

# 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

7月25日より開催されたSPORTEC。今年も数多くの、多様なセミナーが開催され、FIAも3つのセミナーを主催。今号より順次、その内容を紹介していきたい。

### ～SPORTEC2017～

「少子高齢社会だからこそ考えるスクール事業の未来」

高木工業(株) 上席顧問 VIP・TOPグループ ゼネラルマネジャー／元日本プロテニス協会 理事長  
**中嶋 康博氏**

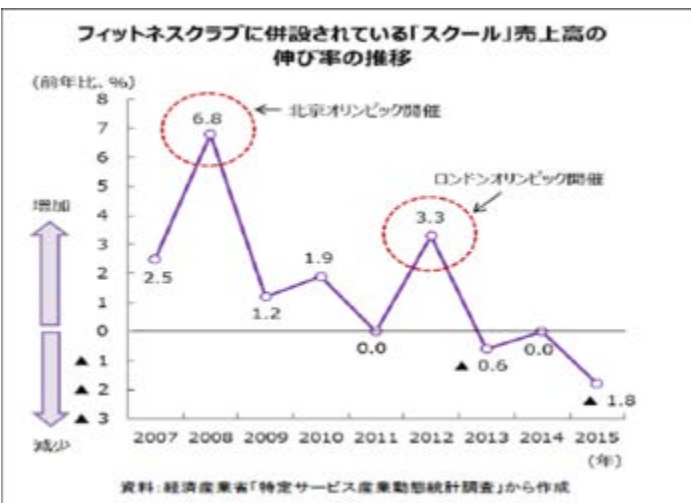
スポーツデータバンク(株) 取締役／台湾思動邦有限公司(Taiwan Sports Date Bank Co., Ltd) 代表取締役  
**石塚 大輔氏**

モデレーター:(株)ティップネス 取締役執行役員  
**小宮 克巳氏**

(※以下、敬称略)

小宮:皆さま、こんにちは。こちらは経済産業省が発表している特定サービス産業動態統計調査による、フィットネスクラブに併設されているスクールの売上げの伸び率を表した資料です(グラフ1)。

### ◆グラフ1

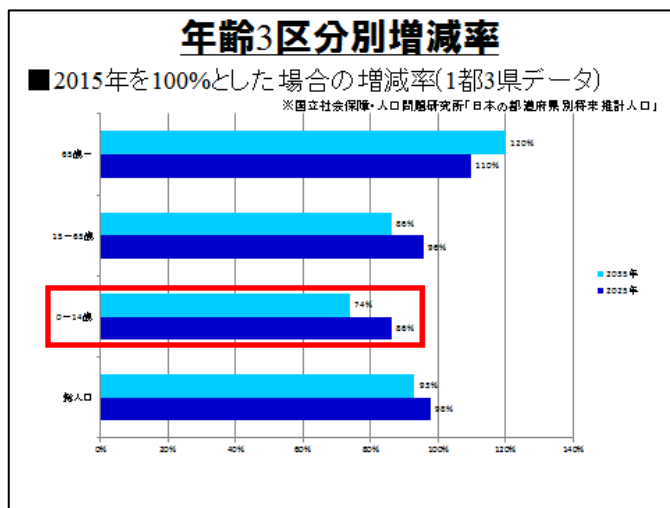


オリンピックの開催年に急速に伸びましたが、その翌年にはガクッと下がっています。ちなみにスクール事業はマイナス成長であり、2016年のリオ五輪があった年には少し盛り返しましたが、全体的にゆるやかな低下傾向にあることには変わりはありません。

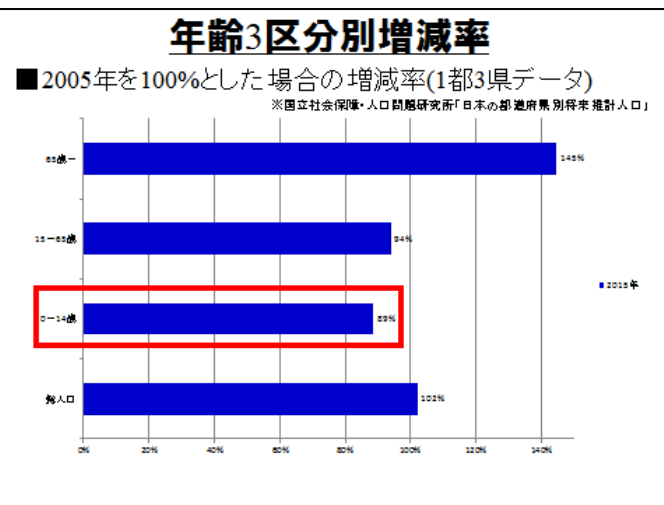
グラフ2は、5年ごとの国勢調査によって出されている人口統計ですが、2005年を100%として2015年の年齢区分別のデータを見ると、0～14歳の年少人口はこの10年間で11%減少している一方、老年人口は145%になっています。総人口は102%です。なお、これは1都3県に対してのデータですので、地方都市では年少人口や総人口も減っているものと思われる。

さて、未来はどうなるでしょうか。2015年の国勢調査をベースに、10年後と20年後の年齢区分別の人口変化を見てみると、年少人口は2025年には86%、20年後には74%と、あと20年ほどで子どもの数は1/4も減ってしまうという結果が出ています(グラフ3)。

### ◆グラフ3



### ◆グラフ2

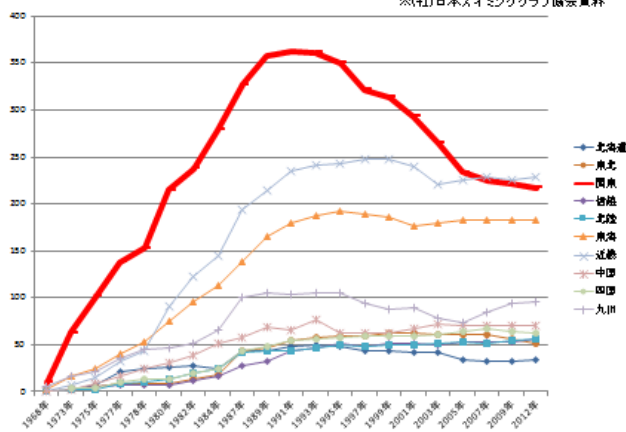


こちらはスイミングスクール協会がまとめている、登録スクール数の推移についてのグラフですが(P2グラフ4)、東京オリンピック開催を契機に増えた施設が、1990年を境に激減に転じています。理由は、施設の老朽化や、オーナーが代替わりし、新しいオーナーが少子化を危惧して閉鎖を決断したためと考えられます。

◆グラフ4

SC協登録スイミングスクール数の推移

※(社)日本スイミングクラブ協会資料



以上、スクール運営に従事されている方々には少し悲観的なデータをご覧いただきましたが、私自身はスクールの未来について悲観的に考えてはいません。その理由は後ほどお話しいたします。

では、各社さまの自己紹介をお願いいたします。

**中嶋:** 私は中学～大学までテニスに打ち込み、大学卒業後はしばらくサラリーマンとして勤めていました。通勤途中に閉館したボウリング場があったのですが、ある日壁打ちのテニスコート10面にリニューアルされたので気晴らしに行ってみ

な方にターゲットしようと思ったのです。うまい方だけがメインコートを使え、また在籍期間の長い方が施設を支配するという、体育会系の運営をしていたテニスクラブはその後どんどん衰退していききましたので、やはりこの決断に間違いはなかったと感じています。

1店舗目に3,000名が集まるようになったところで、亀戸にあったショッピングモール(以下、SC)のなかに2号店を立ち上げました。しかし昨年、そのSCが閉鎖することになりましたので江東区大島に移転しました。以前は4.5面、3,200名の生徒がいましたが、現在は3.5面に、それでも2,900名の生徒が通ってくれています。

ゴルフ事業についても、下手な方を対象に33年前に始めました。元会議室であったところを改良し、6打席、打席からのまで2mぐらいしかないようなコンパクトさでしたが、500名もの申し込みがありました。成功の要因はターゲットを“1人で打ちっぱなしに行くことが恥ずかしい層”にしたことです。それをきっかけにゴルフスクール事業も開始し、打席数も徐々に増やしながら、最大で810名のお客さまが来ていただきました。

