

講座	セミナー内容
第1講座	成功企業から学ぶ、物販導入までのステップと重要なポイント 保険請求が厳しくなり保険施術のみで売上を上げていくのが難しくなってきた整骨院業界。自費施術や物販の売上で成功している企業をもとに業界の時流と成功しているビジネスモデルの紹介を行います。 講座内容① 保険依存型整骨院から物販付加型整骨院までのステップ 講座内容② 成功事例から紐解く!物販導入におけるコンセプト設定と商品設計 講座内容③ 物販導入の成功企業から学ぶ「成功事例」「失敗事例」とは 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 隅谷 尚輝
特別ゲスト講演 第2講座	大失敗から学んだ物販成功までのストーリー 物販年商売上4,000万円を達成している株式会社CURE INNOVATIONの代表平森氏をゲストに迎え、会社運営の極意や商品設計や実際に現場でどのような対応をしているかを解説していただきます。 講座内容① 物販売上4,000万円×物販リピート購入率80%!を実現した患者教育とは 講座内容② 良い商品だけでは売れない!大失敗から学んだ物販成功までのストーリー 講座内容③ 1.5億円の企業経営者から学ぶ経営のあり方・考え方は ゲスト講師 株式会社CURE INNOVATION 代表取締役 平森 勇喜 氏
第3講座	物販年商売上4,000万円の具体的手法を大公開! 物販付加の成功事例をもとに、セミナーにご参加の皆様の院でも実現するための方法をお伝えします。ビジネスモデルの構築の方法から集患・対応方法まで明日から取り組めるような内容をお伝えいたします。 講座内容① 物販月商売上50万円以上を目指す!施術×物販(栄養)を軸とした商品設計 講座内容② パーソナルデータを把握し患者様が自ら物販を求められる!健康意識を高める問診方法 講座内容③ 従業員が本気で物販を提案するためのスタッフ研修 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 萱間 優斗
第4講座	物販付加の可能性とこれからの整骨院経営 健康食品市場は1兆円に伸びると予想されます。整骨院業界と親和性が高い市場ではあるものの、まだまだ市場はがら空きです。保険から自費へそして自費×物販と移行するために必要なことをお伝えいたします。 講座内容① 1兆円まで成長する健康市場に乗り遅れないために 講座内容② 物販付加型整骨院のモデルの振り返りと具体的な取り組み 講座内容③ 睡眠・栄養・運動のテーマを軸とした経営のあり方・考え方 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

開催日時

2024年
10月6日(日)
東京会場

10:00~13:00 (受付開始:開始時間30分前~)

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]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

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 20,000円 (税込**22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込**17,600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。
 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、中止させていただきますので、ご了承ください。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かねますので、ご了承ください。

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/118682>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
 右上検索窓に「118682」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。

手技×物販で

患者様の健康に寄り添う!

物販

付加

提案なし!

1院で

年間4,000万円!

営業なし!

株式会社

CURE INNOVATION

代表取締役 平森勇喜氏

①約8割の患者様がリピート購入!

1人単価 約18,000円の安定したストック売上を実現

②患者様から商品を求められる!

患者様が続々と買いたくなる仕組みを実現

③睡眠・栄養・運動の商品導入!

あり方・考え方・やり方を押されば成功確率がグンと上がる!

2024年

10月6日(日)

10:00~13:00 (受付開始:開始時間30分前~)

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

整骨院 物販付加で年商4,000万円達成セミナー

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

お問い合わせNo.

S118682

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。)

→ 118682



驚くほど成功する！

今こそ整骨院がやるべきは物販だ！

物販付加のノウハウの全容を大公開！



商品を置いているが減多に売れない

患者様に押し売りしたくない

整骨院で物販なんて成功するの？

施術以外の収益源を作りたい！

購入率が高まる方法を知りたい！

船井総合研究所が提唱する時流に乗った物販付加型整骨院の魅力

これから成長する健康市場！

食 2016年 3兆2,000億円
2025年 4兆1,600億円
●サプリメント・健康食品 ●OTC・医薬部外品等

健康食品市場は1兆円に伸びるとの予測される。保険規制、競争激化の中、「物販」を付加することで、新たな収益源を確立！
※経済産業省・次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性について・より引用

