

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

九州スポーツクラブ協議会・FIA共催セミナー

これからのフィットネスクラブ経営

～業界トレンドと2020年に向けての成長戦略～

＜後編＞

講師:株式会社クラブビジネスジャパン 古屋武範氏

前号に引き続き、3月27日(木)に九州にて開催された、九州スポーツクラブ協議会およびFIA共催セミナーの後編を送る。FIA理事も務める株式会社クラブビジネスジャパン 古屋武範氏が考える、日本のフィットネス業界を盛り上げるためにこれから必要な要素について紹介する。

●経営上のキーポイント

経営上のキーポイントとして私が考えるものを以下にいくつかご紹介したいと思います。

1. ターゲットの明確化
2. ターゲットが求めるベネフィットを考える

コンテンツのポイントとしては、「トータルヘルスソリューション」を意識することでしょう。運動だけでなく、栄養・健康・睡眠など、生活関連全般にわたって健康につながるようなサービスを提供できるかが、これからの成功要因となるでしょう。それらも、ただアメリカのまねをすることはなく、日本ならではの内容であれば、お客さまにはさらに魅力的に映るはずで、また、そうすることでアジア展開にもつなげやすくなります。

また、お客さまをどう導いて行くのか、要するに運営上のロードマップをきちんと構築し、皆で共有することも非常に大事です。入会前と入会直後、入会半年後でどんなサービスを提供するかが、その後の継続に影響する大きなポイントになります。特に入会前のお客さまというのは、施設にはどんなプログラムがあって、どんなインストラクターがいるのか、詳しくは把握していないはずですから、まず興味をもっていただけるような導入部分でのサービス提供や体験を準備することが必要でしょう。例えば、体験ならば、施設やサービスの快適感や、入会につながる納得感が得られるような訴求をする。それには機能改善のストレッチや体調改善に効果的といわれるホットヨガなどを活用するといったと思います。

入会後は、楽しさを感じていただけるよう、人的なサポートがポイントになるでしょう。お客さまを名前でお呼びする、また、施設へ通うことによって起こる心身の変化をできるだけ可視化して、そのメリットを感じていただけるようにすることも効果的だと思います。お客さま自身が楽しく学べる、通うこと自体が楽しくなるようなサービス提供については、マニュアル化しておくといいですね。

3. 戦略ビジネスモデルの構築と整合
4. 支配人のマネジメント力

1、2は最も大切です。基本的なことに思えるかもしれませんが、きちんと実行できているところは少ないですね。お客さまからはフィットネスクラブに対して「つまらない」「何も教えてくれない」という声が聞かれます。

3については、一般的に戦略と、実際に行っていることが合っていない場合が多いです。経営者ももっと想像力を働かせて整合性のとれた取り組みを実行すべきだと思います。

4は、現場力の向上のためには必要なものです。現場のトレーナーは自分自身もきちんとトレーニングに励んでいるでしょうか？

そして、これら4つのポイントを活かして「利益を出す仕組み」をつくるのが大切です。そのためには、まずトレーナーの方たちがもっといきいきと働けるような環境が大切でしょう。トレーナーという職業が、もっと多くの人々が憧れるような職業になったらいいですね。

●入会前～入会後における提供サービスのポイント

以前は成功には「立地・施設・料金」が最も重要といわれていましたが、現在は違います。「コンセプト・コンテンツ(プログラム)・コミュニケーション(3C)」が重要です。

●トレーナーが身に付けるべき能力

入会当初にお客さまが抱えていた目的というのは、時間とともに変化していくものです。クラブも、それにしたがって提案するサービス内容を変えていくことが大切です。

ここからは、私の個人的な意見になりますが、ご紹介しましょう。私は、これからのクラブで働く人材には次の3つが大切になると考えます。以下の順で重要になると考えています。

指導力: スタッフの約9割がアルバイトという現実において指導力の低下は以前からの懸念事項です。私自身、いろいろなクラブを利用してきましたが、トレーニングや栄養などについての詳しい説明がない場合が多いですね。

