

Kokoro Power

Medical Treatment And Welfare Special Training School

Special Issue 【こころの力】

自分と自分の夢を信じて進む。

こころの就職指導

待たれている君へ。業界からの熱きメッセージ。

求人情報

学生×親
親子対談



業界の「今」がわかる企業からの生の声!

業界からのメッセージ

学校法人 岩波学園 こころ医療福祉専門学校



「前進するときに失敗は付きもの。そのとき、ボクが信じている『夢』を信じて行動できるかどうかが成功の鍵だ。そう若い人たちにエールを送る。」

ベンチャー精神に富む人よ、来たれ。

株式会社OMG 取締役
小谷陽司さん

集客力の場所で、サロンの展開を軸に、今後は福祉分野へも注力

「心」に訴えることで、心と身体の両方を健康にする。身体に訴えることで、心と身体との両方を健康にする。という考えのもと、大規模な施設や駅構内に集約して「ボク」や「楽」などリラクゼーションサロンを全国展開しています。

やフレイマルサロンの運営を行っています。現在、サロンの数は10店舗ですが、将来的には4倍5倍の規模に拡大する計画です。また介護福祉などの新規分野の開拓、日本の健康・福祉産業の発展に寄与できる会社として、ことが社会的使命であると考えています。

学校での2年間でいかに自分の目標を明確にできるか

OMGの人事戦略は、起業家を育てることを第一に掲げています。ですからリ

ラクゼーション産業に就職することだけ

会社概要 file02

株式会社OMG

■本社 東京都渋谷区東3丁目14番15号 MOビル5階
 ■設立年月日 2003年(平成15年)9月1日
 ■資本金 1億3,705万円(2006年2月現在)
 ■従業員数 533人(2006年5月31日現在)
 ■事業内容 リラクゼーションサロンの運営、グループでボディセラピスト養成機関、整骨院・接骨院、介護センターを運営



が目標では、そこで終わってしまいます。わが社に入社後、何をしたいのか、どんなふうになるか、成長したいのかというビジョンを描いて入社しては、多店舗戦略を推進するために、人の止らないうちで事業を動かすマネージャー職を多く背負うては、いけません。将来、独立開業してやろう!という意欲ある人に入社してほしいですね。

専門学校と大学の違いの一つは、先生と学生との距離が近いこと。その環境を活かして、先生は授業以外の場でも学生に働きかけ、可能な限りコミュニケーションを図ってもらいたい。そうすることで学生たちの人間性や資力が磨かれ

て、仕事への意欲、将来に対する目標も明確にすることができるとは、いいでしょう。

月刊シニアビジネスマーケット

超高齢社会のライフスタイルをテベロップする経営情報誌 SENIOR BUSINESS MARKET

2009
March
no.056

03



【特別企画】

「リハビリ」事業化研究

厚み増す報酬と拡大するニーズを活かす

【特集】

逆風下に攻める!

——成長続ける注目事業者に学べ



3時間機能訓練特化型 介護予防デイサービス

フランチャイズ加盟オーナー募集!!

介護予防 デイサービス GENKI NEXT ビジネスポイント!

- ① 高齢化と介護保険は今後も拡大傾向であり有望市場である
- ② GENKI NEXTの主要ターゲットは介護認定者の半数である軽度介護認定者で本ビジネスの主要ターゲット
- ③ 従来のデイサービスと明確に差別化された介護サービスの提供
- ④ 初期投資(現金)1,000万円未満で投資回収2年のモデルである
- ⑤ シニアを生活50歳以上フィットネスや治療院等を併設できる
- ⑥ 全国の“街”活性化のコミュニティビジネスとして展開が可能である

GENKI NEXT 将来を見据えた「真の介護予防」



「GENKI NEXT」ビジネスモデル〈初期投資編〉

初期投資 ※40坪 北関東エリアモデル (千円単位)	
フランチャイズ加盟金	2,100
フランチャイズ保証金	1,000
運営委託契約金	1,050
開業前営業支援費	1,575
内装工事費	3,990
備品・消耗品・被服等	651
初期投資合計	10,366
※現金ベース	6,376

※送迎車輜・機器・備品リース4,935円(千円単位)
※内装工事費は割賦又は委託支払
上記2点はPLにて計上

運営委託費・月額売上高
15%

「GENKI NEXT」ビジネスモデル〈運営コスト編〉

	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
売上高	24,493	31,195	31,195	31,195	31,195
人件費	11,104	11,115	11,115	11,171	11,227
物件費	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750
水道光熱費	354	356	358	360	362
広告費・備品等	1,747	1,461	1,469	1,476	1,483
手数料・委託費	4,264	5,099	5,099	5,099	5,099
リース料	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734
店舗運営費	21,934	22,517	22,526	22,581	22,635
店舗運営利益	2,559	8,679	8,669	8,604	8,539
店舗運営利益率	2,559	11,237	19,906	28,510	37,049
投資利益率	10.4%	27.8%	27.8%	27.6%	27.4%

※売上げ利益等に関して、保証するものではありません。

FCシステム 運営受託方式 ※OMGへの運営受託となります。

■タイプ/ 商店街、旧市街地、ロードサイドスタンドアローン等 ■施設面積/30~45坪※駐車場付 ■物件賃料/坪5,000~7,000円程度 ※北関東モデル ■出店地域/全国 ■営業時間/平日9:00~17:00の午前/午後※土、日、祝:休館日 ■施設申請/通所介護・介護予防通所介護 ■定員/10名定員 ■送迎/あり ■食事・入浴/なし



株式会社OMG 介護事業部
GENKI NEXT フランチャイズ本部

〒150-0011 東京都渋谷区東3-14-15 MOビル5F
TEL:03-5464-6184 FAX:03-3499-9184
http://www.relax.ne.jp http://www.genki-omg.com

11回 BCリーグ開幕

上毛新聞

上毛新聞敷島球場へ応援に行こう

4月11日にBCリーグが開幕する。秦真司監督率いる2年目の群馬ダイヤモンドペガサスは、上毛新聞敷島球場で信濃グラッセローズと開幕戦を戦う。昨年地区優勝の実績をひっさげて、今年はどうな戦いぶりを見せてくれるか楽しみだ。今年から渋川と本庄でも試合が行われる。みんなで球場に応援に行こう。



群馬ダイヤモンドペガサス跳が



セラピスト

第1特集

精油のエネルギーを感じてケアに活かす
スピリチュアル・アロマテラピー

第2特集

整体やリフレクソロジーで第二の心臓にアプローチ
ボディを超える
「フットセラピー」の魅力とは?



**フットセラピーがもたらす
サロンへの経済効果**

「アロマのボディトリートメントを受けて欲しい」というのは言っても、お客さまは見ず知らずのサロンには行きづらいもの。
サロンを体験もらうためのお試しメニューとして、常連のお客さまへのオプションとして……。
サロンの可能性を広げるフットセラピー導入について、「リラックス」渋谷店主任松本さんと、経営戦略室の中西さんにお聞きしました。
取材：文・岡野早子

Foot therapy
PART 4

新規も常連も受けやすい! オプション以上の相乗効果

立地やニーズを分析し
喜ばれるフットメニューを

「当店の基本はボディですが、フットはオプション以上の意味があると思っています。まずボディを受けるのは少し距離がある方の気兼ね入り口になります。メニューが増えることで選択幅が増え、リピーター獲得に繋がります。これから仕事やお買い物に行くという方にも気軽に受けられると好評です。当店はさまさまな方が行き交うショッピングセンター内にあるので、その場所でも何が求められるのかを汲み取るために常にお客さまとのコミュニケーションを大切にしています」
そう語るのは「リラックス」渋谷店主任松本久美さん。経営戦略室の中西悟さんも大きくうなづきます。
「今はフットメニューがあるだけで回線が上がる時代ではありません。自分の置かれた環境とセラピストとしての資質、地域のニーズを知った上でメニュー構築が必要で、導入を考えている方は一口にフットと言ってもどんなアプローチにするのか、技術習得や設備の費用なども考慮した上で、それが店にとってどんな意味があるのかを考えるとよいでしょう」

