

Fitness Industry Association

NEWS



Fitness
Industry
Association
of Japan

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

<FIAマネジメントセミナー>

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の活かし方

【パネリスト】

株式会社エイム 専務取締役 馬田 良一氏

株式会社オージススポーツ

店舗サポート部長 鮎川 加奈子氏

グンゼスポーツ株式会社

営業戦略部 取締役部長 大井 富美代氏

株式会社ルネサンス

執行役員人事戦略部長 吉田 智宣氏

【検定構想説明&座談会モデレーター】

(一社) 日本フィットネス産業協会 副会長 笠原 盛泰氏

※以下、敬称略

2017年11月8日(水)~10日(金)、インテックス大阪にて、第1回ウエルネスライフEXPOが開催された。関東で行われていたSPORTECの関西版として初めて開催されたもので、今回は様子見とした企業も多かったようだが、3日間にわたる来場者数は14,624名、その場で来年への出展を決める企業も出るなど、好評だったようだ。

そのようななか、FIAでは『フィットネスクラブ・マネジメント技能検定』についてパネルディスカッションを開催。関西に本社を置くフィットネスクラブ経営企業の人事担当者を招き、同技能検定の活用法や今後への期待などについて語っていただいた。なお、同セミナーは、SPORTEC2017でも関東のフィットネスクラブ運営企業の人事担当者に参加いただき開催しており、株式会社ルネサンス吉田智宣氏にも登壇いただいている。また、そのセミナー内容はFIAニュース9月号にて紹介しており、関東・関西にて一部内容が重複するため、ここではそれ以外となる、株式会社エイム専務取締役 馬田良一氏および株式会社オージススポーツ 店舗サポート部長 鮎川加奈子氏、グンゼスポーツ株式会社 営業戦略部取締役部長 大井富美代氏のお話を中心に紹介したい。

※『フィットネスクラブ・マネジメント技能検定』

フィットネス産業で初の国家資格。業界全体のマネジメント力を底上げすることを目的としてつくられたもので、本年12月には第一回目の検定試験が実施される。

—最初に、各社における人材育成について教えてください。

馬田: 当社は石川県金沢市を中心に直営5軒、さらに名古屋と横浜に1軒ずつ、指定管理6軒の、計13軒を運営しています。人材育成においては、経営理念である「会員主体のクラブ運営の実現を目指しウェルネスの提案を通じて、豊かで健康な未来社会に貢献します」に向けて取り組んでいます。

フィットネス事業の使命は、地域の人々の生活の質を向上させることであり、社員の役割はお客さまのニーズを把握し、解決策を提案していくこと。その結果、お客さまが成果を得ることができれば、幸せを手にするにつなげていきます。さらに、クラブの本質は感動の循環だと考えています。お客さまに対して思いやりのある対応ができたとき、双方に感動が生まれて、結果、それが地域にめぐっていくのです。現在は、スタッフがいかんなくそのような力を発揮できる仕組みの構築に取り組んでいるところです。

当社では、経営者人材の育成に向けた柱の1つとして、階層別研修を新入社員~役員までを対象に実施しています。具体的には、新入社員には3年間、フォローアップ研修を含めて実施しています。その後は、管理職になる前に準備としての研修や、また、管理職になったらリーダーかつ店舗経営者として運営感覚を磨いてもらうために研修を実施します。

なお、これまでは階層ごとに指導する講師も変えていましたが、現在は同じ方に担当してもらっています。異なる講師による研修もそれぞれ特徴があってよかったのですが、意図することは同じでも、講師によって表現が異なることで、受け手側の捉え方も違ってしまっていました。それによって例えば、支店長と部下で認識の違いが発生してしまうことがあったため、講師を統一いたしました。

そのほか、研修回数も以前の年に数回から、月に1回に増



写真左より、笠原氏、馬田氏、鮎川氏、大井氏、吉田氏

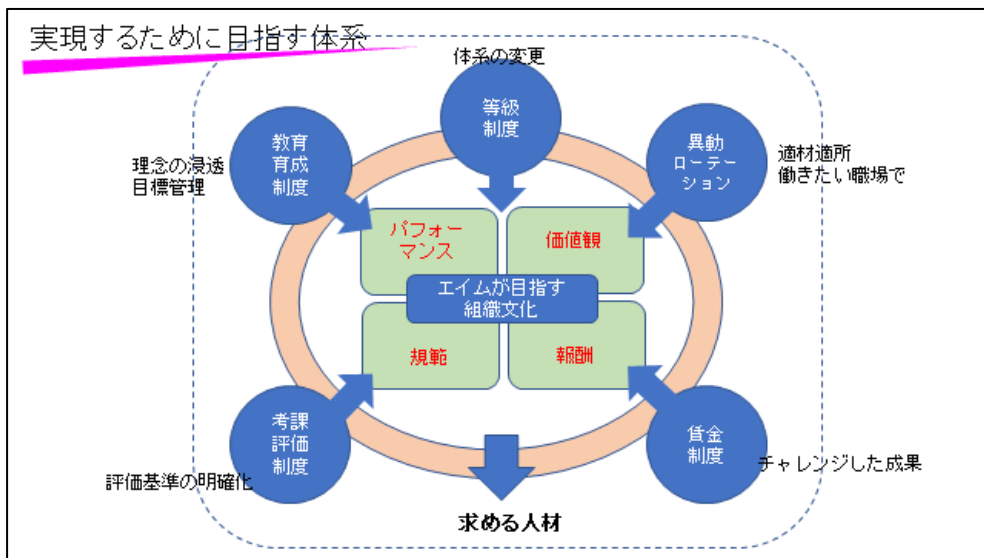
やすなどした結果、問題解決がスムーズに進むようになったと感じています。

人材育成におけるもう1つの柱は、キャリアマップです。企業の成長は社員とともにありますから、会社が成長するためには社員にも、自ら成長しようという意欲をもってもらわなければならない。そのような気持ちをサポートできるように作成しました。キャリアマップの作成には、能力開発協会のフットネス産業職業能力開発シートや厚生労働省の職業能力評価シート、FIAが提供する職業能力開発マニュアルなどを参考にしました。

求める人材を生み出すために、社員が成長できる環境や組織文化の醸成にも取り組んでいます。そのような環境がなければ、そもそも研修で学んだことを発揮することができません。そのためには、1. 質の高いパフォーマンス、2. 価値観の共有、3. 規範として行動や判断ができること、4. 仕事に見

合った報酬を受けられること、以上の4点がそろっていることが理想的だと考えており、さらに、これを実現するために必要なものとして、次の5点を考えています。1. 教育制度。理念の浸透や目標の管理・達成のために必要です。2. 等級制度。日々見直し、会社の成長に合わせて変更していくことを心がけています。3. 効果・評価制度。会社が求める役職ごとに、あるべき姿を明確にすることは大切です。4. 異動ローテーション。一方的に会社の都合で異動させるのではなく、社員が働きたい職場、やりたいことを実現できる場を調整してあげるようにしています。5. 賃金制度。チャレンジした成果に対してはしっかりと報い、モチベーションにつながるようにしたいと考えています(図1)。

◆図1



この理想に対して、現状では3つの課題があります。1つ目は、役職ごとに求める基準がやや抽象的であること、2つ目は個々の能力を発揮できる環境がまだ不十分であること、そして3つ目は、自ら考え行動する人材が少ないことです。これは、さかのぼれば組織文化の醸成がまだ不十分なためであると考えていますので、少しずつ改善に向け取り組んでいます。

