

新規事業の決心がつかない
会社ほど見て欲しい

サブスク型

女性専門美容整体事業 オンライン視察セミナー

特別ゲスト

新規事業で失敗経験のある私も
オススメする事業です！

未経験から参入
×
未経験者を採用でも
初年度多店舗化した
成功ストーリー

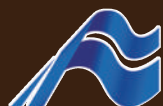
Mt.RAKU合同会社

代表 林 恒俊氏

繁盛店オンライン視察ツアー ～女性専門整体編～

お問い合わせ No.S116790

＜主催＞



サステナブルな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



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。→



省人化 × 高生産性でヘルスケア事業を 拡大させる企業に独占インタビュー！



グループ年商：50億

展開事業：パチンコ・コインランドリー・不動産
エリア：兵庫県姫路市・たつの市を中心に展開

① 元々がパチンコ業を運営
される中で、なぜ整体事業
を始めたのですか？

元々多角化を進めていく中
で「ヘルスケア」「ウェルネ
ス」領域の事業立ち上げを
模索していました。エステ事
業もFCへの加盟を進めて
おりましたが、新規集客や高
額回数券販売の苦戦など、
様々な要因からFCを脱退
した後、採用のしやすさや高
収益、かつ健康産業という整
体事業の案内を見て興味が
わきました。実際にセミナー
後、エステ店舗の跡地で進め
られるという実感も出て、参
入を決意しました。

② 参入にあたってどのよう
に進めていったのか？進め
られる中で感じたことを
教えてください

流れとしては物件を決め、
採用を進めて、教育し、オー
プンという流れだったのだ
ですが、物件は空中階でも可

能ということだったので、エ
ステ店舗をそのまま使う形
にしました。同時進行で採
用も進めていったのですが、

月20名ほどの求人応募があ
り、比較的採用も苦労せず
に進めていくことができま
した。その後教育を進めて
いきしましたが、最初は用意
されていたマニュアルなどに
対して不安もありました。
しかし、進めていくうちに
確信に変わっていき、無事
オープンも迎えられ、売上
も順調に推移していきまし
た。

③ 整体事業を進めて行く
中で良かった点は何で
すか？

今振り返っても物件・採用・
教育は比較的スムーズに進
んだかなと思います。

⑤ 最後にこちらのDMをお
読みの皆さまに一言お願いし
ます

弊社には業界未経験スタッフ
4名（うち1名は非常勤）
の状態からなんとか半年
やってこれました。

最初は教育体制、販売ツ
ール、お客様の反応が掴めず不
安でしたが、今ではしっかりと
成果が出せるものだと感
じています。現在は逆に基本
から外れないように都度確
認をしています。

姿勢矯正のニーズも多いで
すし、様々なストレスで不
調を抱えた方々がこんな
にも多いのかと体感し、やり
がいを感じております。も
し参入されれば、共に協力
しあって成長していければ
幸いです。

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！

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！

市場成長中！専門整体の視察見どころをご紹介します！

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、新規獲得競争で勝つ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オンラインセミナーとは？

このような方に
オススメ

低投資の
新規事業を
探している

ヘルスケアの
市場に
興味がある

手離れ
しやすい
新規事業を
探している

本業以外の
事業を
立ち上げたい

収益性が高く、
業界未経験でも
参入できる
事業が
知りたい

オンラインセミナーは、株式会社船井総合研究所が独自に行っている企画です。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、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。さらに今回の視察セミナーは、普段とは異なる「新規事業」「多角化」がテーマとなっております。登壇いただくゲストも、地方のパチンコ業から整体事業へ参入し、着々と店舗数を増やしている企業となります。社会的にも「ヘルスケア」「ウェルネス」が”今”注目されております。ぜひ、この機会に注目市場の繁盛店を視察いただき、多角化経営を進めていただければと思います。

