

## 「患者が、、、来ない、、、」

自分の整体院をオープンしたら、患者さんが集まってくる。その考えが間違っていたことに、僕はオープンから2、3日後に気づいた。いや、気づいたというような生ぬるいレベルじゃない。がつんとハンマーで頭を撃たれるような衝撃。絶望といってもいいかもしれない。

将来の事を思うと、不安でいっぱいになり、胸が張り裂けそうだったし、それと同時に、自分の考えの甘さに後悔すら感じていた・・・

## 開業前のこと

僕は専門学校を卒業するとアメリカに行き、カイロプラクティックの治療の修行をした。なぜわざわざ数百万円の費用をかけてアメリカにまで行ったのか？あなたも知っていると思うけど、カイロプラクターはアメリカでは整形外科医と並ぶドクターの称号。だから、単純にかっこ良かったし、「ハク」がつくと思ったのが理由だ。

(しかし今になってわかったことだが、実際は数百万円のお金が消えただけで、技術バカになって帰国しただけに過ぎなかった。成功のために最も重要な、患者を集める方法なんて1秒たりとも教えてもらえなかったのだから・・・。)

2002年に帰国してから滋賀の実家に戻った。その後、どこかに雇ってもらうようなコネもアテもなかった僕は、訪問マッサージの仕事を始めた。

訪問マッサージの患者さんは、ほぼ100%紹介で集めていた。患者さんとはいえ、近所のおばあちゃんとかにマッサージをしてあげて、喜んでくれたら知り合いを紹介してもらおう、というようなものだった。もちろん、訪問マッサージなので、店舗もない。仕事の依頼も自分の携帯で受けていた。

幸い、いい患者さんばかりだったので、多い月で10万円くらいの売上にはなっていた。

しかしさすがに月10万円ではやっていけないし、開業するための資金もたまらない。なので早朝から昼過ぎまでは、ゴルフ場のキャディのアルバイトをしていた。3時頃には終わるので、そこから訪問マッサージの仕事ができる。

キャディのバイトは日給1万5千円だった。そのバイトに、多い時で月20日入っていた。つまり30万円くらいのアルバイト収入がある月もあった。

月の収入は多い月で合計で40万円ほど。これだけの収入があれば、生活に困ることもない。しかし、何となくだらだらと過ぎていく日々、「このままでいいのだろうか?」という疑問が湧く。

「オレは、アメリカにまで行って修行したやないか!」

「技術を学ぶまでに相当投資したやないか!」

「オレには、開業して患者さんに感謝されたいという、夢があったはずや!」

そうしてこの「安定した」生活を5年ほど続けた後、とうとう決意した。

## 開業

2007年4月15日。

滋賀の実家の近くで「ますだ笑店」という整体院を開いた。初期の開業費用は35万円。小さな整体院だ。

毎日、「増田先生、腰が痛いんですが何とかしてくれませんか?」と、身体の不調や悩みをかかえた患者さんが店にやってくる。それを磨いた技術で治療して、患者さんに「ありがとう!」と感謝される。そんな毎日がやってくる。

本気で、そう思っていた。無店舗の訪問マッサージでさえ、月に10万円程度の売上にはなったのだ。開業すればもっと患者は集まるだろう。本気で、そう思っていた。

しかし、その期待はオープンから2、3日後に絶望へと変わる。  
どん底の生活の始まりだ。

**患者が、来ない。**

**予約の電話が、鳴らない。**

オープンからしばらくしても、鳴るのは予約ではなく売り込みの電話ばかり。

「広告載せませんか?患者さんが集まりますよ。」「ホームページ作りませんか?今の時代はインターネットですよ。」孤独で不安な心につけ込むように、甘い言葉をささやく営業マン。

みるみる減っていく貯金をこれ以上減らすまいと、とにかく営業電話は全力で断り続けた。一方で、どうすれば患者さんが集まるか、そういうことは全くわからなかった。

「オレはこんなに技術あるのに、それがわからん患者はアホなんちゃうか？」  
「やっぱり、インターネットなのか？」  
「何であっちのうさんくさい整体院の方が流行ってんねん！」