お客さまに積極的に声かけし、触れ合うコミュニケーション力: 人間関係をつくるための声かけがまだまだ不足しています。

ビジネス力: よくあるパターンですが、指導力のあるトレーナーが、上司と衝突して独立する、ということがあるかと思えます。この場合、指導力はあるのに、成功しない場合が多いです。それは、コミュニケーション力とビジネス力が不足しているからです。独立して成功するには上記3の3つともを備えていることが必要でしょう。

ここで、私が考える、トレーナーがキャリアアップを実現するために必要な「YKK」を紹介したいと思います。

Y・・・「夢」や理想を描く

K・・・事実を「観察」し、「課題」を発見する

K・・・「クリエイティブ」に発想し、「果敢に」挑む

まずは現実の前に、「こういうクラブにしたい」という夢や

理想をもつことが大切です。次に、現実を観察して、理想と現実の間にある課題(ギャップ)を把握する。そして、その課題(ギャップ)を解決するためのピースを発見し、取り組んで行く。これが正しい流れです。全体図(理想)もわからないまま現実を見ても、課題など見つけられません。

若いトレーナーたちは、20代のときはとにかく量をこなして経験を積むことを意識し、30代では質を高め、そして30代後半で会社に大きく貢献できるような人物になること、これが理想的な流れですね。

“トレーナー”という職業の未来

最近、ITの進化によってトレーナーやインストラクターに替わるような代替サービスが多数生まれています。このままITの進化によってトレーナーやインストラクターという職業は消えてしまうのでしょうか？ 答えはNOです。以前、イギリスのある研究結果として、「将来、コンピューターに代替されてしまう職業」という調査のなかで、「失われにくい(代替されない)職業ベスト10」も発表されたのですが、そこには健康関連の職業が多数挙がっていました。トレーナーやインストラクターという職業は、今後ますます必要とされていくものなのです。

業界として取り組めること

今は、どこのクラブでも、若年層の減少や高齢会員の増加が問題になっていると思います。ですから、積極的に若年層や女性層向けなど、特定層を意識したキャンペーンを行い、若い人の入会を促すよう取り組むことが必要です。

⑤運動療法を推進すること: 医師ももっと運動療法を学ぶべきです。いたずらに薬を処方する医師は、なんらかの制裁を受けるべきです。

⑥(規制緩和により)トレーナーでも一部の医療行為ならば実施可能にする

⑦“健康検定”の開催

⑧フットサルやバスケットボール大会などスポーツイベントの開催

さらに、政府は「国民の健康寿命の延伸」を謳っているのに、その活動内容の中心に運動が置かれていないのはおかしいです。健康にとっても大事なことです。そこをもっと促すような取り組みをすることも必要でしょう。

※注) 括弧内の数字は、ポジショニングする象限を表す。
例: (1・2) ⇒ ①象限にポジショニングするが、②象限の要素ももつ。

例えば、株式会社リクルートライフスタイルに設置された、観光に関する調査・研究機関である「じゃらんリサーチセンター」が、利用客の減少に悩むゲレンデに、若者たちに戻って来てもらおうと「雪マジ！19～SNOW MAGIC～」という取り組みを企画・実施しました。これは、全国170以上のゲレンデで、19歳はリフト券が無料になるというキャンペーンです。これにより、実際にたくさんの若い人々がゲレンデに戻ってきたそうです。

そのほか、私が考えるキャンペーンとして、以下の様なものはいかがでしょうか。

①アンチエイジングキャンペーン: 一般的に30代半ばごろから女性はお肌の衰えが気になり始めるといえますからそうなる前の30代前半の女性向けに開催する。

②トレーニングやフィットネスを始めるきっかけについて、調査を実施する: つい最近、ある会社が入会者と退会者にアンケートをとって見たところ、お金やプログラムの指導についてなど、気になる意見が多数挙がったそうです。このような事実を知れば、その後のサービスの改善に役立ちますよね。

③メディカルフィットネス施設の表彰: メディカルフィットネス施設は、間違いなくよいことをやっているにも関わらず、その活動があまり知られていないのも事実です。施設の優秀な支配人を表彰するなどによって、もっとその活動を知ってもらうきっかけとしましょう。

④医療負担を上げる: 生活習慣が悪くて病院に通う人は、自分の責任で病気になったわけですから、本来100%自己負担でもいいはず。医療費をまったく使わなかった人は逆に表彰するなどすると思います。

