

【治療院向け】持続的成長を実現する女性活躍セミナー



株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部 リーダー
植山 望月

- 美容メニューや痩身機器はあるけど、集客が上手くいかず売上に繋がっていない方
- 整骨院だからこそ強みになる新しい事業の種を探している方
- 女性スタッフさんの良さを生かしキャリアの幅を増やしたい方
- 美容メニューの商品設計・価格設計にてこ入れできていない方
- ターゲットを広げ地域密着型経営で「地域1番店」を目指している方

セミナー講演内容

第一講座

スタッフが残り続ける整骨院がとっている経営戦略とそのビジネスモデル

施術産業である整骨院で持続的成長をするにはスタッフの純増が必須!整骨院業界で売上を伸ばし続けている企業はどのような組織体制をとっているのか、どのようなビジネスモデルでやっているのかについて、エステ専門のコンサルタントから見る成功セオリーをお伝えいたします。

- 講座抜粋①:整骨院業界の2024年最新時流と今の課題
講座抜粋②:これから伸びる整骨院が今後取るべき経営戦略
講座抜粋③:整骨院業界でV字回復できるビジネスモデル
講座抜粋④:取り組む前に知っておいてほしいこと

株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部 リーダー
植山 望月



第二講座

女性治療家が辞めず、持続的企業成長を遂げている株式会社フィジカル・アイの成功ストーリー

整骨院1店舗からスタートをし、創業当時より女性スタッフの離職者0名を実現!美容と治療を兼任しながら成り立つビジネスモデルで持続的成長を遂げるための成功の秘訣をご講演いただきます。

- 講座抜粋①:株式会社フィジカル・アイのこれまでのストーリー
講座抜粋②:株式会社フィジカル・アイが成功を遂げている6つのポイント
講座抜粋③:株式会社フィジカル・アイの今後の展望について

株式会社フィジカル・アイ
代表取締役
足立 勲氏



第三講座

整骨院で成功するビジネスモデルを強化するノウハウを徹底大公開

働きやすい環境や具体的なビジネスモデルを強化するにあたって取り組むべき内容を成功事例を踏まえ、解説させていただきます。

- 講座抜粋①:お客様が通い続ける商品づくり
講座抜粋②:カルテ枚数を増やす集客手法とそのポイント
講座抜粋③:成約率70%を達成するカウンセリング手法
講座抜粋④:鍼灸師、未経験・無資格者を活用し即戦力化する教育体制

株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
安江 由奈



第四講座

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。

株式会社船井総合研究所
メディカル支援本部 ディレクター
浜崎 允彦



エステ経営に役立つノウハウ満載!

『無料ダウンロード小冊子』



エステ専用サイトにて
定期的に更新中!



エステサロン事業者向け

『無料メールマガジン』

【過去記事のバックナンバー】

- ・伸び続けるエステサロンが押さえるべき3つのポイント
- ・選ばれるサロン作りのための8つの差別化ポイント
- ・閑散月に売上を最大化するために取り組んでおきたいこと
- ・エステサロンの多店舗展開で失敗しないために



Webからお申込みいただけます!

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。



セミナー情報をWebページからもご覧いただけます! <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116415>

※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。【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。

お問い合わせ



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お申込に際してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

地域密着型経営でLTV最大化へ

女性活躍に目を向けない 会社は伸びない!

女性が働き続ける 新しい 治療院の つくり方

結婚・出産で辞めない「制度・組織・雰囲気」作りの秘策

- ① 大手と差別化しながら多角化経営
- ② 治療から美容へニーズ抱え込み
- ③ 美容×整骨の兼任制で高生産性を実現
- ④ 経験がなくても受付から本部長へ大抜擢◎
- ⑤ 産休育休が取得しやすい会社風土!

特別ゲスト

株式会社フィジカル・アイ
代表取締役足立 勲氏

兵庫県丹波市という人口6万人という商圏ながら、整骨院を主軸に、美容サロン、ジム、睡眠ラボを展開。地域の健康寿命延伸に貢献するというビジョンの元、積極的に事業展開、講演活動を注力している。各事業において、スタッフが各事業を兼任するビジネスモデルで持続的成長を遂げられている。



開催
日時

2024年 **8月8日(木)**
14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

申込締切日
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
※当日や連絡により変動する場合がございます

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2-2-1
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)]

一般価格

20,000円
(税込 **22,000円**)

会員価格

16,000円
(税込 **17,600円**)

※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。※【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。

※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ご利用となります。

伸びている会社の共通項は女性が長く働き続けることだった!