イライラする日々。  
とにかく、焦っていた。

どうすればいいかわからなかった僕は、本、インターネットで、どうすれば患者さんが集まるのか？そして成功してお金持ちになれるのかを探しまくった。そして、いつしか成功法則や「儲かるノウハウ」を買いまくる、ノウハウコレクターになっていた。

もちろん収入がほとんどないので、ノウハウは貯金を切り崩して集めまくった。知識だけはなんとなく増えていく。単なるマスターベーションの自己満足だ。

「人に与えなさい」  
「技術を磨きなさい」  
「感謝の気持ちを忘れずに」  
「笑顔が一番」

そんな自己啓発本を読んだ時は、自分が成功したような気になることもあった。頭も混乱していた。三流雑誌の裏の怪しい広告につられて、思わず「金運が上昇するブレスレット」を買ったりもした。

もちろん、それでお金が入ってくることは決してない。  
そのときの1ヶ月の収入は、たったの5万円程だった。。。

**こんなはずじゃなかったのに。**  
**開業なんてせずに、普通に就職すればよかった。**

そう思いながらも状況を変える事ができなかった僕は、とにかく少しでもお金を稼ぐ必要に迫られた。5万円の収入では、せっかく開いた店の家賃すら払えない。

大家さん「増田さん、家賃まだですか！」

店のドアを開け、大家さんが怒鳴る。

増田「すみません。もうちょっと待ってください。」

大家さん「待ってって、もう2ヶ月も滞納してるんですよ！」

増田「すみません。来週には必ず・・・」

もちろん、来週になったところで返すアテなどない。「来週には・・・」は、単なる言い逃れだ。そして来週になってまた大家さんに怒られる。

そんなやり取りを何度となくした。

訪問マッサージをやっていたときのように、日中アルバイトに出かける事はできない。

僕はアルバイト雑誌を開いて、時給の高い深夜の仕事を探す事にした。目に留まったのは牛丼屋チェーンの「すき家」のバイトだ。バイトが決まると、深夜の22時から朝の9時まで。時給1100円で働いた。そこから少し休憩し、整体の仕事始める。

そんな生活で、やっと月の収入は20万円になった。もちろん、本業の売上はそのうち5万円程だが。。。

## **友達に会うのも辛かった。**

中には、僕に気を使って遊びに誘うことを避けるような友達もいた。

サラリーマンの友達と会うと、うらやましいと思うこともあった。「サラリーマンは保証されている。出勤すれば仕事もあるし給料ももらえる。安定しているから結婚もできる。週末には仕事の事を忘れて飲みに行ける。それに比べてオレは、、、起業したのは間違いだったのか。。。」

そんな気持ちを隠し、僕は作り笑いをしながら友達に、「オレ、もうすぐ金持ちになるから。」と言っていた。

成功法則を読んだ直後には一時的にテンションが上がるが、すぐに「やっぱりオレには無理や。。。」「成功できる奴は才能が生まれつきあるんやろう。。。」とすぐに元の低いテンションに落ちてしまう。たぶん、「うつ病」だった。

**実家に住んでいた僕にとって、最も辛かったのは、両親との何気ない会話だった。**

「たくお、自分の店を開いて、どうや?順調か?がんばってるか?」

そう聞かれるのが辛かった。僕はいつも、

「うん。順調や。」「ばっちりやで」と答えていたが、実際は全く順調ではなかった。親に心配かけまいと、「仕事に言ってくる」と言って家を出た後、できるだけ実家から遠い公園で時間をつぶしていた。なぜなら店に行っても予約が入ってないから、やることがないのだ。リストラされて家族に言えないサラリーマンと、全く同じような状況だ。

