

# Success! Weekly Letter

## 今週号のポイント



- 屋外スポーツとは対照的なフィットネスクラブ
- 既存会員を対象に商品・サービスを売る
- 新規入会も再入会獲得も、今がチャンス！
- 補助金・支援金・助成金等を活用した事業再構築

## フィットネスクラブの売上・利益・ 会員数アップ取り組み

by田村真二

コロナ禍で健闘している屋外スポーツ(ゴルフやアウトドアフィットネスなど)とは対照的なフィットネスクラブ。今日お伝えするのは、コロナ禍でいまだ厳しい状況にある「フィットネスクラブの売上・利益・会員数アップ取り組み」について。

でもその前に、前号でお伝えした「店舗ビジネスですぐに売上・利益を増やす方法」の2つを覚えてくれているでしょうか？

### 既存会員を対象に商品・サービスを売る

1つ目は、既存会員を対象に商品・サービスを売ることです。最近の事例を2つ紹介します。

クライアント先のある小規模スポーツジムでは、入念にセレクトした(ターゲットとなる)一部の会員を対象にキャンペーンを行ったところ、たった5人の会員から 355 万円の収入(粗利)を得ることができました(今月末までにプラス 150 万円の可能性があります)。

別のある総合フィットネスクラブでは、月額2～10万円のパーソナル会員に(月額1万円程の)会員の中から30名以上もの人がアップグレードして

くれました。会費単価に換算すると、1人の会員が3～4人分の会費を払ってくれることになります。

つまり、(私がいつも言うように)会員数を増やさなくても客単価をアップさせることで会費収入を増やすことができるということです。ちなみにこの方法は、これまでコンサルしたすべての企業、すべてのクラブやスタジオで成果を上げています。

### 新規入会も再入会獲得も、今がチャンス！

2つ目は、過去に会員だった人(過去会員)を対象に商品・サービスを売ることです。

コロナ禍で特に厳しい業界の1つがフィットネス業界です。昨年一回目の緊急事態宣言以降、屋内施設ということだけで多くの会員が退会(あるいは休会)しました。

一方で、外出自粛や在宅勤務の増加などから、運動不足による体調不良(健康二次被害)や健康不安を抱える人が増えています。また、第5波で急増した感染者数もワクチン接種が進むにつれ、全国的に感染者数は減りつつあり、ウィズ・コロナにおける経済再開の兆しも現れ始めてきました。

現在の感染状況を踏まえれば、9月末まで延長された緊急事態宣言発出地域の多く(あるいはすべて)はいったん解除されることになるかもしれません。そうなると、国民の意識や行動も変わってくることでしょう。



東洋経済 ONLINE 新型コロナウイルス国内感染状況より

実際、クライアント先のフィットネスクラブでも、コロナ禍で退会した人が再入会するケースが目立つようになりました。おそらく、潜在的にフィットネスを再開しようとする過去会員は業界全体で相応数いるのではないのでしょうか(業界関係者の皆様そう思いませんか?)。

今は、何もせずじっとしていたり、コロナ前と同じことをしていたり、見込み客をムダにしたり、過去会員をないがしろにしたり、既存会員を失ったりなんてことをやっている場合ではないはずですよ。

では、ここでちょっとしたトリビア(ではないこと)をご紹介します。この10・11月には、フィットネスクラブを経営する複数のクライアント企業で、新規入会者および過去会員を対象に**全国初となる大胆な入会キャンペーン**を行う予定です(今からワクワクしています)。

ちなみにこの入会キャンペーン特典は、従前の入会特典をより強化するといったものではなく、**売り方や見せ方をガラリと変えた内容**です(この最後の一文をもう一度読んでみてはいかがでしょうか)。

## まだまだある、補助金・支援金・助成金等を活用した事業再構築

普段なら、売り上げを上げたい、事業拡大をしたいと思った中小・零細企業のほとんどは、自分の力だけで資金を都合しなければなりませんし

た。ニュースレターやブログなどで私が伝えていることはどんどん重要性を増していますが、その理由の1つがこれなのです。

でも、コロナ禍では政府や自治体が思い切った支援を民間企業に行っています。なんとかしてお金を稼ごうとしている企業(や個人)を手伝ってくれているのです。ならば、これを最大限使わない手はありません。

現在募集している補助金・支援金・助成金等の事業の中からいくつか紹介すると、「事業再構築補助金」「持続化補助金」「IT導入補助金」「月次支援金」など。

例えば、小規模事業者を対象とした持続化補助金の場合、新たなチラシやウェブ作成などに補助率2/3、補助上限50万円までの補助が受けられます(今年度内にあと2回、審査あり)。

ああそれから、今月の自民党総裁選や年内に行われる衆院選、来年の参院選の結果次第では、さらに様々な支援事業が行われる可能性もありますよ(自治体からの支援も各自調べてみてください)。

クライアント先の社長から先週聞いた話では、フィットネスクラブの利用に際し最大10万円まで助成金が受けられる支援事業もあります(これを利用した企画を私もいくつか考えました)。

「危機とチャンスは隣り合わせ」ではありませんが、フィットネス企業にとって今は、事業再構築や既存事業の強化、新規事業開発の絶好のチャンスでもあります。

厳しい現状を嘆き、先行きに不安を抱えている暇などありませんよ。常に自ら情報を探し求め、使えるものは何でもできるだけ賢く使い、必要なことは何でもするという態度で前を向いて進んでいきましょう。必要なら私がケツを蹴りますから。失礼。私が喜んでサポートしますからね。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！

## 著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケター/FP。東京都出身。マーケティングをベースにしたコンサルティング手法で業績向上・V字回復を数多く支援し、クライアントから絶大な信頼を得ている。「閉鎖寸前から売上高4倍超になったスポーツジム」「専門家から集客予想会員数 1,600 名と診断された立地で会員数5千名・年間営業利益2億円超のフィットネスクラブを開発」「会員数 800 名台から 2,200 名へと大幅増加したフィットネスクラブ」など、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」導入で高収益企業を多数育てている。ニッチ分野のトップコンサルタントとして全国各地からコンサルティング、講演、研修、執筆等の依頼が絶えない。

### 出版・編集・お問い合わせ先

#### ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :[info@wellness-biz.jp](mailto:info@wellness-biz.jp)

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒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。