

講座	セミナー内容
第1講座	整骨院が参入すべき「ハイスピード出店」美容整体ビジネスモデルとは セミナー内容抜粋 ① 無資格者×女性活用の美容整体ビジネスモデルとは セミナー内容抜粋 ② 鈍化する整骨院市場から再・成長するために必要なこと セミナー内容抜粋 ③ 今後の給与水準から見る整骨院の経営戦略 セミナー内容抜粋 ④ 今急増する美容整体事業戦略のポイント 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 村山 舜
	異業種参入でも整体事業で多店舗展開に成功!年商10億円へと成長させる経営戦略徹底公開! セミナー内容抜粋 ① 美容整体事業で成長を続けるポイント セミナー内容抜粋 ② 美容整体事業での教育体制 セミナー内容抜粋 ③ 女性活躍を実現する店舗づくりとは セミナー内容抜粋 ④ 美容整体ビジネスモデルの特徴とは セミナー内容抜粋 ⑤ 美容整体ビジネスモデルの展開方法 Mt.RAKU 合同会社 代表 林 恒俊氏
	整骨院が美容整体院事業を立ち上げるための取り組み事例を徹底解説 セミナー内容抜粋 ① 資格者不足時代に対応した美容整体ビジネスモデルのポイント セミナー内容抜粋 ② 専門特化した整体ビジネスモデルの出店事例 セミナー内容抜粋 ③ 未経験者採用でも3ヵ月で成約率70%の教育事例 セミナー内容抜粋 ④ 集客コスト高騰の中でも1/2にする集客事例 セミナー内容抜粋 ⑤ 採用難を感じさせない、続々人が集まる採用事例 セミナー内容抜粋 ⑥ 生産性150万円も実現する整体ビジネスモデルの商品設計 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 弓削 裕輝
	まとめ講座 資格者不足時代を乗り越えるために整骨院が取るべき生存戦略とは? 今後の時流を踏まえてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 平松 勇人

開催日時	2024年 11月25日(月) 2024年 11月27日(水) 2024年 11月30日(土) 13:00~16:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	開催方法	オンライン開催
	一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000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。		お申込み期日
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		

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/120866 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「120866」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。	

第三の収益をつくる!既存事業の今後が不安な方におすすめ

年商3億をつくるハイスピード出店モデル

美容整体サロン部門

立ち上げセミナー

女性活躍推進が生み出す高生産性モデル

超低投資 100万円~

超低リスク 既存店舗 スタートOK

超速教育 未経験者を 1か月で戦力化

今が整体事業を成長させるチャンス!

3年で3億事業化するためのヒントは 中面をご確認ください

【整骨院向け】ハイスピード出店!美容整体新規参入セミナー

お問い合わせ No.S120866

サステナブルな成長を一緒に。 Funai Soken

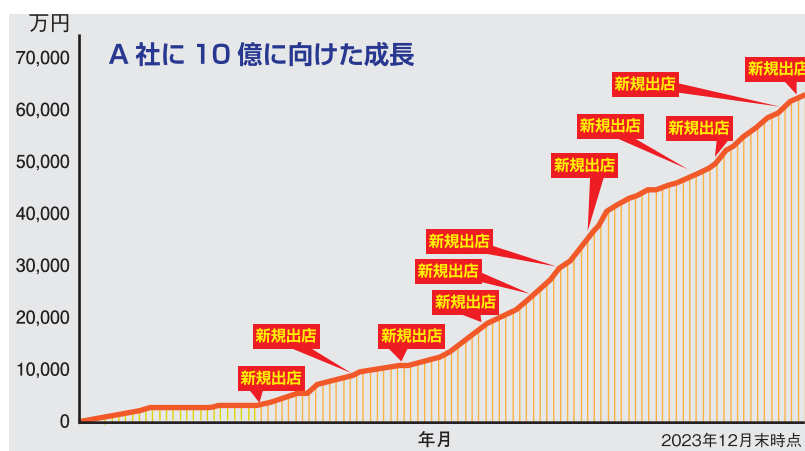
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

〈主催〉



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。→ **120866** 🔍)

