

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

Topics

トピックス

2月13日(月)、福岡ANAクラウンプラザホテルにて、九州スポーツクラブ協議共催セミナーが開催された。前回のシンコンサルティング代表田村氏によるセミナーに続き、株式会社ザ・ビッグスポーツの秋山氏によるセミナーの模様を紹介する。

小規模デイサービスの事業性と収益アップ法

株式会社ザ・ビッグスポーツ

営業本部 営業統括部部长 秋山眞視氏

本日は、小規模のデイサービスについてご紹介します。あらかじめお断りさせていただきたいのですが、現在デイサービスへの取り組みをご検討中で、これで大きく利益をあげたいと考えている方は、ご遠慮いただいたほうがいいと思います。この事業は制度ビジネスのため、大儲けはできない仕組みになっているからです。しかし、複数店舗を運営した場合、合計すれば利益1億円という数字も見えてきます。

当社はスイミングやフィットネス、そのほかの業態も含めて全国で47店舗展開しています。デイサービスは、愛知県東海市にあるスイミングスクール「スポーツ&カルチャー ビッグ・エス東海」に併設しています。ビッグ・エス東海はこの地域で約31年間運営しており、今通われているお子さまの保護者のなかには、「子どものころ通っていた」という、親子2代で通ってくださっている方もいらっしゃいます。ビッグ・エス東海はプールがメインですが、スタジオスペースが2面あり、その1つを専用スペースとして、デイサービスに使用しています。

ここで、皆さんに質問をしたいと思います。最近デイサービスといわれる施設を見学された方はいますか? 結構いらっしゃいますね。では、感想を教えてくださいませんか?

『明るくて開放的でした』

『たくさんスタッフの方が一人ひとりによくケアしていました』

ありがとうございます。以前のデイサービスというと、「ただ入浴や食事のお手伝いをするところ」や、「暗くて汚い」というイメージがあったかと思いますが、最近は非常に変わってきています。当社のデイサービスも、高齢者の方に楽しく使ってほし

い、自ら「行きたい」と思っていただけよう心掛けています。デイサービスといってもさまざまな業態があるなかで、ビッグ・エス東海はリハビリ特化型とし、機能回復を目指す方を対象にしていますので、デイサービスに来て1日なにもしないでぼーっと過ごされるような方はいらっしゃいません。

当社のデイサービスではいろいろな指導を行っていますが、実際に行っているあるゲームを皆さまにもここで体験していただきましょう。じゃんけんのゲームです。まず、私がグー・チョキ・パーのどれかを言いますので、皆さんはそれに勝つように手を出してください。例えば、私が「グー」と言ったら、皆さんはパーを出してください。さらに、これを少しレベルアップしたものもあります。私が「グー」と言ったら、皆さんは片方の手でパーを出します。そして、そのパーに勝つようにもう片方の手でチョキを出してください。皆さん、混乱しているようですね。当然高齢者の方も混乱しますが、この右手と左手で違う動きをすることは、脳の活性化や認知症の予防にとっても効果があります。このようなゲーム形式のものをプログラムの合間にしています。

デイサービスにおける要、

ケアマネジャーの存在

デイサービスは、介護制度という制度ビジネスです。その費用の9割を国が負担し、1割が自己負担となります。もちろん、利用する場合は手続きが必要です。まずは、その方が要介護、要支援など、介護認定を受ける必要があります。しかし、認定を受けた方が「私は〇〇のデイサービスへ行きたい」と希望したとしても、必ずしもそれが叶えられるわけではありません。そこにはデイサービスと利用者の仲介役を担う「ケアマネジャー」が存在します。

そのため、デイサービス運営者側からすると、このケアマネジャーの方に自分たちの施設を知っていただくことが大切になります。ここが一番早く採算に結びつける営業ポイントになるでしょう。直接自分たちで集客するよりもケアマネジャーの影響力が非常に大きいです。実際に利用された方が「あそこのデイサービス、いいよ」と周りのお友だちに言っ

