

本DMは**組織幹部**の方にお渡しください。

2019年

11月2日(土)~4日(月)

【会場】京都ANAクラウンプラザホテル

あなたの理念、ビジョンが多くの地域住民の方に支持され、
従業員、地域住民が誇れる企業・医院になるための3日間



3カ年ビジョンを 固めるための 右腕合宿 in 2019

3カ年計画
策定の
ポイントは
コレ!

3カ年 経営計画作成

3カ年ビジョン
計画策定

売上計画
策定

人員計画
計画策定

我々も当日参加します!

歯科



株式会社 船井総合研究所
部長
シニア経営コンサルタント

砂川 大茂

治療院



株式会社 船井総合研究所
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

浜崎 允彦

医療



株式会社 船井総合研究所
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

田熊 孝治

調剤薬局



株式会社 船井総合研究所
HRD支援本部
チームリーダー

安室 圭祐

介護



株式会社 船井総合研究所
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント

沓澤 翔太

教育・保育



株式会社 船井総合研究所
保育・教育支援部
部長

大嶽 広展

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041

医療・介護・福祉・教育向け右腕合宿

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

お申込みに関するお問合せ：星野

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。 → **047901**

皆様の事業計画構想を後押しする豪華ゲスト講師陣

～自分と会社を見つめ直す時間を作りませんか?～

ゲスト
1

経営の基盤となる理念づくりの具現化とは



東京築地に本社を置く創業90年を越える老舗寿司企業です。業界の一般的な離職率が30%を超えるなかで、同社は離職率4%台という極めて高い社員定着率を実現されています。36年継続されている『社内すし技術コンクール』、毎朝の各店朝礼に加えて毎週月曜日に30店舗で行う『週一の全店合同朝礼』、社内研修はもとより外部機関の研修活用など、自己の成長を促す仕組みを複数備え、それを実直に継続することで従業員に成長実感を持たせています。

株式会社玉寿司
代表取締役社長

中野里 陽平氏

ゲスト
2

リーディングカンパニーになるための経営計画と現場推進モデルを学ぶ



筑波大学・東京大学大学院にて医学を学び、三井記念病院、東大附属病院などに勤務。非常勤で勤務していた医療機関にて在宅医療を経験し、強い興味を持つようになる。通院が困難な患者に、必要な診療を必要な時に在宅にてワンストップで提供できる体制を構築したいという思いから、2006年にMRCビルクリニック(現 悠翔会)を開設し、理事長に就任。現在は、常勤医33人を擁し、《東京》新橋・早稲田・品川・金町・北千住・練馬・渋谷・墨田《神奈川》川崎《埼玉》川口・越谷《千葉》柏 にそれぞれサテライトクリニックを開設。24時間×365日体制で緊急対応を実践している。地域のニーズや患者一人ひとりにきめ細かく対応し、質の高い診療サービスを提供するため、内科主治医を中心として各科の専門医、看護師、ソーシャルワーク、その他医療専門職を含むチーム体制で機能を拡充している。

医療法人悠翔会
代表医師

佐々木 淳氏

ゲスト
3

世界のグレートカンパニー最新事例から学ぶ理念経営のあるべき姿



本講座では船井総研で毎年開催している「驚きのグレートカンパニー視察セミナー」で米国・中国(上海・深圳)などを中心に海外諸国の企業を視察・訪問した事例を中心に日本の企業経営者に経営のあるべき姿、理念の事業活動への浸透、躍動する組織体の作り方などのルール化、経営への取り入れ方をお伝えします。「テンセント」「indeed」などに代表される日米の成長著しい企業を中心にアイデアと行動力を武器に飛躍を狙うスタートアップ企業、イノベーションに挑戦する企業をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
執行役員

岡 聡

ゲスト
4

生産性向上を実現するICT導入実践事例



1993年神戸大学経営学部卒業後、大手通信会社に入社。IT関連の新規事業立ち上げのチームリーダーを経て、2004年に船井総研に入社。2005年にIT業界向けコンサルティング部隊を立ち上げ、1年8ヶ月という異例の速さでチームリーダーに就任。2018年よりIT・人材ビジネス業界向けコンサルティングを統括する部長に昇格。著書に、「負けない会社の作り方」(ビジネス社)、「セミナー営業の上手なやり方」(同文館出版)がある。中小企業診断士。本講座では、働き手不足時代に生き残るICT導入による生産性向上事例をご紹介します。ICT技術を活かすことで人が与える付加価値を高め、顧客感動につなげていく。実践事例を通じて、自社に落とし込むべき課題を整理し、ICT導入に向けた投資意欲を湧かしていただきたい。

株式会社船井総合研究所
ICT支援部 部長

斎藤 芳宜

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 星野



0120-964-111

(24時間対応)

セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/047902>



豊富な新規事業、マネジメントテーマでの講座も 多数ご準備しております。

【マネジメント】【財務】【事業承継】についての分科会!

