

鍼灸整骨院・整体院

ダイエットメニューで

1億達成セミナー

セミナー日程・開催時間

大阪会場

2026年 3月29日

14:00~16:30

受付開始
開始時間30分前~

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエアOSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階
・JR大阪駅の直上、西口改札口に直結

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

東京会場

2026年 4月12日

10:00~12:30

受付開始
開始時間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)

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/一名様

お申込み締切 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がございます

※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。

セミナー内容

第1講座

鍼灸整骨院・整体院がダイエットメニュー導入で成功するための考え方

2026年のダイエット市場を踏まえ、鍼灸整骨院・整体院がダイエットメニューを成功へと導く考え方を解説します。

株式会社船井総合研究所 治療院グループ 辰己 奈夏江



18年の結論

第2講座

2店舗で年間新規300名を10年続ける「ダイエット事業の全貌」

卓越した実績の裏側にある、泥臭い試行錯誤と完成された仕組みを全てお伝えいたします。

株式会社わ(とくなが整体院) 代表取締役 徳永 拓真氏



第3講座

ダイエットのビジネスモデルを自院で成功させる具体的な方法

鍼灸整骨院・整体院がダイエットメニューを導入するために、何をすべきか具体的な方法を解説します。

株式会社船井総合研究所 治療院グループ 辰己 奈夏江



まとめ講座

治療院がダイエットを導入する意義

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



お申込み方法

3月 大阪会場 4月 東京会場

PCからのお申込み

大阪 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138864>

東京 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138929>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークから
3月分 138864 4月分 138929 をご入力し検索ください。

※6桁の数字のみご入力ください

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。



お問い合わせ 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。

患者様
にも

お店
にも

驚異の 成果が出る

え!?!
そんな成功事例が
あったのか!!!

一過性のブームで終わらせない!

10年続く「愛されダイエット」で

年間1,200万円の柱を作る方法大公開

鍼灸整骨院・整体院

ダイエット メニューで1億達成セミナー

18年の試行錯誤を、1日^{たった!}でショートカット。
タイムマシンのような1日をお届けします。

セミナーの見どころ

未経験者でも 成約率90% 成約単価40万^{すべて}のツール公開

10年間安定して 集客し続けられる **ダイエット事業の全貌**

患者様が泣いて喜ぶ 治療家こそすべき **結果が出るダイエット方法**

株式会社わ(とくなが整体院)

代表取締役 徳永 拓真氏

大阪会場 2026年 3月29日
14:00~16:30

東京会場 2026年 4月12日
10:00~12:30

3月 大阪会場 4月 東京会場



鍼灸整骨院・整体院
ダイエットメニューで1億達成セミナー

株式会社船井総合研究所
〒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

お申込みは
QRコードから

お問い合わせNo. S138864 S138929

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 3月分 138864 4月分 138929 ※6桁の数字のみご入力ください

その数字、嘘ですよ？と言われる

業界の常識を覆す

ダイエット事業の全貌

同商圏で
2院のみ

年間新規集客

300名

未経験・
資格なし
でも

成約率

90%

コース単価

40万円

これらを10年にわたって続けてきた「異常値」が、なぜ地方の整骨院で生まれたのか——。

株式会社わ(とくなが整体院) 代表取締役 徳永 拓真氏が、
18年間で築き上げてきた実践のすべてを語ります。

Topic 1 業界が疑う「異常な実績」の正体

——単刀直入に伺います。年間新規集客300名、成約率90%、コース単価40万円。この数字は本当ですか？

徳永氏 はい。よく同業者の方からは「数字を盛ってるんじゃないか」「嘘をついているんじゃないか」と言われます(笑)。でも、これは紛れもない事実です。しかも、単発のブームではなく、10年連続で年間300名以上の新規集客を続けています。

——10年連続ですか。競合が増えても数字が落ちないのですか？

徳永氏 むしろ、競合が撤退していくので、広告費は下がっています。多くのサロンや整骨院がダイエットメニューを導入しますが、大抵2~3年で続かなくなります。一方でうちは、Webだけでなく商圏内に5本の野立て看板を戦略的に配置し、「ダイエットといえばここ」というブランド認知を完全に確立しています。そのため、他店と比較された結果、最終的にうちが選ばれるんです。

——利益率が非常に高いと聞きました。

徳永氏 そうですね。一般的な痩身エステは機器や消耗品で原価がかかりますが、うちは自社開発のサプリメントなどを活用することで、粗利益率は約90%です。40万円の売上のうち、原価は4万円程度。残りはほぼ利益という、高収益体質を作っています。

Topic 2 18年間の「失敗」が作ったタイムマシン

——最初から順風満帆だったのでしょうか？

徳永氏 とんでもない。創業は18年前ですが、最初は失敗の連続でした。最初は「耳つぼダイエット」から始めたのですが、施術だけでは満足度が低く、途中で離脱されたり、リバウンドされたり……利益もほとんど残りませんでした。

