

スポーツクラブの集客・継続を後押し リロクラブ「クラブオフ」が健康サポートアプリの提供開始！

RELO CLUB

福利厚生アウトソーシングサービスのトップカンパニーである株式会社リロクラブ（東京都新宿区、代表取締役社長 岡本 盛 <https://www.reloclub.jp/cs-solution>）は、運営する「Club Off Alliance（クラブオフ アライアンス）」を通じ、スポーツクラブ向けに機能を拡充させた AI 健康サポートアプリ『カロママ プラス』の提供を 2025 年 9 月より開始します。

本施策は、新業態の参入により競争が激化し、新規会員の獲得や既存会員の継続が難しくなっているスポーツクラブに向けて、会員の健康意識や運動継続をデジタルでサポートし、売上の拡大と解約率（退会）の改善を図るものです。健康サポートアプリ『カロママ プラス』の利用で貯まった健康ポイントはクラブオフのポイントへ交換でき、クラブオフの各種優待メニュー利用時に活用いただけます。

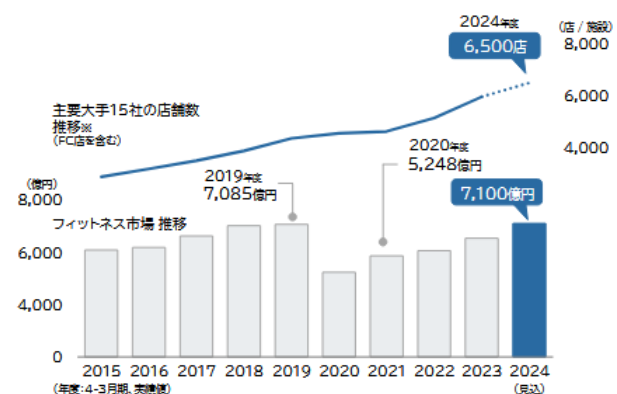


■フィットネス市場、過去最高益を推移するも、総合型スポーツクラブは苦戦

帝国データバンクの調査によると、2024 年度の国内フィットネス市場（事業者売上高ベース）は 7,100 億円前後と見込まれ、過去最高だったコロナ前の 2019 年度（7,085 億円）を上回る水準に拡大してきています。

しかし、この市場の押上は、コロナ禍後に急伸した 24 時間・低価格小規模ジムの出店が牽引しており、逆に総合型スポーツクラブにとっては、価格・利便性競争の圧力が強まり、集客・継続策の再設計が急務となっています。

