

第1講座

なぜ美容室がシニアサロンビジネスを始めるべきなのか？

独自性を出しにくい美容室業界で、数少ないブルーオーシャンであるシニアマーケット！人口ボリュームが多く、高単価、高リピートの収益性の高いビジネスモデルと市場の解説をいたします。

- 講座抜粋①：美容業界で数少ないブルーオーシャン！シニアマーケットとは？
- 講座抜粋②：美容室業界で起こっている問題が解決できるシニア美容室のビジネスモデルの解説
- 講座抜粋③：ゲストサロンえがお美容室(株式会社サンクリエーション)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
マネージング・ディレクター
大道 賢作

第2講座

SPECIAL GUEST



アクティブシニア市場からみる 今後の美容室業界の可能性

株式会社 サンクリエーション
代表取締役

太田 明良 氏 [G.A.O.]



2014年に東京・巣鴨で日本初のシニア専門写真館である「えがお写真館」を設立、その後顧客のニーズから生まれた「えがお美容室」、エステ、ネイル、セレクトショップなど、シニア市場を活性化させているサンクリエーション太田明良氏より直接これからのシニア市場について講演いただきます。

講座抜粋①：シニア向けサロン「えがお美容室」からみる、今後のシニア美容室市場について

講座抜粋②：一般的な美容室とアクティブシニア特化型美容室との違いと今後の可能性

講座抜粋③：シニア世代が美容室に求めていることなど

第3講座

高単価・高リピート・高収益の シニアに特化した美容室のビジネスモデル

10年前は働く美容師が少ないイメージが先行していた美容室業界のシニアマーケット参入ですが、現状は美容師も顧客も高齢化が進んでいます。40代美容師の今後のキャリアプランにもつながるモデル！シニア特化型美容室展開への方法を解説いたします。

- 講座抜粋①：シニア特化美容室はなぜ成長しているのか？ビジネスモデルのポイントと成功サロンを解説します
- 講座抜粋②：収益性の高いビジネスのKPI(単価、再来率、店販)を解説します！
- 講座抜粋③：明日から取り組むシニア特化型美容室立ち上げの第一歩



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

第4講座

まとめ講座

本日の内容を踏まえて明日から実行していくこと、本日のセミナー情報の活かし方をお伝えいたします。

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

美容業界向け「無料メールマガジン」

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！

無料登録はこちら

30秒で完了！

オンライン開催

シニア特化型の 高単価美容室 立ち上げセミナー

おしゃれシニアに特化した
高単価な美容室

開催日時

2025年 ご希望の日にちをお選びください

10月20日(月)・21日(火)
27日(月)・28日(火)

配信時間 13:00~16:00

ログイン開始：開始時間30分前~

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にも適用となります

〈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

132426

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

社員と顧客の多様化で
自社ブランドの一貫性が
崩れかけている...と
感じている皆様

おしゃれシニアに特化した高単価な美容室

シニア特化型の

高単価美容室立ち上げセミナー

女性ヘアサロン市場の25%を占めるシニア市場を攻略する

初回
再来率

75%

営業
利益率

15%

成長性・安定性・収益性の揃ったビジネスモデルを徹底解剖！



当日お話しする「船井総合研究所でしか語らない」成功事例を一部ご紹介！

Case 1 既存店 リニューアルモデル

施術メニュー複合化で
客単価が8,761円から10,036円に上昇！

Case 2 近隣商圈 出店モデル

施術後の撮影サービス付加で
再来客数393人/月から522人/月に上昇！

Case 3 既存店 リニューアルモデル

白髪染めの放置時間にネイル付加で
時間単価138.7%増！

ゲスト講師

株式会社サンクリエーション
代表取締役
えがお美容室
太田 明良 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」と検索ご確認ください



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

シニア特化型の高単価美容室立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S132426

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

132426

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





美容業界で数少ない“ブルーオーシャン” おしゃれシニア市場の攻略が高収益化のカギ!

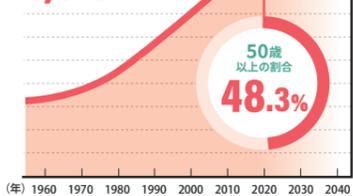
今がチャンス

なぜ『おしゃれシニア市場』がオススメなのか?

