

高みを目指す方にこそお届けしたい
とおきのご案内

整骨院トップ経営者 フォーラム2024

2024 10.23 10:00~17:30
(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

成長企業の経営トップが全貌を語りつくす!
30億突破後も持続的に成長し続ける**9**つの経営戦略

1 柔整師・鍼灸師
50人採用を実現する!
新卒・中途採用

2 3億円30人組織の
店舗マネジメントができる
管理者育成術

3 事業統括 財務統括 人事統括
COO・CFO・CHRO
が担える
経営幹部育成術

4 ハイスピードで
多店舗展開できる
整体・美容整体

5 鍼灸整骨院が参画し、
軌道に乗せられる
医療・介護

6 生成AI (ChatGPT) を活用した
**WEBマーケ
問診改革術**

7 経営者人材が育ち
事業拡大を加速させる
ホールディングス化

8 社員の独立支援制度で
新たなキャリア構築
FC本部化

9 買収後も成長し続ける
ための失敗しない
M&A

多角化・多事業化
ホールディングス
グループ経営

グループ総売上**100億**
300拠点
従業員数**1800名**

株式会社OMGホールディングス
代表取締役社長 大平 雄伸 氏

創業10期目
人的資本経営で
急成長

グループ年商**56.5億**
47拠点
従業員数**720名**

株式会社ほねごり
代表取締役 阿部 公太郎 氏

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

【鍼灸整骨院】年商30億円300人組織への持続的成長セミナー

お問い合わせNo.S118235

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

セミナーお申込みはこちらの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] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 118235



企業紹介 株式会社OMGホールディングス

心と体を健康にする **株式会社 GENKIDO**

グループ総売上**100億円・300拠点・従業員数1,800名**の
コングロマリット(多角化・多事業化)経営を
実現した経営戦略

1986年帝京大学付属医学技術専門学校卒業後、接骨院勤務・同院長を経て91年に独立。業界でも類稀なる急成長を経て、現在経営する治療院・介護施設・リラクゼーションサロンは全国300拠点、グループメンバー総数1,800名を超える企業へと躍進。

「心と体を健康にするための事業を推進し続けることによって社会貢献し続ける」という創業以来不変のポリシーを基に、健康・介護・美容に関する事業展開を力強く推進している。



株式会社OMGホールディングス
代表取締役社長
大平 雄伸 氏

株式会社OMGホールディングスのここがスゴイ!

- ◆1院の接骨院から整骨院業界屈指の企業集団へと成長
- ◆多様な企業や人材を一つにする経営トップの高い視座
- ◆300拠点を越えるコングロマリット(多角化・他事業化)経営を実現
- ◆ホールディングスグループ経営で、経営者人材が育ち事業成長が加速

グループ総売上	従業員数	拠点数
100億円	OMGパートナーズグループ全体 1,800名	OMGパートナーズグループ全体 330拠点
グループ内経営者人材数	事業内容	鍼灸整骨院
7名	20事業以上	127拠点

企業紹介 株式会社ほねごり

創業10期目でグループ年商**56.5億円**
(鍼灸整骨院**42.4億**、医療法人**14.1億円**)を
実現した人的資本経営の実践と成長戦略

整形外科を経営したいという想いから修行を始め、2014年に1院目を神奈川県でオープンし順調なスタートを切るも、柔道整復師業の在り方に疑問を持ちシフトチェンジ。2015年に3院、2016年に6院と順調に接骨院をオープンし急成長を遂げた。接骨院業界では先進的とも言える「企業」としての体制を構築し、計画に添って目標を達成するPDCAや社員カリキュラム構築による新人育成の早さは群を抜く。その後も新しいシステムを意欲的に取り入れ、2024年8月現在44院を経営しながら整形外科クリニック3院を経営するなど、接骨院業界の明るい未来を創り「志」を胸に事業拡大の地図を描き続けている。



株式会社ほねごり
代表取締役
阿部 公太郎 氏

株式会社ほねごりのここがスゴイ!

- ◆創業10期で、鍼灸整骨院は直営のみで44店舗42.4億まで成長
- ◆整形外科経営に参画し、MRI・CTも有する大規模クリニックとして成長
- ◆業界屈指の採用実績を誇り、25年入社予定138名※2024年8月1日時点
- ◆独自の教育研修制度で、無限に成長し続けられる環境

創業	グループ年商	拠点数
11年目	56.5億円	47拠点
1店舗最大月商	鍼灸整骨院平均年商	整形外科1店舗年商
2,480万円	9,250万円	4.7億円

本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

Point 1 コングロマリット(多角化・他事業化)戦略による組織規模拡大

- ✓ 時流やマーケットを読み、業態転換や新規事業立ち上げ
- ✓ 新規事業で強い成功フォーマットを作り一気に拠点展開
- ✓ 1事業100店舗を基準にした事業計画の考え方

