

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！業績を伸ばすための評価賃金制度構築・運用セミナー お問合せNo.S090861

開催要項

全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

オンラインにてご参加 お申込み期限:2022年10月26日(水)

2022年10月30日(日) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加 お申込み期限:2022年11月 5日(土)

2022年11月 9日(水) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加 お申込み期限:2022年11月 8日(火)

2022年11月12日(土) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加 お申込み期限:2022年11月 9日(水)

2022年11月13日(日) 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

受講料

一般価格 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様

会員価格 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。尚、ご入金が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申込みに適用となります。

お申込み方法

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.090861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) ●申込みに関するお問合せ:日田(ヒダ) ●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

<オンライン受講>

2022年10月30日(日) 2022年11月12日(土)
申込締切日2022年10月26日(水) 申込締切日2022年11月 8日(火)

2022年11月 9日(水) 2022年11月13日(日)
申込締切日2022年11月 5日(土) 申込締切日2022年11月 9日(水)



整骨院向け
業績を伸ばす
評価賃金制度

実際に
運用している
シートを大公開

社員の不満をなくし、やる気にさせ売上が向上するための

評価・給与

の決め方!

シンプルなお評価・給与制度の作り方

Zoom
開催

2022年
10月30日・11月9日・12日・13日
【開催時間】13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)



check

下記のような経営者の皆様は
ご覧ください!

①売上を上げたい経営者の皆様

適正な評価がない場合、行動基準がないので売上が
上がらず、社員のモチベーションも上がりません。

②優秀な人材を確保したい経営者の皆様

評価賃金制度がない場合、個人のキャリアビジョンが見えず
目標もあいまいとなり、他の企業に流れる危険があります。

③社員の方の給料を適正に支給したい

従業員の方の給料をなんとなくで決めていませんか?給料を適
正に支給しないと従業員が離れていく可能性がございます。

分類	項目	1 個人別売上 ※個人別売上を基に算出	2 部門別売上 ※部門別売上を基に算出	3 会社別売上 ※会社別売上を基に算出
定額	1 売上	目標達成率 99%	目標達成率 100%	目標達成率 100%
評価	2 営業利益	目標達成率 99%	目標達成率 100%	目標達成率 100%
行動	3 経費率	99%以上	99%以上	99%以上
行動	4 自費経費率	99%以上	99%以上	99%以上
組織	5 理念理解	業務の効率化が図られていること が、業務の効率化が図られていること	業務の効率化が図られていること が、業務の効率化が図られていること	業務の効率化が図られていること が、業務の効率化が図られていること
組織・人事	6 責任感	自らの業務に責任感を持って 取り組んでいること	自らの業務に責任感を持って 取り組んでいること	自らの業務に責任感を持って 取り組んでいること
組織・人事	7 報告連絡相談	報告連絡相談が適切に行われていること が、報告連絡相談が適切に行われていること	報告連絡相談が適切に行われていること が、報告連絡相談が適切に行われていること	報告連絡相談が適切に行われていること が、報告連絡相談が適切に行われていること

▲【サンプル】評価シート

評価項目	評価基準	評価結果
1 売上	目標達成率 99%	99%
2 営業利益	目標達成率 99%	99%
3 経費率	99%以上	99%
4 自費経費率	99%以上	99%
5 理念理解	業務の効率化が図られていること	99%
6 責任感	自らの業務に責任感を持って取り組んでいること	99%
7 報告連絡相談	報告連絡相談が適切に行われていること	99%

▲【サンプル】賃金シート

【サンプル】ガイドブック▶

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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
株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

整骨院向け！業績を伸ばすための評価賃金制度構築・運用セミナー お問い合わせNo.S090861
船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

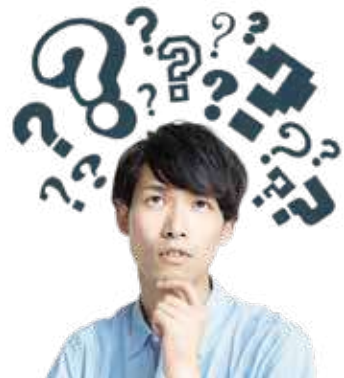
Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 090861



評価だけで終わらない
売上アップのための
評価制度をご提案!

