

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

東京に続き、SPORTEC WEST 2019 大阪が、2019年11月20日(水)~22日(金)の3日間にわたり、今年もインテックス大阪を会場に開催された。今号では、そこで開催したFIA主催のセミナー模様をご紹介します。

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

学校法人三幸学園 東京リゾート&スポーツ専門学校
統括部門長 高岡昌弘氏
株式会社オージスポーツ 総務部 総務人事チーム
マネージャー 森山亮平氏
株式会社エイム 人事課長 笹木文雄氏

進行:一般社団法人日本フィットネス産業協会 重沢靖彦
※以下、敬称略



—昨年の12月に行った試験には960名、今年11月に行った試験では2,158名と、FCM検定の受験者数は飛躍的に伸びています。3級がいわゆるエントリー級にあたり、対象は学生や一般社員の方、2級がマネージャーや責任者などのレベルで、1級が支配人などとなっているのですが、圧倒的に学生の受験が増えています。あわせて、人数だけではなく、取り組んでいただける企業さまなども前回112社であったのが、今回は125社ということで、こちらも伸びています。専門的な技能だけでなく、ビジネスに必要なマネジメン

ト技術を身に付けてもらうことを目的としており、すでに国家資格である技能士になられた方は1,000名を超えます。地域別受験者数では、関東に比べてまだ大阪方面は少ない状況ですので、本日のセミナーなどを機に、ぜひ多くの方に受験していただけたらと思います。

それでは、各パネリストの方のお話に移りましょう。

高岡: 本日は、専門教育や実践的な人材教育を行っている専門学校として、どのような位置づけでFCM検定に取り組んでいるか、お話ししたいと思います。まずは当校について少しご紹介させてください。学校法人三幸学園は、いろいろな専門人材を養成する専門学校を全国に展開しています。始まりは医療事務や歯科助手などの女性の就労支援でしたが、そこで病気やケガをされた方と接するなかで、そうならないように健康に携わる人材育成も行っていくとして、平成5年、「リゾート&スポーツ」という名を冠したスポーツ分野の専門学校が大阪に誕生しました。それから約25年経った今では全国9校にまで増え、さらに2020年度には沖縄にも開校し全国10校にて、トレーナーやインストラクターなど、健康を支える人材を養成していきます。

本日、同じくパネラーとしてお越しいただいている2社さまにも多くの卒業生がお世話になっています。

森山: 当社は直営店として3つのブランドを運営しています。「コ・ス・パ」では、フィットネスクラブやキッズスクール、テニスクラブなどを運営しており、24時間のコンパクトジム「FITBASE24」に加えて、高地トレーニングスタジオ「30 peak」を展開しています。

行政などからの施設運営受託も行っており、ジムエリアやプールなどで当社のフィットネスクラブにおけるノウハウを活かすとともに、体育館やスケートリンクなど、総合型にはない幅広い

アイテムの運営にも携わっています。

さらにヘルスケアスポーツの分野においても、行政からの依頼などにより、外部に出張しての健康教室や特定保健指導などを行っています。

また、リレーマラソンのほか、大人、子ども向けの水泳の記録会、カルチャースクールの発表会などのイベントにも力を入れており、このような発表の場、記録を狙う場があることで日々のトレーニングに対するモチベーション向上につながればと考えています。

笹木: 当社は石川県の金沢市が本拠ですが、その隣の野々市が創業の地となり、そこが本部となっています。昭和の終わりに、当時銀行員だった創業者(現相談役)が55歳のときに起業し、今年で32年が経ちました。今では売上高23億円、従業員数は340名ほどですが、そのうち正規社員は50名ほどの組織となっています。大型の総合クラブを中心に、石川県で直営店を5軒、うち1軒は女性専用ホットヨガスタジオでそのほかにも名古屋に1軒、横浜に1軒展開しています。さらに指定管理および運営受託施設が石川県と富山県に8軒と、全15軒の施設を運営しています。

人材が豊富ではない地方において、限られた人材をキャリアアップさせていく階層をいかにつくるのか、教育や研修、キャリアマップにおいては長年試行錯誤しながら取り組んできました。地方では都心と比較して情報を入手することが容易でなく、また勉強できる外部環境も少ないため、自社でつってあげなければと考えていたところ、FCM検定ができましたので、これも活用しながら、現在キャリアアップの階層を整備することに取り組んでいるところです。試験においては、当社でも1級取得者が1人出ましたので、その者に刺激を受けるかたちで、ほかのスタッフたちも勉強に励んでいます。

—FCM検定に取り組むきっかけについて、改めて詳細をお願いします。

高岡: 専門学校として、業界の標準となるような専門人材をどう育成していくかということを経年追求してきました。その一環でFIAさんとの接点から業界標準として厚生労働省から出されている職業能力評価基準の活用を検討するなかで、業界に特化したFCM検定の話があり、これを活用することで標準化を図りたいと考えました。

また、これまで専門学校の教育においてはクライアントが目の前にいる前提で行う、実技的な内容が教育の中心でしたが、マネジメントに関する知識も学生の将来において必要なものであることに間違いありませんので、それを担保するものとして導入を決定しました。

森山: 導入しないという選択肢はまずありませんでした。新卒採用時の面接や、内定者から受ける質問のなかには「入社までどういうことをしておけばいいですか？」というものが必ずあります。これに対して体育会系の大学や専門学校の学生ならば、「〇〇という資格をとる」という話になったりするのですが、スポーツ系でない学部出身の者たちからの「そういった経験をしてきていないが、どういう準備をしたらいいのかわかるか？」という問いには幅広い選択肢をお話することができていませんでした。FCM検定の3級は、対象が学生または入社から数年の者向けということだったので、これを案内することで、入社までの勉強の機会とできるのではないかと考えました。

一方で、店舗の責任者や各セクションのリーダーたちは、同じ役職であっても業務内容や役割が違ったりするため



森山亮平氏

べきなのか、そもそも店長というのは何をやる者なのかということが不明確かつ俗人的だったなかで、FCM検定のように段階を踏みながら着実にレベルアップできる場ができたことは、当社にとっても大変よいツールになるのではないかと考えて、導入を決定しました。現在は、先ほど少しお伝えしたように、階層別の育成の仕組みを新たに構築しているところであり、それにリンクしたかたちで、段階を追って3、2、1級の資格取得を活用しようと考えています。

—これまでの人材育成の課題について教えてください。

高岡: 専門学校の教育として「即戦力」となる人材を育成するため、教育カリキュラムでは目の前にお客さまがいる前提での実践的な知識や技術の習得に重点を置いてきました。もちろん、これまでの卒業生のなかに支配人になったり、また起業した者もたくさんいますが、在学中のカリキュラムのなかでマネジメントに関する学習は少なかったのは事実で



