

2023年交通事故の患者様を100名以上対応した整骨院事業者が登壇！

なぜあなたの整骨院に交通事故患者様が来ないのか？

多くの交通事故患者様を集客している整骨院だけが見えている

整骨院で交通事故の集客が増えない根本的な原因と爆発的な集客を実現するための実践事例を公開！

このような方にオススメ

- ☐ 大手の整骨院に負けない武器が欲しい
- ☐ スタッフの待遇を改善・向上させたい
- ☐ とにかく売上を上げたい
- ☐ 交通事故の売上が減少している

本セミナーで学べること

- ☐ 整骨院に交通事故患者様が来なくなった本当の原因
- ☐ 整骨院が今こそ自賠責を頑張らないといけない理由
- ☐ 自賠責を100名以上集患できる整骨院だけが持っている考え方
- ☐ 1年で20名以上自賠責新規が増えた整骨院が実際に取り組んだこと

講座内容

第1講座

交通事故分野の未来と整骨院企業の向き合い方

整骨院企業が交通事故分野に今からでも取り組まないといけない理由をお伝えします。

- ・実は減少していない交通事故発生件数の秘密
- ・交通事故以外の慢性・急性症状分野の未来
- ・交通事故分野で地域一番店になるための戦略と事例

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2講座

岡山市で2院で300名を超える交通事故集患を達成した秘訣を大公開

交通事故分野のリーディングカンパニーであるゲスト企業で行っているオンライン集患・企業連携の方法をお伝えします。

- ・車屋や保険代理店と提携する方法
- ・提携したい企業にはどのようにアプローチしたらいいのか
- ・提携先からより多くの患者様を紹介してもらうための方法
- ・反響が出る交通事故専門サイトの作り方とSEO・MEO・PPC広告の対策

特別ゲスト講師

株式会社AMBER
代表取締役

徳良 裕司氏



第3講座

名古屋市で1院100名を超える交通事故集患を達成した秘訣を大公開

リーディングカンパニーの考え方を基にオフライン集患・企業連携で集客数を伸ばした事例企業の実際の取り組みをお伝えします。

- ・既存患者やその紹介経由の交通事故新規を増やす方法
- ・日頃行っている院内啓蒙のトーク
- ・患者様に配布しているパンフレット
- ・実際に院内に掲示している漫画やポスター

特別ゲスト講師

えんどう鍼灸接骨院
院長

家田 幸一郎氏



第4講座

1院あたり交通事故患者を100名集患するためには

事例企業に共通する、1院あたり100名の交通事故患者を集患するためのノウハウ・実施事項を大公開

- ・オンライン集患のポイント
- ・オフライン集患のポイント
- ・企業連携のポイント
- ・取りこぼし対策
- ・健康保険から自由診療へ

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

まとめ講座

講座のまとめ

- ・セミナーで聞いた内容を実践するための考え方

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

開催日時

2024年 10月5日(土) 6日(日)
9日(水) 10日(木)
13:00~16:00 (ログイン開始
開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

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がございます。

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/118669>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「118669」をご入力し検索ください。

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。



オンライン開催

2024年

10月5日(土)・6日(日)・9日(水)・10日(木) 13:00~16:00 (ログイン開始
開始時刻30分前~) ※PC・スマホでどこからでも受講可能!

