

整骨院&整体院の事業者必見!

失敗しない
分院展開が
わかる!

全国**500**店舗以上の
整骨院を分析した
船井総合研究所が提案する
成功法則

今後の
経営ビジョン
が見える!

【体制の仕組み化】で失敗しない!

分院展開セミナー

失敗...



成功!

この 違いは?

初月から3人で
月**300**万円を
安定させる仕組み

分院展開における「あるある」に囚われていませんか?

弊社だから分析できる整骨院&整体院の**分院展開の成功法則**をご紹介します

オンライン
開催

2023年 9月**14**日^木・**17**日^日・**19**日^火・**20**日^水

開催時間 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~) **4日間限定開催**

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時を
おひとつお選びください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【仕組み化で簡単】整骨院・整体院分院展開セミナー

お問い合わせNo. S103784

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

当社ホームページ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。) → 103784



成功する分院展開と失敗する出店は何が違う？

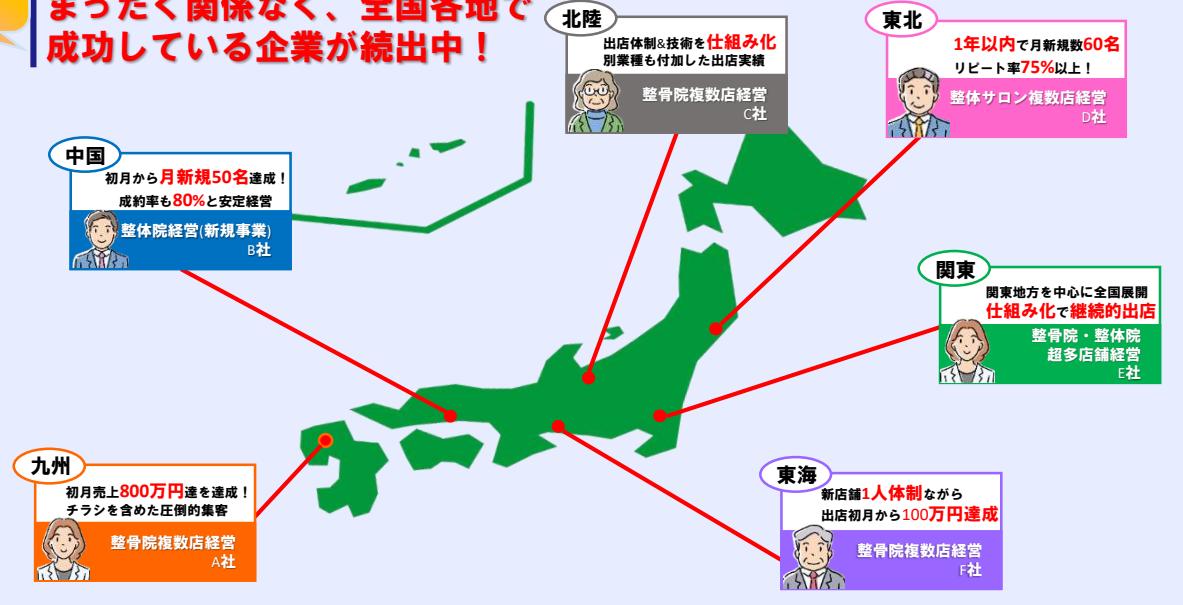
こんな出店は**確実に失敗します**

成功する分院展開とはこれだ！

<p>断片的なデータのみ分析結果を基に立地選定をする</p> <p>まず必要となるのが「出店先の立地分析」。しかし分析情報として商圏人口やアクセス情報など、基本的な情報に留まり、実際に分析すべき項目としては十分でないことが往々に起こります。</p>	<p>立地分析</p> <p>様々な視点で立地分析を行い出店地を選定する</p> <p>人口特性や競合店舗の状況など様々なデータから簡単に計算して目標売上や目標新規数を算出することで、準備段階～開店後の方向性を明確にして最適な出店計画を進めることができます。</p>
<p>分院展開に向けた一貫した全体計画を立てない</p> <p>立地分析や、採用や販促計画など、細かな計画は立てられていますか？適切な工程管理を行いそれに準じてアクションを起こせる企業は少なく、各施策が独立したまま進んでしまうケースが見られます。</p>	<p>全体計画</p> <p>準備～販促～運営の全体的な出店計画を構築する</p> <p>立地分析～販促計画～運営体制に関して全体計画を作成することで、連動性の高い行動が可能になります。計画の粒度を細かくすればするほどその効果は表れやすくなり、成功する出店となる可能性が高くなります。</p>
<p>集客は直前のチラシ配布、その後はオープン後に</p> <p>過去反響が高かったチラシに依存している企業様はいませんか？またその地域には既に競合店舗が多く存在し、よほどの大手企業でない限りは初期から集客効果を高めることは難しいでしょう。</p>	<p>販促計画</p> <p>開店前～直後の初回販促に最大限注力する</p> <p>新規店の集客で最も重要となるのは初期の販促効果です。「初月の集客数や売り上げをどれだけ最大化できるか」、分院展開を成功させている企業はここを意識して行われています。</p>
