

7月に整体経営研究会の開催決定！記念として初回無料お試しご参加可能！
～図で簡単解説！研究会とは～

師と友づくり～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

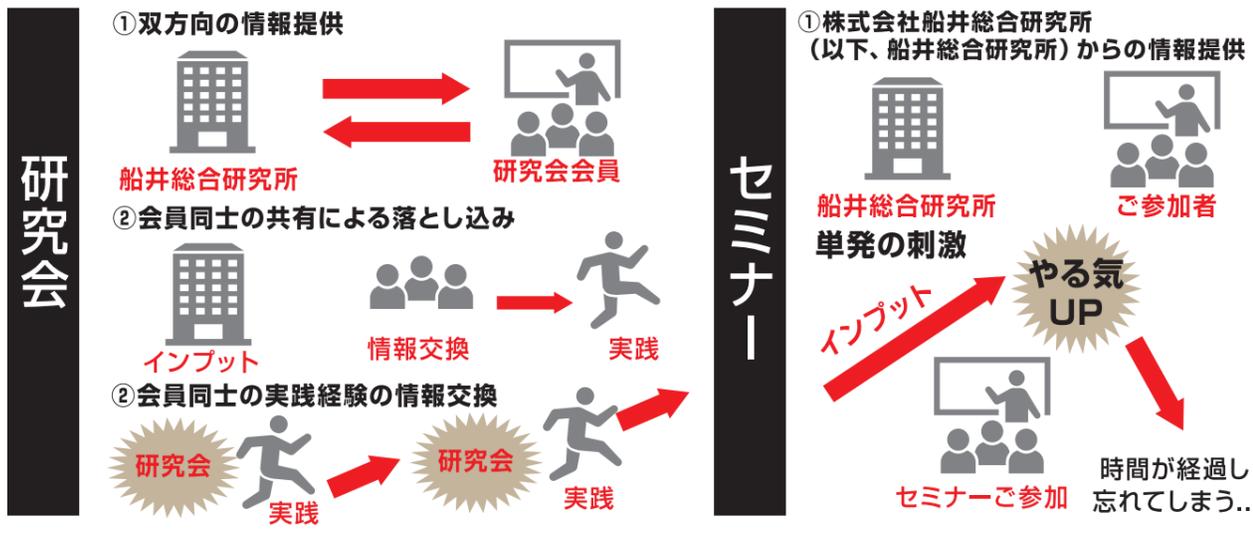
- 研究会とは業績アップを目的とし、
- ・整体院経営の時流や専門情報
 - ・即実践ツール
 - ・参加者同士成功事例

等を整体院経営者、コンサルタントで共有する場です。
即時業績アップのために最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん
永続的な成功企業となっていくための仕組みづくりといった情報をお届けします。



通常のセミナーと研究会の違いとは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方向的に話しますが、研究会の主役は会員です。整体院業界の経営者同士で成功事例を共有したり現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことができます。また2ヶ月の一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。



東京会場 2023年7月19日(水) 12:00~17:00 [受付開始11:30~] お申込み期日: 2023年7月15日(土) 23:59まで

株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

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、中止させていただきます。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 **無料**

研究会のお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記研究会説明会ページから
お申込みください。

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/101709>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

研究会事務局 (seitai@funaisoken.co.jp) TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでの研究会説明会お申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.と研究会説明会タイトル」をお伝えください。

参加費
無料

治療院・リラクゼーション事業者向け

株式会社船井総合研究所
東京本社 開催

2023年7月19日(水)

開催時間

12:00~17:00
[受付開始11:30~]

先行き不安定な時代、今のやり方で大丈夫ですか？
これからの整体院経営、正解を教えます！

サブスク整体モデル導入で

10店舗 平均月商 500万円 年商 5億円
のタスク整体院グループ

静岡県トップレベル整体院グループが明かす

最短で 1億円 突破
年商 をココに!
する方法が
ゲスト企業のポイント

- ・施術者一人当たり生産性120万円
- ・初回会員化率70%!!
- ・無資格者でも高生産の教育体制

今回限りの特別講座
聴かなきゃ
絶対損!



ゲスト講師

株式会社ミラクリフォス
代表取締役

松島 将貴氏

業界トップレベルの高生産を達成した
整体院の企業秘密を徹底公開!!

