

ビジネスチャンス

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌

1
2011

カリスマが語る2011年

ワタミ会長・CEO 渡邊美樹 北尾吉孝 エイチ・アイ・エス会長 澤田秀雄 フォーバル会長 大久保秀夫 GMOインターネット会長兼社長 熊谷正寿
■常識覆す改革者 ■IT革新の先導者 ■V字回復させた2代目 ■世界を変える社会起業家
■海外で活躍する起業者 ■才色兼備の女性社長
■地域活性化の旗手



#エンジニア
CHANGE MAKER
世界を変える
起業家
エイチ・アイ・エス会長
澤田秀雄
ハウス・ボス社長

日本を変える 起業家 100人



心と体を元気にするデイサービス
GENKI NEXT

3時間 × 3時間 機能訓練 介護整体

win・win・win

法兰チャイズ 加盟オーナー募集

高齢化時代の社会貢献！
低投資！安定収益！

■ 異業種からの参入可能
新規事業を検討の方も
安心の教育体制

■ 営業体制支援
開業前1ヶ月から開業後の
充実したサポート体制

200 施設以上の治療院ノウハウが
介護施設で活かされてる
人財教育が勝負の鍵！

事業説明&
店舗視察ツアー開催！

「日時」2010年12月15日(水)

第一部 9:30~12:00
第二部 13:00~15:30

会場：ふじみ野市立産業文化センター会議室

お問い合わせ・資料請求・
施設見学会申込は下記までお気軽に

株式会社介護NEXT

Tel.0120-73-5312

担当：古谷



GENKI NEXT
フィール藤岡店
飯野 稔オーナー

「私が患者として、げんき堂整骨院に通院したのがきっかけです」
こう話すのはデイサービスフランチャイズ「GENKI NEXT」のフィール藤岡店として、11月から営業開始

加盟店
Pick Up 4
介護ネクスト

整骨院の通院がきっかけで独立 「介護整体」が独自の強み

いたのですっかり忘れていました。
ただこのときを境に、再び整体に対する
自分の興味と漠然と思っていた
「独立したい」という気持ちが合致
し、独立を決意しました」（飯野オーナー）

も介護も「ケア」することではつな
がっていると感じたようになったの
です」（飯野オーナー）

今回オープンしたフィール藤岡店
は地元の人なら誰でも知っていると
いう好立地の商業施設に位置する独
立の決意からわずか8ヶ月で施設オ
ーナーとなった飯野氏は、毎日を忙
しく過ごしながらも「一人ひとりと
ちゃんと向き合う仕事は面白い」と
やがいを話す。

ス加工会社で33年間勤め上げたとい
う経験を持つ飯野オーナーが、介護
事業に出会ったきっかけとなつたのは、
整骨院の運営事業を行つた同社のグ
ループ会社「GENKIDO」に通院し
たことにさかのぼる。

「50歳を目前に体を痛めてしまい、
3年ほど『げんき堂』に通院して
ました。私自身、学生時代に野球を
していたので整体 자체に興味があつ
たのですが、これまで仕事もして
脱サラを決意した飯野オーナーは
今年3月に長年務めた会社を退社。
それからすぐにGENKIDOが運営す
る教育機関「日本ボディセラピスト
スクール」に入学し、整体の資格取
得を取り組んだという。

「当時は整体師の資格取得を考えて
いましたが、スクールの先生から介
護を勧められたのが介護事業との出
会いです。よくよく考えてみれば、
我われの世代もいずれ体が弱くなり
てしまう」と飯野氏は笑顔で語る。

「50歳を機に、昔の野球部仲間と野
球を始めました。介護もそうですが、
いずれは整体院も併設し、彼らの施
術もできればと思っています」（飯
野オーナー）

ビジネスチャンス 2 2011

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌

平成大不況下の“儲かる商材”“売れる営業手法”がわかる!

中小企業・ベンチャーの 売れた!ストーリー リアル


ビジネスマッチ FC

心と体を元気にするデイサービス
GENKI NEXT

3時間 × 3時間 機能訓練 介護整体

win・win・win

法兰チャイズ 加盟オーナー募集

高齢化時代の社会貢献!
低投資! 安定収益!

■ 異業種からの参入可能
新規事業を検討の方も
安心の教育体制

■ 営業体制支援

開業前1ヶ月から開業後の
充実したサポート体制
3ヶ月での黒字化の実績!!

200施設以上の治療院ノウハウが
介護施設で活かされてる
人財教育が勝負の鍵!

事業説明 & 店舗視察
ツアーゾー随时開催!



