

講演内容&スケジュール

大阪会場 2023年7月23日 株式会社船井総合研究所 大阪本社
(地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分)
東京会場 2023年7月30日 株式会社船井総合研究所 東京本社
(JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

●開催時間 13:00～16:00 (受付12:30～) ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

第1講座



整骨院業界の時流

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かを解説します。

【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
- ② 2023年以降の整骨院業界の時流解説
- 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
- 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 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

大脇 潤平

第2講座 ゲスト講座



1400会員を誇る会員制の仕組み

若松柔整株式会社で導入している会員制モデルを徹底解説していただきます。

【講座抜粋】

- ① 会員制モデルの商品設計
- ② 会員制の提案タイミング
- ③ 成約率・成約単価を上げるためのポイント
- ④ 会員制の患者が離反しないための対策

若松柔整株式会社 代表取締役

若松 勲氏

第3講座



1院あたり59名/月集患するための仕組み

若松柔整株式会社が1院あたり59名/月集患できているポイントを解説します。

【講座抜粋】

- ① 新規数が1院あたり45名/月を超えるWeb集患対策大公開
- ② Web集患の考え方
- ③ 交通事故の患者の集患 ※数字は、2022年の1年間の数字を院数・月で割ったもの

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

大脇 潤平

第4講座



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
- 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
- ③ 若松柔整株式会社の卓越された戦略から学んでいただきたいこと
- 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 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

オンラインセミナーお申込み方法について

Webのお申込みは
QRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方はQRコードを読み込んでいただくとお申込みフォームにアクセスできます。

お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101130>



大阪会場 2023年7月23日 株式会社船井総合研究所 大阪本社
(地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分)
東京会場 2023年7月30日 株式会社船井総合研究所 東京本社
(JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

●開催時間 13:00～16:00 (受付12:30～) ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。



売上を安定化させたい・新規依存したくない整骨院向け
先行き不安定な時代、このままで大丈夫ですか？
これからの整骨院経営は、会員制が必須です。

整骨院向け経営を安定化させる会員制セミナー

年間
売上
会員

たった1年で
1.73億円



●1,341会員 ●生産性140万円

●会員成約率58.9%

●平均会員単価12,061円/月 (2022年)

※売上と平均会員単価は、新店舗を除く2022年の数字。会員数は2022年の最高値

ゲスト講師

若松柔整株式会社
代表取締役

若松 勲氏

健康保険の売上は4店舗でたったの106万円 (2022年の年間数字)

～ セミナーで学べるポイント ～

- ① 会員制モデルの商品設計
- ② 会員を増やすための初診の流れ
- ③ 10%を切る会員離反率のポイント
- ④ 1院54名/月の完全新規を獲得するためのノウハウ

当日お伝えする企業の秘密は中面にて →

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

整骨院向け経営を安定化させる会員制セミナー

お問い合わせNo. S101130

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

当社ホームページ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。) → 101130

2021年4月にスタートした会員制で
1年後の2022年3月には**会員売上のみで**
1,635万円を達成

若松柔整株式会社のご紹介

宮城県・山形県で整骨院を5店舗経営。施術スタッフ数14名で年商約2.3億円を達成している。その大部分を占めるのは、会員制の仕組みを活用した売上となっている。

2022年年末には、株式会社船井総合研究所が運営する整骨院経営イノベーション研究会と整骨院交通事故研究会の両研究会の中で、ユニークなビジネスモデルを展開している企業に送られるユニークビジネスモデル大賞を受賞。



若松柔整株式会社
代表取締役 **若松 勲氏**

若松柔整株式会社
の
ココが凄い!

スタッフ一人あたり生産性

一般的な整骨院

50万円

若松柔整株式会社

140万円超

1回あたり治療単価

一般的な整骨院

2,000円~
3,000円

若松柔整株式会社

4,686円

完全新規数

一般的な整骨院

10名

若松柔整株式会社

54名/1店舗

会員離反率

10%以下

再初診人数

35名

※数字は2022年に来店した若林区院の数字を除く2022年のもの

実際に何を見られるの?
聞くことができるの?



1、年間1.73億円を達成した会員制のビジネスモデル

- 会員のプランとそれぞれの月会費
- 会員が受けられるメニュー
- プリペイドカードの仕組み
- ポイント制度

2、会員制を導入するための現場オペレーション

- どの決済システムを使用するのか
- 初診ではどのような提案をするのか
- 長期間来院されない患者様がいたらどうするのか
- 4院で同じようにできるマニュアル

3、会員離反率10%以下を達成するための取り組み

- 都度チャージの仕組み
- 会員制を導入するのに必要なメニューの幅
- 会員離反を減らすためのLINEの活用

4、54名/月を達成するための集客・集患

- HP制作
- リスティング広告の運用
- SEO対策
- MEO対策(ビジネスプロフィール・Yahooプレイス)
- HPB対策

会員制経営の秘密は「仕組み化」にあり!

