

オンライン開催
4日間限定開催
— 合計8回開催 —

2024年

6月9日・16日・22日・26日

開催時間

■10:00～12:00
(ログイン開始9:30～)
■13:00～15:00
(ログイン開始12:30～)

全国どこでも参加可能! ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

一人治療院の皆様!

もう売上が伸びせないと思いませんか?

一人治療院の正解はこれ!

【一人治療院向け】高生産性ビジネスモデルセミナー

治療家採用

交通事故特化

一人治療院 売上150万円/月から

売上290万円/月へ成長

その後1名採用して

2名体制で

売上450万円/月達成

- 一人当たり売上200万円の
高生産性メニュー設計
- 平均単価4,000円以上で
44名/月の集客
- 2名体制450万円/月に達成

いろどり整骨院

院長 杉立 一貴氏

受付スタッフ活用

超高生産性

一人治療院 売上100万円/月から

売上300万円/月へ成長

その後受付スタッフを活用して

美容付加で

売上400万円/月達成

- 交通事故売上150万円/月を実現
- 保険治療から完全自費への移行
- 美容メニューを付加して売上を最大化

ハイパフォーマンス
大賞受賞

有限会社 エムワイティ
(わたなべ接骨院+LABO)

取締役・院長 渡邊 剛氏

主催

【一人治療院向け】高生産性ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo.S113659(午前開催)/S113731(午後開催)

サステナブルな成長を促す。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



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。) → 113659

講座

講座内容

第1講座

一人治療院が今後成長するために取るべき戦略

講座内容抜粋① 2024年度の飛躍的な成長に向け、整骨院業界の時流

講座内容抜粋② 整骨院業界の時流から考えられる一人治療院の今後の戦略と方向性について

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ 篠原 諒



第2講座

一人治療院売上200万円/月から2名400万円/月へ成長した方法

講座内容抜粋① 一人当たり売上200万円の高生産性を実現したメニュー設計

講座内容抜粋② 交通事故患者様を年間87名集患するための方法

講座内容抜粋③ 平均単価4,000円以上で44名/月の集客を実現

講座内容抜粋④ 採用して2名体制450万円/月になるまでのステップ

いろどり整骨院 院長 杉立 一貴氏



第3講座

一人治療院売上100万円/月から受付パート2名で売上300万円/月へ成長した方法

講座内容抜粋① 高生産性を実現したメニュー設計

講座内容抜粋② 一人治療院で交通事故売上150万円/月を実現する方法

講座内容抜粋③ 保険に依存せず、完全自費になるまでのステップ

講座内容抜粋④ 治療のみではなく美容を付加して売上を最大化する方法

有限会社 エムワイティ(わたなべ接骨院+LABO) 取締役・院長 渡邊 剛氏



第4講座

1人治療院の成功事例6連発

1社目 新潟市にて売上421万円/月を一人で達成

2社目 新潟県長岡市にて売上220万円/月を一人で達成

3社目 名古屋市にて売上280万円/月を一人で達成

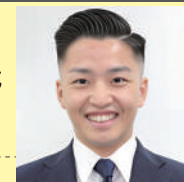
4社目 人口6万人の玉名市で売上193万円/月を一人で達成

5社目 川口市にて214万円/月を一人で達成

6社目 横浜市にて売上189万円/月を一人で達成

※数値は2023年1月～12月平均

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ 篠原 諒



第5講座

まとめ

激動の整骨院業界の中で、どのように業績を伸ばしていくべきかをお伝えします。

講座内容抜粋①:整骨院業界の時流まとめ

講座内容抜粋②:ビジネスモデルのまとめ

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



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ひとつお選びください。

オンライン
開催

PCがあれば
どこでも受講可能

2024年
6月9日

10:00～12:00[ログイン開始 9:30～]
13:00～15:00[ログイン開始 12:30～]
お申込期日 6月5日(水)

2024年
6月16日

10:00～12:00[ログイン開始 9:30～]
13:00～15:00[ログイン開始 12:30～]
お申込期日 6月12日(水)

2024年
6月22日

10:00～12:00[ログイン開始 9:30～]
13:00～15:00[ログイン開始 12:30～]
お申込期日 6月18日(火)

2024年
6月26日

10:00～12:00[ログイン開始 9:30～]
13:00～15:00[ログイン開始 12:30～]
お申込期日 6月22日(土)

