

スタッフの自費成約率が
なかなか上がらない
整骨院経営者様へ

自費成約率80%を実現する 問診力強化 セミナー

現場スタッフの自費成約率アップぞくぞく!

入社3ヵ月の自費売り上げがたったの3ヵ月で
成約率
50% ➡ 85%

新患問診ができなかった
新卒2年目スタッフがたった1ヵ月で
新患対応数
0名/月 ➡ 12名/月
12名中12名が
自費を受療

入社2年目で目標8割の成約が
達成できなかった施術者が
成約率
50% ➡ 100%

このような 経営者様にオススメ!

- ✓ スタッフに新規患者様を任せるけれども自費成約率がなかなか上がらず悩む整骨院経営者様
- ✓ 問診を教える時間がなくてスタッフが育っておらず、自費の患者様を任せられない整骨院経営者様
- ✓ 初診デビューをもっと早めたい整骨院経営者様

問診は“センス” ではなく“技術”

問診はトレーニング次第では向上します。もしかすると、貴院の問診トレーニングのやり方は間違えていて、機会損失しているかもしれません。

中面へGO!

開催日程 (全日程オンライン開催)

2021年 7月25日(日)

10:00~12:00 または 16:00~18:00

8月1日(日)

13:00~15:00 または 16:00~18:00

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。

【webセミナー】自費率80%を実現する問診力強化セミナー

お問い合わせNO. S074536



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

TEL:0120-964-000

平日 9:30~17:30

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:金田

なぜ、貴院の自費成約率が高まらないのか？

自費が伸びない3つの理由

✓ 自費治療に共感できない

体感がない

技術体験や採用
活動の見直し

新技術導入

ビジネスモデル
再検討

✓ 患者様の財布を気にする

最善思考

ミッション、
バリューの浸透

医療人思考

治療家の心得の
検討及び浸透

✓ トレーニング不足

時間不足

育成スケジュール
の作成

無計画

計画育成のための
スケジュール作成

整骨院の経営者様や現場スタッフの皆様には問診の練習を伺うと、やり方が間違えているだけのケースがほとんどでした。いわゆる「行き当たりばったり」での練習は習熟度が見えず、非効率的です。やるべきことをしっかりと決めてそれに基づいて評価していく工夫が必要です。



なぜ今、問診に力を入れるべきなのか？

理由① 慢性疼痛緩和のニーズが高まっている

※出典：富士経済

2015年

1,273億円

147.4%増

2024年

1,877億円

慢性疼痛薬市場は拡大しており、成人の4.4人に1人が慢性疼痛で悩んでおり、そのうちの7割が適切に解消されていないというデータがあります。さらにコロナの影響で体調不良の方も増えているようです。そこで活躍するのが、柔道整復師、鍼灸師の自費施術であると考えています。



理由② 整骨院の増加、療養費と人口の減少

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
柔道整復療養費(億円)	3,370	3,493	3,630	3,830	3,933	4,023	4,068	4,085	3,985	3,855	3,825	3,789	3,636	3,437
伸長率/昨年対比	—	103.6%	103.9%	105.5%	102.7%	102.3%	101.1%	100.4%	97.6%	96.7%	99.2%	99.1%	96.0%	94.5%
整骨院の施術所数	27,771	—	30,787	—	34,839	—	37,997	—	42,431	—	44,001	—	48,024	—
伸長率/昨年対比	—	—	110.9%	—	113.2%	—	109.1%	—	111.7%	—	103.7%	—	109.1%	—
1店舗当たりの療養費(円)	12,134,961	—	11,790,691	—	11,289,073	—	10,706,108	—	9,391,718	—	8,692,984	—	7,571,214	—
伸長率/昨年対比	—	—	97.2%	—	95.7%	—	94.8%	—	87.7%	—	92.6%	—	87.1%	—

保険のみに頼った経営では厳しい、ということが近年の自費施術導入の加速の要因になっていますが、今後はさらに人口減少と整骨院の5万件超えの影響が顕著に表れることも予測されます。したがって、「施術力」だけではなく、「固定客化力」も大切になってきます。それが問診強化で実現できます。

衝撃!

これまで**6か月**かかっていた問診指導が…
たった**1か月**でできるようになった**4つのポイント**とは!?

問診指導を効率化する**4つのポイント**はこれだ!

✓ 事前準備

接客 接遇は“環境整備”から

人は感じた第一印象がその後のイメージを形作ります。良い印象を与えるための話し方が大切です。ここで悪い印象を抱かせてしまうと、自費提案の失敗するリスクが高まるといっても過言ではありません。

✓ 問診

自費受療は問診で8割決まる!

