

# 月収100万円超のパーソナルトレーナーになることは、果たして可能なのか？

はい、可能です。私に**10分**時間をください。  
パーソナルトレーナーが**月収100万円**を  
手にすることが可能であることを証明し、  
その方法を具体的にお話します

From 島田弘 ゴールドジム公認パーソナルトレーナー  
東京都 渋谷区 表参道

## 私は頭にきています

パーソナルトレーナーとして15年目になりますが、  
これほど馬鹿にされたことはかつてありませんでした。

完全に憤慨したので、  
ジムに出入り禁止になるのを覚悟ですべてを暴露します。

今後一切どこでも活動できなくなるかもしれません。  
しかし、今話しをしなければならぬと思いました。

興奮していますので、あなたの気分を害する話も出てくるかもしれません。

パーソナルトレーナーが聞くと、  
かなり耳の痛い話も出てくると思います。  
しかし、どうか最後まで私の話しを聞いてください。

今後のあなたの活動を左右させる、  
いえ、人生さえも左右させることになるかもしれません。

決して大げさな話しではないのです。  
とても、現実的な内容です。

## パーソナルトレーナーは、ただのお手伝いさんなのか？

あなたは、パーソナルトレーナーの地位とか報酬のことを真剣に考えたことがありますか？

パーソナルトレーナーは、鍼灸師やマッサージ師のように国の免許がある訳でもないですし、アメリカの組織から保証された仕事でもありません。自分がパーソナルトレーナーと名乗れば、その日から活動できます。

私自身はゴールドジムという日本でも一、二を争うハイクオリティーのジムでパーソナルトレーナーの仕事をしています。トレーニングに来ている方々も芸能人からスポーツ選手、企業家、一般の主婦までさまざまです。

筋トレを行うことによって、身体を鍛え、精神を鍛えダイエット、若返り、筋力を付け寝たきりを防ぐなど、色々な目的でやられています。

みなさん、真剣です。トレーニング中にムダ口を叩く人、携帯でメールをする人など一人もいません。スティックにトレーニングに励んでいます。

私はこのジムで働けることを誇りに思っています。

あるとき、パーソナルトレーナーの友人に頼まれ都会から少し離れた場所にあるジムに出かけていきました。トレーニング指導の様子を見て欲しいと頼まれたのです。

彼は私の大切な友人ですので、私は喜んで彼が活動するジムに行きました。しかし、彼の表情が少し暗かったのが気になりました。なんとなく元気がなかったんです。

一抹の不安を抱きながら、彼が働いているジムに向かいました。

そしてその予感は的中してしまったのでした。

## パーソナルトレーナーの報酬はコンビニのバイト以下？

お聞きしますが、あなたの1時間当たりの報酬はいくらですか？

時給に換算し、5000円？もう少し高くて6000円位ですか？  
それとも、3000円ほどでしょうか？

前述の私の友人は1時間3000円でした。  
1セッション（1時間）3000円は、  
私が知っているパーソナルトレーナーの中では最安値です。

売上が3000円の場合、手元に残るのはいくらなのでしょう？  
売上の3000円から、ジムへの支払いが30%と源泉徴収分が引かれ、  
手元に残るのが2000円くらい。

その日、彼のお客様は2人でした。  
8時間の拘束時間のうち、2時間だけ。  
他の6時間は、自分のトレーニングをしたり、  
ジムのスタッフの手伝いをしたりしていました。

彼はこの日、8時間ジムにいたにも関わらず報酬は4000円。  
交通費を考えると、この日の彼の取り分はおよそ3000円でした。

8時間で3000円。  
**時給に換算すると、375円。**

東京都内のコンビニのアルバイト代は、  
昼間で800円から1000円  
深夜だと1200円は当たり前です。

この数字、あなたはどう感じますか？

あなたはパーソナルトレーナーになるために、学校に行ったり、  
資格取得のために何か月、何年と勉強をされたと思います。

そのあなたの報酬が、コンビニのアルバイト代より低いなんて  
私は許せないのです。

頭にきます。

パーソナルトレーナーの場合、集客が上手くできているかどうかで、  
1時間当たりの報酬が大きく変わってきてしまいます。

だから、集客が思うようにできていないパーソナルトレーナーの報酬は  
コンビニのバイト以下になってしまうということです。

私は世の中のパーソナルトレーナーの報酬が低すぎるという現状に

憤りを感じるのです。

そして、その報酬で我慢しているあなたが情けないのです。

私の1時間当たりの報酬はというと、12500円です。

仮に6時間働いたとすると、75000円です。

**1週間5日で375000円。**

**1ヶ月25日で937500円。**

**1年でいうと、11250000円になります。**

実際は、この倍ほどの報酬を得ていますが、

公開するのは、この金額とさせていただきます。

自慢話をしたい訳ではありません。

パーソナルトレーナーはもっと報酬をいただける誇り高い仕事であると

言いたいのです。

## **貧乏トレーナー、金持ちトレーナーの違いとは？**

時給3000円、時給12500円。

この差をもたらしているのはなんだと思いますか？

知識の差、経験の差、スキルの差・・・

もちろんこれらは重要な要素です。

しかし、知識、経験、スキルがあるにも関わらず  
低報酬に甘んじているトレーナーは少なくありません。

報酬の差の本当の理由は、実は思いもよらない

他の部分にあるのです。それは・・・

その話しをする前に、私が稼げるトレーナーになった

きっかけをお話します。

私はパーソナルトレーナーになる前に、

学習塾で数学を教えていました。

あるとき、授業をしながら

「50歳になっても、このまま塾で先生をやっているのかなあ」

と不安を感じたのです。

そんなとき、『非常識な成功法則』（フォレスト出版) という

本と出会いました。

ビジネス書の世界では知らない人はいない神田昌典さんの著書。  
一気読みして、「将来は起業しよう」と決心したのです。

決心はしたものの、どんな仕事で起業するのは  
何も考えていませんでした。

それにもかかわらず、神田先生が作った「顧客獲得実践会」  
という勉強会に入会しました。

塾のアルバイトだった私が、この会に入会しても  
すぐに実践できることはほとんどありませんでしたが、  
「いつか起業したときに役に立つはず」と入会してしまったのです。  
しかし、その「いつか」は意外に早くやってきました。  
塾のアルバイトをしながら、  
整体とパーソナルトレーナーになるための勉強を  
スタートして半年ほど経ったときのこと。

整体とパーソナルトレーナーのそれぞれの師匠から  
「島田さん、そろそろお金をいただきながらサービスをしていきましょう」  
と言われました。

というわけで、地元でお客様を見つけて活動することにしたのです。

まだ塾のアルバイトをしていましたので、午後2時からまでの時間で  
整体師かつパーソナルトレーナーの活動をスタートさせたのです。

顧客獲得実践会では、会員のみなさんが  
「こんなチラシを配ると、どのくらいの反応がありましたよ」とか  
「チラシAとチラシBを比較するとBの方が○%反応率が  
良かったです」というとても具体的な内容を報告しあっていました。

私はそれらの事例を参考に、

公民館の掲示板に貼るPOP、  
新聞への折り込みチラシ、  
フリーペーパーへ記事風広告、

などを出して集客をスタートさせたのです。

## せっかく稼いだのにもったいない？

すると、100発100中ではありませんが、かなりの高確率で集客が上手くいくようになりました。

集客が上手くいくようになり、売上も増えました。

増えたお金はどうしたのか？

もちろん、再投資です。

「専門知識以外を学ぶため」と「広告費」に使いました。

この話をすると、

「せっかく稼いだのにもったいない」という方と

「わかっていますね」という

二通りの反応に分かれます。

再投資したから、その後も順調に集客ができ、

今の私があるのです。

稼ぎが増えたら、増えた分はさらに稼ぎが増えるように再投資するのがコツです。

あなたをご存知ないかもしれませんが、

稼いでいるパーソナルトレーナーは、みんなしています。

こういう考え方の違いが、

貧乏トレーナーと金持ちトレーナーの差を生んでいるのです。

## 専門知識不足を理由にする貧乏トレーナー

私個人の意見ですが、売上とトレーナーとしてのレベルは正直関係ありません。

専門知識がいくらあっても稼げるわけではないのです。

稼げるようにならないことを、知識不足のせいに行っている

トレーナーが多いのですが、それも違います。

パーソナルトレーナーとしての売上げが発生する瞬間っていつでしょう？

あなたが専門知識を勉強しているとき？

あなたがジムにいるとき？  
あなたがブログを書いているとき？

ぜんぶ違います。

お客様があなたのサービスを買ってくれてお金を払ったときです。  
買ってもらえなければ、あなたの知識や経験は  
お金を生み出してはくれないのです。

間違われては困るので言っておきますが、  
私は専門知識が必要ないなんて思っていません。  
むしろ、専門知識はとても大事だと思っています。

しかし、専門知識があるだけじゃダメだと言っているのです。

集客の方法が分かっていた私の場合、  
トレーナー経験ゼロからの状態でスタートして、  
3ヶ月後には集客に困っていない状態になりました。

トレーナーになってたった3ヶ月の経験しかないわけです。  
知識だって、素人に毛の生えた程度でした。  
今から考えると本当にヒヨコ状態でスタートしたんですが、  
それでも集客の仕方をちゃんと学んでいたのもので、  
集客に困ることがなかったのです。

