

無料招待

全国200社以上の事業主が
集まる整骨院企業向け勉強会！

整骨院経営で抑えておくべき

**テーマを
専門コンサルタントが解説**

株式会社船井総合研究所
M&A支援部 マネージング・ディレクター

中野 宏俊

株式会社船井総合研究所
税理士セレクトシンクグループ マネージャー

坂田 知加

M&A

整骨院業界の
悩みを
解決!!

財務
&税理士選び

学べるポイント

株式会社船井総合研究所
経営・HRDチーム チーフコンサルタント

宣問 優斗

- ✓ 整骨院業界の時流解説
- ✓ 整骨院・治療院業界のM&A事例
- ✓ 決算対策がなぜ重要なのか
- ✓ 会計事務所の成長支援方法
- ✓ 評価賃金制度の構築方法
- ✓ 学校経由の新卒採用方法

株式会社船井総合研究所
経営・HRDチーム

金田 勇氣

評価

採用

Web開催

PC・スマートフォンがあれば
どこでも受講可能

2023年 **10月15日**

**開催
時間**

9:00~15:30
(ログイン開始8:30~)

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

整骨院経営イノベーション研究会説明会

船井総研研究会事務局

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

お問い合わせNo. **S105586/K100623**

〒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 ◎お問い合わせの際は「研究会タイトル・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。)→ **105586**

整骨院企業向け

整骨院・治療院経営の 選択肢としてのM&A戦略



株式会社船井総合研究所
M&A支援部
マネージング・ディレクター
中野 宏俊

ここがポイント！

Point
1

整骨院業界のM&A事例

業界大手のM&Aのケーススタディを基に、整骨院業界の最新の時流を解説しながら今後どのような方向に舵を切るべきか丁寧にお伝え致します

Point
2

企業価値の査定方法

業界における企業価値の査定方法と相場、経営者自身が得られる実際のお金について解説いたします

Point
3

M&Aのメリット・デメリット

整骨院業界のM&Aにおける目的とメリット・デメリットについてM&Aコンサルタントが解説いたします

従業員を 育てるための評価制度



株式会社船井総合研究所
整骨院・HRDチーム
チーフコンサルタント
萱間 優斗

ここがポイント！

Point
1

ステージ別組織力アップのための取り組み

店舗数や従業員数によって組織の課題は様々です
ステージ別に組織の課題や取り組みに関して解説をしていきます

Point
2

評価賃金制度の構築

評価賃金制度は等級制度、評価制度、賃金制度、処遇制度と4つの制度から成り立っています 各制度の作成方法に関してお伝えしていきます

Point
3

従業員への落とし込み

評価賃金制度の従業員への説明方法や理解をしていただくための取り組みに関して実際のツールを提示しながら解説をしていきます

抑えておくべき4テーマ

治療経営成功の カギとなる **税理士選び**



株式会社船井総合研究所
税理士セレクトショングループ
マネージャー
坂田 知加

ここがポイント！

Point
1

決算対策の重要性

節税対策・金融機関対策の2つを今後の経営計画に合わせて、どのような決算書を作成するのか対策をお伝えいたします

Point
2

成長支援ができる税理士選び

成長志向の整骨院が成長フェーズに合わせて税理士を選ぶために会計事務所専門コンサルタントがコツをお伝えします

Point
3

税理士事務所提供するサービスを理解する

全国5,500社以上の企業とお付き合いがある株式会社船井総合研究所だからわかる、企業にとって「いい税理士」の見極め方を紹介します

学生が集まる院が 実施している **採用活動**



株式会社船井総合研究所
整骨院・HRDチーム
金田 勇気

ここがポイント！

Point
1

学校経由の新卒採用方法

新卒採用を強化するにあたって学校との関係性構築や説明会参加は欠かせません 実際にどのような活動をするべきなのかを解説します

Point
2

成功事例をもとにしたオンライン採用活動

オンライン採用に成功している院のツールや段取りを成功事例から紐解いてお伝えします

Point
3

SNSでの採用活動

SNSでも採用活動ができる時代になっています 実際の事例を基にSNS活用について解説します

～さあ、取り組むなら今だ！～

これからの整骨院経営の極意



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、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？

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。

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。

弊社の研究会会員の多くは、治療だけではなく、予防の観点も取り入れられたプログラム型施術を設計することにより、2回目リピート率90%、一人あたりの生産性120万円を達成しております。

全国330社以上の事業主と関わらせていただいておりますが、どの企業も様々な課題を持っています。しかし大事なのは、“**時流に応じて適用できるか**”でございます。

