

オンライン開催 2022年11月23日(水)・26日(土)・27日(日)・30日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) ※PC・スマホでどこからでも受講可能!

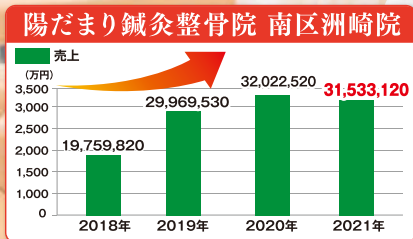
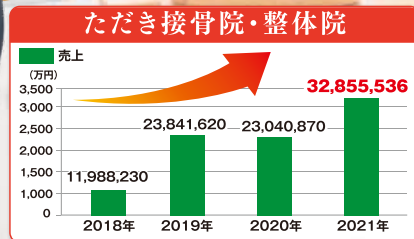
自宅で視聴できる“オンライン整骨院視察ツアー”

交通事故100名集患

年間交通事故新規100名までのロードマップを大公開

交通事故集患数100名
交通事故売上3,286万円
1人当たり生産性175万円
※2021年1月~12月

交通事故集患数138名
交通事故売上3,155万円
1人当たり生産性146万円
※2021年1月~12月



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

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

船井総合研究所が誇る
整骨院交通事故研究会・整骨院経営イノベーション研究会会員300社
その中から交通事故のトップ企業の現場&取り組みを
一挙大公開!

自宅で受講できる「オンライン整骨院視察ツアー」とは

船井総合研究所の専門コンサルタントと受賞企業の代表が動画で院内案内&講演!
自宅や院にしながら成功のポイントを得ていただけるセミナーとなっております。一例をお伝えさせていただくと



院内取り組み事例の解説



患者様対応の方法



オンライン・オフライン集患対策



スタッフ教育

など、受賞企業のハイレベルな取り組み事例を余すことなく
貴院にお持ち帰りいただけます!

詳しくは中面へ

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 交通事故新規1店舗100名集患セミナー

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。

お問合せNo.S092246

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。→ 092246

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。

整骨院向け 交通事故新規1店舗100名集患セミナー

講座内容&
スケジュール

オンライン
開催

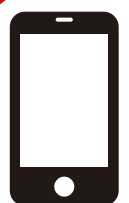
2022年11月23日(水)・26日(土)・27日(日)・30日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) ※全日程、同内容での開催です。ご都合の良い日程をお選びください。

講座	セミナー内容
第1講座	はじめに 交通事故分野の全体像と交通事故売上を伸ばしていくために必要な考え方 ・整骨院業界と交通事故分野の時流 ・交通事故の売上を伸ばすために必要な考え方 ・「交通事故」分野で地域一番店になる為の戦略と事例 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 大脇 潤平 アメリカヘマーケティングの勉強のため1年留学。船井総合研究所入社後、すぐに治療院のコンサルティングに特化。Webを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」を得意分野としている。特に交通事故分野に長け、交通事故の患者様対応や整形外科対応、損保会社対応において豊富な成功事例を有しており、全国100会員の整骨院交通事故研究会の講師を務めている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円~年商2億円前後まで幅広く、日々全国の接骨院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。
第2講座 特別ゲスト講師	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 整骨院の競合が多い地域でも安定的に交通事故新規を集められている成功事例公開 ・反応率をアップさせるための交通事故専門サイト ・クチコミ900件獲得までの仕組みと獲得方法 ・競合が多いエリアでも上位表示させるためのPPC広告やMEO、SEO対策 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 群馬県高崎市で接骨院を営んでいる。2021年船井総合研究所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。
第3講座 オンライン視察ツアー先 ゲスト講師	年間130名事故新規を集患するためのオフライン啓蒙がわかる視察ツアーと車屋や保険代理店との提携の方法 年間130名を超える交通事故集患を遂げている整骨院の院内や車屋・保険代理店などとの提携方法を大公開 ・車屋や保険代理店と提携する方法 ・提携先からより多くの患者様を紹介してもらうための方法 ・既存患者やその紹介経由の交通事故新規を増やす方法 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 岡山市南区・中区で鍼灸整骨院を2店舗経営している。2019年船井総合研究所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。
第4講座	1店舗交通事故新規100名の秘訣を徹底解説 交通事故新規を年間100名/院以上集患している企業を徹底解説 ・2社から見える100名集患するために必要な考え方 ・交通事故患者様100名に聞いた整骨院を選ぶ基準 ・300社以上の会員の成功事例 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 大脇 潤平
第5講座	まとめ講座 講座のまとめ ・セミナーで聞いた内容を“今”から実践するための考え方 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 医療・福祉・教育支援本部でMVPを受賞。入社して以来一貫として、治療院の業績アップコンサルティングに従事しており、MSを通じた「現場目線」「患者目線」の提案に定評がある。また、ホームページ・Webを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」も得意分野としている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円~年商2億円前後まで幅広く、約25社のクライアントを持ち、日々全国の治療院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。



Webからお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092246>





群馬県高崎市で接骨院を経営している。
2021年船井総合研究所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。

