

Web開催

開催日時 2026年 6月 7日・14日・21日・28日  
12:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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 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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>2026年最新業界動向と株式会社OBSのビジネスモデル紹介</b></p> <p>2026年の最新業界動向を解説。保険請求の厳格化や採用難を見据え、新規依存から「高生産性×高収益」モデルへの転換方法を解説します。月商1200万円、6年連続増収を誇る株式会社OBSの成功事例から持続的成長の秘訣を学びます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院支援部 リーダー <b>石野 智輝</b></p>
ゲスト講師 第2講座	<p><b>施術者生産性200万円、売上の3本柱で新規に頼らず月商1200万円を達成した方法</b></p> <p>生産性200万円を実現する実践手法を公開。保険依存からの脱却、美容・事故・自費の3本柱構築、高単価を実現する問診・回数券提案の秘訣を紹介。スタッフの定着と早期戦力化を支える教育・評価制度についても紹介します。</p> <p>株式会社OBS 代表取締役 <b>尾池 翔太</b>氏</p>
第3講座	<p><b>業態付加で売上げの柱を構築!月商1200万円以上の事例大公開</b></p> <p>会員制モデル、トレーニング併設、交通事故特化など、月商1200万円超の多角化事例を網羅。自費メニュー付加による収益の柱作りや、採用・教育の仕組み化など、業態付加に成功している企業の共通戦略を徹底解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院支援部 リーダー <b>石野 智輝</b></p>
第4講座	<p><b>まとめ講座</b></p> <p>セミナーの総括として、成功企業に共通する「時流適応」と「顧客基盤の活用」を整理します。学んだ知識を「できる」状態へ引き上げる実行力の重要性を説き、変化の激しい業界で勝ち残るための具体的な方法を解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院支援部 マネージャー <b>小川 裕樹</b></p>

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/141149>

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「141149」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。

少数店舗経営の最終形態はこれだ!  
既存店舗・既存施術者で売上げを上げたい皆様へ

# 店舗展開はもう古い!!?

## 施術者5名で月商1,200万円 夢の高生産性セミナー

学べるポイント

**自費** 新規数40名/月でも月商1200万円超えの  
商品設計解説、高単価でも成約する初診対応実演

**事故** 事故新規患者様91名/年を達成する  
院内啓蒙活動とWEB集患方法

**美容** 受付だけで月平均270万円を生み出すオペレーションと  
商品設計、失敗する商品と成功する商品の違い

**マネジメント** “普通の施術者”を月200万円プレイヤーにする  
教育体制、「育っても辞めない」評価制度とビジョン浸透の仕組み

ゲスト  
講師

株式会社OBS  
代表取締役  
**尾池 翔太**氏

施術者生産性200万円の秘訣は中面にて →

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 〒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

