

先着**10社限定**
無料ご招待

整骨院経営されている方へ
船井総研からの**特別**なご案内

今、伸びている**整骨院経営戦略**は**これだ!**

理念経営 × 地域一番化

施術スタッフ数**100名**超え!
ビジョナリーな成長企業のトップがついに登壇!

28店舗の展開を経験してきましたので、
社長の在り方や考え方、グループ店舗でも1店舗でも
結果の出るノウハウ、全部公開します。

創業期6名だった施術スタッフを**100名**の組織に
成長させた家業から企業への壁突破方法とは!?

15年辞めない!創業時メンバー6名全員を幹部にした
夢・未来(ビジョン)の共有方法とは!?

分院展開は立地が**9割!**28店舗負けなしの
地域一番院になる為の出店戦略とは!?

ほか、M&Aでの超高速規模拡大などコンテンツ満載!!



さくらメディカル 株式会社

代表取締役 **鈴木 拓氏**

日程

2021年**6月13日** [SUN] **日** 10:30▶16:30
(ログイン開始10:00~)

オンライン開催

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

整骨院経営イノベーション研究会説明会

お問い合わせNo.S073324/K100623

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

FAX.06-6232-0194 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い合わせ:小寺彩加(コテラヤカ) 内容に関するお問い合わせ:荻原優斗(カヤマユウト)

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。)→ **073324**

6月研究会ゲスト講師ご紹介



ビジョナリーな理念経営で、
1店舗6名から

28店舗、
施術者100名以上まで拡大

さくらメディカル株式会社
代表取締役 鈴木 拓 氏

こんにちは。
さくらメディカル株式会社の鈴木と申します。

弊社は整骨院として15年前に開業しました。
当時のスタッフは5名+アルバイト1名。
誰もが経験する”個人経営”からのスタートでした。

創業メンバーは現在も全員残っていて、そのメンバーが今では幹部になっています。
その秘訣は、**会社の夢・未来をいかに従業員に見せられるか**、です。
このようなビジョナリーな理念経営を行うことにより、従業員は付いてきてくれるのです。

2018年には12店舗・従業員100名の組織になり、そこから伸び悩みました。
通常5店舗の壁を経験するものなのですが、勢いでいってしまった節があり、
そのまま12店舗まで駆け上がれたのですが、弊社にも「経営の壁」が訪れました。
スタッフを「マネジメントする仕組み」がなかったのです。

トンネルの出口が見え始めたのはそこから3年後でした。

「マニュアル・ルール・基準」を作り始めたのです。
店舗の拡大に従業員の成長が追い付いていかなかったのです。
ご経験ある方も多いのではないのでしょうか？

そこからM&Aも始まり、3年で12店舗から28店舗まで一気に拡大することができました。
従業員も100名から200名超えを果たすことになり、組織が大きい分課題もありますが、
楽しい毎日です。

このように1店舗から店舗拡大に至るまでの「家業」から「企業」に向けた
ストーリーをひとつずつ紐解き、**当日は理念経営×地域一番化の経営戦略で
ビジョナリーな成長企業づくりをお伝えさせていただければと思います。**

お会いできること、楽しみにしています。

スタッフが辞めずに幹部が育ち、 会社が持続的に成長する社長の在り方とノウハウ

永続的に収益化ができる！ スタッフが辞めずに幹部が育つ 理念経営と地域一番化の経営戦略とは？

「スタッフが辞めて定着せず、一からの組織創りをずっと繰り返している」
「分院展開をしているが展開に育成が追い付かず、弱い組織になっている」
「既存の保険治療の経営モデルを変えたいけど、自費化に失敗したくない」

など様々な課題や悩みからこのDMを開いていただいたと思います。
誠にありがとうございます。

船井総研主催である、
「整骨院経営イノベーション研究会」と「整骨院交通事故研究会」
の会員数も300社を超えてきており、整骨院向けの経営の勉強会組織
としては国内最大級の組織となっています。