集客面からしても、SCのなかというのはよかったですね。テニスの場合は屋根の高さが必要なので、とくに最上階などは最適な環境でした。

氷川台の施設には卓球スペースもつくりました。利用率が低かった14坪ほどのラウンジを改装し、卓球台を2台置いて、こちらも徹底的に下手な方にターゲットして卓球スクールを始めたと、今では160名近い方が会員になってくださっています。

今振り返れば、1号店の錦糸町店は天井高が4mほどと、「こんなところでテニスなんかできない」と怒って帰られた方もいたほどの施設でした。不十分な環境のなかでどうやらお客さまに喜んでもらえるのかと、日々工夫をしながら運営してきたことが、ゴルフや卓球の発案にもつながったのではないかと思います。

たところ、閑古鳥が鳴いていました。通っているうちに、スタッフの方に「テニスがお上手ですね。(人が来ない)こんな状況なのですが、何かよいアイデアはないでしょうか?」と相談をもちかけられたことがきっかけで運営に携わるようになりました。壁打ちでレッスンを提供するうちに手ごたえが出てきたので、テニスコートを1面つくっていただき、テニススクールを始めました。それが、私が本格的にテニス事業を始めるスタートとなりました。ボウリング場だった施設をリノベーションしてテニスコートにしたため柱がなくコートをつくりやすい反面、天井が低い、ベースラインが狭いなどの悪条件もたくさんあったのですが、まず50名ほどの方が来てくださり、そこから150名、350名と会員数が増えていき、最大で3,600名もの会員数を有するまでになりました。その間、コートも4面まで増やしました。すると全国から「なぜそんなに集まるのか?」と注目されるようになり、その辺りからテニスブームが始まったのです。

ルネサンスさんからも「この事業をやりたい」と相談され、同社の1号店オープンに協力したり、コーチを派遣したりもしました。ほかにも全国から見学に来ていただいた方々に、こうして失敗した、こうして成功したなどとすべて教えてさしあげました。そうしたことで、今は反対に教えていただいています。そのおかげで、43年目を迎えた今でも順調に事業を継続することができています。

先ほどお伝えしたように、私は学生時代からテニスに打ち込んでいたので、体育会系の良さも悪さもわかっています。体育会系の悪い点は、テニスがうまい者がもてはやされる環境であること。4年生になっても下手な者はコートに入ることができない。そんな状況を見てきた私は、当時はうまい方を対象にしたスクールが多かったところ、徹底的に下手

現在はティップネスさま2店舗の運営受託やJXグループ セバックさまからの委託としてテニスポート・波崎も運営しておりさらに今年の10月5日には横浜に新店がオープンします。直営店として運営している店舗のなかには会員数が2,000名を超える施設も4店舗あります。テニススクール業界において、1,000名を超える施設は100ヶ所以上ありますが、2,000名となると、おそらく10ヶ所程度でしょう。そのうち4店舗が当社運営の施設となっています。

次に、当社の時間帯別の稼働推移の資料1をご覧ください。通常スポーツ施設は夜と土曜の稼働率だけが高い、逆L字型になるのが一般的かと思います。しかし亀戸店などは、平日・土日や6～24時半までの営業時間帯中、ほとんどのコートが埋まっています。朝は高齢者、午前中は若いお母さん、午後は中高年など比較的時間がつくりやすい方、夕方は幼いお子さまから中学生などのジュニア世代、夕方から夜間は仕事帰りの方や、また商店を閉めてから来られる自営業の方など、どの時間帯も満遍なく来てくださっています。

◆資料1

	月	火	水	木	金	土	日
早朝 (8:00～)	比較的高齢の方						ファミリー
昼間	主婦の方・自由業の方						
夕方	ジュニア						
夜	お勤め帰りのサラリーマン・OL						

これは、コーチとお客さまの関係が非常に順調であることの証だとも思います。今では、その関係を問題なく築けるようになりましたので、お客さま同士が仲良くなるような取り組みに力を入れているところです。

男女比は、かつては7:3で女性が圧倒的だったのですが、今はほぼ5:5です。ジュニアも約25%と高い数値を保っています。多い施設では60%がジュニアというところもあります。しかし、ジュニアは単価が低いため、売り上げ的にはあまり多すぎてもいいとはいえません。

さらに、当社の特徴に継続率が高いことがあります。ジュニアは中学に入ると部活動を理由に退会してしまうことが多いのですが、それでも子どもたちは平均3年、成人は4年ほど継続していただきます。

**小宮:** 退会率が子ども・大人ともに2%台と、とても低いですね。

**中嶋:** 3ヶ月間のしほりをつけていることもあるかと思いますが、日本は縦社会で横のつながりが低いところ、テニススクールではそれが一切関係ないことも要因かもしれません。会員さまにとって純粋にすべてを忘れて楽しめる空間なのです。終わった後は生徒さん同士で飲みに行くなどの光景も見られます。

**小宮:** 全国的に見ても、テニススクールの成人の継続率はこんなに高いのですか？

**中嶋:** そうですね。当社はとくに高いかもしれません(笑)。当社の売り上げ構成比をみても、ほとんどがテニススクール

私、スポーツをやりたいと考えながら、できていない人がまだまだ多くおり、その方たちを助けてあげたいと考えています。上手な方というのは、少人数で自身が積極的にプレーすることを好みますが、それはビジネスに向きません。かつて、日本を代表する選手だった方たちが、選手育成のためのスクールをつくりましたが、現在も残っているところはわずかでしょう。

卓球スクールについても、ラリーを純粋に楽しみたい方に限定して行っているため、160名の会員中、実際に試合に出ている方というのは数名程度です、会員の年齢差も幅広いですね。テニススクールのほうでも試合に出ているのは、1会場50~60名程度かと思いますが。スポーツ人口というのはピラミッド型になっていて、下手な方、初心者が一番多いわけですからそこに照準を合わせなければ、ビジネスとしてやっていくのは難しいと思います。

## < 亀戸店 >



からです。氷川台店など、1店舗で2,500名の会員がいます。売り上げは4億円を超えており、収益性も高いです。テニススクールの損益分岐会員数はインドア施設・コート1面で400名程度です。

当社が2,000名もの会員を集められる理由には、0.5面の初心者用コートを設け、どんな時間帯でも初心者を受け入れていることがあります。ほかのスクールは、コートが3面あるとしたら、初級・中級・上級と分け、初心者は初級クラスに入ることになります。それは、初心者自身だけでなく、初級にいる、ある程度基礎のできた方も嫌がる傾向があります。

また、「初心者用の枠を設けているのに人が集まらない」と悩む施設が多いのですが、そもそも、一番人が集まらない時間帯に枠を設けているので当然です。一番いい時間帯に枠を設けることが大切なのです。当社の場合、月の新入会者の約35%は初心者です。その方たちが継続してくれることで、転勤や出産で退会されていく方が出ても会員数を保つことができている。

そのほか、練習でコーチがボールを出したりする際、コーチの後ろが空きスペースになってしまうので、そこをネットで仕切って練習できるようにするなど、できるだけ会員さまを待たせない環境をつくっていることも集客に影響していると思います。

**小宮:** 錦織選手の影響というのはまだありますか？

**中嶋:** 2014年に錦織選手が全米オープンテニスで決勝まで進んだときはテニススクール業界も非常に盛り上がり入会も増えたのですが、その後の状況を見ると、現在での影響はそれほどないといえるでしょう。

**小宮:** ラウンジに卓球台を設置するとき、テニススクールの方や社内から反対はありましたか？

**中嶋:** ラウンジを利用されている方が少なかったため、ほとんど出ませんでした。卓球台を設置する前にマッサージルームをつくってみたのですがそれでもあまり利用がなかったため、卓球をやってみようかとなったのです。

しかし、卓球台を自由に使える区や市の施設もすでにたくさんありましたから、お金をとってスクールを実施することには少し不安がありました。

しかし、1台あたり6名という少人数制や、そこでコーチが会員さまとしっかりコミュニケーションをとることに注力したことで成功できました。やはり、リーダーになる人の存在はとても重要だと感じています。

