

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

一般社団法人日本フィットネス産業協会
 会長 田中富美明

明けましておめでとうございます。会員の皆さまにおかれましては、健やかに新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。また平素より当協会にご支援とご協力を賜わり、誠にありがとうございます。

私は昨年6月に会長職を拝命し、藤原前会長が示された変革の志を胸にこの半年間を過ごしてまいりましたが、至らぬ点が多く会員の皆さまには多々ご迷惑をおかけいたしました。この場をお借りしてお詫びを申し上げますとともに、温かく迎えていただきました皆さまに厚く御礼申し上げます。

さて、ここで昨年を振り返りますと、各方面での震災復興への取り組みが継続して行われるなか、支援活動を実施したクラブも多かったように思います。また当業界では、多様な業態のクラブ増加や、中学校でのダンス必修化によるニーズの顕在化といった動きがありました。さらに、ロンドンオリンピックの開催によって日本中の人々がスポーツの素晴らしさに感動し、そしてその関心が高まったことは大きな話題のひとつであったと考えます。

今年は2020年オリンピック開催都市決定に向けて、国民的なムーブメントが起こりつつあります。約50年前の東京オリンピック時に起こったスイミングスクールブームが、約20年を経て80年代後半のフィットネスクラブの隆盛につながったように、それを一時の経済効果にとどめず、変化への契機とすることは私たちの役割でもあります。市場やニーズの変化にスピードをもって対応するために、新たなサービス手法の開発など、私たち自身の変化が何より求められています。

今後は各種情報発信などにも積極的に取り組み、会員企業の業績発展への貢献を通じて、国民のさらなる健康増進に寄与できるよう努力する所存です。

本年が加盟企業各位にとってさらなる発展の年となるよう祈念いたしますとともに、当協会への変わらぬご支援をお願い申し上げ、年頭のご挨拶とさせていただきます。

Board Meeting

理事会報告

第157回FIA理事会開催 経産省委託調査事業や各委員会の活動内容 などについて討議・審議

平成24年12月14日(金)、弘済会館(東京・千代田)にて、第157回FIA理事会が開催された。田中会長、吉田副会長、村井副会長など22名の理事・監事が集い、経済産業省委託調査事業や各委員会の活動内容などについて討議・審議した。

(1)2013年度計画作成と予算などのスケジュールについて
 各委員会からの計画内容と概算費用に基づいて、2月中旬旬実施予定の幹部会にて概略をまとめ、3月8日開催の理事会にて討議する予定。その後、5月10日開催の理事会にて、総会議案書を決定し、「FIA新年度事業計画・収支予算」として6月19日開催予定の総会にて審議・承認を得る。

(2)経済産業省委託調査事業について

経済産業省委託、日本規格協会主幹、スポーツ団体連合会協力で、この間進められてきた医療機関と民間フィットネスクラブとが連携して新たな需要を開拓していくための「医療連携プロセス標準コンソーシアム」の説明会参加を受けて、FIAとしてコンソーシアムへ提起したい項目を討議した。以下は、FIAの役割やプレゼンスも含め、当日出された主な意見。

- ・コンソーシアムへの積極提言を介した、行政に対する業界代表団体としてのプレゼンス。
- ・規制緩和を積極的に働きかけることにより、民間サービス事業者の医療連携運動プログラムのビジネスチャンスを促す。
- ・2011年度までに実施が検討された“認証制度”の有効活用を提案。
- ・このシステムを生活者が医療と運動提供サービス事業者との間を何度も往復するようなシステムとしないほうがよい。疾病の治療を終えた、もしくは疾病の手前にいる生活者が再び医療機関に行くことのないよう、定期的な運動を継続(施設利用)してもらえるようにして健康産業を活性化するような、一方通行受領型システムとなるようにリードする。

- ・保険を使わなかった生活者や、医師の運動処方箋を受けてフィットネスクラブを自費で利用した場合、負担した費用の一部が還付される仕組みの導入を提案。
- ・医療機関とフィットネスクラブが出会える機会の創出など。

(3)新規入会および退会承認について

◆正会員

<入会>

- ・株式会社ヒカリ(クラブ「フィットネスクラブレフコ」)

◆賛助会員

<退会>

- ・日本統計機株式会社
- ・株式会社エクシング

以上の結果、平成24年12月14日現在の正会員数は98社、賛助会員数は96社。総計194社となっている。

(4)後援名義使用許可申請について

以下3件の申請があり、いずれも承認することとした。

1. チームBTB

催事名:「命は宝」チャリティイベント

日程: 2013年3月10日(日)