<p>店舗ごとで運営やスタッフレベルに差が出ている</p> <p>本院の運営は上手いだったので出店したが、出店後は本院の売上が下がったケースはありませんか？運営や教育体制・幹部育成の仕組みが整っておらず、適切な人員配置を行えないままに分院展開が上手くいかないことが多いです。</p>	<p>マネジメント</p> <p>出店に関する各種アクションを「仕組み化」している</p> <p>分院展開の成功企業は出店計画やアクションプランを必ず「仕組み化」して動いています。同じプロセスを踏むことで、その出店におけるボトルネックは何か、細かいPDCAが可能になる為結果として全店舗の売上安定に繋がります。</p>

昨年だけで50店舗以上の出店実績

エリア・規模
まったく関係なく、全国各地で成功している企業が続出中！



数々の成功事例

なぜ成功する分院展開が可能なのか？

分院展開を成功させるための3つの視点

<p>Point 1 立地分析 立地の商圏分析・テナント分析</p> <p>出店において一番重要な“立地”選定</p> <p>出店地域 立地特性</p> <p>テナント 選定</p> <ul style="list-style-type: none"> 立地分析はどのようにすれば良いの？ 駅前？ロードサイド？何が最適？ テナントはどのような基準で選ぶの？ <p>失敗しない為の立地分析例をご紹介します！！</p> <p>周辺人口特性 地域特性 最寄駅 乗降客数</p> <p>商圏範囲 地理的分断要因 競合店舗</p> <p>多角的な分析で 何を選ぶべきかわかる！</p>	<p>Point 2 出店計画 準備～プレOP～立ち上げの行程</p> <p>新店舗OPENまでの流れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ～6か月前: 出店戦略の構築 (コンセプト・数値シミュレーション 商圏分析など) ～3か月前: オープンへの運営計画 (マーケティング・マネジメント プレOP準備) 1か月前～: プレオープン&最終調整 (初月売り上げの最大化 プレオープンの複数実施) <p>新規店舗グランドオープン</p> <p>分院展開の全体設計におけるポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> Point 1 各準備にかかる工数を考慮したうえで、出店計画の全体設計を細かく行う Point 2 進捗管理と各施策のPDCAを細かく行うことで成功or失敗のルール化を図る <p>次の事業展開へ・・・ 分院展開・事業拡大・M&Aなど</p>	<p>Point 3 人員体制・幹部育成 採用・教育・評価制度・幹部</p> <p>売上もこれ以上伸びない スタッフを増やしたい</p> <p>接骨院 新規出店！！</p> <p>院長をどのように決める？ 新規スタッフの教育体制？</p> <p>院長をこのように選んでは失敗します！</p> <ul style="list-style-type: none"> 前の店舗で生産性が一番高かったから 既存店の副院長だから スタッフの成長として経験させたいから <p>成功する組織体制・幹部育成とは？</p> <ul style="list-style-type: none"> 仕組み化された教育体制 適切な基準で選定した院長・幹部 スタッフが辞めない評価制度の整理 その後の展開も考慮した採用計画 <p>教育や採用を仕組み化 ↓ 継続的な店舗成長が実現！</p>
---	--	---

