

2月14日に完成したばかりの経営レポートを無料でお届けします。

交通事故新規月間2名→10名集患

交通事故売上月間310万円達成

普通の整骨院がたった90日で成長軌道に乗せた

一発逆転の 交通事故集患

【最新】2025年 交通事故業績アップレポート

「なんだ、また役に立たない交通事故の話か？」

もしあなたが交通事故分野に興味がなくとも、
あなたの会社の成長率が90日でぐっと上向きになる話、
それも向こう半年、1年、2年、3年と継続的に…
という話には少し興味をお持ちではないでしょうか？

「ウチには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に
5分だけお付き合いください。



株式会社ミヤウチメディカル

宮内整骨院 院長 **宮内裕也** 氏

この男に一体何が起こったのか？

5分で読めて、あなたの整骨院のご参考になる内容はこちら



主催

【来場型】整骨院交通事故一番化セミナー2025春

お問い合わせNo. : S125690



サステナブル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



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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

125690Q

お金が欲しい。

会社、従業員、家族を守りたい。

⋮

父親の整骨院を引継いだ。

大手から独立し、自分なら何とかできると考えていた。

しかし、うまくはいかなかった。

患者が来ない。売上が上がらない。

同業者もみんなそう言っている。

月に自由に使えるお金は3,000円。

更に新型コロナウイルスの影響で客足は遠のく…

やっぱりもう整骨院は儲からないのだろうか…

⋮

2025年最新 交通事故業績アップ事例

奇跡の復活180日間

～小遣い3,000円のフツウの整骨院院長が年商1億円を達成～

交通事故売上を5.2倍にした実話

低迷する整骨院

2019年、宮内は東京の大手グループ院で、将来を嘱望される若手柔道整復師として働いていた。順風満帆なキャリアを積み重ねていた矢先、函館で整骨院を経営する父親が



▲宮内裕也氏

癌を患い、店を畳むことになったという知らせが届く。いつか故郷に戻り、家業を継ぐつもりではいたものの、あまりにも突然の出来事に、宮内の心は大きく揺り動かされた。

実家である函館の整骨院は、父の代から地域に根ざした治療院として、多くの人に親しまれてきた。しかし、その一方で、経営状況は決して楽ではなかった。父は患者さんのことを第一に考え、薄利多売の経営方針を貫いていたため、整骨院時代の売上は決して高くはなかったのだ。宮内自身も、そのことは理解していたつもりだったが、いざ自分が継ぐとなると、その厳しさを改めて痛感せざるを得なかった。それでも、父親の築き上げてきたものを守るため、函館に戻り整骨院を継ぐことを決意する。

慣れ親しんだ都会を離れ、故郷の地で新たなスタートを切ることへの不安、そして父親の病状への心配。様々な感情が渦巻く中、宮内は新たな院長として、重責を担うことになった。

院長として整骨院を立て直すため、宮内はまず手始めに、近所の家々や商店にチラシを配った。そして、これまでの保険中心のスタイルを改めようとした。しかし、長年このスタイルに慣れた患者たちは、新しい方針に戸惑いを隠せない。「保険が適用されないなら、もう結構です」そう言って帰ってしまう患者さんも少なくなかった。

一人でいくら努力しても、なかなか結果に繋がらず、焦りと不安ばかりが募っていった。「自分の選択は間違っていたのだろうか…」そんな絶望感が、宮内の心を蝕んでいった。



▲2020年当時の宮内整骨院

さらに2020年3月、世界中を震撼させる新型コロナウイルスのパンデミックが始まる中、コロナ禍の影響は深刻で、患者数は伸び悩み、経営は苦しい状況が続いた。

2020年7月にはもともと入籍を予定していた彼女と結婚し、守るべきものが増えたにも関わらず、月商は150万円ほど。生活は苦しく、月に自由に使えるお金はわずか3,000円という月もあった。「このままでは家族を養っていけない…」「自分の選択は正しかったのだろうか…」という不安が、宮内の心を蝕んでいった。

石野との出会い

そんな停滞の日々が続いていた2021年のある日、焦燥感に駆られる宮内は、藁にもすがる思いでインターネットで「整骨院 コンサル」と検索し、偶然船井総合研究所（以下、船井総研）のホームページに目が留まる。



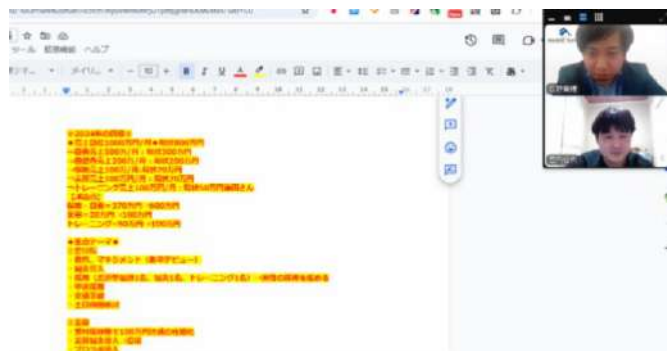
▲船井総研ホームページ

「売上を大幅に伸ばした整骨院の成功事例」と大きく見出しが書かれており、その中には、わずか半年で売上が倍以上になったという具体的なエピソードが紹介されていた。見ると自分と似たような境遇の経営者が成功しているのである。「本当なのか…」と信じられなかった。しかし、院内はどうやって売上を伸ばした方が良いのか本当に分からなかった。何をすれば売上を伸ばしていけるか聞きだしたくて勇気を振り絞り、経営相談に申し込みをした。

