

このようなお悩み
抱えてませんか？

- ✓ 売上が新規数に依存して、この先しんどいと感じている
- ✓ 稼働率が高く、現状の対策では売上がこれ以上あがらないと考えている
- ✓ 資格者雇用が難しく、施術に入れるスタッフの確保が難しい
- ✓ 会員制を導入したいが売上が上がるイメージが全く湧かない
- ✓ 顧客が短期間で卒業してしまい、継続来院が課題になっている

たった2時間半であなたの10年が変わります！

◆当日のスケジュール

第1講座

健康施術業界の現状と今後必ず訪れる不安とは？

既にあるいるなことが変わりつつけている整骨院・整体院・リラクゼーション業界。
今知っておくべき業界の現状と、今後生き抜くために必ず対策が必要なことは？

- 講座内容①…健康施術業界に現在起きていること
講座内容②…今後10年で大きく変わる経営の在り方とは？
講座内容③…現状売上の2倍をつくる、非稼働活用した運営の重要性
講座内容④…生き残る企業はたった3パターン！あなたの企業はどれ？

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

常に業界の先を生き続ける経営者が語る！少人数経営で超高生産を実現する経営法とは？

会員制、プリカ、経営の仕組み化など、常に業界の先を行く経営戦略を行ってきた経営者は何を考え、
どこにリソースを割いているのか？正社員2人で年商8,000万、会員売上率70%を実現している企業の経営戦略を、本人が豪華解説！

- 講座内容①…新規依存の経営はもう終わり！顧客が14ヵ月通い続けるためのポイント
講座内容②…新人でもできる、誰がやっても同じ結果が出せる提案の作り方
講座内容③…顧客が自ら通い続ける！豊富なメニューと会員の組み合わせ方
講座内容④…半分以上は顧客を施術しない？非稼働売上の最大化

株式会社We
代表取締役社長
岩崎 充倫 氏



第3講座

業界専門家だからこそ話せる！ゲスト企業が成功している明確な6つの理由とは？

業界専門のコンサルタントが分析する、ゲスト企業が成功できた6つの理由とは？
全ての整骨院・整体院が変えていける成功に向けた経営とは？

- 講座内容①…代表が抜けても、パートでも、高い成約率を実現できる仕組み
講座内容②…なぜ14ヵ月も顧客が通い続けるのか？会員制を活用した顧客維持の方法
講座内容③…問診を動画化！？今までの概念を覆した初診対応の秘訣とは
講座内容④…スタッフが活き活きと働ける職場環境のつくり方

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：自社の経営に明日から活かせるポイント

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。

- 講座内容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
講座内容②…企業規模や経営ステージに合わせた整骨院・整体院・リラクゼーションサロンの経営で外してはいけないポイント
講座内容③…成功企業を真似て行える経営方針の定め方
講座内容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・エステグループ マネージャー

平松 勇人



当日会場

船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒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
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

開催日時

2024年7月7日(日) 10:00~12:30
(受付開始：開始時間 30 分前～)

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様
会員価格は、各種経営研究会・研究フォーラム、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。

お申込み方法



【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。



【PC からのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115210>
船井総研ホームページ(<http://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「115210」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (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。

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

整骨院・整体院業界の最先端をゆく経営

えん!?

正社員2人、
パート2人で

1人院～
多店舗企業で
再現可能!

※代表は現場を離れています

年商 9,000 万円

会員売上月500万超

半分以上は施術なし!?

受付ゼロ経営 問診や説明を動画化!?

会員制 × 非稼働体制 × 自動化経営

全てが目からウロコ!
会社の仕組みを大公開

驚きポイント 1 平均で14ヵ月継続来院!
顧客が自分から通いたくなる仕組みとは？

プリカや会員制を活用した商品設計で、顧客継続がなんと平均で14～15ヵ月！
会員だけで月500万超！業界平均(3～6ヵ月)に対して圧倒的な数値を実現しています。
なぜこの数字を誰がやっても実現できるのか？その秘訣を本人に解説いただきます。

驚きポイント 2 4人で8人の顧客を捌いて生産性を限界突破!
非稼働を活用した運営

非稼働商品を軸にした運営で、施術者4人で最大8名を捌ける体制を確立！
EMS 施術や運動療法を活用することで施術者以上の顧客を回しています。
院に眠る機械や空いているベッド、上手く活用して今までの売上を限界突破！

驚きポイント 3 受付や問診を動画化!?
多岐のツール活用で自動化経営を実現!

