

【新興領域：7月焦點6】不只是運動而已!三家當紅健身科技新創大揭密

關鍵字：健身科技、運動、Curefit、Gympass、Peloto

日期：2019.7



圖片來源：Crunchbase

運動風氣盛行後，健身科技席捲全球，近期傳出鉅額投資，獨角獸也上市在即。究竟什麼樣的健身新創擁有吸引眼球和现金流的本領？這些新創又是如何引進新的思維和創新商業模式來打造自家版圖？本文將介紹近期獲投及準備上市的三家知名健身科技新創。

隨著運動蔚為風潮，健身科技也跟著席捲全球，產值預估上看 872 億美元（約新台幣 2 兆 6000 億元）。根據美國 ACSM(American College of Sports Medicine)分析，高強度間歇訓練(HIIT)、團體訓練、穿戴科技、重量訓練、專業教練、瑜伽、個人訓練、老年運動、功能性健身為健身產業十大發展趨勢分向，市場上健身科技產品涵蓋範圍則包括運動紀錄追蹤(如穿戴裝置、行動 App)、智慧運動設備、健身營養計劃管理、健身房課程等。究竟什麼樣的健身新創擁有吸引眼球和现金流的本領？這些新創又是如何引進新的思維和創新商業模式來打造自家版圖？本文將介紹近期獲投及準備上市的三家知名健身科技新創。

CureFit 為 2016 年成立於印度班加羅爾的健身新創，兩位創辦人中 Ankit Nagori 是前 FlipKart 商務長，另一位 Mukesh Bansal 則是電商平台 Myntra 的創辦人(之後由 FlipKart 以 3 億美元收購，Mukesh 隨後也加入 FlipKart 核心團隊)。連續創業家加上知名電商的背景讓 CureFit 迅速竄起，當年七月即完成 1,500 萬美元的 A 輪募資，創下當時印度創業圈最高的 A 輪募資紀錄，隨後每年都順利完成募資，今年六月也剛完成 1.2 億美元的 D 輪募資，由 Accel Partners、IDG Partners、Kalaari Capital 等所領投。CureFit 目前估值約 2.94 億美元，成立以來的募資情況可見下表：

表 6-1、CureFit 募資紀錄

宣布日期	募資輪次	領頭投資機構數	募資金額(萬美元)	主要投資機構
2019年6月25日	D輪	11	12,000	Accel Partners
2018年7月30日	C輪	5	12,000	Accel Partners
2018年4月16日	B輪(續)	2	597.5	Ananth Narayanan
2018年1月30日	債權融資	2	1,000	Axis Bank
2017年12月22日	B輪(續)	2	857.6	Brun Raschle
2017年8月28日	B輪	4	2,500	Accel Partners
2017年5月8日	A輪	4	300	RNT Capital
2016年7月4日	A輪	3	1,500	Accel Partners

資料來源：Crunchbase、36Kr

自創立開始，Mukesh 就有所盤算，其業務並不止步於連鎖健身企業，而是擁有對整個大環境布局的野心。他開始一連串的收購，如擁有 10 萬名使用者的健身房連鎖品牌 Cult 和 The Tribe，以及瑜伽連鎖品牌 a1000yoga 等，透過其特色課程和既有熟客拓展市占率和商業版圖，接著迅速在印度首都圈展店，並計畫於 2019 年底前成立 200 家健身中心、拓展 6 到 7 個城市，於 2020 年前至少拓展至 800 家健身中心、將市場拓至 15 個城市。單是德里首都圈一地，目前運營中的線下健身中心已達 80 家；而在其發源的班加羅爾，則擁有超過 180 家健身中心。CureFit 的產業布局更展現在旗下的系列公司 eat.fit (營養服務)、cult.fit (非器械健身課程)、care.fit(健康食品)和 mind.fit(心靈冥想)，目標是建立一個整合營養、心靈、身體訓練、醫療保健的一站式醫療保健平台，未來也不排除提供每月訂餐和線上醫療等服務。兩位創辦人在電商行業的歷練使其在品牌打造、市場營銷方面深諳物聯網的打法，並將這種打法完美地移植到 O2O 的場景中。此外，CureFit 也計劃推出 AI 自動生成，幫助客戶管理疾病並改善健康狀況。該公司將在自己的平台上設置搜索網路、購買數據和分析客戶數據來創建醫療保健資料庫。儘管印度在美食外送領域上已出現獨角獸，但在近日正夯的健身和醫療議題上仍缺乏獨步江湖的高手，CureFit 顯然想往此一方向深耕。Mukesh 表示，鑑於消費者對於健康日漸重視，除運動習慣外，如何結合深度科技為公司接下來的重點。CureFit 目前 App 的下載量已超過兩百萬，照此步調將成為印度健身科技中第一個拓展海外市場的品牌。