サステナ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

【治療院向け】持続的成長を実現する 女性活躍セミナー

お問い合わせNO:S116415



WEBからお申込いただけます。(船井総研ホームページ「<https://www.funaisoken.co.jp>」右上検索窓に「お問い合わせNO」を入力してください。)

116415



「地域の健康寿命延伸に貢献する」をビジョンに掲げながら整骨院に事業を付加する「多角化」を展開。 創業以来“女性離職率0%”“美容部門×兼任制”を 両立する整骨院の秘密に迫る

株式会社フィジカル・アイ 代表取締役 足立 勲 氏



事業を付加されているのは「スタッフからの“やりたい”」がきっかけだった！

整骨院当初から事業を付加していこうという考えはそこまで大きくありませんでした。整骨院として拡大する中、スタッフからトレーニングジムをやりたいという声が上がったのです。整骨院では治療のフェーズが基本的には治れば患者様は卒業されます。元々、治療～予防まで一貫してサポートできればいいなという考えは持っていたので、スタッフからの声が上がった時に始めることに迷いはありませんでした。同じ敷地内にトレーニングジム用の施設をつくり、その後も美容、睡眠ラボ、サウナを付加をしています。美容についても2020年に女性スタッフ(資格者)からやりたい。と声が上がったのがきっかけで「痩身」を展開し、その後、増築しヘッドスパ等を付随していきました。



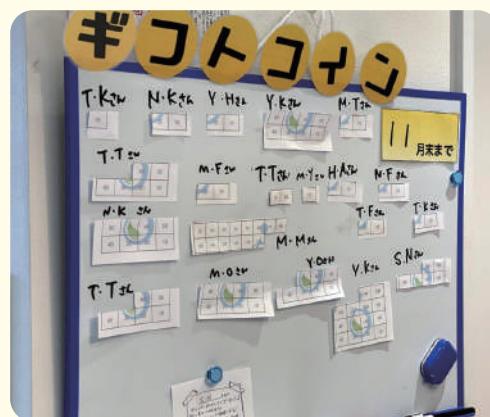
スタッフの意見を尊重することで、事業付加と行い企業成長率210%達成！

スタッフの意見を尊重しながら進めていきます。もちろん責任を取るのには私にはなりますが、スタッフがやりたいということに対してサポートすることも重要であると考えています。テーマとしては、やはり既存事業である整骨院と相性が良いこと、「健康」としています。美容部門についてもジム同様、スタッフから美容メニューをやりたいとの声が上がったことが 始まりでした。美容から健康に結びつくこともあり、事業の付加を決めました。



スタッフを巻き込むポイントとは「スタッフのワクワク感」にあった！

考え方として大切にしているのは、従業員も自分もワクワクできるか、ということ。実は物販を強化しようとした際は、スタッフから大反対でした。ですが、やってみないとわからないということもあり「一回やってみよう」と説得。ファスティング をきっかけにイベント化することができ、スタッフが商品のファンになっていったのです。会社全体で栄養学を根幹の知識としているのですが、知識の習得とともに売上も伸びていきました。今ではスタッフが積極的に勉強会に参加しています。自分の知識を増やし、その知識や経験で患者様に喜んでもらえる、だからまた知識を増やしたいと思い積極的に学ぶ、良いサイクルが出来ていると感じています。



多角化を行いながら女性離職率が創業以来0%の理由は？

多角化を広げていく中でも、それぞれの事業、例えば、美容部門と整骨院の兼任体制を取ることで整骨院で得た信頼やスタッフと関係性を築いた状態でご提案することができ、成約率として高くなりやすいですし、LTV(生涯顧客価値)を伸ばす事が出来るので、整骨院があるから美容が活きるというように、お互いの部門が相乗効果になっています。また、業種によってお客様がいらっしゃる時間が異なりますので、スタッフの働き方も柔軟になり、家庭を持たれている女性スタッフや時短勤務されている方も多様な働き方ができています。また、会社の中でもスタッフ同士の尊敬を称して丁寧語で話すことや、呼び方は「さん付け」文化、例え時短勤務であっても「パートさん」ではなく「スペシャリスト」と呼び合う風土を意識して作っています。