お問い合わせ・資料請求。
施設見学会申込は下記までお気軽に

株式会社介護NEXT

〒372-0015 群馬県伊勢崎市鹿島町440番地1
http://www.kaigonext.jimdo.com
TEL.0120-73-5312
担当:古谷



みどり大間々店
山木精一オーナー

カタログギフトの企画・卸売り
会社で30年間勤め上げた後、56歳
で介護事業をスタートさせたのが
GENKINEXTみどり大間々店の

山木精一オーナー。

「妻がグループホームに勤めており、また娘も看護師として働いていたので、『私も』という興味本位からGENKIDOが運営する『日本ボディセラピストスクール』に通いはじめたのがきっかけです。以前から母親が認知症を患っていたこともあったので、介護事業に対する抵抗感はありませんでした」(山木オーナー)

スクールでは整体コースと介護整体コースを履修しており、「当初は高年齢者向けの整体施設を開業するつもりだった」と話す山木オーナーだが、介護にかかる親族が多くなったことや事業の安定性に惹かれ、デイサービスでの独立を目指すようになった。その後、今年9月に中学校の同級生とともに法人を設立、12月に店舗をオープンさせた。

「オープン直前で13名の方と契約し、現状、オープン1週間時点では、人材を増やしながら着実に店舗運営をしていかなければと考えています」

加盟店レポート② 「GENKI NEXT」 みどり大間々店 オープント1週間で17名と契約 人気の武器は一人25分の「介護整体」

加盟店レポート② 「GENKI NEXT」 みどり大間々店

名と契約することができました。私も関わらず、多くの方に契約いたしましたが、利用者一人に対して25分間の筋肉調整や関節モビリゼーション、ストレッチをしっかりと行う施設は見たことがありません。オープン初月にも関わらず、多くの方に契約いたしましたのはこうした『介護整体』が好評いただいているからだと思いま

だいたのはこうした『介護整体』が好評いただいているからだと思いま

す」(山木オーナー)
現在は山木オーナーを含めて3人のスタッフで運営しており、整体に関しては山木オーナー一人でこなしているという。

「これほどご契約いただくとは思っていませんでした。ですから今後は、人材を増やしながら着実に店舗運営をしていかなければと考えています」

イーライフ・グループ

民家改修型の

このほか、北関東を中心
に介護施設運営を行っ
ている介護NEXT（群
馬県前橋市）の「GEN
KI NEXT」、介護予
防フィットネスを展開す
るパワーリハ（東京都葛
飾区）の「ジョイリハ」、
パナソニック電工エイジ
フレーショップスと事業
連携しているボシブル
シフル（大阪府大阪市）の「ボ
シフル」、ほつとステー
ション（東京都品川区）
の「LET'S俱楽部」など
である。

これらの企業が3時間
の運動機能の維持・向
上を中心とした介護予防
デイのFC展開を行って
いる。また、フランスベ
ッド（東京都新宿区）は
要支援者を対象にした介
護予防デイをFC展開し
し、機能訓練に特化した
サービスを提供。ターゲ
ットの直営・FC加盟済み企
業績好調を背景に、現状
拡大に力を注いでいる。

訪問介護FCほか

（東京都台東区）は、入
浴に特化した短時間デイ
サービスの新業態「いき
いきらいふSPA」を開
設している。



▲GENKI NEXTの店舗外観

訪問介護FCほか
のほか、高齢者専用
賃貸住宅では、「ゴールド
トラスト（愛知県名古屋
市）が高専FCを展開。
シルバーライフ（東京都
新宿区）は、高齢者向け
配食サービス「まじごろ
弁当」のFC事業を開
設している。

訪問介護では、東京都
外エリアを対象に加盟店
を募るほか高専FCの
展開も開始している。さ
く手（東京都目黒区）
や、24時間体制の巡回型
訪問介護（在宅介護）の
新規事業所開設の支援業

務を行っている介護24
(長野県諏訪市)、訪問介
護・デイサービスなどの
FC展開を行っているさ
くら介護グループ（東京
都港区）などがある。

福祉用具では「ヘルス
レント」ブランドで展開
する日本FCの先駆け企
業のダスキン（大阪府吹
田市）や、パナソニック
電工エイジフレーショッ
プスの福祉用具、介護リ
リー介護チヨーン」があ
る。

このほか、高齢者専用
賃貸住宅では、「ゴールド
トラスト（愛知県名古屋
市）が高専FCを展開。
シルバーライフ（東京都
新宿区）は、高齢者向け
配食サービス「まじごろ
弁当」のFC事業を開
設している。

世界でも有数な長寿国
日本の平均寿命は年々延
びているが、その一方で
脳卒中・骨折・転倒など
により、健康が損なわれ
る期間も伸び、「ねたきり
世界」ともいわれてい
る。

