

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

『これからのフィットネス企業各社の発展を支える “人の育成”のありかたと人事制度を考える』

2019年7月11日、SPORTEC2019において、FIA提供セミナーを開催した。これからの企業の成功のキーとなる人事のありかたについて、具体的な働き方改革への対応や準備について考えるとともに、その先のキャリア支援のあり方や健康経営の在り方等について、フィットネス業界をけん引する企業で、人事を担当している識者にお集まりいただいた。

本稿は、(株)ルネサンス吉田智宣氏、スポーツクラブNAS(株)相原雄介氏、LAVA(株) International的場勝己氏らにお話いただいた抄録となる。

会社概要と人事について

吉田氏: ルネサンスでは、これまでスポーツクラブ事業を中心にやってまいりましたが、現在は、自治体や企業などへの健康づくり事業や介護リハビリ事業など複合事業への転換を図っています。



(株)ルネサンス
吉田 智宣 氏

人材については、“求める人材像”というものを7、8年前に従業員の代表者でプロジェクトを組みつくりました。これは全社員のみならずアルバイトまで全スタッフで共有しています。

続いて現在、当社が進めている2018年からの中期経営計画についてご説明します。既存事業でしっかりと稼ぎ、その原資を新規事業へ投資に向けるというものでこの中期経営計画とリンクする人事の戦略として「働きがいのある職場」をつくり、生産性を高めることで業績を上げ、それを処遇につなげるサイクルを回していくというのが基本的な考え方です。

まずは、人がいなければクラブを運営できませんので人材の質と量を確保すること、人件費の適正化や仕組みの見直しを行っていますが、人件費の高騰問題もありますので、どのように利益を上げていくのか、コンプライアンス遵守を基本としながら人事戦略を実行しています。



左から(株)LAVA International的場 勝己 氏
スポーツクラブNAS(株)相原 雄介 氏
(株)ルネサンス 吉田 智宣 氏
(一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛 氏

当社は「生きがい創造企業」を企業理念とし、今度40周年を迎えます。30年前、この企業理念に感銘を受けたことから、私はルネサンスに入社を決めました。この「生きがい創造企業」には、「私たち自身の生きがいも追求します」という意味もあります。

お客さまの生きがいだけでなく、従業員自身もルネサンスの仕事を通して生きがいを持つという考え方です。最近では当たり前になってきていることですが、30年前からずいぶんおこなっていたとは、自社ながら素晴らしいなと改めて感じます。

相原氏: NASは1972年に設立し、業界では3番目にできた老舗の会社ですが、経営困難な時期などを経て、2005年より大和ハウスグループとなり、現在に至っています。管理職の男女比は75:25で、子どもを持ちながら活躍する女性の管理職も増えています。社員が520人、アルバイトが1,700人と、正社員の3倍以上のアルバイトスタッフがあり、これは店舗を運営するうえで大きなポイントとなっています。

当社の経営理念は『「カラダだけでなくココロも明るく元気にするサービス」を創出することにより、健康で喜びに満ちた社会の実現に貢献します。』というものです。このような意識をもち、全従業員2,200名で業務を行っています。昨年に経営理念を見直すことがあり、店舗や本社の社員全員で考え「誠実・情熱・開拓・還元」というものになりました。

経営理念

スポーツクラブNASは、「カラダだけでなくココロも明るく元気にするサービス」を創出することにより、健康で喜びに満ちた社会の実現に貢献します。

誠実

我々は、凡事徹底し、感謝の気持ちと謙虚な心を忘れず、存在を支えていただける全てのひととの信頼関係を築きます。

情熱

我々は、積極的精神を発揮し続け、心から仕事を愛しむことで、真なる満足と感動を追求します。

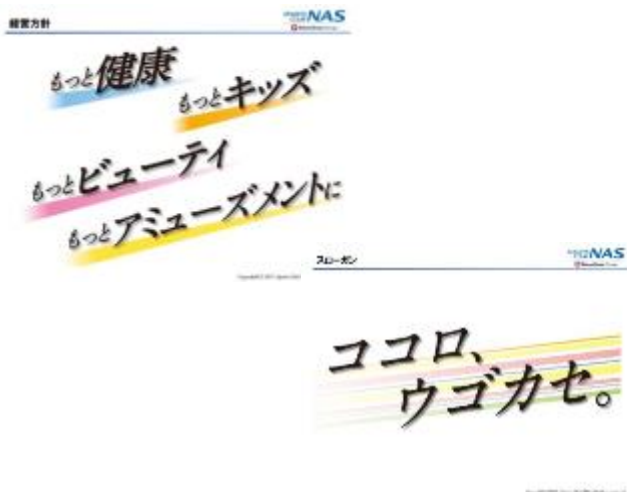
開拓

我々は、常に「わが社の行き方」の原点に立ち寄り、絶えず富強に挑戦することで、新たな商品・サービスを創造し、提供していきます。

還元

我々は、共に成長・発展し、利益を拡大することで、社会に「正しく大きく還元」し続ける企業となります。

Copyright © 2019. Sports Club NAS All Rights Reserved.



経営方針には「もっと健康・もっとキッズ・もっとビューティ・もっとアミューズメント」を掲げ、これらを深掘りしながら事業を展開しています。文頭に「もっと」とついているのは、絶えず変化していかなければ時代に取り残されてしまうという意味合いが込められています。スローガンは「ココロ、ウゴカセ。」で取り組んでいます。

サービス構成は、新規事業としてランニングベースや犬専用フィットネスクラブなどを従業員が提案し、大阪中央区と東京多摩地区で運営しているほか、スポーツクラブのエステも自社運営しています。年に2～4店程度、新店も出店しています。要するに、毎年、大型の新規店舗が2～4店舗増えていくわけですから、人財の定着と確保に力を入れています。

キャリアパスについて

吉田氏: 私は新卒で入社し、30年目となります。大学では教員になるため勉強をしていましたが、教育実習で合わないと感じて方向転換し、企業フィットネスを志して入社しました。入社後、3年間店舗にてフロント業務を経験し、本社に移りました。営業のサポート業務を行った際に自分でやりたいと思い、「支配人をやらせてほしい」と会社に打診し、以後支配人、その後は営業企画に12年ほど携わりました。それから5年前に人事に移り、現在は管理部門の統括をしています。

相原氏: 私は2005年にNASに入社しました。個人的な話ですが、長年競泳を行っており、大学卒業後に開催される4月の日本選手権で引退し、教員免許を持っていたので教員になろうと考えました。吉田さんと同様に教育実習に参加したのですが、「ちょっと違うな」と感じてしまい、スポーツを通じてだれかを幸せにできればと、この業界を選びました。なぜNASを選んだのかというと、安易ですが当初から社員が少ない会社でしたので、キャリアを早く築けると考えたためです。

入社後は町屋店で勤務し、異動のタイミングで新店の立ち上げに携わりました。異動して2年半後に店舗責任者を務め、その経験から人の教育や人事が大事だと感じ、会社に希望をだし人事部に来て、今に至ります。キャリアのなかで半分が現場、半分が人事というかたちです。



(株)LAVA
International
的場 勝己氏

的場氏: LAVAではホットヨガスタジオを運営しています。2004年に第1号店を渋谷にオープンし、流行を廃れさせないように試行錯誤しながら経営をすすめていましたが、13年からは経営基盤が安定しましたので、全国展開を開始いたしました。現在は410店舗、今年は430店舗になる予定です。最も増加した2017年にはギネス記録となる年間90店舗をオープンしました。

また、'14年にはシンガポールにも店舗をオープンし、勝ちパターンを固めながら海外進出もすすめていますし、社員の満足度を高めようと、内部の改革にも力をいれた結果、働きがいのある企業ランキングにもランクインすることができました。

主な事業内容は、ホットヨガスタジオの運営ですが、ヨガイベントの実施なども行っています。また、ヨガマットを含むヨガに関するグッズ健康食品の開発なども行っていて、こちらも順調に推移しております。

企業理念には「5プロミス」というものを制定しました。お客さまの期待に応えることを盛り込んだ内容となっています。



スポーツクラブ
NAS(株)
相原 雄介氏

的場氏: 私にとってLAVAは4社目の会社です。英会話スクールに新卒で入社し、自分に何かが身に付くことでその人自身の行動範囲が世界に広がっていくことに魅力を感じ、9年ほど勤務しました。その間、部下とのキャリア形成などの面談にも関わるようになり、人事に興味を持つようになり、転職して人材紹介会社のキャリアコンサルタントとして2年ほど勤務しました。しかし、人材紹介会社では人と“点”の関わりしかないので、社内人事を希望して転職しました。