——そこからどう変化したのですか？

徳永氏 次に「手技」を取り入れましたが、今度は「あの先生がいい」という指名が付き、スタッフへの依存度が高まってしまいました。スタッフが辞めるとお客様もいなくなる。これでは経営が安定しないと痛感しました。そこから、機械、食事指導、サプリメントと、一つひとつ要素を分解し、「誰がやっても同じ結果が出る仕組み」を磨き上げるのに18年かかりました。

——今回のセミナーは、その18年分のノウハウを公開すると。

徳永氏 はい。いわば「18年分の時間を買うタイムマシン」だと思ってください。僕が泥臭く失敗して改善してきたものを、完成形としてそのまま導入できるわけですから。



Topic 3 未経験者が「エンターキーを押すだけ」で売れる魔法

——特に驚きなのが、「有資格者・経験者不要」という点です。

徳永氏 はい。柔道整復師などの国家資格者は一切不要です。むしろ、エステ経験者もいない。全くの未経験者の方が素直で伸びます。なぜなら、成約率90%を叩き出す「魔法のパワーポイント」があるからです。

——「魔法のパワーポイント」とは？

徳永氏 全50ページ以上のカウンセリング用スライドです。スタッフは、画面に出てくる質問をお客様に投げかけ、PCのエンターキーを押して進めていだけ。それだけで、お客様の心理を誘導し、契約に至るように設計されています。質問の内容、たとえ話のタイミングまで全て組み込まれているので、新人でもベテランと同じ成果が出せるんです。

——そこまで標準化されているんですね。

徳永氏 電話対応も同じです。Excelで作ったフローチャート通りに話すだけで、見込みの低いお客様をフィルタリングし、成約確度の高いお客様だけに来院してもらう仕組みになっています。だから、現場のスタッフはストレスなく、高単価な契約を決めることができます。

Topic 4 顧客が涙する「感動」と「LTV最大化」

——単に売上が高いだけでなく、顧客満足度も高いそうですね。

徳永氏 治療は「マイナスからゼロ」に戻す作業ですが、ダイエットは「ゼロからプラス」へ人生を変える仕事です。痩せて彼氏ができた、結婚できた、子供ができた……最後にお客様が泣いて喜んでくれる。これがこの事業の最大のやりがいです。

——経営的な安定性についてはいかがですか？

徳永氏 「1年サポート会員制度」という仕組みがあります。コース契約時に、卒業後の1年間のサポート費用(月額1,000円×12ヶ月=12,000円)を先に一括で頂くんです。これにより、卒業後もお客様との関係が切れず、リバウンドを防ぎながら、新たなクロスセルの機会を自動的に作ることができます。これが、LTV(顧客生涯価値)を最大化する秘訣です。



Message

今回限り、すべてを「実物公開」します

——最後に、セミナー参加者へメッセージをお願いします。

徳永氏 正直に言うと、このノウハウはあまり公開したくありませんでした。競合が増えるだけです。しかし、今回ご縁があって、「最初で最後」実物を、会場にすべて展示します。隠すことなく全てさらけ出します。ぜひ会場で、その目で確かめて、18年の結晶を持ち帰ってください。



今、**自費メニューの導入**や**経営の多角化**を考えている中で、

単なる売上アップではなく

治療家としての使命を再確認できる、

非常に熱量の高いセミナーをご案内します。

整骨院経営における

ダイエット事業の再定義

なぜ、志の高い院ほど「善意の空回り」が起きるのか

ダイエット事業は「患者様のためを想った正論」であるはずなのに、多くの整骨院において経営の柱として定着しにくいのはなぜでしょうか。日々、現場の最前線で患者様の人生に責任を持つとする先生ほど、以下のような「**経営の不整合**」に直面しているはず。

アドバイスの形骸化

正しい指導が「患者様の行動変容」に繋がらない

属人性の壁

導入したメニューが、いつの間にか特定スタッフの負担になっている

低収益な労働

尽力すればするほど、自分やスタッフの工数だけが奪われていく

ここで誤解していただきたくないのは、本セミナーで紹介する事例が「一部の特別な院だけに起きた奇跡」ではない、という点です。実際、代表の徳永氏自身も語っている通り、その成果は才能や偶然ではなく、18年かけて「失敗を構造化」し、課題を一つずつ潰してきた結果にすぎません。つまり、再現性の鍵は「人」ではなく、設計図そのものにあります。

