

視察ツアーは実際の繁盛店を見学できる貴重な機会です。



視察ツアーは、株式会社船井総合研究所がおこなっている独自の企画です。一般的なセミナーや勉強会と違い、ノウハウを一方的にお伝えするだけではなく、実際に繁盛店の現場を見て、体験いただくことで、圧倒的に理解が深まり、アクションを起こしやすくなります。「百聞は一見にしかず、百見は一験にしかず」です。現在弊社では300社以上（2022年12月末時点）の整骨院とお付き合いさせていただいていますが、今回はその中でも“その先の時流”を見据えている整骨院を選定させていただきました。ぜひ経営者だけでなく、従業員の皆様とご一緒にご参加いただくことをお勧めしております。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ 整骨院・HRDチーム リーダー 小川 裕樹

講座	視察ツアー内容	当日のスケジュール
第1講座 	株式会社ほねごりの旗艦店（モデル店舗）の現地視察 講座内容① 旗艦店（モデル店）をつくる店舗運営がわかる！ 整骨院業界でも先進的な数字を誇る株式会社ほねごりは、年間1億円以上を誇るモデル店舗に必要な「カルテ枚数500枚」「平均通院回数5回」「単価4,500円」「離反率20%以下」「初診離脱率15%以下」という数字を達成されています。その運営を具体的にお話しいたします。 視察内容② モデル店舗の働き方がわかる モデル店舗で働くスタッフの方はどのように働いているのか、目標達成や日々意識していることなどをお話いただきます。 株式会社ほねごり 代表取締役 医療法人社団 天友会 CEO 阿部 公太郎氏	12:30～ 受付開始 13:00 JR橋本駅集合 13:00-13:30 バス移動 13:30-14:10 星が丘整形外科 リハビリテーションクリニック 見学 14:10-14:30 バス移動 14:30-15:10 ほねごり接骨院・ はりきゅう院上溝番院 見学 15:10-15:35 バス移動 15:35-16:15 株式会社ほねごり本社見学 16:15-16:30 バス移動 16:30-18:00 会議室にて特別講座 18:00 解散
第2講座 	整形外科クリニックの現地視察 講座内容① クリニックの院内が見学できる！ 整骨院の垣根を超えた経営をされている株式会社ほねごりのクリニックがどのように運営されているかを見て学ぶことができます。 視察内容② 整形外科経営の本質を探索 株式会社ほねごりはなぜ整形外科を経営するのでしょうか。整骨院事業にとどまらず事業を立ち上げる背景に迫ります。 視察内容③ 事業立ち上げの歴史がわかる！ 事業立ち上げの背景から立ち上げにおいてぶつかった壁など歴史を解説いただきます。 株式会社ほねごり 代表取締役 医療法人社団 天友会 CEO 阿部 公太郎氏	
第3講座  	創業9期目で38店舗を展開する上での事業戦略を解説！ 講座内容① 店舗拡大と業績アップを両立するマネジメント モデル店の院内視察を経て、店舗拡大しながらも平均月商アップを可能にしている組織マネジメントを解説します。 視察内容② 経営ビジョン・理念をゼロからつくるor再構築する方法 組織が一つの方向にまとまるために、心から社員が惹かれるビジョン、理念づくりを解説します。 視察内容③ 株式会社ほねごりが成長した礎である事業計画と組織図 創業9期目で38店舗まで成長した生の事業計画を当日限定で解説します。 株式会社ほねごり 代表取締役 医療法人社団 天友会 CEO 阿部 公太郎氏 株式会社ほねごり 本部長 前島 大輔氏	
第4講座 	ゲスト企業解説講座 講座内容① 株式会社ほねごりの事例から2023年激動の今、経営者が考えるべき「これからの整骨院経営」を解説します。 講座内容② ゲスト講座を通してご参加の皆様がいち早く成功していただくために明日からできる取り組み 株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ ディレクター 浜崎 允彦	
第5講座  	本日のまとめ講座 講座内容① 2023年、最新の数字から見る整骨院業界のトレンドを徹底解説します。 講座内容② 激動の時代でこれから会社を伸ばしていくために経営者に考えていただきたいポイントについてわかりやすく解説いたします。 株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ マネージャー 宮澤 駿 株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ 整骨院・HRDチーム リーダー 小川 裕樹	

