

全日程
WEB
開催

2022年 4月 20日(水)・23日(土)・25日(月)・27日(水)

開催時間 13:00~16:00
[ログイン開始 12:30~]

お申込期限:4月16日(土) お申込期限:4月19日(火) お申込期限:4月21日(木) お申込期限:4月23日(土)

※全日程、同内容での開催です。都合の良い日程をお選びください。

PC・スマホでセミナー参加!
ご都合の良い開催日を選択してWEB受講が可能です。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

セミナー参加料 一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円) / 一名様

日程がどうしても合わない企業様へ なんでも相談承ります ますは TEL.0120-958-270 平日9:45 ~17:30対応 担当:村山(ムラヤマ)

業界でも、「今」最も勢いのある整体モデルを たった90日で起ち上げるノウハウを全て公開!

講座	ブルーオーシャンな今だからこそ絶対に知っておきたいセミナー内容!		
第1講座	治療院業界の時流とメディカル整体のビジネスモデル全体像 なぜ今整体業界に参入すべきなのか、今回ご紹介するメディカル整体のビジネスモデルはどこが優れているのかを時流とあわせて解説致します。		
	 株式会社 船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ 整体院チーム リーダー 大学卒業後に船井総研に入社。入社して一貫して整骨院、整体、エステのコンサルティングを経験。現在ではマーケティング、マネジメント両面でサポートしている。資格者採用や評価賃金制度の作成など、企業が持続的成長を図る上での基盤づくりを含めて、社長、社員の「想い」を形にするためのコンサルティングサービスを行っている。	平松 勇人	
特別ゲスト 講演 第2講座	メディカル整体事業の軌跡を大公開! 整体事業を4億円まで成長させたサクセスストーリーや根幹となるメディカル整体を起ち上げた理由についてお話頂きます。		
	 株式会社 F.F.P 代表取締役 もともとは大手グループの整体師として現場で施術に励む日々。そこから店舗院長、地域マネージャー、統括マネージャーと、会社で手腕を買われ昇進。 その後、2016年10月に現・株式会社Withを創業。整体院の運営を行っている。M&Aを積極的にい事業を拡大。併せて急速な事業拡大にも対応できる仕組みを構築し、創業4年にして整体院12店舗を展開、売上は4億円を超える。	田村 剛志氏	
第3講座	メディカル整体事業の起ち上げ事例を徹底解説 低コストで高収益なメディカル整体の起ち上げ事例を徹底解説致します。		
	 株式会社 船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ 整体院チーム 大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後、飲食業界のコンサルティングを経て整骨院、整体院のコンサルティングに従事。現在では、整体院の売上アップだけでなく、異業種からの整体院起ち上げのコンサルティングにも従事。出店から出店後のサポートまで幅広いコンサルティングサービスを提供している。	村山 舜	
第4講座	まとめ講座・本日の振り返り 整体業界の時流・ビジネスモデル・起ち上げ事例をご理解いただいた上で、明日からどのように始めていくべきなのか、その成功するためのポイントについてお伝えいたします。		
	株式会社 船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ 整体院チーム リーダー 平松 勇人		

お申込み方法

WEBからお申込みいただけます!

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。

※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079567>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)



低リスク高収益の新規事業をお考えの経営者様必見!

15万件以上の整体・治療院・リラクゼーション市場の中で、船井総研が
"今"お薦めする"ブルーオーシャン"な成長業態

本セミナーで
初公開!

資格・経験を持たないスタッフでも
教育期間1か月で始められる

「メディカル整体院」

たった

15坪で売上4,500万円/年
営業利益30%の高収益ビジネス

新規参入

初期投資

700万円

投資回収

8ヵ月

単月黒字

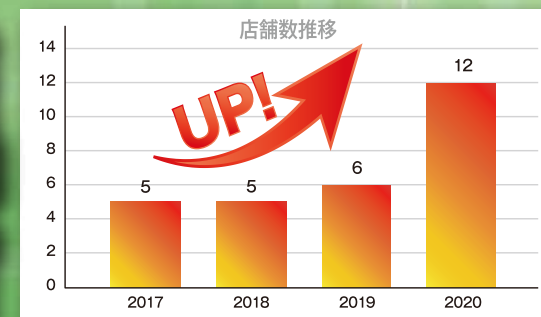
最短初月

必要スペース

5坪~

"整体事業参入はハードルが高い"なんて、真っ赤なウソ!