このころ自分のキャリアに迷いが生じたことで、改めて初心にもどり、会社の業務自体がその人自身を変えていく、その人を笑顔にするという業務につきたいと、再び転職しました。ヨガの経験はなかったのですが、痩せてキレイになれるものということに魅力を感じて入社したのです。

入社後は、まずは現場で経験を積みました。当時、現場の責任者が社長の前でプレゼンをする機会が設けられており、それを利用して「LAVAが拡大路線とするならば人事は絶対に重要だ」という提言をおこない、それから人事の担当になり、今に至ります。

人事からみた、働き方改革法案への対応

吉田氏: 当社では、労働時間の削減・リスクマネジメント・休暇を取りやすくするという3つをキーポイントに長時間労働の是正を行いました。

長時間労働の是正は、クラブの労働時間を削減することを目的に、ITを使った労働効率のUPや現場で行わなくてもいい作業の本部移管を行いました。

また、本社に業務センター室を新設し、定型業務を1ヶ所に集約してRPAなどを活用しながら労働時間を削減しています。リスクマネジメントの点では、従業員の労働時間について、月の10日と20日のタイミングで、超過予測をチェックし、上長に向けてアラートが鳴るようにすることで、法令遵守を徹底しています。有給休暇については、地域ごとに遊軍部隊を作って休暇をとりやすくしているほか、労働効率のアップについてはなるべく現場のスタッフと共同で、お互いにアイデアを出しながら進めていくようにしています。

多様で柔軟な働き方、働く場所の自由を実現しようとテレワークも開始しました。対象者は育児や介護の事由があり週1回までという条件でスタートしましたが、現在では、上長が許可すれば誰もが週4日まで実施できるようにしています。

時間にしろ、働く場所にしろ、効率化のために社員自身が選択し考えることが重要ではないかと思います。働き改革を行うにあたっては、何のためにやるのかを、リーダー・管理職がまず考えることが大切です。当社では、働き方改革で、企業としての競争力を高め、従業員と会社の両方が幸せになることを目的に取り組んでいきます。

残業については法案が出される前から、1人当たりの残業時間が1ヶ月10時間過ぎることはないため、残業時間の削減ではなく店舗ごとにばらつきのある残業時間を、優秀な店舗の取り組みにない見直ししました。

まず、全店長を集め、「最高のシフトづくりってどんなもの？」という全社研修を行いました。シフトづくりは、店舗やスタッフごとに伝承されていてマニュアル化されていないため店舗間での横展開を目的としたものでした。

シフトの見直し方についても教えなければわからないので、レッスンのスケジュールなどをどのように組むということから、シフトでの人員の配置方法などを共有しました。

本社から一方的に指示するだけでは本社対現場の構図が生まれてしまうため、現場に気持ちよく働いてもらうためにも、現場から生まれる意見を大切にしています。

本来であれば「こうやってシフトを組んで下さいね」と伝えれば早いことなのかもしれませんが、成功している店舗の情報を共有して、横のつながりから浸透させていきたいと考えています。

お互いに休暇を取りやすく配慮する風土があり、リフレッシュ休暇制度のほか、年末年始やお盆休みも導入しました。これは、サービスやトレーナーを気に入ってくれていれば、スタッフの働きやすい環境を整えていったところで退会にはつながらないことがわかってきたことで実現しました。

これからも、当社では全員が楽しく働きやすいような制度を作っていきたいと思います。

相原氏: 当社では、時間外労働については、特別条項付きの36協定を提出していますが、労働時間を法の条件ギリギリまで認可するのではなく、社内方針によって削減する取り組みを3年ほどかけて行いました。エクセルによって勤怠データを管理していたので翌月になってから時間外労働の超過に気が付くことが多かったため、改正してWeb上で管理する勤怠システムにしました。これにより全社シフトの見える化が実現できました。このようにして、未払い残業や36協定以上になるようなことが起きないようにしています。

さらに、労働生産性を意識させるため、全店舗のランキング形式を表示し、同規模の店舗で生産性の高いところと取り組みについて意見交換ができるようにしています。休暇については、以前より3日以上の有給休暇を義務付けており、2019年の消化率も上がっています。休暇取得率などの結果に対するインセンティブなども検討している状況です。アルバイトについても、システムで有給休暇の管理をしています。

本社から店舗にフィードバックを行うことで、どの勤務形態の方も消化ができるよう働きかけていますが、店舗によってはギリギリのシフトにならざるを得ないこともあり、近隣の店舗があればヘルプ要員を出してもらうなどの取り組みが今後の課題です。

的場氏: まず残業管理について、前提として大半が若い女性ということもあり「時間通りに退社できる」「希望休暇がとれる」ということができれば退職につながりやすいという現状があります(笑)。創業当初から、長く継続して働いてもらうにはどうしたらいいか取り組んできました。

働きがいのある職場づくり、人材の採用定着に繋げる取り組みについて

的場氏: 当社がなぜ、働きがいのある職場にもランクインすることができたのか、その具体的な取り組みについて説明したいと思います。働きがいというのは従業員の幸福度であると定義しています。これを実現するために瞑想の実践と理念経営の取り組みを行ってきました。

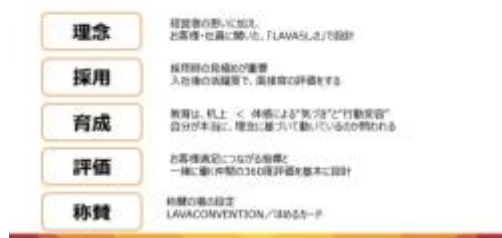
弊社では、毎日就業時間前に瞑想と理念唱和を実施。



本社は朝9時になると総務の人間が声をかけて瞑想を行うほか、社内ミーティングの前にも必ず瞑想を1分間行い。これは、もともと社長が瞑想を日本に広めたい、そのためにはまず自社で広めなければということからはじまりました。

はじめは私も懐疑的だったのですが、ここ数年この瞑想の定着によって、ミーティングが進みやすくなったことや、不要なストレスや不安を抱えることなく、自分の生活も充足してすめられるようになるなど様々な効果が出てまいりました。

理念浸透のために



もう一つ、理念の浸透を徹底させるため徹底されていないことを是正すること、経営判断をするときにも理念を基準に行えるよう取り組みを行っています。具体的には、理念の設計、採用、育成の一通りの開発をしています。

採用基準も理念を基に決めています。理念は形を持っていませんので、これらを体得するために体感するタイプの社内研修をたくさんつくっています。たとえば、「モーニング娘。研修」というものは、最近「AKB48研修」になりましたが、ヒット曲を歌い、踊り審査員を感動させる体験を通して、自分の殻を破ることを目的とした研修です。

大事なのは「気づき」による「行動変容」

机上の研修だと、「わかったつもり」で終わることが多く、体感型の研修をすることで、理念に基づき、自分が行動できていくと、気づきを促す。



人間関係の構築、モーニング娘。研修、秋祭、ダンスで遊び、南の島へ、承認の輪、全社大会

理念通りに行動しているお客様と働く仲間に確認

お客様アンケート、360度アンケートは、理念に合わせて設計。
理念通りに行動しているかは、定量でも測れるように。



そのほか、「5プロミス」をもとに、お客さまには毎回アンケートとるなど、ご意見をお訊きし、理念に則った店舗の改善に役立てています。

人材のモチベーションには賞賛を演出していくことがキーだと思っているので、「LAVAコンベンション」というイベントを開催し、個人を賞賛する仕組みを作り上げました。とにかく「この会社は楽しい」と思ってもらえるよう工夫しています。

これは、全社員が参加する4,000人ものイベントになり、「チームLAVAコンベンション」を結成し、当社のスタッフが運営をしています。このイベントは1年間のモチベーションエンジンという位置付けで開催をしています。

まとめますと、良い才能を発掘し、定着してもらうために瞑想の実施と、社内に理念を浸透させ、また徹底することで、それぞれのスタッフが納得感をもって目標に向かっていけるよう運営を行っています。

相原氏:教育制度に力を入れられない期間があり、福利厚生(家賃補助など)と基本給のベースアップを近年行ってきました。会社の利益が従業員に還元されるということに力を入れて制度設計をしています。利益は手段であり、目的は還元であるということを重点に置いています。

