

オンライン開催

2023年
10月28日(土) 29日(日)
13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]

治療から予防、そして健康な人生をサポートする複合型施設へ!

多角化整骨院

まずはこの動画をご覧ください!



美容
フェイシャル・痩身

筋治療

睡眠

事故

妊活

トレーニング
ジム

整骨院

産後

健康食品

物販

サウナ

人口6万人の兵庫県丹波市で
年商1.4億円達成!

昨対比売上120%超

“地域の皆様の健康寿命延伸に貢献する”
私の挑戦はまだ続きますが、
全国の同じ思いを持つ経営者の皆様に
参考になれば幸いです。

株式会社フィジカル・アイ 代表取締役
MT-MPS研究会 会長
足立 勲 氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【整骨院向け】人口6万人で年商1億円達成多角化整骨院セミナー

お問い合わせNo. S105587

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。)

105587

開催要項

オンライン
開催

2023年

10月28日(土)

お申込期限
10月24日(火)

29日(日)

お申込期限
10月25日(水)

13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]

※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。

※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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/一名様

●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みに適用となります。

講座

セミナー内容

第1講座

多角化整骨院で地域の未来を切り開く

保険請求の厳格化、資格者採用難、人口減少、大手チェーン店の台頭など整骨院業界は衰退期にさしかかりつつあります。そんな中、マーケットサイズを付加し業績を伸ばし続けているビジネスモデルと業界の今後について解説いたします。

講座抜粋① 2023年以降の整骨院業界の時流解説

講座抜粋② 船井総合研究所の全国330社の会員企業成功事例

講座抜粋③ 中小企業が大手と差別化を図るために重要なポイント

講座抜粋④ 事業付加(無資格者活用/鍼灸/ジム/美容/物販など)で業績を上げ続けるために

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 整骨院・HRDチーム リーダー 小川 裕樹



第2講座

【ゲスト講座】

【事例から学ぶ】整骨院を主軸に展開し、年商1億円達成した多角化整骨院とは

地域の皆様の健康寿命延伸に貢献する多角化整骨院を追求し、年商1億円を達成された実際の取り組み内容など具体的な事例をもとにお伝えします。

講座抜粋① どうして事業付加をされているのか、経営者の想いについて

講座抜粋② 昨対比売上120%超!経営計画に基づき、持続的成長を遂げるには

講座抜粋③ 実際に事業付加される際のポイント(整骨院+美容、ジム、睡眠ラボ、物販)

講座抜粋④ スタッフを巻き込み整骨院に“4事業”付加して展開を成功させている秘訣とは

株式会社フィジカル・アイ 代表取締役
MT-MPS研究会 会長 足立 勲 氏



第3講座

これからの整骨院経営を成功に導く戦略・戦術

株式会社フィジカル・アイは商圏人口6万人の地方ながら整骨院を主軸に展開され年商1億円を達成されました。地域の健康を支えている具体的な取組をお伝えします。

講座抜粋① 2回目リピート率85%、5回目リピート率60%!整骨院の売上最大化のための取り組みとは

講座抜粋② 新規数200名/月!地域で選ばれる整骨院になるには

講座抜粋③ トレーニングジム年商2,500万円超!美容部門売上年商2,000万円超!業態付加で成長を遂げるには

講座抜粋④ 栄養学の導入ポイント!2022年プロラボハーブティード部門全国2位を実現のポイントとは

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 整骨院・HRDチーム 境 明悠



第4講座

まとめ講座

本日のセミナーを実践につなげるために

本日のセミナーのまとめと実践に移すために考え方とやり方をお伝えします。

講座抜粋① “今すぐ”実践に移すために、経営者に押さえていただきたい考え方

講座抜粋② 情報を持ち帰るだけではなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介します

講座抜粋③ 2024年に向けて今すぐ取るべき戦略を変える

講座抜粋④ 全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に自費売上を最大化する方法

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 整骨院・HRDチーム リーダー 小川 裕樹



セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105587>



【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。

船井総研セミナー事務局 < 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。

一拠点多事業!

