

高みを目指す方にこそお届けしたい

とっておきのご案内

整骨院トップ経営者 フォーラム2024

2024 10.23水 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マーク
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

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

Funai Soken サステナグロースカンパニーをもっと。

【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
OMG PARTNERS

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」という創業以来不变のポリシーを基に、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
- ◆多様な企業や人財を一つにする経営トップの高い視座
- ◆300拠点を超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

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

SPA
Santorini

relax CILGRACE

まつけエクステ専門店

Premium Care

Fashionista

Point 2

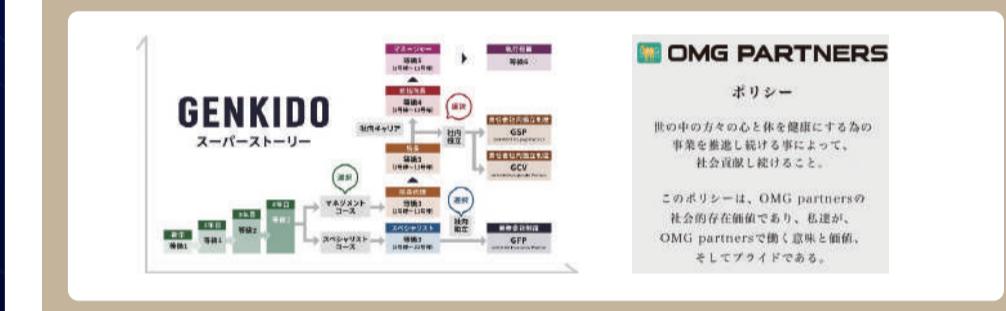
M&A・資本業務提携による事業拡大・再編

- ✓ 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

Point 1

成長した基礎である事業計画と組織図をご紹介

- ✓ 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

- ✓ 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れたいが、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 新卒・中途採用

柔整師・鍼灸師
50人採用を実現する!

2 管理者育成術

3億円30人組織の
店舗マネジメントができる

3 経営幹部育成術

COO・CFO・CHROが
担える

4 整体・美容整体

ハイスピードで
多店舗展開できる

5 医療・介護

鍼灸整骨院が参画し、
軌道に乗せられる

6 WEBマーケ問診改革術

生成AI(ChatGPT)を活用した

7 ホールディングス化

経営者人材が育ち
事業拡大を加速させる

8 FC本部化

社員の独立支援制度で
新たなキャリア構築

9 M&A

買収後も成長し続けるための
失敗しない

人財採用・育成戦略

1 新卒・中途採用

柔整師・鍼灸師50人採用を実現

2 管理者育成術

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

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

3 経営幹部育成術

COO・CFO・CHROが担える

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

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



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ためです。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お伝えします。

【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な事例
- 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。

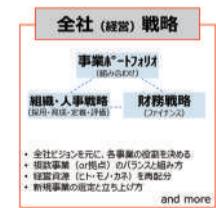


講座内容の概要

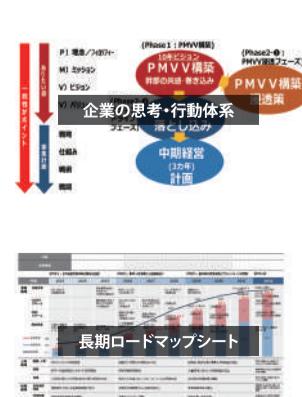
管理職育成の延長戦上では「経営幹部人材は育ちません!」

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ります。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?



経営チームに相応しい経営幹部育成のポイント



事業、人事、財務の目先(短期軸)の業務スキル習得は必要なことはいうまでもないですが、それだけでは、単なる業務責任者意識止まりになってしまいます。経営幹部育成に必要な要素は、長期軸を持つ視座、スキルです。長期のビジョン、長期のロードマップの構想理解が必要不可欠になります。そのための学習ポイントをお伝えいたします。

