



フィットネスジム向けAI会員維持レポート - 休会 ・退会防止の自動化戦略 | Leadsia Inc.

2026-02-28

Leadsia Inc.

フィットネスジムのAI活用 | 休会者の復帰促進と退会防止を自動化する方法

カテゴリー：運用・活用ノウハウ

フィットネスジムの経営を支えるのは「月会費の継続」です。

月会費8,000円の会員が3年間継続すればLTVは約29万円。しかし、入会から3ヶ月以内に退会する会員は全体の30~40%と言われています。さらに深刻なのが「休会」。休会した会員の多くはそのまま退会に流れ、復帰率は低い。

退会・休会の理由で最も多いのは「なんとなく行かなくなった」。明確な不満があるわけではなく、来店習慣が途切れたことによるモチベーションの低下です。

この「なんとなく」を防ぐには、適切なタイミングでの声かけが最も効果的です。しかし、会員数500名のジムで、来店頻度が落ちた会員一人ひとりにスタッフが電話をかけるのは現実的ではありません。

AI音声インテリジェンスで「声かけ」を自動化する

来店頻度低下の自動検知+フォロー架電

会員管理システムと連携し、来店頻度が低下した会員をAIが自動検知。LYDIAが自動でフォロー架電を行います。

「〇〇様、最近ジムのほうはいかがでしょう。新しいヨガのクラスが始まりましたので、ぜひまた足を運んでいただければと思ひまして。ご都合のよいお日にちはございますか？」

ポイントは「退会を引き止める電話」ではなく「ポジティブな情報を伝える電話」であること。新プログラムの案内、キャンペーンの告知、パーソナルトレーニングの提案 - 来店のきっかけを自然に提供します。

休会者への復帰促進

休会中の会員に対して、定期的に復帰を促す架電を自動化。季節の変わり目（「夏に向けて体づくりを始めませんか？」）や、休会期間の節目（「休会から3ヶ月が経ちましたが、その後いかがですか？」）にタイミングを合わせて架電します。

入会問い合わせの24時間対応

SOPHIAによる受付電話の自動化も効果的です。「見学したいんですが」「料金を教えてください」 - 営業時間外問い合わせにAIが即座に対応し、見学予約を設定。スタッフ不在の夜間・早朝の問い合わせを取りこぼしません。

退会1件防止 = 新規3件獲得と同じ価値

月会費8,000円 × 残り在籍期間24ヶ月 = 退会1件あたりの損失19.2万円。

新規獲得コスト（広告費+体験+入会手続き）は1件あたり5,000~15,000円。

退会を月2件防ぐだけで年間約460万円の売上を守れます。LYDIA月額数万円に対して、桁違いのリターンです。

関連記事：AI時代に生き残る営業マンの条件 / ゼロタッチ運用とは？ / 営業コスト完全分解

Leadsiaは、AI営業インテリジェンス「ALICE」、AI音声インテリジェンス「SOPHIA」、AI業務インテリジェンス「LYDIA」を通じて、日本のB2B企業の営業DXを支援するセールステックSaaS企業です。各AIエージェントの頭脳にはAnthropicのClaudeを採用し、Constitutional AI（憲法AI）に裏打ちされた安全性と会話品質を両立した営業自動化を実現しています。

詳しくは[Leadsia公式サイト]をご覧ください。