そうして経営相談に申し込んだ宮内のもとに、1件の電話が入り、日程調整を行った。熱心な声が聞こえてきた。宮内の心に一筋の光が差した。

経営相談当日、宮内は運命の出会いを果たす。船井総研のコンサルタント、石野だ。石野は、整骨院経営、特に宮内が関心を持っていた交通事故治療分野に精通しており、その熱意あふれる語り口と具体的な戦略に、宮内は強く惹きつけられた。

保険診療から自費診療への移行と、地域に根ざしたオフライン集患に注力してきた宮内にとって、オンライン集患という新たな戦略と、交通事故治療に特化した強化策は、まさに目から鱗が落ちるものであった。



▲経営相談を行う宮内と石野

「今までのやり方で限界を感じているのであれば、それを変える勇気を持つことです。宮内先生が一歩踏み出せば、私たちが全力で支えます。」その言葉は、宮内の心に深く響いた。そして、宮内は決断する。未来を変えるために、石野と共に新たな挑戦を始めることを。「やってみる価値がある」と、宮内は心からそう思えたのだった。これまで心の奥底で燦っていた小さな火種が、徐々に大きく燃え上がるかのような感覚だった。

— 30日目(2021年8月)

予想外の提案

初回支援、石野が提示した施策は、ホームページの完全リニューアル。宮内は驚きを隠せない。交通事故治療分野の強化を期待していた宮内にとって、それは予想外の提案だったからだ。「これは一般患者の集患対策じゃないか？」石野は、宮内の疑問に丁寧に答えていく。現状では、カルテ枚数が少なく、オフラインでの集客が難しいこと、まずは一般患者を集め、基盤を固める必要があることを、データに基づいて説明した。そして、将来的には、自費治療と並行して交通事故治療にも力を入れていくという、ビジョンを示したのだ。宮内は、石野の言葉に納得し、その戦略に従うことにした。



▲2022年当時のホームページ
今見ると全然ダメであったと宮内は語る

しかし、状況は厳しさを増すばかりだった。新型コロナウイルスの感染拡大は収束する気配を見せず、4回目の緊急事態宣言が発令された。「こんな状況で、本当に患者さんは来てくれるのだろうか…？」

さらに石野は、整骨院の新たな活路を見出すべく、交通事故患者の獲得に焦点を当てた。中でも、オフラインでの啓蒙活動を強化することを提案した。交通事故に関するパンフレットやチラシを作成し、患者さんに配布すること、宮内は、石野の指示に従い、早速パンフレットやチラシの作成に取り掛かった。完成したパンフレットは、来院した患者さんに手渡しで積極的に配布した。

また、宮内は交通事故に関するポスターや掲示物を院内の壁に貼り始めた。交通事故の症状や治療法、自賠責保険に関する情報など、様々な種類のポスターや掲示物で壁は埋め尽くされた。以前の殺風景な院内とは見違えるほど、活気のある空間に生まれ変わった。



▲力を入れた交通事故オフライン啓蒙
壁には何も貼らない主義だったが、石野の指導によって院内には多くのPOPが貼られるようになった。

しかし、宮内はまだ半信半疑であった。「交通事故の啓蒙活動をして、本当に患者さんが増えるのだろうか…」という不安が常に頭の片隅にあった。それでも、石野を信じ、藁にもすがる思いで、オフラインでの啓蒙活動とホームページの作成を続けた。宮内にとって、この取り組みはまさに挑戦だった。今まで経験したことのない分野であり、手探りで進めていくしかなかった。それでも、宮内は諦めなかった。「やるしかない。続けるしかないんだ。」そう言い聞かせながら、地道な努力を続けた。

— 60日目(2021年9月)

不安と努力

交通事故のオフライン対策が一通り完了し、ホームページも立ち上がった。石野の助言に従い、広告運用を開始した。見違えるように洗練されたホームページに、宮内は心を躍らせた。



▲宮内整骨院の新たなホームページ

しかし、その喜びも束の間、現実の厳しさが宮内に襲いかかる。ホームページ制作の初期費用に加え、広告費用もかさみ、宮内の心は不安でいっぱいだった。「費用ばかりかかって、効果が出なかったらどうしよう…」夜遅く、整骨院の電気を消し、一人帳簿とにらめっこする。数字が苦手な宮内にとって、それは苦痛の時間だった。広告費用の請求書、ホームページの維持費、そして日々の生活費。様々な支出が頭をよぎり、冷や汗が止まらない。「このままでは、家族に辛い思いをさせてしまうかもしれない…」整骨院には少しずつ変化が現れ始めていたものの、宮内の心から不安が消えることはなかった。新規の患者さんの数は増え始めたが、それでも先行きの見えない不安に押しつぶされそうになる夜もあった。眠れない夜が続き、朝起きると、枕が涙で濡れていることもあった。「でも、もう後戻りはできない。」宮内は、自分に言い聞かせた。「コンサルティング契約を結び、投資をした以上、前に進むしかないのだ。石野さんを信じて、自分を信じて、やり抜くしかないんだ。」宮内は、家族と整骨院の未来を守るため、強い決意を胸に、目の前の課題に立ち向かっていった。

