

余ったスペース×既存社員で始められる女性専門整体ビジネス

エステ企業だからできる新規事業！

師と友づくり～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

異業種からの参入で一番困るのが業界の基準値・常識を知らないこと。
同じように異業種参入された企業、整体を本業にされている企業などと
直接交流できる場で整体運営がより安定化！

研究会とは業績アップを目的とし、
・整体院経営の時流や専門情報・即実践ツール・参加者同士成功事例等を
整体院経営者、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に最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん永続的な
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。整体院業界の経営者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ヶ月の一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。



今の店舗とスタッフ活用で^{年商}5億円の新規事業

女性専門整体院

女性向け商品と
シナジーが生まれる

集客力が上がる

余ったスペース
既存スタッフの
簡単参入

業績不振で撤退のエステ店舗を
営業利益

30%の高収益店舗へ V字回復！



女性専門整体を始めるメリット

既存顧客のLTVが向上！

健康マーケット付加で集客数3倍！

低リスクで第二本業を作れる！

オンライン
開催

2024年
5月22日 水

お申込み期日

5月18(土)
23:59まで

開催時間

13:00～16:00
[ログイン開始12:30～]

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。 セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料 **無料**

●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。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。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。

研究会のお申込みはこちら！

■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かねる場合がございますのでご了承ください。

【PCからのお申込み】
下記研究会説明会ページから
お申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113120>

【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。
研究会事務局 (seitai@funaisoken.co.jp) TEL: 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)
※お電話・メールでの研究会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.と研究会説明会タイトル」をお伝えください。

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

整体経営研究会説明会

研究会事務局

E-mail: seitai@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒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
※お問い合わせの際は「研究会説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

内容に関するお問い合わせ: 村山 貴 (1947-2022)
お申込みに関するお問い合わせ: 橋本 裕花 (1974-2022)
TEL: 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)

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。) → 113120

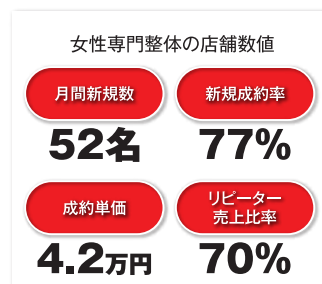
整体事業を始めるなら女性専門がアツい!!

女性専門整体事業で
急成長している企業が語る!

女性専門がオススメな理由

Mt.RAKU合同会社とは

総年商50億円の企業で、パチンコ事業の他、コインランドリーやエステなども行っていた。しかし、エステ事業では少ない新規数の中で高単価の成約を取りに行くことの難しさ、事業規模の伸び悩みから撤退して、整体事業へと転換。見事なV字回復を実現した。



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研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。



女性専門という差別化されたビジネスモデルが魅力です



元々エステのFC店舗を運営しておりましたが、FC脱退を機に同じ箱で事業が行えないかと探していたところ整体と出会いました。今回は女性専門という形でスタートし、エステの店舗設計も生かせたので、進めやすかったです。ビジネスモデルとしても非常に需要のあるものだと感じています。

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

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。

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。



全国の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
生き生きと
働ける



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

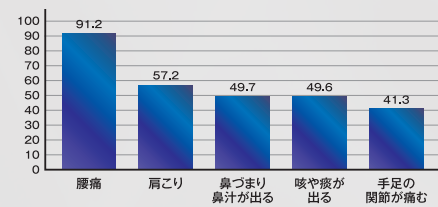


女性専門整体院で成功するための立ち上げノウハウが**当日は無料**で聴ける!

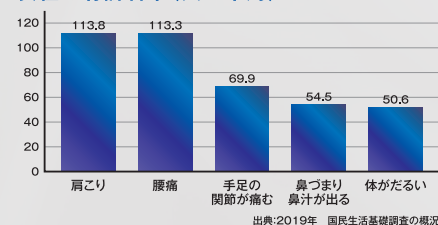
女性専門整体ビジネスモデル3つのポイント

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

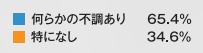
男性の有訴者率(人口千対)



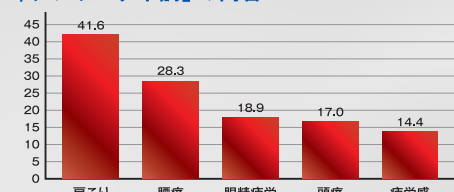
女性の有訴者率(人口千対)



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

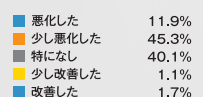


出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査

3人に1人が
肩こり・腰痛の
症状で悩んでいる!



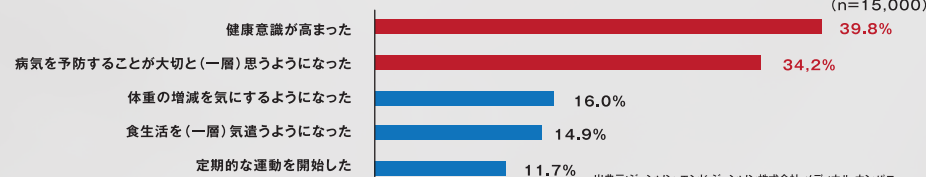
テレワーク導入後肩・
腰等の痛みが悪化



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:ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社 メディカルカンパニー

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

女性専門 整体とは?

