

全国にクライアントを持つ株式会社船井総合研究所が公開する
2023年整体・リラクゼーション向け成功事例を知れるのは今年で最後！

開催日時 **2023年 11月21日(火)** 開催会場 **株式会社船井総合研究所 五反田オフィス**
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
●JR「五反田駅」西口より徒歩15分

参加費 **無料**
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、交通費の払い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。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兼ねる場合がございますのでご了承ください。

講座	講座内容
第1講座	2024年以降の整体業界の動向・時流提言 2024年、企業としてさらに飛躍するために捉えておきたい時流を解説します。 内容抜粋 ① 2024年以降に時流となるビジネスモデル 内容抜粋 ② 2023年に飛躍的成長を遂げた企業のポイント 内容抜粋 ③ 市場環境からみる採用・教育の時流 株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループリーダー 平松 勇人
第2講座	圧倒的成長を実現するための成功事例30連発！ 成功モデルを踏襲し、成長速度を加速させるための2023年秀でた成績を残された企業の事例を解説いたします。 内容抜粋 ① 女性専門業態で店舗展開を進める A 社 内容抜粋 ② リラクゼーション業界平均を大きく上回る生産性を 実現した B 社 内容抜粋 ③ 継続率 90% 以上！脱・新規依存した整体院を 展開する C 社 株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ 村山 舜
第3講座	情報交換会 専門コンサルタントも交えた情報交換会を実施し、事例の落とし込みから経営に関する課題解決のヒントをざっくばらんにお話しします。 内容抜粋 ① 2024年以降のマーケティング対策 内容抜粋 ② 脱・新規依存に向けた継続率UPの仕組化について 内容抜粋 ③ 強固な組織化に向けた「採用」「教育」「評価制度」の ポイント 株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループリーダー 平松 勇人
第4講座	まとめ講座 来年の飛躍のために今から仕込んでおきたい3つのポイントをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループリーダー 平松 勇人

お申込み方法 本説明会は当社ホームページよりお申込みいただけます！

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

説明会情報をWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/106924>

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。[TEL] 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)
※お電話・メールでの本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と説明会タイトル」をお伝え下さい。
申込み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致します。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。



参加費無料 全国の院長が集う勉強会で生まれた

整体・リラクゼーション

成功事例 30 連発 大公開

専門コンサルタントが選ぶ
成功事例トップ7選

WEB集客

ホットペッパーの最適化で新規50名

オフライン集客

チラシ集客を有効活用で新規100名超え

成約率

施術経験のないスタッフが3か月で成約率70%

患者数

サブスク運用でカルテ枚数1.5倍に

新業態

女性専門整体院で多店舗展開

採用

採用難の中でも15名以上の求人応募！
3名採用に繋がった実践ルール

教育

未経験でも1か月で戦力化する
整体師・セラピスト教育カリキュラム

中面にも成功事例が目白押し！

実践
ワザ
大公開

すぐに落とし込みができる



整体院・リラクゼーション専門コンサルタント

2023年

11月21日(火)

11:00～
16:30

来場開催

受付開始 10:30～

東京会場

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

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

整体経営研究会説明会

お問い合わせNo.S106924/K099224

船井総研研究会事務局

E-mail: seitai@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は『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。

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。→ 106924

成功事例を
一部公開

全国の事例をもとに当日は厳選成功事例をお伝えします

集客

**ホットペッパーの運用を最適化し
新規集客数50名以上に！**

ホットペッパーの見せ方・設定を最適化することで、PV 数の増加と集客数の最大化を実現。集客難から繁盛店へと生まれ変わるための施策



成功率

**カウンセリング体制の構築で
未経験スタッフも成約率70%!**

初回対応時におけるカウンセリング・検査説明・施術中〜クロージングまでのポイントを押さえ、お客様から通いたい! と思ってもらえ成約率が向上



継続率

**話題のサブスク導入で平均継続
来店期間が業界平均の3倍以上に!**

属人的なスキルが必要な部分を極力排除することで、店舗全体として継続率の向上を実現!



新業態

**女性専門整体院の立ち上げで
最短での多店舗展開実現!**

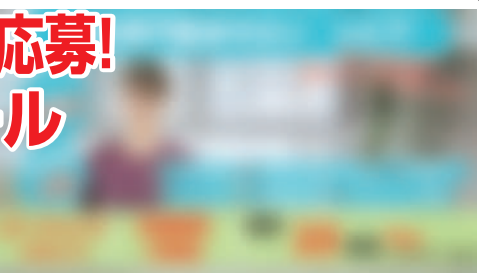
競合が増加している市場の中で、専門店が増加中! その中でも時流となる専門業態で立ち上げから 1 年で多店舗展開も実現!