専門知識に関して今になって思うのは、  
必要になったから勉強したことの方が凄く身に付いて、役に立っています。

あらかじめトレーナーになるために教科書で勉強したことは、  
使わないこと、使えないことがたくさんあります。  
しかも、お客様がいなければ使うチャンスがありません。  
お客様がいて、はじめて生かすことができるのが専門知識です。

## 毎月100万円の報酬を得るトレーナーの 2つのポイント

パーソナルトレーナーの売上は、  
単価 × セッション数で決まります。

つまり、今よりも多く稼げるようになるためには、単価を上げるかセッション数を多くするか、その両方を行うかしかありません。

「島田さん、そんなことは分かっています。  
どうすれば単価を上げられるのか、  
どうすればセッション数を増やせるのかを教えてください」

と思うかもしれません。

しかし、それらを知っても稼げるようにはならないのです。

「島田さん、言っている意味がわかりません。  
私はどうしたらいいのか分からなくなりました。  
一体どうすればいいのですか？」

安心してください。

あなたが稼げるようになるために必要なことを少しずつ説明していきます。  
焦らずに、ちゃんと聞いて下さい。  
そして、あなたがそれらを理解し、行動に移せたとき毎月100万円の報酬を得るパーソナルトレーナーになることができます。

毎月100万円の報酬を得るパーソナルトレーナーになるための2つのポイント。

それは  
**「集客力」と「リピート率」**  
です。

この2つをしっかりと覚えておいて下さい。

集客ができなければ、単価やセッション数のことを考えてみても意味がありません。

あなたは集客について教えてもらったことがありますか？  
あなたはお客さまにリピートしていただくコツを  
教えてもらったことがありますか？



# あなたが稼げるようにならない理由

稼げるようにならないトレーナーには、いくつか原因があります。  
私がこれまでたくさんのパーソナルトレーナーを指導してきました

1番大きな原因だと思うのは、  
「自分を売ることができない」ということです。

例えば、資格を持っていれば、お客様が勝手に  
来てくれるものだと思っているトレーナーが多すぎます。  
トレーナーの資格があってもお客様は来ません。

何もしないでお客様が来るのを待っているなんて愚か過ぎます。  
自分自身を魅力的にアピールしていかなければ、  
お客様はあなたに気付いてくれないのです。

すぐにできることはジムの中にPOPを貼ることです。  
そして、どんなPOPが効果的なのかを考えていくことは  
とても大事です。

でも今はとにかくどんなPOPでもいいので貼ってみてください。  
あなたの存在をひとりでも多くの会員の方に知ってもらいましょう。

そしてホームページとブログ。  
まだ持っていないのなら作ることは必須です。

先日、  
「ホームページを作るのにお金をかけたくありません。  
お金がもったいないです」というトレーナーと話をしました。  
  
「いつになったら作れますか？」と聞いたところ  
  
「稼げるようになってから作ります」という言葉が返ってきました。

このトレーナー、このままでは稼げるようになれません。  
何がいけないのか、あなたは分かりますか？

ホームページは  
「稼げるようになったら作る」ものではなく  
「稼げるようになるために作る」ものです。

あなたは以下のものを持っていますか？

- ・ 戦略的なPOPや名刺
- ・ お客様が何度も訪れたくなるホームページ
- ・ 情報発信をするためのブログ

私が調べた限り、この3つができているパーソナルトレーナーはたった1%くらいです。

興味深いのは、この数字がトレーナーとして年収が1000万円を超えている人の割合と同じということです。

これまでの行動の結果が、現在の状況を作っています。  
現在の行動の結果が、未来の状況を作ります。

このトレーナーの場合、  
ホームページがないからお客様が少ないのです。

ホームページがない状態を続けるということは、  
お客様が少ない状況を続けることを意味します。

現在の考え方や行動を変えなければ未来の結果は変わらないのです。

ひょっとすると、あなたはホームページもブログも  
持っているかもしれません。

しかし、ホームページをただ持っているだけではダメです。  
ホームページ制作会社の人のアドバイス通りに作成しても、  
見栄えが良いだけでダメなことが多いです。  
それからブログはただ書けばいいわけじゃありません。

## ホームページやブログを作る目的は何？

それは、あなたの理想のお客様を引き寄せることです。  
理想のお客様だけを集める磁石としての存在なのです。

理想のお客様以外を引き寄せてしまっては、意味がありません。  
実はそういうホームページやブログにしまっている人ばかりです。

だから1000万円を稼げるようにはならないのです。

以下に示す私のホームページは1万円で作成してもらいました。  
毎月の経費は3129円。

このホームページは完成してからの  
9年間で●億円私に稼がせてくれました。  
製作費は安くても、見た目がダサくても、稼げるホームページに  
することは可能なのです。

また、私のブログ（アメブロとライブドア）はタダです。

お金を1円もかけていません。  
しかし、お客様を引き寄せてくれます。  
書いていることは、読んでくださる方の利益になること、それから  
理想のお客様の役に立つ情報です。  
これらを発信しているつもりです。  
ブログはあなたのキャラクターを知ってもらえる場です。

食事日記のようにになっている人や、トレーニングやサプリメント  
の記事ばかりになっているトレーナーが多すぎます。その使い方では、  
お客様は集まってくれません。



これが1万円のホームページ

## 集客のことは誰も教えてくれなかった

12年前、私はパーソナルトレーナーになるために、  
現役パーソナルトレーナーの方が開催しているスクールで学びました。

次に、体系的に教えてもらいたいと考え、スクールを探していたところ

某スポーツクラブのパーソナルトレーナー養成コースをみつけ、そこに参加して学びました。

かかった費用はスクールと養成コース合わせて70万円くらい、養成コースでは合計10回くらいの講義があり、栄養や解剖について基礎の基礎を学びました。

その他に、ケーススタディというのをやりました。簡単に説明をすると、トレーナー同士でトレーナー役とお客様役になります。

そして講師の先生から

「50代、女性、肥満。腰痛と膝痛を改善したい」とお客様の情報が与えられて、トレーナー役の人は2分くらいで指導内容を組み立てます。

そして実際に15分くらい指導してみるというものです。私としては、このケーススタディがトレーナーになって一番役に立っています。

しかし不思議なことに

この養成コースでは誰も集客については教えてくれませんでした。教えてくれなかった理由が今ならわかります。教えている先生方が稼げていなかったのです。

稼げていない先生は稼ぎ方を知りません。

自分の力で集客したこともありません。

稼ぎ方を知らない、集客ができない先生から

どれだけ学んでも稼げるようになるわけがないのです。

あなたの年収は、教えてくれた先生で決まってしまうということです。

だったら稼いでいる先生から教えてもらいたいですよね？

ところが、現場で実際に稼いでいる人から教えてもらえる機会がないのです。

ここ数年、たくさんのトレーナー養成講座が開講されています。

あなたもその講座に通われたひとりかも知れません。

多くのトレーナー養成講座は専門的なことだけを教えてくれます。

しかし、お客様をどうやったらつかめるのかは教えてくれません。

だから、その講座を卒業しても、理想のお客様の集め方を知らないの  
いつまでたっても稼げるようにはなれないのです。

## 貧乏トレーナーの集客法は忘れろ

私の場合、パーソナルトレーナーになる前から「集客」に  
ついて学んでいたのは前述のとおりです。

パーソナルトレーナーにとって一番大事なのが「集客」です。  
ですから、多くのパーソナルトレーナーも私と同じよう  
な集客をしているのかと思っていたのですが、全然違って  
ビックリしたのを覚えています。

ほとんどのパーソナルトレーナーの集客法は、ジム内に  
写真入りの自己紹介を貼っているだけです。  
それをお客様が見て申し込んでくれるのを  
ひたすら待っています。

## お客様に声をかけてはならない

あなたは「声掛け営業」をしていますか？したことがありますか？  
売れていないトレーナーほど  
「パーソナルトレーニングを受けてみませんか？」  
と、営業しているのです。

私は、声掛け営業はしません。一度もしたことがありません。  
お客様にリピートをしていただくことを考えると  
してはならない理由があるからです。

**3% vs 97%**

この数字は、  
日本人のスポーツクラブ入会者 vs 未入会者の数字です。

一般的に、パーソナルトレーナーは活動している店舗に  
通っている会員の中から自分の指導を受けてくれる  
お客様を見つけています。

つまり、3%の人の中でパーソナルトレーニングに興味があり、なおかつ、あなたに興味がある人です。

私はゴールドジムで活動をする前から、97%の人に自分をアピールして私のトレーニングを受けたい人を探そうと決めていました。

ゴールドジムのパーソナルトレーに限らず、稼げているトレーナーは、ジムの会員よりも外部からのお客様が多いのが特徴です。

ではどうやって、ジムに通っていない外部のお客様に自分の存在を知ってもらうことができるのでしょうか？

それは、ホームページやブログ、Facebook、テレビ、雑誌、チラシ、口コミなどなど。

さまざまなメディアを使って行うのです。

私の場合、問い合わせの9割以上はHPからです。戦略的に露出も行って、今年に入って5誌から取材を受けております。

(日経ヘルス、マリソル、ゆほびか、MOOK本など)

