

先着**10**社様**限定!**  
特別ご招待状

2022年  
**7月24日**

9:00  
12:00  
(ログイン開始8:30~)  
オンライン開催

脱・保険依存

脱・低生産性

脱・集客減少

整骨院経営者様のための

# 自費 メニューで 業績向上

集客

商品設計

問診・対応

採用・教育・評価

2022年最新の整骨院経営はこれだ!



横須賀市で2店舗展開  
2回目リピート率…**90%**  
5回目リピート率…**70%**  
2店舗で**1,000万円**達成

神奈川県 横須賀市  
株式会社Naturalship  
代表取締役 **細野 修平氏**



福岡市で3店舗展開  
WEB集患強化で1院の平均月集  
患数が**57名** **年商 2億円超**

福岡県 福岡市  
株式会社六花 代表取締役  
**城埜 多恵氏**

愛知県豊橋市・名古屋市で  
整骨院を1店舗、整体院を2店舗経営  
「ビジネスモデル×患者ロイヤリティ」を  
磨き上げ、2021年に本院が  
**単店年商 1億円**を達成

愛知県 豊橋市  
株式会社ALEXCEL様  
代表取締役

**勢力 匡展氏**

人口11.7万人の長浜市で整骨院1店舗経営  
「商品×集客×対応」の  
完全自費ビジネスモデルで

**自費 売上 600万円/月超**

滋賀県 長浜市  
真聖株式会社 代表取締役  
**平川 聖子氏**



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

TEL.03-6212-2931 平日

9:30~17:30 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:境 明悠(サカイアユ)

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

お問い合わせNo.S088174/K100623

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。) → **088174**

脱・低生産性

脱・保険依存

脱・集客減少



株式会社船井総合研究所  
整骨院経営イノベーション研究会  
主宰 小川裕樹

皆様、はじめまして。  
当レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。株式会社船井総合研究所の小川と申します。

さて、唐突ですが皆様に3つのご質問をさせていただきたく存じます。

- ① **売上**を伸ばすための**方程式**を抑えられていますか？
- ② **一人当たり**の**生産性**は意識していますか？
- ③ **オンライン**での**集客**はできていますか？

日本の人口減少、療養費の削減が目まぐるしく進行する中、既存の患者様に満足いただき長期的に通院いただけるかを追求していく必要があります。

①アフターコロナにおける経営戦略が立てられている

②1人生産性100万円以上である。

③オンラインを活用して集客ができています

という会社様には本レポートは必要ないでしょう、しかし、「将来的に漠然とした不安がある」「上記の問いに対して自信をもってYESと言えない」という会社様は本レポートの読了をお勧めします。

## 横須賀市で整骨院2店舗経営 自費売上1,000万円達成



神奈川県横須賀市

株式会社 Naturalship  
代表取締役 細野修平 氏

2016年に研究会に入会しました。入会2年で自費治療売上が300万円を超え、整骨院2店舗で自費売上1,000万円を達成することができました。2020年にはコロナ渦ではありますが、分院展開もできました。



2020年に研究会に入会しました。愛知県豊橋市・名古屋市で整骨院を1店舗、整体院を2店舗経営しております。

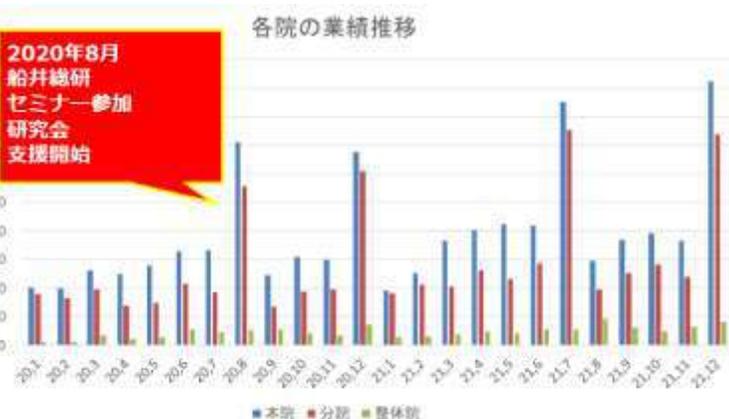
「ビジネスモデル×患者ロイヤリティ」を磨き上げ、2021年に本院が単店年商1億円を達成することができました。

