

120分だけで、 高収益サウナ事業参入成功のポイントを 完全に教えます

このような方におすすめです。

- ①新規事業としてサウナの立ち上げを検討されている方
- ②投資回収5年以内の高収益事業を探している方
- ③遊休資産（不動産・土地）を保有しており、新規事業を検討している方
- ④健康経営や従業員満足度向上を新規事業を通して実現したい方
- ⑤温浴サウナ事業に興味があるが、収益性や営業面に不安があり悩まれている方

新規事業向き

投資回収 3.5年! 初期投資8,500万円・売上7,500万円
省人化・高収益なサウナ専門店

数値シミュレーションや事例はあくまでも一例であり、諸条件などにより数値が大きく変わりこの通りになることを保証したものではないことをご了承ください。

講座内容（一部抜粋）

第1講座

短期3.5年回収のサウナ専門店のモデル概要と参入のポイント

- ・高収益サウナ専門店の最新事例解説と高収益施設のルール化
- ・新規参入に向けて着目すべき初期投資・事業収支・稼働率・単価・競合環境について
- ・数多くのサウナ事業新規参入に関わった船井総合研究所だから見える失敗しないための3つのポイント
- ・新規出店が加速する中でも集客で勝つための最新マーケティング手法
- ・オープン1年後も持続的に業績を伸ばすリピート顧客の作り方と単価アップ施策

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2講座

サウナ専門店の立ち上げに向けて

- ・新規事業を立ち上げるにあたって失敗しないためのポイント
- ・参入に向けて安心して取り組めるようにオープン前、後の各ステップごとに発生する課題と解決策を解説。
- ・新規参入に必要な事業パートナーの選び方

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

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン開催
2025年 9月19日(金) 9月22日(月) 9月26日(金) 9月30日(火)
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 10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800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。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132218>



【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。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。
船井総研セミナー事務局〈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。

不動産業界・建築業界・エネルギー業界
ぱちんこ・自動車販売・運送業界の
新規事業をお探しの方におすすめ

サウナ専門店 立ち上げの絶対法則

年間300施設以上出店も9割以上は苦戦! ?
100施設以上の徹底調査に基づく
成功するサウナ・失敗するサウナ

このような内容をお話しします

- ①3.5年回収するための施設づくりのポイントは・・・
- ②新規出店に失敗しないための立地選定のルール化
- ③グランドオープン3か月前から実施すべき集客・販促戦略
- ④25年の新規店舗を徹底分析! 好調施設の共通点は・・・

全4日程(13時~15時)をご用意! 全日程オンライン開催 PC・スマホで自社・自宅から参加可能!!

2025年 9月19日(金) 2025年 9月22日(月)

2025年 9月26日(金) 2025年 9月30日(火)

セミナー参加者特典

サウナ事業新規立ち上げのための
経営相談(60分)

現状を踏まえ、具体的に何から始めると一番成果がでるか?
を弊社コンサルタントからご提案させていただきます。

主催

サウナ専門店新規参入セミナー

サステナブルな成長を促す
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

お問い合わせNo.S132218



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。) → 132218

25年注目の新店を分析！好調施設と苦戦施設の違いは〇〇 投資回収3.5年を達成するための3つのポイント解説

なぜサウナビジネスが注目されるのか？

Point 1 「低コスト」×「高単価」の投資回収3.5年！

苦戦が続く個室サウナ業態と違い、サウナ専門店が投資回収3.5年の高収益経営が可能。競合施設との差別化に成功し集客に成功するためのポイントは〇〇

Point 2 社会性も高く、地域活性化もかなえる新事業

サウナ・温浴事業を中心にコングロマリット化も可能になり、地域での企業ブランディングも可能なビジネスです。また地域資源を活用した事業開発により地方創生の面でも期待が高まる事業です。

Point 3 従業員満足度を高める健康経営としても注目！

サウナは健康産業としても注目が高く、従業員の福利厚生として健康経営の推進、従業員満足度の向上が狙える新規事業です。サウナ事業によりブランドイメージ向上、採用力強化も期待されます。

既にサウナ専門家を立ち上げた企業事例



男性専用サウナ専門店 (50坪)

初期投資	8,500万円
売り上げ	7,500万円
月間客数	4,000人
償却前営業利益	2,300万円
投資回収	4.1年

数値シミュレーションや事例はあくまでも一例であり、諸条件などにより数値が大きく変わりこの通りになることを保証したものではありませんことをご了承ください。

新規参入に失敗しないために

①サウナブームの中で施設数は急増も・・・

サウナブームの中で年間300施設以上の施設が誕生するも個室サウナが多く苦戦状態へ。その一方で大人数収容型のサウナ専門店が出店数がまだまだ少なく、空白市場が多く存在する新規事業になります。施設設計のポイントと強みの明確化を行うことで高収益施設の立ち上げが可能になります。



②事業計画の高精度化と差別化商品作りが必要に

「ただ出店するだけで高収益事業になる」フェーズは終了していますが、まだまだ高収益性を狙えるのがサウナ事業です。そのためには競合分析を通じた自店独自の営業戦略と施設設計を行う開業前の準備の精度アップの必要性が増しています。セミナーでは失敗しないための3つのポイントをお話しします。

	一般的なサウナ	サウナ専門店
営業の強み	サウナの収容人数	アフタース・ロウリュなどイベントの数と質
販促	HPやLINE、Instagram、Xなど	SNSに加え、Web広告や会員システムを用いたマーケティングの自動化
人件費	原則有業業務で人件費が肥大	デジタルツールで省人化
販促費	オープン時のみ販促費投下	毎月Web広告に販促費を投下し常に新規集客

【セミナー参加者限定】
無料特典

自社物件出店可否ポテンシャル診断

- ①商圏人口や競合状況分析による出店可否診断
- ②市場状況から推測される事業収支のポテンシャル診断
- ③物件ごとの最適なサウナ事業診断

