

自宅で視聴できる“バーチャル視察セミナー”

高収益整骨院経営を目指す整骨院経営者向けセミナー

技術の追求と
患者様満足度を
高めながら

単店
年商

1億円 治療院の 作り方セミナー

最高(単月)

1,850万円!

昨対比からの成長率

138%

講座内容の一部公開!!

患者様が
継続する
問診対応力

患者様が
毎月75名集まる!
集患対策

施術者生産性
120万円超え
施術商品設計

単店平均月商
800万の
店舗作り

自律型社員を
育成する
会議の運営方法

5回目リピート率
60%達成までの
患者様対応

ゲスト講師

株式会社ALEXCEL
代表取締役
せいきりき まさのぶ
勢力 匡展氏

全国どこでも
参加可能!
オンライン
セミナー

2022年8月3日水・7日金・17日水・28日金

開催時間/13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

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

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

【整骨院向け】年商1億円企業から学ぶ自費モデル公開セミナー お問い合わせNo.S088440

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。) → 088440

講演内容&スケジュール

■ セミナー開催日時

2022年8月3日水・7日金・17日水・28日金

全国どこからでも参加OK! オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

■ セミナー講演内容

第1講座

『整骨院業界の時流と今後の整骨院経営』

業界の療養費や資格者採用の難化など。整骨院業界で起きている時流を踏まえ、今後整骨院が業績をアップするために必要な情報を提供いたします。

株式会社船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ 金田 勇氣



第2講座
ゲスト講座



『年商1億円達成のための経営の考え方』

株式会社ALEXCELはどのように単店年商1億円を達成したのか。そこには様々な経営への考え方と行動力がありました。今回の講座では成功院の経営者の考え方をルール化してお伝えいたします。

株式会社ALEXCEL 代表取締役 せいきりき まさのぶ
勢力 匡展氏

第3講座

『1億円達成のために必要な商品力・対応力のいろは』

1億円達成のために必要な商品力とは?対応力とは?これから自費を導入する院も既に導入している院も見直すべき考え方と成功しているゲスト院をモデルに解説します。

株式会社船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ 金田 勇氣



第4講座

『1億円達成のカギ!生産性最大化のための集患方法』

整骨院で生産性を上げていくためには、現場のスタッフが一人ひとり自律的に行動することが重要です。それと同時に「患者様が来院する」ことが非常に重要です。ゲストはどのように集患しているのか。実際の事例を基にお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ 萱間 優斗



まとめ講座

『まとめ講座』

本セミナーの情報を「知っているだけ」では意味がありません。大切なことは、「いつから自社に落とし込むか」という点です。明日から実践すべきポイントをまとめさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 治療院・トレーニングジムグループ マネージャー 宮澤 駿



オンラインセミナーお申込み方法について

Webのお申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方はQRコードを読み込んでいただくとお申込フォームにアクセスできます。

お申込 HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088440>



お問合せNo
S088440

どうして
株式会社ALEXCELは
単店年商1億円を
達成できたのか!?

株式会社ALEXCEL
せいりき まさのぶ
代表取締役 勢力 匡展氏

株式会社ALEXCELの業績推移

各院の業績推移



各院の業績推移



各院の業績推移



開業時

「患者様の痛みをとる」ということを指針に開業。
開業前、自身の武器としていた技術の鍼灸・筋膜施術に加えて、骨盤矯正の技術を習得することがこれからの整骨院経営に必要なと感じ、いち早く技術を導入する。

代表自身が必要だと感じた技術や機器は積極的に取り入れて、開業3か月後には施術スタッフ2名体制で300万/月を達成する。

また、HPの作成や交通事故施術の啓蒙活動など、集客活動全般のノウハウも取り入れることで継続的に高生産性、高収益の整骨院経営を達成する。



株式会社ALEXCELの歩んだ 1億円達成ストーリーとは？

拡大〜スタッフ採用〜

整骨院経営の体制がうまくいき、スタッフの採用による店舗拡大。

代表と奥様の2名体制の時と違い、スタッフが自分の思い通りに動かないことの苦労や、思ったように売上が上がらない状況に陥る。

あるセミナーに参加した際に聞いた「院内で起こる全てのことは、代表の責任」という言葉で院内環境の整備に力を入れる。

自身の院が、健康管理や労働状況などで最高の環境が提供できているのかどうかを突き詰めて考えたことで、内部環境を整備するきっかけとなった。



自費施術の本格導入

新しく入社するスタッフに対して、自信をもって施術に臨んでほしいとの考えから、保険の曖昧な線引きをなくすために自費施術の導入をする。

さまざまなコンサルティングサービスを受けることで売上也がってくるが、同時に整骨院経営の仕組み化に目を向けすぎる状況に。

仕組みが完成していないのに人に任せる判断をしてしまい、経営者業務を全うできない状況になる。

このような状況で売上の伸びが停滞してくる時期となった。



船井総合研究所との出会い

船井総合研究所のセミナーに参加。当時は、自身が実施していたことの復習の意味もこめて参加。

しかし、伸びが停滞していた自身の院の課題と船井総合研究所のコンサルティング内容が重なり、依頼を決意。

お付き合い開始後は、自費メニューの細かい設計から集患力の強化、交通事故売上の回復、中期のビジョン策定など、多岐にわたったサポートで業績がみるみる向上し、月商平均800万を達成。 ※注1

