

接骨院・整骨院 向け



「マシンが放ったらかしで
使い道がない」

「美容メニュー導入したけど
なんか上手いかわからない」



と思い込んでいる方の **概念をガラリ!と変える**

1ベッドからスタートする

接骨院
併設型

美容部門で

月売上+300万円



地域密着型経営で
美容に強い接骨院になる。

小顔+痩身で新規数増!小商圈でも成り立つ美容モデル!

あま市:人口8.7万人

あま甚目寺院



美容整体ウエルナ あま甚目寺店
3名で売上**360万円**
集客数**25名/月**

蟹江市:人口3.7万人

蟹江院



美容整体ウエルナ 蟹江店
2名で売上**310万円**
集客数**19名/月**

名古屋市中村区:人口13.5万人

名駅院



美容整体ウエルナ 名駅店
2名で売上**250万円**
集客数**63名/月**



特別
ゲスト

株式会社昭真会
まはろ接骨院グループ
代表 佐藤 貴正 氏

株式会社昭真会 まはろ接骨院グループ美容部門のココが凄い!

- ① 一人当たりの生産性:120万円
- ② 美容メニュー平均成約単価:15万円
- ③ 美容メニュー平均成約率:70%
- ④ 売上比率は小顔、痩身メニューで半々

主
催

【整骨院向け】美容部門成功の秘密大公開セミナー

お問い合わせNo.S109203

セミナー
情報を
スマホで!



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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。

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

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。) → 109203

～ご挨拶～

本誌を手にとっていただき、誠にありがとうございます。

- ・柔道整復師の採用に応募すら来ず、無資格・未経験者の採用をするべきか
- ・最低賃金が上がっている中、店舗生産性を上げていかなければならない

この冊子に興味を持っていた方の中には、

そんな不安を感じている接骨院事業者の方も多いのではないのでしょうか。

接骨院業界を取り巻く状況はこの2～3年で大きく変化をしました。特に近年の接骨・整骨業界で“勝ち組”とされていた急成長企業の倒産や多店舗展開の大手・中堅企業による同業者の買収など、かなり衝撃的なニュースだったのではないのでしょうか。

そして、時代の変化とともに消費者も大きく変化してきています。『お客様のニーズの変化』『物価高騰』『周辺業界への顧客流出』など消費者のライフスタイルや価値観が変わったことで、接骨院に求められる価値というのも変化してきました。

本レポートでは、この世の中の変化や接骨院業界の変化を敏感にとらえながら、サロン経営を柔軟に変化させ、接骨院併設型エステ（痩身・小顔）を1ベッドからスタートし、人口10万人以下の小商圈でも**美容部門で3店舗8,000万円**を実現された接骨院グループのお話をご紹介します。

ぜひ皆様の経営に役立てれば幸いです。

株式会社船井総合研究所

治療院・エステ支援部 整体・エステグループ エステチーム リーダー

植山望月



紆余曲折ありながらも整骨院併設型で 3店舗8,000万円を達成した秘訣とは？！

株式会社昭真会
代表 佐藤 貴正 氏

愛知県エリアで治療院・介護・エステ部門で16店舗を展開。地域密着型の治療院として店舗展開をする一方で、介護・美容の売上の柱を構築し、強い企業基盤を固めている。2014年に美容メニューを1ベッドからスタートし、現在は治療院併設のエステサロンを展開し、3店舗で美容部門の年間売上8000万円を達成。2023年11月には新たな店舗出店し、今後も更なる店舗展開を予定している。競争の激化する治療院業界の中で、持続的成長を実現するためのこれからの治療院経営について治療×美容を掛け合わせた経営戦略を進められている。

整骨院を1店舗運営しながら美容部門を開始◎

Q 1、接骨院を開業し美容を導入しようと思った理由は何ですか？

A、美容に興味を持ったきっかけは、女性スタッフの採用でした。直観で「**良い人材だ！**」と思うスタッフがいたのですが、受付専任スタッフとしてだけの人件費を割けず、何か未経験・無資格でも売上を上げてもらうことは出来ないかということで周りの経営者にも相談したところ美容業であればいけそうだということで導入を決意しました。