顧客対応が属人的で、スタッフによって成約率や満足度が違う…
ゲスト企業では問診や受付を自動化して、誰がやっても同じ質を仕組み化で実現。
さまざまなツールや仕組みを用いて顧客対応の自動化により、受付ゼロ経営を実現！

株式会社We
代表取締役社長
岩崎 充倫 氏



2024年7月7日(日)

10:00~12:30
受付開始
開始時間 30 分前～

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

【超仕組化経営】社員2人で年商9,000万円を作る店舗づくり お問い合わせ No. S115210

主催

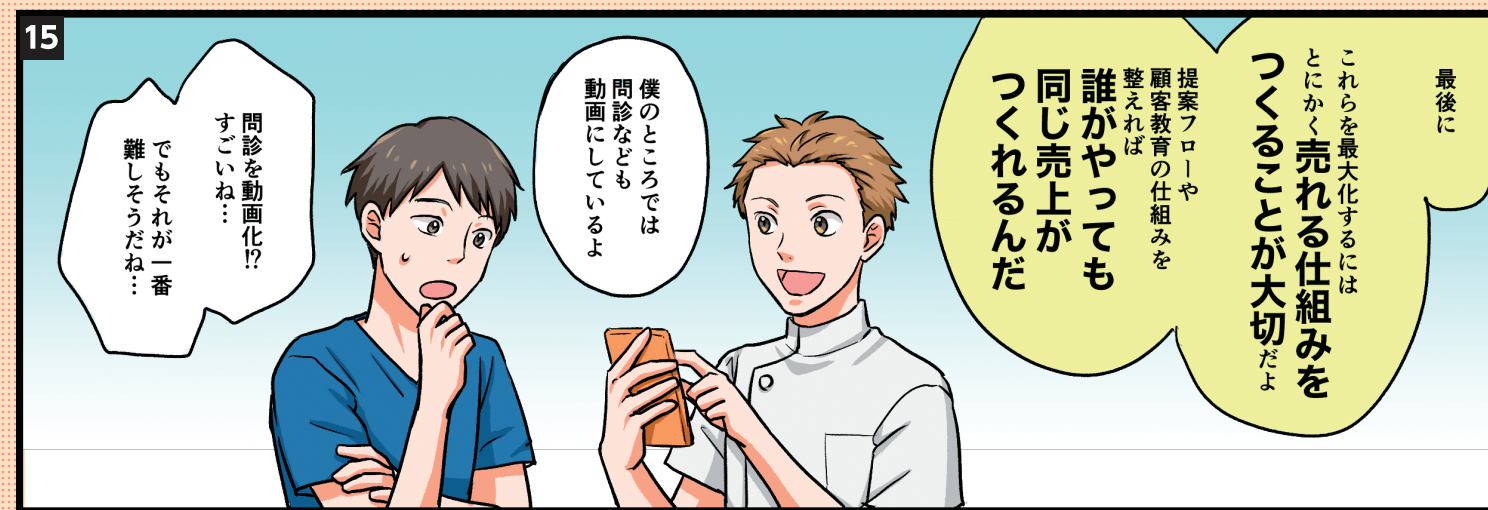
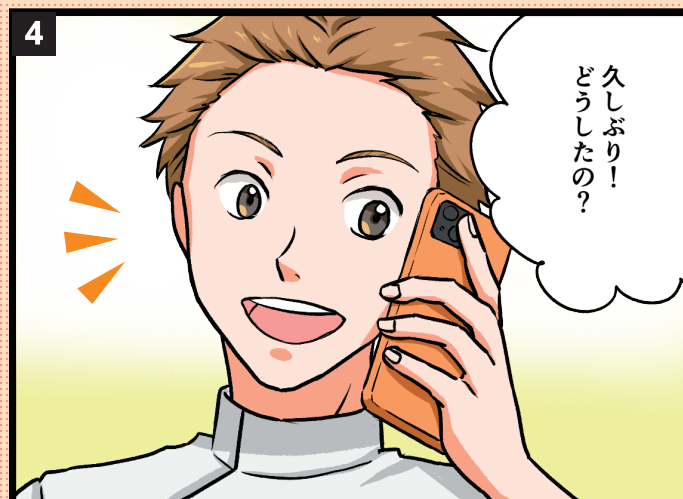


サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

〒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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に【お問い合わせ No.】を入力ください。▶ 115210



PROFILE

株式会社We
代表取締役社長
岩崎 充倫 氏

福岡県糟屋郡にて「みつとも鍼灸整骨院」を運営する株式会社Weの代表取締役社長。代表は現場を離れながら、正社員2名、パート2名の経営で、単店ながら平均月商740万円を実現。特に会員売上と非稼働売上の数値が著しく、業界課題の中でも全企業が直面する課題の解決策の最先端を牽引している。

平均で14～15ヵ月通い続ける
会員が400名超！

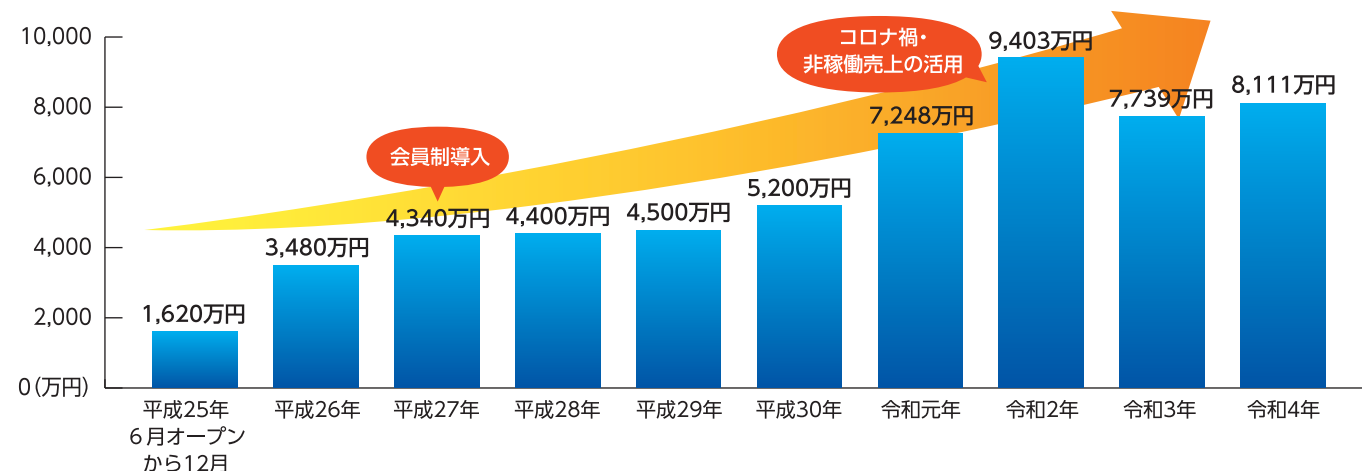
少数スタッフながら徹底的な仕組み化で
これらを実現する目からウロコの
みつとも式店舗経営に迫る！

弊社
初ゲスト！

みつとも鍼灸整骨院のココがすごい！

月商(4名体制)		会員売上		非稼働売上(推定)	
一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院	一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院	一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院
200～300万	740万	0～100万	530万	0～50万	約400万
施術者生産性		顧客継続期間		月新規数	
一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院	一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院	一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院
50～70万	230万	3ヵ月～半年	14～15ヵ月	10～20名	50名
正社員生産性		会員数		成約率	
一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院	一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院	一般的な施術院	みつとも鍼灸整骨院
70～90万	370万	0～50名	450名	40～50%	81%

さまざまな先進的な取り組みで年々持続的な成長を続ける企業！



業界を牽引する 企業の経営者は 何を考えているのか？

気になる質問
いくつか
聞いてみました

圧倒的な実績を誇る経営者に質問！

正社員2名、パート2名でこれだけの数字を実現できているのはなぜでしょうか？



岩崎 氏

それはとにかく経営の効率化と仕組み化を行って、誰がやっても同じ成果が出せるような店舗設計にしているからです。受付を自動化したり、電話や対応内容をすべてマニュアル化したり、施術の半分を無人化したりと、全員が同じクオリティを出すことができます。問診を動画化していることも大きなポイントであると思います。あとは会員制を入れて、全体の売上の7割以上がそこからきていることも理由として上げられると思います。



