

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>フィットネス業界の時流予測</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ <b>竹留 将聖</b></p> <p>船井総研に入社後、電力業界、整骨院業界のコンサルティングに従事し、現在では、トレーニングジムのコンサルティングも行っている。船井流の中でも「現場主義」に最も重きを置いており、過去に整骨院の現場で働いていた経験を活かし、現場目線の考え方とコンサルタントとしての二方向からの考え方でコンサルティングを行う。現在は、集客UPのWEB集客に特化したコンサルティング、顧客ニーズをくみ取った商品作りのコンサルティング、顧客を離脱させないリピートUPの仕組み作りについてはクライアントから定評がある。</p>
第2講座 特別ゲスト講演	<p><b>セミパーソナルトレーニングジム参入の成功事例</b></p> <p>株式会社Via 代表取締役 Conditioning LABO animom 代表 <b>松本 哲氏</b></p> <p>幼少期から様々なスポーツを行い、特にサッカー選手・指導者として大学時代まで活躍。大学卒業後に国家資格である柔道整復師の資格を取得。スポーツ選手や芸能関係者からキッズまで、数多くのクライアントの肉体改造に携わってきた。「結果には必ず答えがある」という想いを持ち、クライアントの「なりたい姿の達成」に向けて日々トレーニング指導に注力している。当時はまだ注目されていなかった身体の機能改善にいち早く目を付け、約2畳のスペースを利用したトレーニング指導から始まり、2012年兵庫県芦屋市にConditioning LABO animomを設立。現在では20坪の接骨院併設型トレーニング施設にて、トレーニング部門のみで月商280万円・スタッフ2名、営業利益率30%を実現している。確かなトレーニング指導とクライアントとの密なコミュニケーションを取ることでファン顧客を生み出し続けている。</p> <p>株式会社Via 代表取締役 Conditioning LABO animom 店長 <b>後藤 佑太郎氏</b></p> <p>幼少期からサッカー・水泳・体操など幅広いスポーツを行っており、大学でもスポーツ学科にて身体の仕組みについて徹底的に追及しました。一度は一般企業に就職したが、Conditioning LABO animom松本代表が当時から訴え続けてきた「地域社会の健康に貢献したい」という意思に共感し、開業当初からトレーナーとして活躍し続けている。今では年間300名もの体験希望者の初回トレーニングを請け負っている。またゴト一式プログラム(キッズ特化型トレーニング)を開発し2歳~7歳までのキッズクラスも担当している。子どもたちからは勿論のこと、ご両親からの信頼も厚い。栄養学にも精通していることから、現役アスリートのトレーニングを担当することも多々ある。開業以降、現在のConditioning LABO animomを作り上げた最大の功労者である。</p>
第3講座	<p><b>セミパーソナルトレーニングジム事業で成功するための実践内容</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ <b>的場 翔吾</b></p> <p>兵庫県丹波市出身。大学卒業後、新卒で船井総研に入社。大学在学中には、大手スーパーマーケットへの売上改善提案を経験。入社以来、一貫して「現場主義」を貫いており、常に顧客目線でのコンサルティングを行っている。船井総合研究所内で数少ないフィットネス・トレーニング業界に特化したコンサルタントであり、出店地選定から内装提案、新規顧客の獲得、会員化、定着化に至るまで幅広く提案を行っている。特にWEBサイトを使った新規集客を得意分野としている。</p>
第4講座	<p><b>新規参入企業が飛躍するために</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ チームリーダー <b>宮澤 駿</b></p> <p>「院長を社長に」をモットーに日々全国の治療院にコンサルティング支援を実施。父親が経営する墓石会社の長男として生まれ大学生活を東京で過ごし、船井総合研究所へ入社。入社後は、葬儀・仏壇業界のコンサルティングに携わり、治療院グループへ。繁盛院の初診対応を数多く受けてきており、最新の繁盛院の現場事例に精通している。コンサルティング分野における強みは自費治療における初診対応の誘導率・リピート率UP。WEBを用いた集客UPであり、特に集客とPDCAサイクルに定評がある。これからの時代、院長=職人であっては生き残れません。高い技術があるだけでは生き残れません。時流的・力相応 一番主義を軸に地域一番店になることが大命題です。そのためには経営者になる必要があります。経営者とは、自社・競合・顧客を的確に分析し自社の強みを活かせるポジションでターゲットを明確にして選択&amp;集中を行い高速でPDCAを回すことです。また、時には非情になることも求められます。一緒に圧倒的領域一番店を目指しましょう!任せてください。</p>

