

レイアウトを変えるだけで**売上**が変わる！

2社共催セミナー

-マシン配置の最適化でジムの潜在力を引き出す-

MATRIX GYM DX

＼ジムの売上を改善したい方必見／

- ・ファンクショナルエリアが使われていない
- ・スペースが有効活用できていない
- ・データを活用してレイアウトを最適化したい



川越 平



岩田 啓宏

((●)) ZOOMにてオンライン配信

5/24 (金) 15:00-16:00

# 本セミナーについて

---

- **ゴール**

マシン配置次第で売上も変化することを理解した上で  
レイアウト変更のポイントを知っていただく

- **セミナー内容**

1. ジム運営のあるあるから見るジムエリアの課題と理想
2. レイアウト改善によるジムの潜在力の引き出し方
3. AIカメラを活用したデータドリブンなジム運営の重要性
4. マシン配置の最適化と差別化できるマシンの導入
5. 成功事例の紹介とQ&Aセッション

# 登壇者自己紹介



所属：ジョンソンヘルステックジャパン  
株式会社

名前：川越 平

生年月日：1971年10月23日(52歳)

特技：人脈づくり・天性の運

学生の頃に大手フィットネスクラブでアルバイトを始めて、この業界一筋34年目。ジョンソン入社15年目。  
現場とマシンメーカーとしての両方の目線を持つ数少ない存在。

トレーナー・支配人・新店オープン・店舗閉鎖（会社解散・合併含む）・公共案件・メディカルフィットネスなど約20の施設で業務経験有。

幅広い人脈と情報収集能力を活かして日々お客様の要望に応えるべく活動中。



所属：株式会社Opt Fit

名前：岩田 啓宏

生年月日：1989年02月26日(35歳)

特技：美味しい珈琲屋の紹介(仮)

大学在学中と卒業後の7年間、フィットネスインストラクターとして従事。その後、海外生活を2年経験。

アイルランドのダブリンにて外資系企業のBDR/SDR（インサイドセールス）として勤務。

日本に帰国後、営業アウトソーシング企業のマネージャーとして複数のSaaS企業のサービス運営支援に携わる。

その後、人事労務システムを開発・運営する企業のエンタープライズ企業向けカスタマーサクセスとして従事し、現職に至る。

# ジョンソンヘルステックジャパン株式会社について

## MISSION

世界で最も優れたフィットネスマシンの企業グループになる。

ジョンソンヘルステックグループは世界シェアNo1を実現し  
世界で最も急速に成長しているフィットネスマシンメーカーです。

社名	ジョンソンヘルステックジャパン株式会社
本社	東京都港区海岸3-9-15 LOOP-Xビル 7F
ショールーム	東京都港区海岸3-23-32 安田ビル3F
設立	2004年3月12日
代表取締役社長	高橋 達夫
従業員数	68名
事業内容	フィットネスマシンの販売、メンテナンス業務

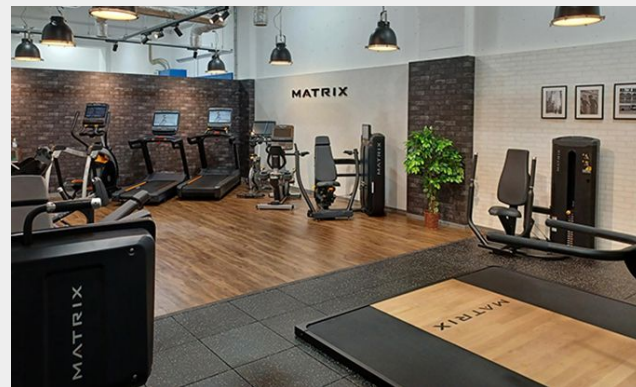
## BRAND

MATRIX  
FOR GYM

E G Y M

ZIVA®  
— THE WAY TO LIVE\* —

VISION  
FITNESS



MATRIX ショールーム

# 株式会社Opt Fit について



## MISSION

## AIと人間が共存する仕組みを構築する

フィットネス業界におけるAI浸透実現のため、2028年までに  
トップシェアである30%の企業にGYM DXをご利用いただくことを目指しています。

## HISTORY

- 2020年 3月 役員3名で共同創業
- 4月 ジム&スクール向け連絡アプリ  
「Linker Bell」をローンチ
- 2021年 6月 「GYMDX」の先行リリース開始
- 2022年 1月 「GYMDX」の本リリース
- 2023年10月 「GYMDX」導入実績1,000施設を突破