一番の後押しになったのはやはり、他の企業さんで「**上手くいっている**」と聞いていたことです。大きな投資もかからなかったのでもまずはやってみようという精神で、接骨院で空いていた1部屋を使用して1ベッドからスタートをしました。

■ 幸先好調！小顔矯正メニューで1人100万円／月達成！

Q 2、美容メニューを導入するにあたって不安はありましたか？

A、他の院で既に成功事例があることを知っていたので大きな不安はありませんでしたが、それでもやはり接骨院業界とは違う全く違う畑になるので漠然とした不安はありました。経営の基礎である考え方自体は一緒であるものの、施術の内容も全く分からないし、相場感も分からない。また**女性スタッフも当時はほとんどいなかった**ので**女性の採用・教育など分からない事ばかり**でした。

だからこそ、上手くいっている事例をまずは丸ごと真似していくこと、素直に取り入れようという気持ちでスタートしました。船井総合研究所にサポートしてもらい、商品設計から料金、オペレーション設定までを固めることでスタートダッシュを切ることができました。**空き部屋1ベッドから始めましたが導入から5ヶ月で100万円、想像以上の好調な右肩上がり成長でこれはいけると確信に変わりましたね。**



痛くない！そのお悩み、お任せ下さい！

まはろ式小顔整体

頭蓋骨矯正
+選べる悩み5種小顔SET

口コミ
ランキング
第1位

初回
限定

4,980円 (税込)

■ スタッフの離職や集客不振により美容部門経営の危機、

Q 3、導入後、好調なスタートを切られたということでしたが、ここまで至るまでに美容はとんとん拍子だったのでしょうか？

A.はじめこそ順調で治療院に併設をする形で2店舗目、3店舗目と美容メニューの付加を進め、売上も1ベッドあたり生産性100万円以上、各店1〜3ベッドにもかかわらず美容部門として**年間5,000万円超の売上**になるなど企業の中でも立派な売上の柱になるくらい右肩上がり成長をたどっていました。が、そのタイミングで美容メニューを担当する女性スタッフがうつ病になってしまったり、会社の中で**接骨院部門と美容部門の乖離が起こってしまったりと苦悩ももちろん沢山ありました。**



様々な課題はその都度乗り越えてきましたが、改めて美容部門として固めなければと思ったのはコロナがきっかけでした。順調に右肩上がりで伸びてきた売上は一時停滞。接骨院としての売上も伸び悩み始め、また美容メニューとしての集客が減ったり、スタッフの離職など様々な課題が積み重なり、スタッフに任せきりになっていた美容メニューを改めて経営者としてしっかり関わり固めていこうと思ったのが**2020年**でした。**2016年**からスタートした美容部門でしたが、やはり定期的な情報のアップデートの必要性を大きく感じましたね。それと同時に会社として上手く組めれば大きな可能性があることをそこでさらに感じました。**2021年度5,500万円程度だった年間売上は1年間で7,900万円弱まで成長。**一時は、接骨院を支えてくれるくらい大きな売上の柱として成長をしてきてきました。

V字回復！成功の秘訣は

「仕組化＝マニュアル化」 「環境整備」 ！

Q 4、1ベッドの空き部屋から接骨院併設型3店舗で8,000万円を超える売上となるまで美容メニューが成長した理由は何だと思われますか？

A、現状、**美容スタッフの生産性は約120万円程度**。高い時には、130～140万円を超える時もあります。一番はやはり美容をメインで引っ張ってくれている幹部スタッフの成長が大きいです。幹部スタッフと船井総合研究所でMTGをする中で回数券制を取り入れたり、集客メニューを変更したり、組織体制を見直したり、定期的に最新情報をプロから取り入れアップデートする体制を経営者として作ってきました。

