



業界レポート

フィットネスクラブ業界

株式会社CCイノベーション

令和5年4月

目次 -CONTENTS-

01. レポートサマリー
02. 基礎知識
03. 業界の動向
04. 今後の焦点
05. CCIのソリューション

1. レポートサマリー

基礎知識

- フィットネスクラブ業界とは、室内プール、トレーニングジム、スタジオなどの運動施設を有し、指導員を配置し、会員にスポーツ、体力向上などの個人指導を行う業界である。
- 総合型（ジム、スタジオ、プールを完備）のほか、ジム型（24時間型）や女性特化型などの種類がある。

業界の動向

- フィットネスクラブ業界全体の売上高は、2019年までの20年間で1,400億円（約70%）増加していたが、2020年は営業自粛要請などの影響もあり、売上高、会員数ともに大幅減少した。
- 近年では、ジム型（24時間営業）のフィットネスクラブが急増しており、顧客確保競争が激化している。

今後の焦点

- 日本人の平均寿命は延伸しており、長く健康的な生活を送るためには適度な運動が必要である。
- フィットネスクラブは、利用者の早期退会を防ぎ、長期間利用してもらうような取り組みが必要である。

⇒長く健康で生活するための運動の必要性を訴求し、継続的に運動できるような社会貢献が求められる。

フィットネスクラブ業界とは

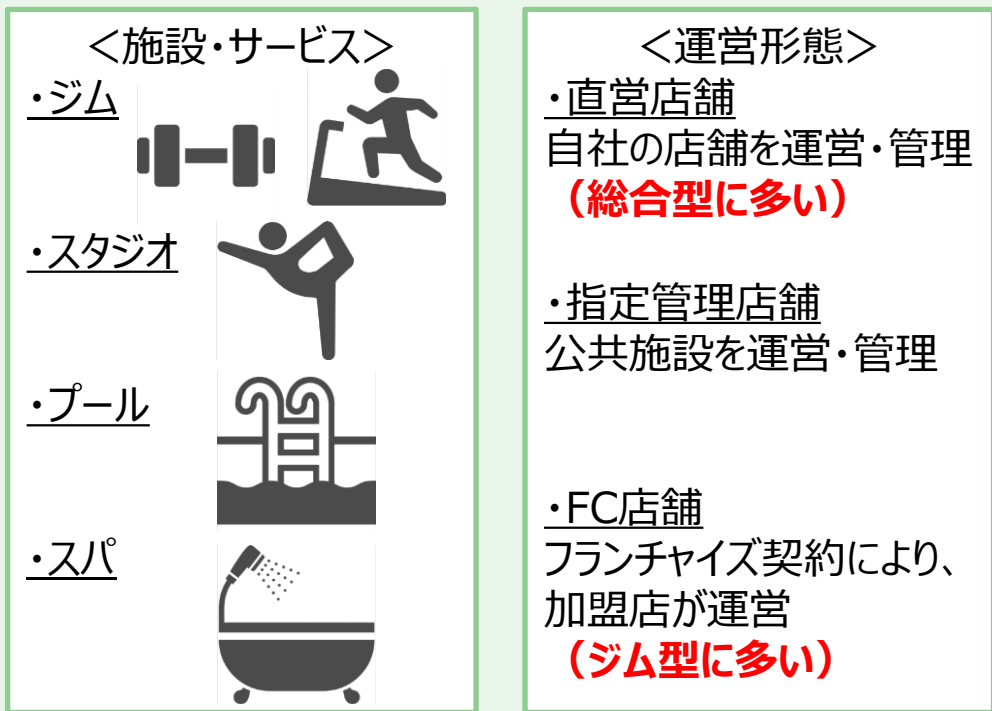
- フィットネスクラブ業界とは、室内プール、トレーニングジム、スタジオなどの運動施設を有し、指導員を配置し、会員にスポーツ、体力向上などの個人指導を行う業界である。
- 近年では、**ジム型（24時間営業）のフィットネスクラブが急増**しており、顧客確保競争が激化している。

フィットネスクラブの種類

種類	特徴	価格帯	代表的なクラブ
総合型	ジムエリアに加え、プールやスタジオも完備。	中	コナミスポーツクラブ セントラルスポーツ
ジム型（24時間型）	ジムエリアのみ。24時間営業が多い。	低	エニタイムフィットネス FIT365
パーソナル型	トレーナーとマンツーマンでトレーニングを行う。	高	RIZAP 24/7ワークアウト
女性特化型	女性向けに組まれたプログラムレッスンが多い。	低	カーブス
コンセプト型	低酸素、加圧トレーニングなどに特化。	中	ハイアルチ

