

## 『治療院経営学講座』のご案内

こんにちは、石井です。時間になりましたので『治療院経営学講座』の概要ならびに募集についての動画を配信します。

僕はこれまで配信してきたすべてのもので、こういうご案内であったとしても学びになるように作っていますので、ぜひ最後までご覧になってみてください。枠は少ないですが数日で締め切ることにはしませんので、まずはご覧になって、検討するだけの時間は確保します。

では、早速本編に入っていきたいと思います。

実は明日が僕の誕生日でして、知ってる人は知ってると思うんですが、娘もまったく同じ4月16日なんです。それで娘からのリクエストに応え、昨日はディズニーランドに行ってきました。2万歩ぐらい歩いたんですけど、歩きながら今日どんなこと話そうかなと思って、まとめて、今直前にこれを収録しています。

結果として有益な内容をどんどん詰め込みましたのでぜひ聞いてみてください。

まずは第1回講義をご覧いただきまして、誠にありがとうございました。

こうやって一般の先生向けにセミナーを公開するっていうことが13年ぶりぐらいだったのでどんなリアクションがあるんだろうかと不安も大きかったんですが、たくさんの感想をいただいて、僕、そしてすでに学んでいる先生方が積み上げてきたものが間違いじゃなかったなと確信できたし、10年ぶりぐらいにやり取りした先生もいて、本当に嬉しかったです。

感想はいつでも募集していますし、初診動画・書き起こしも感想をいただいた先生に差し上げているので、公式LINEやFacebookからお気軽にご連絡いただければと思います。

実際、セミナーを3回見て、初診の動画・書き起こしも活用して、早速初診を変えてみましたというツワモノの先生がいらっしゃいました。結果24回のまとめ払い、計画に同意をしてもらえたと。しかも2人から同意を得られたという先生がいました。素晴らしいですね。神奈川県的女性の先生ですが、すごい結果を出していると思います。

そういった結果は第1回を何度も復習してもらえれば、誰もが得られると思いますので。公式LINEの方とかグループにいる場合にはしばらくはセミナーの動画を視聴できるように

## 『治療院経営学講座』のご案内

しておこうと思うのですでお渡ししている書き起こしと共に復習いただければと思います。

今回募集する『治療院経営学講座』は本編でもお話していますが、持続可能な治療院経営を実現するものです。時間とお金を両立させるために、お金がちゃんと残る仕組みを作って、お金をちゃんと残してくれる人を集める、とそういう形を取っていきます。

常々思っているし、たくさんの人の相談に乗っていく中で感じざるを得ないのは、ビジネスはとてもシンプルなものであるということです。

でもいろんな人がいろんなことを言うんですよ。これは認知心理学の用語で「生存者バイアス」という言葉があります。これは、失敗例を考慮せず成功例だけに着目して物事を判断している状態と言われますが、これが治療家がコンサルティングをやっている場面で非常に多いということをいろんな人から聞くんですね。

治療家の先生がやっている場合というのは、自分が成功してきたやり方を教えるわけじゃないですか？そこに対するこだわりがとてもあるわけですよ。自分はこうだったからこれが正しいとそれを押し付けられる形になっている人も多いと思います。

ただ人が違えば地域も違うわけですよ。中にはやっている手技すら違う、バックボーンや性格に至ってはまるで別人に近い場合もあるでしょう。

それなのにひとつの決まりきった形を押し付けられて、結果が出なければお前の努力が足りない、もっとポスティングしろ、ブログを書け、もっともっと…と言われて萎えてしまった先生も非常に多かっただろうし、そういった感想もたくさんいただきました。

僕はそもそも治療家ではありませんし、僕から学んでいる人というのはおよそ治療院というカテゴリなら誰でもOKなようにすべての講座を作っています。

治療家に共通する部分だけをこの講座で話しているし、経営学という名を關しているのも、学問ってというのは一定の理論に基づいて体型化された知識と方法という定義ですけども、こういった可能な治療院経営を実現するためにビジネスモデルとマーケティングがあって…という全体の中でお話をしていますから、治療家であれば誰でも活用いただけます。この手技じゃなきゃダメとか、そういったことはないんですね。

2 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

後でお話ししますが、これからビジネスがうまくいなくなる人が続出するのは目に見えているお話です。

そうなったときに多くの人はマーケティングに問題があると考えます。なぜなら分かりやすいからですよ。高いお金を払ってホームページを作り替える、PPC広告業者に依頼するとか、ポスティングをやり始めるとか。別にそれ自体を言っているわけじゃないんですよ、悪いことじゃないです。

だけど、知っておいてほしいのは、今度は経済学の言葉ですけど、「全体最適と部分最適」という概念ですね。

部分最適っていうのは、文字通り何かひとつを最適化することです。例えば、集客数だけを最適化しようと思ったら、今のシチュエーションでは安売りする・値引きをすることが数字上は上がるでしょう。

でもそれによって望まない人が来たりとか、結局継続しないと…っていうことってあるわけじゃないですか。

で、部分最適を重ねても必ずしも全体最適にならないってことは当然あるわけですよ。これはたくさん感想の中でもいただきましたが、マーケティングを学んでみてやってみただけど、一時的な売上アップに終わってすぐに戻ったとか、下がったって人もいるし、売上は伸びたけど大事なものをなくした気がするとか、売上は一時的に伸びたけど望んでいるような患者さんじゃなくて、モチベーションが下がってしまったとか…色々ありますよね。

