



✦ 日本エステティックサロン経営学院

**JESMA**

# 日本エステティックサロン 経営学院

## オンライン説明会

<https://youplando.com/jesma/> 

# 説明会の内容

①

JESMA 学院長  
草野由美子 プロフィール

②

個人サロンオーナー様に  
共通するお悩みとその原因

③

サロンの成長ステップ  
コース概要 / 価格 / カリキュラム概要

④

お支払い方法

⑤

在校中～卒業後のサポート体制  
無料個別面談のご案内



JESMA 学院長

草野由美子 プロフィール

# JESMA

## 日本エステティックサロン経営学院 学院長 草野 由美子



- ◆ 21才からエステティシャンとしてキャリアを積み始める
- ◆ エステティックサロン経営歴10年
- ◆ 専門学校でのエステティシャン養成歴20年
- ◆ エステティックサロン経営コンサルティング歴20年
- ◆ NPO法人日本エステティック機構 サロン認証委員会 委員  
エステティックサロンの優良店の証  
《エステティックサロン認証制度》アドバイザー
- ◆ 一社) 日本エステティック業協会 教育委員会 委員
- ◆ 東京商工会議所認定 健康経営エキスパートアドバイザー
- ◆ 女性活躍推進サポートクラブ 認定コンサルタント
- ◆ 自治体ビジネス コンサルタントファーム  
(株)LGブレイクスルー 認定コンサルタント
- ◆ 一社) 公民連携活性化協会 認定講師



- ◆ 業界新聞 エステティック・ジャーナル
- ◆ 業界誌 エステティックBプラン

コラム 好評連載中



(11)

2023年9月号

エステティックジャーナル

since 1993  
http://est-j.email

**E**  
エステティック  
ジャーナル  
2023  
7

月1回発行  
年間購読料  
購読料  
6000円(税込) NO. 569

発行所 株式会社たなぶらす  
編集・発行 石坂幸彦  
〒121-0045  
東京都千代田区海浜幕張3-1-3 幕張ビル5F  
TEL:03-6209-9212 / FAX:03-6209-0041  
e-mail: est@est-journal.com

TAKIGAWA ESTHETIC STORE  
tethe.jp

Main Contents

草野由美子のエステサロンお役立ちコラム

今回の相模原市にあるエステサロンを運営している草野由美子さんに、このようにお話を伺いました。

「お客様は、美容師さんやエステティシャンのスキルや知識が、自分自身にどう活かせるか、という点で、自分自身を成長させていくことに興味があります。美容師さんやエステティシャンのスキルや知識が、自分自身にどう活かせるか、という点で、自分自身を成長させていくことに興味があります。」

草野由美子 代表取締役  
ゆうぱらんど株式会社  
日本エステティック機構  
エステティックサロン/認証促進アドバイザー  
CIDESCO インターナショナルエステティシャン  
日本エステティック業協会 教育委員会 委員

草野由美子  
https://youplando.com/  
小規模サロン向け【経営相談】を企画しました。

講座名	開催日時	講師
【10/17】「美容師としてのスキルアップ」	10/17(水) 10:30-12:00	草野由美子
【10/24】「美容師としてのスキルアップ」	10/24(水) 10:30-12:00	草野由美子
【11/7】「美容師としてのスキルアップ」	11/7(水) 10:30-12:00	草野由美子
【11/14】「美容師としてのスキルアップ」	11/14(水) 10:30-12:00	草野由美子
【11/21】「美容師としてのスキルアップ」	11/21(水) 10:30-12:00	草野由美子
【11/28】「美容師としてのスキルアップ」	11/28(水) 10:30-12:00	草野由美子
【12/5】「美容師としてのスキルアップ」	12/5(水) 10:30-12:00	草野由美子
【12/12】「美容師としてのスキルアップ」	12/12(水) 10:30-12:00	草野由美子
【12/19】「美容師としてのスキルアップ」	12/19(水) 10:30-12:00	草野由美子
【12/26】「美容師としてのスキルアップ」	12/26(水) 10:30-12:00	草野由美子

□ 総合ビューティー見本市『ビューティー ワールド ジャパン』（東京・大阪・福岡・名古屋開催）では、2015年より「**サロン経営を学ぼう!～経営にも知識と技術が必要です～**」というセミナーに毎回登壇しています。