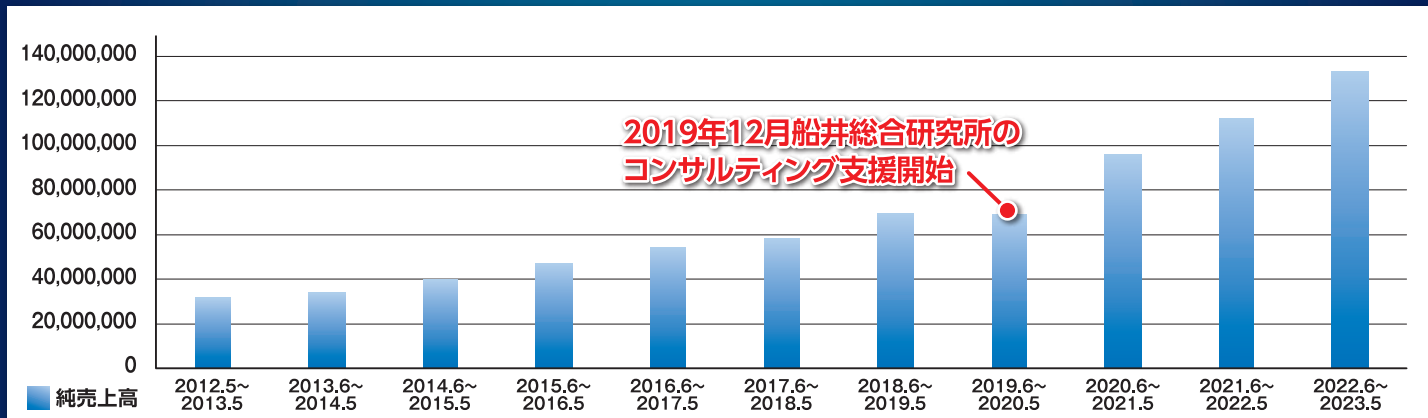
人口6万人の丹波市で年商1億円達成!

株式会社フィジカル・アイのご紹介

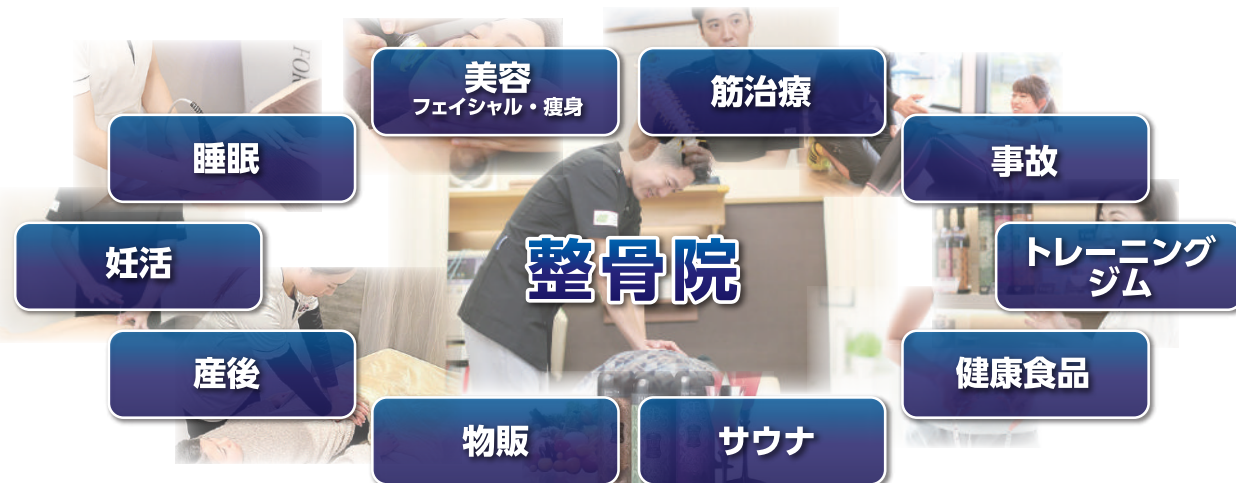
人口6万人の兵庫県丹波市で2008年整骨院を開業。現在は、トレーニングジム、美容サロン、睡眠ラボ、サウナ事業を付加されている。
11期(2022年)には、純売上高は1.3億円を達成された。
あそこに行けば健康になれる、そんな場所をつくるべく「地域の健康寿命延伸に貢献する」をミッションに掲げて日々地域の健康を支えている。
栄養学をすべての事業の根幹としており、スタッフに学び続ける場を提供。
2022年度はプロラボ正規取扱店全国19,300店舗の中からハーブティー部門全国2位を含める4つのタイトルで全国10位以内を獲得した。
開業以来離職がゼロであり、スタッフが活躍できる環境をつくりながら「たんば健康の里」をつくるビジョン実現に向けて邁進中。