合成の誤謬っていう言葉があります。これは部分最適を積み重ねたからといって全体最適になるわけではないということなんです。

この話をするときには僕はいつもこの歌詞を引用するんですけど、「SEKAI NO OWARI」っていうバンドなんですかね、娘が好きでよくこれを流している中に『「方法」という悪魔にとり憑かれないで、「目的」という大事なものを思い出して』というフレーズがあって、いや、まさにそうだなと。

「方法」ってどこか魅力的に見えると思うんですよ。もちろんその「方法」が部分最適に繋がる人もいるんだけど、それはやってみないとわかんないですよ。

3 / 22

**【4月23日・24時まで】申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

僕はそういうことが起こらないように、常に全体最適を意識しながら、各個別の話をしているので、講座に沿ってやっていただけると自然とこういったところはクリアできていると思います。

理念を中核に据えて、堂々と誰に見せても恥ずかしくないビジネスを構築できると思うし、患者さんとの関係も変に煽る必要もないし、かと言って媚びる必要もない、普通の人間関係として患者さんとビジネスを作っていけるようになるので、そういったことに興味があるならぜひご参加いただければと思います。

緊急のオンラインセミナー、先日開催しました。

平日の21時スタートだったので、これ参加してくれる人がどれぐらいいるんだろうとかかなり不安だったんですけど、60名ぐらいですかね、参加して下さったりとか、アーカイブも見てくださいているみたいなのでとてもやってよかったなと思っています。

その中で二人の先生をご紹介しました。その先生方は僕が出会ったときは正直かなり低迷していて売上も全く伸びていない状態で、このままで大丈夫なのかというような先生方だったんですが、今や時間とお金を両立させ、なんならマイホームまで購入してしまっ、2人とも共通して売上が安定しているんですよ。

そういう形が出来上がってきています。その2人、皆さん、あなたの目にはどう映ったでしょうかね。もしかしたら元々すごかったんじゃないかと思うかもしれませんが、僕は言うように光るものはもちろんあったかもしれませんが、そんなに飛び抜けた感覚は持たなかったし、低迷していたことは間違いないですね。

そこから『逆襲セミナー』というセミナーをきっかけにビジネスモデルも学んでいって、今の2人があります。

彼らを見ていると性格とか個性とか、パーソナリティの部分は当時から全く変わっていないんですよ。結果だけが大きく変わったわけです。それは二人に限るわけじゃなくて、そういう人はたくさん僕のところで学んでる人にはいるんですけど、彼らを初めとして結果を出し続けている先生方を見るといつも僕は思い出す話があるんですね。

それがチョウチョなんです。よく僕は講義の中でも、普段からも自然の話をよくするんです。

4 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

自然から学べるのが非常に多いと個人的には思っているのです。

このチョウチョをなぜ思い出したかって言うと…チョウチョって昆虫じゃないですか。昆虫って大きく2つに分かれるわけです。それが完全変態と不完全変態。変態というのはあっちの変態じゃなくて、形が変わるっていう意味の変態なんですけど。

不完全変態の一例を言うとバッタとかですよ。バッタって卵から生まれて、幼虫の段階でもバッタの形をしているんです。小さいバッタの形でさぎに入ることもない。一方でチョウチョっていうのは卵から幼虫になって、イモムシになってサナギを経て、成虫、チョウチョになっていく。

幼虫から成虫にこうガラリと姿が変化するわけなんですけど、近年いろんな研究が進んできてイモムシからチョウチョになるプロセス。このサナギの中で何が行われているかってことは近年明確に分かってきたんですね。

これがすごく示唆に富んでいるなと僕は思っていて、これ何が起こっているかっていうとイモムシの身体をチョウチョに作り替えるために、1回、自分の身体を溶かしてスープ状にして、そのスープ状のものを再構築してチョウチョになっていくんですね。

これ何が衝撃かって言うと、イモムシからチョウチョになるのに何も足していないんですよ。サナギの中でそれが完結しているわけです。

これって結果を出した人にすごく似ているなと思っていて、自分の性格とか個性があって、成功できる要素を持っていて、それを組み替えることで結果を出したっていう。これってプラモデルにも似ていて、プラモデルってパーツと説明書、組立説明書がありますよね？

説明書に沿って組み立てていくとプラモデルができるんですけど、イモムシからチョウチョになるのにもパーツは自分で持っていて、それを作り替えて…説明書込みなんですよ、イモムシは。人間には説明書がないんですよ。

僕の提供する『治療院経営学講座』っていうのは、ある種の変態を遂げるための組立説明書のようなものなんだと最近思っています。

元々成功するためのものちゃんと持っている人が、ちゃんとどうやって売上を伸ばしてい

5 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

くのか、何からやるのか、どういう順番でやるのか、何を重要視するのか、そういったものを見て学んでいけば、当然そうやって成長できていくということです。

治療家の中には結果を出すと伴って、自分じゃなくなるような、目がイっちゃってるとかいう人って少なくないですよ。けど、自分の個性そのままに僕は成功してほしいなと思うし、学生時代の友達とか、そういった人が見ても、変わってないけど結果だけ変わってるなと思われるような、普通に成功してほしいなと思っているので。

その無理のない成功を実現するためにこの『治療院経営学講座』という組立説明書を利用していただければと思います。

このイモムシとチョウチョで例えると、自分がそうなったときのことをちょっと思いを馳せてみてほしいんですけど、イモムシとチョウチョって見えている景色も全然違いますよね。

