

初診鍼灸率 **90%超**、採用倍率 **15倍**の
仕組み×教育を大公開

セミナー日程・開催時間

大阪会場 2026年 6月10日 水 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻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] ※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。	東京会場 2026年 6月14日 日 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~) 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒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 [JR「東京」駅、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
--	--

受講料 一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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。	お申込み締切 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 ※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、最少催行に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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。
--	---

セミナー内容

第1講座	鍼灸時流解説&真聖株式会社のご紹介 ①2026年の最新鍼灸業界の時流解説! 激変する業界で生き残るための「鍼灸特化」戦略 ②売上1億円超! 2院でカルテ枚数1,000枚を実現する自費モデルと対応術 ③真聖株式会社「採用・教育・定着」の仕組み作り 株式会社船井総合研究所 治療院支援部 リーダー 深山 望彩
第2講座	業界トップクラスの実績を生む「技術」と「仕組み」 ①初診鍼灸率90%超! 自然と鍼が選ばれるカウンセリング術と導線設計 ②入社1年目スタッフでも自信をもって鍼の提案を行い、月3,000本(1日平均120本) 鍼を打つ仕組みづくり ③「感動体験」こそが最強のクロージング! 即効性のある施術と、新人でも同様の効果を出せる再現性の高い導入フロー 真聖株式会社 代表取締役 平川 聖子 氏
第3講座	圧倒的なブランド力で「選ばれる院」を創る、感動経営と人財育成の極意 ①採用倍率15倍超のブランド力! 求人広告費ゼロで年間30名の見学者が殺到! 20院以上見学した学生が最後に選ぶ、圧倒的なブランド力の正体 ②技術だけでなく「人間力」を育てるための経営者としての在り方! 「スタッフの成長・定着」を促すボトムアップ型の組織と人間力を育てる教育体制 ③理念である「感動の創造」自発的に患者様目線で動く組織変革の手法 ④8年間退職0! 鍼灸師が活躍できる環境作りと、社内鍼灸教育プログラム 真聖株式会社 代表取締役 平川 聖子 氏
第4講座	鍼灸整骨院経営者が考えるべき今後の戦略と業界の未来 ①真聖株式会社の成功事例から学ぶ鍼灸整骨院経営のこれから ②鍼灸師が更なる活躍できる環境作り ③全国350社以上のデータから導き出された、明日から実践すべき具体施策一覧 株式会社船井総合研究所 治療院支援部 マネージャー 小川 裕樹

お申込み方法

PCからのお申込み https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140773 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の 右上検索マークから 140773 をご入力し検索ください。	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。
--	--

お問い合わせ 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。 ※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。

3分 で読める!

2026年
6月10日 水
14:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前~)

2026年
6月14日 日
14:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前~)

初回鍼灸
実施率 **90%超!**

年商
1億円超!

人口 **11.6** 万人の
長浜市

鍼灸強化 セミナー

真聖株式会社
代表取締役
平川 聖子 氏

採用倍率15倍、離職率0%!

**なぜ、地方の整骨院に
全国から学生が殺到するのか?**

**鍼灸師離職の最大の理由は「鍼が打てないから」
新卒から施術経験を積み、即戦力化する教育体制**

鍼灸主導型整骨院 商品力・仕組化	初回鍼灸実施率90%超の 初診対応術	スタッフ同士が自発的に助け合う 強固なチームワーク
主体性を引き出す 月30分の面談	採用広告費0でも 年間30~50名の見学者 が殺到	県外からも「学校トップクラスの 優秀な学生」が就職する ブランド力

主催 初診鍼灸率90%超、 採用倍率15倍の 仕組み×教育を大公開 サステナグロースカンパニーをもち、 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. 大阪 S140773 東京 S140959	お申込みは QRコードから	
---	---	--------------------------	--

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 (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力ください)

140773 [Q](#)

平川鍼灸接骨院



院長プロフィール 長浜市で鍼灸接骨院を2店舗経営。鍼灸接骨院を営む父と、看護師である母のもとで育つ。鍼灸・接骨・教員の国家資格を取得後、大阪・名古屋の治療院で研鑽を積み、外傷施術から内科疾患、美容鍼灸まで幅広く対応。日本のプレイントレーニングの第一人者である西田文朗氏（桑田真澄、大谷翔平、田中将大、ライザップ瀬戸社長など全国の有名経営者多数指導）のもとで学び、東京にて全国から集まる経営者とともにビジネスモデル構築にも取り組む。現在は東洋医学の素晴らしさを伝えるため、メディア出演、講演活動、鍼灸学校の非常勤講師など幅広く活動している。

