

Fitness Industry Association NEWS

2023年（令和5年）4月10日

発行：一般社団法人 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
https://fia.or.jp/



FIA 調査研究レポート

テーマ

フィットネスクラブ利用者の 新型コロナウイルス感染症罹患状況についての調査

目的

運動習慣と新型コロナウイルス感染症に関する調査研究事例は、これまでに複数発表されており、継続的な運動習慣がウイルスから身を守る免疫力を高める有効性について明らかにされている。

今回の調査研究はそれらの成果を認識しつつ、実際にFIA加盟のフィットネスクラブユーザーを対象にアンケート調査を行うことでその有効性を検証し、FIA加盟会員、さらには広く社会に共有することとした。

調査研究体制

《調査研究実行委員会》

委員長：古屋 武範：FIA理事/（株）クラブビジネスジャパン 代表取締役社長

専門委員：松岡 宏高：早稲田大学スポーツ科学学術院 教授

委員：荒川 大介：（株）THINKフィットネス ゴールドジム事業部

委員：稲垣 佳明：（株）ティップネス カスタマーサポート部課長

委員：今村 明雄：セントラルスポーツ（株） セントラルスポーツ研究所所長

委員：松尾 諭：（株）ルネサンス コミュニケーションデザイン部次長

事務局：松村 剛：（一社）日本フィットネス産業協会 事務局長

《調査受託》

早稲田大学スポーツ科学学術院 スポーツビジネスマーケティング研究室

代表者：松岡 宏高教授

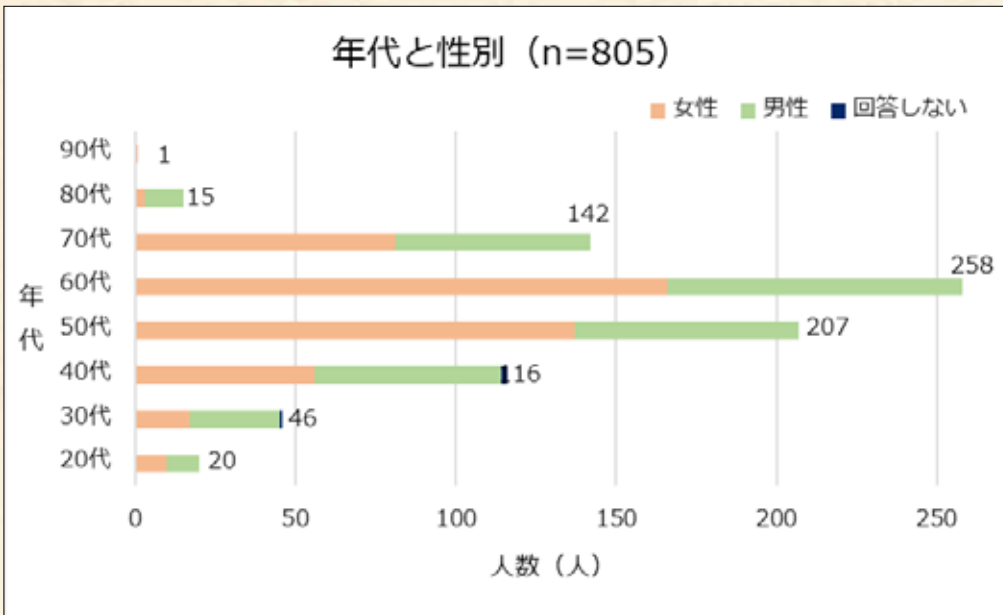
調査実施：天野 遥 早稲田大学スポーツ科学研究科

調査方法

- ▶ 形式：webアンケート (qualtrics)
メール等によるURLの配布、QRコードの館内掲示
- ▶ 期間：2023年3月6日～2023年3月13日
- ▶ 回答者：FIA加盟フィットネスクラブに通う東京都在住の会員885名
- ▶ 有効回答数：805件
- ▶ 主な質問項目：
年齢/性別/コロナ感染症罹患の有無/罹患時の重症度

- ▶ (参考)
調査結果比較：
民間調査研究機関[(株)アイスタット]が
在京の生活者に対して実施した同様の
アンケート調査結果の一部との比較検証も試みた。

調査結果の概要



・回答者属性 (n=805)

性別

女性：471人 (58.5%)

男性：331人 (41.1%)

回答しない：3人 (0.4%)