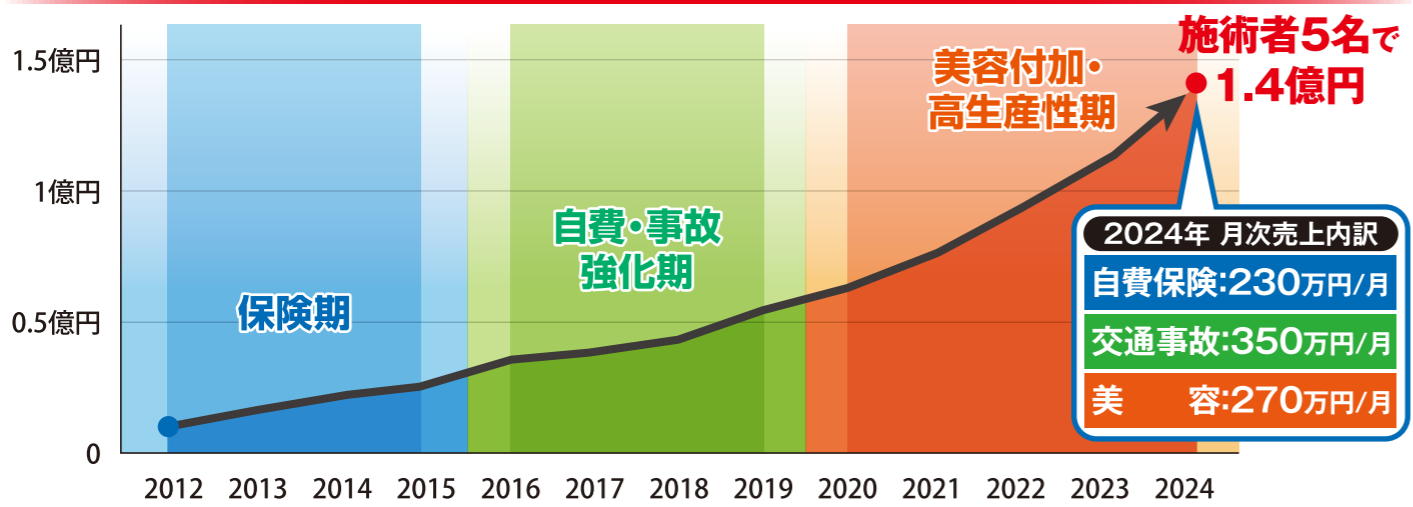
施術者5名で月商1200万円!超高生産性セミナー お問い合わせNo.S141149



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](https://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。) → 141149

# 施術者5名で月商1,200万円までの軌跡 【自費×美容×事故のビジネスモデル大公開】

株式会社OBSの売上推移



## 実践してきた7つのポイント!

- POINT 1 時流適応**  
・1店舗新規20名でも、持続的成長を達成!  
・新規数に頼らない高生産性モデルを導入
- POINT 2 3本柱で安定経営**  
・偏り無い売り上げ構成で安定経営を実現!
- POINT 3 LTV最大化**  
・現場ニーズに基づく美容付加で、LTVを最大化  
・産後骨盤矯正⇒産後ダイエットの形で成功
- POINT 4 交通事故集患力**  
・他院が院内啓蒙に注力する前から、様々な啓蒙を実施。  
・地域におけるブランドを確立、平均事故新規11名/月を実現。
- POINT 5 スタッフマネジメント**  
・美容メニューなどは2人以上のチームを作って運営  
・責任を分散し、現場の反発が起きないよう徹底。
- POINT 6 スタッフ定着**  
・定量面定性面を網羅した評価制度を作成
- POINT 7 ビジョン浸透**  
・朝礼を実施、曜日ごとにビジョンやクレドを確認  
・年に1度の経営方針発表会で経営方針を共有

**Question 1 開業〜4年目までの経緯**

開業当初は一人で運営をしておりました。最初は交通事故治療が売上の主要な部分で、わずか4か月で100万円を達成し、2年後には200万円にまで成長しました。売上は4月から12月にかけて2000万円、自賠責保険850万円、その他保険920万円、自費200万円を達成してまいりました。

3年目に、1人の新しい施術者を採用しましたがその当時はまだ保険治療が中心で、3〜4年目には近隣に多くの整骨院ができ、遠方からの患者様が他の施設に流れ始めました。この状況に対処すべく、自費治療を導入し、来院患者数が100人を超える時期もありました。この段階で、売上は300万円から400万円に増加しました。事故治療が2665万円、保険治療が134万円、自費治療（高圧酸素治療、酸素カプセル、メドマーなど）が26万円の



株式会社OBS 代表取締役 尾池 翔太氏

**Question 2 5年目〜現在まで**

開院して約5年後に、売上高は月商500万円に達し、そのうち半分ほどが自賠責保険に依存していました。しかし、2022年に自賠責収益が急激に減少する時期があり、これは大きな課題であると認識しました。このタイミングで、自費治療を提供することが収益の多角化に不可欠であるとの認識が芽生え、それに向けて売上の柱を強化する方針を取りました。これにより、自賠責、自費治療、そして美容分野の売上を増やしていくこととなりました。

