

株式会社船井総合研究所 整骨院 経営イノベーション研究会について

整骨院経営イノベーション研究会では収益性・社会性・教育性を
追求し”整骨院業界のスタンダードを創造する”という
スローガンを掲げております。全国の整骨院経営者が
集まり、「師と友づくり」を通じて共に学び、
成長するプラットフォームです。

その夢、
より早く、より遠くまで

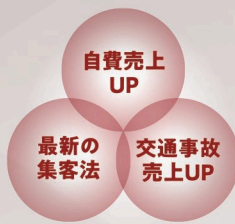
整骨院 経営イノベーション 研究会

入会のご案内

入会金	年会費	無料お試し参加 Free Trial 定例会に1企業様1回のみ 無料でご参加いただけます ※ お試し参加後、必ず入会しなければならぬ ということはありません。 ※ 経営者研究会ですので、経営者の方のみ ご参加を基本としています。
50,000円 (税込55,000円)	300,000円 (税込330,000円)	

※ 2名以上の参加の場合：追加料金22,000円(税込24,200円・1回あたり)となります。
※ 年会費は、口座引落しによる毎月のお支払いと、年間一括払い(請求書)どちらかをお選びいただけます。
※ 経営戦略セミナーにご参加いただけます。 ※ 定例会前になりましたら、事前にご案内いたします。出欠の有無をご連絡ください。

メルマガ登録のご案内



整骨院向けコンサルティングの情報満載!

現場で積み上げた整骨院経営における成功事例満載のメールマガジンです。
自費施術UP、交通事故集客、ホームページ対策、スタッフ教育、組織
作りなど購読していただいた方だけが得する”ノウハウ”を大公開します。
ぜひ、ご登録ください。



ご登録は右記QRコードから行えます!▶

整骨院経営イノベーション研究会



お問い合わせ先

TEL 03-6212-2931

平日9:30~17:30受付

研究会メールアドレス
seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. K100623



■ HPへのアクセスは右記QRコードから
アクセスできます。

船井総研 整骨院 経営イノベーション研究会 検索

<https://funai-healthcare.funaisoken.co.jp/>

- 株式会社船井総合研究所 東京本社
〒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
- 株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
- オフィシャルホームページ <https://www.funaisoken.co.jp>



整骨院
経営イノベーション
研究会

整骨院経営イノベーション研究会

全国の整骨院経営者のための勉強会

師と友づくり

全国の最新成功事例を 学び、共有し、実践する

Mission

業界スタンダードを創造し、
サステナブルグロースカンパニーを
創出する

Vission

日本の健康水準を上げる

Statement

- 01 日本国民の健康水準を上げ、その後アジア全域へ展開
- 02 予防を中心とした持続可能なソリューションを開発する
- 03 従業員の生産性・やりがいを向上する
- 04 SDGsに取り組む社会性の高い企業創り
- 05 人が育ち、持続的に成長し続ける企業創り

整骨院経営イノベーション研究会とは？

整骨院経営イノベーション研究会とは、整骨院の業績アップを目的に、整骨院経営の時流や専門情報、即実践ツールの紹介、参加者同士成功事例を共有する研究会です。即時業績アップのための最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん、永続的な成功企業となっていくための仕組み作りといった情報をお届けします。



コンサルティングの基本姿勢

About consulting service

現場主義

当社では「すべての答えは現場にある」という考えに基づき、コンサルティングを行っております。あらゆる問題点の原因と結果はすべて現場に集約されています。また、いくら優れた戦略を構築したとしても、現場でそれが受け入れられなければ、その戦略の実行性は限りなく低くなってしまいます。その視点から、船井総研では、現場を最も重要と考え現場において情報の収集・分析・支援まで行います。

時流適応

時流をマクロに捉え柔軟に適応することが経営を成功に導く正攻法です。「適応」とは、環境の変化に後手後手に対応することではなく、時流を先取りすることでありそのためには業界の体質や特殊性にとらわれず、幅広い視野からビジネスチャンスを探し、自社の事業として取り組んでいくことが重要になります。

