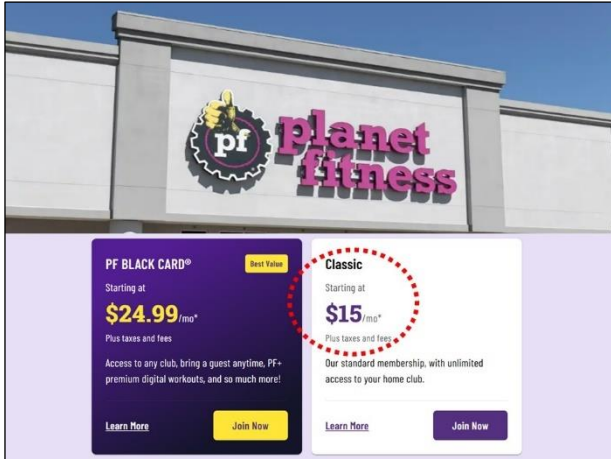




Success! Weekly Letter

プラネットフィットネス、26年ぶりに会費を値上げ



フィットネス会員数世界 No.1 のプラネットフィットネス(米国)は、今夏よりクラシック会員の月会費を10ドル(1ドル160円換算で1,600円)から15ドル(同2,400円)に50%引き上げました。

この価格変更は、新規会員にのみ適用され、既存のクラシック会員はこれまで通り月10ドルのままです。なお、クラシック会員の料金が引き上げられるのは、26年ぶりのことです。「月10ドル」という価格の安さをウリにして急成長を遂げたプラネットフィットネスは、なぜ大幅値上げに取り組まざるを得なかったのでしょうか？

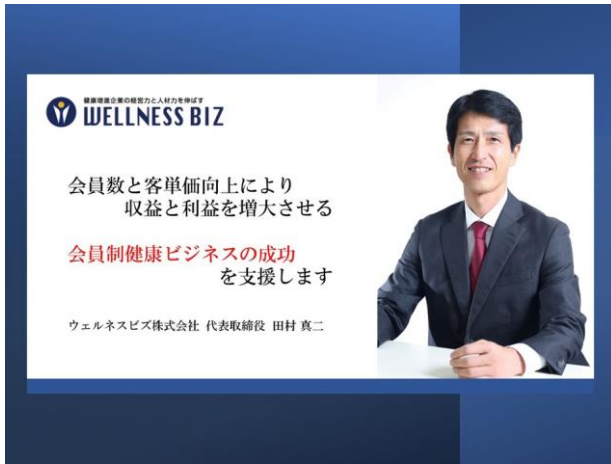
値上げの理由は複数考えられます。まず、アメリカにおける高インフレの影響です。過去数年でジムの運営にかかるコストが大幅に上昇しており、エネルギー費、設備の維持管理費、人件費などが増加しています(これは日本のフィットネスクラブなども同様です)。これに伴い、プラネットフィットネスはコスト増を吸収するとともに、サービスの質を維持し、会員にとって安全で快適な環境を提供するための投資が必要とされていました。

さらに、競争激化への対応があります。「フィットネスビジネス No.132」によれば、アメリカはコロナ禍で市場の58%が消失しましたが、現在は会員数が7,290万人まで成長し、「過去最高を更新」しています。既存会社が自己変革を行うとともに、新規参入が相次ぎ、多様なサービスを提供するジムが増えました。この競争環境下で、プラネットフィットネスは差別化を図るために、新しい機器の導入や施設の改装、オンラインを活用したサービスの充実を図るための投資を行っています。

これらの要因から、プラネットフィットネスは持続可能なビジネスモデルを維持するために、クラシック会員の値上げを行ったと私は見えています。なお、より高額なブラックカード会員の料金は今回値上げされていませんが、プラネットフィットネスは数年おきにブラックカード会員の価格を値上げしており、直近では2022年に値上げが行われています。

別件ですが、プラネットフィットネスは2015年から、トランスジェンダー会員のロッカールーム利用を許可してきました。今春、アラスカ内のプラネットフィットネスを利用していた会員の女性が、女性用ロッカールームにあるトランスジェンダーがひげそりをする姿を見た後、これを写真に撮ってSNSに掲載したところ炎上し、退会者の増加に加え、複数店舗に対して爆破予告まで届く事態となりました。昨年、日本でも「LGBT理解増進法」が施行され、関心が広がっているだけに、日本の事業者も注視しておく必要があるでしょう。

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。