



Index

治療院経営ラボ概要	4
講師紹介	5
治療院経営ラボトレーニング内容	7
会員種別	9
入会申込方法	10
入会資格	10
月例ワーク開催日	10
Web サイト制作&管理サービス	11
入会後の流れ	14
治療院経営ラボ 事務局	15

● 治療院経営ラボ 概要

Our Concept

治療院経営の本質を学び、次世代に通用する治療院経営を実践する

自分を殺すか、治療家の魂を売るか

治療院経営にとって、成功とは何なのでしょう？

今まではスタッフ雇用や分院展開といった事業拡大による売上増加が「成功」と言われてきたように思います。しかしその方法で成功するためには、治療家としての魂を売る必要がありました。なぜなら、治療の質を落とさなければ事業拡大はできないからです。



その一方、患者さんと誠実に向き合っただけで小規模の治療院をたった一人でやりくりしようと思うと、自分や家族の時間を犠牲にし、命を削るように働かなければなりません。

「もうどしたらいいのかさっぱりわからない…」

そう思っているのはあなただけではありません。

事業拡大せずに、盤石な治療院経営を可能にするには

もし、治療の質を落とさずに経営しても成功する方法があるとしたらいかがでしょうか？ 規模を拡大せずとも、この先10年20年と無理せずにお金が残る仕組みを作りつつ、患者さまからも愛され、そして自分や家族との時間もつくりながらできる治療院経営ができるとしたらいかがでしょうか？

あなたにはぜひその新スタイルを実現し、短時間でも収益を生み出せると証明する先駆者になってほしい。

私たち治療院経営ラボは、治療家の尊厳を守りつつ、より短時間で高い収益を生み出すシステムを提供し、本当に望まれる治療を患者さまに提供できる事業を総力をあげてサポートします。



講師紹介

代表 松村正隆

Masataka Matsumura



経歴

報徳学園高等学校 卒業
大阪工業大学工学部土木工学科 中退
明治東洋医学院専門学校 第一鍼灸学科卒業
明治東洋医学院専門学校 第一柔整学科卒業
平成 17 年 2 月 14 日 まつむら鍼灸整骨院 開業

国家資格

柔道整復師・鍼灸師

特技

柔道五段

平成 17 年 2 月にごく普通の保険メインの「まつむら鍼灸整骨院」を開業。開業時、広告宣伝を一切せずに、スタッフ 1 名受付 1 名で半年で 1 日来院数 80 名を記録。しかしながら、患者さんを「診る」というよりも「回す」という状況に「果たして俺はこんな治療がしたかったのか」「俺は経営者である前に治療家ではないのか」という想いが強くなっていく。

その想いを抑えきれず、平成 24 年 1 月にいきなり完全自費の治療院に方向転換するも、閉院の危機に。死に物狂いでマーケティング、経営の勉強をした結果、1 回 6,800 円の治療で、2 回リピート率 95%、5 回リピート率 80% 以上のメソッドを編み出し、同年 6 月に月商 200 万円となる。

現在、治療家だからこそ悩む問題に対して、コンサルティングを通して、院のミッションだけでなく治療家であるクライアント個人のミッションを見出だし、10 年先を見据えた治療院経営を指導し、「経営」から「継営」へ、次世代型治療院ではなく、次世代に継承していけるような治療院作りを推進している。

理事 島田光章

Mitsuaki Shimada



経歴

合同会社マイスターサポート代表社員
株式会社業務企画センター代表取締役
アルマクリエイションズ実践アカデミー特別塾講師
TKC ビジネススクール講師
フューチャーマッピングファシリテーター
二級建築士

経済学部卒の建築士という異例のキャリアののち、実家の畳店を継ぐ。個人部門の売上を 5 倍に伸ばし、多店舗展開、バックエンド商品開発、高価格化等、増版ノウハウを一通り経験した

