

採用ができず業績アップにお困りの皆様へ

開業来6年間

平均月商40～50万円の1人治療院が

月商20倍を実現した 採用成功ストーリー



株式会社 TRIPLE CIRCLE
大坪整骨院

院長 大坪正明氏

このまま少人数でやり続けますか？
それとも

スタッフに恵まれる整骨院になりますか？
「採用」が変えるあなたの治療家人生

- ・初めて行う学校訪問マニュアル
- ・どうすれば説明会に参加できるの？ 説明会参加までの具体的ステップ
- ・求人票の書き方がわからない・・・ 事例から見る当たる求人票の書き方
- ・初めてでもできる面接の手順
- ・応募者が辞退しないフォロー対策

事例に裏付けされた実践型のノウハウ

売上20倍を実現した「小規模店舗の採用手法」公開セミナー

主催

 サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. : S136979



月商40万円の1人治療院が 成功をつかんだ極意

12:00

Summary Report

夫婦で支える月商40万円。将来が見えない恐怖と貯金5,000円
運命の一通のDM。「交通事故売上」が劇的に上がった整骨院とは?
そんなうまい話があるわけないじゃない?
行動を起こさないことは、何も変わらないこと
覚悟の「決断」
自費導入とWeb集客、交通事故の強化で勝負しましよう
もう一段階成長が必要だ・・・直面する「採用」という名の壁
何からやればいいのか?
迷いながらも提案通りに実施した勝てる採用戦略
2025年、月商800万円達成。新たなビジョン年商10億円に向けて。

Consultant Introduction



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。

株式会社船井総合研究所
治療院支援室
マネージャー
小川 裕樹



Interview&Report

月商40万円から驚異の20倍成長 1人治療院が実現した 「採用」の成功ストーリー

福井県で整骨院を2店舗を展開。父親の院を事業承継するも、一人治療院として月商40～50万円と深刻な経営危機に直面。コンサルティング導入を機に、苦手意識のあった交通事故集客をはじめ、業績UPに活路を見出し、現在は施術者7名体制、月商800万円（当初の20倍）を達成。初期の採用失敗 や新卒採用の課題 向き合いながら、将来的な年商10億円達成、地元・福井県への貢献をビジョンに掲げ、経営に取り組んでいる。

-Interviewee-

株式会社 TRIPLE CIRCLE
大坪整骨院
院長 大坪 正明氏

大坪整骨院の歩み

夫婦で支える月商40万円。 将来が見えない恐怖と貯金5,000円。

整骨院を営む一人の経営者がいた。

彼の名前は**大坪正明氏**。院は福井県の、ごく普通の住宅街にひっそりと佇んでいた。

開業から3年、大坪氏は妻と共に、文字通り院と生活の全てを支えていた。大坪正明氏が柔道整復師として施術にあたり、妻は受付、電話応対、そして雑務全般を担当する。



朝一番の予約客のために早くから夫婦で院を開け、最後の患者が帰るまで、二人は全身の疲労と戦いながら、協力して院を回していたのだ。大坪氏の身体は、休む間もない長時間労働によって、すでに悲鳴を上げていた。

しかし、大坪夫婦の献身的な奮闘とは裏腹に、整骨院の売上は一向に伸びる気配を見せなかつた。大坪氏は開業当初、自分の持つ確かな技術と、夫婦二人三脚での真摯な対応があれば、必ず地域に認められ、事業は成長していくと信じていた。

だが、現実はあまりにも厳しかった。月商は常に**40万円から50万円**の間を低迷していた。これは、実家開業で経費は抑えられていたにもかかわらず、大坪という一人の柔道整復師の技術料と、妻の献身的な労働の対価としては、あまりにも心もとない数字であった。

大坪氏は、毎月のように銀行口座の残高を確認するたびに、胃の腑が締め付けられるような感覚に襲われた。妻もまた、その不安を共有していた。最もひどい時期には、貯金はわずか**5,000円**まで落ち込んでいたのだ。

この事実は、緊急の出費に対応できる額ではない。

もし、治療器具が故障したらどうするのか。もし、大坪氏自身が体調を崩して数日休業せざるを得なくなったら、夫婦の生活は即座に破綻する。

大坪夫婦にとって、この「貯金5000円」という数字は、単なる残高ではなく、自分たちの経営者としての限界と、将来への強い危機感を突きつける、冷酷な現実の証であった。