片や葉っぱの上をこう這っているのと、飛んでるわけですから、悩みも違うし、考えてることも、使う言葉も、言葉の定義、いろんなものがまったく変わってくるわけですよ。

結果が長続きしないとか、無理してる感じがするとか、限界を感じて前に進めないとか、このまま行ったらうまくいく気がしないとか…そういった感想をたくさんいただきましたけれども、もしかしたらイモムシのまま飛ぶという結果を求めているような状態なのかもしれません。

イモムシが「よっしゃ、俺も飛ぶぞ！」って言って、その辺の葉っぱを2枚引き千切ってきて、それを両手に持ってパタパタやって飛べないですよ。飛べる気もしないですよ。飛ぶためには飛べるように自分を再構築しなきゃいけないし、空を飛びたいならチョウチョに変態しなきゃいけないわけじゃないですか。

週休3日・年商3000万円を達成できるなら、それができる人間に変態しなきゃいけないわけです。

ただその、元々のそうなるための要素はもうあなたは持っていると思います。

じゃあどういふふうにつけていくか、その組立説明書がこの『治療院経営学講座』ですから、

6 / 22

**【4月23日・24時まで】 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

そのように捉えてもらえると分かりやすいのかなと思います。

僕は先生方のホームページのお手伝いをすることもあるし、Google ビジネスプロフィールという Google マップの運用代行をやっていることもあって、患者さんからの声を一身に浴びているというか、かなりよく目にしている方だと思うんですね。

その度にいつも感じるのは、すげえ仕事してるよなって思うんです。これは息子が治療家になってくれたらいいなって本気で思っているぐらいだし、それはずっと長年考えているんですね。

ただ、その貢献に見合ったものは本当に得られているのだろうか？っていうことも同時に思います。弁護士とか医者とか、そのぐらい普通に稼いでいたっていいんじゃないかって思っているんですね。なんか目がキラキラしなくても、普通に仕事して普通に3000万売上がありますとか、そういう人が一人でも増えていってもいいんじゃないかなってことをずっと思っているんですね。

やっていること、実力に見合った売上を手にもらいたいと思うし、お金だけでなく時間も両立させて、もう先生自身が人生を楽しめるようになってほしいし、当たり前のように普通に成功してもらいたいと思っています。

で、その背中を見てまた患者さんが先生のように人生楽しんでいきたいと思えるようになってくれたら、それこそ教育型経営の完成に近づいていきますよね。良いスパイラルだし、最高だと思います。

だからこそ、あなたはもっと稼ぐべきだと思うし、ただ時間も犠牲にすることなく。僕はそういう思いがあるのでずっとこういった取り組みをしています。

ただ、治療院経営の主人公はあくまであなたであって、僕ではないです。

僕ができるのはあなたの心に火を付けることであったり、そういった情報を提供することなんで、第1回のセミナーを見て実践してくれるのは嬉しいし、これから仲間が増えてどんどん大きな結果が出ていくと思うんですが、そのキッカケを提供することしかできないので、自分をもっとできると、こんなもんじゃないと、まだまだできると思うんであればぜひご参加いただければ嬉しく思います。

7 / 22

**【4月23日・24時まで】申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

これからの時代、皆さん時代の変化は刻々と感じていると思うんですが、ちょっと厳しめのことを言わせてもらおうと、「受難の時代へ」と書きました。これは治療家にとっては受難の時代なのでしょうが、一般の人からするとただの自然淘汰だという見方もできます。

これは僕のセミナーではよく出る話なんですけど、合計特殊出生率という数字があります。これは1人の女性、15歳から49歳までの女性が生涯で何人子供を産むかというような数字を出したのなんですね。1人の男性と1人の女性から子供が産まれるわけなんで、1人と1人から最低この数字が2あれば人口は横ばいだっていうようなイメージを持ってもらえばいいんですけど…

今これ1.26まで下がってきていると。過去のセミナーを見返すと1.44とか、その数字の段階でもちょっとこれマズいですよね…って話を僕はしていたんですけど、これ下がっているわけですね。

これは体感でもあるんじゃないですかね。僕も幼稚園はとっくの昔になくなりましたし、学校の統廃合も進んでいますよね。さらに地方はもっと深刻で、どんどん人が出ていくことで、そのループを止める手立てもないと。

そうすると働き手も減るわけじゃないですか。経済規模も縮小するし、消費も低迷するし、労働力不足の問題も常にワンオペとかで出ていますよね。社会保障の維持も困難になってくわけで、ますますじゃあ人が多いところに行こうっていう流れになっていくわけです。人口が減るし、使えるお金、可処分所得も減っていく中で我々はビジネスをしていかなきゃいけないわけですね。

何もしなければ売上がどんどん下がっていくのは自明の理なんですよ。

これだけじゃなくて、治療院のさらに特殊な状況なのかなと思うのは、参入者がまあ減らないですよね。治療院はポジティブにいつまでも仕事ができるという見方もできますが、やめないでずっと続けているという見方もできるわけじゃないですか。

中には、経営的にはうまくいってないけどアルバイトしながら一応やっているって人もいるし、今の芸能界みたいですよ。明石家さんまがやめないから、若手がたくさんいるみたいなような状況が続いている。減らないんですよ。パイの中のプレーヤーが。