株式会社フィジカル・アイ 代表取締役
MT-MPS研究会 会長
足立 勲氏



展開している事業について



【スタッフ数】
整骨院…施術者10名(受付6名) iLABO…トレーナー7名(受付3名)、外部トレーナー1名
美labo…施術者4名 睡眠ラボ…施術者2名

株式会社フィジカル・アイのここがすごい!

- ① 整骨院に4事業【トレーニングジム、美容サロン、睡眠ラボ、サウナ】を付加!
- ② 昨対比成長率120%(2022年実績)
- ③ トレーニングジム年商2,500万円、美容部門年商2,000万円達成!
- ④ たった3年で物販売上成長率500%以上を生み出す経営術
- ⑤ 開業15年、離職ゼロ!

セミナーでは何を学べるの? 聞くことができるの?

事業付加にかける想い

整骨院に事業を付加され「多角化整骨院」を実現している株式会社フィジカル・アイ。
現在はトレーニングジム、美容サロン、睡眠ラボ、サウナの4事業を付加されています。事業付加するタイミングと成功の秘訣についてお伝えいたします。
・どうして事業付加をされているのか?
・昨対比売上120%超!経営計画に基づき、持続的成長を遂げるには
・実際に事業付加される際のポイント(整骨院+美容、ジム、睡眠ラボ、物販)

事業付加で成功させるポイント

事業付加で成功させるにはステップが重要です。
基盤となる整骨院の売上最大化はもちろん、事業付加で成功させるポイントについてお伝えします。
・2回目リピート率85%、5回目リピート率60%!整骨院の売上最大化のための取り組みとは
・新規数200名/月!地域で選ばれる整骨院になるには
・トレーニングジム年商2,500万円超!美容部門売上年商2,000万円超!業態付加で成長を遂げるには
・栄養学の導入ポイント!2022年プロラボハーブティー部門全国2位を実現のポイントとは

スタッフが活躍できる場をつくるには

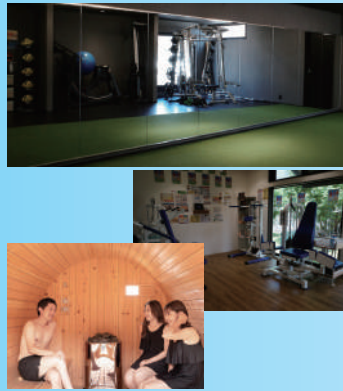
開業以来離職がゼロという驚異的なスタッフ定着率を誇る。スタッフが辞めずに活躍いただける会社を実現するための取り組みを公開します。
・スタッフを巻き込み整骨院に“4事業”付加して展開を成功させている秘訣とは

地方で持続的成長を遂げるには

人口6万人の兵庫県丹波市で展開する株式会社フィジカル・アイ。人口減少が進む中、どのような事業戦略を描いているのか。地方で持続的成長を遂げるための考えや今後のビジョンについて熱くお話しいただきます。

代表取締役 足立氏へのインタビュー

ゆりかごから墓場まで、そんな整骨院があってもいいのではないかな



整骨院開院当初から事業を付加していこうという考えはそこまで大きくありませんでした。整骨院として拡大する中、スタッフからトレーニングジムをやりたいという声が上がったのです。整骨院では治療のフェーズのとなり、基本的には治れば患者様は卒業されます。元々、治療予防まで貫いてサポートできればいいなという考えは持っていました。ですので、スタッフからの声が上がった時に始めることに迷いはありませんでした。同じ敷地内にトレーニングジムの施設をつくり、一名のトレーナーに対して複数人の利用者が参加する「対複数でのトレーニング」を開始しました。その後美容、睡眠ラボ、サウナを付加していますが、美容についてスタッフがやりたいという声が上がったのがきっかけでした。無資格者（セラピスト）の活用を進めていきたいという考えもあり事業の付加を進めていきました。

