

人材の育成や集患で業績が伸び悩んでいる多店舗経営者様・経営幹部様へ

開業からたった4年で4店舗2億円突破 多店舗経営者が語る経営手法を大公開

徹底的な“人材育成”&“集患戦略”で

開業からわずか4年で

2億円を突破

（4店舗）

一人売上147万円/月平均 ※常時稼働（2020年6月～2021年7月）

エリア
限定配布

[WEB] 理念経営×高生産性！多店舗高生産性セミナー

2021年 10月2日土・3日日・13日水・14日木

ゲスト講師様の数値

年商 ※2020年7月～2021年6月数値

整骨院部門（4店舗）2.5億円/年

離職率 ※過去4年の平均

平均離職率 7%/年

採用 ※2021年4月採用数

資格者平均採用数 4名/年



特別ゲスト講師
株式会社 ハーツブリッジ
代表取締役 佐藤 諒氏
(宮城県 5店舗展開※2021年現在)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

当セミナーではすぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします。

■ 整骨院経営者様が抱える経営課題



- ✓ 整骨院の業績の上げ方がわからない
- ✓ 生産性100～150万円を達成する社員を育てたいが教育の方法がわからない
- ✓ 店舗展開をしていきたいが人材面で不安を抱えている
- ✓ 経営者が現場にいらなくても自走できるスタッフの育て方を知りたい
- ✓ 集患数が伸びずに悩んでいるので効果的な集患方法を知りたい

業績を上げるためのビジネスモデル
業績アップや生産性を高める方法がわからない

スタッフ教育
人材の定着方法や生産性を高める人材輩出の方法がわからない

集患戦略
患者様を集めるための方法がわからない

上記のお悩みを持った経営者様にお奨めのWEBセミナーです！

整骨院は労働集約型のビジネスとなるので、人材の教育が必須となってきます。また、人材が育つだけではなく生産性が上がるためのビジネスモデルでなければ業績は上がっていきません。本セミナーでは①高生産性ビジネスモデル ②人材育成 ③集患対策の3つの観点からお伝えしていきます。

高生産性ビジネスモデル

業績をアップするためには、自費メニューの付加は必須となってきます。自費施術は基本的には患者様の満足度が高く、整骨院の収益性も向上します。ただ一方で自費メニュー付加に伴い、「自費を受け入れてくれるのか」「離反をしないのか」という不安を持たれる方も多いと思います。これを解決するためには自費メニューにあった対応力を身につけ、生産性が向上し、かつ患者様が通いやすいような価格設計を行っていく必要があります。その方法をセミナーでお伝えしていきます。

人材育成

人材育成で重要となるのが、会社のビジョンと個人のビジョンが結びつくことが重要となります。日々の経営の中で、スタッフの方に対する対応や育てるための教育方法に関して、株式会社 ハーツブリッジ様の事例をもとに本セミナーでお伝えしていきます。

集患対策

集患対策を行う上では、集患の全体像を理解することが重要です。集患できるポイントを抑えずに対策を打ったとしても集患数増加にはつながりません。症状や治療で悩んでいる人たちに対して適切なアクションを起こすことで、患者は整骨院に通院したいと思うようになります。だからこそ整骨院の集患対策において困っている人に対するターゲティングをしっかりと行ったうえで、来院したいと思うような内容づくりを行う必要があるのです。

豪華3大セミナー参加特典!!

特典1

セミナーテキスト

セミナー受講後にすぐに実践できるようにセミナーテキストをプレゼントします。

特典2

コンサルタントとの個別無料経営相談

個々に合わせた戦略のご提案やセミナーでのご質問にコンサルタントがお答えします。
※時間は1時間30分程度

特典3

経営勉強会にご招待

190社以上の経営者が集まる勉強会にセミナー参加者限定で無料ご招待します。
※個別無料経営相談にご参加された経営者様が対象となります。
※1回のみのご招待となります。
(過去ご参加された方はお断りをさせていただきます。)

[web開催] 2021年10月2日(土)・3日(日)・13日(水)・14日(木) 13:30～16:30 (ログイン開始13:00～)

