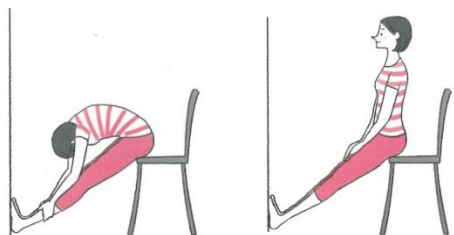


フランチャイズ経営の決定版！

フランチャイズジム経営の成功をあなたに！



中高齢者小型フィットネスクラブFC



正規販売代理店

株式会社ベルツリー

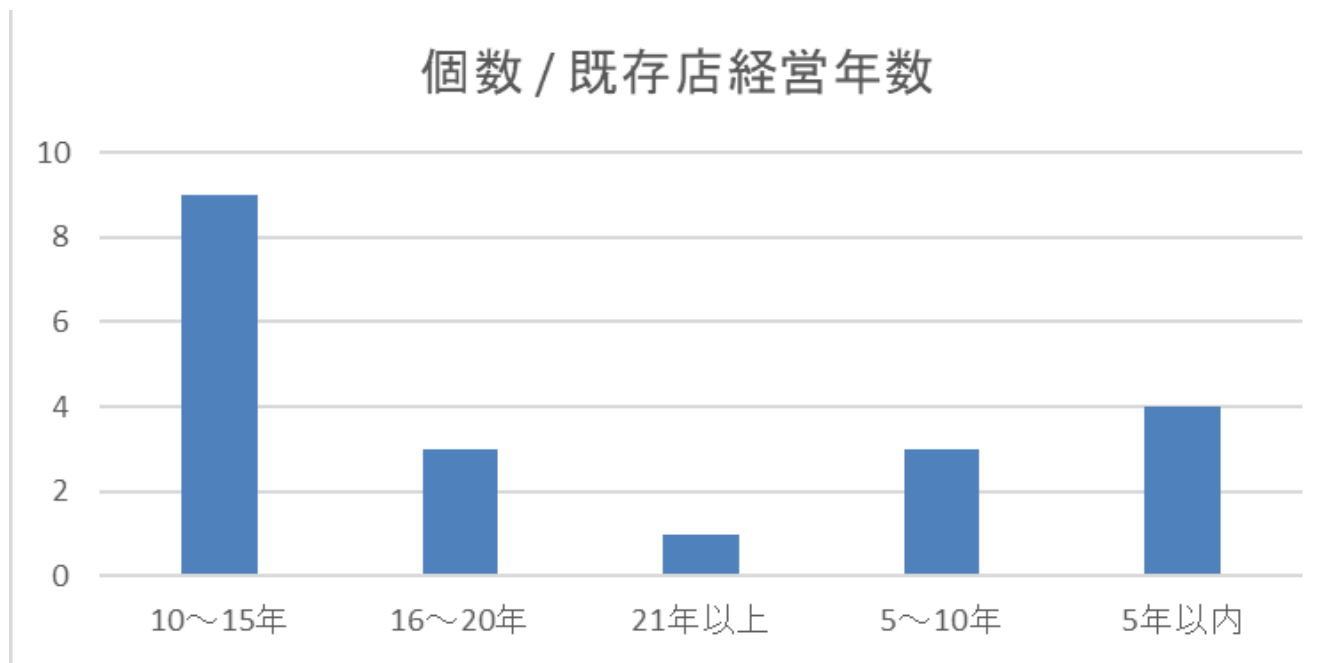
(FC運営本部：株式会社プロフィットジャパン)

40坪のスペースで、リラクゼーションと汗をかかない簡単フィットネスを提供する中高年フィットネスです。

オリジナル開発の筋肉をほぐして姿勢の矯正を行うボディメンテナンスマシンと、30分間のサーキットエクササイズで、気楽に楽しい健康維持と、人のコミュニティをつくる地域密着型のフィットネスクラブです。

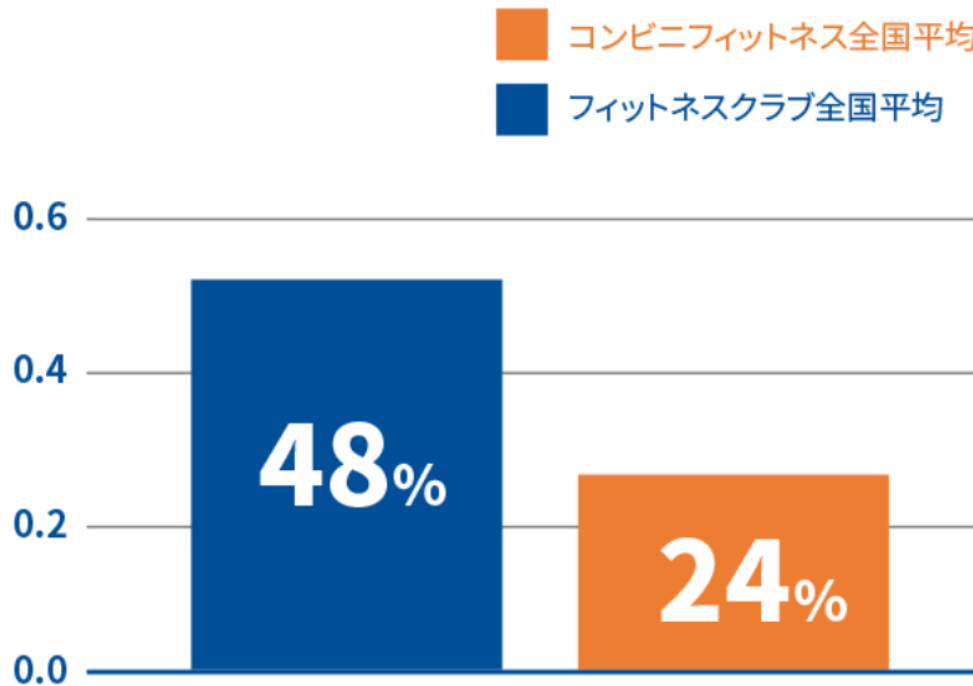


既存FC店は平均12年 最長22年の長期経営を現在も続けています。
気楽に通える健康維持と、人がつながるコミュニティを作るコンビニフィットネスは、
地域で愛される施設として長期間の経営が可能です。
高齢化社会で今後2040年まで、息の長いビジネスで10年、20年と長期間に渡って
収益を上げられます。



フィットネスクラブの経営では、退会率を低く保つことが非常に重要です。小型店でも月間1%の退会率の違いで、年間にして約300万円の売上の差が出ます。コンビニフィットネス®は圧倒的に退会率の低い運営システムを持っています。全国のフィットネス施設の平均退会率3.8%に対して、コンビニフィットネスは全国のFC店舗の平均退会率がわずか2.2%と、業界でもトップクラスの会員継続率を実現しています。

