

2億、5億の壁を乗り越える!

緊急開催!! 次の10年を盤石の体制で経営したい整骨院経営法
 圧倒的繁盛院がすでに取り組んでいる治療家育成プログラムであなたの院の治療家を**超成長**させる!



分院展開を支える
自費主体整骨院コンセプト

施術デビューまで1/3の時間を達成!
 早期育成を可能にする
オンライン型治療家育成プログラム

質は落とさない! 技術の標準化により
 量的店舗拡大から
質的店舗拡大にシフトチェンジ!



日時 2020年3月22日(日) 12:30~16:30
会場 (株)船井総合研究所 東京本社
定員30名 ※ご経営者対象セミナーです。採用担当者のみ参加はご遠慮いただいています。

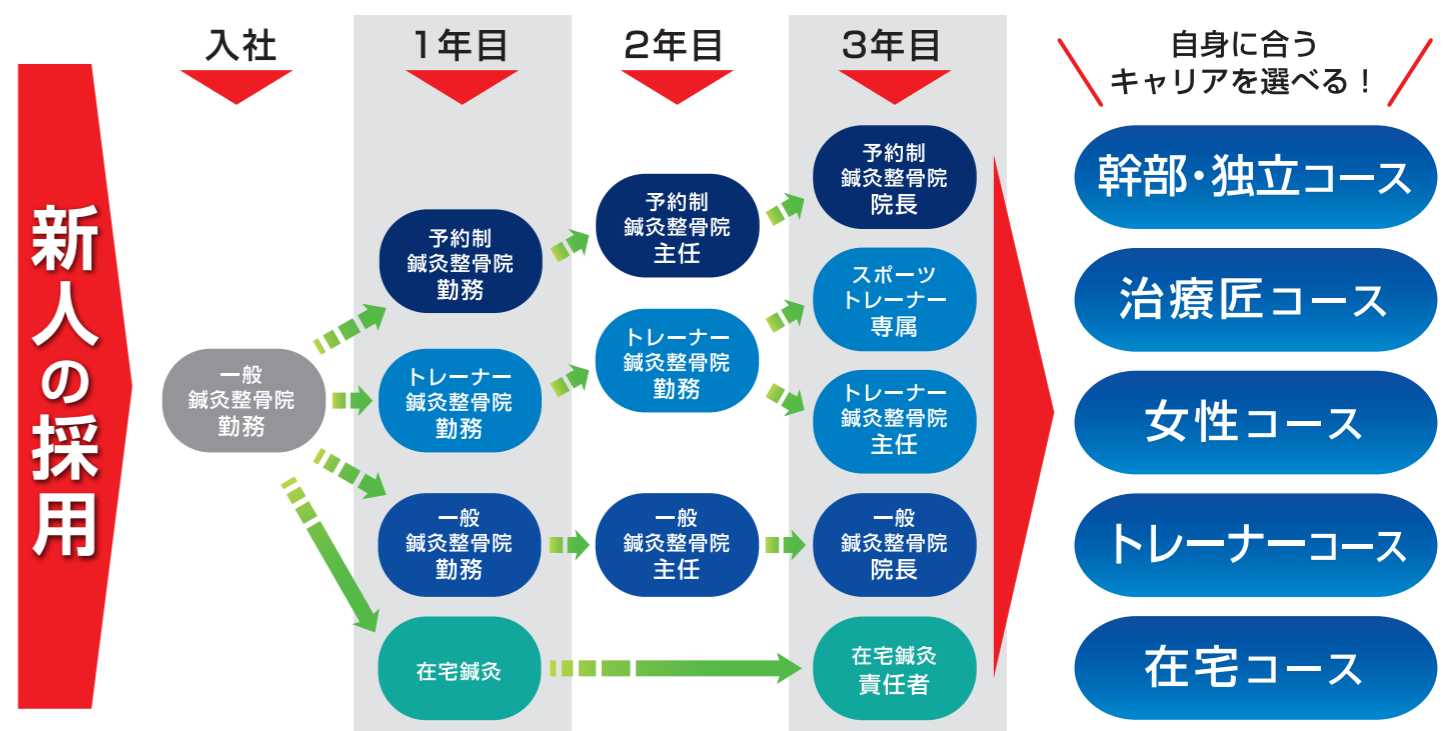
主催 明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX:0120-964-111 24時間対応
 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■申込に関するお問い合わせ:天野 ■内容に関するお問い合わせ:田口

HSコーポレーションのココがスゴイ!

