

講演内容&スケジュール

オンライン
開催

2024年1月27日

お申込み期限
1月23日(火)

28日

お申込み期限
1月24日(水)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 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も適用となります。

第1講座



整骨院330社以上のデータから見る採用の全体像とこれからの取り組み

過去最低レベルの柔整師合格者数に比例して難化する柔整師採用で成功している院がどのような活動をしているのかを時流を踏まえてお伝えいたします。

【当日内容】

- ①23年柔整師試験の結果から見るこれからの採用活動
- ②業界の時流と資格者採用への影響
- ③柔整師・鍼灸師採用は可能か?
- ④優秀な人材はどこに流れている?
- ⑤整体師採用の新たな可能性

株式会社船井総合研究所 治療・エステグループ

金田 勇気

第2講座
ゲスト講座



専門学校視点から見た採用活動の現状と今後の展望

新宿医療専門学校の校長 小倉氏をお招きして学校側の視点から見た採用活動をお伝えいたします。

【当日内容】

- ①学校側の実情を解説!採用活動の全体像とは
- ②学生に勤める治療院はこれだ!
- ③どのような治療院が選ばれる?学生側が就職したい企業の特徴とは!
- ④採用活動の知識をアップデートする
- ⑤今後の採用活動への提言

学校法人 小倉学園 新宿医療専門学校 校長 小倉 芳裕 氏

第3講座



脱・人材不足!採用力を強化するための手法公開!

第1講座、第2講座の内容を踏まえて今後実施していくべき内容をお伝えいたします。

【当日内容】

- ①難化する新卒柔道整復師の採用手法!
- ②新卒採用における学校訪問のいろは
- ③中途柔道整復師の採用手法!
- ④中途採用するための求人サイト活用方法
- ⑤鍼灸師・整体師採用の最適解!
- ⑥330社以上の採用活動からみた取り組みのルール化を公開!
- ⑦採用力を強化するための実施事項を徹底解説!

株式会社船井総合研究所 治療・エステグループ

金田 勇気

第4講座



持続的な成長を達成する企業になるために

採用の目的は企業の持続的な成長です。そのための行動をまとめてお伝えいたします。

【当日内容】

- ①採用と業績UPの関係
- ②院の成長を加速させるための戦略サポート
- ③本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 治療・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/108129>



【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」と検索してご確認ください。

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。

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっております。※メール・お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

新卒柔整師・鍼灸師の採用を考えている整骨院向け

大好評につき
追加開催決定

採用活動徹底解説

専門学校の校長が登壇

学校の生の声を聴くことで

柔整師・鍼灸師採用で確実に差をつける

point
1

緊急対策!学校経由の新卒採用方法!

新卒採用を強化するにあたって学校との関係性構築や説明会参加は欠かせません。実際にどのような活動をするべきなのか?学校側からの考えを解説いたします。

point
2

学生(Z世代)のリアルを知る

採用活動においてZ世代が考えていることを理解して進めることは重要です。普段学生と接している先生だからこそわかる学生のリアルをお伝えいたします。

point
3

成功事例をルール化したオンライン採用活動!

採用に成功している院がどのようなツールや段取りをしているのでしょうか。説明会などを主催している学校だからこそわかる成功事例をお伝えいたします。

point
4

時代の最先端!SNSでの採用活動!

SNSでも採用活動ができる時代になっています。実際に学校側でも活用しているツールはどのように運用するべきか。実際の事例を基に徹底解説致します。

point
5

鍼灸師採用のいろは

整骨院で鍼灸師の活躍の領域をお伝えしたうえで、鍼灸師採用スキーム構築の方法をお伝えいたします。

ゲスト
講師

学校法人 小倉学園 新宿医療専門学校 校長 小倉 芳裕 氏

平成16年に鍼灸学科・柔道整復学科の学校設立後、平成27年から歯科衛生学科を開設。医療系国家資格3つを扱う新宿医療専門学校にて校長と学生部部長を兼任。現在も、業界理解のため就職先企業への訪問や、学生の就職サポートを行なっている。「なりたいになれる」専門学校の実現を目指している。