フィットネスクラブの年間退会率



スペース

40坪～（お客様スペース40坪 手洗い・スタッフルーム5坪）

メインターゲット層 50～70代 男女比/女性7：男性3

腰痛、肩こり、健康不安に悩む中高齢者や主婦（40～60代）

寝たきりの不安、健康な生活を望む高齢者（65歳以上）

コンセプト

着替え不要の汗をかかない楽々フィットネス

プログラム

ボディメンテナンス（寝ながら身体のコンディショニングを行うリラクゼーションプログラム）

フィットネス（サーキットトレーニングを中心とした「短時間」「軽運動」のフィットネス）

有料プログラム（スポーツマッサージやペアストレッチなどのメンテナンスプログラム

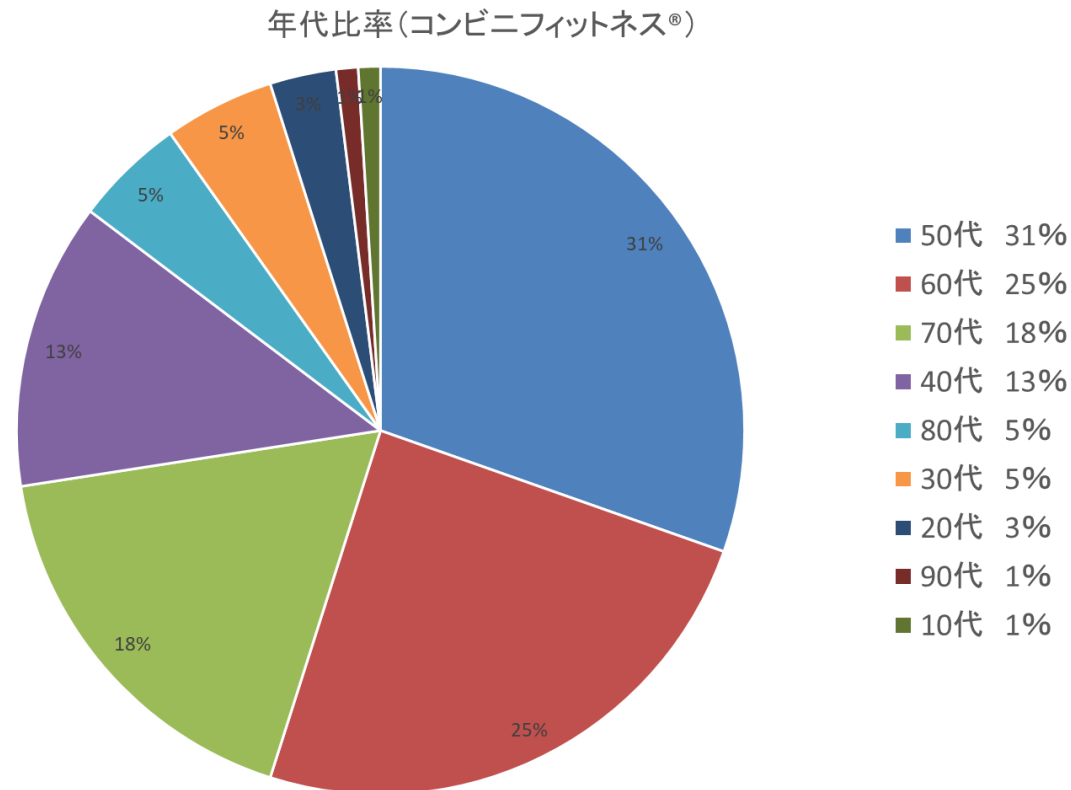
VRC（血流制限トレーニング）を使用したパーソナルトレーニング）

低価格利用

地域の主婦や高齢者が気軽に通える価格帯（月額5,000～7,000円前後の会費）

全国のFC店の平均年齢層は、50～70代で7割、40代以上では9割とシニア層を中心に集客しています。

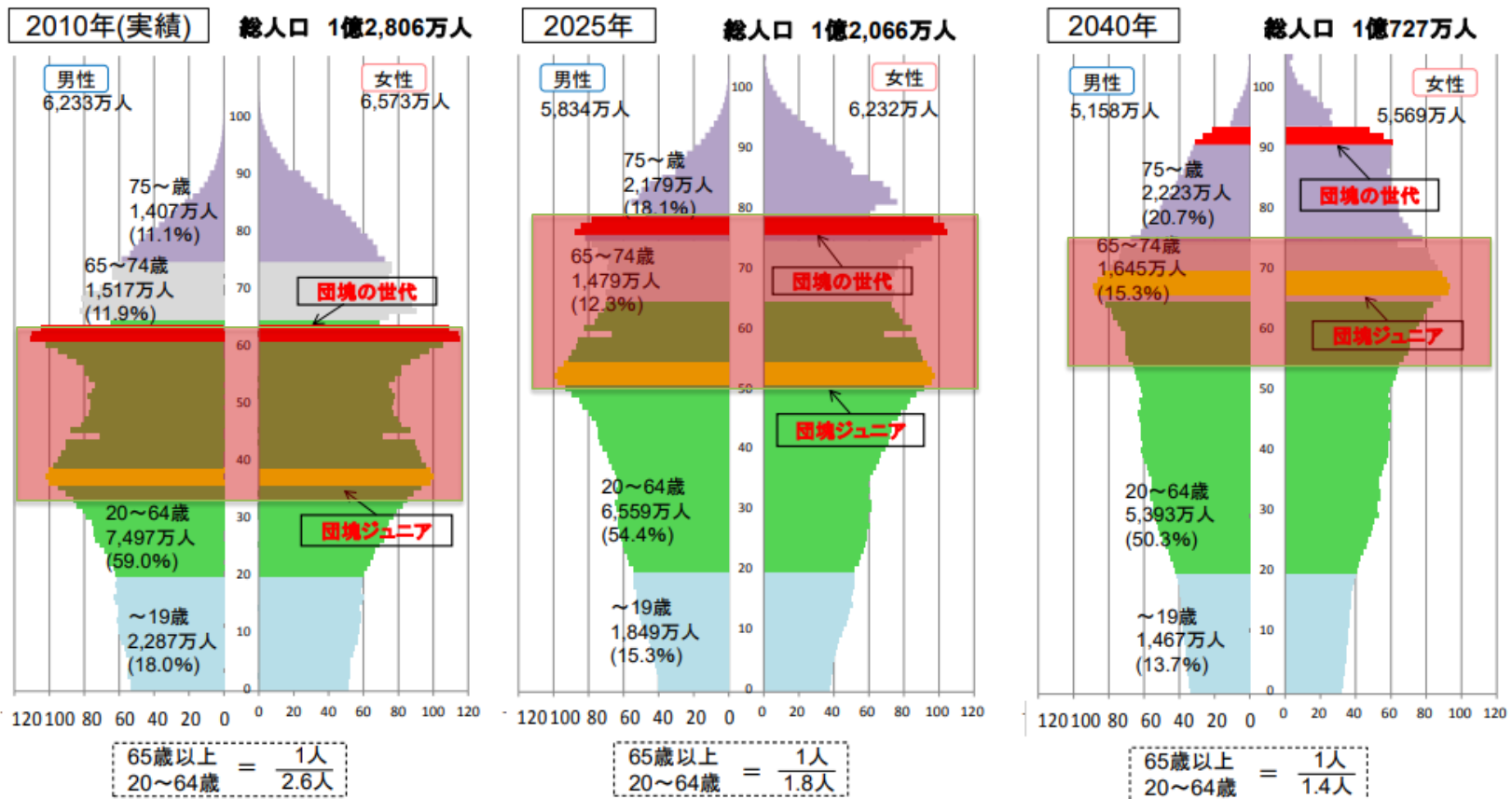
一般的なシニアフィットネスでは、身体を動かすのが好きなアクティブシニアを中心に集客しますが、弊社ではボディメンテナンスなどの、気持ちいいリラクゼーションのプログラムで整骨院や温泉などで健康維持を行う一般的なシニア層の割合を多く集客します。



2040年まで増加する健康維持需要

社会情勢

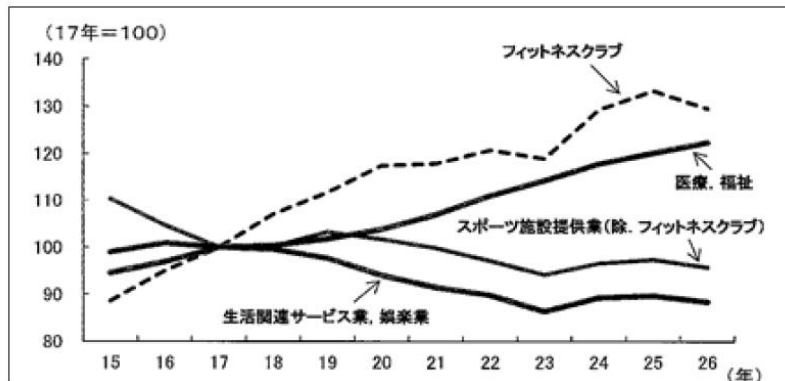
国勢調査によると、高齢化社会により、2040年まで50～70代の人口が最も多く増加します。
フィットネスクラブの年齢層の人口は日本の人口数と比例します。
今後20年間、中高齢者対象の「健康維持・予防介護」のフィットネス市場が、最も成長を見込まれています。



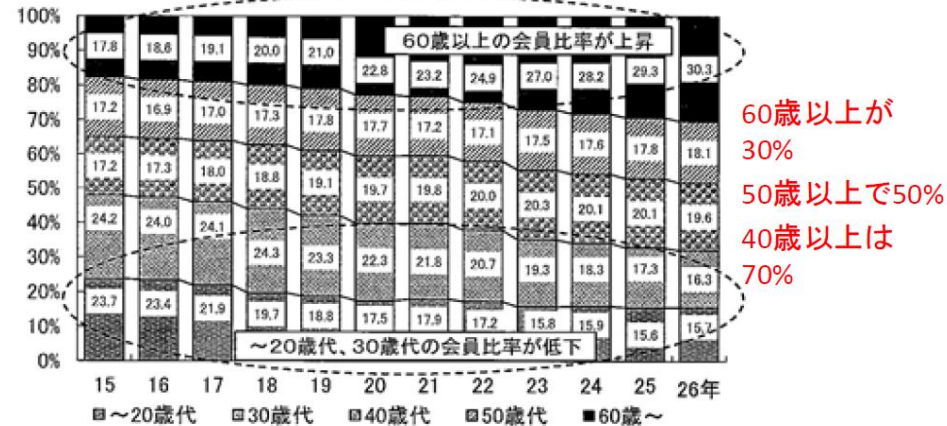
フィットネス産業はこの数年間で、著しい増収を遂げています。

その背景には、フィットネス産業全体の会員の年齢層の高齢化や、医療・福祉と比例する増収率などの関係があります。

高齢化社会に伴って、予防介護や医療費削減の問題から、フィットネスはこれまでの「ボディメイク・華やかさ」といったものから、医療に近い「予防介護・健康維持」の需要の高まりが予測されています。