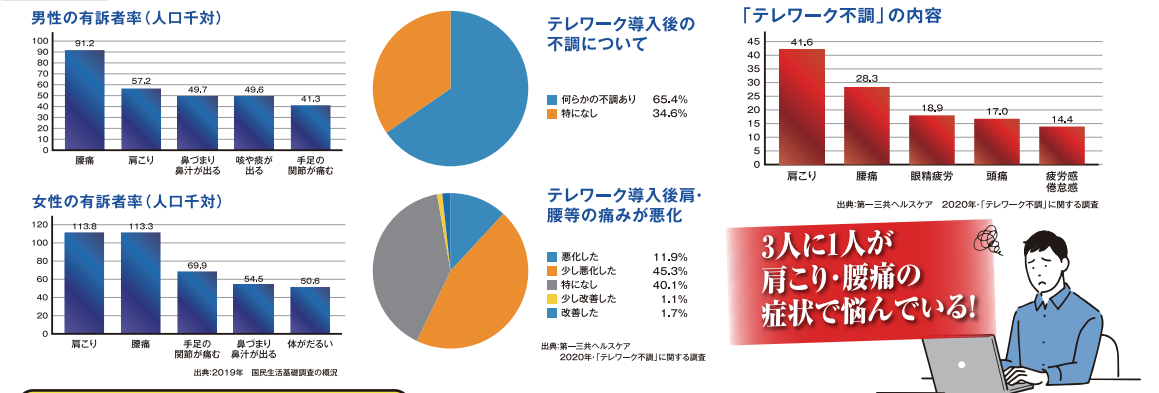


株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ
マネージャー
平松 勇人

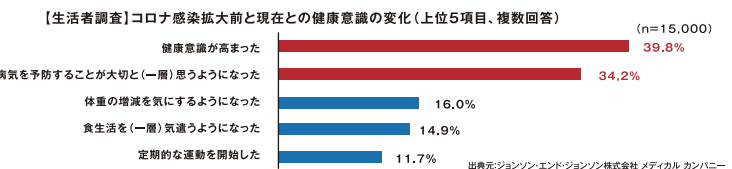


安定成長を続ける整体市場！その中でもサブスク整体が選ばれるポイントとは

point1 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

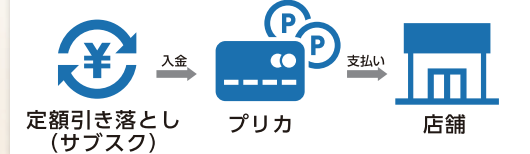


高まる健康意識＝予防意識も
取り込んだコンセプトで
継続性のあるビジネスモデルを構築。
新規に頼らない収益性を実現。



point2 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！

point3 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

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!

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分半値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

なぜ
技術習得が
早い？

医学的エビデンスも取得した技術先と提携
スキル・経験がないスタッフでも
1か月で現場デビュー

当日の講座スケジュール

講座

講座内容

第1講座

整体業界の時流と女性専門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、今回で紹介するサブスク整体のビジネスモデルはどこ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・エステグループ リーダー **村山 舜**

第2講座

専門業態を徹底解剖!女性専門業態で成功する鍵を徹底公開

視察内容抜粋 ① 高リピート業態を実現する対応を見学!
視察内容抜粋 ② 他社と差別化された集客戦略を徹底解剖
視察内容抜粋 ③ 現場見学でビジネスモデルの商品とターゲットが分かる!
視察内容抜粋 ④ 即戦力化を実現する最新の教育現場が分かる!



Mt.RAKU 合同会社 代表 **林 恒俊氏**

第3講座

時流を捉えて急成長を遂げるビジネスモデルを徹底解説

講座内容 ① なぜ成長を遂げられるのか?ビジネスモデルのポイントを専門のコンサルタントが解説
講座内容 ② ビジネスモデル構築で実際の取り組み事例を解説
講座内容 ③ ビジネスモデルを明日から取り組むべきこと



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 **弓削 裕輝**

まとめ講座

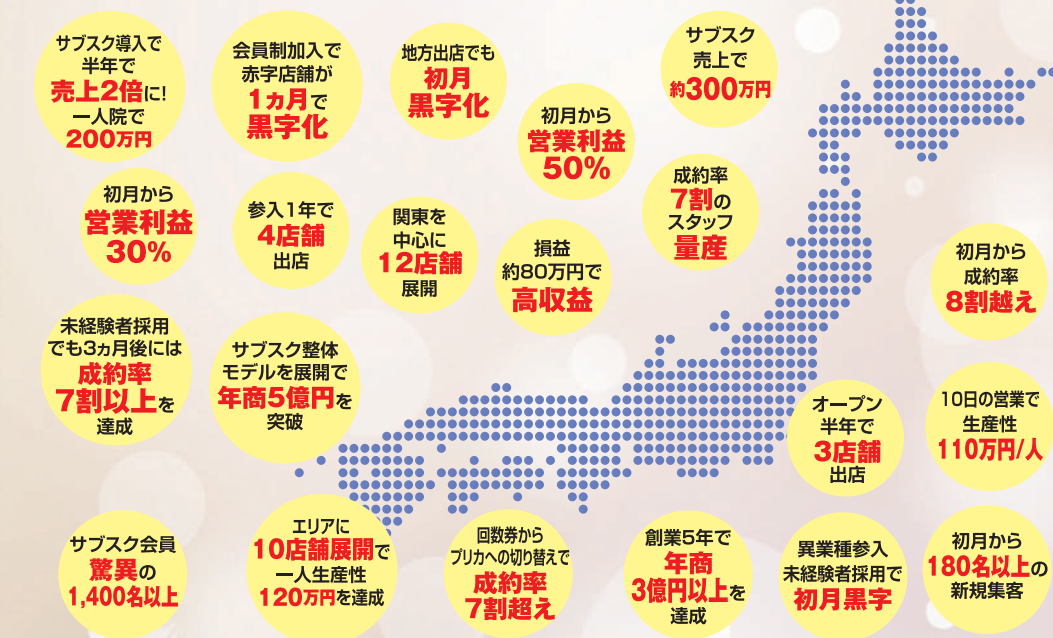
本日の内容を踏まえて明日から何を実行していくべきか、どう活かしていくべきかをお伝えいたします。

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・エステグループ マネージャー **平松 勇人**

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!



開催日時

2024年8月23日(金)・26日(月)・28日(水)・29日(木)

ログイン開始時間

開始時刻30分前～

開催時間

13:00～16:00

WEB開催

PCがあればどこでも受講可能

※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。

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もございます

受講料

一般価格

15,000円 / 一名様

(税込16,500円)

会員価格

12,000円 / 一名様

(税込13,200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。

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。
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「116790」をご入力検索ください。



**【PCからのお申込み】**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116790>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「116790」をご入力検索ください。

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。