

フリーター月収12万円からジム開業！5年で夢を実現した驚異の戦略とは？

独立したい人向け

トレーナー戦国時代を切り抜ける！



藤崎 光志

フリーター月収12万円から ジム開業！5年で夢を実現 した驚異の戦略とは？

どうも、藤崎です。

僕はというと、2024年1月21日に大きなイベントを
主催しトレーナーとしてだけでなく
ビジネスマンとしても、また成長ができました。

2023年1月10日にオープンしたジムの経営も
順調にいったおり新規の方の入会も徐々増え
着実に売り上げも伸ばしているといった状況です。

でも、こんなことで満足はせずに
さらに貪欲に成長して行こうと
思っている次第です。

なんで、僕がこんなに成長にこだわるかというと、
成長していくことで見える世界が変わってくるし
付き合う人や価値観にも変化が出てきます。

それって、僕だけでなくみんなにとっても
すごく挑戦的だし
楽しいと思えるんですよね。

「みなさんにとって、大切な価値観はなんですか？」

これからの時代
多様な価値観があり
変化が早すぎる時代。

大切にしている価値観を追い求めていかないと、
人に巻き込まれて流されて、あっという間に
時間だけが過ぎ去ってしまいます。
なので、今回このレポートを読んで欲しい人は

僕と同じように成長する意欲があって

- ・新しい人やことに、もっと触れてチャレンジしていきたい。
- ・経済的にも、自立して新しいステージをみたい。

そんな方々に向けてレポートを書いています。

今回の具体的な内容は

1/21に行ったイベントの題目に対して
僕が本気で答えていきます。

イベントでは、はるか先を行く先輩からの話で
「さすがに臨場感がわかないだろ！」
という事で、

みなさんの、ちょっとだけ先輩を
知っている僕(自称ですw)が、
キャリアアップできるヒントをお伝えしていきます。

これを見ることで、

- ・今の自分が取るべき行動
- ・意識すべき事

が明確になります。

そして、いちトレーナーに収まらず、
経営者としての知見が手に入る内容
になってますので、最後までご覧ください。

目次

[いまのビジネスモデルを選んだ理由](#)

[駆け出しの頃は何を大事にしていた](#)

[経営者なる前にやること](#)

[トレーナー3.0](#)

[物件選びの優先順位](#)

