

# Fitness Industry Association



Fitness  
Industry  
Association  
of Japan

## NEWS

編集: (株)クラブビジネスジャパン  
TEL.03-5459-2841  
FAX.03-3770-8744  
E-mail.info@fitnessclub.jp  
http://www.fitnessclub.jp

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

## ～平成30年度FIA総会シンポジウム～ フィットネスビジネストレンド報告

(一社)日本フィットネス産業協会

松村 剛

2018年6月15日(金)、弘済会館にて平成30年FIA総会シンポジウムが開催された。会は2部構成で行われ、第一部ではFIAの松村より、フィットネス業界のトレンド総括について、第二部では、総会基調シンポジウムとして、フィットネス関連企業のトップによるパネルディスカッションが開催された。その後は懇親会が開催され、情報交換や交流を深めるよい場ともなったようだ。今号では、第一部の模様をお届けする。

皆さま、こんにちは。本日は5つのキーワードから、2017年のフィットネス業界の総括をさせていただきます。

1つ目は、市場規模が去年は過去6年間で最大の成長を遂げたことです。その要因は、24時間営業施設や目的特化型施設の出店が加速していることが挙げられます。2つ目は、業界が多様化してきたこと、3つ目は、異業種の

このように、市場規模が大きく成長している要因には、24時間営業含めた小型施設の出店が加速し、フィットネスに参加する人々の数が増えていることが大きいと思います。24時間営業セルフジムにいたっては、現在も関東・関西などを中心に大幅に増加を続けています。

また、近年、規模の大きい総合型クラブの出店が難しくなるなかにおいても、売り上げが伸びているのは、各企業さまが尽力してスクール事業など付帯収入をしっかりと伸ばしていることも見逃せないと思います。

### ■大手企業も続々運営を開始、24時間営業のジム

24時間セルフ型ジムについては既存の大手・中堅企業さまでも取り組みが進んでいます。ティップネスの「FASTGYM24」セントラルスポーツクラブの「ジムセントラル24」、野村不動産ライフ&スポーツの「メガロス24」、ダンロップスポーツクラブの「ジムスタイル24」、さらに愛知県でアイレックススポーツクラブなどを展開しているアイレックススポーツライフも、24時間営業の業態をはじめました。そのほか、関西では、オージースポーツが「FIT BASE24」を展開しています。

もちろん、この業態を牽引してきたエニタイムフィットネスも積極的に店舗数を増やしてきていますし、同社は現在、延床面積がこれまでより大きく、フリーウェイトを充実させた店舗の出店等、施設のスケールやバリエーションをも増やしています。

ハイブリッド化として、既存業態の一部を24時間営業にするクラブも増えています。先駆けは、東急スポーツオアシスが、総合型店舗のジムの一部を24時間営業化し「オアシス24」として開始したことです。野村不動産ライフ&スポーツも「メガロス X(クロス)」として同様の取り組みを始めました。ルネサンスも、国立店からスタートして、今月新たに総合型2店

フィットネス業界への参入が増えていること、4つ目は変わる業界トレンドについて、5つ目はヘルスケア産業の領域がどんどん大きくなっていることです。我々の産業もこれからはこのヘルスケア産業という、より広い市場領域の中での成長戦略をもって取り込んでいくべきかと思えます。次より詳しく見ていきましょう。

### ■市場規模が過去6年間で最大の成長を遂げる

平成29年度の市場規模は4,602億円と、業界史上最高値を更新し、その成長率は2.9%でした。施設数は5,299軒、成長率6.9%と、こちらも過去5年のなかで大きな成長を遂げました。新規開業の施設数も378施設と、それまでから大きく伸びました。

その内訳を見てみると、24時間コンパクトジムが197軒、小型のサーキットジムが106軒、スタジオ単体38軒、ジム・スタジオ型23軒、総合型14軒と、ブティック型施設および小型施設、24時間営業施設などが圧倒的な勢いで増えています。

さらに、会員数は4,627,730人、参加率は3.65%となりました。長年、日本のフィットネス参加率は3%で停滞していると言われてきましたが、先の数字は四捨五入すると4%です。さらにこの数字にはヨガスタジオなどは含まれていませんので、それらを含めれば、もっと増えることとなります。

舗でハイブリッド化を行う予定であったと思います。

先日、これから大きな店舗を出店されようとしている企業の方々とお話する機会があったのですが、設計の段階でジムだけをハイブリット化して24時間営業にできる設計にすることを考えているとおっしゃっていました。

