

船井総研が全国300社以上の中から
MVP最優秀整骨院グループとして表彰した企業戦略/現場を大公開!

自宅で視聴できる“オンライン整骨院視察ツアー”

店舗平均月商

722万円

※2021年7月実績

開業8年で
33店舗
出店

超高収益体質を作りだしている背景には、

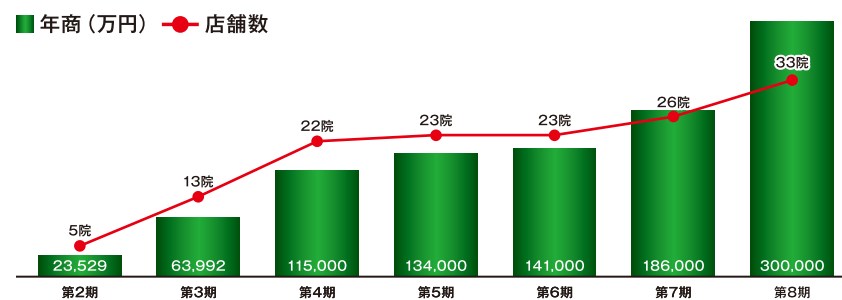
「現場オペレーション」「人財育成方法」がカギ!

実際の朝礼/問診/プランニング/会議・研修体制
の映像をお見せします!

2018年度 売上14.1億円
2021年度 売上見込み30億円 (ほねごりのみ)

平均通院頻度4.8回
患者様支払い単価4700円

ほねごりグループの年商・店舗数推移



株式会社 ほねごり 代表取締役
医療法人社団 天友会 理事

阿部 公太郎氏

2021年視察クリニック

オンラインにて開催

※全日程、同内容での開催です。都合の良い日時をお選びください。

2021年 11月17日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30より) | 2021年 11月21日(日) 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30より) | 2021年 12月1日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30より) | 2021年 12月5日(日) 9:30~13:00 (ログイン開始 9:00より)

講座内容&スケジュール

講座

セミナー内容

第1講座



株式会社 ほねごり
部長

前島 大輔氏

複数店舗を展開していても、高水準を維持できるモデルを解説!

セミナー内容抜粋① 33店舗で平均来院回数4.8回/月 平均支払い単価4700円/月を実現しているオペレーションを解説します!

学生時代にはサッカーをしており、怪我と隣り合わせのスポーツをしていたことで、人を助ける仕事をしたいと思っており、やったことのないジャンルに挑戦することが好きだった性格もあり、鍼灸師の資格を取得。5年間地元の整骨院で勤務し、その後状況。ほねごりには2015年11月に入社し、1年経たずに院長に昇格。2018年4月には統括マネージャーに昇格し、2021年現在は、ほねごりグループの売り上げの柱である旗艦店(3店舗)を統括する部長に就任している。年商1億円以上の院を統括する部長として、“圧倒的利他”をモットーに、強い組織づくりと、組織運営注力している。

第2講座



株式会社 ほねごり
代表取締役

阿部 公太郎氏

会社が大きくなっても強い組織を作るポイントを解説!

セミナー内容抜粋① 店舗拡大しながら平均月商アップを可能にする組織マネジメント/理念経営について

整形外科を経営したいという想いから修行を始め、2014年に1院目を神奈川県でオープンし順調なスタートを切るも、柔道整復師の業の在り方に疑問を持ちシフトチェンジ。2015年に3院、2016年に6院と順調に接骨院をオープンし急成長を遂げた。接骨院業界では先進的とも言える「会社」としての体制を構築し、計画に添って目標を達成するPDCAや、社員カリキュラム構築による新人育成の早さは群を抜く。その後も新しいシステムを意欲的に取り入れ、2021年8月現在30院を経営しながら、同年に整形外科クリニック開院するなど、鍼灸接骨院業界の明るい未来を創る。「志」を胸に、事業拡大の地図を描き続けている。

第3講座



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアグループ リーダー

平松 勇人

明日から行うべき整骨院経営

大学卒業後に船井総研に入社。入社して一貫して整骨院のコンサルティングを経験。現在ではマーケティング、マネジメント両面でサポート。資格者採用や評価賃金制度の作成など、企業が持続的成長を図る上での基盤づくりを含めて、社長、社員の「想い」を形にするためのコンサルティングサービスを提供しています。

WEBからも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/077528>



2021年視察クリニック

お問い合わせNo.S077528

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

TEL.06-6232-0188

平日 9:30~17:30

申込に関するお問い合わせ:小寺 彩加(コテラアヤカ)
内容に関するお問い合わせ:藤田 真輝(フジタ マサキ)

