

【初診実演】7店舗で離反率10%を達成したサブスクセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	最新の整骨院業界の時流・事例大公開 整骨院業界の時流、また船井総合研究所の330社の会員の事例も踏まえて、今後どのような方向に経営の舵を切るべきかを解説します。 講座抜粋①:整骨院業界でこれまで起こってきたこと、2023年の業界びっくり事例・ニュース解説 講座抜粋②:2024年以降の整骨院業界の時流解説 講座抜粋③:時流に適した、船井総合研究所の330会員の事例紹介 講座抜粋④:時流・事例を踏まえた今後のマーケティング・マネジメントのあり方・やり方 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 チーフコンサルタント 石野 智輝
第2講座	一年間で会員売上約2億円を達成された株式会社ハートメディカルの会員制の仕組み 株式会社ハートメディカルは、新患成約数の内、8割が会員になります。2023年の会員売上は約2億円。患者から選ばれる会員モデルの仕組みについて解説させていただきます。 講座抜粋①:会員制モデルの商品設計 講座抜粋②:会員制の患者が離反しないための対策 講座抜粋③:会員制度を成約するノウハウをスタッフへ落とし込む方法 講座抜粋④:患者に対する通院指導方法 講座抜粋⑤:会員を成約する初診対応を実演 株式会社ハートメディカル 代表取締役 望月 亘氏
第3講座	整骨院における最新集客事例大公開 株式会社ハートメディカルの一年間のWeb集客数である1,100名超を実現するために今整骨院が行うべき集患対策を解説いたします。 講座抜粋①:競合が増え、集客が激化している整骨院業界で持続的に集客をしていく方法 講座抜粋②:最新のオンライン集客事例をご紹介 講座抜粋③:最新のオフライン集客事例をご紹介 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 コンサルタント 谷口 詩音
第4講座	まとめ講座 本日の内容を踏まえて明日から何を実行していくべきか、どう活かしていくべきかをお伝えいたします。 講座抜粋①:これからの時代で持続的成長をするために 講座抜粋②:企業規模や経営ステージに合わせた整骨院経営で外してはいけないポイント 講座抜粋③:株式会社ハートメディカルの卓越された戦略から学んでいただきたいこと 講座抜粋④:明日以降実践いただきたいこと 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

開催要項

東京会場

2024年 **7月28日**

14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由) ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催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ませんので、ご了承ください。

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。

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/114568>



【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。



お申込みに際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。
 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)
 ※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。

新規獲得に苦戦しているあなたへ、新規に頼るのはもうやめませんか？

7店舗で離反率10%以下
 会員売上約2億円
 を達成したサブスクセミナー

新規患者様を多数獲得しなくても
 売上安定化をしていきたい整骨院必見!!
 初診対応を実演形式でご紹介!!

セミナーのPOINT

- ・会員売上約2億円を達成している株式会社ハートメディカル様の初診対応を実演形式でご紹介
- ・一会員あたりのLTVを最大化する方法
- ・会員制の成約率、継続率を維持するための方法をスタッフに浸透させる方法
- ・新規に頼らずに年商昨対比120%成長を実現する方法

