実際に何が見られるの？当日の内容

講座	視察ツアー内容
第1講座 ゲスト講座	**創業からたった7年で年商4.7億円を達成した株式会社ハーツブリッジ（バランス整骨院グループ）の現地視察** 講座抜粋①：創業からたった7年で年商4.7億円を達成した成功ストーリー 講座抜粋②：自費×事故×トレーニング×栄養×美容を兼ね備えた「複合型整骨院」 講座抜粋③：理念・ビジョン・行動指針を浸透させ、社員全員が自律した一流の治療家になるために 講座抜粋④：離職率1%台の株式会社ハーツブリッジの成功事例から学ぶ組織創りにおけるポイント 講座抜粋⑤：毎月20名交通事故新規が来院する交通事故対策 株式会社ハーツブリッジ　代表取締役 **佐藤 諒 氏**
第2講座 ゲスト講座	**多店舗完全自費サブスクモデルを実現した若松柔整株式会社の現地視察** 講座抜粋①：1,400会員を誇る会員制の仕組みと現場オペレーション 講座抜粋②：生産性134万円を達成した秘訣 講座抜粋③：自費×事故×美容でLTVを最大化する仕組み 講座抜粋④：サブスクの成約率60%を達成するポイント 若松柔整株式会社　代表取締役 **若松 勲 氏**
第3講座	**東北を代表する企業である株式会社ハーツブリッジと若松柔整株式会社の解説** 講座抜粋①：東北を代表する企業である株式会社ハーツブリッジと若松柔整株式会社の事例から2024年激動の今、経営者が考えるべき「これからの整骨院経営」を解説します。 講座抜粋②：ゲスト講座を通してご参加の皆様がいち早く成功していただくために明日からできる取り組み 株式会社船井総合研究所　整骨院グループ　リーダー **大脇 潤平**
第4講座	**本日のまとめ講座** 講座抜粋①：2024年、最新の数字から見る整骨院業界のトレンドを徹底解説します。 講座抜粋②：激動の時代でこれから会社を伸ばしていくために経営者様に考えていただきたいポイントについて分かりやすく解説いたします。 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**

11:30～ 受付開始
↓
12:00 JR仙台駅集合
↓
12:30-13:30 ハーツブリッジ南仙台バランス整骨院を見学
↓
14:00-15:00 若松柔整株式会社 若松整骨院を見学
↓
15:30-16:00 JR仙台駅へ移動
↓
16:00-17:00 第三講座
↓
17:00-17:30 まとめ講座
↓
17:30-19:00 懇親会（任意参加）

※講座内容は変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

懇親会を開催！
視察ツアー終了後に仙台駅周辺で懇親会を開催します。
途中退席可能なのでお時間ある方はご参加ください。

帰りの公共交通機関
仙台駅→仙台空港：約30分
- ●大阪（伊丹）行き：18:50（ANA）、18:55（JAL）
- ●福岡行き：19:00　●神戸行き：19:25
- ●札幌（新千歳）行き：19:40、20:35　●名古屋行き：20:25

仙台駅から東京駅：約1時間半

Webからお申込みいただけます！ お申し込み締切:2024年4月17日（水）23:59まで

下記のQRコードを読み取りいただき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。

開催4日前までに下記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。
《お振込先》 三井住友銀行（0009） 近畿第一支店（974） 普通 No.5785107
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

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109655

TEL：03-6212-2931（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.と視察ツアータイトル」をお伝えください。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

治療×事故×美容×トレーニングの現場を見よう！

整骨院 繁盛店視察ツアー in 仙台

9店舗展開！ 従業員が主体的に働き、安定成長を続ける株式会社ハーツブリッジ

みどころ1 治療×交通事故×美容×トレーニングの現場
みどころ2 創業2年目の大量離職から大改革した教育の仕組み
みどころ3 スタッフのモチベーションをあげる評価・面談制度