※講座内容は変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

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。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、ご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

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ませ。

視察ツアー情報をWebページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095459>

※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。



TEL:03-6212-2931
 (平日9:30～17:30)



患者様・従業員から圧倒的な支持を受ける整骨院視察ツアー2023

最先端

現場を生で見られる！

限定
100
名様

整骨院視察ツアー

日本
トップクラス

2022年度
グループ全体売上

47億円超え

業界
注目

資格者80名採用
整形外科経営

株式会社ほねごり



店舗平均月

創業9期目で

約722万! 38店舗出店!

株式会社ほねごり 代表取締役
医療法人社団 天友会 CEO

阿部 公太郎氏

募集開始から20日以内で、満席になる大人気企画です。お早めにお申込みください。

開催 日程	2023年3月12日(日)	JR橋本駅 13:00集合 18:00解散(予定)	一般価格	会員価格	整骨院経営イノベーション研究会・整骨院 交通事故研究会 会員価格
			60,000円 [税込 1名様 66,000円]	48,000円 [1名様 52,800円]	(1名様目) 48,000円 [税込 1名様 52,800円] (2名様以降) 24,000円 [税込 1名様 26,400円]

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。 ※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ませんので、ご了承くださいませ。 ※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、会場はメールにてご確認ください。※付帯会員とは整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会を指します。

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 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

整骨院繁盛店視察ツアー in 神奈川

TEL.03-6212-2931

E-mail: seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp
 平日 9:30～17:30
 ●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: 金田 勇気(カナタ ユウキ)

お問い合わせNo. S095459

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。)→ 095459

グループ全体での売上は年商47億円達成見込 38店舗で平均月商722万円を達成

株式会社 ほねごりグループのご紹介

整形外科を経営したいという想いから修行を始め、2014年に1院目を神奈川県でオープンし順調なスタートを切るも、柔道整復師の業の在り方に疑問を持ちシフトチェンジ。

2015年に3院、2016年に6院と順調に接骨院をオープンし急成長を遂げた。接骨院業界では先進的とも言える「会社」としての体制を構築し、計画に添って目標を達成するPDCAや、社員カリキュラム構築による新人育成の早さは群を抜く。

