

1会場あたり **限定**  
**30社**

- ✓ 今後の業界予測と2026年以降も勝ち残るための経営戦略を学び取り入れたい皆様
- ✓ 水道光熱費や人件費高騰の中で利益をうまく確保できず今後の営業の方向性に悩まれている皆様
- ✓ 温浴業界で加速するDX・デジタル化の最新事例を取り入れ生産性向上を図りたい皆様
- ✓ 話題の最新店舗が見据える差運ア経営や実践的な施設運営
- ✓ コストが上がる中で利益をうまく確保できず、今後の営業の方向性に悩まれているV



# 温浴施設向け 生産性向上×業績アップセミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	<b>2026年の温浴業界の業況と今後の勝ち残り方</b> ・2026年以降も勝ち残るために求められる経営戦略 ・持続的成長に向けた5年間の経営ロードマップ	株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 リーダー 中井 将司
第2講座 特別ゲスト講師	<b>SAUNASが見据える今後のサウナ経営</b> ・渋谷SAUNAS立ち上げ時のコンセプトや考え方 ・2026年2月高輪SAUNASを開業！新規出店にあたってのポイント ・大型施設だからこそ実践すべきシステム活用手法とそれによる効果 ・これからの業績アップに求められるサウナ経営の考え	株式会社TOYOKE 代表取締役社長 古屋 蔵人氏
第3講座 特別ゲスト講師	<b>生産性向上に向けた店舗のデジタル化</b> ・全国の温浴施設のデジタル化を支える泉客万来だからこそ見える店内デジタル化の最適解 ・業界各施設が取り組む店内のデジタル化とその後の業績アップに向けたポイント	データシステム株式会社 南邦彦氏
第4講座	<b>今後の業績アップに向けた戦略方針</b> ・ゲスト講座2社から見える今後の勝ち残り方と今後求められる経営戦略 ・省人化かつ業績アップをかなえる最新DXの取り組み方 ・生産性アップ後に業績アップへつなげるための取り組み内容と好調施設のルール	株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 リーダー 中井 将司
第5講座	<b>顧客単価1.3倍を実現する接客&amp;オペレーション</b> ・省人化後、接客×オペレーションで顧客単価アップに成 好調施設が実践する顧客単価アップに向けた取り組み事例 ・業界大手法人を徹底分析！省人化後に進めるべき施策を大公開	株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 色摩 美里
まとめ講座	・今後の勝ち残りに向け経営者がすべき3つのポイント ・業績を上げるためにまず取り組んでいただきたいこと	株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 竹留 将聖

	東京会場	大阪会場
日時・会場	2026年 <b>5月12日</b> 火 【開催時間】 10:00~12:30 (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))	2026年 <b>5月20日</b> 水 【開催時間】 10:00~12:30 (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 【JR大阪駅の直上、西口改札口に直結】 ※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。
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。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。	会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様
-----	---	------------------------------------

**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/140109>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の  
右上検索マークから「140109」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](mailto: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。



# 2026年 最注目店舗 高輪SAUNASを運営する 株式会社TOYOKE登壇決定

# 温浴施設向け 生産性向上×業績アップ セミナー



特別  
ゲスト  
講師

株式会社TOYOKE  
代表取締役社長  
古屋 蔵人氏

## ゲスト講師のポイント

- ポイント①**  
多様化するサウナニーズに対応できる都市型リゾートとしての施設設計
- ポイント②**  
サウナブーム以降のウェルネス需要も獲得できる独自プログラムの作り込み
- ポイント③**  
原価高騰下でも高収益性を実現するデジタルシステムの活用

定員達し次第募集終了！ お申込はお早めに！

東京 2026年5月12日 10:00~12:30 大阪 2026年5月20日 10:00~12:30

更なる  
成功ポイントは  
裏面へ

主催 温浴施設向け 生産性向上×業績アップセミナー

お問い合わせNo. S140109

サステナグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

お申込みはこちら▶

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](http://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。) → 140109

2026年  
以降

# 高輪SAUNAS・渋谷SAUNASの取り組みから見える

# サウナ施設が取り組むべき時流適応の経営戦略を大公開

## サウナブーム後も支持されるための サウナ経営の考え方と戦略設計

### 高輪SAUNASの事業構成から見る今後のサウナ経営



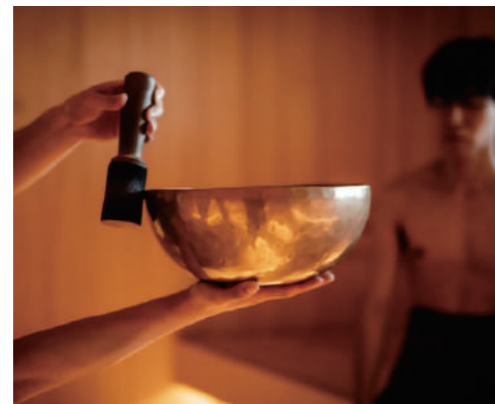
男女それぞれのサウナニーズに対応できる新たな趣向を凝らした**男性5室・女性3室のサウナ室**と**2種類の水風呂、湯舟**を完備。大人数のアウトグース特化のサウナ室からハーバル特化型のサウナ室などこれからのサウナ施設としてあるべき施設設計のポイントを解説いただきます。



### サウナブーム以降求められるウェルネス需要獲得の施設設計



ハーバルリトリートやサウンドリトリート、女性の美容ニーズに向けた**スクラブリトリート**など独自にプログラムを開発。エッセンシャルオイルを抽出するアロマラボやリトリート特化の飲食などサウナブーム以降のウェルネスニーズに向けた施設づくりのポイントをルール化。



### 原価高騰下でもコストを削減し、業績アップにつながるデジタル活用



デジタルツールを活用し、入退館管理のフロント業務のセルフ化や飲食や物販などの店内環境をすべてキャッシュレス化を実現し、省人化も実現。大型施設が今後取り組むべき館内のデジタル化事例を泉客万来より解説。



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

## セミナーだけでしか聞けない **ポイント & ノウハウ**

- 営業** サウナブーム後も勝ち残るためのサウナ経営のポイント
- 営業** サウナ以外のニーズも獲得する施設づくりのポイント
- 集客** 生産性アップ後に取り組むべき**業績アップの最新手法**
- 集客** デジタル活用×オペレーションで実現する**顧客単価アップ施策**

セミナー参加者  
限定特典

コロナ前の業績へV字回復に向けた  
経営相談(60分)が無料付帯!

現状を踏まえ、具体的に何から始めると最速最短で成果が出るかを弊社の温浴専門のコンサルタントがご提案いたします。

【例えばこのようなお悩み・課題を解決します】  
・すぐに実践したいが、自社の田舎商圏でも効果はあるのか?  
・集客企画の作り方はわかったが、自店商圏に最適な集客方法がわからない

