

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

テクノロジーを活用した会員継続支援システムの構築と運用

2019年3月28日(木)開催のフィットネスベンチャー研究会における、株式会社ジ・アイ 取締役事業開発責任者 折下恵太郎氏講演、「使えるCRM(顧客関係性マネジメント)」各プレイヤーにふさわしいシステムの開発～運用へのヒントの概要をご提供頂いた。次より、その模様を紹介したい。

はじめに

昨年10月に、当社が開発したクラブ向けの継続支援システム「ON DIARY(オンダイアリー)」を他社さまに向けて販売を開始しました。当社は、設立が2018年3月と、まだ1年ほどのベンチャー企業です。長年、株式会社ラストウェルネスとして総合クラブ「LEALEA(レアレア)」を運営するなかで、掲げているコンセプトを実現するためにシステムの必要性を感じるようになり、開発に取り組み始めました。

約2年前にリリースして自クラブに導入してみたところ、スタッフや会員さまから一定の評価をいただけたため、これ

LEALEAのコンセプトは「カラダをつくり、習慣をつくり、ライフスタイルをつくっていく。」というものです。課題を解決し、このコンセプトを実現していくために、必要なものがシステムだったのです。本日は、総合クラブを中心としたお話になっていますが、システム自体は、24時間型やパーソナルトレーニング型の小型ジム、ホットヨガスタジオにも適したものとなっていますので、そのような小型・専門施設を展開する企業さまにも参考になるかと思えます。

クラブが抱える課題解決に取り組む

まずは、当社がかかえていた課題ですが、総合クラブの運営にあたっては、多くの企業さまも同じような課題を抱えていると思います。1. 継続率が上がらない、2. 価格競争を強いられている、3. スタッフの定着率が低い。我々も実際そうでした。例えば、継続率を上げるための1つの方法として、カウンセリングを行って会員さま一人ひとりのカルテを作成し、ファイリングして棚などに保管しているクラブは多いかと思えます。

しかし、しっかりしたカウンセリングというのはある程度の手間がかかりますから、実際はやりたいたいけれど、忙しい日々のなかでやりきれていないというケースが多いのです。すると、結果として、継続率がなかなか上がらない。そうすると、入会数を上げることが必要ですが、24時間ジムなど安い価格帯の施設が続々と出てきているなかでは価格競争に陥ってしまいます。また、スタッフはもともと、会員さまに向き合い、きちんと効果を提供したいと考えてこの業界に飛び込んでくるのだと思いますが、入会を増やすためには、そういったスタッフにも販促活動を強いる



株式会社ジ・アイ 折下恵太郎氏

なら他社さまにもぜひ使っていただきたいと、販売に向けて分社化した会社が株式会社ジ・アイとなります。本日は、その開発ストーリーなどをお話させていただきます。まずは、どのようなシステムかを知っていただくために、イメージ動画をご覧ください。

(以下、YOUTUBEリンク)

<https://www.youtube.com/watch?v=TTzKAvnsGR8&feature=youtu.be>

ことになってしまいます。

そもそもこの業界には集計などのいわゆる事務作業を苦手とする者も多いなかで、事務作業に時間をとられる現実には、スタッフが疲弊してしまうという問題も起きていました。我々のクラブでも、スタッフが本当に大事な作業に集中できずに、ただ目の前のことに対処することでいっぱいになってしまっている現状に終止符を打とうと、改めて理想のクラブ運営を実現するにあたってすべきことを何か、そもそも、理想のクラブとは何か？と考え、1. 顧客にとってよいクラブとは？、2. スタッフにとってよいクラブとは？、3. 経営者にとってよいクラブとは？、以上の3つについて考えました。

1. については、もちろん長く会員でいてくださる方を重要顧客と捉えることも大切だと思いますが、我々は、一番フォーカスすべきは入会相談者や見学者、また入会して間もない方々だと考えました。それらの方は、健康に関する不安を解消したいと思って来られているはずですから、そのような課題にきちんと向き合うことが、クラブの使命だと考えました。

2. については、運動が好きで、会員さまにもその楽しさを伝えたいとこの業界に入ってきた者も多いなか、現実には事務作業や「こんなことをやるつもりではなかったのに」という業務が多くなっていました。そうではなくて、スタッフが会員さまに向き合う時間をもっと増やすことで効果を出し、それをやりがいとして感じてもらえるようなクラブにしたいと考えました。

3. は、会員さまとスタッフ双方が喜んでくれるクラブであること、それに収益がきちんとついてくるクラブであると定義しました。

次に、この3つを実現していくための、具体的なサービスモデルの構築が必要になります。LEALEAでは、次のように設定しました。

入会時にしっかりまずカウンセリングを行い、会員さまの目的や「いつまでどうなりたいのか?」ということ聞き出し、最適なプログラムを作成する。それに添って指導を行うことで効果をしっかり感じていただき、最終的にはスタッフに依存せず、会員さま自身で習慣化できるという自立に向かっていただく。これを徹底して行っていくことにしました。なお、スタッフはLifestyle Planner(以下、LSP)と位置づけ、会員さまがクラブに通っている時間だけでなく、クラブ外の時間もしっかりサポートしてあげよう決めました。

収益モデルについては、会員の継続支援活動により、相乗効果で高められることがわかりました。会員さまの継続率向上には満足度の向上が必要であり、満足度を高められれば、単価アップや紹介などにもつながり、入会率も上がるという好循環が起きます。すると販促活動を無理に行わなくていいので、販促費も抑えられ、利益が高まるのです。

これらのことに徹底して取り組んできたのですが、当時はシステムがなかったので、人に依存して取り組んだ結果、やはり限界がきました。まずは、会員管理の限界です。先の取り組みを徹底することによって継続してくれる会員さまが増えると、きめ細かいフォローが徐々に難しくなるという悪循環に陥りました。さらに、LSPとしてサービスを届けるためのスタッフ育成にも限界がきました。サービス業界の宿命かもしれませんが、人材が流動的なので、経験の豊富なトレーナーが辞めてしまうと、一からスタッフを育成しな

ければならず、コストもかかります。また、マネジメント層からすると、スタッフがいくらがんばっていても、会員さまの状況を知るためにはいちいちカルテをチェックしなければならないなど、状況が把握しにくいという問題がありました。このようにして、サービスモデルと収益モデルを構築するため、また理想のクラブ運営を支えるためにもシステムが必要だと考え、「ON DIARY」を開発しました。会員基幹システムといわれる、会員管理や請求情報管理などについては、大手の基幹システムを活用させていただきました。