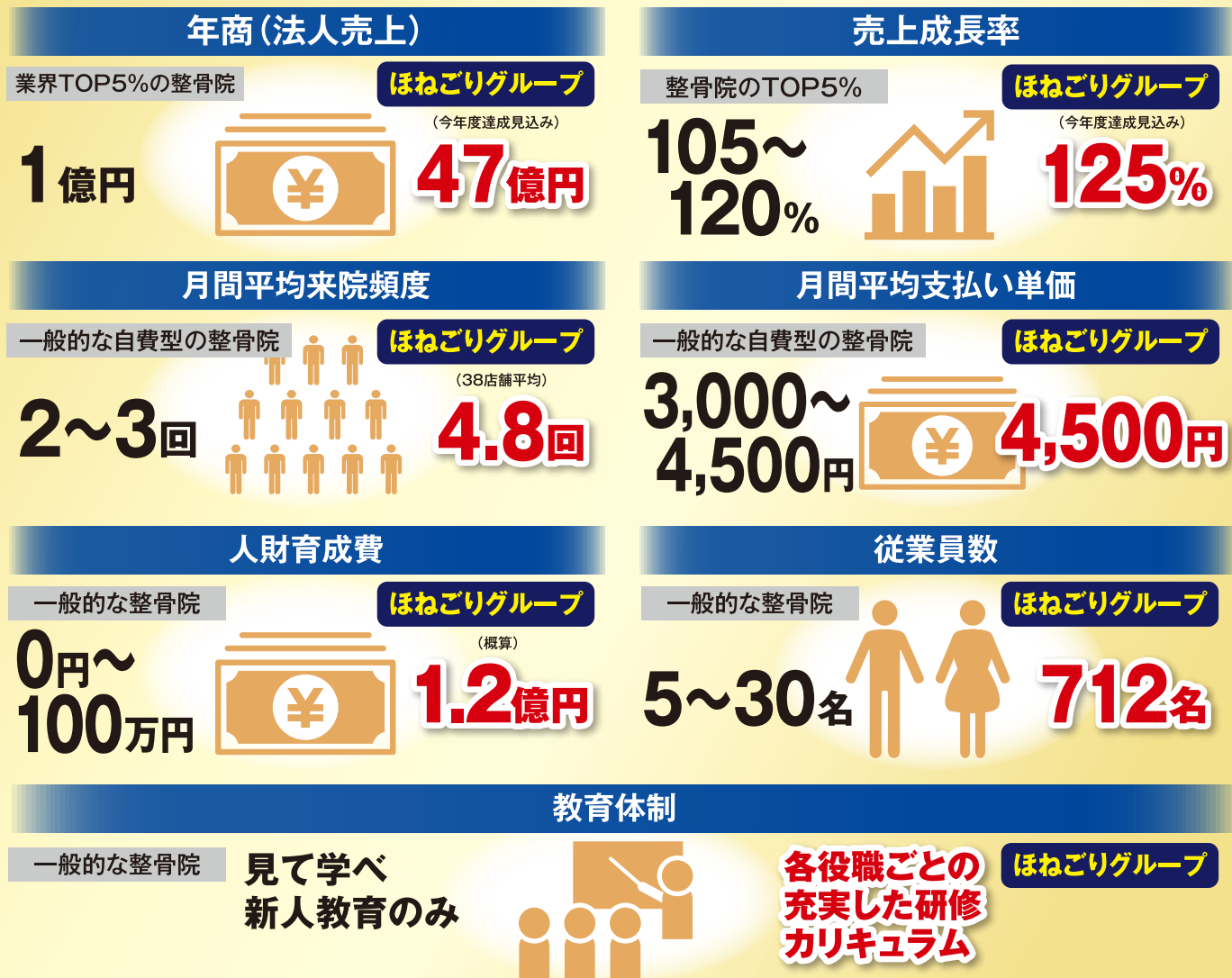
その後も新しいシステムを意欲的に取り入れ、2023年1月現在で38店舗を経営しながら、同年に整形外科クリニック開院するなど、鍼灸接骨院業界の明るい未来を創る「志」を胸に、事業拡大の地図を描き続けている。



株式会社 ほねごり 代表取締役
医療法人社団 天友会 CEO

阿部 公太郎氏

ほねごりグループのココが凄い!



なぜ、ほねごりグループはたった9年で 圧倒的な成果を出せているのか?

患者様との接点 = 現場にフォーカスした意思決定の積み重ね

株式会社ほねごりが圧倒的な成果を出し続けていられる秘訣はズバリ

「現場に基づいた意思決定を積み重ねていること」です。

視察ツアー当日はバスを貸し切って株式会社ほねごりの現場を余すことなく体感していただけます。またとない機会ですので、皆様と神奈川でお会いできることを楽しみにしています。



実際に何を見られるの? 聞くことができるの?

1 予算達成を可能にする「現場」の仕組み

- 急成長を可能にする強固な現場力
- ホワイトボードを活用して行う徹底したPDCAサイクル推進
- 理念浸透・目標達成のために実施する朝礼/昼礼/終礼の実施
- 計算された現場のオペレーション設計
- 現場を任されている院長の行動力

3 こだわりの会議体制

- 院内会議などの実施事項
- 委員会の設置や体制(全部で5つの委員会を設置)
- 成功事例を共有するマネージャー会議
- 志高いメンバーであれば誰でも参加可能な昇格プレゼンの詳細

5 リブランディングされた本社を視察

- 組織パイプラインの成長を計算した戦略的組織づくり
- 持続的な成長のために必要な考え方を知る
- 整骨院トップ企業の本部機能
- 育成体制の統括機能
- 社屋内での研修実施体制