あとはやはり**仕組み化が大きいです**。店舗が広がってきたからこそ、誰でも出来る仕組み作り＝**マニュアル作りを徹底**してきました。また紙で展開をするのではなく、**デジタルを活用**し、店舗を超えて誰でもアクセスが出来る体制作りをしてきた事も大きな成長の後押しとなりました。また「小顔」と「痩身」の複数の軸を持っていることで郊外でも成り立ちやすい店舗作りをすること、また売上だけでなくお客様の様々なニーズを拾い上げることが出来たということもひとつの要因だと思います。身体だけでなく心からの健康を実現し、「**ありがたいの輪**」を広げたい、**そんな自社の理念とも上手くかみ合っていた**と思います。

そして何より、どうしても美容部門は**素人**なので、経営者としていろいろなところから最新の情報を手に入れ、**スタッフが学べる環境を意識的に作ってきた事**が一番大きかったのではないかと思います。



美容部門をいれることで得られる副産物は売上UPだけではなかった？！

Q 5、美容部門を始めたことで院全体に具体的にどのようなプラスがありましたか？

A、1ベッドから始まった美容部門ですが、今では3店舗合計で8,000万円を実現し、当社の売上の重要な柱となっています。また特にこのコロナ禍で、院全体の売上が苦戦する中、美容部門の売上が会社を支えてくれる存在にまでなりました。そして売上面だけでなく、接骨院という母体事業にも沢山のプラスの影響を与えてくれました。

プラス面①

：接骨院での採用にもプラス！美容部門が他社との差別化に美容部門に取り組んでいる院さんでもよく聞くのですが、接骨院部門の採用にもプラスの影響を感じています。実際に女性スタッフに聞いても美容に興味があるという資格者も多く、採用の際にも美容部門を打ち出すことで他社と差別化をしやすいとなりました。また、採用後のネクストキャリアとして美容部門を用意することで、スタッフのキャリアの幅を広げることができるので今後はそういったキャリアアップにも繋がっていきたいと思っております。



美容部門をいれることで得られるメリットは 売上UPだけではなかった？！

プラス面②

：顧客の様々なニーズを広い、LTV（生涯顧客価値）を最大化

今までは接骨院として痛みがある患者様を多く診てきましたが、美容部門を強化することでお客様の「美」というテーマにまで貢献することができるようになりました。結果、接骨院・美容部門両方に通ってくださるお客様や、患者様同士やご家族をご紹介頂くこともあります。また、健康だけでなくお客様のコンプレックス解消のお手伝いまで出来るようになったことで、スタッフ自身の自身ややりがいアップにも繋がっていると感じます。

プラス面③

：会社に新しい風を与え、同時に正しい会社作りを見直す
きっかけに

結婚や出産など男性以上にライフイベントによって働き方が左右されやすい女性を雇用したことで、誰でも「長く働きやすい環境」を整えてあげることの必要性を強く感じるようになりました。正直最初は大変だと感じることもありましたが、従業員の給与や休暇、福利厚生など女性だけでなく男性スタッフも長く活躍してもらえる環境作りを見直すきっかけになったのはとても良かったと思います。面談など含め、社内制度を大きく変えるきっかけにもなりました。

患者様の痛みを取る、お客様に綺麗になってもらう以前に、「スタッフ自身の物心両面の幸福を追求する」大切さについて気づかされたのも美容部門を導入してからのことです。



美容部門をいれることで得られる副産物は売上UPだけではなかった？！

そして何より感じるのは、「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の三方良しの経営に繋がっているということ。もともと弊社は『お客様・スタッフ・社会、まわりのみんなを「ありがとう」の言葉で繋いでいきたい』という経営理念の元、日本の健康寿命を伸ばし生活の質を上げていき、痛みを取り除いたその先の、理想の人生をともに描いていける事業を展開してきました。そして、その中で良い会社を作り、長く地域に貢献したいと考えてきました。美容部門を導入したことで、売上だけでなく、お客様へ提供できるサービスの幅が広がり、最終的に「一緒に働いてくれるスタッフ」「当社を選んでくださるお客様」、そして店舗展開をしている「地域の皆様」への提供価値が広げられたことが何より大きかったと思います。



