

高収益整体・マッサージ事業での新規参入事例

2023年
パチンコ業
から参入

撤退したテナントで新規出店&V字回復

Mt.RAKU合同会社 代表 林恒俊氏
女性に特化した業態で初月から黒字化を達成。
半年後には営業利益率30%超え



2023年
飲食業
から参入

東京都内に慢性不調特化の業態をオープン

株式会社タケル 代表取締役 赤尾 幸亮 氏

2024年
異業種
から参入

既存事業の空きスペースでスタート

ターゲットを変えた3つのブランドを展開
参入から半年で6店舗出店と急速拡大を実現。

2025年
歯科医院
から参入

収益0の空きスペースで新規出店

医療法人社団 海神会 理事長 岩崎 敏行氏



2025年
エステ業
から参入

自社保有の物件でスタート

株式会社クラウドナインラボ 代表取締役 田中俊宏氏

2025年
歯科医院
から参入

兵庫県で歯科医院直営店舗として出店

口腔の健康から全身の健康へ広げる戦略で歯科×整体のシナジーを生みだしている

開催日時

2025年9月15日(月)・17日(水)・19日(金)・22日(月)

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



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131732>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「131732」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。

業績不振店舗を整体サロンに変更して
半年で売上3倍 未経験スタッフでも
月100万円/人以上を実現

オンライン開催
スマホからの
参加も OK!

整体・マッサージ

新規参入セミナー

実際の店舗・施術内容をオンラインで見学



初期投資
100万円～

スタート体制
1ベッド・1名～

初月から
単月黒字化

投資回収
1年以内

Mt.RAKU 合同会社 代表 林恒俊氏

パチンコ業から整体・マッサージ事業に新規参入。初月黒字化を達成、参入1年で新たに店舗を行い、高速出店を実現している。
また、女性にターゲットを特化したビジネスモデルで差別化しつつ、着実な事業拡大を進めるモデル企業



オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2025年
9月15日
13:00～15:30
ログイン開始: 開始時刻30分前～

2025年
9月17日
13:00～15:30
ログイン開始: 開始時刻30分前～

2025年
9月19日
13:00～15:30
ログイン開始: 開始時刻30分前～

2025年
9月22日
13:00～15:30
ログイン開始: 開始時刻30分前～

【介護福祉向け】オンライン視察セミナー ～新規事業編～

お問い合わせ No.S131732



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 131732

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

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

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

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ありました。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。

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

③ 整体事業を進めて行く中で良かった点はありますか？

めていったのですが、**月20名ほどの求人応募**があり、比較的採用も苦労せずに進めていくことができました。その後教育を進めていき、最初は、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きました。今振り返っても物件・採用・教育は比較的スムーズに進んだかなと思います。

弊社は2023年5月オープンから1年が過ぎ、店舗数も2店舗まで増やすことができました。今後については、

④ 整体事業を通して今後の展開を教えてください



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、環境が与えら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。

⑤ 最後に、このDMをお読みの皆さまに一言お願いします

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。

弊社は業界未経験スタッフ**74名**（うち1名は非常勤）の状態からなんと**半年**やってこれました。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、**なん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。

今回のオンライン視察先は

**Mt.RAKU 合同会社運営
「女性専門整体ラクリエ」**

女性専門整体ラクリエの紹介



女性専門院とは
女性の肩こり/腰痛/姿勢改善等のニーズに
特化した専門業態



店舗数	2店舗
月間施術者生産性(最高)	100万円/名
新規数	50名/月
成約率	70%
継続率	70%

急速拡大している女性専門整体ラクリエのポイント

POINT 1 空きスペース活用

ラクリエでは
撤退したエステ事業の
跡地でスタートし**月商300万円**を達成!