「リラックス」が考える、 お客さまを呼び込むアイデア

整骨院を営んでいるという社長がはじめたリラクゼーションサロン「リラックス」、ホリスティックな考えを元に、お客さまの目的に合わせたメニューを提案しています。



profile
松本久美 (まつもとくみ) さん
リラクゼーション経営者。ボディを
中心にすべてのメニューの構築に
あたり、同時にスタッフ教育にも重
点を置き、お客さまに最高の満足度を届
けたい。健康とロコモユニバーシ
ティを軸に、ホリスティックな考えで
リラクゼーションを提案している。



ニーズに合わせた施術空間

やわらかい照明、プライベートは保たれるけれど閉塞感のない開放感。インテリアはアジアンテイストでまとめられ、清潔感に溢れつつもこころを和ませる優しさが溢れる。

ショッピングモールなどでぎやかな店舗と隣接することもあるが、工夫を凝らした店内はお客さまがまるで別世界に来たかのような、暗騒ぎとは無縁の空間が広がっている。

フルボディのコースもあるため、施術はすべてベッドで行う。回転車は下がるがお客さまから要望の高かった個室を設置するなどニーズにも対応している。

予約を待つ個室は床が広くて敷き布団が敷きっぱなし。お客さまが寝る際、お客さまの体質や体調に合わせたベッドの硬さを調整できる。また、お客さまの体質や体調に合わせたベッドの硬さを調整できる。また、お客さまの体質や体調に合わせたベッドの硬さを調整できる。

豊富なメニューで選ん楽しみを

ボディ、ワット、アイヘッド (顔部)、ハンドを4本の柱に、リフトアップフェイシャル、ヘッドスパなど多彩なメニュー展開。ワットだけでも40分、60分、80分が選択できる。ボディにワットのオプション。またはボディコースで脚をメインに、というオーダーが多いそう。

限定店舗メニューでは足裏の角質ケアに特化した「スムースワット」、有機精油を用いた「アロマボディリラクゼーション」など、クイックメニューではないこだわりの施術も提供。

メニュー名	料金
ボディコース	4,000円
ワットコース	5,000円
アイヘッドコース	3,000円
ハンドコース	2,000円
リフトアップフェイシャル	4,500円
ヘッドスパ	3,500円
スムースワット	5,500円
アロマボディリラクゼーション	6,000円

最近では耳の 耳内外側の掃除、耳道掃除、耳のリラクゼーションが中心になった「38歳アロココ」も人気。新メニューも積極的に追加することで、お客さまを魅了している。



予約なしでも入りやすい店をアピール

繁華街やショッピングセンターを中心にチェーン展開している「リラックス」、予約して長時間コースを楽しむ地元のお客さまはもちろんだが、買い物や仕事のついでに立ち寄る予約なしのお客さまも引きつけるため、入り口に分かりやすく料金を表示。トリートメントもショッピング感覚で気軽に受けられる。

他にも男性も利用できることを明記し、さまざまな時間のコースがあることをアピールしている。

ボディも20分コースから用意され、腰も肩も丁寧に扱われる。足裏のしみが気になる方の中には足裏もも同様。多休メニューも好評。対応する。

新メニュー「美脚アロマストレッチ」

「美脚」、「アロマ」……つい受けてみたくなる、女性の心を惹きつけるネーミングもポイント。癒しや健康に留まらず、美容も提供する「リラックス」の人気メニューとなりそうです。

エステ王手
小野浩二さん
開発



ねくみやセルライトの改善を見極め、クライアントに必要な箇所をストレッチしていく。両手を使い引き出すようにすること。



足先から膝に向かって滑らかな血流をやさしく押し流し、同時にリンパの流れを促進する。足裏も刺激することで身体全体の活性化を促す。



膝より上がった指と足首の間隙をほぐすためすべての指を押し広げ、かかとと足首を握るように持ち、ゆっくりと回らすように動かしていく。

夏に向けて気になる脚の悩みを総合的に働きかける。健康・美容のどちらにも期待できる新メニュー。アロマによってリラックスした筋肉をストレッチで調整していくので、今まで予約してフルボディケアを楽しんでいたアロマ好きな層、仕事や買い物のついでに立ち寄る層どちらにもお勧めできる。50分5,775円。

We ♥ Foot therapy

比較的成本を掛けずに多店舗経営できる

Column 03

日本リフレクソロジー株式会社
[REFLE]
TEL:0120-788-531
http://www.refle.co.jp

リフレクソロジーの施術は、ボディのトリートメントに比べて店舗のスペースが小さくて済みます。また、準備が安くて済みますので、プラスアルファのオプションメニューとして導入することも可能です。その結果、一人あたりのお客さまの単価アップに寄与することもできます。リフレクソロジーの場合、機材・薬剤などが不要なため、コストを掛けずに導入しやすいため、業態にリフレクソロジーのメニューだけ、複合の店舗経営が実現できているだけで、収益に結びつけやすいメニューともいえるのです。

足のケアが、美容の効果を高める
「フットセラピー」が
店舗の経営面にも与える
効果とは?

小野浩二氏の“メイクを落とさない”

フェイシャル・トリートメント



サロンに
プラスアルファ!

おすすめ
人気メニューを

サロンに簡単に加えることができ、効果てきめんのメニューがあったらどんなに便利でしょうか。そこで、エステティシャン小野浩二さんが開発した、メイクを落とさずリフトアップ可能なサロンでも大変人気のテクニクを紹介しします。セラピストBeauty誌では、美容効果の高いリフトアップメニューを紹介しましたが、ここでは、セラピーサロンで人気のリラクゼーションテクニクを解説します。

取材・文 川島尚子 写真 清戸実保



小野浩二 (ののこうじ)さん
日本エステティック協会認定講師、日本アロココロティナー協会特別講師、日本エステティック協会 創立35周年記念大会エステティックコンテスト全日本大会優勝 (2008年3月)、新田デザイン専門学校にてエディターデザイン科専任講師、株式会社DMGビューティー技術開発顧問。

column

リラクゼーションサロン 「Relax」に導入したら、 リピーターが続出しました!

小野さんがビューティー技術の最高顧問を務める株式会社DMGが全国展開するリラクゼーションサロン「Relax」では、今回のリフティング・フェイシャルを導入後、お客さまが急増したとのこと。

「Relaxは、気軽にボディワークが受けられるサロンです。フェイシャルコースでもこの気軽さを体験していただけるよう取り入れたところ、今では一番のリピート率を誇るメニューとなっています」(小野さん)

施術は主に指一本、メイク落としをせずに短時間でリフティングとリラクスの両方が味わえるコースは、フェイシャルメニューに多少抵抗があったお客さまにも大好評。

通常のフェイシャルコースに比べ技術取得に時間がかからず、化粧品を仕入れる必要もないため、セラピストにとっても新しいメニューとして導入しやすいのが嬉しい。

「受けてゆったり、終わってすっきり。短時間で体験できる新しいタイプのフェイシャルコースで、サロンメニューの活性化を図れることと思います」

約で来店したお客さまにもおすすめしやすいうメニューだと思いませんか。フェイシャルに抵抗はあっても、少し抵抗があるという場合でも、メイクを落とさずに施術受けられるのが嬉しいですね。リフティング・フェイシャルサロンでリフティング・フェイシャルを受けられるとなれば、お客さまにとっては「石」の喜びに繋がりますね。

メイクを落とさずに施術するポイントには、皮膚の摩擦を起さず指一本で触すこと、施術する指以外はなるべく肌に触れず皮膚を引っ張り提えます。肩・顔・頭の筋肉をつくのハンドテクニックを使い効果的に刺激することで、たるみ・しわ・むくみ・眼精疲労を和らげ、頭皮の血流促進により抜け毛予防も期待できます。

