

地方で土日休み&1日7hで生産性100万超の事例公開セミナー

講座内容 & 講師

講座	講座内容
第1講座	激変する整骨院業界の中で持続的に成長し続けていくために 近年「働き方改革」「最低賃金の上昇」等、経営をしていく上で外部環境は激変しています。整骨院業界に目を向けると「保険を基にしたビジネスモデルの難化」「競合院の増加」「資格者採用の難化」が目下の課題です。そういった状況の中で生産性を最大化するため、「自費・事故売上を最大化」「集客強化」「採用・評価・教育の強化」が必須になっています。 ■講座内容①:整骨院業界で持続的に成長し続けるために ■講座内容②:生産性120万以上を達成するための自費・事故を中心としたビジネスモデル 株式会社船井総合研究所 整骨院・HRDチーム リーダー 萱間 優斗
第2講座	人口が減少していく地方で保険中心の整骨院が5年で「4店舗展開」「自費導入で1.2億円」まで飛躍した秘訣 人口が減少していく秋田県において、保険中心の高齢化が進む整骨院から5年で「4店舗」「1.2億円」まで成長された有限会社729にこれまでの軌跡を解説してもらいます。生産性を最大化する一方で、今後重要となる働き方改革を実行し、完全週休2日、1日7時間労働を実現しながら施術者生産性100万円以上を達成している成功のポイントについてご講演いただきます。 ■講座内容①:開業してから保険中心で経営している際の苦労 ■講座内容②:完全週休2日(土日休み)、1日7時間経営を実施された経緯 有限会社729(にここご整骨院グループ) 代表取締役 菅原 照太 氏
第3講座	保険中心から自費率60%以上を実現し生産性100万円(人)達成!短時間で高生産性を達成するためのマーケティングの全体像 働き方改革が進む中で、限られたリソースの中で生産性を最大化する必要があります。本講座では、有限会社729の商品設計・集患・対応問診について解説いたします。 ■講座内容①:1回当たり単価3,000円~4,000円を達成するための商品設計 ■講座内容②:自費患者様20名以上を集患するためのオンライン・オフライン集患対策 ■講座内容③:自費誘導率10%未満から60%以上、2回目リピート率85%を達成するための通院指導方法 株式会社船井総合研究所 整骨院・HRDチーム 隅谷 尚輝
第4講座	完全週休2日、1日労働時間7時間勤務を行い従業員満足度80%以上の企業が行なっているマネジメントとは 「組織を強化したい」というお声をよく伺います。組織力を強化する際に重要となるのが組織力を数値化することです。実際に有限会社729も組織力を数値化し強化すべきポイントを明確にしておりますのでその内容を解説いたします。 ■講座内容①:組織力を数値化するための方法 ■講座内容②:従業員のキャリアと会社の未来をつなげるための評価制度 ■講座内容③:完全週休2日、7時間勤務を実現するための取り組み 株式会社船井総合研究所 整骨院・HRDチーム リーダー 萱間 優斗
第5講座	明日からあなたの整骨院が飛躍するために セミナーのまとめとして株式会社船井総合研究所の小川から、明日から業績を持続的に向上するための具体的な取り組みを解説します。 ■講座抜粋①:成功している企業に共通するポイント ■講座抜粋②:激動する整骨院業界で勝ち残るために明日から行ってほしいこと ■講座抜粋③:目標達成に必要な3つの要素 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

開催日時	2024年 7月6日(土) 12:00~15:00 (ログイン開始 11:30より)	7月7日(日) 10:00~13:00 (ログイン開始 9:30より)	開催方法	オンライン開催
	7月17日(水) 12:00~15:00 (ログイン開始 11:30より)	7月21日(日) 10:00~13:00 (ログイン開始 9:30より)	お申込み期日	銀行振込み :開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
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。			

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114521>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「114521」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。



有限会社729成功事例レポート

秋田県で地方かつ保険中心の院が

1店舗 4,000万 **5年で** 1.2億円に成長しながら

完全週休2日(土日) 7時間労働

残業時間 ほぼ0時間を達成!