『ありがとうを繋ぐ、思いを繋ぐ』

解説コンサルタント紹介

美容部門成功のキーワードは

『専門特化』
『即戦力化』
『販促投資』
『人財戦略』



株式会社船井総合研究所
治療院エステ支援部
整体・エステグループ
エステチームリーダー
植山望月

コンサルタント解説 ～成功する「エステサロン」はこれだ！～

こんにちは。株式会社船井総合研究所のエステ専門のコンサルタントの植山望月です。この冊子をご覧の方の中には、現在、接骨院経営に不安を感じられている方、又は接骨院経営の次のステージとしての次なる展開を考え始めているといった方も多いのではないのでしょうか？

これからの接骨院業界で

「安定的に売上を上げられるサロンづくり」を実現させるためにまず押さえていただきたいポイントは大きく4つです。

Pont
1

エステティック市場の変化に合わせた店舗経営

Pont
2

季節性を加味したメニュー設計で、年間を通じて安定売上を実現

Pont
3

コンプレックス需要の強いメニューで高単価・高生産性を獲得

Pont
4

脱ヒト依存！スタッフのスキルに左右されない仕組み作り

まはろ接骨院グループが接骨院併設型で年商8,000万円を達成できた秘訣

Pont
1

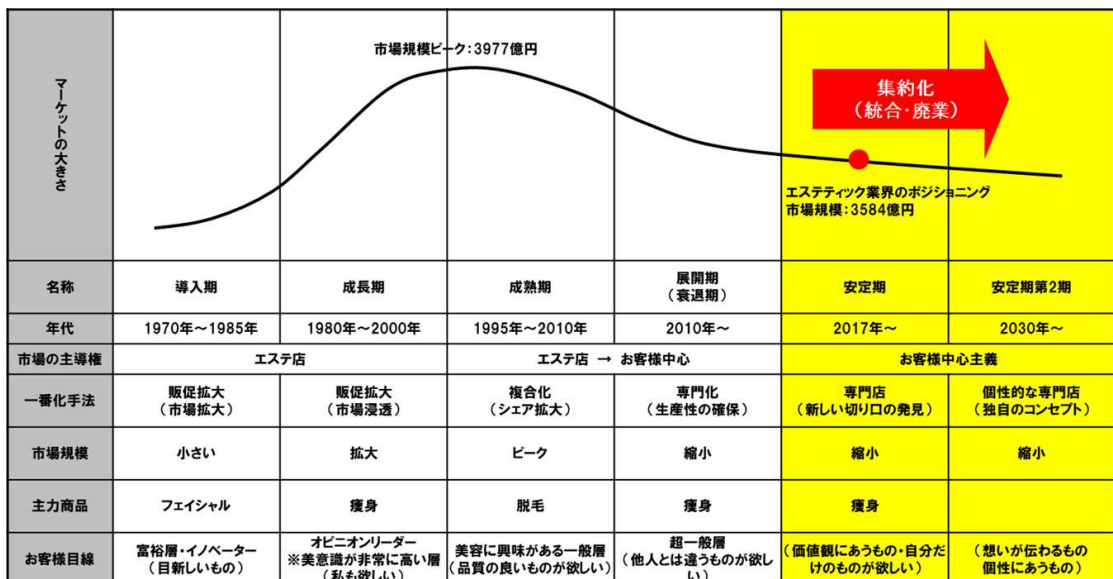
エステティック市場の変化に合わせた店舗経営

まず、注目すべきは美容の中でもどの「ビジネスモデル」を選ぶのか。伸び代のある業態で「専門特化」で差別化を行えるかが最重要です。

一言に経営といっても、**業界の市場（ニーズや競合数など）によって取るべき戦略は大きく異なります。**そしてその「市場」というのは、時代と共に常に変化を続けていきます。

