

セミナー内容

第1講座

地域密着とグローバル展開を両立する“町の保健室”戦略

講座抜粋①：今、業界のリーディングカンパニーのファクトリージャパンを最も研究すべき理由
講座抜粋②：施術産業はまだまだ成長するための業界の現状と今後の展望
講座抜粋③：これからも持続的成長を遂げるための、施術家ファースト経営
講座抜粋④：経営者の思考をアップデート！今後の店舗展開のあるべき地域密着戦略

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 マネージャー 平松 勇人



第2講座

施術者が長く働きたくなる組織はこうつくる —カラダファクトリーの人財戦略と組織デザイン

講座抜粋①：採用×育成×定着を一本化する“施術家ファースト”の制度設計
講座抜粋②：現場主導で進化したキャリアと報酬の最適化プロセス
講座抜粋③：施術者が長く働きたい組織づくり！エキスパート制度と独立支援型キャリア
講座抜粋④：日本発！高品質な整体技術をハイスピードで海外展開する戦略
講座抜粋⑤：チェーン展開型から地域密着型マーケティングへの方針大転換

株式会社ファクトリージャパングループ 代表取締役社長 高橋 健介 氏

特別
ゲスト
講師



第3講座

勝ち残る整体サロンの共通点とは？ —カラダファクトリーの事例から読み解く成長のヒント

講座抜粋①：超多店舗でもなぜ業績が落ちないのか？仕組みで回す治療院・サロン経営の全貌
講座抜粋②：2025年治療院・サロン集客はこう変わる！～AI時代のWebマーケティング・SNS・広告運用徹底解説～
講座抜粋③：採用難を突破する人材戦略！スタッフの成長と定着を生む教育・評価設計
講座抜粋④：カラダファクトリーに学ぶ、今後5年の治療院・サロン経営

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 チーフコンサルタント 小川 裕樹



第4講座

これからの治療院・サロン経営に必要な「人」と「組織」の成長戦略

講座抜粋①：先が見えない時代でも長く成長し続けた企業に共通すること
講座抜粋②：油断大敵！成功してきた治療院・サロン経営者が陥りがちな落とし穴
講座抜粋③：店舗展開すると盲目になる！顧客が徐々に離れていく本質的な理由
講座抜粋④：ロード to 2030年！この5年を勝ち抜く3つの絶対条件

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 マネージング・ディレクター 浜崎 允彦



セミナー日程・開催時間・お申込み期日

セミナー日程・開催時間

東京 2025年7月25日(金) 14:00～17:00 (受付開始：開始時刻 30 分前～)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒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
【JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)】

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また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。

受講料

一般価格 税込33,000円(税抜30,000円)／一名様 会員価格 税込26,400円(税抜24,000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

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

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/129472>
船井総研ホームページ(<http://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「129472」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ先】 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。



整体・骨盤
KA・RA・DA
factory
カラダファクトリー

業界最大級359店舗※

※2024年12月時点

2,000名の施術者を抱える

治療院

2025年7月25日(金) 14:00～17:00 (受付開始：開始時刻 30 分前～)

会場 船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

業界提言 セミナー

業界課題に対しての未来提言は・・・

施術家ファースト経営

1 セラピストの年収 1,000万円以上も可能

上位の施術者が自由にメニュー開発できる
夢のあるエキスパート制度！
管理者だけではない多様なキャリア設計

2 2,000名の施術家に 2,000通りの評価制度

一人ひとりの自己実現を支援する組織へ！
セラピスト総活躍時代をつくるための大胆な制度改革

3 チェーン展開型から “超”地域密着型へ

国内300店舗以上のチェーン展開後も成長するローカル戦略
秋葉原にアキバ好きが集う店舗を!?ローカル戦略の真骨頂

FJG
Factory Japan Group Co., LTD

初登壇

株式会社ファクトリージャパングループ
代表取締役社長 高橋 健介 氏

大学卒業後、総合商社で海外営業に携わった後、外資系経営コンサルティング会社等において幅広い経営課題におけるプロジェクトに従事。その後、フィットネスクラブ、ヘアサロンチェーンの代表取締役として経営を歴任。2024年5月、同社代表取締役社長に就任し現在に至る。