「フィットネス市場」推移



出典：帝国データバンク『『フィットネスクラブ・スポーツジム』
業界動向調査（2024 年度）』2025 年 5 月 16 日公表
（市場規模・店舗数の推移）

【注1】 市場規模は事業者売上高ベース（一部推定値を含む）、最新の業績数値に基づく
【注2】 2024年度の数値は帝国データバンク推計の見込値

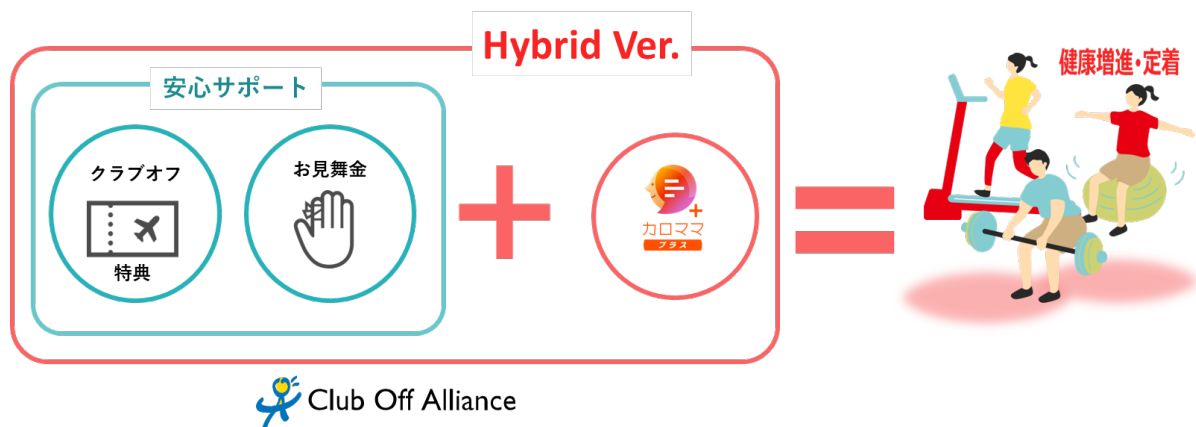
■リロクラブ「クラブオフ」が提供する安心感と差別化

リロクラブはこれまで、スポーツクラブに対し、当社が運営する CRM 型会員組織「クラブオフ」を通じて、会員が日常から特別なシーンまで幅広く利用できる特典や、安心してスポーツクラブをご利用いただけるよう万一の事故に備えた「お見舞金サービス」などを提供し、集客や定着率向上に貢献してまいりました。

近年は企業による「健康経営」*1 への取り組み強化や、それに伴う個人の健康意識の高まりを背景に、スポーツクラブの利用は堅調に推移しています。

こうした流れを受け、福利厚生サービスのパイオニアであるリロクラブは、従来のスポーツクラブでの取り組みに加え、企業向けの健康経営認定サポートで培った経験とノウハウを、BtoC の健康増進最前線であるスポーツクラブでも活かしてまいります。その一環として、多くの当社福利厚生サービス入会企業でも健康増進の成果が認められている健康サポートアプリ『カロママ プラス』の提供を開始します。

これにより、既存のクラブオフ特典やお見舞金サービスと健康インセンティブ付の健康サポートアプリ『カロママ プラス』を連動させ、集客から定着、さらにファン化へとつなげる「ハイブリッド会員育成モデル」を全国のスポーツクラブに展開します。スポーツクラブ会員の健康行動を可視化し、売上の長期的な伸長と解約率の改善に貢献してまいります。



■ 健康サポートアプリ『カロママ プラス』で、できること

～食事・運動も睡眠も！カラダのすべてを一元管理～

1. 会員の運動“継続”を AI で支援

健康サポートアプリ『カロママ プラス』は、食事・運動・睡眠など日々のライフログに対し、パーソナル AI コーチが即時にアドバイス。ログインスタンプやアプリ内ポイントで行動定着を促します。スポーツクラブへの来館がない日も AI が伴走し、来館頻度・継続率の底上げにつなげます。



- ◇生活習慣をトータルで記録
- ◇一目でわかるグラフ表示

- ◇すぐに届く健康アドバイス
- ◇約 200,000,000 通りのアドバイスパターン
- ◇献立や摂るべき食材、運動の提案も

- ◇AI コーチと健康サポーターが、あなたの健康を応援！
- ◇企業やコンビニ・スーパーなどが、あなたの「健康サポーター」
- ◇キャンペーン開催やあなたにおすすめの献立を提案

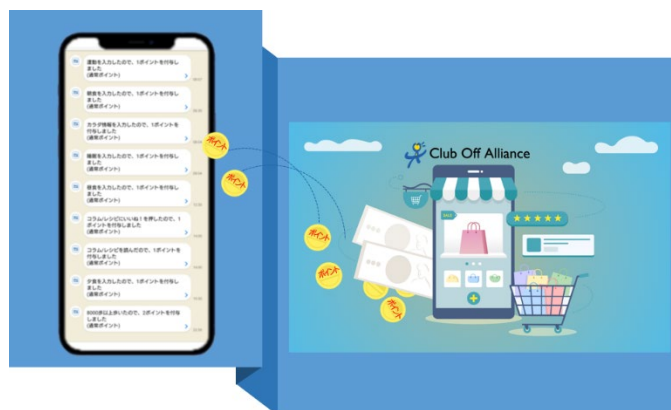


2.モチベーションを“特典”で循環

健康サポートアプリ『カロママ プラス』で貯めたポイントはクラブオフのポイントへ交換可能。クラブオフの各種優待(旅行・レジャー・外食・日用品など)の支払い時にそのまま使用でき、会員の達成体験とお得感を結びつけます。

