

来場特典プレゼント

すぐに使える

交通事故ポスター・漫画5点



講座	セミナー内容
第1講座	<p>2026年最新!交通事故業界動向解説&おうばく鍼灸接骨院のご紹介</p> <p>講座抜粋①激戦区・京都で売上1,700万円を突破した交通事故集患・売上UPの仕組みづくりを徹底解説いたします。 講座抜粋②競争が激化する環境で成果を出し続けている院とそうでない院の二極化が進んでいます。2026年に求められる交通事故対応の時流と、今後生き残るために必須となる経営戦略について解説いたします。 講座抜粋③時流・事例を踏まえた交通事故分野地域一番化の在り方、競争が激しい「集患困難エリア」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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療チームリーダー 深山 望彩</p>
第2講座	<p>交通事故売上2023年600万円→2025年1,700万円超の秘訣を徹底解説</p> <p>講座抜粋①交通事故集患数10名から50名へ。交通事故集患が難しいエリアで勝ち抜くための施策を紹介いたします。 講座抜粋②院内での啓蒙活動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車販店・板金屋から交通事故患者様を紹介いただくため営業手法と関係構築のポイント 講座抜粋④2025年交通事故集患50名超え、カルテ単価78,000円・レセ枚数18枚を達成するための院内体制とスタッフ教育</p> <p>おうばく鍼灸接骨院 代表 松本 利道氏</p>
第3講座	<p>交通事故集患ができていない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</p> <p>講座抜粋①全国350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 講座抜粋②徹底した院内啓蒙により、外観や通りがかり、既存患者様経由の紹介での交通事故集患を実現!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いたします。 講座抜粋③Googleマップ、ポータルサイト、HP、交通事故サイト、SNS活用、広告の運用により来院率を最大化するためのオンライン集患戦略 講座抜粋④明日から自宅で実践できる、交通事故売上最大化のための具体的なアクションプラン</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療チームリーダー 深山 望彩</p>
第4講座	<p>まとめ講座～明日からあなたの整骨院が飛躍するために～</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院グループ マネージャー 小川 裕樹</p>

開催要項

開催日時 2026年6月14日(日) 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

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2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 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)

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。

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場合がございます。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メンバース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/140958>
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「140958」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。

大阪開催が
大好評につき、
東京にて
リバイバル
開催決定!

運任せの交通事故集患から脱却したい皆様必見

交通事故はもう終わり / うちのエリアでは集患できない

とあきらめていた私が...!

激戦区京都で3年で

交通事故売上3倍

を達成した理由

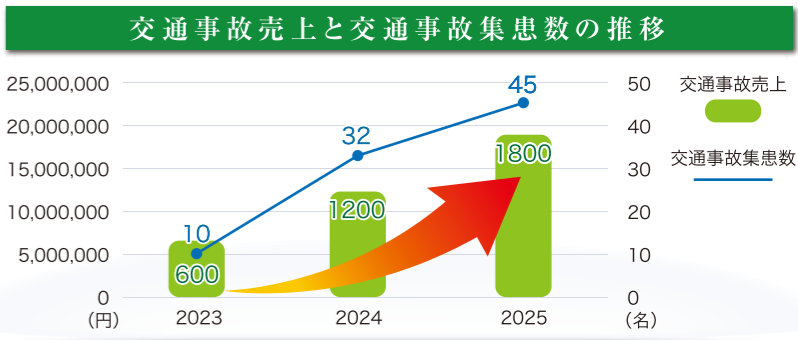
交通事故集患数 10名 → 45名
交通事故売上 600万円 → 1,700万円

Point 1 交通事故集患が難しい
京都府で1店舗で交通事故
年間売上1,700万円超え

Point 2 交通事故のカルテ
枚数平均18枚

Point 3 交通事故月間カルテ
単価平均78,000円

特別ゲスト講師
おうばく鍼灸接骨院
代表 松本 利道 氏



主催 激戦区で年1700万!1院で実現する交通事故売上UPセミナー
お問い合わせNo. S140958
株式会社船井総合研究所
サステナグロースカンパニーをもっと。 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

