

2022年:102名・2023年:90名が参加

講座

視察ツアー内容

※2024年4月21日に開催した視察ツアーを撮影したものになります

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2.4%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 治療院・エステ支援部
マネージング・ディレクター **宮澤 駿**

受講料

一般価格 税抜 30,000円（税込**33,000円**）／一名様 **会員価格** 税抜 24,000円（税込**26,400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。

Webからお申込みいただけます



右記の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。

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/112558>

※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。



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

オンライン開催

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**

オンラインにて開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能！

※全日程、同内容での開催です。都合の良い日時をお選びください。

2024年
6月8日^土 13:00～16:30
（ログイン開始 12:30より）

2024年
6月9日^日 13:00～16:30
（ログイン開始 12:30より）

2024年
6月12日^水 13:00～16:30
（ログイン開始 12:30より）

2024年
6月22日^土 13:00～16:30
（ログイン開始 12:30より）

※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。

主催



サステナブルクロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

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

整骨院繁盛店オンライン視察ツアー2024

お問い合わせNo.S112558

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

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。）→ 112558

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。

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
代表取締役 佐藤 諒 氏

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

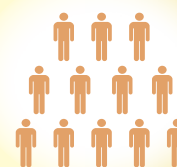


546万円/月

自費売上比率

90%

1院あたり完全新規数

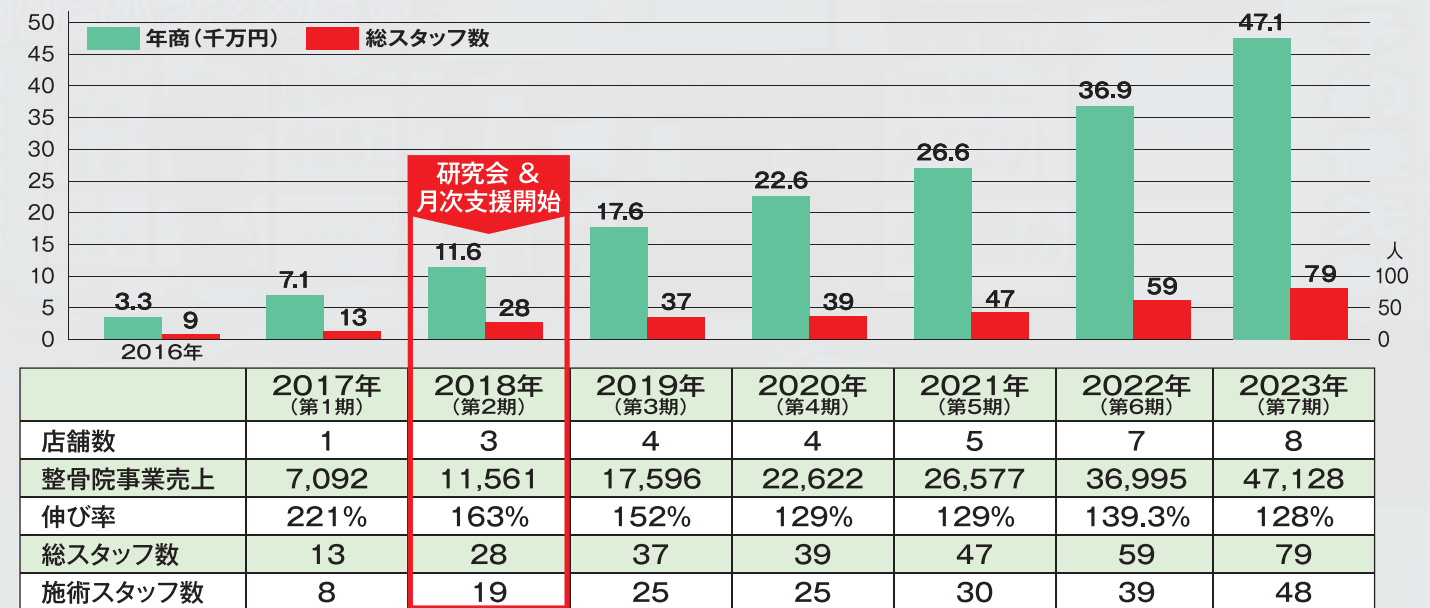


49名/月

※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)