— 90日(2021年10月)

兆し

不安を抱えながらも、石野の指導のもと、地道な努力を続けた宮内。そして、ついにその努力が実を結ぶ時が来た。

2021年10月、もともと20名未満であった新規患者数は50人を突破。月商は8月に178万円、9月に181万円と順調に増加し、10月にはついに230万円を達成したのだ。

石野のアドバイスによる初診対応の見直しも功を奏し、患者からの評判も上がっていく。「先生のおかげで、痛みが楽になりました!」「ここに来て、本当に良かったです!」患者さんからの感謝の言葉が、宮内の心を温め、更なるモチベーションへと繋がった。

	7月	8月	9月	10月
合計売上高	¥1,489,618	¥1,780,196	¥1,813,044	¥2,307,213

▲2021年7月～10月の売上

「本当に…信じられない…」宮内は、自分の目を疑った。パソコンの画面に映し出された数字は、紛れもない事実だった。日々の努力が、着実に成果に結びついている。それは、宮内にとって大きな自信となり、更なる高みを目指す原動力となった。「この調子で、もっともっと患者さんを笑顔にしたい」と宮内の心は、熱い情熱で燃えていた。

— **120日目**(2021年11月)

成長

患者数が増加し、整骨院は以前とは比べ物にならないほど忙しくなった。稼働率は60%を超え、宮内は朝から晩まで働き詰めだった。それでも、石野が提案する施策はすべて実行した。「あの苦しい日々があったからこそ、今があるんだ。」宮内は、決して諦めずに努力を続けてきた自分を誇りに思った。

朝は早くから治療を行い、昼休みには近隣の企業にパンフレットを配り、夜はホームページの更新作業。疲労困憊の日々だったが、宮内の心は充実感で満たされていた。広告の効果も徐々に現れ始め、口コミで評判が広がっていく。交通事故治療に特化した宮内整骨院は、地域住民にとって欠かせない存在となりつつあった。「先生、交通事故に遭ってしまって…」 「知り合いから、宮内先生を紹介されて…」 交通事故の患者さんも徐々に増え始め、宮内の専門知識と技術が活かされる場が広がっていく。「もっと、患者さんのためにできることがあるはずだ…」 宮内は、現状に満足することなく、常に改善点を探し、より良い治療を提供できるよう、日々研鑽を積んだ。

[illegible]

▲作成した症状ページ
「一般治療」と「交通事故治療」
をどちらも最大化させた。

— **150日**(2021年12月)

変化と決意

宮内は、石野の勧めで、船井総研が主催する整骨院交通事故研究会に参加することを決意する。東京で行われた合同例会には、全国から多くの整骨院経営者が集まっていた。そこで宮内は、自分と同じように悩み、葛藤しながらも、成功を目指して努力を続ける仲間たちと出会う。それぞれの地域で、それぞれの事情を抱えながらも、患者さんのために奮闘する彼らとの交流は、宮内に新たな刺激と活力を与えた。



▲整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会合同例会

彼らの成功事例や、失敗から学んだ教訓を聞く中で、宮内は大きな刺激を受け、新たな決意を固めた。

「一人では、ここまで来れなかった。石野先生、そして、仲間たち…本当に感謝しています。」宮内は、支えてくれる人たちの存在の大きさを改めて実感した。そして、彼らと共に、地域医療に貢献していくことを誓った。

— 180日目(2022年1月)

新たな試練

順調に業績を伸ばす宮内整骨院だったが、新たな課題も浮上してきた。患者数の増加に伴い、宮内一人に対応することが難しくなり、スタッフの負担も増大していたのだ。「このままでは、スタッフが疲弊してしまう…」「でも、人を雇う余裕なんて…」宮内は、再び悩みに直面する。一人ひとりの患者さんと真剣に向き合いたい、最高の治療を提供したい。その思いと、現実的な問題との間で、宮内は葛藤した。「どうすれば、みんなが笑顔で働けるんだろう…？」宮内は、自問自答を繰り返した。そんな時、石野は宮内に言った。「今こそ、人を雇うべき時です。あなた一人で抱え込まず、仲間と共に成長していきましょう。」石野の言葉に背中を押され、宮内は採用を決断する。「新しい仲間と共に、最高の整骨院を作り上げていこう！」宮内は、未来への希望に胸を膨らませた。

数か月後、新たなスタッフが加わり、宮内整骨院はより一層、地域に密着した整骨院へと成長していく。新しい仲間と共に、笑顔で患者さんを迎える宮内の姿があった。



▲宮内整骨院スタッフ一同

エピローグ

2022年2月には月商320万円、3月には400万円を達成。宮内整骨院の快進撃は止まらない。毎月、売上目標を軽々とクリアし、地域一番の整骨院へと成長を遂げていく。2024年にはついに年商1億円を突破。宮内は、かつての苦悩を乗り越え、成功の階段を駆け上がっていったのだ。