コンサルタント

どうして会員制を導入したのですか？



岩崎 氏

今後顧客数が減ってきたときに回数券では安定的な売上がつくれないうと考えたためです。回数券はキャッシュポイントが少なく、継続についても属人的になりがちで経営としての安定も図ることができません。今後求められることは【いかに既存顧客を残せるか】という仮説の基、会員制やプリカを用いて既存顧客の来院期間を延ばし続けることを目的に導入を始めました。



コンサルタント

今後整体院や整骨院に求められる経営は何だと思えますか？



岩崎 氏

「少人数で高生産性を出せる店舗」か「多店舗で利益額を最大化できる企業」のどちらかになっていくと思います。採用が難しくなったり、人件費や光熱費などが高騰していくことで、今までの経営の在り方では確実に難しくなっていくと考えています。だからこそ、当院では少人数で高い生産性を達成できる店舗づくりを8年前から行ってきました。



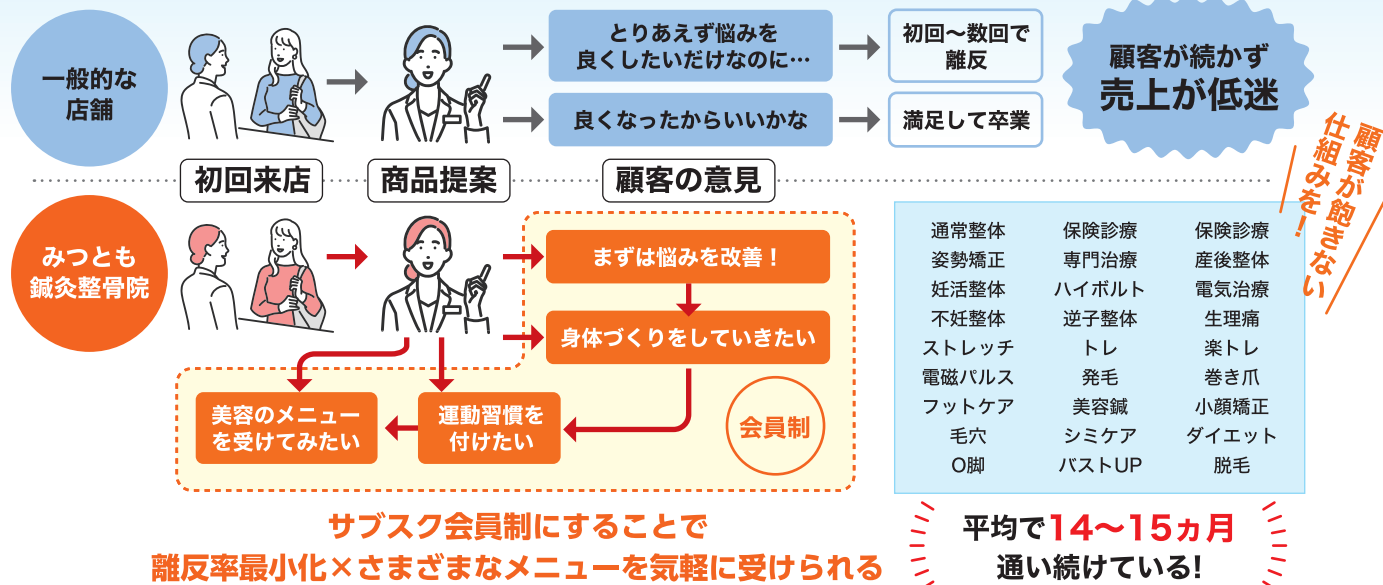
コンサルタント

抜粋！ゲスト企業成功の理由はこれだ！！

