

生き残る企業は知っている!?
激動の2024年を生き残る戦略!

セミナーでは
全国の成功事例を
大公開!

1 施術者1名で 700万円の 売上実現	2 月間新規数60名& 会員成約率60%! 集客最大化 ×会員制モデル	3 基本は 無資格未経験者! 採用媒体の最大化で 継続的な採用	4 地域で 圧倒的繁盛店! 会員×自費メニュー ×継続集客で 月商1000万円	5 競合多数の 駅前エリアで 無資格者活用により 月商2000万円達成
6 10店舗で 店舗平均 月商500万、 生産性150万円を 達成	7 15坪ながら 整体×美容整体× エステの多角化営業 で店舗売上 600万円達成	8 女性にターゲットを 絞った店舗戦略で 競合ひしめく エリアで 圧倒的黒字営業	9 5回目リピート率 80%! 圧倒的な問診力で 継続来院	10 HPだけで 月80名の集客達成
11 さまざまな SEO対策により 全主要キーワードで 検索順位1桁	12 プレオープン の最大化で 200名集客を達成	13 20分施術で 分単価200円以上! 無資格未経験者 ながら 生産性150万達成	14 チャットボット 導入で LINE登録者数 3カ月で100件以上	15 DX導入で 業務効率化! POSとCRMの 連携で 総合データ管理

第1講座

【施術業界で今起きていること】 経営者が取るべき2024年以降の戦略とは?

- セミナー内容① 整骨院・整体院・リラク業界の現状、これまでの業界事例・トピックから見据えた今やるべきこと
セミナー内容② 人手不足、人件費・光熱費などのコスト高騰、競合の激化 | 2024年以降に起きる現象から紐解く、業界の進むべき道
セミナー内容③ 高生産性へのカギ | 施術業界 (整骨院・整体・リラク・エステなど) の流行っている事例紹介
セミナー内容④ 来年以降に経営者が取るべき戦略を提言

講座内容 整骨院・整体院・リラクを取り
囲む施術業界でのこれまでとこれから、
弊社会員 330 社の事例も踏まえて、今
後「生き残る経営」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
リーダー 平松 勇人

第2講座

2023年成功企業に共通する〇つのルールとは? 2023年の成功事例やモデルから 2024年以降に向けて生き残る経営の為の戦略を大公開!

- セミナー内容① 今流行りのビジネスモデル | 整骨院・整体院やリラクでも主流化
セミナー内容② 多様化するWeb集客 | 結局どの集客施策が一番効果が高い? 年間5億円以上の広告運用を行う弊社から見た戦略
セミナー内容③ 採用難の時代に今やっておかなければいけない採用戦略と具体的な成功事例
セミナー内容④ 人件費高騰 | 少人数高生産モデルの成功事例。人が辞める理由を無くす戦略とは

講座内容 業界のコンサルタントが分析
する 2023 年成功企業に共通するルール
とは? 事例や流行モデルを基に、2024
年以降に取り組む施策を一挙に学ぶ。



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
弓削裕輝 安江由奈

第3講座

2024年に大成長するために 整骨院・整体院・リラクゼーションサロン経営者が 押さえておくべきポイントとは

- セミナー内容① これからの時代で差別化をした経営で生き残っていくために
セミナー内容② 企業規模や経営ステージに合わせた整骨院・整体院・リラクゼーションサロン経営で外してはいけないポイント
セミナー内容③ 本日の講座から学べるポイント
セミナー内容④ 明日からできる、皆様にも実践いただきたいこと

講座内容
本日の内容を踏まえて明日から何を実行
していくべきか、どう活かしていくべき
かをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
治療院・エステグループ
マネージャー 宮澤駿

- 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。 ● 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。

セミナー 参加者限定 2大特典



セミナーテキスト
プレゼント
※セミナー後即日

無料経営相談

オンライン開催

2023年 12月13日 水 13:00~15:00	申込締切日 12月9日 土
2023年 12月17日 日 13:00~15:00	申込締切日 12月13日 水
2024年 1月17日 水 13:00~15:00	申込締切日 1月13日 土
2024年 1月21日 日 13:00~15:00	申込締切日 1月17日 水