平川鍼灸接骨院のココがすごい！

売上1億円超！

初診鍼灸率90%以上 実現の
商品設計



新人スタッフを即戦力化する
技術力&教育体制

採用倍率15倍！

新規患者様の
初回鍼灸実施率
90%超！
(1院あたり)

1日に使用する
鍼の本数
140本
(1人あたり)

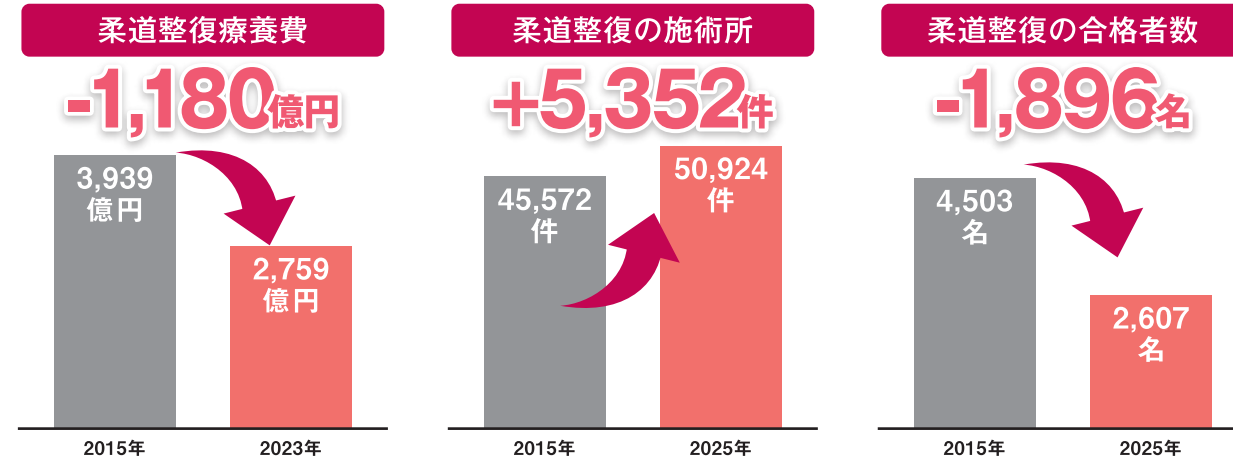
1ヵ月に使用する
鍼の本数
3,500本
(1人あたり)

