

第1講座

最短4カ月でオープン! 営業利益20%超え!  
完全個室型 美髪専門店

講座抜粋①:時流からみる!完全個室型 美髪専門店の今行すべき理由  
講座抜粋②:一般的な美容室と完全個室型 美髪専門店の収益構造の比較解説  
講座抜粋③:ゲストサロン有限会社エルベインターナショナルの  
成功事例解説と内容の紹介



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

第2講座

SPECIAL GUEST

たった3年で店舗数2倍以上!  
「髪のお悩み」に特化して  
倍増した秘訣を大公開

講座抜粋①:たった3年で3店舗出店!  
売上倍増! 生産性1.5倍の店舗ができた秘訣

講座抜粋②:ヘアケアに特化してケア比率100%の  
ビジネスモデルでうまくいったこと、苦労したところ

講座抜粋③:今だからわかる!  
完全個室型 美髪専門店の立ち上げで一番重要なこと



elve International  
有限会社  
エルベインターナショナル  
代表取締役  
高久 重則 氏

第3講座

業績を安定して伸ばす!  
完全個室型 美髪専門店の成功モデルの  
作り方を徹底解説!

講座抜粋①:ヘアケアとコースに特化した「完全個室型 美髪専門店」の作り方  
講座抜粋②:オープン後に最速で売上を作るための  
(集客、提案、顧客管理、契約トークなど)全てご紹介!  
講座抜粋③:完全個室型 美髪専門店の立ち上げるうえで、  
ここだけは必ず押さえておきたいポイント解説!



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

第4講座

本日のまとめと、これから取り組むこと

講座内容より、本日のまとめと  
完全個室型 美髪専門店の立ち上げについて、  
これから取り組むことをお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所  
ライブイベント支援部  
マネージング・ディレクター  
大道 賢作



美容室業界向け「無料メルマガジン」

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!

完全個室型  
美髪専門店  
立ち上げセミナー

開催日時

2025年 7月 22日 (火)

14:00~17:00

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 35,000円 (税込 38,500円) / 1名様

会員価格 28,000円 (税込 30,800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にも適用となります

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、中止させていただきます。ご迷惑  
お詫言ひ申し上げます。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がございます

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



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

129899

https://www.funaisoken.co.jp

美容室の  
新ビジネスモデル  
参入成功レポート

業務委託  
なし

パート3名  
スタッフ

セット面3席

9時~15時営業でも  
月商300万円超え  
完全個室型 美髪専門店

本誌限定  
インタビュー

たった3年で完全個室型参入で年商を2倍にした  
有限会社エルベインターナショナルのここがすごい!

Point 1

高単価25,000円超え  
6時間勤務のパートスタッフで月間売上100万円

Point 2

ケアメニュー中心のコース契約で次回来店が75%以上安定

Point 3

1スタッフあたり60枚のカルテ枚数で生産性100万円超え

Point 4

キャリアスタッフや社員からパートになったスタッフの  
キャリアプランで定着アップ

3分で読めるレポート! 詳しくは中面へ!



有限会社エルベインターナショナル  
代表取締役 高久 重則



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

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  
主催  
〒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

完全個室型 美髪専門店立ち上げセミナー  
お問い合わせNo. S129899  
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 129899  
https://www.funaisoken.co.jp





## 美容室業界が抱える課題

## 美容室業界の今

このままでいいのか？

### 美容室経営者の「悩み」…。



- ✓スタッフが増えなくて先が不安…。
- ✓採用しても続かない…。



- ✓トップスタイリストに頼ってばかりの店…。
- ✓売上100万円あたりで退職…。



- ✓営業内レッスンでも続かない若手アシスタント…。
- ✓最低賃金の上昇…、業務委託との比較…。

上記の悩みは、皆様も共感されるところが多いのではないのでしょうか？  
その中でも早急に解決したい課題として、美容師免許資格者数が多いにもかかわらず、常に人材不足である美容室現場に対して、メスを入れることができれば、業界にとって大きな課題解決の前進ではないのでしょうか。

そこで今後重要になってくるのは、パートスタイリストとその働き方です。育成、定着が難しくなっている昨今。もし、パートスタッフ中心でも今以上の収益性の高いサロン経営ができるとしたら、皆さんもやってみたいと思いませんか？

