

大好評につき追加開催決定!

オンライン
開催!

鍼灸整骨院・鍼灸院業界向け

高みを目指す方へのおきのご案内

2店舗売上2,300万円/月 2店舗鍼灸売上450万円/月

初診鍼灸率95% 一人生産性130万円/月

鍼灸強化セミナー

鍼灸部門において業界異常値を作り続けるトップが語りつくす!
「最新成功事例」と「商品力・対応力」が1日で全てわかる

鍼灸主導型接骨院

商品力・技術力

初診鍼灸率95%以上

社内鍼灸教育

メンテナンス移行率85%以上

患者教育

再診数120名/月
(2院合計)

再診指導力

鍼灸専門店特化型

ビジネスモデル5選

2回目リピート率93%
5回目リピート率70%

初診対応力

鍼灸師6名で鍼灸売上450万円/月を実現
鍼灸特化型接骨院のモデル企業
鍼灸師活用による経営戦略を大公開

株式会社mincia
代表取締役 尻引 笙 氏

主催



サステナブルな成長を追求する
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

【鍼灸整骨院向け】2院鍼灸売上450万円!鍼灸強化セミナー

開催日時

2025年

11月20日(木)・30日(日)

13:00~16:00

(ログイン開始:開始時刻30分前)
※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

お問い合わせNo. S133813

オンライン開催



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。)→ 133813

企業紹介

株式会社mincia (亀太郎はり灸整骨院グループ)



2院で月商**2,300万円**&鍼灸売上**450万円/月以上**を
実現した鍼灸主体のビジネスモデル

岩手県盛岡市

プレミアムゲスト 株式会社minciaの紹介

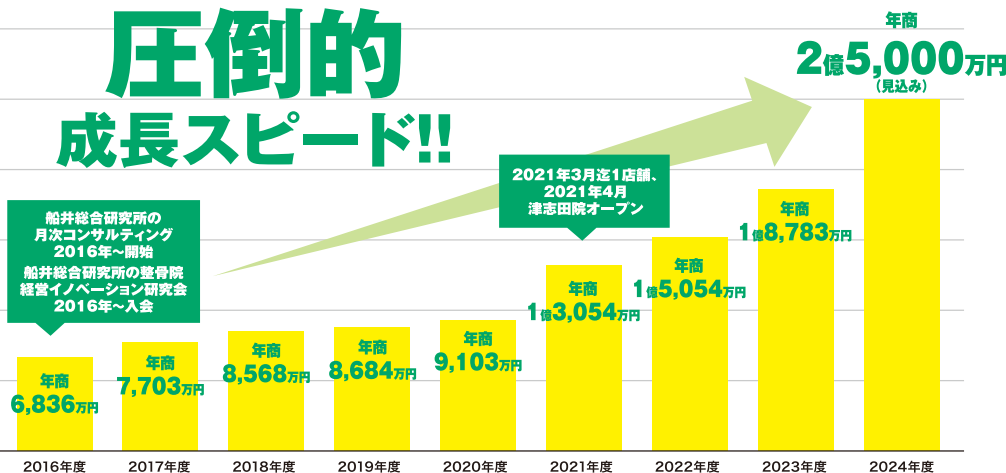
2013年岩手県盛岡市で開院。
現在、鍼灸整骨院を市内で2店舗運営。社員数17名。
(柔整師11名、鍼灸師6名、ダブルライセンス2名)
「1人でも多くの方と共に幸せを」を企業理念とし、紹介による月間新規数が1院平均27人と多い。
直近5年間の離職数が1名という柔整師も鍼灸師も活躍出来る環境づくり力を入れている。
柔整師と鍼灸師がチームとなって一人の患者様の様々な悩み解消に取り組んでいる。



株式会社mincia
代表取締役
尻引 笙 氏

株式会社minciaの売上推移(2016年~2023年度)

**圧倒的
成長スピード!!**



このような課題感を感じられている方へ

- ✓ 鍼灸師を採用しているけど中々鍼治療の売上を伸ばせない
- ✓ 鍼灸売上を伸ばしたいが、商品にどう組み込めばいいかわからない
- ✓ 鍼灸主体の企業の成功事例と業績アップ事例を知りたい
- ✓ 鍼灸師を採用しても中々社員が定着しない

このようなお悩みに対してゲスト講師が徹底解説いたします!