4 ハイスピードで多店舗展開できる 整体・美容整体

こんな会社におすすめです

- ハイスピードの成長曲線を描ける事業を始めたい
- 資格者に依存しない店舗出店を進めていきたい
- 既存事業だけではこれ以上の成長がイメージできない

講座内容の概要

ハイスピードで多店舗展開し、 5年内に10億円事業へ！

鍼灸整骨院を母体とする会社が更なる成長を描くために必要なことが資格者に頼らないビジネスモデルです。本講座でご提案するのはスピード出店型の整体・美容整体で、**5年内に30店舗・年商10億を目指します**。整体・美容整体は、鍼灸整骨院よりも流行の浮き沈み、トレンドの変化が早いため、常に時流適応しながらビジネスモデルを変革させる必要があります。その勘所のつかみ方、押さえどころもお伝えさせていただきます。

また、働く施術者も女性比率が高まることが特徴の一つです。女性活躍のポイントとして離職せず働き続けられるキャリア制度、働く時間の柔軟性、求人募集でのポイントについても解説します。

【本講座でお伝えする内容の一部】

- ・5年で30店舗・年商10億円事業へと育てるための成長戦略
- ・同一エリアで複数業態出店できるコンセプト立案
- ・無資格、未経験でもすぐに現場で活躍できる優秀な人材を集める求人のコツ
- ・店長・院長育成に依存せず出店スピードを最大化する「店長・院長なし」運営オペレーションづくりの方法

成功事例が増えてきている今だからこそお早めの参入をオススメいたします。



30億円300名組織～高収益化戦略・急成長戦略編～

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

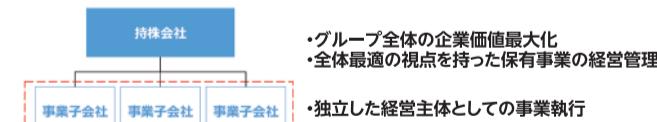
こんな会社におすすめです

- 複数エリアでの事業展開や、複数の業態展開により、グループ全体の成長に取り組んでいる
- 事業経営に従事できる幹部社員の育成に注力している
- 複数事業を束ねる本部機能整備を必要としている

講座内容の概要

本業だけではなく、複数の事業を保有しグループ全体の成長を実現する経営！

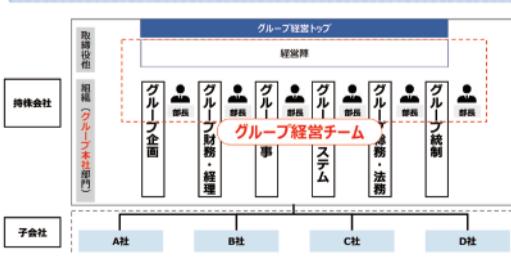
事業執行とグループ経営を分離し、「親会社(持株会社)」が、個々の事業執行に関わりながら、単一事業の成長ではなく、**グループ全体の成長を実現する**



「事業戦略」ではなく「全社戦略」を機能させる体制 →グループ経営チーム

親会社(持株会社)には全社戦略を推進する**グループ経営チーム**を設置し、グループ経営トップと同じ目線に立ち、グループ全体最適を実現するための**グループ本部機能**(経営企画、財務・経理、人事、IT、総務・法務、内部統制他)を担わせます。

グループ経営チームが担う機能（経営陣とグループ本部部門の各部門長からなる）



成長ステージに合わせてグループ経営体制を整備

グループ本部機能を担う人材=次世代経営幹部

企業グループの成長ステージに合わせて、グループ経営チームの体制を拡充させます。グループ経営チームの拡充のタイミングに合わせた、人材登用を行い、**グループ経営を担える経営人材を育成**します。

5 鍼灸整骨院が参画し、軌道に乗せられる 医療・介護

こんな会社におすすめです

- 医療、美容クリニックに興味はあるが参入イメージが沸かない
- 介護事業は様々なビジネスがあるから、何が良いかわからない
- 本業に加えて、更に事業成長を加速させたい

