

交通事故
売上を伸ばし
地域一番の
整骨院へ

最適な損保対応と交通事故患者様の圧倒的集患を実現へ 交通事故売上200万円を 持続的に達成するための特別セミナー

【Web開催】いずれか1日をお選びください

2022年 9月14日(水)・9月17日(土)・9月25日(日)・10月2日(日) 13:30~17:00
(ログイン開始13:00より)

ゲスト講師

株式会社Arrange

代表取締役
いけむら鍼灸接骨院 院長

池村 三行氏

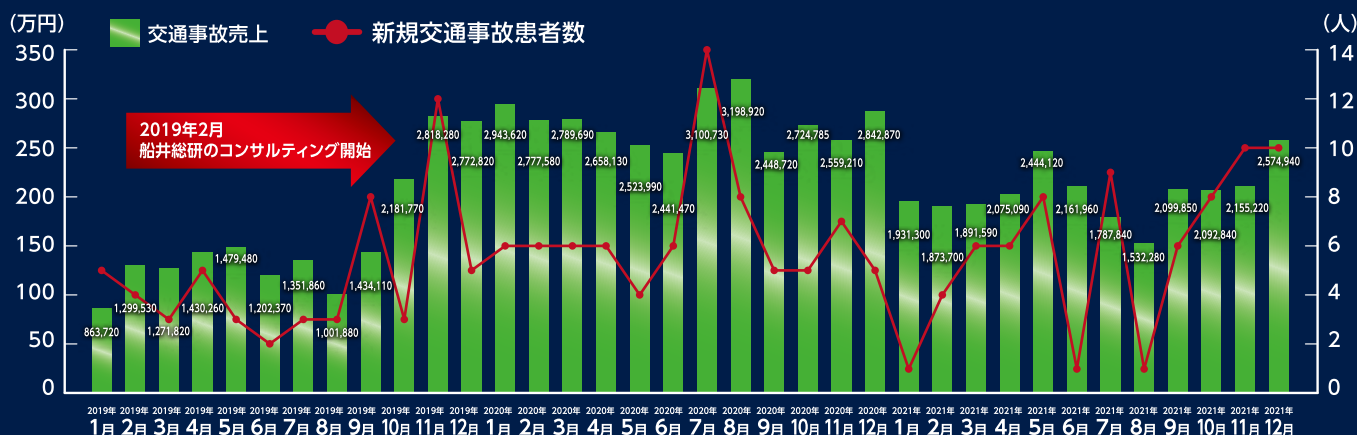
愛知県清須市で、1院3.5名で月商600万を
持続的に達成。その売り上げを支えるのは、
280万円の実績を誇る交通事故売上であり、「自賠責1人あたり平均単価8.8万円以上」「平均通院回数14.2回」など、医師との
密接した連携を実現している。

いけむら鍼灸接骨院のココが凄い!

交通事故売上		交通事故新規数	
一般的な整骨院	いけむら鍼灸接骨院	一般的な整骨院	いけむら鍼灸接骨院
10万円以下/月	205万円以上/月	1名以下/月	6名以上/月
一人生産性		年間事故新規数	
一般的な整骨院	いけむら鍼灸接骨院	一般的な整骨院	いけむら鍼灸接骨院
47万円/人	153万円/人	10名以下	71名

※2021年度データ参照(当社調べ)

いけむら鍼灸接骨院の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



学べるのは全国探しても“このセミナー”だけ!

損保会社対応のメリット

- ✓ 突然の打ち切り数減少
- ✓ 健康保険対応が自賠責保険に変更
- ✓ 治療期間の延長
- ✓ 部位数の増加

損保会社による打ち切りが増えている今だからこそ適切な損保対応を

当日学べる ポイント

- ① 損保会社の内情を理解する
- ② 損保会社と良好な関係をつくれる整骨院の特徴とは
- ③ 部位が少ない場合の交渉方法

シークレットゲスト

大手
損保会社
のOB



大手損保会社に長年在籍。損害保険会社の査定業務(医療担当)に携わり、60歳で定年退職。大手損保会社の組織構造や決済の仕組み、事案の管理の仕方などの保険会社の内部事情を知り尽くしている。また、大手損保会社に在籍していたとき、接骨院との関わりもあったため、接骨院の状況や関係性について熟知している。

お申し込み方法 右記のQRコードよりお申し込みください。(クレジット決済が可能です)

2022年秋 整骨院交通事故セミナー【大手損保会社OB登壇】お問合せNo: S089527

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。





全4日間! 先着50名様限定



損保対応と圧倒的に交通事故患者様を集患する方法を聞けるのは“このセミナー”だけ!
全国7万~40万商圈の中でも交通事故売上200万円を達成できる
選ばれた地域の整骨院経営者のみにお送りしています!