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

主催

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。)→ 077528

グループ全体での売上は年商38億円達成見込 33店舗で平均月商722万円を達成

株式会社 ほねごりグループのご紹介

整形外科を経営したいという想いから修行を始め、2014年に1院目を神奈川県でオープンし順調なスタートを切るも、柔道整復師の業の在り方に疑問を持ちシフトチェンジ。

2015年に3院、2016年に6院と順調に接骨院をオープンし急成長を遂げた。接骨院業界では先進的とも言える「会社」としての体制を構築し、計画に添って目標を達成するPDCAや、社員カリキュラム構築による新人育成の早さは群を抜く。

その後も新しいシステムを意欲的に取り入れ、2021年8月現在32院を経営しながら、同年に整形外科クリニック開院するなど、鍼灸接骨院業界の明るい未来を創る「志」を胸に、事業拡大の地図を描き続けている。

株式会社 ほねごり 代表取締役
医療法人社団 天友会 理事

阿部 公太郎氏

ほねごりグループのココが凄い!

年商(法人売上)		売上成長率	
業界TOP5%の整骨院	ほねごりグループ (今年度達成見込み)	整骨院のTOP5%	ほねごりグループ
1億円	38億円	105~120%	212%
月間平均来院頻度		月間平均支払い単価	
一般的な自費型の整骨院	ほねごりグループ (31店舗平均)	一般的な自費型の整骨院	ほねごりグループ
2~3回	4.8回	3000~4500円	4700円
人財育成費		従業員数	
一般的な整骨院	ほねごりグループ	一般的な整骨院	ほねごりグループ
0円~100万円	1億円	5~30名	504名
教育体制		離職率	
一般的な整骨院	ほねごりグループ	一般的な整骨院	ほねごりグループ
見て学べ 新人教育のみ	各役職ごとの 充実した 研修カリキュラム	10~15%	5%

毎年大好評をいただいている『オンライン視察ツアー』とは?

視察ツアーとは、通常の経営セミナーとは全く異なり、実際の診療所の中に入り、「日々どんな施術を行っているのか?」「スタッフがどのように動いているのか?」「どのような会議を行っているのか?」など、現場の最前線で具体的に何を行っているのか”まで学んでいただくことのできる、超現場体験型の経営セミナーとなっています。それも、全国の整骨院の中でもトップレベルで成功されている整骨院の現場まで視察できるわけですので、他のセミナーとは一線を画した、非常に貴重な機会とも言えます。毎年参加者が満員となり、お断り・キャンセル待ちをいただく視察ツアーですが、今回はオンライン開催ということで、自宅に居ながらも多くの経営者にご参加いただける最初で最後のチャンスです。ぜひ、この機会をご活用ください。

実際に何を見られるの? 聞くことができるの?

①ビジネスモデル

- 平均支払い単価4700円
- 平均通院回数4.8回
- 患者様ファーストで考えられた回数券の仕組み
- 初回と2回目はどの施術を受けても2900円!?
- 1週間に2回を目安にした通院頻度

②こだわりの会議体制

- 院内会議の風景
- 委員会の設置(全てで5つの委員会を設置)
- エリアごとの成功事例を共有するマネージャー会議
- 志があれば誰でも参画可能な昇格プレゼンの詳細
- インシデント・アクシデント(店舗ごと)のレポート内容

③予算達成を可能にする現場の仕組

- ホワイトボード(コンパス)を使用したPDCA推進
- 院の理念と個人の目標にフォーカスした取り組み
- カレンダーの管理画面で
タスクの進捗管理(タスクの可視化)
- 予算が未達に終わりそうな場合は、
一階級役職を落としでも現場へコミット

④現場オペレーション

- 来院~カウンセリングまでの流れ
- 治療スタッフ以外の姿勢写真撮影の背景
- 患者様へのプランニング

⑤法人運営&理念共有

- 毎月1回整形外科へ技術研修
- 綺麗ごとではなく、給料を貰うに値するために
予算は達成しなければならない
- 何のために働くのか?成長できているか?を
確認する理念研修

⑥年間研修費1億円を使う 庄巻の教育フィロソフィー

- 綿密に計算された研修プログラム
- 現場で働く前に、1人の社会人としての
基礎を確立するプログラム
- 1年後の自分がどのようになっていたいか?研修
- ベースの部分(自分の人生設計)+
経営的な感覚(予算達成等)も養うプログラム