こんな整体院にオススメ

- ✓ 売上が伸び悩んでいる方
- ✓ 分院展開をしていきたい
- ✓ スタッフの生産性を上げたい
- ✓ 本院以外の運営力が低い
- ✓ 患者に長く通ってほしい
- ✓ これからの整体院経営が不安

当日お伝えする企業の秘密は中面にて →

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

整体経営研究会説明会

研究会事務局

E-mail: seitai@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S101709/K099224

株式会社船井総合研究所 〒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 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
※お問い合わせの際は「研究会説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(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。) → 101709

組織拡大における様々な課題を乗り越え静岡県を中心に**整体院10店舗**を展開、**年商5億円**の事業を創りあげた**成功秘話**をインタビュー！



平均月商は500万円・一人当たり生産性も無資格者を活用しながら150万円を達成。2023年にはさらに2店舗出店で事業拡大予定している。整体事業だけでなく、整体の先の”健康”をコンセプトに美容・トレーニング市場への参入で、マーケットを拡大した戦略も展開。静岡県を代表するような健康産業を構築するという信念のもと成長を続ける企業。今回はその静岡でもトップレベルの企業となる株式会社ミラクリフォスの代表取締役 松島将貴氏にお話を伺った。



Q. どのような成長曲線を辿られましたでしょうか。

A. 2013年に創業以来、2年目で年商3,000万円、4年目で5,000万円、5年目で1億円を突破し、7年目には3億円に到達することができました。

Q. 開業当初から意識されていたことはありますか？

A. 開業以前から考えていたことですが、私が現場にいなくても売上を伸ばしていける仕組みを作ることは意識していました。

Q. 成長していく中ではどのような壁がありましたか？

A. 3,000万円から5,000万円へ移行する時と、5,000万円から1億円を突破するときは成長をする上での課題が出てきたタイミングでした。3,000万円から5,000万円の時はブランドコンセプトが曖昧になってしまっていました。私の中ではコンセプトは明確だったのですが、スタッフ含めて対外的にそれが伝わりきっておらず、スタッフとの考え方の乖離や、対顧客へは何でも屋さんに見え集客課題もありました。5,000万円から1億円へと目指していく際には、私が現場にいなくても予算を達成する仕組みは出来ていましたが、ちょうど3店舗目出店時に1店舗目のスタッフの多くが離職してしまいました。この時期は会社としてのまとまりを作っていくのに苦労しました。



Q. それらの壁はどのように超えてきたのですか？

A. まずはブランディングを意識しました。まずは代表である私自身の対顧客向けのブランディングを進めていくために、整体技術を取り扱う協会の講師資格を取得しにいきました。共に店舗のブランディングを行うことでスタッフと考えの乖離が起きないようにし、対顧客でも何屋さんなのかを明確にしていき、その上でビジネスモデルの磨きこみを進めていきました。当初から多店舗展開を前提に進めていましたが、重要だと考えていたものは継続ありきのビジネスモデルです。当社では「症状改善の先の健康」、つまり予防領域も取り入れたコンセプトを設計することで、顧客が継続的に通ってもらえる形を作っています。

Q. ビジネスモデルで注目すべき点を教えてください。

A. ポイントとなるのはサブスクリプションモデルです。これはプリペイドカードをベースにしたポイント累積型モデルになります。施術料金の支払いに使用するポイントが毎月貯まっていくので、継続ありきの考えと非常に相性が良く、成約も取りやすいモデルで、全店舗平均でも新規からの会員化率が70%以上となっており、中には90%を超えるスタッフもいます。このサブスクに入ってもらえれば、長期間来院してもらえるので、全店舗で安定した売り上げを作ることでできています。このようにコンセプトを明確に、ビジネスモデルを磨きこむことで成長の壁を越えてきました。

Q. 現在整体事業以外に美容やトレーニングにも着手されていますが、スタートしようと思ったきっかけはありますか？

A. まず美容に着手したきっかけは、整体院に来られる顧客には痛み改善以外にもニーズがあることは運営する上でひしひしと感じられたので、そのニーズに応えられるようにと始めました。トレーニングについては、もともと当社は痛み改善の先の健康をコンセプト(予防)にしていたので、親和性はある状態だったので、整体事業が軌道に乗ったタイミングで着手していきました。メリットとしては、潜在ニーズへのアプローチでLTVと顧客満足度のアップが一番大きいです。整体でいうと痛み改善(顕在ニーズ)へのアプローチを当初行う形になるので、その先の潜在ニーズ触れるわけですから、顧客との信頼関係も築きやすくなり、長く通っていただける体制となります。

Q. 整体事業を伸ばしていくために重要だと考えるポイントを教えてください。

A. これは2点あります。
①主たるマーケットをどこに置くのか？を明確化
②マーケット内でのポジショニング
当社ではマーケットを整体(治療)を主たるマーケットにしましたが、基本となるのはそのマーケットは成功する余力(市場規模)があるかを見定めることです。マーケットを明確にした後は、その中でどのようにポジショニングするのかを考えました。まずは実際に存在するターゲット(悩み)に対して解決できるポジションを把握し、競合状況を整理した上での需要予測とその競合に勝てるかどうか？を、自社で掲げるコンセプトとも照らし合わせて判断していくことが重要だと考えています。



