

整骨院事業を安定的に伸ばしたい経営者参加必須

令和時代を生き抜く!

整骨院生産性革命

セミナー

働き方改革関連法案の施行

制限される労働時間、上がり続ける賃金基準
徐々に減る保険請求、増え続ける競合院

実費売上(1院) 施術者1人当たり生産性 実費売上比率

500万円 140万円 87%

厳しい環境の下でも法律や規制をしっかり守り、
高生産性を実現している整骨院は何をしてきたのか?



合同会社 はるかぜ
代表社員 大熊 貴之氏

(実費売上:万円)



2店舗目オープン4ヵ月で

実費売上400万

1院の月間新患数

平均45名

1来院の窓口負担額

4,500円以上

実費売上が増え生産性がある
高収益な整骨院への変貌の物語!

その秘密は中面で!

実費売上が増え生産性があがる 高収益型整骨院への変貌の物語!



合同会社 はるかぜ
代表社員 大熊 貴之氏

商圏人口20万人都市の西東京市で開業。2015年時点で保険診療のみ&実費売上0円から商品設計・集患体制・初診対応方法の構築を経て2016年に完全実費院に移行し実費売上500万円を達成。その後スタッフの採用に成功し2019年に分院を展開。現在では整骨院2店舗を運営している。整骨院1店舗の実費売上は500万を超え、2店舗もオープン4ヵ月目で400万円を突破。2店舗施術者8名で実費売上900万円を超える繁盛院づくりに成功している。

友人の紹介で施術家を志す

当時はまったく別の業界で働いていたのですが、もともとずっとサラリーマンを続けていくつもりは無く、当時の会社で店長をしていたのですが手取り25万円の給料にも限界を感じ、ゆくゆく経営者になりたいと考えていました。そうしたところ、高校時代の友人の父が施術家だった関係もあり、2001年29歳の時に施術家を志す事に決めました。

志してから8年、 ついに開業!しかし…

そうして施術家を志してから以前お世話になっていた会社を退職してすぐに柔整学校に入学しました。3年間学校に通った後に恩師の整骨院に就職し2年半、後に整形外科にて2年半の合計5年、学校時代も含めると29歳に志を立ててから8年の期間を経て開業に至りました。開業してから実は、売上という側面ではそれなりに順調に伸びていました。まずは一人として始め、開業初年度が年商600万円、次年度が1,000万円、3年目で1,200万円、4年目で2,000万円というような感じ

です。この4年目が確か2012年、このまま伸びていけば良かったのですが、皆さまご存知の通り、皆さまもそうだと思いますがこの時期から実費移行を強く意識し始めました。また、当時1日50人近く患者様を診ていてすごく忙しかったの覚えています。でも、忙しくてこのまま長く続けることに不安を感じていました。

不慮の事故で 収入ゼロの3ヵ月間

5年目の2013年、一人院として年商2,000万円前後のころ、漠然とした不安を感じながらも経営を続けていたところ、交通事故に遭ってしまい、現場に入れない期間が3ヵ月間続きました。収入ゼロになってしまいう出来事が起きました。私は健康をかねてトレーニングで自転車に乗るのですが、ふとした時に交通事故にあつてしまったのです。容体が重く、3ヵ月間入院生活をせざるを得なくなりました。当時は一人院でしたから、当然その3ヵ月間は収入がゼロになります。そうして収入が入ってこない怖さを経験し、「もし自分に何かあった時、一人院だと何も入ってこない。そんな経験から自分がいなくても経営が回る状態作りをする必要を感じました。」

かつての後輩の薦めで 船井総研の勉強会(研究会)に参加

経営に対する不安を持ちながら日々を過ごしていた2014年8月のころ、サラリーマン時代の後輩から声をかけられました。この後輩も私が退職した後、同じように退職しお父様が施術家という事もあり施術家になり、そして経営者になっていました。私もその経緯を知っていましたのでお互い施術家として切磋琢磨し、お互い開業した際にはお祝いをしていました。その後輩から船井総研の勉強会(研究会)に誘われました。前述の通り、当時の私は経営の先行きに不安を抱えていたので何かの足しになればと、そんな気持ちで参加をしてみることにしました。