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 メンバース Plus)
へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。



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。

お申込み
方法

- 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」で検索しご確認ください。
- セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます。

Web <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/106527>

株式会社船井総合研究所所属の業界スペシャリストが紐解く

激動の業界で
生き残る
経営戦略を

整骨院・整体院・ リラクゼーション業界

未来予測

すでに“大”転換点時代に入っている

超採用難 人件費の急速高騰 柔道整復療養費の縮小 店舗数の増大 インボイス制度

DX 整骨院から整体院への業態展開 異業種からの業界への新規参入

M&A IPO FC展開 暖簾分け エネルギー高騰 キャッシュレス化 etc...

超採用難×高コスト経営

業界平均初任給30万円が
当たり前の時代がやってくる!

競合激化の時代に突入!

店舗数の飽和&媒体の多様化で
圧倒的な差別化が求められる!

DXを活用した省人化ビジネス

少人数×高生産×サブスクで
安定的な経営を目指す秘訣

整骨院・整体院・リラクゼーション業界提言セミナー 2024

12月お問い合わせ No.S106527 1月お問い合わせ No.S107408

本セミナーの
詳細は
こちらから
確認いただけます。

右記のQRコードを
お読み取りいただき、
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

オンライン
開催



2023年 12月13日 水 13:00~15:00	申込締切日 12月9日 土
2023年 12月17日 日 13:00~15:00	申込締切日 12月13日 水
2024年 1月17日 水 13:00~15:00	申込締切日 1月13日 土
2024年 1月21日 日 13:00~15:00	申込締切日 1月17日 水



お申込みはこちら <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/106527>

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。

主催



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
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル



どうなる!?
激動の健康施術業界に
これから訪れる不安に
気づいていますか?

試練の2024年を生き残るための戦略はこれだ!

不安
1

一人当たり売上100万円はもう時代遅れ!?
超採用難 × 高コスト経営時代の到来

1

国家資格者の減少で
スタッフ採用が難しくなる...

柔道整復師国家試験の受験者数はピーク時には7000名ほどいたのに比べて、今年は4521人と4割ほど減少しています。合格率の減少も相まって資格者は減少し続けているため、今後も整骨院としてのスタッフ採用が難しくなる企業が増えてくると予想されます。

2

業界平均の初任給30万越え
時代がやってくる!?

政府は、2030年代半ばまでには最低賃金を1500円(月給換算約27万円)まで上げることを目指しています。最低賃金が上がるといことは、日本全体の人件費が1.5倍になるといっても過言ではありません。現在の業界平均初任給が23万円ほどであることを考えると、2030年頃には初任給が30万円を超えることになり、従来の生産性では赤字経営になる企業は増えてくるでしょう。

**超多店舗の
大手**

or

**超高生産
企業**

あなたはどちらを目指すのか!?

**への
二極化へ**

採用の難化と人件費の高騰で
従来の資格者ビジネスが難しくなる
時代。DXを通じて省人化を図り、
少ない人数でも高生産性を
確保できる経営体制の構築が
求められます。

競争激化になった先には**専門店化**が主流!?
店舗数の飽和 × 媒体の多様化で**競合激化時代**に突入

3

見えざる脅威...異業種参入や業態転換で
増え続ける競合に立ち向かうことに

整骨院から整体院への業態転換や異業種からの新規参入など、健康施術業界では店舗数が増加し続け、マーケットの飽和が起こりつつあります。競合数が多い状態では専門店化していくことが経済の定石ですが、既にこの業界でも専門業態化は進んでいます。総合店として圧倒的な店舗づくりを行うか、専門化して強みを出していくか、生き残る道はもう多くは残されていません。

4

集客媒体の多様化でさらなる
全体戦略が必要に...