整骨院と高い親和性！
新たに物販を求める患者様を集客するのではなく、体のお悩みをすでに抱えている既存患者様にアプローチ可能。

まだまだ市場はガラ空き！
「保険治療⇒自費治療⇒自費治療×物販」と推移していく見込みの施術産業。

●整骨院モデル3.0の特徴

整骨院モデル3.0
(1人生産性150万円)

整骨院モデル2.0
(1人生産性100万円)

物販
自費治療
保険治療 効率化

整骨院モデル1.0
(1人生産性50万円)

自費治療
保険治療

保険治療

物販を本格導入している院は全国的に見てもまだ少ない。
健康食品市場が成長期の今、地域内シェア率を高めるチャンス。

物販付加型整骨院のモデル全体像

	従来の物販	これからの物販
商 品	院長が良いと思う商品	コンセプトに合った商品
ターゲット	30～70代	20～40代
提案方法	施術者から提案	患者様から求められた時に受付が提案
月間販売額	数万円程度 (1院あたり)	50万円～200万円 (1院あたり)
WEB	WEBを使っでの販促なし	LINE@等を使用したマーケティング

物販を行うための具体的な3ステップ

STEP 1▶▶▶▶▶

「あり方」を整理し、コンセプトを明確化
物販を行う目的、意味をはっきりさせた上で、既存患者様のニーズを把握し、院のコンセプトを明確化。取り扱う商品を決定する。

STEP 2▶▶▶▶▶

物販を行うためのマーケティングを構築
普通に患者様に提案しても売れない。患者様から商品を探してもらうように、初診対応やLINE@、YouTube等を活用したマーケティングを構築。

STEP 3▶▶▶▶▶

スタッフ教育

院のコンセプト、商品の価値、どのような患者様に必要なかをスタッフ教育を通して、知識面の強化、物販へのマインドセットを行う。

整骨院
物販付加で年商4,000万円
達成セミナー

東京会場
2024年
10月6日(日)

10:00～13:00
(受付開始:開始時間30分前～)
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

当日は実際に院内で使用するツールも公開いたします！
続きはセミナーで!!▶▶▶▶▶



物販付加型整骨院の実態をインタビュー!

1院で
年間

4,000万円!

患者様の健康を考えた「治療×物販」に
アップデートした整骨院の道のり

株式会社
CURE INNOVATION
代表取締役 平森勇喜氏

「患者様の未来をプロデュースする」という考えのもと、東京都で治療院経営を行っている。治療院業界の新たな柱は、『構造学』×『運動学』×『栄養学』として、予防型治療のコンセプトを掲げ、1院で売上1.5億円という偉業を達成。全国15000社のサロンから選ばれる賞でも、2年連続売上実績1位を獲得した実績も誇る。社名にINNOVATION(革新)と名付け、日本一の治療院を目指している。

- 国際国家資格／オーストラリア国家資格Diproma of Remedial Massage(世界54か国認定国家資格)
- 日本国家資格／柔道整復師、NSCA認定パーソナルトレーナー



Question1

物販
(栄養学に沿った商品)を
始めたキッカケは?

症状改善するのが手技や運動で、根本的な解決は栄養(食事)だと分かったからです。

どうしても患者様の治療効果に差がありました。突き詰めると、生活習慣(睡眠、運動、栄養)に違いがあると分かりました。特に身体を作る食べ物が影響していると考え、取り入れる必要性があると思いました。
構造(筋肉や骨格)が崩れているのは、原因でなく結果に過ぎません。身体は100%食事によって出来ています。

Question2

物販を
取り入れた時の
最初の商品は?

当時美容業界で流行っていた、プラセンタを取り入れました。
プラセンタとは胎盤のことで、自然回復力、組織回復力を促す効果がある点で、商品として魅力的に感じました。

Question3

現在は酵素を
扱っていますが、なぜ
プラセンタを止めたのですか?

プラセンタは自然回復力の効果があり、素晴らしい商品ですが、当院で患者様へ「治療という側面」と「栄養という側面」をお伝えする時に、ズレを感じました。結果として、患者様に提案しても売れず、スタッフから商品を押売りしたくないという不安、不満が出てきました。
そんな時、とあるイベントで今取り扱いさせていただいている企業と出会いました。そこで、「栄養は口からではなく、腸から取っている」という言葉をお聞きし、確かにそうだと思ったんです。そもそも栄養を吸収する腸内環境を改善しないとダメだと学び、その答えが酵素でした。

Question4

物販を
始めた時の失敗は?