Q. 今後の展望・ビジョンを教えてください。

A. まずは静岡県内で健康寿命を伸ばしていく企業を創ることが目標です。そのために2年以内に静岡県内全域に店舗展開をしていき、店舗数でもNo.1を目指していきます。その後は他県での展開も進める予定で、10年後には年商30億円の企業を創っていきたいと考えています。

Q. 最後にこのご案内をお読みの方に一言お願いします。

A. 整体事業は日本の健康産業を支えるものだと考えています。健康増進を目的としている企業には参入していただきたいと思ひますし、既に運営されている方は、さらに事業拡大していくチャンスになります。また、整体事業は先述の通り、美容やトレーニングとも親和性が高く、マーケット付加の発想でイノベーションを起こせるものになりますので、ぜひ健康産業全体で捉えて事業拡大を進めていただきたいと思います。

株式会社船井総合研究所の専門コンサルタントが 徹底解説！静岡県トップレベル企業 株式会社ミラクリフォスの魅力とは？

はじめまして、株式会社船井総合研究所の平松です。
今回2023年7月19日（水）にゲスト企業としてご登壇いただく株式会社ミラクリフォスは静岡県を中心に整体院10店舗を展開、年商5億円も突破された地域トップレベル企業となります。株式会社ミラクリフォスはなぜここまで成長できたのか？多くの治療院を見てきた専門コンサルタントが徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
治療院・エステグループ 整体院・リラクゼーションチームリーダー **平松 勇人**
整体経営研究会 責任者

株式会社ミラクリフォスのココが凄い！

スタッフ一人あたり生産性		月間新規数	
一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス	一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス
40~60万円	150万円超	10~30名前後	70名
成約率		分単価	
一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス	一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス
30%	70%	100円	200円
教育体制		株式会社ミラクリフォスの月商	
一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス	2022年度平均	2022年度最高
見て盗み真似る	マニュアル化を徹底して行い未経験者を1か月で戦力化	6,000万円 (10店舗)	9,000万円 (10店舗)

株式会社ミラクリフォスの5つの魅力

魅力
1

症状改善の先の“予防”を提供

株式会社ミラクリフォスでは予防という概念をコンセプトに組み込んでいます。従来の整体院だと症状が改善したら終わりの流れが多かったですが、予防も提供していくことによって、その場限りの改善ではなく、根本的なお悩みの解消を実現されています。さらに収益的な面も新規に依存しない安定経営を実現することが可能です。



魅力
2

業界平均の3倍を実現している施術者生産性

業界平均が50万円ほどと言われていますが、その3倍の数値を10店舗展開しながら実現しているのは全国的に見てもトップレベルです。

その秘密には、
 予防というコンセプト
 サブスクも組み込んだ商品設計
 成長の壁を突破する教育・マネジメント戦略 がありました。



当日の講座ではこれらを余すことなくお伝えいたします。

魅力
3

高継続率を実現しているポイント累積型サブスクモデル

業界的にサブスクは浸透しきっていない中、株式会社ミラクリフォスは2018年にこの継続モデルに着目されました。以降、プリペイドカードをベースにしたポイント累積型サブスクを運用し、全店平均成約率は70%、中には90%以上を達成しています。この予防という継続ありきのコンセプトと継続しやすい仕組みとしてのサブスクが連動することで高リピート率を実現し、新規に依存しないビジネスモデルを構築されています。

魅力
4

未経験者でも即戦力化する教育体制

ご案内をお読みいただいている方の中には、院長だけが売り上げている状況を何とかしたいと考えている方も多いのではないのでしょうか？

株式会社ミラクリフォスでは、未経験者でも即戦力化し、即時高生産性を実現する教育体制を作られています。ポイントは、徹底したマニュアル徹底と再現性のある技術があります。トークはもちろん、検査、ロープレなど細かな部分まで徹底して揃えることで下限品質を引き上げ、未経験者でも活躍できる形となっています。

魅力
5

トレーニング・美容マーケット参入でトータルヘルスケアを実現

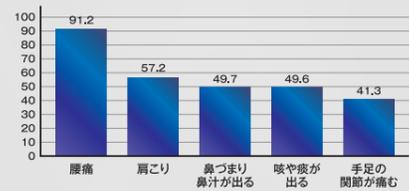
日本でも健康予防という意識が高まってきています。その中で予防＝美容という考えも増えてきています。実際に治療院へ美容を付加し、高生産性を実現する企業も増えていきます。株式会社ミラクリフォスでは、健康予防に対して、整体だけではなく、マーケットを広げたトレーニングや美容を取り入れることで、トータルヘルスケアを実現されています。この既存事業へのマーケット付加は、予防意識が高まる今後特に抑えておきたい考えとなります。



