





ただき接骨院・整体院

株式会社SAM COMPANY 代表取締役 只木 祐太氏

群馬県高崎市で接骨院を経営している。

2021年船井総研の整骨院交通事故研究会にて、単店交通事故集患数部門で1位を獲得。2021年1月から10月で交通事故新規平均数8.3名/月、交通事故売上約261万円/月を達成。オンライン・オフライン問わず認知啓蒙活動を実施し、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。

Q1 交通事故に力を入れたきっかけを教えてください。

開業する前は、あるグループ院で交通事故部門の責任者をしていました。そのときに、交通事故患者様の悩みに対応できなかったことがあり、患者様の役に立てなかったことに対して悔しい思いをしました。そのときから、知識を付けて対応することは患者様の役に立つことであると気付いて、交通事故分野について勉強することになりました。

また、交通事故治療が売上の大きな柱の一つになると考えて、開業するときに交通事故特化型の接骨院にしようと決めました。

Q2 交通事故患者様の対応にはどのような社会的意義がありますでしょうか。

交通事故に遭ってごついたらいいかわからない、だれに聞いたらいいのかわからないという人がほとんどなので、事故に遭った身体を治して、なおかつ、被害者や加害者に親身になってサポートしてあげることで「身体・心・お金」の問題解決を接骨院ができると考えております。

Q3 高崎市の商圏について教えてください。

商圏は広いですが、高崎市の接骨院はGoogleクチコミ件数が多い競合院が多く存在しています。ですので、治療技術が高い接骨院はと患者様が集まる傾向にあります。

Q4 クチコミ獲得に力を入れたきっかけを教えてください。

船井総研のコンサルティングを受けて、コンサルタントの小川さんにクチコミの重要性を教えてもらい始めました。毎日もうことが習慣になっていて、数が増えてくるとさらに集患できるようになり、もっと頑張るようになりました。Googleクチコミは拡散力が強いので、今でもクチコミは大事にしております。

Q5 どのようにしてクチコミが850件まで伸びたのか教えてください。

まず、スタッフの意識を変えることで。治すだけが治療ではなく、治してクチコミをもらって、そのクチコミを見た人に来てもらうことが治療の一環という考え方をスタッフにも浸透させております。具体的には、スタッフに毎月のクチコミ獲得数をタスク設定して進捗が分かるようにしています。

Q6 船井総研にコンサルティングを依頼した感想を教えてください。

船井総研の小川さんには感謝しております。依頼する前は、集患面などでオンラインを活用しないことに対する限界を感じていました。依頼後は聞いたことを素直にやればやるほど少しずつ成果が出てきて、コロナ期でも最高売上を記録しました。依頼して300〜400万円達成できればと思っていましたが、2021年11月に月商700万円を超えました。

Q7 今後の展開

交通事故分野に力を入れてから、設備投資や新メニュー開発、人材確保、事業拡大ができるようになりました。また、一番

Q8 こちらのDMを読まれている方へメッセージをお願いします。

交通事故の売上が伸びれば、経営が安定します。保険メインでされている接骨院も、自費メインの接骨院も、交通事故の売上が上がれば、より経営を強化できると思います。交通事故専門院と打ち出しをすることで被害者救済ができ、より患者様に貢献できると思います。





陽だまり鍼灸整骨院グループ 株式会社AMBER 代表取締役 徳良 裕司氏

岡山市南区・中区で鍼灸整骨院を2店舗経営している。
2019年船井総研の整骨院 交通事故研究会にて、MVP大賞を受賞。2院5.3名で交通事故新規15名/月、交通事故売上280万円/月を持続的に達成。「保険代理店」と「車屋」提携。こうした地域ネットワークを活用することで、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。交通事故分野における汎用性の高いノウハウを岡山市を拠点として、実行し成果を上げ続けている。

Q1 開業時のことについて教えてください。

開業当時から、車や保険代理店と提携できている状態でした。提携したい企業に開業することをお伝えして、「患者様を紹介してくれたら私のお客さんも紹介するね」という形で提携して、交通事故の患者様も紹介してもらえるようになりました。しばらく経営をしていくうちに、交通事故売上が経営の基盤になることに気付き、提携数を増やしていきました。開業当初は保険主体でやっていたので、高単価の交通事故の治療費は事業になりやすいと感じていました。また、翌月には入金されて、経営していく上ではかなり助けられました。