いまのビジネスモデルを選んだ理由

ビジネスモデルとは、商品やサービスなどの
付加価値の提供とそれによって得られる
収益の獲得の仕組みのことをいいます。

トレーナーと一概に言っても色々な
サービスの仕組みが存在します。

- ・パーソナルジム
 - ・フィットネスジム
 - ・オンラインジム
 - ・出張トレーナー
- などなど

さらに細かくいうと

パーソナルの中でも、完全個別orセミパーソナル。
ピラティスや整体との掛け合わせなどもあります。

ライザップが流行った頃は、
完全個室パーソナルというのが大流行。

短期間ダイエットに特化したジムが
全国に一気に増えました。

それに伴ってフィットネスブームに火がつき、
コンテストなども盛んに開催され、ムキムキの
若い男性トレーナーが活躍できる時代がきました。

「トレーナーってイケてる仕事だよな」という感じで
トレーナースクールもガンガン設立されて

世の中に、トレーナーがドンドン増えていき

今では、パーソナルジムが乱立して、
トレーナーも飽和時代になってきました。

これは先輩のジム経営者と話した時に
印象的だった言葉なのですが

「本来パーソナルはもともと贅沢品、それを無理に庶民に売ろうとした結果、
トレーナーが飽和し、ジムも飽和している状態なんだ。」

そう仰っていました。

そんな時代に、僕らは、
どうやって生き残るのか？

生き残り、トレーナーとして活躍していくには
このビジネスモデルを決めるというところを
絶対に手を抜いてはいけません！

僕が今まで沢山のトレーナー方に会い
話を聞いていたところ
活躍している人には[共通点]があります。

それは、『専門性』か『顧客のニーズ』
どちらかに
”圧倒的にトガっている”という事です。

専門性はどちらかというと
「プロダクトアウト型」で
腕や知識で勝負をしています。

顧客のニーズは、その名の通り
「マーケットイン型」で市場に
ガッツリ合わせています。

※マーケットインとプロダクトアウトについては、
わからない方は、ググってもらうとすぐに理解できます。

どっちをやるにしろ、
はっきりしている事が重要です。

「誰がみてもわかるコンセプト」

〇〇屋さん、〇〇の専門家、〇〇なジム

これが競合の他ジムと比べて
”圧倒的にトガっていること”が超重要です。

ここまで読んでくださった方で

「やばい、コンセプトが決まってない・・・」

「競合と比べてトガっているものなんてないよ・・・」

と思っている方も

沢山いるんじゃないでしょうか？

ダイエットは指導できるし

腰痛ストレッチも指導できる。

対象者も幅広く対応しているから

中高年者もいれば、若い学生もみている。

対象者は「誰か？」と問われても

絞りきれないし

提供しているサービスも幅が広い。

様々なニーズにも対応している。

そういった方に朗報です。

安心してください。

僕も全く同じだったので、痛いほど気持ちが分かりますw

だから、今はまだビジネスモデルが、
定まっていないのであれば、
逆に『チャンス』です。

ビジネスモデルを仮にガチガチに
設定してから、動き出してしまっても

そこに”情熱や想い”がないと
続けることが出来ないからです。

だから、まずはシンプルに

「誰の？」「どんな問題を？」

解決するのかを決めてみましょう。

そこに過去の原体験などをもとに

「あなたでないといけない理由」「あなたの情熱や強み」

これをノートに書き出してみましよう。

解決する方法や売り方などは、
その後に作っていけば、
全く問題ないので！

長く続けるためには、ビジネスモデルの
上位の考え方にあるコンセプトが
必要だからです。

僕が今のビジネスモデルを決めた理由は

「何かに縛られたくないという想い」

「挑戦することにとらわれろ」

この二つの想いからきています。

僕の運営するパーソナルジムにおいても
ダイエット専門やスポーツ専門など
とは一切言っていません。

強いていうなら

『コンディショニングの専門ジム』。

コンセプトは

”コンディションが整っているのなら、なんだって挑戦できる”
です。

過去にスポーツをやっていた時には、
体のコンディション不足で結果が出なかったり。

メンタルのコンディション不足で、
仕事や恋愛で挑戦が出来なかったりと。

過去に苦しい経験をしてきました。

あらゆる場面で活躍する人の
応援をするために

僕が過去に苦しんだ経験をもとに、
情熱のある「コンディショニング」というものを選びました。

その想いでトレーニング指導を行っている
怪我で苦しむアスリート 体の不調で苦しむ一般の方

こういった方々に需要があるのだと
確信していきました。

そして、今のサービス内容が
出来上がったということになります。

そのサービスを売るのが、パーソナルトレーニングが
最適なビジネスモデルだったので
今の形で、収益を得ることを選びました。

最近では、ピラティスやセミパーソナルが
流行ってはいますが、それは

自分の内側にあるコンセプトから湧き出たものなのか？

これが、めっちゃ重要になってきます。

なのでビジネスモデルを選ぶというのは
結構、深い内容なんだなというのを
理解してみてください。

駆け出しの頃は何を大事にしていた

フリートレーナーかけだしの頃の
僕は、二つのことを大切にしていました。

それは、
『365日働く覚悟』と『学ぶはマネぶ』
この二つです。

この頃の僕は1日たりとも
休むつもりは全くありませんでした。

その理由は、
単純にお金を稼ぎたかったから。
当時は、下心まるだしで貪欲でしたねw

でも社員の頃のように、誰かのもとで
長く働くつもりは一切ありませんでした。

フィットネスジムでの業務委託を軸に
チームスポーツでの指導や出張トレーニング
を個人で契約していました。

それだけでは、当時生活が出来なかったので、
機能訓練デイサービスとクロスフィットジムでの
アルバイトにも行ってました。

*このときは、短期間だと腹を括ってガマンしました！

365日休むつもりはなく、
セッションのない時間は
朝から晩まで声かけや無休でグループレッスン。

スタッフと仲良くなり
紹介が欲しいがために
スタジオレッスンに参加。

もう、それは猛烈に働いてました。
唯一仕事を休む日と言えば
セミナーに参加する時ぐらいです。

当時は本当にお金がなかったもので、
遠方でのセミナーは、カプセルホテルに宿泊してました。

お金は全てセミナーに使い、
その学びを仕事に活かして、
稼いでまたセミナーに出る。

という繰り返しをずっと行ってました。

そして、肝に命じていたのは

『セミナーで学んだ内容は徹底的にマネる』

オリジナルなんて一切ないです。

知識を教えてくれた先生の口調から

指先の動きまで、マネていく意識でした。

これによって今のサービスの基盤が出来上がりました。

「こんなに仕事ばかりで、つまらなくないのか？」

そんな風に、思いますよね。

プライベートが全くないかというと

実はそんなこともなかったんです。

みなさんご存知のとおり？

僕はプロボクサー兼用でトレーナーをやってました。

なので、ボクシングの練習は

ちゃんとしており、むしろ時間があつたアルバイト

生活の頃より勝率は上がってましたw

僕のアルバイト生活やプロボクサーのことを
詳しく知りたいという人は
ぜひ、こちらの自己紹介もご覧ください。

[自己紹介記事はこちら](#)

