

異業種

から整体事業に参入した成功企業が語る

少額投資

高収益

女性専門

会員制

未経験・資格なし

美容整体

実際の技術が見れる!



店舗の内観がわかる!



検査方法が聞ける!



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.S124165

〈主催〉



サステナブルな成長を促す。

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。→

124165

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への加盟で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、比較的採用も苦勞せず進めていくことができた。その後教育を進めていきましたが、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

③ 整体事業を進めて行く中で良かった点は何ですか？

整体事業の魅力は**3つ**あると考えています。まず1つ目が**収益性**です。今回2023年5月にオープン後、年末には**業界平均2倍**の一人当たり生産性100万円を達成するなど、安定した成長を遂げられる点です。2つ目は**無資格・未経験者の採用**も可能ということです。弊社の整体スタッフは合計9名ですが、**全スタッフが整体業界に関わりのなかった人材**です。そうした専門知識やスキルが無くても順調に成長し、リーダークラスまで成長してもらええる環境がつけれるのは大きな魅力と感じます。3つ目は**健康産業という社会性の高さ**です。地域の人々の健康を整体を通して支え

ていくことができるというのは地域貢献ももちろんですが、何よりも**仕事のやりがい**に繋がると感じています。

④ 整体事業を通して今後の展開を教えてください

弊社は2023年5月オープンから1年が過ぎ、店舗数も2店舗までまずは増やすことができました。今後については、2028年までに**20店舗以上**の展開に向けて動いています。収益性を高めながら、事業拡大に合わせた**経営人材の育成、雇用の創出、地域経済の活性化**など、社内外問わず世の中に良い影響を与えられる会社を目指していきます。

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）の状態からなんと半年やつてくれました。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

340万円

※姫路店実績

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！

少額投資 高収益 女性専門

会員制 未経験・資格なし

美容整体事業の見どころをご紹介します！

驚きの少額投資！始めやすい美容整体

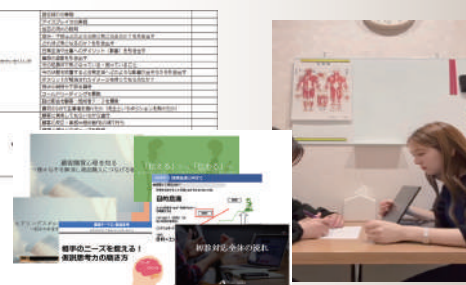
専門整体の開業にはどのくらい投資が必要なの？

実際に異業種から参入して成功したゲスト企業の事例をもとに**初期投資**と**投資回収**について解説！



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！



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セミナーに！



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



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！



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、新規獲得競争で勝ち残る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

少額投資の
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

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
治療院グループ
マネージャー

平松 勇人

2022年:102名・2023年:90名が参加

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

男性の有訴者率(人口千対)

部位	有訴者率
腰痛	91.2
肩こり	57.2
肩甲骨・肩の関節が痛む	49.7
腕や手の関節が痛む	49.6
手足の関節が痛む	41.3

女性の有訴者率(人口千対)

部位	有訴者率
肩こり	113.8
腰痛	113.3
手足の関節が痛む	69.9
肩甲骨・肩の関節が痛む	54.5
体がだるい	50.6

テレワーク導入後の不調について

項目	割合
何らかの不調あり	65.4%
特になし	34.6%

「テレワーク不調」の内容

項目	割合
肩こり	41.6
腰痛	28.3
眼精疲労	18.9
頭痛	17.0
疲労感・倦怠感	14.4

テレワーク導入後肩・腰等の痛みが悪化

項目	割合
悪化した	11.9%
少し悪化した	45.3%
特になし	40.1%
少し改善した	1.1%
改善した	1.7%

3人に1人が肩こり・腰痛の症状で悩んでいる！

【生活者調査】コロナ感染拡大前と現在との健康意識の変化(上位5項目、複数回答) (n=15,000)

項目	割合
健康意識が高まった	39.8%
病気を予防することが大切と(一層)思うようになった	34.2%
体重の増減を気にするようになった	16.0%
食生活を(一層)気遣うようになった	14.9%
定期的な運動を開始した	11.7%

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い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。

定額引き落とし(サブスク) → プリカ → 店舗

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!

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

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

型が決まった技術で習得スピードUP → 型を覚えれば結果が出る

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、今回ご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 治療院グループ 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 治療院グループ **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 治療院グループ マネージャー **平松 勇人**

初期投資金額

初期投資	単価
開業までの家賃（2か月分）	500,000
採用コスト（3名の場合）	600,000
開業までの人件費（3名の場合）	1,200,000
技術教育費用（外注）	1,800,000
内臓リフォーム・設備費用	2,500,000
備品	600,000
開業販促費（チラシ・広告費・HP制作）	750,000
合計金額	7,950,000

開催日時

2024年**2月24日**(月)・**26日**(水)・**28日**(金)

ログイン開始時間 開始時刻30分前～ 開催時間 13:00～15:30

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 税抜**10,000円**／一名様 (税込11,000円) 会員価格 税抜**8,000円**／一名様 (税込8,800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「124165」をご入力し検索ください。

**【PCからのお申込み】**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124165>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「124165」をご入力し検索ください。

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)

※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。