

講座	講座内容
第1講座	就職人気企業とは 講座抜粋①:株式会社タカナリと株式会社ミラクリフォスのここがすごい 講座抜粋②:なぜ今、株式会社タカナリと株式会社ミラクリフォスが注目されているのか 株式会社船井総合研究所 治療院支援室 大脇 潤平
第2講座	11店舗50人突破した株式会社タカナリの採用と管理者育成 講座抜粋①:就職人気企業までの道のり 講座抜粋②:採用母集団(求職者)150人を集めた採用戦略と取り組み 講座抜粋③:3カ月で新卒デビューさせるための教育プログラム 講座抜粋④:100社以上が習った株式会社タカナリの骨盤矯正 株式会社タカナリ 代表取締役 高橋 幸治
第3講座	毎年安定して出店する株式会社ミラクリフォスの採用と管理者育成 講座抜粋①:組織拡大に伴う事業計画と人員計画の連動 講座抜粋②:安定した資格者採用を実現するための戦略構築 講座抜粋③:自社の強み×学生ニーズを分析した採用手法 講座抜粋④:学校との窓口を担う優秀な採用責任者の養成 株式会社ミラクリフォス 代表取締役社長 松島 将貴
第4講座	株式会社タカナリと株式会社ミラクリフォスの成長の道のりと実績 講座抜粋①:年商3億円・10店舗出店するまでの年商・従業員数別のロードマップ【3,000万円、1億円、3億円】 講座抜粋②:応募を倍増させるための実働事例 講座抜粋③:就職人気企業が実施した採用事例 講座抜粋④:今後の資格者採用活動に必須のポイント4選 株式会社船井総合研究所 治療院支援室 チーフコンサルタント 金田 勇気
第5講座	整骨院経営者が考えるべき今後の戦略について 講座抜粋①:株式会社タカナリと株式会社ミラクリフォスの成功事例から学ぶ整骨院経営のこれから 講座抜粋②:全国320社以上のデータと事例からルール化された経営戦略 講座抜粋③:採用、育成、出店を推進する組織マネジメント 講座抜粋④: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 治療院支援室 マネージャー 平松 勇人

開催日時	2025年 6月18日(水)・21日(土) 22日(日)・25日(水) 13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催
受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。	お申込み期日	銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128286>
 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「128286」をご入力し検索ください。

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

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

【整骨院業界向け】
柔整師・鍼灸師の国家資格採用でお困りの皆様へ

学生数減少の地方で

応募が10倍に増えた

就職人気企業

の採用成功ストーリー

大好評につき、
オンライン
開催決定!

26卒採用
に向けての
準備

応募数が多く、
いい人を選べる

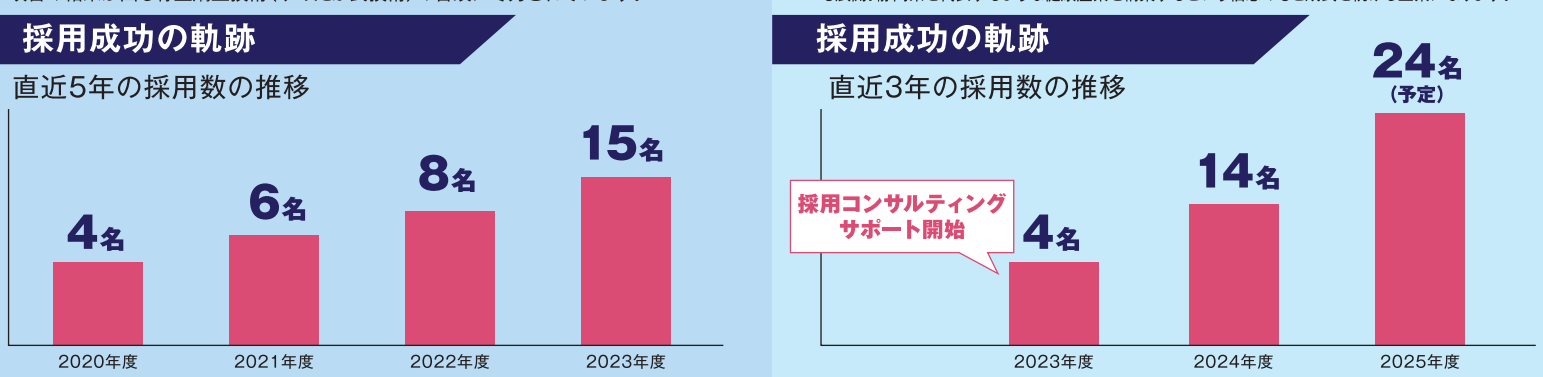
地方の採用人気2企業のTOPが語る
学生数が減少する時代で成功するための採用活動