24時間ジム単体の出店だけでなく、既存の総合型施設の2ハイブリッド化も、これからさらに加速していくと思われます。

### ■ターゲットに合わせて多様化するプログラム

新たな業態が生まれプログラムの多様化も進んでいます。ハインテンシティインターバルトレーニング(以下、HIIT)の要素を取り入れたサーキットトレーニングを提供するジムが増えてきているほか、グループバイクプログラムを提供するバイクスタジオ、ボクシングフィットネス、女性をターゲットにしたサーフィンの要素を取り入れたブティックスタジオなど。

そのほか、高齢化への対策といったところでは、通所型の介護施設だけでなく、こちらのほうからお客さまのほうに出向いてサービスする、訪問介護事業に着手されるフィットネス企業も増えてきています。

こうした業態においては、ビジネスモデルにエッジを効かせて、そこにハマる潜在顧客にしっかりと訴求しているところは参考にすべきところだと感じています。例えば、b-monsterは「暗闇ボクシングフィットネス」、オレンジセオリーフィットネスは「世界一の1時間」として、HIITの効果をしっかりとお客さまに訴求しています。ランニング専用のブティッククラブであるエナジーフィットネスは「新感覚女性専用ジム」、サーフフィットネスは「最先端の体幹トレーニング『サーフエクササイズ』」さらにZERO GYMは「ビジネスパーソンのための疲労回復専用ジム」というように、それぞれ明確にエッジを立てて訴求しています。

ルネサンスでも、機能改善と、生活支援を行う訪問介護ステーションなど、やはり目的ごとにターゲットを明確に絞りエッジを効かせてブランディングやマーケティングを行っています。そうすることで、お客さまの心をつかみ、店舗数を増やしています。

異業種からの新規参入組としては、TSUTAYAがコンディショニングスタジオをスタートしたほか、ファミリーマートが「Fit&Go」という24時間営業施設を始めました。無人ではなく、有人で、月会費7,900円(税抜)と若干高めですが、パーソナルレッスンも提供するなど、他の24時間ジムと明確な差別化を図っています。

施設ではありませんが、メガネのJINSは「JINS MEME RUN」という、メガネに付いたセンサーによってランニングフォームを可視化するアプリケーションをリリースするなど、異業種もヘルス&フィットネス産業にどんどん参入してきています。

このように、ブティックスタジオや異業種参入企業がしっかりとターゲットを絞り、エッジのたったサービスを提供するなかで、複合型クラブを主軸とする日本のフィットネス業界は今後どの顧客をターゲットにし、何を訴求していくかということが非常に重要になると思います。

日本で成立するかはわかりませんが、例えば、アメリカではハイボリューム・ロープライス型施設が増えてきており、その代表的な施設として「Chuze Fitness」が挙げられます。

24時間営業の大型ジムというだけでなく、中に映画を見ながらエクササイズできるスペースや、トレンドである有酸素運動と無酸素性運動を交互に行うサーキット系のスタジオも併設しており、アウトドアのクロストレーニングガーデンも完備されています。

## ■レジャースポーツが低迷するなか

### 堅調に成長するフィットネス産業

フィットネス産業は、総務省が行っている日本の標準産業分類の中の娯楽業、さらにその中のスポーツ施設提供業に位置づけられており、ゴルフ場、スキー場、ボウリング場といったレジャー系に近い施設提供業も含まれます。この市場は残念ながら、緩やかな右肩下がりの経過をたどっています。しかしその中において、フィットネスクラブ産業は、反して緩やかではありますが、コンスタントに成長を続けています。高齢化や医療費の増大という社会課題の解決を担っていく産業なので、景気感度が低い、医療・介護や福祉などの業態との相関関係を保っています。

この状況の把握はとても重要であると考えます。

さて、冒頭にも触れたヘルスケア産業領域においてですが、実際にはどんな取り組みがなされているかというと、例えば第一生命は、自分の健康診断の結果をスマホで撮影すると、そこから健康年齢を算出してくれ、健康課題に対する改善案も提案してくれる無料アプリをリリースすることで、顧客の抱え込みを図っています。

また、第一生命グループの子会社であるネオファースト生命は、健康年齢によって保険料が上下する商品を積極的にアピールしています。

そのほか、ファミリーマートは、RIZAPとコラボレーションして低糖質な商品を開発し、その商品を利用したダイエットプロジェクトなどを社員に実施し、プロモーションに繋げています。

ローソンも、一昔前は「マチのホットステーション」というキャッチコピーであったところから、今は「マチの健康ステーション」に位置付けを変えようと取り組んでいます。グルテンフリーの商品開発や、調剤薬局を併設した店舗など、健康サービスにどんどん着手しています。

