鍼灸整骨院・鍼灸院業界向け

高みを目指す方へのとっておきのご案内

2店舗売上2,300万円/月 2店舗鍼灸売上450万円/月
初診鍼灸率95% 一人生産性130万円/月

鍼灸強化セミナー

鍼灸部門において業界異常値を作り続けるトップが語りつくす！
「最新成功事例」と「商品力・対応力」が1日で全てわかる

鍼灸主導型接骨院 **商品力・技術力**	初診鍼灸率95%以上 **社内鍼灸教育**	メンテナンス移行率85%以上 **患者教育**
再診数120名／月 （2院合計） **再診指導力**	鍼灸専門店特化型 **ビジネスモデル5選**	2回目リピート率93% 5回目リピート率70% **初診対応力** 当日生実演!

鍼灸師6名で鍼灸売上450万円/月を実現
鍼灸特化型接骨院のモデル企業
鍼灸師活用による経営戦略を大公開

株式会社mincia
代表取締役 尻引 笙 氏

主催 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

【鍼灸整骨院向け】2院鍼灸売上月450万円!鍼灸強化セミナー　お問い合わせNo. S120096

2024年11月24日（日）

会場 船井総研グループ 東京本社 サステナグロースクエア TOKYO

開催時間 14:30~17:30（受付開始/開始時刻30分前~）

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。）→ 120096

企業紹介

株式会社mincia（亀太郎はり灸整骨院グループ）

亀太郎はり灸整骨院グループ

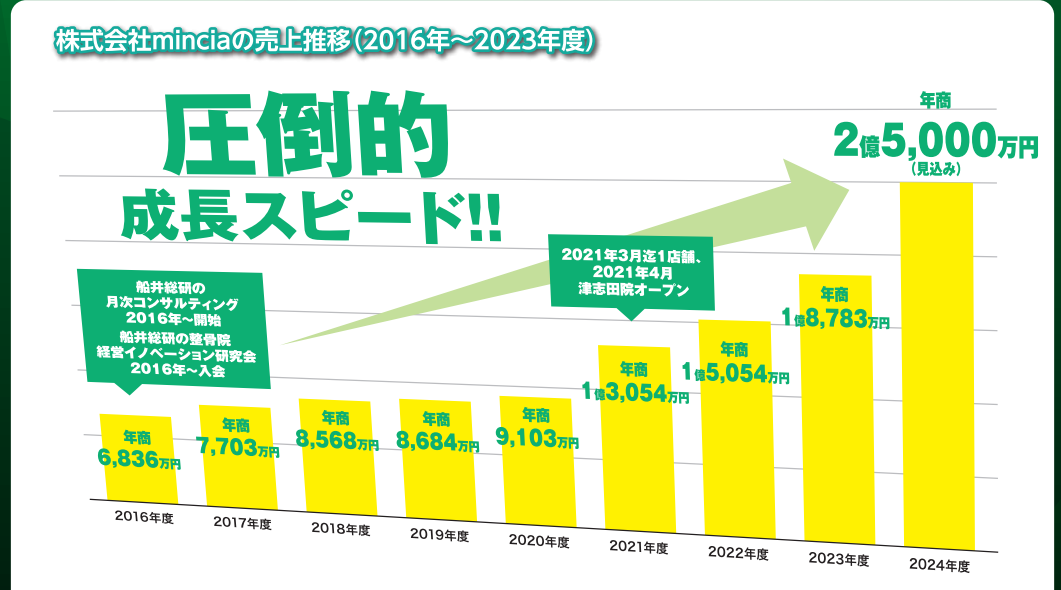
2院で月商2,300万円&鍼灸売上450万円/月以上を実現した鍼灸主体のビジネスモデル

岩手県盛岡市

株式会社mincia
代表取締役
尻引 笙 氏

プレミアムゲスト 株式会社minciaの紹介

2013年岩手県盛岡市で開院。
現在、鍼灸整骨院を市内で2店舗運営。社員数17名。
「1人でも多くの方と共に幸せを」を企業理念とし、紹介による月間新規数が1院平均27人と多い。
直近5年間の離職数が1名という柔整師も鍼灸師も活躍出来る環境づくりに力を入れている。
柔整師と鍼灸師がチームとなって一人の患者様の様々な悩み解消に取り組んでいる。



このような課題感を感じられている方へ

- ☑ 鍼灸師を採用しているけど中々鍼が打てる環境ではない
- ☑ 鍼灸売上を伸ばしたいが、商品にどう組み込めばいいかわからない
- ☑ 鍼灸主体の企業の成功事例と業績アップ事例を知りたい
- ☑ 鍼灸師を採用しても中々定着できていない

このようなお悩みに対してゲスト講師が徹底解説いたします!