コロナ禍でも
7店舗出店!
売上4億円
以上に伸ばした
秘訣を大公開!



ゲスト
講師

株式会社 F.F.P
代表取締役
田村 剛志氏

未経験者でも2ヵ月目で戦力化できる、圧巻のビジネスモデルは中面へ▶▶▶

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

低コスト・高収益!メディカル整体新規参入セミナー

お問い合わせNo.S085511

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBから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。) → 079567



業界注目の整体企業が
成功ノウハウを
大公開!

次の
事業
作り

高収益 整体事業

をたった**90日**で
起ち上げるノウハウを全て公開!!

こんな方に
オススメ
します!!

新規事業を始めたいが、
1歩を踏み出せずにいる
どの事業も参入ハードルが高いな…
何の知識が浅くても参入
できそうな事業が
あればな～



既存スタッフでも活躍できる
事業がなかなか見つからない
その業界についてスタッフの知識が
ないから難しいな…
知識が無くて もすぐ
始められる事 業ってないの?



リスクの少ない事業で
始めていきたい
探しているのは、小さく始めて
育てていける
事業なんだよね～



新規事業で再現性が
ありそうな事業が見つからない
上手くいったら良さそうな事業だけど、
本当に再現性が
あるのか不安だな～

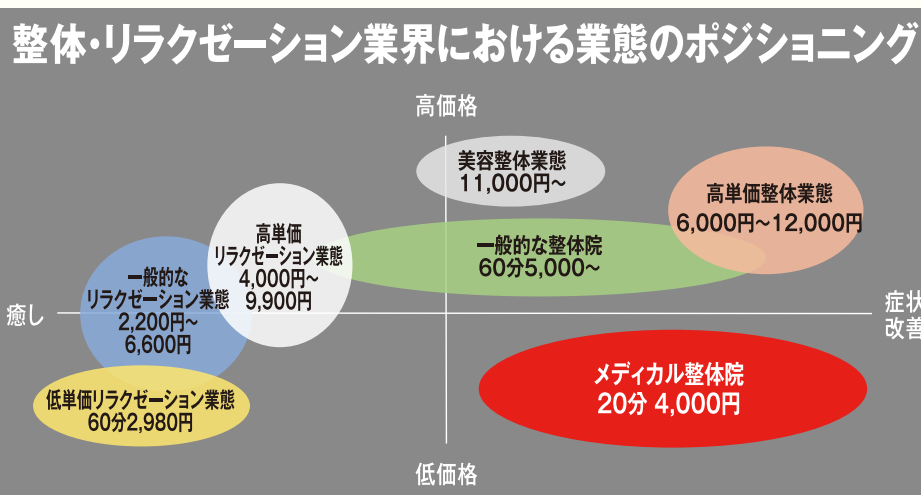


“今”「メディカル整体院」“絶対に参入すべき”3つの理由

理由1

整体業界で驚くほど”集客できる”
ポジショニングを確立**短時間×低価格×高生産性**で
ブルーオーシャンマーケットを攻略

整体・リラクゼーション業界における業態のポジショニング



肩こり腰痛などの症状改善を望む方に対して
低価格帯で商品を提供する業態は少ない。
出店すれば集客できるマーケットとなっている。

需要>供給のマーケットに参入で先行者メリットを得られる!

理由2

新規事業なのに 人の問題に困らない!
採用と教育を短期 間でできる**秘**ポイント

ポイント① 業界未経験・無資格者でも1か月で治療に入れる
ポイント② 1か月に2名の採用が決まった驚きのノウハウ
ポイント③ 既存事業の人材でも習得できる技術も公開

事例①

未経験者でも
1か月で
習得できる技術



事例②

行政人口 20万人
の採用 事例

■期 間 ……1か月
■求人応募 ……3名
■採 用 ……3名



事例③

行政人口30万人
の採用事例

■期 間 ……2週間
■求人応募 ……5名
■採 用 ……1名



採用教育を早 期解決できる!
こんな簡単に参入できるマ ーケットは整体業界だけ!

理由3

低投資なのに高収益!
小さく始めて大きく育てていける事業!

