

企業情報

株式会社ハコジム
業種：生活関連サービス業
従業員規模：1～10人

課題分類

新しい事業・サービスの創出
新規顧客（取引先）の開拓
ビジネスモデルの変革

DX実践の目的

セールス

AIを活用した新しい個室ジム事業を生み出し、FC展開で事業拡大

課題内容

- 2017年に個室のパーソナルトレーニングジムを創業した。一般的なパーソナルトレーニングジムは、フリーランスのトレーナーが他のジムと掛け持ちしているケースが多く、トレーナーと利用者が電話などで個別に日程調整しており、予約が煩雑だった。一方で、トレーナー利用に伴う追加料金が発生するため、利用者の拡大につながらない懸念があった。
- このため、自身に合った最適なトレーニングを低コストで受けたいという利用者のニーズを満たすサービスを提供する必要があった。

実施概要

- トレーナーがスケジュールをシステムに入力し、利用者は、トレーナーのスケジュールを見て、スマートフォンで予約できるようにした。
- 鏡の中に映し出されるAIトレーナーから指導が受けられる「スマートミラー」を導入し、追加費用が不要で効率的なトレーニングができるようにした。また、利用者の目的やフィードバックに基づき、トレーニングメニューを最適化できるようにした。

効果

- 予約管理の効率化により、トレーナーは他の業務を持ちながら空き時間で働きやすくなった。また、顧客は安価にトレーナーを予約できるようになった。
- 利用者のニーズに応じて、24時間いつでも気軽に、目的に合ったトレーニングができるようになり、顧客満足度が高いサービスを提供できるようになった。
- 自社専任のトレーナーを雇用しなくてもサービスが提供できるため、安定した収益を確保しやすいビジネスモデルとして、フランチャイズ展開を進めた結果、従業員数6人で全国31店舗を経営できるようになった。

ITツール

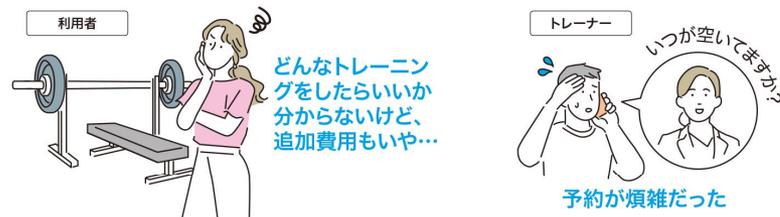
【使用ツール】 自社開発の予約システム、自社開発のスマートミラー「AIトレーナー」
【取り扱い企業】 -
【ツール概要】 鏡に液晶ディスプレイを埋め込み、鏡の表面に映像を投影するシステム



Point

- ・予約システム、トレーニングプログラム、AIトレーナーなどの自社開発で、新しい個室型のジムのビジネスモデルを確立
- ・テナント料、人件費などを抑えられるビジネスパッケージとしてフランチャイズ展開をスタート

【導入前】フリーランスのトレーナーが多く、予約フローが煩雑だった
利用者は、トレーナーの追加費用がネックだった



【導入後】スマートミラーを用いたAIトレーニングシステムを開発
全国フランチャイズ展開で創業を支援



新規サービスの創出

顧客満足度向上

事業拡大

補助金活用