

第1講座

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



高生産性サロン実現のための今後の方向性

全国的美容室を知る船井総合研究所が、生産性向上に成功している美容室の最新事例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

業界トップクラスの 【CHIKO式】生産性150万円の 仕組みとマネージメント

1スタッフ当たりの売上げ、月間150万円をつくり出す高生産性サロンの仕組みを業界紙やセミナーで最近注目の株式会社CHIKO様よりお話いただきます。美容室2店舗・アイサロン1店舗・ヘッドスパ専門店1店舗を運営する女性スタッフのみのサロン。業界トップクラスのケア比率75%や物販購入45%超えを実現しているオペレーションや仕組み、マネージメントの秘訣をご講演いただきます。

CHIKO



株式会社 CHIKO 代表取締役 新山 裕子 氏

独立後は当時珍しいフリーランス美容師として様々な経験を積む。2017年6月に奈良県橿原市にてCHIKOをオープン。創業時からワークショップを開催し、インナービューティーにも着目した奈良県産はちみつや吉野山産お茶を販売。さらに美容室×鍼灸接骨院の美容と東洋医学を交えたコラボヘッドスパも好評。女性美容師が自己実現できる社会を目指し、2022年9月に株式会社CHIKOを設立。2023年10月にはヘアケアブランド「awonij」を発表。



株式会社 CHIKO 総括マネージャー 柴田 裕里 氏

奈良県内のサロンで店長を務めた後、新山と共にCHIKOを設立。運営面やスタッフのサポート・メンタル管理から、独自の発想で新メニューの開発などを行う。また「得意を気づかせる」スタッフ育成でスタッフの成長に大きく携わり、CHIKOの司令塔として活躍しながらも、デザイナーとして自らも月400万円を売上げる。技術売上：店販売上がおよそ1：1の提案力と販売力で構成され、総リピート平均93%と、お客様からの信頼も厚い。

第3講座

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150万円の美容室経営を 達成するために 美容経営者が取り組んでいること

生産性150万円サロンの作り方（高単価メニューや店販手法など）成功サロンの具体的な手法をお伝えします。
●個室や半個室は本当に生産性が上がるのか？ ●メニューの見せ方を変えるだけで客単価が2000円上がった明日からできる事例 ●値上げが続くなか、これからでも遅くない値上げ戦略 ●キーワードはトリートメント！単価アップから店販成功へつながる事例など、すぐ使える事例を多数ご紹介いたします。

第4講座

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。

オンライン開催

美容室 生産性アップ セミナー *Revival*

今回限定 2日間のみ

開催日時

2025年 4月14日(月)

2025年 4月15日(火)

時間 13:00～15:00

ログイン開始：開始時間30分前～

参加料金

※多くのサロン様が対象となるセミナーのため
オンライン特別価格 にさせていただきます

一般価格 15,000円（税込 16,500円）

会員価格 12,000円（税込 13,200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に適用となります

〈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

125913

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

ONLINE
オンライン
開催

高生産性の秘訣 美容室セミナー



人口約11万人の奈良県橿原市の
女性スタッフだけの美容室が

生産性

150万円超え

ゲスト『CHIKO』のここがすごい！

定時退社、残業無し、特殊メニューなしでも… 3回先まで予約が入るオペレーション、お客様からホームケア商品が欲しいと言われる営業の仕組み、若手スタッフを数字で管理しない階層別スタッフマネジメントなど、生産性150万円の裏側を徹底的に凝縮した濃厚な内容です。

ヘアケア比率

75%

スパ比率

45%

店販比率

46%

POINT
1

業界トップレベル！
ケアメニュー75%超えのオペレーション



POINT
2

スタッフの声から専門店まで生まれた！
ヘッドスパ比率45%の仕組みと技術



POINT
3

オリジナルブランド商品販売と
店販比率46%超えの高利益モデル！



POINT
4

若いスタッフには行動で管理！
効果的でストレスフリーなマネジメント



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

主催

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

【オンライン限定】美容室生産性アップセミナー リバイバル

お問い合わせ S125913

当社ホームページからお申込みいただけます
右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください

125913

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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

株式会社船井総合研究所 お問い合わせ 船井総研セミナー事務局

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL.0120-964-000（平日 9:30～17:30） Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのお申し込みは承っておりません ※お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください

生産性150万円超えサロンCHIKOから学ぶ!