徹底解説 新規参入プログラムの実践事例!ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

講演内容&
スケジュール

オンライン
開催

2024年

1月27日・28日

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

主催



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 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10

整骨院向け 専門学校の校長が登壇!これからの採用活動徹底解説

お問い合わせNo.S108129

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

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。) → 108129

「学生に勧める企業」と「勧めない企業」の違いとは？

**採用できる院は知っている！
学校のリアルなデータを知りたくないですか？**

- ・学校の**国家試験**に向けた**施策**とは？
- ・学生の**最新就活事情**とは？
- ・学生は**いつから就職活動**を**スタート**するの？
- ・学生に**勧めたくなる企業の特徴**は？
- ・学生が**魅力を感じる院**とは？
- ・学校に送られる**求人票の活用方法**とは？
- ・学校が感じる**業界の課題**とは？
- ・**企業訪問**はなぜ行うのか？

これらの疑問

すべてお話をさせていただきます！

＼このような方におススメ！／

- ✓ 採用活動について学校側の視点を知りたい
- ✓ 学生が就職したくなる院の条件を知りたい
- ✓ コロナ禍から学校訪問が極端に少なくなった
- ✓ 毎年安定して新卒を採用し続けたい
- ✓ 鍼灸・整体師採用で実施するべきことを知りたい



特別講演

新宿医療専門学校の 校長が登壇

学校法人 小倉学園 新宿医療専門学校

校長 小倉 芳裕 氏

平成16年に鍼灸学科・柔道整復学科の学校設立後、平成27年から歯科衛生学科を開設。医療系国家資格3つを扱う新宿医療専門学校にて校長と学生部部長を兼任。現在も、業界理解のため就職先企業への訪問や、学生の就職サポートを行なっている。「なりたいたいになれる」専門学校の実現を目指している。



セミナーの参加者に向けたメッセージ

弊社では、学生が思い描く将来像を実現するべく、学生に寄り添った就職指導、サポートを徹底して行なってまいりました。

内定率の把握はもちろんのこと、学生の就職活動状況をデータで管理し、教員と連携しながら学生一人ひとりに合った、就職活動時期の策定や、自身に合った企業の選び方、履歴書の書き方指導、面接練習を年間を通して行なっております。

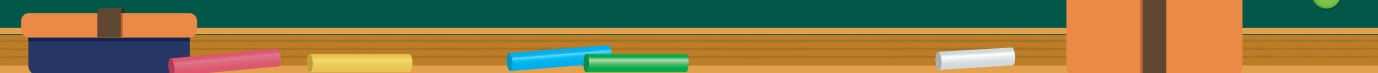
このセミナーを通じて、ご参加いただいた企業の皆様へは今の学生の気質や就職活動傾向について、データに基づいたリアルをお伝えできればと考えております。

企業の皆様にとって有益な情報提供に努めます。

ご採用活動の一助となれば幸いです。

また、弊社では企業見学を通じて業界理解にも努めております。

皆様のお越しを心よりお待ち申し上げます。



業界の課題

・整骨院数は**50,000件**超え！？一方で鈍化する柔整師増加率！

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
柔道整復療養費（億円）	3,370	3,493	3,630	3,830	3,933	4,023	4,068	4,085	3,985	3,855
伸び率/昨年対比	—	103.6%	103.9%	105.5%	102.7%	102.3%	101.1%	100.4%	97.6%	96.7%
柔道整復の施術所（件）	27,771	—	30,787	—	34,839	—	37,997	—	42,431	—
伸び率/一昨年対比	—	—	110.9%	—	113.2%	—	109.1%	—	111.7%	—
一店舗当たりの療養費（万円）	1,213	—	1,179	—	1,129	—	1,071	—	939	—
伸び率/一昨年対比	—	—	97.2%	—	95.7%	—	94.8%	—	87.7%	—