講座内容の概要

鍼灸整骨院経営者が参画し、 軌道に乗せられる医療・介護分野

鍼灸整骨院を経営している中で、周辺領域である医療・介護系の事業に参入することを一度は検討したことがあるのではないですか。最近では、整形外科や内科、美容クリニックなどの経営に参画する経営者も増えていますが、医師採用やその定着、理事会運営などで高いハードルがあるのも否めません。また、医療・クリニックと一言で言っても、科目によって特性や働いている職員の方々の職種も全く変わります。経営の難易度も本業とは異なる側面が強いのです。そこで、今回の講座では鍼灸整骨院経営者がどのように医療・クリニックへの経営に参画して軌道に乗せているか、またその周辺領域である介護事業等をどのように展開しているかを事例研究をもとにお伝えし、今後の事業展開で第二、第三の柱をつくる第一歩にしていただきます。

【本講座でお伝えする内容の一部】

- ・クリニック経営に参画する上の注意点やハードル
- ・医療・クリニックで増加中のM&A・事業承継の動向
- ・医療法人の設立方法と鍼灸整骨院経営者としての参画の仕方
- ・整形外科と整骨院は本当に相性が良いのか!?具体的な事例をもとに解説
- ・美容クリニックの急成長している背景と今後の可能性
- ・今伸びており、鍼灸整骨院が参画しやすい介護事業



6 生成AI(ChatGPT)活用 WEBマーケ・問診改革術

こんな会社におすすめです

- 生成AIを活用したいが経営への活かし方がわからない
- AI・DXができるマーケティング人財を育成したい
- 外注している業務などを社内で完結できるようにしたい

講座内容の概要

「低予算」と「アナログ人間」でもできる 生成AI(ChatGPT)の徹底攻略!

鍼灸整骨院業界ではWEBマーケティングが10年前頃から急速に発展し、今ではやることが当たり前になりました。早く始めた経営者は理解されていますが、こののような分野には先行者利益が存在します。それと同じことが生成AIの活用においても確実に起こります。会員企業340社の中でも生まれた鍼灸整骨院業界での生成AI活用の成功事例を講座の中でお伝えさせていただきます。

集客DXで集客激増!?

作業時間3時間のSEO対策で自社HPの順位が50位→2位に上昇!

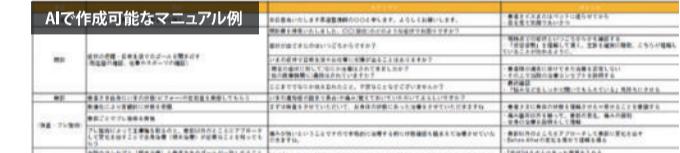
自社サイト、競合サイトのSEO分析がAIを使って自社で分析して戦略策定が可能になります。SEO対策に適したワード選定から記事執筆まで、たった15分で1記事作成できSEO順位アップに繋がります。



問診AIで成約率アップ?

成約率70%以上のマニュアル作成&カウンセリングをAI分析!

ChatGPTを使ってリピート率が高い方のモデル施術者の音声を分析し、トークマニュアルを自動生成できます。更に、そのマニュアルをChatGPTに読み込ませることで、他の施術者の音声分析データに対して自動でフィードバックできるようになります。管理者の手間が減るだけでなく、本質的なポイントは押さえつつ、リピート率・成約率アップに直結させられます。この革新的な仕組みを当日実際に実演し、ご体験いただきます。



ここに上げたのは一例ですが、ChatGPTを使えば短時間で成果に結びつく取り組みが行えるようになります。AIは効率化だけでなく業績アップと連動できる形で導入していくべきです。実際の事例を知るだけなくどのように経営に活かしていくかをぜひ検討いただく機会にしていただけます。

30億円300名組織～高収益化戦略・急成長戦略編～

8 社員の独立支援制度で新たなキャリア構築 FC本部化

こんな会社におすすめです

- 優秀な若手人材を惹きつけたい&早期離職を防ぎたい
- 短期間で経営幹部人材を育成したい
- 企業としての収益基盤を確立したい(ストック収益確保へ)
- 地域一番店になりたい&企業として持続的に成長したい

講座内容の概要

①独立を支援した本部、②独立した社員、 ③整骨院を利用するお客様、“三方良し”な 社員独立支援型FC本部は、構築可能です

■「FC本部化を目指しましょう」という話を聞くと、自社が確立した独自性の高いビジネスモデルをFCパッケージにして、「既に整骨院を経営している企業へFC加盟を促す」や「異業種参入を促す」といった形をイメージされると思いますが、今回あくまでも「自社で働く社員の独立を積極的に本部が支援する“社員独立支援型FC本部の構築”」のメリット・チャンスに絞ってお伝えさせていただきます。

