



Success! Weekly Letter

強烈に差がつく時代、経営者に問われる2つの分岐点



フィットネス業界はもちろん、同じ業界や業態の中であっても、凄い勢いで成長している企業がある一方、急激に衰退していく企業もあり、その差は年々大きくなっています。ほんの数年前まで好調だった企業が、今では苦境に立たされている——そんな事例も決して珍しくありません。

一見すると、似たような商品・サービスを提供し、同じ市場でビジネスをしているように見えます。しかし、そこには**根本的な違い**があります。成長企業と後追い企業を分けている要因は、大きく分けて2つです。1つ目は、**ビジネスや市場を自ら創り出しているかどうか**。そして2つ目は、**テクノロジーをどれだけ「活用できているか」**です。

この2点において、「トップグループ」と「後追い企業」の差は、もはや歴然と言っていいいでしょう。後追い企業に、市場を創り出す能力はありません。価格競争や特典などによって一時的に優位に立つことはあっても、環境が大きく変わる局面では、必ず後手に回ることになります。そして再び、業界内の“流行りもの”を探し続けることになるのです。

特に現在は、IoT、生成 AI、ロボティクス、ネットワーク革新など、テクノロジーの進化が同時多発的に進んでいます。このような時代では、**わずか1年という短期間でも、埋められない差が生まれるのが現実**です。

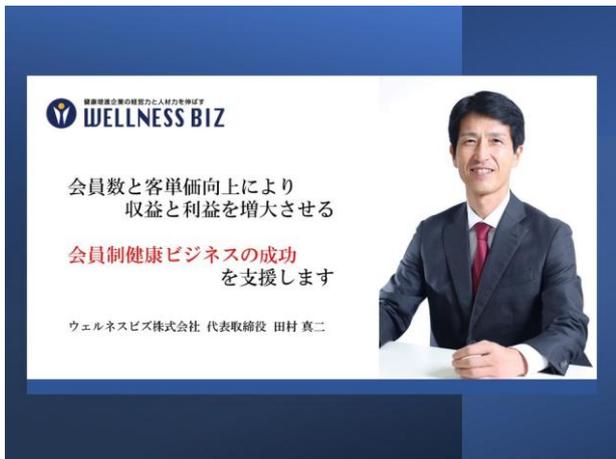
ここで重要なのは、テクノロジーは「導入すること」自体に意味があるのではない、という点です（販売側にとっては重要な意味がありますが・・・）。問われるのは、自社のビジネスにどう組み込み、価値創出や意思決定に活かしているかどうか。

使いこなせないテクノロジーは、競争力を高めるどころか、むしろ足かせになりかねません。これは大企業だけの話ではなく、中小規模のフィットネス事業者にも等しく当てはまります。

さらに言えば、**独自性と先進性を備えたビジネスを確立できているかどうか**も、極めて重要です。独自性がなければ、不要な競争に巻き込まれ、先進性がなければ永遠に後追いを続けることとなります。その結果、価格競争、利益率の低下、人材流出といった負のスパイラルから抜け出せなくなるのです。

旧来の成功法則が通用しない今、安全そうに見える誰かの後追いをするのか。それとも、まだ未開拓だが、挑戦する価値のある道を自ら拓いていくのか。どの道を選ぶのかは、自社の方向性を見極める**経営者自身に委ねられています**。

では、具体的に何から手をつければいいのか？ 続きは次号でお伝えします。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。