

鍼灸整骨院業界 人事革命！
たった3時間でこれから5年間、厳しい経営環境でも成長する戦略がハッキリとわかるセミナーです！
【鍼灸整骨院】トップ経営者フォーラム2025（WEB配信）

セミナー日程・開催時間		開催方法
2025年 8月10日(日)・13日(水)・9月18日(木)・20日(土) 10:00～13:00 14:00～17:00 14:00～17:00 14:00～17:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)		オンライン開催
受講料		お申込み期日
一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000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。		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。
会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様		

第1講座

日本国内の動向と整骨院の時流、その適応方法

上場企業が生まれるまでに成長した鍼灸整骨院業界で、今経営者が考えるべき戦略を整理してお伝えします。

- 講座内容抜粋① 今こそ変革の時！インフレ対応型の整骨院経営
- 講座内容抜粋② 賃上げを実現するための生産性向上施策
- 講座内容抜粋③ 上手に値上げをするための価格の決定方法
- 講座内容抜粋④ M&A、上場、事業承継と経営の選択肢を広くとらえる経営
- 講座内容抜粋⑤ 働き方の多様化と治療家から人気企業になる企業体質

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 マネージング・ディレクター 浜崎 允彦



第2講座
ゲスト講座

創業19年で年商25億！業界初上場までの道のりと業界改革に向けて

鍼灸整骨院業界でTOKYO PRO Market(TPM)で初の上場企業。上場の目的や上場基準の経営体制(予実管理・労務・採用・教育・財務)を公開。また、事業承継や独立制度など多彩な出店戦略での持続的成長も必見です。

- 講座内容抜粋① 上場までの課題解決と目的
- 講座内容抜粋② 上場の経営品質と経営体制
- 講座内容抜粋③ 採用強者になるためのポイント
- 講座内容抜粋④ 業界発展に向けて今後取り組むこと

株式会社ヒューマンアジャスト 代表取締役 根岸 靖氏



第3講座

年商10億を突破し、年商20億円・200人組織になるための成長戦略

本講座では、年商20億・200人組織なるための成長戦略・ロードマップ策定についてお話しいたします。

- 講座内容抜粋① 人気企業化が生命線。業態を超えて人気グループ企業になる方法
- 講座内容抜粋② 日本トップレベルに人材採用に投資する、SNS・オウンドメディアを全国区に
- 講座内容抜粋③ 新卒10年で経営幹部化とキャリア2年で経営幹部化の融合戦略
- 講座内容抜粋④ 今の組織にない専門性は外部から調達するべき&する方法
- 講座内容抜粋⑤ 10年以内に200人組織に必要な採用戦略&M&A戦略

株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー推進部 マネージング・ディレクター 鈴木 圭介



第4講座

整骨院が年商20億円・200人組織を実現するために明日からすべきこと

整骨院が年商20億円・200人組織を実現し、持続的成長を実現するために今経営者がすべきことについてお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 治療院支援室 シニアコンサルタント 宮澤 駿



お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130422>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「130422」をご入力し検索ください。



お問い合わせ先
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。

大好評
につき

オンライン開催決定!

2025年 8月10日(日)・13日(水)・9月18日(木)・20日(土)
10:00～13:00 14:00～17:00 14:00～17:00 14:00～17:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)



HUMAN ADJUST が実践する、採用定着と事業成長の秘訣

鍼灸整骨院業界 人事革命

ハイキャリア
人事部

採用・調達
M&A

右腕・左腕の
育成

攻めの
内部統制

経営戦略の全貌を本セミナー限定で公開！

- ①高い倍率を誇りながら、80名の新卒採用、50名の中途採用を実現するハイキャリア人事部の作り方
- ②業界の発展、成長をど真ん中に置いた戦略的事業承継・M&Aの極意
- ③経営幹部育成こそ、社長の中核業務！根岸氏が実践してきた右腕・左腕の育成方法
- ④定着率が高い秘訣はお節介型キャリアの醸成にあった！社員200人を超えても関係性の質が高い組織の構築方法
- ⑤10店舗以上になったら“必ず”学ぶべき攻めるための内部統制！上場企業品質の労務管理・予実管理・組織図の作り方

