

講演内容&スケジュール

■ セミナー講演内容

第1講座

2024年高生産性を実現するためのビジネスモデル&時流解説



【講座内容抜粋】

- ①: 整骨院業界の概況と2024年に注力すべきポイント
- ②: 4人で月商1,000万円を達成したビジネスモデルとは?
- ③: 新規患者数が50名/月を超えるためのWeb集患対策大公開
- ④: 交通事故新規患者数6.7万人/月を超えたオンライン、オフライン集患施策

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ チーフコンサルタント **石野 智輝**

第2講座

【ゲスト企業特別講座】4人で月商1,000万円達成した事例大公開



にほん整体株式会社 代表取締役・院長 **笹木 翔平** 氏
「4人で月商1,000万円達成した事例大公開」

【講座内容抜粋】

- ①: 入社40日後に初診対応デビューするための教育体制とは?
- ②: 患者様一人当たり売上26,000円/月を超えるための接客
- ③: 紹介新規患者数が10名/月を超えるための院内オペレーション
- ④: EMSを活用して非稼働売上100万円/月を超えるための初診対応

にほん整体株式会社 代表取締役・院長 **笹木 翔平** 氏

第3講座

まとめ講座

まとめ講座～明日からあなたの整骨院が飛躍するために～



株式会社船井総合研究所 整骨院グループ マネージャー **小川 裕樹**

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選びください。

全日程
オンライン
開催

2024年 3月24日 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)	2024年 3月27日 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)	2024年 3月30日 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)	2024年 3月31日 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)
お申込み期日 3月20日(水)	お申込み期日 3月23日(土)	お申込み期日 3月26日(火)	お申込み期日 3月27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 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

●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/109107>



【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。

オンライン
開催
全国どこでも参加可能!

2024年
3月24日・27日・30日・31日

開催時間各日

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

年商2,000万円から1.5億円までの整骨院向け
先行き不安定な時代、今のやり方で大丈夫ですか?
これからの整骨院経営、正解はこれ!

施術者たった4名でも
月商**1,000万円**を超えた
ビジネスモデル大公開!!
超高生産性整骨院
オンライン視察ツアー

2023年
船井総研内
自費MVP
受賞



実費施術の販売方法

患者様一人あたり売上**2.6万円超** / 月
高単価商品×会員制の
高生産性ビジネスモデル



40日で1人前になる教育方法

新人施術者が40日で初診対応でデビュー
洗練された教育オペレーション&
動画マニュアル



院内の取り組み事例

EMS売上(受付稼働の施術者非稼働売上)
100万円以上
その理由がわかる初診対応・2回目対応の
仕組み



オンライン・オフライン集患対策

人口9万人でも新規数**100名** / 月を
超える集患事例
オンライン新規数**70名超** / 月
オフライン新規数**30名超** / 月

ゲスト講師

にほん整体株式会社
代表取締役・院長

笹木 翔平 氏

2020年2月、徳島県板野郡にて開業。同年9月には月間売上781万円を達成し、2021年5月には施術者4名体制で月商1000万円超を達成した。現在は徳島県内で2店舗整骨院を展開されており、2023年は年商1.8億円を超え、急成長を遂げた企業である。整骨院としての施術だけでなく、小顔、発毛、ダイエットなど、複数のサービスを提供されている。2020年年末には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両研究会会員の中で最も飛躍的な成長を遂げられた企業としてブレイク大賞を受賞。また、2023年には年間自費部門MVPを受賞した。

当日お伝えする**企業の秘密**は中面にて ➡

主催



サステナブル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

お問い合わせNo. **S109107**
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「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。) ➡ **109107**

ゲスト講師特別インタビュー



にほん整体株式会社
代表取締役・院長
笹木 翔平氏

開業されたきっかけをお教えください

前職の社長が急病で亡くなってしまい、別の会社とM&Aをしたことをきっかけに、以前から挑戦したかった独立をして業界をより良いものにしていくことと思ったのがきっかけです。

どのようにして生産性250万円以上の売上を達成されたのでしょうか？

まず施術者4名で年商1億円、月売上1,000万円の目標を立てました。

それを達成するためにはどのようにすれば良いかを逆算して考えました。

高額の回数券を提供し続けるモデルでは働く側へのストレスが大きく、また患者様への負担も大きいので、このままこの形を何十年も続けていくのかと考えた時にサブスクにシフトした方が良いと考えました。

一人前になるまでに必要な時間が40日程度とありますが、どのようにして教育をさせていらつしますか？

理念、考え方、マナーの研修を3日間、受付業務研修を3日間、施術研修3日、問診研修3日の期間で研修を行い、テストに合格してもらうようになります。もちろん研修だけでできるようになるのは難しいですから、初期研修で自己投資の重要性は徹底的に指導します。