年功序列制度を2010年から廃止し、これまで40代が多かった店舗責任者も、20代でも能力によって適したポジションに就くことができるようにするなど、働きがいのある職場を目指しています。また、働き方そのものにも総合職と専門職制をつくり、一定の役職で活躍できるよう配慮しました。

事情により全国転勤ができない従業員もいることから、エリア限定転勤と全国転勤希望も1年ごとに希望を取っています。

新入社員については、辞めてしまうとせっかく行った研修が無駄になってしまいますので、入社後半年間は月に一度、フォロー研修会として、社内認定の資格取得できる機会を提供したりまた知識や役員の訓示などを通して本社とのつながりをつくるようにしています。

そのほか、8月から9月にかけては人事部が各店舗を回って面談を行い、店舗責任者にフィードバックするという取り組みにより、入社から3年以内の離職率が3割から1割程度に減少しました。

理念の教育については社内の共通言語で会話することでチームの一体感が生まれてくると考えて取り組んでいますし、主体性を持って考え行動する指針についてヒントの書かれた本を全従業員に配布するなどの取り組みも行っています。

今後の課題は、パート・アルバイトスタッフの定着です。当社では、パートタイムスタッフも入社後すぐに店舗に立つことが多いのですが、そこで厳しいクレームを頂いてしまい、1ヶ月以内に辞めてしまうスタッフもあり、定着が難しくなっています。それら

を防ぐためにもスタッフの入社時の研修マニュアルや、店舗の研修フローを整備することが必要と感じています。

吉田氏:まず、ベースとして業績をしっかりと上げていくために、顧客感動満足を生み出すことが重要と考えています。それには従業員の真の感動満足が大切だということで、取り組みを進めてきました。

従業員満足度を見える化し、強みや弱み、課題などを把握する目的もあり「働きがいのある会社」にエントリーしているのですが、7年連続選出していただき、我々が大切にしている取り組みが間違っていないと感じています。

ダイバーシティの取り組みについては、'14年に人事のスタッフが、ダイバーシティの部門を兼任で立ち上げました。ダイバーシティをどうやって業績に繋げていくのかというところが重要です。キャリアについて自己申告し中長期的なキャリアを考えてもらうことを目的にして、支援をする目的もあります。

女性の活躍推進については、20代から30代にかけて3回の研修を行うなど、女性管理職の比率を15%にすることを目的に取り組んでいるところです。

介護育児両立支援策についても、当事者が一堂に会し、自分たちがどうやったらうまく働けるのか、周りの人とうまく働けるのかを一緒に考えています。男性の育休の取得も、100%を目標に取り組み、徐々にですが定着してきています。

シニアについても50歳の時点でライフデザイン研修を行い、お金についての具体的な相談も含め考えてもらっています。

ある支配人より、定年したら、外部に委託してきた業務を自分たちでやるのはどうだろうかと提案をもらい、清掃のノウハウなどを学んでもらうことで、実現させた事例もあります。

障がい者雇用については、本社は精神障がいの方を5～8名を雇用しています。サポーターとして1人の選任スタッフが、業務センター室で働いてもらっているほか、5～7店舗のクラブでは知的障がいの方を雇用しています。これらのことには、特別支援学校の実習などを受け入れて、双方が上手くやっていけそうかということや、保護者の確認などもしっかりおこなうなど、丁寧に行うことがポイントかと思えます。受け入れ側の教育も、当社としても、職場内サポーター養成講座などによりコミュニケーションの取り方などについて研修を行い、準備しています。

新規事業の創出制度として、自分がやりたいと思ったアイデアを直接社長の前でプレゼンできるという取り組みも始めました。そのほか、賞賛することの大切も感じていますので、その機会の1つとして、スピーチや実技力を競う「ベストスタッフコンテスト」も開催しています。私もスピーチの会場には行きますが学ぶことが多いです。また、KPIのような基準を、職務ごとに設けており、例えばトレーナーは知識と体力テストや、スイミングはタイム、テニススクールは退会率や、体験から編入率などを基準に設定しています。

リーダーシップに関して

吉田氏:今は、先が見えない、変化の激しい時代です。環境や自分が率いる組織、そのメンバーに合わせてリーダーはマネジメントスタイルを変化させる必要があると考えます。

勝ち方がわかっていた時代は、「指示命令」や「率先垂範」で勝てましたが、現代は勝ち方がわかっているわけではないので、「ビジョン」を示し、メンバーとの関係を良好に保ち、メンバーの多様な意見を吸い上げて実践していく戦い方が求められていると思います。

日本のフィットネス参加率が3%から4%にアップしたというニュースもありますが、業界各社が働きがいのある職場をしっかりと作って、この仕事の魅力を伝えることで、フィットネス業界で働きたいと思う人を増やしたいと考えていますので、これからも皆さんと一緒に学んでいければと思います。

相原氏:店舗の責任者や管理職に求められていることには大きく3つがあると思います。人財育成、利益拡大、リスク管理です。店舗には、それぞれに対してチームを構成し、成果を出して下さいと伝えています。

スタッフが納得して仕事をするのが大切なので、スタッフが“文句”を言いやすい環境をつくることを、責任者には+αで依頼しています。

的場氏:当社のリーダーシップはあえて、「マネジメント」か「リーダーシップ」のどちらかを問うようにしています。答えとしては、意志と行動力が必要な「リーダーシップ」が大切と説いています。

「私は〇〇したい」と行動するのはリーダーシップであり、それに対して「いいですね」といつてついてきてくれる「フォロワー」が生まれるようにしてほしいと伝えています。

会社の規模が大きくなるにつれて、実践度や主体性より、どうしても要求のレベルが上がってしまっているのですが、1万人の会社になっても100人の会社のようにリーダーシップを発揮して頂ければと思います。

また、業界を盛り上げていくためにも、主体性やリーダーシップを求めていければいいなと思っています。

Board Meeting

理事会報告

FIAは2019年7月19日(金)AP東京八重洲通り(東京・京橋)にて第197回となる理事会を開催し、理事監事17名が出席した。次回第198回は、9月13日、福岡市で開催予定となっている。

議事1 審議・決裁事項

(1) 会員入退会の件

事務局より以下の入退会申請があることが説明され審議の結果、いずれも異議なく承認された。

1. 入会

<正会員>

会社名:(株)環境技研
クラブ名:ワンツースポーツクラブ
所在地:福岡県糸島市
資本金:1,000万円
営業内容:スポーツクラブの運営
店舗数:1

<賛助会員>

会社名:(株)アズールライフ
所在地:大阪市中央区
資本金:300万円
営業内容:ダイビングスクールの経営
ダイビング器材の販売
スポーツクラブへのインストラクター派遣旅行業

会社名:(株)ダイヤコ・ジャパン
所在地:東京都墨田区
資本金:9,900万円
営業内容:フィットネス機器・スポーツ器具の輸出入及び販売

会社名:(株)K&Kクリエーションズ

所在地:神奈川県平塚市

資本金:300万円

営業内容:トレーニングウェア・レンタルタオルの生産・レンタル

2. 退会

<賛助会員>

会社名:(株)イン・ザ・ゾーン

所在地:東京都中央区

商 材:広告代理、人材紹介・派遣

会社名:(株)ヘリックスジャパン

所在地:東京都新宿区

商 材:水素吸入器販売

(2) 後援名義使用許可申請の件

事務局より以下の後援名義申請があることが説明され、審議の結果異議無く承認された。

1. 2019アクアフェス

主 催:2019水祭アクアフェス実行委員会

催事名:2019アクアフェス

会 期:<東京>2019年 9月22日(日)～23日(月)

<大阪>2019年10月26日(土)～27日(日)

会 場:<東京>中央大学駿河台記念館(千代田区)・ルネサンス仙川(調布市)