株式会社ヒューマンアジャスト
代表取締役 根岸 靖氏

主催



サステナブルな成長を促す
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

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。) → 130422

お問い合わせNo.S130422



これから5年間、厳しい経営環境でも成長する戦略がハッキリとわかるセミナーです！



企業紹介

株式会社ヒューマンアジャスト

代表取締役 根岸 靖氏

1975年生まれ。獨協大学経済学部経済学科卒業。東亜大学大学院法学専攻修士課程卒業。東京柔道整復専門学校卒業。中学生から始めたテニスで才能を発揮し、大学卒業後に全国展開の大手スポーツクラブに就職。最年少店長に抜擢され、多店舗展開ノウハウを学ぶ。しかし、もっとも人に必要とされる仕事がしたいとの強い思いから28歳で脱サラ。学費と生活費に追われ、家賃3万8千円のアパートで俟約を極めるも、国の教育ローンを利用し、柔道整復師の学校へ通う。3年後、国家資格を取得。都内有名整形外科で修業したのち埼玉県狭山市にて、31歳で接骨院を開業。その後サラリーマン時代の多店舗管理の能力を発揮し、業界でも屈指の成長企業として注目されている。自身の経営する会社では、柔道整復師が独立しなくても立派に人生を送れる会社作りを目指し、大切な従業員300名とともに安定経営に盛業中。「我々は全従業員の物心を満たし地域の発展と業界発展のために集まったプロ集団である。」を、経営理念に日々謙虚に仕事に取り組む。

業界の常識を変えたい…その覚悟で、

根岸靖氏自らヒューマンアジャストが実践してきた経営戦略を当日は大公開します！

POINT 1

なぜ、上場を選択したのか？上場準備の舞台裏、苦労と乗り越え方 ～根岸社長が挑む、未知なる頂への道～

- ・上場がもたらす企業ブランドと信頼性
- ・上場準備における社長の覚悟と責任
- ・成長の原動力と組織の正しさの証明としての上場 (IPO)

POINT 2

“統制”なくして成長なし！10店舗以上になったら必須の攻めるための内部統制

- ・上場企業品質の労務管理、予実管理、組織図の作り方
- ・ガバナンス体制の構築と明確化
- ・経営戦略の意思決定を正しく行うための業務プロセス
- ・決済プロセスの明確化と規定遵守
- ・コンプライアンス意識の向上と研修体制

POINT 3

ハイキャリア人財で人事部をつくらないと採用は失敗する！？人事部の作り方

- ・高い求人倍率を誇りながら、新卒採用80名・中途採用50名を実現するハイキャリア人事部
- ・トップクラスの優秀人財を採用のトップに据える人事配置

POINT 4

"集団離職"からのV字回復。組織を救った、非常識な組織改革

- ・集団離職危機を経て、施術者が幸せに働き続けられる環境づくりへ完全シフト
- ・優秀で多様な人財が長く働きたくなる環境へ
- ・労働法を順守した働き方改革による採用強者戦略
- ・17時30分退社が当たり前を選択できる組織

POINT 5

事業承継とは人なり！？70%が承継店舗、その成功の裏側にある戦略とは

- ・全店舗数の約70%が事業承継店舗！
- ・事業承継における人材活用の考え方
- ・業界の発展、成長をど真ん中に置いた店舗経営を実現

POINT 6

経営幹部育成こそ、社長の中核業務！幹部育成が組織を強くする秘密とは？

- ・根岸氏が実践してきた右腕・左腕の育成方法を伝授！
- ・経営幹部の役割と連携
- ・経営幹部、役職者が育ち続ける組織作りの極意

POINT 7

合宿で人材育成？濃厚プログラムによる施術者200人を超えても辞めない組織づくり

- ・「お節介な人」を採用基準とする理由
- ・採用戦略の核心となる求める人物像とミスマッチを防ぐ選考
- ・入社後のギャップを減らすための情報開示
- ・階層別「合宿」という名の濃厚な人材育成プログラムに社長自らが参画
- ・担当委員会制による責任感と当事者意識の醸成
- ・治療以外の業務経験による成長機会の提供
- ・2か月で新人を早期育成し、早期活躍する教育方法
- ・社内異動・兼任・出向による人材育成と組織活性化



