

人口5~40万人の業績が伸びやすい接骨院にお送りしております

大手損保会社OBが本音で語る
交通事故治療における損保会社との未来

交通事故セミナー

損保対応 集患

大手損保会社OB!

4500以上の整骨院と連携する
現役弁護士!

交通事故の対応・集患の
プロフェッショナル!

シークレットゲスト
大手損保OB

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

まつもと鍼灸整骨院 院長

松本直幹氏

- ・大手損保会社に長年在籍
- ・損保会社から見た整骨院のイメージ
- ・整骨院が損保会社と良好な関係性を構築するために気を付けるべきポイント
- ・4500院以上の整骨院と連携
- ・年間400以上の交通事故案件を対応
- ・打ち切りを1カ月以上延長
- ・交通事故患者1人当たりの請求金額38万円以上（業界平均約27万円）
- ・年間交通事故集患数55名以上
- ・加害者、自損事故患者対応

オンライン開催 PC・スマートフォンがあればどこでも受講可能

2025年

2月23日 3月1日 3月12日 3月23日

13:00~17:00

※ログイン開始：開始時刻30分前~

お申込み期限

銀行振り込み：開催日6日前まで

クレジットカード：開催日4日前まで

いますぐ
お申込み!



サステナブルロスカンパニーをもっと。
Fundai Soken【損保OB登壇】事故売上月270万達成する集患・対応セミナー

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪ビル

お問い合わせNo.S124619

業界のエキスパートが終結!

弁護士・損保会社OB

まつもと鍼灸整骨院の交通事故売上270万円の施策



まつもと鍼灸整骨院 院長 松本直幹 氏

大阪府門真市にある1院で、従業員5名（施術者3名、受付2名）が在籍。2024年には平均月商477万円を達成しました。また、医師との密接な連携を実現することで、交通事故の新規患者を月平均5名獲得しています。



集患

オンライン集患とオフライン集患の2つに分かれます。オンライン集患については、PPC広告の運用や交通事故サイトの作成となり、オフライン集患とは、既存の患者様へ「整骨院での交通事故の施術ができる」というのを知っていただくためにポスターの掲載やノベルティグッズを配布して、集患しております。

通院指導

患者様に適切な通院回数で治療を受けていただくため、治療の必要性や交通事故対応を丁寧に説明しサポートしています。また、電話対応のミスを防ぐためマニュアルやチェックリストを活用。これにより通院回数が増え交通事故売上向上につながっています。

企業連携

患者様が適切な部位で適切な期間通院していただくために、交通事故分野の知識を付け、交通事故の売上を伸ばしております。弁護士対応や法人連携に力を入れており、近隣の事故に関する企業との連携を強めており、地域で「交通事故に遭えばまつもと鍼灸整骨院」という意識付けのために日々力を入れています。

講師紹介

セミナーに登壇した経緯

今回は、整骨院経営者の中で、交通事故分野の仕組みを正しく理解できておらず、誤解によって損保会社を敵視してしまっている方に向けて、その誤解を解消し、交通事故関連の売上を正しく伸ばしていただくためのセミナーを開催します。損保会社との良好な関係を築くことは、今後交通事故の売上を伸ばしていく上で欠かせません。

講座のポイント

本セミナーでは、大手損保会社OBの視点から「損保会社の動向」「損保会社と良好な関係を築くための具体的な方法」「今後の損保会社対応の展望」など、知っておくべき内容をお伝えします。この機会に、交通事故患者様がより良い治療を受けられる接骨院が全国に広がることを目指し、皆様と共に前進していきたいと考えています。損保会社対応でお悩みの方は、ぜひご参加ください。

シークレットゲスト



大手損保OB

大手損保会社に長年在籍。交通事故の任意保険を取り扱っている社員研修を担当されていたため保険会社の組織構造や決済の仕組、事案管理など内部事情をよく知る。

講師紹介

宮城先生のここがすごい

弁護士法人心は、弁護士46名を含む200名体制で、全国16拠点を持つ、創業13年の弁護士法人です。また、交通事故に強い弁護士として交通事故の判例を多く持っています。大手損害保険会社OB、元代理人弁護士、元裁判官、自賠責調査事務所の元職員らで構成された交通事故チームを擁し、年間4,000件の交通事故案件を解決しています。

実際の事例

弁護士介入により、当初延長交渉が成立しなかった事案で約2か月間の延長、治療費支払いを打ち切られた事案で治療費や慰謝料の回収、低額な慰謝料提示事案で慰謝料を約2倍に増額することができました。



弁護士法人心 東京弁護士事務所 弁護士 宮城昌弘氏

4,500院以上の整骨院・接骨院と提携し、弁護士47名在籍する弁護士法人心に所属している。交通事故分野に精通し、年間400件以上の交通事故案件に携わる弁護士。

全国のモデルとなる 整骨院が明かす成功の秘訣！

まっもと鍼灸整骨院の
ココがすごい！

Point 1

交通事故集患数

平均5名/月

Point 2

整形外科に紹介して
患者様が戻ってくる確率

100%

Point 3

月交通事故売上

270万円/月

Point 4

交通事故患者一人当たり
月平均通院回数

12.4回

Point 5

交通事故患者一人当たり
月請求単価

80,073円

語る
損保会社
の裏側
大手
損保会社
OBが

Point 1

ここでしか聞けない損保会社の裏側

- ✓ 実際に損保会社は整骨院のことをどう捉えているのか？
- ✓ 一括対応を打ち切る目安、タイミングがどれくらいかを解説
- ✓ 部位数や治療期間など、損保会社が望む交通事故対応