視察ツアー参加をご検討の皆様へ

私たちが毎年この視察ツアーを企画しているのは、普段セミナーで解説している時流の生の現場を直接ご覧頂きたいと考えるからです。現在弊社では300社以上の整骨院とお付き合いさせて頂いていますが、今回はその中でもその先の時流”を見据えている整骨院を選定させていただきました。ぜひ経営者だけではなく、従業員の皆様とご一緒にご参加いただくことをお勧めしております。

株式会社 船井総合研究所
リーダー

平松勇人



船井総研が全国300社以上の中から MVP最優秀整骨院グループとして

表彰した企業をインタビュー

株式会社 ほねごり
代表取締役
阿部 公太郎氏

部長
前島 大輔氏に聞く



新入社員に対して必ず“社長自身”が
施術を受けて確認してから現場に送り出す!

まず前提に全新入社員の施術を私が受けるようにしています。直接施術を受けて、私がこれならお金を払っても良いと思ったら現場に出すようにしています。狙いとしては主に3つあります。

1つ目に全新人スタッフが社長を施術することで現場に出すことで、ほねごりグループとしての品質を担保するためです。

2つ目には社長からOKを出すことで、マインドの部分が変わってきます。社長からOKサインを貰ったという自信のついた状態で現場に出ることが出来ます。またこの時に実際に施術を受けることで、そのスタッフの強みや弱みが見えてきます。その特性をマネジメントに活かすようにしています。

3つ目には社長と社員の関係性をより強固に築いていくためです。私たちは早く成長することを決めています。成長するよりは少し手の届かないギリギリのラインに目標を設定し、チャレンジすることを重要としています。自分自身で立てた目標をしっかりと達成しろと社員に直接伝えるようにしています。社長自身が施術を受け、関係性を作ることで、そのようなことを直接伝えることで、泥臭く関係を築いていくようにしています。

Question

会社の組織を強くしていくために意識されていることはありますか?

“しごと”には“仕”事と“志”事の2つがあり
“志”を持つ人財を育成していく



”しごと”には仕事と志事が二つある。役職で言うと副院長陣には、院を統括する上で必ず“志”が大事になる。組織として強くするためには、“志”を持つ人財を上の役職に配置していく。“志”が無い人財は、いくらスキルがあっても昇格をさせることは絶対にありません。だから私たちほねごりグループは組織として強い自信があります。実際に昇給プレゼンには“志”がある人間であれば、誰でも参画できるような仕組みを用いています。出店に伴い役職者が必要になった際は、社内公募でポスティング制度を使い役職者を募集します。プレゼン次第では2階級飛び超えて役職者になる場合もあります。

Question

新入社員を現場に出すにあたって大事にしていることはありますか?

“戦略的”“計画的”な問診体制!

我々の行動理念の中にも問診が重要と記されているぐらい、問診を大事に考えています。まず新規の患者様が来院されたら、治療スタッフ“が待合室で対応いたします。ここは敢えて受付ではなく、治療スタッフ“が最初にコミュニケーションを取ることで、その会話を基にどのスタッフで問診に入るのが適任か判断するようにしています。概ね時間としては20分〜30分取っています。問診して症状を判断する際には、ただ単に腰が痛いから骨盤をやりましょうなどは無いようにしています。整形外科的なやり方をしており、病名は必ずしも付けない場合もあります。なるべく病名をつけるようにしています。患者様の声を聴き取るのではなく、症状を判断するテスト法をたくさん設けるようにしています。そのためにも旗艦店の院長陣は月1回整形外科に勤務させ、整形外科ではどのような検査方法を用いているか勉強に行ってもらっています。

Question

院を運営していく上で特に気を付けている点はどのような所でしょうか?

患者様に正面から向き合い、予算は“必達”!
予算達成ありきで会議や研修がある



私たちの会社は現場がベースとして根付いている会社ですので、予算達成は絶対だと考えています。予算の未達が一番やつてはいけないことです。仮に当月の予算を下回りそうな院がある場合には、全階級を1つ下げて(代表↓部長・部長↓マネージャー・マネージャー↓院長・等)リソースを現場に集中させます。会議の考え方も同様に考えています。会議をやりすぎると現場が手薄になることがあります。患者様に向き合わない時間を作るのではなく、目標予算を達成するために現場を優先させる。予算達成が有りきで、研修や会議があるという共通認識を持つようになっています。

Question

初診のオペレーションで重要に考えている所はありますか?