採用

**採用難の中でも15名以上の求人応募!
3名採用に繋がった実践ルール**

人手不足時代でも求職者から求められる採用戦略を設計。各種ポータルサイトや求人検索エンジンを攻略し、地域でも有数の人財が集まる企業に!



教育制度

**従来の1/2の期間で戦力化できる
「整体師・セラピスト教育カリキュラム」**

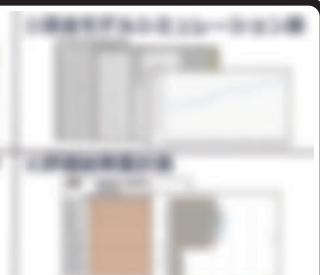
新人スタッフが現場にデビューし活躍できるようになるためのスキルや考え方、教育手法を棚卸しし、マニュアル・教育コンテンツへ反映することで教育の仕組みを実現!



評価

**スタッフのモチベーションを
上げる「人事評価制度」**

企業が大切にすること、身に付けて欲しいスキル、こうなってほしいという行動指針などを定めて「何を頑張ったら良いか」を明確化!“スタッフの頑張る”をサポートするための人事評価制度!



スタッフ 自走

**現場の課題を見つけて自分たちで
解決する「高速PDCA体制」の構築**

職種会議、幹部会議、KPI 達成のためのプロジェクト会議など最適な会議体制を構築することで、スタッフが自発的に医院課題を発見し改善していく組織へ変化!



店舗の 組織化

**40,000社のデータから自院の“組織力”を
数字で見える化「組織SANBŌ」!**

全スタッフがスマホで 10 分回答するだけで、スタッフのエンゲージメント(院への帰属意識)を数値化!組織の課題が数字でわかる!整体院・リラクゼーション業界の平均値と比較も可能!



店舗の DX化

**“めんどくさい”を無くし業務を
1/2にする「DX・デジタル化」**

経営数値の見える化、Web 問診表、入力・集計の自動化、など店舗運営を DX・デジタルで省人化・自動化!



学べる ポイント

- 整体院・リラクゼーションの経営において必要な経営のキーワードがわかる!
- 業績を伸ばしている整体院・リラクゼーションの特徴がわかる!
- 大きな投資をかけずにすぐに取り組める実践事例も紹介!

なぜこんなにも事例が集まるの?

全国 整体院・リラクゼーションの事例をデータベースシステムを活用し、常に最新情報をアップデート。

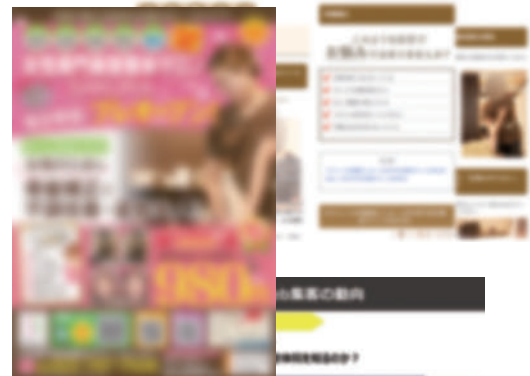
当日はそこから
選りすぐりの
事例を大公開!

全国の院長が集う勉強会で生まれた

成功事例を当日は一挙に大公開します!

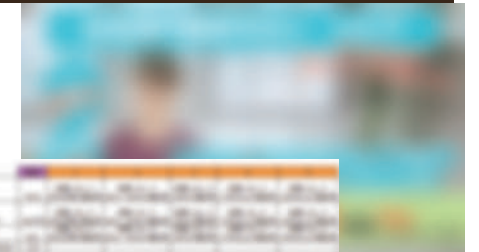
【マーケティング(集客・成約率・継続率)】

- Google広告運用を最適化するAI活用!
- Google広告よりも効果的!?Yahoo!広告運用術
- ホットペッパーからの新規予約を増やす運用術
- 産後の新規が増えるSNS最新事例
- 新規集客数100名以上を実現したチラシ活用方法
- あはき柔整プランが新設されたHPBの攻略法
- 大きく変更されたGA4の最新攻略法
- 新人でもデビュー2か月で成約率70%を実現する
カウンセリング体制構築
- 次回予約率80%を達成する「初診カウンセリング」
- 離反率10%以下を達成したサブスク運用術
- キャンセル率を抑えるLINE活用術
- 新規出店で初月から黒字・毎月成長を実現する
マーケティング戦略
- サブスク会員数をカルテ枚数の約50%に引き上げる設計方法



