

“今”抱える不安を解消して、“未来”の事業を安定成長させる

全国260社の新たな取り組み、今後の時流予測から読み解く

# 働き方改革・人材不足時代の整骨院経営のススメ

講座内容&  
スケジュール

東京

12月1日 (株)船井総合研究所  
東京本社

大阪

12月18日 (株)船井総合研究所  
淀屋橋  
セミナープレイス

開催時間  
13:00~  
16:30

講座

セミナー内容

## 第1講座

13:00  
}  
14:00

### 医療・ヘルスケアの未来と整骨院業界の展望



**セミナー内容抜粋①** 2025年ヘルスケア産業変革期を乗り越えるポイント

**セミナー内容抜粋②** ヘルスケアの施術産業における次世代ビジネストrendとは?

**セミナー内容抜粋③** ミッションとビジネスを融合させる経営計画の創り方

株式会社 船井総合研究所 医療支援部 部長

戸澤 良親

2006年に成蹊大学工学部応用化学科卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は医療業界のコンサルティング部門に属して2012年にチームリーダー、2015年にグループマネージャーに昇格。その後2017年1月より医療支援部の部長に昇格し、医療・歯科・治療院・動物病院といったヘルスケア領域の統括を担っている。現在、自身としては医療業界の中でも市場の大きい内科部門を立ち上げ、在宅医療、内視鏡・予防分野の推進を手掛けている。



## 第2講座

14:10  
}  
15:10

### 直営6院×オーナー制度2院×FC2院で地域一番店へ



**セミナー内容抜粋①** 直営×オーナー制度の多店舗経営とは?

**セミナー内容抜粋②** WEBマーケティングで高生産性の実現

**セミナー内容抜粋③** 技術の標準化による具体的な施術者教育

株式会社K&J 代表取締役

関野 健太郎氏

元々は保険中心の施術だったが技術開発を行い自費型経営への導入・移行を成功させた。様々な技術や理論を融合し、「深部整体」として技術を確立。新規患者月50名/院で4店舗3.2億・施術者一人当たり130万円を達成し、多店舗経営でも持続的な成長をしている。また、多店舗経営において直営とオーナー制度を導入しており次世代の多店舗展開を成功させている。

## 第3講座

15:20  
}  
16:00

### 全国260社の未来に向けた最新事例を大公開!



**セミナー内容抜粋①** 2020年を勝ち抜くWEBマーケティング成功事例

**セミナー内容抜粋②** 働き方改革における生産性向上

**セミナー内容抜粋③** 省人化・省力化・ストックビジネス化

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ グループマネージャー

松本 治

出身は福島県二本松市の専業農家。市場規模が1/10になった状態で、経営を立て直す両親を見て育つ。治療院業界をメイン領域とし、「会社独自固有の長所」と「お客様のニーズ」を結びつけることにおいて評価が高い。即時業績アップに強く、自身、大手接客業で過去最高の販売実績を残すなど、お客様の心をつかむ接客提案にも定評がある。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ グループマネージャー

浜崎 允彦

200社近くの会員企業を有する整骨院 経営イノベーション研究会の主宰を務める。年商1,000万円前後から年商10億円規模の整骨院(企業)まで幅広くコンサルティング実績を持つ。2018年から治療院コンサルティンググループのグループマネージャー(責任者)に就任。

## 第4講座

16:10  
}  
16:30

### 健康寿命社会において整骨院が参入すべきビジネスモデル



**セミナー内容抜粋①** 整骨院と親和性の高いヘルスケア産業と可能性

**セミナー内容抜粋②** 業容拡大期において付加するべき新業態モデルとは

**セミナー内容抜粋③** 2020年整骨院が進むべき道

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ チームリーダー

宮澤 駿

「院長を経営者へ」をモットーに年間約300日コンサルティングに従事。また、医療支援部において史上最短で管理職に昇格。数値分析・WEBマーケティングを得意とし、圧倒的地域一番店へのサポートをしている。

### お申し込み方法

#### FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 櫻田

**0120-964-111**  
(24時間対応)



#### WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040249>



働き方改革・人材不足時代の整骨院経営のススメ

# 船井総研が提言する 時流とビジネスモデル!

~人財不足・競争激化・健康長寿社会~これから必要な経営戦略を一気特別公開!

