

誰も教えてくれない。どこにも載っていない。全国のサロンの成功&失敗事例を大公開

エステ業界 最新流行

徹底解説

最新!トレンド

- ・エステティック業界では今、何が流行っているの?!
- ・集客ができる商品ってあるの?
- ・他のサロンはどうやって最新情報を仕入れているの?
- ・エステサロンで次にやって来そうなトレンドは?
- ・伸びているサロンは、今何に注目しているの?
- ・正直、やめておいた方が良い商品ってある?

最新!新規集客

- ・エステサロンで今、一番集客できる媒体って何?
- ・チラシってまだ効果ある? インスタ広告の方が良い?
- ・結局、うちのサロンは今どこにお金をかけるべき?
- ・集客費用をかけ続けるべきか、どうやって判断したらいいの?
- ・クーポン金額はどれくらいがベスト?
- ・今、流行っているクーポン内容を知りたい!

最新!エステティシャン採用

- ・採用ができているサロンはどうやっているの?
- ・今のエステティシャンの平均給与って?
- ・他のサロンはどんな評価制度を使っているの?
- ・週休2日はエステサロンでは当たり前?
- ・年間休日は増やすべき?
- ・営業時間ってみんなどうしているの?
- ・こういう人は採用したらダメ!という見極め方はある?

最新!カウンセリング・技術教育

- ・エステティシャンがすぐ辞めてしまう…。他のサロンはどうなの?
- ・実際他のサロンはどれくらい教育に期間をかけているの?
- ・時間がない中で他のサロンはどうやって時間を割いているの?
- ・マニュアルって必要? どこまで作るべき?
- ・正直、出来ないエステティシャンはみんなどうしている?

エステティック経営に関するあらゆる疑問をたった120分で丸ごと解決!

2025年度最新版エステティック業界動向予測セミナー

お問い合わせ No. : S120858



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

お申込みはこちらから→

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。→ 120858 🔍

2025年度最新版エステティック業界動向予測セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	エステ業界最新時流 2025 とこれからの経営戦略 閉店や倒産などネガティブなニュースも多い、エステティックサロン業界。全国のエステサロンの実数値から見てくるこれからのエステ業界の未来とは。これから成長し続けるサロンであるために、エステサロン経営者の皆様に知っておいていただきたい情報をエステ専門のコンサルタントが丸ごと解説いたします。 講座抜粋 ① 全国サロンの数値から見てくるエステティック業界の最新時流2025 講座抜粋 ② 2025年以降も右肩上がり成長を実現するためのエステティックサロンのマーケティング・マネジメント戦略 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ エステチーム リーダー 植山 望月

第2講座	伸びるエステティックサロンは知っている!サロン経営戦略で押さえておきたい4つのポイント 業態別に時流を解説していきながら、成功サロンの実際の取り組みを徹底公開いたします。ライフサイクルが進んでいるエステ業界で生き残るためには今何をしなければいけないのか、を解説いたします。 講座抜粋 ① 都心部、郊外型で戦略は大きく異なる!エリア別エステ差別化戦略 講座抜粋 ② エステティックサロンのこれからの集客戦略 講座抜粋 ③ 組織作りから考えるエステサロンのマネジメント戦略 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ エステチーム 安江 由奈
------	---

第3講座	エステサロン経営者に今、考えて欲しいこと 本日の学びを自社で明日から活かし、成長し続けるエステサロンを実現するためにエステ経営者の皆様に知っていただきたいことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ エステチーム リーダー 植山 望月
------	--

開催要項

オンラインにて参加		ログイン開始 開始時刻30分前～
日程会場	2024年 12月4日(水) 開講 10:00▶ 終了 12:00	2024年 12月12日(木) 開講 10:00▶ 終了 12:00
	本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。 〈キャンセルについて〉 開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局宛にメールにてご連絡ください。 キャンセル期日以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。	

受講料	一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/一名様	※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。
	会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/一名様	
お申込み方法	●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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、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.120858を入力、検索ください。	

お問い合わせ	サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL.0120-964-000(平日9:30~17:30)※お電話・メールでの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.とセミナータイトル」をお伝え下さい。※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。
--------	--

