

先着**10**社様**限定!**
特別ご招待状

2022年

10月2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
自費売上

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様、および関係者の皆様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

お問い合わせNo.S090413/K100623

E-mail : seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp TEL.03-6212-2931

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

●申込み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 明彦 (サカイアユ)

平日9:30~17:30

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。)→ **090413**

整骨院経営イノベーション研究会 ～説明会の見どころ～



特別
ゲスト

神奈川県横須賀市で整骨院2店舗経営
2店舗自費売上

1,000万円達成

2030年を見据えた今取り組むべきことは
～“予防型整骨院・整体院”に向けた経営転換～

2003年、日体柔整専門学校を卒業後、柔道整復師免許を取得。
東京都世田谷区にある名倉堂接骨院で6年間勤務し柔道整復術を学ぶ。
その後、マザーテレサの本に出会い
海外に出て多くの経験を得るために世界各国を渡り歩く。
その時、インドネシアのバリで地元の人々の骨折の施術をしたのをきっかけに、病院に行けない人の力になりたいと思い2年間、インドネシアの診療所で骨接ぎ施術に従事。帰国後、生まれ故郷である神奈川県横須賀市にて「かもい名倉堂接骨院」を開業。治療家となり20年が経ち、累計10,000人以上の方に施術を行っており、プロスポーツ選手のパフォーマンスアップ、患者様の身体機能の改善と向上を実施。日本の伝統医療である「柔道整復術」を海外に普及し、より多くの方のお役にたてるよう邁進している。

株式会社Naturalship

代表取締役 細野修平氏

Point 1

入社1年目でも2回目リピート率90%達成！
施術者1人生産性120万円の予防プログラム型治療とは？

ポイント①

まずは施術方針を明確にすることで、当院と他院の違いを明確にする。

ポイント②

根本施術をするために、複数回通院していただく「プログラム型」のメニューを作成する。



Point 2

コロナ禍でも店舗展開！売上安定の秘訣とは？

ポイント①

予防プログラム型治療によりリピート率を安定できるため、2店舗自費売上1,000万円達成！

ポイント②

スタッフの考える力がつき、やりたい施術ができている実感がわき、各自の役割が明確になる好循環！

充実の船井講座

講座のPoint

～研究会会員様200社の成功事例を共有～

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は



ヘルスケア支援部
リーダー 小川裕樹

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



船井総合研究所 研究会会員様

②会員様同士の共有による落とし込み



インプット 情報交換 実践

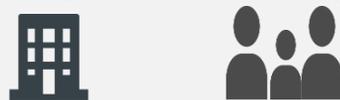
③会員様同士の実践経験の情報交換



研究会 実践

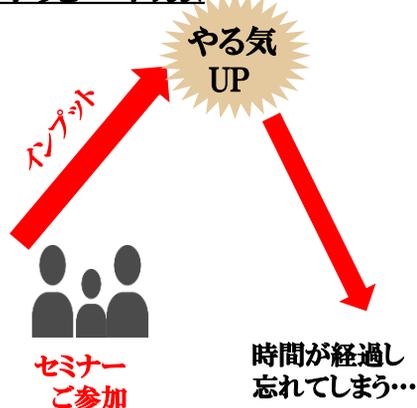
セミナー

①船井総合研究所からの情報提供



船井総合研究所 ご参加者

単発の刺激



セミナーご参加

時間が経過し忘れてしまう...

整骨院経営イノベーション研究会 会員様の成功事例集

- ・北海道の整骨院様 自費治療を強化し、たった1年間で月商159万円→454万円へ急成長
- ・岩手県の整骨院様 鍼灸治療を中心に2店舗で平均人事生産性130万円達成
- ・新潟県の整骨院様 施術者1名の整骨院で驚異の月商516万円
- ・埼玉県の整骨院様 研究会入会1年以内に自費売上の昨対比が月平均517%の成長率
- ・神奈川県の整骨院様 2店舗で自費売上月間1,000万円超え
- ・東京都の整骨院様 驚異の年間平均離反率7.51%で、患者様が離れない
- ・愛知県の整骨院様 整骨院単店(1院)で、年商1億円突破
- ・滋賀県の整骨院様 保険併用から完全自費治療に移行し、1院で自費売上600万円/月超
- ・徳島県の整骨院様 OPEN後たった6ヶ月で月商520万円超え
- ・新潟県の整骨院様 3店舗で紹介経由の新規患者数が446名/年達成
- ・愛知県の整骨院様 1店舗でWEB経由の新規患者数が652名/年達成
- ・福岡県の整骨院様 1店舗でWEB経由の新規患者数57名/月達成
- ・宮城県の整骨院様 理念共感型教育で従業員満足度アンケート結果が驚異の95.7%
- ・島根県の整骨院様 5店舗展開で2021年施術者採用11名達成
- ・東京都の整骨院様 整骨院にジム併設で売上の昨対比238%成長
- ・静岡県の整骨院様 整骨院×ジム×美容で展開で年商2.6億円超