資料來源：CBInsights

圖 6-1、CureFit 產品特色

CureFit Acquisition Activity 2016-2019(2019/4/12)



資料來源：參考 CB Insights, FINDIT 繪製

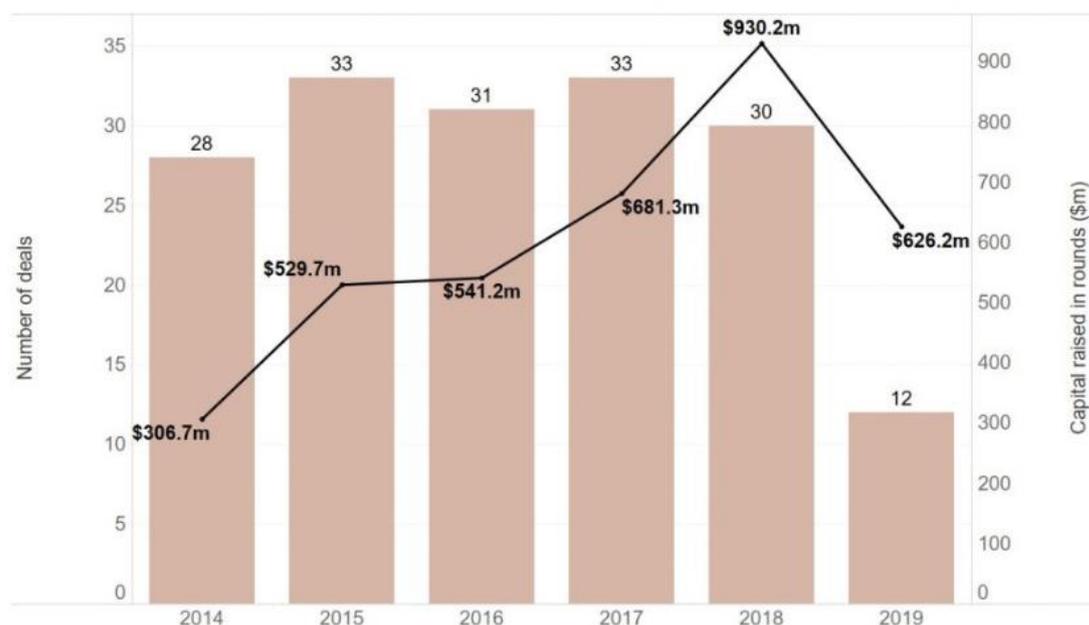
圖 6-2、CureFit 歷年併購新創

除印度之外，巴西對於健康的概念也更加重視，截至去年底為止，巴西的健康照護相關新創達 250 家，為全球第七大的健康照護市場，健康照護相關花費每年高達 420 億美元。預防勝於治療，Gympass 所做的業務也是因應此一需求：為企業員工提供跨全球的健身房服務。Gympass 成立於 2012 年，迄今已和超過 47,000 家健身房合作，其業務範圍橫跨南北美洲以及歐洲 566 個城市，每月為超過 2,000 家企業提供「健身房通行證」，運動項目包羅萬象上看千種，從瑜伽、芭蕾、高強度間歇訓練到武術都是選項之一。該公司於今年六月獲得軟銀投資 3 億美元，本次投資的資金主要來自其 1,000 億美元的願景基金和 50 億美元的拉丁美洲基金，其他投資人尚包括 General Atlantic, Atomico and Valor Capital Group，本次募資用途除用於加強技術、鞏固現有市場外，也將用於亞洲市場的拓展。