また、毎月の打合せの中に院長MTGを包括することで、「結果報告」の場だったMTGが「結果からの行動計画を報告」に変わるなど、現場レベルでの変化も実感できるようになった。

※注1 2021年1月〜10月

単店で年商1億円の売上なんて本当に達成できるの？

単店で年商1億円（月商800万円）の売上をつくることなんて可能なのか？

そのように思われる経営者様もいらっしゃるのではないのでしょうか。

それでは株式会社ALEXCELは、どのようにして単店で年商1億円を達成するほどの業績を上げられたのでしょうか。

2021年、昨対比138%成長・月商平均800万を達成されたALEXCELで、実際に行なった施策をお伝えいたします。

ALEXCELを実際にサポートしたコンサルタントが語る、単店1億円企業になるための秘訣を大公開！



1億円達成企業の秘訣はこの4つだった

ポイント01 施術枠の見直し

それまでのALEXCELの施術時間枠は、30分で管理していました。これにより、20分の施術でも30分の枠を確保するため、10分間は何もしない時間（非生産時間）が発生したり、患者様のお断りが出ていました。



ポイント02 新規集患

しかし、船井総合研究所との打ち合わせで施術時間枠を10分単位で管理することで、非生産時間や予約のお断りを極力出ないようにすることに成功しました。それにより、スタッフ一人ひとりの生産性が飛躍的に向上しました。

1億円企業の達成に欠かさないのは、新規患者様を安定的に集めることです。そして、ALEXCELはオンライン集客活動などに力を入れました。具体的には、オンライン上に適正な広告を投資することを実施しました。新規の集客が多くなればその分、スタッフの経験も多くなり、成長も早くなるという



利点もあります。売上を上げるという観点からも、社員の成長という観点からも、新規集客の必要性を理解しており、それに伴う投資を徹底されております。

ポイント03 交通事故集患の強化

交通事故負傷者数は、年々減っていて集客は難しい…。これが世間一般の整骨院が考えることです。

しかし、ALEXCELは徹底的に交通事故啓蒙を実施しました。

交通事故配布物・POPの配置、SNSでの発信、交通事故アンケート、交通事故啓蒙ポロシャツ：etc.



他の院が実施しないことだからこそより力を入れて実施して、一時期2枚だった月間カルテ枚数が、現在では常時20枚を超える数字を達成されるようになりました。



ポイント04 スタッフMTGの質向上

皆様の院で、スタッフMTGは実施されていますでしょうか。

また、実施されているスタッフMTGはどのような状態でしょうか。

ALEXCELのスタッフMTGは「その月の結果」報告の場ではなく、「その月の



結果振り返り＆翌月の行動計画」の報告の場に行っています。そうすることで、スタッフがより数字進捗に意識を置くようになります。またALEXCELの場合は、このスタッフMTGを船井総合研究所の打合せに包括することで、結果の振り返りに対して第三者（船井総合研究所）視点からのフィードバックなどを取り入れて、スタッフ一人ひとりの意識を高めています。

株式会社ALEXCELのここがすごい！ セミナーで聞ける1億円の秘訣

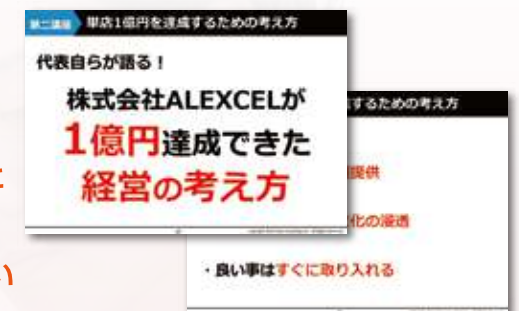
- 2021年対比で**138%**の成長率！
- キャンペーン月の月商**1,850万円**超え！
- 分院でも再現可能なキャンペーンの実施方法！
- 1人あたりの施術者生産性が**120万円**超え！
- 離反率**17%**！患者様が離れないスタッフの対応力！
- 2回目リピート率**85%**以上の初診対応力！
- 5回目リピート率**60%超え**を持続させる通院指導の仕組み
- 予算達成のための行動に則した院長会議！
- 交通事故カルテ枚数が常時**20枚**を超える事故啓蒙力！
- 自費誘導率**90%**以上！患者様に求められる商品設計！
- 社員が「ここで働いてよかった」と思う院内体制！
- 受付業務～患者様対応までの徹底した**マニュアル整備**！
- モデル数値を継続的に出し続ける**自律型社員**の育成方法！