長所伸展

多くのコンサルティング会社ではクライアントの弱みやマイナス面にのみ着目し、それを改善することのみに腐心するケースが散見されます。弱みを「平均点以上」にすることは当然必要なこととしながらも、船井総研ではより「強み」に対してフォーカスし、これを活かすという視点から支援を行うことも大きな特徴になります。

力相応 一番主義

船井総研を代表する考え方のひとつに「力相応一番主義」の原則があります。競争が激しくなればなるほど、お客様は一番にしか集まらなくなるのです。クライアントが商圏内で何をやって一番なのか、それは自社の力に相応しているのかを見極めながら、最適なマーケティングを展開してきます。多くの計画書や報告書は美しいが実現不可能な場合が多いといわれます。船井総研では、そのクライアント先に応じた計画を提案、その実現までをお手伝いします。

過去 オール善

計画策定のディスカッションを進めていくと、ややもすると過去の「悪者」探しに話が発展してしまうことが少なくありません。「何が原因であったか」よりもむしろ、現状で客観的に認めた上で、「今後はいかにすべきか」を議論し、戦略や施策を検討する方法を採用します。船井総研のコンサルティングでは「過去オール善」の方針に基づき、クライアントがこれまでに歩んできた道を一切否定せず現状を肯定するところからコンサルティングがスタートします。

集患体制の構築

これからの整骨院業界において重要なことは保険依存からの脱却になります。保険請求の厳格化や治療院の増加に伴い、保険のみでの経営は難しくなってきます。しかし自費移行を行っても集患ができないという方もいらっしゃると思います。当研究会では集患に対する講座もご用意しており、即実践できる内容となっております。



自費分野を強化するオペレーション構築



日本全体のトレンドとして人口減少があります。さらに新規集客のコストは既存顧客の集客コストは5倍ほどともいわれています。その環境の中、整骨院が生き残るために必要なことは、患者様に長く通ってもらえる体制の構築です。つまり、高いレベルでの初診対応の構築と通う理由である治療コンセプトの設計が不可欠です。研究会会員様には月1回30分の無料コンサルティングを実施しております。その中でオペレーション構築に関するご相談も承っており、企業成長の一助として活用いただけるコンテンツをご用意しております。

コンサルティングの考え方



整骨院経営イノベーション研究会の1日のスケジュール

※開催時間は変更になる場合がございます。

12:00 ▶ 13:00	13:00 ▶ 14:30	14:30 ▶ 16:30
最新!業界動向と時流予測	ゲスト講師による現場レベルのノウハウ講座	テーマ別による情報交換会
新しい業態や、最新事例、注目の院など、業界の時流は刻一刻と変化しています。目の前の変化だけでなく、中長期的な変化を捉えることで持続的企業成長に必要なノウハウを学ぶことが出来ます。船井総研だからこそ出来る「旬」のノウハウを他企業の経営者と一緒に勉強していきましょう。	第二講座では、業界のトップランナーの企業経営者にゲストとしてご登壇頂き、なぜ成長しているのか、どのようにしたら企業成長できるのかを現場レベルまで落とし込める、普段聞く事の出来ない経営手法をお話し頂きます。船井総研ならではのゲスト講座を楽しみにしてください。	情報交換会では、採用・教育・集患などあなたの院に適した様々なテーマで、経営者様同士で生々しい意見交換をして頂きます。会員数280社以上の弊社研究会だからこそ価値のあるコンテンツとなっております。あなたの院が今抱えている課題に道を示してくれる企業に出会うこともできます。

会員様からの声

整骨院経営イノベーション研究会にご入会いただいている会員様からの声をご紹介します

参加してから全国の接骨院経営者などと情報交換出来たり例会では成功事例も発表していただき、自院へ取り入れることが出来るものの選択肢が増えました。当初悩みが多くありましたが現在は相談できる先生も増えて、とても参考になることばかりです。オンラインの集客が課題でしたが少しずつ新規がオンラインも増えてきているので現在リピートにも力を入れ今後も接骨院の業績アップとスタッフが成長できる場を提供し、患者様のためにスタッフ全員が同じ気持ちで働ける院をこれからもっと伸ばしていきたいと考えております。