ビジネスモデル

店舗（運営会社）



利用者

<契約者>
個人または法人

<会員種別>
フィットネス
スクール
(スイミングなど)

管理委託者

地方公共団体
など

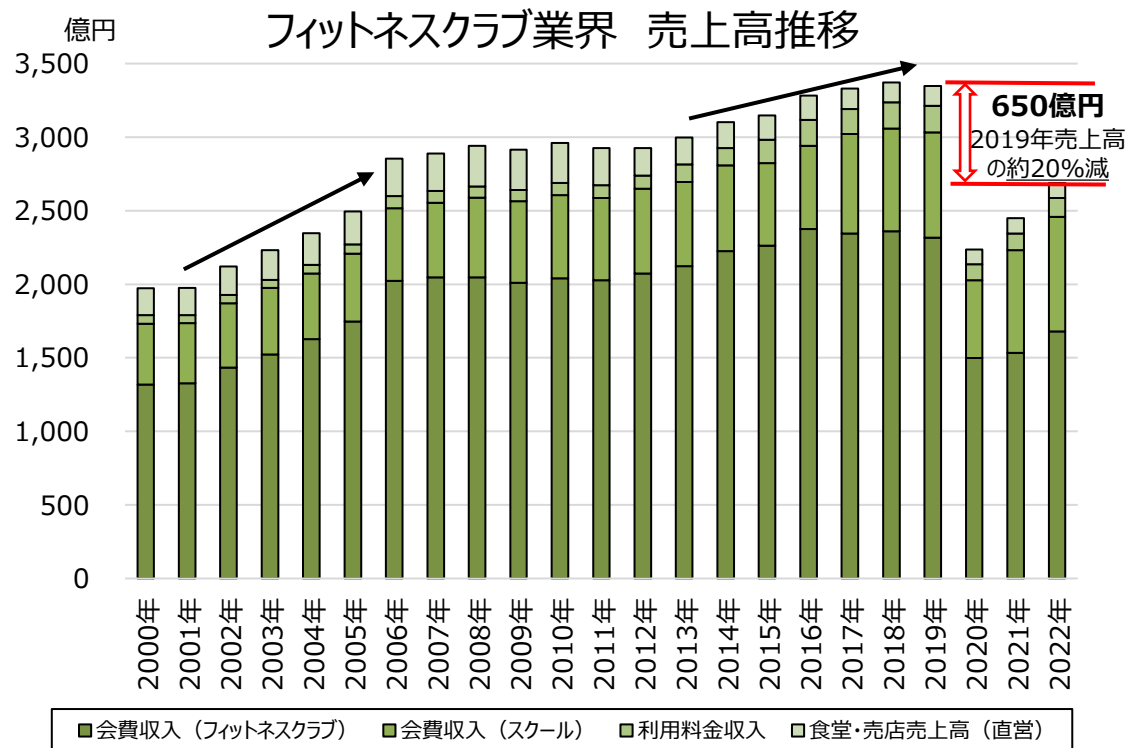
会費
(利用料)

