大好評につき
アンコール開催！

●2023年、なかなか交通事故売上が伸びなかった人
●交通事故売上は外部環境に依存すると考えている方

大手損保会社OB × 整骨院経営者

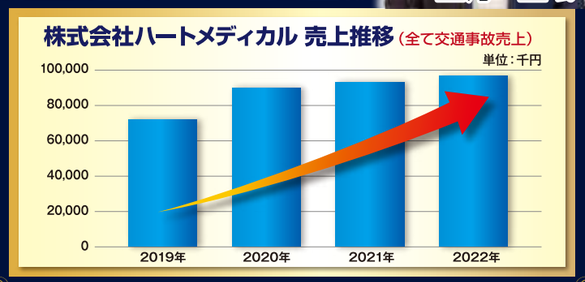
年間
219名の交通事故患者を集患する

最新の交通事故業界について2大ゲストが徹底解説！

全国随一の交通事故対応力で交通事故売上1億円を達成！　2024年最新の損保会社の動向がわかる！

- ▶毎月18名以上の交通事故新規来院
- ▶Webで毎月平均6名の交通事故新規
- ▶一人当たり月間支払額約95,000円
- ▶平均通院回数約13回

株式会社ハートメディカル
代表取締役　望月　亘氏



学べるのは全国探しても"このセミナー"だけ！

損保会社対応のメリット

- ✔ 突然の打ち切り数減少
- ✔ 健康保険対応が自賠責保険に変更
- ✔ 治療期間の延長
- ✔ 部位数の増加

当日学べるポイント

1. 損保会社の内情を理解する
2. 損保会社と良好な関係をつくれる整骨院の特徴とは
3. 部位が少ない場合の交渉方法

シークレットゲスト

大手損保会社のOB

大手損保会社に長年在籍。損害保険会社の査定業務（医療担当）に携わり、60歳で定年退職。大手損保会社の組織構造や決済の仕組み、事案の管理の仕方などの保険会社の内部事情を知り尽くしている。また、大手損保会社に在籍していたとき、接骨院との関わりもあったため、接骨院の状況や関係性について熟知している。

アクションプランディスカッションによる 現場のリアルな疑問・懸念点を解決！

Web開催　2024年2月10日（土）・14日（水）・15日（木）・18日（日）
開催時間（全日程）13:00～17:00［ログイン開始 12:30～］

受講料　一般価格 税抜20,000円（税込22,000円）/一名様　会員価格 税抜16,000円（税込17,600円）/一名様

今すぐスマホでチェック！
参加お申し込みはこちらから！

整骨院向け 大手損保会社 OB 登壇 交通事故対応・集患セミナー　お問い合わせNo. S108219

主催　サステナグロースカンパニーをもっと。Funai Soken　船井総研セミナー事務局
E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
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 ※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。

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。）→ 108219

2024年の交通事故最新時流がわかるレポートはこちら

大手損保会社のOB、株式会社ハートメディカルの望月代表の2大ゲストがご登壇！

損保対応と圧倒的に交通事故患者を集患する方法を聞けるのは"このセミナー"だけ！
交通事故に関しての損保会社対応、患者対応について、実際に多数の整骨院にヒアリングしたうえで、整骨院側が知りたいことを厳選した講座内容となっております！

このような思いの方にオススメです

- □ 損保会社と良好な関係を築いていきたい方
- □ 通院回数15回を超える適切な通院指導ができるようになりたい方
- □ 自賠責集患数が減少傾向にある整骨院経営者
- □ 自賠責新規10名/月を持続的に達成したい方

本セミナーで学べること

- □ 2024年こそ参入すべき！交通事故業界の概況と今後の展望
- □ 船井総合研究所のセミナーに一年ぶりに、大手損保会社のOBが登壇！
- □ 自賠責1人あたり平均単価8.8万円以上を達成する方法
- □ 全国300会員から導き出された"誰でもすぐ実践できる"成功事例をご紹介
- □ 平均部位数3部位以上を獲得する方法