株式会社船井総合研究所
治療院支援室
マネージング・ディレクター
浜崎 允彦



株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部
マネージング・ディレクター
鈴木 圭介



株式会社船井総合研究所
治療院支援室
シニアコンサルタント
宮澤 駿

2009 年に株式会社船井総合研究所に新卒入社。2013 年から鍼灸整骨院向けの経営コンサルティングに専門特化し、経営研究会やコンサルティング部署の責任者を歴任。現在もクライアント先は年商 10 ～ 70 億規模の多店舗展開型企業や多角化企業、または 1 億円前後の 1 店舗個人事業主まで幅広く、経営者、経営幹部への伴走支援をしている。

2007 年株式会社船井総合研究所に新卒で入社。法律事務所の事業戦略・マーケティング支援・組織開発に従事し、デジタルマーケティングを中心に改革を進め、業界を代表する事務所・土業グループを多数輩出。法律部門責任者を経て、「中堅企業向けコンサルティングサービス部門」の立ち上げに参画し、2023 年より同部門責任者に就任。特に 20 億～ 50 億企業が 100 億企業になるためのコングロマリット企業化・ロードマップ策定に関する専門性を有する。「日本の未来を担う企業の成長を加速させる」ことをミッションに日々コンサルティングを行っている。『データ・生成 AI 活用で業界平均の 3 ～ 5 倍の収益性を実現する CRM カンパニー』(2024 年)『地域コングロマリット経営』(2023 年) 同文館出版、『土業の業績革新マニュアル』(2015 年) ダイヤモンド社等、多数の書籍を執筆。

大学卒業後、2014 年に株式会社船井総合研究所へ入社。「院長を経営者に」を大切にし、鍼灸整骨院業界の経営コンサルティングに従事。現在は、船井総研あがた FAS を兼務し、約 10 年間のコンサルティングで得た経験と知見を元に鍼灸整骨院業界の市場規模拡大のため M&A・事業承継に注力している。

業界が成熟しても、いい会社は持続的に成長する。 これからの鍼灸整骨院業界が準備すべき戦略

戦略 1

人気企業化が生命線！業態を超えて人気グループ企業になる方法

戦略 2

日本トップレベルに人材採用に投資する、全国区SNS・オウンドメディア

戦略 3

新卒10年で経営幹部化とキャリア2年で経営幹部化の融合戦略

戦略 4

業界再編のど真ん中！「鍼灸整骨院業界M&A・事業承継戦略」

戦略 5

外部の力を最大限に活かす、組織成長の秘訣

戦略 6

採用とM&A、組織拡大を加速させる二刀流戦略

戦略 7

逆境をチャンスに変える、インフレ時代のマーケティング戦略

戦略 8

リスティング依存からの脱却！顧客導線を創造するWEBマーケティング

戦略 9

社員も会社もWin-Win、持続的な賃上げの秘密

戦略 10

多様な働き方の選択肢、個人の生きがいややりがいを感じられる環境の作り方

このような方は、 今回のセミナーの受講をおすすめします！

- ☒ 採用強者企業となり、持続的に成長し続けたい
- ☒ 施術者の定着率に絶対的な自信を持てる関係性強固な組織にしたい
- ☒ 上場は検討していないが、上場企業品質の経営体制には興味がある
- ☒ 戦略の意思決定が円滑に進み、持続的成長する組織図の描き方を知りたい
- ☒ M&Aや事業承継を戦略的に考えていきたい



本案内をご覧いただいたあなたへ

2024年に上場 (IPO) を果たした株式会社ヒューマンアジャストの根岸靖氏にご登壇いただきます。上場も話題性がありますが、今回特にフォーカスを当てているのは業界の経営者にとって最も重要な経営課題の一つである“人事”です。人事課題に革命を起こすマインドで取り組む経営者こそ、今後の時代に持続的成長ができると私は確信しています。ですから、ご案内のタイトルは人事革命と題させていただきました。根岸靖氏とお会いした際にお話をして、数多くの学びや気づきを業界の経営者が得ていただけると確信し、登壇のオファーをしました。あなたのご参加を心からお待ちしております。