33店舗を展開しながらも、平均支払い単価4700円/月 平均通院回数4.8回/月を可能にする取り組みや考え方とは!?

このような方に
オススメします

店舗展開している中で、
より各院の再現性を高めたい
整骨院様

院長陣の進捗管理などが進まず、
マネジメントで苦勞されている
整骨院様

今後店舗展開を
考えられている整骨院様

ほねごりグループ急成長を支える**3つの特徴**を公開いたします!

Point 1

戦略的に計算された
現場のオペレーション設計!

全ての店舗で高い水準でリピート率と患者様
支払い単価を実現されている緻密に考えられ
ている現場でのオペレーションをお伝えします!

実際の現場の取り組みを公開します!

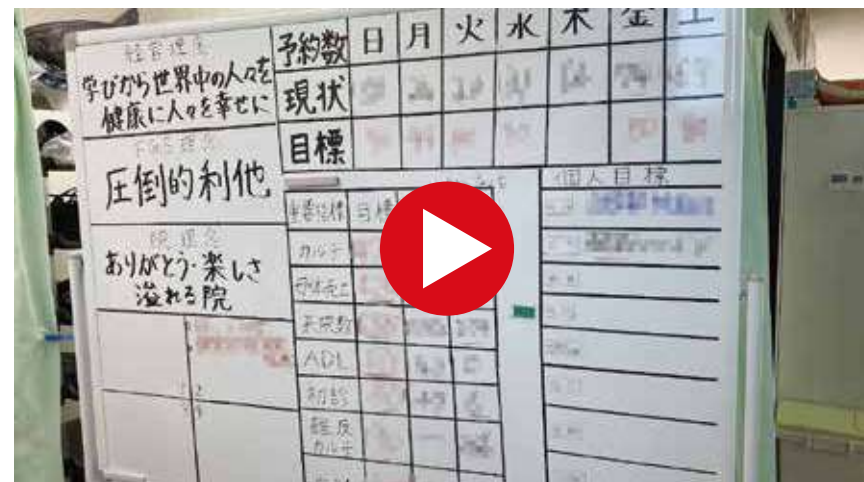


Point 2

院のPDCAを実現する
"ダッシュボードマネジメント"!

ホワイトボードで指針(コンパス)を毎日朝礼の
タイミングで確認しています。現状数値から逆
算した先読みの数値を常に把握して、今何やる
べきなのかを管理できる体制を整備!

実際の朝礼の動画を公開します!



Point 3

組織(組織パイプラインの成長)としての
強さを考えた**戦略的組織作り!**

1か月間の本部研修で理念/ビジョン/価値観の共
有しています。また1年後の自分がどれだけ成長し
ているのか/自分の人生をどのように設計していく
かなど、社会人としてのベースを作ることを心掛けて
います。またプラスで経営的な感覚(予算達成など)
も養ってもらうようカリキュラムも組んでいます。

若手でも早期に活躍できる組織体制!



通常のセミナーとは違い、**実際の現場映像と解説動画**をお見せいたします!

開催要項

オンラインにてご参加

※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 11月17日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:11月13日(土)

2021年 11月21日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:11月17日(水)

2021年 12月 1日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:11月27日(土)

2021年 12月 5日(日) 開始 9:30 ▶ 終了 13:00 (ログイン開始 9:00より)

お申込期限:12月1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

日時・会場

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

- お送りする案内(メール)をもってセミナーの受付とさせていただきます。
- 税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込いただいたの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できない場合は、下記申込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、お申込みを取り消しさせていただきさせていただきます場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日3日前までに担当者宛にご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーの取り消しの場合は参加料金の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。

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.077528を入力、検索ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785960 口座名義:カ)フナISOウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

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**

船井総研事務局 E-mail : seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

TEL:06-6232-0188(平日9:30~17:30)

●申込に関する問い合わせ:小寺 彩加(コテラ アヤカ) ●内容に関する問い合わせ:藤田真輝(フジタ マサキ)

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

11月17日(水)

お申込期限:11月13日(土)

11月21日(日)

お申込期限:11月17日(水)

12月1日(水)

お申込期限:11月27日(土)

12月5日(日)

お申込期限:12月1日(水)



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



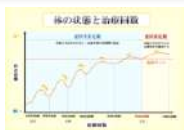
船井総研 治療院 メルマガ

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！



【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.本申込書にいただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者名を船井総研グループが個人情報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行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

受講票の発送等が出来ない等、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ソリューションズ・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)

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）