

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

<SPORTEC2019>

これから成長が期待される新業態・新サービスの開発と展開
—既存事業者に訊く新規事業創出のカギと成長のポイント

<講師>

株式会社ティップネス 取締役執行役員 新規事業企画推進部
情報システム部 小宮克巳氏

株式会社東急スポーツオアシス 経営企画本部 マーケティング
企画部 カスタマーリレーショングループ ゼネラルマネージャー 齊藤卓氏

JR東日本スポーツ株式会社 施設開発部 副部長 開発企画
グループリーダー 唐津大輔氏

セントラルスポーツ株式会社 新規事業開発部 シニアマネージャー 桑田正成氏

(司会:フィットネスビジネス 編集長 古屋武範、以下、敬称略)



前号に続き、2019年7月に開催されたSPORTEC2019よりセミナー模様を紹介する。施設規模やコンテンツが多様化し、店舗数が増え続けるフィットネス業界において、既存の事業者はいかに新業態・サービスを開発するなどして成長に向けて取り組んでいけばいいのだろうか。実際に新規事業を立ち上げた経験をもつ、4社の担当者に、そのポイントを語っていただいた。その一部を紹介したい。

「フィットネス業界全体はここ数年伸びていますが、主に総合業態を中心に展開している既存の事業者さまは集客が難しくなってきましたか? これはサービス産業全体にいえませんが、人口減や代替サービスが増えてきたり、消費者の購買行動もデジタルテクノロジーによって変わってきていることで、ビジネスモデル自体が変わりつつあることが背景にあります。この業界にもその影響が出始めていますので、既存事業以外にもう1~2つ、柱をつくっておかないと、将来が危ういかもしれません。」

では、まず講師の方々にはプロフィール紹介からお願いします。

小宮:ティップネスには17年前に入社し、私にとっては6社目の会社となります。新規事業に取り組むつもりはまったくなかったのですが、実際には17年間で5つの事業を立ち上げ、現在でも4つが残っています。うち2つは、そこそこスケールにも成功し、全体の売上高構成比では2割を超えるまでになりました。利益構成比はお伝えできないのですが、もし言ったら皆さんはびっくりされると思います。

去年2月に開催された勉強会が契機になり、最近では業界外の方からお声をかけていただくことも増えました。「小宮さん、フィットネス業界のインプレナーですね。5つも新規事業を立ち上げているならシリアルインプレナーですね」と言ってくださる方もいて、それならば、経験をもとに業界に対してフィードバックしていくことも必要だと考えるようになりました。最近では社内でも、自ら「俺はシリアルインプレナーだ」と言っています(笑)。

唐津:私は大学を卒業してから、ずっとJR東日本スポーツで働いています。私は小宮さんと逆で、新規店舗しか経験がな

いという、新規事業の開発をメインに担当しています。

やはりJRの資源を使った店舗開発、業態開発が多いですが、ここ2、3年はJR外の物件にも積極的に出店するようになりました。こうしていろいろなチャンスを活かしていきたいと思っています。

桑田:セントラルスポーツは「フィットネス業界のパイオニア」と言われ、スイミングスクールなど、フィットネス事業自体を新規創出した会社であり、ほかにも様々な新規事業にこれまで取り組んできました。私自身はアルバイトから社員となり、関西の店長を務めていたときに、「スタジオ ヨガピス」というブランドを勝手に立ち上げたり、店長の傍ら他社さまのコンサルティングを手がけたりしていました。

その後、本社のマーケティング部、そして現在の新規事業開発部へと配属されました。

「よく会社にいられますね(笑)。でも、異分子をきちんと残して活かすということは大切なことであり、本来、会社はそうではないといけませんね。」

齊藤:私はマクドナルドからオアシスに転職してきました。前職時代に身体を壊してしまい、そのときに健康の大切さを痛感し、それに関われる仕事をしたいと感じるようになり、フィットネス業界に入ってきました。これまで新規事業として、サッカーの長友佑都選手と一緒に彼のメソッドを体系化したプログラムを作成しそれを書籍にしたり、また親会社へ出向しシニア向けの筋トレジム「らくティブ」をつくりました。このジムでは、マシンを使わず主に自重を使ったトレーニングを提供しています。お店のほうはゆっくりとしたペースではありますが6店舗にまで増えています。

この2月からはオアシスへ復帰し、現在はカスタマーリレーショングループにおいて独自のBIツールを活用しCRMから経営の様々な指標を見える化する事業を担当しています。この事業自体を立ち上げたのは別の者ですので、要するに新規事業の継承というかたちで進めています。

特に経営者の方にとって、現場で何が起きているのか、話だけではよくわからない部分も多いかと思います。当該ツールである「BeesConnect」はそれらをタイムリーに把握できるシステムであり、現在は自社だけでなく他社さまにも販売しています。

—皆さんは新規事業のアイデアをどこから見つけるのでしょうか？ 小宮さんからお願いします。

小宮: 私には新規事業を起こすためにアイデアを探しに行くという発想自体があまりなく、個人的には会社が“新規事業開発部”をつくるのも少し違うと感じています。新規事業というものはミッションでつくるものではないと考えているので、部署があればつくれるものとするのは大きな間違いだと思います。

私が新規事業を生み出すうえで心がけていることには3つあります。1つ目は、外部に目を向けること。次に社内に目を向けること。そして自分自身に目を向けることです。この順番も非常に大事です。私はビジネスマンとして常に、インtrapersonal・ダイバーシティ(個人内の価値観を多様化すること)、つまり自身のなかでダイバーシティが起こるようにいろいろなことを経験しようとしています。そのうえで所属企業を客観視できるかは非常に重要なことであり、これができなければ、新規事業どころか普通の事業もできないので

齊藤: 新規事業といっても、世の中に存在しない事業と、すでに存在するけれど自社としては初めて取り組む事業の2つがあるかと思います。よく混同されがちですが、この2つはまったくの別者だということをまず認識してください。この2つは、まず売上のポテンシャルと事業の成立性が違います。前者については、売上のポテンシャルは大きいけれど、事業成立確度は低く、当たるかははずれるかがわかりません。後者は、売上は小さいけれど、逆に確度は高くなります。どちらが正解というものではないので、どちらを選ぶかは、経営者の方を中心に、新規事業に携わる方がしっかり考える必要があります。

なお、新規事業というルーキーをスターに育ててキャッシュ化していくには時間がかかります。既存事業がこのままできくと負け犬領域に入ってしまうという前に、キャッシュを生み続けられている間に、ルーキーにお金をまわしてスターに育て上げるというサイクルをまわすことが大切です。

ちなみに、私はこの質問をもらったときにはいつも同じことを話すのですが、新規事業のアイデアというのは、まずは自身のインプットをどれだけ増やせるかにかかっていると思います。例えば、環境の変化や他業種の取り組み、または現場、特にお客さまの声をいかにたくさん集められているかはとても大切です。

さらに、身近な困りごとに対して敏感であることも必要ですね。いつの間にか「まあいっか」「昔からこうだから」と許容してしまっている不具合がないでしょうか。私はそういうところに新規事業のヒントが隠れていると思うので、常に「これってもっとよくできるよな」というふうを考えることを意識していました。そこから「誰を顧客にするのか？」も見えてくるのです。

唐津: 当社では3つの事業を中心に、ハイブランドからローブランド、さらにキッズまで、かなり多くの業態を生み出してき



左より桑田氏、唐津氏、齊藤氏、小宮氏

はないかとすら感じています。

2002年にティップネスに入社したとき、業界的にはダウントレンドになってきているのに、社員全員が勝ち組意識をもっていることに衝撃を受けました。同質化した組織からは何も生まれないのです。

また、これからは一橋ビジネススクール藤川佳則准教授が提唱する「Shift(シフト)・Melt(メルト)・Tilt(ティルト)」が起こることにより、業界の垣根がなくなっていくますから、業種にしがみつき、そのなかの情報だけを元に行動していたら、既存事業すら立ちゆかなくなるかもしれません。