<NEXT PAGE>パートスタッフ3名で月商300万円モデルのご紹介

「パートスタッフ3名」「9時～15時営業」

完全個室型参入で 月間売上300万円超え

高単価・コース契約・高リピート  
美容室の課題を解決する「次世代型」ビジネスモデル！

## 完全個室型 美髪専門店

- 美容室の課題を解決する「次世代型美容室モデル」！
- ・既存の美容室とは異なるビジネスモデルで成功を収める！
  - ・キャリアのあるスタイリストの今後のキャリアプランが作れる！

新事業参入で業績を伸ばし、年商を2倍にした  
有限会社エルベインターナショナルの  
完全個室型 美髪専門店のここがすごい！

高単価 平均単価20,000円超え！

リピート コース契約で次回予約90%超え！

短時間営業 パート勤務時間9時～15時

生産性 1セット面（個室数）あたり 月間100万円

<NEXT PAGE>完全個室型 美髪専門店 で年商を2倍にした  
有限会社エルベインターナショナル高久氏に直撃インタビュー！

パートスタッフ・月間売上300万円・生産性100万円超え！  
新業態参入で年商が2倍に！



## 会社プロフィール

- ◆社名：有限会社エルベインターナショナル
- ◆代表取締役：高久 重則
- ◆会社概要
  - ・年商：3億円（※美容室事業のみ）
  - ・店舗数：8店舗  
（美容室4店舗・個室専門店3店舗・痩身専門店1店舗）
  - ・従業員数：42名（2024年末時点）

新規集客頼み！若手の早期退職！スタッフ採用難！業界を  
取り巻く環境から考え出した、今後のビジネスモデル！

有馬：高久様、本日はよろしくお願ひします。早速ですが、高久様はこれまで、  
どのような美容室経営をされてきたのでしょうか？

高久氏：こちらこそ、よろしくお願ひします。開業当初は本当に忙しくて、毎日  
がむしゃらに働いていました。お客様の笑顔を見るのが何よりのやりがいで、  
多少の苦勞は気にならなかったんです。おかげさまで業績も順調で、スタッフも  
皆、目標に向かって一丸となって頑張っていました。

しかし、いつの頃からでしょうか、徐々に売上が伸び悩むようになってきて…。  
原因を考えても明確な答えは見つからず、焦りと不安ばかりが募る日々でした。  
スタッフも疲弊しているのが目に見えてわかるんです。「このままではいけない」  
と思いながらも、具体的な解決策が見つからず、時間だけが過ぎていく。本  
当に、焦りと不安で押しつぶされそうな毎日でしたよ。

要因はいくつか考えられます。

1. 人手不足が深刻化し、満足なサービスを提供できず、顧客を失いつつあること。
2. クーポンでの価格競争が激化し、売上が上がっても利益が出にくい構造になっ  
ていること。
3. 教育を含めた長時間労働が常態化し、スタッフのモチベーションが低下してい  
ること。

かつて想いや理念を共有していた仲間たちも、一人、また一人と去っていく。残  
されたのは、私や幹部、活気を失った店舗。「あの頃の活気は、もう戻ってこな  
いのだろうか…」そう自問自答する日々でした。



## 完全個室型参入のきっかけは、パートスタッフ（元店長）から相談された、今後のキャリアプランからだった。

有馬：焦りや不安を抱えた状況で今回の完全個室型 美髪専門店のビジネスモデルを始めるきっかけとなったのは、元店長で現在はパートスタッフのMさんの言葉だったそうですね。

高久氏： ええ、そうなんです。当時、一般的な美容室のように数をこなすスタイルで営業していたのですが、30歳を超えたMさんが「このままアシスタントを使って流れ作業のような働き方を続けるしかないのでしょうか」と悩みを打ち明けてきたんです。結婚もして、時間も限られる中で、現状に強い不安を感じていました。

実際Mさんの顧客の中には、年間40万円近く利用してくれる優良顧客もいました。しかし、アシスタントが施術に入ることに不満を感じている様子も伺えました。「最初から最後までMさんに担当してほしい」というお客様からの声もありました。そこで、思い切ってお客様一人ひとりに寄り添える完全個室という形態を取り、担当者が変わることなく、質の高い施術を提供できる環境を作ろうと考えたのです。