セミナーの主な内容の一部をご紹介します

・単店1億円企業の経営の考え方

- 「患者様」への**価値提供**
— 患者様が**継続来院**する理由を考える
- 「社員」への**承認文化の浸透**
— 代表の仕事は**スタッフが働きやすい環境**をつくること
- 良いことは**すぐに取り入れる**
— せっかくの学びは**行動に移さなければ何も変わらない**



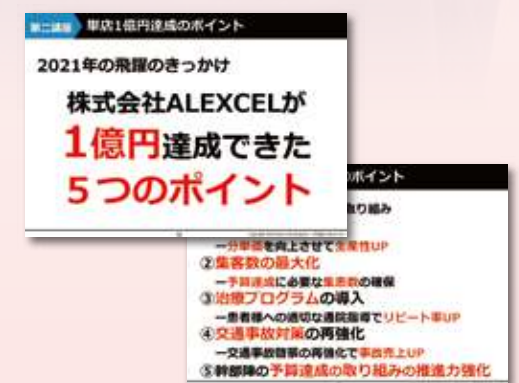
・バーチャル視察セミナー！ 院内オペレーションのキーポイントとは？

単店1億円企業の院内をご案内いたします。
実際の問診対応や院長MTGを確認して、1億円企業の実施していることを学べます。



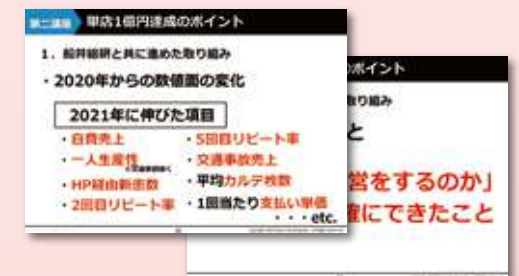
・単店1億円突破のポイント

- 商品の**再設計**
— 単価を向上させて**生産性UP**
- **集客数の最大化**
— 予算達成に必要な**集患数の確保**
- **治療プログラムの導入**
— 患者様への適切な通院指導で**リピート率UP**
- **交通事故対策の再強化**
— 交通事故啓蒙の再強化で**事故売上UP**
- 幹部陣の**予算達成の取り組みの推進力強化**



・2021年1億円突破！飛躍の年の実際の変化

- 自費売上UP ・ 5回目リピート率
- 一人生産性UP ・ 交通事故売上
- HP経由完全新規数 ・ 平均カルテ枚数
- 2回目リピート率 ・ 1回当たり支払単価 … などなど



詳細はセミナーでご確認ください！

無料メールマガジン 購読者募集！

【船井総合研究所発！治療院経営メールマガジン】

船井総合研究所ならではの
治療院経営の現場最新情報＆ノウハウが満載！



- 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つくり方
 - 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

船井総合研究所 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

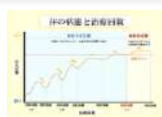
・自費セミナー動画

→自費導入の基礎の基礎！

船井総合研究所 自費治療セミナー動画

・治療曲線ツール

→患者様に見せるだけでリピート
率がアップする！



【特典②】交通事故治療

・交通事故セミナー動画

→交通事故集患が難しくなっている
今日、交通事故治療において重要
なのは、患者様、整形外科、損保
会社の3方良しの対応方法と関係性
構築がすぐわかる！

・交通事故ポスター3種

→既存患者様からぞくぞく紹介
してもらえる最強ツール！

・啓蒙チラシ

→整骨院でむち打ちなどの交通事故による怪我の治療
ができることの認知活動ができるチラシ！



【特典③】Webマーケティング

・Webセミナー動画

→マーケティングに強い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

→治療家採用の最前線がわかる！
柔整師採用無料動画

・採用マニュアル

→採用で知っておくべきことはたった
これだけ！続々とご応募がくるスタッフ
採用完全マニュアル



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：石野 智輝(イシノトモキ)

TEL:070-2445-0589 (平日9:45~17:30対応)

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。

【整骨院向け】年商1億円企業から学ぶ自費モデル公開セミナー

お問合せNo.S088440

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。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込期限:7月30日(土)

2022年 8月 3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:8月 3日(水)

2022年 8月 7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:8月13日(土)

2022年 8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:8月24日(水)

2022年 8月28日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

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 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

●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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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上でご確認いただけます。

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.088440を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:日田 ●内容に関するお問合せ:金田 勇気

※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>

8月3日(水)

申込締切日 7月30日(土)

8月7日(日)

申込締切日 8月 3日(水)

8月17日(水)

申込締切日 8月13日(土)

8月28日(日)

申込締切日 8月24日(水)

