東京会場
2020年
4月7日（火）
（株）船井総合研究所 五反田オフィス
13:00～16:30［受付 12:30～］

大阪会場
2020年
4月22日（水）
（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～］

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	**フィットネス業界の時流予測**
特別ゲスト講演 第2講座	**セミパーソナルトレーニングジム参入の成功事例**
第3講座	**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**
第4講座	**新規参入企業が飛躍するために**

株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部　チームリーダー
竹留 将聖

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、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、日々のコンサルテイングに務める。

ゲスト講師　**株式会社ViA　代表取締役**
Conditioning LABO animom　代表
松本　哲氏

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ての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によってファン顧客を生み出し続けている。

ゲスト講師　**Conditioning LABO animom　店長**
後藤 佑太朗氏

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。またゴトー式プログラム（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。

株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部
的場 翔吾

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。

株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部　チームリーダー
竹留 将聖

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/055580

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

住宅不動産会社様・医療法人様・介護事業者様に推奨！

健康経営　**従業員満足度向上**　**継続課金**

トレーナー1人 対 会員が複数名で行う新トレーニング

セミパーソナル トレーニングジム

新規参入 3年で 売上1億円への道

本ビジネスモデルの魅力

- ☐ 投資回収1年半
- ☐ 単店年商3,000万円
- ☐ 営業利益30%以上

開催日時
2020年4月7日（火）in 東京
（株）船井総合研究所 五反田オフィス
2020年4月22日（水）in 大阪
（株）船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
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
Funai Soken

第2回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.S055580

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。）→ 055580

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大公開!!

既存事業の縮小、人口減少、採用難、定着率低下

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!

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。

運動産業の市場規模

2016年 7,100億円 ▶ 2025年 1兆5,900億円

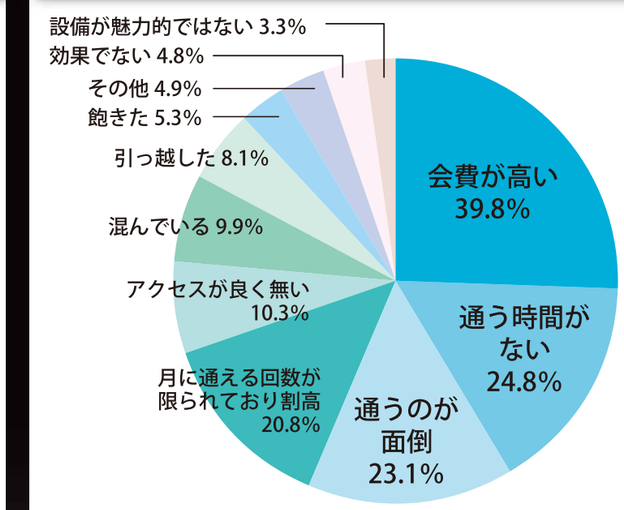
220%成長

運動産業が今後伸びる理由

政治的要因	経済的要因
健康寿命の延伸	健康増進施設利用による税控除
社会的要因	**技術的要因**
働き方改革	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

新規ユーザーがジム通い辛い理由



この要素が求められている

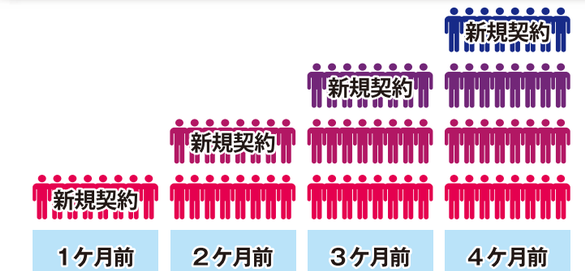
- **定額で通いやすい**
- **トレーナーに指導されモチベーションを管理あり**
- **月間来店回数の制限なし**

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
通いやすい価格	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で行うため、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!

セミパーソナルトレーニングの成長戦略とは?