講座内容

第1講座　交通事故分野の時流

株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
石野　智輝

- セミナー内容抜粋① 交通事故はもう終わり!?2023年最新交通事故時流
  - ・統計データから読み解く今後の交通事故概況について
- セミナー内容抜粋② 生き残るためには高収益経営が必須
  - ・今こそ取るべき戦略を変えて高生産性の整骨院経営へ

第2講座　損保会社と良好な関係を築く方法

シークレットゲスト
大手損保会社のOB

- セミナー内容抜粋① 損保会社は"敵"ではなく"顧客"
  - ・最新の損保会社の内情を理解し損保会社との関係性を良好にする方法
- セミナー内容抜粋② 損保会社から交通事故患者様の"紹介"が発生する整骨院とは
  - ・損保会社が紹介したいと思う整骨院の特徴4選
- セミナー内容抜粋③ 損保会社の評価制度について徹底解説
  - ・損保会社の内情の中でどのような行動が評価制度的に良い評価を受けるのかを解説
- セミナー内容抜粋④ 事前に参加者から頂いたご質問に対する回答をインタビュー形式でお届けいたします。

第3講座　整骨院における損保対応の方法

特別ゲスト講師
株式会社ハートメディカル
代表取締役
望月　亘氏

- セミナー内容抜粋① 整骨院における損保対応の方法
- セミナー内容抜粋② 2023年1月～8月の交通事故患者の平均部位数が3.5部位の実績がある中、具体的にどのように部位を認めてもらっているかを徹底解説
- セミナー内容抜粋③ 事前に参加者から頂いたご質問に対する回答をインタビュー形式でお届けいたします。

第4講座　交通事故患者様の集患における具体的実践事例

株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
谷口　詩音

- セミナー内容抜粋① 自院サイトが「Webの一等立地」にあるために
  - ・Webを駆使し安定的に交通事故患者様を集患する具体的方法
- セミナー内容抜粋② オフライン集患実践事例10連発！
  - ・"誰でも""すぐに"実践できる最新オフライン啓蒙方法

第5講座　本日のまとめ

株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
マネージャー
宮澤　駿

- セミナー内容抜粋　"今日"から実践するために
  - ・情報を持ち帰るだけではなく具体的な実践の考え方と方法をご紹介

※講座時間、内容は多少修正が入ることがございます。ご了承くださいませ。

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。

Web開催

2024年2月10日（土）	2024年2月14日（水）	2024年2月15日（木）	2024年2月18日（日）
13:00～17:00［ログイン開始12:30～］	13:00～17:00［ログイン開始12:30～］	13:00～17:00［ログイン開始12:30～］	13:00～17:00［ログイン開始12:30～］
申込み期日 2月6日（火）	申込み期日 2月10日（土）	申込み期日 2月11日（日）	申込み期日 2月14日（水）

本講座はオンライン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。　セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料　一般価格 税抜 20,000円（税込 22,000円）/一名様　会員価格 税抜 16,000円（税込 17,600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。

セミナーのお申込みはこちら！

【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108219

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードから
お申込みください。

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。船井総研セミナー事務局〈 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。

特集　≫　最適な交通事故対応による交通事故売上最大化レポート

整骨院に求められる交通事故売上最大化

株式会社船井総合研究所 治療院･エステ支援部 マネージャー　宮澤　駿

整骨院における交通事故治療の意義

まず、本レポートを手に取っていただいた経営者・先生の皆様の多くが「交通事故治療」や「交通事故売上アップ」「交通事故対応力アップ」といったキーワードに興味がある方と存じます。整骨院における交通事故売上アップとは、一概には説明できない内容ですが、「患者対応や書類整理に時間がかかる」というようなお悩みや、「オンラインでもオフラインでも交通事故患者を集患する手間が多い」と感じている方はたくさんいらっしゃるはずです。実際、弊社の整骨院経営イノベーション研究会や整骨院交通事故研究会にご入会されている330社ほどの整骨院の先生の中にも上記のようなお悩みをお持ちの方がたくさんいらっしゃる現状です。
では、なぜ今回整骨院業界における「交通事故売上アップ」をテーマとして取り上げたか、その理由は・・・

