

# Fitness Industry Association

発行:(社)日本フィットネス産業協会  
TEL.03-5207-6107  
FAX.03-5207-6108  
E-mail.ftys@fia.or.jp  
http://www.fia.or.jp

## NEWS

編集:(株)クラブビジネスジャパン  
フィットネスビジネス編集部  
TEL:03-5459-2841  
FAX.03-3770-8744  
E-mail.info@fitnessclub.jp  
http://www.fitnessclub.jp

### Topics

### トピックス

日本最大級のSPORTS見本市「SPORTEC2011」が、2011年12月16日(金)～18日(日)東京ビッグサイトにて開催される。SPORTECは、トレーニングと健康スポーツをターゲットとして、フィットネスマシン・機器、スポーツ用品、スポーツ施設向けサービス、リハビリ・機能回復機器・サービス、サプリメント・健康食品まで幅広い出展社が一堂に集まる見本市である。開催に先立ち「SPORTEC」を参加者により理解してもらうため、2011年7月25日(月)、「SPORTEC特別セミナー」と題した業界研究セミナーならびにSPORTECについての説明会が開催された。当日は多くの方が訪れ、急きょ会場を拡大しての開催となった。今回はそのセミナー模様を紹介する。

#### 産・学のトップが語る！ 特別セミナー

#### 「今後のスポーツ産業とトレーニング産業の行方」

##### <講師>

- ・SPORTEC 実行委員長(鹿屋体育大学 学長)  
福永 哲夫氏
- ・社団法人日本フィットネス産業協会会長(株式会社ザ・ビッグスポーツ代表取締役)藤原 達治郎氏
- ・株式会社THINK フィットネス 代表取締役社長  
手塚 栄司氏

##### <司会>

SPORTEC事務局 佐々木 剛氏

#### ●体力低下問題に立ち向かうスポーツ基本法(福永氏)

皆さま、こんにちは。先日“スポーツ基本法”というのが制定されました。それまでの“スポーツ振興法”から約50年ぶりの改定です。背景はいろいろありますが、基本的に社会においてスポーツはとても重要で、かつ大きな効果をもたらすということで、この法律が決まりました。スポーツ基本法をうけて、文部科学省も具体的な対策を考えています。その目標は大きく3つあります。

1つ目は、子どもの体力向上です。子どもの体力は年々低下しています。文部科学省が長年記録してきた結果によると、

1990年がピークであり、それからずっと落ち続けています。現在はそのピーク時に比べてはるかに下です。身体の大きさはあまり変わっていないにもかかわらず、機能、スタミナ、パワーが落ちており、これは由々しき問題です。

私は以前、東京大学に約20年間勤めており、毎年入学してくる約3,500人の学生の体力測定を行っていました。ここでも、先ほどのように1990年までは伸び続けていましたが、そこからは下降しています。簡単に計算すると、1年間に1%ぐらいの割合でパワーが落ち続けているのです。しかし、入学後に体育の授業などに参加することにより、秋ぐらいから回復してきます。いかに中学・高校での運動不足が影響しているかということでしょう。おそらく原因は受験勉強と思われれます。これは全国レベルで調査しても同じ結果が出ていますので、対策が必要でしょう。

人口が少なくなっているうえ、一人ひとりの体力も下がってきていることは、労働生産性にも影響が出ています。労働生産性とは、1人がどれだけ仕事ができるか、ということですが、日本人のレベルは先進7ヶ国中最下位です。トップはアメリカであり、日本はアメリカの70%ぐらいしかお金を稼ぐことができていません。体力が落ちることにより、このように生産性にも影響が出ているため、子どもをしっかりケアしようという流れが現在起きています。私は日本学会会員でもあるので、子どもの体力向上に対する提言も行っています。

2つ目は、生涯スポーツの振興です。生涯スポーツとして国民の健康・体力づくりを行っていくことが課題です。

そして3つ目が、競技スポーツです。日本の競技力をいかに向上させ、国際大会でメダルをとれるようにするか、これら3つが大きな課題であり、その具体策を検討中です。

国民の基本的な生活のなかで、スポーツというのは非常に重要です。スポーツを通じて幸福で豊かな生活を営むことは人々の権利であり、この権利は誰も奪うことはできません。スポーツは、文部科学省の言葉でいえば生涯スポーツ、競技スポーツを指しますが、私はもうひとつ、教養スポーツというものをお考えたいと思っています。スポーツの定義には「あらゆる身体運動のことを指す」という定義があり、身体運動を行う理由は健康のため、教養のためなどです。このような運動をす

べて含めてスポーツというのです。これは1992年にだされたヨーロッパスポーツ宣言にもあります。

以前は競技スポーツを“スポーツ”と考えていましたが、現在は「とにかく動く」という流れになってきました。教養としてスポーツをやる、身体を動かすのです。そのためにも、自分の現在の身体状況はどうなっているのか、向上しているのか低下しているのかについて、自分できちんとチェックしなければいけません。それが健康と直結してくるからです。そして、身体をチェックして改善していくためには、様々な産業会のバックアップが必要になってきます。そこで、科学的で効率的、そして障害がなく、かつ有意義に先ほどの3つの目標を達成するためにも、このSPORTECのような展示会を開催することはとても大切なことだと思います。

今回ちょうどいいタイミングでスポーツ基本法が制定されたことも大きな追い風です。ぜひこの展示会を成功させて、いかに健康で動けるか、そして幸福になるための手法をSPORTECを通して世の中に伝えられればいいなと思います。そのために、ぜひ皆さまにもご協力いただき、規模もさらに大きくなってほしいなと思っています。ぜひよろしくお願ひします。

