

会場の都合上、先着50名様限定のセミナーのため、
お申し込みはお早めに！

開催日時	東京会場	2026年 2月9日	14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)	開催場所	東京会場	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO (八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
	大阪会場	2026年 3月30日	14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)		大阪会場	船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階 ※2026年1月1日よりイノベート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
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		お申込み期日
		●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。		銀行振込み : 開催日6日前まで		クレジットカード : 開催日4日前まで
				※祝日や連休により変動する場合がございます。		

セミナー内容&スケジュール	
第1講座	フィットネス業界の時流解説&年商10億円ロードマップの必要性 セミナー内容抜粋 ①フィットネス企業の組織成長には共有ルールがあった!最新版年商1億、3億、5億、10億の壁 ・年商規模の壁と乗り越えるためのズバリ対策 ・組織成長はセンスではなく法則を知るだけ!? どんな経営者でも10億円は目指せる ②採用難を改善し、今後も成長し続ける組織戦略 ・市場競争する業界内でこれから伸びる組織 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ マネージャー 竹留 将聖
	創業10年で年商15億まで成長した取り組み事例&質疑応答 セミナー内容抜粋 ①経営ビジョン・理念をゼロから作るor再構築する方法 ・組織が一つの方向にまとまるために、心から社員が惹かれるビジョン、理念づくりを解説 ②Dr.トレーニングが成長した礎である事業計画と組織図 ・創業10年で全国35店舗出店、従業員数150名まで成長できた戦略について ・年商、従業員数に応じて変えてきた組織図の変遷について その他 ・独自の商品設計 ・開業5年間、離職率0%の企業の作り方 ・新規出店の戦略などについて解説いただきます。 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	年商10億円達成までのロードマップ作成のポイント解説 セミナー内容抜粋 フィットネス経営ロードマップ ・開業から地域一番店、多店舗へと成長する中で経営者や幹部が注力することをどう変えていくべきか ・年商10億円を目指すための事業戦略 ・強い組織を設計するための人材戦略 ・出店を加速させるための効果的な財務戦略 など、年商10億円達成を目指すために、取り組むべき複数の戦略についてポイントをまとめて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスチーム_1 リーダー 藤田 真輝
第4講座	本日のセミナーを活かすために ・2026年激動の今、経営者が考えるべき経営のこれから ・どんな経営者でもいち早く確実に年商10億円を目指す方法 ・本セミナーでお伝えしたポイントをどのように自社に落とし込んでいくのか? 今日から、明日からのアクションプランをご提示いたします。 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ マネージャー 竹留 将聖

お申込み方法	
 【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。	
 【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136635 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索マークに「136635」をご入力し検索ください。	
【お問い合わせ】 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) ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」を検索しご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。	【年末年始休業のお知らせ】 2025年12月26日(正午)~2026年1月6日まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※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Webより24時間受け付けております。 ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

圧倒的な急成長をしたい皆様は必ずご参加ください。

年商1億・3億と成長させたが、
今後の事業拡大のイメージが持てない皆様へ

創業10年 年商20億円 フィットネス企業が語る

年商10億円
企業の作り方公開セミナー
~年商10億円のために必要な3つの経営キーワード~

事業戦略
地域一番化

人材戦略
従業員定着

出店戦略
店舗展開

株式会社Dr.トレーニングのすごいところ!

- ✓ 創業5年間離職0名
- ✓ トッププレイヤー年収1,000万円越え
- ✓ 直営店舗36店舗
- ✓ 創業10年で4事業展開

iDr.
TRAINING

株式会社 Dr.トレーニング
代表取締役
山口 元紀 氏

株式会社Dr.トレーニングの強みを“こっそり”紹介



SUSTAINABLE GROWTH
COMPANY AWARD 2025

東京会場

2026年
2月9日

大阪会場

2026年
3月30日

開催時間14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S136635



当社ホームページ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] 右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 136635

開業10年で直営36店舗、年商20億円を実現 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155名

メジャーリーグでのトレーナー経験、ミスコン公式トレーナーの経歴を持ち、全国で約40店舗のパーソナルトレーニングジムと3店舗のセミパーソナルトレーニングジムの運営する。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、時流ど真ん中の新業態「ドクターピラティス」をOPENさせ単月黒字化3か月という異例の成功を果たす。

