

報道関係者各位

2022年10月18日

株式会社ルネサンス

株式会社アリストル

## パーソナルフィットネスアプリ「Beatfit」が フィットネス会員の顧客満足度の向上に役立つことが実証されました ～オフラインとオンラインを融合したフィットネス体験で新しい感動を提供～

株式会社ルネサンス（本社：東京都墨田区、代表取締役社長執行役員：岡本 利治、以下「ルネサンス」）とパーソナルフィットネスアプリ「Beatfit」を運営する株式会社アリストル（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：宮崎学、以下「アリストル」）は、2021年3月よりルネサンスが運営するスポーツクラブのフィットネス会員に向けて、付帯サービスとしてBeatfitを提供してきました（一部会員種別は除く）。

1年半にわたり、ルネサンス会員の中でBeatfitを利用したことのある方にアンケートを実施したところ、NPS<sup>®</sup>※で+20ptを記録し、ご利用者の顧客満足度が向上したことをお知らせします。

※顧客ロイヤリティ、顧客の継続利用意向を知るための指標。

Net Promoter<sup>®</sup>およびNPS<sup>®</sup>は、ヘイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ（現NICE Systems, Inc.）の登録商標です。



### ■ ルネサンスがBeatfitを導入した背景

新型コロナウイルスの感染拡大により、2020年4月から5月までの期間、政府から発出された緊急事態宣言による自治体からの休業要請に伴い、多くのスポーツクラブが臨時休館を余儀なくされました。会員がクラブへ来館できない中でどのようにして接点を持つべきか、また、運動不足による健康2次被害の防止にどのように取り組むかが、フィットネスクラブ各社で大きな課題となりました。

ルネサンスでは、クラブに来館しなくても運動の機会を提供でき、会員の日常生活に溶け込む形で運動習慣の継続をサポートするBeatfitを採択し、2021年3月よりフィットネス会員の付帯サービスとして提供を開始しました。

## ■ Beatfit について

最短3分からプロトレーナーの丁寧な指導で運動を実践できるフィットネスコンテンツです。ストレッチ・筋トレ・睡眠を中心に、ウォーキングやランニングなどの有酸素運動も含めた全12ジャンル、750以上のコンテンツを提供しています。幅広いコンテンツの中から自分に合ったものが自動でお勧めされるなど、運動に慣れていない方でも気軽に楽しく続けられる仕組みを備え、コンテンツと仕組みの両面から効果的な運動習慣作りをサポートします。

《ルネサンスで採択された Beatfit の付帯サービスの概要》

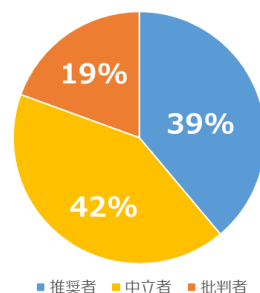
- ・対象店舗：ルネサンスが運営する全国のスポーツクラブ、関連施設
- ・対象会員：フィットネス個人会員、マンスリーコーポレート会員（1 Day 会員は除く）
- ・ご利用方法：ルネサンス入会后、特設サイトにてお申込み
- ・サービス導入時のプレスリリース：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000039.000032515.html>

## ■ Beatfit 導入後の効果

2022年8月にルネサンス会員の Beatfit 利用者118名にアンケートを実施したところ、NPS<sup>®</sup>は+20ptを記録し、各業界のNPS<sup>®</sup>スコアはマイナスになることが一般的となる中で高い水準となりました。

ルネサンス×BeatfitにおけるNPS調査の結果



NPSは **+20pt** を記録

また、Beatfit アプリの推奨者の割合が多いことが判明し、推奨者の声からは、「休会中やルネサンスに通う時間が無い時に Beatfit が補完的な役割となって、重宝している」との声が多くあがりました。

《Beatfit アプリの推奨者の声》

- ・インストラクターと対面でなくても安心して運動ができる
- ・ジムに行けない日でもコーチの声掛けがあり運動がしやすい
- ・ジムにいけなるときも、運動の動機づけになる
- ・家庭の理由でジムに行けないので、自宅トレーニングが充実して感謝している
- ・ジム以外でもルネサンスと関わりが持てたので良かった
- ・ルネサンスが企業として会員の健康を考えてくれていると感じる
- ・コロナ対策で朝早い時間にクラブに行っているので、スタジオ参加の代わりに Beatfit を使っている

