整骨院経営コンサルティングプログラム

株式会社 ラポールスタイル 整骨院コンサルタント 今冨 貴大

ハイパフォーマンスな医療機関を作り
ハイパフォーマンスなビジネスモデルを追及する

感謝　成長　貢献　情熱

今冨 貴夫
株式会社 RapportStyle 代表取締役

■代表略歴
小学校・中学校・高校生活をスポーツ一筋で過ごし、
バレーボールで、ジュニアのオリンピックカップに代表選手として出場。

高校3年生の時に、バレーボールのトレーナー（接骨院グループ店舗オーナー）からお誘いを受け、接骨業の道を志すことを決意。接骨業のレセプト業務をお手伝いしている最中に、「なぜ、交通事故の患者様は通常の患者様よりレセプト単価が高いのか？」という疑問を抱くようになり、交通事故患者様に選ばれるための手段を研究し、毎月自賠責レセプトが30名を超える院を運営することに成功。

その後、より交通事故患者様に選ばれる院を全国に普及したいという思いから、交通事故専門スタッフ（経営コンサルタント）として全国の約100店舗の経営コンサルティング業務を任されております。

弊社が運営する、交通事故患者様に選ばれるためのポータルサイト「全国交通事故治療院」も全国の約750店舗に支持され、毎日新聞全国紙や書籍に掲載されるなど、各メディアからも高く評価されております。

整骨院業界に携わってきた経験を武器に、整骨院業界にハイパフォーマンスな医療機関を目指す立役者として精力的に活動の幅を拡げている。

■実践
総クライアント 23,300人（2013年4月現在）
経営コンサルティング総数 151社（2013年4月現在）
全国交通事故治療院 登録数 1,015社（2013年4月現在）

企業の目的

**ハイパフォーマンスな
医療機関を作り
ハイパフォーマンスな
ビジネスモデルを
追及する**

私たちの「師」はお客様であります。
お客様が求めているものがあるからこそ、
その求めているものをより最短で実現できる
プランを提案することができるのが
プロの仕事です。

私たちは、
他社にはマネ出来ない価値を提供することで
新しい価値を作り出していきます。

新しい価値を創造することは、
お客様に貢献することにつながり、
私たちの生きがいにもつながることを
私たちは信じてチャレンジしていきます。

経営理念

**1. 私達は、社員が働く生きがい
（個人の夢・家族・会社への貢献）を
感じる会社を目指します。**

社員全員が働く生きがいを感じる会社でなければ、
お客様に対して提供できるサービスも充実しないと
私たちは考えております。
仕事はもちろんのこと、個人の夢や家族を
大切にすることできる心構えがより強靭な力を
生み出します。

**2. 私達は、脱皮・変身・成長を心掛け、
日々、人間力を磨き続けます。**

私達は、常に変化を続け、成長し続けることが
お客様に対する基本姿勢と考えております。
人間力を磨き続けることにより、
より最良の結果を体現することができるようになると
信じ、実践し続けます。

**3. 私達は、一生を懸けて、
世の中のためになることを実践し続けます。**

世の中にとって本当に為になることを実践しなければ、
企業は衰退の道を歩むことになります。
反対に世の中に本当に為になることを実践し続けることで、新しい価値を生み出していきます。