人口11万人の奈良県橿原市、女性スタッフのみのサロンが圧倒的な高生産性をつくり出す理由を大公開

生産性150万円サロン

株式会社CHIKOの講演内容を一部ご紹介



代表取締役
新山 裕子氏

総務マネージャー
柴田 裕里氏

ケア比率

75%

CHIKOの生産性を上げる最も重要なケア比率。
ケアメニューを必要とする顧客づくりの方法をご紹介します!

店販比率

46%

ケアメニュー比率がそのまま商品購入比率に連動します。
スタッフが作ったPB商品でさらに説得できる提案に!

スパ比率

45%

どのスタッフが担当しても同じレベルで行える技術レベルと
ケアメニューとの組み合わせで提案!

次回予約率

81%

次回予約は当然のこと。3回先まで予約を取っているお客様も多数。
顧客がCHIKOを求める理由を具体的にお伝えします!

セミナーでは、生産性が上がる要因となっている下記の内容を具体的に解説!

店舗実践

お店の価値を出す「メニュー設計」

- ① 時間単価を上げる(ケア・物販) ※分単価驚異の198円
- ② 回転率を上げる時間調整(予約枠・来店頻度管理)
- ③ 利益率を上げる自社商品開発(原価・付加価値)
- ④ 次回予約が3回先まで入るケアメニューの勧め方
- ⑤ 「そのシャンプー欲しい!」と言われるオペレーション

スタッフは
全員女性

中途採用
中心の経営

奈良県橿原市
郊外エリア

教育型
サロン

異常値

マネジメント

雇用と定着を軸にした「環境とマネジメント」

- ① スタッフごとの個性を活かすキャリアづくりで得意をサポート
- ② 社長・幹部が下から支える逆ピラミッド型組織
- ③ 若いスタッフには数字ではなく行動内容管理
- ④ 定時退社、残業無しでも技術力を維持できる時間の使い方
- ⑤ 徹底したお客様志向のマインドセット教育と定期面談

Check!

	一般サロン	CHIKO
ケア比率	40%	75%
スパ比率	10%	45%
店販比率	10%	46%

このセミナーを受講して得られること

- ✓ 10分1,000円はもう古い? 10分1,300円を目指して相場に対応!
- ✓ 新卒でも生産性60万円! アイラッシュやケアリストで稼ぐ若手を創出!
- ✓ 予約管理が生産性の鍵! セットメニューを朝一に詰めて時間の有効化!
- ✓ オリジナル店販で利益率も劇的向上! ケアメニューからの連動で単価130%アップ!

生産性150万円を実現している
サロンは実行している!

Check!

Check!

あなたのサロンと
比較してください

生産性別サロンの特徴チェック

	生産性(1カ月)	単価目安	スタッフ雇用	生産性を上げる 主なメニュー	特徴
業界 異常値	200万円~	20,000円	教育型	カラー ケア SPA 物販	★売上300万円以上の スタイリストが複数名在籍 ★アシスタントの生産性も 高いメニューあり ★10年キャリアのスタイリストの定着 ★お悩みメニュー(エイジング・薄毛など) ★物販が強い(ロングセラー商品 プライベートブランド フェムケアなど)
モデル値	150万円~	15,000円		特殊 メニュー	
目標値	120万円~	12,000円	教育型 業務委託 シェアサロン コンセプト型	カラー ケア SPA 物販	●スタイリスト独立は会社と相談できている ●若手スタイリストの活躍平均売上80万円 ●アシスタントの仕事ある ●物販強い(提案が多い) ●新規再来率35%を超える ●計画的な新卒採用 ●1年目が生産性を上げるメニューがある
基準値	100万円~	11,000円			
最低目標値	80万円~	9,000円			
業界平均値	~60万円	6,000円	教育型 業務委託 シェアサロン 低価格サロン	カラー ケア	●スタイリストの離職 ●10年キャリアのスタイリスト退職 ●新規集客ループ ●顧客主体の予約枠で時間生産性低下 ●低価格メニューとクーポンで単価の頭打ち

生産性150万円サロンが必ずキープしている最重要ポイント

- Point 1 トリートメントを軸にしたケアメニューの比率が70%を超えている!
- Point 2 店販比率40%越え! さらにオリジナル商品で競合との差別化!
- Point 3 アシスタントでも同じ技術レベルで提供できるヘッドスパ率45%!