高岡昌弘氏

1級や2級をどのような者に受験させるのかについては悩みましたが、ひとまずやってみようということになり、導入を決定しました。

笹木: FIAさんが業界に特化したマネジメントにおける資格の仕組みをつくられたということならば、ぜひ導入したいと思いました。当社では、インストラクターを長年やっていた者が経験値を高めるなかで店長などリーダー格になっていく場合が多いのですが、トレーニングの資格については様々なものがあり、勉強して取得することができる一方、マネジメントについてはこれまでほぼ該当する資格がなく、「これだけ年数が経ったから、あなたはもうリーダー格なんだよ」ということでの配属も正直ありました。そうして店長になったはいいが、どんな技能をもっているべきなのか、どんな勉強をす

す。フィットネス・スポーツ分野における資格・検定は非常に多岐に渡りたくさんあるなかで、学校として、目指す人材育成と連動したものを選定していくことが大切ですが、これまで高校の先生や保護者の方々から、「本人はこの職業につきたいようなのですが、将来は大丈夫でしょうか？」とキャリアを心配する声を聞くことが多々ありましたので、そういった不安や認識を解消するためにも、FCM検定の導入によるマネジメントの学びが有効であると考えています。

森山: 当社では、入社から数年で各店舗のセクションリーダー、そして店舗責任者となるのがキャリアにおける基本の流れとなっているのですが、次の階層の業務内容について事前にインプットする機会を設けることが課題でした。

新入社員には最初の1ヶ月をかけて研修を行い、その後各店に配属された後は、店舗での実務研修を行っていきます。若年層に対するレッスンや安全対策の分野においてはOff-JT含めた研修が充実しているのですが、そこから先の役職に関しては、自主性に任せていたり、また実際にその役職に就いてから、実務を通して覚えていくというのが現実でした。

笹木: 入社3~4年経つと主任や店舗のNo.2、さらに店長など役職が付くわけですが、当社でも、「主任になったんだからこんな研修に行ってみては？」「店長になったんだから、このスキルを補うために管理者研修に行ってきたは？」など、その役職になってから研修に行くという、その立場になって初めて「これを知っておかなければならなかったのか」と気づき、慌てて経理や財務の勉強をするなどのことが多くありました。これでは、入社1~2年目の従業員たちが、もし「マネジメント職に就きたい」と思っても、何を身に付けばいいのかわかりません。

限られた人材に活躍してもらうためにも、「あなたはこのよ



笹木文雄氏

うな段階を踏めば、マネジメントポジションにいけるんだよ」「そのポジションを目指すには、このときからこんな勉強をしておくといいよ」ということを体系化できたらと考えていたところFCM検定が誕生し、段階を追って学んでいける仕組みが当社のニーズに合うのではないかと考えました。

トレーナーからマネジメントを行うリーダーになるケースが多いなかでも、ずっとトレーナーを続けたい者がいるのも事実ですから、そういったキャリアも用意してあげることはもちろんですが、FCM検定を活用することで、店長に挑戦してみたいという者たちの育成や、またトレーナー志望の者にも勉強させることで「店長もおもしろそうだな」という思考に変えるきっかけにも寄与するのではないかと考えています。

「一本日、ご参加されている方のなかにも、同じような悩みをもっていたり、苦勞されている企業さまもあるかと思ひます。

る者もいますが、3→2→1級と徐々に学びを進めていくことがやはりよいように感じています。

笹木: 研修でインプットし、現場で実践する、この2つをリンクさせながら取り組んでいくことで、理解や習得が進むわけですが、当社においては、これまでは現場の実践を通じて経験を積みながら学んでいくことが多くありました。FCM検定により知識を学べる場ができたことで、「だから現場でこういう業務をやっていたんだ」「これをやっていたのはこのような理由があったからか」と、頭のなかで実践とリンクさせながら考えられるようになると思ひますし、テキストはマニュアルにもなりうる非常に便利なツールだと考えています。

また、自分のセクション以外の業務を知ることができる点も素晴らしいですね。とくに、当社では主にアルバイトが担当する、総務系の業務しか知らなかった者が、「こんなことを指導ではやっていたんだ」や、また逆もしかりで「総務ってこんな業務をやっていたのか」と互いの業務を知るよいきっかけにもなるはずですが、もっと大きくいえば、「フィットネス業界ってこんなふう業務が進んでいったんだ」という全体像を理解することにも役立つと思ひます。

「ご存じない方のためにお伝えしますと、FCMについてはそれぞれのレベルごとに公式テキストを発行しており、各レベル別に、全体を網羅するかたちで学習していただけることが特徴になっています。また、これからは専門性とマネジメント力の両方をもっていないと、よいトレーナーやマネージャーになれないという共通認識から、日本トレーニング指導者協会(JATI)さまと協力し、今年の春からは、FCM検定とJATI-ATIをセットで取得することを勧める取り組みをスタートさせています。

それでは次に、現在に至るまでに苦勞された点について教えてください。

では、次に、より具体的に取り組んでよかったことについてご紹介いただけますか？ ご参加者の皆さまには、ぜひその悩みがどう解決されたのか、参考にしていただけたらと思ひます。

高岡: 9校による全体的な平均値となりますが、全校の総在校生が4,300人ほどのうち、フィットネス関係に就職する者の割合は約3割と、相当数がこの業界に進むなかで、どれだけよい人材を送り込めるかというのが、私たちの社会的な責任でもあります。そのためにも、業界が求める資質や技能を教育課程にいかに組み込めるか、は大切なポイントです。トレーナー志向が強い学生が多いなかで、入社して終わりではなく、その先のキャリアも見据え、早い段階でマネジメントに触れられる教育ツールとしてFCMを導入しました。特に国家資格という点は、先ほどのような認識を解消し、学生や保護者に向けこの業界が社会的にも必要とされているのだということの証としてアピールにもなると考えています。

森山: 先ほどお話したことにも通じますが、これまでは、店舗ごとにアイテムや設備の違いもあって、自分が担当していない業務についてはよく知らずにきてしまい、異動後に担当することになって慌てるなどのことが起きていました。自身の担当する業務を中心とする知識のインプットとなっていたわけですが、FCM検定のテキストを利用すれば、自分が担当したことがない業務についても知ることができるのが、よい点の1つ目です。2つ目は、「店舗運営」の項目を見ても、実務レベルを中心とする3級から経営者目線の1級まで、流れを追いながら学べる点です。現在はこの検定がスタートして間もないため、3級を飛び越して2級または1級を受験す

高岡: 当校は2017年度から受験しています。先ほどお伝えしたように、専門学校として、いろいろな資格があるなかからどの資格取得を必須とするのか、学校としての選定は非常に重要です。当校の場合、4つの学科があり、そのほか選択コースがあるのですが、それぞれに準ずる学園公認の資格として取り扱うものが60ほどあります。そのような状況のなか、さらにこのFCM検定に対して全国の教員の理解をどのように図っていくかが、最初の苦勞になります。

森山: 対象者の選定ですね。当社には約400人の正規社員がおり、アルバイトも含めれば2,300人ほどのスタッフがいるなかで、複数のスタッフが試験日に休んでは店舗業務がまわらなくなりますから、まず選考対象者を選ぶことに苦勞しました。

