

learn management



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

カリキュラム概要のご案内

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

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



- 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

JESMA Advisor



藤井 峯子

株式会社ベネレ 顧問

エステティックサロン ラピスクーナ
エグゼクティブプロデューサー

イルミア・アカデミービューティスクール 学院長

一般社団法人 日本エステティック協会 名誉本部講師



郷 和子

一般社団法人 日本美容電気脱毛協会理事

一般社団法人 日本エステティック協会 副理事長を歴任

エステティックサロン バービー 代表



金井まゆみ

一般社団法人 日本美容電気脱毛協会理事

LyconJapan株式会社 エデュケーションマネジャー

オーストラリア政府認定マニキュアリスト

オーストラリア政府認定CIDESCOビューティーセラピスト



松本 文恵

一般社団法人 日本全身美容学院 講師

国家資格 キャリアコンサルタント



JESMA カリキュラムの特徴



JESMA カリキュラムの特徴

□ JESMAのカリキュラムは、誰かひとりの成功体験ではありません。

エステティック業界の歴史の中で構築されてきた、数々の「成功例」と「失敗例」から体系化されてきた、エステティックサロン経営の基本を習得することができます。

◆ 経済産業省 エステティックサロン認証制度 認証基準

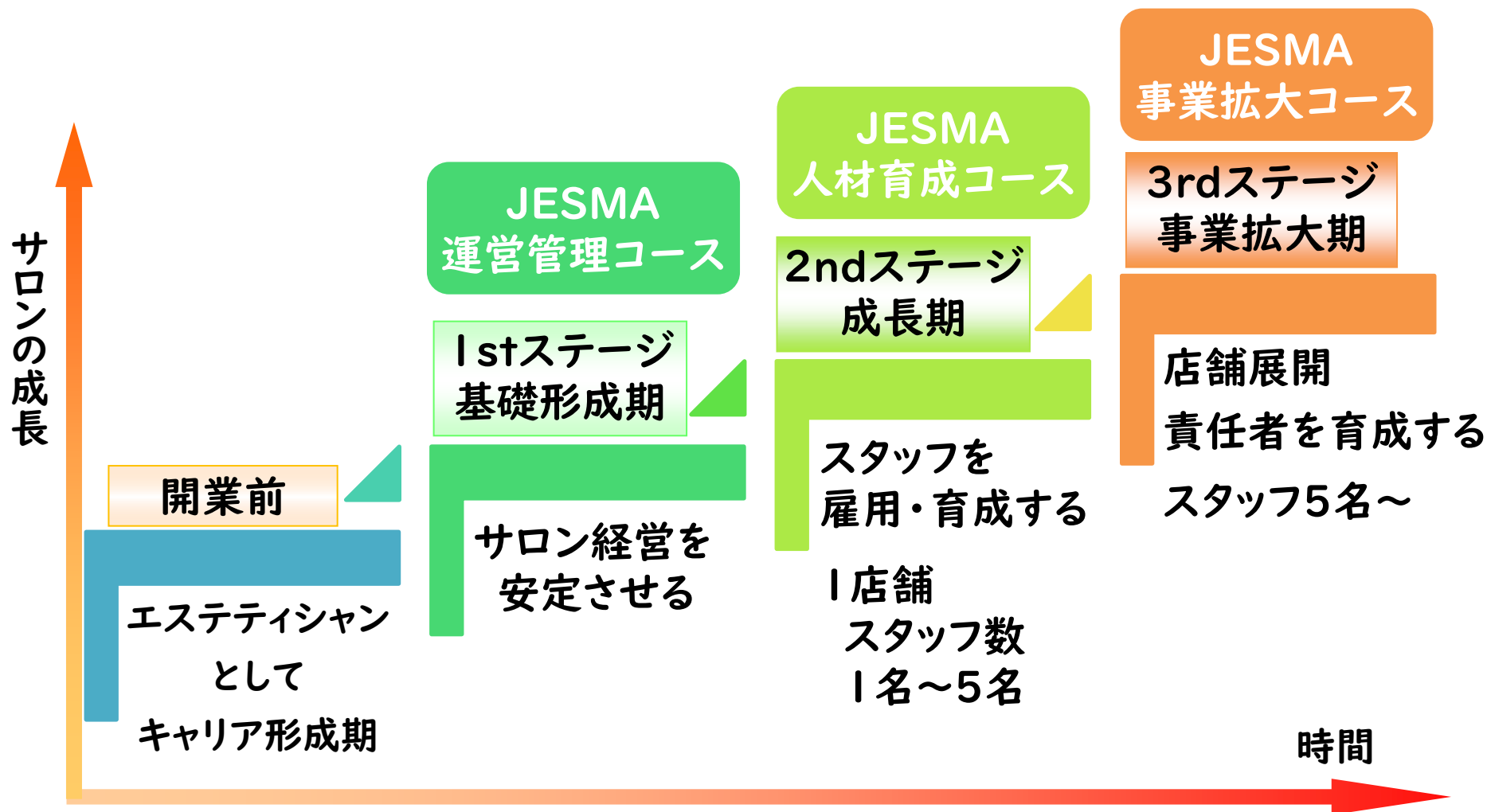
◆ 厚生労働省 職業能力評価基準（55_エステティック業）

□ JESMAの講師陣は、長期にわたりエステティシャン教育に取り組んでいる、教育のプロです。

一般的には難しく感じられる経営の専門用語を、サロンの実態に沿ってわかりやすく解説します。

1. 経営に関する苦手意識が払しょくされ、成果につながるようになります。
2. 経営の基本を習得した上で、ひとりひとりの魅力や個性を引き出し、その人らしいサロン経営をサポートします。