まずは3億事業に向け成長を続ける企業の成長曲線をご覧ください



出店を絶え間なく続け
持続的成長曲線を描く!
最低でも**120%以上**の
成長曲線を続ける

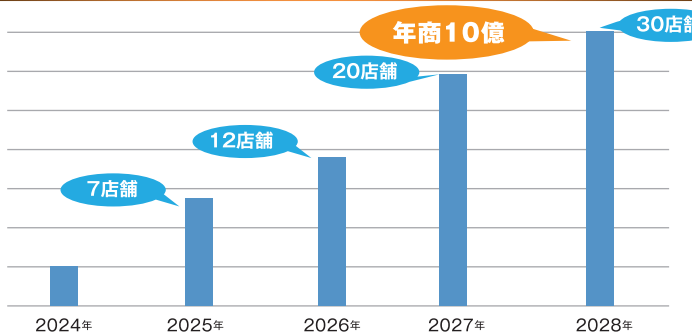
女性専門整体ラクリエ企業紹介

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

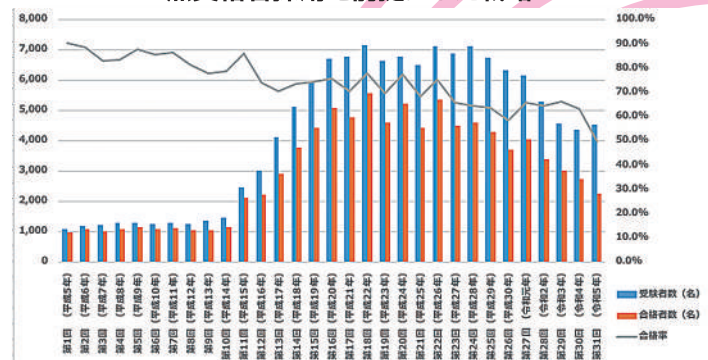
美容整体事業を中心に5年で 年商10億円の事業計画を描く



成長過程で起こるボトルネック

採用数の確保

無資格者採用を前提にした戦略



無資格者の育成体制

資格有無による違いを押さえた教育手法が必要

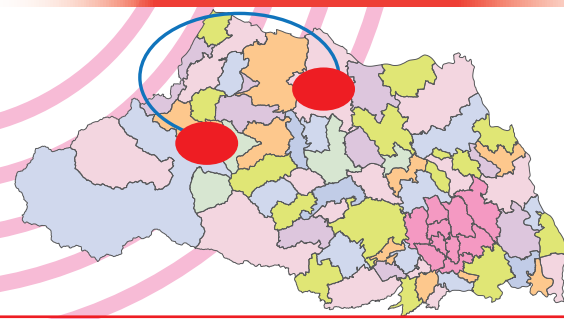
	資格者	無資格者
違い1 知識の差	身体の知識はある	身体の知識は無い場合が多い
違い2 施術理解度	比較的早いケースが多い	理解が遅れてしまうケースも
違い3 教育制度	課題の絞り込みが行いやすい	課題が不明確になりやすい
違い4 意識と経験	社会人としての土台固めが必要	社会人経験があるやる気がある ※異業種からの就職は特に

