

20周年

KENSEI

仙台的(株)健生

ヘルスケア事業参入で経営多角化を 支援する新会社を設立、営業開始

新規事業参入の新しい形、「スマートFCモデル」を開発

「スマートFCモデル」を開発、
新規事業参入の新しい形、
「スマートFCモデル」を開発
調整骨院の多店舗経営から、様々なヘルスケア事業の
開業と運営支援の新しいビジ
ネスモデルを展開して201
4年に創業20年を迎えた(株)健
生(本社・仙台市青葉区宮町
中尾充代表取締役兼CEO)が、
営業部門強化と企業の成長を
促進する為、営業に特化した
Kenseiセールスパートナー(株)
健生常務取締役事業統括本
部長)を(株)健生の100%子
会社として14年9月1日設
立、本格的に営業を開始した。
健生は企業発展の第3フェ



Kensei セールスパートナー(株)の菅原聡取締役社長兼COO

ーズ(段階)として調整骨院の
開業支援、サポート、保険請
求業務に加えて5年前から介
護事業を新コンテンツとして
提供開始、現在は調整骨院と介
護事業以外にもパーソナルス
レッチサロンやリラクゼーシ
ョンサロンなど、ヘルスケア
事業全般の開業、運営支援を
提供する新しいビジネスモデ
ルとして、「スマートFCモ
デル」の提供を開始した。

通常のFCは、加盟金や保
証金、ロイヤリティなどをFC
本部へ支払い、加盟する事
で様々な運営ノウハウの提供
を受けられるが、費用的負担
などからFC加盟を躊躇する
方も多い。同社の「スマート
FCモデル」は、イニシャル
とランニングコストを抑え、運
営サポートもプランによつて、
オーナー側が1年更新で契
約を見直す事が出来るなど、
新規事業参入の新しい形とし
て注目されている。

菅原聡社長は「サービスが

商品となっており、あくまで
も人と人との地域密着モデル
なのでブランドはさほど必要
なく、ヘルスケア事業に参入
しようとする企業がスタッフ
を通して、地域社会にいか
に溶け込める事が出来るかど
うかが重要」と語る。

各種事業開設のノウハウを
オールインワンで提供する

異業種からヘルスケア事業
に参入を検討しているオーナ
ーにとって、法的、技術的課
題をクリアすることはハード
ルが高いが、スマートFCモ
デルでの支援を受けることで
ヘルスケア事業に参入しやす
くなるという大きなメリット
がある。

例えばディサービスを例に
とると、サービスの中心とな
る、CGT(機能訓練)プロ
グラムを提供する為の資格取
得をメインに人材教育、申請
手続き、店舗デザインなど
オールインワンでの開業支援
と運営支援を提供する。

また開業後の運営支援サ
ポートは、スーパーバイザー
を月1で派遣し、現地指導も
行なう「フルサポート」を初
め、「ハーフサポート」は、
アドバイスと介護保険請求シ
ステムとホームページの運営
管理を行い、「システムサポー
ト」は保険請求システムと
ホームページの運営管理のみ
のサポート内容となっており、
どのサポートも1年更新
で見直す事が出来るので、通
常のフランチャイズビジネス
の様な売上等に対するロイヤ
リティよりもコストも抑えら
れる。

スマートFCの営業代理店も
今春から募集開始

kenseiセールスパ
ートナー(株)では、14年12月から、
スマートFCモデルの販売を
開始しているが、12月と1月
の営業活動だけでも、8件の
スマートFC加盟店を開拓し
ており、着実に成果を挙げて
いる。



2015年1月、大阪市で開かれた開業セミナー

今春からは、ライフライン
の確保を目的とした、環境商
材の販売も行なう予定となっ
ており、スマートFC開拓と
環境商材を販売する2次代理
店の募集も開始する。

菅原社長は、今後は東京・
大阪支店の開設も計画、スマ
ートFC展開と代理店開拓に
よりkenseiグループの
成長に貢献したいと語った。
今後ヘルスケア事業へ新規
参入が増えていくと予想され
る中、同社のシステムには大
きな期待が寄せられている。

●問い合わせ先
株式会社健生
〒980-0004
仙台市青葉区宮町3-5-20
KENSEI-BLDG 1F
TEL
0120-143-271
URL
http://www.kensei-group.jp