場所: コミスタ神戸

2. 株式会社UBMメディア

催事名: ダイエット&ビューティーフェア2013

スパ&ウェルネスジャパン2013

日程: 2013年9月9日(月)~11日(水)

場所: 東京ビッグサイト

3. HFJ実行委員会

催事名: ヘルス&フィットネスジャパン2013

会期: 2013年6月18日(火)~20日(木)

場所: 東京ビッグサイト

(5)委員会分野別の活動状況などの報告と

FIAとしての今後の進め方について

<社会渉外委員会>

1. IHRSAとのパートナーシップ継続について

2012年11月22日(木)、SPORTEC会場にて、IHRSAアジア太平洋地区ディレクターJ.Holsinger氏と会談(FIA側: 村井副会長、杖崎・松村)。パートナーシップ協定の次年度以降の取り扱いについて協議。おおむね以下について合意した。12月をめどに先方から契約内容をまとめた文書が届く予定。

- ①協定自体は継続する意向であり、協定本文は簡素にし、相互の履行事項などは付属覚書で承認するようにする。
- ②協定に基づくFIA負担会費(4,000ドル)は支払う意向である。
- ③『The Pulse』は継続して会員宛配信するが、翻訳についてはさらに協議したい。
- ④次の事項については、継続した協議および改善を希望している。

- ・アジア太平洋地区(豪州・インド・中国)のニュースだけでなく、欧米の情報サマリーなどもほしい。
- ・IHRSA HPなどの情報へアクセス可能など、加盟各社のメリットも協議したい。

⑤別途、パーソナルトレーナーに関連する情報などの提供を希望するという意見も理事より提起された。

2. 他団体・組織との協力催事の結果について

①SPORTEC2012(FIA特別協力)

期間: 2012年11月21日(水)~23日(祝) 東京ビッグサイト

展示会出店230社、セミナー講座数138。入場者数は3日間で31,155名と、昨年を上回る規模となった。FIAはセミナー5講座を提供し、受講者数は230名。

②Fitness Hot Line2012(FIA主催)

期間: 2012年11月23日(祝)~25日(日) なみはやドーム

45講座の指導者向けセッション・セミナーを開催。受講者数1,060名(昨年1,620名)。昨年比収支悪化。約▲2,540千円。催事事務局より、協賛広告費やDM発送費、FIAセミナー講師料、ポスター費用など一部費用を主催者であるFIAが負担することについて要請を受けた。84万円を上限として、事務局で精査のうえ、決定する。

3. その他事務局総務事項

①公正取引委員会ヒアリングについて

2012年11月27日(火)、公正取引委員会(経済取引局経済調査室)来局。同委員会は「生産出荷集中度調査(隔年実施)」に、フィットネスクラブ業を調査対象としたい旨の要請あり(事業者への調査票により売り上げなどの実績を報告する形式)。

→通常各事業者が取得(把握)している数値にはどのようなものがあるか? 業界の概要などについてヒアリング。

公正な競争が行われているか? の確認を主眼とする調査と思われる。

②JASRACとの業務進行状況

1. 手続未完企業2社。

JASRACからも直接連絡済み。2012年11月現在、FIA加盟以外のJASRACによる契約率=86.6%(年度内90%目標)

※把握施設数約4,500クラブのうち、3,950クラブ契約済

2. FIA正会員基本調査(クラブ数など)の申告基準日を、施設一覧表(JASRAC利用状況届出書)と揃え、4月1日とする。

●基本調査配布時期: 1月下旬

●回答時期: 2月中

●FIA年会費請求時期: 3月中(※支払い時期4月末)

●JASRAC使用料請求時期: 4月1日

③労働契約法改正について

2012年12月4日、職業能力開発協会(JAVADA: FIAが会員加盟)主催の厚生労働省説明会が開催された。

<改正労働契約法 概要>

※平成25年4月1日施行、1については平成30年4月1日実効

1. 同一企業に同一人の有期雇用契約が繰り返し更新されて通算5年を超えたときは、労働者の申込みにより期間の定めのない労働契約(無期労働契約)に転換できる(※必ずしも正社員としなければならないのではない)。

2. 「雇止め法理」の法定化

判例上確立している一定の場合の雇止め(解雇)の不可を法定化したもの。

3. 不合理な労働条件の禁止

有期労働契約者と無期労働契約者間で、有期であるゆえに不合理に労働条件を相違させることを禁止するもの。

非正規雇用の多い当業界には影響もあり、加盟会員宛情報提供を行う。

④暴力団排除関連(大阪府警からの照会)