先ほどの話に戻りますが、私は子どもの体力が落ちた原因について、筋肉がどれくらい活動しているか、どこの筋肉がどれだけ使われているかということとを24時間調べてみたことがあります。その結果、非常に活動が少ないことがわかりました。1日の生活のなかで筋肉が収縮していないのです。寝ているときは当然活動していませんが、歩いている、大腿の前や後ろの活動水準がせいぜい10%程度です。本来40%ぐらいなければ筋肉の委縮は止められません。これでは、どこかでカバーしなければ徐々に筋肉が落ちていってしまいます。筋肉がなくなると活気がなくなり、いろいろな意味で生産性が落ちてしまいますので、筋肉を増やすことはとても大切です。“貯筋”は人間の生活のなかで一番基本でしょう。

しかし、その一方、文明は「いかに動かなくて済むか」という方向に進んでいます。その結果、人は動かない、動けない身体に適應してしまったのです。これは毎年行っている実験ですが、病院のベッドを借りて、ある人に強制的に動かない生活してもらいます。すると、約20日間で約10%の筋肉が落ち、この回復にはとても時間がかかります。20日間で10%ということは、1日に0.5%、要するに2日で1%落ちる計算です。人間は、基本的に普通の生活をしていても50~60歳にかけて10%筋肉が落ちます。腕の筋肉は落ちません。太ももの前の筋肉が落ちるのですね。大体1年で1%ずつ落ちます。しかし、ベッドに寝ている生活では、たったの2日でその1年分と同じ割合で筋肉が落ちてしまうということです。土日ゴロゴロしていたら、金曜日に50歳であっても月曜日には51歳になってしまうということです。

また、宇宙では1日1%筋肉が落ちます。10日滞在不すれば、10%も筋肉が落ちるのです。無重力状態で1日いることと、2日間動かない生活をするのは、1年歳をとることに等しいのです。これからも、運動の大事さがわかるかと思ひます。

文明が「いかに筋肉を使わないで済むか」という方向に進むことにより、動かなくなることはたいへん危険です。それをぜひ皆さまの努力でなくしていければと思います。そしてこのSPORTECが、そのためのひとつのきっかけになればいいと思います。

### ●SPORTECを機会に価格競争からの脱却を(藤原氏)

こんにちは。本日はこのセミナーにお忙しいなかご参加いただきまして重ねてお礼申し上げます。私どもの協会は経済産業省の所轄で、昭和62年に社団法人として発足しました。この協会は、現在スポーツクラブを運営している正会員100社、スポーツクラブのハード・ソフトなどの面でサポートしているその他賛助会員約100社、合計200社で運営を行っています。スポーツクラブといっても規模や業態はさまざまです。しかし、「会員さまの健康維持・増進」という志は皆同じですので、協会の活動がこの業界の発展と国民生活の向上にお役に立てればと思います。

この業界のビジネスの現状は7~8年前まではかなり右肩上がりで増益増収を続け、非常にいい状態でした。しかしそこからは坂を転がり落ちるように下降し、会員数、売り上げともほぼ横バイ、かろうじて企業が経費をコントロールして利益を出しているような状態です。これは昨今の経済状況にも起因しています。「安くすることが、多くのお客さまにクラブに来ていただくことにつながる」と各社が考え、入会金ゼロ、月会費まで割り引くことで客単価を下げて、自らの首を締める状況になっています。決してそれをよいと思っているわけではありませんが、隣がやれば自分たちもやらざるを得ないと考え行動してしまっているのです。このような状況から早く脱却しなければいけないと感じています。ただ、どう脱却していけばいいのかがわからないのです。

そのようななかで、今回のこのSPORTECの開催は非常に意味があることだと思います。これはフィットネス業界だけではなく、健康スポーツ産業、さらには学会など多岐にわたり、先ほど福永学長もおっしゃっていたように産・学協同で新しいスポーツビジネスを開拓していこうというビジネスショーです。我々の業界も、新しい情報やスポーツトレーニングと一緒に勉強させていただくなかで、これまでの価格政策ではなく、中身で勝負していこうと思っています。全面的にバックアップさせていただきますので、ぜひ皆さまのお知恵もお借りして、これから一緒にこのショーを成功させたいと思います。

### ●「日本発世界へ」を実現しよう(手塚氏)

こんにちは。私はこの展示会における必要性と、今のトレーニングその他について、少し個人的な意見を中心にお話しさせていただきます。まず1つ目ですが、私はこと自重を使ったトレーニングを含めると、36~37年ぐらいトレーニングしています。途中怪我などで休んだこともありませぬので、ずっと継続しています。18~30歳ぐらいのときには相当ハードなト

レーニングも行っていました。今から10年ほど前は、なんとかこのまま筋力を維持し、元気なシニアになっていけると信じていました。実際、10年前と現在でトレーニングの量はほぼ変わっておらず、筋力もそれほど落ちていません。しかし、競技スポーツを行うなかで、自分の思い描いたパフォーマンスができなくなりました。身体の反応も遅く、目の前にある物をよければいいのに、それができずに怪我をするなどの状況がここ10年ほど続いています。

40歳ぐらいのときには、走って飛び蹴りをするという運動をしていたときに肉離れを起こしました。そしてそれが回復したときに「なぜこんなに弱くなったのだろう？」と思い、もう一度同じことをやってみたところ、また同じところで肉離れを起こしていました。これは医者からとても怒られました。そのときに悔しくて、どうにか怪我を防いだり治したりするものがないかと世界中にコンタクトしたところ、「スキズ」という商品がオーストラリアにあると知りました。そして、それを紹介してくれた方が、そのスキズ社の社長とともに日本に来られたので早速試したところ、大きな身体の変化を感じました。そのときに初めて自分の身体の衰えとともに、“スポーツ科学”というものに対して興味をもったのです。その後、肉離れは治まりましたが、医者からは「もうスプリント力が落ちているので、いずれはハムストリングスではなく、ふくらはぎにくるよ」と言われました。すると、案の定それから5年ほど経ったときにふくらはぎを痛めました。その前後から、今度は両膝の片側は半月板、片側は靭帯損傷を起こしてしまい、現時点でも靭帯を損傷した右足は、まっすぐは大丈夫ですが横には歩けない状態です。