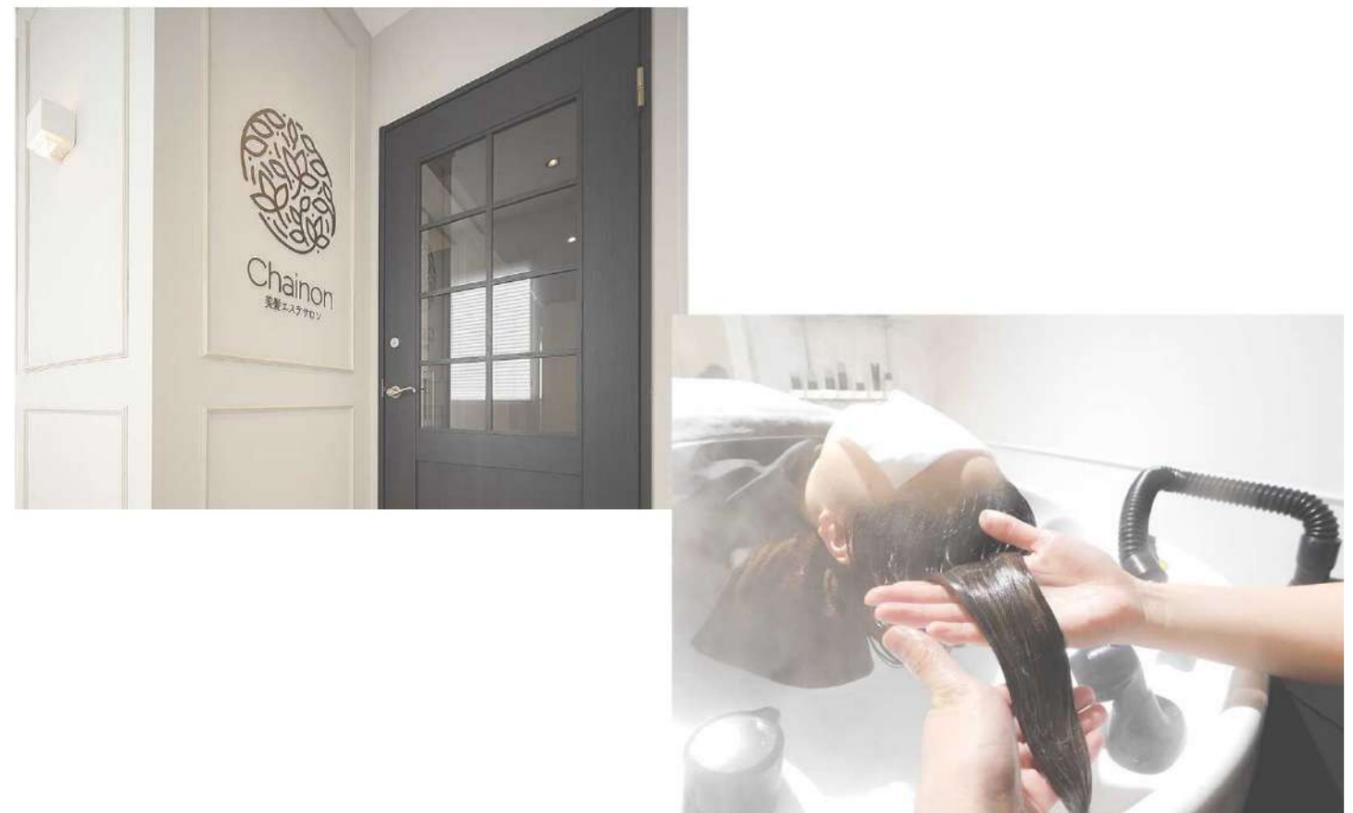
## スタッフとお客様、両者の願いを叶えるための新ブランドの立ち上げ！完全個室型 美髪専門店「Chainon」誕生！

有馬： 完全個室型サロンをはじめたことで、働くスタッフの方々にはどのような変化がありましたか？

高久氏： 最初は慣れないこともあり、戸惑いもあったようですが、良い面としては、**短時間、高単価で売上を作れるようになったこと**が挙げられます。美容師側からすると、**多くの顧客数を抱えなくても、安定した売上になり、収入を得られるようになりました**。例えば、弊社の個室サロンの場合、**平均して1日に2名程度のお客様を担当すれば十分な売上を確保**できます。カルテ枚数でいうと、50枚程度です。

