

講演内容&スケジュール

東京会場

2023年10月22日

お申込み期日 10月18日(水)
12:30~16:30
(受付開始 12:00~)

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]

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、中止させていただきますことがございます。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 20,000円(税込 22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/一名様

●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みに適用となります。

第1講座



整骨院業界の時流と組織創りの重要性について

【講座抜粋】

- ①: 整骨院業界の概況と2023年下期に注力すべきポイント
- ②: 整骨院業界における人材育成・定着・組織創りの全体像
- ③: 【マーケティング】と【マネジメント】を両輪で機能させるために
- ④: 整骨院経営ロードマップ2023~開業から地域一番院、多店舗へと成長する中で経営者や幹部が注力することをどう変えていくべきか~
- ⑤: 今世紀最大の採用難を乗り越え、今後も成長し続ける組織戦略とは

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
治療院・エステグループ チーフコンサルタント

萱間 優斗

第2講座
ゲスト講座



従業員満足度「95.7%」を実現する組織創りにおける全体像と具体的ポイント

【講座抜粋】

- ①: 整骨院事業において必須の【採用・教育・定着】への考え方とポイント
- ②: 即戦力採用から理念共感型採用へ~半年で施術者【+12名】純増、離職率はわずか【1%】台~
- ③: 教育方法~早期活躍を実現する教育・研修カリキュラムを大公開~
- ④: 社員が定着しイキイキと働くための【朝礼・会議・研修・面談】の仕組み
- ⑤: 理念・ビジョン・行動指針を浸透させ、社員全員が自律した一流の【治療家】になるために

株式会社ハーツブリッジ 代表取締役

佐藤 諒氏

第3講座
ゲスト講座



創業からたった6年で年商3.6億円を達成した成功ストーリー

【講座抜粋】

- ①: 経営目標を達成する5つの計画【①基本②事業③利益④人員⑤資金】
- ②: 組織成長の土台を支える経営計画の作成方法と考え方
- ③: 【リピート率】【成約率】【離反率】など各種KPIを必達する組織マネジメント
- ④: 治療・運動・栄養・美容を兼ね備えた「複合型整骨院」実現に向けて
- ⑤: 株式会社ハーツブリッジのこれから~東北No.1の整骨院へ~

株式会社ハーツブリッジ 代表取締役

佐藤 諒氏

第4講座



2023年激動の今、経営者が考えるべき経営のこれから

【講座抜粋】

- ①: 株式会社ハーツブリッジの成功事例から学ぶ【組織創り】におけるポイント
- ②: 【300名超/月】の新規を集患し続ける社内マーケティング体制
- ③: 自費比率【90%】を実現する商品設計と集客戦略
- ④: 毎月【20名】交通事故新規が来院する交通事故対策
- ⑤: 明日から実施していただきたい施策一覧を大公開!

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ リーダー

小川 裕樹

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104113>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

「採用」「教育」「評価」「定着」でお困りの整骨院事業者様へ

創業から たった 6年で年商3.6億円を突破した マーケティングとマネジメントの仕組みを大公開!

7店舗出店!