◇目標達成や来館で毎日ポイントGET！

◇貯まったポイントはクラブオフで使える
ポイントに交換可能



3.既存施策との一体運用

リロクラブがこれまでスポーツクラブ向けに提供してきたクラブオフ特典付与や、万一の事故時に備えるお見舞金サービスなどに本施策を組み合わせることで、**会員単価の向上や継続率の改善**をさらに強化できるようになります。(保険・補償の詳細は各クラブの採用プランにより異なります)

4.ID 連携

クラブオフ会員 ID とスポーツクラブ会員番号が連携でき、健康サポートアプリ『カロママ プラス』内に表示させることが可能です。

さらに、バーコード・QRコード*2の読み取りで入館するタイプのスポーツクラブでは、健康サポートアプリ『カロママ プラス』のバーコード・QRコード表示機能を使って、ドアの開錠などにもご利用いただけます。

クラブオフとスポーツクラブの ID を連携することで、館内外での接点が増え、利便性が向上し、会員にとってより快適でスムーズな利用環境を提供します。



5.会員向けイベントとしても活用

健康サポートアプリ『カロママ プラス』にはランキング機能があり、「歩数」「健康スコア」をランキング化して、ウォーキングイベントなどを開催することができます。管理者機能により、いつでも手軽にイベントを実施でき、個人戦やチーム戦など自由に設定することが可能です。さらに、週ごとのランキング表示もできるため、会員のモチベーション向上にもつながります。イベントを通じて会員同士の交流や結束力が高まり、来館日以外でも“つながる”コミュニケーションを実現します。

4年連続で健康経営優良法人に認定されたリロクラブは、福利厚生サービスでの健康経営認定サポートを通じて培った健康増進コミュニケーションのノウハウをスポーツクラブに提供し、会員の健康行動促進と継続率向上に取り組んでまいります。



■リロクラブ・CRM 事業について

リロクラブは、1993年に「福利厚生倶楽部」のサービスを開始して以来、“中小企業にも大企業並みの

福利厚生を！”をモットーに世界中の働く人々のくらしを福利厚生サービスで豊かにしてきました。企業の規模にかかわらず、コスト・パフォーマンスの高いさまざまなサービスを全国地域格差なく 25,800 社、会員数 1,340 万人*3 へ提供し、高い従業員満足度を得ている福利厚生サービスのトップブランドです。

リロクラブの CRM 事業は「クラブオフ(Club Off Alliance)」をはじめ、「福利厚生倶楽部」でのノウハウを活かした様々なサービスを展開しております。

それぞれの企業が優良顧客を獲得するための CRM 支援サービスとして高い評価を受けており、企業の要望に応じたマーケティングオートメーションツールの活用やアンケート・会員分析など付加価値の高いサービス提供とカスタマーエクスペリエンス(CX)の創出は、多くの企業の顧客満足度(CS)向上に繋がっております。



◆CRM 事業のご案内はコチラ ▶▶ <https://www.reloclub.jp/cs-solution/>

【企業概要】

■株式会社リロクラブ

□所在地：＜本社＞

〒160-0022 東京都新宿区新宿四丁目 2 番 18 号

TEL:03-3226-0244 FAX:03-3226-0280

<https://www.reloclub.jp/cs-solution/>

□設立：2001 年 8 月 17 日(事業開始:1993 年 9 月)

□資本金：150 百万円(株式会社リログループ 100%出資)

□事業内容：・福利厚生代行サービス事業
・会員向け各種優待・特典代行サービス事業
・シニア向け生活支援サービス事業

□代表者：代表取締役社長 岡本 盛



*1 「健康経営」は、NPO 法人健康経営研究会の登録商標です
*3 2025 年 6 月 1 日現在

*2 QR コードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です
*4 画像は全てイメージです

《本件に関するお問い合わせ》

株式会社リロクラブ

◆取材に関するお問い合わせ TEL:03-3225-1730

広報担当：津島

Email: reloclub-pr@relo.jp