このようななか、昨年暮れに「スポーツサイエンステクノロジー」という展示会があることを知り、出展およびセミナーを受けてみました。「こういう場があるのか」と感激し、ここで得た知識や知り得た方の人脈から、筋力はあまり落ちていなくとも、関節その他が衰えていく現状をなんとかできるのではないかと、本気でそのように感じました。現在50歳ですが、気力としてはまだまだ20歳の人には負けたくないですし、これからも若い人と競っていきたいと思っています。しかし、身体はそう上手く動かない。この現実に対してなんとかすることができないかと探していたときの、そのような展示会ですから楽しくてしょうがなかったですね。

フィットネス産業は、なんとといってもトレーナーの指導力がとても重要になりますし、お客さまが払うお金への対価として、きちんと結果を残さなければ、お客さまはほかに流れてしまうでしょう。いかに効率よく効果的にトレーニング効果を得るか、一方では、いかに安全に怪我なく、またもし怪我をしてもなんとか改善できるように進めていけるかということについて、このような展示会を通じて学べば、もっとフィットネス産業を伸ばしていけるのではないかと感じています。

また、競技スポーツを通じて知り合った各企業や大学のトレーナーの皆さまはたいへん熱心にいろいろ勉強されています。私もがんばって勉強していますが、それぞれが情報交換

をする場がないと常々感じていました。現状は、さまざまなケースや理論が雑誌などを通じて発表されても、実際にそれが広まっていくのにとっても時間がかかっています。せっかく日本全国に優秀なトレーナーがたくさんいるのに、なぜこれらの人々がその理論を公表したり交流する場がないのか、不思議です。私はスポーツサイエンステクノロジー展開直後に主催者側に、ぜひ次はそのような場をつくってほしい、そして多くのトレーナーの方々が交流し、お互いの技量を伸ばしていくことが、間違いなくフィットネス業界の未来にとって大切であると強く訴えました。

しかし、その後ご存じのような大震災が起こった結果、今年は残念ながらそのスポーツサイエンステクノロジー展が開催されないという発表がありました。私は今までの話のように、このような展示会は絶対に必要であると思い、主催者側に「なんとかならないでしょうか」とお願いしました。展示会はトレーニングとスポーツ界を結ぶたいへん有意義なものであり、トレーナーが交流することにより、これからシニアの方が抱える問題などについて、新しい改善案が出てくる唯一の機会だからです。しかし残念ながら、主催者であるアメリカの企業はそれに応えてはくれませんでした。

しかし、展示会を存続させることがきつと10年後20年後のスポーツ界、フィットネス界に大きな意義をもつと信じているため、福永学長はじめ、佐々木さまのような有志と手をとりながら、なんとかこの展示会を復活させて、よりいいものにもっていきたいと思っています。このSPORTECがトレーナー同士の交流の場となることが、日本のトレーナーの技術向上に間違いなく役立つと信じています。

一方、各スポーツ、フィットネスサプライヤーの皆さまが求めているものは、「現場の声」だと思います。それは、展示会を主催しているわずかな時間ではなかなか集められないと思いますので、今回開催される懇親会やパーティーなどの場を活用していただければと思います。きっとサプライヤーの方にとっても、以前のように商品について説明する・売るだけでなく、お互いに情報交換ができる場になると思います。

さらに、とても重要なことがあります。私は一昨日までアメリカにいて、いろいろなセッションを受けてきました。多くの企業がTRXや自重を使ったトレーニングを考案していたので、私も挑戦してみました。しかし、自重を使ったトレーニングなど、よく考えてみると「10代のとき部活で無理矢理先輩にお尻を叩かれながらやっていた運動と同じだな」と感じたのです。日本ではすでに40年ぐらい前に行われていたことが、アメリカでは新しいトレーニングメソッドとして、裏付けの説明とともに現在提案されているのです。なぜ日本では、今回のアメリカのように世界に発信することができなかったのかと強く感じました。

私は加圧トレーニングのように、これからも日本発世界へ提供できるトレーニングメソッドやトレーニング製品、その他ケア商品などが今後生まれてくると信じていますので、それをアメリカでのセッションに参加されていた各国の方に話してみまし

た。すると「日本は間違いなく世界で最初に高齢化社会を迎える。その高齢化社会に向き合っていくなかで、失敗したり成功したりした結果、発見されたメソッドや製品は世界の人からも注目されるはずだ」と、10ヶ国以上の人たちが言ってくれました。現在、なぜ「日本発世界へ」というものができていないのか、たいへんもったいなく感じます。

アメリカではウォーキングショップという歩くための専門店がチェーン展開しています。そこを訪れたときにも「日本のほうがレベルの高い製品を売っているな」と感じました。これも同様に、なぜそれが世界へ伝わっていないのか、ということです。我々はこのスポーツやフィットネス産業のなかにおいて、日本という国のなかだけでいろいろなことを考えていますが、世界にもっと我々の力を活かせる場があるのではないのでしょうか。その接点となる場所が今まで全然なかったのです。ならば、このような展示会がアジア各国を始め、欧米各国で注目を得られるような活動をしていけば、きっと多くの企業にとってプラスになるはずです。

特に、今のウエイトトレーニングのメソッドは、ほとんどが骨格の大きい欧米の方が中心となって理論や道具などがつくられてきました。ですから、マシンによっては肩や膝の位置が合わなかったり、使いづらいことがたくさんあります。当然アジア人にも運動やフィットネス、またこれからはシニアへの老化防止のプログラムが必要になりますから、我々はアジアの代表としてアジア人向けのものをつくれたいと思います。欧米の方がつくったメソッドよりも、アジア人にはアジア人がつくったもののほうが適しているのは間違いありません。