採用に困らず実質無借金で無理なく多数出店	マネジメント体制	
27院	スーパーバイザー 3名	院長 27名
キャリアアップ	育成スピード	
一般的な働き方 独立前提	HS流5つの キャリアアップ	一般的なクリニック 治療家 1年 院長 5年程度
直近1年で採用人数	一人当たり採用コスト	
新卒採用人数 33名	中途採用人数 1名	一般的なコスト 30万円 HSコーポレーションのコスト 6万円

HS流 人を育てるキャリアアップの仕組みはこれだ!

入社後にいかに**人財化**していくか、HSコーポレーションの**5つのキャリアコース**の詳細を公開します!

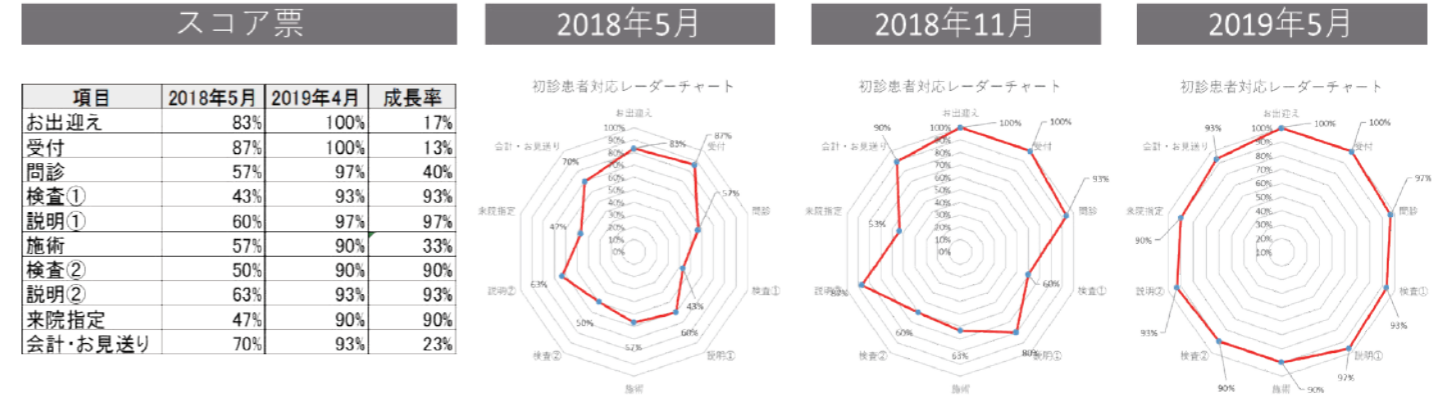


整骨院経営2億、5億の壁を超えるために必要なシステム 「治療家育成プログラム」の仕組みとは!?

育成ができると業績が上がり採用もできる会社へ変わる!

たった1年で 2回目リピート率: **93.8%達成**(新患15名/16名)
一人当たり生産性: **128.5万円/月達成!**

■東京都新卒Aさんの成長の軌跡(2018年5月~2019年5月)