2012年11月26日、府警捜査4課(暴対)から照会あり。通常スポーツクラブは入会制限事項として暴力団構成員なども挙げていますが、業界としての決めごとがあるのか? などの問い合わせをうける。

→平成13年6月FIA制定の「会員契約適正化指針」を資料として送付。ただし、消費者契約法改正にともなう消費者保護に力点が置かれたものであること、民間クラブでは刺青排除は古くから定めていることなどを説明。加盟クラブより「暴排法」取り扱いのFIA標準的なものについて問い合わせもあり、研究の余地あり(以下、FIA指針該当部分)。

<会員の入会資格>

第6条…本クラブの入会資格は以下の通りとする。尚、本クラブは、その自由な裁量により、入会申し込みを承認または承認しないことができ、その理由を示す必要はないものとする。

1. 満〇歳以上で、本規約および本クラブの諸規定を遵守する方。尚、未成年者の場合は、親権者の同意を必要とする。
2. 健康状態に異常がなく、医師などに運動を禁じられておらず、本クラブの諸施設の利用に耐えうると認められた方(健康状態に疑義のある方は、別途ご相談ください)。尚、65歳以上の方は、診断書の提出を必要とします。
3. 刺青などをしていない方
4. 暴力団関係者でない方

※近隣の警察署に問い合わせをすれば、暴力団関係者であるかどうかを教えてもらえる場合もあるが、その情報をもって除籍～強制退会にすることは現実的には難しい面もある。

<事業委員会 >**1. サービス品質認証制度の検討**

委員会にて協議の「サービス品質認証制度」については、来年度事業および予算計画に盛り込んだうえ進行することとしたい。

2. FIAマスターズスイミング大会**①FIAマスターズフェスティバル 9月30日(日)、京都アクアリーナにて開催終了**

2012年6月22日(金)募集開始。8月2日エントリー締め切り。参加者数1,237名。台風接近に伴う開催可否判断を行い、結果的に全日程を終了したが、前日の段階ではHPで発表できなかった(当日朝6時に開催決定を掲載)。

②2013年春の大会

2013年3月16日(土)・17日(日)千葉県国際総合水泳場に代わり、平塚市総合公園温水プール(50m×9コース)を使用する。神奈川県水連・平塚市水協後援。2012年12月7日(金)、募集要項をHPに掲載。選手待機スペースに限りがあるため、定員は1,500名とした。

※次年度(2014年3月15日(土)・16日(日))は千葉県国際総合水泳場予定にて使用手続き申込み中。

3. 敬老の日にフィットネス開催終了

期間:2012年9月15日(土)～17日(祝)

6月26日より参加クラブを募集。参加クラブ数:785。参加者数15,000名。

4. 賀詞交歓会

日程:2013年1月25日(金)11:00～13:00予定

場所:弘済会館 萩の間

参加費:昨年までは参加無料行事としたが、今回より有料となるためご注意ください。

※6ページ「Information」参照

<組織基盤拡充委員会>**1. 各地組織との連携活動****①みちのくフィットネスクラブ協会**

2012年12月7日(金)定例会開催(発生した地震により途中中止となった)。

・仙台市 健康増進センター再開の説明

・2月16日(土)健康増進、体育系関連大学・専門学校の学生を対象とした業界説明会を計画

・チェーン展開クラブからの同協会構成メンバーに、本社「ブロック長」もあわせて参加を促していただきたい旨、要望あり。

②北陸フィットネスクラブ協会

2013年2月14日(木)「想いが伝わるペップトーク」セミナー開催に向けて準備中

<調査研究委員会>

本年度から来年度にわたる調査研究について協議。生活者のスポーツ・フィットネスに対する意識調査から、改めてフィットネスクラブの実際的な価値を知るとともに、今後のクラブ経営に活かせるヒントを得ることを目的とした内容で実施することとした。8月、10月、11月に委員会を開催。ネット調

査による未入会者・退会者の意識を中心に質問事項を協議中。クラブ在籍者対象の「現利用者意識」も併せて行うことの意味など、活発に議論中。

(6)その他

東京都青少年・治安対策本部 総合対策青少年課長より、フィットネス・スイミング施設を含む深夜立ち入り制限施設への条例周知のはがきが届くとのこと。

本件に関する当局の主旨は下記の通り。
「都では、青少年が犯罪に巻き込まれることなどを防止するために、東京都青少年の健全な育成に関する条例(以下、「条例」という)により、カラオケボックス、まんが喫茶・インターネットカフェ、興行場、ボウリング場、スケート場、水泳を行わせる施設の経営者などに対し、当該施設に深夜(午後11時～翌日午前4時まで)、青少年を立ち入らせてはならないことと、その旨の表示を義務付けています。このことについて、当該施設に対し、はがきにより12月中旬に通知いたしますので、貴職に対し、所管下の当該施設から問い合わせが行くことが考えられますが、条例についてご理解いただいたうえで、適切に対応していただきますようお願い申し上げます」