勉強会の 内容&参加者に衝撃

実際に勉強会に参加して、たくさんの方の「多店舗展開に成功していた院」「1店舗で500万以上売上げている院」そして何より「交通事故患者様の集患に成功している院」に衝撃を受けました。当時は2014年。「交通事故患者様の救済」を目的とした集患が今よりもっと業界でうたわれていた時期だったと思います。



す。当時、交通事故患者様は偶然来院されるものと考えていたのですが、**効率的に仕組みで集患できる事に衝撃を受けました。**そうして、まずは自分で出来る事はやり切ろうと考え、勉強会を通じて学んだことを取り組み、自賠責収入が0に近い状態だった時から月商で100万円程度まで伸びていきました。

実費治療導入を決意！

そうして勉強会に参加して全国の院様の成功事例を取り込みながらいろいろな取り組みを実施して行き、ありがたい事に交通事故の患者様がふえ交通事故の月商が100万円を超えてくるようになりました。そして「**次は実費治療の導入を**」と考えていました。

一人でやる限界に直面し、 コンサルティングを依頼

前述の通り、自分でできるころはやり切ったと感じていましたのでやりきれない部分について自分一人の力での限界を感じるようになりました。そうした経緯もあり、自分ひとりではやりきれない事を手伝ってもらおうと2015年5月に船井総研の担当コンサルタントの平松さんをお願いし、**実費治療導入に向けてスタート**し始めました。



まず初めに、実費で 販売できる治療技術の導入

実費治療を導入しようと決意し平松さんをお願いしましたが、一つ困った問題がありました。以前勤めていた整骨院&整形外科で怪我の患者様のみをずっと診て治療していたため、保険治療のみしかしたことが無く、実費治療を導入するための商品が無かったのです。そうしたところ、縁あって船井総研さんの会員さんで骨格矯正法を指導くださる先生をご紹介いただきその矯正法を学びに行くことにしました。そうして半年間この技術を学び身に付けていきました。

メニュー作成から 導入にむけて

そのため、技術を学び導入できるまでの半年間の間に実費導入の体制を整え、11月から順次導入できるよう、準備を行っていききました。具体的には**実費メニューの作り込みを行っていきまし**た。それまで保険のみで治療を行って



(2015年当時のHP)

たため、実費メニュー作りについてどうやって考えていけば良いのかまったく分からなかったのですが、**船井総研さんのご提案で保険併用の実費だと2,000〜3,000円、完全実費の3,000〜4,000円程度が良いとお聞きしました**。船井総研さんの研究会の会員の成功事例や統計的なデータを見せていただくそうした金額なら来院頂く殆どの方に受け入れていただけるとのことだったので、そのように料金を設定いたしました。そうして料金や治療時間・治療コンセプト・回数券の設定を行い、実費治療の商品設計を行って行きました。

集患体制&初診対応の 仕組みづくり

メニューが完成したら次はホームページを作成していききました。当時は交通事故集患を行ってはいましたが実費患者様の集患に対応したホームページが無かったので新たに製作することになりました。事前にメニュー作りの時に治療のコンセプトを決めていたのでホームページでその治療コンセプトを打ち出し、治療コンセプトに共感してくださった方にご来院頂ける仕組みづくり



(2019年現在のHP)

を行っていききました。そしてホームページを作りながらそのホームページをより多くの方に見て頂けるようにホームページのアクセスを伸ばしていく対策を行い集患の準備を整えていきました。そうして患者様にお越しいただける準備を行いながら初診対応について船井総研さんと一緒に仕組み作りを行っていき、**たくさん**の患者様にお越しいただく体制作りとお越し頂いた患者様が実費治療を選ぶ仕組みづくりを行っていききました。

いざ！実費治療導入

そうして実費治療導入の体制を作りWEBからの集患をスタートさせ、2015年の11月からまずは私から実際に販売を行い、少しずつ実費治療の導入を行っていききました。よく実費治療を導入するにあたって不安は無かったのかと聞かれます。もちろん当初、実費治療導入を決意したときにはやはり「この金額の商品が患者様に受け入れられるのだろうか、もし既存の患者様が離れてしまったら大丈夫なのか」と不安もありましたが、**事前に船井総研さんから、「既存の患者様ではなく、形を整えた上でコンセプトを理解してくださっている新規の患者様から実費治療の導入をすすめていく」と行くことを**

