

全国120社超の接骨院・整骨院が集まる交通事故研究会

2024年2月25日(日) 時間 10:30~16:30 (受付時間:10:00~)
会場 株式会社船井総合研究所東京本社

2024年交通事故分野を強化したい接骨院・整骨院必見!

患者・損保対応

当日学べるコンテンツ

- ・適切な患者対応
- ・良好な関係性を築く損保対応
- ・交通事故対応ケーススタディ



特別
ゲスト講師

交通事故解決実績
400件以上!

弁護士法人心 東京法律事務所 弁護士
東京弁護士会所属 宮城 昌弘 氏

最新時流・集患

当日学べるコンテンツ

- ・2024年最新交通事故時流
- ・オンライン集患事例
- ・2023年成長企業分析



株式会社船井総合研究所
整骨院グループ 石野 智輝

株式会社船井総合研究所
整骨院グループ 篠原 諒

2024年最新交通事故時流 & 集患 & 患者・損保対応が網羅できる勉強会

交通事故の時流を読み解き、最新の交通事故時流を知れる特別な勉強会

無料参加限定20社

整骨院 交通事故研究会説明会 お問い合わせNo.S110875/K027874

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]

船井総研研究会事務局 <E-mail:seikotsuin-jikoken@funaisoken.co.jp>
TEL:03-6261-2931 (平日 9:30-17:30)

●申込みに関するお問い合わせ: 山本 郎子 (ヤマモト アキコ)
●内容に関するお問い合わせ: 石野 智輝 (イシノ トモキ)

「2024年交通事故売上アップの羅針盤」

～交通事故売上UPで1ランク上の接骨院・整骨院経営へ～

接骨院・整骨院の皆様へ

初めまして。私、株式会社船井総合研究所 整骨院 交通事故研究会の責任者をしている石野と申します。まず初めに本冊子をお手に取っていただいたこと感謝申し上げます。

皆さんは、「交通事故売上アップ」と聞いてどのようなことを思いますでしょうか？

「交通事故の件数が減っている・・・」

「年々、交通事故患者が来院される数が減っている・・・」

「過去取り組みをしたけど成果出なかった・・・」

上記のようなことを思われた方には、ぜひ本冊子の読了をオススメ致します。

近年、「業績が下がり困っている」「売上に波があり資金口が厳しい」などのお悩みを抱えていらっしゃる先生から多くのご相談が寄せられます。

しかし、弊社の整骨院 交通事故研究会の会員の中には、交通事故売上を伸ばし昨年対比130%成長をし続けている接骨院がいらっしゃいます。そういった会社はどのような取り組みを行っているのでしょうか？

それは「時流に適応した経営」「再現性が高く、成果が出やすい施策」を行っているからです。

2024年更なる接骨院売上の向上に向けて、

「交通事故売上の柱」を確立したいと思われる会社にはぜひ本冊子の読了をお勧めします。業績を伸ばしている企業の成功事例と、どのように業績を伸ばしていくのか具体的なやり方を皆さんに共有したいと思っています。

ぜひ、皆様の経営にお役立て頂ければと思います。



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

整骨院 交通事故研究会 主催

石野智輝

詳細は次のページから

「2024年最新交通事故時流」

●まだまだ伸ばせる!?最新交通事故業界を数字を基に解説

早速ですが交通事故分野がまだまだ伸びしろがあることを数字を基に徹底解説いたします。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。こちらを見ると確かに交通事故負傷者数が減少しているように感じます。このデータが全国の接骨院・整骨院先生方が交通事故負傷者数が減少していると錯覚してしまう要因になります。



次にお見せする表は、「交通事故負傷者数と自賠責保険支払い件数」の表です。こちらの表を簡単に解説しますと、警視庁から発表されている交通事故負傷者数よりも自賠責保険支払い件数が圧倒的に多いということです。この乖離の正体は「物件事故」で取り扱われた自賠責保険の支払い件数であり、まだまだ多くの交通事故患者が存在しており、交通事故分野における伸びしろが感じられるデータになっています。もし、近年交通事故患者が減少している場合は「他の接骨院に施術を受けにいている」可能性が非常に高いです。2024年今こそ「交通事故患者に選ばれる接骨院」を目指しましょう。



