

講座	セミナー内容	
第1講座	年商1億以上達成するために～ロードマップと業界の時流～ 整骨院業界の時流を踏まえ、今後整骨院が持続的に成長するための経営指針を解説します。 講座抜粋 ①:2024年度の飛躍的な成長に向け、整骨院業界の時流 ②:整骨院業界の時流から考えられる今後生き残れる整骨院 ③:持続的成長を遂げる整骨院とは ④:強い幹部を育てるためには 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 境 明悠	
第2講座	3店舗で年商3億超の整骨院が取り組んできたこと 福岡市博多区・中央区に整骨院を3店舗経営している。2005年に開業し、2017年に2店舗目、2022年に3店舗を開業。2022年度は年商3.3億円を達成した。実際の事例を交えながら、解説していく。 講座抜粋 ①:各種施策の全体像とスタッフへの落とし込み方 ②:3店舗で月平均集客数419名を達成!OHPOMEQ対策〇ホットペッパービューティー〇紹介〇外観 ③:母集団形成100名超!〇合同説明会〇面接〇マッチ率を上げる ④:女性スタッフ7割!産休後のママが活躍できるために 株式会社六花 代表取締役 城埜 多恵 氏	
第3講座	3店舗で年商3億円を達成する整骨院のマーケティング事例 実際に株式会社六花が行った、以下のような新規患者数・自費率アップなどのマーケティング事例をお伝えします。 事例の一部をご紹介します ・SEO対策、MEO対策による集客事例 ・HPのコンテンツ追加で反応率アップの集客事例 ・SNS活用による集客事例 ・ホットペッパービューティー活用による患者数アップ事例 ・整骨院におけるイベントやキャンペーンの開催事例 ・カルテに対して平均5%以上の紹介率を達成するには ・外観・通りがかり対策で3店舗平均123名/月集客の秘訣とは 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 深山 望彩	
第4講座	3店舗で年商3億円!女性スタッフ率7割の整骨院が行ってきたマネジメント事例 実際に株式会社六花が行った、以下のような採用・教育・評価などのマネジメント事例をお伝えします。 事例の一部をご紹介します ・求人競合調査と採用サイトの運用による採用事例 ・合同説明会におけるブース集客のポイント ・100名以上の母集団形成をして、厳選して10名採用する秘訣とは ・教育カリキュラム・マニュアルの整備による教育事例 ・六花ブックを活用した朝礼方法とは ・1on1面談の実施による評価事例 株式会社六花 代表取締役 城埜 多恵 氏 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 境 明悠	
まとめ講座	事例を落とし込むために セミナーを通してお伝えした内容を整理して、 ・持続的成長を遂げる整骨院となるために取り組むべき経営課題とは? ・お伝えした事例を貴院にどう活かすか? まとめとして整理をさせていただき、ご参加された皆様の取り組みの優先順位をお伝えします 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 裕樹	

株式会社六花
代表取締役 城埜 多恵 氏



福岡県博多エリアで3店舗を展開。身体のトータルケアを提供する多能工整体師集団として、整骨院(治療院)とエステ、リラクゼーション、セラピスト育成スクールを兼ねている複合事業型店舗。柔整、鍼灸の国家資格にこだわらず、国家資格者以外のセラピスト育成をしながら高収益の店舗経営を確立。保険による売上も全体の10%程度である。代表である城埜氏自身も含め多くのスタッフが出身からの復職も経験。男女問わず長くいきいきと働きやすい組織創りにも長け、高生産性を実現している。整骨院の新時代を切り開く存在である。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 裕樹

医療・福祉・介護教育支援本部でMVPを獲得し、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、会員数300名を超える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。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 境 明悠

大学時代は建築とサービスデザインを学び、地方に関わり盛り上げたいとの想いから2021年新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、弊社新卒採用のInstagram運営に携わる。整骨院をメインとしたコンサルティングに従事し、マーケティング、採用・評価制度構築といったHRD領域を専門とする。

株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 深山 望彩

大学時代はマーケティングを専攻し、各種メディアに掲載実績のあるゼミに所属。企業と連携を行い新商品の開発・販売を実施。SNSの運用や販売経路の拡大について提案する共に、地域活性化に関する大会に出場し、グランプリを受賞。船井総合研究所に入社後は、WEBを中心としたマーケティングをはじめ、採用体制の構築や評価制度の設計といったマネジメント分野も得意としている。入社以来、一貫して治療院の業績アップコンサルティングに従事している。



開催要項 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

東京会場 **2024年4月14日(日)** **お申込期限** 4月10日(水) **14:30～17:30** (受付 14:00～) **東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階** 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 [JR「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)]

※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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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。

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/109108>



【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。

いまの店舗数で業績を最大化させたい事業主への **緊急** レポート

たった3店舗で**年商3億円**達成!