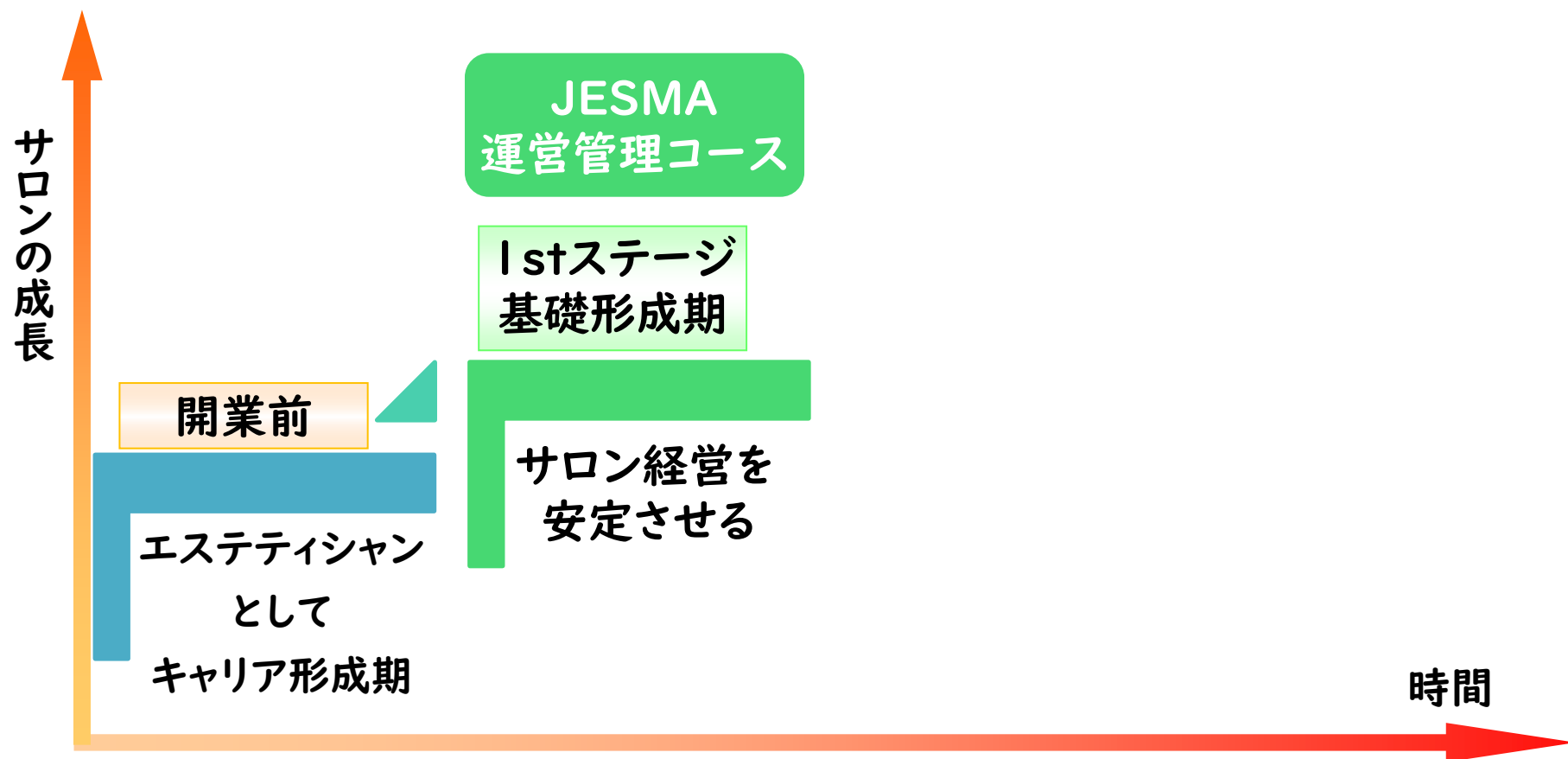
《 サロンの成長ステップ 》



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 》

運営力

- ・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

商品力

- ・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

営業力

- ・ブランディング
- ・広告宣伝・集客力

- ・販売力
- ・顧客化

コンプライアンス

《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

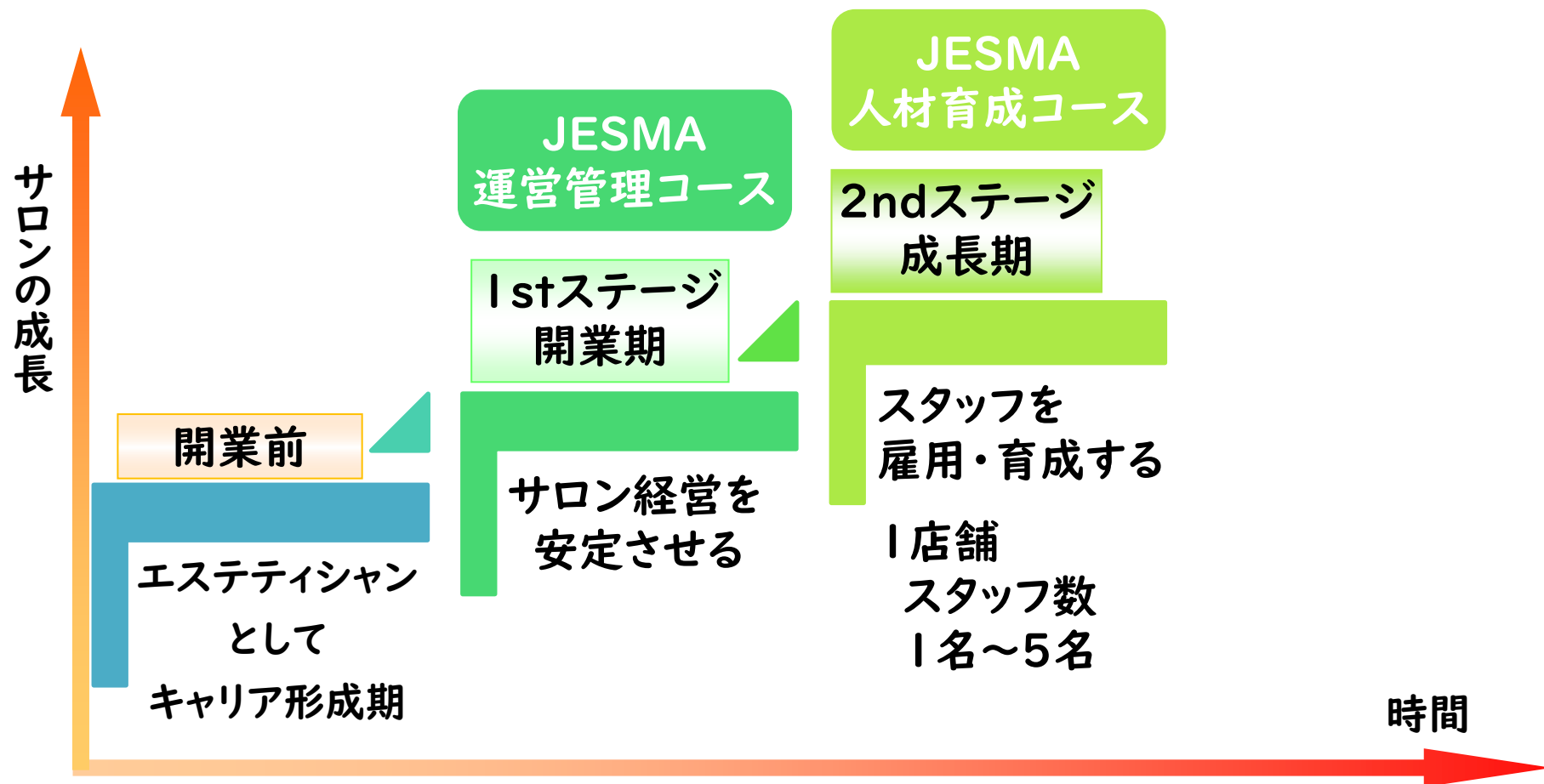
運営管理コース 《6ヶ月間》

1 サロン経営のルール 原理原則 ・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 ・衛生管理基準 ・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」など	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 /マンアワー計算 ・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/コース契約 /前受金管理 ・帳簿管理/確定申告 ・年間資金計画 ・助成金・補助金を活用する	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 ・コンセプトメイク ・競合分析 ・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 / MOTサイクル /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 ・競合分析(3C分析) ・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 ・ロコミの大衆心理 ・接客・販売話法 ・ホームケア商品販売 /アップセル/クロスセル /単価アップ ・リピーターから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 》