全て優しいタッチで行うため、ボディで感じたりラクラクゼーションを助けることなく、心地の良い時間を継続したままの施術となります。また、高い機械や材料を必要となく、施術者にも負担の少ないメニューを導入することは、お客さまだけでなくサロン経営の視点からも大切なことです。

次ページからは、小野浩二さんのフェイシャルテクニクとそのポイントについて紹介していきます。

フェイシャルトリートメント をプラスメニュー 幅広くかた

現在、多くのアロマセラピーサロンでは、ボディコースがメニューの核となっている。とはいえ、フェイシャルコースの導入を考慮しているセラピストも少なくありません。

ボディにプラスして手軽に受けられるフェイシャルメニュー、できたらお肌を落とさずしてリラクゼーション中心のサロンにおいて、メイクを落とさずにボディにプラスできるフェイシャルコースはお客さまに大変喜ばれます。

「アロマセラピーに代表されるリラクゼーション中心のサロンにおいて、メイクを落とさずにボディにプラスできるフェイシャルコースはお客さまに大変喜ばれます。短時間で済むのなら、お客さまにセラピストの両方が揃うことで、健康と美、そしてリラクゼーションを提案できます」

メイクを落とさず 施術できるから、 おすすめしたいと評判

ないでしょうか。そこで、エステティシャンとして10年間活躍の後、現在は講師業メニュー開発に積極的に取り組む小野浩二さんに、短時間で施術でき、高い効果を期待できるリフティング・フェイシャルについて伺いました。

「アロマセラピーに代表されるリラクゼーション中心のサロンにおいて、メイクを落とさずにボディにプラスできるフェイシャルコースはお客さまに大変喜ばれます。短時間で済むのなら、お客さまにセラピストの両方が揃うことで、健康と美、そしてリラクゼーションを提案できます」

「アロマセラピーに代表されるリラクゼーション中心のサロンにおいて、メイクを落とさずにボディにプラスできるフェイシャルコースはお客さまに大変喜ばれます。短時間で済むのなら、お客さまにセラピストの両方が揃うことで、健康と美、そしてリラクゼーションを提案できます」

介護事業を分社化

OMG「げんきネクスト」出店加速

リラクゼーション、介護事業のOMG(東京都、大平雄伸社長)は、4月1日付で子会社の介護NEXT(前橋市川曲町41、社長同)027-2533-5312)を設立、6月から介護事業を移管した。昨年11月に開始した新業態のデイサービス「GENKI NEXT(げんきネクスト)」が好調で、介護事業を独立させる見通しがついたため。グループ会社OMGのリラクゼーション、GENKIDの整体治療と有機的に連携させながら、新たなビジネスモデルで市場を開拓していく。



大平社長
こうした点から、軽度者に要望の多い身体機能の維持を主眼に、事業としても成り立

面も出てきた。こうした点から、軽度者に要望の多い身体機能の維持を主眼に、事業としても成り立

たところ、53%が脳卒中後のリハビリに活用。握力、筋力がアップするなどの成果が出ており、仲間つくりの場としても活躍している。サービス面では機能訓練に加え、足浴や介護整体をプラス。リラクゼーション、整体事業のノウハウを生かしている。

大平社長は「これから高齢者は、今の高齢者より弱い人が確実に増える。在宅で元気で過ごしたいという高齢者の願いにこたえたい」と話し、池上健司副社長は「地域

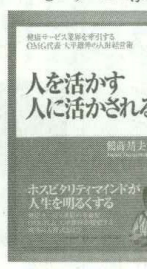
OMGグループを統括する大平雄伸・OMGパートナーズ代表の経営哲学を紹介した書籍「人を活かす 人に活かされる」を発売。IN

『人を活かす 人に活かされる』 OMGの理念が本に

通信社刊)写真がここのほに発行された。健康産業が盛んになってきた時代背景を踏まえ、OMGグループの事業紹介と、大平代表のこれまでの歩み、ビジネス哲学をまとめたもの。幹部社員らの声も数多く掲載されている。

書名にもなっている「人を活かす 人に活かされる」は、グループ全体で掲げる「グレート(理念)の1つ。他に「独立自尊の精神」、「プロフェッショナルリズム」など計6カ条を紹介。

大平代表は「私が今まで言ってきたことをまとめることができた。グループとして、世の中に貢献しているという姿勢は伝わったのでは」と話している。



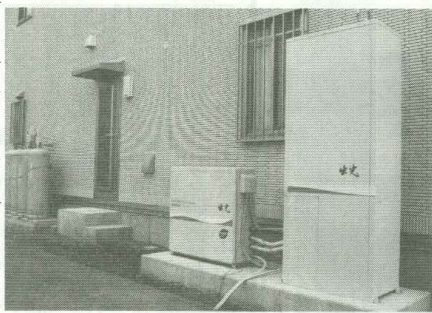
同書は四六判上製・245ページ、定価1890円(税込)。全国の書店で発売中。同社を通じて購入の場合は、売り上げの全額をカンボジアでの学校建設基金に寄付する。

介護NEXTはOMGの100%出資子会社で、資本金1000万円、従業員約100人の規模。げんきネクスト以外では、県内で有料老人ホーム3施設を運営している。げんきネクストの特色は、介護認定者の約6割を占める「要支援1・2」を占める「要支援1・2」の軽度者や介護予防対象の「特定高齢者」に的を絞り、リハビリに特化した短時間(3時間)でサービスを行う点。

07年11月、埼玉県羽生市のショッピングセンターに試験出店。同市の介護予防教室を受託するなど好評で、08年11月の伊勢崎店を皮切りにフランチャイズ(FC)展開を開始、今年5月までに県内4店舗を出店した。さらに9月までに県内4店舗、埼玉県内2店舗、栃木県内1店舗の出店が決まっている。地域集中出店方式で3年後には100店舗とする計画だ。利用者のデータを取っ

エネファームの販売開始 7月から本格的に サンワ

家庭用
燃料電池



モニター向けに設置した発電ユニットと200Lの貯湯ユニット。運転中は40dB以下の低騒音を発生し、電力供給を受ける。東京電力から電力供給を受ける

同社が販売・施工するのは、LPガスの東芝製で、メーカーの技術講習を受けた4人の認定資格者が工事を担当。すでに新エネルギー財団で実証実験(05年・09年2月)したモニター住宅へ4基を設置、定期点検とメンテナンスの実績がある。

同社でエネファームを設置してガスの供給を受けると、ガス代は家庭用燃料電池専用料金メニューが適用されるほか、定期的なメンテナンスが受けられる。問い合わせは、エネルギー第一事業部・田部井課長まで。

遠藤忠男副社長の話
年内にはエネファーム

山楽荘が足湯開設 老神全体の活性化狙いに

併せて隣接し、その2年前に閉館していた漏田旅館も購入。山楽荘を新館、漏田旅館を本館という名称に変更し、渡り廊下で連結した。客室69室で庭園大浴場などの設備を持つ。

「エネファーム」ガスや灯油から取り出した水素と空気中の酸素を反応させることで発電、同時に発生する熱を利用して湯を作る家庭用の燃料電池のセミナーを開催する予定。エネファームに太陽光発電を組み合わせた「ダブル発電」など、家

池。販売価格はおよそ320~350万円。設置すると、国の補助金(上限140万円)が利用できるなど、国その普及を推進している。

足湯は誰でも利用しやすいように表通りに面しており、屋根付きで最大8人の利用が可能。タオルも完備している。

老神温泉の山楽荘(召)は「老神温泉全体が活性化されるよう」誰でも無

Ray

メイベリン ニューヨーク発!
ウワサのHello KITTY CAT EYES
新作マスクラ
500名プレゼント!!
ケータイですぐ応募できちゃう!!

