

整形外科から接骨院参入～開業レポート～

「新たな事業の柱を確立したい・・・」

「更なる地域貢献を実現したい・・・」

整形外科経営の次の事業展開の一手！

新たな売上の柱を確立するための

接骨院参入

徹底
解説

整形外科と相性が良いビジネスモデル
接骨院に参入するべき意義を解説！

- ①慢性的な症状でお悩みの方を接骨院で専門施術
- ②交通事故患者を接骨院でトータルサポート
- ③年間利益2,000万円を達成できるビジネスモデル
- ④理学療法士、柔道整復師の新たな活躍の場

ウチには関係ないとゴミ箱に
捨ててしまう前にお付き合いください。

5分で読めます！

まずはこちらを
お読みください！

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能

2024年 4月20日 16:00～18:00 (ログイン開始15:30～)	2024年 4月21日 10:00～12:00 (ログイン開始09:30～)	2024年 4月27日 16:00～18:00 (ログイン開始15:30～)	2024年 4月28日 10:00～12:00 (ログイン開始09:30～)
---	---	---	---

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!!



主催

【整形外科向け】新たな売上の柱を作るための接骨院開業セミナー

お問い合わせNo. S111400

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

船井総研セミナー事務局<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

※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。



株式会社船井総合研究所
医療支援部
チーフコンサルタント
伊佐 常紀

整形外科の次なる事業展開の 一手としての接骨院経営

本セミナーの開催に至った経緯

まず、本レポートを見ていただいている皆様の中で、接骨院経営について不信感を思われるかもしれません。一方で、整形外科の売上が伸び、他の事業を考え始める中で、接骨院経営も選択肢の一つとして考えられている方もいらっしゃるかと思います。

近年、クリニック経営の既存事業の他に新たに事業を始められる方が増えている中で、整形外科経営の次なる一手としての「接骨院経営」を考えていただきたく、本セミナーの開催に至りました。

なぜ整形外科経営の次なる一手が 接骨院経営なのか・・・？

では、なぜ、整形外科経営の次なる一手として接骨院経営をオススメするかと言うと、理由は3つあります。その理由は・・・

- ① 整形外科との相性が良く、シナジー効果を生み出せるから！
- ② 利益率が高く、年間利益2,000万円を目指せるビジネスモデルだから！
- ③ 理学療法士・柔道整復師の更なる活躍の場を提供できる教育性、社会性が高い事業であるから！

です。1つずつ紐解いてまいります！

①の解説

整形外科とのシナジー効果を生み出せる！

まず、整形外科と接骨院ではターゲットとなる患者は異なります。接骨院で主にターゲットになる患者は①打撲・捻挫・骨折・脱臼といった健康保険適用となる症状、②慢性的な症状を自費で施術する患者に分かれます。

原因不明な症状が慢性的に繰り返されて苦しんでいる患者は地域社会の中でも多く存在しております。そんな患者に対して、症状を取るために接骨院の自費施術を受けられる方が近年増えております。また、交通事故患者の施術にも接骨院での施術や対応サポートによって多くの方が救えている事実があります。上記は全て整形外科とのシナジー効果を高めると同時に、より多くの地域患者を救うことが目指せます。