てくれる口コミも大切ですが、ケアマネージャー同士で「あそこのデイサービス、いいよ」という話になれば、さらに評判を上げてくれる可能性があります。

ゆがみを測定し、集客アップを図る

次に、少し当社のご紹介をさせていただきます。株式会社ザ・ビッグスポーツは昭和45年に創業し、現在ではスイミング、スポーツクラブ、テニスクラブ、塾、デイサービスなど、全国に47店舗を構えてさまざまな事業を行っています。当社の特徴的なことのひとつに、クラブにおける“アニメーター”の存在があります。これは業界では類を見ないものです。ディズニーランドのスタッフが“キャスト”と呼ばれているのと同じようにインストラクターの呼び名を“アニメーター”にしたのです。この呼び名には、「通って来られる方が元気に楽しんでいただけるように」という願いを含んでいます。

また、当社では身体のゆがみをチェックできる測定器の販売も行っています。これはマスメディアや新聞などでも取り上げていただきました。当社の23店舗で導入していますが、この測定器を使ってゆがみをチェックし、「姿勢改善体操」などを提供しています。メインターゲットは中高年層です。高齢者以外にもいえることですが、背中がまるまったり、腰の痛みを我慢しながら歩くような姿は美しいものではありません。以前、90歳の宝塚歌劇団OGの方とお会いしたのですが、現役当時に培われたものでしょうか、その姿勢のよさと歩き方はほかの同年代の方とはまったく違っていました。姿勢がよいと見た目も若々しく、しぐさも美しく見えます。

このゆがみを測る機器のように、「測る」ということは、ひとつのビジネスチャンスにもなると感じています。体重計や体組成計などもありますが、今まで身体のゆがみを測定するものは一般的にはなかったと思います。今まで知らなかった自分の身体のゆがみを知ることは、誰にでも興味があるはず。もしその人が身体の痛みを訴えているのなら、測定結果をもとに、「こういうことをすれば痛みが和らぎますよ」または「こういう動きがしづらかったら、こうすればもっと楽に動くようになりますよ」ということをアドバイスしてさしあげれば、きっと喜んでいただけるはず。そして、クラブやスタッフに対する信頼感も高まるでしょう。これは、どこのクラブでも、お客さまから信頼を得るためのひとつのアプローチ手法として活用できます。実際に、当社のデイサービスでは姿勢測定器を使用しています。姿勢が改善していれば、バランスを伴う運動機能の改善や転倒予防の効果が出ていると考えられます。姿勢測定で効果を数値化することができ、その結果を利用者やご家族、ケアマネージャーにも見ていただいています。



株式会社ザ・ビッグスポーツ 秋山真視氏

デイサービスに期待される効果

デイサービスで行っている運動の実際の成果を説明します。ここで動画をご覧ください。歩行が困難だった方のデイサービスに来られたばかりのころと、約1年後の歩行の様子を撮影したものです。歩き方や歩行の速さなど、かなり改善しているのがわかりますね。横で補助しているのは理学療法士です。このように理学療法士が歩行動作をきちんと確認しアドバイスすることが、お客さまの満足度にもつながっていると思います。また、別の方の動画もご紹介します。この方は歩行の際のバランスがとりにくく、車椅子に頼っていたのですが、1年後には杖だけで歩行ができるようになりました。このほかに、杖をつけていた方が杖なしで歩けるようになった例もあります。障害をかかえられたまま長い間何も対処されなかった場合は、たとえデイサービスに来られてもあまり目覚ましい回復効果は望めませんが、早期の状態できちんと行えば、先ほどのような回復が見込めます。

一般的に、病院では治療後一定期間を過ぎれば面倒を見られませんが、そのため、その後も腰や足に慢性的な痛みがあったり、日常生活の活動に支障がある場合、皆さん接骨院などへ行くことがほとんどです。そのようなニーズから、私どもの施設のようなリハビリ特化型(機能回復型)のデイサービスが増えているのが現状です。大阪や東京など、都市のほうではかなり普及してきているようですが、名古屋ではまだまだ少なく、これから増えると予測しています。

次に、介護認定を受けている方の割合をご紹介します。これは、平成19年の横浜市の統計ですが、一番多いのは、脳卒中を含む脳血管疾患、痴呆、次に高齢による衰弱が多くなっています。高齢による衰弱と転倒・骨折を合わせた割合は全体の28%になり、脳血管疾患の割合を上回ります。この28%の方には早期に適切なプログラムやサービスを提供することによって、もっとデイサービスやフィットネスクラブに来ていただくと考えられます。

一番多い脳血管疾患などについては突然起こることが多く、日常生活では気づきにくい部分があります。しかし、高齢による衰弱や骨折・転倒などについては、本人が事前に「最近足腰が弱くなったな」「足元がふらつくな」などのサインを感じて

