

セミナーで情報だけ聞いても仕方ないという方へ **すぐ使える 交通事故ツール3選**が参加者全員へ特別特典!

**事前経営相談特典**

すぐ使える交通事故院内ポスター3選

**セミナー参加相談特典**

電話対応チェックリスト  
初診対応紙芝居ツール

**事後経営相談特典**

法人営業マニュアル紙芝居ツール



**第1講座: 2026年交通事故分野の時流・集患事例を徹底解説**

- ①2026年最新交通事故時流
- ②統計データから読み解く今後の交通事故概況について
- ③生き残るためには高収益経営が必須、今こそ取るべき戦略を変えて高生産性の整骨院経営へ
- ④月5名以上の交通事故集患数を達成するためのオンライン・オフライン施策

株式会社船井総合研究所 治療院支援部 **森田 優花**

**第2講座: 交通事故売上300万円、平均請求単価38万円を達成した患者対応・損保会社対応の事例と解決方法を紹介**

- ①1院で月交通事故売上300万円以上に成長させた成功の秘訣と具体的な施策を大公開
- ②交通事故患者様一人当たり請求単価38万円以上(※全国平均約27万円)、月間支払額8万円以上を実現する初診対応方法を紹介
- ③交通事故成功事例から学ぶ、損保会社への交渉術とその実践ポイント
- ④健康保険対応を自由診療に変えるための具体的な実践事例

まつもと鍼灸整骨院 院長 **松本 直幹** 氏

**第3講座: 交通事故に精通するゲスト講師が損保会社の視点や、やり取りで押さえておくべきポイントを解説**

- ①実際に損保会社との事案で弁護士が介入した事例を徹底解説
- ②整骨院側の立場から見た損保会社への適切な対応方法  
・患者様の希望と損保会社の要求の板挟みになった際の及第点とは?
- ③実際に多数の交通事故の事案を解決してきた弁護士が介入した事例を解説!  
・今までの事案のケーススタディーから学ぶ具体的な実践事例を例説!

弁護士法人心東京法律事務所長 弁護士 **宮城 昌弘** 氏 (東京弁護士会所属)

**第4講座: 交通事故分野で地域No.1の整骨院へ向けて**

- ①今日から実践し、交通事故売上を最大化するために
- ②情報を持ち帰るだけでなく具体的な実践の考え方と方法をご紹介します

株式会社船井総合研究所 治療院支援部 リーダー **石野 智輝**

開催日時	2026年 3月 8日(日) 10:00~13:00
	3月 11日(水) 13:00~16:00
	3月 14日(土) 13:00~16:00
	3月 22日(日) 10:00~13:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法	オンライン開催
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がございます。

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ご利用となります。	会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様
-----	---	-----------------------------------

**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/138382>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の  
右上検索マークから「138382」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局  
E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

人口5~40万人の業績が伸びやすい接骨院にお送りしております

# 交通事故セミナー 損保対応 集患



## 交通事故分野のスペシャリストが徹底解説!

【損保対応解説】事故売上300万達成する集患対応セミナー

お問い合わせNo. S138382

主催



株式会社船井総合研究所 〒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



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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138382

# スペシャルゲスト紹介 まつもと鍼灸整骨院 徹底解説

## 電話対応 & 初診 対応 & 損保対応



ゲスト講師

まつもと鍼灸整骨院 院長 松本直幹氏

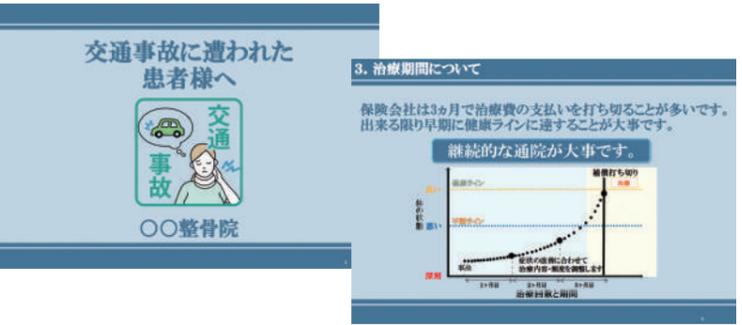
### まつもと鍼灸整骨院の紹介

大阪府門真市で鍼灸整骨院を1店舗経営している。2024年は1院で年間交通事故売上27,640,725円を達成している。交通事故対応力は整骨院交通事故研究会会員(120社)の中でもトップクラスである。交通事故対応力・知識力は全国でもトップクラスであり、多くの交通事故患者救済に貢献している。特に電話対応・初診対応・損保会社対応力は徹底されており、交通事故患者の通院頻度管理、部位数アップ、健康保険対応から自由診療への切り替え等を通し、患者に最適な施術を提供している。