そもそも、人事制度は成長や状況に合わせて日々改善していかなければ必ずひずみが出てきますから、定期的に見直し、会社の状況により適したものにしていきたいと考えています。

人材開発に関わる研修や会議の運営、店舗における各種オペレーションの品質向上、ホームページなど営業に関わるシステムの構築です。

当社は、「コ・ス・パ」ブランドで、フィットネスクラブやテニススクール、キッズスイミングスクールなどの事業を行っています。また、昨年から24時間ジム事業もスタートさせました。公共スポーツ施設も合わせると、合計51施設を運営しています。そのほか、施設外のスポーツイベントや法人さま、団体さま向けのヘルスケアサポートなども行っています。

当社は経営理念を、「健康に関するサービスの創造と提供を通して、元気で輝ける暮らしと活力ある社会のお役に立ちます」としており、1. ホスピタリティ、2. 挑戦、3. 成長、4. 安全の4つの行動指針に則り、事業運営に取り組んでいます。

当社が考える成長の柱は、1. サービスの拡充、2. 成長エンジンの獲得(新たな事業の展開)、そして3. 個性の熟成の3つです。3. においては、4つの行動指針を自ら実践できる人材の育成に努めています。人は研修で学んだことを仕事で活かしながら成長していくものですから、採用から育成、配置、制度という4つが独立することなく、互いに連携しながら好循環を生み出していけるようにしていきたいと考えています。

育成においては、対象をプレーヤー層、リーダー層、マネジメント層、経営層と大きく4つに分け、それぞれ職責、求める人物像などを明確化しました。それをもとに、どのような研修内容にするのか、また研修後、学んだことを行動に移せるようになるためのフォローまでを考えて育成プランを構築しています。

プレーヤー層には、新入社員研修など入社当初に行うものだけでなく、その後のフォローアップ研修も実施します。また中途採用や非正規採用のスタッフについても、新入社員同様、一定レベルになるまで研修を実施しています。

います。

私が人事担当者として大事にしていることは、社員が喜んで働ける会社であること、また働きやすい会社であることです。社員とのコミュニケーションで変化や不満を拾い上げて解決を図り、さらに上司が部下を育成して成長させていけるような環境を整備し、社員が自分の夢を実現できる会社に創り上げ、会社を成長に導いていきたいと思っています。

鮎川: 私は、入社後複数の店舗の支配人や本社スタッフの経験などを経て、人材開発部長を務め、今年4月に現在の店舗サポート部長に着任しました。現在の業務内容は

階層別研修は、年に1度などの単発で終わってしまうことで、研修効果の継続性に乏しいという課題があります。ただ次の階層へのステップアップに向けて意識を変えてもらうよい機会ではあると思いますので、今後もブラッシュアップしながら続けていきたいと思っています。

また、店舗における役割ごとの会議も実施しています。店舗は、スタッフ、リーダー、支配人と大きく3つの役割に分かれており、とくにリーダーはプレーヤーとしての力だけでなくマネジメント力が求められますから、その自覚をもってもらいつつ、成果のアウトプットを意識した会議を実施しています。

さらに、スタッフには、店舗の最前線でお客さまに接する者として、提供するサービスの品質の維持・向上などを目的としたスキルアップ研修を実施しています。

今後Off-JT、OJTをうまく組み合わせ、育成サイクルのスピードを上げていくことに取り組んでいきます。また、研修を受けたスタッフは、店舗で率先垂範し周囲のスタッフを巻き込んでいってほしいと思います。そのようにして、個人や店舗の成長から、会社の成長を促進していけるような流れをつくっていききたいと思います。

大井: 私は大学を卒業してゲンゼスポーツ株式会社(以下、ゲンゼスポーツ)の第一期生として入社しました。1号店のつかしん店、2号店の三宮店を経て本部へ配属となり、エリアマネージャーや人材育成、プログラム開発などを担当してきました。ゲンゼスポーツは、肌着などを扱うゲンゼ株式会社(以下、ゲンゼ)のグループ会社です。現在、ゲンゼはアパレル事業、プラスチック製品などを製造する機能ソリューション事業、私どもスポーツクラブの運営などを行うライフクリエイティブ事業があります。ゲンゼのブランドステートメントは「明日をもっとこちよく」を提唱しており、「こちよさ」に拘り「着こち」や「使いこち」に加え、私たちゲンゼスポーツは、

“居心地のよさ”“暮らしごちのよさ”を伝えていくことを目指しています。グンゼスポーツでは「CAN20行動規準」を設定しています。これは、グンゼグループの2014～20年間にわたる中期計画のなかで、私たちが目指すことを挙げたもので、1. 安全で楽しいクラブであること、2. 誠実で明るいスタッフであること、3. 親切でわかりやすいサービスであること、4. きれいで整った環境であること、をスタッフの行動規準としています。

これら4つの規準を日々のサービス提供の行動指針としていこうということで、スタッフは朝礼で唱和してから業務をスタートします。

人材育成においては、入社時から幹部に至るまで、個々の階層における業務内容や必要となる能力などを具体的に設定したキャリアステップを作成しています(図2)。これをもう少し具体化したものが、2014年に制定した資格等級制度です。これは、エリア社員と全国転勤が可能なナショナル社員において、それぞれ3段階のステップを設定したもので、ステージごとに在籍期間があり、十分な知識や実践を積んだ後、次のステージに進んでもらうようにしています。

このような仕組みのなかで、グンゼスポーツが現在、人事評価制度として実施しているのが目標管理制度です。半年に1度、自分の目標を4つ定

め、半年ごとに上司との面談を行い、その達成度を確認するとともに、次の半年間の目標を決めていくというものです。一人ひとりが目標を達成することが、最終的には経営目標の達成につながっていきますから、非常に大切な部分です。

現在の課題は、教育制度です。それぞれの社員の能力向上のため、階層別研修含めいろいろなことにチャレンジしていますが、なかなか根付いていない現状があります。教育

◆図2

キャリアステップ



制度の設定の際には、業績の向上やコスト管理、現場での指導スキルの向上など短期的な視点と、ビジョンの実現や次世代リーダーの育成など長期的な視点をもつことが大切だと考えています。グンゼスポーツでは、前者においてはOJT研修や接客研修などを、後者においては、支配人に衛生管理者の受験を必須とするなどのことを行っています。しかし、まだ課題はありますので、フィットネスクラブ・マネジメント技能検定やテキストを活用して、研修の仕組みを磨きあげていきたいと考えています。

なお、私もテキストを拝見しましたが、手にとる前は、長期的視点に基づくマネジメント中心の内容が多いのではないかと予想していましたが、実際は短期視点で役立つ内容も盛り込まれており、研修システムの構築に十分役立つものになるのではないかと期待しています。

—フィットネスクラブ・マネジメント技能検定について、感想やご意見があれば、お願いします。

馬田: クラブのスタッフたちに基準として示せるものができたことはすばらしいと思います。この技能検定できちんと資格をとれば、会社からの評価もきちんと得られる。人事担当者としては、そのようなことも勘案しながら、制度を見直していくことが必要になると思います。ぜひここに参加されている皆さんにも、技能検定やテキストを活用していただきたいと思います。

鮎川: 経験だけでは得られない知識が幅広く得られるテキストだと思います。とくに、実務だけでは体得できない経営的なもの、マネジメント的な視点について、テキストを使ってレベルアップしていけたらと思っています。

大井: 大手のフィットネスクラブは各社で研修の仕組みをつくりあげていると思いますが、当社は中堅としてまだ仕組みが不完全な部分があります。技能検定は、1～3級と、段階