**2017年  
ビューティーワールド  
ジャパン東京**

10月18日(水) 5 4 6B

**業界団体セミナー** 1 2 3

会場 | 5号館 プレゼンテーションルームA(約100席) 事前予約不要 随席無料

11:40-12:30 こんな方におすすめ サロンオーナー エステティシャン

**サロン経営を学ぼう!～経営にも知識と技術が必要です～**

2001年に厚生労働省から医師法違反の通知が出ている光脱毛、2017年に国民生活センターから注意喚起がされているHIFU機器。サロン経営者が知っておかなければならない、「エステティックサロンでできること」を正しく理解していれば、メーカーの話に疑問を持たずなのです。サロン経営に必要な正しい知識と正しい情報を自分で入手できるようにしましょう!

**講師 草野 由美子**  
 NPO法人日本エステティック機構(JEO) サロン認証アドバイザー / CIDESCO インターナショナルエステティシャン

**2023年  
ビューティーワールド  
ジャパン大阪**

# 一番の強み!

300店舗以上のエステティックサロン経営の「成功例」と「失敗例」や  
20,000名以上のエステティシャンや店舗責任者を養成してきた実績から

あなた自身も気付いていない  
あなたの「強み」や「能力」を伸ばし  
あなたのサロン経営に  
活かしていくためのプロデュースカ



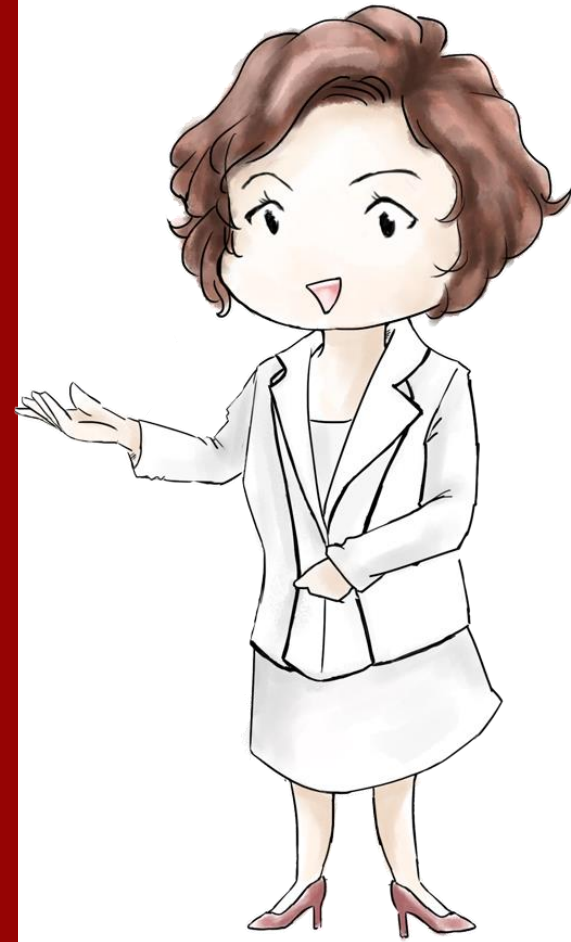
②

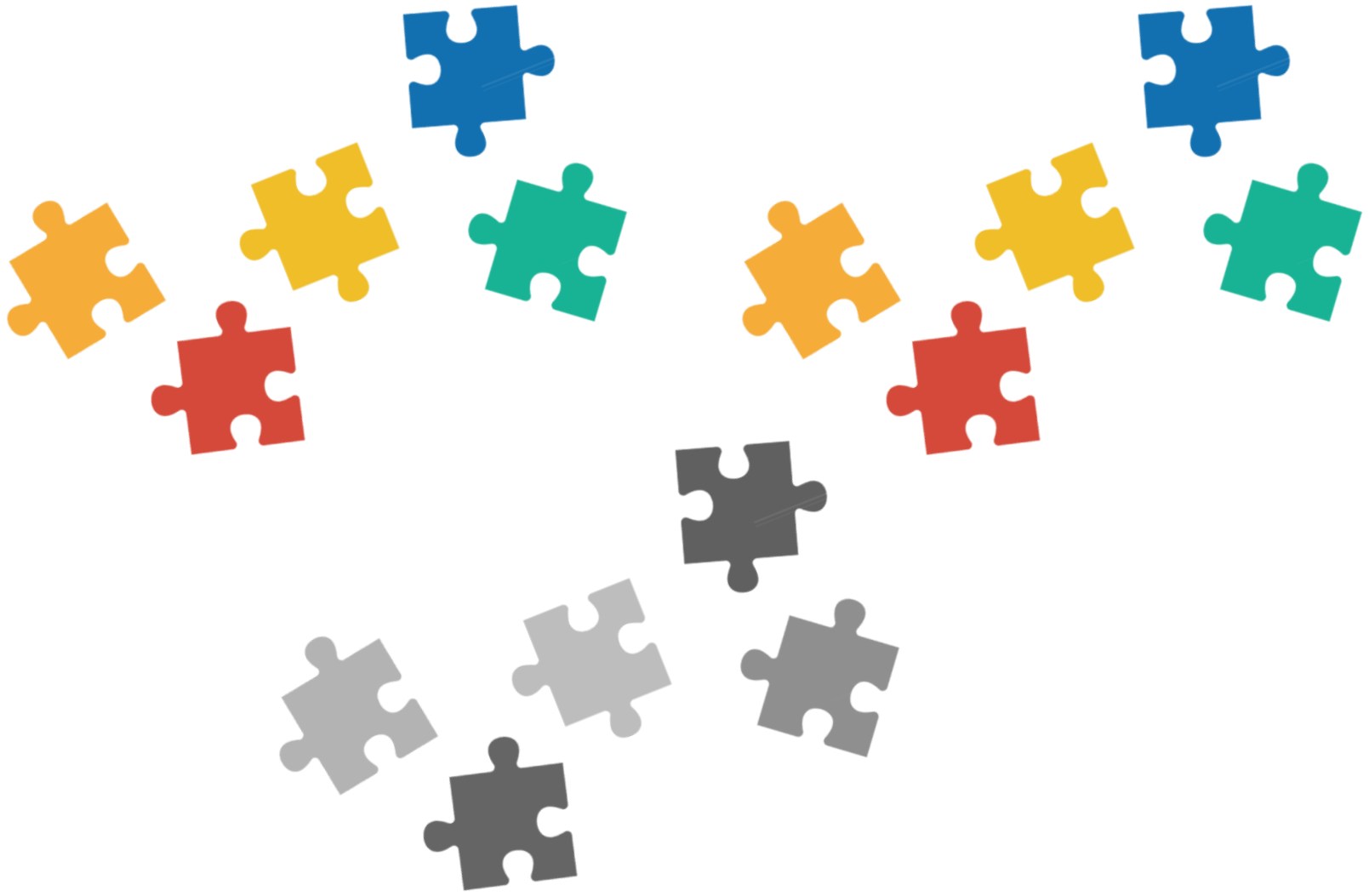
## 個人サロンオーナー様に 共通するお悩みとその原因



## こんなお悩みや不安はありませんか？

- 開業の手続きってどうしたらいいんだろう。
- 確定申告の白色申告と青色申告の違いって何ですか？  
私はどちらにすればいいんだろう？  
最初から税理士さんに頼まないといけないの？
- 経営について、わからないことばかりで、いつもなんかもやもやとした不安がある。
- 新規のお客様に来てほしくてSNSの発信も頑張っているんだけど、なかなか集客に繋がらない。
- メーカーさんや広告代理店の営業さんに広告のアドバイスをしてもらったけど、誇大表現の広告は出したくない。
- 他のサロンはうまくいっているのに、同じことをしても自分が期待するほどの成果が出ない。
- スタッフを採用したいと何度か募集したけど、スタッフ教育で自分が忙しくなるばかりで、なかなかいい人に出会えない。
- 新しい美容機器や資格は増えるけど、サロンのお客様はなかなか増えない。