社名 株式会社Opt Fit / Opt Fit Corp.  
本社 愛知県名古屋市中村区名駅 3丁目 2-22 エスカ名駅東ビル 401  
営業所 東京都新宿区新宿 1-6-3 新宿御苑フロント 2F  
設立 2020年3月  
役員 代表取締役 CEO 渡邊昂希 取締役 CTO 荒川準也 取締役 CRO 森田尚也  
従業員数 30名(24年5月時点)  
事業内容 AIでジム運営が180°変わる GYM DX  
ジム&スクール専用連絡アプリ Linkerbell  
その他AIソリューション複数あり



# ジム運営のあるあるから見る ジムエリアの課題と理想

ジムエリアあるある その①

# マシンのレイアウトあるある

---



# マシンのレイアウトあるある

## あるあるから見る課題

- ・ランニングマシンを窓際に並べがち  
課題：レイアウトの正解が分からない
- ・10年前とレイアウトが変わっていない  
課題：レイアウト変更の価値、根拠の不足

## 理想

- ・変化するユーザーニーズやターゲットに対応したエリア、訴求づくり
    - ↳小規模リニューアルなどの打ち出しでの新規会員獲得。顧客満足度向上。
- ※ただ変えるだけでなく、マーケティングと絡める。



ジムエリアあるある その②

# ランニングマシンあるある

---

# ランニングマシンあるある

## あるあるから見る課題

- ・端にあるマシンばかり使われる

課題：使われないマシンがある

- ・全台埋まる時間帯が殆どない

課題：適切な台数が分からない

## 理想

- ・均等にマシンが使われるレイアウト

↳ランニングコストの最小化

- ・台数の適正化＋空いたスペースの活用

↳満足度向上、収益拡大

ジムエリアあるある その③

# フリーウェイトエリアあるある

---

# フリーウェイトエリアあるある

## あるあるから見る課題

- ・ 特定の時間に利用者が固まってしまう  
課題：コアユーザーの満足度低下
- ・ 初心者や女性が利用しにくい雰囲気がある  
課題：特定の利用者の居心地の悪さ  
トレーニングの幅が狭まる

## 理想

- ・ ストレスなくトレーニングできる環境  
↳ 利用者の定着、満足度上昇
- ・ 誰もが利用しやすい包括的な環境  
↳ 利用者層による退会率の差を緩和

ジムエリアあるある その④

# 女性専用エリアあるある

---

# 女性専用エリアあるある

## あるあるから見る課題

- ・ 女性エリアを作ったのに使われていない  
課題：利益に貢献できていないエリアの存在
- ・ そもそも女性エリアを作るスペースがない  
課題：限られたスペースでの対策

## 理想

- ・ 収益を生むエリアへの改善、打ち出し  
↳ 既存エリアとの差別化で+αの価値を創出
- ・ 既存エリアを工夫してのプライバシー保護  
↳ 限られたスペースでの満足度向上

ジムエリアあるある その⑤

# その他のジムエリアあるある

---



## その他のジムエリアあるある

### あるあるから見る課題

- ・マシンのラインナップが適切かわからない  
課題：ジムエリアスペースの損失
- ・声の大きい(要望を言う)利用者に左右される  
課題：主観的な声を元に改善してしまう