世界でも有数な長寿国
日本の平均寿命は年々延
びているが、その一方で
脳卒中・骨折・転倒など
により、健康が損なわれ
る期間も伸び、「ねたきり
世界」ともいわれてい
る。

世界でも有数な長寿国
日本の平均寿命は年々延
びているが、その一方で
脳卒中・骨折・転倒など
により、健康が損なわれ
る期間も伸び、「ねたきり
世界」ともいわれてい
る。

介護整体・リハビリに特化

介護NEXT

推計では病床で人生の
10分の1を過ごすとさ
れ、将来の健康寿命はも
うと短くなると指摘され
るほどだ。

そこで同社は、「最期
までの自分のことは自分で
いきたい」「最期まで人に
迷惑をかけたくない」な
どといった高齢者の願い
を実現するために「寝た
きりにしない」をテーマ
に介護整体・介護予防フ
ット」のFC展開を図
っている。

I-NEXT（ゲンキネク
スト）のFC展開を図
っている。

ログランを開発し、FC
展開を行っている。

通常のデイサービスで
行う入浴や食事にかかる
時間を見直し、自分だけで
はできない専門的な介護

時間を省き、介護整体・
介護予防フット」の店舗展
開を推進する。

予防介護は、本人の生
活の質の向上に寄与する
ことだけでなく、介護に
携わる家族の負担を軽減
し、さらに医療費・介護
費の負担を軽減すること
で、地域社会へ貢献する
重要なミッション。同社

は、「GENKI-NEX
T」の店舗展開を推進す
るなど、超高齢化社会

に突入した日本の健康寿
命の向上を目指す。

現在、FC・直営含め
15店舗を展開。3年後に
は100店舗のネットワー
ークを築ぐため、加速度
的に業界を広げることで、老
いとくじつ。

「ライセンス制」事業の
を入れています」（イー・
ト。全国63店舗のチエ
ン・ライフ・グループ、小II
ンネットワークで苦つて

ベッセル

2011
MARCH
Vol. 623月号(通巻62号)
定価1200円(税別)

特集

日本にまともなサービスFCはないのか!?

リポート

サービスFCの大いなる可能性と本部選びの難しさ

好事例研究 「センチュリー21」／「アメニティネットワーク」
「ニコニコレンタカー」／「ヘルスコム」／「GENKI NEXT」

FRANJA
リポート
『宅配クック123』載
毎年恒例!『FRANJA版』
今年の日経FCショーの見
注目のニューフェースFC
「とんかつ 浜勝」／携帯ショップ「テル

特集

GENKI NEXT 介護NEXT

人気のデイサービスに 「予防型介護整体」で差別化しFC展開

グループ企業が リラクゼーションサロンを 全国展開

サービスの対価としての料金をどう設定するのかは難しいものだが、介護サービスの場合、介護保険制度で利用料が決まっているので、料金自体は介護サービス事業者を選択する要素に入らない。したがって、選択のポイントはサービスの中身、質ということになる。

「うちは元々整骨院が本業なので、どういうサービスを行えば高齢者に喜んでいただけるかが分かっている。それにリラクゼーションサロンの接客やホスピタルティマインドのノウハウも導入しているから、心も体も元気になってもらえる」と話すのは、介護予防デイサービス「GENKI NEXT」をフランチャイズ(FC)展開する介護NEXT(本社・群馬県伊勢崎市)の大平雄伸社長だ。

介護NEXTは、『リラックス』など

のリラクゼーションサロンを全国展開するOMG(本社・東京都豊島区、横田明宏社長)のグループ会社。OMGグループは2001年から介護事業に進出し、デイサービスセンターや有料老人ホームを運営してきた。

06年に介護保険制度が改正され、「介護予防」が導入されたのを受けて、軽度介護認定者(要支援1・2および要介護1・2)を主な対象とした新業態としてGENKI NEXTを開発、07年11月に直営1号店を埼玉県羽生市にオープンした。

08年11月にはFC1号店を伊勢崎市にオープン、さらにFC展開を本格化すべく09年4月、介護事業部門を分離・独立し設立したのが介護NEXTなのである。11年1月現在、介護付き有料老人ホーム1カ所、住宅型老人ホーム2カ所、デイサービスセンター5カ所、GENKI NEXTを16カ所開設しており、うち13カ所がGENKI NEXTのFC店となっている。

大平氏が「整骨院が本業」と言うのは、元々OMGグループは91年に伊勢崎市で開院した『おおひら鍼灸接骨院』が始まりで、現在もグループ会社のGENKIDO(本社・伊勢崎市、南山弘社長)で整骨院『げんき堂』を全国約50カ所に展開しているからだ。

