

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

パーソナルトレーニングビジネスは
今最大のビジネスチャンス
～顧客の結果を最大限にするトレーニングと
栄養サポートの効果を知る～

【講師】

講師:ニューエポリューションベンチャーズ社
副代表デレク・ギャロップ氏



皆さんこんにちは。本日は、PTについて話す前に、まずフィットネス業界の現状について簡単に説明しておきたいと思えます。今、世界的な肥満率の高まりからもフィットネスの重要性は増してきています。フィットネスに関する専門家の台頭や、異業種からの参入も相次いでいます。

現在、私はアメリカの北カリフォルニアに拠点を置くニューエポリューションベンチャーズ(以下、NEV)という企業に在籍しています。NEVでは国内外におけるクラブの運営および

2016年8月2～4日にかけて行われたフィットネス総合展示会SPORTEC。3日間の来場者数は46,000名を超え、成功裡に終了した。今年は昨年より出展数が増えたほか、セミナー・セッション数も増加。FIAも多くのセミナーを開催した。今号では、そのなかから、UFCジムやハードキャンディ、クランチフィットネスなどの運営を手がけるニューエポリューションベンチャーズ社副代表デレク・ギャロップ氏の講演内容を紹介する。

コンサルティングなどを行っています。そのなかの1つであるUFC GYMは、現在、全国に128軒あり、そのうち11軒が直営店、117軒がFCと、いまや世界的ブランドに成長しました。ジムのコンセプトは大きく2つ。1つ目は格闘技プログラムをベースにしていること、2つ目は、家族のような雰囲気を大切にしていることです。後者については意外に思う方もいるかもしれませんが、このことは皆さまのクラブにとってもとても大切です。同ジムには3歳から入会することができます。かつて、私は24アワーフィットネスで働いていたことがあるのですが、大人が一所懸命トレーニングに励む一方で、子どもたちはゲームに熱中しているという光景に違和感を覚えたんです。私の生涯の目標は肥満をなくすことで、そのためには子どものときから運動の大切さを伝えることが大事です。恥ずかしいことですが、アメリカ人が一番健康的な身体状態にある年齢は、なんと2歳といわれています。この状況をどうにか改善していきたいと考えています。

PT未利用者と利用者の大きな違い

では、いよいよ本題である、PTがなぜビジネスに必要なのか、説明していきましょう。1万人以上の会員にアンケートを行った結果、PTを利用した方とそうでない方が、クラブの在籍期間中に支払った金額には大きな差があることがわかりました。

PTを利用しなかったグループのほとんどの売り上げは会費からであり、在籍期間は約24ヶ月、支払い金額は平均14万2,700円となっていました。PT利用者においては、さらに、満足しなかった方と満足した方に分けて調査したのですが、満足した方にいたっては、平均50ヶ月間継続してくれ、紹介

不満者の8倍、売り上げに関してはPT未利用者の約3倍となっていました。

ここでのポイントは、Results(結果)です。結果が得られれば、会員さまは施設に長く在籍してくれ、やむをえない事情で退会することがあったとしても、再び戻ってきてくれる可能性が高まります。アメリカのクラブでは、新入会員の約50%が紹介からであるため、紹介はこのビジネスにとってとても重要な要素といえます。

なぜPTを利用しないのか？

PTを利用しない理由は何でしょうか。こちらについても1万人にアンケートを実施したところ、もっとも挙げられていた理由は「料金が高すぎる」というものでした。私はPTの“価値”からするとそうは思いませんが、一般の方の多くはPTの価値がまだよくわかっていないのです。そのほかにも、自分には「すでに十分な知識がある」と思い込んでいる方や、「時間がない」「受講までの過程が面倒そう」という理由が挙げられていました。なかには「トレーナー自身が鍛えていないから」という意見も。これはいけません。UFC GYMでは、社内でのフィジカルテストをパスできなければ現場に立てないようにしました。今はまだ同クラブのみでの試みですが、いずれほかの施設でも同様の仕組みを導入していきたいと考えています。

