

あなたの会社を“採用・集客”の

Head Spa
業界 店舗数

No.1 クラス

※2024年4月末時点

悩みから解放する1日

ヘッドスパ専門店 女性専門整体院

最新時流業態2選!

特別ゲスト

専門店視察ツアー

整体・リラクゼーション繁盛店視察クリニックin姫路

お問い合わせ No.S114848/K099224

〈主催〉



サステナブルなカンパニーをもっと。
Funai Soken

船井総研研究会事務局 E-mail:seitai@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。

〒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
船井総研グループ 東京本社 サステナブルスクエア TOKYO(八重洲)

■内容に関するお問い合わせ:村山 舜(ムラヤマ シュン) ■お申込みに関するお問い合わせ:橋本 桜花(ハシモト シュウカ)

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。→ S114848/K099224



Mt. RAKU
合同会社

代表 林 恒俊氏



株式会社Vatican2007
代表取締役

稲垣 諒一氏

まさに時流業態2つの現場視察の見どころはこちら！

応募殺到！求職者から選ばれる店舗づくり

人手不足と言われる中でも求職者から選ばれる働く環境やブランドの作り方が分かる！「スキルアップ支援」「オフィス環境」「人材投資術」など、採用の二極化が進む中でも、人材強者企業になるためのヒントが見つかります！



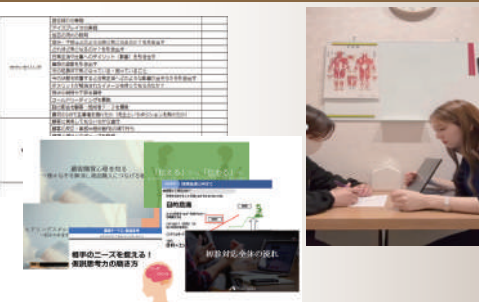
女性スタッフのみで高生産性を生み出す運営の仕組み

高利益率を実現する「価格設計」「商品コンセプトづくり」「技術運用」「予約オペレーション」「アップセル・クロスセル設計」「継続を作り出す再問診」「プリカ会員制度」「CRM」「省人化運営」など余すことなく解説いたします！受付・パートや女性社員がもっと生産性を高め、活躍できる場のヒントが詰まったセミナーです



高い成約率を可能にする教育現場が分かる！

未経験者でも入社から3か月で成約率を70%以上を実現するために現場で行われている教育ツール・DXツールを見て・触れる！「専用E-Learningシステム」「研修カリキュラム」「教育管理体制」など、女性活躍×未経験者の即戦力化を目指したい方必見のコンテンツ！



長く通い続けてもらえる店舗づくりの秘密

顧客のファン化を促す「顧客体験の向上」「デジタルツール活用」「来店回数ごとに応じたオペレーションマニュアル」「会議体制」「営業プログラム」「店舗コンセプト作り」「物販販売導線」「細部までこだわった顧客サービスの徹底」など、女性ターゲットを主とした店舗づくりが見学できる！



多様な働き方で女性スタッフ満足度が上がる人事制度

多くの女性スタッフが働く中でも、低い離職率・働きがいを実現している「キャリアアップ制度」「リーダー研修」「PMVV」「PDCA管理シート」「技術研修」「時短社員の積極採用」「経営感覚を養うプログラム」など、入社から未来設計までの一貫通貫した人事制度の詳細が姫路に！



女性の顧客から選ばれ続けるマーケティング手法

女性を中心としたターゲットでの集客手法が分かる。女性に選ばれる「空間」「接客」「打ち出し」「媒体活用」「商品ラインナップと運用方法」など、新規獲得競争で勝ち残るための業界最先端マーケティング戦略を見学＆解説！これからの新規集客に不安のある方必見！



時流適応×持続的成長企業へのヒントを得られる現場視察セミナーとは？

このような方に
オススメ

受付パート
女性スタッフの
活躍の場を
作りたい

自社でも
始められる
ビジネスモデ
ルを知りたい

低コストで
参入できる
新規事業を
知りたい

新規集客に
悩んでいる

専門特化した
業態の中身を
見てみたい

今後の
採用が不安

視察ツアーは、株式会社船井総合研究所がおこなっている独自の企画です。一般的なセミナーや勉強会と違い、ノウハウを一方的にお伝えするだけではありません。実際に繁盛店の現場を見て、体験いただくことで、圧倒的に理解が深まり、アクションを起こしやすくなります。「百聞は一見にしかず、百見は一験にしかず」です。

