

第1講座

業界の時流と生産性UPのために必要な考え方

治療院業界では今、生産性向上の重要性が大きくなってきています。なぜ組織や個人が生産性を高める必要があるのかについて時流を交えて解説します。



当日内容①:業界の時流
当日内容②:生産性向上の必要性
当日内容③:生産性向上のための具体的な方法とは?
当日内容④:成果を最大化するためのビジネスモデル紹介

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 チーフコンサルタント **金田 勇気**

第2講座
ゲスト講座

「EMS×受付活躍」で月間生産性150万円達成!高生産性のビジネスモデル大公開

「EMS」と「受付活躍」を通じて人口2.1万人の商圏でも高い生産性を実現しているはま鍼灸整骨院のビジネスモデルを解説いただきます。



当日内容①:月間の1人生産性143万円を達成するビジネスモデルの紹介
当日内容②:受付が成約率60%を超えるEMS提案方法
当日内容③:平均通院回数3.8回の顧客満足度を向上させる方法
当日内容④:2院でEMS・EMT売上年間1,000万円を達成する活躍人材を輩出する教育
当日内容⑤:平均離職率19.8%を実現する患者様対応

株式会社FOR-YOU 代表取締役社長 **濱 伸一 氏**

第3講座

「人口減」×「新規減少」でも生き抜く勝ちパターン伝授

はま鍼灸整骨院の事例をもとに人口減少や新規減少といった厳しい状況下でも生き抜くための整骨院経営を解説いたします。



当日内容①:患者様が納得する商品設計方法
当日内容②:生産性を上げるためのEMS活用
当日内容③:患者様が来院し続ける接客・接遇オペレーション
当日内容④:売上を上げるための目標KPI
当日内容⑤:持続的成長を可能にするビジネスモデル

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 チーフコンサルタント **金田 勇気**

第4講座

今こそ生き残るためにやらなければならないこと

柔整師業界の変化や競争の激化に対して、明日から取り組むべきアクションプランをお伝えします。



当日内容①:成功するために必要なマインドセット
当日内容②:生産性を高めるためのアクション
当日内容③:持続的成長をするために必須の要素

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 リーダー **石野 智輝**

開催日時

2025年
3月 8日(土) 14:30~17:30
3月 9日(日) 10:30~13:30

3月 12日(水) 14:30~17:30
3月 16日(日) 10:30~13:30

〈ログイン開始:開始時刻30分前〉

開催方法

オンライン開催

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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もございます。

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/124617>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「124617」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。

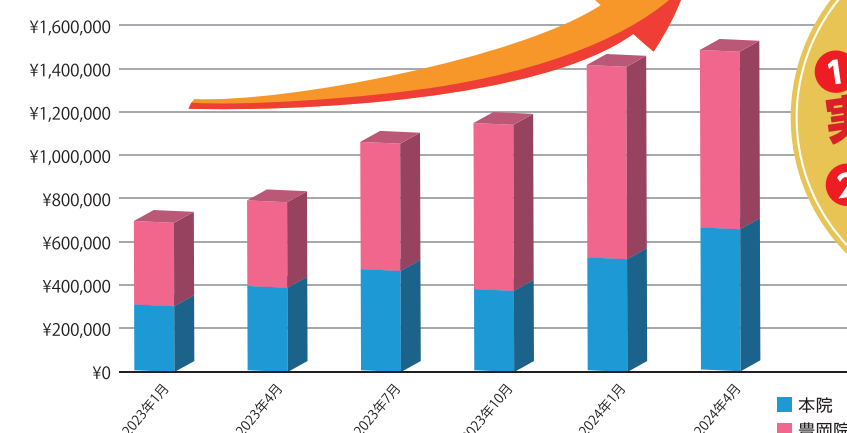


大好評につき追加開催決定! オンライン開催!

受付スタッフでも
EMS成約率 驚異の**69.8%**!

月間売上 必勝
150万円を達成できた
マニュアル大公開!!

2023年~24年4月のEMS/EMT売上推移



参加特典

- ① 受付EMS提案実演動画大公開!
- ② 明日から使える! トークスクリプトプレゼント

ゲスト講師

株式会社FOR-YOU
はま鍼灸整骨院

代表取締役社長 **濱 伸一 氏**

オンライン開催

2025年
3月 8日(土) 14:30~17:30
3月 9日(日) 10:30~13:30
3月 12日(水) 14:30~17:30
3月 16日(日) 10:30~13:30

〈ログイン開始:開始時刻30分前〉

お申し込みは
こちらから!