いるケースが多いのですが、それをあまり重大なことと認識していないようです。そのような方に対して、「あなたは今こういう状況ですが、日常生活で気になっていることはないですか？」というふうにお聞きするだけで、本人が身体の問題に気づき、将来の怪我や事故を防ぐことができるかもしれません。その“気づき”の機会を提供できるのが、フィットネスクラブでありデイサービスだと思います。

皆さんご存じのように、日本国民の平均年齢は年々上がっており、医療費は増えるばかりです。将来のために、なにかしらの対策を実施する必要があります。そのような現状からデイサービスの施設数は年々増えており、これからさらに増えていくでしょう。しかし3~5年後にはどうなっているかわかりません。ですから、「(デイサービスを)3年後に始めよう」と思っていたら、そのときにはもう遅い可能性があります。

実際にどのような方にデイサービスが利用されているかというと、当施設のようなリハビリ特化型のデイサービスの場合は男性と女性では、明らかに男性が多くなっています。機能を回復させたいという意欲が高いからでしょうか。

一方、そのほかの(リハビリ特化型ではない)デイサービスに通われることに対しては、女性のほうが抵抗なく、お友だちや仲間と一緒に楽しみながら馴染めるようですが、男性のなかには「自分がなぜあんなことをやらなければいけないんだ」という方もいます。私の父も「いい年して、あんなお遊戯みたいなことできるか」と言っていました。やはり男性、女性それぞれに合うかたちを考える必要があります。

利用者の年齢については64歳以上の方が多くですが、64歳未満の方も約4分の1いらっしゃいますので、このあたりの必要性もあると思います。また脳血管疾患により運動機能が低下している方への対応もビジネスのポイントになるでしょう。

利用頻度は要介護度によって異なりますが、週1~2回が大部分を占めます。それ以外は自宅で続けるなど、人それぞれとなりますが、リハビリ特化型デイサービスに通われている方は意識が高いので、一度でも改善効果を感じれば、その後きちんと自主トレを行う方が多いようです。

デイサービス導入におけるポイント

施設は法的に1人あたり3㎡の場所が必要です。当社のデイサービスは90㎡です。施設はスイミングスクール施設のなかにあり、定員は16名。この定員については、事前に行政に対して提示して、認可を受ける必要があります。当社の場合は1日午前・午後の2回に分け、3~4時間のサービスを提供しています。

サービス内容は、天井から吊るされたスリングという紐を使ったグループエクササイズの提供などを行っています。歩行やバランスをとることが困難な方でも、この紐をもつことによってバランスを保ちながら運動することが可能となります。最近ではTRXなど、これと似た器具もフィットネス業界に出てき

ましたね。これをグループで行うことによって、人件費の効率化を図ることもできます。それ以外にも、両下肢麻痺の方には、上半身を使った有酸素系の運動や、上肢のトレーニングなども行っています。

開業する際の費用は、内装費や機材を含めて定価で約2,100万円、スタッフは、社員3人のほか、介護職員、看護職員のパートの方が数人必要となります。当施設では、午前・午後それぞれ5人の方が関わっていますが、そのうち4人の方が送迎にも対応してくれています。送迎サービスは必ず必要というわけではないのですが、ほとんどのデイサービスで送迎サービスが行われていて、やはりケアマネージャーや利用者の方も当然あるつもりでいますので、このサービスがなければ敬遠されることは間違いないでしょう。

当社の場合は、ほかの施設との差別化を図るために、プールを使ったトレーニングも導入しています。スイミングスクールのプールを2つに分けて、1つは通常のレッスンに、もうひとつをデイサービス用に温度設定を高め設定できるようにしています。実際に利用する方は月1回3~4名です。お客さまが利用しない時間帯を活用してデイサービスで利用できるようにし、行政の認可をいただいています。また、個別で見てほしい方のために自費のリハビリ指導室も設置しています。

現在デイサービスの運営を検討されている方には、施設規模も、収益面でのポイントとなることを知っておいてください。デイサービスは、利用する人数によって4つに分けられます。当社のデイサービスは300名以下の小規模設定ですが、300名より多い場合は通常規模、750名より多い場合は大規模(I)に分類されます。実際の基本報酬は、大規模よりも小規模のほうが効率がよく、1人あたりの単価が高くなります。単純に、より多くの人を集めればそれだけ利益をあげられますが、当然人件費や家賃などの兼ね合いになります。当社の場合手軽さから小規模にしましたが、ご検討中の方は施設スペースや賃料なども含めてよくご検討ください。

