

# Fitness Industry Association

発行: 一般社団法人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

### 年頭所感

#### 藤原会長年頭所感



藤原 達治郎 会長

明けましておめでとうございます。会員各社の皆さまにおかれましては、穏やかに新年を迎えられたこととお慶び申し上げます。また昨年皆さまから賜りました日本フィットネス産業協会の諸活動へのご支援・ご協力に厚く御礼申し上げます。

今年は大震災からの復興が本格的に動き出す年です。円高とユーロ危機・アメリカ外交のアジアシフト・朝鮮半島の新局面など複雑な要因が絡み合っ、世界の政治・経済に目が離せない今年ですが、日本においては復興が変革の大きな契機になる年です。

足下のフィットネス産業界はどうでしょうか？ 昨年私は「改革の年」にしようと申し上げました。確かに法人改革、音楽著作権料支払い制度確立、『フィットネス・ホットライン』の主催、『SPORTEC』への特別協力など、新たな課題や試みに積極的に取り組んでまいりました。しかしながら、全体としてはやり残したことがたくさんあるように思われます。日本の社会が復興を変革の契機とするのに合わせて、当業界も改革を変革に格上げして活動してまいります。

日本のフィットネス産業界に業界利益を代表する協会が生まれて四半世紀が経ち、振り返ってみますと、この間私共は協会の存続を最優先課題として皆で必死に支え合ってやって来たという思いがあり、今日のような社会に貢献する協会に

育ったことを誇りに思います。

他方昨今の市場の変化は著しいものがあり、協会としてこれに充分対応できていない現実があります。3点セットを備えた総合フィットネスクラブが巨象のように闊歩している内に、顧客のニーズをしっかりと掴んだ一点集中型単体クラブが身軽にどんどん出現しています。市場＝顧客は価値に見合う対価を払うものです。我々は市場のニーズを取り込んだ新しい価値を創造する競争をすべきであり、高齢社会・医療と介護・若年市場など新たな価値創造を競う場はたくさんあります。変革は価格競争を放棄し、価値創造競争に取り組むことから始めましょう。

通算6年に亘る私の会長職も本年6月の総会でその幕を閉じます。新会長には引き続き変革の志をもって、市場の変化に対応する協会運営にあたっていただけるものと期待しております。まずは初心に帰って「フィットネスとは何か」を議論することにより、おのずから協会の進むべき新しい道が拓けてくるでしょう。時代の変化に即した協会の運営体制を確立し、市場が求める協会の役割を能動的に果たしていきましょう。近い将来、FIAが日本に於ける「フィットネス文化」の発信源となり、国民の健康とスポーツの隆盛に欠くことのできない存在となることを願っています。

### Board Meeting

### 理事会報告

#### 第151回 FIA理事会開催

#### 品質認証調査への協力や

#### 駅伝イベントの実施などについて討議

平成23年12月9日(金)弘済会館(東京・麹町)にて第151回FIA理事会が開催された。藤原会長、田中副会長、吉田副会長など26人の理事、監事らが参加し、フィットネスクラブの品質認証調査への協力やフィットネス業界各社が参加して東・西で行う駅伝イベントの実施などについて討議した。

#### (1) 経産省委託事業(品質認証)協力について

経産省は、健康関連分野を新成長戦略の重要な柱のひとつ

つとしているが、とりわけ医療に関する潜在的市場を「医療生活産業」として位置づけての活性化を企図している。同省は、その市場規模を45兆円、新規の雇用創出効果を280万人と見込んでいる。医療生活産業にはフィットネス×リハビリ、フィットネス×介護予防、フィットネス×スポーツといった業際分野も含まれ、当フィットネス業界の市場伸長機会となることが期待される。(本件については1月13日(金)に説明会を開催した。)

## (2) 海外関係報告

### ①UK/FIA「行動規範」について

前項のフィットネスクラブの品質認証に関連し、FIA大谷顧問よりUK/FIAが定めている「行動規範」について説明があった。その特徴は以下の通り。

- ①Qualifications and Curriculum Authority(QCA)という外部調査機関により、内容を精査されている。→間接的に政府の承認を得ている。すなわち、政府に対して当該産業界は、クラブ運営および顧客への配慮を真摯に実行するプロ集団であるとの申立てを意味している。
- ②顧客に対する品質のシンボル・マークとなっている。
- ③2007年より導入開始。クラブ運営会社より査定申請を受け、審査を行い合格した会社に対して有効期間2年間の認証を与える。その後、都度更新。