当社では、役職などにあわせて「この資格は必ず取得」と必須としているものと、「取得推奨」としているものがあるなかで、FCM検定は推奨資格としましたが、そのような検討も必要でした。

対象者が決まってから、実際の試験日まででどういったサポートを行うかも悩みましたね。第一回目は過去問もなく、テキストを読み込んでも、それで理解できる社員もいれば、そうでない社員もおり、後者にどのようにアドバイスすればよいかは難しかったです。

笹木: 当初は40人ほどいる正社員を対象に、会社として取り組むことを発信しました。すると、「これは、私にも必要ですか？」「取得したら会社のなかでどうなるのですか？」という問い合わせがきて、「まだ明確な規定はできていないが、勉強の場と思ってチャレンジしてほしい」と伝え、半ば強引に受験させました。都合で受けられない者もいましたが、8割の者が受験してくれました。この「受験することの意味づけ」

を社内ですることが難しかったですね。この資格を取得するとこういったキャリアに活かせる、というように仕組みのなかに含めてしまうといいかもしれません。そうして、勉強するモチベーションにつなげられるよう進めています。

—続いて、現状についてお願いします。

高岡: 導入にあたって関係者にFCM検定の内容をしっかりと理解してもらうために、FIAのご協力を仰ぎ、各学校を蒞済さま、松村さまにも回っていただき、学生や教員に対して直接誕生の背景などを語っていただきました。2017年度は、正直やみくもに進めていたところがありましたが、FCM検定の全国統轄を1人と各学校に担当を設けて、ウェブ会議などを通して対策や振り返りなど、全国での情報交換を行ってきました。今年度は体系的な対策も進んできており、関連する企業さまの1級技能士の方に来ていただいている対策講座などやこの資格をとってどういう業務を行うのか、卒業してからのイメージをもってもらえるような取り組んでいます。これからは学生が自分のタイミングで学べるように、eラーニングなども活用していきたいと考えています。

森山: 今年は、3級はこれまでと同じく入社2年目の全員に受験させましたが、導入時は受験者を選抜していた、1、2級については公募制としました。応募があまりにも多かったり、反対に少なかった場合は調整に入らなければと考えていたのですが、想定を若干上回る程度の人数でしたので、今回の応募者には全員受けてもらいました。レベル感がある程度わかってきたこともあり、公募のメールには受験ターゲットとする層、またはそれを目指す者を明記して配信しま

たらいいですね。その先では、その1級取得者が対策ワークショップの講師として、お声がかかるようになるなど、その者が業界のなかでの役割を感じられるようなことにも寄与できばうれしいと思っています。

—本検定に伴う費用については、厚生労働省の「人材開発支援助成金」の対象になります。この助成金は、中小企業だけではなく大企業も対象になります(ただし、助成金額は減額されます)。笹木さんがおっしゃったように、申請手続きには結構な手間がかかりますが、社内に1級技能士がいれば、その方が自社で行った研修に対しても助成金の対象になりますので、ぜひ取り組まれる企業さまには一度調べていただくことをお勧めいたします。

では、最後のテーマとなりますが、FCM検定の今後に期待されることについて、お話しください。

高岡: 今年度は特に、フィットネス・スポーツ業界における唯一の国家資格であり、マネジメントに関する資格ということで積極的に案内を行い、1年次からの3級受験者をとにかく増やしてきました。昨年は100ちょっとの受験者でしたが、今年は1,000名ほどが受験しました。2年生で取得しても就職活動時の履歴書にかけませんから、少しでも就職に有利に働くようにということで、1年次で大半が受験しています。身体を動かすことが好きで入学してくる学生が多く、「こういう仕事は社長がすることですよ」「店長さんがすることですよ」という意識なのですが、自分の活躍できる場が永続的に運営されなければ自身も活躍できないわけですから、マネジメントというものに関してもっと関心を高めてもらえるきっかけとして、FCM検定を活用していきたいと思っています。受験者は増えてきていますので、これからはしっかりと合格させる、という部分に力を入れていきたいと思っています。

また、本学の軸のトレーニング資格としてこれまでもJATI-

した。その際は、対象者だけでなく、その上長にも送るようにして、勉強へのフォローや、試験日はシフトに入れられないなどフォローする体制を整えました。

公募制は今後も継続したいと考えています。3級は、かなり受験者が増えたとのことで、取得した方の入社が増えるようになりましたら、また社内における3級の位置づけも変えていかなくてはと考えています。

笹木: 当社の正規社員のキャリアマップでは、J1-J2というランクが大学、短大、専門学校などの新卒、1~2年目のS3ランクからは一般社員や主任クラス、S5になると店舗のナンバー2、小型店の店長、その上のMランクになると管理職、支店長レベルとなっています。そこにFCM検定を組み込み、J層からSランクに入るころには3級を取得しておきましょう、S1になったら2級を勉強し、店長に備えましょう、Mランクとなる管理職はマネージャーとしてより知識をもちましようということで、1級の取得を推奨しています。要するに、各階層における職能要件のなかに資格取得の要諦をいれるようにしたのです。アルバイトなどの非正規社員には必要要件としており、新卒の内定者には、学生のうちに3級を推奨して、事前に知識を備えてもらうようにしています。

また、助成金制度が適用されることを知り、その仕組みの中に報奨金の支給というのがあったこともあり、当社では合格者に対して報奨金を提供しています。助成金については申請中ですが、これはなかなか大変でした。

今はFIAさまと一緒に、金沢で受験対策のワークショップなども行っていますし、合格するための体制づくりなどを紹介しています。先ほどお伝えしたように1級取得者が1人出ましたので、あの人がとったなら私も、というよい循環が起き

ATIの取得を推奨してきましたので、先ほどお話しがあった、「科学的なトレーニング指導もわかるビジネスマン」「経営マネジメントのできるトレーニング指導者」ということで、FCM検定とのセットでの取得を進めるため、パンフレットなども活用しています。

こうした資格取得者が増えることで、業界としても人材の標準化が図れると思いますし、企業さまには、FCM検定をキャリアステップの指標としてしっかりと活用していただけたらうれしいです。

森山: FCM検定は、シフト制で働きながらも、自分のペースで知識をきちんとインプットしていけるという点がよいと思いますし、同じ級を目指す者同士の間で話題にあがることで知識の底上げにもつながると考えています。そうしてこの検定が、業界を目指す人材の増加につながってほしいですね。先ほど高岡さんもおっしゃっていたように、この業界で働くことについて、とにかく身体を動かすだけというイメージをもっている学生はまだ多いですし、そのようなイメージから、「長く働けるのか不安があると両親が言うているから」と内定を辞退する学生もいます。FCM検定を機に業界として知識の底上げを図ることで、このようなイメージを変えていけるのではないかと期待しています。

また、エントリーシートに、企業の選定基準として「成長できる環境であるか」を挙げる学生がここ数年、特に増えていると感じていますので、こういった取り組みを行っていることを発信することで、学生にも響くのではないかと考えています。

笹木: 今までのお話にもあったように、従業員たちにとって、段階を追いながら学べる機会となることや、試験そのものが目標や学ぶモチベーションになることを期待しています。