**※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。**

経営コンサルティングを導入されたお客様の声

とくなが整骨院 徳永 拓真 先生

月間自賠責レセプト枚数 **70枚**

月間自賠責売上 **約560万／月**

おぐすバランス整骨院 小楠 健二 先生

月間自賠責レセプト枚数 **54枚**

月間自賠責売上 **約432万／月**

一善整骨院 金山 昌賢 先生

月間自賠責レセプト枚数 **49枚**

月間自賠責売上 **約392万／月**

山本接骨院 山本 慶人 先生

月間自賠責レセプト枚数 **34枚**

月間自賠責売上 **約272万／月**

えがおの整骨院 斉藤 荘一郎 先生

月間自賠責レセプト枚数 **34枚**

月間自賠責売上 **約272万／月**

岡谷市民整骨院 中村 啓紀 先生

月間自賠責レセプト枚数 **21枚**

月間自賠責売上 **約189万／月**

すずき整骨院 鈴木 辰弥 先生

月間自賠責レセプト枚数 **22枚**

月間自賠責売上 **約176万／月**

こころ整骨院 長野 真男 先生

月間自賠責レセプト枚数 **22枚**

月間自賠責売上 **約198万／月**

※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。

経営コンサルティング概要

総合コンサルティング（上記5つのプログラム）

■ スケジュール
2年間のコンサルティングサポート
（計12回×100分のコンサル必須）
（365日電話サポート）

■ 料金
定価200万円（税別）
（毎月10万円からの支払可能）

※総合コンサルティングは1店舗ではなく、企業支援になりますので数店舗運営されておりましても料金は、 同額の費用になります。

自賠責コンサルティング（上記自賠責コンサル単独）

■ スケジュール
1年間のコンサルティングサポート
（計8回×60分のコンサル必須）
（365日電話サポート）

■ 料金
定価100万円（税別）
（毎月5万円からの支払可能）

※自賠責コンサルティングは1店舗ではなく、企業支援になりますので数店舗運営されておりましても料金は、同額の費用になります。

経営コンサルティングプログラム

～インターネットからより患者様に選ばれる戦略～

- HP 作成（別途 12 万円）
- オリジナルブログ作成
- ディレクトリ（上場企業の推薦）（通常 15 万円）
- SEO 対策（検索エンジン上位表示）（通常 36 万円）
- PPC 広告（クリック課金型広告：広告費お客様負担）

～自賠責患者様により選ばれる戦略～

- 自賠責既存患者名刺
- 自賠責保険会社営業名刺
- 自賠責レセプトの簡易記載方法
- 自賠責院内 POP（POP はすべて無料制作）
- 自賠責チラシ 1
- 自賠責チラシ 2
- 自賠責ダイレクトメール
- 自賠責予備知識資料
- 自賠責患者様に選ばれるための車修理会社・ディーラー・保険会社代理店・歯科医院営業資料
- レッカー会社営業資料

