

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!

ヘルスケア業界への新規参入 今年が一番のチャンスです!

未経験**3**名
月商**1億**

【異業種新規参入】パチンコ業から整体事業を始めた企業が語る

経験者ゼロでも**即戦力化**が可能!

サブスク整体事業の魅力

即戦力化 × 省人化 × 高利益ビジネス



Mt.RAKU合同会社
代表 林 恒俊 氏

- ✓ **経験者ゼロでも始められるビジネス**
- ✓ **競合が多くても後参入で勝てる!**
- ✓ **低投資で高利益を上げられる!**

参入すべきヘルスケア事業 ～成功企業が語るサブスク整体とは～

お問い合わせ No.
S111597

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



お申込みはこちら

2024年	4月22日	月	13:00～16:00	申込締切日	4月18日	木
2024年	4月23日	火	13:00～16:00	申込締切日	4月19日	金
2024年	4月24日	水	13:00～16:00	申込締切日	4月20日	土
2024年	4月25日	木	13:00～16:00	申込締切日	4月21日	日

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111597>



第1講座

整体院業界の概要と成功ビジネスモデル ～業界時流とサブスク整体のビジネスモデル徹底解説～

急成長中のヘルスケア市場の中でも、なぜ今整体院業界に参入すべきなのか、
今回ご紹介するサブスク整体のビジネスモデルはどが優れているのかを時流とあわせて解説いたします。

- セミナー内容抜粋① 伸びている健康分野の中でもなぜ整体市場に着目するのか?
- セミナー内容抜粋② 営業利益30%以上のサブスク整体の立ち上げシミュレーション
- セミナー内容抜粋③ 大手が参入できないサブスク整体の業界ポジショニングを徹底解説
- セミナー内容抜粋④ 立ち上げ1年間で多店舗展開を実現する事業計画

株式会社船井総合研究所
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

2023年の成功企業が直接登壇! ヘルスケア市場内で注目される整体参入で成功するためのポイントとは?

本業はパチンコ業からヘルスケア事業に参入! 異業種参入でも簡単に成功させた整体事業の立ち上げストーリー!

- セミナー内容抜粋① ヘルスケア市場における整体事業の魅力
- セミナー内容抜粋② 整体未経験でも成功するために必要なたった4つのこと
- セミナー内容抜粋③ 初年度から多店舗化に成功し高生産性を実現
- セミナー内容抜粋④ 仕組み化した経営で営業利益30%以上を実現できる高収益モデル
- セミナー内容抜粋⑤ 店舗設計から採用、集客まで即時業績が上げられる全体戦略

Mt.RAKU合同会社
代表 林恒俊氏



第3講座

なぜ異業種からでも整体院経営が成功できるのか? ゲスト企業から学ぶ成功までの最短施策とは

なぜ完全異業種からの参入でも早期成功できるのか? 2023年の成功企業から学ぶ整体院参入における成功の秘訣とは?

- セミナー内容抜粋① 成功企業が使用するマニュアル・ツールを徹底解説
- セミナー内容抜粋② 成約率7割を実現する商品と対応のポイント
- セミナー内容抜粋③ 異業種参入でも失敗しない立地選定手法
- セミナー内容抜粋④ 参入後安定した集客を実現するための事例解説

株式会社船井総合研究所
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

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。

- セミナー内容抜粋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
- セミナー内容抜粋② 企業規模や経営ステージに合わせた整体院経営で外してはいけないポイント
- セミナー内容抜粋③ 本日の講座から学べるポイント
- セミナー内容抜粋④ 明日からできる、皆様にも実践いただきたいこと

株式会社船井総合研究所
整体院・リラクゼーション
ユニット
リーダー 村山舜



- 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 **豪華特典**



無料経営相談
1回10万円相当

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」と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/111597>

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 (ID: FUNAIメンバーズPlus)
へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。