本セミナーでお伝えしたいこと

✓ 半年で社員数【+18名】純増、
離職率はわずか【2%】台を誇る
強固な組織創り

✓ 多店舗でも再現性を持たせて
高生産性を実現するマーケティング戦略

特別
ゲスト

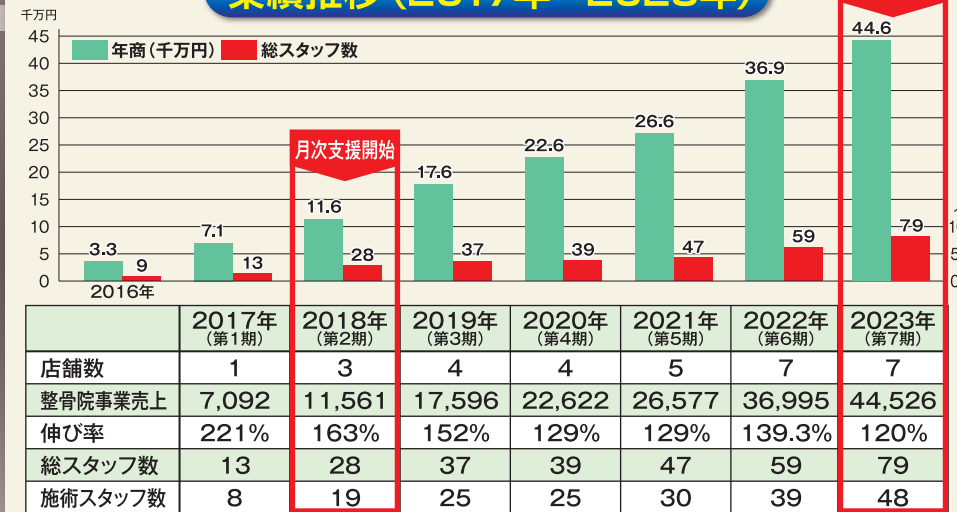


株式会社ハーツブリッジ
代表取締役 佐藤 諒氏

【ゲスト講師の特徴】

宮城県で現在は整骨院7店舗を経営。1店舗あたりの平均売上は約600万/月で、創業からたった6年で3.6億円を突破し、施術者48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。

業績推移(2017年~2023年)



東京会場

2023年10月22日

会場 株式会社船井総合研究所 東京本社

時間 12:30~16:30 (受付開始12:00~)

[3分] でわかる!ゲスト講師の成功ストーリーは中面でをご確認ください。これまでの戦略を徹底解説いたします。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【整骨院向け】3億の壁を突破する為の組織改革戦略提言セミナー お問い合わせNo.S104113

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

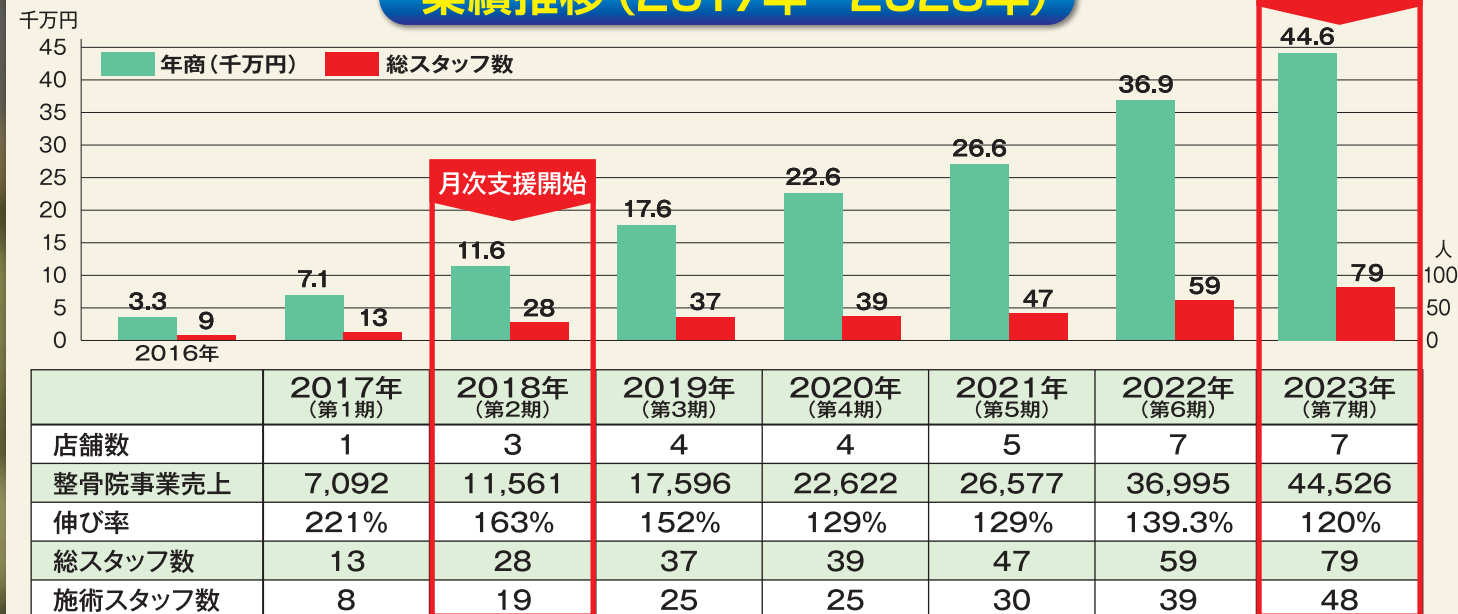
株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページ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。→ 104113