Gympass 值得關注之處，可分為幾點來看：（1）對於雇主來說，Gympass 是一個重要的福利提供者夥伴，Gympass 與企業的人力資源部門合作，提供動態和廣泛的健身套餐，優惠價格為市價的 50%-70%，並提供員工促進健康之諮詢分析。擁有健康的員工，有助於提昇員工生產力。（2）對於員工而言，Gympass 提供全球通行證，可以方便員工在 Gympass 全球健身房網絡中，選擇自己喜歡的健康房與健康器材以及課程或活動，體驗 100% 的靈活。（3）對健身夥伴而言，Gympass 透過批量開發新企業客戶，為健身設施業提供新機會，從而獲得新的收入來源。迄今為止，Gympass 的合作設施廠商：包括健身房，精品工作室，健身中心和其他體育活動提供者，提供 700 種不同類型的活動。（4）投資人的看法，軟銀認為 Gympass 具有很多吸引人的獨特之處，並且知道如何有效執行，未來將成為一家全球性的健身公司。

Gympass 所提供的服務可謂廣義的健康美容與健身產業，根據 GCV 分析，該產業的投資額自 2014 年開始節節上升，從 3.06 億美元攀升至去年底的 9.3 億美元，今年第一季即達到 6.26 億美元，顯示該產業在公司創投的投資比例仍有上升的空間。

Corporate-backed rounds in hygiene, beauty & fitness enterprises 2014-Q1 2019



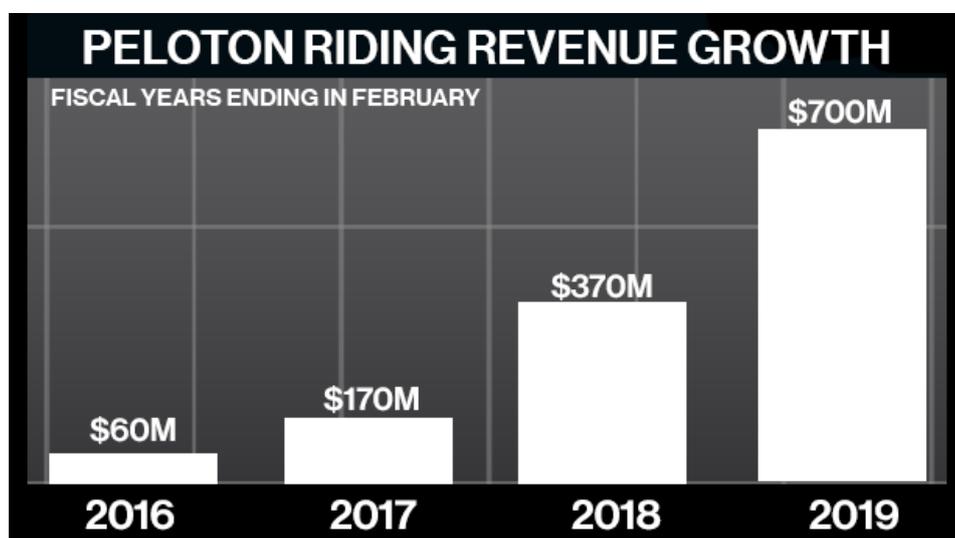
資料來源：GCV Analytics

圖 6-3、2014-2019Q1 健康美容健身產業投資金額累計(公司創投)