しかも当時、
貧乏でも彼女もちゃんといましたw

忙しくても、エネルギーに溢れた日々を
過ごしていました。

この「かけ出しの時の圧倒的な経験」が、
その後の活動にも大きな影響を与えています。

とにかく、かけ出しの時は夢中でやりきれ!!
チカラは後から勝手についてくるから
心配ないと伝えたいです。

経営者になる前にやること

全国50店舗以上ジムを経営する
GOODLIFEジム代表の鈴木涼太さんも
言ってましたが

『ひとり会社で、仕事がひとりで完結している場合は経営とは言いません。』

経営者になるということは

[誰かと組むこと]や[人を雇うこと]

を言います。

たった二人のチームだろうが

いわゆる責任をおう人を

経営者と言います。

この責任を持つ覚悟が、

経営をする上では重要になってきます。

僕自身も経営を意識し始めたのは、

人に仕事を任せるようになってからです。

業務委託でセッションを仲間に任せる時は

お客様にサービスの質を落とさないために

セッションの質の管理(研修)をしたり

スタッフとのコミュニケーションをまめにとったり

金銭的なトラブルがないように

システムを見直したりと。

セッション以外のビジネス面に
集中していました。

そのは、経営を意識したとともに
「チームで動いていくことの楽しさ」
も覚えていきました。

『最終的な責任は自分にある』

という自覚を持っていることが
経営者になるうえで必要なことです。

でも、僕はまだまだ
経営者としては未熟なので

イベントや懇親会ということも行い
積極的に人を巻き込みプロジェクトを
動かす経験をしています。

これがのちに、活躍する経営者となるための
チカラを養っていくのだと信じています。
将来経営者として活躍していきたい方は

自分の業務を仲間に任せてみたり
人を巻き込んでイベントを開いたり

チャレンジをしてみてください。

経営者に必要なチカラが絶対に手に入ります！

トレーナー3.0とは

僕が定義するビジネスマンとしての
トレーナー3.0というのは

誰かと手を組み自分の優位性を活かして
ビジネスを大きくすることができる。

これが、今後の時代に求められる能力なのかなと思っています。

ビジネスマンとしてのトレーナー1.0

→お客様の求める幅広いニーズに答えられる
指導スキルを持ち合わせているトレーナー

ビジネスマンとしてのトレーナー2.0

→専門性に特化していてニッチなニーズにも

答えられる専門性の高いトレーナー

ビジネスマンとしてのトレーナー3.0

→誰かと手を組み自分の優位性を活かして、ビジネスを大きくすることができるトレーナー。

10年前とは違って

今はトレーナー飽和時代です。

パーソナルジムも乱立しまくりで

血を血で洗うような状態です。

僕が業界に入り始めた6年前とかは、

専門性が特化しているトレーナーが

かなり活躍していました。

- ・ヒップアップのスペシャリスト
- ・細マッチョのスペシャリスト
- ・腰痛改善のスペシャリスト
- ・サッカートレ専門のスペシャリスト

彼女彼らは、ライバルたちを出し抜き
人気のトレーナーになって
経済的にも豊かになっていますね。

当時活躍され、専門性に特化して
生き残っているトレーナーも
いまも、いっぱいいます。

でも僕らは、これから参入していくには
もう、専門を名乗るところも
なくなってきている状態です。

専門家が多すぎて
お客様も誰を選んでいいか
わからなくなってきた問題です。

一周回って、もう誰でもいいのではないか？
なんなら、トレーナーじゃなくて
AIに指導してもらってもいいんじゃないか？

そんな状況になっているなかで
後発組の僕らでも、生き残っていくには

”誰かと手を組み、自分の優位性を活かして、ビジネスを大きくすることができる”