施設提供
運動指導

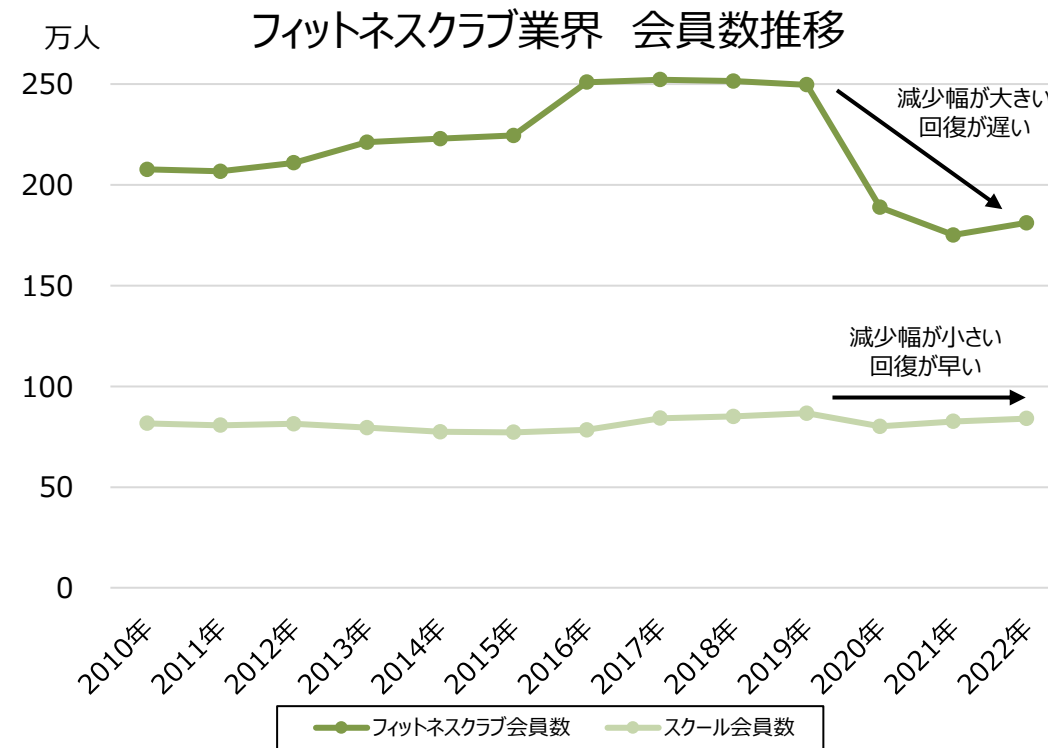
施設管理料

3. 業界の動向

売上規模、会員数



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」



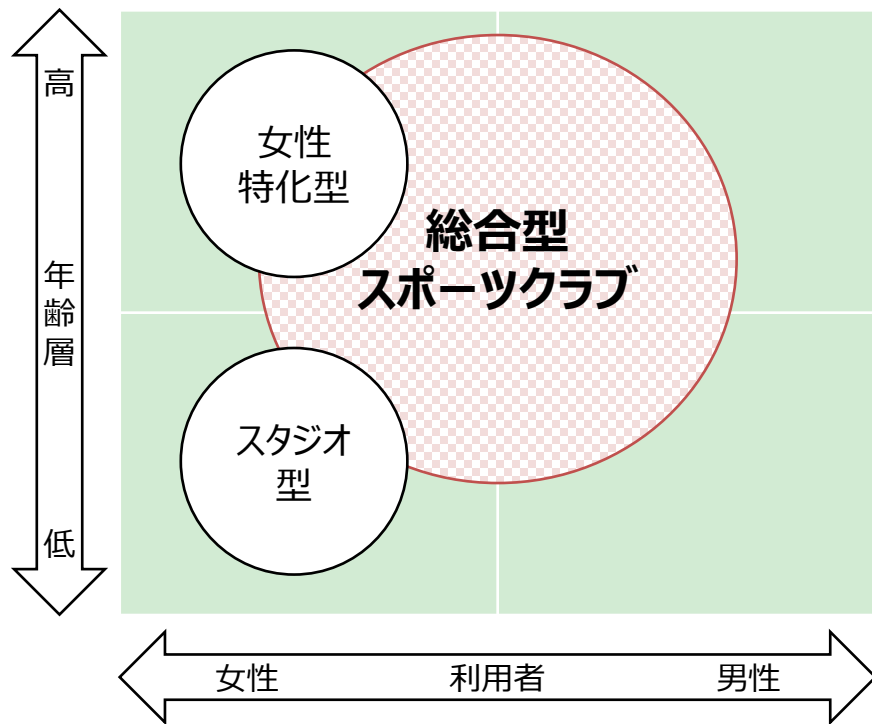
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

- フィットネスクラブ業界全体の売上高は、2019年までの20年間で1,400億円増加している。
- 2020年は営業自粛要請などの影響もあり、売上高、会員数ともに大幅減少。
- スクール会員はフィットネス会員に比べ、減少率が小さい。

