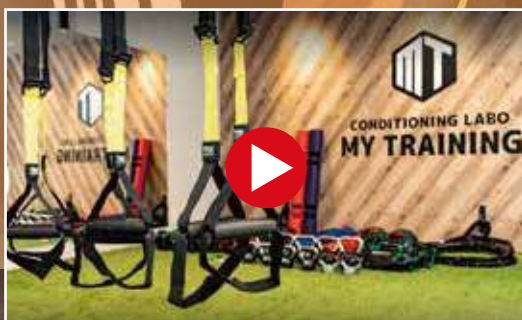


整骨院が初めてトレーニングジムを立ち上げる時のポイント公開

店舗作りからトレーニングメニューまで丸わかり!

整骨院が初めて トレーニングジムを 立ち上げるためのセミナー

“オンライン視察型セミナー”



実際のトレーニング動画を公開!

ゲスト
講師

株式会社 Ann
代表取締役 今川 裕規氏

コロナ禍でも
月商260万円
達成!

治療から
予防までの
具現化!

整骨院から
送客で
離反防止!

2022年5月18日(水)・5月19日(木)・5月25日(水)・5月29日(日)

全日程オンライン開催!

14:00~17:00 (ログイン開始 13:30~)

お申し込みはこちらから!



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

セミパーソナルトレーニングジム新規参入セミナー

お問い合わせNo. S085229



明日のグレートカンパニーを創る
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。
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

WEBからお申込みいただけます。(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。)→ 085229

オンライン視察型セミナー

オンラインにて開催

※全日程、同内容での開催です。都合の良い日程をお選びください。

2022年5月18日(水)・19日(木)・25日(水)・29日(日)

14:00~17:00
(ログイン開始 13:30~)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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・トレーニング業界の現状と業界背景 来る2025年に市場規模12.5兆円にまで成長するヘルスケア産業についての予備知識と先行者利益を享受するために抑えておくべきポイントと業界内のキープレイヤーについてお伝えいたします。  株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 トレーニングジム・治療院チーム リーダー 竹留 将聖 船井総研でトレーニングジム業界コンサルティングの責任者を務め、トレーニングジム、整骨院、エステの業種のコンサルティングを行っている。全国で新規事業としてセミパーソナルトレーニングジムの立ち上げを推進し、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。また、過去に治療院で4年間勤務していた経験もあり、対顧客という現場主義の提案を行う。“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に務める。
第2講座	セミパーソナルトレーニングジム 成功への軌跡 24時間営業のトレーニングジムとは違い、1対1のパーソナルトレーニングとも違う、セミパーソナルトレーニングジムの魅力や優れたビジネスモデルに磨き上げる秘訣を徹底解説!実際にセミパーソナルトレーニングジムを経営されている株式会社 Ann様に現場視点のリアルな情報をご共有いただきます。  株式会社 Ann 代表取締役 今川 裕規氏 愛知県西尾市で整骨院・セミパーソナルトレーニングジムを運営。地域密着、社会貢献を会社理念とし、スタッフと地域に根付いた活動を行いながら、地元で必要とされる事業を展開している。
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 (1) 低投資で参入し、業界内で差別化されたポジションを取ることができる。 (2) 顧客にとって通いやすく、1人1人のニーズに沿った価値を提供することができる。 (3) 長時間労働・低賃金の労働環境を改善し、トレーナーの働く環境が整備されている。 この3つの魅力を揃えたセミパーソナルトレーニングジムを経営するためには、どのような立地に出店するべきなのか、初期投資はどれくらいかかるのか、何を使って集客するのが最適なのか、採用すべきトレーナー像などトレーニングジム経営を行う上での必須情報をお伝えします。  株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 トレーニングジム・治療院チーム 藤田 真輝 船井総合研究所に入社以来、トレーニングジム業界をはじめ整骨院、酵素風呂など多数の業績アップに従事している。お客様の目標・夢が実現するまで徹底的にサポートするをモットーに、現場主義を徹底し、全国のトレーニングジム施設の現場に行き各成功事例をルール化したコンサルティングを行っている。全国各地のトレーニングジムの地域一番店創りを日々サポートしている。
第4講座	まとめ講座 本セミナーにてお伝えした内容を、自社でどのように落とし込むか、本セミナーのポイントをまとめてお伝えさせていただきます。  株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 トレーニングジム・治療院チーム リーダー 竹留 将聖 船井総研でトレーニングジム業界コンサルティングの責任者を務め、トレーニングジム、整骨院、エステの業種のコンサルティングを行っている。全国で新規事業としてセミパーソナルトレーニングジムの立ち上げを推進し、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。また、過去に治療院で4年間勤務していた経験もあり、対顧客という現場主義の提案を行う。“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に務める。