Q2 交通事故に力を入れたきっかけを教えてください。

開業当時から健康保険に頼らない経営をしたいなとは考えていました。交通事故患者の安定集客の形が出来れば、10年は安定した売り上げが作れると予想し、活動することを決めました。実は開業当初からもともと事故分野はそれなりに強く、他業種・地域のコミュニティとの提携をしていました。オンラインでの集患や啓蒙活動のやり方を学びたかったので、船井総研さんにコンサルティングを依頼し、事故分野の強化をしようと考えました。

Q3 毎月10名以上の新患を達成する事故集患体制構築において、成功のポイントは何かとお考えでしょうか？

私の答えとしては、正確な情報と行動力という2点かなと考えています。正確な情報とは、いかに集患するかなどの正確な情報ということではなく、交通事故に遭った患者様のためにいかに正確で価値の高い情報を提供できるかということです。交通事故に遭われた方は、おそらくほとんどの方が人生で初めての出来事に遭遇し、これからどうしたらいいかわからない人達で、近くに詳しい人もそんなにいらっしゃいません。そうした患者様のためになるように、より正確で価値のある情報を提供できるように学びを進めていきました。また、院内での啓蒙活動や院外では「当院はこういう整骨院ですよ」と言い続けた結果、地域に認めていただき、交通事故に遭った時に「当院に相談をすればよい」という状況を作れたことが成功のポイントだと考えています。

Q4 コミュニティを作るメリットを教えてください。

そうですね、売上が上がったことはもちろんありがたいのですが、伸び続ける事故売上によりキャッシュが増え、自費への取り組み・雇用へと踏み出せ、社員への還元も出来る事で、スタッフのモチベーションも上がったと思います。また、地域における

Q11 今後の展開について教えてください。

交通事故売上があるおかげで、2021年は初めて新規出店をしました。今後と同様に交通事故の売上を柱にしなが、う店舗目の出店も計画しております。交通事故分野は、締め付けがある中でも伸びる分野だと思っています。他院が諦めているからこそ、早く手を付けることで交通事故売上を伸ばせると思います。

Q12 参加者へメッセージ

事故はいつ起きるかわかりません。整骨院に来てくれている患者様も交通事故に遭う可能性があるため、一人でも多くの人に整骨院で交通事故治療ができることを知ってもらうことで、たくさんの人を救うことができます。売上が伸びずに悩んでいる経営者こそ交通事故の柱を作って、業績を伸ばしてほしいです。そのために当院の集患ノウハウをお伝えしますのでぜひ、ご参加ください。



Q9 船井総研にコンサルティングを依頼しての変化はありますか？

新規数が各段に伸びたことが大きいです。また、コンセプトや治療の提供方法の見直しを行い、3年で業績は3倍以上、資格者は2名から8名に増えました。これだけでなく、会社としての体制が整い、業績アップの仕組みや、人が育つ仕組みもできました。

Q10 交通事故分野での苦勞

交通事故の案件は、患者様の数が増えれば増えるほど難しい案件が出てきます。まだまだ未熟で学びながら対応をさせていたでいて、時に患者さんの体だけでなく、心も救ってあげる事が出来ない時期がありました。整骨院は治療する場所であって、事故は怪我の問題だけではないこともあり、そうした状況下で気持ちがつらい方は治りが良くないということもあります。つらい時期を短くしてあげられなかったということがありました。その経験が専門家の方と提携するキッカケとなりました。途中で直面した難しい案件に何件か対応することで、プロにお願いしようと考え、専門家と提携することになりました。

Q7 院内の啓蒙で意識していることを教えてください。

院内啓蒙では、スタッフが「患者様に伝えた」で終わっていることが多いです。患者様の記憶に定着することが目的なので、啓蒙することが作業にならないように意識しております。例会では、実際の啓蒙の動画も紹介するので参考にしていただきたいと思います。

Q8 スタッフさんへの交通事故知識の落とし込み方法を教えてください。

2か月に1回、交通事故の勉強会を行ない、知識の落とし込みをしています。受付が院内の啓蒙をしてくれない場合は、知識がなくて行動できないことが多いです。そのため、受付にも定期的に交通事故の知識について勉強してもらっています。また、多くの販促物がありますが、「来てくれる患者様に知ってもらい、集患することが社会貢献になっているよ」という交通事故配布物を渡す意味も伝えるようにしております。