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/113659>



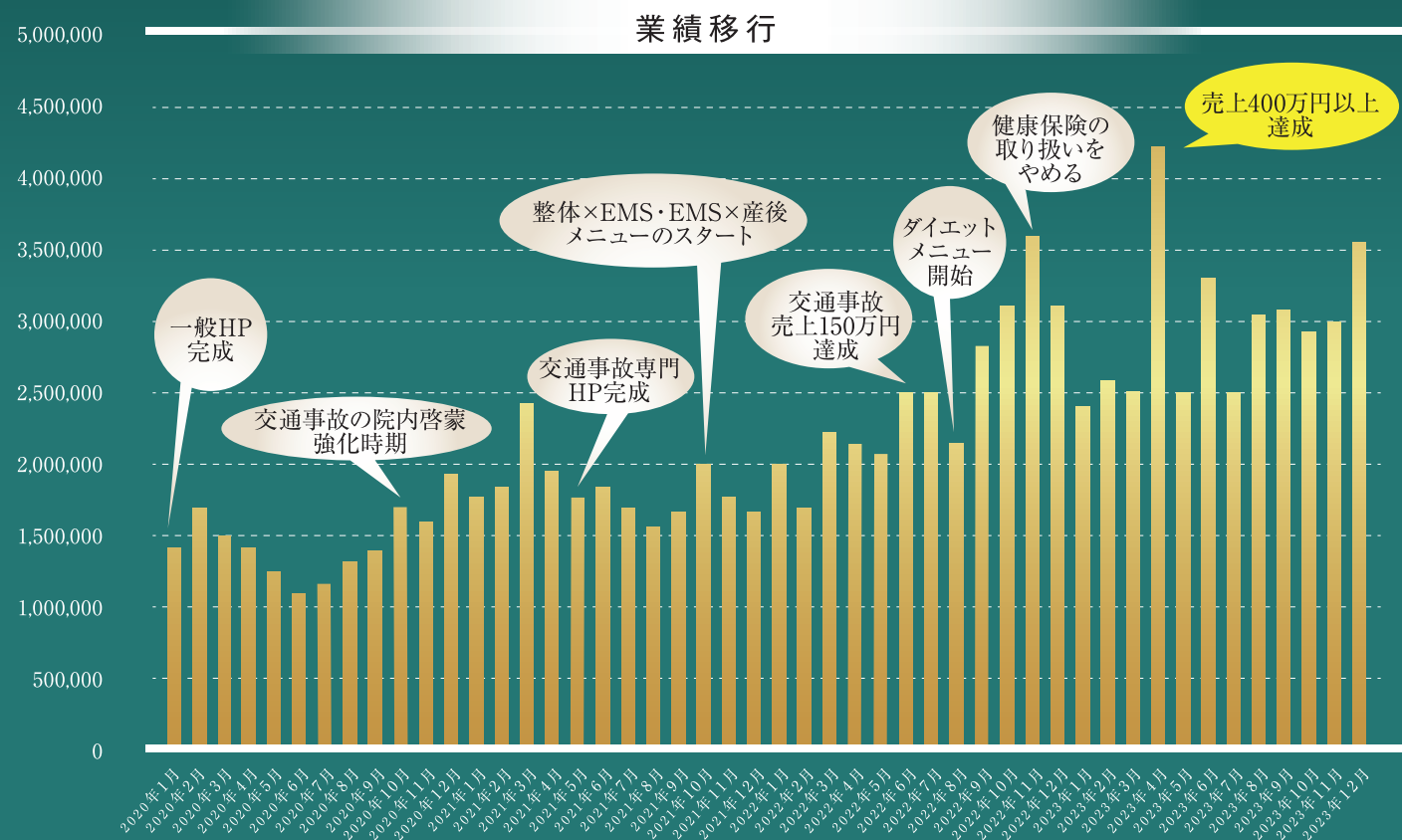
【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。

