

# Withコロナ・Afterコロナ時代の新常識 これからの新卒採用戦略・戦術を大公開

1つでもあてはまる**経営者様**は、セミナーにご参加ください。

- ✓ 2023年に**新入社員を採用したい**が、どのようにしたらいいかわからない経営者様
- ✓ 新卒採用を行い、**組織を拡大していきたい**経営者様
- ✓ 採用活動をしているが、**毎年新卒採用ができていない**経営者様
- ✓ **優秀な人材を採用をしていきたい**経営者様
- ✓ **採用人数を1~2名からもっと増やしていきたい**経営者様

こんな  
**お悩み**は  
ありませんか？



| 講 座  | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <p><b>はじめに</b></p> <p>整骨院業界の時流をはじめ、採用における業界の課題や取り組むべきことをお伝えしていきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院チーム <b>萱間 優斗</b></p> <p>入社して以来一貫と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、日々業績アップに努めている。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企業様とお付き合いをしている。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。</p>                     |
| 第2講座 | <p><b>新卒採用のトレンドと全体像</b></p> <p>新卒採用のトレンドや採用までの全体像を説明していきます。新卒採用を行っていくうえで、採用活動の全体像をつかんでいくことは重要です。母集団形成から内定までをわかりやすく解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院チーム <b>萱間 優斗</b></p>                                                                                                                                                                          |
| 第3講座 | <p><b>全国200社の事例から分析！採用戦略と取り組み</b></p> <p>全国200社以上が所属している研究会会員様の事例から分析した採用活動の成功事例をお伝えしていきます。学校訪問からWEBを使用した採用までお伝えしていきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院チーム <b>萱間 優斗</b></p>                                                                                                                                                                           |
| 第4講座 | <p><b>まとめ</b></p> <p>セミナーのまとめ講座になります。</p> <p>株式会社船井総合研究所 治療院チーム リーダー <b>小川 裕樹</b></p> <p>医療・福祉・介護教育支援本部でMVPを獲得し、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、会員数300会員超の勉強会の責任者を務め、交通事故分野を主軸に据えた業績アップのノウハウに定評がある。また、WEBを駆使した「自費事故患者様の集患」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1000万円~年商3億前後と幅広く、30社弱のクライアントを持ち、日々全国の治療院の地域一番店創りをサポートしている。</p> |



**WEBからお申し込みいただけます！**

右記のQRコードを読み取り頂き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ページからもご覧いただけます！**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/086985>



**優秀な人材が集まる整骨院事例を公開！**

# 2023年入社（柔整・鍼灸） 新卒採用の流れと 成功取り組み “全て”伝えます！ 経営の問題は、いつも「人」にたどり着く。

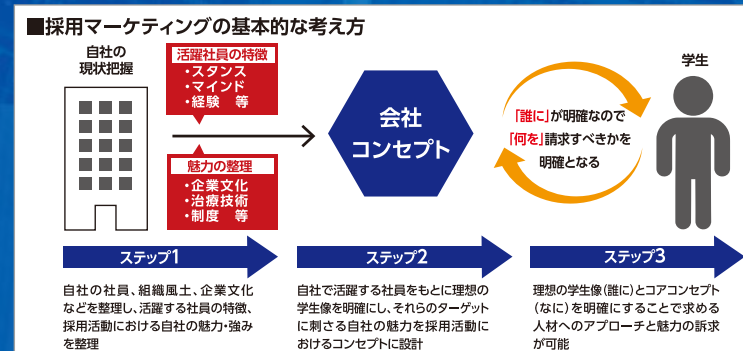
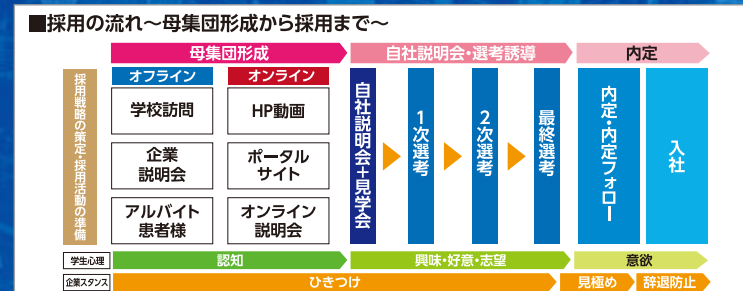
全日程WEB開催

2022年 **6月18日・19日** 開催時間 13:00 ~ 15:00  
 2022年 **7月9日・10日** (ログイン開始 12:30~)