最後に、新規事業はミッションではなくパッションでつくるものということもお伝えしておきたいと思います。

ましたが、毎回、そこにどれだけのマーケットがあって、どれだけの需要があるかということをかかなり突き詰めてから取り組んでいます。

また、ポートフォリオを大きくすることで、いかに市場に広く浸透できるかも念頭に置いています。当社ではマルチ出店と呼んでいます。出店したくとも、そこに適したモデルをもっていなければ出店はできませんから、いつでも必要な場所に必要な店舗が出せるようにしているともいえます。“箱”が先に立つので、皆さんの発想とは少し違うかもしれませんが下は10坪から上は2,000坪まで幅広いモデルを用意することで、その地に適したベストなものをすぐに取り出せるようにしたいと考えています。

桑田: “新規事業のアイデアの見つけ方”とGoogleで調べてもいろいろな方法が表示されると思いますが、新規事業を生み出せずに悩んでいる企業というのは、そのなかから良質な情報を見つけ、選択するという流れがうまくできていないのかもしれませんが。ここで大事になることは、「だれのどんな悩みを解決するのか?」「なぜ我々がやるのか?」の2つを明確にすることです。これがアイデアを見つけるなかで一番大切なことだと思っています。

—では、次の質問に移ります。新規事業推進者の情熱も高く、お客さまのニーズもあり、自社事業との整合性もある。さらにリソースも整っているとなつたなかで、会社に了承をもらうためのポイントを教えてください。

小宮: ポイントは3つです。1つ目は、自身が確信をもてること2つ目はイノベティブなものなのか、コピーキャットなものなのかによって別々に戦略を立てること、3つ目は“何を”つくるかよりも“なぜ”つくるかを明確にすることです。

新規事業についていろいろな方とお話すると、「経営者

が全然わかってくれなくて。新規事業なんてやってみなければわからないし、経済的効果なんて計算しようがないんですよ」といった声を聞くことがあります。正論ではありますがこれは決裁する側の心情であって、企画する側が「やってみなければ、儲かるかわかりません」ということでは、社内でも社外でも出資してくれる人などだれもいないでしょう。

私もこれまでに起案が否決されたことは何度もあります。24時間ジムは通すのに2年かかりました。この5月にも新規事業のテストマーケティングを始めましたが、これは5年越しで実現しています。反対する人は必ずいますが、同じように賛同してくれる人も必ずいるので、反対の人間をどう口説こうかと考えるよりも、賛同者をたくさん見つけることに注力したほうがいいでしょう。やってみてうまくいったら投資を増やすし、そうでないなら引く、もしくはかたちを変えるというような思考のほうがいいと思います。

最後に、アントレプレナーとイントレプレナーの決定的な違いの1つとして、後者では、「だれが言っているのか」ということが重要になるということです。新規事業を起案するときだけがんばってもダメで、そこまでに至るビジネスマンとしての評価が大切になります。社内でも私のことを嫌いな人はたくさんいると思いますが、それでも「小宮のことはむかつくけど、あいつの言っていることは正しいんだよな」と思ってもらえるような信頼を勝ち取っておくことが大切です。

齊藤: 小宮さんとかなり重なっているかもしれませんが、私からお伝えしたいポイントは4つあります。1つ目は、自社の置かれている環境や、外部環境では何が起きているのかを把握できていることと、会社の方向性をきちんと知っていること。2つ目は、その事業が会社にとってどういった意義があ



るのか、きちんと説明できること。「それって、うちがやる必要性があるの?」ということをよく聞かれますから、「〇〇だから、うちがやるべきなんです」と言えるようであればいいけません。3つ目は、収支など、事業として最低限抑えるべきところは抑えることです。

そして4つ目、これが一番大切かもしれません。既存事業のようにある程度予測がつくものなら成功確率も高いかもしれませんが、新規事業は不確実であり、会社はそういうものに対して意思決定をすることになります。私も起案を3回ほどはねられているのですが、そのなかで、事業内容よりも「こいつに任せても大丈夫だな」という部分を一番見られていることに気づきました。途中で投げ出さないか、志をたたくでしまわないかなどを見られていたように思います。ここで「やってみないとわかりません」ではなく、「でも、こういうふ

論理的に考えられることも新規事業を進めていくうえでは大切な要素だと思います。

桑田: 私は少し皆さんと異なるかもしれませんが。先ほどお伝えしたように他社さまのコンサルティングを行っていたこともあり、社内はもちろんですが、それ以上に他社さまで自分たちの提案を通すことは本当に難しかったですね。反発を受けながらも、「こうやったほうがいいですよ」と通すには、論理的に説明することで納得してもらうしかありません。

例えば4PやSTP分析を行い、きちんと説明することももちろん、事業の成立性、事業主旨、これだけ投資すれば何年後の利回りはこうなる…という見込みも含めて、すべて論理的に説明できなければだれも賛同してくれません。客観的にだれが見ても「なるほど」となるようなものをできるだけ数字をもとに具体的に説明できることが大切です。

社内でも提案を通すには、皆さんが挙げた情熱も大切ですね。私のモットーは、企画書は20点の状態でもいいので何度も出す、というものです。どうしても完璧なものをもっていかうとしてしまうのですが、私は怒られてもいいので20点の状態でも何度も持っていきます。そうするうちに、「ここを直せばいいんだな」とわかるようになり、だんだん経営者のビジョンとマッチしていき、100点に近づいていくのです。

—社長にも根気強さが必要ですね(笑)。さて、皆さんはいろいろと新規事業を創出するヒントが得られたのではないのでしょうか。ぜひ今までにない取り組みで会社に新たな勢いを生み出してほしいと思います。



うにやったらいけます！」と、目を輝かせながら話すような人間でなければ、会社としても任せられないのだと思います。

先の3つ目についてもう少し述べると、外部環境と社内のリソースのなかで、自分たちが成立させるべき事業の成功要件をどうやって満たすかということは、きちんと考えておかなければいけません。

次のことも、きちんと答えられなければならない項目です。そもそも市場はどうなっているのか？ 競争環境は？ だれにやらせるのか？ 儲かるのか？ きちんと答えられない限りは、社内のGOサインはもらえないでしょう。

唐津: いかに発言力を増すかというところは、非常に大事だと思いますし、私も意識して行動しています。また、部署を超えての話合いなど、ディスカッションに時間をかけることも非常に重要だと思いますし、そのほかにも情熱があることや、

Board Meeting

理事会報告

FIAは2019年9月13日(金)福岡市にて第198回となる理事会を開催し、理事監事15名が出席した。
理事会後には、九州スポーツクラブ協議会の皆さん10名と情報交換会を行った。
次回第199回は、11月8日開催予定。

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>

1. 会社名:(株)ラストウェルネス
クラブ名:レアレア・レアレアキッズ・オーラスパ・アナタ
所在地:横浜市戸塚区
資本金:1,000万円
営業内容:スポーツクラブの運営
店舗数:4(平成17年~20年3月まで正会員入会。
施設名:エリージア)

<賛助会員>

- 会社名:(株)APPY
所在地:東京都中央区
資本金:1億円
営業内容:メディア事業・会員証事業・ホームページ事業
アライアンス事業

出展者:住宅・旅行・金融・スポーツ・フィットネス等
※第1回~3回後援許可。
※FIA会員向け出展料割引あり

2. 「フィットネス・スポーツ業界リクルートフェア」

- 主催:株式会社クラブビジネスジャパン
催事名:「フィットネス・スポーツ業界 リクルートフェア2021」
開催日:東京会場 2020年3月 2日(月)
大阪会場 2020年3月10日(火)
福岡会場 2020年3月13日(金)

場所:東京会場 五反田メッセ
大阪会場 TKPガーデンシティプレミアム心斎橋
福岡会場 南近代ビル会議室

内容:フィットネス業界で働くことの魅力と可能性の大きさについて、ゲスト講師及びフィットネスビジネス誌編集長がわかりやすく伝え、さらに各企業がブースを構えて、入社希望者に直接説明を実施。