なぜ、夫婦で必死に働いているのに、売上が上がらないのか。大坪氏はその理由を、妻と共に夜な夜な考え続けた。数をこなそうとしても、大坪氏の身体が疲弊するだけで、売上は頭打ちになっていた。

大坪氏は、自分自身の「経営者」としての限界を、静かに、そして痛烈に感じ始めていたのである。

大坪整骨院の歩み

運命の一通のDM。

「交通事故売上」が劇的に上がった整骨院とは？



「まずい…何とかしないと。」大坪氏は、自宅兼の院の小さな書斎で、ため息をついた。通帳には、またしても赤字スレスレの数字が並んでいる。

月商40万円から50万円、貯金5000円という状況が、もう3年も続いているのだ。

妻に心配をかけたくないという思いと、経営者としてのプライドが、大坪氏の心を重く押しつぶしていた。

大坪氏は、この状況を開拓しようと、これまでに小さなセミナーや同業者の交流会には参加していた。技術向上のための勉強会はもちろん、集客に関する情報も仕入れてきたつもりであった。しかし、どの手法も大坪の院には全く当てはまらなかった。

一時は交通事故治療に活路を見出そうと、他社の資料まで購入したが、活字を読むのが苦手で活用できず、結果的に売上は上がらず、時間と費用だけを浪費して終わっていたのだ。

その日も、他の経営者と同じように、無数のチラシや広告、そしてセミナーの案内が投函されていた。大坪氏は、セミナー案内に対しては、極めて懐疑的になっていた。

「また役に立たないセミナーの案内か…。」そうつぶやきながら、無造作にDMの束を手に取ったとき、その手が思わず止まった。

そのダイレクトメールの表紙には、見覚えのある同業者の顔写真と、衝撃的なキャッチコピーが載っていたのだ。

それは、大坪氏が喉から手が出るほど欲していた「交通事故売上」に関する具体的な成功事例が躍っていた。

「交通事故患者の集客による業績UP」という言葉が、大坪氏の目に飛び込んできた。

大坪氏が必死にもがいていた当時の売上と、奇しくも同じような初期の苦境から、短期間で劇的な成功を収めたというのだ。

短期間で業績が2倍になった同業者の存在は、絶望の淵にあった大坪氏に、初めて希望の光をもたらした。

このDMは、単なる広告ではなく、今の自分に与えられた「冒険へのいざない」なのではないか。

大坪は、目の前の問題を避けるべきか、それともこの誘いに乗るべきか、判断を迫られていた。その決断が妻との未来、そして院の運命を左右することは明らかであった。



大坪整骨院の歩み

行動を起こさないことは、何も変わらないこと



結局、その運命のDMをゴミ箱に捨てることはできなかつた。

一晩中悩み、妻からの「うまい話はない」という現実的な言葉に頷きながらも、心の奥底で、あの「交通事故売上」という言葉が消えずに残っていた。このままでは、事業所の移転や建て替えといった夫婦の夢は、永遠に実現しない。

「行動を起こさないことは、何も変わらないこと」

ふと、以前どこかで聞いた、あるいは読んだ言葉が頭をよぎった。
そうだ。行動を起こさなければ、何も変わらない。

これまでの3年間、月商40万円の苦境から脱却できなかったのは、結局のところ、自分が新しい知識や成功法則を拒否し、行動を起こさなかつたからではないか。

大坪氏は、半信半疑ながらも、そのセミナーへの参加を決意した。

大阪へ出るのは久しぶりであった。セミナー会場には、整骨院企業がズラリと顔を揃えていた。

そこで登壇していたのは、ゲスト講師とともに話をする船井総合研究所のコンサルタントであった。

彼の話は、従来の技術論や精神論とは全く違った。具体的な数字とデータに基づき、いかにして時流に対応し、Web集客や交通事故患者の集客といった「仕組み」で業績をV字回復させるという、最新の事例が紹介されていた。

そして、大坪氏の最も深い不安、つまり「自分にはできないかもしない」という感情を打ち碎いたのが、コンサルタントが語った言葉であった。

「業績アップのコツというのは、何をやるかより、ポイントを絞ってどの順番でやるかが重要なんです」

この言葉は、これまであれこれ手を付けては中途半端に終わっていた大坪氏の失敗の歴史を、たった一言で総括するものであった。

「よし！もう1回がんばってみよう！」大坪氏は、自分の明解な未来図を描く必要があることを痛感した。このたった一日のセミナーが、大坪氏の人生を変えるきっかけになるとは、この時の大坪氏自身も、まだ知る由もなかつた。

