

講座内容

第1講座

株式会社まごころグループの旗艦店(整骨院・鍼灸院・エステサロン)の現地視察

講座抜粋①: 会員数1,500名以上、離反率17%の会員制の仕組みと現場オペレーション
講座抜粋②: 店舗数20店舗、従業員数102名を率いる組織作りの方法を大公開
講座抜粋③: 2023年度 年商7億5,000万円超の実績を誇る、組織としての売上の作り方を大公開

株式会社まごころグループ 代表取締役 **中島 英貴氏**



第2講座

【会員制整骨院】2023年会員数1,500会員以上!会員制の仕組みを大公開

講座抜粋①: 成約率65%の方法を公開! 会員制で売上を上げる為に必要なこととは
講座抜粋②: 整骨院部門従業員51名を導く、整骨院での理念浸透と教育方法
講座抜粋③: 収益の安定化を図る会員制のビジネスモデル解説

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ リーダー **大脇 潤平**



第3講座

【サブスク型美容鍼灸サロン】美容鍼灸サロンの経営の秘訣を大公開

講座抜粋①: 美容鍼灸サロンの集客と会員制導入で収益向上の方法
講座抜粋②: 鍼灸師の採用と3か月でデビューできる教育システム
講座抜粋③: 年商約1億円以上の美容鍼灸サロンのビジネスモデル

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ チーフコンサルタント **石野 智輝**



第4講座

【サブスク型痩身専門店】エステサロンで年商1.6億円!第二の売上の柱作りのポイント

講座抜粋①: 未経験・無資格でも3か月デビューを可能にする教育システム
講座抜粋②: 成約率70%超! スキルに左右されないビジネスモデル作りのポイント
講座抜粋③: お客様を飽きさせない! 離脱させないメニュー設計

株式会社船井総合研究所 整体・エステグループ リーダー **植山 望月**



第5講座

本日のまとめ講座

講座抜粋①: 株式会社まごころグループの事例から2024年激動の今、経営者が考えるべき「これからの整骨院経営」を解説します。
講座抜粋②: ゲスト講座を通してご参加の皆様がいち早く成功していただくために明日からできる取り組み

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ マネージャー **小川 裕樹**



開催要項

開催日程

2024年11月10日(日) JR新横浜駅 11:30集合

・銀行振込み: 開催日6日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。※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。

17:00
終了
(予定)

受講料

一般価格 60,000円(税込66,000円) / 1名様 **会員価格 48,000円(税込52,800円) / 1名様**

申し込み取消時期	取消料
旅行の開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
旅行の開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
旅行の開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
旅行の開始日の前日	旅行代金の40%
旅行の開始日の当日	旅行代金の50%
旅行の開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

- 受講料のお振込は、開催日の4日前までにお願いいたします。
- 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。
- 受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
- お客様の都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。

ご参加を取り消される場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第 2-6793 号 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

※視察先法人の競合配慮の観点から神奈川県内の医療法人様のお申込みはお断りさせていただきます。ご理解の程何卒よろしくお願い致します。

視察ツアーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記視察ツアーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118516>



【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。

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp 【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでの視察ツアーの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.と視察ツアータイトル」をお伝えください。

整骨院・鍼灸サロン・エステサロン 繁盛店視察ツアー in 横浜

企業が登壇!
治療×鍼灸×エステの
現場を見よう!

整骨院

繁盛店視察ツアー

in 横浜

整骨院

年商 **4.8億円!**

鍼灸サロン

年商 **1億円!**

エステサロン

年商 **1.6億円!**

成約ツール、実際の問診、
クロージングが見れる



開業から16年で計20店舗出店を実現! 整骨院×美容鍼灸サロン×エステサロンで圧倒的地域一番店づくりを成功させている秘訣を学ぶ

2023年度
年商7億5,000万円超、
成長率115%を
実現する経営戦略



株式会社まごころグループ
代表取締役 **中島 英貴氏**



開催日程

2024年11月10日(日) 集合: JR新横浜駅
解散: TKP新横浜カンファレンスセンター
11:30集合17:00終了(予定)

一般価格

税抜 **60,000円/1名様**
(税込66,000円)

会員価格

税抜 **48,000円/1名様**
(税込52,800円)

※お問い合わせの際は「視察ツアータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

主催

整骨院・鍼灸サロン・エステサロン 繁盛店視察ツアー in 横浜

お問い合わせNo. **S118516**

サステナブル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



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。) → **118516**

治療院業界の常識を塗り替える！ 業界TOPのリーディングカンパニーの現場を視察！

『一人でも多くの患者様、お客様、スタッフの人生が今よりもより良くなるきっかけを絶えず与え続け、関わる全ての人と世の中の成長と幸せに貢献する』という経営理念のもと、2023年度店舗数20店舗、グループ合計売上7億5,000万円、成長率115%を達成する。整骨院のみならず、鍼灸サロン、エステサロンで会員制を導入し、理念採用・理念研修・革新的なビジネスモデルを基に「スタッフの満足度」の追求を行い、高収益で働き甲斐のある会社づくりに成功している。