～新規患者様がより集まる院作り戦略～

- 外観（看板）戦略資料
- 新規患者集客の内覧会戦略
- 美容整体の導入から新規獲得そしてリピート資料
- チャリティー戦略

～リピート率がより高まる戦略～

- 初診後 20 日ダイレクトメール
- 保険請求予備知識資料
- インフォームドコンセント資料
- バリューカードの作成

～リスクマネジメント戦略～

- スタッフ雇用資料（労働契約書・競業避止契約書）
- 柔道整復師保険のリスクマネジメント資料
  （療養費の確認と委任状）

～スタッフ採用教育資料～

- スタッフ人事評価制度の提供
- スタッフ給料査定システム
- 効果的にスタッフを採用するテクニック
- 経営理念の作り込み

～自費移行率をより高める戦略～

- 自費移行率を高めるためのツール 1（松竹梅資料）
- 自費移行率を高めるためのツール 2（患者プラン表）
- 他院との違い資料
- 患者様からよく頂く声資料

～整骨院事業に関わるパルテノン戦略～

- 訪問マッサージ・訪問はりきゅう資料
- 鍼灸保険の導入資料

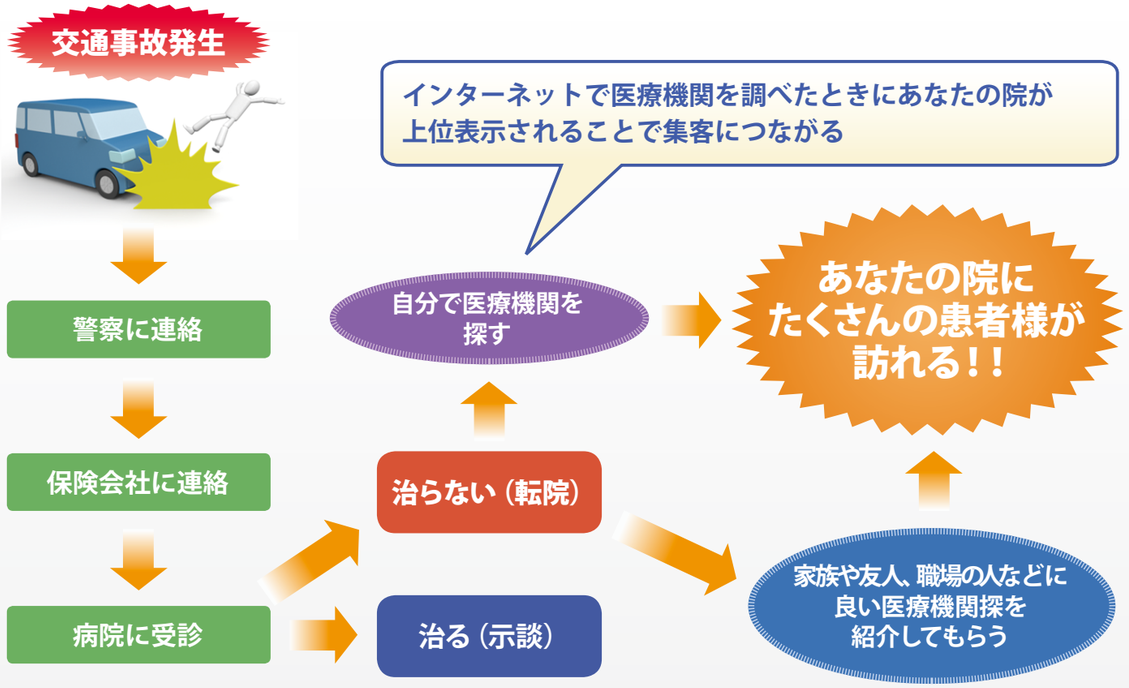
～経営者のスキルアップ～

- 人生設計の作り方
- マーケティング戦略
- イノベーション戦略
- タイムマネジメントの効率化
  （レイバースケジューリング・DIPS）
- 情報の収集と活用方法の提案
- 熱狂的なファンを作り上げる方法

※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。

交通事故患者様の行動心理を読み取り
あなたの院を交通事故治療の第一選択肢に。

交通事故の発生とその後の流れ



自賠責ランニング15人〜30人を実現

あなたの院に通院している99.9%の患者様にあなたの院が交通事故治療に特化していることを認知していただく！

なぜ、インターネットであなたの院の HP がライバル院よりも、上位表示されるのか？

検索エンジンの上位表示の秘訣は、社会的信用度の向上に尽きる。

秘訣：上場企業（大企業）との提携

- 株式会社クロスリスティング
- ソネット・メディア・ネットワークス株式会社
- LINE Business Partners 株式会社
- 株式会社ロイター通信
- 時事通信社（電通子会社）
- 東洋経済 ONLINE
- CNN.co.jp
- DAIAMOND online
- livedoor
- 西日本新聞
- TBS
- etc…