**小宮:** ありがとうございます。では、石塚さんお願いします。

**石塚:** 当社は、「スポーツ×子ども」「ヘルスケア×大人」サービスの提供で、健康などに関する課題解決を目指している会社です。本日は、「スポーツ×子ども」の部分に特化してお話ししたいと思います。現在、文部科学省では「運動部活動の在り方に関する総合的なガイドラインの作成検討会議」を本年5月より実施しています。簡単にいうと、中学・高校の部活動が教員の負担になっているのではないかとということで、運動部活動に対するガイドラインの見直しを図るものです。当社も検討委員会のメンバーとして、参加しています。

当社の主活動は、スポーツヘルスケアビジネスにおけるビジネスプロデュースです。我々は自治体や学校、お客さま、コーチ、トレーナーとパートナーを組みながらビジネスを行っています。スポーツスクールなどの運営も行っていますが、実は当社

自体の施設というのはありません。遊休スペースなどを有効利用し、そこにトレーナーやコーチをマッチングし、サービスを提供しているのです。現在、野球、サッカーを中心に、国内・海外の300施設と提携して事業展開をしており、総会員数は約2万人です。そのなかにはバッティングセンターやゴルフ練習場、フィットネスクラブも含まれています。一般的に、スポーツ関連の施設は平日の夕方の稼働率が低くなると思いますので、そこに当社がスクールやイベントを企画・提案するのです。

コーチは社員契約ではなく、外注です。当社が施設の開拓をして、そこにスクールという環境を生み出していき、職の創造やプロフィットを生み出していこうというのが、基本概念です。活用場所としては、テニスコートやフットサルコート、アリーナのほか、スカッシュコートなど、用途が限定されてしまうスペースでもスクールを実施しています。

部活動の支援事業も実際に行っています。教員の負担減や専門スキルの提供という課題に対して、コーチ、トレーナー、プロチームや総合型地域スポーツクラブと連携を図りながら、取り組んでいます。

これらの活動は、原資の違いや導入年から、バージョン1.0～バージョン3.0に分けられます(資料2参照)。教員の負担を軽減するための解決策としては、外部指導員という制度がありますが、これはあくまでも、教育委員会が個人的に登録した方とマッチングを行うもので、第三者は一切関わっていません。これが一番古い制度で、バージョン1.0です。外部指導員には1時間あたりの給料も3,000～3,500円ほどという上限があるほか、地域によっては月額にも上限が設定されているため、何時間指導しても1日30,000円ほどという自治体もあります。外部指導員制度を活用しても教員の負担が

**石塚:** その通りです。学校というプラットフォームに企業を運んでいくという感じです。

ここで、文部科学省が今年の3月に公募を出した資料についてご紹介したいのですが、そのなかに「民間活力による運動部活動支援体制の構築のための実践研究」というものがモデル事業として公募されています。具体的には、教育委員会が民間に委託するというモデルと変わらないのですが、「支援企業」というキーワードが出てきているのは注目すべき点です。この支援企業におけるメリットについては、「企業イメージの向上」や「サンプリングの実施」と明記されています。文部科学省、スポーツ庁の公募案件のなかに、部活動に対して、支援企業をしっかりとつくて、原資を獲得しようという動きが出てきたことは、興味深いことだと考えています。

**小宮:** ありがとうございます。では、続いて、当社のスクール事業について紹介させていただきます。業界のなかでは後発組でして、2004年からスタートしました。当社は株式会社レヴァンとサントリー系の企業が合併した会社です。合併のタイミングで、スクール事業にはあまり注力しなくなり、1店は委託することになりました。2002年当時のスクールの売上高構成比は1%ほどです。そのような状況のなか、2003年に入社した私は、即スクール事業をやるべきだと提案しました。

当時のフィットネスクラブは大型化をしていました。他社さまと同じ物件を取り合ったときに、「ティップネスは(賃料対象面積として)800坪しか借りないが、〇社は1,500坪借りてくれる」という状況で負けることが多々ありました。大人だけの施設とテニスやスイミングスクールをパッケージにしている施設では規模が全然違うのです。そのような出店対策もあって、スクールを入れることを提案しました。当時はピープルやセントラルスポーツさまがすでにオリンピック選手育成コースを導入していましたので、後発ゆえ、より多岐にわたるプログラムを提供しようというコンセプトで始めました。

## ◆資料2

### 部活動支援体制

#### Ver.1.0

##### 外部指導員(者)制度

90年代より導入されている個人指導者登録制度。学校からの申請・承認を経て、自治体より指導者が派遣されるため、自治体の予算を活用したモデルとなっている。

#### Ver.2.0

##### 各教育委員会等予算型 民間委託モデル

約7年前より導入を開始した民間企業部活動委託モデル。教育委員会や学校(保護者会)からの予算を活用したモデルとなっている。

#### Ver.3.0

##### 企業協賛型 民間委託モデル

2016年より開始した新しい形の民間企業部活動委託モデル。自治体や学校(保護者会)からの予算ではなく、地域にある民間企業から協賛を得て取り組む。アメリカ型のモデルでもある。

軽減しなかった理由には、このように外部指導員がほぼボランティアという位置づけになっていることがありました。次に、各教育委員会からの報酬を元に民間企業が指導者をマッチングし、派遣するという事業モデルがバージョン2.0になります。

これに対してバージョン3.0では、地域にある民間企業から協賛を得て、それをもとに、指導者を派遣するというモデルで、当社でも今年の2月から沖縄県のうるま市で、モデル事業の構築を始めました。

**小宮:** いわゆる学校と指導者、もしくは保護者と指導者というマネタイズではないということですね？



写真左より、小宮氏、石塚氏、中嶋氏。ときおり笑いもおきる和やかなムードでディスカッションは進んだ

スクールを始めたもっと直接的な理由を挙げると、2003年にティップネスが初めて地方に出店した名古屋市北区の上飯田店のことがあります。私は前職がコンサルタントだったこともあり、事業計画書に意見を求められたのですが、「これは真っ赤(赤字)になることが目に見えているので、出店はとりやめたほうが良い」と言いました。

計画では、800坪で、大人の集客数を4,000名と予測していました。当時の同規模の施設の損益分岐会員数が3,000名ほどでしたから、いけるだろうという判断だったようですが、私の算出では2,700名だったのです。しかし、すでに契約も済んでおり基本設計も終わっているということだったので、800坪のなかでも追加できる売り上げ部門をつくらうということで、スクールを提案しました。現在は子どものスクール会員数が1,500名、成人が約3,000名弱と、黒字化を達成できています。

その後、私は営業推進部の部長になり、大人だけであったクラブにどんどんスイミングスクールの導入を進めました。既存店に付設するのは大変でしたが、東武練馬店など、大人だけで利益が出ているクラブにもスクールをいれるという事で、現場からもかなりの反対にあいました。しかし、そこには隣駅に力のある競合が出店を計画していたといういきさつもあったのです。おかげさまで東武練馬店は競合出店後も順調に運営できています。

さらにその後は休館日にスクールを入れることにも取り組み、現在では61店舗中34店舗に子どものスクール事業が入っています。昨年末の段階で売上高構成比は当初の1%から11%まで伸びました。利益構成比も非常に高いです。平均在籍会員数は、フル営業の店で1,800名程度。2,000名を超えている施設も8店舗あり、最高2,600名が在籍しています。休館日だけ実施している施設は平均560名程度、多くて700名強です。週1営業だと350名程度が損益分岐会員数になります。

武庫之荘店などは、大人が厳しかったため、子どもを増やして一気に黒字化しようとスクール開業から8年目にしてスクールバスも導入しました。

スクールに加えて保育事業も始めました。「スポーツ保育」の普及と発展に向け、静岡産業大学と連携し、遊びのプログラム化について研究しており、藤枝市の子育て支援施設を活用し、効果検証を実施しました。