### 理想

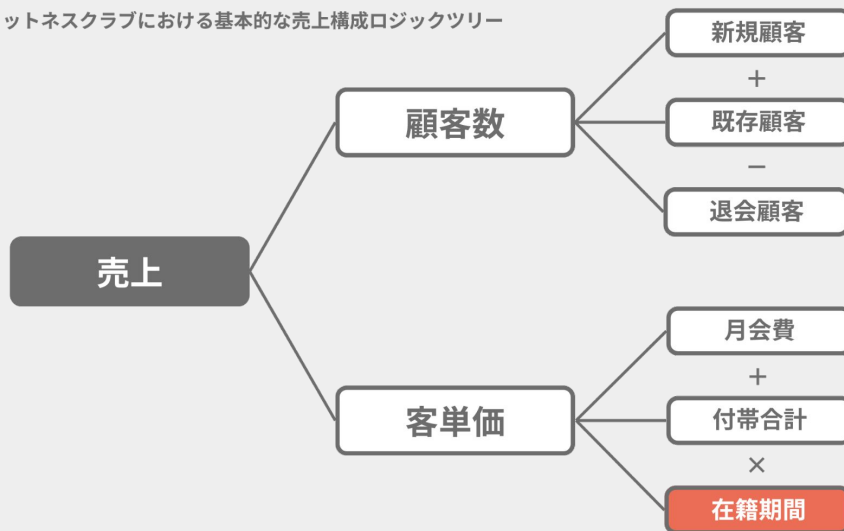
- ・ユーザーニーズに沿ったマシン選定  
↳全てのスペースを有効活用する
- ・お客様の声とデータに基づいた改善  
↳根拠を持った改善で施設の価値を向上

# レイアウト改善による ジムの潜在力の引き出し方

# レイアウト改善の重要性

レイアウト・エリア改善は大きな投資をせずに顧客満足度を向上させる一つの手段です。  
顧客満足度が上がれば退会率が下がり、**在籍期間が伸びる**事で売上が上がります。  
また見せ方によっては**新規集客にもつながる**為、ただの「位置替え」ではなく「マーケティング施策」として取り組むことが重要です。

フィットネスクラブにおける基本的な売上構成ロジックツリー



※上記はロジックツリーの一例です

# レイアウト改善の考え方

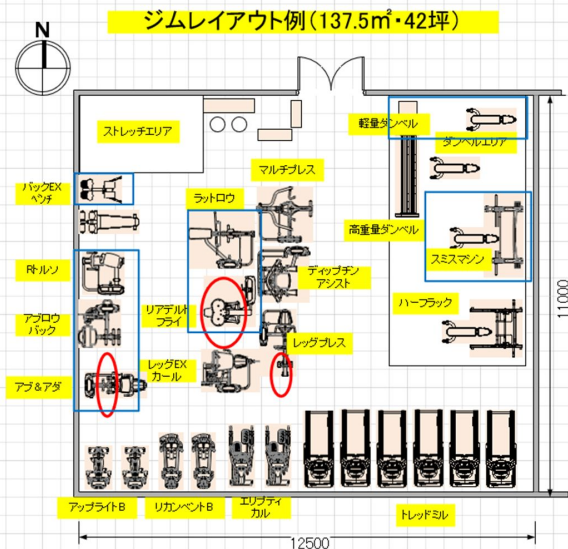
ただの「位置替え」ではなく、**マーケティング施策の一環**として取り組む為には以下のポイントが重要となります。「誰に」「何を」提供するためにレイアウト改善をするのかを考えましょう。