## ■ ルネサンス担当者のコメント

ルネサンスは、『もっとつながる、いつでもつながる』をコンセプトにお客さまとのつながりを大事にしています。つながり方の質、量、方法などは様々なスタイルがあります。お客さまがクラブに来て、来なくてもつながることができる。何かやりたいと思ったときに、必ずニーズにマッチしたサービスが見つかる。そんなフィットネスライフの提供を目指しています。

Beatfit はこの世界感を実現するための一つのサービスとして、大切な役割を担ってくれています。

スポーツクラブサポートチーム 蓮池 拓矢

## ■ 今後の展望

ルネサンスは「人とデジタルを活用したサービスの再設計」という方針のもと、人とデジタルで顧客感動満足の創出と店舗オペレーションの自動化・省人化・集約化による効率化の両方を進めています。

アリストルは、これまでヘルスケアテック事業で培ってきた行動変容に関する独自の知見を武器に、スポーツクラブ会員が真に求める価値に対して、デジタルの貢献度合を可視化に取り組みます。また、次世代のフィットネス体験の創出支援をルネサンスと共同で行います。これらの取り組みを通じて、日本の健康長寿社会の実現に貢献するとともに、今回のケースを成功モデルとして、他社や海外にも展開していく予定です。

## ■ 各社概要

### 一株式会社ルネサンスについて

「『生きがい創造企業』としてお客様に健康で快適なライフスタイルを提案する」という企業理念のもと、1979年に創業し、スポーツクラブや介護リハビリ施設など計 180 か所以上の施設を運営しています。

また、企業や健康保険組合の健康づくり支援や全国の自治体の介護予防事業の受託、オンライン事業、海外市場へ向けた取り組みなど、健康分野におけるサービスを多岐にわたって展開しています。

### 一株式会社アリストルについて

「意識を変え、行動を変え、未来を変える」をパーパスに掲げ、データに基づく科学的なアプローチから、世界で最も人間の行動を解明する集団を目指しています。フィットネスアプリ「Beatfit」を運営するヘルスケアテック事業と、ヘルスケアテック事業から得たノウハウをベースに法人顧客の経営課題を解決するコンサルティング事業を展開しています。

商号	株式会社ルネサンス	株式会社アリストル
所在地	東京都墨田区両国 2-10-14	東京都渋谷区神南 1-5-6
代表者名	代表取締役 社長執行役員 岡本 利治	代表取締役 CEO 宮崎 学
設立	1982年8月13日	2018年1月9日
資本金	22億1,038万円	1億3,713万円
URL	<a href="https://www.s-renaissance.co.jp/">https://www.s-renaissance.co.jp/</a>	<a href="https://www.aristol.jp/">https://www.aristol.jp/</a>

## ■ 参考情報

### 《Beatfit を活用した具体的な取り組み》

#### オフライン×オンラインを掛け合わせて新しいフィットネスの感動体験を実現

Beatfit の導入以来、初期登録数(アクティベート数)からログイン数、習慣的に利用している数を定点観測し、「どのようなサービスを提供したらもっと会員の方に喜んでいただけるか、ルネサンスに繋がりに続けていただけるか」という視点で、ルネサンスとアリストルで取り組んできました。

#### 1. スタジオで人気のルネサンストレーナーを Beatfit アプリで起用

Beatfit のクラスでは 1 日 5 分の短い時間から、朝起きてから夜寝るまで、隙間時間で利用できるコンテンツを配信しています。2022 年 8 月ルネサンスの会員向けに、ルネサンスでレッスンを行う人気のインストラクターを起用し、オリジナルコンテンツを制作して配信しました。通常のスタジオレッスンでは定員があり、普段レッスンを受けることができない方にも受講の機会を提供することができました。また、スタジオレッスンでは少し時間が長いと感じたり、周りを気にして参加を敬遠していた方にも、気軽に参加できる機会を提供することができました。

#### ルネサンスの人気インストラクターと一緒にオリジナルコンテンツを制作



- ✓ 人気のインストラクターのレッスンが定員制限無くより多くの方が受講可能に
- ✓ 時短コンテンツで普段敬遠しがちな人にスタジオレッスンの雰囲気を提供
- ✓ ジムでは普段提供しにくい入眠向けや屋外向けのコンテンツを制作

