

損保対応の方法がたった1日でよくわかる!!

講座	セミナー内容	
第1講座	<p>10年前より約20万件減少している交通事故分野の時流を徹底解説</p> <p>セミナー内容抜粋① 交通事故はもう終わり!?2024年最新交通事故時流 ・統計データから読み解く今後の交通事故概況について</p> <p>セミナー内容抜粋② 生き残るためには高収益経営が必須 ・今こそ取るべき戦略を変えて高生産性の整骨院経営へ</p>	<p>株式会社 船井総合研究所 治療院・エステ支援部 谷口 詩音</p> 
第2講座	<p>交通事故を知り尽くしたゲスト講師が最適な損保対応と損保会社の内情や考え方を解説</p> <p>セミナー内容抜粋① 実際に損保会社は整骨院のことをどう思っているのか? ・なぜ損保会社は整骨院での交通事故施術を嫌がるのか?</p> <p>セミナー内容抜粋② 損保会社から施術を拒否されないような整骨院になるためには ・損保会社とスムーズに交渉が成立し、施術に移行する方法</p> <p>セミナー内容抜粋③ 損保会社にとってどのような交通事故対応が最適なのか ・部位数や治療期間など、損保会社が望む交通事故対応とは?</p> <p>セミナー内容抜粋④ 事前に参加者から頂いたご質問に対する回答をインタビュー形式でお届けいたします</p>	<p>シークレットゲスト 大手 損保会社の OB</p> 
第3講座	<p>損保会社と整骨院の間で実際に発生した事例と解決方法</p> <p>セミナー内容抜粋① 実際に損保会社との事案で弁護士が介入した事例を徹底解説</p> <p>セミナー内容抜粋② 整骨院側の立場から見た損保会社への最適な対応方法 ・患者様の希望と損保会社の要求の板挟みになった際の及第点とは?</p> <p>セミナー内容抜粋③ 実際に多数の交通事故の事案を解決してきた弁護士が今後の損保対応について解説 ・今までの事案のケーススタディーから今後整骨院が取るべき戦略を徹底解説!</p>	<p>特別ゲスト講師 弁護士法人心 東京法律事務所 弁護士 東京弁護士会所属 宮城 昌弘氏</p> 
第4講座	<p>交通事故患者様の集患数月+3名以上を達成する具体的実践事例</p> <p>セミナー内容抜粋① 自院サイトが「Webの一等立地」にあるために ・Webを駆使し安定的に交通事故患者様を集患する具体的方法</p> <p>セミナー内容抜粋② オフライン集患実践事例10連発! ・誰でもすぐに実践できる最新オフライン啓蒙方法 ・院内でのポスター掲示、交通事故関連のノベルティ商品の配布などの具体的な実践内容</p>	<p>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</p> 
第5講座	<p>本日のまとめ</p> <p>セミナー内容抜粋 今日から実践するために ・情報を持ち帰るだけではなく具体的な実践の考え方と方法をご紹介します</p>	<p>株式会社 船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 大脇 潤平</p> 

開催日時	2024年 11月17日(日)	開催方法	オンライン開催
	2024年 11月23日(土)		
受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様	お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで
	●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。		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。

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/119722>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119722」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。

2025年に向けて
交通事故売上の安定化は難しくなります。
正しい損保対応ができていなければ

交通事故
売上が
下がる!?

ただし
正しい損保対応を理解することで
交通事故売上の安定化、さらには!
交通事故売上アップを
実現することが可能です!



弁護士法人心
東京法律事務所
弁護士 東京弁護士会所属
宮城 昌弘氏

シークレットゲスト

自動車損害部門等で勤務後、
損害保険料率算出機構の
自賠責調査事務所長等を歴任した



交通事故分野のスペシャリストが徹底解説!

Web開催 2024年 11月17日・23日 開催時間(全日程) 13:00~17:00
[ログイン開始:開始時刻30分前~]

セミナー参加料 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

主催 整骨院向け 大手損保会社OB登壇 交通事故対応・集患セミナー お問い合わせNo.S119722

サステナブルな成長を推進する
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。) → 119722

損保会社が整骨院での施術を敬遠する理由とは？

※実際のセミナーは、講師による講義形式となります。

船井総合研究所(以下:船):