年齢

最大値：93 最小値：20

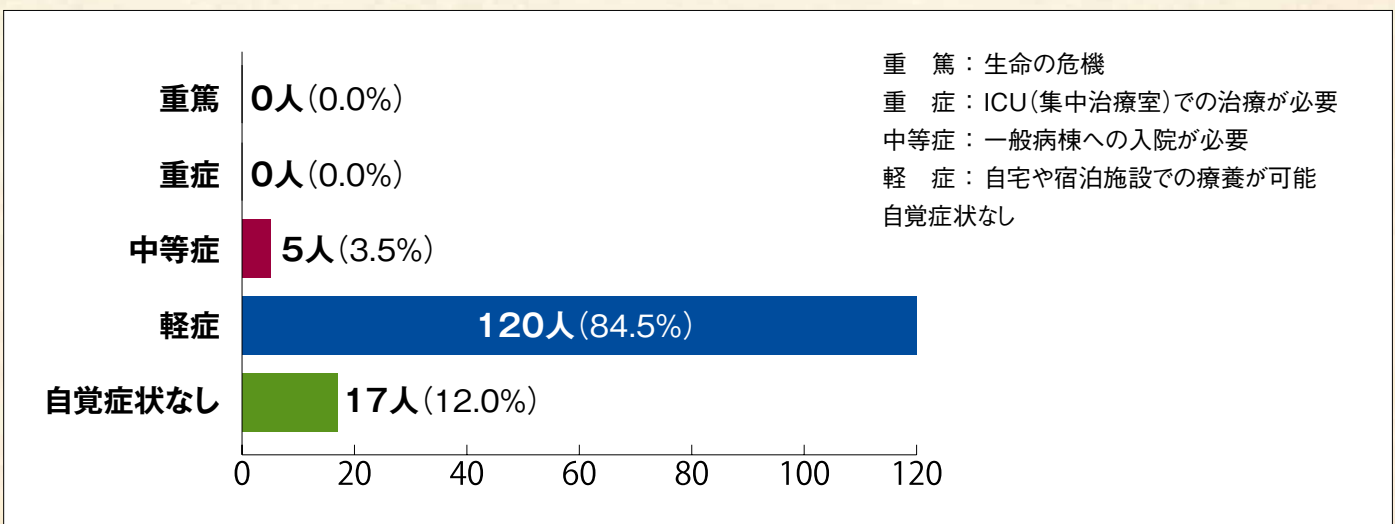
平均値：58.3 中央値：60

新型コロナウイルス感染状況

—感染者 (以下の質問に「はい」と回答)：142人 (17.6%)

2022年10月以前に、PCR検査・抗体検査の結果が「陽性」になったことがありますか？ (2022年11月以降の罹患は該当しません。)

—重症度 (n=142)



参考比較

民間調査研究(株)アイスタット社が実施した東京都在住の生活者300名を対象とした同様のアンケート調査結果に於ける罹患者の重症度の比較

※FIAの重症度の各割合はアイスタット社の調査対象(20歳~59歳)に合わせて対象を抽出した。

罹患者の重症度の割合 (%)		
	FIA	(株)アイスタット
重篤	0.0	6.3
重症	0.0	9.5
中等症	2.2	11.9
軽症	89.1	50.8
自覚症状無	8.7	22.2

まとめ

今回のアンケート調査の結果では、コロナウイルス罹患の有無について、フィットネスクラブ利用者と運動習慣の有無を前提としない一般的な生活者の間では特に大きな違いはみられなかった。

しかしコロナ感染の重症度については、重篤・重症者はゼロ

であり、軽傷・自覚症状無しが96%という結果に対し、アイスタット社のアンケート調査に於いては罹患者全体の中で重篤・重症者が16%であったことから、フィットネスクラブでの運動習慣を有するグループは感染しても重症化傾向が低かった。

終わりに...