### ②IHRSA刊『2011年インターナショナルレポート』について

IHRSAが、アジア・太平洋地域の14市場、および欧州地域の15市場に関する情報をまとめた『2011年インターナショナルレポート』を発刊した。

この統計によると、現在、世界のフィットネスクラブ産業界は、52ヶ国で128,000クラブを展開し、1.3億人の会員が活動している。売上規模は710億ドル(約5.3兆円)、トップ企業35社の市場シェアは20%である。

IHRSAはアジア・パシフィック地区の今後のさらなる成長を期待している。

	クラブ数	会員数	売上高
世界	128,000軒	1.3億人	710億ドル
日本	3,500軒	400万人	51億ドル

## (3) 駅伝イベントの取り組みについて

会員のモチベーションアップや退会防止を目的にクラブ対抗駅伝を開催することについて、企画会社が作成した案をベースに議論した。実現の可能性を探るため、FIA事業委員会でさらなる検討をすることとした。

競技内容:

### ①1チーム5人の駅伝

(1区10km・2区5km・3区1km・4区3km・5区5km)

### ②チャレンジラン 3km ③キッズラン

開催場所: 大規模スポーツ公園など、屋外周回コースがとれる場所。

## (4) 新規入会および退会承認について

<新規入会>

賛助会員

- ・株式会社SPORTEC
- ・株式会社田原屋

<退会>

賛助会員

- ・株式会社リーボックジャパン
- ・株式会社ダイレオ
- ・ファイブフォー株式会社
- ・セキュアリスクマネジメント株式会社

※2011年12月9日現在の会員数は、本会員99社、賛助会員101社 計200社が在籍している。

## (5) FIA会計報告について

西日本で開催されたマスターズスイミングの費用の計上を済ませていないこともあり、大きな費用の発生がなく、これまでのところほぼ予算通りに推移している。

## (6) 委員会、分科会別の進捗状況について

<総務委員会>

### ① 節電対策について

夏季の節電対策に次いで、冬季も電力需給バランス確保のための節電が呼びかけられており、特に関電・九電管内では数値目標を掲げての対処となっている。加盟クラブからの「会員への呼びかけ」キャンペーン継続希望を受け、冬季版ポスターを配布した(1クラブ4枚、12月2日までに到着済み)冬季の電力使用(需要)は、夏季と違って特定時間のピークでは無く、一日を通じて平均して高くなっているため暖房温度の設定など恒常的な低減策を講じることが求められる。

## ② 一般社団法人への移行に関する件

1) 移行手続きに伴う定款「理事数」整合のための書面投票による総会の報告。

変更事項＝定款に定める理事数「25名以上30名以内」→「23名以上30名以内」

## ※表決結果

議決権数(正会員数) 99 / 表決数 86 / 可とするもの 86

2) 移行登記 10月18日

旧法人決算(＝公益目的支出額の確定)＝移行登記3ヵ月以内＝2012年1月17日まで。

## ③ 賀詞交歓会

2012年FIA賀詞交歓会。1月20日(金)11～13時 弘済会館で開催予定。参加予定数約220人

## &lt;社外渉外委員会&gt;

## ① FIA復興支援チャリティTシャツ販売と今後の支援活動

復興支援Tシャツは7月下旬より加盟各クラブにて取り扱いを開始した。

・これまでの扱い数 / 1,340枚(10枚1箱×134ケース)

・イベント会場販売 / マスターズ大会 (京都) 102枚  
フィットネスホットライン (大阪) 123枚

以降予定 ※SPORTEC ※マスターズ大会(千葉)

6月の非正規雇用従事者支援に続く次回の支援内容を検討。

## ② 海外関連報告

UK/FIAによるクラブの行動規範およびIHRSAのインターナショナルレポートについて2ページ(2)の通り。

## &lt;事業委員会&gt;

## ① 「FIAマスターズスイミング選手権大会2012」(第18回)

期日: 平成24年3月3日(土)・4日(日)

会場: 千葉国際総合水泳場

11月30日より募集開始。1月12日(木)18時締切。

募集と競技役員など運営にご協力をお願いします。

実行委員会企業(春) / コナミスポーツ&ライフ・セントラルスポーツ・ルネサンス・ティップネス・NAS・ザビッグスポーツ・ミズノ(24年よりメガロスも実行委員決定)。

