

第1講座

なぜ今、規模拡大と アカデミーサロンが必要なのか

10店舗以上を目指す企業にとって、アカデミーサロンは教育を「コスト」から「投資」に変え、持続的な成長と採用課題を改善する戦略であることを解説します。事業規模の拡大から採用力を高め「選ぶ採用」を可能にし、美容室の新たなビジネスモデルとなっている事例を解説いたします。



株式会社船井総合研究所
ライフサポート支援部
チーフコンサルタント
有馬 之秀

第2講座

SPECIAL GUEST

成功サロンが実践する アカデミー運営の全貌！



Ashanti

アカデミーサロンが「単なる若手教育」や「育成コスト施設」ではなく「投資」へ変わった成功例をゲストから直接事例をお伝えします。新卒では約5ヵ月、中途アシスタントでは約3ヵ月で早期スタイリストデビュー。サロン配属後は初月から売上60万円超を達成する、即戦力育成の実態をお伝えします。アカデミー出身者のみで、すでに月商約3,000万円（※2025年実績）を実現する、驚異の収益構造と、業績を牽引する「成長エンジン」としての仕組みを全公開します。



株式会社Ashanti
代表取締役
坂井 孝輔 氏



株式会社Ashanti
執行役員
舟田 亮 氏

第3講座

ハイブリッド型 アカデミーサロンの立ち上げ方

セミナー
限定公開

「早期育成」と「早期投資回収」が同時に叶うハイブリッド型アカデミーサロンの立ち上げ方についての詳細を解説します。既存の小規模店舗を活用した立ち上げ方や、10席規模の大型出店まで、事業規模に応じて具体的なステップをこれまでの成功事例に基づき解説します。講師選定や集客、求人戦略に加え、育成から店舗配属後の投資回収状況の可視化まで、「誰でも管理できる」再現性の高い仕組みを全て公開いたします。

株式会社船井総合研究所 ラーフサポート支援部 チーフコンサルタント 有馬 之秀

第4講座

まとめ講座 明日から取り組むべき第一歩

株式会社船井総合研究所
ライフサポート支援部
マネージング・ディレクター
大道 賢作



講座内容より本日のまとめと、これから取り組むことをお伝えいたします。

美容室業界向け「無料メールマガジン」

メルマガ登録の
メリット

- 最新の美容室成功事例コラムが定期的に読める！
- 業界専門の小冊子を無料でダウンロード！
- 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！



6ヵ月で 育成費用回収！ 新アカデミーサロンの 立ち上げ方セミナー

開催日時

2026年 6月22日(月)

14:00～17:00

受付開始：開始時間30分前～

会場

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
イノゲート大阪21階

(JR大阪駅の直上、西口改札口に直結)

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(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。

参加料金

一般価格 税抜 40,000円(税込 44,000円)／1名様

会員価格 税抜 32,000円(税込 35,200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。

〈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もございます

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
右上検索マークから
『お問い合わせNo.』をご入力ください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140717>

お問い合わせNo. 140717

このようなお悩みがある皆様は
是非、中面をご覧ください！

アカデミーを既にやっているが
上手く機能していない…



これからアカデミーを作って
スタッフを増やしたい！

育成期間がたった3ヵ月でも
スタイリスト

月間売上

「デビュー初月から60万円」

若手スタイリストを続々と輩出！

ハイブリッド型

「アカデミーサロン」の

作り方セミナー

最短3ヵ月でスタイリスト

最短6ヵ月で育成投資回収

早期育成 × 早期収益

他にもこんなに
すごい結果が
出ています！

Check! アカデミーでの求人応募は年間合計204名！

Check! スタイリストになるまでの育成コスト100万円以下！

Check! 3ヵ月デビュー初月の月間最高売上102万円！など

ハイブリッド型アカデミーサロンの詳しい内容は中面をご覧ください →



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

主催 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

6ヵ月で育成費用回収！新アカデミーサロンの立ち上げ方セミナー

お問い合わせNo. S140717

当社ホームページからお申込みいただけます
右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください

140717

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140717>



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

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」と検索しご確認ください

3ヵ月で スタイリストデビューできる**教育**と、 初月から 60万円の**月間売上**を実現する**新業態** 採用から**6ヵ月**で教育コストを回収! **ハイブリッド型 アカデミーサロン**とは?