<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・運営面はミズノ(株)が主管。

2. 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28回大会

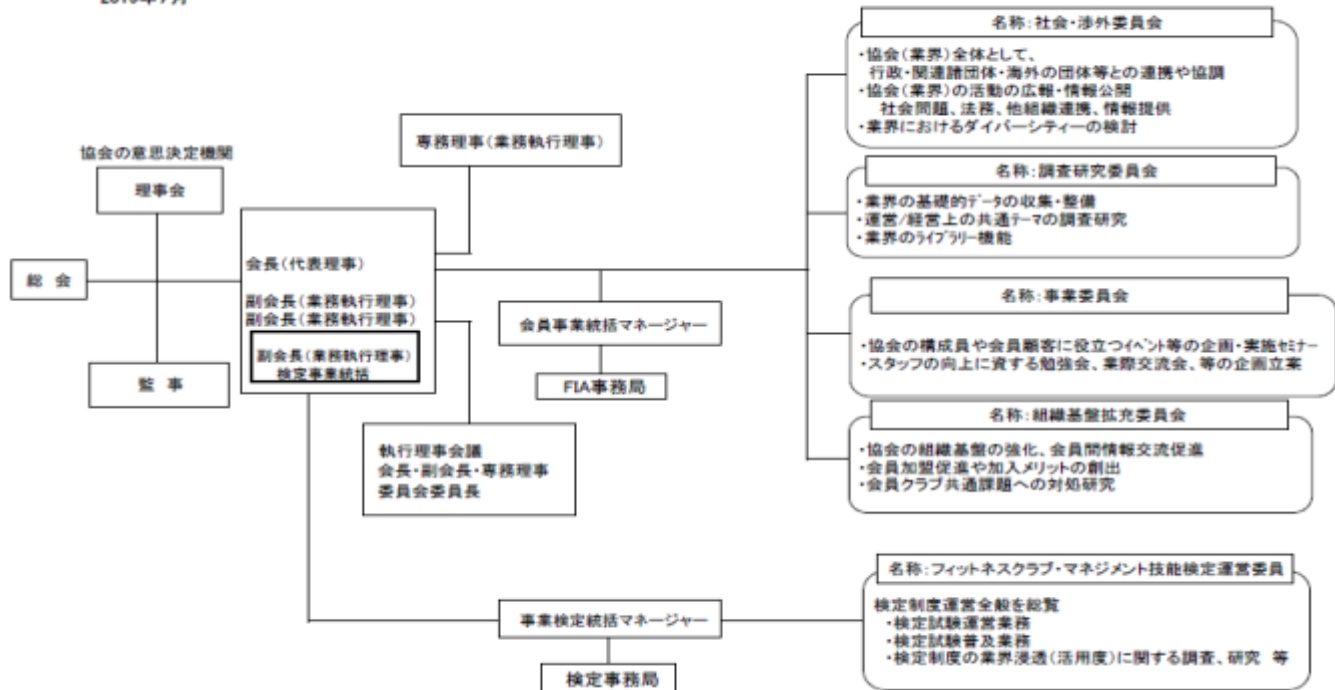
会 期: 2019年7月27日(土)・28日(日)

会 場: 日本体育大学世田谷キャンパス

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。

2019年度FIA委員会組織表

2019年7月



議事2 報告・討議・承認事項

=検定事業委員会=

委員長より以下について、事務局説明を含み報告すると共に、必要事項は協議を行った。

1 委員派出、手続きについて

(1) 厚生労働省手続き

・2018年度事業報告書を提出・受理。FCMホームページに掲載。

(2) 技能検定委員手続き(任期: 2019年4月1日から2021年3月31日の2年間)

① 技能検定委員委嘱手続きを完了。(59名)

② 理事企業派出委員(38名)の日当辞退手続き。(2019年度分)

③ 今回新規に委員を派出いただいた企業((株)THINKフィットネス、スポーツクラブNAS(株)、(株)フジ・スポーツ&フィットネス、(株)ヒカリ、(株)レッツコンサルティング、(株)アピアスポーツクラブ)、学校1校(三幸学園)。

(3) 技能検定委員会開催

・6月7日(金)今年度1回目の作問・採点委員会を開催。次回8月20日予定。

2 受検生獲得活動及びテキスト販売状況

(1) 受検生獲得活動

① 正会員企業訪問8社、検定の仕組みを説明。

② 学校訪問4校実施。

③ スポルテック2019参加。①セミナー実施、参加35名。

④ FIAブースで制度を展示。

⑤ 団体受検見込先へ手続きなどを案内。19社、19校。

⑥ 過去のテキスト購入者(団体購入以外・約300)へ今年度

(3) 本年度理事会組織の件

理事会組織と理事の担当分担について審議決定した。(以下、組織表参照。)

試験概要告知ハガキ送付。

⑦ JATIとのATI+FCMダブルライセンス取得合同企画リーフレット送付。116校、93企業。

⑧ フィットネスビジネス誌に検定過去問解説コーナー開始(7月号から)

FIAニュース検定コーナー毎月記事掲載、検定チラシに合格者の声掲載し配布開始。

* 学校の反応が想定より良好。専門学校等では受検前提の授業化によるテキスト購入が進んでいるが、授業対象外の任意の受検者例もある。テキスト購入数756冊。東海大学授業履修者160名、東海学園大学授業オリエンテーション参加200名。

(2) 学習教材販売状況(7月15日実績)

テキスト 過去問解説集

① 団体販売 877冊 359冊 3,428千円。

② 個人購入(Web「フィットネス市場」)
85冊 80冊 258千円。

3 技能士会関連

(1) 技能士会運営委員5名決定。

委員長: 南雲氏(ルネサンス)、副委員長: 後藤氏(JR東日本スポーツ)、

委員: 八木氏(アイレクスSL)、井上氏(野村不動産L&S)、阪口氏(住友不動産エスフォルタ)

6月10日運営委員会開催。

(2)2019年度活動

- ①会員募集及びLINE等による情報発信、交流の場提供。
8月23日1級セミナー交流会開催予定
- ②過去問解説集第2巻を9月発刊予定
- ③試験前地域セミナー開催予定(仙台、金沢、名古屋、大阪、
鹿児島を各運営委員担当)

=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)施設認証基準策定の件

- ・FIA加盟企業施設認証(仮称)について、前回の理事会審議を受けて修正した認定条件表記につきコンプライアンス条項について更に表現を検討協議し、結果をもって、認証基準とすることが了承された。
- ・本施設認証制度の、主に既存会員に対する訴求表現説明について説明し、了承された。
- ・本認証事業に於ける、VIの提案、ロゴ作成等に関する業務委託事業者選定にあたり、コンペ実施に向けた要項案を説明し、原案が了承された。

(2)「フィットネスビジネス共創プラットフォーム」進行の件

プロジェクトメンバーによる検討状況の報告。関係者及び内外の遡及方法、規模感などの面で、理事会に留まらずクラブ経営者など各層に意見を求めたく「識者による講演・説明会」を開催すべく、古屋理事に於いて検討することとした。

(3)緊急事態対応取り組みアンケート結果と今後の扱い方

アンケート集計を報告、FIAニュースにて結果共有を行うとともに、(パネリスト)(学)三幸学園 東京リゾート&スポーツ専門学校 施設規格認証との整合も含み活用を考える。

(4)総会議決事項検討

定款上総会で「議決・承認」ではなく「報告」となっている「事業計画・収支予算」について、報告の「承認」又は「了承」を行うなど、来年度に向け運用を改善する方向で検討を始めることとした。

- ①現況：事業・決算・監査報告＝総会において承認
事業・予算計画＝理事会の決議を経て総会に報告
(質問を求める。承認を求めない)
- ②協議：報告の承認や了承を得る、又は、決算同様総会承認事項化する、ことについて。
- ③修正方法：1. 定款表記を変更 2. 運用で変更：承認を諮る議事進行で変更。

(5)理事会に関する会員広報について

理事会議事内容はFIAニュースで報告している。本年度以下の点を実施予定。

- ①次回の日程を広報。
- ②「FIAへのご意見はホームページ投稿フォームからお寄せ下さい」を広報。

=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)SPORTECセミナー開催終了

7月9日(火) 11:00 ~ 12:30 参加者:35名

フィットネスクラブ・マネジメント技能検定(FCM)セミナー「フィットネス業界に求められる人材の技能とFCM検定について～学校としての取り組み及び企業としての取り組み事例～」
統括部門長 高岡 昌弘氏

(株)オーグスポーツ

店舗サポート部長 鮎川 加奈子氏

(株)エイム 人事課長 笹木 文雄氏

(進行) (一社)日本フィットネス産業協会 荻沢 靖彦

7月11日(木) 10:30~12:00 参加者:88名

これからのフィットネス企業各社の発展を支える“人の育成”のありかたと人事制度を考える

(パネリスト)