●フィットネス業界における、今後の成長ポイント

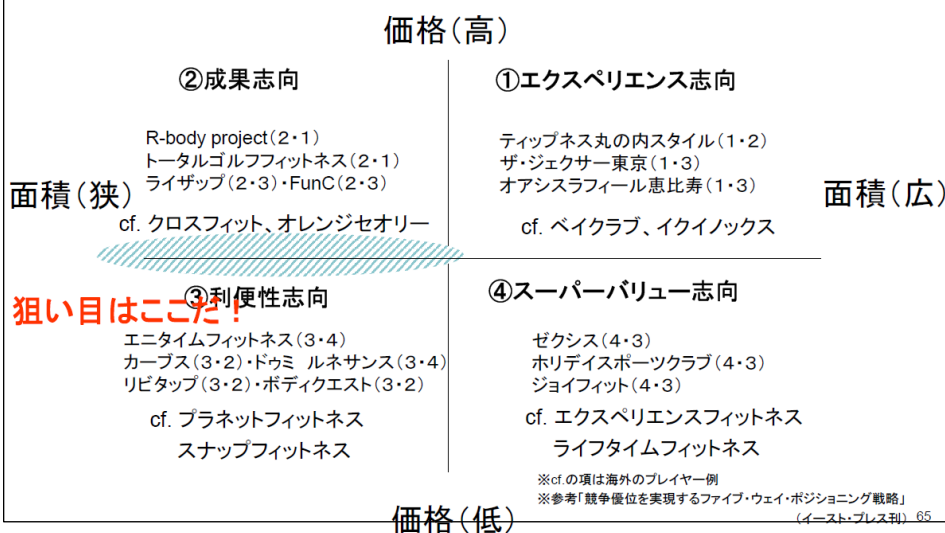
以下の図は、星野リゾートの星野社長が推奨する本を参考にしたポジショニングマップです。価格軸と、床面積から分類し、作成しています。一般的に成功しているクラブにはどこにポジショニングするか、きちんとした軸があります。

そして、成功施設のもう1つの特徴として、1つの軸をもちながらも、さらにもう1つ別の要素ももっていることが挙げられます。

5. 成長するためのキーポイント

ポイント2. 軸をもとう

(1) 2つの志向をもつ位置にポジショニングしよう



まとめ

成功施設となるためには、はっきりとしたポジショニングときちんとしたビジネスモデルを構築すること、そして顧客価値と利益方程式、キャッシュポイントの明確化がポイントです。お客さまに何を提供したいのか?を明確にすることが必要ですが、それはお客さまが喜んでくれること、かつ自分たちが得意としていることで、他社がまねしにくいところであることがポイントでしょう。お客さまにアンケートを実施することも効果的です。「こういうことをお客さまは求めているんだ」と知ることができますから。

実際、クラブが提供しているサービスとお客さまが求めるまたは期待するものの間にはギャップがある場合がほとんどです。多くのクラブ関係者はお客さまの想いを正しく把握できていないのです。現場でお客さまが期待することに対して、提供しなければいけないサービスをマニュアルに落とし込めていない場合が多いということでしょう。もっとこの2つの整合をさせていきましょう。

そのためには、お客さまがちょっと漏らした一言をすかさずスタッフがメモするなど、ありとあらゆるところからお客さまの声、または声にならない声を拾い上げてフィードバックできるような体制にすることが大切です。サービス設計やサービス現場への落とし込みという点では本部のスタッフももっときちんと仕事をしなくてははいけません。

また、やるべき仕事だけでなく、“やらない仕事”をはっきりさせることも大事です。

利益方程式については、「会費×会員数+付帯収入-運営コスト」の一つひとつの項目についてきちんとブレイクダウンしてコントロールできるようになりましょう。

また、カスタマーエクスペリエンスマップというものをつくってマネジメントしていくことも大切です。どういふふうにお客さまが入会してきて、通うなかでどういうことが起こり、継続または退会していくのか。その一つひとつの出来事を確認することによって、何が影響しているのか、また自クラブのどこが弱いのかなどを把握することができます。

今、日本においてランニングは引き続き好調ですし、これからは東京オリンピック・パラリンピックの開催もあります。そのほか先ほども述べた健康寿命の延伸への取り組みや相変わらず日本人が抱えるストレスは高いという問題。これらに対してフィットネス業界として貢献できることはまだまだたくさんあるはずですよ。

