



日本エステティックサロン経営学院

JESMA

JESMA オンラインセミナー

エステティックサロンの
経営を学ぼう！



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

第571号

2023年9月号

今月の相対
何回か
説明し
始め

草野由美子のエステサロンお役立ちコラム

http://est-j.email

since 1993

エステティックジャーナル 2023 7

NO. 569

月1回発行 年間購読制 購読料 6000円(税込)

発行元 株式会社たなぶらす

〒121-0045 東京都千代田区海浜幕張3-1-3 地下2階ビルF

TEL:03-6209-9212 / FAX:03-6209-0041

esthe.jp

TAKIGAWA ESTHETIC STORE

esthe.jp

Main Contents

草野由美子 代表取締役
ゆうブランド株式会社
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

エステティックBプラン VOL.37

大型店、中型店、小型店の対策

草野由美子

特定非営利活動法人 日本エステティック機構

03-3240-8002

https://youplando.com/

小規模サロン向け【経営相談】を創りました。

10917804 10:20-11:10
10917805 10:30-11:20
10917806 10:30-11:20
10917807 10:30-11:20
10917808 10:30-11:20
10917809 10:30-11:20
10917810 10:30-11:20
10917811 10:30-11:20
10917812 10:30-11:20
10917813 10:30-11:20
10917814 10:30-11:20
10917815 10:30-11:20
10917816 10:30-11:20
10917817 10:30-11:20
10917818 10:30-11:20
10917819 10:30-11:20
10917820 10:30-11:20
10917821 10:30-11:20
10917822 10:30-11:20
10917823 10:30-11:20
10917824 10:30-11:20
10917825 10:30-11:20
10917826 10:30-11:20
10917827 10:30-11:20
10917828 10:30-11:20
10917829 10:30-11:20
10917830 10:30-11:20
10917831 10:30-11:20
10917832 10:30-11:20
10917833 10:30-11:20
10917834 10:30-11:20
10917835 10:30-11:20
10917836 10:30-11:20
10917837 10:30-11:20
10917838 10:30-11:20
10917839 10:30-11:20
10917840 10:30-11:20
10917841 10:30-11:20
10917842 10:30-11:20
10917843 10:30-11:20
10917844 10:30-11:20
10917845 10:30-11:20
10917846 10:30-11:20
10917847 10:30-11:20
10917848 10:30-11:20
10917849 10:30-11:20
10917850 10:30-11:20
10917851 10:30-11:20
10917852 10:30-11:20
10917853 10:30-11:20
10917854 10:30-11:20
10917855 10:30-11:20
10917856 10:30-11:20
10917857 10:30-11:20
10917858 10:30-11:20
10917859 10:30-11:20
10917860 10:30-11:20
10917861 10:30-11:20
10917862 10:30-11:20
10917863 10:30-11:20
10917864 10:30-11:20
10917865 10:30-11:20
10917866 10:30-11:20
10917867 10:30-11:20
10917868 10:30-11:20
10917869 10:30-11:20
10917870 10:30-11:20
10917871 10:30-11:20
10917872 10:30-11:20
10917873 10:30-11:20
10917874 10:30-11:20
10917875 10:30-11:20
10917876 10:30-11:20
10917877 10:30-11:20
10917878 10:30-11:20
10917879 10:30-11:20
10917880 10:30-11:20
10917881 10:30-11:20
10917882 10:30-11:20
10917883 10:30-11:20
10917884 10:30-11:20
10917885 10:30-11:20
10917886 10:30-11:20
10917887 10:30-11:20
10917888 10:30-11:20
10917889 10:30-11:20
10917890 10:30-11:20
10917891 10:30-11:20
10917892 10:30-11:20
10917893 10:30-11:20
10917894 10:30-11:20
10917895 10:30-11:20
10917896 10:30-11:20
10917897 10:30-11:20
10917898 10:30-11:20
10917899 10:30-11:20
10917900 10:30-11:20
10917901 10:30-11:20
10917902 10:30-11:20
10917903 10:30-11:20
10917904 10:30-11:20
10917905 10:30-11:20
10917906 10:30-11:20
10917907 10:30-11:20
10917908 10:30-11:20
10917909 10:30-11:20
10917910 10:30-11:20
10917911 10:30-11:20
10917912 10:30-11:20
10917913 10:30-11:20
10917914 10:30-11:20
10917915 10:30-11:20
10917916 10:30-11:20
10917917 10:30-11:20
10917918 10:30-11:20
10917919 10:30-11:20
10917920 10:30-11:20
10917921 10:30-11:20
10917922 10:30-11:20
10917923 10:30-11:20
10917924 10:30-11:20
10917925 10:30-11:20
10917926 10:30-11:20
10917927 10:30-11:20
10917928 10:30-11:20
10917929 10:30-11:20
10917930 10:30-11:20
10917931 10:30-11:20
10917932 10:30-11:20
10917933 10:30-11:20
10917934 10:30-11:20
10917935 10:30-11:20
10917936 10:30-11:20
10917937 10:30-11:20
10917938 10:30-11:20
10917939 10:30-11:20
10917940 10:30-11:20
10917941 10:30-11:20
10917942 10:30-11:20
10917943 10:30-11:20
10917944 10:30-11:20
10917945 10:30-11:20
10917946 10:30-11:20
10917947 10:30-11:20
10917948 10:30-11:20
10917949 10:30-11:20
10917950 10:30-11:20
10917951 10:30-11:20
10917952 10:30-11:20
10917953 10:30-11:20
10917954 10:30-11:20
10917955 10:30-11:20
10917956 10:30-11:20
10917957 10:30-11:20
10917958 10:30-11:20
10917959 10:30-11:20
10917960 10:30-11:20
10917961 10:30-11:20
10917962 10:30-11:20
10917963 10:30-11:20
10917964 10:30-11:20
10917965 10:30-11:20
10917966 10:30-11:20
10917967 10:30-11:20
10917968 10:30-11:20
10917969 10:30-11:20
10917970 10:30-11:20
10917971 10:30-11:20
10917972 10:30-11:20
10917973 10:30-11:20
10917974 10:30-11:20
10917975 10:30-11:20
10917976 10:30-11:20
10917977 10:30-11:20
10917978 10:30-11:20
10917979 10:30-11:20
10917980 10:30-11:20
10917981 10:30-11:20
10917982 10:30-11:20
10917983 10:30-11:20
10917984 10:30-11:20
10917985 10:30-11:20
10917986 10:30-11:20
10917987 10:30-11:20
10917988 10:30-11:20
10917989 10:30-11:20
10917990 10:30-11:20
10917991 10:30-11:20
10917992 10:30-11:20
10917993 10:30-11:20
10917994 10:30-11:20
10917995 10:30-11:20
10917996 10:30-11:20
10917997 10:30-11:20
10917998 10:30-11:20
10917999 10:30-11:20
10918000 10:30-11:20

- 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

5月15日(水)

 業界団体セミナー

会場 | 東6ホール 出展者プレゼンテーションルーム B(座席数約100席) 事前予約不要 聴取無料

13:40-14:30 こんな方におすすめ サロンオーナー

 **サロン経営を学ぼう！～成長し続けているサロンオーナーがやっている3つの秘訣～**
美容系サロンの独立後1年以上の継続率は、一般企業の平均が70%なのに対して、美容系サロンは30%～40%、10年後の継続率は5%といわれています。「新規のお客様に来ていただけなくて集客に悩んでいる」「スタッフの教育やマネジメントに行き詰まっている」などでお困りではありませんか？本セミナーでは、5%のサロンオーナーがやっている3つの秘訣をお伝えします。

講師 草野 由美子
日本エステティック機構 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



2024年
ビューティーワールド
ジャパン東京

本日、ご参加の皆さま

《お悩み》

- 売り上げ
- 広告宣伝・集客
- リピーター・顧客化
- 資金繰り
- 人材募集・人材育成



「美容系サロンの独立後1年以上の継続率は
一般企業の平均が70%なのに対して
美容系サロンは30%~40%
10年後の継続率は5%といわれています

5%の経営者は
何をして、何をしていないので
しょうか



本日のテーマ

10年後も成長をし続けている
サロンの経営者は何をしているのでしょうか。

1. 9割のサロンが1年未満で廃業する理由とは？
2. サロン経営、上手くいく人が実践している〇〇とは？
3. サロン経営に《あなたの強み》を活かすポイントとは？
4. メニュー価格の決め方
5. 確定申告、あなたはどちらにするべき？
6. はじめての求人では理想の人材を採用する秘訣