そのスペックで、費用は最低限のサービスが利用できる一番安いもので月9.99ドル、サーキット系プログラムを除くすべてのサービスを利用できるものが29.99ドル、そしてサーキットプログラム含むすべてを利用できるものが39.99ドルと一番高いものでもかなりお手ごろとなっています。

アメリカでは、貧富の差が激しく収入格差も大きいなかで、これまでフィットネスクラブには通えなかった人たちでも行けるようなビジネスモデルが出てきているのです。これらが日本に導入できるか否かは別として、あくまでトレンドの1つとして、紹介させていただきました。

## ■人材確保と育成が今後の課題柔軟・迅速な対応が鍵

新しい業態がどんどん生まれてくる変化の激しい時代において、日本のフィットネス業界は、これからはオペレーションの標準化に取り組んでいくことが必要だと思えます。複合型のクラブならば、多様なサービスを今一度見直し、時代のニーズにマッチしたものが提供されているか、常に検証し続ける必要があると考えます。

そして、スピード感をもって対応していくためには、「この人にはできるが、あの人は無理だ」という状況ではなく、一定のスキルと経験のあるスタッフであれば誰でも対応できるような、「オペレーションの標準化」が必須だと思えます。

人材の確保と、育成の質の向上が重要です。

しかし、それが年々難しくなっていることも事実です。人材の確保を実現するためには、企業体質のホワイト化が実現されていなければ、今後いい人材はとれないと思えます。そのためにも、やはり堅実な店舗経営を確立することが大切であり、そのために具体的にどのようなアクションを起こすべきなのか。それらにも取り組んでいく必要があります。

一方、企業の健康経営について取り上げると、楽天などは社内に立派なフィットネスクラブやスパを併設していますし、コクヨグループは積極的に「歩く」ことを社員に推奨し、それによりポイントが付与される制度を導入しました。ポイントが貯まると、社員たちにインセンティブが与えられるようになっていきます。

三菱自動車の健康保険組合では、富士通FIPが提供する、Fitbitのデータを活用して健康ポイントを付与するサービスを導入し、人間ドックの結果などと総合して社員に健康アドバイスを提供していく取り組みを実施しています。

このように、ヘルスケア市場の取り組みは進み、規模は年々拡大しており、産業別就業者数の推移は2030年には医療や福祉の分野の従事者が、製造業や卸、小売り、工業、建設業での就業人数を抜いて一位になるとが予測されています。

これからは、フィットネス、医療、ドラッグストア、調剤薬局、生命保険、介護関係などが、どんどん組合わされながら新しいサービス・商品が開発されていくことでしょう。フィットネス産業にとってもここに、大きなビジネスチャンスが潜在していることは、間違いありません。



## Information

## お知らせ

## (1) 定時総会開催

FIAは6月15日(金)弘済会館(東京・麹町)で第31回定時総会を開催した。正会員数91社のうち、出席35社、委任状出席47社、合計82社の出席があり、総会が成立した。  
下記3つの議案について原案通り承認と報告が行われた。

## 議案審議

**第1号議案** 平成29年度事業報告・決算報告・監査報告承認の件。  
総会議案に基づき、技能検定関連事項については笠原盛泰理事(副会長)が、その他事項については杖崎洋専務理事が事業報告を行った。次いで専務理事より定款第20条に基づく決算報告説明を行った。次に、滝田監事より、年間にわたり本会の業務及び理事の職務執行状況を監査し、5月9日には会計の状況について監査を実施したところ、平成29年度本会の業務並びに決算は適正かつ正確であると認められる旨報告を行った。

議長が本議案の承認を諮り、1号議案は承認された。

**第2号議案** 平成30年度事業計画・収支予算報告の件。  
総会議案に基づき技能検定関連事項については笠原盛泰理事(副会長)が、その他事項については杖崎洋専務理事が平成30年度の事業計画を説明した。  
次いで専務理事より収支予算について定款第40

## (2) 第190回理事会開催

FIAは6月15日(金)弘済会館(東京・麹町)で第190回理事会を開催し、定款に基づき会長・副会長・専務理事を選出した。任期は本総会日より、2年後の定時総会日までとなる。

会長・代表理事 吉田 正昭氏  
(株)ルネサンス 代表取締役社長執行役員  
副会長・業務執行理事 田畑 晃氏  
(株)ダンロップスポーツウエルネス 代表取締役社長  
副会長・業務執行理事 笠原 盛泰氏  
アイレクススポーツライフ(株) 代表取締役社長  
副会長・業務執行理事 落合 昭氏  
(株)コナミスポークラブ 代表取締役社長  
専務理事・業務執行理事 杖崎 洋氏  
(一社)日本フィットネス産業協会 専務理事

