



整骨院 交通事故研究会では、交通事故分野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。交通事故患者様にとって「最も身近な専門家として心理的・身体的・経済的の3つの苦悩を解消できる整骨院」を全国に発展させる日本一の交通事故プラットフォームです。

入会のご案内

入会金	年会費
50,000円 (税込55,000円)	300,000円 (税込330,000円)

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ない
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
のご参加を基本としています。

※ 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、口座引落と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



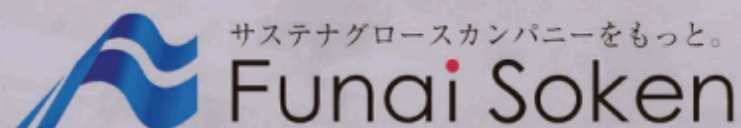
整骨院向けコンサルティングの情報満載!!

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、組織作りなど講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。

ご登録は上記QRコードから行えます!▶



整骨院 交通事故研究会



お問い合わせNo. K027874

整骨院 交通事故研究会事務局

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-jikoken@funaisoken.co.jp

■ 整骨院 交通事故研究会の
サイトはこちらから

船井総研 整骨院 交通事故研究会 検索

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



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>

交通事故分野の
スタンダードを
創造する

整骨院 交通事故
研究会



整骨院 交通事故研究会

Mission

交通事故ゼロを目指しながら被害者の救われない思い痛みを救済する

Mission

Vision

真の患者救済をもっと身近な存在として行い交通事故分野における日本一のプラットフォームを実現する

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。

患者救済

社会性

教育性

収益性

Vision

Statement

Statement

1. 症状の早期改善を実現できる 技術・知識の向上/施術

交通事故患者の症状の早期改善こそが、最も重要な救済であり、地域一番院に必要とされるものです。我々はその実現を目指します。

2. 最高峰の知識を経験を共有する 実務・対応

高度なスキルと実勢を持つ、プロフェッショナル同士が共有・共闘し新たなものを生み出します。

3. 集患に必要とされる最新の 戦略・事例の共有/集患

被害者を取り巻く、身体的・経済的・社会的・精神的苦痛あらゆる角度から理解・分析し、最善の集患施策を実行することができる整骨院の創出を目指します。

治療技術
レベルアップ

実務・対応
スキルの向上

最新の戦略
事例共有

我々は日々の現場で目の前の交通事故患者様を救うことはできません。しかし、本気でそこに向き合おうとする整骨院を命がけでサポートすることはできます。交通事故治療分野における収益性・教育性・社会性の3つの柱の実現のため、柔道整復師の本業を通じた被害者請求への取り組みを当研究会会員の方々により推し進めていただくことで、世の中をより良くしていきたいと考えております。

