

これからの採用戦略・戦術を大公開

1つでもあてはまる
事業者の皆様は、
セミナーにご参加ください。

- ☒ 毎年安定して新卒を採用し続ける組織を創りたい
- ☒ 新卒採用ができなくて困っている
- ☒ 採用の戦略を立てるために組織の方向性を示したい
- ☒ 組織の魅力をより上げたい
- ☒ 採用ができる企業とできない企業の違いを知りたい

こんな
お悩みは
ありませんか？



第1講座

徹底解剖！なぜあなたの会社が採用できないのか？

企業が採用できない要因はさまざまあります。採用に成功している企業とできていない企業の共通点をお伝えして企業の課題解決をサポートいたします。

【当日内容】 労務環境の整備 教育体制の構築 給与水準の最適化 企業理念・ビジョンの構築

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ

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と共に、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。

第2講座

成功事例連発！最新の採用活動事例解説

実際に採用が成功している企業がどんな活動をしているのか？成功している企業の活動をルール化してノウハウとして解説いたします。

【当日内容】 治療院業界の採用事例！事例をルール化した最新ノウハウ 明日から実践できる採用活動 結果を出せる採用活動とは？

【成功事例】 ①整体×トレーニングで採用特化12院で11名採用成功！ ②女性活躍で採用注力4院で4名採用成功！ ③トレーナー活動で採用注力3院で4名採用成功！ ④専門学校との関係性構築で4院で5名採用成功！

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ チーフコンサルタント

金田 勇氣



入社後、治療院業界、障がい福祉業界のコンサルティングを経て、再び治療院業界のコンサルティングに従事。在学中に行政書士試験を合格するなど勉強好きの姿勢で一貫して業務に取り組む。「日本の健康水準を上げる」というグループ理念の下、収益性と社会性を両立する整骨院づくりをサポートするべく邁進している。

第3講座

資格者が急減時代でも採用できる組織作り

採用ができないのは採用活動だけが原因ではないかもしれません。自身の企業の魅力をUPさせるための組織作りをお伝えさせていただきます。

【当日内容】 学生が企業に求める条件とは？ 企業理念・ビジョンの浸透方法 組織力診断ツールでの組織力向上 あなたの企業は大丈夫？ハラスメントの落とし穴

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ チーフコンサルタント

金田 勇氣

第4講座

今こそ生き残るためにやらなければならないこと

採用の目的は企業の持続的な成長です。今こそ生き残るための行動をまとめてお伝えいたします。

【当日内容】 業績UPの考え方 採用・組織作りと業績UPの関係 院の成長を加速させるためのマネジメント戦略 採用戦略の構築方法

株式会社船井総合研究所 整骨院グループ マネージャー

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。

開催要項

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をお選びください。

オンライン
開催

2024年
3月16日(土)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]
申込み期日 3月12日(火)

2024年
3月17日(日)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]
申込み期日 3月13日(水)

2024年
3月27日(水)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]
申込み期日 3月23日(土)

2024年
3月30日(土)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]
申込み期日 3月26日(火)

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10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800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。

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/109294>



【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。

新卒採用に困っている整骨院向け

採用活動

成功

失敗

決めるポイントは？

資格者獲得"超"競争時代の
今こそ求職者から支持される会社創り

あの企業はなぜ採用できるの??

1 整体×トレーニングで採用特化
12院で11名採用成功!

2 女性活躍で採用注力
4院で4名採用成功!

3 トレーナー活動で採用注力
4院で4名採用成功!

4 専門学校との関係性構築で
10院で13名採用成功!

実践
事例
大公開

6つの組織戦略 一挙公開

成功事例からお伝えする採用必須ツール
ご参加でツールの一部プレゼント



詳細は中面でぜひご確認ください

全日程
オンライン
開催

2024年
3月16日(土)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]

2024年
3月17日(日)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]

2024年
3月27日(水)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]

2024年
3月30日(土)
13:00～15:00[ログイン開始12:30～]

