

第1講座〈15分〉

美容業界のトレンドと今後の方向性

株式会社
船井総合研究所
ライフイベント支援部
有馬 之秀



全国の美容室を知る船井総合研究所が、成功している美容室の最新トレンドや生産性アップに向けて取り組むべきこと、そのポイントについて解説します。

SPECIAL
GUEST

第2講座 〈50分〉

【都心×タレント美容師プロデュース】

Z世代から圧倒的に支持され、
成功店舗を次々と出店できる秘訣とは?!

株式会社 REDEAL
代表取締役

中村 雄樹
／はんぺん 氏



インスタフォロワー10万人超え! 業界トップクラスの注目度! 中村雄樹／はんぺん氏。都心×タレント育成型でZ世代から圧倒的の支持を誇り、2023年の店長の年収3,000万円、スタイリスト平均月収110万円超えを実現! Z世代をタレント化する圧倒的なプロデュース力と育成力を本セミナーで限定公開いたします。

【郊外×VIP顧客戦略】

スタッフの給与・待遇を地域一番にする
顧客分析を活用した経営をうまく進めるコツ!

山口県で高単価サロンを5店舗展開、株式会社ジーマエンタープライズ 和田島靖史氏。美容師の地位の向上を目指し、業界最高水準の福利厚生と給与水準を実現。現在はCRM(顧客関係管理)を活用した郊外型地域一番店作りを広め、美容師の地位向上のため全国を駆け回る。顧客分析からトリートメントでの単価アップ戦略、店販施策まで多岐にわたり実績を持つ和田島氏の郊外サロン成功法をセミナー限定の内容でお伝えいたします。



SPECIAL
GUEST

第3講座 〈50分〉

株式会社
ジーマエンタープライズ
代表取締役
和田島 靖史氏

第4講座〈20分〉

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
有馬 之秀

生産性150万円を達成するために
美容経営者が取り組むべきこと

1スタッフ当たりの売り上げが月間150万円を実現する高生産性のサロンの作り方や、業態やメニューを活用した成功サロンの手法をお伝えします。

第5講座〈20分〉

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
マネージング・ディレクター

大道 賢作

本日のまとめと
明日から取り組むこと

これからの美容室経営で明日から取り組むべきことを、講座内容を振り返りながら実践する方法をお伝えいたします。

BEAUTY BUSINESS CONFERENCE

開催日時

2025年1月28日(火)

14:30～17:30

受付開始：開始時間30分前～

会場：船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー 35階

参加料金

一般価格 25,000円(税込 27,500円)

会員価格 20,000円(税込 22,000円)

※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し込みみに適用となります

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少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。

〈お申し込み期限〉 ■銀行振込：開催日6日前まで
■クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

お申し込み方法

スマホ
から



右のQRコードをスマホで読み取り
『お申し込みフォーム』よりどうぞ



PC
から



船井総研ホームページ右上検索窓に
『お問い合わせNo.』をご入力ください

122604

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

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日 正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

圧倒的業界トップクラスのスタッフ待遇を実現し
超「高生産性」経営で採用と定着を実現するセミナー

REDEAL

株式会社 REDEAL 代表取締役

中村 雄樹／はんぺん 氏

都心×
タレント美容師

Y's hair group

株式会社 ジーマエンタープライズ 代表取締役

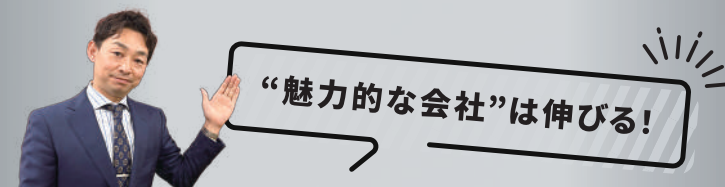
和田島 靖史 氏

郊外×
VIP顧客戦略



年収1,000万美容師を育てる！ 成功サロン3つの『成長戦略』

このセミナーでは年収1,000万円を目指す美容師を育てるための成功サロンの具体的な手法について解説します。
スタッフのLTVを高めるための異なる2つのゲストサロンからそれぞれ3つの戦略を紹介！
採用・定着を生み出すための生産性をつくり出すポイントに焦点を当てます。このセミナーを通じて、業界の新たなモデルケースが学べます。



