

早く整体院事業へ着手すればよかった…そのような後悔をする前にまずはご一読ください

開催日時 2024年 3月17日(日)・19日(火)23日(土)・24日(日) **開催方法** Web開催
13:00~16:30(受付開始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。 **【申込期日】** 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

一般価格:税抜15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格:税抜12,000円(税込13,200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。

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。

日程がどうしても合わないお客様へ、個別経営相談承ります。
まずはお電話ください。

TEL.0120-958-270(平日9:45~17:30)

お客様相談窓口に繋がりますので村山舜(ムヤマシユン)をご指名ください。

整骨院の生存戦略 これからの整体院創り

講座	講座内容
第1講座	整骨院業界の時流と資格者不足代に備えた整骨院が整体院参入すべき理由 セミナー内容抜粋 ①既に始まっている資格者採用不足時代 ②鈍化する整骨院市場から再・成長するために必要なこと ③今後の給与水準から見る整骨院の経営戦略 ④動かないと生き残れない!無資格者活用の動向 ⑤整体ビジネスモデル3選とは 株式会社船井総合研究所 整体・エステグループ 整体院・リラクゼーションユニット リーダー 村山 舜
第2講座	整骨院経営から脱却し、整体事業で多店舗展開し、年商5億以上に成長させた経営戦略徹底公開! セミナー内容抜粋 ①なぜ整骨院から整体院への切り替えを行ったのか? ②整体院グループを形成し、年商5億円以上にまで伸ばした企業戦略とは ③整体院を運営して感じるメリットとデメリットとは ④整体ビジネスモデルの特徴とは ⑤整体ビジネスモデルの展開方法 株式会社ミラクリフォス 代表取締役社長 松島 将貴氏
第3講座	整骨院が整体院事業を立ち上げるための取り組み事例を徹底解説 セミナー内容抜粋 ①資格者不足時代に対応した整体ビジネスモデルのポイント ②専門特化した整体ビジネスモデルの出店事例 ③未経験者採用でも3か月で成約率70%の教育事例 ④集客コスト高騰の中でも1/2にする集客事例 ④採用難を感じさせない、続々人が集まる採用事例 ⑤生産性150万円も実現する整体ビジネスモデルの商品設計 株式会社船井総合研究所 整体・エステグループ 整体院・リラクゼーションユニット 弓削 裕輝
第4講座	まとめ講座 資格者不足時代を乗り越えるために整骨院が取るべき生存戦略とは? 今後の時流を踏まえてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 整体・エステグループ 整体院・リラクゼーションユニット マネージャー 平松 勇人

お申込み方法 本セミナー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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109290>

お申込みに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]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下さい。



●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。

必読

資格者採用に限界を感じている方はご一読ください

資格者採用はもうだめ?

資格者依存の経営に先はある?

迫る!! 整体院参入のタイムリミット
後悔しないための

整体院創り

これからの健康マーケット攻略
無資格者採用が必須になる

整骨院経営から整体院経営への切り替え!!

無資格者採用も行いながら **10店舗以上展開し、**
年商5億円以上を実現した整体院グループ

これからの時流を掴み、変革をリードせよ

株式会社ミラクリフォス
代表取締役社長 松島 将貴氏

2024年 **3月17日(日)・19日(火)** 13:00~16:30
23日(土)・24日(日) 受付開始 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。

開催方法
Web開催

〈主催〉



資格者不足時代に備える!整骨院生存戦略のための整体院参入

サステナブルな成長を促す。

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

※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。

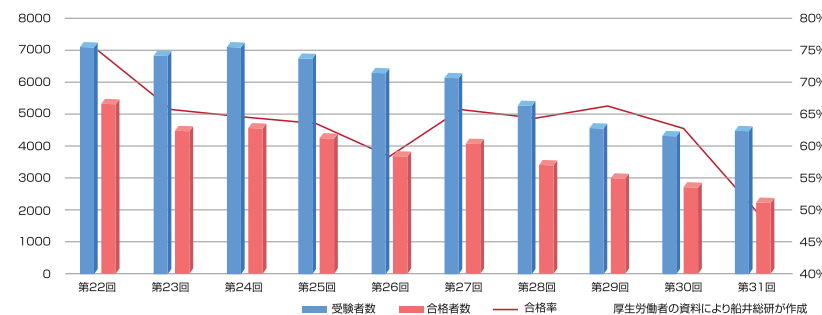
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。→