新型コロナウイルスへの感染については、活動している環境の「三密」度、ワクチンを接種したかどうか、また接種からどの程度経過しているのか、さらには基礎疾患の有無など身体的な状況等の影響があるため、今回の調査によってすべてが明らかにされたわけではありません。ただし、報告書に示されている通り、「感染率には大差はないが、重篤、重症となった感染者はいなかった」とは言えるでしょう。

「運動習慣者は市中感染症リスクが31%低減され、感染症による死亡(主に肺炎)のリスクは37%減少する」(Chastinet al. Lancet2020)、「運動している人は運動していない人に比べて、ワクチンの効果が50%高い」(グラスゴー・カレドニアン大学)などの多くの先行研究の結果と併せて考えるに、運動を継続的に実施している生活者は、実施していない生活者と比べて、感染したとしても重症化率や死亡率は、低いものと判断できるのではないのでしょうか。これは、継続的な運動等により、ストレスが減り、免疫力が維持されているためと推測できます。

運動によって身体的な能力が向上することはよく知られていますが、運動の効果はそれにとどまらず、メンタル面の安定や自己効力感の向上、仲間とのつながりなどから得られる幸福感など、数多くの恩恵があります。

コロナ禍では「ステイホームを!」というメッセージが各所から出されましたが、本来は「ステイヘルシーで!」が正しいメッセージの在り方だったのではないのでしょうか。新型コロナウイルスの感染者数が、ピーク期の25万人から現在1万人を大きく切る水準にまで下がり、コロナ禍が収束しつつある今、ぜひ「ステイヘルシー!」なライフスタイルを送れるように、フィットネスクラブをご活用いただけたらと思います。

海外では、多くの国の生活者が、マスクを外し、コロナ前の生活に戻り、社会面、経済面でも再び正常に回り始めていると聞きます。日本も一人ひとりに判断が任されることになっています。

ぜひ安全性が担保された、全国のFIA加盟のフィットネスクラブで、多くの方が運動習慣を身につけて、豊かな人生をお送りいただけたらと思っています。

本調査実行委員長
FIA理事
古屋武範



① SPORTEC2023開催! FIAは4つのビジネスセミナーを提供

来る8月2日(水)から三日間に渡り、東京ビックサイトに開催される、日本最大のスポーツ・健康まちづくりの総合展示会SPORTEC2023が開催されます。

本展示会に於いてFIAは実行委員団体として企画段階から参加させていただいています。

この展示会では、スポーツ・フィットネスを中心とした健康

づくり全般の幅広いセミナーが多数提供されますが、FIAでは特にフィットネス事業に特化したセミナーを4講座提供いたします。

内容は以下の通りとなります。この4講座に限定してFIA会員の方は会員特別価格で受講していただけますので、是非ともご参加下さい。

SPORTEC2023 FIA×SPORTECセミナー

●8月2日(水) 13:00~14:30

FIA×SPORTECセミナー①

FIAトップセミナー Part①

アフターコロナ時代のフィットネス産業復活へのロードマップ

【内容】

長かったコロナ禍のトンネルからようやく抜け出したものの、エネルギーコスト上昇、資材高、人件費高騰など、世界情勢不安定化から誘発される様々な空前の困難に対峙しているフィットネス産業。コロナ禍以降スモールジムやパーソナルジム、その他バジェット業態等の増加傾向の中で、次なるフィットネス産業の復活に向けた総合業態を主軸とする企業が進むべき道を、日本のフィットネス産業を代表する三社の経営トップによるパネルディスカッション形式で見据える講座です。

【パネリスト】

岡本 利治氏 (株)ルネサンス 代表取締役執行役員
酒巻 和也氏 (株)ティップネス 代表取締役社長
室田 健志氏 コナミスポーツ(株) 代表取締役社長
(ファシリテーター)
(一社)日本フィットネス産業協会 専務理事 吉田 正昭氏

●8月2日(水) 15:00~16:30

FIA×SPORTECセミナー②

FIAトップセミナー Part②

フィットネス産業復活のための新たな経営戦略を考える

【内容】

コロナを経て世界で急速に拡大するウェルネス産業は、健康づくり、美容、レジャー、マインドフルネス、リカバリーなどあらゆる産業と繋がり、世界のキーワードとなってポストコロナの成長産業となっています。

この波に乗り、日本のフィットネス産業が次のステップに大きく成長するための道をFIAボードメンバーによるパネルディスカッション形式で示していくセミナーです。

【パネリスト】

大友 康彰氏 (株)COSPAウエルネス 代表取締役社長
田畑 晃氏 (株)ダンロップスポーツウエルネス 顧問
小林 利彦氏 野村不動産ライフ&スポーツ(株) 代表取締役社長
(ファシリテーター)
(一社)日本フィットネス産業協会 専務理事 吉田 正昭氏

