

整骨院業界を生き残るために必須 会員制モデルの全てがわかる1日！

セミナー日程・開催時間

Web
配信

2025年 **11月19日** 水 **11月30日** 日
13:00～16:00 13:00～16:00

各回ログイン開始

開始時間30分前

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。

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

お申込みは
こちら



セミナー内容

第1講座

これで丸わかり！治療院業界の時流メニュー：会員制モデル

業界の時流に合わせた成功しているモデルを紹介

講座抜粋①：今、成功している会員制モデル 4 選の紹介
講座抜粋②：業績を上げ続けるメニューづくりのポイント
講座抜粋③：会員制の導入する際の流れ
講座抜粋④：ゲスト企業紹介、成功ポイントの解説

株式会社船井総合研究所
マネージャー 平松 勇人



第2講座

会員制導入成功の軌跡

全体売上の約 50%が会員売上を実現した安定した会員制モデルの紹介

講座抜粋①：プリカー→会員制移行モデルのメニュー内容
講座抜粋②：会員が継続し続けるための離反会議
講座抜粋③：初回成約率 80%以上を達成する圧倒的な初診対応の実演
講座抜粋④：1 年契約する会員を飽きさせない仕組みとノウハウ
講座抜粋⑤：会員移行させるためのクロージングトーク内容解説

株式会社メディカルホスピタリティ
代表取締役 阪本 守 氏



第3講座

成功する会員制モデル徹底解説

もう迷わない、あなたにあった会員制の選び方と導入方法を徹底解説！

講座抜粋①：4 つの会員制成功モデルの詳細を徹底解説
講座抜粋②：状況別会員制導入のポイント（自社にあった導入すべき会員制がわかる）
講座抜粋③：会員制導入・運用を成功させるための実践的ノウハウ
講座抜粋④：会員制導入におけるスタッフの役割と教育の重要性

株式会社船井総合研究所
小川 岳也



第4講座

本日のまとめ『正しい会員制モデルの選び方』

本日の内容を踏まえて明日から何を実行していくべきか、どう活かしていくべきかをお伝えいたします。

講座抜粋①：セミナー全体の振り返りと重要ポイントの確認
講座抜粋②：企業のステージに合わせたメニュー作りのポイント
講座抜粋③：ゲスト企業から学ぶ卓越した戦略とは
講座抜粋④：明日から実践するために行っていただくこと

株式会社船井総合研究所
マネージャー 平松 勇人

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/133815>

船井総研ホームページ (<http://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索窓に「133815」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。

サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

集客ストレスから解放されたい皆様

脱・新患依存！ 整骨院 自費会員制 ベスト4選 公開セミナー

あなたにあった正解の会員制モデルがわかる

ゲスト
講師

株式会社メディカルホスピタリティ
代表取締役
阪本 守 氏



モデル
1

驚異！初回成約率80%以上
プリカー→回数固定型会員制

モデル
2

8店舗平均の離反率10%以下（業界平均25%以上）
月々定額制会員＋都度払い

モデル
3

15店舗平均成約率70%以上
ポイント累積型会員制

モデル
4

平均継続期間10カ月以上
サブメニュー会員制

新規
集客 30人でも

月間
売上 450万円（自費＋保険）

会員
売上 58%の安定売上が実現

Webから
ご参加

Web
配信

2025年 **11月19日** 水 **11月30日** 日
各回ログイン開始
開始時間30分前 13:00～16:00 13:00～16:00

【整骨院向け】自費会員制ベスト 4 選公開セミナー お問い合わせ No. S133815

主催



サステナブルな成長を促す。 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) 133815



集客コストの増大と迫りくる競合との闘い なぜ、今、整骨院経営に 「会員制モデル」が不可欠なのか？

「人口減少」「高齢化の進行」「保険診療への制限強化」「広告規制の厳格化」——
これら複合的な要因により集客と継続来院の難易度は年々上昇し、
新患依存型モデルの限界は誰の目にも明らかになりつつあります。
この厳しい時代を生き抜き、さらに安定した経営基盤を築くためには、
経営モデルそのものをシフトさせる覚悟が必要です。

変化する整骨院業界の現実

少子高齢化により、潜在患者数は年々減少しています。一方で、整骨院の数は増え続け、競争は激化。さらに、保険診療に対する規制が強まり、広告にも厳しい制限が設けられ、「広告を出せば新患が取れる」時代はすでに終わりました。つまり、今後の整骨院経営において、「新患依存」から抜け出せない院は、確実に厳しくなるということです。新患を追いつめ続ける経営は、広告費の高騰、来院頻度の低下、短期離脱の増加という形で、経営の安定性を蝕んでいきます。