以上が当社の紹介になります。続いて、お2人にお聞きしたいのですが、まずは中嶋さま、テニススクール業界から、フィットネス事業、フィットネスクラブへの問題提起または提言がありましたら、お聞かせください。

ですね。当社の施設では、プレーしている場所とフロントが近いので、体験レッスンを受けて、すぐに入会手続きに入れるのですが、クラブでは離れているために、向かう間に考えが変わってしまうことがあります。また、体験レッスンの場合、指導したコーチが最後まで手続きを行うことで入会につながる人が多いのですが、最後の部分がクラブのフロントとなると、コミュニケーションが途切れてしまうのです。さらにフロントスタッフがテニスのことをよくわかっていなかったりすると、うまく質問に答えられずに入会を逃してしまうケースがあるように思います。

**小宮:** 石塚さまの立場から、いわゆる総合型のクラブで一緒に手をとりあつてできること、改善提案などはありますか？

**石塚:** 当社が地域で運動指導の要請を受けたときに、クラブさまとの提携によって、施設から外に出て指導していただくということはできるのではないかと思います。中学・高校の部活動の指導などにおいて、ぜひ一緒に組めたらいいですね。

**小宮:** コミュニケーションを高めるために、コーチ陣に教育していることはありますか？

**中嶋:** コーチには、「100名の方がいたら、100名の方それぞれに楽しさ、面白さを伝えることを目標にしてほしい」と伝えていきます。ただ指導がうまいコーチではなくて、一人ひとりの方に丁寧にし、満足・感動を与えてほしい。満足はお客さまの期待通りのことを行うことですが、それには当然お客さまの期待を知っておくことが必要です。当社では問診表をつくって、事前にスクールに来た目的を聞き、それに合ったかたちでしっかり教えられるようにしています。また、コーチの心、姿勢も大事ですね。テニス技術がすばらしくても、傲慢なコーチはいけません。技術はそこそこでも、お客さまと一所懸命汗を流す

**中嶋:** まず思いつくのは、スタッフ・会員さまともに笑顔が少ない、会話が少なくていいこと。そして、勝負的な楽しさの提供や、運動レベルの低い方、運動に自信のない方ももっと取り込んでいいのではと感じています。

**小宮:** おそらく、同じ時間帯に同じ仲間と集うテニススクールと、特定多数のスタッフが特定多数の会員さまと偶発的に接するフィットネスクラブという、ビジネスモデルの違いが影響しているのかもしれませんが、ちなみに、御社の会員は成人7割、子ども3割と聞いていますが、成人や初心者の継続率アップのポイントについて教えていただけますか。

**中嶋:** コミュニケーションだと思います。それによって、あの場所に行けば自分らしくいられる、嫌なことを忘れられるなど、テニススクールに行くことが快適と感じられるようにすることが大切だと思います。スクールの初日に、私は会員さまに「皆さんに1つだけお願いがあります。私がどんなにがんばっても皆さんが休まれてしまっても、楽しませたり、上達させることができませんから、なにがなんでも来てください」とお話しするんです。すると、残業で、レッスン終了まであと30分、というところでも駆けつけてくれます。そのように、必ずその時間はスクールに行く、というような流れができていくことが、継続率の高さにも表れているのだと思います。

**小宮:** 先ほど、フィットネス業界の改善点として会話が少ないというのがありますが、具体的にここを改善したほうがいいのでは、という点はあるですか？

**中嶋:** 一番はフロントがプレーをする場所と離れていること

ことができるコーチを養成していきたいと考えています。

**小宮:** スポーツデータバンクさまでは、指導者の教育はどうしているのですか？

**石塚:** スポーツトレーナーのセカンドキャリアも対象と考えていますし、地域によってはフランチャイズ化し、オーナーを置いて、オーナーが学生をスクール指導者として教育、マネジメントしていく事業も行っています。フランチャイズ化は、事業が大きくなるにつれ、当社だけでマネジメントしていくことの難しさを感じましたので、取り入れました。

**小宮:** 指導者の募集はどうしていますか？

**中嶋:** テニスの指導者は奪い合いですね。大学の部活やサークル活動している子にも声をかけますが、学生にとってはテニスコーチよりも、ほかのアルバイトのほうが効率いいということで、そちらに流れてしまうのです。一方で、ベテランの指導者になると、頑固だったりしてこれも難しい。個人スポーツということで、自分の我が強い方が多いのです。そのような点から、コーチの採用、育成にはとても苦労していますが、ジュニアでがんばっていた子とのつながりを保つことで、成人した後、戻ってきてくれる場合もあります。

**小宮:** 個人的にはこれからの時代、高齢者が指導員として適しているのではないかとと思うのですが、いかがでしょうか。

**中嶋:** お客さまとのラリーでミスが多いなどとなると指導員の質が悪いと思われるので、ある程度の技術レベルや体力が必要になります。そこが懸念点かもしれません。しかし、高齢でも本当に人柄のよい方であれば、初心者の方を指導していただくなど、いいかもしれませんね。また、年齢関わら

ず、女性の方にはもっとコーチとして加わっていただきたいと思えます。

**(会場からの)Q:スクール事業の未来は明るいでしょうか?もし明るければ、その理由についても教えてください。**

**小宮:**私はとても明るいと思えます。当社は参入時から11%年少人口が減っているなかでも2桁近い成長をしてきています。1km圏の参加率も、高いところなど20%、5人に1人が当社に通ってくれています。これまで運営してみて、子どもに関しては、天井はないと思っています。週1回、同じ先生に、同じ仲間たちと受けるというモデルは継続率が高いので、苦しんでいるところは新規獲得のやり方に問題があるのではないかと思います。当社では、この先、子どもの人口が減っていても、積極的に展開していきたいと考えています。

**石塚:**クラブという箱の中から、外に出るなどし、スクールにつながる環境をどれだけ生み出せるかが重要かもしれません。小さくとも地域に根ざしたスポーツができる環境、運動ができる環境をつくれれば、それがスクール事業にも波及していくのではないかと思います。

**中嶋:**運動・スポーツをやる人口をいかに増やしていけるかがポイントになると思います。運動をやりたい方が来るのを待つのではなく、自ら人の集まる場所に出向き、そこで運動をやったことがない、もしくは苦手意識をもっている方に体験してもらおう場を提供することが大切でしょう。

当社としては、ブーム時には1,000万人以上の方がテニスを行っていたわけですから、以前やっていたが今はやって

いない方たちを再び呼び戻したいと考えています。

**小宮:**中嶋さまは、先ほど氷川台店のわずか14坪ほどのスペースに卓球台を置くという、思いもよらないことを実践し、週1回、1万円ながら現在は160名の会員がいるという。そのようなニーズを見つけたのはすばらしいことです。そのお話を聞き、スクール業界に不足しているのはマーケティング力だと感じました。その点を克服すれば、まだまだスクール業界の未来は明るいと思えます。

## Board Meeting

## 理事会報告

FIAは第184回理事会を平成29年7月7日(金)弘済会館で開催し理事監事等16名が出席した。

### (1) 検定事業の進捗状況

検定事業の進捗状況について、検定委員会委員長により報告・審議が行われた。

#### 1. 厚労省手続き状況について以下3点を報告した

- ①6月26日「指定試験機関申請書」が厚生労働省に正式受理された。
- ②6月28日:同省「専門調査委員会(新しい職種を国家検定として承認することを検討する委員会)」に出席し、説明及び質疑を行った。
- ③この後「審議会」(7月末)審査を経ておよそ一ヶ月後に「指定」される見込み。

理由: 会費未納。定款により退会を通知。  
入会: 平成23年11月  
商材: クエン酸飲料など。

### (3) 後援名義使用申請 (審議)

#### 1. 株式会社東急スポーツオアシス

主催: (株) 東急スポーツオアシス  
共催: (株) VCケンウッド・ビクターエンターテインメント  
催事名: DANCE ENTERTAINMENT SHOW2017(首都)  
会期: 2017年9月16日(土)17日(日)  
会場: クラブチッタ川崎  
対象者: ダンスプログラム愛好者  
内容: ダンス発表会。自社クラブ関係者だけでなく、業界各社、各種団体、個人の出演をオープンとし、フィットネス業界全体に向けたダンスイベントとする。ダンスプログラム愛好者に向けて、発表の場を提供することで、顧客満足と交流の場を図る。