院長育成スピード



院長ありきの展開では出店の限界も起こりやすい

出店エリアの確保



年商3億へ成長させるための4つの経営戦略

無資格優秀人材層獲得のための採用戦略

1
重要な
テーマ

・女性活躍の推進による組織レベルの拡大

女性のハイキャリアを実現する事業を推進し、採用→教育→定着の人的な企業成長サイクルを実現する

・10年先を見据えた事業計画で企業ブランド向上

整体事業を通じた成長性のある事業計画を描くことで優秀人材へのアプローチを行う

今後の押さえるべきキーワード 女性活躍・未来から逆算した事業計画・多様なキャリアパス・離職率

教育のDX化

2
重要な
テーマ

・教育データの一元化&スキルデータの集積

各施術者の教育状況をデータで一元化。管理の簡素化と個人に合わせた教育指導を実現

・教育プロセスの見える化

教育カリキュラムをデータベース化し、戦力化までの教育期間を1/3へ

今後の押さえるべきキーワード 脱属人的教育・無資格者の早期戦力化・高生産性

院長なし店舗運営

3
重要な
テーマ

・急成長を支える組織図を描く

院長なしでも運営できる管理体制を描き、管理層ごとの役割を明確化する

・DX・AI活用による業務の簡素化

業務負担を従来の1/3に軽減しつつ、高生産性を構築するためのDX・AI活用を推進

今後の押さえるべきキーワード 機能別マネージャー・評価制度・オペレーション効率化

“多業態”ドミナント出店戦略

4
重要な
テーマ

・専門店ブランドでターゲット別の業態を開発

整体市場の中でも成長業態への投資を加速し、差別化された業態へ磨きこむ

・同一エリアにおける多業態出店でのドミナント戦略

ニーズ別の業態開発で同一エリアでの複数店舗出店を実現

今後の押さえるべきキーワード 多業態開発・専門店・ドミナント出店・早期多店舗化・利益最大化

重要な4つの経営戦略事例を次頁で解説⇒

無資格優秀人財層獲得のための採用戦略

整体事業への参入で採用・教育・定着が強化される！

新規事業に参入しない場合

- 01 売上成長率が鈍化
- 02 新しいポストが生まれない
- 03 人材採用の必要性が低下
(社員年齢が徐々に上昇)
- 04 事業規模は現状維持から縮小へ
- 05 新たな投資・チャレンジが困難へ
(若手不足による影響)

縮小していく企業に見られがちなケース

新規事業に参入した場合

- 01 会社として成長していく
- 02 新しいポストが生まれる
- 03 未来が描ける会社に優秀人材が集中
- 04 規模が大きくなることで生産性も向上
- 05 成長に向けた積極的な投資・チャレンジが可能に

持続的に成長できる勝ちパターンに突入

さらに優秀人財が始まる好循環へ

優秀人財採用×教育DX化で生産性を倍々成長へ！！

教育スピードを格段に引き上げるDX事例

これまでの教育三重苦

- 1 教えられる人が少ない
- 2 教える暇がない
- 3 個々人の育成スピードが異なる

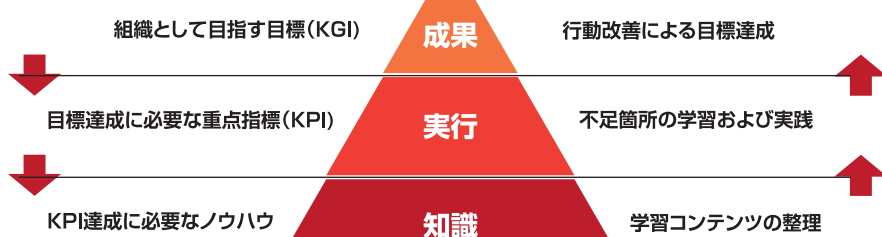
解決するためのDX化

DX化による3つの影響

- 1 教育時間の短縮
- 2 育成スピードの安定化
- 3 教育担当者の負担減

= 大量採用でも再現性の高い教育体制を構築できる

研修を実施して終わりではなく、
目標達成に向けて
何が不足しているか
分析して自信で改善実行して
成果につなげられる仕組み



施術者育成のプロセスが見える化し、最適な教育を提供するためのDX

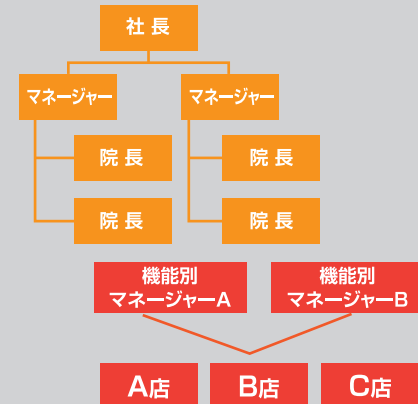
院長不在でも店舗が回るオペレーション事例

院長ありきから機能別組織への転換

★院長育成スピードに影響を受けず出店を進めることができる

従来型の階層組織(院長+マネージャー)

- 各エリアマネージャーが担当店舗を管理
- 基本は院長が店舗管理業務を担当



次世代型の階層組織(マネージャーのみ)