ポイント

1

会員制×豊富なメニュー設計でお客さんが14ヵ月～15ヵ月通い続ける！

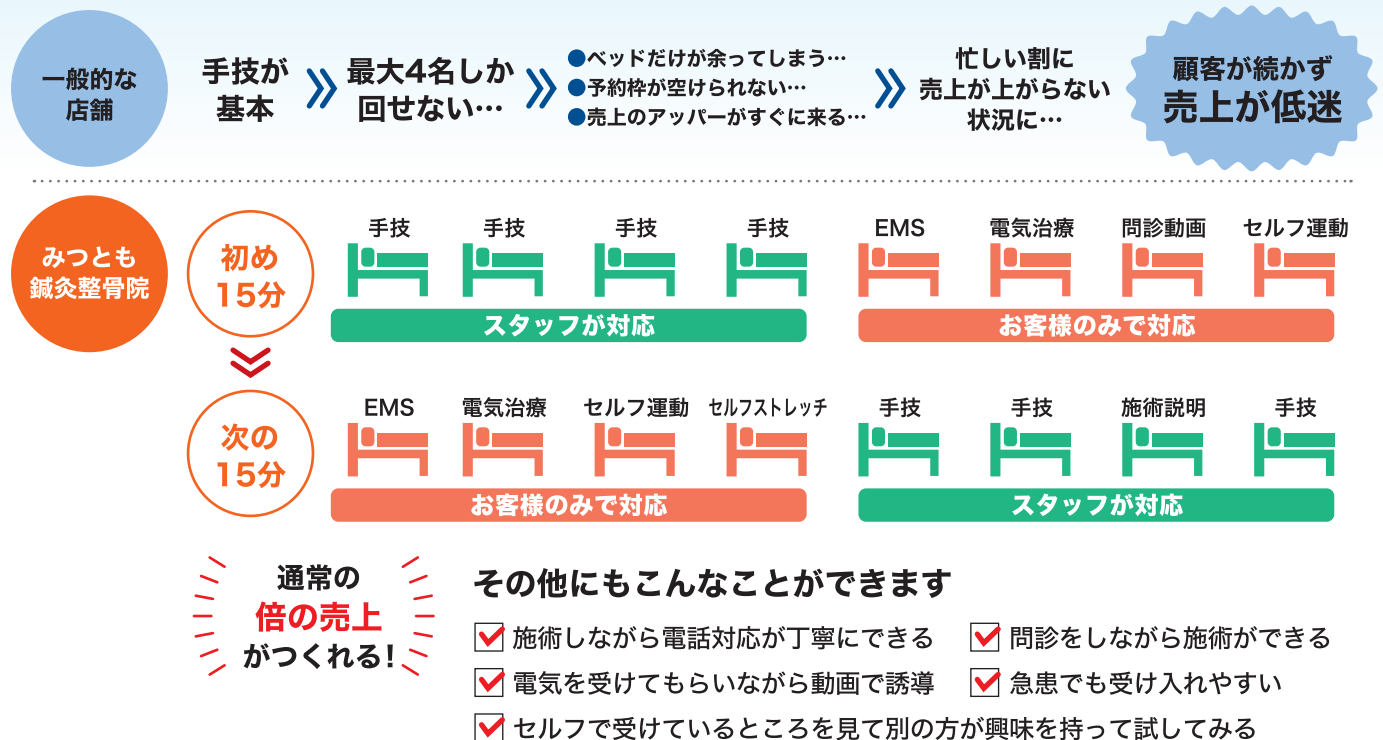


ポイント

2

施術者が稼働せずとも売上がつくれる仕組みでラクに生産性アップ！

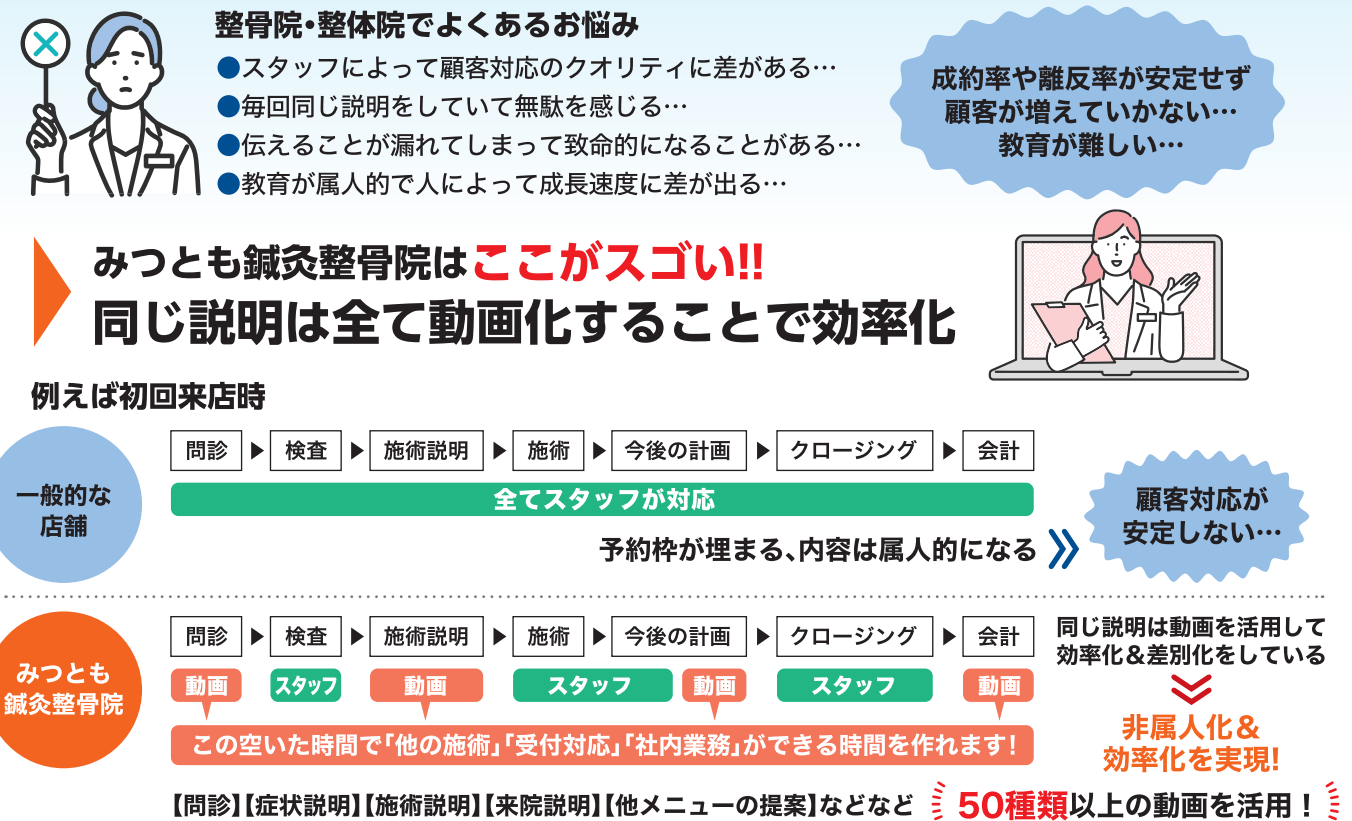
例えば、スタッフ4名・ベッド8台の整骨院・整体院の場合…



ポイント

3

動画を駆使してとにかく効率的な運営体制に！



その他、みつとも鍼灸整骨院で

- ✓ セルフ受付機能や会計体制をモバイル化することで受付0人体制を確立 → 最大限の予約枠が回せる
- ✓ 来店前に電話で事前説明！来店前からニーズのギャップを最小化することでスタッフ効率を上げる
- ✓ 症状毎の専門メニューで顧客ニーズをしっかりと満たせる体制づくり → 満足しながらニーズも満たせる
- ✓ 基本的に各症状の提案内容は一本化 → 施術者が迷うことなく自信を持って商品提案できる