除健身房之外，時下最流行的其實是「精品健身課程」(boutique fitness class)，也就是向私人教練學習小型、特定類型的訓練器材。在此一領域必定要關注的新創，莫過於近期即將上市的獨角獸 Peloton。Peloton 和 Gympass 一樣成立於 2012 年，主要銷售智能跑步機和飛輪，並提供訂閱服務(月付 39 美元)，消費者只要買線上課程，在家就能下載 8,000 多堂健身課程來遠端上課。但 Peloton 產品和傳統健身器材最大的差異，不僅在於所配置的裝置能計算心率、步伐變化的 20 吋、30 吋觸控螢幕，每天高達 20 堂由名師直播的教學課程，結合團體課程概念為其主要特色，飛輪螢幕更會即時顯示其他會員的成績排名以激勵使用者，直播完畢後，影片則會上傳雲端，方便隨選收看。Peloton 還會蒐集健身數據，針對使用者的訓練模式和習性進行分析，進而提供量身打造的客製化健身課程。

Peloton 的服務除了方便使用者可不受場地限制進行健身之外，也透過內容服務創造差異性，提升使用者的品牌忠誠度。Peloton 創辦人 Foley 原先為美國連鎖書店 Barnes&Noble 的總經理，以往和 Amazon 交手的經驗，讓他體悟到真正對消費者產生吸引力的從來不是硬體設備本身，而是其所能提供的內容服務。提供健身器材的公司百百款，競爭對手 Soulcycle 和高級健身房 Equinox 也行之有年，Peloton 脫穎而出自有其致勝之處，將健身教練打造成網紅，甚至搭建攝影棚進行直播節目造星，創造蓬勃的粉絲經濟。市場普遍稱 Peloton 為健身界的 Netflix，相較於運動器材本身，主要其實是透過內容訂閱服務來吸引客群。根據 Peloton 公布的數據顯示，平均每架單車每月能被使用 13 次。它的付費媒體服務擁有超過 100 萬名使用者訂閱，回購率高達 96%，甚至高於 Netflix (93%)。Peloton 也指出，相較於傳統健身房，使用者平均使用次數為一個月兩次，Peloton 會員平均一個月會運動 11 次，和前一年相比也有 27% 的成長。

在營收表現上，Peloton 每年節節成長，截至今年 2 月為止的財政年度，則顯示獲利 7 億美元，和前一年度的 3.7 億美元相比成長幅度明顯，Peloton 已於六月提交上市申請，可透過下圖回顧 Peloton 的歷年營收和募資狀況：



資料來源：BNN Bloomberg

圖 6-4、Peloton 歷年營收表現

Date	Round Type	Lead Investor(s)	Raised Amount (USD)
August 2018	Series F	TVC	\$550M
May 2017	Series E	Fidelity Investments, Kleiner Perkins, True Ventures, Wellington Management	\$325M
December 2015	Series D	L Catterton	\$75M
April 2015	Series C	Tiger Global Management	\$30M
April 2014	Series B	Tiger Global Management	\$10.5M
July 2013	Product Crowdfunding	-	\$0.31M
December 2012	Series A	-	\$3.5M
February 2012	Seed	-	\$0.4M

資料來源：Crunchbase

圖 6-5、Peloton 募資狀況一覽

2018 年 8 月，Peloton 完成由 TVC 領投的 5.5 億美金 F 輪募資，公司的累積募資額已經達到近 10 億美元的規模，股東包括 NBC Universal 以及 GGV 紀源資本、Tiger Global Management 等 11 家公司和機構，成為健身領域名副其實的獨角獸公司。目前估值超過 40 億美元。

