

会場参加の方だけが聞ける!“超”繁盛施設の驚きの経営戦略の裏側

▽本気で業績を上げたい温浴事業者の方のみご参加ください▽

2025年

開催日時

5月19日(月) 14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

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
〒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
[JR]東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

東京駅直結でアクセス抜群! 先着50名限定

お申込み期日

銀行振込み :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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円)/一名様
●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。
※大阪府内に店舗をお持ちの企業様はご参加をお断りさせていただく場合がございます。

第1講座

【限定初公開】超地域1番施設の仕掛け人が明かす非常識な営業戦略とは?

<2018年対比2024年経常利益3.5億円増(369%)>温浴業界向けセミナー初登壇!関西有数の繁盛温浴施設「延羽の湯」が取り組んできた”本セミナーでしか聞けない”営業戦略の裏側を特別に公開いただきます。

【講座内容一部抜粋】
・値上げしながら集客も伸ばし続けるための店舗の作り方
・施設の居心地は悪いほどよい?常識破りのマーケティング手法を解説
・広告宣伝費0円で新規客を増やす販促戦略
・業界に先駆けて店舗を時流適応させ続けられる組織体制の秘訣とは?

ゲスト講師

株式会社延田エンタープライズ
部長代理兼温浴事業責任者 楠本 伸二 氏



第2講座

ゲスト講師への質疑応答

楠本氏への質疑応答です。講座で気になったことやさらに深く聞きたいと思ったことについて、会場にて直接ご質問いただけます。

ゲスト講師

株式会社延田エンタープライズ
部長代理兼温浴事業責任者 楠本 伸二 氏



株式会社
船井総合研究所
レジャー・スポーツ支援部
リーダー
中井 将司



第3講座

ゲスト講座から学ぶ!勝ち残る施設づくりのために押さえるべき最新時流と経営のポイント

ゲスト講座および船井総合研究所の100施設以上の会員様事例を踏まえ持続的に成長し続けるために押さえるべき業界時流および経営のポイントを徹底解説。

【講座内容一部抜粋】
・温浴専門コンサルタントから見る延羽の湯の成功ポイント解説
・2024年好調施設の取り組み事例を大公開
・地域一番店~五番店まで!店舗ポジションごとの経営取り組みポイント整理
・成功するリニューアルと失敗するリニューアルの違いとは?

株式会社
船井総合研究所
レジャー・スポーツ支援部
福岡 豪



第4講座

1割の好調施設だけが行っている最新の温浴業界集客戦略&成功事例大公開!

月数万円の予算でもたった180日で新規客数2倍達成可能!好調施設がひっそりと行っている最新の販促戦略をお伝えします。

【講座内容一部抜粋】
・販促費0円で集客を伸ばし続ける延羽の湯の集客戦略を大解剖&徹底解説!
・最新販促成功事例20連発大公開!
・【店舗規模×ポジション別】集客戦略のポイント解説
・AI時代で集客最大化するためのWeb販促成功法則

株式会社
船井総合研究所
レジャー・スポーツ支援部
リーダー
中井 将司



第5講座

まとめ講座

5年後も勝ち続ける温浴施設を作るために明日より取り組むべきこと

株式会社
船井総合研究所
レジャー・スポーツ支援部
マネージャー
徳増 ひかる



お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127026>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「127026」をご入力し検索ください。

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。



本気で勝ち残りたい
温浴事業者必見

先着順

限定50名!

関西有数の繁盛温浴施設

延羽の湯が温浴業界セミナー初登壇!

業界
衝撃

なぜ原価高騰下でも

経常
利益

3.5億円アップ

※2018年対比2024年数値。
本店 羽曳野・鶴橋2店舗の
合計数値

を達成できたのか?

市場分析は
一切しない

広告宣伝費
は“0”円

サウナブームで
狙うべき
ターゲットは女性

延羽の湯成功の仕掛け人

株式会社延田エンタープライズ
部長代理兼温浴事業責任者
楠本 伸二 氏 登壇!

"超"地域NO.1施設の"非常識"な成功法則を大公開!

東京1会場
限定開催

定員達し次第募集終了!お申込みはお早めに!

2025年5月19日(月) 14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)
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

更なる成功ポイントは裏面へ

主催



サステナ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

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。) → 127026



2店舗合わせて年間**100**万人を遥かに超える来館者数
2018年対比の経常利益は驚異の**369**%
※2024年数値。本店 羽曳野・鶴橋2店舗の合計数値

関西屈指の繁盛温浴施設
延羽の湯のご紹介

株式会社 延田エンタープライズが運営する温浴施設。
現在本店 羽曳野・鶴橋の2店舗を展開しており両店ともに関西
トップクラスの集客を誇っている。



延羽の湯の**ココ**が凄い!

