

スポーツクラブ JOYFIT
スタジオレッスンインストラクター募集のご案内



フィットネスクラブ業界は10年間成長していません

ご存じの通り、日本のフィットネス参加人口は3%とされています。

そしてこの数字は、10年来変化していません。

これは、「高齢化社会を迎えて、健康産業が有望」と

言われているにもかかわらず、この現状は、我々業界に携わる者の

努力が足りなかったと反省せざるを得ません。



フィットネスクラブに行かない理由として、

料金(月会費・年会費)が高い

営業時間が短い

クラブが近くにない

があげられています。

フィットネスクラブを利用しない理由

- ◆料金の高さ→経済的理由
- ◆時間・立地などの物理的理由

入会金が高い
34.0%

利用料金が
高い
33.8%

施設が
身近にない
17.2%

好きな時間に
利用できない
15.0%

我々は、ジョイフィットを、

『健康に関心のある方が集まる街』にしたいと考えています。

健康に対する関心が高くなっている時代に、

- ・できるだけ料金を安く
- ・使いたい時にお使いいただける
- ・これまでフィットネスクラブができなかったところに出店できる事業モデル

確立するために、これまでのフィットネスクラブの事業収益モデルを見直し、スポーツクラブジョイフィットをスタートさせました。

使った分だけ、できるだけ安く。

営業時間を長くして、使いたい時に使える。

価格が安くても、クオリティーの高いサービス。

をモットーに、「日本を健康にする」
との理念を全国で実現できるよう
活動しています。



ジョイフィット1号店 篠路(札幌市北区)のオープンの様子

そして、**圧倒的な価格と利便性で新たな客層を呼び寄せ『健康に関心のある方が集まる街』として、レッスンインストラクターの皆さんのような健康科学の専門家にご活躍いただける場としても展開して行きたいと考えています。**

Exercise anytime, for as long as you like.

スポーツクラブ
**JOY
FIT**

レッスン単価×本数 の収入で安心できますか？

私たちは、レッスンインストラクターの皆さんを、事業主、つまり専門性の高い「プロ」として契約いたします。

ところで、皆さんのように、いわゆる「サラリーマン」ではない方が収入を得るためには、大きく分けて2つあると思います。

自分が働く(=レッスンをする)ことにより直接収入を得る。
自分のビジネスモデル(仕組み)で、他人が働くことにより、収入を得る。



ほとんどのインストラクターさんの場合、 に該当すると思います。

つまり、収入を増やすためには、レッスン本数を増やすか、単価を上げていく、しか方法がありません。

ですが、レッスン本数を増やしたり、単価を上げることが、今、実現可能でしょうか？

おそらく困難ではないかと思えます。

仮に本数を増やせたとしても、身体が持たないでしょう。

事実、スポーツクラブ側から提示される契約本数やレッスンフィーは、低下傾向にあります。

仮に、今十分な額を提示されているとしても、いつ契約更改で下がるか、もしくは受託本数が減るのが、わからない状態です。

生活のことを考えると、非常にリスクが高いと言わざるを得ない状況だと思えます。

「公平でクリアな契約条件提示」はもちろんのこと、 事業主としての成長の機会も提案いたします!!

ジョイフィットでは、「今期はこの金額でお願いします」という(半ば一方的な)固定額提示ではなく、力のある方は、どんどん収入が上がる仕組みを用意しています。

しかし、それだけでは、「収入をアップさせるためには、自分の労働量をアップさせるしかない」との現状から抜け出せません。

そのためにも、「自分のビジネスモデルを確立する」を目指して、より大きな仕事ができる体制を作り上げて行かなくてはなりません。

つまり、自分の身体一つで頑張る「職人」ではなく、新しい事業を企てる「『企』業家」として成長していくビジョンを描き、活動していくことが必要になります。

ジョイフィットでは、これからの展開の中であなたのアイデアを活かしてビジネスオーナーとして活動していただけるお手伝いをさせていただきます。

契約前の面談で、

なぜこのお仕事をされているのか?

5年後10年後にどのような形で業界に関わっていきたいのか?

を詳しくお聞かせいただければと考えています。



ジョイフィット 25店目 ジョイフィット新所沢

Exercise anytime, for as long as you like.

スポーツクラブ
**JOY
FIT**

ジョイフィットが求めるのはこんな人

私たちが、プロとして契約をさせていただきたい方は、

ジョイフィットの事業理念に共感して下さる方
継続して自己成長を行い、新しい顧客をつかむ方

この2点です。過去の経歴やレッスンスキルはあまり考慮しておりません。
個別に面接させていただくことを基本としております。



はっきり言って、我々は小さな会社です。他社様のように、レッスン体系も整備されているとは言えません。

しかし、『スタッフ・インストラクターはWellnessを売る営業マンである』との明確な理念を持っています。

「営業マン」と言っても、押し売りではありません。優秀な営業マンは、お客様の希望を的確に把握し、その実現をお手伝いします。お客様を教育・啓蒙し、自分自身や扱っている商品・サービスを変革させながら、お客様とともに自己成長を続けていきます。

私たちは、現状のサービス・商品に満足せず、お客様やクラブの状況に合わせて、レッスンプログラムをはじめとしたサービスをしなやかに変革させていきたいと考えています。

そのため、継続的なスキルアップを続けられる、成長意欲旺盛な方を求めています。

面接にて、あなたの将来ビジョンをお聞かせ下さい。

あなたの成長の方向性、我々が掲げる理念、その2つのベクトルが一致したときに、契約を行いたいと思います。

まだ将来像がよくわからない、漠然としている・・・という方も、キャリアカウンセリングのつもりでお気軽にご相談下さい。

Exercise anytime, for as long as you like.

フィットネス業界に新しい風を吹き込みたい方 ぜひ、一度お会いしましょう!!

北海道帯広市で我々の既存型総合フィットネスクラブの近隣に、ジョイフィットを新たにオープンしました。

近隣への出店と言うこともあり、既存店の会員減を懸念しましたが、そのようなことはありませんでした。

むしろ、これまでにフィットネスクラブを利用されたことのない方のご利用があり、普段着と普通の靴で運動されている姿を目にして、フィットネス参加人口拡大のための新業態であると確信しました。

ジョイフィットはこれから全国に展開していきます。

フィットネス参加人口拡大に向け、お客様の視点で、業界のサービスを変えたいという意気込みをお持ちの皆様をお待ちしております。



Exercise anytime, for as long as you like.

スポーツクラブ
**JOY
FIT**