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ほど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。

船井総合研究所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二環という考え方をスタッフにも浸透させてあります。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わかるようにしています。

Q6 船井総合研究所にコンサルティングを依頼した感想を教えてください。

船井総合研究所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

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づいて、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によって「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。

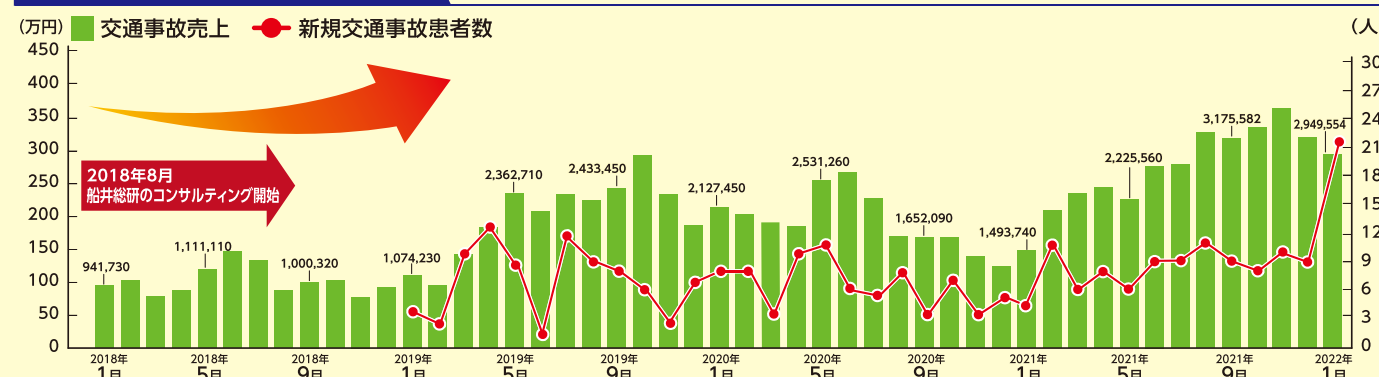
Q8 こちらのDMを読まれている方へメッセージをお願いします。

大きかったのは、気持ちに余裕ができてスタッフに現場を任せられるようになったことです。今後は、高崎市で交通事故治療といえばただき接骨院と言われるように、交通事故レセ枚数50枚、交通事故売上300万円/月を目指していきます。また、2022年には2店舗目を出店をして年商1億円、2023年には3店舗、2025年には5店舗を目指していきます。

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。



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年船井総合研究所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づき、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考えていました。交通事故患者の安定集客の形ができれば、10年は安定した売上が作れると予想し、活動することを決めました。実は開業当初からと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、船井総合研究所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だ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だけではなく、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」という状況をつくることが成功のポイントだと考えています。

Q4 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。

Q10 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い、たくさんの方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つくらせて、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。



Q5 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してくれたときに、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、車屋が保険代理店を営んでいることもあるため、車屋と提携できると保険代理店とも提携できることがあります。さらに詳しい提携方法についてはセミナーで解説するので、ぜひ、セミナーにご参加ください。

Q6 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「患者様に伝えたい」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。セミナーでは、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。

Q7 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。

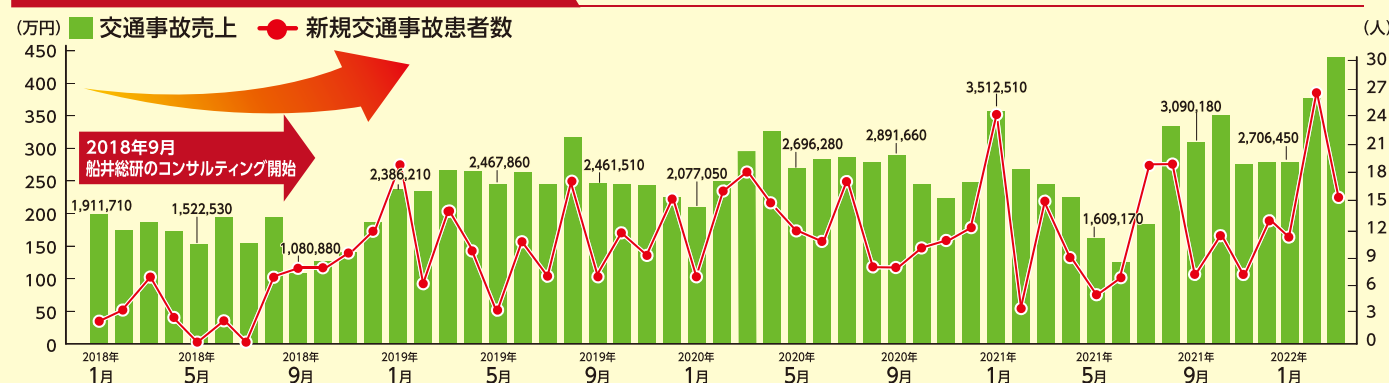
Q9 今後の展開について教えてください。

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。今後も同様に交通事故の売上を柱にしながら、5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。