- ・社会情勢と市場分析
- ・経営理念・経営計画
- ・財務管理・資金計画
- ・リスクマネジメント
- ・人材採用・人材育成

### サロン経営

- ・技術者の知識・技術力
- ・接客・カウンセリング力
- ・施術メニュー
- ・取扱い商品・提案力
- ・結果・指導力



- ・ブランディング
- ・広告宣伝・集客力

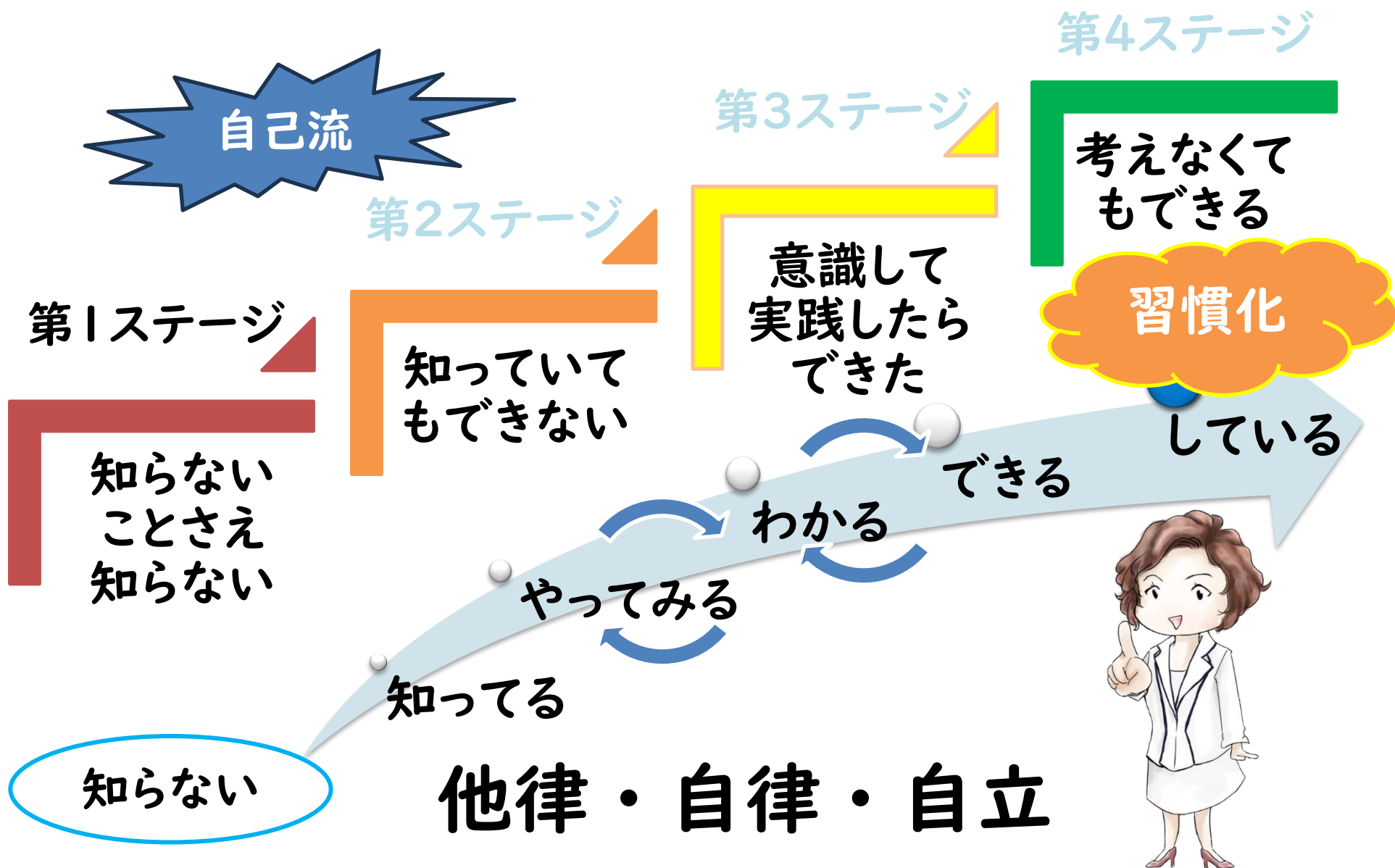
### 営業力

- ・販売力
- ・顧客化

