

出店ペースを上げるなら「採用戦略」は必須！ 整骨院は「採用ファースト経営」にシフトせよ！
採用革命が実現！ 出店ペース急加速！

整骨院向け継続的・戦略的出店のための採用革命

講座内容 & スケジュール

2月10日(日) (株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座	内容
第1講座	いま出店が加速している、業績が上がっている治療院の採用戦略  セミナー内容抜粋① 今、押さえておかなければならない整骨院業界の時流「採用ファースト経営」とは？ セミナー内容抜粋② “2019-2020版”求職者が企業に求めることに応える～給料よりも成長重視で現場を整備～ セミナー内容抜粋③ 求人会社にお金を流し続ける整骨院が業務まで悪化する理由 株式会社 船井総合研究所 HRD支援本部 チーフ経営コンサルタント 田口 貴大 「本物の治療家を創る！」そう想いを掲げる背景には自身の完全自費の整体院開業経験があり、業界に対する想いは人一倍強い。自身が携わって採用した「治療家の卵」を一人前の治療家とすることを使命とし、採用だけでなく業種特化した「治療家育成プログラムの開発」にも力を注ぐ。現在はその想いに賛同し、同じ志をもった経営者様と共に採用を通じて時代に必要とされる治療家育成に真剣に取り組んでいる。
第2講座	株式会社HSコーポレーションが実質無借金経営で年商9億になった採用革命  セミナー内容抜粋① 「出店したい！でも人が足りない…」ただ闇雲に求人会社へお金を流していた頃 セミナー内容抜粋② 出店のベースアップに採用強化は必須！人を採用できない整骨院の業績は上がらない セミナー内容抜粋③ 院長の素質はココを見る！HSコーポレーション流院長採用の秘訣公開！ 株式会社HSコーポレーション 代表取締役 星野 修氏 高校3年生のときに、柔道整復師を志す。卒業後、東京医療専門学校に入学。在学中の整形外科勤務を経て、卒業後は第一整骨院(現あみ鍼灸整骨院グループ)へと入社。すぐに新店舗の副院長を任せられ、環境づくりと売上に大きく貢献。その後、独立を決意し、1992年12月1日、江戸川区平井に有限会社ひらい整骨院として開業し、毎日100人以上来院する、地域の方々にとって頼れる存在となっていた。2001年、最愛の父の死をきっかけに、人の幸せと喜びを叶えること、与え続けることの大切さを痛感する。稲盛和夫氏の著書「アメーバ経営」と運命的な出会いを果たし、「大家族主義」の経営を実践。
第3講座	明日から実践！わずか半年で年間採用目標に到達した実践ノウハウ&成功事例大公開！  セミナー内容抜粋① 出店戦略に合わせた採用計画立案 セミナー内容抜粋② 117名の母集団形成を行い、33名採用できた採用の考え方とノウハウを徹底解説 セミナー内容抜粋③ 採用後、早期育成するための治療家マインド・スキル育成の仕組み公開！ 株式会社 船井総合研究所 HRD支援本部 チーフ経営コンサルタント 田口 貴大
第4講座	採用と育成を成功させるために整骨院経営者として必要なこと  株式会社 船井総合研究所 HRD支援本部 採用グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 山中 章裕 2008年船井総研入社後、2009年より税理士・会計事務所のコンサルティングに特化し、即時業績アップの成功事例を多数持つ。その後、クライアントの組織拡大に合わせて、マネジメント領域のコンサルティングを主な領域とする。中でも、採用戦略の構築を得意とし、これまで30社以上の新卒・中途領域におけるダイレクトリクルーティング戦略の構築に携わった実績を持つ。

