要綱を読む前にセミナーにお越しください
1～3店舗の業績アップの方法を
初めてでもわかりやすく解説します

1年間で自費売上を150%成長、
生産性114万円を達成した方法を
このセミナーでお伝えいたします。

1～3店舗 整骨院向け

ゲスト講師
株式会社OBS
代表取締役
尾池 翔太 氏
群馬県
太田市、桐生市に
2店舗展開

業績アップレポート

整骨院に関する業績を上げるためのポイントを徹底解説！

このような方にオススメ

- 自費の売上を爆増させたい方
- 今後の自院の成長戦略を考えたい方
- 店舗展開をして行きたい方（M&Aを含む）
- 地域トップクラスの整骨院がどのような経営をしているか知りたい方
- 今まで経営について深く考えてこられなかった方

開催日
2023年 東京会場 11月26日（日）

開催時間
12:00～16:30［受付開始11:30～］

受講料
一般価格 10,000円（税込11,000円）／一名様
会員価格 8,000円（税込 8,800円）／一名様
会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onine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。

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
整骨院向け自費成長率150%×生産性114万円実現セミナー　お問い合わせNo.S105799
船井総研セミナー事務局 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。）→ 105799

株式会社OBSのご紹介

群馬県太田市・桐生市で2店舗を展開（社員・アルバイト含み10名）。2022年にM＆Aで整骨院1店舗買収。2022年の売上対比76%にも関わらず、商品設計、集患対策の見直しや美容メニューの導入を行い、2院合計の成長率約180%を達成。受付スタッフを含む生産性が130万円、美容メニュー導入約半年間で100万円達成。2022年船井総研整骨院向け研究会にて、単店交通事故集客部門においてMVPを取得。

開業～3年目までの経緯

開業当初は一人で運営をしておりました。最初は交通事故治療が売上の主要な部分で、わずか4か月で100万円を達成し、2年後には200万円にまで成長しました。売上は4月から12月にかけて2,000万円で、自賠責保険850万円、その他保険920万円、自費200万円を達成しておりました。

3年目に、1人の新しい施術者を採用しましたがその当時はまだ保険治療が中心でした。3～4年目には近隣に多くの整骨院ができ、遠方からの患者が他の施設に流れ始めました。この状況に対処すべく、自費治療を導入し、来院患者数が100人を超える時期もありました。この段階で、売上は300万円から400万円に増加しました。事故治療が2,665万円、保険治療が134万円、自費治療（高圧酸素治療、酸素カプセル、メドマーなど）が26万円の収益を生み出しています。整骨院は自費治療を柱として立てる必要性を感じ自費に力を入れ始めました。

5年目～現在まで

開院して約5年後に、売上高は月商500万円に達し、そのうち半分ほどが自賠責保険に依存していました。しかし、2022年に自賠責収益が急激に減少する時期があり、これは大きな課題であると認識しました。このタイミングで、自費治療を提供することが収益の多角化に不可欠であるとの認識が芽生え、それに向けて売上の柱を強化する方針を取りました。これにより、自賠責、自費治療、そして美容分野の売上を増やしていくこととなりました。

6年目には、自費治療（手技療法）に本格的に力を入れ、延長マッサージ（10分間）を提供しました。また、2019年には自費商品を導入し、筋膜リリース、深層筋調整、骨盤矯正を1回3,500円で提供することとなりました。これらの導入に際して、患者様のニーズに合わせた提案メニューを提供する必要がありましたが、特に抵抗はなく、自費治療を提案することは初めての試みでした。

当初は来院者数が多く、自賠責の収益も安定していたため、自費治療を導入することに躊躇していましたが、状況の変化を受けてその必要性を認識し、実施することができました。

1年間で自費売上を150%成長、生産性114万円を達成

株式会社OBS（おいけ接骨院）
代表取締役　尾池翔太氏

株式会社OBSのここが凄い！

※2023年1月～9月までの2院合計数値

成長率
171%

スタッフ生産性/人
114万円

※受付スタッフ含むすべてのスタッフ生産性

交通事故売上/月
403万円

カルテ単価
13,000円

新規集客数/月
65名

株式会社OBSの特徴

売上の構成比率※2023年1月～9月までの2院合計数値

①自費売上	②美容売上	①自賠責売上
224万円/月	182万円/月	403万円/月

展開している事業内容について

株式会社OBSの治療に対する想い

私たちは、
「お客様はどんな人で、何を求めているか？」「私たちは何が出来るのか？」を見つけ、お客様の人生を応援しております。
私たちは理念に共感しているメンバーで共通の目標に向かい、接骨院という枠組みだけでなく美と健康をクリエイトしていく企業として存在をしております。

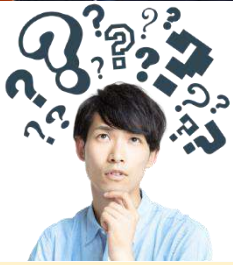
笑顔で元気な人生とは、痩せて体型が変わるだけではなく、習慣が変わり体型をキープできた状態で痛みが出ない体つくりがキープし続けている状態をお客様に提供をしていきます。