## 整骨院単店年商1億円達成



愛知県豊橋市

株式会社ALEXCEL  
代表取締役 勢力匡展 氏



## 福岡市で2店舗展開 年商2億円超



福岡県福岡市

株式会社 六花  
代表取締役 城埜多恵 氏

2017年に研究会に入会しました。2021年度研究会総会ではWEB集患強化で**1院の平均月集患数が57名達成**し、研究会会員で1位となりました。**3店舗目を7月にオープン**予定です。



2018年に研究会に入会しました。弊社は、人口11.7万人の滋賀県長浜市で整骨院1店舗経営しております。

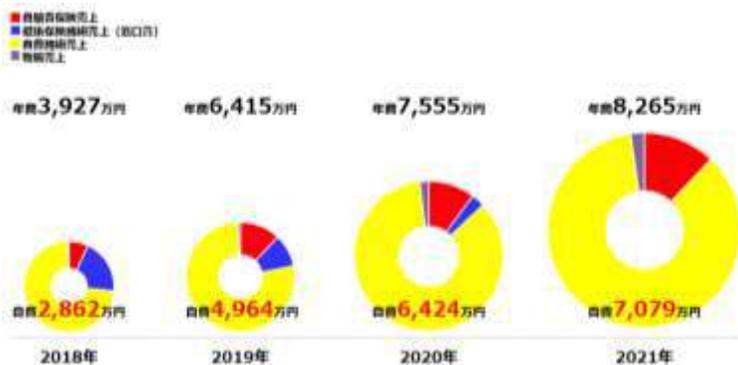
「商品×集客×対応」の**完全自費ビジネスモデル**で**自費売上600万円/月超**を達成することができました。

## 完全自費ビジネスモデルで 自費売上600万円/月超



滋賀県長浜市

眞聖 株式会社  
代表取締役 平川聖子 氏



～さあ、取り組むなら今だ！～

# 整骨院「自費」経営の極意



株式会社船井総合研究所  
整骨院経営イノベーション研究会  
主宰 小川裕樹

皆様、ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。先ほどまでの全国の成功事例企業様の成果はいかがでしたでしょうか？業績アップに成功している会社様の**特徴として、まずはうまくいっている会社の取り組み=成功事例をベンチマークしている**、という共通点があります。そして、スピード感を持ってすぐに取り組んでいます。下記は、整骨院における売上の構成要素を因数分解したものです。業績アップするには、これらの構成要素をそれぞれ対策していかなければなりません。

今回は、前述の会社様がどのような取り組みを行って成果を出しているか？をお伝えさせていただくべく、ここまでお読みになった皆様限定で**整骨院経営イノベーション研究会説明会に特別ご招待**いたします。

詳細は後頁をご覧くださいたく存じます。皆様にお会いできることを楽しみにしております。

生産性の高いメニューを構築し「自費売上」「事故売上」「その他(物販、美容)」の売上の割合を上げていながら客単価を上げていく



構成要素	項目	取り組み
1 カルテ枚数	新規来院数 再診来院数 再診率 検診率	オンライン集客 オフライン集客 競合分析 コロナ対策確保
2 客単価	保険売上単価 自費売上単価 事故売上単価 その他 (物販、美容)	治療コンセプト設計 料金設計 取扱特権付
3 平均来院回数	来院回数 (内) ・1日1回 ・複数回	初診対応 検診指導 コロナ対策 メンテナンス対応

# 図で簡単解説！研究会とは

## 師と友づくり～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

研究会とは業績アップを目的とし、

- ・ 整骨院経営の時流や専門情報
- ・ 即実践ツール
- ・ 参加者同士成功事例

等を整骨院経営者、コンサルタントで共有する場です。

即時業績アップのための最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん、永続的な成功企業となっていくための仕組みづくりといった情報をお届けします。



## 通常のセミナーと研究会の違いとは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方向的に話しますが、研究会の主役は会員様です。整骨院業界の経営者同士で成功事例を共有したり現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことができます。