1店舗あたり平均売上 600万円/月
離職率 2.4%
採用人数 20名
年商 4.71億円

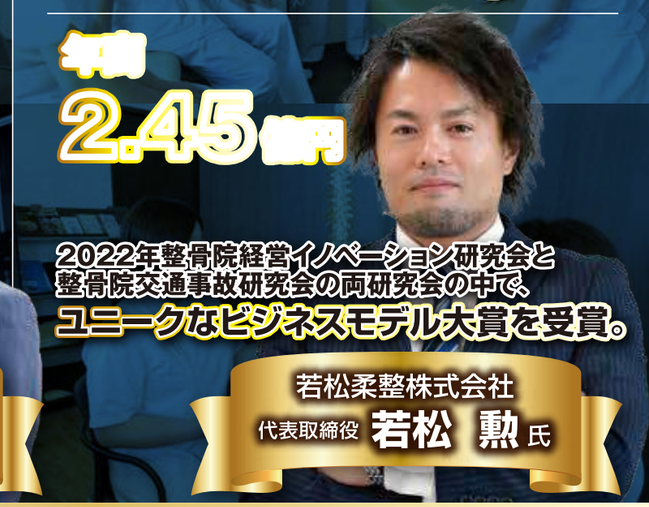
2023年整骨院経営イノベーション研究会と整骨院交通事故研究会の両研究会の中で、働きやすい企業大賞を受賞。

株式会社ハーツブリッジ 代表取締役 **佐藤 諒 氏**

6店舗展開！ 完全自費サブスクを多店舗にて実現した若松柔整株式会社 2023年6月より健康保険を廃止

みどころ1 生産性250万円を達成しているスタッフの初診対応の解説
みどころ2 EMSを活用した非稼働売上の仕組み
みどころ3 サブスク誘導のツール・オペレーション

会員売上 1.7億円/年
会員数 1,400名
1人あたり生産性 140万円
年商 2.45億円



2022年整骨院経営イノベーション研究会と整骨院交通事故研究会の両研究会の中で、ユニークなビジネスモデル大賞を受賞。

若松柔整株式会社 代表取締役 **若松 勲 氏**

開催日程 2024年 **4月21日（日）**
（受付開始11:30～） JR仙台駅12:00集合 解散17:30（予定）
＊交通状況により、行程の時間は前後する可能性があります

一般価格	会員価格	付帯会員価格
60,000円 [税込1名様 66,000円]	48,000円 [税込1名様 52,800円]	(1名様目)48,000円 [税込1名様 52,800円] (2名様目以降)24,000円 [税込1名様 26,400円]

申し込みに関するお問い合わせ：橋本 柊花（ハシモト シュウカ） 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）

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。※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、ご了承くださいませ。※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。※付帯会員と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、治療院・整体院グロースクラウドカスタマーサクセスを指します。

主催 サステナグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken
整骨院繁盛店視察ツアー in 仙台　お問い合わせNo.S109655
船井総研研究会事務局 E-mail:seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp
株式会社船井総合研究所 東京本社 〒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［視察ツアータイトル・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。）→ 109655

創業からたった

7年で年商4.7億円を突破

9店舗出店!

株式会社ハーツブリッジのご紹介

宮城県で現在は整骨院9店舗を経営。1店舗あたりの平均売上は約546万円／月で、創業からたった7年で4.7億円を突破し、施術者48名まで組織を急拡大できており、その秘訣は理念経営を根底においた育成と組織創りにある 。

株式会社ハーツブリッジ
代表取締役 佐藤 諒 氏

9店舗展開!

従業員が主体的に働き、安定成長を続ける株式会社ハーツブリッジ

- みどころ 1　治療×交通事故×美容×トレーニングの現場
- みどころ 2　創業2年目の大量離職から大改革した教育の仕組み
- みどころ 3　スタッフのモチベーションをあげる評価・面談制度

株式会社ハーツブリッジのここが凄い!

従業員満足度
95.7%
※2020年組織力診断結果を基に算出

離職率
2.4%

採用人数
20名

昨対成長率
151%
※2017年～2023年の平均

平均単価
4,240円/回

自費売上
1店舗あたり 356万円/月

1店舗当たり平均売上
546万円/月

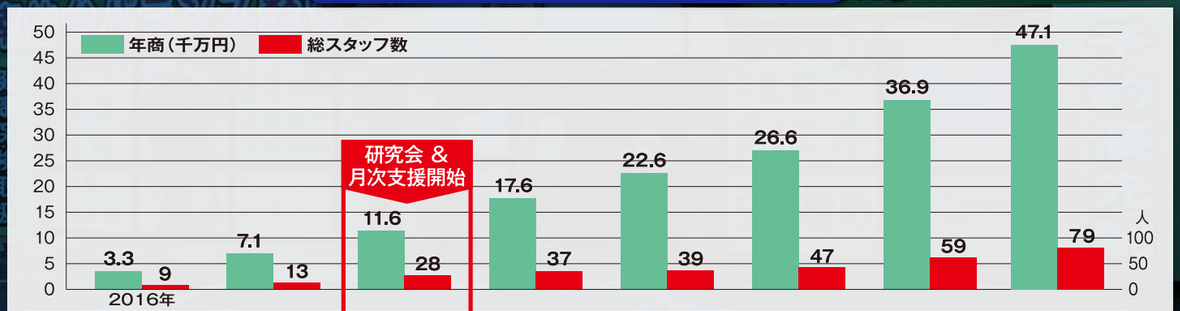
自費売上比率
90%

1院あたり完全新規数
49名/月

※別途注釈がついていないものは、2023年1月～12月平均を基に算出

なぜ、株式会社ハーツブリッジはたった7年で圧倒的な成果を出せているのか?