オンライン受講 PCがあればどこでも受講可能	お申込みはこちらからお願いいたします!
12月4日(水)・12日(木) オンラインにて参加	

エステ経営に役立つノウハウ満載!『無料ダウンロード小冊子』

【エステサロン】HP集客対策レポート	【成功事例公開レポート】シミケア特化エステで年間9.4億円を達成している秘訣とは	エステ業界に必須の財務戦略決定版
【エステサロン】Googleビジネスプロフィール基礎マニュアル	エステサロンの最新Instagram集客2023	中途エステティシャンWEB採用必勝法

エステ専用サイトに定期的に更新中!



エステサロン事業者向け「無料メールマガジン」

【過去記事のバックナンバー】

- ・伸び続けるエステサロンが押さえるべき3つのポイント
- ・選ばれるサロン作りのための8つの差別化ポイント
- ・閑散月に売上を最大化するために取り組んでおきたいこと
- ・エステサロンの多店舗展開で失敗しないために

登録はこちらから!



誰も教えてくれない。どこにも載っていない。全国のサロンの成功&失敗事例を大公開 エステサロン経営者が気になっている疑問を一気に解決！

エステでは今、何が流行っているの？

Googleのトレンドキーワードによると、ララピールは昨年と比較すると10倍ほど検索ボリュームが増加。また、ハーブピーリングは昨年比の5倍となっております。ピーリングは一時期トレンドとなっていました。その熱が再度やってきている印象です。

また、小顔コルギやシミケアなどのコンプレックスニーズの高いものは基本的に変わらないニーズがあり続ける傾向があります。注目が一気に集まるものは逆に、ブームがすぐに落ち着きやすい傾向もあるため、その見極めが今後のポイントとなるでしょう。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ エステチーム リーダー

植山 望月

導入メニュー

料金設定

注目商品

物販

結局、集客ってどれくらいかけるべき？

ずばり、販促費用の目安はサロン目標売上の10%となります。顧客1名を集めるための目安集客コストとしては10,000円～15,000円程度(メニューによって目安集客コストは大きく変動します)。また集客コストだけでなく、最終的な売上は販促費用の5倍の売上を媒体の目標。3倍通常、10倍理想となります。最終的な売上にどれくらい繋がっているのかも管理するようにしておきましょう。

また、オープン時は認知度アップが重要ですので通常販促費用の1.5～2倍程度が目安となります。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ

エステチーム リーダー 安江 由奈

集客費用

クーポン金額

WEB集客

オフライン集客

良いエステティシャンが採用できない…

採用強化においてはやはり、採用の競合状況(掲載数・他社の給与など)が重要となりますが、求人掲載数はエリアによって大きく異なります。一方で正社員の給与差は都心部以外は比較的少ない傾向があります。そのため、地方の場合は給与水準を上げれば集めやすい傾向です。

また近年では、エステティック業界の労働環境も徐々に改善するサロンが増加。日曜休み・年間休日などで差別化をする企業も増えてきました。また、採用媒体への対策のみならず、お客様の口コミもチェックされていることも少なくないため、店舗の品質アップも重要です。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ

エステチーム リーダー 安江 由奈

評価制度

給与設定

営業時間

採用基準

エステティシャンがなかなか育たない

エステティシャンの教育は大きく2つに分かれてきます。まずは、未経験や新人の方に向けた「下限品質向上のための教育」です。まずは、お客様へのデビューを目標に、エステティシャンとして最低限必要な能力を育てて行くことが必要になるため、「ツールでの仕組み作り」により下限品質を担保できるような仕組みを作っていきます。

次に、個人のスキルをアップさせるために、「個人の長所を生かし、スキルを最大化発揮させる」ための「環境としての仕組み作り」に力を入れていきましょう。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 整体・エステグループ