6年目には、自費治療（手技療法）に本格的に力を入れ、延長マッサージ（10分間）を提供しました。また、2019年には自費商品を導入し、筋膜リリース、深層筋調整、骨盤矯正を1回3500円で提供することとなりました。これらの導入に際して、患者様のニーズに合わせた提案メニューを提供する必要があり、初めての試みでしたが特に抵抗はなく、自費治療の提案を始めました。が自然かと思えます。

当初は来院患者が多く、自賠責の収益も安定していたため、自費治療を導入することに躊躇していましたが、状況の変化を受けてその必要性を認識し、実施することができました。

## 株式会社OBSのココが凄い!

スタッフ一人あたり生産性		受付スタッフ一人当たり生産性	
一般的な整骨院	株式会社OBS	一般的な整骨院	株式会社OBS
50万円	200万円超	0円	80万円超
教育体制		交通事故売上	
一般的な整骨院	株式会社OBS	一般的な整骨院	株式会社OBS
見て盗み真似る	症状ごとの細かいマニュアルと研修	20万円	350万円
患者様一人あたり売上/月		美容売上	
一般的な整骨院	株式会社OBS	一般的な整骨院	株式会社OBS
8千円程度	2.4万円超 ※最高	導入無し	270万円

# 2026年、整骨院業界で起きていることとは?



株式会社船井総合研究所  
治療院支援部 マネージャー  
小川 裕樹

- 【1院当たりの保険療養費の減少】
- 【保険請求のオンライン化、保険請求の厳格化】
- 【施術所数増加、人口は減少、新規集客の激化】
- 【柔道整復師の合格者数が減少し、採用が厳しい】

## そんな2026年を勝ち抜くには 業態付加×現場の仕組化×施術者教育システム

治療院業界は業界のライフサイクルの衰退期に差し掛かっているといわれています。これはつまり、「生き残る企業」と「淘汰される企業」への二極化が待っているということです。そんな時流に適応していくことが2026年を勝つためには最も重要になります。保険療養費の減少ならば、自費への移行。集客難の時代ならば業態付加によるLTVの最大化。採用難、定着難なのであれば、現場の仕組化と評価制度の構築。皆様の院ではどの程度できておられますでしょうか？  
上記を全て行い、時流に適応されているのがまさに株式会社OBSです！  
本セミナーでは、株式会社OBSが取り組まれている内容を全て丸裸にいたします。  
「2026年は心機一転、何かを変えたい」そう思われている皆様はぜひご参加ください。

## 2026年取るべき戦略はこれだ!!

### 業態付加のロードマップ



## 実際に何を見れるの?聞くことができるの?

### みどころ①

#### 月商1,200万円を達成するビジネスモデル

- 1 「自費・事故・美容」の3本柱で安定した収益基盤を築く方法
- 2 新規数月40名程度でも、既存カルテから売上を最大化させる仕組み
- 3 地方商圏で2019年以降6年連続増収を続ける持続的成長の秘訣を徹底解説します!

### みどころ②

#### 少ない新規数でも売上が上がる高単価・高LTV戦略

- 1 月間支払額1.8万円を実現する、時流に適應した商品設計
- 2 治療終了後も「メンテナンス」で通院指導を続けたい回数券と通院指導
- 3 “高単価でも通院指導を続けたい”実際の初診対応を実演いただきます!

### みどころ③

#### カリスマ不要!誰でも再現できる現場オペレーション

- 1 成約率を最大化させる「問診～検査～提案～クロージング」の一連の流れ
- 2 「売り込み」ではなく「必要性」を伝え、患者様が納得する通院指導の極意
- 3 スタッフ全員が高い決定率を維持するための、仕組み化された現場の動きをお見せします!

### みどころ④

#### 採用難を勝ち抜く!スタッフ育成&定着の仕組み

- 1 特別なスターがいなくても「5人で1,200万円」を稼ぐ教育カリキュラム
- 2 ビジョンを浸透させ、離職を防ぎながら生産性を高める評価制度とキャリアプラン
- 3 社長が現場を離れても高生産性を維持できる「少数精鋭」の組織作りをお伝えします!

