

年商10億円を目指すトレーニングジム事業立ち上げセミナー

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講座と事業立ち上げのポイント 2020年からのコロナの影響を大きく受けたフィットネス業界。フィットネス事業を”再構築”させるべく今押さえておくべき「フィットネス業界の時流」と「業績をV字回復させるパーソナルトレーニングジムモデル」を紹介いたします。 【本講座の一部抜粋】 ①全国のフィットネスクラブ、パーソナルトレーニングジムを運営する企業の事例を基に時流情報を公開！ ②新規事業立ち上げ、業態転換の際に押さえるべきポイントと公開！ ③今後の事業拡大に向けた中長期戦略の描き方について公開！ 株式会社船井総合研究所 エンployeeサクセス本部 ケアサポート室 リーダー 竹留 将聖
第2講座	直営24店舗展開の実績 年商10億円を目指す企業 直営で24店舗展開を実現した開業から現在までの軌跡を一挙公開いたします。立ち上げ時に苦労したこと、セミパーソナルトレーニングジムを開業する際に押さえておきたい大切なポイントを実体験を基にお伝えいたします。 【本講座の一部抜粋】 ①開業後わずか9年で直営店24店舗まで展開した軌跡 ②従業員が辞めないマネジメント手法 ③顧客満足度の高いパーソナルトレーニングジムの設計方法 株式会社Dr.トレーニング 代表取締役 山口 元紀氏
第3講座	異業種参入からトレーニングジム事業立ち上げまでの軌跡 住宅不動産企業がトレーニングジム事業に参入し、業績を安定させた成功ストーリーをお伝えいたします。 【本講座の一部抜粋】 ①なぜ、トレーニングジム事業を選んだのか？ ②トレーニングジム事業立ち上げ時に苦労した点 ③トレーニングジム事業を立ち上げてよかった点 ④今だから言える事業立ち上げ前に準備しておくこと セイズ株式会社 代表取締役 及川 達也氏
第4講座	トレーニングジム事業立ち上げまでの必要な実践内容 トレーニングジム事業の立ち上げに必要な準備をお伝えいたします。 【本講座の一部抜粋】 ①顧客満足度の高い商品設計について ②トレーニングジム立ち上げに必要な商圏、物件の選び方 ③ジム運営に必要なトレーナーの採用方法・採用後の働き方環境が整備されている。 ④トレーニングジム運営に特化した集客手法について ⑤初期投資、投資回収について投資、準備物について 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 フィットネスビジネスチーム 藤田 真輝
第5講座	明日から実践すべき具体的アクション 船井総合研究所のコンサルタントからお伝えする「トレーニングジム」のビジネスモデルの解説や、実際に異業種参入でトレーニングジムを立ち上げられた企業の事例を多数お伝えさせていただきます。 講座の最後に、本セミナーを通じて、参加企業に明日から実践いただきたいアクションプランを整理してお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 エンployeeサクセス本部 ケアサポート室 リーダー 竹留 将聖

Webからお申込みいただけます！



TEL: 03-6212-2931
(平日9:30~17:30)

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/097414>

※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。



今後の治療院のトレンドは“**施術×運動**”

施術のみならず運動が必要だと思っ
ている事業者必見！

予防産業の最新モデル

初期投資 500万円から始められる
トレーニングジム立ち上げセミナー

初期投資
500万円～

投資回収
2年

月商
300万円

営業利益率
30%

採用・教育に
困らない

✓ **20坪から始められる**
省スペース新規事業

✓ **初期投資500万円**
から始められる

✓ **施術→改善→予防**
の具現化が可能

✓ **治療院スタッフの**
新しいキャリアに

✓ **異業種参入でも**
成功実績あり



Dr.
TRAINING

株式会社Dr.トレーニング
代表取締役

山口 元紀氏



SAYS
GYM

セイズ株式会社
代表取締役

及川 達也氏

セミナー参加者特典で
初期投資500万円から
始められるトレーニングジム
立ち上げレポートを進呈!!

新規事業立ち上げを成功させた超豪華Wゲスト企業が登壇!!

