

先着**10社**限定!
ご招待状

2023年

7月9日

日

9:00

12:00

(ログイン開始8:30~)

オンライン開催

脱・保険依存

脱・低生産性

脱・集客減少

整骨院・接骨院向け

自費 メニューで 業績向上

集客

商品設計

問診・対応

採用・教育・評価

2023年最新の整骨院経営はこれだ!

横須賀市で2店舗展開

2回目リピート率... **90%**

5回目リピート率... **70%**

2店舗で
自費売上 **1,000万円** 達成

ゲスト
講師

神奈川県
横須賀市

株式会社Naturalship

代表取締役

細野 修平氏

福岡市で3店舗展開

治療・予防・癒し・美容の
トータルケアで2022年度

年商 **3億円超**

福岡県
福岡市

株式会社六花 代表取締役

城埜 多恵氏

人口9万人の徳島県板野郡で
施術者4名でも超高生産性の
整骨院実現で

月商 **1,100万円** 達成

徳島県
板野郡

にほん整体株式会社

代表取締役・院長

笹木 翔平氏

人口11.7万人の長浜市で整骨院1店舗経営

「商品×集客×対応」の
完全自費ビジネスモデルで

自費
売上 **600万円/月超**

滋賀県
長浜市

真聖株式会社 代表取締役

平川 聖子氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

整骨院経営イノベーション研究会説明会

TEL.03-6212-2931 平日

9:30~17:30

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

お問い合わせNo.S100560/K100623

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:境 明悠(サカイアユ)

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。)

100560

脱・低生産性

脱・保険依存

脱・集客減少



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
主宰 小川裕樹

皆様、はじめまして。
当レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。株式会社船井総合研究所の小川と申します。

さて、唐突ですが皆様に3つのご質問をさせていただきたく存じます。

- ① **売上**を伸ばすための**方程式**を抑えられていますか？
- ② **一人当たりの生産性**は意識していますか？
- ③ **オンラインでの集客**はできていますか？

日本の人口減少、療養費の削減が目まぐるしく進行する中、既存の患者に満足いただき長期的に通院いただけるかを追求していく必要があります。

①アフターコロナにおける経営戦略が立てられている。

②1人生産性100万円以上である。

③オンラインを活用して集客ができています。

という会社様には本レポートは必要ないでしょう、しかし、「将来的に漠然とした不安がある」「上記の問いに対して自信をもってYESと言えない」という会社は本レポートの読了をお勧めします。

全国の成功事例をご紹介します！ 次のページへ！

横須賀市で整骨院2店舗経営 自費売上1,000万円達成



神奈川県横須賀市

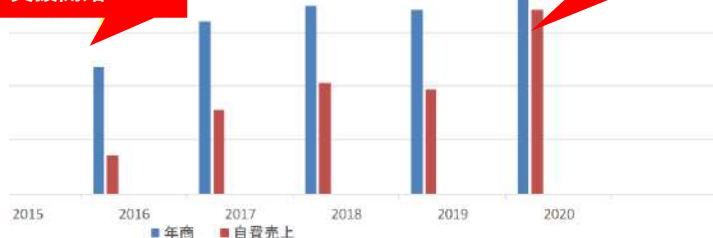
株式会社 Naturalship
代表取締役 細野修平 氏

2016年に研究会に入会しました。入会2年で自費治療売上が300万円を超え、整骨院2店舗で自費売上1,000万円を達成することができました。2020年にはコロナ禍ではありますが、分院展開もできました。

2016年
株式会社船井
総合研究所
セミナー参加
研究会入会
支援開始

2018年
自費治療
300万円超え

2020年
コロナ禍でも
分院展開
高収益化



2020年に研究会に入会しました。徳島県板野郡で整骨院を1店舗経営しております。

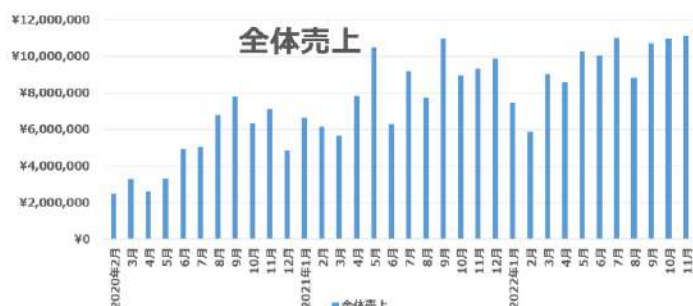
「超高生産」を磨き上げ、施術者4名で2022年に年商1億円を達成することができました。地方都市商圏であるため小顔・発毛などの第2・第3の柱を構築しております。

