

知識ゼロから作る！ 失敗しない治療院の 創業計画書 & 資金調達ガイド

.....
～融資成功の秘訣から、開業後の安定経営まで～



■ はじめに 融資の可否は「熱意」ではなく「数字の根拠」

“

「必ず返済できる」という現実的な
計画だけがお金を借りる条件です。

”



■ はじめに

「地域医療に貢献したい」「こんな治療で患者さんを救いたい」
という熱量だけでは、公庫（日本政策金融公庫）から融資を受けることはできません。
審査担当者がよく見ているのは、
「毎月確実に利益をだし、滞りなく返済できる仕組みがあるか」という点です。

 **悪い例：** 「一生懸命頑張るのでお金を貸してください」

 **良い例：** 「1日15人の患者が来院し、月20万円の利益が出る計算なので、
毎月5万円の返済は確実に行えます。」

■ 要点 1

自院の「強み」と「ターゲット」を絞り込む

“

「誰でも診ます」は失敗の元。

他院との差別化を明確にしましょう。

”



■ 要点 1

コンビニよりも多いと言われている治療院業界で生き残るには、
「特定の悩みを持つ人」に深く刺さるコンセプトが必要です。
創業計画書にも、誰に何を提供する院なのかを明確に記載します。

 **悪い例**： 「肩こりから腰痛まで、何でも治します」

 **良い例**： 「スポーツ障害に悩む学生に特化し、最新機器と主義を
組み合わせ、部活帰りの21時まで受付します。」

■ 要点2 開業に必要な「2つの資金」を正確に計算する

“

**総額の約3割は「自己資金」
として貯めておく必要があります。**

”



■ 要 点 2

開業資金は大きく2つに分かれます。これらを合算したものが「必要な資金の総額」。
見積書を取り寄せ、大まかな予想ではなく正確な数字を計画書に書き込みましょう。

資金の種類	具体的な内容	計画書記載のポイント
設備資金	内装工事費、治療機器、ベッド、看板など	業者から見積書を取り、正確な金額を記載する
運転資金	家賃、光熱費、広告費、当面の生活費 (半年分)	開業直後は赤字になりやすいため、 余裕を持たせる

■ 要点3

「保険＋自費」で現実的な売上予測を立てる

“

保険だけに依存しない、

ハイブリットな収益モデルを作ります。

”



■ 要点 3

昨今、保険のみの売上計画は審査が通りにくくなっています。

自費治療を組み合わせた現実的な売上予測を立てることが、融資成功の絶対条件です。



例え話： 1日の患者15人の計算例

保険：1日10人 × 単価1,500円 × 25日営業 = 月商37.5万円

自費：1日5人 × 単価5,000円 × 25日営業 = 月商62.5万円

合計予測：月商100万円

※ここから家賃などの経費と融資の返済額を引いたものが利益となる

■ 解決策 公庫連携サポートで、「融資の壁」を突破する

“

**初めての創業計画書は、
専門家の力を借りて確実に通す**

”



■ 解 決 策

日々の業務と並行して、完璧な創業計画書を一人で作成するのは非常に困難です。
少しのミスで融資が下りるタイミングがかなり伸びてしまうケースも少なくありません。
当協会は「日本政策金融公庫」と提携しています。
審査のポイントを押さえた計画書の添削から、面談対策、融資実行までを
直接サポートし、開業資金の悩みを解決します。



例え話： 「自己資金が少し足りない」「この売上予測で通るか不安」
といった相談も、提携機関である当協会なら
具体的な解決策の提示が可能です。

成功の秘訣

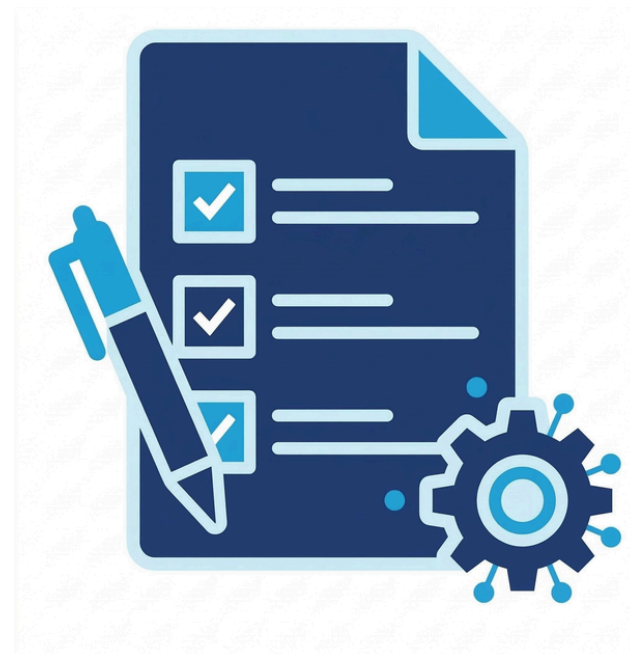
開業後は「治療」に100%専念する体制を

“

面倒なレセプト業務は外部に任せ、

売上づくりを最優先に。

”



■ 成功の秘訣

無事に融資が下り開業した直後から、
毎月複雑なレセプト(保険請求)業務が発生します。
なれない事務作業で深夜まで残業し、本業がおろそかになっては本末転倒です。
柔整・あはきの請求代行のプロである当協会に事務を任せることで、
先生は売上の要である「患者さんへの治療」と「集客」に完全集中できます。

まずは、あなたの状況に合わせた無料の資金調達相談から！
こちらのQRコードからお申込みください！



■ 連絡先



一般社団法人
全国統合医療協会



03-6435-7500



info@zenkoku-iryo.com



〒105-0011

東京都港区芝公園1-2-9

HANAIビル6階

Thank You!

ありがとうございました