当社のデイサービスの売上推移については、オープンしてから最初の半年ははかなり厳しいものでした。1店舗目ということで、その辺のノウハウが不足していたと反省しています。利益率は変動しますが、オープン半年後から平均20%前後で推移しています。

これから高齢化がさらに進んでいけば、今後ターゲットになるようなお客さまも増えるはずですが、高齢者は身体に痛みを抱えている方が多く、女性は膝、腰痛、男性も腰痛のほか、肩こりなどよくお聞きします。こういう部分にアプローチしないのはもったいないのではないのでしょうか。私たちは治療はできなくとも、痛みを緩和させることはできるはずですが、ちなみに、背中、腰、膝、坐骨神経痛などの症状に悩まれている方は、整形外科や内科、整体、マッサージなどに行かれることがほとんどです。フィットネスクラブに行く、という発想はまずないでしょう。フィットネスクラブではそのようなケアを行っていないので、ほかの所へ行かざるを得ないというのが現状です。ですから、

そのあたりをケアできる知識、技術がフィットネスクラブにあれば、さらなるお客さまを呼び込めるのではないかと思います。また、当社はまずデイサービスを導入し、そこでのノウハウを活かすかたちで後から介護予防に取り組み始めました。ほかにも大手のクラブさまや、地域のクラブ、スイミングさまでも行っているところがあるかと思います。本日のご参加者のなかにも、行政や民間レベルで介護予防に取り組んでいるところはありますか？

まだ少ないですね。この辺りももっと取り組んでいけるのではないかと思います。カーブスさまでは、全店舗の20～30%で介護予防として特定高齢者や、一般高齢者の受け入れを行われているとお聞きしています。その収益はそれほど大きくありませんが、新たな顧客を呼び込む集客力の強化にはならずです。当社としても、これからは積極的に取り組んでいく予定です。

デイサービスの宣伝には、ほとんど費用をかけていません。直接エンドユーザーに対して行ってもいいのですが、どちらかというと、地域の自治体やケアマネジャーに向けて情報発信することが多いですね。また、ローカルテレビの取材も受けています。ローカルテレビはそれほど一般の方が見ているものではないですが、ケアマネジャーの方に「ローカルテレビでこんなふう取材されましたよ」と、簡単に見ただけなので、そこからまた広がっていく可能性があります。

以上、デイサービスを運営するうえで、早期に集客するために大切なポイントについてお話いたしました。

※メディアチャンネル(地域のケーブルテレビ)に当社のデイサービスが取材された画像がアップされています。以下よりぜひご覧ください。

http://www.medias-ch.com/movie_detail.php?page=549

最後に

平成24年度は法改正が行われ、今のデイサービスで対応しているリハビリに対するニーズがもっと高まっていくのではないかと思います。そして、それに関する制度は今後、もっとシビアに要求されていくと考えています。

また、皆さまには、健康がすべてではないが、健康でなければすべてを失ってしまう、ということは今一度考えていただければと思います。よくクラブでは「運動したら健康になりますよ」と言っていますが、「何が健康か」ということについてはあまりきちんと説明していないと思います。ただ「食事を意識しましょう」とアドバイスするだけではなく、「健康」についてもっと細分化して、わかりやすくしていくことが必要ではないかと思っています。今後は医療との関わりがキーワードになっていくと思います。今までも「メディカルフィットネス」がりましたが、ビジネスとしては、あまり成功していないところがほとんどだと思います。現在、経済産業省で、リハビリや運動・食事療法など「医療生活産業」を育てるための品質認証制度に取り

組まれています。医療と民間サービス産業との間をつなぐ橋渡しがまだできていない状況だと思われます。この点について、これからは相互で歩み寄っていく必要があるのではないのでしょうか。

本日はいろいろなお話をしましたが、やはりデイサービスでの一番の目的は、通われる方に笑顔になっていただくことです。実際には体調が悪くなり、入院し「またデイサービスに戻りたい」と言いながら、残念ながら戻れなかった方もいらっしゃいます。しかし、そのように「戻りたい」と思ってもらえるようなデイサービスづくり、サービスの提供をこれからも続けていきたいと思っています。ぜひ皆さんも、地域へ貢献しながら、ビジネスとしても収益につなげていただけたらと思います。本日は、ありがとうございました。