人口9万人商圏で整骨院1店舗展開 施術者4名で月商1,100万円達成



徳島県板野郡

にほん整体株式会社
代表取締役・院長 笹木翔平 氏



福岡市で3店舗展開 年商3億円超

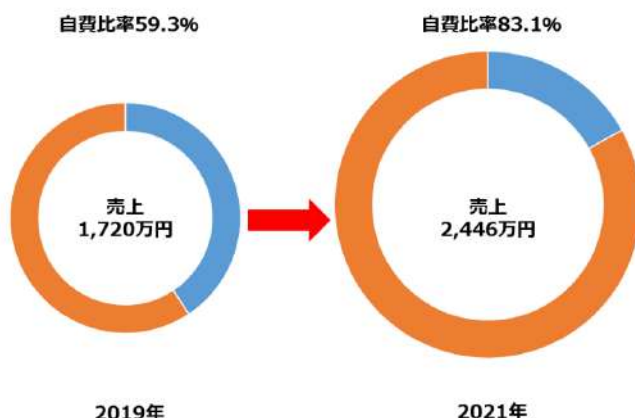


福岡県福岡市

株式会社 六花
代表取締役 城埜多恵 氏

2017年に研究会に入会しました。2022年7月には3店舗目をオープンし、**2022年度は売上3億円を達成しました**。治療・予防・美容・癒しのトータルケアを提供しています。

支援開始・研究会入会で自費比率アップ



2018年に研究会に入会しました。弊社は、人口11.7万人の滋賀県長浜市で整骨院1店舗経営しております。

「商品×集客×対応」の完全自費ビジネスモデルで自費売上600万円/月超を達成することができました。

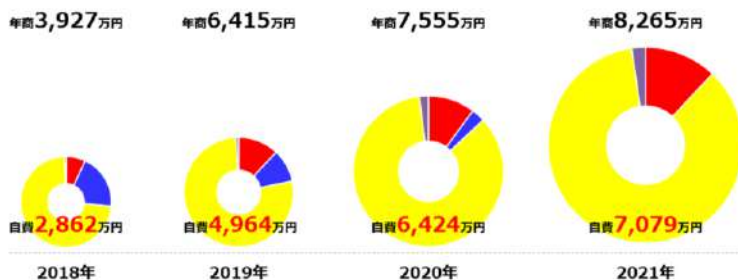
完全自費ビジネスモデルで 自費売上600万円/月超



滋賀県長浜市

眞聖 株式会社
代表取締役 平川聖子 氏

■ 自費治療売上
■ 保険診療売上 (窓口費)
■ 自費施術売上
■ 物販売上



～さあ、取り組むなら今だ！～

整骨院「自費」経営の極意



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
主宰 小川裕樹

皆様、ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。先ほどまでの全国の成功事例企業の成果はいかがでしたでしょうか？

業績アップに成功している企業の特徴として、まずは**うまくいっている会社の取り組み＝成功事例をベンチマークしている**、という共通点があります。そして、スピード感を持ってすぐに取り組んでいます。

下記は、整骨院における売上の構成要素を因数分解したものです。業績アップするには、これらの構成要素をそれぞれ対策していかなければなりません。

今回は、前述の企業がどのような取り組みを行って成果を出しているか？をお伝えさせていただくべく、ここまでお読みになった皆様限定で**整骨院経営イノベーション研究会説明会にご招待**いたします。

詳細は後頁をご覧くださいたく存じます。皆様にお会いできることを楽しみにしております。

生産性の高いメニューを構築し「自費売上」「事故売上」「その他（物販、美容）」の売上の割合を上げていながら客単価を上げていく



整骨院における売上の構成要素を ／ 因数分解 ／		
構成要素	項目	取り組み
1 カルテ枚数	・新規患者数 ・既存患者数 ・再診数 ・離反率	・オンライン集患 ・オフライン集患 ・離反者対策 ・コロナ対策発信
2 客単価	・保険売上単価 ・自費売上単価 ・事故売上単価 ・その他（物販・美容）	・治療コンセプト設計 ・料金設計 ・四診特集売
3 平均通院回数	・通院回数（内） ・リポート率 ・離反率	・初診対応 ・通院指導 ・コロナ対策 ・メンテナンス対応

図で簡単解説！研究会とは

師と友づくり～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

研究会とは業績アップを目的とし、

- ・ 整骨院経営の時流や専門情報
- ・ 即実践ツール
- ・ 会員同士成功事例

等を整骨院事業主、コンサルタントで共有する場です。

即時業績アップのための最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん、永続的な成功企業となっていくための仕組みづくりといった情報をお届けします。