1. 9割のサロンが1年未満で廃業する理由とは？

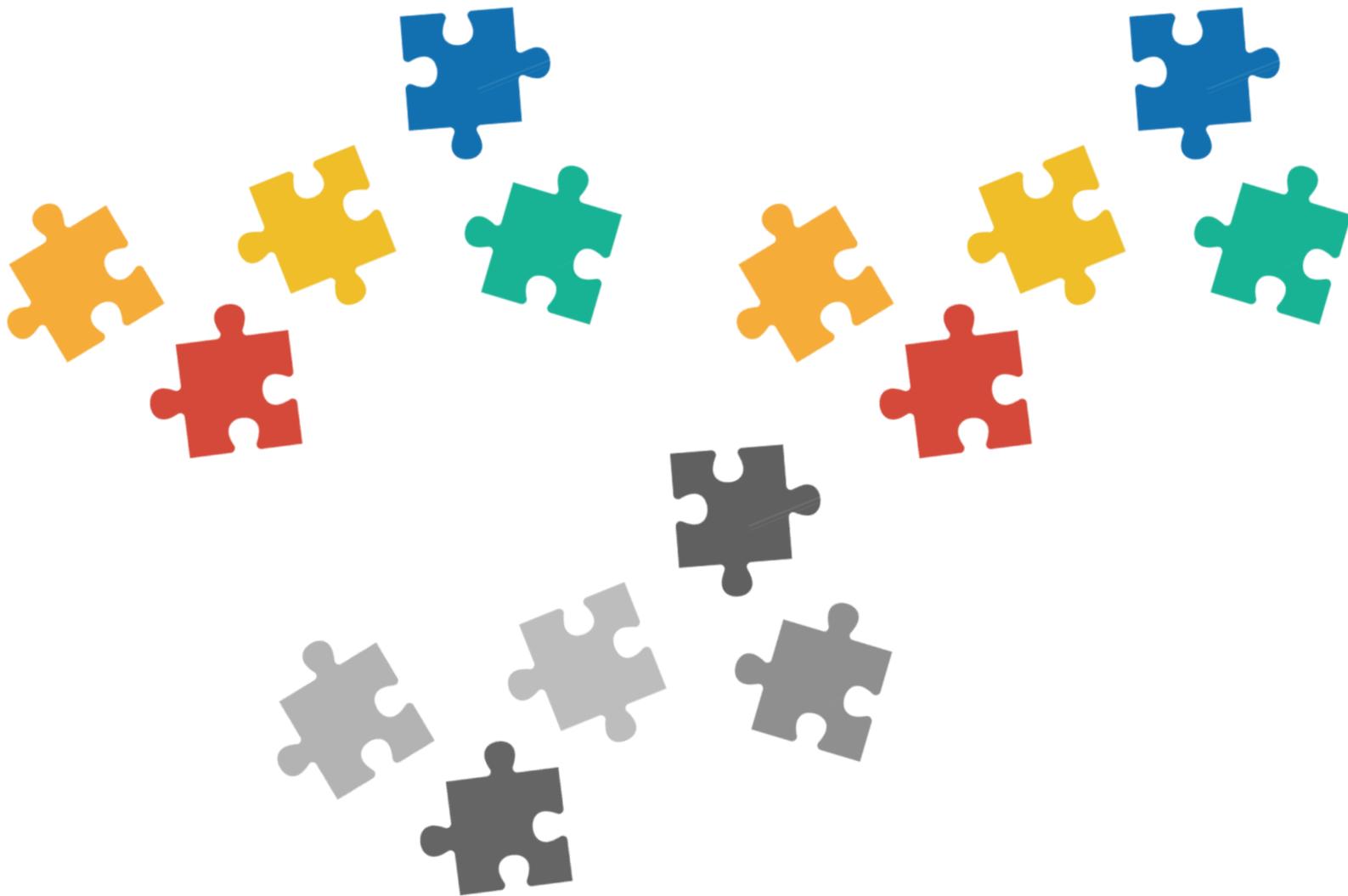
1. 経営に必要なスキルを習得していない

- ◆ 経営の全体像が見えていない
- ◆ 目的地（ゴール）設定と計画を立てていない

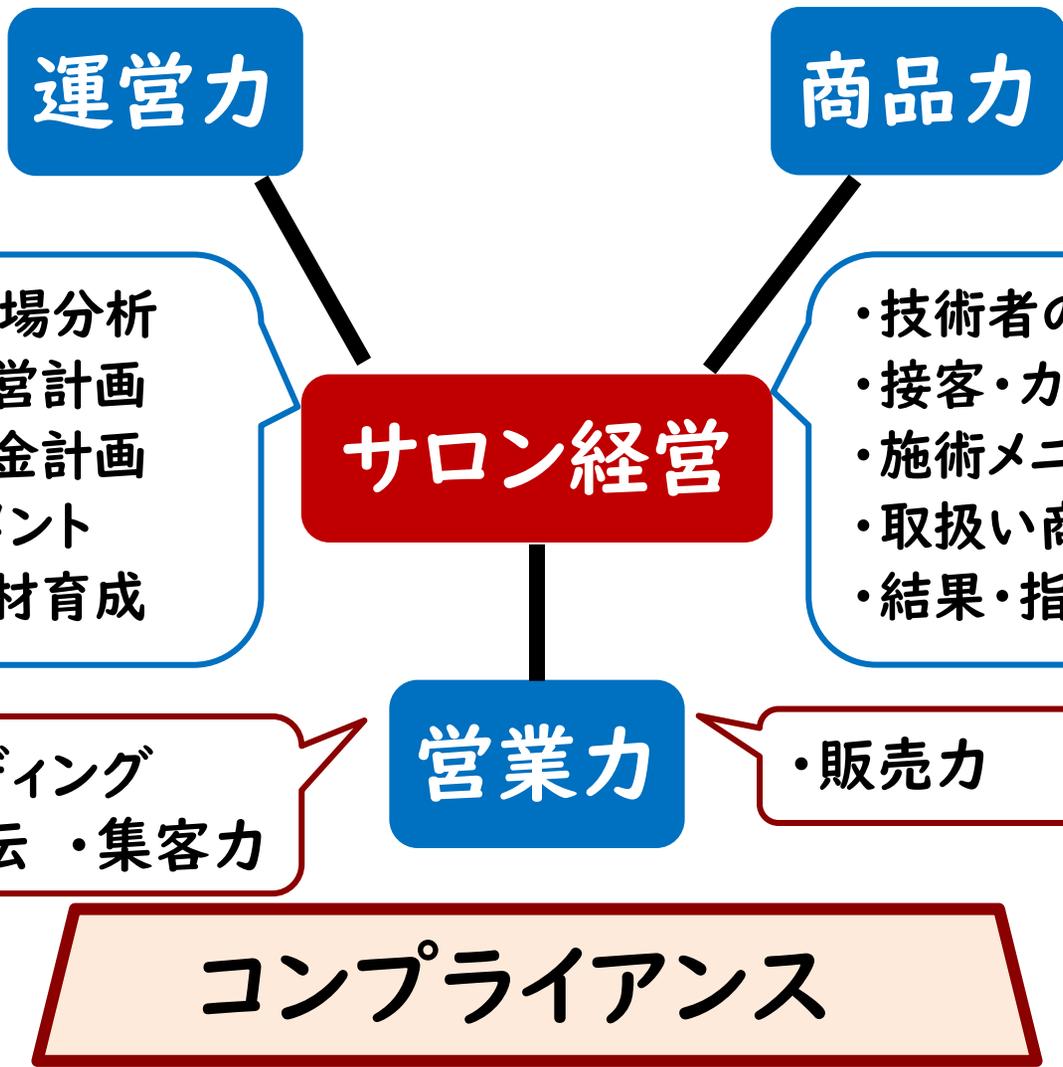
2. 人の真似をしようとする

- ◆ 誰かの成功体験を真似ようとする



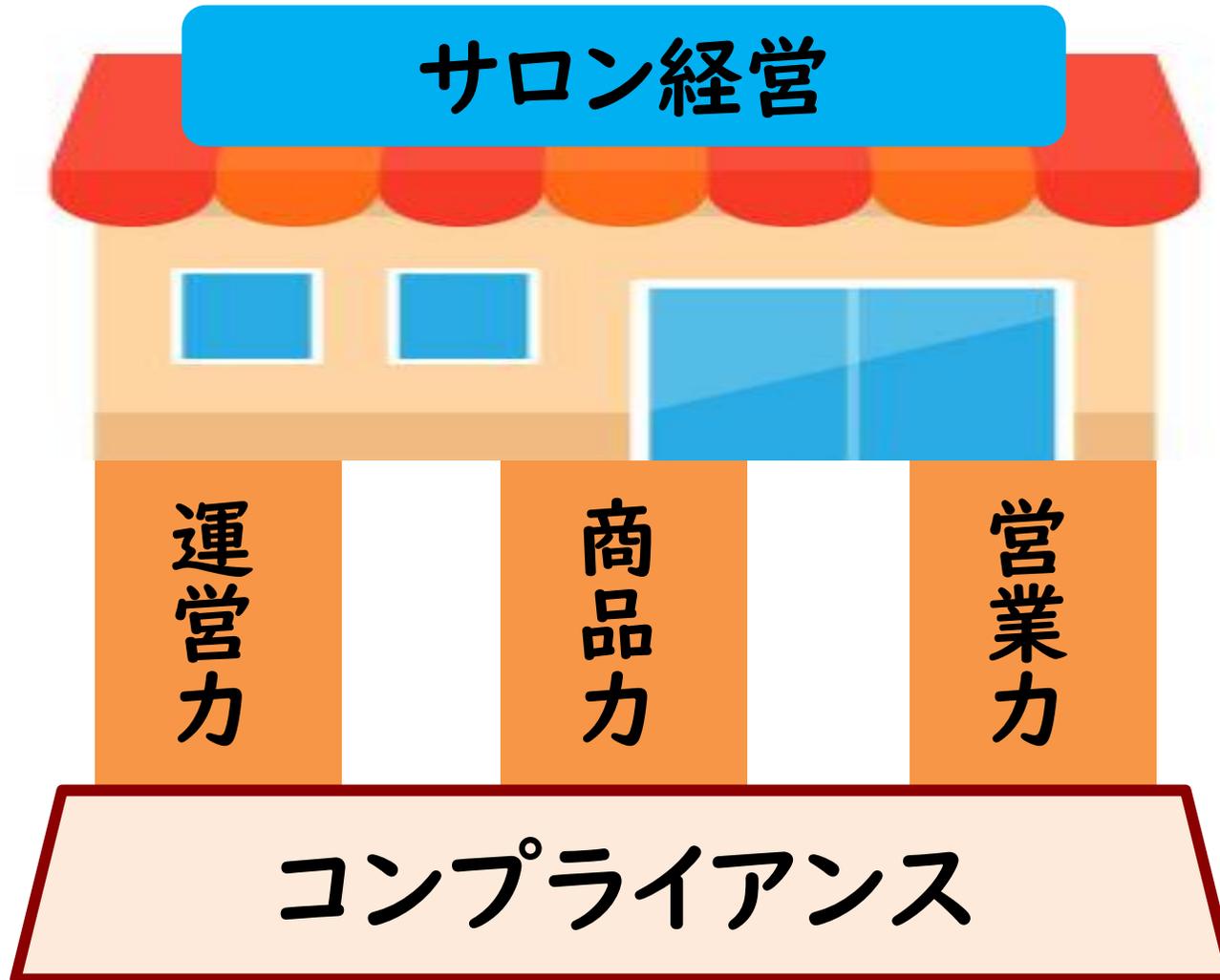






サロン経営には運営力と商品力の両輪が必要

◆ 経営の土台と3本の柱 ◆



◆ 技術者の落とし穴 ◆



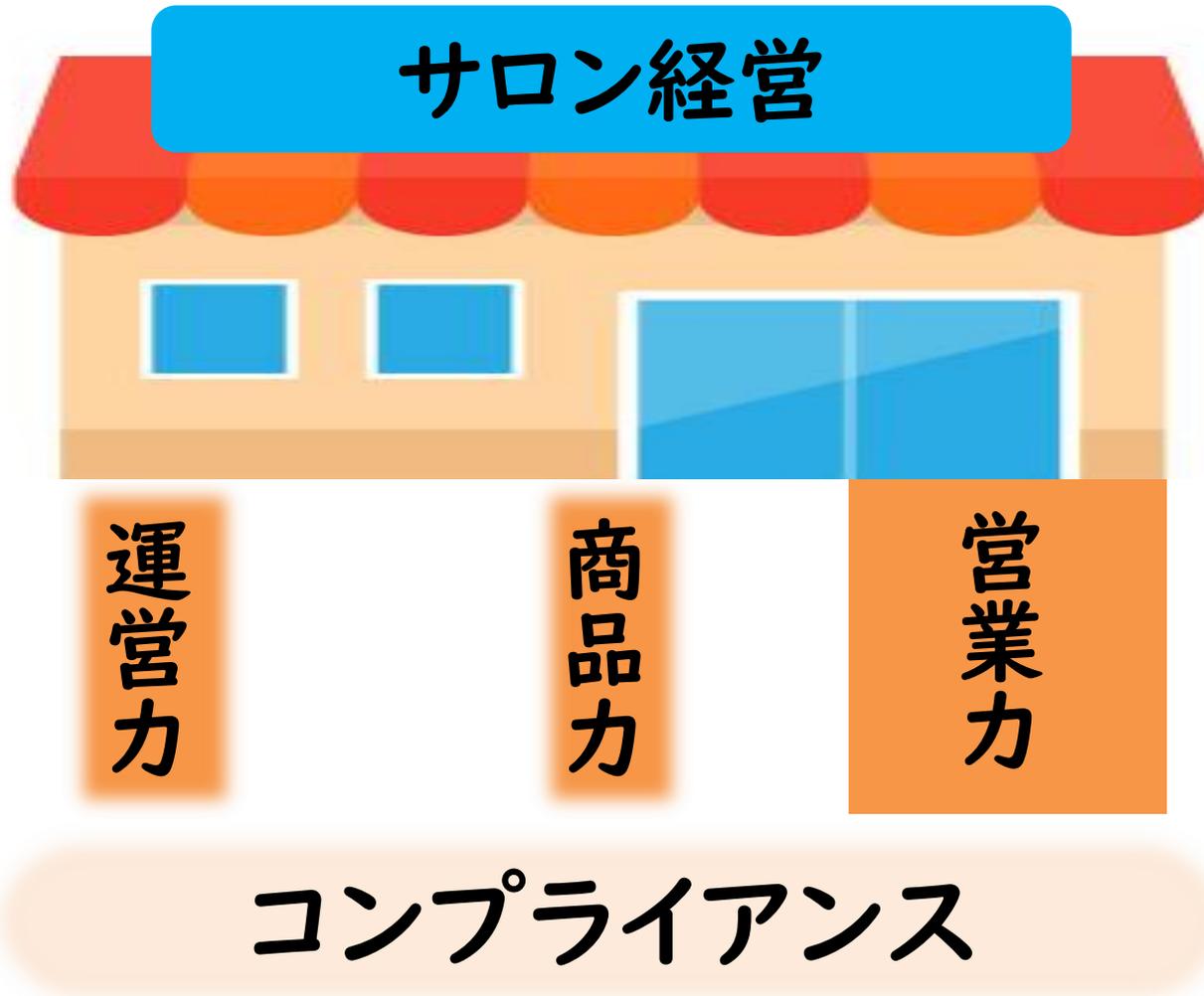
サロン経営

商品力

営業力

コンプライアンス

◆ 異業種からの参入事業者の落とし穴 ◆



同じ、サロンの経営者と言っても、 ひとりひとりの能力や経験は異なります

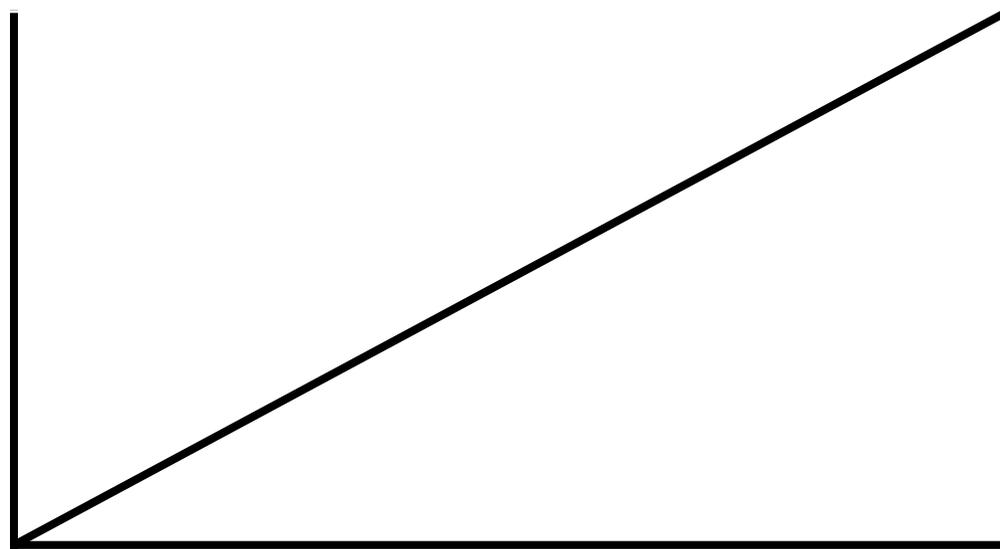
- ◇ 事業として、異業種から新規参入
- ◇ エステティックサロン運営企業で運営側を経験
- ◇ エステティシャンとして経験
- ◇ エステティシャン養成校を卒業
- ◇ 化粧品販売のキャリアから
- ◇ 理・美容室、鍼灸・接骨院内のエステティックメニュー
- ◇ 化粧品メーカーや機器メーカーの短期教育を受けて
- ◇ 趣味のアロマセラピーなどをきっかけに



同じ、サロンの経営者と言っても、 育った環境やキャリアは異なります



スキル



0 10 20 30 40 50

経営歴



経営の基本を
理解せずに
テクニックだけ
真似ても
上手くいかない



2. サロン経営、上手くいっている人が実践している〇〇とは？

1. サロン経営に必要な市場調査

- ◆ メーカーやディーラーの製品情報に対して、エステティシャンとしての正しい知識に基づいて、根拠を適切に質問することができる
- ◆ お客様からの正直な声の収集を活用している
- ◆ 質の高いサービス業のリサーチをしている
- ◆ 公的機関や調査会社のデータを活用している



