

こんなお悩みを解決したいみなさまはご参加ください

- ❑ 大手法人や新規店舗の影響で業績がコロナ前から大きく下がり、今後の戦略に悩んでいる皆様
- ❑ サウナ施設を中心とした競合他社が増える中でも勝ち残るためにすべきことを知りたい皆様
- ❑ 創業20年以上の温浴施設を運営しており、さらなる20年間の経営の進め方や事業の方向性に悩んでいる皆様
- ❑ リニューアルを検討しているが、具体的な業績アップのイメージを不安視している皆様
- ❑ 新店舗や好調店舗から見るスーパー銭湯の今後の戦い方を把握し、自社にも取り入れたい皆様

講座内容(一部抜粋)

第1講座	勝ち残る施設づくりのために押さえるべき最新時流と経営のポイント ・2025年好調店舗から見る業績アップへの方針 ・やまの湯が競合乱立商圏でも成功したポイント	株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 福岡 豪
第2講座	新店舗&競合施設が乱立する地域でも業績アップに成功したポイント ①競合施設が乱立する水戸でも業績アップに成功したポイントをルール化 ②単発のリニューアルではなく、連続的に客数アップに成功するための段階的なリニューアルの考え方 ③20~30代女性客が増加!?サウナーだけでなく女性・ファミリー層からも支持される店舗づくり	有限会社 やまの湯 代表取締役 山野 和哉氏
第3講座	ゲスト企業から見える2026年の業績アップのポイント ①ゲスト企業解説とそこから見える業績アップのルール化 ②競合施設が乱立する商圏でも業績アップに成功!? 全国の新店乱立商圏30エリアを徹底分析し導き出されるスーパー銭湯の戦い方とは ③2025年~2026年の最新店舗や好調店舗から見える今後のリニューアル方針と戦い方 ④新店舗やリニューアル店舗の8割は初期集客から苦戦!成功するリニューアルの組み方とは	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4講座	リニューアル後の初期集客を最大化するメディア戦略 ①やまの湯のリニューアルから見る!初期集客最大化を実現したメディア戦略の裏側を徹底分析 ②スパワークスが見据えるメディア集客の最適解とこれからの戦い方 ③単なるインフルエンサー活用では失敗?成果の上がるメディア戦略と失敗するメディア戦略の違い	FULO AND株式会社 代表取締役 山野 隼氏
第5講座	競合乱立商圏でも顧客を逃がさない会員戦略 ①競合乱立・新店舗出ても自店顧客を守り切る顧客管理のポイント ②「勤」や「経験」から脱却するデータドリブン経営の実例 ③バラまきではなく効果的に集客・リピートにつなげる最先端集客手法	株式会社ピーカチ 取締役副社長COO ASP営業部 リーダー 西林 徹史氏、寺田 拓真氏
第6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 観光ウェルネス支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀

開催要項

開催日時

2026年 5月11日・15日・20日・27日

14:00~16:30 [ログイン開始:開始時間30分前~]
※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。

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/140262>

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「140262」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」と検索してご確認ください。※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。



本気で勝ち残りたい

創業26年目のスーパー銭湯が

リニューアルで

集客 130% 入館売上 130% アップ

大成功するリニューアル術公開セミナー

業績アップに成功!ノウハウ大公開セミナー

- ポイント1 県内初のサウナ室設計と競合との差別化を図る集客戦略
- ポイント2 女性×ファミリー層集客への設備投資とイベント設計
- ポイント3 メディア戦略による新規最大化と顧客管理システムによる既存客最大化



有限会社 やまの湯
代表取締役 山野 和哉氏

特別ゲスト講演 リニューアル成功のカギとなった2企業も登壇



リニューアル後の初期集客を
最大化するメディア戦略

FULO AND株式会社
代表取締役 山野 隼氏

競合乱立商圏でも
顧客を逃がさない会員戦略

株式会社ピーカチ
取締役副社長COO 西林 徹史氏
株式会社ピーカチ
ASP営業部 リーダー 寺田 拓真氏

オンライン開催

2026年 5月11日・15日・20日・27日 14:00~16:30
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

温浴施設向け 業績アップリニューアルオンラインセミナー

お問い合わせNo.S140262

主催

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 〒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

お申込みはこちらから▶



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。)

140262

次の一手は、ズバリコレ!

