

# Success! Weekly Letter

## 今週号のポイント



- 業績は経営トップの経営力次第
- 日本のフィットネスクラブの会費水準は下がる
- ジム利用だけなら月会費3千円以下が常識に？
- HV/LP 業態でフィットネス参加率が劇的に上がる

## 日本のフィットネス参加率を 劇的に上げる新業態

by田村真二

本日は、「日本のフィットネス参加率を劇的に上げる新業態」についてお伝えします。

先週は、「[主要フィットネス 11 社 2022 年3月期 第2四半期決算発表](#)」を紹介しましたが、フィットネス企業に限らず上場企業の決算発表を見ていると、面白い共通項を目にすることができます。

業績が良いときは「新規事業・新商品が成功した」「構造改革の努力が実を結んだ」などと、自社の成果に胸を張ります。一方、業績が悪いときには「わが国経済が〇〇の理由から低迷した」「円安により輸入品価格高騰により原価率が上がった」などと、経営環境のせいにしてしていることです。

外的要因によって業績が決まるのであれば、経営者や経営幹部はいらないこととなります。経営環境は常に化するわけですから、業績の良し悪しは、経営トップの経営力によってもたらされる以外のなにものでもないのです。

とはいえ、コロナ禍で甚大な影響を受けたフィットネス業界も、治療薬が普及する頃になれば経営環境の好転が期待できます。ですが私は、アフターコロナには、既存企業の生き残りをかけた「フィットネス大競争時代」が訪れると見ています。

エンタイムフィットネスなど一部企業を除き、コロナ禍でフィットネス各社は、入会減退会増、不採算店舗の閉鎖、出店の凍結などにより、会員数・売上高・店舗数を減らした企業が少なくありません。

そのため、何とかして収益を増やそうと、(やむを得ず)月会費を値上げした企業もあります。しかし、希少性の高い高級ブランド品ならいざ知らず、会員数が増えない中での(単純な)会費値上げは、短期的には効果があっても、中長期的にはボディブローのようにマイナス効果が働きます。

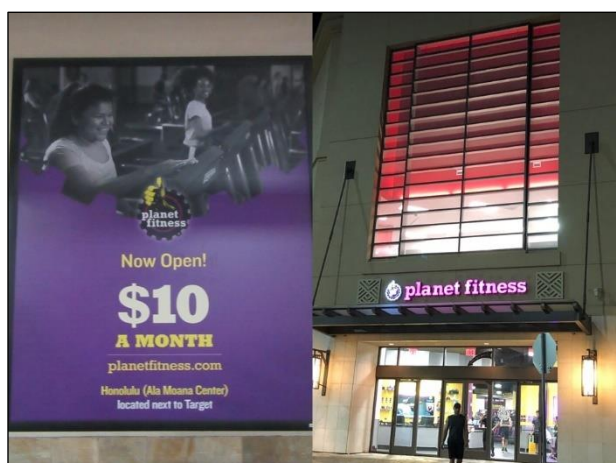
あまり注目されていませんが、ここ数年全国に広がった「24 時間ジム」は、競争激化が進み、低価格(月会費5千円台以下)を売りにする企業も複数現れています。また、月会費3千円以下の「格安ジム」の出店も増えるなど、日本でも低価格競争時代が到来しつつあります。

実は、デフレ下にある日本のフィットネスクラブの会費水準は、アメリカやイギリスよりも(はるかに)高く、参加率が低い要因の1つになっています。

かつてフリースといえば、百貨店や専門店などで、1万円以上で売られていたため登山者など一部の人たちが、アウトドアウェアとして限られたシーンで着るためのものでした。

しかし、1998 年のユニクロ原宿店のオープン後、誰もが気軽に着られるカジュアルウェアとして、1,900 円という衝撃的な価格で販売されるや否や、爆発的に普及しました。

フィットネス先進国のアメリカで近年最も成長した業態はHV/LP (High Volume/Low Price) 業態、すなわち、大規模格安ジム業態であり、日本には未参入の業態です。HV/LP 業態の代表企業であり、会員数・売上高世界トップの Planet Fitness (プラネットフィットネス) の月会費は、ジム利用だけならたったの 10 ドル (約 1,100 円) という安さ。