※2013年の春の大会…千葉県国際総合水泳場: 2012年12月中旬～2013年3月末メインプール工事予定のため3月第1週の貸し出し受付が現時点で予定されていない。

→対処案 工事予定期間は未定であることから、同プールへエントリーを入れるとともに他会場も検討(50M or 25M)

## ② 敬老の日にフィットネス2011

9月17日(土)～19日(日)の3日間実施。

結果 765クラブ。16,900名が参加(昨年804・約21,000名)。経産省・厚労省・健体財団(健康日本21)・メタボリックシンドローム撲滅委員会・埼玉県・埼玉県教育委員会・石川県・富山県・福井県の後援名義を得た。

## ③ 『Fitness Hot Line 2011』

参加者数 約832人、延べ受講者数 約1,620人

終盤、締切を延長するとともに加盟クラブからの参加に@2,000円の補助を付けて参加を募った。期限後のエントリー数は前年比3割・一昨年比5割増であり、一定の奏功が認められる。受講傾向では「パーソナルトレーニング系クラスの人気が顕著。また、SAM氏を迎えての「ダンスクラス」が若い年代層を中心に新しい参加者を生み出した。一方、会場の分離や協賛社展示エリアの位置、募集開始時期やクラス構成(クラス内容と受講対象者)のマッチングなど、次回に向けた課題もあり、反省会にて協議。

平成24年の日程は、なみはやドームと24年度日程調整中。

## ④ 『SPORTEC2011』

12月16日～18日 東京ビックサイトB4ホール

展示会出展150社 セミナー60講座、うちFIAより5講座。

・16日(金)

経営者パネルディスカッション(10:15～12:00) 128名

メンタルヘルス (12:30～14:00) 10名

支配人パネルディスカッション(14:30～16:00) 119名

※会場拡大し、受付再開

・17日(土)

介護予防事業参画 (10:30～12:00) 24名

運動による血糖値改善 (12:30～14:00) 16名

理事監事宛て「VIP招待状」送付済み。初日18時からの交流パーティーへ招待。

24年の日程…平成24年11月21日(水)～23日(祝)

※最終日は祝日

## &lt;組織基盤拡充委員会&gt;

## ① みちのくフィットネスクラブ協会共催

「FIA東北セミナー」終了

「健康運動指導士」「健康運動実践指導者」の資格更新認定講習として実施。

・10月16日(日)仙台医健専門学校 参加者19名  
(実習＝3.5単位 講義＝1.5単位 合計5単位)

・セミナータイトル / 講師

「手関節・指関節の機能解剖と外傷」 後藤均氏

「上肢のコンディショニングアプローチ」 佐藤正男氏

②北陸フィットネスクラブ協会主催「FIA北陸セミナー」終了  
「健康運動指導士」「健康運動実践指導者」の資格更新認定講習として実施。

・10月31日(月)アピアスポーツクラブ(富山市) 参加者33名  
(実習=3単位 講義=2単位 合計5単位)

・セミナータイトル/講師

「Functional」なトレーナーづくり 鈴木 岳氏

③北陸フィットネスクラブ協会開催(予定)

1月10日(火) 11:00-16:30 富山県・立山町

10月に開催された鈴木講師による講座の続編。

更新認定講座申請中

### (7)その他報告事項について

手塚理事から震災で被災した両親もしくは片親が亡くなっているお子さまに対して、将来を明るくものにするのを少しでもサポートするため、一定の年齢までスイミングスクールなどを無料で提供することについて、FIA加盟の全クラブまたは任意のクラブにて協議してほしい旨、要請があった。別途委員会にて検討することとなった。

## Topics

## トピックス

### ～Fitness Hot Line 2011レポート～

2011年11月17日(木)～20日(日)の4日間に渡り、大阪なみはやドームにて、『Fitness Hot Line2011』が開催された。前回のFIAニュースでは写真にてその模様をご紹介したが、今号より、会場で行われたセミナーの模様をお伝えする。

### フィットネスクラブで売れている パーソナルトレーナー実例紹介

セントラルスポーツ株式会社 札内秀司氏

#### セントラルスポーツにおけるパーソナルトレーナー事業への取り組み

皆さん、こんにちは。本日は、売れているパーソナルトレーナーの実例紹介をしたいと思います。また、セントラルスポーツが行っているパーソナルトレーナー事業の取り組みについて、成功事例などもご紹介できればと思います。