有馬： なるほど！それは大きな変化になりましたね！実際の営業ではお客様に対しては、どのようなメニューを提供されているのですか？

高久氏： 基本的には、月1回の来店で髪質改善のためのトリートメントと、頭皮から髪の毛をキレイにすることをコンセプトに、ヘッドスパのメニューを提供しています。その他に、髪の毛のお悩みを解決するためのシャンプーやトリートメントのホームケア販売や、オプションメニューでカラーリングも行います。



「髪の毛に悩みのある顧客のニーズ」と「個室」の相性が  
マッチング！高単価、高生産性のビジネスモデルが確立！

有馬：ここからは、既存の美容室と完全個室型 美髪専門店との違いについておうかがいします。一番大きな違いは何でしょうか？

高久氏：単価が大きくちがいます。従来のサロン形態では単価がなかなか上がりず、スタイリストが沢山入客しても売上を上げるのは難しい状況でした。しかし、**完全個室型美髪専門店では、例えばパートスタッフ2名と社員1名の計3名という体制でも、驚くべき売上を上げています。パートスタッフの勤務時間は9時から15時と短くても月間売上300万円、生産性100万円を超える結果**になっています。

有馬：それは素晴らしい数字ですね！なぜそのような結果を実現できるのでしょうか？

高久氏：**高単価の鍵となるのは、やはりコース契約**です。エステ業界のビジネスモデルを参考に、髪質改善や頭皮環境改善など、継続的なケアが必要なメニューを複数回のコース契約で提供しています。**お客様にとっては、一度の施術で終わりではなく、長期的に髪的美しさを保つための「投資」として捉えていただけます。**コース契約と店販、オプションメニューを組み合わせることで、高単価で、少ないお客様のカルテ枚数でも、高い売上と生産性を確保できています。

コース契約で、営業利益 **25%**モデル

美容室の収益構造

一般的な美容室PL		
売上	300万円	
原価	30万円	10%
販売管理費	231万円	77%
人件費	135万円	45%
水道光熱費	15万円	5%
広告宣伝費	15万円	5%
通信費	6万円	2%
家賃	30万円	10%
その他経費	30万円	10%
営業利益	39万円	13%
スタッフ数	6名	
生産性	50万円	

個室専門店の収益構造

個室型ヘアエステ専門店PL		
売上	300万円	
原価	30万円	10%
販売管理費	195万円	65%
人件費	105万円	35%
水道光熱費	9万円	3%
広告宣伝費	30万円	10%
通信費	6万円	2%
家賃	15万円	5%
その他経費	30万円	10%
営業利益	75万円	25%
スタッフ数	3名	
生産性	100万円	

短時間・パートのみでも営業利益20%以上の高収益を  
実現！顧客ニーズに合わせた先行者利益で今後も邁進！

有馬：ここまでのお話、とても素晴らしい事例ですね！最後に、この個室型のビジネスモデルの成功のポイントを教えていただけますか？

高久氏：まだまだ当社も道半ばですが…ここまでを振り返ると、まずはスタッフです。特に**パートスタッフでも高収入が得られるため、結婚や出産を経験したキャリアのあるベテラン美容師にとって、非常に魅力的な職場となっています。**彼女たちはこれまでの経験と技術を存分に発揮でき、仕事と家庭のバランスも取りやすい環境となっています。**結果的にモチベーションが高まり、定着率も非常に良い状態**です。2つ目は、コース契約の獲得です。契約という概念がない美容師さんたちに、コース契約を獲得するためのカウンセリングスキルを習得させるという課題はありますが、そこを乗り越えることができたので今の結果に繋がっていると思います。

有馬：本当に素晴らしいですね！現在多くの美容室が抱える課題に対し、新たな業態にチャレンジして見事に解決策を導き出されたのですね！

高久氏：ありがとうございます。**既存のブランドや店舗の制約を受けてしまうと、どうしてもこれまでの延長線上の発想になってしまい、根本的な解決には至りません**ので、実は以前に同じフロア内に個室を設ける試みもしましたが、結局はうまくいきませんでした。お客様もスタッフも、通常のサロンとの差を感じる事が難しかったんです。だからこそ、今回は**完全に「業態開発」という視点から、既存ブランドから切り離して新しいコンセプトを打ち出すことが重要だと考え、実行にうつしました。**