そんなトレーナーになることが
生き残る道であると確信しています。

だってトレーナーがたくさん増えたのなら、
トレーナー達で手を組んだら良いじゃないですか？

出来ないことは仲間に任せて、
自分の得意なことを伸ばしていく。

その方が物事はスムーズに進むので
結果も生まれやすくなります。

トレーニングセッションだって
いつまでも自分が稼働していたら

集客する時間がなくなり、
いつまでたっても自転車操業。

だったら、セッションは別のトレーナーに
任せて自分は集客に回る。

- ・SNSを伸ばしたり
- ・SEOやMEO対策
- ・広告やポスティング

こういったことに、着手することが出来ます。

この誰かと組むというのが、
出来ないと、いつまで経っても
苦しい状況は変わりません。

もちろん、出会う人や手を組む
タイミングというのもあります。

だから僕は出会いを求めて
頻繁に交流会に参加しますし
自主開催もします。

それは、イベントが好きな僕の優位性でもあり
未来に向けた投資でもあります。

1/21の行ったイベント自体も
僕は最初に「やるぞ！」と協力してくれる
仲間を集めることはやるし、
全体の方向性をまとめることができます。

しかし、

司会をやることや、SNSでのイベント集客が強いわけではないので、そこは手を組み分業をしました。

結果、40名近くの参加者を集めることができ、イベントは大盛況でした。

これは、イベントに限らず小さなことから、分業を意識し日頃の事業でも同じことが言えます。

なので、これから生き残るトレーナー3.0は

”誰かと手を組み、自分の優位性を活かして、ビジネスを大きくすることができるトレーナー”

です。

また、先月の配信したトレーナーの専門性3.0について解説しているPDFはこちらです

↓

📄 トレーニングメソッド大解剖スペシャル.pdf

物件選びの優先順位

まず、いちトレーナーが開業するなら、絶対に『見栄を張ってコストをかけるな』と言いたいです。

僕は超慎重派なので、そもそもギャンブルやパチンコは大嫌いです。宝くじも、まったくやりません。

勝てる確率が低いのに勝負に行くのは、ビジネスの世界ではありえません。

僕の信条は、

”大きく負けなければ、継続ができるから、のちのち大成できる”
です。

亀とうさぎの話の、亀を地でやっている感じですね。

だから最初に選ぶ優先順位としては、やはり家賃です。

家賃が、経営を圧迫するぐらいなら
レンタルジムの方がいい。

都度ばらいで使えるのだから
使った分しかなくなるからいい。

家賃となると毎月かかるコストになってくるので
抑えられるのなら抑えた方が良く。

もし、あなたが現役フリートレーナーなら、
家賃分以上のレンタルジム代を払っているなら、
開業して店舗を借りるタイミングです。

僕も、この基準をクリアしていたので開業を決めました。

以前「ジムを開くなら用意しておけ3選」
という内容でポストもしました。

[そのポストはこちら](#)

物件のことを、細かくいうと

- ・立地
- ・1階or2階
- ・マンション型orテナント型

などなど、いっぱい出てきます。

この物件選びに関しては、一店舗経営の僕よりも

50店舗以上展開している

GOODLIFEジム代表の鈴木涼太さんの話を

聞いてもらうのが一番良いと思います。

またリアルタイムで話を聞ける

セミナーや交流会も予定しております。

【さいごに】

僕の強みは、

・自分のトレーニングや得意なこと(栄養、治療も含めて)

を使ってゼロからビジネスを作りたい

・集客や継続率を上げて5万円の収入を10万円に増やしたい

・高単価の商品を売れるようにして月10万円を月30万円にしたい

将来、開業や年収1千万を一緒に目指したい人

のサポートを全力しています。

今後の参考までに、

このレポートの「感想」を

書いてもらえると嬉しいです(^ ^)

