

オンライン開催

このようなお悩みを徹底解説！

そんなに簡単に法人連携ができるはずがない…

企業と信頼関係をどのように聞けばいいのかわからない

忙しくて、連携のための時間が取れない

連携数は増えているけど紹介数が増えない

年間347名の交通事故集患を実現する整骨院の取り組みとは!?

車屋・板金業者連携

で交通事故集患セミナー

連携企業 **36** 社

車販店・板金屋から交通事故患者様を紹介いただくための

5つのステップ

step
1

連携すべき企業のピックアップ

連携しやすい企業・しづらい企業の特徴に基づいてアプローチ

step
2

紹介者を探す

紹介者がいることで連携できる確率を大きく上げることができる

step
3

おつなぎいただく

連携したい車屋のオーナーなど、**決裁権がある人**に会うことが重要

step
4

連携する

共通点を見つけ、**Win-Win**の関係になる事を伝える

step
5

関係性構築

連できる限りコミュニケーションを頻繁に取ることが重要

株式会社AMBER

陽だまり鍼灸整骨院グループ

代表取締役 徳良 裕司 氏

連携のための営業ロープレ実演&マニュアル公開

院内での啓蒙方法や声かけのポイントを徹底解説

来場特典プレゼント

交通事故ポスター7点

交通事故漫画3点



全日程オンライン開催

2025年 **10月26日** **10月29日** **11月1日** **11月2日**
10:00~12:30 14:00~16:30 14:00~16:30 10:00~12:30

主催

【Web】車販店・板金業者からの紹介で交通事故集患セミナー

サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

お問い合わせNo. : 133268



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)