【特別ゲスト講師】尻引 笙 氏 へ独占インタビュー

鍼灸部門に注力している理由

柔道整復師の資格を先に取得し、卒業後に整骨院にて修業をしていました。修業をしていた頃、急性胃腸炎になってしまい1週間程仕事ができなくなってしまいました。その時に病院にかかって薬を飲んででも中々良くなりず、たまたま鍼灸師の先輩に鍼を打ってもらい、急激に体調が回復した経験があります。それがきっかけで鍼灸の可能性を感じ、鍼灸師の資格を取ろうと考えました。その後、鍼灸師の資格を取得し、仙台市にある2院目の師匠のもとで修業を始め開業に至ります。修業をしていた頃、仙台と違い盛岡市の鍼の普及率の低さに驚きましたが、実際に患者様に鍼を受けていただき、口コミが広がって鍼灸が普及してきたことを今実感しています。鍼の可能性は無限大であり、より多くの地域でお困りの方を救えると感じ、鍼灸部門に注力しています。

鍼灸師が活躍できる環境づくりとは

当グループ院で鍼灸師が活躍できている理由として、弊社が大事にしている3点をご紹介します。

1つ目は「メニューの立ち位置(意義)を共通言語化している」ことです。当院は鍼治療以外にも骨盤矯正やハイボルトといった施術があるのですがその土台として鍼治療があるという考え方を浸透させています。2つ目は「スタッフ自身が不調を感じたときは鍼を受けてもらう」ことです。実際に自分でもいいのだと実感していないと患者様に自信をもって提案できないため、実際に打ってもらい効果を実感してもらっています。3つ目は「社内の成功事例共有会」です。実際の成功事例として患者様からのお声・口コミを共有し合うことで鍼治療の良さを第三者目線で実感してもらっています。詳しくはセミナー当日解説させていただきます!

株式会社船井総合研究所との出会い

船井総合研究所との出会いはオンライン集患セミナーがきっかけです。そこで、専門性の高い集患方法を知り、様々な志を持つ経営者が集まる勉強会に参加したことが船井総合研究所とのお付き合いのきっかけです。Web、SEOといった集患の専門的な知識、施策だけではなく、経営戦略・戦術と一緒に考えてもらえるので、方向性を一緒に決めていただけています。そのため、迷いを少なくしながら経営ができています。専門のコンサルタントが担当してくれて毎月刺激をいただけているのもありますし、他の経営者が集まる勉強会では、横のつながりだけではなく、自社の一歩先を進んでいる先生と情報交換ができるためモチベーションアップに繋がっています。

鍼灸特化型整骨院グループの商品一覧

○治療特化「骨盤矯正」×「鍼灸」×「筋肉調整」



亀太郎はり灸整骨院グループのメインとなる治療の考え方は「即効性」と「根本改善」です。自然治癒力を高める鍼灸施術を組み合わせることで高い効果を患者に提供しています。治療時間約30分の中で、鍼灸を活用しているモデルとなります。全鍼灸売上の80%は治療における鍼灸売上であり、亀太郎はり灸整骨院グループの核となる商品です。

○メンテナンス鍼灸

鍼灸売上450万円/月の内、メンテナンス鍼の売上が約50万円です。メンテナンス鍼の移行率は85%以上でモデルとなる対応を実現されています。無理に継続させるのではなく、根本改善の考え方をしっかりと患者様と共通認識を持たれています。

○美容鍼灸



○花粉症鍼灸



株式会社minciaのここがスゴイ!

2院で2,300万円/月、一人生産性143万円を実現 (2024年7月実績) ※施術者16名

2院で鍼灸売上450万円/月を実現 (2024年3月実績) ※鍼灸師6名

初診鍼灸率95%以上を実現している商品設計&初診対応

回数券無・サブスク無でも2回目リピート率93% 5回目リピート率70%を実現している対応力&社内鍼灸教育

鍼灸部門はここがスゴイ!