## 『治療院経営学講座』のご案内

さらには近年明確に見えてきているのは、他店舗展開をする会社とかフランチャイズで広げていく会社がもう激増していますよね。

人口が減り、可処分所得が減る。全体のパイが少なくなっているところに参入者は減らず、かつ参入者が増え続けるっていう状況で、何もせずに維持することはまず難しいですよ。なかなか大変だと思います。

ということは、今売上が問題ない人であっても、かなり厳しい状況に追い込まれる可能性もあるし、少なくともそのままに置いて状況が好転することはまずありません。

で、今までうまくいっていた人がちょっと結果が出なくなるとドツボにはまるケースを僕は本当にたくさん見てきました。こうやればいいっていう自分の後ろ盾がなくなったときに何をやっていいかわかんなくなっちゃうんですよ。

色々ネットで調べたりしてよく分からない情報商材に手を出してみたりとか、そういう人も少なくないですから、持続可能な経営を実現するために、第1回を見てくれたあなたは分かると思うんですけど重要なのは言語化ですね。

これはやっぱりとても大事で、僕はビジネスモデルのことについて、徹底的にこの数年、言語化を進めてきました。学んでいる先生方とも共通言語で持っていて、そうすると再現性が生まれるわけですよ。

こう意識する、こういうふうにするわけで、これは感想でも多くいただきましたが「教育型経営」と「修理型経営」ということをなんとなく多分モヤモヤ頭の中にあっただと思うんですよ。だけど言語化すると明確にイメージできたと思うんですね。

これは僕の好きなサッカー漫画で『アオアシ』っていうのがあるんですけど、「大事なのは名前をつけてまで意識することなんだ」とあります。まさにその意識すると、じゃあ今の自分の対応は教育型経営からはこっちの方が良かったんじゃないかとか、自分の頭で考えられるようになりますよね。

このまずはビジネスモデルをしっかりと学んでもらいたいなと思いますし、まずはセミナーの内容に沿ってしっかりと取り組んでもらうだけで、ビジネスモデルに関しては治療院の中でもトップ数パーセントに入るとこれだと思います。

9 / 22

**【4月23日・24時まで】申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

これ、例えて言うならここに今『こんとんじょのいこ』ってありますけど、ぜひこれを口に出して言うてみてください。

『こんとんじょのいこ』って言うと、普通に言っているだけなのに、気付いたらえなりかずきのモノマネができていうような、なんかすごい面白い話だなと個人的には思ったんですけど、僕のセミナーに沿って、ちゃんと復習してですよ、ちゃんと復習をして正しく実践していけば、それなりの形にはもうなるので。

それは言語化して普段から皆さんが、自分のものとして使えるようにお話ししているので、まさに『こんとんじょのいこ』みたいにビジネスモデル、持続可能なものを実現できるビジネスモデルができてきますので、ここは安心して取り組んでいただければと思います。

ということで、募集なので一緒に学んでいきませんか？ということです。

今までやっていたことにさらにプラスすることがかなりありますので、ちょっとそれについて説明したいんですね。

僕の講座を受けている先生の中に、今までどんなに頑張っても150万円が上限だったという先生がいました。休みも減らして頑張りに頑張って、でも150万以上は到達しそうなんだという先生が僕の講座で学んで、ビジネスモデルの理解を深めて実践していくと休みを増やしたのに、月商300万を安定させるようになったんですね。

こういったことは枚挙に暇がないんですけど、この先生が他ともし違うことがあるとすれば、それはなぜかと言うとマーケティングもちゃんとできていたんですよ。集客が安定していたから、ビジネスモデルを変えた瞬間から売上はバンバン上がって行って、これでやればいいんだ、さらに自信を深めてどんどん伸びていくっていう形になったんですね。

僕は13年前ぐらいに『逆襲セミナー』というネット集客のセミナーを開催して、そこからマーケティングの話を主に皆さんに話してきたわけです。途中からビジネスモデルに切り替わっていったんですけど、そこからやっている方々は、集客数もかなり高いところで安定している人が多いと思います。

今回の講座というのは、元々はそういったマーケティングについては僕の中でお伝えしてきたので、ビジネスモデルだけの講座だったんですね、最初は。

10 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

だけど、10年前と今では、時代の流れがあるって言いましたけど、治療院の数も増えているし、ホームページを持っていない方が少ないぐらいじゃないですか。

かつてはクレジットカードなんて治療院では使えないものが当たり前だったのが今や標準装備になってきているとか、患者がスマホでサイトをチェックするとか、いろんな時代の変化もあるわけで、そういったものを織り込んだ上でマーケティングの話も今一度ちゃんとまとめてお話ししようかなと思っています。

ただ僕は十数年、ずっと実は同じことを言ってるんですよ。修理型経営じゃなくて教育型経営、集客の最大化じゃなくて収益の最大化、説得じゃなくて納得、価格で選ばれるんじゃないで理念で選ばれるとか。

これはもうビジネスモデルとマーケティングを跨いだ話ですけど、今回の講座からマーケティングの部分のカバーしたものとして提供して、持続可能な経営を実現するための教材・環境として『治療院経営学講座』をリニューアルすることにします。

本気でこれを見てくれている人が全員参加してくれる気持ちで喋っているので、ちょっと熱がこもるかもしれませんが、聞くだけでも結構学びになることが含まれていますから、先に行きますね。

この講座を募集するにあたって、良いニュースと悪いニュースがあります。

まずは悪いニュースの方なんですけど、これはいつまでも参加できるわけではありません。

今回は1週間限定募集で4月の15日から4月の22日まで、1週間限定の募集となって、時間の延長や特例措置というものは一切ございません。また、参加人数によってはコンテンツの都合上、締め切りを待たずに募集を打ち切る可能性がありますのでこちらもご了承ください。

