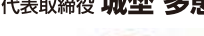


株式会社六花

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産から
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作りにも長け、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

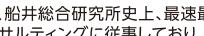
治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 裕樹



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会員超の勉
励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思いから2021年新春で
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。

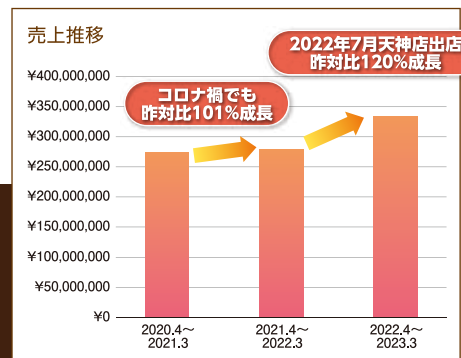
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 112553 🔍

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。

店舗一覧



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。

ク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することで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。

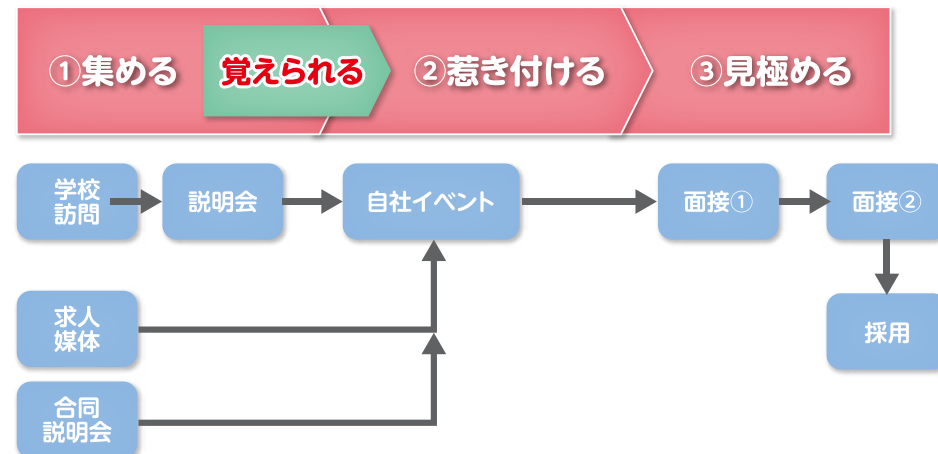
そこで**学生管理シート**を活用しました。

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

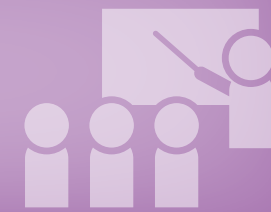


PDCAを回す 朝礼・終礼の 仕組み



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**



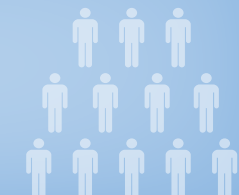
クレドや価値観 の共有

六花ブックを作成
常に見える化



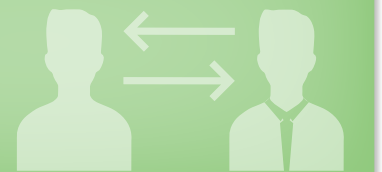
見学会参加者数の最大化

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にしています。



学校法人 国際志学園
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の回しが非常に良かったです。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**が非常に良かった。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**新人が現場に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**新人が現場に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。

六花様の教育プログラム、PDCAの回しが非常に良かったです。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。

六花様の教育プログラム、PDCAの回しが非常に良かったです。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。

・採用活動の**話し方**がとても参考になりました。
・面接時に**ロープレ**までする徹底ぶりがすごいです。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け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**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