

2024年の時流に乗る 売れる商品企画と今後の生き残る整骨院の戦略を徹底解説

第1講座



株式会社船井総合研究所
整骨院・HRDチーム
リーダー
菅間 優斗

整骨院業界のプロが伝える整骨院が新規事業に参入する重要性とは？

- ・整骨院が新規事業に参入する意義とメリットについて
- ・本業も支える第2の柱としてオススメする時流の新規事業はコレ！
- ・整骨院業界×ECのポイントと戦略について

入社して以来一貫として整骨業界のコンサルティングに従事。「開わたった経営者様を「幸せ」にする」という強い信念のもと、日々業績アップに努めている。月商100万円前後の一人院長から年商1億円規模の多店舗までの企業様とお付き合いを行っている。マーケティングの支援以外にも評価制度構築や教育などのマネジメント支援も行い、マーケティング・マネジメントの2方面から業績向上できるようにサポートをしている。

第2講座



株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
コンサルタント
脇坂 修也

売れるPB商品を開発するための3つのポイントについて

- ・商品開発を外さないポイントは「売れ筋商品のリプレイス」
- ・新規参入でも失敗しない3つのプライベートブランドコスメ開発パターンについて
- ・事業者の想いと消費者ニーズが合致する商品開発の進め方とは？

関西学院大学商学部を卒業後、2022年に新卒で船井総合研究所に入社。これまでHP制作やWEB広告といったデジタルマーケティングを通じて、リフォーム会社、皮膚科クリニックの業績アップや効率化、活性化を経験。2023年よりB to B、B to C向けのEC事業の立ち上げや業績アップ支援を中心にしております。

第3講座



株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
マネージャー
日坂 大起

2024年整骨院が取り組むべきオムニチャネル戦略(EC×物販)とは？

- ・近年の消費行動から読み解く今後の販売戦略について
- ・"店舗だけ"や"ECだけ"では売れない！「EC×物販」強化におけるポイントとは？
- ・顧客に合った販売チャネルを持つ重要性について

2014年関西の大学を卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はファッションビジネス関連のコンサルティングに従事しEC立ち上げ・活性化・商品開発や在庫分析など小売業全体のコンサルティングに従事。2016年よりチームリーダーに昇格。3年間チームリーダーに従事し2019年からビューティビジネス全般の統括するループマネージャーに昇格し、ファッションだけでなく美容室・エステなどビューティビジネスへのコンサルティンググループを率いている。現在では美容室・エステ関連でのデジタルマーケティングやDXコンサルティングなどを得意としており、この領域に関しては美容クリニック、コスメなどの計りでも多くの成功事例を持っている。2021年からは副作用の新規事業立ち上げに従事しサブビジネスへのコンサルティングサービスの責任者として日々従事している。

人材不足・低投資・安定収益・EC参入

これらにご興味がある方は是非ご参加ください！

▼ お申し込みは下記のQRコードを読み取りください ▼

【整骨院向け】OEM商品開発&物販強化セミナー

開催日時

2024年10月2日(水) 13:00~15:00

2024年10月3日(木) 13:00~15:00

2024年10月9日(水) 13:00~15:00

2024年10月10日(木) 13:00~15:00

(ログイン開始:開始時刻30分前) ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

オンライン開催

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 税抜10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)／一名様
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。



【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118783>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「118783」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。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ。個別経営相談承ります。まずは、お問い合わせください。TEL.0120-958-270(平日9:45~17:30対応)担当:北奥



新たな収益柱を作りたいクリニック様へ

1 事業利益
15%超

2 最短6か月
早期
投資回収可

3 専任者
0名でも可!

時流適応 かつ 原理原則 で勝つ!

ECは売上が 青天井!

自社商品開発×物販×Amazon

第2の収益柱を作る!

【整骨院向け】

OEM商品開発&物販強化

セミナー

実際の成功事例をもとに商品開発からEC事業への参入、そして今取り組むべきリアルな話をお伝えいたします。

このようなお悩みを抱えている先生はいませんか？



- ・本業を活かした、今の時代に伸びる新規事業に取り組みたい
- ・低リスクで単年で黒字化できる事業を探している
- ・施術だけでなく院内物販で売り上げを作りたい
- ・院内の仕入れの物販を自社開発して売っていききたい
- ・物販にこれから力を入れていききたい整骨院様

不確実性の高いVUCA時代だからこそ
第2の新たな収益柱を!

主催

【整骨院向け】
OEM商品開発&物販強化セミナー

お問い合わせNo.S118783



明日のグレートカンパニーを創る

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。→

118783



初期投資は約**50万円**～参入可能!参入3ヶ月で**月商100万円**達成!

