

講座内容&  
スケジュール

全日程  
オンライン開催

2020年 6月24日(水) 2020年 6月25日(木) 2020年 6月27日(土)  
2020年 7月4日(土) 2020年 7月5日(日) 14:00 ▶ 16:00 (ログイン開始13:30より)

講座	セミナー内容
ゲスト講座 ゲスト講師	<h3>交通事故治療における 整骨院と整形外科の連携方法</h3> <p>セミナー① 交通事故治療・対応の基礎知識・患者様への考え方 セミナー② 整形外科・医師の最近の動向について セミナー③ 今後の交通事故治療や医接連携の展望</p>  <p>いけむら接骨院 院長 <b>池村 三行氏</b></p> <p>愛知県清須市で、1院3.5名で月商600万超を持続的に達成。その売上を支えるのは、300万弱の実績を誇る交通事故売上であり、「自賠責1人あたり平均単価90,000円以上」「平均通院回数15回」など、医師との密接した連携を実現している。整形外科で20年の勤務経験があり、その汎用性の高いノウハウを活かし、地域で交通事故患者様を救済し続けている。一番大事にしているのは、患者様の満足度は当然ながら、損保会社・医師との三方良しの関係性である。</p>
	<h3>整骨院が交通事故治療に注力すべき理由</h3> <p>セミナー① 整骨院業界の時流について セミナー② 交通事故治療に注力すべき理由について セミナー③ 今、整骨院で取り組むべき対策について</p>  <p>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 リーダー <b>米田 昌弘</b></p> <p>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。現在は、治療院業界の中で開業支援や美容部門の開発支援を中心にコンサルティングを行っている。 「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、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。</p>
船井講座①	<h3>交通事故患者様の正しい集患方法と 医接連携の在り方</h3> <p>セミナー① 地域別の交通事故患者様の集患方法とポテンシャル セミナー② 交通事故新規10名/月を達成する集患システム全公開 セミナー③ 地元の整形外科医師と連携するための正しい考え方とマニュアル</p>  <p>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 リーダー <b>竹留 将聖</b></p> <p>船井総研に入社後、整骨院、エステ、トレーニングジム業界のコンサルティングの経験を持つ。 また、船井流の中でも「現場主義」に最も重きを置いており、過去に整骨院の現場で4年間勤務していた経験を活かし、現場目線の考え方とコンサルタントとしての二方向からの考え方でコンサルティングを行う。現在は、整骨院業界のWEBに特化したコンサルティングを行い、HPの分析やWEB集患についてはクライアントから定評がある。「経営者の夢を叶える」をモットーにし、日々のコンサルティングに務める。</p>
	船井講座②

お申し込み方法

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。

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/061154>



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。  
感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応としまして、3/2～5/31までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。  
また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。  
皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

整形外科4院と連携を持つ柔整師が登壇!!

# 交通事故 集患 医接連携 × 患

交通事故売上**300**/月を達成させたポイントは  
整形外科との**連携**と圧倒的な**集患**対策だった

- ✓ 整形外科勤務経験20年の柔整師が語る  
整形外科医師との関わり方
- ✓ 平均通院15回、平均単価9万円を  
達成させる整形外科との関わり
- ✓ 交通事故集患を67名/年を  
達成させた対策とは?

新型コロナで厳しい状況の中でも、  
交通事故売上を持続的に伸ばす方法をお伝えします!