サブスク整体ビジネスモデル3つのポイント

point 1 拡大する市場をターゲットにターゲットとする慢性症状のニーズは増加傾向

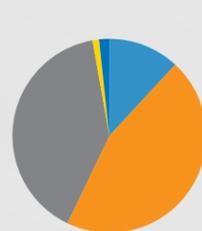
男性の有訴者率(人口千対)



女性の有訴者率(人口千対)



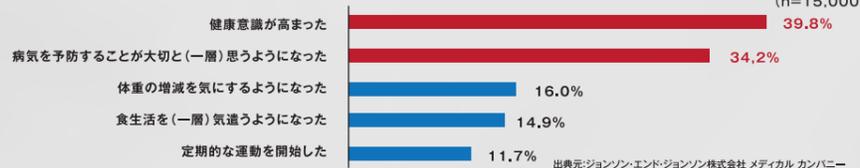
「テレワーク不調」の内容



3人に1人が肩こり・腰痛の症状で悩んでいる!



【生活者調査】コロナ感染拡大前と現在の健康意識の変化(上位5項目、複数回答) (n=15,000)



高まる健康意識=予防意識も取り込んだコンセプトで継続性のあるビジネスモデルを構築。新規に頼らない収益性を実現。

point 2 継続率を飛躍的に上げるポイント累積型サブスクとは?

今回のサブスクモデルは顧客に事前入金した分からポイントでお支払いしてもらいプリペイドカードをベースにしているその事前入金方法として定額引き落としを行い、自動入金システムを構築。高継続率モデルを作り上げている。



毎月決まった日に顧客のプリペイドカードへポイントが自動入金される!! 施術者からの提案タイミングも減り、結果離脱の減少=継続に繋がる!

point 3 業界平均2倍の生産性を実現する商品設計と教育体制

サブスク整体院とは?

サブスク整体院とは肩こり・腰痛をメインターゲットにその場限りの症状改善だけでなく、再発しない予防提供を一貫して行う「継続ありき」のビジネスモデル



一般的な整体院とどう違う?

	サブスク整体院	一般的な整体院
コンセプト	結果売り&予防を提供	時間売り
時間&料金	15分4,000円(1分単価200円以上)	60分 6,000円
リピート率	80%以上	50%以下
平均継続来店月数	10か月以上	3か月
教育体制	技術・対応が統一	技術・対応は属人的

既存スタッフ活用で採用不要!!

技術・教育マニュアルが全て揃っている!



サブスク整体で年商5億円以上の企業が続々誕生!!

- サブスク導入で半年で売上2倍に! 一人院で200万円
- 会員制導入で赤字店舗が1か月で黒字化
- 初月から営業利益50%
- サブスク売上約300万円
- 初月から180名以上の新規集客
- 10日の営業で生産性110万円/人
- 成約率7割のスタッフ量産
- 損益約80万円の高収益
- 地方出店でも初月黒字化
- 関東を中心に12店舗展開
- 初月から成約率8割越え
- 異業種参入未経験者採用で初月黒字
- 参入1年で4店舗出店
- オープン半年で3店舗出店
- 回数券からプリカへの切り替えで成約率7割超え
- 初月から営業利益30%
- 未経験者採用でも3か月後には成約率7割以上を達成
- サブスク整体モデルを展開で年商5億円を突破
- サブスク会員驚異の1,400名以上
- エリアに10店舗展開で一人生産性120万円を達成
- 創業5年で年商3億円以上を達成

- 業界平均の3倍を実現するサブスク全体のビジネスモデル
- 年商1億円を突破するためのロードマップ
- 高継続率を作り出すコンセプト設計
- ポイント累積型サブスクを徹底解説
- 未経験者でも即戦力化する教育の仕組み
- 規模の壁を突破するためのマネジメント戦略
- 新規80名を実現するための集客戦略
- 競合と差別化する商品設計
- 運営力を大きく伸ばすための組織デザイン
- 毎年150%成長するための成長戦略
- 整体事業の時流と今後の展望
- 成功事例企業が行っている3つのポイント
- 顧客が感動する技術
- 整体事業だけでなく、周辺マーケットも取り込んだトータルヘルスケア事業

当日お伝えする内容を一部ご紹介!!

