



Success! Weekly Letter

リソース不足を克服！提携で売上を増大する方法



フィットネス業界では、スタッフ不在の24時間コンビニジム「chocoZAP」の躍進が注目されていますが、対照的なビジネスモデルとして「パーソナルトレーニングジム」が急増しています。

パーソナルトレーニングジムは2,000店舗を超えているとされ、出店や運営コストが低いため、個人や少数店舗を展開する企業が多く存在します。しかし、競争が激化し、低価格競争や撤退を余儀なくされる店舗も増加しています。

そうした中、パーソナルトレーナーを育成していた小さな会社は、年商3億円からある戦略を取り入れ4年で74億円(2023年)に急成長しました。また、ネイルサロンを運営していた小さな会社も同じ戦略で売上が30倍に拡大しました。

この戦略を取り入れることで、あなたの会社も同様の成果を得られるかもしれません。現在、「売上不足」「人手不足」「時間がない」などのリソース不足に悩んでいるなら、この戦略は重要です。さて、その戦略とは何でしょうか？

年商3億円から4年で74億円に急成長した会社は、パーソナルトレーナー育成事業以外にプロテイン販売を計画。しかし、ザバスやマイプロといった強力な競合に勝つのは難しいと考えました。

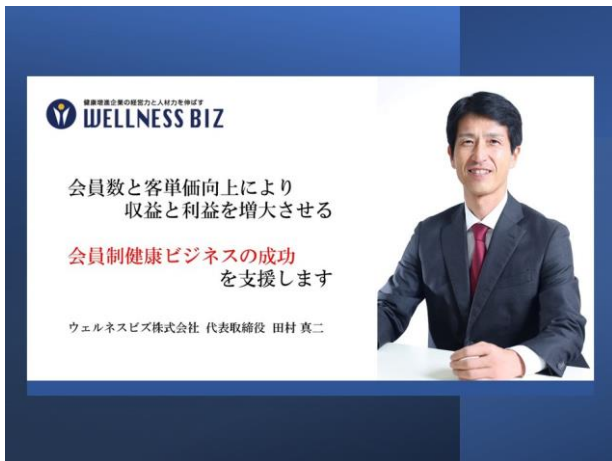
そこで誰と組めば成功するかを検討し、パーソナルトレーナー業界の「レジェンド・オブ・レジェンド」、山本義徳氏に声をかけ、共同で「VALX(バルクス)」(左上写真)を開発しました。山本氏はダルビッシュ選手のトレーナーも務め、筋トレ愛好者に広く尊敬されています。

さて、「VALX(バルクス)」販売の結果は？初回販売で3万個が即完売！その後も順調に売れ続け、4年で売上74億円に達し、2024年には100億円を超える見込みです。

表参道でネイルサロンを運営していた会社は、銀座にも出店できないかと考えていましたが、資金不足で断念しました。そこで、あるアイデアを実行に移します。銀座の有名美容室を訪れ、「カラーやパーマの待ち時間にネイルサービスをさせていただきますか？」と提案しました。美容室の店長はこの初めての提案を受け入れ、結果は大好評！この方法で2店目、3店目と拡大し、表参道時代の30倍の売上を達成しました。

両社が実践したのはジョイント・ベンチャー(JV)戦略。この戦略を活用すれば、あなたの会社も飛躍できるかもしれません。次号でコツを紹介します。

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。