特別ゲスト講師

いけむら接骨院

院長 **池村 三行氏**



交通事故集患×医療連携強化オンラインセミナー

2020年 6月24日(水)・6月25日(木)・6月27日(土)・7月4日(土)・7月5日(日)

※全日程14:00~16:00でのオンライン配信のセミナーでございます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

【WEBセミナー】整骨院交通事故集患と医接連携強化セミナー お問い合わせNo. S061154

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4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申し込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 竹留

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。) → 061154

# 緊急

今後、交通事故治療の売上を安定して伸ばすために必要とさせることは？  
 安定的に経営の柱と出来る対策は、交通事故治療！  
 「集患を根底で支えていたのは、正しい損保対応と医師対応だった!？」

## 知識がすべての基礎になる。

■考え方が変わること、医師とのかかわり方が変わる。

1名あたり平均単価 <b>90,000</b> 円超/月	平均通院回数 <b>15</b> 回/月	交通事故売上 <b>300</b> 万/月
---------------------------------	-------------------------	--------------------------

整形外科と連携するために、前提としてまず整形外科のことを正しく理解していただきたいです。まず、整形外科については、下記のように細分化されており、

- 腫瘍グループ
- 関節グループ
- 脊椎グループ
- 小児グループ
- 手の外科グループ
- 足の外科グループ

接骨院を運営するにあたり、それぞれの症状に合致した専門の医師にご紹介するルートを作ることが重要です。また、一般の整形外科の先生は臨床整形外科医会に属しており、柔道整復師は医療類似行為者としてみられているのが現状で、**柔道整復師と付き合いのない先生は既に壁ができてきている状態**でそれが常識となっているのが現状です。柔道整復師を知らない医師も多く最初から壁が出来ている状態が常識となっています。

### ■なぜ、医接連携が重要なのか？

当院では、**4件の整形外科と連携**させていただいています。連携することでのメリットは下記の6つだと考えております。

- |   |   |                                      |
|---|---|--------------------------------------|
| <b>1</b> 医師からの回答書で傷病名の整合性が取れる<br>また、医師の指示が明確になる | <b>2</b> 連携していることで、患者様に対する安心感・信頼度が増す            | <b>3</b> 接骨院では対応できない外傷のフォローを行っていただける |
| <b>4</b> 専門外での疾患に対するリスク管理をしていただける               | <b>5</b> 接骨院ではできない精度の高い検査をすることで、治療の方向性と説明が明確化する | <b>6</b> 手術や薬物治療など最新の治療法が分かる         |

こと、交通事故分野においては、1と2が重要で、安定的な交通事故の売上を担保するためには**医接連携は必須**であると感じています。



## 元整形外科で20年勤務経験のある柔整師から見た接骨院と整形外科の現状

### ■いけむら接骨院が目指しているビジョンと位置づけ

弊社の経営理念は、「いけむら接骨院はスタッフ全ての物心両面の豊かさを追求し、社会に貢献する、正道を歩む、感謝する」です。そして、交通事故の知識・対応についても清須市のどの接骨院よりも特化し、当院に来ていただいたすべての患者様の満足度が最大化される接骨院経営を目指しております。そもそも接骨院で交通事故治療を受けられることが周知されず、不満があっても解消手段をもちません。そして接骨院に通うことのないまま適切な治療を受けられず、症状に対する痛みや不安を抱えたままの方が数多くいらっしゃるのが現状です。当院ではそういった方々を1名でも多く救済すべく交通事故分野に注力しております。その取り組みの結果、**「交通事故売上300万/月」「平均通院回数15回/月」「1名あたり平均単価90,000円」**を持続的かつ安定的に達成することができています。この根底にあるのは、間違いなく**「自賠責における基礎知識」「整形外科との連携」「損保対応」**だと考えております。本セミナーでは、当院が今まで築き上げてきたノウハウを全て公開させていただくだけに留まらず、当院の連携先の整形外科の先生にご登壇いただき、整形外科から見た医接連携についてもお伝えさせていただきます。正しい交通事故患者様の救済のために、1つでもお役立ちできることがあればと考えております。