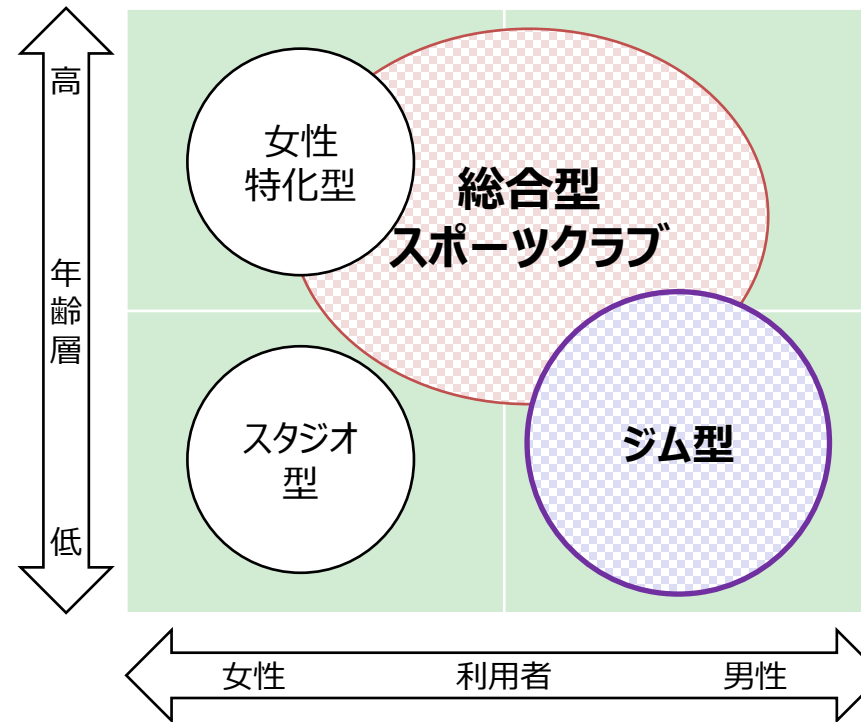
3. 業界の動向

ポジショニング

2010年ごろ



現在 (2023年)



- 2010年頃は、総合型スポーツクラブが全年代・性別に対して、市場を展開していた。
- 現在では、**ジム型（低年齢層の男性がメイン）**のフィットネスクラブが急増しており、競争が激化している。

3. 業界の動向

主要プレイヤー

会社名	ブランド名	種類	部門 売上高 (億円)	店舗数			
				合計	うち直営	うちFC	うち受託
コナミスポーツ株式会社	コナミスポーツクラブ	総合型	420	383	153	-	230
セントラルスポーツ株式会社	セントラルスポーツ	総合型	403	241	181	-	60
株式会社ルネサンス	ルネサンス	総合型	371	155	115	-	40
株式会社ティップネス	ティップネス FASTGYM24	総合型・24時間型	234	183	167	1	15
株式会社Fast Fitness Japan	Eニタイムフィットネス	24時間型	131	1,002	165	837	-
株式会社東祥	ホリディススポーツクラブ	24時間型	122	101	101	-	-
株式会社カーブスジャパン	カーブス	女性特化型	275	1,947	75	1,872	-
RIZAP株式会社	RIZAP chocoZAP	パーソナル型	438 <small>※ヘルスケア・ 美容セグメント</small>	168	-	-	-