PTビジネスを成功させるポイント

我々が運営するジムでは、PTで数十億円、数百億円の売り上げをあげるようになった施設がたくさんあります。すべてが次にご紹介する6つの“P”ポイントを押さえることによって

成功しました。

1. PEOPLE(人)…何人ぐらい、どのようなトレーナーが必要か、どこで見つけるか、いかに辞めさせないようにするか、どのように彼らに機会を与えるか
2. PRODUCT(商品)…どのような商品をお売りのか
3. PRICING(料金)…いくらに設定するのか
4. PAY(給料)…PTからどれだけの売り上げをあげ、トレーナーへの支払いをいくらに設定するのか
5. PRESENTATION(プレゼンテーション)…どのように販促活動を行うのか
6. PROCESS(プロセス)…1~5を行うためにどのようなプロセス、システムが必要か

アメリカのクラブでは、PT部門を統括するリーダーであるフィットネスマネージャーを1人、必ず置いています。さらに、月のPTの売り上げが1,000万円に対し、1人のアシスタントをつけます。例えば、毎月の売り上げが5,000万円ならばリーダーのほかに5人アシスタントをつけるのです。なお、目標とする額が大きければ大きいほど、さまざまな事務作業なども必要になってきますので、PT部門には事務作業選任の担当者も必ず必要です。

よいトレーナーを採用するには、会員のときと同様、紹介や推薦を利用することが一番かと思えます。紹介後、実際に採用になった場合には、私たちは紹介者であるトレーナーの給料に上乗せするかたちで感謝を示しています。

紹介のほかに、ネット上の就職サイトも利用します。大学や専門学校よりも、職業専門学校のほうが技術の高いトレーナーの採用に成功しています。

ソーシャルメディアに関しては、LinkedInをよく利用します。このサイトはビジネスパートナーや人材を探すなどビジネス

です。UFC GYMでは、スタッフに感謝と、一人ひとりがジムにとって大切な人であるということを示すために、毎年スタッフとその家族のためにパーティを開催しています。当日はジムを16時で閉め、柔術やストライキング、ランニング、TRXなどのワークアウトを行ったり、楽しく皆で食事をするのです。こうすると、フロントスタッフや清掃スタッフでもプログラムの知識が増えますし、子どもがTRXについて語れるようになったりします。会の最後は、その年の優秀者の表彰で終わります。このような会は、チームの団結力アップにも貢献します。皆さまもぜひ行ってみたいはいかがでしょうか。

適正なサプリメントを摂取し、結果につなげる

トレーナーが栄養学の知識をもっていることは必須です。当社では、栄養学のオンラインプログラムを提供し、教育しています。栄養学について学び、適正なサプリメントで運動の効果を高められれば、顧客維持にもつながります。ダイエットをするにあたり、①エクササイズだけをした方、②食事制限だけをした方、③両方を行った方、それぞれが6ヶ月でどれぐらい体重を落とせたかを調査したところ、一番大きく体重を落とすことができたのは、やはり③の方たちで、平均10.47kgの減量に成功していました。

アメリカのクラブでは、84%の会員が1月あたり5,000円をサプリメントに費やしているそうです。しかし、私が考えるにどうやら成分などについて深く考えることなく買っているように思えます。事実、2015~2020年に行われた調査においてほとんどのアメリカ人は基準より栄養素が不足しているという結果が出ています。

医療従事者やアスリートは効果的にサプリメントを摂取し、運動効果や引き締まった身体を手に入れています。しかし、一般の方が同じことを行うのは難しく、ほとんどの方が身近で売られている、安いサプリメントを購入しています。私は適

スに特化しているため、利用者は履歴書やこれまでの功績を掲載しています。我々は、優秀なトレーナーを見つけるために、フィットネスマネージャーには週1時間以上、LinkedInのチェックを義務付けています。

私たちは、優秀なトレーナーを採用および維持するために次の3点を重視しています。

1. 応募者には、面接日にトレーニングウェアで来てもらいます。もしよさそうだと感じた場合は、その日のうちに会員に対して実際に指導を行ってもらいます。そこで問題なければ、最後にマネージャーと面談をしたうえで、採用の可否を決定します。

