

2024年最新数字から見る整骨院業界の交通事故分野の現状と業界動向&びっくり事例解説

- ①:2025年交通事故業界動向と1院年間100名集患する秘訣
- ②:人口16.7万人のエリアでも年間100名集患を実現したびっくり事例
- ③:競合が多いエリアでも5年連続年間100名集患を実現したびっくり事例

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1講座

3年で売上2倍!小商圈で交通事故患者年間100超の事例から学ぶ交通事故集患の秘訣(いろどり整骨院)

人口16.7万人の小商圈でも年間100名を超える交通事故集患を遂げている企業の全貌

- ①:2020年⇒2024年で交通事故売上1200万円から2400万円の2倍に成長した軌跡
- ②:反響が出来るオンライン集患戦略(交通事故サイト・広告・Googleマップ・SNS活用)
- ③:電話問い合わせから来院までを受付が管理するための受付教育

いろどり整骨院 院長 杉立一貴 氏



第2講座

競合が多い群馬県でも交通事故年間100超を5年間達成した交通事故集患の秘訣(株式会社OBS)

競合が多いエリアでも年間100名を超える交通事故集患を5年連続遂げている企業の全貌

- ①:2020年~2024年の5年間連続で交通事故100名集患を実現した軌跡
- ②:ステークホルダー(地域の経営者とのつながり)との関係性づくり
- ③:交通事故に関する取り組みのスタッフへの落とし込み

株式会社OBS 代表取締役 尾池翔太 氏



第3講座

年間100名集患が実現している整骨院が実施しているオンライン・オフライン集患事例10連発

年間100名集患が実現している整骨院“だけ”が実施しているオンライン・オフライン集患事例10連発

- ①:全国320社以上のデータから導かれたオンライン・オフラインマーケティングの完全マニュアル
- ②:年間100名のオンライン集患を実現するための事例解説
- ③:年間100名のオフライン集患を実現するための事例解説
- ④:年間100名の法人紹介数(車屋・保険代理店)を実現するための事例解説

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 篠原諒



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

- 【講座内容抜粋】
 - ①:いろどり整骨院様・株式会社OBS様の成功事例から学ぶ交通事故100名集患を実現させる経営者の特徴
 - ②:全国320社以上のデータと事例からルール化された交通事故戦略

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5講座

2025年 7月 6日(日)

14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

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。

開催日時 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クエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウンハ重洲 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ことがあります。
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。

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/128987>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「128987」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」と検索して確認ください。※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。



地方だからこそ交通事故集客ができる

交通事故集患は「運」ではありません!!!

整形外科との連携が取れていないから…

競合の整骨院に行ってしまうから…

近くで交通事故が起こっていないから…

交通事故 年間100名 集患を 実現

3年で交通事故売上2倍!!
人口16.7万人の小商圈でも
年間100名を超える交通事故集患

競合が多い群馬県で
交通事故年間100名超を
5年間連続達成!

反響が出る
オンライン集患戦略
交通事故サイト 広告 SNS活用
Googleマップ ポータルサイト

いろどり整骨院 院長 杉立一貴 氏

徹底した院内啓蒙と
地域連携
院内掲示物の徹底 交通事故アンケートの実施
ノベルティの活用 ステークホルダーとの関係性づくり

株式会社OBS
(おいけ接骨院) 代表取締役 尾池翔太 氏

2025年 整骨院交通事故新規1店舗100名集患セミナー
お問い合わせNo. S128987
2025年 7月 6日(日)
14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)



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

来場特典プレゼント!
セミナー来場特典プレゼント!豪華10点
※詳細は裏面へ
交通事故ポスター7種類
交通事故漫画3種類

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。) → 128987

いどり整骨院が年間100名を超える交通事故集患を実現した取り組みとは

WEB上の一等立地の確保

HP

HPでの交通事故関連ページの作成

損害保険会社のご担当者様へ



いどり整骨院
杉立一貴



交通事故サイト

交通事故専門サイトには通常サイトよりも豊富な症状ページをそろえる



ポータルサイト

画像にも
文字入れ加工を行
い交通事故啓蒙



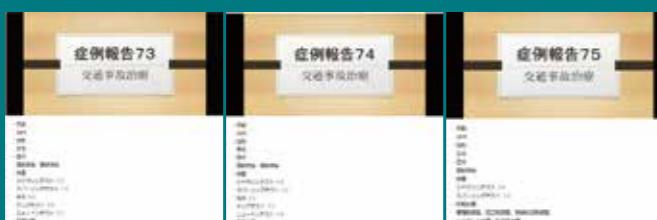
広告への投資

PPC広告の活用



Googleでの投稿

投稿機能を
活用して交通
事故に関する
内容の発信



交通事故対応(患者様満足度の最大化)