売上アップ&高生産性達成の評価・給与制度セミナー

このようなことでお悩みではありませんか？



実際にいただいた人事のお悩み

- ✓ スタッフの頑張りを評価するものがない
- ✓ 評価をしたいが、適正に評価する方法がわからない
- ✓ 自律的に行動できる社員を育てたい
- ✓ 人数が増えてきて、組織がまとまらない
- ✓ 自社の評価制度はあるが、運用できていない

人事のお悩みお一人で悩んでいませんか？

単店成長期
(社長のマンパワー経営)

(組織の課題) マネジメント

社長一人で経営を実施。取り組みの決定から実行までの管理を社長が行う。

少店成長期
(組織づくり)

人や店舗が増えてきて社長一人では運営ができない。分院長・マネージャーが必要となる。

多店成長期
(経営幹部陣運営)

各院だけではなく、会社の本部機能を強化する必要がある。組織が複雑化する。

構築から運用までの流れ

人事評価制度を利用して、自律した組織をつくるためのステップとなります。講座では、構築から運用までの流れを実際のツールを用いて解説をしていきます。



成功する評価賃金制度とは？

お悩みを解決するのは評価・給与制度セミナーです

売上アップに
直結する
評価制度の作成



- ポイント1 経営理念に基づいて評価制度を構築!
- ポイント2 社員の能力・技量に応じた昇格・昇給基準の明確化
- ポイント3 売上に直結する行動を実施! スタッフが自主的に行動するための評価項目

セミナー当日で実際に運用している評価・給与制度の中身を紹介いたします。

セミナー当日
シートを大公開

「船井流」 評価・給与制度

- ①「会社の目標達成」が目的となっている
- ②会社の成長と人の成長がリンクする等級・評価項目を設計
- ③評価の項目が「売上を上げる」仕組みとなっている
- ④シンプルでわかりやすく現場で運用がしやすい制度である

業績アップと連動している 評価項目の作成

項目	評価項目	評価基準	評価結果	評価結果	評価結果
1. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
2. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
3. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
4. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
5. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
6. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
7. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
8. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
9. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
10. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績

評価に応じた 賃金の設計

項目	評価項目	評価基準	評価結果	評価結果	評価結果
1. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
2. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
3. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
4. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
5. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
6. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
7. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
8. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
9. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
10. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績

基準を明確にした 等級制度

項目	評価項目	評価基準	評価結果	評価結果	評価結果
1. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
2. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
3. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
4. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
5. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
6. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
7. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
8. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
9. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績
10. 売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績	売上実績



船井総合研究所の**評価・給与制度**を**実際に導入**している企業が続々と増えています！

■実際の導入事例



導入経緯

従業員の働きに対して、適正に評価を行い、賃金を決める方法がなかったので評価賃金制度の導入を決めた

導入内容

等級制度
評価制度
賃金制度
処遇制度
導入面談ツール

<企業情報>

企業名：小島接骨院 愛知県名古屋市
従業員数：13名 店舗数：1店舗



導入経緯

多店舗展開をしているが正しくスタッフを評価する基準が存在していなかったため、正しく評価を行い賃金を上げたいと思い実施

導入内容

等級制度
評価制度
賃金制度
処遇制度

<企業情報>

企業名：株式会社たいよう 東京都西多摩郡
従業員数：27名 店舗数：3店舗



導入経緯

従業員が正しく育つための仕組みを導入したく評価制度の導入を実施

導入内容

等級制度
評価制度
賃金制度
処遇制度
導入面談ツール

<企業情報>

企業名：株式会社うららか 岩手県盛岡市
従業員数：9名 店舗数：2店舗



導入経緯

店舗を展開していくにあたって、従業員を正しく評価し育てていく仕組みが必要だと考えて評価制度の導入を実施

導入内容

等級制度
評価制度
賃金制度
処遇制度
導入面談ツール

<企業情報>

企業名：株式会社AMBER 岡山県岡山市
従業員数：10名 店舗数：2店舗

評価・給与を決めるときの重要なポイント、常識を大公開！

- 1 **スタッフ数5名**からでも始められる評価賃金制度の全体像を大公開！
- 2 会社の**ビジョン**に沿った**人材**を生むための仕組み
- 3 経営理念を軸とした**3年後の組織図**の作成方法

