

# Success! Weekly Letter

## 今週号のポイント



- 経営危機を脱するフィットネス企業の共通点
- ビジネスが停滞する7つの要因とは
- 行き詰まりから抜け出す7つの最善策
- 成長するフィットネス経営5大戦略

## 再生と再成長に向けた フィットネス経営戦略

by 田村真二

本日は、「再生と再成長に向けたフィットネス経営戦略」についてお伝えします。

コロナ禍が猛威を振るったこの1年数カ月。甚大な影響を受けた業界の1つが、フィットネス業界です。昨年1回目の緊急事態宣言が発出された後は、過去に類を見ないほど多くの退会者や休会者が、多くの企業で続出しました。

一方、入会者は数分の1となり、会員数が2割減、3割減、4割減となった企業も少なくありません。そのため、私が見聞きした範囲でも、表には出てこないまでも、静かに消えた施設がいくつもあります。

そうした中、「会員数が増加に転じた」「月商が月によってはコロナ前の水準に戻った」という企業や施設が出始めてきました。共通点は、繰り返し発出されてきた緊急事態宣言とまん延防止等重点措置に対して、時には柔軟に、時には思い切った投資や攻めの活動を行っていることです。

同時に、私のコンサルティングやセミナーでお伝えしていることですが、「ビジネスが停滞する7つの要因」の理解と、それとは逆の行い、行き詰まりから抜け出す7つの最善策を実践し、強固な経営基盤を築いていることです。

## ビジネスが停滞する7つの要因とは

外出を控え、人とのかかわりを控える在宅中心の生活により、運動不足となり、コロナ禍で急増しているのが、いわゆる「健康二次被害」です。

免疫力の低下、肥満や生活習慣病の悪化、ストレスによる心の病、さらに高齢者を中心に筋力低下による転倒・骨折、認知機能の低下など、健康二次被害の影響は、コロナ以上に問題視されています。適度な運動は、免疫力を高めるはもちろん、心身を維持するのに欠かせません。

とはいえ、長引くコロナ禍で身についた生活習慣を、自らの意志と力だけで変えるのは容易ではありません。ワクチン接種が進んだこともあり、感染者や重症患者が激減し、日常生活を取り戻しつつある今こそ、フィットネス各社の再生・再成長に向けた絶好の機会です。ところで、ビジネスが停滞する理由は、コロナ禍以外にも次の7つの要因があります。チェックリストとして活用してみてください。

### 1. ライバル数の増大(しかも急速に)

それはもう、異常なほどです。例えばコロナ前の数年間、「24時間ジム」だけをみても全国各地至る所に数多く出店していました。また、専門スタジオや格安ジムも店舗数を拡大していましたし、「健康関連ビジネス」には、業種業界を超え、企業・個人を問わず、多くが参入していました。

## 2. 絶対的な売上不足

最近「売上高よりも利益が大事」ということを良く見聞きますが、それはムダが多く、不効率経営をしている大企業のことです。中小零細企業は、「売上高を増やしていく活動こそ、企業活動の本質」であり、安定経営を続けるためには、何としても、絶対的な売上不足を回避しなくてはなりません。

## 3. 間違った経費の使い方

一方で、せっかく稼いだ売り上げを、会員数を増やすなど、本来投資すべき資金を削減し、間違った使い方での消費や浪費をして、縮小均衡に陥ってしまっている企業も少なくありません。

## 4. 安易な国内同業他社の(戦術レベルの)マネ

クライアントの社長が耳にタコができるほど私から聞かされているのが、「国内同業他社のことを調べるのはいいですが、マネはしないでください」ということです。なぜなら、そんなことをしては、自ら進んで同質化のワナにはまるからです。

## 5. 差別化・独自化できていない

ライバルの数が増えるというのは、結局のところ、皆が皆同じ(ような)ことをしているからです。原因は、安易な同業他社のマネです。中小零細企業は同質化ではなく、差別化・独自化を行い、自らのニッチ(ナンバーワンになれるオンリーワンの場所)で生きていくことを目指さなくてはなりません。