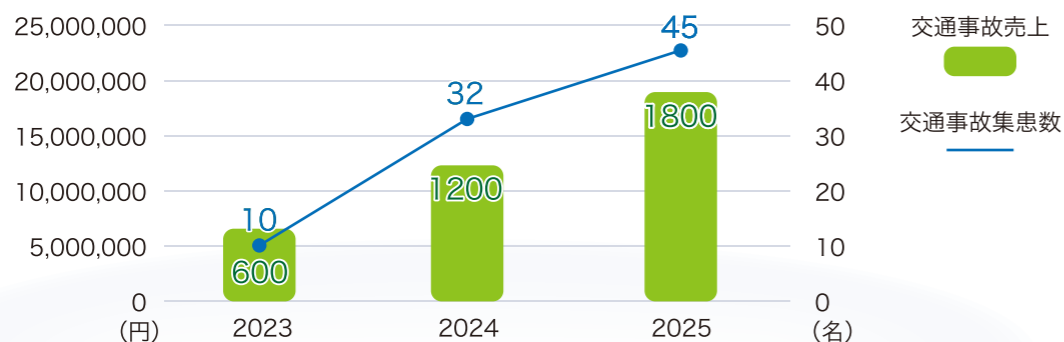
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 140958

おうばく鍼灸接骨院



京都府宇治市黄檗にて「おうばく鍼灸接骨院」を1店舗経営。交通事故集患が非常に困難とされる京都において、2023年交通事故の売上約600万円から、2024年1,200万円、2025年1,700万円と、3年で売上を約3倍にまで引き上げた圧倒的な成長実績を誇る。年間集患数も2023年の10名から、翌年には32名、2025年には45名へと増加。また、1カ月あたりの1人当たりカルテ単価が平均78,000円超という驚異的な生産性の高さである。月平均18枚の交通事故レセプト枚数を安定して維持しており、徹底された「初診対応力」と「通院頻度管理」である。患者の負傷状況を的確に捉える部位数アップのノウハウに加え、健康保険から自由診療への戦略的切り替え、さらには損保会社との円滑な連携体制までを構築。激戦区・京都において、集客のための実行力と高度な専門知識を武器に、成果を上げ続けている。

交通事故売上と交通事故集患数の推移



※おうばく鍼灸接骨院様の実績数値

おうばく鍼灸接骨院のココが凄い!

交通事故集患が難しい京都府で
1店舗で交通事故年間売上

1,700万円超え

交通事故売上

2023年

2024年

2025年

605万円

1,192万円

1,719万円

交通事故集患数

2023年

2024年

2025年

10名 ▶ **32名** ▶ **45名**

2025年
交通事故集患

45名超え

交通事故の
レセ枚数平均

18枚

交通事故1か月あたりの
1人当たりカルテ単価平均

78,000円超え

おうばく鍼灸接骨院が 交通事故年45名集患、1店舗で交通事故売上 1,700万円超を達成した取り組み一覧

オンライン集患施策のポイント

Googleマップ

「地域名×交通事故治療」等で検索するユーザーは通院意欲が高いため、SEO対策で検索結果の地図枠に上位表示させることが集患の鍵です。競合と差別化し選ばれるためには、院内での口コミ獲得や写真の充実が不可欠です。口コミ返信には地域名や症状などのキーワードを盛り込み、交通事故に関する商品・説明文を最適化しましょう。写真や動画で交通事故啓蒙を行い、情報の質と量で信頼を築くことが、新患獲得の確率を最大化させます。



※GoogleおよびGoogleロゴは、GoogleLLCの登録商標です。

ポータルサイト

ポータルサイトからHPや問い合わせへ繋げるには、第一印象での「安心感」と「利便性」の訴求が不可欠です。交通事故対応院であることを一目で伝え、患者様との2ショット写真を掲載して「選ばれている人気院」を演出しましょう。紹介文やメニュー名には「自己負担0円」や「むち打ち」等のワードを戦略的に配置します。TOP画像に駐車場や夜間受付などの利便性を明記することで、競合との差別化と予約率の向上を目指します。



HP

既存患者や一般の検索ユーザーに「交通事故治療も可能」だと認知させることが重要です。公式HPのTOPページに治療可能であることを明記し、ファーストビュー直下の目立つ位置に専門サイトへのバナーを設置しましょう。メニューバーへの専用ボタン設置や、料金表への「自賠責保険適用で自己負担0円」という記述も不可欠です。導線を整理し、専門性を視覚的に伝えることで、潜在顧客を確実に取りこぼさず誘導します。