(株)ルネサンス 常務執行役員 吉田 智宣氏
スポーツクラブNAS(株)管理本部人事部マネージャー
相原 雄介氏

(株)LAVA International人材開発部長 的場 勝氏

(進行) (一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

7月11日(木) 12:30~14:00 参加者:48名

FIA調査研究事業報告

「顧客の業態転換におけるインサイトを探る～別の業態にエクササイズの場所を移したその真意に耳を傾ける～」

(モデレーター)

(株)クラブビジネスジャパン代表取締役社長/FIA理事/調査研究委員 古屋 武範氏

(講師)早稲田大学スポーツ科学学術院

教授 松岡 宏高氏

京都先端科学大学 健康医療学部

健康スポーツ学科 講師 足立名津美氏

Dia-Log Japan 代表取締役 北澤 順子氏

7月11日(木) 14:30~16:00 37名

培ってきたフィットネスコンテンツを活かした既存施設外のビジネスモデル創出を探る

(パネリスト)

セントラルスポーツ(株) 健康サポート部

介護予防担当シニアマネージャー 大東 俊彦氏

(株)大丸プランニング フィットネス事業本部

取締役 江原 健次氏

(株)わらわら執行役員 COO 古橋 哲朗氏

(進行) (一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

(2)FIAマスターズスイミング

①マスターズスイミングフェスティバル 9月29日(日)予定

7月1日募集開始。締切 8月8日(木)予定1,100名

参加者向けイベント

①高安氏 泳法レッスン(コナミスポーツご協力)

②高橋先生 フラットスイムトレーニング(ミズノご協力)

②2020年春(千葉)3月7日(土)8日(日)予定

(3)FIA全国スポーツクラブ駅伝

①実行委員会において、委員長に江成大道氏(ダンロップスポーツウェルネス)が満場一致で承認された。

②東京大会 夢の島陸上競技場:11月16日(土)

募集期間:8月1日以降、各社にて実施

募集締め切り:10月14日(月・祝)

募集目標:2,600名以上

第2回実行委員会:7月26日(金)大手町にて開催予定

③大阪会場:2020年2月11日(火・祝)予定(大阪府内)

(4)FIAクラブマネジメントセミナーin関西

SPORTEC WEST 2019への組み込み方について、SPORTEC事務局との具体的な協議を開始。8月の第1週を目安に、第1回の協議日程調整中。

=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。

- (1)「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～」
グループインタビュー分析の途中経過におけるデータを基に、SPORTEC2019に於いて、セミナーを実施した。
実施日：7月11日(木)12:30～14:00 参加者数：48名

- (2)「業界賃金水準実態調査」 資料添付
古屋理事提案。 最近の業界賃金水準調査。FIA調査は2009年2月。課題：回収の低さ(2009年 36/229社 15.7%)
回答可能な設問の考慮⇨必要性啓発による協力依頼。
本理事会意見を基に調査研究委員会で取り扱い方針を検討することとした。

=組織基盤拡充委員会=

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広島フィットネスクラブ協会との共催セミナー開催が決定した。
・日程：2019年10月22日(火)
・その他：内容、時間等詳細は現在協議中
- ②小規模店舗や企業が加入しやすい会費制度の見直しや、懇親会へ正会員が参加しやすいプランなど、FIA加盟クラブ拡大に向けた検討を本委員会所管で進めることとした。

■救急手当・救急手配訓練(CPR含)

定期的に行っている						
対 象		頻 度				不定期
常勤者	全スタッフ	年間(回数)	月次	週次	その他	
6	22	1回—6社 2回—9社 6回—1社 300回—1社	3	1	・常勤—年4 ・PA—年2 ・毎日 ・資格取得	4

■消防訓練(地震対応含)

定期的に行っている						
対 象		頻 度				不定期
常勤者	全スタッフ	年間(回数)	月次	週次	その他	
10	19	1回—10社 2回—15社 4回—1社			・常勤—年2 ・PA—年1 ・年4(安否確認)	3

Information

お知らせ

1. 「緊急事態対応取り組み」アンケート集計報告

FIAは6月下旬、正会員企業を対象に、緊急事態・事故等対応教育訓練の頻度を主としたアンケートを行い、集計時点で30社の回答を得た。参考としてご活用を。
(重複回答も集計の為、合計数は前後する)
常勤者：正規・非正規問わず常勤に近いものを指す。
全スタッフ：パート・アルバイト等で勤務日数・時間数の少ない者も含むことを指す。

■AED操作訓練

定期的に行っている						
対 象		頻 度				不定期
常勤者	全スタッフ	年間(回数)	月次	週次	その他	
3	27	1回—6社 2回—10社 6回—1社 24回—1社	6	1	・常勤—年4 ・PA—年1	3

■水難救助訓練(CPR含)

定期的に行っている						
対 象		頻 度				不定期
常勤者	全スタッフ	年間(回数)	月次	週次	その他	
14	10	1回—10社 2回—8社	3		・入社時 ・隔月 (KIDS対応)	7

■緊急時支援体制

(無人店舗・少人数店舗の緊急時支援体制など)

社内応援制度化あり	外部委託	対象外
14	7	10

■訓練技能競技会

(多店舗等で社内技能競技会開催の有無)

有	無
1	28



2. FIA全国スポーツクラブ駅伝2019 (東京大会)

- 東京大会会場: 夢の島陸上競技場: 11月16日(土)
- 募集期間: 8月1日以降、各社にて実施
- 募集締め切り: 10月14日(月・祝)
- 競技内容: 4~12名でチームを組み、3時間で何回周走れるかを楽しみながら競うファンランイベント。
- エントリー部門
 - 一般の部(女性の構成比率が1/2未満のチーム)
 - 混成の部(女性の構成比率が1/2以上のチーム)
 - 表彰:
 - ・クラブ総合優勝: 参加したクラブ(企業)のナンバーワンを表彰
 - ・一般の部/混成の部 それぞれにおいて1位~3位までを表彰いたします。
 - ・その他/女性みのチーム、シニアチーム(平均年齢が60歳以上)の構成チームにおいては、別途エントリーを設けて、各1位をさらに表彰対象とします。
- ※詳しくは後日お送りするチラシにてご確認いただけます。
- 参加費
 - ・クラブでの参加費設定は自由です(※)。
 - ・FIAへの送金額は1名あたり3,500円(税込)です。(※基本提供価格は1名4,400円(税込)としますがお揃いのTシャツ作製費などを乗せたオプション設定は自由にして頂いて結構です)
- ※募集チラシは7月26日加盟正会員企業あてお送りしています。

【その他詳細】

FIAホームページ駅伝サイトに掲載しています。
ご不明な点は、下記までお問合せ下さい。
(一社)日本フィットネス産業協会 松村/坪居
TEL.03-5207-6107/E-mail: ekiden@fia.or.jp

3. FIAマスタースイミングフェスティバル 2019

9月29日(日) 京都アクアリーナ開催
エントリーは8月8日締切済み。

4. SPORTEC2019

- ①SPORTEC2019は7月9日(火)~11日(木)の3日間、台場(江東区)で開催された。
2020オリパラの影響で、展示=青海展示場、セミナー=展示場内・ビッグサイト会議棟、と分かれ若干の不便があったが、スポーツフィットネス業界最大の催事として規模は拡大している。主催者公表の入場者数は、9日(火)13,948名、10日(水)14,100名、11日(木)13,971名、合計42,019名。
展示会(約750社)にはFIA加盟39社も出展した。FIAは特別協力団体として全体運営に参画しているが、セミナー4本を提供(7ページ参照)した他、展示ブースではFCM検定試験事業を紹介した。尚、2020年の同展は、6月17日(水)~19日(金)青海展示場の予定。
- ②SPORTEC WEST2019
関西における同展は11月20日(水)~22日(金)の3日間、インテックス大阪(住之江区南港北)で開催される。FIAは東京でのセミナー・説明ブースを踏襲した参加を予定。

5. 水素水会員月額費用の軽減税率について

クラブ会費と共に月ぎめで収納する飲み放題会費(水素水会員・水素水オプション等)は、10月以降軽減税率適用(8%)となります。(財務省担当部署確認)。2019年1月の説明会時期より、税務当局より10%となる旨見解が示されているとのご意見が複数あり、FIAが「軽減コールセンター(国税庁)へ照会した際も「水の料金ではなく権利の料金なので10%」との

回答でした。このため、説明会を担当した財務省へ、コールセンター回答要旨も添えて再確認した処、下記回答を得ましたのでお知らせします。

「ご質問いただいた件については、今年の1月の説明会における資料のとおり、自動販売機や水素サーバーによる飲料品の販売については、役務の提供ではなく、単なる飲料品の譲渡に該当するものであるため、軽減税率が適用される。ことになり