経済的な余裕が生まれ、家族との時間を大切にできる余裕もできた。念願だったマイホームを購入し、憧れのベンツを手に入れ、颯爽と街を駆け抜ける。助手席には妻が乗り、後部座席には子供たちの笑顔が溢れる。宮内の左手にはロレックスの時計が光る。それは、成功の証。そして、これからも挑戦を続けるという決意の証。宮内は、時計を見るたびに、あの苦しかった日々を思い出し、そして、支えてくれた人々への感謝の気持ちを新たにしている。

「整骨院を継いで、本当に良かった。」宮内は、心からそう思えるようになった。それは、経済的な成功だけではない。患者さんの笑顔、スタッフの笑顔、そして、家族の笑顔。宮内は、たくさんの笑顔に囲まれ、心の底から幸せを感じていた。かつて、不安と焦燥感に押しつぶされそうになっていた宮内の姿は、そこにはない。彼の顔には、自信と希望に満ちた笑顔が輝いている。そして、その目は、地域医療の未来を見据えている。



▲整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会合同例会にて大賞を受賞する宮内と石野

普通の整骨院が3年間で月間交通事故売上5.4倍(59万⇒318万)、年商2,400万円から1億400万円まで成長した方法



株式会社ミヤウチメディカル（宮内整骨院）
院長 宮内裕也

Yuya Miyauchi

Profile

1995年北海道生まれ。了徳寺大学卒業後、柔道整復師の免許を取得。その後、東京で修業を積み、2020年に開業40年の歴史を誇る宮内整骨院を継承・院長に就任。コロナから毎年持続的成長を遂げ、2024年千葉県市川市に2店舗目を開業。10年後に整骨院部門で年商30億円を目指す。家庭では、二女の優しい父である。

スペシャル 対×談



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

Tomoki Ishino

Profile

大学・大学院時代は最先端の化学分野での研究の傍ら、マーケティングに興味を持ち、経営者に寄り添う環境である船井総合研究所に入社を決意。船井総合研究所に入社して以来一貫として、整骨院の業績アップコンサルティングに従事している。最新の交通事故分野を主軸に全国の整骨院を日々サポートしている。戦略の立案だけでなく、「現場目線」を特に意識しており現場まで落とし込んでのサポートを得意としている。

石野：最初に宮内先生、いや、今はもう立派な社長さんなので宮内社長と呼ばせてください。宮内社長にお会いしてから、もう3年が経ちますね。整骨院の業績が見違えるほど成長し、とても嬉しいです。

宮内：やめてくださいよ（笑）でもありがとうございます。本当にあっという間でした。3年前は売上も停滞していて（父と2人で月商150万円程）、どうしたらいいのか全く見えない状態でした。1日の患者数は多くても10人程、保険主体の施術で忙しい感じがしても売上が増えない、そういった状況でした。それが3年経った今では、月間売上が800万円を超え、1日の患者数は52名前後までになりました。

石野：素晴らしい成果ですね！最初に交通事故に特化する施策をお伝えした際、不安を感じられていたと思いますが、どのようなきっかけで挑戦しようと思ったのでしょうか？

宮内：確かに最初は不安が大きかったです。交通事故は単価が高いのは分かっていましたが、新たな販促計画や保険会社との交渉など本当にうまくいくのか、確信が持てませんでした。でも、無料経営相談や整骨院 交通事故研究会で具体的な成功事例をお聞きして、「やらなければ何も変わらない」と思ったんです。それがきっかけでした。

石野：行動に移したことが成功の第一歩だったというわけですね。この3年間お手伝いさせていただいた内容ってほぼ、経営相談や研究会で提案してきた内容と同じだと思うんですが、取り組まれていかがですか？

宮内：そうですね。最初思っていたより順調にきていると思います。2021年8月（月商150万円弱）に支援をスタートしてもらい、半年経った2022年2月には月商300万円を達成約2倍以上まで伸びました。交通事故売上は平均月59万円だったのが支援開始5カ月で月100万円を超えてきました。本当にこれも石野さん始め船井総研さんのおかげだと思っていますよ（笑）

石野：ありがとうございます！しかし、始めた当初は函館が良くも悪くも閉鎖的な立地ということもあり苦労しましたよね。改めてこの3年間を振り返るとどうでしたか？

宮内：この3年間でむしろに石野さんに言われた通り施策を進め、比べられないほど人生が変わりました。

石野：宮内先生の努力の賜物です。1年後には「たった1年で月商3倍を実現する成功事例30連発セミナー」を開催させていただきました。あのセミナー覚えていますか？

宮内：はい。セミナー登壇なんて1年前は思うわけもなく、とにかく緊張したことを思い出しました（笑）



石野： 本当に素晴らしい結果ですね。特に交通事故分野は2021年月59万円程であった交通事故売上が2024年には月318万円超。目を見張る程の成長スピードだと思います。実際にオフライン集患、オンライン集患の提案をさせていただき、素直に実行に移す宮内先生の素直さと行動力があってこそその成果だと思います。

宮内： ありがとうございます。最初は半信半疑でしたが何か行動に移さないと結果はつかないですからね。

石野： おっしゃる通りです。

宮内： 最初は広告費用やホームページ制作費とそれなりの投資が必要でしたが、結果、地域内の評判も良くなり、口コミや患者様の紹介が増えたことで、新規患者数が倍増しました。あの時は本当いったい何が起きているか、電話が鳴りやまないから奇跡でも起こったのかと思いましたよ…患者様対応よりも電話対応に忙しくなっちゃいそうで（笑）