WEBから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/085229

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



整骨院が初めてトレーニングジムを立ち上げる時のポイント公開

今後の伸びる運動産業の市場とは？

2016年 7,100億円 → 2025年 1兆5,900億円

場規模の伸び率は、**220%成長**

【引用】資料2 次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性について、次世代ヘルスケア産業協議会 事務局（経済産業省）



4つの観点から運動産業が伸びる

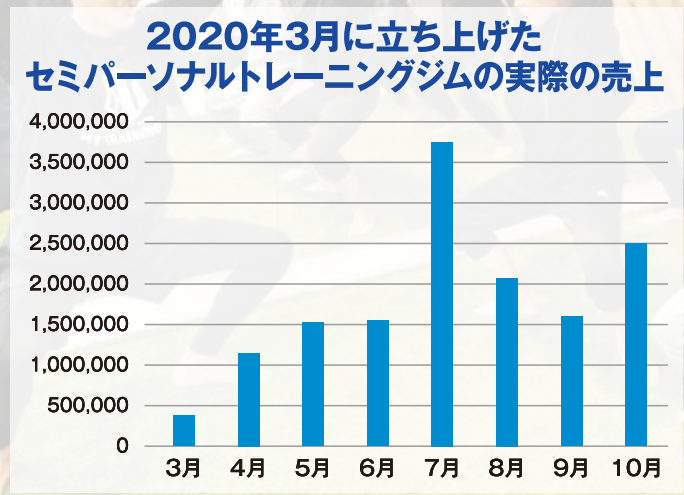
アフターコロナにおいて経営を安定させるために、拡大する市場に参入し“勝ちパターン”の鍵を握る!!

顧客は“運動”“健康”を求めている

本ビジネスモデルのベネフィットとは？

- ①初期投資**1,000万円**で開始可能
- ②単月黒字化**6か月**以内に可能
- ③立ち上げ後営業利益**30%**達成可能

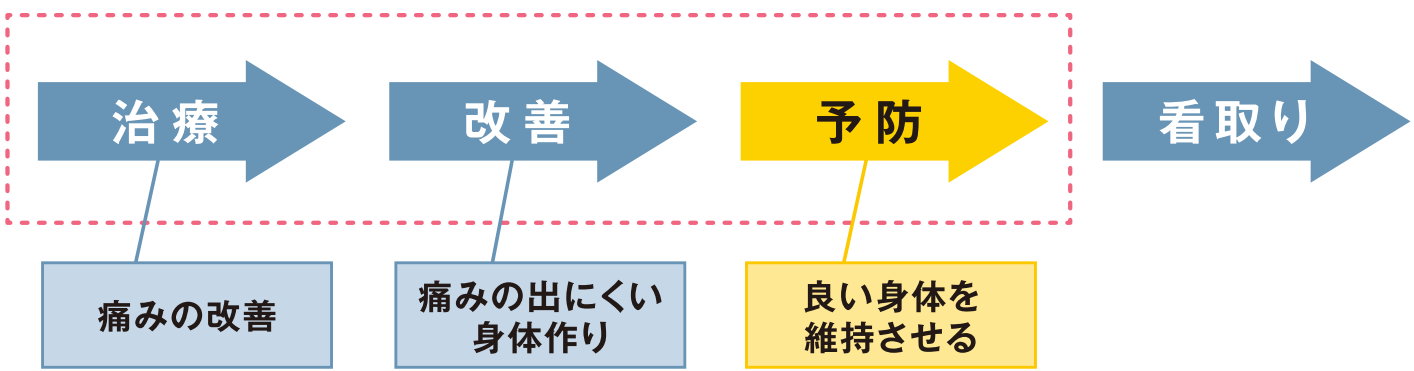
低額×継続課金（サブスク）モデルのため、売上を安定的に継続させることが可能。



- ※緊急事態時でも安定的に売上を伸ばせた要因
- ・徹底的なコロナ対策の徹底
 - ・高収益化を図る商品設計
 - ・時流適応させたビジネスモデル化
- 顧客ニーズに沿った事業内容であり、今後も顧客から求められるジムであるため、新規集客も安定させることができる。
- 見極めPOINT**
- ✓ 自社が時流適応した事業であるか？
 - ✓ アフターコロナの情勢で戦えるか？
 - ✓ 他社と比較した際に強みがあるか？

治療～予防まで提供できるトレーニングジム誘導ストーリー

整骨院業界で提供できるサービスは“**治療～予防**”である。今後の整骨院では、**予防まで**提供する必要がある！



生涯健康を果たすためには、患者様に継続的に来院いただくために**トレーニングまで**提供し受けていただく必要がある。

セミパーソナルトレーニングジム事業とは？

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	月々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、継続手に通え、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 ★