に応じてステップアップできる仕組みとなっていますので、ぜひ活用し、人材育成の制度を完全なものに作り上げていきたいと思っています。

吉田: 支配人になるときに何を勉強したらいいの? といわれたとき、これまではうまく回答することができませんでした。しかし、今回のようなテキストができましたので、いろいろと試しながら、当社の人材育成にも組み込んでいきたいと考えています。

—現在、すでに決まっている活用方法などはありますか。

吉田: 試験を受けたい希望者を公募したところ、約30人が集まりました。その者にはテキストを会社から支給しました。2、3級については比較的ベーシックなので、全店舗に支給する手配をしています。

大井: テキストの活用については、現在いろいろと検討しているところであり、次年度からはしっかり組み込んでいきたいと検討しています。

鮎川: 1回目ということもありますので、まずは1～3級、指名制で受験をスタートする予定です。今後はルネサンスさんと同様に、公募型で、自主的に自分の知見を増やしていきたいという意欲ある者に活用できたらと思っています。

馬田: 当社では、各店に1～3級の教科書を一定量配布する予定です。個人で欲しい者には自身で購入してもらいますが、補助はするとしています。受験については、1級は指名制、2、3級については階層別に受験させる予定です。今後、正社員については、1回は全員が必ず受けるようにしていきたいと考えています。

Board Meeting

理事会報告

FIAは平成29年11月17日(金)第185回理事会を弘済会館(東京・麹町)にて開催し、理事監事18名が出席。

I. 議事1 審議、決裁事項

(1)入退会申請

下記2件の賛助会員入会申請があり審議の結果いずれも承認された。

1. 会 社 名: R・F・J 株式会社
所 在 地: 中央区日本橋
資 本 金: 4,500万円
営業内容: オープンデータ事業・マーケティング事業
コンサルティング事業
2. 会 社 名: 株式会社 プライムエデュケーション
所 在 地: 中央区日本橋
資 本 金: 600万円
営業内容: フィットネスプログラムライセンス
(Radical Fitness Japan本部。
In-Trinity Japan教育センター 等)
インストラクター教育・育成、フィットネス関連
ウェア・グッズ・機器販売

(2)後援名義使用申請

下記の後援名義使用許可申請が説明され審議の結果承認された。

1. NPO法人健康づくり推進機構BTB
主 催 (NPO)健康づくり推進機構BTB
催事名 健康チャリティイベント「命は宝」

学科・実技試験を全国7会場で実施。

(2)フィットネスクラブ・マネジメント技能検定委員会関連
技能検定員選出と委員会機能の始動について。

1. 委員長: 原田宗彦理事
・委員長指名により副委員長2名(吉田智宣委員、谷内直人委員)を選出した。
執行委員、作問採点委員、面接委員、運営統括委員の4分野に会員企業20社より46名 外部有識者等5名を依頼した。
2. フィットネスクラブ・マネジメント技能検定各委員会開催
・第1回作問採点及び執行委員会を10月に開催。
※尚、試験会場統括並びに面接の検定委員については、2月25日の第2回試験からご担当いただく計画である。
・検定委員のみアクセス可能なネットワークシステムにて試験準備を開始。

(3)試験実施準備関連

1. 受検募集要項、受検申込を11月11日よりFCM検定用HPで開示及び受付開始
2. 受検票印刷発送、試験問題、解答用紙印刷、当日試験問題解答用紙運搬、試験監督官、補助要員派遣、マークシート採点について各専門業者と委託契約

(4)普及に関する活動に関する報告

1. フィットネスクラブマネジメントテキスト販売
会員企業・教育機関等で約2,500冊販売

会 期: 2018年3月18日(日)

会 場: 神戸市生涯学習支援センター(コミスタこうべ)

内 容: 対象者: 一般

内 容: 運動指導者による健康プログラム・心と体の癒しプログラム紹介など。

議事2 FIA各委員会からの報告・協議・承認事項

＝検定事業委員会＝

委員長(笠原盛泰副会長)より以下事項を報告し、必要事項は協議を行った。

- (1) フィットネスクラブ・マネジメント(略称:FCM)検定委員会関連進捗報告(厚労省手続き・試験準備等)
厚生労働省手続き関連
 1. 10月24日(火)以下3点が官報に掲載され同日施行された。
 - ①職業能力開発促進法による技能検定に「フィットネスクラブ・マネジメント職種」を追加。
 - ②一般社団法人日本フィットネス産業協会を厚生労働大臣指定試験機関に指定。
 - ③フィットネスクラブ・マネジメント技能検定の検定手数料(受検料)を公示。
 2. 11月2日(木)平成29年度技能検定事業計画認定承認により、試験日程・要項等の公開が可能となった。
 - ①12月17日(日)1級学科試験を全国7会場、2月25日(日)1級実技試験を東京・大阪会場、2級・3級の

2. 普及活動の進捗

- ①11月10日(金)記者発表開催
- ②普及用ポスター、リーフレットの完成
- ③普及用FIAホームページ改修済
- ④普及活動計画(ポスター・リーフレット配布、説明会開催など)

3. 受検者確保

・1級学科(12月17日試験)理事企業へ再度依頼済

＝社会・渉外委員会＝

委員長(杖崎 洋専務理事)より以下事項を報告し、必要事項は協議を行った。

(1)プレミアムフライデー(11月)

広報ポスター配布の件(報告)

経産省(消費・流通政策課)からの11月PF(“カラダ”フライデー)広報ポスターのクラブ配布協力依頼。事務局より加盟クラブへ呼びかけ、15社(北海道～鳥取)36か所へ317枚送付した。

(2)関西ワールドマスタースゲームス2021 (報告)

9月22日スポーツ健康産業団体連合会紹介により、ワールドマスタースゲームス2021組織委員会が来訪。認知が進んでいない関東エリアでの広報についてクラブ利用のメンバーなどを対象に協力頂きたい旨の要請を受けた。

概要※30歳以上なら誰でも参加できるオリンピック

※パラ種目も含む多彩な競技設定

※近畿・中国・四国広域にわたる会場

FIAからの要望:見る・する・支えるなど何を期待したいか、FIAからクラブや顧客へアピールするポイントをご提案頂きたい旨依頼した。

(3)日本医学会総会事務局 (報告)

11月6日健体財団紹介により、第30回医学会総会展示担当事務局が来訪。

第30回医学会総会での一般人向け啓発イベントに協賛・ブース出展出来る企業を募りたい。
(フィットネスクラブ、運動プログラム・機材、健康関連サービス、などの企業を想定)

概要※同総会は4年ごと開催され、次回会場は名古屋。
会 期:平成31年3月30日(土)~4月7日(日)9日間
来場者:約30万人(ファミリー連れ主体。高齢者層ではない)
FIAからの要望:ご案内取り次ぎは可能だが、新年度の9日間という会期、業界催事(SPORTEC)の2倍の出展料、等を勘案しても尚メリットを感じられる要素(フック)が必要と感じられ、再度ご提案頂きたい旨依頼した。

(4)緊急警報(Jアラート等)発令時のクラブの対応(報告)

FIAが標準対応を示せないか、理事提案を受け10月執行理事会にて協議した内容を報告した。
参 考 資 料:内閣官房HP 鉄道事業者HP
経産省ヒアリング:現在国では営業施設の取るべき指針は示していない。

