



# Success! Weekly Letter

## 会員数世界1位の最新決算から見える市場の未来



フィットネス会員数世界1位のプラネットフィットネス(以下PF)は2月24日、2025年12月期決算(2025年1月1日から12月31日まで)を発表しましたので、決算発表資料より概要をお伝えします。

### ◆総収益は前年比12.1%増

総収益は前年比12.1%増の13億ドル(1ドル157円換算で約2,041億円)。FC店を含む全体の売上高は同6.7%増の53億ドル(同8,321億円)と好調を維持しています。

### ◆純利益は前年比26.5%増

純利益は2億2,030万ドル(同346億円)で、前年同期に対して約26.5%増。低価格ジムでありながら売上高純利益率は16.9%と高水準を維持。

### ◆会員数は過去最多の2,080万人

期末会員数は2,080万人(前年同期は1,970万人)となり、1年間で110万人(+5.6%)増加(1店舗あたり会員数は単純計算で7,182人)。

### ◆店舗数は過去最多の2,896店舗

新規出店数は181店舗で、期末店舗数は過去最多の2,896店舗。店舗はFC約9割、直営約1割モデルにより、出店スピードと高収益を両立。

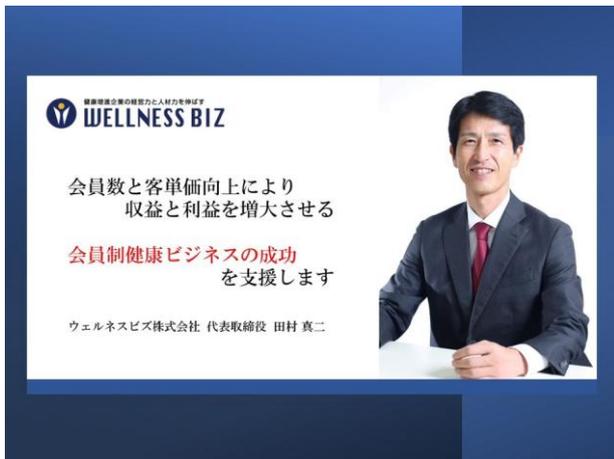
インフレが続く米国において、PFは2024年夏、クラシック会員の月会費を26年ぶりに引き上げました(ブラックカード会員の会費は据え置き)。月10ドル(1ドル157円換算で1,570円)から15ドル(同2,355円)へと50%の値上げです。この価格変更は“新規会員のみ”に適用され、既存のクラシック会員は従来通り10ドルのままです。

この価格戦略は非常に巧みで、1店舗当たりの会員数は2024年末時点で7,237人、2025年末は7,182人(前年比99.2%)。値上げによる会員数への大きな影響は見られません。PFよりも低価格のジムチェーンが存在する中、PFは売上高、利益、会員数、店舗数のすべてで成長を続ける驚異的な強さを示しています。

日本でも近年、インフレや人件費上昇を背景に多くのフィットネス事業者が会費を引き上げています。一方で、チョコザップをはじめとする低価格ジムの拡大により、価格競争の激化も進んでいます。

もし今後、PFのような海外HVLP(High Value Low Price)業態が日本市場に本格参入すれば、フィットネス参加率は現在の約5%から大きく上昇する可能性があります。その一方で、競争は一気に激化し、企業や店舗の新陳代謝が進むことも避けられません。**既存のフィットネス事業者にとって重要なのは、PFは「なぜ未顧客層を大量に獲得できているのか」というビジネスの本質を理解するとともに、直ちに事業基盤を強化しておくことです。**

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。