ハイブリッド型アカデミーサロンとは？

サロン内の隙間時間でのアカデミー環境と
低料金Jrサロンの良いところを組み合わせた
新しい若手育成のモデルです。

3ヵ月で1,056時間の濃縮な教育、基礎技術と、実際のサロン営業での入客。
アカデミー卒業後は店舗配属となり、**初月で月間売上60万円**超え。若手の
働き方ニーズを掴み、応募数も**年間200名**超え!「**早期デビュー**」と「**最短
6ヵ月の教育費用の回収**」が可能で、若手の**生産能力**を劇的に上げます。

年間応募者数

204名

平均累計練習時間

1,056時間

1スタッフ月間売上高

62万円

店舗展開が加速するアカデミーサロン! 株式会社Ashantiの成功事例

〈ハイブリッド型アカデミーサロンのモデル比較〉

Check!	一般サロンの アカデミー教育	ハイブリッド型 アカデミーサロン
育成時間	1,056時間	1,056時間
育成期間	18～24ヵ月	3ヵ月(新卒6ヵ月)
育成費用の回収期間	36～48ヵ月	6～8ヵ月
1名あたりの採用単価	30～50万円	15～20万円

失敗アカデミー

- アカデミーの不定期開催
- 講師は店長で指導が店舗ごとに異なる
- モデルハントは自力
- 指導料を給与から徴収
- 回数が少なくデビューまで時間がかかる

Ashanti アカデミー

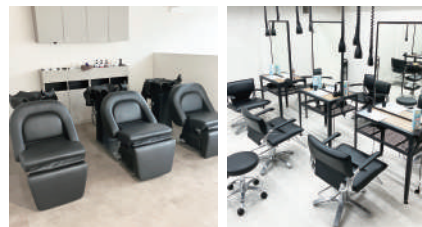
- ★拠点集約型指導で**均一カリキュラム**育成
- ★モデル**集客は会社**でポータルサイト運用
- ★負担はウィッグ代のみで**給与満額**支給
- ★毎日2h練習と比較して**指導密度が4倍**
- ★カリキュラム、テスト、モデル数などで**基準明確**

株式会社Ashanti
代表取締役
坂井 孝輔 氏

なぜ? アカデミーサロンがおすすめなのか?

「**育成投資(コスト)**」から「**収益の源泉**」に!

美容室が抱える、
「**採用**」と「**早期戦力化**」を同時に解決!



CHECK! 「育成赤字」を「即戦力利益」へ転換

通常2年(約1,056時間)かかる教育を3ヵ月に凝縮することで、デビュー後の店舗配属初月から売上60万円を達成。育成コストを回収できないまま離職されるリスクを大幅に低下させます。

CHECK! 店舗展開の「人材供給スピード」を最大化

現場任せの教育を廃止し、自社専用の「教育拠点(アカデミー)」を持つことで、質を担保したスタッフを安定供給。人がいなくて店が出せない状態を打破し、持続的な企業成長を実現します。

CHECK! 若手が「稼げる」環境で離職を防ぐ

下積み時代の「稼げない期間」を無くし、早期に生産性を高めることでスタッフの定着率が向上。利益が出にくい若手期間を「高収益期間」へと構造改革します。

ハイブリッド型 アカデミーサロンの ポイント

- POINT 1 立地** | モデル集客と、アシスタント求人が集まり、デビュー後の配属先が商圏内にある!
- POINT 2 設備・店舗レイアウト** | 一拠点でも安心してモデル入客と集中して技術練習ができる環境の両立!
- POINT 3 アカデミー責任者(校長)** | アカデミー管理者が基礎教育、モデル入客、店舗配属まで一貫した管理!
- POINT 4 モデル集客** | 施術金額を下げながらも、モデル施術代金で材料費と賃料を補完するメニューづくり!
- POINT 5 アカデミー生の働き方** | 充実したカリキュラム内容でも、定時内退社、残業無しの労働条件!