なぜ私のところに取材依頼がくるのか？  
それには3つの理由があります。

## その1 ホームページ、ブログ、フェイスブックで自分をアピール

マスコミの編集者の方々は日々新しい企画に頭を悩ませています。

「だれか面白そうな人いないかな」とか  
「この企画にピッタリの人って誰だろう」といつもネットで探しているのです。

そのときに何を見ているのかといえば、あなたのプロフィールや文章、そして視点です。他の人との違いを上手く表現できているだけで、

あなたのところにも取材依頼がきます。  
なかでも編集者が一番重要視している部分はプロフィールです。

## その2 報道用資料を用意

報道用資料（プレスリリース）を準備していますか？  
報道用資料とまではいかなくとも、マスコミ関係者に会ったときに  
「私はこんなことが書けます、話せます」ということが分かるような  
資料を用意しておくのです。

異業種交流会のようなところで、たまたま知り合った  
マスコミの方から、取材依頼がくるなんていうことも  
珍しくありません。

ただ注意すべきことがあります。  
これはテレビマンと雑誌の編集者から聞いた話ですが、  
「長文の報道用資料や企画書は読まない」そうです。  
どんなに長くてもA4の紙1枚にまとめてください。

## その3 マスコミ関係者のネットワーク

異業種交流会でも、知人の紹介でもかまいませんので、  
マスコミ関係者と会ってみてください。

そのときに、インパクトのある資料があれば、  
あなたのことをきっと覚えてくれます。

そしてマスコミ関係の方のお友達は、マスコミ関係の方が  
多い傾向があります。

「だれか面白い人いない？」  
「こういう企画にあった人、知ってる？」  
という会話にあなたの名前ができれば、  
その時点で決まりです。

関係者間での紹介は最強なのです。  
私の場合、1度取材を受けたことがきっかけとなり、  
同じ出版社から何度も取材を依頼されたり、  
「●●社の◇◇さんから島田さんをご紹介いただきました」  
と全く別の会社から取材依頼を受けたことがあります。

取材を受けることで、あなたのことを知ってくださる人が爆発的に増えます。

そして必ず、あなたのことをヤフーやグーグルで検索します。そのとき、あなたのことを上手くアピールできているホームページやブログが必要なのです。

この3つが全てを揃えることで、爆発的な威力を発揮してくれます。

## お客さまをことわれ

お客様と関係性を作れるかどうか、稼げるパーソナルトレーナーになるためにとても大事です。

「島田さん、お客様との関係性が大事なのは知っています。どうすればいいのか教えてください」

わかりました。

お客様との関係性を一瞬で作ることができる集客法を教えます。

それは「断る集客法」です。

ちょっと想像してみてください。

今、あなたが理想のお客様だけを集客できているとしたら、どう感じますか？

嬉しいですね？

こんなに有り難いことはないと思いませんか。

集客が上手くいけば、トレーナーという仕事は

「お客様から喜ばれてお金を稼げ、かつ、本当に自由になれる仕事」です。

断る集客法なら、それが可能になるのです。

私がどんなふう断る集客法を使っているのか。

あなたは指導を引き受ける前に、カウンセリングをしますか？

私は必ずカウンセリングをします。

あなたはカウンセリングを、

トレーニングの目的や既往歴を聞くことが目的だと思っていないですか？



もちろんそれも必要です。

しかし、私の場合はカウンセリングとは「断るための面談」なのです。

私のトレーニングを希望して、  
わざわざカウンセリングにお越しくださった方に向かって

「●●さん、私のトレーニングを受けて下さらなくてけっこうです」

と断ります。

するとどうなると思いますか？

結論だけをお伝えすると、理想のお客さまだけが残ってくださるのです。

## **トレーニングを受ける9割が タレント並みにキレイな女性**

私がゴールドジムで指導していると言うと、

「島田さんのお客様はみんなマッチョな男性ばかりなんですか？」  
と言われることが多いのですが、実は9割が女性です。

しかも、筋トレ経験どころか運動経験もないという  
20代から70代までのキレイな女性ばかりなのです。

どのくらいキレイな女性が多いのかを紹介すると

**高校生から告白されてしまったAKBよりカワイイ40代**

**大学生のお子様が2人もいるのに、ホットパンツを履きこなす50代**

**実年齢には見えないという雑誌の企画で掲載された40代、50代**

**大学の新生と間違われて新歓コンパに参加してしまった40代**

**雑誌の読者モデルになってしまった50代**

**子供の授業参観で「あのキレイな人、誰のお母さんだよ」と噂される40代**

などなど。これらは全て実話です。

「島田さんのお客様がキレイな女性ばかりなのはわかりました。

でもたまたま、偶然そういうお客様が集まっただけなのでは？」

という声が聞こえてきそうです。

お答えします。

このような状況になったのは偶然でもなく、ラッキーだったわけでもなく、最初から私が意図して行ったことなのです。

ある特定の女性のお客様だけに集まって頂けるように仕組みを作っています。信じてもらえないかもしれませんが、事実なのです。

その仕組みづくりに必要なことが

- ・あなたがお客様にしたい人ってどんな人？
- ・そのお客様にあなたが提供できるウリはなに？
- ・そのお客様があなたを選んでくれる理由はなに？

この3つです。

あなたがお客様にしたい人ってどんなひとですか？

- ・美人モデル？
- ・タレント？
- ・お金持ちの社長？
- ・女子大生？
- ・一流スポーツ選手？
- ・高齢者？
- ・同性愛の人？
- ・スポーツの英才教育を受けている子供？
- ・超肥満の人？

例えば、

あなたが「美人モデル」をお客様にしたいと思っていますとします。

次にすべきことは

あなたが「美人モデル」に提供できるウリについて考えることです。

おそらく10代か20代の女性で、もっとスタイルを良くすることや

全身あるいは部分的な引き締めを望んでいるはず。  
ならば、あなたはそれらを実現できるトレーナーである必要があります。

さらに、それを実現できるトレーナーが何人もいる中で、  
どうしてあなたを選んだ方がいいのかという明確な理由が言えること。

もう1つ例をお話しします。

あなたが「スポーツの英才教育を受けている子供」をお客様にしたいと思った  
とします。

あなたがお客様にしたい人って誰でしょう？  
子供ではないですよね。

お客様は、子供の親です。

この場合、あなたがお客様にしたいのは  
「英才教育を受けさせている親」です。

提供しなければならないのは  
その親を満足させることができる結果です。

あとは、それを実現できるトレーナーの中で  
あなたが1番優れていることを証明することができれば、  
あとはお客様の方からやってきてくれます。

こういった1つ1つの要素を深く深く考え、作り上げることで  
断る集客法の威力が倍増し、理想のお客様だけを集客できます。  
あなたの思いのままに。

## **ガンガン稼いでいるトレーナーの不変のパターン**

大手スポーツクラブで活動されている多くのパーソナルトレーナーは  
売上の60%から80%くらいが自分の取り分、  
残りがスポーツクラブ側の取り分だと思います。

詳しくは書けませんが、ゴールドジムはちょっと違うのです。  
なので、私の個人的な意見としましては  
パーソナルトレーナーはゴールドジムで活動するのが一番だと思います。  
集客ができるパーソナルトレーナーなら、絶対にゴールドジムがお勧めです。

ゴールドジムにはガンガン稼いでいるトレーナーがいます。  
その稼いでいるパーソナルトレーナーには、  
3つの共通点があると思います。

## 1つ目

### **個人事業主、あるいは、会社を作っていること**

誰にも雇われていないということです。  
時間とお金を自分でコントロールできる。  
さらに付き合う人もコントロールできてしまうのです。

## 2つ目

### **最初は1つの店舗での活動日数は少なめにして、 2から3店舗で活動すること**

お客様が増えてきたら、活動場所を絞っていき、  
最終的には1店舗にする。

出張パーソナルトレーニングをしている場合、それも辞める。  
自分は同じ場所（1店舗）にいて、お客様に来て頂くという  
スタイルにする。

## 3つ目

### **良い条件で活動できるジムや施設を選ぶこと**

（手元に残るお金を増やせる場所を探す）

島田のお勧め

- 1.ゴールドジムの公認パーソナルトレーナーになること
- 2.フリーのパーソナルトレーナーとして活動を許してくれるジム  
（ゴールドジムはこれを許していません。許してくれるジムは当日お話しします）
- 3.東京であれば、東京体育館のような公共の施設で活動する

上記の施設は基本的に、トレーニング指導料金をお客様と  
直接やり取りできます。

私がお勧めする活動場所に共通することがあります。  
それは、自分で集客する必要があるということです。  
集客さえできれば、ガンガン稼ぐことができます。

# 月収100万円のパーソナルトレーナーの日常

思い通りに稼げているパーソナルトレーナーの日常をご存知でしょうか？

毎日、朝早くから夜遅くまでトレーニング指導をしている人はごく少数です。  
1日あたりの指導時間は5時間程度。

しかも、指導するのは週に4日か5日。  
その他の時間は、いったい何をしているのでしょうか？  
遊んでいるわけではありません。  
(もちろん、遊ぶときはしっかり遊んでいます)