## 6. マーケティング力不足

施設やサービスに問題がないにもかかわらず、なぜ会員数が増えないのか？それは、マーケティング力が不足しているからです。言い換えれば、顧客を基盤としたマーケティングを行うことができれば、会員数を増やすことができます。客単価をアップさせ、利益率を高めることもできます。

## 7. 外部の力を活用できていない

今の時代、「自社だけでできる」ことなどたかが知れています。できる経営者や経営幹部は、積極的に「外部の力」を上手く活用しています。

以上、「ビジネスが停滞する7つの要因」を簡単にご紹介しましたが、それらを踏まえて、「行き詰まりから抜け出す7つの最善策」をお伝えします。

## 1. 正しい現状認識と真の問題把握～目指すべき方向性を定める

車のナビゲーションなら現在地を入力しなくても目的地を入力するだけで、候補となる正しい道順をいくつか示してくれます。しかし、経営の行き詰まりから抜け出すには、現在地を知ることから始めなければなりません。富士山を登頂するのに、今が何合目かを知る必要があるのと同じです。その上で、短期と中長期の目的地と方向性を定めます。

## 2. 重要指標の設定と数字を細分化する

飛行機のパイロットなら至極当然のこと。ですが、重要となる指標の設定と数字の細分化を行い、自社の経営を行う中小零細企業の経営者や経営幹部は、必ずしも多くいません。

ところが、そうした方でも、重要指標の設定と数字の細分化ができるようになると、目の前の霧がパッと晴れわたるかのようになり、行動が様変わりされるのを私はこれまで何度も目にしてきました。

## 3. 足し算式ではなく、かけ算式に収益を増やす

まずは会員数を増やしてから客単価アップに取り組もう、ではなく、それらを同時に行うのです。会員数を2割、客単価を2割アップさせるとどうなるか。「 $1.2 \times 1.2 = 1.44$ 」。2割ではなく、4割以上(44%)収益が一気に増えるのです。

## 4. 自社の強みに基づいた需要を創造する

同業他社のマネはパイを分け合うことになりませんが、新たな需要を創造することができれば、パイを拡大させることができます。

そのためには、自社の強み、すなわち「競争優位」のある市場を開拓する視点を持つことが大切です。私はクライアントに対しては、クライアントの強みを見つけ、それを使ってどのようにレバレッジをかけるかをいつも考え、提案しています。あなたにもそうすることをお勧めします。

## 5. 体系化されたマーケティングシステムを作る

ビジネスでは、思い付きや出たところ勝負ではなく、体系化されたマーケティングシステムを社内にする必要があります。実験と検証を繰り返し、再現性の高い、顧客基盤のマーケティングシステムがあれば、他社にはない、あなたの会社だけの貴重な財産になります。

## 6. 人と組織作りに投資する

優れたマーケティングシステムを作ったり、運用したりするには、「人と組織作りに投資する」ことが不可欠です。これができなければ、会社は砂上の楼閣のようなものです。人件費の削減ばかり考えている会社に、未来はありません。

## 7. すべての仕事に成長思考を取り入れる

顧客も世の中も常に変化しています。したがって、同じことを続ける現状維持は、退歩を意味します。「これ以上はもうムリ」だと考えずに、会社全体はもちろん、各部署や各人には、すべての仕事に成長思考を取り入れる必要があります。

いかがでしたでしょうか。「ビジネスが停滞する7つの要因」「行き詰まりから抜け出す7つの最善策」は、私が実施しているオンラインセミナーの「はじめに」でお伝えしている内容の要約版です。セミナーでは、この2つを踏まえたうえで、「成長するフィットネス経営5大戦略」をお伝えしています。以下が5つの戦略です。

《戦略1》自社の強みに基づいた需要創造戦略

《戦略2》圧倒的優位に立つキラーメッセージ戦略

《戦略3》会員数増大マーケティングシステム戦略

《戦略4》高利益を実現する客単価アップ戦略

《戦略5》ビジネスを持続させる組織と人材戦略

成長するフィットネス経営5大戦略の内容(目次)をお知りになりたい方は、今すぐ下記をクリックしてご確認ください。

[成長するフィットネス経営5大戦略セミナー](#)

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！

【MEMO】

## 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。