したがって、コールセンターの回答にかかわらず、上記のとおり取り扱っていただければと思います。」(以下資料参照)

フィットネスクラブなどのスポーツ施設における飲食料品の提供 ③

○ 売店のそばや休憩スペースに設置された机いすは飲食設備か？

- 前述のとおり「飲食設備」とは、「飲食に用いられる設備」と定義され、「飲食のための設備」ではない。→ その規模や目的を問わない。
- なお、「フィットネスクラブ」自体は飲食目的外施設である。ただし、売店のそばに設置された机いすや休憩スペースの机いすは、必ずしもフィットネスクラブそのものとは言えず、そこで飲食が行われる場合、「食事の提供」に該当することとなる。
- したがって、受付や売店での食品販売に際して、意思確認が必要となる。

○ 自動販売機・水素水サーバーでの飲食料品の販売は？

- 標準税率の対象となる「食事の提供」とは、飲食設備において行われる「役務の提供」を指す。
- 自動販売機や水素水サーバーによる飲食料品の販売については、役務の提供ではなく、単なる飲食料品の譲渡に該当するものであるため、軽減税率が適用される。

○ 「飲食」の目的を問うのか？(空腹を満たす or 水分補給 etc)

- 標準税率が適用される「食事の提供」について、その「食事」は目的を問わない。
- したがって、「空腹を満たす目的の行為」のみならず、栄養補給、水分補給といった、「空腹を満たす目的以外の行為」も含まれる。

**FIAへのご意見ご要望は
ホームページ投稿フォーム
からお寄せください。**

FIAホームページには
「お問合わせ」という投稿
フォームが用意されています。
FIA事業に関するお問い合わせ・
質問・ご要望をお寄せ頂く際は
ご活用ください。

<https://www.fia.or.jp/contact/>

Member's Board

会員掲示板

ビッグツリースポーツクラブがスタジオを併設した 新しいスタイルの24時間ジム&スタジオを 2019年9月にオープン！

宇都宮市内に4施設、真岡市に1施設、下野市の指定管理施設1施設を運営する株式会社ビッグツリーが、24時間ジムの出店が相次ぐ宇都宮市内に、スタジオを併設した24時間ジムを2019年9月2日(月)、宇都宮市御幸ヶ原町の商業施設、「ヨークベニマル御幸ヶ原店」内にオープンする。

出店場所の「ヨークベニマル」は、福島県を中心に宮城県、山形県、茨城県、栃木県の5県で220店舗以上店舗展開し、宇都宮市内にも10店舗ある総合スーパーです。数ある総合スーパーの中でも規模が大きく、宇都宮市内でも旗艦店となる同店舗内に、出店することで、新しい客層の掘り起こしを期待している。

弊社は、「+24(プラス24)」ブランドで、ジムとスタジオを併設した24時間型の小規模店舗として今後も店舗展開を予定している。先に、2017年8月オープンした真岡市の「ビッグツリースポーツクラブB. STEAM(ビー・スチーム)」を6月1日より「B.STEAM+24」として24時間営業にしているが、「+24」店舗間の相互利用も可能とする予定。

当クラブは、単に24時間営業をするジムでなく、スタッフが常駐する時間には、総合クラブで培ったサービス品質でトレーナーによる運動指導も提供する。スタッフには、総合クラブと全く同じ研修を行い、接客などのサービス品質にはこだわり、会員とのコミュニケーションも積極的回り、会員の帰属意識を高めるのが狙い。入会時に体組成測定も行いが、導入する体組成計は、専用アプリで測定結果を記録でき、個人でもグラフによる履歴確認することが可能なので、目的達成のサポートやトレーニングの継続意識を高めることに役立てたいと考えている。

また、スタジオを2つ併設し、スタッフが常駐する時間にはインストラクターによるレズミルズやラディカルフィットネスなどの

ライブレッスンを提供し、深夜や早朝のスタッフが常駐しない時間でもレズミルズVRレッスンを提供する。会員はジムでのトレーニングだけでなく、スタジオレッスンにも24時間参加可能となるので、今まで24時間ジムを敬遠していた客層の取り込みも狙っている。さらに、商業施設内で運営することから、スタジオでのキッズスクールも展開する。

Big Tree +24
Highest Quality Gym & STUDIO



■クラブ概要

店舗名:ビッグツリー+24 御幸ヶ原
店舗住所:〒321-0982 宇都宮市御幸ヶ原町50番1号 ヨークベニマル御幸ヶ原店内
延床面積:約187坪
開業日:2019年9月2日
URL: <http://www.bigtree-net.jp/24miyuki/>
施設内容:トレーニングジム、アクティブスタジオ、ハイブリッドスタジオ更衣室、シャワールーム、フロント

■本件に関するお問合わせ

株式会社ビッグツリー 〒320-0043宇都宮市桜5-2-5
電話:028-639-7777 担当:営業企画開発部 福栄、久村
E-mail: fukue@bigtree-net.jp

Member's Board

会員掲示板

アイレックスの新店舗を岡崎市に初出店 「ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24岡崎北(仮称)」 2019年10月にグランドオープン！

愛知県内に17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)は2019年10月(予定)に岡崎市井ノ口町に「ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24岡崎北(仮称)」をオープンいたします。

愛知県豊川市に本社を置く当社は、愛知県内で出店地域に合わせた業態によるドミナント展開を行い、様々なライフスタイルの生活者のニーズに合ったフィットネスライフを提供しております。

三河地域では、豊川市、田原市、豊橋市、豊田市、蒲郡市に続く出店となり、引き続き愛知県内各エリアへの出店を計画中です。

「ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24」ブランド6店舗目の出店

当クラブは、「ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24」というブランドにて、豊川国府、豊橋藤沢、名古屋天白、豊田陣中、蒲郡三谷(9月オープン予定)に続く、6店舗目の出店となります。

ホットヨガとマシンジムという人気コンテンツで、男女問わず幅広い年齢層の方々のニーズにお応えすることに加え、独自の教育制度での認定インストラクターやトレーナーによる指導も受けられます。さらにジムエリアは24時間利用できるという「ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24」、その利便性と専門性を兼ね備えた業態は、他に無いものとして多くのお客様からご好評をいただいております。

ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24岡崎北の特徴

- ①初心者から経験者まで楽しめる、アイレックスオリジナルのソフトヨガプログラム
- ②高品質トレーニングマシンが24時間いつでも利用可能
- ③マシンと運動し目標達成をサポートする、プログラム管理や運動記録を行う専用アプリ

当クラブでは、アイレックスオリジナルのソフトホットヨガプログラムを複数提供し、初めての方から経験者までご満足いただけます。スマートフォンやパソコンから簡単に行える、WEB予約システムを採用し、計画的にご参加いただけます。

また、24時間ご利用いただけるジムエリアには、オリンピック村にも採用されたイタリア・テクノジム社製のトレーニングマシンを導入し人気のマシンは複数台設置します。老若男女問わず目的や体力レベルに合わせてご利用いただけます。

さらには、体組成測定やカウンセリングを基にしたプログラム提案のサービスも提供いたします。また、そのプログラムを専用システムで記録することもでき、目的達成をサポートします。なお、運動記録は専用アプリでいつでも確認が可能です。

を目指して参ります。



(アイレックス・ライト+24 他店舗イメージ)

■施設概要

店舗名:ヨガ&ジム アイレックス・ライト+24岡崎北(仮称)
所在地:愛知県岡崎市井ノ口町字河原西4
延床面積:約125坪
開業予定:2019年10月 ※予定
URL: <http://www.ilex-light.com/okazakikita/>
施設内容:トレーニングジムエリア、ホットヨガスタジオ、更衣ブース、シャワールーム、フロント

■本件に関するお問合わせ

アイレックススポーツライフ株式会社 営業企画部長 大津 輝幸
Tel 0533-80-7807 fax 0533-80-7808 otsu.t@ilex-sports.co.jp

FIBO GLOBAL FITNESS 2019視察レポート

(一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

FIBO GLOBAL FITNESS



去る4月4日(木)から7日(日)の4日間、ドイツのケルンに於いて、世界最大規模のフィットネス展示会『FIBO Global Fitness 2019』が開催されました。毎年着実に来場者並びに出展社を増やしているこの展示会と、ドイツの西側に位置し、この国の産業の重要な役割を担う都市ケルン近郊のフィットネス施設の視察、さらにはヨーロッパの業界関係者との情報交換を目的に、FIAはそれらの視察を実施しました。