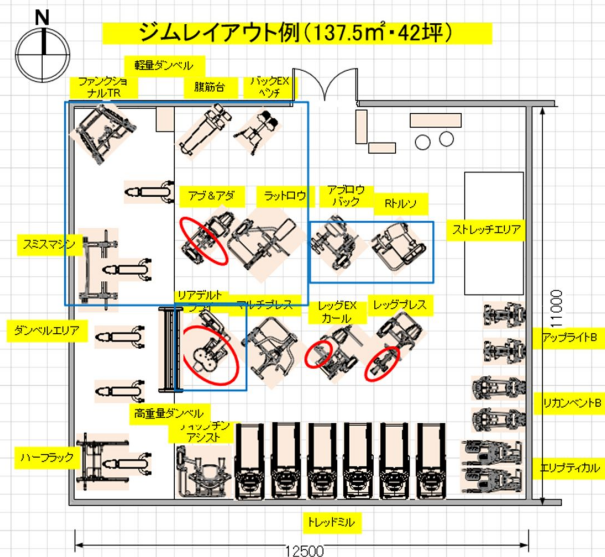
※上記は一例です。

# レイアウト改善イメージ

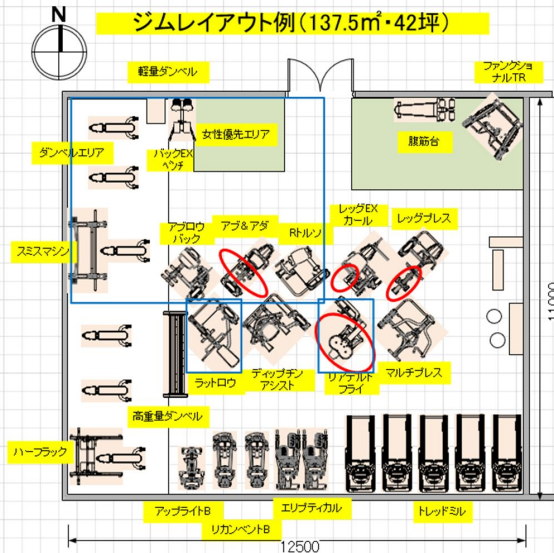
## 比較的多いレイアウト



## 改善レイアウト①

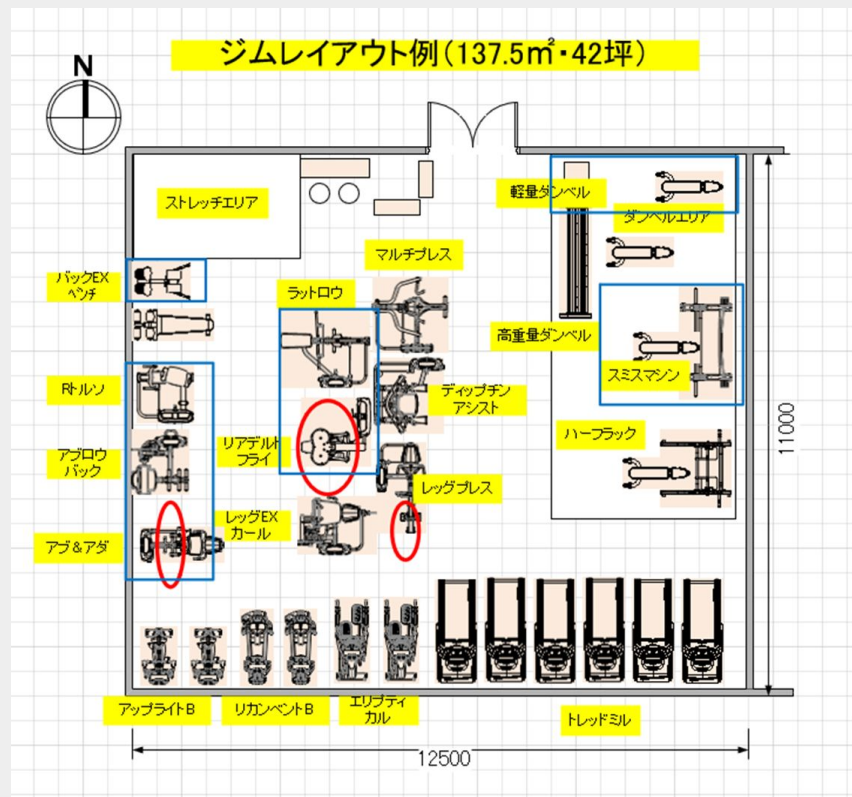


## 改善レイアウト②



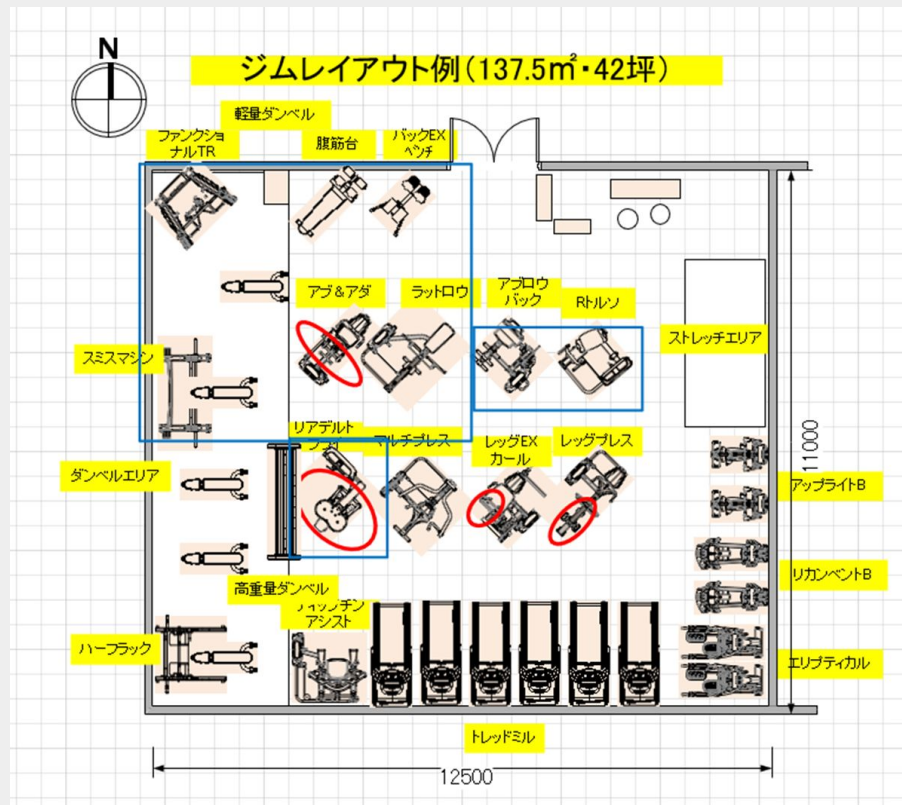