トレーニングを行っている、日本人らしいポイントやコツがあります。そのようなことを指摘してあげると、アジアの方は非常に喜んでくれます。そういうアジアにフィットした、これから役立つ知識や新しい製品があるはずですが、日本では現在、どこへ行けばそういうものが見つけれられるのかがわかりません。それなら、こういう展示会が将来日本からアジアに発信していけるような場になれば、きっと多くのスポーツやフィットネス産業に生きる我々日本の企業が世界にはばたくきっかけをつくってくれるのではと期待しています。

再び私の話に戻りますが、私はベンチプレスやスクワットなどもよく行っています。しかし、今の年齢になると、その筋肉をつかさどる信号系、動かす能力も磨いていかなければ、ただ筋力を鍛えてもなんの役にも立たないのです。ベンチプレスも、寝た姿勢でならばなんとかできますが、立って前に押そうとすると、足腰が左右の動きに弱いため全然力が前に発揮できません。結局どこかの部分を支えとして力が発揮できるのですが、これこそ「コツ」が大切になります。ベンチプレスも、指を2本ずらしてしまったら全然できない、アームカールも普通なら大丈夫ですが、長いバーで重心をずらしたら全然できなくなる。ちょっとずらすだけで全然負荷が違う。今はそういうことを発見すると、とても面白いと感じます。

このような経験から、今までは欧米から発していたトレーニ

ングメソッドが、もしかすると、日本の昔ながらの運動や道具のなかにヒントがあるのではないかと、各社がそれを出してみたらおもしろい展示会になるのではないかと思いますし、いろいろと専門家の方などともディスカッションができればいいと思います。展示会中は、私はかしまってしまいあまりお話できないのですが、その後の懇親会などで魔法のドリンクを飲めば(笑)、皆の緊張がほぐれて一気に情報交換が活発になるはず。きっと海外の方も、そういう環境で話をするほうがおもしろいはず。現在のトレーニング方法が世の中にどれだけ役立つのか、もしくは今のままでは役立たないのか、そういうことを試す場であってほしいと思います。

多くの方がトレーニングを始めるときというのは、未来の自分自身の健康や体力に対して不安を感じたときだと思います。将来は、人が「何かトレーニングを始めなければ」と感じたときに、その「何か」が溢れているような国になればいいなと思います。いろいろな人が「体調が悪いなら、これやれば?」「あれやれば?」と皆が言い合えるような文化ができたときこそ、我々の活動が本当に社会に役に立った瞬間だと思います。

皆さまには、この展示会がただのビジネスショーのひとつと思うのではなく、「新しい、世界の中心になるような産業をつくっていく」心意気で、盛り上げていただきたいと思います。

また、SPORTECサイドは、開催当初は試行錯誤するでしょうし、非常にたいへんだと思います。しかし、長い目で見れば、日本が健康という分野において、世界で最先端の国になるためにはこういう場が必要なのです。そして、こういう場から新しく、すばらしい事業が生まれると確信していますので、がんばっていただきたいと思います。そして企業さまからも「出展してよかった!」と心から思ってもらえるようなセミナー、展示会にしていければよいと思います。

#### ●スポーツ・健康産業の発展を担うSPORTEC(佐々木氏)

THINKフィットネスさまでは、今取り扱っているマシンや製品を海外の展示会で見つけられたと聞いております。私が調べたなかでは、韓国、台湾、中国、そしてASEAN諸国でのスポーツショーが年々拡大しています。アジア全土でも高齢化しており、また、食生活の欧米化により肥満などの問題が起きているという現状があり、それを解決するために健康スポーツやトレーニングなどの重要性が見直されていると考えられているからです。まだまだ未熟ですが、我々SPORTECも日本の健康産業、トレーニング産業を最大限バックアップできればと思います。今回、初めて参加される方も多いと思いますので、これから私より「新しいSPORTEC」についてご紹介させていただきます。

事務局から後援団体や実行委員会まで、すべて今回から変わっていますので、まず私の自己紹介をさせていただきます。私は展示会産業に属しています。ショーオーガナイザーとして、食品、船、半導体、ITなど、さまざまな展示会を主催、運営、そしてプロモーションをしてきました。どの展示会も立上げ当時は

小さな規模でしたが年々拡大し、今では世界50~60ヶ国が参加するほどの国際的な見本市となっています。当然今回よりSPORTECもそうなることを目指しています。

また、我々が考えるSPORTECの未来像としては、世界中からバイヤーや出展社が集まるビジネスショーを目指しています。SPORTECの関わる分野としては、ひとつはフィットネス産業です。これはまさにビジネスとして転換期を迎えています。2つ目は健康市場。健康・美容・ダイエットなどです。こちらも肥満や病気予防含めて非常に重要になっています。そして日本が超高齢化を迎えるにあたって、アジアで一番に対策していかなければいけない介護・シニア市場です。さらに、女性の社会進出に伴う女性市場もあります。これらの分野と一緒に、トレーニングの重要性、健康スポーツの重要性を社会に示していきたいと思っています。

また、昨年までのスポーツサイエンステクノロジーで好評だったのが、セミナーです。しかし今まではセミナーだけが中心であり、来場者もセミナーだけに参加されて帰ってしまいビジネスには結びつかない、という現状がありました。そのなかで今回は、見た目を変えるなどの小手先の変化ではなく、あくまでも数字にこだわって全体的な数字のアップを目指していきたいと考えており、これより3つ、大きく変更となる部分についてご説明します。