初期投資**700万円**
8カ月で投資回収可能!!
4年で売上**4億円**を
作れるモデルです。



4,500万/年
営業利益30%

初期投資700万
投資回収8カ月

**だからどんどん
出店できる!!**

未経験者の
教育期間1か月

**低リスク×高収益×教育の仕組み化でこんなに
参入ハードルの低いマーケットはメディカル整体だけ!**

特別ゲスト講師



創業から今の事業規模
まで成長させた
秘訣すべて公開します!

株式会社 F.F.P
代表取締役
田村 剛志氏

創業時に苦労したこと

①立地を間違えて大苦戦
上手く集客が出来ず売上が思うように伸びていかなかった

②スタッフの教育レベルが不安定
属人的な能力に振り回されて、安定しなかった

苦難を乗り越え4年で12店舗・年商4億円以上にできた**秘訣**

①M&Aの出店でも安定して売上が伸びていく仕組みができた
②現場に入るまでの教育はたったの1か月!
③整体事業はハードルが高いなんて真っ赤なウソ!

売上4,500万円/年・営業利益30%以上の店舗が再現性高く実現!

関東や四国など、
幅広い立地条件で
成功している
ゲスト企業
独占インタビュー!

無資格者雇用でも

4,500万円/年・営業利益30%を展開する整体院を生み出した 株式会社 F.F.P 代表取締役 田村 剛志氏へ独占インタビュー

新規参入でも集客容易な
ブルーオーシャンマーケット

Question

なぜメディカル整体院は集客力が高いのでしょうか？

整体院の利用目的は「症状改善」と「癒し」に分けられます。ただ、癒しを求めている方は、緊急性と必要性が低いので集客に苦戦しやすいですが、**症状改善を求める方は緊急性と必要性ともに高いので集客しやすい**んです。かつ、整体業界では60分5,000円以上の長時間×高価格なのに対し、メディカル整体院は**高い治療効果を15分4,000円の短時間×低価格で提供する競合の少ない市場で展開している**ので、**集客容易な業態**となっています。

未経験者積極採用でも1か月で戦力化！
圧倒的仕組み化された事業

Question

整体業界未経験かつ資格を持たないスタッフを即戦力化できる理由を教えてください

メディカル整体院は**資格・経験を一切持たないスタッフでも1か月で戦力化できる仕組み**を整備しています。これは、ニーズの高い症状へ対応できる技術のみに絞ることで、技術を簡素化し、治療の結果は出るのに早期習得できるからなんです。この技術は自社で用意せず、外部へ研修を委託することで、**再現性のある教育力**となっています。



業界平均約2倍のリピート率を
実現する「仕組み」

Question

なぜ業界平均を大きく上回るリピート率を未経験者のスタッフでも実現できるのでしょうか？

資格も経験もなかったスタッフが90%以上のリピート率を実現できる理由は、**顧客が通いやすい仕組み**を構築したことにあります。メディカル整体院では、業界ではまだ導入の進んでいない**サブスクリプションサービス**を導入しています。このサブスクの特徴としては、低単価から始められ、購入できる商品に制限がないことです。なので、顧客側としては、サブスクに入りやすく、色々なメニューを受けられるので、飽きがこないんです。だから、継続し続けてもらえる。この販売しやすい商品設計と導線を仕組みとして作っているのも、**どのスタッフでも高リピート率**を出せています。これを裏付けるように前年の当社の最優秀スタッフは、元保険会社勤務の方でした。

2020年のコロナ禍でも
7店舗オープンできた事業拡大力

Question

メディカル整体院の事業拡大力が高い理由を教えてください

2020年の7店舗出店は、実はM&Aによるものだったんです。**7店舗をM&Aできた背景には、このモデルが人材や立地のハードルが非常に低いモデル**であることがポイントです。実際、弊社では東京・埼玉などの他に高知県のロードサイド立地にも店舗を構えています。つまり、仕組みさえ整えてしまえば、**店舗展開しやすいモデル**なんです。事業拡大力は強いのに、店舗ごとをしてみるとしっかりと利益を出せるこの整体モデルは非常に魅力的な事業だと考えています。

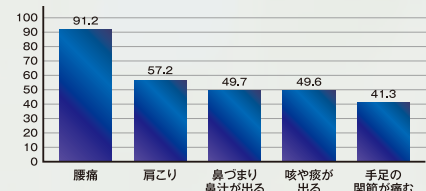
3年で3億円の事業へ育てられるメディカル整体事業を たった90日で起ち上げるノウハウをすべて公開!