- 機能別マネージャーが役割ごとに全体店舗を管理
(マーケティング・技術対応・労務・経理など)
- 院長という役職を置かず業務を担当制で運営

各機能(役割)を持ったマネージャーが全店舗を一括管理する



多業態開発で事業拡大スピードを伸ばすドミナント出店事例

ターゲット別の専門業態立ち上げで地域シェアを獲得



女性特化で差別化できる！
参入急増の
女性専門モデル

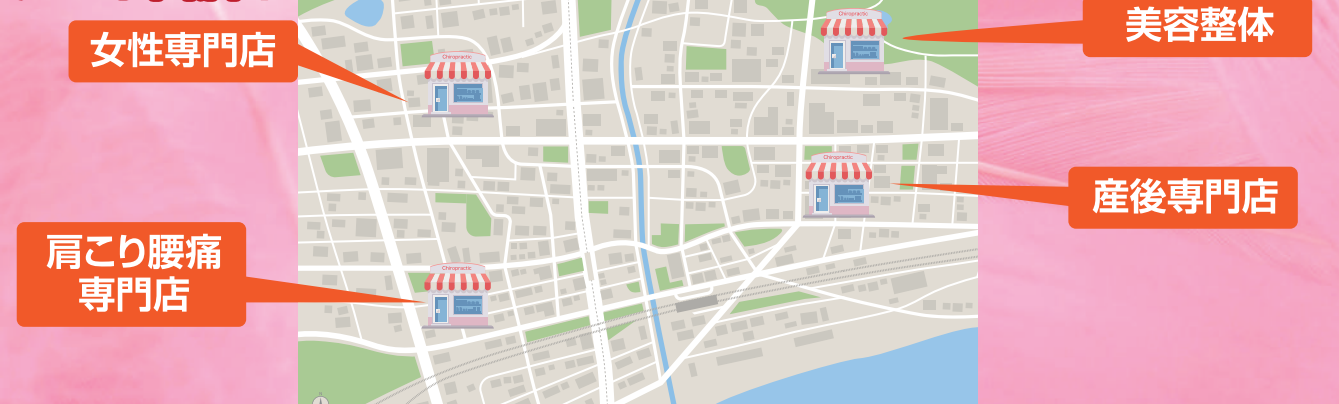


育休産休後の復職に！
9時～18時営業で高収益
産後専門モデル



無くなることのない
需要に特化！
肩こり腰痛専門モデル

ドミナント出店イメージ



出店エリアが拡大⇒事業事業スピードが格段に変わる！

女性専門整体事例

<Mt.RAKU合同会社>

施術者生産性
100万円/人

店舗数
2店舗

リピート率
77%

立ち上げから
1年で多店舗化
2028年
10億円事業へと
出店を計画



教育期間
1ヵ月半

在籍数
スタッフ7名
※(2024年7月時点)

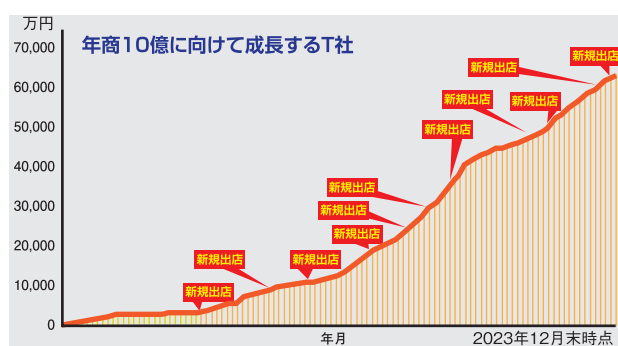
未経験者
採用

多店舗化整体事例

<地方で17店舗展開のT社>

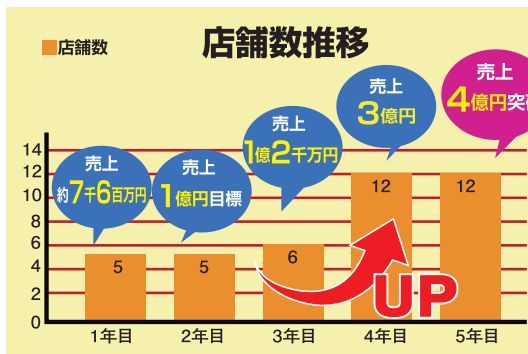
スタッフ一人あたり生産性	
一般的な接骨院	T社
40~60万円	150万円超
新規顧客からのサブスク入会率	
一般的な接骨院	T社
30%	70%
教育体制	
一般的な接骨院	T社
見て盗み 真似る	マニュアル化を 徹底して行い 未経験者を 1ヵ月で戦力化

月間新規数	
一般的な接骨院	T社
10~30名前後	70名
分単価	
一般的な接骨院	T社
100円	200円
T社の月商	
2022年度平均	2022年度最高
6,000万円 (10店舗)	9,000万円 (10店舗)



多店舗化整体事例

<関東圏で整体12店舗展開のA社>



事業スタートから
5年で年商4億円越え
産後専門整体院の出店で離職率を
抑えることに成功!
収益性×社員定着性の向上を実現

<その他の出店事例>

事業スタートから1年で多店舗化。
生産性100万円/人・営業利益
40%を実現!