生産性向上の秘訣 大公開セミナー

◇代表も驚きの劇的変化◇

セミナーで学べるポイント

Point 1

自費売上比率**60%超!**
保険中心から脱却する**商品設計**と患者様への**提案方法**

Point 2

生産性100万円/人を**安定的に達成!**
生産性向上と労働環境の**ホワイト化**を両立する経営手法

Point 3

脱指示待ちスタッフ!
どんなスタッフも率先して働くための**スタッフ育成**

Point 4

継続的に出店するための**出店戦略**と**組織拡大方法**

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 7月6日(土) 12:00~15:00 (ログイン開始 11:30より)	2024年 7月7日(日) 10:00~13:00 (ログイン開始 9:30より)	2024年 7月17日(水) 12:00~15:00 (ログイン開始 11:30より)	2024年 7月21日(日) 10:00~13:00 (ログイン開始 9:30より)
---	--	--	---

主 催 地方で土日休み&1日7hで生産性100万超の事例公開セミナー

お問い合わせNo. S114521



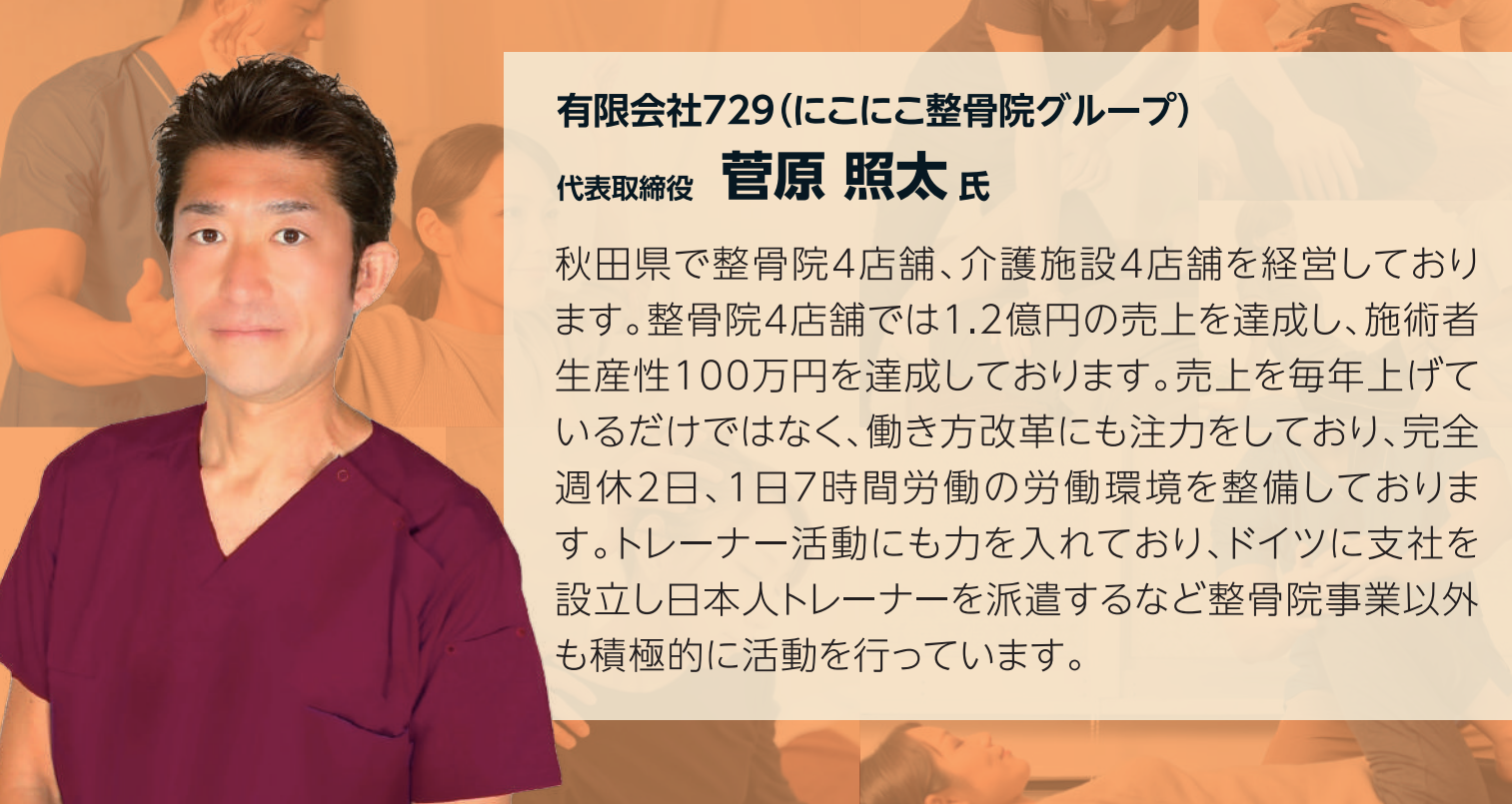
サステナブルな成長を一緒に実現しよう。

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。)→ 114521





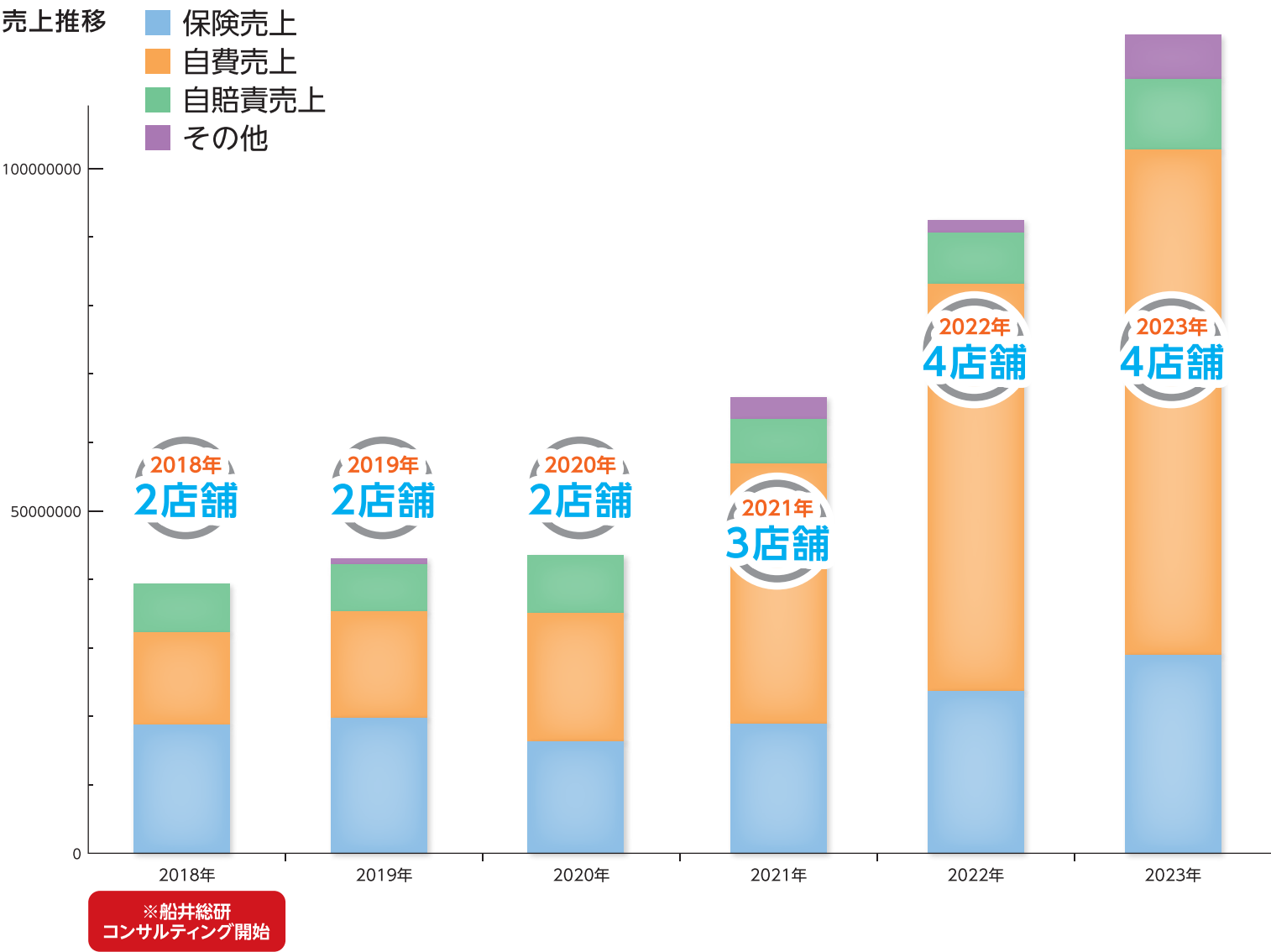
有限会社729 (にこにこ整骨院グループ)