2. 新しいトレーナーには4~5日間の教育カリキュラムを提供します。ここではサイエンス(技術)、サービス、セールス、栄養学などについて学ぶほか、マンツーマンおよびグループでの実技練習を行います。最後に、フィジカルテストを実施して終了となります。トレーナーだけでなく、フィットネスマネージャーに対しても教育を行います。

このようなことを実施するのは、目立った資格をもたない者たちにも、強みをつくってほしいからです。自社で行うことで、ほかより安くあげられるというメリットもあります。

3. クラントでは、1年間に1,000万円以上の売り上げをあげたトレーナーだけが入れ、特別なサークルを構築しています。入会者にはTシャツやシューズなどをプレゼントします。そのほか、「トレーナー・オブ・ザ・イヤー」というコンテストでNo.1に選ばれた者には250万円の賞金を提供しています。さらに、チーム旅行をプレゼントするなど、団結力やモチベーションを高めるさまざまな取り組みを行っています

これら1~3はとでも大切ですが、ビジネスで成功するにはトレーナーなどスタッフを辞めさせないこともたいへん重要

正な栄養素を補うためにも人々に適切なサプリメントを提供したいと考えています。そうすれば、アスリートであれば選手生命を伸ばしたり、一般の方であれば長く元気に運動を続けることができるはず。そのためには、サプリメントの選択には次の部分をチェックするようにしています。

有効性:ラベルに書いてある成分量がきちんと含まれているか、臨床試験が行われているか

安全性:これまでに身体への害などが報告されていないか

純度:ラベルに記載されていない成分が混入していないか

栄養伝達:必要な部位にきちんと効くか

ラベルの信頼度:第三者機関によって、合法的に認証されているか

これらを踏まえたうえで、会員それぞれの医療歴や病歴を考慮し、最適なサプリメントを紹介するのです。

適正なPT価格の設定も、成功の鍵

PTの価格は、競争環境や人口動態、会費などを考えて、適切な金額を算出しましょう。PTは、初回の購入時は割引価格で提供し、PTが高いという印象を抱かせないようにします。まとめて購入してくれた方には、さらに割引します。

私たちは、トレーナーへの給与を「基本給(時給)+セッション数」で設定しています。とてががんばったトレーナーにはさらに上乗せしますし、プレゼントも贈呈します。所属するチームが目標を達成したときも、皆にプレゼントを送っています。こうすることで、トレーナー一人ひとりが売り上げに対して関心をもつようになりました。1ヶ月に120以上のセッションを行ったトレーナーには、ボーナスも支給しました。当社では、120セッションを完了したら、正社員になることができます。基本給(自給)は、新人トレーナー、アメリカでは「スタートトレーナー」と呼びますが、そこを一番下として、5つのランクを設定しています。大事なことは、一人ひとりがレベルに合った

サービスをきちんと提供できることです。ランクは経験などから決定します。

PTは、まずご入会時に会員に知っていただきましょう。ですからセールスの人間も、PTの知識をもつことが大切です。事前に、セールsteamも実際にPTを経験しておくとういと思えます。

PTの購入にいたらなかった場合は、1~2回のトライアルセッションを提供します。また、契約のセッションが終了し、再契約を勧めるときには、最初の目標が達成しているならば再び会員がモチベーションを高められるような、新たな目標を提案しましょう。タイムラインをつくり、目標を達成するために週何回のセッションが必要かを組み立ててあげるのです。セッション内容については、いろいろなトレーナーがいるなかでも、ある程度一貫性を保つようにすることが大切です。フィットネスマネージャーは、トレーナーの管理だけでなく、各クライアントがどのような目標をもち、それに対して今どのような状況にいるかも把握しておく必要があります。理想をいえば、フィットネスマネージャーにもクライアントの顔を知ってほしいですね。クライアントに最高のサービスを提供するためにはとても大切なことです。

