

全国200社以上の成功事例が集う整骨院業界最大級の勉強会
(2022年7月時点)

全国200社以上の成功事例から解説!
整骨院業界の時流と今取り組むべきこと

参加
無料

整骨院業界の

持続的成長戦略

整骨院業界の悩みを解決!!

- ✓ 自院に足りない要素を知りたい
- ✓ 持続的成長をするためのポイントを知りたい
- ✓ 事業の多角化について学びたい
- ✓ 最新の成功事例を知りたい
- ✓ 整骨院業界の最新の動向と今後の時流を把握したい
- ✓ 圧倒的成長企業の成功の秘訣を知りたい
- ✓ M&Aや財務を基礎から学びたい
- ✓ 2021年業績が伸びなかった
- ✓ HPからの集患が上手くいかない
- ✓ 何から手をつけたらいいかわからない

はこれだ!



1代で整骨院1院から
年商66.7億企業へ

特別ゲスト講師 株式会社カスケード東京
代表取締役社長 篠原 興道氏

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催のみへ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、米場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

10社様限定
特別ご招待状

2022年

8月28日(日)

10:30~16:30 (受付開始時間・ログイン開始時間 10:00~)

開催場所 船井総研東京本社or
Web参加選択可



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

〒100-0005

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

E-mail : seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S090414/K100623

内容に関するお問い合わせ:金田勇気(カネダユウキ)

申込に関するお問い合わせ:山本朋子(ヤマモトアキコ)

日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

Webからも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。)

090414

整骨院経営イノベーション研究会

8月例会の見どころ



特別
ゲスト

整骨院1院から 年商66.7億円企業へ

～異次元の成長には会社の壁を乗り越えるための
「理念教育」と「技術者から経営者への脱皮」がカギだった～

24歳で事業を立上げ、28歳でクリニック経営に乗り出し、30歳で介護事業、実費治療院・リラクゼーション事業を展開。

31歳で医療法人を運営。

現在グループ年商66億の企業へと成長し、今期は100億着地のペースで推移している。事業の柱を医療（内科、外科、整形外科、リハビリテーション、整骨院）、介護（デイサービス、デイケア、訪問リハビリ、居宅介護事業所、配食給食事業）、実費治療・リラクゼーション（商業施設、路面店）を3本柱とし70以上の事業所を運営している。

売上規模は結果であり、社員の成長が根本という姿勢を貫く。

経営理念でもある「自立・興道・あきらめない」の実践で、技術も能力も兼ね備えて大競争時代の道を切り拓いている。

株式会社 カスケード東京

代表取締役社長 篠原 興道氏

Point 1

組織の壁を打破して飛躍的成長を遂げるには？

「組織の壁」とは社員数が「10人」「30人」「50人」「100人」「300人」…と増えていくタイミングで問題が発生しやすいと言われていています。この問題を乗り越えなければ成長しませんし、経営者は組織の規模に合わせて変化をし、メリット・デメリットを理解して最適なマネジメントをしていかなければいけません。一方で、組織の壁で起きる問題点を事前に理解して先手で行動できるようになっていけば会社はどんどん成長していきます。

今回は組織の壁に幾度も直面しながらも打破してきた代表に組織の壁を打破するためのポイントをお話いただきます。

Point 2

整骨院1院から多事業を展開する秘訣とは？

整骨院1院から今年年商66.7億円（令和3年度）、今期は100億円ペースまで成長されている篠原代表がどのような経営をしているのでしょうか。成功する方法とは？考え方とは？マネジメントとは？

整体・リラクゼーション事業、クリニック事業、介護事業などの展開をして、成功を成し遂げるための秘訣をお話いただきます。将来店舗展開や他業種展開を考えている経営者様に必見の内容です。

船井講師陣

M&Aを活用した成長戦略

講座のPoint

- ・M&Aにおける企業価値のつけ方とは？
- ・M&Aによる経営のシナジー効果
- ・2022年のM&A事例



M&A支援室
マネージング・ディレクター 光田 卓司

企業成長に必須の財務戦略

講座のPoint

- ・予算計画（PL、BS、CF）の作成方法と活用方法
- ・アナログからデジタルへ
- ・銀行取引の適正化による正しい投資戦略



財務・IPO支援部 兼島 菜緒

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



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

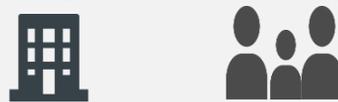
③会員様同士の実践経験の情報交換



研究会 実践

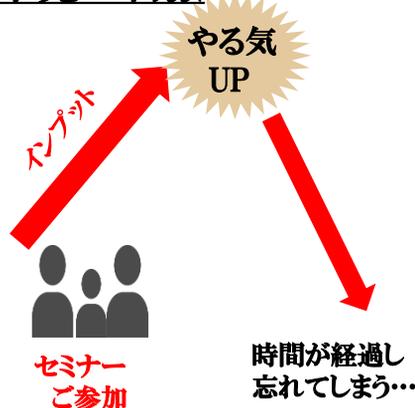
セミナー

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



整骨院経営イノベーション研究会 会員様の成功事例集

事例1 自費×滋賀県

完全自費ビジネスモデルで
自費売上600万円/月超

事例3 他業種
展開×静岡県

整骨院×ジム×美容で
年商2.6億円

事例5 集患×福岡県

単院の平均月間
集患数が57名達成

事例2 採用×島根県

2021年施術者採用
11名達成

事例4 自費×愛知県

整骨院単店
年商1億円突破!

事例6 自費×徳島県

OPEN後たった6ヶ月で
月商520万円超

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!

事例7 教育×宮城県

理念共感型教育で従業員満足度
驚異の95.7%!!

事例8 自費×神奈川県

2店舗で「自費」売上
1,000万円/月超

まだまだあります!
続きは研究会で!



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7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会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7月時点

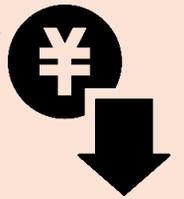
⑦各種診断ツールが無料で活用できる!

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



株式会社船井総研の 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・10億・30億~)
- 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
無料招待 受付中

整骨院経営 イノベーション研究会

日時・スケジュールのご案内

日時

2022年8月28日(日) 10:30～16:30 (受付開始時間・ログイン開始時間 10:00～)

会場

株式会社船井総合研究所 **東京本社**

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

参加費

無料

※お申し込み期限

2022年8月24日(水) 23:59まで

【来場参加の方へ】

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールのご案内にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

【WEB参加の方へ】

※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。

当日スケジュール

- 10:30～11:15 整骨院業界における「自費」分野の成功事例を大公開
- 12:00～12:45 M&Aを活用した成長戦略
- 13:00～14:00 整骨院1店舗から100億円企業へ
～異次元の成長には会社の壁を乗り越えるための「理念教育」と「技術者から経営者への脱皮」がカギだった～
- 14:15～15:00 整骨院経営における企業成長に必須の財務戦略とは？
- 15:15～16:15 会員様同士での情報交換会
※内容を変更する可能性がございます。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10:00頃に東京本社へご来場ください。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
お問い合わせください



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:金田 勇氣(カネダ ユウキ)

■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「お試し無料参加」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。