Point 2

整骨院と損保会社の関係性を解説

- ✓ 損保会社と良好な関係を築くには整骨院側の自賠償保険の理解度が重要になってくる！
- ✓ 損保会社と良好な関係になる整骨院の特徴を解説

交通事故分野に 精通している **弁護士** が解説

●賠償額2倍増！**弁護士**が教える交渉術
年間400件以上の交通事故案件を扱う**弁護士**が、保険会社の当初提示額を2倍以上に増額した事案を徹底解説します。

●治療費打ち切り延長の秘訣！**弁護士**が解説
交通事故の治療費打ち切りに直面した時、どうすれば延長できるのか？**弁護士**が実際に手がけたケースを基に、整骨院との連携や交渉のポイントを解説します。

弁護士からみた **整骨院**とは

●患者様と**損保会社**の対処法を解説
患者様には寄り添い、丁寧な説明を心がけましょう。損保会社には、迅速・正確な対応を心がけ、信頼関係を築くことが重要です。

●今後の**整骨院**が取るべき戦略を徹底解説！
損保会社との良好な関係構築が重要です。そのため、適切な治療期間、医療照会への迅速な対応、施術証明書の正確な記入を心がけましょう。

【損保OB登壇】事故売上月270万達成する集患・対応セミナー

本セミナーで学べること

1. 全国300会員から導き出した！ゼロからできる整骨院交通事故・自賠責患者地域一番化のストーリー
2. 0円ですぐ始められる！既存患者様から交通事故患者様を紹介してもらうズバリトーク
3. 初診でチェックすべきことが網羅されている交通事故患者専門問診表
4. 水物、ボーナスではない！交通事故患者の安定的な集患体制の作り方
5. 全貌公開！インターネットを活用した超安定的な集患体制
6. 自賠責患者新規月間10名以上集めている交通事故サイトの実例と運用方法
7. 見た目は同じ！新規月間10名以上集めているサイトとそうでないサイトの本質的な違い
8. 交通事故で良いホームページ会社の探し方、付き合い方
9. キーワード広告で無駄打ちしないための、狙うべきキーワード選定
10. 交通事故新規患者を月間5名集患したInstagram広告事例
11. 施術・受付スタッフに交通事故の知識を教育する実例マニュアル
12. 受付担当がスムーズに説明できる交通事故季節販物
13. 要注意！店舗・院内作りで、気をつけなければならないポイント
14. 交通事故患者からの電話対応で、受付担当が陥りやすい過ちと対策
15. 近隣のディーラー、自動車修理工場、損保会社等への法人営業マニュアル
16. 整骨院経営者が陥りがちな施術証明書の誤った書き方
17. 交通事故患者様が継続来院する理想のトーク
18. 行政書士や弁護士などとのネットワークの作り方
19. 病院・整形外科との提携関係の作り方
20. 患者様だけではなく保険会社と良好な関係を築く方法
21. 損保OBがセミナー限定で語る！損保会社の整骨院に対する思惑
22. 損害会社からみた交通事故売上を伸ばせる整骨院の特徴
23. 不正請求の疑いを持たれないための対策
24. 本格集患する前に必ず押さえておきたい、自賠責保険の仕組み

講座内容

第一講座：2025年交通事故分野の時流・集患事例を徹底解説

- ① 2025年最新交通事故時流
- ② 統計データから読み解く今後の交通事故概況について
- ③ 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
- ④ 月5名以上の交通事故集患数を達成するためのオンライン・オフライン施策

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ 篠原諒



第二講座：交通事故売上月270万円、一人当たり平均請求単価38万円を実現させる患者対応・損保会社対応とは!?

- ① 1院で月交通事故売上月270万円以上に成長させた成功の秘訣と具体的な施策を大公開
- ② 交通事故患者様一人当たり請求単価38万円以上（※全国平均約27万円）、月間支払額8万円以上を実現する初診対応方法を紹介
- ③ 交通事故成功事例から学ぶ、損保会社への交渉術とその実践ポイント
- ④ 健康保険対応を自由診療に変えるための具体的実践事例

まつもと鍼灸整骨院 院長 松本直幹氏



第三講座：交通事故に精通するゲスト講師が損保会社の考え方を解説

- 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？
- 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
- ③ 損保会社にとってどのような交通事故対応が適切なのか
- ④ 事前に参加者からいただ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。

シークレットゲスト（元損保会社OB）



第四講座：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

- 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
- ② 整骨院側の立場から見た損保会社への適切な対応方法
- 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。

弁護士法人心 東京法律事務所 弁護士 宮城 昌弘氏（東京弁護士会所属）



第五講座：交通事故分野で地域No.1の整骨院へ向けて

- ① 今日から実践し、交通事故売上を最大化するために
- ② 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

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ リーダー 石野智輝



2025年
2月23日 3月1日 3月12日 3月23日
オンライン開催 13:00~17:00（ログイン開始/開始時刻30分前~）

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
●会費情報は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社団法人onlineプレミアムクラブ（旧FUNAメンバーズ）へご入会中のお客様の申込みに適用となります。

Email 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と検索してご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申し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がございます。

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/124619>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp/>）に右上検索窓に「120036」を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。