お申込みはこちら！



【整骨院・整体院・リラクサロン】業界提言セミナー2025 お問い合わせ No. S129472

主催

サステナ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

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい) → 129472Q

CROSS
TALK

「2,000通りの評価制度」構想

浜崎 これだけ多様な働き方を認めるとなると、評価制度の設計も複雑になりますよね？

高橋代表 はい、確かに一筋縄ではいきません。従来型の“全員一律の評価基準”では、到底追いつかないと感じています。

社員2,000人いれば、2,000通りのキャリアと2,000通りの夢がある。これが今のリアルな組織の姿なんです。

浜崎 本質的なお考えですね。“会社が社員に合わせさせる”のではなく、“個々に合わせた仕組みを用意する”わけですね。

高橋代表 その通りです。たとえば、施術家として現場で一生プレイヤーを極めたい人もいれば、教育担当にシフトして後輩育成に情熱を注ぎたい人もいる。さらには、マーケティングや新規事業に挑戦したい人もいる。それぞれが、自分の目指す姿に対して正しく評価されるべきだと思っています。

浜崎 確かに、それぞれの“個人の得意領域”が違うわけですから、同じものさしでは測れないですね。

高橋代表 はい。これまでのような“売上至上主義”だけでは、本当に価値ある人材を育てられない。

自己実現を支援する評価制度を作る。それがこれからの時代の組織のあり方だと思っています。

浜崎 実現には労力がかかりそうですが、挑戦される理由は何？

高橋代表 シンプルです。そういう会社こそが、これからの若い世代に選ばれる会社になるからです。**“自分らしく働ける場所”を用意できなければ、いずれ組織は衰退していくと思っています。**

浜崎 もう一つ、カラダファクトリーさん独自の“おせっかい文化”についてもぜひ詳しくお聞かせください。

高橋代表 はい。“おせっかい”という言葉、響きだけ聞くと少しネガティブに捉えられがちですが、私たちは最高のホスピタリティの形だと思っています。“困っていそうな人に、自然と手を差し伸べる”。それができる組織は、圧倒的に強いんです。

浜崎 施術の現場でも、その“おせっかい精神”が生きている？

高橋代表 間違いなく生きています。例えば、お客様が施術以外のちょっとした悩み——睡眠が浅いとか、食生活のバランスが気になるとか——そんな話をふと漏らした時に、施術家が自然に気づいてアドバイスできる。それだけで、信頼感がまったく違ってきます。

浜崎 なるほど。単なる施術だけではなく、“人として寄り添える力”がブランド価値に直結しているわけですね。

高橋代表 はい。どれだけ技術が高くても、“**あなたのことを**

ちゃんと気にかけています”という空気感がなければ、施術は心に届きません。だからこそ、技術研修と同じくらい、日々のコミュニケーションや接し方を大事に育てています。

浜崎 そこまで徹底されているとは驚きです。

高橋代表 最終的に、“**この人なら身体も心も任せられる”**と感じてもらえる施術家を増やすこと。それがカラダファクトリーの最大の使命だと考えています。

エキスパート制度と秋葉原の「好き」を活かす挑戦

浜崎 制度面でも、大胆な改革をされていますよね。

高橋代表 はい。特にエキスパート制度は象徴的な施策です。上位2割の施術家には、メニューも単価も自由に決めるものさしを与えました。**“自由”と“責任”をセットで渡すことで、本当に自立した施術家を育てようとしています。**

浜崎 秋葉原店の事例も、ユニークですね。

高橋代表 ええ。秋葉原店では、オタク文化に親和性のある施術家たちを集めました。彼らは、店舗の中に自分のフィギュアを飾ったり、地域特性に合わせたメニューを開発したりしているんです。“好き”を武器にする。これが、私たちが目指す新しい施術家の在り方です。

浜崎 “好き”と“仕事”を両立できる環境、素晴らしいですね。

高橋代表 ありがとうございます。この文化を、秋葉原だけでなく、全国に広げていく計画を立てています。

国内市場はまだゼロサムではない

浜崎 一方で施術業界は成熟産業と言われていますが高橋代表はどのように見ておられますか？

高橋代表 確かに、既存の顧客層だけをターゲットにしていたら取り合いになってしまいましたが国内市場には、まだまだこの業界に積極的に接してきていない未開拓の顧客層が大きなボリュームで存在していると考えています。ここにリーチし、誰もが足を踏み入れやすいような「フック」だったり「間口」だったり広げることで、市場はまだまだ伸びると見えています。**決してゼロサムなマーケットではない**という認識です。