地域一番店・「たんば健康の里」を作る！という展望と今後の戦略とは

『「たんばの里」を作る』というビジョンを掲げながら、1拠点で「ゆりかごから墓場まで」お客様をサポートできる体制を作っていきたいと考えています。そのためにも、今後は美容と整骨院の兼任制を取りやすくする施策として、女性鍼灸師の採用に注目し、地域の健康寿命を延ばしたい、スタッフに生き生きと働いてほしい、地域一番店へ持続的成長を遂げたい、このような思いを大切にしていきたいと思っています。



なぜ過去5年で売上成長率210%を達成できたのか？

2023年度はプロラボ世紀取扱店
全国19300店舗の中から**全国1位**取得！

”シン”整骨院・株式会社フィジカル・アイのご紹介

株式会社フィジカル・アイは、人口6万人の兵庫県丹波市に位置する。
株式会社フィジカル・アイの大きな特徴の一つは、整骨院に複数事業を付加されている
ということである。整骨院にセミパーソナルトレーニングジム、美容サロン、睡眠ラボ、
サウナを付加されている。それも同じ敷地内ですべて完結しているのである。
元々は整骨院からスタートしたが、スタッフからトレーニングジムのやりたいとの声か
上がり、一対複数人で実施するトレーニングジムの併設。その後、美容部門の立ち上げ、
睡眠ラボ、サウナのオープンと積極的に事業を付加されている。
また、健康食品の販売(物販)にも力を入れている。
事業全体で1億6千万、過去5年間の成長率210%を実現する。
また、2023年パーソナルビューティー部門で全国1位、ハーブザイム部門で全国2位。
さまざまな所から注目を浴びている。競争が激しくなっている整骨院業界の
中で、創業以来女性離職者0名で持続的成長を遂げられている、これからの
”シン”整骨院経営についてお伝えする。

株式会社フィジカル・アイ
代表取締役 足立 勲 氏

株式会社フィジカルアイが成功した理由は**この3つ！**

POINT1 ビジョン経営

多角化を行い、1店舗で高い生産性を
上げながら創業以来女性離職率0%を
実現している株式会社フィジカル・ア
イ。ビジョン経営を行いながら、社内
では言葉遣いや評価制度、社内イベント
までも設計。