特別定価
720円
2009
SEPTEMBER

今にや×今井りか
3月のトキメキ♡Love Story
准準中もプライベートも24hおしゃれに夢中♡
ちつきーなのミーハーSUMMER
11Daysおしゃれ日記
*タイムUPのヒミツ満載!
金麻が伝授!「夏のヤセ見え」
11日間着回し
お¥8,925
*やれ三種の神器
ト★ベルト★サングラス

万特集 こっそり見せちゃう! オール私服でお届け!

ファッションista 50人の 夏BESTコーデ

- 1 モデル目線で選ばれた最強CDを紹介!
Rayモデルズ「3月の鉄板コーデ」
- 2 再見♡夏おしゃれのドレスコード
[吉川ひなの、相武紗季、スザンヌ、比嘉愛未、alan]
- 3 最新トレンドを投入した8月のBESTスタイル☆
美人プレス10人の「今着る秋ニユアンスSP」

【特別付録】Rayモデルがプロデュース
Ray×WILLSELECTION
リボンがキュートな
「コンパクト♡ミラー」
おでかけミラーが
すっぽり入る直径8cmの
手のひらサイズ

今すぐ買すべきアイテムが
早わかり
「上半期 伝説の
売れまくるコスメ」

アムがますます開いているワケ
キレイな人のハマリごと

「もう、こんなに買った♡」
香里奈の秋服
ファーストLOOK

今シーズンのトレンドを超速急でお届け!

「秋ブーツ&ハンプス
最速HUNTING」

公開!!

メリハリのある女性らしい
ラインが魅力のカーヴィイ美
脚4人を、お仕事現場でパ
ラッチ! 毎日の美脚ケ
アから撮影前の駆け込みテ
クまで一挙に大公開です!

グラディエーターも染々!
まっすぐ&長脚の
優木まおみさん

リンパ&
デトックス食
で美脚!

美脚パラッチ

おいしくて体にも
いいので十六歳
米のおにぎりを毎
日作っています♪

お仕事現場にもお
にぎりを持参。ロケ
弁はおかずのみ食
べてヘルシーに!

まっすぐ脚

長〜い
ひざ下

自分の体をさわって
微妙な変化をチェック

リンパの流れを促すセルフマ
ッサージは、毎日欠かしません。
むくみ対策はもうこんですが自
分の体をさわってあげることで
ちよつと太ったかな? とか、鏡
では見えない部分にセルライト

がついてきた...など体の変化
にすぐ気がつけるので、常にベ
ストな状態をキープできます。
むくみ対策には代謝を上げる
ため、水分をとったほうがいいと
聞きますが私の場合水分をあま
りとらないのが逆にむくみにく
い理由かもしれません(笑)。

Profile
ゆうき・まおみ 1980年 3
月 2日生まれ。佐賀県出身。
日本テレビ「おもいっきり
DON!」レギュラー出演中。
優木まおみのゆうゆうライ
フ (http://ambls.jp/yuki-m
aoimi/) も人気。

カーキヘアコンビネゾン
9,345円/Dazzlin' セブラ
柄ストール 1,365円/Gran
ledge 洗谷109店 プレス
レット(白、黒)各2,625円
/DURAS グラディエーター
サンダル 16,800円/DU
RAS ambient

自分でOKラインを
決めて美脚をキープ

マラソンを始めてむくみが解
消され太りにくい体に! 走っ
たあとの充実感にもハマリ、今
でも続けています。ただマラソン
と学生時代やっていたバスケで
脚は筋肉肉質。足首が太いのが
引き締まった
太もも
美しい
ヒール筋

悩みだつたんですが、杉本彩さん
の「ヒールの高い靴をはいてヒ
ール筋をつけ、足首を細くする」
という話をつかいて、普段から9
cm以上のヒール靴を履くように。
私も自分の脚に自信がないけど、
せめて自分自身の合格ラインで
いられるよう努力しています!

Profile
みさこ 1982年 4
生まれ。京都府出身。
*音痴、ドラマ、
*ほぼ多数出演。フ
*案(任侠ヘルパー)
*時→レギュラー

How To 7days!

レッグ リフト 150ml
3,675円/オリジンス
即むくみが、解消でき
る! 本番前に愛用中!

フルーツで
ビタミンチャージ
小腹がすいたら爽やかに
も◎なフルーツを食べる
ようにしています。
大好きはいちご♡

水分の補給は
こまめに

1日1.5Lは水を飲むよ
うにしています。マラ
ソン時は汗をかくので
2.5Lは飲んじゃいます。

クリームは香り
で使い分け

筋肉がやわらかくなる
のが実感できるまで、
ひざ上から太ももを、
両手でもみほくします。

筋肉をほくす
マッサージ

実は店長が第1です!
足裏マッサージを中心に月に2
回は行っています。●リラク
ス洗谷東急プラザ店 03-3462
-2344 東京都渋谷区道玄坂1-
2-2 洗谷東急プラザ5F

SPECIAL How to 7days!

ボディクラブ ラバ
ンダー・アップル 500
ml 5,000円/SABON I
apan 香

撮影前の
必需品!

CLARINS
Ultra Moist
Body Milk
195g 7,350円/ク
ラランス 下から上へ
引き上げながらDON!

入浴中は、足首、ふく
らはぎ、太ももリン
パの流れに沿って、結
核強めにのんでいます。

最後にリンパ節のある
太もも部分を両手でプ
ッシュ。リンパの流れ
がよくなり脚すっきり!

リンパに沿って
マッサージ

太ももの
つけ根に流す

2009 September Vol.53

フロンチャイネスピナスで
豊かな人生を
送りたい人の情報誌

<http://www.franja.co.jp>

FRANJA

『フロンジヤ』

9月号(定価59円)
定価1200円(送料別)

特集 残されたマスマーケット 高齢者向けサービス FCの可能性

特集
残された
マスマーケット

高齢者向け サービスFCの可能性

編集長インタビュー

清水孝浩 フォー・ユー社長

総合リユース市場の トップランナーを目指します

FRANJA
リポート

公取委の排除命令を受け入れた『セブン-イレブン』

FRANJA
EYE

- ホッコクが民事再生の「アグリシオ」のスポンサーに
- レックストを悩ます「am/pm」の売却問題と「MBO裁判」の行方
- 「靴下屋」のタビオがフランス・パリに初出店



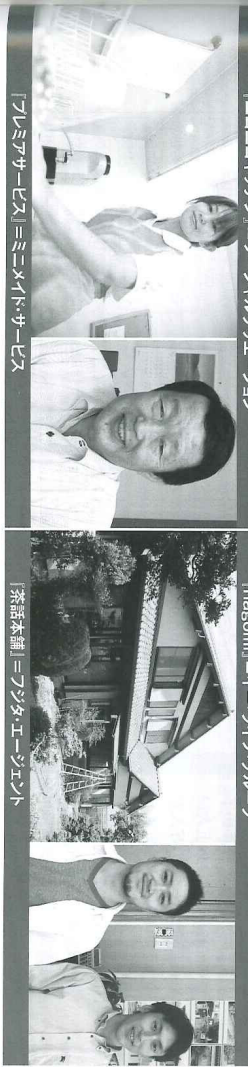
「ホームインテック」=タスキン

「GENKI NEXT」=介護NEXT



「ニコニコチャリ」=ソーシャルリエーション

「nagomi」=イノベーショングループ



「フレミアサービス」=ミニメイドサービス

「茶話本舗」=フジタ・エージェンツ

我が国の高齢化は加速度的に進んでいる。65歳以上の高齢者世代が全人口に占める割合は、2010年には23.1%、2020年には27.8%、そして2030年には29.6%に上り、2050年には3人に1人が65歳以上の高齢者になるといふ。身体的衰えが顕著となった高齢者が増えれば、介護保険を利用する人の割合が多くなることは間違いない。介護サービスだけでなく、高齢者向けの家事代行や配食サービスへのニーズが高まることも確実だ。日本の多くの産業界がシミュレーションしている中で「残されたマスマーケット」として位置付けられる高齢者向けビジネスは①企業の社会的責任にも貢献できて企業価値を高められる②運び方によっては金融機関からの借り入れなしで始められる少額投資のビジネスが多い③人材育成等に時間がかかるが売上高が積み増していけるサービスFCが多い④今後、ますますマーケットが拡大する——など、成長ビジネスとして注目されている。