デジタル媒体の一般化に伴い、近年ではよりオンライン集客面の強化が必要となっております。ホットペッパービューティーの整骨院参入やSNSなど、今後は集客媒体が多様化されていくことでさまざまな媒体への対策が必要となり、高騰する集客コストへの対策など、全体を通した戦略が必要となるでしょう。

時代に
取り残されない! **圧倒的強み** を持った
業態専門性 を高めた店舗設計

競合店舗が増えることでより
明確な差別化が必要になります。
ターゲット層を明確にした専門化で
差別化を図り、圧倒的な強みを
持った見せ方で他店を寄せ付け
ないマーケティングを狙います。

激動の2024年を生き残るための**カギ** をいくつか紹介!



多様な継続提案で**顧客LTV**を最大化! **業態付加 × プリカサブスクモデル**

今後の健康施術業界で求められる次世代の経営体制は、顧客満足度を高めて一人当たりのLTVを最大化することが最も有効な策の一つであり、コンサルタントが提案するのが「サブスク × プリカ」を活用した複数メニューでの継続提案ビジネスモデルです。このモデルの導入企業では、2023年には単店で毎月300万近くの安定売上を作ったり、他にも10店舗以上の多店舗ながら一人当たり生産性150万円を達成されました。その他、弊社では多くのサブスク導入のサポートを行なっています。2024年は同様のビジネスモデルが増加していくと考えられますが、単に導入するのみでは売上には繋がらず、制度の変化から逆に顧客離れに繋がるケースもあります。ビジネスモデルの成功には治療コンセプトや施術との整合性を考えた上での導入が必須となります。



整骨院の整体事業参入が急増! **無資格者**を最大限活用した**高回転型整体モデル**

国家資格者の採用難に伴って、資格者を前提とした整骨院ビジネスに暗雲が立ち込めつつあります。そこで近年では整骨院などの近隣業種はもちろんのこと、完全異業種の企業からも無資格者や未経験者を前提とした整体・リラクモデルが増えています。物価高騰の状況が一般化しながらも、施術時短を行うことで既存価格をキープしながら既存の売上以上の成果を多く作られています。2023年には15分~20分の短時間整体メニューを中心とした経営で、無資格者中心の店舗ながら生産性150万を達成されています。時短を行うためにはその分高効果な施術が求められ、相性の良い技術を採用する必要があります。弊社と提携しているBMK整体であれば、未経験でも効果が出せる整体であり、短時間で施術が行えるため高回転で生産性を上げることができます。



少人数型 × 高生産性で経営安定! 省人型超高生産性でスタッフ満足度も高いビジネス

労働集約型である健康施術業界では、人件費高騰の影響を最も受けると言っても過言ではありません。今後は受付スタッフも含めて、少人数で高生産性を作る経営体制が必要になります。集客~対応~商品体制を整えることに加え、それぞれを分析・管理する必要があります。これらを少人数で行えるスタッフ教育はもちろんのこと、クラウドやWebデータなどで管理できるDX(デジタル変革)が必要となります。電子カルテやCRMやMA(データによる顧客管理)の導入で顧客データを詳細に管理し、POSシステムやキャッシュレス決済の導入でCX(顧客体験の変革)を行うことが最たる例です。弊社では業界に特化したノウハウを活用して、治療院経営に特化した"治療院グロースクラウド"も開発しております。



明確な差別化で他を寄せ付けない! 顧客ターゲットを絞った**専門業態モデル**

健康施術業界も安定期に差し掛かっており、専門化を行なって長所伸展を進める戦略が必要です。先見の明がある企業では既に専門化を進めており、女性専門院や産前産後、肩こり腰痛など、最近では高齢者専門院も出てきています。2023年には全国に女性専門整体や肩こり腰痛専門院が立ち上がり、駅前の競合が多いエリアでも初月から100名の集客を達成しました。2024年もさらに専門店が増えると考えており、少しでも遅れると商圏が無くなる可能性も大いにあります。「中小規模の店は専門店化して戦う」業界で生き抜くには、他に道がない未来も容易に考えられます。



2 たった
時間 今年の整理と
で 来年の戦略がわかる!

自院に落とし込んで
2024年以降を生き抜く
戦略を立てませんか?