やりきる幹部を
つくる極意

極意

代表のこだわりをそのままに
幹部で実施する週1MTG

人材投資は従業員1名あたり約40万円/年
勉強会は幹部も代表と一緒に参加

幹部が幹部を育てる2年後の
会社組織図を見据えた育成計画



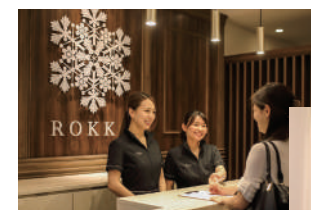
株式会社六花
代表取締役 城埜 多恵 氏

出店するイメージがわからない→**既存店舗で業績を最大化!**
 決まったことができない→**やりきる組織をつくる!**
 採用がうまくいかない→**母集団形成からの厳選採用へ**

一人生産性 **120万円**

集客 **3店舗で毎月350名超**

採用 見学会参加200名超→**厳選15名採用**



実際に行っている取り組みをレポート中面で公開➡

東京会場 **2024年4月14日(日)** **14:30～17:30** (受付 14:00～) **東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階** 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 [JR「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)]

主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。 **経営者感覚を持った幹部と創る少数店舗経営で業績最大化セミナー** お問い合わせNo.S109108
 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 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。

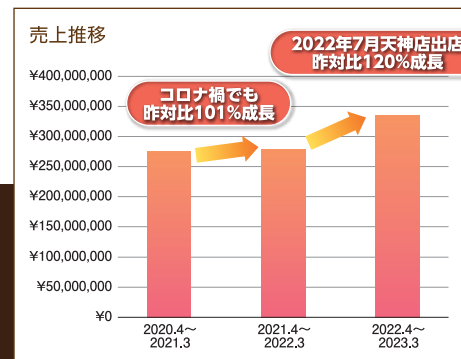
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **109108**

特別ゲスト対談 インタビュー

株式会社六花
代表取締役

城埜 多恵 氏

3店舗でも年商3億円を達成!
マーケティングもマネジメントもやりきる組織づくり!



インタビューアー:株式会社船井総合研究所 境 明悠

Q.育成・仕組化に力を入れたきっかけを教えてください

A.弊社は福岡市中央区・博多区で整骨院を3店舗展開(社員・アルバイト含み32名、幹部女性比率80%)しています。

「関わる人の人生をより豊かに」という理念のもと、治療・予防・癒し・美容のトータルケアを提供しています。

創業から7年後に産休で現場を離れたところにより、これをきっかけに仕組化や幹部・スタッフ育成に力を入れ始めました。

出産からの復帰を経験したスタッフもいます。現在、私は経営業がメインとなり現場についてはマネージャーが主に管理しています。

店舗一覽



中洲川端本店



博多駅前店



天神店



Q.具体的にはどのような取り組みをされているのでしょうか?

A.やりきる組織づくりです。

会議体制の整備と強い幹部を作ることによって実現していると考えています。会議体制の整備では、それぞれの会議で何を話すのか?などはすべて決めています。朝礼や終礼はスタッフが集まる貴重な時間ですので、有効活用するようにしています。

また会社としての考え方を常にスタッフに共有していくことを大切にしています。スタッフがいつでも把握できるように弊社では、「六花ブック」というものを作成しています。

フレドや価値観を記載しているのはもちろんですが、年間のカレンダーを記載し、スケジュールの記入などを行うことでPDCAを回す仕組みをつくっています。スタッフには「自分の給料の3倍を稼げて一人前だよ」と伝えています。マインドブックにも掲載してスタッフに見える化をし、スタッフが価値を出して、自分ができることを増やしていく。そうしたスタッフが評価されるように評価制度を運用しています。



Q.幹部育成はどのようにしていますか?

