



Success! Weekly Letter

会員数が伸びるジムが必ず押さえている“決定的な違い”

会員数が伸びるジムが必ず押さえている“決定的な違い”
競争の本質は「数の増加」ではなく「違いの分かりにくさ」にある

1 市場の変化(原因)
施設増加・競争激化の時代
24時間ジムを中心に施設数が右肩上がり増加
設備・サービス・価格が優れている、差別化が困難に
競争の本質は「収めている施設が増えたこと」

2 顧客の頭の中(現実)
違いが分からず、選べない
どこにも同じに見える
違いが分からない
選ぶのが面倒
結果：選ばない(先送り・離脱)

3 不都合な真実(結論)
原因は競合ではない
「選ばれる理由」の弱さが、入会が増えない本当の原因
明確な理由がある施設だけが選ばれ、会員数を伸ばしている!

会員数が伸びるジムは「選ばれる理由」を明確にし、一貫している

Curves コーブス
女性だけの空間で安心して運動
期間限定のプログラムで楽しみたい
※コンセプトが明確で、立地・施設・設備・サービス・価格に一貫性がある ※ 業種も明確に分かれる

ANYTIME エニタイム
24時間いつでも使える利便性
非営業時間のプログラムで安心感提供

[FIT-EASY] フィットイージー
楽しさ・快適さ・多様な体験で
新しい価値を創り出す

あなたのジムは「誰に・なぜ選ばれるか」を一宮で言えますか? ➡
まずは、選ばれる理由を明確にすることから始めましょう

「選ばれる理由」を明確にし、それを一貫して伝えることです。例えば、カーブスは「女性だけの 30 分健康フィットネス」。エニタイムフィットネスは「24 時間年中無休のフィットネスジム」。フィットイージーは「アミューズメントフィットネス」。いずれもコンセプトが明確であり、立地・施設・設備・サービス・価格に至るまで一貫しています。

興味深いのは、同じ価格帯の 24 時間ジムであっても、エニタイムフィットネスとフィットイージーでは客層が異なる点です。私も至近圏にある両施設を実際に利用しているのでわかりますが、本当に見事に異なっています。これは、「選ばれる理由」が異なれば、同じ市場でも“別の顧客”に選ばれることを示しています。

裏を返せば、多くの施設は「誰に、どんな価値を提供するのか」が曖昧なまま、価格やキャンペーンで勝負しているということです。しかし、キャンペーンは一時的な集客にはなっても、“選ばれる理由”にはなりません。むしろ競争をさらに激化させ、同質化の罠に陥り、結果として疲弊していくケースが少なくありません。

これからもフィットネス施設は増え続けるでしょう。だからこそ必要なのは、「違いをつくること」ではなく、“違いを明確にすること”です。あなたの施設は、誰にとって、どんな価値があるのか。その一言を、迷いなく言い切れるでしょうか。入会が増えるかどうかは、その答えの明確さで、ほぼ決まっています。

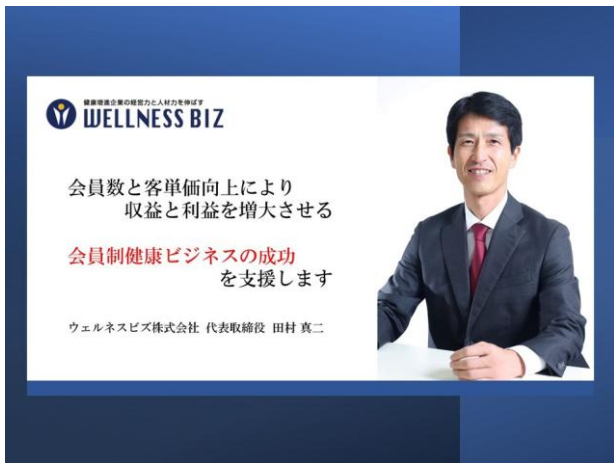
本日もお読みいただき、ありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！

「競合が増えて、入会者が減っています。どうすれば増やせますか？」

セミナーやご相談で最も多くいただく質問の一つです。結論から言えば、この問いの前提そのものに“見落とし”があります。それは、「競合が増えたから入会が減った」のではなく、“選ばれる理由が弱い施設から順に選ばれなくなっている”という事実です。

近年、24 時間ジムを中心に施設数は右肩上がりで増えています。しかし一方で、多くの既存施設が入会不足に悩んでいます。ここで重要なのは、“顧客側の視点”です。今、見込み客の目の前には「似たようなジム」が溢れています。設備も価格も、ある程度は横並び。その結果、「どこを選べいいか分からない」という状態が起きています。

つまり、競争が激化している本質は、“施設数の増加”ではなく“違いの分かりにくさ”にあります。では、どうすれば選ばれるのでしょうか？ 答えはシンプルです。



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。