東京会場 2019年 3月17日(日) (株)船井総合研究所 東京本社 13:00〜16:30 [受付 12:30〜]

大阪会場 2019年 3月21日(木・祝) (株)船井総合研究所 大阪本社 13:00〜16:30 [受付 12:30〜]

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
特別ゲスト講演 第1講座	**大失敗から学んだ物販成功までのストーリー** セミナー内容抜粋① 良い商品だけでは売れない。従業員全員離職を経験。 セミナー内容抜粋② 物販導入の失敗から学んだ「あり方」「考え方」とは セミナー内容抜粋③ これからの整骨院経営とは ゲスト講師 株式会社 CURE INNOVATION 代表取締役 **平森 勇喜氏** 「患者様の未来をプロデュースする」という考えのもと、東京都で治療院経営を行っている。治療院業界の新たな柱は、「構造学」×「運動学」×「栄養学」として、予防型治療のコンセプトを掲げ、1院で売上1.5億円という偉業を達成。全国15000社のサロンから選ばれる賞でも、2年連続売上実績1位を獲得した実績も誇る。社名にINNOVATION(革新)と名付け、日本一の治療院を目指している。
第2講座	**物販導入までのステップと重要なポイント** セミナー内容抜粋① 保険依存型整骨院から物販付加型整骨院までのステップ セミナー内容抜粋② 物販導入におけるコンセプト設定と商品選定 セミナー内容抜粋③ 問診から物販販売までの患者教育とは 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ チームリーダー **平松 勇人** 大学卒業後に船井総研に入社。入社して一貫して治療院のコンサルティングを経験。現在では治療院業界の中でも特に整骨院のコンサルティングをしており、マネジメント分野では資格者採用や評価賃金制度の作成など、企業が持続的成長を図る上での基盤づくりをサポートしています。社長、社員の「想い」を感じ取り、長所伸展を基本としたコンサルティングサービスを提供しています。
第3講座	**物販売上3,000万円の具体的手法大公開!** セミナー内容抜粋① 問診時に予診表を使ってパーソナルデータを把握 セミナー内容抜粋② お会計時にLINE@とYouTubeを活用したダイレクトマーケティング セミナー内容抜粋③ 商品を求められる!患者様の健康意識を高める教育方法 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ **村中 奨平** 山口県の小さな家業を営む父の背中を見て育つ。前職は税理士法人。中小零細企業の発展を強く望み、船井総研へ転職。現在は、治療院のマーケティング、マネジメント領域に専門特化し、守りと攻めの視点で地域一番店作りをサポートしている。
第4講座	**物販付加の可能性とこれからの整骨院経営** 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ グループマネージャー **浜崎 允彦** 200社近くの会員企業を有する整骨院 経営イノベーション研究会の主任を務める。 年商1,000万円前後から年商10億円規模の整骨院(企業)まで幅広くコンサルティング実績を持つ。 2018年から治療院コンサルティンググループのグループマネージャー(責任者)に就任。

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!

OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040965

整骨院 物販セミナー 検索

❶約8割の患者様がリピート購入!
1人単価 約18,000円の安定したストック売上を実現

❷患者様から商品を求められる!
患者様が続々と買いたくなる仕組みを実現

❸睡眠・栄養・運動の商品導入!
あり方・考え方・やり方を押さえれば成功確率がグンと上がる!

東京会場 2019年 3月17日(日) (株)船井総合研究所 東京本社 13:00〜16:30 [受付 12:30〜]

大阪会場 2019年 3月21日(木・祝) (株)船井総合研究所 大阪本社 13:00〜16:30 [受付 12:30〜]

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:星野 内容に関するお問合せ:村中
整骨院 物販付加で年商3,000万円達成セミナー お問い合わせNo.S040965
TEL.0120-964-000 平日 9:30〜17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 040965

今こそ整骨院がやるべきは物販だ!

飛ぶように成功する!

物販付加のノウハウの全容を大公開!

経営者の皆様からよく聞く声!

- 商品を置いているが滅多に売れない
- 患者様に押し売りしたくない
- 整骨院で物販なんて成功するの?
- 施術以外の収益源を作りたい!
- 購入率が高まる方法を知りたい!

船井総研が提唱する時流に乗った物販付加型整骨院の魅力

これから成長する健康市場!

食 2016年 3兆2,000億円 ▼ 2025年 4兆1,600億円

●サプリメント・健康食品 ●OTC・医薬部外品等

健康食品市場は1兆円に伸びるとの予測される。
保険規制、競争激化の中、
「物販」を付加することで、新たな収益源を確立!

※経済産業省- 次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性について-より引用

整骨院と高い親和性!

新たに物販を求める患者様を集客するのでなく、体のお悩みをすでに抱えている既存患者様にアプローチ可能。

まだまだ市場はガラ空き!