このような継続支援システムを一からつくってくれる会社も探してみたのですがなかなか難しいことがわかり、それなら自分たちでつくってしまおうと。当社にはエンジニアがいまいませんでしたので、業者を探して、社内で要件を固め、一緒に開発をスタートしたのです。

ON DIARYの機能

次より、一つひとつ経緯を紹介していきましょう。先ほど、LEALEAでは、クラブ内の活動だけでなく、食事などクラブ外の活動もサポートしていくと述べました。そうしなければ、身体はなかなか変わりませんから。

しかし、そもそも会員さまご自身も、クラブ側も、カルテがクラブにあることで、会員さまがクラブに来たときしか状況を知ることができませんでした。さらに、私が店舗で実際に経験したのですが、会員さまのメニューをつかって「カルテをここに置いておきますね」と言ったところ、「え、こんなオープンスペースに置くの?」と驚かれてしまうなど、紙のカルテでは個人情報完全にオープンな状態でした。そこで開発したのが、会員さまの生活習慣を、会員さま自身およびクラブ側も確認できる専用のアプリです。当初はコミュニケーション

機能が付いていなかったのですが、スタッフからの要望で、会員さまが見てチェックできるだけでなく、オンライン上でクラブがメッセージを送れる機能を追加しました。しかし、そのメッセージをいつスタッフが送るのか?という問題がありました。これも、きちんと決めてあげることが大切です。当社では、「アプリ管理時間」通称「アプカン」と呼んで、シフトにきちんと組み込みました。こうすることで、スタッフも「忙しかった」など言い訳はできません。これにより、お迎えの第一声に思わぬ変化がありました。それまではクラブ外での活動がよくわからなかったため、「最近、どうですか?」など無難なものであったのが、機能が追加されてからは、アプリでこちら側も見ているし、コメントもしているの、「最近、がんばっていますね」や「最近、サボってしまっていないですか?」など、より一人ひとりの方に適したコミュニケーションをとれるようになりました。

次に、プログラムをつくる過程というのがトレーナー任せになっていたのを、統一化しました。そうすることで、カウンセリング作成の標準化と質の底上げを実現できました。

この会員向けのアプリと、プログラム作成支援システムからまずはスタートしました。すると、会員さまにしっかり使っただけはいただくほど、行動履歴などたくさんの情報がクラブ側に届くようになりました。アプリとプログラム作成支援システムをつかったが、それを管理するシステムがなかったので、たくさんの情報が入ってくることでスタッフが大変になり、管理するシステムをつくらうとなりましたが、そうすると、相当お金がかかります。

そのため、まずは既存の運営支援システムCRMを導入し、情報を一元管理しようと試みました。管理コストをできるだけ

下げようとしたのですが、CRMには基幹システムや、作成したプログラムのデータをCRMに入れなければいけません。このデータを引っ張ってくる作業に限られた人員では大変だったのです。使いようによっては素晴らしいシステムでしたが、社内でも扱える人間がいなくて難しいことがわかりました。

自社のシステムを作ったことで、プログラムのデータ、アプリの情報は連携が不要になり運営管理がラクになりました。

LEALEA運営で培った知見をシステムに組み込む

当初考えた「何のためにシステムを作るのか」に基づき退会リスクが判るシステムも作りました。

次に、入会していただけなかった方や、退会されてしまった会員さまの管理など、これまでオフラインで行ってきた、退会防止の象徴的な部分をピックアップし、自分たちで作る対策を行えるようにしていききました。

最後に会員管理システムだけでは判らない、個々の店舗別情報はどうなっているのか、全体がどうなっているのかという部分を経営者に向けても開発しました。会員継続支援システムだけでは、集計情報を見たいという時に、エクセル作業が残ってしまったので、これも必要だということでシステムにレポート機能を搭載したのです。

傾向として悪いところ、課題の見える化が行えるようになり具体的な対策を練ることができるようになったのです。具体的には、システムを使ってプログラムを作りきれているのか、アプリの稼働率、さきほどの「アプカン」によるコメントをきちんと会員さまに届けられているのかの実施率を、各担

当や各セグメント別に見られるようにしました。

ON DIARYの効果が数値として現れ、 今後さらに精度を高める

お客さまの継続支援・退会防止には目標に合わせて、プログラムをきちんと作ってあげることが重要です。

きちんとプログラムを作った方とそうでない方の退会率には6%の違いがありました。さらに、アプリを使っていただけフォローを行っているとの継続率が11%高まりました。

数字をみて確実にPDCAを回すことができるようになったことが成功した点です。実際の集計作業もエクセルを使わずにできるようになっていきました。先程少し数字の話を出しましたが、具体的には何が変わったかをお話します。

定性的なオフラインでの対応に変化があった話もしましたが、入会率にも変化がありました。入会前のカウンセリングでデジタル問診を行い、「目標には何を行えばよいのか」が明確になったことで入会率が上がったのです。成功要因には、誰でもできる状態にしたことがあげられます。入会時におこなうカウンセリングを、誰もができる状態＝「標準化」できたことで、ベテランでも新人でも誰が行っても一定の割合を保てるようになりました。

また、アプリを使ったサポート会員プランが、自信を持ってお勧めできたので、現在は9割がオプションのサポートプランを付けていただいています。きちんと会費を頂けることで単価も上がりました。

今後の総合型クラブの役割とは

我々は、今後のフィットネスクラブには「人とITを融合させること」が重要だと思っています。人だけでも、ITだけでもうまくはいかないでしょう。

また同じようにリアル店舗があるということは強みだと思っています。オンラインでもアドバイスができるのですが、それでも実店舗でもサービスが届けられるよう仕組みを作ることだと思っています。

最も重要な点として、トレーナーなど人に依存しすぎていた部分がデータとして蓄積することで「組織としての知」として集めることができました。これからは組織としてのシステムとして磨いていきたいと思っています。

例えば、退会リスク予報も、弊社の経験値を利用して「晴・曇・雨」をつくっています。

これは我々の実績だけに基づいて作ってきたものなので、地域別に違いがあるかもしれません。機械学習のエンジニアと研究しながら、精度を高めていく予定です。また、おすすめのプログラムなどAIでレコメンドする機能も、問診データや提案データを使った情報をもとに、実際に行ったお客さまの成功事例データを溜めていき、誰でも正しい提案ができるように進めていく予定です。

