

経営支援 REPORT

これまでの経験を活かす ビジネス戦略と展望

パーソナルピラティススタジオ「N.PLUS」

医療現場からの独立 予防・サポートへ



身体改善、健康寿命の延伸をコンセプトに

で相談もできます。

現在2店舗あるN.PLUSの「熊谷宮前店」は完全マンツーマンのパーソナルレッスン専用施設。

「安全かつ効果的なトレーニングを行える」と好評で、会員からの紹介により会員数が増加し、事業計画で1年目標としていた会員数を半年で達成。サービス提供の物理的上限に達し、新規会員の増加も見込まれた為、2025年4月に「熊谷銀座店」をオープンしました。銀座店の特長は、1対1のパーソナルレッスンと合わせて自分で行う「セルフトレーニング」が選べる、通いやすい料金体系。「月2回通えるプラン」(50分×2回=月15,000円)や、「回数券4回」(50分×4回=28,000円)も用意しています。整体ブース、トレーニングブースもあり、トレーニングとケアを1カ所で完結できるようになっています。渡部さんは「マッサージや整体に通い続けているが根本改善を目指したい方、肩こり・腰痛・体の歪みなどの身体の不調改善、姿勢やボディライン改善を目指す方におすすめで、運動が苦手な方でも安心して始められます」と紹介し、体験レッスンを勧めています。

担当と経過を共有 進む方向、見極めたい

現在、20代の若年層を中心に入会希望者が拡大しているN.PLUS。渡部さんは「今後は家族三世代で利用できる施設として長期的な安定を図っていきたいです」と意気込みを語ります。地域密着型の強みを發揮して、この成功モデルを各地に展開し、より多様な健康支援の提供を計画しているとのこと。再生医療とファイットネスクラブを組み合わせるなど、新しい健康アプローチにも意欲的に取り組む予定。価格以上での価値提供を重視しつつ、柔軟な経営判断で地域における独自のポジション確立を目指します。

一方、開業後もたびたび会議所を訪れ、担当者とやり取りするなど熱心な姿も。「商工会議所を定期的に利用することで、自分の考え方ややり方が思われぬ方向へ向かっていないか、担当経営指導員とのキャッチボールを通じて、経過や現状を共有し、進む方向を導き出したいと思っています」と話します。スマートルビジネスから、地域に根ざした活動を展開し、地域の人々を健康にする渡部さん。ゆっくりくは全国に広がるビジネスモデルへ成長させたいと力を込めます。

N.PLUS

代表者名 渡部勇斗士
事業内容 パーソナルピラティススタジオ
所在地 【熊谷宮前店】熊谷市宮前町1丁目96-1
【熊谷銀座店】熊谷市銀座4-2-19 熊谷団地107 108
営業時間 9:00~21:00(最終20:00)
TEL LINEからお問い合わせください。
定休日 不定期
URL https://www.instagram.com/n.plus_kumagaya/



「N.PLUS」の特長は、一人ひとりの身体の状態や悩みに合わせて、カウンセリング・身体評価・ピラティス・整体を組み合わせたオーダーメイドプログラムを提供していること。利用希望者は、まずカウンセリングで目標や悩みをヒアリングし、姿勢・動作・筋力・可動域などをチェックした後、オーダーメイドのパーソナルピラティスやケアを行います。レッスン後は効果の再評価とプログラム調整、不安があればLINEで相談もできます。

2024年2月の創業以来、新しいビジ

健康志向と個別最適化が進む現代において、パーソナルトレーニングやスタジオレッスンを事業化する動きが活発化しています。熊谷市内でもパーソナルトレーニングに関連する事業所の数は年々増えている傾向にあり、地域の人々の関心の高さも窺えます。今回の経営支援リポートでは、

「N.PLUS」の特長として注目されるパーソナルピラティススタジオ「N.PLUS(エヌプラス)」の代表・渡部勇斗士さんに話を聆きし、理学療法士として、医療現場で働きながら独立を見据えていた前職での働き方と、創業までの道のり、事業計画、運営戦略、今後の展望までを紐解きます。

独立前から、「ピラティススタジオのコンセプト設計」「導入機器の選定」「店舗設計およびターゲット層の明確化」を記した事業計画書を作成していたという渡部さん。初めて会議所へ来所された時には既に事業計画書がほぼできていたほどの努力家です。2023年10月から創業相談を受

り返ります。

渡部さんは「当初、野球に特化したサービスで、整形外科クリニック時代の院長指導の下、さまざまなことにチャレンジできる環境が整っていたことが、現在のビジネスの基礎になっている。その中でパーソナルトレーニングやスタジオレッスンなど、医療保険外のサービスにチャレンジし、市場にニーズがあることが分かり、独立を決意した」と振り返ります。

渡部さんは「当初、野球に特化したサービスで、整形外科クリニック時代の院長指導の下、さまざまなことにチャレンジできる環境が整っていたことが、現在のビジネスの基礎になっている。その中でパーソナルトレーニングやスタジオレッスンなど、医療保険外のサービスにチャレンジし、市場にニーズがあることが分かり、独立を決意した」と振り返ります。

渡部さんは「当初、野球に特化したサービスで、整形外科クリニック時代の院長指導の下、さまざまなことにチャレンジできる環境が整っていたことが、現在のビジネスの基礎になっている。その中でパーソナルトレーニングやスタジオレッスンなど、医療保険外のサービスにチャレンジし、市場にニーズがあることが分かり、独立を決意した」と振り返ります。

ネットを検索すれば、ありとあらゆる情報が手に入る時代。渡部さんも「創業」「起業」について、早くからユーチューブ動画や

専門サイトでさまざまな情報を得ていたと言います。「ネットは早いし手軽です。でも、実際に事業計画書を作つてみると、本当にこれでいいのか不安になる部分もあります。

渡部さんは「最初に会議所へ来所された時には既に事業計画書がほぼできていたほどの努力家でした。2023年10月から創業相談を受

り返ります。

渡部さんは「当初、野球に特化したサービスで、整形外科クリニック時代の院長指導の下、さまざまなことにチャレンジできる環境が整っていたことが、現在のビジネスの基礎になっている。その中でパーソナルトレーニングやスタジオレッスンなど、医療保険外のサービスにチャレンジし、市場にニーズがあることが分かり、独立を決意した」と振り返ります。