1つ目は、出展数です。例えば皆さまがデパートに行くと、お店の種類や品ぞろえやブランドで総合的に魅力度を判断されると思います。展示会も同じことがいえます。どれだけ出展社が参加されているか、どれだけ多くの製品を一堂に実際に手にとって体感し購入できるか、ここが最大の魅力になります。今回のSPORTECでは、2010年、出展数は約60社でしたが、今年は倍の120社を目標にしています。5月より精力的にお声がけをした結果、2011年7月22日現在、すでに80社を超える方々よりお申込み、ご予約をいただいています。また、検討中の企業さまも約40社いらっしゃいます。今後も皆さまにご協力いただき、出展社数を増やしていき、魅力的な展示会にしてまいります。

2つ目は、セミナー、講習会の数です。2010年度は、出展社さまの説明会を除いて全約30セッション、延べ1,500名の方が受講されました。今年は倍以上の約70セッションを予定しています。これは日本最大級の数であり、延べ6,000名の方が受講するとみえています。こちらはJATIさま、JAFAさま、FIAさま、NESTA JAPANさま、JCCAさま、日本理学療法士協会さま、NSCAさまなど、さまざまな団体さまにより魅力的なセミナーが生まれ、全国より経営者やトレーナーの方々が集まります。9月末ほどには、その詳細について発表させていただく予定です。

そして、最後の3つ目は来場者数です。こちらは2010年延べ1万名のご登録がありましたが、2011年は3万名を目標に掲げています。すでに先週より、ホームページで来場者向けの事前登録を開始しました。事前登録により、通常入場料2,000円が

無料になります。こちらはHPIにバナーを掲載してから間もないにも関わらず300名の方にご登録いただいています。最終的には2万名の方にご登録いただき、情報を事務局より提供させていただきます。また、もちろん3万名を実際にお連れできよう、具体的な計画も立てています。まずは、DM、さまざまな媒体への広告出稿、セミナー、イベント、ツイッター、フェイスブックなどの活用です。

簡単ではございますが、我々が行う来場者プロモーションについて、少しご紹介させていただきます。まずは、来場者を呼ぶ活動ですが、これは地道に「どれだけ多くの方に知っていただくか」が重要になります。事務局では現在、フィットネス設備を含むスポーツ関連施設を調べています。そして、中高・大学・専門学校など、スポーツに力を入れている教育施設も同様です。そして、皆さまの商品が全国の店舗、通販のほうに流れるように、小売、流通、問屋のほうにもDMが届くように手配しています。さらにリハビリ、整体関係、そしてスポーツ病院の方々にもSPORTECの存在を知っていただく努力をしています。このような活動の結果、10月末から12月あたりにかけて、全国約50万枚の招待券が流通する見込みです。

また、会期、会場をしっかりと知っていただくためにも、そちらの告知にも力を入れています。まずは9月の中旬から12月中旬まで、スポーツ専門誌、業界誌、スポーツに関する一般誌に広告、記事の出稿をお願いしています。会期までには多数の媒体に記事または広告が掲載される予定です。

さらに、鹿屋体育大学30周年記念パーティーはじめ、レセプションパーティ、各種イベントなど、延べ3日間で9,000名の方にご来場いただく流れをつくりたいと思っています。

このように、様々な具体的な活動を通じて、出展社の方々のビジネスに結び付く来場者3万名を集め、フィットネス・健康スポーツ・トレーニング産業の発展に貢献してまいります。

最後になりますが、SPORTECについて、とても有難いことに多くの皆さまから「協力する」というお言葉を頂戴しております。ぜひ、皆さま自身のビジネスや人脈拡大、情報公開につながるように、この展示会へのご出展や来場などの具体的なご協力をお願いできればと思います。