# 比較的多いレイアウト

- 上半身のマシンが入口付近に集約
- 女性利用が多いマシンがバラバラ
- FWエリアに入りにくい
- 動きのあるマシンが導線上にある



# レイアウト改善案①

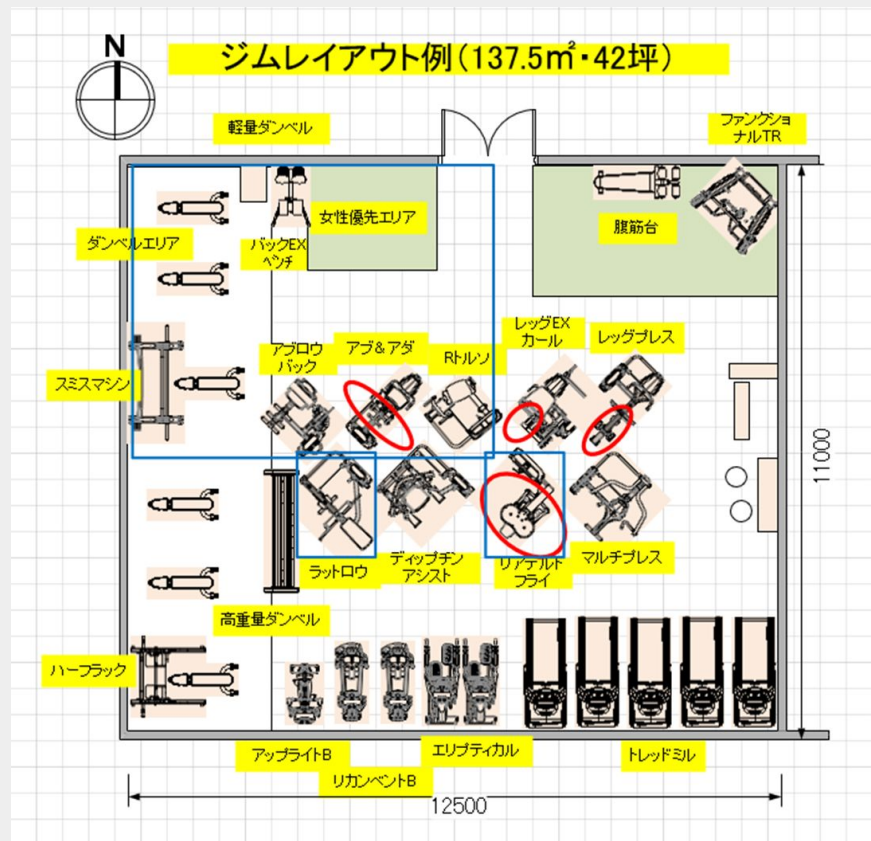
- ウェイトマシン導線の確保
- マシンの向き変更(斜め)
- 女性利用の多いマシンを集約
- FWエリアを拡張





