



# Success! Weekly Letter

## 2025年フィットネス経営の重要ポイント7選



11月も最終週に入り、「年末」や「年内」といった言葉が気になる時期になりました。また、「来年の目標や抱負」などの話題も増える時期です。そこで今号では、来年の計画に役立つ「フィットネス経営の重要ポイント7選」をお伝えします。

### 1. 会員維持と継続率の向上

新規会員の獲得が難しい中、2025年以降は会員維持がこれまで以上に重要課題となる見込みです。初期定着支援、施設や設備の維持管理、スタッフと会員のコミュニケーション強化、プログラムやイベントを活用したコミュニティ形成、オンラインツールを活用した接点づくりなどが鍵となります。

### 2. 競争時代の経営革新

Anytime Fitness や chocoZAP などの24時間ジムやパーソナルジムの市場拡大により、競争が激化しています。特に近年、低価格で手軽に利用できるジムの台頭が、総合型クラブや中小規模のジム経営に影響を与えており、従来の戦略や施設運営の延長ではなく、経営戦略の再構築が急務となっています。

### 3. ハイブリッド型サービスの差別化や独自化

コロナ禍で普及したオンラインフィットネスやアプリ活用サービス。今後は、対面とオンラインを融合したハイブリッド型モデルでの差別化や独自化が求められます。

### 4. サブスクリプションモデルの多様化

プライシングが重要性を増す中、月会費制に加え、施設やプログラムなどの利用頻度、価値に応じた柔軟なサブスクリプションプランやダイナミックプライシングの導入が課題です。

### 5. パーソナルトレーニング市場の拡大と競争

需要の高いパーソナルトレーニング市場では、競争激化に伴い、集客、顧客の満足度とリピート率を左右する質の高いトレーナーの確保と育成、価格設定が課題です。

### 6. 健康志向とシニア市場の開拓

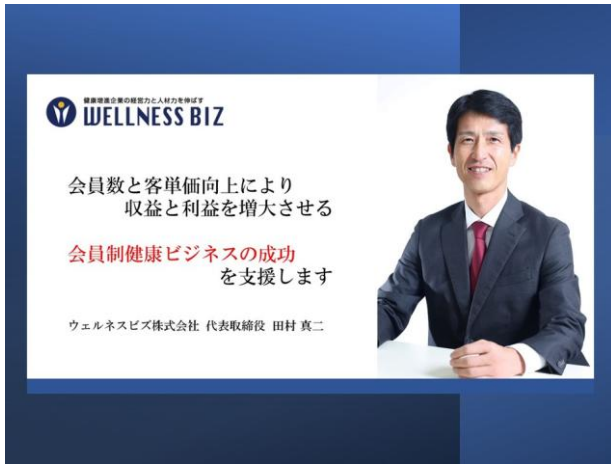
健康寿命の延伸を目的としたプログラムや、シニア向けのトレーニングが注目されています。企業規模の大小を問わず、自治体や医療機関との提携によるシニア層の取り込みが課題です。

### 7. スタッフの採用と育成

人材不足が深刻化する中、特に専門的な知識やスキルを持つ人材の確保と育成が急務です。

これら7つの課題を踏まえ、フィットネス各社には柔軟な戦略と迅速な対応が求められます。

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。