

Fitness Industry Association

NEWS



発行:(一社)日本フィットネス産業協会
TEL.03-5207-6107
FAX.03-5207-6108
E-mail. info@fia.or.jp
http://www.fia.or.jp

Topics

トピックス

クラブ、消費者、行政からFIAに寄せられる 相談・クレームから読み取るトラブルを未然に 防ぐマネジメント

FIA監事、川戸・滝田法律事務所 弁護士 滝田 裕氏
FIA専務理事 杖崎 洋

3月19日(水)、東京体育館にて開催されたFIA SEMINAR 2014 TOKYO。前号で紹介した第一部に続き、第二部の模様を紹介したい。第二部では、一般社団法人日本フィットネス産業協会(以下、FIA)に日々寄せられるさまざまなクレームやトラブルなどについて、対応方法などを紹介した。セミナーでは、FIA監事でもある滝田裕氏と供に参加者へアドバイスをを行った。(以下、敬称略)

杖崎: 皆さま、いつもありがとうございます。本日のセミナーではまず最初に、消費者団体より指摘を受けたフィットネス



クラブの規約や会則における表現、考え方についてご紹介したいと思います。

昨年の5月以降、適格消費者団体(以下、消費者団体)から加盟クラブ7社に対し、規約・会則の内容表現についての指摘が相次ぎました。適格消費者団体とは、全国に数ある消費者団体のなかでも、消費者保護法に基づいて、消費者に代わって、違反条項の差し止め請求ができる権限を内閣総理大臣から受けた団体です。適格消費者団体は全国に11団体あり、それぞれ独立して活動して

いますが、相互に連携、情報を共有、交換し合って活動しています。

では、規約・会則上の問題として取り上げられた主なものについてご説明いたします。

<1>責任の免除について

「クラブ内で起きた事故や盗難などに関して、クラブは一切の責任を負わない」という条文

⇒消費者団体

「クラブ側に責任がある場合も免責している」ので違法

杖崎: 指定を受けたクラブでは、「クラブに故意または重大な過失がある場合を除き」という表現に改定する旨を伝えましたが、「クラブ側の軽微な過失を避けている」という再指摘を受け、「クラブに帰すべき事由があるときを除き」という表現に変更したケースが多いようです。

滝田弁護士: 消費者契約法が平成13年4月1日に施行されてから、「一切責任を負わない」という免責条項を設けること自体が違法または無効になるという規定ができました。これはすべての業界において対象となります。

では、どういう場合に責任を負うのかというと、例えば、盗難が頻発していたにもかかわらず、なんら手を打っていないなど、一般的に考えてクラブ側に故意・過失があったときに負うと考えればよいでしょう。

<2>会費の不返還について

「すでに支払った会費については、原則として理由の如何にかかわらず、返還しない」

「利用の有無にかかわらず退会月までは会費を払わなければならない」

「会社の理由によって、本クラブの施設の全部または一部を休業する場合がある」などの条文

⇒消費者団体

「1年や半年など前納払いでいただいた場合、一切返さないというのは違法である」

「クラブの都合で休業した場合の会費の取り扱いが明確でない」などの指摘

杖崎: 前渡分の返金については英会話教室でも同じような理由で裁判となった例があり、判決で「一切返さないのは違法」という判決が出されたため、FIAでもルールを定め、皆さまにも通知いたしました。多くのクラブがそのルールに則って対応してくださっていますが、一部まだ対応されていない、または規約がそのようになっていないクラブについて、消費者団体が指摘してきたものです。

FIAが定めた返金方法は、次のようなものです。月会費1万円のところ「1年前分払いしたら10万円に割引」というキャンペーンで入会されたお客さまがいたとします。その方が、入会6ヶ月目に退会を申し出てきました。この場合いくら返金するのかということですが、「1万円/月×6ヶ月=6万円」分は消化したとみなします。よって、「10万円-6万円=4万円」をお返しするとしました。皆さまのクラブでも、そのような会則になっているか、ご確認ください。

