

整骨院 経営イノベーション研究会説明会／整骨院 交通事故研究会説明会

日時

2023年

12月10日

日

開催時間

10:30 ▶ 16:30
(受付開始10:00～)

お申込み期限:2023年12月6日(水) 23:59まで

会場

株式会社船井総合研究所

東京本社

[来場希望の方へ]
※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。また最少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。
・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。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

右記QRコードよりお申込みください。

整骨院 経営イノベーション研究会説明会

整骨院 交通事故研究会説明会

受講料・お申込み

一般

5,000円(税込5,500円)

会員

4,000円(税込4,400円)

開催4日前までに記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

お問い合わせ

TEL. 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)
E-Mail. seikotsuin-jikoken@funaisoken.co.jp

●内容に関するお問い合わせ:大脇 潤平(オオワキ ジュンペイ)
●申込みに関するお問い合わせ:山本 朗子(ヤマモト アキコ)

注意事項

【お振込み】
■整骨院 交通事故研究会説明会
《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785467 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
■整骨院 イノベーション研究会説明会
《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785978 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が無いため、お申込みを取り消させていただきます。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前までに事務局宛にメールまたはお電話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させていただきます。

2023年12月 合同研究会当日スケジュール

第1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!交通事故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 歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ 整骨院・HRDチーム リーダー 小川 裕樹

第2講座

自費MVP講座

整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会の会員で自費の売上が高い企業にその秘訣を解説していただきます。

SECRET GUEST

第3講座

交通事故MVP講座

整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会の会員で交通事故の売上が高い企業にその秘訣を解説していただきます。

SECRET GUEST

「懇親会」

例会後にご参加された皆様と船井総合研究所のコンサルタント合同で懇親会を開催します。

株式会社船井総合研究所から
“2023年最後のご案内”

自費・交通事故部門の
業界トップクラス企業による
特別講演を1日で聴ける!

SECRET GUEST

自費部門

年商(1院)

1.5億円

平均新規患者数(1院)

115名/月

平均自費売上(1院)

937万円/月

一人当たり生産性

197万円/月

SECRET GUEST

交通事故部門

平均交通事故売上(1院)

273万円/月

平均交通事故新規数(1院)

116名/年

株式会社船井総合研究所 東京本社開催

2023年12月10日

日

開催時間
10:30～16:30 (受付開始10:00～)

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
お問い合わせNo. S107923/K100623

整骨院 交通事故研究会説明会
お問い合わせNo. S107932/K027874

東京本社開催:2023年12月10日(日) 10:30～16:30 (受付開始10:00～)
主催: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 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

今すぐスマホでチェック!

TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30)
●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:大脇 潤平(オオワキ ジュンペイ)

当社ホームページから説明会情報をご覧ください。

整骨院 経営イノベーション研究会説明会

整骨院 交通事故研究会説明会

※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

全国で330社以上の企業が入会している勉強会

整骨院経営イノベーション研究会のご紹介!!

全国209社の整骨院が集まる ※2023年11月時点

整骨院経営イノベーション研究会は**整骨院事業に特化した勉強会**です。時流やその時に合わせたマーケティング、マネジメント、財務対策など**超現実的な施策を学べ、成功事例を共有できる勉強会**です。また、素晴らしいビジネスモデルをお持ちの会社にご訪問し、その成功の秘訣をお伝えいただく視察セミナーも実施しております。**全国200社以上の会員と2～3ヶ月に一度勉強会(例会)を開催**しております。北は北海道、南は沖縄まで、事業規模は**1人院長から数十店舗のクラス**まで様々ですが、自分と同じような立場、上の立場が多くいるからこそ、参加のメリットがあります。**「業績を伸ばしたい!」「もっと患者に喜ばれたい!」**という熱い思いと行動があればどなたでもご参加いただけます。

詳細はコチラ→



「ヘルスケア業界のスタンダードを創造し、グレートカンパニーを創出する」

整骨院 交通事故研究会のご紹介!!

全国120社の整骨院が集まる ※2023年11月時点

整骨院経営交通事故研究会は**整骨院の交通事故分野に特化した勉強会**です。全国トップレベルの交通事故対応力のある整骨院や、整形外科医、弁護士の講師をお招きし、**患者対応、医師対応、損保対応の3面においてレベルの高い情報をお届け**しています。全国約100社の会員の中には、**交通事故売上300万円/月を1院で実現されている方、毎月13名以上の交通事故集患を実現されている方**など圧倒的な実績を出されている企業も在籍しています。交通事故患者のオンライン・オフライン集患ノウハウ医接連携ノウハウ、正しい損保対応など、地域で圧倒的な集患力と対応力を身に付けることができます。

詳細はコチラ→



「交通事故ゼロを目指しながら被害者の救われない想い・痛みを救済する」

**2024年以降の
整骨院業界の時流を
知ることができる!**

整骨院業界に精通した専門のコンサルタントが、業界・市場の最新時流と合わせて、ビジネスモデルを徹底解説!

**最新のマーケティング
手法やDX化、採用・評価
制度について学べる!**

机上の空論ではなく、全国各地の実際の事実・事例で成功している超実践的な集客からマネジメントに通ずる講座・コンテンツをご用意!

**全国トップレベルの
最新成功事例を
知ることができる!**

「自費」「交通事故」の成功事例を特別にMVP企業様にご講演いただき、成功までの軌跡や具体的な取り組みをご教授!

自費・交通事故分野でモデルとなる MVP企業に特別に講演していただきます!

**このような方に
オススメ**

- ◆2023年の整骨院・接骨院業界を振り返りたい方
- ◆2024年以降の整骨院経営の参考にしたい方
- ◆今後、整骨院の売上を伸ばしていきたいと考えている事業主
- ◆これから圧倒的地域一番店になり持続的に成長したい方

本説明会で学べるポイント

- ◆整骨院業界の時流:業界を牽引する2社の事例を基に、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。
- ◆高生産性を維持する方法:柔道整復師国家試験の合格率低下や物価上昇の影響により治療家の生産性を最大化する必要があります。今回は、MVP企業に高生産性の秘訣について解説していただきます。
- ◆交通事故患者100名集患を実現する方法:交通事故MVP企業は、23年の交通事故の年間新規数が100名を超える見込みです。その秘訣を解説していただきます。
- ◆最新の成功するWEBからの集客方法:約5万院ある整骨院業界で売上を伸ばすためには、WEB集客が必須となります。今回は、会員のWEB集客の成功事例について解析します。

過去に参加された方のお声

- ◆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。
- ◆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。
- ◆自分は勿論、我々業界の方々の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。
- ◆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きたいと同時に来年度は、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を課題にま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。

**自社の目標となる「師」を定めながら
共に切磋琢磨し合う「友」と出会おう!**



1社1時間半程度の経営相談できる無料特典付き!
現在の経営に関するお悩みにお答えいたします!

お申込み用二次元バーコード
整骨院 経営イノベーション
研究会説明会 整骨院 交通事故
研究会説明会