なぜマニュアル作成に注力されるようになったのでしょうか？

将来100院100億を達成したいと考えており、そのためにはマニュアル化が必須と考えました。短期的に見ると大変ですが、長期的に考えた時に100人に1から一人ひとり教えるよりもマニュアルに沿って研修を行い、マニュアルを見てわからない場合は個人で練習できるので後輩に取られる時間が圧倒的に減るため、将来の設計を伝えて手伝ってもらいました。

毎月たくさんのお客が来られるようになっていますが、成功の要因は何だとお考えでしょうか？

地域で1番になったことだと思います。町で1番、郡で1番、県で1番と一つずつ上を目指してきました。何事も2番院と3倍の差をつけられるように目指しています。

船井総合研究所にコンサルティングを依頼された感想をお教えください

自分一人や社内では解決できないさまざまなことをサポートいただけるのでとても助かっています。特に集患の面では、餅は餅屋じゃないですが安心してお任せしております。

これからの整体業界はどのようなになっていくとお考えでしょうか？

正直なところ今後の業界を見据えられるほど経験はありませんが、施術者の人数は減っていくことは間違いないので、人が辞めない組織が強くなるのではと考えています。そのため生産性をあげて拘束時間の短縮や給与、賞与のアップが必要になってくると思います。そのためには実費化は必要不可欠だと考えています。

こちらのDMをお読みの方にメッセージをお願いいたします

実費は国の制度などに左右されないため、安定した経営を行なっていくために必要不可欠だと考えています。また実費の施術を提供できるようにすれば、他のメニューも簡単に提供できるようになると思います。

人口9万人でも月商1,000万円超え！
一人生産性250万円以上を実現している
モデルゲスト講師の成功の秘訣

にほん整体株式会社

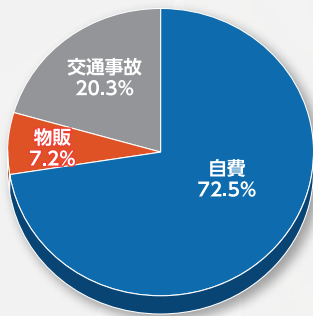
代表取締役・院長

笹木 翔平氏

モデルゲスト講師紹介

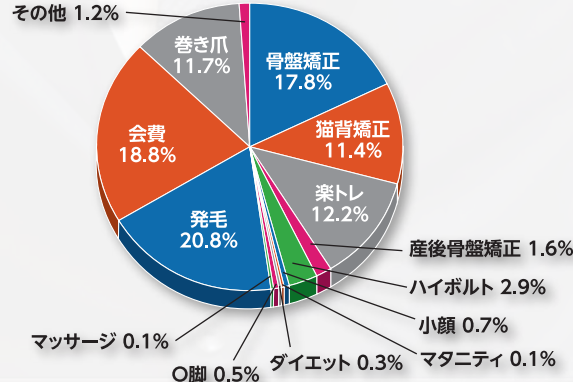
売上構成比

(2023年 平均1302万円/月)



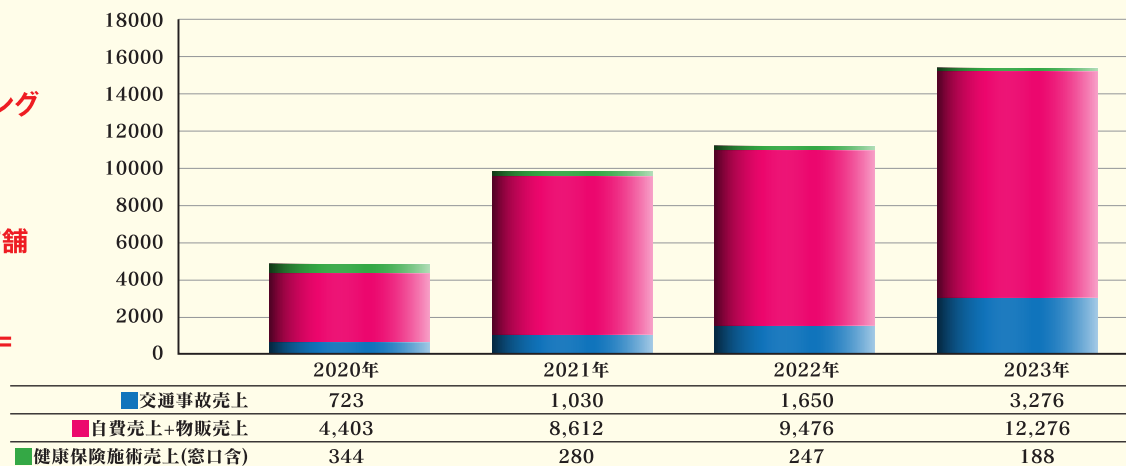
自費売上構成比

(2023年 平均943.3万円/月)



売上推移

2020年:1店舗
研究会入会
個別コンサルティング
2021年:1店舗
2022年:1店舗
2023年現在:2店舗
※グラフの売上は
一店舗の数値
※2店舗目の売上=
2,400万円
(6ヵ月)



※数字はすべて(万円)

2020年にオープン!開業半年で単店月商600万円超え! 破竹の勢いのまま施術者4名で月商1,000万円オーバー!