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

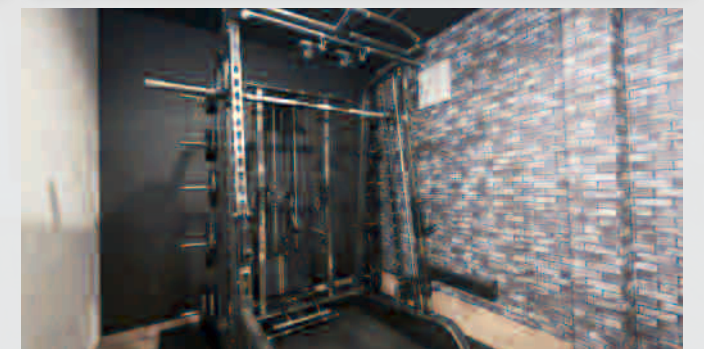
年間248名を集客しており、出店した企業を除くと前期は1院当たり34名の交通事故患者を集患しております。多店舗でも、オンライン集患・オフライン集患をやり切り、交通事故分野での成功事例ともなっております。また、部位や通院回数も高く、全院で高いレベルで患者対応ができております。

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



54名/1店舗

スタッフ一人あたり生産性

健康保険売上

¥0

0円

会員離反率



140万円超

1回あたり治療単価



4,686円



10%以下

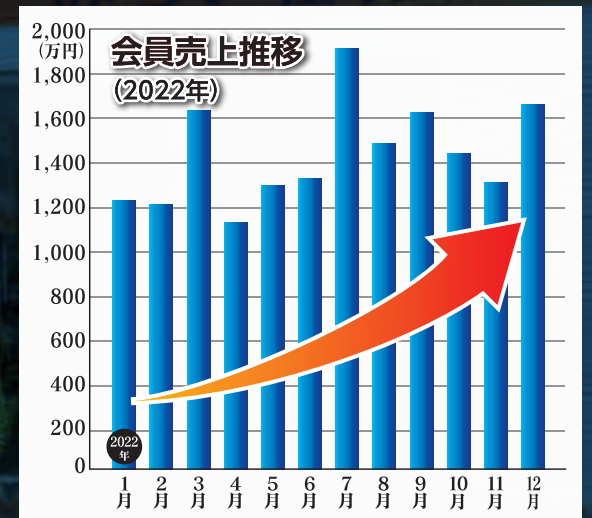
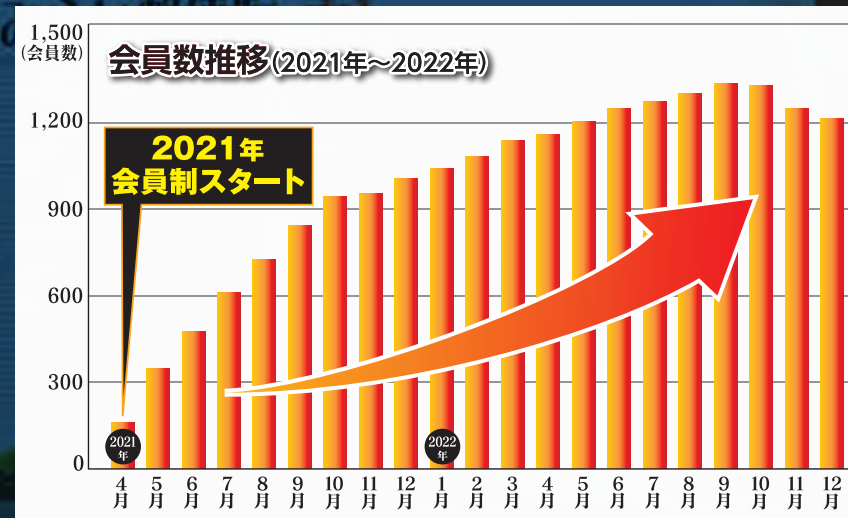
再初診人数



35名

※数字は2022年に来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

オンライン開催

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

① 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。



② 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。



③ 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。

4月21日開催の整骨院繁盛店視察ツアー in 仙台に都合が合わず参加できなかった方に向けてオンラインで開催することになりました。

ご都合が合わなかった方

遠方で行けなかった方

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ので、ぜひご参加ください。

- ・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、ご参加ください。

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



通常のセミナーとは違い、実際の現場の映像をお見せいたします！