コンサルタントが勧める

本セミナーのみどころ 3選

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

実際に当日のセミナーで何を聞くことができるの？



1、成長率150%を達成するための取組

- 3～5年の中期経営計画を作成するための方法
- 整骨院に美容等のほかの業態を付加するための方法
- 取組を円滑に進めるためのPDCA推進方法

2、生産性114万円を達成するためのビジネスモデル

- 自費施術の商品設計（治療コンセプトの設計、料金決め　等）
- 自費を提供するために必要な通院指導方法
- 成長率150%を達成するための取組

3、新規数65名/月を達成するための集患対策

- オンライン集患対策（HP、リスティング広告、ポータルサイト、MEO対策　等）
- オフライン集患対策（紹介（家族・知人）、外観・通りすがり、再診　等）
- 交通事故集患対策（事故の啓蒙活動、電話対応、患者様への告知　等）

セミナー参加特典！

特典1

全容掲載
テキスト配布！

※テキストはイメージです。

セミナーで実際に使用したセミナーテキストをセミナー終了後に参加者全員にプレゼント！

特典2

各社個別対応
無料経営相談！

各社の課題にご提案や質問にコンサルタントがお答えいたします。

特典3

全国300社が参加
経営研究会 無料招待！

全国300社以上が参加する経営者向けの勉強会にご招待いたします。

※1回のみのご招待となります。（1社2名まで）
※個別相談にご参加された方が対象となります。
※整骨院経営イノベーション研究会もしくは整骨院交通事故研究会のどちらかを選択のうえご招待させていただきます。

整骨院向け自費成長率150%×生産性114万円実現セミナー

東京開催

2023年
11月26日
開催時間：12:00～16:30
ＴＫＰ東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16　新槇町ビル

受講料

一般価格
税抜10,000円（税込11,000円）/1名様
会員価格
税抜8,000円（税込8,800円）/1名様
※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。

講座内容＆講師

第1講座

整骨院業界の時流と今後取るべき戦略

整骨院の件数、施術者数の伸びが鈍化しているこの業界の中で業績を伸ばすために取るための戦略をお伝えします。
内容①：整骨院業界に起きていること（件数、施術者数、保険請求の金額等）
内容②：規模別に起きる経営課題と取るべき対策（1店舗、3～5店舗、10店舗以上）
内容③：生産性100万円を達成するためのビジネスモデル

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

第2講座

1年間で自費売上を150%成長、生産性114万円を達成した方法

保険請求が厳しくなっている業界で業績を伸ばすために自費施術の売上を上げることは必須となってきています。しかし一方で多くの整骨院が自費に移行してきているので他の企業との差別化が難しくもなってきております。自費の売上が150%成長した取り組み事例をもとに、導入の背景、これまでの取り組みや成果を具体的な数値と共にご講演いただきます。
内容①：保険から自費に移行する時の流れ
内容②：自費に移行する際に起きた課題と解決方法
内容③：店舗展開しても再現性の高いメニューの作り方

株式会社OBS　代表取締役
尾池 翔太 氏

第3講座

【事例を大公開】全スタッフ生産性114万円以上、成長率180%以上を達成した秘訣とは？

【事例紹介講座】株式会社OBSが行ってきた業績を上げるために取ってきた明日から使える経営とマーケティングの手法を徹底解説
内容①：集客コスト3,000～5,000円を達成する為の集患対策（HP、マップ、ポータルサイト等）
内容②：スタッフ生産性114万円を達成するために必要な商品設計のポイント（メニュー設計、料金設定、回数券設定等）
内容③：美容メニューをスムーズに導入するための流れと設計（技術の導入、メニュー設計、対応方法等）
内容④：交通事故売上300万円以上を達成するための集患対策

株式会社船井総合研究所　治療院・エステグループ
隅谷 尚輝

第4講座

明日から業績を伸ばすために必要なこと

セミナーを聞くだけではなく、聞いた内容を実践することが重要です。実践するために必要な考え方や業績を伸ばしていくために必要な勉強方法をお伝えします。
内容①：3～5年の中期経営計画を作成するための方法
内容②：成長し続ける企業の経営者になるための秘訣
内容③：経営における師と友を見つけるために
内容④：明日から実践するための行動計画作成方法

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

申込方法

WEBからのお申込みとなります！

右記のQRコードをお読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

【セミナ情報をWEBからもご確認いただけます。】
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105799

検索

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。

整骨院向け自費成長率150%×生産性114万円実現セミナー

お問い合わせNo. S105799

開催要項

日時・会場

2023年11月26日（日）

ＴＫＰ東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16　新槇町ビル※申込締切日11月22日（水）

開始 **12:00** ▶ 終了 **16:30**　**受付 11:30～**

本講座は東京会場となっております。

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、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。
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。

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。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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致します。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に適用となります。

お申込方法

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。
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.105799 を入力、検索ください。

お問合せ

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）
※お電話・メールでのセミナーのお申し込みは承っておりません。また、お問合せの際は「お問合せNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年11月26日（日）

ＴＫＰ東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16
新槇町ビル※申込締切日11月22日（水）

開始 **12:00** ▶ 終了 **16:30**