にほん整体株式会社のご紹介

2020年2月、徳島県板野郡にて開業。同年9月には月間売上781万円を達成。2021年は平均月商が800万円を超え年商1億円を突破。整骨院としての施術だけにとどまることなく、小顔、発毛、ダイエットなど、複数のサービスを提供。船井総合研究所主催の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量研究会会員企業の中で、2020年度最も飛躍的な成長を遂げられた企業としてブレイク大賞を受賞、2023年度では年間自費部門MVPを受賞。



にほん整体株式会社
代表取締役・院長

菅木 翔平氏

にほん整体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

にほん整体株式会社

250万円超

月間新規数

一般的な整骨院

10名前後

にほん整体株式会社

100名前後

教育体制

一般的な整骨院

見て盗み
真似る

にほん整体株式会社

症状ごとの
細かいマニュアルと
研修

新人スタッフの戦力化

一般的な整骨院

1年前後

にほん整体株式会社

40日

患者様一人あたり売上/月

一般的な整骨院

8千円程度

にほん整体株式会社

2.6万円超

にほん整体株式会社の月商

2023年度平均

1,282万円

2023年度最高

1,576万円

オンライン視察型セミナーとは?

視察型セミナーとは、通常のオンライン経営セミナーとは異なり、実際の現場に入り、日々どのようなオペレーションで動いているのか、どのような施術をしているかなど、現場の最前線で具体的に何をおこなっているのかまで学んでいただける超現場体験型のセミナーです。机上の空論ではなく、実際に実施されていることをご覧いただくことができ、貴院に取り入れていただく際にも具体的にイメージできるため、より成功の確率が高くなります。

実際に何を見られるの? 聞くことができるの?

① 月商1,000万円を実現するビジネスモデル

- 実際にどのような施術を販売しているか
- どれくらいの金額で販売しているか
- どのようなビジネスの仕組みになっているか
超高生産性を支える企業秘密を徹底解説します!

③ 現場オペレーション

- 問診~回数券提案までの流れ
- 超高生産性を可能にする仕組み
- 患者様への治療プランニング
月間2.6万円以上を喜んでお支払いいただける実際の患者様接遇手法をお見せします!

② 毎月70名を超える新患集客手法

- 最新のWeb集患取り組み事例大公開!
にほん整体株式会社の来院経路と媒体事の対策をお伝えします!
- 再診・紹介でも30名以上!オフライン集患対策
超高生産性を達成しながら患者様満足度も両立するオフライン集患対策をお伝えします!

④ 法人運営&理念共有

- 毎朝の朝礼による理念の共有
- 実施事項のスケジュールリングと確実な遂行体制の構築
- 会社の価値基準の明確化と浸透
超高生産性を支える根底は経営の一体化にあります。全員経営を実現する教育体制の実際をお伝えします!

超高生産性経営の秘密は「仕組み化」にあり!

オンライン視察ツアーでは全ての内容を網羅!
2024年絶対に知るべき企業秘密はここにある



院内の取り組み事例



実費施術の販売方法



オンライン・オフライン集患対策



40日で1人前になる教育方法

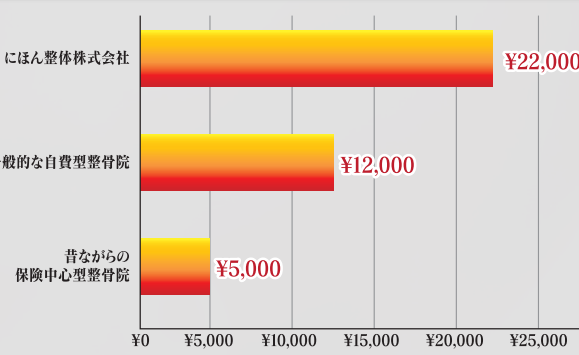
一部当日学べるコンテンツをご紹介します!→詳細は次のページ

何故にほん整体株式会社は開業2年で月商1000万円が達成できたのか？
当日学べる「現代型のビジネスモデル」を今回は一部紹介いたします！

にほん整体株式会社が成功した
ビジネスモデルのポイント3選とは!?