想像力を働かせ、強い意志をもって業界をつくり直し、盛り上げていきましょう。ここにいる皆さんがチェンジリーダーになるのです。



Information

お知らせ

1. FIA全国スポーツクラブEKIDEN2014

- 東京大会: 11月24日(祝)夢の島競技場
約2,200名の申し込みがありました。
参加者募集・当日の運営予定など、ご協力頂く皆様へ御礼申し上げます。
- 大阪大会: 12月13日(土)長居第2陸上競技場
11月下旬まで受付中です。クラブメンバーへの呼びかけをお願いします。

＝当日の時間スケジュール(東京・大阪共通)＝

- 9:30～ 集合受付
- 10:30～ 開会式
- 11:00～ 3時間の部スタート
- 12:00～ 2時間の部スタート
- 14:00 レース終了
- 14:30～ 表彰式・閉会式

クラブで4～8名1組のチームを組み、1周2.4kmの周回コースでたすきリレーを行います。

2. SPORTEC2014

スポーツ・フィットネス・健康施設活性化の為の専門展&カンファレンス

SPORTEC(スポルテック)は12月4日(木)～6日(土)

東京ビッグサイトで行われます。FIAは特別協力団体としてこの催事を支援しています。

※加盟会員企業ご担当者宛て、招待券(入場券)をお送りしています。さらに部数を必要とされる場合はFIA事務局までご請求下さい。

フィットネス&スポーツジャンルの展示は350社以上に上ります。また運営者管理者向け、各種資格更新認定の指導者向けなど、100講座を超えるセミナーも用意されています。

※FIAセミナーとして次の2講座を設けましたので、お申し込み下さい。

セミナー申し込みは

<https://www.sports-st.com/controll/view/seminar/> から行えます。受講費 4,000円

FIA提供セミナー

12月4日(木) J-2 13:00-14:30

「コンパクトジム業態の現況とこれから」

コンパクトジム業態がいよいよ本格的に日本の市場に浸透しつつあります。建築コストやエネルギーコストの高騰等に起因する、大きな新規出店が困難な現況において、新たな出店を支えると同時に、今まで掘り起こせなかった新たな顧客の獲得に、大きな期待と関心が寄せられています。

このセミナーでは、いち早くこの業態にトライし拡張を続けるリーディングカンパニーのみならず、地方での展開において独自のノウハウを構築し、その経験を活かし首都圏への進出を図る企業の代表にもご登壇いただき、この業態の現況総括とこれからの、リアルに展望したいと思います。

パネラー:

(株)ティップネス

執行役員 経営戦略部長兼 FASTGYM24°プロジェクトリーダー

小宮 克巳 氏

(株)メガロス

執行役員 開発二部長

杉浦 利博 氏

(株)強者

代表取締役会長

國分 利人 氏

進行:(一社)日本フィットネス産業協会 事務局長 松村 剛

12月4日(木) J-3 15:00-16:30

「総合型クラブ業態の近未来 ～業態の多様化による脅威と発展への可能性～」

24時間ジムやブティックタイプスタジオといった新業態の加速度的増加。結果に極めてコミットしたダイエットスタジオ、SNSやウェアラブルツールによる健康サービスの新規参入の活発化といったあらたな動向の中にあつて、総合型のクラブの将来を、今しっかりと考えることはとても重要です。しかも、それは漠然とした将来ではなく、5年後?3年後?いや、すぐそこに来ている明日といったリアルな未来であるべきです。このセミナーでは総合型業態を事業の核に据えながら業績を伸ばしているクラブにおいて、創世記よりキャリアを重ね、現在では経営に参画されている三人の業界のオピニオンリーダーにご登壇いただき、これからの総合型業態のありかたとビジネスチャンスについて語っていただきます。

パネラー:

(株)エイム 代表取締役社長 山崎 充浩氏

(株)東急スポーツオアシス

取締役常務執行役員 運営本部長 向井 宏典氏

(株)ルネサンス

執行役員ソフト開発部部长 望月 美佐緒氏

進行:(一社)日本フィットネス産業協会 事務局長 松村 剛

3. スポーツクラブ認証(経産省)制度について

10月31日 新聞記事等により、経産省が、安心のスポーツクラブ・健康づくりに効果的なサービスを提供する施設等を認証する制度を来春から導入する旨の報道があり、FIAへのお問い合わせも頂いています。