いどり整骨院では毎月の会議の際に交通事故の勉強会を行い、マインドセットや知識の落とし込みをしています。全スタッフが交通事故に関する知識を持つことで、院全体で患者様のサポートが可能になり、安心して通院していただくことが可能になります。そうすることによって、患者様満足度が高くなり、紹介も生まれやすくなるという好循環を実現しています。

【スタッフのマインドセット・巻き込み】

- 一人でも多く、交通事故で悩まれている地域の方の苦痛を解決したいというマインドを施術者だけではなく全スタッフが持つ
- 交通事故に遭われた方は、心身共に苦痛を感じていることを理解してもらう

【情報共有】

- 患者様が来院された際の会話や状況をカルテに記載したり、都度院内で連絡を行うことにより、院全体で連携を取り、安心した状態で施術を受けていただける導線づくりを行う

【知識】

- 定期的な院内での交通事故研修や船井総合研究所の交通事故研究会のデータベースの動画、交通事故テストの実施により、知識の習得、ブラッシュアップ
- 保険会社の厳格化に伴い、自賠責保険の取り扱いが厳しくなっている環境の中で、適切な部位数、通院頻度が達成できないと交通事故患者様に不利益を生じる。外部環境の変化や医師、損保会社の事情や動向も理解したうえで対応することが結果的に患者様に満足いただける対応につながることを理解する



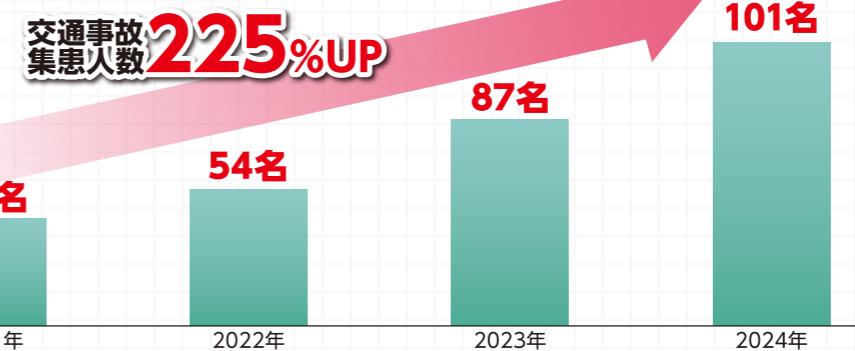
いどり整骨院のご紹介



北海道苫小牧市で整骨院を1店舗経営している。1人治療院で2022年1月～6月までの平均交通事故の売上が150万円を超える。交通事故患者様の集患力だけでなく、患者への対応力が飛びぬけて優れている。



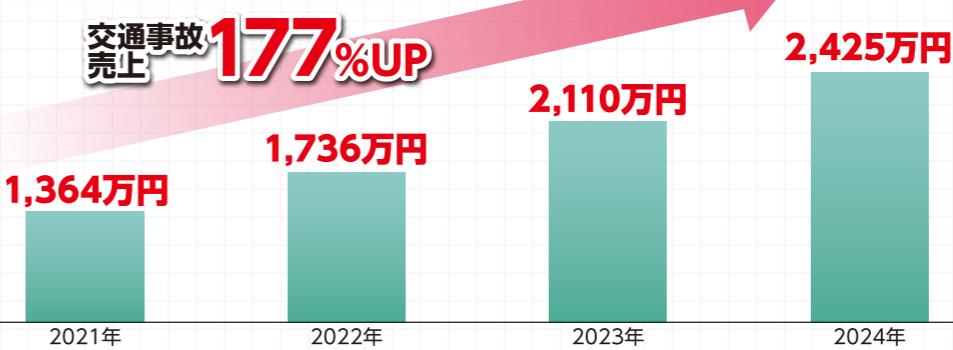
いどり整骨院の集客推移



いどり整骨院の集客内訳

患者様の集客経路を見ると、オンラインからの集客が全体の約4割(41件)を占めています。HPやブログ、交通事故サイト、Googleマップ、ポータルサイト、SNS、広告の運用など徹底して行っています。交通事故に関する情報を充実させる、SEO対策を強化するなど導線戦略(サイトへの流入の最大化)と受皿戦略(来院率の最大化)を行うことで、年間100名以上の交通事故集患を実現しています。