#### 2. 通常のスタジオレッスンに無いフィットネス体験を提供

Beatfit では、ランニング、ウォーキング、睡眠などの通常のスタジオレッスンにないジャンルのコンテンツを取り揃えています。ルネサンス会員のコンテンツの視聴割合を調査したところ、クラブ内でも提供しているコンテンツが全体の 35%、クラブ内では提供していないコンテンツが 65%となり、そのなかでも入眠向けのコンテンツが 25%、屋外向けのコンテンツが 20%と、スタジオレッスンにないコンテンツが過半数を占めました。

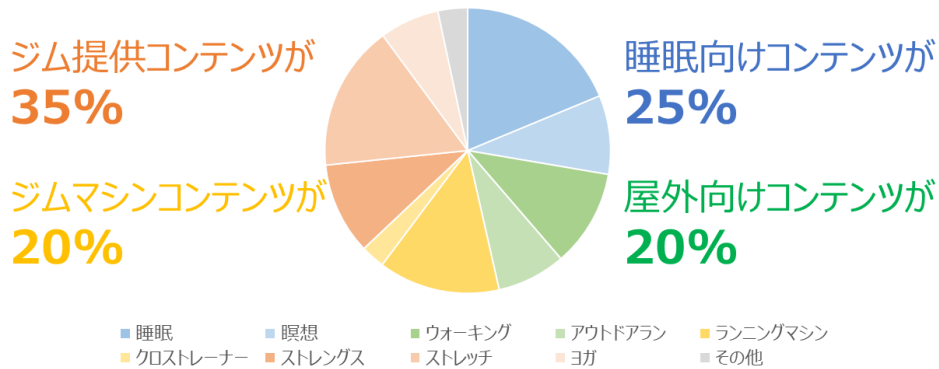
一方、ジムの中でも Beatfit を利用することで体験価値が高まることも実証しました。例えば、クラブのランニングマシンではレッスンを提供できないのが通常ですが、Beatfit では、耳元でトレーナーが速度や傾斜を指示してくれるので、退屈に感じやすいランニングマシンの時間を、「スタジオレッスンを受けているように楽しむことができた」などのお声をいただきました。また、ルネサンスの YouTube チャンネル「ルネサンスチャンネル」の人気 YouTuber とコラボ動画を制作しました。

・公開中の YouTube 動画：

「ランニングマシンの使い方はこれ！ BeatFit アプリを使ってみた。」

<https://www.youtube.com/watch?v=jImYDIB9iOk>

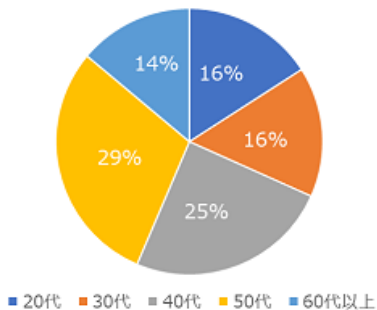
Beatfitアプリのカテゴリ別再生時間シェア(ルネサンス会員のみ)



### 3. ジムに行けない日や時間帯を Beatfit アプリでサポート

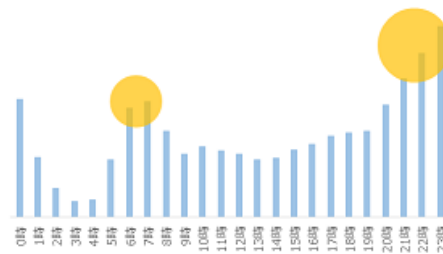
ルネサンス会員の中で Beatfit 利用者の属性を分析したところ、40-50 代の割合が過半数を占め、また利用時間は朝早く(6-7時)の時間帯と夜遅く(21-0時)の時間帯に集中する傾向が見受けられました。当社の分析では、仕事で忙しい健康意識の高い世代の方が、せっかくジムに入会したものの、ジムに通う時間を確保しにくい平日の仕事の前後に Beatfit をサポートツールとして活用しているものとみています。

ルネサンス×Beatfit 年齢分布



健康意識が強いが、仕事でジムに行く時間を確保しにくい現役中高年世代が過半数を占める

ルネサンス × Beatfit 利用者の時間帯別分布



ジムが営業していない(人がいない)朝早くの時間帯や夜遅くの時間帯に利用が多いのが特徴的

以上

【本リリースについてのお問い合わせ先】

■ 株式会社ルネサンス

経営企画部パブリックリレーションチーム：村角（むらづみ）・瀬戸

TEL：03-5600-7811    MAIL：[ml\\_pr@s-renaissance.co.jp](mailto:ml_pr@s-renaissance.co.jp)

■ 株式会社アリストル

ヘルスケアテック事業部 植松佑太

お問い合わせ：sales@beatfit.jp