POINT 2 無資格者採用

無資格者を中心の運営を実現。早期戦力化も実現している



POINT 3 施術者生産性100万円/月を実現

施術者1名あたりの**月間売上100万円**を実現し、**営業利益率30%以上**の高収益も実現

売上	¥4,000,000	
スタッフ数	4	
生産性	¥1,000,000	
人件費	¥1,200,000	30%
広告宣伝費	¥350,000	8.75%
賃貸料	¥300,000	7.5%
通信・光熱費	¥50,000	1.25%
消耗品	¥20,000	5%
その他経費	¥50,000	1.25%
販売管理費	¥1,970,000	49.25%
営業利益	¥2,030,000	50.75%

POINT 4 高継続率でリピーター中心の安定経営

毎月**継続率70%以上**
安定的なりピーター中心の
売上を達成している
新規売上10%



POINT 5 同一エリアでドミナント展開を実現

姫路・加古川に2店舗展開を実現。近距離エリアの出店による効率化で高収益を達成している



POINT 6 整体を中心にメニューの多角化を実現

整体メニューを中心に**痩身や小顔、物販等**の幅広いメニュー展開も実現している



高収益型 整体・マッサージモデルとは？

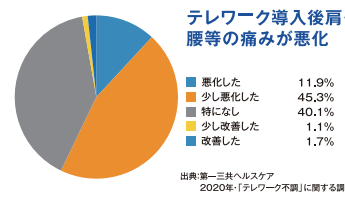
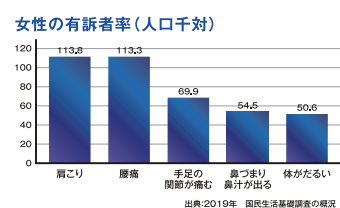
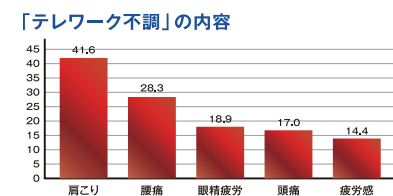
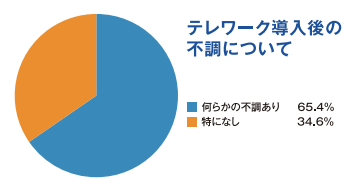
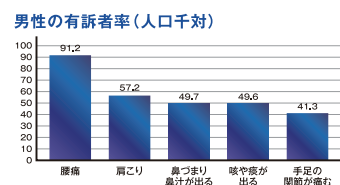
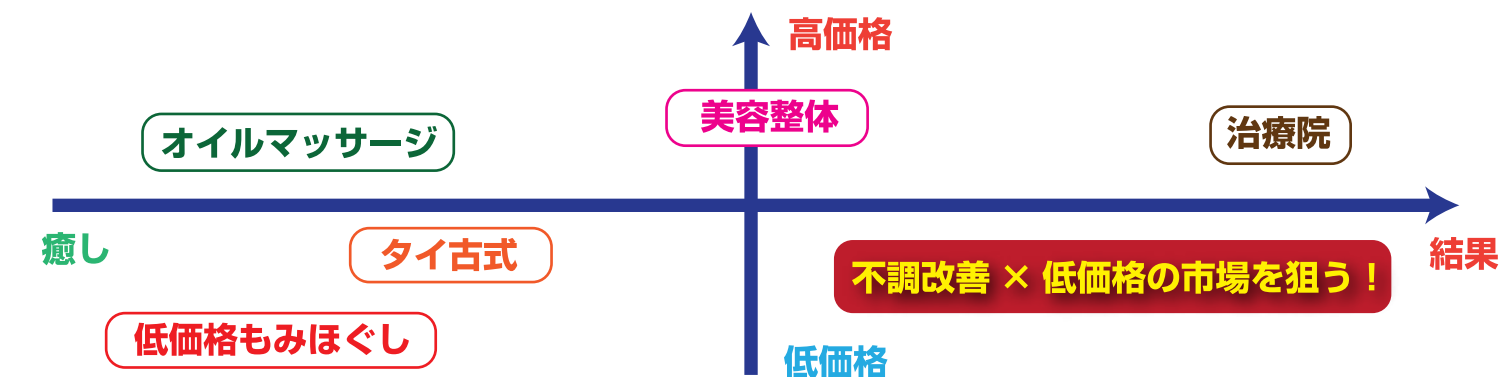
肩こり/腰痛にターゲットを絞り込み、症状が再発しないよう
身体をケアする場を提供するサロンモデル
さらに業界未経験者も採用しながら業界平均2倍の生産性を実現する
サブスク型の高収益ビジネスモデル