レベルや規模が大きくなるにつれて
ルールは同じでもジャッジは厳しくなる

スポーツマンシップ



アマ
チュア

学生
公式戦

プロ
公式戦

プロ
世界戦

趣味

審判
資格

審判
資格

審判
国際資格

◆ 技術者と経営者の役割りの違い ◆

戦略

スポーツマンシップ
《安心・安全な接客力・技術力》

戦いに勝つための
戦術を組み立てる
《お客様の求める結果を出すための
コースの組み立て》

対戦相手を分析する
自分の担当の《お客様》

技術者
選手

戦術

自分の能力を高める

チームプレーの質を高める
《技術力・化粧品・機器の選択》

知識・技術力を習得する

◆ 技術者と経営者の役割りの違い ◆

戦略

スポーツマンシップ
《信頼度を高めるブランディング》

戦いに勝つための
戦術を組み立てる
《経営指針：目的地を決める
経営計画・資金計画を立てる》

対戦環境を分析する
市場調査や競合他社の分析

経営者

事業責任者として
社会への責任

戦術

スタッフの能力を高める

チームプレーの質を高める
《スタッフの技術力・化粧品・機器の選択》

目的地を決める / 計画を立てる

クリティカルシンキング

物事に対し

「これは本当に正しいのか?」「他に方法はないのか?」
と疑いながら考えるのが特徴

- 👉 メーカーさんが言っていることだから大丈夫だろう
- 👉 税理士さんが言っていることだから大丈夫だろう



他者の発言に対して、
サロン経営者（事業責任者）としての正しい知識を
持つことで、適切な疑問を持ち、質問ができるようになる

お客様からの正直な声の収集（アンケート） を活用している



広告表示

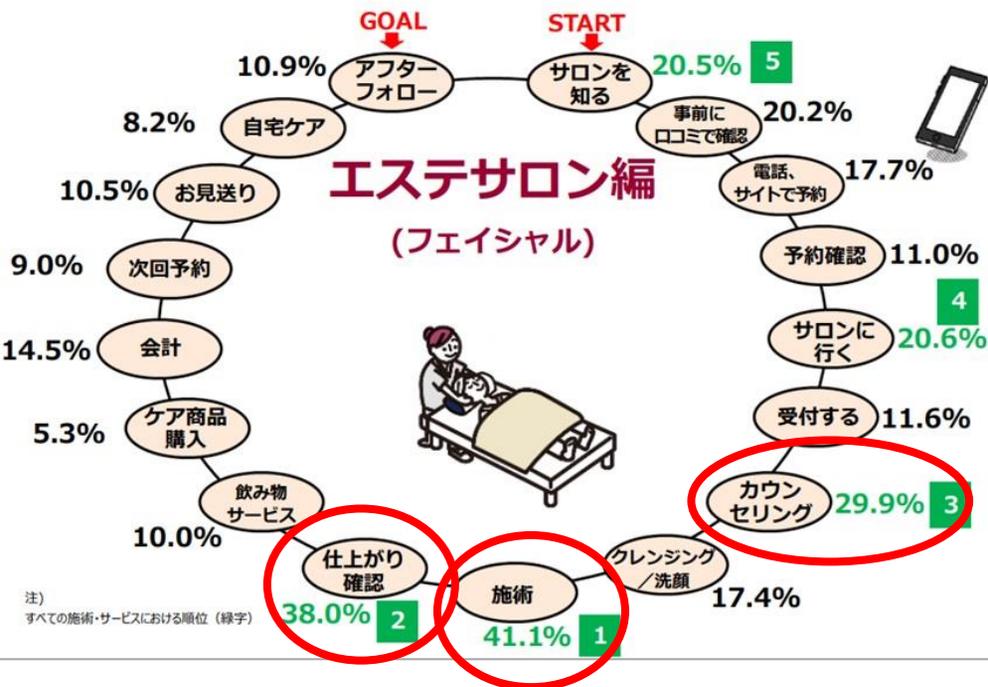
オペレーション



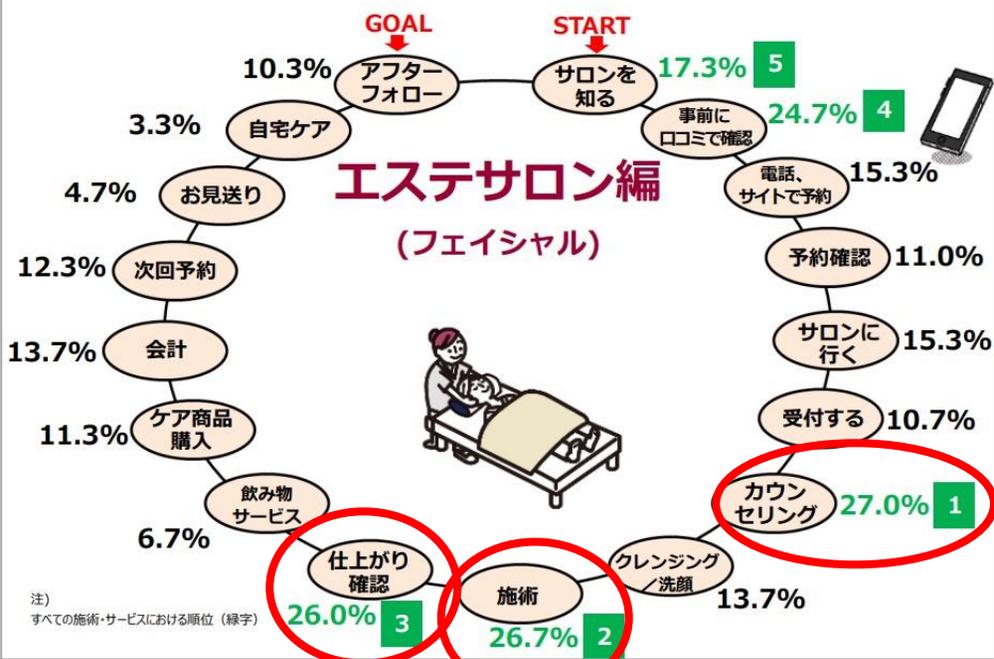
口コミ

どのタイミングの失客率が高いのか数字で分析する

A MOTサイクル“リピート”の瞬間



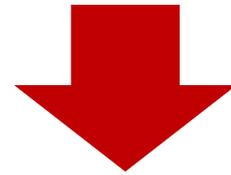
A MOTサイクル“サロンを変えたい”と思う瞬間



出典:ホットペッパービューティーアカデミー
「MOTサイクル調査」(2023/7月)20~59歳女性 (n=1,000) ※複数回答

お客様は総合評価

広告
内容



アフター
フォロー

サロンの
雰囲気

接客
カウンセリング力

技術力
結果

メニュー

立地

価格
明瞭会計

人間性

3. サロン経営に《あなたの強み》を活かすポイントとは？

1. 自分の強みや価値観を成文化する

- ◆ 統計学や適正適職テストなどを利用し、客観的に自己分析を行なう
- ◆ 自分の価値観を成文化する

2. 自分の強みや価値観を集客に活かす

- ◆ 類は友を呼ぶ法則



◆ 自己分析方法 ◆

生年月日からの統計学

- ◆ 算命学
- ◆ 四柱推命
- ◆ 六星占術
- ◆ 動物占い
- ◆ 星座占い etc

性格やその時の考え方から分析する

- ◆ 交流分析
- ◆ コーチング
- ◆ エニアグラム
- ◆ ジョハリの窓
- ◆ 四魂の窓 etc

適正適職テスト



客観的データから自己認識をし、自分の強みを成文化する

自分の強みや価値観を集客に活かす

《 類は友を呼ぶ法則 》

ひとは、3つの共通項があると反応すると言われています

- ◆ 20代後半、部活で日焼け、毛穴が気になる
- ◆ 30代後半、子育てに忙しい、フェイスラインのゆるみ

あなたの強みや価値観とサロンメニューを組み合わせた
キャッチコピーや文章を書くことで、あなたの価値観に似た
お客様が反応して、来店される可能性が高くなります



4. メニュー価格の決め方

5. 確定申告、あなたはどちらにするべき？

1. サロン経営に必要なお金の知識

- ◆ 原価計算からのメニュー価格の決め方
- ◆ サロンの売上と利益

2. 税金って？ 確定申告とは？

- ◆ あなたはどこを目指していますか？



サロン経営に必要なお金の知識

◆ 2つのお金の管理 ◆



【会計業務】 ➡ 過去のお金の出入りを記録する
売上・仕入れ・経費など

【財務業務】 ➡ 未来のお金の出入りを計画する
前受金管理
今後のサロンのためのお金の管理
資金調達・補助金、助成金

サロン経営に必要なお金の知識

◆ サロン経営における3つのお金の専門家 ◆

【税理士】 → 過去のお金の記録係

【金融機関】 → お金の供給係

【補助金コンサル】 → お金の調達係

外部の専門家は、あなたのサロンを経営してくれる訳ではありません。あなた自身がサロン経営におけるお金の流れの知識を習得して、専門家を使いこなせるようになることが大切です。

