新しい事業のプレゼン
最高の仲間と
最高の会社を作るために

一般社団法人ALLアプローチ協会

代表　山口拓也

理学療法士・柔道整復師のセラピスト向けに
治療技術セミナーを開催しております。

年間に1人で**70回以上セミナー**を開催しております。
セラピスト向けに全ての治療技術、心理学、栄養学を
お伝えしております。

会社・個人としても**「自由・楽しい・笑顔」**を
コンセプトに働いております。

ALLアプローチ協会
代表　山口　拓也

新しい会社の企業理念

◆目標(コンセプト)
「セラピスト業界で一番面白い会社」

◆ミッション（存在意義）
日本中の人間に面白い人生を歩んでもらう

◆ビジョン（到達したい将来の姿）
多くの人から愛される日本で最も面白いセラピストが集まる会社

◆バリュー（考え方・価値基準）
最高のサービスと面白さを追求したセラピスト集団

具体的に何が面白いの？

①集まる人材がオモロイ（笑）

・人としてオモロイ
・自分が最高に面白いと思ったことしかやらない
・否定しないから笑顔しかない
・常に思いやりと笑顔を大事にしている
・お客さんを全員笑顔にしている
・常に成長を楽しんでいる
・仲間想いですぐに助けてあげられる

具体的に何が面白いの？

②オフィス（テナント）がオモロい（笑）

・オフィスがめっちゃ広い
・ビリヤードがある
・ダーツがある
・料理する場所がある（料理長がいる）
・カラオケする場所がある
・ハンモックがある
・ヨギボがある
・セミナーする場所がある
・整体をするスペースがある
・ボードゲームがめっちゃある
・YouTube撮影場所がある

家賃幅：100万～300万　最終的には、東京・大阪の２店舗とする。

オフィスのイメージ像

なぜ、東京・大阪の２店舗なの？

①他店舗展開をしすぎると人材の維持・獲得が大変

人材が抜けた時の後処理やリスクが高すぎる。

PPC広告とかに頼っていると時代の変化で規模縮小する可能性が高い

②今の時代、店舗はいらないんじゃないか？

店舗なしでもオンラインや営業を駆使して、店舗０で売上を出す仕組みを考える方が良いのではないか？

③店舗展開しすぎるとランニングコストがかかりすぎる。

店舗展開すると安い店舗で事業を広げるビジネスモデルとなりやすい。

そうなると、１店舗にかけるコストが下がってしまう。

日本一面白いを目指すなら２店舗（東京・大阪）だけにコストをかけて、従業員やお客さんが満足できる仕組みを作るべきなのでは・・・？

④開業したセラピストの多くは、多店舗展開するかセミナーするかの2択で事業展開していく

ただ単に多店舗展開するのってみんなと同じでつまらないんじゃないか？

どうせやるなら誰もやらないビジネスモデルでやるべきじゃないか？

具体的に何が面白いの？

③最高のオフィス内で様々なサービスをセラピスト達が提供している

・整体（美容含む）

・コンサルティング

・コーチング（セミナー含む）

・動画編集（セミナー含む）

・WEB作成（セミナー含む）

・広告代行（セミナー含む）

・出張整体（営業でオフィス内整体（会社の従業員に整体）　例：介護老人保健施設など）

※売り上げの柱は、上記でたてる

ーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーー

・ファスティング、ヨガ、レンタルスペース、オンラインサロン、物販（本・入浴剤・手帳）

・占い（整体の患者さんに提供したりなど）

・料理長が患者さんなどのお客さんに栄養食を提供する（料理教室も実施）

・マジック（セミナー）

・家庭教師（小学生～高校生まで教える）

・アロマ

・事務サービスの提供

などなど。面白いと思ったサービスを1つのオフィスで提供していく。

1つのオフィス内で最高のサービスを
詰め込んだ会社。

整体やセミナーに来た人が、
アロマや
ファスティング
食事
ヨガ
コーチング
占い
ジム
など楽しめる
アミューズメントパーク
を作るようなイメージです。

具体的に何が面白いの？

④従業員・受講生・お客さんとのつながりが深い

・従業員、受講生、お客さんと定期的に旅行へ行く
・お客さんとテナント内で一緒に料理長のご飯を食べる
・お客さんと一緒にビリヤードや卓球する
・つながりを意識したオンラインサロンを作成

お客さんと密に関わることで、人と人のつながりを作り
人生をより面白くできるように関わっていく。

そうすることで、LTVや紹介（SNSなど）が自然に増えて
WIN-WINの関係を構築していく。

この会社を作る上での懸念点

①オフィス（テナント）のランニングコスト
やばすぎない（笑）

②オフィスの改装費えぐくないか？

②従業員を雇っていきなり売上を立てられるの？

懸念点を解決するプラン

会社は2025年の2月（2024年12月にテナント探し）にオフィスを建てる。

それまでの期間にスタッフ10人を外注（副業）で雇い

オンラインで200万～600万以上の売り上げをたてる仕組みを作っていく。（ALLアプローチは除く）

その利益でオフィスのランニングコスト・改装費を払っていき、もし足りない場合は、ALLアプローチ協会の貯蓄から投資していく。

テナントを立てるまでにスタッフ全員がSNSマーケティング～商品作成・セミナーができる状態にまで持っていく。

セラピスト業界のUUUM（インフルエンサー会社）を作るイメージ。

ALLアプローチ協会とのシナジーを作る。（顧客の共有）