船井総研分科会スケジュール

11/3(日)	セミナールームA	セミナールームB
10:30 ~ 11:30	分科会① 組織開発	or 分科会② 放課後デイサービス
11:30 ~ 12:30	分科会③ 採用	or 分科会④ セミパーソナルトレーニング
15:00 ~ 16:00	分科会⑤ 評価	or 分科会⑥ 企業主導型保育
16:00 ~ 17:00	分科会⑦ M&A・財務	or 分科会⑧ 老人ホーム紹介

1名様3講座まで、ご受講できます。

※申込用紙に参加される分科会の番号をご記入ください。

③最新事例・安定した採用活動の秘訣



株式会社船井総合研究所
HRD支援本部

水野 陽介

「ヒト・モノ・カネ」から「ヒト・ヒト・ヒト」の時代へ突入する中で、採用で勝つ組織が実践している有資格者採用について最新の実践事例をお伝えいたします。“採用計画に則った人員採用を達成したい”、“より医院に貢献してくれるハイクラス人材を採用したい”とお考えの方必見の内容です。

①トップの想いに共感した組織開発



株式会社船井総合研究所
HRD支援本部 チームリーダー

安室 圭祐

トップの想いに共感し、実現するための「高定着率」×「高生産性」の組織づくりのノウハウについてお伝えいたします。従業員満足度の向上の取り組みによる定着率向上だけでなく、従業員エンゲージメント向上の取り組みによる生産性向上まで、組織力を高めることによる業績の向上を目指される方必見の内容です。

⑤評価制度から人財育成、運用のコツ



株式会社船井総合研究所
HRD支援本部 チームリーダー

井上 智弘

査定のためではなく、人材育成にも活用できる人事評価制度の構築～運用までお伝えいたします。各業種にあった評価項目とは?評価結果を処遇(昇給、賞与、昇格)に反映するにはどうすればいい?従業員のステップアップの道筋(キャリアプラン)はどうやって作ればいい?など人を雇ったら発生する悩みに事例を交えてご紹介させていただきます。

⑦M&A



株式会社船井総合研究所
金融・M&A支援部 チームリーダー

中野 宏俊

買い手、売り手双方のM&Aの動き方をご説明いたします。買い手として、売却案件の企業価値が高いのか、安いのかその判断基準は必要ですし、買収のための資金調達が必要となります。一方で売り手として、どのタイミングで売却を検討すべきなのかが譲渡対価を決める重要なポイントになります。その時の準備すべきポイントについてご説明いたします。それぞれの考え方をご理解いただくことによって、M&Aの全体像が見えて参ります。

⑦財務

会社にお金が残る仕組みを本気で導入したい経営者様必見。事業を拡張する時に必ず発生するのが、「設備」そして「人」です。そのため、設備投資や採用コストにお金がかかってくる業界になります。しかし、事業を拡張させるために、“どのように金融機関を活用していくか”イメージは描けていますでしょうか?今回は特別に金融機関を上手に活用するための「財務戦略の導入方法」をご紹介します。

豊富な新規事業、マネジメントテーマでの講座も 多数ご準備しております。

【新規事業参入】をご検討の経営者様必見!!

④セミパーソナルトレーニングに新規参入のために必要なこと



高収益×高生産性×高社会性を兼ね備えたトレーニングの新モデル「セミパーソナルトレーニング」のビジネスモデルについてご説明いたします。初期投資800万円、投資回収1年半、黒字転化6か月、営業利益率30%超えの詳細について事例を交えてご紹介し、どのような立地、条件、スペックがあれば参入可能なのかお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
医療支援部

竹留 将聖

⑤放課後デイサービス立ち上げについて



イメージは障がい児専門の学童保育です。子どものころからの早期療育は、子どもの将来の就職、自立に大きな影響を与えます。社会性、収益性がともに高い事業を行いませんか？

1事業所当たり数値モデル売上3,600万円/年、営業利益1,000万円/年、初期投資800万円以下最低3事業所のドミナント出店がオススメです。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部 チームリーダー

山本 貴大

③高収益の新規事業 老人ホーム紹介ビジネスの参入方法



保険外高収益事業として現在注目を集めつつある『介護施設紹介事業』のご紹介を致します。高齢者と施設の橋渡しをすることで紹介料をいただくというモデルです。魅力は、「営業利益率60%という高い収益性」と「医療・介護・福祉業界とのつながりによる立ち上げやすさ・本業への付加価値」です。分科会では、社員1名でスタートし、たった4年で【営業利益1.5億】を実現した船井総研のご支援先の事例をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部 チームリーダー