ただ冒頭でも言ったように、この動画を見てから決めてほしいので、一日二日でいっぱいになりましたっていうことはしないようにします。また、次回以降の募集は年一ぐらいでできたらなと思っているんですが、そう言いながら13年ぶりにやるような男なので…一応やろうとは思っていますが金額が跳ね上がる可能性があります。

11 / 22

**【4月23日・24時まで】申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

今回参加する方々の実践報告、今すでに参加している方々の報告も含めて、どんどん出てくると思うので、適正な金額に戻す可能性が非常に高いですのでそれは覚えておいてください。

良いニュース、これはもうたくさんあるんですが、今お話してきたようにビジネスモデルだけではなくてマーケティングの領域までカバーします。

これができると、一人が来て、ちゃんとお金を残してくれる仕組みがあって、さらにそれに見合う人を集めるところまでできるので、完全無欠の講座と言えるんじゃないでしょうかね。

すべて話してる内容は僕と先生方が、現場で実践済み、実証済みの方法であるということです。机上の空論ではなくて、実際にやってもらって結果が出たものだけ話してるので、そこはもう安心して取り組んでいただければと思います。

僕も十数年ですか、治療家の先生方にコンテンツとして提供してきましたが、間違いなく過去最高と断言できる教材の質と量だろうし、環境になると思いますね。

多様な学び方が可能である、ということに関してはちょっと補足すると、今回提供するもののコンテンツは大きく2種類に分かれています。

これが受動型コンテンツと能動型コンテンツということで、受動型コンテンツっていうのはセミナーとかそういった映像コンテンツですね。あなたが受け取るもの、もちろんセミナー自体は前のめりに能動的に参加してほしいんですけど、便宜上そのセミナーとかそういったものは受動型コンテンツと呼んでいます。

能動型コンテンツというのは、治療家の先生方が積極的に参加するイベントとか、僕との個人面談とか、全体のミーティングとかそういったものです。

これまで僕は経営塾のような形でやっていたこともあるんですけど、そういったものに関してはこの僕との面談とか、全体でのミーティングとかチームを組んでのミーティングとかっていうのも参加できることが前提で、参加できる人はこの塾にご参加くださいっていう、要は能動型コンテンツも義務だったんですよ。

12 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

当時はやっぱりそれが必要だと思っていたし、それによって結果に繋がった先生方もたくさんいるので、それはそれとして功績はあるんですけど、ただそれぞれ学ぶにしても環境の違いってというのはあるわけじゃないですか。例えば、子供が生まれたばかりとか、家の事情がこうこうとか、受験があるとか。

いろんなことがあるので、受動型コンテンツというセミナーだけを学びたいという人もそれはOKという形にしています。

僕は結果を出すために、最短ルートで出すためには能動型コンテンツで僕と話したり、他の仲間とやり取りしたりとか、治療院の見学行ったりとか、そういったものも有用だと思っているから入っていますが、あくまで任意であると。

なので、セミナー映像だけでもいいですよ、という人も喜んで歓迎したいと思いますので、多様な学び方が可能になっているというのも今回の特徴かなと思います。

実際の中身について、ネタバレを含みつつ、お話をしたいと思います。

まずは受動型コンテンツの①ですが、これは今あなたには第1回のセミナーをご覧いただいたと思います。今、第2回・第3回・第4回というのはもうすでに収録が終わっていて、講座にご参加いただけるとすぐに視聴することが可能です。

簡単に内容を説明すると、第2回の理念というのは、こういう情報発信する人のコンテンツを僕はすべて視聴しているわけではないので、断言はできないですけど、実際にご覧いただいた先生方の感想と総合的に見ると、理念をこういうように捉えている人っていうのは聞いたことがないっていう話をよく聞くんですね。

実際にビジネスの指針になるための理念の作り方とか、そういったところを深くお話ししているので第2回を見るだけでも自分の進むべき方向性がバツと見えると思います。なので、ここはすごく大事なところかなと思いますね。

第3回のセミナーは分単価についてです。4つの要件で分単価300円以上って話はしていると思うんですけど、現状そこに至っていない人もたくさんいると思います。

じゃあ、それをどうやって変えてくのかとか、具体的な方法と共にすべて実際やった人がい

## 『治療院経営学講座』のご案内

るものだけで構成しているので、分単価の適切な設定の仕方とか、その辺が見えるようになるということです。

第4回セミナーに関しては、初診とか2回目の論理構築の方法・考え方、その辺をお話しています。

直前にご質問いただいたんですけど、初診の映像をご覧になった感想として、姿勢を検査してその話を中心的に進めていくんですか？っていうような質問があったんですけど全然そんなことないです。

たまたま1DAYチャレンジのときはその先生が姿勢の検査機器があって、姿勢を見るという先生だったから姿勢になっているだけであって、初診の流れの中で姿勢という言葉は一切使わずに進める先生もいます。

今自分がやっていることをいかに論理的に、継続的に通ってもらえるような話をするかっていうところなんで、これは自分がどんな手技であっても、僕はそういう汎用性を考えているので、姿勢を重要視する手技でしか使えないっていう内容ではありませんので、ご安心いただければと思います。