経営者様
限定企画

2月10日(日)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

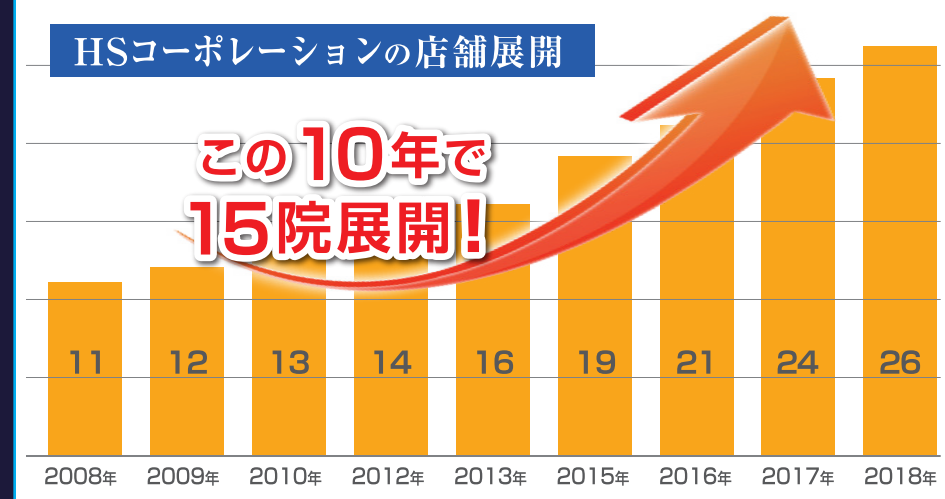
もっと**採用**したい！
 もっと**出店**したい！ **整骨院経営者様へ**

優秀な人財を**30名**採用し続け、実質無借金で
計画的に出店し続ける秘訣を大公開！

整骨院向け継続的・戦略的出店の為の

採用革命

持続的成長のポイントは採用にあった！



FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ FAXにてお送りくださいませ。(担当:櫻田) (24時間対応)

0120-964-111

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き Webページのお申し込みフォームより お申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます！
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/041201.html>



主催

整骨院向け継続的・戦略的出店のための採用革命

お問い合わせNo.S041201

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■申込に関するお問い合わせ: 櫻田 ■内容に関するお問い合わせ: 田口

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **041201** 検索

持続的成長を遂げる
企業だけが知っている！
今のタイミングに始めよう！

大公開



脱！求人媒体依存
目からウロコの
人材募集ノウハウ！
を提案

しっかり
1年
かけて

「院長採用」と「育成」の仕組みを構築する方法

特別講演 HSコーポレーションが初公開！！ 実現した院長採用革命！！



株式会社HSコーポレーション
代表取締役 星野 修氏

- ① 将来院長となる人財の**見極め方**とは？
- ② 26院の院長を育て上げた**院長の育て方**とは？
- ③ 出店ペースを上げられる**実践的採用手法**とは？

株式会社HSコーポレーション代表の 星野氏のご紹介

高校3年生のときに、柔道整復師を志す。卒業後、東京医療専門学校に入学。在学中の整形外科勤務を経て、卒業後は第一整骨院（現あみ鍼灸整骨院グループ）へと入社。すぐに新店舗の副院長を任せられ、環境づくりと売上大きく貢献。その後、独立を決意し、1992年12月1日、江戸川区平井に有限会社ひらい整骨院として開業し、毎日100人以上来院する、地域の方々にとって頼れる存在となっていく。2001年、最愛の父の死をきっかけに、人の幸せと喜びを叶えること、与え続けることの大切さを痛感する。稲盛和夫氏の著書「アメーバ経営」と運命的な出会いを果たし、「大家族主義」の経営を実践。



採用難の時代を「採用ファースト経営」で乗り越えろ！

よくある治療院の人材募集のお悩み

- ❑ 優秀な新入社員が集まらない。
- ❑ 採用経費が、年々2～3倍に膨らみ、利益が圧迫されている。
- ❑ 反響もないのに、他の手段がないから出さざるを得ない。
- ❑ 店舗スタッフへ「会社も募集を頑張ってますアピール」のために、無駄とわかりながら求人掲載している。
- ❑ 本当は、もう媒体会社にお金を払いたくない。

