



Success! Weekly Letter

総合スポーツクラブ復活の鍵は「市場創造」にある

総合スポーツクラブ復活の鍵は「市場創造」にある

総合クラブを取り巻く現実

- 固定費の上昇: 家賃・人件費・光熱費の高騰
- 競争激化: 24時間ジム・専門業態の増加
- 会員数の伸び悩み: 既存会員依存
- 値上げ+コスト削減だけでは限界

“来ていない人”は何を感じているのか?

- 会費が高そう
- 通う時間がない
- 続くか不安
- 高齢者が多そう
- 24時間ジムのほうが気軽
- 自分向きではなさそう

未顧客には“見えない壁”がある

問題の本質

多くの総合クラブは **既存会員依存型経営** から抜け出せていない

既存会員維持は重要
しかし、それだけでは市場は広がらない

成長企業は “新しい顧客” を創っている

- planet fitness: 「新しい」を推進し、幅広い層を取り込み巨大成長
- EQUINOX: 低価格層は違わず、高所得層に特化
- Life Time: 「ジム」ではなく、「ウェルネスを軸としたライフスタイル拠点」へ

誰のどんな不満を解決するかで市場が変わる

総合クラブ復活の3つの鍵

- 1 既存会員を維持する
満足度向上と退会防止を徹底し、安定した基盤をつくる
- 2 未顧客層を市場化する
これまでできなかった人の不満・ニーズを解決し、新たな市場を創る
- 3 退会者を呼び戻す
退会理由に寄り合い、再入会のきっかけをつくる

これができた総合クラブはまだ大きく成長できる!

総合クラブの時代は終わったのではない。 ➡ **「業態の再設計」が始まる**

総合スポーツクラブ（以下、総合クラブ）は厳しい、もうオワコンでは——。そんな声を耳にする機会が増えました。実際、家賃の上昇、人件費の増加、光熱費の高騰、そして24時間ジムや専門業態の台頭など、経営環境は年々厳しさを増しています。会費の値上げやコスト削減だけで乗り切れるほど、もはや状況は単純ではありません。

しかし私は、本気で変わる覚悟と実行力があれば、最も大きな成長余地を持つ業態だと考えています。なぜなら、多くの総合クラブはいまだに「既存会員依存型経営」から抜け出せていないからです。しかし、それだけでは苦しい経営状況を転換させることはできません。いま必要なのは、“既顧客”ではなく“未顧客”を取り込む発想。例えば…

- ・コストパフォーマンス(コスパ)重視層
- ・タイムパフォーマンス(タイパ)制約層
- ・若年・現役ミドル層(高齢者中心に気遅れな層)
- ・フィットネス初心者(敷居の高さを感じている層)
- ・継続不安(過去に挫折経験/習慣化に不安な層)
- ・トータルヘルケア志向層

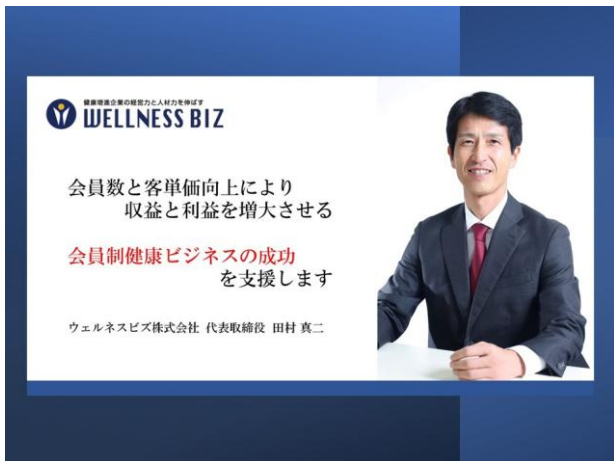
このような心理の未顧客層に対して、総合クラブ復活の鍵は、施設規模と機能を活かした“業態の再設計”に取り組むことです。これは単なるキャンペーンではなく、“市場創造”の発想です。

アメリカでは、Planet Fitness が「会費が高すぎる」「本格派ジムは怖い」と感じる層を取り込み、巨大成長を遂げました。一方、Equinox はあえて低価格志向の層を追わず、ラグジュアリーな体験価値を求める都市部の高所得者に特化。Life Time は“ジム”ではなく、“ウェルネスを軸としたライフスタイル拠点”として成長しています。共通しているのは、設備やプログラムの前に、「誰の、どんな不満や欲求を満たすのか」から業態を設計していることです。

日本の総合クラブにも、同じことはできます。むしろ、ジム、スタジオ、プール、温浴、スクール、コミュニティ機能など、多様な設備や機能を持つ総合クラブのほうが、本来は有利です。にもかかわらず、市場や競争環境が大きく変化している今も、昔ながらの仕組みを続けている結果として“その仕組みに合う一部のの人たちだけの場”になってしまっている施設も少なくありません。

総合クラブ復活の鍵は、①既存会員を維持する、②未顧客層を会員化する、③退会者を呼び戻す。この3つを同時に進めるための「業態の再設計」です。これができた総合クラブは、まだ大きく成長できます。「総合クラブは終わった」。そう決めつけるのは、まだ早いのではないのでしょうか。

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！



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。