

構造学(骨格・筋肉)に栄養学を加え

離反率10%以下・1人生産性200万円

月間カルテ500枚・月商1,000万円

会員制(サブスクリプション)

予防型整骨院 という新しいかたち

- 授業の概念
- 栄養学軸に沿った対応
- 仕組みの変更

3つの視点が重要

ゲスト講師
株式会社CURE INNOVATION
代表取締役 平森 勇喜氏

開催日時
2020
3/15・3/29
(大阪会場) (東京会場)
13:00~16:30

成功事例に見るポイント

- ✓ 導入6ヶ月で健食売上100万円を実現する対応
- ✓ 継続率の高い患者を集めるWEB集患対策
- ✓ 患者教育で用いるトークスクリプト
- ✓ 低い離反率を実現するカウンセリングと会員制

予防型整骨院に取り組んでいる先生からお声をいただきました!

※マルチ商法(連鎖販売取引)は一切行っておりません。

4か月累計で
健食売上280万円
達成しました!

つばさメディカルサポート
院長 小高 翼氏
体質などの悩みへの対応も可能になりやりがいを感じています。継続率を高めながら、単価アップでの価値提供により患者様に貢献していきます。

導入5か月累計で
健食売上200万円を
達成しました!

株式会社Natural ship
代表取締役 細野 修平氏
患者様の身体の内面ケアもできることに、スタッフも楽しみながら取り組んでいます。

導入たった1ヶ月で
健食売上47万円
達成しました!

株式会社SUN'S
院長 富田 裕一氏
痛み改善はもちろんですが、患者様の生活がもっともっと明るくなれば良いなという想いで始めました。健食売上と自費治療売上アップを実現していきます。

導入たった2か月で
健食売上65万円を
達成しました!

まほろば鍼灸整骨院
院長 山田 真氏
より対応面に力を注ぎ、患者様に価値提供しながら健食売上100万円を実現します。

該当する方は当セミナーに是非、ご参加ください!

- 単価アップと継続率向上を両立させたい方
- 多店舗でも物販を実現できる仕組みを知りたい方
- サービスの幅を広げていきたい方
- 痛みだけでなく患者の体質改善や健康実現にも貢献したい方
- 離反率が高く患者が継続しないとお困りの方
- より生産性を上げて利益率を高めたい方
- 栄養学を取り入れてみたい方

当セミナーの
お申し込みは右記の
QRからアクセス!



- ・WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です。
- ・当セミナーは席に限りがあります。
- ・お申込みはお早めをお願いします。



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: サシダ



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ページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055145>



王子溝田橋整骨院



王子溝田橋整骨院

「患者様の未来をプロデュースする」というコンセプトのもと、東京都で治療院経営を行っている。

治療院業界の新たな柱は、「構造学」×「運動学」×「栄養学」として、予防型整骨院を構築し、

1院で売上1.5億円という偉業を達成。全国二万五千社のサロンから選ばれる賞でも、2年連続売上実績1位を獲得した実績も誇る。社名にINNOVATION(革新)と名付け、日本1位の治療院を目指している。

「当院の治療に対する考え方」

当院は東京都北区に院を構えています。2013年までは保険治療中心の経営を行っていました。その後保険治療だけでは低単価による長時間労働や保険制度の先行きから限界があると感じ、自費治療を強化していく運びとなりました。2015年には健康食品の提供（物販）を開始し、2018年には「構造学」×「運動学」×「栄養学」のトライアングル理論を確立しました。治療に栄養学を加えたのには理由がありました。過去に多くの患者様を診る中で、手技と物療だけではどうしても治療効果に差が出てしまっているなど感じていました。患者様に質問を通して原因を突き詰めてみると、生活習慣（食事、睡眠、運動）に違いがあることが分かりました。その時、「構造（骨格・筋肉）が崩れているのは症状の原因ではなく結果に過ぎない」と思ったのです。身体は100%食べた物で出来ています。手技による治療効果をより発揮するため、また体質をより良くしていくために栄養学を取り入れようと考えたのが始まりでした。