対象:2021年度(大学、短期大学、体育系専門学校)卒業見込みの学生

※古屋理事による業界リクルート催事

3. SPORTEC WEST2019

- 主催:SPORTEC WEST実行委員会
運営:TSOインターナショナル(株)
催事名:SPORTEC WEST2019

会期:2019年11月20日(水)~22日(金)

会場:インテックス大阪(大阪市住之江区)

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

特別協力:大阪商工会議所・スポーツコミッション関西

後援:スポーツ庁・大阪府・大阪市・関西スポーツ用品工業

2. 退会

<賛助会員>

- 会社名:(株)ボディワークサービス
所在地:東京都港区
商材:マッサージチェアレンタル事業

- 会社名:アサヒ衛陶(株)
所在地:大阪市中央区
商材:ろ過装置・衛生陶器事業

(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、異議なく承認された。

1. 第4回「ライフスタイルビジョン」

- 主催:一般社団法人日本ヘルケア協会・日本チェーンドラッグストア協会
催事名:ライフスタイルビジョン ~健康&美容、快適生活の産業と未来展~
会期:2020年3月20日(木)~21日(土)
会場:幕張メッセ

内容:「健康&美容、快適生活の産業と未来展」をテーマとする。毎年3月開催の健康・美容分野の大規模催事「JAPANドラッグストアショー(日本チェーンドラッグストア協会主催。来場者数約13万人)」において2017年度より併催展示会として独立させたもの。フィットネス分野との連携を進めると共に多数の一般入場者もある展示会としてフィットネスクラブ自体の出展も促したい。

対象:若いファミリー世代からミドル・シニアまで。

組合・ホームヘルス機器協会 他
運営(TSO Int'l)はSPORTEC運営事務局である賛助会員(株)スポルテックの別会社
後援名義・セミナー提供を予定

議事2 報告・討議・承認事項

=検定事業委員会=

委員長より以下事項について事務局からの詳細説明を含み説明すると共に、必要事項は、協議・承認・決定を行った。

1. 本年度試験 第6回(11月17日実施)の準備状況(数字はいずれも約)

- ①受検者数見込:1級(学科)90名/2級(学科・実技)310名/3級(学科・実技)1610名 合計約2,010名
②会場別受検者数見込み
札幌60名/仙台(2会場)280名/東京850名/金沢30名
名古屋250名/大阪305名/広島100名/福岡135名
③各試験会場には、技能検定委員(責任者1及び委員1~4)を配置する
④試験業務委託先を選定
試験運営業務(監督官・印刷・運搬)
2社より(株)全国試験運営センターを選定
採点業務(マークシート・記述画像処理)
2社より(株)情報基盤整備を選定

2. 公式テキスト・試験問題(過去問)解説集について

1)販売の状況(現在は第1版)

公式テキスト:販売数1,660冊 見込み数800冊 計2,460冊
過去問解説集:販売数830冊 見込み数450冊 計1,280冊

*ベーシック(3級相当)は400冊増刷済。

*見込数は改訂版の販売見込(主に来年度授業の教科書として学校が購入する分)

2) 第2版出版について

①公式テキスト

- ・原稿は一部を除き出揃う。
- ・装丁は従来通り表紙4色、中面2色。
- ・価格及び割引。1冊3,500円(税別)、50冊以上一括購入10%割引、委託販売は定価90%~70%掛、初級のみ学校の先生へ献本可。
- ・印刷数は、2020年度、2021年度の対応テキストとして、今後試算・見積もりの上、次回決定。
- ・スケジュール:9月原稿完成、10・11月校正、12月印刷

②過去問解説集

- ・9月11日校了、9月25日出版予定。
- ・装丁は、テキストと色調和させる。表紙2色、中面一色。
- ・価格及び割引。1,000円(税別)、テキストとのセット購入の場合500円(税別)。
- ・印刷数。初版在庫数に合わせて印刷。2020年度に初版・第2版共に販売する。

2021年度は初版・第2版と第3版を合本し、2,000円(税別)で販売する予定。

3. FCM技能士会について

1) 技能士会員募集

- ・1級~3級まで全技能士を対象とする。
- ・会費は年間1,000円(税込)とする。

2) 技能士会交流

①LINE活用

- ・フィットネスクラブマネジメントに資する情報を定期配信。(10月開始予定)
- ・テーマごとにチャットで意見交換できる場を提供する。

9月27日(金)18:30~20:30

Plug and Play Shibuya Powered by 東急不動産

5,000円(FIA会員3,000円)受付(株)クラブビジネスジャパン

(3) 日本サービス大賞応募呼びかけの件

第3回サービス産業生産性協議会(日本生産性本部)主催。受付期間:9月2日~10月31日。発表表彰:2020年秋「革新的な優れたサービス」として応募する形式。フィットネス業界からの応募を。

(4) 大阪府「アスマイル」協カクラブ呼びかけの件(協議)

大阪府は、実施している府民向け健康アプリ「アスマイル」のクラブにおけるPRを求めており、加盟クラブへの協力要請を行うこととした。

①クラブでの広報

- ②会員の参加(日頃のクラブ利用でもポイントがたまり易い)
- ③参加者が獲得できるクーポンとしてクラブ体験などを提供など。

大阪府にクラブを有する会社対象。9月現在 22社/312施設(加盟クラブ検索掲載数)

(5) 消費者庁リリース

消費者庁が行う消費者向け注意喚起リリース内容について情報交換(8月6日)。

9月4日案文。FIA側意見を求める。特に「施設規格基準認証」に着目しており、広報案に入れ込んでいます。

=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 in 関西 FIAセミナー

11月21日(水)

①10:00~12:00

②9月5日(木)1級技能士セミナー及び交流会開催。

16名/26名参加

13:15~16:30セミナー、16:45~18:30交流会。

③地域セミナー

仙台10月6日、金沢10月15日、検定地域セミナー開催予定。(試験機関であるため直接受検対策セミナーを開催出来ないFIAに代り、技能士会が開催する)

=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

- ①VIの提案、ロゴ作成等に関する業務委託事業者選定コンペ実施。
8月23日賛助会員へ配信。詳細資料請求=検討中4社(ケンダイエージェンシー/ビックス/新広社/Japan Swimming Taskforce)
- ②認証基準項目のうち前回提案のあった3項について修正案を協議承認した。
- ③応募提案は執行理事会議で審査・採択の上理事会で承認を得ることとした。
- ④経産省補助「令和元年度健康寿命延伸産業創出推進事業」に、広報物製作費について補助金交付を申請、採択が決定した。(かかる費用の1/2 ≒150万円)実務打合せ(9月20日予定・経産省)と同時に、最終審査を受けている段階。

(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

講演会を、プロジェクトチーム・クラブビジネスジャパン共催、FIA後援として開催することとした。

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)

・吉田 智宣氏 (株)ルネサンス

取締役常務執行役員コーポレート本部長

・的場 勝己氏 (株)LAVA International 人材開発部長

・相原 雄介氏 スポーツクラブNAS(株) 人事部部長

(進行)松村 剛 (一社)日本フィットネス産業協会

②12:45~14:45

(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

~顧客が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~

(パネリスト)

・松岡 宏高氏 早稲田大学スポーツ科学学術院 教授

・北澤 順子氏 Dia-Log Japan 代表取締役

・足立 名津美氏 京都先端科学大学 健康医療学部

健康スポーツ学科 専任講師

(モデレーター)古屋 武範氏

(株)クラブビジネスジャパン代表取締役社長

③15:15~17:15

FIA加盟企業施設認証制度スタートアップ記念シンポジウム
これからのフィットネスビジネスの可能性とあるべき姿を考える

(パネリスト)

・吉田 正昭氏 FIA会長/(株)ルネサンス

代表取締役執行役員社長

・笠原 盛泰氏 FIA副会長/アイレックススポーツライフ(株)