ひろがる 鍼灸接骨院

GENKI
NEXT

GENKISUN

fagun

GENKI Plus

げんき堂整骨院

S P A

vetax まつげエクステ専門店

CILGRACE シルグレイス

健康サポートげんき Premium Care

Santorini Fashionista

Point 2 M&A・資本業務提携による事業拡大・再編

- ✓ 買収後も事業を成長させ続けるM&A戦略の考え方
- ✓ 資本業務提携による事業展開

Point 3 FC本部化、ホールディングス化を経営に組み込む

- ✓ 社員の独立支援を本部がサポートし新たなキャリア構築
- ✓ FC展開による異業種参入でスピード展開
- ✓ 経営者人材が育ち、事業拡大を加速するホールディングス経営



本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

Point 1 成長した礎である事業計画と組織図をご紹介します

- ✓ 創業から今までの組織図の遷移を全て公開!
- ✓ 成長ステージに合わせた本部機能の強化のポイント
- ✓ 経営幹部の役割分担と各責任者の担当範囲

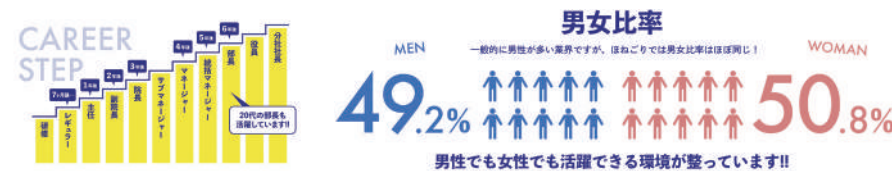


Point 2 138名の資格者採用(内定)を実現した採用手法 ※2024年8月1日時点

- ✓ 人事を経営戦略の中核に置く経営戦略
- ✓ 採用コストを最小限に抑えられた採用施策
- ✓ 新卒・中途共に理念採用し、入社後に早期活躍するために教育・研修する専門部署HR部(人事部)を設ける
- ✓ 人事部にマネージャー以上の優秀人材を抜擢し、学生に自社の魅力を存分に伝える

Point 3 自社独自のキャリアパスと研修・育成制度

- ✓ 会社理念、社会人マナー、接客、問診、施術などの基礎を徹底的に学べるアカデミー制度
- ✓ 無限のキャリアステップを目指して、自らのビジョンに沿ったキャリアアップを実現
- ✓ 男女比率は、男性49.2:50.8%で女性も活躍できる環境



次のステージに向けて、高みを目指したい経営者の皆様からよくいただくお声

目標採用人数や院長・マネージャー育成が追い付かず、店舗数が伸びない

いつまで経ってもトップダウンで、大事な意思決定が共にできる経営幹部が育っていない

鍼灸整骨院（資格者）だけだと成長性が遅く、多角化・多事業化しないと先がない

事業拡大のスピードをもっと上げるために、経営者人材を育てたい

優秀な社員がどうせ独立するなら、自社で支援を行えるような独立支援制度（FC）をつくりたい

M&Aを経営の選択肢に入りたいが、失敗話もよく聞くので本当に上手くいくのか不安

次のステージに向け限界を感じないために経営者・経営幹部が知るべきことはこれだ！

整骨院業界で高みを目指すための9つの経営戦略

1 柔整師・鍼灸師 50人採用を実現する!

新卒・中途採用

2 3億円30人組織の店舗マネジメントができる

管理者育成術

3 COO・CFO・CHROが担える

経営幹部育成術

4 ハイスピードで多店舗展開できる

整体・美容整体

5 鍼灸整骨院が参画し、軌道に乗せられる

医療・介護

6 生成AI (ChatGPT) を活用した

WEBマーケティング 問診改革術

7 経営者人材が育ち事業拡大を加速させる

ホールディングス化

8 社員の独立支援制度で新たなキャリア構築

FC本部化

9 買収後も成長し続けるための失敗しない

M&A

人財採用・育成戦略

1 柔整師・鍼灸師50人採用を実現

新卒・中途採用

こんな会社におすすめです

- これから柔整・鍼灸師の採用を更に強化していきたい
- 採用数を増加させていきたいが伸び悩んでいる
- 採用数の増加に必要な人事体制を構築したい

講座内容の概要

採用難の中でも柔整師・鍼灸師50人採用を実現している企業事例分析を行い、具体的に実行するための戦略、組織づくり、実行施策についてお伝えさせていただきます。年間で新卒・中途併せて10～30名の資格者採用であれば何とか到達している企業でも50名以上となると戦略を変えなければ到達しません。