私が知っている、1000万円稼ぐトレーナーに  
その代表的な1日を教えてもらいました。

- ◆6時00分 起床  
ミネラルウォーターを飲んだ後、20分ほど身体を動かしてシャワーを浴び  
体を目覚めさせる
- ◆7時00分 コーヒーと朝食  
大切な方からプレゼントして頂いたjuraのプロ仕様のコーヒーマシンで  
淹れたてのコーヒーの香りと味を楽しみむ。子供たちから昨日あった出来事  
を話してもらう。その後、栄養満点の朝ごはんを家族全員で食べる
- ◆7時40分 読書をする 《未来の売上げの時間》
- ◆9時00分 セミナー音声を聞きながら出勤
- ◆9時30分 ジム（仕事場所）に到着
- ◆10時00分 指導開始（1日平均6～7セッション）  
《現在の売上げの時間》  
この間のどこかで昼食（妻の手作り）とトレーニング（週4日）  
その他に2時間ほど、お気に入りの喫茶店で読書と勉強  
《未来の売上げの時間》
- ◆20時00分 指導終了
- ◆20時30分 セミナー音声を聞きながら帰宅

- ◆21時00分 家に到着 妻と夕食（子供はすでに済ませてある）
- ◆22時00分 リラックスできる雑誌や本を読みながら入浴
- ◆23時00分 パソコンを使った仕事や勉強 《未来の売上げの時間》
- ◆25時00分 就寝

大雑把ですけど、こんな感じだそうです。

現在の売上げのための時間と、未来の売上げのための時間を意識的に作っているのが分かりますか？

「現在の売上が一番大事に決まっていますよ。もっと長い時間指導すればもっと稼げるのに、もったいないです。それから本代、会食代、セミナー代などは、逆にお金が出て行ってしまうのでムダ」とあなたは思うかもしれません。

今現在の売上だけを考えるなら、その考えが正しいです。

しかし、稼げているパーソナルトレーナーが日常的に必ずしているのは「未来の売上を上げるための行動」なのです。

稼げないトレーナーや稼ぎつづけられないトレーナーは集客が上手くいくようになると、すべての時間を現在の売上げのために使ってしまうがちです。

気持ちはよくわかります。

しかし、それをやってしまうと長期的に稼ぎ続けることができません。

パーソナルトレーナーという仕事は、自分の資産の切り売りをしているのです。なにもしなければ、減り続けていきます。稼げなくなるということです。

だから、未来の売上げにつながる資産を今から構築する必要があるのです。

未来の売上げとは、具体的に言うと本を読んだり、人に会ったり、新しいビジネスを考えたり、セミナーに参加して新しいことを学んだりすることです。

## 500万円未満のトレーナーに足りない3つのこと

あなたがもし売上500万円未満のトレーナーなら、  
今すぐ手に入れてもらいたいことが3つあります。

あなたもトレーナーならわかるでしょう。  
先生が必要なのです。

### **1つ目が、必要なときに、必要なことを教えてもらえる環境です。**

なぜ教えてもらう必要があるのでしょうか？  
自分で学ぶことはできないのでしょうか？

残念ながらできません。  
なぜなら、自分では自分の思考の間違いに絶対に気付けないからです。  
絶対に自分の思考プログラムの間違いには自分だけでは気付けない。  
だから、それを指摘してくれる環境が必要なのです。  
それは新しいプログラムを、あなたの脳にダウンロードするということです。

もし今の思考を変えずにそのまま死ぬ気で頑張っても、  
残念ながら“失敗が加速する”だけなのです。

### **2つ目が、あなたよりも収入の高い人と過ごす時間を増やすことです。**

「ミラーニューロン」という言葉をご存知ですか？  
あなたが一番時間を過ごす5人の年収を合計して5で割ってみてください。  
それがあなたの年収です。

あなたが長く時間を過ごす人というのは、  
あなたの考え方、解釈の仕方、行動、結果、  
そして年収など、あらゆることに影響するのです。

ということは、付き合う人を変えると結果が変わる、年収が変わるのです。

ちょっと考えてみて下さい。  
あなたが長い時間を共に過ごす人の年収っていくらでしょうか？

### **3つ目が、行動しつづける環境です。**

意志が強く、誰かの力を借りなくても行動し続けられる人もいます。  
しかし、97%以上の方は自分だけの力で継続することが難しいのです。  
「継続するためには、継続しやすい環境に自分を置く」ことが  
1000万稼げるようになるための近道です。

行動せざるをえない環境とは、中学生のときの部活を思い出していただければ分かりやすいと思います。

顧問の先生や先輩が見ている中では、練習も掃除もサボれなかったですよね。あの環境のことです。

やりたくなくても、やらざるを得ない環境です。

ほとんどの人は、  
何をやるべきなのかはわかっているのに  
一步を踏み出せないでいるために結果が出ないのです。

ならば無理矢理にでも一步を踏み出させてくれる環境に  
身を置くことが重要です。

言葉は悪いですが、  
あなたのケツを蹴ってくれる人がいれば  
あなたは一步も二歩も成功に近づけるのです。

## 一番重要なのは専門知識という幻想

有名で知識も技術もあるトレーナーが高収入だと思っていませんか？  
技術、知識の豊富さが集客、売上につながるとしていませんか？

だから、技術をたかめようとばかりしているトレーナーが多いですね。  
「専門知識が足りないからお客様がこないんだ。もっと勉強しよう」と。

稼げていないパーソナルトレーナーはこのように考えています。

養成塾で学んでいる方から

「島田さんから、マーケティングなどを学んでいることをトレーナー仲間  
に言うと『今はトレーナーとして技術を磨く時期なのでは？』とみんなに  
言われるのです。ちなみに僕以外のみんなは集客が上手くいきません」

という報告がありました。

実はこの考えが稼げていない理由なのです。

稼げるようになるために一番重要なのはなんだと思いますか？  
それは、思考や行動の基準となる「信念（マインド）」です。



私にこれを教えてくださったのは  
10年前から尊敬し、ご指導いただいている、  
コンサルタントであり、ビジネススクール校長の平秀信さんです。

今の私があるのは、  
この「信念（マインド）」の大切さを教えていただいたおかげです。

私の中で最高のマインドは「成功回避不可能」という教え。  
「成功を回避することができない状況に身を置きなさい」という意味です。

成功しないことが不可能な状況、  
つまり、必ず成功してしまう状況に身を置くのです。

人間はラクな方ラクな方を選択してしまう生き物です。  
ですから「成功回避不可能」なシステムを自分で作る、  
用意することが大事なのです。

あなたが稼げるトレーナーを目指すなら、  
10年稼ぎ続けられるトレーナーを目指すなら、  
最初に学ぶべきなのは専門知識ではなく、テクニックでもなく  
思考や行動の基準である「信念（マインド）」なのです。

いくら最新の高度な専門知識をもっていたとしても、  
集客の方法を知ったとしても「信念（マインド）」を学んでいなければ、  
本当の意味で稼げるようにはなれないのです。

## **ライバル不在、行列ができるトレーナーになれる**

たとえ今の年収が200万円だったとしても、  
これからトレーナーになるのだとしても、  
そんなことは全く関係ありません。

1000万円を稼げるパーソナルトレーナーになるための信念を学び、  
考え、行動し、失敗して改善するというこのサイクルを回せば、  
最終的に成功するのは間違いありません。

ここで1つハッキリさせておきたいことがあります。

それは  
あなたが成功するための思考と行動の基準となる「信念（マインド）」を  
学んで実践すればパーソナルトレーナーとして1000万円を稼ぐことは

必ず達成できるということです。

信じられませんか？

では1つ実例をご紹介します。

神戸でパーソナルトレーニングジム「SmartStyle」を経営されている豊田知令さんは私のところで学んでいるひとりです。

ある日、豊田さんから突然、  
「島田さんのところで学ばせてもらいたい」  
と電話がきました。  
そのとき豊田さんはトレーナーとは無関係の心理系の仕事をされていました。

「豊田さん、いくら稼ぎたいですか？」

「1000万円です」

私はそれまでにたくさんのトレーナーを養成してきましたが、  
この質問に「1000万円」と答えたのは豊田さんが初めてでした。

豊田さんには2日間、10時から22時までひたすら  
トレーナーとして1000万円を稼ぐために「信念（マインド）」の  
大切さをお伝えしました。

あとは1000万円を稼ぐための方法を学ぶだけです。

教えたことは売上に直結することと安全管理だけ。

具体的には

- ・「断る集客」のやり方
- ・お客様との関係性づくり
- ・リピートをしてもらうコツ
- ・安全管理（セクハラなどの疑いをかけられないように）

だけです。

専門知識は教えていません。

豊田さんは、私が「これやった方がいいですよ」といえば、  
必ず実行しました。

私が「これマネしていいですから、すぐに作ってください」  
といえば、すぐに作るのです。

本当に素直で、言う通りのことをしてくれました。

豊田さんが私に言ってくれた言葉で印象的だったのが

「自分で考えて売れていないトレーナーがいっぱいいます。  
僕は島田さんのマネをして売れるトレーナーになる方がいい」

ブレのない基準、「信念（マインド）」を持っているから言える言葉です。

月140万円以上を売り上げている豊田さん。  
今でもNSCAやJATIなど、パーソナルトレーナーの資格など、  
何一つ持っていません。

先日も、  
「資格を持っていても、集客や売上には何も関係ないから」  
と自信満々に語ってくれました。

専門知識や資格があれば稼げるようになると思っているあなた、  
それは大きな間違いなのです。

あなたがトレーナーとして「信念（マインド）」を持っているならば、  
あとは「断る集客法」と「リピートしてもらおうコツ」をマスターするだけで、  
お客様は「どうしてもあなたに指導してもらいたい」と行列をなすようになります。