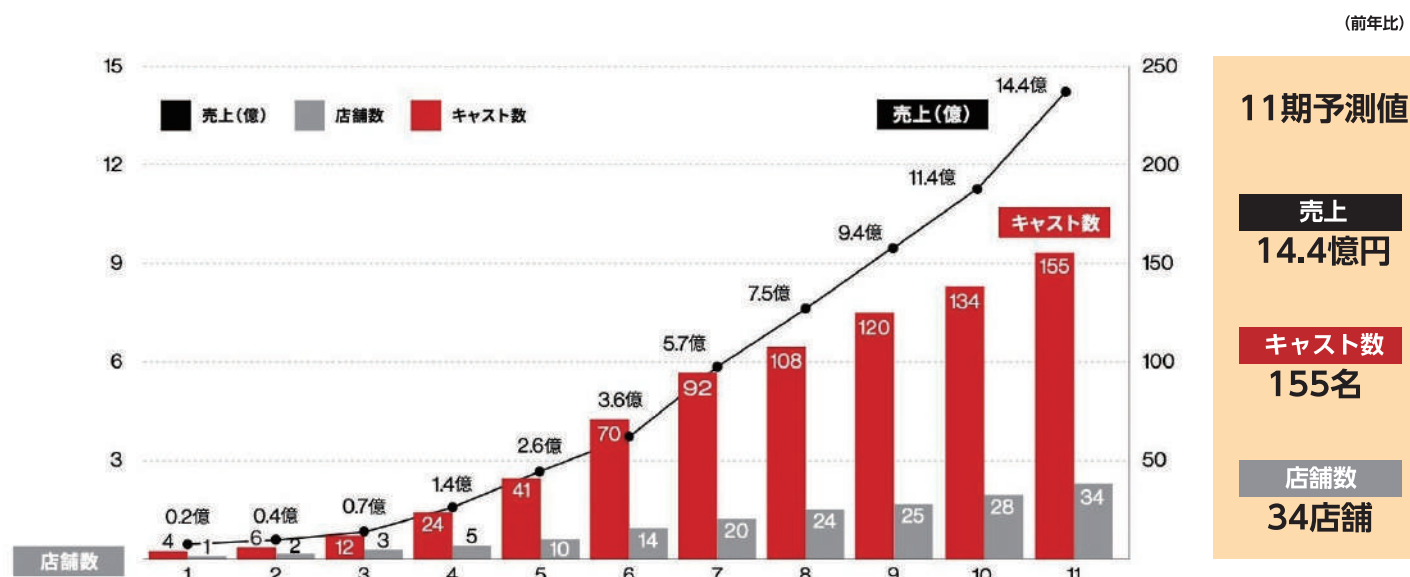
人財教育にも力を入れており、開業から5年間は離職率0%という実績を持つ。

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

株式会社Dr.トレーニングの開業から現在までの軌跡



開業10年以内に10億円をめざすことがカギ!

コロナ禍を乗り越え、フィットネス市場は著しく回復してきています。年商1億円→3億円→5億円→7億円→10億円と拡大していくときには、立ちはだかる壁があります。まずは、

- ①地域一番店作り②基幹店作り
- ③一等地出店④リロケ・再開業・M&A・のれん分け・FC

という風に年商規模に応じて、取るべき戦略は異なります。これが、「事業戦略」「人材戦略」「財務戦略」と多岐に渡り必要ということです。フィットネス業界が伸びている今だからこそ、本セミナーをきっかけに、自社の事業推進のスピードを加速させていただけたらと思います!



株式会社船井総合研究所
レジャー・スポーツ支援部
スポーツビジネスグループ
マネージャー

竹留 将聖

10億円企業作りセミナー当日の“一部”を少し“公開”!!

セミナーの見どころ!

パーソナルトレーニングジム業界の一般的な退職率は15%…
創業5年間、離職0名、の秘訣を徹底公開!

セミナーの見どころ!

現場トッププレイヤーに年収**1,000万円**、出している背景と
年収1,000万円出すための工夫するポイント

セミナーの見どころ!

普段なら聞けない直営**36店舗**を達成させた
Dr.トレーニング流 「出店戦略」

セミナーの見どころ!

今だから聞ける株式会社Dr.トレーニングの
年商毎に発生した**課題**と課題の**乗り越え方**

セミナーの見どころ!

従業員数**155名**を束ねるための
価値観浸透方法と、自律した**積極的社員**の育成の仕方

セミナーの見どころ!

開業**10年**以内に**4事業展開!**
新規事業を当てるために経営者として抑えておくべきポイント

セミナーの見どころ!

山口社長のご講演後に、**質疑応答会開催!**
普段、なかなか聞けないことを質問できる貴重なチャンス!

創業から年商10億円までのストーリーを大公開

これらは、セミナーのほんの一部です!
セミナー当日には、1億の壁、3億の壁、5億の壁など、
事例を交えてお伝えいたします!規模に応じて取り組むべきことが
異なるためポイントを抑えましょう!
※セミナー参加特典で「年商規模別課題チェックリスト」を進呈!