そこで培ったノウハウを活用し、介護整体を取り入れているのが、GENKI NEXTの大きな特徴でもある。

軽度介護認定者の多くは筋肉が萎縮したり、関節が拘縮したりしているため、介護整体によって受動的な筋運動、関節モビリゼーション、ストレッチなどをすることで、機能訓練が無理なく行えるわけだ。この介護整体をじっくり25分かけて行う中で、コミュニケーションもとっている。「体だけでなく心も元気になってもらうにはスキンシップが不可欠。介護整体を行なながらグチを聞いたりしてあれば、体も心も樂になる」と大平氏は介護整体の効用を語る。

このほか、体を温めて関節を動きやすくする足岩盤浴や、低周波機器によって受動的な筋運動を促す低周波リハもローテーションで行う。高齢者の地域コミュニティとしての機能もあるので、飽きることなく通所を続けられるという。

また、デイサービスの利用開始時と1カ月後、その後2カ月のサイクルで体力測定を実施し、機能訓練の成果をグラフで表示。利用者本人のほか、家族やケアマネジャー(介護支援専門員)にも示すので、その後



大平雄伸・介護NEXT社長





の介護プログラムの参考にすることが可能だ。

オープン1カ月前からの営業活動で開業3カ月目で黒字化を想定

FC化するに当たって大平氏は「小規模で間違いなく勝てるパターンを作る」と掲げたという。そのための仕組みとして採用したのが“3時間型のデイサービス”だ。通常、デイサービスは6~8時間型で提供されるが、これでは小規模施設は採算割れが懸念される。というのは、06年の制度改正で軽度認定者への給付が引き下げられ、要支援は利用回数に関係なく“月額固定制”に切り替えられたからだ。

しかし、3時間型のデイサービスなら、午前、午後と分けることで、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

設備は増えないので、低い単価でも利益を出せるというわけだ。

基本モデルは定員が10名で、施設面積が20~30坪、営業時間が9時~16時30分。常勤スタッフは介護整体施術者のセラピスト2名（責任者と助手）、介護トレーナー1名、生活相談員兼トレーナー補助1名の計4名で、セラピスト責任者が施設長を兼ねることを推奨している。また、企業がオーナーとなる場合は、担当者が生活相談員となり、営業も行うのが望ましい。

基本モデルの収支シミュレーションはオープンから3カ月目で黒字化することを想定。6カ月目には別表のようになり、売上高が200万円、経費134万円で、営業利益は66万円。7カ月目以降は売上高が206万円となり、営業利益は71万円。土曜日も運営するモデルでは、7カ月目以降に売上高が241万円となり、営業利益は91万円となる計算だ。ロイヤルティは売上高の10%だが、本部へ運営を委託する場合は15%となる。

契約期間は5年間。加盟金210万円、保証金100万円、開業前営業支援金105万円などとなり、初期費用は物件取得費別で625万円。機器備品や内装費、開業後運転資金を含めると1300万円ほどになり、ほかに送迎車2台が必要だ。店舗は居抜き物件を活用してオーナーの負担を減らす考えだ。

開業前営業支援はオープン前1カ月から本部スタッフ2名を専属営業

担当として配置し、地域のケアマネジャーに対する営業をサポートするもの。商圈はクルマで30分の距離が目安で、都内郊外では3キロ圏、地方では7キロ圏程度の半径となる。

研修はスタッフ4名を対象に3週



■『GENKI NEXT』の初期投資額

単位:万円

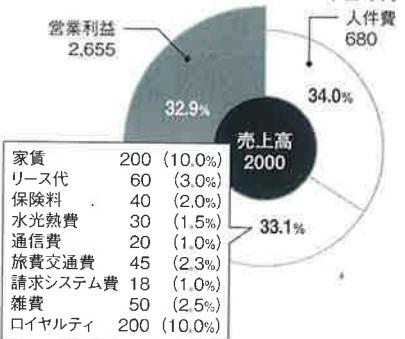
項目	金額
加盟金	210
保証金	100
開業前営業支援金	105
開業サポート費	105
教育サポート費	105
合計	625

物件取得費、内装費、送迎用車輌費、機器備品費などは別途必要

■『GENKI NEXT』の収支シミュレーション

(開業後6カ月目、実利用者数66名)

単位:千円



間実施するが、セラピストは整体師や鍼灸師など整体の経験者を採用するので、介護に必要な医学的知識を得てもらうのが中心となる。また、トレーナーもスポーツインストラクターなどの経験者を採用する。生活相談員については、社会福祉主任任用資格などの資格が条件となるが、「営業的センスがないと難しいので、そこが採用時のポイントになる」と大平氏。

また、キャリアアップシステムを確立しており、採用から3カ月以内、1年以内、2年以内と区切って継続的にスタッフの能力アップを図っているのも強みだ。ただし、採用時の研修はオーナーの費用負担だが、以降はスタッフの自己負担としている。「自己投資しないと本物の成長にはならない」(大平氏)のが理由で、採用時にも自己投資を条件にしているという。

今年3月には都内の西東京市でオープンが決まっており、今後、都心での展開も含め、加速度的に施設数を増やしていく計画だ。

ビジネスチャンス

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌

4
2011

日本のBESTフランチャイズ発表!