	年商5,000万円の壁	年商2億円の壁	年商5億円の壁
店舗数	1店舗	4~6店舗	10~15店舗
組織	個人商店	プロフェッショナル集団	同じ目標を共有する組織
従業員数	施術者3~4名程度	施術者20名程度	施術者50名程度
会議体系	朝礼・終礼での情報共有	分院長会議での短期目標管理	幹部会議での長期ビジョン共有
悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・施術スペース不足 ・計画性の無い補充採用&採用コストの高騰 ・院長自らが教育しなければならないが、その時間がなかなか取れない ・施術レベルのムラの発生 ・スタッフ間のコミュニケーションエラーが多発 	<ul style="list-style-type: none"> ・全スタッフの状況が把握できなくなり、問題が多発 ・教育力不足による若手スタッフの生産性ダウン ・採用ノウハウ不足による目標採用数の未達 ・分院長のマネジメント能力の不足による離職増加 ・採用・離職のバランスが逆転し、企業成長スピードが鈍化 	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣地域での出店に限界を感じる ・店舗間の情報共有が難しくなってくる ・拡大によるトップの想いの共有が希薄化 ・採用手法の限界により、採用数が伸びなくなる ・自由な働き方を求めて離職増加
壁突破のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・分院の際の出店勝ちパターンの構築 ・計画的な新卒採用をスタート ・施術方針の明示 ・スタッフとの面談導入による方向性の摺り合わせ ・院長が少しずつ現場を離れはじめる 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営方針発表会の実施による会社の目標共有と個別の目標の把握 ・技術の標準化とマニュアルによる脱・属人性教育 ・新卒採用チームづくりによる採用力強化 ・幹部のマネジメント教育 ・退職者防止のためのキャリアプランの作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・エリアを問わない出店戦略による規模の拡大 ・デジタル化による情報共有レベル向上&業務効率化 ・クレドカードの作成 ・働き方改革の推進で魅力的な働く場所へ ・多様なキャリアステップの充実化
壁を突破した時の組織の状況	<ul style="list-style-type: none"> ●新卒採用:2~3名 ●採用コスト:30万円/人 ●離職率:20% ●生産性:100万円/人・月 ●幹部人数:右腕1名~ 	<ul style="list-style-type: none"> ●新卒採用:10名 ●採用コスト:20万円/人 ●離職率:15% ●生産性:120万円/人・月 ●幹部人数:分院長:4~6名 	<ul style="list-style-type: none"> ●新卒採用:20名 ●採用コスト:10万円/人 ●離職率:7~10% ●生産性:120~150万円/人・月 ●幹部人数:マネージャー3名 分院長10~15名

整骨院経営における“壁”

整骨院においても、一般企業と同様に規模感によって発生する「壁=課題」はそれぞれです。我々はその壁を新規開院の「1,200万円の壁」「5,000万円の壁」「2億の壁」「5億の壁」の5つに分け、それぞれ規模感に合わせたコンサルティングを行っています。



整骨院経営2億、5億の壁を超えるために必要な戦略と戦術とは!?

- ### 1 事業の壁(2億)を超えるための治療コンセプト設計と業績が上がる育成戦略

保険だけに頼らない自費型整骨院の治療コンセプト設計とその見直し、そして、コンセプトと紐づけた業績が上がる育成戦略のプロセスは必見!
- ### 2 企業の壁(5億)を超えるための脱昭和! 令和型! 治療家育成プログラム

盤石の分院展開を支える柔整師・鍼灸師の育成法「背中を見て学べ! 自分で考える! 下積みは必要!」からの卒業、誰もが見てわかる治療家育成プログラムと運用体制は必見!

2020年3月22日(日) (株)船井総合研究所 東京本社 講座内容&スケジュール

- | | | |
|------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | | 2億、5億の壁を乗り越えるための経営戦略
セミナー内容抜粋① 今、伸びている整骨院が行っている育成戦略
セミナー内容抜粋② 働き方改革に合わせた育成の仕組みとは?
セミナー内容抜粋③ 2020年育成で取り組むべきことほか
株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 チーフ経営コンサルタント 田口 貴大 |
| 第2講座 | | 人が育つ組織の創り方 ~HSコーポレーション流 理念教育・技術指導の仕方~
セミナー内容抜粋① HSコーポレーションの育成の考え方とは?
セミナー内容抜粋② HSコーポレーションのキャリアアップの仕組みとは?
セミナー内容抜粋③ 理念を大切にしている星野流 人の育て方の秘訣とは?
株式会社HSコーポレーション 代表取締役 星野 修氏 |
| 第3講座 | | 治療家育成事例公開
セミナー内容抜粋① 新人が毎月100万円以上の生産性を出す秘訣とは?
セミナー内容抜粋② 治療家育成プログラムの取り組み事例
セミナー内容抜粋③ 成長実感ができ、辞めない仕組みづくりとは?
株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 チーフ経営コンサルタント 田口 貴大 |
| 第4講座 | | 2億、5億を乗り越え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支援部
HRD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 |

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:天野)(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!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055300>



日時・会場

東京会場
 2020年3月22日(日)
 株式会社 船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005
 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

申込締切日
 3月19日(木)
 17:00まで

開催時間 **開始** 12:30 ▶ **終了** 16:30 (受付12:00より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込 **26,400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く場合がございます。 ●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。
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785352 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

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
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:天野 ●内容に関するお問合せ:田口

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. S055336 担当 **天野 宛**

整骨院向け育成セミナー **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 ご連絡担当者	役職			
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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。
 社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus) その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【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

会社に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(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません
※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。