

無料招待

2022年 **2/27** SUN 10:00~16:30
(受付開始9:30~)
東京本社開催

全国
190社以上
が集まる

保険請求や競合激化の整骨院業界で
今後の新しい経営のスタイル

整骨院経営

これからの業界の**新たな**スタンダード

経営戦略

研究会

自費導入

集患対策
(オン・オフライン)

患者様対応

採用

組織開発

スタッフ教育

整骨院向け研究会

限定
10社無料
お試し参加!

整骨院向け
会員制
研究会 **無料お試し参加
お申込受付中**

2022年
2月27日 10:00~
16:30

■船井総研東京本社
■リアル会場開催 (受付開始9:30~)

全国190社以上が集まる勉強会

「新型コロナウイルス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、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。」

研究会への
無料お試しのお申込みは
今すぐWEBお申込み!

検索 整骨院経営イノベーション研究会 説明会



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

TEL : 03-6212-0188
(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.S083247/K100623

株式会社船井総合研究所 〒100-0005東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

申込に関するお問い合わせ : 山本朗子 (ヤマモト アキコ) 内容に関するお問い合わせ : 萱間優斗 (カヤマ ユウト)

『売上を上げる方法が知りたいな・・・』

～会社を安定成長させるための“経営”を行う為に～

整骨院の経営者の皆様へ

はじめまして。私、株式会社船井総合研究所 整骨院向け研究会の責任者をしております小川裕樹と申します。まずは、本冊子をお手に取って頂いたことを感謝申し上げます。

新型コロナウイルスが猛威を振るった2020年以降、「資金繰りが厳しい」「忙しいばかりで儲かっていない」などのお悩みを抱えている経営者様から多くのご相談が寄せられています。しかし、**安定して毎年130%成長をし続けている会社様があるという事実**があります。そういった会社様は何が違うのか？それは、**時流に適した経営**を行っているからです。

「業績が下がってきているが、対策がとれていない」

「自費治療を行っていきたいが、方法がわからない」

「もう少し時間があれば色々なことができるのに・・・」

上記のようなお悩みを少しでも抱えていらっしゃる会社様にはぜひ本冊子の読了をお勧めします。

成功している**会社の成功事例**と、どのように業績を伸ばしていくのか**具体的なやり方**を皆さんに共有したいと思っています。ぜひ、皆様の経営にお役立て頂ければと思います。



整骨院経営イノベーション研究会
主催
リーダー

小川 裕樹

“経営”の悩みを解決するポイントをチェック！

01 会員様事例

グループ年商30億円以上！

開業8年で33店舗出店！33店舗で平均月商722万円



株式会社ほねごり

代表取締役 阿部 公太郎 氏

◆会社紹介

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ております。2021年12月現在33院を運営しながら、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っています。

◆業績・業務内容

- ◆事業：鍼灸整骨院、整形外科
- ◆店舗数：33店舗
- ◆業績：30億円（2021年見込み数値）



◆株式会社ほねごり様のここがすごい

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。



02 会員様事例

施術スタッフ3名で570万円！

2回目リピート率90% 施術者生産性120万円/人



株式会社Naturalship

代表取締役 細野 修平 氏

◆会社紹介

2011年に整骨院を開業。治療計画の立て方をトレーニングメニューのようにプログラムを組みプログラム型治療という新しい形を創造しております。2020年には2院目も開業され現在は理念を中心とした経営に力を注いでいます。

◆業績・業務内容

- ◆事業：鍼灸整骨院
- ◆店舗数：2店舗
- ◆業績：1億円以上（2021年見込み数値）



◆株式会社Naturalship様のここがすごい

治療から予防までを1つのプログラムとして提供し、2回目リピート率90%以上、5回目リピート率70%以上を達成しております。治療コンセプトに基づいた治療計画をたて、毎回の施術時に患者様にしっかりと伝えられています。



03 会員様事例

多角化経営を実施し年商2億円！

治療・美容・トレーニング事業の実施

株式会社ハートメディカル

代表取締役 望月 亘 氏

◆会社紹介

静岡県で6店舗展開している整骨院葵堂グループを経営しております。業界平均50万円の中で各店舗1人当たり110万円以上の高生産性を維持しております。美容・トレーニング事業も行っております。

