

2025年を見据え
“今”舵を切る

整骨院 交通事故研究会説明会

このような整骨院・接骨院様にオススメ

- ✓ 整骨院業界の動きを知り、今後の戦略・戦術を知りたい方
- ✓ 交通事故分野に取り組むべき理由を知りたい方
- ✓ 集患力・対応力を身に付け交通事故売上200万円を達成したい方
- ✓ 交通事故売上が皮切りに企業として発展したい方
- ✓ 5年後存続するために今から地域一番店を目指したい方



ゲスト
講師

が実践！交通事故患者様の初診対応を徹底解説

ゲスト講師様のココが凄い

平均通院回数
5店舗平均 **13.4** 回/月

請求単価(月)
5店舗平均 **96,445** 円/枚

ゲスト
講師



株式会社 ハートメディカル
代表取締役 **望月 亘**氏

当日はゲスト講師の望月代表に交通事故患者様の初診対応を実践いただきます！交通事故売上アップや患者様に適切な施術を提供するためには必要に応じた部位数アップ、適切に通院いただくための通院指導が非常に重要になります。株式会社ハートメディカルは当研究会会員約120会員様の中でも非常にレベルの高い初診対応を実践されており、これを機に初診対応をマスターし、実際の交通事故患者様にも実践していきましょう。

整骨院 交通事故研究会説明会

株式会社船井総合研究所
東京本社開催

2023年3月5日(日) 10:30~16:30
(受付開始10:00~)



お申し込みは、WEBからできます

右記QRコードを読み取りいただき、WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みください。

2023年3月5日(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 (JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

交通事故売上200万円以下の整骨院事業主様必見
交通事故売上が減少している時代、今のやり方で大丈夫ですか？
これからの整骨院業界における交通事故分野、正解はこれ！

静岡市5店舗グループ交通事故売上合計

年商 **9,465万円!**

ゲスト講師様の数値

交通事故売上 **789** 万円/月

交通事故新規数 **18.3** 人/月

平均通院回数 **13.4** 回/月

請求単価(月) **96,445** 円/枚

※5店舗平均(2022年)

ゲスト
講師



株式会社 ハートメディカル
代表取締役 **望月 亘**氏

見なきや
絶対損
交通事故売上を事業の柱の一つに据える、
全国のモデルとなる整骨院経営者が
実践している取り組みを一挙大公開！

先着**20社**限定無料ご招待 当日お伝えする企業の秘密は中面にて →
交通事故の時流を読み解き、交通事故分野における成功事例が学べる勉強会

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、会場にてご参加される際は、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。

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
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：石野智輝(イシノ トモキ)
メール：seikotsuin-jikoken@funaisoken.co.jp

主催

明日のグレートカンパニーを創る
TEL：03-6212-2931 整骨院 交通事故研究会説明会
Funai Soken (平日9:30~17:30) お問い合わせNo.S097078/K027874

交通事故は減少している!?

社長(院長)が知るべき3つの真実

Point 1 交通事故分野の時流

年々、交通事故負傷者数は減少傾向にあります。最近、多くの整骨院経営者様からのご相談で今後の交通事故分野はどうなっていくのか・交通事故売上を伸ばすためにはどうしたらいいのか等ご相談をいただくことも増えており整骨院経営者全員のお悩みだと感じることが増えています。今後、全国的に交通事故売上が作れている企業と作れていない企業が益々二極化することが予想されます。そんな中で弊社研究会会員様の数値を一般的な整骨院と比較すると違いが明らかかと思えます。これは交通事故の時流に適応した整骨院経営を実施していることが要因です。全国120社以上の成功事例をもとに、交通事故売上を伸ばすための施策を最優先で実践することでまだまだ交通事故売上を伸ばすことが可能です。

交通事故売上		交通事故集患数	
一般的な整骨院	弊社研究会会員様	一般的な整骨院	弊社研究会会員様
10万円以下/月	76万円以上/月	1名以下/月	2.7名以上/月
一人生産性		年間事故集患数	
一般的な整骨院	弊社研究会会員様	一般的な整骨院	弊社研究会会員様
47万円/人	119万円/人	10名以下	31名

※整骨院 交通事故研究会会員45会員のデータ
2021年度データ参照(弊社調べ)