浜崎 無関心層にどうアプローチしていくかがカギ、ということですね。

高橋代表 その通りです。例えば、“整体＝特別な人が行くもの”とか、“何となく怖い、痛そう”というイメージを持っている方も多い。そこに対して、“**整体はもっと身近で、誰でも行っていい場所だ**”という新しいイメージを浸透させる必要があるんです。

浜崎 確かに、まだまだ施術そのものに馴染みのない層は多いですね。

高橋代表 そうなんです。だからこそ、『**町の保険室**』が重要なんです。“身体にちょっと不安があるけど病院に行くほどじゃない”“最近疲れが取れにくい”——そんな小さな違和感を感じた時に、気軽に立ち寄れる場所。これが施術への入り口になる。そして一度体験すれば、多くの方が、“こんなに楽になるんだ”“もっと早く来ればよかった”と実感してくださいます。

浜崎 つまり、市場そのものを広げる視点が重要だと。

高橋代表 はい。**今後の業界の成長は、取り合いではなく、拡大にかかっています。**カラダファクトリーは、業界を広げる先頭に立ちたい。『整体は特別なものではなく、日常に溶け込むものだ』という世界観を、もっと世の中に浸透させていきたいと思っています。

整体を世界へ
～グローバル展開と未来展望～

浜崎 では最後に、海外展開についてもぜひお聞かせください。非常にチャレンジングな計画を掲げていらっしゃるんですよね。

高橋代表 はい。私たちは本気で、整体を寿司や天ぷらと同じレベルの日本発世界ブランドにしたいと考えています。整体は、日本独自の“身体を作る文化”なんです。それをもっと世界に広めたい。

浜崎 今後のグローバル展開の展望を教えてください。

高橋代表 すでに台湾、フィリピン、インドネシア、中国本土などに出店しています。これからさらにアジア圏を中心に展開を加速し、3年以内に海外店舗数が国内店舗数を超えるという目標を掲げています。

カラダファクトリーのブランドコンセプト

「町の保健室」一人ひとりのプロ施術家が自身の個性を発揮し活躍している“町の保健室”

医者よりも身近で親身になって日常生活上の心身の悩みやWillを相談、解決（予防・改善・緩和・癒し）、ライフスタイルモチベーターとして個人の**生活の質(QOL)を向上し、将来不安を解消する拠り所**

お客様に約束する6つの信頼

技術・品質

居心地

つながり

情報
(気づき・学び)大切に
されている
感「自分の
ための」
感

浜崎 すごいスピード感ですね。なぜそこまで海外に可能性を感じているのでしょうか？

高橋代表 理由は3つあります。

まず、日本の整体技術は世界トップクラスでありながら、まだ十分に知られていない。

次に、アジアを中心に、“身体の不調を早期にケアしたい”というニーズはどんどん高まっている。

そして最後に、日本式の“繊細な手技”と“ホスピタリティ精神”は、他国にはない絶対的な強みだからです。

浜崎 たしかに、海外ではマッサージ文化はあっても、日本式の“体を作るアプローチ”はほとんどありませんね。

高橋代表 そうなんです。ただリラックスさせるだけではなく、根本から体のバランスを整え、未来の健康を作る。これが私たちの強みです。それをきちんと伝えれば、間違いなく世界で通用すると確信しています。

浜崎 “町の保険室”を世界中に広げる構想もお持ちだと伺っています。

高橋代表 はい。将来的には、“海外の町にも必ずカラダファクトリーがある”という世界を作りたいです。地元の人々が、何かあったらまず相談できる場所として、町に溶け込む。そんな存在になれば、これ以上嬉しいことはありません。



全国359店舗・2,000名のセラピストを有するファクトリージャパン社の 施術家ファースト経営 とは？



社長、
”今”こんなことで
悩んでませんか？

- ☑ 幹部や院長の離職が相次いでいる
- ☑ 離職率が高まっており、採用に追われている
- ☑ 生産性が高まらず、待遇面の見直しを図れない
- ☑ 店舗展開しても、院毎の売上や品質の差が大きい
- ☑ 現場の技術力や対応力に課題がある