群馬県 株式会社OBS

私の入会当初は地獄的にも未だ保険制度がそれほど厳しくなく、情報交換程度の気持ちで参加しておりました。その後も定期的に参加させていただいているうちに周りの会員の先生たちが徐々に業績が上がっているのを見て大変刺激を受け始めました。それまではそこまで経営的に困っていることはなくこのままお客様のために技術だけを磨いて貢献できれば本望と思っておりましたが、やはり可能性がある限り業績を上げていくということは異業種にも着手し挑戦する余裕もできますし、何より私含め周りのスタッフを労働環境や待遇面でも、もっと幸せにできるということにも気づかされました。今ではあまり現場に入れません、私が現場にいる時よりもスタッフ全員が自主的に行動し目的を以て前向きに業務にあたっているように見えます。モチベーションの面でも変化が出てきているように思います。それも船井総研さんとのご縁のお陰だと思っております。感謝しております。今後とも引き続き宜しくお願い致します。

秋田県 有限会社729

研究会に参加しますと、全国の成功事例がそこに凝縮されて集まってきます。志の高い先生が全国から集まっているので勉強になっていますし、成功事例を院に落とし込めば、結果と成果としてつながりやすいということです。研究会に出ると刺激も受けますし、情報や成功事例が得られるというのはすごく魅力です。また、自分の中で行動を起こすまでに時間がかかるという弱点がありましたが、コンサルタントの船井総研さんに後押しをいただくことによって、かなりスピード感が増しました。即行動、実行していただける部分が多いものですから、形になるのが速いです。健康保険を使わないシステムへの切り替えもその結果のひとつです。入会当時は3,500万円くらいの年商が、今期は1億2,000万円くらいまで上がってきています。今後は、従業員、社員に働きやすい環境をつくり上げる約束をしています。船井総研とともに、この約束を必ず実現できるよう、チャレンジを続けていきたいと思っています。

静岡県 株式会社ハートメディカル

過去の講座 テーマ抜粋

- ・ 問診対応 & 集客の最新DX成功事例
- ・ 今後勝ち残るための整骨院経営戦略
- ・ AI活用で整骨院の集客アップ・業務改善の成功事例を大公開
- ・ 一人治療院～単店向け自費生産性最大化講座
- ・ 自費中心の「多店舗×安定経営」を実現した戦略と仕組みづくり
- ・ 会員売上1億9,800万円(年間)を達成された会員制の仕組み
- ・ リピート率・継続率を上げる初診対応

過去のゲスト講座



株式会社ほねごり 代表取締役 阿部 公太郎氏

講座内容:年間MVP特別講座

整形外科を経営したいという想いから修行を始め、2014年に1院目を神奈川県でオープンし順調なスタートを切るも、柔道整復師の業の在り方に疑問を持ちシフトチェンジ。2015年に3院、2016年に6院と順調に接骨院をオープンし急成長を遂げた。接骨院業界では先進的とも言える「会社」としての体制を構築し、計画に添って目標を達成するPDCAや、社員カリキュラム構築による新人育成の早さは群を抜く。その後も新しいシステムを意欲的に取り入れ、2020年12月現在24院を運営しながら、同年に整形外科クリニック開院するなど、鍼灸接骨院業界の明るい未来を創る「志」を胸に、事業拡大の地図を描き続けている。



株式会社六花 代表取締役 城埜 多恵氏

講座内容:「高生産を実現する仕組×マネジメント」

福岡県博多エリアで3店舗を展開(社員・アルバイト含み33名、女性比率約70%※24年2月時点)身体のとータルケアを提供する多能工整体師集団として、整骨院(治療院)とエステ、リラクゼーション、セラピスト育成スクールを兼ねている複合事業型店舗。柔整、鍼灸の国家資格にこだわらず、国家資格者以外のセラピスト育成をしながら高収益の店舗経営を確立。保険による売上も全体の10%程度である。代表である城埜様自身も含め多くのスタッフが出産からの復職も経験。男女問わず長くいきいきと動きやすい組織創りにも長け、高生産性を実現している。整骨院の新時代を切り開く存在である。