フィットネスクラブでもなく、パーソナルトレーニングでもない…「**セミパーソナルトレーニング**」。トレーナー1名対お客様が複数でオーダーメイド型で指導を行う新しいトレーニングジムモデル。

現在ジムに通う顧客が抱える3つの悩みである

- ①価格が高いと感じる
- ②ジムに通っても思うような結果が出ない
- ③モチベーションが続かないといったニーズを解消できるモデル。

メインターゲットは、**30～50代の女性**となり、「今まで、ジムに行きたかった、行っていたがやめてしまった」という、運動に対する潜在的なニーズを持つ顧客にサービスを提供する。

福利厚生として、既存の従業員に対しても提供可能。



どのような整骨院経営者様が トレーニングジム立ち上げに向いていると 思いますか？



難しいと思います。現場の治療スタッフとトレーニングスタッフでうまく連携が取れないと、患者様もなかなか入会しないのではないかと感じています。

治療理念に根本改善を掲げており、筋力アップなどが必要だと考えられている経営者様にはとても良いと思います。また整骨院での集客が好調な会社は、トレーニングジムとのシナジーが生まれますので是非おすすめしたいです。また、患者様一人一人のニーズに沿ってトレーニングの提案ができるのがセミパーソナルの良さなので、本当の根本改善を実現できると思います。一方で、スタッフに根本改善への想いや、運動を習慣化することの重要性をスタッフに落とし込めないと

セミパーソナルトレーニングジムを 立ち上げて良かった点は どのような所でしょうか？

一番良かった点は、地域の人たちの身体作りに対して、すごく貢献できているという点だと思います。会社の治療理念に掲げている地域の人たちの健康向上という点で実現できていることがとても嬉しいことです。また、整骨院に来る患者様は、運動していない方がほとんどです。そのような方が、トレーニングを習慣化できているという点もとても嬉しいことです。そのような方の中でも、今までトレーニングジムに行ったことはあったが続かなかった人達もたくさんいますので、そのような方が続いているのを見るとジムを立ち上げて良かったなと思います。数字としても結果が出ており、6か月後の継続率が94%を超えているような状況です。肩こりを治したい人やダイエットをしたい人と、様々なニーズがあるのに対して治療と連携することで、その方の目的にあったメニューを提供できているので、満足度としても非常に高いものになっていると自負しております。整骨院の患者様という視点で見ると、今まで来ていた患者様で肩こりや腰痛などの患者様がいらつしゃいましたが、全身運動や体幹運動などをすることで代謝の促進があるので、今まで以上に回復へ向かっている方が多くいらつしゃいます。

整骨院と トレーニングジム併設により 「治療～予防」事業を 実現している

株式会社 Ann
代表取締役
今川 裕規氏に聞く



トレーニングジムを立ち上げるうえで 整骨院との連携で気を付けている点は ありますか？

整骨院のカウンセリングでは、治療内容の最後にメンテナンスとトレーニングの重要性を伝えていきます。そのため、通常であれば、ジムとは縁のないような方でも当院にはご来店されます。また運動を習慣化するのが難しいというのを、スタッフが把握しているという点も重要です。家でトレーニングができない人/続かない人が多いという状況の中で、最後まで患者様のお身体を見たいという気持ちでスタッフが持っているのです。ジムに来ていただけているのではないのでしょうか。実際にフィットネスやジムに通っていても、効率的にトレーニングができていなかったら意味がないので、当ジムに通っていただけたら、効率的に患者様のニーズに沿ったトレーニングを提供するという点を患者様にお伝えしています。トレーナーと整骨院のスタッフが連携を取り、患者様の痛みが把握できている箇所なども把握できるようにしています。通常であればジムに行けないような人でも、整骨院併設という点で安心して通っていただけています。



患者様に**最後の予防**という観点まで提供できる**セミパーソナルトレーニングジム**を成功させる考え方とは?!