— 整形外科の役割と接骨院の役割 —

● 整形外科の役割

- ①レントゲン検査、MRI検査、CT画像検査
- ②投薬、注射、手術、リハビリテーション
- ③運動器（骨・筋肉・靭帯・神経）等の疾病、外傷

● 接骨院の役割

- ①捻挫や打撲、挫傷等の急性期のケガ、骨折や脱臼（保険施術）
- ②慢性症状の施術（自費施術）

特集 / 整形外科から接骨院参入～開業レポート～

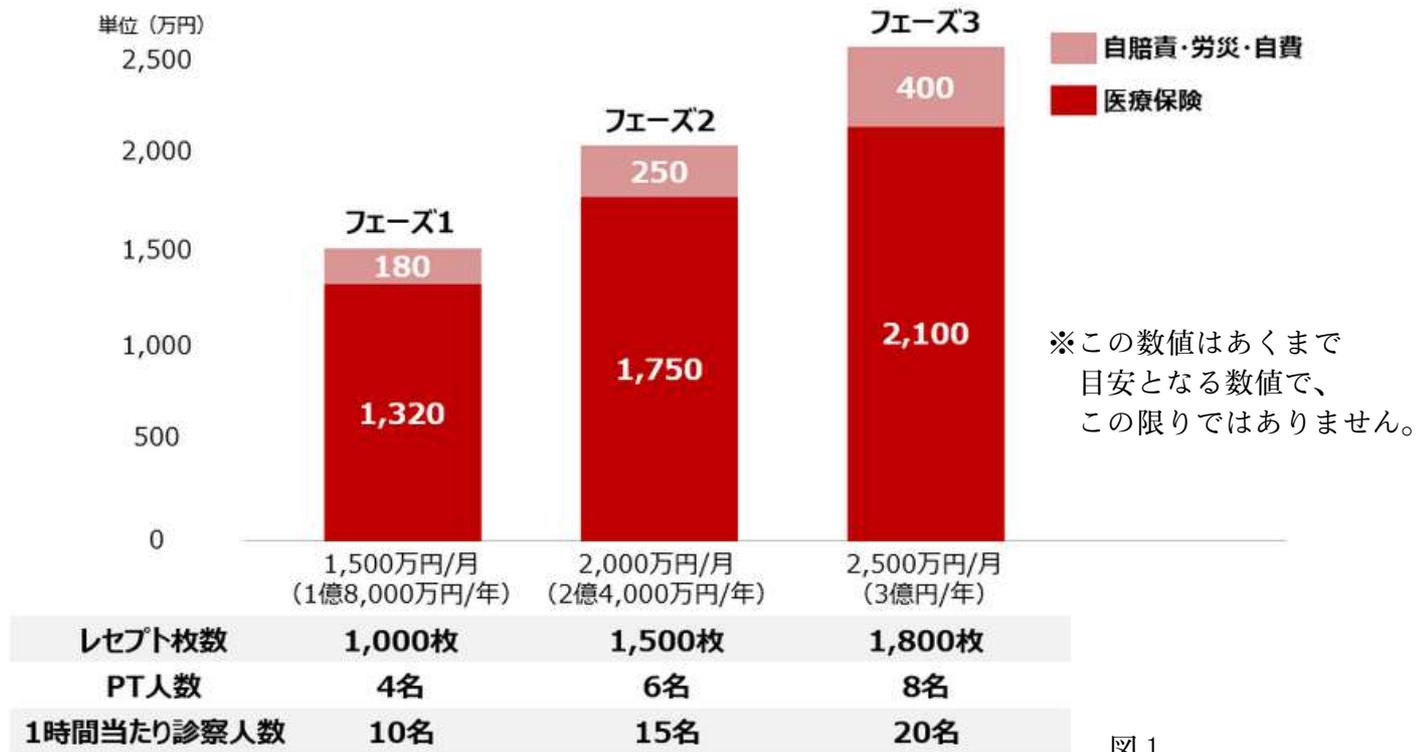


図1

②の解説

年間利益2,000万円を 目指せるビジネスモデル！

弊社はこれまで様々な売上規模の整形外科クリニックの経営サポートに携わってまいりました。そんな中で地域一番のクリニックとなる2,500万円の規模や業界の壁と言われる月商2,000万円の規模で売上が停滞し、「リハビリ室のハコの限界」等によりこれ以上の業績アップが目指しにくい状況にある整形外科クリニックがいらっしゃると思います（参考 図1）。

その中で更なる事業付加を考えたときに、整形外科と多少相関がある接骨院経営を始める選択肢を取られる方が増えています。接骨院経営は整形外科クリニック同様に、原価を抱えないビジネスモデルであるため、家賃・人件費といった経費のみで運用できるため、利益率が高いことが特徴的です。また、店舗展開も整形外科クリニックと比較すると容易であることから次のビジネス付加の一手として接骨院経営をお勧めします。詳しい接骨院のビジネスモデルの解説は次のページで解説いたします。

リハビリ室のハコの限界等により、売上をこれ以上伸ばすことが出来なくなっている先生方の更なる事業展開として接骨院経営がオススメです。

③の解説

理学療法士・柔整師の更なる 活躍の場を提供できる

近年、人件費の高騰や物価高により、「一人当たりの生産性」が経営面において重要なキーワードになっています。整形外科が接骨院経営に参入するべき理由の3つ目は、理学療法士・柔道整復師が更なる活躍できる環境を整備することが出来る点です。接骨院における自費施術は保険施術とは異なり資格を必要としないため、適した技術導入により一人当たり生産性を高めることが可能になります。それにより、更なる利益を作ることが出来ると同時に、従業員一人一人への給与面での更なる還元も実現し易いです。