交通事故サイト

交通事故専門サイトは、患者の不安を払拭し「ここなら解決できる」と確信させる重要な受皿です。むち打ちやめまい等の詳細な症状別ページを充実させ、専門家としての信頼を構築。さらに、治療費や保険会社とのやり取り、慰謝料といった金銭・精神面の不安に答える網羅的なコンテンツを掲載します。「慰謝料計算ツール」や「マンガ解説」で関心を引き、心理的ハードルを下げることで、迷っているユーザーを確実に来院へ導きます。



オフライン集患施策のポイント

院内掲示

院内掲示は、既存患者に「事故治療=整骨院」という認知を広め、紹介や相談を促す起点となります。受付やベッドの天井、お手洗いなど至る所に掲示し、院内のそこにも交通事故に関する情報が目に入る状態にすることが重要です。大判ポスターで「自己負担0円」「転院・併用可能」等の利点を強調し、累計患者数などの数字で実績を可視化します。疑問を解消するクイズ形式の掲示も有効で、心理的ハードルを下げることで、知人や家族への紹介を生む強力な集客ツールとなります。



配布

院内掲示での「認知」をさらに深めるため、パンフレットやカードの配布が有効です。これらは手元に残るため、万が一の際に「あの院に相談しよう」と思い出すきっかけになり、家族や知人への紹介を促す強力な武器となります。季節ごとの事故リスクを伝え、専門性の高さをアピールするほか、車内に常備されやすいティッシュ等に連絡先を記載するのも効果的です。パニック時でも即座に相談できる安心感を提供し、成約率を最大化します。



交通事故アンケートの実施

アンケートは院内認知率を可視化し、集患目標を立てるための重要な指標です。3か月に1回実施し、回答内容をその場で確認する「答え合わせ」を通じて、自己負担0円等の正しい知識を定着させます。「いいえ」の回答には丁寧に解説し、周囲に困っている人がいれば「無料相談」を提案するなど一歩踏み込んだ声掛けを行います。潜在的な相談や紹介を確実に引き出し、認知を成約へ繋げるための強力な接点となります。



啓蒙トーク

交通事故啓蒙において、患者様の印象に最も強く残るのは「施術者との会話」です。施術中の何気ない会話の中で、交通事故を他人事ではなく「自分ごと」として捉えてもらう工夫が重要となります。「12月は事故が多発するので運転に気をつけてください」といった季節に合わせた話題や、近隣で発生した事故の実例を交えて話すことが効果的です。直接語りかけることで記憶に定着し、万が一の際の相談や紹介の発生率を飛躍的に高めます。

法人連携

車販売店、保険代理店などと連携し、交通事故患者様を紹介いただく仕組みをつくるのが重要です。法人連携を成功させるには、まず地域業者をリストアップし、紹介の仕組みを整えます。定期的な訪問で信頼を築き、患者救済という共通目的のもと、業者側のメリットも提示するWin-Winの関係が不可欠です。紹介後の経過報告を徹底し「安心感」を積み重ねることが、安定した紹介を生む鍵となります。



おうばく鍼灸接骨院
代表 松本利道氏に
インタビュー！

Q.01 交通事故に力を入れたきっかけを教えてください

一番の動機は「交通事故に遭ってしまった患者様を救済したい」という思いです。既存患者様との会話で、接骨院での通院が可能だと知らず、満足な治療や補償を受けられないまま泣き寝入りする姿を目の当たりにしました。接骨院で交通事故治療が受けられることやサポートについて伝えられていたら防げたことだと思います。また、過去に知識不足で患者様の悩みに応えられず悔しい思いをした経験から、勉強を開始しました。単なる利益追求ではなく、被害者の報われない想いに寄り添う専門家としてのサポートこそが私たちの使命だと考えております。

Q.02 京都府の商圈について教えてください

京都府は1院当りの交通事故による負傷者数が全国で5番目に少ない都道府県です。さらに、当院がある京都府宇治市の黄檗エリアは、京都府内でも特に集患が難しいエリアです。