お客様は、「あなたじゃなきゃダメ」と思ってくれているのです。  
そのとき、あなたのライバルはゼロです。

## **なぜあなたに稼いでもらいたいのか？**

私はこれまでに2000万円近くを使って、自己成長を追求してきました。  
そして世間一般で成功者と呼ばれている方々から、  
「パーソナルトレーナーとしてはTOP1%に入ったね」、  
と褒めていただけようになりました。

しかし、この2年ほど何か物足りなさを感じていたのです。  
そしてその理由がわかりました。

2012年10月、私は1か月の間に使った金額としては過去最高の80万円を投じて、さらなる自己成長のために5人の成功者の元を訪れました。

すると、

「そろそろ他者を育成するプロセスに関わってもいいんじゃないの。  
”自分だけ”は終わりにしようよ」

「自分はNo.1になった。次は、他の人もNo.1にさせる先生になってください」

「島田さんのさらなる成長は、学んできたことを全て吐き出すことですね。  
ただし、吐き出す相手を選んでくださいね。  
覚悟を持った人にだけ吐き出さないと墓穴を掘りますから」

さらに、

「塾とか養成スクールを立ち上げたらどう？トレーナーさんたち、喜ぶんじゃないの？島田くん、塾の先生だったでしょ。受験生を合格させるみたいにやってみたらどう？もちろん島田くんにその覚悟があればの話だけどね。」

授業料を頂くかわりに、責任を持って合格させる（儲けさせる）覚悟ね。  
そして“結果を保証する”こと。その代り、金額はめ高く設定するんだよ」とも。

私は、「寝たきを減らす」ことを理念として活動しています。

そして、トレーナーとして直接かかわれる部分は  
「骨粗しょう症」と「筋力低下」だと考えています。  
この部分は、われわれトレーナーが積極的に関わっていけると思うのです。  
20年後の骨粗しょう症の推定患者数は2000万人、医療費は2兆円と推測されています。

仮に、この1%だけでも関わる事ができたら、20万人の方々の人生に良い影響を与えることができ、さらにトレーナーの収入も上がるはず。

10年前、こんな私の活動理念を知ったある先生が私にこうアドバイスしてくれました。

「まずは島田くんが稼ごう。人の幸せは、自分が幸せになった後に考えよう。  
人間っていうのは、自分の心が安定して、それから人のことを考えることができる生き物なんだよ」と。

私はそのアドバイスを実行してから2年足らずで今のレベルに到達することができました。そして私は考えました。

「自分は稼げるようになった。でも1年に影響を与えられるお客様はたったの30人程度。これじゃ寝たきりを減らせない。どうすればいいんだ？」

私は1つの答えを出しました。

寝たきりを減らすためには、たくさんの優秀な、稼げるトレーナーを生み出すことが必要なのです。

優秀な人材が集まる業界の共通点とはなんでしょう？

それは、認知度があり、ステイタスが高く、高収入であることです。

つまり、トレーナーという職業の認知度が上がり、ステイタスが上がり、収入が良いと広く知られるようにしたいのです。

そうなることによって、今から10年後に

「トレーナーってカッコいい！トレーナーになって人の役にたち、たくさん稼げるようになりたい！」

と思ってくれる若者が増えると私は信じているのです。

それを実現するためには、今すぐに稼げるトレーナーを増やすことが必要だと思うのです。

私は本気です。

年収1000万円を超えるトレーナーをたくさん生み出していきたいのです。そのために、1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾をスタートさせることを決めたのです。

## **1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾を開講します**

1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾は以下のような構成です。

メインとなるのは1泊2日の合宿と1日の講習です。

期間は3か月間のプログラムになります。

その他、スカイプやメールを使ったり、その時点での問題を解決するために集まったりします。

まずは合宿で1000万円稼ぐために必要な知識や新しい思考方法をあなたの脳にダウンロードしてもらいます。

例えば、積み上げ思考と逆算思考について。

あなたが飛躍したいのなら、逆算思考が絶対に必要になります。

稼いでいる人は例外なく明確な目標を数字で設定し、そこから逆算思考で日々の行動を決めていきます。

これが積み上げ思考だと、その日の気分や環境に流されてただなんとなく日々の行動が決まってしまう。

「能動的に行動を決める」のと「受動的に行動が決まってしまう」のとでは得られる結果に大きな違いが出るのは言うまでもありません。

逆算思考は慣れるまでは脳に大きなストレスがかかります。

しかし、そこを抜ければ急激に大きな成長をもたらしてくれるのです。もしあなたが養成塾で現状を大きく変えたいのなら逆算思考をあなたの脳にダウンロードしていただきます。

合宿後、3か月間は試行錯誤、トライ&エラーを繰り返してもらいます。どんどん行動して、結果、実績を出すことが目的です。

その結果、実績を携えて、最終講義に出席してもらいます。ここで長年稼ぎつづけられるためのポイントをお伝えします。

3か月学んで行動してもらえれば、間違いなく集客が上手くなり、売上もどんどんアップしてしまいます。

しかし、これで喜んで欲しくありません。

なぜなら、私はあなたに短期的、瞬間的な成功で終わるトレーナーになってもらいたいわけではありません。

たしかに、この塾は1000万円を稼げるようになってもらう塾です。

しかし、  
単に稼げればいいという考えの人には申し込んでもらいたくないのです。

お客様に喜ばれながら、1000万円を  
10年以上稼ぎ続けられるトレーナーになってもらいたいのです。

それが私が求める形だからです。

この養成塾に参加することで具体的に学べることを一部紹介すると

- ☑ **3か月で見込み客ゼロからキャンセル待ちが出る**
- ☑ **”営業なし””ストレスなし”だからこそ収入がアップする理由**
- ☑ **初期投資1万円からスタートして、翌月30万円の売上を達成する方法**
  
- ☑ **スノップ効果、ヴェブレン効果で月商50万から100万の壁を突破する**
- ☑ **ディスカウントを絶対に導入してはいけない理由**
- ☑ **あなたにとって理想のお客様だけを殺到させる情報発信メソッド**
  
- ☑ **社会心理学の社会的証明、返報性、権威の使い方**
- ☑ **理想のお客様だけを獲得しなければ稼げるようにならない理由**
- ☑ **ザイアンスの単純接触効果を利用した顧客化の方法**
  
- ☑ **お客様から圧倒的な支持を得る武器の作り方**
- ☑ **年4回マスコミから取材してもらうための他では絶対に聞けない秘密**
- ☑ **何があっても浮気されない、お客様との信頼関係の作り方**
  
- ☑ **罪悪感を感じることなく料金を1万円以上にする方法**
- ☑ **お客様がどうしてもあなたを口コミしたくなってしまう心理学**
- ☑ **変なお客様をつかまないために絶対に観察すべき反応**

などといった、さまざまなお話をさせていただく予定です。

この内容を学び、実践するとどうなるのか？

## パーソナルトレーナーのエリート集団

パーソナルトレーナーの世界で1000万円を稼ぐエリートクラスに入れる日が必ずやってきます。

まずは学んだことを全て実践することに100%フォーカスしてください。

それさえクリアできれば、あとは自動的に1000万円稼ぐパーソナルトレーナーへのレールに乗ることができるのです。

お客様に喜ばれ、高いリピート率を維持しながら1000万円を10年以上稼ぎ続けられるトレーナー。

あなたは年収1000万円以上のエリートサラリーマンがどのくらいいるのかご存知ですか？

**4. 9%**です。

それしかエリートになれないのです。

もう1つ数字を紹介します。

**41. 6%**、これ何の数字だと思えますか？

私の養成塾で学んでいる受講生で、トレーナーとして1000万円を達成している人の割合です。

さらに、現在はまだ超えていなくても、  
1か月で20万円以上売上がアップした人、  
2か月で新規のお客様が15名増えた人、  
前月比241.9%UPの売上  
などなど、確実にエリートに近づいているトレーナーばかりです。

1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾はパーソナルトレーナーの世界でエリートを養成するための塾なのです。エリート集団の仲間入りができるのです。