代表取締役社長

・手塚 栄司氏 FIA理事/(株)THINKフィットネス代表取締役社長

(進行)(一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

11月22日(金)

④11:00~12:30

「これからの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と企業としての取り組みの事例を中心に考える~ (パネリスト)

・高岡 昌弘氏

(学)三幸学園東京リゾート&スポーツ専門学校 統括部門長

・森山 亮平氏(株)オージースポーツ

総務人事部 チームマネージャー

・笹木 文雄氏 (株)エム 人事課長

(進行) 荻沢靖彦 (一社)日本フィットネス産業協会

⑤13:00~14:00

FIA グローバルフィットネスマーケットレポート

IHRSA2019及びFIBO2019から見る最新フィットネストレンド

(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)開催

142チーム916名。競技役員144名。

参加者向けイベント:高安氏レッスン(コナミススポーツご協力)/高橋先生教室(ミズノご協力)

②2020年春(千葉)のFIAマスターズスイミング選手権大会は3月7日(土)、8日(日)予定

(3)FIA全国スポーツクラブ駅伝

①東京大会 夢の島陸上競技場:11月16日(土)

募集中:8月1日~10月14日(月・祝)

募集目標:2,600名以上

(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

日程:2019年10月22日(火)

会場:広島県立総合体育館 大会議室

協賛:大塚製薬株式会社

対象:フィットネスクラブにおけるマネージメントクラスの方、フィットネスインストラクター、

トレーナー、運動指導者を目指す学生

定員:各150名(先着順となります)

参加費:

●広島県フィットネスクラブ協会会員およびFIA会員:5,000円

●非会員8,000円、●学生1,000円

<内容>

①トレーナーに必要な知識、テクニック基礎編

「プレパレーションからムーブメント」

※主に学生、インストラクター対象

・講師:鑄山 和裕氏

(株)Vivacious Works Japan代表取締役。

Adidasファンクショナルトレーニング教育トレーナー、ViPR

マスタートレーナー、NSCA-CSCS/CPT等の資格保有。

②ヘルスケア産業におけるフィットネス産業の現状と今後の展望

・講師:松村 剛

(一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

※主に教員、フィットネスクラブマネージャー以上レベルを対象

(2)今後の組織基盤拡充委員会の取り組み

会員増強活動の一環としての本委員会の今後の活動方針についてあらためて検証を進める。委員長と事務局との情報共有、並びに今後の活動方針を委員会にて検討するにあたっての取組事項の候補に関して検討を進める。

第2回実行委員会7月26日(金)開催。

②大阪会場:2020年2月11日(火・祝)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。

(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

尚、本セミナーに関しては、事業委員会での報告事項と重複するが、来る11月21日(木)に大阪にて開催される“SPORTEC WEST 2019”においても時間を120分に拡大しての提供を予定している。

(2)「業界賃金水準実態調査」

前回理事会意見を基に調査研究委員会での取り扱い方針を検討。従来の形式による調査は困難と判断し、調査は行わないこととした。

(3)調査研究委員会実施予定

現在進めている調査研究事業[上記の(1)]に関する冊子化に向けてのデータ分析の進め方、さらには今後の新たな調査研究対象の検証を目的とした委員会召集を調整中。10月上旬~中旬で調整を進める。

=組織基盤拡充委員会=

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。

Information

お知らせ

1. 大阪府「アスマイル」参加企業募集

大阪府が府民の健康行動推進を目的に行っている健康マイレージ「アスマイル」の普及について、フィットネスクラブでの協力を行うこととなり、関係クラブへ広報を行っています。対象は加盟のうち22社312施設となります。

アスマイルホームページ:<https://www.asmile.pref.osaka.jp/>

参加できるのは大阪府民と府内市町村健保加入者。

2. FIA全国スポーツクラブ駅伝東京大会2019参加締切間近

開催日:11月16日(土) 江東区夢の島陸上競技場

募集締切:10月14日(月)間もなく締切です。

各クラブでチームを組んでご参加ください。

一般の部:女性比率が半分未満

「一般(16歳以上)」

「一般シニア(チーム平均年齢60歳以上)」

混成の部:女性比率が半分以上

「混成(16歳以上)」

「混成シニア(チーム平均年齢60歳以上)」

「混成女性(女性のみ)」

1チーム 4人~12人

募集チラシ・要項・申し込みフォームなどはFIAホームページに掲載。

[\(http://fia-sports.net/\)](http://fia-sports.net/)

3. FIA マスターズスイミングフェスティバル 2019

本年の同大会を9月29日(日)京都アクアリーナにて開催した。参加者916名、日本記録2個の成果がありました。

また、毎年好評のイベント(スタート泳法講習)はコナミスポーツクラブ水泳競技部のご協力により、高安 亮選手・齊藤 凌選手お二人を講師に、定員30名で2回実施、内容のあるレッスンとなりました。

また、今年も特別協賛のミズノ(株)提供のイベントがあり、ミズノスイムアドバイザーで中央大学の高橋教授による「フラットスイム習得トレーニング」体験&座学を行いました。

体験では、2種類のトレーニング用水着を着用して実際に体感し、自分の泳ぎの変化を体験していただきました。

座学では大勢の参加者、コーチの方々が非常に熱心に受講されていました。

両イベントとも非常に活気のある盛況なイベントとなりました。一日を通した「チーム対抗戦」では、

- 1位=コナミ三田、
 - 2位=カンピオーネ
 - 3位=ティップネス宝塚
- の3チームが表彰されました。



開会式の様子

大会成績はFIAホームページから確認できます。

<http://www.fia.or.jp/act/event/>

来年の同大会は2020年9月27日(日)の予定です。

高安氏のスタート・ターン泳法ワンポイントレッスンの様子



高橋教授のフラットスイム習得トレーニング体験の様子

高橋教授のフラットスイム習得トレーニング座学の様子



4. FIA マスターズスイミング選手権大会2020

春のFIAマスターズスイミング選手権大会2020は3月7日(土)8日(日)、千葉県国際総合水泳場で行います。募集要項は12月上旬FIAホームページに掲載予定です。

<http://www.fia.or.jp/act/event/>

また、調査により、メンバーがワークアウトを楽しめた体感と共に結果を得ると、モチベーションとクラブの定着率がともに上昇することが示されている。

音楽やニュース、または“Game of Thrones(人気のゲーム)”に接続することは、エクササイズによる成功経験を、得て、そしてまたクラブ戻ってくることをサポートするのである。

さて、ダメな理由などあるだろうか。

ジムでエンターテイメントオプションが必要な理由を探る

筆者: Fred Hoffman(フレッド・ホフマン), M.Ed
 翻訳: 松村 剛(FIA).

今日のジムのメンバーは、有酸素運動マシンのタッチスクリーン、テレビ番組のライブラリ、オンデマンドクラスなど、洗練されたエクササイズエンターテイメントを求めている。

ヘルスクラブでのデジタルの活用の増加は、実用的かつ哲学的な問題を提起する。

フィットネスクラブ経営のエキスパートの中には、デジタルの安易な導入は逆効果だと主張する人もいる。

メンバーは自分の運動プログラムに集中することが大切で、テレビ番組、音楽、その他のエンターテイメントに気を取られてはいけないか？

この考えに、メンバーの大多数はおそらく同意しないだろう。

デジタルに接続されているという感覚は、運動目標を達成するのを助け、全体的な体験を向上させてくれると、彼らは反論するだろう。

“時間の少なさ”と“モチベーションの欠如”は、人々がフィットネス施設に参加しない主な理由の2大要因である。



デジタルの導入に関して、業界からそれらの提供から遠ざけるべきだと真剣に示唆している人はいないという事実は、デジタル導入による成果が、なによりも多くの疑問に対する回答を示していると言える。