法律を守る

サロン経営には運営力と商品力の両輪が必要

# 《 学びを習得する4つのステージ 》





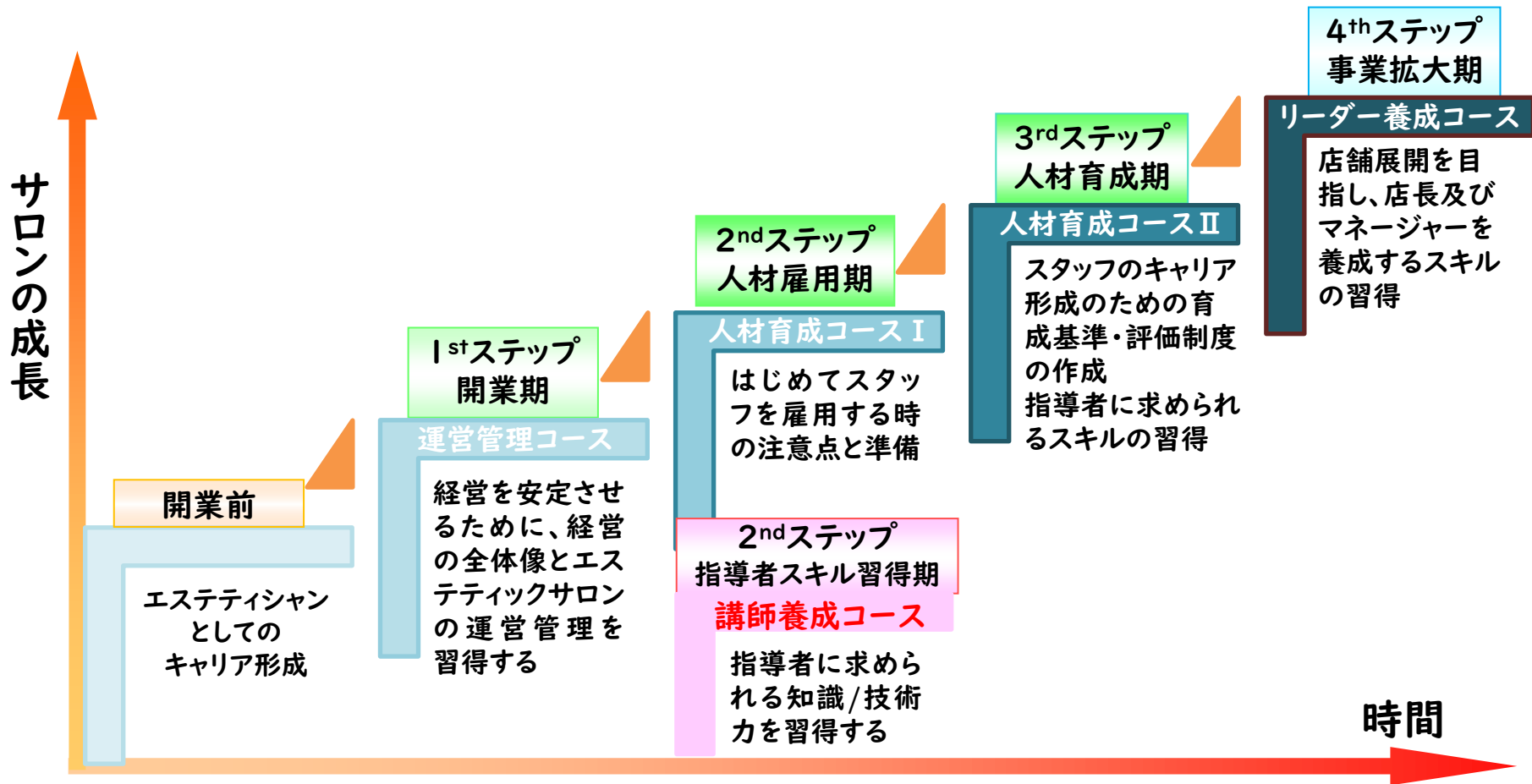
3

サロンの成長ステップ

コース概要 / 価格

カリキュラム概要

# 《 サロンの成長ステップ 》



# 《 コース 概要 》

- ◆ 経済産業省
- ◆ 厚生労働省

エステティックサロン認証制度 認証基準  
職業能力評価基準 (55\_エステティック業)