最後になりますが、クラブは会員やスタッフを家族として考え、大切に扱うことを忘れずに、運営していただきたいと思います。

Information

お知らせ

1. FIAマスタートズスイミングフェスティバル 2016

9月25日(日) 京都アクアリーナ(京都市右京区)
147チーム 男子473名 女子529名 計1,002名の皆様にご参加頂きます。

★イベントは高安 亮選手、他1名(コナミスポーツクラブ所属)協力によるスタート・ターン・泳法ワンポイントレッスンです。また、今回はチーム対抗賞(上位3チーム)・エントリータイムジャスト賞を設けています。参加頂く皆様、競技役員や引率でご協力頂くクラブの皆様にご挨拶申し上げます。



2. FIA全国スポーツクラブ駅伝2016

- 東京大会 10月22日(土) 夢の島競技場(江東区)開催
募集締め切り9月11日
- 大阪大会 11月26日(土) ヤンマーフィールド長居(東住吉区)開催
募集締め切り10月16日

各クラブにて募集中です。
お客様へのお誘いを
お願いします。



3. SPORTEC2016

フィットネス・スポーツビジネス界の大規模催事で、FIAも特別協力しています。

8月2日(火)~4日(木)の3日間東京ビッグサイトで開催され合計入場者数は46,517名でした。FIAは4つのセミナー提供と検定試験制度を紹介するブースを設置しました。

(1) FIAトップセミナー 参加84名
「業態の急速な多様化を背景としたこれからの事業戦略について」

パネリスト: 吉田正昭・田畑晃・大橋充 3理事

(2) FIAマネジメントセミナー 参加59名
「FIA調査研究報告の解説「フィットネスクラブ利用者の継続要因の分析と顧客定着に向けた課題の確認」

講師: 早稲田大学スポーツ科学学術院教授 松岡宏高氏
(株)クラブビジネスジャパン 編集長 古屋武範氏

(3) FIAマネジメントセミナー 参加34名
「これからのフィットネスを基軸としたヘルスケアビジネス展開を担う人材の採用と育成」

パネリスト: 川島浩一氏 (株) 東急スポーツオアシス
水原一鵬氏 (株) ティップネス
松岡さつき氏 (株) エイム

(4) FIA省エネセミナー 参加19名
「フィットネスクラブの省エネ対策と新電力活用を含む費用削減対策2講座」

講師: ①村瀬光一氏 東京都地球温暖化防止活動推進センター

②望月直樹氏 東京ガス(株) 法人営業第二部

(5) FIA検定制度説明ブース 立ち寄り説明数 約230件

4. 政府広報

厚生労働省では、国民の労働衛生意識の高揚及び産業界における自主的な労働衛生管理活動の促進を図るため、昭和25年以来、全国労働衛生週間を主唱しています。

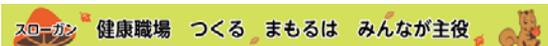
本年度も下記日程で実施を予定。

平成28年度(第67回)全国労働衛生週間
スローガン
『健康職場 つくる まもるは みんなが主役』

○準備期間: 平成28年9月1日~9月30日

○本週間: 平成28年10月1日~10月7日

実施内容紹介のホームページ。下記よりご覧ください





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における災害復興計画について



Q. 様々な予測不能な災害がいつどこで起こるか予測ができません。では我々は、クラブ経営において、どのような災害からの回復計画を持っていなければならないのでしょうか？

が加入している保険に関して典型的な災害のケース並びに想像を超えた破壊的な災害が起きた場合の双方の徹底的なチェックを今一度、行わせるべきでしょう。

既に起こった後なので今さら言っても仕方ありませんが、我々はここ(※)クライストチャーチという町が、予測不能な隠れた断層線の上にあったことを知りませんでした。

結局、2010年の大きな地震の後、2011年にも再び地震に襲われたことで、ようやくその事実が明らかとなりました。

災害が起こった後、様々な修復や治療などを行うにしても、それらに着手する前に必ずその状況を写真に残し、少しでも多くのエビデンスを残すようにしてください。

また、多くのクラブが、物質的資産に対しては保険をかけていますが、事業の中断によって生じる損失に対しては十分な保険をかけていません。

あなたは、その保険のカバーする内容が最も必要とする際に、それがどうにも不十分であるということに気づきたくはありませんよね？

(※)クライストチャーチ/ニュージーランド南島の街。2010年に大地震に見舞われ甚大な被害を被った。

(翻訳: 松村 剛)