1. 収益性が高く、整骨院業界における生産性向上において重要な要素だから！
2. まだ積極的に交通事故売上アップに打ち込んでいる整骨院が少ないから！
3. 正しい集患方法、対応方法（交通事故患者・損保会社等）を知らない状態で諦めている先生がまだまだ多いから！

以上3点になります。
では、これら一つひとつをこれから紐解いていきます。

1 の解説

収益性が高く、整骨院業界における生産性向上において重要な要素である！

すでに多くの先生方がご存じの通り、自賠責保険は健康保険や一般的な自費治療よりも請求単価が高いため、収益性が高いという特徴があります。さらに、交通事故に遭われた患者は身体的な苦痛に加え、精神的にも大きなダメージを負っている方がたくさんいます。そのため、整骨院での適切かつ手厚い治療やフォローにより、患者の満足度を高めることが可能となっております。そうすることで、患者はしっかりと整骨院側の通院指導に従って通院をしてくださる傾向があり、それに伴い高生産性の請求単価を実現できる仕組みとなっております（もちろん自賠責保険適応による治療費0円の影響も大きくあります）。このように、整骨院で交通事故治療を受けるということは患者側、整骨院側双方に追って多大なるメリットがあるということです。

2 の解説

まだ積極的に交通事故売上アップに打ち込んでいる整骨院が少ない！

冒頭でも記載させていただきましたが、まだまだたくさんの先生方が交通事故に力を入れることから避けております。要因としては「患者対応や書類整理に時間がかかる」というようなお悩みや、「オンラインでもオフラインでも交通事故患者を集患する手間が多い」などが挙げられますが、今こちらのレポートをお読みの先生方もこのように感じているのではないでしょうか。しかし、逆に言えばこのように感じている先生方が多いからこそ、今のうちに交通事故に力を入れるべきなのです。現状、交通事故について敬遠している整骨院が多い業界になっていますので、尚更ホームページや他の情報発信媒体を活用することで他の整骨院との差別化を図ることができるのです。また、最近の時流としてホームページを見て来院される患者が増えてきているため、整骨院側からの情報発信による整骨院の「治療方針」を理解されてから来院される患者が多いため、患者対応に割く時間も削減できます。

3 の解説

正しい集患方法、対応方法（交通事故患者・損保会社等）を知らない状態で諦めている先生がまだまだ多い！

上述した通り、交通事故分野が敬遠されている理由は手続き等に手間がかかるからという理由も大きいですが、何よりもまだまだ正しい対応方法や集患方法を知らない先生方がたくさんいらっしゃるのが大きく影響しています。今でも先生方の多くは「交通事故の患者が来たらラッキー」と思っている方が多い現状です。しかし、断言しますがこの考え方は間違っております。正しい対応方法と集患方法を知り、実践することで確実に交通事故売上は上がり、院全体の売上・生産性の向上が見込めます。
一番問題なのは「知ろうとしない」ことであり、これは整骨院経営者として大きな機会損失になっていることをお見知りおきください。

なぜ「知ろうとしない」「実践しようとしない」？交通事故分野は衰退していると思い込んでいませんか？

今まで多くの整骨院と関わりを持たせていただいている中で、「交通事故業界はもう厳しいのではないか？」という声をよくいただいてきましたが、この考え方に至る方々の特徴があります。それは、