早稲田育英ゼミナール



個別学習の
SELMO

CURRY G

新たな業態として近年注目を集めた介護事業FC。最近では話題性あるブランドよりも、より効果的な投資シミュレーション、サービスメニューに加盟の焦点が絞られている。



介護NEXT
赤星良平取締役

地球の稼ぎ方

~世界で活躍する日本人起業家に会う旅~

新連載

地方発 日本を変える
30人の経営者



一昨年4月の設立以来、介護予防デ
イサービス16店舗（直営3店舗・フラ
ンチャイズ13店舗）を運営しているの
は介護NEXT（群馬県伊勢崎市）だ。
同社は整骨院や鍼灸院などの治療院を

運営するグループ会社のGENKI-DO
O（群馬県伊勢崎市）の整体技術を取
り入れ、独自の「介護整体」で他社と
の差別化を行っている。これは軽度の
介護認定者に多い腰痛症候群や片麻
痺向けの介護整体施術であり、一人当
たり25分程度の時間をかけ、筋肉調整、
関節モビリゼーション、ストレッチな
どを行うというもの。

「本来、デイサービスは楽しみの場で
はなく、失った能力を取り戻す場
でなくてはなりません。しかし単なる
体操やレクリエーションでそれを実現
することは困難なため、治療院から指
導を受けた専門的な知識や技術が必要
になります」（赤星良平取締役）

同社の特長はその専門性の高さにあ
るが、ほかにも開業3カ月間で黒字化
を実現するといった営業ノウハウにも
あります。「新規出店の前後2カ月間にわたり、本部から専属の営業スタッフを現
地に常駐させて集客活動を行っていま
す」（赤星取締役）

加盟にかかる初期費用は625万円。物件取得や内装費、機器備品、運

転資金は別途必要となる。今年3月に
は東京都にも初出店し、今春には札幌

や仙台への出店も予定している。今後
はさらに名古屋、大阪への出店も視野
に入れており、来年3月までにさら
に20店舗の出店を目指している。



一人当たり25分の「介護整体」を施術

注目のFC本部

01

**整骨・鍼灸院で培つた独自の「介護整体」技術
利用者一人に対し25分の施術を提供**

「GENKINEXT」



3時間
×
3時間
機能
訓練
介護
整体

win・win・win

フランチャイズ 加盟オーナー募集

高齢化時代の社会貢献!
低投資! 安定収益!

■ 異業種からの参入可能
新規事業を検討の方も
安心の教育体制

■ 営業体制支援
開業前1ヶ月から開業後の
充実したサポート体制
3ヶ月での黒字化の実績!!

200 施設以上の治療院ノウハウが
介護施設で活かされてる
人財教育が勝負の鍵!

フランチャイズショー 2011

(小間番号: FC4019) 出展!!

出展社ワークショップ

2011年 3月9日(水)

13:00~13:40

お問い合わせ・資料請求・
施設見学会申込は下記までお気軽に

株式会社介護NEXT

〒372-0015 群馬県伊勢崎市鹿島町440番地1
http://www.kaihonext.jimdo.com

TEL.0120-73-5312

担当: 古谷

ビジネスチャンス

5
2011

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌

巻頭特集

革命的 中小企業

小が大を食いつ
番狂わせの現場ヒトモノ
急成長小さとも勝てる
突破の方程式成長企業
ブレイク
ストーリー

鉄則

アイデアで
優秀な人材を
確保せよ

新規事業百科

サービス系 外食系 小売系
求人 勉強会 クラス

ビジネスマッチング 特別編



好評通報

チャイム

西山知義

トークセッション

レイクイン

西山知義

サービス系

介護・シニア

清掃・クリーニング

美容・健康

リペア/絵本

婚活

スクール

インターネット・通信

心と体を元気にするデイサービス

GENKI
NEXT3時間
×
3時間機能
訓練介護
整体

win・win・win

フランチャイズ 加盟オーナー募集

高齢化時代の社会貢献!
低投資! 安定収益!

■ 異業種からの参入可能
新規事業を検討の方も
安心の教育体制

■ 営業体制支援
開業前1ヶ月から開業後の
充実したサポート体制
3ヶ月での黒字化の実績!!