石野： 素晴らしい循環が生まれていますね。宮内先生の取り組みによって函館市で交通事故でお悩みの方が多く救われていることが本当に嬉しいです。実際に交通事故を強化したことを振り返るといかがですか？

宮内： 「交通事故患者様はまだまだ多く存在している」ということです。そして何より私が一番びっくりしたのは「整骨院で交通事故施術を受けられることを知らず、保険会社の言いなりになってしまう方が多く存在している」ということを実感しました。「一番身近で支えることができるのは整骨院しかない」ということを学びました。結果、多くの事故患者が救えて「真の患者様救済」が出来ていると実感しています。

石野： おっしゃる通りです。

宮内： 交通事故の強化はどんな整骨院でも実践できるし、売上の柱にもなれる大きな存在だと感じます。ただ、企業として成長すると課題は沢山出てきますね。

石野： 具体的に教えてもらってもいいですか？

宮内： 交通事故分野は交通事故の状況、患者様状況、保険会社によって対応方法が様々なので、専門的な知識を会社全体で底上げしていくことが課題です。ただ、船井総合研究所の交通事故の研究会に沢山の成功事例や保険会社対応、有識者の先生（弁護士、保険会社OB、モデル整骨院企業）が登壇している講座などに参加してもらうことでレベルアップが出来ているかなという感じですね。

石野： おっしゃる通りですね。改めてこの3年間で振り返るとどうでしたか？

宮内： この3年間でむしろに石野さんに言われた通り施策を進め、比べられないほど人生が変わりました。

石野： お手伝いさせていただいて、1年間でセミナーゲスト講師登壇、2年連続で研究会の表彰式で受賞いただいたのも良い思い出です。

宮内： 最初、表彰式で100名以上の経営者の前で表彰コメントをした時はかなり緊張しました（笑）



石野： 本当に素晴らしい成果です。最後に、普通の整骨院だった宮内整骨院様が飛躍的に成長された理由を教えていただいてもよろしいでしょうか。

宮内： 宮内整骨院がこの3年間で急激に成長できたのは“できることを最短”で実施してきたからです。

「餅は餅屋」という言葉の通り治療家は治療家であるので、患者様が一番喜んでいただける整骨院を作りたいのであれば、信頼のおけるプロと共に歩んでいくべきです。

石野： 素晴らしいメッセージです。本日はお忙しい中、ありがとうございました。これからの御社のさらなる発展を心から応援しています。

交通事故で一発逆転を目指す整骨院のための1分間コンサルティング どうすればウチの整骨院も売上を伸ばせるのか？



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
ISHINO TOMOKI

Profile

大学・大学院時代は最先端の化学分野での研究の傍ら、マーケティングに興味を持ち、経営者に寄り添う環境である船井総合研究所に入社を志す。船井総合研究所に入社して以来一貫として、整骨院の業績アップコンサルティングに従事している。最新の交通事故分野を主軸に全国の整骨院を日々サポートしている。戦略の立案だけでなく、「現場目線」を特に意識しており現場まで落とし込んでのサポートを得意としている。また、HP・広告といったWEBを駆使した患者様の集患も得意としている。日々全国の整骨院の地域一番店創りをサポートしている。

そのあなたの疑問にお答えする前に1つ
おたずねしたいと思います。

2024年の実績はいかがでしたか？

今後、整骨院は大手整骨院グループと個人経営の整骨院で
二極化が進んでいきます。

本当にこのままの整骨院経営で大丈夫でしょうか？
そんなお悩みを持つ方はぜひご参照ください。

●売上が前年比150%以上伸びている会社様へ

数字上、一見問題が無さそうに思えますが、これは一時的な要因によるものかもしれません。今のうちに、交通事故患者の今後の安定的な集患と受入れのための基盤を固める必要があります。例えば、患者様へのオフライン啓蒙による。そして、現社員の定着率向上のための取り組みなど、マネジメント領域にも力を入れるべきです。さらに、地域における身体のこと困ったら〇〇整骨院というイメージを構築し、ブランディングにも力を入れてください。

●売上が前年比100%～150%の伸びの会社様へ

この伸び率で「伸びている」と満足しては危険です。競合との差別化、そして患者様満足度を高めるための新たな取り組みが必要です。交通事故分野においてもWeb広告やSEO対策など、新たな集患経路を開拓し、一般治療、交通事故治療ともに集患経路の多角化を図りましょう。

●売上が前年比100%以下の会社様へ

商品そのもの、そして料金設計の見直し、そして集客経路の最大化をはかりましょう。まずは、現在の集患状況や競合との比較、自院の強み・弱みを把握する現状分析を行いましょう。また、交通事故治療は、整骨院にとって大きな収益源となります。オンライン・オフラインともに積極的に取り組むことで、安定的な経営基盤を築くことが可能です。そして、具体的な売上目標や患者数目標を設定し、目標達成のための具体的な施策とスケジュールを策定する行動計画を立てましょう。