- 交通事故業界の具体的な数字を知らず、そもそも交通事故売上がどれほど院の売上に大きな役割を果たすかを知らない

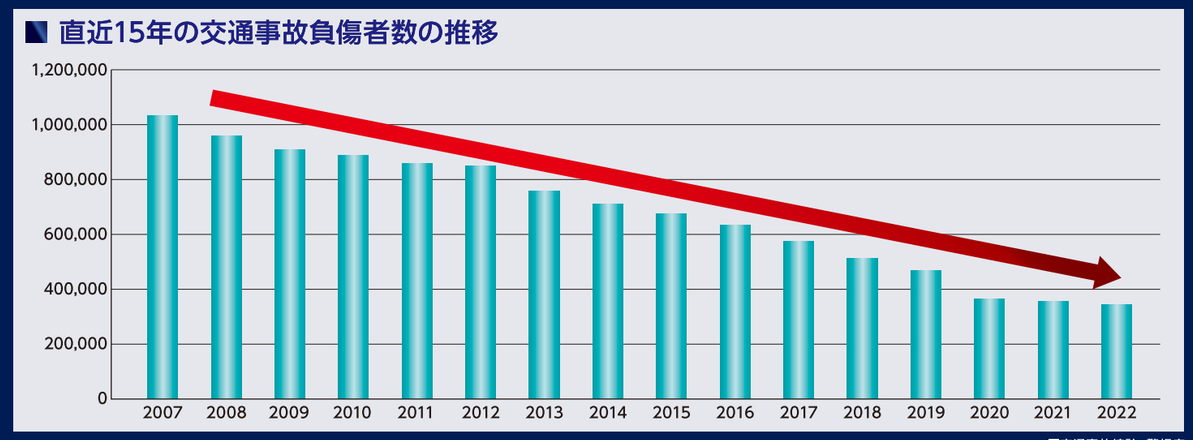
という特徴です。
ではまず、交通事故業界の数字から紐解いていきます。

●まだまだ伸ばせる！？
最新の交通事故業界を数字を基に徹底解説

早速ですが、交通事故の分野がまだまだ伸びしろがあることを数値を基に解説していきます。
まず、直近15年の交通事故負傷者数のグラフを見ていただきます。

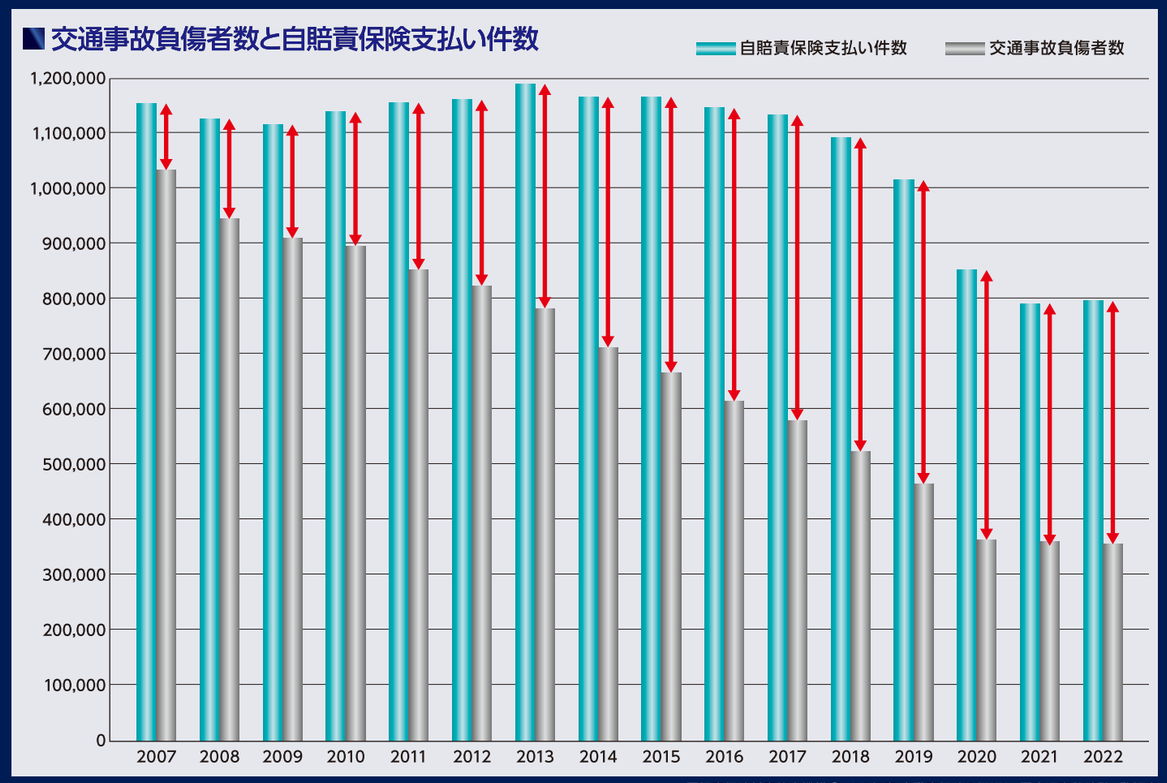
こちらを見ると明らかに交通事故患者の数が減少していることが分かります。全国各地の整骨院の先生方の多くはこのような数値を見て「交通事故業界は衰退している」と思い込んでしまうのです。
しかし、もう少し掘り下げるとまだまだ交通事故分野に伸びしろがあることが分かります。
それを証明するのが次頁の「交通事故負傷者数と自賠責保険支払い件数」の乖離を示したグラフになります。