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042295>

全会場満席・180名以上の経営者様が受講された人気セミナー第3弾

新規事業参入セミナー

セミパーソナル トレーニング

本ビジネスモデルの魅力

- 坪数30坪で売上300万円
- 単月黒字・投資回収1年半
- 営業利益率40%
- 初期投資1,000万円以下



開催日時 2019年 11月10日(日) @東京 | 2019年 11月24日(日) @大阪 | 13:00~16:30

無料配信中!! 小冊子ダウンロード用QRコード

- フィットネスの業界動向
- セミパーソナルトレーニング



主催

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

第3回トレーニングジム事業の参入で業績UPセミナー

お問い合わせNo.S042295

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ●お申込に関する問い合わせ: 櫻田 ●内容に関する問い合わせ: 竹留

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 042295

新規事業参入は  
先行者メリット  
がある!!

新しいトレーニングモデル

低投資

高収益

早期回収

# セミパーソナルトレーニングのビジネスモデルの大公開!!

## フィットネスの業界背景

### ◆今後、成長する運動市場

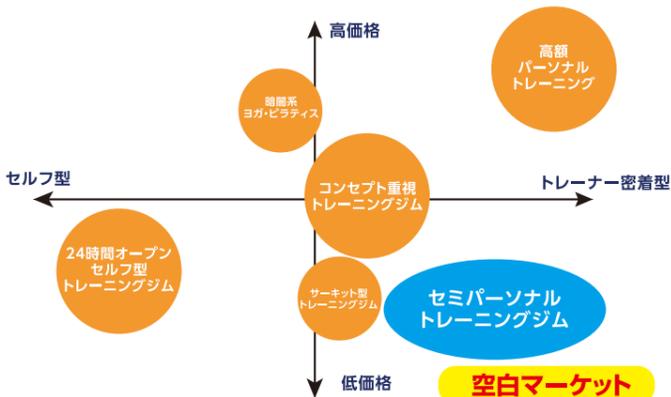
**運動**

- フィットネスクラブ
- トレーニングマシン等

2016年7100億円

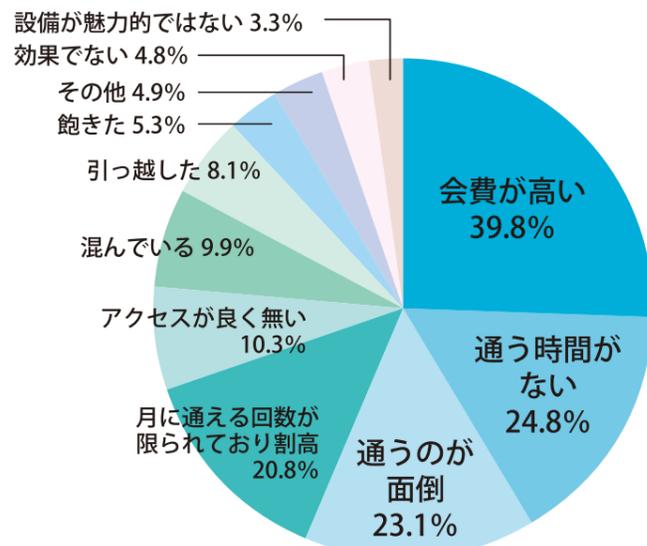
2025年  
1兆5,900億円

### ◆低価格でトレーナーがサポートしてくれるモデルにニーズがある!



## ジムに通う顧客心理

### ◆ジムに通う顧客はこんな悩みを抱えている!



- ・高くて通えない
- ・通える時間がない
- ・継続するモチベーションが続かない

## 他のフィットネスとの違いは?

種類	セミパーソナルトレーニング	高額パーソナルトレーニング	大型フィットネスクラブ
通しやすい価格	月額1万円以内 ★★★★	高価格(月々10万円など) ★	低価格(月々1万円前後) ★★★★
トレーニング満足度	トレーナーと1対複数人で行い楽しみながらトレーニング可能 ★★★★	トレーナーと1対1でマシンも使いトレーニングを行う ★★★★	大人数で順番待ちなどが多い ★
トレーニング内容	1人1人に合わせたトレーニングプログラム	1人1人に合わせたトレーニングプログラム	自由追加費用でパーソナルトレーニングも可能
トレーナースペック	トレーナー経験有 ※研修制度あり	トレーナー経験有 アルバイト雇用あり ※研修制度あり	正社員・学生アルバイト
トレーニング効果	トレーナーがその人に合わせたトレーニングを行い複数人で行うため、継続的に通え、結果が出やすい ★★★★	トレーナーがその人に合わせたトレーニングを行い日常指導も行うため、結果が出やすい ★★★★	スタッフは基本的に安全管理などが多く、お客様個人がトレーニングに対しての知識と努力が必要 ★

### ◆だから、セミパーソナルトレーニングが流行る!!

金額的にも通いやすく、トレーナーが指導し、一緒にトレーニングする仲間がいる!