エクササイズとエンターテイメントは、もう切っても切れないのである。

エクササイズ継続へのエンゲージメントの主な要因となる“エンターテイメント性”は、常にフィットネスの大きな要素であった。

“興味深く楽しいルーチン”、“カリスマインストラクター”、“音楽”など、すべてエンターテイメント性を提供するように設計される。



しかし、それを達成するための技術革新は、カーディオエンターテインメントの導入から始まった可能性が高い。

「最も有名なシステムは“Cardio Theater(カーディオシアター)”であった。基本的には、メンバーがヘッドフォンを接続できるワイヤレスオーディオボックスを提供し、希望するテレビチャンネルを選択できるようにしました」とMye Fitness Technologiesの社長兼CEOであるTony Garcia(トニー・ガルシア)氏。カリフォルニア州バレンシアに本拠を置くMye Fitness Technologiesは、フィットネスエンターテインメントおよび健康追跡技術の大手プロバイダーである。

クラブとクライアントの両方に、デジタル開発が提供する利点がすぐに明らかとなった。

「クラブオペレーターは、最初のフィットネスエンターテインメントシステムがインストールされたときに、メンバーの売上と維持率が即座に向上したことに気がついた」とガルシア氏は言う。

Life Fitness、Precor、Technogymなどの主要な機器メーカーは、初期のイノベーターであった。

1996年に、トレーニングを管理する最初の業界ソフトウェアを導入し、2003年に最初の内蔵テレビ、2007年に最初の接続機器を発表しました」と、イタリアのチェゼーナに本社を置くTechnogymの広報マネージャー、Enrico Manaresi(エンリコ・マナレス)氏は言います。

今日、ほぼすべての有酸素系マシンメーカー関連会社には、オプションの本格的なメニューがある。



人々の興味をそそる新しい目新しいゲーム、ショー、ストーリーミングビデオ、インターネットアクセスは、クラブにおけるメンバーエクスペリエンスの重要な部分と見なされている。

メンバーは、施設にいるときは“デジタルへのアクセス”を保ちたいと結論し、サービスの中断は抵抗に遭い、ビジネスに悪影響を与えることを明確に示した。

「行動データと証拠は明確です」と、ワシントン州ウッディンビルにあるPrecorのExperience Design Groupのブランドエクスペリエンスおよび、企業マーケティングリードであるChristopher “Skip” Wilson(クリストファー・ウィルソン)氏は言う。

「消費者は今、デジタルエクスペリエンスと、朝起きた瞬間から夜寝るまで、一緒に旅行することを期待しています。できる限り中断することなく、クラブメンバーがデジタルエンゲージメントを維持できるスマートシステムにより、クラブメンバーはシームレスなエクスペリエンスを実現します。」

エンターテインメントは、メンバーのパフォーマンスを向上させる!

エクササイズがしばしばワークアウトと呼ばれることは驚くことではない。

多くの人にとって、トレーニングは長い間、“骨の折れること”、負担が大きい“生産的”なタスクだと考えられていた。“チャレンジングかつ建設的”な面倒くさいことであった。

しかし、努力はそのすべてを変える。デジタルの導入は、会員がエクササイズ処方箋だけに気を取られるのではなく、楽しむこともできるようにする、魅力的で、有益であり、尚且つ刺激的で、やる気にさせる。

「“Preva Video on Demand”システムを開発していたとき、ワークアウト中のエンゲージメントを高めるように設計されていたため、アトラクションと会員維持率が向上しました」とPrecorの新興ビジネスおよびパートナーシップディレクターのジェフ・バーティエーは言う。

「当初、運動エンターテインメントシステムは、有酸素運動の単調さを最小限に抑えるのに役立ちました」とガルシアは言う。

「現在、メンバーは、より豊かな体験を提供するさまざまなエンターテインメントやソーシャルメディアオプションに接続されています。」

「消費者は今、朝に目覚めた瞬間から夜に眠りにつくまで、デジタル体験と共にあることを期待している」

Christopher “Skip” Wilson(クリストファー・スキップ・ウィルソン) [PRECOR ブランド&コーポレートマーケティングリード]

イリノイ州ローズモントに本拠を置くLife FitnessのコンソールのカテゴリーリーダーであるAnthony Radek(アンソニー・レデック)は、デジタルスクリーンがフィットネスアクティビティーの質を高める世界観を提供することを指摘しています。

「これらには、ゲーミフィケーションを通じて動機付けを行う仮想コース、及びNetflixやYouTubeなどのストリーミングエンターテインメントが含まれます。そして、自身のパフォーマンスを改善したい人は、Apple Watchまたは人気のアプリを介してワークアウトを追跡することもできます。」

エクササイズについて議論する際に、「動機付け」という言葉が繰り返し登場する。

「やる気を起こさせるクラスやコースに没頭することができません」とRadek氏は言う。

「または、テレビ番組やストリーミングアプリをチェックしてください。楽しいコンテンツを視聴することで、ワークアウトがより楽しくなり、あっという間は時間が流れ、メンバーはそのプログラムにより長く定着することとなります。」

「没入型の体験に入り込むことで、新しいパフォーマンスレベルに達することができます。」

「新しいタッチポイントをクリエイトするだけでクラブのブランドが向上します。」

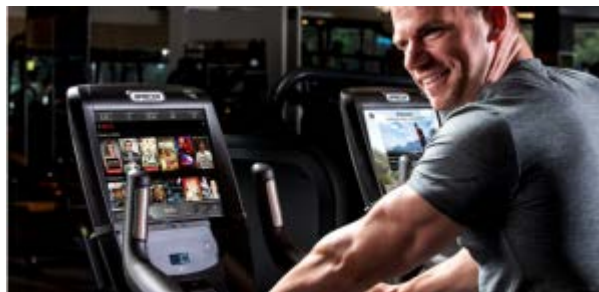
さまざまな好みに対応するための多くのオプションは重要ですが、同様に重要なのは、メンバーが各々の好みをしっかりとカスタマイズして、プログラム選択を明らかにすることです。各ユーザーは、自分の履歴、能力、好み、ニーズ、そしてパッションに基づいて調整されたポートフォリオを求めている。

そしてExertainment(Exercise+Entertainment)エクサテイメントは、特にクラウドベースのシステムの場合、そうした彼らの要望に応えることが得意である。

「TechnogymのMywellnessクラウドプラットフォームでは、あらゆるユーザーがあらゆる機器にログインして、メール、ソーシャルメディア、ウェブブックマーク、お気に入りのテレビ番組、Netflixアカウントなどを備えた個人プロフィールにアクセス

できます」とManaresi氏は言う。

「今日、こうしたプラットフォームのおかげで、トレーニング、データ、エンターテインメントの面で完全にパーソナライズされたエクスペリエンスをユーザーに提供できます。」



アプリは、メンバーとクラブの関係にさらに別の接続レイヤーを追加する。近年、数え切れないほどの施設が自社ブランドのアプリを作成し、ユーザーにクラブへのリンクを提供することでクラスの予約、個人パーソナルセッションの予約、他のメンバーとの交流を可能にした。

「アプリはそのクラブ体験の重要な部分になりました」とラデックは言う。

「メンバーはクラブ内に於いても、外でもブランドとのつながりを守ることができます。この絶え間ないつながりが、ブランドとそのサービスへのロイヤリティを育み、それが利用率を高め、定着を促進します。」

エンターテインメントシステムは、オペレーターがクラブ、そこで提供されるプログラム、およびサービスを販売するための豊富な機会も提供する。

新しく導入されたマシンや、新設のクラス、または新しい人員(スタッフやメンバー)を紹介することができる。

もちろん特別なプロモーションやイベントの情報もここから発信される。

通知とリマインダーは、クライアントがクラブの意図に忠実であることを支援する役割を果たす。

楽しいコンテンツを視聴することで、ワークアウトがより楽しくなり、時間があっという間に経過し、結果メンバーはプログラムに定着する

Anthony Radek, コンソールのカテゴリリーダー
ライフフィットネス-イリノイ州ローズモント

「数多くの研究により、クラブ独自のアプリが新しいスモールグループクラスの採用や新しいトレーナーの関与をスピードアップすることが実証されています」とBartee氏は言う。