今後は様々な企業さまに使っていただきながら、さらにLEALEAのスタッフとも話し合いながら会員継続支援を、よりよいものに開発していきたいと考えています。

●オンダイアリーの詳細: <http://ondiary.the-ai.co.jp/>

Board Meeting

理事会報告

FIAは2019年3月8日(金)JR東日本会議室(中央区・東京駅内)にて第195回となる理事会を開催し、理事監事18名が出席した。

議事1 審議・決裁事項

(1)総会開催に関する事項

- ①第32回定時総会を6月20日(木)午後2時より弘済会館(東京都千代田区麹町)にて開催すること、その招集を行うことを決した。
- ②第32回定時総会の議案内容は次のとおりとし、具体的内容は第196回理事会(5月24日予定)にて審議決定することを決した。

議案内容1. 審議議決事項

- ①平成30年度事業報告
 - ②決算報告
 - ③理事選任
2. 報告事項
- ④平成31年度事業計画
 - ⑤収支計画

(2)新規入会の件

事務局より入会申請が説明され審議の結果異議なく承認された。

①正会員

1. 会社名:株式会社 日立ライフ
クラブ名:スパーク(千代田) リラ(日立)
所在地:茨城県日立市
資本金:10億円
営業内容:スポーツクラブの運営
店舗数:7

②賛助会員

1. 会社名:ステラグループ 株式会社
所在地:東京都文京区
資本金:9,500万円
営業内容:OA機器、コンピュータ機器の販売・メンテナンス
スオフィス・什器の設計・改築メディア全般製作・印刷・データ出入力等
2. 会社名:株式会社 サンクト・ジャパン
所在地:東京都渋谷区
資本金:300万円
営業内容:トレーニング用ゴムバンド及びゴムチューブ販売

議事2 報告・協議・承認事項

=検定事業委員会=

委員長より以下について事務局の補足を含み説明すると共に、必要事項は、協議を行った。

(1)第5回試験結果報告

- ①2級の合格率が想定(40%)より高く、受検者の学習が深まっていると思われ、受検当日の緊張感も3級とは明らかに違った。
- ②3級は専門学校生の合格率が全体を下けているが、その平均得点は62.5点であと2問程度で合格するレベルにある。

■各級別結果

級別受検者数	1級実技	2級	3級	合計
受検者数	27	330	559	916
技能士数	7	198	328	531
合格率	26%	60%	58.7%	58%

(2)2018年度検定事業報告及び2019年度検定事業計画承認

ア 2018年度事業報告

事務局より2018年度事業報告・収支報告概要を説明し了承された。

●試験事業

・試験実施計画2回に対し、試験問題誤り対応により厚労省の年度事業計画認可遅れのため、1回実施となった。
第3回(1級実技・第1回1級追加合格者対象の臨時開催)

8月5日

第4回(1級学科)8月26日

第5回(1級実技・2-3級)12月16日

・受検実績では、学校等への啓発活動、他の資格試験日程との調整遅れ等があり、学生受検数が大きく計画未達、また企業等への合格者紹介、検定導入企業事例紹介等が不足し、計画未達成となった。

●普及事業

・受検者啓発不足に伴うテキスト販売数減となった。

検定事業全体収支

・試験事業・普及事業とも、黒字予算に対して大幅未達となり、検定事業全体の赤字額は13,665,758円。

イ 2019年度事業計画

事務局より2019年度事業計画の概要を説明し討議の結果、収支見込みが下ぶれした場合の経費軽減策を案出し執行理事会へ報告することを条件に、原案通り厚生労働省へ提出することを承認した。

めたマニュアルの広報依頼がありFIAニュースに掲載した。埼玉県版見本について、県内クラブへの配布要望あり。

(2)「来店を要さない退会手続き」消費者団体からの継続案件(情報共有)

消費者団体(千葉県)から加盟クラブへの第4回申入れについて。

※来店を要しない退会手続きの実施について、再度要求があった。

※前回まで提示の「打ち消し表示(不利益事項の過小表示)」については今回不問。

=事業委員会=

委員長及び事務局より以下事項を説明すると共に、必要事項は、協議を行った。

(1)FIA関西マネジメントセミナーの開催終了報告を行った

2月28日(木)ペイコム総合体育館(兵庫県尼崎市)

①(A-1)9:30~10:30 33名

グローバルフィットネストレンド2018 ~米国・ヨーロッパのフィットネストレンド~

講師:FIA 松村 剛

②検定特別講座)10:35~11:35 28名

クラブ運営におけるマネジメント力の強化の図り方

~フィットネスクラブ・マネジメント技能検定の活かし方~

講師:FIA 荻沢 靖彦

③(A-2)12:25~13:25 30名

事故対応事例から学ぶスポーツ・フィットネス運営施設のリスクマネジメント

講師:ミズノスポーツサービス(株)

アカデミー専任講師 上田 等

収支計画

・検定事業全体(試験事業+普及事業)で、新たな資金流出をさせない。

・普及事業の利益+FIA事務所賃料負担分により、試験事業のマイナス分を補てんし収支均衡とする計画。

(3)試験問題誤り及び立ち入り検査に関する厚生労働省との進捗報告

第5回試験に伴う問題誤りの処理、及び12月の立入検査の評価結果と指導については、担当課より年度を越えての処理となる見込みである旨伝達されていることが報告された。

(4)2019年度技能検定委員更新依頼の件

現在選任されている技能検定委員は2019年3月末日で任期を迎えるが、次年度についても継続して選任に応じて頂きたい旨事務局より依頼を行った。

本人業務との調整を要する委員もあるが原則として継続選任に同意が得られた。

尚、厚労省指導により委員数増を要しており、加盟企業をはじめ関係方面への依頼を行うこととした。

=社会・渉外委員会=

委員長及び事務局より以下事項を説明すると共に、必要事項は、協議を行った。

(1)運動施設における障害者受け入れマニュアルの情報提供(埼玉県版配布)

東京都・埼玉県の各障害者スポーツ担当課から、スポーツ施設における障害者受け入れ時の配慮ポイントをまと

④特別協賛 大塚製薬提供セミナー

⑤(B-1)13:50~15:50 52名

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>

(株)エイム 取締役営業開発部長 坂本 啓太

(株)オーグスポーツ フィットネス事業部長 土森 慎治

(株)東急スポーツオアシス 取締役常務執行役員CS企画本部長 向井 宏典

<ファシリテーター>

(一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

⑥(B-2)16:10~18:10 41名

調査研究事業報告セミナー

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

<パネリスト>

早稲田大学スポーツ科学学術院 教授 松岡 宏高

(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

(ファシリテーターサポート)Dia-Log Japan(株)