◆業績・業務内容

- ◆事業：整骨院・整体院・美容・トレーニング
- ◆店舗数：6店舗
- ◆業績：2.6億円以上（2021年見込み数値）



◆株式会社ハートメディカル様のここがすごい

2015年は月商300万円規模だった交通事故売上が徹底した取り組みと店舗拡大により、2021年3月には月商957万円（5店舗平均）規模まで伸ばしています。



集患（オン・オフライン）×対応力向上の

業績を上げるためのマーケティング手法を大公開！



本研究会では株式会社船井総合研究所のトップコンサルタントが業界の時流や業績アップのためのマーケティング手法をお伝えをいたします。また特別ゲストをお招きし講座を頂きます。会員様とのかかわりを持っていただくために情報交換会も実施します。

講座①：即時業績アップのための取り組み

「そうは言っても、なかなかそんな業績を上げることは難しそう」そう思われる経営者様が多いかと思います。船井総研講座では“即時に実施できる”ことを念頭に業績アップの王道パターンの仕組み・マーケティング手法のたった3つのポイントをお伝えいたします。



講座②：経営者様同士での意見交換会

整骨院経営者様同士で成功事例を共有

本研究会では、経営者様同士のつながりづくりを大事にしております。

特定のテーマに対して、数人でグループを作り、経営に関する成功事例を共有していただきます。生の情報を聞くことにより、成功する手法がわかるので、試行錯誤をせずに確実に成長する事が出来ます。また、仲間同士で競争するので、より張り合いが生じ切磋琢磨しながら業績を伸ばしていくこともできます。



【過去のテーマ一例】

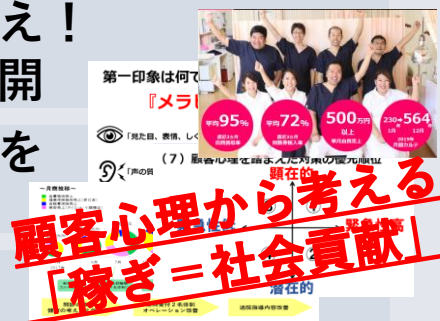
- ・ 自費施術における問診・対応方法
- ・ 現場で実践している集患対策
- ・ 各社様が行っている幹部育成

※今回のテーマはお申込み時にお伝えさせていただきます。

全国190会員以上が実践している 業績アップのノウハウとポイント！

初診対応のポイント3選『問診力・自費治療・商品設計』

- 1 激戦区でも勝てるリピート率90%超え！
顧客の夢を叶える問診のコツを大公開
- 2 自費誘導率100%・回数券成約率80%を
実現する押さえるべきポイント！！
- 3 自院に合った強みを
最大限引き出す商品設計



コロナ禍でもWEB集客数が絶好調な企業の徹底解説！

- 1 顧客心理から考える
行うべき対策の優先順位
- 2 地域で1番人が集まるホームページ設計
- 3 SEO対策？PPC広告？口コミ？
専門コンサルタントによる勉強会



時流大転換！！採用の新常識をいま大公開！！

- 1 “優秀な人財”を採用するため
必須の項目を大公開！
- 2 採用も仕組化へ、学生接触数が
年々増加する！？
- 3 新卒も即戦力になる！！
半年後に100万円／月達成！



▼整骨院研究会の無料お試しはこちらから▼

整骨院経営イノベーション研究会説明会

検索



日程
場所

2022年 2月27日(日)
株式会社船井総合研究所 東京本社
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

日時・会場

開催
時間

開始 10:00 ▶ 終了 16:30 (受付開始9:30~)

※お申込み締め切り2/23(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。

※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、会場はメールにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、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。

お問い合わせ

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い合わせ: 山本 朗子(ヤマモト アキコ) TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)

●内容に関するお問い合わせ: 萱間 優斗(カヤマ ユウト) TEL:03-6212-2931(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.S083247/K100623

担当: 山本朗子

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

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・・・2022年2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
- ・ご連絡担当者様(電話番号、メールアドレス)
- ・代表者名
- ・ご参加様名前
- ・貴社住所
- ・ご参加者様ご連絡先(電話番号、メールアドレス)
- ・ご連絡担当者
- ・ご希望日時

Mailからの
お申込み

新型コロナウイルス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、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

【個人情報に関する取扱いについて】

1.本書面・本フォームに記載された個人情報は、個人情報保護方針(https://www.funaisoken.co.jp/info/ppo)に則って適切に管理します。また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内、ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。

2.ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・後援機関に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合もございます。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供する場合もございます。

3.サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができない場合がございます。

4.個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、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(TEL:03-6204-6000)までご連絡ください。

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

【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 (TEL:03-6212-2924)

開催要項

お申し込み方法