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

資格者獲得"超"競争時代の今こそ求職者から支持される会社創り お問い合わせNo.S109294

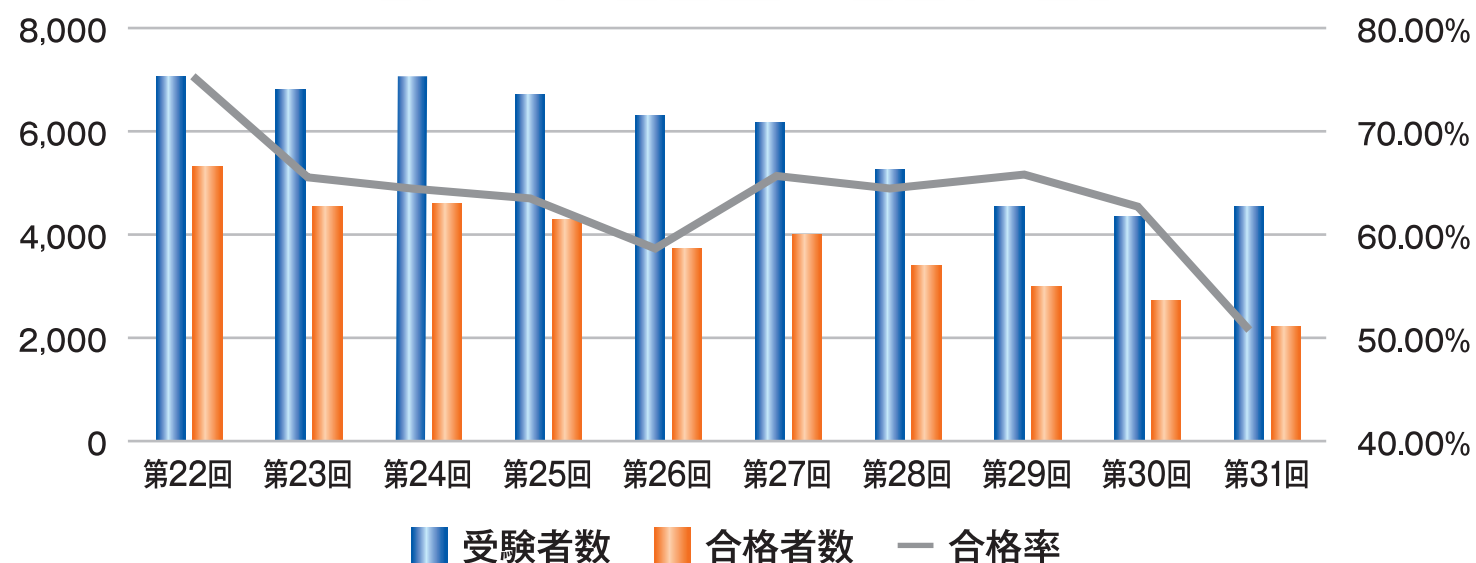
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。)→ 109294

“超”競争時代に 気づいていますか？

過去10年の合格者数と合格率の推移



衝撃の結果だった令和5年の第31回柔道整復師試験。
合格者数は2,244名。第30回が2,740名、第29回が3,011名ということを考えると大幅な減少といえます。

6年前の合格者数が4,274名だったことを考えると採用活動はこの数年で

劇的に変化したといえます。

「昔と同じやり方で採用活動しているのになかなか取れない」という院も多く出てきております。

柔道整復師採用は**たった5年～10年の間で“超”競争時代**になりました。「企業が柔道整復師を選ぶ時代」から「柔道整復師が企業を選ぶ時代」へ。もう小手先の採用活動では通用しない時代です。

選ばれる企業になるためには**「魅力的な組織」**になる必要があります。

いまのスタッフの方々にどれだけ目を向けていますか？学生の声に耳を傾けていますか？採用に成功している企業が実際に実施している・兼ね備えている組織体制についてお伝えをさせていただきます。

採用に成功している企業の違いとは？

採用に成功している企業

● 求職者が重視しているポイントを押さえている

現在の“超”競争社会において求職者の必要なポイントを押さえることは非常に重要です。採用に成功している企業は求職者に必要なポイントを独自にリサーチしてそれに応じた打ち出しを策定しています。

● 学校との関係性を築いている

新卒採用は出元を押さえることが重要です。いきなり学校説明会に参加することはほぼ不可能です。どのように学校と関係性を築くのか、どのように訪問をするべきなのかを押さえることが必要です。

● 時流に応じた組織体制を構築している

求職者が重視しているポイントを押さえたら次は自身の組織体制を構築する必要があります。「昔はこうだったから…」というのではなく時流に適應する必要があります。

採用に苦戦している企業

● 自院の強みだけ打ち出している

採用に苦戦している企業は自院の強みのみで勝負しています。本当にその打ち出しが求職者が興味を持つ内容なのか、そこから押さえる必要があります。

● 説明会の時期のみ学校に訪問する

学校との関係性を重要視するにあたり、定期的な訪問やコンタクトは必要になります。しかし採用に苦戦している院は説明会に参加するという意図でその時期にしか訪問していません。

● 組織構築や働きやすい環境に迎合しない

スタッフの働きやすい環境を創ることは常に考えないといけません。これは採用のみならず定着という側面からも今の時流に合っていないということになります。そのような企業は学生が集まりにくい傾向にあります。