FIAニュースでは、3回に分けてその視察状況とヨーロッパの市場について会員の皆様にご報告させていただきます。

FIBOの開催規模はまさに世界最大規模

初めに、FIBOという展示会名の由来をご紹介しますと、“FITNESS”の頭の二文字の“FI”と、“BODY BUILDING”の“BO”の頭の二文字を合わせた造語で“FIBO”である。FIBOの大きな特徴の一つとして、前半の2日間は業界関係者のみを対象とした産業展示会、そして後半の2日間は一般の

愛好者が主役となる、フィットネスとボディービルの世界最大級の祭典という二つの顔を持つことが、挙げられるであろう。

まずは、その開催規模を数字でご紹介すると以下の通りとなる。

FIBO Global Fitness 2019開催規模

【来場者数】145,000人
 【来場者を構成する国の数】133カ国
 【展示会総面積】160,000㎡(例: 東京ドーム: 46,755㎡)
 【出展社数】1,105社
 【出店国数】133カ国

出展社の国別の多い国を見ると、多い順に、ドイツ(478)/中国(103)/USA(52)/オランダ(44)/ポーランド(43)/イギリス(37)/イタリア(36)/スペイン(27)という結果が発表されており、それ以外にもアジア、そしてヨーロッパ、そしてアフリカ大陸にいたるまで、国のラインナップは確実に広がっているという。

全体の57%がドイツ外の企業であることから、各国のフィットネス関連企業のグローバル進出はますます活発になっており、この展示会がまさにフィットネス最大級の国際見本市としての重要な役割を果たしていることが理解できる。

これだけの規模でヨーロッパを中心に多様な企業と愛好者が集まる展示会であることから、多くの具体的な購買意欲が集中することとなり、アンケートによると3人に1人は具体的な商談意思を持ち、このFIBOにおけるB2Bの平均的商談額は77,000ユーロ、そして愛好者がサプリメントやアパレル等を購入するにあたっての平均購入額は125ユーロであるという。

以上のようにFIBOそのものが、グローバルマーケットにおける“極めて重要な市場”といっても過言ではない。

ほぼ時を同じくして米国のサンディエゴにおいて開催された『IHRSA 2019』と対比してみると、まず鮮明に見えてくる二つのポイントがある。

1点は、完全電動制御のトレーニングマシンによるデジタルトレーニングであり、もう1点はEMSTトレーニングの進化である。

この2点についてはヨーロッパにおいては衰えることなく、進化を続けているが、北米市場においては、ようやく本腰を入れた提供者が現れはじめたという状況であると言うけられる。

まずは、この2点についてレポートさせていただきたい。

ヨーロッパのフィットネス市場トレンド(2018)

【市場総売り上げ】272億ユーロ(※1€=¥118)
 【クラブ数】61,984施設
 【総会員数】6,220万人
 【会員総数伸び率(対前年比)】3.5%
 【平均顧客単価(月)】38.6ユーロ(※1€=¥118)

ヨーロッパにおけるフィットネス市場において生み出された272億ユーロという数字は、米国市場規模を上回る規模にあるという。

ドイツおよびイギリスの市場規模は群を抜いており、特にドイツにおいては約1,110万人が9,343件の国内のフィットネス施設に所属し、約7人に1人がどこかのクラブに所属しているという市場規模である。

FIBOに見たヨーロッパのフィットネストrend

ヨーロッパの市場トレンドの特徴を浮き彫りにするにあたっては、同等規模の市場を有する米国のトレンドと比較すると掴みやすいのではないと思うが、米国の市場を映す鏡の一つにIHRSAコンベンションがある。



■ 電動制御のトレーニングマシンの出店数が増加 ■

ヨーロッパ市場に於ける電動制御のトレーニングマシンは、日本においても着実に導入事例を増やしている“milon社”と“e GYM”がそれぞれドイツから生み出され、デジタルトレーニングを競合しながら加速度的に拡大させ、今日に至ってはヨーロッパを代表するマシンメーカーである“TECHNOGYM社”も、新たに開発した電動制御のトレーニングマシンを活用し、バイオサーキットというエクササイズシステムの提案に積極的に乗り出しており、急速に市場規模を広げている。

今回のFIBOでは、この業態をリードする各社が大きな存在感を示していたのは言うまでもないが、追従して参入するメーカーもいくつか見られたことが、印象的である。

なお、このデジタルトレーニングシステムが実際に施設でどのように活用されているのか。その点については、次号以降の施設視察のレポートにおいて紹介させていただく。



MILON社の様子



やはりドイツ生まれの電動制御トレーニングマシン“EXCIO社”製のマシン。



eGYMもMilonと同じく存在感をもった展示とデモの実践を行っていた。

■ヨーロッパにおけるEMS市場は引き続き好調か■

EMSの出展ブースに関しては、パビリオンとして集約され、ほぼワンフロアが割かれており、複数社が積極果敢なプロモーションを展開していた。

EMSは、一般的に1:1または1:2ペースでエクササイズが提供される。

サービスの概念として、EMS は大規模なインフラや専有施設を必要としない。極めてコンパクトなスペースでも十分に成果を提供するメリットを潜在する。

近年、スモールグループサーキットスタジオや多様なブティックモデルが増加傾向にあるヨーロッパでは、スペース効率の良いサービス提供を可能にする機器やシステムなどに一層関心が向けられていると聞く。

ドイツ周辺のヨーロッパ諸国では、EMSが限られたスペースでも低投資で高い価値を生み出す可能性を秘めていることに注目する新興企業および既存企業は少なくないという。



EMSパビリオンの入り口に、ひと際大きなプロモーションを展開していた“miha bodytec社”

EMS専門ブティックスタジオのFCである“BODY STREET社”と固く提携することで、シェアを広げているという。



EMSパビリオンはまさにEMSの世界見本市のようである。

ドイツを中心に、既に300店舗以上のEMS特化スタジオをFC展開する、“BODY STREET社”

次号においても引き続き、FIBOの様子をレポートする。

New Clubs

出店情報

8月のオープンクラブ

Curvesイオン瀬戸みずの

所在地:愛知県瀬戸市みずの坂2-253 2F

●FIA会員

Curvesにいまみプラザ

所在地:岡山県 新見市高尾2477-1
にいまショッピングプラザ2F

Curvesマルナカ中島

所在地:岡山県 倉敷市中島2780-1 山陽マルナカ中島店内

Curvesイオン小松平面

所在地:石川県 小松市平面町ア69 2F

Curvesリベロ大東

所在地:静岡県 掛川市大坂2733

Curvesイオンつくしが丘

所在地:兵庫県 神戸市北区筑紫が丘3-2-10 2階

Curvesイオンタウン釜石

所在地:岩手県 釜石市港町2-1-1

Curves武蔵浦和駅前

所在地:埼玉県 さいたま市南区沼影1-11-2
グランコスモ武蔵浦和1階

Curvesイオン江北

所在地:佐賀県 杵島郡江北町大字山口三本松ニ1223番地

Curves阿南羽ノ浦

所在地:徳島県 阿南市羽ノ浦町宮倉日開元15番地

Curves沼津大岡

所在地:静岡県 沼津市大岡736-1

Curvesマルエツ綾瀬

所在地:神奈川県綾瀬市上土棚南2-7-85

NAS平塚

所在地:神奈川県平塚市紅谷町6-7

●FIA会員

アクトスWill_G川口北

所在地:埼玉県川口市柳崎5-17-1 星野ビル1F

HYPER FIT姫路今宿

所在地:兵庫県姫路市北今宿1丁目2-11

HYPER FIT鳥取湖山

所在地:鳥取県鳥取市湖山町東2丁目222-5
サンマート湖山店 敷地内

YAWARATレーニングジム

所在地:長崎県西彼杵郡長与町高田郷2155-1 2F

FiT24 伊勢原

所在地:新規神奈川県伊勢原市板戸569-1

FIT365イオンモール大垣

所在地:岐阜県大垣市外野2-100イオンモール大垣1F

FIT365トヨタランド

所在地:豊田市寿町3丁目10番地トヨタランドビル3F

FIT365宇都宮陽東

所在地:栃木県宇都宮市陽東2丁目6番5号

エニタイムフィットネス航空公園

所在地:埼玉県所沢市宮本町2-22-32 2F

エニタイムフィットネス所在地久世

所在地:京都府京都市南区久世東土川町19

エニタイムフィットネス新長田

所在地:兵庫県神戸市長田区松野通3-3-3
キャッツビル2F

Issue

記事

健診・保健指導、一貫で提供、SOMPO、中年層開拓

SOMPOホールディングス(HD)は企業向けに健康診断から保健指導までを一貫通貫で提供するサービスの開発・販売を始める。健診業務代行などを手掛ける伊藤忠商事子会社を傘下に収めたことを受け、保健指導で国内最大手の自社子会社との連携に着手。介護事業でかねて強みを持つ高齢者向けから、中年層向けに収益源を広げる。介護を除くヘルスケア関連の売上高を、2023年度までに200億円へと倍増させる。