まず、セントラルスポーツの取り組みについてご紹介しましょう。セントラルスポーツのみならず、この業界の他社さまもこの事業に力を入れてきていると思います。セントラルスポーツでは、この事業を積極的に強化するために、「セントラルスポーツパーソナルトレーナー協会」(以下、PTC)という社内

団体も設立しました。その主な理由は、お客さまの高齢化により、そのニーズが個別サービスに向いてきているからです。現在のセントラルスポーツには子どもを除いたフィットネスメンバーが26万人在籍していますが、平均年齢は約50歳です。ちなみに私が入社した20年前は35歳位でした。この20年間で15歳も上がっているうえに、これからますます進むことは間違いありません。20年前は、若く、もともと健康な方が「楽しく身体を動かしたい」という理由で通われていました。それが今では、「病院で医者から運動を勧められたから」など、“健康の回復”という目的で参加されています。このような現状を考慮して、フィットネスクラブの運営形態も変わりつつあります。最近はいろいろなエクササイズがあるなかでも、高齢者や初心者が入りやすいプログラムが増えていますね。これも多様化するニーズに合わせるためでしょう。そのニーズのひとつである、「より効果の高い運動プログラムの提供」のために、個別サービスをもっと展開する必要があると思います。セントラルスポーツでは、初心者でも対応できるスタジオプログラムをたくさんつくり、お客さまの健康の回復に貢献しています。しかし、これから増えてくる高齢者、運動不足者、低体力者の方の健康を回復させるためには、より効果の高いサービスが必要なのではないかということで、この個別サービスの重要性を感じています。例えば、ただ腰痛といってもその原因にはいろいろなものがあります。骨盤の前傾・後傾による腰痛、または骨盤の右側が前、左が後ろに歪んでいるなどの三次元型のねじれによる腰痛もあります。

一方、グループプログラムについて考えると、これに求められることは画一指導であり、「安全で効率的で平等に指導する」ことがポイントです。しかし、先ほど述べた腰痛のように、同じ腰痛でも人によって原因はさまざまですから、グループプログラムで効果を感じるお客さまがいる一方で、効果がでない方も出てきます。そのような方までしっかりとキメ細かくサポートするために、やはり個別サービスの需要はこれから増えてくるのではないかと考えています。

では、具体的なPTCの取り組みについてご説明しましょう。

#### PTCの取り組み事例

取り組み1つ目は、**パーソナルトレーナー事業の発展**です。セントラルスポーツでは、会社とトレーナーが一体となってこの事業に取り組んでいます。お客さまにクラブへ継続して来ていただくための方法として、パーソナルトレーニングを勧めましょう、そしてこの事業を継続するために、会社とトレーナーが一緒になって売り上げ・利益をきちんとあげていきましょう、トレーナーは、自信とプライドをもって、この有料サービスをお客さまに販売していきましょう、と伝えています。

次に2つ目ですが、これが一番重要です。商売をするためには、まがい商品をお客さまに提供するわけにはいきませんから、しっかりと優秀なトレーナーを組織として発掘、育成す

る必要があります。ですから、PTCを立ち上げて、教育システムも万全な態勢を整えました。セントラルスポーツでは、ここでいう「優秀なトレーナー」の定義として、「お客さまに好かれるトレーナー」を挙げています。我々はサービス業ですから、お客さまありきで成り立っています。ですから、お客さまに好かれる、認められる、または「このトレーナーと一緒にいると楽しいんだよね」と感じてもらえるようなトレーナーを育成することが大切です。

3つ目は、**トレーナーの社会的自立の支援**です。企業として、しっかりとトレーナーの生活力についても考えてあげないと、その仕事を継続してもらえません。トレーナーだけでなく、まだまだ運動指導者の社会的地位全体が決して高くはありません。例えば、現在でもフィットネスクラブの看板商品という、エアロビクスといわれますね。ほかにも新しいものがどんどん出てきていますが、やはりエアロビクスは好集客プログラムのひとつです。そのようなエアロビクスでさえ、インストラクターの地位はまだ低く、社会的にもっと認められるためには、次の2つを行うべきだと考えています。