そして、皆さまとともに展示会を盛り上げることが、日本のスポーツ産業や健康産業の発展につながるかと確信しています。ぜひご期待いただきますようお願い申し上げます。

本日はありがとうございました。



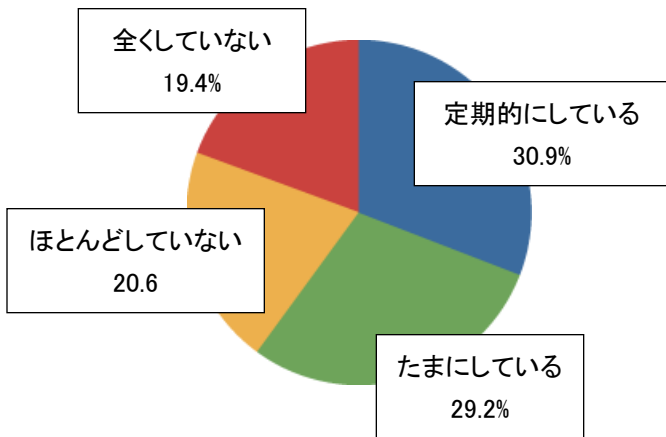
## フィットネスに関するアンケート結果

2011年3月、有限会社ヴァンサンクにより約2週間にわたり実施された、フィットネスに関するアンケート結果を以下に発表する。

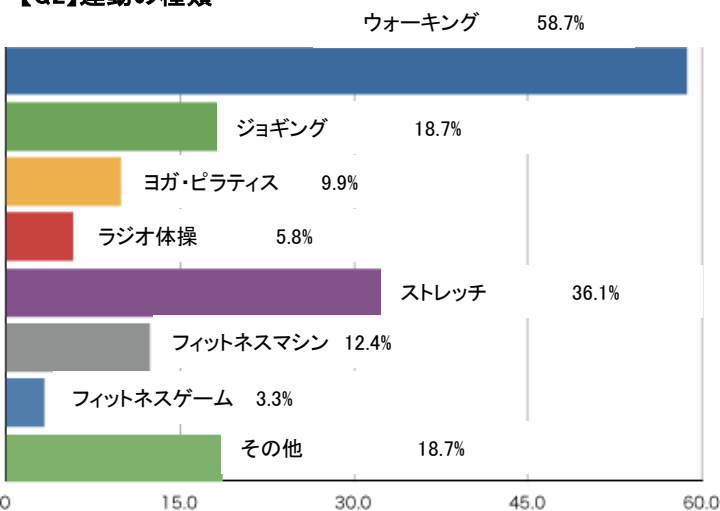
実施期間：2011年3月9日～3月15日

回答者数：933名

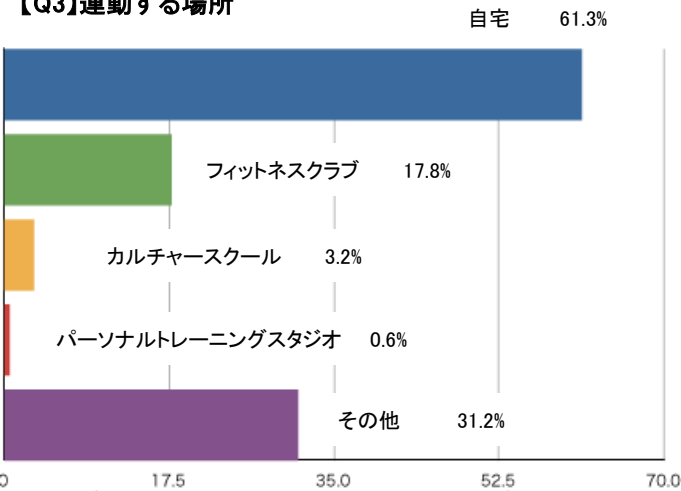
### 【Q1】健康のために運動していますか



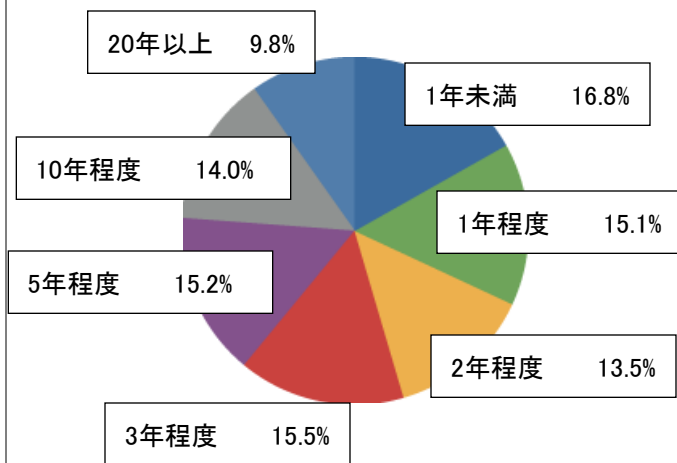
### 【Q2】運動の種類



### 【Q3】運動する場所



### 【Q4】運動を続けている期間：月



### 【Q5】フィットネスについて一言

＜関東・女性・20～24歳・会社員＞

健康的で美しい身体づくりにも、精神的リフレッシュにもなるし、よいと思います。

＜近畿・女性・25～29歳・パート・アルバイト＞

なぜお金を払って身体を動かすんだ？と疑問に感じていたが、公園など子どもたちが自由に遊べる場所がなくなってきている現在、フィットネスクラブやダンス教室などに通うのもわかるかな...と思うようになった。

＜九州・沖縄・女性・30～34歳・専業主婦＞

お金をだして購入すれば、継続できると思っていましたが、なかなか継続できませんね。友人などに宣言したり、好きな人に久しぶりに会うなどといった目標がないと無理なのかもしれません。

＜東海・女性・30～34歳・その他＞

始めるまではおっくうだけど(特にウォーキングが)終わった後は気分爽快なので、やめられません。

＜関東・男性・50～59歳・自営業＞

フィットネスが流行っているからといって、やっている人が最近増えているけど、毎日続けなければ効果がないと思います。

＜東海・女性・35～39歳・専業主婦＞

自分で決めてもなかなか続かないけれど、フィットネスならお金払ってるからとかやらないかもったいなと思って続けられるかも！？

＜九州・沖縄・男性・50～59歳・パート・アルバイト＞

結果が出ないので先月スポーツジムの退会した。

## Information

## お知らせ

## ■プールの安全確保について

7月31日、大阪府泉南市の一般開放中の小学校プールで児童の死亡事故が発生した報道がありました。安全管理請負業者が常態化した要員不足のため規定の監視員体制を確保しておらず、事故当時プールサイドには1人も監視員がいなかったというものです。

埼玉県ふじみ野市の事故を受け、平成19年3月に国によって「プールの安全標準指針」が制定されています。この指針では排水口(吸水口)の二重安全などを中心に設備面での規定が強化されましたが、監視員の数についての制度化はありませんでした。

監視員に関する主な記述は以下のものです。

- 1)「プール全体がくまなく監視できるよう、施設の規模に見合う十分な数の配置することが必要である」
- 2)「監視員および救護員の配置は、施設の規模、曜日や時間帯によって変わる利用者数などに応じて適切に決定することが必要である。また、監視員の集中力を持続させるために、休憩時間の確保についても考慮することが望ましい」
- 3)「監視台は、施設の規模、プール槽の形状などにより必要に応じてプール全体が容易に見渡せる位置に相当数を設けることが望ましい」

また、その際の資料によれば、指針策定作業中のパブリックコメント(一般からの意見聴取)にも「監視員の数について具体的に示してほしい」という意見が寄せられましたが、国の回答は「各設置管理者がプールの利用目的、利用状況、規模、構造などに応じた安全対策を行うことが必要と考えます」としたうえで、条文は「原文を維持」(上記の表現を変更しない)の決定でした。

したがって、監視員の数が規定に達していなかった という今回の(大阪府の)事例は法律や条例に違反したというより、その施設が定めている人数(体制)を満たしていなかったということです(報道では、「契約より2名少ない6名で業務を行っていた」となっています)。

