

東京会場

2019年 **6月2日**(日)
(株)船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 [受付 12:30~]

大阪会場

2019年 **6月6日**(木)
(株)船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座内容

オープンたった2ヶ月で月商500万円を実現した整体参入の成功事例

- セミナー内容抜粋① 整骨院・美容ビジネスの次に整体院ビジネスを考えた理由とは?
- セミナー内容抜粋② 家賃の高い一等地への出店を考えた理由とは?



池田 秀一氏
株式会社くまのみ 代表取締役社長
年商約5億円、従業員数約70名で整骨院事業、整体院事業、エステサロン事業を運営している。2018年にオープンした「くまのみ整骨院」プロデュースの「Harisshu整体院」は、開業わずか2ヶ月で月商500万円を達成。ホットペッパービューティーを活用した集客×固定客化・リピート施策を駆使し、初年度6,000万円越見込み、営業利益率30%以上の高収益整体院モデルを作り上げている。

今だからこそ「整体」に参入すれば成功する秘訣

- セミナー内容抜粋① 人財不足の中、整骨院が成長を加速させるために必要な戦略
- セミナー内容抜粋② 実はから空きマーケット!集客できる立地とWEBマーケティング戦略とは?



米田 昌弘
株式会社 船井総合研究所 医療支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント
現在船井総研社内で、骨盤ダイエット美容事業の開業支援の実績を最も有するコンサルタント。「経営者の「夢」の実現こそが自分の使命」という強い信念のもと、メニュー作成から院内の店舗環境づくり、集患の実行支援、従業員マネジメントまで実現可能な提案と提案内容を実際に現場に落とし込むことで、全国の支援先の業績アップを手掛けている。治療院のコンサルティングにおいても、一人院長~多店舗院まで様々なクライアント企業を受け持っており、WEBマーケティングを中心とした自費導入や交通事故対応のスキーム構築で数多くの成功事例をもつ。

整体で月商500万円達成するビジネスモデル全解説

- セミナー内容抜粋① から空き市場の立地選定とWEBマーケティングの具体的手法
- セミナー内容抜粋② 高単価×高リピート率×ストックモデルの構築方法



村中 奨平
株式会社 船井総合研究所 医療支援部 ヘルスケアグループ
山口県の小さな家業を営む父の背中を見て育つ。前職は税理士法人。中小零細企業の発展を強く望み、船井総研へ転職。現在は、治療院のマーケティング、マネジメント領域に専門特化し、守りと攻めの視点で地域一番店作りをサポートしている。

まとめ~企業成長を見据えた整体院ビジネスへの参入を~

- セミナー内容抜粋① 資格者も無資格者も働ける組織作りが求められてきた
- セミナー内容抜粋② 人財不足を追い風に変えて、組織成長をより加速させるために



浜崎 允彦
株式会社 船井総合研究所 医療支援部 ヘルスケアグループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント
200社近くの会員企業を有する整骨院 経営イノベーション研究会の主任を務める。年商1,000万円前後から年商10億円規模の整骨院(企業)まで幅広くコンサルティング実績を持つ。治療院・リラクゼーション業界などの新規美容参入の成功実績を数多く有している。2018年から治療院コンサルティンググループのグループマネージャー(責任者)に就任。

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/043802>

船井総研 整体セミナー

検索



資格者不足・合格率低下も
追い風に変えよ!

たった/
2ヶ月で月商500万円達成!

整体院 立ち上げ

~無資格者の受け皿を広げ、体のお悩みを抱える方を数多く救う~

初年度 年商 **5,000万円**
営業利益率 **30%モデル**

~整体院新規立ち上げセミナー2019~

- 準備 —— 立ち上げ準備 **2ヶ月**
- 高生産性 - 生産性 **100万円以上/人**
- 集客力 —— 好立地×WEB集客で新規 **100名**
- 強み —— 国家資格不要で人財確保が容易
- 特徴 —— 高単価×高リピート率の会員制モデル

ゲスト紹介

株式会社 くまのみ 代表取締役社長
池田 秀一氏

年商約5億円、従業員数約70名で整骨院事業、整体院事業、エステサロン事業を運営している。2018年にオープンした「くまのみ整骨院」プロデュースの「Harisshu整体院」は、開業わずか3ヶ月で月商600万円を達成。ホットペッパービューティーを活用した集客×固定客化・リピート施策を駆使し、初年度6,000万円越見込み、営業利益率30%以上の高収益整体院モデルを作り上げている。

東京会場

2019年 **6月2日**(日)
(株)船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 [受付 12:30~]

大阪会場

2019年 **6月6日**(木)
(株)船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30 [受付 12:30~]