サロン経営に必要なお金の知識

◆ サロン売上の分配内訳 ◆

売 上												
原価	経 費 (販売費および一般管理費)								営 業 利 益			
原材料費・仕入費	人件費	消耗品費	水道・光熱・通信費	広告宣伝費	研究開発費	福利厚生費	機器・施設投資費	家賃	税金	借入金返済	配当	社内留保

◆ コース契約のお客様の契約金は前受け金（お客様からの預り金）であり、すべてが売上金ではありません。

売上金とは、施術の終了した金額、販売した商品の金額のことをいいます。

◆ サロンの売上と利益 ◆

◆ 売上と利益 ◆

売 上												
原価	経 費 (販売費及び一般管理費)							営業利益				
原材料費・仕入費	人件費	消耗品費	水道・光熱・通信費	広告宣伝費	研究開発費	福利厚生費	機器・施設費	家賃	所得税・住民税	借入金返済	配当	社内留保



純利益を上げるには



売上を増やす
経費を減らす

◆ サロンの売上と利益 ◆

◆ 収支計画作成のための基礎知識 ◆

《変動費》

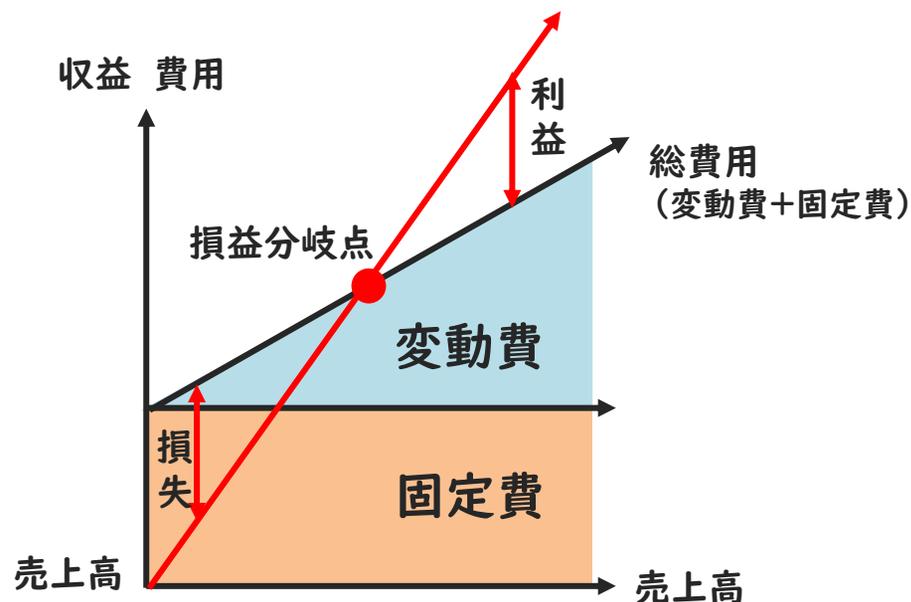
原材料費・仕入商品費 など

《固定費》

家賃・人件費・広告宣伝費 など

《損益分岐点》

損益分岐点売上高



確定申告とは

◆ 2種類の確定申告 ◆

【白色申告】

- シンプルな記帳方式の「単式簿記」で記帳することができる申告方式
- 複雑な帳簿や決算書を作成する必要がない
- 青色申告で認められている税金軽減のような特典はない

【青色申告】

- 日々の取引を正規の簿記の原則にしたがって記帳する「複式簿記」で記帳
- 確定申告のときに青色申告決算書（貸借対照表と損益計算書など）を添付して、申告期限までに提出する
- 所得税の青色申告特別控除には10万円、55万円、65万円の3つの種類がある中でも、**最大10万円の特別控除は、複式簿記ではなく簡易帳簿でよいなど適用要件を満たしやすいため、利用しやすい控除です**



事業の規模に合わせて
申告方法を選択しましょう

6. はじめての求人では理想の人材を採用する秘訣

1. 自分の目指す方向や価値観を成文化する

- ◆ あなたの目指す方向や価値観をお客様やスタッフに分かるように成文化する
- ◆ 類は友を呼ぶ法則

2. スタッフを募集する前の準備

- ◆ スタッフに何をしたいのか



◆ 目的やゴールを明確にする ◆

- ・社会情勢
- ・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

どこに行きたいの？

ヨーロッパ
に行く

いくら？

いつ？

誰と？

何のため？

誰が？

募集が上手くいかないとき

- ・行き当たりばったり
- ・中途半端な誰かの真似
- ・目的やゴールが定まっていない

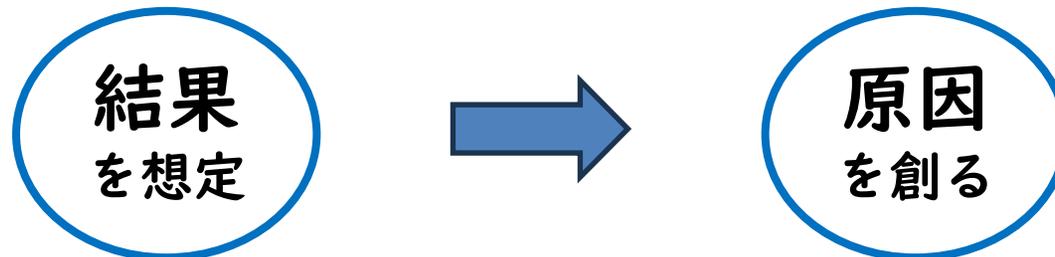


美容系サロンの独立開業後1年以上の継続率は
一般企業の平均が70%なのに対して
美容系サロンは30%~40%

**エステティックサロンにおいては10%前後
10年後の継続率は5%**といわれています。

売上は、技術力が高ければ上がる？

集客と売上は、計画的に創っていくもの



本日のテーマ

10年後も成長をし続けている
サロンの経営者は何をしているのでしょうか。

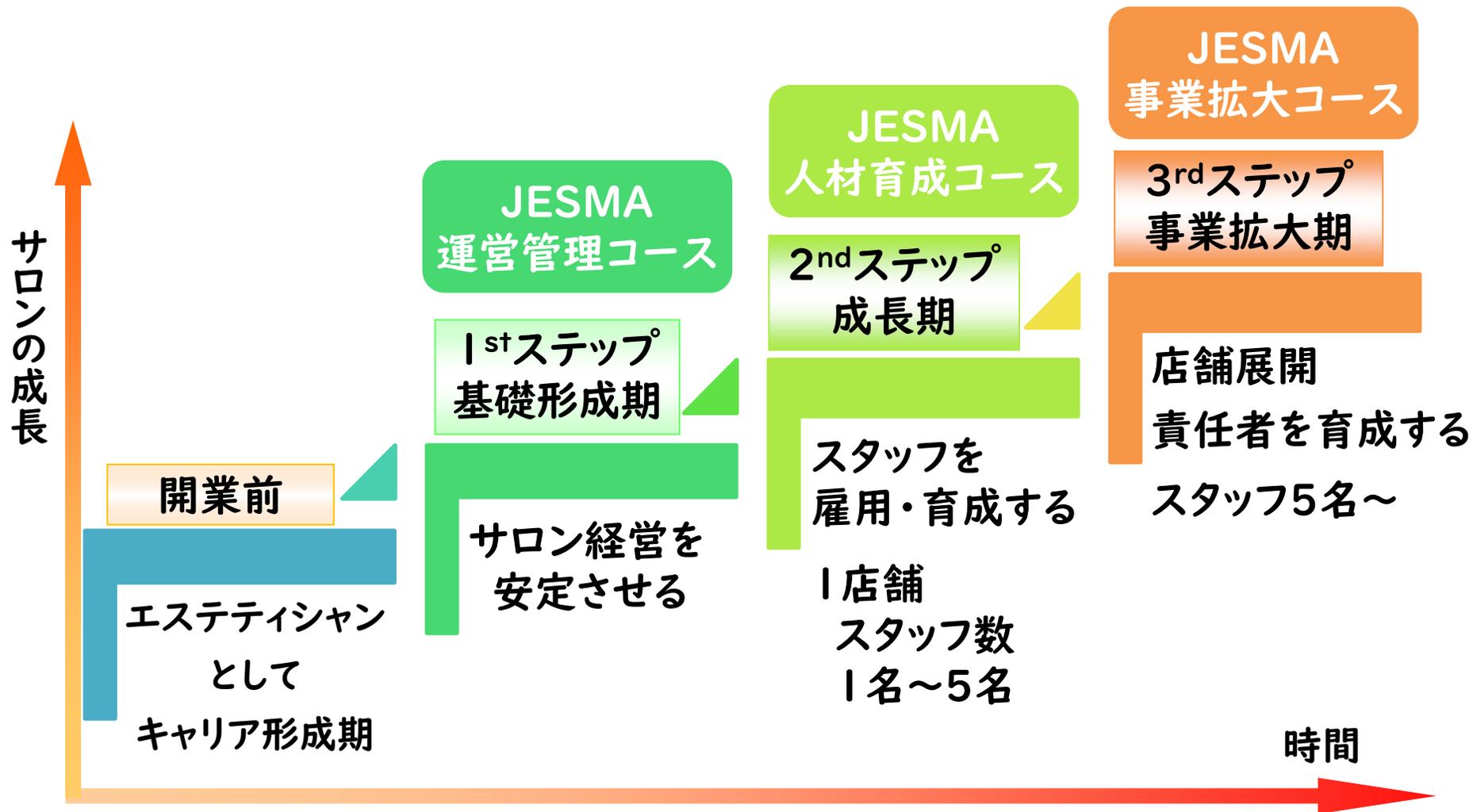
経営を学び、実践し続けている



JESMA
日本エステティックサロン
経営学院
カリキュラムのご案内



《 サロンの成長ステップ 》



JESMA 最大の強み!