株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
マネージング・ディレクター
宮澤 駿

整形外科の次なる事業展開の 一手としての接骨院経営 ～接骨院業界の時流～

接骨院の業界を知り更なる地域貢献の実現へ

前頁にて整形外科クリニックの次なる事業展開の一手として接骨院参入の意義について解説しましたが、次は接骨院専門コンサルタントが接骨院時流について解説いたします。接骨院業界のライフサイクルは図2で示される通りであり、成熟期と衰退期の中間に位置である転換期に属します。接骨院の施術所数は年々増加傾向であり、客数は人口減少に伴い減っていく中で、今後需要と供給を考えた時に供給過多になることが想定されます。そんな中で、整形外科クリニックが接骨院に参入するべきと考えている理由としては、

他院と差別化できる地域一番の接骨院を

目指せると考えているからです。整形外科監修の接骨院であることは他院と差別化できる強みであり、患者数の確保が期待できます。前頁で説明した通り、整形外科と接骨院の顧客ニーズは異なるため、更なる地域貢献が可能になります。次はどのような施術でどのようなニーズの患者を救済できるかについて解説いたします。

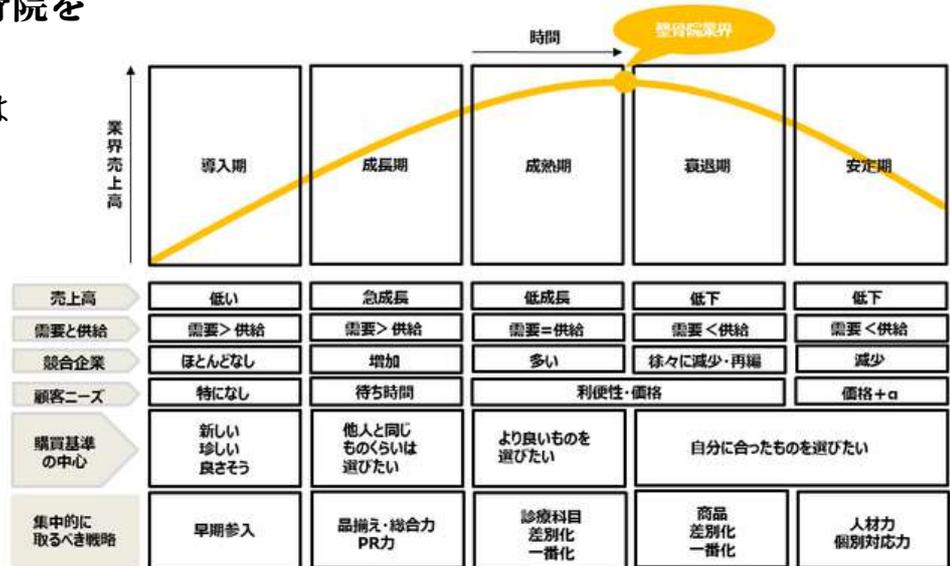


図2

更なる地域貢献のために整形外科クリニックが接骨院に参入することで実現できることは

- ① **慢性的な症状で悩まれている方に対しての自費施術**
 - ② **健康寿命を延ばすための予防型接骨院の運営**
 - ③ **交通事故患者を接骨院で施術・対応を行うことでトータルサポートの実現**
- の3つを考えています。

① 慢性的な症状で悩まれている方に対しての自費施術

接骨院では主な患者層として急性のケガといった「健康保険施術」だけではなく、慢性的な症状に対しての「自費施術」に分かれます。健康保険適用の症状は捻挫・脱臼・打撲といった急性症状に限定されますが、慢性的な症状で悩まされている方に対して自費施術を行うことでより多くの地域患者を救うことが出来ます。慢性的な肩こり・頭痛・腰痛といったお身体の不調で悩まれている方は多く、更なる地域貢献が可能になります。

