

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



美容業界のトレンドと今後の方向性

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

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?!



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!中村雄樹こと、通称はんぺん氏。「都心×タレント育成型」の経営でZ世代から圧倒的指示を誇り、店長の年収3000万円、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セミナー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

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

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、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

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。

美容室経営者向け「無料メールマガジン」

メルマガ登録の
メリット



- ① 最新の美容室成功事例コラムが定期的に読める!
- ② 業界専門の小冊子を無料でダウンロード!
- ③ セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチ!

30秒で完了!
無料登録はこちら



オンライン開催

BEAUTY BUSINESS CONFERENCE

今回限定 2日間のみ

開催日時

2025年 4月28日(月)

2025年 4月29日(火)

時間 13:00~16:00

ログイン開始: 開始時間30分前~

参加料金

一般価格 35,000円(税込 38,500円)

会員価格 28,000円(税込 30,800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も適用となります

- 〈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



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
126804

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

再講演依頼が多数のため緊急開催

顧客を絞った
“令和版”美容室勝ち方
大公開!

オンライン
セミナー

客単価 8,000円以下 生産性 60万円以下 のサロンが

新規採用なし

新規集客なし

割引なし

月間売上 **150万円** UP 増

スタッフ4名で 300万円 → 450万円

売上と生産性が上がった秘密は

CRM(顧客の絞り込み)戦略にあった!

高単価客・VIP客の多いサロンが行う 3つのKPI指標

KPI
1

トリートメント比率

トリートメント比率90%で単価15,000円!

ケミカル施術顧客にたった1枚のPOPツールでトリートメント率95%!

KPI
2

既存客リピート比率

既存客リピート比率90%超えてVIP客増!

ご最良様向けギフトで年間10万円、来店6回のVIP客が2倍!

KPI
3

店販購入客比率

店販購入客50%超え!ケアメニュー提案で商品売上増!

5万円しか店販が売れなかったスタッフが月間60万円!

高生産性・好待遇実現で
地域トップクラスを実現!



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



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

【オンライン版】ビューティービジネスカンファレンス2025

お問い合わせ S126804

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

126804

<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

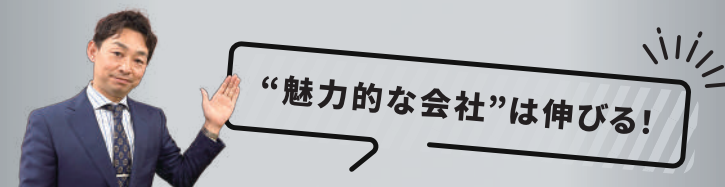
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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」と検索ご確認ください

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

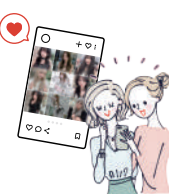
郊外の勝ち方



「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。