過 去

構造改善による根本改善

骨や筋に対する歪みや姿勢改善など
保険+自費の治療スタイル

現 在

体質改善による予防型根本改善

構造（骨や筋）だけでなく、
構造と内側（内臓・血液・ホルモン）の両側から
アプローチする治療スタイル

「予防型整骨院のメリット」

「構造学」×「運動学」×「栄養学」のトライアングル理論に基づく、理想的な整骨院を確立できたことは素直に嬉しいです。何より提供できるサービスが増え、患者様の笑顔が増えたことが一番嬉しいです。

「患者さまのお声」

**身体の内面の
不調も改善しました！**

他の整骨院と違い、ただマッサージするだけでなく、外側と内側、両面からアドバイスをいただき体が楽になりました。特に食生活のアドバイスや足りない栄養素のサプリメントをおすすめしてくれる事で身体の内面の不調も改善しました。



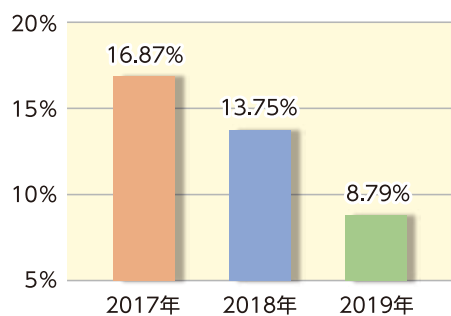
「患者さまのお声」

**健康でキレイな体を
手に入れる事ができました！**

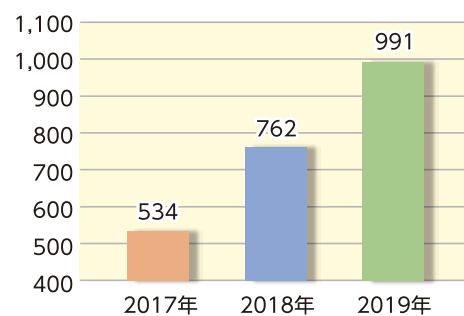
骨盤矯正+エステを受けていましたが、食生活が乱れていて、体の痛みが取れず、体重も思ったより減らず…。外側だけでなく内側からアプローチ（ファスティング）してもらうことによって痛みも楽になり、なかなか落ちなかった体重も減って、「76kg ↓ 56kg」になることができました！内側からしっかりケアすることで、健康でキレイな体を手に入れる事が出来ました。



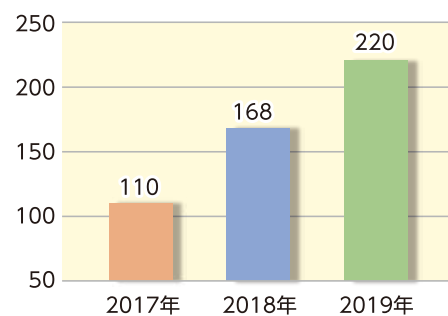
離反率 (%)



平均月商 (万円)



1人生産性 (万円)



経営的な面では、健康食品の売上が伸びただけでなく、患者様の健康意識が高まること、また会員制という仕組みを取り入れたことで離反も減っていききました。その結果、カルテ枚数が増え続け、少ない新規数でも自費治療売上を伸ばすことができました。

今では1人施術者あたり200万円／月の生産性まで向上しています。

競争が増えてきている中で、新規数が減った、交通事故患者が減った、業績が下がっているなど最近良く耳にします。そんな中、新規数の影響を受けづらい経営スタイルを確立できたのは非常に良かったと感じています。