2023年交通事故集客100名越えの2人の事業者が語る

交通事故集客徹底解説

9割の事業者は
気づいていない

交通事故分野に
取り組まない
経営的リスク



陽だまり鍼灸整骨院グループ
株式会社AMBER
代表取締役 徳良 裕司氏

《スペシャル対談》

交通事故患者様を
100名対応してわかった

事故集客の
本質



えんどう鍼灸接骨院
院長 家田 幸一郎氏

交通事故 100人勝ち筋



実際の事例を公開
事故集客を増やす
9つの必須取組

交通事故分野に取り組めない整骨院には先がない？

【統計データからわかる】今こそ整骨院が
交通事故分野に本気で取り組むべき3つの理由

自賠責分野が伸びない《本当の理由》と
《事故が伸びる企業だけが知っている集客の要点》

整骨院向け 交通事故新規1店舗100名集患セミナー

お問い合わせNo. S118669

主催



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。) → 118669

交通事故集患数**313名**
交通事故売上**6,847万円**
※2023年実績

陽だまり鍼灸整骨院グループ
株式会社AMBER
代表取締役 **徳良 裕司** 氏



交通事故 患者様を
100名対応 してわかった
事故集客の本質

業界全体では集客数
交通事故分野におい
し続けている両企業
営者と触れ合う中で
の時流と本質』につい
て語る

交通事故集患数**105名**
交通事故売上**3,225万円**
※2023年実績

えんどう鍼灸接骨院
院長 **家田 幸一郎** 氏



船井総合研究所（以下・船）・・・今日はよろしくお願ひします。まずお二人にお伺ひしたいのが、経営されている店舗の交通事故集患数の変遷についてです。弊社とお付き合いが始まる前の状態からの変化で教えていただければと思います。まず株式会社AMBER徳良代表からお伺ひできればと思います。株式会社AMBERと弊社のお付き合いが始まったのが2018年だったと記憶しているのですが間違いないでしょうか？

株式会社AMBER 代表 徳良氏（以下・徳）・・・2018年からです！当時は全体売上が300万円、その内交通事故の売上は200



万円と実は船井総合研究所にお願いした時は一般的なWebからの集客強化と組織

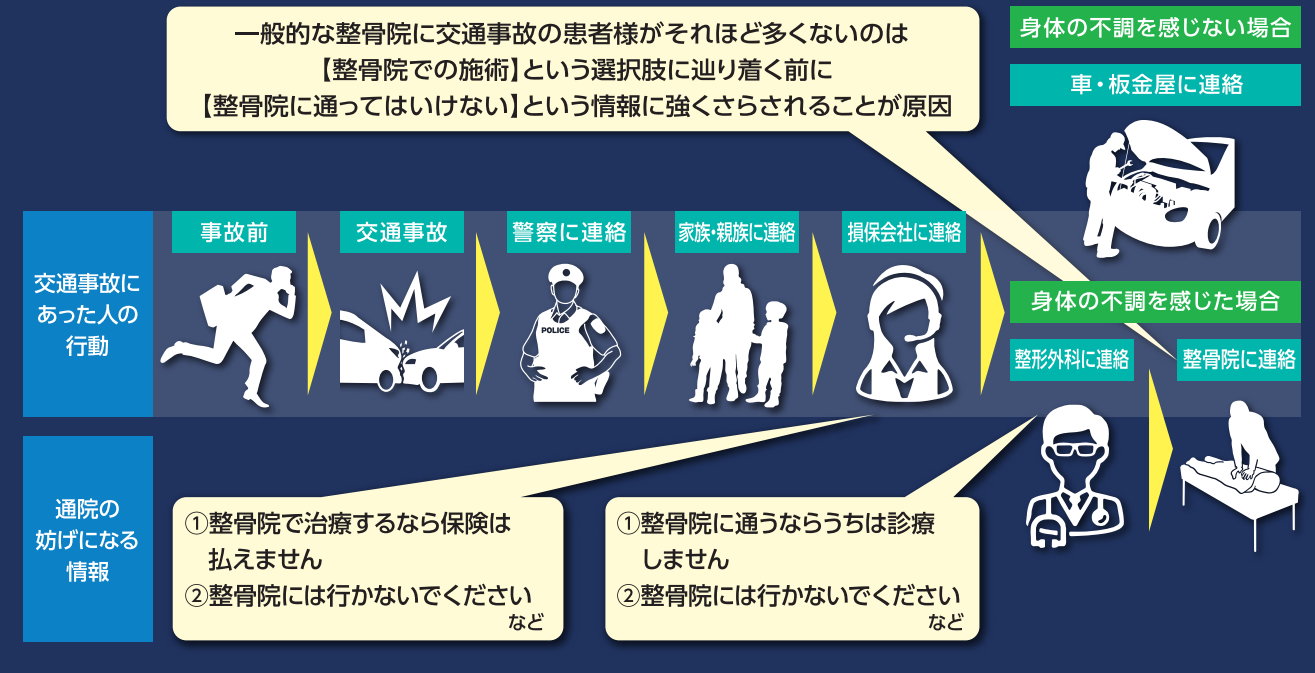
の拡大が主な目的でした。

船・・・お付き合いを始めた当初から交通事故売上が高かったのが驚いた記憶があります（笑）その当時はどのように交通事故の患者様を集客されていたのでしょうか？

徳・・・基本的には既存の患者様とそのつながりで2～5名程度集客をしていました。そこからWeb集客をお願いしてHPを育てる中でWebでも毎月3～5名、合計で5～10名程度の集客が生まれるようになりました。