GENKI NEXT 介護NEXT

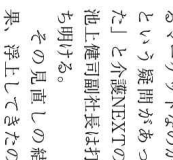
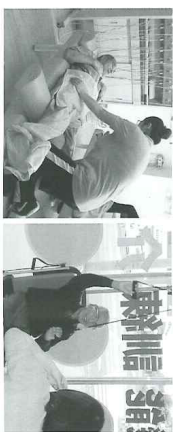
運営委託で加盟店のリスクを軽減する 新方式の介護予防サービス

機能訓練に特化した 介護認定者の6割の 軽度認定者を取り込む

2000年4月から始まった介護保険制度は、06年の改正によって新たに介護予防が導入された。従来は「軽度の介護を要する」と認定された人へ「要支援」に切り替え、「要介護」へ進行しないよう予防策を行うというものだ。

ところが、介護施設には混乱が生じた。一つは、的確な介護予防の方法が示されなかったことだ。そのため、単に体操を行うだけといった施設もあり、効果が望めないばかりか、単調なメニューに利用者が飽きてしまい施設の利用が継続されないという問題が発生した。

もう一つは給付が見直されたことだ。要介護のサービスが利用1回ごとであるのに対し、要支援は利用回数に関係なく月額固定制に切り替えられ、軽度の要介護も単価が引き下げられた。そのため、採算割れを懸念した施設側が軽度認定者（要支援1・2および要介護1・2）の受け入れを敬遠し始めたのである。



池上健司副社長は打ち明ける。その見直しの結果、浮上してきた

この結果、軽度認定者はサービスを受けなくても利用できる施設がない、あるいは利用できる施設があってもサービス内容が合わないので利用を継続しないという事態が生じた。だが、その一方で介護認定者の6割を軽度認定者が占めるという現実がある。

こうした需給ギャップに着目して、介護ビジネスの新業態の「GENKI NEXT」を開発したのが介護NEXT（本社・群馬県前橋市、大平雄伸社長）だ。介護NEXTは「Inexal」などのリサーチセッションを全国展開するOMG（本社・東京都豊島区、大平雄伸社長）のグループ会社。

OMGは01年から既に介護事業に進出し、デイサービス7施設、住宅型有料老人ホーム2施設、介護付き有料老人ホーム1施設を運営していたが、介護NEXTはOMGの介護事業部が分離独立する形で今年4月に設立されたものだ。

このGENKI NEXTは介護業界全体を見直す中で開発された。というのも「1年前まで介護事業部は赤字を垂れ流していた。だから、介護サービスの市場は本当に成長し、拡大するマーケットなのか」という疑問があった。池上健司副社長は打ち明ける。

その見直しの結果、浮上してきた

が、介護業界には介護保険制度の下で介護施設さえ作れば利用者が増えるという考えがあり、どこも横並びのサービスしか提供して



池上健司、介護NEXT副社長

いなかったため、利用者には選ばれたいという発想が次如しに起こることだった。加えて、売り上げや利益という言葉を嫌う傾向があり、それだけで最大の売り上げや利益という言葉を理由に敬遠していた。

そこで、他施設との差別化を図るため、軽度認定者を対象に、3時間型の機能訓練に特化した介護予防サービスを提供する業態として開発したのがGENKI NEXTの業態である。3時間型とすることで単価割れを克服し、機能訓練に特化することで利用者ニーズにもマッチさせたのがポイントだ。

通常、デイサービスは利用者に対して6～8時間型で提供されるが、3時間型とすることで午前と午後の2回に分けて提供できることになる。例えば、定員10名の施設で、午前10名、午後10名とするだけで、計20名に提供できるわけだ。つまり、通常サービスに比べ2倍の人数を受け入れられるため、その分、売り上げも増大する。それでいて、要員や設備は増やす必要がないため、低い単価でも利益を出せるというわけだ。



また、機能訓練、足浴盤浴・低周波リハ、介護整体、休憩を25分ずつのローテーションで提供するため、利用者が飽きることなく続けられる。足浴盤浴は身体を温めて関節を動きやすくするもので、低周波リハは低周波機器により受動的な筋運動を促すものだ。介護整体はOMGグループの「げんき堂」の整体ノウハウを活用したもので、機能訓練をサポートする。

開業1カ月前から営業専従の要員を置き、早期の利用者獲得を目指す

この新業態の1号店として、まず07年11月にGENKI NEXT羽生店（埼玉県）を直営でオープン。フスマンチェーンズ（FC）展開を開始し、08年11月にFC1号店の伊勢崎店（群馬県）をオープンした。今年7月までに直営2店、FC3店をオープンさせており、計7施設が稼働している。

施設の面積は25～40坪程度で、4～5台分の駐車場があれば出店が可能。賃料は坪当たり5000～7000円が目安だが、都内は別設定となる。営業時間は平日の9時～16時30分、土日祝日は休館日。「土日が休めるから求人もしやすい」（池上氏）わけだ。利用定員は10名（午前10名、午後10名）で、要員は管理者（施設長、資格は不要）1名、生活相談員（社会福祉士または介護福祉士）1名、看護士1名（定員10名の場合は常勤の必要なし）、整体師1名が必要となる。また、利用者の送迎は行うが、食事、入浴のサービスは提供しない。

「GENKI NEXT」の初期投資モデル

項目	金額
加盟金	2,100,000
保証金	1,000,000
運営委託契約金	1,050,000
開業前営業支援金	1,575,000
開業前準備等	2,157,500
物件取得費等	1,200,000
合計	9,082,500
*※送迎車・機器等	3,990,000
*内装工事費	4,200,000
開業後運転資金	1,940,000
総計	19,212,500

FC加盟金は210万円、FC保証金が100万円、運営委託契約金105万円、開業前営業支援金157万円などが初期投資は約900万円が目安。ほかには送迎車や機能訓練用機器390万円、内装工事費420万円が必要だが、この部分はリースを活用できる。さらに開業後の運転資金194万円を加えても約1900万円ですむので、低投資での事業参加が可能である。



初期投資の中には運営委託契約金の項目があるのは、FC店が運営を介護NEXTに委託する方式を採用しているからだ。この狙いについては池上氏は「開業後の最初の1年が勝負なので、介護NEXTのスタッフが運営に当たっている。1年後に委託のままか、FC店の運営とするか選択できるが、FC店は雇用のリスク負担などの軽減が可能なので、ほとんどのFC店は委託を選ぶ」と説明する。

そのため加盟時にはロイヤリティの設定はなく、運営委託費を月額売上高の15%に設定。1年後に委託を解除した場合にはロイヤリティが10%となる。委託を継続した場合でも、5年間のFC契約期間中は新たな

残されたマネージャー・高齢者向けサービスFCの可能性

「GENKI NEXT」の月間収支モデル



運営委託契約金は発生しない。

また、開業前営業支援金とあるのはオープンの1カ月前から営業専従の要員を置いたため、早期の利用者獲得を目指すのが目的だ。居宅支援事業所（ケアマネジャー）への営業だけでなく、無料体験会へ誘致することで、「ケアマネ主導ではなく利用者」に施設を運んでもらいたいからだ」と池上氏は明かす。