入社1年目でも
3,000本

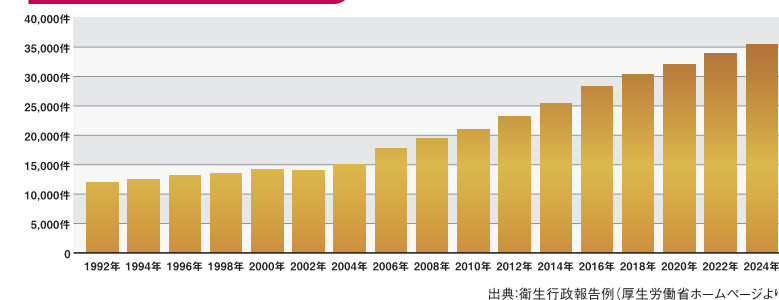
なぜ「鍼灸」なのか？



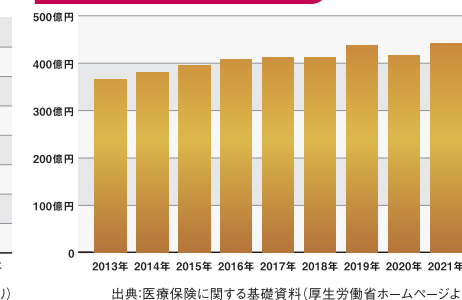
競争激化の整骨院業界



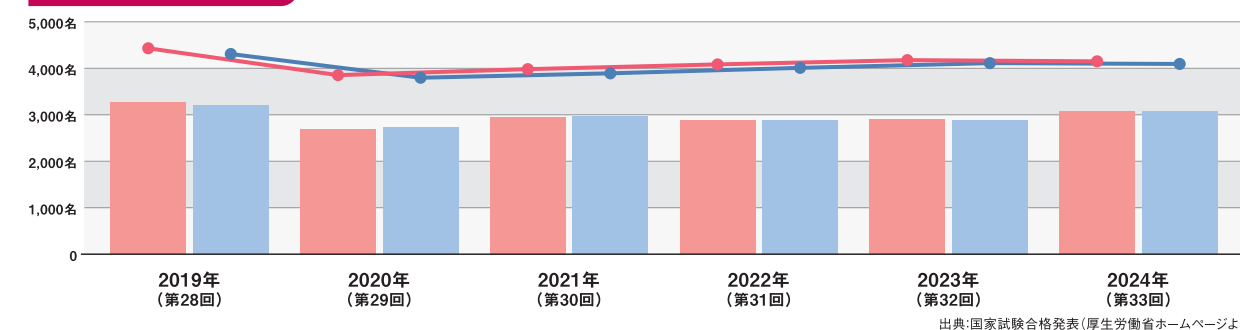
はり・きゅうを行う施術所数



はり・きゅう療養費の推移



はり・きゅう師合格者数



はりきゅう療養費は2016年以降400億円を超えており、施術所数も右肩上がり増加しています。一方で、柔道整復療養費や柔道整復師の合格者数は減少傾向にあり、こうした状況を踏まえると、鍼灸業界は依然として成長分野であるといえます。整骨院企業が今後も生き残っていくためには、鍼灸分野への参入が重要な選択肢となっています。

また、はり・きゅう国家試験の受験者数は年間4,000人を超えており、鍼灸業界に関心を持つ学生や新規参入者も増加しています。こうした動向からも、鍼灸業界のさらなる成長が期待されています。

平川鍼灸接骨院の成長を支える3つの仕組み



このようなお悩み
はありませんか？



鍼治療の売上が
思うように伸びない



鍼灸を強化したいが、
何から取り組むべきか
わからない



鍼灸師が定着せず、
活躍の場を
つくりていない



他院との差別化が難しく、
自院の強みを打ち出せない



鍼灸師資格がなく、
鍼灸の強みや活かし方が
わからない

今回ご登壇いただく平川鍼灸接骨院では、初診の鍼灸率が90%を超えています。その実現を支えているのは、特別な営業トークや強引な提案ではありません。そこには、大きく3つのポイントがあります。

POINT
01

ビジネスモデル・技術力 初診鍼灸率90%超を実現

①自然に提案できる初診設計

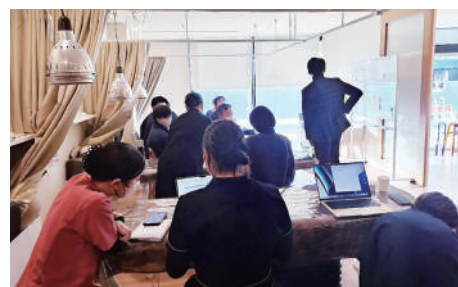
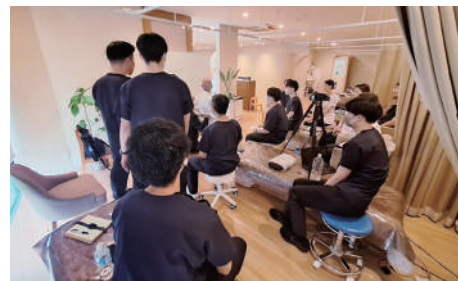
初診の流れの中に鍼灸が自然に組み込まれているため、無理なく提案できる状態がつくられています。

②技術への確信が提案力になる

教育段階から鍼灸の価値を理解し、実際に結果が出る体験を積み重ねることで、迷いなく提案できる状態になっています。

③技術が信頼を生む顧客体験

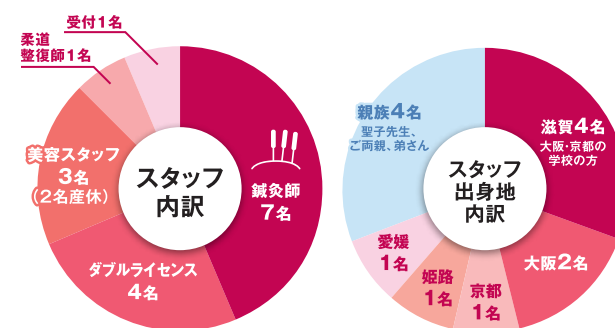
数本の鍼で身体が変わるという“体感”が深い信頼につながり、完全実費・高単価でも継続来院へとつながっています。