運営力

- ・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

商品力

- ・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

サロン経営

営業力

- ・ブランディング
- ・広告宣伝
- ・集客力

- ・販売力
- ・顧客化

コンプライアンス

《 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）

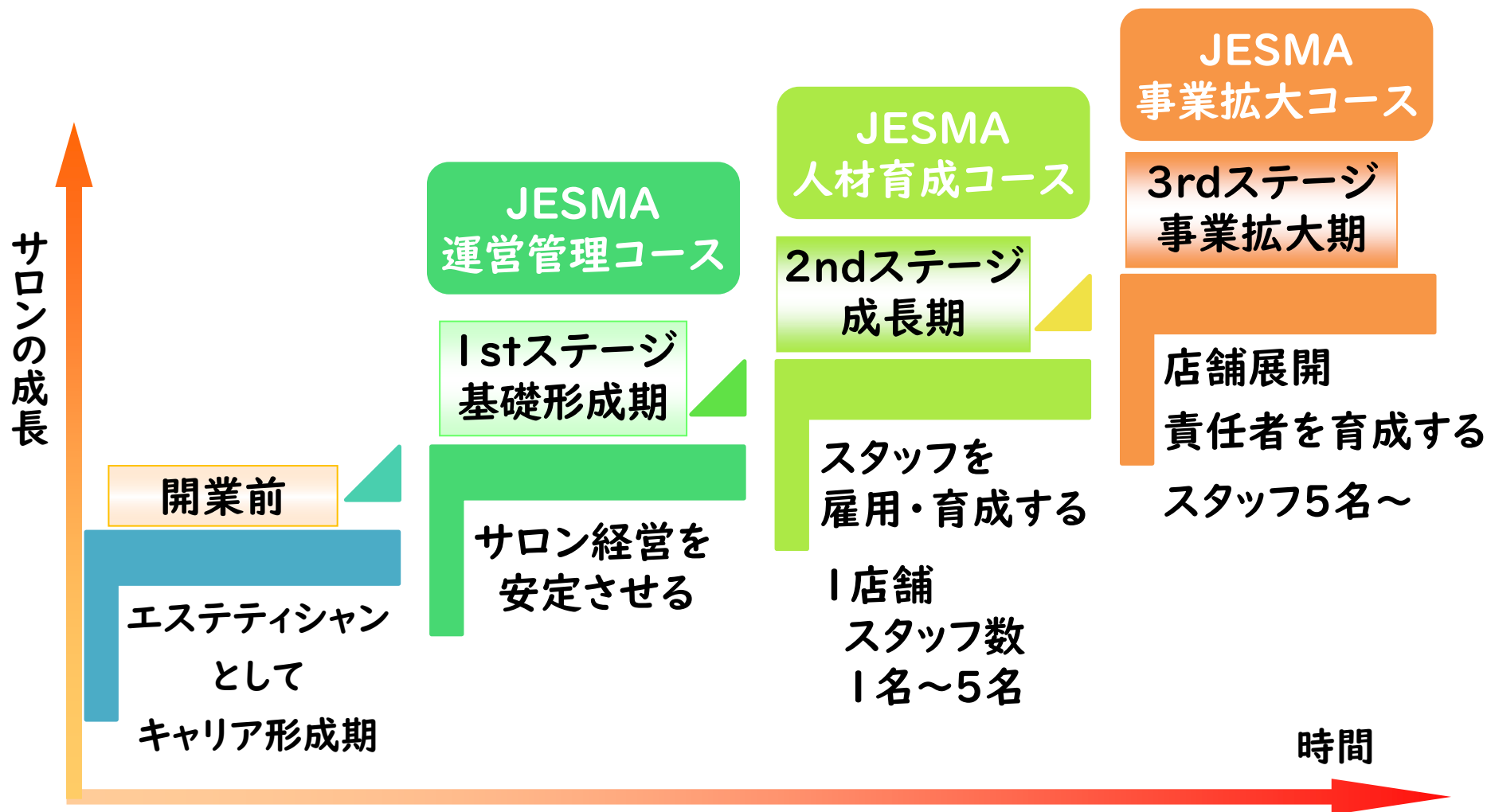
人材育成コース 《6ヶ月間》

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/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
・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	・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	・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	・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	・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