1つは、運動指導者として働ける年齢の向上です。皆さんのクラブでエアロビクスのインストラクターの最高年齢はどのくらいでしょうか？ 当社には、以前71歳のインストラクターの方がいて、こういう方がもっと増えてくれればいいなど、勇気ももらったことを覚えています。社会的に認められている一般的な職業では大体60歳が定年となっていますから、運動指導者もそれぐらいまで働ける環境になって初めて、社会的に認められたということになるのではないのでしょうか。

もう1つは、生活力の向上です。月給20万円をもらっているエアロビクスのインストラクターの年収は240万円、30万円としても360万円です。一方、サラリーマンの平均年収は430～440万円であることを考えると、まだまだ少ないことがわかりになるでしょう。セントラルスポーツでは生活力の向上のために、クラブにいるアシスタント、またはフリーのインストラクターの方々にもパーソナルトレーナーの資格をとっていただき、レッスンの前後、またはジムローテーションの前後にパーソナルトレーニングをお客さまに提供していただいています。これにより、年収が大幅にアップしたトレーナーもいます。このようにしていかなければ、一生涯の職業として年齢を重ねながら働いていくことは難しいでしょう。

このように、インストラクターの方にグループレッスンにプラスしてパーソナルトレーニングも、またはジムにプラスしてパーソナルトレーニングも担当してもらい、運動指導者としていろいろなアプローチを行うことで生活力をつけてほしいと思ったきっかけはアメリカにあります。

私は10年ほど前に、アメリカでIDEAに参加しました。IDEAとは、全世界から5～6,000名のインストラクターが集まり、いろいろなセッションを受けることができるイベントです。その集まったインストラクターのなかに、「この人、どう考えても70歳を超えているな」と思うおばあちゃんインストラクターが、ヨガ



### 札幌 秀司氏

マットをもって颯爽とセッションに参加していたのです。彼女と少しお話ししてみたところ、「もともとエアロビクスのインストラクターだったけれども、アメリカではもう流行っていないからダンスエアロビクスをやっているの。さらに最近はヨガも担当しているし、ニュートリション(ダイエット)のほうにも興味があるの」と話していました。際立ったのが、ベビースイミングも行ってたことです。向こうのフィットネスクラブはあまりプールを付帯していませんから、「どこでやっているのか？」と聞いたところ、自宅で指導しているということでした。向こうでは中流階級以上の方の家には大体プールがあるのですね。その自宅のプールでジュニアスイミングを指導しているそうです。このように、70歳を超えても運動指導者として積極的に指導を続け、中流階級以上の生活を維持している。これは理想ではないでしょうか。日本においても、インストラクターとして60、70歳になっても働いてもらえるような環境にするためにも、スタジオだけではなくてパーソナルトレーニングも、水泳だけではなくてパーソナルトレーニングも、という混合した取り組みを実践していく必要があると感じました。これが最終的にはパーソナルトレーナーの自立的支援にもつながっていくはず。そのような理由もあり、セントラルスポーツではPTCを設立しました。ここから成功するトレーナーをどんどん輩出していきたいと思っています。

このPTCは6年前に設立しましたが、今年度は特に全社をあげてパーソナルトレーナーの育成と拡充をバックアップしています。すでにこれまでの取り組みにより、パーソナルトレーナーの売り上げも上がってきています。次より、具体的にその成功要因についてご紹介しましょう。

### パーソナルトレーナー事業の成功要因

まず最初にパーソナルトレーナーの養成と教育が挙げられます。これまでの6年間でPTCから輩出されたトレーナーは500人以上です。この養成コースはいまや第57期目を迎えます。

した。パーソナルトレーナーはより多いほうがフィットネス業界としても盛り上がりませんが、単純に数を増やすだけではなく、しっかりとしたひとつの商品としてお客さまから60分6,300円を支払っていただけるクオリティを備えるよう、会社としてもきちんと教育します。しかし、社内養成だけでは増やすことにも限界がありますから、外部取得資格者の受け入れも積極的に行っています。

また、養成コースを終えただけでは、いずれレベルの限界がきますから、PTCでは定期的な講習会も行っています。“協会”として、養成後もこの協会に登録し続けるために、登録単位取得の講習会への参加を義務化しているのです。このように、半強制的に勉強する機会を定期的提供することにより、一生涯勉強を続けることになりまますから、日々成長していくことができるのです。