年間売上

2店舗合わせて

2.7億円アップ

※2018年対比の2024年数値。本店 羽曳野・鶴橋2店舗の合計数値

年間経常利益

2店舗合わせて

3.5億円アップ

※2018年対比の2024年数値。本店 羽曳野・鶴橋2店舗の合計数値

年間入館者数

2店舗合わせて

26万人アップ

※2018年対比の2024年数値。本店 羽曳野・鶴橋2店舗の合計数値

昨年同月対比客数更新記録

本店 羽曳野

44ヶ月連続

※2025年2月時点

家族風呂稼働率

鶴橋

7割超

広告宣伝費

各店ともに

0円

増収増益を続ける延羽の湯の仕掛け人
楠本氏に特別インタビュー

特別ゲスト
講師

株式会社延田エンタープライズ
部長代理兼温浴事業責任者 **楠本 伸二 氏**



株式会社延田エンタープライズ温浴事業責任者として、延羽の湯 本店 羽曳野・鶴橋の改革と成長を牽引。業界の常識にとらわれない営業戦略を展開し、両店を全国屈指の繁盛施設へ育て上げる。

Q.延羽の湯といえば関西でも屈指の繁盛温浴施設として知られていますが、業績はOPENから今まで常に好調に推移してきたのでしょうか？

A. 現在はおかげ様で本店 羽曳野・鶴橋ともにたくさんの方にご利用いただいております。しかし実は両店ともコロナ期間関係なく集客に苦戦した時期はございました。鶴橋は入館者数こそ順調に推移していたものの、売りの1つである**家族風呂の稼働率がピーク時の半分ほどに落ち込んだ**時期がありました。また本店 羽曳野に関しても私が温浴事業責任者として就任する前の2019年頃には**現在の半分ほどの客数まで落ち込んでおり**、決して好調とは言えない状況でございました。

Q.なるほどですね。そんな中で現在の素晴らしい業績を実現するためにズバリどのようなことを行ったのでしょうか？

A. 最初に行ったのはズバリ**「スーパー銭湯」を売ることを止める**ことでした。当時は、本社も店舗も延羽の湯は「お風呂屋さん」という意識が強く、近隣のお風呂が好きなお客様をいかに集めるか？という考えに囚われていました。そのため毎月似たような企画をルーティーンで回すだけの面白みの少ない施設になってしまっていました。しかし、その状態では業績が飛躍的に伸びることはないと感じており、温浴事業責任者として私が就任した後、近隣客だけでなく**「全国からお客様が集まる施設にするには何をすればよいのか？」**という発想で業績アップストーリーを構築し、着実に実行していきました。



業績アップストーリーとは？
次ページへ続く▶

Q.なぜこれだけの業績を実現できるのか？

A.具体的なポイントを全てセミナー内で解説いたします！

増収増益を続ける延羽の湯の仕掛け人 楠本氏に聞く

Q.楠本氏が立てられた業績アップストーリーについてもう少し教えていただけますか？

A. 細かなポイントはたくさんあるので詳細はセミナーにてお伝えできればと思いますが、まずは**コストパフォーマンスで圧倒的に差別化**すること。そして、**トレンドやニーズの裏側にあるチャンス**を確実に捉えることの2点を意識して戦略を構築しました。例えば本店 羽曳野では、2019年頃から地域に先駆けてサウナ強化を行いました。その際にただサウナ室だけをリニューアルするのではなく、サウナーの真のニーズである「サウナ後にビールを飲んでゆったりくつろぐ」を満たすことができる施設にするために休憩エリアを併せてリニューアルしました。それにより、サウナ専門施設以上の体験を1,000円以下の料金でできる施設であると認知され、広域からもお客様が集まりだし、男性客の集客を一気に伸ばしました。そして世間ではサウナブームが謳われ、各店がサウナを強化しだした頃には、すでに次のステップとして**サウナブームをフック**に女性を集客するマーケティングを強化し、更なる集客増を実現しました。このようにコストパフォーマンスを最大限高めることを意識しながら、ストーリーに沿って一つずつ仕掛けを打ち、着実に集客を伸ばしていくことで圧倒的な業績アップを実現しております。

Q.それはすごいですね！ただ取り組みは魅力的な反面ものすごく投資がかかりそうな気もしますが、そのあたりはいかがでしょうか？

A. そんなことはありません。実際私が温浴事業責任者として就任した当初は投資予算もほとんどなかったもので、イベント企画や販促を中心に集客を小さく伸ばしていくところから始めました。リニューアルに関しても**一気に大掛かりな投資を行うのではなく、小規模投資を複数回払い投資対効果を最大化させるためのポイント**がある、ここぞというリニューアル以外はそこまで大きな投資はかけずに行っております。集客のポイントは投資額ではなく、集客したいターゲットのニーズがどこにあるのかを正しく捉え、そこを**いち早く、かつ徹底的に刺しに行ける**かだと考えており、私たちが行った手法は多くの温浴施設でも十分再現可能です。

Q.ありがとうございます。ますますセミナーでどんなお話が聞けるか楽しみです！最後にセミナー参加をお考えの温浴事業のみなさまへメッセージをお願いいたします。



A. 仕事柄、全国の温浴・サウナ施設に足を運ぶ機会がありますが、訪問するたびにやり方次第で**まだまだ業績を上げられる温浴施設がたくさんある**と感じております。私自身30年を超えるサウナーでもあり大好きな温浴業界を少しでも盛り上げたいとの思いで今回登壇を決断いたしました。これまでやってきたことを包み隠さずお伝えする予定ですのでぜひ足をお運びいただけますと幸いです。