参加費: WEFUNK部門(16日(土))16,000円/1名  
PERFORMANCE LIVE部門(17日(日))  
8,000円/1名

#### 2. アクアフェス2017

主催: アクアフェス2017実行委員会  
催事名: アクアフェス2017  
会期: (東京)2017年9月24日(日)~ 25日(月)  
(大阪)2017年10月21日(土)~ 22日(日)  
会場: (東京)全電通労働会館(千代田区)  
ルネサンス仙川(墨田区)  
(大阪)大阪プール(大阪市)

内容: アクアプログラム・スタジオプログラムのインストラクター向け講習会。アクア指導者資格・運営面

2. 事務局員募集に伴う紹介依頼を行った  
検定事業を担う事務局業務の為、人員1名を募集する。  
関係者へ紹介を依頼。(ハローワーク等も利用)
3. 技能検定委員依頼の件を協議した。  
技能検定試験実施の為設置が義務付けられる「技能検定委員会」委員選出の為、正会員・賛助会員企業及び関係個人等へ候補者推薦を依頼。委員種類は執行管理・問題作成・解答採点・試験運営統括の各部門。  
討議した依頼書について、判り易く改編することとした。
4. 普及事業(受検広報・テキスト販促)状況について報告を行った。  
①6月16日、総会後に行った説明会は出席者数45人。  
②広報物ビジュアルイメージ・ロゴ等の制作準備について  
③学校等に対する普及・受検促進活動の概況について  
④SPORTEC(7月25日より3日間開催)における広報について。  
※ F-3「セミナー・説明」講座—募集即満員の為教室改編定員約100人として再受付中。  
※ 展示会場FIAブースにてパネル展示等により普及宣伝。(テキスト販促掲示も行う)
- ⑤テキスト制作状況について。  
7月25日刊行 SPORTECにおけるセミナーで販売開始。各級3,500円(税別)(会場価格設定案=税込3,780円の処税込3,700円)

### (2) 入退会申請 (審議)

次の1件の退会について報告があり、承認した。  
賛助会員

- 1 会社名: FKビタミン株式会社  
所在地: 東京都千代田区

はミズノ(株)が主管。

※例年後援。2011・2012年はFIA主催。

### 3. 日本スポーツ産業学会

主催: 日本スポーツ産業学会

催事名: 日本スポーツ産業学会第24回大会

会期: 2017年7月15日(土)・16日(日)

会場: 立教大学池袋キャンパス

内容: スポーツ産業を多面的・学際的に研究し、産官学の共同によるスポーツの普及、振興を目的とした学会。

※FIA原田理事=同学会主要メンバー。例年後援。

※開催時期直近申請の為、事務局において事前承諾。

### 4. 第1回ウェルネスライフEXPO

主催: ウェルネスライフEXPO実行委員会

運営: TSOインターナショナル(株)

催事名: 第1回ウェルネスライフEXPO

会期: 2017年11月8日(水)～10日(金)

会場: インテックス大阪(大阪市住之江区)

内容: スポーツ産業拡大・健康寿命延伸産業拡大に向け、健康増進・体づくりに関する製品とサービスを一同に集めた専門展。

特別協力: 大阪商工会議所・スポーツコミッション関西

後援: 大阪市・関西スポーツ用品工業組合・ホームヘルス機器協会 他

運営: (TSO Int'l)はSPORTEC運営事務局である賛助会員(株)スポルテックの別会社。後援名義・セミナー提供を予定。(パンフレット、吉田会長応援の辞掲載を先行して行った)

遠藤利明前五輪相は6月13日、委員長を務める自民党スポーツ立国調査会の「地域スポーツのあり方検討小委員会」の会合で、運動部活動の改革などを進めるため、指導者の国家資格の新設や、学校単位から各地域の総合型スポーツクラブへの移行などを柱とした抜本的な見直しを提案した。

#### ②FIA事務所模様替えについて報告が行われた。

検定事業始動に伴い、指定試験機関はその他事業と分離した事務スペースを持つ必要がある為、キャビネット等で壁を立て事務所を二分することとする。

これに伴い法定保管年数を超えた資料・帳票類、刊行物ライブラリー等を処分する。(7月中実施予定)

#### ③埼玉県(県内加盟クラブ協力)依頼事業について報告を行った。

1. スポーツ×文化協働事業(協力26クラブ)(スポーツ振興課主管)

平成27年より継続中。

7月10日面談予定(終了協議見込み)

2. 消費者被害防止ポスター掲示協力依頼(消費生活課)

101クラブ

本年4月第1回 10月第2回予定

#### =事業委員会=

(1)SPORTECへの特別協力団体としての支援内容について報告を行った。

①オープニングレセプション テープカット参列。田畑副会長

②セミナー

D-1:FIAマネジメントセミナー 7月25日(火) 10:30～12:00

『少子高齢社会だからこそ考えるスクール事業の未来』

#### (4)各委員会の活動状況

##### =社会・渉外委員会=

①スポーツ庁委員会出席について報告した。

「運動部活指導の在り方に関する総合的なガイドライン作成検討会議」

(学校における部活指導員の外部確保に関する委員会・スポーツ庁政策課学校体育室主管)第1回会合5月29日。提起された主な事項

1. 学習指導要領外で行われる部活動に教員が多くの時間を割かれている点。(教科は多くても年間140時間設定なのに、部活は中学では年間700時間)
2. 子供たちの問題として、中高生迄はある程度運動時間が確保されているがそれ以降が二極化し、離れてしまうとそのままとなる点。
3. 最近では部活も週休1日以上と定める学校も多いが指導者によっては365日主義の旧態依然の所もある点。(欧米では学校運動部活動は1日2時間集中)
4. 保護者同士の連携が学校側の主体性を危うくしているケースがある点。
5. 競技によって強化の「場」が異なるという点。  
スイミング:部活ではなく民間スイミングで  
バスケ・バレー:部活で  
サッカー:部活が主でレベルが上がるとクラブチームで。など
6. 地方等では1校で成立せず複数校合同せざるを得ないこともある点。  
次回(7月11日)は主として体罰問題と指導者研修問題(参考)自民党スポーツ立国調査会話題の新聞記事。

F-3:FIA特別セミナー 7月25日(火)16:30～18:00

「これからのフィットネスクラブの成長を支える人材育成のありかたと フィットネスクラブマネジメント技能検定(仮称)の活かし方」

E-5:トークセッション 7月26日(水)10:30～12:30

「国の健康寿命延伸策・医療費適正化にフィットネス業界が果たすべき役割」

(2)会員交流パーティー。受付中である旨報告を行った。

7月26日(水) 18時～ 有明ワシントンホテル

(3)スポーツクラブ駅伝2017準備状況について報告を行った。

東京大会:10月14日(土) 夢の島競技場(江東区)

第1回実行委員会 5月26日(金)開催。

・2016年の大会の振り返り

・2017年大会の開催概要の検討→確定

・大会当日までのスケジュール確認

・各社(実行委員企業)今年度の集客目標の共有

(4)FIAマスターズスイミングフェスティバル2017準備条状況について報告を行った。

10月1日(日) 京都アクアリーナ

6月15日 募集開始 締切日8月2日18時

##### =調査研究委員会=

早稲田大学松岡教授のもとで、過去二回分の調査研究データから、今回の調査研究に活かすデータの抽出と検証を実施中であることを報告した。

## ＝組織基盤拡充委員会＝

地方協議会等との連携状況について報告を行った。

- (1) 北陸フィットネスクラブ協会のセミナー後援  
主催:北陸フィットネスクラブ協会 後援:FIA  
6月1日(木) 会場:アピアスポーツクラブ  
※当日、吉田理事より『フィットネスクラブ・マネジメント技能検定』について参加者に説明いただいた。
- (2) 広島フィットネスクラブ協会との共催セミナー(参加51名)  
共催:広島フィットネスクラブ協会・FIA  
6月18日(日) 会場:広島YMCA国際文化ホール  
3本のセミナーと説明会を提供した。
  - ①「グローバルフィットネストレンドから学ぶこれからのサービス提供の在り方」講師:FIA松村 剛
  - ②『クライアントのやる気を出させる「モチベーションテクニック」』講師:中野ジェームス修一氏
  - ③『フィットネスクラブ・マネジメント技能検定』について  
解説者:FIA松村 剛
- (3) みちのくフィットネスクラブ協会総会・共催セミナー(参加21名)  
6月28日(水)  
総会へのオブザーバーとしての参加依頼を受けて出席  
その他、セミナーと説明会を提供した。
  - ①「グローバルフィットネストレンドから学ぶこれからのサービス提供の在り方」講師:FIA松村 剛
  - ②「フィットネスクラブ・マネジメント技能検定」について  
解説:FIA松村 剛