聞いていたので安心して導入して行くことができました。従来の保険で怪我の治療を行っていた患者様は今まで通り同じ料金、同じ治療を行い、HPや当院のことをほとんど知らない方から実費治療を進めていったので問題なく提供することができました。



1年で売上倍増！

実費治療導入を開始し3カ月、患者様に実費治療を選んで頂ける自信がつかしましたので2016年1月からWEB集患が機能し始め集患数も増大していきました。当時は1ヶ月で新患数が80名程度まで増えて行ったと記憶しています。です。で患者様数が増えて既存のスタッフ数では対応が出来なくなったため、担当の平松さんと相談し新卒スタッフ2名の採用を行いました。治療コ

ンセプトと治療技術の体系化が出来ていたので採用から4カ月で戦力になってくれその時には前年に比べて売上が倍近くになっていました。

移転を機に完全実費移行、 実費売上500万円到達！

実費治療を導入していきながらありがたい事に患者様も増え以前の院も手狭になってきましたので、2016年10月に院を50mほど離れた現在の店舗に移転することを決めました。そして院の移転を機に完全実費治療の導入を行って行くことに決めました。正直なところ以前の形の方がやりやすかったのですが、これからの時代の流れもあり完全実費への転換を決意しました。完全実費の治療を導入するにあたり提案方法を固めるまでが大変で、まずは基となる1つのパターンを作り上げ、そのパターンを実際に試して改善を繰り返して完成度を上げて行く作業がありましたが、新規患者様がたくさんいらしていたおかげもありスムーズに移行していくことが出来ました。そしてその後も順調に患者様に完全実費治療を提供できるおかげで、完全実費に本格的に切り替えてから半年ほどで月間の実費売上が500万円を到達することができました。



待望の分院展開

そうして経営を続けながらスタッフを採用・育成をしていき2019年2月に描いていた分院の展開をする事ができました。分院の展開の準備は大変でしたが、いざオープンしたときにはオープンの集患対策と同時に販売体制の構築も出来ており、カルテ枚数を集めることができましたのでオープンから4カ月後には実費売上400万円の体制を構築する事が出来ました。このまま順調に行けば実費売上500万円を平均して出せるレベルにはなってくると思います。

そして、これからの展開

この技術を活かしたビジネスモデルは、成功確立が高いことが実証できたので、今後は店舗展開できる人材育成をしつかりと行い、早ければ来年にも3店舗目を出せるようにしていきたいと考えています。





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
チーフ経営コンサルタント

平松 勇人

だからこそ今、

「完全実費治療に移行し 生産性に革命」を!

制限される労働時間

上がり続ける賃金基準

徐々に減る保険請求

増え続ける競合院

今だからこそ、業界の今後を先読みし完全実費治療で成り立つ高収益型の整骨院への変貌にチャレンジしていただきたいと考えています。

制限される労働時間・人口の減少・競合激化・保険請求市場の変化により「たくさんの患者様を安い金額でたくさん回す」という昔ながらのビジネスモデルでは生き残れなくなってきました。是非2020年以降、生産性に革命を起こし高収益型整骨院の経営スタイルを確立してください。

新規数減少・競合院数は増加している。

年々施術所数は増加を続け、平成30年に50,000件(*1)を超えています。競合が乱立し、通りすがりや紹介の集患数が減るだけでなく、オンライン集患も以前よりは難しくなっており、WEB広告費も年々高騰していています。事実、全国の黒字の整骨院の平均売上は年々減少傾向にあります。皆さんの既存院でも新規が取りにくい現状を感じているのではないのでしょうか。

(単位: か所)