本日は整骨院と損保会社の関係性について、特別なゲストをお招きしてお話を伺います。まず、宮城先生、よろしくお願ひします。

弁護士法人心東京法律事務所 宮城 昌弘 氏 (以下:宮):
よろしくお願ひします。

船:今日は損保会社のOBの方にもご参加いただいております。よろしくお願ひします。

損保OB(以下:OB):よろしくお願ひします。

船:まずは、宮城先生にお伺ひしますが、整骨院と損保会社の関係性について、どのようにお考えですか？

宮:整骨院と損保会社は、交通事故被害者の施術において密接に関わる関係です。被害者のリハビリや施術費の請求などで連携することが多く、非常に重要な関係です。しかし、現実には情報共有の不足や信頼関係の欠如など、さまざまな課題が存在します。

船:具体的にはどのような課題があるのでしょうか？

宮:例えば、施術の進行状況や効果に関する情報共有が不十分であること。また、損保会社側が施術の必要性を疑問視するケースが多く、その結果、施術費の支払いが遅れることもあります。これは、患者さんにとって大きなストレスとなり、施術の妨げにもなります。

船:OBさん、かつて損保会社に勤務されていた経験から、整骨院に対するイメージはどのようなものでしたか？

OB:正直に申し上げますと・・・

次のページへ⇒



弁護士法人心 東京法律事務所

東京弁護士会所属 弁護士 宮城昌弘 氏

5,000院以上の整骨院・接骨院と提携する弁護士法人心(※)に所属し、年間400件以上の交通事故案件に携わる弁護士。保険会社の当初提示額の2倍以上の賠償額を獲得した事案や打ち切り日を1か月半以上延長した事案も多数存在する。真の交通事故被害者救済のためには根本的な施術を行う整骨院・接骨院と協力することが必要だと気づき弁護士の活用法を広めている。一人一人に寄り添う誠実な対応により安心・喜び・感動という心の満足の提供をポリシーとしている。

※主たる事務所は愛知県弁護士会所属

損保会社からのイメージの理由

●なぜ、整骨院はマイナスイメージを持たれるのか？

- ①情報の共有不足
- ②信頼関係の欠如
- ③治療に対する疑問視



シークレットゲスト



損害保険会社OB シークレットゲスト

約30年にわたり大手損保会社の自動車損害部門等で勤務後、損害保険料率算出機構の自賠責調査事務所長等を歴任。大手損保会社の組織構造や決済の仕組み、事案の管理の仕方などの保険会社の内部事情を知り尽くしている。また、大手損保会社に在籍していたとき、接骨院との関わりもあったため、接骨院の状況や関係性について熟知している。

OB：過去に整骨院による不正請求があったこともあり、信用が損なわれている部分があると感じていました。また、交通事故に関する知識の不足や、適切な施術が行われていないと感じることも多かったです。

船：それは残念ですね。整骨院業界としても、過去の問題に対して改善策を講じてきましたが、まだ課題が残っていると感じます。

船：OBさん、具体的にどのような不正請求が問題視されていたのでしょうか？

OB：例えば、実際に行われていない施術や過剰な施術費の請求があります。患者が通院していない日に施術費を請求するケースや、本来必要のない高額な施術を虚偽の報告で請求することが問題視されていました。また、施術内容の詳細が不明瞭なことも多々ありました。

これまでの請求に関する不祥事による信頼度の問題・・・ どのような対策が必要なのか・・・

宮：そのような背景を理解し、私たち弁護士としても対策を講じる必要がありますね。具体的には、以下のような対応を進めることが求められます。

対策① 透明性の確保

宮：施術内容を詳細に記録し、患者や保険会社に対して明確に説明できるようにすることが重要です。

対策② 適正な請求

宮：過剰請求や不正請求を行わず、適正な施術費を請求するために、内部チェック体制を構築する必要があります。

対策③ 専門的な知識の向上

宮：交通事故に関する専門知識をスタッフ全員で共有し、患者に適切な施術を提供できるようにすることが重要です。定期的な研修や勉強会で最新の知識をアップデートすることが求められます。

OB：それは非常に重要ですね。私たち損保会社としても、信頼できる整骨院との協力関係を築くために、透明性や適正な対応を求めています。被害者のために最善の治療が提供されることを願っています。

宮：その通りです。私たち弁護士も、損保会社との信頼関係を再構築するために、さらに努力を続けていく必要があります。患者さんのために、より良い治療環境を提供することが最も重要です。

船：ありがとうございます。OBさん、損保会社内で行われていた問題のある整骨院への対応策について教えてください。

次のページへ⇒

OB: 損保会社内では、地域ごとに問題のある整骨院に対して厳しい対策が取られており、一括対応を行わない場合などがあります。一括対応を行わなければ、患者（被害者）の通院長期化を防げますし、損保会社としては、疑わしい請求を否認しやすくなります。また、疑わしい請求があった場合には、詳細な調査を行い、場合によっては法的手続きも視野に入れた対応を行っています。損保会社としても、透明性や適正な対応を求めています。被害者のために最善の施術が提供されることを願っています。