スペシャルゲスト 株式会社ハートメディカル 代表取締役 **望月 亘氏**

東京会場

2024年 **7月28日(日)**

14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO

主催

【初診実演】7店舗で離反率10%を達成したサブスクセミナー

お問い合わせNo.S114568

サステナグロー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

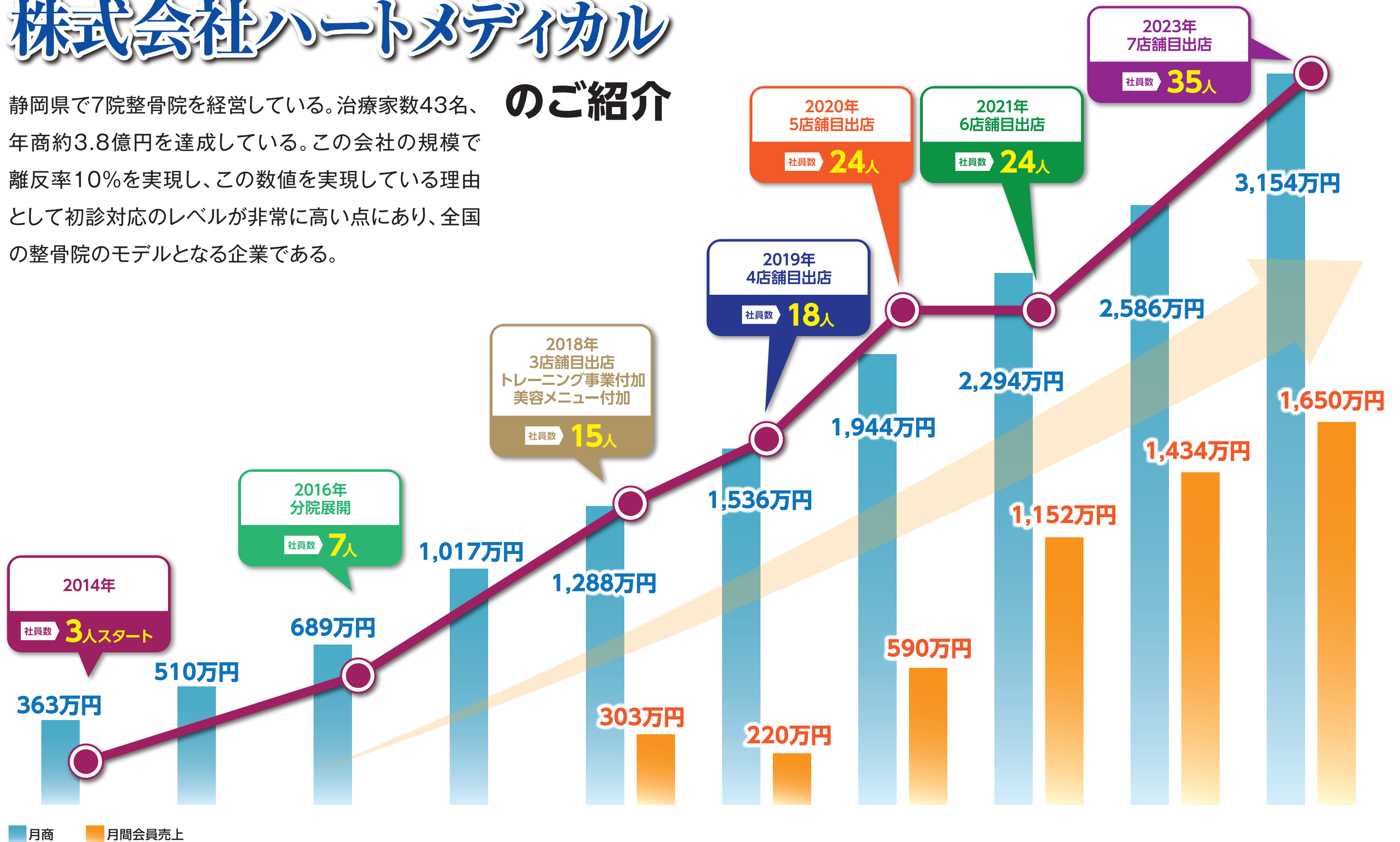
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **114568**

10年間で**1店舗3名** (月商363万円)から**7店舗43名** (月商3,154万円)の**整骨院グループ**を創り上げた

株式会社ハートメディカル

のご紹介

静岡県で7院整骨院を経営している。治療家数43名、年商約3.8億円を達成している。この会社の規模で離反率10%を実現し、この数値を実現している理由として初診対応のレベルが非常に高い点にあり、全国の整骨院のモデルとなる企業である。



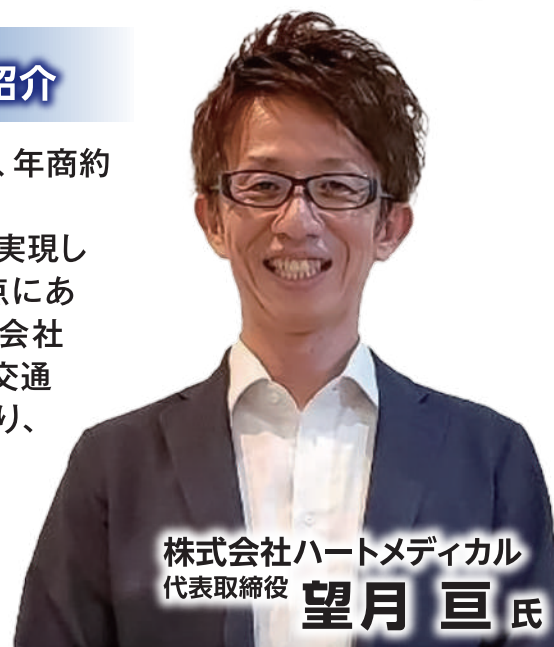
2018年から会員制をスタート！
2023年には**会員売上のみで**
1,650万円/月を達成!