●8月3日(木) 15:00~16:30

FIA×SPORTECセミナー③

FIAトップセミナー Part③

健康インフラであるフィットネスの地域ドミナント戦略

【内容】

高齢化が進む日本において、健康インフラであるフィットネスの役割は、国民だけでなく行政からも大きな注目を集めています。

今回のFIAセミナーでは、地域に密着し、ジムやスクール運営、ブティック型店舗等、人々が集まるコミュニティを形成し、健康インフラの地域一番店としてさらに成長を目指すための戦略を語っていただきます。

【パネリスト】

笠原 盛泰氏 アイレクススポーツライフ(株) 代表取締役会長
西村 仁宏氏 グンゼスポーツ(株) 代表取締役社長
古泉 有浩氏 (株)フジスポーツ&フィットネス 代表取締役社長
(ファシリテーター)
(一社)日本フィットネス産業協会 事務局長 松村 剛

●8月4日(金) 15:00~16:30

FIA×SPORTECセミナー④

現場力、支配人マネジメント力向上のための特別セミナー

【内容】

収益最大化のための施設マネジメント手法を考えるセミナーです。会員数の減少や様々なコスト高など、今までにない苦境に立つクラブ運営において、現場支配人がどうやって利益を出す仕組みを作るのか。

このFCM1級技能士の現役支配人による対談セミナーは、運営を効率化し、収益を底上げし、最大限の利益を向上させるための様々な施策を考えるセミナーです。

【パネリスト】

加藤 晴王氏 セントラルスポーツ(株)
(FCM1級技能士 セントラルフィットネスクラブ金沢店及び野々市店 支配人)
田中 克宜氏 野村不動産ライフ&スポーツ(株)
(FCM1級技能士 メガロス立川 支配人)
井口 和久氏 (株)ルネサンス
(FCM1級技能士 スポーツクラブルネサンス 岐阜LCワールド24及びコクールルネサンス名古屋 支配人)
(ファシリテーター)
(一社)日本フィットネス産業協会 FCM検定事業統括マネージャー 葦沢 靖彦

2 FIAサイバーセキュリティ保険
サイバー保険を掛けておられるクラブも、
当制度による団体保険料メリットをご確認ください。

- FIAサイバーセキュリティ保険は——
- ※FIAによる加盟クラブ専用「サイバーセキュリティ保険（会員情報漏えい賠償責任保険）」団体保険です。
- ※多数の個人情報扱うクラブで万一情報漏えい事故が起こったときの損害や賠償責任被害を補てんするための制度として2006年より運用されています。
- ※企業の売上高・財務状況の報告は不要です。会員数と補償額により保険料が決まります。
- ※保険期間は毎年6月1日からの1年間、加入手続き期間は4月の第1週～第3週です。

3月30日に正会員代表者様・ご担当者様宛本年分ご案内をお送りしています。

※我々の足元でもランサムウェア（身代金要求型データロック攻撃）など外部からの悪意あるシステム侵入による実害と保険発動が発生しています。侵入予防に努めることが第一ですが、防御しきれない以上万一に備え対応費用を補填する保険を備えてください。

正会員各位に郵送している募集案内をご覧ください、見積もり請求により保険料を確かめて頂けますようご案内いたします。



日本フィットネス産業協会 会員企業向けのご案内

FIA サイバーセキュリティ保険制度

もし！
個人情報
が
流失したら！

STOP
漏えい
+
侵入

FIAの制度
なので
保険料が
割安です

日本フィットネス産業協会会員企業向けの制度です。
FIAサイバーセキュリティ保険は、FIAによる加盟クラブ専用の団体保険です。サイバーセキュリティのリスクは会員情報の漏えいだけでなく、企業の本拠システムへ侵入という新たな脅威も加わっており、ランサムウェア（身代金要求型データロック攻撃）など外部からの悪意あるシステム侵入による実害と保険発動も発生しています。
FIAでは万一漏えい事故が発生した場合でも、顧客や社会に対し迅速に対応できるような制度を運用しています。この制度はFIAを保険契約者としたサイバーセキュリティ保険で、団体契約のメリットを活かし加入者の負担軽減を図っています。
侵入予防に努めることが第一ですが、防御しきれない以上万一に備え対応費用を補填する保険を備えてください。