2 株式会社ほねごりの運営する整形外科の現場

- MRIを有する整形外科院内の視察
- 整骨院と整形外科との連携・関わり方
- 株式会社ほねごりの法人運営と理念浸透の方法を解説
- 整骨院経営を母体とする企業の可能性を探る

4 株式会社ほねごりのビジネスモデル

- 平均支払い単価4,500円
- 平均通院回数4.8回
- 患者様ファーストで考えられた回数券の仕組み
- 初回と2回目で患者様に最適な施術を提供する
- 患者様の納得度を上げる通院指導

6 急成長を可能にするマネジメント・教育力

- 視察を通じて本部長・取締役・代表それぞれのマネジメントの視点を解説
- 緻密に計算された研修プログラム
- 社会人としての基礎を確立するプログラム
- 経営的な感覚を養うためのマネジメントプログラム

A portrait of a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a red tie. He is smiling slightly and has his hands clasped in front of him. The background is a solid yellow color. On the right side of the image, the Japanese characters '業界' (Industry) are written in a large, bold, blue font, with a horizontal line underneath them.

株式会社ほねごり
本部長
前島 大輔氏 に聞く



私自身がこの業界に入るきっかけそのものです。私が大学生の時に患者として足関節韌帯損傷の怪我をして、治療して頂いた整形外科クリニックの先生との出会いに感動してこの仕事がしたいーと思いこの業界に入りました。そのまま学校に行きながら尊敬する整形外科クリニックに入職致しました。

8年間の修行を積み、医療の世界を学び2013年4月に独立開業を致しました。柔道整復師はコメディカルです。医療での立ち位置が分かっていない柔道整復師がいる感じをしております。医療のトップは【医師】であり、医療は医師の指示のもと運営するのがルールです。

医師に柔道整復師として業である外傷、整復、固定等を任せて頂ける信頼関係が最も重要です。信頼して頂けるためには様々なスキル（外傷固定や整復や疾患の理解やその他多岐に渡り：）があつてこそ、信頼して頂ける世界です。

医師だけでなく、看護師、PT、診療放射線技師、鍼灸師、柔道整復師、医事課、医療サポート課、各課のチーム医療で地域医療を行い、整形外科と接骨院と大学病院と連携した地域医療プラットフォームがあつたら喜ばれるとそう思い、これまで尽力して参りました。

整形外科を運営しよう
と思つたきっかけは
何でしょうか？



私たちの会社は現場がベースとして根付いている会社ですので、予算達成は絶対だと考えています。予算の未達が一番やってはいけないことです。仮に当月の予算を下回りそうな院がある場合には、全階級を1つ下げて（代表↓部長・部長↓マネージャー・マネージャー↓院長…等）リソースを現場に集中させます。会議の考え方も同様に考えています。会議をやりすぎると現場が手薄になることがあります。患者様に向き合わない時間を作るのではなく、目標予算を達成するために現場を優先させる。予算達成が有りきで、研修や会議があるという共通認識を持つようにしています。

初診のオペレーションで
重要に考えている所は
ありますでしょうか？

他社との違いです。

今、業界はH/Pも看板も治療法も同じような院が増えており、差別化しづらい状況だと感じます。その上で、患者様にはねごりが選ばれるためには他社と同じことをしては選ばれないと感じます。

今でも日々模索しながら、

- ①【利便性】
- ②【チーム力+チーム医療】
- ③【寄り添い】
- ④【パーソナライズカウンセリング】

を大切にして、地域のトータルヘルスプラットフォームを構築しようとビジョンを掲げて今があります。

企業としてブランディングで
大事にしていることは
ありますか？

トップが、高く壮大なビジョンを掲げ、それを実現する幹部の擁立が最も大きな要因です。現在の人財育成に関しては役職を持った職責者や幹部など、組織上流の者から注力して育成しております。また、学ぶことを文化としており、社内でもさまざまな塾運営もしています。幹部陣・分院長も数値目標は事業計画から予算を設定し、総括マネジャーを軸にP/Lに責任を持たせています。なにより事業計画は役員ではなく、部長が作成します。そのマインドの根本は、やはり理念と姿勢です。ここから育成が必要になります。

また、店舗が増えていくにつれてマネジメント力が必要になるというお声もいただきますが、やはり管理職の育成に尽きると思っています。責任者の擁立と抜擢がキーです。

業界大注目のほねごりが成長し続けている要因は何でしょうか？

38店舗を展開しながらも、平均支払い単価4,500円/月 平均通院回数4.8回/月 を可能にする取り組みや考え方とは!?