300店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





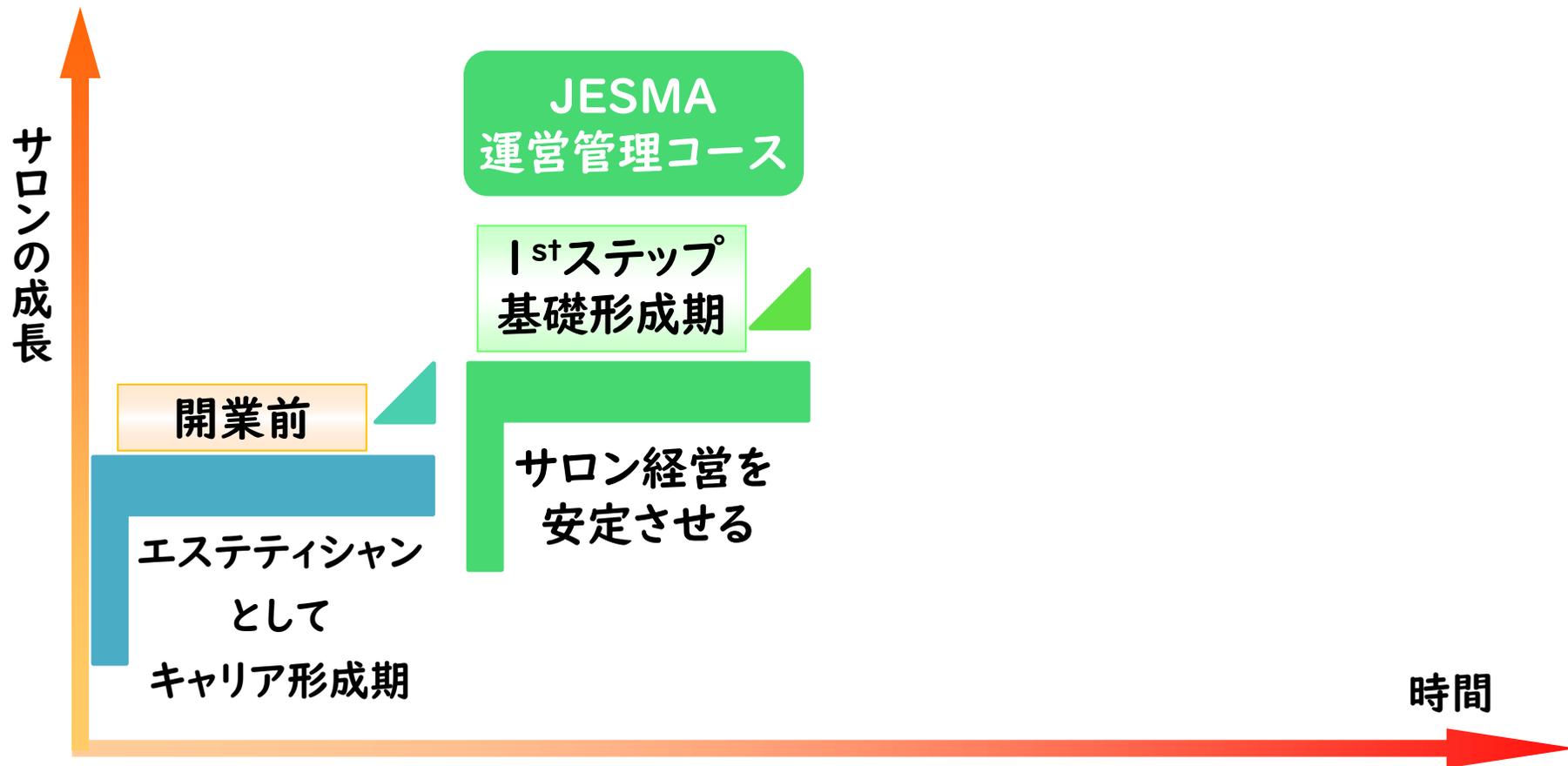
日本エステティックサロン経営学院

JESMA

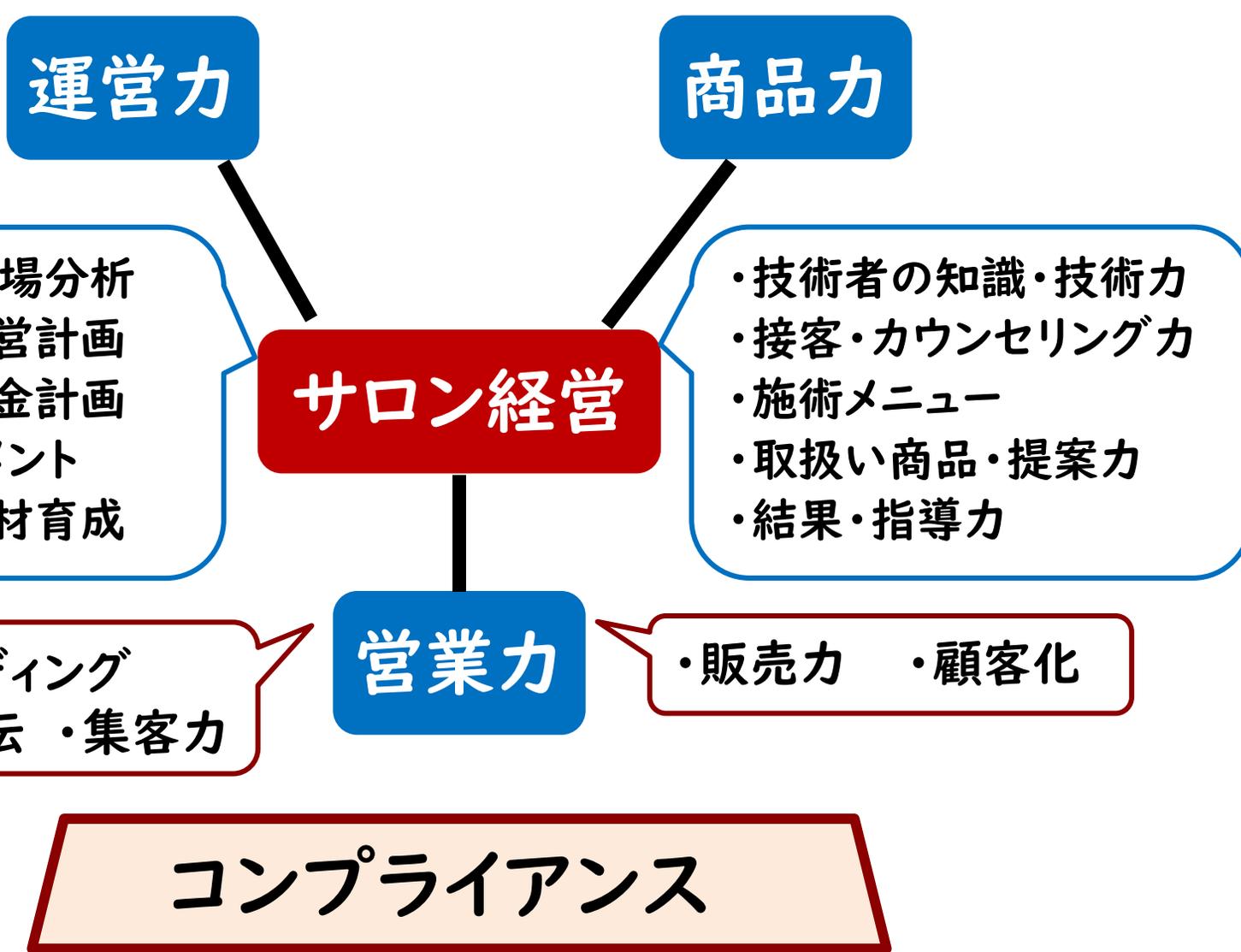
エステティックサロン / 美容脱毛サロン 運営管理コース



《 サロンの成長ステップ 》



《 運営管理コース 》



《 自分を活かすために必要なサロン経営の基礎知識 》

◆ 経済産業省 エステティックサロン認証制度 認証基準

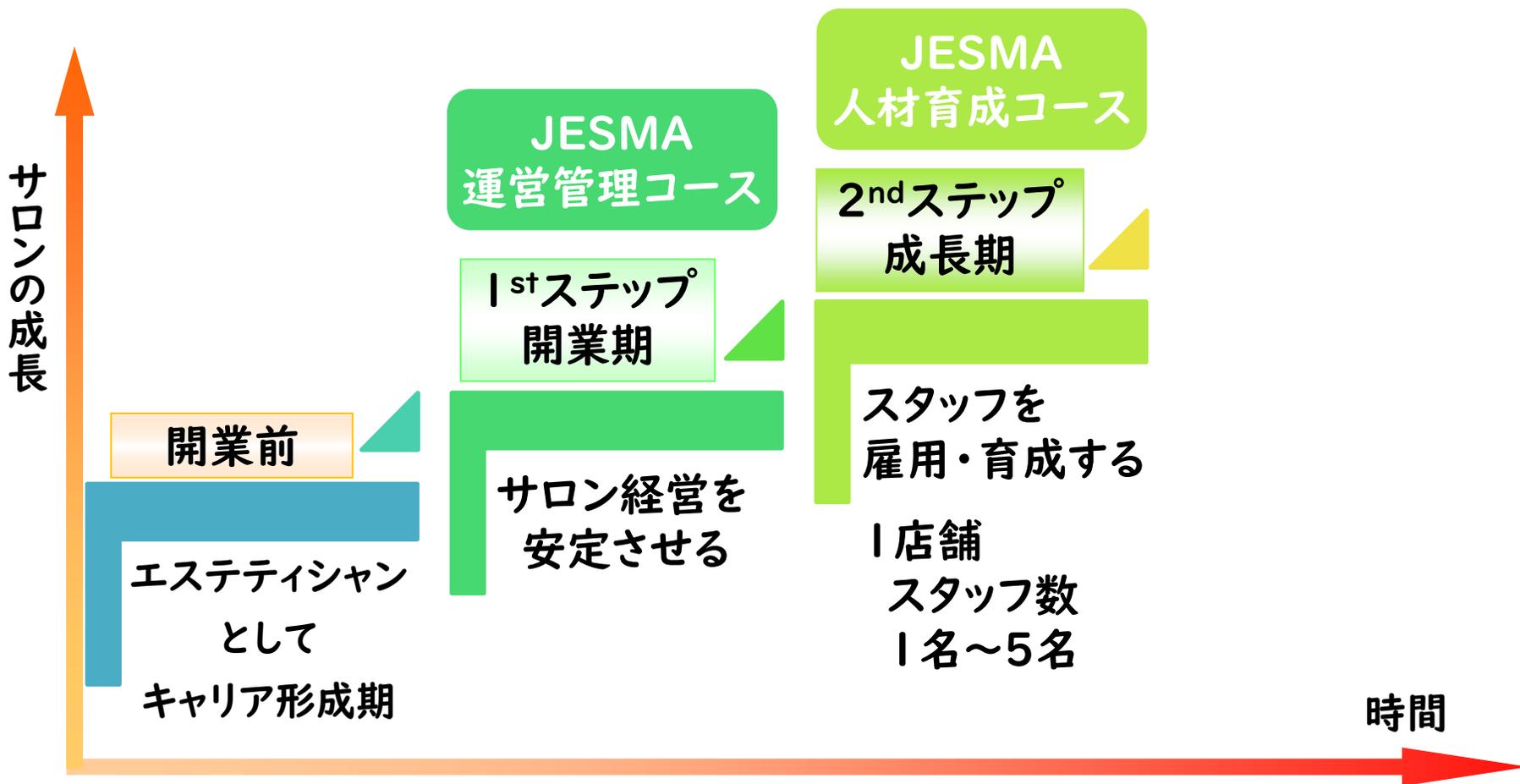
運営管理コース 《6ヶ月間》

<p>1 サロン経営のルール 原理原則</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エステティック概論 ・エステティックサロンのカテゴリー ・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 	<p>2 サロンのお金の基本 財務管理/資金計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>3 お客様のことを知ろう マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・コンセプトメイク ・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) 	<p>4 ゴールを決めよう 経営指針</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・競合分析(3C分析) ・PDCAサイクル 	<p>5 お客様を大切にしよう 営業/販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
