

エリア限定の特別な
ご案内

・不安で自費治療が
なかなか勧めれない
・自費売上が月100万
になかなか到達しない
治療院経営者様へ

総力
特集

保険療養費減

施術者不足

院数飽和

他業種参入

厳しい業界背景から生き残る、
これからの経営スタイルとは!?

技術習得たったの1日! わずか3カ月で構築可能な販売プログラム!

高効果!

高生産性!

高再現性!

お年寄り・妊婦さん・お子様まで安全に受けることができる!

骨盤矯正 革命

1店舗で

骨盤矯正売上

150万円以上

自費誘導率

90%以上

大阪
会場

特別講師

ころも接骨院
院長 樋渡啓祐先生

東京
会場

特別講師

鍼灸接骨院パッシヨシ
院長 宮腰大輔先生

骨盤矯正プログラムの導入で、新規患者様の90%以上が自費治療へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

骨盤矯正導入で自費売上アップセミナー

お問い合わせNo.S029278

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ：松本 内容に関するお問合せ：米田

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → 029278

骨盤矯正で業界に革命を起こすって！？

こちらのレポートを見て「骨盤矯正革命って何？」「新規患者様の90%以上が自費治療って本当なの？」と思った方も少なくないでしょう。

なぜ骨盤矯正で革命が起こるのか？なぜなら、

- ・カラダのゆがみによって、痛みを抱えている患者様が 증가している
- ・骨盤矯正は高い治療効果を提供し、根本的な改善ができる
- ・院内教育面でも、高い再現性を発揮できて統一も図りやすい
- ・整骨院としても、高い生産性を生み出すことができる

といったことがたった1日で習得できる骨盤矯正で実現できるからです。

これからの業界では、

- ・1院当たりの保険療養費が更なる減少
- ・開業に研修が必要となり、受験者数の減少に伴う人材不足
- ・集患のための費用が高騰
- ・他業種からの参入による市場競争の激化

と、より厳しい時代は続きます。

今やもう、自費治療導入はもう当たり前の時代。

しかし、どんな自費治療がいいのか？施術時間は？価格は？など導入に際して二の足を踏んでしまう問題もたくさんあります。また、スタッフがなかなか技術を覚えれなくてなかなか自費売上が伸びないといった悩みもあるのではないのでしょうか？

今からご紹介する院長先生だって最初はそうでした。

そんな先生が骨盤矯正の技術を習得されどう乗り越えたのか？

次のページからはその苦労体験から這い上がってきた成功ストーリーをご紹介します。

【総力特集】 骨盤矯正の導入で 自費売上150万円以上 誘導率90%以上達成した秘密



ころも接骨院
院長 樋渡 啓祐氏

愛知県で開業し、4件の修行先で得た技術を中心に経営をおこなっていたが限界を感じ、骨盤矯正での治療を本格的にスタート。その結果、1店舗で骨盤矯正売上が月間150万を超え、店舗では合計売上500万円を越える。
「施術(骨盤矯正)を通して地域の方を元気にする」といった治療理念のもと、高生産性で働きがいのある院作りを目指している。2018年はこの骨盤矯正モデルで2店舗目の出店を控えている。

ころも接骨院院長の樋渡先生にお聞きしました。

Q1. どうして骨盤矯正を導入しようと思ったのですか？

もともと骨盤矯正の技術は修行時代の接骨院で習得したものがあったのですが、その骨盤矯正は施術時間が長かったので1日に提供できる患者様の数が少ないのが悩みでした。自費患者が増えると患者様が回らなくなり、患者様を待たせて帰してしまう回数が増えていくことが気になってなかなか骨盤矯正を勧めれずにいました。人手が足りなくなって新しいスタッフを雇っても骨盤矯正の再現性が悪く、結局自分でしか提供できないのも悩みでした。そこで、もっと施術が簡単で短時間でスタッフ教育も簡単な骨盤矯正を探していたのです。



Q2. 骨盤矯正の具体的な効果はなんですか？

骨盤矯正の具体的な効果とはズバリ、「高効果」「高生産性」「高再現性」ですね。骨盤矯正は、1回の施術で明確な身体への変化をだすことができるので

患者満足度が非常に高いように感じています。
患者様にとって施術を受けた実感があり、身体
への変化も感じ取れるため短い時間でも満足し
てリピートしていただけます。そのため、1回の



施術時間も当初よりかなり短くなりました。1日に診れる患者数がかなり増えたのでそれだけで院にとってはかなり大きな効果でした。また、導入した骨盤矯正は技術自体が非常にシンプルなので、スタッフも1日で覚えることができました。実

際に慣れるまでは1週間ほどかかりましたが、たった1週間で院長と同じ骨盤矯正ができるようになるのでスタッフを新たに採用してもすぐに戦力にすることが可能です。

Q3. 骨盤矯正で集患ってできるんですか？

最初は私も半信半疑でした。本当に骨盤矯正で集患できるのか
なって…。ただ実際の結果には驚きでした。骨盤矯正を中心に
集客を始めると、1ヵ月で新規患者が100名を超える月もありました。想像以
上に、世間一般には骨盤矯正によって解消できる症状で悩まれている方がた
くさんいるのだなと感じました。実は今抱えている症状がどんな治療で解決され
るのか患者様は知らないだけで、それが骨盤矯正で解消され
ますよ！と案内することで患者様は集まってきます。今で
は私の院は、新規患者様が毎月50名を下回ったことはありませんので、骨盤矯正の導入で十分に集患できると思いま
す。



Q4. 骨盤矯正はどこで学んだんですか？

自費の本格導入を決意して、船井総研さんの整骨院経営イノベーション勉強
会に参加したことがきっかけです。全国のすごい先生方と経営や業績UPのため

の話だけでなく、治療技術まで教えあっている素晴らしい環境がありました。ここで参加されている先生の中に、短時間で効果のある骨盤矯正を実践されている方がいらっしゃいましたので技術を教えていただきました。



骨盤矯正導入により自費売上が伸びた成功レポート

■当初、自費治療は導入に抵抗があった

開業してから、自費治療については特に導入することなく保険診療のみで経営をしてきました。当時はまだ近くにライバル院の数も少なく、何もしなくても患者様の来院があったためこのような体制でも問題はありませんでした。



自費治療は、保険窓口に比べるとかなり高いので患者様が離れていかないと心配で導入にはかなり抵抗がありました。

■技術はたくさん、患者様満足度も高い！

しかし、スタッフ教育や提供する時間も売上も……

修行時代にそれなりに技術を習得していましたので、それらを組み合わせて施術をおこなっていました。しっかりと施術効果も出せて、それなりに患者満足度はあったと思います。紹介してくださる患者様も多く、おかげさまで一人で治療をするには限界を感じスタッフを雇用するぐらいにまで忙しくなりました。



しかし、ここからが問題でした。まず、スタッフがなかなか私の技術レベルに追いついてくれず施術に時間がかかってしまうため1日に診れる患者数が一人の時よりも増えない状態が続きました。

その分、私自身でたくさんの患者様を診ましたがそれでも限界があります。次第には朝から晩まで働けども、患者様の待ち時間が長くて帰ってしまうというケースも出てきました。1日の終わりに**はどっと疲れだけが残るようになりました。**また、保険診療のみの経営でしたので疲労は溜まっても、売上はそこまで伸びてはいませんでした。



■そんな中、接骨院の件数は激増

柔道整復療養費は厳しくなる一方・・・

開業して数年経ち、気づけば近くに何店舗もライバル院ができており新規患者数も開業当初から減少傾向になっていました。また、療養費の保険請求が

年々厳しくなっていることも肌で感じていました。健全な経営をと思い保険適正化を目指すことが、自分たちの生活を逆に不満足な状態に陥れることは明らかでした。このままではマズイ・・・でもどうすればこの状況を打破できるのか？苦悩の日々が続きました。施術には自信があっても、経営的なことは全くの素人。もちろん修行時代を過ごした接骨院では経営的なことは全く触れていませんでした。どこかで革命を起こして本格的に自費を始めなければ・・・でも、そんなノウハウもないし・・・誰かに助けを求めている自分がいました。