本レポートでご紹介させて頂いたまはろ接骨院グループも同様に、時代の変化に合わせて専門店化を行ってきました。導入するメニュー（＝ビジネスモデル）で店舗の方向性・売上は大きく変わります。だからこそまずは「**市場の”今の状況”と”これから”を正しく理解する**」ことから始めていただければと思います。

そして、時流に適応していくにあたり、「**専門店化**」という魅せ方をすることで接骨院と美容を別店舗のような魅せ方をすることで、**集客の導線を多く確保**することができます。今後、自費治療を強化していくにあたり、美容部門を〇〇専門店として展開していくことで、売上の柱として成り立たせられるのです。



まはろ接骨院グループが接骨院併設型で年商8,000万円を達成できた秘訣

Pont
2

属人性をなくす「マニュアル化」

未経験・無資格OK！「誰でも」即戦力になれる環境をいかに創るか。

柔道整復師の合格率が下がっている今、国家資格が必要となる接骨院業界においては採用を大きな課題として感じられている院も多いのではないのでしょうか。事実、従業員数・店舗売上を伸ばす事も難しくなりますし、身体の主訴を特定し痛みを取る施術は個々のスキルに左右される部分も大きくあります。

対して、**美容業界では未経験・無資格者OK！国家資格が不要**なため採用難易度は大きく下がります。現在の受付スタッフさんを上手く活用して、一人当たり売上+120万円を実現している院もあります。しかし、ここで重要なのが「誰でも出来る環境」が準備出来ているか。いくら、未経験・無資格で大丈夫といっても、

- ・良いスタッフが採用できない
- ・スタッフを育てるのに時間がかかりすぎる
- ・育ったと思ったら、すぐに辞めてしまう

と悩んでいるだけでは上手くいきません。会社として、経験がないスタッフでも誰でも短期間でデビューさせ、即戦力化してもらうためのマニュアル作りは超重要です。

特に世の中は「**働き手不足**」とも言われています。優秀な人材が来るのをただ祈って待つのではなく、①待遇面の見直し（他社と比較して採用がしやすい体制作り）、②機器施術を中心に置くことで技術の下限品質の担保、③手技技術やカウンセリングなど個人差が出やすいものはポイントを押さえて簡易化させた上で**マニュアルを作成**し、教育時間の短縮など取り組みを進めていきましょう。

まはろ接骨院グループが接骨院併設型で年商8,000万円を達成できた秘訣

Pont
3

販促投資は「売上の10%」確保！

経営者として求められる判断力！

美容部門導入後の成長スピードは「集客数」が鍵を握ります。

健康的かつ安定的な経営を行うにあたり、**損益計算書＝PL**を確認しながら次の施策を打っていく必要があります。そこで、皆様に特に注目してご確認していただきたい数値は、「**販促費が売上に対して10%**」をかけられているかどうか、という点です。確かに、不安定な世の中で販促への投資を増やすことはご不安を感じられる部分も多いかと思います。しかし、導入時の成功確度はやはり「**集客**」が鍵を握っています。どんなに時流に合わせた商品設計や価格設定を設けていても、効果を実感頂けるような良い施術を行っていたとしても、**来ていただきたいお客様＝ターゲットに認知**されなければ、集客に繋げることが出来ません。

営業利益**30%**をしっかりと確保するためにも、今後の仕掛けとして、各媒体を戦略的に強化させながら、美容部門経営において肝になってくる集客には、**投資意識**をしっかりと持っていきましょう。

【売上500万円モデル】

売上	5,000,000	100.00%
施術売上	4,350,000	87.0%
物販売上	650,000	13.0%
原価合計	509,500	10.2%
施術原価	87,000	2.0%
物販原価	422,500	65.0%
販売管理費	2,950,000	59.0%
人件費	1,600,000	32.0%
水道光熱費	25,000	0.50%
広告宣伝費	500,000	10.0%
通信費	25,000	0.50%
家賃	400,000	8.0%
その他経費	400,000	8.0%
営業利益	1,540,500	30.8%

