



Success! Weekly Letter

【インフレは事業拡大のチャンス！】

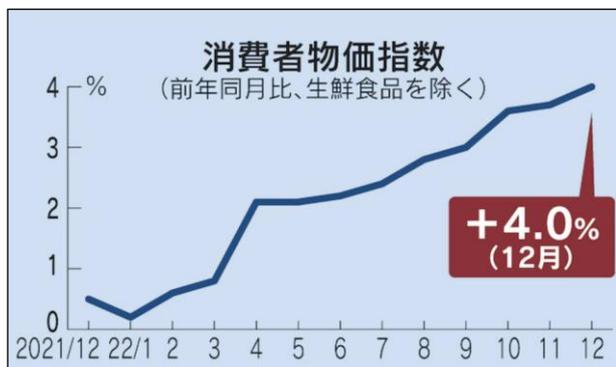
インフレ(物価高)がフィットネス業界に与える影響

今日お伝えすることは、「インフレ(物価高)がフィットネス業界に与える影響」について。

最近、フィットネスクラブ経営に携わっていると話をしていると、必ずと言って話題に上がるのが、**光熱費高による経費増のお悩み**です。会員数や売上高は前年より伸びているのに、光熱費がすごく上がったため経営が苦しい、とよく聞きます。

日本はこれまで約30年間デフレが続き、その間ほとんどインフレを経験してこなかったうえに、コロナ禍かつ急激的な(コストプッシュ型)インフレへの対応が追い付かずにいる。昨年の今頃は、コロナ禍で減少した会員数の「底」から上昇に転じ始めた企業や店舗も増えたという矢先、夏以降には光熱費が急騰し、経営を直撃…。

急激なインフレによる悪影響は企業だけではありません。家計も、です。昨年12月の消費者物価指数は前年同月比+4.0%(図参照)。厚生労働省が先月7日に発表した2022年の実質賃金は前年比0.9%減で、2年ぶりのマイナスとなりました。



出典: 日本経済新聞 2023年1月20日

高インフレ下となった2023年春の労使交渉では、幅広い業種で満額回答が相次いだとはいえ、これらは主に大企業の話です。企業数の約99%、就労人口で約7割を占める中小零細企業にどこまで賃上げが進むかは、定かではありません。

賃上げが進まずに物価上昇だけが続くことになれば、**支出を調整することになる**でしょう。そうなれば、「外食は月1回までにしよう」とか、「フィットネスクラブに通うのをやめよう」「運動不足解消のために入会しようと考えていたけど、止めておこう」と考える人たちが出てきてもおかしくありません。

一方で、コロナ禍での運動不足や生活習慣の変化等により、心身に関する悩みや問題を抱える個人は確実に増えています。つまり課題は、環境変化に対応した**新たな需要の創造**にあります。

実際、賢明なフィットネス事業者の皆さまは、この新しい現実を直視し、現会員のつなぎ止め策を行いつつ、新規会員の獲得に精力的に取り組んでいます。

当社クライアントのケースでいえば、**個別のニーズに個別対応した、パーソナルトレーニングを組み込んだ中高単価(月額2~10万円以上)の会員種別には会員数が増えています。**

また、フィットネスに高い料金は払えないけれども**料金が安ければ入会して通いたい**、というニーズもあるでしょう。実際、総合型クラブで月額7千円前後、ジム型で同3千円未満のフィットネス施設には、会員数が「多すぎて困っている」ところもあります。そうした人たちを対象にマーケティングを展開していけば、フィットネス新需要を創造できるでしょう。**インフレはその、絶好のチャンス**なのです。

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

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。