大坪整骨院の歩み

覚悟の「決断」

大坪氏は、大阪から福井へ戻る電車の中で、妻に電話をかけた。セミナーで得た「自分にもできる」という確信を伝えた。しかし、大坪の言葉を聞き終えた妻は、静かに言った。

「本当にできるの？また同じじゃないの？」

話を聞いてハイテンションなのは自分だけなのだ。
改めて数字を検証してみると、不安定な売上、貯金5000円という現実が、大坪の決意を試していた。

これが失敗したら院をたたまないといけないかも知れない。
でもこれを逃せば永遠にこのままかも知れない。

大坪氏はこの時、決心を固めた。
「船井総合研究所に協力を頼んでみよう」

大坪氏の中で、スイッチのようなものがカチッと音を立ててONになった。
これが奇跡の復活劇の本当のスタート地点であった。

大坪氏はコンサルティング契約を結んだ。
年商からみても、この契約は非常に高価であり、貯金5000円の経営状況からすれば、まさに「死活問題」ともいえるほどの大きなリスクであった。

大坪氏は、この契約を結んだことで、もう後戻りはできない状況に自らを追い込んだ。この決断は月商40万円の現実から、**当時では考えられない夢の年商10億円**という遠大なビジョンへ向かう「冒険の入口」を、力強く開いた瞬間であった。



もう一つ、コンサルティング契約には、「研究会」という同業で成功している先輩経営者が所属している集まりもセットされていた。

契約時は必要がどうか不安であったが、今となっては心強い「仲間」を得ることができた価値のあるものであった。

この覚悟の「決断」が「奇跡の復活」を現実のものしたのである。
大坪氏自身の人生と事業の未来が大きく変化していく。

大坪整骨院の歩み

もう一段階成長が必要だ・・・ 直面する「採用」という名の壁

コンサルティング導入からおよそ半年。

大坪氏の院は、目に見える成果を上げ始めていた。

自費導入の売上は満足のいくレベルになり、Webからの問い合わせも安定し始めた。

交通事故の認知度も上がり、ちらほら集まってくるようになった。

月商40万円から這い上がり、事業の安定化という光がようやく見え始めていた。

しかし、大坪氏は揺れていた。「採用をして売上を上げたい・・・。でも、本当にうまくいくのだろうか・・・。」

業績が軌道に乗り始めたことで、患者数は急増し始めた。

しかし、その増加する需要に対して、施術を行う「ヒト」が圧倒的に足りないという、新たな壁に直面したのだ。

事業の安定という安堵とより大きな成功への渴望が大坪氏の中で揺れ動いていた。

「いや、採用をしてもっと院を大きくしよう！」大坪氏は決心した。

だが、現実の採用活動は、計画通りに進んでいかなかった。

最初の正社員採用は大坪氏自身の知り合いを採用した。

これが一つ目の採用の失敗であった。

大坪氏は「知り合いだからいいだろう」という安易な考え方で、給与体系や残業に関するルールなど、適切な労働環境を全く整えていなかった。

結果として、一人目の採用は3~4ヶ月という短期間で退職に至った。

どれだけ患者を集めても、施術する「ヒト」がいなければ、サービス品質は低下し、結果的に患者からのクレームや既存スタッフの疲弊につながる。

それは、せっかく築き上げた信頼と売上を、一瞬で失いかねない重大な岐路であった。この失敗が、労務管理の重要性、そして計画的な採用活動の必要性を痛感するきっかけとなつた。

大坪氏は悟った。

これまでの戦いは、単に「集客」という武器を手に入れるための準備段階に過ぎなかった。本当に乗り越えるべき試練は「採用と組織化」という経営の根幹にあったのだ。この壁を乗り越えなければ、次の成長への道は永遠に開かれないのである。

大坪整骨院の歩み

何からやればいいのか？ 迷いながらも提案通りに実施した勝てる採用活動



コンサルティング導入後、集客は安定し始めて、年々業績も上がってきた。
しかし、大坪氏の心は晴れなかった。

目下最大の課題は、増え続ける患者に対応する「ヒト」の問題、
すなわち「採用の難化」という現実であった。
このままでは、せっかくのV字回復も中途半端に終わってしまう。