「会社の理由による休業」の場合の会費の取り扱いについては、クラブの規約にあらかじめなんらかの記載をしておくことをFIAの見解としています。

滝田弁護士: 消費者契約法において、「損害賠償額をあらかじめ決めておくときは、通常かかる損害以上のものを請求してはいけない」という規約が設けられています。

例えば、もしクラブの規約が「残金分は返金しません」と規定していたとした場合、先ほどの事例では、残り6ヶ月分を返金しないということになります。おそらくクラブとしては「違約金としていただきます」という理由かと思います。しかし、残りの6ヶ月分について、通常かかる損害があるのであれば請求してもよいのですが、残金すべていただくということは「通常生じる損害以上のもの」を請求しているとみなされます。あらかじめ「全額返金しません」などという規定をもうけていたとしても消費者契約法の関係で、その規定自体がすでに無効になったのです。

杖崎: ちなみに、先ほどの例でお伝えしたような計算方法は、法でそう定められているわけではなく、FIAとしての見解ということですよ。

滝田弁護士: 法でそのような計算方法が決められているわけではありません。あらかじめ把握できる損害があるのだとしたら、その分は引いてかまわないということですね。消費者契約法の趣旨から考えれば、そのような考え方が一番適切であろうと思います。

<3>規約そのほか改定について

「クラブは規則を改定することができる。また、それをすべての会員に適用することができる」

⇒消費者団体

「規約変更する場合には、両当事者の合意を得る必要がある。つまり、ある時点で規約を変更するなら、その変更以前に既存会員の同意を取り付ける必要がある」

杖崎: 既存会員すべての同意を取り付けるという作業は現実的ではありません。そこで、この場合は、改定後に会員が継続か退会か、じっくり考える時間を持てるよう、十分な時間的余裕をもって事前告知を行うというのが1つの方法でしょう。

突然「来月から改定します」と伝え、もし会員が「それなら退会したい」と申請したが「今月の手続きはもう終了していますから、引き落としが止まるのは来月以降です」などというのではまずいということです。

もう1つ、会員さまは会社の規約変更に関して、現在の規約を了承したうえでご入会されていることもポイントです。まとめると、①お客さまに対して十分な時間的余裕をもって掲示をする、②掲示と告知の方法をきちんと明示する、この2点となります。

以下に、4社の対応例を示しましょう。

A社では、規約にこう記しました。まず1行目に「規約その他を改定する可能性がある」と記し、次に改定について「事前に施設内の所定の場に掲示する」、最後に「重要な改定については、1ヶ月前までに書面により告知することにします」としました。B社は「改定をする場合は、1ヶ月前までに施設内への掲示およびwebサイトで告知す



川戸・滝田法律事務所 弁護士 滝田 裕氏

杖崎: 先ほどのような事例では、解約手数料として3,000円だけいただくというようなクラブもあるようですが。

滝田弁護士: それが「通常認められる損害」とみなされるものであればいいでしょう。要するに、その解約手数料がなぜ必要なのか、理由をきちんと説明できなければならないということですよ。

る」と記しています。C社は「会則について改定日の2ヶ月以上前に、施設内への掲示にて告知します。最新の会則は店頭での配布、掲示、webサイトへ掲載します」、D社は「施設の閉鎖などの場合は3ヶ月前にHPまたは館内掲示を行います。そのほかの改定は1ヶ月前までに～」などとしています。

滝田弁護士: これは昔からある問題でたいへん難しく、私も明確な回答はまだできかねます。

基本的に企業とお客さまは個別契約であり、その個別契約が多数存在しているということになります。そこに、団体的な修正を加えることができるのかが焦点になります。

例えば、マンションの管理組合で、規約を規定する場合は多数決を行います。多数決で反対派をなぜ縛ってよいのかというと、そこに団体が適用されているからです。

しかし、クラブはお客さま個々と、例えば「会費1万円」などという契約をしていることになりまますから、それを改定するときは、本来同意が必要になります。しかし、全会員と合意を取り付けることは現実的ではありませんから、入会規約に通常「会社側の都合で規約を変更できる」ことを設けているはずですよ。もし設けていない場合は、「なぜ会社が一方的に」となってしまいますから、最初の契約時に「会社のほうで規約を変える場合がありますよ」ということに同意を得ておくことが大切です。