整骨院 交通事故研究会

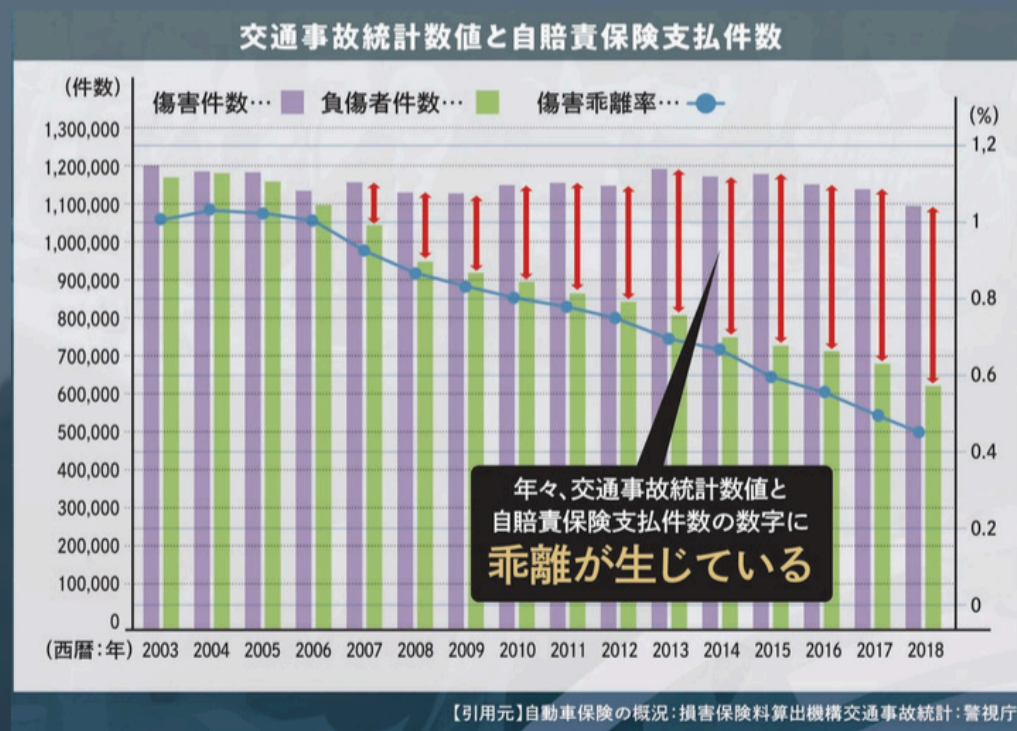
交通事故分野の時流を掴んだ情報をお届け！
交通事故売上を整骨院経営の柱へ！

交通事故分野のスタンダードを創造する

整骨院交通事故研究会では「交通事故ゼロを目指しながら被害者の救われたい想い・痛みを救済する」をステートメントとして掲げております。整骨院経営における交通事故売上アップを目的に、整骨院経営の時流や専門情報、即実践ツールの紹介、参加者同士の成功事例を共有する研究会です。
「オンライン・オフライン集患」「整形外科対応」「損保会社対応」「弁護士への相談」など幅広いテーマに対応しております。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づくりといった情報をお届けします。

交通事故集患

近年、交通事故は減少していると言われており、警視庁の発表でも交通事故の人身事故件数は減少しております。
しかし、交通事故に遭われた患者様が使用する自賠責保険への請求件数はこちらのグラフの通り横ばいです。
この差は、物損事故に遭って治療を行った人の件数です。
このデータから分かる通り、整骨院業界における交通事故分野の市場は縮小しておりません。



整形外科対応

今後、自賠責保険を取り扱っていく上では「医接連携」は外せないテーマであることは明白です。整形外科は、もちろん敵ではありません。
真の意味での「医接連携」を通してより良い治療・施術を受けることができる環境を整えることが求められます。整骨院交通事故研究会では、現役の整形外科医に登壇していただき整形外科との連携方法を講演いただいております。

損保会社対応

交通事故売上を安定して上げるためには、損保会社の内情と仕組みを理解しておくことが必須です。整骨院交通事故研究会では、大手損保会社で管理職まで経験されたOBの方にご登壇いただき「大手損保会社の動向」「損保会社と良好な関係性を築くための具体的なノウハウ」「今後の損保会社対応の展望」などに整骨院経営をされていらっしゃる皆様知りたい内容についてご講演していただきます。

交通事故売上 地域一番化のロードマップ

下記は、弊社の過去コンサルティン実績から導き出した、交通事故分野で成功するためのロードマップになります。弊社が提唱している交通事故特化型整骨院は、交通事故売上300万/月を達成するために、
①『持続的な集患システム 新規患者数5名以上/月』②『自賠責請求単価アップ＝平均請求単価8万円以上』③『平均来院回数＝平均来院回数10回以上』
を実現することを目標に掲げています。これからは、会社戦略の中に交通事故治療を中心に捉える＝社長（経営者）が交通事故の患者の救済に対して本気で取り組むことに対して、意識的および行動の比重を高めていただければと思います。

交通事故売上	集患	対応	社内教育
0～50万円/月	院内掲示・配布物などの取り込み徹底・改善	治療・補償両面からの満足度にこだわる	患者様管理と施術者への交通事故の院内研修
50～100万円/月	院内掲示・配布物などの取り込み徹底・改善	紹介が生まれるような施設・対応	様々な事故ケースを経験し、様々な損保へのアプローチと工夫
100～200万円/月	PPC広告での投資強化	カルテ枚数の増加に関係なく、対応の質を落とさない	受付・No2以下の施術者の基本教育
200～300万円/月 300～(各店舗)/月 300～(各店舗)/月	交通事故専門サイトでのWEBマーケティング	各院での患者様満足度の均一化	従業員の行う施術・通院指導の管理

整骨院交通事故研究会モデル会員様数値事例

株式会社ハートメディカル
代表取締役 望月 亘 氏

静岡市で8店舗
整骨院・整体院を展開！

- ・2024年交通事故売上平均777万円/月
- ・2024年オンライン集患数平均7.6名/月
- ・2024年オフライン集患数平均11.6名/月

※交通事故（自賠責＋任意保険）売上（24年1月～24年9月の合計）

株式会社AMBER
代表取締役 徳良 裕司 氏

岡山市で
3店舗整骨院を展開！

- ・2024年交通事故売上平均615万円/月
- ・2024年オンライン集患数平均5.5名/月
- ・2024年オフライン集患数平均23名/月

※交通事故（自賠責＋任意保険）売上（24年1月～24年9月の合計）

過去ご登壇いただいたゲスト講師

交通事故分野のスペシャリストが集結！登壇いただいたゲスト講師の一部をご紹介します。

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6店舗展開している整骨院葵堂グループを経営。2015年は月商300万円規模だった交通事故売上が徹底した取り組みと店舗拡大により、2021年3月には月商880万円規模まで伸ばす。業界平均50万円の中で各店舗1人当たり110万円以上の高生産性を維持。2017年、2018年株式会社船井総合研究所の整骨院経営イノベーション研究会・整骨院交通事故研究会にて、MVPを2年連続受賞。特に交通事故分野に関しては患者様の一番身近な存在として最適な施術・接客を行うことを常に心がけている。