採用できる
組織になる！

採用力強化に向けた

6つの組織創り

1 経営理念・ビジョンの浸透

経営方針発表会の実施

- 院長やスタッフにも発表の場を設ける。
- 代表の発表のインプットだけで終わらないように、アウトプットの場を設定する。
- 組織における全員が共通の目標と個々の目標を相互理解、サポートできる状態に。



2 教育体制の構築

新人教育体制の整備

- 教育スケジュールを見える化＝成長の見える化を行い、定着率UP×早期戦力化を促す。
- 専門学校側も新人教育体制が整備されているかどうか？は重視しているポイントのため、採用力にも直結する。



3 給与・待遇の改善

賃金制度の導入

- 役職や評価に基づいて、各従業員の報酬を決める制度が必要となる。
- 報酬とは、賃金、賞与、手当が含まれており、明確な基準を設けることで従業員も納得して働くことができる。
- またどのように昇格していくのか、どのような賃金体系かを構築する必要がある。



4 労務環境の整備

残業時間削減・休日制度の構築

- 現在は働き方が重視される時代になっている。
- 完全退勤の時間やシフト制導入による週休2日の導入などどれだけ働きやすい環境になるかがポイントになっている。
- また学校訪問でも、労務環境の改善に着手しているという姿勢が評価される。



5 スタッフ間の関係性

各種診断ツールの活用

- 組織を有効に機能させるためには、社員一人ひとりの個性の違いを理解することが重要。
- また、その組織固有の文化や風習を考慮した人材および組織分析は必要不可欠。
- 個々の違いを「明文化」し、「共有」することで、心理的安全性の高い組織創りが可能になる。
- 「長所」に応じて役割／業務分担を行う。

6 キャリアステップの明示

評価制度の構築

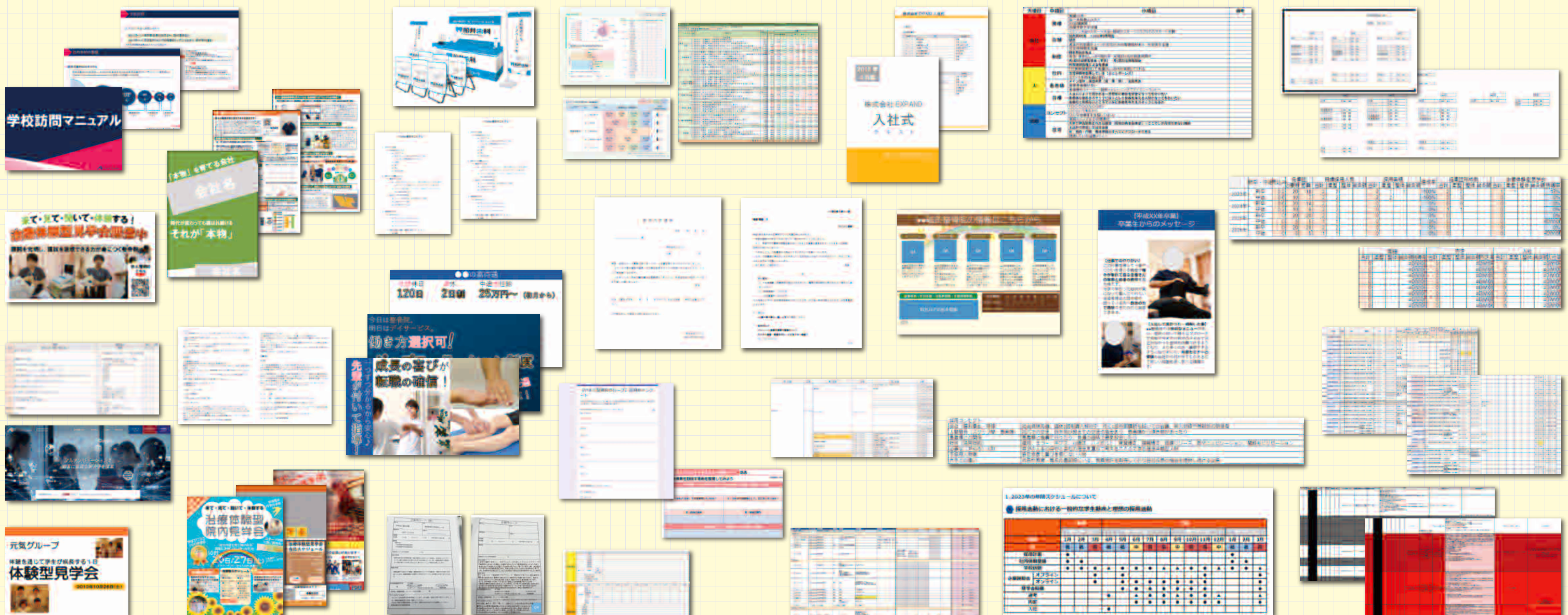
- 評価制度を構築することで企業側も従業員の働きを正しく評価することができ
従業員側も何を目標にすべきかが明確になり
頑張った分だけ評価されるので従業員のモチベーション向上や企業の業績アップにもつながる。
- また明確なキャリアステップが企業を選ぶ基準になる。