簡単にまとめると、発表されている交通事故件数よりも実際の交通事故件数は圧倒的に多いということです。



■交通事故統計：警視庁

特集　≫　最適な交通事故対応による交通事故売上最大化レポート



■損害保険料率算出機構「2022年度 自動車保険の概況」　■交通事故統計：警視庁

このように、負傷者数よりも自賠責保険の支払い件数の方が圧倒的に多い結果となるのです。こうなると「この乖離の正体」は何なのかを知りたくなるかと思います。

結論として、この乖離の原因は「交通事故統計数値」のカウント方法にあります。実は、上記の交通事故負傷者数が載っているグラフの数字は交通事故が「人身事故」として取り扱われた数字になるのです。つまり、「人身事故証明書が発行される人身事故」のみを計算した数字になっているのです。

このことから、全国で起きている交通事故の発表件数には物件事故が含まれていないため、まだまだ世の中には交通事故が多いことが分かります。加えて、自賠責の支払い件数に関しては人身事故と物損事故双方がカウントされているので余計に乖離が生じやすくなっていますが、自賠責の支払い件数からも実際の交通事故件数はまだまだ多いことが見えてきます。

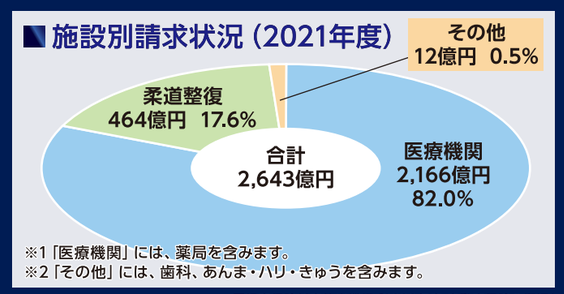
また、まだまだ交通事故分野を伸ばすことができることの証明は日本の「施設別請求状況」からも読み取ることができます。

下記のグラフをご覧ください。こちらの医療費のうち、合計約2,600億円ほどの自賠責保険の医療費うち約460億円ほどしか柔道整復で請求されていない状況であることがわかります。

つまり、全国の交通事故患者の多くはまだまだ医療機関のみに通っている方が多いということになります。こちらの数値からもいかに全国で交通事故に力を入れている整骨院が少ないかを読み取ることができます。裏を返せば、今からでも交通事故に力を入れることは全然遅くないということです。

適切な集患・対応方法を身につけることができれば自院のエリアのシェアはまだまだ取れます。

では、自院のエリアであればどれくらいの交通事故患者数の来院が見込めるかを次の項目で説明していきます。



■損害保険料率算出機構「2022年度 自動車保険の概況」

下記が各都道府県別の「一院当たりの交通事故患者数」になります。

順　位	都道府県	1院の交通事故負傷者
1	静岡県	18.65
2	宮崎県	14.82
3	佐賀県	14.07
4	群馬県	11.06
5	愛知県	10.44
6	福岡県	10.27
7	山形県	9.24
8	鳥取県	8.72
9	山口県	8.36
10	香川県	8.27
11	岡山県	7.93
12	熊本県	7.58
13	三重県	7.57
14	沖縄県	7.51
15	山梨県	7.5
16	兵庫県	7
17	神奈川県	7
18	大分県	6.94
19	鹿児島県	6.92
20	島根県	6.89
21	徳島県	6.72
22	青森県	6.51
23	愛媛県	6.45
24	茨城県	6.39
25	広島県	6
26	新潟県	5.94
27	長野県	5.88
28	千葉県	5.85
29	滋賀県	5.84
30	埼玉県	6
31	高知県	5.47
32	長崎県	5.31
33	岩手県	5.1
34	栃木県	5.02
35	宮城県	4.9
36	福島県	4.81
37	秋田県	4.46
38	北海道	4
39	奈良県	4.2
40	東京都	4.14
41	石川県	3.76
42	大阪府	3.69
43	岐阜県	3.69
44	富山県	3.06
45	福井県	3.02
46	京都府	3
47	和歌山県	2.42

