

Webからお申込みいただけます！



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。
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/094410>
※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。



本セミナーで聞けること

- ① 整骨院業界の時流解説2023
- ② 時流に適応した成功事例
- ③ 馬越代表が考える今後の経営ヒント
- ④ 馬越代表への直接の質疑応答で自社への落とし込み
- ⑤ 持続的に成長する企業にするための経営法

第1講座 業界時流解説2023

整骨院業界でこれまで歴史的に起こってきたこととこれからの時流、また船井総合研究所の330社の会員の事例も踏まえて、今後どのような方向に経営の舵を切るべきを解説します。

- 講座抜粋① 整骨院業界でこれまで起こってきたこと、2022年の業界びっくり事例・ニュース解説
講座抜粋② 2023年以降の整骨院業界の時流解説
講座抜粋③ 時流に適応した成功事例、船井総合研究所の330社の会員企業事例
講座抜粋④ 時流・事例を踏まえた今後のマーケティング・マネジメントのあり方、やり方

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ シニアコンサルタント 米田 昌弘



第2講座 年商40億円まで成長させ、整骨院の時流を創ってきた経営者が語る今後の経営

2007年に開業し2022年時点で43店舗で年商約40億円。開業以来15年で業界トップクラスの企業へ成長し、これまで整骨院業界に多くの時流を創ってこられた馬越氏による今後の経営についてお伝えいたします。リアル会場での生講演で、このセミナーでしかお話しいただけない内容も含まれた特別講話となります。

- 講座抜粋① 株式会社サンキューのこれまでの成長の軌跡
講座抜粋② 今後の整骨院業界を勝ち抜く経営のポイント

ゲスト講師

株式会社サンキュー
代表取締役
馬越 啓一氏



第3講座 馬越代表への質疑応答

講座でより深く聞きたいと思ったことについて、リアルタイムで自由にご質問いただけます。

株式会社サンキュー 代表取締役 馬越 啓一氏
株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 ディレクター 浜崎 允彦



第4講座 本日のまとめ

本日の内容を踏まえて明日から何を実行していくべきか、どう活かしていくべきかをお伝えいたします。

- 講座抜粋① これからの時代で持続的成長をするために
講座抜粋② 企業規模や経営ステージに合わせた整骨院経営で外してはいけないポイント
講座抜粋③ 株式会社サンキュー様の卓越された戦略から学んでいただきたいこと
講座抜粋④ 明日以降、実践いただきたいこと

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ マネージャー 宮澤 駿



リアル開催決定!!

限定150名!

整骨院向け時流予測セミナー2023 業界大手企業が見据える未来とは?

店舗
数

43店舗

※2022年10月時点

年商

約40億円

※16期見込(2022年11月～2023年10月)

時流を創ってきた
企業が見据える
業界の未来がここに!

ゲスト講師

株式会社サンキュー
代表取締役
馬越 啓一氏



生産性を
150万以上にしないと
いけない理由

新しい治療院の
ビジネスモデルとは?

持続的に
成長続けるための考え方と
店舗管理

この3つのポイントが「整骨院業界の未来」を切り拓く!

開催日時

2023年4月2日(日) ①大阪
TKPガーデンシティ東梅田

2023年4月9日(日) ②東京
株式会社船井総合研究所 東京本社

13:00～16:30
(開場 12:30～)

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お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Web開催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、来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。

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

整骨院向け時流予測セミナー2023

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S094410

※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。

Webからお申込みいただけます。 (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。) → 094410

2023年 整骨院業界はどうか？ 整骨院経営における時流を理解し戦略を決める3時間半



整骨院業界・時流解説

時流 ① 採用トレンドを見極めて**事業戦略の再構築**が迫られている

時流 ② 生産性・利益額の最大化は待たなし。
経営者・幹部としての考え方を**時流に合ったビジネスモデル**を。

時流 ③ 人財育成&組織マネジメントに適切な投資をし**人的資本経営**へ

時流 ④ **M&A・承継・DX**(デジタルトランスフォーメーション)がこれから活発化

業界の変化は今後より加速します。持続的に成長する上では、逆算的に10年ロードマップを描くことで最短・最速で実現することができる可能性が高まります。
業界のさまざまな変化に適応しながら持続的に成長するためにまずはバックカスティング(逆算的に)を描いてみましょう。

■将来あるべき姿(年商10億→)30億円からのバックカスティングの例

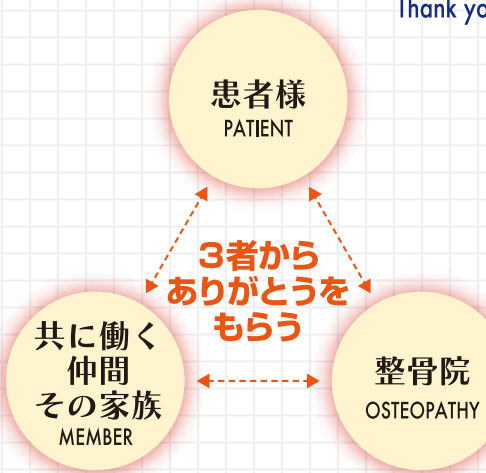
当社の「ロードマップ」は一般的な中期経営計画とは一線を画し、持続的成長を実現するためのさまざまな経営テーマを連動させながら、先を読み、先手を打つための全体像として経営者にご提示しております。