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

整体セミナー

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間対応

お問い合わせNo.S043802

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 後藤

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **043802**

2ヶ月で月商500万円達成！無資格者でも活躍できる整体院ビジネスのノウハウ全容を大公開！新規参入するなら今！



整骨院
経営者様から
よく聞く
お悩み

内定者が国家試験で
不合格となり
計画通りに
いかない

国家試験に
再チャレンジするも、
合格できない
スタッフを抱えている

国家資格者の
給与高騰に伴って
利益率が
下がってきている

保険制度での
売上確保が
難しくなって
きた

健康保険や自賠責
保険も使わない、
自費だけのビジネスに
チャレンジしたい

今こそ 整体院を出店すべき3つの理由

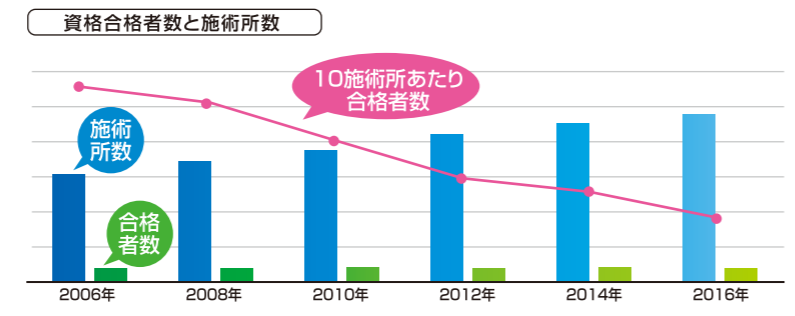
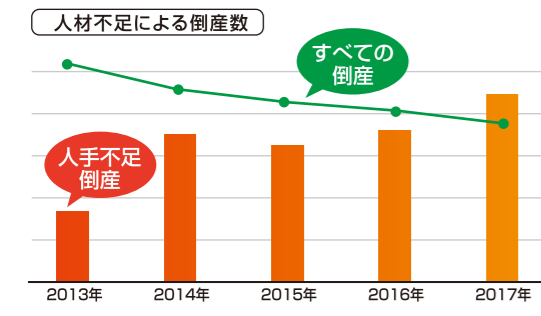
理由1 整体院だからこそできる新たな集患戦略

- Point 1 ホットペッパービューティーを活用したWEB集患
- Point 2 空中店舗(雑居ビルなどの2階以上)でも集患できる
- Point 3 チラシや看板をフル活用して集患できる



理由2 資格者採用に左右されない事業展開ができる

人財不足による倒産数は年々増加。人財不足は企業成長を鈍化させてしまう大きなリスク要因となる。国家資格者に限らない採用活動により、人材の確保、優秀な人材採用が可能となる。



理由3 早い店舗出店が可能!

保険請求と違い、現金商売の為キャッシュフローが回りやすい。また、物療やレセコン等を必要としないため初期投資額が少なく、かつ即時売上確保が可能のため、出店速度(業績アップ速度)を早められる。



高単価×高リピート率で高生産性! 船井総研が推奨する 高収益型整体院の4つのポイント!

- 高価格でも新規オンライン集患数50名以上!

通常の整体院モデル	推奨する整体院モデル
月間集患数が少なく、1人生産性100万円の実現が難しい。	月間集患数50名以上で、1人生産性100万円の実現が可能。
- 高価格でも高リピート率の治療プログラム!

通常の整体院モデル	推奨する整体院モデル
高価格のためリピート率が低い傾向がある。またスタッフによる回数券購入率のばらつきがある。	治療プログラムを構築しており、高いリピート率を実現。スタッフによる回数券購入率のばらつきが少ない。
- 会員制モデルで事業の長期的安定を実現!

通常の整体院モデル	推奨する整体院モデル
回数券が終了すれば離反してしまう。	回数券終了後も、会員制により長期的なメンテナンスを実現。
- 空中店舗(2階以上)でも成り立つ!

通常の整体院モデル	推奨する整体院モデル
路面店でないと集患が難しい。	空中店舗でも、好相性のWEB集患で50名以上の集患が可能。

最新版 整体院モデル徹底分解!

	WEB集患数	自費売上	リピート率	回数券	会員制
整骨院	○	△	△	△	×
一般的な整体院	△	○	△	△	×
モデル整体院	◎	◎	◎	◎	◎

整体セミナー

東京会場 2019年 6月2日(日)

(株)船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 [受付 12:30~]

大阪会場 2019年 6月6日(木)

(株)船井総合研究所 大阪本社 13:00~16:30 [受付 12:30~]

当日は実際に院内で使用するツールも公開いたします! 続きはセミナーで!!

日時・会場

東京会場
2019年6月2日(日)
 (株)船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
 日本生命丸の内ビル21階

お申込期限
5月31日(金)
 17:00迄

JR[東京駅]
 丸の内北口
 より
 徒歩1分

大阪会場
2019年6月6日(木)
 (株)船井総合研究所 大阪本社
 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10
 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ◎番出口より
 徒歩2分

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30~

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、会場は受講票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。

受講料

一般企業 税抜 **30,000円** (税込**32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**25,920円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785991 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:後藤

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S043802 担当 星野 宛

整体セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場にをお付けください。 【東京会場】2019年6月2日(日) 【大阪会場】2019年6月6日(木)

フリガナ	業種		フリガナ	役職	年齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ	役職	
			ご連絡担当者		
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	2	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	4	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	5	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** (検) お申込みはこちらから

【無料メルマガお申込み用紙】
下記項目記入後、このままFAX送信してください

FAX: 06-6232-0194 (24時間対応) 担当:ヘルスケアグループ

無料メールマガジン 購読者募集!

【船井総研発！整骨院経営イノベーションメールマガジン】
最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
治療院経営の“成功事例”をレポートするメルマガ

ヘルスケアグループが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す整骨院経営者様には、必読のメールマガジンです。

ぜひご登録ください。登録・購読は“**無料**”です。

※登録後に『明日から使える無料特典ツール』をプレゼント!!

※メルマガページに直接アドレスを入力していただくと簡単に登録できます。



QRコードを読み取り
ご登録いただけます。

船井ヘルスケア経営.COM

検索

下記基本事項記入後、このままFAX送信していただいても登録できます

メールアドレス			
貴社名 (貴院名)	フリガナ		
電話番号		お名前	フリガナ

※【ご記入の際はご注意ください】ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字9とローマ字q

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受購票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

お問合せ：ヘルスケアグループ TEL:06-6232-0188 (平日9:30~17:30)(直通)