7月に整体経営研究会の開催決定！記念として初回無料お試しご参加可能！
～図で簡単解説！研究会とは～

師と友づくり～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

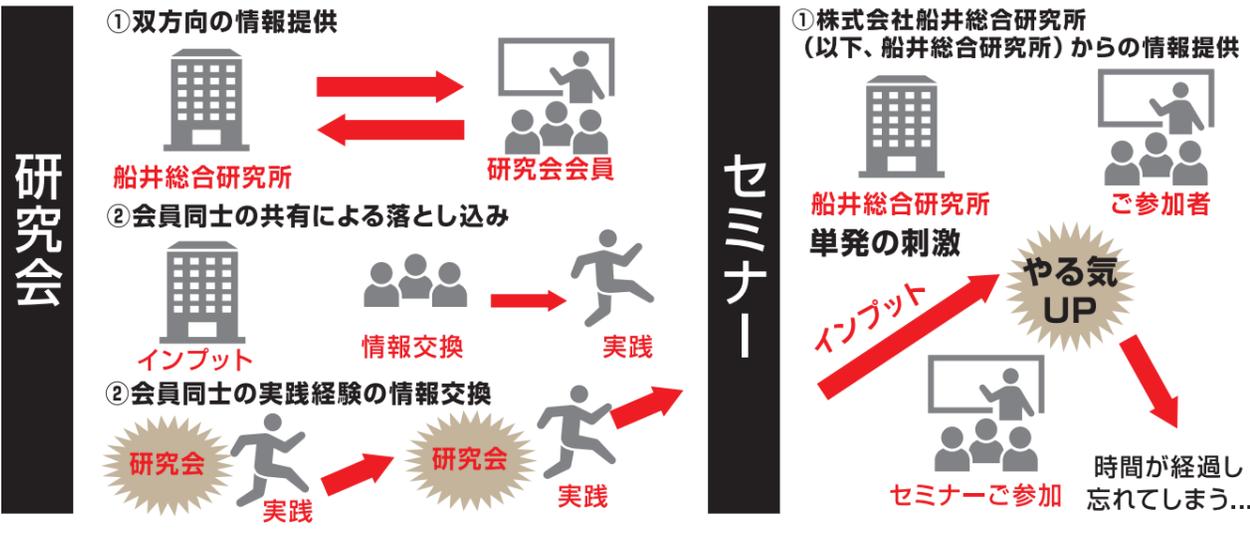
異業種からの参入で一番困るのが業界の基準値・常識を知らないこと。同じように異業種参入された企業、整体を本業にされている企業などと直接交流できる場で整体運営がより安定化！

研究会とは業績アップを目的とし、
・整体院経営の時流や専門情報・即実践ツール・参加者同士成功事例等を整体院経営者、コンサルタントで共有する場です。
即時業績アップのために最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん永続的な成功企業となっていくための仕組みづくりといった情報をお届けします。



通常のセミナーと研究会の違いとは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方的に話しますが、研究会の主役は会員です。整体院業界の経営者同士で成功事例を共有したり現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことができます。また2ヶ月の一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。



東京会場 2023年7月19日(水) 12:00~17:00 [受付開始11:30~] お申込み期日: 2023年7月15日(土) 23:59まで

株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

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、中止させていただきます。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 **無料**

研究会のお申込みはこちら！

<p>[PCからのお申込み] 下記研究会説明会ページからお申込みください。 http://www.funaisoken.co.jp/seminar/101709</p>	<p>[QRコードからのお申込み] 右記QRコードからお申込みください。</p> 
---	--

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
研究会事務局 (seitai@funaisoken.co.jp) TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでの研究会説明会お申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.と研究会説明会タイトル」をお伝えください。

新規事業を検討されている方はご一読ください
立ち上げ1年で多店舗展開！次世代の収益の柱に！

参加費
無料

株式会社船井総合研究所
東京本社 開催

2023年 7月 19日 水

開催時間
12:00~17:00
[受付開始11:30~]

超・高速出店型事業！
静岡県トップレベルの整体グループから学ぶ

これまでの参入業種
パチンコ・介護福祉
飲食・エステ・美容室
不動産・ゴルフ練習場 etc...

サブスク整体事業 新規参入

店舗月商 **500万円** 営業利益 **50%** 年商 **3億円**

を作るための参入ストーリーを完全公開

教育期間
1か月

資格・経験
一切不要

初期投資
200万円

初月黒字化
可能

10店舗・年商5億円でトップレベル
整体グループを実現!!

ゲスト企業のポイント

- ✓ 最短で10店舗以上展開できるサブスク型ビジネスモデル
- ✓ 業界平均3倍の生産性を実現する教育体制
- ✓ 整体事業を軸にした美容・トレーニング付加のトータルヘルスケアを展開

今回限りの特別講座
聴かなきゃ絶対損!



株式会社ミラクリフォス 代表取締役
松島 将貴氏

異業種がなぜ整体事業に参入すべきなのか？
そのヒントは中面をご覧ください

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る 整体経営研究会説明会 お問い合わせNo.S101709/K099224
株式会社船井総合研究所 〒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 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
※お問い合わせの際は「研究会説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(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。) → 101709

株式会社船井総合研究所の専門コンサルタントが 徹底解説！静岡県トップレベル企業 株式会社ミラクリフォスの魅力とは？

はじめまして、株式会社船井総合研究所の平松です。
今回2023年7月19日（水）にゲスト企業としてご登壇いた
ただ株式会社ミラクリフォスは静岡県を中心に整体院
10店舗を展開、年商5億円も突破された地域トップレ
ベル企業となります。株式会社ミラクリフォスはなぜここま
で成長できたのか？多くの治療院を見てきた専門コンサル
タントが徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
治療院・エステグループ 整体院・リラクゼーションチームリーダー **平松 勇人**
整体経営研究会 責任者