【特別ゲスト講師】尻引社長への独占インタビュー

鍼灸部門に注力している理由

柔道整復師の資格を先に取得し、卒業後に整骨院にて修行をしていました。そんな中ある日、急性胃腸炎になってしまい1週間程仕事ができなくなってしまいました。その時に病院にかかって薬を飲んでも中々良くならず、たまたま鍼灸師の先輩に鍼を打ってもらい、急激に体調が回復した経験があります。それがきっかけで鍼灸の可能性を感じ、鍼灸師の資格を取ろうと考えました。その後、鍼灸師の資格を取得し、仙台と違い盛岡市の鍼の普及率の低さに驚きましたが、実際に患者様に鍼を受けていただき、口コミが広がって鍼灸が普及してきたことを今実感しています。鍼の可能性は無限大であり、より多くの地域でお困りの方を救えると感じ、鍼灸部門に注力しています。

鍼灸師が活躍できる環境づくりとは

当グループ院で鍼灸師が活躍できている理由として弊社の大事にしている考え方をご紹介します。詳しくはセミナーにて説明させていただきますが、3点ご紹介させていただきます。1つ目は「メニューの立ち位置（意義）を共通言語化していること」です。当院は鍼治療以外にも骨盤矯正やハイボルトといった施術があるのですがその土台として鍼治療があるという考え方を浸透させています。2つ目は「スタッフ自身が不調を感じたときは鍼を受けてもらう」ことです。実際に自分でいいものだと実感していないと患者様に自信をもって提案できないため、実際に打ってもらい効果を実感してもらってます。3つ目は「社内の成功事例共有会」です。実際の成功事例として患者様からのお声・口コミを共有し合うことで鍼治療の良さを第三者目線で実感してもらっていうことで鍼治療の良さを第三者目線で実感してもらっています。詳しくはセミナー当日解説させていただきます!

株式会社船井総合研究所との出会い

船井総合研究所との出会いはオンライン集患セミナーがきっかけです。そこで、専門性の高い集患方法を知り、様々な志を持つ経営者が集まる勉強会に参加したことが船井総合研究所とのお付き合いのきっかけです。WEB、SEOといった集患の専門的な知識、施策だけではなく、経営戦略・戦術を一緒に考えてもらえるので、方向性を一緒に決めていただけています。そのため、迷いを少なくしながら経営ができています。専門のコンサルタントが担当してくれて毎月刺激をいただけているのもありますし、他の経営者が集まる勉強会では、横のつながりだけではなく、自社の一歩先を進んでいる先生と情報交換ができるためモチベーションアップに繋がっています。

鍼灸特化型整骨院グループの商品一覧

○治療特化「骨盤矯正」×「鍼灸」×「筋肉調整」

亀太郎はり灸整骨院グループのメインとなる治療の考え方は「即効性」と「根本改善」です。自然治癒力を高める鍼灸施術を組み合わせて高い効果を患者に提供しています。治療時間約30分の中で、鍼灸を活用しているモデルとなります。
全鍼売上の80%は治療における鍼灸売上であり、亀太郎はり灸整骨院グループの核となる商品です。

○メンテナンス鍼灸

鍼灸売上450万円/月の内、メンテナンス鍼の売上が約50万円です。メンテナンス鍼の移行率は85%以上でモデルとなる対応を実現されています。無理に継続させるのではなく、根本改善の考え方をしっかりと患者様と共通認識を持たれています。

○美容鍼灸

○花粉症鍼灸

株式会社minciaのここがスゴイ!

- ◆ 2院で2,300万円／月、一人生産性143万円を実現（2024年7月実績）※施術者16名
- ◆ 2院で鍼灸売上450万円／月を実現（2024年3月実績）※鍼灸師6名
- ◆ 初診鍼灸率95%以上を実現している商品設計&初診対応
- ◆ 回数券無・サブスク無でも2回目リピート率93% 5回目リピート率70%を実現している対応力&社内鍼灸教育

株式会社minciaの鍼灸部門はここがスゴイ!

