

安定経営を目指す整骨院は今すぐ

# 外部環境の変化に強いサブスクリプションを始めるべき!

サブスクに興味がある方、既にサブスク導入していてお悩みがある方にオススメ!

- ✓ コロナ禍などの外部環境の変化に強いビジネスモデルを作りたい
- ✓ 月の新患数に左右されにくい経営を行いたい
- ✓ スタッフ売上を実費でも高水準で安定させられる仕組みを作りたい
- ✓ これからサブスク導入を考えているけどやりかたがわからない
- ✓ サブスクを導入したけど上手くいっていない
- ✓ 健康保険売上への依存を脱して制度に左右されない経営をしたい
- ✓ スタッフが働きやすい環境を整え、雇用環境を安定させたい
- ✓ 患者様に喜んでもらいながら長く通院いただける院づくりをしたい

「わかりやすい&始めやすいサブスク」でお悩み解消!



コロナ禍でも安定経営

脱・新患依存! 患者様が喜んで継続来院!

これから始めたい方に最適!

サブスクが気になる整骨院の経営者様  
 大阪会場 2021年4月11日(日)  
 東京会場 2021年4月25日(日)  
**必見!**

# 初めでのサブスク

施術者1人あたり新患数**10名**で**100万円/人**を安定達成!

サブスク売上 <b>280</b> 万円/月 (年間3,300万円)	実費患者様の 初回→2回目来院率 <b>85%</b>	保険→実費への 移行率 <b>70%</b>
--	-----------------------------------	------------------------------



株式会社メディカルホスピタリティ 代表取締役 阪本 守氏

新患様が実費治療でも1年継続する仕組みを公開!  
 整骨院2店舗の月商は約880万円(施術者8.3名)、そのうち約280万円がサブスク会員様の売上と構成されている。施術スタッフ売上106万円/人を新患数約10名程度/人という小新規数で達成しており、月間の患者様数の7~8%以下の患者様数しか来院が途切えないという外部環境に左右されにくいサブスクの構築に成功している。

健康保険売上メインでも安心! どなたでも取り入れやすいサブスクをお伝えします!

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>整骨院業界の時流とサブスクを始めるべき3つの理由</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアチーム リーダー <b>平松 勇人</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 2020年、コロナ禍でも業績が伸びた院と下がった院の違いとは?                  ② 競合激化、廃業多数!そんな業界でも勝ち抜くビジネスモデルとは?                  ③ サブスクモデルを始めるべき3つの理由とは?</p>
第2講座	<p><b>サブスク導入成功と失敗の軌跡</b></p> <p>セミナー内容抜粋① やってはいけない! 成功するサブスク、失敗するサブスクの違いとは?                  ② 健康保険利用の患者様も70%以上が実費治療に移行する方法とは?                  ③ なぜ実費でも患者様が1年継続?来院いただける商品と対応の考え方とは?                  ④ スタッフがいきいきとサブスクを患者様に勧めるマインドセットのポイントとは?</p> <p>株式会社 メディカルホスピタリティ 代表取締役 <b>阪本 守氏</b></p>
第3講座	<p><b>簡単・お手軽! はじめてのサブスク導入法解説!</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアチーム <b>坂本 和喜</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 始めた方がよい院様、やめた方がよい院様の特徵とは?                  ② 簡単お手軽! はじめてのサブスクに最適な方法と料金体系とは?                  ③ 実費で1年継続する院の患者様対応ポイントを徹底解説!                  ④ スタッフがサブスクをお勧めしなくなる! 治療コンセプトの作り方!</p>
第4講座	<p><b>明日からすぐに取り組んでいただきたいこと</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアチーム リーダー <b>平松 勇人</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 今、経営者が考えるべき整骨院業界のこれから                  ② 成功事例を駆使して競合より早く確実にサブスクを成功させる方法</p>

大阪会場 2021年**4月11日** 株式会社 船井総合研究所 大阪本社 13:00~16:30 [受付開始12:30~]  
 東京会場 2021年**4月25日** 株式会社 船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 [受付開始12:30~]

両会場とも限定30名様のみとなります。先着順になりますのでお早めにお申し込みください。

整骨院向けサブスクモデル導入セミナー お問い合わせNo.S070430 WEBからのお申し込み

主催 Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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。  
 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/S070430>

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 ■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: 坂本 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。) → 070430

これから整骨院が**実施すべき戦略**を提言!  
**実績多数** **初めての方でもサブスクを**  
**お手軽に始められるノウハウ**を全て公開!  
 まだ競合が**取り組み切れていない**今がチャンス!!



