

オンライン
開催決定

玉川温泉、O PARK OGOSEなど全国に10施設を運営し、
おふろcaféのフランチャイズを全国展開する
株式会社温泉道場 山崎氏が読み解く温浴事業の未来



温浴業界の 時流戦略・提言セミナー

講座	セミナー内容
第1講座 特別ゲスト講師	株式会社温泉道場が見据える業界展望と今後の経営戦略 全国に温浴施設を運営する温泉道場だからこそ見える時流予測を大公開 株式会社温泉道場 代表取締役社長兼グループCEO 山崎 寿樹 氏
第2講座	持続的成長に向けた2026年の経営戦略 ①今後も勝ち残るための施設・コンセプトづくりと経営戦略 ②持続的成長に向けた5年間の経営ロードマップ ③省人化かつ業績アップをかなえる最新DXの取り組み方 ④全国の支援先事例から見る今後の業績アップに向け必要なこと 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3講座	最短業績アップに向けた営業戦略大公開 ①2025年好調店舗の取り組み事例と、そこから見える業績アップのルール化 ②一番店～五番店まで!店舗ポジションごとに取り組むべき営業施策 ③成功するリニューアルと失敗するリニューアルの違いとは? ④明日から取り組める集客数・客単価アップ最新ノウハウ 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	まとめ講座 5年後も勝ち残るために今取り組むべきこと 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

オンライン
開催決定

2026年の温浴業界はどうなる?
コロナ前水準へ戻す今後の経営・営業戦略

2026年度版

温浴業界 時流戦略・提言セミナー

人件費・原価高騰の2026年の勝ち残る経営戦略とは!?

温泉道場山崎氏を ゲストに2026年をサキドリ!



特別
ゲスト
講師
株式会社温泉道場
代表取締役社長兼グループCEO
山崎 寿樹 氏

ズバリ提案①

100万円からできるリニューアルで複合的な
ニーズを獲得するためのリニューアル戦略とは!?

ズバリ提案②

サウナ特化施設乱立時代!「地域初×地域資源」
活用で集客強化を!

ズバリ提案③

2026年狙うべき客層は!?
〇〇特化のサービス・企画で集客×客単価アップへ

開催日時

2026年 1月 15日(木)

2026年 1月 21日(水) 14:00~17:00

2026年 1月 29日(木)

2026年 2月 3日(火)

開催方法

オンライン開催

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がございます。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136506>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「136506」をご入力し検索ください。



【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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

【年末年始休業のお知らせ】 2025年12月26日(金)正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

全日程

オンライン開催

2026年 1月 15日(木)・1月 21日(水)・1月 29日(木)・2月 3日(火)
14:00~17:00 ログイン開始:開始時間30分前~ ※全日程とも同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。

主催

温浴業界 2026年時流予測オンラインセミナー



サステナブル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 〒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

お問い合わせNo. S136506



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。)

136506

2026年の温浴業界はどうなる？ コロナ前水準へ戻す今後の経営・営業戦略

温浴業界・時流解説

時流①

温浴事業単体では業績アップは困難に！？
経営の再構築と取り組むべき営業戦略

時流②

これから目指すべき「**脱・風呂屋 3.0**」
好調施設から見える今後の勝ち残り方

時流③

今後成長が予測される**ウェルネスマーケット**
温浴事業者にとって押さえておくべき最新時流

時流④

デジタルテクノロジー導入は必要不可欠
顧客の管理システムと**マーケティングの自動化**

時流⑤

人件費高騰で生産性改善は必須
生成 AIをはじめとする組織の AI シフト

戦略①

投資100万円で集客130%を実現可能！？
好調施設が取り組むローリスクのプチリニューアル

戦略②

月5万円以内でも**月100名以上の新規客**を獲得！？
Webマーケティングの最新ノウハウと事例公開

戦略③

失敗しないリニューアルのポイントは〇〇
投資前に経営者が押さえておくべき3つのポイント

戦略④

生成 AIで取り組むべきことを一挙に整理
高収益化を図るために必要な生産性の改善ポイント

戦略⑤

月100万円の利益アップに成功！？
攻めの単価アップ施策と最新事例を徹底解説

戦略⑥

デジタル時代こそ**人材育成**が事業成長のカギに
顧客単価&リピート率アップを実現する人材への投資

戦略⑦

顧客管理 × マーケティングオートメーション
初来店から常連化までを実現する最新デジタル活用

成長戦略・業績アップ

ゲスト企業のご紹介



株式会社温泉道場

代表取締役社長兼グループCEO **山崎 寿樹 氏**

2006年4月株式会社船井総合研究所入社。温浴ビジネスチームに所属し、日帰り温泉に特化したコンサルティングを行う。特に小商圏（人口20万人以下）、売上5億円以下の温浴施設の業績アップコンサルティングを得意とする。

2011年3月に株式会社温泉道場を設立。現在、グループで埼玉県、神奈川県、三重県において10の温浴施設や宿泊施設を運営。また直営店舗以外に、温浴ブランド「おふろcafé(R)」のフランチャイズも全国に展開中。

2020年より地域コンテンツの活用として、プロ野球BCリーグの球団「埼玉武蔵ヒートベアーズ」の経営を引き受ける。

全国温浴施設協会 会長
一般社団法人埼玉県物産観光協会 副会長
温泉ソムリエ協会温泉ソムリエ師範
一般社団法人 日本独立リーグ野球機構(IPBL) 理事

ポイント 1

ゲスト企業成功の裏側

新時代の「滞在型・サードプレイス」戦略

若者・女性客獲得に向けた「お風呂に入っていない時間」を重視するビジネスモデルを構築。

ポイント 2

ゲスト企業成功の裏側

客単価を最大化する「複合化・プレミアム」戦略

日帰り温浴だけでなく、高付加価値な複数の収益源を組み合わせ、一利用者あたりの売上を最大化する仕組みを解説。

ポイント 3

ゲスト企業成功の裏側

衰退市場で成果を出す「コンセプト・イノベーション」

唯一無二&低コストで競合との差別化と、市場ニーズの変化に対応し続けるための具体的な技術・コンセプト戦略。



Webからお申込いただけます



QRコードを読み取りWebページのお申込フォームよりお申込みくださいませ
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136506>