「健康寿命を伸ばす」ことが国家戦略に挙げられてから間もなく2年が経過します。今後、確実に市場が伸びる健康産業、その中でもトレーニング事業に参入したいと思う企業様も増えてきており、今後ますますパーソナルトレーニングジムが増加してくることが想定されます。ライフサイクルが進めば進むほど、競合が増加することは明確です。今、新規事業に参入したいと思われるのであれば、このタイミングでトレーニングの新モデルである「セミパーソナルトレーニング」ジムへの参入は、早いもの勝ちであるとも言えます。是非、本セミナーをきっかけに、トレーニングジム業界を盛り上げましょう。

株式会社 船井総合研究所  
ヘルスケアグループ一同

本セミナーは  
東京、大阪併せて

**100席限定**  
のセミナーです。  
お申込みはお早めに!!

## トレーニングジム事業の参入で業績UPセミナー

2019年

東京会場

11月10日(日)

(株)船井総合研究所  
東京本社

13:00~16:30 [受付 12:30~]

2019年

大阪会場

11月24日(日)

(株)船井総合研究所  
淀屋橋セミナープレイス

13:00~16:30 [受付 12:30~]

当日は実際に施設内で使用するツールも公開いたします!

続きはセミナーで!! ▶▶▶▶▶

# セミパーソナルトレーニングで

実際にセミパーソナルトレーニングに通う  
会員達様と開催したゴルフコンペ!



地域コミュニティとなるトレーニングジム

トレーナー1人  
月間売上

# 130万円超えの秘訣をインタビュー!



株式会社ViA 代表取締役  
Conditioning LABO animom 代表  
松本 哲氏

兵庫県芦屋市で整骨院、エステサロン、トレーニングジム事業を展開。トレーニングジムanimomでは「なりたい自分の実現をサポート!」というモットーを掲げて、トレーナーとしてお客様と接している。

実際のセミパーソナル  
トレーニング動画はコチラ!  
<https://m.youtube.com/watch?v=ZAedtlWRfwg&feature=youtu.be>



## Question1 セミパーソナルトレーニングは どんなトレーニングですか?

セミパーソナルトレーニングは1人のトレーナーが複数人に対して指導するトレーニングです。同じ空間で1人1人が別々のトレーニングを行います。運動を始めたいけど、どうトレーニングを始めたらいいかわからない人、他のジムでは継続して通う事ができなかった人、求めている効果がでなかった人に対して、トレーナーが毎回指導を行っております。また高額な料金になることが多いパーソナルトレーニングに対して、セミパーソナルトレーニングは安価で通いやすいというメリットもあります。周囲の人と同じトレーニングを行うのではなく、個人のお悩みに合ったトレーニングを受けられることや、ジム内で人と人との繋がりが生まれることも会員様達からご好評いただいております。

## Question4 現在、苦労されて いることや課題だと感じている 点がありますか?

会員様のニーズを把握するということが難しいと感じることがあります。会員様に心から満足されるジムであるかという点を常に意識しており、会員様1人1人の本質的なニーズをトレーナーが汲み取れているかどうか重要視しております。トレーニングに飽きられないような工夫が出来ているかどうか、今、会員様からニーズをヒアリングすることに注力しております。

## Question2 高生産性・収益性のある ビジネスモデルですか?

特徴としては、1分あたりの生産性が高いという点があります。美容・エステ・整骨院業界の1分あたり生産性は平均100円以下であると言われていたことに対して、セミパーソナルトレーニングであればトレーナー1人で1分あたり150円以上の生産性を見込めます。更に、トレーナーの指導能力次第で1分あたりの生産性を伸ばしていくことが出来、売上の天井がないということが最大の特徴だと思っております。