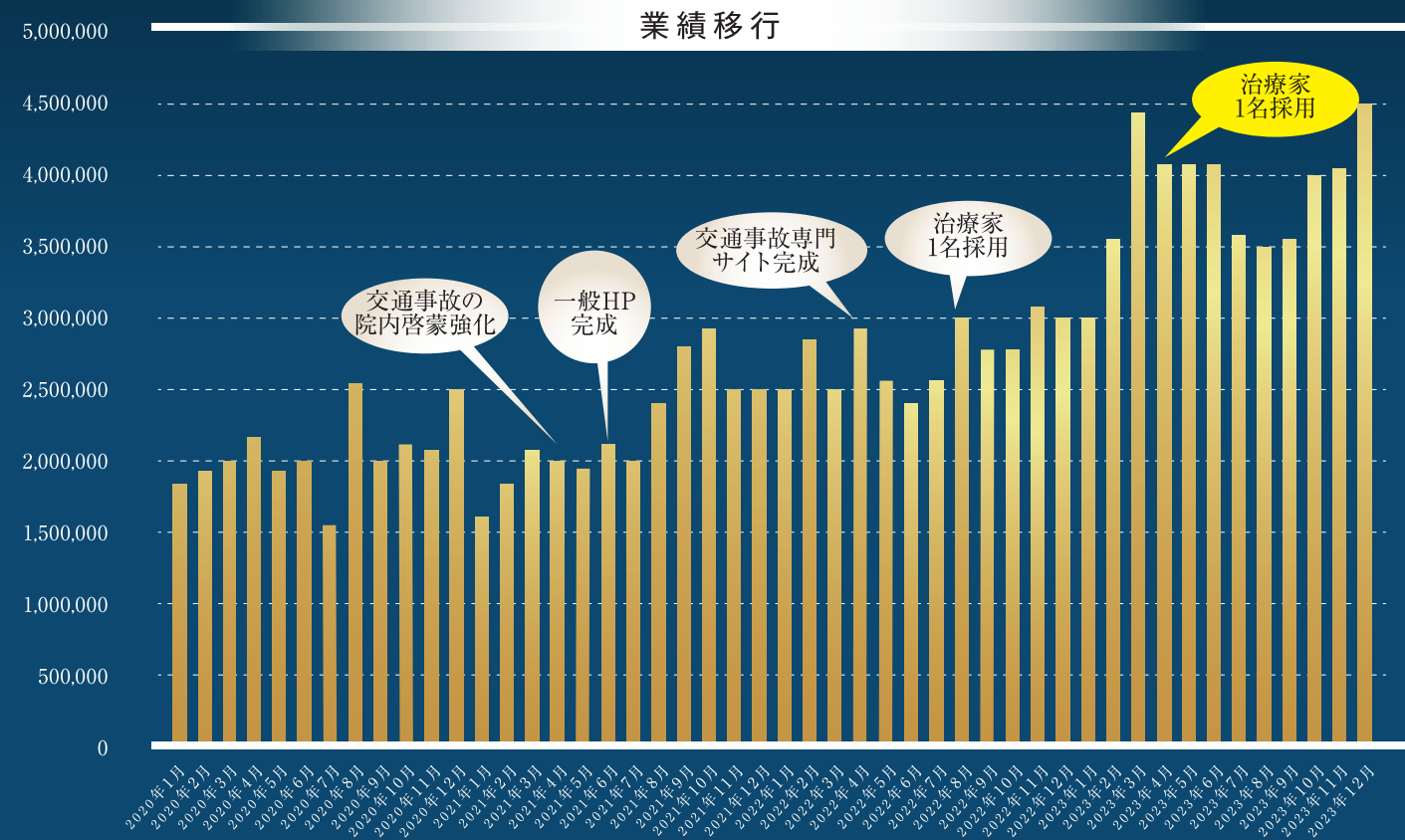


お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

有限会社 エムワイティ (わたなべ接骨院+LABO) 成功ストーリー 業績推移と各ステージの対策



いそどり整骨院 成功ストーリー 業績推移と各ステージの対策



WEB

HP

SEO対策

MEO対策

Google広告

Yahoo広告

ポータルサイト対策

自費

自費誘導

通院指導

売上シミュレーション

稼働率シミュレーション

治療コンセプト

交通事故

交通事故サイト

ポスター

のぼり

患者様対応

損保対応

採用・育成

採用ページ

ジョブメドレー攻略

採用マニュアル

電話対応マニュアル

初診対応マニュアル

HP



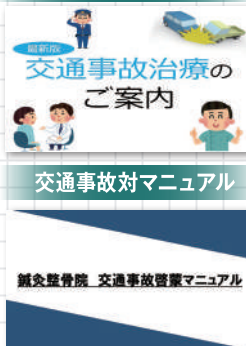
事故HP



美容HP



交通事故通院指導ツール



初診対応



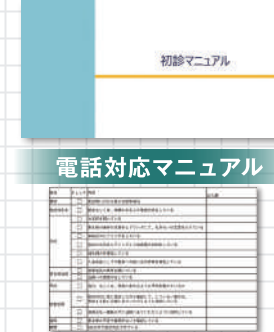
HP



採用ページ



初診対応ツール



採用マニュアル



MEO対策



ゲスト講師特別インタビュー



いそどり整骨院

院長 **杉立 一貴氏**

北海道苫小牧市で整骨院を1店舗経営している。
一人治療院売上200万円／月から2名400万円／月
へ成長。
平均単価4,000円以上で44名/月の集客を実現する
など集患力、対応力が飛びぬけて優れている。

生産性向上に目を向けた理由を教えてください

コロナ化で安定した売上を作っていかなければならないと感じ、生産性向上に目を向け始めました。
生産性向上に目を向ける前は

80万円の売上で、目標売上は150万円〜200万円だったので施術者1名で目標売上を達成するためには施術の分単価を上げることで生産性向上を実現するとともに交通事故集客にも注力していききました。

交通事故売上向上の為に行った施策はありますか？

交通事故売上向上施策としてはオンラインとオフラインの両方でのアプローチをしました。院内にPOPやポスターを貼って啓蒙するのはもちろん、配布物を渡したり、施術者からお伝えしたりしました。オンラインの啓蒙に関してはHPへの掲載やGoogleマップでの啓蒙などが挙げられます。