のち講演活動スタートさせる。

当初はアマチュア講師にとどまるつもりだったものの、合宿セミナー開催中「お前はみんなを助ける仕事をするべきだ、イエスと言うまでこの部屋から出さない」と強い説得を受け中小企業支援を始める決意をする。その後ウェブサイト制作、セミナー運営業務とステップアップし、2014年TKCビジネススクールをスタート。受講者同士が仲良くなるだけ、連帯感や盛り上がりだけで結果の出ないビジネスコミュニティの多い中、人脈ゼロ、知名度ゼロ、実績ゼロから売上向上率90%オーバーの企業学習グループを生み出す。

講座にあたっては成果を上げるにはまずは行動からということでフューチャーマッピングや独自モデルを駆使し、納得性の高い施策を提供している。また、講演後は質問掲示板でのみフォローというシステムが多い中、何から手をつけて良いかわからないという参加者のためのサポート・フォローの仕組みを常に設けるのも特徴で、すでに業績の上がっている成長企業から、スタートしたばかりの個人ビジネスまで幅広い対応メニューを提供している。

現在ではDMの作成・発送やデータ入力なども出がけ、2つの法人、3つの合同事業、23人の社員を束ねる事業家としての側面も。先行き不安な日本経済の中、あらゆる業種に成長の道筋を示すことを目標に実践アカデミー特別塾を運営している。

理事 高橋亮裕

Akihiro Takahashi



経歴

フォトリーディングマスター講座修了
マインドマップマスター講座修了
才能心理学ファシリテーター

セールス現場では数千人との対面営業の経験を持ち、トップ営業マンとして活躍。その後は役員として会社経営、個人事業主として事業の立ち上げを経て広告代理店を設立し、わずか3年で5億円の売上に成長させる。

ネット広告を駆使した独自の集客ノウハウと顧客に寄り添った視点で、全てのクライアントの売上を増加させるという偉業を達成する。

また、『営業から広告運用や社員教育まで全ての業務を担当し、社員にも確実に実績を上げさせる』という実績に基づいたマーケティングについてのコーチングには定評がある。

治療院経営ラボ トレーニング内容

1. 毎月開催 会員限定勉強会（月例ワーク）

毎月テーマを決めて勉強会を開催しております。
一般的なセミナーのように、ただ情報の提供にとどまらず、「インタラクティブ学習＝実践形式」で確実に成果を呼び込むことができる仕組みとなっております。
また、東京、大阪での開催以外に在籍会員在住地方での開催も行っております。



<内容例>

問診ワーク3種、文章作成講座、イベント開催講座、手技基礎講座、問題解決ワーク等

2. SNSによる実践事例の閲覧

治療院経営ラボ設立時からの、代表の松村、そして先に入会され結果を出された会員の先生方の実践事例とその成果がみっちり蓄積されております。
月例ワークと実践事例の学習だけでも、高い成果を出すことは容易です。



3. 電話相談

代表の松村、理事の島田による電話相談。
完全予約制で、あなただけの時間を作り、どんな相談にもしっかりと向き合い解決策を出していきます。
成功されている会員の電話相談活用率は非常に高くなっています。



4. 問診音声公開

5回リピート率90%以上を出し続けている、代表松村の問診音声をSNSで公開しております。
それも1つや2つではなく、数多くの症例の音声があります。
聞いて真似をする、軌道修正する、成功されている先生ほど何度も再生されている音声です。



5. 治療風景動画公開

代表松村が実際に治療している動画を SNS で公開しております。

高単価でありながら治療時間が 10 分程度であるという、圧倒的証拠を提示させていただいております。

視聴された会員の先生からは「高単価はできない、時短はできないという思い込みが取れました！」「次に何を学ばばいいか明確になりました」という声をたくさんいただいております。

6. 個別添削

情報発信には法則があり、活用するメディアによって書くべき内容やデザインは変わってきます。そこで、ニュースレターや休眠ハガキ、広告、ブログの文章、各種デザイン等の添削を随時行なっています。成功されている先生方の活用率が非常に高いメニューの 1 つです。