## Question5 現在、どのようなお客様が 来店されていますか?

老若男女問わず、幅広くの方達にご来店いただいております。スポーツをしている小学校低学年のお子様から80歳を超える女性までいらっしゃいます。年齢層は様々なのですが、ジムに通う目的が明確であるということが共通している点です。補強トレーニング、治療改善トレーニング、予防トレーニングなどと、お客様の目的に合わせて、トレーナーも関わり方を変えております。自らの目的を実現するために来店されている方が多いです。セミパーソナルトレーニングの特徴として、自分と相性が良いトレーナーに付いてトレーニングを行うというよりも、ジムそのものに魅力を感じて、ご来店いただいている方が多いと感じています。トレーナー側から見ても有給や長期休暇を取りやすく、退会も発生しづらいといったメリットがあります。実際にうちのトレーナーも年1回海外旅行に行ったりしております。

## Question3 トレーナーの方への教育は どのようにされていますか?

会員様になりたい自分になっていただくためには、トレーナー自身が夢や目標を実現することが必要だと考えております。そのためや月1回の個別面談と、週1回のミーティングを欠かさず行い、トレーナー同士で互いの夢を応援しあえる時間を作っています。面談、ミーティングでは、自分の心を開放し自分自身を受け入れることが大切であることを伝えています。私たちは『ファミリーのなりたい自分の実現をサポートする!』というミッションを掲げ、日々会員様の目標や夢の実現をサポートしています。また、トレーニング指導能力の向上にかける時間についても確保しております。2週間に1度トレーニング勉強会を行い、トレーナー同士でメニューを教え合い、カウンセリングトークの練習、指導の仕方に対してフィードバックし合う勉強会です。1人のトレーナー、人間として最大限まで成長できるよう、お互いを認め合える環境を作ることが重要と考えております。

## Question6 セミパーソナルトレーニング事業に 参入しようと思われる経営者の方へ 一言お願いします。

セミパーソナルトレーニング事業は地域のコミュニティを担う存在でもあります。セミパーソナルトレーニングを行う空間を経て、そこで新しい趣味と出会ったり、新たな仲間が出来たり、同じスポーツをするプレイヤーと切磋琢磨し合える環境があります。運動を通じて地域の方々の繋がりを密にし、ジムをきっかけにして会員様それぞれの人生をより豊かにするサポートを行うことが出来る事業です。人の健康に寄与することによって、沈みがちな日本全体を盛り上げていきましょう。

“新規事業参入“は  
先行者メリット”が必ずある!

# トレーナーからセミパーソナルトレーニングの魅力インタビュー!

トレーナー1人月間売上130万円を達成させる店長の後藤トレーナー、入社1年目の高崎トレーナーから、現場での生のお声をいただきました。どのような想いで、会員様と日々のトレーニングを行っているのか、なかなか聞けない現場の生のお声を集結!!



Conditioning LABO animom  
店長 後藤 佑太郎氏

### Question1

トレーニングの際に、お客様に対して意識していることは何ですか?

お客様一人一人に合わせて、寄り添うということに注力しております。トレーニングに来る方は目的を持っていて1人1人違い、様々な悩みを持っています。同じ「やせたい」と目的を持っている方でもその人によって全く異なるからです。だからこそ、お客様が本質的に希望しているお悩みを把握し、寄り添うことを意識しております。

### Question2

どんなお悩みを抱えているお客様が多いですか?

自分でトレーニングをしていたけど、結果が出なかった人や、フィットネスクラブ通っていたが、毎日同じメニューで飽きてしまったり、本当に自分に合っているのか分からなくて、困っていた方が多いです。悩みを抱えている方多くは、「トレーナーに見てもらいたい」と思われ、パーソナルトレーニングを探しますが、金銭的に高いため、セミパーソナルトレーニングを希望される方が多いです。

### Question3

セミパーソナルトレーニングの魅力教えてください。

ズバリ、パーソナルトレーニングとは異なる点で、様々な方達が同じ空間で「なりたい自分」という目標に向かい、励まし合い切磋琢磨できる環境があるということです。「変わりたい」という思いが強い人が集まり、方向性の同じ人達が集まっているため、途中で諦めず、自分の目標を達成するまで継続できるというのが魅力です。

### Question4

現在、現場で課題と感じることは何ですか?

会員様が楽しそうにトレーニングを行っているのと同時に、15カ月ほどで継続率が低下するので、その原因究明と改善の為のアプローチに注力しております。ジムに通いだした頃と、しばらく通った後とではもちろん悩みはことなりますので、今後はお客様のその時のお悩みに対して提供できるトレーニングを開発していきたいと考えております。

### Question5

お客様の満足度アップの為に、心がけていること(対策)はありますか?