Information

お知らせ

■平成24年経済産業省企業活動基本調査にご協力ください

経済産業省では、我が国企業における経済活動の実態を明らかにし、経済産業政策など各種行政施策の基礎資料を得ることを目的として、平成4年以降「経済産業省企業活動基本調査」(基幹統計調査)を実施しており、平成24年も実施いたします。調査に対するご協力をお願いいたします。

実施期間:平成24年5月16日～7月15日まで

調査対象:事業所を有する従業者50人以上かつ資本金3,000万円以上の企業で、企業全体の数値を回答。

調査結果:平成25年1月に速報を公表予定。

※調査票の提出は、紙調査票によるほか、インターネットからオンラインで提出することもできます。

※調査票に記入していただいた内容につきましては、統計法に基づき秘密を厳守いたしますので、調査に対するご協力をお願いいたします。

■FIA東北地区セミナー開催

FIA「東北地区セミナー」(みちのくフィットネス協会共催)を健康運動指導士・実践指導者向け登録更新認定講習会として開催します。

<日程・会場>

日時:平成24年6月10日(日) 10:30～17:00

会場:大塚製薬 仙台支店

(仙台市宮城野区榴ヶ岡3丁目4-1 TEL:022-791-8021)

<講義>

第一部:10:30～13:00「姿勢づくり体操」

講師:仙台89ERSチームオペレーター兼

アスレティックトレーナー 遠田寅彦氏

内容: ~アライメントを体幹、主要関節から考える~

スポーツのシーンではもちろんのこと、あらゆる生活のなかでも正しい姿勢を保つことは非常に大切です。美しい姿勢は印象がよくなるだけでなく、体幹の位置が整うことで呼吸量が増え新陳代謝が活性化されたり、姿勢を意識することは体幹の筋肉を意識することにもなりますので、日常の活動量が上がります。ぜひこの機会に正しい姿勢づくりを意識しましょう。

第二部: 14:00~16:30「スポーツ現場に学ぶ素敵な言葉がけ」

講師: 日本コアコンディショニング協会 理事 岩崎由純氏

内容: ~ペップトークの理論と応用~

ペップトークとは、スポーツ選手を励ますために指導者が試合前などに行う短い激励のメッセージのことです。指導中になかなか自分の思いが伝わらない。本来の力を十分に引き出せていないなど、指導中におけるジレンマをおもちの方にぜひお勧めです。スポーツ現場以外でもセールスマンの営業研修やモチベーションアップ研修にも取り入れられています。

<その他>

登録認定単位数: 実習2.5単位 講習2.5単位 合計5.0単位

参加費: FIA会員 みちのくフィットネスクラブ協会会員: 5,000円

非会員: 10,000円

定員: 60名

持物: スポーツタオルもしくはバスタオル程度のものを1枚。

<申込方法>

以下のホームページより申込書をダウンロードし、みちのくフィットネスクラブ協会事務局まで、FAXにてお申込みください。

<http://www.michinoku-fca.com/katsudo.html>

<問い合わせ先>

みちのくフィットネスクラブ協会事務局

(仙台市宮城野区榴ヶ岡3-4-1 アゼリアヒルズ18F

大塚製薬 仙台支店内)

FAX: 022-791-8027

TEL: 022-791-8021

※受講が確定した方には事務局からFAXでご連絡いたします。

■その他

会員名簿掲載情報の確認を行っています。FIA会員名簿は毎年総会の後、7月初旬にお送りしています。掲載する内容は、正会員基本調査(正会員)・会員名簿確認のお願い(賛助会員)によって更新します。

確認が済んでいない場合はお急ぎください。

Associate members

賛助会員紹介

アクアクララ株式会社

製造・販売・宅配
デザインウォーターの



アクアクライメージキャラクター
谷原章介



企業PR

私たちアクアクララは、水を通じて、健康・生活・環境の創造を続けていきます。宅配水業界のリーディングカンパニーとしての責任をもち、豊かな暮らしの創造に貢献いたします。