**地域一番の
接骨院・整骨院**

への道のり

「集患」

「損保対応」

「患者対応」

を学べる本勉強会の
内容を一部公開！

【引用元】交通事故統計：警視庁

【引用元】自動車保険の概況：損害保険料算出機構

「2024年最新オンライン・オフライン集患」

●交通事故オンライン新規数+4名/月を達成するために

弊社の全国120会員以上のデータをもとに交通事故患者が集まる接骨院・整骨院の仕組みを大公開します。Webの一等立地を勝ち取った地域一番の接骨院・整骨院への取り組みのWeb戦略として交通事故サイト、交通事故のPPC広告、SEO、MEOなどの事例を徹底解説させていただきます。Webが主流になった現代では、どれか一つの施策を進めるだけではなく、チャンネルミックスで施策を実行することが交通事故オンライン新規数を伸ばすためには必須です。

当日は右記の流れに沿って最新のチャンネルミックス事例を

解説いたします。

2024年の今こそワンランク上の接骨院・整骨院経営を目指すためにもWebに投資することは必須です。



●交通事故オフライン新規数+4名/月を達成するために

オフライン新規数アップを目指すためには「交通事故後の施術を接骨院で0円で施術が受けられること」を啓蒙することでオフライン新規数最大化が目指せます。一般患者は約20%~30%（認知度）程度しか「接骨院で交通事故施術を0円で受けられること」を知らないということが事実です。

そのため、自院の保険・自費患者に対して啓蒙を行うことでオフライン新規数の最大化が目指せます。オフライン患者が来院いただくまでの流れは下記の通りです。すなわち、「思い出す」「情報共有」の段階でこの認知度アップが重要になります。