新規患者様が鍼施術を受ける率	一日に鍼施術を受ける方の比率	一日に使用する鍼の本数	1ヶ月で使用する鍼の本数
95%以上 ※一院あたり	35%（1日30名以上） ※一院あたり	360本 ※一院あたり	9,000本（25日営業） ※一院あたり

本セミナーでわかる内容の一部をご紹介

Point 1 2店舗月商2,300万円を実現した株式会社minciaの道のり

- ☑ 2店舗月商2,300万円を達成した成長過程
- ☑ 一人生産性130万円を持続的に達成したビジネスモデル

Point 2 業界トップクラスの実績を誇る鍼灸特化のビジネスモデル解説

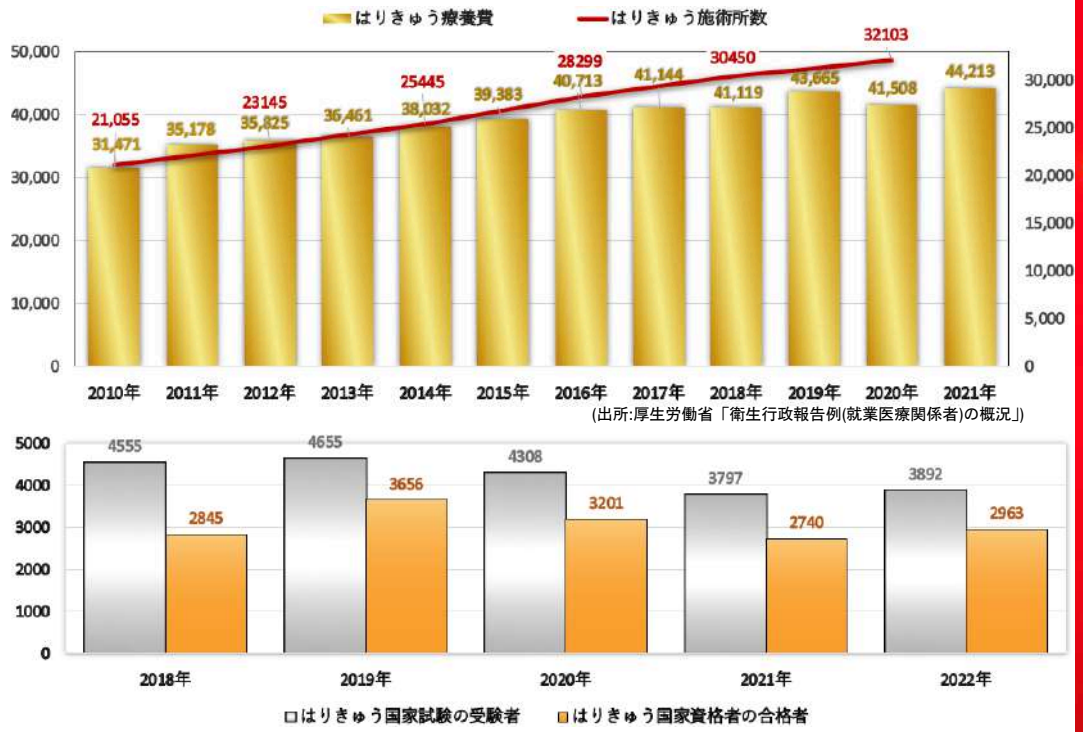
- ☑ 初診鍼灸率95%以上を実現 患者の自然治癒力を最大化するための鍼灸提案力
- ☑ 2回目リピート率93%、5回目リピート率70%以上 回数券・サブスク無しでも継続率アップ手法
- ☑ メンテナンス移行率85%以上 治療効果を継続させるためのメンテナンス誘導手法
- ☑ 再診数1店舗平均60名／月を実現する患者教育 患者が卒業・メンテナンスの共通認識を持ち、選ばれ続ける鍼灸整骨院になるためのポイント

Point 3 初診鍼灸率95%以上を実現した初診対応力

- ☑ 治療コンセプトに沿った初診対応を実演&解説
- ☑ 鍼灸率を高めるための社内鍼灸教育体制

鍼灸業界の業界動向・時流予測をズバリ解説！

鍼灸院・治療院業界の動向解説



はりきゅう療養費は2010年から2019年にかけて年々増加しており、2019年には40,000円超である。はりきゅう施術所では2019年の総数は131.7%（2010年比）で年々増加しており、はりきゅう療養費とともに施術所も増加していることがわかる。柔道整復療養費が減少している今、鍼灸業界はまだまだ伸びており、整骨院企業が生き残るためには、鍼灸業界に参入することが必須といえます。