133268

陽だまり鍼灸整骨院の ココがすごい！

Point 1

交通事故新規年間

347 名

Point 2

交通事故レセ枚数

平均 **98** 枚

Point 3

交通事故 平均売上月間

660 万円

Point 4

法人連携企業

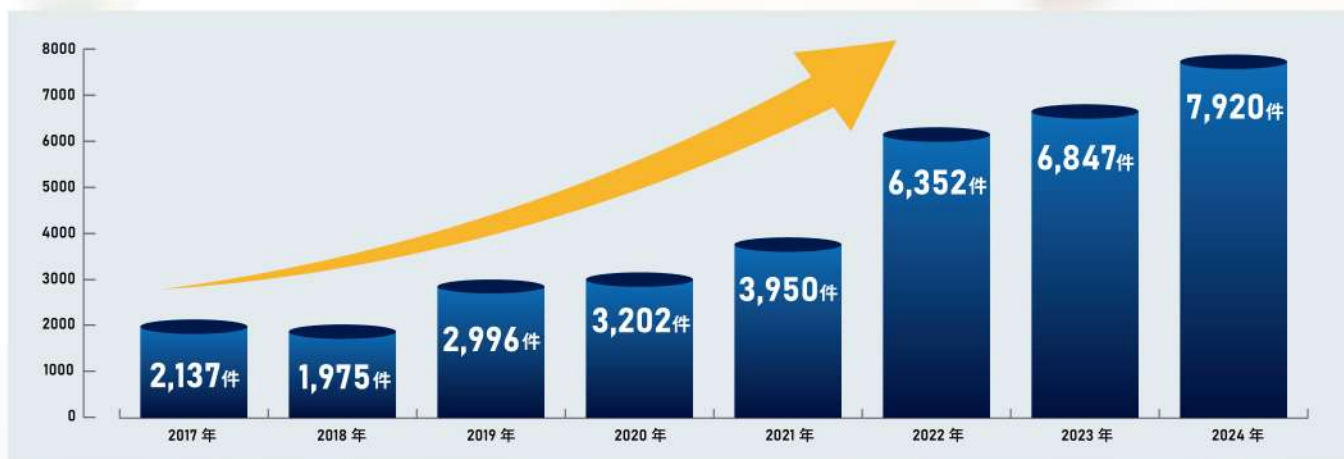
36 社

Point 5

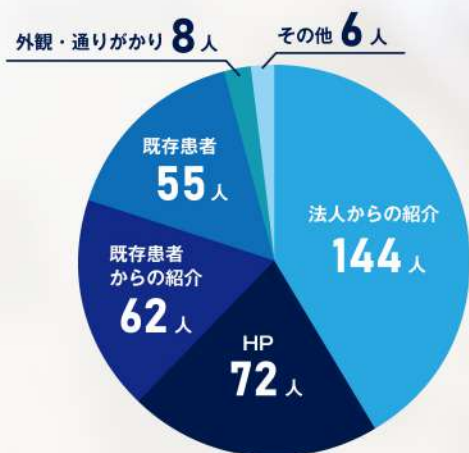
法人企業から

年間 **144** 名の
交通事故患者の紹介

年間交通事故患者様売上推移

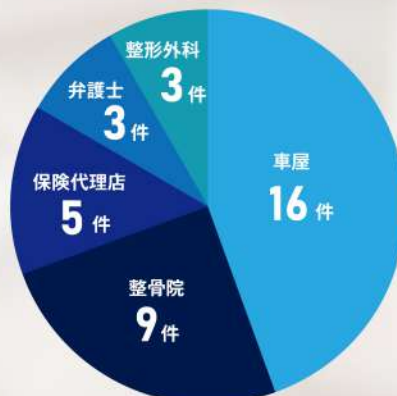


交通事故患者様集患内訳



内訳を見ると、年間 347 名の交通事故新規患者様のうち、法人からの紹介が 144 名と最も多く、全体の約 41% を占めています。次に既存顧客からの紹介が 62 名と全体の約 18%、既存患者様が約 16% を占めています。

連携企業の内訳



交通事故患者様への包括的なサポート体制を構築するため、多岐にわたる企業と提携しています。これにより、患者様は治療だけでなく、保険、法律、車両修理など、事故に関するあらゆる面で支援を受けることが可能になります。

◆ 企業との連携の5つのステップとポイント

STEP1

連携すべき企業のピックアップ

まず、連携企業のピックアップが重要です。
アプローチ先を間違えると連携までに時間を有してしまったり、連携が難しくなります。
また、連携しやすい企業・しづらい企業の特徴に基づいて
アプローチすべき企業の精査を行う必要があります。

STEP2

つながりを探す

連携にあたり、よくやりがちなのが飛び込み営業です。
紹介者がいることで連携できる確率を大きく上げられるため、紹介者の存在が重要です。
一般患者様や事故患者様、銀行員などつながりを探しましょう。

STEP3

紹介いただく

紹介者を通して、提携したい自動車販売店のオーナーなど、**決定権がある人**と会うことが重要です。
患者様経由の場合は交通事故に遭ってしまった方を一人でも多く救済したいという旨と
そのために企業を紹介いただきたい旨をお伝えします。
銀行経由の場合は銀行の方へ交通事故分野に力を入れている背景をお話ししましょう。

STEP4

連携

連携時には、**企業と関係性を構築することが重要なので**、
共通点を見つけるということと **Win-Win の関係になる事**をお伝えしましょう。
提携先への訪問は、30分ほどが目安です。

STEP5

患者様の紹介

提携数は増えても紹介数が増えない院の特徴（失敗パターン）として、
「相手（提携先）の事を知ろうとしない」「お金ベースでの考え」
「整骨院（自院）についての説明が少ない」という共有点がありますので、
できる限りコミュニケーションを頻繁にとることが重要です。

セミナーでは企業と連携するメリット・連携しやすい企業の特徴・連携のステップ・
紹介いただくための施策・実際のトークなどなど企業との連携を行い継続的に
交通事故患者様を紹介いただくための施策をすべて公開いたします！



岡山市南区・中区で鍼灸整骨院を3店舗と整体院を1店舗経営している。2019年船井総合研究所の整骨院交通事故研究会にて、MVP大賞を受賞。2024年は年間集患数347名、年間交通事故売上7,920万円を達成。「車屋」「保険代理店」と「整形外科など」36の企業と提携。こうした地域ネットワークを活用することで、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。交通事故分野における汎用性の高いノウハウを岡山市を拠点として、実行し成果を上げ続けている。