7. 個別相談

電話相談の予約が取れない、電話相談していいかわからない、緊急の相談等、SNS のメッセージ機能を活用して随時相談を受け付けております。

8. 事業サポート会議

治療院経営で成功が見えてきたら事業の規模、もしくは種類を展開していく必要があります。新規事業進出も含めた次の成功ステップのためのワークショップを全国で開催。

具体的な事業モデルの構築から陥りやすいトラブルについても事前に解決を進めています。

※プレミアム会員限定目メニュー

9. 個別訪問指導

実際に院まで訪問させていただき、話だけ、メッセージだけでは伝わらない問題点を分析し、その場で解決プランを提示します。

先生本人もお気づきにならなかった根源的な問題を知る最大のチャンスです。

※別途有料

10. 臨床基礎研修会

治療技術にお悩みの先生方は非常に多いです。

キャリア 30 年の代表松村が、いろいろな手技療法に共通する基礎的な技術を提供するとともに、日々の臨床の悩みの相談や解決策のの提示を行います。

※別途有料

● 会員種別

プレミアム会員

55,000 円 / 月 (税込)

単独院の経営安定。年商 3000 万円以上を目指すエリートコース

単独院の経営が安定し、年商 3000 万円～それ以上を目指される先生方だけの秘密グループです。一つのビジネスモデルで得られる収益には限界があります。つまり一人院長で一院経営するだけでは自ずと限界がでてきてしまいます。そのために多くの先生が人を雇い拡大経営に踏み切った結果、失敗に陥っていくという光景はこれまで何度も繰り返されてきました。

そこでご用意したのが、治療院経営ラボのトップチームコースでもあるプレミアコースです。ご提供する内容はラボのサービスメニューの全て。

先生が無理なく業績を伸ばすために、面倒な周辺業務の整備もラボでご提供しています。各先生の特徴を生かした業務の伸ばし方、新しいビジネスモデルの築き方はそれぞれ。その技術を生かして講師デビューされる方、新商品の開発・販売をされる方、他の先生のために診断メソッドを提供される方など様々です。

またエリートコースの先生方専用の事業サポート会議もご用意。長期的な成功のための解決策を得ることができます。また、最新知識の導入のための 1day セミナーも無料で受講できるようにいたしました。

スタンダード会員

33,000 円 / 月 (税込)

年商 1000 万円～ 3000 万円を目指すコース

年商 1000 万円オーバーから 3000 万円を目指される先生方のコースです。治療院経営において必ずマスターする重要 4 大スキルがあります。それが、問診・文章力・広告作成・イベント開催の 4 つです。

また、月例ワークで 4 大スキルを習得できるだけでなく、ほぼ毎週行っている個別相談にて各院の事情に合わせた問題解決を受けることができます。さらに最新知識の導入のために、1day セミナーを特別価格でご優待。経営問題の解消と未着手の課題を解決することができます。

	プレミアム会員 (55,000 円 / 月)	スタンダード会員 (33,000 円 / 月)
月例ワーク	無料	無料
実践事例の閲覧	無料	無料
電話相談	無料	無料
問診音声の視聴	無料	無料
治療動画の視聴	無料	無料
個別添削	無料	無料
SNS で相談対応	無料	無料
事業サポート会議	無料	—
新規事業立ち上げサポート	無料	—
Web サイト管理サービス	○	○
個別訪問指導	○	○
臨床基礎研修会	○	○

※○は有料サービス

● 入会申込方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ホームページの入会申込フォームから申し込む
- 治療院経営ラボスタッフに直接入会申込書を提出する
- 入会申込書を事務局へ郵送する
- インターネットより主宰の松村に入会申込の旨を連絡する

● 入会資格

医師・歯科医師・柔道整復師・鍼灸師・あん摩マッサージ指圧師・助産師・歯科技工士

※他の資格、無資格の場合は理事の推薦が必要

● 月例ワーク開催日

原則第3日曜日に開催

● Web サイト制作 & 管理サービス

さていきなりですが、いざ自院の Web サイトを制作するというと、どのような流れになるのかご存知でしょうか？

例えば、普通の制作会社に依頼した場合

自分でテキスト（文章）や画像、写真等を全て用意し、それを制作会社に送ります。そして、ある程度パターン化されたデザインの中にそれらを入れて Web サイトを完成させる…ただそれだけです。文章添削や内容の確認等もしてもらえないのが実情。これがホームページ制作という世界の常識です。