FIAとしても具体策の提示は出来ない。各社において、地震

同社回答後、上位団体等も含めた再反応が予想され、情報共有を図ることとする。

(6)「職域における運動習慣の定着化等に関する専門委員会」への参加について(説明・承認)
東京商工会議所(サービス・交流部主催)による同委員会への参加について説明を行い、委員として事務局長を派出することを承認した。

＝事業委員会＝

委員長(田畑 晃副会長)より以下事項を報告し、必要事項は協議を行った。

(1)FIA全国スポーツクラブ駅伝2017(報告)

◆東京大会終了報告

10月14日(土) 412チーム 2,844名の参加を得、夢の島競技場(江東区)で開催。
一般の部(女性比率が半分未満)・混成の部(女性比率が半分以上)・女性の部(女性のみ)各入賞チーム、及びクラブ対抗戦優勝チームを報告した。

◆大阪大会募集・準備開始報告

2月 3日(土)万博記念公園競技場で開催予定。
11月6日各クラブでの募集を開始した。(1月7日締切)
目標1,000名

(2)FIAマスターズスイミング (報告・依頼)

①FIAマスターズスイミングフェスティバル2017終了報告

10月1日(日)京都アクアリーナにて開催。
エントリー数:155チーム、1,083名
種 目 数:個人1,783

速報時の対応も含み、顧客へのご案内方針を出されるよう依頼する。(入水者の退水・外向きの窓やガラス面からの退避など)

(5)消費者団体申入れの件(情報共有)

千葉県所在の消費者団体よりより会員企業へ到来した案件について、内容説明及び意見交換を行った。7月に「お問い合わせ」として照会があり回答したが、11月「申入書」として再度回答を求める処となっている。

概要

- ①本年春季に実施の「友達紹介キャンペーン」等の紹介特典・入会特典について、特典条件である「在籍しばり期間」や「条件不十分で特典不適用の際の負担全額」等を特典金額表示の半分以上のポイント文字で記載すべき。(有利誤認に抵触)
- ②規約の退会手続き条項について、「来店し」「代理人不可」などの定めを変え、電話や郵送などの来店を要しない解約手続きや、代理人による手続きを認めるよう規約を変更すべき。(準委任契約の解除権を制限している)

※同NPOは適格消費者団体を目指し、活動実績を必要としている旨HP上で表明している。

同社見解

- ①当該表示(打ち消し表示)は公取や都の指針に示されている8ポイントで表示する方針であることを回答予定。
- ②退会手続きの齟齬防止のための来店規定であり変更しないが、現状でも事情に応じた弾力対応があることを回答予定。

リレー種目:222、日本記録4 大会記録112
イベントとして

※トレーニング水着の体験(1回16人×2回)と講義(20人)(ミズノ協力)

※スタート講習(1回30人×2回)(コナミ協力)などが行われ、好評を博した。マスターズスイミングは大会数が増えており集客の為にイベント等による魅力付けが求められるようになっている。

- ②実行委員会から会員クラブへの呼びかけが紹介された。今後FIAニュース等による広報を行う。

1. スタッフに水連・マスターズ協会等が開催する競技役員研修を受講させるようお取り計らいいただきたい。

2. 実行委員派出企業は1社2名を選定頂きたい。

(3)ウェルネスライフEXPO (後援催事・報告)

FIA後援事業である同催事開催概要を報告した。
11月8日(水)~10日(金)インテックス大阪(大阪市住之江区)
出展社数 144
1日目4,223名 2日目5,217名 3日目5,184名
FIAマネジメントセミナー(8日:13:00-14:30)参加70名(満員)
「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」とフィットネスクラブ・マネジメント技能検定の活かし方」

【パネリスト】

(株)エイム専務取締役 馬田 良一 氏
(株)オーグスポーツ 店舗サポート部長 鮎川 加奈子 氏
ゲンゼスポーツ(株) 営業戦略部 取締役部長 大井 富美代氏
(株)ルネサンス 執行役員人事戦略部長 吉田 智宣 氏
【検定構想説明&座談会モデレーター】笠原副会長
※検定制度説明・テキスト回覧(購入申込書配布)

(4) 賀詞交歓会の開催 (協議・承認)

理事会・賀詞交歓会を以下の日時で開催することにつき協議し、
時程・参加費を承認した。

1月19日(金)14:00-16:00 理事会

16:30-18:00 賀詞交歓会

弘済会館 参加費: 会員 お一人目 2,000円
お二人目以降 1名3,000円

(5) FIA関西マネジメントセミナー開催予定

関西マネジメントセミナーを例年通り以下の日時で開催し、内容は今後構成することとして了承された。

開催予定日: 3月16日(金)

会場: ベイコム総合体育館 研修室

概要: フィットネスクラブ事業関連のビジネスセミナー

・セミナー数: 3~4講座

・対象: クラブマネージャー相当以上

・同時開催: 会員懇親会

賛助会員企業ブーススペース設置検定窓口コーナー(テキスト販売含む)設置検討

＝調査研究委員会＝

委員長(武信 幸次理事)より以下事項を報告した。

(今年度のテーマ)

■定年を迎えた60才以上or実質リタイアした65才以上のシニア男性を対象に下記の事項をリサーチする。

・健康に対する意識/日常生活の実態/フィットネスクラブに対するイメージ

■フィットネスクラブへの入会意向、阻害要因

(現況)

10月31日(火)第2回実行委員会を実施

・現状の進捗状況の確認及び、今後のスケジュールの確認を行った。

・早稲田大学松岡教授のもとで、過去2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テキストマイニングが完了した旨が報告がされた。

(今後)

グループインタビューを実施し、課題解決のための調査の深堀を実施予定。

・グループインタビューは、インタビュアーを古屋理事中心に実施予定

・グループインタビュー人数 10名前後(案)

>フィットネスクラブに通っている60歳以上の無職男性5名前後

>フィットネスクラブに通っていない(やめてしまった)60歳以上の無職男性5名前後

・今年度内の予算内で報告書の作成を目指す。

＝組織基盤拡充委員会＝

1. 委員長(佐藤雅之理事)より以下事項を報告した。

10月24日(火)みちのくフィットネスクラブ協会 定例会参加

会員対象の検定説明会を同時開催(参加者20名)

Information**お知らせ****1. FIAマスタースイミング選手権大会2018**

11月30日よりエントリー受付が開始されています。

申込締切は2018年1月17日(水)18時

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

開催日: 2018年3月3日(土)4日(日)

会場: 千葉県国際総合水泳場
(新習志野)

※昨年同様イベントを開催します。

1日目はルネサンス所属 三田 真希氏、セントラルスポーツ所属 渡邊一樹氏、コナミスポーツクラブ所属 福田智代氏により模範泳法&ドリルをご披露いただく予定です。

2日目はミズノ所属の星 奈津美氏による模範泳法&ドリル&トークショーを予定しております。

皆様、奮ってご参加ください。

2. FIA全国スポーツクラブ駅伝2017 大阪大会好評受付中です。

今年から大阪大会は万博記念公園競技場に会場を新たにスケールアップで開催です。

ご参加いただいたお客様のスポーツやエクササイズに対するモチベーションをさらに高めるだけでなく、各クラブへの帰属意識も必ずや強化していただけます。大会に向けての練習会などとも連動させて、是非とも顧客定着のイベントとしてご活用ください。



10/14開催。スポーツクラブ駅伝 東京大会の様子

エントリー締切は

2018年1月7日(日)

<http://fia-sports.net/osaka.html>

開催日: 2018年2月3日(土)

会場: 万博記念競技場(吹田市千里)