数値シミュレーション

数値設計の立て方をセミナーにて大公開

初期投資: 700万円

初年度	1ヵ月目	2ヵ月目	3ヵ月目	4ヵ月目	5ヵ月目	6ヵ月目
売上	¥2,520,000	¥2,646,000	¥2,745,000	¥2,520,000	¥2,578,500	¥2,623,500
総新規数	200	50	50	50	50	50
カルテ枚数	200	210	218	224	229	233
来店回数	2.8	2.8	2.8	2.5	2.5	2.5
来店数	560	588	610	560	573	583
患者数	2	2	2	2	2	2
受付	0	0	0	0	0	0
施術者	¥1,260,000	¥1,323,000	¥1,372,500	¥1,260,000	¥1,289,250	¥1,311,750
生産性	23	21	20	24	22	21
営業口	¥109,565	¥126,000	¥137,250	¥105,000	¥117,205	¥124,929
1日顧客数	24	28	31	23	26	28
顧客単価	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500	¥4,500
人件費	¥700,000	¥700,000	¥700,000	¥700,000	¥700,000	¥700,000
粗利益	¥1,820,000	¥1,946,000	¥2,045,000	¥1,820,000	¥1,878,500	¥1,923,500
粗利率	72.22%	73.54%	74.50%	72.22%	72.85%	73.32%
通信光費	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000
消耗品	¥50,000	¥50,000	¥50,000	¥50,000	¥50,000	¥50,000
賃借料	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000
広告宣伝費	¥400,000	¥200,000	¥200,000	¥200,000	¥200,000	¥200,000
その他経費	¥30,000	¥30,000	¥30,000	¥30,000	¥30,000	¥30,000
経費合計	¥880,000	¥680,000	¥680,000	¥680,000	¥680,000	¥680,000
損益	¥940,000	¥1,266,000	¥1,365,000	¥1,140,000	¥1,198,500	¥1,243,500
最終損益	¥-6,060,000	¥-4,794,000	¥-3,429,000	¥-2,289,000	¥-1,090,500	¥153,000

初月黒字

6～10カ月で投資回収を目指す

1～3年先まで細かく立てておく

一足先に 本セミナーの内容をご紹介します

分院展開を成功させる秘訣を大公開！

成功する為の出店戦略をポイント毎にご紹介。セミナーを見るだけで成功する秘訣があなたのものに！

<p>立地分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 各種データを用いた出店地分析 競合店舗の提供サービス・立地分析 店舗特性に合わせたテナント分析 立地分析を基にしたレイアウト設計 <p>専門ツールを用いた詳細分析</p>	<p>全体計画</p> <ul style="list-style-type: none"> 準備～販促～運営までの全体計画 中長期的な事業戦略の設計 進捗管理と詳細なPDCAの徹底 具体的な数値シミュレーション <p>細かい全体計画を一括管理</p>
<p>販促計画</p> <ul style="list-style-type: none"> HP & 各種ポータルサイトへの登録 オフライン集客の最大化戦略 固定客化の為の戦略策定 インサイト分析に基づく販促PDCA <p>オンライン&オフライン集客</p>	

さらに！ これらの内容を自院に落とし込むための

セミナーにご参加いただいた方限定で **限定チェックリスト** を今回限定で特別にプレゼント！

計画なしの分院展開は失敗する!成功事例を基に提唱する出店に必須なアクションを大公開!

このような事業者の皆様は特にオススメ!!