当日は、実際の取り組みの生々しいお話を話してくださる予定です。**ユニークな経営手法で業績を伸ばし続ける楠本氏のお話は必聴です！**

“超”繁盛温浴施設になるまでの取り組み

延羽の湯
本店 羽曳野

開業:2006年
立地:郊外(最寄り駅より車で20分)
商圏人口:5km圏内に24万人



他では聞けない！

セミナーで学ぶこと

- ・郊外店舗なのに入客数44か月連続昨年同月対比更新を続ける驚きの営業手法とは？
- ・2024年女性客数昨年対比約120%を達成するために行ったこと
- ・お客様を飽きさせないユニークなイベント企画の考え方



延羽の湯
鶴橋

開業:2011年
立地:駅前(最寄り駅より徒歩5分)
商圏人口:5km圏内に約120万人

他では聞けない！

セミナーで学ぶこと

- ・あえて居心地は悪くする！非常識な店舗づくりの極意
- ・大阪で最も熱いといわれるロウリュイベントの秘密とは？
- ・家族風呂稼働率を現在の7割程度まで回復させたポイント
- ・インバウンドに依存せず上手く活用し最大収益をあげる施設オペレーション

両店共通の取り組み

他では聞けない！

セミナーで学ぶこと

- ・市場分析はしない！全国からお客様が集まる施設づくりの考え方
- ・失敗しないリニューアルの企画&発信ポイント
- ・集客タイミングを逃さない意思決定のスピードを確保する組織体制
- ・店舗に合った支配人育成と業績を伸ばす組織の作り方
- ・原価高騰下に取り組むべき効率的なコスト運用のポイント



人口減少・人財不足・地方郊外店舗でもすぐに取り組めて成果が出る!

今回限り

地域トップクラス温浴施設の知られざる営業手法を特別に大公開!

特別ゲスト
講演

温浴業界向けセミナー初登壇!録画一切ナシ!

2024年実績(2018年比) ※本店 羽曳野・鶴橋2店舗の合計数値

経常
利益

3.5 億円増
(369%)

売上
高

2.7 億円増
(118%)

入館
者数

26 万人増
(128%)

業界平均**3**倍の業績を実現する非常識な経営戦略

なぜ、延羽の湯は**原価高騰下**でも**増収増益**を続けるのか?

- あえて施設の居心地を悪くする店舗づくり
- ニーズがない部門は切り捨てる大胆な商品戦略
- ブームに踊らされず着実に業績を上げる正しいブームの乗り方
- インバウンドに依存せず売上を伸ばし続ける集客戦略
- 広告宣伝費0円!ポータルサイトや広告に依存しない販促戦略
- 入客数44か月連続昨年同月対比超!数字意識の高い店舗責任者を育成する組織戦略&効果的なPDCAの回し方



こんなお悩みを解決したい**事業主のみなさま**の方はご参加ください

- ✓ 5年10年先の事業成長が見えず、企業体力がある今のうちに抜本的に事業戦略を再構築したい
- ✓ トップ1%の増収増益を続ける好調温浴施設が行う、業績を持続的に伸ばす営業や組織作りのポイントを知りたい
- ✓ 客単価は上がっているが新規客数が伸びず、売上アップに閉塞感を感じており何とか脱却したい
- ✓ 人口減少が進む地方でも明日から取り組んで成果が出る集客手法を知りたい
- ✓ お客様から圧倒的に支持され、持続的に成長していける地域一番店を目指したい

船井総合研究所
講座

全国100施設以上の最新事例から
選りすぐりの事例を一挙大公開!

集客の
お悩みが
すべて解決!



全国のクライアント企業様事例



温浴施設経営研究会会員様事例

セミナーでお伝えするポイント&ノウハウ(一部)

これからの温浴施設が目指すべき**「脱・風呂屋3.0」**とは?

投資10万円で集客130%のプチリニューアル手法

手間なく**月100万円の利益アップ**を実現する単価アップ事例

失敗しないリニューアルのために押さえるべき5つのこと

月5万円で月100名以上の新規客を増やす**最新Webマーケティング**

費用0で集客を増やし続けるSNS運用の正解

岩盤浴利用率+5%を達成する店舗オペレーション

生産性&売上UPを実現する**生成AI活用事例**



本セミナー参加をご検討の皆さまへ

この度は、こちらのお便りをお目通しいただき誠にありがとうございます。ここまでお読みいただいた勉強熱心な皆様には、**延羽の湯の異次元の業績と常識破りの経営戦略**に驚きとワクワクを感じていただけていると思います。我々自身も取材を通して、業界の一般常識では考えられない取り組みの数々に衝撃を受けるとともに、皆様にこれらの内容をお伝えできることに大変ワクワクしております。今回1回限りの特別開催となりますので、ぜひ**経営者と店舗責任者で一緒にご参加いただき、今後自社が飛躍的に業績を上げるための方針戦略をじっくり固める機会**としてご活用いただければと思います。ご参加お待ちしております。

株式会社船井総合研究所 温浴チーム一同