こんな方に  
**オススメ**

**新患数に左右され売上が安定しない**  
 高水準で売上が安定させたい...

**健康保険売上への依存を脱したい**  
 実費治療にどうやったら移行させられるのか...

**サブスクを始めたいけどやりかたがわからない**  
 メニュー? 仕組み? 販売方法?

**始めてみたけど悩んでいる方**  
 始めてみたはいいけど全然入会数が増えない...

**今、整骨院向けサブスクを“絶対始めるべき”3つの理由**

**理由1** **コロナ廃業、競合増加、療養費減少 激化の一途をたどる経営環境の現状**

整骨院の廃業件数増加 | 療養費の減少 | 施術所数の増加 | 交通事故発生件数の減少

外部環境の悪化、競争相手の増加、保険適用の厳格化、交通事故発生件数の減少と、整骨院経営を取り巻く環境は激化しており、新患依存の経営を続けることが難しくなっていく!

**従来型** その都度取引をして収益をあげる 月間の新患数に売上が左右されやすい!

**サブスク型** 1度契約すれば毎月継続的に収益が発生 新患数への依存度が低下!

急速に悪化する整骨院業界の経営環境では既存患者様に**継続**いただける**院作り**が必須!

**理由2** **スタッフの方にもやさしい! やりがいの持てる職場作りができる!**

**ポイント①** サブスクは難しくない! 今のやり方を残したまま始められる!

**ポイント②** 施術方針に合わせてメニュー設計することで必要性を患者様に伝えられる!

**ポイント③** 回数券の切れ目がなくなることで**施術業に専念**できるスタッフがよりやりがいを持てる!

業界時流 | 患者様 | スタッフ | 会社

スタッフのストレスが減り**離職率も低下** 採用難時代でも**人財確保のお悩みを解消!**

**理由3** **不足の事態も安心! 外部環境の変化に強い経営ができる!**

サブスクの導入で患者様が離反されず、しっかり**継続来院**される

会員増! 経営安定!

1ヶ月目 | 2ヶ月目 | 3ヶ月目 | 4ヶ月目 | 5ヶ月目 | 6ヶ月目

会員が増えると患者様数と収益が**高水準で安定!** 環境変化による新患数に**左右されにくくなる!**

**特別ゲスト講師 保険依存から脱却しサブスク導入を決意した私が安定経営に成功した理由**



サブスク導入前の悩み

① **スタッフ4名で1日の来院数が30~40人**  
 当時はそもそもの新患数も少なかったのですが、たとえ新患が多い月でも自分以外が担当する患者様が継続してくれないことが多く、患者様が離れていく状態でした。

② **保険診療に依存しており売上が伸びない**  
 また、保険診療に依存していたため単価も上からず売上も伸びず、柔道整復療養費は厳しくなっていくことを肌で感じ、危機感を感じていました...

新患数・外部環境に左右される状態で不安定な経営環境に危機感を感じていた...



サブスク導入後の現在

① **実費でも患者様に喜ばれて1年以上継続来院!**  
 新患の約6割が1年継続!中には3年継続される方も!

② **新患獲得コストも抑えられ高収益体制に!**  
 1院4名で新患数が40名を超えると受入が難しくなるほど既存患者様がご来院。整骨院2院で月商約880万円を安定的に達成!

③ **スタッフが働きやすい職場を実現!**  
 継続来院・高収益体制・人財定着で**経営の安定**を達成!

新患数**10名/人**で  
 売上**100万円/人**を  
**安定的に超える**  
**サブスク**

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。

# 整骨院向けサブスクモデル導入セミナー

お問い合わせNo. S070430

## 開催要項

大阪会場にてご参加

お申込期限: 4月7日(水)

2021年 **4月11日**(日)

開始 終了  
13:00～16:30 (受付12:30より)

船井総合研究所 大阪本社  
〒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

日時・会場

東京会場にてご参加

お申込期限: 4月21日(水)

2021年 **4月25日**(日)

開始 終了  
13:00～16:30 (受付12:30より)

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

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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込**26,400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、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。

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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓に  
お問い合わせNo.070430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: 横田 ●内容に関するお問合せ: 坂本

お申込みはこちらからお願いいたします

4月11日(日)大阪会場  
申込締切日 4月7日(水)

4月25日(日)東京会場  
申込締切日 4月21日(水)



新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。