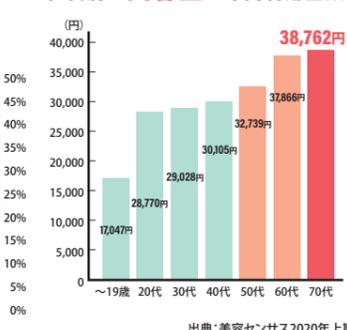
Check! 伸びるシニア市場! 際立つ専門店の少なさ!

日本の人口の半分以上が50歳以上に

今後も増え続ける
シニア世代
50歳以上の人口 (2021年)
5,916万人



世代別の美容室の年間利用金額



左記のグラフで見るとわかりますが、50歳以上の市場は美容室の市場規模の中でも非常に多くのウェイトを占めていることがよくわかります。一方で、その市場に専門特化した業態というのはほとんど存在しないことも少し調べてみるとよくわかります。業績を上げていくうえで、技術を磨くことや単価を上げるための取り組み、生産性を上げるための取り組みなど、どれも大切ですが、最も簡単なのは正しく市場を選ぶことです。美容室は創業件数も多いですが、同じ総合型美容室というレッドオーシャン市場で戦っているため廃業件数も多い業界です。そうならないためには勝ちやすい市場を最初から選ぶのが賢明でしょう!

Business Model 概要

おしゃれシニアに特化した高単価な美容室

こんな方におすすめ

- ✓ 競合の少ないブルーオーシャン市場で参入したい
- ✓ アクティブシニアを対象とした事業に参入したい
- ✓ 休眠資格者を活かした事業に参入したい



成功事例

株式会社
サンクリエーション
[GΛO (えがお美容室)]



代表取締役
太田 良明 氏

3年後の売上
7,000万円

3年後の営業利益
10%~15%

立ち上げに必要な人員
3名

初期投資額
3,000万円~

初年度モデル

	他社	参考モデル
客単価	9,000円	11,000円
スタッフあたり生産性	800,000円	910,000円
広告宣伝費	420,000円	200,000円
賃料	350,000円	440,000円
1名あたり人件費	324,000円	380,000円
年間延べ客数	3,500人	7,000人
席数	4席	6席
席あたりの月間客数	73人	97人
足元人口	200,000人	290,000人
対象人口	33,000人	47,850人
対象客におけるシェア	11%	15%

当日お伝えする

おしゃれシニアを攻略する

専門サロンづくりのポイント



Point 1

ビジネスモデル

先述の通り、通常のサロンとシニアサロンでは、専門性によるリピート率や客単価が違うことからビジネスモデルも異なります。本セミナーではその違いと、それがサロン経営にどう影響を及ぼすのかについて解説させていただきます。



Point 2

商品・スタイル

シニアマーケットが美容市場の約1/4程度を占めていることは、定量データからも明らかです。しかし、ただそのような層のお客様に求められている商品やスタイルがどのようなものかわからないという経営者の方も多いと思います。本セミナーではおしゃれシニア層に売れるスタイルや商品の作り方とそれをどのようにトレーニングしていくのかをお伝えいたします。



Point 3

集客

「市場が良くてもお客様をどうやって集めるの?」という経営者の方も多いと思います。シニアサロンの集客は紙媒体とオンライン媒体のハイブリッドで集客するモデルです。本セミナーでは集客手法についてもお伝えいたします。



Point 4

リピート

シニア層の方は気に入った店をなるべく長く使う傾向にあります。そのためシニアサロンモデルではリピート率を最重要指標としています。専門店が少ない分うまく差別化できれば非常に高い再来率を実現することが可能です。本セミナーではリピート率を上げるための仕組みをお伝えします。



Point 5

生涯客単価

シニアサロンの一つの特徴として、美容室の機能だけでなく、ネイル、アパレル、雑貨なども複合的に販売していくことで生涯客単価を通常美容室よりも大きくしていくことが可能です。本セミナーではどのような商品をどのようにお客様に販売していくのかの仕組みをお伝えします。