一般の部(女性比率が半分未満)・混成の部(女性比率が半分以上)・女性の部(女性のみ)・KIDSの部(小学生以上15歳以下)各クラブにてお客様募集のうえ、会社単位でまとめたエントリー表をスポーツクラブ駅伝受付事務所(uketuke_icn@fia-sports.net)宛てメールして下さい。

3. FIA賀詞交歓会

会員各位の交流を図る恒例の賀詞交歓会を開催します。会場では「フィットネスクラブ・マネジメント技能検定制度説明」「公式テキスト」の展示も行います。

開催日: 2018年1月19日(金) 16:30-18:00

会場: 弘済会館(東京・麹町)

参加費: 会員: お一人目 2,000円

お二人目以降 お一人 3,000円

非会員: お一人 10,000円

地方からバスを使って駆けつけられるクラブ様もごさいましたら、是非ともFIAまでお問い合わせください。

11月6日よりエントリー受付開始。

4. フィットネスクラブ・マネジメント技能検定(国家資格)

■記者発表を行い、名実ともにスタートしました。

去る11月10日(金)、東京都内において、フィットネスクラブ・マネジメント技能士という新たな職種が「職業能力促進法」に位置づけられたこと、FIAがその試験を実施する指定認定機関となったことに関する記者発表を行いました。

当日は、新聞媒体、関連する業界紙各社の出席をいただき、吉田会長の冒頭挨拶の後、笠原副会長兼検定事業委員長より、本検定に関する説明を行いました。

■いよいよ2級、3級の受験の受付(受験申請)が始まります。

12月に行った1級学科に続き、2級と3級の学科&実技の申し込みが年明けに始まります。本検定の最初の技能士を目指して、一人でも多くの応募をお待ちしております。

○受験申請期間:平成30年1月10日(水)~1月18日(木)

○試験日:平成30年2月25日(日)

○会場:札幌・仙台・東京・金沢・名古屋・大阪・福岡

○費用(受験手数料)

3級 学科 5,000円 + 実技 5,000円 = 10,000円

2級 学科 7,500円 + 実技 7,500円 = 15,000円

1級 実技19,000円

(12月17日学科試験合格者のみ対象)

「試験の科目と範囲」「受験申請の方法」「受験資格」などの要項は「フィットネスクラブ・マネジメント技能検定」ホームページで公開しています。

<https://fcm-test.jp/>

2級では受験資格の記入もあります。受付期間が9日間ですので、要項などをご覧頂き、予め内容をご確認ください。

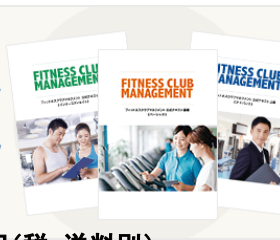
5. フィットネスクラブ・マネジメント公式テキスト

フィットネスクラブでのマネジメントにかかわる知識・技術を体系的に身に付け、実務でも活かしやすいように学べる公式テキストが好評発売中です。

目次やページサンプルを公式テキストホームページに掲載しています。

<http://www.fia.or.jp/text.html>

フィットネスクラブマネジメント 公式テキスト



価格・各級3,500円(税・送料別)

6. 「インターンシップのあり方に関する広報」(文科・厚労・経産 三省連名依頼)

「より教育効果の高いインターンシップ推進を図るために」インターンシップについては、就業体験を伴うことが必要であるとともに、大学等の教育の一環として位置付けられるものであることから、学生のインターンシップへの参加状況の把握や学修への繋がり・気づきの確認、事前・事後教育の機会の提供など大学等が積極的に関与することが重要です。

また、インターンシップを正規の教育課程に位置付ける場合には、実施期間については、より教育効果を高める観点から、5日間以上の実習期間を担保することが望まれます。地域の事情や企業規模等により、連続した5日間の実習が困難な場合は、事前・事後学習との組み合わせや、5日間で複数の企業において実習を行う等の形態も可能であると考えられますが、教育プログラムとして単位認定を行うのであれば、可能な限り連続した5日間とするなど、一定期間のまとまりにより職業生活を体験することが有益であると考えられます。

「職業体験を伴わないプログラムをインターンシップと称して行うことは適切ではない」

インターンシップについては、就業体験を伴うことが必要です。一方で、いわゆるワンデーインターンシップなど短時間で実施されるプログラムの中には、就業体験を伴わず、企業等の業務説明の場となっているものが存在することが懸念されます。インターンシップの信頼性の確保や教育効果の向上のため、こうしたプログラムをインターンシップと称して行うことがないようご注意ください。就業体験を伴わないプログラムについてはインターンシップと称さず実態に合った別の名称(例:セミナー・企業見学会)を用いて下さいますよう、宜しくお願い致します。

7. 会員情報漏洩責任賠償責任保険

クラブが扱う会員の個人情報情報が漏洩した際の費用を補てんする賠償責任保険です。

FIA会員向け団体保険で毎年6月から1年間付保します。保険料は会員数と加入コース(保険金額)によって決まります。

次年度計画作成に際し保険料見積もりをとって頂けるよう、正会員代表者・ご担当者様宛て、郵送でご案内をお送りしています。概算は次の通りです。

補償内容	加入コース			
	A	B	C	D
賠償責任支払限度額(1事故・保険期間中)	5,000万円	1億円	3億円	5億円
情報漏えい対応費用支払限度額(※)(1事故・保険期間中)	1,000万円	1,000万円	3,000万円	5,000万円
免責金額(自己負担額)	0円			
会員数別保険料	4,000人	77,340円	85,510円	137,470円
	10,000人	103,320円	114,240円	183,650円
	20,000人	123,980円	137,090円	220,380円
	50,000人	154,800円	171,160円	275,140円
	100,000人	196,310円	217,060円	348,920円
	300,000人	251,660円	278,260円	447,310円
	500,000人	279,340円	308,860円	496,500円
	800,000人	347,600円	384,340円	617,840円
	1,000,000人	391,880円	433,300円	696,540円



日本フィットネスクラブ協会企業向け限定の制度です。

Member's Board

会員掲示板

プレミアムフィットネス&スパとジュニアスクールの
複合新業態
アイレックススポーツクラブ豊田南(仮称)
平成30年6月開業(予定)

愛知県を中心に12店舗のフィットネスクラブを展開する、アイレックススポーツライフ株式会社(本社:愛知県豊川市千歳通4-18 代表取締役 笠原盛泰)では、このたび豊田市前山町に、当社13店舗目となる、大人向けの「アイレックス・ザ・クラブ」と子供向けの「アイレックス・ジュニアスクール」の初めての複合業態「アイレックススポーツクラブ豊田南(仮称)」を着工し、平成30年6月(予定)に開業する運びとなりました。

「アイレックス・ザ・クラブ」とは、上質な空間とスタッフ全員がパーソナルトレーナーの資格を持つ、プレミアムなフィットネスジム&スパ業態で名古屋駅前および覚王山に続く3号店として、豊田市のアップミドルを対象に展開します。

また、「アイレックス・ジュニアスクール」では、20年間にわたるスクール運営のノウハウをもとに、スイミングスクール、体操塾、運動神経開発スクール等多彩なクラスを開催します。

当社ではこれまで豊田市内で、「アイレックススポーツクラブ豊田」(平成12年開業)、「アイレックススポーツクラブ・プレミア」(平成18年開業)と2店舗を運営しておりますが、新業態として市内3店舗目を開業することで、アイレックスブランドのドミナント戦略を進め、より地域の皆様の幅広い健康増進ニーズにお応えできるようにしてまいります。

