



Success! Weekly Letter

ナンバー1の座を長期的に維持するために不可欠なこと

「女性だけの30分フィットネス カーブス」の強み

1.50歳からのカーブス
お客様は女性だけ、体の変化が気になる50歳前後以上の方々を中心に、とくに運動が苦手、経験がないという方々に支持されています

2.わずか30分で高い効果、独自のエクササイズプログラム カーブスワークアウト
カーブスの運動は、「筋力トレーニング」「有酸素運動」「ストレッチ」を組み合わせたサーキットトレーニングです。1回わずか30分で、女性に必要なすべての運動ができる独自の運動プログラムは、各種研究機関との共同研究により、その効果が科学的に実証されています。

カーブスのサーキットトレーニング

筋力トレーニング 筋力・筋質・骨を強化する	12台のマシンで全身の筋肉を鍛えます 筋力が強くなることで基礎代謝が高まり、脂肪を燃やしやすい体をつくる
有酸素運動 心肺機能を高め、脂肪を燃やす	ボードのうえで足踏みなどを行います 筋力トレーニングと交互に行うことで脂肪燃焼効果が高まる
ストレッチ 筋肉や関節の柔軟性を高める	12種類のストレッチで筋肉を伸ばします 筋力トレーニングの直後に行うことでトレーニング効果が高まる

3つの運動を同時に行うことで、それぞれの運動を単独で行うより短時間で効率よく、高い効果が得られます

3.始めやすく 続けやすい

- 予約不要、わずか30分
- 生活圏への出店で通いやすい
- カーブスコーチの親身なサポート
- 女性同士のコミュニティ

出典：株式会社カーブスホールディングス「2024年8月期第2四半期決算補足説明資料」より

「10年ひと昔」という言葉がありますが、今は「3年ひと昔」、いや「1年ひと昔」の時代です。例えば、フィットネス業界で言えば、chocoZAP(チョコザップ)が2022年7月のブランド開始から1年5カ月で、未顧客層を中心にフィットネス会員数100万人を突破し、国内会員数No.1を達成しました。

この例に象徴されるように、顧客獲得のスピードや情報の広がりやすさは、今や桁違いになっています。これは、参加率が5%に満たない国内フィットネス業界にとって大きなチャンスです。なぜなら、どこよりも早く先手を打ち、新たな需要を創造するサービスを効果的に提供すれば、数年で100万人規模の会員を達成することが可能だからです。

一方で、課題もあります。チョコザップは新たな価値を創造し、未顧客層の開拓に成功したとは言え、類似のサービスを(より低価格で)提供する競合参入への備えや、獲得した会員の維持が今後は課題となるでしょう。実際、私もチョコザップに数カ月入会していましたが、利用頻度が低下し、早々に退会した1人の一例です。

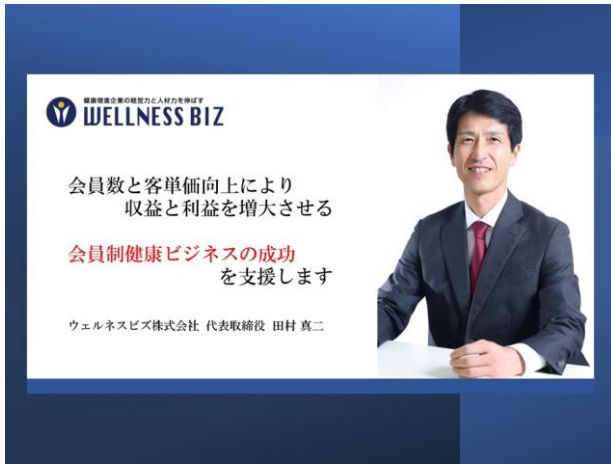
何しろ、日々、激しい競争が行われているビジネス界は、生存競争の場でもあります。自然界と同様に、競争に勝利したものが生き残り、競争に敗れたものは滅びる。これが、ビジネス界における成長の源泉であるとともに、現実でもあります。

例えば、2005年に日本でブランドを開始した「女性だけの30分フィットネス カーブス」は、今年2月時点で78万人の会員を有しています。これまで数えきれないほど多くの競合が、カーブスの成長に習い同一のコンセプトで事業を行って来ました。しかし、その多くは消え、カーブスは創業以来「ナンバー1」の座を維持しています。

13年間で国内4,000店舗以上に拡大した「24時間ジム」も同様ですが、成功した会社の戦略を、表面的にマネしているだけでは、とても生き抜くことはできません。実は、企業規模の大小を問わず、**特定のカテゴリーでトップにある会社は「ナンバー1になれるオンリー1の強み」を持っている会社なのです。**

左上の図をご覧ください。カーブスの強みがわかります。しかし、これらは多くの企業がマネしてきました。私はこれらの強みに加えて、**カーブスのオンリー1の強みとして、「優れたマーケティング」と「FC運営の高度なマネジメント力」がある**と考えています。ナンバー1の座を長期的に維持するには、オンリー1の強みが不可欠です。あなたの会社は、オンリー1の強みを持っていますか？

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！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。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」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒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。