「それらは素晴らしいコミュニケーションチャンネルです。」

多くのメーカーは、クラブ運営者がモバイルデバイスとスクリーンの両方でクラブの活動を宣伝することを可能にする、完全に連動したプロフェッショナルアプリを提供するようになった。

「スクリーンにも接続可能なため、事業者はクラブ内で収益を生み出すサービスをさらに促進できます」とRadek氏は言う。

「事業者が、メンバーにパーソナライズされた挨拶やメッセージを送信することにより、ブランドとの更なる接点を得ることができます。」

顧客の行動は過去10年間で大幅に変化しており、今日のクラブ運営者によって下される多くの新たな試みを決定する原動力となっているのは、こうしたユーザーの行動変容に由来する。

「より洗練されたエンターテインメントシステムが、誰かをあなたのクラブに参加させたり、そこでもっと時間を費やそうとする場合、この分野への投資を慎重に検討する必要があります」とラデックは言う。

【このトピックスに関連する記事や書籍の紹介】

New Tech Features Enhance Stationary Bikes' Value and Appeal

These are not your mother's stationary bikes. New offerings include streaming entertainment, bluetooth connectivity, and heaps of user data.

The Ever-evolving Treadmill: New Features & Training Options

Treadmills from TRUE, Technogym, and Life Fitness show off dynamic new features and innovative training options that enhance the user experience.

Fitness Technology Trends You Can Put into Practice in 2019

One major trend you should consider adopting in 2019: recurring payment technology. Presented by Motionsoft.

Member's Board

会員掲示板

クラブビジネスジャパン

「第7回マイクロジム・ブティックスタジオ
×経営・運営セミナー」開催!

近年、日本でも欧米のように、特徴的なマイクロジムやブティックスタジオの設立が目立つようになってきました。その流れは、都市部から地方へも広がってきています。今後、日本においても、ますます小規模目的型のジム、スタジオは増えてくることでしょう。しかし、すべてのジム、スタジオが成功、成長するとは限りません。実際、その多くののが苦戦しています。では、成功、成長するためには、何が必要で、どうすればよいのでしょうか?

第7回目となる「マイクロジム・ブティックスタジオ×経営・運営セミナー」では、実際に小規模目的型のジム、スタジオの経営・運営をサクセスフルに行っている4社の経営者の方々にご登壇いただき、そのノウハウを公開していただくとともに、さらに懇親会を通じて、参加者ともどもその後につながる人間関係を構築していただき、未来の業界を牽引するだろうトレーナー・インストラクター、または新業態の経営者・運営者予備軍を支援したいと考えました。小規模ながら対象顧客を絞り込み、そのインサイトを捉え、カスタマー・エクスペリエンス(顧客体験)を高めたジム、スタジオは、立地に関わらず成功するエッセンスを含んでいます。起業や企業内で新規事業の創出を考えている方々、どうぞ奮ってご参加ください。

<講師>

- ・株式会社Scoop 代表取締役/マーケティングコンサルタント 板倉陽一氏、同 代表取締役 鎌倉恵氏
- ・株式会社フィットネスビズ
代表取締役社長 伊藤友紀氏
- ・オレンジセオリー・ジャパン株式会社
代表取締役 飯田賢氏
- ・株式会社LIFE CREATE 代表取締役 前川彩香氏

日時:2019年12月19日(木)14:10~18:20

※勉強会終了後、講師を含めた懇親会(希望者のみ参加)の開催を予定しています。

会場:FORUM8(フォーラム・エイト)渋谷 4階 アリエスホール
(住所:東京都渋谷区道玄坂2-10-7 新大宗ビル
最寄り駅:渋谷駅「ハチ公口」より徒歩5分、渋谷マークシティ4F「道玄坂上方面口」より徒歩1分)

HP: <https://www.forum-8.co.jp/>

参加費: ¥5,000(税込)

懇親会参加費: ¥4,000(自由参加)

詳細・お申込みはこちら↓

<https://www.fitnessclub.jp/business/seminar/3883/>

Member's Board

会員掲示板

**名古屋市昭和区八事エリアに最新フィットネス複合施設
「八事フィットネスプラザ」2020年春グランドオープン
アメリカ発 世界23カ国1,200店舗を展開 オレンジセオリー
フィットネスが名古屋に2店舗目を開業
「オレンジセオリーフィットネス名古屋八事(仮称)」**

商業施設のプロデュースや運営管理、スポーツクラブ事業を展開するハクヨグループ(本社:愛知県豊川市千歳通4-18)は、2020年春(予定)に名古屋市昭和区広路町に、新たな複合商業施設「八事フィットネスプラザ」をオープンいたします。

「八事フィットネスプラザ」は、2つの異なる最新フィットネス業態が同居する、斬新なフィットネス複合施設です。1階には、最新かつ革新的なHIIT(高強度インターバルトレーニング)プログラムを提供し、世界で急成長を続ける「オレンジセオリーフィットネス」を名古屋2店舗目の出店。2階には、大人気の24時間営業のジムとソフトホットヨガを組み合わせた「ヨガ&ジム アイレクス・ライト」を出店します。本来、競合が懸念されるフィットネス施設を同一ビルで同一企業が業態を変えて展開するのは、全国的にも稀な試みで、成熟化してきたフィットネスマーケットへの新たな提案として注目されています。

■オレンジセオリーフィットネス名古屋八事(仮称)

オレンジセオリーフィットネスとは

オレンジセオリーフィットネスは、2010年に米国フロリダ州でスタートし、世界23カ国で約1200店舗を展開する世界トップクラスのフィットネスフランチャイズブランドです。

科学に基づく革新的な独自のワークアウトで、①「科学的根拠のあるアフターバーン効果」②「独自のグループパーソナルトレーニング」③「最新テクノロジーの活用」を特徴とします。

■ヨガ&ジム アイレクス・ライト+24名古屋八事(仮称)

アイレクススポーツライフ株式会社が展開する「アイレクス」ブランドとして、名古屋市内では、「アイレクス・ザ・クラブ名駅」、「アイレクス・ザ・クラブ覚王山+24」、「アイレクス・ザ・スタジオ栄」、「アイレクス・ライト+24名古屋天白」、「アイレクス マイスタイル+24白壁」に続く、3業態6店舗目の出店となります。「**ヨガ&ジム アイレクス・ライト+24**」ブランド7店舗目の出店

当クラブは、「アイレクス・ライト+24」というブランドで、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)、岡崎北(10月オープン)に続く同ブランド7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「**ヨガ&ジム アイレクス・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 アイレクス・ライト+24名古屋八事の特徴

- ①初心者から経験者まで楽しめる、アイレクスオリジナルのソフトホットヨガプログラム
- 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マシンと連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るだけでなく、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ているため、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導入、人気のマシンは複数台設置しており、老若男女問

厳しい認定基準に合格したコーチが、参加者一人ひとりに合わせたサポートを行い、安全性や運動効果を高めたワークアウトを提供いたします。

科学的根拠に基づく独自のワークアウト

オレンジセオリーフィットネスのワークアウトは、トレッドミル、ローイングマシン、ファンクショナルトレーニングを組み合わせた1時間のトータルボディワークアウトです。

米国本部の運動生理学やトレーニング理論のプロ集団が考え抜いた有酸素運動とストレングス・トレーニングを交互に繰り返す、ハイ・インテンシティ・インターバル・トレーニング(高強度インターバルトレーニング/HIIT)で、日替わりのオリジナルプログラムを世界同一配信しています。

プログラム紹介動画URL: <http://bit.ly/2YqPwvO>

先行情報配信受付フォームURL: <http://www.ilex-sports.com/form/>

<施設概要>

店舗名: オレンジセオリーフィットネス名古屋八事(仮称)