「コナミスポーツ&ライフでは、全店舗で、「立ち上がりテスト」などの脚力測定をし、骨や筋肉、関節などの障害で要介護や要介護になる危険性が高いロコモティブシンドロームの予兆を発見できるようにする。」(神戸新聞など)こうした取り組みの成果か、コナミスポーツクラブ船橋店では、参加者数1088名と参加した757クラブの中では最も多い参加者数を得ています。

4. FIAマスターズスイミング選手権大会2015 募集開始!!

2014年11月10日FIAマスターズスイミング選手権大会2015の開催募集要項をFIAのホームページにアップいたしました。詳細は以下URLからご確認いただき、各店舗への周知をお願いいたします。

http://www.fia.or.jp/act/event/#masters_taikai

申込み締切は、2014年12月25日(木)18時。

5. 2014年度 みちのくフィットネスクラブ協会 学生情報交換会開催報告

去る10月11日(土)みちのくフィットネスクラブ協会主催による、学生向け情報交換会が開催されました。この催事は、将来、フィットネスクラブへの就職を希望する、もしくは関心を持つ東北全体のヘルスケア系、体育系教育機関の学生を対象とした情報交換会で、今年で2回目となります。フィットネスというサービス提供の質を上げ、業界の活性化を促進するためには、高いモチベーションの維持・向上を常に意識する優秀な人材の確保が、極めて重要な課題であり、みちのくフィットネスクラブ協会は、その点についての具体的な

(以下読売新聞記事より)

経済産業省は、健康作りに効果的なサービスを提供するスポーツクラブを認証する制度を来春から導入することを決めた。

生活習慣病予防などに取り組む市町村や企業が、住民や社員に安心して勧められる仕組みを作る。成長戦略の柱でもある健康産業の振興を図ることで、増え続ける医療費を抑制する狙いがある。

認証の対象は、フィットネスクラブや水泳教室、テニス教室などを想定している。認証基準は、

(1)指導者が在籍する

(2)サービスによって利用者の健康診断の結果が改善する

(3)利用者が通い続けやすい

などの評価に基づいて作り、それを満たした事業者を、第三者機関である一般財団法人日本規格協会が認証する。

これまでは、利用者から「どのスポーツクラブを信頼しているかわからない」などの声が多かった。同協会は、経産省の支援を受け、運動療法やスポーツ産業に関わる学会や業界団体の助言を参考に基準を策定中で、シンボルマーク作りも検討している。(以下略)

FIAでは本件を加盟クラブの皆様へ説明する機会を設けません。来年1月中を予定しており、改めてお知らせいたします。

3. 敬老の日にフィットネス!キャンペーン結果報告

今年は757施設で敬老の日を含む3日間(9/13~15)、原則60歳以上に無料開放を実施。1施設平均の来場者数39名、全体では29,523名と推定。(昨年:22,386名)、今年は新聞記事が地方紙などを入れて14紙に掲載されました。

対策として、東北のフィットネス業界の将来を託す若い芽を対象として、フィットネスクラブでの仕事やそこでの遣り甲斐、将来的な可能性などについて、非常に丁寧でわかり易い情報提供を、こうして実践されています。

この情報交換会を有意義なものにしているのは、みちのくフィットネスクラブ協会のチームワークの連携の良さに尽きません。定期的な会合を持ち、大手チェーンクラブ、ドミナント出店をしているクラブ、単体経営のクラブ、エリアの専門学校、短大、大学、さらにはフィットネス機器メーカー、製薬会社等のエリア担当者の方々などが一つのテーブルについて、常に情報の共有や、業界全体の活性に繋がる催事の企画等を継続的に実践されています。

FIAも、この催事には積極的に協力させていただいており、お集まりいただいた学生様向けに、フィットネス業界全体の現在の業況や将来展望などについてお話しする機会をいただきました。

