

サウナしきじ視察セミナー

当日の内容

第1講座 サウナしきじ視察 サウナ業界トップランカー施設であるサウナしきじを視察

第2講座
講演

トップランカー企業が見る 今後のサウナ経営

講座内容
①全国トップの有名店になるまでの成功ストーリー
②プロデュース事例から見えるマーケティング手法とオンリーワン戦略
③温浴サウナ経営者が知らないと損するウェルネスマーケットの重要性
④サウナブーム後の経営戦略



株式会社ワンブロー
代表取締役
笹野 美紀恵 氏

第3講座 ゲスト講座から見える施設づくりのポイント

- ①サウナしきじと笹野様プロデュース事例から見える店舗・企画設計のポイント
- ②好調施設事例に共通する営業のポイント
- ③ゲスト講座を最大限生かすためのリニューアル

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 永続的な成長に向けた温浴・サウナ経営

- ①今後勝ち残るための施設・コンセプトづくりと経営戦略
- ②永続的な成長に向け各タイミングごとで取り組むべき施策を徹底解説
 - ・現在～1年 即時業績アップに向けたサウナ×集客手法の実践
 - ・1年～3年 サウナニーズにとどまらないリニューアルによる新規顧客獲得
 - ・3年目以降 温浴・サウナ×〇〇による複合化・多角化

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

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

開催要項

お問い合わせNo. S131783

ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催
日程

2025年9月10日(水)

集合：サウナしきじ

13:00～17:00
(受付開始：開始時間30分前)

17:00
終了
(予定)

申込締切：2025年9月6日(土)23:59まで

解散：静岡駅近辺の会場(予定)

※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。会場はメールにてご確認ください。また最小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。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更の可能性もございます。あらかじめご了承ください。

受講料

一般価格 30,000円(税込33,000円)／1名様

会員価格 24,000円(税込26,400円)／1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。受講料に含まれないものとして、施設利用料が必要になります。お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関してはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。※お支払いは銀行振込のみとなります。※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

申し込み取消時期	取消料
旅行の開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
旅行の開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
旅行の開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
旅行の開始日の前日	旅行代金の40%
旅行の開始日の当日	旅行代金の50%
ツアー開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●受講料のお振込は、開催4日前までお願いいたします。
●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も適用となります。
●受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・サウナしきじ入館料
●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数 ※10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お問い合わせ 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)
※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

Webからお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

視察セミナー情報をWebページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131783>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。または、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.131783を入力、検索ください。

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒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



豪華ゲスト企業登壇決定！
サウナ経営の最先端を学べる視察ツアー

サウナしきじが見据える 『サウナブーム後の勝ち残り方』 時流をどのように捉え、 『今』何をしているのか？

サウナ

しきじ

株式会社ワンブロー
代表取締役
笹野 美紀恵 氏



開催日程

一般会員様

会員企業様

2025年9月10日(水)

集合：サウナしきじ

13:00～17:00

(受付開始：開始時間30分前)

1名様
税込

33,000円

(税抜 30,000円)

1名様
税込

26,400円

(税抜 24,000円)

サウナしきじ視察セミナー

お問い合わせNo. S131783

主催



サステナブルグロ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。) → 131783

サウナの聖地 サウナしきじの娘であり仕掛け人

株式会社ワンブロー 笹野 美紀恵 氏のご紹介

実家はサウナの聖地と言われている「サウナしきじ」「サウナは単なる熱い箱ではない」という思いから、ホテル、旅館、診療所などで五感を感じられるサウナを作ることを目的にした、総合ウェルネス温浴プロデュースを行い「サウナを愛する人々を増やすことで、全世界の健康寿命を少しでも伸ばしたい」という思いから活動を行っている。



このように
オススメ

- ✓ サウナトップランカー企業が見据える今後の業界展望、今取り組むべきポイントを知りたい方
- ✓ サウナブーム終了後にも選ばれ続け、成長を続けるための施設設計のポイントを取り入れたい方
- ✓ サウナしきじが過去取り組んできた女性に支持される店舗づくりやメディア戦略など生の事例を見て学びたい方
- ✓ 今後の成長に必要な不可欠なウェルネスマーケットの動向と施設への落とし込み方を知りたい方
- ✓ 業績がコロナ以降伸びておらず、今すぐに取り組んでいける打開策やリニューアル戦略を知りたい方

サウナ経営の最先端はここにある

トップ企業が見据える 今後のサウナ経営のポイントを公開!



過去数人のお客様から聖地まで成長した成功ノウハウ

過去数人のお客様から始まった施設が、いかにして多くの支持を得る有名店へと成長したのか?を実体験ベースでお話いただきます。水風呂とサウナだけではない、支持されるための営業戦略・オペレーションの裏側などの営業面の工夫や戦略的にメディアに取り上げられるための効果的なメディア戦略を解説。



これからも選ばれるためのオンリーワン戦略、覚えやすいブランディング

単なるサウナだけでは長期的に成功しません。これからも選ばれるためのサウナ施設の開発のポイントを解説いただきます。また女性視点だからこそできた正しい女性集客の手法や、高付加価値施設となるためのオンリーワンのコンセプト設計、考え方を多数のプロデュース事例をもとに解説いただきます。



知らないと損する最新ウェルネスマーケット攻略

注目が集まるウェルネスマーケットですが、正しい理解をしたうえで施設に落とし込まなければお客様に選ばれる施設には成長しません。医療機関との臨床実験をもとにしたサウナの効果性とその伝え方、また世界基準の最新ウェルネスマーケット動向を解説いただきます。またそれらの動向を通し、どのようにウェルネスマーケットを攻略すべきか?サウナ施設としての在り方をお話いただきます。



サウナしきじの注目ポイント

【全国から支持される天然水の水風呂】



ただ水質がいいだけではない?営業中に水風呂を全部入れ替える!?全国のサウナーに支持される水風呂へのこだわりとは

【顧客満足度を上げるオペレーション】



顧客満足度を第一に考えたアメニティ、館内設計、オペレーションのポイントを大公開

【オンリーワンの物販戦略】



静岡以外とのコラボはしない!?ココでしか買えないを生み出す物販戦略を行う理由とは?

【支持される薬草風呂のこだわり】



海外からも独自で仕入れ、病院とタッグを組み随時アップグレード!薬草風呂から見るオンリーワンの作り方

【お客様の印象に残すブランド戦略】



『しきじといえば』のイメージを浸透させるためのビジュアル戦略とブランドの作り方

【あえてアナログにこだわる店舗設計】



レストランではあえて口頭で注文!?デジタル機器を採用しないことで生まれる売上アップの秘密