Q.03 交通事故集患を行うための既存患者様への働きかけを教えてください

院内での啓蒙活動としては3ヶ月に1回程度、既存患者に対して「接骨院で交通事故治療が0円で受けられることを知っているか」「整形外科と併用できることを知っているか」などの認知度アンケートを実施し、現状の認知率を把握しております。また、アンケート回答と同時に、患者が「いいえ」と答えた項目に対してその場で正しい知識を伝え、記憶に残るようにします。

さらに、配布物での認知活動も実施しております。例えば、お守りカードという事故時の連絡先や手順を記載した財布に入るサイズのカードを初診時や会計時にお渡ししたり、交通事故が増える時期や、季節ごとの注意点を記載した月別チラシの配布、治療の痛みが落ち着いてくる3~5回目などのタイミングで三つ折りパンフレットをお渡ししております。

そして、待合室の椅子の対面、トイレの座った目の前、施術ベッドの天井など院内のどこにいても交通事故治療に関する内容が目に入るように掲示を行っております。

「0(ゼロ)のつく日」にはスタッフ全員で交通事故啓蒙Tシャツを着用し、患者にインパクトを与え会話のきっかけを作り行っております。

Q.04 院内の啓蒙で意識していることを教えてください

既存患者様で交通事故に遭われた方や患者様を紹介いただいた際になぜ当院にご来院いただいたのかを質問すると「受付や施術中に先生がおっしゃっていたことが印象に残っている」とおっしゃってくださる患者様が多いです。院内掲示物や交通事故アンケートを作業ではなく、患者様の記憶に定着してもらえるように工夫を行い「何かあつたらまず相談される存在」になることを徹底しています。船井総合研究所の研究会会員様のデータでは院内認知率を70%~80%にすることができるとカルテ枚数の0.8%の交通事故患者様が来院されるとのことですので、そこを目指して取り組みました。



Q.05 交通事故集患を行うためのオンラインでの働きかけを教えてください

交通事故に遭ったユーザーが検索した際に、自院を見つけてもらい来院いただくために口コミ獲得やサイトの作りこみに力を入れています。Googleマップの対策では、交通事故患者からの口コミを積極的に集めております。また、写真と一緒に投稿してもらったり、口コミには「交通事故」「むち打ち」などのキーワードが含まれるように返信することで上位に表示されやすくなり、交通事故に遭ってしまった方に見つけてもらいやすくなります。

また、HPには交通事故治療ができる旨や交通事故治療について記載したり、一般の治療サイトとは別に交通事故専門サイトも作成しております。サイトには具体的な治療実績や提携している弁護士や整形外科の情報を掲載し、安心してご来院いただけるように心がけております。

Q.06 交通事故分野での苦勞を教えてください

患者様が正しい知識を持つ前に、損保会社や整形外科からの圧力で適切な治療機会を失ってしまうことです。「医師の許可がないとダメ」「接骨院は認めない」といったネガティブな情報により、通院を諦めてしまう患者様を見ると心苦しかったです。医接連携や交通事故の専門知識の習得、さらに弁護士連携を強化したり、スタッフ間の知識格差による対応ミスがないように、教育と連駈を継続し「患者様を救済しきる」という院内体制を維持し続けることには、今もエネルギーを注いでいます。

Q.07 口コミ獲得に力を入れたきっかけを教えてください

船井総合研究所のコンサルティングを受けて、コンサルタントの深山さんにクチコミの重要性を教えてもらい始めました。実施に口コミが集まり始めると「同じように交通事故に遭われた方の口コミがあつたから」「口コミをみて対応がよさそうだったから」と来院への一押しになったというお声を聴くようになりました。Googleクチコミは拡散力が強く、より多くの患者様を救えるきっかけになるので、今でも注力しています。

Q.08 どのようにして交通事故の患者様から口コミをいただいていますか

口コミは家で書いていただくのではなく、院内で書いていただくようにしております。保険対応や病院紹介、症状の軽減など、すべての面で安心を提供し、信頼関係を築いた上で依頼します。通院2~3回目や痛みが取れたタイミングで同じように交通事故に悩んでいる方を救いたいという思いをお伝えしております。