当レポートをお読みいただいた方限定で、当研究会説明会に**無料ご招待**させていただきます。

- ・新規に頼らない整骨院づくりをしたい
- ・予防も取り入れ、患者により長く通っていただけるようにしたい

このようにお考えの方は急いでお申し込みください！

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 ・再診率 ・離反率	・オンライン集客 ・オフライン集客 ・離反者対策 ・新型コロナウイルス対策発信
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） ・リピート率 ・離反率	・初診対応 ・通院継続 ・新型コロナウイルス対策発信 ・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

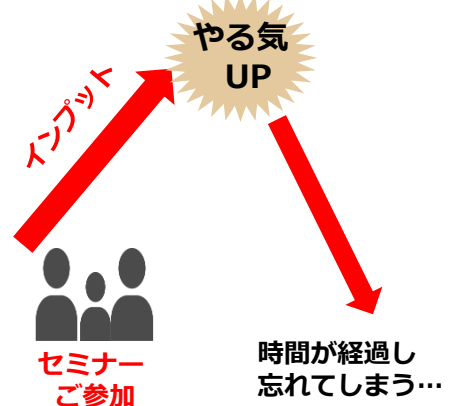


セミナー

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8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
+経営戦略セミナー(研究会全国大会)
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毎月30
分の電話コンサルティング
*会員制度説明書通りに記載

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。

実際に研究会にご参加いただいた 事業主からの声



事業主【K.R様】

具体的な数値を見て生産性を意識する必要があること、
業界以外の将来的な流れを知ることが大事だと感じた



事業主【Y.K様】

為になる情報が沢山あり、本当に助かります。
株式会社船井総合研究所のコンサルティングに出会って良かったと思います。
これからも、色々学ぶことが出来ると思うと楽しみです、成長したいと思います。



事業主【T.Y様】

これからの時流を前もって知れることで、戦略の幅が広がるので
時流に従って成長できればと思います。



事業主【T.S様】

将来夢を見せる、業種。自社の理念に共感してくれる人材づくりをして行く同時に
来年度は、収益UPはもちろんだが、それ以前に働きやすい環境づくり、
福利厚生UPを課題に先ずは解決していきたい。
それにより更なるレベルアップを計り、共感してくれる人財を育て、
治療業界、ひいては自院が、私自身が、成長していきたい。



事業主【S.T様】

やはり、時代の流れに乗り、実践されている事例を見るのは
とても良い刺激をもらえます。



事業主【M.N様】

明日からすぐに使えるアクションプランが多くあり、
すぐに行動に移したいと思います。



事業主【T.T様】

当院が行っている分野については、改善するための情報をい
ただけました。
また、手を付けていない分野であるオンライン関係には少し
ずつ力を入れていきます。

このようなお声を多くいただいております！

整骨院経営イノベーション研究会の 当日プログラムとお申込み方法

第一講座

全国330社の成功事例から選定！整骨院業界の時流と今取り組むべきこと

講座内容①：全国330社以上の成功事例から選定！整骨院業界の時流と今取り組むべきこと 講座内容②：脱保険依存！自費売上で一番化を目指すためのロードマップ
講座内容③：生産性100～150万/1名を実現するビジネスモデル 講座内容④：1店舗～多店舗への規模別ロードマップ解説
株式会社船井総合研究所 治療院エステグループ リーダー 小川 裕樹

第二講座

整骨院経営における出口戦略の全て

講座内容①：整骨院業界のM&A時流
講座内容②：寡占状態の整骨院M&A市場の正しい相場観を知る
講座内容③：M&Aを活用した出口戦略のすべて

株式会社船井総合研究所 M&A支援部 マネージングディレクター 中野 宏俊



第三講座

整骨院経営の正しい財務対策・税理士選定

講座内容①：整骨院が成長に向けて税理士から受けるべきサポート
(決算対策・節税提案・経理効率化等)
講座内容②：会計事務所の見直しを検討した方がいい整骨院・整体院
講座内容③：優良税理士事務所の選び方

株式会社船井総合研究所 税理士セレクトショングループ マネージャー 坂田 知加



第四講座

整骨院テーマ別分科会

分科会①：整骨院業界の評価制度について
分科会②：整骨院業界の採用について
分科会③：1人当たり生産性の最大化について

株式会社船井総合研究所 治療院・エステグループ チーフコンサルタント 萱間 優斗
治療院・エステグループ 金田 勇気



開催要項 お問い合わせNo. S105586/K100623

日時
会場

開催日：2023年10月15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

8:30～

開始

9:00



終了

15:30

お申込み期限

2023年10月11日(水)
23:59まで

申込み
方法

申込み内容はWEB上でご確認ください。

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コードより今すぐお申込みください！

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かねる場合がござい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

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：深山望彩(ミヤマノア)

TEL:03-6212-2931

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

WEBでお申込み

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