## (3) 総会会員情報交換会

総会・記念セミナーに続いて、会員情報交換会を開催した。FIAでは会員交流の場として「賀詞交歓会」「総会会員パーティー」を開催しているが、今回は意見交換しやすい環境を目指し、参加者を会員に限定し、人数を制限した情報交換会とした。(参加数100名)会長に再任された吉田正昭会長の挨拶、全理事の紹介、特別協賛大塚製薬様挨拶、全参加企業名紹介に続いて、フィットネスクラブ・マネジメント検定試験において見事「一級技能士」を取得され当日出席された10名をご紹介します、代表して小野由紀子氏(住友不動産エスフォルタ)に厚生労働大臣発行の合格証書が授与された。

また、1級技能士を代表して南雲政人氏(ルネサンス)が制度的確な発展と今後続く方への期待に触れて挨拶し、検定事業を担当する笠原盛泰副会長の挨拶と音頭による乾杯で情報交換会をスタートした。

条に基づく報告を行った。

## 第3号議案 役員選任案承認の件

本年は役員任期満了に伴う理事・監事選任の年であり、選任を行った。任期は本総会日より、2年後の定時総会日までとなる。  
事務局より理事候補者19氏。監事候補者3氏を紹介した。

## ■理事候補者

安藤 直樹氏 江藤 尚志氏 大橋 充氏 落合 昭氏  
笠原 盛泰氏 北清水 良氏 京 雅也氏 武信 幸次氏  
田畑 晃氏 杖崎 洋氏 手塚 栄司氏 新田広一郎氏  
原田 宗彦氏 平塚 秀昭氏 古屋 武範氏 廣江 将利氏  
山崎 幸雄氏 吉田 正昭氏 吉田 康志氏

## ■監事候補者

増本 岳氏 滝田 裕氏 竹内 正孝氏

議長は、本議案の承認を諮り、3号議案は承認された。また、前理事 村井 良孝氏、岩崎 伊佐雄氏、佐藤 雅之氏の3氏は、本総会をもって任期満了により退任となることが報告された。

ここで総会を暫時休憩し、理事監事による理事会を開催、定款に基づき会長・副会長・専務理事の互選を行った後、総会を再開して結果報告を行い、本総会を終了した。

## (4) 本年度フィットネスクラブ・マネジメント技能検定(FCM技能検定)日程

## ■試験日及び試験会場

試験日	対象級	試験会場(都市名)
8月5日	1級(実技)*ア	東京、大阪
8月26日	1級(学科)	東京、大阪
12月16日	1級(実技)*イ	東京、大阪
	2級・3級(学科・実技)*ウ	札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

\*ア 昨年12月17日実施の1級学科試験合格者(追加)11名のみ対象となります。

\*イ 1級学科試験合格者のみ実技受検可能となります。

\*ウ 2級、3級は学科試験、実技試験の同日受検可能です。

## ■試験申込期間

試験日	対象級	申込み期間
8月5日	1級(実技)*ア	6月15日～6月29日(全員申込済)
8月26日	1級(学科)	7月2日～7月23日
12月16日	1級(実技)*イ	10月1日～10月18日
	2級・3級(学科・実技)*ウ	10月1日～10月31日(団体申込み10月1日～10月18日)

## ■受検料(非課税)

対象級	学科試験	実技試験
1級	8,900円	19,000円
2級	7,500円	7,500円
3級	5,000円	5,000円

## ■受検対象者像

対象級	①受検資格 ②対象者イメージ
1級	①実務経験年数6年以上の者 ②施設責任者クラス(店長、支配人、マネージャー等)
2級	①実務経験3年以上の者 ②施設内の各部門長クラス(主任、サブマネージャー等)
3級	①16歳以上の者(経験年数問わず) ②一般スタッフクラス(非役職者、有期雇用者等)

\* 実務経験はフィットネスクラブ及びその経営企業での勤務実績を対象としています。

## (5)健康運動指導士・実践指導者表彰推薦について

健康運動指導士・健康運動実践指導者養成事業を行っている(公財)健康・体力づくり事業財団が創立40周年を迎え、記念事業の一つとして、秀でた活動実績のある方を表彰することとなり、FIAからの推薦枠も設けられているので、加盟企業の皆様からの推薦を募ります。

## 表彰推薦基準

1. 平成30年4月1日現在において、「健康運動指導士」又は「健康運動実践指導者」で20年以上に亘る資格保持者で、かつ、満年齢50歳以上である者
2. 行政機関又は民間団体(企業・個人事業主を含む)において健康・体力づくり業務に10年以上従事し、その功績が特に顕著と認められる者

