

人材の育成や集客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6年で3億円突破 多店舗経営者が語る経営手法を大公開

人材教育
& 集客で

開業からわずか6年

年商3億円を
実現するセミナー

一人売上149万円/月平均 ※常時稼働(2021年5月～2022年4月)

多店舗経営者の参加推奨
エリア限定配布

[Web]人材教育&集客で生産性を最大化する組織作りセミナー
2022年 8月 2日(火)・3日(水)・6日(土)・7日(日)

ゲスト講師様の数値

売上成長率 ※2021年5月から2022年4月 120%	平均離職率 ※2021年5月から2022年4月 7%
従業員満足度 ※整骨院業界平均値69.7% ※2021年2月 株式会社船井総合研究所 調べ 95.7%	平均離反率 ※2021年5月から2022年4月 19.9%

◀従業員満足度95.7%の詳細は、中面をご確認ください。▶

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 6店舗展開※2022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

✓ 現場から離れても業績が上がる方法がわからない

✓ 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

✓ 経営者が現場にいなくても自走できるスタッフの育て方を知りたい

✓ 集客数が伸びずに悩んでいるので効果的な集客方法を知りたい

業績を上げるためのビジネスモデル

スタッフ教育

集客戦略

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集客対策の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

人材育成では、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の事例をもとに本セミナーでお伝えしていきます。

集客対策

集客対策を行う上では、集客の全体像を理解することが重要です。集客できるポイントを押さえずに対策を打ったとしても集客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客対策において困っている人に対するターゲットングをしっかりと行なったうえで、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。

セミナーの主な内容を一部紹介

年商3億円までの6年間のストーリー	社員が主体的に行動するための理念経営
生産性149万円達成するためのビジネスモデル	セッション数と来院率に分けて考えるオンライン集客の考え方
社員が主体的に行動するための人材教育	整骨院業界の時流と未来
HPから月に30名/院集客するWeb戦略	150名以上を集客するHP制作の方法
従業員満足度95.7%を実現した組織づくり	4,000円で1名集客するPPC広告の運用方法

[Web開催] 2022年8月2日(火)・3日(水)・6日(土)・7日(日) 13:30～16:30 (ログイン開始13:00～)

株式会社ハーツブリッジ

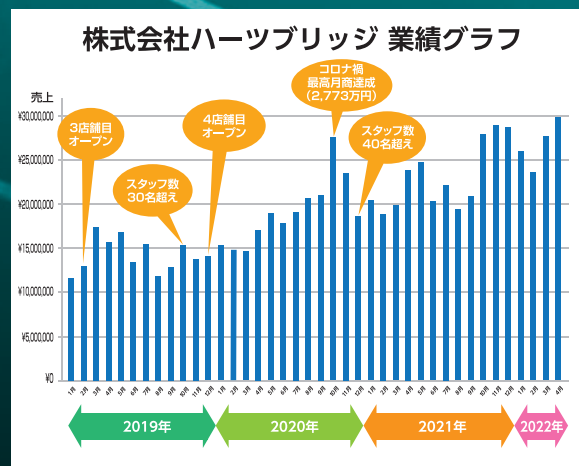
【経営理念】 私達は東北NO.1の整骨院グループになり
東北と最新医療をつなぐ「架け橋」になります



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	経歴	2016年 4月：とみやバランス整骨院 開設
	代表者名： 佐藤 諒		2016年12月：株式会社ハーツブリッジ 設立
立地：	宮城県仙台市		2018年 4月：つるがやバランス整骨院 開設
	店舗数： 6店舗（2022年5月時点）		2018年 5月：スタッフ数20名を超える
従業員数： 38名（2021年8月時点）			2018年11月：船井総研のコンサルティングスタート
			2019年 2月：桜力丘バランス整骨院 開設
			2019年10月：スタッフ数30名を超える
			2019年12月：利府バランス整骨院 開設
			2020年11月：コロナ禍で最高月商2,773万円と年商2億円突破
			2020年12月：スタッフ数40名を超える
			2021年 8月：南仙台バランス整骨院 開設
			2022年 5月：荒井バランス整骨院開設

株式会社ハーツブリッジ代表 佐藤氏に聞く、開業から今までの道のりと考え方



開業当初は、とにかく毎日が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。スタッフに対して行き当たりばったりの指導が多く、仕事量もとても多かったと思います。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。そうすることができ、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名以上になったと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ッドなどをまとめた「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、船井総合研究所さんとお付き合いを始め、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、3億円を突破することができました。