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
柔道整復療養費（億円）	3,825	3,789	3,636	3,437	3,278	3,178	—
伸び率/昨年対比	99.2%	99.1%	96.0%	94.5%	95.4%	92.5%	—
柔道整復の施術所（件）	45,572	—	48,024	—	50,077	—	50,364
伸び率/一昨年対比	107.4%	—	105.4%	—	104.3%	—	100.6%
一店舗当たりの療養費（万円）	847	—	757	—	655	—	—
伸び率/一昨年対比	89.3%	—	89.3%	—	86.5%	—	—

整骨院の増加数
2014→2016 +2,452件
2016→2018 +2,053件
2018→2020 +287件

出典「厚生労働省」

・鍼灸師は
増加傾向！
鍼灸師活躍の
ビジネスモデルが
必須の時代！？

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
はり及びきゅう療養費（億円）	298	317	354	360	367	382	396	410	416	416	441	—
伸び率/昨年対比	109.7%	106.4%	111.7%	101.7%	101.9%	104.1%	103.7%	103.5%	101.5%	100.0%	106.0%	—
はり及びきゅうの施術所（件）	—	21,065	—	23,145	—	25,445	—	28,299	—	30,450	—	32,103
伸び率/一昨年対比	—	108.3%	—	109.9%	—	109.9%	—	111.2%	—	107.6%	—	105.4%
一店舗当たりの療養費（万円）	—	150.5	—	155.5	—	150.1	—	144.9	—	136.6	—	—
伸び率/一昨年対比	—	109.2%	—	103.4%	—	96.5%	—	96.5%	—	94.3%	—	—

鍼灸院の増加数	整骨院の増加数
2014→2016 +2,854件	2014→2016 +2,452件
2016→2018 +2,151件	2016→2018 +2,053件
2018→2020 +1,653件	2018→2020 +287件

整骨院と違って
鍼灸院の減少度合いは例年と変わらず。

出典：厚生労働省<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/19/dl/toukei.pdf>

整骨院業界採用の時流

これからの業界に必須の採用戦略

採用はどうなる！？

- ・大量採用から**選抜採用**へ（量から質へ）
→優秀な社員を採用することで、社員の早期収益化を
- ・**優秀な人財**の獲得必須
→変化を迎える整骨院業界に対応できる人財の獲得は必須
- ・採用戦略構築と年間スケジュールの策定など計画的な採用活動が必要



これから採用をするにあたって、新卒・中途の求職者の動きを適切に把握していかなければなりません。どの時期に、どのようなことをすべきなのか。そのためには何が必要なのか、これからの採用活動に必要なことをお伝えいたします。

今回のセミナー内容を一部抜粋！

整骨院330社以上のデータから見る採用の全体像とこれからの取り組み

- ① 23年柔整師試験の結果から見る**これからの採用活動**
- ② **業界の時流**と資格者採用への影響
- ③ **柔整師・鍼灸師採用は可能か？**
- ④ **優秀な人財**はどこに流れている？
- ⑤ **整体師採用**の新たな可能性

専門学校視点から見た採用活動の現状と今後の展望

- ① **学校側の実情**を解説！採用活動の全体像とは
- ② **学生に勧める治療院**はこれだ！
- ③ どのような治療院が選ばれる？**学生側が就職したい企業の特徴**とは！
- ④ 今後の**採用活動への提言**

脱・人財不足！採用力を強化するための手法公開！

- ① 難化する**新卒柔道整復師の採用手法！**
- ② 新卒採用における**学校訪問のいろは**
- ③ **中途柔道整復師の採用手法！**
- ④ 中途採用するための**求人サイト活用方法**
- ⑤ **鍼灸師・整体師採用の最適解！**
- ⑥ 330社以上の採用活動からみた**取り組みのルール化**を公開！
- ⑦ 採用力を強化するための**実施事項**を徹底解説！

押さえるべき3つのポイント

Point
1

学生の就活事情を
押さえる

Point
2

学校を理解する

Point
3

ノウハウを反映した
採用活動

採用が“今の悩み”のすべてを解決する!

このような不安を感じていませんか?

