

# ありがとう

「二十一世紀に 生き生き生きる  
経営基盤創り。」



2014.7  
VOL.34

●7月例会ご報告

発行責任者/前田 政登 西岡 伸悟

## 7月例会ご報告 2014年7月25日(金)

## 「理想への挑戦 情報から唯一の答えを ~イノベーション~」

発表者/ゆたか鍼灸整骨院 代表 豊原 考志 氏



ゆたか鍼灸整骨院は  
西区中広町で針灸、柔道  
整復の店舗事業を中心  
に、出張事業として健康  
保険を利用したリハビリ、  
マッサージ、針灸を営んで  
おられます。経営理念は  
「理想への挑戦」。豊原  
代表に100年ビジョンに  
向けて、外部環境の分析  
を基にした中期経営計画  
の発表を行なって頂きま  
した。

今年の目標として、年末の店舗売却による新体制へ向けての活動を行なっていきます。取引業者の増加とお客様の新規開拓による売上アップを目指します。

来年の目標として、売上の更なる向上と新事業へ向けて人材の確保を行います。エリア分析による強化地区の選定と現在のお客様との関係を強化し、単なるBtoBではなく、お客様にも満足していただき利益も残る商品開発を行なっていきます。現在のアウトソーシング体制から、社員候補生を育て、人材を確保していきます。ケアマネージャーを中心とした活動にもチャレンジします。

訪問看護では既存のお客様の満足度を高めて高水準のリピート率を維持する方針です。

### 【豊原代表の発表より】

創業時はマネジメントのことは一切考えず、職人気質で技術さえあれば何とかするという状態でした。丁稚奉公で朝から晩まで仕事を行ない、閉店後に自主練習を積み重ねていき、一人前と認められ独立していくというのがこの業界の特性です。平成20年に3人で独立してから、3年後に3人の社員が同時に辞められるという逆境の年に、ご縁で日創研に出会い研修に参加しました。平成24年には新たに採用した方と共に再スタートし、翌年には以前から興味があった鍼灸訪問を事業部として本格始動しました。その後、1年間で口コミによりお客様が倍増しました。

業界の環境として、柔道整復師は、ほぼ10人のうち7人が店舗を構えており、はり及びきゅうは10人のうち2人しか店舗を構えていません。保健医療については売上を増加させると健康保険の代金回収に数ヵ月かかるためにキャッシュフローが悪くなり、資金繰りが厳しくなります。今後は、国の制度に左右されやすい保健医療制度に頼らない付加サービスに力を入れていきます。

接骨院店舗経営のアキレス腱は健康保険依存型です。将来に向けて対策を打たなくてはなりません。自社を分析すると、訪問事業のお客様の客単価は4万円と高く、リピート率も95%以上/月と大変良いことが強みです。

### 【出席者からのアドバイス、感想】

- ◇顧客、マーケット、対同業者に対して強みをより明確にしておく事で魅力的な企業づくりができると思います。
- ◇人を引っ張っていく時に、魅力は収入だけではなく「お客様から感謝される」というのが大きなやりがいになると思います。
- ◇社員さんはお客様から先生と呼ばれるので、これから社員を立てていくことで個々の能力を伸ばしていけると感じました。
- ◇信頼していた社員に何度も辞められたことが悩みになりながらも、諦めずに次の事業展開を考えておられるところが素晴らしいと感じました。

冒頭の「100年企業に向けて思い」を映像化されているところに、思いの強さとモチベーションを保つ工夫をされておられます。しっかりとした口調で話され熱意が伝わってくる発表に、今後ますます楽しみな豊原さんでした。

広島西経営研究会 広報委員 久保 太一郎