交通事故売上向上に目を向けた理由を教えてください

交通事故売上に目を向けた理由としてはやはり一般症状の施術より圧倒的に生産性が高いからです。また交通事故売上を伸ばすための施策を行えば新規数は確実に取れていくので、交通事故売上向上に目を向けました。

院内の啓蒙で意識していることを教えてください

もし、目の前の患者様やその周りの方が交通事故に遭った場合、どこで治療したらいいかわからず困るかもしれないという想いで啓蒙活動しております。

平均単価4,000円以上で集客は難しくないでしょうか？

難しさを感じたことはありません。完全予約制で患者様の通院を容易にし、LINEを活用したコミュニケーションを重視しました。また、患者のニーズに合わせたアプローチも大切にしています。

さらに初診対応時にビフォーアフターを患者様に実感していただくことや毎回問診を行うことで患者様の満足度も高くできてます。

船井総合研究所にコンサルティングを依頼した感想を教えてください

当初は、業績を上げたいという理由でコンサルティングを依頼しました。
半年間は、集患や自費メニュー

の商品設計をサポートしてもらいましたが、一人で250万円の売上を持続的に達成できるようになってからは、柔道整復師の採用や育成もサポートしてもらっています。

それだけでなく、従業員教育で困ったことなどをいつでも相談できるのが、一番助かっています。

今後の展望を教えてください

持続的成長率115%成長を目指し、常に成長していくことを目標にしています。まだ売上を上げることはできると感じていますが、患者様の痛みの救済を行っていききたいと思っています。

こちらのDMを読まれている方へメッセージをお願いいたします

どんなに小さいものでも良いので夢と目標をもって、行動し、目指すべき場所を明確にした上で現状と目標の差を図り足りない部分を補っていく必要があるかと思っています。ぜひ目標をもって頑張りましょう

ゲスト講師特別インタビュー



有限会社 エムワイティ
(わたなべ接骨院+LABO)

取締役・院長 **渡邊 剛氏**

岡山県倉敷市で整骨院を1店舗経営している。
売上400万円/月を達成、交通事故売上月間150万円に加え、完全自費への移行や美容メニュー付加で売上を向上させている。

生産性向上に目を向けた理由を教えてください

施術者1名での売上を考えた時にどうしても患者様×時間で売上の限界が見えてくるので、それ以上に売上を上げようとなると分単価を上げていかなければ

ならないと考えて分単価を上げることに注力していきました

方法としては非稼働売上を作る為にEMS×産後のメニュー、整体×EMSのメニューを構築し現状あるメニューに付加価値を与えて単価を上げていく方法を取りました。

交通事故売上150万円達成に向けて注力したことと売上向上施策はなんですか？

交通事故集客を最大化させるために行ったことは主に2つあり、オンライン集患、オフライン集患になります。

オンラインでいうとMEOでの発信を行い、Googleで交通事故×整骨院、MEOでは事故の内容をメインに行いました。

オフラインでは掲示物の定期的に変更するとともに啓蒙を新患に必ずお伝えすることを徹底しています。院内で様々な掲示物があります。事故の掲示物が7割を超えています。交通事故のオフライン集患の結果はじわじわ出てくるので積み重ねが大切だと考えてます。

保険施術をやめた理由を教えてください

院の求める患者様層が変化したことにより完全自費に移行しました。既存患者様の離反の心配はありましたが、患者様は入れ替わるものだと考えているため、ハードルは感じませんでした。また移行していく過程で新たなメニュー構築を行ったので、新たなメニューを作成することで単価が上がり、売上の変化はなかった

自費移行やその後の集客で注力していることを教えてください

売上向上に最も力を注いだのは、2022年8月からのダイエットメニューの導入でした。この施策により、売上は200万円に達しました。自費売上と共にダイエットメニューを通じて売上向上を図りました。その後、美容メニューの導入も検討しました。ダイエットの次のステップでのクロスセルを狙うだけでなくスタッフの給料向上と働きやすさの向上、そして新規患者への依存を減らすために行

いました。また美容メニューの導入に伴うスタッフの負担を最小限に抑えるために、研修やスタッフへのサポートを行うことでスタッフは新しい取り組みを理解し、それを質の高いサービスとして提供できるようになりました。

今後の展望を教えてください

持続的成長率115%成長を目指し、常に成長していくことを目標としています。また素直に時流をみて変化をしていくことで常に成長を続けていきたいです。

DMを読まれている方へメッセージをお願いいたします

分単価を考えてメニュー構築を行うのは今後考えていかなければならないものだと考えています。そのために一人治療院で自分が稼働しなくてもよいメニューを作っていくのが大事になってくるため、目指す売上から逆算して必要なメニューを作っていくことが必要だと考えてます。