ですから、この塾に入塾するための投資額は、高額になることを覚悟していただく必要があります。

あなたは学校や塾、スクールを選ぶとき、何を基準に選びますか？

例えば、

10万円のパーソナルトレーナー養成スクール  
30万円のパーソナルトレーナー養成スクール  
100万円のパーソナルトレーナー養成スクール

の3つがあったとします。

あなたはどのスクールを選びますか？

費用を重要視する人は、10万円のスクールを選びます。  
パーソナルトレーナーになることが目的の人も、  
同じく10万円のスクールを選びます。

費用が一番安く、しかもトレーナーになるための知識を学べるからです。

1000万円稼げるようになりたいのなら、  
この考え方に私は反対です。

なぜなら、スクールの代金を単なる「消費」と捉えているからです。

お金の使い方には「消費」「浪費」「投資」の3つがあります。

何かを学ぶことは消費ではなく「投資」です。  
「投資」と考えられる人が、稼げるようになるのです。

それはどういうことかという、  
リターンを計算して判断をするということです。

## **絶対にやってはいけない間違いとは**

リターンを計算しないで投資することは、絶対にやってはダメです。

ここでいうリターンとは、  
投資額をどのくらいの期間で回収できるのかということと、  
回収後の収益がどのくらいあるのかということ。

先ほどの例に戻ると、  
スクールを投資と考える人ならば実際に支払う額ではなく、  
「投資額の回収」と「回収後の収益」  
で判断するというわけです。

稼いでいる人というのは、  
支払う金額で判断していません。

支払った金額をどのくらいの期間で回収できるのか？  
その後は、どのくらいの収益性が見込めるのか？  
で判断しているのです。

リターンで判断するのです。  
支払った金額で判断するのは最大の間違いだと覚えておいてください。

## **長期的に安定して稼げるパーソナルトレーナーへの投資額**

問題は1000万円を稼げるパーソナルトレーナーのエリート集団への投資額  
でした。

あなたが1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾に入塾されることは、  
エリート集団に入ることを意味します。

参加費は成功者と呼ばれる方々に相談してみました。

「最低でも100万だな。だって1000万になる方法を教えるんだろ？」  
という方もおられました。

「島田くんが今まで出たセミナーの中で、費用対効果が一番高かった  
セミナーはいくらだった？」

「●●さんの、63万円のセミナーです。月1回、半年の内容でした」

「じゃ、それでいこうよ」

という方も。

悩みました。

私がパーソナルトレーナーとして  
10年以上の歳月と2000万円を超える自己投資をして習得した

1000万円を稼げるようになるすべてを伝授するのです。

例えば500万円の参加費であっても、あなたはすぐに500万円を回収しその後はすべて収益にすることが出来ます。

こんなに優れた投資は他に知りません。  
ですので、正直な気持ちを言えば  
参加費500万円でも安いと思っています。

しかし、参加費が500万円ですと  
「これから成功しよう」  
と思って努力している人にとってはハードルが高すぎるかもしれません。  
所持金のすべてを支払って参加したとしても  
リターンでおつりがきますが、塾のアルバイト時代の私では  
おそらく参加できなかったと思います。

**私はすでに成功しているトレーナー、稼いでいるトレーナーには興味がありません。**

これから頑張って稼げるようになりたいと思っている人を  
応援するためにこの塾を開催するのです。

今は稼げていないけれど真剣な人にだけ  
この養成塾に参加してほしいと思います。

私がこれまでに参加した中で一番高額なセミナーは120万円です。  
なので、120万円に参加してもらおうとも考えました。

しかし、やはり現在稼げていない人には難しい額だと思っています。

そこで半額の60万円にしようと思います。

月に10万円の収入アップで半年で回収でき、  
7か月目以降はすべてが収益です。

仮に毎月10万円の収益アップなら、  
1年目は120万円から投資額60万円を引いた60万円プラス、  
2年目以降は毎年120万円のプラスです。

毎月30万円の収益アップなら、  
1年目は360万円から投資額60万円を引いた300万円プラス  
2年目以降は毎年360万円のプラスになるわけです。

信じられないリターンが得られる投資だということが  
お分かり頂けると幸いです。

ただ60万円でもまだ、参加したいけれど経済的な問題で  
参加できないという真剣な人もいます。

何度も言いますが私は「これから成功したい！」  
と思っている人を応援するためにこの養成塾を開催します。

そして、稼げるトレーナーが増えることによって  
「骨粗しょう症」と「筋力低下」になる人を減らすことができ、  
最終的に「寝たきを減らす」ことが可能になると私は信じています。

そこであなたがパーソナルトレーナーという職業の  
認知度を上げ、ステイタスを上げ、収入が良いと  
広く知られるようになるために  
1000万円稼げるトレーナーになると約束してくれるのなら  
今回に限り29万8000円（税込）で提供しようと思います。

リターンを考えれば、信じられない金額です。

ただし、今回は合宿形式のため、  
宿泊費（1泊）と食事（4回分：1日目の昼、夜、2日目の朝、昼）分の  
実費分（約2万円）が別途必要となります。

今回の養成塾は限られた人数だけしか参加できません。

参加者全員を成功に導くためにライバルをできる限り  
減らしたいと思っていますのでご理解ください。

## **あなたに一切リスクはありません**

この養成塾には**全額返金保証がついています**。

1日目終了の時点で、講義に満足していただけない場合は、  
全額を返金させていただきます。

これなら受講を迷う理由は見つからないのではない。

返金保証があるということは、覚悟が必要なのは講師の私です。  
リスクがあるのは受講生のあなたではなく講師の私なのです。

私がトレーナーになった10年前にこんな塾があったら、  
私は間違いなく通っていました。  
だって、この10年間で私がいったいいくら  
自分に投資してきたのか考えると恐ろしくなりますから。

当然、投資してきた全てが役に立っているわけではありませんし...

1000万円稼げることに特化した内容を  
この金額で教えてもらえるなら、通わない理由を見つけられません。

## 参加者全員に総額30万円分のプレゼント

私はホームページとブログだけでたくさんのお客様を集めることができます。  
しかも、景気に関係なく、常に多くのお客様を集めることができるのです。

「いったいどうやって?」

集客には絶対外すことのできない定石があります。  
例えば、キャッチコピーの書き方、お客さんにものを言う順番、  
問い合わせ先の表示方法など。

極めて簡単なことでありながら、それを無視すると永遠に  
集客出来ずに苦しむことになってしまうのです。

現在、ほとんどのパーソナルトレーナーは、  
「ホームページはあるけれど、ただあるだけ」という状態です。

ホームページを活用して、十分な利益をだしているパーソナルトレーナーは  
1割にも満たない、というのが現実です。

しかし、ホームページやブログはビジネスを行ううえで欠かせない存在です。

私の場合、お客様の98%はホームページからの申し込みです。  
そして例外なく、申し込むまでに何度も何度も私のホームページを訪れるので  
す。

お客様はそれまでに、私のホームページだけではなく何人もの  
パーソナルトレーナーのホームページを比較しています。  
そして、最終的に私を選んでくださっています。

なぜ選ばれるのか？

あなたはダイレクト・レスポンス・マーケティング(DRM)をご存知ですか？

“お客様の感情をベースにビジネスを組み立てる”という方法のことです。

- ・お客様の感情をベースに広告を作り、圧倒的な数のお客様を集める
- ・お客様の感情をベースにダイレクトメールを作り、圧倒的な数の成約を取る
- ・お客様の感情をベースにお客様とのつながりを保ち、固定客を増やす

いかがでしょうか？

自分の言いたい事を言ってしまうパーソナルトレーナーが多いのですが、  
DRMを知っているトレーナーはお客様の感情を考え、  
何を必要としているのか？何を不満に思っているのかを考え、  
ビジネスを組み立てているのです。

私がお客様から選ばれる理由がいくつかあるのですが、  
その1つがこのDRMを学んだことです。

成功しているパーソナルトレーナーは必ずインターネットを利用しています。  
そして、ダイレクト・レスポンス・マーケティング(DRM)を学んでいるのです。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングを学ぶと  
短期間で確実に稼げるようになってしまうのです。

なぜなら、  
インターネットなどの媒体を使って、お客様からの反応（レスポンス）を  
少ない費用で効果的に集めて、成約、顧客化していくことができるからです。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングを学ぶことで得られる知識を説明すると...

- ・リスクなしでお客様を集める方法とは？
- ・お客様を継続的に集め、成約に結びつける方法とは？
- ・ムダな広告と効果的な広告を区別する方法とは？
- ・お客様を動かすキャッチフレーズとは？
- ・お客様に会わずに自分の人柄を伝える方法とは？
- ・お金をムダにしないツーステップ広告とは？
- ・お客様を行動に駆り立てる手紙の書き方とは？

•お客様の心の留め金をはずす「お客様の声」とは？

これらはほんの一部です。

ダイレクト・レスポンス・マーケティング(DRM)を学んでみたくなりましたか？

なんと今回、養成塾に参加してくださった方全員に  
このダイレクト・レスポンス・マーケティング(DRM)の  
オンライン編とオフライン編の両方をプレゼント（10万円）します。

そして、もう1つプレゼントをご用意しました。

最新のネット集客のレポート

「ネットで見込み客を集める方法（基本編）」もプレゼントいたします。

このレポートを持っているのは日本で10名ほど。  
なぜ10名しか持っていないのかというと、10名だけが参加を許されている  
あるスクールで使用されているテキストだからです。

このスクールの費用は半年で120万です。

そのテキストを、1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾に  
参加した人にだけ配布することを許可していただくことができました。