船・・・ありがとうございます。交通事故のWeb集客は船井総合研究所としても注力している分野ではあったのですが、ここまで安定的に複数人を集客できていたのは当時はレアケースでした。広告のかけ方やHPの構成・検索順位が近い企業でも成果が一律ではなくて何をすれば事故患者様の集客が最大化できるのかわからなかったんです。ただ、株式会社AMBERの集客状況を紐解く中で交通事故の集客最大化のポイントは交通事故に合った患者様とできるだけ早い段階で接点を持つことだということがわかりました。なぜ早く接点を

株式会社AMBERではより川上に近いところでのアプローチ数を増やすことにコミットしている。



つことが重要なのか？御解説をいただけますでしょうか？

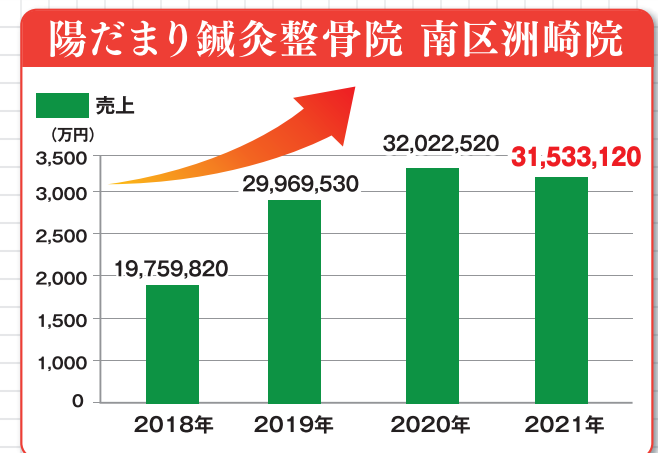
徳・・・さまざまな整骨院経営者の方にお会いさせていただく中で、皆様が口を揃えておっしゃられるのが『整形外科や損保会社の方が通院を認めてくれない』というケースでした。整形外科や病院でお医者様に『整骨院への通院は控えてください。』と言われてしまうとどうしても後から整骨院に通え

る事を伝えても整骨院への通院を足踏みしてしまう患者様が多いです。うち（株式会社AMBER）は患者様への啓蒙活動や患者様づてに法人企業へのアプローチを元々していたので交通事故に合った方がお医者様に『整骨院に通わないでください。』と指示を受けるより先に『整骨院で治療を受けた方がいい』『交通事故にあったならひだまり鍼灸整骨院（株式会社AMBER）に相談し

てみたらいいよ』と情報が伝わっているケースが非常に多かったんです。情報が先に伝わっていることで、お医者様や損保会社に通院を控えるように言われても一旦相談いただける体制になっていることが他社と比べて集客数が伸びている一番の要因だと考えています。

船・・・ありがとうございます。この仮説を元に交通事故患者様を川上で捕まえる(=整骨院への通院を阻害する情報が入る前に捉える)ための施策を強化した結果、直近ではどのような集客状況になったのか教えていただけますでしょうか？

徳・・・川上で患者様を捕まえるために法人連携の強化を意識するようになった結果、2021年には年間で141人、22年は246人、23年は313人の患者様に御来院いただ