## 2. 2017 FIA 全国スポーツクラブ駅伝

### ★東京大会

開催日:2017年10月14日(土)

会場:夢の島競技場(江東区)

現在エントリー受付中。

各クラブにてメンバー様によるチーム(4~12名)

を組んで是非ともご参加ください。

詳細案内FIA-HP参照 (<http://fia-sports.net/tokyo.html>)

## 3. フィットネスクラブ・マネジメント技能検定制度が確定

7月31日厚生労働省にて開催された「労働政策審議会・人材開発分科会」にて以下の法律(省令)の改正が承認され、平成27年来取り組んできた制度が確定しました。

- ①国の定める「技能検定」に「フィットネスクラブ・マネジメント」職種を追加する。  
等級を1・2・3級とする。実技試験の実施方法として判断等試験、計画立案等、作業試験及び実地試験を定める。
- ②フィットネスクラブ・マネジメント職種の技能試験の実施に関する業務を行う者として(一社)日本フィットネス産業協会を定める。

## 4. フィットネスクラブマネジメント公式テキスト販売開始！！

クラブマネジメントを体系的に学べるテキストが完成し販売をいよいよ開始いたしました。

「ベーシック」、「インターミディエイト」、「アドバンス」の3段階あり、各3,500円(税別)

FIAホームページに各級の目次・申込書フォーム・送料表などが掲載されております。

5月理事会におけるフリートーク概要を報告し、こうした事例を会員企業で共有するよう継続する。

テーマ:女性スタッフのキャリア形成や産休対応について。

- ・加盟企業にも「女性管理職割合の公表」などCSR活動事例あり。
- ・出産後社員80人中45人で働き方(退職しない道の探り方)検討会議。
- ・女性正社員250人中1割(26人)が産休育休。(3年前は10名であり定着の感)
- ・時短適用すると管理職を離れる現状。⇨復職時元ポスト復帰ルールとの整合も。
- ・幼児期より学齢期の方が困難も増える。
- ・復職時に業務慣らし運転(復職プログラム)も必要。
- ・復職時降格してのスタートを希望する者もある。
- ・時短勤務は本社と現場で事情も異なるが、長時間労働当然という業界だったので浸透させる努力が必要で、経営の姿勢が重要。
- ・支配人職の時短勤務には、サポート副支配人の存在や、普通に帰れる雰囲気作り、周囲の理解促進など、相当な努力が重要。

## Information

## お知らせ

### 1. FIA マスターズスイミングフェスティバル 2017

2017年8月2日(水)18時にエントリーを締め切り、昨年を超えるエントリーとなった。

2017年10月1日(日)京都アクアリーナにて開催。

## Feature

## 特集レポート

### IHRSA2017 から見る米国フィットネストレンド

【記:FIA事務局長 松村 剛】

去る3月8日(水)から四日間、米国ロサンゼルスにて北米最大規模となるフィットネスコンベンションである『IHRSA2017』が開催された。

IHRSAは展示会としては、フィットネス機器やシステムが中心となり、エクササイズプログラムもいくつか紹介される。

展示会の来場者のほとんどが、フィットネス業界関係者であり、「B to B」の展示会である。ここから発信されたトレンドが、関係者の手に取って見られたり、触れられたりしながらその年以降のトレンドを形成していき、それらはアジアへの時間差で伝わってくることとなる。つまり、ここがグローバルマーケットにおける、最初の大きな商談会となる。

今回の特集では、IHRSA展示会で垣間見た、米国発のフィットネス機器やプログラム、ビジネスサポートシステムなどに関するトレンドをレポートさせていただく。

さて、まずは今回のIHRSAIにおいて、筆者なりに垣間見たトレンドをキーワード化すると例えば、以下のようになるだろうか。

- ①マシーンやファンクショナルツールの多様化
- ②クラウドサービスのハード/ソフト両面への活用が促進
- ③ゲーミフィケーション要素の活用
- ④グループエクササイズにおいても成果重視型高強度のプログラムが進化
- ⑤その他



マシンやファンクショナルツールの多様化とプログラムへの活用

HIIT (High Intensity Interval Training)系ファンクショナルトレーニングは完全にトレンドの域を脱し、しっかりと定着したと言ってよいだろう。

特に、ユニット形式の構造のフレームに、様々なサスペンションツールを組み替えることで、多様なグループエクササイズを可能とするトレーニング機器がさらに進化をしている。

一方では、ロープやラダー、ケトルベルやチューブなど、比較的簡易なツールを有効に組み合わせた、グループファンクショナルプログラムの提案も昨年に引き続き、活発であった。



①

②



③



写真①～③

(ファンクショナルサスペンショントレーニングはTRXやQueenaxが市場に投入されて以降、あっという間に同様のマシンやツール、そしてプログラムの多様化が進んでいる)



④

写真④  
(ケトルベルやロープ、クッション性素材のウエイトギアを活用したファンクショナルグループエクササイズは、オープンスペースがあれば比較的low価格かつ手軽に有効なプログラムを提供できるが、エクササイズをリードするトレーナーのより高い指導技術とリードするスキルが求められる)

クラウドサービスのハード/ソフト両面への活用が促進

スマートフォンやタブレット端末の浸透率が高い欧米においては、自分の運動履歴や運動効果などを管理するソフトが数多く開発されており、そのサービスを活用したフィットネス機器の開発が盛んである。

例えばトレッドミルとスマホを連動させることで、現在の運動の状況に関してマシンに据え付けられた画面以外の情報を、スマホ画面上でも確認することができ、さらには運動の成果に関するアセスメントまで可視化される。



(クラウドサービスを活用したマシンやスマートフォンアプリの事例)

ゲーミフィケーション要素の活用

ゲーミフィケーションの要素をグループエクササイズに取り入れたシステムは以前からよく目にしてきたが、今回の展示会では数多く出展されており、注目を集めていた。

ローイングマシンを活用したグループでのボートレースや、既に何年か前から徐々に目立つようになってきたバイクを活用したロードレースなどが特に注目を集めていた。

ゲーミフィケーションの要素のフィットネスへの活用は、特に家庭用のゲーム機器において過去に盛んに市場に紹介され、それなりに市場規模を確保していたようであるが、これらの



⑤

写真⑤(ジョンソンヘルステック社が開発したマトリックスコネクスのように、スペース効率を重視してHIIT系プログラムを可能にする提案も目立った)

再燃の背景の一つには、欧米のフィットネ市場における前述したHIIT (High Intensity Interval Training) 系ファンクショナルトレーニングの興隆に起因する、成果重視(特にダイエット目的)傾向のプログラム提供が主流となっていることが、その一つ挙げられると考える。成果重視スタイル(特にダイエット目的)のエクササイズは、当然運動強度が高く、顧客によっては、“辛い”“苦しい”、等といった感覚を伴う。

そのある種の“苦痛”に対して、なんとか“楽しい”や“エキサイティング”といったプラスの要素を被せる、もしくは置き換えるためのアプローチとして、ゲーミフィケーションがあらためて見直されているのではないかと、筆者は考える。

少し前に、“ポケモンGO”が世界を席巻した現象が、結果として、世界中の“運動嫌い”、“運動不足者”を屋外に引きずり出し、“歩く”という運動習慣に触れさせたことも、同時に頭をよぎる。