- ・整骨院経営イノベーション研究会 2017年MVP受賞
- ・整骨院 交通事故研究会 2018年MVP受賞
- ・船井財団主催のグレートカンパニーアワード2018年ノミネート企業
- ・船井財団主催のグレートカンパニーアワード2019年ノミネート企業
- ・整骨院 交通事故研究会 2021年MVP受賞
- ・整整骨院交通事故研究会 2021年交通事故救済大賞受賞
- ・整骨院交通事故研究会 2021年MVP受賞
- ・整骨院交通事故研究会 2022年交通事故救済大賞殿堂入り



医療法人はなみずき 理事長 西森 康浩氏

医療法人はなみずきの理事長。愛知県内の様々な病院やクリニックでの勤務経験を経て、清須市で整形外科クリニックを開院。町のかかりつけ医として患者様にリハビリを提供する傍ら、スポーツドクターとして海外遠征などに帯同。そんな忙しい中、開院4年目にして接骨院・クリニックの分院を次々に開院し、現在は複数の施設を束ねている。「困っている患者さんのために」をモットーに近隣の接骨院と連携し、地域医療に貢献している。整骨院交通事故研究会では、医接連携の重要性や取り組みの方法など講演していただいている。



えんどう鍼灸接骨院 院長 家田 幸一郎氏

愛知県南知多町豊浜生まれ。1995年創業えんどう鍼灸接骨院を2018年に継承。祖母の肩揉みで楽になった姿をみて、また、学生時代部活で痛めた身体を近所の接骨院で治していただいた経験から治癒家を志す。人が輝き育つ良い会社を作ること目標としている。

- ・整骨院交通事故研究会 2023年交通事故救済大賞受賞
- ・整骨院交通事故研究会 2023年MVP受賞



弁護士法人 心 代表弁護士 西尾 有司氏(三重弁護士会所属)

弁護士になって2年目で勤務弁護士をしながら年収1億円超えを達成。独立後は、経営手腕を発揮し、創業12年で弁護士45名を含む社員190人体制を構築。保険会社側で交通事故事件を扱う中で、被害者に交通事故に詳しい弁護士が付くか否かで賠償金が2倍以上違うこともあることに疑問を持ち、被害者側の弁護士に転身。被害者救済を行う中で被害者の真の望みが「早く治る」にあると感じ、2,500院超の治療院と協力しながら、賠償金・治療の両面から交通事故被害者の救済にあたっている。



株式会社AMBER 代表取締役 徳良 裕司氏

岡山市で陽だまり鍼灸整骨院を経営している。2019年船井総研の整骨院交通事故研究会にてMVP大賞を受賞。2院で交通事故新規20名超/月、交通事故売上540万円超/月を持続的に達成。徹底したオンライン・オフライン集患を行うことで、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。

- ・整骨院 交通事故研究会 2019年MVP受賞
- ・整骨院交通事故研究会 2022年交通事故救済大賞受賞
- ・整骨院交通事故研究会 2022年交通事故救済大賞殿堂入り



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続けてまいりました。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」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サイト以上にのびます。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特長と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ロコミ連携など、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。



弁護士法人 心

交通事故患者様対応でお困りの場合、
無料で相談にのっていただけます。

弁護士法人心は、創業12年で関東、東海、関西に15拠点を展開し、現在は、2500院以上の接骨院・整骨院と提携関係を築くなどして、年間約4000件のペースで交通事故案件を解決しています。船井総研の会員の接骨院・整骨院様とのグループチャットでは、接骨院の交通事故案件を集約的に取り扱っている弁護士法人心の弁護士が、会員様からの交通事故に関するご質問やご相談などに回答しています。



充実の4時間半

豪華ゲスト講師招待 最新業界の動向を学ぶ！

競争が激化する整骨院業界の中で、成功している先進事例を学ぶ、全国の有志経営者様のための勉強会です。やる気と熱意を持った方に参加していただき、前向きな経営者集団の中で切磋琢磨し、業界の健全な発展を目指します。院長先生一人だけでは長期的な発展が難しい業界ですが、この勉強会では経営者の方だけでなく、奥様などのサポーターや次世代を担う二代目・三代目の方、優秀なスタッフさんにもご参加いただきたいと思います。是非、そのような方にもご参加いただき、自院の財産にしてみたいと思います。