■打開策を求めて船井総研の自費導入セミナーに参加！

たまたま、船井総研の自費導入セミナー案内が届いていたので打開策を探すつもりで参加してみました。そこでは、普段の技術セミナーでは聞けない経営のノウハウがたくさんあり刺激的でした。良い技術を持っていたとしても売り方が間違っていればなかなか売ることが出来ない。当たり前のように普段



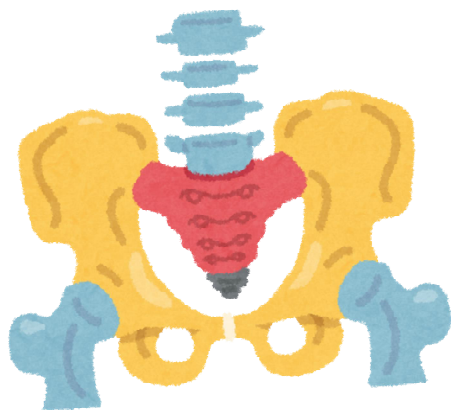
知ることのできない情報をたくさん得ることができました。治療技術の勉強会はあるとしても、経営についての勉強会はなかなかありませんでしたのでこれも縁だと思い入会してみました。また、どうせ自費治療をスタートするなら思い切って専門家もいれようということでコンサルティングも同時にお願いしました。ここから、私の本格的な自費導入のストーリーの幕開けとなったのです。



■ズバリ「骨盤矯正」を導入しましょう！

自費導入を進める中で、実際に当時提供していた治療技術をコンサルタントに受けていただいて、価格を決める打ち合わせをしていました。

そこで課題に上がったのが、「施術に時間がかかりすぎる」「1回の施術で目に見える変化が弱い」「スタッフの技術習得がむずかしい」というものでした。今持っている技術をどう組み合わせてもこの課題は解決しそうになかったため、そこでコンサルタントに言われた一言が「骨盤矯正を導入しましょう！」でした。



新たな「骨盤矯正」を導入すればこの課題がクリアになり、今のように自費売上が伸びるとは当時は全く思えませんでした。でも、どうすることもできなかったため素直に「骨盤矯正」を導入することにしました。新たに導入した「骨盤矯正」は至ってシンプルでした。1日で技術習得が可能で、骨を鳴らすような激しい骨盤矯正では無いため、ほとんどの人に施術を提供することが可能でした。

また、たった1回の施術で明確に身体の変化を出すこともできて患者満足度も高く、何よりスタッフが自信を持って施術を提供できている状態に一番嬉しく感じていました。



■治療技術が決まったことで、自費導入がスムーズに！

骨盤矯正を導入したことで、自院の一番商品が明確になり誰でも自費治療を患者様に提供できるようになっていきました。しかも、ちゃんと1回で身体への変化を出すことができるので、施術に対する信頼が得られて紹介による新規患者様も増えていきました。多い時では、紹介だけで1ヵ月に30人以上も来院された時期もありました。また、「骨盤矯正」という言葉の世間での認知もあるためかHPで「骨盤矯正」を打ち出しているとWEBからの新規患者数も増えていきました。最初まず何から手をつければ良いかわからなかった自費導入が、「骨盤矯正」を導入するだけでこんなに簡単にうまくいくとは思いませんでした。



■やはり「骨盤矯正」は素晴らしい！

新しい骨盤矯正を導入し、自費治療を始めてみてわかったことはどんな骨盤矯正でも上手いくというわけではないということです。

今回導入した骨盤矯正が素晴らしかったと思う点は、

- ①施術時間が短い
- ②1回の施術で効果がある
- ③習得時間が短い
- ④一般的に多い慢性症状の改善が可能



の4つです。今までの骨盤矯正は、①～③の内容が備わってなかったので自費導入がうまくいかなかったのではないかと考えています。

この骨盤矯正と巡り合えて本当に良かったなと思っています。

■導入後3ヵ月で自費売上100万円突破！今では…

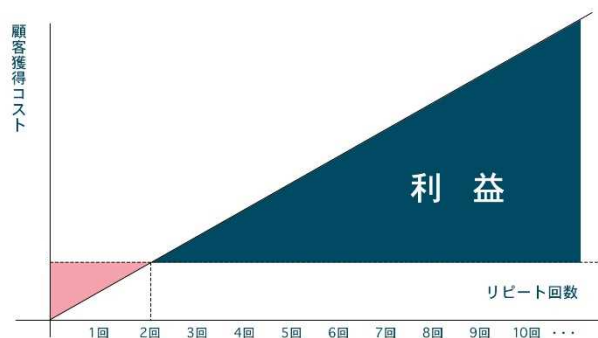


「骨盤矯正」を導入してからは、たった3ヵ月で自費売上が100万円を越えました。技術習得してすぐの時期は、まずは徹底的に「自費誘導率」を意識しました。どのようにすれば自費治療を受け入れてくれるのか？骨盤の重要性がどうすれば伝わるのか？を突き詰め

ていきました。まずは院長自身で実践し、自費誘導が成功したトークをまとめてトークスクリプト(マニュアル)を作成しスタッフにも提供しました。ここを突き詰めた結果、今では新規で来院された患者様の90%以上の方が自費治療を受けていただける状態になりました。

次に意識したのは、リピート率です。単発で終わってしまうのではなく、数日通院していただくことで患者様の症状をしっかりと根本改善にまでもっていきたかったのです。これには、徹底した患者教育と来院ペースの管理を行うことで対策しました。

こういった取り組みのおかげで、今では安定して月間自費売上150万円以上をキープしています。



■業界を元気にしたい！だからこそ、 この「骨盤矯正」モデルは本当にオススメです！

「骨盤矯正」でしっかりと自費売上が立つようになり、資金力を得たことでどんどん次の展開を考えられるようになりました。専門学校の合同説明会では、こういった自費治療についての取り組みや「骨盤矯正」についてのお話をさせていただいたことで、たくさん面接希望者の方にも来ていただきました。採用難といわれているこの業界でも今年は3名も採用することになりました。

3名採用は人件費も考えると大きな決断でしたが、これも「骨盤矯正」導入で新人スタッフの即戦力化が期待できたからこそその決断でした。今年中には2店舗目を新規出店する予定です。



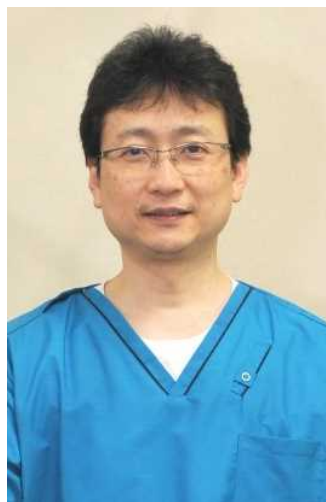
最近、何かと業界に対する悪いイメージがニュースなどで飛び交っています。せつかくこの業界で仕事をしているのですから、今の業界のイメージをなんとかしていきたいと本当に思っています。

ですが、まずは自分たちが満足のいく経営ができていないと何も始まりません。今の制度の中で「健全な経営＝保険適正化」のみを目指すと、自分たちが苦しんでしまう状況は目に見えています。

保険診療に頼らず、自費売上でしっかり経営を安定させるためにはこの「骨盤矯正」モデルは素晴らしいビジネスモデルだと思います。

是非この素晴らしいビジネスモデルを業界の皆様と一緒に広めて、業界のイメージが少しでも明るくなることに貢献できれば嬉しく思います。

私も成功しました！！ 同じ「骨盤矯正」モデルを導入されて 成功された院長インタビュー



鍼灸接骨院 パッション
院長 宮腰 大輔氏

神奈川県大和市で開業する前には、大手グループ整骨院で修行経験を積む。修行経験中に培ってきた治療技術を基に自費治療メニューを作成したが、高度な治療技術を要したため、入社して間もない新人スタッフがなかなか自費治療で現場デビューできず、結果的に施術者の生産性が上がらないことが大きな課題であった。

再現性が高く安全性の高い「骨盤矯正」の治療技術の導入により、新人スタッフでも3か月で自費治療で現場デビューできる仕組み化作りを図り、自費治療売上が飛躍的に向上。

現在では、1店舗で自費治療売上240万円、合計売上740万円を達成している。(2017年8月)