(テクノジム社によるローイングマシンによるボートレースによるグループエクササイズ)



バイクによるグループエクササイズをレース設定にして楽しむアプローチはポピュラーで、複数提案されていた。) )

### グループエクササイズにおいても成果重視型高強度のプログラムが進化

成果重視型のHIIT系エクササイズの盛隆の流れは、マシンのみならず、スタジオプログラム、プレコリオの開発にも同様に波及している。

例えば、その象徴的な例が、“STRONG BY ZUMBA”ではないかと考える。

ZUMBAはご存じの通り、とにかくラテンのリズムに合わせて楽しく汗をかくことにフォーカスした、音楽重視のグループエクササイズで、ダンスパーティーという前提であり、インストラクターは、自分の動き通りに動くことを顧客に強要しないよう、キューイングを制限している。

一方で、新たにリリースした“STRONG BY ZUMBA”は、

“モチベーションを高め、効果的な動きをシンクロさせるために開発した独自の音楽に合わせて行うHIITエクササイズ”というのがうたい文句で、成果重視型の高強度トレーニングに目的を特化したプログラムとなっている。

通常のZUMBAとは、明確に差別化を図り、正しい効果を導く、正しい動きを引き出すために、しっかりとキューイングによる指示を徹底していた。

ブランドを象徴するロゴにおいても、一筆書きのような躍動感のある既存のZUMBAとは異なり、黒の背景を基調とした“力強さ”を強調するコンセプトとなっている。



(ZUMBA STRONGのデモレッスンでは、デジタルサイネージの演出も、音楽の重低音ビートの揺れと、運動強度の増減をシンクロさせており、求められる動きのインパクトを可視化するような映像となっており、かなり精緻に計算されていた。)

### その他

その他で、筆者の気が付いたトピックを、いくつか紹介させていただきます。

#### ■道具やマシン■



(例えば、このスエット生地で作られたのダンベル。ダンベルのプレートの重さは中に詰められた砂鉄によって調整されており、簡単にアジャストすることが可能であるので便利。このダンベルの利点は何と言っても、足に落としてもまったく問題なく、床を傷つけたりすることもないので、ラバー等による養生の必要がない点。また、シャフトを使わずプレートのみでのトレーニングも可能だ。)

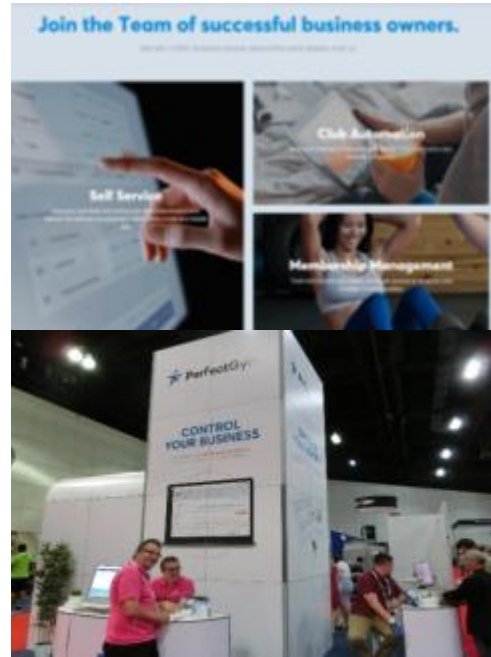
[SOFTBELL / WWW.HYPERWEARSOFTBELL.COM]

## ■自走式トレッドミル■



(クラブやスタジオにおいて、スペース効率を活かしたサーキット系のプログラムの提供の一般化が進んでいることに呼応し、カーディオ系エクササイズの主役として自走式のトレッドミルの活用が加速しており、機能、価格、コンパクトさ等において、各社の開発競争が激化している。)

## ■ソフトウェア■



(マシン以外の出店で特徴的に多いのが、フィットネスクラブやスタジオの管理システムと、その周辺のソフトウェア等。クラブのイベント告知や、利用頻度の少ない会員へのサポートメール、会費未入金者への督促メールの自動配信から、パーソナルセッションやクラスのオンライン予約システム等を、一括して管理するシステムの提案など、米国では、フィットネス産業においても、このようなB to Bのソフト開発が進んでいる。)

## ■デジタルサイネージ■



(欧米のクラブを視察において、いつも目を惹かれるのが、デジタルサイネージの活用方法である。エントランスはもちろん、通路、更衣室、ジム内、スタジオ内等あらゆるスペースで、それぞれ異なったコンセプトでデザインされたデジタルサイネージが、極めて有効に情報を伝え、ワクワク感を高揚させる。コンベンションにおいても、当然、数多くのデジタルサイネージ関係の出店が目立つ。)

■さて、次号ではアメリカのクラブ視察に関するレポートを特集させていただきます。ご期待ください。

## Member's Board

## 会員掲示板

## ■レズミルズジャパン セミナー開催のお知らせ■

レズミルズジャパンでは、クラブオーナー様を対象としたビジネスセミナーを開催いたします。クラブ運営に役立つインサイトや成功事例、新しいプログラムのご紹介など、市場のトレンドと需要を捉えたトピックを全国各地の会場にてご紹介して参ります。

## ＜レズミルズとは？＞

レズミルズは、BODYPUMP™、BODYCOMBAT™、LES MILLS GRIT™など、世界的に人気のあるグループフィットネスプログラムを提供しています。現在これらのプログラムは、世界105カ国の19,000施設を超えるクラブで、約135,000人のインストラクターによって日々提供され、多くの人たちをフィットネスに魅了し続けています。マネージングディレクターのフィリップ・ミルズが率いるこのブランド名は、創設者のレズ・ミルズ氏に因んで名付けられました。レズミルズプログラムは、3か月毎に最新の音楽と振付に刷新され、参加者の持つ様々な目的に合わせて選択ができるため、数多くのファンから支持を得ています。

また、「グループフィットネスプログラムの提供」のみならず、専任チームによる「コンサルタント業務」「インストラクター向けの研修」「マーケティングサポート」も行い、クラブ運営を多面的にサポートしています。

## ＜セミナーピックアップ＞

「スタジオ利用を最大化するLes Mills™ Virtual」今回は、新しいプログラムのLes Mills™ Virtualをご紹介します。レズミルズでは、インストラクターによってジムで提供されるライブクラスの外に、インストラクターの代わりに映像を活用したバーチャルクラスも提供しています。なぜ今この動画スタイルのクラスが注目されているのでしょうか？事例を交えながら、このプログラム導入するメリットをご紹介します。

いたします。

セミナー参加費:無料

定員:30名

※申込締切り後に参加の可否についてご連絡させていただきます。

定員に満たない場合、キャンセルとなる可能性がございます。

予めご了承ください。

### <開催場所と日時>

下記よりご希望の会場をご選択の上、お申込み下さい。

●札幌会場:8/24(木)13:30-15:00

ダンロップスポーツウェルネス札幌店

<http://www.dunlopsportsclub.jp/sapporo/>

申込締切 8/20(日)

●名古屋会場:8/30(水)13:30-15:00

TKP名古屋伏見ビジネスセンター

<http://www.kashikaigishitsu.net/facilitys/bc-nagoya-fushimi/access/>

申込締切 8/25(金)

●博多会場:8/31(木)13:30-15:00

TKP博多駅筑紫口ビジネスセンター

<http://www.kashikaigishitsu.net/facilitys/bc-hakata-chikushiguchi/access/>

申込締切 8/25(金)

●茨城会場:9/5(火)16:30-18:00

リラひたち

<http://www.hitachi-life.com/lila/access/index.html>

申込締切 9/1(金)

●大阪会場:9/8(金)13:30-15:00

Studio TRIVE

<http://trive-hgp.jp>

申込締切 9/4(月)

●広島会場:9/21(木)13:30-15:00

スポーツアカデミー広島

<http://www.cinqcercle.com/academy/>

申込締切 9/15(金)

●埼玉会場:9/22(金)15:30-17:00

Spa&Sports EMINOWA 西武フィットネスクラブ所沢

[http://www.eminowa-tokorozawa.jp/fit\\_e/access/](http://www.eminowa-tokorozawa.jp/fit_e/access/)

