

大阪会場

2020年  
2月5日(水)(株)船井総合研究所  
大阪本社  
13:00~16:30  
[受付 12:30~]

東京会場

2020年  
2月26日(水)(株)船井総合研究所  
五反田オフィス  
13:00~16:30  
[受付 12:30~]明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai Soken

新規事業参入セミナー

## 講座内容&amp;スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	<b>フィットネス業界の時流予測</b>  <b>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ</b> <b>竹留 将聖</b> 船井総研に入社後、電力業界、治療院業界、トレーニング業界のコンサルティングを行う。また、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、現場目線の考え方で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、全国のトレーニングジム立ち上げに従事し、WEB集客におけるHPの分析やカウンセリングでの契約率向上について定評がある。「経営者の夢を叶える」をモットーにし、日々のコンサルティングを務める。
特別ゲスト 講演 第2講座 当日参加特典 実際の セミパーソナル トレーニングを 体験!	<b>セミパーソナルトレーニングジム参入の成功事例</b>  <b>株式会社Via 代表取締役 Conditioning LABO animom 代表</b> <b>松本 哲氏</b> 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體改造に携わってきた。「結果には必ず答えがある」という思いを持ち、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。
第3講座	<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>  <b>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ</b> <b>的場 翔吾</b> 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。入社して以来、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・トレーニングジム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。
第4講座	<b>新規参入企業が飛躍するために</b>  <b>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> <b>宮澤 駿</b> 「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&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・地域一番店を目指しましょう!任せてください。

## お申込み方法

## WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

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/055461>

健康経営

従業員満足度向上

継続課金

パーソナルトレーニングの新業態

# セミパーソナル トレーニング

## 当日特典!! セミパーソナル トレーニング 体験あり!

### 本ビジネスモデルの魅力

- 30坪から事業開始可能
- 初期投資1,000万円から
- 営業利益30%以上



ゲスト  
講師

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

開催日時

2020年 2月5日(水) ①大阪  
(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年 2月26日(水) ②東京  
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

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
- 出店立地・物件リスト



主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai Soken

セミパーソナルトレーニングジム新規事業立ち上げセミナー お問い合わせNo.S055461

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：指田 ●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。) → 055461

新規参入企業様

続々増加中!

新しいトレーニングモデル

健康経営

従業員満足度向上

継続課金

# 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!!

ビジネスモデルの大公開!!

既存事業の縮小、人口減少、採用難、定着率低下  
この現状を打破するために“新規事業”は突破口になります。

新規事業のポイントは  
先行者メリットを得られるかどうか!

「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ているのであれば、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

## 運動産業の市場規模

2016年 7,100億円 → 2025年 1兆5,900億円

220%成長

## 運動産業が今後伸びる理由

### 政治的要因

健康寿命の延伸

### 経済的要因

健康増進施設利用による税控除

### 社会的要因

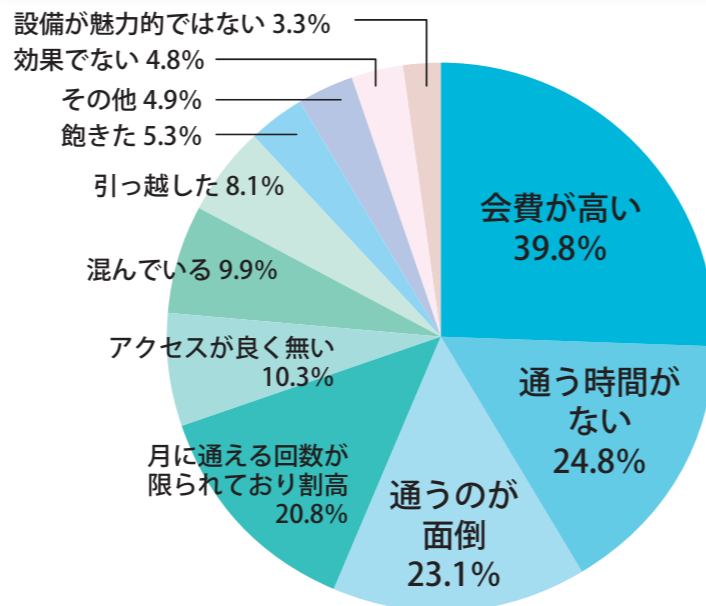
働き方改革

### 技術的要因

個人の健康管理の簡素化

4つの視点から運動産業が今後伸びることが分かる

## ジムに通う顧客心理



この要素が求められている

- 定額で通いやすい
- トレーナーに指導されモチベーションを管理あり
- 月間来店回数の制限なし

## セミパーソナルトレーニングとは?

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 ★

トレーナー1名対お客様が複数名のトレーニングであり、月々8,800円の継続課金モデル。「パーソナルトレーニングとフィットネスクラブの間」に位置する新業態のトレーニングモデル。また、複数名参加型のモデルのため、会員が継続しやすく“地域コミュニティ化”となりやすいモデル。メインターゲットは、30~50代女性であり、既存事業の従業員様に受けていただく福利厚生としても活用可能!