少ない新規数でも業績向上を可能にする 予防型整骨院のビジネスモデルとは？

「予防型整骨院という在り方」

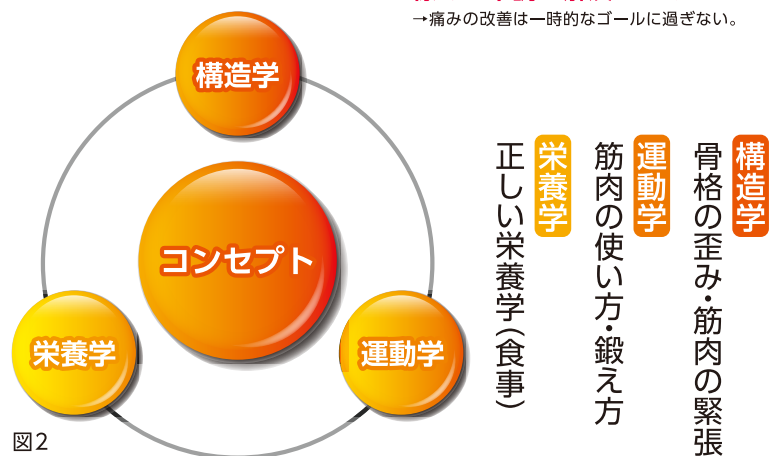
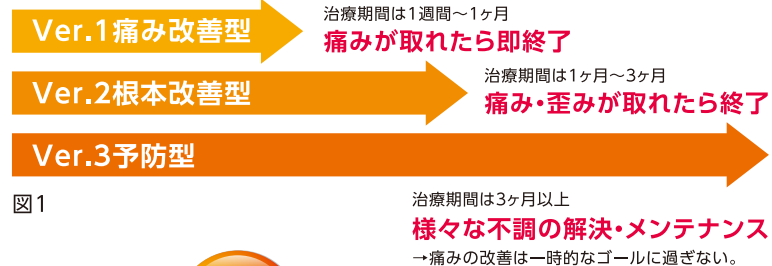
予防型整骨院とはその名の通り、患者様の症状改善だけでなく予防まで行うモデルです。予防とは体質改善による回復力の早い身体作りとメンテナンスによる痛みの再発防止を指します。（図1のVer.3を指す）また、主訴だけでなく様々な不調の改善サポートまで行う事ができるのが大きな特徴となります。

「栄養学という新しい視点」

予防型整骨院において、栄養学の導入は必須条件になります。なぜなら、痛みや様々な不調と直接的、間接的に関係する部分であり、患者様のニーズに幅広く対応するために必要になるためです。栄養学の導入は、知識が必要なため1～2ヶ月間の学習時間を要しますが、障壁は全く大きくありません。すぐに導入できる商品（健康食品）・栄養学の知識仕入れ先があります。商品はマルチ商材（連鎖販売取引）でないため、患者様やスタッフからの目を気にする必要は全くありません。