採用面接の場において、「将来、店長になってみたい?」と聞くと、大抵「はい、なりたいです!」と答えるのですが、面

接の場だからとりあえずそう言っているのかもしれませんが。しかし、FCM検定が学生のなかで広まっていき、クラブ運営についてある程度知ることができれば、より店長やリーダーという仕事についてイメージしやすくなり、きちんと考えたいという「なりたい」と言ってくれる学生が出てくるのではないかと考えています。また、応募してくる方はスポーツ系の学校・学部出身の方がやはり多いですが、企業としてはそれ以外の専攻の方にもぜひ来ていただきたいと思っています。しかし、内定を出してもその後、「業界外の企業に決めた」ということで辞退されることが非常に多いのです。同業の他社さまであれば、「がんばって」と応援もできるのですが、FCM検定が、この業界に就職しても、自分の将来像をきちんと描けるようなきっかけになったらいいと思います。

また、希望としては、例えば行政の仕事では「健康運動指導士がいること」「介護予防運動指導員がいること」などの条件がついていることがあります。そこに「FCM検定資格をもっていること」が追加されるぐらい、行政においてもこの検定の認知度が上がっていくといいですね。業界の底上げにつながると思いますし、学生からも選ばれるきっかけになると考えています。

— 私たちも、この検定を活用することで、業界が拡大していくことを目指していきたいと思っています。現在は、1級合格者がまだ全国で26名しかいないのですが、その方たちに集まっていたら、取得したあとの情報共有として“技能士会”を開きました。そこで業界の課題や情報交換をすることで、業界の底上げにつながればと考えています。理想はそのような会を3級まで広げたいですね。資格取得が新たなスタートとなるような場をつくりたいと考えています。

尚、賛助会員からの正会員入会に際しては、入会金は既納差額とするもののルール化を了承した。
(入会金 正会員100,000円/賛助会員50,000円、差額50,000円)

(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、承認された。

1. NPO法人健康づくり推進機構BTB

主催:(NPO)健康づくり推進機構BTB
催事名:健康チャリティイベント「命は宝」
会期:2020年3月8日(日)
会場:神戸市生涯学習支援センター(コミスタこうべ)
対象者:一般
内容:運動指導者による健康プログラム・心と体の癒しプログラム紹介など。

2. 第12回「スポーツクラブサミット」

主催:(公財)日本スポーツクラブ協会
催事名:第12回スポーツクラブサミット
会期:2019年11月8日(金)・9日(土)
会場:国立オリンピック記念青少年総合センター
内容:講演、事例発表を通じて日本全国にスポーツクラブの普及育成を図るための課題解決策を探求する
対象:主に総合型地域スポーツクラブの運営者

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説明すると共に、必要事項は協議を行った。

1. 第6回(11月17日)試験 受検申込み者数

Board Meeting

理事会報告

FIAは2019年11月8日(金)弘済会館にて第199回となる理事会を開催し、理事監事18名が出席した。次回第200回は2020年1月17日、弘済会館にて賀詞交歓会の前に開催予定。

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、いずれも承認された。

1. 入会

<正会員>

会社名:(株)フラックス
クラブ名:D. studio
所在地:東京都渋谷区
資本金:6,000万円
営業内容:ダンススタジオ(クラブ)の運営
フィットネス関連事業
ダンス・エクササイズ専門誌(DDD)の刊行
店舗数 3
賛助会員企業であるが、レッスンスタジオ運営を開始したことから正会員切り替えとなった。

<賛助会員>

会社名:アムテック(株)
所在地:大阪市西区
資本金:4,550万円
営業内容:除菌剤・洗浄剤の開発製造販売ろ過膜洗浄サービス

(1)級別

1級:81名 2級:352名 3級:1,725名 合計2,158名

*1級はこれまでの試験の合格率の低さから敬遠されている状況。

*2級は一部企業からの2級集中受検から全級への分散、3級合格者からの受検増の傾向。

*3級は78%が学生、今後も社会人2:学生8の割合で級全体の受検数増加見込。

(2)所属カテゴリー別

会員企業:36社 645名

一般:52団体 204名

学校:37校 1,309名

*理事企業は昨年比横ばい、前回は2級受検者が多数、今回は全級へ分散。

*正会員企業は昨年比140%、今回新規9社。試験活用の働きかけが課題。

*三幸学園の受検数が学生受検の8割を占めるが新規受検校も12校増加。

2. テキスト・試験問題解説集販売実績+見込状況

2019年10月末現在

テキスト:実績1,889冊+見込800冊

試験問題解説集:実績 997冊+見込600冊

*販売好調に伴いベアシック(3級相当)在庫不足となり、400冊増刷済。

*見込数は改訂版の販売見込(主に授業の教科書として学校が購入する分)

3. 試験実施準備について

11月17日当日の各会場別受検者数・運営体制を説明。尚、岡山及び四国のクラブ・教育機関等から岡山での試験開催の要請も多いことが報告された。(試験収支分岐受検者校数は約30名)

受検機会増は好ましくも、技能検定制度上試験地は増加させると減じることが難しいので慎重に検討することを了承した。

4. テキスト・試験問題解説集第2版出版について

(1) 公式テキスト

- *原稿提出が完了した
- *今後のスケジュール

12/4検定事業員会にて、装丁及び印刷数決定。2月上旬発行・販売予定。

- *執筆者による最終校正を行い、改訂版として一目で判別できる装丁とする。

(2) 試験問題解説集

- *印刷が終わり販売を開始。
- *授業組み込みの学校から、来年度授業対象者用約600セット購入希望あり。

5. FCM技能士会について

技能士会は技能検定合格者＝各級「技能士」となった方の組織

(1) 技能士会交流

- ①9月5日(木)1級技能士セミナー及び交流会開催。17名参加。
- ②検定ワークショップ 10/6仙台実施済15名参加。10/15金沢は台風19号の影響で中止とした。
*名古屋、大阪、福岡での開催も検討したが、主催(受け皿)団体がいないため未実施。
来年度、名古屋はNPO主催、福岡は九州スポーツクラブ協議会主催で開催を検討したい。大阪は今後在阪関係者と検討。

(2) 会員向け・社会向けリリーススケジュール

11月21日(木)、SPORTEC WEST 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において、約15分程の時間で施設認証について説明を行う。

(3) 消費者庁リリースとの連動

消費者庁は準備中の『消費者向け注意喚起リリース(高齢者のトレーニングに際しての注意)』で、「説明・指導が受けられ安全安心なる施設を選ぶこと」に触れ、この度FIAが新設する「施設基準認証」に着目、ロゴマーク掲載しての公表を予定している。

(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」

に本施設認証制度の採択が決定されたことを報告した。広報物製作費に補助金交付。

- ①8月22日～2月末日までの経費。
- ②かかった経費の1/2限度。(申請経費 3,857,238円÷2≒190万円)