各年末現在

	平成20年 (2008)	22年 ¹⁾ ('10)	24年 ('12)	26年 ('14)	28年 ('16)	30年 ('18)	対平成28年	
							増減数	増減率(%)
あん摩、マッサージ及び指圧を行う施術所	21,092	19,983	19,880	19,271	19,618	19,389	△ 229	△ 1.2
はり及びきゅうを行う施術所	19,451	21,065	23,145	25,445	28,299	30,450	2,151	7.6
あん摩、マッサージ及び指圧、はり並びにきゅうを行う施術所	35,808	36,251	37,185	37,682	37,780	38,170	390	1.0
その他の施術所	2,892	2,693	3,103	2,862	2,739	2,679	△ 60	△ 2.2
柔道整復の施術所	34,839	37,997	42,431	45,572	48,024	50,077	2,053	4.3

注: 1) 平成22年は、東日本大震災の影響により、宮城県が含まれていない。

※(*1)引用元: 平成30年衛生行政報告例(就業医療関係者)の概況

新規集患の難易度が上がっている今こそ継続の仕組みが不可欠!

一般的な整骨院だと、1週間~2か月の間で治療が終わり離反していくため、常に新規数を維持する必要性があり「業績アップ=新規数アップ」という方程式になりがちです。それでも、今までは再初診として何かあったときにまた来てくれればよいと考えて経営をしていた方も多かったと思います。しかし競合激化により今まで来院していた患者様の家の近くや通いやすい立地に整骨院が出店すること

が増え、そちらに取られてしまうということも現実として起きています。

しかし、高収益型の完全実費治療院は技術×仕組×対応で高リピート体制を構築し患者様のリピートに重きをおいているため、全30回のプログラム・各回ごとに治療に意味付けを行う等、継続される理由があるため患者様が離反しにくい仕組みになっており、少ない新規数でも売上を積み重ねていくことが可能です。



絶対に移行すべき3つの理由

理由1 全国にたくさんの導入実績があり導入法が確立されている!

よくある実費治療導入の思い違い

- ・既存患者様に実費治療を勧めたら、売ろうとしたら離れてしまうんじゃないか?
- ・院長とスタッフで差が大きいから実費では患者様が継続しないだろう
- ・実費でやるなら長い時間やらないと満足されないんじゃないか?
- ・自分は多分売れるけどスタッフは無理だろう
- ・スタッフから実費治療販売の理解を得るのは難しいだろう

王道の実費治療導入ステップ

- ①スタッフも巻き込んで作るから納得! 治療コンセプト作成!
- ②多くの院で実際に導入に成功している価格帯と単価設定を行う商品設計!
- ③新患の集患体制を構築し新患様から実費治療を導入!
- ④技術×仕組×対応で高リピート体制を構築!

実費治療導入の肝は上の4ステップです。先ほど新規患者数の獲得は難しくなっているとお伝えしましたがそれは以前に比べて、ということです。しっかりと対策をして強固な集患体制を作る事ができればまだまだ新患の獲得は可能です。ただ以前より獲得コストが高くなってきている事も事実ですので来ていただいた患者様にリピートしていただける仕組みを作り高収益体制を作ることがポイントになってきます。高リピート体制の構築も施術者の経験に任せた継続ではなく、ポイントを押さえた患者様対応の技術でリピート頂けるようにするため、院長の患者様継続力をスタッフも再現する事が可能です。

理由2 導入期間が短く、かつ導入のリスクが少ない!

- ①「既存技術」の組み合わせでも設計・導入が可能&技術導入先もご紹介可能!
- ②新規の患者様から導入するため既存売上を守りながら安全に転換していける!
- ③最短3ヵ月で販売開始、半年で成果を見込む事ができる!

王道の実費導入ステップはもしすでに何か特徴のある技術をお持ちの場合は既存技術を駆使しスピーディーに導入体制の構築を行う事が出来ます。また新患様から導入していくので既存売上を担保しつつリスクを最小限にしながらビジネスモデルの転換を行う事が可能です。

理由3 高継続&高生産性で働き方改革に対応した経営体作りができる!

高生産性のモデルを構築する事ができると同じ売上を作るために必要な時間を短くすることが出来ます。また高継続モデルが確立できると新患数が少なくてすむため、時間のかかる新患対応の数が少なくて済みます。その結果、営業時間短く&お休みを増やしても売上を下げなくてすむ、効率的な整骨院経営が可能となるのです。働き方改革対応へのキーはビジネスモデルの転換にあります。

続きはセミナーで!! ▶▶▶▶