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

お問い合わせNo. S124617



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。) → **124617**

自院の受付が50万円でも 売上を作ってくれたら…

いつもレポートをお読みいただきまして誠にありがとうございます。
お読みいただいている皆様の中に上記のようなお悩みや考えを持っている方はいらっしゃるのでしょうか。
昨今の業界は採用難であり資格者を雇うことにたくさんのコストが必要になり、またその教育にも多大な時間がかかります。
今の稼働のまま受付スタッフが50万円以上売上を作ってくれる未来を想像してみてください。
必ず皆様の院に必要な情報をお届けさせていただきます。

はま鍼灸整骨院の受付がEMSを どのように販売しているのか？

なぜはま鍼灸整骨院がEMSに注力し始めたのか。
そして受付スタッフでも69.8%という成約率を達成することができるのか。
それは「患者様のため」という治療コンセプトがあるからです。
患者様の健康を第一に考えた際に施術のみでなく筋肉を強化する必要があるということを考えています。その中で患者様のために運動の指導をする。それでもできない人にはEMSを提供するという形であくまでも患者様のために提案をしております。
ただ患者様に売るのではなく、必要だからこそ提案するということをお伝えしております。
それがはま鍼灸整骨院の成約率向上の秘訣です。



株式会社FOR-YOU
代表取締役社長
濱 伸一 氏

無資格・無知識の受付スタッフが 150万円を達成するEMS提案フロー

- STEP1 担当スタッフから身体の状態を説明する**
→体が良くなってきた状態を認知していただく
→良くならない場合も原因が筋肉というときもあるという説明
- STEP2 担当スタッフからインナーマッスルの検査の提案**
→EMS/EMTの体験時間は20分間
- STEP3 患者様がEMS/EMTを体験している間に受付が紙芝居ツールを活用してメリットや性能を説明する**
- STEP4 受付がEMS/EMTのBefore・Afterを写真撮影にて説明**
- STEP5 受付がEMS/EMTのクロージング提案**

今月のEMS売上

いくらでしたか？

皆様の院にあるEMSの今月の売上はいくらだったでしょうか。導入当初はしっかりと活用をしていたけれども、「説明が長くなるので最近では提案していない」、「成約ができないのであきらめている」という方も多いのではないのでしょうか。中にはスタッフから提案をしたくないという声をいただく方もいらっしゃるかと思います。EMSそれ自体には患者様に満足してもらえる効果を出せる可能性を秘めており、しっかりと有用性を説明できれば患者様に納得して受けてもらうことができるものになります。

昨今の整骨院業界では生産性の向上の必要性が課題として挙がっており、EMS活用も生産性向上の課題解決に有用なものであります。

また機械ということもあり、資格者でも無資格者でも同様の効果を出せるものでもあり、しっかりと活用することができれば誰でも提案ができるものになります。

EMSを今度こそ活用したい、しっかりと売上があげたいと思う方にお読みいただきたい資料となっております。

EMSでこんな状況に陥っていませんか？

企業が陥りやすい4つの落とし穴

導入したのは良いが
あまりうまく活用できていない

施術者がEMSの説明に
時間をとってしまいうまく回らない

導入当初は活用していたが
今は活用していない

EMSを提案している症状が限定的で
売上が上がりにくい

今月のEMS売上が

100万円以下だった企業に
ご参加いただきたいセミナーです

眠っているEMSを活用するポイント5選

POINT 1 インナーマッスルの重要性を
スタッフ全員が理解する

POINT 2 提案トークスクリプトの習得

POINT 3 朝礼・昼礼など
カンファレンス時の情報共有

POINT 4 担当患者様への
EMSティーアップ

POINT 5 紙芝居ツールの活用

2店舗で
EMS月間売上平均
受付成約で

150万 達成!

※2024年1月～5月

2023年～24年4月のEMS/EMT売上推移



その他EMS売上増加の
事例多数!