新規患者様が鍼灸を受け取る率
95%以上
※一院あたり

一日に鍼灸を受け取る比率
35%
(1日30名以上)
※一院あたり

一日に使用する鍼の本数
360本
※一院あたり

1ヶ月で使用する鍼の本数
9,000本
(25日営業)
※一院あたり

参加者様の声

さとう鍼灸接骨院
院長 佐藤暢一様

細かいところまでのマニュアル設定など大変勉強になりました。

78鍼灸整骨院
院長 金山康宏様

現場で知りたい内容で話し方進め方も聞きやすく大変満足です!ありがとうございました。

株式会社
グッドユーケイム
代表取締役 石井尚様

今回は鍼灸を取り上げられたセミナーでしたが、院全体のマネジメントやオペレーション等の作り込みの質・量が弊社とはまったくの段違いに感じました。おこがましいですがベンチマーク企業としてこれから追いかけてさせていただきます。貴重なお話をありがとうございました!

院長 白澤準平様

御社での取り組みなど具体的なお話も多く、普段他社様の内情や取り組みを聞く機会がないので、とても刺激を受けました。弊社でも鍼灸師がもっと活躍できる場面を作っていきたいと思いましたし、作れるのではないかと感じさせていただきました。ありがとうございました。

本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

Point 1 2店舗月商2,300万円を実現した株式会社minciaの道のり

✓ 2店舗月商2,300万円を達成した成長過程

✓ 一人生産性130万円を持続的に達成したビジネスモデル

Point 2 業界トップクラスの実績を誇る鍼灸特化のビジネスモデル解説

✓ 初診鍼灸率95%以上を実現
患者様の自然治癒力を最大化するための鍼灸提案力

✓ 2回目リピート率93%、5回目リピート率70%以上
回数券・サブスク無しでも継続率アップ手法

✓ メンテナンス移行率85%以上
治療効果を継続させるためのメンテナンス誘導手法

✓ 再診数1店舗平均60名/月を実現する患者教育
患者様が卒業・メンテナンスの共通認識を持ち、
選ばれ続ける鍼灸整骨院になるためのポイント

Point 3 初診鍼灸率95%以上を実現した初診対応力

✓ 治療コンセプトに沿った初診対応を実演&解説

✓ 鍼灸率を高めるための社内鍼灸教育体制

【鍼灸整骨院向け】2院鍼灸売上月450万円!鍼灸強化セミナー

講 座	セミナー内容	
第1講座	2025年最新鍼灸時流解説 & 株式会社minciaのご紹介 講座抜粋①: 2025年の最新鍼灸院業界の時流解説 講座抜粋②: 時流・事例を踏まえた今後の鍼灸整骨院の在り方、やり方 講座抜粋③: 株式会社minciaのびっくり事例解説	 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	【初診実演】2店舗鍼灸売上450万円／月、初診鍼灸率95%以上を実現した事例大公開 講座抜粋①: 2店舗月商2,300万円を実現した株式会社minciaの道のり 講座抜粋②: 業界トップクラスの実績を誇る鍼灸特化のビジネスモデル ・初診鍼灸率95%以上 ・2回目リピート率93%、5回目リピート率70%以上(回数券・サブスク無し) ・メンテナンス移行率85%以上 ・再診数1店舗平均60名／月を実現 講座抜粋③: 初診鍼灸率95%以上を実現した初診対応を生実演・解説 講座抜粋④: 鍼灸特化型整骨院になるための社内鍼灸教育 & 教育体制	 株式会社mincia 代表取締役 尻引 笙 氏
第3講座	最新鍼灸整骨院マーケティング & 鍼灸部門成功パターン解説 講座抜粋①: 地域一番の鍼灸院・鍼灸整骨院になるためのポイント 講座抜粋②: 鍼灸部門のターゲットと訴求ポイント毎にマトリックス図で解説 講座抜粋③: 鍼灸部門成功パターンビジネスモデル解説 ・治療部門特化型 ・美容鍼灸特化型 ・自律神経特化型 ・不妊治療特化型 講座抜粋④: 最新鍼灸院・鍼灸整骨院マーケティング事例	 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4講座	鍼灸整骨院経営者が考えるべき今後の戦略について 講座抜粋①: 株式会社minciaの成功事例から学ぶ鍼灸整骨院経営のこれから 講座抜粋②: 全国320社以上のデータと事例からルール化された経営戦略 講座抜粋③: 鍼灸師が更なる活躍できる環境作り 講座抜粋④: 明日から実施していただきたい施策一覧を大公開!	 株式会社船井総合研究所 治療院支援室 シニアコンサルタント 宮澤 駿