(2) 会員企業に対する千葉消費者団体の申入れ終結の報告と今後の課題

2017年11月以来、某会員企業(東京)に対し

- ①在籍条件付きキャンペーン広告の条件の見やすさ大きさ
 - ②来店を伴わない退会手続き
- 以上の是正について数次にわたり折衝があった消費者団体(千葉市)より、本事案終了の連絡があった。

<今後の課題>

- ①本年10月時点で「在籍条件(しぼり)」のないキャンペーンであることを評価しているが、再開時の出方に懸念あり。
- ②業界各社に同様の要請が始まらないか懸念あり。
- ③退会受付は、同社では可能な範囲での便宜を構築した。(郵送・代理人)

6. 学生のFCM検定受検者及び合格者に関する理事企業採用、内定状況調査の件

概要: 専門学校、短大、大学のFCM検定受検、合格者が、就職活動にて当理事企業へ何人応募し、内定及び採用されている調査し、その集計結果を学校へのFCM受検啓蒙時の説明材料とする。

調査方法案: 各理事企業の採用担当者へアンケートを送付し回収の上、必要に応じてインタビューも予定。

開示方法: ①調査企業全体の集計結果は説明資料として開示
②インタビュー等個別情報は、開示方法を協議の上使用を検討。

スケジュール: 12月4日FIA検定事業員会にて調査方法、開示方法等の案決定。

12月10日頃各企業宛て調査依頼発信～12月25日までに回収～1月中旬頃にインタビュー実施。

1月下旬からの各学校訪問、啓蒙活動実施時に調査結果を活用。

=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」策定の件

①VIロゴの決定。

9月中旬に募集を行ったデザインコンペ、8社39点の応募から、本理事会で1点を決定した。

デザインは後日FIAが商標登録予定。

賛助会員ケンダイエージェンシー(株)作品が採択された。

Webで完結する入会手続きを採用のクラブもあるようで、入会完結が可能なら退会も可能だろうと拡大しないか懸念あり。

※同団体は、2019年6月、事業者に対する差し止め請求権を持つ適格消費者団体に認定されたことを併せて報告した。

(3) 大阪府「アスマイル」協カクラブ呼びかけの件

大阪府が実施する府民向け健康アプリ「アスマイル」への協カクラブを求めた結果、7社が打ち合わせ中であることが報告された。

①クラブでの広報(A2ポスターの掲示、A4チラシの配布・開架)

②参加者が獲得できるクーポン(クラブ体験券など)の提供

(4) 消費税率変更

①留意点の会員への広報(契約インストラクター等業務委託契約先への支払額算定)を行ったことを報告した。

②10月1日以降店舗での「会費取扱い・軽減税率適用等」に関する問題点の有無についてヒアリングを実施(特に問題は惹起していない)。

=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 WESTに於いて以下のFIAセミナーを提供した。11月21日(木)

①10:00～12:00

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 (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(株)LAVA International人材開発部長
 ・相原 雄介 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 早稲田大学スポーツ科学学術院 教授
 ・北澤 順子 Dia-Log Japan 代表取締役
 ・足立 名津美 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 (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/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」**

(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)に実施した。
 募集期間:8月1日~10月14日(月・祝)

集客結果:3,021名 421チーム(目標:2,600名以上 達成率116%)

②大阪会場:万博記念公園競技場(予定):2020年2月11日
 (火・祝)

2019年11月1日受け付け開始・2020年1月5日締切

=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。

現在取組中の調査研究テーマ

「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~」

(1)セミナーの実施

SPORTEC WEST 2019:11月21日(木)12:45~14:45

※SPORTECの項②参照

(2)調査研究報告冊子化に向けた取り組み

冊子化に向けてのデータ収集、分析、見せ方について、
 10月7日(月)に委員会を実施し、方向性を協議。

(課題)

本調査では、総合業態から24時間ジム・ブティックタイプへスイッチした顧客の定性・定量のデータ素材が不足していることが挙げられた。

(対策)

ネット調査会社を使うことで、このグループのアンケート調査をあらためて実施し、データ素材の充実を図ることとした。

~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
 総務人事チームマネジャー
 ・笹木 文雄氏 (株)エイム 人事課長
 (進行)蒔沢 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rend**
 (一社)日本フィットネス産業協会 松村 剛

⑥11月21日(木)17:45~19:15

SPORTEC WEST & FIAレセプションパーティー

※FIA理事はご招待

※SPORTECWest2020 10月14日(水)~16日(金)

(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2019を9月29日(日)終了した。
 142チーム916名。競技役員144名。各社ご協力に感謝します。
 日本記録2(リレー種目)/団体表彰:1位コナミ三田/2位カンピオーネ(コスパ)/3位Tip宝塚

②FIAマスターズスイミング選手権大会2020を2020年春(千葉)3月7日(土)8日(日)予定

エントリー募集期間:12月2日~1月23日

※実行委員会より、競技時間中は役員(理事)が会場に居て頂きたいことを要望した。

=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。

(1) 会員の増強及び帰属価値の向上に向けて本格的に取り組むにあたり、本委員会はあらためて稼働させることとなった。

取組課題の提案については別紙参照
 (委員会等の実施について)

・10月 4日(金)・10日(木)委員長と事務局による協議
 ・10月11日(金)執行理事会を実施し、副会長より今後の取り組みについて報告された。

・11月25日(月)組織基盤拡充委員会の実施予定を確認。

(2)広島フィットネスクラブ協会との共催セミナーを終了した。

・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

・参加人数:31名

・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

株式会社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等の資格を保有。

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:(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

Information

お知らせ

1. FIA加盟施設認証制度を制定しました

FIAでは昨年10月より、「FIA加盟施設認証制度」を検討し、この度内容を確定しました。

- ・生活者が「安心・安全の運動施設」を選ぶ目安・目印となることを目的としています。
- ・FIAが、この認証制度を国が進める「ヘルスケア事業サービスガイドライン」に沿うことを自主宣言することで、FIA加盟企業の営む認証を得た運動施設が、地域の医療者・民間保険業者、さらには健康経営を目指す企業や保険者などの仲介者に選択されやすくなり、より多くの生活者に安心・安全の運動施設として推薦されやすくなります。
- ・施設・設備・運営手法・企業自身に関する16項目について、適法性やコンプライアンス遵守について認定基準確認書をご提出頂き、FIAが認証し、店舗では認証施設であることを示す「ステッカー」を貼って頂きます。(認定証書も用意されます)また、施設のパンフレット・ホームページなどにも活用頂けます。
- ・消費者庁が近く予定する「高齢者運動時の注意」という一般向けリリースでも、「安心・安全の施設選び」の目印として紹介される見込みです。
- ・認定基準は、今後新たにFIAに加盟するクラブには必須事項となり、FIA加盟クラブなら安心というステータスを築いて

東京大会に続いて、来年2月には大阪の万博記念競技場にて大阪大会の開催を予定しており、現在募集中です。お客様とクラブスタッフとのコミュニケーションを密にし、クラブのブランドに対するする帰属意識を高めるための絶交の機会として、是非ともご参加ください。

