

挑戦

コロナ時代の戦略

アクトス

健康へのサポート継続



7月から有料コンテンツ化し、1週間に60本以上のプログラムをライブ配信するオンラインフィットネス＝可児市下恵土、アクトス本部

オンラインフィットネス

「おなかに力を入れてもう少し頑張らしよう」。女性インストラクターが体を動かしながら、モニターの向こうでフィットネスに取り組む参加者に呼び掛ける。レッスンは25分間。休みなく動いた参加者から「汗だくになりました」といった満足そうな感想が画面に表示された。

バローグループで会員制スポーツクラブを展開するアクトス(本部・可児市)は、7月から有料コンテンツとしてオンラインフィットネスを始めた。エクササイズ、ヨガといった多彩なプログラムを取りそろえ、本部署に設けたスタジオから

「毎週60本以上をライブ配信する。オンライン会員数は東海地区を中心に2千人を突破する人気ぶりだ。新型コロナウイルスの影響で、経営に大打撃を受けたスポーツクラブ。アクトスも国の緊急事態宣言に伴い、全国のスポーツジム181店舗で営業自粛を余儀なくされた。

今年4～6月の四半期は、売上高に当たる営業収益が前年同期比57・9%減の14億500万円、営業損益は7億9200万円の赤字。清水俊宏社長は「過去に類を見ないぐらいの悪い業績。全国の店舗を閉めることはまだかつてなく、大きな痛手だった」と打ち明ける。

「未曾有の状況」(清水)を乗り越えるため打ち出したのが、コロナ禍で注目を集めたオンラインだった。今年4月、従業員の一人が自宅でオンラインヨガの講習を受けたことがきっかけ。オンラインフィットネスを検討していたが、事業化への手応えをつかみ、社内で一気に準備が進んだ。4～5月の大型連休に試験的な位置付けで無料配信を開始し、7月から有料コンテンツ化した。

外出自粛によって自宅でのトレーニングに関心が高まる中、参加者の反応も良く、会員数を伸ばしている。今後は子ども向けや男性が参加しやすいようなプログラムを充実させていく予定で、関東や関西方面の新規会員を獲得し、1万人の会員数を目指している。

また、新しい生活様式を踏まえた店舗形態のあり方も探る。ソーシャルディスタンスの確保に特化して改装した「アクトスウィーグ南流山」(千葉県流山市)を8月下旬にリニューアルオープンした。トレーニングマシンを間引くという手法ではなく、施設面積を2倍に拡張、マシンの間隔を2倍以上設けた。受け付けには0・2秒で検温できる人工知能(AI)サーマルカメラを配備した。

「コロナ禍でも健康へのサポートを提案できるかどうか、今後も事業を続けていく鍵になる」と清水社長。コロナから生まれた新たな取り組みに活路を見いだしている。(山本貴史)