(でも、両親もうまくいっていないことは気づいていたはずだ。なぜなら、大家さんから実家に「家賃滞納して困っている」という電話がかかってきていたからだ。だから「順調か?」という言葉の裏には、「あきらめて普通に就職した方がいいんじゃないか?」という、両親の気持ちがこもっていたんだと思う。)

公園で時間をつぶし、お腹が減ると、落ちていたミネラルウォーター「ボルビック」のペットボトルを拾って、公園の水を入れて飲んでいた。水だけじゃなく、水を入れる入れ物すら、公園で調達していたのだ。そして夕方になると実家へ戻り、夕食を食べてすき家のバイトに出かける。そんな毎日だった。

### **あるとき高校の同窓会の案内が携帯のメールに届いた。**

出席するかどうか迷ったが、「少しでも気が晴れるかも」と、意を決して出席の返事を返した。

しかしその会は、楽しいどころではなかった。実際は全く逆。どん底にたたき落とされることになる。

同窓会は全部で20人くらい。

その中には、とても仲のよかったやつもいれば、ちょっと気に入らない、嫌味なやつもいた。最初は仲の良かった友達と話していたが、その2次会で、嫌味なやつ隣の隣に座ることになった。

そいつは相変わらず嫌味なやつだった。

「オレは今、〇〇に勤めてんねん。」

誰もが知っている有名企業だ。

「給料もめっちゃ多いで。月収で50万はある。」

聞いてもないのに自分の収入を自慢してくる。確かに20代でその収入であれば、かなり多いほうだろう。

「たくお、お前は？何してんの？」

一通り自慢し終わったあと、こう聞いてきた。

「自分で整体院を開いてやってる。」

「へー。儲かってんの？」

「いや、そんなにやな。」

「月どれくらい稼いでんの？」

「・・・5万くらいかな・・・。まあでもがんばるで。」

僕がそう答えると、そいつは「フツ」と鼻で笑い、見下すような目をした。そして、こう言った。

「オレの、10分の1やな。」

**悔しかった。**

僕はテーブルの下で拳を握りしめ、その悔しさをこらえていた。今にもそいつを殴りそうだった。しかし僕はそうせず、誰にも気づかれないようこっそり2次会の会場を抜け出した。

悔しさは怒りに変わった。

「金持ちになったらゴルゴ13みたいなスナイパーを雇って、あいつを殺してやる」

怒りのあまり、2日間寝られなかった。そして2日後、

「絶対にあいつを見返してやる」

悔しい気持ちは僕のやる気に火をつけた。

プライドも何もかもズタズタ。貯金もずいぶん減ってしまった。

でも、

「これが最後の賭けや。やってやるうやんけ。」

「なくなってもええやん!」

**何もせずにただ潰れていくよりも、できる限りのことを全力でやっ**

**て、潰れたほうがいい。**

そう開き直り、僕は思いつく限りのアイデアをとにかく実行していくことにした。

電話帳を見ながら手当たり次第に電話をかけた。

ビラを作って、駅前で大声で「よろしくお願ひします!」と言いながら配った。飛び込み営業では、とにかく何も考えず、次々にインターフォンを押しまくった。

どれもあまり効果はなかったが、何も考えずにできることは全部やろうと必死だった。

その中で、少し効果の出る方法を発見した。それは、近所の病院の駐車場に忍び込んで、患者さんの車のワイパーに、チラシを挟む方法だった。

もちろん、警備員に見つかったら怒られる。実際に見つかって怒られたことも何度もある。怒られるだけじゃなく、挟んだチラシは全部回収させられるのだ。だから警備員の目を盗み、隠れてコソコソやっていた。

それでもめげずに、何日も何日もチラシを挟んでいるうちに、とうとう警備員のオジサンもあきらめて、しまいにはチラシを挟むのをイヤイヤながら手伝ってくれるようになった。