株式会社ミラクリフォスのココが凄い！

スタッフ一人あたり生産性		月間新規数	
一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス	一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス
40~60万円	150万円超	10~30名前後	70名
成約率		分単価	
一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス	一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス
30%	70%	100円	200円
教育体制		株式会社ミラクリフォスの月商	
一般的な整骨院	株式会社ミラクリフォス	2022年度平均	2022年度最高
見て盗み 真似る	マニュアル化を 徹底して行い 未経験者を 1か月で戦力化	6,000万円 (10店舗)	9,000万円 (10店舗)

株式会社ミラクリフォスの5つの魅力

魅力
1

症状改善の先の“予防”を提供

株式会社ミラクリフォスでは予防という概念をコンセプトに組み込んでいます。
従来の整体院だと症状が改善したら終わりの流れが多かったですが、予防も提供してい
くことによって、その場限りの改善ではなく、根本的なお悩みの解消を実現されています。
さらに収益的な面も新規に依存しない安定経営を実現することが可能です。



魅力
2

業界平均の3倍を実現している施術者生産性

業界平均が50万円ほどと言われていますが、その3倍の数値を10店舗展開しながら
実現しているのは全国的に見てもトップレベルです。

その秘密には、
 予防というコンセプト
 サブスクも組み込んだ商品設計
 成長の壁を突破する教育・マネジメント戦略 がありました。

当日の講座ではこれらを余すことなくお伝えいたします。



魅力
3

高継続率を実現しているポイント累積型サブスクモデル

業界的にサブスクは浸透しきっていない中、株式会社ミラクリフォスは2018年にこの継続モデルに着目されまし
た。以降、プリペイドカードをベースにしたポイント累積型サブスクを運用し、全店平均成約率は70%、中には
90%以上を達成しています。この予防という継続ありきのコンセプトと継続しやすい仕組みとしてのサブスクが連
動することで高リピート率を実現し、新規に依存しないビジネスモデルを構築されています。

魅力
4

未経験者でも即戦力化する教育体制

ご案内をお読みいただいている方の中には、院長だけが売り上げている状況を何とかしたいと考えている方も
多いのではないのでしょうか？

株式会社ミラクリフォスでは、未経験者でも即戦力化し、即時高生産性を実現する教育体制を作られています。
ポイントは、徹底したマニュアル徹底と再現性のある技術があります。
トークはもちろん、検査、ロープレなど細かな部分まで徹底して揃えることで下限品質を引き上げ、未経験者で
も活躍できる形となっています。

魅力
5

トレーニング・美容マーケット参入でトータルヘルスケアを実現

日本でも健康予防という意識が高まってきています。その中で予防≒美容という考え
も増えてきています。実際に治療院へ美容を付加し、高生産性を実現する企業も増え
ています。株式会社ミラクリフォスでは、健康予防に対して、整体だけではなく、
マーケットを広げたトレーニングや美容を取り入れることで、トータルヘルスケア
を実現されています。この既存事業へのマーケット付加は、予防意識が高まる今後特
に抑えておきたい考えとなります。



全国でサブスク整体ビジネスモデルの成功事例が続々!!

成功事例
1

関東を中心に12店舗展開! 年商4億円突破の急成長企業

経営数値

年商:4億円
店舗数:12店舗
営業利益:30%
事業成長率:150%
平均継続来店月数:業界平均3倍の10か月



サブスクモデル活用で**安定成長×高収益**を実現!
店舗運営でも店長を置かないマネジメントで仕組化を行っている

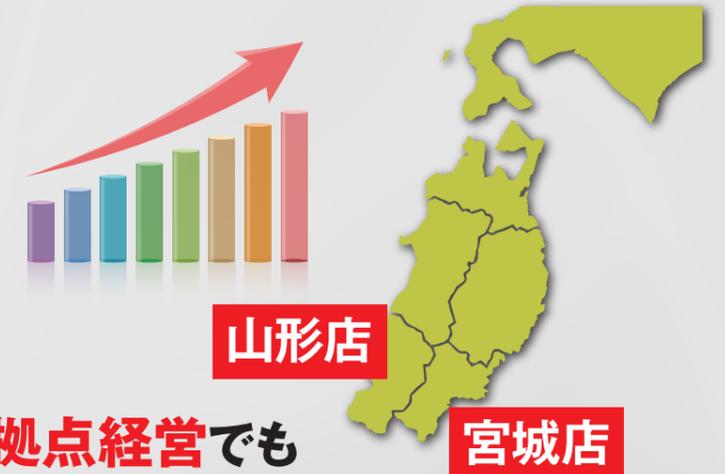
<展開している整体業態> 慢性専門・女性専門・産後専門

成功事例
3

サブスクモデル展開で 会員数1,400名超え! 安定収益を実現

経営数値

年商:2億円
店舗数:5店舗
一人生産性:平均120万円超え
事業成長率:117%



安定経営で順調に
多店舗化地方立地×多拠点経営でも
高生産性を実現している

<展開している整体業態> 慢性専門・女性専門・産後専門

成功事例
2

異業種から参入後、立ち上げ半年で多店舗展開!