Q1

どのようなきっかけで法人連携を始めたのですか？

開業前に連携したい企業に開業する旨と患者様を紹介してくれたらお客さんを紹介する旨をお伝えして開業当時から車屋や保険代理店と連携できている状況でした。

最初は交通事故患者様の紹介というよりは一般症状の患者様を紹介いただく目的でした。しばらくして交通事故の患者様も紹介していただけるようになり、交通事故売上が経営基盤になることに気づき、連携先を増やしてきました。

Q2

交通事故に力を入られたきっかけを教えてください。

開業当初は保険主体で経営をしていたので、高単価の交通事故の治療費は売上を上げていくために必要だと感じました。また、交通事故集患を安定して行えれば、院の経営基盤も安定すると考えたため、より強化していくための方法を学びたかったので、船井総合研究所 ※以下、船井総研にコンサルティングを依頼しました。



Q3

月間20名の交通事故集患を達成するためのポイントは何かとお考えでしょうか？

交通事故に遭われた患者様のために、いかに正確で価値の高い成功を提供できるかということだと思います。交通事故に遭われた方は恐らく人生で初めてのことで心身ともに不安を感じられていると思います。そんな患者様のために交通事故に関する知識を身に着け、正確な情報を提供できるように努めています。

また、ひとりでも多くの交通事故患者様を救うために、車屋、保険代理店、整形外科などの連携の強化や院内での交通事故啓蒙活動、GoogleマップやHP、交通事故サイトの作りこみなど力を入れています。

Q4

スタッフさんへの交通事故知識の落とし込み方法を教えてください。

2か月に1回、交通事故の勉強会を行い、知識の落とし込みをしています。施術者だけでなく、院内の誰に質問いたいただいてもお答えできるように、受付にも定期的に交通事故の知識について勉強してもらっています。

また、患者様に交通事故啓蒙をする意味も伝えるようにしています。

そうすることで、一つ一つの行動の意味が明確になり、積極的に行動してくれるようになりました。

船井総研で3ヶ月に1回実施される交通事故研究会での事例から最新の集客や対応を学ばせていただいたり、問診動画や電話対応動画も活用させていただいています。



Q5

どのような企業と連携されているのでしょうか？

当院は、車屋16件、整骨院9件、保険代理店4件、弁護士3件、整形外科3件と連携させていただいております。

Q6

法人を行うためのステップとして重要だと考えられるポイントについて教えてください。

連携したい企業様のピックアップをして、患者様や銀行員からつながりを探して、紹介いただいております。

いきなり連絡をしたり、飛び込み営業をするのではなく、紹介いただける方を探して、つないでいただくことで、連携できる確立は大幅にアップします。

また、連携先として、まず初めに多数のレッカーを所有する車屋と連携するのが良いと思います。また、車屋が保険代理店を営んでいるケースもあるため、保険代理店とも連携できる可能性があります。

さらに詳しい提携方法や実際のトークについてはセミナーの中でお伝えさせていただきますので、ぜひ、セミナーにご参加ください！

Q7

交通事故患者様の紹介を継続的に受けるにあたり、注意している点がありますか？

まず、ご紹介いただいた患者様の経過状況を適切に共有することです。ただし、患者様の個人情報保護を最優先するため、患者様ご本人の同意を得た上で、治療の進捗や回復状況について、紹介してくださった方が関心のある範囲で定期的にご報告するよう努めています。

これにより、法人様はご紹介いただいた患者様が適切にケアされていることを確認でき、安心して次の紹介に繋がっていました。

Q10

今後の展開について

交通事故売上有るおかげで、経営基盤が安定し、現在は整骨院3店舗を営むことができています。

また、今年5月に岡山県の間屋町に整体院の出店にも挑戦しました。

今後も同様に交通事故の売上を柱にしながら、

岡山といえば「陽だまり」といつてももらえるような「地域に根ざした整骨院」として単に痛みを和らげるだけでなく、地域の皆様の健康を根本から支え、より豊かな生活を送っていただくことを目指しています。