代表取締役 **菅原 照太 氏**

秋田県で整骨院4店舗、介護施設4店舗を経営しております。整骨院4店舗では1.2億円の売上を達成し、施術者生産性100万円を達成しております。売上を毎年上げているだけではなく、働き方改革にも注力をしており、完全週休2日、1日7時間労働の労働環境を整備しております。トレーナー活動にも力を入れており、ドイツに支社を設立し日本人トレーナーを派遣するなど整骨院事業以外にも積極的に活動を行っています。



有限会社729 (にこにこ整骨院グループ) の凄いところ



Q.もともと保険中心で施術を行っていましたがなぜ、自費施術に移行をしようと思ったのですか？

A.整骨院経営において、保険中心で経営をしていくことは難しくなっていくことはわかっていました。スタッフを雇い店舗展開をしていくうえで保険だけではなく自費施術の売り上げを上げていかなければ経営が成り立たないと思い自費施術の売り上げを上げていくことに注力することに決めました。患者様に対しても様々は施術を提供することが出来るので、患者様にとってもよい決断をしたと思っています。

Q.土日休みで受付が19時30分までとほかの整骨院と比べて営業日数が少ない中で生産性100万円を上げておりますが、なぜ土日休み19時30分の営業スタイルにしたのでしょうか？

A.もともと私が一人で施術を行っていたときは土日も営業を行い夜も21時以降の受付の営業を行っておりました。その時に体力的に厳しいと感じておりスタッフを雇ったら同じ思いをさせるのは嫌だと思い、スタッフを雇うときに今のスタイルに移行を行いました。このスタイルにしてよかったと感じるところは、仕事と休日がはっきりとしているのでスタッフが限られた時間の中で最大の成果を出そうという気持ちを持つことができ生産性を結果上げることが出来ました。また採用の際も強みとして打ち出すことが出来るので募集人数も増やすことが出来ました。ただ土日営業をしていた時と比べ売り上げの上限が下がってしまうので財務戦略はしっかりと行うことが重要です。

Q.4年間で売上を1.2億円まで伸ばされましたがその秘訣は何でしょうか？

A.伸びた要因としては、スタッフが自主的に行動ができていることが大きいです。私が現在は現場を離れスタッフに整骨院の管理自体は任せているのですが任されたことで責任感が生まれ自発的に行動をすることが出来ました。ただ、放任をすると責任感で押しつぶされてしまうので定期的に面談を組み経営に関するアドバイスは今行っていることの承認を欠かさずに行っています。また船井総合研究所に支援に入ってもらっていることも大きい要因の一つです。社内の人間から言われるよりも外部から伝えていただいたことにより説得力が増し、経営の落とし込みやすかったです。施術以外の勉強(マーケティング等)を社会人としてやってみたかったというスタッフの方もいたのでスタッフも刺激をもらうことが出来、楽しく仕事を行うことが出来ております。

「人口減少」「人手不足時代」に備えるこれからの整骨院経営体制のポイント

株式会社船井総合研究所
整骨院・HRDチーム リーダー 萱間 優斗



治療院業界の概況について

整骨院を取り巻く状況は、日々変化してきています。短期的な見方をすると、3部位以上の保険請求が25%ほどになっている、整骨院件数が5万件、柔整師の国家試験合格率が50%をきっているのは非常に重要なポイントであるとは言ってもないかと思えます。また、整骨院業界の変動だけではなく、整体業界やストレッチ、マッサージ業界の活性化していることにより競合が整骨院業界だけではなくなっています。SNSの普及により症状の改善法を提供しているところも増え、今までの時代とはかなり変化をしております。

