

# 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(8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13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』

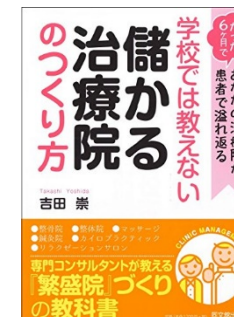
2008年5月(約10年前)

「**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3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®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®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  
→ スターボ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®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. 全国すべての整骨院にDMを郵送、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®の目標

【2019年末】 50院

・1院目、2院目が好調

【2020年末】100院

・年間50院、毎週1院を開業  
→弊社のマンパワーで可能

【2021年末】200院

・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。

【2022年末】300院

【2023年中】マザーズ上場

・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」