株式会社H 9店舗で EMS月間売上平均
※2024年1月～4月
974万円

株式会社L 8店舗で EMS月間売上平均
※2024年1月～5月
690万円

参加者の声



受付さんも先生と同じようにツールを使って患者様に提案し、売上に貢献することが叶っていることがすごいと思います。基本みなさん痛みがある状態で来院されているので、痛みがなくても通える場所にすることができたら、離反率はかなり下がると思うし、固定客が増えて新規数が少ない月でも安定して売上が作れる仕組みはとても納得でした。その流れができるまでひたすらPDCAを実践することが大事なのだと学びました。



現在まだEMSを導入していませんが、直ぐに導入します。



導入するまでの間に患者教育をして温度感を高めておこうと思います。



EMSにしても何にしてもしっかりとフォーマットを作成しないといけないことを学びました。



生産性を上げて行くためにはひとつひとつの作り込みの必要性を改めて感じました。EMSの売上に関しても必要なことを正しく伝える。そして伝え方とタイミングが重要であることも再認識しました。改めてEMSのオペレーションの見直しをしたいと思います。



受付用の紙芝居ツールの作成・受付用のトークスクリプトの作成・会員制の検討・EMSを提案するタイミング、これらを検討しないといけないと強く感じた。



EMSの効果などでインナーマッスルの重要性を患者さんに伝える事と使い方を工夫することが大切ですね。まず、今日ならったLTVを計算して計画を立ててみます。

人口2.1万人でも
実現可能

高収益! 圧倒的一番店 はま鍼灸整骨院のご紹介

はま鍼灸整骨院のご紹介



はま鍼灸整骨院・はま整体院が位置する養父市・豊岡氏は兵庫県北部の但馬地域の中央に位置しております。

自然豊かな場所となっており、反面新規集客の難易度も高くなっております。

本院(養父市)



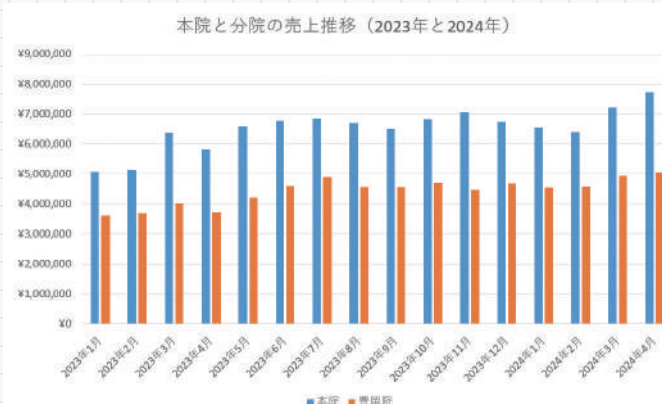
本院が位置する養父市は人口およそ2.1万人の市で全国的にみても小規模の市となっております。また、積雪も多く、冬は人通りが少なくなっております。

分院(豊岡市)



分院が位置する豊岡市は人口およそ7.7万人の市ですが、土地面積が広い市となっております。本院と同じく積雪も多く、冬は人通りが少なくなっております。

はま鍼灸整骨院の売上推移



24年平均売上489万円達成!

本院の24年数値は平均通院回数が約5.3回、1回あたり単価平均が約3,500円、豊岡院の数値は平均通院回数が約3.6回、1回あたり単価平均が約4,400円となっており、1人当たりの生産性はどちらも130万以上を超えている高生産性の院となっております。

はま鍼灸整骨院のビジネスモデル解説

① 患者様が納得する商品設計方法

はま鍼灸整骨院では多岐にわたる施術技術やメニューを作成して、患者様の満足度を向上させています。またスタッフ全員が施術コンセプトを理解して患者様に最適の提案をしています。

② 生産性を上げるためのEMS活用

EMSを活用して生産性を向上しているはま鍼灸整骨院ですが、誰彼構わず提案しているわけではありません。健康を提供するために必要な人に必要な提案をするという形で提案しております。

③ 患者様が来院し続ける接客・接遇オペレーション

患者様が次回も来院したいと思える対応や接遇オペレーションとして確立された治療コンセプトや患者様への通院指導などを徹底することによって新規が少なくても述べ来院回数の増加につなげています。

④ 売上を上げるための目標KPI

売上を上げるにあたって要素を細分化することが必要です。はま鍼灸整骨院様ではメニューごとに売上の予算を立てることでのメニューが目標売上に達していないのかを把握してそれに沿った対策を立てることができます。

⑤ 持続的成長を可能にするビジネスモデル

これからWEB集客の競争も激化するなかで、新規に頼りすぎないビジネスモデルが必要になってきます。本院・分院と現在は違うビジネスモデルで成功している形をルール化してお伝えいたします。