

2030年を見据えて今取り組むべきことは “予防型整骨院・整体院”に向けた経営転換

入社1年目でも**2回目**リピート率**90%**
施術者1人生産性**120万円**を達成できる

新規に頼らない

好評につき
アンコール開催決定!

予防プログラム型 施術導入セミナー

驚きの
業績アップ

施術スタッフ3名
月商が260万円 ▶ **570万円** (月商)

導入・運営のノウハウを大公開!

◀◀◀ 詳細は中面でご確認ください

ゲスト講師

株式会社 Naturalship
代表取締役 細野修平氏

オンライン
開催

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2021年 **12月3日・4日・5日・8日**

開催時間 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日時をお選びください。

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。

プログラム型治療導入で自費治療業績アップセミナー

お問い合わせNo.S079598

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBから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。) → **069942**



なぜ今こそ予防プログラム型施術を導入すべきなのか

現在の日本を大きな枠でとらえると、今後人口が減少していくのは明らかとなっています。今までは新規集患に力をいれていれば成功していたビジネスも、今後は困難になります。いかに既存の患者様に満足いただいて、長期的に通っていただくのかが重要になります。

2025年問題に向けて、今後の整骨院経営は、自費施術を中心とした「改善プログラム」を何個準備できるのかによって、大きく左右されると私たちは考えております。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー **竹留 将聖**

講座内容

第1講座

整骨院業界から2030年を見据えた今後の戦略

アフターコロナを見据えて、今後10年先の整骨院経営を勝ち続けるための秘訣をお伝えいたします。今、患者様は“何”を求めているのか?今、整骨院では“何”を提供していかないといけないのか?船井総研がお付き合いしている全国約400社様の整骨院の成功事例を交えて圧倒的に勝てる整骨院経営のポイントをお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー **竹留 将聖**

第2講座

新規に依存されない予防プログラム型治療とは

日本国内に存在する整骨院約5万件の内、自費移行をうまくできている整骨院は恐らく半数以下です。今後の日本の人口減少、療養費の削減が目まぐるしく進行する中、整骨院業界では自費施術での売上増加が必須のテーマとなっている中で、保険中心型整骨院が自費施術中心型整骨院へ移行するために失敗しないポイントを『予防プログラム型施術』という成功事例を基に公開いたします。

株式会社 Naturalship 代表取締役 **細野 修平氏**

第3講座

予防プログラム型治療を自社に落とし込むための重点ポイント

本セミナーの情報を「知っているだけ」では意味がありません。大切なことは、「いつから自社に落とし込むか」という点です。全国の成功している整骨院ではどのように現場に落とし込んでいるのか具体的な施策を交えてお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 **成田 彩花**

第4講座

本セミナーをご受講の経営者様に抑えていただきたいこと

本セミナーでの学びを現場で最大限に活かしていただくために、経営者の皆様に抑えていただきたいポイントを、最後に総括としてお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー **竹留 将聖**

WEBからお申込みいただけます!



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ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/069942>

「本気で治したいと思う患者様が集まる接骨院」を目指し、神奈川県で2店舗を運営している。5年前から本格的に自費メニューを導入し、現在では**予防プログラム型施術**を創り、2院で自費施術売上月間1,000万円を超えるまでに発展している。

何がきっかけで自費施術に注力しようと思ったのでしょうか？

私は東京都世田谷区の接骨院で6年間研修時代を過ごし、2011年に故郷でもある神奈川県横須賀市にて接骨院を開業いたしました。



開業後2〜3年は、保険施術を中心とした経営で安定した売上が作れていたのですが、**療養費減少の影響に対して危機感**を感じてました。

当時、施術家3名で月商300万円ほどの売上があったのですが、**約2年業績が伸び悩みました**。

業績が伸びずスタッフへの昇給を行えないため、「いつ従業員が退職を希望してくるかわからない」という不安に駆られる毎日でした。

そのようなことがあり、「**今の経営のやり方を変えなければならぬ**」と、日に日に現状を打破する対策はないのだろうかと考えようになりました。

そんなある日、知り合いが船井総研のセミナーに登壇すると聞き、参加してみました。

実際にセミナーに参加されてみていかがでしたか？

今まで私が持っていた考え方が、180度転換しました。開業後5年間、外部の情報に全く触れていなかったため、刺激を受けるばかりでした。

「**自費施術に注力し、業績が2〜3倍になった**」という他の先生の話を聞き、自分も「**療養費が縮小していく中、自費で安定した経営を行おう**」と強く想いました。