なぜ、あなたの院に通院している患者様の 99.9% が、交通事故に遭遇したら、あなたの院を利用するのか？

交通事故の治療ができると認知している人は、10% 以下。とにかく認知度を高めることが重要。

秘訣：院内ですぐに活用できるツールの提供（一部ご紹介）

● 交通事故患者様向け
院内紹介チラシ / ポスター

● 名刺
・交通事故患者様用
・保険会社様用

● 交通事故患者様向け紹介カード

※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。

保険外売上アップ・来院頻度（リピート）アップ
コンサルティング

保険外売上100万以上。
リピート率強化の一番の鍵は、事前情報。
事後情報の伝達具合によって決められる。

新規患者としての来院から治療までの流れ

インターネット or
口コミなどで来院

↓

事前情報を与える

↓

問診票の記入

↓

症状の確認

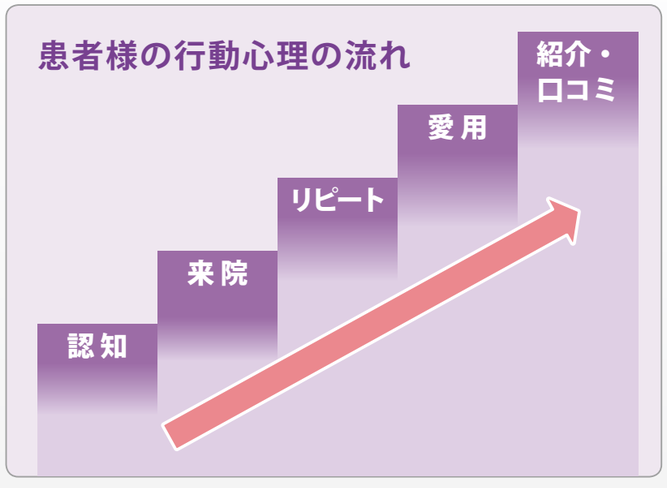
↓

治　療

↓

インフォームドコンセント
（事後情報）

治療に入る前に、あなたの院に来院するメリットを
口頭ではなく、自然に認知させることが重要

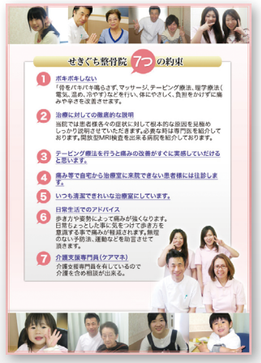


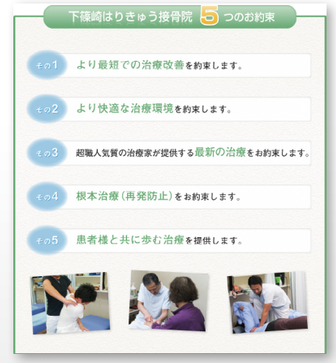
他院との決定的な違いを理解して頂くためには、インフォームドコンセントが必須条件。

なぜ、保険外売上を飛躍させることができるのか？

事前情報が患者様の信用を生み出す（保険外診療に繋がる）

秘訣：院内ですぐに活用できるツールの提供（一部ご紹介）

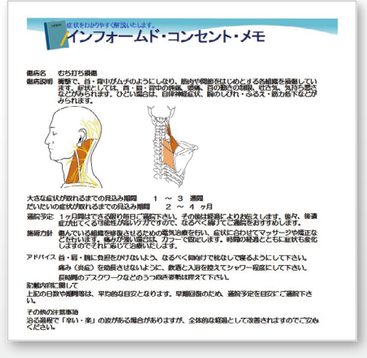




なぜ、あなたの院が、より患者様に選ばれるように（リピート）なるのか？

事後情報が患者様の安心感を生み出す（リピートに繋がる）

秘訣：インフォームドコンセント ツール



※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。

より患者様に選ばれ、より院の売り上げを飛躍させる一番の鍵は、スタッフ強化に尽きます。

スタッフ強化の流れ

1. スタッフを採用するスキーム（環境）の作り込み

2. スタッフ育成の三大基礎知識の提供
   - ① 日々の業務で行う育成方法
   - ② スタッフ育成の６段階評価
   - ③ 各役職毎の働き方マニュアル

3. スタッフを磨き上げる上場企業が実践している、スタッフ教育のマニュアル提供

4. 企業の中核を担う、経営理念の作り込み

5. 現場スタッフに対しての経営理念の落とし込み

6. 人事評価既定の作り込み

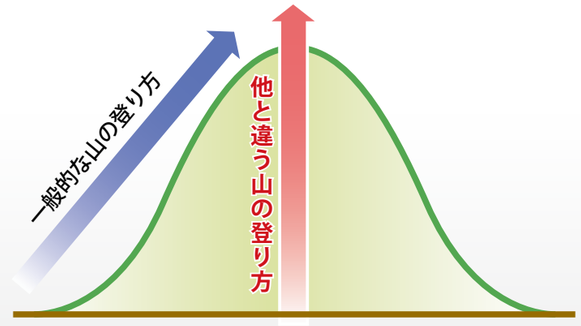
スタッフの強化は、経営の中で、一番重要！！

なぜ、スタッフを採用することができるのか？

他院と同じ山の登り方はしない。あなたの院にしかできない手段を講じる。

秘訣：インターン制度の活用

HPで求人の募集要項だけを表示しても求人獲得には繋がりません。
そこで当社が進める方針と致しましてインターン制度を導入しております。
インターン制度とは、治療院の見学ができるだけでなく、体験で働いて頂くことで時給もしっかりお支払する制度になります。
より間違えのない求職を実現するためにもまずは、体験で整骨院の中身がより理解できる環境を提供致しましょう。