地域の皆様にとって「困ったときに頼れる場所」「笑顔で健康になれる場所」であり続けたいと考えています。健康に関する相談はもちろんのこと、予防医療やリハビリテーションにも力を入れ、地域全体の健康寿命の延伸に貢献していきたいと考えています。

これからも、地域の皆様に「陽だまり」のような安心感と温かさを提供し、心から愛される整骨院を目指して、日々精進してまいります。

Q11

参加者へメッセージ

交通事故はいつ起こるか分かりません。

今通院していただけている患者様が交通事故にあつてしまふ可能性もありますし、周辺で交通事故によって、心身ともに苦しんでいる方がいらっしゃるかもしれません。

整骨院で交通事故治療ができることを知っていただく、交通事故に遭われた方をご紹介いただくことで、一人でも多くの方を救うことができます。

また、交通事故売アップを実現することで、経営基盤が安定し、院として新たなことに挑戦できる可能性も広がります。売上が伸びずに悩んでいる経営者様こそ、交通事故の柱を作つて、業績を伸ばしてほしいです。

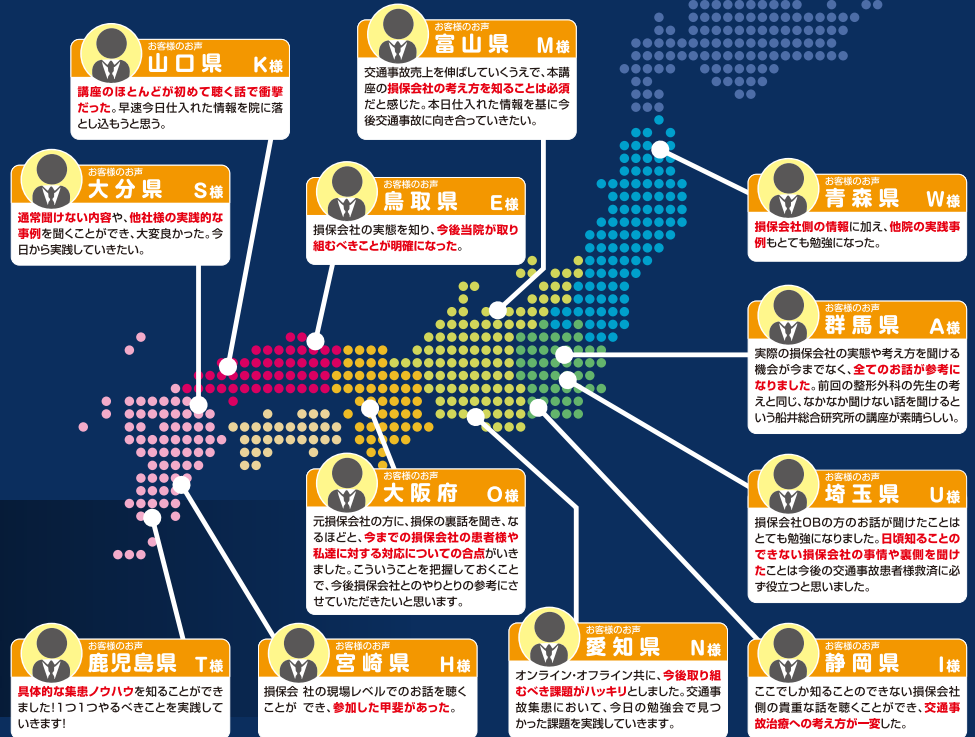
特別 特集

「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!!

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!



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



愛知県名古屋市中区
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



累計657院、22,383回の
コンサル実績から生まれた、
「交通事故売上を継続的に伸ばす
整骨院」になるためのノウハウを
公開します!是非ご参加ください!

