

2024年温浴施設繁盛店視察ツアー 当日の内容

第2講座
視察
&
講演

複合型温浴施設・サブスク温浴施設の視察

当日は施設の視察と視察企業の事業責任者による業績取り組みポイント解説講座で業績アップの秘訣をご確認いただけます。

ていれぎの湯

天然温泉×テントサウナ×BBQ併設複合型施設。
時流をとらえ、新たな顧客とリピーターを獲得し続ける
施設全貌を一挙公開

SPA P・SPO 湯砥里館 とべ温泉

サブスク型温浴業態施設で完全固定顧客化を実現。
愛媛県内P・SPO（フィットネス・エステ・カフェ等）35施設
使い放題の会員利用システムの運営施設をご見学



株式会社プログレッシブ
取締役 岡崎 雄太氏

船井
総合研究所
講座

第1講座 ていれぎの湯・とべ温泉の視察 ポイント・コングロマリット経営の解説

コングロマリット経営企業の温浴事業の推進ポイントと視察先の見るべきポイント解説。

株式会社船井総合研究所
レジャー&スポーツ支援部
宿泊・レジャービジネスグループ レジャービジネスチーム リーダー
中井 将司

船井
総合研究所
講座

第3講座 視察クリニックまとめ

2施設の視察ポイントまとめ・
質疑応答・ご参加者との気付き
事項の情報交換により、明日から
自店で実施すべきことを整理
しお持ち帰りいただきます。

株式会社船井総合研究所
レジャー&スポーツ支援部
宿泊・レジャービジネスグループ マネージャー
徳増 ひかる

開催要項

お問い合わせNo. S116521

開催
日程

2024年 7月19日(金)

JR松山駅

12:30集合
受付開始 12:00~

解散:JR松山駅
18:00 終了
(予定)

申込締切:2024年7月15日(月)23:59まで

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

一般価格 30,000円(税込33,000円) / 1名様 会員価格 24,000円(税込26,400円) / 1名様

温浴施設経営研究会会員価格 1名様目:会費充当 2名様目以降:16,000円(税込17,600円) / 1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

申し込み取消時期	取消料
旅行の開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
旅行の開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
旅行の開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
旅行の開始日の前日	旅行代金の40%
旅行の開始日の当日	旅行代金の50%
旅行の開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取消の場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込みに適用します。
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お振込先

開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただけますようお願い申し上げます。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785000 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当視察ツアー専用の振込先口座となっております。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせ

株式会社船井総合研究所 研究会事務局 onyoku@funaisoken.co.jp

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 TEL:03-4356-0271 FAX:03-4546-0271

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

視察セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116521>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。【TEL】03-4223-3166(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでの視察セミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.と視察セミナータイトル」をお伝えください。



好調温浴施設の“現場”から学ぶ!繁盛店視察ツアー

温泉施設 繁盛店視察ツアー

先着

10社

in松山



株式会社プログレッシブ
取締役 岡崎 雄太氏

2019年対比
(コロナ前)
2024年実績

売上170%

客数150%

入館料アップ
なしで

客単価120%

増収増益を続けるていれぎの湯の取り組みを特別公開!

開催
日程

2024年 7月19日(金)

JR松山駅

12:30集合
受付開始 12:00~

解散:JR松山駅
18:00 終了(予定)

主催

温浴施設経営研究会繁盛店視察クリニック

サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

お問い合わせNo. S116521

【TEL】03-4223-3166(平日9:30~17:30)

内容に関するお問い合わせ:徳増 ひかる(トクマス ヒカル) 申込みに関するお問い合わせ:谷尾 綺里子(タニオ キリコ)

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 116521

視察企業

三福グループのご紹介

(ていれぎの湯運営企業)



商圏	愛媛県松山市
売上高	60億円※グループ各社総数
従業員数	461名※グループ各社総数

松山市を基盤に「多くの人の役に立ち住みよい社会づくりに貢献したい。」をビジョンに2030年までにグループ内から100人の社長輩出を目指す松山市を代表する多角化経営企業。

不動産事業を軸に多角化経営を実現!

温浴事業



フィットネス事業



飲食事業



観光事業



福祉事業



2019年対比2024年実績
(コロナ前)

※ていれぎの湯実績数値より

売上**170%**↑

客単価**120%**↑

客数**150%**↑

売上対比
光熱費
比率**50%**↓

当日は成長の秘訣/事例をより詳細にご紹介!

視察企業のみどころガイド

全て視察OK!
写真撮影OK!
質問し放題!

【増収増益の店づくり】



売上増・原価削減の
両輪を回し続ける店
舗運営のポイントが
分かる!

【月150万円の原価削減施策】



売上対光熱費率
45%から17%まで
の削減を実現した
取り組みの数々をご
紹介。

【物販売上5倍の売り場づくり】



地元人気店とのコラ
ボ商品や自社商品開
発など物販売上を上
げる規格外の取り組
みとは?

【お子様比率5倍の取り組み】



お子様が来たくなる
サービス設計にこだ
わりお子様比率4%
から20%まで引き
上げを実現!

【競合を圧倒するサービス設計】



マッサージチェアを
始め通常有料で提供
される数々のサービ
スを無料で提供!
その取り組みの背景
とは?

【販促企画】



お客様をあっと驚か
せるインパクトのある
企画を打ち出す
ポイントを大公開!

【好調の併設BBQ&テントサウナ】



好調のBBQ&テン
トサウナエリア。6月
に新たに屋外水風呂
を設置!最新の状況
をご確認いただけ
ます!

【やる気を引き出す従業員マネジメント】



数字意識をもった
主体性のあるスタッ
フに変えるマネジメ
ントの取り組みをご
紹介

このようなかたに
オススメ

- ✓ 原価高騰×人口減少の環境下でも業績アップを実現している企業の生の事例を知りたい企業
- ✓ 今すぐ使える好調施設の取り組みを直接聞きたい企業
- ✓ 勉強好きの同業者と意見交換を行いたい事業主
- ✓ サブスク型温浴事業についてご興味をお持ちの企業
- ✓ 多角化経営を推進したいと考えている事業主