コース	エステティックサロン運営管理コース	美容脱毛サロン運営管理コース	人材育成コースⅠ 運営管理コース 修了者	人材育成コースⅡ 人材育成コースⅠ 修了者	リーダー養成コース 運営管理コース 修了者	講師養成コース	美容ライト脱毛導入サロン 関連法規コース
カリキュラム内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ エステティックサロン、美容脱毛サロンのルール/原理原則</li> <li>▶ 経営指針/経営計画</li> <li>▶ 資金計画/財務管理</li> <li>▶ マーケティング/集客</li> <li>▶ カウンセリング力/提案力</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 1人目のスタッフを採用する準備</li> <li>▶ 業務の見える化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ OJTの仕組み</li> <li>▶ OJTマニュアル作成(サロン運営/サロンメニュー)</li> <li>▶ 評価基準/評価制度作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ リーダーとしてのマインドセット</li> <li>▶ 自立型人材育成</li> <li>▶ リーダーに求められるスキルⅠ、Ⅱ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 講師としてのマインドセット</li> <li>▶ エステティック概論</li> <li>▶ 関連法規</li> <li>▶ 美容電気学</li> <li>▶ セミナー講師スキル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 美容ライト脱毛サロンのルール/原理原則</li> <li>▶ 関連法規</li> <li>▶ エステティック概論</li> </ul>
コース内容	Aコース	A.コース カリキュラム動画 + テキスト + グループ学習/月に2回(1H×2回)					
	Bコース	B.コース カリキュラム動画 + テキスト + グループ学習/月に2回(1H×2回) + 個別相談/月に1回(30分)					
価格(税込)	Aコース	330,000円	55,000円	330,000円	99,000円	55,000円	55,000円
	Bコース	396,000円	77,000円	396,000円	136,000円	77,000円	77,000円
動画視聴期間	6カ月間	2ヶ月間	6ヶ月間	3カ月間	2カ月間	2カ月間	
グループ学習 個別相談 参加可能期間	6カ月間	2ヶ月間	6ヶ月間	3カ月間	2カ月間	2カ月間	
期間延長価格 グループ学習参加可	11,000円/月/2回	3,300円/月/1回	11,000円/月/2回	5,500円/月/2回	3,300円/月/1回	3,300円/月/1回	

# 運営管理 コース

## 運営力

## 商品力

# サロン経営

- ・社会情勢と市場分析
- ・経営理念・経営計画
- ・財務管理・資金計画
- ・リスクマネジメント
- ・人材採用・人材育成

- ・技術者の知識・技術力
- ・接客・カウンセリング力
- ・施術メニュー
- ・取扱い商品・提案力
- ・結果・指導力

- ・ブランディング
- ・広告宣伝・集客力

## 営業力

- ・販売力
- ・顧客化

# コンプライアンス

サロン経営には運営力と商品力の両輪が必要

# エステティックサロン 運営管理コース 《6ヶ月間》

<p><b>1</b> サロン経営のルール 原理原則</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ エステティック概論</li> <li>・ エステティックサロンの カテゴリー</li> <li>・ エステティックサロン 経営者が遵守しなければ ならない関連法規 / 特定商取引法 / 景品表示法 / 薬機法 / 関連する職業に 関する法律 / 他</li> </ul>	<p><b>2</b> サロンのお金の基本 財務管理/資金計画</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営を数値化する / 売上と収益/営業経費 / 基本的損益計算書の 構造/損益分岐点 / サロンの効率/マンア ワー計算</li> <li>・ 売上目標の立て方 / 目的とゴール設定</li> <li>・ 資金シミュレーション / 都度払いサロン / コース契約サロン / 前受金管理</li> <li>・ 年間資金計画</li> <li>・ 助成金を活用する</li> </ul>	<p><b>3</b> お客様のことを知ろう マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市場調査 / イノベーター理論 / キャズム理論</li> <li>・ 消費者の購買心理 アイシアスの法則</li> <li>・ 競合分析(3C分析)</li> <li>・ 集客方法別目的と効果</li> <li>・ 集客効果を数値化する / リピート率/継続率 / ホームケア商品購入率</li> <li>・ 新規集客と 来店時満足度の関係 / 生涯顧客価値(LTV)</li> </ul>	<p><b>4</b> ゴールを決めよう 経営指針</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営を安定させるには / 仕事の優先順位</li> <li>・ 自己分析</li> <li>・ 大脳生理学から観る 「自分の目指す未来を 創造する」仕組み</li> <li>・ サロンコンセプト</li> <li>・ 理念とビジョン</li> <li>・ ブランディング</li> <li>・ 年間経営計画</li> <li>・ 中長期経営計画</li> <li>・ PDCAサイクル</li> </ul>	<p><b>5</b> お客様を大切にしよう 営業/販売</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ カウンセリング / 来談者中心療法/エス テティックカウンセリング &amp; コンサルティング</li> <li>・ 顧客心理 グッドマンの法則</li> <li>・ お客様がリピートしない 4つの理由</li> <li>・ ホームケア商品販売 / アップセル/クロスセル / 単価アップ</li> <li>・ リピーター→ファン化の 仕組みづくり</li> </ul>
---	--	--	--	--