Q1. どうして骨盤矯正を導入しようと思ったのですか？

当時、メニューとして扱っていたのは当院独自のSP療法という1つの自費治療でした。内容としては、骨盤・骨格矯正、筋膜調整、神経調整という全てを提供しているメニューでした。これらは私が業界に入ってからずっと培ってきたもので作られたメニューなので、内容が複雑な

構成になってしまっていて新人スタッフがこの技術を習得することに非常に時間がかかっておりました。そのため、長期にわたって勤務している写真でしか自費治療を患者様に提供できず、

新人スタッフは今まで通り保険治療しかできないという状況が続いておりました。新規患者様はありがたいことにたくさん来ていただいていたのですが、自費治療を提供できるスタッフが少なかったために、なかなか自費売上が伸ばすことができない



ことが課題でした。そこで習得が簡単で、短時間で効果の出せる治療技術を探し始めたのがきっかけです。

Q2.「骨盤矯正」の技術はどこで学ばれましたか？

船井総研の勉強会に参加していきまして、全国の様々なエリアで経営されているすごい先生方がこの勉強会に参加されていらっしゃいますので、いろんな情報交換をさせてもらってます。経営に関する内容だけでなく、技術に関することも教えあったりしているので大変助かっています
また、新人でもできる対応方法や治療提案の仕方なども教えていただきました。今は、もともと持っていた治療技術と組み合わせてこの「骨盤矯正」を中心に自費治療を提供しています。



Q3.「骨盤矯正」導入後、具体的に良かったポイントは？

「骨盤矯正」を導入して良かったポイントは、導入したことで軸となるメニューが確立できたので、そのメニューの強み、目的、受けていただく患者層が明確になりました。その結果、施術者側も提供しやすく患者様にも納得していただきやすくなり自費誘導率がかなり上がりました。また、技術がシンプルになったことで自費治療に対する理解が深まり、スタッフへの落とし込みが楽になったことが一番良かったポイントです。「骨盤矯正」を導入して自費治療ができるスタッフが増えたので今では自費売上が月間200万円を越えるようになりました。この「骨盤矯正」モデルと巡り合えて本当に良かったです。





株式会社船井総合研究所
治療院チーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント
米田 昌弘

保険療養費減・施術者不足・院件数飽和・
他業種参入で厳しい業界背景から生き残るために！

「骨盤矯正」モデル導入による 整骨院経営5つの革命 徹底解説！

■革命1：患者様が確実に満足（時には感動もする） 治療を提供できるようになった！

自費治療で患者様が求めているのは治療に対する効果で、痛みの緩和や身体の変化を求めています。「骨盤矯正」は、そういった患者様のニーズに対して、短時間で身体への変化を出すことができるので自費治療に合った技術だと言えます。短時間で効果を出せるため、たくさんの患者様の症状を改善することができるようになります。自費治療導入で、一番やってはいけないことは延長マッサージ等の慰安を目的としたメニューです。しっかりと患者様の症状を改善するということを意識したメニュー作りがポイントです。



■革命2：商品の絞り込みによる患者層が ズバリ明確になった！



「骨盤矯正」に絞り込んだことで、「骨盤矯正」を受けるべき患者が抱えている悩みや症状が明確になってきます。患者層を明確にすることは、自費導入成功への重要なポイントになります。

最近ではパソコンの普及など生活環境で姿勢が悪くなり、巻き肩や猫背など身体の歪みによる症状で悩まれている患者様が増えています。「骨盤矯正」はこのような多くの患者が発生する症状を改善することができます。



しかし、改善できる症状がごくわずかな患者数しかない治療技術では、患者様を集めることが厳しくなるため自費導入は失敗しやすくなります。

■革命3:集客が一気に簡単になった！

「骨盤矯正」モデルの導入で患者層が明確になると集客が非常に楽になります。治療院業界では、もうHPなどのWEB対策は必須です。残念ながらほとんどの患者様は、ご自身で悩まれている症状が、どこに行って、どのようにすれば

解消されるかわかってはいません。そのため、

「骨盤矯正」で改善できる症状をWEB上で発信することで、該当症状で悩まれている患者様を一気に集めることができるようになります。実際、「骨盤矯正」モデルを導入されてからは毎月のWEB新規患者数は50名以上

来院されるようになっていきます。新規数が増加し母数となる患者様が増えてくると、比例して紹介による新規患者様も増えてきます。相乗効果で全体の新規患者数が増えるため、集客で悩むことが無くなります。

■革命4:問診や治療も統一化されるので 教育期間もわずか3ヵ月になった！

このモデルの更に良いことは、新人スタッフの「即戦力化」です。この「骨盤矯正」モデルは最短1日で習得可能で、1週間もすればしっかりと患者様に提供

できるようになります。またメニューが統一されることで、

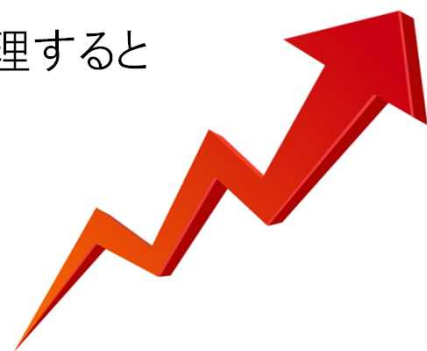
- ・「骨盤矯正」を受けていただくための問診
- ・「骨盤矯正」を正しく理解していただくための施術トーク
- ・「骨盤矯正」が理解しやすくなるイラストツール
- ・「骨盤矯正」で効果を実感していただける身体の変化の見せ方…等、すべてが「骨盤矯正」を軸に組み立てることができます。そのため、ひとつひとつ対応の精度が高くなるため、3ヵ月もすれば院全体で自費誘導率90%や5回目リピート率50%以上という驚きの結果が出せるようになるのです。



■革命5:業績や将来への不安がなくなった！

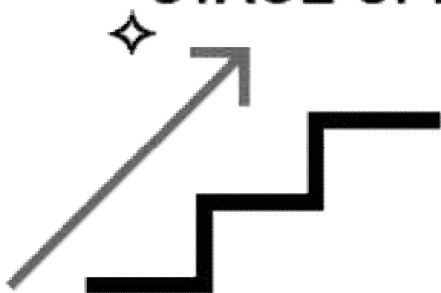
「骨盤矯正」モデルを導入による変化について改めて整理すると

- ①施術効果がしっかり出せて患者満足度UP
- ②短時間で施術効果が出るので生産性UP
- ③患者層が明確になり新規患者数UP
- ④問診、対応が統一化されるため院全体の自費誘導率UP
- ⑤スタッフの即戦力化が可能となり、展開スピードUP



といったことが皆様の院で起こります。その結果、半年も経たないうちに骨盤矯正による自費売上が月間100万円を超えて業績が安定するようになります。また今回ご紹介したころも接骨院様では、このモデルを導入されたことで今では骨盤矯正での売上が月間150万円以上になり、導入されて1年後には分

☆
STAGE UP!!