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。

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

※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。

なぜ、パチンコ企業が 整体院事業へ参入したのか？

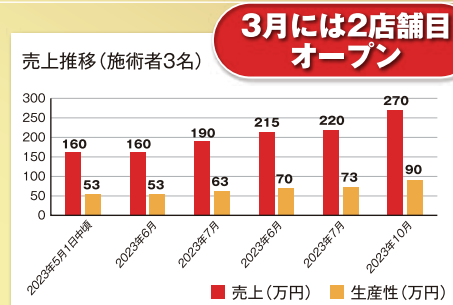
急成長を遂げるMt.RAKU合同会社とは？

グループ年商:約50億円

初出店:2023年5月(コンサルティング開始2023年1月~)

単店月商:320万円(営業利益率30%)

2号店:2024年3月(オープン予定)



初は不安な点もありましたが、事業を進めていく中で用意されている販売ツールや教育システムは、しっかり成果の出るものだと確信に変わっていききました。



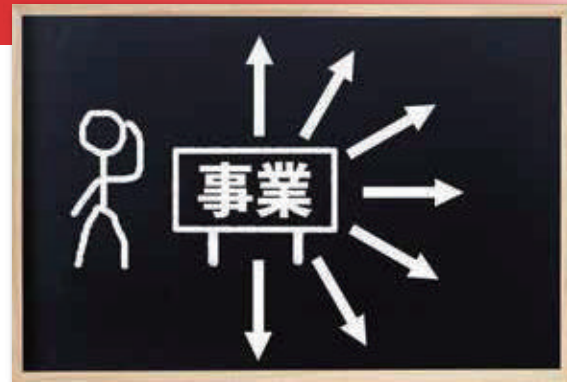
参入から初年度で多店舗化もできました！



オープン後も売上は順調に伸びており、初年度での多店舗化も実現しました。店舗当たりの月商も300万円以上作れ、400~500万円も十分狙えると感じています。今後も、営業利益率30%以上でしっかり利益が残せる中で、姫路駅に初出店後、加古川へエリアを広げて展開し、今年で+1~2店舗は追加で出店を進めていく予定です。他の事業と比較しても高速展開が可能なことも整体事業の魅力だと感じています。

多角化を目指す中で、成長が見込まれる ヘルスケア市場に興味をもちました

元々パチンコ業を本業としていましたが、昨今の厳しい状況の中でグループとして多角化を目指していくこととなりました。その中で、少子高齢化の中でも成長がさらに見込まれるヘルスケア市場は新規事業を始める上で魅力的でした。



差別化しやすい整体院なら事業拡大できると判断しました

ただ、ヘルスケア市場への参入については難しい印象を持っていたのも事実です。資格者が必要なのは？異業種からだとなかなか難しいのではないかと。そのような時に船井総合研究所のセミナーを受講し、無資格者採用でも可能で、異業種からの参入でも差別化できるという点で、これなら事業拡大もしやすいと感じたので参入を決めました。



用意された販売&教育ツールは成果が出ると感じています

実際に参入を進めて、全スタッフが整体未経験者での採用となりました。もちろん当

少ない初期投資で始められることも魅力的です

こうした、高速展開も行っていける事業ですが、初期投資も抑える事が可能で、1,000万円もかからずにスタートさせることができました。営業利益率も30%以上に来るので投資回収もスピード感を持って進めていくことが可能ですので、事業拡大に向けた動きも取りやすいです。

2027年に年商10億円に向けた拡大を進めています

以上のように資金面・教育面含めて、参入ハードルの低い点が異業種からの新規事業として魅力的となります。さらに収益性も高めながら店舗展開をテンポよく進めていくことが可能です。2023年にスタートした整体事業ですが、今後2027年には整体事業7億円以上、その他ヘルスケア関連の新規事業として年商10億円に向けての将来図を描いて進めていっております。新規事業をお探しの皆様にオススメの事業となりますので、ぜひご検討頂ければと思います。