(社)日本プールアメニティ施設協会刊の「水泳プール総合ハンドブック」によれば、監視員の体制は「T:タワー(監視台) P:パトロール(巡回) C:コントロール(司令) S:スタンバイ又はR:レスト(待機休憩)の4ポジションをローテーションし、数名で場内を重複監視することが基本」と書かれていますが、「〇〇㎡に〇人」のような具体的指針はありません。FIA事務局にも消費生活センターや会員(顧客)から監視員の法的規定はどうなっているかとの質問がありましたが、各施設において定めている旨を回答しています。フィットネスクラブでは今回のような事例は考えにくいものですが、毎日確実に多人数が入場・遊泳することによって変わりではなく、日々の積み重ね以外に安全確保への道はありません。

会員クラブ各位のご尽力をお願いいたします。

## ■節電の継続について

報道されているように大口需要者に対する法的強制力をもった電力節減措置は順次解除されてゆきますが、小口需要者や家庭に対する15%の節減要請は継続されています。また、早くも冬季・来夏の需給バランスも課題になっています。ガマンの節電から恒常的の仕組みの節電への切り替えをお願いします。

## ■フィットネス・ホットラインのご案内郵送について

11月18~20日に「なみはやドーム」で開催される同セミナーのご案内と申し込み用紙ができました。次項「マリンカップ」のご案内とともに正会員ご担当者あて郵送しています。指導部門・教育部門など関係部署へ広報いただけますようお願いいたします。

■第1回マリンカップIN沖縄のポスター類  
郵送について

海を舞台とする各種スポーツの普及を目的とした大会が沖縄で開催され、FIAも後援しています。正会員各社ご担当者あて、ポスター・チラシを郵送します。下記HPでも内容をご覧ください。可能な範囲でクラブでの掲出をしていただきたく、お願いいたします。

大会HP: <http://www.shakai-sc.or.jp/marinecup/index.html>

印刷物追加依頼先: 財団法人社会スポーツセンター

担当: 遠矢様 TEL: 042-375-1630

E-mail: [sscinfo@shakai-sc.or.jp](mailto:sscinfo@shakai-sc.or.jp)

## ■JASRACからの使用楽曲調査実施予定

各社(クラブ)とJASRACの契約締結によって音楽使用料の納付が始まっています。使用料はJASRACへ払うことが目的ではなく、権利者へ配分されることが目的です。配分されるべき権利者を調べる作業として、使用楽曲調査が行われ、JASRACからの依頼が送付される予定です。

具体的には「実際に使用したCDの調査」で下記の概要です。

①3ヶ月くらいのスパンの中の1日について。

②使用したCDの「タイトル」「品番」を報告。

これによる個別の楽曲割り出しはJASRACが行います。

原則として 各店舗・毎年 1回行う予定

※クラブイベントにおける使用料について。

通常のレッスンでは無いクラブイベント(発表会・クリスマスパーティなど)を行う際の音楽使用料については次のようになります。

①クラブ内を会場とする場合: 包括して使用料を払っており、手続き不要

②ホテルなどクラブ外を会場とする場合: 使用手続きが必要

## ■FIA後援イベント、主催者からのご案内

### ●美と健康のビジネスショー

『ダイエット&ビューティーフェア2011』

### ●国内唯一のスパ&ウエルネスの専門展示会

『スパ・ジャパン2011』開催!

今年度で10回目を迎える「ダイエット&ビューティーフェア」と2回目の開催となる「スパ・ジャパン」は、その規模を拡大して9月26日・27日・28日 東京ビッグサイトにて今年も開催します。美容、健康、スパ、ウエルネス関連企業約300社が一堂に集結。「美と健康サービスやスパの将来像」をテーマに、ビューティ&ウエルネスサミット、スパ・シンポジウムを始め、健康運動指導士の単位が取得できる講座、体調改善のためのコンディショニングトレーニング、人気パーソナルトレーナーによるモチベーションテクニック講座など技術者向けのスキルアップや、ビジネスに直結するセミナー、パネルディスカッションや参加型のステージイベントなど全50講座を同時開催します。また、近年のウエルネス志向からリゾートやシティホテルでも滞在型プログラム・健康プログラムが増加していることを受け、今回より「フィットネス&スポーツフェア」をスパ・ジャパン内で開催します。スパ、温浴施設、美容・健康施設でも取り入れられる運動プログラムを中心に、健康を目的とした商品・サービスが紹介され、ストレッチや体操、コンディショニングのエクササイズやヨガなど、レッスン形式の参加型イベントも併催します。各種セミナーやイベントの詳細、事前のご予約については、公式ホームページをご確認ください。

日程：9月26日(月)・27日(火)・28日(水)10時～17時

会場：東京ビッグサイト 西1・2ホール

入場料：¥3,000(事前来場登録者は無料)

※FIA事務局に招待券があります。

公式ホームページ：<http://www.spajapan.info>

または <http://www.dietandbeauty.jp>

## Member's Board

## 会員掲示板

賛助会員MS&Consultingからのお知らせ

### ◆フィットネス専用のミステリーショッパーを無料実施◆

ミステリーショッパーにより顧客心理を見える化することで、入会率の向上、会員定着率の安定化、同業他社との差別化のヒントを得ることができます。株式会社MS&Consultingによるフィットネスクラブ専用に関されたミステリーショッピングリサーチは、全国で延べ5,000回以上の調査実績があり、多くのクラブで活用されています。この度、FIAへの加盟企業さま限定で、ミステリーショッピングリサーチを無料でお試しいただけることになりました。(お申込み〆切：10月末日、1企業さまにつき1店舗に限ります)。

### 【フィットネス向けミステリーショッパーのお申し込み】

お申込みはメールまたはお電話、もしくは専用のFAX用紙にて受付けております。メールまたはお電話での申込みの際は、<貴社名、申込者氏名、お役職、ご連絡先>をお知らせください。担当より改めてご案内させていただきます。