さて、我々が近年一貫して申し上げてきたのが、「交通事故の患者数が増え続けている院とそうでない院とではっきりとした二極化が今後ますます進む」ということです。300社を超える整骨院の会員企業のデータ分析をしている中で、顕著にその傾向が表れています。交通事故減少、競争環境が厳しくなるにも関わらず増え続けている院がある…それはなぜか？増え続ける院は集患のための投資を継続することができ、患者実績が増えれば増えるほど交通事故のケーススタディが蓄積され、現場に交通事故治療に対しての自信がみなぎってくるからです。また、医療機関（整形外科・病院）だけが関与していて、整骨院に通っていない患者層が圧倒的多数であるためまだまだ医療機関と併院されていない患者が多いことも統計からわかっています。

患者数が増え、現場の知識や経験が増えると、既存患者からの交通事故患者の紹介も面白いように増えていきます。また、交通事故に関連する車関係の業者（車販売店、修理工場等）や保険代理店からも安心して紹介いただける関係性も構築することができるようになります。

患者様は治療を自己負担なく受けられて、早期回復、後遺症の軽減につなげることもできる。一方、整骨院は保険治療、自費治療以外の安定した収益源を確保することで、経営の安定化、さらなる発展へと繋げることができる。この循環をもっと広げていくべきだと思いませんか？あなたも交通事故患者の患者が増え続ける方の整骨院になりたくありませんか？

そこで、何とか手軽に、できるだけ多くの経営に熱心な整骨院経営者の方のお役に立てることができないか、前向きな一歩を踏み出す後押しを出来ないかと考え作成したのがこのレポートです。また、どうせお贈りするのなら、出し惜しみはやめよう、院長が翌月の業績アップのヒントをつかめたり、取っておいてマーカーで線を引いてスタッフに配りたくなるようなものを作ろう…そう考えて作成したのがこのレポートです。

また、読み易く書かれていますが、業績アップする上で多くの院長が見落としやすい重要なポイントをたくさん盛り込んだつもりです。今回、ご紹介した宮内整骨院のレポートは自分達の成功した取り組みが少しでも後に続く整骨院様の参考と道しるべになれば…と宮内様のご厚意で紹介させていただきました。後のページでお声を紹介させていただいている会員様も同様です。このレポートが少しでもあなた様の「気づき」と明日からの行動のきっかけになればと考えています。

さて、このレポートをここまでお読み頂いているあなたは自院の経営に相当熱心な方だとお見受けしました。

そんなあなただけにお伝えしたい**最後**となるお知らせがあります。

このレポートでもご紹介させていただいた株式会社ミヤウチメディカル（宮内整骨院）院長 宮内裕也氏が、セミナーにゲスト講師として特別登壇いただきます。

このセミナーはレポートの中でお話した最新の即時業績アップノウハウや事例をあなたの会社で翌日から100%同じように実践できるようにさらに詳しく学べる内容となっています。

そのセミナーの気になる内容を一部紹介すると…

1. 全国300会員から導き出した！交通事故カルテ10・30・50・100枚へのロードマップ
2. 今すぐ始められて、スタッフが無理なく続けてくれる！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. 施術中でも、交通事故についての話題を自然とつくるためのトーク事例
4. 受付さんが、ストレスなくスムーズに説明できる交通事故案内ツール
5. 2025年 院内掲示のベスト版！受付、施術スペース、トイレ等に設置すべき交通事故掲示物の成功パターン
6. 既存患者向けの交通事故啓蒙アンケートと、季節別に配布するパンフレット事例
7. 患者さんが喜んで使ってくれる交通事故啓蒙のノベルティ事例(カード、ボックスティッシュ、うちわ、シャツ、ファイル等)
8. 交通事故患の問診で、成功している整骨院が実は聞いているヒアリング項目
9. インターネットフル活用！HPとPPC広告、SNS広告、LINEを活用した2025年最新の集患体制
10. HPのコンテンツに必ず入れるべき交通事故関連ページ一覧と事例
11. スタッフ主導で、交通事故患者様から上手にGoogle口コミを獲得するためのズバリトーク
12. 見た目は同じ！交通事故患者月間10名以上集めている交通事故サイトとそうでないサイトの本質的な違い
13. 交通事故に強いホームページ会社の探し方、付き合い方
14. Instagram広告の運用で毎月5名の交通事故患者が集まるバナー、運用事例
15. 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
16. 近隣のディーラー、車販売店、保険代理店から、患者紹介が生まれるメカニズム
17. 地域の病院・整形外科や保険会社と長期的に良好な関係を作る方法
18. 弁護士や交通事故の専門家とのネットワークの作り方
19. 整骨院経営者が陥りがちな施術証明書の誤った書き方
20. 交通事故患者が継続来院する治療計画と通院指導方法、感謝料や補償の上手な説明方法
21. 適正な部位数・カルテ単価になるための問診と医師連携
22. 保険会社から見た交通事故売上を伸ばせる整骨院の特徴
23. 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と知識レベルを確認するテスト事例 etc・・・

我々が10年かけて、北は北海道から南は沖縄まで、全国のクライアント（会員企業）と、販促コストだけカウントしても**50億以上のコストをかけて構築してきた最先端のノウハウの集大成版**とっていいと思います。しかも、通常、**クライアントには100万円以上のコストをお支払いいただいております**内容です。