【整骨院】年商10億円～年商30億円ロードマップ(※参考例)

年度	中堅企業					大企業				
売上高(億円) [成長率]	12 [117%]	14 [116%]	16 [114%]	18 [112%]	20 [111%]	22 [110%]	24 [109%]	26 [108%]	28 [107%]	30 [107%]
施術者数 (生産性80~100万円/人で計算)	100 ~125	117 ~146	133 ~167	150 ~188	167 ~208	183 ~229	200 ~250	217 ~271	233 ~292	250 ~313
1 経営	中期経営計画(事業・組織・財務)					中期経営計画(事業・組織・財務)				
	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画
	経営チーム					各事業の分社長化・グループシナジーの設計・事業ポートフォリオ化				
	グループ・本部ごとのPMVY					SDGs CSR BCPやその他リスクマネジメント				
2 事業計画	事業支援I(商品・集客・オペレーション・固定化)									
	事業支援II(出店・幹部育成)									
	PPC・デジタル集客									
	第二本業立上(立上⇒活性化⇒チェーン化)					第三事業立上(立上⇒活性化⇒チェーン化)				
3 人/組織	本部(HRD・財務)機能強化					新卒の集育育成体制構築				
	採用活性化(施術者職および管理部門のプロ人財採用)					各事業横断のキャリア開発(特に管理職以上)				
	育成制度・体制構築(特に幹部・役員クラス)									
	評価制度構築運用(人員配置・最適化・役職昇格)									
	経営方針発表会・会議体の最適化									
4 財務/会計/ M&A	保証協会 + プロパー 当座貸越・CF最大化					グループファイナンスの形成				
	外部整骨院のM&A 医療法人のM&A									
5 DX	デジタルシフト1(事業の改善・効率化)					デジタルシフト2(管理の改善・効率化)				
	DX1(財務)					DX2(労務)				
						DX3(CRM・BI・RPA・MA)				

株式会社サンキューのご紹介

すべては患者様、スタッフ、スタッフの家族の
ありがとうのために
Thank you for



株式会社サンキューは、「すべては患者様、スタッフ、スタッフの家族のありがとうのために」を経営理念に掲げ、治療においては一方的に治療だけをするのではなく、「患者様が納得のいく治療+コミュニケーション」を大切にしています。

2007年の開業から15年で全国に43店舗、年商は約40億円を見込む業界トップクラスの企業へと成長。

また、これまで業界に多くの時流を創ってきた企業として、一目置かれている存在でもあり今後の動向に注目が集まる。

ポイント① 成功・成長を続ける馬越代表の今後の戦略

ゲスト企業成功の裏側

「業界革新」を続ける馬越代表の整骨院業界への想いと考えから今後の時流を読み解く。

ポイント② 43店舗・年商約40億円の秘訣

ゲスト企業成功の裏側

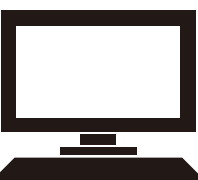
1店舗あたり年商9,300万円はどのようにしてつくられているのか? さまざまな角度から解説。

ポイント③ 生産性150万円に向けた提言

ゲスト企業成功の裏側

規模関係なく必要な生産性を上げる施策についてすでに高い生産性を誇っているサンキューグループが今考えている戦略とは?

Webからお申込みいただけます!



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。

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/094410>

※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。



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。

整骨院向け時流予測セミナー2023

お問合せNo. S094410

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

大阪会場にてご参加

2023年 **4月2日(日)**

TKPガーデンシティ東梅田

〒530-0057 大阪府大阪市北区曽根崎2丁目11-16 梅田セントラルビル(3F～8F)

お申込期限: **3月29日(水)**

開始 終了

13:00 ▶ 16:30

(受付開始12:30より)

大阪メトロ谷町線 東梅田駅 6番出口(H-80) 徒歩1分

東京会場にてご参加

2023年 **4月9日(日)**

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

お申込期限: **4月5日(水)**

開始 終了

13:00 ▶ 16:30

(受付開始12:30より)

JR[東京駅]丸の内北口より徒歩1分

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、会場は受講票にてご確認ください。また最少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。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 **24,000円** (税込**26,400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。なお、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きます場合がございます。●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致します。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みに適用となります。

お申込み方法

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上でご確認ください。

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.094410を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

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) ●申込に関するお問い合わせ:黒田 ●内容に関するお問い合わせ:宮澤

※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。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催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。

お申込みはこちらからお願いいたします

4月2日(日)

申込締切日3月29日(水)

4月9日(日)

申込締切日4月5日(水)