これがもうすでに収録済みなのでご参加いただいたら、ガツガツとこの辺から見ていただくといいかなと思います。

続いて、受動型コンテンツの②ということで、これは僕が過去に開催したセミナーのアーカイブになりますね。

『〇〇セミナー』という名を付けて僕はセミナーをこの十数年やってきたんですけど、ネット集客の『逆襲セミナー』、PPC広告の『凌駕セミナー』、SEO対策の『無双セミナー』、次世代のネット集客の『恒産セミナー』、ライティングの『出藍セミナー』、全体を話している『嚆矢セミナー』とか。

これらのセミナーというのは、僕は5万円を切る設定でやったことがないので、少なくとも5万円以上なんですけど、すべて。これら過去に開催したセミナーも必要に応じて受講生の皆さんには適宜配布する予定です。

## 『治療院経営学講座』のご案内

この『逆襲セミナー』だけでも多分5時間ぐらいあると思うから、一気に渡されても、脳がパンクしちゃうと思うんで、必要に応じてお渡しして、補足・解説を加えながらやっていきたいなと思っております。

続いて③ということでこれがマーケティング編ですね。

これも完全ネタバレ、かつこれを見るだけで治療院経営のマーケティング部門はちょっとヒントになっちゃうんじゃないかなと思いますが、第5回から第12回までを予定しています。

この一個一個、もう頭の中にはすべてあるんで、これをセミナーにするにはもうそんな時間掛かんないんですけど、第5回はパーフェクトスクリプト&ロードマップということで、1DAYチャレンジで見てもらった初診の動画がありましたよね。

あれを元に結構たくさんの皆さんが自分の初診を作り込んで、僕が添削していたんですね。その中で、「いや、ここは理解が間違っています」とか「ここはこうの方がいいです」とか「こういうことです」というのを積み重ねに積み重ねた結果、こういうパーフェクトスクリプトが出来上がりました。

これに沿ってやってもらえればもう初診に関しては十分ですよ、っていうレベルに持っていけると思いますし、このパーフェクトスクリプトそのものは論理を軸に作っているんで、多分僕でしか作れないものだと思うんですね。

例えば、そうですね、皆さんの初診とかを聞いていると血液の入れ替わりが3ヶ月なので3ヶ月で改善しますみたいな言い方をしている人って結構いらっちゃって、もしかしたらあなたもそうかもしれませんが、それって僕からすると、まったくもって論理的ではないんですね。

なぜかと言うと、例えば、自分が英語をなんか学びにどっかの個人塾に行ったとしますよね。そのときにその先生にどれぐらいで英語喋れるになりますかね？って聞くとするじゃないですか。

そしたら血液の入れ替わりが3ヶ月なので3ヶ月ぐらいですかね…って言われても関係なくないですかってなりますよね？それと一緒に治療院で健康周りの話をしていて、近いか

## 『治療院経営学講座』のご案内

らそれっぽく聞こえるだけで、患者としては何を言っているんですか、っていうのを心の中で思ったりしているわけなんですよ。

治療計画の根拠っていうのはいつだって過去のデータになります。似たような人がこれぐらいの頻度で良くなったからこうですね、って言うだけなんですね。

それをじゃあ3ヶ月で治るんだったら、過去の臨床例からこうです、と。で、この3ヶ月という数字は偶然にも血液の入れ替わりが3ヶ月ってことと一致しますねって。補足には使えるんですけど、3ヶ月だからあなたもこれです、っていうのはまったく論理的ではないので、そういう細かいとこを全部反映したのがパーフェクトスクリプトなんで、まさにこの通りやってもらえれば『こんとんじょのいこ』じゃないですけど、パーフェクトに近い初診がすぐに出来上がると思います。

またロードマップというのは、何回目になんをするっていうことをあらかじめ考えて決めておくことなんですけど、これの考え方とか必ず入れなきゃいけないものとかそういったものもまとめて5回のセミナーではお話をしようと思っています。

第6回では分単価にまつわるところで、全員じゃないですけど場合によっては値上げを必要とする人もいますけど、その値上げの方法というのもこれまで実践されて、一番合理的な方法というのをお話ししているんで、これをやってもらうと値上げ直前に少ない人でも300万円近くは売上がドンと上がるのでこれを見るだけでも売上のプラスになるとも思いますし、その後の高い分単価の導入にもなるので、分単価のテコ入れが必要な人はこの第6回をしっかりと見るということです。

第7回は休眠患者対策ですが、これは、僕は一番最初は院内便りのレポートを皆さんにお送りする、請求してもらってるところから始めたので、院内便りが休眠患者対策のひとつではあるんですけど、現在は4つの休眠患者対策を休眠患者レベルごとに用意していて、これらうまく駆使してやっています。

なぜその順番なのか、なぜ4つに分けているのか、そういったこともすべてお話ししようと思っているので、この通りやってもらえれば、元々来た患者が続きやすくなるんだけど、離脱しても戻ってくるような仕組みがさらに組み込めますよね。

そうするとビジネスモデルとしてはもう盤石に近いということです。

## 『治療院経営学講座』のご案内

第8回では、もうちょっとビジネス全体を見て、ビジネスモデルとマーケティングの関係性とか、そういったところを話して。

第9回ではマーケティングの総論について話します。第1回のセミナーはビジネスモデルの総論だったと思うんですけど、そのマーケティング版みたいなイメージですかね。マーケティングを考えてく中で、常に頭に入れておかなきゃいけないマインドセットとか、そういったところですよ。

