

完全
保存版

治療院内での美容メニューって実際どうなの？！

先生が気になるお悩みを一気に解決！

治療院向け

美容業界って
実際どうなの？

結局どのメニューを
選べばいいの？

美容メニューは
あるけどいまいち
上手いかない…

美容部門を導入するには
何から始めればいいのか？

美容ビジネス徹底解説

治療院向け美容ビジネスその①

毛穴ケア

治療院向け美容ビジネスその②

小顔リフトアップ

治療院向け美容ビジネスその③

シミケア

治療院向け美容ビジネスその④

痩身ダイエット

治療院向け美容ビジネスその⑤

ドライヘッドスパ

あなたの立地や条件に合わせた
おすすめの業態をご提案



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、講演活動に注力している。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。

美容ビジネスを専門とするコンサルタントが徹底解説！
誰も教えてくれない美容ビジネスの全貌を180分で丸ごと解説！

特別ゲスト講師 株式会社フィジカル・アイ
代表取締役 足立 勲氏

【治療院向け】美容ビジネス徹底解説セミナー

お問い合わせ No. : S120865



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

お申込みはこちらから→



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。→

120865

【治療院向け】美容ビジネス徹底解説セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	新たなマーケットを開拓！なぜ伸びている治療院は美容ビジネスに参入しているのか？ 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 年最新潮流と今の課題 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と人的資本経営 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 整体・エステグループ エステチーム リーダー 植山 望月
第2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3講座	女性一人でもいる治療院は知らない！と損する！8つのポイント 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ポイントを8つに分けて成功事例を踏まえ、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 カルテ枚数を増やしながらか成約率70%を実現する 講座抜粋 ③ 仕事と出産育児を両立するための施策 講座抜粋 ④ 資格者・未経験・無資格者を活用し即戦力化する教育体制 講座抜粋 ⑤ スタッフが働き続けたい整骨院の内部体制 株式会社船井総合研究所 整体・エステグループ エステチーム 安江 直奈
第4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 整体・エステグループ マネージャー 平松 勇人

開催要項

オンラインにて参加

ログイン開始 開始時刻30分前～

日程
会場

2024年
12月4日(水)

開講 13:00▶ 終了 16:00

2024年
12月8日(日)

開講 13:00▶ 終了 16:00

2024年
12月11日(水)

開講 13:00▶ 終了 16:00

2024年
12月22日(日)

開講 13:00▶ 終了 16:00

お申込み期限

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

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、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.120865を入力、検索ください。

お問い
合わせ

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

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・メールでのセミナー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.とセミナータイトル」をお伝え下さい。※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。

オンライン
受講

PCがあれば
どこでも受講可能

お申込みはこちらからお願いいたします↓

12月4日(水)・8日(日)・11日(水)・22日(日)
オンラインにて参加



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』

【エステサロン】 HP集客対策レポート	【成功事例公開レポート】 シメキア特化エステで年間9.4億円を達成している秘訣とは シメキア特化エステで年間9.4億円を達成している秘訣とは	エステ業界に必須の 財務戦略決定版
【エステサロン】 Googleビジネスプロフィール 基礎マニュアル	エステサロンの最新Instagram 集客2023	中途エステティシャン WEB採用必勝法

エステ専用サイトに
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』

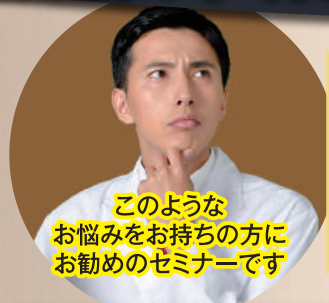
【過去記事のバックナンバー】

- ・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
- ・選べるべき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

登録はこちらから↓



治療院の中で美容導入をされる治療院が急増中!なぜ今、治療院で美容部門が注目されるのか?



スタッフ・患者の美容への関心が高い

治療院のエリア内シェアが高く、次の施策を考えている

次なる展開として無資格・未経験など採用の幅を広げていきたい

患者のLTVを上げていきたい

社員のキャリアの幅を広げていきたい

治療院向け

美容ビジネス付加

～押さえておきたい5つのポイント～

知りたかったけどなかった!誰も教えてくれない美容ビジネスの全貌をゲストに登壇いただき丸ごと解説!

point 1 「何を扱うのか」商品設計が命!

一言に美容事業といっても、メニューによって「集客難易度」「教育難易度」「単価」「原価」は大きく異なる。

美容ビジネスを成功させるためにも業界全体の時流を把握し、時流に合った商品設計をすることが最重要!セミナーで美容専門のコンサルタントが徹底解説!