業績推移（2017年～2023年）



	2017年（第1期）	2018年（第2期）	2019年（第3期）	2020年（第4期）	2021年（第5期）	2022年（第6期）	2023年（第7期）
店舗数	1	3	4	4	5	7	8
整骨院事業売上	7,092	11,561	17,596	22,622	26,577	36,995	47,128
伸び率	221%	163%	152%	129%	129%	139.3%	128%
総スタッフ数	13	28	37	39	47	59	79
施術スタッフ数	8	19	25	25	30	39	48

実際に何を見られるの? 聞くことができるの?

1 自費

売上の柱となるのは、全体売上の72%を占める自費の売上となっております。保険依存の経営体質ではなく自費をメインに経営できております。
また、EMSの売上は1億円を超え、非稼働で売上を伸ばせている点が、高生産性のポイントです。

2 交通事故

年間248名を集客しており、出店した企業を除くと前期は1院当たり34名の交通事故患者を集患しております。多店舗でも、オンライン集患・オフライン集患をやり切り、交通事故分野での成功事例ともなっております。また、部位や通院回数も高く、全院で高いレベルで患者対応ができております。

3 美容

痩身・脱毛に力を入れており、年間5,400万円以上の売上があります。
美容部という美容の売上を伸ばす組織があり、そこに所属している治療家が各院にいて、美容の売上を伸ばせる仕組みがあります。

4 トレーニング

23年6月よりトレーナーを採用し、整骨院内でトレーニング事業を開始しております。
院内にスミスマシンがあり、痛みが取れた後に、トレーニングをしたい方を引き続き通っていただく仕組みができております。

2021年4月にスタートした会員制で
1年後の2022年3月には1,635万円/月を達成

会員売上のみで

若松柔整株式会社のご紹介

宮城県・山形県で整骨院を6院経営。施術スタッフ数22名で年商約2.4億円を達成している。その大部分を占めるのは、会員制の仕組みを活用した売上となっている。
2022年年末には、株式会社船井総合研究所が運営する整骨院経営イノベーション研究会と整骨院交通事故研究会の両研究会の中で、ユニークなビジネスモデルを展開している企業に送られるユニークビジネスモデル大賞を受賞。

若松柔整株式会社
代表取締役 **若松 勲** 氏

6店舗展開!

完全自費サブスクを多店舗にて実現した
若松柔整株式会社
2023年6月より健康保険を廃止

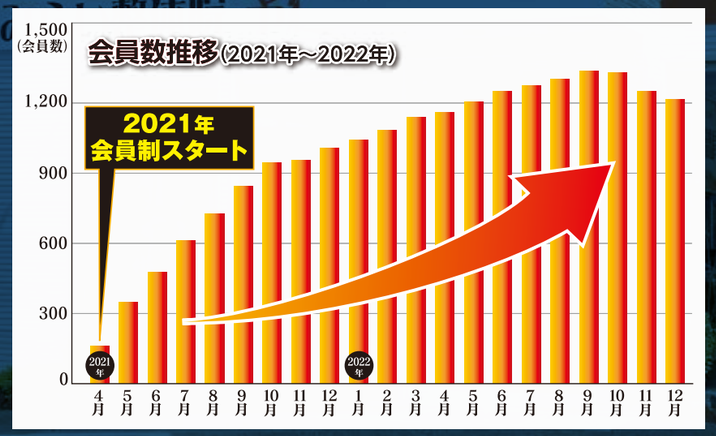
- みどころ1 生産性250万円を達成しているスタッフの初診対応の解説
- みどころ2 EMSを活用した非稼働売上の仕組み
- みどころ3 サブスク誘導のツール・オペレーション

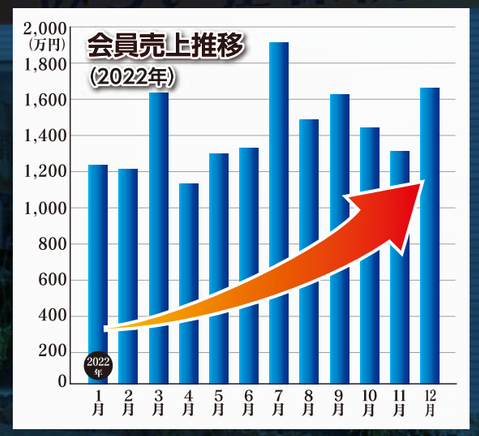
若松柔整株式会社のここが凄い!