## まつもと鍼灸整骨院の 驚きの対応力2選一部公開!

**ポイント1** 交通事故患者請求単価38万円以上を実現 ※業界平均27万円  
1平均通院回数13回を実現した電話・初診対応とは!?

電話対応・初診対応のモデルを知り、業界トップの対応力へ



電話対応の流れ(交通事故患者様用)

当日大公開! 電話対応・初診対応 実演

交通事故の専門治療が 院では0円で受けられる

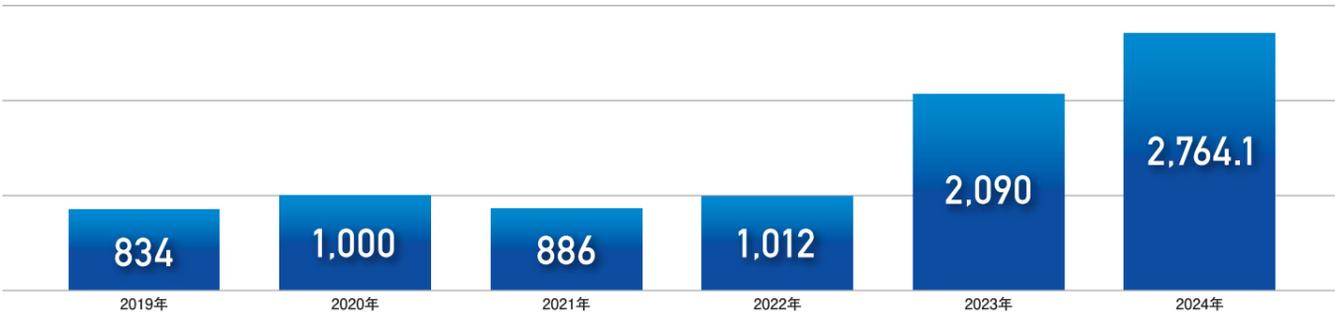
- 【講座内容】
- 電話対応後の来院率100%を達成するための電話対応
  - 早期打ち切りを防ぐ患者管理法
  - 平均通院回数13回以上を実現している初診対応

## まつもと鍼灸整骨院のココが凄い!

交通事故売上(月間)		交通事故集患者数(年間)	
一般的な整骨院	まつもと鍼灸整骨院	一般的な整骨院	まつもと鍼灸整骨院
10万円	224万円	10名	56名
※1店舗 船井総研調べ	※1店舗 2025年平均	※2店舗 船井総研調べ	※2024実績

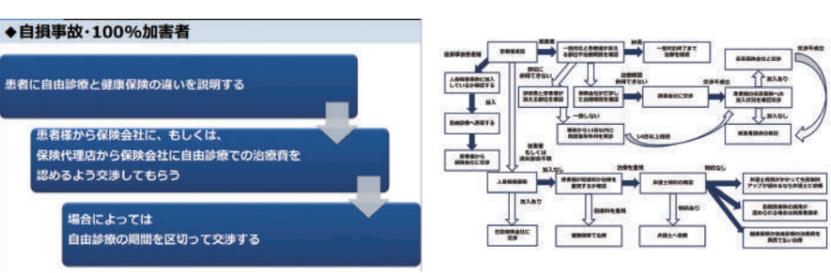
交通事故患者LTV(一人当たり)		月間平均通院回数(一人当たり)	
一般的な整骨院	まつもと鍼灸整骨院	一般的な整骨院	まつもと鍼灸整骨院
27万円	34.6万円	10.8回	12.0回
※損害保険料率算出機構のデータから抜粋	※2025実績	※損害保険料率算出機構のデータから抜粋	※2025実績

月間請求単価(一人当たり)		加害者・自損事故患者対応	
一般的な整骨院	まつもと鍼灸整骨院	一般的な整骨院	まつもと鍼灸整骨院
5.3万円	8.2万円	健康保険での対応	8.2万円
※損害保険料率算出機構のデータから抜粋	※2025実績		※2025実績



## ポイント2 健康保険対応から自由診療へ切り替える交渉術 最適な対応力を身に付け真の交通事故患者救済へ

よくある失敗を未然に防ぎ最適な患者救済を実現する方法



ケーススタディ形式で対応事例を学ぶ!