まず、商品の良さを感じてもらうために、会社からの通達としてスタッフに商品を飲んでもらいました。しかし、深く商品を理解できていない状態、気持ちが入っていない状態で飲んでもらった結果、商品の価値は伝わりずらく、スタッフから物売りはしたくないという不平不満が出てきました。そんなとき、スタッフから1個売ったら、どのくらいインセンティブをもらえますか?と質問されました。いつの間にか、「販売する事が目的」に変化してしまっただけです。そんな状況下で、プラセンタから酵素に切りかえて2ヵ月後、スタッフが全員離職してしまいました。

Question5

物販導入時と、現在の違いは?

あり方、考え方が大きく違います。

あり方とは、なぜ商品を取り扱うのか?というそもそもの目的と私達の立ち位置。考え方とは、商品をどのように患者様に提供すべきなのかという考え方です。

まず、売ることをゴールとしていません。商品の良さは二の次。患者様にとって大切なことは、身体の状態、生活が良くなっていくこと。患者様の良い未来をプロデュースすることが私たちの仕事です。
となると、商品を提案するのではなく、正しい生活習慣、栄養の指導・教育が大切になります。
ただ、どうしても患者様の食生活の改善だけでは補えない部分があるため、その解決策として物販商品があるだけという位置づけです。あくまでも商品は、患者様の健康を実現するためのツールにすぎません。

Question6

どんな院でも
物販の導入は可能ですか?

基本的には可能だと思います。

ただ、「治療は患者様の判断で選んでもらう」という考え方の院は厳しいと思います。

例えば、自費治療をしっかり導入できていない院です。

僕らは、患者様から見ると先生というポジション。

保険治療ならすぐ行えるのに、自費治療になると「行ってもいいですか?」と伺いを立てるのは間違っています。医師が処方するお薬に対して、患者様にいちいち伺いは立てないですよね。なぜなら、それが患者様にとって必要なお薬だから。
なので、そのようなあり方が定着していない院が物販を行うのは難しいと思います。

~私の想いと、描く未来~

おかげ様で、全国15,000社のサロンから選ばれる賞において売上で2年連続1位を獲得しました。当院が掲げる予防型治療のコンセプトになくてはならないのが栄養学(サプリメント)です。治療院業界の新たな柱は、『構造学』×『運動学』×『栄養学』である。と確信しています。我々が行なっている施術は回復を促進させることであり、『回復』は身体本来の機能。『人の身体は食べた物で100%出来ている』という事実は変えられません。

治療院の新時代は、『予防型治療』。新規患者頼りの経営ではなく、地域の患者様の健康管理の主治医として、地域になくてはならない存在になることです。当院のミッションは、地域の患者様の健康管理をする学校という位置づけです。



一推薦のお声を一部抜粋！一



株式会社Limitless 代表取締役 山口博史 氏

埼玉県で整骨院・整体院を7店舗運営しております。
たいよう整骨院グループ代表の山口です。

平森先生との出会いは9年前にセミナーでお会いし、その時は平森先生は1人治療院をしておりました。その時にお話した治療コンセプト、ビジネスモデル、予防に特化した経営スタイルなどまだ実現してはいないのに考え方やスケールが半端ないなと印象に残っています。あれからお互い会社が成長し同じセミナーで講師をする機会があり、そのキッカケもあって私の会社も平森先生にお世話になりました。

治療院のビジネスモデルは『痛みを取ってくれる所』から抜け出せず、治せど治せど新規を追い続けないといけない中で広告費の高騰やライバルの増加など、経営負担が大きくなっていく状況で、平森先生が以前から掲げていた予防型整骨院モデルが時代の先を見据えた考え方を実績に載せていたからこそ信頼してセミナーに参加することができました。健康意識は痛みや身体の辛さがある時しか働かないからこそ、痛みがある時から顧客へ教育していく。予防への拘りと、経営数値に落としこんだロジックな戦略・戦術・戦闘は今まで参加したセミナーの中でも一番だと思います。