「患者教育という考え方」

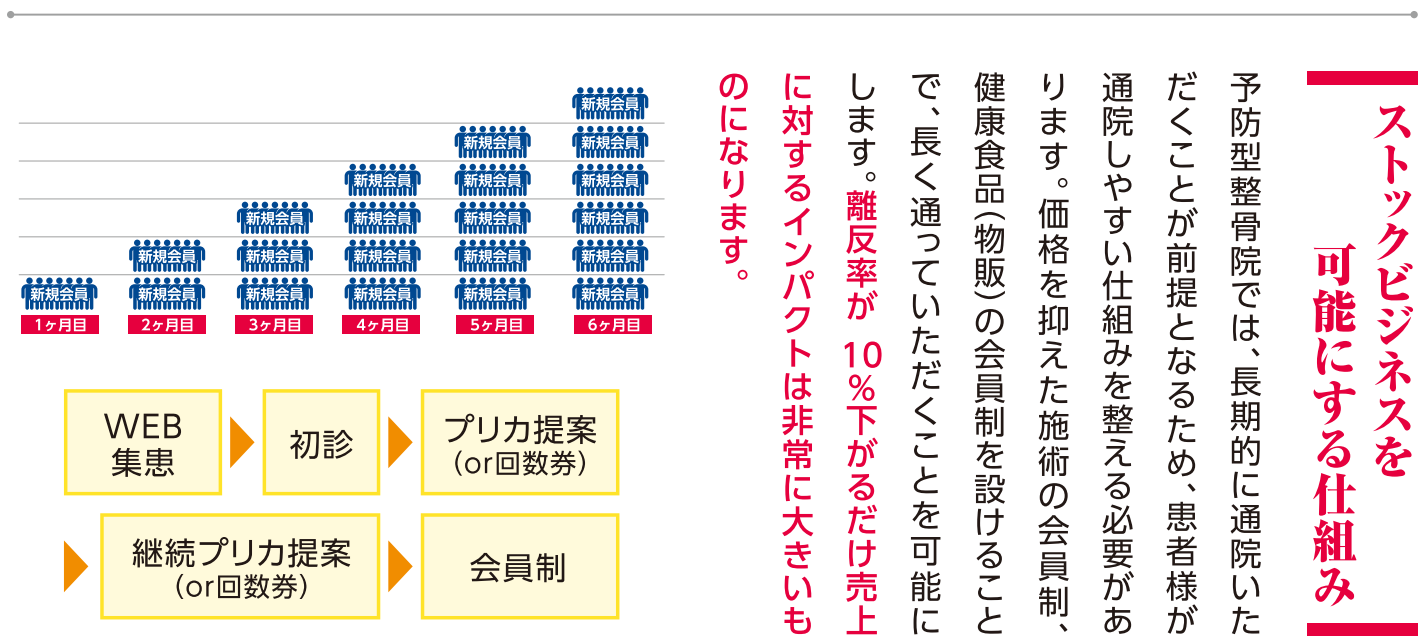
商品を取り扱うと患者様に「商品を提案する」と考えがちですが、**提案は一切行いません。**提案の代わりに患者教育を行います。私達はこれを授業と呼んでいます。各施術毎に**栄養学に関する知識提供を少しだけ行います。**必要性を感じた患者様が自ら商品購入に至る仕組みになっています。施術スタッフ、受付の心理的負担が小さいのも大きなメリットの1つです。



在り方・考え方に 合わせた患者対応

栄養学の知識があつてもどのように患者様に対応・説明すればいいのかが重要になります。ただ心配する必要はありません。**問診票（予診票）記入からお会計までの初診対応、1回～10回までの患者教育対応フォーマットがあります。**セミナー当日は事例も合わせて具体的に解説致します。

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目	7回目	8回目	9回目	10回目
対象栄養素	水	酵素	タンパク質	糖質	脂質	ケトン体	ビタミン	ミネラル	エネルギー生成	コレステロール
実施事項	画像検査	施術	施術	施術	再問診	施術	施術	施術	施術	施術
	体組成計分析	栄養の説明	栄養の説明	栄養の説明	施術	栄養の説明	栄養の説明	栄養の説明	栄養の説明	栄養の説明
	問診				栄養の説明					
	コンセプト説明									
	施術									
	通院指導									



ストックビジネスを 可能にする仕組み

ニーズの高い層を 集患する

一般的な整骨院のイメージは外傷治療や慢性症状の改善を行なってくれる場所です。そのようなニーズの患者様に栄養学の必要性を訴えても反応の良くないことがあります。健康食品の売上を比較的容易に上げていくためには、**栄養学に関して関心のある患者層を集めることも大切になります。**セミナー当日は入口戦略（WEB集患対策）についても解説致します。