「制作費無料」のカラクリ

そのような会社は、制作費が無料とか、かなり安価で設定されますが、月額 1～3 万円を 7 年間とか 10 年間でリース契約をさせられることがほとんどです。

ローンより怖い「リース契約」

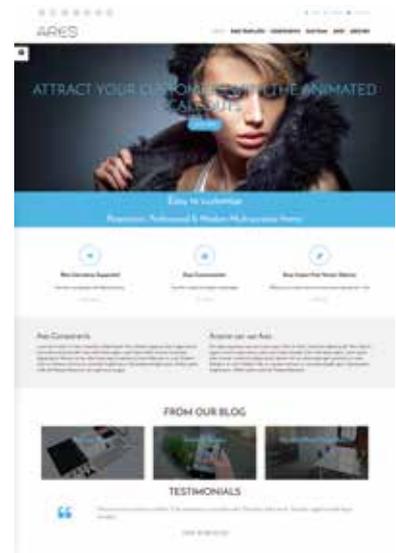
このリース契約というのが非常にクセモノでして、もし Web サイトを他の業者に作り直してもらおうと思っても、解約には違約金として残り期間のリース料金を支払わなければならない場合がほとんどです。

また、1 ページ追加するごとに 5 万、10 万の追加料金を請求されるだけでなく、テキスト（文章）の変更や画像、写真の変更であっても、その都度 1 万～5 万円の料金が発生します。

そんな制作会社だと、完成した後に支払う金額はいくらくらいになるのでしょうか？

例えば「まつむら鍼灸整骨院」のホームページでも 100 万円近くにはなるでしょう。

この Web サイト制作サービスをラボに入会された方だけの特典として、破格のプランをご用意しました。



業界トッププロカメラマンが、あなたの院に出張して写真撮影

プロが撮影するプロの仕事

Web サイトを制作する際、とにもかくにも大事なものは文章、サイトの中身です。そして、それと同様に大切なのは、未来の患者となる人に先生や院のイメージを伝えるための写真。安くはない自費治療を受けてもらうための Web サイトなのに、素人丸出しの写真ではその本気度を疑われかねません。

ラボ会員限定の Web サイト制作サービスでは、超一流のカメラマンと提携しており、サイト制作者と共に院まで出張し必要な写真をすべて撮影いたします。

RIDE 代表 菱川陽亮氏

ラボのサイト制作で写真撮影を依頼するのは、RIDE 代表の菱川陽亮さん。

「今までにありとあらゆるものを撮ってきました」と言う、撮影歴 30 年以上の経験豊富なカメラマン。人物撮影はもちろん、化粧品、物販、食品などの商材撮影、大手企業の工場撮影、耐久レースの撮影など、現在も紹介のみで依頼が殺到している人気カメラマンです。



高校卒業後、有名カメラマンの元で修業を積み、一度は独立。しかし、大手のスタジオ経営、手法を知らないのは将来的に不安だと考え、「アルバイトでもなんでもいいので雇って欲しい」と関西最大の大手スタジオ「株式会社 2055」に飛び込み、勉強のためにそれまでのキャリアを捨てることに。撮影はもとより撮影技術以外の勉強のために再修業、そして再度独立し現在に至ります。

ラボのサイト制作の撮影では、サイト制作スタッフが院の概要やイメージを伝えることはもちろん、菱川さん自身も先生にヒアリングを行い、サイト閲覧者に与えるイメージを捉えた写真を撮影します。

これまで撮影された院の先生は「これがうちの院とは思えない」と、みな口をそろえて感動。自費治療を行うプロの治療家、治療院のイメージを最大限に浮かび上がらせるライティング（光の調節）技術には、ため息が漏れるばかりです。