経営数値

店舗数:3店舗
営業利益:30%
一人生産性:平均100万円(最高150万円)
初回成約率:未経験者が2か月で80%



オープン初月で生産性150万円/人を達成
半年で3店舗出店を実現した
急成長を遂げている九州で注目の企業
地方ロードサイド・駅前立地で展開し、次世代の収益の柱を構築中

<展開している整体業態> 女性専門

成功事例
4

東北で女性専門整体を出店、立ち上げ 翌年に2店舗の出店計画

成功企業の
ポイント

- ・無資格者でも即戦力化するマニュアルを整備
- ・症状改善の先を提供する継続ありきのビジネスモデルを展開
- ・検索ボリュームも増えている美容整体を取り入れたモデルで単月集客120名も実現

関わる全ての人を幸せにする3方よしを実現する事業作りを行っている

資格の有無に
関わらず
活き活きと
働ける



粗利ほぼ100%
営業利益率30%以上

サブスク整体参入のメリット

- ① 事業拡大がスムーズ(立ち上げすぐ次の展開を考えられる)
- ② 健康=国民病の改善を社会へ提供
- ③ 資格の有無に関わらず活躍できる場を提供

再現性を上げるための
教育体制が充実

トークマニュアル

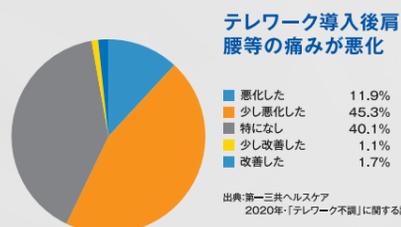
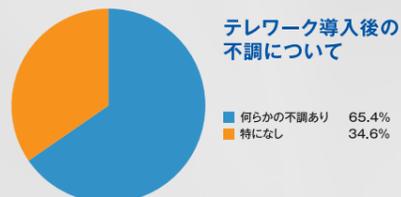
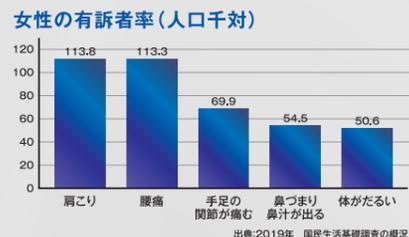
ロープレ

検査動画

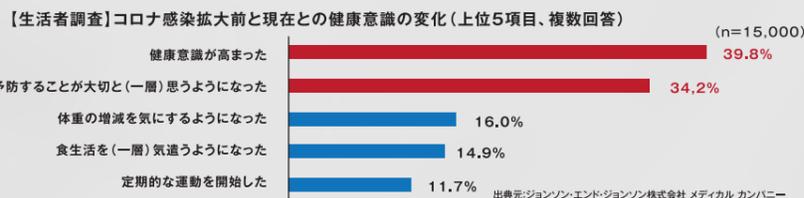
異業種からの成功企業が行っている立ち上げノウハウが**当日は無料**で聴ける!

サブスク整体ビジネスモデル3つのポイント

point 1 拡大する市場をターゲットにターゲットとする慢性症状のニーズは増加傾向



高まる健康意識=予防意識も取り込んだコンセプトで継続性のあるビジネスモデルを構築。新規に頼らない収益性を実現。



point 2 継続率を飛躍的に上げるポイント累積型サブスクとは?

今回のサブスクモデルは顧客に事前入金した分からポイントでお支払いしてもらいプリペイドカードをベースにしている。その事前入金方法として定額引き落としを行い、自動入金システムを構築。高継続率モデルを作り上げている。



毎月決まった日に顧客のプリペイドカードへポイントが自動入金される!! 施術者からの提案タイミングも減り、結果離脱の減少=継続に繋がる!

point 3 業界平均2倍の生産性を実現する商品設計と教育体制

サブスク整体院とは? サブスク整体院とは肩こり・腰痛をメインターゲットにその場限りの症状改善だけでなく、再発しない予防提供を一貫して行う「継続ありき」のビジネスモデル

来店 → 症状の改善(〜8回) → メンテナンスモデル(継続来店)

既存スタッフ活用で採用不要!! 技術・教育マニュアルが全て揃っている!



一般的な整体院とどう違う?

