

20周年

KENSEI

仙台的(株)健生が創業20周年式典

「環境の変化に対応、進化しながら
社会をけん引する企業に」
中尾充社長

社員ら250人が出席、新たな目標に向かう同社を祝った。

1994年、仙台市青葉区宮町で整骨院としてスタートしてから今年で創業20周年を迎えた(株)健生(中尾代表取締役兼CEO)の記念式典が2014年10月25日、青葉区のウエスティンホテル仙台で開かれた。会場には、政財界、会員、取引企業関係者、

中尾社長は、「皆さんに育てられ創業20周年という場に立たせてもらっている。当社はスマートフォンという新しいビジネスモデルで、整骨院とデイサービスの開業、運営支援コンテンツを提供、現在、全国で450店で利用、

サービスは4年で50件まで増やした。今後は2020年の東京オリンピックに向けて新しい取り組みを行いたい。整骨院を通じた新しいビジネスモデルとして介護事業に取り組んできたが、今後は日本が直面する災害にコミットした

エコビジネス、環境事業にも参入する。私が敬愛するダウインの進化論のように、環境の変化に対応しながら健生を変えていき、社会をけん引する会社としていきたい」と、力強く語った。

楽天野球団元球団社長で、現楽天(株)代表取締役副社長の島田亨氏も会場にかけつけ、「中尾社長とは楽天球団

活動を通じ知り合った。社長の馬力と人柄の良さに魅力を感じ健生の株主にもなってきて感じるの、中尾社長の経営者として決して諦めず、その時にやれることを周囲に惑わされずにやってきたからこそ、今日があるのだと思います。来年は皆さんが驚く大躍進する企業になる」と祝辞を述べた。会場には元楽天球団の山崎武司選手やタプレミアリーグで活躍する大久保剛志選手からのビデオレターも披露された。

式典の中で中尾社長は、現在の450会員を3年後までに1000会員に、サービスコンテンツ開発提供の強化、BtoBからBtoBtoCビジネスモデルを目指し、新たなコンテンツを提供していく新戦略を発表した。

【柔整事業】~Middle term Plan~

ジャパン柔道整復師会
~整骨院の保険請求事務代行及びサービスコンテンツ提供~

2014年10月現在⇒ 450会員
3年後⇒ 1000会員へ

- サービスコンテンツ開発/提供の強化
- BtoBビジネスモデルから、BtoBtoCビジネスモデルへ

~エンドユーザー30万人の市場に対する、新たなコンテンツ提供~



20周年式典で、健生の新たな戦略と取り組みを発表する中尾社長。社会価値、顧客価値、未来価値の3つの価値向上を企業理念に、健康、環境分野の事業を通じて地域社会につなげると宣言した。



楽天野球団元球団社長の島田亨氏



健生グループの社員らが一堂に会した



式典には政財界、会員企業、取引企業関係者社員ら250人が参加して盛大に開催された