とにかく、色んなことをやった。うまくいかなかったものの中にはたくさんあったが、少しずつ、患者さんが集まるようになってきた。

**それから僕は、例の新聞折り込みのチラシ作りをスタートした。**

今まで買い漁っていた本や教材を引っ張りだし、参考になるところはないか、調べながら、チラシを作っていったのだ。自分のウリはどこだろうか?どんな患者さんに来てもらいたいだろうか?徹底的に考えた。そして、出来上がった。

あとはそれをできるだけいい条件で配りたい。

できるだけ安く、いい条件でプリントしてもらうために、業者との交渉を重ねた。

また、新聞の配達所にかげあい、何とか安く折り込んでもらえるよう、お願いした。

そのチラシを1万枚配った。

そのチラシは、僕の整体師人生の中で最大の成果をもたらしてくれた。

新規患者を42人集めたのだ。

反応率0.42%。業界水準の5倍から10倍。

大成功だった。

翌月もう一度、同じチラシを出した。

するとまた、同じだけの新規患者が集まった。

その2ヶ月は、僕が店をオープンして最初の嬉しい出来事だった。

**患者さんが殺到し、寝る暇もないほどの忙しさだった。**

しばらくすると僕は、新規患者を集め続ける事よりも、同じ患者さんに繰り返し来てもらう方がいいことに気がついた。理由は2つある。

一つは利益だ。やはり新規患者を集めるには広告費がかかるので、売上は上がっても利益は少ない。一方で、リピート患者さんからの売上には広告費はかからないから、利益が多い。

そしてもう一つは安定だ。広告を出さなくても、患者さんが来月何人来てくれる。というのがあらかじめ予測できれば、売上も精神的にも安定する。

リピートを強化する事で毎月の売上は安定し、不安もなくなったので、深夜の「すき家」のバイトはやめる事ができた。

患者さんが来てくれるようになって、やはり治療家としての一番の幸せは、患者さんを治療する事だ、ということを強く思うようになった。

患者さんが、苦しい、辛い、不安な顔で整体院にやってくる。

治療が終わると患者さんが、「ありがとうございました」と笑顔になる。

そしてその中の何人かに一人は、自分の家族や知り合いを紹介してくれる。

「あの一、〇〇さんの紹介で電話したんですが・・・」

**治療家にとって、こんな幸せはほかにない。**

そして、患者さんを治療するために一番必要なのは、患者さんに来てもらうことだということ。そして2番目に必要なのは、患者さんに繰り返し来てもらうこと。そのことを真剣に思うようになった。例え技術力があっても、患者を集めることができなければ、そもそも治療することができないのだから何の意味もない。

試行錯誤を繰り返し、僕の店は繁盛店になった。  
経営は安定したし、何より毎日仕事場に行くのが楽しくなった。

**こうして僕の秘密の集客システムは、出来上がった。**

最高1ヶ月あたり、のべ720人の患者さんをたった一人で治療した事もある。物理的に不可能じゃないか、とあなたは思うかもしれないが、これも試行錯誤の上発見した秘密のひとつだ。

患者さんに「ありがとう」と言われながら、お金が儲かるようになった。新規患者さんは、口コミや紹介で来てくれるようになったので、今では積極的にチラシを打って広告することはほとんどない。

そして僕は今、全体の業務を週2日に縮小、アシスタントを雇い、この集客システムを全国の治療家に教えている。

**この集客システムを、あなたにも・・・**

今までに、近畿、東海地区を中心に、300以上の治療院が僕の集客システムを使って業績を伸ばしている。もちろん100%の先生たちが伸ばしている訳ではない。（その理由もこのあとお伝えしていこうと思う）

一度このシステムを使えば、意図的にやめない限りずっと安定した患者を集め続ける事ができる。もちろん、規模を拡大しようと思ったら、できる。患者数を増やせばいいだ

けだからだ。つまり、今月何人の患者を集めるのか?というのを、自分でコントロールできるのだ。

そしてもうすぐ、この集客システムをあなたの治療院で完全に使ってもらうための、プログラムの参加者の募集をスタートする。

僕があなたを徹底的にサポートし、僕があなたと一緒にあなたの治療院を繁盛させるためのプログラムだ。値段は安くない。むしろ、めちゃくちゃ高い。

そうすることによって、本当に売上アップに真剣な人にだけ、このプログラムを受けてもらえるようにしたいと思っているのだ。中途半端な人は申し込ませない。それにそもそも、それだけの価値がある。