成功している院が実施している 採用活動の取組&準備物一挙公開

【取り組み/準備物一覧】

採用コンセプトの策定・研修コンセプト・採用活動管理シート・治療家養成学校リスト・3カ年組織図シート・母集団管理シート・採用チーム結成・採用スケジュール策定・採用マニュアル類・パンフレットの作成・求人媒体画像・採用用名刺・見学会用説明資料・面接シート・採用サイト作成・採用サイトマップ作成・自社イベントの実施・イベントチラシ作成・求人媒体文章・SNS運用マニュアル・SNS活動・求人票掲載例・卒業生メッセージシート・社長ヒアリングシート・内定までのフォロー・内定者フォロー書類・入社後フォローテキスト・組織力レポート・QRボード・就活支援キャリア求人媒体一覧・ビジョン整理シート採用アンケート・ブースセット作成・・・etc.



全国340院の事例をもとにセミナーでは 厳選された成功事例をお伝えします

採用の最新ノウハウ

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

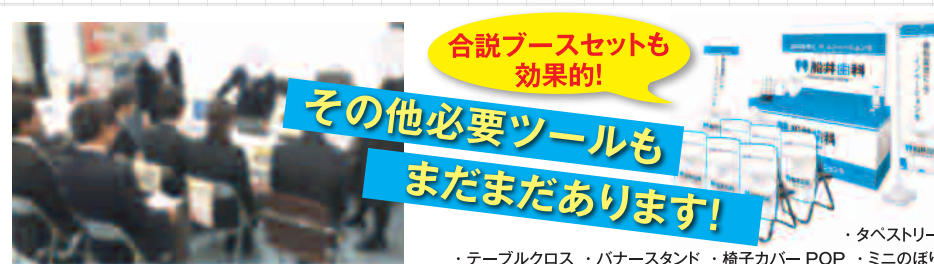
採用活動におけるパンフレットは学生のみならず、学校の先生や中途採用の人材にもアプローチする有効な媒体となります。成功企業は、どのような項目を掲載しているのかをルール化してお伝えいたします。



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??

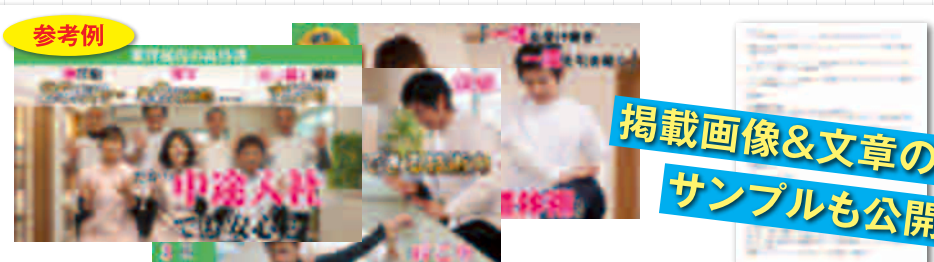
学生との接触を最大化するための説明会。学生が集まる企業はどのような準備をしているのでしょうか。成功企業の事例を基に必要な準備物や説明会内容をお伝えいたします!



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。



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。



新卒採用 ノウハウ

新卒採用に必須の学校訪問で 学生と接触を最大化するための実践事例

新卒採用 ノウハウ

最新成功事例を公開! SNSで活用事例を解説

新卒採用 ノウハウ

採用サイトは必須! 学生に選ばれるためのオンライン採用活動

中途採用 ノウハウ

掲載すべき媒体選定から 必要情報の記載までの求人媒体活用法

鍼灸師採用 ノウハウ

柔整師だけじゃない! 鍼灸師の活躍事例と最新採用手法!

鍼灸師採用 ノウハウ

整体師を採用した成功事例を基にした業績UP方法と採用戦略策定

整体師採用 ノウハウ

柔整師採用難化の時代! 整体師採用から教育体制まで 成功事例を公開!

