パーソナルトレーニングジム、コロナの影響で約42%が厳しい状況と回答

パーソナルトレーニングジム「Shibuya Fitness Sharez」を運営するビーサバイ株式会社では、パーソナルトレーニングジムのコロナウイルスによる影響を調査した結果、約42%が「厳しい状況である」と回答した。

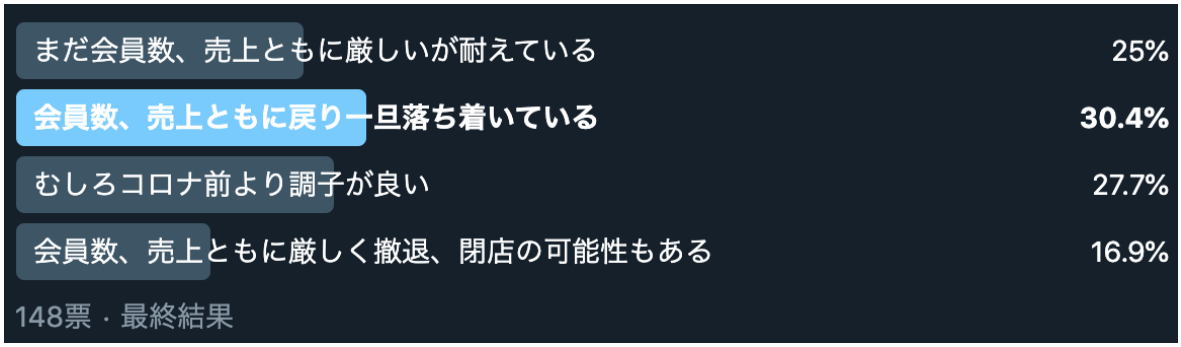
ビーサバイ株式会社　2020年12月21日

東京都渋谷区にて、パーソナルトレーニングジム「Shibuya Fitness Sharez」を運営する、ビーサバイ株式会社（所在地：渋谷区松濤1-29-15、代表取締役：岡崎秀哉）は、2020年12月12日（土）「パーソナルトレーニングジム運営におけるコロナウイルスの影響」に関するアンケート調査を実施しました。

Twitter上でアンケート調査を実施

アンケート調査はTwitter上で行い、約150件の回答がありました。
質問項目は以下の通りです。

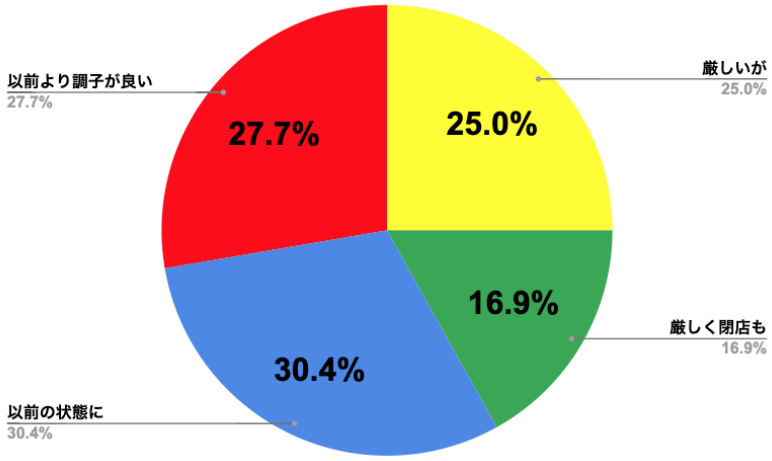
①まだ会員数、売上ともに厳しいが耐えている
②会員数、売上ともに戻り一旦落ち着いている
③むしろコロナ前より調子が良い
④会員数、売上ともに厳しく撤退、閉店の可能性もある



https://twitter.com/hide_sharez/status/1337263007458463745?ref_src=twsrc%5Etfw%7Ctwcamp%5Etweetembed%7Ctwterm%5E1337263007458463745%7Ctwgr%5E%7Ctwcon%5Es1_&ref_url=https%3A%2F%2Fne