これからの美容室経営は「採用・定着」が安定し、『生産性は100万円』を下限とした経営を目指さなければ優秀なスタッフが辞めて、いずれ時代の波に飲み込まれてしまいます。技術はもちろん、これからは待遇でも魅力のある会社にしていかなければ勝ち残れません。成功モデルサロンの多くは年収1,000万円のスタッフを輩出されています。ここ数年、採用ファースト時代で、取ることばかりに目が行きがちですが、本当に採用が上手で定着も良い美容室は生産性も非常に高いことが明確です。今回のゲストサロン様はエリア、特徴は異なりますが共通点はスタッフへの待遇が業界トップクラスで、それを支えているのが圧倒的な生産性です！本セミナーでは是非今後のサロン経営のコツを吸収してください！

なぜ？

**REDEALは短期間で求人も集客も成功し、
業界を代表する人気美容室になったのか？**

なぜ？

**ジーマエンタープライズはスタッフの待遇を
地域トップクラスにできたのか？**

都心の勝ち方

郊外の勝ち方



「集める」ではなく

「集まる」美容室 REDEAL の特徴

成長戦略	その1 バズるSNS	● たまたまバズるではなく、戦略的にバズる！ ● 移り変わりの早いトレンドをいち早くキャッチし、SNSでとにかくバズる！
	その2 ブランディング	● 「ワンホンヘア」でバズった圧倒的な技術力と発信力！ ● 6,000万円を投じて渋谷に基幹店をオープン！ 圧倒的若者からの支持！
	その3 一点突破	● 基本的に忠実なマーケティング戦略と、こだわり抜いた技術提供でターゲットを絞って圧倒的1番を目指す！ ● SNSは今は重要な仕事の1環。技術ミーティングとSNSミーティングで他店との圧倒的差別化！



集客も求人も若い世代が集まるブランディング
一点集中のトレンド × SNS 戦略

REDEAL

REDEAL SHIBUYA
REDEAL / REDEAL ope.大宮

株式会社 REDEAL 代表取締役

中村 雄樹／はんぺん氏

埼玉県出身。埼玉県美容美容専門学校を卒業後、都内有名店に入社。2020年、25歳で埼玉・大宮に『REDEAL』を立ち上げる。2023年9月、3店舗目となる渋谷店を宇多川町エリアに出店。書籍の上梓、ABEX最年少出場、カミカリスマ認定、1,000万プレイヤー輩出、カラー剤プロデュースなど華々しい実績を残す一方、サロン経営者としても注目を集めている。

対照的な2つのサロンの共通点は
『高生産性』
『スタッフ待遇』



高待遇を実現する

CRM（顧客との関係づくり）戦略

成長戦略	その1 オペレーション	● クーポンサイトに頼らず、無料でもできる！ロイヤルカスタマーの作り方！ ● ケア比率90%、ロイヤルカスタマー80%を叶えるオペレーション完全公開！
	その2 ケア&単価	● 圧倒的なヘアケア戦略（トリートメント客90%）と徹底したオペレーション！ ● 「休日」増やして生産性アップ！給与還元と、〇〇なある仕組みを明確にする！
	その3 働き方改革	● 今どきの20代美容師が求める働き方に合わせた最適な「ワークライフバランス」とは？ ● 常にお客様が求めているニーズと、スタッフが求めているニーズのバランスを考える！



ロイヤルカスタマーが80%で高単価と高待遇
ヘアケア × 顧客セグメント 戦略

Y's hair group

QUATTRO / FIRST
GRAN TERRACE / 'elua
QUATTRO annex

株式会社 ジーマエンタープライズ 代表取締役

和田島 靖史氏

山口県宇部市、山陽小野田市、山口市にラグジュアリーな美容サロンを展開中。美容師の地位の向上を目指し、業界最高水準の福利厚生と給与水準を実現。そのメソッドを全国のサロンに伝えるため全国を飛び回る。趣味はハードロックバンド活動。自身の子育て経験を活かし子育てセミナーなど美容以外の活動でも多岐に活躍している。