フェイスブック、ブログ、ツイッター、LINE、SEO、PPC、ユーチューブなど  
を

利用して見込み客を集める方法についての**極秘レポート**です。

ですから価格をつけることができないのですが、仮に6か月で  
120万円のプログラムの1か月分、20万円として計算してみます。

すると、参加者特典のプレゼントを購入しようとするれば

最低30万円をお支払いただくことになります。

この養成塾への参加費より高いです。

これら全てを、養成塾に参加された方全員に無料でプレゼントいたします。

仮に、あなたが返金を申し出ても、このプレゼントを返す必要はありません。

## 1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾の内容

- 合宿形式の集合研修（2014年12月21日と22日）
- 1Day集合研修（2015年3月28日）
- メール相談無制限
- 問題解決会議（任意参加） グループコンサルティング
- 養成塾終了後も卒業生のコミュニティの中でフォローなど

### ■合宿の日程

12月21日（日）と12月22日（月）の2日間。  
場所は現時点で都内を予定しております。

12月21日（日）は12時から終了時間未定

12月22日（月）は朝食後から17時（予定）

### ■養成塾費用 29万8000円（税込）

宿泊費など（1日目の昼、夜、2日目の朝、昼の食事代を含む）は実費

### ■お支払いについて

分割払い（3回）をご希望される場合は、ご連絡ください。

定員は20名です。

1人1人と真剣に向き合い結果をだしてもらうつもりですので、参加できる人数を限定させていただきます。先着20名様限定です。申し訳ありませんが、定員に達し次第、キャンセル待ちとさせていただきます。あらかじめご理解下さい。

**お申し込みは今すぐこちらから**

**申し込み開始は、10月18日（土）午前6時から**



### 《返金保証について》

合宿初日を受講後、内容にご満足していただけなかった場合は全額を返金させていただきます

今回の1000万円稼げるトレーナー養成塾には100%返金保証が約束されています。つまり大きなリスクを背負っているのは私です。あなたがこの養成塾に参加するリスクは限りなくゼロに近いと思います。

こういう約束ができるパーソナルトレーナーは今の業界には私の知る限り、存在しません。

私自身にとってリスクが大き過ぎる保証を提案するのは正直な所、躊躇する気持ちがあります。

私の時間を無駄にする人間を引き寄せてしまう可能性も無視できません。

しかし、私から学ぶことで1人でも多くの1000万円稼げるパーソナルトレーナーが育ち、この業界のステイタス、トレーナーのステイタスを上げたいという気持ちがあります。

そのきっかけを作る為には私自身が先にリスクを背負うのが最も速い手段だと認識しているからです。

1000万円稼げるパーソナルトレーナー養成塾は誰でも入塾できるわけではありません

## 2つの参加条件があります

### 1つ目

この養成塾は「安さ優先」の価格競争ではなく、「付加価値優先」の価値競争を目指しているトレーナーを対象にしています。

ですから、安い料金でとにかくどんなお客様でもいいから集客して売上を上げたい、と思っている方の受講はお断りさせていただきます。

あくまでも、理想のお客様だけを指導し、お客様に喜んで頂きながら高額なフィーをお支払い頂けるトレーナーを目指している人だけが対象となっています。

## 2つ目

素直で行動できる人だけが参加できます。中途半端な知識を持っている人はまず全てを捨てて、ゼロからスタートする気持ちで私の養成塾に入ることあなたに求めます。

逆にまだ何も分からない新米パーソナルトレーナーの方はオープンマインドで私の講義を受けて下さい。

妙な知識や固定概念がない分、逆に短時間で私の全てを習得できると思います。

基礎の基礎からステップバイステップで分かりやすく、私の持っている全てをお伝えします。

合宿後半年ほどで月50万円、1年後には月80万円以上稼げるパーソナルトレーナーになっていることを信じています。

## 最後に

あなたは時間とお金のどちらが大切ですか？

世の中の成功者は例外なく、時間と答えます。  
お金は後からいくらでも稼げばいいですが、  
時間は絶対に取り戻せないものですから。

また、どんなに大富豪になったとしても、死の間際に寿命を買うことなどできません。

私がパーソナルトレーナーとしてほんの少し小さな成功を収められたとしたのであれば、「時間を買う」「他人の経験を買う」ということを意識してきたからだと思います。

今回開催するセミナーでお伝えする内容は、私が10年以上の歳月と2000万円を以上投じて学んだことです。

これらを惜しみなくお伝えします。

しかも、さらに返金保証がついていますので、あなたには何のリスクもないことなのです。

もし、10年前に私がこのセミナーに出会っていたら迷わず参加して、10年とはいわず、1年以内に今の地位を手に入れられたと思います。

あなたに絶対後悔させないことを約束します。

会場でお会いできるのを楽しみにしています。



ゴールドジム公認

パーソナルトレーナー

島田 弘

追伸1：

1000万円稼げるパーソナルトレーナーになるために必ず習得しなければならないこと。それは「集客力」と「リピート率」です。

この養成塾で「断る集客法」や「リピート率を高くする方法」などを学び、愚直に実践してもらえれば、必ず1000万円を稼げるようになります。

私がパーソナルトレーナーとして

10年以上の歳月と2000万円を超える自己投資をして習得したことを基礎の基礎から全てお伝えいたします。

私はすでに成功しているトレーナー、稼いでいるトレーナーには興味がありません。

これから頑張って稼げるようになりたいと思っている人を応援するためにこの塾を開催するのです。

今は稼げていないけれど真剣な気持ちで稼げるようになりたいと思っている人にだけこの養成塾に参加して欲しいと思っています。

## 追伸2：

詳しくは言えない事が1つだけあります。

実は、今回入塾された方に特別なプレゼントを用意しています。

今はまだ詳細は明かせませんが、

1000万円稼げるパーソナルトレーナーを目指しているのなら必ず手に入れて欲しい物になります。

遠方のお客様があなたを指名してわざわざ指導を受けにくるほど強力な武器となるプレゼントです。これを持っているだけで、集客力が何倍にも跳ね上がるものだということだけはお伝えしておきます。

## 追伸3：

今回、あなたが養成塾に「投資」することにはリスクがありません。返金保証に加えて、返す必要のない総額30万円のプレゼントがついています。

確認しておく、ダイレクト・レスポンス・マーケティング(DRM)のオンライン編とオフライン編の両方をプレゼント。

さらに、日本で10名だけが参加を許されているスクールのテキスト。最新のネット集客の極秘レポート「ネットで見込み客を集める方法（基本編）」です。

このスクールの参加費は半年で120万です。

これらを参加者全員にプレゼントさせていただきます。

リスクを背負っているのは私なのです。

---

養成塾で学んで行動し、素晴らしい結果を出している方々をご紹介します

パーソナルトレーナー  
宍戸さん

## だから今まで、結果が出なかったのか

フィットネス業界に10年ほどおりますが、  
「自分の経験、スキル、知識を活かし専門的なサービスを提供し、  
お客様の快適な身体づくりをもっとサポートをしたい」  
そう思い、パーソナルトレーナーとして昨年末から活動をはじめました。

しかし、集客が上手くいかず、生活のためアルバイトスタッフを  
兼務するという、中途半端な状態になっておりました。

そんなとき、島田さんのブログをみつけ、  
「成功しているトレーナーから何か得たい」と思い、  
食い入るように記事を読んでいきました。

記事を読んで感じたのが、  
「根本的な考え方が他のトレーナーと違う」  
「ビジネスマンとしての意識や知識レベルが非常に高い」  
といった印象です。

そして、  
「この人からもっと話を聞きたい、教えてもらいたい」  
と思っていたところ、養成塾の案内を見つけたのです。

よいタイミングだったのですが、  
正直なところ金銭面で最初は参加するか迷いました。

しかし、養成塾の内容、この塾への島田さんの熱い思いと本気度を感じ、  
「この人なら間違いなし」と参加することにしました。

参加した結果は...

養成塾で学んだことを元に、今までのものに変更を加えて  
サービス提供開始。

最初の1ヶ月で、過去最高の売上を達成しました。  
さらに、翌月も順調に新規申込が入っております。

しかも、「声掛け営業ゼロ」。すべてお客様の方から、声をかけていただいている形です。

自分でもこの結果には驚いています。  
そして、あのとき迷ったけど、  
養成塾に参加して本当によかったと実感しています。

1ヶ月で結果が出た要因は、  
島田さんからアドバイスをいただきながら、  
明確なターゲットとポジショニングをつくりあげ、  
それを実践したことだと思っています。

パーソナルトレーナーで活動していく上で  
ターゲットとポジショニングは非常に重要なことなのですが、  
この2つを明確にし、差別化するのは自分一人では困難です。

特に、ポジショニングを考えることは、フィットネス業界に  
長くいればいるほど、難しいのではないかと思います。

島田さんと何度もやりとりしながら、ポジショニングを  
つくっていきましたが、メールで返答いただく度に、  
いつも気づきをいただくとともに、  
「だから今まで、結果が出なかったのか」と、  
思いしらされました。

