

2024年の時流に乗る 売れる商品企画と今後生き残るフィットネスジムの戦略を徹底解説

第1講座



株式会社船井総合研究所
スポーツビジネスグループ
マネージャー
竹留 将聖

フィットネス業界の時流から読み解く業績アップにおける物販強化の必要性とは？

- ・フィットネスジムがECに参入する意義とメリットについて
- ・本業も支える第二の柱としてオススメする時流の新規事業はコレ！
- ・フィットネス業界×ECのポイントと戦略について
- ・フィットネス×ECで生まれる顧客のLTV向上について
- ・フィットネス業界が今後とるべき戦略は、店舗以外でのブランディング化

船井総合研究所でトレーニングジム業界コンサルティングの責任者を務め、トレーニングジム、整骨院、エステの業種のコンサルティングを行っている。全国で新規事業としてセミパーソナルトレーニングジムの立ち上げを推進し、WEB集客におけるHPの分析やカウンセリングでの契約率向上について定評がある。また、過去に治療院で4年間勤務していた経験もあり、対顧客という現場主義の提案を行う。“経営者の夢を叶える”をモットーにし、日々のコンサルティングに務める。

第2講座



株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
マネージャー
北奥 海人

売れるPB商品を開発するための3つのポイントについて

- ・商品開発を外さないポイントは“売れ筋商品のリプレイス”
- ・新規参入でも失敗しない3つのプライベートブランドコスメ商品開発パターンについて
- ・事業者の想いと消費者ニーズが合致する商品開発の進め方とは

新卒で船井総合研究所に入社。入社以来一貫してデジタルマーケティングに従事しBtoB、BtoC向けのEC事業の立ち上げ、モールEC参入に伴う市場調査、業績アップ・活性化支援を中心に携わる。

第3講座



株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
マネージャー
日坂 大起

今、取り組むべきオムニチャネル戦略（EC×物販）とは？

- ・近年の消費行動から読み解く今後の販売戦略について
- ・“店舗だけ”や“ECだけ”では売れない！「EC×物販」強化におけるポイントとは
- ・顧客に合った販売チャネルを持つ重要性について

2014年関西の大学を卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はファッションビジネス関連のコンサルティングに従事しEC立ち上げ・活性化・商品開発や在庫分析など小売業全体のコンサルティングに従事。2016年よりチームリーダーに昇格。3年間チームリーダーに従事し2019年からビューティビジネス全般の統括するグループマネージャーに昇格し、ファッションだけでなく美容室・エステなどビューティビジネスへのコンサルティンググループを率いている。現在では美容室・エステ関連でのデジタルマーケティングやDXコンサルティングなどを得意としており、この領域に関しては美容クリニック、コスメなどの計りでも多くの成功事例をもっている。2021年からは副作用の新規事業立ち上げに従事しサブスクビジネスへのコンサルティングサービスの責任者として日々従事している。

【フィットネスジム向け】OEM商品開発&物販強化セミナー

開催日時

2024年11月11日(月) 13:00～15:00
2024年11月13日(水) 13:00～15:00
2024年11月18日(月) 13:00～15:00
2024年11月20日(水) 13:00～15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前) ※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み:開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)／一名様
会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119588>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「119588」をご入力し検索ください。

【E-mail】 seminar271@funaisoken.co.jp 【TEL】 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ 個別経営相談承ります まずは、お問い合わせください。TEL.0120-958-270 (平日9:45～17:30対応) 担当:北奥



新たな収益柱を作りたいフィットネスジム業界向け

1 事業利益
15%超

2 最短6か月
早期
投資回収可

3 専任者
0名でも可!

時流適応 かつ 原理原則 で勝つ!

ECは売上が青天井!

自社商品開発×物販×Amazon

第二の収益柱を作る!
【フィットネスジム向け】
OEM商品開発&物販強化
セミナー



このようなお悩みを
抱えている事業者はいませんか?

- ・本業を活かした、今の時代に伸びる新規事業に取り組みたい
- ・低リスクで単年で黒字化できる事業を探している
- ・自社のプライベートブランドを開発してEC事業を強化したい
- ・第二本業づくりに取り組みたい
- ・物販にこれから力を入れていきたい

主催

【フィットネスジム向け】
OEM商品開発&物販強化セミナー

お問い合わせNO.S119588



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

119588

初期投資は約**50万円**～参入可能!参入3ヶ月で**月商100万円**達成!

OEM商品開発×ECビジネス

おすすめポイント

POINT1 初期投資はたったの**50万円!**しかも世界中の人がターゲット!

POINT2 **先任者0名**でも参入可能!

POINT3 営業利益率**15%～20%**と驚異の高利益率!

✓ 初期投資

50万円～

▶内訳

- ① 商品開発33万円
 - ② Amazon出品料※2万円
 - ③ 販促費15万円
- ※商品によって変わる

✓ 必要人員

0名～

✓ 必要商圏人口

日本中
世界中の人が
ターゲット

✓ 初年度売上

**2000
万円**

✓ 営業利益率

15%

ビジネスモデル



OEM会社
(商品企画&開発)



Amazon
(出品&販売)



会員様

セミナーコンテンツ (一部抜粋)

フィットネス事業者必見!
フィットネス事業における**業績アップ**のロードマップとは?

これを知っておけば失敗しない!?
売れるPB商品を開発するためのポイントを解説!

時流に合わせた販売チャネルで
物販の売り上げを最大化!
今取り組むべき販売チャネルとは?



本業を
超える!

第二の主力事業へ向けたAmazon×ジム内販売で物販強化

スタートアップセミナー

商圏なんて関係ない! **売上青天井のECビジネス**

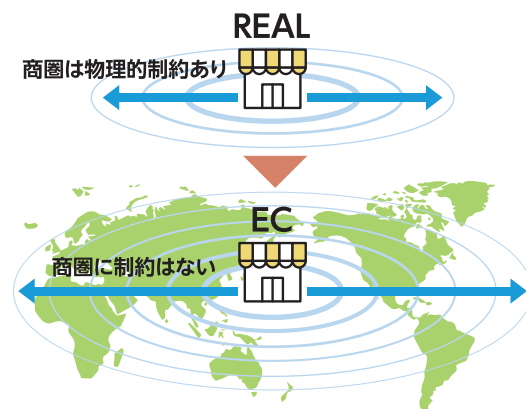
店舗ビジネスは商圏人口によって
売上の限界が決まってしまう。

しかし!

ECビジネスは日本全国そして世界中の人がお客様

**だからこそ
売上は青天井!**

省人経営×少額投資から参入可能!!



Amazon販売がアツい!3つのポイントとは?

POINT1

とにかく**参入コストが安い!**

受注から発送をAmazonに任せると月額約1万円で出品できる

POINT2

EC専任者0名でも運営可能!

社内で受注発送が対応できなくても問題なし!

POINT3

事業利益15%超えの高利益率

他事業ではありえない!営業利益20%も狙える

POINT4

まだまだ**勝ち筋がある!**

他モールECに比べると競合が少ない+広告パフォーマンスが高い

COST DOWN

月次PL目安

項目	割合	月商
総売上	100%	¥1,000,000
原価	30%	¥300,000
出品コスト	30%	¥300,000
出品手数料	15%	¥150,000
出荷費用	10%	¥100,000
諸経費	5%	¥50,000
広告費	25%	¥250,000
粗利	15%	¥150,000



たった
2時間で

**市場で勝ち抜くフィットネスジムを作るための
戦略を惜しみなくお伝えいたします。**