※対象者はパーソナルトレーニングジムの運営者、パーソナルトレーニングジムに所属しているトレーナー

アンケート結果は、約42%が「厳しい状況である」と回答



アンケート結果のうち、
①まだ会員数、売上ともに厳しいが耐えている
④会員数、売上ともに厳しく撤退、閉店の可能性もある
を合わせると、41.9%となり、約42%のパーソナルトレーニングジムがまだ厳しい状況であることがわかります。
反対に、むしろコロナ前よりも調子が良いジムが約30%あるところも興味深い点です。
これらのジムの分かれ目は何なのでしょうか？

良い状況のジムと悪い状況のジムの分かれ目は？

「状況が良くないジム」「状況が悪くない、状況が良いジム」は、まずパーソナルトレーニングジムのタイプで分かれると思います。

結論から言いますと、「短期集中型のパーソナルトレーニングジムの新規顧客数が減っている」のではないか、と言うことです。

パーソナルトレーニングジムには、「短期集中型」と「継続型」のジムがあります。「短期集中型」とは、いわゆるRIZAPさんのような、2ヶ月20-30万円でガッツリ食事指導、トレーニングを行い、短期でダイエットをする為のパーソナルトレーニングジムです。
一方「継続型」とは、回数券やサブスク型などのタイプで、都度払いができたり、通い放題だったりというスタイルです。短期にというよりも、習慣化し、少しずつ身体を変えていこうとする為のパーソナルトレーニングジムです。

コロナの自粛期間などで太ってしまった方や運動不足の方もいらっしゃると思いますが、そういった方々の選択肢として、「短期集中型」よりも「継続型」のパーソナルトレーニングジムが選択されているのではないか、と予測しています。理由としては、金銭面と、習慣化などのコンセプト面、です。
「短期間にお金をガッツリ使って、数ヶ月だけ頑張りたい」というよりは、「少しお金はかかるけど、運動習慣を身につけて、体型が崩れないようにしたり、身体のコンディションが悪くならないようにしたい」というニーズの方が優っているのではないでしょうか。

別の視点として、集客方法、宣伝方法もあるのではないでしょうか。
ビフォーアフターなど効果を大体的に打ち出して広告を出しているジムよりも、トレーナーが自宅での運動方法をSNSで発信していたり、自宅でできる簡単なレシピを紹介していたり、と役立つ情報でPRしているジムの方が、トレーナーとお客様の信頼関係を築きやすく、継続、紹介（新規顧客獲得というよりは）などに繋がっているのではないかと思います。
また、「短期集中型」のパーソナルトレーニングジムは広告を打ったり、成果報酬型の集客サイトを使ったりして集客しているジムが多く、世間のニーズの影響をもろに受けます。一方で、「継続型」で広告やポータルサイトなどに依存せず、集客ができていたジムは、数少ない新規顧客をSNS経由や口コミ紹介で獲得できている可能性があると考えられます。

さらに、規模の問題もあると思います。
例えば、マンションの1室で1人でパーソナルトレーニングジムを運営しているとすれば、仮に売上がなくても自分の給料がないだけですので、今回の補助金や家賃支援、給付金などを活用すればだいぶ凌げます。
しかし、数店舗運営、社員数名となると、補助金や家賃支援、給付金などは上限があるだけに厳しくなります。思うに、3店舗以上、社員10名以上、みたいな規模のパーソナルトレーニングジムは、ちゃんとお客様がきていないと厳しい状況になってしまうと思います。