(回答者)

Richard Beddie(リチャード・ベディー)
ニュージーランドのクライストチャーチにあるクラブ“Exercise NZ”のチーフエグゼクティブ

A. 災害への対応において、まず大切なのはプライオリティーの設定でしょう。クラブが被った被害と地域のインフラが受けたダメージの範囲が、その優先順位を決定づけることとなります。

まず、何よりも最初にすべきことは、あなたのクラブのスタッフが、安全だと感じ、そして彼らの家庭の生活の安全が保たれているかを確認することです。

個々のスタッフのリアクションがまちまちであっても、スタッフの面々が安全であると感じていなければ、スタッフの救援に対する取り組みの質は損なわれてしまいます。

もう一点、重要なのは“保険”への考慮でしょう。適切なタイプと損失に対するカバーのレベルを確保しておかなければならないのはもちろんです。

そこで、まず、最初のステップとしてあなたがなくてはならない重要なことは、災害が発生する前にクラブがかけている保険のエージェントに、あなた

Member's Board

会員掲示板

◆株式会社クラブビジネスジャパン(賛助会員)◆ ～第48回フィットネスビジネス勉強会のお知らせ～ テーマ:ソーシャル・フィットネスへの取り組み方

フィットネスビジネス編集部が隔月ペースで定期開催しているフィットネスビジネス勉強会。その第48回目は、久しぶりに関西で開催することになりました。「ソーシャル・フィットネスへの取り組み方」と題し、自治体や地域包括支援センターなどと連携して、民間のフィットネスクラブやトレーナー・インストラクターが、地域住民にフィットネスを広めていくための手法について、3名の特別講師にわかりやすくお話しいたします。

お申込は近日中に弊社HPIにて開始致します。奮ってご参加ください。

日程:10月31日(月)16:00～19:20

場所:ノホテル甲子園 スポーツクラブVivo 5 Fスタジオ
<講師>

「理論編:すぐに活用できる自治体向け

介護予防事業提案書のつくり方」

ノルディックウォーキング・ポールウォーキング推進団体
連絡協議会事務局徳田 武氏

「営業編:自治体や異業種企業との地域共創による
市場創出方法」

株式会社サップス 代表取締役 中瀬敏和氏

「実践編:自治体へのアプローチと指導の実際、
自走支援」

一般社団法人ポールウォーキング協会 代表理事

杉浦伸郎氏

Associate members

賛助会員紹介

ルミーズ株式会社

pCAT お持ちのiPhone/iPad、WindowsPCが
クレジットカード決済端末になる

iPhone iPad カードリーダー PC

決済手数料3.2% 月謝の自動徴収に対応 安心安全

企業PR

ルミーズ株式会社は消費者さま・運営店舗さまともに安心・安全にご利用いただけるクレジットカード決済サービスの運営を行っております。

クレジットカード業界国際セキュリティ基準PCI-DSS3.1に完全準拠。決済サービス提供は15年に渡り、これまで5,500を超える店舗さまにご利用いただいております。

2020年の東京オリンピックに向けてさらにセキュリティ面の強化が求められます。今後も安心・安全を理念にさらなるサービス向上に邁進する所存でございます。

主要商品・サービス

フィットネスクラブさまにピッタリの決済サービスをご提供しています。多くのフィットネスクラブさまで導入拡大中！
pCAT(ピーキャット)は定期課金ができるクレジットカード決済サービスです！

最初に1度クレジットカード登録を行えば、以降は会費(月謝)をカードで自動徴収。

徴収もれがなく、遅れ・滞納といったトラブルや面倒な事務作業からも開放されます。

会員さまも面倒な手続きなしでポイントも貯まると双方にうれしいサービスです。

また、課金スタイルは自由自在なので、会員さまのご要望で休止やコース(課金額)の変更も可能です。

その都度のご利用やウェアやプロテインの販売など、単発の決済にももちろんご利用いただけます。

※おトクなキャンペーンを実施しております。

ぜひこの機会にpCAT導入をご検討ください。

キャンペーンにつき決済手数料3.2%

初期導入費用はこれだけ！カードリーダー14,800円(税別)