女性専門整体とは肩こり・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

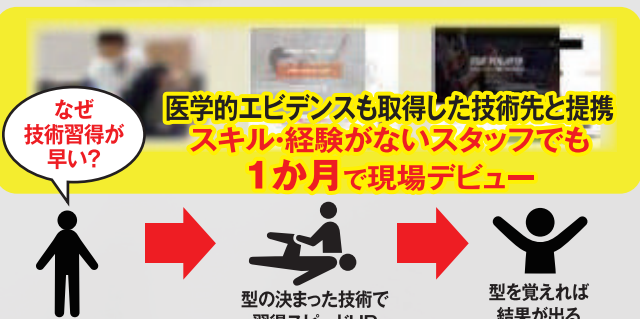
来店 → 症状の改善(〜8回) → メンテナンスモデル(継続来店)

一般的な整体院とどう違う?

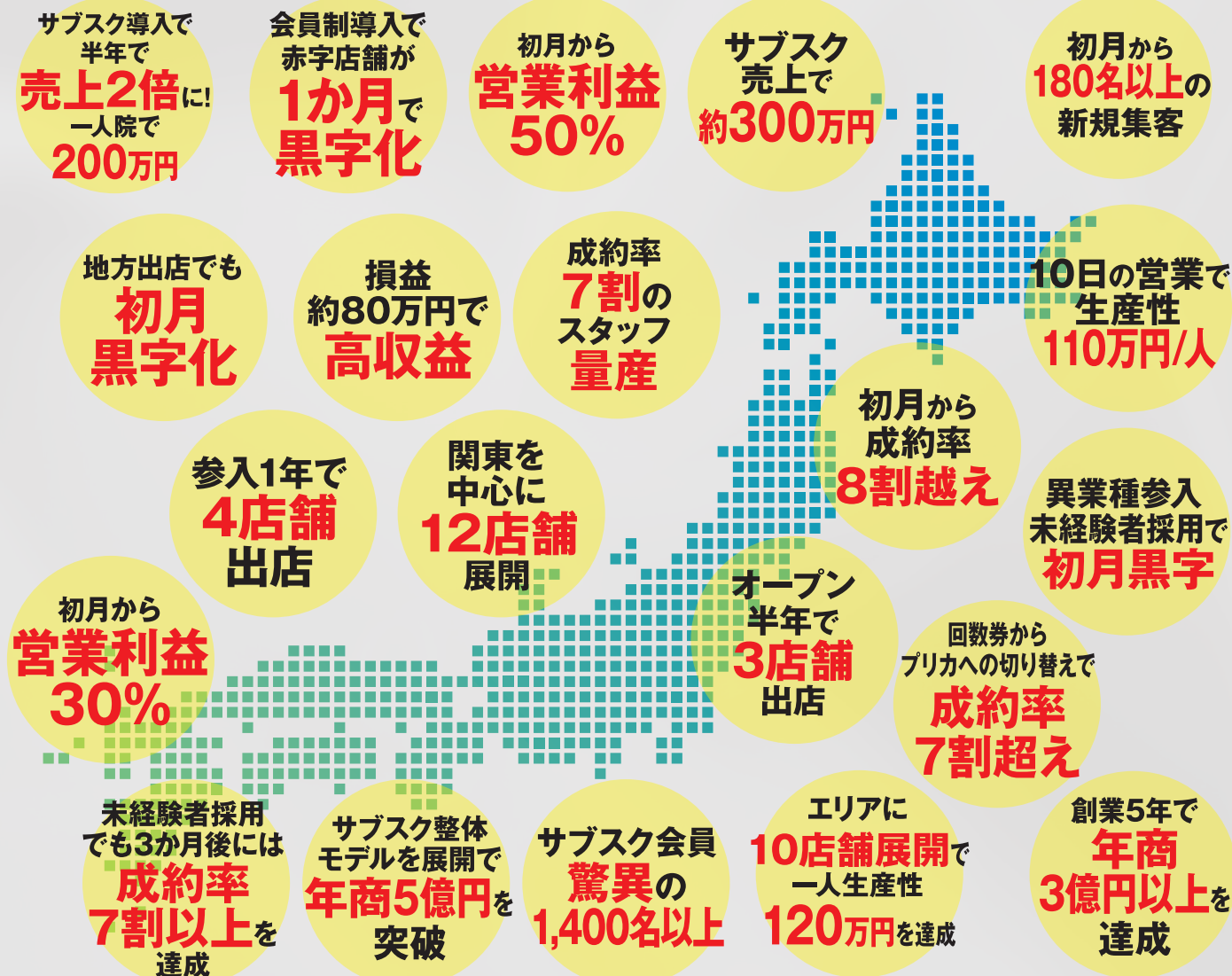
	女性専門整体	一般的な整体院
コンセプト	結果売り&予防を提供	時間売り
時間&料金	15分4,000円(1分単価200円以上)	60分 6,000円
リピート率	80%以上	50%以下
平均継続来店月数	10か月以上	3か月
教育体制	技術・対応が統一	技術・対応は属人的

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!



整体ビジネスで年商5億円以上の企業が続々誕生!!



- 業界平均の3倍を実現する女性専門整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!!