## レイアウト改善案②

- ウェイトマシンを中央に集約
- マシンの向き変更(斜め)
- 女性利用の多いマシンを集約
- 女性専用エリア設置
- FWエリアを拡張
- ファンクショナルエリア設置
- カウンターを中央に設置



# AIカメラを活用した データドリブンなジム運営の重要性

# AIカメラの導入による客観的データの収集

マシン・エリアごとの利用率を数値で確認することで適切なマシン配置・レイアウト変更を実現  
データ分析によって、マシン1台ごとの利用時間・エリアごとの滞在時間を時期・時間帯別に細かく把握できるので、顧客のニーズにあった経営判断が可能になります。

## マシンごとの時間帯別混雑率データ

例) トレッドミル

台数	6時	7時	8時	9時	10時	11時	12時	13時	14時	15時	16時	17時
0台	43.9分	40.0分	21.1分	21.8分	26.2分	25.7分	0.9分	1.7分	9.1分	26.2分	25.7分	35.3分
1台	8.3分	9.5分	5.6分	12.8分	14.7分	1.3分	13.1分	6.5分	14.8分	11.1分	10.9分	10.1分
2台	1.9分	1.5分	11.4分	11.7分	12.2分	5.8分	11.2分	9.8分	13.4分	8.9分	10.1分	10.3分
3台	2.2分	3.2分	11.6分	8.4分	3.0分	9.7分	17.8分	22.9分	12.7分	9.4分	9.6分	2.5分
4台	3.4分	5.5分	9.8分	4.8分	3.6分	11.6分	16.3分	18.5分	9.5分	4.1分	3.4分	1.3分
5台	0.2分	0.2分	0.3分	0.3分	0.2分	0.3分	0.4分	0.4分	0.3分	0.2分	0.2分	0.3分
6台	0.1分	0.1分	0.2分	0.2分	0.1分	0.2分	0.3分	0.2分	0.2分	0.1分	0.1分	0.2分