近年、整骨院業界を取り巻く環境で著しいのが「人財不足」です。これまでの人材不足といえば「柔整師」や「鍼灸師」などの有資格者の話がほとんどでしたが、2～3年前から起きているのが「整体師の活用」などの無資格者も活用している企業が成長をきています。「以前のようなレベルの人材が集まらない」と悩まれる経営者も同時に増えています。本レポートでは、この時代背景や整骨院業界の変化を敏感にとらえながら、スタイル変化させ、人手不足の時代に合わせて、経営形態を変化させた整骨院企業のお話をご紹介します。ぜひ皆様の経営に役立てれば幸いです。

【課題】

- ①保険請求厳格化
- ②採用難化
- ③競合増加

療養費・施術所数・1店舗あたり療養費の推移

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
柔道整復療養費（億円）	3,994	4,064	4,109	4,127	4,022	3,893	3,892	3,824
療養費/1件当り対比	103.5%	102.6%	101.0%	100.4%	97.5%	95.7%	95.2%	93.1%
柔道整復の施術所（件）	34,839	—	37,997	—	42,431	—	45,572	—
療養費/1件当り対比	113.2%	—	109.1%	—	111.7%	—	107.4%	—
1店舗あたりの療養費（万円）	1,136	—	1,081	—	949	—	847	—
療養費/1店舗当り対比	96.5%	—	95.0%	—	87.7%	—	89.3%	—

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
柔道整復療養費（億円）	3,828	3,663	3,471	3,310	3,213	2,863	2,905	—
療養費/1件当り対比	99.1%	95.7%	—	95.4%	92.6%	89.1%	101.5%	—
柔道整復の施術所（件）	—	48,024	—	50,072	—	50,364	50,919	—
療養費/1件当り対比	—	105.4%	—	104.3%	—	—	—	—
1店舗あたりの療養費（万円）	—	763	—	663	—	50,364→50,919(+55)	—	—
療養費/1店舗当り対比	—	90.0%	—	86.7%	—	—	—	—

	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008
就業柔道整復師数（人）	28,244	29,087	30,830	32,483	35,077	38,693	43,946
増減	—	843	1,743	1,653	2,594	3,616	5,253
柔整師の合格者数2年（人）	—	2,208	2,115	2,169	4,323	6,657	9,485
業界を去った可能性のある柔整師（人）	—	1,365	372	516	1,729	3,041	4,232

	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2022
就業柔道整復師数（人）	50,428	58,573	63,873	68,120	73,017	75,786	—
増減	6,482	8,145	5,300	4,247	4,897	2,769	—
柔整師の合格者数2年（人）	10,333	9,819	9,787	9,086	7,964	7,455	4,984
業界を去った可能性のある柔整師（人）	3,851	1,674	4,487	4,839	3,067	4,686	—

就業柔道整復師数も成長率が鈍化、業界外への人材流出も

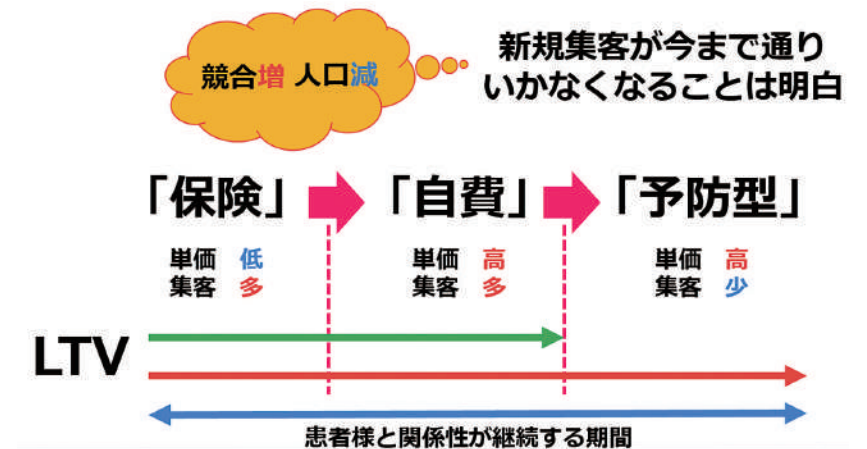
出典：厚生省、厚生労働省から加工

マーケティングとマネジメントの両輪の経営が必須の時代に！

【対策】

①自費・事故を中心としたビジネスモデル付加

保険中心の経営を行っているといくと収入自体が減るため、保険以外の施術の柱を立てる必要がございます。保険以外の売上の柱として自費と事故の分野を強化していく必要があります。自費と事故に関しては、保険売上よりも生産性が上げやすいため有効な手段となります。