	サブスク整体院	一般的な整体院
コンセプト	結果売り&予防を提供	時間売り
時間&料金	15分4,000円(1分単価200円以上)	60分 6,000円
リピート率	80%以上	50%以下
平均継続来店月数	10か月以上	3か月
教育体制	技術・対応が統一	技術・対応は属人的

サブスク整体で年商5億円以上の企業が続々誕生!!

- サブスク導入で半年で売上2倍に! 一人院で200万円
- 会員制導入で赤字店舗が1か月で黒字化
- 初月から営業利益50%
- サブスク売上で約300万円
- 初月から180名以上の新規集客
- 10日の営業で生産性110万円/人
- 成約率7割のスタッフ量産
- 損益約80万円の高収益
- 地方出店でも初月黒字化
- 初月から成約率8割越え
- 異業種参入未経験者採用で初月黒字
- 参入1年で4店舗出店
- 関東を中心に12店舗展開
- オープン半年で3店舗出店
- 回数券からプリカへの切り替えで成約率7割超え
- 初月から営業利益30%
- 未経験者採用でも3か月後には成約率7割以上を達成
- サブスク整体モデルを展開で年商5億円を突破
- サブスク会員驚異の1,400名以上
- エリアに10店舗展開で一人生産性120万円を達成
- 創業5年で年商3億円以上を達成

- 業界平均の3倍を実現するサブスク全体のビジネスモデル
- 年商1億円を突破するためのロードマップ
- 高継続率を作り出すコンセプト設計
- ポイント累積型サブスクを徹底解説
- 未経験者でも即戦力化する教育の仕組み
- 規模の壁を突破するためのマネジメント戦略
- 新規80名を実現するための集客戦略
- 競合と差別化する商品設計
- 運営力を大きく伸ばすための組織デザイン
- 毎年150%成長するための成長戦略
- 整体事業の時流と今後の展望
- 成功事例企業が行っている3つのポイント
- 顧客が感動する技術
- 整体事業だけでなく、周辺マーケットも取り込んだトータルヘルスケア事業

当日お伝えする内容を一部ご紹介!!

当日のご案内

第1講座

整体経営
研究会説明会

整体業界の時流解説と整体院経営の最適解「サブスク整体とは」

<セミナー内容抜粋①>
2023年以降成長を続けるための整体業界の時流を解説します
<セミナー内容抜粋②>
時代とともに変わる整体院の役割とは？
<セミナー内容抜粋③>
競合増の中でも負けない整体院作りのポイント
<セミナー内容抜粋④>
5億円の事業作りを進めて行く為のロードマップを解説

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 整体院・リラクゼーションチーム 村山 舜



第2講座

整体院10店舗展開で年商5億円！
急成長企業による豪華講演

<セミナー内容抜粋①>
スタッフ生産性150万円を実現するためのビジネスモデル
<セミナー内容抜粋②>
無資格者でも即戦力化する為の教育プログラム
<セミナー内容抜粋③>
事業拡大する上で起きた企業ステージ別の課題とその乗り越え方
<セミナー内容抜粋④>
高生産性を実現する商品設計
<セミナー内容抜粋⑤>
安定経営×安定成長を実現するサブスクリプション運用法

株式会社ミラクリフォス 代表取締役 松島将貴氏



第3講座

実践事例情報交換会

講座抜粋①：参加者様同士での成功事例が飛び交う情報交換会
講座抜粋②：机上の空論ではなく現場の事例の共有と落とし込み
講座抜粋③：幹部／スタッフを教育するためのマネジメントノウハウ
講座抜粋④：技術／集客／対応／採用／評価／教育など、
整体院経営における必要事項を網羅した情報交換

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 整体院・リラクゼーションチーム
リーダー 平松勇人



第4講座

まとめ講座

本日の講座内容などを踏まえて、今後どのようなことを実践していくべきか、まとめ講座としてお話しします。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 整体院・リラクゼーションチーム
リーダー 平松勇人

ここだけでしか聞けない最先端の整体院業界の話が“無料”で！
来場開催のためご参加いただける数に限りがございます。
事前&事後のガイダンスで気になる相談も直接解決！（1時間程度で調整）
お早めの申込みをオススメいたします！<申込みは別紙参照>

株式会社船井総合研究所 東京本社

2023年7月19日（水）

〒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

[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

日時・会場

開始 終了

12:00～ 17:00（受付開始 11:30～）

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、会場はメールにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止に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

無料 研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

ご参加条件

・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

- お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。



お問い合わせ

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）株式会社船井総合研究所 研究会事務局

E-mail:seitai@funaisoken.co.jp

- 申込に関するお問い合わせ：山本朗子（ヤマモトアキコ）
- 内容に関するお問い合わせ：村山舜（ムラヤマシュン）

お申込みはこちらからお願い致します。

お申込み期限：2023年7月15日（土）23:59まで