Web
開催

2023年 **4月14日(金)・15日(土)・16日(日)・19日(水)** **開催時間 13:00~16:00**
(ログイン開始 12:30~)

※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。※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

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

主催 **Funai Soken** 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
 年商10億円を目指すトレーニングジム事業立ち上げセミナー お問い合わせNo.S097414
 ※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。
 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。)→ **097414**

このような方に

- 何で、

[illegible]

次頁には異業種から実際にトレーニングジム事業を経営されているモデル企業の社長インタビュー

豪華Wゲスト！パーソナルトレーニングジムの最先端モデルを運営する2社がご登壇！

セイズフィット株式会社を直撃インタビュー！

本業不動産事業から
トレーニングジム事業に参入で **ジム年商5,000万円**



セイズフィット株式会社
代表取締役 **及川 達也氏**



1.現在の事業内容とおおよその売上規模について教えてください。

東京都葛飾区で住宅不動産の会社です。戸建て分譲をメインとし、注文建築、リノベーション事業、中古再販事業を運営しています。年商は45億円、営業利益7億円で、社員45名ほどおります。トレーニングジム事業では、セミパーソナルジムとパーソナルジムを運営しており、年商は約4,500～5,000万円営業利益は500～600万円です。今後としては、営業利益1,000万円の店舗を4店舗つくりたいと考えています。

2.なぜ、トレーニングジム事業を立ち上げたのか？

前々から健康事業に参入したいと思っていました。その理由としては、社員の福利厚生、この地域に累積900棟の引き渡し事例があり、健康事業を普及させたいと思っていました。また、私自身が2014年頃から大手のパーソナルジムに通い身体を絞り、運動の重要性を感じていました。そのような中、「ジムを立ち上げたい」と思っていたら、船井総合研究所の「セミパーソナルトレーニング新規立ち上げセミナー」のDMが届き興味を持ったという流れですね。実際にセミナーを受けて、モデル企業に行くと、「セミパーソナルを機械を使わないモデルで面白い」と思いました。しかし、当時はジムの責任者がおらず、パーソナルに興味を持った妻(現事業責任者)に任せることにしました。そのタイミングで候補物件が出てきたというタイミングが多数重なり、オープンまで進めました。

3.ジム事業を立ち上げ当初大変だったことについて

「人」ですね。弊社はサッカーチームを運営していることもあり、トレーナー採用は比較的スムーズにスタッフが4名集まりました。100名ほどはオープン前に面接しましたね。当初は、人を育てながら事業を拡大させていこう、投資額1,000万円で5年位で回収できれば良いかと、ゆっくり業績を伸ばしていこうと考えていました。しかし開業して3ヵ月でコロナ禍になってしまったこともあり、パートも入れました

がほとんど辞めてしまった。当時は人も少なかったが、定休日も入れながら運営していたが、、、2020年3月にコロナが来てしまった。そこから、6～7月まで収入0になってしまった。2020年8月～12月から会員数200名を超えた(在宅ワークの影響)。⇒300名を目標にし、トレーナーが足りないと感じるようになった。年末までトレーナーが休みなしで運営してくれた。2021年の新卒採用の準備を始め出した。⇒トレーナーの専門学校の学生にアプローチを初めて、採用ができました。そして、何と云っても数字に対しての意識を高めることが難しかったです。理念に対して、数字責任を追わせていますが、若い従業員は苦手な数字の責任を持つために時間がかかる(理念浸透)。何のために、誰のために、何をやっているのか?を落とし込むのに苦戦しました。今は第一月曜日に価値観教育(理念浸透)の時間を設けており、数字が上がるようになっていきましたね。

○:お客様に喜んでもらいたい、利益につなげていきたい
×:「お客様に喜んでもらえたら、売上はいらない」という考え方では、資本主義の日本では経済は回らないと教育をしていきました。具体的なエピソードでは、当初、プロテインの販売に繋がらなかった(ザバスとは成分が違う)のですが、僕自身が飲んでいるハーバライフを販売することを会社として決め、自分達でハーバライフと他のプロテインの違いを身をもって感じてもらいました。お客様への試飲会の実施(会社負担)で、販売を進めましたね。この1年間ほどで理念浸透、新卒採用に力を入れジム内のスタッフの結束力は飛躍的に上がりました！

4.ジムを立ち上げて良かったと思うこと

セイズで関わっている方に対して喜んでもらいたく健康事業を始めたので、やっぱり社内社外問わず人々に喜んでもらえていることです。2019年12月のプレオープンから1ヵ月で新規が100名を超えました。その瞬間に、このモデルはいけるなと確信しました。セミパーソナルトレーニングジムは大手のジムとは異なり、常に人が常駐してお客様とコミュニケーションが取れるところが強みだと感じています。お客様も喜び、トレーナーも喜べると感じるという可能性を感じましたね。