地域の方がここに来れば大丈夫。そんな場所をつくりたい



スタッフの意見を尊重しながら進めていきます。もちろん責任を取るのには私にはなりませんが、スタッフがやりたいということに対してサポートすることも重要であると考えています。テーマとしては、やはり既存事業である整骨院と相性が良いこと、「健康」としてあります。美容部門についてもジム同様、スタッフから美容メニューをやりたいという声が上がったことが始まりでした。美容から健康に結びつくこともあり、事業の付加を決めました。睡眠ラボについては、元々ウォーターベッドを置いていたスペースの活用が発端でした。無資格者が活躍できる事業はないかと思っていたこともあり、ヘッドスパの導入をしたのです。地域の色々な方に利用できる施設をつくりたいと考えています。

スタッフにワクワクしてもらう。自分もワクワクする



整骨院開院当初から事業を付加していこうという考えはそこまで大きくありませんでした。整骨院として拡大する中、スタッフからトレーニングジムをやりたいという声が上がったのです。整骨院では治療のフェーズのとなり、基本的には治れば患者様は卒業されます。元々、治療予防まで貫いてサポートできればいいなという考えは持っていました。ですので、スタッフからの声が上がった時に始めることに迷いはありませんでした。同じ敷地内にトレーニングジムの施設をつくり、一名のトレーナーに対して複数人の利用者が参加する「対複数でのトレーニング」を開始しました。その後美容、睡眠ラボ、サウナを付加していますが、美容についてスタッフがやりたいという声が上がったのがきっかけでした。無資格者（セラピスト）の活用を進めていきたいという考えもあり事業の付加を進めていきました。

現状維持は衰退。始めるメリットの方が大きいと思う



私は、新しいことを始めるということとはワクワクすることと考えています。同じことをやるのがあまり好きではないということもあるのですが、新しいことをやることによって従業員も意欲がわくものと思っています。挑戦というよりは、やるメリットのほうが大きいと思います。当然リスクもありますが、恐れていてはだめではないでしょうか。経営者として、従業員は家族と想っています。合うとき合わないときがあるのは当然ですが、一つの目標に向かって一緒に進んでいることに大きな喜びを感じます。これからも従業員と一緒に「たんば健康の里をつくる」というビジョン実現に向けて取り組んで参ります。地域の健康寿命を延ばしたい、スタッフに生き生きと働いてほしい、地方でも持続的成長を遂げたい、このように同じ想いの経営者とお会いできるのを楽しみにしております。

Question 01

事業を付加されている理由は何ですか？

Question 02

新規事業を始める際、具体的にはどのような進めていくのか？

Question 03

スタッフを巻き込むポイントとは？

Question 04

新しい事業を付加したい方へ向けて



人口6万人の兵庫県丹波市で“地域の健康寿命延伸に貢献する”をビジョンのもと、整骨院に事業を付加する「多角化」をされている株式会社フィジカル・アイ。どうして積極的に事業付加をされているのか

