

CARPONIX

パーソナルジム様向けCARPONIX 導入のご提案

国産 黒高麗人参を 100%使用したスーパーフード “CARPONIX”



挑戦する人のコンディショニングブランド
“CARPONIX SOCIAL”

運営：幕張PLAY株式会社

CARPONIX

表紙：パーソナルジム様向け CARPONIX導入のご提案

P.01 | 目次

P.02 | ブランド概要：挑戦する人のコンディショニングブランド CARPONIX SOCIAL

P.03 | 導入概要：物販強化 × 継続支援 × ブランド差別化へ

P.04 | 導入背景：なぜ今、ジム現場でCARPONIX提案が有効なのか

P.05 | 製品概要：CARPONIX カルポニクスとは

P.06 | 参考資料：アクアポニックスの仕組みについて

P.07 | 製品特徴：ジム導入で活きる5つの強み

P.08 | 導入メリット：ジム導入で期待できる価値

P.09 | 提案シーン：提案しやすい会員タイプ・おすすめタイミング

P.10 | 販促支援：トレーナー用販促トーク例（初回提案シーン）

P.11 | 継続支援：トレーナー用販促トーク例（継続・ギフト・紹介）

P.12 | 導入案内：提供ラインナップと価格／導入フロー

P.13 | 導入ステップ：まとめ・次アクション

P.14 | お問い合わせ



挑戦する人のコンディショニングブランド
"CARPONIX SOCIAL"

運営：幕張PLAY株式会社

挑戦する人のコンディショニングブランド **CARPONIX SOCIAL**

挑戦し続ける人を支えたい。
その思いから、CARPONIXは生まれました。

現代社会は、多様な環境変化や情報にあふれ、心とカラダのコンディションが揺らぎやすい時代です。

CARPONIXは、国産高麗人參の特徴を活かし、日々のコンディション習慣をサポートします。

さらに、“社会を整える”循環を生み出すブランドへ。

社会に挑戦する人々の想いを、未来へのギフトとして届ける
「CARPONIX SOCIAL」を展開しています。

心とカラダをサポートし、社会を整える。それが、CARPONIXの使命です。



WEBSITE



Instagram

トレーニングだけではない、会員様の“日常のコンディション習慣”をサポートする

導入概要 | 物販強化 × 継続支援 × ブランド差別化へ

CARPONIX SOCIALは、挑戦する人のコンディション習慣を支えるブランドです。
国産黒高麗人参100%使用のスーパーフード「CARPONIX | カルポニクス」を通じ、
パーソナルジムにおける新たなコンディション価値の提供を支援します。

<対象者>

- ・パーソナルジムの経営者
- ・店舗責任者
- ・トレーナー
- ・物販担当者

<目的>

- ・物販強化による客単価の向上
- ・パーソナルジムの「継続利用」を促すコンディション提案
- ・ウェルビーイング提案による、他店舗との差別化支援

<特徴>

- ・国産 黒高麗人参を100%使用
- ・アクアポニクス栽培
- ・9回蒸し乾燥による黒高麗人参製法
- ・持ち運びしやすい個包装設計
- ・会員提案用トークスクリプト提供



飽和するサブリ市場の中で、上質で“語れる”国産素材＋独自製法”の商材が差別化に直結

導入背景 | なぜ今、ジム現場でCARPONIX提案が有効か

近年、パーソナルジム市場では、“トレーニング指導”だけでなく、ライフスタイル全体をサポートする価値提供が求められています。

1) 飽和するサブリ市場

サブリ市場が飽和する中、“上質で語れる商材”が差別化の鍵に。
CARPONIXは、国産黒高麗人参100%使用。
品質とストーリー性を兼ね備えています。

2) ウェルビーイング志向

会員様のニーズは、トレーニングだけでなく日常のコンディション習慣へ。
ウェルビーイング提案との親和性が高く、継続支援にもつながります。
解約防止策として

3) 個包装による提案しやすさ

CARPONIXは、4粒/1Packの個包装設計。
バッグに入れて持ち運びやすく、外出先や出張時でも取り入れやすいため、セッション後の提案や継続的なコンディション習慣のサポートにも適しています。