10・11・12は、これはもう完全にネタバレになってしまうんですが、今ってマーケティングについてやるべきことってたくさんありますよね。

方法論としては、SNSをやる、Twitter、旧Twitterか、Xとか、インスタもあるし、YouTubeで動画やるとかありますよね。ポスティング、ホームページ、Googleビジネスプロフィールとか、オンライン・オフラインって区切り方もあるし、プル型・プッシュ型っていう、こちらが出向いてくのか、待ち構えるのかっていう分類もあるし。

色々あるんです。けど、こと持続可能な経営を考えたときに必要なのは、僕は3つだけだと思っていて、色々あるけどやらないことを決めるほうが遥かに重要だと思っているんですね。

それがこの3つで、紹介と理念と症状。この3つだけ突き詰めていけば、一治療院でも20～30の新患を集めるっていうのは、今の時代でも別に何ら難しくないんですね。

この辺もお話していきたいと思いますが、ビジネスモデルがしっかりできている人向けの話になるので、この3つをこのマーケティング編では具体的なところとしてはやっていくということになります。

この5回から12回っていうのは、一応仮のナンバリングではあるので、1日5回目と6回目をセットでやるとか、7・8を1日でやるとか、そういったことはあるかもしれませんが、これらについては今回ご参加いただくとライブで視聴することが可能です。

会場に来てセミナーを受講することもできるんで、もちろん動画も配信しますが、これから具体的には2024年の7月以降、今回参加する方が第4回までのセミナーをおおよそ見終わったぐらいのタイミングで、5・6・7・8とどんどん進んでいこうと思うので、これ

## 『治療院経営学講座』のご案内

が新たに加わったコンテンツとしてこの講座の中に含まれています。なかなかエグイラインナップかなと思いますね。

さらに能動型コンテンツということで、これは先生方が参加するものですね。

これもいくつかあるんですけどキックオフミーティングという、30分程度の僕との個人面談のようなものがあります。これは事前にヒアリングシートに記入してもらって、現状を把握して、じゃあこの回を重点的にやりましょうとか、そういったことですね。

これはセミナー見た後でも見る前でもどっちでもいいです。これも任意ですがご利用いただけます。実際、僕は今の受講生の先生方と80人ぐらい喋ったので、講座に参加するとそれを利用できるということですね。

グループミーティングというのは、1対僕1人に対して、他の先生方がたくさんいる、それでミーティングするってことなんですけど、僕と1対1じゃないシチュエーションでも、他の先生が答えてくれたりとかいうこともあるんで、これも能動型コンテンツとして、定期的に行っていきます。

技術交流会というのは、実際に良い結果を出している先生方の院に見学に行って、勉強させてもらいたいな、治療したり治療されたりというようなこともやります。

これも実際に先日、去年ですけど、開催しまして、その先生の院は一院で8000万円ほどが安定してきているというところなんですけど、院を開放してくれて、参加者は無料でかなり深い学びを得ることができましたし、今回参加される先生方もそういう機会を作ろうと思っているので、これもご参加いただけます。

ただし任意です。大体、人数制限が、参加できる人数にももちろん上限があるので、そういうのはありますが、ご参加はいただけると。

あとは Facebook グループで僕が色々投稿したり、ノウハウを実験した結果を話したりとか、そういうのを読むこともできるし、当社のいろんなサービスを特別な価格で利用するような権利もありますんで、この辺も使う・使わないは自由ですけども一応僕は結果を出すために必要だなどと思っていることとお話しているんで、使った方がいいと思うけど、家族の事情とか、家庭の事情でなかなか参加できないと、日曜日は休めないんですよという方はコ

18 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

コンテンツの受動型コンテンツの方で頑張っていただけいいかなと思います。

今回で、ビジネスモデルからマーケティング編まですべてカバーすることになります。

だからこそ、僕は『経営学』と経営全般をカバーできる講座として『治療院経営学講座』と名前をつけました。

ここまで来ると本当に、鬼に金棒、弁慶に薙刀、竜に翼を得たる如し、虎に翼、駆け馬に鞭、というような、もう無敵に近いんじゃないのかなと個人的には思っているわけですが、3000万、1人でいっているような人とか、先ほどの8000万いってる先生とか、そういったことがやっていることを、同じことできるようになるのでやってみたいという方はね喜んでお待ちしています。

とは言いながらも、やっぱり気になるのは価格だと思うんですね。

参考までに僕がこれまでやってきたものですが、石井塾という経営塾は50万円の参加費で、100名ほどがご参加いただきましたし、その後に少数限定でやっていた選抜クラスというものも30万円ほど、3期に渡り開催したりとか。

個人面談に関しては1回10万円で今でもやっていて、200回ぐらいは多分やったと思うんですけど、あとはパーフェクトスクリプト、これさっき言いましたが、論理を元に作った汎用性の高いというものでは唯一無理のものだと思いますし、これを使って売上はどんどん伸びる人が増えていることを見ると30万円相当の価値があると言ってもいいんじゃないでしょうかね。

あとは本講義、講座の講義が12回あったわけですけど、最低が5万円だとしたら60万円だし、過去のアーカイブも一例として『逆襲セミナー』とか紹介しましたが、そういったものが10から15本ぐらいあるのかな。それだけでも60万円相当ぐらいにはなるでしょうし、グループミーティングも今後開催されるものに参加していくのだとすれば10万円相当と低く見積ってもそれぐらいかなと思います。