【売上300万円モデル】

売上	3,000,000	100.00%
施術売上	2,700,000	90.0%
物販売上	300,000	10.0%
原価合計	249,000	8.3%
施術原価	54,000	2.0%
物販原価	195,000	65.0%
販売管理費	1,770,000	59.0%
人件費	960,000	32.0%
水道光熱費	15,000	0.50%
広告宣伝費	300,000	10.0%
通信費	15,000	0.50%
家賃	240,000	8.0%
その他経費	240,000	8.0%
営業利益	981,000	32.7%

まはろ接骨院グループが接骨院併設型で年商8,000万円を達成できた秘訣

Pont
4

美容責任者を1人必ず置く「人材戦略」

今後、本気で美容部門の売上を伸ばして行くのであれば、しっかりと役割分担を明確に行うかどうかで推進力は格段に違ってきます。

接骨院として美容メニューを既に取り入れられている院も多くいらっしゃるかと思います。このセミナーに興味を持っていただいた皆様には是非、新たな経営の柱として「美容部門」を発展させていただきたいです。

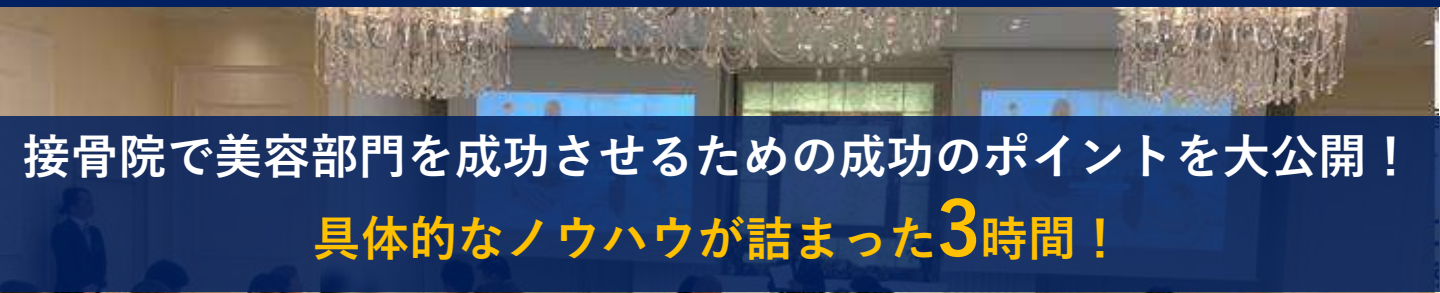
そのためには、経営目標を達成するための人事・人材面での**戦略的配置**を行っていく必要があります。企業は経営戦略を成功させるとともに、企業自体をよりよい状態にする必要があります。人事面においては、**スタッフさんそれぞれがパフォーマンスを最大限に発揮できるような環境**を築くことが目的になります。そうした環境整備も人材戦略の一つとなります。

実際に**美容責任者を1人必ず設ける**ことで、目標と現状のギャップを認識し、現場間でPDCAを回す事ができるようになり、**最短距離で目標売上達成**を実現できるようになります。



【整骨院向け】美容部門成功の秘密大公開セミナー】

◆開催決定◆



接骨院で美容部門を成功させるための成功のポイントを大公開！
具体的なノウハウが詰まった**3時間**！

【下記にひとつでも当てはまる方は是非ご参加ください】

- ・美容メニューや痩身機器はあるけど、集客が上手くいかず売上に繋がられていない方
- ・整骨院だからこそ強みになる新しい事業の種を探している方
- ・女性スタッフさんの良さを生かしキャリアの幅を増やしたい方
- ・美容メニューの商品設計・価格設計にてこ入れできていない方
- ・ターゲットを広げ地域密着型経営で「地域1番店」を目指している方