具体的な施策としては、

「ポスター掲載」「パンフレット」

「外観」「交通事故POP」「紹介POP」

「交通事故ティッシュbox」

「お守りカード」「交通事故Q&A」

「交通事故Tシャツ」「交通事故チラシ」

等々、施策は様々で年間計画を立てて実施することが必須になります。

当日は効果的な施策について事例をもとに全国の最先端施策が網羅できます。



「適切な患者対応・損保会社対応」

●適切な患者対応により、交通事故売上最大化を目指すために

適切な患者対応を身に付けることのメリットとして、

「適切な通院回数を守って通院いただく」

「患者指導により保険会社対応を指導する」「部位数の最大化」が目指せます。

適切な患者対応を身に付け、対応力で地域一番の接骨院・整骨院を目指すことで、地域内での自院の認知率がアップし、交通事故のシェアを取ることが可能です。

患者対応として身に付ける内容としては、

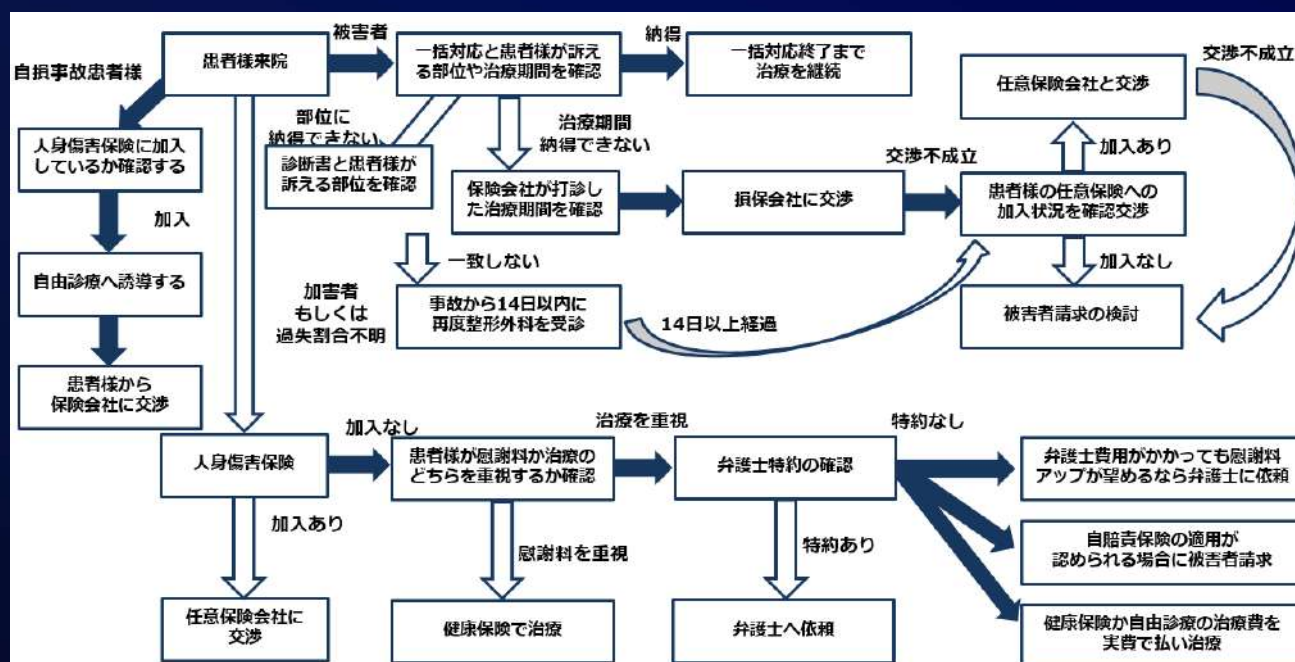
①自賠責保険の基礎知識

②交通事故患者に特化した初診対応

③保険会社とのやり取り

が挙げられます。整骨院 交通事故研究会では上記の内容を、全国のモデル先生から学ぶことができる環境が備わっています。今こそ、患者対応力をアップし、地域の交通事故患者に選ばれる接骨院を目指しましょう。

弊社が理想とする対応の流れは下記の通りです。



●損保会社と良好な関係性を築くために

近年、損保会社の早期打ち切り、部位減少によって悩まれている接骨院・整骨院が多くいらっしゃいます。そんな中、多くの接骨院・整骨院の先生が誤認していることとして「損保会社は接骨院・整骨院の敵である」という認識です。この認識を全面的に出してしまうと、関係性は悪化し、患者に不利益が生じてしまうこともありますので、まずは「損保会社は敵ではなく、交通事故患者に適切な施術を提供するための味方である」という認識を持つことが非常に重要となります。

当日は、交通事故の対応実績が全国トップクラスである弁護士にご登壇いただき、適切な損保対応、打ち切り後の対応について学ぶことが出来ます。

整骨院 交通事故研究会で学べる内容

●第一講座

「整骨院経営において「事故」分野で地域一番店になる為の戦略と事例を大公開」

2023年はコロナウイルス終息後、旅行・娯楽への投資が増え、患者減少といった影響で整骨院経営において多大な影響を与え、業績が伸び悩んだ整骨院企業が業界全体を見渡すと多いと思います。一方、弊社クライアントの整骨院企業では、経営面において時流適応し、業績を大きく向上させた整骨院企業が多数でした。本講座では、整骨院経営において「交通事故」分野で地域一番店になる為の戦略と事例を大公開いたします。



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

●第二講座

「2024年最新交通事故時流&交通事故オンライン集患事例大公開」

- ①2024年交通事故分野の最新時流を2023年成長企業をもとにデータ分析&時流予測
- ②2024年最新オンライン集患事例大連発
- ③120会員を超える会員から導かれたデータをもとに交通事故分野の時流を解説
- ④交通事故オンライン集客数4名/月を超えるためのオンライン施策を一挙大公開

●第三講座

「交通事故オフライン集患事例大公開」

- ①2024年最新のオフライン集患事例大連発
- ②交通事故オフライン集客数4名/月を超えるためのオフライン施策を一挙大公開
- ③オフライン集客が好調な店舗の院内掲示物大公開
- ④2023年オフライン集患数好調店舗を分析し、実行レベルに応じたチェックリストを解説