## 推薦方法

「推薦調書」を7月25日(水)までに、FIA事務局へご送付ください。

推薦調書を含む本件の詳細は、7月6日16時20分付で加盟企業窓口ご担当者へメール配信しています。ご不明な点はFIA事務局あてにお尋ねください。

## (6)SPORTEC2018におけるFIA関係セミナー

業界催事「SPORTEC2018」は7月25日(水)～27日(金)東京ビッグサイトで開催される。FIAは特別協力団体としてSPORTEC2018を支援している。

1. 開会式:テープカット参列。田畑副会長

## 2・FIA関係セミナー

E-3 7月25日(水)13:30～14:30

合格者が語る!フィットネスクラブ・マネジメント技能検定の魅力+企業向け検定導入のお得な情報(助成金)提供

[パネリスト] 各級技能士

1級 南雲政人氏(ルネサンス)

2級 三好寛和氏(NAS)

3級 木地谷大河氏(メガロス)

[進行] FIA検定事業統括Mg 荻沢 靖彦

S-9 7月27日(金)13:30～15:00

顧客とのエンゲージメントを強めリテンションを促進させる取り組みを考える

[パネリスト]

スポーツクラブNAS(株)商品開発部 部長 宮崎 兼臣氏

(株)エイム 取締役営業開発部長 坂本 啓太氏

(株)カーブスジャパン 常務執行役員 事業開発本部

副本部長 加藤 大輔氏

[進行] FIA 松村 剛

S-10 7月27日(金)15:30～17:00

FIA調査研究事業報告

シニア男性の入会を促進させるための阻害/促進

それぞれの要因を探る

[講師]

早稲田大学スポーツ科学 学術院 教授 松岡 宏高氏

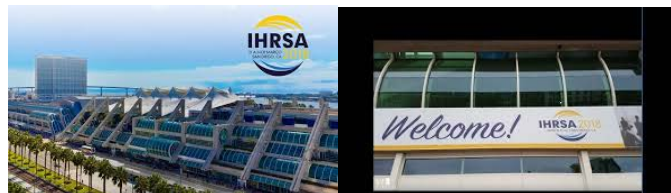
(株)クラブビジネスジャパン 代表取締役

FIA理事/調査研究委員 古屋 武範氏

[進行] FIA 松村 剛

## IHRSA2018視察レポート

(一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛



今年3月に米国サンディエゴにて開催されたIHRSA2018の視察レポートの第二弾。

前号では、IHRSAコンベンションに併せて開催された、IHRSA Global Federation Meetingでの議題をトピックいたしました。

今回は、メインとなるトレードショーから見る米国発のフィットネス産業のトレンドと、渡米に併せて視察したいくつかのフィットネス施設の様子をレポートさせていただきます。

## 米国発のフィットネス市場は引き続きHIIT/CROSS FIT系エクササイズが牽引

IHRSA2018の展示会を見渡して、まず最初に実感したことそれはここ数年の市場トレンドの延長線上で、“HIIT系”のエクササイズの主流に牽引されるマシンやツールの改良、開発です。

Cross Fit、Boot Campスタイルのブティックが相変わらず増え続け、複合型スポーツクラブにおいてもこのスタイルのプログラムが不可欠となっている市場においては、必然なのでしょう。

TABATA Protocol(タバタ・プロトコル)の普及に端を発し、一気に“肥満課題の解決の確実性の高いアプローチ”として広がったHIIT系エクササイズ。

入場事前登録、セミナー受付などが、始まっています。

(<https://www.sports-st.com/>)

それぞれに強度の高い有酸素性運動と無酸素性運動をインターバルを挟んでセット数繰り返す、追い込み型の高負荷である、いわば“キツイ”トレーニングをいかに継続させることができるか。

言い換えると、いかにして“キツイ”を“楽しい”に変えられるか。そして、より確実に成果を体感、可視化することができるか。

システムや機器、そして簡易な道具などの開発が繰り返されている軌跡を垣間見ることができました。

例えば、世界規模で拡大する総合格闘団体であるUFCが展開するUFC GYM。

フィットネスのマーケットに進出して急速にUFCならではのブランディングとマーケティングで、かなりセンス良く、エッジを効かせながらジムの出店からマシンやプログラムの開発を展開しており、勢いを感じます。

格闘技系のエッセンスを巧みに練りこんだ高強度なエクササイズを、初心者でも楽しんで取り組み始められるような工夫が施されています。



●UFC GYMは、格闘技ビジネスの経験と格闘技の魅力をフィットネスビジネスモデルに濃密なエッセンスとして巧みに活かし、コモディティー化の傾向のある、HIIT、CROSS FIT系のビジネスにおいて一線を画しているように思う。