--	---	---	---	---

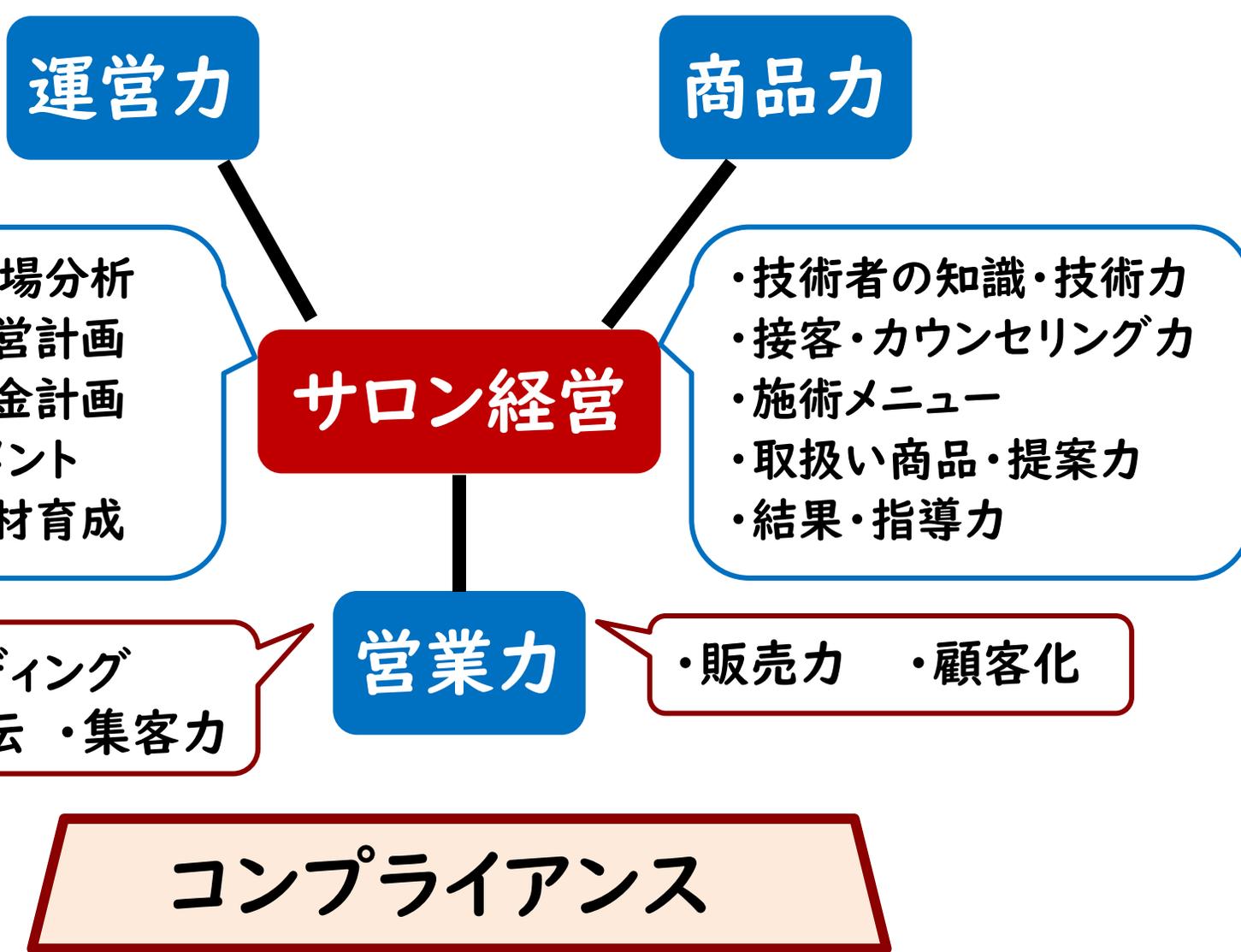
◆ 人材育成コース



《 サロンの成長ステップ 》



《 人材育成コース 》



《 望む人材を採用し、長く勤めてもらうための仕組化 》

◆ 厚生労働省 職業能力評価基準 (55_エステティック業)

人材育成コース 《6ヶ月間》

1 サロン業務のリスト化 /スタッフ雇用準備

- ・労働基準法
/雇用主の義務と権利
/従業員の義務と権利
- ・専門家(税理士・社労士)への依頼
/雇用契約書/給与計算
- ・自分の業務を細分化してリスト化する
/サロン業務チェックリスト作成
- ・人材要件確認表
- ・人材募集手続き
- ・応募者の面接
/適正適職テスト

2 衛生管理・機器管理 /チェックリスト作成

- ・エステティックにおける衛生管理基準&機器操作安全管理
/エステティシャン・エステティックサロンの衛生管理チェックリスト作成
/機器操作安全管理チェックリスト作成
- ・安全な施術をするために知っておこう!
「エステティシャンの健康被害」
- ・在庫管理

3 指導者としての 知識力を高める

- ・予防医学としてのエステティック
- ・皮膚理論/皮膚反射
- ・大脳生理学/五官と五感
/ホメオスタシス
- ・神経系と経絡(西洋医学的視点と東洋医学的視点)
- ・心と身体の関係/精神身体(サイコソマティック)療法
- ・4大幸せホルモン/ストレスケア

4 リーダーに求められる 指導力

- ・リーダーとしての心構え
- ・相手を知り、自分を知る
/適性検査/自己分析
ツールの活用
- ・従業員を育成するスキル
学びの段階によって使い分けるテクニック
/ティーチング/トレーニング/コーチング/カウンセリング/コンサルティング
/チームビルディング
- ・目的とゴール設定
- ・明確な指示の出し方
- ・ブレインストーミング