Aコース : 330,000円(税込)

カリキュラム動画 + テキスト + グループ学習/月に2回(1H×2回)

Bコース : 396,000円(税込)

カリキュラム動画 + テキスト + グループ学習/月に2回(1H×2回) + 個別相談/月に1回(30分)



# 美容脱毛サロン 運営管理コース 《6ヶ月間》

**1** サロン経営のルール  
原理原則

- ・ エステティック概論 / 美容脱毛概論
- ・ エステティックサロンのカテゴリー / 美容脱毛サロンのカテゴリー / 美容脱毛サロンの落とし穴
- ・ 美容脱毛サロン経営者が遵守しなければならない関連法規 / 特定商取引法 / 景品表示法 / 薬機法 / 関連する職業に関する法律 / 他

**2** サロンのお金の基本  
財務管理 / 資金計画

- ・ 経営を数値化する / 売上と収益 / 営業経費 / 基本的損益計算書の構造 / 損益分岐点 / サロンの効率 / マンパワー計算
- ・ 売上目標の立て方 / 目的とゴール設定
- ・ 資金シミュレーション / 都度払いサロン / コース契約サロン / 前受金管理
- ・ 年間資金計画
- ・ 助成金を活用する

**3** お客様のことを知ろう  
マーケティング

- ・ 市場調査 / イノベーター理論 / キャズム理論
- ・ 消費者の購買心理 / アイシアスの法則
- ・ 競合分析 (3C分析)
- ・ 集客方法別目的と効果
- ・ 集客効果を数値化する / リピート率 / 継続率 / ホームケア商品購入率
- ・ 新規集客と来店時満足度の関係 / 生涯顧客価値 (LTV)

**4** ゴールを決めよう  
経営指針

- ・ 経営を安定させるには / 仕事の優先順位
- ・ 自己分析
- ・ 大脳生理学から観る「自分の目指す未来を創造する」仕組み
- ・ サロンコンセプト
- ・ 理念とビジョン
- ・ ブランディング
- ・ 年間経営計画
- ・ 中長期経営計画
- ・ PDCAサイクル

**5** お客様を大切にしよう  
営業 / 販売

- ・ カウンセリング / 来談者中心療法 / エステティックカウンセリング & コンサルティング
- ・ 顧客心理 / グッドマンの法則
- ・ お客様がリピートしない4つの理由
- ・ ホームケア商品販売 / アップセル / クロスセル / 単価アップ
- ・ リピーター → ファン化の仕組みづくり

**Aコース : 330,000円 (税込)**

カリキュラム動画 + テキスト + グループ学習 / 月に2回 (1H×2回)

**Bコース : 396,000円 (税込)**

カリキュラム動画 + テキスト + グループ学習 / 月に2回 (1H×2回) + 個別相談 / 月に1回 (30分)