整体・リラクゼーション市場の時流

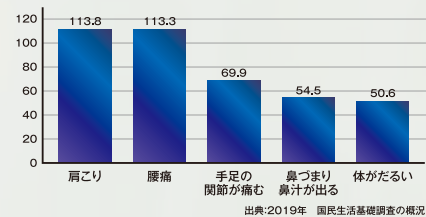
整体・リラクゼーション業界の大手動向を分析しても、直近は出店をどんどん増やしており、また、中堅・中小企業でも半年で6店舗出店する動きもあり、市場全体として需要が供給を上回っていると推測できます。
また、メインターゲットとなる肩こり腰痛はテレワークの増加が需要の伸びを後押ししています。

企業名	店舗数推移
高価格整体企業A社	2015年 約140店舗⇒2020年 約340店舗
ストレッチ企業B社	2014年 約70店舗⇒2020年 約200店舗
低価格リラクゼーション企業C社	2012年 約100店舗⇒2018年 約600店舗
大手リラクゼーション企業D社	2011年 約400店舗⇒2020年 約500店舗
高価格リラクゼーション企業E社	2015年 約160店舗⇒2021年 約300店舗

男性の有訴者率(人口千対)

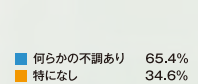


女性の有訴者率(人口千対)

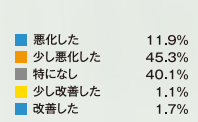


出典:2019年 国民生活基礎調査の概況

テレワーク導入後の
不調について

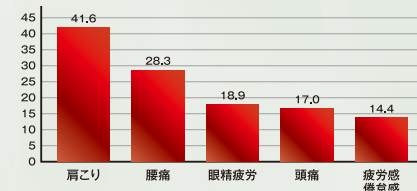


テレワーク導入後肩・
腰等の痛みが悪化



出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査

「テレワーク不調」の内容



出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査



整体市場で今求められているビジネスモデル

- ① 施術時間20分以下かつ4,000円の商品
- ② 癒しから症状改善をターゲットにした治療効果が高く、未経験でも習得できる技術
- ③ 継続的に通いやすいサブスクがメイン商品



船井総研がお勧めするわけ

弊社でメディカル整体院への参入をお薦めしている背景には、健康産業のニーズの高まりがあります。業界の大手動向を見ても、高価格帯でも出店を加速させている企業が多いのです。つまり、それほど価値を市場は許容しているということです。この整体ニーズに対して、低価格でもしっかりと効果の出る商品を提供する本モデルは、大きな差別化を図れ、市場での優位性を確保できます。立地条件や費用、採用・教育の面を見てもハードルは低く、アフターコロナを見据えた事業作りに適しています。ぜひ、本セミナーに参加いただき、参入の準備を進めていただければと思います。

出店準備から出店後の戦略まで丸わかり! セミナーで学べるポイント

Point 1 絶対に外さない立地選定・店舗スペック

- ・出店で一番重要な立地基準が丸わかり
- ・内装や設計までの店舗づくりを具体的に解説
- ・実際の店舗内もわかる!

Point 2 高生産を実現する商品組みと価格設計

- ・揃えるべきメニューとメニューの導線設計方法
- ・未経験者でも生産性生産性100万円を実現する価格設計
- ・継続率で差をつけるサブスク導入方法・価格の考え方からメイン商品の作り方も大公開!

Point 3 どんどん集まるオープンから出店後までの販促手法

- ・単月黒字化を実現するオープン販促手法・出店後も顧客がどんどん集まる集客戦略
- ・実際の集客手法を徹底解説・継続して通ってもらえる対応マニュアル也大公開!

Point 4 未経験者でも1か月で治療に入れる教育システム

- ・業界未経験者でも1か月で戦力化できる仕組み・人が辞めない人財戦略
- ・メディカル整体と相性の良い技術場面も公開!
- ・メディカル整体で採用している評価制度とは?

Point 5 人の問題で困らない採用手法

- ・メディカル整体院の採用戦略・1か月で2名採用できた採用手法
- ・採用基準也大公開・経験よりも理念先行!?整体院における採用の考え方がわかる!