この300社の中には経営のステージ毎に壁が存在し、その壁を突破した
“師”や“友”が存在します。

今回、従業員6名から100名超えの組織拡大を実現された
さくらメディカル株式会社 代表取締役 鈴木 拓氏にご講演をいただきます。

～テーマ～

理念経営×地域一番化で創るビジョナリーな成長企業の経営戦略
～15年前に整骨院を立ち上げてスタッフ6名から100名へ成長させた企業づくり～

マーケティングとマネジメントのノウハウが構築でき、
この3年で12店舗から28店舗まで急成長を遂げた稀有な整骨院グループです。

家業から企業へと変貌を遂げたさくらメディカル株式会社様からは、
あらゆる企業ステージ毎の問題点を解決できるヒントが得られる
貴重な機会になると思います。

ぜひ**先着10社限定無料**の「お試し参加」にお申込みいただければと思います。

持続的に業績を伸ばしている

01

株式会社まごころグループ
代表取締役 院長 中島 英貴 氏

法人全体での
年商3.3億円！
3年で売上4倍，
利益率20%超え



業界平均利益率が3%という中、3年間で売上4倍、利益率20%を達成。驚異的な成長を遂げ2019年、整骨院経営イノベーション研究会においてMVPを受賞。理念採用・理念研修・革新的なビジネスモデルを基に高収益で働き甲斐のある会社づくりに成功している。

整骨院経営イノベーション研究会
2020年モデルマネージャー賞

02

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

サブスクモデル
を構築し、
圧倒的な継続率
を誇る



整骨院2店舗、美容整体院1店舗を運営している。整骨院2店舗の月商は900万円で、そのうち約300万円が会員売上で構成されている。離患率も10%以下の高水準で圧倒的な継続型ビジネスモデルを構築された企業である。

整骨院経営イノベーション研究会
2020年顧客満足度大賞受賞

03

真聖 株式会社
代表取締役 平川 聖子 氏

完全自費型に
移行し回数券購入率
70%以上を達成



人口11万人の長浜市で平川整骨鍼灸マッサージ院を経営。2020年に完全自費型に移行し、回数券購入率70%以上を継続的に達成。単月自費売上は600万円を超えており、完全自費のモデルとなる経営を行っている。

整骨院経営イノベーション研究会
2020年MVP受賞

企業様のご紹介

04

株式会社Arrange

代表取締役 池村 三行 氏

**整形外科20年
勤務の経験をもとに
医接連携強化**



愛知県清須市で、
1院3.5名で交通事故売上300万円/月
を継続的に達成。

「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」を
誇る。

整形外科での20年間の勤務経験をもとに、医師と密接した連携を実現している。

**整骨院交通事故研究会
2020年MVP受賞**

05

株式会社ハートメディカル

代表取締役 望月 亘 氏

**交通事故の売上
880万円により
高い生産性を実現**



静岡市で整骨院を5店舗（うち3店舗
はジム・美容を併設）展開。

2015年～より2021年3月
には交通事故売上月間880万円
まで成長。

結果、業界平均～110万円以上の
生産性を実現。

**整骨院交通事故研究会
2020年交通事故救済数大賞多店舗部門**

06

株式会社AMBER

代表取締役 徳良 裕司 氏

**交通事故新規
13名/月を継続達成
生産性200万円/月
を超える**



1院3.5名で
交通事故新規13名超/月
交通事故売上260万超/月
を持続的に達成している。
交通事故売上を収益の柱に据え
ることで、生産性200万/1人を実
現している。

**整骨院交通事故研究会
2020年交通事故救済数大賞単店部門**

船井総研よりご挨拶

全国各地で成功事例続出、

全国313社の成功事例 を基にした、ここでしか聞けない **経営ノウハウをお伝えいたします。**



新型コロナウイルスが猛威を振るい、市場の2極化が加速しつつある
整骨院業界において、永く整骨院経営を行っていくには相応の戦略が
必要なのは、皆様もご承知のことかと思えます。

2020年は新型コロナウイルスの影響で、

「新規の患者様が減少の一途を辿っている」「既存の患者様の離反
が相次いでおり、カルテ枚数が安定しない」「前年と比較して売上
が減少傾向にあり、競合院も台頭してきている」といったご相談を
多数受けました。

ただその一方で、

- ・1店舗2名で**売上昨対比173%アップ!**
- ・4店舗25名で**売上昨対比129%アップ!**
- ・20店舗300名以上で**売上昨対比128%アップ!**

とコロナ禍でも”業績が上がり続けている”企業様がいるのも事実で
す。そういった点において、船井総研のクライアント中で、特にコ
ロナ禍で業績が上がった企業様の特徴として

**「“自費” “事故” 分野の導入により、圧倒的地域一番化を図れて
いる」**ことが挙げられます。

保険市場が年々縮小し、異業種の参入も相次ぐ整骨院業界において、
時流に適応した経営の柱が必要になります。

それが「自費」「事故」分野です。

「自費」「事故」分野については**全国300社以上の企業様の成功事例**
を基に業績アップができるビジネスモデルとなっており、過去に失
敗した事例も踏まえて地域の特性に合わせた内容となっています。
まだまだ油断を許さない景況感の中です。このレポートをお読みの
経営者様には正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも6
月13日に開催する研究会で多くの仕組みとノウハウを仕入れていただ
き、会社の利益を上げて欲しいと考えております。