4) ブランドミッションとの親和性

“挑戦する人を支える”という、CARPONIX SOCIALのブランドの思想は、会員様の目標達成を支えるパーソナルジムとの高い親和性を持ちます。※効果効能を断定する表現は行いません。

国産高麗人參を100%使用した、次世代型スーパーフード

製品概要 | CARPONIX カルポニクス とは



- 原材料：国産高麗人參100%
- 栽培方法：循環型農業システム“アクアポニックス”
- 製法：9回蒸し乾燥 ○パッケージ：個包装（1Packあたり4粒）
- 摂取目安：1日2～4粒を、水と一緒に召し上がりください



国産 黒高麗人參100%

国内のアクアポニックスで栽培された高麗人參を、“蒸す＋乾燥”を9回繰り返し、黒人參化。その後、粉末化し、飲みやすいカプセルタイプに仕上げています。

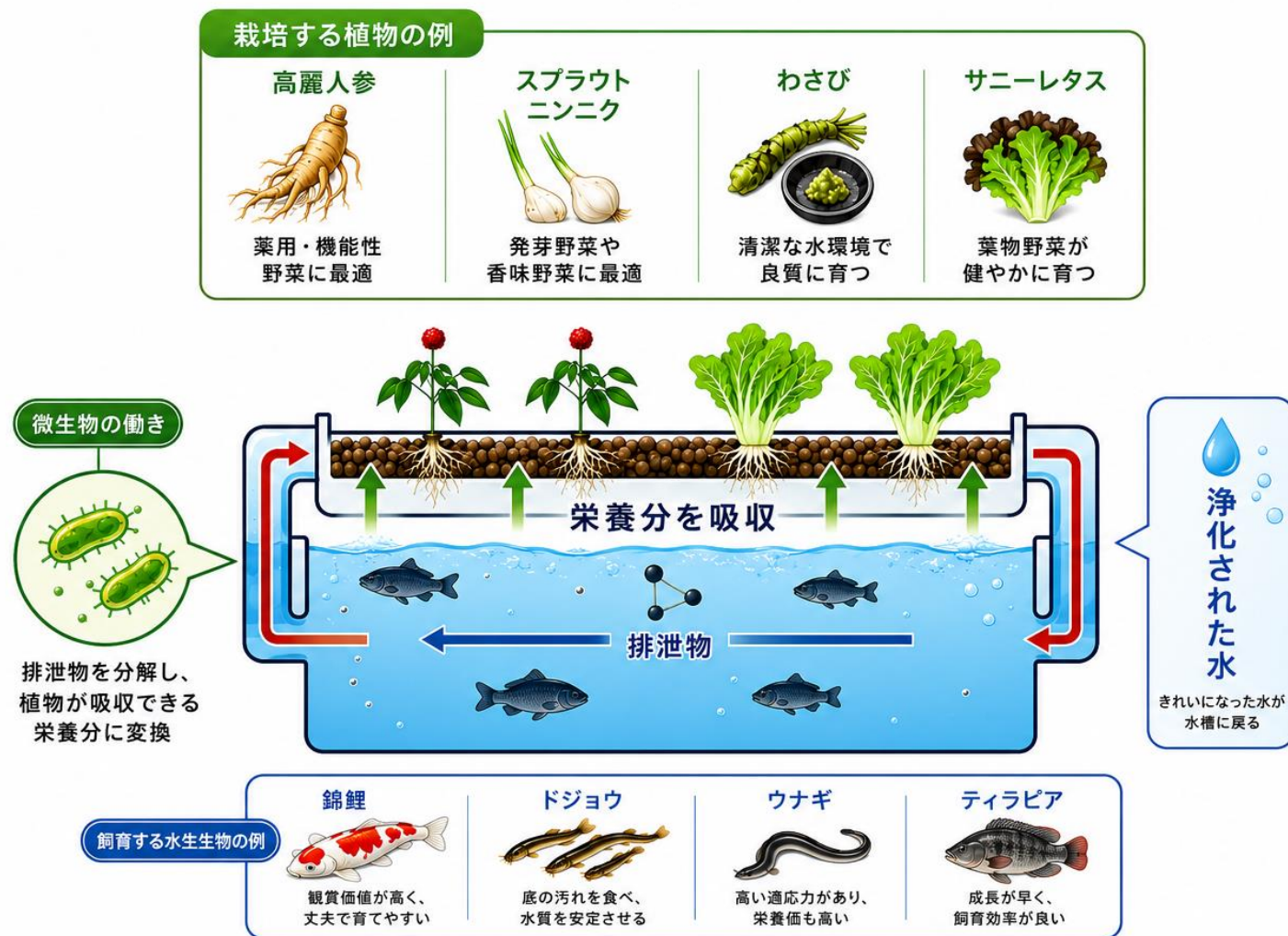


アクアポニックス栽培

錦鯉やメダカなどの飼育水を循環させる、環境循環型の農法。栽培期間中、農薬・化学肥料に頼らない環境づくりを実現しています。

＞ 詳細は次のページへ

【参考】アクアポニックスの仕組みについて



魚の排泄物を微生物が分解し、植物の栄養となり、きれいになった水が魚に戻る — 循環型の持続可能なシステムです。

国産黒高麗人參100% | 国内のアクアポニックスで栽培 | 蒸す + 乾燥を9回繰り返し黒参化 | 個包装設計

製品特徴 | ジム導入で活きる5つの強み



国産 トレーサブル

安心の国産黒高麗人參100%を使用。
栽培から製造まで国内で管理し、品質と安全性に配慮しています。



循環型農法栽培 アクアポニックス

環境循環型のアクアポニックス農法を採用。
栽培期間中、農薬・化学肥料に頼らない環境づくりを実現しています。



“蒸す + 乾燥”を 9回繰り返し黒参化

独自製法を用いて、高麗人參を黒高麗人參へ加工しています。
丁寧な製法により、素材の特徴を活かしています。



黒高麗人參 粉末100%

“蒸す + 乾燥”を9回繰り返し、黒高麗人參へ加工。
黒高麗人參の粉末のみを贅沢に100%使用しています。
飲みやすいカプセルタイプ。
日常にも取り入れやすく、継続提案との親和性があります。



個包装 4粒/1Pack

バッグに入れて持ち運びしやすく、外出先や出張時にも取り入れやすいため、継続的なコンディション習慣のサポートにも適しています。
