



Success! Weekly Letter

会員数が増える施設と増えない施設の決定的な違い

会員数が増える施設と増えない施設の決定的な違い

原因は競合ではない。選ばれる理由を明確に伝えられているかどうか。

| 市場は拡大している | 会員数が増えない施設 | 会員数が増える施設 |
|--|---|---|
| 新しい施設が続々オープン ・24時間ジム ・女性専用ジム ・パーソナルジム ・ピラティススタジオ など 利用者の選択数が増加 ・自分に合った施設を選ぶ時代 ・紹介がなければ、比較検討して 入会を決める | × キャンペーンの訴求が中心 × 設備やサービスの説明ばかり × 「何でもあります」が強みならず、 特徴が伝わらない | ✓ 「誰の、どんな悩みを解決するか」 が明確 ✓ 理想の未来をイメージできる ✓ 他ではなく、自施設を選ぶ理由が 伝わっている |
| 同じ環境でも、会員数を伸ばしている企業・施設がある Curves カーブス コロナ前を上回る 会員数を維持 ANYTIME FITNESS エニタイムフィットネス 全国で店舗数と 会員数を拡大 [FIT-EASY] フィットイージー 新たな企業が 急成長 | お客様にとって 「選ぶ理由」が見えない | お客様にとって 「選ぶ理由」が明確 |
| 問題は競合の増加ではない。 利用者が自由に選べる時代になったこと。 | | |
| まとめ 会員数が増えるかどうかは、 「自施設を選ぶ理由」 が顧客に伝わっているかで決まる。 | | まずは自社のホームページや チラシを見直そう。 その答えの中に、選ばれ続ける 施設になるヒントがある。 |

「近隣に 24 時間ジムができた」「競合が増えて会員数が伸びない」「以前ほど入会が取れなくなった」——。フィットネス経営者や幹部の方々から、こうした相談を受ける機会が増えました。

確かに、競争環境の激化は事実です。24 時間ジム、女性専用ジム、パーソナルジム、ピラティススタジオなど、多様な業態が次々と誕生し、利用者の選択肢は大幅に増えました。一方で、静かに市場を去る（閉鎖）施設も後を絶ちません。

しかし、業績低迷の真因は本当に「競合の増加」なのでしょうか。答えは「ノー」です。なぜなら、全く同じ市場環境に身を置きながら、会員数を伸ばし続けている“勝ち組企業”が存在するからです。

事実、カーブスはコロナ前の水準を上回る会員数をキープしています。エニタイムフィットネスは店舗数・会員数ともに拡大の手を緩めず、フィットイージーなどの新興企業も急成長を遂げています。もし競合の増加そのものが原因なら、これらの企業も同様に苦戦しているはずですが。

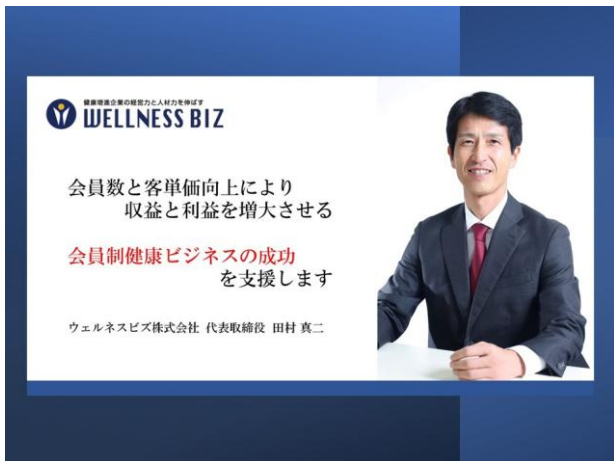
つまり本当の問題は「競合の増加」そのものではありません。利用者が「自分に最適な施設」を主体的に選べる時代へシフトした、ということ。言い換えれば、「なぜあなたの施設を選ぶべきなのか」という本質的な問いが突きつけられているのです。

この問いへの答えが、施設の生死を分けてと言っても過言ではありません。実際、私の自宅からわずか2km圏内を見渡しても、直近4年間で 24 時間ジムだけで4施設が新規出店しました。私はそのうち3施設の会員になりましたが、エリア全体で推計 2,500~3,000 人ほどの新規会員（マーケット）が創出された計算になります。そして何より、近隣住民の大多数はどこのジムにも通っていません。潜在市場は依然として、潤沢に残されています。

しかし、以前に比べ選択肢が増えた今、ユーザーの行動パターンは変わりました。確固たる紹介（ロコミ）でもない限り、大半の人は複数施設を入念に「比較・検討」したうえで入会を決めます。そこで勝敗を分けるのが、「自分に合った施設はどこか」という顧客視点のメッセージです。ところが、多くの施設は依然としてキャンペーンや設備・サービスの説明に終始しています。

「自社は、誰の、どのような課題や悩みを解決する存在なのか」「なぜ、他社ではなく自社でなければならないのか」。この問いに明確に答えられる施設こそが、どれほど競合が乱立しようとも選ばれ続け、勝ち残っていくのです。

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！



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。