

# がんばる企業のご紹介

フィットネス施設の DX に取り組む株式会社 Opt Fit。

具体的な仕組みや設立の経緯、今後の展開などについて代表者の渡邊 昂希さんにお話していただきました。

## Company Data

代表 渡邊 昂希

業種 ソフトウェア業

住所 愛知県名古屋市中区富士見町 13-19 富士見町八木ビル 701

ホームページ <https://optfit.jp/>



## ジム運営を AI 化する DX サービス「GYM DX」を提供

当社は、「AI と人間が共存するエコシステムを構築する」ことをミッション（役割）として掲げています。主力事業は、ジム内の防犯カメラの映像を活用し、ジム運営を AI 化する DX サービスの「GYM DX」の提供です。このサービスは、防犯カメラの映像から AI が利用者の動きを検知するもので、三つの役割を果たしています。

一つ目は、異常検知を行うことです。倒れている人や動かない人を AI が見つけ、施設のスタッフに通知することにより、ジムの監視業務のコストを抑えられるほか、無人や少ない人数でも安全に施設を運営することができます。



二つ目は、マシン・エリアの利用率を把握することです。利用率がデータとして分かるようになるため、不要なマシンや増大すべきマシンの判断に役立ちます。また、店舗間でのマシンの入替えや新店を出す際にも参考となります。さらに、リアルタイムの利用状況も把握できるため、利用者へ混雑状況を伝えることができます。

三つ目は、不正な入館を防止することです。会員登録が必要なフィットネス施設等において、会員のかたと同時に非会員のかたが不正に入館することがあります。これを防止するために、複数人での入館を検知するようにしています。

## 「フィットネス業界を運営から変えていきたい」という思いからサービスを開発

当社を設立する以前に、フィットネス関連の広告事業を行う会社を自ら起業した経験があります。広告事業を行い、フィットネス施設のかたと関わるうちに、多くの施設が省人化を課題としていることを知りました。この課題を解決するために「フィットネス業界を運営から変えていきたい」と考え、令和2年3月に当社を設立しました。それまで行っていた広告事業については当社の事業に専念するために売却しましたが、関わりのあった施設の中には、当社のサービスを導入いただいている先もあります。

設立当時は、DXが社会全体で意識され始めたタイミングでもありましたので、DXでフィットネス施設の省人化が可能になるのではないかと考えて「GYM DX」の開発をスタートしました。しかし、サービスを形にしていくことは想像以上に困難で、「GYM DX」の実用化には2年弱を要しました。特に、異常検知に関わる開発については利用者の安全に関わる部分であるため、何度も実証実験を重ねました。

また、会社設立からサービスの実用化に至るまで、金融機関やベンチャーキャピタルなど様々な機関からの支援を受けることができました。その中で、愛知県信用保証協会については、取引のあった金融機関から紹介されたことがきっかけで利用に至りました。金融機関から融資を受ける際の保証だけでなく、その後のフォローアップや今回の取材のような取組などの伴走支援もあり、心強く感じています。

## 新たな業界への進出を目指して

現在、フィットネス施設は全国に8,000施設以上もあり、年間約500施設がオープンしています。当社設立時は新型コロナウイルスの影響により、休業している施設も多数ありましたが、現在は業界全体が回復傾向にあります。「GYM DX」を実用化した当初は、前職で関わりのあった施設を中心に、約10施設で導入いただき取扱いを開始しました。その後、ひと月に30先から40先程度は導入施設を増やし、現在は約400先の施設に導入いただいています。今後は、さらに多くの施設に当社のサービスを導入していただきたいと考えています。特に、中小規模の施設への営業にも力を入れていきたいと考えているほか、介護施設などのフィットネス施設以外への展開もしていきたいと考えています。

また、「GYM DX」を導入していただいている施設から、カメラが設置できない温浴施設や更衣室等でもAIによる異常検知を行いたい、という要望をいただいています。そこで、カメラではなくセンサーを用いて、脈拍から異常を検知するシステムの実用化も目指しています。

当社はサービスの充実と併せて、将来的な株式公開を目標としています。株式公開により、社会から認められる企業になることで、これまで当社を支えていただいたみなさまへの恩返しになればと考えています。

## 顧客の課題を解決するため、顧客目線をもって

私が経営にあたり大切にしているのは「顧客の課題を解決すること」です。顧客目線を持つことと課題に対してスピーディーに対応することが大切だと考えており、具体的には当社のサービスを導入していただいている施設からの要望や意見をしっかり聞くことを心がけています。その中で、当社のサービスを導入したことで「経営改善ができた」といった喜びの声をいただくことがあります。そういったお声をいただくことが何よりのやりがいとなっています。



取引先の施設のさらなる経営改善に繋げていただくために、データの活用方法についてもアドバイスができるよう、既存のコンサルティング会社と連携することを検討しています。

今後も、フィットネス施設以外の分野を含めて、より多くの施設に当社のサービスを導入していただき、コストカットや経営改善に繋げてもらえればと思っています。