☆ 院の出店が考えられるようにまで業績を伸ばされました。このように、「骨盤矯正」モデルの導入により保険に頼らない自費中心の経営になるだけでなく、分院展開やスタッフへの賞与支給など、より一つ上のステージに進むことができるようになります。

「骨盤矯正で自費売上が伸びた成功レポート」をお読みいただいた熱心な経営者様の方へセミナーのお知らせです。

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございました。読み進めるに従い**骨盤矯正で自費売上が地域一番院**となるために、もっと詳しく聞いてみたいと思われた、貴方様のような意欲ある整骨院経営者様を対象に、特別セミナーをご用意しました。更に、今回のレポートにも登場して下さった、ころも接骨院 院長の樋渡様と鍼灸接骨院パッション 院長の宮腰様をゲスト講師としてお招きします。当日お話しする内容は、**机上の空論ではない実際の現場事例、そこから導き出されたルール**ばかりです。皆様の中には、「都会では難しいのか・・・？」「うちの地域では自費は難しいよ・・・」とお思いの方もいらっしゃるかもしれません。しかしながら、**船井総研の会員である整骨院様では、全国各地で成功事例が続出**しています。

愛知県一宮市 人口37万人 W社	
売上120万円→290万円	自費売上0円→122万円
新規数50人→100人	自賠責売上0円→84万円

兵庫県明石市 人口29万人 N社	
売上180万円→640万円	自費売上0円→415万円
新規数25人→150人	自賠責売上0円→180万円

千葉県花見川区 人口18万人 S社	
売上250万円→500万円	自費売上30万円→120万円
新規数50人→120人	自賠責売上20万円→80万円

大阪府門真市 人口13万人 M社	
売上250万円→400万円	自費売上0円→150万円
新規数20人→62人	自賠責売上50万円→55万円

大阪府東大阪市 人口51万人 K社	
売上123万円→470万円	自費売上60万円→230万円
新規数10人→50人	自賠責売上20万円→45万円

大阪府寝屋川市 人口24万人 T社	
売上140万円→380万円	自費売上20万円→140万円
新規数20人→80人	自賠責売上35万円→40万円

埼玉県さいたま市 人口122万人 K社	
売上570万円→1,000万円	自費売上95万円→330万円
新規数80人→150人	自賠責売上150万円→300万円

愛知県名古屋市 人口226万人 N社	
売上250万円→500万円	自費売上400万円→800万円
新規数85人→150人	自賠責売上150万円→300万円

兵庫県西宮市 人口48万人 K社	
売上100万円→420万円	自費売上30万円→240万円
新規数30人→60人	自賠責売上10万円→50万円

愛知県愛西市 人口6万人 M社	
売上180万円→570万円	自費売上25万円→155万円
新規数30人→85人	自賠責売上60万円→250万円

兵庫県加古川市 人口26万人 Y社	
売上500万円→1,000万円	自費売上50万円→200万円
新規数50人→160人	自賠責売上400万円→400万円

埼玉県蓮田市 人口6万人 H社	
売上320万円→970万円	自費売上80万円→170万円
新規数50人→80人	自賠責売上150万円→300万円

東京都武蔵野市 13万人 T社	
売上180万円→316万円	自費売上32万円→125万円
新規数13人→54人	自賠責売上0万円→51万円

大阪府大阪市 人口266万人 H社	
売上250万円→700万円	自費売上50万円→300万円
新規数30人→90人	自賠責売上20万円→150万円

大阪府守口市 人口14万人 A社	
売上400万円→1,000万円	自費売上70万円→550万円
新規数40人→120人	自賠責売上20万円→140万円

茨城県水戸市 人口26万人 T社	
売上160万円→600万円	自費売上10万円→350万円
新規数20人→70人	自賠責売上80万円→250万円

広島県広島市 人口117万人 A社	
売上300万円→950万円	自費売上30万円→420万円
新規数50人→140人	自賠責売上20万円→170万円

富山県富山市 人口42万人 T社	
売上300万円→1,500万円	自費売上70万円→340万円
新規数30人→140人	自賠責売上10万円→130万円

京都府京都市 人口147万人 K社	
売上300万円→900万円	自費売上30万円→500万円
新規数50人→210人	自賠責売上150万円→510万円

兵庫県宝塚市 人口22万人 R社	
売上340万円→600万円	自費売上50万円→450万円
新規数50人→130人	自賠責売上60万円→130万円

兵庫県養父市 人口2.6万人 H社	
売上500万円→700万円	自費売上80万円→220万円
新規数50人→70人	自賠責売上60万円→130万円

群馬県藤岡市 人口6.7万人 B社	
売上180万円→500万円	自費売上50万円→320万円
新規数20人→60人	自賠責売上90万円→180万円

などなど、都心に限らず地方や人口が少ない地域でも自費売上100万円以上を達成しています。「うちの地域では難しいよ・・・」と感じておられる方こそ、本セミナーは聞いていただきたい内容になります。

今回、お話しする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

＊ゼロからでも、たった3ヶ月で本格始動できる骨盤矯正販売プログラム作り

＊自費治療に消極的なスタッフが自信を持って提案できるように変化した秘訣



＊保険経験豊富なベテラン院長でもたった1ヶ月で自費中心の整骨院を作った奇跡のストーリー

＊同じ治療技術でも、保険から自費治療へと移行した成功実例

項目	保険適用時	自費治療時
初診	2,000円	2,000円
再診	1,000円	1,000円
検診	500円	500円
合計	3,500円	3,500円

項目	10分単位の施術	10分単位の施術	10分単位の施術
10分単位の施術	2,000円	2,000円	2,000円
10分単位の施術	2,000円	2,000円	2,000円
10分単位の施術	2,000円	2,000円	2,000円
10分単位の施術	2,000円	2,000円	2,000円

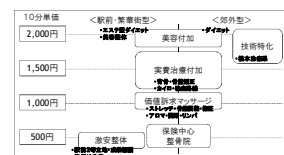
＊骨盤矯正、小顔矯正、O脚矯正、カイロ・・・何が良いかわからない！

今からでも習得は遅くない、自費治療で提供しやすいメニュー、技術一覧大公開！



＊安易な自費のメニュー作りや料金設定は失敗する！失敗事例公開

＊あなたの院にはどれがマッチする？自費のパターン解説！



完全自費治療、保険併用自費治療パターンなど一挙公開！

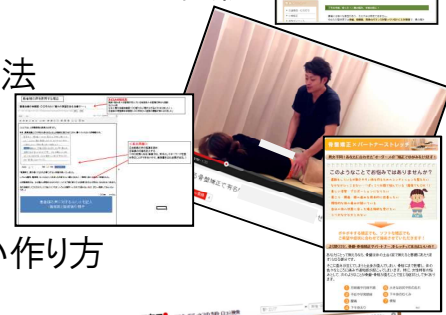
＊たった10分だけど、患者様に満足いただきながら継続通院される「時短施術とオペレーション」

＊高額な自費治療でもほぼ100%納得して受けていただけるトークマニュアル



＊初診でほぼ100%自費の高単価回数券を販売している整骨院のオペレーション実例

＊施術スタッフのモチベーションが劇的に高まる！理想の患者集客方法



＊全貌公開！インターネットを活用した超安定的な集患体制

＊みんな間違っている！？業者に任せてはいけない、HP原稿の正しい作り方

＊書くだけでは意味がない！？ブログ執筆の最も大切なポイント

＊広告に頼らなくても継続集患に繋がるシンプルな方法



＊You Tubeの活用で、自然検索で上位に上がり、かつ0円で新規集客する方法

＊今からでも遅くない！エキテンで劇的に新規患者様を集める方法

＊自然と紹介が生まれる！自院の価値を伝えるブランドブックの事例

- * 院のコンセプトが伝わるパンフレットと紹介カード、院内掲示物の事例公開！
- * 超簡単にできる、既存患者様が続々と新規患者様を紹介してくれる院内掲示物の鉄板パターン
- * 受付での声かけが一言違うだけで紹介での新規来院が倍増！

既存患者様に患者様の紹介を促す超簡単なマル秘声かけマニュアル

- * エキテンの口コミをたくさん書いていただくための鉄板声かけ&オペレーション
- * 受付担当が電話問い合わせ対応でほぼ100%来院につなげるトーク



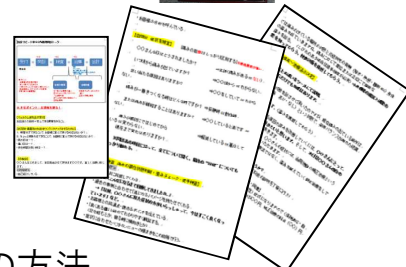
- * 季節毎にイベント開催！自費治療売上が異常值的に上がるイベント事例



- * 初診の成否を決めるズバリな問診票と問診スペースの作り方

- * 新人でも2回目来院率95%以上を達成するための院内での取り組み

- * 初診後に感動を与える！新規来院感謝レターの極意



- * メンテナンスで継続的に通院していただくズバリツールとトーク実例

- * 単価設定とベット台数、営業時間などを加味した売上シミュレーションの方法

- * 一目瞭然！あなたの整骨院の生産性を計算する簡易シート！



- * 分院展開しても同じ成果が上がる自費治療院ビジネスモデル

- * 院長が現場を抜けても回る、自費型治療院の仕組み

- * 患者様の通院管理方法と離脱率を最小化するための院内会議体制作り



- * 施術スタッフの技術・接客対応の教育体制



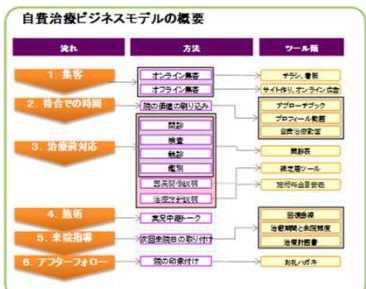
- * 単店年商1億円を目指す整骨院モデル

ベッド台数	施術人数 /時間当たり	営業時間	稼働率	1日 来院数
4.5	4	9	70%	113
患者単価	1日売上	稼働日数	月間売上	
1,700	192,780	22	4,241,160	

