

【ホットペッパービューティー】あはき柔整プラン活用セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	整骨院・鍼灸院経営者がホットペッパービューティーを導入する理由 講座内容 講座抜粋①:2024年度の飛躍的な成長に向け、整骨院・鍼灸院業界の時流 講座抜粋②:整骨院・鍼灸院業界の時流から考えられる今後生き残れる整骨院・鍼灸院 講座抜粋③:整骨院経営者がHPBを導入する理由 講座抜粋④:時流に適応した成功事例、船井総合研究所 整骨院研究会の 会員約330社の企業事例 株式会社船井総合研究所 整骨院グループ リーダー 大脇 潤平
特別 ゲスト講師	第2講座 ホットペッパービューティーとあはき柔整プランの解説 講座内容 講座抜粋①:ホットペッパービューティー(HPB)の仕組み 講座抜粋②:2023年11月スタート!あはき柔整プランの背景 講座抜粋③:ホットペッパービューティー活用のポイント 1973年広島県生まれ。2005年株式会社リクルート(現株式会社リクルートホールディングス)入社。 前職では、大手建設会社にて大規模プロジェクトを手掛ける。 2006年よりホットペッパービューティー各事業部を歴任。戦略企画担当、アーバン美容2グループ、東名阪センターグループ責任者を経て、 ホットペッパービューティーアカデミー設立。2013年7月より現職。美容業界向け経営支援スクール部門、リサーチ部門 責任者。 ビジネス書 著作3冊出版。 社団法人日本リラクゼーション業協会 理事 ハリウッド大学院大学 客員教授 立教大学 経営学部 兼任講師(2011-2017年) 株式会社リクルート ホットペッパービューティーアカデミー アカデミー長 千葉 智之 氏
第3講座	ホットペッパービューティー活用のポイントと成功事例 講座内容 講座抜粋①:オンライン新規数50名を達成するためには 講座抜粋②:新規数を増やすためのクーポン設定 講座抜粋③:自費を受けてもらうための商品戦略 講座抜粋④:ホットペッパービューティーを活用したオペレーション 株式会社船井総合研究所 整骨院グループ リーダー 大脇 潤平

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。

オンライン
開催

2024年 **4月6日・7日・10日・13日・14日・28日**

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

申込期限
2024年4月2日(火)

10:00~12:00
(ログイン開始9:30~)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

申込期限
2024年4月3日(水)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

申込期限
2024年4月6日(土)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

申込期限
2024年4月9日(火)

10:00~12:00
(ログイン開始9:30~)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

申込期限
2024年4月10日(水)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

申込期限
2024年4月24日(水)

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。

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 **5,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 **4,400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。

セミナーのお申込みはこちら！



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/109383>

【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。

2023年11月スタート

ホットペッパービューティー

あはき柔整プラン 解説セミナー

「このようなお悩みがありましたら、
解決に向けたご提案をさせていただきます」

競合院が
増えてきて
患者様が
来院されない



自費の
売上アップの
方法が
分からない



コロナ禍が
明けても
患者様が
少ないまま



どのような
メニューを提供
すれば患者様が
満足するのか
分からない



このような方におススメ

POINT
01

競合院が増えてきて患者様が来院されない

POINT
02

自費の売上アップの方法が分からない

POINT
03

コロナ禍が明けても患者様が少ないまま

POINT
04

どのようなメニューを提供すれば 患者様が満足するのか分からない

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。【ホットペッパービューティー】あはき柔整プラン活用セミナー お問い合わせNo.S112554/S112555

Funai Soken 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。)→ **109383**

厳しくなる整骨院業界

01 コンビニと同じ件数まで競合が増え続けている整骨院業界

厚生労働省のデータによると2022年に日本に存在する柔道整復施術所の件数(整骨院件数)は、**50,919件**となりました。これは、日本のコンビニエンスストアの件数に匹敵し、どれほど整骨院が多いかがわかります。

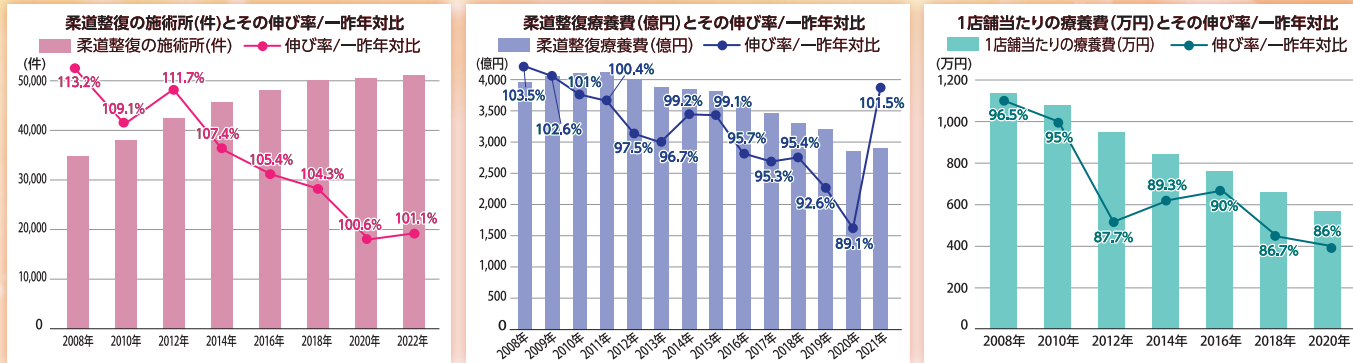
02 近隣業種も存在する

整体院 鍼灸院・治療院 マッサージ 整形外科 自宅ケア(骨盤ベルトなど)