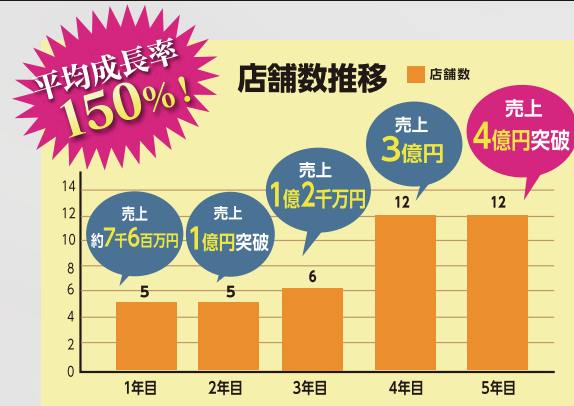
全国でサブスク整体ビジネスモデルの成功事例が続々!!

成功事例
1

関東を中心に12店舗展開! 年商4億円突破の急成長企業

経営数値

年商:4億円
店舗数:12店舗
営業利益:30%
事業成長率:150%
平均継続来店月数:業界平均3倍の10か月



サブスクモデル活用で**安定成長×高収益**を実現!
店舗運営でも店長を置かないマネジメントで仕組化を行っている

<展開している整体業態> 慢性専門・女性専門・産後専門

成功事例
3

サブスクモデル展開で 会員数1,400名超え! 安定収益を実現

経営数値

年商:2億円
店舗数:5店舗
一人生産性:平均120万円超え
事業成長率:117%



安定経営で順調に
多店舗化地方立地×多拠点経営でも
高生産性を実現している

<展開している整体業態> 慢性専門・女性専門・産後専門

成功事例
2

異業種から参入後、立ち上げ半年で多店舗展開!

経営数値

店舗数:3店舗
営業利益:30%
一人生産性:平均100万円(最高150万円)
初回成約率:未経験者が2か月で80%



オープン初月で生産性150万円/人を達成
半年で3店舗出店を実現した
急成長を遂げている九州で注目の企業
地方ロードサイド・駅前立地で展開し、次世代の収益の柱を構築中

<展開している整体業態> 女性専門

成功事例
4

東北で女性専門整体を出店、立ち上げ 翌年に2店舗の出店計画

成功企業の ポイント

- ・無資格者でも即戦力化するマニュアルを整備
- ・症状改善の先を提供する継続ありきのビジネスモデルを展開
- ・検索ボリュームも増えている美容整体を取り入れたモデルで単月集客120名も実現

関わる全ての人を幸せにする3方よしを実現する事業作りを行っている

資格の有無に関わらず
活き活きと
働ける



粗利ほぼ100%
営業利益率30%以上

サブスク整体参入のメリット

- ①事業拡大がスムーズ(立ち上げすぐ次の展開を考えられる)
- ②健康=国民病の改善を社会へ提供
- ③資格の有無に関わらず活躍できる場を提供

再現性を上げるための
教育体制が充実

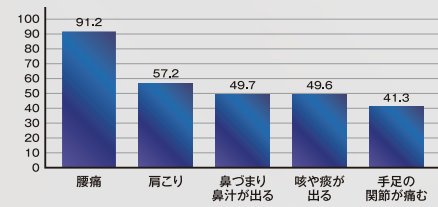


異業種からの成功企業が行っている 立ち上げノウハウが当日は直接聞ける!

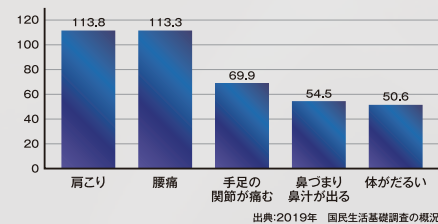
サブスク整体ビジネスモデル3つのポイント

point 1 拡大する市場をターゲットとする慢性症状のニーズは増加傾向

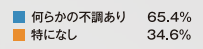
男性の有訴者率(人口千対)