②健康寿命を延ばすための予防型接骨院の運営

①では主に接骨院での患者層について説明をしましたが、②では自費施術の中でも、近年、接骨院で導入されることが多い「予防型接骨院」について解説いたします。人口減少に伴い、医療費の高騰・労働者人口の減少による医療費の圧迫が予想される中、「健康寿命を延ばす」ことの優先順位が高まってきていることが内閣府のデータ図3を見ても明らかです。予防に力を入れることによって重症化を防ぐことが「あるべき医療費・介護費の実現」に繋がります。

そんな中で、接骨院での自費施術はまさに予防型施術の代表例でもありと考えています。痛みが発生した時に病院や接骨院での施術を頼るだけでなく、痛みが発生する前の段階で痛みが出にくい身体作りを目指すことが接骨院での自費施術&メンテナンスで可能になります。どのような施術コンセプトで予防型接骨院が成立しているかはセミナーにて解説いたします。

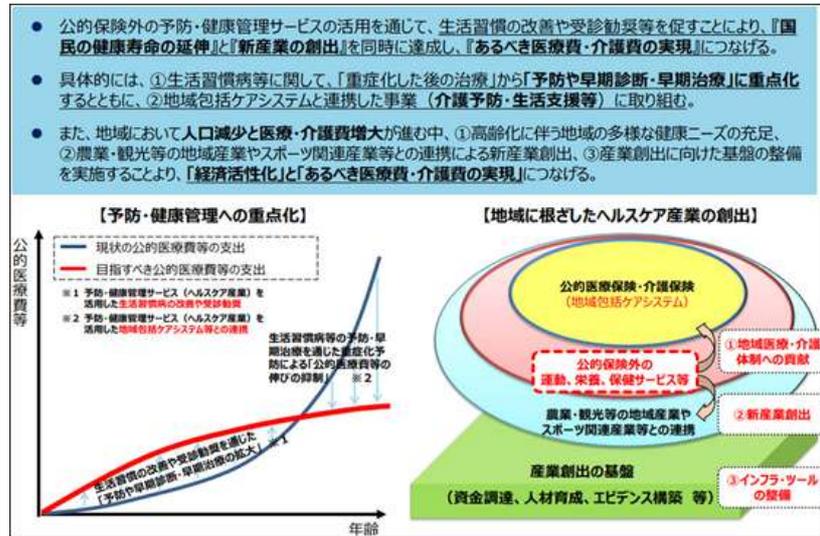


図3 引用：内閣府「平成27年版高齢社会白書」

③交通事故患者の苦痛を接骨院にてトータルサポート

整形外科が接骨院に参入することで実現できることは、交通事故患者を3つの苦痛からトータルサポートできる点です。図4で示した通り、交通事故の被害に遭われた患者は身体的苦痛だけでなく、経済的・社会的（精神的）といった苦痛も強いられます。そんな中で一番寄り添える環境として接骨院が存在していると考えています。自院で接骨院を経営することで「リハビリ室のハコの問題」「対応に時間がかかる点」で中々サポートできていなかった交通事故患者に親身にサポートすることが可能になります。

また、交通事故分野に力を入れることは整形外科とのシナジー効果を最大化でき、新たな収益の柱を確立することも可能です。接骨院での交通事故分野は収益性が高い分野の一つであり、様々な面でサポートができるだけでなく、収益性が高い分野でもあります。交通事故患者を取り巻く環境は、非常にシビアなものであり、対応してくれる保険会社は加害者側である点を考えても、整形外科が交通事故分野に力を入れることで真の患者救済が実現できると考えます。



図4 交通事故患者が抱える三重苦

特集 / 整形外科から接骨院参入～開業レポート～

接骨院開業までに必要な準備を解説

①数値シミュレーション作成&開業スケジュール作成 ※開業3カ月前

「戦略立案」「事業計画」「内装・外装準備」「各種販促ツール」「オープン販促」「採用」をどのような時期に進めていくのかスケジュールを作成し、数値シミュレーションをたてて計画を立てることから始める必要があります。

②事業計画書の作成 ※開業3カ月前

計画書を作成するに当たり「3カ年の損益計画・事業計画」と「毎月の損益計画」を作成する必要があります。「3カ年の損益計画・事業計画」では3年後に何店舗出店するのか、利益はどのくらい作っていくのか等接骨院経営における指標を作成することが重要です。