Topics

トピックス

2012年11月21日(水)～23日(金・祝)、東京ビッグサイトに「SPORTEC2012」が開催された。前回に続き、今回はフィットネス業界の過去および未来について行われたパネルディスカッションの様相をご紹介します。

フィットネスクラブの来し方・行く道

～私たちはどのような明日を目指すのか?～

講師:株式会社ジェイエスエス 取締役会長 奥村征照氏
株式会社ウェルビー 代表取締役社長 石原悟氏
司会:株式会社THINKフィットネス 取締役 石渡元治氏

石渡氏:皆さん、こんにちは。本日はこの業界に長く携わられている、お二人にお越しいただきました。ぜひ業績向上のヒントとなる何かをお持ちかえりいただければと思います。では、まずお二人に、これまでの簡単な経歴をご紹介しますか?

奥村氏:私が会長を務めています、株式会社JSS(以下、JSS)については、皆さまどんなイメージをお持ちでしょうか。おそらく、「スイミングスクール専門の会社」という印象が強いと思いますが、実際の内訳をみると、スイミングスクール単体が69施設、中型のフィットネスクラブが4施設、スイミングスクールに小型のジムを付けたものが8施設、インドアテニス2施設の合計83施設と、いろいろな形態で運営しています。会員総数は約11万人です。現在はさらに「コンパクトプール」業態も始めました。



石渡 元治氏

私は日本スイミングクラブ協会の会長も務めていますが、日本フィットネス産業協会(以下、FIA)でも、昭和62年9月に社団法人として認可されてから今年(2012年)の6月まで理事を務めさせていただきました。また、初期のころには副会長も務めています。まずはそのFIA設立までの経緯を簡単にご説明しましょう。

JSSは昭和51年、スイミングスクール人気の高まりに合わせて設立しました。それ以前から、セントラルスポーツ株式会社(以下、セントラルスポーツ)さまや、株式会社ピープルさまなど多くの企業が先発としてスタートしており、全国的にも新規参入が増えて、徐々に競争が激しくなりました。そのようななかで、「できるだけ無駄な競争はせずに、協調できるところは協調していこう」という声があがったこと、さらに、もともと水泳をやっていて気心が知れた運営者が多かったこともあり、まずは懇親会を兼ねた情報交換会を始めようということになりました。これがFIAの前身である「十社会」の始まりです。この後、昭和50年代の終わりごろには、各社ともスポーツクラブやフィットネスクラブを導入しはじめたことを機に、この会での話題の中心もスイミングからフィットネスへ移ってきます。そのような流れのなかで、「この十社会も懇親会的な集まりではなく、フィットネスをきちんとした産業として発展させていけるような活動に取り組んでいこう」となり、そのための勉強会や研修会、情報交換会をするための協会をつくらうと、昭和62年9月にFIAが設立されました。

石原氏:私はかつて株式会社ピープル(以下、ピープル)の社長を務めていました。当初は子どもマーケットを中心にスイミングスクールを運営していましたが、競合が増えてマーケットが飽和状態になってきたことや、少子化で子どもの数が減ってきたこともあり、大人のマーケットに移行するため、アメリカのフィットネスクラブを参考に、日本においてスポーツクラブ「エグザス」の展開を始めました。まず価格については、入会金、月会費ともに1万円を設定し、その会費内ですべてのプログラムを受け放題としました。また、当初からチェーン展開を考えており、立地については各沿線のオフィス街と中継ターミナル、自宅の3ヶ所を抑え、共通利用が可



石原 悟氏

能な会員システムも導入しました。さらに、私は当時から施設を“男女の出会いの場”にしたいと考えていましたので、日本で初めてプールサイドにジャグジーや男女共用のサウナをつくるなどして、ロッカー以外は全部男女共用としました。