Point 2 ゲスト講師の売上推移

Point1で交通事故負傷者数は減少していると記載しましたが、当日ゲスト講師でご登壇いただく株式会社ハートメディカルは交通事故売上を持続的に伸ばしております。下記の交通事故売上推移をみても分かるかと思いますがコロナ禍でも安定的に交通事故売上を作れています。交通事故売上の方程式は、
 売上 = レセプト枚数 × 平均通院回数 × 請求単価
 で表すことができます。株式会社ハートメディカルが交通事故売上を伸ばしている理由は、上記方程式の各要素
 レセプト枚数 = 集患、通院指導、損保対応
 平均通院回数 = 通院指導
 請求単価 = 整形外科連携、損保対応
 がどれもレベル高いことが理由です。



Point 3 ゲスト講師の集患事例

- ① オフライン集患**
 オンライン集患で肝心なのは、既存の患者様に交通事故治療について知ってもらうことです。ハートメディカル様では様々なツールで院内啓蒙を実施することで、既存患者様が交通事故に遭われたり、その紹介によって毎月平均**10名**の交通事故患者様が来院されています。
- ② オンライン集患**
 毎月平均**7名**のWEB交通事故新規が来院されております。しかし、ホームページを作っただけでは成果は出ません。
 ・交通事故HPの作成と運用
 ・PPC広告の運用
 ・MEO・SEO対策
 ・ポータルサイトの設定と運用
 ・SNSを活用した交通事故啓蒙
 など地域内で信頼され、認知していただくための運用・取り組みなどを継続的に実施する必要があります。

2022年は整骨院グループ全体で
200名以上
 の交通事故患者様を救済

整骨院 交通事故研究会～地域一番クラスの整骨院への道～ 2023年交通事故時流&集患&初診対応

第1講座：整骨院業界における2023年最新時流を解説

2022年も引き続き新型コロナウイルスが猛威を振るい、整骨院経営において多大な影響を与え、業績が伸び悩んだ整骨院企業が業界全体を見渡すと多いと思います。一方、弊社クライアントの整骨院企業様では、経営面において時流適応し、業績を大きく向上させた整骨院企業様が多数でした。本講座では、整骨院経営において「交通事故」分野で地域一番店になる為の戦略と事例を大公開。



講師
株式会社船井総合研究所
リーダー
大脇潤平

第2講座：交通事故オンライン集患事例大公開

- ①2023年最新のオンライン集患事例大連発
- ②120会員を超える会員様から導かれたデータをもとに交通事故分野の時流を解説
- ③交通事故オンライン集客数4名/月を超えるためのオンライン施策を一挙大公開



講師
株式会社船井総合研究所
谷口詩音

第3講座：交通事故オフライン集患事例大公開

- ①2023年最新のオフライン集患事例大連発
- ②交通事故オフライン集客数4名/月を超えるためのオフライン施策を一挙大公開
- ③オフライン集客が好調な店舗の院内掲示物大公開

第4講座：【ゲスト講師登壇】交通事故患者様の初診対応を実演

- ①全国トップレベルのゲスト講師が交通事故患者様の初診対応を徹底解説
- ②月間平均通院回数13.3回を超えるための仕組みを大公開



ゲスト講師
株式会社ハートメディカル
代表取締役
望月亘氏

先着20社限定無料ご招待

日程：2023年3月5日（日）10:30～16:30（受付開始10:00～）

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

※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。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、交通費の払い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。

参加費用：0円※過去ご参加された方は適用されません。（※1社2名様、1回限り有効）

※本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みされた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきましては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説明会を実施しております。事前ガイダンスをお受けできない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

整骨院 交通事故研究会説明会 S097078/K027874

右記のQRコードからもしくは下記を検索いただき
お申込みページへアクセスできます

船井総研 整骨院交通事故研究会説明会

検索



お申し込みはこちらから

※お申込みいただいたの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いたします。

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。

お申込み期日：3月1日（水）23:59まで

交通事故売上 地域一番化へのロードマップ

交通事故
売上

0～50万円/月

50～
100万円/月

100～
200万円/月

200～
300万円/月 (多店舗)

300～
万円/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
取り組み徹底・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、
医者と
コミュニケーション
をとれる

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

各院での患者様の
満足度の均一化

定期的に院から損保
会社へ必要な連絡
を行う
利益のために採める
ことをしない

損保会社と患者様の
採め事を解決する
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

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

各院での患者様の
満足度の均一化

上記は株式会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整骨院は、交通事故売上300万円/月を達成することを目標に掲げています。その先に「交通事故患者様の救済」という”社会性”、「交通事故患者様の集患・対応」による業績アップ”収益性”の実現があります。

◆整骨院 交通事故研究会ツールの紹介

整骨院 交通事故研究会のDB（データベース）には約200種類の交通事故関連のツールや動画が格納されています。研究会“当日限定”で全てのツールをご覧ください！



研究会の詳しい情報はこちらを参照

整骨院 交通事故研究会説明会

検索