109290

資格者不足時代到来の中、決断が迫られる

理由1 柔道整復師試験合格者率が2023年前年対比**10%超減!**



合格者数を過去5年で見ると、**年平均10%以上減少**を続けている。

今後同水準で減少を続けると5年後には1,500名を下回る可能性も

理由2 大手企業の**大量採用**による**採用二極化**が加速



このまま続くと、**需要と供給のバランスが崩壊**
つまり、資格者新卒は大手に集中・中途採用コストも高騰を進む

さらに

最低賃金が上昇傾向の中で、資格者の給与高騰はより顕著になっていく

①採用難 ②採用コスト高騰 ③給与高騰の3点から

今後の成長を考えると無資格者を活用した整体院創りが急務

今回取り上げる整体院の魅力

1 採用できない不安・ストレスからの解放

採用開始から**約1ヵ月**で
求人応募**15名**

採用開始から**2ヵ月**で
3名採用

未経験で採用した方が
デビュー2ヵ月で
成約率**70%達成**

求人応募開始から**2週間**で
スピード採用実現!

2 多様なコンセプトで展開可能

選べる
整体ビジネスモデル3選

自社の方向性とマッチした整体院で参入可能!!



3 事業展開スピードアップ

採用や管理柔軟問題など、出店の課題がたっくさん

整体院ならそのような課題を一気に解決!!



成長率150% 実現も可能!

早期に整体院参入を決断し、成功している事例企業



接骨院経営から整体事業へ参入し飛躍を遂げる成長企業

仙台で接骨院を経営の中、資格者採用に限界を感じ、整体事業へ参入。競合の多い仙台駅への出店でも成長を続ける業態へと磨きこみに成功し、事業拡大を続けている。



整体参入で出店スピード加速!

有限会社ジェイ・ティー・シー



女性専門整体院を新規出店し、立ち上げ初年度で2店舗目出店も行う急成長企業

兵庫県姫路市の駅前に女性専門整体院を出店。異業種(本業はパチンコ)からの参入ながら、オープン半年で月商270万円/3名を達成。立ち上げ初年度で2店舗目出店を行いドミナント展開も進め、急成長を遂げている。



Mt .RAKU 合同会社

その他事例

A社

九州で整体院を出店後、初年度3店舗まで拡大。オープン初月での生産性も**100万円/人**を実現している。

B社

関東を中心に整体院10店舗以上展開。**年商5億円を超える**。各エリアでのコンセプトの差別化を行い、事業拡大を続ける。

C社

東北で異業種から治療系整体院を出店後、初年度2号店として**女性専門**を出店し、**初月黒字化を達成**。店舗拡大を進める。

年商5億円を突破した現在も成長を続ける 時代を先取りした経営を実現する株式会社ミラクリフォス なぜ当社は整骨院から整体院経営に転換したのか？

その① 飽和化する整骨院で差別化に苦慮



元々私は整骨院を経営していましたが、よく言えば合理的、言い方を变えるとビジネスモデルが飽和状態にあると感じました。

保険の取り扱いや交通事故売上など、どこの整骨院も取り組み、同じような内容でマーケティングを行う中で、今後の見通しを立てた時に自由度の高い整体院の方がより顧客に選ばれやすい店舗が作れるのではないかと感じたため、整体院へ転換を決意しました。