このような思いの方にオススメです

- ☐ 交通事故売上月商200万円を達成したい方
- ☐ 損保会社と良好な関係を築いていきたい方
- ☐ 交通事故新規6名/月を持続的に達成したい方
- ☐ 交通事故集患数が減少傾向にある方
- ☐ 通院回数15回を超える適切な通院指導ができるようになりたい方

本セミナーで学べること

- ☐ 2023年こそ参入すべき!交通事故業界の概況と今後の展望
- ☐ 損保会社からの早期打ち切りに対する適切な対応方法
- ☐ 交通事故患者様1人あたり平均単価8.8万円以上を達成する方法
- ☐ 全国300会員の中から導き出された“誰でも”“すぐ実践できる成功事例”をご紹介
- ☐ 交通事故新規6名/月を達成するためのWeb戦略と院内啓蒙戦略
- ☐ 交通事故新規が安定的に獲得できる事例企業の院内大公開



講 座 内 容



第1講座

交通事故分野の時流と今後

セミナー内容抜粋① 交通事故はもう終わり!? 2022年最新交通事故時流

・統計データから読み解く今後の交通事故概況について

セミナー内容抜粋② 生き残るためには高収益経営が必須

・今こそ取るべき戦略を変えて高生産性の整骨院経営へ

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部



石野智輝

第2講座

損保OBが語る適切な損保対応

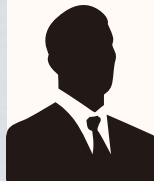
セミナー内容抜粋① 損保会社は“敵”ではなく“顧客”

・損保会社の内情を理解し損保会社との関係性を良好にする方法

セミナー内容抜粋② 損保会社から交通事故患者様の“紹介”が発生する整骨院とは

・損保会社が紹介したいと思う整骨院の特徴4選

シークレットゲスト



大手損保会社のOB

第3講座

整骨院経営者が語る交通事故事故売上280万/月を達成するまでの道のり

セミナー内容抜粋① 1人当たりの総治療費41.7万円を実現

・自賠償の適切な知識を身に付け患者様に最適な対応を

セミナー内容抜粋② 事故売上280万円/月を達成する具体的な損保対応

・良好な関係性を築くために欠かさず実践している内容

特別ゲスト講師

株式会社Arrange
代表取締役
いけむら鍼灸接骨院
院長



池村 三行氏

第4講座

交通事故新規6名/月を安定的に集患するノウハウ

セミナー内容抜粋① 自院サイトが「Webの一等立地」にあるために

・Webを駆使し安定的に交通事故患者様を集患する具体的方法

セミナー内容抜粋② オフライン集患実践事例10連発!

・“誰でも”“すぐに”実践できる最新オフライン啓蒙方法

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部



石野智輝

第5講座

本日のまとめ

セミナー内容抜粋 “今日”から実践するために

・情報を持ち帰るだけではなく具体的な実践の考え方と方法をご紹介します

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部
リーダー



小川裕樹

※講座時間、内容は多少修正が入ることがございます。ご了承くださいませ。

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！

船井総合研究所の専門のコンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例に基づ



- 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

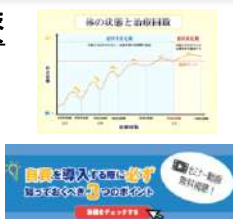
検索



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

- ・自費セミナー動画
→自費導入の基礎の基礎！
船井流 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)

2021年に開催した当セミナー参加者の実績と感想

地域:北海道小牧市



北海道苫小牧市で、いりどり整骨院を経営しております杉立と申します。

保険会社とのやり取りで「患者様の通院拒否がある場合」や「軽微物損の場合の任意保険対応」、「交通事故集患法」などで悩んでおり、昨年の2月にこちらの交通事故セミナーに参加しました。