いどり整骨院の交通事故売上



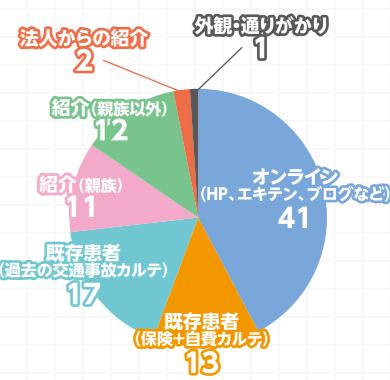
いどり整骨院 院長 杉立一貴氏からメッセージ

初めは、交通事故の治療単価が高いという理由で力を入れ始めました。交通事故患者様を治療していくと、痛みだけでなく交通事故の手続きで悩んでいる方が多いことに気付きました。そのため、自分で交通事故の知識を付けたり、セミナーに参加したりするようになりました。そうすることで、対応力がアップして、交通事故患者様の満足度が高くなり、Googleマップの口コミに評価いただいたり、お喜びのお声をいただけたり、ご家族やご友人が交通事故に遭われた際にご紹介いただけるなど、交通事故の集患にもつながりました。交通事故集患と患者様対応の両軸を上手く機能させることで、交通事故売上の向上が期待できると思います。交通事故の売上が伸びれば経営が安定します。健康保険メインで運営されている整骨院も自費メインの整骨院も交通事故の売上が伸びればより経営を強化することができると思います。交通事故専門院として打ち出しきることで被害者救済ができ、より患者様に貢献できると思います。交通事故の売上を伸ばしたいと考えている方はぜひともセミナーにご参加ください。



いどり整骨院
院長
杉立一貴氏

いどり整骨院は、交通事故患者様の受け入れにおいて、2021年から2024年の3年間で集患数225%増を実現されています。患者様に寄り添った対応で、患者様からの満足度も高く、多くの患者様に選ばれています。



交通事故患者様の集患の強化とともに、交通事故対応の知識を身に着けることで、2020年から2024年の3年間で交通事故売上も177%増加を実現しています。

おいけ接骨院が年間100名を超える交通事故集患を実現した取り組みとは

徹底した院内啓蒙体制

交通事故患者様の認知度向上と集患を強化するためには、院内掲示物の充実、ノベルティの活用、アンケートの実施、受付担当者の交通事故強化を行っています。

院内掲示物の充実

交通事故の内容に関して患者様に注意・認知と関心を抱かせることを目的として常に既存患者様に交通事故啓蒙を実施しています。交通事故患者様が抱える「補償」「日常生活」「事故対応」「治療費や通院期間」などの不安に寄り添った情報を、ポスターやパンフレットに分かりやすく記載し、院内に多様な形で掲示。待合室、施術ベッド付近、お手洗いなど、患者の目に触れやすい場所に設置することで、視覚的に訴求。特に「当院=交通事故治療ができる院」という認知を強めるために、掲示物を工夫しています。



ノベルティの活用

交通事故に関する情報を記載したノベルティを配布し、患者に強く印象付けることで、認知度向上を図っています。日常的に使えるグッズであれば、患者が自然と情報に触れる機会が増え、交通事故治療の認識度を高めています。



交通事故アンケートの実施

定期的に交通事故アンケートを行い、院内での交通事故治療に対する認知度を測定し、啓蒙活動の効果を検証します。アンケートの回答は院内掲示物(POPなど)に活用でき、啓蒙活動の一環としても機能しています。

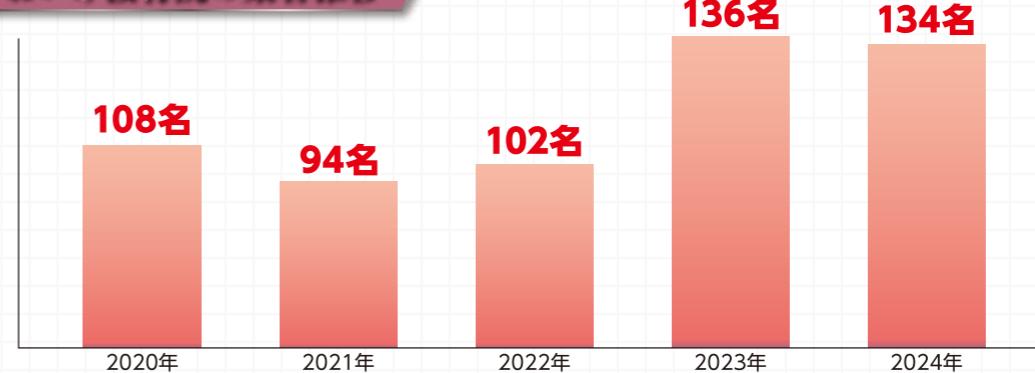


おいけ接骨院のご紹介



群馬県内で3番目に人口の多い太田市(人口22万人)位置し、2024年度の売上は約9,000万円を誇る。地域密着の接骨院として数多くの交通事故患者様救済をしている。