ここまでお目通しいただきまして、誠にありがとうございます。
今後の美容部門経営に不安を抱え、このDMを手にとっていただいた方も多いのではないのでしょうか。ここ2～3年で接骨院業界も大きく変わってきました。国家資格者の採用難易度の上昇、賃金高騰、また新メニューの登場などこれまでになかった新しい常識も続々と出てきました。院の店舗数が増え、競合も増えていく接骨院業界の中で勝ち残るためには、時代に合わせて柔軟に変化をしていくことが必要不可欠になるのです。そして、その施策の一つとして今回ご提案させて頂くのが接骨院への『美容部門付加』です。また、美容部門強化において最も重要なのが「美容部門における成功パターン」を知っているかどうかなのです。

【整骨院向け】美容部門成功の秘密大公開セミナー】

◆開催決定◆

「マシンが放ったらかし」「美容メニューが上手くいかない」
接骨院併設型で1ベッドから成功させる秘訣が詰まった**3時間**！

【下記にひとつでも当てはまる方は是非ご参加ください】

- ・美容メニューや痩身機器はあるけど、集客が上手くいかず売上に繋がられていない方
- ・整骨院だからこそ強みになる新しい事業の種を探している方
- ・女性スタッフさんの良さを生かしキャリアの幅を増やしたい方
- ・美容メニューの商品設計・価格設計にてこ入れできていない方
- ・ターゲットを広げ地域密着型経営で「地域1番店」を目指している方

この度、毎回大好評をいただいている船井総合研究所主催「スペシャルゲストを招いての当日限定の特別セミナー」を初めて接骨院企業向けにリアルで開催させていただくことが決定いたしました。特別ゲストの株式会社昭真会の佐藤貴正氏の成功体験だけでなく、全国100社以上のお付き合い先から導き出した美容部門経営のノウハウを3時間に詰め込めこんだセミナーとなっております。店舗規模に関わらず、普通の個人接骨院でもやり方次第で美容部門付加で地域一番店になることは可能なのです。

最短・最速で業績向上をさせるための経営のヒントを包み隠すことなくお伝えできればと思っております。皆様とお会いできることを心より楽しみにしております。

当日のセミナー内容を一部抜粋

1. 高生産性サロンを実現するために押さえるべき商品設計！
2. 高単価・短時間メニューを実現するための当たるメニュー選定！
3. 数字が命！実際に使用している管理帳票大公開！
4. 成功率UP！チラシ・POPも実践ツールを全部紹介！
5. 事業を軌道に乗せるための経験者採用方法のポイント！
6. 実際に面接時の売れるエステティシヤンの見分け方！
7. 船井総合研究所がご提案する成功する美容部門の作り方！
8. テクニック不要！お客様が通いたくなる施術の作り方
9. 顧客リピート率を底上げするための顧客管理指導の極意
10. 未経験でも2週間デビューを可能にする教育体制
11. やみくもなご提案はNG！安定的なりピートを叶えるご提案方法！
12. コース契約こそ収益の軸。新規契約率を維持する仕組み！
13. 計画的なサロン成長を実現するためのスケジュール管理！ など

[illegible][illegible]

ゲスト講師のご紹介



株式会社 昭真会
代表 佐藤貴正 氏

愛知県エリアで治療院・介護・エステ部門で16店舗を展開。地域密着型の治療院として店舗展開をする一方で、介護・美容の売上の柱を構築し、強い企業基盤を固めている。2014年に美容メニューを1ベッドからスタートし、現在は治療院併設のエステサロンを展開し、3店舗で美容部門の年間売上8000万円を達成。2023年11月には新たな店舗出店し、今後も更なる店舗展開を予定している。競争の激化する治療院業界の中で、持続的成長を実現するためのこれからの治療院経営について治療×美容を掛け合わせた経営戦略を進められている。

無料メールマガジン 購読者募集！

【株式会社船井総合研究所 発！事業者のためのメールマガジン】

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
エステ業界の現場最新情報＆ノウハウが満載！

株式会社船井総合研究所のエステティックサロン専門のコンサルタントが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、
業界情報を配信いたします。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す
事業者の皆様には、必読のメールマガジンです。