有馬：そのような過去もあったのですね！経験を活かして結果出す！まさに過去をを活かした成功ですね！最後に是非、このレポートをご覧になれる、これから新しいことにチャレンジ予定の方や、同じお悩みをお持ちの皆様へ一言お願いします。

高久氏：美容業界もオーバーストア、人材不足、生産性や利益率の低さなど、市場環境も含めて大変な時代です。しかし、まだまだ伸びしろがあるとも感じています。実際に**お客様が求めるサービスがあれば、まだ伸びると感じています！**当社も地域の皆様から選ばれる美容室として、今後も成長し続けるため、業界全体を盛り上げていきたいと思っています！私でお役に立てることがあれば、ご相談ください！

有馬：本日は貴重なお話をありがとうございました！

高久氏：こちらこそ、ありがとうございました。

<NEXT PAGE>完全個室型 美髪専門家を徹底的に解説！  
船井総合研究所のコンサルタントによる紙上セミナー！



## 船井総合研究所がご提案する 「次世代型美容室」モデル 完全個室型 美髪専門店

都心・郊外のエリアを問わず成果がでる！  
次世代型の美容室モデルで業界の課題を解決！

※このページからは船井総合研究所 有馬之秀が解説・記載させていただきます。

こんにちは！船井総合研究所の有馬です。

有限会社エルベインターナショナル 高久重則氏のインタビューはいかがでしたか？  
「パートスタッフ、短時間で月商300万円をつくる仕組み」について、共感された方も多いのではないのでしょうか？また、昨今重要な指標されている生産性も100万円を超える素晴らしいビジネスモデルだと、感じられたのではないのでしょうか？

ここからは紙上セミナー形式で有限会社エルベインターナショナルが成功されたポイントについて解説させていただきます。



## 成功のポイント

- POINT ① **1セット面（個室数）の最適化で、利益を確保できる賃料比率を設定！**
- POINT ② **パートスタッフを活用した人員配置で家賃比率を適正化し利益を確保！**
- POINT ③ **契約率と離脱率の管理を行い、新規集客に頼らない持続可能な運営を実現！**
- POINT ④ **集客数を確保と、設備（個室）の最大限活用で売上を最大化！**

「完全個室型美髪専門店」の成功には、**賃料とセット面数の最適化が不可欠**です。**1セット面あたりの賃料負担と生産性のバランスが重要**となります。また、賃料を基準にした人員配置で、**美容師一人あたりの家賃比率を適正に保つ必要があります**。新規顧客の契約率に加え、顧客の離脱率（チャーンレート）を常に追跡し、離脱率を減らすことで持続可能なビジネスモデルを構築することが重要です。

<NEXT PAGE>完全個室型 美髪専門店立ち上げのポイントを  
コンサルタントが徹底解説！

### POINT

①

#### 賃料と個室数の最適化による収益性向上

本モデルで収益性を高めるには、賃料に対してどれだけのセット面（個室数）を配置できるかという空間利用の効率が重要です。例えば、家賃30万円の店舗で4ブースを設置する場合、1ブースあたりの家賃負担は7.5万円になります。個室1つあたりの月間売上が100万円であれば、家賃比率は7.5%となります。賃料、売上、坪数のバランスを考慮し、1セット面あたりの収益性を最大化することが重要な指標となります！

### POINT

②

#### 人員配置の適正化と家賃比率の連動

賃料と美容師の生産性、そして人員配置は密接に連動しています。賃料を基準に、どれだけの売上を立てられるスタイリストを何人配置すべきかを考慮し、個室1つあたりの家賃比率を適正に保つことが重要です。例えば、売上が80万円の美容師でも、家賃負担が少ない店舗であれば人件費を含めたトータルで利益を上げることができます。

### POINT

③

#### 契約率と離脱率に着目した営業戦略

従来の美容室ではあまり重視されてこなかった「離脱率（チャーンレート）」の管理が、コース契約をメインとする、このビジネスモデルでは非常に重要になります。新規のコース契約率が高いだけでなく、顧客が何年で離脱するのかという指標を追跡することで、リピート率を上げる仕事から、離脱率を減らす仕事へと転換します。これにより、新規集客に過度に依存しない、より安定した経営が可能となります。