コンサルタントはこの採用の課題に対し、言葉を投げかけた。
「絶対に採用できます。学校訪問はやってますか？中途採用でやってることはありますか？
採用できる仕組みを作りましょう！」

大坪氏が取り組んだのは、今までやったことのないことばかりであった。
でも採用に成功している院が実施している施策。
つまり、知らないだけで自分たちにもできる採用活動であった。

例えば 学校訪問、どのように訪問をすればよいのか、電話をすればいいのかなど 一から教えてもらいその通りに実施した。
学校の先生との関係性構築、求人票の書き方、説明会での準備など。

中途求人媒体への掲載をした。まずは媒体掲載の最大化、治療院で反応率が高い媒体を優先的に掲載し、文章を見た求職者に魅力を感じるような文章に作成した。

その他にも、
面接や採用内定につなげるための採用イベント、面接での
実施事項など採用のやることをすべて教わった。

教えてもらったことを実施していくうちにいつの間にか応募が集まって採用ができるようになっていた。

そしてこの頃には、大坪氏も完全に自信を取り戻していた。
「自分たちのような小規模の店舗でも採用はできるんだ。
できないと思って、殻に閉じこもっていただけなんだ！」

「採用の成功」という実績が、直接業績にも好影響を与えたのだ。



大坪整骨院の歩み

2025年、月商800万円達成。 新たなビジョン年商10億円に向けて。

コンサルタントが訪問してから、大坪氏の人生は変わった。

当初、大坪氏 1人でも暇な時間があった院は大繁盛して、築30年以上の院から新たな場所へ移転をした。

また、当時は考えることもできなかった2店舗目を出店することに。施術者も応募が急増し、いまや7名の施術者を抱える経営者になることができた。

結果として、かつて月商40万円で低迷し、貯金が5,000円まで落ち込んだ大坪氏の院は、コンサルタントの出会いで月商800万円を達成した。実に当初の20倍という驚異的な数字であった。また、2025年12月には月商1,000万円に到達する見込みだ。

大坪氏がかつて抱いていた「このままでいいのだろうか?」という不安は、この圧倒的な成功によって一掃された。

この成功がもたらした報酬は、数字だけではなかった。

一つ目は、スタッフの笑顔と自信だ。かつては疲弊し、モチベーションが下がりきっていた妻をはじめとするスタッフに、笑顔と自信が戻ってきた。



妻は、もう夜な夜な大坪氏と共に売上の不安定さに頭を悩ませることはなくなった。社員が楽しく働ける、誇りの持てる高収益企業を目指すという目標が、現実味を帯びてきたのだ。

二つ目は、同業者からの評価の逆転である。新しい取り組みを始めた当初は同業者から否定的な目で見られた大坪氏であったが、売上が上がるにつれて、その評価はガラッと変わっていった。

研究会では300社以上の整骨院企業の中から、目覚ましい成長を表彰をされるなど、リスクを負う選択が正しかったと、心から実感することができた。

三つ目は、経営者としての精神的な解放である。かつては体調まで万全ではなかった大坪氏は、心身ともに回復し、経営者としての自信を取り戻した。貯金5000円という重荷から解放されたことで、初めて本当に価値を生み出す「施術」や「戦略立案」に集中できるようになったのだ。