さらに、お客さまへの認知度向上に力を注いでいることがあります。クラブへ社内メールを配信し、啓発ポスターをクラブ内に掲示してもらいます。最近はポスターではなく、「姿勢改善宣言」というのぼりもつくり、「身体のバランスをもっと整えて、機能改善を図りましょう」とお客さまに勧め、1月からキャンペーンを行っています。ただ、告知物だけではお客さまが6,300円を払ってパーソナルトレーニングを受けてくれるところまではなかなかつながりませんので、定期的に無料の体験会を実施するようクラブに伝えています。実際に体験してみて自分にメリットがあると感じなければ、お客さまもお金を払ってまで受けたとは思わないはず。一般的に日本人は検査のようなものが好きですから、「〇〇分析」といえば興味を惹くのではないかと考えました。

このような無料体験会のメリットは、当然“無料”なので多くの方が受けてくれる反面、デメリットとしては、あまり興味はないが「無料ならやっておこう」という方もいるということです。しかし、これは仕方がないですね。トレーナーには「お客さまが興味ある・ないに関わらず、こちらは勉強する機会ができてよかったと思いなさい」と伝えています。

一方、有料体験会としては、機能改善ストレッチ体験会というものも行ってきます。当然無料のものより参加者が減りますが、お金を払ってくれるのですから本当に興味をもっている方が受けてくれるため、受けた方のほとんどが有料パーソナルレッスンを受けてくれるようになってきました。

最後は、クラブサイド、会社サイドの営業サポートです。2011年3月、セントラルスポーツでは、『PTCセールスリーダー』という社内資格を新たに設定し、全店長に習得することを義務付けました。この『PTCセールスリーダー』とは、店長自らがトレーナーとしての基本的な技術と指導を身に付け、パーソナルトレーニング事業を拡大するためのマネジメント戦略を立案し、パーソナルトレーナーと協力してその発展に努めるものです。現在その効果もかなり出てきています。

## 継続のポイント

パーソナルを受けるお客さまの8～8.5割は中高年の方、男女比は男性3～4割、女性6～7割です。最近では男性でも「もっと自分の身体をよくしたい」という方が増えてきています。お客さまのニーズとしては、圧倒的に機能改善が多く、8割強がこれにあたるほか、続いて身体美容、身体をもっときれいに見せるためのポージングを求める方や、スポーツパフォーマンスの記録アップ、ゴルフ愛好者でスコアアップのために来る方もいます。

当社のお客さまのなかに、この協会を発足して6年間、同じトレーナーのレッスンを受け続けている方がいるのですが、その方は6年前と現在では目的が変わっています。最初は「膝が痛い」「腰が痛い」ということで、それを改善する目的で通われていたのですが、今は「若々しくいたい」「よりアクティブにいい生活をしたい」と変わっているのです。すなわち、最初は機能改善で来た方も、顧客ニーズの2番目である「身体美容」のほうにつなげていくと継続しやすいのではないかと思います。または、水泳やゴルフなど、一生涯のスポーツを見つけるお手伝いもできたらよいでしょう。

## 売れているトレーナーとは

セントラルスポーツのパーソナルトレーナーのなかには、店長の年収を超える売り上げをあげられている方もいます。そのような、売れているトレーナーの傾向として、次の9つの点が挙げられます。

1. この仕事が大好きである  
これは基本でしょう。

2. 本気である

会社にとっては残念なことです。社員からフリーになる方がいますね。そういう方はお給料がゼロの状態から始めますから、やはり真剣さが違います。どんな仕事でも真剣さはもちろん大切ですが、この職業の社会的地位を上げるためには、より大切なポイントなのではないかと思います。

3. 自信がある

パーソナルトレーナーに必要な能力のひとつとして、手を使った指導がうまいことがあります。手を使ってお客さまの身体を見て、動きやすく改善していくことができる。養成コースを卒業したばかりのときは、とかく「まだデビューしたてだから…」と自信がありませんが、そのような人には「自分が信用できないなら会社を信用して、まずはやってみなさい。そして経験を積み、それが自信に変わっていくのですよ」と伝えています。

4. 元気、笑顔がいい

機能改善で来られるお客さまの多くは「膝が痛い」など、ネガティブな感情で来られますから、トレーナーはそのような

方に元気を与えられなければいけません。

#### 5. 知識・テクニックがある

これは高いにこしたことはありませんから、セントラルスポーツとしても、きちんとした教育体制で、先ほど述べたように定期的に講習会を受けてもらう仕組みをつくっています。