【本講座でお伝えする内容の一部】

- ◇人財採用をする専任部署の設立と専任者選定
 - ・現場兼任ではなく、100%採用活動にコミットできる専任部署を設立
 - ・専任者は最低でも3名+現場兼任者複数名で構成
 - ・学生から憧れられる優秀な社員を現場から抜擢する
- ◇50名採用に向けた緻密な実行計画
 - ・周辺エリアや社員の出身校だけではなく、全国の学校へのアプローチに切り替える
- ◇学生やキャリア人財を魅了する理念やビジョンの作り方
 - ・キャリアパスや教育制度、福利厚生だけでは選ばれない
 - ・学生に直感的に訴えかける理念やビジョンメイク
 - ・採用活動で使用するツール全集



2 3億円30人組織の店舗マネジメントができる

管理者育成術

こんな会社におすすめです

- 院長・マネージャーの予算達成と社内教育のスキルを高めたい
- 社長がいなくても業績と社員数が伸び続ける組織をつくりたい
- 30人規模の組織を運営するための会議／面談／研修の体制を整備したい

講座内容の概要

鍼灸整骨院業界は他業界と比較して「管理職人材が不足」しています。なぜなら、適切な管理職教育が社内で整備されておらず管理職(院長／マネージャー)が戦略的に育成されていないからです。本講座では「3億円30人の店舗マネジメントができる管理者(院長・マネージャー) 育成術」というテーマで具体的な事例を中心に伝えます。

【本講座でお伝えする内容の一部】

- ◇管理職向けの初期教育プログラムの具体的事例
- ◇売上予算3億円を達成するための店舗マネジメント手法
- ◇低い離職率水準と高生産性を両立できる組織運営手法
- ◇管理者が自走するための会議体／面談方法／研修
- ◇管理者の具体的なキャリアパス事例
- ◇採用→教育→評価のサイクルを業績に連動させる管理者教育

労働集約型である鍼灸整骨院業界で業績を支える「核」は管理職人材(院長・マネージャー)であり、弊社船井総合研究所も同様です。船井総合研究所の管理職の立場だからこそお伝えできる講座となっております。



3 COO・CFO・CHROが担える

経営幹部育成術

こんな会社におすすめです

- 社長の“一人相撲”経営からの脱却で成長ステージを上げたい
- 短期の現場だけでなく中長期軸で考動する幹部が欲しい
- 社長の意図をより深く理解した人事、財務幹部が欲しい

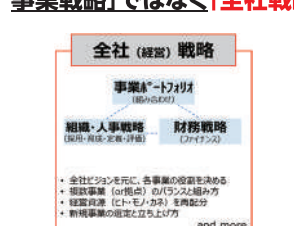
講座内容の概要

管理職育成の延長戦上では経営幹部人材は育ちません！



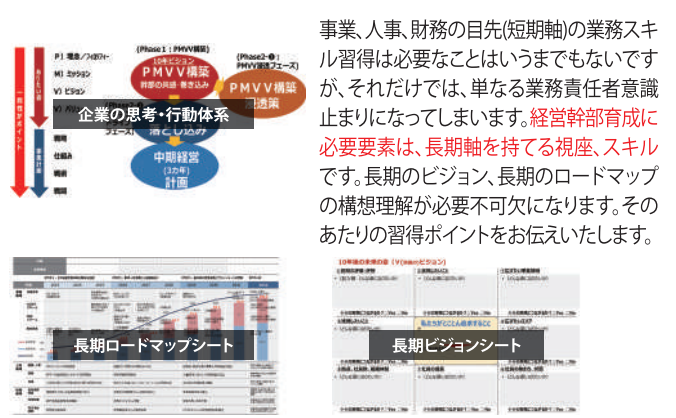
1つの目安として、30億円300名組織の成長ステージには、社長が1人で何役(人事、財務、新規事業)もこなす“一人相撲経営から脱却”することが必要不可欠になってきます。つまり、経営をチームで運営することが必要です。(「経営チーム」体制を構築する)

事業戦略」ではなく「全社戦略」を機能させられるか？



経営チームは、全社ビジョンを実現させるための「全社戦略」を推進する経営運営体制です全体を統括、差配するCEO、事業を統括するCOO、事業戦略に連動するカタチでの人事(採用、育成、定着、能力開発)統括責任者のCHRO、財務(収支管理、資金調達)統括責任者のCFOで構成されます。