欠かすことのできない大事なお水を「おいしくて安心なお水」にし、冷水・温水がすぐに楽しめるウォーターサーバーとともに、潤いのある生活を応援します。

主要商品・サービス

■おいしい水、安心な水

- ・モンドセレクション「優秀品質最高金賞」を受賞いたしました。
- ・ナノテク「RO膜(逆浸透膜)」を駆使して徹底的にクリアにし、ミネラル調整した安心でおいしいデザインウォーターです(放射性物質除去に唯一有効な手段としてRO膜(逆浸透膜)によるろ過が挙げられています)。
- ・スポーツ時の水分補給に最適な軟水(硬度29.7)です。
- ・スポーツドリンクづくりにもお勧めです。

■冷水と温水がすぐに、安心して使える

- ・冷たいお水と熱いお湯がいつでもすぐにお使いいただけます。
- ・専任スタッフによるメンテナンスが必ず実施されるため、ずっと安心してお使いいただけます。

■全国宅配システム

- ・全国どこへでもお届けいたします(離島など一部地域を除く)。
- ・災害や断水時でも安心のネットワークです。

会社概要

会社名/アクアクララ株式会社

代表者/赤津裕次郎

所在地/〒108-0074

東京都港区高輪3-5-23 SIA高輪台ビル9F

担当者/保科 健一

連絡先/TEL03-5795-2721 FAX:03-5795-0590

HP/<http://www.aquaclara.co.jp>

Associate members

賛助会員紹介

株式会社アイ・エス・アイソフトウェア



システムの設計開発および販売

企業PR

弊社は、「医療」「公企業・流通」「産業」という3つの分野を軸にシステム開発を行っています。創業以来、大阪・東京を拠点に信頼と実績を積み重ね、今年で30周年を迎えることになりました。システム開発の現場で培ってきたノウハウを活かし、フィットネスクラブ・スイミングスクールさまの経営改善・顧客サービス向上・施設運営のお手伝い、ひいてはフィットネス業界全体の躍進に貢献していきたいと考えています。

主要商品・サービス

**選ばれるフィットネス・スイミングスクールづくりを強力サポート
入会促進、退会防止、そしてコスト削減を実現する
クラウドサービス SLIM(スリム)**

新規顧客の獲得や退会防止は、どこの施設さまでも課題になっているのではないのでしょうか？

SLIMは、見込み客へのアプローチツールや、会員さまとの会話を生み出すコミュニケーション促進ツールを搭載。施設さまの会員数維持をサポートします。PCやiPadなどの機器とWeb環境さえあれば、使用場所を限らず利用可能です。面倒なソフトウェアのインストールやサーバー管理が不要のため、ITスキルをもつ人材の育成やサーバー費用を削減できます。そのため、店舗展開に強いという特徴があります。

会員管理・スイミングスクール管理・運動処方3本柱からなるクラウドサービス「SLIM」で、施設運営をお手伝いさせていただきます。

会社概要

会社名／株式会社アイ・エス・アイソフトウェア

代表者／代表取締役 都 洋

所在地／大阪府大阪市中央区本町4-6-17 IS本町ビル6F

担当部署／企画室

担当者／菅本 慎一

連絡先／Tel. 06-6260-3131 Fax. 06-6260-3130

E-mail／sugamoto@isi-grp.co.jp

URL／http://www.islim.jp

New Clubs

出店情報

5月のオープンクラブ

フィットネス&スパココカラ辻堂

所在地:藤沢市辻堂神台1-6-5

TEL:0466-37-3353

●FIA会員

ホリデイスポーツクラブ日進長久手

所在地:愛知県日進市岩崎町芦廻間112番1649

TEL:0561-74-8500

ホリデイスポーツクラブ船橋日大前

所在地:千葉県船橋市坪井東4-3-1

TEL: 047-410-8700

Curvesアピタ美濃加茂

所在地:岐阜県美濃加茂市野笹町2-5-65

アピタ美濃加茂2階

TEL:0574-24-3555

Curves烏丸御池

所在地:京都府京都市中京区御池通西洞院西入石橋町429番地

TEL:075-254-7741

Curves岡山笠岡

所在地:岡山県笠岡市笠岡106-34

TEL:0865-60-0211

Curves筑紫野

所在地:福岡県筑紫野市大字筑紫813-12

TEL:092-927-0001

Curves南砂

所在地:東京都江東区南砂4-15-19

TEL:03-5690-2722

Curvesマーケットシティ河渡

所在地:新潟県新潟市東区河渡庚135-1
酒のやまや 2F

TEL:025-270-1400

Curves土呂

所在地:埼玉県さいたま市北区土呂町2-22-9

TEL:048-871-8824

Curves松戸駅前

所在地:千葉県松戸市松戸1176-2
KAMEI BLD. 2F-1
TEL:047-365-6065

Curves静岡沓谷

所在地:静岡県静岡市葵区沓谷6丁目2-2
TEL:054-277-9110

Curves仙台柳生

所在地:宮城県仙台市太白区柳生4-9-3
TEL:022-241-7729

Issue**記事****フィットネスクラブ、若者開拓へ****割引よりサービスで勝負**

(2012.4.18 日経産業)