- ✓ 今後の目標として分院展開・店舗拡大を検討している
- ✓ 分院出店の為の商圈分析や立地選定の方法がわからない
- ✓ 初月からスタッフ1人当たり生産性100万円を達成できることを知らない
- ✓ 1年以内に投資回収ができる全体設計が立てられない
- ✓ 出店に関して行うべきアクションリストが整理されていない

講座内容

第1講座

競争激化の業界で勝ち残るために必要な戦略としての「分院展開」

講座内容: 整骨院・整体院の競争が激化するこの時代において、成長しつづける企業となるために必要な戦略のひとつである「分院展開」。出店を考える上で必要な考え・計画の全体感を基礎から実践レベルまでご紹介!分院展開におけるメリット・デメリットもわかる!

セミナー内容① 全国300社超の弊社事例を基にした、治療院・整体院業界の最新時流をご紹介!

- ・競争激化する治療院業界の最新状況をご紹介!
- ・最新の業界時流を把握したうえで、自社の強みを生かした治療院経営を考えられる!

セミナー内容② 店舗展開を考える上で必須になる事業計画!数年後を見越した出店のための計画とは?

- ・一見難しそうな事業計画の作成、その考え方を知れば誰でも今すぐ取り組みます!
- ・店舗展開は経営戦略の一つ。自社全体の経営計画の重要性を改めて確認しませんか?

セミナー内容③ 出店に関する基礎知識から取り組むアクションプランをセミナー限定でご紹介!

- ・出店を考える上で知っておくべき基礎知識や必要アクションをセミナーを聞けば理解できる!
- ・意外と知らない出店のメリット&デメリットも!?出店に関する基礎知識を再整理!

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院 エステ支援部
整体院・リラクゼーションチーム
リーダー



平松 勇人

第2講座

「成功する分院展開」or「失敗する出店」年間50店舗出店の実施事例を基に分院展開の成功法則を徹底解説!

講座内容: 年間50店舗以上の出店をサポートする弊社の成功事例に基づいて編み出した分院展開における成功法則を大公開。まだ出店経験のない方でも安心!これを見れば「成功する分院展開」と「失敗する出店」についてわかる。

セミナー内容① 出店に関する圧倒的なサポート実績!弊社だけが分析できる分院展開の成功法則を知る!

- ・年間50店舗以上の出店を実施サポート!全国各地の事例を基に弊社流の成功法則を徹底解説!
- ・方法論だけではなく、各アクションを事例ベースでご紹介!

セミナー内容② 失敗しない出店とは?仕組化して継続的に成功できる分院展開の計画とは?

- ・次々出店するあの企業と2店舗目からうまくいかない企業の違いを「あるある」を基にご紹介
- ・成功のみでなく失敗事例も参考に、自社で取り組むべきアクションを整理できます

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院 エステ支援部
整体院・リラクゼーションチーム



弓削 裕輝

第3講座

まとめ講座

第1・2講座を基に、出店に向けて今行うべきポイントをおさらい。

セミナー内容① 計画的な出店を行うために必要な事業計画の考え方とは?

セミナー内容② 既存店舗の業績を最大化するために不可欠な治療院経営のポイント

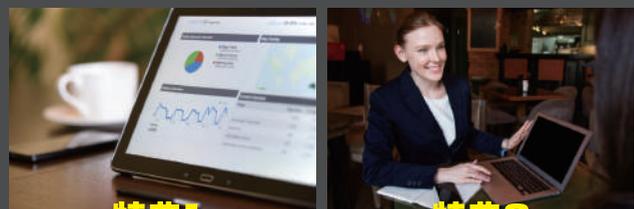
株式会社船井総合研究所
歯科・治療院 エステ支援部
整体院・リラクゼーションチーム
リーダー



平松 勇人

※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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

セミナー参加者限定 2大特典!!