感想はLINEに送ってもらえれば！

* 特典もプレゼントしています。

→ [LINEはこちら](#)（気軽にメッセージください）

公式LINE登録特典プレゼント

ビジネスモデルの部分でお伝えした、
コンセプトが簡単に作成ができる
「質問集」を用意しました！

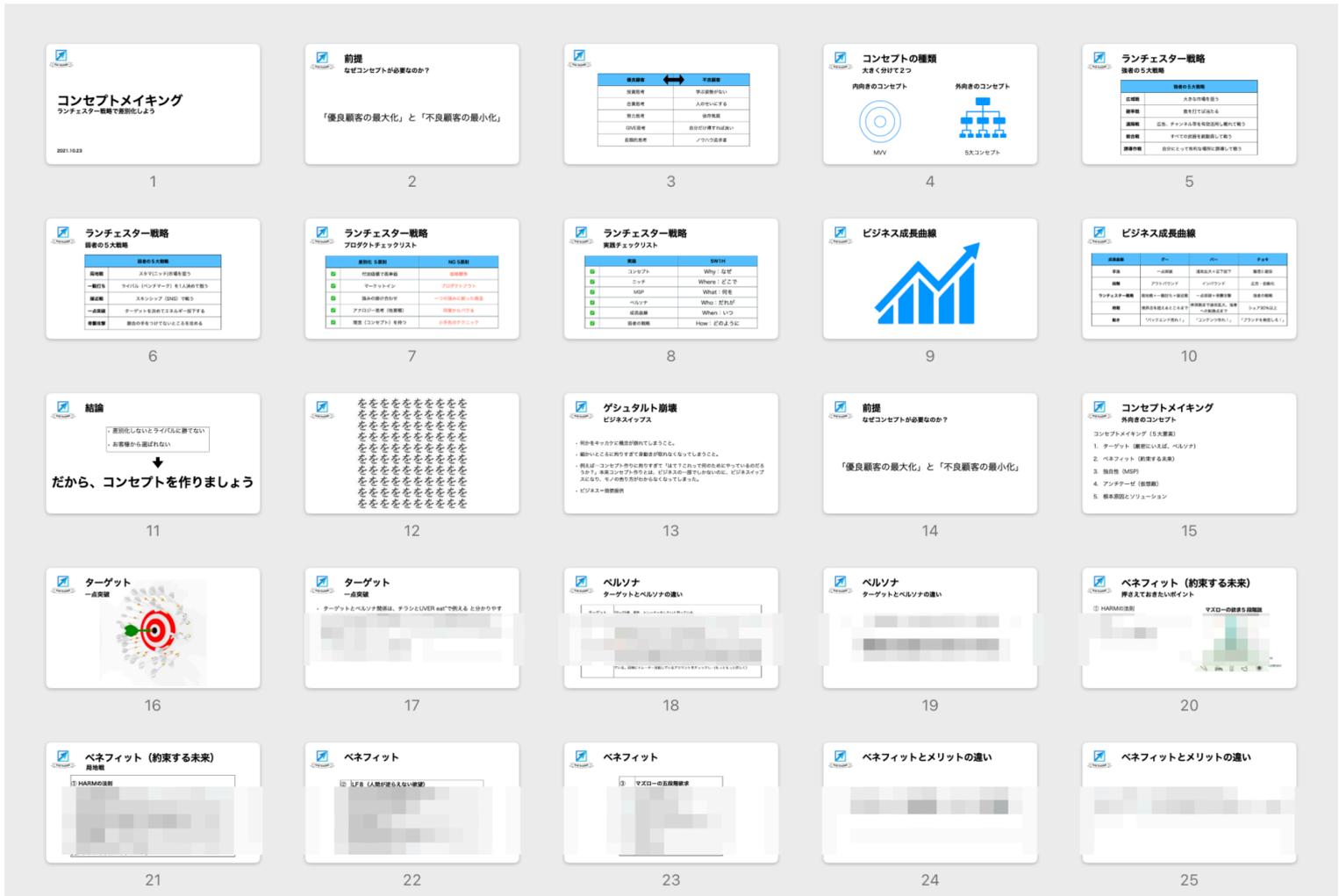
特典1【自己分析の教科書】

サービス提供者のトレーナーである、
あなた自身が「心から楽しい」と思えること
を見つけて仕事に活かしていく内容になってます。

「好きを仕事に」なんて甘いものではなく
地に足のついた、あなただけの価値提供と情熱を
見つけることができます。

なので、稼げるビジネスに直結するということです。

特典2【コンセプトメイキングセミナー動画】



こちらの、ビジネスモデルの設計図となる「コンセプトの作り方」を解説している約1時間のセミナー動画をプレゼントします。
* セミナースライド44枚もプレゼント!!

自己理解で、人生のコンセプトを言語化し
ビジネスモデルの設計図である
コンセプトメイキングを行うことで

縛られない、自分の優位性を活かした
楽しく稼げるビジネスを作ることができます。

こちら2つの特典は

感想をLINEに送ってもらえれば！

特典もプレゼントします。

→ [LINEはこちら](#)（気軽にアツイメッセージくださいw）

藤崎