「施術家ファースト経営」がカギを握っています！

▶▶▶ 整骨院業界を取り巻く3つの課題 ◀◀◀

1 集客難

▶ 強力な競合の増加

- 整骨院件数の微増
※2020年50,364件→2022年50,919件
※出典：厚生労働省 国民医療費の概況
- ヘルスケアマーケットへの業界外企業参入
- 保険請求の厳格化による自費化進み、マーケティングの難易度UP
- マーケティングの普及と定着

▶ 需要の減少

- 日本人口の減少
- フロー型からストック型へ

2 採用難

▶ 供給の減少

- 柔道整復師合格者数の減少
- 柔道整復師数の業界外流出
- 柔整師の有効求人倍率は3.58件と鍼灸師の0.86件と比較しても高い
※出典：厚生労働省「職業情報提供サイト jobtag 柔道整復師」

▶ 労働環境の変化

- 雇用条件の高騰
- 働き方の多様化
- 中途／第二新卒市場の活発化

3 コストアップ

▶ 物価高・不動産高

- 水道光熱費の増加
- 地代、家賃の増加

▶ 集客難・採用難

- 人件費の増加
- 採用費の増加
- 広告費の増加

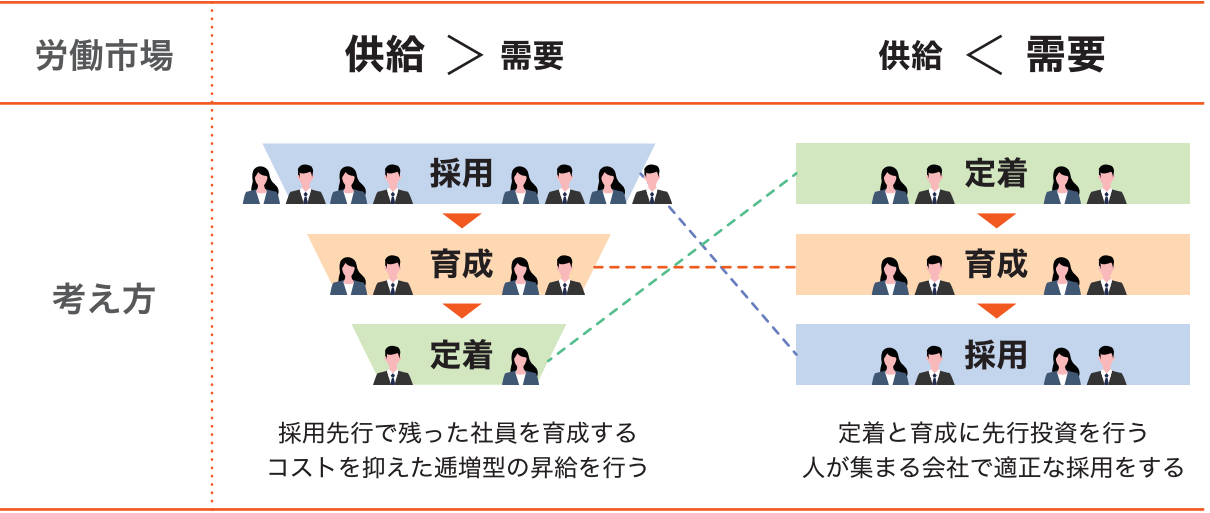
▶▶▶ 最低賃金の向上による人件費の圧迫 ◀◀◀

	年	2024	2025	2026	2027	2028	2030	2031	2032	2033	2034
	最低賃金	1,163	1,221	1,282	1,346	1,414	1,559	1,636	1,718	1,804	1,894
	上がり幅	1.05	1.05	1.05	1.05	1.05	1.05	1.05	1.05	1.05	1.05
月給換算	年	2024	2025	2026	2027	2028	2030	2031	2032	2033	2034
	170	197,710	207,596	217,975	228,874	240,318	264,950	278,198	292,108	306,713	322,049
年収換算	20	226,785	238,124	250,030	262,532	275,659	303,914	319,109	335,065	351,818	369,409
	最低賃金	2,372,520	2,491,146	2,615,703	2,746,488	2,883,813	3,179,404	3,338,374	3,505,293	3,680,557	3,864,585
法定福利なし	残業込み	2,721,420	2,857,491	3,000,366	3,150,384	3,307,903	3,646,963	3,829,311	4,020,777	4,221,816	4,432,906
	800,000	24.7%	25.9%	27.2%	28.6%	30.0%	33.1%	34.8%	36.5%	38.3%	40.3%
	1,000,000	19.8%	20.8%	21.8%	22.9%	24.0%	26.5%	27.8%	29.2%	30.7%	32.2%
法定福利込み	1,200,000	16.5%	17.3%	18.2%	19.1%	20.0%	22.1%	23.2%	24.3%	25.6%	26.8%
	800,000	28.4%	29.8%	31.3%	32.9%	34.5%	38.1%	40.0%	42.0%	44.1%	46.3%
	1,000,000	22.7%	23.9%	25.1%	26.3%	27.6%	30.5%	32.0%	33.6%	35.3%	37.0%