問診票を上手に活用して患者様の真のニーズを聴き出し、患者様と共有します。そのために、自費の必要性を感じていただくために4つの質問を行います。

✓ 検査

検査は治療価値の体感場面

「After検査」とのコントラストを出す重要な「Before検査」です。身体の状態の共有によって、自費治療を受けなければならない、という状態であることを認識・自覚していただくことが大切です。

✓ 提案

口ベタでもできる自費提案法

自院用の「自費プレゼンツール」と「メニュー表」を作成した上で、流れに沿って提案をするだけです。加え、トークマニュアルも作成することで、新人でも口ベタな方でも自費治療が提案可能になります。

たった**1か月**で**28万円**の自費売上を実現した事例

**1か月に4回の
トレーニング!**

新患問診ができなかった新卒2年目スタッフがたった**1か月**で
新患対応数

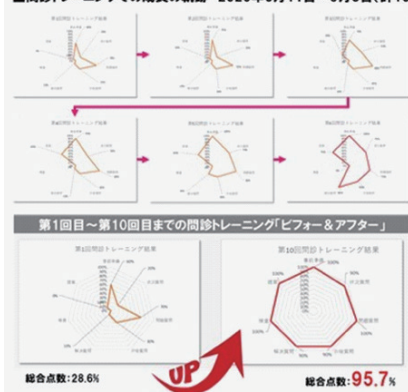
0名/月 → **12名/月**

**12名中12名が
自費を受療**

問診指導のコンセプトはEBT (Evidence Based Training)

育成で大事なことは、“現在地”を把握しながら行うことです。しかし、これまでの慣習では“見て覚えろ”の文化が根強く、できる人はできますが、できない人は取り残されていました。そのようなことが起こらないよう、誰もが着実に成長できるよう、根拠を基にした教育「EBT (Evidence Based Training)」を実践しています。問診でも先述の根拠を基にした教育である「EBT」を実践することで、属人的な問診技術が早期に身に付けることができるようになりました。

■問診トレーニングでの成長の軌跡 2020年6月11日～9月8日(計10回)



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】自費率80%を実現する問診力強化セミナー

お問合せNo. S074536

開催要項

日時・会場	オンライン開催 ※PC・スマホ・タブレット等があればどこでも受講可能		※全日程とも同じ内容となっております。 ご都合のよい日時をお選びください。	
	2021年 7月25日(日)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00	ログイン開始 9:30より	お申込期限 7月21日(水)
	2021年 7月25日(日)	開始 16:00 ▶ 終了 18:00	ログイン開始 15:30より	お申込期限 7月21日(水)
	2021年 8月1日(日)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	ログイン開始 12:30より	お申込期限 7月28日(水)
	2021年 8月1日(日)	開始 16:00 ▶ 終了 18:00	ログイン開始 15:30より	お申込期限 7月28日(水)

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

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
※ご入金の際は、税込金額でのお振込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、ご入金が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。●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。受講票はWEB上で確認いただけます。 または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo.074536を入力、検索ください。 (www.funaisoken.co.jp)
-------	--

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: 金田
------	--

2021年 7月25日(日)、8月1日(日) WEB開催 講座内容&スケジュール

第1講座	 コロナで起きた整骨院経営の変化と人財育成 セミナー内容抜粋① 来院数減少時代の経営の考え方とは？ セミナー内容抜粋② コロナ禍で起きた人財育成の考え方とは？ セミナー内容抜粋③ コロナ禍で起きたオンライン人財育成の考え方とは？ 株式会社船井総合研究所 ヘルスケアチーム チーフコンサルタント 田口 貴大
第2講座	 「問診コーチ」を受けて自費成約率100%を達成した事例公開 セミナー内容抜粋① 問診力を高める4つのテクニックとは？ セミナー内容抜粋② 自費成約率100%を達成した問診トレーニングの仕組みとは？ セミナー内容抜粋③ 上手くいかない問診の指導方法と上手くいく指導方法とは？ 株式会社船井総合研究所 ヘルスケアチーム チーフコンサルタント 田口 貴大
第3講座	 本日のまとめ セミナー内容抜粋① これから実践すべきこと 株式会社船井総合研究所 ヘルスケアチーム チーフコンサルタント 田口 貴大

WEBからの
お申込み

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。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/074536>



無料メールマガジン 購読者募集！

【船井総研発！治療院経営メールマガジン】

船井総研ならではの
治療院経営の現場最新情報＆ノウハウが満載！

船井総研の専門のコンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例に基づき、



- ①自費治療導入のための仕組みづくり
- ②交通事故地域一番院の作り方
- ③WEB集客地域一番化ノウハウ
- ④リピート率ノウハウアップ

について最新の情報をお届けします。

ぜひご登録ください。登録・購読は**“無料”**です。

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 治療院 メルマガ

検索



✂さらに今だけ！メールマガジン登録で4つの特典✂

【特典①】自費治療

- ・治療曲線ツール
→見せるだけでリピート率UP！
- ・自費セミナー動画
→自費導入の基礎！



【特典②】交通事故治療

- ・交通事故セミナー動画
→医接連携の基礎！
- ・交通事故ポスター3種
→紹介が増える最強ツール！
- ・啓蒙チラシ
→認知活動ができる便利チラシ！



【特典③】WEBマーケティング

- ・WEBセミナー動画
→WEB集客の基本がわかる
30分の無料動画！



【特典④】採用

- ・採用セミナー動画
→柔整師採用が丸わかり！
- ・採用マニュアル
→採用で知っておくべきことが
全てここに詰まっています！



お問合せ：「治療院メルマガ登録の件」とお伝えください。担当：成田 彩花（ナリタアヤカ）
TEL：070-2448-1428（平日9:30～17:30対応）