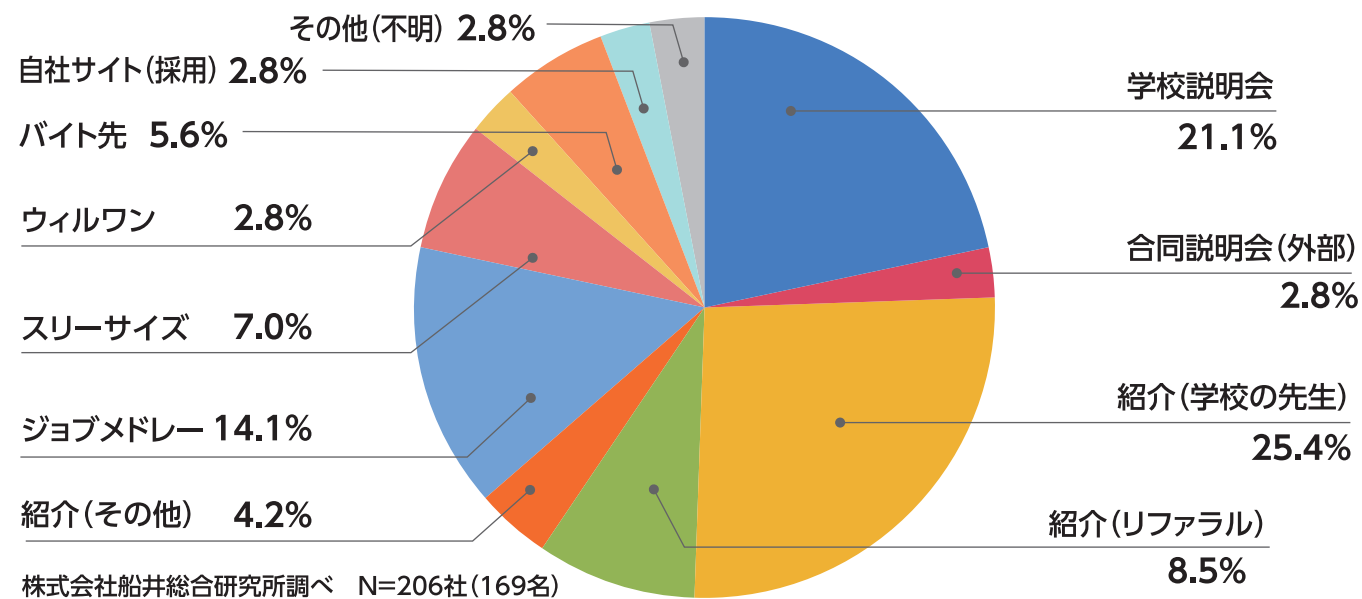
- ✓ 採用ができないので店舗拡大ができない
- ✓ 人が辞めてしまい売上が思うように上がらない
- ✓ 店舗の売上を最大化していきたいが人が集まらない
- ✓ 採用できてもすぐにやめてしまう



なぜ株式会社船井総合研究所が採用セミナーを開催するのか?

なぜ株式会社船井総合研究所が採用セミナーを開催するのか?

それは全国330社以上のクライアント基盤をもつ株式会社船井総合研究所だからこそお伝えできる採用のノウハウがたくさんあるからです。



こちらのグラフはクライアントの採用経路を表したデータ資料になっております。

このように、これまで蓄積したノウハウや成功事例を今回のセミナーでは余すことなくお伝えいたします。

コロナ禍でも採用ができた企業、コロナ禍でも成長し続けた企業はどんなことをしていたのか。今回のセミナーにご参加の皆様は少しでも知っていただきたと思います。

採用できる整骨院が必ず実践している施策を
セミナー内で一挙大公開

当日は事例の成功ノウハウを詳しく解説いたします!

新卒採用 ノウハウ 情報の最大化! パンフレットに必須の項目

採用活動におけるパンフレットは学生のみならず、学校の先生や中途採用の人材にもアプローチする有効な媒体となります。成功企業は、どのような項目を掲載しているのかをルール化してお伝えいたします。



学生が必要とする情報とは?

新卒採用 ノウハウ 学生が集まるブースセットの作り方とは??

学生との接触を最大化するための説明会。学生が集まる企業はどのような準備をしているのでしょうか。成功企業の事例を基に必要な準備物や説明会内容をお伝えいたします!