整骨院経営イノベーション研究会 のご案内

会員数313社

整骨院経営イノベーション研究会のご紹介

①年間例会(4回) + クリニック(1回)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲストによる各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②月に1回のZoomコンサルティングを実施

会員様には、月に一回Zoomを使用して個別相談を実施しております。現状のお悩みや経営全般などについての相談が可能です。
※1回あたり30分程度になります。

③研究会データベースの活用

過去の研究会例会で使用されたテキストや講座動画を視聴することができます。それだけでなく、POPやチラシなどのツールもご準備しております。会員様の様々な取り組みや実績を知ってすぐに業績アップに役立てていただきます。

経営研究会の
詳しい情報を
スマホで



通常のセミナーと研究会の違いとは？

研究会

①双方向の情報提供



船井総研



研究会会員様

②会員様同士の共有による落とし込み



インプット



情報交換



実践

③会員様同士の実践経験の情報交換



研究会
実践



実践



研究会
実践



実践

セミナー

①船井総研からの情報提供



船井総研



ご参加者

単発の刺激



セミナー
ご参加

やる気
UP

時間が経過し
忘れてしまう...

まずは
お試し参加！

2021年6月13日(日)Zoom開催例会は
無料でお試し参加ができます！

当日のスケジュール

第0講座

整骨院経営イノベーション研究会説明会

第1講座

船井総合研究所講座

2021年上半期の整骨院時流解説

第2講座

さくらメディカル株式会社 代表取締役 鈴木拓 氏

理念経営×地域一番化で創る
ビジョナリーな成長企業の経営戦略

第3講座

テーマ別分科会

全国300社が集まるテーマ別分科会
自費・事故・採用・教育等のテーマで分科会を行います

まとめ

コンサルタントによるまとめ講座

日程：2021年6月13日（日）
10:30～16:30（ログイン開始10:00～）

会場：オンライン（Zoom）

参加費用：**無料**※過去ご参加された方は適用されません。

（※1社2名様、1回限り有効）

※お申し込みが多い場合は先着順となります。
お早めにお申し込みのほどよろしくお願いいたします。

WEB経由のお申込み

メールでのお申込み

右記のQRコードもしくは下記のURLから
お申込みページへアクセスできます
（※検索エンジンからは「整骨院経営イノベーション研究会」で検索）

seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

※担当：事務局 小寺 彩加（コテラ アヤカ）
※件名に「整骨院経営イノベーション研究会説明会参加の件」とご記入
いただきますようお願いいたします。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/073324>

整骨院経営イノベーション研究会 説明会

検索



日時・会場

開催
時間

開始 10:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 10:00~)

※お申込み締め切り6/9 (水) 23:59までWEBから申し込み可能です

※時間変更がある場合がございます。

※途中での参加、退席は原則お断りさせていただきます。

※本講座はオンラインでの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

※お申込みは1社2名様となります。

受講料

受講料 無料

- お申し込み後メールにてご案内をお送り致します。
- 万一、開催4営業日前までにメールのご案内が届かない場合は、下記へご連絡ください。
- 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時迄にお電話にて下記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。

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

●申込みに関するお問合せ: 小寺 彩加(コテラ アヤカ) Tel : 070-2274-1477 (平日9:30~17:30)

●内容に関するお問合せ: 萱間 優斗(カヤマ ユウト) Tel : 070-2441-8257 (平日9:30~17:30)

整骨院経営イノベーション研究会説明会 お問い合わせNO:S073324/K100623

担当: 小寺彩加

今回の研究会にご参加される方に限り、後日無料個別経営相談を行います。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)

下記QRコードよりお申込みください。

WEBからの
お申込みMailからの
お申込み

必要事項をご記入の上、お申込みください。

宛先・・・seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

件名・・・2021年6月整骨院経営イノベーション研究会説明会参加申し込み

【必要事項】

- ・貴社名
- ・代表者名
- ・貴社住所
- ・ご連絡担当者
- ・ご連絡担当者様 (電話番号、メールアドレス)
- ・ご参加様名前
- ・ご参加者様ご連絡先 (電話番号、メールアドレス)
- ・ご希望日時

本研究会は現在、ご来場による開催を予定しておりました。
しかしながら、コロナウィルスの感染状況によって、オンライン開催のみに
変更させていただいております。上記をご了承のうえお申し込みください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.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。
- 2.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。
- 3.セミナーのご案内内に、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)