きました。比率としては法人からの紹介が一番多い状況(110人)で次に多いのがホームページ(70人)、続いて既存患者様からの紹介(69人)になっています。

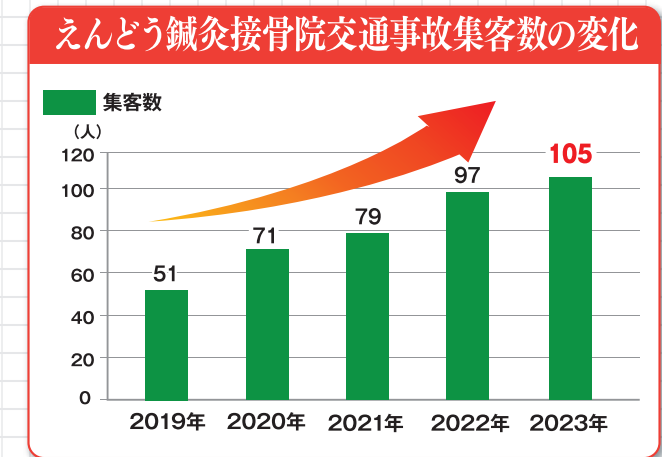
船・・・ありがとうございます。個人的には法人連携の強化を行うのと比例してホーム

ページからの集客や既存患者様からの紹介も増えている事も川上を握る事の重要性を表しているのかなと考えています。上記のような考え方をセミナーなどで発信していく中でその考え方に共感し、実践をしていただいた企業の中の一社がえんどう鍼灸接骨院でした。家田先生よろしくお願い申し上げます。弊社とのお付き合いが始まったのが株式会社AMBERとセミナーを最初に開催させてもらった2019年だったと思います。当時の交通事故集客状況をおしえていただけますでしょうか？

えんどう鍼灸接骨院 院長 家田氏(以下・家)・・・船井総合研究所に依頼をさせていただいた当時、私は創業者の院長から院を事業継承して2年を終える頃でした。ありがたいことに継承させていただく前からの患者様も多く、保険施術中心に1日100名以上の患者様に来院いただくこともありましたが、交通事故の集客人数は多い時は多いですが、月の問い合わせ数が0件の月もあったので、よくある整骨院の内の1件だったと思います。そんな忙しい日々を送る中で通勤中に交通事故に遭い、保険会社とのやり取りや自賠責の仕組み自体の分かりにくさ・現状持っている知識の不足さを感じ、交通事故分野を伸ばしたい・同じような苦勞をされる方を減らしたい。と考えるようになりました。ただ、志はあっても中々やり方が分からない・暗中模索な状況が続かなかで知り合いの経営者の方に船井総合研究所をご紹介いただく形になりました。

船・・・ありがとうございます。弊社とのお付き合いが始まってからの変遷についてもお聞かせいただけますでしょうか？

家・・・まず結果をお伝えすると、お付き合いを始めた初年度で交通事故の新規数が20名伸びました。初年度の伸びはホームページからの集客が増えた影響が大きかったです。また、【川上を握りに行く】事が重要という考え方に沿ってご提案いただ



いた、既存患者様への認知度アップの施策として患者様へのアンケートや院内のポスター掲示などに力を入れてまいりました。また、法人連携についても一歩ずつですが進めていき、現在では年間の自賠責新規数約100名のうち10%の方は法人企業からの紹介で御来院いただいています。

船・・・ありがとうございます。交通事故分野に取り組んだ事による環境の変化・良かったことなどがあればこのレポートを読んでいただいている皆様に共有をお願いします。

家・・・何か一つ選ぶとしたら『家族の時間を持てるようになったこと』でしょうか？

元々は多くの患者様を保険の施術で大人数対応する整骨院だったので、家族との時



間を犠牲にしてしまう事がどうしても多かったです。ただ、交通事故の施術を中心に船井総合研究所の力で院全体の生産性を高めていただいたことで家族と過ごす時間を増やす事ができました。また、家族との時間が増えて自分自身が満たされるようになったことで、患者様に対しても良い治療・良い対応が提供できるようになったとも感じています。



船・・・徳良先生・家田先生本日はお時間をいただきありがとうございました！

交通事故患者様を100名対応してわかった

事故集客の本質



統計データから見る 整骨院が交通事故に取り組まないといけない 3つの理由

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

自賠責の市場は整骨院の事業計画に 影響を与えるほどの減少はしていない

早速ですが、交通事故の分野がまだまだ伸びしろがあることを数値を基に解説していきます。まず、直近15年の交通事故負傷者数のグラフを見ていただきます。

こちらを見ると明らかに交通事故患者の数が減少していることがわかります。全国各地の整骨院の先生方の多くはこのような数値を見て「交通事故業界は衰退している」と思い込んでしまうのです。