どうぞ宜しくお願い申し上げます。

<施設概要>

店舗名:アイレックススポーツクラブ豊田南(仮称)
住所:愛知県豊田市前山町1丁目27(複合商業施設
エムパーク内)
建物面積:1,999.5㎡(約605坪)
施設内容:プール、スタジオ、ジム、温浴、ラウンジ等
駐車場:591台(共用)
開業予定:平成30年6月(予定)

<会社概要>

アイレックススポーツライフ株式会社
代表取締役:笠原盛泰
所在地:愛知県豊川市千歳通4-18
資本金:5,000万円
事業内容:フィットネスクラブの経営事業、スイミングスクール
経営事業、スポーツ施設等の運営受託事業、イン
ストラクターの派遣事業、フィットネス関連事業、フ
ィットネスクラブコンサルタント事業

◆上記に関するお問い合わせ等は、下記までご連絡ください。

アイレックススポーツライフ(株) 店舗営業部長 大津 輝幸

Tel: 0533-80-7807 fax: 0533-80-7808 otsu.t@ilex-sports.co.jp

Member's Board

会員掲示板

世界最新の業界動向が掴める
海外視察ツアー お問い合わせをお待ちしております

株式会社クラブビジネスジャパンは、2018年に海外のコンベンションに参加するツアーを開催いたします。マシンやテクノロジー含め世界の業界最新トレンドを知ることができる機会として、多くの方のお問い合わせをお待ちしております。
第一弾はCESコンベンションです。



Consumer
Technology
Association

◆CESコンベンション視察研修MEET UP

世界最大のテクノロジー展示会。IoTやウェアラブル、AI、VRをはじめとした、最新テクノロジーを活用した商品・サービスが一堂に集合。フィットネステック、スポーツテック、スリープテックをはじめ周辺分野から、スマートホーム、自動運転自動車まで最新動向がつかめます。

ラスベガス:2018年1月9日(火)

※そのほか3月に「IHRSAコンベンション&米国クラブビジネス視察研修ツアー」および4月に「FIBOコンベンション&欧州クラブビジネス視察研修ツアー」も予定しております。

【お問い合わせ】株式会社クラブビジネスジャパン

担当:岩井 03-5459-2841 iwai@fitnessclub.jp

THE IHRSA ASIA-PACIFIC PULSE



October 2017

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。
(翻訳: 松村 剛)

クラブメンバーが退会する5つの理由 (継続の鍵は何?) By メリッサ・ロドリゲス



私のクラブのメンバーシップエキスパートは、会員が何故退会してしまうのかを説明するための調査研究を実施し、継続のための方法を検証しました。

退会の理由を自分たちの外の要因に求めることは簡単です。

“すぐ目の前にブティックタイプのスタジオがオープンしたから”であるとか、“人気のあるグループエクササイズのインストラクターが去ってしまったから”であるとか。

しかし、それらは確かに考えられる阻害要因ではあると考えられますが、会員があなたのクラブを去った原因のいくつかは、あなたのクラブ内のコントロールに起因するものでしょう。

この記事では、考えられる5つの退会要因を掘り下げ、継続につなげる戦略を提案します。

【やめてしまう理由その1】

“あなたのクラブはグループフィットネスを提供していないか、もしくは成功するためのグループフィットネスのマーケティングを怠っていませんか？”

The Retention People(TRP)調査によると、グループエクササイズを楽しんでいる人の方が、ジムのみの利用者よりも継続率が高いという結果が出ています。

研究のために、研究者が1万人のフィットネスクラブに通う方々に対する調査を行い、定期的に対象者の行動と習慣を検証しました。

その結果、48%のメンバーは1つのアクティビティーのためにクラブに通い、32%が2種類のアクティビティー、そして20%が3種類以上のアクティビティーをクラブで実践していることがわかりました。

そして、1月31日の時点で、ジムのみを利用するメンバーの継続者が82%であるのに対し、グループエクササイズに参加者は88%であり優位性を示しました。

また、予約のキャンセルのリスクにおいてはジム利用のみ

のメンバーがグループエクササイズ参加者よりも56%も高いという結果も確認されました。

【実行すべきアクション】

メンバーがグループエクササイズに参加しようとする前に立つ壁が何か、そしてそれを克服するために必要なことは何かを考えましょう。

覚えておいてください。グループエクササイズのスタジオの中には初心者がいるということ。そのうえで上級者特有のエクササイズウェアを身にまとい、複雑な動きを完璧にこなす一糸乱れぬ集団をあらためて見つめてみてください。

また、ジムしか利用していない可能性が高いと思われる若い男性メンバーに、グループエクササイズに振り向かせるためにはどうすれば良いかを考えてみてください。

【やめてしまう理由その2】

メンバーがクラブを利用していない

IHRSAトレンドレポートによると、16歳以上のアメリカ人1,000人のオムニバス調査において、昔会員だった人たちの23%はクラブを利用しないまま退会してしまったということがレポートされています。

【実行すべきアクション】

クラブの継続的な利用を促すインセンティブはどのようなものであるかを考えてください。

メンバーにとって適切と思われるクラブのプログラムと、利用頻度の高いメンバーを対象としたご褒美のようなものは、メンバーをクラブに引き付けるかもしれませんが、一方では、

身近なスタッフとの会話や交流がとても有効です。それは、次に出てくる理由(理由その3)に繋がります。

【やめてしまう理由その3】

メンバーが彼らのフィットネスゴールに向かう励みとなるようなクラブ側との相互のやり取りを受け取れていない。

退会のリスクのあるメンバーで“成功する相互コミュニケーション”がクラブ側と図られ、クラブの利用の継続を勧められたメンバーと、そのような相互コミュニケーションが図られなかった同じようなケースのメンバーを比較すると、その退会率は前者の方が45%低かったことが調査でわかりました。

【実行すべきアクション】

退会リスクのあるメンバーを特定し、次にそのメンバーが来館した際には早急にその会員との相互コミュニケーションを図り、ジムを利用することを促す特別な努力をスタッフが実践しているかを確認してください。

いいですか？もう一度繰り返します。

退会リスクのあるメンバーを特定し、次にそのメンバーが来館した際には早急にその会員との相互コミュニケーションを図り、ジムを利用することを促す特別な努力をスタッフが実践しているかを確認してください。

【やめてしまう理由その4】

おそらく、メンバーシップフィーが高すぎるかもしれません

IHRSAトレンドレポートもまた、回答の中の38%がメンバーシップフィーの高いことを理由に挙げていることをレポートしています。

【実行すべきアクション】

定期的に行うメンバーシップセールスや期間限定の、プロモーションがこのようなリスクには比較的有効です。

【やめてしまう理由その5】

クラブを批判するメンバーを促進者に変える努力をしていない

ネットプロモータースコアに基づくと、あなたのクラブの促進者は、家族や友人や同僚にクラブを推奨する可能性が高い消費者ですが、クラブを嫌っている、あるいは批判している会員は、あなたのクラブビジネスとの関わりを持とうとすることの妨げとなる恐れがあります。

では、嫌悪者と促進者の違いはどこにあるのでしょうか。促進者はクラブをよく利用し、目標を達成し、クラブのアップグレードを利用し、常にクラブからの継続的なコミュニケーションを受ける存在です。

【実行すべきアクション】

とにかく常日頃からメンバーとのコミュニケーションを図り、メンバーの目標達成を促進し、継続的な設備の維持と投資を約束します。これらの手順こそが、嫌悪者を促進者に変えることに役立つのです。