その後、青山でジム・スタジオ型の1号店を始めたところ、これが成功したため、すぐにこの形態での展開を進めることにしました。当時すでにピープルではスイミングスクールや体育スクールなど約80施設を運営していましたので、その施設のなかで可能なところはすべてジム・スタジオを導入しました。このような流れでしたので、複合施設にするのは全国でも早いほうだったと思います。さらに、当時はアメリカへも度々見学に訪れ、IHRSAの事務局長を訪問したりと、アメリカとのパイプづくりにも力を入れ、海外で進んでいることはすぐに日本にも取り入れるように心がけました。その後、健康ランドとクラブを一緒にした形態の「フライツァイト」というブランドも展開しています。

当時の私が強く思っていたことは、フィットネス業界でも“価格業態論”を実現したいということでした。例えばお寿司でいえば、現在はスーパーや回転寿司などで提供される安価なものから高級寿司まで、価格とその品質によって4~5種類にはっきりと業態が分かれていますね。これが“価格業態論”です。このように、フィットネス業界でも、価格によって、それぞれサービスが異なるような施設をつくりたいと考えました。もちろん会員さまに満足していただくことは大切ですが、まずは提供サービスと施設側のコストバランスがとれていることが前提です。この部分で整合がとれていないから、経営がおかしくなるのです。

まずは、提供するサービスのレベルに応じて月会費を20,000円、15,000円、1万円前後、5,000円と4つに分けました。すべての方が受けられるオリエンテーションなどの基本サービスをベースに、無料オプションや有料オプションを設定することによって、受けられるサービスのレベルをはっきりと分けたのです。

月会費15,000円の「フライツァイト」はとりわけ成功しました。その都度利用料を払って健康ランドに通っている一般の方に、

「スポーツクラブに入会したら、15,000円の月会費のなかで何回でも健康ランドが利用可能ですよ」と勧めると、月に複数回利用される方は、大体入会してくれるのです。その結果として、ある施設では年間4~5億円の利益を出しました。しかし一方では、月会費5,000円の小規模業態「セレ」は、あまりうまくいきませんでした。なぜなら、私が指示した通りにスタッフが行動してくれないのです。「セレ」は、ある意味セルフサービスに近い、提供サービスを削ぎ落とした業態であるにもかかわらず、スタッフは指導したがるのです。その気持ちは素晴らしいのですが、価格に対して過度なサービスを提供することは、先ほどお伝えしたコストとのバランスを崩すこととなります。近年では小規模業態に取り組む大手企業さまも増えていますが、総合施設の提供サービスをほぼ維持したままでは、今後厳しい状況になるでしょう。

また、現在、若い会員の減少が問題になっていると思います。今から25年ぐらい前は、会員の約半分が20代の方で構成されていました。ところが今は50代以上の方が半分以上を占めています。こうした変化に対応して、現在クラブが提供しているプログラムも、そのような方たちにマッチするようにシフトされているのか、疑問があります。そもそも、20~30代の方の参加が減ったのは、「携帯電話などにお金を使うようになったからだ」という声も聞きますが、私は本当は違うのではないかと考えています。日本の女性は、自分はもちろんのこと、男性に対してもあまり筋肉質な身体を好みません。一方、アメリカの女性は筋肉質を好むため、男性はトレーニングに励むのです。日本の女性にもそのような感覚をもってもらえるようになれば、若い参加者が増えるでしょう。クラブは、健康維持・増進のため、または肉体を鍛えるためという、2つの大きな目的それぞれに対して、より適したかたちでサービス提供をしていく必要があると思います。

さらに、最近はマラソンやサッカー、野球などが人気ですが、このようなスポーツをこれから始めたいと思っている方、または現在行っている方に対して、クラブはその一歩を踏み出すため、もしくはパフォーマンスを向上させるサポートの役割を果たしているでしょうか。マラソン出場などの目的をもってトレーニングしている方の継続率は高い傾向があります。そのような方たちに対して、クラブはもっとリーダーシップをとるべきではないでしょうか。

そのほか、会員相互の交流を育むような活動についてももっと行うべきだと思います。例えば、近年ではイベントの開催が減っているように見受けられます。これからの時期であれば、クリスマス会やもちつき大会などのイベントを開催して、会員同士や会員とスタッフが仲良くなるような機会を積極的に提供していくことが重要ではないかと思います。私も(株)ピープル時代には、現地集合・現地解散、両親のどちらかが必ず参加していただく前提で、子どもの飯盒炊爨を毎週開催していました。また、クラブが地域のコミュニケーションの核となるようなイベントも積極的に行ったほうがいいでしょう。

石渡氏:ありがとうございました。私も、「エグザス」に入会していましたが、当時のお話はたいへん懐かしく聞かせていただきました。思えばこのクラブが、現代型クラブとの関わりの始まりだったように思います。アメリカで行われていたことをいち早く日本に取り入れ、ほかに先駆けてジャザサイズやアクアビクス、ステップなどを導入したのも「エグザス」でした。