身体的苦痛 経済的苦痛 社会的・精神的苦痛

入院 後遺症 治療費 仕事 将来の介護 環境や体調の変化 抛り所が無い 嫌悪感

- 【講座内容】
- 部位数アップのための交渉術
  - 早期打ち切りの場合の交渉術
  - 加害者の健康保険対応を自由診療対応へ切り替える方法
  - 交通事故対応力アップのためのケーススタディ

## ゲスト講師のココが凄い

年間**5,000**件以上の交通事故案件を  
受任する弁護士法人心所属  
年間**400**件以上の交通事故案件に  
対応する弁護士がご登壇！



弁護士法人心 東京法律事務所長  
東京弁護士会所属  
弁護士 **宮城 昌弘** 氏



交通事故分野に精通し、年間400件以上の交通事故案件に携わる弁護士で保険会社の当初提示額の2倍以上の賠償額を獲得した事案や、打ち切り日を1ヵ月半以上延長した事案も多数存在する。真の交通事故被害者救済のためには根本的な施術を行う整骨院・接骨院と協力することが必要だと気づき弁護士の活用法を広めている。  
一人ひとりに寄り添う誠実な対応により安心・喜び・感動という心の満足の提供をポリシーとしている。

### ケーススタディ形式で当日解説いたします

- Q1.車の損傷具合で施術途中で自賠責保険が否認するかどうかを教えてください。
- Q2.なぜ整形外科の先生の同意が必要と仰るのか理由を教えてください。
- Q3.過失割合が高い事故の場合、相手側の損保会社が一括対応をしてくれない場合がありますがそれはなぜですか？
- Q4.自損事故等で人身傷害保険を使う場合の慰謝料はどのように決まっているのでしょうか？

### 事例紹介

#### ケース① 一括対応の延長交渉

タクシー乗務中の事故で、タクシー運転手の過失により方向転換する際に縁石に乗り上げた。相手方保険会社から1か月で打ち切りの話があった。  
→ドライブレコーダーの映像から一定の衝撃があることが分かり、一括対応を延長することに成功した。

#### ケース② 被害者請求

追突事故。首の一部のみ治療。車両の損傷は中程度。約3か月で打ち切られた主婦。  
→約4か月で完治になったため、治療費や主婦の休業損害などを合計しても120万円以内に収まった。被害者請求により、打ち切り後の治療費なども回収できた。

対応方法については一例にすぎず、すべての類似事案を同じように対応すれば良いということではありません。  
何かあれば交通事故に詳しい弁護士に相談することが大切です。

## 損保OBにインタビュー

そもそも整骨院・接骨院に通いたいと患者様から連絡があった時に担当者はどのような印象を持つのでしょうか？

接骨院・整骨院に通院希望される場合は、治療が長引くだろうと考えることがあります。  
また、診断や後遺障害診断書の作成は、医師が行うので、担当者としては医療機関を受診してほしいと考えています。

一括対応を打ち切る目安、タイミングはどれくらいでしょうか？車の損傷状況により、目安表などあるのでしょうか？

受傷の程度、治療内容、年齢、通院日数、症状経過等の各種の事情を総合的に考慮して妥当と思われるタイミングがあると考えています。車の損傷状況も一つの参考資料になりますし、受傷時の姿勢や既往症なども判断の根拠となります。

### セミナーで聞けること

弁護士と交通事故のエキスパートの院長が解説

#### Point 1 損保会社の裏側

- ✓ 損害保険会社が整骨院に対して抱いている印象とは？
- ✓ 整骨院の治療期間を限定する理由とは？
- ✓ 治療期間の打ち切りの基準とは？
- ✓ 不正を疑う整骨院の特徴
- ✓ ブラックリストのようなものはあるのか

#### Point 2 整骨院と損保会社の関係性を解説

- ✓ 損保会社から見て印象が良い整骨院の特徴
- ✓ 患者様の希望と損保会社の要求の板挟みになった際の及第点とは？
- ✓ 不当な早期打ち切りの要請への対応方法

#### Point 3 損保会社から求められる整骨院になるために

- ✓ 整骨院のことはどれくらい調べているのか
- ✓ 不正を行っている整骨院の情報は 損保会社界隈で出回っているのか
- ✓ 担当者から「あの整骨院はやめてください」と言われたいようにするには…？

## 交通事故売上が急成長したお客様のお声



株式会社Arrange  
池村 三行 氏

施術者2名3,837万円から、施術者5名で7,350万円へ  
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

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月に船井総合研究所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30枚から40枚を越えるところまで伸ばしていただきました。おかげさまで2院目を新店出ることが出来ました。また参加している交通事故研究会や船井総合研究所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。



北てんま整骨鍼灸院  
宮脇 康人 氏

2022年4月売上5万円→2025年6月売上74万円!  
事故売上14倍に成長を実現!