月間収支モデルは、オープン後8カ月目で利用者の成約数が80として、売上高が295万円、営業費用167万円、営業利益は68万円（29%）となる。損益分岐点は成約数50で、売上高が155万円としており、そこへ到達するのが4カ月目の予想だ。

また、運営が安定した後では、介護サービスの営業時間後にフスマンズを運営したり、自治体から介護予防教室を受託したりして副収入を得ることも可能だ。

運営委託であるため特に研修は行わないが、ドミナントでエリア出店する場合は事業責任者教育を実施し、別の施設の立ち上げを2カ月間経験してもらう。

出店地域は全国で、商圏調査、行政調査などによって出店エリアを本部が決定する。今年度中に20施設の開発を計画している。3年後には100施設とする目標で、「介護予防はGENKI NEXTと言われるようになり、介護保険制度の次の見直し時には民間事業者として意見が言える立場になりたい」と池上氏はGENKI NEXTの将来像を語った。

介護難民を増やすな 新しい介護予防サービスに着手

株式会社 介護NEXT

取締役副社長 池上健司

人は誰も老をとり。老後を元気で過ごしたいと願わない人はいないだろう。しかし、現実には元気がお年寄りばかりではなく、寝たきりや介護が必要なお年寄りが増え、介護問題は身近で大きな社会問題になりつつある。介護保険による介護認定者は2008年7月現在、約460万人。お年寄りがお年寄りを介護する老老介護が増え、また、介護者の精神的、肉体的、経済的負担の増加が要介護者への虐待や殺人、心中といった事件につながることも多い。

そのような中で、「寝たきりにしない」を実現する介護予防に特化したサービス「GENKI-NEXT」を実現する。そのような中で、「寝たきりにしない」を実現する介護予防に特化したサービス「GENKI-NEXT」(本社群を要介護者に提供し、さらに「GENKI-NEXT」のオンラインチャイム展開を進める)「GENKI-NEXT」(本社群馬県前橋市)の池上副社長に話を聞いた。

「介護NEXT設立の経緯

「当社の母体であるOMGグループは1991年に代表の太平が群馬県の伊勢崎で整形外科を開業して創業しました。

「世の中の方々の心と体を健康にするための事業を推進し続けることをよつて、社会貢献し続けることをOMGグループの使命として、現在ではリサーチ・ソリューション・プラットフォームを全国で13店舗、整備し、整体院げんき堂々を6院経営している。」

「介護事業は群馬県を拠点に介護保険のスタートに合わせて、介護付き有料老人ホーム、住宅型有料老人ホームの運営「サービス」(通所介護)事業を行ってきました。当社はOMGグループの健康産業 介護事業において蓄積されたノウハウを生かして、高齢社会において要介護者がいる家族の心労を軽減したいの思いをからグループ内の介護事業部を独立させて今年の4月に設立しました。」

「ビジネスチャンス到来 新しいサービス」の誕生

人から5年後には39万人と1パーセント増加し、介護保険費も3.6兆円から、8兆円と増加の一途をたどるようになったのです。このままでは制度の持続自体が危ういとして、2006年に介護保険の改正が行われました。

改正のポイントは5つあります。

- ①予防重視型システムの確立
- ②施設給付の見直し
- ③新たなサービス体系の確立
- ④サービスの質の確保
- ⑤負担のあり方、制度運営の見直し

特に要支援、要介護にならない、重症化させないこと、介護予防を重視して、要支援(状態)の維持、改善の可能性が高い)を要支援1と要支援2に分け、認定区分が7区分になりました。国は介護分が7区分になりました。国は介護予防重視型へシフトさせることにより、予防重視型へシフトさせることにより、介護保険費の抑制を図りたかったのです。

しかし、改正後、介護サービスは高利用者が多いため、軽度の介護プログラムが多く、軽度の方には、比較的重度の介護認定者の獲得が難しく、介護予防に重点を置くための改正が行われ、介護予防に重点を置いたサービスが始まっています。

「制度が定着していくにしたがって課題が出てきました。介護サービスの利用者が2000年の149万人から、2006年には給付の適正化を図るため、改正が行われ、介護予防に重点を置いたサービスが始まっています。」

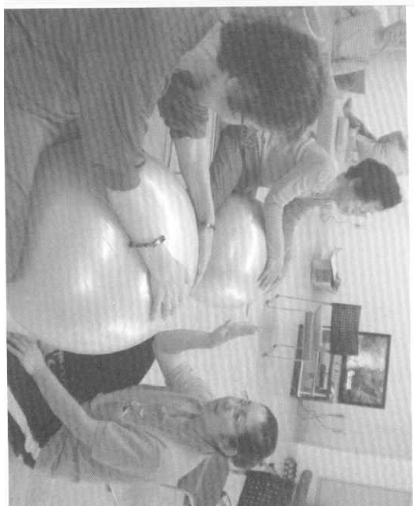
「制度が定着していくにしたがって課題が出てきました。介護サービスの利用者が2000年の149万人から、2006年には給付の適正化を図るため、改正が行われ、介護予防に重点を置いたサービスが始まっています。」



池上副社長

通常のサービスは介護認定者の利用者が多いため、軽度の介護プログラムが多く、軽度の方には、比較的重度の介護認定者の獲得が難しく、介護予防に重点を置くための改正が行われ、介護予防に重点を置いたサービスが始まっています。

「制度が定着していくにしたがって課題が出てきました。介護サービスの利用者が2000年の149万人から、2006年には給付の適正化を図るため、改正が行われ、介護予防に重点を置いたサービスが始まっています。」



機能訓練内容を丁寧に説明

サービスと差別化し、さらに軽度介護認定者を受け入れるサービスとして介護予防重視型サービスを実施して軽度介護認定者に特化したサービスを行うことになりました。

通常のサービスは6時間以上8時間未満で行われること、小規模短時間の3時間とし、軽度介護認定者に対して対象を特化し、従来の入浴、食事を取り除いた短時間機能訓練プログラム「サービス」で「GENKI-NEXT」が誕生しました。

通常のサービスは6時間以上8時間未満で行われること、小規模短時間の3時間とし、軽度介護認定者に対して対象を特化し、従来の入浴、食事を取り除いた短時間機能訓練プログラム「サービス」で「GENKI-NEXT」が誕生しました。

介護保険制度は高齢化や核家族化の進展などにより、要介護者を社会全体で支える新たな仕組みとして2000年の4月からスタートした。65歳以上と40歳から64歳で特定疾患など原因の要介護者を対象に介護サービスを提供し、その費用は利用者から割負担、残りを40歳以上の国民が支払う保険料と回、都道府県、市町村の公費でまかなっている。



機能訓練内容を丁寧に説明

機能訓練もしくはレクリエーションとおついで送迎です。GENKI NEXTは3時間機能訓練特化型です。通常のチヤイビスは内容が全く違います。送迎サービスはエクストラに付いては無料で、機能訓練、リハビリ(Aグループは機能訓練、Bグループは介護整体・低周波リハビリ)は足の岩倉療養を波り、グループは介護整体を25分交代)と送迎です。待ち時間に同じような体の状態の人が利用しているので、会話を弾みコミュニケーションもまよとれているように思えます。

「GENKI NEXT」のプログラム
 真の介護防の実現を目指し、短時間ながら効果の高い機能訓練、リハビリのメニューが揃っている。機能訓練プログラムでは、エクササイズやエアチェア付型型を使用し、大輪船や三角筒等の大筋群の機能訓練やフリー運動による肩関節や肩甲骨周辺筋群、転倒予防、関節や肩甲骨周辺筋群の機能訓練再発防止にストレッチを使用した踏み台昇降での股関節周辺筋群の機能訓練とプログラムも豊富である。また、埼玉県の羽生市では、スリッポン

