

1週間のスタジオメニューの作り方と、予算管理の基本を学ぼう!

「なぜエアロビクスが減ってきてるの?」「なぜレッスンフィーはなかなか上がらないの?」「なぜプレコリオプログラムが増えているの?」などの業界トレンドが理解できます。

日本のクラブのプログラム管理がより精緻になってきています。

トレンドを追うだけでなく、いかにクラブメンバーの方に満足いただけるプログラムを提供して、長く継続していただく。

そこにフィットネスクラブの大きな課題があるからです。

インストラクターとして、プログラム管理の基本を学んでおくことで、将来に向けて何をすべきなどが見えてきます。トレンドをむやみに追うのではなく、長くインストラクターとして活躍し続けるために、将来もっとフィーを上げるために、自分は何をすればいいのかが見えてきます。計算機を用意して、チャレンジしてみましょう!

1週間のスタジオメニューの作り方

Step1 まず、1週間の適正本数を計算します。

POINT

まず、会員数と利用率から、おおまかに適正本数を把握します。ここで必要な数字は「会員数」「利用率」「スタジオ利用率」「1レッスンあたり平均集客人数」「週の営業日数」です。

【解説】 全会員のうち、1日に利用する人の率、即ち利用率は平均25~30%と言われていいます。会員数2,000名で1日30%の人が利用するとすれば、1日の来館者数は600人。そのうちスタジオを利用する人が60%とすれば、1日のスタジオ利用人数は360人。ここで、スタジオのキャパシティなどを考慮した1レッスンあたりの適正参加人数が30名であれば、1日12本のレッスンが必要になります。そして週休1日のクラブであれば、1週間の営業日数が6日ですので、6を掛けて1週間で72本のレッスンが必要になることが分かります。

【例題】 計算してみよう! 会員数2,000名、利用率30%、スタジオ利用率60%、1レッスンあたり適正参加人数30名、週の営業日数6日の場合の、1週間のスタジオ適正本数は?

【答】 会員数2,000名×利用率30%×スタジオ利用率60%÷1レッスンあたり適正参加人数30名×週の営業日数6=1週間のスタジオ適正本数72本

Step2 次に、メンバーの利用動向を加味して、各時間帯の必要本数を把握します。

POINT

次に、割り出した1週間の本数をいかにどの時間帯に配置していくかを考えます。ここで必要な数字は「集中率」と、ジム・プールも合わせた「館内の利用率(配分)」です。

集中率とは、1日の来館者数のうち、どの時間帯に利用がどれだけ集中しているかを見る数字です。「各時間帯ごとの入館者数または館内滞在人数÷その日の来館者数」で求められます。都心クラブでは、19~20時の時間帯に、その日の来館者数の60%以上の人が集中しているケースもあります。1日のうち最も集中率の高い時間帯にグループエクササイズを適正本数提供できていないと、スタジオが定員オーバーしたり、ジムが混雑してしまうことになり、メンバーに不満感を与えかねませんので注意が必要です。

【解説】 会員数2,000名、利用率30%のクラブで、例えば19~20時の集中率が40%であれば、その時間帯にクラブには240名のメンバーが滞在していることになります。その時間帯の各エリアの利用分布が、ジム35%、スタジオ35%、プール20%、ロッカールーム10%とすれば、その時間帯にレッスンに参加することが予想される人数は、240名×35%で84名。そこでこの時間帯には、この人数が収容できるだけのレッスンを用意しておく必要があることが分かります。2スタジオあれば、両方のスタジオでそれぞれ40名以上集客できるレッスンが必要ですし、大きめの1スタジオのクラブであれば、スタンディングポジションで多くの人数が収容できるレッスンを用意し、同時にフリースペースでもレッスンを提供するという案が考えられます。

【例題】 計算してみよう! 19~20時の集中率40%の場合の、その時間帯の適正本数は?

【答】 会員数2,000名×利用率30%×集中率40%×その時間帯のスタジオの分布率35%=84名。19~20時には、84名の方が同時にレッスンに参加できる環境をつくっておくことが必要。スタジオやフリースペースを活用して、同時刻に2~3レッスンを提供することが必要になります。