現在弊社では300社以上(9月20日時点)の接骨院とお付き合いさせていただいていますが、今回はその中でも“その先の時流”を見据えている接骨院を選定させていただきました。ぜひ経営者だけでなく、従業員の皆様と一緒にご視聴いただくことをお勧めしております。

今回は博多開催では満員の100名様にご参加いただいた視察クリニックをお送りいたします。オンライン開催ということで、自宅にいらながらも多くの経営者にご参加いただける最初で最後のチャンスです。

ぜひ、この機会をご活用ください。



株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ
マネージャー
平松 勇人

2022年:102名・2023年:90名が参加

1 経営の安定化

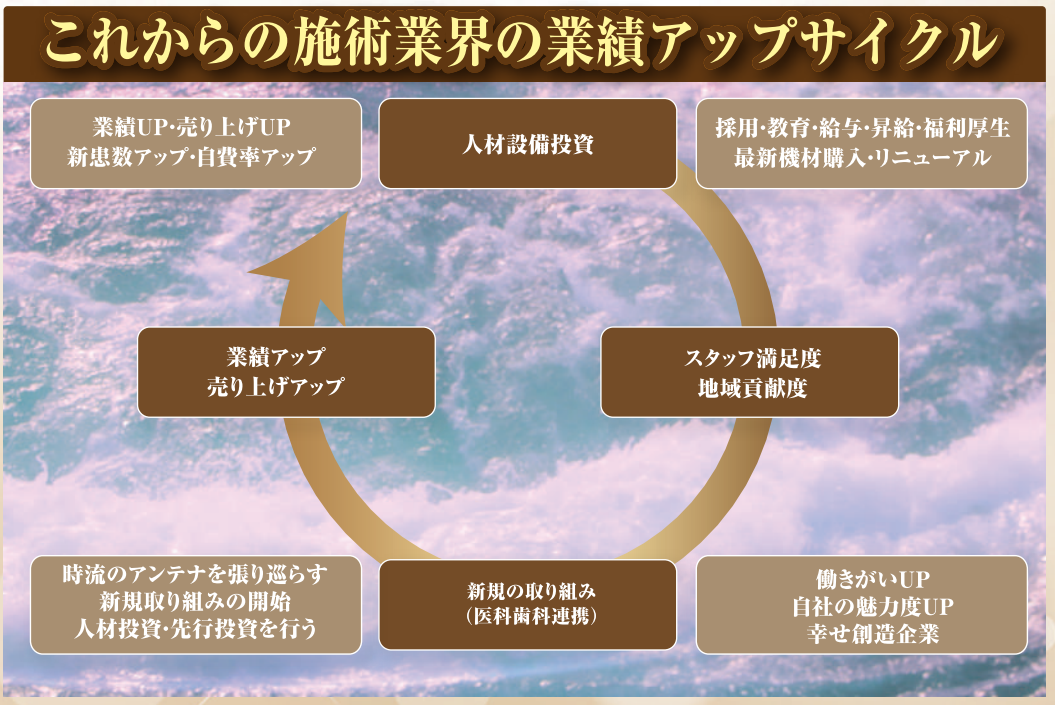
複数の売上の柱であることにより経営を安定化させることができます。1つの事業のみではどうしても季節変動が生じてしまい経営が安定しませんが、整体・ヘッドスパ・美容メニューなどの1店舗の中で様々なマーケットを付加した複合型店舗を作ることで安定成長に繋がります

2 LTVの最大化

競合の増加、集客コストアップにより一人の顧客からいただける売上、つまりLTVを最大化する必要があります。専門店化の切り口からアップセル・クロスセルの強化で差別化&商品ラインナップ構築によりLTVを最大化することができます。

3 持続的成長スコア40%(持続的成長スコア=営業利益率+売上昨対成長率)