ゲスト講師に
成功の秘訣を聞く

株式会社ハーツブリッジ
代表取締役
佐藤 諒 氏

業績推移 (2017年～2023年)



開業から3.6億円到達までの歩み

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。この時に理念やクレドなどをまとめた「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、3.6億円を突破することができました。

主体的な組織創りのために重要なのは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年に出来上がっていましたが、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に何で縛られるの?」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要視するようになり、今の理念を落とし込む形ができてきました。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仕方を変えました。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。



セミナーの参加者様に向けたメッセージ



経営者は施術、教育、運営、経営と本当に大変です。なかなか理解してもらえず孤独を感じることも多いと思います。自分が満たされていない状態でスタッフに愛を与え続けるのは本当にしんどいと思います。だからこそ、スタッフを愛し、スタッフに愛されるような組織づくりが理想だと考えます。少しでも皆様が楽しく働けるヒントになれば幸いです。

理念と社名に込められた想い

企業理念 (会社の存在意義・組織として成し遂げるゴール)

東北NO.1の整骨院グループとして
東北と最新医療をつなぐ「架け橋」になる

基本理念 (現場で日々最も大切にすべきもの)

「人」としてあなたにできることを追及し
「笑顔」と「ありがとう」が溢れる場所であり続けます

私は、自分自身のケガをきっかけにスポーツに関わる仕事に興味を持ち体育大に学するも、自分がしたいのは指導ではなく治療だと気づき、遠回りの末に柔道整復師の道を志しました。資格取得後は東京でスポーツ整形外科、大学スポーツのトレーナー、グループ院の分院長とさまざまな角度から経験を積み、2016年4月に満を持して地元東北で開業することができました。

順調に来患数が増える中で、私は強烈な違和感を持つようになりました。それは「なぜ、皆こんなに遠くから通うのか?」という点です。その頃は、塩釜、石巻、古川、愛子の方から患者様が多数来られていました。すべて片道1時間コースです。私の中では「きっと、ウチがイケてるからわざわざ来てくれているんだろうな」と思っていたのですが、ある時患者様になぜ遠くから通っているかを直接聞いてみたところ、「だって、他にちゃんと診てくれるところないから」と言われました。しかも数名に同じ質問をしたところ、ほとんどみんな同じ答えだったのです。つまり、私が感じていた違和感の正体は「地域の医療水準に問題があるから遠くまで行かないと満足な治療が受けられない状態」だったのです。

繁盛院を作る事はできたが果たしてこのままでいいのか?自分達が良ければそれでいいのか?悩みました。「東北の医療水準を上げて、それぞれの地域で受けるべき治療が受けられる環境をつくりたい」そう思いましたが、大きすぎるビジョンゆえ実際に何をすればいいかわかりません。分院を出すにも限度がありますので、東北全ての都市に出店することが無理なことぐらいは考えればすぐにわかります。そこで、直接には難しくても間接的にならでできるのではないかとという視点に切り替えて辿り着いたのが今の「架け橋」という想いです。これが私自身の「命の使い道」であり、企業理念です。

この「架け橋」という言葉と、「人として」を追い求めるチームが最も大切にすべき「心」を合わせ、ハーツブリッジという社名が誕生しました。この想いをキャッチした社員一人一人が、温かい心を持った架け橋をそれぞれ表現してくれることを強く願っています。

株式会社ハーツブリッジのここがここが凄い!