はり・きゅう国家試験の受験者及び合格者は2021年まで減少しておりましたが、最新の2022年では受験者・合格者ともに増加しています。これは鍼灸業界に興味を持っている学生や進出・参入しようとしている数が増え、今後ますます鍼灸業界が伸びていくことが顕著に分かります。

鍼灸院・鍼灸整骨院で 一人当たり生産性100万円を達成するPOINT

【　セミナーの内容を一部ご紹介　】

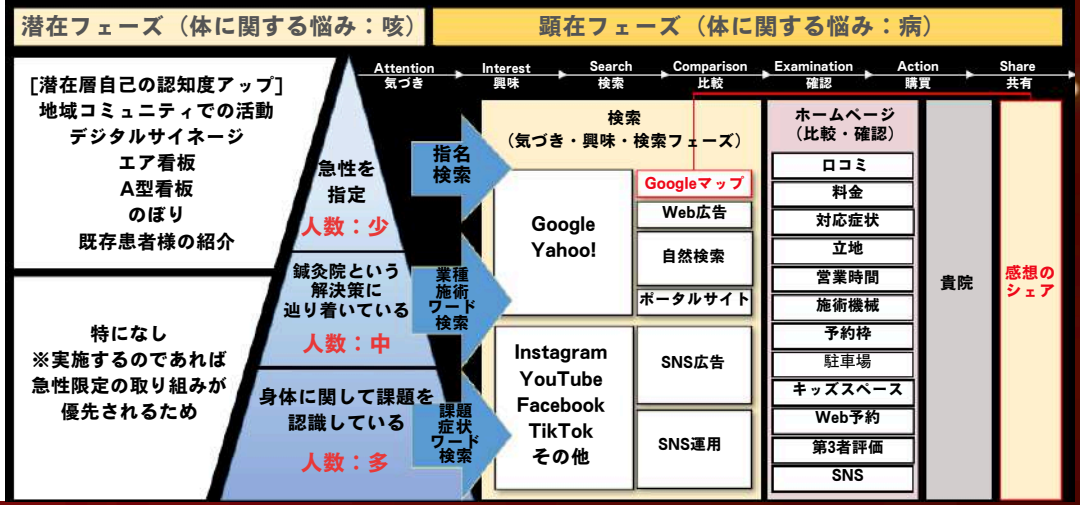
◆集患対策◆

- HPの見た目だけでは絶対に集患できない、集まらない集患ポイント
- 良いHP制作会社の探し方、付き合い方
- HPを作っただけでは集患できない理由とは
- 鍼灸院、治療院業界で集患できるリスティング広告
- ポータルサイト内で上位表示させる仕組み
- Googleビジネスプロフィールで競合よりも上位に表示させる方法
- HPの反響率を高める見せ方

◆接客対応　離反対策◆

- 初回成約率を高めるための初診対応
- 分単価200円以上の治療メニューづくり
- 離反防止を促す治療コンセプトの伝え方・見せ方
- 鍼灸院ならではのクロスセルの導入
- 離反を減らす離反者会議&患者管理のノウハウ

集患が安定している企業の集患方法



【鍼灸整骨院向け】2院鍼灸売上月450万円!鍼灸強化セミナー

講　座	セミナー内容
第1講座	**2024年最新鍼灸時流解説＆株式会社minciaのご紹介** 講座抜粋①：2024年の最新鍼灸院業界の時流解説 講座抜粋②：時流・事例を踏まえた今後の鍼灸整骨院の在り方、やり方 講座抜粋③：株式会社minciaのびっくり事例解説 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	**【初診実演】2店舗鍼灸売上450万円／月、初診鍼灸率95%以上を実現した事例大公開** 講座抜粋①：2店舗月商2,300万円を実現した株式会社minciaの道のり 講座抜粋②：業界トップクラスの実績を誇る鍼灸特化のビジネスモデル ・初診鍼灸率95%以上 ・2回目リピート率93%、5回目リピート率70%以上（回数券・サブスク無し） ・メンテナンス移行率85%以上 ・再診数1店舗平均60名／月を実現 講座抜粋③：初診鍼灸率95%以上を実現した初診対応を生実演＆解説 講座抜粋④：鍼灸特化型整骨院になるための社内鍼灸教育＆教育体制 株式会社mincia　代表取締役　**尻引 笙** 氏
第3講座	**最新鍼灸整骨院マーケティング＆鍼灸部門成功パターン解説** 講座抜粋①：地域一番の鍼灸院・鍼灸整骨院になるためのポイント 講座抜粋②：鍼灸部門のターゲットと訴求ポイント毎にマトリックス図で解説 講座抜粋③：鍼灸部門成功パターンビジネスモデル解説 ・治療部門特化型 ・美容鍼灸特化型 ・自律神経特化型 ・不妊治療特化型 講座抜粋④：最新鍼灸院・鍼灸整骨院マーケティング事例 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4講座	**鍼灸整骨院経営者が考えるべき今後の戦略について** 講座抜粋①：株式会社minciaの成功事例から学ぶ鍼灸整骨院経営のこれから 講座抜粋②：全国320社以上のデータと事例からルール化された経営戦略 講座抜粋③：鍼灸師が更なる活躍できる環境作り 講座抜粋④：明日から実施していただきたい施策一覧を大公開! 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**