③物件選定・立地選定 ※開業3カ月前～2カ月前

売上の上限は立地・規模で決まると言われているほど重要になります。どういった立地でどのような規模で開業するのか競合調査を並行しながら進めていく必要があります。その後、内装・外装の作成・準備に進みます。

④コンセプト設計（施術） ※開業2カ月前～1カ月前

物件・立地を選定した後はコンセプト設計に移ります。

具体的にどのようにコンセプトを設計する必要があるかという点、主に3つの項目を作成します。

- (1) ターゲット患者を決める
- (2) 患者のニーズを決める
- (3) 提供する治療サービスを決める

⑤採用（柔道整復師・整体師） ※開業2カ月前～1カ月前

柔道整復師・整体師が整形外科に勤務していない場合は新たに柔道整復師や整体師が必要になります。接骨院を開業する場合は管理柔整師の採用が必須になるため、早い時期に採用にも力を入れることが重要になります。また、必要に応じて整体師（無資格者）の採用も検討に入れ、人員計画を立てることが大切です。

⑥集客体制作り（オープン販促） ※開業1カ月前～開業（以降）

集客体制作りでは、「オンライン」「オフライン」それぞれのマーケティングの準備が必要になります。オンラインでは、HP制作・Googleビジネスプロフィール・ポータルサイト対策等、Web上で一等立地を取るためのマーケティングが必要になります。オフラインでは、チラシ戦略（オープン施策）が開業前はメインになります。初月から売上を最大化するためには、オンライン・オフライン両軸で最適な準備が必要になります。

開業の具体的なstep毎の解説はセミナーにて徹底解説！

実際に整形外科から接骨院に参入した結果開業5カ月目で月商500万円を達成された事例を一部公開

●実際の売上推移公開（参考 図5）

下記の図5は実際に整形外科から接骨院に開業5カ月目で月商500万円を達成されるまでの月商推移です。開業2カ月目には月商300万円を達成しており、保険売上、自費売上、交通事故売上の売上構成比も高生産性を実現できているモデル事例になります。

交通事故売上は高生産性を実現出来ている分野であり、開業依頼毎月平均10名/月の交通事故患者を集患・救済出来ている事例になります。交通事故売上は生産性が高く、開業3カ月目で交通事故売上130万円を達成、4カ月目で220万円、5カ月目で310万円まで伸びています。このように整形外科から接骨院に参入した場合、既存事業（整形外科）のブランドを活かし、更なる地域貢献が可能になると同時にシナジー効果が高く事業展開が出来る分野であることが期待できます。