アメリカ(や周辺国)には、ユニクロのフリースよりも安い価格で大規模なジムの 24 時間 1 か月使えるところがいくつもあり、誰でも気軽に会員になることができます。だからこそ、参加率 3~4% の日本に対して、アメリカは 20% を超える参加率を実現しているのです。

しかし、驚くのはそれだけではありません。Planet Fitness は「大規模なジム」ではありますが、日本のように週数十本~百本以上もあるスタジオレッスンはありませんし、基本的にプールもありません。そのため、スタジオレッスンやプールを利用したい人はそれらを提供する施設に入会する必要

がありました。と過去形にしているのは、理由があります。アメリカでは 10 年以上前から、日本の総合クラブにも勝るとも劣らない施設とレッスンを提供する「HV/LP 業態の進化系」ともいえる企業があります。例えば、2008 年に米サンディエゴで創業した、HV/LP 業態のクラブチェーン「Chuze Fitness」(チューズフィットネス)もその1つ。



私は 19 年 3 月にサンディエゴ郊外の「Chuze Fitness Chula Vista」店を訪問しました(写真上/現在全米で 33 店舗を展開)。同店の延べ床面積は 1,250 坪程。初期投資は日本円で約 3 億円。年間家賃は約 2,500 万円(月額約 210 万円)。会員数は 12,000 名(損益分岐点会員数は 8,000 名)。

低価格を実現するためにローコスト(居抜き)出店、設備・マシンのセレクト、人材採用・育成、運営に至るまで、運営効率とメンバーにとってのコストパフォーマンスを徹底追及しています。

その一方で、広々としたジムにはマシンが豊富にラインナップされ、専用スタジオ内では(オレンジセオリー並みの)心拍系を使ったチームトレーニングや、映画鑑賞しながら有酸素運動ができるチューズシネマ、ハイドロマッサージやタンニングを備えたスパ、スタジオ内でのグループエクササイズやアウトドアトレーニングエリア、大型キッズクラブ(託児所)など、積極的に様々なアイテムやサービスを提供しています。

それでいて、月会費は最も安いベーシックが 9.99 ドル、プレミアムが 21.99 ドル、最上級のモアが 39.99 ドル(すべての店のすべてのアイテム・サービスが利用でき、かつ同伴者無料)と激安価格。



創業者の親がレストラン業界に携わってきた経験から、標準化や多店舗展開、コストコントロール、人材採用・育成などについては習熟していて、その経験や強みをフィットネスチェーンの経営にも満遍なく活かしている点が随所に見られるのもチェーンフィットネスの特徴です。

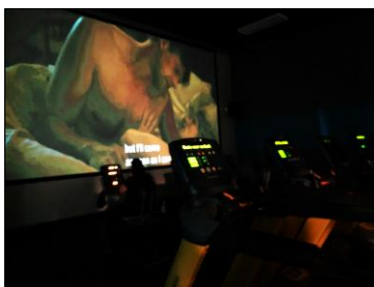
スタッフの評価は、会員数や売上高よりも企業理念やクリンネスの遂行を重視しているといい、実際、訪問時も館内外ともクリンネスが行き届いていました。

ちなみに同社には、アメリカのフィットネスクラブで一般的なセールス専任スタッフを配置していません(それでも18年1月の入会者は500名!)。入会経路は口コミが主体で6割程度を占めており、

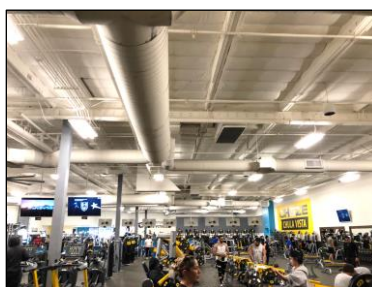
続いてDM、自社サイト、屋外広告など。「FREE 7 DAY PASS(7日間無料パス)」をオファーし、体験してもらい、会費との比較の中で、コストパフォーマンスの高さを実感してもらうことを重視しているとのことです。