会員の高齢化が進む大手フィットネスクラブで、若者の獲得に向けたサービス競争が広がっている。ルネサンスは20～30代に的を絞った施設づくりを加速するほか、セントラルスポーツは会員同士の交流を深めるイベント活動を強化する。利用料金の引き下げだけでは集客に限界があると判断。運動に気軽に参加できる環境づくりで、新規客の開拓につなげる。

(2012.4.4 日経産業)

個別補習やダンス教室、活況**中学の新学習指導要領施行で**

中学校で4月から新学習指導要領の授業が始まり、授業を補うダンス教室や個別指導の塾が盛況だ。体育の授業でダンスが必修科目となり、小学生のうちからダンススクールに通う子どもが増えた。数学や英語など、主要教科の教科書が厚くなることに伴い、補習をする個別指導の学習塾の需要も高まっている。

ダンス教室運営の裾野は広く、スポーツクラブのほか、プロ野球の千葉ロッテマリーンズ(千葉市)も2006年からダンス教室を開いている。チームを応援するダンスチームをもって、「ダンス教室は女子の野球ファン拡大につながる」と判断して新規参入した。さらに「新学習指導要領はダンス教室にとって追い風。ダンスを始める人が本格的に増える」(千葉ロッテ)とみて、現在7ヶ所で開いているダンス教室のうち、3ヶ所で中学生などを対象にしたクラスを新設した。今後もクラスの新増設を予定している。

(2012.4.7 日本経済)

グンゼスポーツ、都市型フィットネス展開、**回転率高め、仕事帰り客を狙う**

グンゼ子会社でフィットネスクラブ運営のグンゼスポーツ(兵庫県尼崎市)が都市型店舗の運営を始める。このほど京都市内のビジネス街に開設した店をモデルに、都市部の限られたスペースで顧客の回転率を高める。同社は全国で17店を展開するが、これまでビジネスパーソンが行き交う場所には店舗がなかった。将来的な出店拡大を見据え、ノウハウを蓄積する。

「通常の半分しかない店舗面積をどう活用するか」。グンゼスポーツの佐藤雅之社長は1日に開設した「グンゼスポーツクラブkyoto烏丸六角」に期待を込める。オフィスビルの上層3階を占める総面積約1,790平方メートルのクラブは、同社初の都市型店舗だ。

コナミスポーツ、全店に超音波測定装置、**太ももの筋肉チェック**

フィットネスクラブ大手のコナミスポーツ&ライフ(東京・品川)は太ももの筋肉を超音波で測定する装置を全店舗に導入し、中高年向けの体力評価サービスを始める。足腰の強さを示す太ももの筋肉を視覚的に確認してもらい、トレーニングの成果確認とメニュー提案に活用する。会員の平均年齢が上昇するなかで、中高年を意識したサービスを拡充する。

(2012.4.18 日経MJ)

習い事は0歳児から 公文やポピンズ、サービス拡充

「0歳児」から利用できる幼児教育サービスが広がっている。学習教室の公文教育研究会は0～2歳児が対象の新しいプログラムを6月に開講。保育サービスのポピンズ(東京・渋谷)は音楽や美術を使った情操教育教室を増やす。少子化で教育関連市場が縮むなか、各社はユニークなサービスを打ち出し、早い段階から子どもの個性を伸ばしたいと考える教育熱心な親を引き付けようとしている。

公文の新しいプログラム「Baby Kumon」は童謡や絵本の読み聞かせを通じて子どもの感性を育てる。保護者も一緒に参加し、子どもの表情の変化などを記録する。具体的なカリキュラムや料金は今後詰める。全国に約1万7,000ある既存の教室から指導者を募り、6月に開講する。

(2012.4.21 日本経済)