開業初月～5カ月目で月商500万円達成した事例

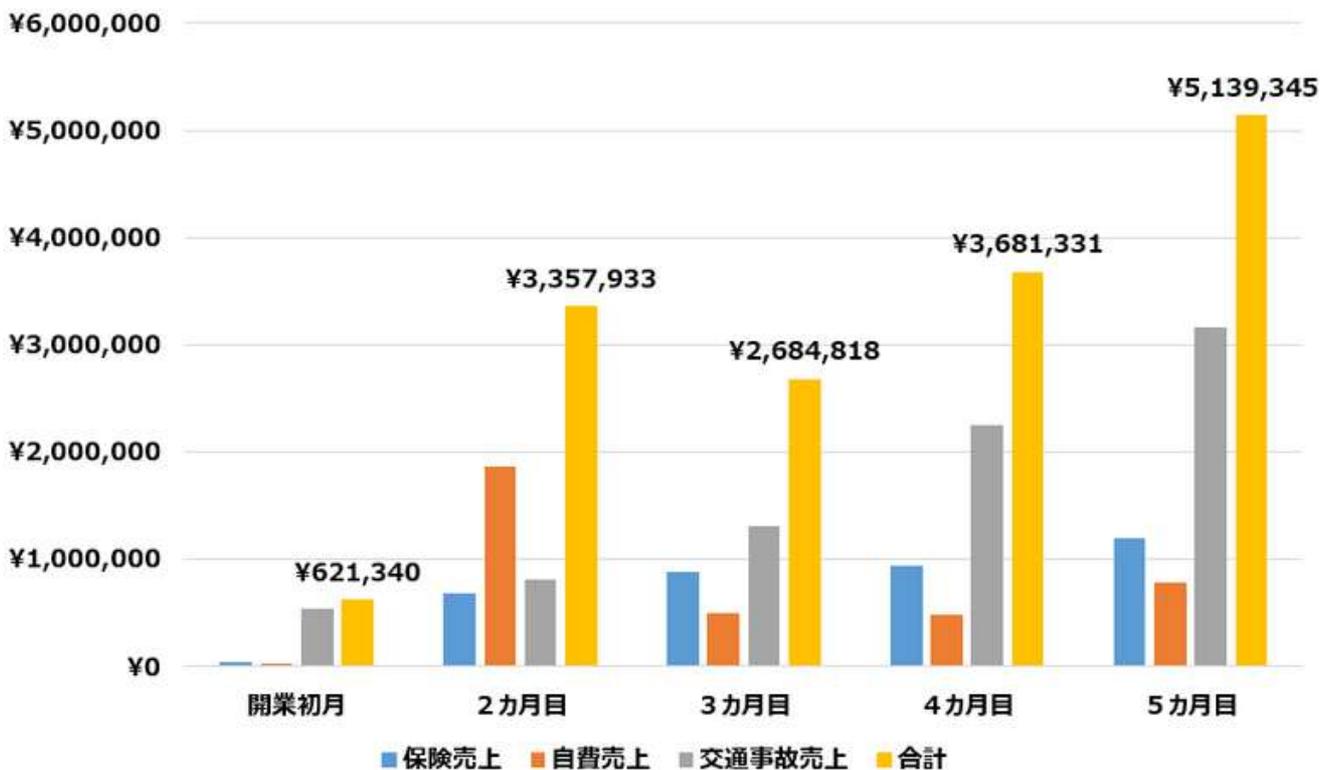


図5 実際に整形外科から接骨院に参入した開業の売上推移

本セミナーの内容を一部公開！

- 接骨院のビジネスモデル～接骨院参入で実現できる地域貢献とは!?
- 多店舗展開を実現し、更なる事業拡大を可能にするビジネスモデル公開
- 低リスクで事業付加ができる収益性の秘密とは？
- 整形外科の強みを活かし、柔道整復師を即採用する方法
- 開業わずか半年で月商500万円を実現した事例公開
- 交通事故施術を接骨院で専門サポートすることで交通事故売上月商300万円を達成する方法
- 開業1年間で投資回収できる収益シミュレーション公開

【整形外科向け】新たな売上の柱を作るための接骨院開業セミナー

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能！

開催要項

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

全日程
オンライン
開催

2024年

4月20日

16:00~18:00

(ログイン開始15:30~)

申込期日：4月16日(火)

2024年

4月21日

10:00~12:00

(ログイン開始09:30~)

申込期日：4月17日(水)

2024年

4月27日

16:00~18:00

(ログイン開始15:30~)

申込期日：4月23日(火)

2024年

4月28日

10:00~12:00

(ログイン開始09:30~)

申込期日：4月24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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

税抜10,000円(税込11,000円)/一名様

税抜8,000円(税込8,800円)/一名様

●会員価格は、各種研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプランへご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座内容

第一講座：整形外科クリニックの時流と接骨院参入の意義

整形外科クリニックの2024年最新時流と接骨院に参入する意義について整形外科クリニック専門のコンサルタントによる徹底解説を行います。

講座内容①：2024年の整形外科クリニックの動向と時流予測

講座内容②：整形外科クリニックが接骨院に参入することで更なる地域貢献へ

株式会社船井総合研究所 医療グループ チーフコンサルタント 伊佐常紀



第二講座：接骨院参入による新たな売上の柱の確立&更なる地域貢献へ

整形外科クリニックが接骨院へ参入することで更なる収益の柱を持ち、更なる地域貢献を実現できます。

講座内容①：なぜ今整形外科が接骨院に参入すべきなのか？

講座内容②：整形外科が接骨院に参入すべき理由を接骨院業界の時流をもとに解説

株式会社船井総合研究所 接骨院グループ チーフコンサルタント 石野智輝



第三講座：接骨院参入における売上シミュレーションを事例をもとに徹底解説

参入障壁が低い接骨院へ事業展開するための方法を解説します。

講座内容①：開業1年で投資回収&初年度年商5000万円を実現するための投資シミュレーション

講座内容②：整形外科クリニックの強みを活かして接骨院で交通事故売上300万円/月を達成

株式会社船井総合研究所 接骨院グループ チーフコンサルタント 石野智輝

第四講座：まとめ講座

接骨院業界の時流・ビジネスモデル・立ち上げ事例をご理解いただいた上で、明日からどのように始めていくべきなのか、その成功するためのポイントについてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 接骨院グループ マネージャー 小川裕樹



●セミナーのお申込み方法について

【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/111400>

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。

【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナー申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際には「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【QRコードからのお申込み】

右記QRからお申込みください。



整形外科業界向け

いまメルマガが登録をすると…

整形外科経営ノウハウ小冊子



無料で

プレゼント!!