株式会社まごころグループ
代表取締役
中島 英貴氏

株式会社まごころグループのココが凄い！

2023年度

整骨院部門



合計年商
7億5,000万円



成長率
119%

鍼灸サロン

エステサロン会員



年商
1億円



成約率
60%以上の秘訣

店舗数

マニュアルアプリの使用



店舗数
20店舗



従業員
育成

企業理念

一人でも多くの患者様、スタッフの人生が
今よりもより良くなるきっかけを絶えず与え続け
関わる全ての人と世の中の成長と幸せに貢献する。

旗艦店紹介！

時流を先取りし、業績を上げる為のポイントを
詰め込んだ充実の内容！

見どころ
1

整骨院：からだラボ整骨院

- point 1 会員成約率65%を超える問診方法
- point 2 成長率119%を誇る整骨部門の組織力
- point 3 従業員数50名を超える従業員向けの理念浸透研修の全容
- point 4 階層別研修を取り入れ人財育成に特化した研修内容



見どころ
2

鍼灸サロン：鍼灸サロン ラ・コンシェル

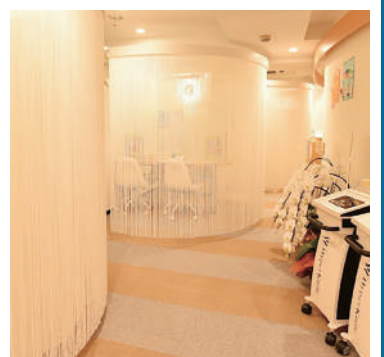
- point 1 会員化率50%を超える問診方法
- point 2 月2回の成功事例共有でスキルの平準化を行う従業員育成
- point 3 会員成約率60%の為の誘導方法
- point 4 圧倒的なカウンセリング力によりお客様のニーズを聞き出す問診



見どころ
3

エステサロン：メディカルサロン ラ・コンシェル

- point 1 女性の社会進出を後押しする働き方改革
- point 2 成約率60%を達成する誘導方法
- point 3 新人教育の為に完成された教育環境
- point 4 LINEを使用した最新のお客様管理方法



全てが異次元!
実際に見学に
いきます!!

整骨院・鍼灸サロン・エステサロンの現場を見よう!視察先の魅力を解説!

整骨院紹介

からだラボ整骨院

視察先ご紹介① からだラボ整骨院 溝の口院

サロン情報

神奈川県溝の口駅徒歩3分
店舗数12店舗(からラボ整骨院)
施術者48人
会員成約率70%



視察のポイント

整骨院業界で会員制を導入し、売上を飛躍的に向上させる秘訣をお伝えします。従業員51名を抱える整骨院部門で実践されているこの方法は、単なるテクニックに留まらず、スタッフ全員が共通の理念を共有し、信念に基づいた教育を行うことに重点を置いています。理念の浸透と従業員教育が、患者様との信頼関係を築き、結果として高い成約率、収益性を実現しています。株式会社まごころグループの理念浸透、会員制の現場をご覧ください。

Point ①

からだラボ整骨院料金表

回数券	回数	1回あたり	合計
6回	1回あたり	5,720円	【合計 34,320円】
9回	1回あたり	5,170円	【合計 46,530円】
12回	1回あたり	4,620円	【合計 55,440円】

※別途初診のみ診察料1,200円がかかります。 通常1回6,270円(全て税込)

Point ②

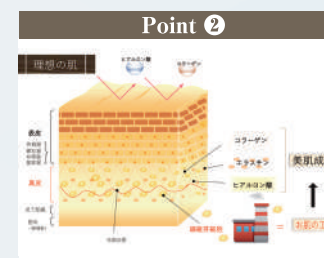
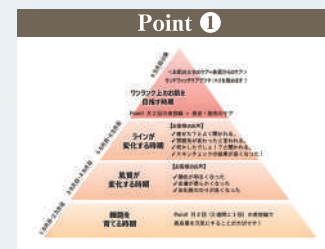
特別治療 ハイボルテージ治療料金

プラン	料金
ハイボルテージ専用治療プラン	8,030円/月 1ヵ月間
4回券	34,920円 約1ヵ月間(約3,200円/回)
12回券	119,760円 約3ヵ月間(約10,000円/回)

【通常の治療費】基本治療約1,840円+特別治療2,300円(全て税込)

視察のポイント

年商約1億円以上を誇る美容鍼灸サロンの成功の秘訣を公開します。会員制を導入することで、安定した収益を確保します。会員プランには、定期的な施術だけでなくキャンペーンメニューを含めることで、会員化率を高めます。新人鍼灸師を3か月でデビューさせるための教育システムを整備し、質の高い施術を提供できるようにします。教育システムでは、基礎技術から応用技術までを体系的に学べる教育体制を確保しております。