■交通事故統計：警視庁

こちらのグラフを見ていただくとわかる通り、全国で一番交通事故患者の見込み数が高い県は静岡県になります。静岡県に関しましては、一院当たり18名～19名（一年間）の交通事故患者がいらっしゃるということです。つまり、しっかりと交通事故集患をすれば、上記の患者数の来院が見込まれるということです。しかし、上述したように、こちらの数字を算出している大元の交通事故件数が実際より少ないのと、まだまだ多くの整骨院が交通事故に力を入れていない状態であり、また、多くの患者は医療機関のみに通院している状況からグラフ内の数字以上の患者数を見込むことができるということがわかります。

実際、今回のセミナーにご登壇される株式会社ハートメディカルに関しましては、2022年の1年間で219名の交通事故新規数を獲得しておられます。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
事故新規（合計）	16	20	21	18	20	24	7	21	16	24	18	14	219
オンライン（HP、エキテン、ブログなど）	9	6	11	7	10	7	1	8	5	5	3	4	76
既存患者（保険＋自費カルテ）	2	4	0	4	0	6	1	3	2	2	3	4	31
既存患者（過去の自賠責カルテ）	1	1	3	0	2	2	0	1	0	2	1	1	14
紹介（親族）	0	3	1	1	2	3	0	2	3	3	3	1	22
紹介（親族以外）	0	4	4	3	4	3	4	4	2	11	6	3	48
法人からの紹介	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
外観・通りがかり	3	2	2	2	1	2	1	3	3	1	2	0	22
その他	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	5

静岡県の一院あたりの平均交通事故新規数は18.65名であり、株式会社ハートメディカルは5店舗経営されております。差を計算すると、

219（株式会社ハートメディカルの集患数）から
18.65×5＝93.5（平均新患数）を引き、
125名となります。

＊上記の数値は2022年の数値であるため、5店舗で計算をさせていただいております。
（2023年の9月現在は7店舗）

つまり、平均よりも107名多く集患できている計算になり、これは年商で計算すると2,570万円ほどの差が生まれていることになります。交通事故売上の影響力の大きさは本レポートで後述いたしますが、これだけでも交通事故に力を入れることがどれだけ良い影響を及ぼすかがおわかりになられたと思います。

平均集患数よりも107名多い交通事故集患を達成している株式会社ハートメディカルですが、もちろん患者対応や損保対応もピカイチです。具体的な数字で表現すると、事故患者のレセ枚数が平均85枚ほどある中で

・平均通院回数：13.3回
・一人当たりの月間支払額：約95,600円
＊2022年平均

を達成しておられます。この数字を見てピンと来ない方もいるかと思いますが、この規模間で上記の数字を達成するのは凄まじい対応力の賜物です。皆さまも自院の交通事故患者の平均通院回数・月間支払額を計算してみてください。そうすると、5店舗の規模感で上記の数字を達成しているすごさが伝わるかと思います。

皆様も集患力・対応力を上げて院の売上を安定させませんか?