会員数・売上高世界 No1 の Planet Fitness や進化版ともいえる Chuze Fitness を、日本のプレイヤーが目にあたりにすれば、衝撃を受け、驚愕し、決意し、意欲が沸き上がる(あるいは意気消沈する?)に違いありません。

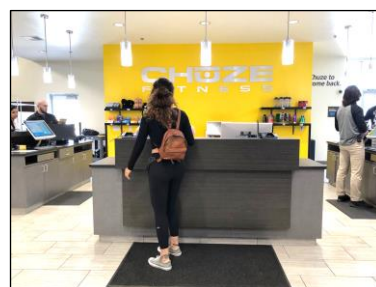
アフターコロナの国内フィットネス業界を語るにはまだ早いかもしれませんが、日本のフィットネス各社の皆さま、今後到来する(であろう)HV/LP 業態への備えは、くれぐれもお早めに!



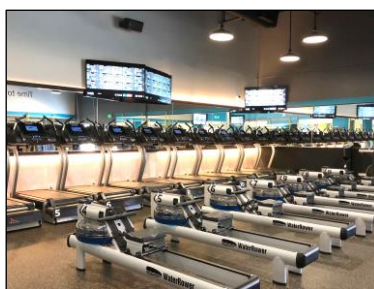
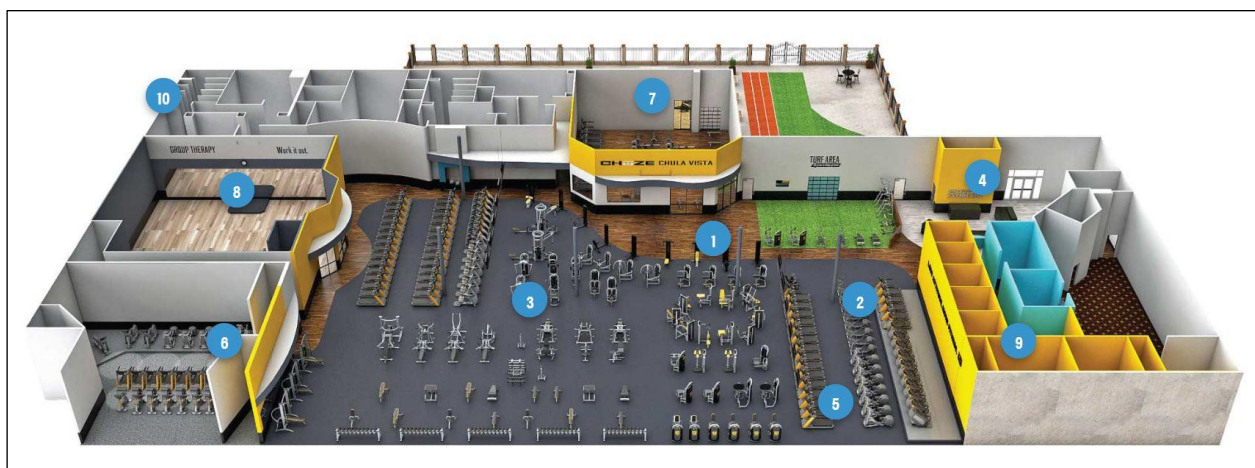
映画鑑賞ができるカーディオスタジオ



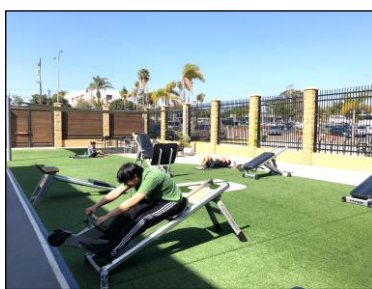
豊富で充実したマシンジム



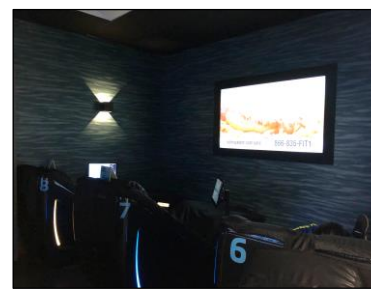
シンプルで清潔なフロント



心拍系を使ったチームトレーニング



アウトドアでのファンクショナル運動



大人気のマッサージコーナー

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。