- * 新卒施術者でもたった1ヶ月で自費治療習得の教育システム

会議名	目的	内容	参加メンバー	開催頻度	使用頻度
初診会議	新規の患者様に対する適切な情報提供、初診患者の満足度向上、初診患者の紹介を促す	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第二土曜日	月1回、第二土曜日
リーダー研修	初診の成長促進	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第三土曜日	月1回、第三土曜日
スタッフミーティング	スタッフのモチベーションアップ、スタッフの成長促進	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第四土曜日	月1回、第四土曜日
全社研修/忘年会	全社員の成長促進	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第五土曜日	月1回、第五土曜日
ラボのミーティング	社長と各分科長の情報交換	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第六土曜日	月1回、第六土曜日

会議名	目的	内容	参加メンバー	開催頻度	使用頻度
初診会議	新規の患者様に対する適切な情報提供、初診患者の満足度向上、初診患者の紹介を促す	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第二土曜日	月1回、第二土曜日
リーダー研修	初診の成長促進	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第三土曜日	月1回、第三土曜日
スタッフミーティング	スタッフのモチベーションアップ、スタッフの成長促進	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第四土曜日	月1回、第四土曜日
全社研修/忘年会	全社員の成長促進	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第五土曜日	月1回、第五土曜日
ラボのミーティング	社長と各分科長の情報交換	初診の重要性、初診の重要性、初診の重要性	院長、初診担当	月1回、第六土曜日	月1回、第六土曜日



いかがでしょう。あっ！これが知りたかったんだ。こんなとき、他院はどうしているんだろう？これらはきっと、整骨院業界の未来！そしてあなたが自費治療を行う上で気になっていたテーマの数々ではないでしょうか？その最新の事例を凝縮して聞くことができるたった1日だけのチャンスです。繰り返しになりますが、

理論・理屈は一切抜きにして超実践的な内容だけをお届けいたします。

自費治療を地域一番化する。そこには、難しいテクニックは一切必要ありません。実に簡単な方法や仕組みを運用するだけなのです。

それは、たった5つです。

- ①**自院の強みを活かし、生産性が高まる治療メニューを作る**
- ②**ネットを活用し、共感していただける患者様だけが集まる集客体制を作る**
- ③**確実に自費治療に納得いただける初診の接客・オペレーション体制を作る**
- ④**継続的に来院いただく治療計画、来院指導が誰でも出来るマニュアル**
- ⑤**患者様が患者様を呼ぶ院内掲示物や紹介ツールを徹底すること**

治療技術は当然高め続けなければなりませんが、治療技術もさることながら、どのような患者様を診ていくか、またどのようにして理想の患者様を集めるか、患者様に対して納得していただけるカウンセリングや説明ができるかどうかなどのマーケティング活動が重要なのです。**今まで、保険中心で診療している方**

は本当に今やりたいことが出来ていますでしょうか？今こそ、あなたがやりたかった施術・治療をしかるべき対価で提供していただくときだと思います。保

険中心から自費メインで診療をするという決断は、大変大きな決断かと思いますが、成功されている整骨院様は、ただこの方法を徹底して実行しただけなのです。樋渡院長や宮腰院長の成功ノウハウをお伝えする今回のセミナー内容をただただ実践したら、あなたは地域一番の自費治療の経営者として生まれ変わる第一歩を歩み始めることになります。

ちなみに、現段階では**今回のセミナー内容と同様のCD・DVDを販売する予定はございません。**ですから、たっぷり4時間これだけの豊富な最新事例を手にしていただくことができるのは、当日セミナーにご参加いただいた方だけの特権です。

今回は会場の都合上、ご用意できる席は東京・大阪会場は50席となっております。

このチャンスを手にするための投資額・・・1名様わずか3万円(税抜)です。

業界は今激変期にあり、療養費の減少は待ったなし。従来のような保険中心型の経営では成り立たず困っている経営者様が全国的にたくさんいらっしゃる事実も肌で感じておりますので、より多くの方々のサポートをしたいと考えております。

しかし、すべての整骨院様のお役に立つことは厳しいとも思っております。その中でも、志ある、自費治療で地域一番を目指したい！もっと患者様を増やして地域や、痛み悩んでいる人々に貢献したい！という経営者様につきましては、是非ともお役に立てるよう、業界を元気にさせるサポートをしていきます。

このレポートをお送りしている経営者様は、その夢ある特急列車の切符を手に入れていると私たちは考えております。

今すぐスケジュールの確保とお申込用紙の送信をおすすめいたします。

判断は院長にお任せします。長時間お読み頂きありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
治療院チーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント

米田 昌弘

2016年度ハイパフォーマンス治療家大賞受賞

売上3倍！スタッフ大幅増員！

全国の先生が技術を学びに訪れる接骨院！

数年前にお世話になっていたのですが、結果が出ず他のコンサルティング会社をお願いしていました。しかし、それもある程度からなかなか上がらず困っていました。

知り合いの先生の売上推移が弊社よりも断然上がっていたことを知り、すぐ船井総研さんに来ていただき、再び貴社と契約しました。**売上は3倍になりました。**それまで数字を維持していたのですが、松本さんがいなかったらきっと数字は下がっていたと思います。

まずは、スタッフの増員に成功しました。スタッフは10人いますから、院としてはかなり大きな規模になりました。その辺りも松本さんが勇気をくれました。松本さんがいるからやってみようという気持ちになれたのです。新人研修にも入ってもらっているのですが、私が言いにくいところやうまく言えなかったところを、松本さんから伝えてくださることで気づきも多く良いと思います。

今は8割がたネットの戦略が当たっています。アメブロからフェイスブックなど時流によって媒体を切り分けているのも売上に貢献していると思います。松本さんはやり方を教えてくれるだけでなく、支援に来られた時に自分でホームページに手を入れてしまうのです。口だけのコンサルタントではなく、実際に行動に移す。そこが違うな、いいなと思っています。松本さんがされるのだから間違いなし、私の考えをすべて分かった上で支援してくれるので、今は自分がやりたかった接骨院の形、理想どおりの接骨院になっています。

1店舗である程度目標に近づいているので、来年あたりもう1店舗、出店したいと思っています。松本さんには新たな戦略をお願いしたいです。これからも松本さんが必要です。よろしくお願いいたします。



ゆめたか接骨院
院長 高橋 幸治様



完全自費治療院として多店舗展開中！

開業たった3年目で1院年商1億円ペース達成！

保険併用しない完全自費治療で1院700万円超

月間新規患者数最大206名／WEB新規142名！

自費診療や交通事故診療の強化など、幅広く展開したいと思いコンサルティングを依頼しました。細かくわかりやすく説明していただき、浜崎さんは信用できるなど感じ、整骨院経営イノベーション研究会やご支援を受けることを決めました。

依頼当初は、保険診療のみで月商200万円程度でしたが、約1年で自費や交通事故、美容なども含めると月商**920万円まで上がり、施術スタッフも2名から6名**に増え**年商1億円ペース**になってきました。新規患者数も毎月200名前後來院されている状況です。WEBの取り組みや商品設計、接客オペレーション体制、また店舗作りや採用面、美容部門の立ち上げなどでもお力をいただいています。きめ細かく指導していただけるので、自費治療の説明なども患者様に伝わりやすくなりました。結果、自費治療の患者様も増え、今では**毎月200名近くの新規患者様が、保険診療ではなく全て自費で来院していただいています。**