このような方に
オススメします

根本改善という理念を
実現させていたきたい整骨院様

整骨院以外にも事業の柱を持ちたい
整骨院経営者様

他社との明確な差別化をしたい
整骨院経営者様

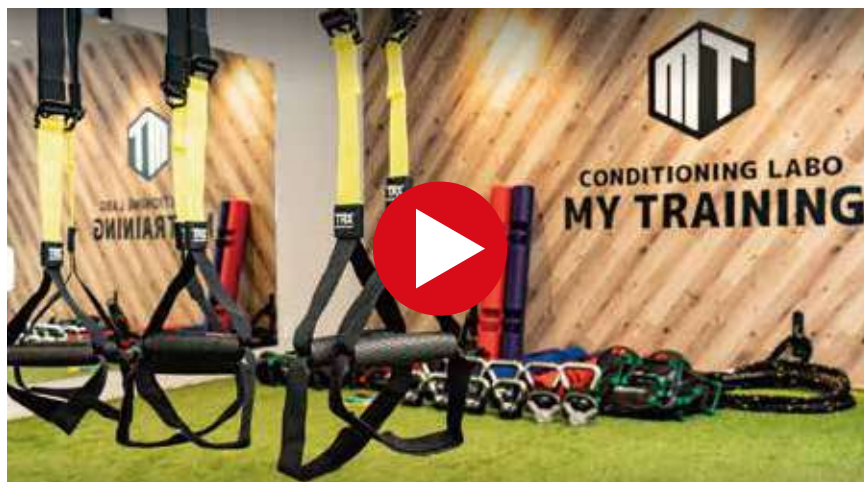
株式会社 Ann様の急成長を支える**3つの特徴**を公開いたします!

Point 1

セミパーソナルトレーニングジムに
必要な内装

全ての店舗にて、高い水準でリピート率と患者様の支払い単価を実現されており、緻密に考えられている現場でのオペレーションをお伝えします!

施設内の雰囲気公開します!



Point 2

実際のトレーニングセッション
動画を一部公開!

まだまだ認知されていないセミパーソナルトレーニングという業態だからこそ雰囲気がわかるように、トレーニング動画をお見せいたしますので、雰囲気がわかるかと思います。

セッション動画を公開します!



Point 3

整骨院併設のトレーニングジムを
運営する店長インタビュー

整骨院とうまく連携するためには何が必要か? どのような点を注力したら良いのか?などを実際の立ち上げを経験された方からの話をお聞きします!

成功するための秘訣をお伝えいただきます!



通常のセミナーとは違い、**実際の現場映像と解説動画**をお見せいたします!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

セミパーソナルトレーニングジム新規参入セミナー

お問合せNo.S085229

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **5月18日(水)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:30より)

お申込期限:5月14日(土)

2022年 **5月19日(木)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:30より)

お申込期限:5月15日(日)

2022年 **5月25日(水)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:30より)

お申込期限:5月21日(土)

2022年 **5月29日(日)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:30より)

お申込期限:5月25日(水)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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上でご確認ください。
または、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.085229を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

船井総研セミナー事務局 **E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●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

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

5月18日(水)

申込締切日 5月14日(土)

5月19日(木)

申込締切日 5月15日(日)

5月25日(水)

申込締切日 5月21日(土)

5月29日(日)

申込締切日 5月25日(水)



無料メールマガジン 購読者募集！

【船井総研発！治療院経営メールマガジン】

船井総研ならではの
治療院経営の現場最新情報＆ノウハウが満載！

船井総研の専門のコンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例に基づき、



- ①自費治療導入のための仕組みづくり
 - ②交通事故地域一番院の作り方
 - ③WEB集客地域一番化ノウハウ
 - ④リピート率ノウハウアップ
- について最新の情報をお届けします。

ぜひご登録ください。登録・購読は**“無料”**です。

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 治療院 メルマガ

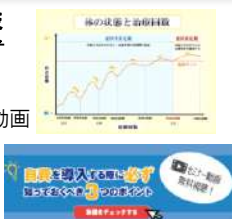
検索



✂さらに今だけ！メールマガジン登録で4つの特典✂

【特典①】自費治療

- ・自費セミナー動画
→自費導入の基礎の基礎！
船井総研龍自費治療セミナー動画
- ・治療曲線ツール
→患者様に見せるだけでリピート
率がアップする！



【特典②】交通事故治療

- ・交通事故セミナー動画
→交通事故集患が難しくなっている
今日、交通事故治療において重要
なのは、患者様、整形外科、損保
会社の3方良しの対応方法と関係性
構築がすぐわかる！
- ・交通事故ポスター3種
→既存患者様からぞくぞく紹介
してもらえる最強ツール！
- ・啓蒙チラシ
→整骨院でむち打ちなどの交通事故による怪我の治療
ができることの認知活動ができるチラシ！



【特典③】WEBマーケティング

- ・WEBセミナー動画
→マーケティングに強いWEB集客の
基本がわかる30分の無料動画



【特典④】採用

- ・採用セミナー動画
→治療家採用の最前線がわかる！
柔整師採用無料動画
- ・採用マニュアル
→採用で知っておくべきことはたった
これだけ！続々とご応募がくるスタッフ
採用完全マニュアル



お問合せ：「治療院メルマガ登録の件」とお伝えください。担当：石野 智輝(イシノトモキ)

TEL:070-2445-0589 (平日9:30~17:30対応)