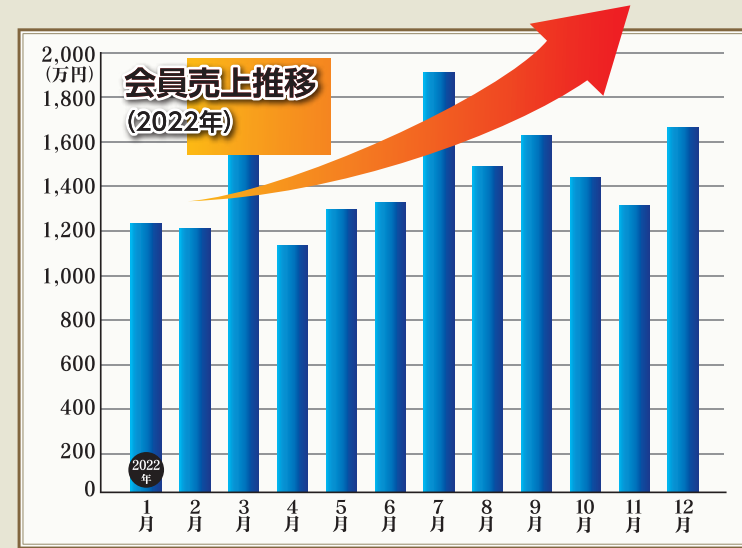
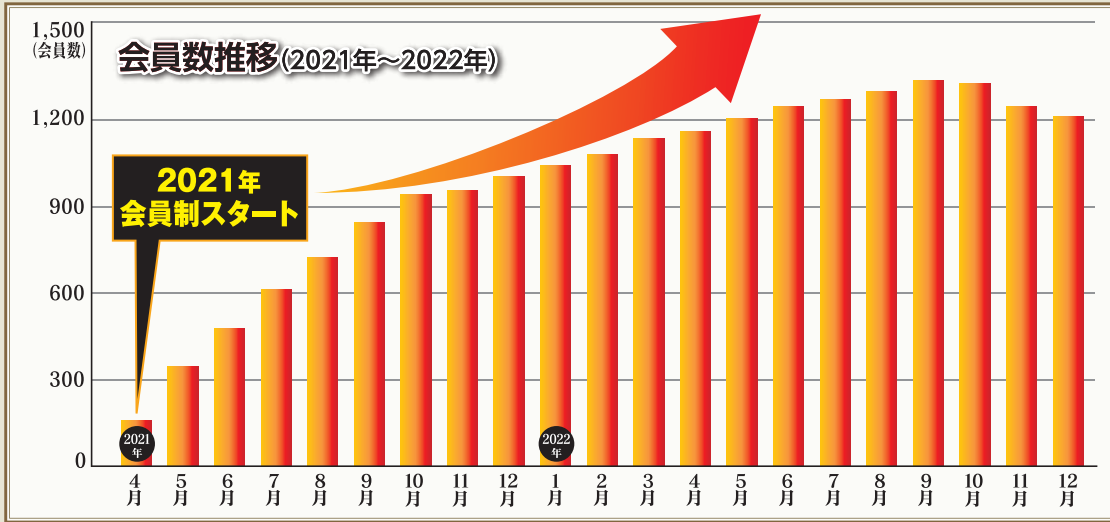
セミナー参加をご検討の皆様へ

この度、私たちがリアルセミナーを企画させていただいたのは、実際の現場をご覧いただき、より皆様に生の事例をお持ち帰りいただきたいと考えるからです。現在、弊社では300社以上の整骨院とお付き合いをさせていただいておりますが、今回はその中でも特に優れた事例をお持ちの整骨院を厳選させていただきました。会員制を実現する整骨院がどのような経営の仕組みをもって高い収益性を実現しているか、当日は質疑応答のお時間をご用意しておりますので、是非ご参加いただき、現場の取り組みとともにご確認ください。



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**

今後、売上を安定させたい整骨院、完全自費でやっていきたい整骨院必見！ 会員制を導入した翌年には、会員売上1.73億円を達成したポイントを3つ紹介



会員売上1.73億円を達成するためのポイントが整骨院専門のコンサルタントが徹底解説！



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 大脇 潤平

～ 会員制成功のためのポイント3選 ～

Point 1 1.73億円と会員成約率58.9% 達成した会員制の商品設計

ここまで会員数と会員売上を伸ばせた根幹には、綿密に考えられた商品設計にあります。

分単価 会員プラン

会員が受けられるメニュー

プリペイドカードの仕組み

決済システム ポイント制度

長期間来院されない方の対応 など

セミナーでは、若松氏に包み隠さずお話していただきます。

Point 2 1店舗あたり54名/月の 完全新規

会員数・会員売上を増やすには大前提としてある程度の集客数が必要となります。若松整骨株式会社では、オンライン集客のために年間627万円もの広告費を使用されております。かなりの広告費がかかっておりますが、

一般患者様の一人当たり集客コスト: 2,835円

交通事故患者様一人当たり集客コスト: 27,555円

となっており、一人当たり集客コストは低く抑えられております。販促費はかかっておりますが、投資対効果がいい状態となっております。

※数字は2022年のもの

Point 3 生産性140万円を達成 するための評価制度

多店舗で会員制を導入する場合は、会員売上を最大化させるために、評価制度と会員売上最大化に必要なKPIを紐づける必要があります。

具体的には、

院の新規数

個人の成約率

院の離反率

個人の成約単価

が評価制度に含まれております。

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。

整骨院向け経営を安定化させる会員制セミナー

お問い合わせNo. S101130

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

大阪会場にてご参加

お申込み期限:7月19日(水)

2023年 7月23日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩 2 分]

日時・会場

東京会場にてご参加

お申込み期限:7月26日(水)

2023年 7月30日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付 12:30より)

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 [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、中止させていただきます場合がございます。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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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。尚、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いたします。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.101130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)

※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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

お申込みはこちらからお願いいたします

大阪会場

2023年
7月23日(日)

お申込み期限:7月19日(水)

東京会場

2023年
7月30日(日)

お申込み期限:7月26日(水)