しかし、もう少し掘り下げるとまだまだ交通事故分野に伸びしろがあることがわかります。

それを証明するのが下記の「交通事故負傷者数と自賠責保険支払い件数」の乖離を示したグラフになります。

簡単にまとめると、発表されている交通事故件数よりも実際の交通事故件数は圧倒的に多いということです。

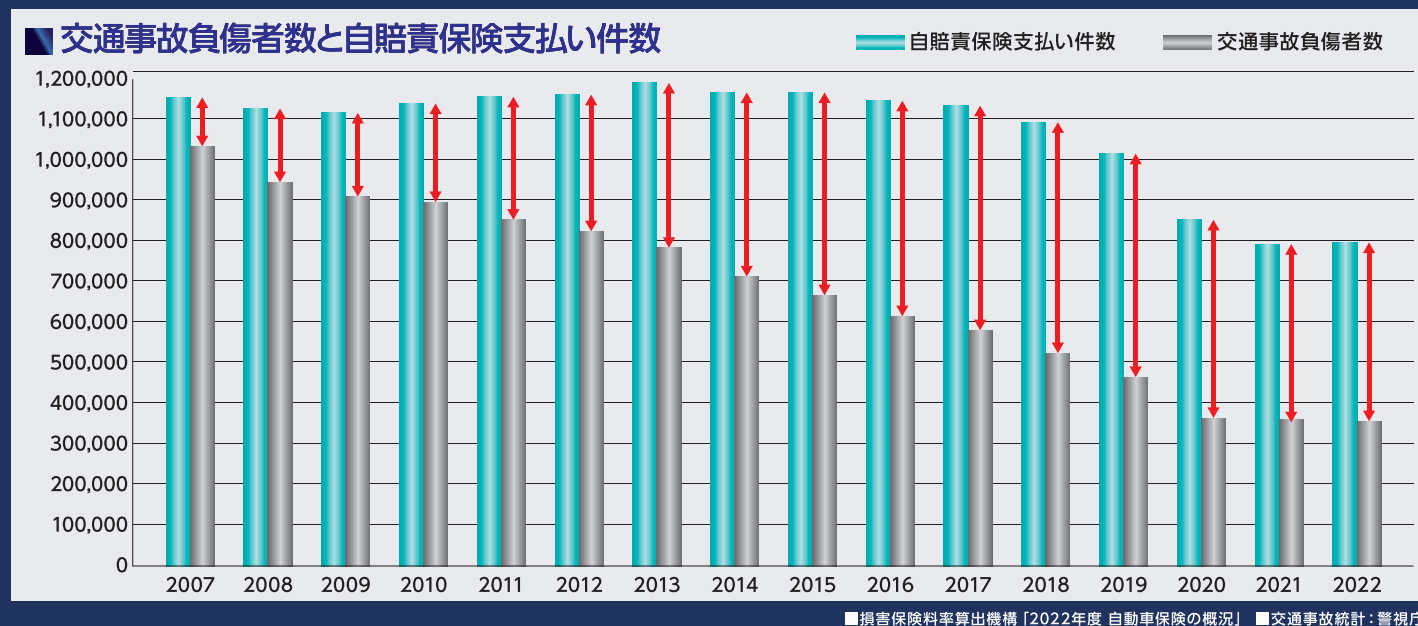
このように、負傷者数よりも自賠責保険の支払い件数の方が圧倒的に多い結果となるのです。こうなると「この乖離の正体」は何なのかを知りたく

なるかと思います。

結論として、この乖離の原因は「交通事故統計数値」のカウント方法にあります。実は、下記の交通事故負傷者数が載っているグラフの数字は交通事故が「人身事故」として取り扱われた数字になるのです。つまり、「人身事故証明書が発行される人身事故」のみを計算した数字になっているのです。

このことから、全国で起きている交通事故の発表件数には物損事故が含まれていないため、まだまだ世の中には交通事故が多いことがわかります。加えて、自賠責の支払い件数に関しては人身事故と物損事故双方がカウントされているので余計に乖離が生じやすくなっていますが、自賠責の支払い件数からも実際の交通事故件数はまだまだ多いことが見えてきます。