現在、保険診療はほとんどしていません。従業員の接客能力も上がってきました。船井総研さんは、いつも私たちの期待する以上のご指導をしてくださいます。当院を「うちの整骨院」と言って接してくださるのが嬉しいです。信頼関係が深まっており、とても身近で接しやすい存在です。浜崎さんに支援を頼んでよかったです。整骨院経営イノベーション研究会でも細かく指導していただけるので、とても充実しています。今後は幅広く事業展開し、業績を上げていきたいと思いますが、1番は患者さんに満足していただけるような整骨院にしたいです。良い感じに自費や交通事故診療、美容が広まってきていますので、それを継続し、従業員も増えるようにしていきたいです。



株式会社なかむら
代表取締役 中村 龍 様



全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

ぜひ、研究会でお会いしましょう。

整骨院経営イノベーション研究会に入会してすぐに業績がUPしました。今の業界の背景から時流適応した成功事例を学べます。学んだことを自分の地域に落とし込んで行動していけば、必ず結果は出ると思っています。また、会員様は志高い先生方ばかりなので、横のつながりも濃くなり、さらにパワーを頂けております。私も経営者として、治療家として、さらに成長していきたいと思っています。ぜひ、研究会でお会いしましょう。(株式会社 ZERO 代表取締役 中山 雄太 様)

会員である先生方から多大な刺激を受けられる

初めて研究会に参加させて頂いたとき(2年半前)は、本当に毎日が試行錯誤で右も左もわからない状態でした。まさか当社がMVPを頂けるとは考えていなかったため、素直に嬉しく思います。これも船井総研の皆さん、会員の先生方に多くの情報、刺激を頂き、全スタッフで行動に移してきたからこそだと思います。これから更なる向上を目指すことはもちろんですが、スタッフの働きがいのある環境を目指していきたいと思っています。(株式会社 ハートメディカル 代表取締役 望月 亘 様)

色々な整骨院の情報が聞けて、とても勉強になる

今日は船井総合研究所の総会に参加させていただき、ありがとうございました。いつも色々な整骨院の情報が聞けてとても勉強になります。売り上げが入会してからだいぶ上がったので、満足しているところがありました。が、まわりを見るといつも上には上がいることを実感させてもらいます。今の状態に満足するのではなく、もっともっと売り上げ、患者様の満足度を上げていけるようにこれからも精進していこうと思います。どうしたらやっていけるか常にプラスの言葉をもって、これからもやっていこうと思います。これからもよろしくお願いします。(匿名)

支援から1年たたずして、月6名平均の交通事故新規様が訪れるように

交通事故のおケガの治療で地域に貢献したいと思い、自身で3年間頑張ってきました。(HPを作ったり、院内啓蒙したり)しかし、集患が安定せず、労力をかけた割には、結果がでませんでした。そこで船井総研さんの交通事故セミナーに試しに出席し、これなら行けそうだ！！と思い、コンサルティングをお願いすることに決めました。お願いしてから1年たたずして、月6名平均の交通事故新規様が訪れるようになり、自分のしたかったことが少しずつできるようになりました。嬉しいことに、売上げも上がり、かつ、施術をする人数も減って、体も楽になりました。集患はプロに頼るのが一番だと感じます。(まつだ整骨院 院長 松田 賢治 様)

様々な意見や思いを持った先生方と意見交換もできとても刺激的な一日

本日、整骨院経営イノベーション研究会に参加させて頂き、勉強になることがたくさんありました。「企業が持続するポイント」では、経営者の考えにスタッフも理解して落とし込んでいかないと患者様満足に繋がらない。組織をより良くするためにも経営者だけではなく、スタッフもしっかり夢を持つことが必要だと思いました。また、様々な意見や思いを持った先生方と意見交換もでき、とても刺激的な一日になりました。これからも今日学んだことをしっかり自分自身で深掘りをしていき、落とし込むようにしていきます。(株式会社 ZERO 久原 利騎 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

他業種の話、今後の動向などを知ることができました

「整骨院経営イノベーション研究会」に参加させていただいて他業種の話、今後の動向などを知ることができました。他と同じことをしていても平行線のまま。他と違うところからアプローチするためにスタッフとよりミーティングをし、新しい案が出せればと思います。大賞を3つもとることができたのも、スタッフ全員の力あってのことだと思います。来年もっととれる賞を多くするために、全員で頑張っていきたいと思います。
(株式会社 ハートメディカル 主任 平井 将太 様)

他の会員様の事例や業績が非常に役立つ

本日は整骨院経営イノベーション研究会に参加させて頂き、誠にありがとうございました。毎度、研究会に参加し、他の会員様の事例や業績を見させて頂き、役立てております。非常に熱のこもった指導を頂くことによって、刺激をもらい、幅広い知識や会員様の考えをもとに、次回までにどのような対策や行動をしていけばいいかをまとめる機会にもなっています。船井総合研究所の担当者も親切に教えてくださるので、今後も共に成長できるようにしていきたいと思います。(株式会社 ViA 従業員 竹内 健太郎 様)

1年間頑張ってよかった！

まず、宮澤さん、村中さん、中嶋さん。最高の賞を獲らせていただき、どうもありがとうございます。1年間、この賞に対し、執着した結果だと感じております。本当にこの会社で良かったと思っております。引き続き、来年も受賞できるように代表のもと、スタッフ一丸となって邁進していきますので、今後ご指導の程よろしく願います。ありがとうございました。(株式会社 ハートメディカル 山保 幸己 様)

行動に移す！

本日は、ありがとうございました。働くスタッフの幸せの追求が結果として患者様の喜びにつながり、よりよい院ができるとまさにそうだなと思います。どれだけスタッフとコミュニケーションを取ったかが、スタッフのモチベーションや患者様に対する熱い想いが変わってくるはずですので、今後はさらに強化していきたい。成果があがっている院が沢山ありますので、自院も早くそこに関われる様に徹底して行きたいと思います。一番はやったか、やらなかったかのどちらかだと思いますので、すぐ行動に移していきたい。整骨院の魅力を地域の方にしっかり伝えていきたい。(株式会社論法 統括 熊家 亨 様)

大変刺激を受けました！

今日は総会に参加でき、大変有意義な時間を過ごせました。
まだ、整骨院業界の素人ですが、最初から高い目標設定、モチベーションを持った経営者の方々が交流する機会を与えていただき、大変刺激を受けました。
これを院に持ち帰って自分の中に落とし込んで成長していけるようにしていきたいです。
経営も1人1人が意識して意見を出せるように日々考えていきたいです。
経営者、従業員、患者さんで皆が幸せになれる治療院作り、すごく共感致しました。(匿名)

マインドセットする事の大切さを感じた。

7月から完全自費メニューを取り入れ、月を追うごとに今のところ数字が上がってきています。
6月までは導入に対する不安な面が大きかったのですが、HPをリニューアルしたことや患者様からの紹介等もあり、完全自費誘導率約8割、回数券購入率約7割という数字が残せています。
「やる！」と決めたことに対してマインドセットする事の大切さを感じました。
(株式会社ハートメディカル 責任者 石橋俊樹 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

当院の発展に繋がる。

全てにおいて刺激になりました。

当社もスタッフの為、患者様の為に今よりも改善し環境を整えていきたいと思えます。

色々な素晴らしい先輩方にご指導を頂いて、当社の発展に繋がればと思っています。

いつも、ホームページで拝見していた方々とお話が出来ましたので、今後もアドバイスを頂ければ幸いです。ありがとうございました。(株式会社てわざ 代表取締役 奥山 広幸 様)

もっと変えていかなければ生き残っていけないと思うようになりました。

今年の4月に交通事故のセミナーに参加させて頂き、研究会に入会したのですが、最初は自賠の患者様がもう少し増えれば良いな位の感覚だったのが、今まで自分がしてきたやり方も、もっと変えていかなければ生き残っていけないと思うようになりました。長い間のやり方を変えていくことがなかなかうまくいかないですがほかの成功している先生方が実践しているやり方で自分にも出来ることを実行していこうと思っています。(森本整骨院 院長 森本 健介 様)