株式会社シー・エム・シー 近藤葉澄 氏

『治療院業界の中で一番の天才だと思います』
関東で50院ほど整骨院を運営しています。創業42年目ということもあり、バリッバリッの「施術」メインの会社です。でも患者様を本気で健康にしようと思ったら整骨院以外でのホームケアは必ず必要……！ということで「栄養」「物販」強化の為平森先生のところで勉強させていただいています。正直言って「天才」ですね、パッションはもちろんですが非常にロジカルです。
現場のこと・患者様のことを第一に考え「言語化」し、実践できる成果の出る講義をしてくださいます！一気に仕組み化が進みますよ！平森先生にもっと早くお会いしたかったです！

一推薦のお声を一部抜粋！一



株式会社まごころグループ 代表取締役 中島英貴 氏

平森先生のセミナーは、今後の新規獲得が不安だ、離反率が下がらない、痛みを取るだけではなくもっと根本的に患者様の健康に携わりたい、などの課題を持っている先生にはピッタリのセミナーだと思います。

平森先生は業界でもいち早く患者様の健康寿命の延伸に貢献され地域でも絶大な支持を得ている地域No.1整骨院です。弊社まごころグループと以前より様々なアドバイスをいただき、現場にアウトプットさせていただいております。



株式会社メディカルホスピタリティ 代表取締役 阪本守 氏

平森先生と知り合って10年以上になります。今、栄養や運動分野で「平森勇喜」の名を聞くことも多くなりました。が！開業当初はうまくいっていなかったことを知っています。

成功事例だけですとピンとこない先生も、なかなかうまくいかなかったドン底から、どのようにして今の輝かしい成果を出しているかを、平森先生は話してくれるのでどんな先生にも参考になると思います。

平森先生はコンサルタントではなく、今でも週3回は現場に立っている治療家です！その現場主義の平森先生のリアルを是非とも聞いてみてください！



ひつじ整骨院グループ 代表 太田裕司 氏

完全自費サブスク整体院5店舗経営をしております。

平森先生とは出会って10年ほどになりますが、数字管理や栄養学をいち早くから治療院に導入して成果を出し、物販販売力・サブスク構築や会員数など、経営分析から戦略戦術戦闘に落とし込み実践する徹底さは日本トップレベルだと思います。

治療家としてパッションの高さと経営者としてのロジックのバランスがとても良い先生です。

僕自身、平森先生から個別コンサルや平森塾に参加させてもらって、感覚ではなくロジックに基づいた数字管理や経営手法は大変勉強になり、私自身も太田トムソン塾を開催しておりますが、サブスクや経営数値などその時の教えが活かされており今の基盤となっています。

平森先生は兄貴分の存在として、困った時は相談出来る心強い味方です。

数あるセミナーの中でもここまで感覚ではなく実践に重きを置いたノウハウは他にはないと思います。自信を持って平森先生のセミナーをオススメします！

一推薦のお声を一部抜粋！一



株式会社Rieden 代表取締役 栗田裕太郎 氏

兵庫県を中心に整骨院を20店舗運営しており、患者様により良いサービスを提供するため、日々努めております。

私たちの整骨院では、これまでも物販を取り入れていましたが、なかなか継続的な売上に結びつかず、またスタッフに物販の重要性を理解してもらうことに苦戦していました。物販をどのように効果的に展開すればよいか、またスタッフ教育の方法について大きな課題を感じていたのが現状です。

そこで、平森先生の平森塾に参加し、サポートを受けることにしました。毎月の個別コンサルティングや栄養学・セールスの勉強会を通じて、スタッフと共に学び、商品導入から販促活動までをスムーズに進めることができました。導入後の課題についても、平森先生が随時アドバイスをくださるので、安心して運営を続けることができます。その結果、月150万円の売上増加を達成し、現在も順調に成長を続けています。

このような方には、ぜひ平森塾への参加をおすすめします：

- * 整骨院や治療院で物販を導入したいが、どこから始めれば良いかわからない方
- * 酵素やプロテインなどの健康食品を取り入れ、売上がアップさせたい方
- * スタッフの栄養知識を向上させ、顧客に質の高い提案ができるようにしたい方
- * 物販を導入しているが安定した売上になっていない方

最後に、平森先生のサポートは、単なる商品導入のアドバイスに留まらず、私たちのビジネス全体を成長させるための強力な助けになります。もし、物販の導入やスタッフ教育に課題を抱えている方がいらっしやいましたら、ぜひ一度平森塾を体験してみてください。きっと、期待以上の成果が得られると思います。