松田 祐太郎

⑥社員定着率UPのための企業主導型保育



職員の採用・定着にお悩みの企業様に注目です。潤沢な助成金を活用して、自社で保育所を設置できる“企業主導型保育事業”についてご紹介致します。（整備費最大75%助成、運営費も年間5000万円程度（※条件次第）。職員様の利用は1人からでも問題ありません。保育所を設置することで、女性職員の多様な働き方を実現します。この業界の皆様だからこそ、企業主導型保育事業と本業の相乗効果についてもご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所
保育・教育支援部 チームリーダー

西村 優美子

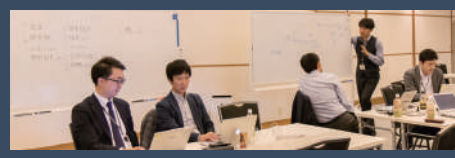
経営者合宿のスケジュール

1日目 11月2日(土) 日本の現状や世界の最先端事例など、正しい外部環境を知る



世界の最先端事例を知り、**自社の将来像にワクワクしながら目指すべき姿を明確にすること**
一番大切なのはココ!

2日目 11月3日(日) 独自の業績アップストーリーを中期経営計画に落とし込む



自社の現状と向き合って、**幹部がいる会社は幹部を巻き込んで、中期経営計画書が8割完成!**

3日目 11月4日(月) 中期経営計画をブラッシュアップしより鮮明に伝わりやすく仕上げる



最後は参加者全員で、**作り込んだ経営計画を基に経営計画発表会のプレ発表会を実施**

経営計画を策定していく上で、一番重要なポイントは「経営者ワクワクするビジョンを描く」という点です。ワクワクしない経営計画では実行するモチベーションが無くなり、せっかく立てた計画も無駄になってしまいます。最先端の事例に触れ、高い視点を持つことがとても良い刺激になります。ワクワクする計画を立てるためにも、ぜひ、世界中のグレートカンパニーの事例を知っていただき、ご自身の経営にどう生かすか、考えてみてください。

正しい戦略を見極め
ブレない経営で激動の時代を生き抜く

過去に開催した経営者合宿の様子をご紹介します!



医療・介護・福祉・教育向け右腕合宿申込用紙

■開催要項

	開催日時	会場
開催 会場	11月2日(土) 13:00開始 2019年 11月3日(日) 終日開催 11月4日(月) 17:00終了 ※受付開始時間が12時30分～ 集合時間に関しては送迎バスの都合上変動いたします。	京都A N Aクラウンプラザホテル 〒604-0055 京都市中京区堀川通二条下ル土橋町10番地 地下鉄東西線「二条城前」駅②出口より徒歩1分

■ お申込み期限 2019年9月27日(金)17:00まで

■ 参加費用 一般企業 1名様 税抜125,000円

■ お申込み方法

会員企業 1名様 税抜100,000円

- ① 下記の申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込み下さい。
- ② お申込みは受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
- ③ お申込み受付後、郵送にて受講票と請求書を連絡担当者様宛てにお送りいたします。万一開催1週間前までにお手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
- ④ 受講料は開催日の1週間前までにお振込みください。尚、お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
- ⑤ 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、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。

- 受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費
- お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただけます。
- お取り消しのご連絡は、平日（月曜～金曜日）午前9時30分～午後5時00分でお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して21日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して20日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

申込専用ファックス:0120-964-111(24時間対応)

*お申込みに関するお問合せ:星野 *内容に関するお問合せ:戸澤・安室

お申込後、請求書を発行いたします。

お問合せNo. S047901	担当	星野 宛
-----------------	----	------

医療・介護・福祉・教育向け右腕合宿 FAX : 0120-964-111

FAX : 0120-964-111

フリガナ					業 種	フリガナ					役 職	年 齢		
会社名						代表者名								
会社住所	〒					フリガナ					役 職			
						ご連絡担当者								
TEL	()					E-mail	@							
FAX	()					HP	http://							
ご参加者氏名	1	フリガナ		希望分科会 ※ 1名様3講座まで		役 職	年 齢	2	フリガナ		希望分科会 ※ 1名様3講座まで		役 職	年 齢
	3	フリガナ		希望分科会 ※ 1名様3講座まで		役 職	年 齢	4	フリガナ		希望分科会 ※ 1名様3講座まで		役 職	年 齢
	5	フリガナ		希望分科会 ※ 1名様3講座まで		役 職	年 齢	6	フリガナ		希望分科会 ※ 1名様3講座まで		役 職	年 齢

現在の経営状況等に対してどんなお悩みをお持ちでしょうか。下記に現状の経営課題をできるだけ具体的に記入をお願いいたします。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。ご本人は代表者様にお送りすることがあります。法令で定められているほか、お客様の承諾なくには他の方に提供いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時、いただきました住所・貴社名、役職・担当者の氏名を船井総研グループ個人情報の管理について事前に調査した上で、契約したダタセンターへ発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や必要の発送等ができません、お手続きができません場合がございます。
5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム (TEL06-6232-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階



読み取り専用QRコード