講座内では、損保会社に勤めてないとわからない部位数の決定方法や治療期間の基準などお話をされており、とても勉強になりました。

さらに池村先生の「接骨院における損保対応の方法」は、実際にセミナー参加前には実践できていませんでした。

セミナーで学んだノウハウを実行に移すことで交通事故売上を柱として、**2021年1月から10月までで179%も売上がアップしました。**

その成功要因の根底にあるのは、損保会社を理解して、適切な対応をしているかどうか?また、交通事故分野における知識が伴っているか?です。

損保会社の対応方法を知っていることで患者様に対する安心感や信頼度も向上します。これからの時代において、交通事故分野はもちろんですが、**損保会社を理解して、適切な対応をしていくことが不可欠**だと強く感じております。

いりどり整骨院 院長 杉立 一貴氏

セミナー参加者のお声



久留米市
A整骨院

保険会社様目線からの意見や整骨院のスタッフが気をつけないといけないことなど、とても分かりやすかった。

改善すべき点が多くあったのでスタッフに共有し、明日から患者様に還元します!



岡谷市
I整骨院

損保会社の内情を聞くことができたことで、過去の対応で疑問に思っていたことが解決することができた。

セミナーで学んだ損保会社の知識を基に、整骨院に来院された患者様の対応を行ってきます!



佐賀市
N整骨院

交通事故患者の対応状況や、普段知ることのできない損保会社さんの内情のお話など知ることができた。

また集客の具体例などが知ることができて良かった!



宮崎市
K整骨院

損保会社OBのお話を聞ける機会は、なかなかないので大変参考になった。

いけむら鍼灸接骨院さんの交通事故との向き合い方のノウハウの内容がリアルで聞きやすかった!

過去600社の整骨院経営者が参加した当セミナー開催に至る背景

皆様、初めまして。私は、株式会社船井総合研究所で整骨院向けのコンサルティングをしているグループのマネージャーの宮澤 駿と申します。まずは、お忙しいところ、本DMを手にとっていただきありがとうございます。

弊社は、2012年から整骨院向けに交通事故セミナーを開催しており、述べ600社の整骨院の経営者の方にご参加いただいている大人気セミナーでございます。こちらのセミナーの内容は全国で5万件の整骨院が対象ですが、その中でもこちらの内容を実践して**業績が伸びやすい人口7万人から40万人のエリアで競合が少ないエリア**にお送りしております。

現場レベルでの圧倒的な集客力と、それを支える交通事故分野における対応と知識について1日で理解することができます。そのため、お申込みが殺到することが予想されます。お早めのスケジュールの確保とお申込みの手続きをお勧めいたします。



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
マネージャー

宮澤 駿

宮澤 駿 プロフィール

「院長を経営者に」を大切に、全国の整骨院に経営コンサルティングを実施。単店〜年商10億規模の会社様を担当し、原理原則を土台に業界内外の時流を掛け合わせて地域一番・全国トップクラスへ。コンサルティングにおいては自費導入・交通事故・初診対応・マネジメント・分院展開など幅広く対応。

セミナーの内容

1. 大手損保会社の内情と仕組み
2. 人口7万人のエリアでも一番になれる!
6名/月集患するオンラインオフラインマーケティング
3. 通院回数14.2回/月を達成するための具体的ノウハウ
4. スタッフへの交通事故院内セミナー
5. 費用をかけずにできる!口コミ・紹介による集患方法

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。

2022年秋 整骨院交通事故セミナー【大手損保会社OB登壇】 お問合せNo. S089527

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 9月14日(水)

開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:9月10日(土)

2022年 9月17日(土)

開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:9月13日(火)

2022年 9月25日(日)

開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:9月21日(水)

2022年 10月2日(日)

開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:9月28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 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く場合がございます。●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.089527を入力、検索ください。

お問合せ



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) ●申込に関するお問合せ:日田 ●内容に関するお問合せ:石野

※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

9月14日(水)

申込締切日 9月10日(土)

9月17日(土)

申込締切日 9月13日(火)

9月25日(日)

申込締切日 9月21日(水)

10月2日(日)

申込締切日 9月28日(水)

