



Success! Weekly Letter

フィットネス 1.4 兆円市場、勝ち残る企業の共通点とは？



フィットネス市場は拡大を続けています。2025年の市場規模は 1.47 兆円、参加率 9.6% (『Fitness Business』編集部調べ)と共に過去最高を更新しました。健康意識の高まりなどを背景に、今後も成長余地は十分にあります。その一方で、競争環境はかつてないほど激しくなっています。

実際、市場が伸びているからといって、すべての企業が成長できる時代ではありません。むしろ市場の拡大局面だからこそ、成長する企業と停滞する企業の差が広がっています。では、このような環境下で業績の差を生み出すものは何でしょうか。

私は、①経営戦略(変化対応力)、②組織力(マネジメント力)、③実践力(マンパワー)の3つが重要だと考えています。

例えば、「会員数に対する紹介入会率を 0.5% から 1.0%へ引き上げる」という目標を掲げたとします。しかし、スタッフが紹介の重要性を理解していない、会員との信頼関係が築けていない、キャンペーン頼みになっている、店舗ごとに取り組みの

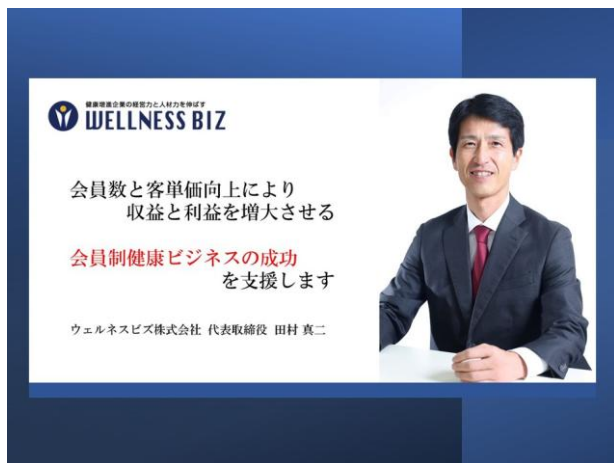
レベルがバラバラといった状態では成果は生まれません。一方で、組織として紹介文化が根付き、スタッフ一人ひとりが主体的に行動しているクラブは大きな成果を上げています。同じ目標や戦略でも、「現場の実践力」とそれを支える「企業の組織力」によって成果が大きく異なるのです。

私はこれまで多くのフィットネス企業を見てきましたが、業績が伸び続ける企業には共通点があります。それは、前述した「業績の差を生む3つの要素」それぞれのレベルが高いことです。具体的には、「変化への的確かつ迅速な対応」「目的・目標の共有と、それを達成するための分業の仕組み化」「必要な人材の採用・教育・自己育成」が徹底されていることです。

しかし、これらを高いレベルで継続的に実践できる企業は決して多くありません。例えば店舗運営においても、オープン時から数カ月間をピークに、徐々に運営レベルが低下したり、マンネリ化に陥ったりするケースが大半です。

優れた経営戦略を立てる企業は数多くあります。しかし、その戦略を現場で実践し続けられる企業は決して多くありません。だからこそ、これからの時代は経営戦略に加えて、組織力の差、そして実践力の差こそが業績の差になります。「会員数を増やしたい」「売上を伸ばしたい」「利益を増やしたい」——その実現のために、今一度、「業績の差を生む3つの要素」に目を向けてみてください。

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！



ウェルネスビズ株式会社代表取締役。会員制健康ビジネスコンサルタント。東京都出身。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の店舗実務・経営・営業・人事・店舗開発・新規事業開発等を経験後、2007 年に独立。19 年にわたり 100 社以上のフィットネス企業を支援。現場経験と経営支援経験および 30 年以上の会員経験を兼ねた数少ない専門コンサルタント。

【支援実績例】「会員数 800 名→2,200 名」「売上4倍超」「退会率改善6%台→1%台」「VIP 会員月額 10～20 万円超導入」等により、売上・利益増大企業が続出。FIA・SPORTEC をはじめ全国で講演・セミナーを多数実施。フィットネス業界経営情報誌『フィットネスビジネス』に最長連載中(110 号以上)。

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。