



Success! Weekly Letter

【2025 年版】国内フィットネス業界のトレンド 10 選



フィットネス業界は近年、大きな変化と機会を迎えています。本日は、国内フィットネス業界のトレンド 10 選をピックアップしました。自社の戦略を再点検するヒントとして、ぜひご活用ください。

1. 24 時間ジムの店舗数増加続く

24 時間ジムは 5,000 店舗を突破し、今なお拡大傾向が続いています。月額 2,980 円(税込 3,278 円)の価格訴求型と、月額 6,000 円以上の価値訴求型で二極化が進行中です。

2. ピラティススタジオの出店拡大

ピラティス K やピラティスマイラーなど、専門スタジオの出店が加速中。予約制・短時間・中高単価のモデルは、働く女性からの支持も高まっています。

3. シニア向けフィットネスが再注目

カーブスや総合型クラブなどが、シニア向けに健康寿命の延伸に注力。行政との連携や地域密着型の社会貢献モデルが支持を集めています。

4. 価格戦略の見直しが進行中

「低額+オプション課金」「ライト会員・プレミアム会員」「都度利用料制」など、多様なプライシングが進展。顧客獲得と LTV 向上が狙いです。

5. デジタル活用の進展と現場定着

入会・会員管理・予約・決済などの基本機能に加え、アプリでの来館促進、AI によるトレーニングメニュー作成や記録分析、オンラインフィットネス、業務支援ツールなどが拡大。「会員獲得」「継続率向上」「業務効率化」の両立が進んでいます。

6. M&A・業務提携が活発化

大手による中小ジムの買収や、異業種との提携が活発化。今後は「自力成長」に加え、「M&A・提携による成長」も重要な選択肢となるでしょう。

7. フィットネス(健康)×美容サービスの融合

トレーニングとエステ、小顔矯正、コンディショニングと食事指導・栄養相談など、美容と健康を同時に訴求する業態やサービスが台頭しています。

8. 法人向けサービスが再評価

健康経営の推進を背景に、法人向け需要が拡大中。運動に加え、食事・睡眠・メンタルまで含めた「ウェルビーイング型」の提案が響いています。

9. 「未利用者層」への情報発信強化が課題

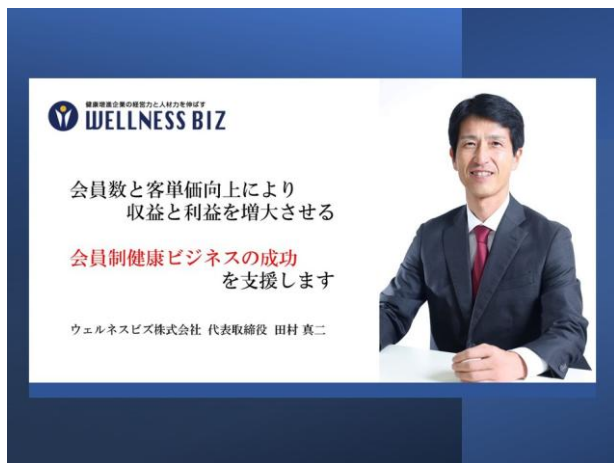
国内のフィットネス非会員は依然9割以上を占めています。潜在層の悩みに寄り添い、まずは“接点を持つマーケティング”が求められます。

10. chocoZAP の次なる成長戦略に注目

急成長した chocoZAP は成長の踊り場を迎え、2025 年からはフランチャイズ展開に方針転換。「直営だけでやっていくには、さすがに限界がある」(瀬戸健社長)との経営判断が注目されています。

新たな成長の芽は、自社のビジネスの再点検と業界トレンドの的確な把握からです。

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。