会社概要

会社名/ルミーズ株式会社

代表者/代表取締役 戸田一行

所在地/長野県小諸市本町3-2-25 菱屋本町ビル2F

担当者/土屋

連絡先/TEL:0120-980-098(pCATサポートデスク)

FAX:0267-26-5316

Email: pcat@remise.jp

URL: http://www.remise.jp/

http://paw.remise.jp/index.html (pCAT/実店舗向け)

http://www.remise.jp/service/outline.htm

(ルミーズ/EC店舗向け)

New Clubs

出店情報

9月のオープンクラブ

元氣ジム仙台荒井

所在地: 宮城県仙台市若林区荒井字南原田32-1

アライデザインセンター2号棟

TEL: 022-355-7061

●FIA会員

アクトスWill_G清水高橋

所在地: 静岡県静岡市清水区高橋5丁目1番1号

パロー清水高橋店2階

TEL: 0120-153-630

セントラルフィットネスクラブ越谷レイクタウン

所在地: 埼玉県越谷市レイクタウン7丁目2-8

TEL: 048-966-5311

●FIA会員

Curves豊島中央通り

所在地: 東京都北区豊島7-2-20

TEL: 03-6908-4646

Curves上市パル

所在地: 富山県中新川郡上市町法音寺1-1

TEL: 076-473-1332

●FIA会員

Curves浜松舞阪

所在地: 静岡県浜松市西区馬郡町2535

はままつ西モール内

TEL: 053-596-5405

Curves舟入町電停前

所在地: 広島県広島市中区河原町13-15 2F

TEL: 082-503-2294

●FIA会員

FASTGYM24 両国

所在地: 東京都墨田区両国4-32-19 2階

TEL: 0120-208-025(お客様情報ダイヤル)

●FIA会員

エンタイムフィットネス大鳥居

所在地: 東京都大田区西糀谷3-38-1

TEL: 03-6423-6526

エンタイムフィットネス中野

所在地: 中野区中野3-33-18 フェルテ中野 2F

TEL: 03-5342-2343 (臨時受付: 新中野店)

エンタイムフィットネス南太田

所在地: 神奈川県横浜市南区南太田1-27-19

MK南太田 2F

TEL: 045-315-5727

エンタイムフィットネス武蔵新城

所在地: 神奈川県川崎市中原区新城3-1-10

アクセスIIビル 3F

TEL: 044-789-5381

エンタイムフィットネス浜浜

所在地:福岡市西区内浜1-7-3 ウエストコート浜浜
レジャービル 2F

TEL: 092-407-0359

Issue

記事

挙式に向け「ライザップ」、カップルで体験コースも

フィットネスクラブ「ライザップ」を運営するRIZAPグループは結婚式場運営のテイクアンドギヴ・ニーズと業務提携した。結婚式で服装にこだわるカップルが増えており、「きれいに着こなしたい」という需要が高まっているという。挙式に向けての身体づくりのメニューを提供する。入会金不要で利用できる2週間の体験コース(42,012円)や、本格的に取り組む2ヶ月のスタンダードコース(25万7,472円)などを用意する。体験コース以外では入会金54,000円が発生する。

(2016.8.3 日経MJ)

競技人口増に期待 五輪追加種目決定

2020年の東京五輪で野球・ソフトボールなど5競技が承認されたのを受け、関連企業は競技人口増加に期待する。フィットネスクラブ大手、セントラルスポーツは「クライミングの人気は高まっている。今回の決定を追い風に店舗でのさらなる導入を検討したい」と話す。

(2016.8.4 日本経済)

週ナカ需要、「ノー残業」が生む「決戦」は水曜日

まだ週の半ばだし、何となく盛り上がらない——そんな水曜日のイメージが一変しつつある。ノー残業デーの広がり、水曜夜に街に繰り出す社員が増えているのだ。新たに生まれた週ナカ需要は小売り・サービス業などにとって大きなビジネスチャンスとなっている。