その② 資格者採用のみでは見えなかった人財発掘の可能性



整骨院経営を行う中で、資格者の採用を強化する面は非常に共感するところです。しかし、資格者採用難の中では、「人財」という視点では資格者にこだわる必要もないと考えています。実際に無資格者でもデビュー後、早期にサブスク成約率70%を達成することができていますし、店舗をリードする役割を担っていただくケースもあります。これは、自社で無資格者でも習得し、結果の出せる技術を整備していること、対応教育の体勢が整備されていることが挙げられますが、資格者だけにこだわっていたら実現できない組織づくりにも繋がっています。こうした組織の成長という面でも整体事業は将来性のあるものだと思っています。

差別化できるコンセプトの柔軟性に加えて、今までアプローチできなかった人財との出会いが、高い成長率実現のキーポイントとなる

その③ 企業成長を考えた末での整体院参入



資格者ありきの整骨院経営で感じていた点としては、イメージする企業成長速度と現実の乖離がどうしても起きやすいことです。これは採用と出店スピードが関係しています。

特に最近顕著になっているのが、資格者採用の大手集中です。合格者数が年々減少している中、大手の大量採用はさらに進み、中堅・中小規模レベルの企業では、資格者採用の時点で苦勞することになります。この採用難によって出店したいが、人がいないため断念する、という状況が生まれ、ビジョンとの乖離が生まれてしまいます。イメージする企業成長を実現するためには無資格者でも活躍できるビジネスモデルの構築が急務であると考え整体事業の立ち上げと推進を行なってきました。

最後に

ここまでお読みいただきありがとうございます。

整骨院企業はいま、企業存続の岐路に立たされています。

資格者採用を継続しながら生産性を高める動きなのか、無資格者の採用を行いながら事業拡大を進めるのか。ここまでのお話のように、私は無資格者の採用も前提にしたビジネスモデルへと切り替え、事業の拡大を進めてきました。

時流の変化が早くなっているからこそ、素早い決断が求められます。

当セミナーがこれからの時代の企業生存戦略におけるヒントとなれば幸いです。



株式会社ミラクリフォス
代表取締役社長

松島 将貴氏

地域の健康基盤を支えるために

無資格者の活躍は必須となる

私たちは普段から多くの整骨院とお付き合いさせていただいておりますが、資格者採用に関するご相談は非常に多く、数多くの整骨院が仰られるのは、

「無資格者の採用をしないといけないことは分かっている。ただ、今の整骨院で採用を行うイメージができない」ということです。つまり、無資格者が活躍しやすいビジネスモデルではないということが課題になっています。裏を返せば無資格者でも活躍できるビジネスモデルが分かれば成長速度を2倍・3倍にも引き上げられるということで今回のご案内をさせていただきました。