テキストの添削指導

元のテキスト（文章）はあなたにしか作成できません。しかし、文章というのは書き慣れていないとなかなか構成や言い回し等が難しいものでもあります。

あなたの特色を活かしたまま、テキストの添削指導をしていきます。

スマートフォン対応サイト

数年前から Google は、Web サイトをスマートフォン等で閲覧した際に、「スマートフォン対応でないサイトは、検索順位を落とす」と発表しています。

現在、Web サイトを閲覧する際、スマートフォンからのアクセス（スマホで Web サイトを閲覧する数）が、パソコンからのアクセスを完全に上回っています。もはやスマホ対応は当たり前前の時代、ラボではスマホ対応ホームページを制作しております。

Web サイト内ブログの作成

ブログは SEO にとって大きな武器となるだけでなく、あなたの院のホームページを見た人からの、予約の電話につなげるためにもかなり役立ちます。無料のブログ等は商業利用が禁止されていることもあり、院のブログとわかるとある日突然アカウントが削除されていた、ということもあるようです。また SEO 対策としても、Web サイト内にブログがある方が断然有利です。

インターネット予約システムの設置

年齢を問わずスマートフォンを持つようになった今、飲食店、美容室はもとより、医療機関でもネット予約システムは必須のアイテムとなっています。よく患者さんから「診療時間内に電話したいのに、仕事が忙しくて日中なかなか電話できない」「電車でスマホを見て予約をしようと思ったけど、電話ができないから予約をしなかった」「そもそも電話は苦手で…」という声を聞いてきました。せっかく Web サイトを作っても自費治療の予約がとれないのはもったいない…。ということで、ラボの Web サイト制作ではインターネット予約システムを導入しております。

しかし、高機能なインターネット予約システムは少なくとも 100 万以上はするほど高額です。そこを低予算におさえるため、ラボでは必要最低限の機能のみが付いたインターネット予約システムを導入しております。管理、運用に手間をかける必要がある分、導入費、管理費を低予算におさえました。

インターネット予約システム付 Web サイト制作料金

●通常 88 万円 → ラボ会員特別割引として 55 万円 (税込)

※写真撮影代含

※カメラマン、弊社ディレクションスタッフ交通費別途 (遠方の方はご相談ください)

1 院ずつ丁寧に制作していきますので、1 ヶ月にお受けできるのは 2 院までとなっております。お早めにお申込みくださいませ。

Web サイト管理費

■プレミアム会員 / 1 ヶ月 5,500 円 (税込)

※サーバー代含む

■スタンダード会員 / 1 ヶ月 11,000 円 (税込)

※ドメイン更新費別途

私たちは、「Web サイトに完成はない」と考えております。しっかりと考え込まれたコンテンツが数あるかどうか SEO に影響するため、コツコツとページ数を増やしていただきたい。しかし、1 ページ追加するのにいちいち 5 万 10 万の費用がかかっていたら経済的に無理なので、サイトを育てることはできない…こういったことから、ラボではよほど大がかりなりニューアル以外、ページの追加は管理費内で行うようにしております。

● 入会後の流れ

SNS グループへの招待

入会手続きを経て、SNS でグループに招待させていただきます。
詳しい日程については入会決定後改めてお知らせ致します。

会費お支払い手続き

入会手続き時に所定のお支払い方法の登録作業をしていただきます。
お支払いはクレジットカード決済になります。

月例ワーク、セミナーの出欠確認及び開催会場のお知らせ

すべての月例ワーク、セミナーにおいて、事務局より事前にワーク、セミナー、そして懇親会の出欠確認をさせていただきます。
その後、開催会場をご案内いたします。



● 治療院経営ラボ 事務局

住所

〒 662-0913 兵庫県西宮市染殿町 3-13

TEL

(0798) 20-3340

公式 HP

<https://cmlabo.jp>



事務局メールアドレス

harusan@cmlabo.jp

営業時間

火・水・金／ 10:00 ～ 19:00

土曜日／ 9:00 ～ 12:00

定休日／月・木・日祝

入会申込フォームはこちら