みちのくフィットネス協会のこうした取り組みのモデルケースを、FIAとしても積極的に各地域の協議会、連絡会に伝えていきたいと考えています。

主催:みちのくフィットネスクラブ協会

開催期:2014年10月11日(土) 14時00分~17時00分

会場:大塚製薬アゼリアホール

参加費:無料

参加者数:学生>55名 教員>6名 計61名

加盟クラブ:

朝日スポーツクラブ BIG-S仙台泉, グランスポール 上杉, グランスポール 八幡 グランスポールあすと長町, スポーツクラブ&スパ ルネサンス仙台南光台, ルネサンス仙台泉

中央、ルネサンス仙台長町南、セントラルウェルネスクラブ北仙台、セントラルフィットネスクラブ泉、セントラルフィットネスクラブ仙台、セントラルウェルネスクラブ南小泉、ライブスポーツららいぶ、ピュアスポーツ

賛助会員

アメアスポーツジャパン(株)、仙台医健専門学校、仙台リゾート&スポーツ専門学校、仙台大学、テクノジム・ジャパン(株)、聖和学園短期大学、大塚製薬(株)

<内容>

第1部 フィットネス業界について

- ◆ フィットネス業界の現状と今後について
- ・一般社団法人 日本フィットネス産業協会

第2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(総合職、営業、現場)とのディスカッション

① マネージャー幹部候補②カウンター業務③トレーナー業務の3つのブースを用意

- ・フィットネスクラブにおける、上記各部門での具体的な仕事について
- ・どうすれば働けるのか?
- ・どのようなやりがいがあるのか?
- ・フィットネスクラブで働き続けることの将来性

② 質疑応答



The Pulse



The PulseはIHRSAのアジア版ニュースレターです。日本語版はIHRSAとの提携に基づき、FIA(一社)日本フィットネス産業協会より、一部抜粋して会員の皆さまへ配信しております。

フィットネスクラブとニッチスタジオは共存できるか?



Rooftop yoga at VIDA Fitness & Aura Spa in Washington, D.C.

今日、街のストリートコーナーのあちこちにニッチなクラブやスタジオを目にし、ついつい気になってしまいます。

ブートキャンプ、ヨガスタジオ、スピニング、クロスフィット等、それら以外にも数えきれないくらいのオプションが、今までとは違うワークアウトを探す先に待っています。

今年度の上期のIHRSA Global Reportでは、6,200万人のアメリカ人がどこかのヘルスクラブに所属し、2013年には延べ50億人以上が実際にクラブ利用したとレポートしています。

ここ数年、その数は増え続けつつも、最新のIHRSA Health Club Consumer Reportに発表されたレポートでは、1,100万人と言われているスタジオユーザーの90%が、同時に他のクラブのメンバーでもあるというデータからも分かる通り、多くのクラブメンバーは、片方の目で所属するクラブを見ながら、同時にもう一方の目はあなたのクラブのバックヤードに存在するニッチスタジオに向けられているのです。

「はい、確かに、ニッチスタジオは我々にとってリーダーであり、我々の立地条件において、伝統的なジムよりもむしろニッチスタジオの方が、より競争であると言えます」

(アーロン・ムーア氏; director of Operations at VIDA Fitness & Aura Spa in Washington, D.C.談)

これは南部のような、他の州でも同じような状況です。



A TRX studio at VIDA Fitness & Aura Spa.

「ニッチスタジオは、我々と同じトレンドに沿っているのです。ニッチスタジオは、例えば我々が行っているスモールグループトレーニングのように、我々フィットネスクラブで起こっていることをうまく利用しているのです。」

彼らは確かに競争です。しかし、彼らの将来には、エクササイズを発展させるキーパーソンがおらず、十分に発展させることができないという問題があります。

ニッチスタジオは、近隣のフィットネスクラブ、スポーツクラブと比較して、一元的な利用においては利用料が安い場合があります。

しかし、それが一週間もしくは一か月という期間を包括する料金となると、簡単に積み上がり、クラブにおける料金を上回る結果となります。

フィットネスクラブは、ニッチスタジオが専門として提供する人気があるグループエクササイズの傾向を継続し、それはしばしば会員を囲い込むことに繋がります。

「パレーエクササイズが登場した際、我々是一对のパレーバーを購入し、それを“マインドボディースタジオ”に設置しました。(リサ・ゴースライン氏: president and general manager at Corpus Christi Athletic Club in Corpus Christi, Texas)」