経営チームに相應しい経営幹部育成のポイント



【鍼灸整骨院】年商30億円300人組織への持続的成長セミナー ～当日のスケジュール～

	10:00 ▼ 10:15	オープニング	 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージング・ディレクター 宮澤 駿 2014年4月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、全国の整骨院に経営コンサルティングを実施。単店～年商10億規模の会社様を担当し、原理原則を土台に業界内外の時流を掛け合わせて地域一番・全国トップクラスへ。コンサルティングにおいては自費導入・交通事故・初診対応・マネジメント・分院展開など幅広く対応。
第1講座	10:15 ▼ 11:00	整骨院が年商10億を突破し、成長を続けるには何が必要なのか？ 年商30億円・300人組織へ向けた成長戦略を公開	 株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー室 マネージング・ディレクター 鈴木 圭介 2007年株式会社船井総合研究所（現株式会社船井総研ホールディングス）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、業界を代表する事務所・土業グループを多数輩出。デジタルマーケティング関連テック・リーガルテックを中心としたテクノロジーの活用に関心を持っている。2021年より「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、特に20億～50億企業が100億企業になるためのロードマップ策定に関する専門性を有する。2023年より同部門責任者（マネージングディレクター）。
ゲスト講座 1	11:15 ▼ 12:15	創業から10期目でグループ年商56.5億円 （鍼灸整骨院42.4億円、医療法人14.1億円）を実現した 人的資本経営の実践と成長戦略	 株式会社ほねごり 代表取締役 阿部 公太郎 氏 整形外科を営みたいという想いから修行を始め、2014年に1院目を神奈川県でオープンし順調なスタートを切るも、柔道整復師業の在り方に疑問を持ちソフトチェンジ。2015年に3院、2016年に6院と順調に接骨院をオープンし急成長を遂げた。接骨院業界では先進的とも言える「企業」としての体制を構築し、計画に添って目標を達成するPDCAや社員カリキュラム構築による新人育成の早さは群を抜く。その後も新しいシステムを意欲的に取り入れ、2024年6月現在44院を営営しながら整形外科クリニック3院を営営するなど、接骨院業界の明るい未来を創り「志」を胸に事業拡大の地図を描き続けている。
昼食 ※弊社にて、軽食をご用意いたします。			
ゲスト講座 2	13:15 ▼ 14:15	整骨院1院から年商100億円のコングロマリット化 （多角化・多事業化）を実現した経営戦略	 株式会社OMGホールディングス 代表取締役社長 大平 雄伸 氏 1986年帝京大学付属医学技術専門学校卒業後、接骨院勤務・同院長を経て91年に独立。業界でも類稀なる急成長を経て、現在経営する治療院・介護施設・リラクゼーションサロンは全国300拠点、グループメンバー総数1,800名を超える企業へと躍進。「心と体を健康にするための事業を推進し続けることによって社会貢献し続ける」という創業以来不変のポリシーを基に、健康・介護・美容に関する事業展開を力強く推進している。

		人財採用・育成戦略	持続的成長・新規事業戦略	高収益化戦略・急成長戦略
選択講座	14:15 ▼ 15:00	柔整師・鍼灸師50人採用を実現！ 新卒・中途採用戦略  株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 チーフコンサルタント 金田 勇気	ハイスピードで多店舗展開できる 整体・美容整体事業   株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 植山 望月 株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 村山 舜	経営者人材が育ち、事業拡大を 加速させるホールディングス戦略  株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 ディレクター 佐野 暢彦
	15:10 ▼ 15:55	3億30人組織の予算管理ができる 管理者（院長・マネージャー）育成術  株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 裕樹	鍼灸整骨院が参画し、 軌道に乗せられる医療・介護  株式会社船井総合研究所 メディカル支援本部 ディレクター 浜崎 允彦	社員の独立支援制度で 新たなキャリア構築するFC本部化  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 吉田 創
	16:05 ▼ 16:50	事業（COO）/ 財務（CFO）/ 人事（CHRO）を担う 経営幹部育成術  株式会社船井総合研究所 価値向上支援部 ディレクター 南原 繁	AI（ChatGPT）活用による WEBマーケティング・問診改革術  株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 平松 勇人	買収後も成長し続けるための失敗しないM&A戦略  株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊

まとめ講座	17:00 ▼ 17:30	整骨院グループが年商30億円・300人組織を実現するために明日からすべきこと 	株式会社船井総合研究所 執行役員 松井 桂 1980年埼玉県生まれ。法政大学卒業後、外資系医療機器メーカーへ勤務。2011年に株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、住宅不動産業界でマーケティングによる業績アップコンサルティングを展開。新ブランド開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドの活性化により、最低でも「3年で2倍の事業計画」を描くスタイルで提案
-------	---------------------	---	--

2024年10月23日 水 10:00～17:30（受付開始/開始時刻30分前～）

東京会場 船井総研グループ 東京本社サステナブルスクエア TOKYO ※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
〒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 地下直結（八重洲地下街経由）、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 50,000円（税込55,000円）／一名様 会員価格 税抜 40,000円（税込44,000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も適用となります。
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。また最少催行人数に満たない場合、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し兼ねますので、ご了承ください。

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」と検索してご確認ください。
※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。

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

【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118235>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp/>）に右上検索窓に「118235」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。