【社員独立支援制度に対する“よくある誤解”】

- ✓ 苦労して雇って育てた社員に辞められてしまつては困るので、独立支援制度は大々的にPRしない方がいい
- ✓ ⇒誤り:社員離職リスクは常にある。**むしろ魅力的な独立支援を打ち出すことで、優秀な人材を惹きつけられるし、短期間で密度高く働いてくれる**。5年スパンでみるとリターンは大きい

【本講座でお伝えする内容の一部をご紹介!】

- ①従来個人事業主が多かった業界(外食・美容室等)では「個人事業主の運営」から「FC加盟による運営」へのシフトが加速している(※船井総合研究所へ「FC本部化したい相談」も急増中)
- ②「優秀人材惹きつけ」&「幹部人材短期育成」が促進される社員独立支援制度型FCは、持続的な事業成長＆地域一番店を目指す整骨院様であれば「必ず取り組むべき」施策!!
- ③「独立までの期間設定は5～7年目安」「独立時の店舗初期投資の補助設計が肝」「店舗開発後の本部サポートで本部として堅実な収益を上げることで、本部の独立者もwin-winに!!
- ④「どんな支援制度を作るか?は経営者の思い次第。「長く働いてくれたスタッフに対する褒賞の意味合いで独立支援制度を設計する」も良し、「最短で独立支援する」も良し
- ⑤3ヶ月で社員支援独立支援型FC本部を構築!構築方法解説

9 買収後も成長し続けるための 失敗しないM&A

こんな会社におすすめです

- M&Aによって更に企業成長をしてみたい
- 経営ビジョンはあるが、現状のスピード感に懸念を感じている
- 業界の適切なM&Aの進め方を知りたい

講座内容の概要

近年、整骨院・治療院業界の再編が頻繁に起こってきており、中堅規模のM&Aが多く見受けられるようになりました。自社単独での成長よりもM&Aを活用して一気に拠点展開を増やしたり、別ブランドを獲得しグループの総合力を高めることが効果的であると考える企業が増加しているためです。とはいってもM&Aは条件交渉だけではなく、戦略的に検討を重ねていく必要があり、本講座では失敗しないためのM&Aの検討手法についてご解説します。

【本講座でお伝えする内容の一部】

- ・整骨院・治療院業界におけるM&Aのメリット・デメリット・シナジーとは
- ・M&Aの直前・直後に起こりやすい従業員の離散をどう防ぐか
- ・業界のM&Aの場合に特に論点となるポイントと解決策
- ・業界の企業価値相場と企業価値の計算手法
- ・M&Aにおける譲受側、譲渡側それぞれの交渉のコツ

M&Aを活用することで一気に成長を図ることができますが、確認すべき部分をせずに雑な交渉をすることでM&Aの失敗が起こることもあります。この講座では上記のポイントを捉え、安全な検討ができるよう構成しています。



【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」を大切にし、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 主介 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・士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強みを持っている。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		株式会社ほねぎり 代表取締役 阿部 公太郎 氏 整形外科を経営したいという想いから修行を始め、2014年に院長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開院をオーブ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。
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」という創業以来不变のポリシーを基に、健康・介護・美容に関する事業展開を力強く推進している。
選択 講座	14:15 ▼ 15:00	人財採用・育成戦略 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			
	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			
	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 値値向上支援部 ディレクター 南原 繁			
15:10 ▼ 15:55	持続的成長・新規事業戦略 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			
16:05 ▼ 16:50	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			
	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			
まとめ 講座	17:00 ▼ 17:30	高収益化戦略・急成長戦略 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 値値向上支援本部 ディレクター 佐野 嘉彦			
	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 値値向上支援本部 マネージング・ディレクター 吉田 創			
	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			
	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 東京本社サステナグローススクエア 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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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。

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】下記セミナーぺ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。

