

日本で唯一のコンサルタント情報専門誌！

「本物のコンサルティング」情報だけを厳選提示

月刊 コンサルタント 情報

2018 September Issue-17



interview

注目のコンサルタント Pick Up

田村 真二

Shinji Tamura

田村真二氏は、会員制のフィットネスクラブや会員制健康ビジネス専門のコンサルタントとして活躍中であり、業界でも頼りになる存在として知られている。

もともとは流通小売業のジャスコ(現イオン)に22年間勤務していた会社員だった。入社当初の20代は、年商数十億円から100億円超の店、4店舗で販売業務(衣料品全般)に携わった。このとき顧客と直接触れ合うことで、消費者の気持ちを肌で感じる事ができたという。

その後、29歳でスポーツクラブや映画館などを運営する事業部に、その翌年は人事総務への異動となり、小売業からサービス業および新規事業立ち上げなどへの転換を余儀なくされた。この経験で、社内の人事制度や労働組合との労務交渉など、表面には出てこない社内事情に精通することができた。

その後、33歳でスポーツクラブ事業へ異動となり、全国に所有するスポーツクラブのスクラップアンドビルドに関わる事となる。この経験を通して田村氏は、「スポーツクラブ事業は人々の健康維持

増進に貢献するに真に価値ある事業だ」という思いを確固たるものとする事となった。同時に、赤字経営の店舗を閉鎖する業務を通じて、必要とする人がいるのに閉鎖しなければならない理不尽を痛感し、経営において「赤字は悪である」ことを思い知った。

ウェルネスこそが
人と社会をよくする
キーワード

そんな中、44歳のときに転機は訪れた。長年の無理が蓄積したのか、腹膜炎をこじらせて緊急入院し、10日間入院することとなったのだ。その時、改めて「ウェルネス(健康増進)こそがどんな富よりも大切である」ことを実感した。そして、草の根レベルの活動で、人々や地域社会のウェルネスに貢献する「真に価値ある中小企業」の経営力と人材力を伸ばす支援と貢献を、自身の人生後半の目標として生きていきたいと決意し、独立を果たす。

しかし、志を優先して独立したものの、独立直後

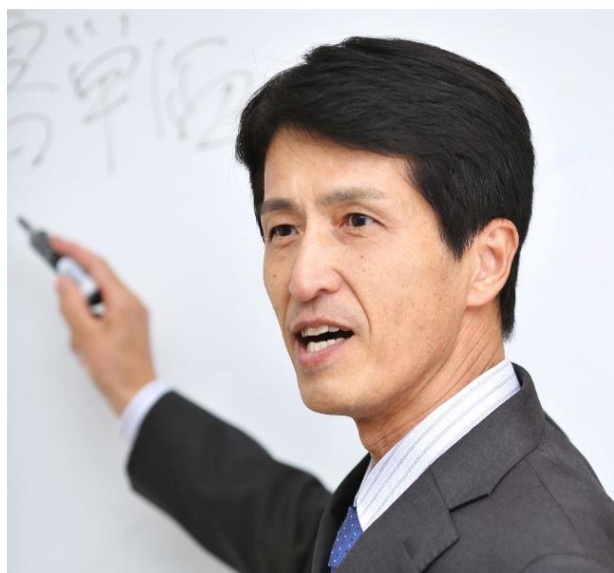
はなかなか軌道に乗らず苦労したが、それさえも経営者の気持ちを理解するための学びとして捉え、地道な苦労を怠らず前進し続けてきた。その結果、いつしか業界での第一人者としての地域を築き、今では抱えきれないほどの案件を抱えるようになった。

田村氏の強みは、イオンでの経験から学んだノウハウによって構築された独自の手法と、絶対に赤字は出さないという強い信念だ。特に、会員数を増やし、客単価を向上させ、売上と利益をかけ算式に増やす「かけ算式経営」の仕組みは、高収益企業を続出させる快進撃を続けている。また、顧客の企業に赤字は出させないという信念を貫くためと、気軽に相談に来て欲しいという気持ちを込めて、コンサルティング内容に満足いかない場合は、開始から 30 日以内なら全額返金保証を謳っているのも大きな特徴だ。

少子高齢化を背景に、健康ビジネス市場は年々拡大を続けている。しかし一部の企業を除け

ば、その多くはわずかの利益しか望めなかったり、赤字状態にある企業も少なくないのが実情だ。人々の健康維持増進に貢献するという素晴らしい活動を行っているにもかかわらず、経営面では「不健康状態」にある。

とはいえ、上場企業でも大手企業でもないにもかかわらず、会員に喜ばれながら、驚くほど高収益かつ高利益を上げている企業も一部にはある。田村氏が手掛けた案件でも、数年間で売上を4倍にしたスポーツジムや、会員数を 800 名台から 2200 名台に増やしたフィットネスクラブもある。重要なことは、会員制健康ビジネスの本質を理解した上で、いかにビジネスを構築し、継続できる仕組みをつくることができるかだ。言い換えれば、「自社ならではの、儲かる独自ビジネスをつくる」ということだ。これは簡単なことではないが、田村氏にはステップを踏んだ「構築策」がある。田村氏は、これからもこうした独自ビジネスへの飛躍を後押ししていきたいと意気込んでいる。



ウェルネスビズ株式会社
代表取締役 田村真二

**自然に儲かる会員制健康ビジネスの
仕組みづくり構築を支援するコンサルタント**

Profile

法政大学卒業後イオンにて、小売業とサービス業の店舗と本社で 22 年間の実務を経験。経営、店舗開発、人事などのマネジメントポストを歴任。年間営業利益2億円達成のフィットネスクラブの新店・リニューアル担当店舗は全店黒字。07 年に健康ビジネスに特化したコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数をかけ合わせた「かけ算式経営」の仕組みで高収益企業を続出。

企業データ

会員制フィットネスクラブやスタジオを始めとした「会員制健康ビジネス経営」の戦略と戦術について、基礎的な内容から、上級者向けの内容まで、全体的に網羅するコンサルティングを提供。

東京都港区南青山 2-11-13 南青山ビル4F

TEL:03-5775-4538

<http://www.wellness-biz.jp/>