この報酬は、負ってきたリスクの対価を、大きく上回っていた。

次は10億です！

休む間もなく、コンサルタントは次の提案を持ってきた。

「ここからが本番です。次は10億です。」

大坪は今、あらためて感じていた。

本当にたった一日のセミナーがきっかけで人生って変わるもんだ、というのを体感できたと。

月商40万円、貯金5000円というどん底の状況 から、月商800万円という業績UPを遂げるまでの日々は、辛いこと、苦しいことの連続であった。

稼働で一杯になり施策が進められなかつたこと、寝る間を惜しんで施策を実施して、心身共にすり減らしたこと、最初の採用で弟に短期間で辞められてしまった失敗、

今思うとそれらは、すべて乗り越えるべき試練であった。

大坪氏にとってそれらの経験は、単なる過去の経験ではない。

それは、院の明解な未来図を描くために不可欠な、貴重な経験と誇りに変わっている。

最後に、大坪氏はこの6年間ずっと担当してくれたコンサルタントにこう伝えた。

「小川さん、私たちの院は年商10億円を達成して、今までお世話になった福井県に救急車を送りたいんですよ。そこまで一緒にお願いします。」

コンサルタントの小川はこう答えた。

「もちろんです。では次の施策に関して・・・」

今の成功に満足はしていない。

もうすでに次の成功に向けて大坪氏とコンサルタントは動き出している。

売上を上げたい・・・人さえ採用できれば・・・

そのような企業や院は騙されたと思ってぜひ話を聞いてほしい。

大坪氏は心の底からそう思っていた。

スペシャルインタビュー



株式会社 TRIPLE CIRCLE
大坪整骨院
院長 大坪 正明 氏



株式会社船井総合研究所
マネージャー 小川 裕樹

Special Interview



大坪先生とはじめてお会いしてから、もう6年になりますね。あのどん底の状況を考えると、今の成功は本当に感慨深いです。



ええ、もう、そんなになりますか。早いですね。船井総合研究所からのDMが届いて、交通事故集客で成功した同業者の事例を見たのが始まりでした。



当時は、かなり厳しい状況でしたよね。



はい。父親から譲り受けて、夫婦二人三脚で必死に頑張っても、月商は40万円から50万円で低迷していました。

最もひどい時期には、貯金は一時期5000円まで落ち込んでいましたから。

将来なんか考えられず、目の前の業績に頭を悩ませてました。

妻にもずっと心配をかけていました。

まさに、経営者として、人間として、最も苦しい時期でした。



そのDMをご覧になったとき、すぐに「これだ！」と？



いや、それが（笑）。正直、半信半疑でした。

妻も、「そんなうまい話があるわけないじゃない？」って、強く反対されました。

私も、過去に交通事故集客の資料を買ってはみたものの、活字を読むのが苦手で結局活用できず、失敗した苦い経験がありましたから。

新しいことへの一歩が怖かったんです。

まさに今、このレポートを読んでいる社長様方と同じ状況だったわけですね。



わかります。ただ、あの時の大坪先生は、「このままでは事業が完全に停滞してしまう」という強い危機感を抱えていました。その一歩を踏み出すきっかけは何だったのでしょうか？

スペシャルインタビュー



結局、「行動を起こさないことは、何も変わらないこと」だと気づいたことです。セミナーで「業績アップのコツというのは、何をやるかよりポイントを絞ってどの順番でやるか」という話を聞いた時、これまでの自分の失敗がすべてつながったんです。当時は年商からみても非常に高価でしたが、将来のあるべき姿を思い描いて、コンサルティング契約を結びました。もう、後戻りはできない状況に自らを追い込みました。(笑)



そこからが本当の戦いでしたね。業績は比較的早く軌道に乗り始めましたが、その次に「採用」という大きな壁にぶつかりました。



おっしゃる通りです。業績はWebや自費導入、交通事故患者の集客に注力することで、数字を叩き出すことができましたが、人が足りない。最初は安易な考え方で知り合いを採用し、適切な労働環境を整えていなかったために短期間で退職させてしまった失敗もありました。



あの時、大坪先生は「採用」を単なる補充ではなく、「経営の根幹」だと捉え直しました。さらに、今までやってなかつた採用活動の提案に対して、素直に実施いただけたことは非常に効果的でした。



ええ、そこから採用が軌道に乗り出してからは、私独自の採用哲学も導入しました。「失敗から学べる素直さ」を測るということをしました。そうすることによって、ビジョンと哲学に共感してくれる優秀な人財を確保できて、院の移転、2店舗目出店など多くのことを実現できました。



業績UPと採用、この二つは離れているようで密接につながっていましたね。この大きな試練を乗り越え、文字通り「高収益企業」の土台が完成しました。今後のビジョンを聞かせていただけますか。



はい。成功したことで、辛かった過去も今は未来への誇りです。これからは、私の成功体験を共有することで、同じように苦しんでいる整骨院経営者に貢献したい。そして、院としては最終的には年商10億円を達成し、地元である福井県に貢献したい。これが、今の夫婦二人の揺るぎない目標です。チャンスは誰の前にも平等に訪れてきます。あとは、一歩を踏み出す勇気だけだと、声を大にして伝えたいです。