(平成27年経済産業省、第3次産業活動指数と特定サービス産業動態統計)



(平成27年経済産業省、第3次産業活動指数と特定サービス産業動態統計)

中高年の増加に伴って、サルコペニア(加齢性筋肉減弱症)の予防、医療費削減が今後国内の最優先課題となります。中高年者は肩こりや腰痛などの身体の不具合を抱えるため、運動よりも身体をゆっくりと休めることから健康維持を始めます。

身体の不具合⇒ヘルスリテラシー低下(運動不足)⇒サルコペニア(介護リスク)となるため、筋肉をほぐして、痛みやコリを和らげてから、少し身体を動かすというアプローチが必要になります。

慢性疲労、易疲労

忙しさは増え、ストレス過多で慢性疲労と精神疾患が増加

不定愁訴(肩こり(7割)、腰痛(2800万人)、)を訴える人が増加。
中高年の健康づくりは、年代による異なるアプローチ

サルコペニア

サルコペニアとは骨格筋・筋肉(Sarco)が減少(penia)していること
同義語、ロコモティブシンドローム(整形外科系)、フレイル(老年医学会)

- 高齢化に伴い「サルコペニア〔加齢性筋肉減弱症〕」が進む、
- メタボ解消、介護予防の必要性が更に高まる。

ヘルスリテラシー低下

リテラシー(literacy)とは情報を獲得し、使いこなし、実践できる能力

- 車や電車などの進化で、ほぼ歩くことがない。〔身体不活動の障害〕
- 運動不足は感じているが、なかなか行動が起こせない。【行動を起こせない人が7割】〔厚労省運動の指針により活動量を上げることに意識をおく〕

「シニアのアクティブガイド」について〔国立健康・栄養研究所〕

厚生労働省では、シニア層の健康ガイドとして、プラス10運動、1日10分間の身体活動を推奨しています。トレーニングマシンやハードなスタジオレッスンではなく、軽い運動を短時間行うことを推奨しています。フィットネスでも、軽き気持ちで始められる敷居の低いフィットネスが必要とされていきます。



シニア世代は、体の機能が低下しないよう、体を動かす習慣をつけることが大切。例えば足腰の機能が低下していると、転んだり、外出が苦手になったりして、寝たきりにつながるケースもままあるのです。しかし、体調に何らかの不安を抱えている人も多いので、体を動かすときには十分な注意が必要です。無理せず、今より1日10分多く体を動かすこと(+10)から始めましょう！

身体活動を10分増やしてアクティブに!

シニアに必要な「身体活動」とは

身体活動とは、安静にしている状態よりも多くエネルギーを消費するすべての動作のこと。家事や歩行、動物の世話などの「生活活動」と、スポーツや筋力トレーニングなどの「運動」の2つがあります。

日本では、高齢者の身体が不自由になる原因の多くは生活習慣病と、筋肉や骨・関節（運動器といいますが）の衰えによるものです。

これらを予防するために、「身体活動」が推奨されています。毎日今より10分多く体を動かすだけで、健康寿命が長くなる効果があるのです。毎日+10分の身体活動を実践してみませんか？

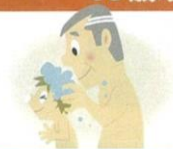
- ずっと寝たまま、座ったままでいない
- 家事をする、子どもや動物と軽く遊ぶ
- 庭の手入れや、散歩もおすすめ
- 体操や筋力トレーニングなどの「運動」も取り入れると、より効果が高く！

※健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間

65歳以上の人に

おすすめ
身体
活動量

安静にして
いないで、
1日40分
以上動く。



十分な
体力が
ある人は

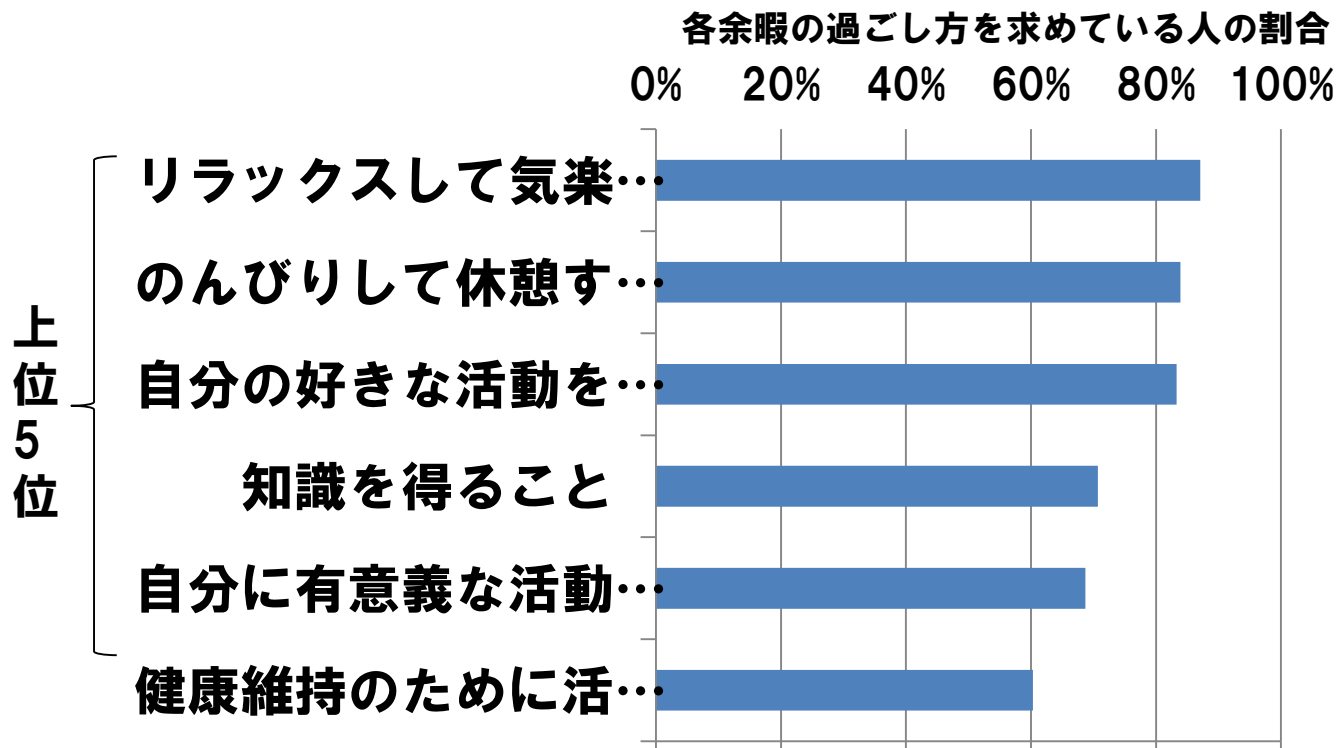
歩行程度以上の
活発な身体
活動を取り入れ
れる。



余暇時間（空いている時間）にフィットネスクラブは利用します。弊社独自で3000人にアンケートを調査を行ったところ、余暇時間の過ごし方の圧倒的1, 2位を占めているのは「のんびりする」「リラックスして気楽に過ごす」などの休養の要望が高いという結果がでました。

中高齢者が増加するフィットネスでも、これからはこうした、休養の仕組みを入れることが、継続率や非アクティブ層を取り込む上で必要になります。

<余暇に求める過ごし方：上位5位+α（14項目中）>

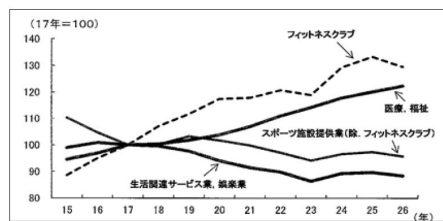
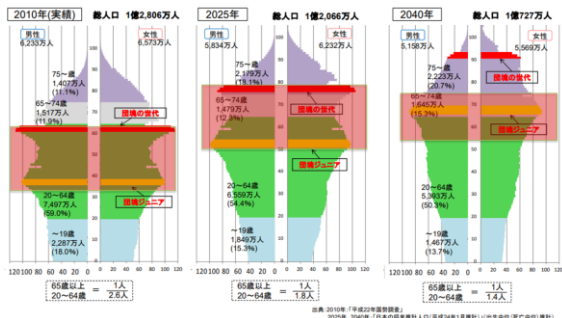