<筆者プロフィール>

IHRSAのシニアリサーチマネージャーとして、メリッサ・ロドリゲスは、ヘルスクラブの消費者、クラブ運営、国際市場の研究イニシアチブを監督しています。彼女の仕事の最も重要な部分は、IHRSAの研究がどのように自分のビジネスを改善し、拡大するのに役立つかをメンバーが理解するのを助けることです。彼女がデータや統計を分析していないときの楽しみは、家族と一緒に過ごす時間や、スーパーヒーローシリーズ鑑賞、NBAとNFLのボックススコアを見ること、そして良い本を読むことです。



Melissa Rodrigues
(メリッサ・ロドリゲス)

Associate members

賛助会員紹介

R・F・J株式会社



企業PR

『Revolution For Japan』～成長のための革新を～
R・F・Jは、Marketing Solution Companyとして、多種多様化しながら日々発展している経済の中で、「オープンデータ事業」「マーケティング事業」「コンサルティング事業」を主軸に、すべての「人」に最高の「感動」をご提供することにより新たな「価値」を創出し、社会への貢献を推進してまいります。

主要商品・サービス

■ビジネスインテリジェンス

【お客様の「ホンネ」を起点としたマーケティングサービス】
アンケートやSNSの分析から、お客様のホンネを『見える化』フィットネスクラブ様の「新規会員の集客、退会防止、満足度向上」をご支援。

■imasta

【“理想の商圈”を導き出す】

・公共データや自社所有のデータを地図に表示したり、独自の価値観でカスタマイズ可能な“地図情報プラットフォーム”のご提供。
・商圈分析や、入退会の格差があるエリアのマーケティングが可能。

■VR制作、機器関連（パートナー企業連携）

【VRを活用したフィットネスコンテンツ】

①【VRイカロス】

『VR空間で空を飛びながらエクササイズ』

②【疲れた体と精神をクールダウン】

『リラックス空間のご提供』

目＝「VRによる映像」×音＝「ヒーリングミュージック」×匂い＝「アロマの香り」

③【PULSTONE】

【無駄のない“効率的”なプログラムの手助け】

筋肉に与える力と動きを可視化するウェアラブルデバイス。

会社概要

会社名／R・F・J株式会社

代表者／代表取締役社長 二峰 浩一

所在地／東京都中央区日本橋茅場町2-8-8 共同ビル

担当部署／データマーケティング室

連絡先／03-3527-2820

e-mail: info@rfjapan.co.jp

URL: http://www.rfjapan.co.jp/index.html

Associate members

賛助会員紹介

株式会社プライムエデュケーション



企業PR

私ども株式会社プライムエデュケーションは、フィットネスプログラムに特化したサービスプロバイダーとして2007年に創業いたしました。世界各国のグローバルフィットネスプログラムの取り扱いをはじめ、国内でのオリジナルプログラム開発を事業の核としながらも、単なるコンテンツ提供にとどまらず、フィットネスプログラムに関わる人材にフォーカスし、実戦で活躍できる指導者の育成、確保、キャリアプランの提供など「ピープルビジネス」をビジョンに掲げ、活動を行っております。ライセンスプログラムの導入、オリジナルプログラムの開発、社内研修の企画、人材の紹介などフィットネスプログラムに関わる周辺サービスで業界の発展に貢献いたします。

主要商品・サービス

南米アルゼンチン発祥のプレコリオ型フィットネスプログラムを展開するラディカルフィットネス社とライセンス契約をし、全国のフィットネス施設へのプログラム導入を始め、商品の普及とともにインストラクターへの人材育成にも注力しております。

現在では10種類のプログラム別に約3,500人も認定オフィシャルトレーナーが全国で活躍をしております。

また、フィットネスインストラクターを対象としたエデュケーションセッション「PEFA(Prime Education Fitness Academy)」を主宰し、心技体で活躍できるインストラクターの教育から次世代の人材育成まで、幅広いフィットネス従事者の普及に努めております。

さらに、オリジナルプログラムとしてリリースしたマインドフルネスプログラム「ユニバーサルヨガ EARTH(アース)」を始め、ホットスタジオでの実施を可能にした姉妹版プログラムMARS(マーズ)の開発、販売も展開し、時代の背景やトレンドに適した商品ラインナップを取り揃えております。

会社概要

会社名／株式会社プライムエデュケーション

代表者／代表取締役 酒井 東吾

所在地／東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-3

中銀日本橋マンション1F

担当部署／ラディカルフィットネス・ジャパン本部

担当者／増田 茂一

連絡先／03-6410-7990

e-mail: info@prime-e.jp

URL: http://prime-e.jp

New Clubs

出店情報

12月のオープンクラブ

GYM STYLE 24妙典

所在地: 千葉県市川市妙典5-5-28

TEL: 047-314-8157

●FIA会員

セントラルフィットネスクラブセンター南

所在地: 神奈川県横浜市都筑区
茅ヶ崎中央55-1 パインクリエイトビル5F

TEL: 045-949-1451

●FIA会員

Orangetheory Fitness麻布十番

所在地: 東京都港区麻布十番1-7-5 フェスタ麻布B2

TEL: 03-6459-4455

Curves高崎群馬町

所在地: 群馬県高崎市中泉町605-26

TEL: 027-386-8151

Curvesイオン上田

所在地: 長野県上田市常田2丁目12-18

TEL: 0268-71-7478

Curvesアル・プラザ茨木

所在地: 大阪府茨木市上郡2丁目12-8
アル・プラザ茨木2F

TEL: 072-641-0720

Curvesメグリア五ヶ丘

所在地: 愛知県豊田市五ヶ丘3丁目20番地の1

TEL: 0565-87-2111

●FIA会員

FASTGYM24豊島園

所在地: 東京都練馬区練馬4-6-8 1階

TEL: 03-5912-2591

FASTGYM24鷺ノ宮

所在地: 東京都中野区鷺宮3-18-2 2階

TEL: 0120-208-025

●FIA会員

エニタイムフィットネス京成小岩

所在地: 東京都江戸川区北小岩6-8-15
(仮称) フィルパーク京成小岩 2F・3F

TEL: 03-6657-8782

エニタイムフィットネス下永谷

所在地: 神奈川県横浜市港南区下永谷6-2-11 1F

TEL: 045-410-6237

エニタイムフィットネスイオンタウン吉川美南

所在地: 埼玉県吉川市美南3-12
イオンタウン吉川美南ANNEX

TEL: 048-940-7185

エニタイムフィットネス朝霞

所在地: 埼玉県朝霞市本町2-5-31 オータカビル 2F

TEL: 03-6915-6850(臨時受付: 成増店)

エニタイムフィットネス学園の森

所在地: 茨城県つくば市学園の森1-14-3 1F

TEL: 029-869-5280

エニタイムフィットネス浦安東野

所在地: 千葉県浦安市東野3-4-1
アクロスプラザ浦安東野 2F

TEL: 047-374-3361

エニタイムフィットネス津田沼

所在地: 千葉県習志野市谷津7-7-1
Loharu 津田沼 B1F

TEL: 047-406-5162

エニタイムフィットネス江坂

所在地: 大阪府吹田市豊津町14-8 江坂オッツ 6F

TEL: 06-4305-3201(臨時受付: 平野南店)