エステチーム リーダー 植山 望月

教育方法

教育マニュアル

キャリアアップ

離職防止

このような方にオススメします！

- ☐ 現在のエステティック業界のトレンドや時流動向を知りたい
- ☐ 上手くいっているサロンの成功事例や取り組み内容、ビジネスモデルを知りたい
- ☐ これからサロンを伸ばすために、自社がこれから取り組むべきことを知りたい
- ☐ 今年だけでなく、長期的に右肩上がり成長させるためのサロン構築をしたい
- ☐ 本気でエステティックサロンで地域一番店を目指したい！



時流セミナーで見れる内容の一部をご紹介します！

1 月集客30名以上を実現する販促媒体の選び方

販促媒体の選定で目指せる集客数は変わる！



2 販促費の適正値は売上の10%！

適正な販促投資・集客コストの考え方を解説

エリア	1月	2022年11月	2023年11月	増減
全国平均	5000	7184	7184	+14%
関東圏	5000	5000	7000	+40%
関西圏	5000	3000	3233	+7%
中部圏	5000	3000	4937	+65%
四国・九州	5000	2453	2268	-6%
その他	5000	5180	4930.6	-4%

3 お客様が興味を持つサイト作りのコツ



コンテンツ別閲覧数を解説！お客様が知りたい情報とは

4 見せ方で集客数UPメニュー設計

お得感・魅力を訴求するためのメニュー構築のコツ



5 お客様が予約したくなるクーポン設計とは

実はクーポンにも理想価格が存在する！



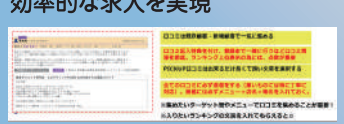
6 メニューの品揃えで他社と差別化！

他社と差をつける「差別化の8要素」とは



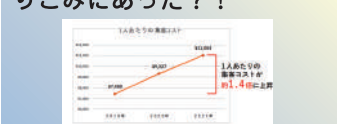
7 応募数を他社の2倍にする採用のコツ

「とりえず掲載」はもったいない！効率的な求人を実現



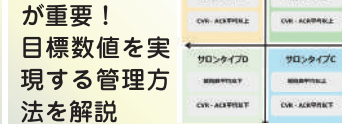
8 予約率2%→5%を実現する導線作り

集客数の課題はページの作りこみにあった？！



9 PDCAが命！見るべき指標とは

実は会議体制が重要！目標数値を実現する管理方法を解説



過去時流セミナーに参加された方のお声

- 厳しい時代を考えさせられました。
- 2023年のエステ業界の変化、2024年に対策していくポイントが良く理解できました
- これからのエステ業界、危機感を覚える内容といかに自社力を高めていくか？サロンの課題が整理出来ました。LP成約率、SNSポイント、2024年の考案についてはまだまだ勉強が必要でわからない点が多くありました。復習して運営に繋げて行きます。
- 肌感覚で感じる大きな時代の変化と共に、スピード感のある適応能力が求められていると確信をいたしました。大変勉強になり心より感謝申し上げます！
- 2023年を振り返ると同時に、2024年を含めた将来確実に訪れるであろう未来に対して経営者としてどのように向き合い、対策を練っていくのかということ改めて痛感しました。人口減、賃金上昇、物価高。それに加えて長期的な円安などマクロで起きていることに自社がどのような影響を受けるのかをしっかりと把握したうえで対策を練ります。
- 店舗の移転時に専門的な新店舗にした方が良く感じました。集客の方法も予約フォームから見直しが必要と思いました。とがったメニュー作り、DSP事業者とか参考になりました
- 専門性を打ち出すこと、その為の広告活用が必要だと思いました。
- HP、LPの見直しを行い客数増やせるように実行したい。
- 今後の経営に対して改めて考えることもでき、とても勉強になりました。ありがとうございました。

ご参加
特典①

まずは押さえておきたい
エステ経営基礎 BOOK プレゼント！

その1 売上管理編

その3 販促計画編

その2 経営戦略編

その4 人材確保編

ご参加
特典②

～あなたの本気を徹底サポート～

「これからエステサロン経営の方向性を相談したい」「何から手をつければいいか知りたい」にお答えします。商品、顧客、販促、運営方法など、気になることのアドバイスをさせていただきます。お気軽にお申込みください。

無料
経営相談