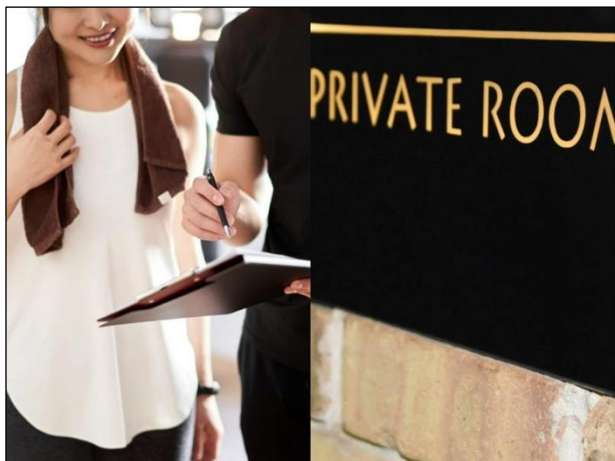




Success! Weekly Letter

「たった5%の会員」でクラブ経営は激変する！



「会員数が減っている」「値上げしても利益が伸びない」—そんな悩みを抱えるフィットネスクラブやジムが、いま全国で増えています。しかし、新規会員を増やさずとも、売上や利益を大きく改善する方法があるのをご存知でしょうか？ ヒントは、スマホゲーム業界で知られる“5%ルール”。実はこの法則、フィットネスビジネスにも応用できるのです。

スマホゲーム業界では、全ユーザーのうち 95% は無料版を使い続け、課金するのはわずか5%といわれています。それでも、その5%のユーザーが全体の売上の大半を支え、事業として成立しているのです。この「少数の顧客が大きな利益を生む」という構造は、フィットネス業界にも通じます。

コロナ禍以降、多くの企業が会員数や売上の減少を受け、月会費を1～2回値上げしてきました。一時的には収益が改善されたものの、入会者の減少によって再び苦戦を強いられている施設も少なくありません。そのため、「新規会員をもっと集めなければ」と集客に注力している企業が多いのが現状です。しかし、ここに“逆転の発想”があります。

たとえば、月会費1万円の会員が 2,000 名在籍しているクラブがあるとします。このときの月商は 2,000 万円です。ここで注目すべきは「5%の会員」です。もしこの中の5%、つまり 100 名が、月5万円（あるいは平均単価5万円）の高付加価値サービスに移行してくれたとしたらどうなるのでしょうか。

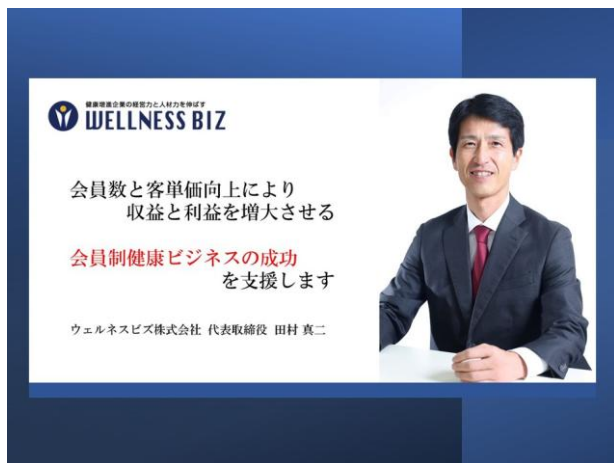
- 1,900 名 × 1万円 = 1,900 万円
- 100 名 × 5万円 = 500 万円
- 合計: 2,400 万円 (月商 20%アップ)

会員数は変わらないまま、売上(会費収入)は 20%増加します。しかも、既存のインフラを活かしながら提供できれば、人件費や設備投資の大幅増も避けられるため、利益率も向上します。

ここで重要なのは、「全員から少しずつ取る」従来の値上げではなく、一部の価値志向の高い会員や潜在客に高品質なサービスを提供するという視点です。この発想の転換こそが、これからのクラブ経営に求められているのです。

実際、当社の複数の支援先でも、一定の支払い能力と意欲を持つ会員層は、どのクラブにも存在しています。彼らのインサイトやニーズを見極め、プレミアムなパーソナルサービスや VIP 特典などを用意し、“営業動線”を作ることで高単価会員への移行が進んでいます。既存会員の「たった5%」に着目することで、安定した収益の確保が可能です。視点を変えることで、経営は大きく変わります。

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。