今回も企業の在り方や今後どういうポジションを狙っていくかなど勉強になりました。

今回も企業の在り方や今後どういうポジションを狙っていくかなど勉強になりました。今後ともよろしくお願いいたします。(大福はり・きゅう整骨院 院長 大村 尚顕 様)

これからの治療方針や集患の方法も考えがまとまった気がします。

経営者の立ち位置や考え方が大野先生のお話しでとても参考になりました。これからの治療方針や集患の方法も考えがまとまった気がします。(三国しんのう整骨院 院長 神農 詠至 様)

本日初めて参加させていただきましたが参考になることが多くとても勉強になりました。

本日初めて参加させていただきましたが参考になることが多くとても勉強になりました。自費移行の大切さや成功されている院の1人当たりの生産性等、普段知らないことを勉強することができました。また、普段お話をすることのできない先生方とお話をする機会があり、自費治療の内容や設定方法等を聞くことができて良かったです。(株式会社ソフウェイ 副院長 岩谷 拓哉 様)

ここでは最高の師と最高の智を必ず見つける事が出来る場所です。

研究会に入会して6ヶ月ほど経ちました。最初はお試しだけと思い軽い気持ちで参加しましたが、全国の熱い想いを持った先生方に心を打たれ入会する事を即決しました。イノベーション研究会に参加する事で、全国の成功している整骨院のやり方を学べるので後は自院でそれを導入するだけという、最短で売り上げを伸ばせることができました。また、熱い気持ちを持った先生方が来られるので、自分自身のモチベーションが高い位置でキープし続けられる事実感として感じられます。ここでは最高の師と最高の智を必ず見つける事が出来る場所です。(健康工房たいよう整骨院 院長 奥野 充喜 様)

どんどん伸びていきました。

H29・8から研究会に参加しています。7月40万だったのが、8月50万、9月80万弱、10月90万と、どんどん伸びていきました。11月は110万くらいいけそうです。今は電話相談でさせてもらっていますが業績アップコンサルティングをもう少ししたらお願いしたいと考えています。これからもよろしくお願いいたします。(美翔接骨院 代表 川上 真治 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

私も表彰されるような治療院になりたいとの思いが強くなりました。

船井さんのセミナーに参加するようになり約1年になります。当初は自費に対してとても怖く思っていました。他院の先生方が自費で対応できているのが見られとても刺激になりました。現在は移行中ですが成功されている先輩方の方法を学び、これからの自院の発展に向けて努力していきます。いずれ私も表彰されるような治療院になりたいとの思いが強くなりました。コンプライアンスを守り、正しい知識と技術で地域に選ばれるよう行動していきたいです。(なすしおばら整骨院 院長 轟 秀夫 様)

今回初めて参加させていただき貴重なお話をたくさん聞けてとても勉強になりました。

今回初めて参加させていただき貴重なお話をたくさん聞けてとても勉強になりました。自分は副院長なんです。これから当院がステップアップしていくにつれてこの研究会等を通して学んでいけたらいいなと思います。(健康工房たいよう整骨院 副院長 渋谷 優 様)

以前は治療のことだけを考えて院を運営していました。この研究会に参加して、全国の成功している先生方が治療技術があるのは当然の上で、さらに多くの経営努力をしている事がわかりました。圧倒的な情報量、他の先生方の熱い想いにいつも助けられています。入会してよかったと心から思っています。これからもよろしくお願いいたします。
(株式会社アディ 代表取締役 飯田 純司 様)

今後も参加させていただき院の成長に貢献させてもらえたらと思います

今回初めて参加させていただいて、改めて他院さんの成功事例や情報交換させてもらい刺激を受けることや、自院でも早速スタッフにも共有させてもらい院の活性化をできるように頑張りたいと思います。経営の話もソニックガーデン様の他業種の話聞く機会が普段は聞くことができないので、為になる話を聞けて、何かのヒントになればなと思います。今後も参加させていただき、情報の共有などさせていただき、院の成長に貢献させてもらえたらと思います。(株式会社Trinity 副院長 玉川 信彦様)

2店舗6名体制・月商300万円⇒11店舗52名体制・月商4000万円へ成長！

船井総研さんのコンサルティングを受ける様になって4年ですが、当時の2店舗から11店舗スタッフ数も6名から52名、売上も月商300万円程度から、4000万円程に上がりました。明確なビジョンを掲げることで、全国から優秀なスタッフが集まってきて、来年度の新卒も会社の理念に共感した新入社員が10名入社予定です。これからも船井総研さんと共に、思考と言語と行動を管理し、まずは2020年、店舗数:20店舗スタッフ数:120名、売上:10億を達成していきます。そして全社員の物心両面の幸福を叶えていきます。これからも業界のトップリーダーとして発信し行動していきます。
(株式会社くまのみ 代表取締役 池田 秀一 様)

患者様に楽になってもらい地域に貢献したいという同じ目標に向け協力していきたい

今回初めて参加させていただきました。これまで沢山のセミナーに参加しましたが、同じ業種の人が集まるセミナーは初めてでした。昔の考えだと同じ業種・他院は敵だ、と同僚と言っていました。株式会社くまのみに入社し、船井総研さんと関わりを持つようになってから、考え方が変わり、みんなの気持ちは同じ患者様に楽になってもらい、地域に貢献したい、これからは同じ目標に向け、協力していきたいと思います。本日はありがとうございました。(株式会社くまのみ 院長 小村 将真 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

会社として最も受賞されたい「MVP」を本気で狙っていきます

本日はありがとうございました。会場が素晴らしく、この場に来られたことに感謝です。そして、船井総研の凄さを改めて感じました。今回、昨年に続き今年も「モデルマネージャー賞」の受賞をずっと求めていました。自分が一年間求め続けていた賞なので、本当に嬉しく思います。この賞を受賞できたのも、私一人の力ではなく、周りの方々のサポートがあったからだと思っています。素晴らしいメンバーがいて、素晴らしい院長・店長がいて、素晴らしい社長がいて、だからこそ素晴らしい会社があり、そしていつも支えていただいている船井総研の素晴らしいコンサルの方々のおかげだと思います。ただ、今回会社としての受賞がなかったことがとても悔しいです。来年は3年連続の「モデルマネージャー賞」を受賞されつつ、会社として最も受賞されたい「MVP」を本気で狙っていきます。本日はありがとうございました。(株式会社くまのみ マネージャー 荒木 栄二 様)

ベスト事例集では、マネしたい！という事例が多く、来年のセミナー開催が待ち遠しい

勉強だけではなく、全国の整骨院の経営者の方々とお話できる楽しい時間になりました。ベスト事例集では、マネしたい！という事例が多く、来年のセミナー開催が待ち遠しいです。今年は事例で1点のみ取り上げていただきました。自分で考えても、院内で課題が多く、まだまだというのは理解しています。ですが、来年中には色々な問題を解決し、どこか1つだけでも秀でるところを作り、もっと取り上げていただけるくらいに高めたり、いつかは表彰してもらえるくらい周りの方々から認められるよう...私や院長だけでなく、スタッフ一同が一丸となって取り組めたらと思っています。大変なことも多いですが、周りのみなさんも苦労され今があるので、前向きに考えて進んでいきたいと思っています。(株式会社きてよかった 取締役 堀内 康恵 様)

当社では、3店舗で月120名を超える新規の獲得ができました、ありがとうございます

2016年の1月よりご支援いただきました。(2015年より、研究会には参加)研究会に参加しているだけでも多大な情報をいただくことができ、業界の最先端に触れることはできますが、さらにご支援をいただき、特にWEB集客を中心とした新規集客のノウハウのより深い知識とサポートを受けられ高い効果が期待できます。当社では、3店舗で月120名を超える新規の獲得ができました。ありがとうございます。今後ご指導のほど、よろしくお願いいたします。(メディカル・コミュニケーションズ 代表取締役 小澤 勇之 様)

全国の会員様の大切な院の情報は宝です

全国の会員様の大切な院の情報は宝です。それを収集し検証していくことで、さらに未来の宝として進化していくと思います。(株式会社アステップ ふたば接骨院 代表取締役 田中 毅 様)