チヤイビスを特定すると人材も有効活用できる。②従来のチヤイビスと差別化されたチヤイビスと商品・人材教育を進めています。今後、3年間で1000万回以上のチヤイビスを推進して、介護のオアシスを推進しています。③他の業種と異なるとは異なる点提供から、チヤイビスの施設を出すにあってもオアシスに受け入れたい。④全国の街の活性化としてコミュニティビジネスとして展開可能である。「一般的に介護業界のイメージは3Rで、給与も低く、あまりいい印象を持たれていないと思います。しかし、社会貢献を続けるという使命のもとに利用者には選ばれる、同業者にも認められる、雇用促進にもつながる介護サービス事業を目指しています。GENKI NEXTは地域に集中した展開を行うことで経営効率を高めます。拡大していくと、戦略により、群馬県に施設、埼玉県にも施設を展開しています。直営は3店舗ですが、フランチャイズ店です。このうち5店舗は8月から10月にかけてオアシス計画です。今年度の3月までに計20施設を計画しています。

GENKI NEXT ビジネスモデル

項目	詳細
施設面積	25~40坪程度 ※駐車場別途4、5台以上あれば最適
賃料目安	坪当たり5千円~7千円 ※都内別途設定
出店地域	全国
指定申請	通所介護施設・介護予防通所介護施設
営業時間	平日9時~16時30分 (9時~12時15分/13時15分~16時30分) 土曜・日曜・祝日休館
利用定員	10名
要員指定	管理者1名・生活相談員1名 ※看護師1名・整体師1名
備考	送迎あり、食事・入浴なし

項目	金額
FC加盟金	210万
FC保証金	100万
運営委託契約金	105万
運営委託費	157万5千円
開業前準備費	215万7千5百円
物件取得費等	120万
初期投資	908万2千5百円
※送迎車、機器等	399万(リース対応可)
※内装工事費	420万(別館等対応可)
開業後運営費	194万

介護度	チヤイビス費
要支援1	22260円/月
要支援2	43530円/月
要介護1	4370円/回
要介護2	5040円/回

運営委託費
月売上高の15%



チヤイビスを使用した機能訓練運動

筋運動を促す。さらに比較的、運動嫌いの高齢者が多いことから、足量無痛位を使用し、足関節周辺の末端部位を温め、末梢血液循環を促進し、関節を動きやすくすることで機能訓練等へのサポートをしている。そして、体力測定により、これらのプログラムの効果測定として、利用開始時1か月後、その後2か月サイクルで体力測定を実施し、機能訓練の成果や今後の個別プログラムを参考とする。「介護に頼らない、寝たきりにしないを実現する介護予防実践の機能訓練の有市場である」

今後の戦略とチヤイビスの促進

池上副社長は「GENKI NEXT」ビジネスのポイントとして以下の6つを挙げています。

- ①高齢化と介護保険と今後の拡大傾向の有市場である

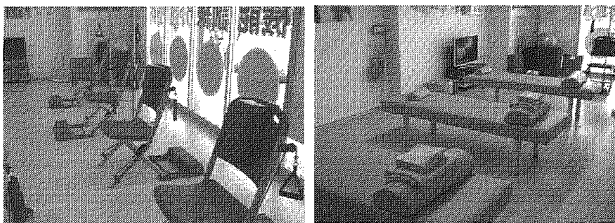
高齢社会の未来像

介護予防 サービスFC

介護NEXT(群馬県前橋市)は、3時間機能訓練特化型の生活リハ&介護予防サービスのFC展開を行っている。機能訓練、介護整体、低周波リハ、足岩盤浴、レクを組み合わせたサービスを提供する同FCは、今年度20店舗、3年後に100店舗を目指している。初期投資(現金)1000万円未満で投資回収2年のビジネスモデルを構築と、運営受託方式採用の独自FCシステムを売り物に全国展開を加速する。

投資回収2年のビジネスモデル構築

介護ネクスト



「選ばれる介護」を目指す。保険認定者の中の最大マーケット「GENKI NEXT」社

全国100店舗以上の生活リハ&介護予防サービスを運営するOMGパートナーズのグループ企業である介護NEXT(群馬県前橋市)では、北関東・群馬を拠点とした介護事業(介護予防)の運営と住宅型有料老人ホームの運営とを併せて、3時間機能訓練特化型の生活リハ&介護予防サービスのFC展開を行っている。

運営受託方式のFCシステム提案



▲介護整体も人気

「弊社のFCシステムには運営受託方式というものがあります。開設・運営ノウハウの提供だけでなく、実際の運営自体を弊社が受託する仕組みです。開業当初の集客を含め、介護事業への新規参入に不安を感じている企業に好評です」(介護ネクスト、池田社長)

今年度20店舗 3年で100店舗へ

そのための提供サービスが3時間+機能訓練特化+生活リハであり、このために機能訓練、介護整体、低周波リハ、足岩盤浴、レクを組み合わせた、真の介護予防の提供を目指している。

- ① 介護認定者(現金)1000万円未満で投資回収2年のビジネスモデル。
- ② シナジーを生む50歳以上ユーザーと介護施設などを併設できる。
- ③ 全国「街」の活性化としてコミュニティビジネスとして展開可能。
- ④ 業界初の運営受託方式によるFCシステム。

FCシステム(運営受託方式)		※OMGへの運営受託方式	
項目	金額	項目	金額
施設賃料	21~23坪程度、名称貸与外(水・電気・ガス・暖房費別)	FC保証金	2,100,000円
初期投資	約200万円(※)	FC保証金	1,000,000円
固定費	約100万円(※)	運営受託料	1,050,000円
変動費	約100万円(※)	運営受託料	1,575,000円
総投資額	約400万円(※)	運営受託料	2,157,500円
運営受託料	約100万円(※)	運営受託料	1,200,000円
総投資額	約500万円(※)	運営受託料	9,082,500円

※運営受託料は、月15%の月額売上高の15%。

▲「GENKI NEXT」のビジネスモデル



同社FCの「GENKI NEXT」では、「3時間+機能訓練特化+生活リハ」を提供。機能訓練、介護整体、低周波リハ、足岩盤浴、レクを組み合わせたサービス提供で、真の介護予防の実現を目指している。



Pick UP No.1

参加企業紹介

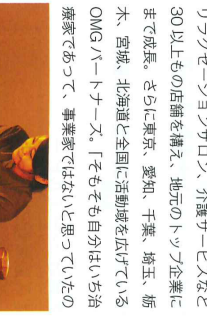
業界トップを目指す現場で "成功の法則"を学ぶ

スタッフの活躍の場を求めて 全国に広がったネットワーク

東京の聖骨院で5年間の修業を積んだ後、OMGパートナーズの大平代表が地元・群馬県伊勢崎市で念願の独立起業を果たしたのは1991年。いまや群馬県内に「げんき堂聖骨院」を含め、スポンサーとして活動、鍼灸スパ&リラクゼーションサロン、介護サービスなど30以上の店舗を構え、地元のトップ企業にまで成長。さらに東京、愛知、千葉、埼玉、栃木、宮城、北海道と全国に活動域を広げているOMGパートナーズ。「そもそも自分はいち治療家であって、事業家ではないと思っていたの

で、最初は全国展開しようという気は全くありませんでした。当時を振り返る代表、しかし、起業して7年経ったころ、成長した弟子たちが活躍できる場を作りたいと思うようになり、それが自然とチェーン展開につながったそうです。

技術・知識はもちろん 「心で診る」基本精神を育てる



「いま私は、3つの意味でOMGパートナーズを日本一の企業にしたいと考えています。1つ目は、どこよりも"おかげさまで"という感謝をもらえる優れたスタッフをたくさん作ること。2つ目は、聖骨院の業界で労働基準法を日本一遵守する会社。3つ目は、聖骨院の業界で働いているスタッフの人数を一番にすることです」