<4>損害賠償の正会員の連帯責任

「同伴ビジターがクラブに損害を与えた場合、その責任は連れてきた正会員が連帯する」

「未成年者の会員が問題を起こし、損害賠償責任を負った場合、親権者が連帯する」などの条文

⇒消費者団体

「正会員が連帯するその根拠は何か」

杖崎:クラブ側からすれば、正会員というのは、どのだれであるか、きちんとわかっている方たちです。そして、「何かあった場合は自分が責任を負う」ということを了解のうえ入会しているわけですから、そのような方に連帯してもらいリスクヘッジがほしいということがあるかと思えます。しかし、ビジターがクラブの備品を壊した、ビジターがほかの第三者に損害を負わせたなどの場合、実際の対応方法には判断が分かれるところです。

さらに、この問題をより複雑にするのが“未成年者”の扱いです。“未成年者”といっても、ジュニアスイミングの会員である幼稚園児や小学生などの幼い子どもから、18~19歳ですでに社会に出ている未成年者もいるわけです。“未成年者”が損害を起こした場合でも、本人が幼い子どもであった場合と、ほぼ成人に近い場合はもちろん対応方法が異なりますから、一概に「これ」という対応はありません。クラブによってきちんと対応方法を決めるしかないでしょう。先ほどのように「正会員の連帯責任」を必要と定めたクラブもありますし、会員同伴ビジター自体を止めて、1日だけの「1dayゲスト」というようなかたち

不法行為を働くと、損害賠償請求権が発生します。請求権が発生した場合の義務者、先ほどの例の場合はBであり、Bが負担する債務についてAが連帯保証するといった構造ですが、そもそも民法の規定では、保証人になる場合は書面でやりとりをしていなければいけないというきまりがあります。そう考えると、当日もしくはビジターを連れてきたAの場合、連帯保証人として別途書面に署名をもらっておけば、法的にはクリアできるのではないかと思います。

一般的に、小学生までは個人ではなく親の責任とみなされますが、中学生ぐらいより上の子どもは個人の不法行為責任能力があるといわれています。

1年ぐらい前に、16~17歳の子が自転車事故で相手に怪我をさせ、親が責任を負わされた事件がありました。これは親が常日頃からその子が危ない乗り方をしていることを知っていたにもかかわらず、放置していた結果として事故が起きたという、「監督不行き届き」に基づいて親自身の不法行為を指摘したわけです。

杖崎:ありがとうございます。では、続いて皆さまから寄せられるご相談のなかから、比較的多いものを挙げて対応法をご説明いたします。

「クラブ担当者からよくある問い合わせについて」

●会費引き落としの放置

杖崎:これまでの相談のなかには、8年以上も知らずに引き落とされていたというのがありました。要因は退会手続きの不備です。書面が出ていない、フロントでスタッフに言った、電話で伝えたなど、「言った・言わない」とい



FIA 専務理事 杖崎 洋

で入会してもらい、何か起きた場合は個人の責任にするとして対応している場合もあります。

滝田弁護士:おそらくゴルフ場なども「会員が連れてきたビジターが問題を起こした場合、ビジターの全責任は会員が負う」というような規定を設けていると思います。

ここでの問題は、「個人責任の原則から反するのではないか」ということです。例えば、正会員Aが連れてきたビジターBが、Aのいない間に従業員を殴って怪我をさせた場合、これは当然Bの個人責任であって、Aが連帯責任を負うのであれば、その法的根拠は何なのかと消費者団体は指摘しているのです。