人口6万人商圏で年商1億円達成
多角化整骨院
株式会社フィジカル・アイ

株式会社フィジカル・アイは、兵庫県丹波市に位置する。株式会社フィジカル・アイの特徴の大きな特徴の二つは、整骨院に複数事業を付加されているということである。整骨院にセミパーソナルトレーニングジム、美容サロン、睡眠ラボ、サウナを付加されている。それも同じ敷地内ですべて完結しているのがある。元々は整骨院からスタートしたが、スタッフからトレーニングジムをやりたいという声上がり、一対複数人で実施するトレーニングジムを併設。その後、美容部門の立ち上げ、睡眠ラボ、サウナのオープンと積極的に事業を付加されている。また、健康食品の販売（物販）にも力を入れている。2022年度はプロラボ世紀取扱店全国19300店舗の中からハーブティードアメント全国2位を含める4つのタイトルで全国10位以内を獲得。しかも人口6万人の兵庫県丹波市での達成である。ここまでお伝えすると自分の院ではできないといった声上がりそうだが、株式会社フィジカル・アイ代表取締役の足立氏は、「現状維持は衰退である」と語る。これからの時代、人口減少、国家資格者の採用難など業界にとって向かい風が吹いているともいえるだろう。しかし、大切なことは、時流に適応することである。地域のため、会社のため、スタッフのために「多角化」整骨院という道のりを歩んできた。これからの新しい形の整骨院「多角化整骨院」についてお伝えする。

多角化整骨院になるまでのステップとは？

これからの整骨院業界と対策

整骨院業界・時流解説

時流

①

減少し続ける柔道整復療養費1院あたりの療養費は
15年前の半分以上に※自費売上アップは必須
※厚生労働省 柔道整復、はり・きゅう、マッサージに係る療養費の推移より
⇒まずは自費型整骨院に

時流

②

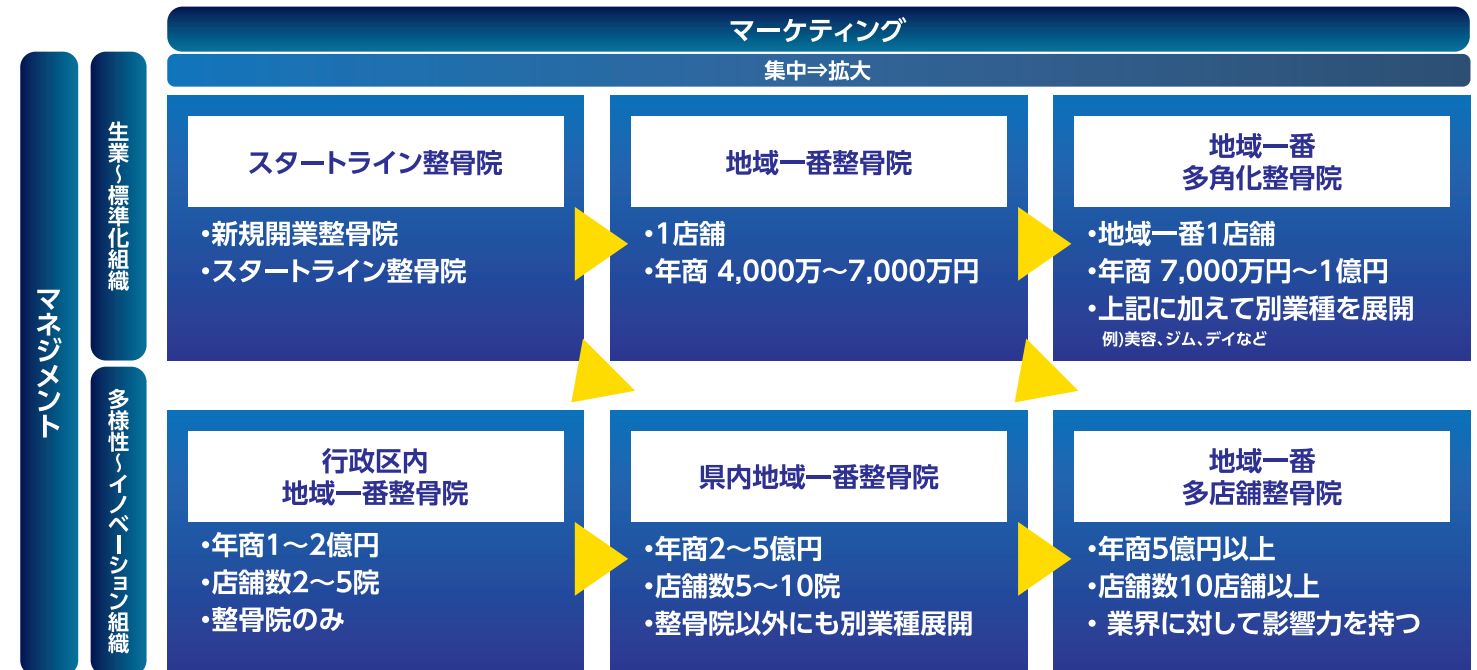
第31回柔道整復師試験 過去最低合格率:49.6%
国家資格者の採用難の時代へ。
整体師活用の動きが進む。
⇒採用の基盤をつくる×整体師が活躍できる仕組みづくり