●HIIT/CROSS FIT系エクササイズを支えるプロダクトやシステムの開発が進化している傾向が顕著。

### フィットネスクラブ経営をサポートする管理ソフトの提案が年々増加

最近、出店数とその規模も大きくなっていると感じる分野として、フィットネスクラブやスタジオの経営をサポートする、管理ソフトの提案です。

プログラムは、複合施設、小規模クラブ、スタジオ、スイミング単体、ヨガスタジオなど、細分化された業態に合理的に対応するように提案され、それぞれの経営にマッチした管理システムを提供するだけでなく、既存顧客管理や

新規獲得の営業に関する指標や改善点の提案など、そのサポートの範囲はIoTやAIの浸透に併せて、年々高度化しているように感じます。

実際に海外では、大小多くのフィットネスクラブ企業が、こうしたシステムを活用するようになってきているようです。

### IHRSAにおいて発表されたグローバルマーケットのトレンド

IHRSAコンベンションに参加することから学ぶことは、展示会でのマシンやシステムの実際などのみならず、セミナーや基調講演からも多々あります。

今回のIHRSAの基調講演においてもユニークかつ刺激的なイノベーションに関するセミナーや、業界トレンドが報告されました。

イノベーションに関してユニークであった事例の一つに、一人の刑務所に拘留された男が、出所後に服役中に考案したトレーニングジムを開業して、見事にビジネスとして成功させるストーリーがありました。このトピックスについては、次回の米国のフィットネスクラブ・ジムの視察レポートにおいて触れることにします。

さて、2017年度の日本におけるフィットネス参加率は3.6%であったことが、クラブビジネスジャパン社より発表されましたが、その参加率を世界に向けてみたらどのような状況でしょうか。

とても良いタイミングで世界のフィットネス参加率に関する動向がIHRSA基調講演にて報告されましたので、ここに共有させていただきます。



(Perfect GYM)



(MIND BODY)

“Perfect Gym”と“MAIND BODY”以外にも多くのフィットネスクラブ運営・管理・経理をオールインワンでサポートするシステムの提案が目立った。しかし、やはりこの2社がひと際、積極的かつ国際的なプロモーションを行っていた。

①【世界のフィットネス参加率】…5. 9%

②【世界のフィットネス参加率トップ10】

1. スウェーデン……21%
2. アメリカ……20%
3. ノルウェー……19%
4. カナダ……19%
5. クウェート……17%

6. オランダ..... 17%
7. デンマーク..... 16%
8. オーストラリア... 15%
9. イギリス..... 14%
10. ニュージーランド... 14%

### ③【2017年フィットネス産業の成長率が高かった国トップ10】

1. フィリピン..... +33%
2. 中国..... +30%
3. 韓国..... +21%
4. アイルランド..... +14%
5. インドネシア..... +12%
6. 香港..... +11%
7. インド..... +10%
8. イギリス..... +10%
9. シンガポール..... +10%
10. フィンランド..... +8%

数字が示す通り、俗に先進国といわれる国では、少なくとも10%~15%以上の人たちがフィットネスを生活の一部に取り入れているということになります。

また、成長率の数字が示す通り、ASEAN諸国に代表されるどんどん先進国に近づきつつある国々においても、フィットネス参加率は、国の成長と共に増えていっているという事実が明らかになっています。

言い換えると、それなりに所得があり、もしくは所得が増えてきて、お金の使い道の選択支が増えてきた良識ある人々は、フィットネスや運動など、生活のQOLを高めることに投資をする傾向にあるという解釈も、間違いではないのかと考えます。

そうした視点から、我々日本に視線を向けると、少しの寂しさや、不安を感じてしまうのは、自分だけでしょうか。もちろん、医療制度や国の保険制度などの違いに起因することも多いことは承知の上で、その点を差し引いても、3.6%という参加率は低すぎると思いませんか？

この問題の原因を社会環境に向けるのか、労働環境に向けるのか、多角的な視点からの検証が求められますが、やはり我々フィットネスをサービスとして提供する民業サイドで、しっかりと検証することが重要かとあらためて感じてしまう、そんな数字の報告でした。

さて、次号においては、今回のIHRSAへの参加に併せて、サンディエゴ周辺のフィットネスクラブ、ジム、そしてプティックを視察しましたので、そのレポートをさせていただきます。