尚、東京大会の結果の詳細、並びに大阪大会の募集要項は、駅伝専用WEBサイト(<https://fia-sports.net/>)に於いてご確認いただけます。

<大阪大会のお知らせ>

2020年2月11日(火・祝)万博記念公園競技場
現在募集中。締切:1月5日(月)

ご不明な点がありましたら、お気軽にFIA事務局にお問合せ下さい。

3. 令和2年新春の集いのご案内

毎年新春に行うFIA会員交流の機会。今年は「FIA加盟施設認証制度説明会」と「賀詞交歓会」の2部構成で開催します。

開催日:2020年1月17日(金) 弘済会館 4階

<第1部>FIA施設認証制度説明会:16:10-16:40

会場:梅

参加費:無料

<第2部>賀詞交歓会:17:00-18:30

会場:萩

参加費:1社:1人目2,000円

2人目以降お一人3,000円

申し込みはFIAホームページ「新春の集い」

(12月16日開設予定)の申込書を使用して下さい。

行きます。

来る1月17日には恒例の賀詞交歓会に合せて、制度の説明会を行いますので、是非ご参加頂き、認証施設となられるようお願い申し上げます。

2. FIA全国スポーツクラブ駅伝東京大会開催報告

FIA加盟各クラブに通う会員の皆様とその関係者が集い、タスキを繋ぐ3時間の駅伝東京大会を盛況の内に無事終了しました。

今回で6回目となる本大会は、過去最高の421チーム、3,024名の規模となりました。

本大会は、各クラブのお客様に日常のエクササイズ成果発表の場として、本大会参加をご提案いただき、練習の機会やお客様同士のコミュニケーションの機会を提供することで、お客様のクラブに対する帰属意識を喚起し、初期待着や新たな会員獲得を目的としたイベントとして活用いただくことを主な目的として開催しています。

年々、ご賛同いただく協賛企業も増え、特別協賛も含め9社様にご協力いただき、会場の活気に華を添えていただきました。クラブ総合優勝は昨年に続き東急スポーツシステム、以下2位はスポーツクラブルネサンス、3位ティップネスという結果でした。



4. FIAマスタースイミング選手権大会2020

開催日:2020年3月7日(土)・8日(日)

会場:千葉県国際総合水泳場(新習志野)

エントリー:12月2日より受付中。1月23日(木)締切。

日本マスタース水泳協会の大会エントリーシステムから申し込み手続き。(チーム代表者からの送信後は一切の変更・取り消しが出来ないので慎重に)

1日目にはミズノ様提供の、元オリンピックスイマー 種田 恵氏・加藤 ゆか氏によるデモンストレーション・ドリル・トークショーなどを開催予定。

5. SPORTEC WESTの報告

3年目を迎えた関西におけるSPORTEC WESTではこれまでの「FIA関西セミナー」をFIA × SPORTECセミナーとして組み込み、受講費にもFIA会員価格を設定してのジョイントイベントとした。

11月20日~22日の展示会全体は17,257名の入場者を迎える大型催事となった。

開催したFIA提供セミナー4講座は、7月のビッグサイト(東京)のSPORTECセミナーと同趣旨であり、東京会場では参加しにくい近畿圏のスタッフが手軽に参加できるようにした。

関西におけるセミナーは今後も同様の構成で計画する予定。

また、会員交流パーティーも、SPORTECの懇親会と合同して開催し、各方面関係者と情報を共有できる機会となった。来年の同催事は2020年10月14日(水)~16日(金)予定。(インテックス大阪)



6. 『みちのくフィットネスクラブ協会学生セミナー』の取り組み

～地方における業界人材確保に向けた取り組み～

地方のフィットネス産業は、地域に於いて人材を見出し、背中を押し、そして育てる。

そのような試みを地道に継続することで、しっかりと地に足のついたその地のフィットネス産業の発展を支える。

仙台を中心としたフィットネスクラブ各社で構成される“みちのくフィットネスクラブ協会”は、毎年、東北地域の体育系、フィットネス系の大学、短期大学、そして専門学校を学生を対象とした業界説明会を実施している。

本年度も去る11月23日(土)に実施され、127名の学生が参加した。

この説明会は、ジムやスタジオ、プールなどの指導部門、フロント等の接客部門、そして全体の事業オペレーション部門の大きく三つのラウンドテーブルが用意され、セクションリーダー、マネージャー、店長レベルのスタッフが、協会会員各クラブから選出され、それぞれのテーブルを担当する。

各セクションの業務内容、使命、喜び等がわかりやすく解説されることはもちろんであるが、各担当者がどのような志をもってこの仕事に就き、今日までのキャリアパスにおいて対峙した課題や、成功経験などについてもわかりやすい言葉で語られる。

さらに、各セクションにおいて、学生からの質問を引き出す時間も十分に用意されており、フィットネスクラブでの仕事が鮮明に浮き彫りにされるだけでなく、学生たちがその仕事に就いてから遠くない将来までのキャリアパスのイメージが描けるような流れになっている。

本説明会に於いては、FIAからは『健康産業・ヘルスケア産業の新たな潮流』と題して、これからのヘルスケア産業領域とフィットネス産業の役割や、重要性といった業界全体の姿をわかりやすく解説する機会をいただいている。

なお、みちのくフィットネスクラブ協会は、当協会の賛助会員企業でもある大塚製菓株式会社様の仙台支店が協会運営を支援し、毎年会場提供がされていることもあり、安定的に運営されている。

みちのくフィットネスクラブ協会のこうした試みは確実に成果をあげ、この説明会の参加を機にフィットネスクラブに就職する人材を輩出している。

文責：松村 剛



Member's Board

会員掲示板

クラブビジネスジャパン
バスケットボール・トレーニング用品専門のプロショップ
「B-EXCEED」をオープン



株式会社クラブビジネスジャパンでは、これまでフィットネスウェアやギア、サプリメントなどを取り扱うオンラインショップ「フィットネス市場」を運営してきましたが、この度新たにバスケットボール・トレーニング用品専門のプロショップ「B-EXCEED」を11月よりオープンしました。



実際に長年バスケットボールに取り組むスタッフが厳選した、シューズやウェアなどのバスケット用品のほか技術向上をサポートするギアやマシンなどを紹介しています。今後、様々なコンテンツも順次アップしていく予定です。

来年開催の東京オリンピック・パラリンピックに向けて盛り上がりを見せるバスケットボール。自身で取り組む方も、また選手を指導するトレーナーの方などもぜひ一度、ご覧ください。

【お問合せ先】

株式会社クラブビジネスジャパン

担当：Web事業部 伊藤

Tel: 03-6681-6390 Fax: 03-3770-8744

Mail: info@b-exceed.jp

営業時間：平日9:30～18:00(定休日：土日祝)



フィットネスクラブ・マネジメント技能検定について

11月17日(日)に全国9会場でFCM技能検定試験が実施されました!