200施設以上の治療院ノウハウが
介護施設で活かされてる
人財教育が勝負の鍵!

事業説明 & 店舗視察ツアー開催!

日時 ①2011年3月22日(火)
②2011年4月6日(水)
13:30~16:00

会場 ふじみ野市立
産業文化センター会議室
(10社限定)

お問い合わせ・資料請求・
施設見学会申込は下記までお気軽にお

株式会社介護NEXT

T372-0015 群馬県伊勢崎市鹿島町440番地1
http://www.kai gonext.jimdo.com
TEL.0120-73-5312
担当:古谷

GENKI NEXT

加盟店
紹介

デイサービス運営

「寝たきりにしない」という本部理念に強く共感
グループ内で培った整体技術が強み

西東京田無町店
佐藤尚季オーナー

「寝たきりにしない」という本部理念に強く共感
する知識や关心があつたわけではありませんでした。でも、デイサービスセンタ
りませんでしたが、現在でも週に3回
は介護施設にお世話をなっている父の姿を見て、マーケットの重要性を感じ
ました」(佐藤尚季オーナー)。

3月に西東京田無町店を開店してい
た佐藤尚季オーナー。もともと英会話
教室やバイクショップ経営を行ってい
た佐藤尚季オーナーが介護事業に関心を持
つ出来事となつたのは、今から10年前
のことだった。

「それまで元気だった父親が倒れ、はじめて自分の実感として高齢化を考え
た佐藤尚季オーナーが介護事業に参
入する上で最も重視したのが、フラン
チャイズ本部の理念。中でもグループ
会社内で接骨院や鍼灸院などの治療

院を持つ介護NEXT(群馬県伊勢崎
市)が強みとする「介護整体」に大き
な魅力を感じたという。

「軽度の介護認定者に多い麻痺症候
群や片麻痺向けの施術方法として、一
人当たり25分程度の時間をかけた筋肉
調整や関節モビリゼーション、ストレ
ッチ技術などは他社にはないものだと
感じました。デイサービスは楽しんで
いた大切なことも重要ですが、あくまで
も通所を通して身体能力を改善するこ

とが第一です。グループ内で共通のビ
ジョンを持ち、実際に治療院から指導
を受けた専門技術を提供している本部
の姿勢には信用力がありました」(佐
藤尚季オーナー)。

店舗のオープンは3月1日だが、そ
の時には既に13名の利用者が登録。現
状、オープン1カ月で30名を超える見
通しである。それを可能としたのは同
社が独自に行う営業サポートだ。同社
では新規出店の場合、前後2カ月間に
わたって本部から専属の営業スタッフ

を現地に常駐させ、集客活動を行わせ
る体制を整えている。一般的に「開業
後半年間は赤字覚悟」という業界の常
識を打ち破るべく、開業3カ月目に黒

字化を実現させる仕組みだ。

「まだオープン間もないのに着実な
経営が第一ですが、いずれは多店舗化
も視野に入れていくたいと思っていま
す」(佐藤尚季オーナー)。

データ	会社名: 介護NEXT
所在地:	群馬県伊勢崎市鹿島町440番地1
開業資金:	1200万円

《1泊2食付が0円～！》京都、箱根、伊豆の温泉リゾート [PR]

[地方]ニュース

[Tweet](#)

6

[メッセ](#)[印刷](#)

【きょうの人・「群馬プロバスケットボールコミッショング」大平雄伸社長(46)】

県民に愛されるチームに

2011.9.11 13:57 (1/2ページ)

7月28日、日本プロバスケットボールリーグ(bJリーグ)に、群馬の参入が決まった。来年春をめどにチームを結成、2012-2013シーズン(平成24年10月~25年5月)から参戦を予定している。県内初となるプロバスケットチームをどのように育成するのか。チームを運営する「群馬プロバスケットボールコミッショング」の大平雄伸社長(46)に、今後の目標を聞いた。(西村利也)

――群馬にプロバスケットチームを設立しようと思ったきっかけは

「3年前に、新潟でbjリーグの試合を観戦したことが始まりです。照明や音響を使ったアナウンス、チアリーダーのパフォーマンス…。観衆が一体となり、地元チームを応援している姿を見て心が震えました。同時に、なぜ群馬で『この感動を得られないのか』という悔しさも感じました。それがきっかけです」

――設立には苦労もあった

「具体的に動き出したのは1年半前。やはり、設立に向けた資本金1億円を用意するためのスポンサー探しは大変でした。チーム設立の理念を説明し、協力してもらうため県内外の企業数百社に出向きました。短期間に、あれだけ多くの企業を訪問したのは初めてでしたね」