残業込み 法定福利込み	1,200,000	18.9%	19.9%	20.9%	21.9%	23.0%	25.4%	26.7%	28.0%	29.4%	30.9%
	800,000	32.6%	34.2%	35.9%	37.7%	39.6%	43.7%	45.9%	48.2%	50.6%	53.1%
	1,000,000	26.1%	27.4%	28.8%	30.2%	31.7%	35.0%	36.7%	38.5%	40.5%	42.5%
	1,200,000	21.7%	22.8%	24.0%	25.2%	26.4%	29.1%	30.6%	32.1%	33.7%	35.4%

最低賃金全国平均1,500円に引き上げる目安の時期は2020年代で、施術者生産性基準を向上させないと人件費の上がり幅に対応できなくなる

※出典：厚生労働省HPより
船井総研加工

▶▶▶ 治療院業界に求められる「施術家ファースト経営」とは ◀◀◀



更なる境地 カラダファクトリー

業界別格のプロ集団

業界最高報酬

仕事への誇りをもてる環境

「自律性・有能性・関係性」の実現

キャリアパス

人事制度

セルフプロデュース

個々の力を集積として活かす

一人ひとりのプロ施術家が自身の個性を発揮し活躍している「町の保健室」

本セミナーで学べるポイント

- ポイント 1

全国359店舗を展開する「カラダファクトリー」の変化の裏側を解剖

「施術家ファースト」を掲げた新たな戦略でチェーン展開の新たなスタイルを確立した。チェーン展開をしながら各エリアで地域一番店作りを現場スタッフ主体で行う組織体制、マーケティング戦略を学ぶことができます。
- ポイント 2

顧客満足度・リピート率を高める“現場体験”の磨き方

従業員の個性を最大限に活かし、多様なキャリアパスを提供する人材育成と組織戦略を知ることが出来ます。
- ポイント 3

スタッフ定着率を劇的に改善し、スタッフが長く働きたくなる環境を実現した施術家ファースト経営

現場に権限を持たせることで、各店舗が地域の特性や顧客ニーズに合わせて主体的に企画・実行できる形を作っている。店舗ごとで金額やメニュー内容を変えることができるためスタッフ一人ひとりが自身の価値をあげ、顧客満足度アップ、年収アップ、やりがいアップが実現している。これからの時流となる施術家ファースト経営の神髄が学べる唯一の機会です。
- ポイント 4

一人ひとりの個性を活かした“ブランドの進化”戦略

従業員一人ひとりの個性や強みを尊重し、「業界別格のプロ集団」、「業界最高報酬」、「仕事への誇りをもてる環境」の実現に向けた価値が発揮できる環境や組織づくりが学べます。
- ポイント 5

日本市場の10倍、アジアを中心とした海外出店戦略

日本の高い技術力とホスピタリティを活かしたグローバル市場、特にアジア市場への展開戦略を知ることができます。

このような方には
今回のセミナー受講をおすすめします！

- ☑ 複数店舗展開している整骨院・整体サロン経営者
- ☑ 離職率に課題があり、スタッフが長く活躍し続ける組織をつくりたいと考えている方
- ☑ 「現場力×ブランド力」で他院と差別化を図りたい方
- ☑ 今後の業界がどうなるか不安があり、先に進む企業が何をしているかを知りたい方
- ☑ 店舗展開をしながらでも地域密着の“ファンづくり”ができる店舗、セラピストを育てたい方