来店された時もトレーニングして帰られる時の方が元気に笑顔になって頂けるよう、当たり前ですが我々が生き活きとし楽しむことを心掛けています。そのために、トレーナーの我々は、お客様が目指したいと思う一つの指針にもなれるよう、トレーナー自身が食事・カラダ作りを徹底し、常にハイパフォーマンスを出せるように心掛けております。また常に、お客様の目標を達成できるようにサポートしております。

### Question1

何故、トレーナーを目指そうと思いましたか?

きっかけは、大学時代に高校サッカーの指導者をしており、うまく行かない時に、「身体作り」の面で、提案できる指導者がおらず、選手が苦しんでいる姿を間近で見たためです。そんな選手達のカラダもココロもをサポート出来るトレーナーになりたいと思いました。また、私自身、学生時代にサッカーをしており、なかなかパフォーマンスが上がらないという悩みを抱えていた中、animomに会員として通い、思い通りにスピーディーに動ける身体作りが出来ました。そこから、自分が関わる方達になりたい自分の達成に向けてのサポートを試してみたいと思ったこともトレーナーになりたいと思ったきっかけです。

### Question3

現在、課題と感じていることはございますか?

更に提供できるトレーニングメニューを増やしていきたいと考えております。また、トレーニング指導次第で結果の出方は大きく変わるため、既存のトレーニングメニューの精度を更に上げたいと考えております。

### Question2

他の“ジムにはない”自社の強みは何ですか?

やはり、うちのジムは地域のコミュニティとしての機能があるところが強みだと思います。トレーニングを通じてお客様との繋がりを大切にしているので、距離感が近くお一人お一人と密に接することができる点が強みだと感じます。うちでは、お客様一人一人と深く接することが出来るので、この点が強みだと感じます。



Conditioning LABO animom  
トレーナー 高崎 睦也氏

## セミナーご参加者様特典

セミパーソナルトレーニング参入のために必要な材料をセミナーにて公開いたします。

更に、詳しくセミパーソナルトレーニングについては11月のセミナーで!!

# 第3回 トレーニングジム事業の参入で業績UPセミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座 「フィットネス業界の時流予測」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 医療支援部  
ヘルスケアグループ 竹留将聖

ゲスト講座 「セミパーソナルトレーニングジム  
参入の成功事例」

株式会社Via 代表取締役  
Conditioning LABO animom 代表 松本 哲 氏  
Conditioning LABO animom 店長 後藤 佑太郎 氏

第三講座 「セミパーソナルトレーニングジムで  
成功するための実践内容」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 医療支援部  
ヘルスケアグループ 的場翔吾

まとめ講座 「新規参入企業が飛躍するために」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 医療支援部  
ヘルスケアグループ  
チームリーダー 宮澤 駿

## ▶ セミナー開催概要

### 東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2019年11月10日(日) 締切日 11月8日(金) 17:00まで

<会場所在地>

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号

日本生命丸の内ビル21階

[JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

### 大阪会場

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

2019年11月24日(日) 締切日 11月22日(金) 17:00まで

<会場所在地>

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階

[大阪メトロ御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩3分]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

## ▶ ご参加料金 1名様あたり(税込)

一般:30,000円(税込33,000円) 会員:24,000円(税込26,400円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、裏面の申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて裏面の申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバースPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

## ▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO.5785644 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

## ▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】右側QRコードよりお申込みください。

クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】ご入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、担当者までご連絡ください。



お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 **FAX:0120-964-111** (24時間対応) 担当/櫻田

「第3回 トレーニングジム事業の参入で業績UPセミナー」

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2019年11月10日(日)

申込締切:11月8日(金) 17:00迄

大阪会場

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

2019年11月24日(日)

申込締切:11月22日(金) 17:00迄

お問い合わせNO:S042295

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:サクラダ

セミナー内容について 担当:マトバ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※ネットからのお申し込みは【クレジット決済可能】です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ご希望会場に☑を入れてください		☐11月10日(日) 東京会場		☐11月24日(日)大阪会場	
フリガナ		フリガナ		役職	
会社名		代表者名			
会社住所		〒			
フリガナ		役職		メールアドレス(任意) ※お持ちの方のみで結構です	
ご連絡担当者					
TEL		FAX			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	3	フリガナ	役職	フリガナ	役職

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会( )

研究会)



【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。