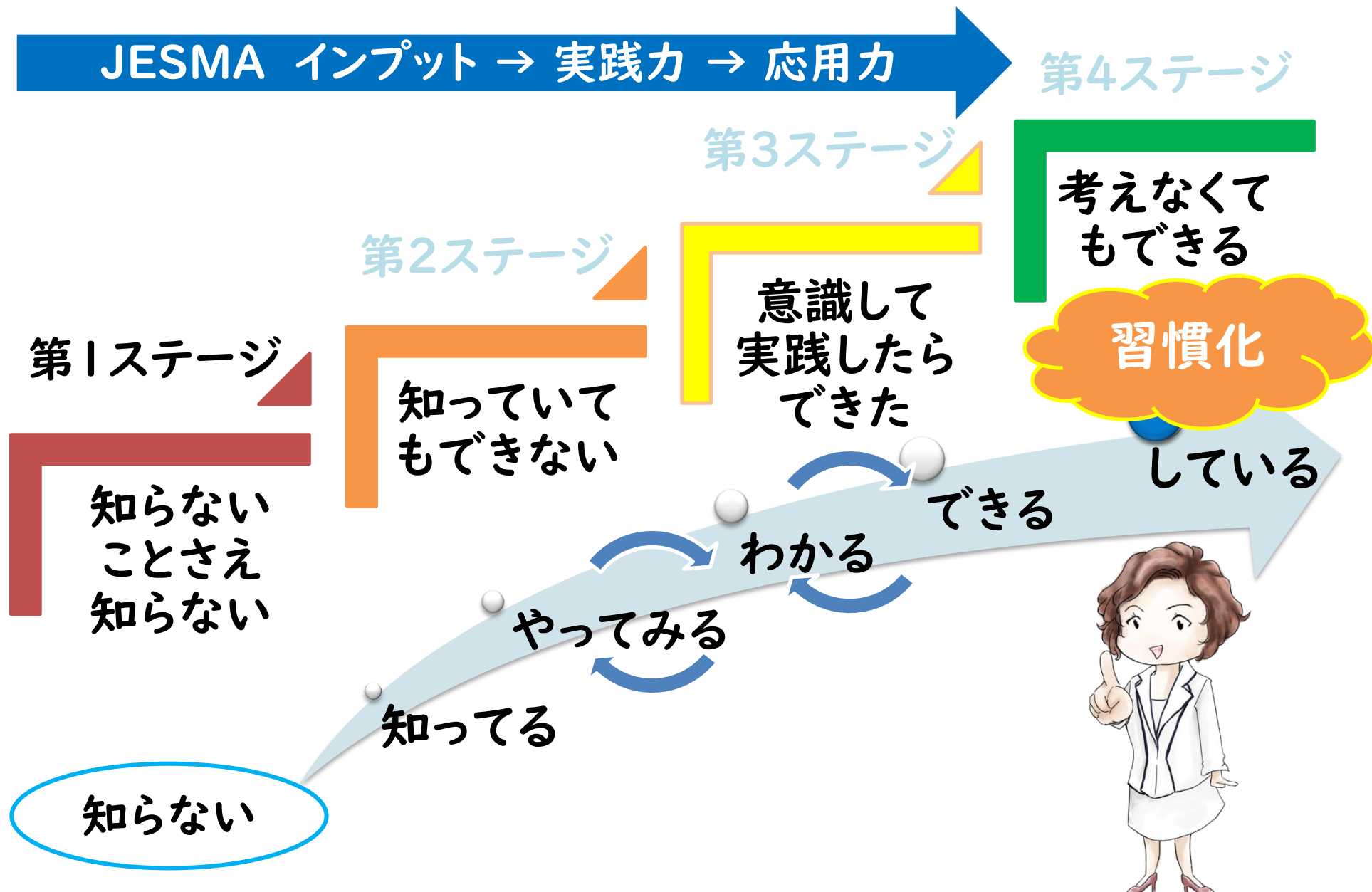
◆ コース概要



《 全カリキュラム共通システム 》

- ☐ 動画講座 10時間相当
- ☐ 実践! グループ学習/月2回以上
- ☐ 個別相談/月1回(60分)
- ☐ 実践! サークル活動
- ☐ メール相談
- ☐ 期間延長制度有り(有料)
- ☐ 卒業生コミュニティ(無料)

《 学びを習得する4つのステージ 》



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）
- ☐ エステティックサロン認証 取得サポート（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 》

ステージ	ステージ I	ステージ II	ステージ III
カリキュラム	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
価格 (税込)	396,000	396,000	792,000
参考価格	通常コンサル or 研修料金 2時間/月 15万円～45万円(店舗数による) 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 》

カリキュラム	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 受講期間	6ヶ月	12ヶ月	24ヶ月
通常価格 (税込)	396,000	792,000	1,584,000
割引率		10%OFF	20%OFF
銀行振込 カード 一括払い	396,000	712,800	1,267,200
銀行振込 カード 3回払い (手数料なし)	132,000 ×3回	237,600 ×3回	422,400 ×3回
信販 4回～36回 払い	4回～36回分割払いもご用意しています。 詳細は、別途ご相談ください。		

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/> 