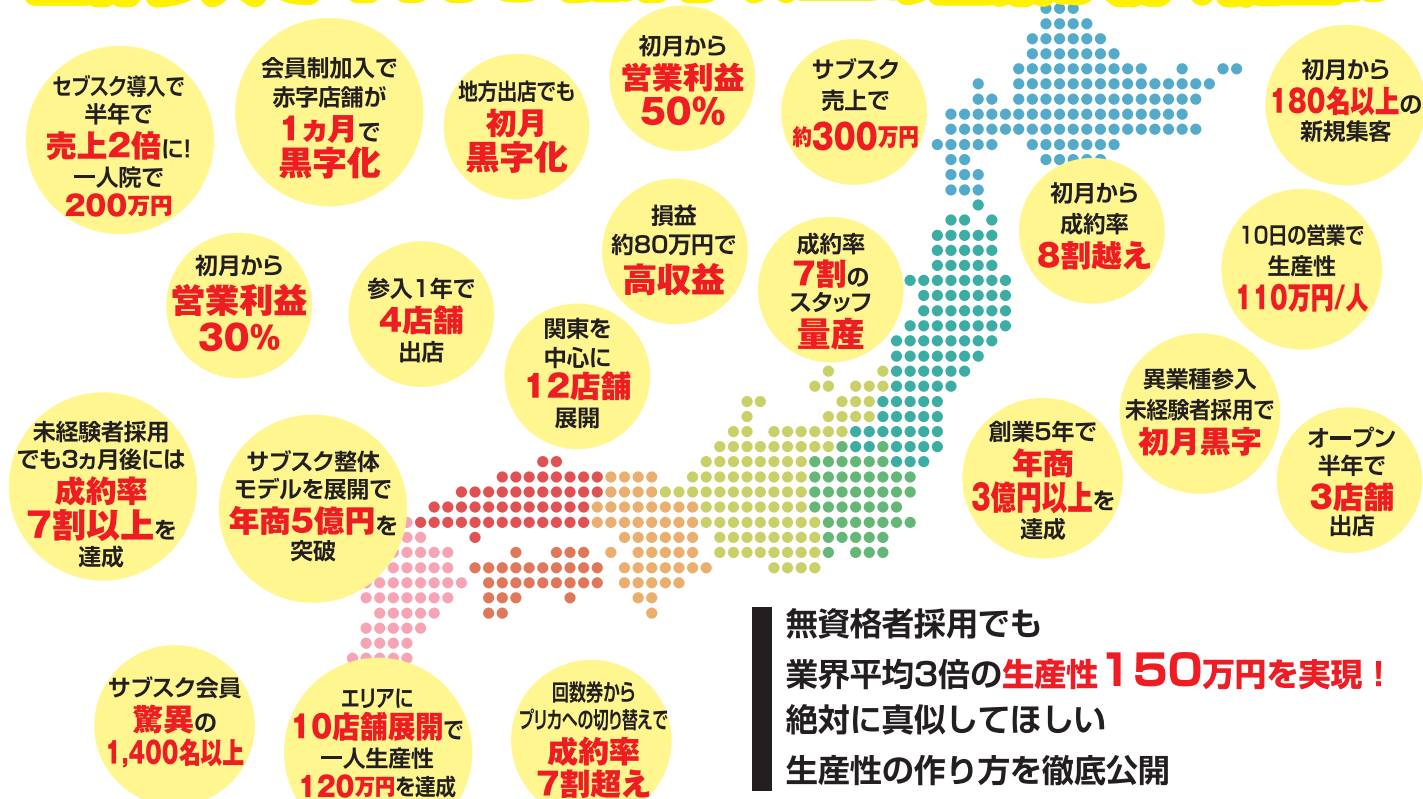


株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ
整体院・リラクゼーションユニット
マネージャー

平松 勇人

既存ビジネスモデルからの脱却を決断し、成功する企業が全国で増加中

整体参入で年商5億円以上の企業が続々誕生!!



仕組みとしての高継続率を実現する
サブスクモデル継続率を安定化させる
サブスクの作り方から運用までを解説

正しい決断をするために、まずは当セミナーで成功モデルを知ってください

当セミナーはこのような方におすすめとなります

- ✓ 整骨院事業だけでの企業成長に不安を感じている
- ✓ 資格者採用への不安が大きくなってきた
- ✓ 無資格者でも収益を上げられるビジネスモデルを知りたい
- ✓ 整体事業を始めないといけないと感じている
- ✓ これから事業展開スピードを上げていきたい



その他セミナー内容ご紹介

- 競合との差別化を生み出す**ビジネスモデルポイント**
- 未経験者を**生産性120万円**へ育て上げる教育の仕組み
- 整体事業で**活躍できる人材像**
- **高継続率**を作り出す商品設計
- **新規数60名以上を実現**するための集客戦略
- **参入1年で多店舗展開**するための事業計画
- 失敗しないための**ビジネスモデル別の出店立地選定**
- **スタートダッシュで失敗しないためのオープン集客法**
- **資格者不在でも機能する組織マネジメント手法**
- 時流となる**整体業態3選**
- 整体事業立ち上げの**成功率を上げるマニュアル一覧**
- 整体事業での**事業拡大手法**

その他整体事業立ち上げで使用するツールを一挙公開!