### ■いけむら接骨院がどのようにして4件の整形外科と連携したのか？

では、どのようにして当院が4件の整形外科と連携できたかですが、大前提として、ご理解いただきたいのは、**医師の世界では、数字やデータが全てである**ということです。すなわち根拠がない治療に関しては認められないため、治療の根拠を示したうえで、患者様のご紹介ができていくかがポイントとなってきます。具体的には、地域の整形外科をリストアップし、診療時間に自院の一般の患者様と同行して直接指示をもらい、これを**継続的に繰り返し、信頼関係を構築**していきます。また、**医師の出る学会に必ず出て、質問を積極的にし、顔を覚えてもらうことも重要**です。このように、医師と信頼関係を構築するにあたり、下記のような知識についても正確に知っておく必要があります。

- カルテ・紹介状・情報提供書の正しい書き方
- 医師から信頼を早期に獲得する方法
- 整形外科医が必ず見ている3つの整形外科的検査

## 人口7万人でもできる! 交通事故売上300万/月を達成するまでの成長の軌跡

### ■交通事故売り上げの推移



### ■交通事故売り上げの業績アップの推移



### ■コロナショックの中、影響を受けにくい交通事故治療の対策を行きましょう!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。依然として新型コロナウイルスによる影響があり、大変な中、本DMを手にとっていただき誠にありがとうございます。ヘルスケアグループでは、接骨院業界の業績向上のお手伝いをさせていただいており、交通事故分野でも単店で**「交通事故売上300万/月」**を達成するなど、日本一クラスの事例が続き生まれております。その交通事故分野での成功事例を生み出し続けている基盤となるのが、「接骨院 交通事故研究会」であり、発足し2年で会員数も60会員強に上がり、日々、研究会内における具体的な交通事故分野へのノウハウは深まりつつあります。そこで、この度、コロナウイルスの影響を受ける中でも**安定的に売り上げを作る**ことのできる交通事故分野での成功事例を皆さまにお伝えさせていただきたく、交通事故研究会内でも突出した実績を誇るいけむら接骨院様をお招きして、「集患」×「対応」×「知識」に関する講座を組んだ本セミナーを開催いたします。より多くの方にお届けしたい想いで、**全5回全てオンライン配信**での開催です。このような時だからこそ、交通事故の分野を伸ばすきっかけとして本セミナーをご活用いただけましたらと思います。是非、奮ってご参加下さいませ。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## [WEBセミナー] 整骨院交通事故集患と医接連携強化セミナー

お問合せNo. S061154

講座	内容	
第1講座	新型コロナウイルスが与える 整骨院業界への影響と取り組むべき対策	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 リーダー 米田 昌弘
ゲスト講座	交通事故治療における 整骨院と整形外科の未来	いけむら整骨院 院長 池村 三行氏
第3講座	交通事故患者様の 正しい集患方法と医設連携の在り方	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 リーダー 竹留 将聖

### 開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加		お申込期限: 6月20日(土)23:59迄
	2020年 6月24日(水)	開始 14:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始13:30より)	
	2020年 6月25日(木)	開始 14:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始13:30より)	
	2020年 6月27日(土)	開始 14:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始13:30より)	
	2020年 7月4日(土)	開始 14:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始13:30より)	
2020年 7月5日(日)	開始 14:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始13:30より)	お申込期限: 7月1日(水)23:59迄	

<本講座はオンライン受講となっております。>  
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

検

受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
	※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。 ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールが届かない場合や、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、下記お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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。	

お申込方法
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。受講料はWEB上でご確認いただけます。 または、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.061154を入力、検索ください。

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) ●申込みに関するお問合せ: 指田(サシダ) ●内容に関するお問合せ: 竹留(タケドメ)

### お申込みはこちらからお願いいたします

6月24日(水)オンライン受講

申込締切日6月20日(土)

6月25日(木)オンライン受講

申込締切日6月21日(日)

6月27日(土)オンライン受講

申込締切日6月23日(火)

7月4日(土)オンライン受講

申込締切日6月30日(火)

7月5日(日)オンライン受講

申込締切日7月1日(水)

※申込み締切日/

セミナー開催4日前の23:59まで



※申込みに関するお問合せ: 指田まで