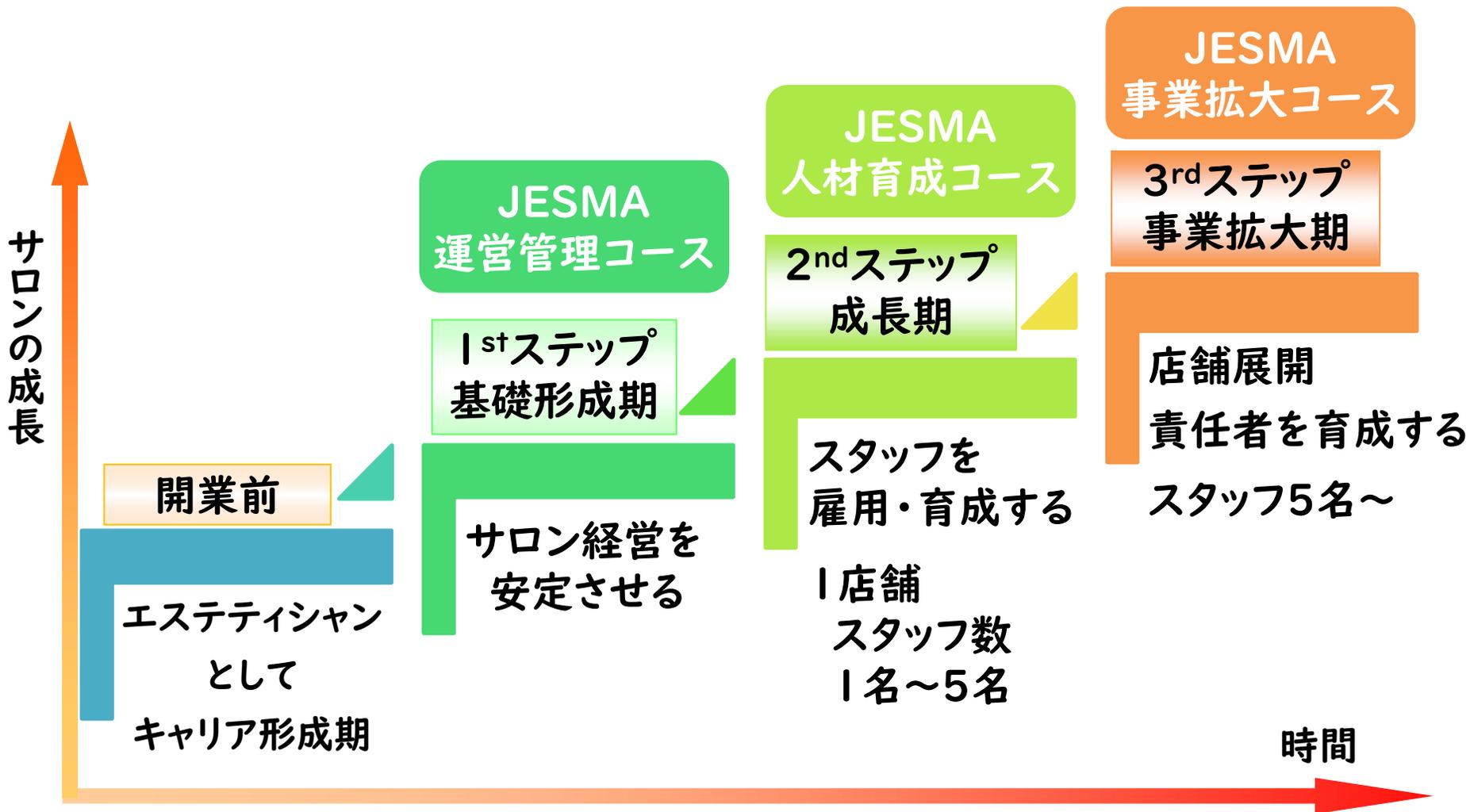
5 人材育成の仕組み /マニュアル作成

- ・接客/技術マニュアル作成
- ・メニュー&取扱商品の
一覧表作成
- ・各メニュー工程表マニュアル作成
/各メニュー原価計算
/工程表の各項目をイラスト化
- ・デビュー前チェックリスト作成
/メニュー・商品テスト
/知識力確認テスト
/技術力確認テスト

◆ 事業拡大コース



《 サロンの成長ステップ 》



《 サロンルールづくりの仕組み化・見える化 》

◆ 厚生労働省 職業能力評価基準（55_エステティック業）

事業拡大コース 《12ヶ月間》

1 経営指針 /事業計画書作成	2 国の基準 /サロンルール作成	3 リーダーに求められる コミュニケーションスキル	4 スタッフのキャリア形成 /評価の基準作成	5 自立型人材育成 /責任者養成
<ul style="list-style-type: none"> ・経営理念とビジョン ・行動指針 ・中長期経営計画 ・年間経営計画 ・資金計画 /財務管理 ・出店準備 /エリアリサーチ /競合他社分析 ・国の支援（補助金）を活用する ・金融機関から借入手続き 	<ul style="list-style-type: none"> ・国の基準 /経済産業省 社会人基礎力 ・エステティシャンとしての基準 /厚生労働省 エステティシャン職業 能力評価基準 ・サロンルール作成 /就業規則 	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション /ノンバーバル /アサーティブ /レジリエンス ・客観的思考 /クリティカル /ラテラル/ロジカル ・マネジメント /リーダーシップ /プレゼンテーション /ファシリテーション /リスク/メンタルヘル ・リテラシー /コンプライアンス /ハラスメント 	<ul style="list-style-type: none"> ・サロン運営OJTマニュアル作成 ・行動基準作成 /コンピテンシー /チェックリスト（日報） ・ランクアップ制度作成 ・人事評価制度作成 /評価基準 /資格手当 /インセンティブ /給与・賞与 ・表彰制度作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・自立型人材育成 /スタッフは自分の人生の経営者 ・仕事を通してQuality of Lifeの実践する考え方・物事の見方 ・責任者（店長）教育 /課題解決/職場活性化 /リーダーシップ/OJT 能力/チームワーク/仕事の与え方/指導の仕方/運営管理/労務管理 /部下の評価/企画力、実践力/目標達成力など

◆ コース概要



スタンダードコース

- 動画講座 10時間相当
- グループ学習/月2回以上
- 実践! サークル活動
- メール相談
- 期間延長制度有り(有料)
- 卒業生グループ 参加無料

プレミアムコース

- 動画講座 10時間相当
- グループ学習/月2回以上
- 個別相談/月1回(30分)
- 実践! サークル活動
- メール相談
- 期間延長制度有り(有料)
- 卒業生グループ 参加無料

在校中～卒業後のサポート体制

- ポッドキャスト番組&YouTubeチャンネル ゲスト出演
- 特別講師によるスキルアップセミナー（不定期）
- 受講生同士の交流
- 集客用チラシ・広告作成サポート（別途有償）
- Webサイト作成・Web広告出稿サポート（別途有償）
- 補助金・助成金申請サポート（別途有償）
- 卒業生コミュニティ 卒業後もサロン運営を継続サポート
- 卒業生コミュニティ 参加者 動画視聴期間 無制限

◆ コース料金



《 コース 概要 》

プログラム	JESMA 運営管理コース		JESMA 人材育成コース		JESMA 事業拡大コース	
受講期間	6ヶ月		6ヶ月		12ヶ月	
コース	ベーシック	プレミアム	ベーシック	プレミアム	ベーシック	プレミアム
価格 (税込)	330,000	396,000	330,000	396,000	660,000	792,000
参考価格	通常コンサル or 研修料金 1ヶ月2時間 15万円～ 6ヶ月 90万円相当 12ヶ月 180万円相当					
期間延長 価格	11,000円/月					

《 同時申込価格 》

プログラム	JESMA 運営管理コース		JESMA 人材育成コース		JESMA 事業拡大コース	
同時申込	6ヶ月		12ヶ月		24ヶ月	
コース	ベーシック	プレミアム	ベーシック	プレミアム	ベーシック	プレミアム
通常価格 (税込)	330,000	396,000	660,000	792,000	1,320,000	1,584,000
割引率			10%OFF		20%OFF	
銀行振込 一括払い	330,000	396,000	594,000	712,800	1,056,000	1,267,200
銀行振込 3回払い (手数料3%)	113,300 ×3回	135,960 ×3回	203,940 ×3回	244,728 ×3回	362,560 ×3回	435,072 ×3回
カード一括払 い(手数料4%)	343,200	411,840	617,760	741,312	1,098,240	1,317,888
カード3回払 い(手数料5%)	115,500 ×3回	138,600 ×3回	207,900 ×3回	249,480 ×3回	369,600 ×3回	443,520 ×3回

無料個別相談(30分)

受講をご希望、または事前に相談したい方は、
以下のURLもしくはQRコードより
無料個別相談にお申し込みください。

https://timerex.net/s/you.plan.do.hisho_6244/ee1f8b54



learn management



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/> 