船: 最後に、多くの整骨院が気にしている点ですが、損保会社が整骨院に対して施術の打ち切りを決定する理由について簡単に教えてください。

OB: 施術の打ち切りがあるのは、主に施術が一定の段階で効果を示さなくなった場合や、施術の必要性が減少した場合です。例えば、患者が十分に回復して日常生活に支障がなくなった場合や、医師の診断でこれ以上の施術が効果的でないと判断された場合に行われます。損保会社としては、無駄な施術費を防ぐために、適切なタイミングで施術を終了させることが重要と考えています。

船: ありがとうございます。講義の中でより詳しく教えていただければと思います。本日は貴重なお話をありがとうございました。整骨院と損保会社が協力し、患者さんに最善の施術が提供されることを期待しています。

宮: ありがとうございます。私たちも全力を尽くしてまいります。

OB: ありがとうございます。今後も交通事故患者の救済に努めていきます。

ここまで読み進めていただきありがとうございます。株式会社船井総合研究所の谷口です。

この度、様々な想いのもと本セミナーを開催させていただき運びになりました。

まず、整骨院業界で浸透している交通事故売上を上げる時代は終わっている、交通事故分野は衰退の一途をたどっているという認識をお持ちの整骨院経営者が多数いらっしゃることを私も認識しております。しかし、その認識は必ずしもすべて正しいわけではなくまだまだ交通事故によって身体的・精神的苦痛を患っている患者様が多数存在していることは事実です。ご自身が交通事故遭ったと仮定していただければと思いますが、なにも知識がない中、交通事故に遭ってしまい、整骨院に通院できること、慰謝料をいただける可能性があることを知らずに保険会社の指示通りに対応をしてしまうと患者様が損をしてしまう可能性が高いです。整形外科に行き、湿布をもらって治療終了、その上で適切な権利を主張できずに後遺障害に悩まされる...このような患者様も少なからず存在しているわけです。つまり、交通事故に遭った際に整骨院にお問い合わせをする時点で多数の患者様よりも手厚いフォロー、患者様自身の権利の主張ができる中で、その整骨院側が正しい対応方法を知らずに患者様が損をしてしまうなど言語道断、あってはならないことなのです。このような事態を避けるべく、保険会社との対応方法をしっかりと学び、身につけることが急務となります。

ただ、整骨院側の考えのみで解決されるテーマではない、損保会社や弁護士なども絡むような複雑な対応が求められるため、今回のような大手損保会社のOB、弁護士をお招きし、三方にとっての最適な対応方法について全国の整骨院の先生にお伝えするべく、今回のセミナーを開催させていただきことになりました。

また、全国の交通事故患者様を救済したいという想いもあり、今回どの地域の先生方もご参加いただきやすいように全日程オンラインで開催する形にさせていただきました。

目の前の交通事故患者様を救う、そこから全国の交通事故患者様が適切な対応を受けていけるよう同じ思いの整骨院様はぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所 谷口詩音

より詳しい交通事故の対応方法は
セミナー内で解説いたします！

- ・整骨院の先生方が感じているお悩みを大手損保OBが解説
- ◆なぜ施術の打ち切りがあるのか？
- ◆打ち切りのタイミングの基準は？
- ◆損保会社が持つ整骨院に対するイメージとは？
- ◆損保会社との信頼関係を築くためには？
- ・平均請求部位数部位以上を実現する**交通事故対応**
- ・最新の**損保会社の内情**を徹底解説
- ・**損保会社と良好な関係**を築く方法をご紹介します
- ・損保会社に患者様の施術を**スムーズに認めていただく方法**
- ・交通事故患者様を安定的に集患する方法
- ◆オンライン集患の最新事例大公開
⇒HP構成、SEO対策、MEO対策、SNS対策(LINE・Instagram・Facebook)
- ◆オフライン集患の最新事例大公開
⇒院内掲示物、啓蒙活動、啓蒙トーク

全国300会員から導き出された 誰でもすぐ実践できる成功事例をご紹介します

毎年、廃業数が過去最多を更新する整骨院業界で、更に追い打ちをかける働き方改革。業界全体として、生産性向上が急務といえます。そして、生産性向上のためには、交通事故分野に注力し、交通事故売上を確保していくことが必須です。交通事故売上は対応力×集患力ですべてが決まります。