業績好調な院が実践している評価制度とは？実際の運用シートを基に解説！

- 1 **スタッフのキャリア**を正しくつくるための等級制度
- 2 簡単！**シート1枚**で簡単に作成可能な評価制度とは？
- 3 結果とスタッフの頑張りの**2面**から評価できる評価項目の作成方法

従業員の不満を解消！？成果に応じた給与の決定方法！

- 1 適正な給与とは？整骨院における**適正な給与**の決め方
- 2 財務に影響を与えずに最大限に業績を分配するための**ボーナス**の決め方
- 3 **労働分配率35～45%**を意識した給与の支給方法

スタッフ数5名
からでも
始められる!

整骨院向け！業績を伸ばすための 評価賃金制度構築・運用セミナー

2022年 **Zoom** **開催**
10月30日(日)・11月9日(水)・12日(土)・13日(日)
【開催時間】13:00～15:00 (ログイン開始12:30より)
受講料
一般価格 **5,000円(税込5,500円)／1名様** 会員価格 **4,000円(税込4,400円)／1名様**

講座内容 & 講師	
講座	セミナー内容
第1講座	はじめに セミナー内容 抜粋① 整骨院業界の時流をはじめ、組織規模別の課題や取り組むべきこと、評価賃金制度の必要性をお伝えしていきます。 セミナー内容 抜粋② 従業員数10名以下の個人事業から従業員数70名以上の法人を4つのステージに分け、組織として起きる課題と対策をお伝えしていきます。 セミナー内容 抜粋③ 評価制度は、人材開発の中の一つの仕組みです。人材開発をする上で採用から教育、評価までをどのように構築していくかを説明します。 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 萱間 優斗
第2講座	業績を伸ばす評価賃金制度 ～構築編～ セミナー内容 抜粋① 経営理念を基に3か年の事業計画を作成し、将来の社員人材像を具体的に明文化していき等級制度を作成する方法をお伝えします。 セミナー内容 抜粋② 5つの項目を基に評価制度の構築方法になります。結果を評価するために数字で評価する項目やプロセスを評価するために数字以外で評価する項目の作成方法をお伝えいたします。 セミナー内容 抜粋③ 等級制度や評価制度に連動する賃金制度の作成方法をお伝えいたします。労働分配率35～45%にするための具体的な賃金制度の作成方法をお伝えしていきます。 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 金田 勇氣
第3講座	業績を伸ばす評価賃金制度 ～導入・運用編～ セミナー内容 抜粋① 評価制度を導入する際に、社員の方に説明することは必須です。社員の方に納得して説明をするための方法をお伝えしていきます。 セミナー内容 抜粋② 経営者以外に評価する人を育てるために考課者訓練を行なっていきます。考課者訓練とは何かというところからどのように進めていくのかをご説明いたします。 セミナー内容 抜粋③ フィードバック面談を実施し、実際に評価をした結果を社員の方に伝える方法をお伝えいたします。フィードバック面談をする際に気を付けるポイントや効果的な方法をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 萱間 優斗
第4講座	まとめ セミナー内容 抜粋① セミナーのまとめ講座になります。セミナーのまとめとして弊社リーダーの小川から、明日から評価制度を導入&運用し業績を持続的に向上するための具体的な取り組みを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 小川 裕樹

お申込み方法

Webからお申込いただけます！

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ページからもご確認くださいませ。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/090861>

検索



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

船井総合研究所 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 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
のは、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:070-2455-0589 (平日9:45～17:30対応)