高齢化社会で求められるジム経営

社会情勢

超高齢化社会が進む現代社会では、身体に痛みやコリを抱え体力低下や介護不安に悩む中高齢者が増加しています。

そうした中高年の方々に手軽に利用頂き、身体の改善をしてコミュニティを作るようなソーシャルキャピタルとしての役割を担うフィットネスクラブの需要が今後、2040年まで増加します。こうした社会背景から着替え不要で、健康に便利なコンビニのようなフィットネスクラブとして、コンビニフィットネス®は生まれています。



(平成27年経済産業省、第3次産業活動指数と特定サービス産業動向統計)

慢性疲労、易疲労 忙しきは増え、ストレス過多で慢性疲労と精神疾患が増加

不定愁訴(肩こり(7割)、腰痛(2800万人))を訴える人が増加。中高年の健康づくりは、年代による異なるアプローチ

サルコペニア サルコペニアとは骨格筋・筋肉(Sarco)が減少(penia)していること。同義語、ロコモティブシンドローム(整形外科系)、フレイル(老年医学系)

- 高齢化に伴い「サルコペニア[加齢性筋肉減弱症]」が進む、
- メタボ解消、介護予防の必要性が更に高まる。

ヘルスリテラシー低下 リテラシー(Literacy)とは情報を獲得し、使いこなし、実践できる能力

- 車や電車などの進化で、ほぼ歩くことがない。【身体不活動の障害】
- 運動不足は感じているが、なかなか行動が起こせない。【行動を起こせない人が7割】【厚労省運動の指針より活動量を上げること意識をおく】



身体活動を10分増やしてアクティブに!

シニアに必要な「身体活動」とは

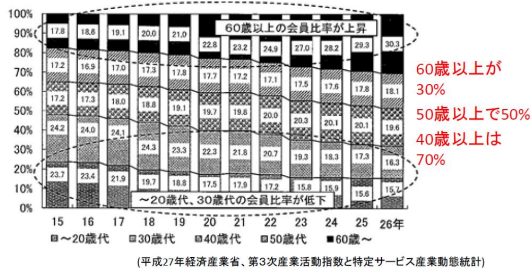
これらを行うためには、(1)身体能力が低下していません。(2)適切な環境を整えて活動しやすい環境を整えます。毎日10分程度の身体活動を習慣化し、生活習慣病の予防や健康増進に役立ちます。

65歳以上の人に

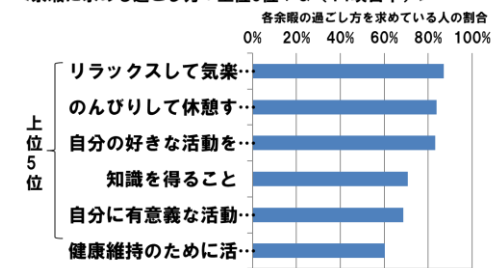
運動に慣れていない人は、1日45分以上歩く。

10分程度の身体能力を高める。

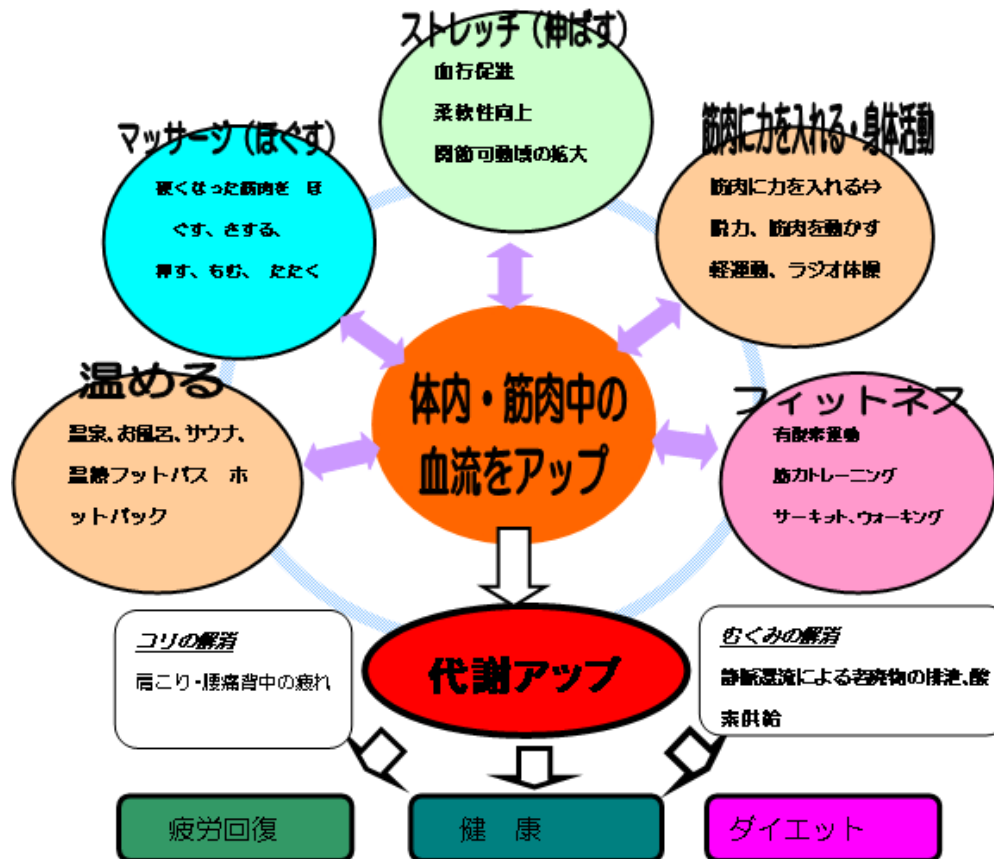
歩行速度以上の速度で歩行する。



<余暇に求める過ごし方：上位5位+α（14項目中）>



「疲労回復」「健康維持」「コリや痛みの改善」「ダイエット」などの、身体を改善するためには、血行促進と代謝アップをすることで、大半の身体の改善を行うことができます。体力が低下した中高齢者が血行促進・代謝アップをするためには、「温める」「ほぐす」「伸ばす」「動かす」という順番のプログラムが最も無理なく効率のいいプログラムになります。この健康維持の最良のプログラムを形にしたものが、コンビニフィットネス®のプログラムになります。



プログラム構成

プログラム

より短期間で効率よく、結果を出すために最初にお客様が何に悩み改善したいかをカウンセリングして、ボディメンテナンスプログラムで身体の筋肉をほぐして姿勢とコリを改善して、正しい身体の状態に矯正した後に、有酸素運動と筋力トレーニングを同時に行う、軽運動を中心としたフィットネスで、短時間で簡単に健康維持やダイエットを行います。



カウンセリング
(ヒアリングと目標設定)

身体の悩みをヒアリング。悩みに合わせたプログラムをトレーナーが作成
定期的に行い、途中経過と次の目標設定
でモチベーションキープも行う。

健康・ダイエット

有酸素運動と筋力トレーニングを同時に行い、短時間・軽負荷で代謝を上げるものを中心としたフィットネス。サーキットトレーニング・グループワークなど



フィットネス
(身体活動・筋力アップ)

ボディメンテナンス
(姿勢と体調改善)



ボディメンテナンスマシンを使用した「セルフコンディショニング」。最初に効果的な乗り方をトレーナーが教えて操作を覚えてもらい、お客様で基本的に操作する

腰痛・肩こり改善 柔軟性向上 姿勢改善 疲労回復 全身の血流アップ

ストレッチや、マッサージ、姿勢改善などを腰や肩を自動的にほぐしたり、伸ばしたりするボディメンテナンスマシンを中心としたプログラム。基本はお客様自身で操作ができるので、会費内での利用が可能。また、ただ置いておくのではなく、効果的な乗り方や、症状に合わせたマシンの選定など、トレーナーの指導プログラムとセットで提供する。全部で、10種類以上のボディメンテナンスマシンを置くことで、症状やニーズに合わせて使い分けを行う。



・ボディフレックスシリーズ

肩、腕、骨盤、体幹を自動的にほぐしたり、ストレッチをするボディメンテナンスのマシン。自動的に同じ動作を数分間繰り返すことで、筋肉がほぐれて柔らかくなり、姿勢が良くなる。また、機械的に動かしてもらうことで、寝ていても代謝を上げることができ、寝ながら身体のメンテナンスを行うことができる。