**脅威の3年連続
母集団100名越え**
 株式会社タカナリ
代表取締役 **高橋 幸治**

**たった2年で
採用人数が5倍に!**
 株式会社ミラクリフォス
代表取締役社長 **松島 将貴**

富山県・石川県で接骨院4店舗、ジム、エステサロンを展開しています。整骨院としての治療・施術だけにとどまることなく、小顔、発毛、ダイエットなど、複数のサービスを提供されています。一般社団法人日本骨盤矯正技術協会代表理事を勤めており、再現性が高く症状改善の結果が出る骨盤矯正技術(ゆめたか式技術)の普及に尽力されています。

静岡県を中心に整体院17店舗を展開し、年商6億円を突破。直営店舗の平均月商は600万円・一人当たり生産性も160万円を達成。2025年は資格者採用をさらに加速させて事業拡大予定。また、整体事業だけでなく、全体の先の「健康」をコンセプトに美容・トレーニング市場への参入でマーケットを拡大した戦略も展開。静岡県を代表するような健康産業を構築するという信念のもと成長を続ける企業になります。



主
催

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 船井総研大阪本社ビル

【整骨院】地方で応募が倍増した就職人気企業の成功ストーリー

お問い合わせNo. **S128286**

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。) → **128286**

企業紹介 株式会社タカナリ

1年で4店舗出店し 11店舗 50名 を突破!

富山県・石川県で接骨院11店舗、ジム、エステサロンを展開している。整骨院としての治療・施術だけにとどまることなく、小顔、発毛、ダイエットなど、複数のサービスを提供されている。一般社団法人日本骨盤矯正技術協会代表理事を務めており、再現性が高く症状改善の結果が出る骨盤矯正技術（ゆめたか式技術）の普及に尽力されている。



株式会社タカナリ
代表取締役
高橋 幸治 氏

ゆめたか接骨院のここがスゴイ!

2023年
4店舗出店

採用応募数
133名

新卒入社3か月目
平均生産性80万円以上

No.2のために
子会社を設立

代表が
専門学校の副校長

3つのプロスポーツ
チームのトレーナー

応募が来ない状態から2日に1件の応募が来るようになった株式会社タカナリの軌跡

Point 1 2日に1件の応募が来る仕組みを大公開!

- ✓ 採用専任部隊を作ることで、新卒採用力を最大化
- ✓ 効果的な中途採用を可能にする媒体戦略を徹底解説!
- ✓ 北陸トップクラスの給与水準で能力が高い人材を惹きつける
- ✓ 就職人気企業のための採用ブランディング

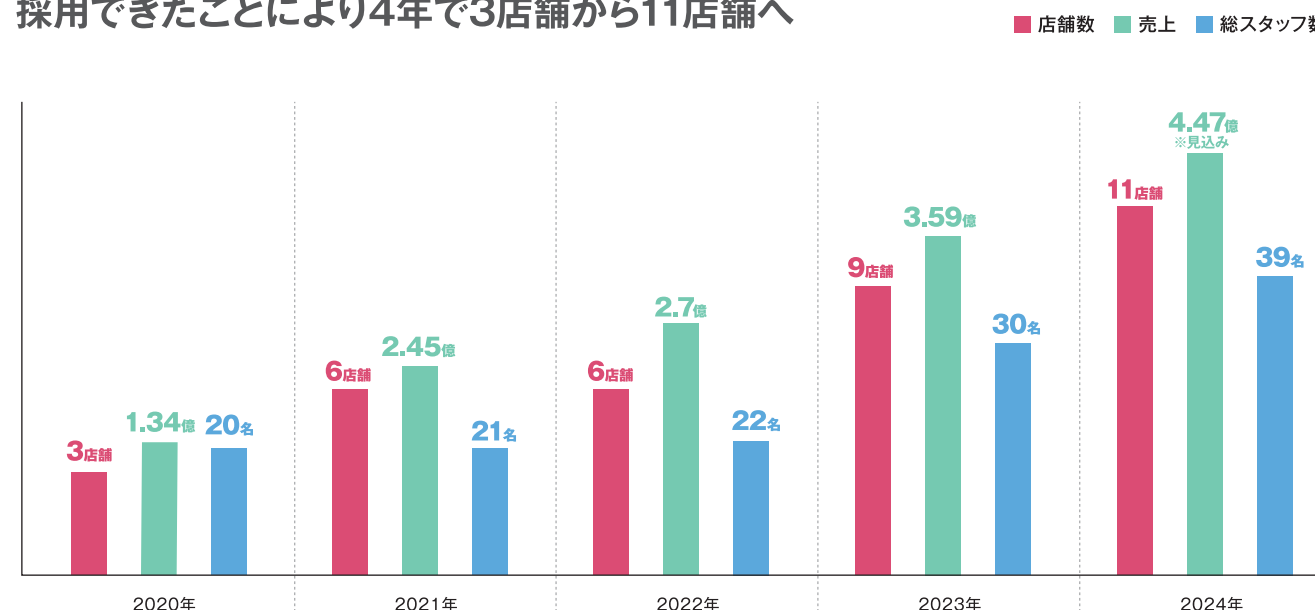
Point 2 No.2育成のための会社設立

- ✓ 会社を支えてくれたNo.2のために会社を設立し、会社を飛躍的に成長させた
- ✓ 子会社設立の仕組みとともたらずメリット・デメリットを徹底分析

Point 3 早期育成&離職率の低さ

- ✓ 教育投資による新卒入社3ヶ月目以降、驚異の生産性80万円以上を維持する教育体制とは?
- ✓ 代表が現場の評価に直接関与しない現場重視の適正評価制度!