必要なのは 「患者様と長期的な関係を築く仕組み」

これからの整骨院経営に求められるのは、単発の来院に頼るビジネスモデルではなく、患者様と中長期的な信頼関係を築く仕組みです。患者様一人ひとりの健康維持・生活支援をゴールに据え、継続的な通院を自然に促すことができる設計。これが、これからの時代に生き残る院の共通点となるでしょう。しかし、単に「通い続けてもらう」ことを狙うだけでは、患者様にはその意図が透けて見えます。本当に必要なのは、患者様自身が「ここに通い続けたい」と感じる自然な仕掛けです。

その答えが「会員制モデル」

こうした仕組みを最も効果的に実現する手段が、「会員制（サブスクリプション）モデル」です。会員制を導入することで、

- ・毎月の安定した売上基盤を確保できる
- ・患者様のLTV（生涯顧客価値）を最大化できる
- ・施術のゴール設定と提案がしやすくなる
- ・スタッフ提案力が強化され、離職率も低減する
- ・次月以降の売上が立つので経営に対する安心感があります

といった、経営・現場双方に大きなメリットをもたらします。そして何よりも、患者様に「自分の健康を守るために通う」という意識を自然に育て、院と患者様双方にとって本当に続けやすい関係性を築くことができるのです。

株式会社船井総合研究所
マネージャー
平松 勇人



今の延長線上に、未来はありません。

あなたの院に合った、勝てる「会員制モデル」を手に入れ、安定した経営基盤を築きませんか？
次ページ以降では、実際に成果を出している4つの会員制モデルを比較しながら、「あなたに最適な商品モデル」を見つけるためのヒントをご紹介します！

現場から証明された！

"売上・利益"を安定させた 整骨院経営者が語る、 会員制導入のリアル

株式会社メディカルホスピタリティ
代表取締役 阪本 守 氏

年商1.5億円。会員売上が約50%という安定した売上構成。
10年以上前から会員制モデルを取り入れ、今では患者様が
1年以上の会員契約する安定の会員制モデルを確立。



新規集客**30名**で
売上**450万円**
(保険＋自費)

初回プリカ成約率
80%越え
(業界平均40%)

離反率
平均**10%以下**
(業界平均25%以上)

「新患依存から抜け出したい。でも、うちには無理かもしれない——」
そんな不安を感じていませんか？

今回のセミナーでは実際に会員制モデルを導入し、売上・利益・時間、すべてを安定させた株式会社メディカルホスピタリティ 代表取締役の阪本守氏をゲストにお招きします。
リアルな成功体験、失敗から学んだポイント、そして会員制導入がもたらした経営者としての変化まで本音で語っていただきます。

なぜ、会員制モデルに取り組もうと思ったのですか？

保険診療中心のままでは未来がない—— そう感じたのがきっかけでした。自費移行を進めようとしたものの、患者様の離反が思った以上に大きく、売上も不安定になっていった。その時、本当に必要なのは、'売上を上げる仕組み'ではなく、'患者様の本質的なニーズを解決しながら関係性を築ける仕組み'だと気づいたんです。

会員制導入で苦労したこと、失敗したことは？

最初は通い放題型のプランを入れたのですが、予約管理が難しくなり、スタッフの負担が増えました。また、患者様にもプランの価値がうまく伝わらず、想定していた継続率には届かなかったんです。そこから、プラン内容・価格設定・クロージングトーク、すべてを見直しました。

成功の鍵はどこにあったのでしょうか？

一番大きかったのは、「**患者様の本質的なニーズを引き出したゴール設定**」を徹底したことですね。施術の目的が明確になり、通う理由が患者様自身に生まれ、

施術に対して本気で向き合ってもらえるようになりました。あとは、スタッフ全員で初診対応を統一し、患者様に本当に必要な提案ができる体制を作ったこと。

会員制導入後、経営者としてどんな変化がありましたか？

- 会員制売上比率：約 58%
- 離患率 10% (業界平均の半分以下)
- 新規集客 30 名でも
月間売上 450 万円が作れる (保険＋自費)

もちろん、数字としての安定感は大きなメリットですが、それ以上に感じたのは、「**経営に追われるストレスからの解放**」です。

毎月の売上予測が立つことで、広告費に振り回されることがなくなり、スタッフ教育や院づくりに集中できるようになりました。経営者として、本当に院の未来を考える時間が持てるようになった。それが一番の成果かもしれません。