・エアーマッサージ

寝ながら下半身を空気で圧迫、解放を繰り返して、むくみや疲労を解消するマシン。脚の筋肉を揉みほぐすように空気の圧力で柔らかくして、筋肉を柔らかくして、血行を促す。冷え解消としても有効。



ダイエット 筋力・体力向上 筋肉強化による姿勢維持 血圧・寝たきり予防

シニアや主婦などの低体力・運動が苦手な層にもできて、効果を出すプログラムを中心とするため、ダンベルやバーベル、強度の高い筋力トレーニングマシンは導入しない。代謝を効率的に上げるサーキットトレーニングや有酸素運動と筋力トレーニングを同時に行えるCG6などをアイテムに入れ、短時間・簡単・軽負荷で「着替え不要」のフィットネスプログラムを提供する。

・サーキットトレーニング

有酸素運動と、筋力トレーニングを交互に行い、効率良く代謝を上げるプログラム。

1周10分間、3周回することで、30分間で軽負荷、簡単に脂肪燃焼や筋力アップ、健康づくりが可能。音楽に合わせて、グループで行うことで、楽しくモチベーションを上げて、継続させることができる。



・カーディオジム

ケーブルマシンによる筋力トレーニングとリカンベントバイクによる有酸素運動を同時に行うマシン。筋力トレーニングと有酸素運動を同時に行うことで、飛躍的に代謝が上がり、短時間で筋力アップと心配機能向上が行える。

背もたれ式のバイクで膝関節に優しく、負荷も軽いため、高齢者でも行うことが可能。手元のパネルで負荷の変更ができるため、操作も簡単。

・ BMマッシング (スポーツマッサージ)

腰痛、肩こり改善。疲労回復、リラクゼーション
15分



人の手で行うスポーツマッサージ。リラックスやコリの改善に効果が高い人気プログラム。心地よく筋肉をほぐして、コリや痛みの解消、疲労回復に有効。トレーナーは専用の研修を受ける必要があるが、マニュアルとして効果的な技術のノウハウがあるため、習得までは数日で可能。

・ BMストレッチ (ペアストレッチ)

柔軟性向上 動作改善
15分

BMマッシング同様、トレーナーが悩みに合わせて、固まっている筋肉を伸ばして、柔軟性の向上と稼働域向上を行う。特に、動作制限がある場合や、広範囲の筋肉の柔軟性改善を行う場合に有効。





・VRC（血流制限）トレーニング

ダイエット 筋力強化 リハビリ
15分

腕や脚を加圧して、短時間 軽負荷で簡単に筋力を鍛えられるパーソナルトレーニング。ダイエットや高齢者のリハビリに非常に有効。血流制限トレーニングによる、短時間、軽負荷、の効果の高いボディメイクプログラムとして、女性にも人気のパーソナルトレーニング。

・駆血（血行促進ケア）

血行促進 体温上昇 冷え・むくみ
15分

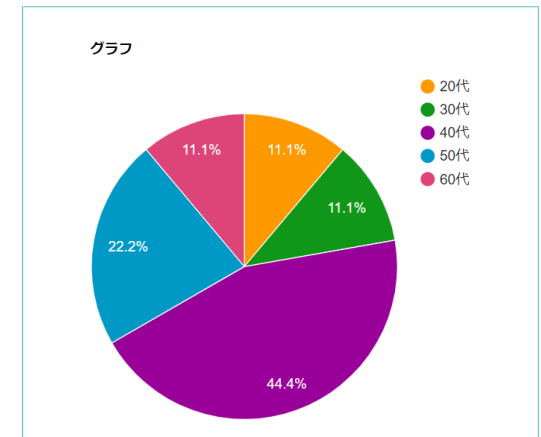
腕、脚の血管を圧迫し、血流の制限と解放を繰り返して血行促進を行う。解放時に熱くなるほど血行が促進されて、肩こり、腰痛、疲労感、冷えの回復に高い効果を発揮する。多くの店舗で、1.2を争う人気の有料プログラム。





お得情報の発信、会員証などのユーザー機能と、入退会管理や来館、ポイント使用などの様々な分析を一括で行う会員管理アプリをオリジナルアプリで行います。

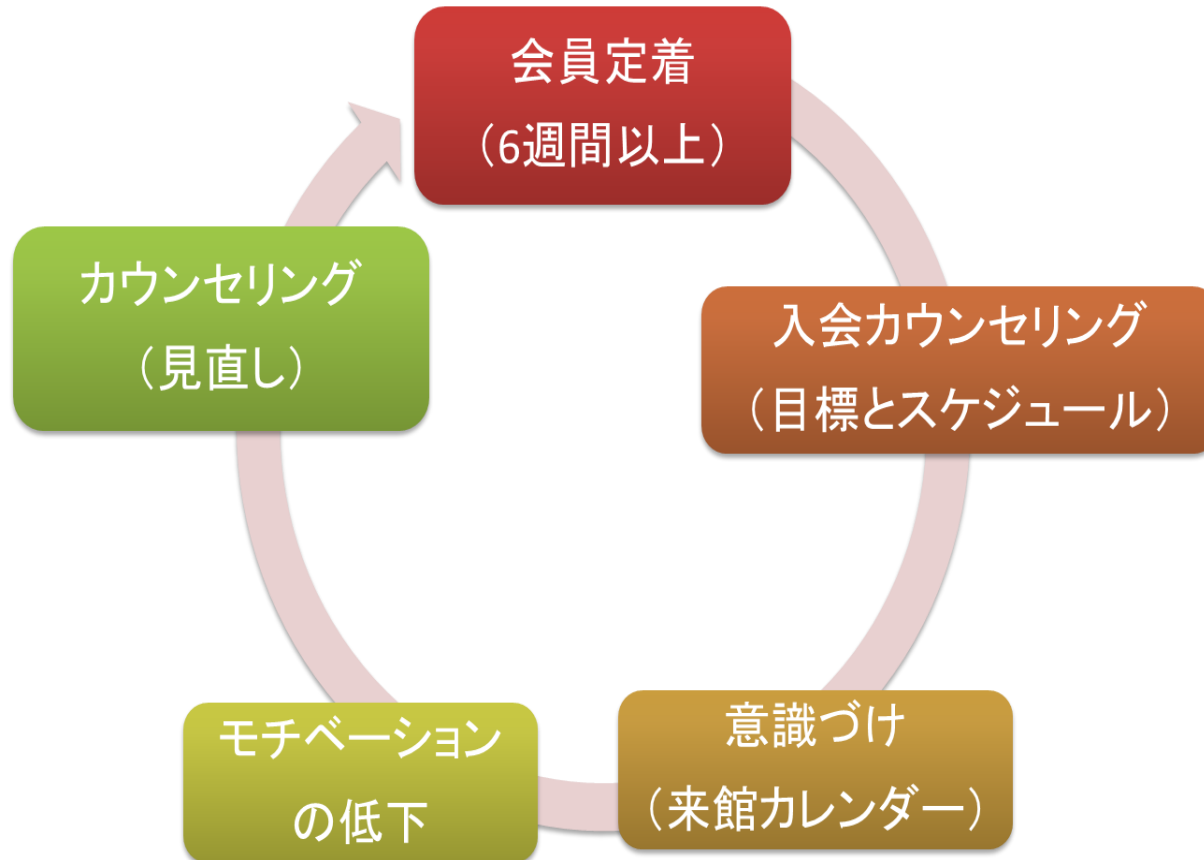
ガラケーでも使用できるため、中高齢者でも使用でき、会員の管理や分析を簡単に行うことができます。



分析・集計	会員管理	管理
<ul style="list-style-type: none">会員数推移お気に入り店舗集計会員属性集計アンケート集計ページアクセス・特典集計来店集計ポイント集計データダウンロードアナリティクス設定	<ul style="list-style-type: none">会員マイページ設定お店情報ページ設定アンケート設定メール福引設定メールクーポン設定	<ul style="list-style-type: none">会員アクションお知らせ設定ログイン情報設定ユーザー管理アプリ・メール配信禁止時間設定メール敬称設定メール送信者名設定メール署名設定

コンビニフィットネスアプリには、もう一つ、退会予測システムと退会防止機能がついています。

入会した新規会員が、早期退会しやすいかどうかを予測して、退会する確率の高い会員から、優先フォローをすることで、退会を防止することができます。



退会予測アンケート

退会防止

退会予測アンケートは、入会時のアンケートの選択項目で、半年間、8ヶ月間、10ヶ月間の間に、どのくらいの確率で退会するかという、予測確率を計算するシステムです。

この退会予測システムは17店舗のクラブで5年間の統計解析により、構築され日本生涯スポーツ学会で最優秀賞(奨励賞)を受賞しています。

退会確率が高い人を知ること、無駄撃ちを防ぎ、少ない人数で退会防止のフォローができます。

< 戻る

退会率予測アンケート

アンケートに回答で500ポイントプレゼント!