Point 1 開業当初から3億円企業までの歩み

Point 2 主体的な組織創りのために重要な企業理念に基づく育成と評価



開業前の修業先に経営理念があり、それがきっかけで経営理念の重要性は感じました。震災をきっかけに自分の「使命・命の使い道」を本気で考えるようになり、今の理念はそこから生まれました。当時は東北NO.1になることがゴールでしたが、自分の為ではなく、誰かの為と本気で考えるようになりました。それにより、理念が内向きだったものが外向きになりました。「東北を笑顔にしたい」今の理念は16年に出来上がったものでしたが、落とし込みが不十分だと感じておりました。現場のスタッフは「理念よりも労働条件」と実際は感じております。開業当時はリーダーのマネジメントがうまくいっておらず、「昼休みは個人の自由なのは何で縛られるの？」などの理由により、リーダーが従業員3名を引き連れて辞めていったこともありました。そこから理念を作るだけではなく、落とし込むことも重要だと実感しました。20人を超えたタイミングでより理念共感を重視するようになり、今の理念を落とし込む形でできてきました。2018年から出店に向けて即戦力を重視した採用を行なっていました。頭数が必要だったため、即戦力の人材を採用していましたが組織の純度が下がりました。「採用の失敗は教育では取り返せない。」ので、理念共感型採用へと採用の方を変えました。代表がマンパワーで何とかできる方は採用しないようにして、当社の理念に共感できる方を採用するようにしたので、今では理念に共感できるスタッフが増え、よりよい組織へと変わってきました。

朝礼を活かした4つの理念浸透法



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は以下の4点になります。
①コンディショニング(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)
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、フレッドの唱和、)
④コミュニケーショントレーニング(フレッ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。

Point 3 急成長のカギは、理念を基にした「採用」「教育」「評価」

明日から実践できる

“業績を上げるため”の育成・集客戦略

HPからの新患を獲得！反響率を上げるためのHP設計

集客対策を一から見直し、基礎から学ぶ集客戦略

従業員満足度を上げながら自走できる社員を創出する育成法

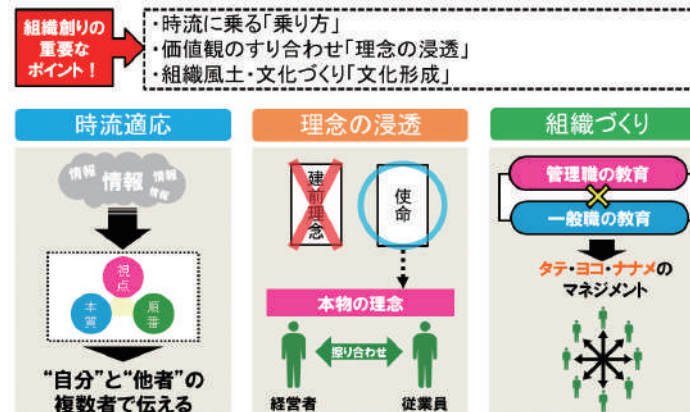
一から見直し、基礎から学ぶ集客戦略



講座内容 一人集客コスト4,000円で患者様160名を集客する方法

- ① 集客コスト3,000円～5,000円にするための集客の基本的な考え方
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)

従業員満足度を上げながら自走できる社員を創出する育成法



■船井総合研究所が行っている組織力診断で他の企業と比較して高評価
従業員が会社をやりがいを持って、安心して働ける環境だと評価しております。

総合スコア	Rank	他社スコア	数値	他社平均
総合 (2022年10月)	1	93/100	15	
業務遂行力	2	86/100	9	
働く環境整備	3	87/100	6	
上司への信頼・社員間の信頼	4	98/100	16	
評価・報酬	5	92/100	24	
理念・ビジョンへの共感	6	99/100	18	
会社・仕事への誇り	7	99/100	30	
自身の成長意	8	92/100	25	
多様性	9	89/100	8	

講座内容 目標志向の組織づくり 高生産性スタッフ教育

- 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

整骨院業界の時流と整骨院経営の基礎

整骨院業界の時流と 整骨院経営において重要な考え方



株式会社船井総合研究所
治療院チーム

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客」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。