今後の施術業界においては、業績を伸ばすだけでなく利益を残す必要があります。そのため、株式会社船井総合研究所では営業利益率と売上昨対成長率を足した持続的成長度スコアという数値を重要視して、このスコアが40%以上になるように経営することを推奨しております。院を維持するためには、毎月出店リスト・家賃・光熱費・リース代がかかります。1店舗たりの売上を最大化することにより、利益が残りやすい経営ができるようになります。



業界No.1クラスの店舗数を誇るヘッドスパ専門店「仙豆のちから」の実態とは

仙豆のちから企業紹介

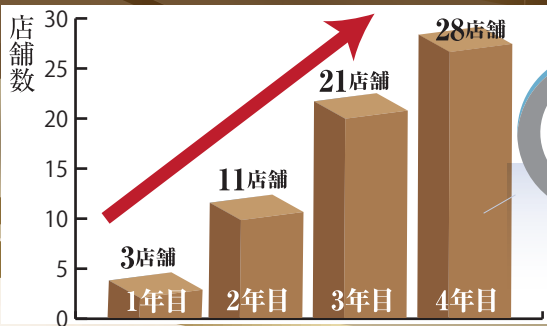
愛知県名古屋市長を本部とする
ヘッドスパ専門店グループ。1号
店オープン後、FCでの展開を主
軸に業界No.1クラスの店舗数へ
と業績を拡大。

株式会社Vatican2007
代表取締役 稲垣 諒一 氏





店舗数



1年目 2年目 3年目 4年目

単店売上

※直営店舗実績

300万円

新規数

150名

新規顧客獲得単価

500円/人

販促費率

1.5%

求人獲得単価

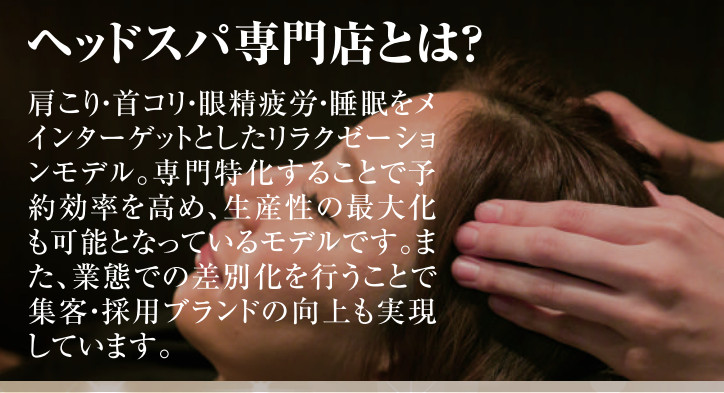
2,000円

求人応募数

120名

ヘッドスパ専門店とは？

肩こり・首こり・眼精疲労・睡眠をメ
インターゲットとしたリラクゼーシ
ョンモデル。専門特化することで予
約効率を高め、生産性の最大化
も可能となっているモデルです。ま
た、業態での差別化を行うことで
集客・採用ブランドの向上も実現
しています。



仙豆のちからの圧倒的なビジネスモデル！

業界No.1クラスへ成長
させたローコスト経営

業界**No.1クラス**の**店舗数**を
実現させたローコスト・効率化
経営。
FC本部・オーナー・従業員それ
ぞれの想いを実現させたビジネ
スモデルがヘッドスパ専門店の
魅力！

月間新規150名の
まさに時流業態

月間新規数が圧巻の150名！
現在進行形で成長している市
場で、ターゲット・商品作りで成
功したマーケティング手法が仙
豆のちからの強さ！
ぜひ現場でその秘密を直接ご
確認ください。

求人応募単価
たったの2,000円!?