## お支払い方法

## コース別 お支払い方法及び金額一覧表 (銀行振込・クレジットカード)

**30万円を超えるコースにつき、3回払い・信販分割払い対応**

コース名	価格	税込価格	銀行振込		クレジットカード	
			一括払い	一括払い	3回払い	
			三井住友銀行	Visa,Master,Amex, Diners,JCB,Discover	Visa,Master,Amex, JCB,Discover 手数料率 4%	
エステティックサロン 運営管理 Aコース	¥300,000	¥330,000	¥330,000	¥330,000	総額	¥333,960
					1回支払額	¥111,320
					手数料額	¥3,960
エステティックサロン 運営管理 Bコース	¥360,000	¥396,000	¥396,000	¥396,000	総額	¥400,752
					1回支払額	¥133,584
					手数料額	¥4,752
美容脱毛サロン 運営管理 Aコース	¥300,000	¥330,000	¥330,000	¥330,000	総額	¥333,960
					1回支払額	¥111,320
					手数料額	¥3,960
美容脱毛サロン 運営管理 Bコース	¥360,000	¥396,000	¥396,000	¥396,000	総額	¥400,752
					1回支払額	¥133,584
					手数料額	¥4,752

※ その他、30万円以下のコースについては、一括払いのみ (銀行振込・クレジットカード) になります。

## コース別 お支払い方法及び金額一覧表 (信販 分割払い)

コース名	価格	税込価格	回数	6回	10回	12回	18回	24回
			手数料率	4.2%	7.0%	8.4%	12.6%	16.8%
エステティック サロン 運営管理 Aコース	¥300,000	¥330,000	総額	¥343,860	¥353,100	¥357,720	¥371,580	¥385,440
			1回目支払額	¥57,360	¥35,400	¥29,920	¥21,380	¥17,440
			2回目以降	¥57,300	¥35,300	¥29,800	¥20,600	¥16,000
			手数料額	¥13,860	¥23,100	¥27,720	¥41,580	¥55,440
エステティック サロン 運営管理 Bコース	¥360,000	¥396,000	総額	¥412,632	¥423,720	¥429,264	¥445,896	¥462,528
			1回目支払額	¥69,132	¥43,020	¥36,564	¥25,996	¥20,928
			2回目以降	¥68,700	¥42,300	¥35,700	¥24,700	¥19,200
			手数料額	¥16,632	¥27,720	¥33,264	¥49,896	¥66,528
美容脱毛サロン 運営管理 Aコース	¥300,000	¥330,000	総額	¥343,860	¥353,100	¥357,720	¥371,580	¥385,440
			1回目支払額	¥57,360	¥35,400	¥29,920	¥21,380	¥17,440
			2回目以降	¥57,300	¥35,300	¥29,800	¥20,600	¥16,000
			手数料額	¥13,860	¥23,100	¥27,720	¥41,580	¥55,440
美容脱毛サロン 運営管理 Bコース	¥360,000	¥396,000	総額	¥412,632	¥423,720	¥429,264	¥445,896	¥462,528
			1回目支払額	¥69,132	¥43,020	¥36,564	¥25,996	¥20,928
			2回目以降	¥68,700	¥42,300	¥35,700	¥24,700	¥19,200
			手数料額	¥16,632	¥27,720	¥33,264	¥49,896	¥66,528

5

- ・ 在校中～卒業後のサポート体制
- ・ モニター受講条件
- ・ 個別面談のご案内



# 在校中～卒業後のサポート体制

- すぐにサロンで活かせる実践的なカリキュラム
- オンラインシステム内で、いつでもメール相談できるサポート体制
- 広告出稿、Web制作、補助金申請など（別途有償）のサロン運営をダイレクトにサポートする体制



## ☆ サークル活動

- ・自律力を高めるための朝礼・終礼（希望者）
- ・受講生同士の交流
- ・特別講師によるスキルアップセミナー（不定期）
- ・ポッドキャスト番組&YouTubeチャンネル ゲスト出演

## ☆ 卒業生コミュニティ

- ・卒業後もサロン運営を継続的にサポート

## 無料個別相談(30分)

受講をご希望・ご検討の方は、  
以下のURLもしくはQRコードより  
無料個別面談にお申し込みください。

<https://jesma1.com/p/r/qIMJUWYE>





✦ 日本エステティックサロン経営学院  
**JESMA**

# Thank You

I'm looking forward to meeting you !

<https://youplando.com/jesma/> 