通常のセミナーと研究会の違いとは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方向的に話しますが、研究会の主役は会員です。整骨院業界の会員同士で成功事例を共有したり現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことが出来ます。

また、2か月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換会を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

研究会

① 双方向の情報提供



② 会員同士の共有による落とし込み



③ 会員同士の実践経験の情報交換

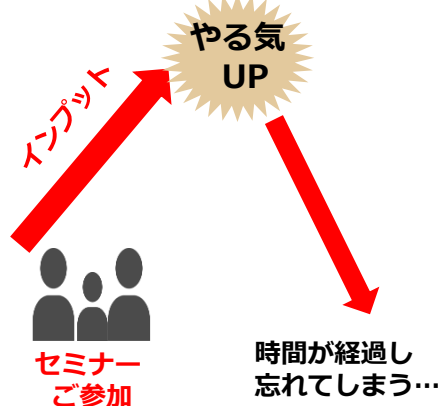


セミナー

① 株式会社船井総合研究所からの情報提供



単発の刺激



整骨院経営イノベーション研究会 会員企業一覧



会員数

200 社以上

2023年4月末時点

全国で成功事例が続出！ ご参加いただくメリット

01

事例の数

毎回事例企業の講座があり、
最新事例を知ることができます。
※内容は変更する場合があります。

02

ツールの数

問診～対応～啓蒙など
すぐに使用できるツールが
約300種類使い放題！

03

活発な情報交換

全国の整骨院事業主と経営に
関する情報交換ができます。

04

年間例会(5回) +クリニック

株式会社船井総合研究所のコ
ンサルタントによる最新講座
を受講できます。

05

専門家の個別サポート

整骨院業界×経営に特化した
コンサルタントによる月一回
のZoomコンサルティングが
受けられます。

06

師と友づくり

整骨院経営の目標と、ともに
励む友が必ず見つかります。

整骨院経営イノベーション研究会説明会の 当日プログラムとお申し込み方法

第一講座

9:00

～

9:50

整骨院業界における「自費」分野の成功事例を大公開

【講座内容抜粋】

- ①全国200社以上の成功事例から解説！整骨院業界の時流と今取り組むべきこと
- ②脱保険依存！自費売上で一番化を目指すための道のり
- ③WEB集客数を最大化するマーケティング戦略
- ④生産性100～150万/1名を実現するビジネスモデル
- ⑤1店舗～多店舗への規模別ロードマップ解説



歯科・治療院・エステ支援部
鈴木海星

第二講座 (ゲスト講座)

9:55

～

10:45

2店舗自費売上1,000万円達成！ 新規に頼らない「予防型」整骨院への道のりとは

【講座内容抜粋】

- ①自費治療での売上増加の必要性について
今後の日本の人口減少、療養費の削減が目まぐるしく進行する中、整骨院業界では自費治療での売上増加が必須のテーマとなっている中、保険中心型整骨院が自費治療中心型整骨院へ移行するために失敗しないポイントをお伝えします。
- ②「プログラム型治療」とは
施術～予防を具現化し、2店舗売上1,000万円を達成された成功事例を基に自費移行の手法についてお伝えします。



株式会社Naturalship
代表取締役
細野修平 氏

第三講座

10:50

～

12:00

コンサルタントとの情報交換会

【講座内容抜粋】

- ①参加者様同士での成功事例が飛び交う情報交換会
- ②机上の空論ではなく現場の事例の共有と落とし込み
- 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
- ④2023年上期の振り返りと下期に取り組むべきポイント



歯科・治療院・エステ支援部
リーダー
小川裕樹

開催要項 お問い合わせNO. S100560/K100623

日時
会場

開催日：2023年7月9日(日)

本講座はオンラインでの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。

ログイン開始

開始

終了

お申し込み期限
2023年7月5日(水)
23:59まで

8:30～

9:00 ▶▶▶ 12:00

申込み
方法

下記QRコード、もしくはお電話にて申込みください。
申込み内容はWEB上でご確認いただけます。

整骨院経営イノベーション研究会説明会は無料でご参加いただけます。

QRコードより今すぐ申込みください！

1社2名まで1回のみご参加が可能です。

□ご参加条件

- ①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。
 - ②本研究会説明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。
- ※お申し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いたします。
それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お問い合わせ先

WEBでお申し込み

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：境 明悠(サカイアユ)

TEL:03-6212-2931

seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp (平日9:30～17:30)

右記のQRコードを読み
取っていただきWEB
ページよりお申し込み
下さいませ。