――どのようなチームを作ろうと考えていますか

「県民に愛される地域に密着したチームを目指します。地元出身選手をスターにすることはもちろん、選手たちが県内の小学校などを訪問したり、バスケ教室を開校したりして地域との関係を築くことが重要です。『バスケを通して群馬を元気にする』。コーチや選手には、この理念を共有してもらいたい」



②クリックして拡大する

大平雄伸さん

秋の温泉リゾートが‘1泊2食0円～！’ 京都、箱根、伊豆 [PR]

[地方]ニュース

[Tweet](#)

6

[メッセ](#)[印刷](#)

【きょうの人・「群馬プロバスケットボールコミッショナ」大平雄伸社長(46)】

県民に愛されるチームに

2011.9.11 13:57 (2/2ページ)

――不況下でのチーム運営は難しさもあります

「目標としている毎試合2千人以上の観客動員は難しい。安定的な収入を得るために工夫は必要不可欠。大切なのは、県バスケットボール協会や県内財界と協力し、各市単位でしっかりした後援会組織を作ることです。後援会に入会金を払った企業が、販売促進につながるなどメリットを感じられるようなシステムを考えています」



@クリックして拡大する

大平雄伸さん

――企業が注目するアピールポイントありますか

「チームに話題性を持たせるため、ゼネラルマネジャーに著書「スラムダンク勝利学」で有名な、スポーツドクターの辻秀一氏に就任してもらいました」

――今後の目標は

「初年度に勝率5割、2年目にファイナル進出、3年目に優勝することが目標です。さらに、引退した選手と連携し、スポーツを楽しむための複合施設を運営したいと思っています。それで得た収益金を元にチームの規模も拡大し、日本トップクラスの選手を育てたいですね」

■おおひら・たかのぶ■昭和36年、伊勢崎市生まれ。昭和61年、帝京大学付属柔道整復専門学校卒業後、東京都内の整骨院に就職。平成3年、伊勢崎市に戻り独立し「おおひら接骨院」を開院。その後、全国に整骨院やリラクゼーションルームなどを開設し事業を拡大した。現在、全国に100店舗展開する「OMG」社長として経営を統括。22年6月には、群馬プロバスケットボールコミッショナを設立した。趣味はゴルフ、史跡巡り。好きな言葉は「奇跡は起こるものではなく、起こすもの」。埼玉県新座市在住。

もっと²、Ohtaを楽しめる生活情報満載！

太田市街づくりコミュニティー

Oh-ta!

オ~タ！

vol.10

11.12.1月号

無料

[巻頭特集]

トップインダビュートップインダビュー
群馬プロバスケットボール

代表取締役 大平 雄伸 氏

太田市がもっと楽しくなる！情報広場
なないろおおた

幼稚園訪問「こんにちは！」Vol.5

きざきまち幼稚園

文化の薫るまち・太田が誇る

おおた芸術学校

[グルメ]

忘・新年会シーズン グルメ特集

[ビューティー]

厳選ビューティーサロン

[ライフナビ]

お得情報満載なおすすめショップ！

[住宅・不動産]

ハウスメーカー・不動産

株式会社群馬プロバスケットボールコミッショ
ン 代表取締役社長 大平 雄伸 氏

Top Interview

群馬にバスケットボールの
プロチームができる。
その名も群馬クレインサンダーズ。
スポーツを通した人づくり、
地域づくりの目指す道とは

日本のバスケプロリーグ「bjリーグ」。レギュラーシーズンは10月から翌年4月で、現在2011・2012シーズンが19チームにより行われている。クレインサンダーズは来年度から参入。運営する群馬プロバスケットコミッショの大平雄伸代表取締役社長に、チーム設立への熱意を伺つた。



大平 雄伸 氏

株式会社 群馬プロバスケットボールコミッショ
ン代表取締役社長
心身の健康に関する事業を全国
220以上の施設で展開するOMG
PARTNERS会長
1964年11月13日生まれ
太田市出身
家族は妻、20歳の長女、17歳の
二女

クレイン(鶴)とサンダー(雷)という、群馬を象徴する2つを名に持つ新チーム。そもそも群馬には現在2つのプロスポーツチームがある。サッカー・J2リーグのザスパ草津、野球・BCL(ベースボールチャレンジリーグ)の群馬ダイヤモンドペガサスだ。なぜ今、バスケットボールなのか。