業界の時流を掴んだ情報をお届けする研究会の一日。当日の流れ

整骨院業界に「今、イノベーションを!!」

集患対策
勉強会

医師連携
勉強会

損保会社
勉強会

12:00
▼
12:50



最新!業界動向と時流予測

新しい情報・事例や注目の院など、業界の時流は一刻一刻と変化しています。目の前の変化はもちろん、3年後や5年後といった中長期的な変化の兆しを捉えることも大切です。そのようなマクロからミクロに渡る「旬」の情報を捉えるためにも、毎回講師から「最新時流・事例」をお話しします。

13:00
▼
13:50



ゲスト講師による基調講演

全国トップレベルの交通事故対応力のある整骨院様や、整形外科医、弁護士の講師をお招きし、患者対応、医師対応、損保対応の3面において、レベルの高い情報をお届けします。交通事故患者を長期的に救済していくためのノウハウを得ることができます。

14:00
▼
15:50



専門テーマ別情報交換会

情報交換会では、事例や情報の交流をして頂きます。全国の整骨院様、医師の視点、弁護士の視点での意見交換により、アドバイスや様々な視点での気づきを得る時間となります。コンサルタントがファシリテーターとなり、様々な事例とノウハウを交換する場を作ります。

16:00
▼
16:30



船井講師によるまとめ講座

まとめ講座では、最新整骨院業界の動向とゲスト講座講座を踏まえてお話をさせていただきます。また、研究会例会後に「これから取るべき具体的なアクション」についてもまとめさせていただきます。

ご入会時の7大特典のご案内

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!!

01 年間の例会にご参加が可能です

内容	日程	会場
3月例会	2025年03月09日（日）	船井総合研究所 東京本社
6月例会	2025年06月15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
9月例会	2025年09月28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

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

「月次支援」は、原則毎月1度、直接クライアント整骨院様へご訪問し、現場へ入り込み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皆様の目標を達成します。研究会では、日本全国の整骨院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、自院が目指す目標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。

月次支援のポイント

- 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

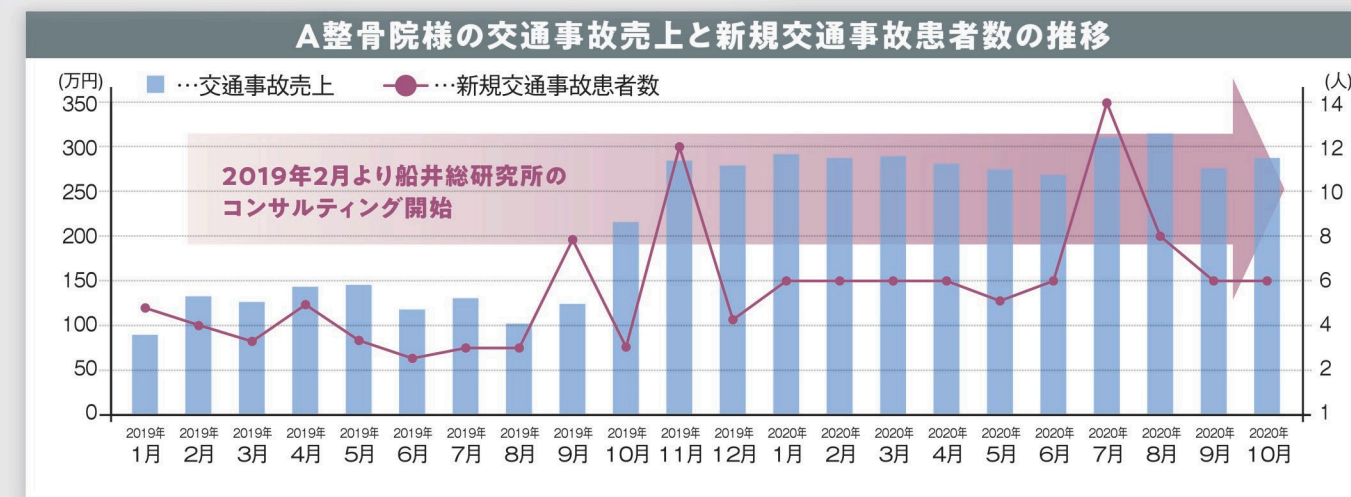


研究会のポイント

- 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



研究会会員様の成功事例をご紹介します！



コンサルタントのご紹介



松本 治

浜崎 允彦

米田 昌弘

宮澤 駿

平松 勇人

後藤 紘樹

竹留 将聖

小川 裕樹

村山 舜

金田 勇気

大脇 潤平

藤田 真輝

石野 智輝

谷口 詩音

弓削 裕輝

森田 優花

深山 望彩

隅谷 尚輝

篠原 諒

井上 和希

小川 岳也

辰己 奈夏江

樋上 陽大

増田 憲彦

研究会に関する注意事項

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。

- 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業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に共有したツール、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を行われた場合、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。