Q5 提携するにあたりどのような企業が いいのでしょうか？

当院は、交通事故に関連する企業と提携しております。車屋や保険代理店、整形外科、弁護士と提携しております。

Q6 これらの企業と提携する方法を教えてください。

まず、レッカー車を持っている車屋と提携するのがいいと思います。交通事故に遭った患者様がまず当院に連絡をくれたときに、その車屋に連絡するとレッカー車を出してくれるからです。また、車屋が

交通事故売上 地域一番化へのロードマップ

交通事故
売上

0～50万/月

50～100万/月

100～200万/月

200～
300万/月

300万～
(多店舗)/月

集
患

治療サイトでの
WEBマーケティング

良い口コミを
増やす

PPC広告での
投資強化

交通事故専門サイトでの
WEBマーケティング

院内掲示・
配布物などの
取り込み徹底・改善

電話対応・
初診対応の適切化

現場に交通事故患者が
大勢おり、
通常患者に啓蒙できる
状態が作られている

地域での
ブランディング

対
応

保険や自費の患者様を
含めて、診断書が
必要な患者様を
医者に紹介する

患者を通して、
医師とコミュニケー
ションをとる

医接連携し、関係性を
強める

連携できる医師が3名以上

治療・補償両面からの満
足度にこだわる

紹介が
生まれるような
施術・対応

カルテ枚数の増加に
関係なく、対応の質を
落とさないこと

各院での患者の
満足度の均一化

定期的に院から損保へ
必要な連絡を行う
利益のために
揉めることをしない

損保と患者の
揉め事を解決する
案件を増やす

被害者請求ができる

損保会社の支社との
関係性強化

社
内
教
育

患者様管理と
施術者への交通事故の
院内研修

様々な事故ケースを
経験し、様々な損保へ
のアプローチと工夫

受付・No2以下の
施術者の
基本教育

従業員の行う施術・
通院指導の管理

上記は弊社船井総研の過去のコンサルティング実績から導き出した、交通事故分野で成功するためのロードマップになります。

弊社が提唱する交通事故特化型接骨院は、交通事故売上300万円/月を達成するために、①「持続的な集患システム=新規集患数5名以上/月」②「自賠責請求単価アップ=平均請求単価8万円以上」③「平均来院回数=平均来院回数10回以上」を実現することを主な目標に掲げています。2022年は、会社戦略の中に交通事故治療を中心に据える=社長(経営者)が交通事故の患者様の救済に対して本気で取り組むことに対して、意識および行動の比重を高めていただければと思います。