そこで、院に帰り早速、自費施術に取り組みようとメニューから考え直しました。

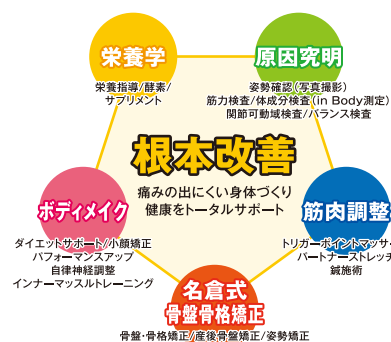
セミナー参加後、どのようにして自費メニューを作ったのですか？

まずは施術方針を明確にすることで、当院と他院の違いを明確にしました。

当時、施術方針を考え抜いた先に行きついたのが「**根本施術**」でした。根本施術では、その場で痛みをとるのみではなく、根本から身体を施術して再発を予防します。

また、1回の通院のみでは根本施術はできないので、**複数回通院していただく「プログラム型」のメニュー**を作成しました。

当院では最も多い症状が腰痛と肩痛だったため、「**腰痛改善プログラム**」として施術を提供しました。



予防プログラム型施術への患者様の反応はいかがでしたか？

最初の問診で丁寧にヒアリングして、施術のゴールへの道筋を説明します。患者様からは「**整骨院に来て、こんなにわかりやすい説明を受けたことない！**」と喜んでいただきました。

施術時には説明用のツールを用いて、「根本施術のために、この回数通う必要がある」ということをお伝えしました。実際に、2回目のリピート率は90%以上でした。

業績はどのくらい上がりましたか？

予防プログラム型施術を導入する前は月商300万円前後でしたが、1年後には月商570万円を達成しました。2020年はコロナが流行したのですが、リピートしてくださる患者様が多く、影響をあまり受けませんでした。同年には分院展開に成功し、2店舗で月商は1,300万円を超えました。

正直、自費施術を本格的に導入する中で大変なこともありましたが、今は本気で「**自費施術に挑戦してよかった**」と思っております。

最後に自費施術を強化しようと考えている皆様へ一言お願いします

開業してから約5年間、外からの情報を得ることをせず、ただひたすら突っ走ってききました。私自身、思考の幅が狭かったと思います。しかし、経営を行う上で重要なことは、やはり**時流に合わせて経営の形を変えていくこと**だと身をもって体験しました。

同じ整骨院経営者として、皆様が**自費施術に一步踏み出し、業界全体が患者様に予防や健康の教育を提供できる**ようになれば幸いです。

スタッフに現れた大きな3つの魅力

01:考える力がついた！

リピート率、離反率、口コミ数の部門長を設けて、毎月振り返りを行っています。数字と対策を各自が提案することで、「主体的に考える力」がつけました。

02:やりたい施術が出来ている実感が湧いた！

予防プログラム型施術の導入で施術の幅が広がり、スタッフから「やりたいことができている!」との声があがるようになりました。

03:各自の役割が明確になった！

売上が安定しているため、ミーティングの時間を作れるようになりました。そこで各人が注力するテーマを決め、「役割」が明確になりました。

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。

プログラム型治療導入で自費治療業績アップセミナー

お問合せNo. S079598

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日時をお選びください。

2021年 **12月3日(金)**

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

お申込期限: 11月29日(月)

(ログイン開始 12:30より)

2021年 **12月4日(土)**

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

お申込期限: 11月30日(火)

(ログイン開始 12:30より)

2021年 **12月5日(日)**

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

お申込期限: 12月 1日(水)

(ログイン開始 12:30より)

2021年 **12月8日(水)**

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

お申込期限: 12月 4日(土)

(ログイン開始 12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

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

●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お手元に届かない場合や、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、事前にご連絡ください。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。●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 船井総研セミナー事務局宛にメール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。受講票はWEB上でご確認ください。

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.069942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

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

●申込に関するお問い合わせ:横田 ●内容に関するお問い合わせ:成田

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2021年 **12月3日(金)**

お申込期限: 11月29日(月)

2021年 **12月4日(土)**

お申込期限: 11月30日(火)

2021年 **12月5日(日)**

お申込期限: 12月1日(水)

2021年 **12月8日(水)**

お申込期限: 12月4日(土)