「めんどくさい」「手間がかかる」「交通事故に割く時間がない」などの声が聞こえてきそうですが、これは断言できます。交通事故売上を強化せずに持続的成長をしている整骨院はいません。

特集 ≫ 最適な交通事故対応による交通事故売上最大化レポート

持続的成長を続けている整骨院交通事故研究会会員の交通事故売上業績アップ事例をご紹介！

交通事故売上

一般的な整骨院	高崎市 ただき接骨院
10万円 以下/月	290万円 以上/月

交通事故新規数

一般的な整骨院	高崎市 ただき接骨院
1～2名 以下/月	9名 以上/月

交通事故売上

一般的な整骨院	岡山市 陽だまり整骨院
10万円 以下/月	529万円 以上/月

交通事故新規数

一般的な整骨院	岡山市 陽だまり整骨院
1～2名 以下/月	21名 以上/月

交通事故売上

一般的な整骨院	函館市 宮内整骨院
10万円 以下/月	126万円 以上/月

交通事故新規数

一般的な整骨院	函館市 宮内整骨院
1～2名 以下/月	6名 以上/月

＊上記の数字はすべて2022年の平均値となります。

セミナーの中で、ゲスト講師への質疑応答を実施！

一方的にお話を聞くだけではなく、皆様が実際にお聞きしたいことも織り交ぜての有意義なセミナーにしたいと考えておりますので、ゲスト講師へのご質問を募集させていただく運びとなりました！
そこで、1月25日までにセミナーへの参加登録をしてくださった方へ事前にご連絡させていただき、2名のゲスト講師に対する質問を募集いたします！
そして、募集した質問に対する回答を当日はインタビュー形式で配信させていただきます。

＊お時間の関係で、参加者様全員のご質問への回答は補償できかねますのでご了承ください。
＊質問に関しては、セミナーへのお申込み完了後、弊社の担当コンサルタントからお電話をさせていただき、内容をお伺いいたします。

追伸：お客様の声をご紹介します

過去に本セミナーにご参加いただいた方の声をご紹介！

損保会社は敵ではないのに、事情を知らずに、応対してました。こちらが、助けていただいて、お支払もしていただいた大切な存在であったこと、改めて自覚できました。講師の方の柔らかな応対を見て、損保会社への見方がまるで変わりました。ありがとうございました。

一括対応サービスの背景は理解しておりましたが、より損保会社の内情も理解していることも共有しながら患者様の早期治療に努めさせていただけたらと思います。

損保の方と柔道整復師は同じ目的で動いているのであり、決して敵同志ではないという言葉に感銘を受けました。本当にその通りだと思います。

普段聞けない情報を伺えたのは、非常に有益でした。損保会社も人間ですので、良い関係が築ければ良いと感じました。有益な講義ありがとうございました。

とても貴重な体験ができました。今回のお話が聞けてもっと保険会社に感謝しなければならない、もっと歩み寄りたいと感じました。ご貴重なセミナーありがとうございました。

過去600社の整骨院経営者が参加した当セミナー開催に至る背景

皆様、初めまして。私は、株式会社船井総合研究所で整骨院向けのコンサルティングをしているグループのマネージャーの宮澤 駿と申します。
まずは、お忙しいところ、本DMを手に取っていただきありがとうございます。

弊社は、2012年から整骨院向けに交通事故セミナーを開催しており、述べ600社の整骨院の経営者の方にご参加いただいている大人気セミナーでございます。
こちらのセミナーの内容は全国で5万件の整骨院が対象ですが、その中でもこちらの内容を実践して**集患方法・対応方法を習得できれば（交通事故患者の集患が見込める地域）業績が伸びるエリア**にお送りしております。

現場レベルでの圧倒的な集客力と、それを支える交通事故分野における対応と知識について1日で理解することができます。
そのため、お申込みが殺到することが予想されます。お早めのスケジュールの確保とお申込みの手続きをお勧めいたします。

株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
マネージャー
宮澤　駿

宮澤 駿 プロフィール

「院長を経営者に」を大切にし、全国の整骨院に経営コンサルティングを実施。
単店～年商10億規模の会社様を担当し、原理原則を土台に業界内外の時流を掛け合わせて地域一番・全国トップクラスへ。コンサルティングにおいては自費導入・交通事故・初診対応・マネジメント・分院展開など幅広く対応。

セミナーの内容

1. 大手損保会社の最新情報を大公開
2. まだまだ伸ばせる交通事故分野！最新の集患方法を徹底解説
3. 通院回数13.5回以上を達成するためのノウハウ
4. 平均部位数を3.5部位以上にする対応方法
5. 損保会社から信頼され、患者を紹介していただけるようになる方法