#### 6. 口コミの重要性を理解している

パーソナルトレーナーは人気商売であることを意識していなければいけません。

#### 7. 企画力・行動力がある

企業としてもクラブとしても営業サポートは行いますが、自分から「私はこういうことができるから、こういう切り口で新しいイベントをやってみたい」と提案してくるような意欲がある方はお客さまにも認められやすいですね。

#### 8. 帰属意識が高い

個人事業主として、7番目のような企画力は大切ですが、それぞれが自由に行っていっていいわけではないですよ。セントラルスポーツへの帰属意識をもって、一致団結して企画することが大切です。もちろん個人プレイで伸びる部分もありますが、それだけでは限界があるはず。例えば、ブラジルサッカーがヨーロッパサッカーに負けるのは、組織力が劣るためだという意見があります。個人の能力がどちらも上がって来れば、「個人の能力+組織力」があったほうが強くなりますよね。セントラルスポーツでも同じように、個人の能力を教育・尊重しつつ、いろいろと展開していこうと思っています。

#### 9. 見た目がカッコいいまたは綺麗である

これは自分では変えられない部分もあるますから難しいかもしれませんが(笑)、そのようになれるよう、意識し続けることは大切でしょう。

### 即効性を重要視するPTCのアプローチ法

PTCの具体的なアプローチ方法は次のようになっています。

1. お客さまに挨拶をして、コミュニケーションをとりながら、
2. お客さまの要望・健康状況を情報入手して、
3. 要望を叶えるために身体状況のバランス状態をチェック、ということを行います。それから、身体のバランスが悪いと動きづらいため、まずは動きやすい身体をつくるために、
4. 修正アプローチを行います。そして動きやすい身体を得たら、
5. お客さまのご要望に応えるためのアプローチをします。

最後にペアストレッチをして、次回の予約を入れてもらいます。

そして、このアプローチのポイントは、お客さまにその場で効果を実感してもらうことです。これが、売れているパーソナルトレーナーをつくる最大のポイントだと思います。「筋トレを行えば、3ヶ月後には効果がでますよ」という説明も正しいですが、これではお客さまはお金を払ってまで受けてはくれないでしょう。やはりその場で効果を実感して、「パーソナルトレーナーとトレーニングしたほうが効果が出やすいな」と実感することによって継続してくれ、3ヶ月後に大きな結果が出せるのではな

いかと思います。セントラルスポーツとしては、このようにいかに即効性を訴えて、そこから継続性に導くかということを重要視してアプローチするようしています。

### 最後に

セントラルスポーツは、『0才から一生涯の健康づくりに貢献する』を経営理念に事業活動を展開しています。そして、この理念を遂行するために、これまで紹介したパーソナルトレーニング事業はとても重要な事業であると信じ、トレーナーの育成と事業の拡充を図っています。これからも様々な取り組みにチャレンジしてまいりますので、みんなでパーソナルトレーニング事業のさらなる発展を目指し頑張っていきたいと思います。

## Information

## お知らせ

### ■『SPORTEC2011』成功裡に閉幕

FIAが特別協力したスポーツサイエンスEXPO『SPORTEC2011』が昨年12月16日(金)～18日(日)の間、東京ビッグサイトで行われました。150社の出展・展示や60以上の講座・イベントなどがあり、3日間の入場者は25,854名と発表されました。フィットネス界に留まらず、各種スポーツのアスリート・トレーナーなどと合同した今回のイベントでは新しい出会いや発見があったものと思います。FIAからは「経営者」と「支配人」それぞれのパネルディスカッションなど5講座を開催しました。パネルディスカッションには150名もの聴講者をお迎えし熱気あふれる討議になりました。

ご来場いただいた方、受講していただいた方、講師をはじめサポートいただいた皆さまに厚くお礼申し上げます。今年と同催事は11月21日(水)～23日(祝)に予定されています。

### ■賀詞交歓会開催

1月20日(金)11時～13時に、弘済会館(麴町)にて恒例のFIA 賀詞交歓会を開催します。会員の皆さまには12月5日配信のご案内をご参照ください。参加費は不要ですが必ず事前にお申し込み下さい。