# 2020年時流予測 業界動向セミナー



株式会社K&J  
代表取締役  
関野 健太郎氏



株式会社船井総合研究所  
医療支援部 部長  
戸澤 良親

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケアグループ  
グループマネージャー  
松本 治

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケアグループ  
グループマネージャー  
浜崎 允彦

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケアグループ  
チームリーダー  
宮澤 駿

- ✓ ヘルスケア産業の成長と整骨院の可能性とは?
- ✓ 完全週休2日制、残業なしで一人生産性100万円以上が当たり前?
- ✓ WEBマーケティングで他社に負けない原理原則
- ✓ 多店舗展開はオーナー制度が主流になる時代?
- ✓ 毎月自動入金される整骨院運営が存在する?
- ✓ 競争が激化する中でも患者に認められる治療技術とは?
- ✓ 整骨院が無資格者を雇い、新たなビジネスモデルを構築?

主催

明目のグレートカンパニーを創る  
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

整骨院 時流予測セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

お問い合わせNo. S040249

お申し込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 宮澤

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 040249

# 過去10年で最大の廃業率。増税・働き方改革。競争激化時代の今後を予測！ K&J・船井総研が贈る 人財不足・健康長寿社会の整骨院経営のススメ



右記の  
整骨院経営者様に  
おすすめです！

働き方改革に伴い  
**具体的な対策**を  
模索している

国家資格者でなくてもできる、  
次の柱となる**新規事業**を  
**検討**している

健康や運動、  
美容に関係する  
**新規事業**を**始めてみたい**

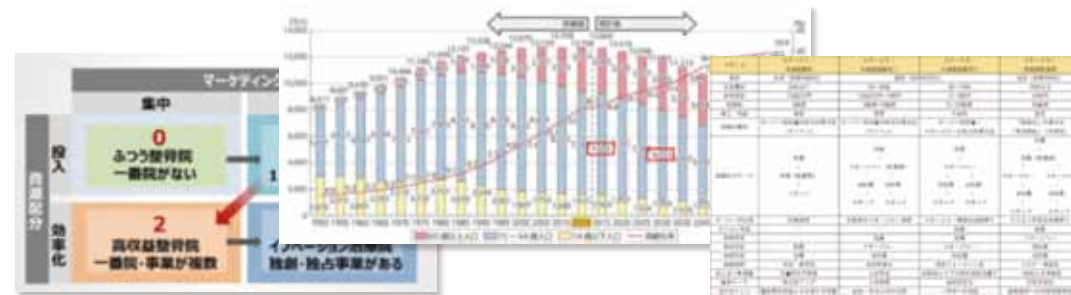
漠然と今後の  
整骨院経営の**将来が不安**

## 2020年 時流徹底予測！

- ① 医療・ヘルスケア産業の未来に  
経営の答えあり
- ② 売上から営業利益重視の  
経営への変革
- ③ 医療広告規制が起こるのか!?  
今とるべき**最新WEBマーケティング**
- ④ フロービジネスから  
ストックビジネスへの転換
- ⑤ 患者が推奨する治療技術を持  
つ院だけが生き残る
- ⑥ 整骨院が無資格者と**新たな  
ビジネスモデル**を構築…etc

## ズバリ 1 ～整骨院業界が高収益化・高生産性化への転換～ 既存院のダントツ一番化と事業のメリハリ化！

- ✓ 完全週休2日制、**残業なしで一人生産性120万！**
- ✓ **4店舗3.2億円！**質と量を最大化した経営スタイル！
- ✓ 1店舗で**物販売上150万円/月**の整骨院が登場！
- ✓ M&Aによる分院売却で**不採算事業のメリハリ化！**



## ズバリ 2 ～人材不足・人口減少でも安定成長するポイント～ ビジネスモデルの変革と資源最大化と効率化！

- ✓ フロービジネスからストックビジネスの転換で  
**毎月一定の売上を実現！**
- ✓ 今までの**業務を1/3にする省人化・省力化対策！**
- ✓ **施術練習のIT化**により教育速度2倍！
- ✓ 他院に負けない**高効果・早期導入の治療技術！**