Q.09 どのような企業と連携されていますか

当院は中古車販売店4社、保険代理店1社、保険営業1社、飲食店2社、設備屋1社、現場系企業2社と連携させていただいております。

Q.10 法人連携を行うためのステップとして大切だと考えられていることを教えてください

法人連携のお話しをする際は、営業ではなく「仲間を増やす」というマインドを心がけています。

飛び込み営業はうまくいかないケースが多いので、飛び込み営業は一切せず、まずは既存患者様が利用されている車販売店や保険代理店を紹介いただくなど共通の知人を介してアプローチを始めました。自院の売り込みや患者様を紹介してほしいというお願いだけではなく「当院の患者様の修理案件を御社へ紹介したい」「交通事故の患者様を救いたい」と整骨院は身体と補償、車屋は修理という役割分担を明確にし、患者様をトータルサポートする重要性をお伝えしております。



Q.11 交通事故患者様への対応で心がけていることを教えてください

「ここに任せれば安心」と患者様に安心して通院していただくことを最優先にしています。交通事故に遭われた患者様は不安な気持ちでいっぱいだと思います。身体のケアはもちろん、損保会社との複雑なやり取りや整形外科への紹介など幅広くサポートし、安心して通院いただける環境を整えることで強い信頼関係を築くことを心がけています。

Q.12 交通事故患者様の対応にはどのような社会的意義がありますでしょうか。

事故に遭うと、体の痛みはもちろん、お金の不安や、誰にも相談できない孤独感という「3つの苦痛」が一気に押し寄せてくると思います。そんな中で、正しい知識がないために、本来受けられるはずの補償や治療を諦めてしまう人が本当に多いと感じておりました。窓口0円で通えることや、病院と併用できることを正しく伝えて、後遺症を残さないためのケアを徹底する、事故ゼロを目指す啓蒙活動も含めて、被害者さんが一人も取り残されない社会基盤を創る。そこにこそ、僕たちがこの仕事を続ける一番の意義があると感じております。

Q.13 スタッフさんへの交通事故の知識の落とし込み方法を教えてください

毎月、受付さんも含めて交通事故の勉強会を行い、知識の落とし込みを行っています。電話対応や問診での対応は都度スタッフ全員でシェアしたり、電話・問診ロープなどを繰り返し行うことで対応力を岳まっています。トークスクリプトやチェックリスト、動画マニュアルを整備し「誰が対応しても高い対応力で患者様に安心していただける環境づくりを心がけています。」



Q.14 船井総合研究所にコンサルティングを依頼してからの変化を教えてください

コンサルティングを依頼して一番の変化は、知識の向上はもちろん、何より「やればできる」という確固たる自信がついたことです。当初は「集患困難な地域だから」「今は交通事故は厳しい」という先入観がありましたが、とにかく船井総合研究所に言われたことを信じて取り組みました。結果、交通事故売上が2023年は約600万円、2024年は約1,200万円、2025年は約1,700万円と右肩上がりの成長を続けています。交通事故集患は運だと思っていましたが、取り組むべき施策が明確になり、しっかりと結果もついてきたことで、スタッフ全員が共通の目標と高い意識を持って取り組めるようになりました。売上の柱が確立されたことで、新たなことに挑戦できたり、頑張ってくれたスタッフに賞与や待遇面でしっかりと還元できるようになりました。

Q.15 今後の展開について

2025年は交通事故売上が上がったおかげで、新たなことに挑戦できた1年間でした。2026年には2店舗目の出店も計画しております。2025年は「年間約50名」の救済実績ですが、2026年の目標は「年間100名」の交通事故患者様をサポートできる体制の構築です。宇治市で交通事故治療といえばおうばく鍼灸接骨院をすぐに思い浮かべてもらえるように取り組んでいきます。そして、交通事故の売上を柱にしなが、新たなことへの挑戦、スタッフへの還元、店舗拡大を行っていきたくと考えております。

Q.16 こちらのDMを読まれている皆様にもメッセージをお願いします

コンサルを受ける前の僕は「交通事故はもう終わりだ」「どうせ嘘くさい」「地域性が違う」「うちには無理だ」とあきらめていました。しかし、実際に取り組んでみると単なる売上アップの手段ではなく、本気で困っている人を救う、非常に重要な取り組みだと感じております。事故はいつ起きるかわかりません。整骨院に来てくれている患者様も交通事故に遭う可能性があるため、一人でも多くの人に整骨院で交通事故治療ができることを知ってもらうことで、たくさんの人を救うことができます。正しい交通事故集患・対応の知識を身に付けて「やるか、やらないか」だけです。そして「やれば、できる」ということです。売上が伸びずに悩んでいる経営者こそ交通事故の柱を作って、業績を伸ばしてほしいです。そのためにセミナーでは当院の取り組みをすべてお伝えさせていただきます。

厳選
10選!

