

起業・開業するならこの一冊。

JANUARY 2022



きぎよ — じだい

起業時代

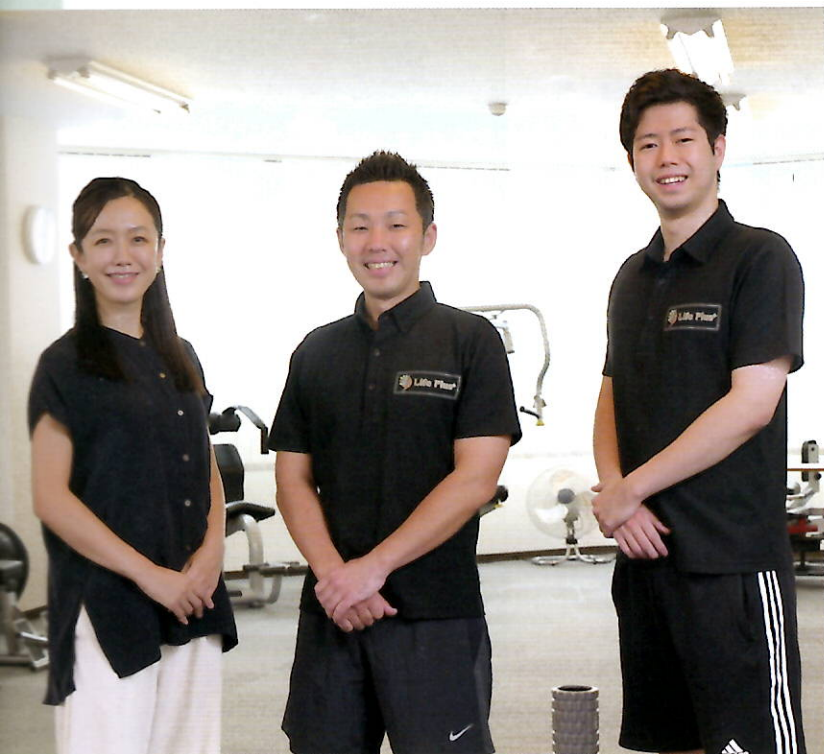
創刊号

ふつうの人が
フツーに起業できる時代、はじまる。



Vol.
01

店舗選び事例



泉川さん(中央)とスタッフ。左は妻のちひろさん、右はトレーナーの西川 隼生さん

商圏人口や立地条件にこだわり すべてクリアの好物件をゲット!

株式会社ライフプラスフィットネス

代表取締役社長 泉川 芳則さん

スクール制フィットネスジム「Life Plus+」/兵庫県明石市



店舗はJR西明石駅から徒歩2分とアクセスがよく、大きな交差点角にあるビル2階で視認性は抜群。周辺はマンション建設が進み、人口が増加している点も大きなポイント

住宅地駅前交差点の角。 視認性と利便性が決め手

スクール制フィットネスクラブ運営

企業から独立しました。出店立地は前職時代の人脈がある神戸周辺に決め、駅単位で優先順位を絞っていきました。日本のフィットネス人口は全人口の3〜4%といわれています。店舗の収容キャパを300人とすると、フィットネス人口から逆算して7500〜1万人という数字が出てきます。地域密着型にしたかったので、1万人が店舗から半径500m圏内に集中するエリアを抽出し、さらに住宅街が広がる地を絞った結果、西明石が浮上。駅前を条件とし、線路や国道などの分断要素も実際に歩いて確認、見つけやすい視認性にもこだわりました。

こうして数カ月をかけ、現在の絶好な立地の物件を見つけました。敷金が高くても内装を直す必要はなく、築35年で家賃は格安。即決でした。コロナ禍が続くなか集客はあと一歩ですが、ユーザーの継続率は83%。曜日と時間を決めるスクール制の強みを実感しています。キャパシティまで埋めたら2号店を狙います!



フロアは約50坪で、数々のトレーニングマシンが並び、スタッフ3名で会員数の上限は300人だが、手厚いオペレーションのために230人に設定し、収支管理を行っている



決められた時間のトレーニングでは専属トレーナーが付く、会員の状態に合わせて指導を行う。この強みで、フリータイム制ゆえに続かない競合店のユーザーも獲得。運営スタイルに自信があったため、出店時、競合店の存在はさほど問題にできなかった