## New Clubs

## 出店情報

### 7月のオープンクラブ

#### FASTGYM 国立富士見台店

所在地：東京都国立市富士見台1-5-6 2階 ●FIA会員

#### 音楽&暗闇Hot Studio麻布十番(リニューアル)

所在地：東京都 港区麻布十番1-5-18  
カートプラン麻布十番 5F

#### AMI-IDA 西荻窪

所在地：東京都 杉並区西荻北3-20-2 オタニビル4階

#### スーパー銭湯&フィットネスジム喜多の湯

所在地：大阪府八尾市二俣一丁目13番地

#### エニタイムフィットネス関原

所在地：東京都足立区関原3-43-2  
岡田湯ビルディング 1F

#### エニタイムフィットネス国分寺並木町

所在地：東京都国分寺市並木町 2-6-4 1F

#### エニタイムフィットネス中央林間

所在地：神奈川県大和市中央林間 4-14-25  
ぷちMORE'S5B1

#### エニタイムフィットネス新越谷

所在地：埼玉県越谷市南越谷 4-6-17 1-2F

#### エニタイムフィットネス八尾北

所在地：大阪府八尾市小畑町 2-31-1 1F

#### エニタイムフィットネス尼崎下坂部

所在地：兵庫県尼崎市下坂部3-9-10 2F

#### エニタイムフィットネス函館花園

所在地：北海道函館市花園町 19-1

#### エニタイムフィットネス広島庚午

所在地：広島県広島市西区庚午北 4-7-19  
福屋庚午ビル 1F・3F

#### エニタイムフィットネス広島長楽寺

所在地：広島県広島市安佐南区長楽寺1丁目4-19 1F

#### Curvesフレンドマート甲南

所在地：滋賀県甲賀市甲南町竜法師338番地の3

#### Curvesフレスコにっさん太秦

所在地：京都府京都市右京区太秦堀ケ内町32-1

#### Curves安立

所在地：大阪府大阪市住之江区安立2丁目11-3

#### Curvesコープデイズ神戸西

所在地：兵庫県神戸市西区池上3丁目3-1  
コープデイズ神戸西3F

#### Curvesピアゴ新瑞

所在地：愛知県 名古屋市南区駈上1-1-31  
ピアゴ新瑞2F

#### Curves広島井口台

所在地：広島県広島市西区井口台二丁目23番35号

#### Curvesイオン東長崎

所在地：長崎県長崎市田中町1027-8 イオン東長崎内

#### Curvesイオンモール座間

所在地：神奈川県座間市広野台2-10-4

#### Curves松戸北小金

所在地：千葉県松戸市東平賀244-4 石井ビル2階

#### Curves富山婦中町

所在地：富山市婦中町速星2区742

●FIA会員

## Issue

## 記事

### 買い物で介護予防を——地域振興と健康、一石二鳥

高齢者が買い物を楽しみながら健康を増進し、地域の商業振興にも役立つ「ショッピングリハビリ」。年々増える高齢者の健康維持が課題となるなか、光プロジェクト(島根県雲南市)の杉村卓哉社長が考案した介護予防の新しい取り組みが注目を集めつつある。全国の自治体の中でも人口減少や少子高齢化が進んでいる島根県から普及を目指して発信し、首都圏でも導入が始まった。

## ゲンゼ、ゲンゼスポーツがカンボジアのプノンペンに出店

ゲンゼ株式会社の連結子会社であるゲンゼスポーツ株式会社は、海外展開を強化していく。

昨年6月に海外初出店としてオープンした「ゲンゼスポーツ ジャパンAthina(所在地:カンボジア プノンペン)」に続き、海外2号店目となる「ゲンゼスポーツジャパン イオンモール センソックシティ」を、同じくプノンペンに6月11日出店する。イオンモール内に出店することで、より利便性の高いクラブ、サービスを提供する。

(2018.6.8 日本経済)

## ウェアラブル出荷1%増、世界1~3月、伸び鈍化、フィットネス系落ち込み

世界のウェアラブル端末市場の成長が鈍化している。米調査会社IDCによると、2018年1~3月期の世界出荷台数は2,510万台と、前年同期比1%増にとどまった。高機能の「スマートウォッチ」は伸びたが、機能を絞った「フィットネストラッカー」(活動量計)が振るわなかった。米アップルの「アップルウォッチ」などスマートウォッチの出荷台数は28%増えた。市場をけん引してきたフィットネストラッカーが9%減。企業別に見ると首位のアップルのシェアは16.1%。上位5社で唯一、販売台数が伸び悩んだ米フィットビットは8.7%で3位。2位は低価格端末が好調な中国・小米(シャオミ)が入った。

