

# Success! Weekly Letter

## 今週号のポイント



- フィットネス決算発表に高い関心寄せる
- 昨年と違い行動制限のない今上半期
- 対個人サービス業 10 業種の売上増減率推移
- なぜテーマパークやボウリング場は売上高が増大したのか

## 対個人サービス業 10 業種 22 年 4～9 月 売上状況はいかに！

by 田村真二

驚いたことに「3倍強」のダウンロード数でした。といえますのは、先週当社サイトに掲載した、「主要フィットネス 11 社 2023 年3月期第2四半期(上半期)決算発表」のダウンロード数が、このレターの通常ダウンロード数の3倍強もあったことです。

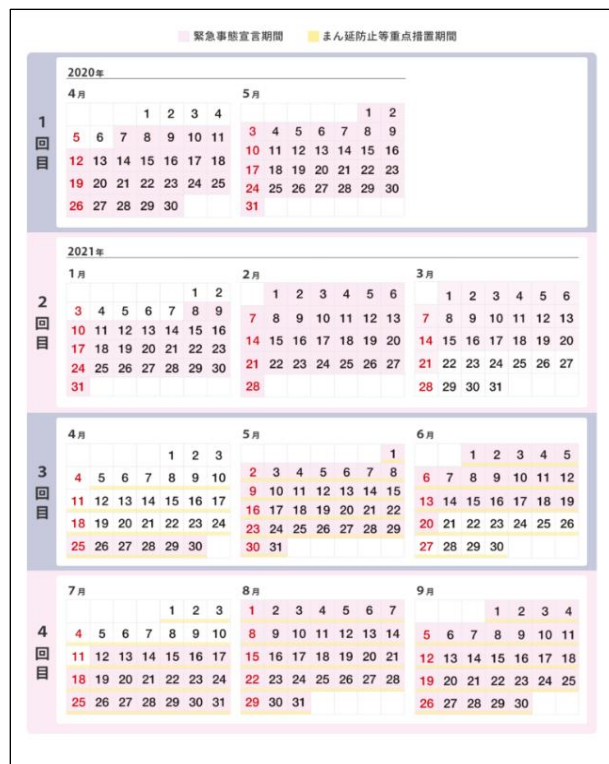
過去にも何度か決算レポートを掲載しましたが、おそらく今回、一番ダウンロード数が多くあったと思います(「24 時間限定公開」にもかかわらずに!)。たぶん、フィットネス企業の上半期決算に多くの方が関心を持っていたからだと思います。

当該期間はコロナ禍の影響をもろに受けた 21 年3月期のどん底状態からは業績回復途上にあるとはいえ、光熱費の急騰影響で(想定外の)経費高となり、厳しい経営を強いられていることが挙げられます。そこで、「他社はいかに」と関心を持つ方が増えたのではないかと思います。

問題は、光熱費高は今後も続く可能性が高いうえで、急激な物価高による消費の抑制やコロナ第8波の影響などで、フィットネス売上高及び利益増のハードルが高まるということです。そこで今号では、フィットネス業界以外の対個人サービス業の状況を参考に、戦略構築のヒントをお伝えします。