独立開業希望のスタッフも 強気にバックアップ

中でも、優れたスタッフを育てることに注力しているという大平代表。専門家集団として治療知識、技術を磨くことはもちろん、それ以上に大事にしていくのが、人間力を磨く教育。患者様と接する上で一番大切な「心で診る」という基本精神、心と体、両方にアプローチした

治療の実現です。「人はものではありません。病気を治すのではなく、病人を治さなくては、相手の心や環境、背景まで全部知った上で話すお手伝いをするのが大事なのです」

人は痛いとき、無表情、イライラ、あまり笑わなかったりと、顔や態度に出てしまうもの。ところが親身になって治療して、本気でコミュニケーションを取っていると、それが伝わり、症状も良くなり、笑顔も増えていくのだそうです。「心で診る患者様は、本当に素直な気持ちで"おかげさまで"おかげさまで薬になりません」という言葉をおっしゃっています。この言葉の間隙がスタッフにとっても一番嬉しいと、長年を積み重ねてきたのは、私自身の喜びでもあります」

そんな優れたスタッフを育てるには、優れた原石を見つかることも大事。OMGパートナーズでは、「利他の精神に基づいて成長する考えに



株式会社 GENKIDO 代表取締役社長 藤原 雄平 先生
代表取締役社長 大平 雄甲 先生

株式会社 GENKIDO

共鳴できるか"。おかげさまでと喜んでもらえることに情熱を持って頑張れるか"5年後、10年後の自分に夢が持てるか"の3点にポイントを置いて採用を決めています。「面接は1時間以上行います。それだけ話せば利他の精神に共鳴する人かどうか分かります。最初から夢を明確に持っている人は、なかなかいないものなんです。でも面接で話をしているうちに、自分の夢が描けるようになってきた人もいます。代表の言葉通り、OMGパートナーズには夢の実現を応援するシステムが備わっています。聖骨院「げんき堂」では、SP制度を取り入れ、バックアップ！これは、技術は身についたものの開業資金がないという若いスタッフが、働きながら資金をためられる画期的なシステム。「これは、院の資産は会社なんです。運営を委託させるシステムです。これを利用して、資金を貯めて独立する人もいます。弊社のフロンティア制に移行する場合もあります。いまはきちんとしたノウハウを持って、差別化した院にだけ患者様が集まる時代です。私たち

今後は介護業界でも 治療家の力が求められる時代に

が経験者もどに考えました。成功の方程式で、10人中10人が成功できるようなノウハウを教えてくださいと教えてください。2013年をめぐると、OMGパートナーズ全体として150億(うち「GENKIDO」のみで50億)、という売上目標を掲げています。今後は介護事業にもさらに力を入れ、機能訓練特化型の「ゲンキ堂」を5年で100店舗作る予定。これからの少子超高齢化社会に対応するサービスへの提供には、治療家の力がますます必要になるはずと予測しています。「このサービスは、介護業界を変えるくらいの大きなイメージで進めている事業です。是非、治療家の方にもたくさん集まってほしいです」

「特に若い人たちは、自分の可能性を大きく見据えて、夢に向かって頑張ってください」そう熱く語る大平代表の言葉には、明るい未来を予感させるパワーがあふれていました。

先生 PICK UP!

パートナーズ理念: 1.人を活かす。人に活かされる。2.独立自尊の精神。3.フロンティア精神。4.常に進歩、常にベスト。5.人間力の向上。6.自分次第

治療・療育とは? 「心と体を健康にする為」を目的に施術を通じた貢献する事
治療家に必要なことは? 相手の立場になって常に相手に何を与えられるかを考えられる事

スタッフから見た先生

- ・患者様を暖かく迎へ、挨拶、笑顔、お礼送りまで患者様の気持ちにまで対応する先生。
- ・治療家としての知識、技術を親身に教えてくれるスタッフ思いの先生
- ・院を地域一番にする為、患者様と本気で向かい合う先生
- ・仕事が好きで仕事を楽しんでいる先生。

こちらで働こう!と思った決め手は?

- ・労働条件や働きやすい環境が整っていたから。
- ・げんき堂のビジョン、将来性にひかれたから。
- ・独立するのに必要な経験、知識、でスキルメントが身につくから。
- ・治療の勉強会が多くあり、スキルアップできると思ったから。



Information 下町のゲンキ堂は 株式会社 GENKIDO の本拠地です。

所在地: 本社・群馬県伊勢崎市上原町157-1-2F
東京本部 東京都品川区南大塚2-42-6-4F
TEL: 本社: 0270-23-9796
東京本部: 03-5977-9862
FAX: 本社: 0270-23-9790
東京本部: 03-5977-9863
URL: <http://www.genkido.com>
設立年: 1991年4月
科目: 整骨、鍼灸、指圧、整体 (教育事業)
受付時間: 院により異なる
休診日: 院により異なる

2009BCリーグ

選手名鑑

BCL
オフィシャル
プログラム
定価 **700円**

公式戦日程・開催球場



富山サンダーバズ
石川ミリオンスターズ
福井ミラクルエレファント

群馬ダイヤモンドペガサス
新潟アルビレックス・ベースボール・クラブ
信濃グランセローズ



6球団監督の
熱きメッセージ

(夢の架け橋)BCからNPBへ
内村賢介 [東北楽天]
鈴江 彬 [千葉ロッテ]
野原祐也 [阪神]
柳川洋平 [福岡ソフトバンク]



整骨院・整体院のげんき堂の トレーナー活動

株式会社GENKIDO・げんき堂グループは、
ダイヤモンドペガサスを応援しています。



ス ポーツにおけるケガの予防からケア、そして
リハビリまで私達の最も得意とする分野のひとつです。
社会人・中学・高校のチーム、少年野球、サッカー、
ミニバスケ、ママさんバレーなど様々です。ケガ
予防のテーピング、ケガをしたときの応急処置、また
早期運動復帰へのリハビリテーションなどに対応いた
します。

社 会人はもちろん学生でも競技
レベルが上がってきている今、
練習中のケガ、定期的なメデ
ィカルチェックを行いたい、ケガを
早く治したい...という指導者の方
は、遠慮なくご連絡ください。

げんき堂は
ダイヤモンドペガサスの
選手の体のケアも
行っています。



心と体を健康にする、安心の技術のげんき堂は全国に35院

【GENKIDOの運営する整骨院・整体院 @群馬県】

◆ 伊勢崎市

げんき堂おひら整骨院
上野町15F-1F
tel:0270-21-1695

げんき堂幸頭整骨院
田中島町49-1
tel:0270-22-1457

げんき堂あさひ整骨院
喜多町5F-1
tel:0270-22-4771

げんき堂整骨院/整体院
スマーク伊勢崎
小坂方町38 SMUK 伊勢崎 2F
tel:0270-40-0727

◆ 藤岡市

げんき堂くりす整骨院
中興町300 スーパーセンター
フィールド1F
tel:0270-22-4771

◆ 高崎市
げんき堂こりす整骨院
下小島町216-3
tel:027-363-8039

げんき堂整骨院/整体院
ウニクス高崎
飯沼町1E0-3 ウニクス高崎 1F
tel:027-386-3994

◆ 前橋市

げんき堂大地整骨院
若宮町4-5-5
tel:027-233-4752

げんき堂まえばし整骨院
三ツ町2-5-9 フィールドIII 1F
tel:0270-22-1457

げんき堂整骨院/製鞋院
けやきウォーク前橋
文京町2-1-1
tel:0270-22-1457

げんき堂おご整骨院
大田町300 アイム大田店
tel:027-233-4752

げんき堂大渡整骨院
大田町1-1-11
tel:027-212-8140

ナショナル整体学院
前橋校

ナショナル整体学院には、整体
コースの他にトレーナー科もご
ざいます。プロのトレーナーを
目指している方、現場で活躍で
きるチャンスがあります！

げんき堂の詳しい情報はホームページをチェックしてください！
<http://www.genkido-s.com>



TEL 0120-999-824