他沢山!

※
200社を超える
整骨院のご支援の中から
成功事例と実践ノウハウ
大公開!

※2022年8月時点

まだまだあります!
続きは説明会で!



成功したポイントは一体何か？

ズバリ！即時業績アップノウハウを“素直”に実行した！

全国で数多くの成功事例を輩出している整骨院業界の
自費・交通事故・採用ソリューションの成功要因は、
ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に
実行することです。整骨院経営で成功するポイントは3つ。

①自院が目指す成功ビジネスモデルを決める

②整骨院の売上の方程式を因数分解する

③何を実行するか決めて行動する

これらのポイントを押さえつつ、^{*}全国200社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったソリューションを実行することで、高い成功確率での整骨院経営が可能になります。 ※2022年8月時点

整骨院経営イノベーション研究会の上手な使い方

会員同士の事例共有やひとつの課題に対する情報交換会なども実施しています。生の情報が得られる機会ですので、会員様同士、積極的にコミュニケーションをとることがポイントです。当研究会には経営者と企業を成長させるPDCAがあります。

【P:Plan (計画)】

業界の最新情報・成功事例を学び、自社の戦略を考える。

【D:Do (実行)】

経営研究会での学びを活かし、自社で実践する。

【C:Check (評価)】

自社で実践したことを、次回の通常例会で他の会員と共に振り返る。

コンサルタントからのアドバイス、他の会員からの情報を得る。

【A:Action (改善)】

経営研究会での学びを活かし、自社の取り組みをさらに磨き上げる。

この例会に継続的に参加することで、PDCAをまわし続けることができ、より業績をあげやすい環境が整っております。



整骨院経営イノベーション研究会 参加すべき8つの理由

①旬の高収益ゲスト講座が生で聞ける!

年5回の例会では**ゲスト企業**をお招きし、中長期における戦略や、新規事業に関する成功・失敗のポイントについて、余すことなくお話いただきます。



②他企業と情報共有・議論ができる!

200社を超える**会員様**とのディスカッションを通じ、直近の取り組みについて、包み隠さず違いに共有し高め合う場を設定させていただきます。



③担当コンサルタントが専属サポート!

会員様には**弊社コンサルタント**が1名担当させていただき、社外の「**参謀**」として、**業界の成功事例**や**最新トピック**など、業績向上にお役立てできる情報をお届けいたします。



④“師”と“友”づくりの場に!

孤独な立場といわれる経営者ですが、**当研究会で知り合い、親睦を深めている**会員様も多くおられます。ぜひ公私ともにお付き合いできる企業とお出合いになれば何よりです。



⑤290種類以上の資料を集約したDB!

会員専用のデータベースでは、**ゲスト企業の講座**はもちろん、**弊社コンサルタントの時流講座**など過去の講座を収録。また**即時業績アップツール**や**ロードマップ**を集約しております。



⑥専用グループチャットでの常時接続!

※200社以上が所属する「**Chatwork**」を用いて、例会中でもそれ以外でもリアルタイムで情報交換。会員様のタイムリーな情報収集と即時行動を本気で応援しています。



※2022年8月時点

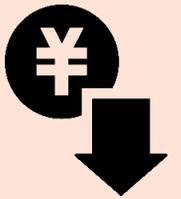
⑦各種診断ツールが無料で活用できる!