- ✓ 都度払い・回数券・プリカ・サブスク・コースなどなど、通い方の種類が豊富で人によって選べる
- ✓ 来店回数に応じて行う患者教育の内容は統一化 → 再現度の高い提案で会員移行率が格段に上がる
- ✓ 店舗内にアップセルメニュー(美容や運動、発毛など)のPOP掲示をしていつでも興味を持ってもらえる
- ✓ 症状改善～身体づくり～美容～運動メニューまで網羅できる商品体系で顧客の健康を総合サポート
- ✓ 教育内容はほとんど全て動画化！200以上の教育ツールで全スタッフが高レベルな質で対応できる
- ✓ 発毛や脱毛、巻き爪、フェイシャル美容などさまざまなニーズを満たせるメニューを揃えて売上の柱を最大化
- ✓ 毎朝礼が研修の場！朝礼＋研修を毎朝行って、出勤の数だけスキルが上がっていく教育体制を構築
- ✓ ボーナスは年3回支給！スタッフモチベーションを高める評価制度を構築
- ✓ 施術料金は「スタッフの立会時間次第」！短時間低単価設計で長く続きやすい価格設計に

上記がセミナー参加で詳しく聞ける！

たった2時間半で明日からの経営を変えられる！
このセミナーから再始動の1歩を踏み出しませんか？