1店舗でも**年間20万円の求人コ
ストで120名**の応募を獲得する
圧巻の採用手法！
ヘッドスパ専門店は時流適応×
強みの一点突破で人に強いビ
ジネスモデルとなります。

低リスクで
売上の伸びしろを作る！

ヘッドスパ専門店の強みは導入
ハードルになります。
初期コストはもちろん、**省スパー
ス×少人数運営**を可能としてい
るため、新規出店はもちろん、既
存店舗の余ったスペースでも始
められます。

他のヘッドスパと差別化した
LTVの作り方

仙豆のちからは一回あたりの単
価を抑える代わりに、来店回数
を高めたモデルになります。結
果として顧客の定着率を高める
ことができ、**LTV(顧客生涯価
値)を最大化**することに成功し
ています。

時流適応×長所一点突破の新業態！女性専門整体ラクリエ

女性専門整体ラクリエ企業紹介

姫路・加古川に展開の女性専門整体グループ。
整体未経験の女性スタッフを採用しながら、1年間で多店舗化。

働きがい

×

高速展開の
注目企業



女性専門整体モデルとは？
女性にターゲットを絞った専門業態。クリニックのよう
な内装×個室空間で女性整体師が活躍できる整体院

売上

※姫路店実績

340万円

生産性

100万円

新規数

50名/月

成約率

70%

平均成約単価

42,000円

1回あたりの施術単価

7,700円

女性専門整体ラクリエ 圧巻のビジネスモデル！

オープン半年で
生産性100万円

女性専門整体事業への参入から
半年で**生産性100万円/人**を
達成。
専門店化×教育の仕組み化
で高い利益率を実現しているビ
ジネスモデルです。

未経験者採用でも
入社3か月で成約率70%

女性の未経験者のみを採用でも、**入社3か月で成約率70%**を実現。
人材採用難時代でも、求人の
柔軟性を実現しながら、高リピ
ート率の店舗を作ることができる！

初年度で多店舗化の
高速出店モデル

パチンコ業からの参入ながら初
年度で**多店舗化**を実現した高
速出店モデル。
成長性が求められる時代に適
応したモデルです。

院長不在での運営を実現

店舗には院長を置かずに運営
でも、高い成長率を実現。
**属人的要素を極力排除した運
営手法**が高速展開を支える秘
密！ぜひ現場でご覧ください。

月20名の求人応募が来る
人気業態

求人競争が激化する中でも**月
間求人数20名を実現**。
“人の悩み”から解放してくれる
モデルとなります。
求人応募増加の秘密は現場に
あり！

実際に視察セミナーを受講された方のお声

過去に整骨院繁盛店視察セミナーへご参加された方のお声

ありがとうございました。圧倒的に結果を出されている2社様を見学できてかなり勉強になりました。新規に対する取り組みや問診など、実際に店舗で真似させていただき今日の研修の何倍も元を取りたいと思います。

株式会社 ALEXCEL
代表取締役 勢力 匡展氏

院長より紹介されて参加いたしました。当院は単価も高くリピート率についての課題があります。六花様のようなお客さんとセラピストをコーチングさせる方法や、ONE FOR ALL様のような、わかりやすく通いやすい料金設定など、とても勉強になりました。

株式会社 SCメディカルサービス
高橋氏

多店舗展開をしている、やることは基本的に行うということ、朝礼の取り方(仕組み)を学んだ。自社はこれから形式知を作り込むことを重要視しているので、作り込む助けになった。

株式会社 ALEXCEL
代表取締役 勢力匡展氏

業種は違いますが、カウンセリング⇒提案⇒再来店という流れは同じで、その中で労働生産性をどう上げているのかすごく気になっていました。すごルール?とかわかりやすく決まっているのが他のスタッフも育ちやすいんだと感じます。

株式会社 やよいディライト
マネージャー 重泉愛氏

多店舗展開されている院さんの再現性の高いシステムを知ることができ学びになりました。たくさんのスタッフが高いレベルの技術を患者さんに提供するにはしっかりとしたシステムの構築が必要であると感じました。

株式会社 あさかわ
代表取締役 浅川 成勲氏

他院がどのように取組、対応しているのかを知ることができた。院内の雰囲気を感じてみたかった。

株式会社 はとり
代表取締役 羽島 庸介氏

決められた事が決められた通りに出来ると伸びるということに共感しました。

株式会社 AMBER
代表取締役 徳良 裕司氏

やる事をやるっていうことを改めて大事だと思った。

株式会社 YONOH
代表取締役 坂井 慎太郎氏

株式会社ONE FOR ALL様、株式会社六花様のそれぞれの仕組み作り、取り組みを学ぶ機会を与えて頂き、感謝しております。

ゆう鍼灸整骨院
院長 那須 徳之氏

生産性UPが参加のきっかけでした。本日学んだことを明日から取り組んでいきたいと思えます。

株式会社T-PLUS
代表取締役 今村 剛正氏

資格者だけでなく、無資格者でも活躍する場を大きくしたい。仕組化の勉強もできてよかった

(匿名)