講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	予防型整骨院モデルを今やるべき理由 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー 米田 昌弘 現在船井総研社内で、骨盤ダイエット・美容事業の開業支援の実績を最も有するコンサルタント。「経営者の「夢」の実現こそが自分の使命」という強い信念のもと、治療院や美容事業のメニュー作成から院内の店舗環境づくり、集患の実行支援、従業員マネジメントまで実現可能な提案と提案内容を実際に現場に落とし込むことで、全国の支援先の業績アップを手掛けている。一人院長～多店舗院まで様々なクライアント企業を受け持っており、WEBマーケティングを中心とした自費導入や交通事故対応のスキーム構築で数多くの成功事例をもつ。
特別ゲスト講演 第2講座	超高収益な予防型整骨院実現までの道のり 株式会社 CURE INNOVATION 代表取締役 平森 勇喜氏 「患者様の未来をプロデュースする」という考えのもと、東京都で治療院経営を行っている。治療院業界の新たな柱は、「構造学」×「運動学」×「栄養学」として、予防型治療のコンセプトを掲げ、1院で売上1.5億円という偉業を達成。全国15000社のサロンから選ばれる賞でも、2年連続売上実績1位を獲得した実績も誇る。社名にINNOVATION(革新)と名付け、日本一の治療院を目指している。
第3講座	予防型整骨院を6ヶ月で構築する具体的方法 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ 村中 奨平 税理士法人を経て船井総研へ入社。治療院の業績アップに特化したマーケティング、マネジメント支援を全国で行っており、WEB集患、商品設計、院内対応改善、評価制度構築、幹部育成など幅広いコンサルティングを手掛けている。また、予防型整骨院や症状特化型鍼灸院の開発にも注力しており令和時代を勝ち抜く事業モデル作りを行っている。
第4講座	整骨院をアップデートせよ～予防型整骨院～ 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー 米田 昌弘 現在船井総研社内で、骨盤ダイエット・美容事業の開業支援の実績を最も有するコンサルタント。「経営者の「夢」の実現こそが自分の使命」という強い信念のもと、治療院や美容事業のメニュー作成から院内の店舗環境づくり、集患の実行支援、従業員マネジメントまで実現可能な提案と提案内容を実際に現場に落とし込むことで、全国の支援先の業績アップを手掛けている。一人院長～多店舗院まで様々なクライアント企業を受け持っており、WEBマーケティングを中心とした自費導入や交通事故対応のスキーム構築で数多くの成功事例をもつ。

前回のセミナーの様子



セミナーの休憩時間に、
実際の商品の試飲ができます！



商品会社
株式会社プロラボホールディングス

酵素ドリンクやサプリメント、美容ドリンクなどの内面美容に特化した商品を展開するインナービューティブランド。
安心・安全で効果が体感できる商品お届けするために、製品開発において一切の妥協を排除し「プロユース品質」「学術エビデンス」「安全性」「クリエイティビティ」を最重視した本物のインナービューティプロダクツをお届けしている。

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます！



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

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/055145>



整骨院時流予測と 予防型整骨院という在り方

株式会社 船井総合研究所

ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ

村中 奨平



整骨院経営は

どうしていくべきか？



整骨院経営においてまず大事にしないといけないのは「生産性」です。

1人生産性100万円が治療家としての売上基準として普及していますが、**これからは150〜200万円へと引き上げることが求められてきます。**

理由は明確です。広告規制の検討会、Google検索順位の乱高下、競合院の増加、広告費の高騰、人口減少、賃金上昇、保険制度のさらなる規制、働き方改革関連法案の施行、人材不足など外部環境は近年大きく変化しています。

労働環境を整備しながら外部環境の影響を受けにくい経営スタイルへとアップデートすることが永続的に経営を続ける上で必要になってくるでしょう。

昔は外傷治療や慰安を主としていた仕事ですが、今では自費治療による慢性症状の根本的治療へとサービス拡大してきました。

そして、**これからは「キュア」から「ケア」への変化です。**見るべきは「V」(顧客生涯価値)です。

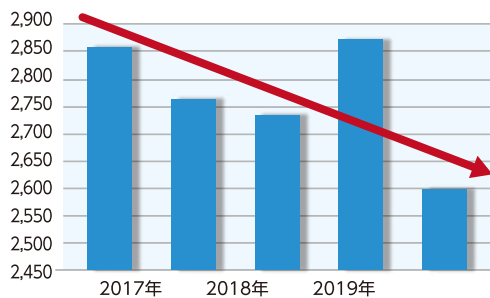
メディア等で健康に関する情報があふれ、似たような整骨院が多くある中、患者様の健康への確実性が高まっています。**患者様が整骨院を選択する時代です。**
成熟市場において、顧客は「私に対する価値」を求め始めます。