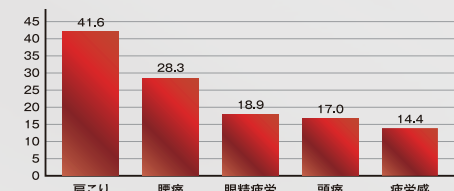
女性の有訴者率(人口千対)



テレワーク導入後の不調について



「テレワーク不調」の内容



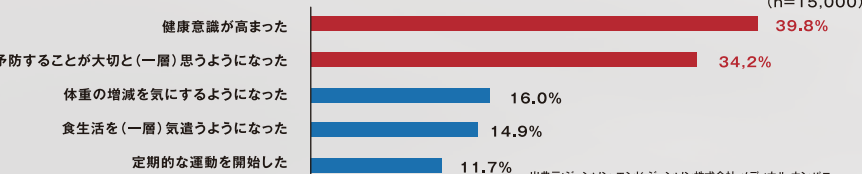
出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査



出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査

高まる健康意識=予防意識も取り込んだコンセプトで継続性のあるビジネスモデルを構築。新規に頼らない収益性を実現。

【生活者調査】コロナ感染拡大前と現在との健康意識の変化(上位5項目、複数回答)



出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査

point 2 継続率を飛躍的に上げるポイント累積型サブスクとは?

今回のサブスクモデルは顧客に事前入金した分からポイントでお支払いしてもらうプリペイドカードをベースにしている。その事前入金方法として定額引き落としを行い、自動入金システムを構築。高継続率モデルを作り上げている。



毎月決まった日に顧客のプリペイドカードへポイントが自動入金される!!
施術者からの提案タイミングも減り、結果離脱の減少=継続に繋がる!

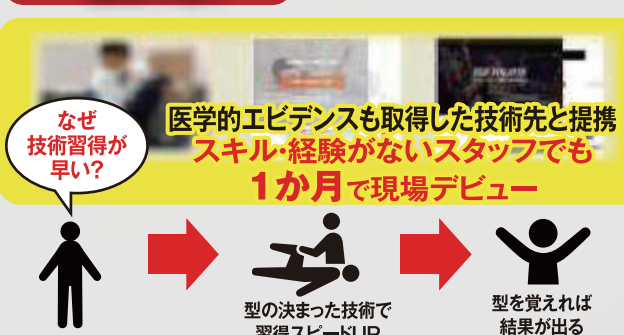
point 3 業界平均2倍の生産性を実現する商品設計と教育体制

サブスク整体院とは?
サブスク整体院とは肩こり・腰痛をメインターゲットにその場限りの症状改善だけでなく、再発しない予防提供を一貫して行う「継続ありき」のビジネスモデル