完全新規数	健康保険売上
54名/1店舗	¥0 0円
スタッフ一人あたり生産性	**会員離反率**
140万円超	10%以下
1回あたり治療単価	**再初診人数**
4,686円	35名

※数字は2022年に出店した若林区院の数字を除く2022年のもの

なぜ、若松柔整株式会社は会員制スタート1年で圧倒的な成果を出せているのか?





実際に何を見られるの?
聞くことができるの?

1 年間1.73億円を達成した会員制のビジネスモデル

- 会員のプランとそれぞれの月会費
- 会員が受けられるメニュー
- プリペイドカードの仕組み
- ポイント制度

2 会員制を導入するための現場オペレーション

- どこの決済システムを使用するのか
- 初診ではどのような提案をするのか
- 長期間来院されない患者がいたらどうするのか
- 6院共通のマニュアル活用

3 会員離反率10%以下を達成するための取り組み

- 都度チャージの仕組み
- 会員制を導入するのに必要なメニューの幅
- 会員離反を減らすためのLINEの活用

4 生産性140万円を達成するための評価制度

多店舗で会員制を導入する場合は、会員売上を最大化させるために、評価制度と会員売上最大化に必要なKPIを紐づけする必要があります。具体的には、

院の新規数 **個人の成約率** **院の離反率** **個人の成約単価**

が評価制度に含まれております。

治療×事故×美容×トレーニングの現場を見よう！ 整骨院繁盛店視察ツアー in仙台

このような方にオススメ

- 仙台で高生産性を達成している整骨院グループを視察したい整骨院
- サブスクを導入しようと考えている整骨院
- EMSを活用して非稼働売上を伸ばしていきたい整骨院
- 整骨院でトレーニングを開始しようと考えている整骨院
- 治療×美容×事故×トレーニングの複合型整骨院を見たい整骨院
- スタッフの育成や教育、退職で悩んでいる整骨院

なぜ、多角化経営をしないと整骨院業界を生き残れないのか

❶ 経営の安定化

複数の売上の柱があることにより経営を安定化させることができます。
1つの事業のみではどうしても季節変動が生じてしまい経営が安定しませんが、
通年→自費売上　　冬→交通事故売上　　夏→美容売上・トレーニング売上
という形で複数事業することにより、売上、稼働率、財務状態を一定にしてくれる効果があります。

❷ LTVの最大化

競合の増加、健康保険の厳格化、集客コストアップにより一人の患者からいただける売上、つまりLTVを最大化する必要があります。治療から交通事故、美容、トレーニングに患者が移行していくことによりＬＴＶを最大化することができます。

❸ 持続的成長スコア40%（持続的成長スコア=営業利益率+売上昨対成長率）

今後の整骨院業界においては、業績を伸ばすだけでなく利益を残す必要があります。
そのため、株式会社船井総合研究所では営業利益率と売上昨対成長率を足した持続的成長度スコアという数値を重要視して、このスコアが40%以上になるように経営することを推奨しております。院を維持するためには、毎月出店コスト・家賃・光熱費・リース代がかかります。
1院当たりの売上を最大化することにより、利益が残りやすい経営ができるようになります。

主催よりご挨拶

DMをお読みいただきありがとうございます。

この度、こちらの視察を主催しております
株式会社船井総合研究所の大脇です。
2022年は九州・2023年は神奈川で約100名の方に
ご参加いただいた整骨院向け視察ツアーを
規模を150名まで拡大して仙台にて開催させて
いただくことになりました。
どちらの企業も東北を代表し、
自信を持ってお勧めできる多店舗整骨院です。

- もっと売上を伸ばしたい
- 成功している企業を見たい
- スタッフがやりがいを持ってほしい
- サブスクを導入したい
- 多角化していきたい

そのように考えている整骨院の皆様
ぜひ、仙台でお会いしましょう！

主催者紹介

株式会社船井総合研究所
整骨院グループ　リーダー
大脇 潤平

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒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

通常のセミナーとは違い、実際の現場をお見せいたします！