「我々は常に市場を獲得し続ける努力を惜しみません。そうすることで、メンバーはどこかほかの場所に行く必要がなくなるのです。」

SKY FITNESSのウッドは、現在彼のチームが、新しいメンバーだけでなく、クラスに参加しない既存メンバーに対しても、クラスの提供を行っていることを強調する。

昨年度、クラブは方針を変えて、よりたくさんのクラスやモールグループトレーニングの提供を始めました。

彼はまた、この試みは、ニッチクラブの流入を阻止するという事に繋がるだけでなく、メンバーが単にウエイトを挙げるということ以上の何かを行うことに繋がるという成長を助長することにも貢献すると言います。

ウッド氏は強く語ります。

「ニッチスタジオから突きつけられるシビアなコンペティションが、我々のビジネスに変革をもたらしました。変革なくして、我々の存在はありえません」と。

「我々は、ニッチスタジオを通り沿いにオープンするクラブ以上に脅威とは考えません。ニッチスタジオの存在は、実は産業の発展を支える存在であると考えています。」

(翻訳/文責:FIA 松村 剛)

当然のことですが、クラスはそれを指導するインストラクターそのものです。ですから、良いインストラクターを見つけて、彼らをクラブに引き留めることは必修となります。

そのため、場合によっては、ギャランティーが想定外に高くつくこともあります。

思い出してください。多くの新興のニッチスタジオのオーナーは、以前はフィットネスクラブに雇われていたのです。

ヘルス&フィットネスクラブにとっては残念なことです。メンバーはインストラクターの後を追うものです。

ムーアー氏は「ニッチスタジオに対抗するための切り札は、最後は提供するクラスのクオリティーに尽きる」、と括ります。「もしも、我々が提供するクラスが超一流でなかった場合、会員はニッチスタジオに、より高いお金を払いに行き、よりクオリティーの高いクラスを求めようになることを我々は知っています。」

「我々は、より一層の努力をしないと、最高のクラススケジュールを持つことはできないという事実と直面するのです。我々は総合的に、そう、クラスもインストラクターも秀でていないてはならないのです。」

ゴースライン氏は、「我々には、20年間ずっと共にしたインストラクターがいた」と話します。

「我々は町でいちばん高いフィーをインストラクターに払っていました。それによってよりレベルの高いインストラクターを常に確保することが出来たのです。彼らは、私たちクラブのまさに顔となるわけですから、間違いのないものを雇用する労を払うのです。」

ゴースライン氏、ウッド氏、そしてムーアー氏は、フィットネスクラブとニッチスタジオの共存は可能であり、その共存が包括的な産業をより強固なものにすると言います。

New Clubs

出店情報

11月のオープンクラブ

セントラルスポーツ ジムスタ 飯田橋サクラテラス

所在地: 東京都千代田区富士見2-10-2

飯田橋グラン・ブルーム サクラテラス1階

TEL:03-5667-1070(準備室)