時流

③

整骨院業界の二極化
大手企業を中心に買収を通じて事業拡大。
⇒自院の強みを明確にしてマーケティングに生かす

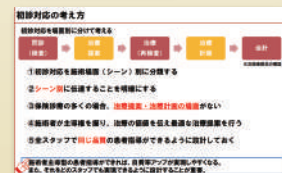
マーケティング×マネジメントから見るロードマップ



まずは基盤である整骨院の売上最大化へ具体的な流れ

商品設計

- 生産性をアップするため商品設計の見直しをする
- 単価(料金/施術時間)は150～220円になるように設計する
- 治療コンセプトを決める
- 治療コンセプトを治療計画に落とし込み、プログラム型として設計する
- 治療のケアだけでなく、予防のケアの観点も踏まえてメニュー設計をする



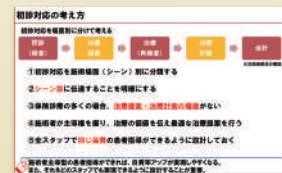
- 稼働率が上がり、自費導入ができてきたら高単価メニューの設計を検討する。
- アップセル、クロスセルを提案できるように商品のラインナップを増やすことを検討する
- 施術時間を厳守し、生産性の担保をしていく



- 治療以外のメニュー付加の実施
⇒自院の治療コンセプトと相性のよい事業を付加していく
⇒相性がよいことで整骨院利用者に利用いただくことができ、一患者あたりのLTVの向上をしていく

集客

- オンラインとオフラインで情報最大化を図る
- オンライン
流入数×反応率がオンライン集客数になる。
⇒地名×整骨院で検索した際に出てくるポータルサイトの登録。
無料のものから優先的に実施する
⇒Googleビジネスプロフィールの登録/活用
⇒Yahoo!におけるマップ情報にも登録
⇒HPの情報の最大化/反応率アップ
⇒広告:Google/Yahoo/SNSで広告を出稿する
一人当たりの集客コストは3,000～5,000円(エリアにもよる)



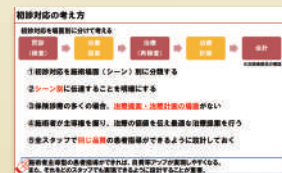
- オンライン、オフライン集客ともに集客を最大化していく
- オフライン
⇒外観:のぼり、POP、タペストリー、看板、デジタルサイネージ、ブラックボード、A看板
- オンライン
⇒SEO、MEO、ポータルサイトでエリア上位を目指す
⇒HP:症状ページの最大化を図る



- 整骨院利用者へのアプローチと新規へのアプローチが必要となる。
- 整骨院利用者
⇒新たに付加した事業において、整骨院の既存患者様に認知・利用いただく(チラシ配布、お声かけ他)
- 新規へのアプローチ
⇒HP、ポータルサイト、広告、チラシ、オープンイベントの開催

対応

- 自費比率を上げていくため、初診対応の強化をする
⇒初診対応の流れとそれぞれのフェーズのポイントを押さえる
⇒治療提案・治療計画を実施し、患者に納得して自費治療を受けていただくようにしていく
⇒継続して通院していただける仕組みとして、回数券やプリペイドカードを購入いただけるようにする



- 成約率の最大化
⇒成約率に課題がある場合は、初診対応の見直し、回数券の案内を行うタイミングの変更を検討する
- カルテ枚数の最大化
⇒リピート率のアップ、継続率のアップ、離反数の最小化をする。また通院頻度が担保できるような通院計画・指導を実施する



- 会社全体として、各事業を患者に紹介できている
- 患者情報が共有できている状態へ
⇒会社全体で一患者様をサポートしていく体制を整えていく