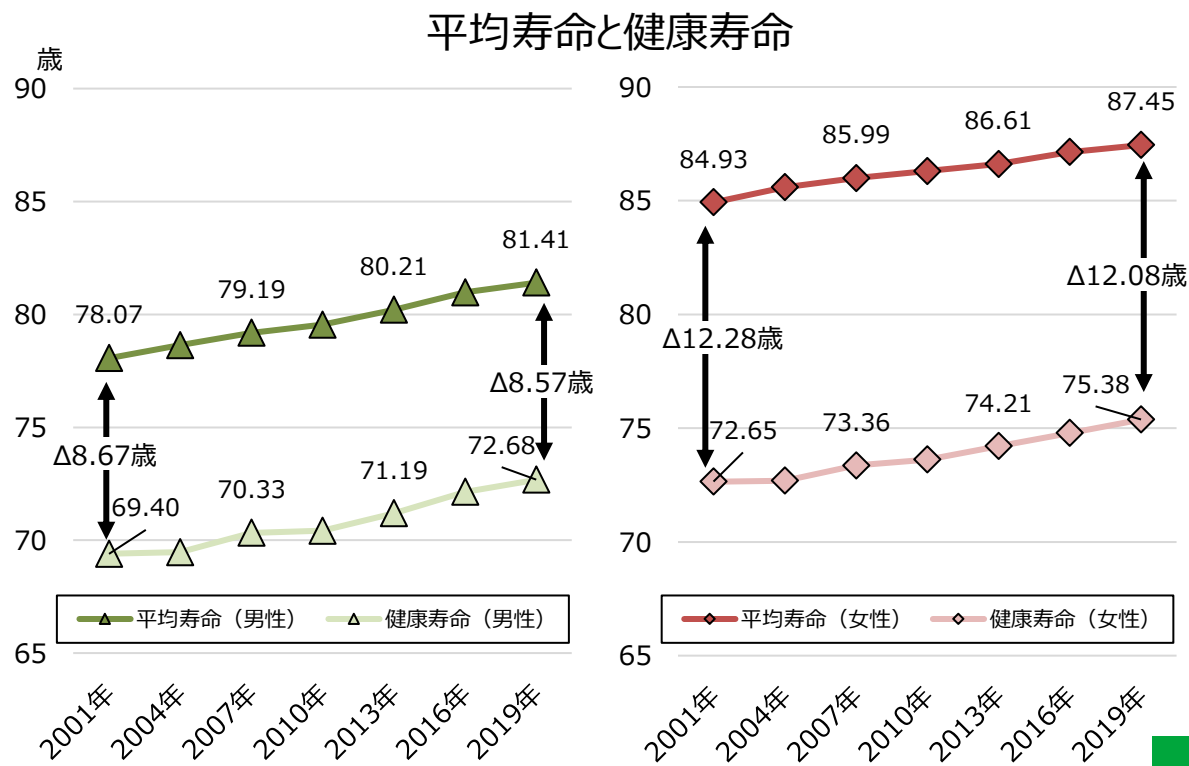
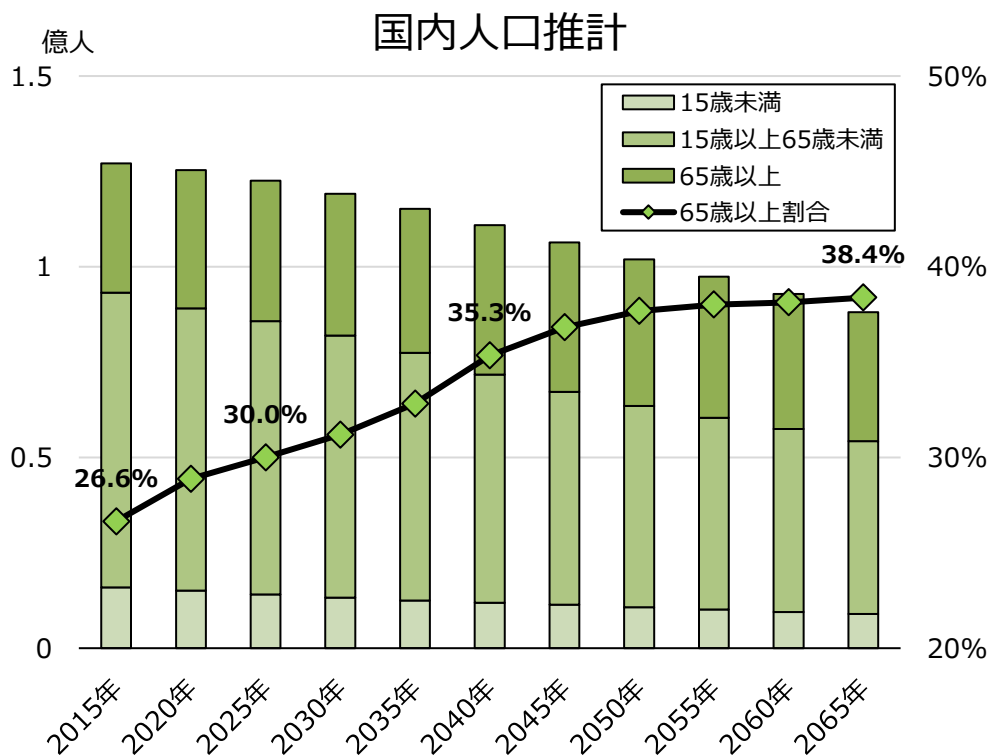
出所：各社IR資料、ホームページ

3. 業界の動向

外部環境について

国内人口の減少、平均寿命の延伸

- ・2020年より、国内人口が減少し始め、65歳以上の人口割合は増加見通し。
- ・平均寿命・健康寿命は延伸しており、**不健康寿命（平均寿命と健康寿命の差）は短縮**している。