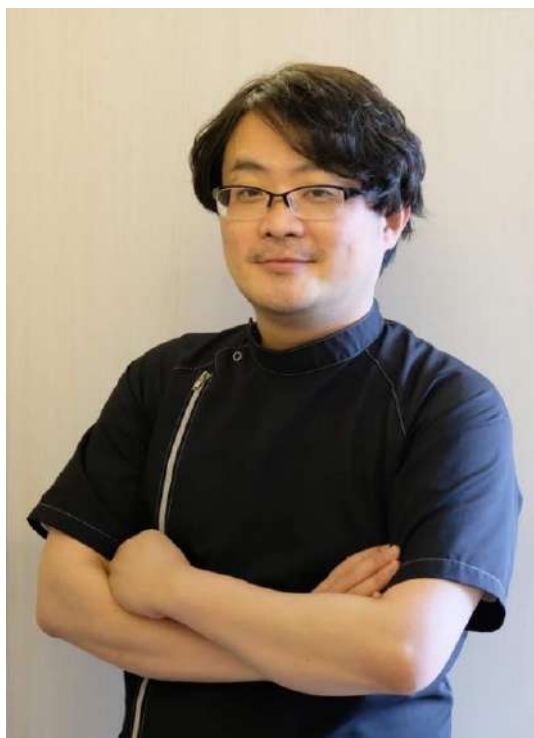
山川整骨院 院長 山川隆 氏



平森先生とは数年前のセミナーで初めてお会いしました。当時、私は保険治療と自費治療を提供する整骨院を経営しており、治療だけではこれからの時代には対応しきれないと感じ、物販販売を始めました。しかし、商品の売上が思うように伸びず、非常に困っていました。そんな時に平森先生に相談させていただき、さまざまなアドバイスを頂きました。先生との会話の中で、「姿勢、運動、栄養」をコンセプトにした考え方や、予防型の治療を行い健康寿命を延ばす取り組みに深く共感しました。

平森先生が行っている実践的なアプローチは、私のビジネスに大きな影響を与えて、方向性や考え方を見直す大きなきっかけとなりました。その後、平森先生の指導のもと、オペレーション、物販サブスク、マトリックス戦略、モチベーションコントロール、販売戦略、マーケティング戦略を改善し、安定する院の構築ができビジネスの成長を実感しています。平森先生のお話しは、単なる知識の提供だけでなく、具体的な実践方法や戦略までを詳細に教えてくださるため、非常に有益です。平森先生の深い知識と実績に基づく指導は、多くの先生方にとって貴重な学びになることは間違いありません。

一推薦のお声を一部抜粋！



株式会社F.F.P 代表取締役 田村剛志 氏

平森勇喜先生との出会いは、私が主催する経営勉強会でした。当時、彼は開業したばかりで、月商は80万円ほどだったと記憶しています。早いものでそれから12年が経ち、現在は私のほうが学ばせていただくことが増えました。初めて彼に会ったとき、私は彼を「エース」タイプだと感じました。つまり、先頭に立って戦い、その力で成果を上げるタイプだと思ったのです。しかし、彼はその見解に対してこう言いました。「僕はいつか世の中を変えるイノベーターになります！」と。あるとき、マーケティングの話をしていた際に、私は「メジャーかニッチか、どちらか選ぼう」と提案しました。普通であれば、メジャーを選んで成功への近道を選ぶところですが、彼は迷うことなく「ニッチを選びます」と即答しました。彼のその選択にはいつも驚かされました。多くの人が楽な道を選ぶ中、彼は常に困難な道を選び、その挑戦を貫きました。

彼はその言葉通り、イノベーターとなり、業界を変革しました。特に、治療院での健康食品やサプリメントの提案・販売は、当時タブー視されていたものですが、彼はそれを一般的なものに変えました。その業績は、ただの成功ではなく、業界全体に影響を与える大きなイノベーションでした。私は彼の歩みを横でずっと見続けてきましたが、その道のりは決して平坦なものではありませんでした。それでも彼は挑戦を続け、成功を掴みました。今回、彼の歩みの一端を知る貴重な機会が皆様に訪れることを心から喜ばしく思います。この機会をぜひ逃さず、彼から多くの学びを得ていただければと思います。