業界TOPクラスの会員制モデル企業の商品内容を徹底解説 ～整骨院 自費会員制 ベスト4選～

「**比べて**わかる」「**選んで**導入できる」整骨院会員制の決定版！

モデル
1

プリカー→回数固定型会員制

驚異！初回成約率80%以上、離反率10%

ハイブリッド



初診

ハイブリッド会員制(通い放題)

ハイブリッドプリカ

このような方にオススメ！

- ・メニューが豊富
- ・継続率を伸ばしたい
- ・提案回数を減らしたい

自費会員制

自費プリカ

- 1 ハイブリッド会員制は通い放題にしている(MAX3ヶ月)
- 2 他の患者様の事例を挙げ、適切な来院頻度にコントロールしている
- 3 ハイブリッドより頻度を落とし金額もお得な自費会員をおすすめし、保険から自費会員に移行させる

株式会社メディカルホスピタリティ
代表取締役 阪本 守 氏

年商1.5億円。うち会員売上が約50%という安定した売上構成となっている。10年以上前から会員制モデルを取り入れ、今では患者様が1年以上の会員契約する安定の会員制モデルを確立。離反率が業界平均30%のところ年間平均10%を達成させて、新規集客に頼らなくても売上を上げ続けている。

モデル
2

月々定額制会員＋都度払い

売上昨対比120%UP、離反率10%以下



月々の
定額料金

都度払い割引

施術料金

物販料金

会員様限定キャンペーン

このような方にオススメ！

- ・メニューが豊富
- ・一回あたりの金額を上げたい
- ・物販等も販売していきたい

- 1 回数券が終わるタイミングでの提案がないため提案が少なく済む
- 2 毎月自動引き落としのシステムがあるため毎月の売上見込みが立てやすい
- 3 通常メニューだけでなく院の料金に関するものはすべて安くなる(物販等)

株式会社ハートメディカル
代表取締役 望月 亘 氏

静岡県で10店舗整骨院を運営している。治療家数45名、年商約3.9億円を達成。この会社の規模で離反率10%を実現し、この数値を実現している理由として初診対応のレベルが非常に高い点にあり、全国の整骨院のモデルとなる企業である。

モデル
3

ポイント累積型サブスク

整体院15店舗 平均成約率70%以上



定額引き落とし
(サブスク)

入金

支払い

プリカ



店舗

このような方にオススメ！

- ・メニューが豊富
- ・物販も組み合わせたい
- ・提案回数を少なくしたい

毎月決まった日に顧客のプリペイドカードへポイントが自動入金される!!
施術者からの提案タイミングも減り、
結果**離脱の減少＝継続**に繋がる！

- 1 顧客が事前入金した分からポイントでお支払いしてもらうプリカ式
- 2 事前入金方法として定額引き落としを導入し、自動入金システムを構築
- 3 ポイントが自動入金されるため提案タイミングが減り、高継続率モデルを実現

株式会社ミラクリフォス
代表取締役社長 松島 将貴 氏

静岡県を中心に整体院10店舗を展開し、年商5億円を突破。直営9店舗の平均月商は600万円・一人当たり生産性も無資格者を活用しながら160万円を達成。2023年にはさらに2店舗出店予定で事業拡大予定。静岡県を代表するような健康産業を構築するという信念のもと成長を続ける企業。

モデル
4

「問題解決型」猫背矯正×EMS×サブメニューで 高生産性会員モデル

平均継続期間14カ月、スタッフ生産性月200万円/人以上



猫背矯正×EMS
会員制

会員特別割引

骨格矯正＋ハイボルト

パーソナルトレーニング

美容

このような方にオススメ！

- ・メニューが豊富
- ・EMSのようなサブメニューがコンセプトに含まれている
- ・会員継続期間を長くしたい

- 1 猫背矯正をベースとした回数型サブスクモデル
- 2 豊富なサブメニューを用意している(通常整体・発毛・ダイエット等)
- 3 問診や施術説明などは動画化することで効率化されている

株式会社We
代表取締役社長 岩崎 充倫 氏

福岡県糟屋郡にて「みつとも鍼灸整骨院」を運営する株式会社Weの代表取締役社長。代表は現場を離れながら、正社員2名、パート2名の経営で、単店ながら平均月商740万円を実現。特に会員売上と非稼働売上の数値が著しく、業界課題の中でも全企業が直面する課題の解決策の最先端を牽引している。