1日 2-4粒を目安にお召し上がりください。

オーナー視点とトレーナー視点から、CARPONIX導入によるメリットを分析

導入メリット | ジム導入で期待できる価値

オーナー視点

■ 物販強化・客単価の底上げ

セッション後の自然なアップセル導線で物販収益を増加。

4粒×7Packs（4,200円）から、30Packs（18,000円）までの価格帯でご提案が可能。※小売価格（税別）

■ 継続率のご支援

来店間フォロー用の“2週間習慣（4粒×7Packs）”を、ご提案。
継続利用を促進し、会員の定着率向上に貢献。

■ ブランド差別化

「国産×独自製法×ソーシャル」文脈で選ばれる理由を可視化。
価格競争から脱却し、御社のブランド価値を向上。

■ 運用しやすさ

常温・小面積・在庫運用がシンプル。
保管コストを抑えながら、効率的な物販展開が可能。

トレーナー視点

■ 提案しやすさ

会話導線（食事・生活習慣・コンディション）に差し込みやすい。
トレーニング後の自然なライフスタイル別のご提案シーンを設計。

■ 持ち運びの訴求

個包装のため、外出先や出張が多い会員様にも提案しやすく、
継続利用のサポートにつながります。
会員のライフスタイルに合わせた提案が可能。

■ トークスクリプトの提供

1Pack ご提案、提供サービス（コース・商品）への同梱、紹介ギフト等で型化が可能。
トレーナーが使いやすい販促トークを提供。

■ 会員満足度向上

コンディションサポートで会員体験を向上。トレーニング成果への貢献を実感。

会員様のライフスタイルや目的に合わせ、自然なコミュニケーションの中で提案しやすい設計

提案シーン | 提案しやすい会員タイプ・おすすめタイミング



仕事で多忙な会員様

生活リズムが
不規則になりやすい方

おすすめタイミング

セッション後の振り返り時

提案トリガー

「お仕事もお忙しそうなので、
日常のコンディショニング習慣
としてこういった商品も
ご案内できます。」



40代以上の会員様

ウェルビーイング、コンディショニング
の維持ニーズが高い方

おすすめタイミング

生活習慣のヒアリング時

提案トリガー

「40代以降は日常の
コンディショニングづくりが大切です。
国産の黒高麗人参で...」
「トレーニングだけでなく、
日常のコンディショニングづくりを
意識される方も増えています。」