エステサロン紹介

メディカルサロン ラコンシェル

視察先ご紹介③ メディカルサロン ラ・コンシェル 溝の口店

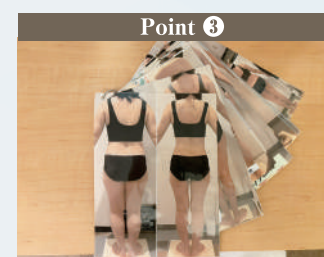
サロン情報

神奈川県溝の口駅徒歩2分
店舗数4店舗(メディカルサロン ラコンシェル)
従業員数16人
コース成約率60%



視察のポイント

未経験者や無資格者でも早期デビューできる教育システムは、業界未経験の人材を即戦力に育成するための時流に適した教育システムになっております。短期間で質の高いサービスを提供できる人材を育成し、迅速なデビューを実現します。またスキルに依存しない成約率を達成するための施術の標準化とマニュアル化を推進し、安定した品質と高い顧客満足度を維持し、成約率を向上させております。



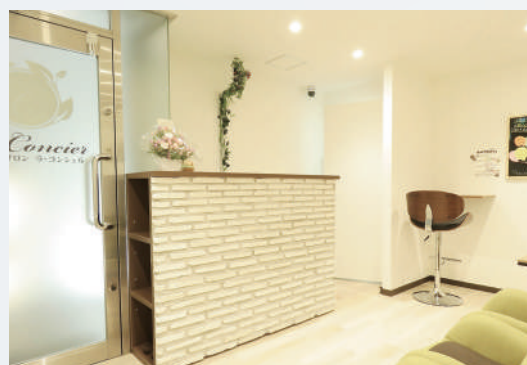
鍼灸サロン紹介

鍼灸サロンラ・コンシェル

視察先ご紹介② 美容鍼灸専門サロンLaConcier たまプラーザ店

サロン情報

神奈川県たまプラーザ駅徒歩3分
店舗数5店舗(美容鍼灸専門サロンLaConcier)
従業員数16人
会員化率50%



視察ツアーはこのような方にオススメです!

- ✓ グループ店舗数20店舗、年商7億5,000万円を誇り、患者様からも圧倒的な支持を得ている株式会社まごころグループの店舗やクリニックを実際に見て学びたい方
- ✓ 横浜を中心に20店舗経営している株式会社まごころグループの旗艦店を視察し、多店舗経営について知りたい方
- ✓ 鍼灸を導入しているが鍼灸売上、鍼灸師育成に苦戦しており今後鍼灸売上を向上させていきたい方
- ✓ 新卒教育、従業員育成、幹部育成など人財育成、組織開発を行っていききたい方

視察ツアーに是非 ご参加ください!!

国内でも希少な”現場体験型”の 治療院向け視察ツアーです!

今回のセミナーは講義式のセミナーとは異なり現地視察型のセミナーになります。なかでも治療院向け視察ツアーは体験してみないとわからない院内の工夫を体感できる内容になっております。株式会社まごころグループの内部を知れる大変貴重な機会になっております。鍼灸師を採用しているが活用できていない。鍼灸、エステを付加していきたい。そんな企業様にオススメできる内容となっております。また幹部育成、従業員育成など事業規模を大きくしていく中で必ず出てくる課題に対し、どのような対策をしているのか、そしてどのように解決しているのか、代表の生の声を聴くことができる大変貴重な機会だと思います。さらに業界の時流である業務の効率化を図るための運用法など、治療院の「知りたい!」を詰め込んだ内容となっております。ぜひご参加ください。



株式会社経営総合研究所
治療院・エステ支援部
マネージング・ディレクター
宮澤 駿

実際に何を見れるの?聞けるの?

1 会員制ビジネスの運営と成長戦略

会員数1,500名以上の管理や、17%の離反率を低下させる方法を学びます。成約率65%達成の戦略と、会員制ビジネスモデルによる年商7億5,000万円超の収益安定化について知ることができます。

2 組織作りとマネジメント

20店舗、102名の従業員を効果的に管理する方法や、整骨院部門で51名の従業員に理念を浸透させる教育方法を学びます。

3 ビジネスモデルと収益向上

美容鍼灸サロンでの収益向上に向けた会員制導入や、収益増加を図るビジネスモデルの設計方法を学びます。成約率60%を超えるビジネスモデルの具体的な作り方を知ることができます。

4 顧客維持とサービス設計

お客様の離脱を防ぐためのメニュー設計や、サービスの工夫について学びます。また美容鍼灸サロンの集客方法と会員制導入による収益向上戦略を知ることができます。

5 経営戦略と実践的取り組み

整骨院経営の未来に関する戦略や明日から実践可能な経営戦略、成功するための具体的な取り組みを学びます。

JR新横浜駅集合・解散 羽田空港から電車で30分の好立地

タイム スケ ジュ ール	11:30~	集合	JR新横浜駅 バス移動
	12:00~15:00	視察	からだラボ整骨院 溝の口院 メディカルサロン ラ・コンシェル 溝の口店 鍼灸サロン ラ・コンシェル たまプラーザ店 バス移動
	15:30~17:00	講座	TKP新横浜カンファレンスセンター
	17:00	解散	TKP新横浜カンファレンスセンター
	17:00~19:00	懇親会	参加希望者のみ

※株式会社船井総合研究所が手配したバスに搭乗いただきます。