成功事例一部紹介



代表取締役社長
松島 将貴 氏

TASUKU SEITAIN
タスク整体院

株式会社ミラクリフォス

【会社概要】

本社所在地
静岡県浜松市元浜町32-5

年 商 **6億円**
店 舗 数 **11店舗** ※23年11月現在
従業員数 **52人** ※23年11月現在

4名

23年卒新卒内定数

11名

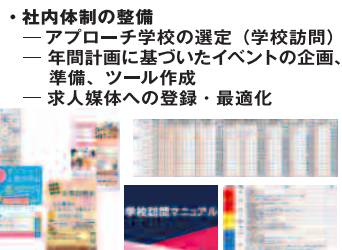
24年卒新卒内定数

【実施事項】

- 採用コンセプト作成
- 採用打ち出し策定
- 採用活動キックオフ
- 母集団形成スケジュール策定
- 学生アプローチ
- イベント企画サポート
- パンフレット作成サポート
- 採用サイト作成サポート (予定) …etc.

採用計画の策定および社内体制の整備

- ・採用計画の策定
 - 人員計画の整理
 - 年間採用人数の決定
 - 人時生産性からのシミュレーション
- ・自院の強み構築・整理
 - 採用コンセプトの策定
 - 採用の三要素ヒアリング
 - 採用学生への打ち出しの決定
- ・採用チームの発足・役割決定
- ・SNS ツールの情報発信体制構築



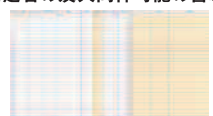
学校訪問、イベント開催状況の確認 (母集団形成期)

- ・採用活動管理シートによる数値管理
 - 母集団形成 (説明会参加等)
 - 見学会参加
 - 選考 (面接)
 - 内定
- ・イベント開催状況の確認
 - 外部企業説明会への参加
 - オンライン説明会の開催状況
 - 院内見学会への移行状況
- ・オフライン説明会ブース等の準備
- ・各フェーズの移行率と KPI の照合と修正
- ・学校訪問状況の確認
 - アプローチ状況の確認
 - 学校説明会の有無
 - 例年の内定状況の確認



学校訪問、イベント開催状況の確認 (選考移行・内定期)

- 引き続き実行・進捗管理
- ・採用活動管理シートによる数値管理
- ・学校訪問状況の確認
- ・イベント開催状況の確認
- ・母集団数の確認、再アプローチの策定
 - 第一ターム終了時の母集団数確認
 - (移行率にもよるが) 現状母集団の管理、再アプローチの実施
- ・アプローチ校の再設定
 - 学校内定率の再確認によるアプローチ校の選択と集中
- ・内定者イベントの開催企画
 - 内定者に対する勉強会開催
 - 内定者の友人同伴可能な旨お伝え



3月の採用方向性確認・内定者研修・(内定・準備期)

- ・各フェーズ数値の確認、次年度の採用活動への反映
 - 第二ターム終了時の内定数確認
 - 第二タームまでの数値状況の分析・改善点の次年度反映
- ・3月の採用活動方向性策定
 - アプローチ校の再設定
 - 即内定イベント
 - 学校説明会・外部イベント開催状況の確認
- ・内定者イベントの開催企画
 - 内定者研修 (勉強会)
 - 内定者食事会 (代表とマネージャーなど少人数での開催)



YAMADA
BONE-SETTING

有限会社やまだ
【会社概要】
本社所在地
埼玉県蕨市中央2-31-5

24卒採用数

11名

店 舗 数 **10店舗**

※24年1月現在

従業員数 **58人**

※24年1月現在

【実施事項】

- 採用コンセプト作成
- 採用活動キックオフ
- 母集団形成スケジュール策定
- 学生アプローチ
- イベント企画サポート
- パンフレット作成サポート
- …etc.



みどり整骨院

株式会社みどり整体

【会社概要】

本社所在地
島根県松江市 田和山町32-2

23年採用数

7名

店 舗 数 **5店舗**

※24年1月現在

従業員数 **19人**

※24年1月現在

【実施事項】

- 採用コンセプト作成
- 採用打ち出し策定
- 求人媒体画像作成
- パンフレット作成サポート
- 求人媒体文章最適化
- 選考システム構築
- …etc.



大分市
健笑堂整骨院グループ

株式会社ReBone

【会社概要】

本社所在地
大分県大分市中鶴崎1丁目7番18号
船木ビル1F

23年採用数

6名

店 舗 数 **4店舗**

※23年11月現在

従業員数 **31人**

※24年1月現在

【実施事項】

- 採用コンセプト作成
- 採用活動キックオフ
- 母集団形成スケジュール策定
- 学生アプローチ
- イベント企画サポート
- 採用サイト作成サポート
- …etc.