

2023年2月19日  10:30~16:30 (受付開始10:00~)
株式会社船井総合研究所 東京本社開催



※2022年12月末時点

限定10社 整骨院向け経営勉強会

このような方にオススメ！

- ・保険から脱却し、自費を中心とした経営を実現したい方
- ・整骨院業界で成功しているビジネスモデルを知りたい方
- ・生産性100~150万/1名を持続的に達成したい方
- ・業界最先端の集客方法を知りたい方

全国330社以上の成功事例から解説！ 2023年の整骨院業界の 時流とWEB



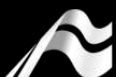
株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
ディレクター 浜崎 允彦



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
シニアコンサルタント 米田 昌弘

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

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

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

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. S096015/K100623

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 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

申込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 (カネタ ユウキ)

『売上を上げる方法が知りたいな・・・』

～会社を安定成長させるための“**経営**”を行う為に～

整骨院事業主の皆様へ

はじめまして。私、株式会社船井総合研究所 整骨院向け研究会の責任者をしております小川裕樹と申します。まずは、本冊子をお手に取って頂いたことを感謝申し上げます。

新型コロナウイルスが猛威を振るった2020年以降、「資金繰りが厳しい」「忙しいばかりで儲かっていない」などのお悩みを抱えている経営者様から多くのご相談が寄せられております。しかし、**安定して毎年130%成長をし続けている会社様があるという事実**があります。そういった会社様は何が違うのか？それは、**時流に適した経営**を行っているからです。

「**業績が下がってきているが、対策がとれていない**」

「**自費治療を行っていきたいが、方法がわからない**」

「**もう少し時間があれば色々なことができるのに・・・**」



整骨院経営イノベーション研究会
主催 リーダー

小川 裕樹

上記のようなお悩みを少しでも抱えていらっしゃる会社様にはぜひ本冊子の読了をお勧めします。

成功している**会社の成功事例**と、どのように業績を伸ばしていくのか**具体的なやり方**を皆さんに共有したいと思っています。ぜひ、皆様の経営にお役立て頂ければと思います。

整骨院業界に専門特化した
コンサルタントが貴社の発展の一助となります



01 会員様事例

グループ年商36億円以上！

開業9年で37店舗出店！37店舗で平均月商737万円



株式会社ほねごり

代表取締役 阿部 公太郎 氏

◆会社紹介

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ております。2022年12月現在37院を経営しながら、整形外科クリニックを開院するなど、鍼灸接骨院業界の明るい未来を創っています。

◆業績・業務内容

- ◆事業：鍼灸整骨院、整形外科
- ◆店舗数：37店舗
- ◆業績：36億円（2022年見込み数値）



◆株式会社ほねごりのここがすごい

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。



02 会員様事例

2022年 年商3億2千万円！(3店舗)

セラピストを含めた施術者生産性100万円/人

株式会社六花

代表取締役 城埜 多恵 氏

◆会社紹介

福岡県博多エリアで3店舗を展開（社員・アルバイト含み29名、女性比率約70%）身体のトータルケアを提供する多能工整体師集団として、整骨院とエステ、リラクゼーション、セラピスト育成スクールを兼ねている複合事業型店舗を経営しております。

◆業績・業務内容

- ◆事業：鍼灸整骨院
- ◆店舗数：3店舗
- ◆業績：3.2億円（2022年見込み数値）



【コンセプト】 治療・予防・癒し・美容のトータルケア

痛みをとりたい、健康的な身体を維持したい、綺麗になりたい、といった悩み、ご要望にも答えられる治療院に育ちます。

◆株式会社六花のここがすごい

柔整、鍼灸の国家資格にこだわらず、国家資格者以外のセラピスト育成をしながら高収益の店舗経営を確立。男女問わず長くいきいきと働きやすい組織創りにも長け、高生産性を実現している。



03 会員様事例

多角化経営を実施し年商3.1億円

治療・美容・トレーニング事業の実施

株式会社ハートメディカル

代表取締役 望月 亘 氏

◆会社紹介

静岡県で6店舗展開している整骨院葵堂グループを経営しております。店舗展開を進めながら、交通事故単価94,000円・平均通院回数12.9回と交通事故売上を中心に高生産性を維持。更に美容・トレーニング事業も行っております。

◆業績・業務内容

- ◆事業：整骨院・整体院・美容・トレーニング
- ◆店舗数：6店舗
- ◆業績：3.1億円（2022年見込み数値）



◆株式会社ハートメディカルのここがすごい

2015年は月商300万円規模だった交通事故売上が徹底した取り組みと店舗拡大により、2022年11月には月商1,000万円以上（5店舗）まで伸ばしています。



研究会当日のコンテンツをご紹介します

第1講座：2023年 激変する時流の中での整骨院経営

株式会社船井総合研究所では“経営のコツ”として「原理原則」と「時流適応」の2つを提唱しております。その中で今回は2023年以降の整骨院業界の時流と全国330社の事例を基にした戦略を解説します。

世界情勢が激変する中で、2023年日本の景気はより厳しい局面に立たされています。消費者の気持ちがどう変化し、財布のヒモが引き締まっていく中で自費治療中心でのビジネスモデルをどのようにデザインするべきかをお伝えします。