A.管理者向けの六花ブックを作成しています。管理者ブックには、管理者に求める能力や日々の院運営の方針を記載しています。

私は、人が育つとは、リーダーになれる人がいること、歴が浅くても戦力になっていること、仕組みや育成カリキュラムが整備されていることとしています。管理者ブックを活用することで、次世代幹部の育成にも取り組んでいます。





Q.採用がうまくいっている秘訣は何でしょうか？

A.ズバリ、「多くの学生との接点を持つ→厳選採用ができています」点だと考えています。採用においては**行動量**が重要と認識しています。

合同説明会や**学校挨拶周り**などといった学生と接点を持てるように行動量を増やしました。合同説明会については、院がある福岡以外の開催地にも参加しました。東京や大阪でも参加することにより企業としての認知度を上げていきました。

これまで採用活動に力を入れていたもの、学生に接点を持った後の、連絡などできていないなど学生への対応漏れも目立ちました。

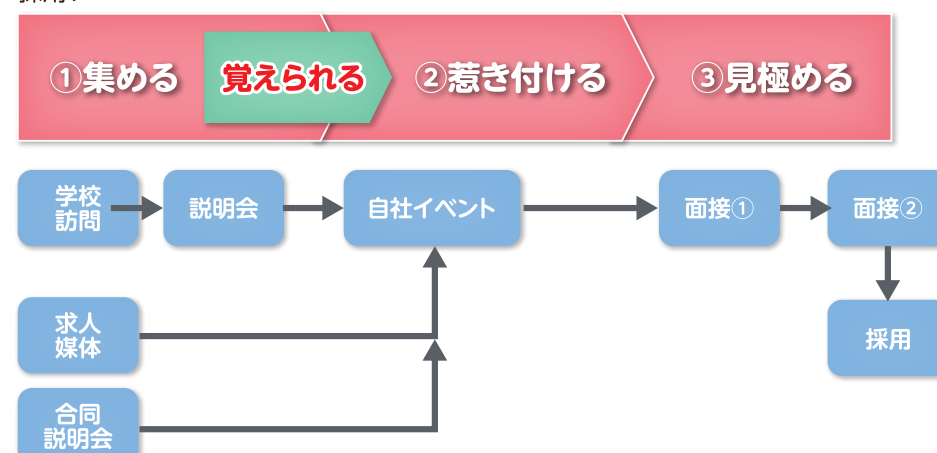
そこで**学生管理シート**を活用しました。

次回学生にするアクションや接触した担当、学生の特徴などを記載しました。そのシートをもとに幹部で週に1回の会議の議題とすることで、管理→アクションへと行動量を増やすことができたのです。

結果として2023年は、**200名以上の学生に見学会に参加いただき、そこから資格者を17名厳選して採用**することができました。

実際の学生管理シート

採用フロー



整骨院において、持続的に成長し業績を伸ばしていくには、スタッフ数と生産性が重要です。スタッフ数を継続的に増やすための採用、定着・活躍していただくための教育制度を整えていくことで実現されているのですね！

少数店舗でも持続的成長を遂げる10の戦略

ビジネスモデルの構築

自費比率**9割超**
月額支払額**15,000円**



集客体制～実行

オンライン集客・オフライン集客

新規数 **3店舗**で毎月**350名超**
ホットペッパービューティー 1店舗あたり新規数**78名/月**
外観集客数 1店舗あたり**118名/月**

一人生産性120万円達成の問診体制



PDCAを回す朝礼・終礼の仕組み



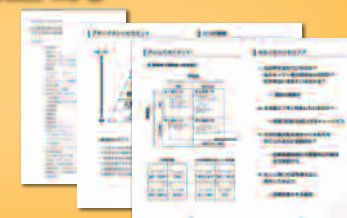
3か月でデビューできる教育体制

整体師含む
一人生産性**120万円**



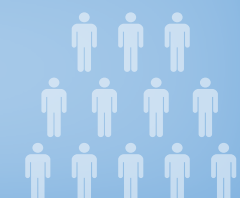
クレドや価値観の共有

六花ブックを作成
常に見える化



見学会参加者数の最大化

外部説明会への参加を**最大化**することで、多くの学生との接点を持つ

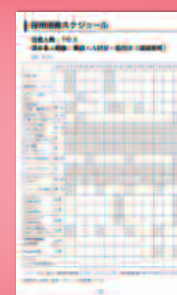


自社とのマッチ率を高める

面接ごとの**目的を明確化**



計画をもとに実施する採用スケジュール



スタッフが定着する評価賃金制度の構築・運用



私たちがお勧めします！

国際学園グループのパートナー企業である株式会社六花は、福岡市内で**3店舗の整骨院やリラクゼーションサロンを経営**し、すべての店舗において**月平均1,000万円以上の売り上げ**があり、他の店舗には真似できない**急成長**を遂げています。