### ■医療生活産業品質認証制度説明会

フィットネス事業の伸び代として期待される医療生活産業・医療介護周辺サービス事業などを視野に、サービス事業者の品質を認証して利用につなげることを目的に制度設計と実現への調査が進んでいるこの仕組みについての説明会です。会員の皆さまには、12月15日配信のご案内をご参照ください。

## ■FIA九州セミナー開催

FIA・九州スポーツクラブ協議会共催のFIA九州セミナーを開催します。

日時:2月13日(月) 13:30~

場所:ANAクラウンプラザホテル福岡

第1部:「小予算で既存店会員数と売上高を増やす方法  
(実践編)」

講師/シンコンサルティング代表 田村真二氏

第2部:「小規模デイスサービスの事業性研究と収益アップの  
つくり方」

講師/(株)ザ・ビッグスポーツ

営業統括部部长 秋山真視 氏

※会員の皆さまは1月11日配信のご案内をご参照ください。

## ■来年度のJASRAC音楽使用料の

### 予定について

昨年4月より使用料管理が開始されましたが、来年度(H24年度)の取り扱いは以下による予定です。予算作業などの際ご参照ください。

- ①算出基準日を4月1日とする。
- ②昨年提出の利用状況届出書から「変更・変動のあったもののみ」再報告する。
- ③料金表(使用料規程)による金額からの割引

(1)団体割引(FIA加盟) 20%

(2)一括支払い割引

年前払い 1.2ヶ月分

6ヶ月前払い 0.5ヶ月分

3ヶ月前払い 0.1ヶ月分

※昨年あった、新規管理事前契約割引(10%)はありません。

正会員基本調査とともに、2月中にお知らせいたします。

## New Clubs

## 出店情報

### 1月のオープンクラブ

#### ホリデイスーツクラブ上田

所在地:長野県 上田市常田1丁目10番67号

TEL. 0268-71-2233

#### ジョイフィット旗の台

所在地:東京都 品川区旗の台4-4-4

サンユー旗の台ビル2F

TEL. 03-6426-6555

## Issue

## 記事

### バーチャルのゴルフ大会 勝ち抜けば「全英」出場も

#### —ミズノとコナミがイベント

ミズノとコナミスポーツ&ライフ(東京・品川)は5日、ゴルフシミュレーターを活用したイベントを19日から開くと発表した。全国の「コナミスポーツクラブ」50施設で開催するバーチャルのゴルフ大会に勝ち進めば「全英オープン」への出場に一步近づく仕組み。

大会期間は2012年2月29日まで。参加費はクラブ会員が2,625円、非会員は4,200円。シミュレーターでの成績上位者3人が実際のコースでプレーする大会に進める。その後は結果次第で全英オープンの選考を兼ねたミズノオープン(12年6月開催)への出場権が得られる。

ミズノは1999年から、アマチュアゴルファーを対象に、全英オープンへの登竜門となるゴルフ大会を開催。同大会を通じて全英に参加した人はいないが、話題づくりを続け、ゴルフの競技人口拡大につなげる。

(2011.12.5 日本経済)

### 3日で滑れなければ返金

#### あさひプライムスキー場、学生向け初心者パック

あさひプライムスキー場(朝日村)を運営する檜山スノーテック(佐久市、古橋吉幸社長)は、学生を対象にした初心者パックを始める。3日間で滑れるようにならない場合、全額を返金する。滑れるようになった修了者には、県内スキー場11ヶ所の1日リフト券を付ける。スキー人口が減少するなか、需要を掘り起こす狙いだ。

(2011.12.15 日本経済)

### ティップネス、綱渡りでトレーニング、跳びはねて体幹鍛える

ティップネスは来年1月5日から、専用の器具を使って綱渡りを楽しむ運動プログラムを導入する。ベルト上を歩いたり跳びはねたりして筋肉を鍛える。珍しいトレーニングで運動能力を高めたいという20~30代男女の利用を見込む。

新たなプログラム「スラックライン」はフィットネスクラブ「ティップ・クロス TOKYO 渋谷」(東京・渋谷)に導入する。スタジオ内に5センチメートル幅のナイロン製ベルトを張った専用器具を据え付ける。

ティップネスによると、スラックラインは1960年代に米国の登山者らの遊びから生まれた。体幹を鍛え、バランス感覚を高める効果があるという。2000年代後半に欧米で普及し、日本でも10年から選手権大会が開かれている。

(2011.12.23 日経MJ)