所在地: 愛知県名古屋市昭和区広路町字梅園1-1 1階

延床面積: 約90坪

開業予定: 2020年春 ※予定

施設内容: エクササイズフロア、更衣ブース、シャワーブース、フロント



わず目的や体カ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、マシンと連携した専用のシステムにプログラムを登録することで、自身に合った負荷や回数が自動で表示され、いつでも適切にトレーニングを行うことができます。なお、運動記録や体組成測定データは専用アプリでいつでも確認が可能で、目的達成をサポートします。



(ヨガ&ジム アイレクス・ライト+24 他店舗イメージ)

<施設概要>

店舗名: ヨガ&ジム アイレクス・ライト+24名古屋八事(仮称)

所在地: 愛知県名古屋市昭和区広路町字梅園1-1 2階

延床面積: 約90坪

開業予定: 2020年春 ※予定

URL: <http://www.ilex-light.com/yagoto/>

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、シャワーブース、フロント

◆上記に関するお問い合わせ等は、お気軽に下記までご連絡ください。
アイレ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

フィットネスクラブ・マネジメント技能検定について

フィットネスクラブ・マネジメント (FCM) 技能検定試験への各種学習支援紹介

2019年11月17日(日)に実施されるFCM技能検定試験の受検申込みが締め切れ、受検予定者を対象に、各種学習支援が実施されています。

仙台にてFCM検定ワークショップ開催



2019年10月6日(日)に、みちのくフィットネス協議会の主催で、2級及び3級の受検予定者15名を対象に、朝10時30分から夕方5時まで、受検に関するワークショップが開催されました。

フィットネスクラブ・マネジメント1級技能士である住友不動産エスフォルタの阪口敦也氏が講師となり、出題傾向の分析、過去問の解説、出題様式等の留意点などを講義し、テーマごとにグループワークで話し合う等真剣で、活発なワークショップとなりました。

参加者のアンケートによると、ワークアウトの内容が期待を上回る内容で大変学ぶところが多く、日常の仕事に生かすことができると9割以上の方が答えており、また、グループワークを

通して、他社や他部門の方との意見や視点から大いに刺激になったとの声を多くいただきました。

仙台に続いて、10月15日(火)には金沢にて、北陸フィットネスクラブ協会主催で、FCM検定ワークショップ開催予定です。

左記シート
本検定の過去の出題分野の傾向について、集計・分析して、重要度を説明しました。

フィットネスクラブ・マネジメント技能検定ワークショップ

3級出題傾向

| 出題分野 | 出題数 | 出題率 | 出題数 | 出題率 | 出題数 | 出題率 |
|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 基礎 | 25 | 50% | 20 | 40% | 15 | 30% |
| 実技 | 15 | 30% | 10 | 20% | 5 | 10% |
| その他 | 5 | 10% | 5 | 10% | 5 | 10% |
| 合計 | 45 | 90% | 35 | 70% | 25 | 50% |

重要度は出題数が多い順に、重要度の低い順に、重要度を説明しました。

左記シート
本検定の学習を通じて、実際の仕事上の課題について、グループワークにより深化を図りました。

フィットネスクラブ・マネジメント技能検定ワークショップ

講義&グループワーク

もしあなたが入会するとしたとき
入会手続き時にどんなことを
聞いてほしい、説明して欲しいと
思いますか？

一正解のある問いではなく、自由に考えよう
自分ひとりで考える時間 2分
グループで共有する時間 5分

左記シートのように、過去に出題された試験問題の出題の意図や解き方について、40問以上を解説しました。

フィットネスクラブ・マネジメント技能検定ワークショップ

【過去問】FCM技能検定(3級実技)

<受上場> 資格×形質
受上場人数×4,200円×平均合格率×20,000円
(1名合格率)

| <業種> | 建設/福祉の上昇 | <形質> | 受上場人数 |
|---------|----------|----------------|---------|
| バス(2名) | 24,000円 | 3,300円×27,800円 | 4,100円 |
| 介護(18人) | 18,000円 | 10,000円 | 10,000円 |
| 介護(18人) | 18,000円 | <先立 介護(18人)> | 介護(18人) |
| その他(2名) | 24,000円 | 4,200円×20,000円 | 1,900円 |
| 合計 | 27,000円 | | |

<平均一人あたりの受上場> 業種一先立
3,000円×1,800円×20,000円
2,000円×1,800円×1,800円×20,000円×1 → 3人→1人=57人

試験問題解答解説集第二版を発行・販売開始!



試験問題解答解説集は、初版として2018年2月実施の第2回試験分のみ発行・販売されていましたが、この度、2018年12月16日実施の第5回試験問題解答解説集が、FCM技能士会編著により発行・販売されました。

試験問題と正答例はホームページ上に掲載されていますが、正答の理由や計算方法、選択肢の文章が適切なかの不適切なのかについては、本解答解説集でのみ把握することが可能です。

受検を予定されている方には強力な学習支援となることと思います。

1級の学科試験、実技試験、2級の学科試験、実技試験、3級の学科試験、実技試験をそれぞれ網羅しています。

販売価格は各級1冊あたり 1,000円(税別)です。FIAホームページから購入できます。

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

日本マンパワーより、Eラーニング教材販売開始(2級コースを紹介、3級コースも有ります)

通信教育講座「インターネットで学習(eラーニング)フィットネスクラブ・マネジメント技能検定試験2級対策コース」日々の業務でお忙しい方が、フィットネスクラブ・マネジメント技能検定の受検準備を効率よく行っていただくため、本講座では過去の出題傾向を分析し、重要ポイントを分かりやすくWeb動画にまとめています。1タイトルあたり10分前後なので、通勤や休憩等のスキマ時間を有効に活用することで、効率的な学習に取り組んでいただくことができます。パソコンだけでなく、スマホやタブレットでもご視聴いただくことができます。※Web動画をご視聴いただく際には、お手元に公式テキスト「インターメディアイト」をご用意ください。

【教材の構成】

- ・受検対策Web動画24本(合計約243分間)
- ・確認テスト 10問(修了テスト)
- ・Web動画資料(PDFファイル)のダウンロードサービス
- ・質問サービス(Web)
- ・オプション教材

【販売価格】

- ・2級対策コース 5,000円(税別)、3級対策コース4000円(税別)
- 各コース共に、2ヶ月間視聴可能、修了テストあり。

【購入方法】

日本マンパワー 東京支社 03-5294-5045(担当:山中)へお問い合わせください。

Associate members

賛助会員紹介

TRX Training Japan 株式会社



企業PR

TRXは、ファンクショナルトレーニングのリーディングカンパニーとして革新的かつ高品質な製品、その製品を活用するための教育とプログラム、そして、一人ひとりにオーダーメイドのトレーニングを提供するためのテクノロジーという3つの柱を通じて、理想のトレーニング環境づくりをサポートします。

主要商品・サービス

TRX MAPS(マップス)

TRX MAPSは、たった30秒以下で身体の動きをスクリーニングし、結果を点数化して表示します。結果は、モニターですぐに確認でき、Eメールを入力するだけで、ご自身の端末で改善すべき部位に応じたエクササイズビデオを獲得できます。

誰でも使える簡単な操作で、短時間で正確で客観的な評価を獲得できますので、メンバーさまのアセスメントツールとしての活用、パーソナルトレーニングへの誘導、メンバーさまの定着率の改善ができます。