本セミナーは  
東京、大阪あわせて  
50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

2020年 大阪会場 2月5日(水)

(株)船井総合研究所 大阪本社 13:00~16:30 [受付 12:30~]

2020年 東京会場 2月26日(水)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス 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!! ▶▶▶▶



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。

# セミパーソナルトレーニングの

## 130万円超えの秘訣をインタビュー!

地域コミュニティとなるトレーニングジム



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!

トレーナー1人  
月間売上

### Question 1 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、ジム内で人と人の繋がりが生まれることも会員様達から好評いただいております。

### Question 3 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を重要と考えております。

### Question 5 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。

### Question 2 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います。

### Question 4 現在、苦勞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。

### Question 6 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。



さらに!  
現場を率いる  
店長にも  
インタビュー!!  
Conditioning  
LABO animom 店長  
後藤 佑太郎氏

### Question 2 どのよう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の多くは、「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。

### Question 4 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ヵ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にアプローチに注力しております。  
ジムに通い出した頃と、しばらく通った後と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。

### Question 1 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あります。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。

### Question 3 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」という強い思いが集まり、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。

### Question 5 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生きと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。

## “新規事業参入“は先行者メリット”が必ずある!

## 2019年、合計約200名様のお申込みがあった大盛況セミナーの内容とは?

- ✔ フィットネス業界の時流について
- ✔ 本ビジネスモデルが時流適応している理由
- ✔ 本ビジネスモデルの説明
- ✔ 新規事業参入をする際に必要な商圏・物件選定方法とは?
- ✔ 優秀なトレーナーを採用するために必要な手法とは?
- ✔ はずさないオープン販促の準備とは?
- ✔ 契約率70%以上を持続させるクロージングのコツとは?
- ✔ “当たる”HPの作成方法について
- ✔ “当たる”チラシの作成方法について
- ✔ 実際に活用している現場でのツールについて
- ✔ 事業開始のために必要な準備について
- ✔ 初期投資、投資回収について…等

更に!  
特別に  
セミパーソナル  
トレーニングの  
一部を体験して  
いただきます!