う問題になります。会員自身も通帳の確認が不十分などさまざまな要因が絡んでいると思いますが、滝田先生、クラブとしてはどの程度返却に応じるべきでしょうか。

滝田弁護士:まず規約を確認し、それから状況を整理して判断しなければいけないと思います。もし「口頭の退会でも受け付ける」としているのであれば、相手が「言った」と言う以上は、「聞いていません」は通用しないでしょう。逆に、「書面による退会手続きでなければ応じない」としているのであれば、いくら「口頭で伝えた」と言われても、それははっきりと拒否して問題ないでしょう。

杖崎:最近の会員管理システムでは、利用実績がない人をピックアップすることが簡単にできます。あるクラブさまでは、定期的にチェックし、数ヶ月以上まったく利用されていない方にはなんらかのアクションを起こすようにしているそうです。そのような対応方法が一番適切かと思えます。

●障害のある方への対応

時々、クラブから「FIAに障害のある方に対する利用規約があるか」と聞かれることがあります。それは残念ながらありません。ただし、「ひとりで利用を完結できること」を原則としている旨をお答えしています。例えば、入会にあたって、支配人やスタッフとご本人が館内を一緒に周ったり、実際に利用してみて、ひとりで完結できるかを見るとよいでしょう。スタッフがその方だけのために特別に付かなければいけないのであれば、クラブとしても受け入れはできません。

障害といっても、四肢の障害のほか、てんかんなどの持病がある、学習障害や多動性障害、聴覚障害などさまざまです。基本的には、どういうふうにすればクラブが受け入れられるかということをご本人やご家族と十分に相談することが大切だと思います。十分なやりとりが図られたかどうか、後々クレームになるかならないかのポイントになるようです。最初から門前払いしてしまうと、不親切ということで消費者センターにクレームがあがってしまう恐れがあります。

いずれにしても、自己完結できること、ほかの方への迷惑にならないこと。それが原則かと思えます。

ある相談で、スイミングスクールにてんかんをお持ちのお子さまの申し込みがあった、という件がありました。FIAとしてもスイミングクラブ協会さまに対応を問い合わせたところ、「入会時にきちんと伝えてくるのなら、当然病院にかかっている方でしょうから、めったなことで発作は起きないと思います。もし起こっても、迅速に適切な対処をすれば生命に危険はないので、大丈夫ではないでしょうか」とおっしゃっていました。

しかし、クラブ側からすると、発作も怖いですが、それにより水没していて気づかなかった、ということが起きてしまうのが怖いということがあるでしょう。あるクラブでは「プールの教室はできるだけ避けていただき、陸上プログラムを勧めるが、どうしてもお子さまがスイミングを希望される場合は、そのお子さまがプールに入っている間は、保護者の方に必ず観覧席から見守っていただく」という合意のもとに入会を許可した例もあるそうです。

は書面交付が義務になっていますが、これはそれぞれの法律で定められていることです。滝田先生、クラブの場合はどうなのでしょう？

滝田弁護士：消費者契約法の条項で、「不利益事実の告知」として、「事実関係について告知していない場合、それについて適用できなくなる」という条項があります。要するに、契約書などは相手に渡しておかないと、何かあったときに「書面に書いてある」といえませんが「言った・言わない」という状況になってしまいます。そうするとこちらは当然不利になりますから、こういった書面は渡しておくのが常識かと思えます。

●クーリングオフについて

あるクラブから「入会手続き完了直後の会員さまが退会したいという。1週間も経っていないので、クーリングオフということで全額返還してほしいといわれている。しかし、すでに会員カードを作ったりなど費用が発生しているので、入会手続費用だけはいただきたいがどうしたらいいか」というご相談をいただきました。

クーリングオフについては、特定商取引法の対応になっているのですが、基本的には訪問販売や通信販売、電話での勧誘などの取引について適応されます。クラブは、原則として店頭で対面販売しているわけですから、対象になりません。