株式会社SUXEAD 代表取締役 松井良太 氏



カルテ枚数が400枚を超えて500枚を目指します！

弊社は1年学び、土台が出来ました。
一度来た患者様が長く続けてくれるので売上は安定して、会社としての1人生産は190万です。

少し読んでみて下さい。

弊社は新規集客が得意ですが、新規集客は毎月勝負です。
お金をかけ続ける必要があるからです。そしてライバルが現れれば厳しくなります。
カルテ枚数やLTVの増加は必須なんです。
経営は短期勝負ではありません。
長期的にみて安定するにはLTVの最大化が必要です。
セミナーは絶対に受講すべき。
新規に売上アップの答えを求めるのではなく、仕組みに答えを求めて下さい。
あなたも答えを見つけるはずです。

平森先生はそこに導く先生です。

一推薦のお声を一部抜粋！一

株式会社ミラクリフォス 代表取締役 松島将貴 氏



【今後も業界にサブスク・物販の革新を起こしていくでしょう!】

整体・整骨院経営者、治療家の皆さま！

今こそ、あなたの整骨院経営に革命を起こす時です。そのために必要なのは、卓越した実績と知識を持つ平森勇喜氏のセミナーです！

圧倒的な実績の持ち主

平森勇喜氏は、株式会社CURE INNOVATIONの代表取締役として、東京都と埼玉県に2店舗の整骨院を経営し、自費売上2億円を誇ります。彼の経営手腕はまさに業界トップクラスで、その成功は偶然ではなく、確固たるノウハウと情熱の賜物です。

◆究極の治療アプローチ

平森氏の治療法は、「構造学」「運動学」「栄養学」を融合させた独自のメソッド。19年間で20万人以上を治療してきた彼の技術は、患者一人ひとりに最適な治療を提供し、真の健康を取り戻す力を持っています。

◆成功を約束する経営ノウハウ

彼のセミナーは、単なる技術向上ではありません！「すぐできる！平森式 単価UPセミナー」では、明日からでもすぐに売上に繋がる具体的な戦略が学べます。たった1分の説明で患者が納得し、即効性で結果を出せる方法を伝授します。導入初月で100万円の売上アップを目指す具体的な戦略も惜しみなく教えてくれます。

◆患者満足度と売上向上を同時に実現

平森氏の方法は、患者の満足度を飛躍的に向上させながら、同時に売上も増やすという夢のような内容です。治療効果と経営の両面で成功を収めたい方にとって、これ以上の学びはありません。

◆革新的な治療アプローチ

最新の治療アイテム、例えばCBDオイルの活用方法も紹介され、痛みや不定愁訴の解決に役立つ知識が得られます。また、「平森塾」で共有される次世代型整骨院経営のノウハウは、あなたの経営を新しい次元へと導くことでしょう。

◆参加者の声が物語る

前回のセミナー参加者からは、「患者さまに喜んでもらえそう」「即使える内容だった」「導入イメージが湧いた」などの熱い声が寄せられています。これらの評価が示す通り、平森氏のセミナーは確実に成果をもたらします。さあ、今こそ、平森勇喜氏のセミナーに参加し、その圧倒的な知識と経験を吸収してください。整骨院経営の未来を切り拓く大きな一歩を踏み出しましょう。成功への鍵はここにあります！勇気を持って、平森氏のセミナーに参加し、自分の整骨院をさらに飛躍させましょう！私自身平森先生から5年間経つ今も学び続けて8店舗全体で物販売上7000万に到達する予定です！この私が自信を持ってオススメさせていただきます👉

一推薦のお声を一部抜粋！一

ALUX豊明接骨院・整体院 代表 陣内謙一 氏



【何かを変えたければまず行動】

平森塾は今年で6期目に突入する治療院業界では大人気の塾です。私は平森先生とは1期の時に参加させて頂き、6期目の今も毎月参加させて頂き継続学習を続けております。ここまで読んで頂いている先生はこんな悩みがあるのではないのでしょうか？