おいけ接骨院の集客推移



おいけ接骨院の集客内訳

患者様の集客経路を見ると、既存患者様と既存患者様からの紹介が約6割(84名)を占めています。

問診時、施術時の交通事故啓蒙や定期的な交通事故アンケートの実施、ボックスティッシュやうちわの配布、院内掲示物の充実など、日々の交通事故啓蒙によって、年間100名以上の交通事故集患を実現しています。

おいけ接骨院の交通事故売上推移

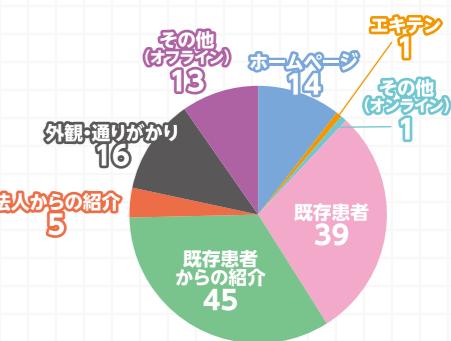


おいけ接骨院グループ 代表 尾池 翔太 氏 からメッセージ

船井総合研究所を知ったきっかけは、売上が伸びないという課題を抱えており、それを解決するために研究会に参加してみたのがきっかけでした。それからセミナーや毎回の研究会に参加して、現在の経営課題や今後取り組んで行くべきことについて教えていただきました。また患者様の美と健康のブランディングという企業理念、患者様の救済をし、地域社会により貢献していきたいという想いからコンサルティングを依頼しました。コンサルティングを依頼して結果として交通事故売上が今5倍以上伸びてきています。最初は本当に大丈夫なのか不安でしたが、色々な成功事例やビジネスモデルを教えて頂けたり、交通事故研究会では、他の整骨院の経営者の方との交流ができ、横のつながりも作ることができました。多くのノウハウや業界の最新情報を得る事ができ、事故患者様の数も大きく増加しました。今後はさらに地域社会への貢献ができるよう交通事故患者様の救済はもちろん更なる企業成長を目指したいと思います。売上を伸ばしていきたい、人生を変えたい方は依頼することをお勧めします。



株式会社OBSは、交通事故患者様の受け入れにおいて、安定した実績を誇る接骨院です。2020年以降、5年連続で年間100名規模の集患を達成し、2024年には134名に到達。確かな治療技術と信頼に基づく対応により、多くの患者様から選ばれ続けています。



徹底した院内啓蒙を実施し続けることで、安定した交通事故売上を実現しています。

全体の約4割を交通事故売上が占めています。

200種類以上の交通事故業績UPツールが充実!

ツール参考※一部



特別 特集

多くの
お喜びのお声を
いただいて
おります。

全国の先生からの
“ご感想”を一部掲載!

「セミナー受講者」で「成功院様」が続出!
セミナー参加者 累計700名超!!



実際の成功事例

群馬県高崎市
株式会社SAM COMPANY 人口 37万人
事故売上 **4,939万円**
事故新規 **2024年 年間156名**

岡山県岡山市南区
陽だまり鍼灸整骨院 南区洲崎院 人口 14万人
事故売上 **3,955万円**
事故新規 **2024年 年間173名**

函館市、市川市
株式会社ミヤウチメディカル 人口 23万人
事故売上 **3,726万円**
事故新規 **2024年 年間118名**

愛知県名古屋市
えんどう鍼灸接骨院 人口 231万人
事故売上 **3,947万円**
事故新規 **2024年 年間114名**

交通事故売上を継続的に伸ばせる
整骨院になるためのノウハウを
累計コンサル回数22,383回!
累計クライアント数657院の
実際の事例からお伝えいたします!
是非ご参加ください!
※2025年3月現在の数値

宮城県・山形県で10店舗
株式会社ハーツブリッジ
事故売上 **7,889万円**
事故新規 **2024年 年間283名**