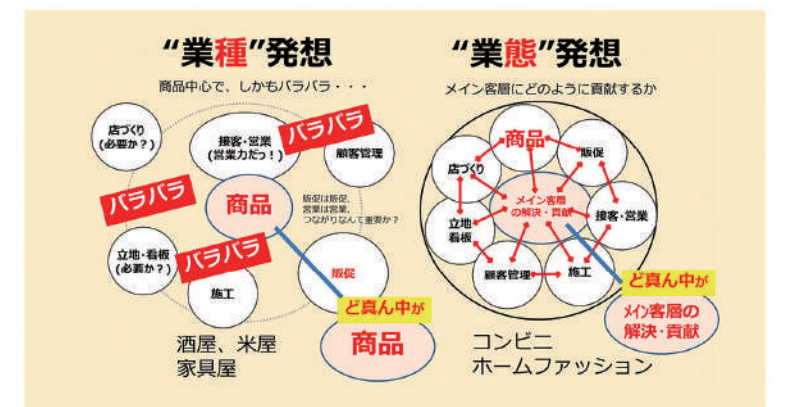
②組織力を強化し、人財が安定する組織基盤創り

組織力を強化するためには、まず「やりがいをもって働ける環境の整備」を行って行く必要がございます。次に「安心して、働ける環境の整備」を行いくと組織力は強化されていきます。図にも記載されている項目を達成していく必要がございます。

ステージ	ステージ1 単店1店舗 単店1店舗	ステージ2 少店2店舗 少店2店舗	ステージ3 中店3店舗 中店3店舗	ステージ4 多店4店舗 多店4店舗	ステージ5 多店5店舗 多店5店舗
経営	経営（業務内10%） 個人事業 2名 5000万円 1店舗 売り上げ・利益 固定	経営（業務内10%） 法人事業 3名 1000万円～2億円 2～4店舗 固定～半固定	経営（業務内10%） 法人事業 5名 200～500万円 5～10店舗 半固定	経営（業務内10%） 法人事業 10名 500～1000万円 10～20店舗 固定	経営（業務内10%） 法人事業 20名 1000～2000万円 20～30店舗 固定～半固定
組織のステージ	経営（社長） スタッフ	経営（社長） マネージャー（社長補佐） 分科長 スタッフ	経営（社長） マネージャー 分科長 スタッフ	経営（社長） マネージャー 分科長 スタッフ	経営（社長） マネージャー 分科長 スタッフ スタッフ
社長の仕事	社長業務（業務・固定費）	マネージャー業務 採用担当づくり	店舗開発 CFの運営	店舗開発・CFの運営 CFの運営	経営者人材育成 / 事業開発、施設 COO、CHRO確保、O&P改善策
人材開発	—	社長 マネージャー	社長 マネージャー	社長 マネージャー	専任 / 専任 マネージャー
業務開発	経営 分科長	分科長 分科長	分科長 分科長	分科長 分科長	分科長 分科長
売上・利益	専任者の固定化 固定費削減	専任者の固定化 固定費削減	専任者の固定化 固定費削減	専任者の固定化 固定費削減	専任者の固定化 固定費削減
店舗開発	店舗開発（業務・固定費）	店舗開発（業務・固定費）	店舗開発（業務・固定費）	店舗開発（業務・固定費）	店舗開発（業務・固定費）

③業態付加・多角化

これからの整骨院は治療のみではなく予防面までの一貫した価値提供をしていく必要がございます。美容やトレーニング等の他事業や巻き爪、フットケア等の治療以外の内容の付加をしていくことでより強固な経営を行っていくことが可能となります。その際に業種を付加するという業種発想ではなく、既存事業との親和性が高い業態を付加する業態発想が必要となります。



「整体×フィットネス」 「整骨院×美容」
「美容室×ネイル」 「美容×栄養×フィットネス」

治療院業界最大級のコンサルティング企業が語る!