事業スタートから半年で
3店舗出店の急速拡大企業

福島で1号店オープンから1年で多
店舗化!慢性専門と女性専門を組み
合わせた事業展開を進める

東京を中心に13店舗以上・燃
焼5億円を達成!

静岡県を中心に10店舗以上を展
開・年商6億達成で更なる拡大へ向
けた展開を進める

全国で出店が進む!参入するなら今が最大のチャンス

船井総合研究所が提案する整体事業参入のベストパターン

年商3億円の事業計画を立てる

大きく
拡大しなければ
「メリット」は
享受できない

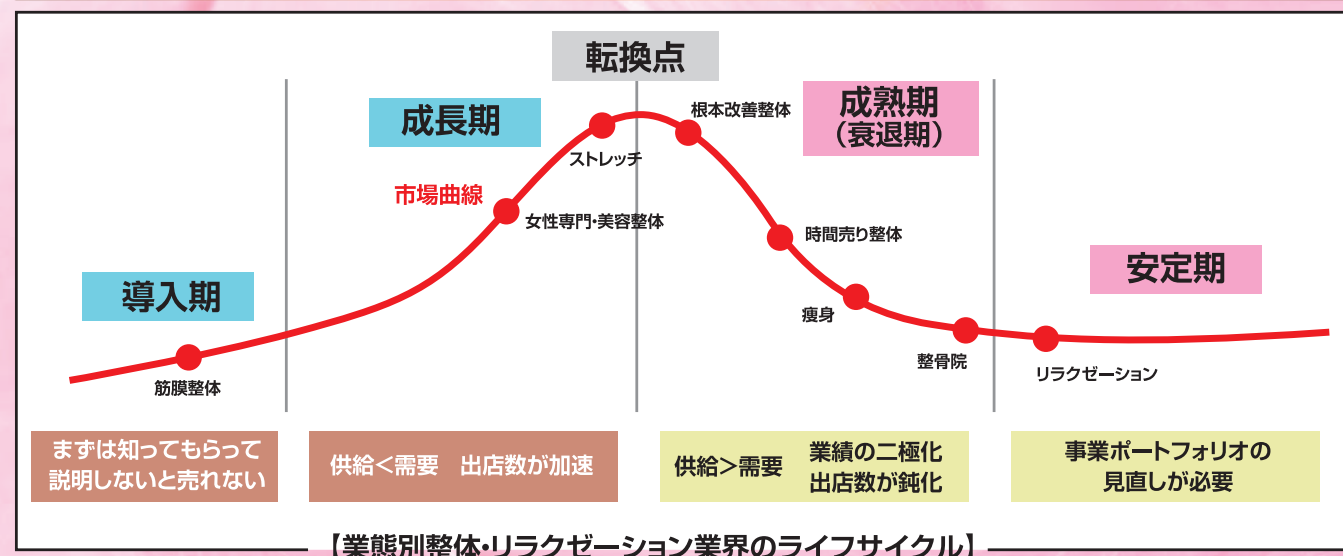
まずは2拠点目
うなぐいたら3拠点

手間だけが増え
役員報酬、従業員給与は上がらない

**3億円を踏まえた
拠点展開**

**役員報酬増
従業員給与増**

市場環境を正確に捉え業態を開発



専門店が“今”時流の業態

夢を描く事業計画

強固な整体ビジネスモデルで
本業並みの収益性を実現

当日のセミナーでは

3億円を描くための経営戦略を解説

このような方にオススメ

Check!

✓ 整体院の出店を進めている

✓ 今後整体院出店を検討している

✓ 無資格者の採用を検討している

✓ 整骨院のみの事業だと不安

✓ 売上成長が鈍化している

✓ 今後どのように経営すべきか悩んでいる

✓ 思うような採用が出来ていない

✓ 出店が止まっている