



Success! Weekly Letter

あなたは 10 年後も今と同じ店舗を運営していますか？



2025 年の国内フィットネス市場は過去最高規模となり、コロナ禍からの回復も進んでいます。一方で、総合クラブの現場を見ると、必ずしも楽観できる状況ではありません。むしろその逆です。

コロナ前の会員数に戻らない店舗(2~4割程度減ったまま)。建物や設備の老朽化が進みつつ、設備費や人件費、その他経費が上昇し続けている店舗。会費値上げによって一時的に利益を維持している店舗もありますが、それは根本的な解決策ではありません。そこで1つ質問があります。

あなたは 10 年後も今と同じ店舗を運営していますか？

かつて総合クラブは魅力的な業態でした。ジム、スタジオ、プール、ロッカールーム、お風呂、サウナなどがあり、「1カ所で何でも揃うこと」が大きな価値だったからです。しかし現在、市場環境は大きく変化しています。24 時間ジム、ピラティススタジオ、ヨガスタジオ、パーソナルジム、女性専用ジムなど、小型専門業態が次々と登場しています。

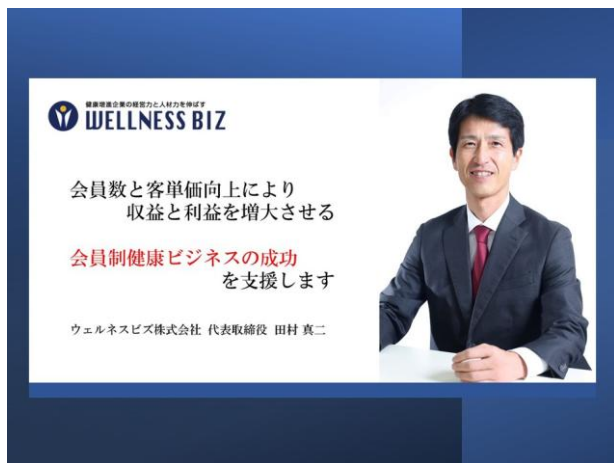
利用者は「単に運動したい」のではなく、「好きな時間に利用したい」「痩せたい」「姿勢を改善したい」「男性の目を気にせず運動したい」など、自分の目的に合った店舗を選ぶようになりました。

その結果、総合クラブは、「一見何でもあるが、専門店ほど魅力はない割に会費が高い」という立場になりつつあります。これは総合スーパーとよく似ています。かつては何でも揃う大型店が支持されましたが、専門店やネット通販の台頭によって競争力を失っていきました。現在の総合クラブも同じ課題に直面しているように私には見えます。本当に恐ろしいのは、**従来の総合業態そのものの競争力が低下している**ことです。私は今後の総合クラブは大きく3つに分かれていくと考えています。

1つ目は「**現状維持型**」。値上げやコスト削減で延命するものの、徐々に縮小していく店舗です。2つ目は「**新市場開拓型**」。キッズ、シニア、法人、健康寿命市場など新たな顧客層を開拓し成長を目指す店舗です。3つ目は「**業態転換型**」。総合クラブという枠組みを見直し、HV/LP 型、専門特化型、複合業態型など大胆に変化する店舗です。

いま総合クラブを運営する経営者・幹部が問うべきなのは、「**10 年後も選ばれる業態をどうつくるか**」です。未来の競争力は、「今」の投資と変革によってしか生まれません。あなたのクラブは 10 年後を視野に、どのタイプを目指しますか。そして、その準備はもう始まっていますか。

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！



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。