POINT
02

採用力 広告費0でも人が集まる採用導線

採用倍率15倍超、広告費0、オフライン採用100%。それでも年間30名の学生が院見学を訪れ、県内外から多くの求職者が集まっています。院内見学は3～4時間かけて実施し、院の考え方や取り組みをしっかりと理解していただける内容にしています。実際に施術を体感していただくだけでなく、働く環境や技術力についても、一方的に伝えるのではなく対話形式で共有しています。その結果、見学に参加した学生の半数以上が「ここで働きたい」と価値観に共感しています。なぜ平川鍼灸接骨院に人が集まるのか。その魅力と見学フローを、セミナー当日にお伝えします。



POINT
03

教育力 自発的に動ける人材を育てるメソッド

①「やらされ感」をなくす月1回・30分の1on1面談

経営者が一方的に指示するのではなく、「コミットメントシート」を活用し、スタッフ自身に考えてもらうことを重視しています。3年後のなりたい姿から逆算して、今月の目標や行動を明確化。先月の振り返りと改善点を自ら整理することで、自然と自己理解が深まり、主体性が育まれます。ポイントは、経営者側から強要するのではなく「スタッフ自身に考えてもらう」ことです。月末に記入し月初に提出する運用にすることで、自然と自己理解が進み、思考のすり合わせを行う場になります。

②新卒を1年で即戦力化する臨床×仕組み化

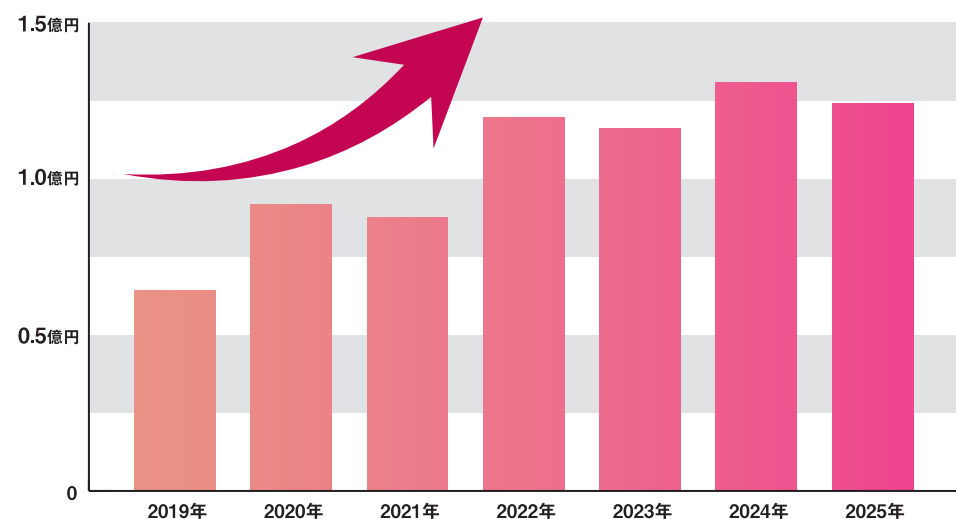
初診患者様の約9割に鍼を提案する仕組みがあるため、新人のうちから圧倒的な数の施術経験を積むことができます。さらに、脈診などの高度な技術も早期に身につけられる再現性の高い導入フローを整備。現場で成果が出る成功体験を重ねることで、新人は自信を持ち、早期から活躍できるようになります。

③マニュアル以上に人を育てる毎朝20分の朝礼

当院では、詰め込み型の管理教育は行っていません。重視しているのは、全員参加で行う毎朝20分の朝礼です。「やり方」を押し付けるのではなく、「なぜその行動をするのか」「どうすれば患者様に喜んでいただけるか」といった理念や思考の基準を繰り返し共有しています。この対話の積み重ねが、自発的に動けるスタッフを育てています。

年間売上推移

2018年9月より船井総合研究所が本格的にコンサルティングを開始



2019年	¥64,159,116
2020年	¥91,635,406
2021年	¥87,500,664
2022年	¥119,577,626
2023年	¥116,086,053
2024年	¥130,883,964
2025年	¥124,195,314



理念・大切にしている考え方

❶ 院の理念、大切にしている考え方について教えてください。

❶ 会社の理念として「感動の創造」を掲げています。単に治療を受けて「良かったな」と満足していただくのではなく、思わず驚きと喜びを感じていただける「感動」を生み出す場でありたいと考えています。また、この理念は患者様だけでなく、共に働くスタッフにも向けられています。仕事を通じてお互いに感動を味わえるような環境や関係性を築くことも大切にしています。