株式会社 ハーツブリッジ
代表取締役 **佐藤 諒氏**

企業概要

会社名：
株式会社 ハーツブリッジ

代表者名：
佐藤 諒

立地：
宮城県仙台市

店舗数：
5店舗（2021年8月時点）

従業員数：
38名（2021年8月時点）

經歷

株式会社 ハーツブリッジ様 業績グラフ



開業当初はとにかく毎日が一生懸命で今後を考えることや、教育に力を入れることが難しかったです。スタッフに対しても行き当たりばったりな指導が多く、仕事量もとても多かつたと思います。このままではいけないとまずは、業績アップを行ないつつも、会社の今後やこうなれたらいいよねというイメージを言語化していきました。そうすることにより、目標達成のために頑張ることができました。従業員数が20名以上になったころから社員それぞれの働く理由がバラバラになっており、会社としての規模や店舗数は伸びましたが、組織としてはどこか不完全な状態でした。この時に理念やフレンドなどをまとめた「黒ファイル」というものを作成し、教育制度も高めていきました。また、今のままではいけないと感じ、船井総研さんともお付き合いを始め、経営に関する情報やマーケティングの知識の共有、集客対策のサポートをしていただき、2億円を突破することができました。

Point 2

経営に重要なのは
“企業理念”

Point 3

現場に“理念”を浸透させるために当社で意識をしていること

①コンディショニング

②情報共有

③理念浸透

④コミュニケーショントレーニング

聴く姿勢

理念を落とし込むために、朝礼に力を入れております。

朝礼をする際に、当社で意識していることとしては以下の4点になります。

- ① コミュニケーション（大きい声を出す、ハイタッチでプライベートと仕事を切り替えるルーティン等）と
- ② 情報共有（申し送り事項、予約戦略等）、
- ③ 理念浸透（企業理念、基本理念、クレドの唱和）、
- ④ コミュニケーション（トレーニング）（クレドに対する考察と本日の目標に照らして全員が発表）

※聴く姿勢が大切と教育しているので、そのトレーニングにもなります。

Diagram illustrating the flow of patient acquisition and the importance of content creation for increasing access and clinic visit rates.

Marketing Strategies:

- マップ対策 (Map Strategy)
- 広告対策 (Advertising Strategy)
- SEO対策 (SEO Strategy)
- ポータルサイト対策 (Portal Site Strategy)

Direct Flow: 直接流入 (Direct Inflow)

Process Flow:

- ① 認知をしてもらう (Get recognition)
- ② 選んでもらう (Get selected)
- ③ 来院 (Come to the clinic)

Pathway:

WEB → STEP① 検索 (Search) → HP 訪問 (HP Visit) → STEP② 来院 (Come to the clinic) → 当院 (Clinic)

Conclusion: アクセス数のアップ(認知の最大化)と来院率の向上(魅力的なコンテンツ作り)を並行して進める必要がある (It is necessary to proceed in parallel with increasing the number of accesses (maximizing recognition) and improving the clinic visit rate (creating attractive content)).

- ① 集客コスト3,000円～5,000円にするための集患の基本的な考え方
- ② 自費患者様を集めるためのHP設計
- ③ アクセス数増加のための導線設計（広告運用、ポータルサイト対策、マップ対策）

組織創りの重要なポイント！

- 時流に乗る「乗り方」
- 価値観のすり合わせ「理念の浸透」
- 組織風土・文化づくり「文化形成」

時流適応

情報 知能

理想 使命 戦略

理念の浸透

建 使命

本物の理念

経営者 従業員

組織づくり

管理職の教育

一般職の教育

タテ・ヨコ・ナナメのマネジメント

ポイント

- ① 一人売上100万円を達成できる人材の育て方
- ② 離職率7%を実現するための組織づくり
- ③ スタッフ数40名以上を管理するスタッフマネジメント



講座

セミナー内容

第1講座

業界の時流と整骨院経営の基礎

整骨院業界の今と時流 整骨院経営において重要な考え方と戦略



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアチーム

萱間 優斗

大学卒業後、入社して一貫して整骨業界のコンサルティングに従事。「関わった経営者様を『幸せ』にする」という強い信念のもと、WEBマーケティングや対応指導など実現可能な提案実行支援を行っている。月商100万円前後の一人院長から年商1億円規模の多店舗までの幅広い経営者様とお付き合いを行い日々業績アップに努めている。マーケティングの支援以外にも評価制度構築や教育などのマネジメント支援も行い、マーケティング×マネジメントの2方面から業績向上できるようにサポートをしている。