### 【お問い合わせ先】

株式会社MS&Consulting 担当：小林 貴志

TEL:03-5649-1185 FAX:03-5649-1186

E-mail: [msc-info@msandc.co.jp](mailto:msc-info@msandc.co.jp)

URL: <http://www.msandc.co.jp/>

※別途FIAよりメールによるご案内をお送りします。

## New Clubs

## 出店情報

### 9月のオープンクラブ

#### メガロス 葛飾店

所在地：東京都葛飾区四つ木2-21-1

イトーヨーカドー四つ木店2F

TEL:03-5654-0700(入会センター)

●FIA会員

#### オークスポーツクラブ 鶴ヶ島【移転】

所在地：埼玉県川越市鯨井新田20-1

TEL:0120-83-0909(入会センター)

●FIA会員

#### Curvesイオン津山

所在地：岡山県津山市河辺1000-1

TEL:0868-35-3350

#### Curves下赤塚

所在地：東京都板橋区赤塚新町1-16-3

TEL:03-3935-2568

#### Curves西宮エビス

所在地：兵庫県西宮市田中町5-21

TSビル2階 A号室

TEL:0798-22-6671

#### Curves栃木そのべ

所在地：栃木市菌部町一丁目18-17

TEL:0282-23-0515

#### Curves武生国高

所在地：福井県越前市横町5-1

TEL:0778-21-1116

#### CurvesPATIO本八幡

所在地：千葉県市川市八幡2丁目15番10号

TEL:047-336-2550



**Curves武蔵小金井**

所在地: 東京都小金井市本町1-12-4 1F

TEL:042-383-5775

**Curves南類家**

所在地: 青森県八戸市南類家一丁目2-1

TEL:0178-72-1577

## Issue

## 記事

**ミズノ、横に動きやすいフィットネス靴発売**

ミズノは横方向に動きやすいフィットネスシューズ「ウエーブダイバースLG-2」を10日に発売する。横へのステップやジャンプといったエアロビクスなどの運動で求められる動きを分析。靴底に幅や深さを調整した溝を縦向きに2本入れるなど工夫した。横方向に靴が曲がりやすくなり、はいている人も動きやすいという。年4万足の販売を目指す。

サイズは22～28センチメートルで男女兼用。価格は1万4,490円。全国のミズノ製品取扱店で販売する。2006年に初代製品を発売し、フィットネスクラブで働くインストラクターを中心に評価が高かったという。

(2011.8.8 日経MJ)

**「プチ断食」を指南、ルネサンス、来月から都内5ヶ所で実施**

ルネサンスは9月、ダイエットや体調管理のための短期の「断食」を指南する教室を始める。1ヶ月間の受講期間中に3日間の断食に挑戦する。東京都内のフィットネスクラブ5ヶ所で実施し、会員以外も受講できる。主に20～30代女性に食生活や運動習慣を見直す機会としてもらい、新規入会にもつなげたい考えた。

「ルネサンスファスティングダイエットスクール」と題し、週1回の授業を1ヶ月実施する。1回の授業は断食の際の注意点や、体形を維持するための食生活といった講義が70～80分あり、それにヨガやウォーキングなどの運動を20分組み合わせる。

受講期間内に受講者は3日間、1日に1本(360ミリリットル)当たり900キロカロリーの専用ドリンクや水だけで過ごす断食に挑戦する。日本ファスティングコンシェルジュ協会による指導員養成の研修を受けたルネサンスのスタッフが講師を務める。

(2011.8.8 日経MJ)

**筋トレ、短時間で手軽に、フィットネス専用プログラム  
若い男性に人気**

若者離れが指摘されるフィットネスクラブで最近、筋力トレーニングを始める20～30代男性が増えている。インストラクターの個別指導を受けながら30分程度の短時間で取り組むプログラムが人気だ。東日本大震災発生時に徒歩や自転車で帰宅した際に体力の低下を実感し、「手軽に基礎体力アップを図ろうと思いついた人が多いのでは」との声もある。

ルネサンスでは運動器具を使い、インストラクターが個別指導する運動プログラム「パーソナルトレーニング」の利用者が増えている。料金は30分で2,150円。6月の利用者数は前年同月比7%増、7月は16%増だった。

コナミススポーツ&ライフが全国約160店で手掛ける個別指導型トレーニング「V-BODY」は、1回約30分の筋トレを週1～2回、1ヶ月間続ける。料金は週2回コースで3万1,500円。6月の体験申し込みは前年を上回り、なかでも若い男性らの急増が目立つ。

ティップネスでは筋肉量や基礎代謝量をチェックし、短時間の運動指導を受けられる「ボディドック」で、会員以外でも1日1,050円で体験できるキャンペーンを展開している。5月に同じキャンペーンを実施したところ好調だったため、今月に再び導入した。サマータイムの会社員などの利用を見込む。

(2011.8.9 日本経済)

**夏レジャー「絆」で集客、家族楽しむ仕掛け重視****——商機の芽は地元に眠る**

企業版サマータイムや、休業日を週末から平日に移す「輪番休業」に、流通・サービス各社は市場創出の可能性をかぎ取った。しかしすくい取るのが容易ではない商機だったようだ。

トヨタ自動車は節電のため休業日を土日から木・金曜に移した。お膝元の愛知県豊田市にある会員制ジム「アイレクススポーツクラブプレミア」は7月、定休日の木曜の一部を格安で非会員にも開放した。しかし今のところ会員増にはつなげていないという。

(2011.8.12 日経MJ)

**大日本印刷、郵便番号で地域の居住者層を分析**

大日本印刷は12日、地域ごとの居住者の属性を分析して、効果的にダイレクトメール(DM)などを配布できるシステムを開発したと発表した。居住者を郵便番号別に年齢や家族構成などを組み合わせて60種類に分類し、企業は居住者に適した情報を発信できるという。

(2011.8.12 日本経済)