つまり300万円オーバーのものが今回の講座で提供するものなんですけど、これちょっと迷ったところがあって、今、仮に300万円ですって言って参加してくれる人がいたら、その300万円払ったから頑張るじゃないですか。

19 / 22

**【4月23日・24時まで】 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

でも、そうじゃなくて僕は多くの方が参加してもコンテンツであなたの心に火をつけられると思っているし、そんなマウス実験じゃないんだから、人間のやることだし、こうやって継続にサポートしていくので、金額が高いから頑張ったみたいなことじゃなくて、自分の意思でちゃんと取り組んでみてほしいということもありますし、あとは久しぶりに僕のコンテンツに触れて、今やる気が漲っている人たちがたくさんいると思うんでそういった気持ちを萎えさせずに盛り上げるためにひとつこんな価格にしました。

今回限りのありえないオファーとして20万円で参加が可能です。

今日お話ししたコンテンツ、すべてです。税込だと22万円になりますが、これらすべて300万円相当のものを20万円で参加可能だとしました。

もしスタッフも同時に参加させたいという場合は、この22万円プラス1人あたり5万5000円でご参加いただけるし、スタッフ全体で取り組んでくれるとやっぱり進みも早いので、複数人でやっている方はスタッフ参加もぜひご検討ください。

お支払い方法は銀行振込もしくはクレジットカード決済がご利用いただけます。

最大で24回の支払い回数まで分割払いを用意したので、24回をお選びいただくと1月のお支払い額が9625円であるということで、1日換算だと320円ぐらいになりますから、金額的に参加ができないということはないんじゃないのかなと思います。

実際、すぐにしっかり学んでもらって、初診を変えるとかやっていけば結果はついてくると思うので、どんな人であっても参加できるような、このような設定にしましたので、ちょっとでも取り組んでみたいという方はぜひご活用いただければと思います。

今後の流れとしては申し込みをいただくと、もちろんお手続きがあった上ですけど、グループにご招待したりしますし、全体のセミナーを見る前に30分のそのキックオフミーティングをやりたいと、やってほしいということであればそれも可能です。ZOOMでできますので可能です。

もしくは今、現状アップされている2回から4回のセミナーをどんどんと見ていただくという形でもいいです。

20 / 22

**[4月23日・24時まで] 申込フォームはこちら**

<https://golazo.co.jp/c/door>

## 『治療院経営学講座』のご案内

そこまで学びを深めていったら、第5回セミナーからはライブでのご参加も可能なので、ぜひこの辺もご検討いただければと思っています。

これは今回限りのオファーになるので、しかも1週間限りで、人数も限定になりますから、この機会を見逃さないようにしていただければと思っています。

ということで、これで最後なんですけどセミナーのこの案内の1ページ目にも入れていたんですけど、僕の好きな言葉があって、イビチャ・オシムさんの、日本代表の監督も務められていた方ですが『恐れることを、恐れるな』っていう言葉を残していました。

今回皆さんに向けて動画を配信するとか、感想をもらうとか、それに返信するとかだいぶやってきましたけれども、正直やっていく中でもものすごい怖かったですよね。どんな反応があるんだ？とか、なんだ、このしょうもないと言われんじゃないのかとかですが。

ビジネスって結構そういうものなのかなとも思ってるところもあって。

結局、常にビビりながらそれでも一步一步前に進んでいくものだと思うんですよね。不安もあるし、色んなこともよぎるけど、自分の想いがあるって、決まった道があるならそこに向かって歩いていくだけだと思うんです。

これは僕だけじゃなくて、先生方でもそうだと思うんですよ。何か変えるってなると、やっぱり前のほうが良かったとか、言われることもあるわけじゃないですか。

だけどそうやって、ビビりながらも実践していかなければ何も変わらないと思いますから、ビビっていいんですよ。もちろんビビらずに済むように、僕は実践済みの、効果実証済みのこと話していますが、恒常性ってあったように変えないほうが楽じゃないですか。誰からも何も言われないうから。

だけど、これを見てくれているってことは、まだ自分をもっとできると思っていたりとか、結果こういうことはできるんじゃないかって、自分に期待して、希望を持っているからだと思うんですよね。

そこに想いがあるわけじゃないですか。お金を稼ぐだけだったら、別に自分で治療院をオープンさせなくても、アルバイトでも何でもいいわけじゃないですか。

## 『治療院経営学講座』のご案内

その中でこの道を選んでやっていくってことは、きっと何かあると思うんで、ビビっていいですけど、それでも恐れることを恐れずに、歩みを止めずにやってもらいたいなと思いますし、今回の『治療院経営学講座』はそのためのまたとない教材と環境になると思います。

ひとつ言っておくと、週休3日・年商3000万円っていう言葉って、どこか楽なイメージを持つかもしれませんが、週休3日でそれなりの売上を上げるってことは、働いている4日はそれなりに忙しいんですね。

まずはこの取り組む前に、もう今より忙しくなることの覚悟を持ってください。何もしないで、今のほうが楽ですよ、そりゃ。

だけど、今以上に学んで、1日に見る患者さんもたくさんだし、1時間やるあなたの仕事量も売上が上がるってことはそれなりに精度もスピードも上がっていかなきゃ実現しないんで、今より忙しくなることの覚悟を持って、自分に期待しながら取り組んでもらえたらと思います。

最後までご覧いただきありがとうございました。

一緒に学べることを、僕とすでに学んでいる先生方も含めてみんな楽しみにしているのでぜひご参加いただければと思います

ご覧いただきましてありがとうございました。