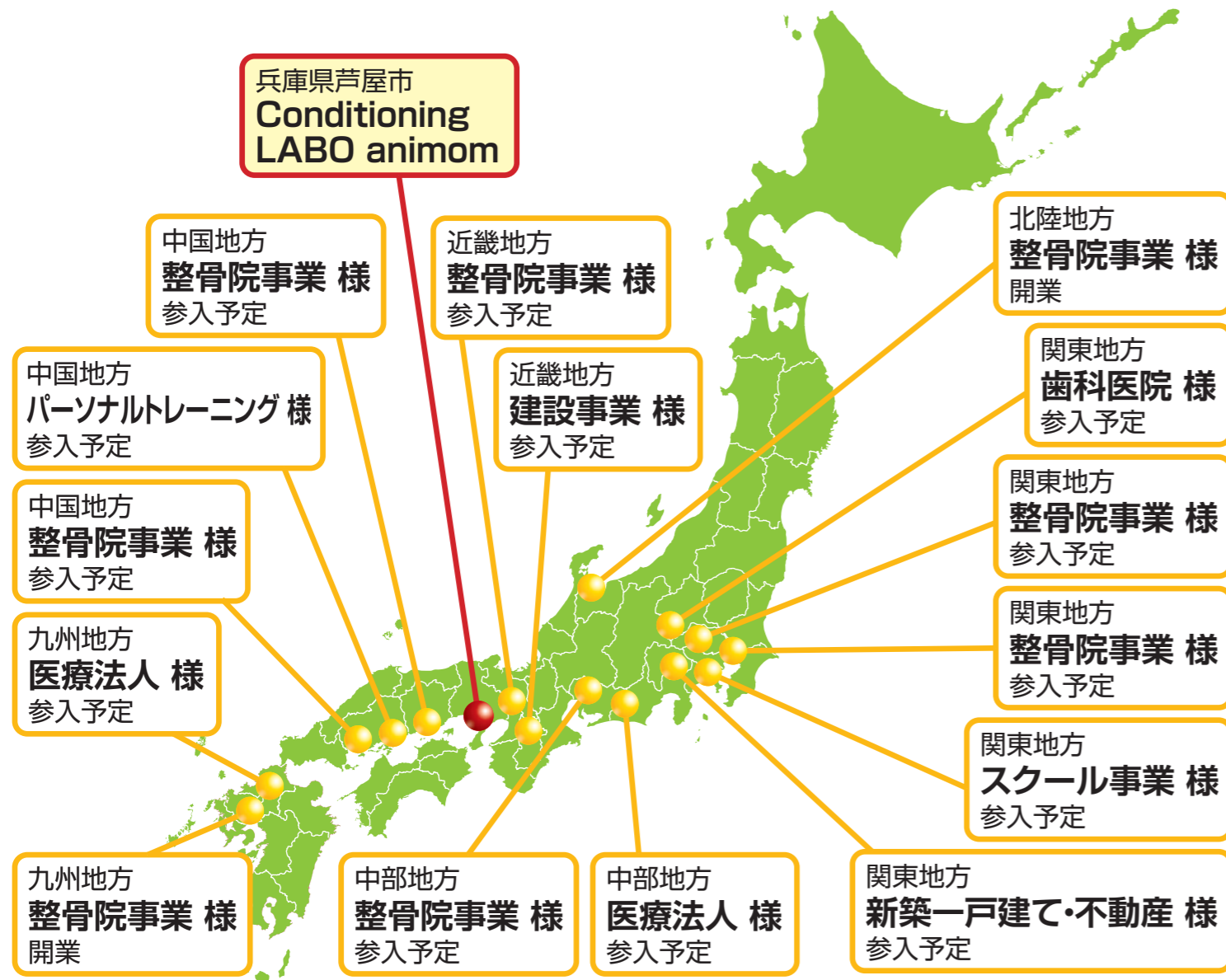


実際のセミパーソナル  
トレーニング動画はコチラ!  
<https://m.youtube.com/watch?v=ZAedt1WRfwg&feature=youtu.be>

# “新規事業参入”におけるポイントは “先行者 メリット”を得られるかどうか。

本ビジネスモデルの業態が“成長期”になった段階で  
セミパーソナルトレーニング事業を自社で運営出来ていただけるか？という点が大きな成功ポイントとなります。

セミパーソナルトレーニング事業を  
開始している企業様**増加中!**



本セミナーのご参加お申込みはコチラ!



本セミナーは東阪あわせて**50名のセミナー**となり、  
お席がなくなり次第募集を終了しております。  
**お早めにお申し込み下さい。**

セミパーソナルトレーニングの詳細については **2020年2月のセミナー**で!!

開催要項

日時・会場	<b>大阪会場</b> 2020年 2月5日(水) ㈱船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分	<b>東京会場</b> 2020年 2月26日(水) ㈱船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分	<b>開催時間</b> 13:00～16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込 <b>33,000円</b> ) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込 <b>26,400円</b> ) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●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、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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時迄にお電話にて下記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。 ●会員企業様とは社長online(旧FUNAIメンバーズPlus、但しスタンダードプランは除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	WEBからのお申込み 下記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上でご確認いただけます。 FAXからのお申込み 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、下記申し込み担当者までご連絡ください。		
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785146 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグントカンパニーを創る <b>Funai Soken 株式会社 船井総合研究所</b> TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:竹留		

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。

<b>セミパーソナルトレーニングジム新規事業立ち上げセミナー</b>		<b>FAX:0120-964-111</b>	
ご希望の会場にチェックをお付けください。		<input type="checkbox"/> 【大阪会場】2020年 2月5日(水)	<input type="checkbox"/> 【東京会場】2020年 2月26日(水)
お問い合わせNo. S055461	担当: 指田		
フリガナ	業種	フリガナ	役職
会社名		代表者名	年齢
会社住所		フリガナ	役職
		ご連絡担当者	
TEL		E-mail	@
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手になさっている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。  
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

社長online  その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】  
 1. 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マーケティング等に活用させていただきます。ご要望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、お客様の同意なしに他の目的に使用いたしません。  
 2. お客様の情報を管理につきましては船井総合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覧ください。  
 3. セミナーのご案内時にいただきました住所・電話番号・部署・役職にご参加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たダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして提供することがございます。  
 1. 必要となる情報(会社名・住所・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みの連絡や受講料の発送等ができません。お申し込みできない場合がございます。  
 2. お客様の個人情報は、上記の通り、追加・修正は前項につきましては、船井総研グループのウェブサイト「船井総研グループ」にてお問い合わせください。TEL:06-6204-4666までご連絡ください。  
 【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総合研グループ データ管理課 TEL:03-6211-2921



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、区を入れて当社宛にご連絡ください。