2019年11月17日に実施された第6回試験問題を通じて、具体的な内容を紹介させていただきます。
第6回試験は、全国9会場にて一斉に実施され、1級81名、2級352名、3級1,725名、合計2,158名の受検申請がありました。その方々が挑んだ【顧客の理解と対応に関する】試験問題の一部をレベル順(3級、2級、1級)に記載してみます。

3級学科試験は全60問で、合格には65%以上の正解が必要です。その一問である問58が以下のとおりです。

問題:

クレーム解決に関する以下の(a)~(d)の記述で、適切な組合せを①~④から一つ選びなさい。

- (a) 解決策の提示は、お客様の要求どうりに用意する。
(b) クレームを受けた場合、まずは落ち度を認めて怒りを鎮めるべきである。
(c) 解決策を提示したら終わりせず、再度丁寧なお詫びを入れる。
(d) クレームを言ったお客様の立場を考慮し、ご意見を頂いたことに謝意を表して終わりとする。

①(a)-(c) ②(a)-(d) ③(c)-(d) ④(b)-(c)

2級 学科試験は全50問で、合格には60%以上の正解が必要です。その一問である問16が以下のとおりです。

問題:

顧客満足に関する以下の記述で、(ア)に当てはまる適切なものを①~④から一つ選びなさい。

お客様が満足する状態とは
満足度 = (ア) ÷ 期待度 で決まる。

①不足度 ②利用回数 ③出席回数 ④充足度

3級問58は③、2級問16④、1級問20は②が正答です。いかがでしょうか?



■ 級別受験者数

級	申請数	受検数	欠席数	欠席率
1級	81	75	6	7.4%
2級	352	330	22	6.3%
3級	1,725	1,570	155	8.9%
合計	2,158	1,989	183	8.5%

* 1級, 2級は業務の都合上での欠席等。

* 3級は8割を占める学生1,309人中125人欠席し、欠席率9.5%。

* 3級の社会人416人の欠席率は7.2%。

1級学科試験は全50問で、合格には60%以上の正解が必要です。その一問である問20が以下のとおりです。

問題:

顧客や企業の略語に関する以下の(a)~(d)の記述で、適切なものはいくつあるか①~④から一つ選びなさい。

- (a) CRM とは、「Customer Relationship Management」(カスタマー リレーションシップ マネジメント)の略で、日本語では「顧客関係管理」または「顧客関係性マネジメント」などと訳される。顧客満足度と顧客ロイヤリティの向上を通して、売上の拡大と収益性の向上を目指す経営戦略/手法である。
(b) CX とは、「Customer Experience」(カスタマーエクスペリエンス)の略で「顧客体験」と訳される。「顧客が企業との接触で体験することすべて」であり、商品やサービスの物理的価値だけでなく、それらを通じた一連の体験を視野に入れた考え方。
(c) CS とは、「Customer Satisfaction」(カスタマーサティスファクション)の略で顧客満足と訳される。企業が商品開発や生産を行う上で、作り手の理論や計画を優先させる考え方。
(d) CSR とは、「Customer Social Responsibility」(カスタマーソーシャルレスポンシビリティ)の略で顧客の社会的責任と訳される。顧客が組織活動を通して社会的貢献や法令順守など持続可能な未来を社会とともに築いていく活動

①1つ ②2つ ③3つ ④4つ

これらの顧客対応・マネジメントは働く立場や役職にかかわらず事業全般に通じる内容であることが理解いただけたと思います。その上で、3級は直面する顧客対応の問題であり、2級は顧客マネジメントの基準に関する問題であり、1級は顧客視点で市場や経営を理解する問題となっています。それぞれがレベルに応じて求められる知識となっています。(ただし、1級レベルの方は2級、3級の技能を有していることが前提です。)

今回紹介した問題例は、ごく一部であり、本技能検定では、知識を実務レベルに応用した分野についても実技試験として検定します。全問題はFCM検定ホームページから閲覧できます。挑戦してみませんか!

New Face

新規加盟企業紹介

株式会社APPY



企業PR

株式会社APPYは全国で2,500万人以上9万施設以上にご利用いただいております「順番待ち予約サービス」EPARKグループのスクール部門を担当しています。主に全国の習い事教室さまの新規集客、既存生徒さまへのフォローサービスをご提供させていただいております。

EPARKブランドを活用した習い事教室さまへの新規送客サイト「EPARKスクール」「EPARKスポーツ」の監修を行っており、既存生徒さまのアフターサービス向上の仕組みとして次回レッスン予約を3タップ、月謝支払いのクレジットカード払い「EPARKスクール会員証」も提供しています。また、直近ではスポーツ教室、運動施設さまへ特化したサービス「ムービーレッスン」という、生徒のレッスン動画、送られてきた動画に対して赤ペン、声で添削できる動画添削サービスを新たに導入いたしました。教室の運営会社さま、教室に通われている生徒さまから支持され続ける企業を目指し続けております！

主要商品・サービス

「EPARKスクール」 <https://school.epark.jp/>

「EPARKスポーツ」 <https://sports.epark.jp/>

「MELOS」 <https://melos.media/>

「EPARKスクール会員証」

<https://www.appy-net.jp/member-service>

「ムービーレッスン」

<https://www.appy-net.jp/movie-lesson>

現在、スポーツ教室さま、運動施設さまより非常にご好評いただいております「ムービーレッスン」はEPARKとお付き合いいただいております全国の習い事教室さまや生徒さまのお声からできたサービスです。自分ではできているつもりなのに。。。何度も同じこと教えているのに。。。指導してもらいたいけど近くに通える教室がない。。。もったくさんの方に自分の指導論を伝えたい。。。などのお声からできたサービスでございます！

会社概要

会社名／株式会社APPY

代表者／代表取締役社長 大川昭徳

所在地／東京都中央区新川1-26-9 新川イワビル

担当者名／スクール事業本部 原田陽次

連絡先／TEL. 03-6222-0612

e-mail / contact@appy-net.jp

URL / <https://www.appy-net.jp/>

New Clubs

出店情報

12月のオープンクラブ

ゴールドジム函館

●FIA会員

所在地: 北海道函館市若松町12-8 ハコビバ2F

アクトスWill_Gイオンタウン須賀川

所在地: 福島県須賀川市古河105

クロスフィット日本橋

所在地: 東京都中央区日本橋茅場町2-14-1
第一井上ビル B1

AC FITNESS南浦和

所在地: 埼玉県さいたま市南区南浦和2-36美里ビル

JOYFIT百舌鳥八幡

所在地: 大阪府堺市北区百舌鳥西之町2-514

JOYFIT YOGAフレスポひばりが丘

所在地: 東京都西東京市谷戸町2-3-7
Frespoひばりが丘2F

AOR(Air Oriented Room)