合説ブースセットも効果的!
その他必要ツールもまだまだあります!

・タベストリー
・テーブルクロス
・パネースタンド
・椅子カバーPOP
・ミニのぼり

中途採用 ノウハウ 中途求人の応募をふやすための方法とは?

中途求人は採用における大きなチャネルの一つです。どのような媒体に掲載するのか。どのように掲載するべきなのか。実際の応募率UP事例を用いて中途求人媒体の活用法をお伝えします。



参考例

掲載画像&文章のサンプルも公開

鍼灸師採用 ノウハウ 鍼灸師・整体師の活躍事例と採用手法公開!

整骨院で働く上での鍼灸師・整体師の活躍の場はたくさんあります。実際に鍼灸師・整体師の採用を実施し成功している企業の事例を基に、今後の採用領域の拡大の可能性を探ります。



鍼灸師・整体師が活躍するためには

たった1ヶ月で
主産性100万円超え!!
新資格でも
安心の研修体制

当日セミナー風景



参加者のお声

専門学校からの意見や思いがきけて再認識することが多々ありました。当社の強み、自社の理念をさらに明確にし、学校とよりよい関係ができたかなと思います。今まで船井総研を通して、様々なセミナーを受講しましたが、とてもためになる時間でした。

東京都 株式会社まろん 代表 栗本 麗矢 氏

小倉校長の業界に対する熱いメッセージを頂き、私自身も非常に感じるものが多くございました。今一度、学生様が何を求めているのか、また、どういった不安が学生様や学校様にあるのかということをお聞きすることができ、貴重な機会となりました。ありがとうございます。その中でまだ御校の卒業生が在籍していない中での観点での内容もご講義いただくことができたので明日からの採用活動に向けて具体的なKDIをチームで設定するイメージが湧いたので、本日持ち帰り、明日の採用打ち合わせの際にチーム全員が行動できる内容にまで落とし込み、本日頂いた内容を知る、わかるで終わるのではなく、できるまでやり続け、PDCAサイクルを回し続け、採用の目標に対して数ではなく、どれだけ理念、ビジョンに共感されているのかという事も確認し、改めてよりよい採用活動をつなげます。本当にありがとうございます。

大阪府 株式会社 Loop Quest 本部 辰野 海都 氏

参加者のお声

本日は貴重なお話をありがとうございました。**なりたい自分になれるような企業**に行ってもらいたいというお気持ち、とても共感いたします。

私としても、**会社を通して自己実現してもらいたいという思いがあり、一人ひとりがどんな成長をしていきたいか**を常にヒアリングしております！

今後も学生様を任せていただきましたら、本人の成長に寄り添ってまいりますので、今後ともよろしく願いいたします。

埼玉県 株式会社くまのみ 統括マネージャー 荒木 栄二 氏

今後も、**学園側より貴重なお話を**期待しております。今日多々に渡り**学生の視点、学校の取り組み、業界全体の流れ**が知ることができ、大変貴重な体験ができました。

有難うございます。今後とも宜しく願い申し上げます。

山梨県 有限会社 中部メディカル 代表取締役 小林 善彦 氏

本日はありがとうございました。

現役の校長先生のリアルなお話が聞いたことがとても貴重な学びとなりました。

校長先生のお話から、理念を大切にしており、学生さんの人生を真剣に考えられている事がビシビシと伝わってきました。正直、**自分もこんな学校で柔整師を取れたら幸せだろうな**と感じました。

個人的には学生さんに社会人として**必要な教育をカリキュラムに入れられているのが感銘**を受けました。今後、パートナーになれるよう、努力して参ります。よろしくお願いします。

静岡県 株式会社ミラクリフォス 代表取締役 松島 将貴 氏

貴重なご講演大変勉強になりました。**業界の変化に適応**される小倉校長の姿をいつも尊敬しております。

魅力のある業界、企業になれるように尽力してまいります。今後ともよろしく願い申し上げます。

神奈川県 株式会社 Naturalship 代表取締役 細野 修平 氏

詳細はぜひ2024年1月開催の
オンラインセミナーでご確認ください！