代表取締役 北澤 順子

⑦18:30~20:30 FIA会員情報交換会 39名

○本セミナーは、次回以降、『SPORTEC West』と連携して実施することを事業委員会で検討することとした。

(2)FIAマスターズスイミング

①FIAマスターズスイミング選手権大会2019の募集が終了し結果を報告した。

(3月16(土),17(日)千葉県国際総合水泳場)

募集結果:433チーム 2,063名

(昨年428 2,024名 微増)

- ②今後の競技会予定について報告した。
2019年秋(京都)9月29日(日)
2020年春(千葉)3月7日(土)8日(日)

(3)FIA全国スポーツクラブ駅伝

大阪大会の開催結果を報告した。
(2月2日(土)万博記念競技場)
200チーム / 1,378名(対昨:109%)
今後の課題として以下を報告した。

- ①今年度末で、実行委員会森直広委員長(JR東日本スポーツ)が退任。2019年度以降の委員長選任を行う。
- ②大阪大会は、参加者数の伸びに苦慮。
(要因)・実行委員企業以外のクラブの参加が促進されない。
・各社独自開催の同様大会が時期的に重複する。
- ③来年度の会場の確保について
(東京会場)夢の島陸上競技場:11月16日(土)で申込中
(大阪会場)万博記念公園競技場:2020年1-3月で申込中

(4)SPORTEC

- ①SPORTEC2019は特別協団体としてセミナーを提供する。
会期中(2019年7月9日(火)~11日(木))におけるFIAセミナー企画を4月中旬に確定させる。
- ②2020年の会期が決定した。
6月17(水)18(木)19(金)期間中にFIA総会を設定する予定。

=調査研究委員会=

委員長及び事務局より以下事項を説明すると共に、必要事項は、協議を行った。
「顧客が感じている価値は何か?~入会者・経験者のブランドスイッチ~」

- ・駅伝事業:参加者数の拡大・協賛企業数の拡大により収益の向上を図る。
重点強化ポイント:理事企業外のクラブ参加増を図る
- ・マスターズ水泳:対前年比増を目指す。
FIA主催のマスターズ大会としての差別化をイベント提供の打ち出し方や、ブース出展の増加を盛り込んだ予算案の策定。
- ・クラブマネジメントセミナー/SPORTECセミナーの提供方法を見直し、集客力の向上とコストの合理化を図ることを前提とした予算の構築にあたる。

②会員事業(入会金・会費収入)の予算構築における考え方

- ・会員加盟メリットの活用が活性されていないことから、あらためてメリットとその活用方法等をより伝えられる手法を見直し、その加盟メリットをさらに訴求することで、新規獲得、継続に繋げる戦略を前提に予算構築を図る。
- ・新たに着手するFIA加盟施設認証制度を加盟の新たなメリットとして活かし、新規獲得の増強、退会抑止に繋げる。
- ・新規正会員企業の獲得(収益の増強)
フィットネス施設運営企業で未加盟の企業をリスト化し、そのアプローチ規模から予算を策定する。

■地方拠点活動からの新規獲得に繋げる対応強化

- ・新規賛助会員企業の獲得(収益の増強)
- ・既存会員の退会抑止(減収の抑止)
昨年の退会件数、退会理由を検証し、その対応策を前提に退会率の抑止と新規の獲得目標数値の合算により予算を策定する。
- ③特別会計分野(検定事業・普及事業)
・検定事業委員会討議の通り

テーマ:スイッチング顧客に対してのインサイトを探る
(対象)* 総合型クラブからブティックタイプや24時間ジムへスイッチした人
* 24時間ジムやブティックタイプから、総合型へスイッチした人

◆調査の方法とスケジュール

- ・データの収集方法
A: 質的調査(対象者へのグループインタビュー):
結果報告 Sportec(7月)にてセミナー形式で報告。
B: 量的調査(インターネット調査):
結果報告 主としてSportecWest(11月)にて報告。
※3月19日(火)第1回インタビューの実施

=組織基盤拡充委員会=

事務局より以下事項の報告を行った。

●九州スポーツクラブ協議会との連携

創立30周年記念シンポジウム・レセプション参加
日 時:2019年2月15日(金)18:00~21:00
シンポジウム:『健康スポーツ産業の近未来について』
古屋理事((株)クラブビジネスジャパン代表)
事務局松村
レセプション:杖崎専務

【討議事項】

(1)FIA2019年度計画と予算基本方針

事務局より以下事項の説明を行い討論を行った。

基本方針

①通常事業

FIA2018年度概算見直し		(単位:千円)
前年度末繰越収支差額		38,346
検定事業見込み		約▲13,660
通常事業見込み		約4,100
2018年度FIA全体実質見込み		約▲9,560
2018年度末繰越収支差額見込み		約28,780

2019年度予算の枠組み

会計を次の3つに分別する。(従来と同様)
※通常(従来)事業=通常会計
①収支均衡とする ②予定事業は確実に実施する
※検定試験事業=検定試験特別会計
※普及事業=普及事業特別会計
検定事業・普及事業合計で均衡を目指す
4月の執行理事会(4月中旬)で協議の上、5月24日理事会で総会議案として決定。

<事業提案>

江藤理事より新事業として施設管理・安全に関する技能競技会について提案があった。
水上陸上の救助方法や救急対応手順等各社で行う事例を学習する機会であり、参加クラブによる競技会開催に繋がる。各社の実態把握を行う処から始めることとした。

(2)FIA施設認証基準の案と今後の進め方

事務局より以下の説明を行った。
クラブ運営の品質を担保する業界自主基準として整備し、国

の優良ヘルスケア事業認証ともリンクして、加盟クラブ＝認定クラブの社会的信用度を確保する。

認定プロセスと認定証交付などの費用を確保しつつ、加盟クラブが採用しやすいような交付費用とすることで、既全加盟クラブの認定を目指す。

(3)「フィットネス版共創プラットフォーム」構想とFIAでの扱い方

193回理事会(11月)古屋理事説明の「情報共創プラットフォーム構想」について。

古屋理事より、その後プロジェクトチームの意見交換が進んだことを踏まえ説明を行った、今後の進行に当たり経産・スポ庁等行政への働きかけが必要と考えられる。FIAが推進機能を担うことで実現可能性が出るが、FIAのプロジェクトとするかなど、どのように関わられるかを協議。引き続きプロジェクトチームからの情報提供を得ると共に施設認証との関わりも含めてFIAの関わり方を協議することとした。