### POINT

④

#### 設備投資と入客数の計画的連動

ブース数の増加などの設備投資は、常に入客数が担保されている状態であれば売上向上に直結します。設備投資を行う際は、その追加投資によってどの程度の送客が見込めるか、そしてそれによってどれくらいの売上が作れるかを事前に計画することが重要です。余力を持ち、将来的なブース増設を見据えた店舗設計をすることで、入客数の増加に合わせて柔軟に事業を拡大していくことができます。

## 新事業を立ち上げるなら… 今がチャンス！

最後に…「完全個室型 美髪専門店」をおすすめの方への  
チェックリストをご用意いたしましたので是非ご活用ください！

### チェックリスト

- ☑ 採用難でも時流に合ったビジネスで成功したい方！
- ☑ パートだけでも生産性100万円美容室をつくりたい方！
- ☑ 今後の美容室経営における安心材料を持ちたい方！
- ☑ 給与や待遇が理由で退職するスタッフを減らしたい方！
- ☑ セット面あたり100万円を超える美容室を目指したい方！
- ☑ 髪質改善メニューはあるが…売上に繋がらない方！
- ☑ 次の一手を打ちたいが、何をすべきか分からない方！
- ☑ マニュアルや仕組みがなく新しいチャレンジは不安な方！

いかがでしたでしょうか？上記チェックリストに2つ以上当てはまる項目がある方は、次のページでご紹介する、「完全個室型 美髪専門店立ち上げセミナー」の情報を是非ご確認ください！

▶▶▶セミナー情報は次のページにてご確認ください

「美容室の新ビジネスモデル参入レポート」を  
お読みいただいた熱心な方へ！

# 【1日限定】 セミナーのご案内

完全個室型 美髪専門店立ち上げセミナー

開催日時：2025年7月22日(火)14時～17時

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

パート**3名**

**9時～15時** 勤務

月商 **300万円**

茨城県水戸市

有限会社エルベインターナショナルの高久社長がご登壇！

業態開発で業績アップした秘訣を赤裸々に語っていただきます！

## セミナー内容を一部ご紹介

### ①パート3名！短時間で可能！高単価・高収益のモデル構造をご紹介！

セット面は3席、パートスタッフ3名、出勤時間は9時～15時でも月商300万円のビジネスモデル！  
高単価（20,000円超え）でスタッフの給与もUP！

### ②コース契約の平均は10万円超え！高単価で継続利用される仕組み！

カウンセリングからコース提案まで、差別化されたサービスがマニュアルで簡単に実現可能！スクリ  
プト通りに伝えるだけで、コース獲得経験のないスタイリストさんでも成果がでるビジネスモデル！

### ③専門店特化だから、一等立地でなくても成功できる出店！

店舗面積15坪から可能！1セット面あたりの売上が120万円超えも実現可能！家賃比率10%以下、  
少人数スタッフや、パートスタッフだけでも利益が出る、営業利益20%超えの高収益型モデルの実例  
をお伝えします！

### ④圧倒的な次回予約率が可能！コース契約の獲得方法を大公開！

一般的なサロンと異なる点は、圧倒的な次回予約とヘアケア比率！完全個室型で顧客の悩みを解決し、  
長く付き合う顧客を獲得します！ビジネスモデルの鍵！コース契約獲得方法について解説します！



“美容室業界の次の一手” 既存の枠に捕らわれない業態開発の「ススメ」

この度はお忙しいなか、レポートをお読みいただきありがとうございました。

今回のレポート内容に関して、

- ・パートスタッフメイン、短時間営業でも高生産性を実現するビジネスモデルの可能性を感じていただけた方、
- ・完全個室型 美髪専門店なら今後もまだまだ可能性がありそう！と見直された方

以上のような方も多いかと思えます。

私もコンサルタントとして沢山の美容室を拝見しておりますが、  
有限会社エルベインターナショナル様の完全個室型 美髪専門店モデルは非常に  
再現性が高く、美容師とお客様両者のニーズにあったモデルです！

この度、同社の代表取締役である高久氏に、直接ご登壇いただきセミナーを開催  
いたします。セミナーでは、同社の成功事例はもちろん、出店に関するポイント  
や、営業利益が20%を超える仕組みなど、全て公開いただきます。

今回のセミナーは東京会場での1回のみ開催となります！

会場の席数にも限りがございますのでお早めにお申し込みください。

最後になりましたが、当日は会場皆様にお会いできること楽しみにしております。  
最後までお読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所  
有馬 之秀