## 器具利用率分析



# データに基づく意思決定がもたらすメリット

GYM DXの「マシン・エリア利用率分析」によって、データに基づいた経営判断が可能

## データ活用イメージ

データ活用による経営判断



適正なマシン配置・台数設定で損失を防止

器具購入における**損失を防止**

レイアウト改善による**混雑緩和**

運営改善による**顧客満足度向上**

# マシン配置の最適化と 差別化できるマシンの導入

# 顧客に選ばれるジムになるために

マシン **利用** の  
現状把握

マシン **配置**  
の適正判断

マシン **レイアウト** の  
見直し

導入 **マシン**  
の見直し

分析したデータを参考に**意思決定**

顧客のニーズありきの**レイアウト**と**マシン選定**



# 差別化するためには導入マシン見直しが必要不可欠

一般的な人気マシンを購入しても、  
施設ごとに求められているマシンは異なる



住民の年齢、性別、地域特性  
(独身層 / ファミリー層が多い・温暖 /  
寒冷地・地域コミュニティーなど)  
に合ったマシン選びが重要

自社にとって適切なマシンを  
データに基づいて導入することで、  
他施設との差別化を実現できる



商圏内でしっかりと選ばれる  
施設・継続率の高い施設づくり

マシン自体にはニーズがあるが、  
マシン配置・エリアのレイアウトが原因で  
利用されていない場合がある



肌感覚や経験則に頼りすぎず  
現状把握を行うことで、損失を防ぐ



# ジムの競争力強化に向けた支援

**MATRIX**  
Strong・Smart・Beautiful

豊富なマシンラインナップと様々なサポートを提供

多様なニーズに応える、250種類以上のラインナップ

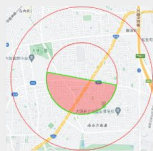


商圏データを活用した出店・運営サポート

人口・世帯データよりエリアに対する参加想定人口を算出

データ名	500m圏内	1km圏内	1.5km圏内	500m	500-1km	1km-1.5km	2000m圏内 (人口%:70-80%・2%)	2000-2500m圏内 (人口%:70-80%・2%)	2500-3000m圏内 (人口%:70-80%・2%)	2500m圏外 参加想定人口 5000
総人口	5,888	22,104	39,828	5,888	19,240	17,884	393	899	1,727	5,167
20-24歳人口	428	1,662	2,764	428	1,236	1,112	30	61	119	369
25-29歳人口	427	1,709	2,843	427	1,262	1,154	30	67	124	384
30-34歳人口	485	1,818	2,924	485	1,376	1,270	34	69	124	376
35-39歳人口	560	2,179	3,564	560	1,617	1,475	38	84	156	478
40-44歳人口	559	1,958	3,124	559	1,437	1,319	39	72	136	407
45-49歳人口	751	2,621	4,093	751	1,830	1,620	49	97	200	595
50-54歳人口	690	2,482	3,924	690	1,697	1,520	39	89	200	589
55-59歳人口	539	2,425	3,453	539	1,580	1,312	27	67	127	381
60-64歳人口	417	1,628	2,609	417	1,287	1,076	21	56	100	289
65-69歳人口	327	1,037	1,685	327	1,036	1,010	24	41	102	187
70-74歳人口	468	1,308	2,020	468	1,098	1,042	36	51	101	271

特定エリア調査



※弊社マシンをご導入いただいていないクラブ様でもご対応可能です。(無償)

**GYM DX**

ジム内の防犯カメラの映像を活用し、**ジム運営をAI化**するDXサービス

AIを駆使した5つのDX機能



マシン・エリア利用率分析



AIがマシン・エリア  
利用状況を検知



利用状況をデータで  
可視化



時期や時間帯ごとに  
細かく分析



## 成功事例の紹介と Q&Aセッション

# AIカメラを活用したジム運営の成功事例の共有

## 事例①データの活用

導入前の課題

マシンの入れ替えやジムエリアの  
レイアウト変更時に、主観に頼っている

課題

ニーズにあった  
定量的なマシン入れ替えの判断をしたい。

導入後

顧客のニーズにあったマシン増設

フリーウエイトエリア拡張に伴い、  
スミスマシンとパワーラックの利用  
データが5倍の開きがあり、  
利用の多いスミスマシンの増設に踏み切った。

## 事例②エビデンスを残す

導入前の課題

使ってみたいマシンがある

課題

利用されるエビデンス  
に欠けるので社内の決裁がとれない。

導入後

マシン購入の決裁がとれやすくなった

弊社所有のマシン利用データから、  
利用率のエビデンス資料を提出し、  
社内の決裁がスムーズになり設置決定。

# アンケートにご協力ください

---



[https://us06web.zoom.us/survey/e2ZnkuBGhcVHBzEVuaE8dYFfdwEWMCMJ0brlpPA\\_VcGlgIRb4w.qAGMKGNh0WS7jCvj/view?id=ZcuDbnMPS3S2on2W-fd17g#/sharePreview](https://us06web.zoom.us/survey/e2ZnkuBGhcVHBzEVuaE8dYFfdwEWMCMJ0brlpPA_VcGlgIRb4w.qAGMKGNh0WS7jCvj/view?id=ZcuDbnMPS3S2on2W-fd17g#/sharePreview)