持続的成長を続ける組織であるために企業ステージに合わせた対応が必要です。CEO SANBŌでは、業績アップを加速させる組織にするために必要な項目を**経営者と従業員の両方から診断**します。入会月より3ヶ月以内のお申し込みで**1年目無料**でご利用いただけます。
※入会月より4ヶ月以降のお申し込みの場合150,000円(税込165,000円)となります



⑧セミナー参加料金の特別割引!

年間通して開催している**整骨院向け**のセミナーに**会員価格**で参加することが出来ます! **自費導入、交通事故分野、サブスク、セミパーソナル、マネジメント**など幅広いセミナーを開催しております。
※会員価格適用外のセミナーもございます。



整骨院経営イノベーション研究会 主催者より

平素より大変お世話になっております。
この度は本DMを手にとってお読みくださり、誠にありがとうございます。
弊社の会員様で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。
ここまでお読みになった皆様限定でどのような取り組みなのか、どのように実行しているのかをお伝えさせていただく**整骨院経営イノベーション研究会に特別ご招待**いたします。
皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

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 リーダー 小川裕樹



株式会社船井総合研究所の コンサルティングメニュー一覧

ミッション・ビジョン

- ① ミッション・ビジョン・クレド構築&浸透
 - ② 年商別ロードマップ策定 (1億円・10億円・30億円~)
- 既存事業ビジョン構築
+ 新規事業ビジョン構築

マーケティング

- ① 自費ソリューション
- ② 交通事故ソリューション
- ③ 各種WEBマーケティング
- ④ 整体院/美容整体院ソリューション
- ⑤ セミパーソナルトレーニングソリューション
- ⑥ DX (デジタルトランスフォーメーション)

研究会・アカデミー

- ① 整骨院経営イノベーション研究会
- ② 整骨院 交通事故研究会
- ③ 治療家アカデミー~e-learning~

治療院事業の成長ステージに
合わせたサービスを提供します

月次支援

研究会

セミナー

財務

- ① 財務管理体制構築
(P/L・B/S・C/Fの連動)
- ② 資金調達戦略策定
(金融機関取引サポート、面談、事業計画策定)

出店・開業

- ① 新規開業サポート
- ② 分院展開サポート
- ③ M & A (売り・買い・企業価値算定)
- ④ 市場調査

マネジメント

- ① 採用 (新卒・中途) × 戦略組織図
- ② 評価賃金制度構築
- ③ 中期事業計画書 × 経営方針発表会
- ④ 研修・教育カリキュラム策定
(新人・中堅・院長・幹部)
- ⑤ 会議体整備 × PDCAサイクルサポート
- ⑥ 各種マニュアル整備
(初診対応・受付・交通事故等)

月次支援

定期的にミーティングを行い、
整骨院全体の経営課題を改善するための
コンサルティングサービスです。

研究会

全国の経営者様が一堂に会し、取り組み事例の共有やコンサルタントから最新事例を得ることができます。

セミナー

経営情報や業界の成功事例をご提供します。

先着10名様
無料招待 **受付中**

整骨院経営
イノベーション研究会説明会

日時・スケジュールのご案内

- 日時** 2022年10月2日(日)9:00~12:00 (ログイン開始時間 8:30~)
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。
- 会場** オンライン ※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。
- 参加費** 無料 ※お申し込み期限
2022年9月28日(水)23:59まで

当日スケジュール

- 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
- 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
- 10:50~12:00 情報交換会
※内容を変更する可能性があります。あらかじめご了承ください。

お申し込みの流れ

①QRコードよりお申し込み



下記のQRコードを読み取っていただき、必要事項を記入の上、すぐにお申し込みください。

②弊社からご連絡



※事務局または弊社の担当者より当日の詳細に関し、お電話・またはメールにてご連絡差し上げます。

③当日の参加



当日はZoomにログインくださいませ。お会いできることを楽しみにお待ちしております。

下記QRコードより
お問合せください



研究会のお問合せ

TEL:03-6212-2931
(平日9:30~17:30)

- 内容に関するお問合せ:境 明悠(サカイ アイ)
- 申し込み方法に関するお問合せ:山本 朗子(ヤマモト アキコ)
E-Mail:seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

※お申し込みいただいたにもかか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。

※ご注意ください※ 本紙は当社が定期開催している「整骨院経営イノベーション研究会」の「説明会」に関するご案内であり、通常開催している弊社の「セミナー」とは趣旨が異なっております。
■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。お申し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。