## ズバリ 3 ～働き方改革を乗り越える未来の整骨院経営～ 直営×オーナー制度×高生産性モデルの確立を！

### ①(株)K&J 関野氏が徹底解説

- ✓ 技術力をど真ん中に据えた**正しいマーケティング**
- ✓ 直営店舗において**重要なマネジメント**(4店舗で年商3.2億円)
- ✓ **働き方改革**に最適なオーナー制度の具体的な事例(2店舗)×FC(2店舗)
- ✓ 優秀な人財が**辞めない秘訣**(例:院長クラスは年収1000万!?)
- ✓ **WEBマーケティング×自費施術**

### ②船井総研が解説

- ✓ 検索順位が下がっても集患数に変化なし!**PPC最強対策！**
- ✓ **医療ガイドラインとSEO対策**の今後の動向！
- ✓ **GoogleMAPの活用**で問い合わせ数アップ！



## ズバリ 4 ～2025年を見据えた整骨院が参入すべき3業態～ 健康寿命社会の実現に向けた整骨院以外の収益源の確立！

### ①1人生産性100万円以上の無資格整体事業

- ✓ 「回数券販売×会員制」施術者3人で月商500万円！
- ✓ ホットペッパービューティー活用で高単価ニーズを捉える！
- ✓ 路面店舗でなくても成り立つ立地戦略！
- ✓ ○か月で習得できる無資格者の施術技術！

### ②早期投資回収のパーソナルトレーニング事業！

- ✓ 月商500万円!営業利益率25%! ✓ 1人トレーナー生産性120万円以上!
- ✓ 低額投資で早期投資回収可能! ✓ 紹介からWEB集客の変革!

### ③骨盤矯正痩身サロン

- ✓ 美容スタッフ1人生産性120万円!
- ✓ 経験ゼロ一般女性を美容スタッフに育てる短期教育システム!
- ✓ 月々払いの払いやすい高単価モデル! ✓ 整骨院との相乗効果で集客力アップ!

株式会社K&J  
代表取締役  
関野 健太郎氏

特別  
ゲスト

日時・会場

東京会場

2019年12月1日(日)

（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

大阪会場

2019年12月18日(水)

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

お申込期限

11月29日(金)17:00まで

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

お申込期限

12月16日(月)17:00まで

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分

開催時間

13:00  
▼  
16:30

受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様

会員企業

税抜 24,000円(税込26,400円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785027 口座名義: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先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 宮澤

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S040249

担当

櫻田 宛

整骨院 時流予測セミナー

FAX: 0120-964-111

ご希望の会場に☒をお付けください。

☐【東京会場】 2019年12月1日(日)

☐【大阪会場】 2019年12月18日(水)

|        |     |      |        |         |     |      |  |     |     |
|--------|-----|------|--------|---------|-----|------|--|-----|-----|
| フリガナ   |     | 業 種  | フリガナ   |         | 役 職 | 年 齢  |  |     |     |
| 会社名    |     |      | 代表者名   |         |     |      |  |     |     |
| 会社住所   | 〒   |      | フリガナ   |         | 役 職 |      |  |     |     |
|        |     |      | ご連絡担当者 |         |     |      |  |     |     |
| TEL    | ( ) |      | E-mail | @       |     |      |  |     |     |
| FAX    | ( ) |      | HP     | http:// |     |      |  |     |     |
| ご参加者氏名 | 1   | フリガナ |        | 役 職     | 年 齢 | フリガナ |  | 役 職 | 年 齢 |
|        |     |      |        |         |     | 2    |  |     |     |
|        | 3   | フリガナ |        | 役 職     | 年 齢 | フリガナ |  | 役 職 | 年 齢 |
|        |     |      |        |         |     | 4    |  |     |     |
| 5      |     | フリガナ |        | 役 職     | 年 齢 | フリガナ |  | 役 職 | 年 齢 |
|        |     |      |        |         |     | 6    |  |     |     |

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。

そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ 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講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(TEL06-6204-4666)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)

※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。

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

検

お申込みはこちらから