パーソナルトレーニングジム「Shibuya Fitness Sharez」のコロナウイルスの影響は？

「Shibuya Fitness Sharez」は、渋谷区松濤エリア、渋谷区宮益坂エリアの2店舗を運営しており、他社と同様にコロナウイルスのダメージを受けました。
しかし、現在の状況はアンケート項目の「②会員数、売上ともに戻り一旦落ち着いている」「③むしろコロナ前より調子が良い」 に該当します。
4月、5月は大きく来店が減り、売上もダウンしましたが、6月から回復し始め、8月はかなり新規の問い合わせがきました。
結果的に、9月、10月、11月は、コロナの影響が出始める1月、2月、3月よりも良い水準になっています。

パーソナルトレーニングジム「Shibuya Fitness Sharez」での取り組みとは？

「Shibuya Fitness Sharez」でも、今回のコロナウイルスの影響を受ける過程で大きな学び、気づきがありました。
これまで長く通って頂いていたお客様が突然お休みになったり、非常に結果が出ていたのにお休みになったり、と仕方ない理由ながら、厳しい状況に直面しました。
そんな中、「Shibuya Fitness Sharez」としてはどんな取り組みを行ってきたのか、について紹介します。
パーソナルトレーニングジムを運営する立場として、

①トレーナーもお客様も安心できる環境づくり
②トレーナーとお客様のコミュニケーション
③余力のあるキャッシュ作り

をテーマに動きました。

①に関しては、まず感染防止対策です。
お客様が「運動したい」「身体を動かしたい」と思った時に、通うのが不安になってしまうジムではいけないな、とはいえ、トレーナー陣も安心してお客様にトレーニング指導することができるように、パーソナルトレーニングジムとしてできる限りの感染防止対策を行おうと準備しました。

Sharezでの感染予防対策の詳細はコチラ↓↓
https://fitness-sharez.com/about-covid19/

②に関しては、自粛期間中に自宅などできる、運動方法や、食事について気をつけて欲しいこと、などをお客様に情報提供しました。
各トレーナー毎に、自分のお客様に対して必要だと思う情報をまとめて、記事にしたり、動画にしたりしてお届けしました。
「Shibuya Fitness Sharez」代表岡崎が自粛生活中の方に向けてまとめた内容の詳細はコチラ↓↓
https://note.com/hidesharez/n/nb2e65bfd59c0
https://note.com/hidesharez/n/n77c81e940d98
https://note.com/hidesharez/n/n19aa9561d113

これらにより、お客様と積極的にコミュニケーションが取れるとともに、専門性のアピールにもなりますし、その後ジムに戻って来やすくなると考えました。

③に関しては、国の支援金や補助金、借入などへの取り組みです。
それらについてはnoteにまとめ、フィットネス業界全体に届けようと取り組みました↓↓
https://note.com/hidesharez/n/ne8ac092a0df8

実際には、公庫の融資、感染拡大防止支援金、持続化給付金、家賃支援金、テレワーク助成金などを申請し、通過しました。
これらにより、万が一の状態に備え、税金や給与についても滞りなく支払うことができています。

パーソナルトレーニングジム「Shibuya Fitness Sharez」
https://fitness-sharez.com/

【ビーサバイ株式会社について】

本社：〒150-0046　東京都渋谷区松濤1-29-15
代表者：代表取締役　岡崎秀哉
設立：2015年7月7日
資本金：100万円
Tel：050-3634-5523
URL：https://fitness-sharez.com/

事業内容：

パーソナルトレーニングジム「Shibuya Fitness Sharez」運営
日本最安値パーソナルトレーニング サービス「EcoPresonal」運営
パーソナルトレーナー養成スクール「Sharez for Trainer」運営
グループセッション(ヨガ、コンディショニング、クロスフィット)
セミナー各種(健康経営、栄養、ボディメイク・ダイエット、開業)
地方創生

メディア関係者限定のお問い合わせ先
※以下はメディア関係者限定で公開している情報ですので、webサイトやSNSでの公開はご遠慮ください。

【本件に関するお問い合わせ先】
企業名：ビーサバイ株式会社
担当者名：岡崎秀哉
TEL：09086753645
E-Mail：okazaki@besabaay.com