今回セミナー開催して頂きありがとうございました。視察をして気付いたことも多く、意外と自分でもやる事が多いんだ、と再認識しましたし、やるんだとモチベーションが上がりました。参加のきっかけは自分の父が船井総研にお世話になっており、担当のコンサルタントからのご案内で参加しました。明日からできることもあり、自分の務める院にも取り入れられるものや忘れていたことだったりもあるので、即実践していこうと思いました。(匿名)

売上が上がっている企業さんを実際に見たのが良かったです。取り組みの内容を教えてください、具体的に何をやっているのか見れた事で、取り入れる事が出来ると思います。

(匿名)

普段なかなか聞くことのできない貴重な話を聞いて良かったです。大変刺激になりました。当たり前のことを徹底していく大切さを改めて感じました。六花さんのチェックシートは早速取り入れていきたいと思えます。

(匿名)

勉強になりました。皆様(参加者視察店舗様)の意識が高く、成功している先生は視点が違うとひしひしと感じました。問診力、対応力において当院にないもの、できることをピックアップさせて頂きました。今後の取り組みに活かしていこうと思いました。

(匿名)

患者さんの満足度を上げる為に今の院ができる事、できない所を分かったの、それをやっていきたいです。院の雰囲気だった、交通事故ボスターなど真似できる所があったのでそれをやって患者さんの集客をして行きたいです。

(匿名)

講座スケジュール

受付時間 12:30~	13:05 ~13:55	14:00 ~14:50	15:15 ~15:55	16:00 ~16:40	16:40 ~17:00
13:00 姫路駅 集合	女性専門 整体店舗 見学	ヘッドスパ 専門店 見学	ゲスト 講座①	ゲスト 講座②	コンサル タント 講座

懇親会 ※任意参加 : 17:30~ ※解散場所: 姫路駅

ビジネスモデル改革で成功した事例が全国で増えています!

サブスク導入で
半年で
売上2倍に!
一人院で
200万円

初月から
営業利益
30%

未経験者採用
でも3ヵ月後には
成約率
7割以上を
達成

サブスク会員
驚異の
1,400名以上

会員制加入で
赤字店舗が
1ヵ月で
黒字化

参入1年で
4店舗
出店

サブスク整体
モデルを展開で
年商5億円を
突破

エリアに
10店舗展開で
一人生産性
120万円を達成

地方出店でも
初月
黒字化

関東を
中心に
12店舗
展開

初月から
営業利益
50%

損益
約80万円で
高収益

回数券から
プリカへの切り替えで
成約率
7割超え

サブスク
売上
約300万円

成約率
7割の
スタッフ
量産

オープン
半年で
3店舗
出店

創業5年で
年商
3億円以上を
達成



初月から
成約率
8割超え

10日の営業で
生産性
110万円/人

異業種参入
未経験者採用で
初月黒字

初月から
180名以上の
新規集客

開催日時

2024年6月23日(日) JR姫路駅にて集合

受付時間 12:30~

集合時間 13:00

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、中止させていただく場合がございます。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。

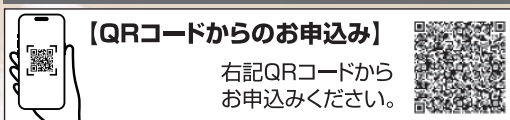
お申込み期日 銀行振込み:2024年6月19日まで 《お振込先》

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785645
口座名義(カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

受講料 一般価格 40,000円/一名様 (税込44,000円) 会員価格 32,000円/一名様 (税込35,200円)

●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。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前までに事務局宛にメールまたはお電話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ますのでご注意ください。

お申込み方法



E-mail seitai@funaisoken.co.jp



TEL 03-4223-3166(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。