このような方に
オススメ

急成長しており、患者様からも
圧倒的な支持を得ている
株式会社ほねごりの店舗や
クリニックを実際に見て学びたい

クリニックを
経営している会社の
実態を知りたい

強い会社組織をつくり、
自社のビジネスモデルを
再構築したいと考えている

これから先も
店舗展開を考えており
これから圧倒的
地域一番で成功したい

これから
社会を伸ばしていくために
事業の多角化を
視野に入れている

ほねごりグループ急成長を支える**3つの特徴**を公開いたします!

Point 1

高水準のモデル店舗が 予算達成をできる仕組みづくり

予算を必ず達成するために、朝礼で取り組みを見える化した進捗確認を各院行っております。その中でも朝礼でホワイトボード(コンパス)を使用したPDCA推進であったり、カレンダーの管理画面でタスクの進捗管理(タスクの可視化)をすることで、滞りがないように進めています。現場の視察と共にPDCAを推進していく解説をいたします。



Point 2

圧倒的実行力を持つ 幹部の育成と会議体制

株式会社ほねごりの成長の要因の一つは幹部の実行力にあります。実行力の裏には綿密な会議体制があり全社会議の他に5つの委員会を設置しております。店舗ごとのレポート内容を共有やエリアごとの成功事例を共有するマネージャー会議などを実施しており、複数店舗で持続的成長をするためのポイントを解説いたします。



Point 3

整形外科経営の考え がわかる

株式会社ほねごりは整骨院事業の他に、整形外科の運営もされております。なぜ整形外科を立ち上げたのか、どのような考えで運営されているのかを実際の院内を訪問しながら解説いただきます。



通常のセミナーとは違い、**実際の現場をお見せいたします!**

ご入金確認後、メールの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

整骨院繁盛店視察ツアー in 神奈川

お問合せNo.S095459

開催要項

日時・会場

現地視察にてご参加

お申込み期限：2023年3月8日(水)
(23:59まで)

2023年 3月12日(日)

開催時間 集合 13:00 解散 18:00 (予定) (受付開始:12:30~)

※状況によりWeb開催へ移行または中止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よろしくお願い申し上げます。
※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。
※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、ご了承くださいませ。
※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、会場はメールにてご確認ください。

受講料

一般価格
60,000円 (税込 66,000円) / 1名様

付帯会員価格
1名様目 48,000円 (税込 52,800円) / 1名様
2名様目以降 24,000円 (税込 26,400円) / 1名様

会員価格
48,000円 (税込 52,800円) / 1名様

※付帯会員とは整骨院経営イノベーション研究会・
整骨院交通事故研究会を指します。

〈視察ツアーのキャンセル料について〉
お客様の都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。
尚、キャンセルは、平日(月曜～金曜)9時30分～17時までにお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。

セミナー開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません	●ご入金の際は、税込金額でのお振り込みをお願いいたします。
セミナー開催日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%	●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。詳しくは社長onlineをご確認ください。
セミナー開催日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%	●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。
開催日の前日	旅行代金の40%	●受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
開催日の当日	旅行代金の50%	●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
セミナー開始後の解除又は無連絡不参加	旅行代金の100%	●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)

●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。
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.095459を入力、検索ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785727 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

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

整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会事務局 E-mail:seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp
TEL:03-6212-2931(平日9:30～17:30) ●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:金田 勇気(カネダ ユウキ)

※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

〈 現地視察 〉

2023年 3月12日(日)

申込み締切日:2023年3月8日(水)
(23:59まで)