- ☑ 月々払いの「継続課金モデル」
- ☑ 1店舗年商3,000万円が達成可能
- ☑ 3店舗のドミナント展開で1億円事業への成長へ
- ☑ 1店舗トレーナー2～3名を雇用
- ☑ 30坪から事業参入可能
- ☑ 福利厚生としての活用で既存従業員満足度の向上
- ☑ 地域コミュニティ化の強化

上記のポイントが気になる方は

是非、セミナーにご参加ください。

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 2020年 **4月7日(火)** (株)船井総合研究所 五反田オフィス 13:00～16:30 [受付 12:30～]

大阪会場 2020年 **4月22日(水)** (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!!

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

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!

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!

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分からない人、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。

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、トレーナー1人当たりの売上が上がりやすいビジネスモデルであるという点があります。通常のパーソナルトレーニングだと、トレーニングの予約が取れないと売上が立ちません。しかし、このセミパーソナルトレーニングであれば、月額制のため継続的に売り上げを作れます。また、トレーナーの指導能力次第になる部分もありますが、1セッションでトレーニング対応するお客様が増えれば増えるほど、売上が上がる仕組みとなっております。

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を重要と考えております。

Question 4 現在、苦労されていることや課題だと感じている点はありますか?

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 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して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 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てい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!

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　佑太朗氏

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おります。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 2 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 3 セミパーソナルトレーニングの魅力を教えて下さい。

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」という想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。

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。

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活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。

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=ZAedtIWRfwg&feature=youtu.be

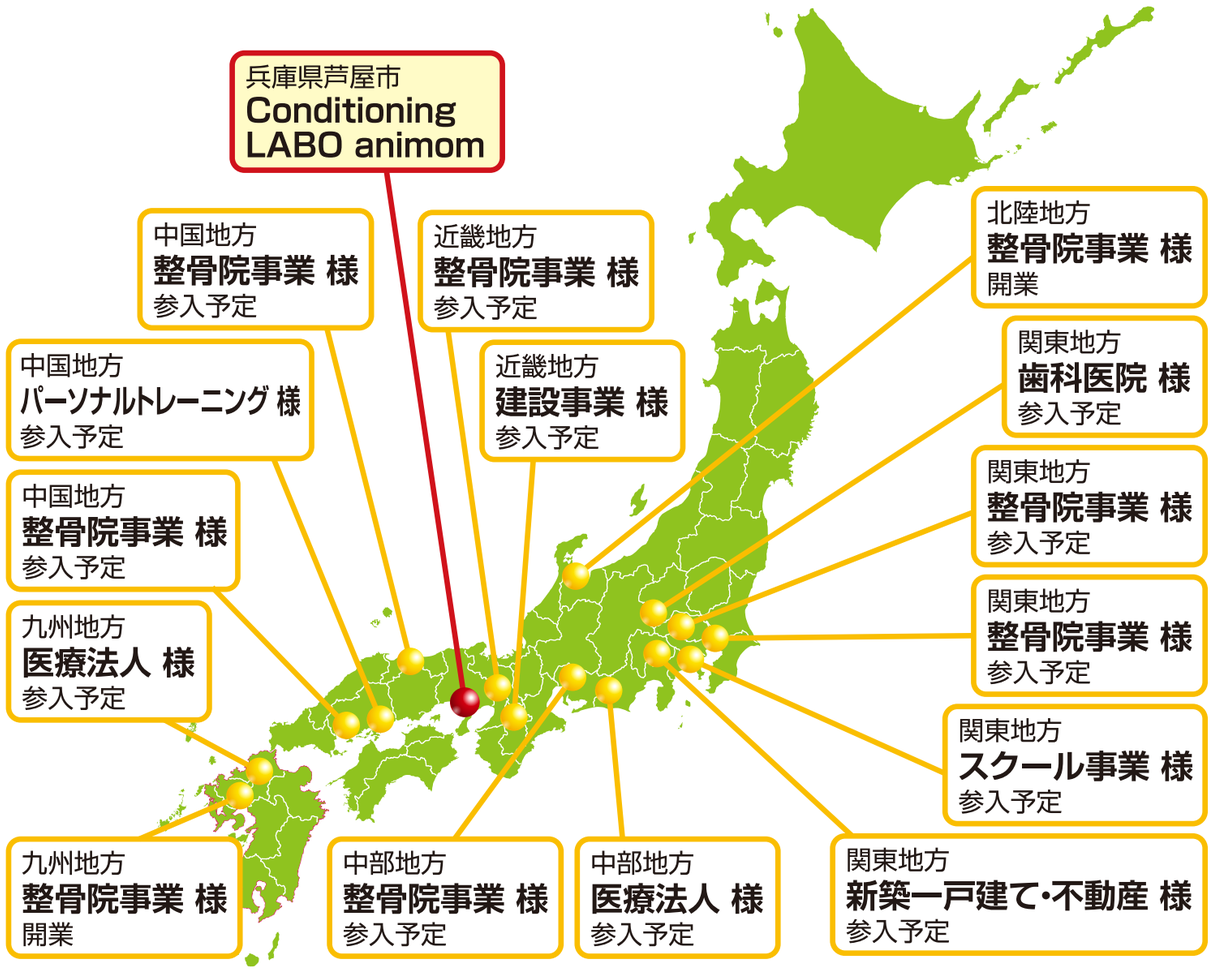
2019年、合計約200名様のお申込みがあった大盛況セミナーの内容とは?