本案内をご覧いただいたあなたへ

業界最大級359店舗・2,000名のセラピストを抱える株式会社ファクトリージャングルグループの高橋 健介氏にご登壇いただきます。同社は、全国展開しながらも、地域密着の進化を続け、セラピストが長く働きたくなる組織づくりを実現されており、その根幹は「施術家ファースト経営」にあります。治療院業界は、労働集約型でありながら「人材難」が昨今の業界課題である中で、業界をリードされている株式会社ファクトリージャングルグループの高橋 健介氏に今後の業界動向や今後の可能性について解説いただきます。あなたのご来場を心からお待ちしております。



経営情報



治療院分野専門の経営コンサルタントが全国の治療院における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



治療院分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

全国の**治療院経営者**の

成功事例や**時流**がわかる

メールマガジン無料配信中

治療院専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

治療院専門のコンサルティング実績



累計コンサル回数

22,383回

※

累計クライアント数

657院

※

※2025年3月現在の数値

30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません



【無料ダウンロード】治療院業績アップ事例集

- ダウンロードの際には、所定のお申込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

集客	【整体院向け】集客総集編	このように方に おすすめ	● 患者様が離反せず、継続的に通院いただくための仕組みを作りたい方 ● スタッフ全体の技術や対応レベルにバラツキがある方		
集客	整骨院向けWEB集客完全マニュアル	このように方に おすすめ	● 集客の知識力をつけたい ● 正しく集客ツールを活用したい		
集客	【整骨院業界】症状ページ執筆によるオンライン集患	このように方に おすすめ	● 一人当たりの集客コストを下げたい方 ● 自分の院に足りない症状ページを知りたい方		
集客	【整体院向け】ホットペッパービューティー徹底攻略	このように方に おすすめ	● WEBで自院の情報を発信させたいと考えている方 ● ホットペッパービューティーの成果が上がらないという方		
交通事故	整骨院向け 医接連携完全マニュアル	このように方に おすすめ	● 交通事故売上を上げるにあたり自院で何をすればよいか知りたい方 ● 医接連携を行いたい方		
交通事故	【最新】交通事故新規集患対策	このように方に おすすめ	● 交通事故集患10名/月を達成するためには、何をしたらいいのか知りたい方 ● オンライン集患は、どのような方法がベストなのか知りたい方		
交通事故	交通事故患者様初診対応チェックリスト	このように方に おすすめ	● 通院指導の通りに患者様が通ってくれない ● どれくらいのペースで患者様が通院したらいいかわからない		
交通事故	3院で月間交通事故売上800万円 交通事故特化型整骨院への道のり	このように方に おすすめ	● 交通事故売上を伸ばしていきたい方 ● 整骨院経営の今後の方向性を策定したい方		
自費治療	全国330社以上の成功事例から導き出された～初診対応・リピート率向上レポート	このように方に おすすめ	● 患者様が離反せず、継続的に通院いただくための仕組みを作りたい方 ● スタッフ全体の技術や対応レベルにバラツキがある方		
自費治療	整骨院経営売上シュミレーション	このように方に おすすめ	● 適切な治療時間を知りたい ● どれくらいの料金にしたらいいか知りたい		
自費治療	整骨院経営を革新する会員制ビジネスモデルの全貌を解説	このように方に おすすめ	● 会員制ビジネスモデルを知り、経営を安定化させたい ● 今後企業を成長させ規模を大きくしていきたい		
自費治療	【整骨院向け】眠っているEMSの有効活用による生産性向上	このように方に おすすめ	● 患者様の健康意識を高め、平均通院回数を増やしたい ● 患者様が離反を減らしたい		
自費治療	【ツール】自費型問診票	このように方に おすすめ	● 初診時に患者様の自費治療ニーズを引き出したい方 ● 患者様に納得して自費治療を受けていただきたい方		

船井総合研究所の整骨院・整体院コンサルティングサービス

マーケティング	マネジメント	自費導入	交通事故治療	美容	整体	フィットネス	オンライン集客	オフライン集客	リピート率アップ	交通事故対応	交通事故集客	新卒採用	中途採用	事業承継	財務	新規出店
---------	--------	------	--------	----	----	--------	---------	---------	----------	--------	--------	------	------	------	----	------

整骨院・整体院領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

整骨院経営.com

無料の治療院業績アップ事例集が100種以上！

お問い合わせ
【無料経営相談窓口】

☎ 0120-958-270

にお電話ください。

受付時間
平日9:45～
17:30