ゲスト講師

第2講座

2億円企業の経営者が語る整骨院経営と人材育成

開業から6店舗展開までの道のり 人材を育てながら業績を上げる経営手法



株式会社 ハーツブリッジ
代表取締役

佐藤 諒 氏

宮城県で現在は整骨院4店舗を経営。1店舗当たりの平均売り上げは約600万で、施術者1名あたりの生産性も100万を超えている。開業から4年で4店舗、施術者25名まで組織を急拡大できており、その秘訣は理念経営を根底においた育成と組織創りにある。

第3講座

“今”整骨院経営者がとるべき集患戦略と対策

患者様に自院を知ってもらうための集患媒体対策 数ある整骨院の中から選んでももらうための対策



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアチーム

大脇 潤平

大学在学中にアメリカにマーケティングを勉強しに1年留学。入社後、すぐに治療院のコンサルティングに特化。WEBを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」を得意分野としている。特に交通事故分野に長け、交通事故の患者様対応や整形外科対応、損保会社対応において豊富な成功事例を有しており、全国100会員の整骨院交通事故研究会の講師を務めている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円～年商2億円前後まで幅広く、日々全国の接骨院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。

第4講座

本日のまとめ

セミナー全体のまとめ



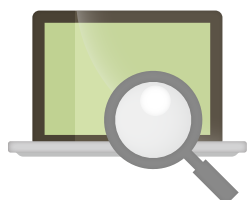
株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアチーム リーダー

小川 裕樹

医療・福祉・教育支援本部でMVPを受賞し、船井総研史上、最速最短で管理職に昇進。入社して以来一貫として、治療院の業績アップコンサルティングに従事しており、MSを通じた「現場目線」「患者様目線」の提案に定評がある。また、ホームページ・WEBを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」も得意分野としている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円～年商2億円前後まで幅広く、約25社のクライアントを持ち、日々全国の治療院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。

お申し込み方法

OPEN!



WEBからお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/075926>



講座

セミナー内容

第1講座

業界の時流と整骨院経営の基礎

整骨院業界の今と時流 整骨院経営において重要な考え方と戦略



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアチーム

萱間 優斗

大学卒業後、入社して一貫して整骨業界のコンサルティングに従事。「関わった経営者様を『幸せ』にする」という強い信念のもと、WEBマーケティングや対応指導など実現可能な提案実行支援を行っている。月商100万円前後の一人院長から年商1億円規模の多店舗までの幅広い経営者様とお付き合いを行い日々業績アップに努めている。マーケティングの支援以外にも評価制度構築や教育などのマネジメント支援も行い、マーケティング×マネジメントの2方面から業績向上できるようにサポートをしている。

ゲスト講師

第2講座

2億円企業の経営者が語る整骨院経営と人材育成

開業から6店舗展開までの道のり 人材を育てながら業績を上げる経営手法



株式会社 ハーツブリッジ
代表取締役

佐藤 諒 氏

宮城県で現在は整骨院4店舗を経営。1店舗当たりの平均売り上げは約600万で、施術者1名あたりの生産性も100万を超えている。開業から4年で4店舗、施術者25名まで組織を急拡大できており、その秘訣は理念経営を根底においた育成と組織創りにある。

第3講座

“今”整骨院経営者がとるべき集患戦略と対策

患者様に自院を知ってもらうための集患媒体対策 数ある整骨院の中から選んでももらうための対策



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアチーム

大脇 潤平

大学在学中にアメリカにマーケティングを勉強しに1年留学。入社後、すぐに治療院のコンサルティングに特化。WEBを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」を得意分野としている。特に交通事故分野に長け、交通事故の患者様対応や整形外科対応、損保会社対応において豊富な成功事例を有しており、全国100会員の整骨院交通事故研究会の講師を務めている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円～年商2億円前後まで幅広く、日々全国の接骨院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。

第4講座

本日のまとめ

セミナー全体のまとめ



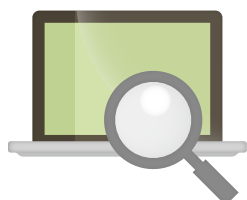
株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアチーム リーダー

小川 裕樹

医療・福祉・教育支援本部でMVPを受賞し、船井総研史上、最速最短で管理職に昇進。入社して以来一貫として、治療院の業績アップコンサルティングに従事しており、MSを通じた「現場目線」「患者様目線」の提案に定評がある。また、ホームページ・WEBを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」も得意分野としている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円～年商2億円前後まで幅広く、約25社のクライアントを持ち、日々全国の治療院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。

お申し込み方法

OPEN!



WEBからお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/075926>