①物販を取り入れて売上があげたい

→自分でもやってみたけど売上が安定しない

②「回数券の販売がメインになってしまい継続してくれる患者さんが少ないので、痛みや悩みがよくなると通院をやめてしまう」

→他の方法を試そうと思うけど通院してくれている人に提案したら嫌われてしまうのではないかな？

③これからの時代治療院で運動を提供していくのが必要なのはわかるがどのように運動を提供すれば良いか分からない

→健康思考の人が増えてきたので身体を痛めないような予防治療院のモデルってどんなものなのか？平森塾ではこの悩み全てが叶います。

この3つの例はほんの一部です。

ここだけの話ですが、塾だけではなく平森塾の後の懇親会では平森塾の中では聞けないような個人コンサル並の話を毎回聞けちゃいますよ！！これも毎回の楽しみの1つですね。ここまで読んでいるあなたは是非一緒に平森塾に入塾して共に勉強に励みましょう！！現地でお会いできるのを楽しみにしています☆

株式会社NOBIAS 代表取締役 宮崎和博 氏



平森塾に入ってから、初診成約率UPと離反率が下がりました。

無資格未経験のスタッフでも成約率平均80%は超えております。

現在業界的に新規様が減っている中で成約率を上げることはとても課題かと思っております。

ただ痛みをとるだけの問診ではなく、患者様の未来を描いた提案ができるようになった為、期待値が高まり成約率が上がったと思います。

離反率も痛みだけをとる提案ではなく、栄養学をベースで話をするので、ここに通うと自分の体の中から変わっていく！ってイメージができるからこそ、継続して通い続ける方が増えております。本当の意味での、患者様の治療提案ができることを学べるので、平森先生には感謝しております。またご本人様もベストボディコンテストでグランプリを取るぐらい栄養と運動に、精通しておりますので、とても信頼出来ます。今後ともよろしくお願い致します。

一推薦のお声を一部抜粋！一

まごろく鍼灸整骨院 院長 孫六 利征氏



静岡県浜松市で私ともう一人のスタッフで完全自費の鍼灸整体院を運営しております孫六と申します。

平森塾で得た事

- ・栄養面を考慮したカウンセリングや見立て
- ・栄養面の大事さをお客様に伝えるPOPやツール
- ・物販のセールスマンにならずにお客様に寄り添うためのマインドセット
- ・お客様に喜んでいただける健康食品のサブスク導入法
- ・施術だけでなくワンランク上のサービスを提供する志のある仲間

弊社は去年一年平森塾を受講して上記を得ました。

それにより、物販のみの売り上げが毎月19万以下から毎月50万以上になりました。

一年を通して物販だけでも380万以上の売上アップとなりました。

まだまだ凄い先生が沢山いらっしゃる中で私の実績はまだですが、平森塾の費用対効果は相当なものでした。栄養を付帯したカウンセリングやオペレーションを導入する事でお客様の満足度が上がり、成約率は89.7%となり、カルテ枚数も増え続けており稼働率が上がり過ぎて恐怖すら感じておりました。おかげ様で2024年8月から現店舗よりも3倍広い44坪の店舗に移転し、GYMスペースも設けてスタッフも一気に2名増やす運びとなり、平森塾には本当に感謝しかありません。これから入る2名のスタッフにも平森先生や講師陣の情熱あふれる講義を受講させます。どんな化学変化が起こるか今から楽しみです！平森先生は、恐らく日本で一番栄養の事で、失敗を繰り返し努力し改善してきた先生です。その知識とシステムの上澄みを学べる平森塾は絶対に受講するべきです。

栄養や物販を上手く取り入れなくて苦しんでいる先生。最適解を知らないで進み続けますか？一緒に助け合う仲間はいらないですか？本気で学べば利益にしかありませんよ！是非一緒に学びましょう！

株式会社IRIE 代表取締役 穂満悠 氏



整骨院を3店舗パーソナルジムを1店舗、東海の知多で経営しております。穂満と申します。

平森先生は、業界をより良くするための熱い同志であり、尊敬する先輩でもある平森先生が講師を務めるこのセミナーは、「予防医療」と「物販」に重点を置き、今までの治療院経営のスタンダードを変える画期的な内容です！！

顧客の離脱率を低減し、LTV(顧客生涯価値)を強化するための具体的な戦略も学べます。平森先生の圧倒的な行動力から生じる数々の経験談、実践的な事例を通じて、自社のビジネスにすぐに活かせる知識も盛り沢山！

最新の業界トレンドを学び、競争力を高めるための貴重な機会です。

健康産業に関わる全てのプロフェッショナルにとって、必見のセミナーだと思います。

ぜひ、このチャンスをお見逃しなくご参加ください。