さくらメディカル株式会社 代表取締役 鈴木 拓氏

講座内容:総合MVP特別講座 理念を軸にした「収益性」「社会性」「教育性」人財ファースト経営の実践

さくらメディカルグループは神奈川県を拠点に整骨院・リハビリ施設等を運営する総合メディカルグループです。平成17年に設立後、20院以上の整骨院・リハビリ施設を運営しています。地域の皆様にとってなくてはならない存在でありたい、いつでも必要とされる存在でありたいと願い、今後も1人でも多くの笑顔を作り出し地域に貢献していける企業であり続けたいと考えている企業です。患者様に向き合い、その方の人生をどう豊かにしていくのか、そうするにはどうすべきなのか…治療の先にある未来を見据えて、患者様を導いて行けるスタッフになって欲しい。スタッフ1人ひとりが輝く存在ではなければならないと考え人財を活かす企業づくりを行っています。従業員数300名(2021年4月現在)



株式会社タカナリ 代表取締役 高橋 幸治氏

講座内容:WEBマーケティングにおける交通事故ブランディング～交通事故地域一番店の創り方～

富山市で2店舗、金沢市で1店舗の計3店舗を運営しており、全国的に交通事故受傷者数が少ない地域にも関わらず、3院平均で8名/月の交通事故患者様が来院。北陸地域において、圧倒的なシェアを築いており、150万円/1人の高生産性を実現。地域メディアにも幅広く出演し、スタッフ一丸となって患者様に感動を与えることを使命としている。



カスケード東京グループ 代表 篠原 興道氏

講座内容:整骨院1店舗から100億円企業へ成長 異次元の成長には会社の壁を乗り越えるための「教育力」「技術者から経営者への脱皮」

24歳で事業を立ち上げ、28歳でクリニック経営に乗り出し、30歳で介護事業、実費治療院・リラクゼーション事業を展開。31歳で医療法人を運営。現在グループ年商20億の企業へと成長し、事業の柱を医療(内科、外科、整形外科、リハビリテーション、整骨院)、介護(デイサービス、デイケア、訪問リハビリ、居宅介護事業所、配食給食事業)、実費治療・リラクゼーション(商業施設、路面店)を3本柱とし70以上の事業所を運営している。売上規模は結果であり、社員の成長が根本という姿勢を貫く。経営理念でもある「自立・興道・あきらめない」の実践で、技術も能力も兼ね備えて大競争時代の道を切り拓いている。



株式会社まごころグループ 代表取締役 中島 英貴氏

『高収益多角化』を実現した理念経営

業界平均収益率が3%というなか、3年間で売上4倍、利益率20%を達成。脅威的な成長を遂げた2019年、整骨院経営イノベーション研究会においてMVPを受賞。さらに、翌年2020年にはモデルマネージャー賞を受賞。理念採用・理念研修・事務的なビジネスモデルを基に高収益で動き甲斐のある会社づくりに成功している。

パートナー企業様のご紹介



株式会社アイ・エム・アール

整骨院を中心に医療業界に特化したホームページ制作会社です。業界に特化した専門性を活かし、集客・交通事故・美容・採用等の各種サイト制作・運用・保守管理からパンフレット・各種印刷物まで多岐に渡る制作を手掛けています。ホームページはリリースしてからがスタートです。ノウハウを活かしたサイト運用と改善、業務全体の効率化、そして成果を出すためのお手伝いを私たちは行っております。



株式会社
プロラボホールディングス

治療院やクリニック、サロンの物販商品としてご好評いただいている「エステプロ・ラボ」は2002年の設立以来、一般市場の製品とは一線を画した製品開発をしております。原材料選定の段階から処方、クリエイティブ、最終製品化に至るまで、すべてのプロセスにおいて一切の妥協を排除して「クオリティー」と「安全性」を最重視したサロン専売の製品として全国の販売店舗様からご支持いただいております。



株式会社リハサク

当社は運動療法を主軸としたセラピストと患者間のコミュニケーションサービスを提供しております。同事業は2019年5月にサービスをリリースし、昨今のコロナの影響により、オンラインで利用者とのコミュニケーションや接点を強化したいというニーズの高まりから、2021年7月時点で350以上の施設にご利用いただいております。2週間の無料トライアル期間も設けておりますので、ご興味ある方はお気軽にご連絡ください。