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



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



交通事故啓蒙漫画



季節別・月別交通事故チャリ



交通事故啓蒙マニュアル



交通事故患者様専用問診表



紹介ツール



交通事故患者様対応ツール



交通事故三つ折りパンフレット



YouTubeマニュアル



交通事故ポスター



交通事故年間計画書



交通事故認知度アンケート



口コミ獲得ツール



診断書フォーマット



お守りカード参考



院内告知マニュアル



損保会社向けパンフレット



交通事故 紙芝居ツール



法人向け交通事故チャリ



クイズ形式の交通事故ポスター



交通事故患者様の声



交通事故アンケート



交通事故HPトップページレイアウト



啓蒙グッズ一覧



エキテン・接得ネット交通事故画像加工ツール



Q&A一覧

【Web】 車販店・板金業者からの紹介で交通事故集患セミナー

年間 347 名の交通事故集患を実現する整骨院の取り組みとは！？

講座	内容
第1講座	2025 年最新交通事故業界動向解説&株式会社 AMBER（陽だまり鍼灸整骨院グループ）のご紹介 講座抜粋① 2025 年最新交通事故業界の動向解説 講座抜粋② 時流・事例を踏まえた交通事故分野地域一番化の在り方、やり方：競争が激しい現代において、地域で選ばれる整骨院になるための具体的な戦略と成功事例をご紹介します。 講座抜粋③ 株式会社 AMBER（陽だまり鍼灸整骨院グループ）の交通事故集患手法：年間 144 件の法人紹介を達成した具体的なノウハウや、地域一番院としての実績をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 リーダー 石野 智輝
第2講座	年間交通事故関連企業からの紹介数 144 件を達成するための秘訣を大公開 講座抜粋① 連携企業 36 社！車販店・板金屋から交通事故患者様を紹介いただくための 5 つのステップ解説：1. 連携すべき企業のピックアップ→2. 紹介者を探す→3. おつなぎいただく→4. 連携する→5. 関係性構築 講座抜粋② 車販店・板金屋など企業と連携を行うための営業ロープレ実演&マニュアル公開：提携企業へのアプローチ方法を実演で紹介いたします。 講座抜粋③ 企業から年間 144 名の交通事故患者様を紹介いただくための関係性の築き方：院内での啓蒙方法や声かけのポイントを徹底解説いたします。 株式会社AMBER 代表取締役 徳良 裕司 氏
第3講座	年間 347 名集患を実現する交通事故オンライン・オフラインマーケティング 講座抜粋① 交通事故サイト・広告・Google マップ・SNS 活用でオンライン集患年間 77 名を実現した集患戦略：費用対効果の高いオンライン施策のポイントを厳選してお伝えします。 講座抜粋② 徹底した院内啓蒙により、既存患者様経由の紹介で年間 132 名の交通事故集患を実現した取り組み：院内での啓蒙方法や声かけのポイント、紹介が生まれる仕組みづくりを解説します。 講座抜粋③ 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：人脈構築のノウハウ、名刺交換後のフォローアップなどお伝えします。 株式会社船井総合研究所 深山 望彩
第4講座	まとめ講座 講座抜粋① 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 講座抜粋② 全国 330 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 チーフコンサルタント 小川 裕樹

開催日時

2025 年 10月26日・10月29日・11月1日・11月2日

10:00~12:30

14:00~16:30

14:00~16:30

10:00~12:30

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

〈お申し込み期限〉につきましてご希望のお支払い方法によって異なります。

・銀行振込の場合…開催日 6 日前まで ・クレジットカード払いの場合…開催日 4 日前まで

※弊社クライアント様との競合などの理由により、お申込みいただいてもご参加をお受けできない場合がございます。予めご了承をお願い申し上げます。

参加料金

一般価格 30,000 円 (税込 33,000 円) / 1 名様

会員価格 24,000 円 (税込 26,400 円) / 1 名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振り込みをお願いいたします。

※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 メンバースPlus) へご入会中のお客様が、ご登録のメールアドレスよりお申込みされた場合に適用となります。

お問い合わせ先 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)

お申し込みはこちらから

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133268>

※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。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

セミナー番号: 133268