同じことを繰り返しながら、
違う結果を望むこと、
それを狂気という
アインシュタイン



成果が出ないのに、成果が出ないのに媒体にお金を払い続けてしまっていないですか？

そろそろ、**採用ファースト経営**に切り替えて
優秀な人財を大量採用して、計画的な出店を実現しませんか？

技術力優先の採用で組織は大きくならない！
今こそ“**チーム採用**”で求職者の応募を最大化せよ！

HSコーポレーションの発展の軌跡

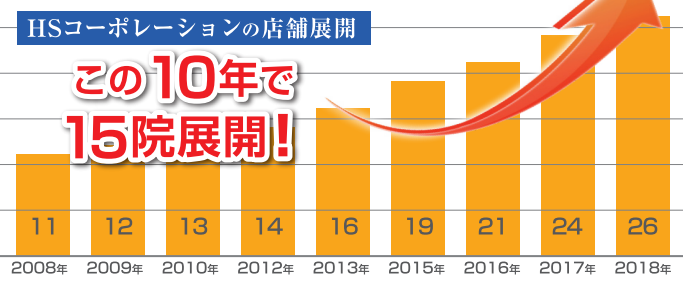
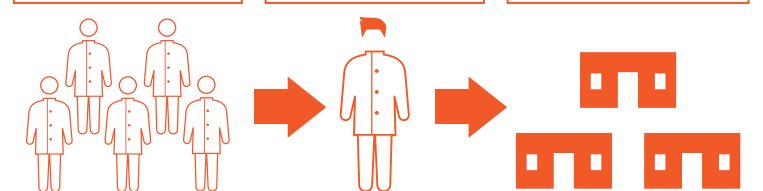
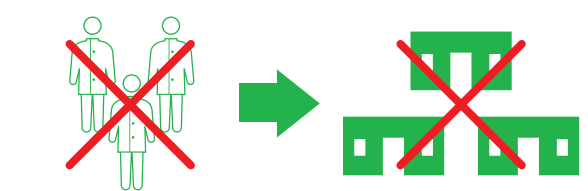
以前のHSコーポレーション
なんとなく毎年5～6名は採用できていた…

採用ファースト経営に切り替えた HSコーポレーション

出店の計画に合わせた新卒採用を行うことで
採用数を大幅に増やしていった。

毎年2～3店舗出店したい
でも 採用・育成が追いつかない…

院長になりうる
質の高い人財採用
着実に院長に
なれる院長育成法
計画通りに
毎年2～3店舗出店



新卒採用10年目。当初は社長である星野氏が採用の最前線に立って採用を行っていたが、現在では採用責任者が採用を行う「チーム採用」の仕組みを構築。採用だけでなく、採用後に社員院長育成の仕組みを構築することにより、現在ではここ5年で毎年30名以上の採用に成功していて盤石の体制で計画通りの出店に毎年成功している。年商9億円、26店舗の成長を遂げたその成功ストーリーをお話いただきます。

今回のセミナーで公開する 最新採用ノウハウ&ポイント

- 採用ノウハウ** 出店を確実に実現している、HSコーポレーションの採用戦略
- 採用ノウハウ** 院長の必須能力はコレ！採用時に将来の院長を見極めるポイントとは!?
- 採用ノウハウ** 地元が無理でも県外から！県外採用者の増やし方とは!?
- 採用ノウハウ** 採用数2倍でも求人費を80%カットできた理由
- 採用ノウハウ** 採用チーム結成で採用スピードを加速させる仕組みとは!?
- 採用ノウハウ** 採用後に社員の夢を応援する風土の作り方

「採用ファースト経営」の全貌をお伝えします！

開催要項

日時・会場

2019年2月10日(日)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

申込締切日
2月8日(金)
17:00まで

開催時間
開始 12:30 ▶ 終了 16:30 (受付12:00より)

受講料

お申込方法

お振込先

お問合せ

一般企業

税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込 25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000

(平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111

(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:櫻田 ●内容に関するお問合せ:田口

年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
1月8日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S041201 担当 櫻田 宛

整骨院向け継続的・戦略的出店のための採用革命

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ		役 職	
			ご連絡担当者			
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	
	3	フリガナ		役 職	年 齢	
	5	フリガナ		役 職	年 齢	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

お申込みはこちらから

検