「保険治療⇒自費治療⇒自費治療×物販」と推移していく見込みの施術産業。

●整骨院モデル3.0の特徴

整骨院モデル1.0 (1人生産性50万円)	整骨院モデル2.0 (1人生産性100万円)	整骨院モデル3.0 (1人生産性150万円)
		物　販
	自費治療	自費治療
保険治療	保険治療	保険治療 効率化

**物販を本格導入している院は全国的に見てもまだ少ない。
健康食品市場が成長期の今、地域内シェア率を高めるチャンス。**

物販付加型整骨院のモデル全体像

	従来の物販	これからの物販
商　品	院長が良いと思う商品	コンセプトに合った商品
ターゲット	30～70代	20～40代
提案方法	施術者から提案	患者様から求められた時に受付が提案
月間販売額	数万円程度（1院あたり）	50万円～200万円（1院あたり）
WEB	WEBを使っての販促なし	LINE@等を使用したマーケティング

物販を行うための具体的な3ステップ

STEP 1

「あり方」を整理し、コンセプトを明確化

物販を行う目的、意味をはっきりさせた上で、
既存患者様のニーズを把握し、院のコンセプトを明確化。
取り扱う商品を決定する。

STEP 2

物販を行うためのマーケティングを構築

普通に患者様に提案しても売れない。
患者様から商品を求めてくるように、
初診対応やLINE@、YouTube等を活用したマーケティングを構築。

STEP 3

スタッフ教育

院のコンセプト、商品の価値、
どのような患者様に必要なのかをスタッフ教育を通して、
知識面の強化、物販へのマインドセットを行う。

整骨院 物販付加で年商3,000万円 達成セミナー

東京会場 2019年 3月17日(日) (株)船井総合研究所 東京本社 13:00～16:30[受付 12:30～]

大阪会場 2019年 3月21日(木・祝) (株)船井総合研究所 大阪本社 13:00～16:30[受付 12:30～]

当日は実際に院内で使用するツールも公開いたします!
続きはセミナーで!!

物販付加型整骨院の実態をインタビュー!

1院で 年間 3,000万円!

患者様の健康を考えた「治療×物販」にアップデートした整骨院の道のり

株式会社
CURE INNOVATION
代表取締役 平森勇喜氏

患者様の未来をプロデュースする」という考えのもと、東京都で治療院経営を行っている。治療院業界の新たな柱は、『構造学』×『運動学』×『栄養学』として、予防型治療のコンセプトを掲げ、1院で売上1.5億円という偉業を達成。全国15000社のサロンから選ばれる賞でも、2年連続売上実績1位を獲得した実績も誇る。社名にINNOVATION(革新)と名付け、日本一の治療院を目指している。

●国際国家資格／オーストラリア国家資格:Diproma of Remedial Massage(世界54か国認定国家資格)
●日本国家資格／柔道整復師、NSCA認定パーソナルトレーナー

実際の
インタビュー動画は
コチラ!

Question1 物販(栄養学に沿った商品)を始めたキッカケは?

症状改善するのが手技や運動で、根本的な解決は栄養(食事)だと分かったからです。
どうしても患者様の治療効果に差がありました。突き詰めると、生活習慣(睡眠、運動、栄養)に違いがあると分かりました。特に身体を作る食べ物が影響していると考え、取り入れる必要性があると思いました。
構造(筋肉や骨格)が崩れているのは、原因でなく結果に過ぎません。身体は100%食事によって出来ています。

Question2 物販を取り入れた時の最初の商品は?

当時美容業界で流行っていた、プラセンタを取り入れました。
プラセンタとは胎盤のことで、自然回復力、組織回復力を促す効果がある点で、商品として魅了的に感じました。

Question3 現在は酵素を扱っていますが、なぜプラセンタを止めたのですか?

プラセンタは自然回復力の効果があり、素晴らしい商品ですが、当院で患者様へ「治療という側面」と「栄養という側面」をお伝えする時に、ズレを感じました。結果として、患者様に提案しても売れず、スタッフから商品を押し売りしたくないという不安、不満が出てきました。
そんな時、とあるイベントで今取り扱いさせていただいている企業様と出会いました。そこで、「栄養は口からではなく、腸から取っている」という言葉をお聞きし、確かにそうだ!と思ったんです。そもそも栄養を吸収する腸内環境を改善しないとダメだと学び、その答えが酵素でした。

Question4 物販を始めた時の失敗は?

まず、商品の良さを感じてもらうために、会社から命令としてスタッフに商品を飲んでもらいました。しかし、深く商品を理解できていない状態、気持ちが入っていない状態で飲んでもらった結果、商品の価値は伝わりずらく、スタッフから物売りはしたくないという不平不満が出てきました。そんなとき、スタッフから1個売ったら、どのくらいインセンティブをもらえますか?と質問されました。いつの間にか、「販売する事が目的」に変化してしまったんです。そんな状況下で、プラセンタから酵素に切りかえて2か月後、スタッフが全員離職してしまいました。

Question5 物販導入時と、現在の違いは?