などの整骨院とターゲットが同じ業種も多数存在し、**患者様の奪い合いが始まっていることがわかります。**

1院当たりの健康保険の売上は、12年間で半減！

厚生労働省発表の柔道整復療養費と柔道整復の施術所のデータをもとに分析すると2008年から2020年の**約12年間で1院当たりの柔道整復療養費は1,138万円/年から568万円/月まで減少している**のがわかります。皆様も日々感じている通り、請求部位数の制限や返戻、不支給、受診照会により保険はますます厳しくなっております。そのため、今後の整骨院経営において、健康保険の売上はないものと考えて経営計画を立てる必要があります。



※出典:厚生労働省国民医療費の概況

さらに経営を圧迫する物価上昇と最低賃金

01 6年間で13%の物価上昇

IMF(国際通貨基金)の発表によると日本の物価は23年から28年の6年間で13%上昇すると推測されております。皆様も日々生活する中で、電気代や食料品の値段が上がっているのを感じていると思います。この物価上昇は、今後も止まらずに毎年着実に上がり続けます。

年	2023	2024	2025	2026	2027	2028	6年間
インフレ率	3.21	2.89	1.94	1.64	1.61	1.61	13.6

※出典:IMF

02 最低賃金は1,000円/時へ

2023年全国平均の最低賃金は、ついに1,000円を超えました。そして、日本政府の方針によると2030年代半ばまでに1,500円を目指すとなっており、ますます経営が厳しくなります。また、この賃金上昇は、治療家雇用していない整骨院も影響します。利益の残る経営を行い、受付や院長自身の給料を上げなければ、生活が厳しくなります。

	2005年	2014年	2023年	2032年
最低賃金	668円	780円	1,004円	1,463円
月給換算(178時間)	118,904円	138,840円	178,712円	260,443円
残業45時間の場合	156,479円	182,715円	235,187円	342,746円

※出典:厚生労働省

経営のポイントは生産性向上

生産性とは、**売上÷治療家人数**で算出される**一人の治療家に対していくらの売上があるのかという指標**です。これまででお伝えした時流を考えると生産性向上が今後の整骨院経営において欠かせないキーワードになります。船井総合研究所としては、110万円/月を目標の生産性としており、弊社の会員様は、116.3万円となっております。

※弊社の会員様＝整骨院経営イノベーション研究会と整骨院交通事故研究会の会員様の内データを収集できた172社の平均値

生産性は、分単価によって決まる

労働時間と稼働率と一定とすると分単価と稼働率によって生産性が決まります。

分単価	1時間当たりの売上 ※稼働率75%	1日当たりの売上 ※8時間計算	生産性 ※22営業日計算
58円	3,484円	27,878円	46万円
126円	7,575円	60,606円	100万円
138円	8,333円	66,666円	110万円
189円	11,363円	90,909円	150万円

※稼働率75%、1日当たりの労働時間を8時間、1カ月22営業日として計算

138円の分単価が必要

こちらの表の通り、生産性110万円を達成するためには、分単価138円、つまり1分治療家が稼働した際に患者様からいただける治療費が138円を超える必要があります。回数券やプリカ、サブスクを導入している企業は、一番お得なメニューの最低分単価が138円を超える必要があるため、単発のメニューの分単価は170円以上としなければなりません。

ホットペッパービューティーを導入することにより、分単価アップ、稼働率アップ、業務効率化を実現

①分単価アップ

予約の時点で患者様は自費メニューを選択しているため、来院後に自費の説明をして誘導する必要がありません。そのため、分単価を上げやすくなります。

②稼働率アップ

治療家の空いた枠に患者様が予約をしていただけることで、治療家の稼働率を上げることができます。また、登録のメールアドレスにリマインドメールが届くため、キャンセル率を減らして稼働率を落とすにくく仕組みになっております。

③業務効率化

院と電話やメッセージのやり取りをせずに予約の確定をすることができ、また、リマインドメールが自動配信されることにより業務効率化を実現することができます。

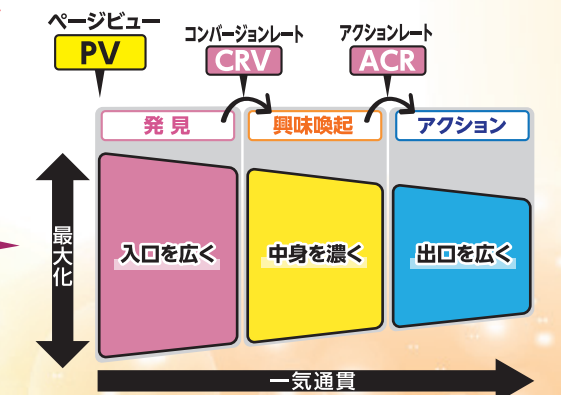
ホットペッパービューティーから患者様が来ない！

そんな時はどこで患者様が来ないのかまず分析しましょう！

患者様が予約するまでには、3つのステップがあります。問い合わせがないのでしたら、この3つのステップの内、どこで患者様が離脱をしているのかを分析して、対策する必要があります。

- ①PV(ページビュー):GoogleやYahoo!JAPANなどの検索エンジンで検索されてから自院のページが表示された回数
- ②CVR(コンバージョンレート):①のPV数の内、サロンページからクーポンページへアクセスした人の割合
- ③ACR(アクションレート):クーポンページから予約した人の割合

ホットペッパービューティーでは、この3つの中でどこが低いのかを分析することができます。導入しても新規が来ない!そのような方は、こちらを分析した上での対策をしていただくと思います。



改善ポイントを数字でとらえることができる