●FIA会員

ベルクススポーツクラブ花畑

所在地: 東京都足立区花畑5-13-2

ベルクスモール足立花畑2F

TEL:03-3885-3776

Curves栄桂台

所在地: 神奈川県横浜市栄区桂台南1-9-1

桂台グランポア2F

TEL:045-891-2220

●FIA会員

Curves恵那長島

所在地: 岐阜県恵那市長島町中野58-1

TEL:0573-22-9955

Curvesアクロスガーデン中山

所在地: 宮城県仙台市青葉区中山7丁目2番31号

TEL:022-347-3757

Curves福岡三苦

所在地: 福岡県福岡市東区三苦4丁目6-24

TEL:092-605-7700

Curves浜松中島

所在地: 静岡県浜松市中区中島2丁目22-2

TEL:053-462-4907

Curvesイオン米沢

所在地: 山形県米沢市春日2-13-4

TEL:0238-40-0766

Curves矢巾タウン

所在地: 岩手県紫波郡矢巾町大字藤沢第1地割105-1

TEL:019-698-1616

●FIA会員

Curves平和堂高富

所在地: 岐阜県山県市高木1473番地

TEL:0581-22-6070

Curvesイオン隼人国分

所在地: 鹿児島県霧島市隼人町見次1229

TEL:0995-73-8740

Curves太閤山パスコ

所在地: 富山県射水市中太閤山1丁目1番地1

TEL:0766-73-2498

Curves菊名駅前

所在地: 神奈川県横浜市港北区錦が丘16-13 桜ビル3階

TEL:045-716-8572

Curves八王子南口

所在地: 東京都八王子市子安町2-1-14

TEL:042-660-5033

●FIA会員

Issue**記事****セントラルスポーツ、24時間型ジムに参入、
昼間は指導レッスン提供、若年層取り込み狙う**

セントラルスポーツは小型フィットネスクラブで攻勢をかける。新たに24時間型クラブの運営を始めるほか、狭いスペースを利用できるヨガの専門スタジオも拡充する。不動産市況の回復などを背景に都心で大型店舗の展開が困難になっているため、100~500平方メートルの小型店舗で24時間型などの特徴のあるフィットネスクラブを展開し、新規需要を開拓する。

(2014.10.2 日経産業)

**走らなくても走れる脚力、
ルネサンス、アディダス開発のプログラム**

フィットネスクラブ大手のルネサンスは、アディダスジャパン(東京・港)が開発した脚力を鍛えるプログラムを導入した。足に負荷を与えるトレーニングで、走らずにあたかも走ったかのように筋力を鍛える。ランニングで疲れにくくするほか、走るのが苦手な人でも気軽に筋力をつけることを目指す。

プログラム名は「アディダス ジム&ラン」。6~7人程度の小規模レッスンで、15分間と30分間の2種類を設ける。

(2014.10.6 日経MJ)

西武フィットネス、スポーツで学ぶ子どもの英語教室

BIGBOX高田馬場 西武フィットネスクラブ(東京・新宿)は9日、スポーツを題材に学習する子ども向けの英語教室を開講する。外国人教師がサッカーや水泳で使う言葉を使い、読む・書く・聞く・話すのスキルを磨く。早い段階から英語の学習需要が高まっていることに対応する。

英国発祥の英語教育プログラムで、スポーツを題材にした教材を使う。「ボールをキック(蹴る)する」など動作を交え、楽しみながら学べるようにする。未就学児12人、小学生15人のクラスをそれぞれ用意する。レッスンは月3回、木曜日。月会費6,480円と教材費などが必要になる。

(2014.10.9 日本経済)

**日本バスケ選手会採用、
ウィズプラ、無料誌で満足度分析**

ソフトウェア開発のwizpra(ウィズプラ、東京・新宿、今西良光社長)はフリーペーパーを活用して、顧客満足度を分析するサービスを始めた。日本バスケットボール選手会が採用し、選手会が発行するフリーペーパーからファンの満足度を分析する。ウィズプラは顧客満足度を分析する手法を飲食業やサービス業にも売り込む。ウィズプラのサービス「wizpra NPS(エヌ・ピー・エス)」は顧客満足度の指標「NPS(ネットプロモータースコア)」を採用している。バスケのファンがフリーペーパーに印字された2次元バーコード「QRコード」を読み込めば、フリーペーパーを読んだ感想や好きなチームについて回答できる仕組みにした。

(2014.10.31 日経産業)

コナミスポーツ&ライフ、アプリでダイエット支援

フィットネスクラブ大手のコナミスポーツ&ライフはダイエットアプリ(応用ソフト)の配信を始めた。運動方法を動画で解説したり、食事の摂取カロリーを記録したりする。クラブで人気のダイエットプログラムを自宅で気軽に体験できる。2年後までに100万件のダウンロード数を目指す。

アプリ名は「カロリーサイズ」。クラブではバランスボールやマシンを使うが、自宅では机などで代用する。利用料は無料で、より効果的な運動の動画をまとめて100円から販売するなど一部有料コンテンツも設ける。

(2014.10.20 日経産業)

スポーツクラブに品質認証制度 経産省、15年度から

経済産業省は31日、スポーツクラブなど健康増進施設のサービス品質を認証する制度を2015年度から導入すると発表した。サービスの安全性や利用者が継続的に運動を続けるような取り組みをしているかなどを評価する基準を来年1月までに作成する。当初は10ほどの事業所を優良事業所として選び、順次拡大して健康関連のサービス産業の品質を高める。

(2014.10.31 日本経済)