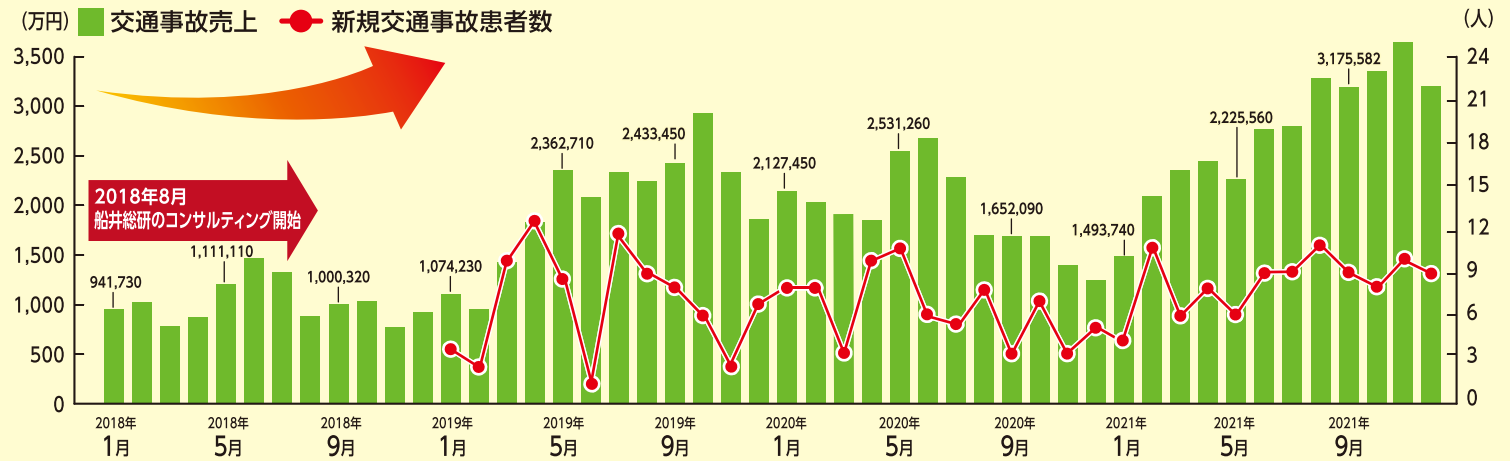


◆ 成功事例ツールの紹介

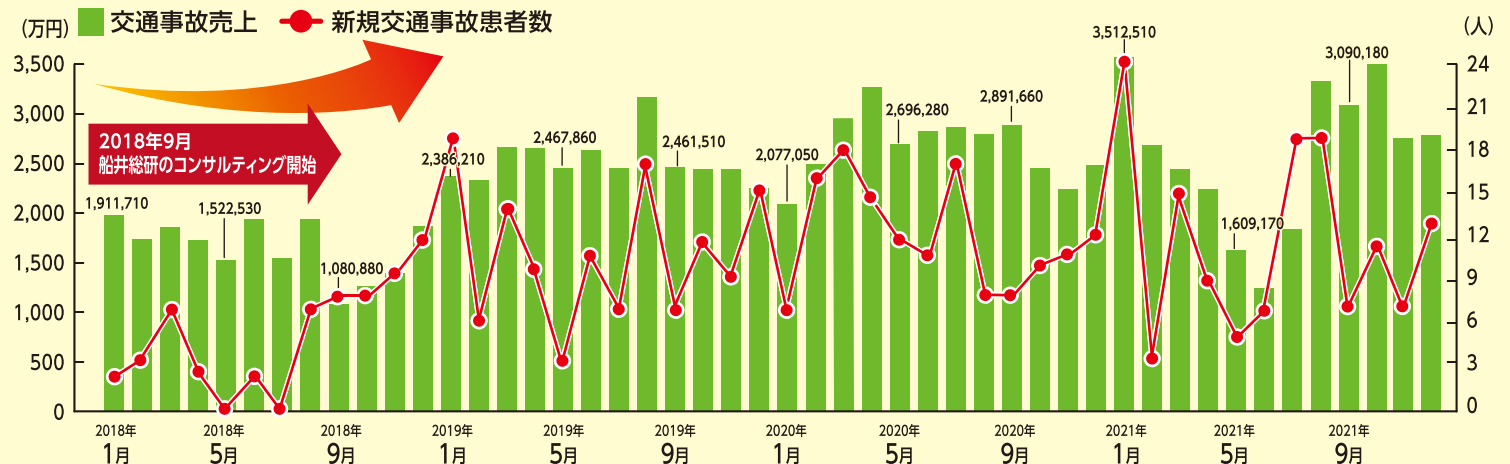
ただき接骨院・整体院様と陽だまり鍼灸整骨院様が院内で啓蒙活動に活用されているツールを、経営相談を受けられた方にお送りいたします。内容としては、院内掲示用のポスターと患者様配布用の三つ折りパンフレットになります。



ただき接骨院・整体院 交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



陽だまり鍼灸整骨院 南区洲崎院 交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部
治療院・トレーニングジムグループ
治療院チーム
リーダー
小川 裕樹

整骨院 交通事故研究会～地域一番の整骨院への道～ 交通事故売上を継続的に伸ばせる整骨院になるために

整骨院・接骨院経営者の皆様へ初めまして。私、株式会社船井総合研究所 交通事故研究会の責任者をしている小川と申します。本冊子をお手に取っていただいたこと感謝申し上げます。皆さんは、「交通事故売上アップ」と聞いてどのようなことを思いますでしょうか? 「交通事故の件数が減っている…」 「年々、交通事故患者様が来院される数が減っている…」 「過去取り組みをしたけど成果出なかった…」 上記のようなことを思われた方には、ぜひ当研究会の参加をオススメ致します。新型コロナウイルスの影響で2020年以降「業績が下がり困っている」「売上に波があり資金口が厳しい」などのお悩みを抱えていらっしゃる経営者様から多くのご相談が寄せられます。しかし、弊社の整骨院 交通事故研究会の会員様の中には、交通事故売上を伸ばし昨年対比130%成長を続けている経営者様がいらっしゃいます。そういった会社様はどのような取り組みを行っているのでしょうか? それは「時流にに適した経営」を行っているからです。2022年7月31日(日)の整骨院 交通事故研究会説明会では、集患講座(オンライン・オフライン講座)を行います。業績を伸ばされる整骨院様の成功事例を知り全国トップレベルの整骨院経営者と一緒に交通事故患者様を救済しましょう!最後までお読みいただきありがとうございます。当日、お会いできるのを楽しみにしております。