来年からの自分自身の動き方がはっきりした感じがいたします

ゲスト講座のお話、研究会のお話、大変勉強になりました。来年からの自分自身の動き方がはっきりした感じがいたします。(株式会社なかむら 代表取締役 中村 龍 様)

異業種のビジネスモデルを聞くことができたりして幅が広がった

本日の総会では、今まで行ってきたことの振り返りと、今後何をすべきかを明確にできました。全国のすごい先生方とお話させていただいたり、異業種のビジネスモデルを聞くことができたりして、幅が広がったように思います。来年はより一層、整骨院を盛り上げていって、より多くの患者様、地域の方々に貢献していきたいと思っています。ぜひ、賞の受賞も1つ目標に来年がんばっていこうと思います。(株式会社なかむら 四方田 隼人 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

日本全国の素晴らしい経営者の先生方と出会えたことは、本当に成長につながりました

この研究会に参加して2年が経過しました。年々自費の売上が上がってきて、目標数値達成まであともう少しまで来ることができました。完全保険メインの整骨院から3院同時に自費移行だったので、不安もありましたが、船井総研コンサルタントのみなさまのおかげで順調に売上を伸ばすことができました。本当にありがとうございます。これからはよりよい会社を作るために売上だけでなく、さらなるスタッフの幸せ、働き甲斐のある会社を目指していこうと思います。また、この研究会に参加したことで、日本全国の素晴らしい経営者の先生方と出会えたことは、自分自身にとって本当に成長につながりました。これからも会社とともどもよろしくお願いいたします。(有限会社ケースカンパニー 院長 下内 秀人 様)

今後は福利厚生を充実していけるように自費収入アップを目指して様々な取り組みが必要

時代の悪化に伴い、従業員の定着率が下がるなど、今後の院経営の危機感を改めて感じました。今後はさらに福利厚生を充実していけるように経営収入を増やせるよう、自費収入アップを目指して様々な取り組みが必要と感じました。明日から少しずつ実践していきます。
(合同会社キュアライフ 代表社員 菅原 敏雄 様)

ほかの整骨院コンサルの集まりとの違いは、「気楽に、気負わずに参加ができる」こと

全国から。この業界を良くしたいという熱い思いの先生が集まっています。なので、参加すると、ノウハウの構築は当然として、モチベーションが高くなります。ほかの整骨院コンサルの集まりとの違いは、「気楽に、気負わずに参加ができる」ことだと個人的には感じています。実例としてはHP集患によって、自費売上を飛躍的に上げることができました。まずは、気楽に参加してみたいはいかがでしょうか。
(株式会社ここから 代表取締役 東 剛士 様)

このような会が今後の我らの業界にとって魅力溢れる素晴らしい会になりますようにご期待

本日は遅参いたしました。全国の先生方と志同じくする熱き雰囲気がとても素晴らしかったです。船井総研さんには多大なるサポートをしていただき、今のヤネセコがあると思います。感謝申し上げますとともに、今後の益々のサポートをお願いしたいというふうに思います。このような会が今後の我らの業界にとって、魅力溢れる素晴らしい会になりますようにご期待いたします。
(株式会社YANESEKO 代表取締役 矢根和紀様)

3年、5年ビジョンをもっと深く考えていきます

先を見た経営をしていかないとダメだなと思いました。3年、5年ビジョンをもっと深く考えていきます。
(株式会社TAG 代表 田伏 崇宏 様)

毎回の個別支援で、新しい取り組みや再確認をしっかりとってもらえるので助かっています

毎回の個別支援で、新しい取り組みや再確認をしっかりとってもらえるので助かっています。ずっと同じことをやっても成長がないので、新しいことができるのがいいです。2店舗目も、いい感じで上がってきているので、継続して上げていきたいです。(株式会社TAG 院長 池田 梓門 様)

一つでも当てはまる
こんな方は

**本レポートをお読みになる
ことをおすすめします！**



これから**自費治療**を導入したいが
何から始めれば良いかわからない方



自費治療を導入したけど・・・
売り方がわからないという方



骨盤矯正を提供しているが
思った以上に**自費売上**が伸びない方



全スタッフが**自費治療**をできる状態に
上手くできていない方



院長以外の**スタッフ**が**自費治療**を
売れずに**途方**に暮れている方



保険に頼らない
経営体制を作りたい方



将来を見据えて**安定して****整骨院**を
成長させ続けたい方



色んな**セミナー**に参加したけど
イマイチ何をすれば良いかわからない方

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 **FAX:0120-964-111** 24時間対応
担当/マツモト

「骨盤矯正導入で自費売上アップセミナー」

ご希望の会場に☑をつけてください。

- ☐ 大阪会場 3月11日(日)
☐ 東京会場 3月18日(日)

お問い合わせNO:S029278

お問合せ
お申し込みに関するお問合せ:マツモト
内容に関するお問合せ:ヨネダ
TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)



- 一般企業:税抜30,000円(税込32,400円)/1名様
■会員企業:税抜24,000円(税込25,920円)/1名様

事務処理用QRコード

◆ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。ご参加者様の経営状況を理解させていただいた上で、講義内容を吟味することがありますので、店舗数・年商・従業員数についてもご記入いただければ幸いです。

フリガナ		フリガナ		役職
会社 (貴院) 名		代表者名		
会社 住所	〒			
フリガナ		役職	メール アドレス (任意) ※お持ちの方のみで 結構です	
ご連絡 担当者				
TEL		FAX		
ご参加者 お名前	1	フリガナ	役職	フリガナ
	2			
	3	フリガナ	役職	フリガナ
4				

整骨院店舗数	年商	従業員数	整骨院以外の事業をやっている場合
院	千万円	名 1. ()業 2. ()業	

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、**右記にチェックをつけてください**

☐ 無料個別経営相談を希望する。(1企業様2時間程度)

無料個別経営相談会について

過去、多くの整骨院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

- ①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

- FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会()

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受領票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

検

骨盤矯正導入で自費売上アップセミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

第一講座【時流講座】
「整骨院業界の実態と骨盤矯正モデルの全体像」

担当講師:(株)船井総合研究所 治療院チーム
チームリーダー マーケティングコンサルタント 米田 昌弘

第二講座【特別ゲスト講座】
「骨盤矯正モデルを導入して
自費売上がUPした成功の秘訣」

ゲスト講師:<大阪会場>
ころも接骨院 院長 樋渡 啓祐氏

<東京会場>
鍼灸接骨院パッション 院長 宮越 大輔氏

第三講座【事例講座】
「骨盤矯正モデルで整骨院が今すぐ取り組むべきこと」

担当講師:(株)船井総合研究所 治療院チーム
竹留 将聖

第四講座【まとめ講座】
「明日からあなたの整骨院が飛躍するために」

担当講師:(株)船井総合研究所 治療院チーム
チームリーダー マーケティングコンサルタント 米田 昌弘

▶ 2018年 セミナー開催概要

大阪会場

(地下鉄御堂筋線
淀屋橋駅10番出口より徒歩3分)

【お申込み締め切り日:3/9(金)17:00まで】

会場名:(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階

3月11日(日)

東京会場

(JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

【お申込み締め切り日:3/16(金)17:00まで】

会場名:(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

3月18日(日)

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般企業:税抜30,000円(税込32,400円)/1名様 会員企業:税抜24,000円(税込25,920円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- ご参加料金は、開催日1週間前までにお振込下さい。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までにお電話にて下記申込担当者までご連絡下さいようお願いいたします。
以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。
- 最少催行人員に満たない場合は、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はいたしかねますので、予めご了承ください。
- ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
- 会員企業とはFUNAIメンバーズPlus・各種研究会にご入会の院様です。
- FUNAIメンバーズPlusにご入会の院様は会員企業様価格でご参加いただけます。(お試し期間を除く)
- 諸事情により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785531 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

▶ お申し込み方法

裏面のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

※お申込後、ご連絡担当者様宛てに郵便にて受講票と会場の地図をお送りします。会場・料金のご確認をお願い致します。
万一開催日一週間前までにお手元に届かない場合はお手数ですが、下記申込担当者までご連絡下さい。

お申込みに関するお問合せ:マツモト

内容に関するお問合せ:ヨネダ