競合/立地環境に合わせて差別化できる3つのモデル

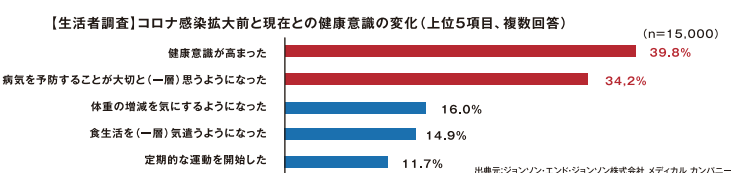
肩こり腰痛専門	女性専門	産後専門
〈業態コンセプト〉	〈業態コンセプト〉	〈業態コンセプト〉
肩こり腰痛を持つ男女をターゲットにした慢性専門の整体院	20~50代の慢性不調を持つ女性をターゲットに「女性本来の健康と美しさを引き出す」をコンセプト	産後ママをメインターゲットに産後の不調からスタイル改善をコンセプト

高収益型 整体・マッサージモデルの特徴

もみほぐし=慰安とは異なり、不調の改善を目的としたコンセプト



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。



「よく店舗を見かけるし今さら整体事業なんて遅いんじゃないの？」

そんな言葉を聞くたびにもったいないと感じています

株式会社船井総合研究所が提唱するサブスク型サロンモデルとは

Point1 収益性の高いPL構造

PLのポイント

- ①営業利益**40%**以上の高収益モデル
- ②人件費率は**30%**以下
- ③スタッフ一人生産性は**100万円**以上

参考
PL

P/L構造(月間)		
売上	¥4,000,000	
スタッフ数	4	
生産性	¥1,000,000	
人件費	¥1,200,000	30%
広告宣伝費	¥350,000	8.75%
賃貸料	¥300,000	7.5%
通信・光熱費	¥50,000	1.25%
消耗品	¥20,000	5%
その他経費	¥50,000	1.25%
販売管理費	¥1,970,000	49.25%
営業利益	¥2,030,000	50.75%

Point2 専門特化した業態で立地・競合環境に合わせた差別化



累計モデル出店数
50店舗以上!

Point3 小規模×空中階で出店可能な低コスト事業



~~視認性~~な物件でも
出店可能
家賃も抑えられる
低コスト事業!!

Point4 平均来店期間10か月以上のサブスク型ビジネスモデル

- 施術料金の支払いはプリカ
- プリカへの入金としてサブスク(オートチャージ機能)
- 不足分は店舗でチャージ



月額約**50%**がサブスク売上!!
会員が積みあがっていく
リピート型モデル

Point5 無資格者採用でも2か月で戦力化!異業種参入でも成果に繋がる教育体制



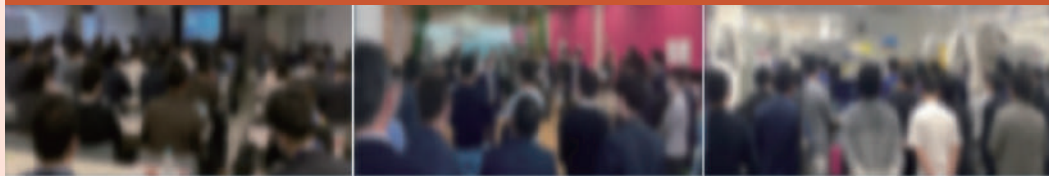
習得期間はたったの1か月!
受講者の**90%**が無資格未経験からの習得!
効果◎ 再現性◎ 生産性◎



大好評のオンライン型店舗視察セミナーとは？

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。

参加者は累計300名超え



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

オンライン型店舗視察セミナーの見どころとは？

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！



オンライン開催【介護福祉向け】オンライン視察セミナー ～新規事業編～

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、なぜ今介護福祉の法人が整体院業界に参入すべきなのか、今回で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 既存提供サービスにも付加した取り組み事例も紹介
- 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 樋上 陽大

まとめ

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 リーダー 村山 舜

- 業界平均の3倍を実現する女性専門整体のビジネスモデル
- 年商1億円を突破するためのロードマップ
- 高継続率を作り出すコンセプト設計
- ポイント累積型サブスクを徹底解説
- 未経験者でも即戦力化する教育の仕組み
- 規模の壁を突破するためのマネジメント戦略
- 新規80名を実現するための集客戦略
- 競合と差別化する商品設計
- 運営力を大きく伸ばすための組織デザイン
- 毎年150%成長するための成長戦略
- 整体事業の時流と今後の展望
- 成功事例企業が行っている3つのポイント
- 顧客が感動する技術
- 整体事業だけでなく、周辺マーケットも取り込んだトータルヘルスケア事業

当日
お伝えする
内容を一部
ご紹介!!

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わからない	
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