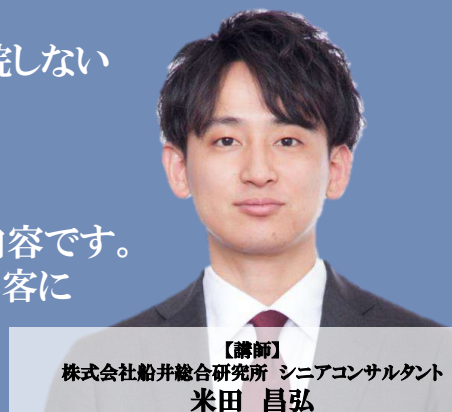


【講師】
株式会社船井総合研究所 ディレクター
浜崎 允彦

第2講座：全国330社の成功事例から解説！船井流WEB集客4.0

- ☑ オンラインからの集患数が少ない
- ☑ HPやポータルサイトに情報を載せているがなかなか来院しない
- ☑ 費用対効果よく集患したい
- ☑ SNS等を使った最新の集患対策が知りたい
- ☑ 成功している整骨院の取組を知りたい

これらの集客におけるお悩みは弊社によくご相談いただく内容です。本セミナーでは、全国330社の成功事例を基に最先端の集客における取組をご紹介します。



【講師】
株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント
米田 昌弘

第3講座：情報交換会

整骨院経営者様同士で成功事例を共有

本研究会では、経営者様同士のつながりづくりを大事にしております。

特定のテーマに対して、数人でグループを作り、経営に関する成功事例を共有していただきます。生の情報を聞くことにより、成功する手法がわかるので、試行錯誤をせずに確実に成長する事が出来ます。また、仲間同士で競争するので、より張り合いが生じ切磋琢磨しながら業績を伸ばしていくこともできます。



【過去のテーマ一例】

- ・自費施術における問診・対応方法
- ・現場で実践している集患対策
- ・各社様が行っている幹部育成

※今回のテーマはお申込み時にお伝えさせていただきます。

整骨院経営イノベーション研究会 会員様のお声



※2022年12月研究会写真

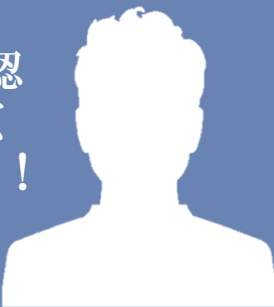


成功している企業様の取り組みを知り、自社に落とし込む点や見直すべき点ありました。2023年の成長に生かせるよう行動する準備を明日から取り組んでいきます！

岡山県岡山市 H整骨院様

「当たり前的事を行う」ただそれが難しく、必要である事を再認識できる場だと思います。全国の整骨院が集まり隠すことなく情報を交流し合う場を用意していただきありがとうございます！

千葉県市川市 W整骨院様



1年間の流れ、動きが良くわかりました。自社の中で考えるべき事がありますが業種全体での平均や動きがわかり、自社の現状を客観的に見ることができる良い機会になりました！

東京都西多摩郡 M整骨院様

自費・事故の様々な成功事例を聴けてよかったです。参加されている方々の顔ぶれを見ても「業界のトップランナー」が集まっていて、刺激だらけでした。

宮崎県仙台市 B整骨院様



お申込みはコチラから

日時

2023年 2月19日(日)

お申込み期限:2023年2月15日(水)23時59分まで

開始 10:30▶ 終了 16:30

受付開始時間は10:00になります。



会場

株式会社船井総合研究所 **東京本社**

【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。

- お申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は、開催4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。

受講料

無料

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

※決裁者のご参加は必須となっております。

右記QRコードよりお申込ください。



お申込み

お問い合わせ▶ TEL:03-6212-2931 ※平日9:30~17:30
E-Mail: seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

■内容に関するお問い合わせ:金田 勇気(カネダ ユウキ) ■お申込みに関するお問い合わせ:山本 朗子(ヤマモト アキコ)

注意事項

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」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。

整骨院経営イノベーション研究会説明会 開催概要

第1講座

2023年 激変する時流の中での整骨院経営

講座抜粋①:世界情勢からみた激変する日本の時流や景気の変化

講座抜粋②:整骨院業界のこれまでと2022年のびっくり事例、ニュース解説

講座抜粋③:2023年以降の整骨院業界の時流解説

講座抜粋④: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⑤: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 歯科・治療院・エステ支援部
ディレクター 浜崎 允彦



第2講座

全国330社の成功事例から解説! 船井流WEB集客4.0

講座抜粋①:全国330社の会員企業様の成功事例から導き出された集患ノウハウ

講座抜粋②:1人当たり集客コスト3,000円を実現するHPの構築・運用方法

講座内容③:220社超・年間約6億円の運用実績から見るPPC広告運用のポイント

講座抜粋④:地域で最上位に表示されるためのMEO(Googleマップ/Yahoo!プレイス)対策

講座抜粋⑤:SNS集客の全体像と具体的な取り組み

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
シニアコンサルタント 米田 昌弘



第3講座

情報公開会

講座抜粋①:参加者様同士での成功事例が飛び交う情報交換会

講座抜粋②:机上の空論ではなく現場の事例の共有と落とし込み

講座抜粋③:幹部/スタッフを教育するためのマネジメントノウハウ

講座抜粋④:2022年の振り返りと2023年に取り組むべきポイント

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
リーダー 小川 裕樹