成功事例から実践できる!マーケティング×マネジメントの両輪経営とは



下記に当てはまる方はぜひご参加ください

- ✓ 売上を上げたいが何から手を付けていいかわからない経営者
- ✓ 人口が減り、競合が増えていく中で不安を抱えている経営者
- ✓ 労働時間を短くして、スタッフの負担を少しでも少なくしたい経営者
- ✓ 組織力を見える化して、強化をしていきたい経営者
- ✓ 自費を導入していきたいがなかなかうまく行かない経営者

商品設計×販促力が治療院の売上アップを左右する!そのポイントとは?

商品設計

- ・自費施術のコンセプト設計
- ・分単価150円以上を達成するための料金設計
- ・通院したいような会員制

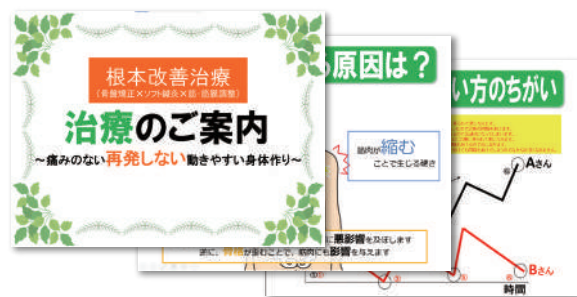
集客(オンライン・オフライン／自費・事故)

- ・HPからの来院率1%~2%を達成するためのHP設計
- ・来院を促すためのHPの症状ページの作成方法
- ・Googleマップからの来院最大化のための基本設定
- ・口コミを取得するためのトークマニュアル
- ・来院されるためのポータルサイトの基本的な設定
- ・SNSを活用したオンライン集患対策



対応(リピート)

- ・自費施術を提供するための初診対応の方法
- ・患者様に通っていただくための通院指導・ツールの作成方法
- ・離反患者様を抑えるための離反者会議



商品設計×販促力が治療院の売上アップを左右する!そのポイントとは?

【採用】

- ・学生に選ばれるための採用活動
- ・労働環境の整備を行い選ばれる整骨院になるために
- ・柔整師採用難化の時代!整体師を採用し教育するための方法

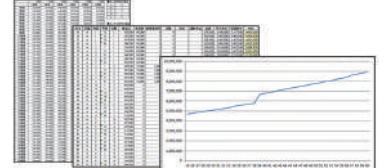


【評価・教育】

- ・成果を正しく評価するための評価制度
- ・社員のキャリアを形成するための等級制度
- ・正しく給料を決めるための賃金制度
- ・自主的な幹部を教育するための幹部育成

①人事評価シート

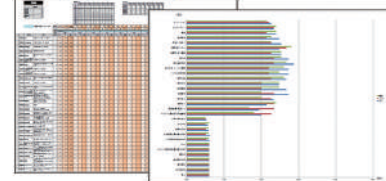
②賃金モデルシミュレーション表



③評価制度導入ガイドブック



④評価結果集計表

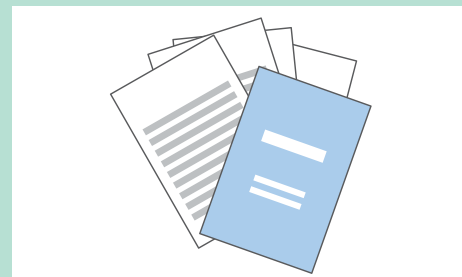


【働き方改革】

- ・営業時間を短縮しながら業績を上げるための取組
- ・時間内に業務が終了するための業務管理方法

セミナー参加特典!

特典1 全容掲載
テキスト配布!



構築から運用までまとめている
セミナーテキストを参加者全員に
プレゼント!

特典2 各社個別対応
無料経営相談!



各社に合わせた評価賃金制度の
ご提案や質問にコンサルタント
がご答えいたします。

特典3 全国300社が参加
経営研究会無料招待!



全国300社以上が参加する経営者
向けの勉強会にご招待いたします。

※1回のみのご招待となります。(1社2名まで)
※個別相談にご参加された方が対象となります。
※整骨院経営イノベーション研究会もしくは整骨院交通事故研究
会のどちらかを選択のうえご招待させていただきます。