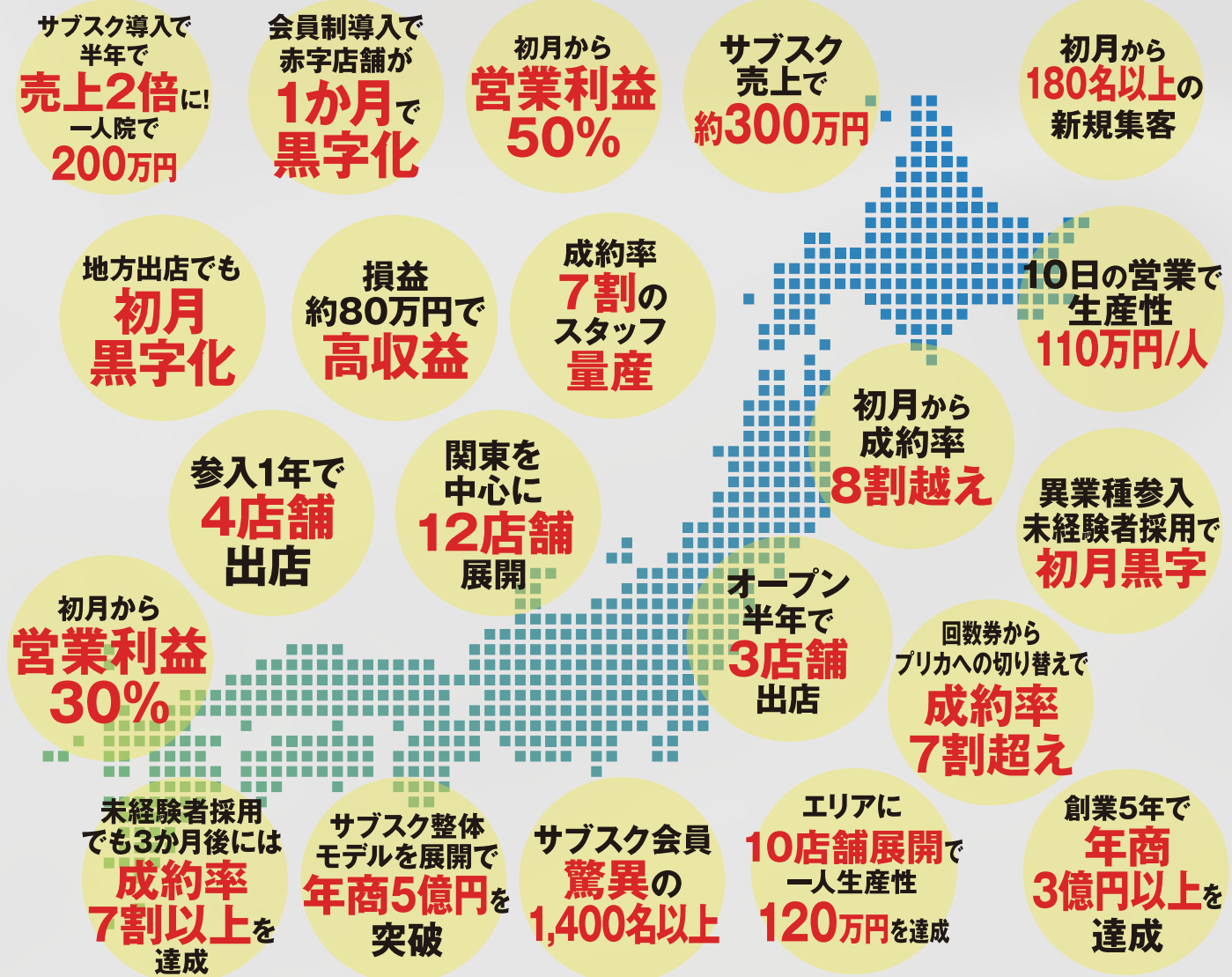
来店 → 症状の改善(〜8回) → メンテナンスモデル(継続来店)

一般的な整体院とどう違う?		
	サブスク整体院	一般的な整体院
コンセプト	結果売り&予防を提供	時間売り
時間&料金	15分4,000円(1分単価200円以上)	60分 6,000円
リピート率	80%以上	50%以下
平均継続来店月数	10か月以上	3か月
教育体制	技術・対応が統一	技術・対応は属人的

既存スタッフ活用で採用不要!!
技術・教育マニュアルが全て揃っている!



サブスク整体で年商5億円以上の企業が続々誕生!!



- 業界平均の3倍を実現するサブスク全体のビジネスモデル
- 年商1億円を突破するためのロードマップ
- 高継続率を作り出すコンセプト設計
- ポイント累積型サブスクを徹底解説
- 未経験者でも即戦力化する教育の仕組み
- 規模の壁を突破するためのマネジメント戦略
- 新規80名を実現するための集客戦略
- 競合と差別化する商品設計
- 運営力を大きく伸ばすための組織デザイン
- 毎年150%成長するための成長戦略
- 整体事業の時流と今後の展望
- 成功事例企業が行っている3つのポイント
- 顧客が感動する技術
- 整体事業だけでなく、周辺マーケットも取り込んだトータルヘルスケア事業

当日お伝えする内容を一部ご紹介!!