この他にも、養成塾での学びは、書けないくらいたくさんありますが、  
特によかったのが"考え方"を学べたことです。

目先のテクニックだけでは、使ってそれで終わりですが、  
考え方がかわることで、自然と意識と行動が変わっていきます。

養成塾の前後では、自分でも、行動が変わったのが自覚できますし、  
それがよい流れになっていると感じております。

しかも行動だけでなく、物の見方もかわり、  
日々チャンスやヒントに気づく機会が増えたと思います。

また、パーソナルトレーナーは一人で活動しているため、  
モチベーション維持も大変かと思います。

その点は、本気度の高い仲間が集まっているので、  
仲間の行動と結果を見て、「自分も頑張らないと」と、

モチベーションを高く維持できています。

最後に、参加するか迷われている方は、  
おそらく金銭的な問題が大きいと思います。

しかし、安心してください。

あなたが本気でやる気があるなら、  
ぜったい参加費以上を得られます！

特に今結果が出ていない方は、是非参加してみてください。

島田さんなら大丈夫です！

---

パーソナルトレーニングスタジオ SmartStyle

代表 豊田さん

## **島田さんのやり方をパクるだけで 月140万円を達成！**

あなたは専門の知識や資格があれば、  
お客様が勝手に来てくれる  
と思っていませんか？  
僕は思っていました。  
加圧の資格があるだけで、何もしなくてもお客様が来てくれるものだと・・・。

私は、養成塾2期生で学んでいる、  
神戸でパーソナルトレーニングスタジオ「SmartStyle」を  
経営している豊田知令です。  
島田さんとは、4年前の加圧トレーニングの資格講習で  
お世話になって以来お付き合いさせていただいています。

今回2期生として『養成塾』に参加し、結果を出している  
うちの一人として養成塾のことを書かせて頂きます。

この養成塾の特徴は、他では教えてもらえないような  
マーケティング、ブランディング、ポジショニングの話も  
さることながら、この養成塾と他のセミナーとの決定的な違いは  
「行動する」「行動させる」ということにフォーカスしているところです。

どんなに良い情報を教えてもらっても、それを行動に移さなければ何も変わりません。

今まで教えてもらったことで「ふ～ん、そうなんだ」で終わっていることないですか？行動することが全てです。

あなたが稼げるトレーナーになるには、  
【あなたの根底にある稼げない思考】を変えない限り稼げるようになりません。

その【あなたの根底にある稼げない思考】を島田さんに変えてもらうのです。

そして教わったことを愚直に行動するんです。

すると、知らないうちに稼げるようになっていきます。

「養成塾に参加し行動したら稼げると断言しているあなたはどれくらい結果を出しているの？」  
と思っているかもしれません？

養成塾に参加して島田さんから学び、そして行動した結果は・・・。  
養成塾の合宿から2か月たった2014年8月の売上は140万を超えました。  
休みももちろん取っています。家族サービスもしています。

僕、パーソナルトレーナーのキャリアゼロからのスタートでした。  
そして、島田さんに言われたことを愚直に行動し、  
いろいろなことをパクらせてもらった結果です。

金銭面で参加を迷われているのだとしたら、  
僕から一つアドバイスがあります。

いつ来てくれるかわからないお客様を待つより、  
お客様に自分が選ばれる方法を学んだ方が楽しいですよ！

養成塾3期生の料金は約30万円。  
養成塾に参加することで月の売り上げが5万円上げれば半年後からそれが全て利益になります。  
10万円上がれば、3か月後からそれは全て利益です。  
その後ずーっとプラスになるのです。  
現状を変えたいのなら、養成塾をお勧めします。

---



パーソナルトレーナー  
柴田さん

## ここまで教えてくれる方は島田さんだけ

今、養成塾に参加しようかどうか迷っているのであれば、絶対に参加することをお勧めします。

なぜなら、私自身たった2か月で、結果が出ていますし行動するようになっただからです。

私が島田先生を選んだ理由は、自ら2千万円のお金を使い行動し、結果を出しているという事。

しかも、短期的な結果ではなく10年間という期間を右肩上がりで結果を出し続け、島田先生自身が今でもどんどん進化をしているということです。

「毎月100本以上指導を行いました」や、「年間〇千人指導しました」という”自称”売れているトレーナーさんがいますが、私の知る限り本当に売れているトレーナーさんかといえば...

その点で島田さんは、何年もゴールドジム表参道でNo.1の”ホンモノ”の売れているパーソナルトレーナーです。

この養成塾で学ぶことは、トレーナーとしての技術的な学びや表面的なテクニックではありません。

「お客様から選ばれるために必要な全て」です。

ですから、トレーナーはもちろん、他の業種の方にもお勧めできる内容です。

中でも、ターゲットやポジショニングに関しては知っているのと、知らないのとでは集客に雲泥の差が生まれます。



これまで本という本を読むことがなかった私が、  
養成塾の合宿を終えた日からは必ずバッグに常に2〜3冊の本を  
入れていますし、移動時間の使い方、毎日の過ごし方、  
全て意図的に使うようになり、無駄な時間がなくなったと思います。

1年前に比べると、思考がかわり数段レベルアップしています。  
売り上げも、どんどん上がっており、お客様から  
「末永くトレーニング指導をお願いしますね」という言葉も頂きました。  
売上も前月比241.9%UP達成することができました。

こんなに養成塾をお勧めしている私ですが、  
実は最初、費用等の関係で参加を迷っていました。  
しかし今では、養成塾を受講するという決断に間違いなかった  
と確信しています。

なぜなら、今ではこれからの1年で売り上げ1000万以上を  
達成することが夢ではなくなったからです。  
本当に、ここまで教えてくれる方は他にはいないと思います。

ここまで読んでいただいて、もしまだ迷っているのであれば、  
私としてはありがたいです。  
そうまでして私だけが知りたい内容、独り占めしたい内容なのです。

---

加圧スタジオ リュクスドゥ パーソナルボディデザイントレーナー  
谷山 太介さん

## **稼げるトレーナーになるための全てが凝縮**

養成塾に参加するきっかけになったのは島田先生のトレーナー理念の熱い思い  
に共感した事と、セミナーコンセプトが非常に明確だったことでした。

実際に2日間の合宿に参加し、マインドセット、プレゼン大会やセルフイメージ  
UPワークを通じて学習したことで  
自分自身の考えの再確認になりましたし、何よりビジネスにおける視野が格  
段に広がりました。

トレーナーという仕事を通じて社会に貢献出来るカタチ。  
それにはまず何より自分自身がきちりと稼がないと出来ない。

やり方は人それぞれですが島田先生の講義にはその基本となる考え方、

行動、人間関係の在り方、サービスの基本姿勢、ビジネス設計など、稼げるトレーナーになるための全てが凝縮されています。

これからトレーナーになろうと決意をした方、また迷っている方、現在トレーナーとしてくすぶっている方、そんな方々の登竜門になるセミナーだと思います。

是非二日間の合宿で頭のリセットボタンを押して、1からガンガン追い込んで下さい。

---

千神さん（来年からパーソナルトレーナーとして活動）

## **これを学んで行動すると、あとは成功するしかない**

あなたがもし、養成塾3期生に参加しようかどうか迷っているなら絶対参加すべきです！

参加するか、しないか、この2択のどちらを選ぶかで今後の人生が成功するかしないかが決定します。

どちらを選択するかはあなたが決めることができます。

ちなみに私は参加する方を選びました。  
そして今後の人生が成功することが決定しました。

成功するかもしれないではなく、成功することが決まってしまったのです。嘘ではありません。  
成功するマインドが自分の心にセットされてしまったのです。

マインドセットという言葉を知らない人がこの文章を読むと何を言っているのか意味がわからないと思います。  
私も養成塾に参加する前までは聞いたこともない言葉でした。

養成塾では小手先のテクニックではなく、成功する為のマインドセットから教えてくださるので成功しない訳がありません。

信念(マインド)が変われば、思考が変わる。  
思考が変われば行動が変わる。行動が変われば結果が変わる。

信念(マインド)がしっかりしていなければ、  
行動だけ変えても長続きしません。

私は養成塾に参加できたことを本当に幸せに感じています。

もし少しでも興味があれば思い切って参加されることを  
オススメします。本当に人生が変わりますよ！

---

Nさん（女性）

## **これは一生ものです**

養成塾に参加して本当に良かったです。  
合宿後も色々と相談に乗っていただきありがとうございます。  
成功するために変えなければならないこと、勉強になりました。

特にマインドセットは本当に大事だと思いました。  
今までこのようなことを考えたことがなかったので衝撃的でした。

そして合宿から2か月経って、合宿のワークでノートに書いた  
「理想の自分」のに近づいているものがいくつもあるのです。  
自分でも驚きです。

これからも「理想の自分」は定期的に  
書き出していこうと思います。

私はパーソナルトレーナーではありませんが、  
この合宿で学んだことは、職種に関係なく使えるものだと  
思いました。  
しかも一生ものです。

そしてその道でNo.1になるための方法を知ることができました。  
また自分自身が進化し続けることができる方法も  
学ぶことができました。

島田先生に出会えたこと、養成塾に参加できたこと、  
本当に感謝しています。

参加を迷われている方へ。  
迷っているならぜひ参加してみてください。

最初からやる気がなければ迷ったりなどしないはずですよ。  
行動を起こしてみてください。

それが成功への第一歩です。



**お申し込みは今すぐこちらから**

**申し込み開始は、10月18日（土）午前6時から**