(1)お客様に対して

①健康事業を訴求できた

(2)会社に対して

①ジムのお客様から、住宅購入に繋がった

(3)社長自身

①ジム経営は普通に行っていると、人の育成が難しい

⇒お客様と関わるため、人の成長が早い:理念経営を若いスタッフに浸透できた

セイズフィット株式会社の経営理念

・理念:クオリティライフの追求(上質を追求:身体の健康)

・ビジョン:生涯現役、人生100年

⇒住宅不動産事業の経営理念は

「100年住宅」と「本物の追求」

グループ間で大切にしたい価値観をリンクさせられており、採用時に理念に共感してくれる社員は著しく成長しています。若い人財が育たないといけない社会貢献に繋がらないと考えているので、このトレーニング事業は本当にいい事業ですね。

もう一つ大変だったことは、商品開発です。

上手くいっている会社は人気商品があると考えております。(※無形商材で売れる商品をつくるのが重要で焦らずやるのが重要ですね。)

■商品開発(最も苦しんだ)

※上手くいっていない会社は人気商品がある

(※無形商材で売れる商品を作ることが重要)

※焦らずやるのが大切

「2ヵ月ダイエット」という商材があるのですが、

⇒置き換え:食事から変える

⇒月に8回来店

この商品化が時間を要しました。しかし、この2ヵ月ダイエットをトレーナー主体でつくってくれ、この経験を基に、社員達に「商品をつくる」成功体験を掴んでくれました。

5.新規事業の際に「教育面」で気を付けなければならないことは？

「トレーナー」はトレーナー活動しかしないと思っていることが多いですが、これではダメです。集客活動に関わらない認識で入社してくるので、面接時にトレーナーにも集客活動にも参画してもらう事を浸透させました。トレーナーも集客活動に責任を持ってもらい、あらゆる集客活動にチャレンジすることが大切ですね。今では、「顧客創造と顧客保持」という

考えが浸透され、目の前のお客様を大切にしながら、紹介につなげていく流れができております。お客様に対して、定期的に感謝祭(※表彰式を実施)を開催することでお客様から「賞賛」され、モチベーション向上に繋がる⇒お客様へ還元をするという循環ができております。

※社員表彰は1月の方針発表会にて表彰しています。結果的に経営の全循環ができ、事業が強くなり、強いジムになっております。

6.今でもジム事業を立ち上げたいと思うか？

良かったと思います。立ち上げ当初は中身が少なかったため苦戦しましたが、お客様に対してのコミュニケーションが濃くなってから本当に上手くなりました。人間社会は一人では生きられなく、地域のコミュニティのプラットフォームとなっている

⇒ジムが中心に地域のコミュニティのプラットフォームになっています。

⇒結婚する2名がセイズジムに来て新婚旅行のお土産を持ってきたり、

⇒転勤族の家族が引っ越し前に「挨拶にきて、また戻ってくる」と言ってくれたりするんです。

※収益を上げることは必須ですが、「人生を少しでも豊かにする」ことを継続することで収益に繋がる、こんな良い事業はなかなかないですね。

7.今後のビジョンは？

葛飾区5店舗を向こう3年で実現させます。「地域密着」がモットーなので、葛飾区で広げたいですね。今いる5名の正社員に店舗責任者になってもらう予定です。嬉しいことに、年収1千万欲しいと思っている社員も出てきているので頑張ります！

8.セミナー受講事業者一言

焦らずに人を成長させていくことで、セミパーソナルトレーニングジムの成長に繋がると 생각합니다。新規事業の中でもフィットネス事業は簡単ではないですが、人と人を繋げる本当に良い事業なので、一緒にフィットネス業界を盛り上げられたらと思います！

開業8年で直営**24店舗**/年商**10億円**を実現

開業から**5年間離職率0%**/
採用応募数**2,000名超え**/従業員数**150名**

メジャーリーグでのトレーナー経験、ミス・ワールドジャパンの公式トレーナーの経歴を持ち、現在関東で22店舗のパーソナルトレーニングジムと2店舗のセミパーソナルトレーニングジムを運営する。また大手ストレッチ専門店のFC企業の総合技術監修を行う実績を持つ。トレーニングジム業界が逆境の中、新業態のトレーニングジム(セミパーソナルトレーニングジム)をOPENさせ単月黒字化2ヵ月という異例の成功を果たす。人財教育にも力を入れており、開業から5年間は離職率0%という実績を持つ。スタッフにベクトルが向かうよう、店長を決めるのはプレゼン方式や、上下関係を強く意識しないサークル方式での運営など、とにかく風通しの良い組織を構築している。