施術者5名で月商1,200万円達成のためのやり方、ノウハウはすべて当日のセミナーで公開します!

## 本セミナーで得られる5つのメリット

- ✓ 「2026年問題」を突破する!脱・保険依存の次世代経営モデル
- ✓ 施術者5名で月商1,200万円!「超・少数精鋭」の生産性向上術
- ✓ 新規数に依存しない!「売上の3本柱」とLTV最大化戦略
- ✓ カリスマ性はいらぬ。誰でも売れる「初診～成約」の現場システム
- ✓ 「育たない・辞める」を解決する、スタッフ教育と評価の仕組み

# 『少数店舗で高生産性』成功企業の業態付加事例4選



このような皆様におすすめ

- ✓ 店舗展開はしたくないが売上は伸ばしたい
- ✓ 稼働は高く忙しいが、売上げは低い
- ✓ 保険依存の経営を抜け出したい
- ✓ 売上げの柱が少なく売上げが不安定
- ✓ 一人当たり支払額が低く、新規数次第で売上げが不安定
- ✓ 採用が厳しく売上が頭打ち

## モデル1 整骨院×会員制モデル

### にほん整体株式会社

- 回数券と会員制の両輪でLTV最大化
- 小顔・発毛・ダイエットなど美容付加も実施
- 徹底した仕組化により生産性240万円超

**にほん整体株式会社**

2020年2月徳島県板野郡にて開業、同年9月には月間売上781万円を達成。2021年は平均月商が800万円を超え年商1億円を突破。回数券と会員制の両輪でLTVを最大化。整骨院の枠に留まらず、小顔・発毛・ダイエットなど複数のサービスを提供している。

コース名	会員プラン			
	矯正コース	矯正インナープログラム	全身矯正	全身矯正インナープログラム
内容	骨盤矯正 or 猫背矯正	骨盤矯正 or 猫背矯正 + 楽トレ	骨盤矯正 + 猫背矯正	骨盤矯正 + 猫背矯正 + 楽トレ
通常料金(円)	26,400	52,800	52,800	79,200
回数	通い放題の場合(月8回想定)			
販売料金(円)	26,400	39,600	39,600	52,800
施術時間/回(分)	15	30	30	45
分単価(円/分)	209	146 (209)	165	146 (165)

## モデル2 整骨院×鍼灸モデル

### 株式会社mincia

- 平均鍼灸売上げ 425万円/月
- 回数券・プリカなしで5回目リピート率70%以上
- 初診鍼灸率95% 生産性130万円/月

**株式会社mincia**

岩手県盛岡市で鍼灸整骨院を2店舗展開している亀太郎はり灸整骨院グループ。鍼灸師7名で鍼灸売上450万円/月を実現。回数券・サブスクといった仕組化無しで、2回目リピート率93%以上、5回目リピート率50%以上を実現している。鍼灸特化型の鍼灸整骨院として確立したビジネスモデル、組織化に特化している。

## モデル3 整骨院×交通事故売上最大化モデル

### 株式会社AMBER

- 年間事故売上6,000万円超え
- 徹底した啓蒙により地域トップクラス店を確立
- 啓蒙のみならず法人連携にも注力

**株式会社AMBER**

交通事故での売上が6,000万円を超え、圧倒的の地域トップクラス店化を実現されている。オフラインでの啓蒙やオンラインのSEO・MEO対策を徹底しており、地域における上流を確保できている。岡山県の交通事故治療における圧倒的の地域トップクラス店の地位を確立している。

## モデル4 整骨院×整体師採用モデル

### 株式会社みどり整体

- 地方の採用難を整体師採用で克服
- 島根県松江市を中心に展開
- 技術力を担保する仕組みづくり

**株式会社みどり整体**

島根県松江市を中心に、整骨院3店舗、整体院2店舗を展開されている。地方で採用が難しい状況でも、整体師の採用を進めることで持続的成長をされている。※保険、自賠責の取り扱いには整骨院のみ。