一般社団法人 日本BMK美健協会

BMKは、医療現場から生まれた「解剖生理学・西洋・東洋医学」の理論に基づき構築された『結果重視の整体法』です。臨床試験でエビデンスを取得した先進的な手法も開発しています。解剖学的な良姿勢に正す事を①時短(短い時間で)②有効性(効果が出て)③再現性(習得しやすい)のコンセプトにより教授し、手技数は10種類以上に及びます。導入店の成功事例は全国に広がり、整体法のパイオニアとして信頼性高く知られています。



株式会社ポータルズ

創業2003年の整骨院専門のホームページ制作会社です。専門性を活かし、豊富な集客事例によるアドバイスと女性視点のデザイン、親身なサポートが評価を受け、サイト制作実績は1500サイト以上にのぼります。女性ばかり20余名、社内に制作体制をもつことから対応やレスポンスが早いことでも評価を得ております。集客サイト・交通事故サイト・美容サイト・求人サイトやグループ院サイトなど幅広く対応し、治療院のはじまりから成長拡大のニーズに合わせてサポートを行っております。



株式会社Sapeet

株式会社Sapeetは様々な企業の課題をAIや3Dアルゴリズムで解決する東京大学発の技術系スタートアップ企業です。最先端技術を用いてカラダに関する課題を解決すべく、理学療法士等の身体の専門家とAIエンジニアの協業体制の元、開発を進めております。弊社プロダクトに、シセイカルテとマルチカルテがあり、多くの整体院、接骨院/整骨院などに導入いただいております。



株式会社クロスリンク

整骨院・鍼灸院向けに特化した予約管理・集客サポートシステム「ワンモアハンド」を運営しております。2023年12月末現在、3,800院以上にご導入いただいております。導入後は予約数が140%アップの実績となっております。(ワンモアハンド導入店舗平均値)LINE公式アカウント連携、Hot Pepper Beauty相互連携、Web同意書、Google口コミ連携など、整骨院・鍼灸院の集客から予約までに必要な機能を実装しております。無料体験も可能ですので、お気軽にお問い合わせください。

整骨院 経営イノベーション研究会

ご入会7つの特典

整骨院経営に特化した船井総研だからこそ実現した豪華特典の数々です!!

01 年間の例会にご参加が可能です

内容	日程	会場
2月例会	2025年02月16日(日)	船井総合研究所 東京本社
5月例会	2025年05月25日(日)	船井総合研究所 東京本社
視察クリニック	未定	未定
経営戦略セミナー	未定	未定
10月例会	2025年10月26日(日)	船井総合研究所 東京本社
12月例会(整骨院交通事故研究会合同)	2025年12月14日(日)	船井総合研究所 東京本社

02 船井総研が開催する セミナーが会員価格

年間通して開催している整骨院向けのセミナーに会員価格で参加することができます。自費導入交通事故分野、サブスク、セミパーソナル、マネジメントなど幅広いセミナーを開催しております。



※会員価格適用外のセミナーもございます。

03 月に1回の Zoomコンサルティングを実施

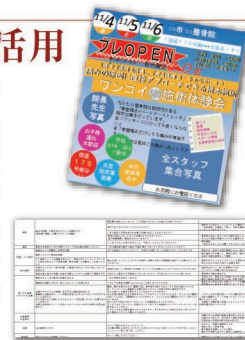
会員様には、月に1回Zoomを使用して個別相談を実施しております。現状のお悩みや経営全般などについての相談が可能です。



(1回あたり30分程度になります。)
※月次支援先は対象外でございます。

04 研究会 データベースの活用

過去の整骨院経営イノベーション研究会で使用されたテキストや講座動画を視聴することができます。それだけでなく、自費分野の導入・強化のためのPOPやチラシなどのツールもご準備しております。会員様の様々な取り組みや実績を知ってすぐに業績アップに役立てていただけます。



05 NewsPicksとコラボした メディア「社長online」

東証プライム市場上場 経営コンサルティングファーム船井総合研究所の経営者向けビジネス情報メディアが経営者向けに業績アップのきっかけになる気づきが得られる情報をお届けします。