Step3 各曜日時間帯の利用者層と利用動向、ニーズを元に、どのカテゴリーのレッスンを提供するかを決めます

POINT

午前中は主婦層や中高年層、夜はOLや若年層など、各時間帯ごとに利用者層とニーズに違いがあります。上記で把握した適正本数を、各時間帯ごとの顧客ニーズに合わせて、カテゴリーを割り振っていきます。ここでポイントのは、集客力の高いプログラムが必要だから、またはその時間帯にニーズが高いプログラムだからといって、毎日同じカテゴリーのプログラムでは、それ以外のニーズを持ったお客様は「やりたいものがない」とスタジオに参加しなくなってしまいます。週単位で見て、カテゴリーに偏りがなく確認することも重要です。場合によっては、全体の合計時間数はそのままに、30分~45分など短時間のレッスン本数を増やすことで、本数を増やして多様なニーズに応える方法もあります。将来的には時間帯ごとのメンバーの属性だけでなく、クラブ歴、体力レベル、求める成果などにも合わせてプログラムを配置していくことが求められるでしょう。

Step4 カテゴリーごとの構成比を確認して調整します。

POINT

週のプログラム構成比を確認し、クラブのポジショニングや戦略(クラブコンセプトや、競合クラブとの差別化)などを考え、それに整合するように調整を加えていきます。カテゴリー比率や、レベル比率など、全体の会員構成比とプログラムの構成比が合っていることも重要です。また、同じカテゴリーでも、より集客力の高いプログラムに変更するなどの調整も加えられます。

(Attention!)

カテゴリーの分け方や比率は、会社ごとに考え方が違います。カテゴリーは、「エアロビクス・ステップ」「ヨガ・ピラティス」「ダンス」「オリエンタル」といった種目で分けることも多いですが、今後は、「脂肪燃焼・持久力向上系」「筋力向上系」「柔軟性向上系」など、目的や効果で分ける方向にシフトしていくと思われれます。例えば、2009年のトレンドのダンスエクササイズは、未経験者の興味を惹き、また定着率を高めたというクラブの意向が反映されたものですが、これら「エアロビクス」もしくは「ダンス」とカテゴライズするよりも、「脂肪燃焼・持久力向上系」にカテゴライズしてレベル毎の比率も含めて考えたほうが、適切な判断ができると思います。

Step5 1ヶ月のスタジオ予算を確認して調整します。

POINT

1時間あたりの平均レッスンフィーを掛け合わせて、1ヶ月のスタジオ経費が予算の範囲にあるか確認します。顧客ニーズからスタジオメニューを揃えることが基本ですが、予算を超えてしまう場合には、社員スタッフやアルバイトスタッフで提供できるレッスンに差し替えることも検討します。中でも「筋力向上系」「格闘技系」のレッスンを中心に、プレコリオプログラムを活用して、全体のレッスン数の約2~5割が、社員やアルバイトスタッフによって提供されるようになってきています。

【例題】 計算してみよう! 週72本、平均フィー4,500円のクラブの1ヶ月のスタジオ予算は?

【答】 1週間の適正本数72本(1時間換算)×平均1時間あたりフィー4,500円×4週間=1,296,000円 この数字が全体予算として適切かが検討され、社員比などの戦略を考慮の上で調整が加えられます。

(Attention!)

各クラブでは、Step1にあるように、会員数や利用率に応じて適正本数の目安がつけられ、1年間のスタジオ予算が決まっています。新プログラムの研修や新プログラムのツール購入費も、その際に決められます。そのため、新プログラムの提案や、自身が担当したいレッスン、フィーの交渉などは年度の予算組み時期にすることが得策です。上記の構造を理解して、いかに効率的にスタジオで顧客満足度を高めるサービスが提供できるかについても提案できれば、提案や交渉が受け入れられる可能性は高まるでしょう。

まとめ これからは、プログラム管理が分かるインストラクターが求められる!

POINT

インストラクターにとって、日々のレッスンの集客や提供内容に目が行きがちですが、クラブ全体や、業界全体さらには、フィットネス、健康といった大きな視点から、自分の位置づけを確認することが重要です。トレンドを追いかけ、それだけではフィーは上がりませんし、長くインストラクターという仕事を続けられる保証もありません。特に経営環境が厳しさを増す中、プログラムのコスト効率はさらに厳しく管理されるようになっていくでしょう。

働いているクラブの地域や業界における位置づけ、スタジオの位置づけ、そして自分の位置づけを確認し、中長期的に何が求められていくのかを考えることが重要です。お客様と最も近い場所でレッスンを提供しているインストラクターならではの視点で、顧客ニーズに応える提案ができれば、インストラクターとして、なくてはならない存在になることができるでしょう。

お話を聞いた方



株式会社フィットネスビジネス取締役 COO 伊藤友紀さん

1980年生まれ。現場トレーナーからキャリアをスタートさせ、クラブマネージャー、営業本部課長、営業推進部長へ。前職では2年間でジム・スタジオ型クラブ約20店舗、ヨガスタジオ約10店舗の標準事業を一手に担当し、オープン前に損益分岐点を越える集客ノウハウ、及びオペレーションを確立した。