出所：国立社会保障・人口問題研究所 日本の将来推計人口（平成29年度推計）

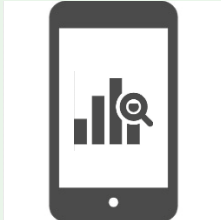
出所：内閣府「令和4年版高齢社会白書」

トレンド

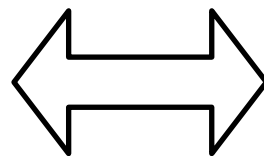
① コミュニケーションツールを利用した付加価値提供

- ・来店予約や身体組成などを管理するツールを利用し、利用者への指導やコミュニケーション促進が進んでいる。
- ⇒利用者との**接点を増やし、運動習慣づくりのサポート**ができる。


利用者



- ・施設やプログラム予約できる
- ・身体組成の変化を記録できる
⇒**トレーニング効果を視覚化**できる
- ・トレーナーとの連絡ができる
⇒**悩み事などを相談しやすい**



店舗（運営会社）



- ・来店状況が記録できる
⇒**利用頻度に応じたアプローチ**ができる
- ・利用者情報を確認できる
⇒**来店前に指導内容を検討**できる

トレンド

②「グループ」から「少人数・パーソナルトレーニング」へのシフト

・「グループエクササイズ」から「少人数グループトレーニング」や「パーソナルトレーニング」へと流行がシフトしている。



・また、トレーニングプログラムも基本的なものへシフトしている。

⇒利用者一人ひとりをフォローできる能力（指導力やコミュニケーション能力）が必要となる。

③独立起業の増加

・トレーナー・インストラクターが独立起業するケースが増加している。

（パーソナルスタジオ、パーソナルジムの新設、介護予防事業への参入など）

・チェーン店のパーソナルジムに一度入社し、キャリア形成するトレーナーも増加している。

⇒トレーナー・インストラクターを継続的に育成する体制整備が必要である。

4. 今後の焦点

健康維持への訴求

- 日本人の平均寿命は延伸しており、長く健康的な生活を送るためには適度な運動が必要である。
 - 民間企業の求められる取り組みとして、従業員の健康保持・増進が期待されている（健康経営への取り組み）。
 - フィットネスクラブは、利用者の早期退会を防ぎ、長期間利用してもらうような取り組みが必要である。
- ⇒長く健康で生活するための運動の必要性を訴求し、継続的に運動できるような社会貢献が求められる。

【今後のフィットネスクラブに求められる取り組み】

①運動を習慣化させるための指導やコミュニティ形成サポート

（例）少人数での運動プログラムの提供・指導し、初心者への運動習慣形成をサポートする。

②地方自治体と連携した、社会全体への運動機会提供

（例）地域のスポーツイベントやレクリエーションを共同開催し、運動に触れる機会を提供する。

③健康経営へのサポート

（例）地元企業の福利厚生の一環として、ジムの利用体験や健康や運動に対するセミナーを行う。

5. CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略 <ul style="list-style-type: none"> 経営理念・ビジョン策定 経営計画の策定 個別施策の立案 	コストマネジメント <ul style="list-style-type: none"> 原価管理体制の構築 物件費削減に関する助言 アウトソーシングの受託 	人材紹介 <ul style="list-style-type: none"> 最適な人材マッチング 独自のネットワーク 人材定着サポート
ビジネスマッチング <ul style="list-style-type: none"> 新たな販売・仕入先の紹介 新商品・新技術開発パートナー紹介 グループ会社コレゾの活用 	人事制度・人材育成 <ul style="list-style-type: none"> 人事評価制度の策定 賃金制度の設計 階層別・専門別研修の実施 	
ICT <ul style="list-style-type: none"> システム導入・更改のサポート 独自アプリによる生産性向上 社内コミュニケーションの活性化 	業務効率化 <ul style="list-style-type: none"> BPR企画・立案 クラウド会計を活用した事務効率化 各種業務のマニュアル化 	
海外展開 <ul style="list-style-type: none"> 海外販路の開拓 海外拠点の設立に関する支援 貿易手続に関する助言 	M & A・事業承継 <ul style="list-style-type: none"> 企業の売却・買収のコーディネート 企業価値算定に関する助言 経営の承継に向けた社内体制整備 	



業 務 提 携 機 関

- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。