ということで、今回は次の2点がポイントです。

1. 入会手続費用(カード作成していた場合は、その作成費)
2. 会費。これは、入会手続時に2ヶ月分を先取りしてい

●怪我が起こった場合の保険について

施設賠償責任保険という、施設の過失で起こった場合に対応してくれる保険には、多くのクラブさまが入会されていると聞いています。しかし、転んでどこかを切った、打ったなどの一般傷害保険には、未加入のところが多いようです。

一方、万一怪我が起こった場合にすみやかに治療費や見舞金ができる保険などを会員サービスや特典、オプションなどとして用意し、会員の方に任意で「普通の会費+数百円」で入っていただくようにしているクラブもあるようです。

ちなみにFIAでは、会員情報漏洩賠償保険という団体保険を運用しています。これは、会員さまの怪我ではなく、会員さまの情報についての保険です。会員さまの情報がなんらかのかたちで漏れてしまって、それによって会社が損害賠償を負わなければならないときのための保険です。これまでに、支配人が自宅で仕事をするために会員情報が入ったUSBを持って帰ったが途中で失くしてしまった、などのケースが報告されています。ただ幸いなことにその情報がどこかで悪用されたというケースはありません。

●入会手続申込書などの複写交付義務について

杖崎：お客さまにクラブに入会いただく際などに、申込書や誓約書などに署名・捺印してもらおうと思いますが、「お客さまにその複写などを渡す義務があるのか？」という問い合わせをいただくことがあります。保険などで

るというのがありますが、入会手続き直後で全然施設を利用していなかったのですが、引き落とし準備にも入ってしまっているということで、1ヶ月分だけはいただく、もう1ヶ月分は返金ということで対応したようです。

滝田弁護士：クーリングオフは、訪問販売や通信販売、電話勧誘販売などに限られています。これらの事業に共通することに、事業者のほうからお客さまに接近することがあります。クラブのように、お客さま自ら店頭に来て入会するということは、お客さま側からのアプローチになります。当然、お客さまは意を決して来られているわけです。しかし、訪問販売などは、突然事業者側からコンタクトがあり、よくわからないまま契約を取り付けられてしまうことがあります。そこで、後からじっくり考える時間を与えましょうというのがクーリングオフ制度ですからお客さま自ら店頭に来た場合においては、そもそもクーリングオフを考える必要はありません。ただ、もし訪問販売のようなことをしているのであれば、クーリングオフが適用されるということになります。

杖崎：そのほかに会員さまからいただくクレームについて「ジムにあるマシンの設置間隔に規定はないのか。狭い間隔で並べられていて危険」「マシンのメンテナンス実施にきちんとした規定はないのか」などがあります。プールについては、「監視員の数が少ない」「ただおしゃべりしているだけ」「監視員自身が『泳げない』といっているがいいのか？」などもありました。

また、プールに会員さまがご自分の音楽プレイヤーを持ち込むことについての可否は、クラブによって対応が分かれるようです。例えば、狭いコースの中を往復

遊泳をするような場合は、音楽プレイヤーのコードがひっかかる場合があって危険なので断っているが、ウォーキングコースでは認めているというクラブさまもありますし、装飾品と同じなので、かならず全部はずしていただくというクラブさまもあります。これはそれぞれのクラブの判断で決めてよいと思います。

Information

お知らせ

1. FIA総会を開催します。

6月18日(水)14時より、有明ワシントンホテル東京ベイにて第27回FIA定時総会を開催いたします。近日中に正会員代表者の皆様あて、ご案内をお送りいたしますので、ご出席くださいますようお願い申し上げます。

2. HFJ2014にてセミナーを開催します。

今年のHealth & Fitness Japan2014(HFJ)は6月17日(火)～19日(木)の3日間 東京ビッグサイトにて開かれます。FIAではこの催事を後援しているだけでなく、セミナー2講座の開催に協力しています。