特典1

出店計画チェックリスト

特典2

無料経営相談

お申込みはこちらからお願いたします

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。

セミナー情報をWebからもご確認くださいませ

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103784>



オンライン開催 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年

9月14日(木) 9月17日(日) 9月19日(火) 9月20日(水)

13:00~15:00(ログイン開始12:30~) 13:00~15:00(ログイン開始12:30~) 13:00~15:00(ログイン開始12:30~) 13:00~15:00(ログイン開始12:30~)

お申込み期限:9月10日(日) お申込み期限:9月13日(水) お申込み期限:9月14日(木) お申込み期限:9月16日(土)

受講料 一般価格 税抜6,200円(税込 6,820円)/一名様 会員価格 税抜4,960円(税込 5,456円)/一名様

整体院

リラクゼーション

事業主の

皆様へ

国内屈指の

整体院・リラクゼーション コンサルティング

東証プライム市場の船井総合研究所が強くオススメする
コンテンツをご紹介します

船井総合研究所 整体院・リラクゼーションコンサルティングは、
お悩みを持つ事業主をさまざまな形で支援、業績UPをサポートします。

「なかなか業績があがらない」
「施術者の採用・教育がうまくいかない」
「お客様がなかなか定着しない」
「最近、新規集客が減ってきた」
「自分がいなくても従業員が主体的に働く
組織作りをしたい」



コンテンツ内容はこちら

特典①

船井総合研究所が、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
メルマガで配信いたします。

特典②

集客・リピート向上・出店・マネジメントなど・・・
お悩みを解決するヒントが掲載されている資料を
無料でダウンロード可能！！

特典③

初回限定！通常30万円相当の個別経営相談を
今なら無料で受けられる！貴社の課題に合わせた
提案を専門のコンサルタントが行います。

ご登録は
こちら!!

<メルマガ>



<レポートDL>



<無料経営相談>



専門のコンサルタントを擁する船井総合研究所だから出来る
即実践ノウハウを今なら無料でゲット！

裏面で詳しく
ご紹介



今だけ

貴社が欲しい情報を無料で!!

貴院が飛躍するための情報を網羅
専門のコンサルタント監修のレポートをその手に!

これだけの情報が無料で手に入る!!

- | | |
|---------------|--------------|
| 01 集客対策 | 08 教育体制の強化 |
| 02 初診対応力強化 | 09 評価制度構築・運用 |
| 03 問診力強化 | 10 リピート率強化 |
| 04 商品力強化 | 11 WEB集客 |
| 05 リピート型整骨院強化 | 12 事業承継、M&A |
| 06 人材採用強化 | 13 開業・分院展開 |
| 07 事業付加 | |

初回の経営相談も無料!

お申し込みは、無料経営相談窓口へ!
オンライン経営相談(無料)も実施しています



整体経営
研究会

日本全国の整体・リラクの事例を学ぶ

整体経営研究会とは、2か月に1回開催される会員制の勉強会です。全般的な整体・リラク経営について学ぶ「整体経営研究会」

整体・リラク業界の最新情報から、他業界含めたゲスト講師のご講演、そして日本全国の会員が持ち寄った事例を共有していきます。現場に即した生の情報を得ることができ、自身が将来成りたいと思う師や共に成長していきたい友を見つけることができるのも経営研究会の特長です。

POINT

- ・日本全国の整体・リラクの事例を学べる
- ・業界・最新事例を学べる
- ・業界トップランナーのゲスト講演を聞ける
- ・入会特典：ポスターやカウンセリングツールなどの無料ダウンロード
- ・月1回 30分間の無料遠隔コンサルティング

会費

- ・整体経営研究会
- …入会金5万円、月額3万円

年間396,000円(税込)

お試し
参加
無料

もっと詳しく知りたい方はQRコードから

コンサルティングや研究会について詳しく掲載しています。

コンサルティング等のお問い合わせは、☎ 0120-958-270へ

受付時間 平日9:45~17:30 担当：宮澤 駿



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【仕組み化で簡単】整骨院・整体院分院展開セミナー

お問い合わせNo. S103784

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

日時・会場

2023年 **9月14日** (木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2023年 **9月17日** (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2023年 **9月19日** (火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2023年 **9月20日** (水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 6,200円 (税込 **6,820円**) / 一名様

会員価格 税抜 4,960円 (税込 **5,456円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

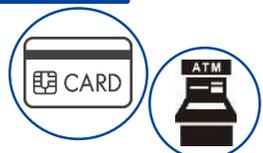
お申込方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
103784 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナー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.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼よくあるご質問

・お申込みに関するよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