株式会社船井総合研究所
整骨院グループ
コンサルタント
谷口 詩音

●第四講座

「有識者が語る交通事故対応&損保対応」

- 2024年損保対応レベルをアップするための有識者による事例解説
- ①交通事故の具体的な対応方法を事例を用いて分かりやすく説明！
 - ②治療費の不当な打ち切りを防ぎ、患者に適切な期間通院を継続してもらうための最新保険会社対応とは？
 - ③健康保険の利用を求めてくる保険会社に対して、自由診療を認めてもらうための具体的な対応方法とは？
 - ④接骨院と弁護士が協力するメリットとは？



弁護士法人心 東京法律事務所
弁護士 東京弁護士会所属
宮城 昌弘 氏

●第五講座

「パネルディスカッション」

交通事故のパネルディスカッションで事前に会員からいただいた質問に回答

- ・交通事故患者様の質問
- ・医接連携に関する質問
- ・損保会社に関する質問
- ・集患に関する質問

整骨院 交通事故研究会 会員のお声&モデル会員



※2023年12月総会時

●モデル会員事例

2023年交通事故売上年間1億2,276万円以上！（5店舗）
年間交通事故新規数255名！一人単価9.5万円/月以上

株式会社ハートメディカル
代表取締役
望月 亘 氏



2023年交通事故売上年間6,847万円！（2店舗）
年間交通事故新規数313名！法人連携先からの紹介数年間110名！

株式会社AMBER
代表取締役
徳良 裕司 氏



2023年交通事故平均月商276万円以上！（1店舗）
全国330社以上の接骨院から交通事故MVPに選出された急成長企業！

えんどう鍼灸接骨院
院長
家田 幸一郎 氏



●会員のお声



全国の成功事例を知り、整骨院経営の時流を理解することができます。
研究会に入会したきっかけは、全国の成功事例の会社様のノウハウ・事例を知ることができると思ったからです。そして、自分たちの取り組み・ノウハウをさらに良いものにするために入会を致しました。



全国の院の情報、成功事例失敗事例が収集できます。
研究会の内容は多岐にわたっており、集客、交通事故対応、損保対応、整形外科連携等事例がたくさんいただけます。



研究会入会で自院が取り組むべき順序が明確になりました。
交通事故売上別に取るべき戦略が異なることが分かり、自院のステージに合わせた取り組み内容が明確になり、実践力が上がっております。

講座スケジュール

開催日時

2024年2月25日(日)10:30～16:30

(受付開始 10:00～)

お申込み期限

2024年2月21日(水)23:59

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005

東京都中央区丸の内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]

講座内容

第1講座

株式会社船井総合研究所 講座

整骨院経営において「事故」分野で
地域一番店になる為の戦略と事例を大公開

第2講座

株式会社船井総合研究所 講座

2024年最新交通事故時流&
交通事故オンライン集患事例大公開

第3講座

株式会社船井総合研究所 講座

交通事故オフライン集患事例大公開

第4講座

特別ゲスト講師

有識者が語る交通事故対応&損保対応

第5講座

特別ゲスト講師

パネルディスカッション



株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント 石野 智輝



株式会社船井総合研究所
コンサルタント 谷口 詩音



弁護士法人心 東京法律事務所
弁護士 東京弁護士会所属
宮城 昌弘 氏

勉強会終了後会場周辺にて懇親会を予定しております。(19時終了予定)

※参加案内はお申込み後、別途ご案内いたします。

※懇親会の参加は任意となります。

無料参加限定20社

代表者を含め1社2名様まで1回限り

無料でご招待いたします。

経営者・事業経営者向けの研究会ですので、
代表者のご参加が必須になっております。

参加者は事前にコンサルタントとの面談を実施いたします。

■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業者責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否について弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用いただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。

事前ガイダンスをお受け出来ない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

●お申込み方法について

WEBのお申込みはQRコード読み込みが簡単です！

スマホ・タブレットの方はQRコードを読み込んでいただくとお申込みフォームにアクセスできます。
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。

- ※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、最小執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の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致します。
- 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。