商品価値↓差別化価値↓顧客価値(私に對する価値)への変遷です。

特に東京・大阪・名古屋の三大都市に位置する整骨院は求められてくるでしょう。

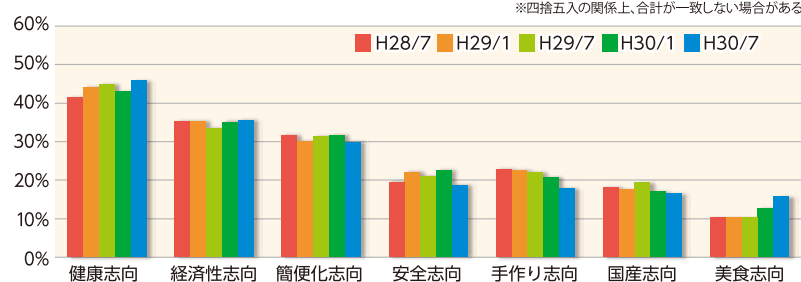
手技治療に加えて、**主訴以外の不調に対するフォローや情報提供のできる院は付加価値が高く長期的に患者様と携わることを可能にします。**その結果、離反率は下がり「V」(顧客生涯価値)が向上します。新規患者が減っていくと予測される中、「予防型整骨院」という在り方で「V」(顧客生涯価値)を向上させていくことは患者様にとっても整骨院にとっても大きくプラスになると感じています。

売上推移 (万円)



TKCのBASTデータ(年商5,000万円未満(平均従業員数5名)の黒字の整骨院)より月間・加工

現在の食の志向 (上位) の推移/2つまで回答



※四捨五入の関係上、合計が一致しない場合がある

日本政策金融公庫農林水産事業による「平成3年度上半期消費者志向調査」より月別

予防型整骨院セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座	「予防型整骨院モデルを 今やるべき理由」	担当講師 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー 米田 昌弘
ゲスト講座	「超高収益な予防型整骨院 実現までの道のり」	ゲスト講師 株式会社 CURE INNOVATION 代表取締役 平森 勇喜 氏
第三講座	「予防型整骨院を6ヶ月で 構築する具体的方法」	担当講師 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ 村中 奨平
第四講座	「整骨院をアップデートせよ ～予防型整骨院～」	担当講師 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー 米田 昌弘

▶ セミナー開催概要

大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月15日(日)

※申込み締切日/3月13日(金)17:00まで

＜会場所在地＞

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10船井総研 大阪本社ビル

[地下鉄御堂筋線 淀屋橋駅⑩番出口より徒歩2分]

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日)

※申込み締切日/3月27日(金)17:00まで

＜会場所在地＞

〒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

[JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

※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、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、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。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜30,000円(税込33,000円) 会員:税抜24,000円(税込26,400円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。
- 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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。
- 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時迄にお電話にて裏面の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。
- 会員価格は社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中の企業様と、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785070 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口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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上でご確認ください。

【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、担当者までご連絡ください。

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/指田

<セミナー名> 「予防型整骨院セミナー」

☐ 大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月15日(日)

【お申込期限:3/13(金)17:00迄】

☐ 東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日)

【お申込期限:3/27(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S055145

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:サンダ

セミナー内容について 担当:ムラナカ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※WEBからのお申し込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

フリガナ				フリガナ				役職
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 ご担当者								
TEL				FAX				
ご参加者 お名前	1	フリガナ		役職		2	フリガナ	役職
	3	フリガナ		役職		4	フリガナ	役職
参加会場	参加を希望される会場に○を付けてください。 東京会場 大阪会場							

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院様1時間半程度)**

セミナー終了後、開催される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。

- 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)

●社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランは除く ●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】

- 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。
- 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。
- 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)

検

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。