本セミナーで学べるポイント

2025年最新の鍼灸院・鍼灸整骨院業界時流解説

鍼灸院・鍼灸整骨院業界の最新の時流と今後どの様な方向に経営の舵を切るべきかを事例毎に解説します。

2店舗鍼灸売上450万円／月を達成したビジネスモデル解説

ゲスト企業の株式会社mincia亀太郎はり灸整骨院グループは鍼灸師6名で鍼灸売上450万円／月を実現しています。その商品力・対応力・社内教育体制を学べます。

初診鍼灸率95%、2回目リピート率93%を実現している初診対応を生実演・解説

ゲスト企業の株式会社mincia亀太郎はり灸整骨院グループは洗礼された技術力・対応力により業界トップの対応数値を実現しています。驚くべきことに回数券・サブスクといったモデル無しで業界トップクラスの対応数値を実現している仕組みを徹底解説します。

再診数2院で月間120名を超える技術・患者教育

ゲスト企業の株式会社mincia亀太郎はり灸整骨院グループは再診数をKPIとして徹底しており、2院で合計120名／月以上の再診数を実現しています。無理に継続させることなく、患者のゴールに寄り添った対応方法を学べます。

2025年最新鍼灸院・鍼灸整骨院のビジネスモデル解説

2025年現在伸びている鍼灸院・鍼灸整骨院のビジネスモデル毎に解説します。専門店特化して競合と差別化し地域一番化を目指すビジネスモデルをご紹介します。

船井総合研究所史上初めて鍼灸師ゲストをお招きし、鍼灸特化型のセミナー開催に至る背景

皆様、初めまして、私は株式会社船井総合研究所で治療院向けのコンサルティングをしている治療院支援室のシニアコンサルタントの宮澤駿と申します。

お忙しいところ、本DMを手にとっていただきありがとうございます。近年、整骨院の施術所数が5万件を超え、ますます競合が多い中で、「整骨院経営が中々伸びていかない」といったお声を多数いただいております。

そんな中、治療院業界で唯一伸びている分野が鍼灸部門になります。

今後、鍼灸師の活躍を最大化することが事業成長を遂げるための1つの方法だと考え、その先駆けとして鍼灸整骨院モデルの全国トップクラスの企業をお呼びし、開催が決定いたしました。

■自社で鍼灸師を採用しているけど中々活躍の場を提供できていない

■他院と差別化し業績アップを目指したい

■鍼灸特化型の鍼灸整骨院で成功している事例を学びたい

等々、考えている皆様は是非本セミナーをご受講いただきたいと考えています。

鍼灸整骨院で活躍できている成功事例を3時間で網羅できるセミナーとなっています。

お申込みが殺到することが予想されますのでお早目のスケジュールの確保とお申込みの手続きをお勧めいたします。

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 シニアコンサルタント 宮澤 駿

「院長を経営者に」を大切にし、全国の整骨院に経営コンサルティングを実施。単店～年商10億規模の会社を担当し、原理原則を土台に業界内外の時流を掛け合わせて地域一番・全国トップクラスへ。コンサルティングにおいては自費導入・交通事故・初診対応・マネジメント・分院展開など幅広く対応。



※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催日時

2025年
11月20日(木)・30日(日)
13:00~16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前)

開催方法

オンライン開催

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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。

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。

お申込み方法



【PCからの申し込み】 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/133813
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「133813」をご入力し検索ください。



【QRコードからの申し込み】 右記QRコードからお申込みください。