(2018.6.10 日経MJ)

## 練馬区、メタボ予防へジム利用割引 30代以上対象

東京都練馬区は働き盛り世代の健康維持を支援するため、区内の民間フィットネスクラブに割引料金で通える事業を始めた。抽選で選ばれた区民がジムの12回利用できる。メタボリックシンドローム(メタボ)の予防を区が主導し、将来の健康分野への支出抑制につなげる。

30~64歳で、肥満度を表す指数BMIが18.5以上といった条件を設けた。定員は410人で、利用12回分を1万800円で使える。通常のおよそ半額という。民間ジムは「スポーツクラブ ルネサンス」と「フィットネスクラブ ティップネス」の計9店舗が対象で、18日まで申し込みを受け付ける。

(2018.6.14 日本経済)

## ヘルスケア×AI・IoT、大阪府がプラン募集、新ビジネス創出支援

大阪府はヘルスケアに人工知能(AI)などを組み合わせた新ビジネスの創出を支援する。「健康寿命延伸産業アクセラレータープログラム」としてスタートアップ企業や個人からビジネスプランを募り、健康ビジネスの専門知識を持つ中小企業診断士らが内容向上に協力する。半年かけて優秀な10件を選抜し、その後3ヶ月で集中的に事業化を支援する。

19日に大阪イノベーションハブ(大阪市)でキックオフ・セミナーを開く。AIやあらゆるモノがネットにつながる「IoT」技術を生かす分野のほか、健康経営支援、保険外介護予防の3つの分野別にビジネスプランを募集。大阪でビジネス展開の予定があれば本社所在地は問わない。

(2018.6.15 日経MJ)

## 認知症予防プログラム「シナプソロジー」(ルネサンス) —アジアの高齢者増加に的

フィットネスクラブ大手のルネサンスは、自社で開発した認知症予防プログラムの海外展開を始める。まずは韓国で現地企業に提供する。韓国を含むアジア地域では高齢者が増加傾向にあり、「介護予防」への注目度は高まりを見せている。こうした状況を商機と捉え、海外展開に踏み切る。4月には旅行関連事業のチャンネルファクトリー(ソウル市)と総代理店契約を結んだ。5月から現地企業への営業活動をはじめ、秋にも同社を通じて現地企業へサービスを提供する。

(2018.6.13 日経MJ)

## 健康関連の売り場充実、地方百貨店、フィットネスジムも

地方の百貨店が健康増進につながる売り場を相次ぎ設けている。静岡伊勢丹は7階に「ウェルネスパーク静岡」をこのほどオープン。鶴屋百貨店(熊本市)は2019年春に本店にフィットネスジムの開設する。物販にとどまらない来店機会をつくり、健康志向の高い消費者を取り込む。

鶴屋百貨店は本店の駐車場ビル1階に面積約300平方メートルのフィットネスジムの設ける予定だ。シニア層を含む幅広い年代が使いやすい施設を目指し、筋肉を増強するためのトレーニングマシンやランニングマシンは置かない。体幹(インナーマッスル)を鍛えたり、体の柔軟性を高めたりする運動で他のスポーツ施設との違いを打ち出す考えだ。

(2018.6.13 日経MJ)

## 健康ブームに株価沸く「シックスパッド」7月上場 —時価総額2,000億円超へ

健康に関連する銘柄への評価が株式市場で高まっている。7月に新規上場予定のトレーニング機器「シックスパッド」の販売企業は時価総額が2,000億円超になる見込み。フィットネスジムの運営する企業などの株価も好調だ。「人生100年時代」が迫り、健康へのニーズは一段と高まっていくとの見方が背景にある。

(2018.6.16 日本経済)

## 茨城に温浴施設開業 新昭和、フィットネス併設

住宅建設や不動産事業を手がける新昭和は温浴事業に乗り出した。グループ会社のアクシアを通じて26日、茨城県龍ケ崎市に温浴施設を開業。同社にとって初めての温浴施設で、初日には1,000人以上が訪れた。施設の周辺にはニュータウンがあるため若い世代も多く、幅広い世代の利用を見込む。

(2018.6.27 日本経済)

## ティップネス、NTTドコモの映像配信サービス dTVで「フィットネス」コンテンツを配信

株式会社ティップネスは、NTTドコモが提供する映像配信サービスdTVにこのほど開設された新ジャンル「フィットネス」において、2018年7月1日(日)よりコンテンツ配信を開始する。同サイトでは、近年ますます健康志向が高まっているなか、スマートフォンを中心に手軽に楽しみ、健康維持に役立つ映像がラインナップされている。

(2018.6.29 日本経済)