

吉田崇プロフィール

- ・佐賀県出身
- ・立命館大学 経済学部経済学科 卒業
- ・東証一部 ソフトウェア開発会社(株)インテック) プログラマー・SE(3年)
- ・自己啓発プログラム(SMI)のセールス(完全歩合制)(2年)
- ・東証一部 経営コンサルティング会社 (株)船井総合研究所(7年)
- ・株式会社吉田企画を設立(11年)
- ・一般社団法人交通事故医療情報協会を設立(9年)

コンサルティング歴 18年

コンサルティング実績 600社以上

講演 200回以上



出版書籍

- ・『儲かる！治療院経営のすべて』

2005年5月（約14年前 32歳）

「**治療院業界で断トツ売れた本**」 12回増刷 1万6千部発行



- ・『はじめよう！「リラクゼーション」サロン』

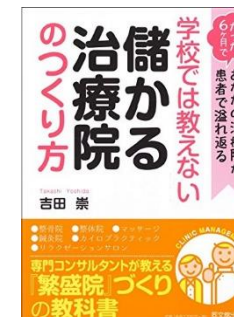
2008年5月（約11年前）

「**リラクゼーション本の先駆け**」 5回増刷 9千部発行



- ・『学校では教えない 儲かる治療院の作り方』

2014年10月（約4年半前）



整骨院業界の課題

1. 保険が厳しくなり自費化
2. 競合は整骨院、整体院、カイロ院、鍼灸院、リラクゼーションサロン
3. 会員制、回数券の「トーク販売」
4. 大手グループの台頭
5. 整骨院業界自らが、整骨院の選択枝をますます遠ざける流れに・・・



みんなの森®
整骨院

みんなの森®整骨院のミッション

～ 日本の健康寿命を延ばすお手伝い ～

1. 年収1,000万円以上をキープしたい方
2. 「院長のみ治療＋受付」で治療技術に自信のある経営者の集まり
治療技術の縛りが無い唯一のチェーン
3. ファーマー型経営
種を撒き・育て・花を咲かせたり実をつけたりするといった、
患者さんとの絆を育てつつ地域に根差した経営を行い、
関わる人々への貢献マインドをお持ちの方

みんなの森[®]整骨院 加盟のメリット

1. 新患100人以上が確実に増えるリブランドオープン販促で停滞気味の現状を大きく打破できる
2. 「全国展開グループ院の安心感」により、新患を継続的に大きく増やせる
→ スターバックスと個人喫茶店、コンビニと個人商店との差
3. プッシュ営業を行わない安心感 → 回数券、会員制度の「トーク販売」は禁止
4. 治療技術の縛りが無い
5. 院長のみ治療の整骨院経営者の集まりという、同じ様な悩みを抱え、貢献マインドをお持ちの整骨院経営者との交流、絆づくり
6. 商圈保証(近隣の整骨院が加盟したら加盟できない)



みんなの森[®]
整骨院



みんなの森®
整骨院

みんなの森®整骨院への思い

～ 日本の健康寿命を延ばすお手伝い ～

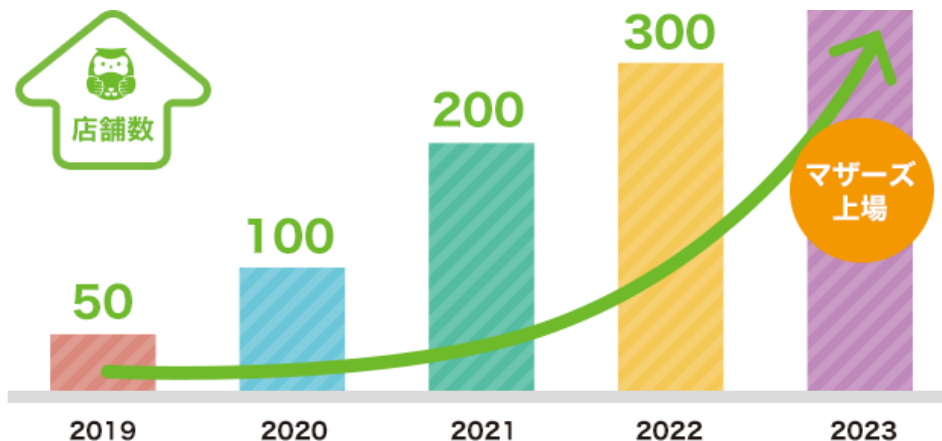
1. みんなの森®は社内で生まれたブランド(商標登録済)
2. 治療家の皆様が「主人公」。初期メンバーの皆様がブランド
3. 18年続けて来た経営コンサルティングの訪問契約の新規受付を終了
4. 業界紙やインターネットで告知、大手企業とコラボセミナー、業者様連携
5. 整骨院業界が好き過ぎで、業界のしがらみが「全くない」私にしかできないこと

みんなの森[®]整骨院の目標



みんなの森[®]
整骨院

【2019年末】 50院
【2020年末】 100院
【2021年末】 200院
【2022年末】 300院
【2023年中】 マザーズ上場



・1院目、2院目が好調

・年間50院、毎週1院を開業
→弊社のマンパワーで可能

・悪い様にはしません
→加盟院のメリットを数多く、次々と用意していきます。一生、関わります。

・経営だけではなく人生を楽しむ仲間づくり
・「お金」だけでない「生き方」

みんなの森[®]整骨院 加盟のまとめ

1. 先生が得意とする治療技術のままで(治療技術の統一なし)
2. 院名は変わるけれど経営者は先生のままで(会員制度)
3. 院名・看板・HP・診察券を変えるだけで
4. 商標登録された安心感のあるブランドが使えて(全国展開)
5. 女性に好かれ親しみやすい洗練されたデザイン
6. 必ず 初月黒字が実現できるプレオープンのノウハウと
7. リピート率の上がる「千客万来ツール」を活用して
8. 年収1,000万円以上をキープし続ける



みんなの森[®]
整骨院