**一般価格**  
 税抜 5,000円 (税込 **5,500円**)  
**会員価格**  
 税抜 4,000円 (税込 **4,400円**)

## 当日の講座の内容を一部公開

- Point 1** 優秀な人材を採用するための正しい採用の考え方
- Point 2** 学校訪問からの採用を行うための訪問方法とツール
- Point 3** 合同説明会で勝つための説明方法とブース事例
- Point 4** HPやポータルサイトからの採用を行うための取り組み



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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

【整骨院向け】23年卒 200社の事例から見る新卒採用戦略 お問い合わせNo.S086985  
 船井総研セミナー事務局 E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)  
 ※お問合せの際は「セミナータイトル」お問い合わせNo.・お客様氏名を明記のうえ、ご連絡ください。●内容に関するお問合せ:萱間 ●申込みに関するお問合せ:横田  
 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBから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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **086985**

整骨院業界騒然

これまでの採用難がウノみたいに解決する正攻法

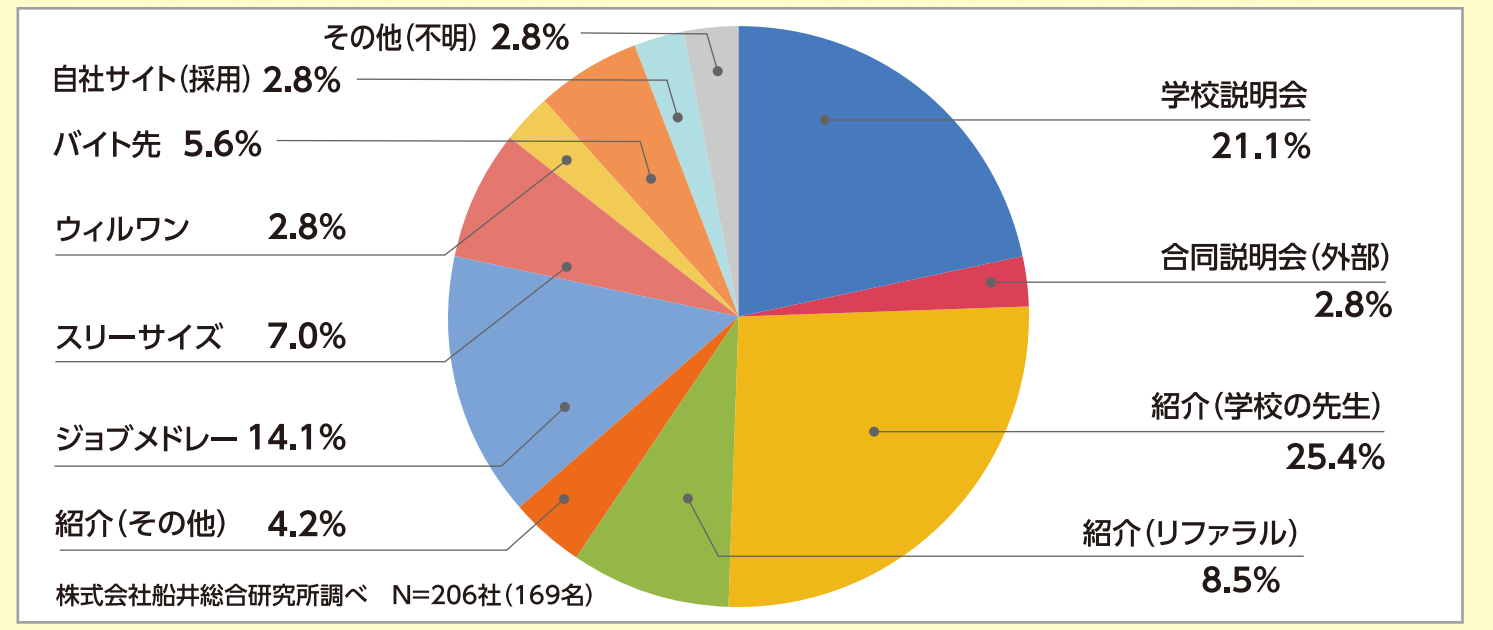
大公開

成功するための採用革命

1

学生が採用を決めた、採用経路を理解し最適な取り組みを実施

- 弊社会員様の新卒採用の経路を分析した結果、学校関係のイベントから採用が多いことが判明!
- 学生が採用を行うときに使用する媒体を把握し、最適な取組を実施することが重要