セミナーNo6

6月17日(火) 13:00～14:30

「フィットネスビジネス成長戦略の今」～新形態での多店舗展開、各社の戦略と将来設計に迫る～

フィットネス業界を牽引してきた各社が、既存の総合型店舗の充実を図りつつ、一方では新形態での多店舗展開を活発化させています。新たな形態の店舗を打ち出すことは、フィットネス参加の多様性を促進し、フィットネス人口を増加させる要因となります。講座では3社の皆さんから展開のねらい、

パネリスト

- (株)ハクヨプロデュースシステム
代表取締役 笠原 盛泰氏
- (株)THINK フィットネス
取締役 田代 誠氏
- (株)文教センター
代表取締役 中村 良明氏
- 司 会: FIA事務局長 松村 剛

※セミナー申し込みはHFJ事務局まで。

TEL: 045-316-5387 FAX: 045-290-1222

3. 正会員クラブの皆様へお知らせ

ソニーグループの健康保険組合(ソニー健保 <http://www.sonykenpo.or.jp/>)では組合員(社員・ご家族等)の運動推進の為補助金制度を設けています。本年6月より、補助金申請対象となるクラブについて、「FIA加盟クラブ」すべてが認定されることになりました。通常の入会・ご利用であり、健保への手続きも本人が行うものですが、利用料(会費)領収書発行の請求を求められることがあります。その際はご協力をお願い致します。ソニー健保HPより該当部分: フィットネス施設利用料金「領収書」

・都度利用会員の場合は都度発行してもらってください。
[4枚以上/月]必要となります。

・月会員、年会員は上半期(または下半期)内で利用した月分をまとめて発行してもらってください。
月ごとでもOKです。

将来の展望などについてお話しいただきます。

パネリスト

- セントラルスポーツ(株)
執行役員マーケティング部長 鶴田 一彦氏
- (株)メガロス
事業本部 開発二部長 杉浦 利博氏
- (株)ジェイアール東日本スポーツ
フィットネス事業部副部長 唐津 大輔氏
- 司 会: FIA事務局長 松村 剛

セミナーNo8

6月17日(火) 15:00～16:30

低価格路線を引かずにクラブ価値を高め競争力と継続率を高めるクラブ経営の検証

ジムスタ型のバジェットタイプのジムが急速に増える中、しばらく苦戦を強いられていた低価格路線を引かない総合型のフィットネスクラブの中でも、継続的に業績を高め、あるいは回復傾向に転ずるクラブがあります。多機能性やホスピタリティーに裏付けられた付加価値や、明確なクラブコンセプトを、しっかりと初期定着や継続に繋げ、顧客満足度に訴求できている結果ではないでしょうか。それらを実現するために求められることは何か。社員力を高めること、顧客に対し満足度や心身の変化に気づかせる仕組み作りなど、いろいろな努力が必要となるはずですが、

このセミナーでは、新規獲得と顧客定着の手段として価格に手を付けることなく、バジェットクラブとは提供するサービスにおいて一線を隔した多様なクラブ価値を販促していく経営をパネリストと共に考えたいと思います。

4. FIA総会記念セミナー&交流パーティーを開催します。

- 6月18日(水)総会后15時30分より総会記念セミナーを開催いたします。



日時: 6月18日(水)15時30分～17時
場所: 有明ワシントンホテル東京ベイ
講師: 為末 大(タメスエ ダイ)

アスリートソサエティ代表理事、R.project取締役

テーマ:『スポーツの未来』

2020年東京オリンピック開催を受けて、国民のスポーツへの関心が、高まってきています。それに伴って、スポーツが、社会に果たす役割も、深くそして多様になってくるでしょう。そんなスポーツの未来について、為末氏のビジョンを語っていただきます。

- FIA交流パーティー

日時: 6月18日(水)17時30分～19時
場所: 有明ワシントンホテル東京ベイ

<参加費>

	FIA会員	非会員
セミナー&交流パーティー	8,000円	15,000円
セミナーのみ	5,000円	8,000円
交流パーティーのみ	5,000円	10,000円