全国各地で交通事故集患&売り上げUPに成功する整骨院が続出!

※数字は2025年実績

京都府に1店舗
おうばく鍼灸接骨院

事故売上 **1,719万円**

合計集客数 **45人** 平均カルテ単価 **78,457円**

代表 松本 利道 氏

愛知県に1店舗
えんどう鍼灸接骨院

事故売上 **4,558万円**

合計集客数 **116人** 平均カルテ単価 **79,004円**

院長 家田 幸一郎 氏

北海道に2店舗
株式会社ミヤウチメディカル

事故売上 **4,358万円**

合計集客数 **104人** 平均カルテ単価 **78,015円**

代表取締役 宮内 裕也 氏

大阪府に1店舗
まつもと鍼灸整骨院

事故売上 **3,079万円**

合計集客数 **77人** 平均カルテ単価 **79,547円**

院長 松本 直幹 氏

宮城県・山形県に11店舗
株式会社ハーツブリッジ

事故売上 **1億229万円**

合計集客数 **356人** 平均カルテ単価 **76,194円**

代表取締役 佐藤 諒 氏

岡山県に3店舗
株式会社AMBER

事故売上 **9,267万円**

合計集客数 **428人** 平均カルテ単価 **63,046円**

代表取締役 徳良 裕司 氏

群馬県に4店舗
株式会社SAM COMPANY

事故売上 **4,578万円**

合計集客数 **153人** 平均カルテ単価 **69,473円**

代表取締役 只木 祐太 氏

大分県に5店舗
株式会社ReBone

事故売上 **4,709万円**

合計集客数 **125人** 平均カルテ単価 **78,712円**

代表取締役 安部 良太郎 氏

愛知県に2店舗
株式会社Arrange

事故売上 **3,241万円**

合計集客数 **112人** 平均カルテ単価 **70,048円**

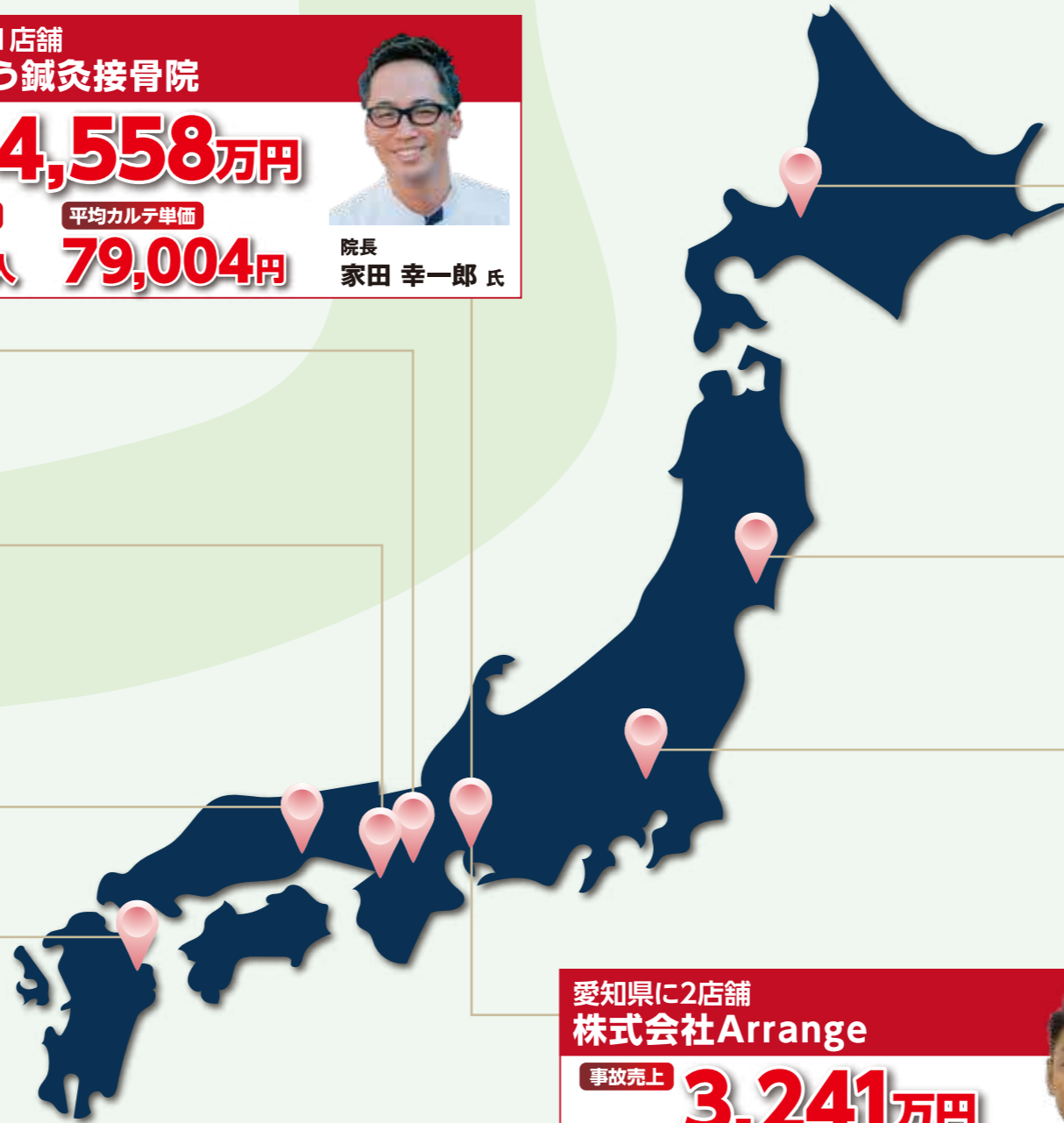
代表取締役 池村 三行 氏

群馬県に2店舗
株式会社OBS

事故売上 **4,117万円**

合計集客数 **125人** 平均カルテ単価 **77,963円**

代表取締役 尾池 翔太 氏