そのパワーたるや強烈です。レポートの中でご紹介した宮内整骨院以外にも、すでに成功を収めている会社が多数存在しています（次々項参照）。

それでは最後に、セミナーの価格についてお話しします。

レポートでもお伝えした通り、この1日はあなたの経営者人生を大きく変える可能性を秘めています。

あなたなら、この貴重な機会にいくら投資しますか？10万円、20万円、それとも30万円でしょうか？

今回は宮内様のご厚意もあり、特別料金の**2万円（税込2.2万円）**でご参加いただけます。



以前セミナー後、ある会員の方から笑いながら軽くお叱りを受けてしまいました。「この価格であの内容は出しすぎだ。」と。正直なところ、私もそう思っています。

しかし、私たちの使命は、限られた時間の中でより多くの成功事例を生み出すことにあります。そのため、今年も価格を据え置く決断をしました。

あなたにとっては、このセミナーへの参加が、あなたの決断につながり、会社が1年後、いや1年以内に、再成長軌道に乗るきっかけになれば、格安な投資と言えるのではないのでしょうか。

「チャンスがあれば、開業した頃や成長期の頃のようにもう一度、本気になれる目標が欲しい」

「まだまだ、運営する院の売上や自身の年収を上げたい」

「もっと成長性と生産性を上げて、スタッフの雇用を守るだけでなく、彼らの年収を上げてあげたい」

そう思いいらっしゃるのではないのでしょうか？あなたの整骨院を成功院に変身させ、過去最高の成長軌道に乗せていくことはまさにそういったあなたの望みを叶える挑戦と言えます。

この最後のチャンスをつかみ、交通事故治療の地域一番店を目指してください。

「何が何でもあなた様に成功していただきたい。」その思いで最強の交通事故ノウハウを出し惜しみなしで伝授いたします。是非、このチャンスをつかみ取ってください。

2025年4月20日(日)当日、会場でお会いできるのを楽しみにしています。

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

私たちもお勧めします！

～セミナー参加後、業績アップを達成された先生の声～

本レポートで紹介いたしました株式会社ミヤウチメディカル以外でも、持続的に成功を成し遂げられた企業が弊社会員に数多くいらっしゃいます。今回はそんな会員の中から一部ご紹介させていただきます。

単院3,660万円から、3院展開で1.6億円へ！保険から自費売上の移行も進めながら、交通事故売上は3院で月間800万オーバー 交通事故カルテ枚数が常時100枚を超える状態へ



株式会社AMBER
(陽だまり鍼灸整骨院)
代表取締役 徳良 裕司氏

船井総研に依頼したきっかけは、自院の売上の伸び悩みからでした。300万の壁を越えられず、個人で動く情報収集の効率の悪さを感じ、2018年9月に船井総研に依頼させていただきました。今では3院規模まで拡大し、自費の売上比率が上がるのは勿論のこと、**もともと当社の強みであった交通事故分野についても、交通事故カルテ枚数が常時100枚を超える状態**になり、売上の柱が増え、業績も安定しています。やる気をいただきますし、スタッフもきっと刺激を受けていると思います。良い循環を作っていると感じますね。今後小川さん含め船井総研や、また整骨院経営イノベーション研究会・交通事故研究会の先生方と一緒に頑張っていければと思いますので、ご指導お願いいたします。

**施術者2名3,837万円から、施術者5名で7,000万円へ
人口6.9万人の清須市でも交通事故売上1院平均278万円／月オーバー**



株式会社Arrange
(いけむら鍼灸接骨院)
代表取締役 池村 三行氏

もともと一人治療院で保険と交通事故治療を中心に24年続けスタッフ採用と育成に取りかかりました。一人治療院で300万円ほどの売上があったのですが、施術者一人増員したにもかかわらず、350万円ほどの売上しか作れず増収減益が1年続きました。そこで将来の不安を感じて、2019年4月に船井総研にコンサルを依頼させていただきました。依頼半年後には、600万円の売上を作ることが出来ました。さらに、**当院の強みである交通事故患者さんのカルテ枚数も20枚から30枚を越えるところまで伸ばしていただきました。また参加している交通事故研究会や船井総研にコンサルを受けている仲間との繋がりも非常に価値が高い**と思います。同じ志を持った仲間との交流やお付き合いは、将来の財産になります。

創業8年で1院→10院、年商5億円を突破「東北の医療水準を上げる架け橋となる」を理念に掲げ、東北でトップクラスの成長率を誇り、離職率も低く、社員満足度も非常に高い



株式会社ハーツブリッジ
代表取締役 佐藤 諒氏

船井総研に依頼したきっかけは、**船井総研主催の交通事故セミナーへの参加**でした。今後**会社の規模を拡大していく際に交通事故の売上向上は必須**だと感じ、最新の情報やノウハウの落とし込みを期待して依頼してもらいました。結果、当時は2院で運営をしておりましたが、現在は10院に到達し、当初依頼していたテーマである交通事故分野は勿論ですが、自費患者様の集客や全社戦略策定、スタッフ教育の観点からも船井総研にたくさん頑張ってもらっています。船井総研は細心の時流やビッグデータに基づいた業績アップのノウハウを提供するだけでなく、弊社の「東北の医療水準を上げる架け橋となる」の理念を達成すべく、文字通りパートナーとして同じ方向性を向いて「伴走」してもらえます。