この集客システムにどれくらいの価値があるか?それは、その人による。十分儲かっていて、もう患者はいらないよ、と思っている治療院であれば、1円の価値もないかもしれない。でも、売上を伸ばしたい。収入を増やしたい。お金の悩みや心配から一生解放されたい。と思っている治療院にとっては、数億円レベルの価値があるはずだ。

なぜならこのシステムは、半永久的に機能するからだ。一度使えば、やめない限りずっとシステムが患者を集めてくれる。1年でも3年でも5年でも10年でも。。。

もちろん、あなたにリスクがあってははいけない。だからこんな保証をしている。もし、あなたがこの個別プログラムに参加して、

1年以内に、あなたの治療院の売上があなたの狙いを定めた数字にならなければ、、、あなたがこのプログラムに支払った料金を100%全額、そっくりそのまま返金する。さらに、迷惑料として僕のポケットマネーから3万円をお支払いする。

ちなみに今まで3年間、このオファーでやってきたが、、、返金の請求を受けた事は数回しかない。これがどう言う意味か、あなたは理解できると思う。

そして重要なことがある。

それは、申し込んだからと言って、あなたが僕のプログラムを受けられるとは限

らないという事だ。その理由は2つある。

一つは、電話での審査。僕は、本当に真剣で前向きな治療家の方の力になりたいと思っている。苦勞して作り上げた集客システムを、興味本位の人に教えることはできない。だからもし、電話で話してみてもフィーリングが合わなかったり、気に入らない、覚悟が感じられなければ、、、プログラムを受ける事はできない。もちろん、あなたの方から断る事もできるから、お互い、フェアな条件だ。

そしてもう一つは、地域。

僕のプログラムは、地域の患者さんを集める方法だから、同じ地域でクライアント同士が競合する事を避ける必要がある。当たり前のことだが、クライアント同士で患者を取り合いするような状況を作ってはいけない。だからもし、あなたの商圏がすでに僕のクライアントの商圏とかぶっているなら、、、残念だがあなたはプログラムを受けることはできない。また、クライアントはどんどん増えているから、その人があなたの商圏とかぶった場合も同様だ。これは早い者勝ちだからどうしようもない。

(あなたの治療院がすでに在席している地域の治療家とコンセプト、売りが異なる場合は例外として認める)

以下のページに、NG地域の一覧を載せている。もし、あなたの商圏が載っているなら、、、あきらめてもらうしかない。それは、あなたのライバルが僕の集客システムを使っているということだからだ。そして、この一覧は、クライアント先が増えるたびに更新される。今、あなたの地域が書かれてないからといって、油断しないように。

↓

増田のプログラムに応募できない地域

(既存クライアント地域一覧)

<http://www.seitaishukyaku.com/erea.php>



ますだ たくお

追伸

僕は、成功するために必要なものは、2つあると思っている。

一つ目は、患者さんを集めるノウハウを知っていること。正しい方法を知らなければ、遠回りするか、最悪、空回りすることになるからだ。

そしてもう一つは、成功したいという強い気持ちだ。個人的には、**こっちのほうが重要だ**と思っている。

僕のプログラムに参加する最大のメリットはここにある。ノウハウを教えてくれるものはたくさんある。しかし、孤独なあなたの心の支えになるようなものは他にあるだろうか？あなたの背中を押して、モチベーションをキープしてくれるようなものは他にあるだろうか？

僕はそんな弱気な虫をたたきつぶしても、あなたに成功のための行動をさせることを約束しよう。

会えるのを楽しみにしています。