続いて奥村会長、現在展開されているコンパクトプール業態について詳しく教えていただけますか？

奥村氏:私がスイミング施設を始めた当初は、まだ全国に施設数も少なかったため、2,000~3,000名を集客できました。しかし、10年ちょっと前から、少子化などの影響により、1,000名程度まで減ってしまう施設も出てきました。さらに、スタッフの労働日数について、昔は週に1日だった休みに代わって、週休2日が一般的となり、週6日間営業ではローテーションを組む関係上、余分な人件費がかかるようになりました。さらに、水道光熱費なども上がり、コストと収入のバランスがとりにくくなってきたため、新しく考案したのが投資も運営規模も小さくする、要するに少ない会員で確実に利益を出す運営方法です。それがコンパクトプールです。

第1号店は、坪188坪、25m×5コース、週5日間営業、1日の営業時間は9時間としました。また、私たちの会社はもともとプールをつくる会社から始めていますので、設備や施設はもと得意です。そこに水道光熱費や人件費などもきちんと利益が出るように計算し、会員数1,000名で年1,000万円の利益が出るものと見積りました。結果、現在までにつくった6施設は、設立間もない施設は別にして、すべてほぼ予定通り黒字になっています。面積・時間・コストの効率化を究極まで追求し、新築・平均200坪前後・借地・1億5千万円以下の建築費のポイントに則って、確実に利益を生み出す施設づくりを行っています。なお、オープンから20年以上経ち、会員数が大きく減っている施設も、きちんと計算をしたうえで可能であればこのような運営形態に切り替えました。計算通り、コストは年間で約500万円下がる結果となりました。これにより、売り上げはほとんど伸びていませんが、利益はきちんと確保できています。

フィットネスクラブで毎週2日間休むことは難しいと思いますが、非常に稼働率が悪い時間帯があると思いますので、その部分をうまく利用すれば、実現も可能だと思います。私も自宅近くのクラブを利用して感じるのですが、面積効率、時間効率、コスト効率にもすごくばらつきがありますね。特にプールなどは、フリーの時間には1コースをたった1人の方が占領していて、2人目が入ってきたら嫌な顔をする、3人目が入ってきたらすれ違うときにわざと顔に水をかけたりという(笑)そういうことでは、コストに対する面積効率が非常に悪いですね。通常のレッスン以外にも、無料でもよいから、誘い水のつもりで1ポイントレッスンの提供などを行えば、プールの人気も上がって有料レッスンにつながり、もっと面積効率



奥村 征照氏

が上がるのではないのでしょうか。さらに、必ず稼働率にばらつきがでますから、あまりプログラムの種類を増やしすぎないことも大切でしょう。

石渡氏:とかくプールの利用効率が問題視されていますので、今のようなお話はたいへん貴重だと思います。プールの坪効率を上げる方法としては、アクアビクスを行うなどもよいでしょう。たくさんの方が1つのコースをいかに効率よく利用できるようにするかを考えることは、引き続き大きなテーマですね。

次に石原社長、フィットネス業界の将来に向けて一言いただけますか？

石原氏:最近では大人専用の施設でも、休館日をジュニア専用の日として活用するクラブも出てきました。セントラルスポーツなども、休館日を利用してスイミングスクールを行い、400名近く集めているとお訊きました。また、ジム・スタジオ型の施設でカルチャー系の教室やダンス教室などを行い、200名近く集客しているというお話も聞きます。このように、集客に向けてまだまだできることはたくさんあると思います。

また、インストラクターの方にも社員同様に「顧客意識」「コスト意識」「目的意識」などを持っていただくことが大切でしょう。さらに、この仕事の場合は、お客さまがスタッフに接したときに感じる「あ、この人いいな」が、「このクラブいいかも」につながっていきますので、スタッフ一人ひとりに自分が会社を代表しているという意識、「自分＝会社」なのだという意識を社内のなかで浸透させることも大事です。このようなことに着実に対応していきましょう。

奥村氏:最後に、私からも皆さまにお伝えしたいことがあります。皆さまも、自分でお金を払ってほかの施設を利用してみてください。すると、会員の気持ちがよく理解できると思います。知り合いのクラブへ行って無料で見学させてもらっても、本当の会員さまの気持ちは全然わからないでしょう。