【マネジメント(採用・教育・評価・定着・組織活性化)】

- 今すぐ対策が必要なインディード活用術
- 3名採用を実現するSNS活用術
- 自社の採用したい人材を的確に採用するための
「適性検査」活用術
- 1/2の期間で新患デビューできる「教育カリキュラム」
- 「動画・テキストの教育マニュアル整備」で“勝手に覚える”
から“学んで覚える”へ
- スタッフの成長を加速させる「1on1面談」
- マンドラートを活用したスタッフのキャリア形成サポート
- 現場の課題を見つけて自分たちで解決する
「高速PDCA体制」の構築
- 企業理念の達成を目指し自主的に動くボトムアップ型組織を
作る「経営方針発表会」
- 40,000社のデータから自社の“組織力”を数字で見える化
「組織SANBŌ」



【その他(DX・デジタル化)】

- 自動で業績状況がでる「日計表」でリアルタイム経営
- “めんどくさい”を無くし業務を1/2にする「DX・デジタル化」

全国の整体院・リラクゼーション
のさまざまな成功事例を

今年聞くことができるのは勉強会だけ!ぜひこの機会にご参加ください!

図で簡単解説！ 整体経営研究会とは

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・リラクゼーション経営の時流や専門情報
- 即実践ツール
- 会員同士成功事例等を

整体・リラクゼーション事業主、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の最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん、持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・リラクゼーション業界の会員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ヵ月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換会を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

研 究 会

①双方向の情報提供



②会員同士の共有による落とし込み



③会員同士の実践経験の情報交換

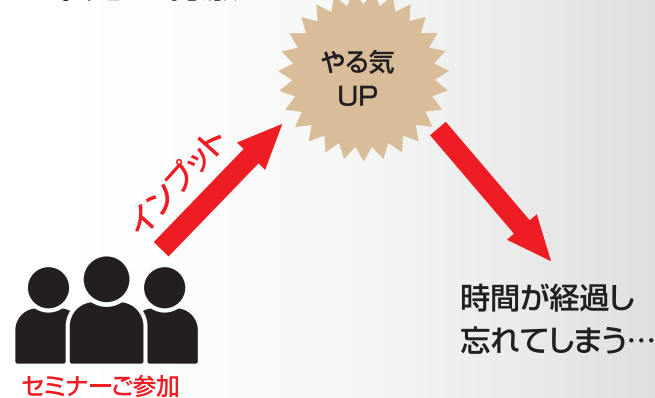


セ ミ ナ ー

①株式会社船井総合研究所からの情報提供



単発の刺激



全国で成功事例が続出！ ご参加いただくメリット

事例の数

毎回事例企業の講座があり、最新事例を知ることができます。
※内容は変更する場合があります。

01

年間例会(5回)+視察クリニック+経営戦略セミナー(経営研究大会)
株式会社船井総合研究所のコンサルタントによる最新講座を受講できます。

04

ツールの数

問診～対応～啓蒙など
すぐに使用できるツールが約300種類
使い放題！

02

専門家の個別サポート

整体・リラクゼーション業界×経営に特化したコンサルタントによる毎月30分の電話コンサルティング ※会員制度説明書通りに記載

05

活発な情報交換

全国の整体・リラクゼーション事業主と経営に関する情報交換ができます。

03

師と友づくり

整体・リラクゼーション経営の目標と、ともに励む友が必ず見つかります。

06

実際に研究会にご参加いただいた 事業主からの声



整体院事業主【T様】

自社では整体事業に参入したばかりなので、ずっと先を進んでいる企業様の事例は大変参考になり、今後の成功イメージを持つことが出来ました。



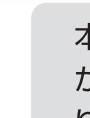
整体院事業主【A様】

大変勉強になるお話ばかりで満足しました。実際の店舗でも数字等、細かな教えるを乞うことができ、感謝しております。今日の学びを自分のビジネスにもしっかり落とし込みたいと思います。貴重なお話をありがとうございました。



整体院事業主【B様】

学んだことを現場に落とし込み、良い職場作りをされているリアルさがとても伝わりました。スタッフに『良いこと』を私ももっと考えて行動します。



整体院事業主【C様】

本日はありがとうございました。初めて参加させていただきまして緊張しましたが、もやもやしていた部分が分かった気がします。仕組みをつくり、理念をしっかりと持ち、それを忘れずに日々取り組んでいかないといけないと感じました。



整体院事業主【S様】

生産性や分単価が思った以上に高く、驚きました。まずはコンセプトを作り患者様に伝えられる状態にしていきたいと思っています。

このようなお声を多くいただいております！