1、性別 **【必須】**

1、男

2、女

2、年齢(半角数字のみ入力) **【必須】**

3、身長(半角数字のみ入力) **【必須】**

ホーム

< 戻る

5、現在、あなたは定期的に病院に通っていますか? **【必須】**

1、いいえ

2、はい

6、あなたは普段ご自分で健康だと思いますか? **【必須】**

1、健康でない

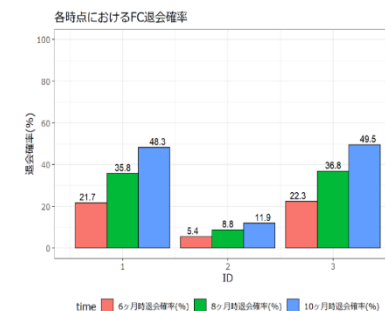
2、あまり健康でない

3、まあまあ健康である

4、とても健康である

7、あなたがクラブに入会した主な目的は運

会から10ヶ月までに約25%が退会し、その後はほとんど退会していないことが示唆されます。



各会員の時期別退会確率

ID	6ヶ月(%)	8ヶ月(%)	10ヶ月(%)
1	21.7	35.8	48.3
2	5.4	8.8	11.9
3	22.3	36.8	49.5

各会員における6ヶ月・8ヶ月・10ヶ月時の退会確率が示されています。この確率が高いほど退会しやすいため、早期の介入が必要であると思われます。

PPC(カウンセリング)と来館頻度

退会防止

退会予測システムで退会確率が分かったら、今度は退会を防ぐフォローを行います。
世界中の先行研究から、フィットネス会員の退会防止の効果が分かっているものは、「カウンセリング」
「来館習慣定着」の2つとなります。
コンビニフィットネスアプリは目標設定と来館頻度の見直しの2つのカウンセリングをする「PPC(パーソナルプランニングコーチ)」と、いつでも自分が来た日分かる「来館カレンダー」で通えているかどうかの意識づけをさせる機能で退会率を対策していきます。

戻る

PPC (パーソナルプランニングカード)

入会時、ご利用の目的、期間、どうなりたい、週間スケジュールを決めて頂くと500ポイントプレゼント！

目的は何ですか？【必須】

- 健康維持・増進
- 体力・筋力UP
- 引き締め・減量
- リハビリ・介護予防
- リラックス・ストレス解消

目標の体重・体脂肪率・サイズ【必須】

ホーム INFO

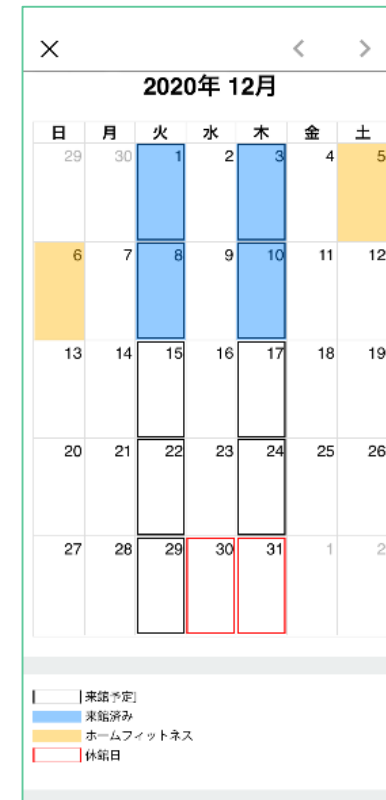
戻る

週間スケジュール(必ず1~2日選んでください)【必須】

- 月曜日
- 火曜日
- 水曜日
- 木曜日
- 金曜日
- 土曜日
- 日曜日

登録

ホーム INFO



一般的にFC事業は、マーケティング調査、収支計画、レイアウトなどの事業計画を、仮契約金を支払った後に行います。

弊社プロフィットジャパンでは、仮契約無しで、全ての事業計画を制作して提示してから、契約の検討ができます。リスクゼロで開業するかどうかの検討ができます。

一般的なFC契約の流れ



コンビニフィットネス®のFC契約の流れ



仮契約なしで下記の事業計画を無料で行います。

レイアウト作成・商圈の人口動態調査・集客予測分析・競合分析・事業収支計算・機器選定及び初期費用見積
・人件費計算等 他

1

お問い合わせ・資料請求

各事業内容について詳細に知りたい場合は、お電話・面談にて回答させていただきます。

2

面談・店舗見学

面談にて事業の詳細をご説明いたします。※関東圏外はリモート、電話にてご説明いたします。弊社のフィットネスは他社フィットネスとは全く違うため、東京の弊社の店舗をご見学頂くことをおすすめいたします。

3

物件探し

ご希望の地域にて、事業に合う物件をお探し頂きます。探した物件が適正かどうかは、診断させていただきます。すでに物件をお持ちの場合は物件の適正を診断いたします。※弊社も物件の探索をサポートいたします。

4

事業計画・検討

選定した物件の商圈が適正か商圈調査をし、実際に開業した場合の事業計画(初年度12ヶ月・6年間収支、初期費用、競合調査、レイアウト等)を作成いたします。全ての条件を揃えて、事業の最終検討をします。

5

契約・FC及び物件

フランチャイズ契約と同じタイミングで物件を契約します。契約までリスク無く検討することができます。

6

開業準備・研修

人材募集、内装、広告、備品納入、什器、人材教育等の開業に必要な準備を本部とオーナー企業で進めていきます

7

開業

開業おめでとうございます！オープン後も集客や入会率、退会率などの数字から経営課題を抽出して、経営改善をしながら事業計画にそった収益を上げていきます。

40坪のレイアウト

店舗

サーキットトレーニング



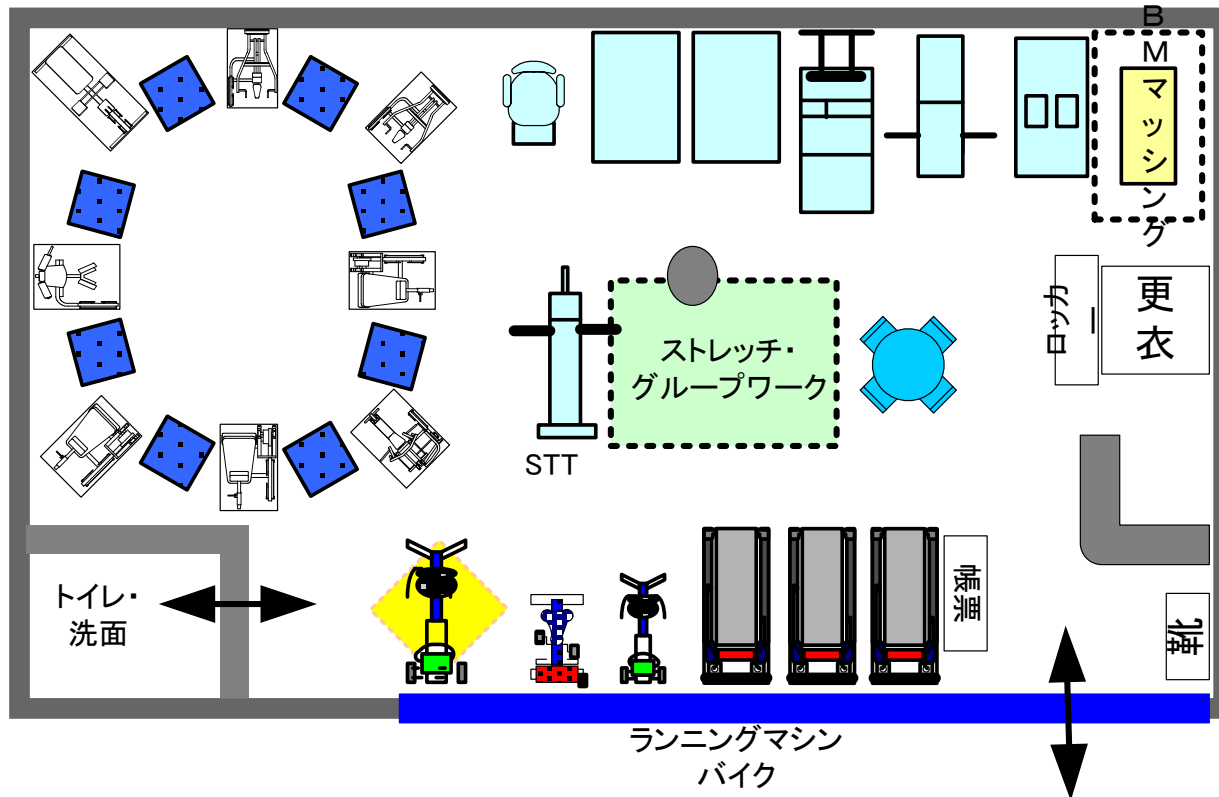
エアーマッサージ



ボディフレックス



STT



初期費用合計(A)	1,900万円	
加盟金・初期研修費	200万円	加盟登録・初期研修費用
フィットネス機器	1,700万円	フィットネスマシン一式

※内装費、物件取得費、開業・運転資金など別途かかります。

ロイヤリティ及びコンサル費:8万円/月(固定)