なぜ、スタッフ強化を図り、スタッフ一人で月１００万を売り上げることができるのか？

超有名家電量販店が実践する採用・育成・教育モデルを取り入れ、短期間で、より成長できるプログラムを導入。

秘訣１：経営理念

・我々は、地域密着型の医療機関として、患者様の第一選択義であり続けます。

・我々は、患者様から頂いた最良・最短の時間で、最高のパフォーマンスをご提供いたします。

※各院オリジナルで作成していきます。

秘訣２：スタッフ育成６段階評価

◎◎ 社長を改心できる人

◎ 上司を改心できる人

○ 部下を育成できる人 / 情報を収集できる人

△ 一生懸命仕事ができる人

× ただ業務を行うことが出来る人

×× 会社に悪影響を及ぼす人

秘訣３：人事評価規定

例＝新入社員

	職給手当	合計
Eランク	10,000 円	180,000 円
Dランク	15,000 円	185,000 円
Cランク	20,000 円	190,000 円
Bランク	25,000 円	195,000 円
Aランク	30,000 円	200,000 円

※役割、評価によって給料が変動

※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。

インターネットを利用する患者様が検索エンジンで症例を調べたときに、地域でダントツに上位表示を実現します。

検索エンジンを活用する患者心理の流れ

症状発生

↓

インターネットで検索
（Yahoo 60%・Google 40%）

このとき、"接骨院"と検索するのではなく、**症例で検索**する

↓

来院の一番のきっかけとなる口コミ数をチェック

↓

継続してあなたの院のHPを閲覧する（リピーター率 60%）

～症例検索キーワード例～

- 腰痛 ＋ 地域名
- 頭痛 ＋ 地域名
- オスグット ＋ 地域名
- ダイエット ＋ 地域名
- むち打ち ＋ 地域名
- 冷え症 ＋ 地域名
- 骨盤矯正 ＋ 地域名
- 捻挫 ＋ 地域名

症例での地域検索1位が、インターネット集客の大きな要となる！

～HPのアクセスが増えたあとに行うこと～

①月に3件以上口コミを増やし続ける

②患者様が調べるようなキーワードのサブページを作成

なぜ、インターネットを用いて、より選ばれる環境を作ることができるのか？

インターネット集客の方程式を正しく理解している。（アクセス ×HP の内容 × 信用＝成約数）

秘訣1：1つのキーワードだけでなく、多数のキーワードで上位表示が実現可能

①お客様が調べるような、ありとあらゆるキーワードで、上位表示を実現するために、サブページを追加する。

②他院との治療の違い、患者様に治療を通して提供できる約束を明確に記載することが集客の要。

秘訣2：全国交通事故治療院のピックアップ広告に掲載

①限られた院しか掲載できないピックアップ院に掲載されることにより、ブランド力のアップ・アクセスのアップが図れる。

②ピックアップ掲載院には、優先して交通事故患者様の紹介を全国交通事故治療院オペレーターが行わせていただきます。

ピックアップ広告として掲載

※詳しいお問い合わせは（株）ラポールスタイル
03-5791-2400 まで御連絡下さい。

詳しい情報・お問い合わせは今すぐ
(株)ラポールスタイル 03-5791-2400 まで

株式会社 RapportStyle（ラポールスタイル）
代表取締役　今冨 貴夫

〒108-0074 東京都港区白金台 2-12-33 B1F
TEL:03-5791-2400　FAX:03-5791-2402

2013 RapportStyle All Rights Reserved.