目標達成意欲の高い会員様

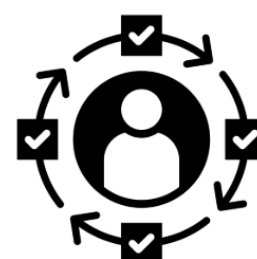
自己投資意識が高い方

おすすめタイミング

目標設定・プログラム更新時

提案トリガー

「トレーニングとあわせて、
日常のコンディショニング習慣を
取り入れる方も増えています。」
「目標達成に向けて、トレーニング
と内側のケアを一緒に...」



継続利用中の会員様

長期的に通われている方

おすすめタイミング

継続面談・月次レビュー時

提案トリガー

「継続的なコンディショニング
習慣として、
続けて取り入れられる方も
いらっしゃいます。」
「次の2週間も続けるなら
15Packsがお得です」



ギフトニーズのある会員様

父の日・誕生日
手土産需要など

おすすめタイミング

イベントシーズン前

提案トリガー

「父の日や誕生日ギフトとして
選ばれる方もいらっしゃいます。」
※会員様のニーズを最優先に、
売り込みではなく“選択肢”として
ご提案ください。

会員様との自然なコミュニケーションの中で、提案しやすい販促トーク例をご用意

販促支援 | トレーナー用販促トーク例 (初回提案シーン)



セッション後のコミュニケーション

■ トレーナーから会員様へ

「今日の動き、とても良かったです。
日々のコンディション習慣として、
高麗人参のスーパーフード
CARPONIXをご案内できます。」

■ ポイント

トレーニング成果を
「内側からの整え」に繋げる提案



物販棚前でのご案内

■ 商品紹介

「国産黒高麗人参100%を使用した、
個包装タイプのスーパーフードです。
持ち運びしやすいので、外出や出張が
多い方にも選ばれています。」

■ 外出時、出張時向け

“持ち運びやすさ”や
“日常への取り入れやすさ”を訴求



回数券/コース案内時

■ セット提案

「8回コースに“2週間習慣（7Packs）”
を合わせる方が多いです。
次回までのセルフケアにどうぞ。」

■ 初回トライアル

「初回は7Packsで様子を見て、
良ければ15Packsに
切り替える方が多いです。」



セッション終了時の自然な流れ



バックに、1～2Pack入れておくと便利



継続性を意識した提案

会員様との自然なコミュニケーションの中で、提案しやすい販促トーク例をご用意

継続支援 | トレーナー用販促トーク例 (継続・ギフト・紹介トーク例)



継続セッション時の提案

■ 継続セッション時

「前回の2週間、日常のコンディションは
いかがでしたか？
継続的なコンディション習慣として、
15Packsを選ばれる方が
増えています。」

■ 来店時フォロー

「来月は外出やご出張が多いようでしたら、
持ち運びしやすい個包装タイプですので
便利で安心です」



外出先でも取り入れやすく、ライフスタイルに
合わせた提案がしやすい設計



ギフト提案

■ 商品紹介

「誕生日ギフトや、行事プレゼントとして
選ばれる方もいらっしゃいます。」
「上質でシンプルなパッケージなので、
手土産やビジネスギフトとしても
ご利用いただいています。」