所在地: 大阪府大阪市都島区中野町2-3-23
桜宮ゴルフクラブ内

Curves松阪パワーセンター

●FIA会員

所在地: 三重県松阪市川井町上大坪718

Curvesカラフルタウン岐阜

所在地: 岐阜県岐阜市柳津町丸野3-3-3

Curves太田下田島

所在地: 群馬県太田市下田島町1097

Curvesマルナカ高知インター

所在地: 高知県高知市一宮南町1-15-13
マルナカ高知インター店2階

Curves江戸崎バンプ

所在地: 稲敷市江戸崎甲4836

Curves南千里

所在地: 大阪府吹田市千里山西6-63-27
千里オークステイツ1F

Curvesイオン八街

所在地: 千葉県八街市文違301 イオン八街店内
イオン八街

Curvesイオン社

所在地: 兵庫県加東市社1126-1 イオン社2F

エニタイムフィットネス龍ヶ崎

所在地: 茨城県龍ヶ崎市藤ヶ丘1-1-1 1F

エニタイムフィットネスイオンタウン四日市泊

所在地: 三重県四日市市泊小柳町4-5 1F

エニタイムフィットネス延岡岡富町

所在地: 宮崎県延岡市岡富町178 1F

エニタイムフィットネスひたち野うしく

所在地: 茨城県牛久市ひたち野西3-37-10 1F

エニタイムフィットネス掛川

所在地: 静岡県掛川市柳町6番 1-2F

エニタイムフィットネス福生

所在地: 東京都福生市本町89-1 1F

エニタイムフィットネスイオンタウン諫早西部台

所在地: 長崎県諫早市大さこ町300 1F

エニタイムフィットネス富山下飯野

所在地:富山県富山市下飯野
土地区画整理事業11街区 1F

エニタイムフィットネス燕三条

所在地:新潟県燕市井土巻2-146 1F

エニタイムフィットネス八王子めじろ台

所在地:東京都八王子市桐田町560-2 1F

エニタイムフィットネス平野加美北

所在地:大阪府大阪市平野区加美北7-10-36 1F

エニタイムフィットネスみどりの

所在地:茨城県つくば市みどりの1-29-3 1F

エニタイムフィットネス前橋吉岡

所在地:群馬県北群馬郡吉岡町大久保750-3 1F

エニタイムフィットネス徳島新浜

所在地:徳島県徳島市新浜本町2-2-5 1F

エニタイムフィットネス阿見

所在地:茨城県稲敷郡阿見町本郷3丁目2 1F

Issue

記事

健診サボれば交付金減 国保改革の打算

身体測定や血液検査、メタボ健診などをサボると減点になります——。会社員の人事評価ではない。自営業者らが加入する国民健康保険(国保)改革の一環として、国保の運営主体の都道府県に健康づくりへの意欲を高めてもらう新制度だ。厚生労働省は2020年度から導入しようと枠組み作りを進めている。

(2019.11.1 日本経済)

**「エニタイムフィットネス沼津中央店」を11月18日に開店
「洋服の青山」と「フィットネスクラブ」の併設店を初出店**

株式会社glob(グローブ)は、日本国内のエニタイムフィットネスを運営する株式会社 Fast Fitness Japanとのフランチャイズ契約に基づき、フランチャイズ1号店となる「エニタイムフィットネス沼津中央店」を11月18日(月)静岡県沼津市に開店する。株式会社globは、青山商事株式会社の100%出資連結子会社で、青山商事グループの事業領域の拡大と店舗複合化を担い、これまで「洋服の青山」の店舗敷地内の余剰地を有効活用した飲食事業のフランチャイズビジネスを推進してきたが、近年の健康志向の高まりなどを受けて、この度新たに会員制フィットネスクラブ「エニタイムフィットネス」のフランチャイズ事業を開始する。

(2019.11.5 日本経済)

伊藤忠食品、FiNC出資、健康関連でデータ活用

食品卸大手の伊藤忠食品は、健康アプリ開発のFiNC Technologiesに出資したと発表した。FiNCが持つ健康関連のデータを活用して、商品の共同開発やドラッグストアをはじめとした小売店への提案強化につなげる。

伊藤忠食品は健康志向のプライベートブランド(PB)「からだスイッチ」を展開している。提携によりFiNCの健康関連のデータや知見を生かした共同商品の開発を進め、ドラッグストアなどの小売店への提案力を高める。FiNCは健康関連商品の仕入れや物流を伊藤忠食品に集約することによるコスト削減や、実店舗での商品販売を進めるのが狙いだ。

(2019.11.6 日経MJ)

**第37回サービス業調査——スポーツ施設、3.5%↑、
個人特化型ジム活況、総合型は不振続く**

スポーツ施設の売上高は3.5%増。伸び幅は前回調査よりも0.3ポイント下がった。プールなどを備えた総合型ジムはコナミスポーツ、ルネサンスなどが前年より売上高を下げ苦戦が続く。一方で、女性専用サービス「カーブス」のシンダカホールディングスやパーソナルトレーニングのRIZAPなどが伸びており、個人の鍛えたい需要に特化した小型ジムが好調だ。首位のコナミスポーツの売上高は3.8%減。プールを中心とした総合型ジムの展開してきたが、マシンジムとスタジオに特化した小型店舗の出店を急ぐ。2位のセントラルスポーツは1.3%増で、3位のルネサンスは0.3%減。両社ともビジネスパーソンに人気の24時間型店舗の出店に力を入れる。6位のRIZAPは7.4%増。親会社のRIZAPグループは19年3月期に193億円の最終赤字だったが、本業のパーソナルトレーニングは堅調。これまで若い世代向けにダイエットが中心のトレーニングを展開してきたが19年からはシニア開拓を本格化する。

(2019.11.13 日経MJ)

SDエンターテイメント、最終黒字転換 4~9月期

SDエンターテイメントが13日発表した2019年4~9月期の連結決算は、最終損益が1,700万円の黒字(前年同期は2億600万円の赤字)だった。フィットネス事業で不採算店舗を閉鎖した効果が表れた。前期に映画館やボウリングを手掛ける遊戯施設事業から撤退したことも採算改善につながった。

(2019.11.13 日本経済)

アシックスが低酸素ジム**——アフター5は高地トレ、時短で高い運動効果**

アシックスは1日、標高2,000~4,000メートルの高地と同じ酸素濃度でトレーニングできるジムを東京・豊洲にオープンした。低酸素状態で30分運動すると通常の1~2時間の効果が期待できるとされ、効率的に体力を付けることができる点が特徴。

(2019.11.18 日経MJ)

長野のアスク、声帯鍛えるフィットネス事業開始

フリーペーパーを手掛けるアスク(長野市)は、12月から声帯中心の筋肉を鍛えるボイスフィットネスを新規事業として始める。平日に長野市内で1日に3回講座を開催する。受講者は映像を見ながらトレーニングを実施し、病気の予防や身体機能の改善につなげる。県内におけるボイスフィットネス事業への参入は、同社が初めて。

ボイスフィットネス事業は発声に必要な筋肉の動きを良くするトレーニング。声帯や顔の筋肉を鍛えるほか、腹式呼吸のやり方なども学ぶことで身体全体の機能を高める。高齢者におこりがちな誤嚥(ごえん)性肺炎なども、のどの筋肉のトレーニングなどを通じて予防することができるという。

一回の講座は1時間弱。入会金は5,000円で、平日のいつでも利用できるコースの月会費は6,000円。

(2019.11.25 日本経済)