OEM商品開発×ECビジネス

おすすめポイント

POINT1 初期投資はたったの**50万円!**しかも世界中の人がターゲット!

POINT2 **先任者0名**でも参入可能!

POINT3 営業利益率**15%～20%**と驚異の高利益率!

☑ 初期投資

50万円～

▶内訳

- ① 商品開発33万円
 - ② Amazon出品料※2万円
 - ③ 販促費15万円
- ※商品によって変わる

☑ 必要人員

0名～

☑ 必要商圏人口

**日本中
世界中の人が
ターゲット**

☑ 初年度売上

**2000
万円**

☑ 営業利益率

15%

ビジネスモデル



OEM会社
(商品企画&開発)



Amazon
(出品&販売)



患者様

セミナーコンテンツ (一部抜粋)

整骨院業界のプロが伝える整骨院が新規事業に参入すべきポイントとは?

数々の整骨院をみてきた整骨院業界のプロが、整骨院による新規事業参入の意義とメリットをお伝えします。
新規事業参入に悩まれている整骨院様には、本セミナーを聞いて是非新たな一歩を踏み出していただきたいです!

本業も支える**第2の柱**としてオススメする新規事業はコレ!

整骨院の本業も支える第2の柱としてオススメする新規事業とはなにか?
第二の柱として新規事業を検討されている整骨院様に、今参入すべき時流の新規事業について事例を交えてお伝えします。

これを知っておけば失敗しない!?**売れるPB商品**を開発するためのポイントを解説!

物販を強化していきたいけど、仕入れ商品だと利益がでないとお悩みの経営者の方もいらっしゃるのではないでしょうか?
そんな方に高粗利かつ売れるOEM商品開発のポイントをお伝えいたします。ただ商品開発をするだけなら誰でもできますが、
売れる商品を開発するためにはどういったポイントを押さえればよいかを本セミナーではお伝えいたします。

2024年取り組むべき**オムニチャネル戦略**(EC×物販)とは?

リアルな消費行動から読み解く今後の物販戦略をお伝えいたします。
店舗とECのデータを連携させて売上を最大化させるオムニチャネル戦略について解説いたします。

時流に合わせた販売チャネルで物販の**売り上げを最大化!**今取り組むべき販売チャネルとは?

ただ商品を作って売るだけでは売れるものも売れません。時流に合わせた販売チャネル、販促を行うことが売り上げを作るポイントになります。

本業を
超える!

第2の主力事業へ向けたAmazon×院内販売で物販強化

スタートアップセミナー

商圏なんて関係ない! **売上青天井のECビジネス**

店舗ビジネスは商圏人口によって
売上の限界が決まってしまう。

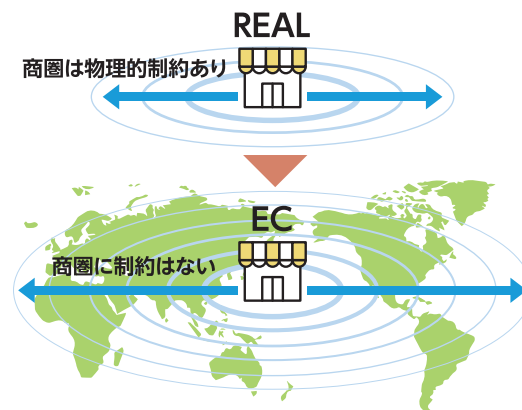
しかし!

ECビジネスは日本全国そして世界中の人がお客様



**だからこそ
売上は青天井!**

省人経営×少額投資から参入可能!!



Amazon販売がアツい!3つのポイントとは?

POINT1

とにかく**参入コストが安い!**

受注から発送をAmazonに任せると月額約1万円で出品できる

POINT2

EC専任者0名でも運営可能!

社内で受注発送が対応できなくても問題なし!

POINT3

事業利益15%越えの高利益率

他事業ではありえない!営業利益20%も狙える

POINT4

まだまだ**勝ち筋がある!**

他モールECに比べると競合が少ない+広告パフォーマンスが高い

COST DOWN



月次PL目安

項目	割合	月商
総売上	100%	¥1,000,000
原価	30%	¥300,000
出品コスト	30%	¥300,000
出品手数料	15%	¥150,000
出荷費用	10%	¥100,000
諸経費	5%	¥50,000
広告費	25%	¥250,000
粗利	15%	¥150,000



たった
2時間で

**2024年勝ち抜く整骨院を作るための戦略を
惜しみなくお伝えいたします。**