## 昨年と違い行動制限のない今上半期

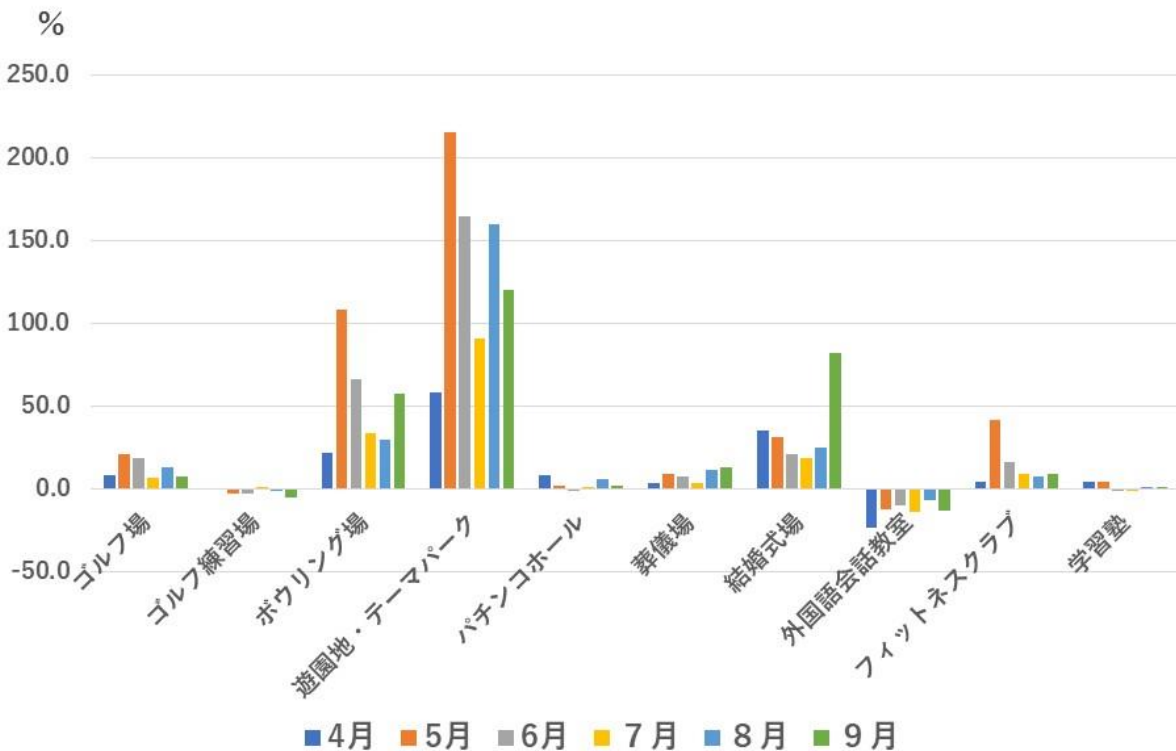
昨年はコロナ第3波・4波・5波が襲い、年初から9月末までほぼ全期間にわたり緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置などにより、何らかの行動制限が発せられ市場は冷え込んでいました。



出典: Keyword marketing

一方、今年は3月 21 日まで一部地域でまん延防止等重点措置期間があったものの施設の休館要請などの行動制限はなく、対個人サービス業の売上高前年比の大幅増加が期待されていました。

## 22年4～9月の対個人サービス業の売上高前年同月比増減率推移



特定サービス産業動態統計月報2022年4月から9月分よりウェルネスビズ（株）作成

しかしながら、特定サービス産業動態統計月報（経済産業省）によると、対個人サービス業（全 10 業種）では売上高が前年上半期（4～9月）実績を上回った業種は8業種で、2業種が減少。高い順に①遊園地・テーマパーク+126.4%、②ボウリング場+48.4%、③結婚式場+32.8%、④ゴルフ場+14.8%。なお、全業種平均は+12.0%で、フィットネスクラブは+8.7%にとどまり回復途上にあるとはいえ平均以下の伸びとなっています。

### なぜテーマパークやボウリング場は売上高が増大したのか

ところで、なぜテーマパークやボウリング場は売上高が増大したかわかりますか？ 答えは、いずれも**新たな価値の創造による需要拡大に取り組み成果を出した**からです。

たとえば、テーマパーク業界トップのオリエンタルランド（ディズニーリゾートを運営）では、パレード復活、話題性の提供（新エリア&新アトラクション

オープン予定発表ほか）、入場者需給に対応したダイナミックプライシング（変動価格制）の導入やファストパスの実質有料化（ディズニー・プレミアアクセス/1回 2,000 円）、新商品販売などによる客単価アップと客数増で業績が急拡大しています。

また、ボウリング場では、業界トップのラウンドワンが単なるボウリング場（ボウリング自体は不振）としてではなく、アミューズメント強化による「総合アミューズメント施設」、さらに「海外（北米）展開」（22年10月末現在49店舗）で大ブレイクしています。

両社に共通するのは、それぞれの**業界トップ企業が現状維持にとどまるのではなく、安易な値上げをするのではなく、新たな価値の創造による需要拡大とそれに見合った適正価格でサービスを提供している**ことです。フィットネス各社においても参考にすべきでしょう。市場参加率は4%程度であり、拡大余地はまだ十分にあるのですから。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。次号も魅力的な情報をお楽しみに！

## 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

健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/AFP。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の経営・営業・店舗開発・人事等に携わり、07 年に同社を退社し独立。健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業に向けて、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を支援している。「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・継続月数増をかけた「儲かる事業構築の仕組み」導入コンサルティングで高収益企業が連続出中。全国各地からコンサルティング、講演、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。