すべてのきっかけは3年前、誘われて新潟アルビレックスBBの試合を観戦したことでした。サッカーは観たことがあつたけれど、バスケは初めて。会場全部が興奮状態で、圧倒されました。観客は3世代にわたつていてし、音楽やMC、照明、チアガールなどエンターテインメントとしての作りこみもすごい。なぜ群馬にこれがないんだと悔しくて悔しくて」。屋外のスポーツと比べ、体育館という狭い空間に熱気が凝縮されているバスケットボール。群馬の人にもこの感動を味わつてもらいたい、その一心で、資金集めに奔走。決して広くはない参入の門戸を、念入りな下準備で突破した。ゼネラルマネージャーに著書「スマッシュ勝利学」で知られるスポーツドクターの辻秀一さんを迎えた。スポーツ界のみならず、経済界、教育界にも知られた同氏の就任は、大きな話題になつて。来年春のチーム結成に向け、まずは上々のスタートを切つたといえそうだ。

群馬県にプロのチームを…。エネルギー溢れる行動的基本にあるのは、自分自身が人を育てるときの考え方だったということの喜びを知つた。26歳で独立して接骨院を経営し、人を雇う側になると、若いスタッフをいかに教育するかに苦心した。

「この業界は『人』対『人』、人が商品

なんです。スタッフを育てることは、いい治療を提供することに直結する。若いスタッフは宝石の原石、指導者は磨くのが仕事ですし、本人も自らも磨き磨かれ光つていかないといけない」。

育てたスタッフに分院任せ、独立・発展し、全国に220を超える整骨院、マッサージサロンなどのネットワークを持つグループ企業に成長した。

大平さんは本業だけではなく、社会貢献にも情熱を注ぐ。スポーツボランティアとして、運動教室やトレーナー活動を無償で行っている。東日本大震災以降は避難所をまわり、マッサージボランティアを実施。きれいな飲み水のないミャンマーの山岳地帯には井戸を提供した。少しでも人の役に立ちたい・大平さんの気持ちから生まれた活動が、スタッフ一人ひとりの技術と心を磨いている。

大平さん自身、最初の患者に「ありがとう、ありがとう」と感謝され、「これが天職だ」と思えた。「初めての患者さんが感謝してくれたことに今は感謝している。今の若い人は感謝の念が少なく、ありがとうが言えないところがある。ありがとうを言える人をつくりたい」。

「人」対「人」、人が商品という点では、スポーツも共通している。
「選手もプレーだけではなく、あらゆる面から憧れられるようにしたい。見に来た人の模範になるように」。大平さんらスタッフは意見を戦わせ、群馬チームをイメージする合言葉を「元気」「感動」「仲間」「成長」の4つにした。「元気」：選手が必死に戦っている姿を見て元気をもらう、心をひとつに応援して元気になる。「感動」：シユートが入って嬉しい、負けて悔しい、仲間の応援する姿に心がふるえる。「仲間」：群馬というキーワードで共鳴できる。たとえば親子、三世代、会社の同僚が同じ話題で盛り上がりれる。「成長」：バスケットをする子供に勉強になる。選手の諦めない姿、プロの魂は仕事をしている人間の“気づき”にもなる。

「もちろん勝つことが目標ですが、それと並行して地域に根差し、地域に愛されることが一番の目標です。選手によるバスケスクール、チアリーディングのスクール、慰問など、シーズンオフも活動していく」。勝てるチームそして社会貢献できるチーム。その志は、バスケを通じ、地域社会におけるスポーツ文化の向上をめざすbjリーグの理念と一致する。

10月2日には、渋川市で日本と韓国のリーグ優勝チーム同士が対戦。行政や商工会議所が全面的にバックアップし、グルメイベントも絡め興行として大成功を収めた。

「みんなびっくりしたはずです。バスケはこんなに人が来るのか、こんなに盛り上がるのかって。群馬の各市で試合をするときの、一つの形が見えた。もちろん我々が主体的にやっていくけれど、行政も協力してほしいと思っています」。

来春までにヘッドコーチと選手の契約、試合会場の確保、ファンクラブの企画など、実際のチーム運営に関わる部分

を決めていく。現在bjリーグで活躍する群馬出身選手に優先して声を掛け、トライアウトも実施。海外で有望な選手の発掘も行う。チームサイトは11月7日に開設、インターネットからも積極的に情報発信する。クレインサンダーズbjディビューに向け、スタッフは恵を絞る。しかし資本を集め、スポンサー集めもまだ道半ばなのが現実だ。関わる企業とチームとでいかに相乗効果を生み出すか、最適な形を模索している。

すべては、あの興奮を群馬で実現させるため。バスケットを通じて地域を、群馬を盛り上げようと思っている。たくさんの人に理念に賛同し、協力してほしい。

バスケットの熱心なファンは「ブースター」と呼ばれている。まだ見ぬブースターの笑顔を思い浮かべながら、大平さんはスタッフと地道な努力を続けていく。