従業員満足度

95.7%

※2020年組織力診断結果を基に算出

離職率

2.4%

採用人数

20名

昨対成長率

155%

※2017年~2022年の平均

生産性

平均単価

1店舗当たり平均売上

142万円/人

4,170円/回

600万円/月

自費売上

自費売上比率

新規患者様数

1店舗あたり
480万円/月

90%

300名超/月

※別途注釈がついていないものは、2022年1月~6月平均を基に算出

採用・教育・評価・定着の仕組みを一部公開!

採用

採用難の時代においても半年で
+20名採用する社内採用体制

採用の失敗は教育では取り返せません。「リファラル採用」
「学校との連携強化」「採用サイト」などへの注力を行い、より採用の
ミスマッチが無くなる即戦力採用から理念共感型採用へシフト!



新人教育

最短最速で活躍する治療家になるための
「新人教育カリキュラム」

業務を棚卸し、いつまでに何ができているのか?をまとめたカリ
キュラムを整備、また各カリキュラムを学ぶためのマニュアル
(テキスト・動画)などを作成し、新卒の早期活躍を実現!

新人研修カリキュラム ※一部抜粋

研修項目	研修内容	研修期間	研修担当者
1. 会社概要・理念	会社の歴史、理念、ビジョンの学習	1日	院長
2. 業務の棚卸し	現在の業務フローの把握と課題の抽出	2日	部長
3. 技術の習得	基礎的な治療技術の習得	3日	技術部長
4. 接客マナー	患者様への接し方、コミュニケーション	2日	接客部長
5. 安全衛生	院内感染対策、安全作業の徹底	1日	安全衛生部長

院長・ 管理職教育

会社の中核を担う幹部・院長の
「教育・研修体制」の整備!

「教育=感謝の連鎖」と社内定義し、
幹部・院長向けの教育・研修体制を整備することで、
院長および管理職人材の早期輩出を実現!



評価・面談

スタッフのモチベーションを上げる
「評価・面談制度」

会社の理念・ビジョン・行動指針などを言語化し、個人の
ビジョンと会社のビジョンが重なる「共感領域」を創出。
共感領域が大きければ「自分の為の努力が会社の為にも
なり、会社の為の努力が自分の為にもなる。」だから貢献
実感が満たされてモチベーションが保つことが可能!

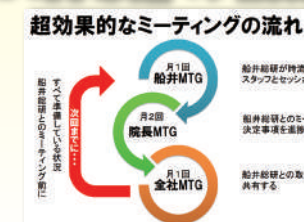
※ベクトルシート(一部抜粋)

項目	評価基準	評価結果
1. 業務の遂行	目標達成率	95%
2. 顧客満足度	顧客満足度調査	85%
3. 業務改善	業務改善提案数	10件
4. 安全衛生	安全作業率	98%
5. 接客マナー	接客評価	88%

会議体制

現場の課題を見つけて自分たちで解決する
「高速PDCA体制」の構築

マネージャー会議・院長会議・部署
別会議など、KPI達成のための最適
な会議体制を構築し、各スタッフが
自立して院内課題を発見し、解決し
ていく組織へ!