また、2か月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換会を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

### 研究会

#### ① 双方向の情報提供



#### ② 会員様同士の共有による落とし込み



#### ③ 会員様同士の実践経験の情報交換

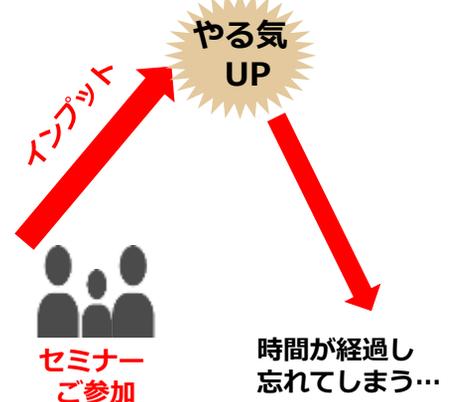


### セミナー

#### ① 船井総合研究所からの情報提供



#### 単発の刺激



# 整骨院経営イノベーション研究会 会員企業様一覧



会員数

**200** 社以上

2022年5月末時点

## 全国で成功事例が続出！ ご参加いただくメリット

**01** **事例の数**  
毎回事例企業の講座があり、最新事例を知ることができます。  
※内容は変更する場合があります。

**02** **ツールの数**  
問診～対応～啓蒙などすぐに使用できるツールが約300種類使い放題！

**03** **活発な情報交換**  
全国の整骨院経営者様と経営に関する情報交換ができます。

**04** **年間例会(5回)  
+クリニック**  
株式会社船井総合研究所のコンサルタントによる最新講座を受講できます。

**05** **専門家の個別サポート**  
整骨院業界×経営に特化したコンサルタントによる月一回のZoomコンサルティングが受けられます。

**06** **師と友づくり**  
整骨院経営の目標と、ともに励む友が必ず見つかります。

# 整骨院経営イノベーション研究会説明会の 当日プログラムとお申し込み方法

## 第一講座

9:00  
～  
9:50

### 整骨院業界における「自費」分野の成功事例を大公開

ポイント①全国200社以上もの整骨院の経営者が集まる経営研究会とは  
ポイント②整骨院経営における「自費」分野で  
地域一番店になる為の戦略と事例を大公開  
ポイント③「自費」分野で成功するために今から取り組むべきこととは



ヘルスケア支援部  
リーダー  
小川裕樹

## ゲスト講座

9:55  
～  
10:45

### 2店舗自費売上1,000万円達成！ 新規に頼らない「予防型」整骨院への道のりとは

ポイント①保険中心型整骨院が自費治療中心型整骨院へ移行するには  
ポイント②2回目リピート率90%の『プログラム型治療』とは  
ポイント③自費売上アップの失敗と成功事例



株式会社Naturalship  
代表取締役  
細野修平 氏

## 第三講座

10:50  
～  
12:00

### コンサルタントとの情報交換会

2022年最新の整骨院経営について専任コンサルタントとの  
情報交換会を実施いたします。  
この機会に他社様のリアルな取り組みについてもお知りいただけます。



ヘルスケア支援部  
リーダー  
小川裕樹

開催要項 お問い合わせNO. S088174/K100623

日時  
会場

## 開催日：2022年7月24日(日)

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。

ログイン開始  
8:30～

開始

終了

9:00 ▶▶▶ 12:00

お申し込み期限  
2022年7月20日(水)  
23:59まで

お申し込み  
方法

下記QRコード、もしくはお電話にてお申し込みください。  
お申し込み内容はWEB上でご確認いただけます。

整骨院経営イノベーション研究会説明会は無料でご参加いただけます。

QRコードより今すぐお申し込みください！

1社2名まで1回のみご参加が可能です。

#### ご参加条件

①本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。②本研究会説明会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。  
※お申し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は、開催4営業日前までにご連絡ください。  
※ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。  
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。

お問い合わせ先

WEBでお申し込み

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：境 明悠(サカイアユ)

TEL:03-6212-2931

seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp (平日9:30～17:30)

右記のQRコードを読み  
取っていただきWEB  
ページよりお申し込み  
下さいませ。