ぜひご登録ください。登録・購読は“無料”です。

【エステビジネスメルマガ通信】



～配信内容参考～

- ① エステ業界の最新時流
- ② Web集客ノウハウ
- ③ オフライン集客ノウハウ
- ④ 採用・マネジメント手法
- ⑤ 美容業への新規参入

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ① お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ② HPへアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 エステメルマガ

検索

エステ経営に役立つ 無料経営BOOK配信中

エステサロン経営でよくあるお悩みに対する
無料業績アップノウハウをまとめたレポート配信中

【無料経営BOOKの一部をご紹介します！】

【エステサロン】 Googleビジネスプロフィール 基礎マニュアル

WEB集客は広告だけじゃない！
SEO対策で集客力アップする方法とは？



【エステサロン】 HP集客対策レポート



エステサロンの最新Instagram 集客2023

失敗しない！
エステサロンのための最新Instagram集客2023【初級編】



中途エステティシャン WEB採用必勝法

人で悩むエステ企業の課題は採用にあり！
欲しい人を採用するポイントとは



エステ業界に必須の 財務戦略決定版

次なる成長のための財務戦略、管理体制とは



その他、全国100サロン以上の成功事例をもとに作られた
無料経営BOOK多数配信中！是非ご活用下さい！

船井総研 エステ ダウンロード小冊子

検索

<https://beauty.funaisoken.co.jp/treat/download/>



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。

【整骨院向け】美容部門成功の秘密大公開セミナー

お問合せNo. S109203

講座	セミナー内容
第1講座	今伸びている整骨院がとっている経営戦略とそのビジネスモデル 今伸びている整骨院は美容部門を強化している?! 整骨院業界で生き残るためになぜ、美容部門に取り組むべきなのか、どのようなビジネスモデルでやっているのかについて、エステ専門のコンサルタントから見る成功セオリーをお伝えいたします。 講座抜粋①: 整骨院業界の2024年最新時流と今の課題 講座抜粋②: これから伸びる整骨院が今後取るべき経営戦略 講座抜粋③: 整骨院業界でV字回復できるビジネスモデル 講座抜粋④: 取り組む前に知っておいてほしいこと 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 植山 望月
ゲスト講座 第2講座	整骨院×美容メニューで持続的企業成長を実現した株式会社昭真会の成功ストーリー 整骨院1店舗からスタートをし、東海エリアでエステ部門を3店舗展開。整骨院・美容・介護で複合的に業態付加を行うことで単店舗売上の最大化を実現し、美容部門の年間売上8,000万円を達成。持続的成長を遂げるための成功の秘訣をご講演いただきます。 講座抜粋①: 株式会社昭真会のこれまでのストーリー 講座抜粋②: 株式会社昭真会が成功を遂げている5つのポイント 講座抜粋③: 株式会社昭真会の今後の展望について 株式会社昭真会 代表 佐藤 貴正 氏
第3講座	整骨院で成功する美容メニュー強化のノウハウ徹底大公開 美容メニューを強化するにあたって取り組むべき内容を成功事例を踏まえ、解説させていただきます。 講座抜粋①: お客様が通い続ける商品づくり 講座抜粋②: カルテ枚数を増やす集客手法とそのポイント 講座抜粋③: 成約率70%を達成するカウンセリング手法 講座抜粋④: 未経験・無資格者でも3カ月で即戦力化する教育体制 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 安江 由奈
第4講座	まとめ講座 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・エステ支援部 マネージャー 平松 勇人

開催要項

※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。

日時・会場	大阪会場にてご参加
	2024年3月27日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付開始 12:30より) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩 2 分 東京会場にてご参加 2024年4月30日(火) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付開始 14:00より) 株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。 ※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、会場はマイページ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ことがございます。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	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様 ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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みに適用となります。
お申込み方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、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.109203を入力、検索ください。

お問い合わせ	サステナブルスキャンパニーをもっと。 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。※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。
--------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

<大阪会場>

2024年**3月27日(水)**

お申込み期限:2024年3月23日(土)

<東京会場>

2024年**4月30日(火)**

お申込み期限:2024年4月25日(木)