株式会社Dr.トレーニング
代表取締役 **山口 元紀氏**

トレーニングジム事業のポイントはこちら！ ～ジム事業を軌道に乗せるためのポイント5点～

項目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
売上高	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
営業利益	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
経常利益	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
純利益	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0



	参加者	開催頻度	目的
個人MTG	スタッフ 上上長	月1回	仕事面、プライベート面のリフレッシュ
店長MTG	店長+マネージャー (社長)	月1回	予算達成のため人材育成、人事配置
幹部MTG	マネージャー+社長	月1回	予算、人事マーケティング施策、研修計画
事業部MTG	事業部マネージャー	月1回	人事、事業連携のためのプレスト
店舗MTG	店舗メンバー	月2回	品質管理、予算達成のため
全体MTG	全スタッフ	月1回	営業成績、経営戦略文化形成



営業利益率**30%**を
越えさせるための**商品設計**

経営を安定化させる
サブスク型メニューの
構築

避けてはならない、
集客を成功させる**商圈**、
立地選定

時間とお金の投資は、
従業員の士気を高める
マネジメント
※パートでも大丈夫

売上の**15%**を占める
物品販売戦略の構築

セミナー内でこれらのポイントについて
事例を交えて解説いたします！

セミナー当日の内容はこちら！

セミナーの見どころ！ 第一創業期から、第二創業期に成長する際に、
抑えるべき考え方は既存事業のノウハウを生かし、
どう**全国展開**につなげるか？

セミナーの見どころ！ 既存事業の飽和状態に応じて
選ぶべき業態が異なる！？

セミナーの見どころ！ 新規事業、業態付加の際には、「**外注業務の内製化**」
「**納得感のあるシナリオ**」「**常識を覆す**」ことに
チャンスが眠る！

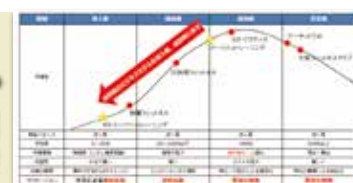
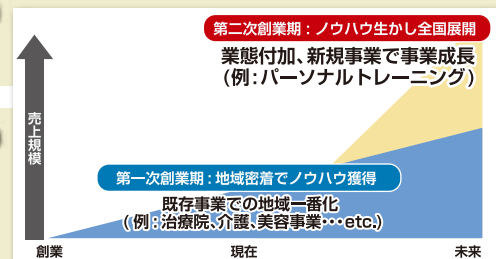
セミナーの見どころ！ 経済産業省も提唱するほど、フィットネス産業は
今後**急激に成長**する！

セミナーの見どころ！ フィットネス業界を俯瞰的に見た際に、
伸びる業態は**パーソナル・セミパーソナル**！

セミナーの見どころ！ ライフサイクルが進むと、**導入期**、
成長期に業態を戻すことが重要！

セミナーの見どころ！ ダイエットニーズも運動習慣をつけるライト
ニーズも獲得できるため **売上が安定**できる

ズバリのポイントは **顧客に求められる商品設計と、
空白マーケットに存在する価格設定**



これらはセミナーのほんの一部ですが、
「もっと知りたい!」「ビジネスモデルの詳細が気になる」
という方は奮ってご参加くださいませ。

※セミナー参加特典で「初期投資500万円から始められるトレーニングジム立ち上げレポート」を進呈!!



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。

年商10億円を目指すトレーニングジム事業立ち上げセミナー お問合せNo. S097414

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年 **4月14日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 2023年4月10日(月)

2023年 **4月15日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 2023年4月11日(火)

2023年 **4月16日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 2023年4月12日(水)

2023年 **4月19日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 2023年4月15日(土)

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 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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。尚、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いたします。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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

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上でご確認いただけます。
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.097414を入力、検索ください。

お問合せ



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) ●お申込みに関するお問い合わせ:北 ●内容に関するお問い合わせ:藤田

※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

2023年4月14日(金)

お申込み期限: 2023年4月10日(月)

2023年4月15日(土)

お申込み期限: 2023年4月11日(火)

2023年4月16日(日)

お申込み期限: 2023年4月12日(水)

2023年4月19日(水)

お申込み期限: 2023年4月15日(土)