その双方について事例をもとに売上を上げる方法を徹底解説いたします！

交通事故売上を上げる上で必要な そのまま使えるツールをすべてお見せします！

■ ポスター、チラシ、レター

・交通事故ポスター

・交通事故漫画

・物損事故啓蒙ポスター

・2023年版 秋の交通事故啓蒙チラシ

・2023年版夏の啓蒙チラシ

・2023年版 冬の交通事故啓蒙チラシ

・法人向け交通事故チラシ

・月別交通事故レター

・交通事故レター（季節別）

・既存患者向けお正月の交通事故レター

・既存患者向け冬の交通事故レター／クリスマスver



■ 治療時交通事故患者満足度アンケート

アンケートのご協力をお願いします。

■ アンケート

・交通事故 既存患者へのアンケート

・交通事故 新規患者様へのアンケート

・交通事故認知度アンケートVer.2

・交通事故アンケート Googleフォーム用（参考）

・交通事故患者様の声

■ 交通事故施術内容確認書

■ 交通事故患者様カウンセリングシート

■ 交通事故対応

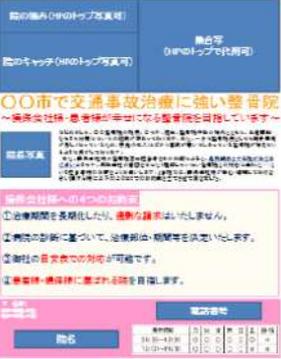
・交通事故院内告知マニュアル

・事故電話対応表

・電話対応チェックリスト

項目	内容	担当	備考
1. 院内告知	院内告知書	受付	
2. 事故発生	事故発生報告書	受付	
3. 事故発生	事故発生報告書	受付	
4. 事故発生	事故発生報告書	受付	
5. 事故発生	事故発生報告書	受付	
6. 事故発生	事故発生報告書	受付	
7. 事故発生	事故発生報告書	受付	
8. 事故発生	事故発生報告書	受付	
9. 事故発生	事故発生報告書	受付	
10. 事故発生	事故発生報告書	受付	
11. 事故発生	事故発生報告書	受付	
12. 事故発生	事故発生報告書	受付	
13. 事故発生	事故発生報告書	受付	
14. 事故発生	事故発生報告書	受付	
15. 事故発生	事故発生報告書	受付	
16. 事故発生	事故発生報告書	受付	
17. 事故発生	事故発生報告書	受付	
18. 事故発生	事故発生報告書	受付	
19. 事故発生	事故発生報告書	受付	
20. 事故発生	事故発生報告書	受付	

■ 損保会社向け交通事故パンフレット (当院の治療とコンプライアンス方針)



■ 啓蒙ツール

・既存患者様向け交通事故啓蒙ツール

・2020年6月 交通事故患者紹介状サンプル

・三つ折りパンフレット

・ご紹介数アップ掲示

・交通事故・根本改善優先案内ツール

・春の交通事故掲示物・DM



■ 問診表

■ 交通事故患者様通院管理シート

■ 初回問診時対応履歴記入シート

まだまだ増えます！
全200種類以上のツール
配信中！

前回開催の 「整骨院向け交通事故対応・集患セミナー」 は43名参加の大人気セミナー！

ご参加いただいた先生方の
「お客様ご満足の声」を沢山いただきました！

F整骨院
I様

これまでは損保会社様の内情（システム等）が今一つ分かりませんでした。本日のお話でいろいろ理解ができました。今後の損保会社様の対応に生かしたいと思います。ありがとうございました。

I整骨院
A様

保険会社から見た整骨院への対応方法や考え方を聞かせて頂きました。自分としては保険会社に立ち向かう知識をつけて負けない事を常々考えていますが患者様を治すという共通意識がある事を聞かせて頂いただけでも非常に良かったと考えています。録画によるセミナーを受講する流れでしたのでそれがライブで直接質疑応答出来る体制だと更に良かったと考えています。

合同会社H
Y様

損保会社の立場での講義とても参考になりました。損保会社と患者様、そして整形外科と一緒に患者救済をしていく為に三方良しを目指していきます。本当に有難うございました。

株式会社H
S様

電話対応など具体的な事例を交えながらの講義とても勉強になりました。どのように損保会社と関われば良いのか、どの様に治療計画をしていけば良いのかなども、参考になる内容が盛り沢山でした。本当に有難う御座いました。

株式会社H
S様

実際に交通事故案件で成功している院のお話は非常に興味深く、また参考にしたいと思った。特に、損保会社を敵とせず、丁寧な接遇を心掛けることでお互いに信頼感を持った関係を築くことはとても重要だと感じた。

皆様のご参加、
心よりお待ちしております！