- ☑ 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

“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られるか？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4月のセミナーで!!

第2回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

▶セミナー講座内容　13:00～16:30（受付開始12:30～）

第一講座	「トレーニング事業参入がチャンスの理由とは？」	担当講師 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー　竹留　将聖
ゲスト講座	「セミパーソナルトレーニングジム立ち上げの成功の秘訣」	ゲスト講師 株式会社VIA　conditioning LABO animon 代表取締役　松本　哲 氏
第三講座	「セミパーソナルトレーニングジム事業開業までの実践内容」	担当講師 株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ　的場　翔吾
まとめ講座	「新規事業を検討する経営者に今考えて欲しい事」	担当講師 株式会社船井総合研究所　ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー　竹留　将聖

▶ セミナー開催概要

東京会場
㈱船井総合研究所　五反田オフィス
２０２０年４月７日（火）

＜会場所在地＞
〒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］

大阪会場
㈱船井総合研究所　淀屋橋セミナープレイス
２０２０年４月２２日（水）

＜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7F
［地下鉄御堂筋線 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ことがございます。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

一般：税抜30，000円（税込33，000円）　会員：税抜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、ご入金が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。それ以後のお取消しの場合は、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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申し込みに適用となります。

▶ お振込先

三井住友銀行（0009）**近畿第一支店**（974）**普通**　NO. 5785313　**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頂きます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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、裏面の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/指田

＜セミナー名＞「第2回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」

□ 東京会場 ㈱船井総合研究所
五反田オフィス
２０２０年４月７日（火）

□ 大阪会場 ㈱船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス
２０２０年４月２２日（水）

お問い合わせNO:S055580

【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:サシダ
セミナー内容について　担当:タケドメ
※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

※WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です

■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。

フリガナ		フリガナ		役職
医院名		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	
ご連絡ご担当者				
TEL		FAX		
ご参加者お名前	1 フリガナ	役職	2 フリガナ	役職
	3 フリガナ	役職	4 フリガナ	役職
参加会場	参加を希望される会場に〇を付けてください。	東京会場	大阪会場	

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、**右記にチェックをつけてください**	**□無料個別経営相談を希望する。（１院様１時間程度）**

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

①セミナーで聞いた内容を実行するため　②自院の現状の認識や他院の現状把握のため　③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため

その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織（ご入会中の弊社研究会があれば〇印をお付け下さい）
●社長onlineプレミアムプラン（旧:FUNAIメンバーズPlus）　●その他各種研究会（　　研究会）

検

【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。
2.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。
3.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。
4.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。
5.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。