また、まだまだ交通事故分野を伸ばすことができることの証明は日本の「施設別請求状況」からも読み取ることができます。



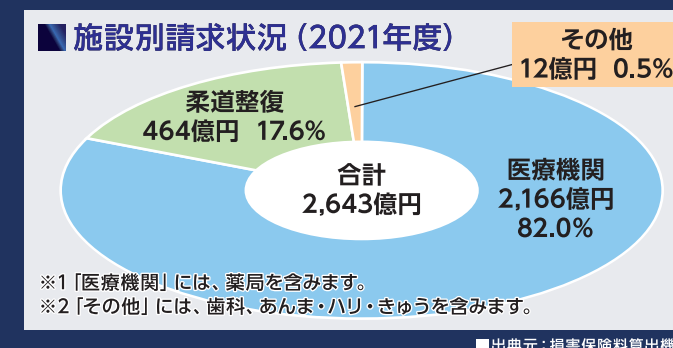
交通事故分野は 市場の縮小のデメリット以上のメリットがある

整骨院にとって自賠責・交通事故分野は
《法律で守られた市場》である

整骨院が自賠責分野に取り組むべき最大の理由は自賠責・交通事故分野がプレイヤーの増えにくいクローズな市場であることが前提にあります。

どのような分野であっても1店舗当たりの売上は市場規模÷プレイヤーの数で決まります。

この2つの指数の内、市場規模はコロナウィルスによる影響を受けた2020年～2021年を除けば120万件～100万件の間で増減を繰り返している横這いの状態です。



自費治療分野は レッドオーシャン化が加速・競合環境は激しい

慢性症状×自費分野は急激にプレイヤーが増加、
今後の市場激化も避けられない様相

先ほど交通事故・自賠責の市場を《法律で守られた市場》とお伝えしましたが、現状の整骨院のメインストリームになっている慢性症状×自費という分野は《法律では守られていない市場》と考えることができます。

この10年で整骨院の自費治療の導入が大きく進んだことで、顧客が実際に慢性症状に支払っている金額【価格観】も上がりました。

価格帯が上がった事で、健康保険を利用せずとも、事業が成立するようになったことと、ヘルスケア分野が日本国内では数少ない伸びている市場

またコロナウィルスによる影響が縮小された2023年の速報値では事故発生件数は前年同期比で3%以上増加しています。一方でプレイヤーの数は、施術所数の伸びが直近で1%台と頭打ちになっている状態、何より柔道整復師の合格者数が激減・管理柔整師の資格取得要件も厳しくなっており、50代後半～60代の有資格者が引退していくことも考えると自賠責の市場を奪い合うプレイヤーの数は横ばい～減少傾向になると推測され、整骨院1店舗あたりの自賠責のマーケットは実はそこまで縮小していかない。という事実が見えてきます。

慢性症状マーケットの競合

- ・理学療法士
- ・整体院・鍼灸院
- ・マッサージ
- ・在宅ケア（骨盤ベルトなど）

であることで新規事業を検討している多角化企業が整体事業に参入し、プレイヤーが急激に増加しています。また慢性症状に関しては自宅ケアのニーズも根強く、施術業態と自宅ケアグッズが両方競合になるプレイヤーの多い市場であることで1店舗当たりの市場状況はむしろ自賠責分野よりも厳しくなっているというのが弊社の考えです。





数値データと現場感に乖離 自社の自賠責売上が減少する 本当の理由

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

『データ上ではそうかもしれないが、整骨院事業者の同士で話をしてもどこも売上は減少傾向で10年前と比べて自賠責の売上は現場では減っている。』

このように思った整骨院事業者の方は多いと思います。その感覚は間違いなく正しいです。あくまで予想ですが、整骨院事業者の方にこの数年で自賠責分野の売上が増えましたか？減りましたか？という質問を投げかけたら、8割、

多ければ9割の事業者が下がったと答えると思います。というのも整骨院の交通事故分野は上位企業に売上が集中しており、中堅以下の企業は軒並み売上が下がっているという実態があるためです。

自賠責売上の一極集中が発生した理由

自賠責に関わる他事業者のスタンス・動きが変わった

自賠責・交通事故分野の売上の一極集中が発生した大きな理由の一つに自賠責に関わる他事業者のスタンスや動きが大きく変わったということが挙げられます。

まず損保会社ですが、ネット保険の登場による全体的な価格の引き下げなどにより部門としては利益が出づらくなっています。結果として、医師の同意書がないと通院を認めない・部位を認めない・健康保険対応指定など持ち出しを極力少なくするためのある種の締め付けが発生するようになりました。