※詳細ご案内は近日中に会員担当者に向けて配信いたします。

IHRSAとのミーティング報告

去る3月12日から15日の三日間に渡り、カリフォルニア州サンディエゴにおいてIHRSAコンベンションが開催されました。FIAからは事務局長松村がこの期に渡米し、IHRSAとのミーティングの機会を持ちました。この場をお借りして、IHRSAとのミーティングの簡単なお報告をさせていただきます。また、次号におきましては、同時に視察してきたフィットネスクラブの情報もレポートさせていただく予定です。

- ①実施日: 2014年3月12日
 ②場 所: サンディエゴコンベンションセンター会議室
 ③参加者: アリソン・オーケイン氏 (Alison O'Kane)
 グローバルメンバーシップ / インターナショナルオペレーション
 ジョン・ホルジンガー氏 (John Holsinger)
 アジアパシフィックディレクター

③要 旨: IHRSAでは、グローバルなフィットネスマーケットのトレンドをより正確に掌握、そして分析し、その情報を各国のパートナーと共有を図りたい。特に、アジア諸国において、パートナーシップを結んでいるフィットネス産業関連団体はFIAのみであり、しかもアジアにおけるフィットネス先進国である日本の状況はグローバル市場も注視している。

よって、IHRSAとしては今後実施する市場調査(アンケート等)においては、日本のフィットネスクラブ事業者からも出来る限り多くの回答を回収できれば、より正確な市場トレンドの共有を図れると考える。

この提案を受けて、FIAとしてもグローバル市場のトレンドや今後の動向予測に関して、より詳しく会員企業に対し還元するためにも、そのための協力要請についてはFIA会員各社に対しては積極的に行うことの意味を伝えた。

以上の点について、より円滑かつ確実に実行するため、以下の点について新たに体制を整えることの確認を行った。

- ①現在のIHRSAとFIAのコミュニケーションの窓口は、ジョン・ホルジンガー氏一人であったが、ケースに応じて日本語から英語への変換能力のある、ヘルスポロモーション事業部のエイミー氏 (Amy Bantham, Ms, MPP) との情報共有も図る。
 ②IHRSAとFIAのパートナーシップ契約の締結 (Strategic Partnership Agreement) を6月に控え、その契約更新は現状の契約条件で継続することを基本とする。
 ③今後は、SKYPEを活用し、より密な情報共有を行う。



(左からJAYさん、Alisonさん、松村、Johnさん)