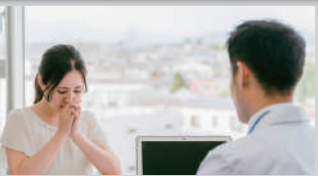
point 2 院内での顧客LTV最大化!

実は治療院とも親和性の高い美容メニュー。「健康」×「美」をテーマに、治療院内での障害顧客価値を最大化。



point 3 既存名簿を最大限に生かして、最速で初期投資回収

治療院での美容部門付加の最大メリットは、既存患者名簿!一気に販促をかけ、初期投資回収を目指す。



point 4 女性のネクストキャリア!資格者・受付が離職無しで長く働ける職場へ

未経験×無資格でも可能なメニューも多数!受付や柔道整復師・鍼灸師のネクストキャリアとして長く活躍できる職場づくりも。



point 5 継続的な物販売上アップも美容部門の魅力!

化粧品・インナーケア商品などホームケア商品の継続的な商品販売でない長期VIP顧客育成に繋がる!



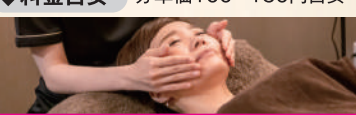
美容メニューその① 毛穴ケア

- ◆主なターゲット 20代前後の若年層が多い
- ◆基本的なメニュー設計 毛穴洗浄・ハイdraフェイシャル、ピーリングなど
- ◆料金目安 分単価50～100円目安



美容メニューその② 小顔フェイシャル

- ◆主なターゲット 小顔は20代～30代、リフトアップは30代以降がメインターゲット
- ◆基本的なメニュー設計 小顔矯正・コルギなどの手技+マシンでの筋膜ケアなど
- ◆料金目安 分単価100～150円目安



美容メニューその③ シミケア

- ◆主なターゲット 40代以降でのお悩み増加傾向
- ◆基本的なメニュー設計 マシンを用いたシミポイントケア+肌活性化粧水
- ◆料金目安 分単価200円目安



美容メニューその④ 痩身ダイエット

- ◆主なターゲット 20～40代前後と幅広い
- ◆基本的なメニュー設計 キャビテーションなど痩身マシン+ハンド施術の組み合わせ など
- ◆料金目安 分単価150～200円目安



美容メニューその⑤ ドライヘッドスパ

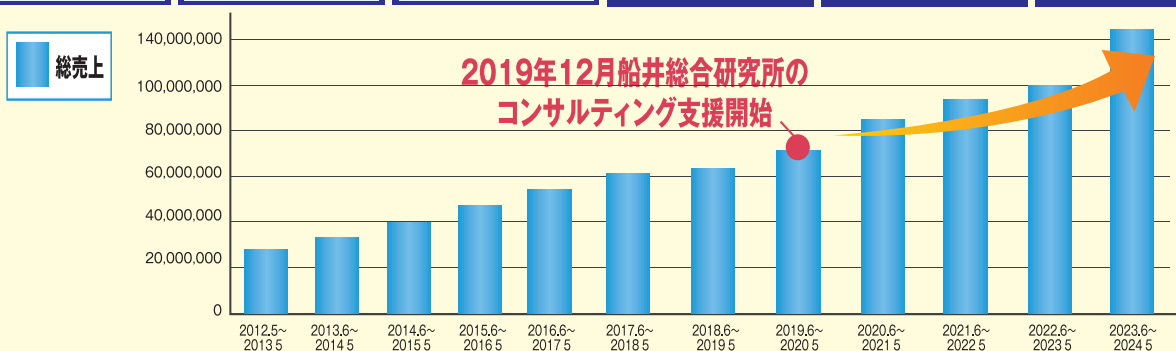
- ◆主なターゲット 年齢や性別に関わらず広い
- ◆基本的なメニュー設計 頭皮全体をマッサージしながら圧を加えるリラクゼーション
- ◆料金目安 分単価100～150円目安



治療院にてエステ付加成功事例!

なぜ過去5年で売上成長率210%を達成できたのか?

展開している事業



2023年度はプロラボ正規取扱店
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。整骨院にセミナー・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をやりたいとの声が上がリ、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、ハーブサウナ部門で全国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、創業以来女性離職率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・アイのココが凄い!

年商	整骨院最高生産性
1店舗1.6億	178万円/月
女性離職率	幹部比率
0%	40%

本セミナーで学べる5つのポイントの一部ご紹介!

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か月に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働く「やりがい」に結びつき人材定着率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フラインでの集客をたくさんさせていただいたため、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!!



美容部門を成功させ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ったと認識できました。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。



当社としましては、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「美容が好きなお人」に、美容部門を任せることで仕事のやりがいから売上につな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。

まだ強化していない治療院が多い“今こそ”美容事業を伸ばすチャンス

続きはセミナーで