<http://trxtraining.jp/products/trx-maps/>

会社概要

会社名/ TRX Training Japan 株式会社

代表者/ 代表 榊原 伸司

所在地/ 150-0002

東京都渋谷区渋谷2-7-8

TAKADEN青山ビル1階

担当者名/ 今西 大介

連絡先/ TEL. 03-6805-0320

e-mail: japan@trxtraining.com

URL: <http://trxtraining.jp/>

New Clubs

出店情報

10月のオープンクラブ

アクロスWill_Gゆめマート中津

所在地: 大分県中津市永添603 ゆめマート中津店

FASTGYM船橋市場店

●FIA会員

所在地: 千葉県船橋市市場3-15-5 2F

FASTGY名四丹後通り店

所在地: 愛知県名古屋市南区丹後通5-25-1

MEGAドン・キホーテ 名四丹後通り店 1F

オレンジセオリーフィットネス浦和

所在地: 埼玉県さいたま市浦和区仲町1-3-10

なかまち吉番館1階 TEL:048-832-5753

スポーツクラブNAS平野

●FIA会員

所在地: 大阪府大阪市平野区背戸口3-9-19

Vivo Bearsi

所在地: 兵庫県宝塚市売布東の町21-22

ダイエー宝塚中山店 2F

Curves小田急マルシェ東林間

●FIA会員

所在地: 相模原市南区上鶴間7-7-6 3F

Curvesグリーンバレー大沢野

所在地: 富山県富山市上大久保1210番地1

グリーンバレー大沢野

Curvesイトーヨーカドー三郷

所在地: 埼玉県三郷市ピアラシティ1-1-1

イトーヨーカドー2F

Curvesイオンマリナタウン

所在地: 福岡県福岡市西区豊浜3丁目1-10

イオンマリナタウン2F

Curvesアクロスプラザ東久留米

所在地: 東京都東久留米市上の原1-3-47

Curves井土ヶ谷

所在地: 神奈川県横浜市南区井土ヶ谷下町37-8

澤野ビル1F

エニタイムフィットネス千葉桜木店

所在地: 千葉県千葉市若葉区桜木北1-311-1 1F

エニタイムフィットネス船橋二和東店

所在地: 千葉県船橋市二和東6-24-12

エニタイムフィットネス千葉ニュータウン店

所在地: 千葉県印西市中央北1-3-2 1-2F

エニタイムフィットネス磯子丸山店

所在地: 神奈川県横浜市磯子区丸山2-16-16 2F

エニタイムフィットネス東寺尾店

所在地: 神奈川県横浜市鶴見区東寺尾6-18-39 1F

エニタイムフィットネス洋光台店

所在地: 神奈川県横浜市磯子区洋光台3-13-3 2F

エニタイムフィットネス旭川パワーズ店

所在地: 北海道旭川市永山11条4-120-36

旭川パワーズ2F

エニタイムフィットネス八戸中央店

所在地: 青森県八戸市城下4-25-6 1F

エニタイムフィットネス八事店

所在地: 愛知県名古屋市昭和区山手通5-22-3

1-2F

エンタイムフィットネス豊田美里店

所在地:愛知県豊田市美里4-9-1 1F

エンタイムフィットネス岐阜瑞穂店

所在地:岐阜県瑞穂市稲里678-1 1F

エンタイムフィットネス朝倉甘木店

所在地:福岡県朝倉市甘木372-3 1F

エンタイムフィットネス中間蓮花寺店

所在地:福岡県中間市蓮花寺3-5-1 1F

エンタイムフィットネス水巻店

所在地:福岡県遠賀郡水巻町樋口3-10 1F

エンタイムフィットネス日向都町店

所在地:宮崎県日向市都町1-1 1F

エンタイムフィットネス八幡南店

所在地:京都府八幡市八幡南山76

岐阜のアクロス、徳島に格安ジム2店目、11月には高松も

スポーツクラブを運営するアクロスは1日、徳島県北島町に格安フィットネスジムをオープンした。最新のトレーニングマシンを設置する一方、シャワーや浴室設備を設けないことで利用料を月2,700円(税別)に抑えたのが特徴。11月には高松市にも開設を予定している。

アクロスは格安ジム「WillG」を2018年12月にフランチャイズ方式で徳島県阿南市にオープンしており、徳島県内は2店舗目。今回は四国で初めて直営での「WillG」の出店となる。11月には高松市の商業施設「ザ・ビッグ国分寺店」内に香川県初の店舗をオープンさせる。

(2019.9.3 日本経済)

Issue

記事

予防医療、企業を支援、社会保障改革、7年ぶり始動、負担増への切り込み課題

政府は今秋、医療や年金など社会保障制度の全体像を見渡した改革を再始動する。糖尿病などの生活習慣病の早期治療などに力を入れる。予防医療に積極的に取り組む企業を補助金などで支援し、社員の負担を軽減する案などを検討する。

(2019.9.3 日本経済)

のぞみグループ、ベトナムに介護教育施設

介護施設運営ののぞみグループは、ベトナム政府が進める介護教育施設整備事業に参画する。介護施設と介護人材育成を兼ねたモデル施設を2022年に開設。国際協力機構(JICA)の政府開発援助(ODA)事業に採択された。同国で介護技術を持つ人の認証制度創設にも協力する。

ODA事業の期間は、20年4月から23年2月まで。総事業費は最大で1億円を見込む。ベトナムには現在、介護に関する資格がない。まずは自立支援と介護予防を特徴とする「日本式介護」を基にベトナムの風土にあった介護技術と、それを学ぶためのカリキュラムを確立する。

(2019.9.4 日経産業)

山形市が健康ポイント事業

山形市は健康ポイント事業「SUKSK」(スクスク)を始めると発表した。ウォーキングや健康診断の受診などに健康ポイントを与え、抽選で山形牛などの記念品を贈る。健康増進へ意識を高めてもらう狙い。4月の中核市移行に伴い保健所を新設、健康医療先進都市を目指す事業の一環に位置づける。2日から2,000人をメドに募集し、29日から始める。専用のスマホアプリが配布する歩数計を利用する。

(2019.9.5 日経産業)

近鉄百貨店、ボディーズと戦略的パートナーとして業務提携

株式会社ボディーズは、2018年4月に発表した中期経営計画(2018年度-2020年度)の基本方針のひとつに「将来の発展に向けた新たな事業モデルの構築」を掲げ、フランチャイズ事業の拡大にも積極的に取り組んでいる。

株式会社ABC Cooking Studioとの業務提携に続き、“コトサービス型”フランチャイズ事業の取り組みの更なる強化を図るため、株式会社ボディーズと業務提携を行い、フランチャイズ方式のフィットネス事業1号店として「ボディーズ近鉄草津スタジオ」を草津店4階にオープンする。

(2019.9.17 日本経済)

豊田通商、データを活用した予防医療を展開する M-aidと資本・業務提携

豊田通商株式会社は、ヘルスケア事業において、パーソナルヘルスデータを活用した健康サポート事業の機能強化を目的に、株式会社M-aid(以下、M-aid)と資本・業務提携したことを発表した。今回の資本・業務提携により、両社のサービスをベースに「パーソナルヘルスデータを集める仕組み」と「データに基づくパーソナライズドサービス」を組み合わせ、企業や健康保険組合に対して「健康経営」実現に向けたソリューションを提案する。

(2019.9.9 日本経済)

ティップネス、健康増進型保険**“住友生命「Vitality」”とのパートナー契約を締結**

株式会社ティップネスと、住友生命保険相互会社は、住友生命が2018年7月より発売している健康増進型保険“住友生命「Vitality」”におけるパートナー契約を締結した。

病気のリスクを低減させることを目的とした“住友生命「Vitality」”の理念に賛同し、その契約者に向けた特典(リワード)として、2020年春より、店舗ネットワークを存分に活用することのできる会員プランを提供する。

(2019.9.26 日本経済)

100歳以上7万人超え、49年連続増 トップは高知県

厚生労働省は13日、全国で100歳以上の高齢者が7万1238人に上ると発表した。2018年から1453人増え、49年連続で過去最高を更新。初めて7万人を突破した。19年度中に100歳になる人も3万7005人と過去最多だった。

(2019.9.13 日本経済)

ティップネス、シニア向けに脳健康診断テストを行う脳活性総合研究所と提携一認知症予防の新たな取り組みスタート

株式会社ティップネスは、シニア向けの脳健康診断テスト事業を行う、クレディセゾングループの株式会社脳活性総合研究所と業務提携をし、受検者へ脳のアンチエイジングのためのレッスンプログラムを提供するなど、10月1日より認知症予防への新たな取り組みをスタートする。

(2019.9.30 日本経済)