採用できたことにより4年で3店舗から11店舗へ



たった
2年で採用数が**5倍**に!

株式会社ミラクリフォスの紹介

株式会社ミラクリフォス
代表取締役社長
松島 将貴 氏

2023年

2024年

2025年～

Point 1 資格者採用を実現するための採用活動をご紹介

-
- This collage represents the 'Business Environment' (Business Environment) section of the Japanese Business Environment. It features a variety of documents such as tax forms (e.g., 'Income Tax Return'), company forms (e.g., 'Company Form'), and official certificates (e.g., 'Certificate of Incorporation'). The documents are shown in a scattered, overlapping manner, highlighting the complexity and volume of paperwork involved in doing business in Japan.

採用スケジュール策定	SNS運用マニュアル
採用マニュアル類	求人票掲載例
パンフレットの作成	卒業生メッセージシート
求人媒体画像	社長ヒアリングシート
採用用名刺	内定者フォロー書類
見学会用説明資料	入社後フォローテキスト
面接シート	組織カレポート
採用サイト作成	QRボード
採用サイトマップ作製	就活支援キャリア求人媒体一覧
イベントチラシ作成	ビジョン整理シート採用アンケート
求人媒体文章	ブースセット作成……etc.

Point 2 自社の強み×学生ニーズを分析した採用手法

- ✔ 技術を強みとした求職者への打ち出しとは？
- ✔ 学生が選んだミラクリフォス様の魅力とは？
- ✔ 学生が参加するイベント企画
- ✔ 学生とのLINEやり取り公開！

Point 3 優秀な採用責任者の養成

- ☑ 採用専任部隊を作ることで、新卒採用力を最大化
- ☑ 学校アプローチ～面接確約までの段取り公開!
- ☑ 地方で採用を成功させるための採用責任者育成

[illegible]

なぜ、人が集まるのか???

25年応募数人数

133名

株式会社タカナリの

母集団が最大化する取組み

① 採用専任部隊の設置

年間5名採用するのであれば日々の業務をしながらできるものではないため、社長・事務・採用責任者の3名からなる採用選任部隊が必要になります。株式会社タカナリでは、採用を専任で行うことで、候補者との対応スピードが向上し、より適した人材を確保しやすくなりました。さらに、採用のプロセスを標準化し、面接から内定までの流れをスムーズにすることで、選考の精度を高めています。

② 採用費への積極投資

柔道整復師の合格者数が減少しており、売り手市場となっているため、以前のように待っているだけで応募が来るような時代ではなくなりました。株式会社タカナリは、求人媒体や採用イベントに積極的に投資することで、より多くの方から応募を集めることができるようになったため質の高い人材を採用できるようになりました。

また、採用力強化に向けて

- ・元プロバスケット選手を招いてのバスケット教室
- ・プロ野球独立リーグやJリーグ、プロバスケットボールの公式コンディショニングパートナーをしています。



③ 待遇面の地域一番化

株式会社タカナリは、2.3年後に人件費が上がるのを見越して、給与水準を先行して引き上げております。そうすることで、より多くの求人が集まる状態になっており、2日に1件の問い合わせが来る状態になっております。

株式会社タカナリ 今後の展望

2030年には20店舗で年商10億円企業、100名採用できる会社にした行きたいと考えております。企業目標の数値を達成するために、今後は子供に目を向けていきます。子供に夢を与える、夢を叶えてもらうために、子供の未来を応援します。その中で、集客であったり、治療家になりたいという子供が現れることを期待しています。



25年応募数人数

130名

株式会社ミラクリフォスの

母集団が最大化する取組み

採用パンフレットには企業の強みを最大限載せる



学生が見るパンフレット作成には自社の強みがしっかりと伝わるように記載をしています。パンフレットを見てブースに参加した、応募してみたという学生も多数おり、母集団最大化のために必要ツールとなっています。

採用サイトの構築・オンラインでの取組み



生涯、治療家。タスクなら、叶う。

母集団最大化のためにはオンライン上での活動も重要です。採用サイトの作成やInstagramの採用アカウント強化に注力しています。実際にどのような設計で進めているのかを公開いたします。

株式会社ミラクリフォス 今後の展望

今後の展望としては、静岡県で地域貢献できるような、100年以上続く会社を創り上げたいと考えています。そのためには、まず年商100億円を目指します。船井総研の支援を受けながら、一歩ずつ着実に成長していきたいと考えています。私は1店舗経営の頃から、周囲から笑われても「私がやるんだ」と言い続けてきました。今後も有言実行を続け、100億円企業を達成します。

