

第1講座

「仕組み」で生産性150万円を実現する  
ビジネスモデルの解説とゲスト講師のご紹介!



株式会社  
船井総合研究所  
ライフイベント支援部  
チーフコンサルタント  
有馬 之秀

講座抜粋①:今、美容室業界で最も重要な指標「生産性」!  
高生産性サロンの特徴を解説!

講座抜粋②:高生産性サロンが取り組むヘアケアメニュー戦略と店販連動を解説!  
講座抜粋③:株式会社ジーマエンタープライズの「高生産性成功事例」の概要解説!

第2講座

SPECIAL GUEST

ヘアケア比率  
5%から53%へ導いた!  
生産性を2倍にした  
現場改革事例を大公開!



株式会社  
ジーマエンタープライズ  
専務/トップディレクター  
高瀬 修一 氏

講座抜粋①:ヘアケア比率50%超えサロンの作り方と  
成功までのストーリー!

講座抜粋②:高生産性を生み出すトリートメント比率!  
トリートメント獲得のポイントを解説!

講座抜粋③:全スタッフが毎月10万円以上店販を売っている!  
仕組みと顧客選びを解説!

第3講座

生産性150万円サロンが実践する! 顧客分析と  
高単価顧客獲得のオペレーションを特別公開!



株式会社  
船井総合研究所  
ライフイベント支援部  
チーフコンサルタント  
有馬 之秀

講座抜粋①:年間10万円以上のVIP顧客をつくる!  
高単価サロンに変化する顧客分析方法を限定公開!

講座抜粋②:ヘアケアメニューを入口に、シャンプー&トリートメントの店販が  
高確率で売れるマニュアルを解説!

講座抜粋③:明日から実践できる!  
全スタッフが新規再来と指名売上を上げる取組み方と数値管理の解説!

第4講座

生産性の高い美容室になるために  
本日のまとめと明日から取り組むこと



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

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。

美容室業界向け「無料メールマガジン」

30秒で完了!  
無料登録はこちら

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!



郊外美容室が  
ケアメニューで  
生産性  
120万円<sup>超え</sup>  
になるセミナー

開催日時

2025年 6月24日(火)

10:00~12:30

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)/1名様

会員価格 20,000円(税込 22,000円)/1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かねますので、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がございます

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

128641

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

美容室業界向け  
生産性向上セミナー

地方都市でも  
生産性120万円<sup>超え</sup>  
美容室になる仕組みを学ぶ  
セミナー

山口県宇部市<sup>人口15万人</sup>の美容室で  
実際にあった高生産性ストーリー

- Point 1** 人口約15万人の山口県宇部市で、  
顧客を絞ったCRM戦略で  
顧客の40%を高単価VIP客に!
- Point 2** ヘアケアと店販への戦略シフトで、  
生産性60万円サロンから120万円サロンへ!
- Point 3** 店販購入比率40%超え!  
パート美容師も月間売上100万円超え!



株式会社 ジーマエンタープライズ  
専務/トップディレクター

高瀬 修一 氏



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」と検索してください



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

郊外美容室がケアメニューで生産性120万円超えになるセミナー

お問い合わせNo. S128641

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

128641

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





# 生産性の明暗を分ける秘訣は

生産性150万円サロン!  
株式会社 ジーマエンタープライズから学ぶ!

# 「顧客管理」×「ターゲット別メニュー提案術」にあり!

生産性が70万円以下でなかなか利益がでない  
このようなお悩みはありませんか?

## 郊外・多店舗美容室の悩み

集客はできているが  
毎月同じような売上で  
業績が上がる  
イメージが持てない

客単価を上げていきたいが  
何から取り組めばよいか  
わからない

店販を強化したいが  
スタッフのマインドブロックを  
外せない

厳しく言うと  
辞めるリスクもあり  
本音でやるべきことを  
伝えられない

今回ゲストのジーマエンタープライズも、船井総合研究所のクライアント美容室でも、当時は同じ悩みを抱えていました!  
でも、今では地域トップクラスの**高生産性美容室**に!

これで**解決!** 上記と同じような悩みをお持ちの方必見!  
生産性を伸ばすための**3つの**

## POINT

### カルテの活用

高単価顧客を増やすため  
カルテを活用します!  
顧客分析で「美意識」の高い  
顧客に絞り込み  
顧客別に提案内容を準備!

### ケアメニュー提案

美意識の基準を  
トリートメントやヘッドスパに  
設定! 客単価が8,000円  
から15,000円に上がる  
トークとオペレーションで提案!

### 店販計画と販売方法

ケアメニュー比率と共に  
ホームケア比率も増加!  
年間計画で店販販売を行い  
期間を集中して実行。  
ツールを使用して効率的に販売!

以上の3つをうまく掛け合わせた内容が、  
株式会社ジーマエンタープライズでも取り組む

**高単価**  
**高生産性型**の**メニュー提案戦略**です!

<一般的なサロンモデルと当モデルの違い>

	一般サロン	当モデル
超VIP(年間20万円)	3%	10%
VIP(年間10万円)	15%	25%
ケア比率	30%	60%
店販購入客比率	15%	35%

今回は、株式会社ジーマエンタープライズで  
実際にすべての店舗をマネジメントし、実績を出されている、  
高瀬修一氏にゲストとしてご登壇いただくことになりました!

CHECK! **ここが  
すごい!**

## ゲスト講演! ジーマエンタープライズ 全店舗モデル数値となる経営を実現!

Yehair GROUP	月間売上	トリートメント 比率	商品売上	生産性	
				<取組み前>	<取組み後>
店舗 A	650万円	50%	300万円	75万円 →	150万円
店舗 B	1,000万円	47%	350万円	65万円 →	110万円
店舗 C	330万円	49%	120万円	63万円 →	110万円
店舗 D	1,200万円	52%	600万円	68万円 →	200万円



GUEST  
株式会社  
ジーマエンタープライズ  
専務/トップディレクター  
高瀬 修一 氏

現在も現場にてサロンワークを行いながら、全店舗のマネジメントを行い、高生産性サロンへ導いている。

このセミナーで実際に聞ける  
事例を一部ご紹介



- ✓ **電子カルテ**を活用して、**ケアメニュー比率が50%**を越えた方法!
- ✓ **美意識の高い顧客**が6か月で80名から**240名**に増えた**トーク事例!**
- ✓ **トリートメント比率10%以下**のサロンが**40%**まで増加した提案内容!
- ✓ 20分3,300円の**ヘッドスパ**で単価が2,000円上がった**カウンセリング!**
- ✓ **生産性70万円**から**150万円**になった、**VIP向けオペレーション!**
- ✓ **顧客から次回予約**をお願いされる!**再来店に繋がる提案フロー!**