▶ 自己犠牲に基づかない「仕組み」への転換

これは単なる「ノウハウ」の話ではなく、**組織として「続く構造」**の話です。

今回のセミナーは、先生のこれまでの歩みを否定する場ではありません。むしろ、一人のプロとして患者様に向き合ってきた先生が、「経営者」として一度は整理しておくべき構造的課題を紐解く時間です。「患者様の努力」や「先生の根性」という不確実なリソースに頼らず、いかにして現場のオペレーションに無理なく「成果が出る仕組み」を組み込んでいくか。その経営戦略的な視点を、論理的に整理してお伝えします。



▶ 「ハイリスク・ハイリターン」を追わない

現場が疲弊する投資は、たとえ数字上の売上が上がっても「**失敗**」です。

コンサルタントの視点から言えば、現場を疲弊させる投資はリスクでしかありません。

✕ 特殊な技術習得に長い年月をかける

✕ 回収の目処が立たない大規模な設備投資を行う

✕ 院長の稼働時間をさらに切り売りする

こうした経営リスクを最小限に抑え、既存の患者様との信頼関係という「最大の資産」を、いかにして新しい価値（収益と健康）に変換するか。その現実的な投資対効果（ROI）の考え方を提示します。



▶ なぜ、この話を「治療院業界」に向けてするのか

この役割を担えるのは、実は治療院業界だけかもしれません。

生活習慣が原因で体重が増え、関節・血管・内臓に負担がかかり、やがて「痛み」や「疾患」として表面化する——。このプロセスを、最も早い段階で目の当たりにしているのは誰でしょうか。それは、フィットネスでも美容業界でもなく、日々「身体の不調」と向き合っている、私たち治療院業界の先生方です。ダイエットを「見た目を変える施策」ではなく、将来の疾病を未然に防ぐための介入の一つとして捉えるならば、それは再発を防ぐ「治療の延長線」であり、治療院だからこそ担える「予防」の領域です。今回のセミナーは、「今すぐ始めるべきだ」と断言する場ではありません。ただ、この役割を担える可能性が治療院業界にしかないとしたらどうか？その問いに、経営と現場の両面から向き合います。



▶ 現場の「リアル」から、自院の適性を判断する

「すごそう」より「**自院でいけそうか**」を冷静にジャッジしてください。

当日は、抽象的な理論だけではなく、実際に成果が出ている現場の運用データや思考プロセスを公開します。オンラインの成功事例を鵜呑みにするのではなく、「自院の規模、スタッフの適性、地域の特性に本当に合うのか」を、冷静に判断するための基準を持ち帰ってください。



本セミナーで共有する経営トピック

✔ 事業構造の視点 整骨院ダイエットが「高単価な一発屋」で終わる原因

✔ マネジメントの視点 スタッフが自律的に動く「納得感」の設計

✔ 経営導線の視点 既存事業（保険・自費施術）との相乗効果を生む導線最適化

先生の「志」を、一過性のブームではなく、院を支える「盤石な事業」へと進化させるための2時間半です。会場でお待ちしております。

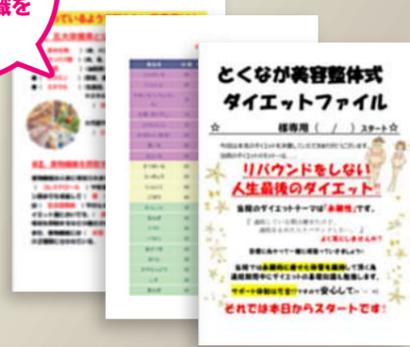


次のページでは…

この考え方を実際の現場で「**どう形にしているのか**」。具体的な**ツールと運用例**を、そのままお見せします。

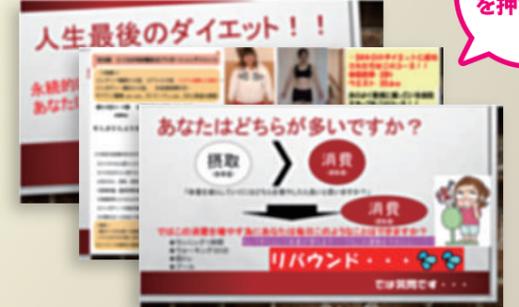
当日公開資料を一部紹介!!

マインドセットと
ダイエットに
必要な知識を
掲載



患者様用 **ダイエットファイル**
全130ページ超

エンターキー
を押すだけ



成約率90%の秘訣
パワーポイントツール
全50ページ



遺伝子についての教科書



遺伝子検査の手順



ダイエットレシピ



成約できなかった際の
振り返りシート



電話対応シート



院内POP



院内POP 食事写真編



LINEサポート



遺伝子リスク別 **栄養指導POP**



コース別カルテ



卒業時に渡す資料



門院表同意書



DNA検査のテスト

当日は上記以外にも

現場で使用されている資料を
展示・公開!!

食事メニュー

入会同意書

研修チェックリスト

コース料金表

問診票

想いの作り方

など