会員制モデル導入時のポイント “うまくいく”会員制導入—— 押さえるべき5つの視点とは？

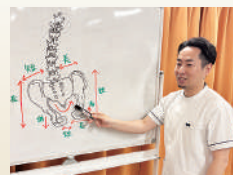
会員制モデルは、ただ取り入れただけで自然に売上が安定するものではありません。
患者様にとって魅力的で、かつ現場スタッフにも負担がかからない——
そんな「仕組みとして機能する設計」があって初めて、真の効果を発揮します。
ここでは、数多くの整骨院の成功・失敗事例から導き出された
「会員制導入成功のための5つの視点」を、わかりやすくご紹介します。

導入目的を明確にする

まず、会員制を導入する本当の目的を、院全体で共有することが重要です。「売上を伸ばすため」だけが目的になってしまうと、患者様に押しつけ感が出てしまい、継続にはつながりません。
大切なのは、“**患者様の健康維持・生活支援を実現するため**”という本質的な価値を全員が理解すること。
この目的意識があってこそ、患者様に自然と受け入れられる提案ができるのです。

施術コンセプトを 全スタッフで統一する

どれだけ優れた会員プランを設計しても、現場でスタッフごとに言うことが違えば、患者様は不信感を抱きます。
“なぜこのプランなのか”“どのようなゴールを一緒に目指すのか”
この**施術コンセプトを全スタッフで統一**し、一貫性のある提案ができる状態を整えることが、導入成功への第一歩です。



院のビジネスモデルに合わせた導入フローを選ぶ

会員制導入といえば、回数券からのステップアップを想像しがちですが、それだけが正解ではありません。
すでに会員制を導入している院であれば、現在の離反率・継続率などの数値をもとに、「どうリニューアルすべきか」を考えることも大切です。
自院の状況に合わせて柔軟に導入フローを設計すること——これが、会員制成功への近道です。

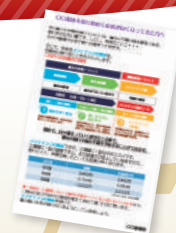


プラン設計は 「患者メリット」最優先

プラン設計において何より重視すべきは、“院側の都合”ではなく、**患者様にとってのメリット**です。
●継続することで得られる具体的な健康効果
●続けるほど安心できる価格設計
●生活リズムに無理なく合わせられる来院頻度設定
患者様自身が、「**これなら続けたい**」「**続けた方がいい**」と納得できるプランを作ることが、離反を防ぎ、長期継続へとつながります。

スタッフ教育と オペレーション整備を徹底する

最後に忘れてはならないのが、**スタッフが自信を持って提案・運用できる体制作り**です。
クロージングマニュアルの整備、提案ロープレの実施、会員管理ツールの共有——
こうした準備を徹底し、現場スタッフが「できる」「やりやすい」と感じる環境を整えて初めて、会員制は本当に機能し始めます。



4つの成功モデル× リアルな現場マニュアル体験！ あなたに最適な 「勝てる会員制モデル」が 見つかるセミナー



株式会社船井総合研究所
小川 岳也

今回のセミナーでは現場で成果を上げている4つの異なる会員制モデルを比較紹介し、あなたの院に最適なモデルが理解できる！
ゲスト講師によるクロージングマニュアルのリアル公開、現場で実際に使われているツールも公開、その場で体験できるクロージングロールプレイセッションなど、知識だけではなく“体感”を重視した超実践型セミナーをお届けします。

事例紹介

4つの異なる成功モデル徹底比較

まずは、成功している整骨院が導入している**4つの異なる会員制モデル**を詳しくご紹介します。

- プリカ→回数固定型会員制
 - 月々定額制会員+都度払い
 - ポイント累積型会員制
 - 猫背矯正×EMS×サブメニューの会員モデル
- それぞれの特徴、ターゲット患者像、成功ポイントを比較することで、**あなたの院に最もフィットするモデルを見つける視点**を身につけていただきます。

ゲスト講師セッション

阪本氏によるリアルマニュアル・ツール公開

続いて、今回の特別ゲスト講師である阪本氏より、実際に現場で使われている「**クロージングマニュアル**」を大公開。
●初回問診からクロージングまでの一連の流れ ●プラン提案時に使うトークスクリプト
●会員管理表、通院指導マニュアル、スタッフ育成ツール etc.
机上の空論ではない、**現場で結果を出している「本物の仕組み」**を体験していただきます。

実践体験

クロージングロールプレイセッション

さらに、セミナー内で**実際に初回成約率80%以上を誇る問診の内容や、クロージングマニュアルを踏まえたロールプレイ**を実際に体験いただきます！成功するクロージングトーク・導線設計をその場で学べます。

ただ「知識を得る」だけで終わらない。その場で体験し、持ち帰り、**「できる」「導入できる」状態になるセミナー**です。

セミナーでは“明日からすぐ使える”会員制導入のための
ツールもご覧いただけます！