※社長onlineプレミアムプラン(月額3,300円・年税込39,600円)相当を追加料金なしでご利用いただけます。

06 経営戦略セミナーへ 無料ご招待

経営戦略セミナーは、船井総研の看板セミナーとして、会員企業・ご支援先企業に対して「経営の原理原則」「最新の時流」をお伝えするだけでなく、日本トップクラスの有名経営者にもご講演していただきます。研究会会員様は、無料でご招待させていただきます。



07 CEO SANBŌ【組織・キャッシュフロー】 入会中いつでも申込可能

持続的成長を続ける組織であるために、企業ステージに合わせた対応が必要です。CEO SANBŌでは業績アップを加速させる組織にするために必要な項目を、経営者と従業員の両方から診断します。入会期間中であればいつでもお申込み可能です。



※2SANBŌどちらも使用した場合は33万円相当のサービスが無料

コンサルタントについて

About a consultant

国内最大級の整骨院経営に特化した総合コンサルティングを行う。
整骨院経営コンサルティングの知識だけでなく様々な経歴を持つコンサルタントが在籍している。

船井総研のコンサルティングは月次支援で クライアントをサポートします

「月次支援」は、原則毎月1度、Zoomを使用して遠隔にて行うコンサルティングです。院長先生に対して直接改善・発展のためのコンサルティングを実施するだけでなく、スタッフ様も巻き込んでご提案した内容を現場へ浸透させ、確実に成果に結びつける実行支援型のコンサルティングです。次回訪問までの期間も、電話やメール、チャットなどのやり取りで情報共有を行います。月次支援のミッションは、「業績(売上・利益)アップ」から「採用・教育・マネジメント」と多岐にわたります。実際に貴院でどのようなご提案ができるのか、一度無料での経営相談も承っておりますので、お気軽にご相談ください。



経営研究会と月次支援の違いについて

月次支援と経営研究会は、得られるものもスタイルも違います。両輪と捉えることで、より速くより遠くまで整骨院の目標を達成します。研究会で、日本全国の皆様の生の成功事例を収集し、共に頑張る会員様と励まし合い、目指す整骨院像を明確化していただきます。月次支援では、その目指す整骨院像に向けて、達成するための課題発見から、改善提案、実行までオーダーメイドでサポートさせていただきます。

整骨院様に専門特化した コンサルタントが貴院の発展の一助となります

整骨院経営のみならず、時事や経済の状況を分析し、多角的にクライアント整骨院様の支援をいたします。最新の医療知識や時流を把握するための勉強も怠らず、幅広いニーズに応えられるご提案を目指します。



コンサルタントのご紹介



月次支援のポイント <ul style="list-style-type: none">■ 整骨院に合わせた提案と実行までサポート■ 担当のコンサルタントが専属でサポート■ 日々の常時接続で施策やお悩みのご相談をお受けする	研究会のポイント <ul style="list-style-type: none">■ 日本全国の整骨院の事例を学べる■ 整骨院業界の最新事例を学べる■ 他業界も含めたゲストの講演を聴ける■ 同業の師と友をつくることのできる
--	---

研究会に関する注意事項 <p>平素は、弊社の研究会の運営について格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。さて、この度、弊社の研究会運営に関し、改めて注意事項を周知させていただきます。よりよい研究会運営のため、必ず以下の事項をご遵守いただきますようお願いいたします。</p> <ul style="list-style-type: none">■ 他の研究会参加企業に対し、自社のサービスの営業をしないようにしていただきますようお願いいたします。また、特にコンサルティング、研究会サービスなどの弊社と競争する事業については弊社の顧客に対する営業・勧誘は禁止しております。■ 研究会において皆様と共有したツール、事例、テキストの二次利用は禁止されています。特に、第三者に開示又は提供する目的での利用が行われた場合、直ちに退会処分・法的措置等の対応を検討させていただきます。■ 弊社と競合する事業者の入会は禁止しています。入会後に弊社と競合する事業を行い又は行っていたことが判明した場合、退会処分を行うことがありますのでご了承下さい。
--