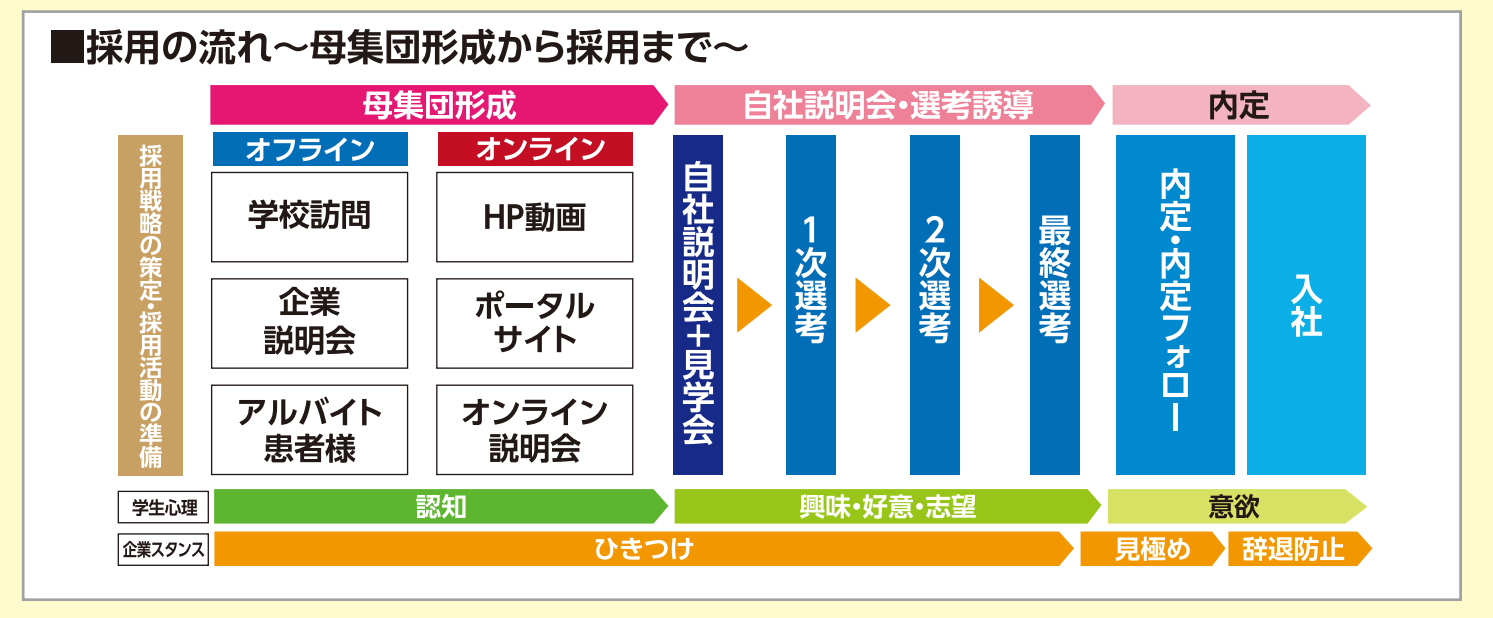


成功するための採用革命

2

採用の流れを理解し、学生との接触頻度を高め自社の魅力を伝える

- ①学生との接触頻度の最大化→学生が採用活動で使用する媒体の把握
- ②自社の魅力を伝えきれる内容を作成→企業コンセプト作成、院の雰囲気の訴求

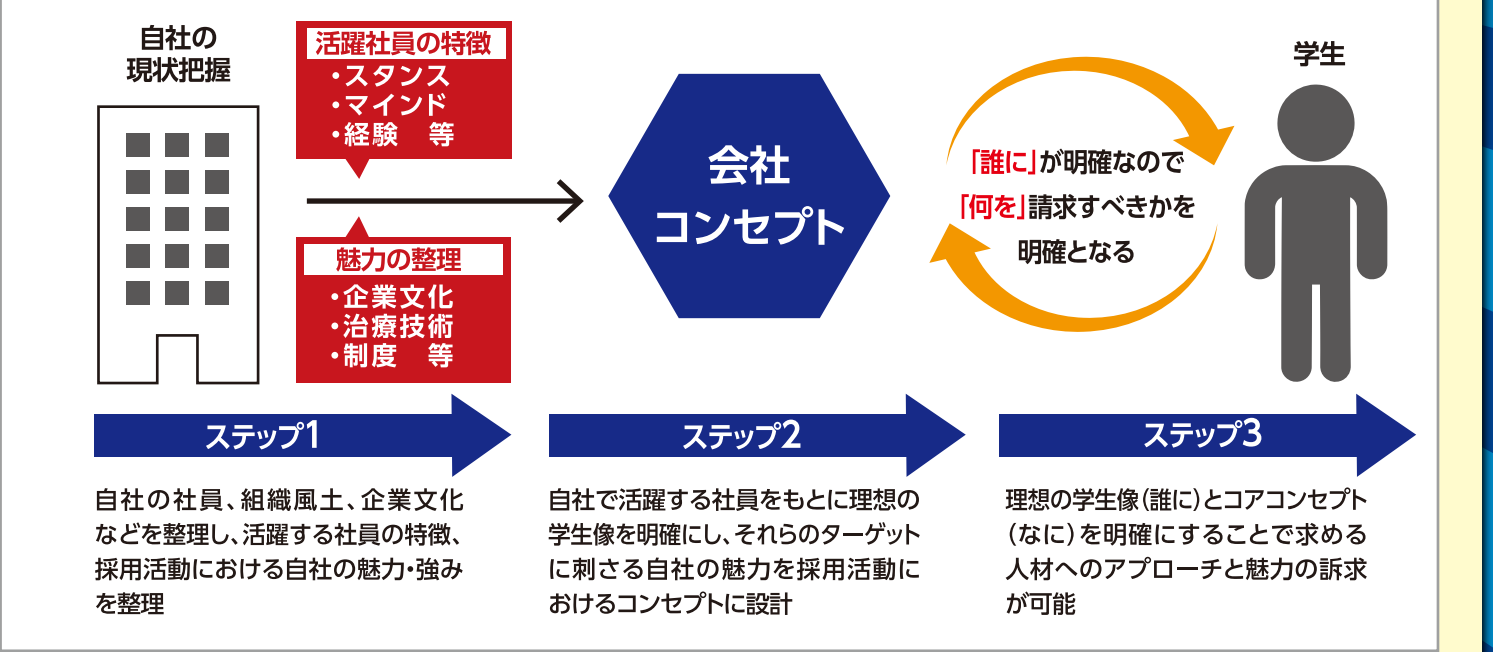


成功するための採用革命

3

学校説明会・自社採用ホームページから応募が殺到

採用マーケティングの基本的な考え方



成功するための採用革命

4

採用活動における成功事例を全て大公開

エリア・規模関係なく  
各地域で採用に成功している企業が続出

### 学校・企業説明会の取り組み

追うべき数値

- 合同企業説明会参加社数÷合同企業説明会参加学生数 = 平均ブース着座数
- 見学会予約者数÷ブース着座数(実績) = 見学会予約率
- 見学会参加者数÷見学会予約者数 = 見学会参加率
- 学生の連絡先を交換数

### ポータルサイト対策

ポイント

- ①画像に実績を記載(開業歴、休み、給与等)
- ②笑顔の写真を追加
- ③企業の魅力を記載(施術内容、制度)

画像にも自社の魅力をきちんと記入して視覚からも情報を提供

### 学校・企業説明会の取り組み

ポイント

- ①画像に実績を記載(開業歴、休み、給与等)
- ②笑顔の写真を追加
- ③企業の魅力を記載(施術内容、制度)

パンフレットを作成し、学生に魅力を伝える

### 採用サイトの作成

株式会社Naturalship様

技術だけでなく会社のビジョン等も載せ、採用後のミスマッチをなくす

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 【整骨院向け】23年卒 200社の事例から見る新卒採用戦略

お問い合わせNo. S086985

### 開催要項

オンラインにてご参加

6月18日（土）オンライン

※申込締切日6月14日（火）

7月 9日（土）オンライン

※申込締切日7月5日（火）

6月19日（日）オンライン

※申込締切日6月15日（水）

7月10日（日）オンライン

※申込締切日7月6日（水）

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**（ログイン開始**12:30**より）

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索  
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

一般価格

税抜 5,000円（税込**5,500**円）／一名様

会員価格

税抜 4,000円（税込**4,400**円）／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバーズ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

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上でご確認ください。  
または、船井総研ホームページ（[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)）、右上検索窓にお問い合わせNo. 086985を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail： [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30） ●申込みに関するお問合せ：横田（ヨコタ） ●内容に関するお問合せ：萱間（カヤマ）

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

6月18日（土）オンライン

※申込締切日6月14日（火）

6月19日（日）オンライン

※申込締切日6月15日（水）

7月 9日（土）オンライン

※申込締切日7月5日（火）

7月10日（日）オンライン

※申込締切日7月6日（水）