❷ 現場で実践するために、具体的に何を意識していますか？

❶ おもてなしの徹底を重視しています。理念を現場の行動に落とし込むため、掃除の行き届き方やスリッパの配置、挨拶の声のトーンに至るまで、細部にこだわっています。年に2回、全スタッフで「見直し会議」を



実施し、「患者様が来院された瞬間にどう感じるか」という視点から改善を重ねています。こうした取り組みによって、大きな感動の創出につながっています。

治療モデル・ビジネスモデル

❸ 初診鍼灸率90%を実現した取り組みを教えてください。

❶ 下記の3つによる要因が大きいと感じています。

❶ ① 自然に提案できるオペレーション

初診の患者様には約1時間半の時間を確保し、問診・検査・説明に加え、矯正や鍼施術、施術後の変化の説明、継続治療の必要性までを丁寧に行う診療フローを構築しています。また、院の基本スタイルを「骨格矯正＋鍼」としているため、施術者が自然な流れで鍼施術を提案できる仕組みとなっています。さらに、入社直後から先輩スタッフが鍼施術によって成果を出している様子を実際に見ることで、「鍼を提案するのが当たり前(院のスタンダード)」という共通認識が院内に定着しています。

❷ ② 技術に対するスタッフの確信

初期教育の段階で鍼灸の重要性を深く理解させています。さらに、平川聖子先生が目の前で鍼施術を行い、確実に結果を出している様子を実際に見ているため、スタッフは自信をもって鍼施術を提案することができます。

❸ ③ 患者様が納得する圧倒的な効果の体感

高度なトーク力に頼るのではなく、「技術そのものが最大の営業」となるアプローチを重視しています。不調の原因を見抜く診断力と、数本の鍼で体の変化を実感していただける即効性により、患者様に納得感を持っていただいています。その結果、スタッフも自信をもって鍼施術を提案できるようになります。

このように、「自然に提案できるオペレーション」「技術に対するスタッフの確信」「患者様が納得する圧倒的な効果の体感」が組み合わせることで、初診鍼灸率90%超という業界トップクラスの結果を生み出しています。

❹ ビジネスモデル(商品設計)について教えてください。

サブスクや回数券などは導入していますか？

❶ 完全自費診療へ移行しており、単価の高い鍼治療を中心に提供しています。回数券の販売も行っていますが、それに依存するのではなく、「感動の顧客体験」と、圧倒的な「体感」の提供を重視しています。その結果、高単価でもメンテナンス期まで長く通い続けていただき、高いLTV(顧客生涯価値)を実現しています。

❺ 「技術そのものが最大の営業」とはどういうことですか？

❶ 圧倒的な技術による「体感」そのものが、自然とリピートや人材獲得につながる構造のことです。触診だけで生活背景まで見抜く診断力と、即効性という「感動体験」が最強のクロージングとなり、高単価の完全自費診療であっても高いリピート率を実現しています。また、現場スタッフ自身が効果を実感する成功体験を積み重ねることで、売上のための「売り込み」ではなく、「患者様を良くするため」の提案を自信をもって行えるようになります。



採用・人材獲得

❶ 採用活動について、どのような取り組みを行っているのでしょうか？

❶ ❶ 以前はポータルサイトなどを活用したオンラインでの採用活動も行っていましたが、現在は学校訪問を中心とした採用へとシフトしています。ジョブモデルなどの求人媒体は一切使用していません。その代わりに、代表自らが専門学校へ出向いて授業や就職説明会を行い、直接東洋医学の魅力を伝えています。

❷ 採用難と言われる昨今ですが、今年(4月)の新たな入社予定はありますか？

❶ ❶ はい、この4月には新たに「新卒の鍼灸師が2名」入社予定です。求人媒体費ゼロでも、当院の圧倒的な技術力と「鍼灸師として活躍できる環境」に魅力を感じた優秀な学生が、今年も入社を決めてくれています。



スタッフ教育・マネジメント

❸ スタッフの研修や指導の際、心がけていることは何ですか？

❶ ❶ 一方的に「こうしなさい」と行動だけを求めるのではなく、「なぜそうするのか」という理由や意味を、相手が心から理解できるまで繰り返し伝えることです。例えばお茶の出し方一つをとっても、「患者様が来院された瞬間にどう感じていただきたいか」という理念に基づいた背景を共有しています。こうした考え方を繰り返し伝えることで、スタッフは指示待ちにならず、「聖子先生ならどう行動するか」を自ら考え、自然と行動できるようになります。マニュアルで縛るのではなく、思考の基準(あり方)をすり合わせるこそが、最高の研修だと考えています。