会議体制の構築

会議名	開催頻度	参加者	目的
院長会議	月1回	院長、部長	経営方針の決定、重要課題の解決
マネージャー会議	月2回	マネージャー、スタッフ	業務改善の推進、KPI達成のフォローアップ
部署別会議	週1回	部署長、スタッフ	日々の業務の進捗確認、課題の抽出

＼このような方におススメ！／

- 社員が幹部が辞めずに定着する組織創りを行っていきたい事業者の皆様
- 規模拡大にあたり、トップのみで引っ張っていく組織体制に限界を感じ、これからの組織創りをどう展開していけばいいかじっくり考えたい事業者の皆様
- 「採用→教育→評価」まで一貫した仕組みを創りたい事業者の皆様
- 整骨院業界時流の変化が激しく、トップ自身は時流適応した院創りをしていきたいと考えているが、スタッフにもその考え方が浸透させ、組織成長スピードを加速させていきたい事業者の皆様
- 多店舗経営で生産性を底上げしていきたい事業者の皆様
- 事業継承等、出口戦略を考え始めているが、完全トップダウン経営が組織に浸透しており、現時点からの業績戦略・人事戦略を考えていきたい事業者の皆様
- 多店舗でも再現性を持たせて高生産性を実現するマーケティング戦略を知りたい事業者の皆様

今回のセミナー内容を一部抜粋！

【整骨院業界の時流と組織創りの重要性について】

- 整骨院業界の概況と2023年下期に注力すべきポイント
- 整骨院業界における**人材育成・定着・組織創り**の全体像
【マーケティング】と【マネジメント】を両輪で機能させるために
- 整骨院経営ロードマップ2023～開業から地域一番院、多店舗へと成長する中で経営者や幹部が注力することをどう変えていくべきか～
- 今世紀最大の**採用難**を乗り越え、今後も成長し続ける組織戦略とは

【従業員満足度「95.7%」を実現する組織創りにおける全体像と具体的ポイント】

- 創業からたった**6年**で年商**3.6億**を達成した成功ストーリー
- 整骨院事業において必須の【**採用・教育・定着**】への考え方とポイント
- 即戦力採用から**理念共感型採用**へ～半年で社員数【**+20名**】純増、離職率はわずか【**2%**】台～
- 教育方法～早期活躍を実現する**教育・研修カリキュラム**を大公開～
- 社員が定着しイキイキと働くための【**朝礼・会議・研修・面談**】の仕組み
- 理念・ビジョン・行動指針を**浸透**させ、社員全員が自律した一流の【**治療家**】になるために

【創業からたった6年で年商3.6億を達成した成功ストーリー】

- 経営目標を達成する**5つ**の計画【①基本②事業③利益④人員⑤資金】
- 組織成長の土台を支える**経営計画**の作成方法と考え方
- 【**リピート率**】【**成約率**】【**離反率**】など各種KPIを必達する組織マネジメント
- 治療・運動・栄養・美容を兼ね備えた「**複合型整骨院**」実現に向けて
- 株式会社ハーツブリッジのこれから～東北No.1の整骨院へ～

【2023年激動の今、経営者が考えるべき経営のこれから】

- 【**300名超／月**】の新規を集患し続ける社内マーケティング体制
- 自費比率【**90%**】を実現する商品設計と集客戦略
- 毎月【**20名**】交通事故新規が来院する交通事故対策
- 明日から実施していただきたい施策一覧を大公開！

主催者紹介

株式会社船井総合研究所

歯科・治療院・エステ支援部 治療院・エステグループ リーダー

小川 裕樹

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ており、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1,000万円～年商5億円前後と幅広く、20社強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。



整骨院経営ロードマップ公開



🏠 セミナーの見どころ解説

2極化が進む整骨院業界において、2025年以降も生き残り、その先も伸び続けていく整骨院の特徴・ポイントを業界時流とともにお伝えしていきます。株式会社ハーツブリッジは、創業からたった6年で、業績3.6億円／施術者数48名まで成長し続けている企業です。実際に業績を伸ばし続けている企業が、「何」を考え、経営戦略を練っているのか？をお伝えいたします。本講座では、ゲスト講師の成長軌跡に基づいてお伝えさせていただく予定です。貴院と同規模感の時に何を考えて動いていたのかを知り、貴院が進むべき道の大筋を見つけていただけます。