当研究会説明会ではすぐに取り組めるノウハウだけをお伝えいたします

- ① もう迷わない! 院内認知度向上のための院内啓蒙活動!(掲示物・配布物)
- ② WEBからの集患を獲得! ホームページの反響を増加させるための方法
- ③ WIN-WINな関係を構築! 交通事故関連企業との提携方法

**院長先生の
参加推奨**

交通事故新規患者集患のために迅速に決断できる
材料を全て研究会説明会で公開いたします。

整骨院 交通事故研究会説明会のご案内

(整骨院・接骨院 経営者のための勉強会)

会員数116社(2022年6月時点)「整骨院 交通事故研究会」のご紹介

①年5回の例会開催(情報交換&勉強会)

「株式会社船井総合研究所(以下、船井総研)コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト・専門家による事例講座」「会員様同士による情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを定期的・効率的に得ることができます。

②専門コンサルタントとのZoomコンサルティング

経営に関するお悩みを自宅・自院から専門コンサルタントに相談できます。ご都合の良い時間に毎月1回30分で実施いたします。

③250種類以上のツールと過去の講座動画

研究会データベース内には、過去の研究会例会の動画、即時業績アップに使える交通事故関連の院内啓蒙ツールが格納されており、いつでもご覧いただけます。

④その他会員特典多数!

参加者6,000名の船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに研究会会員様は、無料でご紹介など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

整骨院交通事故研究会の詳しい情報をスマホで



オンライン (Zoom) 開催

限定10社様無料でご参加いただけます!

※テーマは事情により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

【当日スケジュール】

日時: 2022年7月31日(日) 9:30~12:30 (ログイン開始 9:00~) @Zoom

第1講座『整骨院業界における「事故」分野の成功事例を大公開』

講師: 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 大脇潤平

第2講座『交通事故集患を強化している整骨院が多いエリアでも年間100名を集患するノウハウ紹介』

ゲスト講師: 株式会社 SAM COMPANY ただき接骨院・整体院 代表取締役 只木 祐太 氏

第3講座『年間130名事故新規を集患するための車屋、保険代理店との連携の方法』

ゲスト講師: 株式会社 AMBER 陽だまり鍼灸整骨院グループ 代表取締役 徳良 裕司 氏

第4講座『「交通事故売上100万円/月」達成のための取り組むべき施策を徹底解説』

講師: 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 大脇潤平

第5講座『情報交換会』

参加者様には無料個別相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にご参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

整骨院 交通事故研究会説明会 お申込み用紙

(お問合せNo.S088875/K027874)

日程
場所

2022年 7月31 日(日)

オンライン開催:Zoom

日時・会場

開催
時間

開始 9:30(ログイン開始 9:00～) ▶ 終了 12:30

※お申込み締め切り2022年7月27日(水)23:59までWEBからお申込み可能です。

※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。

※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。

受講料

無料

※初回ご参加特典で無料相談も承ります。

※1社2名まで1回限りのご参加が可能です。

●お申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、開催の3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

●ご参加条件

●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。

●本研究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。

第1講座

整骨院業界における「事故」分野の成功事例を大公開

第2講座

交通事故集患を強化している整骨院が多いエリアでも
年間100名を集患するノウハウ紹介

第3講座

年間130名事故新規を集患するための車屋、保険代理
店との連携の方法

第4講座

「交通事故売上100万円/月」達成のために取り組むべき施
策を徹底解説

第5講座

情報交換会

※講座内容を変更する場合がございます。

下記QRコードより
お申込みください。



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

TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)

Mail:seikotsuin-jikoken@funaisoken.co.jp

●お申込みに関するお問合せ:山本 朗子(やまもと あきこ)

●内容に関するお問合せ:石野 智輝(いしの ともし)

●お申込み期限:2022年7月27日(水)

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。