New Clubs

出店情報

5月のオープンクラブ

快適倶楽部リフレ新宮

所在地: 福岡県糟屋郡新宮町

TEL:092-940-5454

Curves三心那加

所在地: 岐阜県各務原市那加野畑町2丁目102

TEL:058-382-1817

Curvesフレンドタウン日野

所在地: 滋賀県蒲生郡日野町大字松尾844-10

TEL:0748-53-3001

Curves富士吉原

所在地: 静岡県富士市荒田島町1-1

クレインズビル1階

TEL:0545-57-5207

Curvesフジグラン岩国

所在地: 山口県岩国市麻里布町二丁目9番8号

フジグラン岩国6F

TEL:0827-28-5171

Curves常陸大宮

所在地: 茨城県常陸大宮市石沢1844-2

TEL:0295-52-5588

Curvesシーサイド小川

所在地: 鹿児島県鹿児島市小川町21-1

TEL:099-248-7855

Curvesオギノバリオ

所在地: 山梨県甲府市朝気3-1-12

イーストモールS・Cバリオ1F

TEL:055-225-6100

Curvesファミレやわた

所在地: 京都府八幡市八幡源氏垣外1-4

TEL:075-983-6250

Curves神栖

所在地: 茨城県神栖市神栖1-4-10

セントラルパレスビル201

TEL:0299-77-8570

Curvesおたかの森

所在地:千葉県流山市市野谷字入谷665-40

ハナミズキテラス3F

TEL:04-7158-6116

Curves三木ベルシティ

所在地:香川県木田郡三木町大字鹿伏310番地

ベルシティ内

TEL:087-899-6101

Curves秋田外旭川

所在地:秋田県秋田市外旭川梶ノ目814-8

TEL:018-893-3691

●FIA会員

Issue**記事**

女性専用フィットネス、アルペン、5倍の100店体制、17年までに、首都圏軸にFC展開

スポーツ用品大手のアルペンは2017年までに女性専用フィットネスの店舗数を現在の約5倍にあたる100店舗まで増やす。店舗はフランチャイズチェーン(FC)方式で広げ、首都圏を中心に集客力のある商業施設内に設ける。ゲルマニウム温浴のサービスも提供、中高年の女性の獲得に力を入れていく。

(2014.4.11 日系産業)

セントラルスポーツ、けん玉フィットネス提供

セントラルスポーツ けん玉がフィットネス感覚で楽しめるプログラム「KENDAMA FITNESS」の提供を始めた。今夏までの期間限定。全体の55%にあたる約100施設で実施する。1回原則30分間で、会員であれば無料で受けられる。けん玉は数年前に米国の若者の間で火が付き、逆輸入の形で日本で広がっている。若者の獲得に苦戦するフィットネス業界で、話題性のあるけん玉をプログラム化することで会員獲得につなげる。

プログラムは足腰の筋肉などが鍛えられるよう構成。例えばスクワットの体勢のまま、軽く弾んでもらって玉をキャッチしてもらうトレーニングを用意する。技については初心者向けから提供しており、けん玉の皿にそれぞれ玉を乗せる基本的な技から、すべての皿とけん玉に玉を乗せる「日本一周」と呼ばれる技まで幅広い。

指導にあたるのは施設の従業員で、けん玉の技能を磨いてもらうため、研修用DVDを見たり日本けん玉協会(東京・千代田)と協力して実技研修を受けたりしている。

(2014.4.14 日本経済)

遊技場、現場に成果報酬、ゲオディノス、映画館など土気高め集客増めず。

ゲオディノスはゲームセンターなど現場に成果報酬制度を導入する。店の売上げが基準を上回った場合、一定割合を従業員に還元する。「遊技場は1円単位で値上げするのが難しい」(事業本部)といい、同社は多くの業態で消費増税分の転嫁を見送った。現場のやる気を高め、転嫁できなかった分を集客増で取り戻すと同時に、優秀な社員の発掘にもつなげる。

対象はゲームセンターやスポーツクラブ、映画館、ボウリング場など55施設で働く約900人。アルバイトは1ヶ月、正社員は3ヶ月ごとに職場単位で還元額を決め、給与に上乗せする。アルバイトは5月、正社員は7月支給分から反映する。

還元額は前年同月の月初からの売上げの累計額との差額から算出し、毎日増減する。今月に入り、各職場で売上げから従業員への還元額を自動的に算出、掲示し始めた。ただ、成績が悪くても給与は減額せず、同じ職場なら個人の成績による差をつけない。従業員同士の協力を促し、指導力や職場をまとめる能力のある人材を探し出す。

(2014.4.19 日本経済)

女性専用フィットネス堅調—40歳代、需要開拓に余地

女性専用フィットネスクラブが堅調だ。例えば同分野で最大手のカーブスジャパン(東京・港)。2005年から店舗展開を始め、現在は1,400店舗を展開するが、需要はまだ大きく、今後も出店余地は残る。

人気の秘密はいろいろだが、利用が女性に限定されているため、男性の視線を気にせずすむことなどが主立った理由だ。

(2014.4.23 日系産業)

静岡県、新たに健康増進計画、高血圧、県東部に多く53万人の特定健診分析、地域別に対策

静岡県は28日、新たな健康増進計画を発表した。メタボリック(内臓脂肪)症候群予防を目的にした特定健診のデータと地域ごとの食品摂取調査を分析し、地域別の計画を立てたのが特徴。県東部では高血圧が多い実態などが浮き彫りになり、県は各地域の課題に応じた対策を進める。

(2014.4.29 日本経済)