申込締切 9/15(金)

●千葉会場:9/25(月)11:00-12:30

フィットネスガーデン馬橋

<http://www.fg-mabashi.com/sp/>

申込締切 9/18(月)

↓↓お申し込みはこちらから↓↓

<https://jp.surveymonkey.com/r/LMJSeminar0809>

## New Clubs

## 出店情報

### 8月のオープンクラブ

#### ホリデイスーツクラブ 木更津

所在地:千葉県木更津市朝日2丁目7番34号

TEL: 0438-20-8855

#### スポーツクラブアクトスWill\_Gダイエー武蔵村

所在地:東京都武蔵村山市伊奈平3丁目36-1

ダイエー武蔵村山店1階

TEL: 0120-153-698

#### スポーツクラブアクトス Will\_Gロピア綾瀬

所在地:神奈川県綾瀬市深谷南1丁目10番22号

ロピア綾瀬店2階

TEL: 0120-153-628

#### スポーツクラブアクトス Will\_Gロピア綾瀬

所在地:神奈川県綾瀬市深谷南1丁目10番22号

ロピア綾瀬店2階

TEL: 0120-153-628

#### Curves浜松湖西

所在地:静岡県湖西市古見976-5

TEL: 053-401-3088

#### Curves寝屋川萱島

所在地:大阪府寝屋川市萱島本町14-8

TEL: 072-825-0311

#### Curves法隆寺

所在地:奈良県生駒郡斑鳩町法隆寺西3丁目2-17

TEL: 0745-75-1237

#### Curvesみよし湯ノ前

所在地:愛知県みよし市三好町湯ノ前101番地1

TEL: 0561-41-9444

#### Curves御殿場ぐみ沢

所在地:静岡県御殿場市茱萸沢1226-3

TEL: 0550-88-5080

●FIA会員

#### エニタイムフィットネス新座野火止

所在地:埼玉県新座市野火止8-15-45

TEL: 048-458-0085

#### エニタイムフィットネス香里園

所在地:大阪府寝屋川市松屋町19-26

TEL: 072-800-3147

#### エニタイムフィットネス寝屋川

所在地:大阪府寝屋川市大和町1-3

TEL: 072-800-3035

#### エニタイムフィットネス貝塚二色浜

所在地:大阪府貝塚市澤567番1-4 1,2F

TEL: 06-4390-4311(臨時受付:西大橋店)

#### エニタイムフィットネス新潟駅前

所在地:新潟県新潟市中央区東大通1-2-30

第三マルカビル2F

TEL: 025-385-6955

#### エニタイムフィットネス瑞穂通

所在地:愛知県名古屋市長瑞穂区瑞穂通7-25-2

TEL: 052-842-8562

#### エニタイムフィットネス倉敷福島

所在地:岡山県倉敷市黒崎25-4

TEL: 086-441-2768

## Issue

## 記事

**ハイアットリージェンシー東京、期間限定プラン「バーガー&フィットネス」を提供**

ハイアットリージェンシー東京は、「カフェ」のハンバーガーにオードブルbuffetが付いた特製ランチとホテル最上階にあるスパ&ウェルネス「ジュール」内のプールとフィットネスジムのご利用を組み合わせた期間限定プラン「バーガー&フィットネス」サービスを2017年7月3日(月)より9月29日(金)まで提供する。水着やトレーニングウェアなども貸し出し(有料)、気軽に利用できるようにする。暑い夏を健康的にパワフルに乗り切るお得なスペシャルプランとしてアピールする。

(2017.7.4 日本経済)

**カラオケ活用健康教室、第一興商、中野区と連携**

カラオケ大手の第一興商は東京都中野区と連携し高齢者向けカラオケシステム「DKエルダーシステム」を活用した健康教室の運営を始めた。同社の社員を中野区の20ヶ所の高齢者向け施設などに派遣し、機器を操作しながら参加者の健康を促進する。今後は地域の住民に指導員の役割を担ってもらい、高齢者向けカラオケシステムの普及につなげたい考えだ。

(2017.7.7 日経MJ)

**パナソニック、ドコモなどと健康経営支援、生活改善策も提案**

パナソニックはNTTドコモなどと共同で「健康経営」の支援サービスを始め、契約する企業に従業員の健康診断結果や働き方などのデータを組み合わせた分析結果を提供し、従業員には生活習慣の改善プログラムも提供する。2020年までに100社からの受注をめざす。

(2017.7.8 日本経済)

**東急スポーツオアシス、フィットネスクラブ「東急スポーツオアシス相模原24Plus(仮称)」を出店**

会員制総合フィットネスクラブの運営を行う株式会社東急スポーツオアシスは、2018年春(予定)に神奈川県相模原市に延床面積約1,000坪の大型総合フィットネスクラブを出店する。「東急スポーツオアシス相模原24Plus(仮称)」は相模原市役所北側に位置し、大型トレーニングジム、スタジオ、スイミングプール、スパ、フットサルコート等を備えた総合フィットネスクラブとなる。

ゆとりある施設での様々なトレーニングメニューに加え、本格的な演出のバイクエクササイズや運動が苦手な方も楽しめるホットヨガのほか、お子さま向けプログラムとしてスイミング、ダンス、フットサルなどのスクール、さらにシニア層向けに認知症予防プログラムなどを提供する予定。また、24Plusならではの深夜時間帯も利用できる、セルフ営業時間も用意する。

(2017.7.18 日本経済)

**余暇市場2%縮小、海外旅行など落ち込む、16年民間調べ**

日本生産性本部が20日まとめた「レジャー白書2017」の概要によると、16年の余暇市場は70兆9940億円と15年に比べ2%縮小した。規制が強まるパチンコ・パチスロが落ち込み、相次ぐ修繕でホール不足のコンサートやテロで敬遠された海外旅行も減った。健康ブームや節約志向でフィットネスや映画など身近なレジャーは好調だった。

部門別では「スポーツ」が横ばい、「趣味・創作」「娯楽」「観光・行楽」は前年を下回った。

ただ内訳をみると健康ブームで人気のフィットネス、値上げで単価が上がり訪日客も増える遊園地・レジャーランドが過去最高を更新した。

(2017.7.20 日本経済)

**運送業者への健康指導強化、協会けんぽ長野支部**

全国健康保険協会長野支部は北陸信越運輸局長野運輸支局と協力してバス、トラック、タクシーなど運輸業への健康指導を強化する。両者連名で健診結果のデータ提供などを求める。健康診断の結果分析で運輸業の数値が他業種より悪いうえ、昨年1月に軽井沢町で起きたスキーバス事故などを受けて従業員の健康管理が重視されているため。

(2017.7.24 日経産業)

**コシダカホールディングス、首都圏に出店攻勢**

17年8月期は主力のカラオケ事業が順調に成長。高校生に向けた室料無料サービスや、シニア向けサービスが集客に貢献。広告費も抑える。フィットネス事業は女性に特化して差異化。増収増益。18年8月期はカラオケの首都圏出店を継続。フィットネスも順調に伸びる。増収増益続く。

(2017.7.25 日本経済)

**秋田のアルファシステム、高齢者介護予防をリストバンドで、食事量など測定、個別プログラム作成**

医療システム開発のアルファシステムはTDKや秋田県などと連携し、リストバンド型端末を使った高齢者の健康管理システムを構築する。脈拍など生体情報を収集して体調の異変をいち早く把握できるようにし、認知症や糖尿病などの予防、改善にも生かす。あらゆるモノがネットにつながる「IoT」環境で、ウェアラブル端末を見守りだけでなく介護予防にまで活用する。

(2017.7.27 日本経済)

**メタボ健診、初の50%超、15年度受診率、目標の70%は遠く**

40~74歳を対象とした特定健康診査(メタボ健診)の2015年度の受診率が50.1%となり、2008年度の開始以来、初めて50%を超えたことが30日、厚生労働省のまとめでわかった。ただ、政府は生活習慣病の予防に向け受診率70%を目標に掲げており、達成にはなお遠い状況だ。

(2017.7.31 日本経済)