石渡氏:そのとおりですね。私も長いことクラブの会員ですが、自分でお金を払っていくことの大切さを感じています。また、

私は石原社長の前任者である(故)堀山修一さんと個人的にも親しくさせていただいたのですが、あの方の言葉で今でも印象に残っているものがあります。彼は私にこういいました。「私はこの業界に寂しさを感じる。エグザブランドを始めて、石原氏とともに業界づくりを先駆けてやってきたが、あれから随分経った今でも、この業界は私たちが考えてきた道からあまりはずれていないように感じる。もっと新しい発想をしてくれる人が現れてほしいのに」。

本日のお二人のお話を踏まえて、やはり業界が発展するためには、新しいビジネススキームを構築してゆくという構想力が必須だということを改めて感じました。

本日はありがとうございました。

Information

お知らせ

■平成25年FIA賀詞交換会開催のお知らせ

FIAでは、平成25年を迎えた1月、正会員並びに、賛助会員間の情報交換促進を目的として、FIA賀詞交換会を開催いたします。一年に一度、FIAの会員にご登録いただいている施設ご担当者さま、賛助会員各社関係者の皆さまが一堂に会します。

施設運営に関する情報交換並びに、賛助会員さまにとりましては、日常のクラブオペレーションに欠かせない商品やサービスに関する情報発信の場として、ぜひともこの会をご活用いただければ幸いです。

一人でも多くの方のお申し込みをお待ちしております。

【開催詳細】

日時:平成25年1月25日(金)午前11時～午後1時

場所:弘済会館 萩の間

(東京都千代田区麹町5-1 TEL.03-5276-0333)

ご参加いただける方:FIA正会員・賛助会員の皆さま

※その他、会員外の一般の方でも非会員参加費にてご参加いただけます。

会費:●正会員および賛助会員さま

…会員1社 お1人目 2,000円

お2人目以降 お1人 3,000円

●非会員…お1人 10,000円

お申込み:12月17日(月)に正会員並びに賛助会員の皆さまにご案内をメールにて配信させていただいておりますが、そのご案内に申し込み用紙を添付させていただいております。お手数ですが、必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りいただきますようお願いいたします。

■日本フィットネス産業協会主催

北陸セミナー開催

北陸フィットネスクラブ協会との共催によるFIA主催セミナーが、石川県小松市において開催されます。今回のセミナーでは、「想いが伝わるペップトーク」をテーマに、“励まし”“勇気

付け”をコンセプトに据えたコミュニケーションスキルをじっくりと学んでいただきます。ペップトークは、言語学、心理学的研究がしっかりなされたメソッドであり、発祥の地アメリカでは、セールスマンの営業研修やIT系技術者のモチベーションアップにも積極的に取り入れられています。クラブ経営者から現場スタッフまで、それぞれの立場ですぐに活かしていただける内容です。ぜひともご参加ください。

テーマ:「想いが伝わるペップトーク」

～元気・活気・勇気を与えるトーク術～

開催日:平成25年2月14日(木)10:00～17:00

会場:ホテルグランティア小松エアポート

(石川県小松市長崎町4-116-1 TEL:0761-23-7000)

内容:午前の部:10:00～12:00 ペップトーク概要

午後の部:13:00～17:00 ポジティブ語セミナー

★午前の部、午後の部で別々に受講可能です。

参加費:FIA/北陸フィットネスクラブ協会員…5,000円/人

(午前のみ3,000円・午後のみ4,000円 ※テキスト代含)

日本スイミングクラブ協会・北陸支部 会員…7,000円/人

(午前のみ3,500円・午後のみ4,500円 ※テキスト代含)

ビジター…10,000円/人

(午前のみ4,500円・午後のみ6,500円 ※テキスト代含)

●お申込み・お問い合わせ先●

北陸フィットネスクラブ協会事務局 (担当)尾崎

石川県石川郡野々市町御経塚4-10 エイム21内

Tel: 076-240-6500 Fax: 076-240-6503

■みちのくフィットネスクラブ協会主催セミナー

開催

今回のセミナーは、フィットネス業界で働くことに興味をもつ学生の皆さまと、仙台を中心に東北のフィットネス業界をけん引するフィットネスクラブスタッフとのディスカッション、質疑応答を中心とした構成での展開となります。フィットネスクラブでの仕事の社会的ミッション、そこで仕事をするものの意義とやり甲斐などについて、現場のみならず、営業職、企画職など多様なセクションのスタッフが、今後のフィットネス産業の担い手と熱く語ります。

開催日時:2013年2月16日(土)14:00～17:00

会場:大塚製薬アゼリアホール

(仙台市宮城野区榴ヶ岡3-4-1 アゼリアヒルズ17階)

内容:

第1部…フィットネス業界で働く

(フィットネスクラブスタッフとのディスカッション)

パネリスト:みちのくフィットネスクラブ協会会員

クラブスタッフ

第2部…ヒトのカラダを知る(30分講義)

講師:大塚製薬株式会社ニュートラシューティカル事業部
学術担当 山内亮平 Ph.D.