ゲスト講師

第2講座

2.7億円企業の整骨院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と 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6店舗を経営。1店舗当たりの平均売り上げは約500万円で、施術者1名あたりの生産性も149万円を超えている。開業から5年で6店舗、施術者30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人材教育にある。

第3講座

“今”整骨院経営者がとるべき集客戦略

患者様に自院を知ってもらい 数ある整骨院から選んでもらうための対策

株式会社船井総合研究所
治療院チーム

大脇 潤平

第4講座

本日のまとめ

今後整骨院業界で成長し続けるために



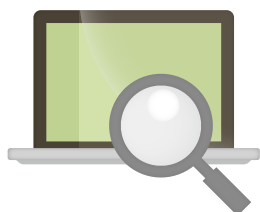
株式会社船井総合研究所
治療院チーム リーダー

小川 裕樹

医療・福祉・教育支援本部でMVPを受賞し、船井総合研究所史上、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客」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/088238>



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。

人材教育&集客で生産性を最大化する組織作りセミナー

お問合せNo. S088238

開催要項

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限: 7月29日(金)

2022年 8月 2日(火)

開始

終了

13:30 ▶ 16:30 (ログイン開始 13:00より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 7月30日(土)

2022年 8月 3日(水)

開始

終了

13:30 ▶ 16:30 (ログイン開始 13:00より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月2日(火)

2022年 8月 6日(土)

開始

終了

13:30 ▶ 16:30 (ログイン開始 13:00より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月3日(水)

2022年 8月 7日(日)

開始

終了

13:30 ▶ 16:30 (ログイン開始 13:00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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000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。尚、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いたします。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上でご確認いただけます。

または、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.088238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

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

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 萱間

※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

<オンライン受講>

8月2日(火)

申込締切日 7月29日(金)

8月3日(水)

申込締切日 7月30日(土)

8月6日(土)

申込締切日 8月2日(火)

8月7日(日)

申込締切日 8月3日(水)

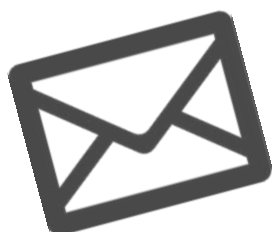


無料メールマガジン 購読者募集！

【船井総合研究所発！治療院経営メールマガジン】

**船井総合研究所ならではの
治療院経営の現場最新情報＆ノウハウが満載！**

船井総合研究所の専門のコンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例に基づき、



- ①自費治療導入のための仕組みづくり
 - ②交通事故地域一番院のつくり方
 - ③WEB集客地域一番化ノウハウ
 - ④リピート率ノウハウアップ
- について最新の情報をお届けします。

ぜひご登録ください。登録・購読は**“無料”**です。

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 治療院 メルマガ

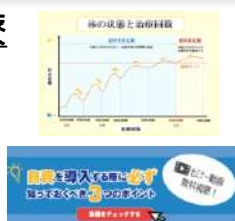
検索



✂さらに今だけ！メールマガジン登録で4つの特典✂

【特典①】自費治療

- ・自費セミナー動画
→自費導入の基礎の基礎！
船井総合研究所流
自費治療セミナー動画
- ・治療曲線ツール
→患者様に見せるだけでリピート
率がアップする！



【特典②】交通事故治療

- ・交通事故セミナー動画
→交通事故集患が難しくなっている
今日、交通事故治療において重要な、
患者様、整形外科、損保
会社の三方良しの対応方法と関係性
構築がすぐわかる！
- ・交通事故ポスター3種
→既存患者様からぞくぞく紹介
してもらえる最強ツール！
- ・啓蒙チラシ
→整骨院でむち打ちなどの交通事故による怪我の治療
ができることの認知活動ができるチラシ！



【特典③】Webマーケティング

- ・Webセミナー動画
→マーケティングに強いWeb集客の
基本がわかる30分の無料動画



【特典④】採用

- ・採用セミナー動画
→治療家採用の最前線がわかる！
柔整師採用無料動画
- ・採用マニュアル
→採用で知っておくべきことはたった
これだけ！続々とご応募がくるスタッフ
採用完全マニュアル



お問合せ：「治療院メルマガ登録の件」とお伝えください。担当：石野 智輝(イシノトモキ)

TEL:070-2445-0589 (平日9:45~17:30対応)