(2016.8.10 日経MJ)

腹式呼吸で歌唱指導、第一興商、介護予防促す
男性向け、松本で実施

カラオケ大手の第一興商は9日、シニア世代の男性を対象に腹式呼吸での発声や歌唱法を指導する「スポーツボイス」事業を9月に松本市で始めると発表した。2017年3月まで市内4地区で実施する。スポーツボイスは飲み込み機能の改善や内臓脂肪を減らす効果があるという。男性を対象を絞った介護予防の活動は全国的にも珍しく、同社は他の自治体に広げたい考えだ。

(2016.8.10 日本経済)

第3次産業活動指数、6月は0.8%上昇
スポーツ関連伸びる

経済産業省が10日発表した6月の第3次産業活動指数(2010年=100、季節調整値)は前月比0.8%上昇の103.9だった。業種別にみると、指数を最も押し上げたのは生活娯楽関連サービス業で、3.1%上昇した。プロ野球の交流戦で観客が伸びたほか、フィットネスクラブなども好調だった。

(2016.8.10 日本経済)

リハビリ施設を9月にFC展開、ルネサンス、まず仙台

ルネサンスは5日、スポーツクラブ運営を手がけるリベラスポーツ(仙台市)とフランチャイズチェーン(FC)契約を締結したと発表した。9月に仙台市でFC 1号店を開く。高齢化を背景にリハビリ施設の需要が増えているため、FC方式を採用し出店ペースを加速する。

9月1日に「元気ジム仙台荒井」を新設する。直営店と同様にストレッチ用の器具などを導入する。

(2016.8.8 日経産業)

企業に健康づくり指南、松本市など、専門家派遣

松本市や長野経済研究所(長野市)などをつくる松本市健康経営研究会は8日、健康に関するプログラムを実施する専門家を松本市内の企業に派遣する事業を始めると発表した。実施期間は9~11月。市内で営業するフィットネスクラブなど6企業・団体の協力を得て20個以上のプログラムを用意する。

(2016.8.9 日本経済)

「未病」関連消費7億円超、神奈川県が政策効果検証

神奈川県は健康と病気の間の状態を指す「未病」対策を産業化するために実施した政策効果をまとめた。助成した商品・サービスをのべ約48,000が利用し、販売総額は当初目標を1割上回り、7億円を超えた。助成終了後に利用を継続できるかが課題になる。

(2016.8.9 日本経済)

「健康経営」中小を支援、医療費抑制へ協会けんぽ、
メタボや健診受診で判定、優良なら金利優遇

全国の中小企業を対象に、社員の健康を増進し事業の生産性を高める「健康経営」の普及に向けた取り組みが月内にも始まる。全国健康保険協会(協会けんぽ)が支援し、栃木や広島、大分で開発した手法を共有して生活習慣病や病状悪化を防ぎ、医療費抑制を狙う。

(2016.8.19 日本経済)

ポパイオヤジ増殖中、マッチョ消費動く、
ジム通い・マシン購入、体形変わり脱・既製服

若い女性や中高年男性の体形が変わりつつあるようだ。細身ながらバストの大きい女性、逆三角形シルエットの筋肉質の男性がそれだ。いわば、ルパン三世の「峰不二子」や「スーパーマン」に代表されるメリハリの効いた体形に憧れ、ジムやスクールで肉体改造に励む消費者も少なくない。変化の現れはトレーニング機器の市場を広げ、いち早く商機をつかもうと、アパレルも動き出している。

(2016.8.19 日経MJ)

ストレス発散、オージー流——トランポリンで爽快、暗闇で自由にダンス、人目気にせず、大人駆け込む

オーストラリアで一風変わったストレス発散法が人気を博している。ダンス教室の「ノーライツ・ノーライクラ」は暗闇で踊るのが特徴。2009年で展開する。ソーシャルメディアが浸透し、他人の目を意識しない時はない現代社会ならではのストレスが背景にあるようだ。

(2016.8.22 日経MJ)