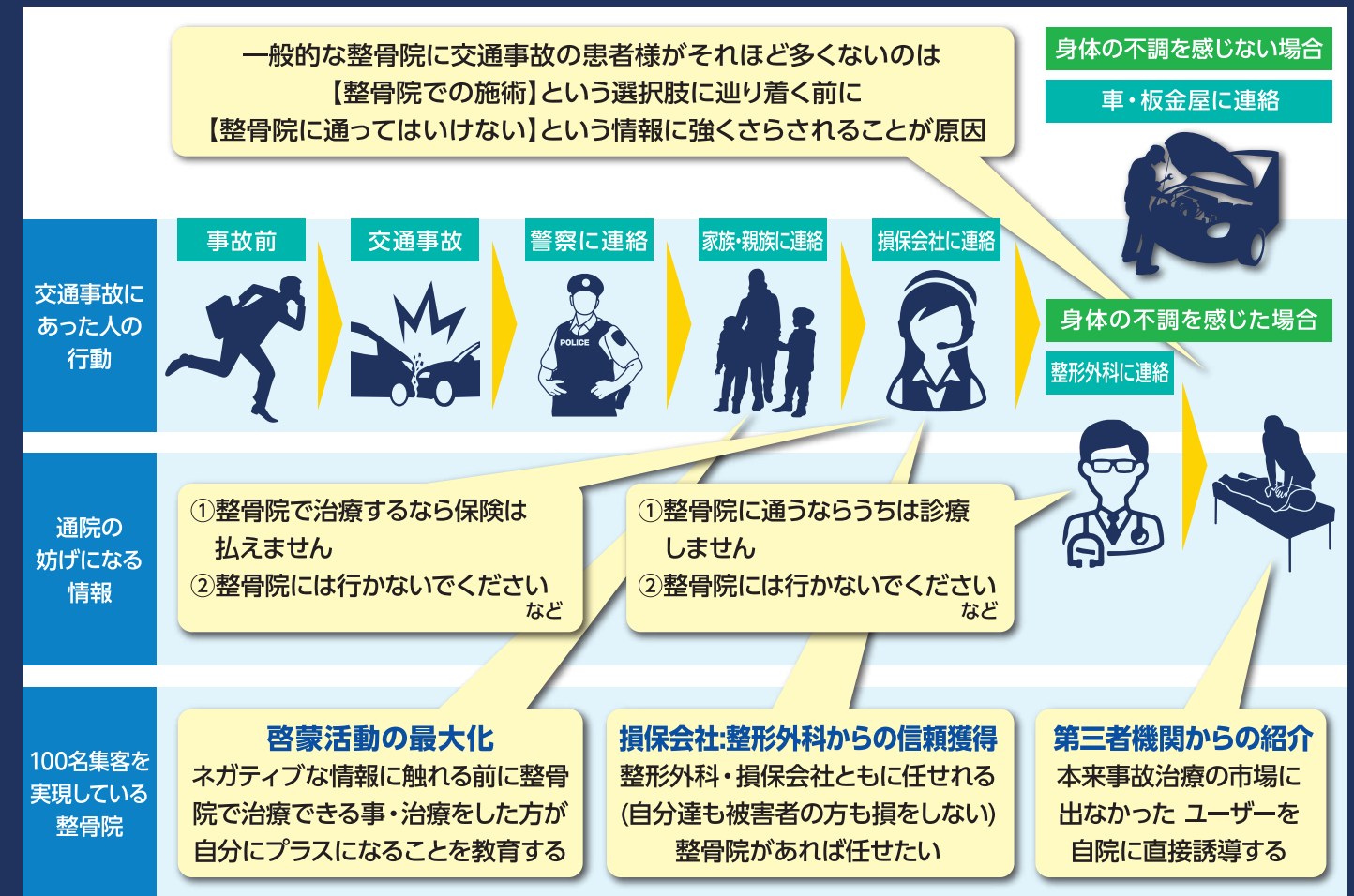
次に病院・整形外科ですが、元々整骨院で保険を使えるということ自体にポジティブな思いをもたないドクターが多かったところに、整形外科学会が『整骨院との併用は認めない』ことを推奨するケースが生まれたことで整骨院との併用を認めないクリニックが加速的に増加しました。また、整骨院の数が増えた結果、どこの整骨院に心安心して患者様を任せられることができるのか？を地域の整形外科医が把握できなくなってしまう、

一括りに行かないでくださいと伝えるしかなくなったというケースも整形外科のドクターから伺うことが多い意見です。

このようなことを経て従来であれば整骨院で交通事故治療を受けていた交通事故負傷者の方が整骨院での治療を受ける前にブロックされるようになってしまったことが一般的な整骨院に患者様が流れてこなくなった最大の原因です。