❹ 新卒の鍼灸師を、どのようにして即戦力へと育成しているのでしょうか？

❶ ❶ 「技術の仕組み化」「圧倒的な臨床機会の提供」「人間力の育成」を掛け合わせた育成を行っています。初診患者様の約9割に鍼施術を提案する仕組みがあるため、新人時代から多くの施術経験を積むことができ、「手の感覚」を養うことができます。また、代表自らが直接指導を行い、入社1年ほどで脈診などの高度な感覚を身につけられる、再現性の高い導入フローを整えています。さらに、毎朝20分の朝礼で行動の「理由」を共有し、現場での成功体験を積み重ねることで、新人でも自信をもって鍼施術を提案できるようになります。その結果、早期からの戦力化を実現しています。

❺ スタッフ教育はどのように行われていますか？

❶ ❶ 基本的なマニュアルは整備していますが、詰め込み型の管理教育は行っていません。技術や業務の指導は現場でのOJT(オン・ザ・ジョブ・トレーニング)を基本としています。そのうえで、当院がマニュアル以上に重視しているのが、毎朝20分の朝礼です。各院でスタッフ全員が参加し、毎朝欠かさず実施しています。マニュアルで「やり方」を縛るのではなく、朝礼を通じて「なぜその行動をするのか」「患者様にどう喜んでいただくか」といった理念や思考の基準(あり方)を繰り返し共有しています。こうした日々の対話と思考のすり合わせが、自発的に動けるスタッフを育てる最高のトレーニングになっています。

組織運営・働き方

❶ 女性スタッフ(美容スタッフなど)が長く働き続けられる環境ですか？

❶ ❶ はい、美容スタッフ3名は全員が「お母さん」です。産休復帰後も現場で大活躍しています。その背景にあるのが、「休みや勤務時間を柔軟に設定できる」働き方です。週休2日を前提に、休みの曜日も各自で選択できるようにしています。シフトを固定しないことで、スタッフ一人ひとりの主体性が高まり、自然と助け合いの文化が生まれています。その結果、長く働き続けられる組織づくりにつながっています。

❷ 過去、スタッフの離職で悩まれた時期について教えてください。

❶ ❶ 過去には、店長の産休をきっかけに美容スタッフが一斉に辞めてしまった苦い経験もあります。当時はサブスクモデルで運営していたため、私がひたすら美容に入り続ける状況でした。振り返ると、最大の原因は「コミュニケーション不足」と「相互理解の不足」にありました。経験や価値観の異なるスタッフと、十分に思いをすり合わせる時間を確保できていなかったのです。現在は、面談や朝礼を通じて「相手を知り、自分を知ってもらう」対話を徹底することで、強いチームワークを築いています。

❸ 現在の鍼灸教育(専門学校)の課題は何だと感じていますか？

❶ ❶ 「知識と実践の分離」と「現場経験のない教員の多さ」の2点です。学校での学びが国家試験対策に偏り、現場で「実践的に活用できるレベル」まで理解が落とし込めていないことが課題だと感じています。また、現場経験や開業経験のない指導者が技術を教えているため、現場感覚が不足している点も課題だと感じています。

❹ 今後の展望・業界についてどのようにお考えですか？

❶ ❶ 無理な規模拡大よりも、質の高い技術と「あり方」の継承を重視しています。質の高い技術を提供し続けるとともに、当院で育ったスタッフが技術や経営者としてのあり方を受け継ぎ、将来様々な場所でそれを広げていくことを目指しています。現在の鍼灸業界には、せっかく東洋医学を志して資格を取ったにもかかわらず、就職先でマッサージ業務ばかりを任せられ、鍼を打つ機会を得られないまま離職してしまう若手が多いという課題があります。当院で学んだスタッフが活躍することで、鍼灸師が誇りを持って働ける環境を広げていくことが、自社の使命だと考えています。また、素晴らしい東洋医学の叡智や「鍼灸だからこそできること」を、単なる国家試験の知識にとどめるのではなく、臨床の現場で患者様に「生きた形」で提供していきます。それにより、鍼灸業界全体の価値を高め、牽引していきたいと強く考えています。東洋医学において日本で一番の会社になり、「この先生がいて良かった」と業界に影響を与える存在でありたい。そして、「感動をつくる人をつくる」という人生のテーマを体現し続けていきたいと考えています。