※コンサル内容によって変動する場合があります。

月間収支

収支

収入

月会費(会員数350名)	220万
物販+有料パーソナルプログラム	80万
合計	300万

支出

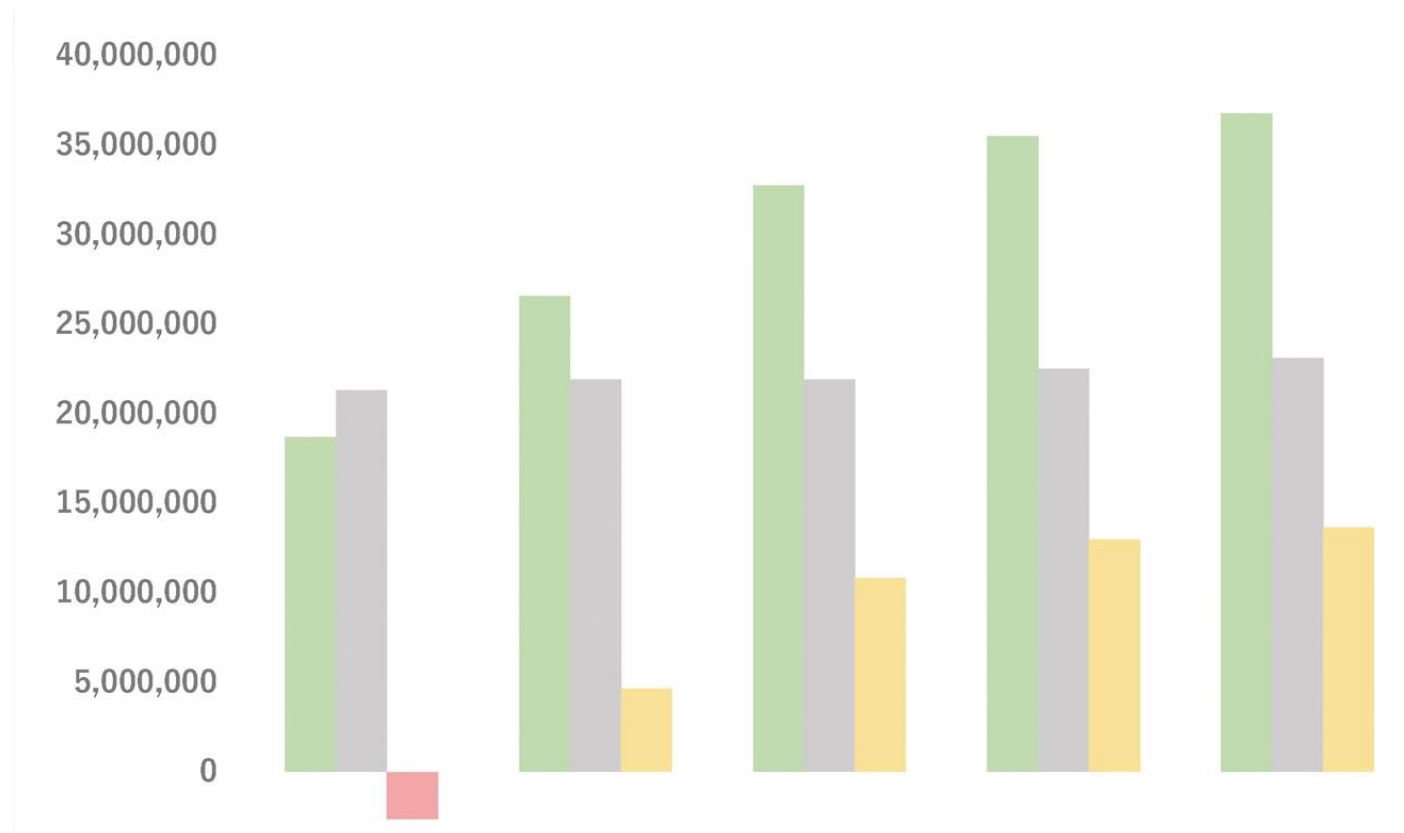
賃料(50坪)人件費、広告宣伝費、リース料(フィットネス機器類)、減価償却費(加盟研修費・内装・その他)、消耗品、水道光熱費、ロイヤリティ+コンサル費等、他	合計 200万
--	---------

営業利益 100万/月

年單位収支

収支

1年目：単月黒字化 3年目：投資回収+営業利益1,000万円/年達成
5年目：累積営業利益4,000万円 10年目：累積営業利益1億円超



FC店は開業前から開業後まで、本部である(株)プロフィットジャパンのサポートを受けられます。開業前は開業準備から、設備、集客、人材募集などのサポートから帳票類、スタッフ教育とプログラム提供などのソフト面までサポートさせていただきます。

オープン後も会員数増加対策として、入退会率の改善やスタッフの育成、スーパーバイザーの派遣、設備の修理管理など円滑な運営ができるよう、足並みをそろえたサポートをいたします。

初期費用/加盟研修費:2,200,000円
ロイヤリティ・コンサル費/88,000円(固定)

開業

スタッフ研修、広告戦略・実行、会員管理システム提供、人材募集・管理サポート、オペレーションシステム提供、ソフト作成・提供(帳票類、運営管理システム)、看板・内装相談、スーパーバイザー派遣、必要什器表の提供、人事管理、導線、レイアウト作成、開業スケジュール、機器搬入設置、エリア調査・競合調査、オープニングサポート、等他

運営

スーパーバイザー定期派遣、運営改善サポート、スタッフ教育、入退会率改善コンサル、設備修理・管理、集客・広告サポート、メール・電話サポート

開業例

事例



北海道札幌市 コンビニフィットネス イオンモール発寒



大阪府 コンビニフィットネス延羽の湯

開業例

事例



山形県 コンビニフィットネス川西



鹿児島県 コンビニフィットネスうのき

百聞は一見に如かず。
一度ぜひ、コンビニフィットネス®をご見学ください。

見学可能店舗：コンビニフィットネス日暮里店

東京都北区田端新町1-28-1 千代田ハイツ2階

平日 10時～16時

※遠方の場合、Zoom会議、お電話などで資料説明をしたのち、見学をご検討ください。

面談・見学・お問い合わせはこちら

お問い合わせ先：

正規販売代理店 株式会社ベルツリー

担当：鈴木 090-8568-5169まで

メール：vrc.sales@belltree-corp.com

WEB問合せはQRコードから⇒



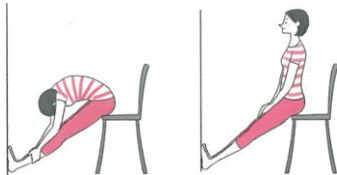
**メッセージへ「コンビニフィットネス見学希望」
の旨を記載ください！**

健康寿命延伸に向けた研究の取り組み

～平成27年から平成30年～



フィットネスクラブ経営で求められる エビデンスと当社の取り組みについて



30.07.26

株式会社 プロフィットジャパン
東京医科大学 公衆衛生学分野

菊 賀 信 雅

フィットネスクラブ入会・継続率を高める3ステップ ～入口を広げ出口を狭める3つの疫学研究～



横断

・どんな人がフィットネスクラブに入会するか？ → PJS1

縦断

・どんな人がフィットネスクラブを早期退会するか？ → PJS2

介入

・どのような継続プログラムが退会率を下げるか？ → PJS3

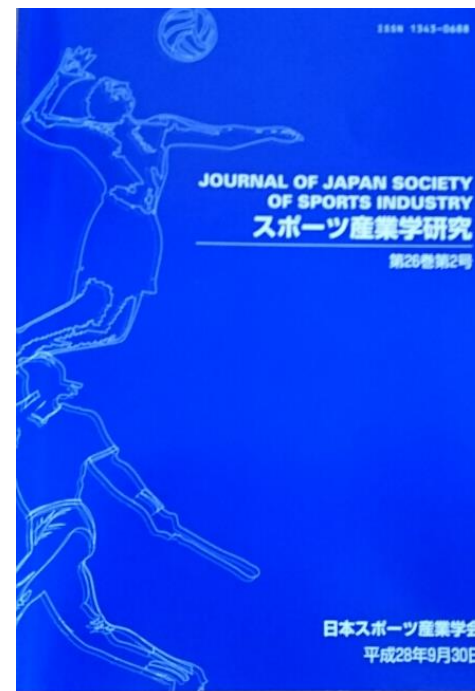
PJS1：原著論文

研究テーマ フィットネスクラブ利用経験と余暇活動
 に求めるベネフィットに対する意識の関連
 :日本人成人を対象にした横断研究

共同研究者 菊賀信雅、松下宗洋、澤田亨、丸藤祐子、
 松岡宏高、小田切優子、井上茂

掲載誌 日本スポーツ産業学研究

発行 VOL27,1-11,2017.1.1



PJS2. ACSMの発表 (2017.05.30~06.03)