■ 男性向けギフト

「男性の方に特に好評です。
まずは7Packsのギフトからどうぞ。」



ギフト需要を通じた新たな提案機会づくり



紹介キャンペーン提案

■ セット提案

「ご友人をご紹介いただいた方には
1Pack進呈中です。
ご紹介者さま・ご友人さま双方に
ご用意しています。」

■ セット提案

「“整える” 体験を共有していただくのが
一番早いので、次回ご一緒に
いかがでしょうか。」



体験共有を通じたコミュニケーション支援

パーソナルジムで導入しやすい、シンプルなラインナップと導入フローをご用意

導入案内 | 提供ラインナップと価格／導入フロー

BtoB卸価格表（税別）

パッケージ 1Pack 4粒入	上代 (税抜)	卸価格	1Pack 単価	粗利率
7Packs 28粒	4,200円	2,940円	420円	30%
15Packs 60粒	9,000円	6,300円	420円	30%
30Packs 120粒	18,000円	12,600円	420円	30%

※上代税込（消費税 10%）

7Packs 4,620円 / 14Packs 9,900円 / 30Packs 19,800円

※季節ギフト（例：父の日ギフトボックス）は別価格設定

お申込フロー

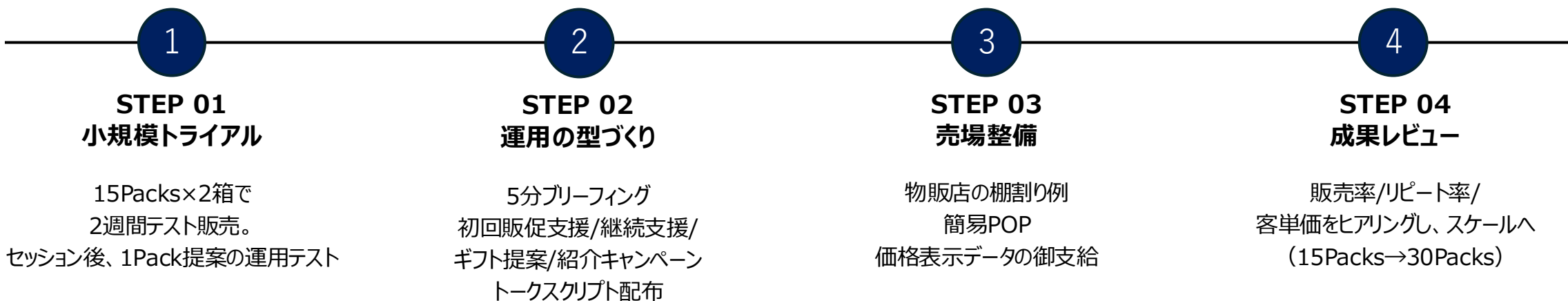
注文書送付型

- 1 お問い合わせ**
数量・導入時期・店舗情報をご連絡 >
- 2 条件確認・お見積り**
卸条件・送料・納品方法をご案内 >
- 3 注文書のご送付**
指定様式にご記入いただきご送付 >
- 4 受注確定・請求手続き**
支払条件はご相談に応じます >
- 5 納品手配**
在庫状況により納期をご案内 >
- 6 初回展開サポート**
商品画像・簡易POP・トーク例データ提供 >

小規模導入からスタートし、継続提案・物販導線・会員コミュニケーションへ段階的に活用

導入ステップ | まとめ・次アクション

※ 4ステップの導入フロー



オーナー向けメッセージ

まずは小規模トライアルから始め、運用の型づくりと売場整備を進めてください。
販売率・リピート率・客単価を簡易レビューし、成果が確認できたら、
30Packs中心の定常運用＋季節ギフトの企画連動を検討してください。



トレーナー向けメッセージ

会員のコンディション習慣をサポートする提案として、自然な声かけで導入してください。
セッション後の1Pack提案や継続面談時の提案スクリプトを活用し、
会員のニーズに合わせた提案を行ってください。

どんな些細なことでも、お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ

挑戦する人のコンディショニングブランド “CARPONIX SOCIAL

幕張PLAY株式会社

CARPONIX SOCIAL 戦略営業部
平松健太郎



住所：260-0031

千葉市中央区新千葉3-12-16 アートビップ新千葉302

TEL：070-6564-8712

Mail：hiramatsu@makuhari-play.jp

HP：https://makuhari-play.jp

CARPONIX SOCIAL

挑戦する人のコンディショニングブランド CARPONIX SOCIAL



ONLINE
STORE



Instagram



Contact