【おうばく鍼灸接骨院担当コンサルタントより】

私たちは普段から多くの整骨院とお付き合いさせていただいておりますが、ここ数年特に交通事故集患・売上増加のご相談をいただくことが多いです。多くの整骨院経営者様が口をそろえておっしゃることは、「オンライン・オフライン対策を行っているが、交通事故新規が来ない」「以前は集患できていたけれど最近では反応が落ちてしまった」「保険会社から整骨院への通院を制限されてしまう」「整形外科を受診した患者様が自院に戻ってこない」といった切実なもの。詳しくお話を伺うと、真の課題は「時流に合ったマーケティング手法が分からない」こと、そして「交通事故に関する専門知識が不足しており、自信を持って対応できていない」ということでした。裏を返せば、これらさえ解決できれば、状況は劇的に改善するということです。本気で交通事故売上を上げたい方や、地域に愛される整骨院になるために行動を移してみませんか？弊社には、交通事故売上の向上を志す経営者様が100名以上所属するプラットフォーム「整骨院 交

通事故研究会」がございます。「三方よしの真の交通事故患者救済(社会性)」「正しい知識と対応力の習得(教育性)」「会社・整骨院の生産性向上(収益性)」を三位一体で実現し、交通事故分野における日本一のプラットフォームを目指しています。当研究会では、全国の成功事例を徹底的に分析し、会員の皆様が即座に実践できる形へと「翻訳」したツールをご提供することで、業績向上に貢献しております。警察庁の統計によると、人身事故の件数は減少傾向にあります。しかし、当研究会会員の皆様の交通事故売上成長率は、それを大きく上回る「114.8%」を達成しています。「市場の縮小」という側面がある一方で、正しいノウハウを持つ整骨院には、いまだ極めて大きな伸びしろがあることを証明しています。外部環境(WEB・地域連携)と内部環境(スタッフの問診・対応力)の両面から集患システムを構築し、最新の法令・保険知識、そして医科との適切な連携術を習得することで、対応力を抜本的に強化しませんか。本セミナーにご参加いただいた皆様には、すぐに活用いただける交通事故ポスターや漫画を5種類プレゼントいたします。即座に経営を変えるための「ツール」と「情報」を余すことなくお伝えしますので、ぜひ当日セミナーへお越しください!