(4)産経新聞100歳時代プロジェクト進捗

事務局より以下の説明を行った。

当協会と産経新聞社との共同プロジェクトである『産経新聞100歳時代プロジェクト』は、協力企業の募集、及び、一般マスに対する打ち出し方戦略の再考等、さらなる強化を図るため、当初4月を予定していたローンチを7月にずらすこととなった。

これを受け当協会としては、加盟クラブの一般マスへの周知に、より有意義にこのプロジェクトを活用・機能させるため、引き続き協力企業の獲得やプロジェクトの具体的企画への参画を予定したい。

Information

お知らせ

1. FIAマスターズスイミング選手権大会

FIAマスターズスイミング選手権大会2019を3月16日(土)17日(日)千葉県国際総合水泳場(習志野市)で行った。

参加チーム数:433チーム

参加者数:2,063名(女子1,097 男子966)

競技結果:世界記録3、日本記録14

最優秀・優秀各男女1名ずつの個人表彰と、団体表彰を行った。

団体表彰:1位ルネサンスチーム

2位:宇都宮MECチーム

3位:DIABLOチーム

1日目には寺川 綾(ミズノ)による練習法披露やトークショーもあり、参加者の関心が集まった(ミズノ提供)

<泳法披露の様子>



<トークショーの様子>



入れ墨顧客への対応

2016年		現在の対応状況	2019年	
%	件		件	%
61	25	規約会則通り全面拒否	22	62.8
29.2	12	規約会則上は拒否だが、隠し通す合意の基 ケースにより容認	8	22.8
0		規約会則上特に拒否しておらず、受け入れ中	0	
		規約会則上に受け入れ条件を表示し、その範囲 で受け入れ中	3	8.6
9.7	4	クラブ施設＝拒否 公共(指定管理等)施設＝容認	2	5.7
	41	計	35	
		その他 8		

2016年		業界としての今後の方向について	2019年	
%	件		件	%
34.1	14	従来通り全面拒否であるべき	10	30.3
34.1	14	隠し通す合意の基に受け入れても良い	12	36.4
12.2	5	大きさ・柄などによって認めるようにしても良い	7	21.2
14.6	6	反社会的勢力を拒否していて一定の担保がある ので、一般人は容認しても良い	3	9.1
4.9	2	業界揃って容認に向かうべき	1	3
	41	計	33	
		その他 14		

■コメント欄要録

- 反社会的に該当せずとも一般人の不快感は想定できる。隠し通す合意での受け入れが現実的。基準は各クラブが定めるべき。
- 15センチ四方以内で入会可。(海外メンバーや招待選手は大きさ制限なし)。いずれの場合もクラブ内では露出不可。
- 自社施設だけでなく、指定管理等公共施設も概ね拒否
- 24ジム等で受け入れ可能施設を設け、社会的醸成後総合クラブも考慮してはどうか。

2. タトゥー取扱いに関する加盟クラブアンケート

FIAはクラブにおけるタトゥー顧客の扱いについて加盟クラブアンケートを行った。

長く課題とされており、外国人利用者の増加、オリンピックパラリンピックの開催など時代の変化を受けての現状を調べた。3月中に回答のあった35社について集計を速報する。

尚、理事会では、業界指針として示すことが可能か討議する予定。

LGBT・高齢者対応と併せて2016年3月に行った同じアンケートの結果も表示する。

(複数回答・無回答があり35にはなっていない)

- 国際化の環境下、温浴施設等でも多様な対応傾向があり、当業界も要検討。
 - 全面拒否で運営しているが、海外顧客等ごく一部に受け入れるケースもある。
- ※入会後に発覚した場合の対応：即退会・隠し通し利用、など各社規定されている。



役に立つのかなあ...

他業界でのお支払事例をご紹介します



3. 『FIAサイバーセキュリティ保険制度』を募集しています。

FIAでは「個人情報の保護に関する法律」に対応する取組みとして、会員企業で情報漏えい事故が発生した場合に備えた『FIA サイバーセキュリティ保険制度』をご提供しております。

4/4項に正会員代表者・ご担当者の方へご案内を郵送しておりますので、是非ご検討ください。

ご興味のある方・お申込みは...

- 「見積り依頼シート(ご案内に同封)」に必要事項をご記入の上、下記までFAXをお送りください。「保険料お見積書」をEメールまたはFAXでご返送します。
(送付先) FIA サイバーセキュリティ保険窓口
FAX: 093-522-5715
TEL: 0120-257-522
- 「加入申込票」で加入コースを選択し、押印のうえ、返信用封筒にてお申込みください。
(お申込み締切) 4月25日(木)

FIAサイバーセキュリティ保険制度の特長

FIA会員しか加入できない独自制度!

通常より安価な保険料

業界の実情にあった分かりやすい制度

※詳細は4/4お届けのパンフレットをご確認ください。

お支払いイメージ

〈ある企業での事例...〉

個人情報データベースに不正アクセスがあり、顧客1万人分の個人情報流出

謝罪広告を掲載、外部コンサルタントからアドバイスを受け入れ、被害者1万人に謝罪文を送付。

被害者3000人から損害賠償請求がなされ、その結果1名あたり15,000円の損害賠償金の支払いを命じられた

支払った費用・損害賠償金
5920万円

損害賠償金 4500万
弁護士費用 500万
謝罪広告 300万
謝罪文郵送 120万
コンサル費用 500万

受け取った保険金(Aプラン)
5920万円

(損害保険金) 4500万+500万
(費用保険金) (300+120+500万) × 100%

※実際のお支払いは状況によって異なります

お客様の個人情報に関する意識も高まっており、「個人情報漏えい」は企業の信頼を揺るがす大きな問題です。誠実な対応が求められますが、それには費用が掛かります。ぜひお気軽にお見積りからご連絡ください!



保険料はフィットネス会員数(※)と補償内容(コース)によって決まります。まずはお見積りをご請求ください!