以前は交通事故分野での専門知識やノウハウに乏しく、売上もなかなか伸びませんでした。特に2022年は事故の月間売上がわずか5万円の月もございました。年間を通して事故のカルテ枚数は平均3枚と、このままではいけないと危機感を覚えて、船井総合研究所の交通事故セミナーに参加しました。セミナーでは、最新の法改正情報や成功事例、損保会社様との連携ノウハウを継続的にインプットできるため、常に進化し続けることができました。また、志の高い全国の経営者仲間との情報交換は、モチベーション維持と新たな気づきにつながる最大のメリットです。現在は事故売上74万円まで急伸びました。船井総合研究所の研究会は、単発のセミナーでは終わらない「持続的な成長エンジン」です。売上アップだけでなく、自信と安定を手に入れることができました。また院としても、次のステップへと攻めの姿勢で挑んで参ります。



株式会社ボディレストレイション  
関谷 裕介 氏

【新規5名→15名へ!】  
交通事故月商21万円から66万円に急伸

依頼前、特に交通事故分野が弱く、2023年は一年間で新規患者様がわずか5名、交通事故売上も月21万円ほどで、正直どうすればいいのかわかりませんでした。それが今ではガラッと変わり、2025年はずでに新規患者様は15名を突破し、交通事故月商も66万円まで伸びています。おかげさまで現在施術スタッフを1名増やすことができました。自費売上も伸びていますが、強みにしたかった交通事故分野が安定しています。船井総合研究所は、私たちに「やる気」を与えてくれますし、スタッフもその熱意に刺激を受けているようです。まさに良い循環を作っていただいております。



やまだ接骨院  
山田 健雄 氏

【交通事故売上月商4.5倍】月商6.4万円から40万円に急伸

2024年の交通事故売上は平均月商6.4万円と伸び悩んでいました。しかし、船井総合研究所の研究会へ入会し、毎月のフォローで教えていただいた取り組みの一つひとつ実践していく中で、翌2025年には交通事故売上が40万円/月まで成長しました。研究会特典である月1回の面談では、交通事故集客に関する業界動向を得られるだけでなく、自店の取り組みに対して「できた点」「できなかった点」「やれなかったこと」「今後やること」を一緒に整理し、必要に応じて改善提案や逆にこちらからの提案に対して効果性や課題を指摘していただけることが大変心強いポイントでした。また、当院は1人治療院ということもあり、どうしても日々の忙しさで数字を見直す機会が少なかりがちでした。しかし、毎月の面談の中で細分化した数値と一緒に確認する時間ができたことで「数値を見る習慣」が身につく、弱点の発見や改善スピードが以前より圧倒的に早くなったことも売上成長につながった大きな要因だと感じています。

## 1日で「集患」×「交通事故対応」が学べるセミナー

### 本セミナーで学べるポイント

1つでも当てはまる方はぜひご参加ください!

- ☑ 全国330会員から員から導き出した!ゼロからできる整骨院交通事故
- ☑ 自賠責患者地域一番化のストーリー
- ☑ 0円で今すぐ始められる!既存患者様から交通事故患者様を紹介してもらおうズパリートーク
- ☑ 初診でチェックすべきことが網羅されている交通事故患者専門問診表
- ☑ 水物、ボーナスではない!交通事故患者の安定的な集患体制の作り方
- ☑ 全貌公開!インターネットを活用した超安定的な集患体制
- ☑ 自賠責患者新規月間10名以上集めている交通事故サイトの実例と運用方法
- ☑ 見た目は同じ!新規月間10名以上集めているサイトとそうでないサイトの本質的な違い
- ☑ 交通事故で良いホームページ会社の探し方、付き合い方
- ☑ キーワード広告で無駄打ちしないための、狙うべきキーワード選定
- ☑ 交通事故新規新規患者を月間5名集患したSNS広告事例
- ☑ 施術・受付スタッフに交通事故の知識を教育する実例マニュアル
- ☑ 受付担当がスムーズに説明できる交通事故事故季節販物
- ☑ 要注意!店舗・院内作内作りで、気をつけなければならないポイント
- ☑ 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
- ☑ 近隣のディーラー、自動車修理工場、場、損保会社等への法人営業マニュアル
- ☑ 整骨院経営者が陥りがちな証明書の誤った書き方
- ☑ 交通事故患者様が継続来院する理想のトーク
- ☑ 行政書士や弁護士などなどのネットワークの作り方
- ☑ 病院・整形外科との提携関係の作り方
- ☑ 患者様だけではなく保険会社と良好な関係を築く方法
- ☑ 損保会社の整骨院に対する思惑を知る
- ☑ 損害会社からみた交通事故売上を伸ばせる整骨院の特徴
- ☑ 不正請求の疑いを持を持たれないための対策
- ☑ 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