

健康ブームでも 「フィットネス」苦境 倒産は過去最多ペース

「パーソナル」「コンビニジム」など業態多様化
供給増で競争激化

「フィットネスクラブ」の倒産動向(2026 年 1-7 月)



本件照会先

飯島 大介（調査担当）
帝国データバンク
東京支社情報統括部
03-5919-9343(直通)
情報統括部: tdb_jyoho@mail.tdb.co.jp

発表日

2026/08/13

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。
当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。

SUMMARY

健康ブームを背景に拡大を続けるフィットネスクラブの苦境が続いている。2026 年 1-7 月に発生した「フィットネスクラブ」事業者の倒産は 23 件判明した。年間で過去最多だった前年同期(19 件)を上回っており、年間では初めて 40 件に到達する可能性もある。このうち、「パーソナルジム業態」が 6 件を占め、前年に続き高水準での推移となった。

株式会社帝国データバンクは「フィットネスクラブ」における倒産の発生状況について調査・分析を行った。

[注]

倒産: 負債 1000 万円以上・法的整理による倒産

集計期間: 2000 年 1 月 1 日～2026 年 7 月 31 日まで

健康ブームでも「フィットネス」苦境 倒産過去最多ペース

健康ブームを背景に拡大を続けるフィットネスクラブの苦境が続いている。2026年1-7月に発生した「フィットネスクラブ」事業者の倒産は23件判明した。年間で過去最多だった前年同期(19件)を上回っており、年間では初めて40件に到達する可能性もある。2026年に発生したフィットネスクラブ倒産のうち、「パーソナルジム業態」が6件を占め、前年に続き高水準での推移となった。

業歴別にみると、設立「10年未満」が最も多く、全体の6割超を占めた。駅近で安価、24時間営業・無人型のコンビニジムの台頭や、パーソナルジム、マシンセラピーなど多様な業態が乱立するなかで、十分な集客基盤を持たずに経営が破綻する新興ジムの倒産が目立つ。

近年は「コンビニジム」業態でドミナント出店が加速しており、都市部の駅前など限られた商圈内でのオーバーストア状態に陥り、会員の獲得競争が激化している。そのため、「入会金無料」や「特別割引」などの販促キャンペーンが常態化し、初期段階での売り上げ確保が難しくなったほか、キャンペーン価格などで入会した会員が、正規価格になると離脱するなど低い定着率が追い打ちをかけている。専門インストラクターの引き抜きや人材不足による人件費上昇も経営を圧迫している。さらに、エネルギー価格上昇による光熱費の増加も業界全体の負担となっており、会員収入の伸び以上に集客コストや運営コストが増加し、持続的な経営が困難となるケースも増えている。

特に、近年拡大が続くパーソナルジム業態では、マンションの一室と最低限の設備で開業できることから参入障壁が低く、トレーナーの独立による新規参入が相次いでいる。一方で、トレーナーの知識や経験にはばらつきがあり、利用者の事故やトラブルも増加傾向にある。また、パーソナルジムでは「2〜3カ月での短期集中ダイエット」などを売りとするケースが少なくないものの、こうしたビジネスモデルでは短期間で顧客が離脱しやすく、継続的な収益確保が難しいという課題を抱えやすい。そのため、限られたパイを取り合う形で急速なレッドオーシャン化を招きやすく、事業継続が困難となったジムの経営破綻もみられる。

フィットネスクラブの供給増やコスト上昇によって収益構造が大きく変化するなか、価格競争に巻き込まれる小規模ジムや、短期利用を前提とした従来型パーソナルジムの淘汰は今後も進むとみられる。月額固定制による「体型維持」や「運動習慣の定着」を支援するサブスク型など、持続可能な収益基盤をどのように確保するかが各社の命運を左右するカギとなる。

「フィットネスクラブ」の倒産動向と背景