■参考年間保険料(1年更新です)

※会員数の考え方

2019年1月末現在の会員数。法人会員の企業数及び個人会員数の合計。ビジター会員は含みません

補償内容	加入コース	A	B	C	D
	賠償責任 支払限度額		5,000万円	1億円	3億円
対応費用 支払い限度額		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(免責金額が0円なので、企業負担が抑えられます!)			
会員数別 保険料	4,000人	84,590円	93,170円	152,630円	192,220円
	10,000人	113,000円	124,470円	203,890円	256,790円
	20,000人	135,600円	149,360円	244,670円	308,140円
	50,000人	169,300円	186,480円	305,470円	384,730円
	100,000人	214,700円	236,490円	387,390円	487,900円
	300,000人	275,240円	303,170円	496,620円	625,460円
	500,000人	305,510円	336,510円	551,230円	694,240円
	800,000人	380,170円	418,740円	685,950円	863,910円
1,000,000人	428,600円	472,090円	773,330円	973,960円	

4/4送付の案内に同封の「見積りシート」に必要事項を記入の上下記までFAXください。

FAX 093-531-7950

お問合せ先 0120-257-522

(祝日を除く月~金 9:00~17:00)

4. 国からの広報

1. 2020年度大学、短期大学及び高等専門学校卒業・修了予定者に係る就職について

(企業等への要請事項)―文科省―

就職問題懇談会は、学生が大学等において学問をしっかりとし、社会や企業にとっても有意義であると考え、このため、学生が安心して学業に専念できるよう学修環境の確保を前提とした採用選考活動を実施いただきたく、以下の点を要請する。

就職・採用活動開始時期の遵守

以下の就職・採用活動日程を遵守すること。

- ・広報活動開始: 卒業・修了年度に入る直前の3月1日以降
- ・採用選考活動開始: 卒業・修了年度の6月1日以降
- ・正式な内定日: 卒業・修了年度の10月1日以降

また、採用選考活動開始前に早期の採用の内々定を出すことも学生の学修環境に強い影響を及ぼすこととなるので、実施しないこと。

詳細: 文部科学省HP

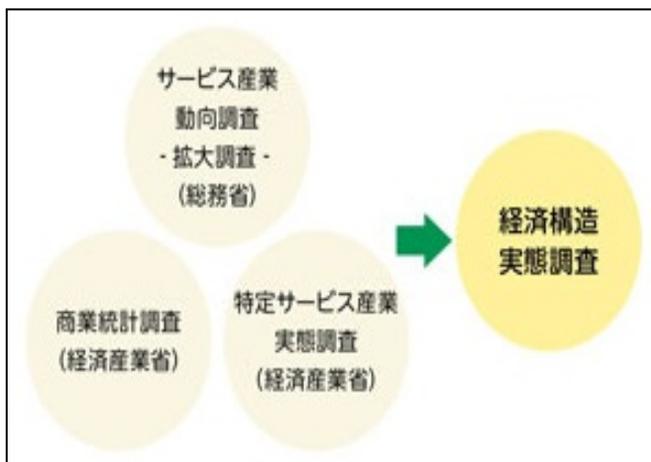
http://www.mext.go.jp/b_menu/houdou/31/03/1414713.htm

2. 「経済構造実態調査」創設に伴う広報

―総務省・経産省―

経済構造実態調査は、製造業及びサービス産業の付加価値等の構造を明らかにし、国民経済計算の精度向上等に資するとともに、5年ごとに実施する「経済センサス-活動調査」の中間年の実態を把握することを目的とした調査です。経済構造実態調査の創設に当たっては、サービス産業動向調査(総務省)、商業統計調査(経済産業省)及び特定

サービス産業実態調査(経済産業省)の3調査を統合・再編し、必要最小限の事項を把握することにより、報告者の皆様方の負担軽減を図ります。



※事務局が経産省へ照会した処、特定サービス産業実態調査・同動態速報調査もいずれも変更なく実施されるということです。

総務省HP (<https://www.stat.go.jp/data/kkj/gaiyo.html>)

Member's Board

会員掲示板

株式会社ハイパーフィットネス

座間市・小田急相模原駅前に先進の大型総合
フィットネスクラブを新規出店

この度、株式会社ハイパーフィットネス(本社:神奈川県川崎市、代表取締役:亀田政幸)は、神奈川県座間市の小田急線・小田急相模原駅前に大型総合クラブ「フィットネス&スパあすウェル小田急相模原」を平成31年5月にグランドオープンすることをご案内させていただきます。

当クラブは小田急相模原駅徒歩3分の利便性の高い立地に最新鋭のフィットネスマシンをフルラインナップする24時間利用可能な大型トレーニングジム、リゾートのような開放感を楽しんで頂ける25メートル5コースのスイミング・ウォーキングプールを設置。また、沿線最大級となる女性専用の本格ホットヨガスタジオ、ウェアラブル等を使って効果的なトレーニングを楽しんで頂くボディメイクスタジオ、フィットネス初心者の方でも気軽にエクササイズを楽しんで頂けるビギナーズスタジオ、そして暗闇エクササイズやダンスなどをご提供するアクティブスタジオと4つのスタジオを導入します。さらに男女各ロッカールームにスパゾーンを設け、平湯、寝湯、マッサージバス、コールドバス、ドライサウナを完備、プールサイドにもミストサウナやマッサージプールを設置し、運動だけではなくリラクゼーションもお楽しみ頂ける施設となります。

その他にも最新のセキュリティーシステムや顔認証によるカードレスシステムも導入予定です。オープン前募集のプレミアム会員の料金は月額5,000円(税別)と屈指のお手頃料金に設定。

「多様なフィットネスニーズをワンストップでリーズナブルにご利用頂ける」、「ハイクオリティーなフィットネスを気軽に楽しんで頂ける」をコンセプトとした新しい形の大型総合クラブと

なっています。これまでフィットネスに参加されていなかった方も含めて、多くの地域の皆様に快適なフィットネスサービスをご提供していきます。

尚、株式会社ハイパーフィットネスでは、同店のような大型総合クラブ、中小規模のジム・スタジオ型クラブを今後も積極的に新規出店していく方針であり該当物件を募集しております。より多くの方がフィットネスを楽しんで頂ける社会を目指して参ります。

今後とも何卒より一層のお引き立てを賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

■クラブ概要

クラブ名: フィットネス&スパあすウェル小田急相模原
所在地: 〒252-0001 神奈川県座間市相模が丘1-22-36
オープン: 2019年5月17日
URL: <http://www.asuwell.jp/odasaga/>

■ご案内センター

所在地: 〒252-0313 神奈川県相模原市南区松が枝町23-4
TEL: 042-711-6322(代)

■会社概要

会社名: 株式会社ハイパーフィットネス
所在地: 〒215-0004
神奈川県川崎市麻生区万福寺1-15-15
代表者: 亀田 政幸
資本金: 1億円
事業内容: フィットネスクラブの経営・運営
URL: <http://www.hyper-fitness.com>