あり方、考え方が大きく違います。
あり方とは、なぜ商品を取り扱うのか?というそもそもの目的と私達の立ち位置。考え方とは、商品をどのように患者様にご提供するべきなのかという考え方です。
まず、売ることをゴールとしていません。商品の良さは二の次。患者様にとって大切なことは、身体の状態、生活が良くなっていくこと。患者様の良い未来をプロデュースすることが私たちの仕事です。
となると、商品を提案するのではなく、正しい生活習慣、栄養の指導・教育が大切になります。
ただ、どうしても患者様の食生活の改善だけでは補えない部分があるため、その解決策として物販商品があるだけという位置づけです。あくまでも商品は、患者様の健康を実現するためのツールにすぎません。

Question6 どんな院でも物販の導入は可能ですか?

基本的には可能だと思います。
ただ、「治療は患者様の判断で選んでもらう」という考え方の院は厳しいと思います。
例えば、自費治療をしっかり導入できていない院です。
僕らは、患者様から見ると先生というポジション。
保険治療ならすぐ行えるのに、自費治療になると「やってもいいですか?」とお伺いを立てるのは間違っています。医師が処方するお薬に対して、患者様にいちいちお伺いは立てないですよね。なぜなら、それが患者様にとって必要なお薬だから。
なので、そのあたりのあり方が定着していない院が物販を行うのは難しいと思います。

～私の想いと、描く未来～

おかげ様で、全国15000導入サロン売上で2年連続1位を獲得しました。
当院が掲げる予防型治療のコンセプトになくてはならないのが栄養学(サプリメント)です。治療院業界の新たな柱は、『構造学』×『運動学』×『栄養学』である。と確信しています。我々が行なっている施術は回復を促進させることであり、『回復』は身体本来の機能。『人の身体は食べた物で100%出来ている』という事実は変えられません。

治療院の新時代は、『予防型治療』。 新規患者頼りの経営ではなく、地域の患者様の健康管理の主治医として、地域になくてはならない存在になる。当院のミッションは、地域の患者様の健康管理をする学校という位置付けです。

整骨院　物販付加で年商3,000万円達成セミナー

セミナー講座内容　　13:00～16:30（受付開始12:30～）

第一講座
「大失敗から学んだ物販成功までのストーリー」

第二講座
「物販導入までのステップと重要なポイント」

第三講座
「物販売上3,000万円の具体的手法大公開！」

第四講座 【まとめ講座】
「まとめ講座～物販付加の可能性とこれからの整骨院経営」

ゲスト講師：株式会社CURE INNOVATION
代表取締役　平森 勇喜　氏

担当講師：ヘルスケアグループ　チームリーダー　平松 勇人

担当講師：ヘルスケアグループ　村中 奨平

担当講師：ヘルスケアグループ　グループマネージャー
浜崎 允彦

2019年　セミナー開催概要

東京会場
（JR東京駅　丸の内北口より徒歩1分）
3月17日（日）

【お申込み締め切り日：3/15（金）17:00】
会場名：㈱船井総合研究所　東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

大阪会場
（地下鉄御堂筋線 淀屋橋駅
10番出口より徒歩3分）
3月21日（木・祝）

【お申込み締め切り日：3/20（水）17:00】
会場名：㈱船井総合研究所　大阪本社
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研　大阪本社ビル

ご参加料金　1名様あたり

一般：30，000円（税込32，400円）　会員：24，000円（税込25，920円）

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
● 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。
なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込先

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）　普通　NO. 5785080　**ｶ)ﾌﾅｲｿｳｺﾞｳｹﾝｷｭｳｼｮｾﾐﾅｰｸﾞﾁ**
お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お申し込み方法

裏面のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。
【WEBからのお申込み】裏面QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、裏面担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX：0120-964-111 担当/ホシノ

「整骨院　物販付加で年商3,000万円達成セミナー」

ご希望の会場に☑をつけてください。

☐ 東京会場　3月17日（日）

☐ 大阪会場　3月21日（木・祝）

■一般：30，000円（税込32，400円）
■会員：24，000円（税込25，920円）

お問い合わせNO：S040965

お問合せ
お申込みに関するお問合せ：ホシノ
内容に関するお問合せ：ムラナカ
TEL：0120-964-000
（平日9:30～17:30）

お申し込みはこちらから

◆ご記入方法：太枠内は必ずご記入ください。ご参加者様の経営状況を理解させていただいた上で、講義内容を吟味することがありますので、店舗数・年商・従業員数についてもご記入いただければ幸いです。

フリガナ		フリガナ		役職	
会社名（貴院名）		代表者名			
会社住所	〒				
フリガナ		役職	メールアドレス（任意）※お持ちの方のみで結構です		
ご連絡担当者					
TEL		FAX			
ご参加者お名前	1 フリガナ	役職	2 フリガナ	役職	
	3 フリガナ	役職	4 フリガナ	役職	

整骨院店舗数	年商	従業員数	整骨院以外の事業をやっている場合
院	万円	名	1.（　　）業　2.（　　）業

無料個別経営相談について

今回のセミナーは「コンサルタントによる個別経営相談（後日）」がセットになっていますので、
安心して御社に合った実施プランを作り上げる事ができます。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

弊社会員組織（ご入会中の弊社研究会があれば〇印をお付け下さい）
☐FUNAIメンバーズPlus　☐その他各種研究会（　　研究会）

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課（TEL03-6212-2924）

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。