●お問い合わせ●

大塚製薬株式会社

ニュートラシューティカル事業部内

みちのくフィットネスクラブ協会事務局

TEL:022-791-8021

■ノロウイルス感染予防対策はお済みですか？

さて、すでに新聞などの報道を通し、ご存知のことと存じますが、ノロウイルスが原因とみられる感染性胃腸炎の患者が急増しております。FIAニュース12月号でお伝えした対象商品の具体例をご紹介します。

[商品名]ゲロブロック

ノロウイルスによる感染拡大の最大の要因である嘔吐物からの二次感染では、適切に嘔吐物を処理することが重要です。

ゲロブロックパックは、この嘔吐物を衛生的に処理するもつとも手軽、かつリーズナブルなセットです。ゲロブロックの二酸化塩素が嘔吐物に含まれる微生物に作用し、さらに固形化することで手を汚すことなく処理できます。高分子ポリマーを使用した嘔吐物処理剤です。市販の製品で類似のものは沢山ございますが、こちらの製品は水分と触れる事により二酸化塩素を発生させる粉末が入っております。

その事により嘔吐物内に含まれているウイルスを除菌・消臭する効果を得られます。

[上記関連商品]

■ゲロブロックセット

ゲロブロック×3個 嘔吐物処理袋(袋内に二酸化塩素発生剤入り)3 手袋3 マスク3 二酸化塩素水溶液スプレー1本が1パッケージです。

■ゲロブロックスピードパック 1パッケージ 6入り

ゲロブロック1個 厚紙製ホウキ・チリトリ各1 嘔吐物処理袋(袋内に二酸化塩素発生剤入り)1 手袋1 マスク1 が1パッケージに6セット入っています。

[商品名]空快150 4畳～10畳まで 空快300 8畳～15畳

空間除菌・消臭が可能です。付着細菌・落下細菌にまで作用し、ノロウイルス・インフルエンザウイルスに対して置くだけで効果を発揮すると思われま。

ノロウイルスに関して非常に問題視されている、空間浮遊細菌に対して効果を発揮します。

[商品名] アクアソリッドTB 5錠入り+スプレー1本

付属のスプレーボトルに水道水を入れ、錠剤を1個入れることにより300ccの70ppm前後の二酸化塩素水溶液が生成さ

れます。ドアノブ・スイッチ・手すりなどの拭き上げおよび嘔吐物処理後の除菌消臭に最適です。

同社取り扱いの製品は、有限会社クリーンケアの二酸化塩素商材です。

【お問い合わせ先】

有限会社 アクアトリート(賛助会員)

神奈川県横浜市港南区東永谷3-5-3

TEL:045-822-4263 FAX:045-822-4267

Issue

記事

日本ケアリンク、リハビリ特化の通所介護、

老人ホームなど利用へ囲い込み

介護事業者の日本ケアリンクは、リハビリに特化した通所介護(デイサービス)事業を始める。東京都杉並区のデイサービス施設をリハビリ型のサービスができるよう改装し、来年3月から運営を始める。比較的健康な高齢者の利用者を増やしながら、将来、有料老人ホームなどの利用に結びつけたい考え。

フィットネスマシンなどを使った運動や体操などを通じて運動機能を改善させ、高齢者の転倒や寝たきりを防ぐ。1回のコースの所要時間は1時間半で、午前と午後の2回実施する。定員は30人程度を想定する。

(2012.12.5 日経産業)

フィットネスクラブ、メガロス、顧客満足度首位、オリコン調査

オリコンがまとめたフィットネスクラブの2013年度版の顧客満足度ランキングによると、メガロスの運営する「メガロス」が3年ぶりに首位に返り咲いた。「適正な数」「指導力」などスタッフ関連の3項目に加え「施設の清潔度」でも部門1位になった。12位には初めて女性専用ジム「カーブス」が入った。

2位はオージースポーツ(大阪市)が運営する「フィットネスクラブ コ・ス・パ」。過去2回の調査では4位だったものが初のベスト3入りした。前回1位だったオカモト(北海道帯広市)が展開する「ジョイフィット」は3位だった。

(2012.12.5 日経産業)