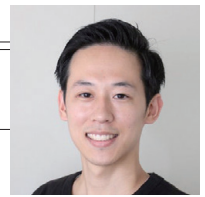


ON DIARY を活用し、単価向上。運動習慣に効果



| MY-GYM Are de vivre

MY-GYM Are de vivre 代表 百合本啓太氏

熊本県でパーソナルトレーニングジムとレンタルジムをそれぞれ1店舗ずつ展開しているMY-GYM Are de vivre。株式会社ジ・アイのシステム「ON DIARY」を導入したことで単価向上に成功すると同時に、お客さまの運動習慣をサポートしている。

生活習慣病改善のための
パーソナルトレーニングジム

MY-GYM Are de vivre大江店は生活習慣病の改善のためのトレーニングに特化した、パーソナルトレーニングジム。熊本県熊本市の住宅地にある。百合本氏は大学時代に「真の健康とは何か」を考えるようになり、卒業後、パーソナルトレーナーとして活動を始めた。2018年に理想のトレーニングを提供したいとMY-GYM Are de vivreを設立。少しずつ会員数を増やしている。

同クラブでは高負荷トレーニングや過度な食事制限ではなく、身体の歪みを整えることでトレーニング効果を高めている。さらに、管理栄養士による食事指導を行い、正しい生活習慣づくりをサポートしている。

施設は延床面積約9坪、1回60分間のレッスンで、自重トレーニングをメインに、呼吸、ストレッチ、機械を使った浮腫改善などを提供している。

初回来店に、まずはカウンセリングで身体や食事の悩みをヒアリング。その後、お客さまの身体の状態に合わせたトレーニング指導を行う。

「お客さまが自立して運動することをサポートすることを目的として、呼吸法、ストレッチ、トレーニングの解説動画も豊富にそろえています。自宅用のトレーニングメニューも作成し、運動習慣をつけることをサポートしています」

料金は回数制で24回300,000円、32回384,000円、48回552,000円（す

べて税別）など。月4回または月8回通うお客さまが多い。現在の会員数は約60名。男女比は1：9、年齢構成は40～50代が多い。

ON DIARY を活用し
トレーニングを習慣化

同クラブは今年8月にトレーニングの習慣化を目指してON DIARYを導入、これを機に会費を30%ほど値上げした。

「トレーニングを習慣化してほしいと思ってジムをつくりましたが、実際に運営していくなかで、会員さまとのリレーションを築いて、トレーニングを習慣化させることの難しさを感じていました。“会員さまのトレーニングの習慣化をサポート”というON DIARYの理念に共感し、トレーニングの習慣化や新型コロナウイルス禍による休会者とのつながりを保つための施策として、運用のイメージができたため導入を決めました。実際にイメージした通りに運用できています」

ON DIARYは、お客さまとつながるためのプラットフォーム。ON DIARYのデジタル問診を使ってプログラムを作成することで、お客さまとスタッフが目標達成イメージや運動メニューを共有することができる。目標達成に向けたタスクが表示され、タップするだけで、運動実施記録や食事、生活習慣、体重などのデータも管理できるため、確実に目標に近づく。クラブ側は管理画面上にお客さまの利用状況やタスク実施状況をリアルタイムに確認でき、属性や退会リスクも表示されるため、適切なフォローを行うことができる。

同クラブはお客さまにアプリのチェックを促すために、予約配信機能を使い、毎日決まった時間にお知らせ配信を行っている。

「毎日決まった時間にメッセージを送

ることで、モチベーションの維持や習慣化のサポートにつながると考えています。アプリのチェックにより家での習慣的なトレーニングを促しています」

会員さまのうち7割程度は毎日きちんとアプリのチェック項目を活用しており、必要に応じて百合本氏がコメント機能でリアクションしている。

来館頻度を減らし
家でのトレーニングで成果を出す

今後の目標は、来店回数を減らして、来店単価を上げていくこと。

「クラブへ来館していただき運動することも大切ですが、自分でトレーニングできるようになってほしいと思っています。ON DIARYを活用することで、オンラインのサポートもしやすくなり、お客さまの目標達成をサポートできます」

百合本氏の理想は、月に1回程度の来館でトレーニングメニューや身体の変化を確認し、自宅でのストレッチやトレーニングを習慣化すること。クラブ内外の運動履歴を蓄積し、目標達成までの行動を管理できるON DIARYを活用することで、この目標を実現できるのではないだろうか。