結語

健身獨角獸 Peloton 的成功主要歸因於其在新的硬體設備上，發展出嶄新的獲利模式，相較於傳統的健身房，Peloton 成功消除了距離上的限制，但保留了健身房的氛圍，以直播、互動、課程推薦等內容服務成功對使用者造成制約。但數據顯示，目前訂閱服務收入僅占 Peloton 的 20%，顯示仍有很大的成長空間。做為健身產業的革命先鋒，Peloton 開啟了家庭健身的新時代，許多見證者紛紛有意入局，如划船領域的 Hydrow、CityRow、智慧健身器材 Tonal、有氧家庭智慧訓練的 Mirror，甚至剛剛完成募資的 Future(健身計畫 App)等，都已經推出各自的智慧設備和內容服務。Peloton 該如何有效提升其目前在健身器材市場 7% 的市占率，交出更漂亮的財報以迎接上市，將是其下一步的挑戰。健身產業出現的早，因此尋常規矩的玩法打不了天下好手。Peloton 從健身器材中找到內容服務的切入點，Gympass 留意到各地健身房服務特色不一，提供跨國及跨健身房的通行證，CureFit 則看準運動和飲食醫療的連結性，提供一站式服務，顯示要出奇制勝，除了打造全新應用場景，產業布局也是取得先機的關鍵，開疆闢土的同時，也莫忘各方敵手虎視眈眈。

楊孟芯 (台灣經濟研究院研六所助理研究員)

參考資料

1. Andonov, Kaloyan. "Analysis: SoftBank Gets a \$300m Gympass." Analysis SoftBank Gets a 300m Gympass Comments, 2019, globalcorporateventuring.com/analysis-softbank-gets-a-300m-gympass/.
2. Bich Ngoc, Nguyen Thi. "SoftBank Funds Back Brazilian Gym Operator Gympass." DealStreetAsia, 2019, www.dealstreetasia.com/stories/softbank-gympass-139750/.
3. Erlichman, Jon. "Peloton May Have Last Laugh as Fitness Disruptor's Sales Soar - BNN Bloomberg." BNN, 4 Feb. 2019, www.bnnbloomberg.ca/peloton-may-have-last-laugh-as-fitness-disruptor-s-sales-soar-1.1208858.
4. "Fitness Tech Is Going Global - With High Momentum In Asia." CB Insights Research, 23 Aug. 2018, www.cbinsights.com/research/asia-fitness-tech/.
5. "Fitness Trends For 2018 [Minimalism, Millennials & Top 10 Infographic]." Wellness Creative Co, 14 Mar. 2019, www.wellnesscreatives.com/fitness-trends/.
6. Online, FE. "Cure.fit Raises \$120 Million in Series D Funding." The Financial Express, The Financial Express, 25 June 2019, www.financialexpress.com/industry/cure-fit-raises-120-million-in-series-d-funding/1619132/
7. Wilhelm, Alex. "As Peloton Preps For An IPO, A Look Back At Its Funding History." Crunchbase News, 12 Feb. 2019, news.crunchbase.com/news/as-peloton-preps-for-an-ipo-a-look-back-at-its-funding-history/
8. Frieswick, Kris. "This Startup Will Keep You From Ever Going to the Gym Again." Inc.com, Inc., 28 Apr. 2016, www.inc.com/magazine/201605/kris-frieswick/peloton-studio-cycling-home-fitness.html.
9. Moura, Fabiola. "SoftBank Leads \$300 Million Investment in Brazil's Gympass." Bloomberg.com, Bloomberg, 2019, www.bloomberg.com/news/articles/2019-06-12/softbank-leads-300-million-investment-in-brazil-s-gympass
10. .Writer, Staff. "SoftBank Backs Brazilian Fitness Startup Gympass." Nikkei Asian Review, Nikkei Asian Review, 12 June 2019, asia.nikkei.com/Business/Business-deals/SoftBank-backs-

Brazilian-fitness-startup-Gympass.

11. “健身行業衝出獨角獸 · Peloton 申請 IPO：新的風暴已經出現？” 壹讀, 2019, read01.com/oAOBNaE.html#.XSfjEugzbct.
12. “超 5 億美金估值 印度明星健身公司 Curefit 誕生與啓示。”_財經頻道_新浪網-北美, finance.sina.com/bg/usstock/usstock_news/sinacn/2019-05-25/doc-ifziqnqr0473637.shtml.