素晴らしいお言葉です。大坪先生の今後のさらなるご活躍を心から楽しみにしています。本日はありがとうございました。



こちらこそ、ありがとうございました。

大公開

大坪整骨院が 実施した採用活動公開！

小規模店舗でも実施できる
実際の情報を解禁！！

株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント 金田 勇氣

採用活動一覧

求人票を送るだけは卒業！「学校訪問」の始め方

求人票を郵送して終わりにはせず 計画を立てて無理なく学校へ訪問！
採用担当や担任へ自院の想いや育成に対しての考えを語り 学校との関係性構築
を実現

条件羅列はNG！「中途求人サイトへの掲載」

給与や待遇だけを並べる一般的な求人掲載だけでなく 画像作成から求人文章
スカウトメールなどの内容を見直し 再作成 反応率の上昇を実現

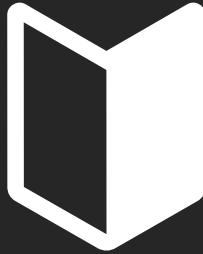
面接ぶっつけ本番を廃止！「学生との関係性」構築

インターンシップや院内見学などイベントを通じて 早期から学生との接点を形成
現場のリアルな雰囲気や 働くスタッフの姿を肌で感じてもらう機会を作り 学生
との関係性構築と面接移行率を向上

「学生が集まる環境」を作るための社内体制とは？

小規模院であっても就業規則や残業ルール 給与体系を明確に整備した
また 採用基準を技術ではなく「素直さ」に置き換え、未経験でも成長できる
評価制度を整え 自然と人が集まる仕組みを構築

ほかにも実際の採用活動をご紹介！



これがあれば大丈夫！ 初めての採用活動ツール！

マニュアル類



学校訪問や説明会など
どのように進めて何が目的なのかを明示した
マニュアルを整備することで再現性を高める

パンフレット



学校訪問や説明会など学生への配布物として活用する
パンフレットの作成で学生との接点を多くする。

その他ツールなど

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か年組織図シート・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.

ブースセット



成功しているブースセットの
ルール化をして学生の興味を惹き
説明会の参加率を高める

その他ツール類



セミナーで全貌を大公開！

この日を機に採用活動がスタートできます



株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント
金田 勇氣

「採用なんて、大手や有名な院にしかできない…」

そう諦めていませんか？

かつての大坪正明氏もそうでした。

月商40万円、貯金は5000円。

そんな状況から、なぜ月商20倍の800万円を達成し、優秀なスタッフに囲まれるようになったのか？

答えはシンプルです。「やり方」を変えたからです。

採用は「運」ではありません。「マーケティング」です。

知名度がなくても、資金が潤沢でなくても、想いと戦略があれば、人は必ず集まります。

本セミナーでは、大坪整骨院が実際に泥臭く実践し、成果を出した「生きたノウハウ」だけを包み隠さず公開します。

次は、あなたの番です。このセミナーが、あなたの院の未来を変える運命の1日になることをお約束します。会場でお会いできることを楽しみにしています。

講座内容

講座		講師
第1講座	治療院業界の採用時流から考える 小規模店舗の勝ち筋とは？	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 金田勇氣
第2講座	【特別ゲスト登壇】 小規模店舗がV字回復した採用の成功ストーリー —「小規模店舗でも採用できる」を実現した経営者の「戦略」と「軌跡」—	株式会社 TRIPLE CIRCLE 代表取締役 大坪正明氏
第3講座	「採用したら売上が上がるのに・・・」 そんな悩みを解消する小規模店舗でもできる採用方法大公開！	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 金田勇氣
第4講座	まとめ講座	株式会社船井総合研究所 治療院支援室 マネージャー 小川裕樹

セミナーへのご案内

開催日時

大阪会場 2026年2月15日（日）

東京会場 2026年3月15日（日）

14:00～17:00 受付開始：開始時間30分前～

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階
JR大阪駅の直上、西口改札口に直結JR大阪駅の直上、西口改札口に直結

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目8-16 新横浜ビル 12階

JR線 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分

東京メトロ丸ノ内線 東京駅 自由通路経由 徒歩7分

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ことがあります。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。

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

受講料

一般価格 税抜30,000円（税込33,000円）／一名様 会員価格 税抜24,000円（税込26,400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。

【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)

※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。 ※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。



お問い合わせNo. : S136979