■本件に関するお問い合わせ

担当: 築地
TEL: 044-966-8746(代)
E-MAIL: tsukiji@hyper-fitness.com

フィットネスクラブ・マネジメント検定について

2017年+2018年度受検結果集計

累計				
級別受検者数	1級	2級	3級	合計
受検者数	192	627	1,102	1,921
学科合格者数	62	370	645	1,077
実技合格者数	26	437	905	1,368
技能士数(国家資格者)	26	323	585	934
合格率	13.5%	51.5%	53.1%	48.6%



1級技能士はクラブのすべてをマネジメントし、成功へ導き高度な技能を有する人。

2級技能士は確かな知識と技能で現場を率いて円滑な店舗運営を実現する技能を有する人。

3級技能士はクラブマネジメントの第一歩を踏み出し、クラブで働く基礎的な美脳を有する人。

1級は全国で26名と難関ではあるが、学習・受検を通じて、仕事で成功するための確かな自信となります。

2級は中堅以上の従事者が現場で役立つ知識・技能として、受検者数、合格率ともに上昇しています。

3級は2級と変わらない合格率ですが、その中で実務従事者の合格率は7割を超えており学習が結果に直結します。

2019年度 検定試験概要決定！

対象級	試験科目	試験日	試験開催都市
1級	学科	11月17日(日)	札幌・仙台・東京・金沢・名古屋 大阪・広島・福岡
2級	学科・実技	11月17日(日)	札幌・仙台・東京・金沢・名古屋 大阪・広島・福岡
3級	学科・実技	11月17日(日)	札幌・仙台・東京・金沢・名古屋 大阪・広島・福岡
1級	実技	2020年2月2日(日)	東京・大阪

試験日	受検申請期間	合格発表日
11月17日(日)	8月1日～9月20日	2020年1月25日
2020年2月2日(日)	12月25日～1月9日	2020年3月19日

検定試験に関する詳細はFCM検定のホームページに掲載されています。ぜひご覧ください。
(<https://fcm-test.jp/>)

どの級も年に1度のチャンスです。今から準備して、挑戦し、栄冠を手になしてください！



New Clubs

出店情報

4月のオープンクラブ

フィットネスジム レスポ藤ヶ丘

所在地:名古屋市守山区森孝東1-509
清水屋 藤が丘店 2F

ダンロップスポーツクラブ つくば

所在地:茨城県つくば市稲岡66-1
イオンモールつくば敷地内

●FIA会員

ビフレクス成田

所在地:東京都大田区大森北1-10-14 Luz大森2F

オルトスポーツクラブ

所在地:宮城県仙台市泉区桂 1-17-1

フィットネスジム Vace1大町

所在地:広島県広島市安佐南区大町東3丁目27-39

FASTGYM24堀田通店

所在地:愛知県名古屋市瑞穂区牛巻町9-4
サンマール牛巻2階

●FIA会員

TANITA×NAGASE イキイキふらざ湖

所在地:静岡県湖西市鷺津780

Visiongym 札幌

所在地:札幌市中央区南1条西5丁目1-5
N・Calleビル4F

フィギュアボディ名古屋栄

所在地:愛知県名古屋市中区錦3丁目6 4F

エニタイムフィットネス東大阪吉田店

所在地:大阪府東大阪市吉田1-1-23 1F

エニタイムフィットネス泉大津北豊中町店

所在地:大阪府泉大津市北豊中町2-18-23 1F

エニタイムフィットネス福山御幸店

所在地:広島県福山市御幸町大字上岩成464 1F

エニタイムフィットネス清瀬店

所在地:東京都清瀬市野塩4-64-1-201
AQUAビル清瀬2F

エニタイムフィットネス宇都宮大曾店

所在地:栃木県宇都宮市上大曾町371-1 1-2F

エニタイムフィットネスレスポ新発田店

所在地:新潟県新発田市富塚町3-13-14 1F

エニタイムフィットネス名古屋名駅南店

所在地:愛知県名古屋市中村区名駅南3-4-13 1-2F

エニタイムフィットネス蒲郡店

所在地:愛知県蒲郡市竹谷町蟹洗14-1 1F

エニタイムフィットネス美濃加茂店

所在地:岐阜県美濃加茂市新池町1-4 1F

エニタイムフィットネス福井高柳店

所在地:福井県福井市高柳2-114 1F

エニタイムフィットネス宇治小倉店

所在地:京都府宇治市小倉町老ノ木29

エニタイムフィットネス寝屋川楠根北町店

所在地:大阪府寝屋川市楠根北町1-27
樋口第3ビル2F

エニタイムフィットネス門真島頭店

所在地:大阪府門真市島頭3-8-13 1F

エニタイムフィットネスイオンタウン宇多津店

所在地:香川県綾歌郡宇多津町浜二番丁16
イオンタウン宇多津1F

エニタイムフィットネス南長崎店

所在地:長崎県長崎市磯道町5-4 2-3F

エニタイムフィットネス都城店

所在地:宮崎県都城市千町4351-2 1F

Issue

記事

サツドラ、店舗にジム・整体院を併設

サツドラホールディングスは、ジムや整体院を手がけるSHARE(札幌市)と連携し、自社店舗の敷地内でフィットネス事業を展開する。札幌市北区のサツドラ屯田店内に個別指導ジム「スマートウェイ」を4月1日に、整体院「スマートケア」を5月中旬に開業する。「スマートウェイ」は利用料金が月4回で5500円から。スーパーなど商業施設のテナントとして入ることが多く、買い物ついでに客を取り込みたいSHAREと、来店客数増につなげたいサツドラHDの思惑が一致した。

今後はサプリメントなどPB賞品の共同開発や販売、サツドラHDのポイントカード「EZOCA」での提携も検討していく。

(2019.3.19 日本経済)

アシックス、ランニングフォーム分析アプリをルネサンス一部店舗でトライアル運用開始

アシックスは、株式会社ルネサンスが運営する「スポーツクラブルネサンス」の広島県内の3店舗で、当社が独自に開発したランニングフォーム分析アプリ「ASICS RUNNING ANALYZER」のトライアル運用を実施することを発表。タブレット端末でランニング中の動画を撮影するだけでランニングフォームを分析できるアプリ。撮影された映像をクラウド上のAIで自動解析して18箇所関節位置を割り出し、認識した関節位置データからフォームの分析・評価を行う。さらに、分析結果からフォーム改善のための推奨トレーニングを提案する。今回は、同社直営店以外で本アプリをトライアル運用することで、フィードバックを集め、アプリの機能改善につなげたい考えだ。また将来的には、企業向けサービスとして販売することも検討する。

(2019.3.27 日本経済)

