

第9回 西日本インカレ（合同研究会）専用企画シート

必ず「企画シート作成上の注意」をご確認いただき、ご記入をお願いいたします。

大学名（フリガナ）	学部名（フリガナ）	所属ゼミナール名（フリガナ）
フリガナ セツナンダイガク	フリガナ ケイエイガクブ・ケイエイガクカ	フリガナ ハタケヤマ トシロ
摂南大学	経営学部・経営学科	畠山 俊宏

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数（代表者含む）
フリガナ チャンジャ	フリガナ マツモト アツヤ	5人
チャンジャ	松本 篤弥	

研究テーマ（発表タイトル）

エブリデイ・エニタイム～24時間フィットネスが増えてきた要因～

1. 研究概要（目的・狙いなど）

本研究の目的は、エニタイムフィットネスを事例に24時間フィットネスが増えている要因を明らかにすることである。

2. 研究テーマの現状分

析（歴史的背景、マーケット環境など）

近年、健康志向の高まりで運動をする人が増えている。そのため、ジムに通う人々も増えている。これまでは、業界の中心は、コナミスポーツなどに代表される大手のフィットネスジムであった。しかし、ここ数年24時間フィットネスが増加しているが、それらが増加している理由が明らかになっていない。そこで、エニタイムフィットネスを事例に24時間フィットネスが増加している要因を明らかにする。

3. 研究テーマの課題

- ・24時間フィットネスがなぜ人気があり、増えてきたのか。
- ・大手との比較

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

- ・エニタイムフィットネス本社へメールでのヒアリング調査
- ・日経テレコンや日経BP検索などのデータベースによる情報収集

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

インタビューの結果、人気になった理由は、24時間使えて安いということ。利用者が来店する時間帯は、従業員が帰った後が多い。利用者の半数は従業員のいない時間帯（つまり夜間）が多い。利用者から見るといつでも行けて使いやすい。さらに、安い。

20代～40代の現役世代の利用率が全体の80～85%を占めています。

なぜ低価格で24時間営業が実現できるのか？

利用者のニーズは夜間も強い。しかし、深夜まで従業員を入れて営業すると人件費がかさむので低価格が実現できない。従業員不在で24時間営業にすると光熱費は掛かるが、それでも人件費よりもおそらくは安く済むと考えられる。そのため、ALSOK

を雇いセキュリティを強化することで従業員が不在でも 24 時間営業すること実現できる。

→点けたり、消したりするより点けたままの方が安い。

<大手との比較>

	大手のフィットネス	24 時間フィットネス
価格	高い	安い
営業時間	休日もあり	24 時間
設備	スタジオ、プールあり	マシンとウェイトだけ
プログラム	ダンスレッスン	なし

大手のフィットネスは、プールやスタジオと幅広いコンテンツを売りとしており、市場全体をターゲットにしている。すなわち、フルライン戦略をとっている。

24 時間フィットネスは、「ナツクの低価格」を売りとしており、大手のようにスタジオやプールはないが、「マシンジム特化」にすることで、ターゲットにする消費者を限定したうえで差別化とコスト削減の両立を図っている。すなわち、フォーカス戦略をとっている。

6. 結果や今後の取り組み

「24 時間年中無休」、「マシンジムの特化」、「ナツクの低価格」、「全店利用可能」利用者のニーズに応えることで人気向上へと繋がり、それに伴い店舗数が増えた。また、距離・時間・お金などの面で気軽に通えることが重要である。

4つのコンセプトのもと今後の貴社の動向に焦点を当てながら注目していくかつ、フィットネス業界の今後の発展や市場拡大していくビジョンを見据えて我々も研究を続けていきたい。

7. 参考文献

- ・日経 BP 日経トレンドイネット <https://trendy.nikkeibp.co.jp>
- ・レジャー白書 2018 (社公益財団法人 日本生産性本部)
- ・インタビュー調査：株式会社 Fast Fitness Japan カスタマーサービス室

●パワーポイント内に動画を使用されている場合、動画を使用しているスライドのページをご記入ください。

●発表時に使用する成果物 (例、商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査に使用したアンケート)

【企画シート作成上の注意】 ※「第9回 西日本インカレ (合同研究会) 大会参加要項」も合わせてご確認のうえ、企画シートの作成を行ってください。

- ・本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、審査を行っていただく大学教員・企業の方々に事前にお渡しいたします。
- ・本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。また、翌年3月に公開予定の「大会結果 Web ページ」に掲載されます。
- ・本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。
- ・本企画シートは、作成上の注意を含め、4ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4サイズでプリントし、4ページ目までをお渡しします。
- ・大会参加申込み時点から、チーム編成の変更 (チームの人数・交代など) は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、西日本インカレ事務局にご連絡ください。事務局より手続きについてご連絡をさせていただきます。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。
- ・企画内容は、未発表の (過去に他誌・HPなどに発表されていない) ものに限ります。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。
- ・商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、著作権の使用許諾を得てください。日経 BP 社・日経 BP マーケティング社は一切の責任を負いません。
- ・書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先 (使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など) を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。
- ・発表時に使用する成果物がありましたらご記入ください。記入がない成果物は大会当日使用することができません。また記入いただいた内容について、事務局から代表者の方に確認をさせていただく場合がございます。
- ・電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。