原価高騰 競合乱立商圈

かんたんに

でもすぐに取り組めて成果が出る 時流適応リニューアル×最新マーケティング大公開

リニューアルと同時期に競合施設も新規出店

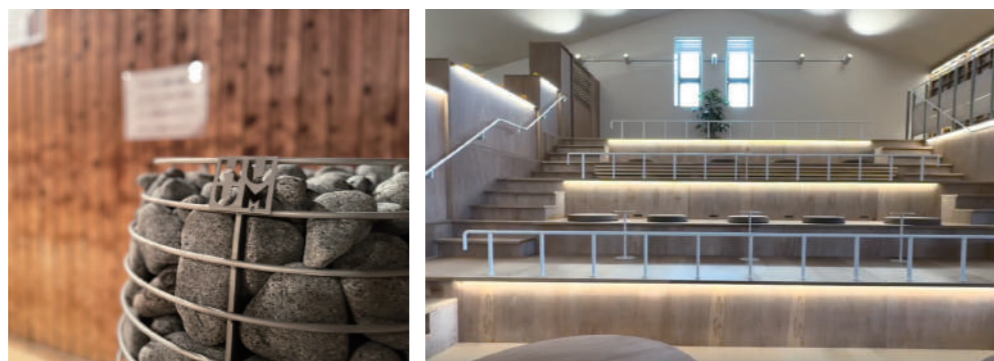
なぜ、やまの湯は競合乱立の商圈でも成長を続けるのか?

やまの湯の業績アップ成功のポイント

競合乱立商圈でも集客



競合施設が乱立する商圈内でも集客力を伸ばし続けるために時流に沿った独自性のあるリニューアルを2022年から随時実施。2025年には年末の大型リニューアルに向けサウナ室内の玉座やセルフウリュ用のHUUMサウナストーブの導入を行い、ドライエリアの大型改装を含めたリニューアルを行い同時期に新店舗が出店する状況下でも集客昨対1.3倍を記録した。



ファミリー・女性客層も獲得する施設設計



サウナーだけでなく、女性・ファミリー層を獲得するためのリニューアル・イベント設計を実施。美容特化型の泥塩サウナやカラーゲンライトスチームサウナ、女性向けアメニティイベントの実施、またファミリー層が過ごせる空間づくりリニューアルを通し、20~30代女性の客層増加にも成功。



リニューアル効果を最大化するマーケティング戦略

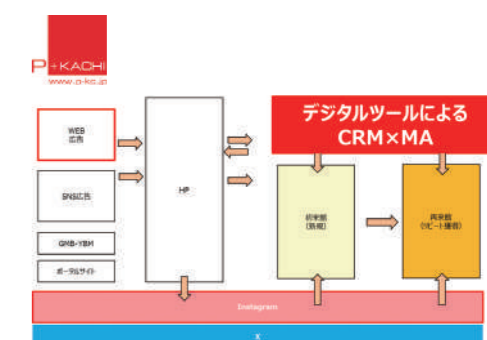
リニューアルだけでなく、同時に集客最大化のためのマーケティング施策を最大投入。新規客集客に向けたWeb広告の活用やサウナ特化型メディアの活用内容、また既存客集客に向けたCRM戦略をお話しいたできます。サウナ特化メディアについてはFULO AND株式会社、CRM戦略については株式会社ピーカチよりゲスト講演もいただきます。



やまの湯



SpaWorks



P+KACHI

他にも様々な成功のポイントをセミナーでお話しいたします

セミナーだけでしか聞けないポイント & ノウハウ

営業 失敗しない施設リニューアルのやり方

営業 商圈内競合と差別化できる集客商品構築手法

集客 即時業績アップを実現できる船井流Web広告の始め方

集客 新規客来店につながるLINE&Instagramの運用手法

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】 ・すぐ実践したいが、自社の田舎商圈でも効果はあるのか? ・集客企画の作り方はわかったが、自店商圈に最適な集客方法がわからない