全国100の
整形外科の業績
UPを実現した

サステナブルな成長を促す
Funai Soken

小冊子の内容一覧

効率化

患者満足度を上げる効率化マニュアル

- 効率化をする意義
- 効率化する必要性
- 医院の成長ステップ
- 効率化のためのチェックリスト
- アクション整理

運動器リハビリ

運動器リハビリ立ち上げマニュアル

- 運動器リハビリ立ち上げの前に
- 運動器リハビリに必要な環境・物品
- 申請・事務的手続き
- 運営に必要なツール
- 運動器リハビリの処方について
- 運動器リハビリの流れについて

時流予測

整形外科業界
2024年時流予測レポート

- 整形外科業界の現状
- 2024年の整形外科クリニックの経営テーマと具体的な取り組み例

クリニックとしてDXに対応するための
デジタル化戦略レポート

- 「DX」と「IT活用」の違い
- クリニックにおけるDXの現状
- デジタル化に対応するために取り組むべきこと

マネジメント

- 院長が取り組むべき
スタッフ向け20のチェックリスト
- スタッフ向け接遇セルフチェックシート
- 理学療法士採用マニュアル

全200ページ以上!

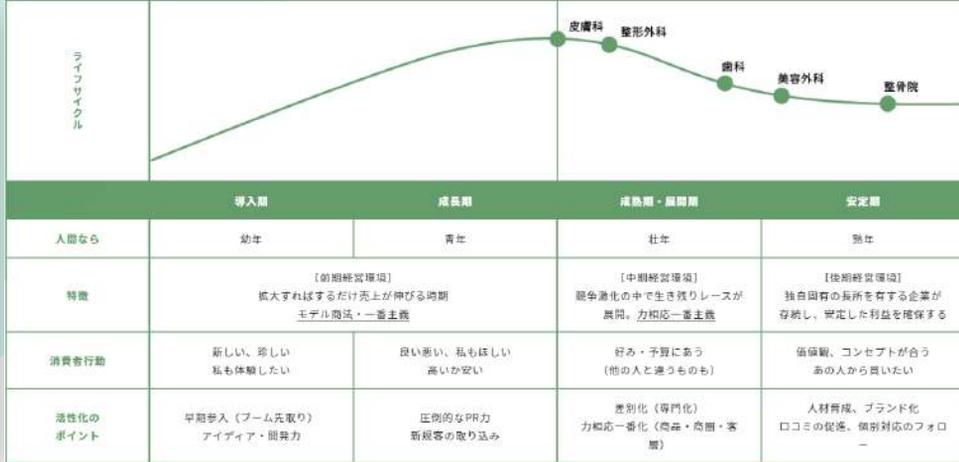
小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



激動の整形外科業界の今

右記のグラフに表されている通り、整形外科業界は患者様の数に対して医院の供給が多くなり、競争が激化してきています。皆様もご存じのとおり、整形外科医院数は6,000件を超えまだまだ増加傾向です。こうした激動の整形外科業界で生き残るためには、「差別化」を行う必要があります。



なぜここまで整形外科医院の業績アップに成功できたのか？

reason 1

整形外科特化
コンサルティングで
8年の歴史がある

船井総合研究所の整形外科特化コンサルティングには、8年の歴史があります。これまで全国数多くの整形外科医院のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。整形外科チームは、過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

整形外科医院専門の
コンサルタント5名が全国の
整形外科医院をサポート

整形外科医院経営を専門としてコンサルティングしているメンバーが7名います。それぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織作りなどの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングをおこなっています。

reason 3

業種・テーマ別専門の
コンサルタントが在籍！

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとしています。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ています。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総合研究所
病院・クリニック経営
専門HPはこちら！