成功ポイント 1 高生産性の秘訣はココにある！
回数券×会員制の現代のビジネスモデル

患者様一人当たりの月間支払額は2.2万円以上を達成されています！この数値は、他の自費型整骨院と保険中心型整骨院と比較しても2倍～4倍以上の売上を上げています。当日は回数券、会員制のメリットデメリットを通して、にほん整体株式会社がどのようにトライアンドエラーを繰り返し、現在のモデルを確立したのか解説いたします。



成功ポイント 2 更なる地域貢献へ！
自費メニューの多角化を通し、事業付加モデル

にほん整体株式会社の自費メニューは何、と12メニューもの豊富なメニューを確立しております。基本的な自費施術である骨盤矯正、産後骨盤矯正、ハイボルトといったメニューだけではなく、発毛、巻き爪といったニッチでニーズが深いメニューも軌道に乗っており、高生産性の理由の1つになっています。当日は、どのような優先順位で自費メニューを付加しているか成功のポイントを徹底解説いただきます！

- | | | | | | |
|------|-------|-------|-------|--------|-----|
| 骨盤矯正 | マタニティ | 猫背矯正 | ダイエット | 産後骨盤矯正 | O脚 |
| 楽トレ | マッサージ | ハイボルト | 発毛 | 小顔矯正 | 巻き爪 |

成功ポイント 3 非稼働売上100万円超／月？
EMSを活用した単価アップ戦略とは!?

近年、EMS（楽トレ）を導入されている整骨院が増えておりますが、十分な売上が上げられているでしょうか？にほん整体株式会社はEMSを活用し、非稼働売上（受付稼働のみ）によって100万円／月以上の売上を上げています。その秘訣としては初回、2回目対応のオペレーションにあり、EMS（楽トレ）を検査の中に含めることでEMS活用率を最大限に高めています。当日は、具体的なオペレーションを動画をもとに徹底解説いただきますので、自院でのEMS売上最大化のために役立つこと間違いなしです！

追伸：お客様の声をご紹介します

株式会社ほねどり 代表取締役 阿部 公太郎 様
生産性向上が今後最も重要になってくると思ってました。笹木先生の年商100億円ビジョンはすばらしく我々も3年後にはいく予定です。20代経営者として強く応援しています。お互いに刺激しあいながら成長していきたいです。

株式会社AMBER 代表取締役 徳良 裕司 様
視座の高さに刺激を受けました。結果は必ず、目標の高さと熱い気持ちについてくる。沢山の事を学ばせていただき感謝です。

株式会社KS GROUP 代表取締役 齋藤 一磨 様
何かをする時の目的と重要性に関する話に刺激を受けました。意味、目的を持って行動することが結果につながると再確認できました。先生のとても謙虚な姿勢を尊敬してしまいました。

有限会社エムワイティ 取締役・院長 渡邊 剛 様
自費メニューの多角化において、すごく参考になりました。今より、より高生産性を高めるヒントを沢山いただきました。明日より実行に移していきたいと思います。

株式会社ASUKA 代表取締役 重村 博 様
考え方が違いすぎて目からウロコでした。メニューの増やし方やいろいろな物事を効率化することで無駄を排除し、瞬間風速を最大化できるように仕組化を考えます。

株式会社SAMCOMPANY 代表取締役 只木 祐太 様
にほん整体さんの素晴らしい結果が出ているのも、当たり前前のごことを当たり前に行なっていること、またそこを細かなところまで徹底してこだわって行動していること、原理原則に基づいてやってきた結果なんだと感じました。

株式会社OBS 代表取締役 尾池 翔太 様
先生の経営スタイルを弊社も参考にしたいと思いました。新しいメニュー楽しみにしています。

株式会社コスモポリタシメディカル 代表取締役 丸山 正城 様
考え方、取り組み、現場への落とし込み、PDCAが参考になりました。

株式会社Loop Quest 統括代理 岡本 拓海 様
生産性、教育スピードなどにおいて自身の固定概念が強く、本日の内容を聞いてまだまだ向上できるポイントが数多くあり、常識を壊して、上げるために何をすべきかを考え、実行いたします。

たかの総合整骨院 院長 松井 康浩 様
人材育成においてとても勉強になりました。自身も参考にさせていただき、部下を育成していきたいと思います。また、高単価高生産性構築のための取り組みは素晴らしいと思いました。発想、考えの転換で様々な展開が可能であると痛感できるお話を聞く事ができ、こちらも大きな収穫となりました。

おうばく鍼灸接骨院 院長 松本 利道 様
自分にはなかなかない考えを持っておられてとても勉強になりました。常に考えてタスクを一つ一つやっていくことが大事だと思いました。

有限会社啓志院 橋本 淳 様
とても勉強になりました！ありがとうございます！会員制と回数券のことで悩んでいたのが良かったです！

株式会社六花 マネージャー 山倉 明弓 様
自費提案や社員教育の徹底が素晴らしいと思いました。新メニューの開発も興味あります。一緒に新しい時代を築いていきましょう。ありがとうございました。



視察型セミナー参加をご検討の皆様へ

この度、私たちが視察型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。超高生産性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、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
治療院・エステ支援部 マネージング・ディレクター 宮澤 駿