また**女性の管理職も8割以上**おり、**子育てをしながら院長やマネージャー**など時代のニーズにマッチした経営手腕は私も見習いたいところです。

近々、**北九州市の小倉でも出店を準備中**です。こちらの店舗の活躍も今から楽しみしています。



学校法人国際学園
理事長 水嶋 章陽 様

【治療院業界の女性リーダー】

鍼灸接骨院業界の中で、**女性が輝く新時代**を見せて頂いている六花鍼灸整骨院。**福岡県で3店舗を展開**し、その輝かしい成長はまさに注目の的です。私たちほねごりも、この波に乗り遅れないよう、女性が一層輝ける企業を目指しております。

先日、城埜社長に女性リーダー育成セミナーを依頼させて頂き、この業界で羽ばたく女性リーダーの城埜社長の豊富な経験と深い洞察は、働く女性たちにとって大きな刺激となりました。鍼灸接骨院業界は、患者様の心身の苦痛を和らげる重要な役割を担っております。その責務を果たす中で、**女性が自らのキャリアを築き、家庭と仕事の調和を見出すことの重要性は計り知れません。**

六花鍼灸整骨院の取り組みは、**女性リーダーを育成し業界を成長、高める素晴らしい模範**です。**女性が自らの力で道を切り開き、リーダーシップを発揮**することで、業界全体が多様性と豊かさを手に入れます。

私は城埜社長の言葉に胸を打たれ、自分たちの**可能性を信じ、力強く前進する決意**を固める事が出来ました。今後も六花鍼灸接骨院様には治療院業界の女性リーダーとして、色々と学ばせて頂きたいと思っております。**是非皆様もセミナーで学ばれることをおすすめ致します。**



株式会社ほねごり
代表取締役 阿部 公太郎 様

ご参加いただいた方のお声

六花様の教育プログラム、PDCAの回し方が非常によかったです。すぐにでも取り入れたいことが多くあったので行動に移したいと思った。

六花様の**教育プログラム、PDCAの回し方**が非常によかった。すぐにでも取り入れたいことが多くあったので行動に移したいと思った。

六花様の採用・教育が新人が現場で必要なことをテストされていたのでとても参考になりました。

六花様の**採用・教育が新人が現場で必要なことをテスト**されていたのでとても参考になりました。

六花さんの朝礼や、各リーダーをつくるなど、より自主性をもって取り組めたらと思いました。

六花さんの**朝礼**や、各リーダーをつくるなど、より自主性をもって取り組めたらと思いました。

・採用活動の話しかとても参考になりました。
・面接時にロープレまでする徹底ぶりすごいです。採用理念に基づいた行動をしていると感じました。

・採用活動の話しかとても参考になりました。
・面接時にロープレまでする徹底ぶりすごいです。採用理念に基づいた行動をしていると感じました。

いかがでしょうか。このように持続的に整骨院が成長し続けるために必要なポイントを具体的な内容に絞って、たっぷりとお伝えします。

そして今回は、整骨院3店舗で年商3億円を達成している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「少数店舗×売上最大化」「組織づくり×やりきり力」「学生見学数最大化×厳選採用」はすでに飽和状態な整骨院業界で発展を遂げるに適したモデルであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例をあげっぴろげに大公開するセミナーで話をしていただけることは普通ではまずあり得ません。

大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また経営者ではなく、とりあえず社員を行かせようという方**は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は「志が高い経営者の皆様」に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんとわずか**22,000円(税込)**です。

実践すれば年間数百万円の売上につながるノウハウですから、正直破格の料金です。

また、本セミナーでは「少数店舗×売上最大化」「組織づくり×やりきり力」「学生見学数最大化×厳選採用」に向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面からお伝えします。

現場の責任者を任せている従業員の方がいらっしゃれば**ご一緒に参加されることを強くお勧めします**。早期に実践の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報もふくまれますので、DVDの販売はいたしません。これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただけただけの方だけの特権となります。

知っている経営者が得をするモデルです。すでに飽和状態である整骨院業界、そして超人材不足時代である今がまさに時流のモデルですので、ぜひタイミングは逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して、「少数店舗×売上最大化」「組織づくり×やりきり力」「学生見学数最大化×厳選採用」を実現するか。それとも、先延ばしにして従業員に長時間、休みもなく働いてもらい、整骨院経営も精一杯のままか…

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

志の高い、皆様とお会い出来ることを楽しみにしております。



株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部
マネージャー

小川 裕樹