



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

このような皆様におすすめです。

- 新規事業としてサウナ事業の立ち上げを検討しているが、収益性の面で悩んでいる皆様
- 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んでいる皆様
- 実際にサウナ事業で成功しているモデル企業様の成功のポイントを知りたい皆様
- 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皆様
- 投資回収5年以内の高収益事業を探している皆様

第1講座

サウナ時流と新規参入のルール化

- ・サウナマーケットから見る時流予測と持続的成長に向けた経営戦略
- ・高収益サウナ施設の最新事例解説と営業のルール化
- ・数多くのサウナ事業新規参入に関わってきた船井総合研究所が提言する3つのポイント

株式会社船井総合研究所 観光温浴チーム 福岡 豪

第2講座 講演

ゲスト講座

- ・東京都内トップクラス客数を誇るマルシンスパの事業概要と成功のポイント
- ・高収益化を実現するためにマルシンスパが取り組んだ事例を公開
- ・FC事業も展開するマルシンスパが見る今後のサウナ出店成功のポイント
- ・単なるサウナ施設としてではなく、ウェルネス需要も獲得する重要性とその戦略戦術



株式会社FCマルシン
代表取締役
田村 恒 氏

第3講座

高収益サウナ専門店の新規参入のポイント

- ・ゲスト講座から見える高収益アウトドアサウナの成功ポイント
- ・新規参入成功に向けた土地探し～立ち上げ～集客までのポイントをルール化
- ・高収益サウナ専門店の初期投資・事業収支・稼働率・単価・競合環境について
- ・新規出店が加速する中でも勝つための施設の作り方と最新マーケティング手法

株式会社船井総合研究所 観光温浴チーム リーダー 中井 将司

第4講座

サウナ事業新規参入に向けて

- ・新規事業に成功する経営者に共通する1つのポイント
- ・新規参入に必要な事業パートナーの選び方と推進の仕方

株式会社船井総合研究所 観光ウェルネスグループ マネージャー 竹留 将聖

開催要項

開催日時

大阪会場 2026年 **2月18日(水)** 14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階 ※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
JR「大阪」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

東京会場 2026年 **3月 2日(月)** 14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)
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
〒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
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

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。

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/137109>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークから「137109」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。

ぱちんこ業界・不動産業界
エネルギー業界・運送業界向け

短期回収

高稼働

高収益

年商 **17,000万円**・営業利益 **5,000万円**
高収益サウナ専門店
新規参入セミナー



株式会社FCマルシン
代表取締役
田村 恒 氏

特別ゲスト

大阪会場

2026年

2月

18日

水

東京会場

2026年

3月

2日

月

14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

サウナ事業新規参入セミナー

お問い合わせNo.S137109

主催



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 〒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

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右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

137109



株式会社FCマルシン 代表取締役 田村 恒 氏のご紹介

株式会社マルシンに入社後、東京都渋谷区笹塚にて天空のアジトマルシンスパを長期にわたり統括。マルシンスパを各種メディアにて全国トップクラスのブランド力まで磨き上げ、集客においても都内トップクラスを誇るまで牽引。現在は全ての人に質の高いサウナ体験を提供するため、サウナのFCやプロデュース、サウナ文化の発展に携わる。



マルシンスパのFCモデル実績

初期投資

2億円

年商

18,000万円

営業利益率

33%

投資回収

3.5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。

マルシンスパの注目ポイント

① 競合多数の都内でも高集客を維持する施設設計

サウナブームによる新規出店を中心に競合店が多い東京都内においてもトップクラスの集客実績を維持するためのサウナ室・水風呂といった施設設計のポイントや高集客を実現するアウフグース・ロウリュの集客施策のポイントとは?これからサウナ事業を開業される方向けに、長年の営業から見えるサウナ施設の在り方を講演いただきます。



② 顧客単価を最大化する仕組みづくり

顧客単価3,000円を実現するためにマルシンスパが取り組む、有料貸し切りサウナ・ウィスキングや飲食単価最大化に向けたオリジナル商品づくりのポイントについて解説いただきます。



他にも様々な成功のポイントをセミナーでお話しいただきます