Q8 船井総合研究所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。

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



交通事故売上 地域1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	

上記は弊社船井総合研究所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。2023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。



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
大脇 潤平

交通事故売上を継続的に伸ばせる整骨院になるために

私たちは普段から多くの整骨院様とお付き合いさせていただいておりますが、交通事故売上増加のご相談をいただくことが非常に多いです。多くの整骨院経営者が口をそろえておっしゃることは、「オンライン・オフライン対策を行なっているにもかかわらず、交通事故新規患者が全く来ないが方法はないか」「保険会社様に整骨院で治療をすることを止められたが、どうしたらいいか」というものです。よくお話を聞いてみると実際の課題は、「集患のマーケティング活動がわからない」「交通事故の知識が不足していて、自信を持って対応できていない」でした。裏を返せば、これさえわかれば動けるといって、今回のご案内をさせていただいておきます。本気で交通事故売上を上げたい方や、地域に愛される整骨院になるために行動を起こしてみませんか？

当セミナーではすぐに取り組み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からの集客を獲得！ 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

院長の皆様の参加推奨

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セミナーで公開いたします。

実際に何を見れるの？ 聞くことができるの？

① オンライン集患

- 交通事故専門サイトの制作方法
- PPC広告の運用方法
- MEO対策の考え方と対策
- SEOの順位アップのためにしなければならない対策リスト
- 登録すべきポータルサイト

② オフライン集患対策

- 日頃行なっている院内啓蒙のトーク
- 患者様に配布しているパンフレット
- 実際に院に掲示しているポスター

③ 企業連携

- どのような企業を連携先として選ぶべきか
- 連携先にはどのようにアプローチしたらいいのか

④ クチコミ獲得

- クチコミを900件獲得してきた方法
- スタッフへのマインドセット

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 交通事故新規1店舗100名集患セミナー

お問い合わせNo. S092246

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**11月23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: 11月19日(土)

2022年**11月26日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 11月22日(火)

2022年**11月27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: 11月23日(水)

2022年**11月30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: 11月26日(土)

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 25,000円 (税込**27,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込**22,000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、ご入金が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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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.092246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

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) ●お申込に関するお問い合わせ:北 ●内容に関するお問い合わせ:大脇

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

11月23日(水)

申込締切日 11月19日(土)

11月26日(土)

申込締切日 11月22日(火)

11月27日(日)

申込締切日 11月23日(水)

11月30日(水)

申込締切日 11月26日(土)



特別 特集

「セミナー受講者」で 「成功院」が続出!

セミナー参加者 累計557名!!

多くの
お喜びのお声を
いただいております。

全国の先生からの
“ご感想”を一部掲載!

山口県 K氏
講座のほとんどが初めて聴く話で衝撃だった。早速今日仕入れた情報を院に落とし込もうと思う。

富山県 M氏
交通事故売上に伸ばしていくうえで、本講座の損保会社の考え方をすることは必須だと感じた。本日仕入れた情報を基に今後交通事故に向き合っていきたい。

大分県 S氏
通常聞けない内容や、他社の実践的な事例を聞くことができ、大変良かった。今日から実践していきたい。

鳥取県 E氏
損保会社の実際を知り、今後当院が取り組むべきことが明確になった。

青森県 W氏
損保会社側の情報に加え、他院の実践事例もとても勉強になった。

群馬県 A氏
実際の損保会社の実際や考え方を聞ける機会が今までなく、全てのお話が参考になりました。前回の整形外科の先生の考えと同じ、なかなか聞けない話を聞けるという船井総合研究所の講座が素晴らしい。

埼玉県 U氏
損保会社OBの方のお話を聞けたことはとても勉強になりました。日頃知ることのできない損保会社の事情や裏側を開けたことは今後の交通事故患者様救済に必ず役立つと思いました。

大阪府 O氏
元損保会社の方に、損保の裏話を聞き、なるほどと、**今までの損保会社の患者様や私達に対する対応についての合点**がきました。こういうことを把握しておくことで、今後損保会社とのやりとりの参考にさせていただきます。

愛知県 N氏
オンライン・オフライン共に、**今後取り組むべき課題がハッキリ**しました。交通事故集患において、今日の勉強会で見つけた課題を実践していきます。

静岡県 I氏
ここでしか知ることのできない損保会社側の貴重な話を聞くことができ、**交通事故治療への考え方が一変**した。

鹿児島県 T氏
具体的な集患ノウハウを知ることができました!1つ1つやるべきことを実践していきます!

宮崎県 H氏
損保会社の現場レベルでのお話を聞くことができ、**参加した甲斐があった**。

実際の成功院の事例

群馬県高崎市
ただき接骨院・整体院

人口 37万人

事故売上

1,198万円 → **3,286万円**

事故新規

2021年
年間**100名**



岡山県岡山市南区
陽だまり鍼灸整骨院 南区洲崎院

人口 14万人

事故売上

1,978万円 → **3,155万円**

事故新規

2021年
年間**138名**