2023年8月上0円→2024年1月95万円！2023年8月交通事故カルテ枚数0枚→2023年12月11枚！たった4ヶ月で交通事故売上95万円/月達成！



株式会社ほねくま
(ほねくま接骨院グループ)
代表取締役 藤嶋大輔氏

船井総研にコンサルタントを依頼したきっかけは、3店舗出店に伴いいかに安定した店舗フォーマットを完成させていくのか？という店舗運営の改善のためでした。交通事故カルテが少なく、既存カルテのLTVが低空飛行してる状態でいつまでも新患頼みの状態を脱却すべく サブスク・交通事故・美容メニューの導入に取り組んでまいりました。その結果、**サブスク契約者数・交通事故カルテ数・美容メニューカルテ数の全てにおいて 軌道に乗せることができおり、安定した店舗運営を完成**させることができました。今後の目標はスタッフ20名体制を50名体制まで引き延ばし、宮城県内においてさらに多くのエリアをサポートできる企業へと成長させていきたいと思っております。今後とも整骨院経営イノベーション研究会・交通事故研究会の先生方と一緒に頑張っていければと思いますので、ご指導お願いいたします。

単院2,672万円から、4院展開で1.3億円へ 保険から完全自費の体制へと移行し、交通事故売上平均も401万円/月を実現 群馬県No.1整骨院グループを目指して急速成長中



株式会社SAMCOMPANY
(ただき接骨院グループ)
代表取締役 只木 祐太 氏

船井総研に依頼したきっかけは自社の売上の伸び悩みからでした。保険治療がメインで300万の壁を中々越えられず2018年9月に船井総研にご依頼させていただきました。今では4院規模まで拡大し、自費の売上比率が上がったのは勿論のこと、もともと**当社の強みであった交通事故治療についても、交通事故カルテ枚数が常時増え続けている状態になり、売上の柱が増え、業績も安定**しています。マーケティングはもちろんのことマネジメント分野においてもたくさんのご協力をいただいているので、私自身もスタッフも更に頑張らなければと感じております。非常にやる気をいただきますし、スタッフもとても刺激を受けております。

2019年4院年商1.1億円から、現在は7院展開で年商2.5億円へ成長。今後はさらなる成長を目指し、事業の多角化にも注力する予定。また、その基盤となる採用活動や人材育成にも力を入れ、組織全体の強化を図っている。



若松柔整株式会社
代表取締役
若松勲 氏

依頼前の状況は4店舗で平均月商1,000万円、交通事故売上比率3.5%と低迷していました。Facebook広告を見たことをきっかけに、**交通事故売上の向上を目指し面談した結果、業績アップの可能性を感じ船井総研に依頼**しました。支援内容は、WEB集患戦略や交通事故集患戦略の構築、業績アップサポートです。依頼後、**月商は2,000万円に倍増し、交通事故の新規患者も年間80名獲得**。順調に店舗展開を進めています。**船井総研に依頼したことは、スタッフを1人雇っている感覚**です。常に時流を把握でき、バックオフィス業務やマネジメントをサポートしてもらえることが良いことだと感じています。今後は事業を多角化し、店舗出店、売上拡大を目指しています。

講座内容

講座		講師
第1講座	2025年最新交通事故業界動向解説 & 株式会社ミヤウチメディカル様のご紹介	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
第2講座	普通の整骨院がわずか3年間で交通事故売上 年間708万円→3,726万円まで成長した方法	株式会社ミヤウチメディカル 院長 宮内 裕也 氏
第3講座	あなたの院の交通事故集患を飛躍的に伸ばせる！ 交通事故売上アップマニュアル特別公開	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
第4講座	交通事故売上を飛躍的に伸ばしている経営者の特徴	株式会社船井総合研究所 治療院支援室 マネージング・ディレクター 浜崎 允彦

講師紹介



株式会社ミヤウチメディカル 院長 宮内 裕也 氏

函館市、市川市で整骨院を2店舗経営。宮内整骨院2代目院長。2021年年商約2,400万円だった売上がたった3年間で約1億700万円まで成長。売上の柱として交通事故売上が年間約3,726万円を占めている。交通事故特化型の整骨院として函館市の交通事故患者様救済を実現している。



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

船井総合研究所に入社して以来一貫として、整骨院の業績アップコンサルティングに従事している。最新の交通事故分野を主軸に全国の整骨院を日々サポートしている。戦略の立案だけではなく、「現場目線」を特に意識しており現場まで落とし込んでのサポートを得意としている。また、HP・広告といったWEBを駆使した患者様の集患も得意としている。日々全国の整骨院の地域一番店創りをサポートしている。



株式会社船井総合研究所 治療院支援室 マネージング・ディレクター 浜崎 允彦

全国で250社（700～800店舗）の会員企業を有する治療院・ヘルスケアコンサルティンググループの責任者。全国で日本一クラス、地域一番の治療院・サロンを数多くプロデュースし、年商1,000万円（家業）から年商20億円規模のグループ院（企業）まで幅広くコンサルティング実績を持つ。コンサルティング指導先では、業績UP全般を担い、経営者と戦略構築し現場に浸透させる役割も担っている。

開催日時

東京会場

2025年4月20日（日）

10:30～13:30（受付開始：開始時間30分前～）
14:30～17:30

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(八重洲)

〒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）

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場合がございます。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。

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。

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/125690>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「125690」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。

Copyright 2025 Funai Consulting Incorporated All rights reserved