ビジョン
経営

POINT3 競争戦略

人口6万人の丹波市で多店舗展開し
商圈を広げるのではなく、1拠点で様々
なマーケットを付加を付加すること
でLTVを伸ばしながら売上最大化を
実現！

人財戦略

競争戦略

POINT2 人勢戦略

美容スタッフについては資格者による兼
任体制を取りながら、整骨院売上最高生産
性178円を実現し、女性がやりがいを持っ
て、働きやすい環境を仕組みで整備！

株式会社フィジカルアイのココが凄い！

年商

1店舗**1.6億**

整骨院最高生産性

178万円/月

女性離職率

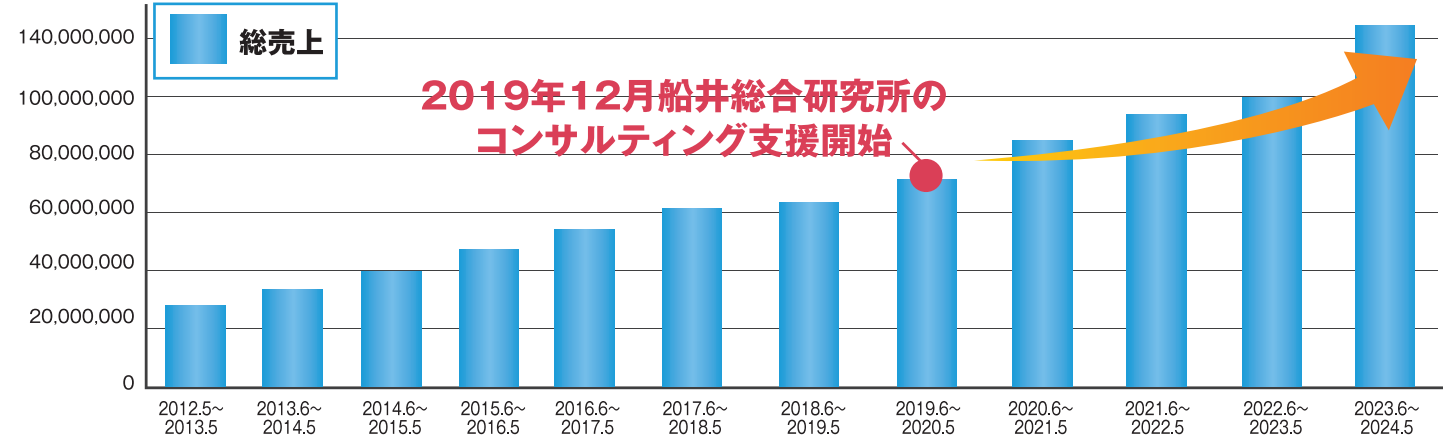
0%

幹部比率

40%

組織・風土

「パート」ではなく「スペシャリスト」



展開している事業

整骨院

いさお
整骨院

筋肉の深部を的確に刺
激し、根本的な改善を目
指す！

美容

美labo

フェイシャル、痩身、
インナービューティ、
妊活サポートで「キレ
イ」を応援する！

フィットネス

iLABO

プロフェッショナルに
よる個別指導付きト
レーニング！

ヘッドスパ

睡眠ラボ

「睡眠からはじまる健康」をテーマにし、睡眠障害の改善や癒しを提供！

サウナ

プライベート
サウナ
天空

木の温もりとヒノキの
香り、丹波の大自然を
一望できるの最高の
ロケーション完備！

カフェ

焙煎所 豆labo

スペシャルティコー
ヒーを自家焙煎し心
と体に安らぎをお
届け！

いさお
整骨院

iLABO

美labo

睡眠ラボ

プライベート
サウナ
天空

焙煎所 豆labo

整骨院として持続的成長を遂げるための秘訣!「女性活躍」の秘密が3時間で全て分かる!

本セミナーで学べる5つのポイント

POINT
1

女性治療家のやりたいを実現する多角化経営

スタッフからの声を拾いやすいように2カ月に1回面談を実施。そこでスタッフからの「やりたい」を尊重し、これまで美容(エステ)、フィットネス、ヘッドスパ、サウナ、カフェの多事業を展開。



POINT
2

院内での美容メニュー付加→エステ・健食事業参入

整骨院の2階にて美容・エステを展開し、月180万円を作りながら、身体の内側から体質改善するために健康食品を提供し月125万円を売り上げている。美容を入れることにより治療からの延長線上で相乗効果になっている。



POINT
3

美容×整骨の兼任制で高生産性を実現

美容と整骨との兼任制でありながら、整骨院売上最高生産性178万円/月を達成!美容との兼任制と相性が良い、「女性鍼灸師」の活用にも力を入れながら、時短でも働ける体制を整えている。



POINT
4

女性でも経験がなくても受付から部門長へ大抜擢!

スタッフがやりたいことを性別や年齢、経験に関わらず「部門長」として責任譲渡することではたく「やりがい」に結びつき人財定着率UPに繋がっている。実際に受付から部門長に抜擢されている。



POINT
5

補助金・助成金活用で産休育休に積極的な風土

会社として補助金や助成金を積極的に活用することでスタッフとしても産休育休を「気持ちよく」取りやすい風土になっています。男性も育休をとってもらっています。



過去セミナーにご参加された方の声



美容業界の厳しくなる現状や店舗を展開していく上での戦略など知る事ができ、今後のビジョンが見えてきました。また、自社の課題と注力すべき領域を検討するきっかけとして大変有意義でした。ありがとうございました。



自院で取り入れていないメニューやオンラインでの集客をたくさんされていたため、是非真似させていただこうと思いました! 貴重なお時間をありがとうございました!!



美容部門を成功されるポイントが明確になりました。美容専任のスタッフを配置することが前提ではあるので、自社でどのように取り組むかが課題でもあると認識できました。ありがとうございました。



本日はありがとうございました。代表に直接質問させて頂き、ビジョンが聞く前より明確になりました。次の店舗での美容部門成功に向けて参考にさせていただきます。



当社としまして、女性の働きやすい環境を作っていくためにも、人材の採用や教育についてとても学びになりました。大前提として「美容が好きな人」に、美容部門を任せることで仕事のやりがいから売上に繋がっていくことがとても具体的にイメージすることができました。また即戦力化させる教育体制を当社でも実現化していけるように取り組んでいきたいと感じました。

このような方にオススメ

- ✓ 女性比率が多い鍼灸師を活用した美容ビジネスモデルを知りたい方
- ✓ 女性スタッフが時短でも働ける環境作りを作っていきたい方
- ✓ 時短でも働けるビジネスモデルを付加しながら会社を大きくしていきたい方
- ✓ スタッフのやりたいことを叶えながら持続的成長を実現したい方
- ✓ 女性スタッフの離職を防ぎながら長く働きやすい環境を作りたい方