本セミナーで学べるポイント

2024年最新の鍼灸院・鍼灸整骨院業界時流解説
鍼灸院・鍼灸整骨院業界の最新の時流と今後どの様な方向に経営の舵を切るべきかを事例毎に解説します。

2店舗鍼灸売上450万円／月を達成したビジネスモデル解説
ゲスト企業の株式会社mincia亀太郎はり灸整骨院グループは鍼灸師6名で鍼灸売上450万円／月を実現しています。その商品力・対応力・社内教育体制を学べます。

初診鍼灸率95%、2回目リピート率93%を実現している初診対応を生実演・解説
ゲスト企業の株式会社mincia亀太郎はり灸整骨院グループは洗礼された技術力・対応力により業界トップの対応数値を実現しています。驚くべきことに回数券・サブスクといったモデル無しで業界トップクラスの対応数値を実現している仕組みを徹底解説します。

再診数2院で月間120名を超える技術・患者教育
ゲスト企業の株式会社mincia亀太郎はり灸整骨院グループは再診数をKPIとして徹底しており、2院で合計120名／月以上の再診数を実現しています。無理に継続させることなく、患者のゴールに寄り添った対応方法を学べます。

2024年最新鍼灸院・鍼灸整骨院のビジネスモデル解説
2024年現在伸びている鍼灸院・鍼灸整骨院のビジネスモデル毎に解説します。専門店特化して競合と差別化し地域一番化を目指せるビジネスモデルをご紹介します。

船井総合研究所史上初めて鍼灸師ゲストをお招きし、鍼灸特化型のセミナー開催に至る背景

皆様、初めまして、私は株式会社船井総合研究所で治療院向けのコンサルティングをしている治療院・エステ支援部のマネージング・ディレクターの宮澤駿と申します。
お忙しいところ、本DMを手に取っていただきありがとうございます。近年、整骨院の施術所数が5万件を超え、ますます競合が多い中で、「整骨院経営が中々伸びていかない」といったお声を多数いただいております。
そんな中、治療院業界で唯一伸びている分野が鍼灸部門になります。
今後、鍼灸師の活躍を最大化することが事業成長を遂げるための1つの方法だと考え、その先駆けとして鍼灸整骨院モデルの全国トップクラスの企業をお呼びし、開催が決定いたしました。
■自社で鍼灸師を採用しているけど中々活躍の場を提供できていない
■他院と差別化し業績アップを目指したい
■鍼灸特化型の鍼灸整骨院で成功している事例を学びたい
等々、考えている経営者の皆様は是非本セミナーをご受講いただきたいと考えています。
鍼灸整骨院で活躍できている成功事例を3時間で網羅できるセミナーとなっています。
お申込みが殺到することが予想されますのでお早目のスケジュールの確保とお申込みの手続きをお勧めいたします。

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**

「院長を経営者に」を大切にし、全国の整骨院に経営コンサルティングを実施。単店～年商10億規模の会社を担当し、原理原則を土台に業界内外の時流を掛け合わせて地域一番・全国トップクラスへ。コンサルティングにおいては自費導入・交通事故・初診対応・マネジメント・分院展開など幅広く対応。

2024年11月24日(日) 14:30～17:30（受付開始/開始時刻30分前～）

東京会場　船井総研グループ 東京本社サステナグロースススクエア TOKYO　※【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。
〒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）】

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、中止させていただくことがございます。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かねますので、ご了承ください。

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。

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。

お申込み方法

【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/120096
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に右上検索窓に「120096」をご入力し検索ください。

【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。