American College of Sports Medicine, 2017; Denver, USA



[Print this Page for Your Records](#)

[Close Window](#)

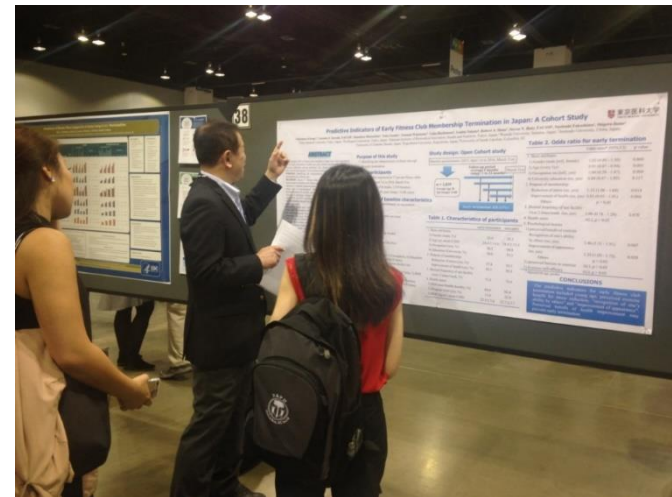
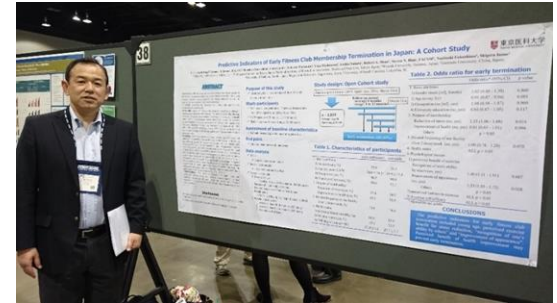
Control/Tracking Number: 17-SA-2989-ACSM
 Activity: Scientific Abstract
 Current Date/Time: 10/29/2016 3:40:36 AM

Predictive Indicators of Early Fitness Club Membership Termination in Japan: A Cohort Study

Author Block: Nobumasa Kikuga¹, Susumu S. Sawada, FACSM², Munehiro Matsushita³, Yuko Gando², Natsumi Watanabe⁴, Yuko Hashimoto⁴, Yoshio Nakata⁵, Robert A. Sloan⁶, Steven N. Blair, FACSM⁷, Noritoshi Fukushima¹, Shigeru Inoue¹. ¹Tokyo Medical University, Tokyo, Japan. ²National Institutes of Biomedical Innovation, Health and Nutrition, Tokyo, Japan. ³Waseda University, Saitama, Japan. ⁴Juntendo University, Tokyo, Japan. ⁵University of Tsukuba, Ibaraki, Japan. ⁶Kagoshima University, Kagoshima, Japan. ⁷University of South Carolina, Columbia, SC.

Abstract:

Approximately 40% of fitness club members in Japan have been reported to opt for early termination (within one year) of their membership. Identifying common indicators among members who choose early termination may allow for the development of prevention strategies. **PURPOSE:** Identifying the characteristics of those who opt for early termination via a cohort study. **METHODS:** Across 17 fitness clubs, members completed a self-report questionnaire at baseline and follow-up. The survey included the following indicators 1) baseline characteristics; 2) purpose of membership; 3) health status; and 4) psychological factors (perceived benefit of exercise, perceived barriers to exercise, and exercise self-efficacy). Participants were followed to determine whether they terminated their memberships. Odds ratios (OR) and 95% confidence interval (95%CI) for the incidence of early termination adjusted for age and gender were obtained using a logistic regression model. **RESULTS:** There were 1,839 participants (average age 37.9 years, 520 males and 1319 females) were involved in this observational study. During the follow-up period (six months on average), 428 participants early terminated. For every five-year increase in age, the gender-adjusted OR (95% CI) was 0.91 (0.87-0.94) for early termination. Members that joined a fitness club to relieve stress had an adjusted OR of 1.33 (1.06-1.68) for early termination. Additionally, the participants who joined a fitness club to improve their health had an adjusted OR of 0.81 (0.65-1.01) for early termination. The participants who agreed with the statement "recognition of one's ability to others," regarding the benefits of exercise, had a higher adjusted OR for early termination 1.46 (1.11-1.91). Similarly, the participants who agreed with the statement "improve appearance" had a higher adjusted OR for early termination 1.33 (1.03-1.72). **CONCLUSIONS:** The predictive indicators for early fitness club termination included young age, perceived exercise benefit for stress reduction, "recognition of one's ability by others" and "improve appearance". Lastly, perceived benefit of health improvement may prevent early termination.



シンポジウム 2015. 2016

➤ 日本スポーツ体育健康学術連合(東京)2015.08.24

テーマ スポーツ体育学研究における疫学的研究手法の使い方

○疫学的研究手法を取り入れたフィットネスクラブの 利用者増加対策

効果的な対策を立案するための実践例

: 観察研究から介入研究まで



➤ 日本体力医学会(盛岡) 2016.09.24

テーマ 現場の知見から公共の知識への昇華

～ScienceでありArtでもある体力科学～

○フィットネスクラブ経営で求められるエビデンスと 研究を実施する際の問題点



(株)プロフィットジャパン

最新フィットネスクラブの開発・運営実務集 執筆・監修 菊賀信雅、総合ユニコム 2016. 06. 03 発行

第1編 フィットネスビジネスの業界動向

1. フィットネスビジネスを取り巻く環境

- (1) フィットネスクラブの成り立ちとわが国の人口動態
- (2) 健康マーケットにおけるフィットネスの位置づけと社会背景
- (3) わが国の健康施策

2. フィットネスマーケットの動向

- (1) 市場規模
- (2) 1施設当たりの売上高と会員数
- (3) 客単価・売上構成比の推移

3. フィットネスクラブ運営企業の動向

- (1) 会員構成の変化
- (2) 近年の開発トレンド
- (3) アメリカのフィットネス事情

第2編 フィットネスクラブの開発計画

1. ジム・スタジオ型フィットネスクラブの開発計画

- (1) 立地条件
- (2) 施設コンセプト
- (3) 提供サービス・商品化の考え方
- (4) 開業スケジュール
 - ① 販促計画
 - ② 人材採用
- (5) 収支計画
 - ① ジム・スタジオ型フィットネスクラブ
 - ② 総合型フィットネスクラブ

2. ホットヨガ(スタジオ単独型)の開発計画

- (1) 立地条件(2) 施設コンセプト
- (3) 提供サービス・商品化の考え方
- (4) 開業スケジュールと販促計画(5) 収支計画

第3編 フィットネスクラブ活性化に向けた営業・管理・運営戦略

1. 集客・販促戦略

- (1) 利用者ニーズの整理と問題点の抽出(2) 新規会員獲得へのアプローチ(3) 継続率アップへのアプローチ

2. 営業・運営計画

- (1) ジム・スタジオ・プールの強化
- (2) 付加価値サービスの提供
- (3) 料金システム

3. 人材育成・組織改革

- (1) スタッフ教育(2) 効率的な運営を目指した体制づくり
- (3) 会員とのコミュニケーションの醸成

4. コスト管理計画

- (1) 管理・運営コスト(2) 家賃・外部委託費

第4編 事例研究

1. ジム・スタジオ型

エースアクシスコア松戸

2. 省スペース・コンディショニング型

コンビニフィットネス イオン発寒

3. スタジオ単独型(ホットヨガ)

ホットカラーゲンススタジオ「ルキナ津田沼」