エニタイムフィットネス堺宿院

所在地: 大阪府堺市堺区宿院町西1-1-6 1F

TEL: 072-232-6055

エニタイム枚方

所在地: 大阪府枚方市岡本町2-6 1.2階

TEL: 072-808-6343

エニタイムフィットネス枚方津田山手

所在地: 大阪府枚方市津田山手1丁目43-20 1,2F

TEL: 072-845-4023

エニタイムフィットネス西宮東町

所在地: 兵庫県西宮市東町2-1-36 2F

TEL: 0798-56-9160

エニタイムフィットネス松井山手

所在地: 京都府京田辺市山手中央1-2 1F

TEL: 0774-74-8063

エニタイムフィットネス広島大町東

所在地: 広島県広島市安佐南区大町東1-8-25
カサグランデ I 2F

TEL: 086-225-7435

エニタイムフィットネス松山久米

所在地: 愛媛県松山市北久米町551 1F

TEL: 089-909-3444

エニタイムフィットネス佐賀卸本町

所在地: 佐賀県佐賀市卸本町5-30 UTZLERT 2F

TEL: 092-408-1607(臨時受付: 太宰府店)

Issue

記事

RIZAPグループ、AI活用した物流網

フィットネスクラブ運営のRIZAPグループ グループ傘下企業のサプライチェーン(供給網)を統合する。2021年までに総額100億円程度を投じ、AI(人工知能)を活用した物流網を構築する。アパレルや雑貨子会社の物流コストや配送時間を削減しグループの競争力を強化する。

(2017.11.1 日本経済)

サービス業調査、マーケティング4.0が来た、理想の自分にお金惜しまず

日経MJはサービス業36業種を対象に2016年度(16年8月～17年7月決算)の「第35回サービス業調査」をまとめた。取扱高で集計した旅行を除く35業種のうち、29業種で売上高

が前年度実績を超えた。好調業種から浮かび上がるのは、なりたい自分に近づくためにお金や時間を惜しまない「自己実現型」消費者の姿。マーケティングの大家、フィリップ・コトラー氏が提唱する「マーケティング4.0」の概念が現実化してきた。

10月の平日午後9時。ティップネスの24時間営業ジム「ファストジム24 都立家政店」(東京・中野)に仕事帰りと思われるビジネスマンらが続々と吸い込まれていく。施設内では様々な年代の男女が汗を流していた。ある利用者は「時間を気にせず好きなだけ運動をできる。本当にありがたい」と話す。

ジムを含むスポーツ施設の売上高は4.6%増だった。17年度は5.0%増になる見通し。理想の身体を手に入れたいという自己実現欲は多くの人がもっている。有望市場とみてアパレル企業の参入も相次いでいる。

(2017.11.1 日経MJ)

スポーツグッズ、店で楽しんで、体験型強化

スポーツ用品各社がスポーツの体験を売り物とする店舗づくりを進めている。ゼビオホールディングスはフットサルコートを屋上に備えた店舗を出店。アディダスジャパン(東京・港)は身体を使って楽しむ対戦型サッカーゲームを導入した店舗を開いた。インターネット通販や競合店舗にはない魅力として、スポーツの楽しさに触れる機会を打ち出し幅広い層の集客につなげる。

(2017.11.3 日経MJ)

百貨店各社、「自分磨き」の福袋、高島屋は体力作りテーマ

百貨店各社が2018年正月の福袋で「自分磨き」をサポートする商品を充実する。トレーニングマシンとその指導をセットにしたり、プロがコーディネートした衣料品を提供したりするなど、モノとコトを融合した商品が目立つ。

近年は「コト消費」を売る福袋が定着したが、なかでもファッションや健康など自己投資の需要は根強いとみて品ぞろえを広げる。

高島屋は自転車型トレーニング器具やバーベルセットなどのトレーニングマシン4台とプロテインのほか、フィットネスジム「ゴールドジム」の専属トレーナーの指導をセットにした商品を扱う。18年1月2～3日に新宿店(東京・渋谷)で受け付け、抽選で3人に販売する。価格は100万円と、マシンなどをすべてそろえた場合の半額程度に抑えたという。

男磨きも盛況。松屋の銀座店(東京・中央)では50歳以上の男性向けにパターンオーダーのスーツなどをコーディネートする。脳を鍛える福袋も豊富だ。そごう・西武は西武池袋本店(東京・豊島)で子どもがプログラミングなどを学べる知育玩具(1万800円)を売り出す。各社は足元でブームの将棋で、有名棋士と対局できる商品も扱う。

(2017.11.6 日経MJ)

ふるさと納税で「ライザップ」長野・伊那市

伊那市は8日、ふるさと納税の返礼品にフィットネスクラブ運営のRIZAPの健康増進プログラムを加えると発表した。同社と連携して市民向けのプログラムも用意する。ライザップのサービスがふるさと納税の返礼品に入るのは全国で初めて。健康に関心が高い自治体として全国に印象づける。

(2017.11.8 日本経済)

絞ればおしゃれも決まる？

アパレルがスポーツジム

一五輪に向けた「アスレジャー」人気当て込む

TSIホールディングス、ジュンなどアパレル企業がフィットネス施設に相次ぎ参入している。ファッションとスポーツを組み合わせた「アスレジャー」に着目。実際に身体を動かす場で独自のスタイルを提案することで、不振の続く衣料品の売り上げ増につなげる。2020年東京五輪・パラリンピックに向けてアスレジャーの人気はさらに盛り上がる見通しで、新たなビジネスモデルとして定着する可能性がある。

(2017.11.16 日本経済)

ライザップと健康増進、長野・川上村、若者向けプログラム

川上村は22日からフィットネスクラブ運営のRIZAPの健康増進プログラムを導入する。20～30代の男性20人が対象となる。ライザップは「川上村は全国と比較して農業後継者の定着率が高い」とみており、後継者へのプログラム提供を通じて知名度の向上を狙う。

14項目の血液検査とライザップの推定式をもとに算定する「体カスコア」「体力年齢」を改善することを目標にする。

同社は週1回の食事指導と、1回90分で計8回の実技指導を実施する。実施期間は3ヶ月間。

(2017.11.18 日本経済)

ティップネス、女性専用のホットスタジオ

「マグマ・スパ・ステューディオ HOTLUX」をオープン

株式会社ティップネスは、2018年、ティップネス初となる女性専用のホットスタジオ『マグマ・スパ・ステューディオ HOTLUX(ホットラックス)』をオープンする。第1号店は、1月19日(金)「ティップネス新百合丘」施設内に、春には「ティップネス木場」施設内に第2号店をオープン予定。同店は、「美熱快汗(びねつかいかん) (あっためてキレイになる。心地よく汗をかく)」をコンセプトに、20～40代の女性に向けたホットスタジオとして誕生する。料金も月会費制ではなく、ターゲットとなる層が好む傾向にある回数券制を採用し、「気が向いたとき」や「時間ができたとき」にいつでも利用ができる、気軽さを訴求する。

(2017.11.27 日本経済)

ファミマ、300店にジム併設、5年後メド、24時間営業で集客力

ファミリーマートはフィットネス事業に参入する。1階がコンビニエンスストア、2階にスポーツジムといった併設店舗を全国展開する。2018年2月にも東京都内に1号店を出し、5年後をめどに300店に拡大する。コンビニ業界は20ヶ月連続で既存店の客数の減少が続く。セブンイレブン・ジャパンのシェア自転車など異業種サービスで店舗の集客力を底上げする動きが広がってきた。

ジムはファミマが事業主体となり、加盟店が運営する。12月上旬にも会員の募集を始める。スマートフォンなどから会員登録ができ、入会金なしで月の利用料金は税別7,900円。24時間営業で、会員はIC式のバンドで入場する。ジムの従業員としてコンビニの店員とは別に3人程度採用し、夜間早朝はジムを無人運営する。

(2017.11.30 日本経済)