株式会社ハートメディカルのご紹介

静岡県で7院整骨院を経営している。治療家数43名、年商約3.8億円を達成している。

この会社の規模で離反率10%を実現し、この数値を実現している理由として初診対応のレベルが非常に高い点にあり、全国の整骨院のモデルとなる企業である。株式会社船井総合研究所の整骨院部門の研究会においても、交通事故分野でMVP多数、殿堂入り企業認定を受けており、2023年にはコングロマリット賞を受賞している。

受賞歴
・整骨院交通事故研究会MVP2回
・整骨院経営イノベーション研究会MVP1回
・グレートカンパニーアワードノミネート2回
・コングロマリット賞



株式会社ハートメディカル
代表取締役 **望月 亘氏**

株式会社ハートメディカル
の
ココが凄い!

スタッフ一人あたり生産性

一般的な整骨院

50万円

株式会社ハートメディカル

93万円超

一人当たり月間支払額

一般的な整骨院

1万円以下

株式会社ハートメディカル

12,800円

会員売上

約2億円

会員離反率

10%以下

会員平均月間支払額

19,000円

※数字は2023年の全院の平均値

実際に何を見られるの？
聞くことができるの？



1、年間約2億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
- 成約率上昇のためのツールの整備
- マニュアルによるスタッフへの落とし込み

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様がいたらどうするのか
- 7院で同じようにできるマニュアル

3、会員離反率10%以下を達成するための取り組み

- 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公式アカウントの活用

会員制経営の秘密は「仕組み化」にあり!

セミナー参加をご検討の皆様へ



この度、私たちがセミナーを企画させていただいたのは、実際の現場をご覧いただき、より皆様に生の事例をお持ち帰りいただきたいと考えるからです。現在、弊社では300社以上の整骨院とお付き合いをさせていただいておりますが、今回はその中でも特に優れた事例をお持ちの整骨院を厳選させていただきました。会員制を実現する整骨院がどのような経営の仕組みをもって高い収益性を実現しているか、当日は質疑応答のお時間もご用意しておりますので、是非ご参加いただき、現場の取り組みとともにご確認ください。

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**

株式会社船井総合研究所の実績の一部をご紹介

若松柔整株式会社

宮城県・山形県で整骨院を5店舗経営。施術スタッフ数14名で年商約2.3億円を達成している。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。

【若松柔整株式会社の実績】

年間売上
1.73 億円
たった1年で

- **1,341** 会員
- 生産性 **140** 万円
- 会員成約率 **58.9%**
- 平均会員単価
12,061 円/月 (2022年)

※売上と平均会員単価は、新店舗を除く2022年の数字。会員数は2022年の最高値



若松柔整株式会社
代表取締役
若松 勲 氏

健康保険の売上は**4店舗**でたったの**106**万円

お伝えしたい内容の一部をご紹介すると

新規獲得が厳しくなっている今、ビジネスモデルで売上の安定化を実現する方法を徹底解説。

集患編

・最新のオンライン集患事例

- **HPの最新SEO対策を徹底解説**
- **HPの反響率を最大化するためのHP構成とは**
- **費用対効果を最小限に抑える広告運用方法**
- **GoogleマイビジネスにおいてMEOの順位を上位にする方法**
- **反響率の高いGoogleマイビジネスアカウントの作成方法**
- **ポータルサイトからの集客数を最大化する方法**
- **LINEからの集客を強化する方法**
- **InstagramなどのSNSアカウントの反響率を上げる方法**

・最新のオフライン集患事例

- **紹介カードなどを用いた既存患者様からの紹介を最大化する方法**
- **反響率の高いチラシの構成を徹底解説**
- **集客に効果的な外観の事例大公開**

ビジネスモデル編

株式会社ハートメディカルの初診対応を実演形式でご紹介

実際に初診対応で使用している紙芝居ツールのご紹介

会員制導入に必要な決済端末のご紹介

会員制導入による整骨院・患者様双方のメリットの説明

初診での成約率を上げる方法の説明

会員様に対しての通院指導方法の説明

会員制導入の際のモデル企業をご紹介

施術スタッフに会員成約のノウハウを浸透させる方法

多数の患者様が通院されている中で離反率10%以下を達成する方法