



Success! Weekly Letter

AI時代、パーソナルトレーナーの価値はどう変わるのか

AI時代、パーソナルトレーナーの価値はどう変わるのか？
成功法則が変わる今、求められるのは「行動変容支援」へのシフト

最近よく聞く、経営者・トレーナーの悩み

- 数年前に比べて新規集客が難しくなった
- 競合が増え、価格競争が激しくなってきた
- SNSで情報発信しても、思うように反応が取れない

AIによる「知識の民主化」が加速

これから求められる価値は「行動変容支援」

顧客が本当に買っているのは、「変わる環境」と「理想の未来」

AIに相談すれば

- ダイエットの食事メニューを教えて
- 自宅でできる筋トレメニューを教えて
- 40代向けの運動アドバイスもできる

情報の質も加速度的に向上

これまでの価値がコモディティ化し、「安くしないと売れない」時代に

これはAIが苦手な、人にしかできない領域

AIは「敵」ではなく、強力な味方

- AIで効率化できる業務を活用し、人にしかできない価値に時間を使う
- メニュー作成
- 食事指導のたつき
- 情報収集
- SNS投稿案づくり

AIで代替できる仕事ばかりをトレーナーがしていないか？

知識提供者から、変化を実現させる伴走者へ

パーソナル市場の競争は、今後さらに厳しくなる。その中で生き残るのは、AIを恐れる企業ではなく、AIにはできない価値を、明確に商品化できる企業だ。

最近、パーソナルトレーニングを提供している経営者やトレーナーの方々から、こんな声を聞くことが増えました。

「パーソナルの売上が下がっている」「高額コースの継続率が下がった」「以前より新規集客が難しい」「広告やSNSの反応が鈍い」

これは単に競合や集客の問題ではなく、これまでの成功法則が変わってきているということです。かつて、パーソナルトレーニングの価値は“専門知識とスキルを持つプロのトレーナー”にありました。正しいトレーニング方法、食事指導、ダイエットのノウハウなど、一般の方が簡単に得られない情報を提供できること自体が、大きな差別化だった時代です。しかし、今はどうでしょうか？

Gemini や ChatGPT などの AI に相談すれば、自分に合った「ダイエットの食事メニュー」「筋トレメニュー」「年代別の運動アドバイス」まで瞬時に提示されます。情報の質も加速度的に向上しています。つまり、“知識の民主化”が起きているのです。

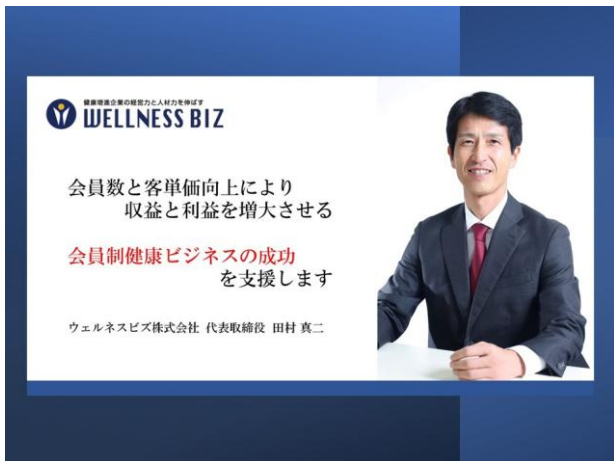
これは経営者やパーソナルトレーナーにとって重要な変化です。なぜなら、これまで売っていた価値が急速にコモディティ化し、「安くしないと売れなくなる」可能性があるからです。

もし自社のパーソナル商品が、「知識を教える」「運動を指導する」「食事をアドバイスする」ことだけを価値としているのなら、AI との競争に巻き込まれるリスクがあります。しかも AI の価格は、実質無料。有料版でも月3千円程度です。価格競争で勝てるはずがありません。では、何を売るべきなのか。

私は、“知識・技術指導”から“行動変容支援”へのシフトだと考えています。多くの人は、運動も食事管理が必要なこともわかっています。でも、「始められない、続けられない」。ここに勝ち筋があります。AI 時代に顧客が本当に欲しいのは、知識・技術指導ではなく「変わる環境」と「理想の未来」です。行動変容支援とは、顧客の不安を受け止め、励まし、習慣化を支援し、成功体験を積ませる。さらに、生活スタイルや性格に合わせて柔軟に調整する。これらは AI では代替されにくい領域です。

AI は“敵”ではありません。メニュー作成や情報収集、SNS 投稿案づくりなどは AI で効率化できます。問題は、AI で代替できる仕事ばかりをトレーナーがしていないかです。パーソナル市場の競争は、今後さらに厳しくなるでしょう。その中で生き残るのは、AI を恐れる企業ではありません。AI にはできない価値を、明確に商品化できる企業です。

本日もお読みいただき、ありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。