交通事故分野を伸ばす鍵は 交通事故患者様がとる行動の川上を握ることにある



川上には依然として多くの交通事故負傷者が存在している

では、交通事故の負傷者はどこで治療を受けているのでしょうか？

今現在、交通事故の集客が好調な企業は川上で患者様を捕まえることができている企業です。交通事故の発生件数は若干減少傾向ではありますが、それ以上に川上で患者様を捕まえることができている整骨院の数が少ないことで、取り組み精度が高い整骨院には患者様が集中する状態になっています。

患者様がいつ・どこから・どのような情報を得るのか？交通事故に関する全体感を把握し、

適切なタッチポイントをオンライン・オフライン適材適所で設けることがこれからの整骨院業界で生き残っていくための必須条件になります。

『結びに』

船井総合研究所では整骨院と整形外科どちらにもきっちりと通うことが交通事故患者様にとって、社会的にベストだと考えています。

次のページでは、そのような考えに共感いただき、医療機関や損保会社とも良好な関係を築きながら業績を伸ばされた本セミナーのゲスト講師企業をご紹介します。

交通事故後の後遺症や保障不足に悩まされる方を一人でも減らしたいという思いでセミナーにご登壇いただきますので、交通事故分野を伸ばしたいという企業は是非次ページ以降の案内をご確認ください。

交通事故分野で年間100名以上集客する

事例企業の取り組みが3時間でわかる 集客戦略大公開セミナー

セミナー内容を一部公開

交通事故に関わる 法人との連携強化

弁護士との連携

弁護士連携のポイントや
何件程度提携先を持って
おくべきかお話しします

車屋との連携

車屋の中でも
より紹介につながりやすい
企業についてお話しします

保険代理店との連携

保険代理店との連携の
ポイントやどのような保険を
取り扱っている企業と連携
すべきかをお話しします

既存患者様向け オフライン啓蒙活動

自賠責アンケートの実施

何を知ってもらえば
交通事故の患者様が
増えるのか?その認知方法を
公開します

ポスター・院内掲示

院内で実際に使用している
ポスターや何に気を付けて掲載を
すると効果がきちんとでるのか?
運用の考え方を共有します

交通事故グッズ配布

どのような手法で何を
配布すれば交通事故患者様が
増えるのか?
実際の成功事例を共有します

オンライン集客

自社ホームページの運用

交通事故に最適化された
ホームページの構成
SEO対策をお伝えします

PPC広告・SNS広告の活用

無暗に広告投資を増やす
のではなく患者様の行動
心理に基づいた広告運用を
行います

Googleマップの最適化

自賠責に限らず、集客に大きく
影響するGoogleマップの運用
口コミ増だけでなくすぐできる
SEO対策を公開します



株式会社 船井総合研究所
治療院・エステ支援部
整骨院グループ 整骨院・DXチーム
リーダー
大脇 潤平

交通事故売上を継続的に伸ばせる整骨院になるために

私たちは普段から多くの整骨院とお付き合いさせていただいておりますが、交通事故売上増加のご相談をいただく事が非常に多いです。多くの整骨院経営者様が口をそろえておっしゃることは、「オンライン・オフライン対策を行っているも、交通事故新規患者が全く来ないが方法はなにか」「保険会社様に整骨院で治療をすることを止められたが、どうしたらいいか」というものです。よくお話を聞いていると実際の課題は、「集患のマーケティング活動が分からない」「交通事故の知識が不足していて、自信を持って対応できていない」でした。裏を返せば、これさえ分かれば動けるといって、今回のご案内をさせていただいておられます。本気で交通事故売上を上げたい方や、地域に愛される整骨院になるために行動を起こしてみませんか?

当セミナーではすぐに取り組めるノウハウだけをお伝えいたします

- ① もう迷わない! 院内認知度向上のための院内啓蒙活動!(掲示物・配布物)
- ② Webからの集客を獲得! ホームページの反響を増加させるための方法
- ③ WIN-WINな関係を構築! 交通事故関連企業との提携方法

院長先生の 参加推奨

交通事故新規患者集患のために迅速に決断できる材料を全てセミナーで公開いたします。

セミナーで情報だけ聞いても仕方ない...という方へ

本セミナーには 院ですぐ使える交通事故集客ツール3選 がついています

事前経営相談 特典

すぐ使える
院内啓蒙ポスター3種



セミナー参加 特典

認知率アップ効果No1・
既存患者様向けアンケート



事後経営相談 特典

法人連携優先順位早見表



SECRET