(2019.7.4 日経産業)

メタボリスク判定キット、徳島大病院など共同開発

徳島大学病院糖尿病対策センター(徳島市)は臨床検査機器・試薬のシスメックスなどと共同で、メタボリック症候群(メタボ)となるリスクを判定する簡易検査キットを開発した。自宅や職場などで自分で採血できるのが特長。県内のフィットネスクラブと組み、運動プログラムとセットにして、企業や団体向けに9月から販売する。

検査キットは自分で指先に細い針を刺して微量の血液をろ紙に採取する仕組み。それを検査機関に郵送し、「アディポネクチン」と呼ぶ血中のホルモンの値を測定することで将来、メタボになる可能性を判定する。判定基準は同センターと大塚製薬が10年以上かけて約1400人を追跡した研究成果を基にした。

(2019.7.26 日本経済)

ジムやヨガ、日焼けサロン——自分磨き、個室で没頭、激しい運動も人目気にせず

自分だけの空間でトレーニングなどに没頭できる施設が増えてきた。多くの人に囲まれるフィットネスジムやヨガなどのスタジオでは、周囲の目が気になり、自分らしさを発揮できないとの声もある。そんな悩みを解決するため、人目を気にせず、自分磨きに打ち込めるサービスが登場。講師の代わりに豊富なレッスン動画も用意するなど、新たな鍛え方として脚光を浴びそうだ。

「異性や見知らぬ人の前で激しい運動するのは抵抗がある、という悩みは多かった」横浜市にある東急スポーツオアシス上大岡の吉田麻友子マネジャーは説明する。一人で黙々とトレーニングに励むことができるいわゆる「個室ジム」——東急スポーツオアシスは今年、オープンした上大岡に初めて導入した。既に予約が取りづらいほど人気だ。にぎやかなスタジオと一線を画し、ひっそりと並ぶ5室の個室。約3畳の空間にはランニングマシン、もしくはフィットネスバイクが1台置かれている。室内は薄暗く、正面と左右の壁面に映像を流す。インストラクターの指導動画や、山道や宇宙空間のような風景を仮想現実(VR)で再現した映像などを選べる。

体を鍛えるだけでなく、見た目も重要。そんな理由で日焼けサロンに興味を持つ人に朗報だ。国内で28店を展開するSOLE(ソール)は都内の主要店舗で、日焼けマシンの利用からシャワー、着替えまで、店員以外とは一切、接触することがない完全なプライベート空間を実現した。それ以降客足は伸びているという。

「わたしだけのホットヨガ空間」を売り文句に、空調設備の設計などを手掛ける菱熱工業(東京・大田)は国内初となる組み立て式の1人用ホットヨガルームを開発。川崎市のホテルに1号機を導入するなど、昨年11月の販売開始以降、問い合わせが相次いでいる。

「ほっ、とヨガ」は壁や床などに香りにリラックス効果があるスギの木を採用。約2畳の個室の壁面にはテレビモニターを設置し、専用動画で初心者でもヨガの基本をしっかりと学べる。価格は120万円(税別)。「ヨガに集中できる新たな空間を提供したかった」。開発を担当した池上真利奈氏は自信の表情だ。

働き方改革の進展で、空いた時間にジムやヨガなどで身体を鍛えたいという人は増えている。ただ自分に自信がなく、最初の一步を踏み出せないケースも多い。集中して自分磨きに打ち込めるサービスは一段と広がりそうだ。(2019.7.8 日本経済)

大王製紙、禁煙挑戦、役員自ら手本、喫煙率25%以下目標、受診助成、全社で後押し

大王製紙は社員の喫煙率の低減に向けて、役員全員が禁煙に取り組む「役員禁煙チャレンジ」を始めた。これまでも禁煙外来の費用を助成したり、所定労働時間内の禁煙を就業規則に定めたりしてきたが、社員の喫煙率は2018年度で31.2%と全国平均に比べればまだ高い。役員が率先して姿勢を示すことなどで、19年度には喫煙率25%以下をめざす。取締役と執行役員の計29人のうち10人の喫煙者全員が19年度上期中の禁煙達成をめざす。今秋をめどに禁煙を達成できた役員の名前や写真、コメントをイントラネットに掲載する予定。役員が率先して禁煙に挑戦することで、社員からも「上司の挑戦を応援している。役員だけでなく会社全体に取り組みが広がってほしい」といった声が出てきているという。(2019.7.24 日経産業)

歩数や睡眠状況、心拍数が計測できるFiNC BAND

健康管理アプリのFiNC Technologiesは11日に会見を開き、1日から提供を始めた有料会員向けサービス「FiNC PLAY(フィंकプレー)」を紹介した。溝口勇児社長は、「サービスのアドバイスを取り入れることで健康行動ができるようになる。ポイントがたまるなど楽しみながら取り組める機能も」と説明した。利用料は月額980円。

サービスは歩数や睡眠状況、心拍数を計測する手首に付けるウェアラブル端末「FiNC BAND(フィंकバンド)」と、計測結果を記録・表示するスマートフォンアプリで構成する。歩数や睡眠データを分析して、より健康に過ごすためのアドバイスを人工知能(AI)が行ったり、アプリのチャット機能で医師や栄養管理士などの専門家からアドバイスをもらったりできる。

歩数や体重、睡眠などの記録を続けることで得られるポイントもあり、ポイントはFiNCの電子商取引(EC)サイトや提携するフィットネスクラブで使うことができる。今後もポイントを使える場所を拡大していく。

(2019.7.4 日経産業)

唾液から遺伝子解析 米社が日本進出

遺伝子分析スタートアップの米ジェノプランホールディングス(デラウェア州)が今夏から日本に本格的に進出する。唾液から遺伝子を解析し、病気や体質についてのリスクや傾向を分析する。法人向けに事業展開を始め、企業の健康経営やビジネスでの遺伝子検査の活用を呼びかける。

設立済みの日本法人を通じ、フィットネス業界や食品業界など幅広い業種へ本格的に営業を始める。がんや糖尿病などの疾患のほか、肥満やアルコール代謝など462の検査項目に対応している。競合より安く提供する予定だ。年内に10社程度との取引開始を目指す。ジェノプランは韓国やシンガポールでも事業を展開し、アジア人のデータを多く収集している強みがある。日本でサービスを始め、アジア展開を加速させる。

(2019.7.14 日本経済)

メタボは聴力低下にも関係 5万人8年追跡で判明

前橋市拠点のコシダカホールディングス傘下で、フィットネス施設運営のカーブスジャパン(東京・港)は、北海道苫小牧市と新潟県見附市の2市と健康増進に関する連携協定を結んだ。

両市内にあるカーブスの店舗を活用して、市民の健康寿命の延伸を目指す。同社は女性限定の30分体操教室「カーブス」を苫小牧市に2店、見附市に1店展開している。今後は両市の健康増進計画に沿って、運動を通じた健康づくりを推進するほか、市民に健康を啓発するボランティア「健幸アンバサダー」の養成に協力する。

カーブスジャパンは自治体と連携して地域住民の健康づくりを推進している。神奈川県では気軽に健康をチェックできる「未病センター」として、カーブスの会員以外でも体力年齢の測定などを受けられる店舗を増やしている。

(2019.7.24 日本経済)

低価格フィットネス展開 金沢のカナシヨク

石油小売りのカナシヨク(金沢市)は月額2980円(税別)で利用できる低価格フィットネスクラブの運営を始める。親会社、オカモトホールHDが全国で手掛ける会員制ジム「FIT365」を北陸3県で展開する。まず8月26日に金沢市内で北陸1号店を開業する。

(2019.7.24 日本経済)