「要介護手前」予防へ健診 健栄研、移転先の大阪・摂津で

国立健康・栄養研究所(健栄研、東京・新宿)は高齢者が要介護となる手前の「フレイル」の予防のため、大阪府摂津市で健康診断を始める。筋肉量に着目し、40~74歳を対象にフレイルとメタボを保健指導する。健栄研は同市と吹田市にまたがる北大阪健康医療都市(健都)への移転が決まっており、進出に先んじて住民参加型で健康寿命の延伸に取り組む。

フレイルは加齢に伴う筋力の衰えにより運動機能などが低下した状態を指し、筋肉量の維持が重要になる。メタボリックシンドロームも、体重を減らす一方で筋力を保つことが健康につながる。健栄研の阿部圭一所長は「体重や腹囲の測定だけでは見逃されていた隠れメタボや隠れフレイルを見つけ出し、筋肉量のデータをもとに健康寿命を延ばす指導ができる」と強調する。

健栄研は健都には19年度中を目標に移転を開始予定。企業や大学との連携による、健康・医療ビジネスの事業化を探る。

(2019.3.1 日経MJ)

タニタ食堂・ジム・医療機関…、島忠、健康テーマの新店さいたま市にオープン

家具・ホームセンターの島忠は今年、健康をテーマとした新型店をさいたま市にオープンさせた。1階は家具とホームセンターの複合店舗が入り、2階には健康的な食事メニューの提供で知られる「タニタ食堂」やフィットネスジムなど健康関連の専門店を集めた。特色を前面に打ち出した店舗で地域住民の関心を高め、幅広い顧客層を取り込む。

新店の「ホームズさいたま中央店」は1日、JR大宮駅西口から徒歩10分の旧さいたま赤十字病院跡地にオープンした。島忠の既存店は1階がホームセンター、2階が家具売り場という業態が多いが、この店舗では1階に融合。1階の一角には鮮魚専門店「角上魚類」や精肉、青果売り場も入り、日用品や食料品が1階ですべてそろえるようにした。

最大の特徴は健康をテーマとした2階の「HEALTH MALL(ヘルスマール)」だ。埼玉県内初出店となるタニタ食堂はカロリーや塩分を抑えた健康的な定食メニューのほか、希望者に管理栄養士が健康に関して助言するカウンセリングルームも設けた。

フィットネス大手のセントラルスポーツのジムやサーキットトレーニングができる女性専用のスタジオ、自分に合った寝具を試しながら選べる専門店も2階に出店。医療機関や薬局なども入り、この地域に多い家族連れや高齢層の健康増進をフロア全体で後押しできる構成とした。

(2019.3.14 日本経済)

介護の課題、ICTで解決 横浜市が4社と共同研究

横浜市は20日、介護分野における様々な課題をICT(情報通信技術)を使って解決することを目指し、民間4社と共同研究すると発表した。介護の現場は高齢者の増加や人手不足の強まりなどによって、負担が重くなっている。官民が連携して課題解決に取り組むことで、高齢者がより良いサービスを受けられたり、負担を軽減したりできるようにする。

共同研究するのは、ITベンチャーのウェルモ(福岡市)、自立支援や介護予防などを手がけるジェイアーク(横浜市)、介護大手のツクイ、システム開発の富士ソフトの4社。異業種が集まることで幅広い角度から課題を検討し、実践的な解決策

を導き出すことを狙う。

研究では介護スタッフの負担軽減や介護サービスの質の向上へ、人工知能(AI)を活用して質の高いケアプランや通所介護計画を効率的に作成できるようにすることを取り上げる。要介護者や家族が適切な介護事業者を容易に探せるよう、事業者の情報収集や収集した情報の効果的な提供方法なども研究する。

(2019.3.20 日本経済)

野村不動産ライフ&スポーツとピーチ・ジョン、女性の美と健康に向けたコラボレーション展開を発表

ライフスタイルに合わせた様々なスポーツジム業態MEGALOS(メガロス)を展開する野村不動産ライフ&スポーツ株式会社と株式会社ピーチ・ジョンは、共同で女性の美と健康に向けたコラボレーションを展開する。

ここ数年、女性が意識する部位として注目が高まるヒップ。筋トレブームと共に「美尻」に関するトレーニングやケアアイテムなど一層盛り上がりを見せている。最適な運動効果の知見をもつメガロスと、ランジェリーをはじめ女性を美しく輝かせる商品を展開するピーチ・ジョンが第一弾企画として、女性のヒップアップに特化したランジェリーを共同開発する。

「Gaze(ゲイズ)美尻~マッシュマロヒップ~」は、婦人科医と共同で開発したメガロス・オリジナルプログラムで、骨盤のゆがみを整え、股関節まわりの筋肉を活性化し、ヒップラインを整えるプログラムとなっている。今回はこのノウハウをもとにヒップを構成する主要筋肉に意識をフォーカスする方法をメガロスが考案。ピーチ・ジョンでは女性がインナーに求める機能と着用時のシルエット・デザインを監修し、互いのノウハウを結集した補正下着を共同開発する。

(2019.3.19 日本経済)

アプリ「ビートフィット」

専属トレーナーを耳元に、音楽に合わせ本格指導

アプリ「ビートフィット」はプロのトレーナーによる音声ガイドで、ランニングや筋トレ、ヨガなどのレッスンを提供。音楽に合わせ、耳元で利用者の健康管理に伴走する。

利用料は月額980円と24時間ジムの1割ほどだ。女性の利用者が7割近くを占め、30代の利用が多い。

筋トレから瞑想までコンテンツ(クラス)は17人の現役トレーナーの立案の下、すべて社内のスタジオで製作。月産30本ペースで、10分ほどの短いものから1時間を超えるクラスもあり、累計は300を超える。品質を保つため、収録前に実際に社員とリハーサルして効果を確かめるという。

動画コンテンツが広がるなか、あえて音声を主軸にしたのは実際に体を動かしている間も動きをサポートできるため。動画だとスマホを持って小さい画面で見る必要がある。新しいコンテンツを毎日低コストで製作できるのも利点だ。音声だけの説明ではわかりにくい内容は短い動画で補完している。

有料会員数はまだ数千人だが、18年12月にはフィットネス大手のルネサンスと組み、関東エリアの約20店舗とアプリをオプション機能として提供する取り組みを始めた。スタッフ不足で会員への対応が行き届かないといった事態を避けられるだけでなく、ウェアラブル端末と連携させ、その日の体調に合った運動を提案するといった機能を開発する。

(2019.3.20 日経産業)