お申込み締切日
2023年4月21日（金）

保険期間
2023年6月1日 午後4時から1年間

一般社団法人 日本フィットネス産業協会

FIAの制度なので、保険料が割安です。

補償コースと保険料例

次のA～Dの4コースの中からご選択ください。
※パーソナルクラブ「情報漏えい賠償責任特約付」の年間保険料です。

加入コース	A	B	C	D
補償内容				
※賠償責任 支払限度額 (請求 自賠責等)	5,000万円	1億円	3億円	5億円
※対応費用 支払限度額 (請求時1万円/年3回請求可)	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			
会員数別 保険料				
4,000人	86,160円	94,740円	156,480円	197,740円
10,000人	115,100円	128,570円	209,040円	264,160円
20,000人	138,120円	151,880円	250,840円	316,990円
50,000人	172,440円	189,620円	313,170円	395,770円
100,000人	218,690円	240,480円	397,170円	501,900円
300,000人	280,360円	308,290円	509,150円	643,420円
500,000人	311,190円	342,190円	565,140円	714,170円
800,000人	387,240円	425,810円	703,250円	888,710円
1,000,000人	436,570円	480,060円	792,840円	1,001,920円

● 各種損害は、次の(1)～(3)の合計額に限り、上記2コースの総賠償責任支払限度額を超えては保険金を支払いません。
 (1)損害賠償金 (2)対応費用 (3)権利侵害の費用 (4)訴訟料金費用
 注1、注2は2コースの支払限度額にそれぞれ1,000万円の支払限度額(内付)が適用されます。
 ● 最終請求は、上記2コースの最終請求額を自己負担額を超えては保険金を支払いません。

会員数の考え方
2023年1月末現在の会員数をご報告いただきます。
会員数は法人会員の企業数および個人会員数の合計となります。ビジター会員は含みません。

保険料はフィットネス会費(1人単位)で算出されます。
お見積りをご請求ください。

1 「見積り依頼シート」に必要事項をご記入の上、下記まで FAX をお送りください。(メールアドレスもご記入ください)
FAX 093-531-7950
 お問い合わせは **0120-257-522** 携帯電話からもご利用いただけます (受付時間 9:00～17:00 受付終了後 翌日)

2 見積の保険料を算出し、メールにて「見積料お見積書(加入申込書)」をお送りします。

3 「加入申込書」にてご希望のコースを選択し、社務所印のうえ送付封筒にてご返送ください。また、見積料のFIA加入申し込みください。

4 **6月1日 午後4時 補償開始**
 お申込み締切日 ▶ 4月21日(金)
 FIAサイバーセキュリティ保険窓口必着
 お見積り締切日 ▶ 5月11日(木)までにお申し込み

IHRSA グローバルレポート

ここに紹介するトピックスは、
IHRSAとFIAの提携によりIHRSAがリリースしたレポートの一部を要約して紹介する、
海外フィットネス関連情報です!

ヘルスクラブとジムの会員を呼び戻そう

Saco Sport & Fitnessの創設者兼社長であるScott Gillespieは、
元会員に話しかけるためのいくつかの重要な方法について取り上げています。

唐突ですが、幸せそうで抑圧されていない状況の会員と、
やる気のあるオペレーションチームがいる賑やかな施設を訪れたときのことを思い出してください。
コミュニティ、ポジティブなエネルギー、そして予測可能な収益性など、どうだったでしょうか?

2年間私たちはひたすらディフェンスをしてきました。

今こそオフンスに出る時です。

このトピックでは、元在籍していた会員を巻き込み、
そして呼び戻すための取り組むための初動の考えをいくつか紹介します。

著者 | Scott Gillespie (スコット・ガレスピー)

フィットネス業界ほどひどく打ちのめされた業界はないでしょう。

2022年初頭のIHRSAのデータでは、
フィットネス施設の25%が永久に閉鎖されたそうです。

この数年間を生き延びることは大きな勝利となるでしょう。

2年以上コロナ禍でのサバイバルモードを続けた後に、“パツ”とスイッチを切り替えるのは簡単ではないかもしれません。しかし、このチャンスを十分に生かすためには、考え方や文化を積極的に進化させ、楽しさや成長へと戻していく必要があるのです。

フィットネス業界の 未来を占う現在のテーマ

最近、私はいくつかの対面式業界イベントに参加し、座談会の進行役を務め、ネットワークを広げ、再会し、新しい友人と出会い、おどろくほど多くのことを学びました。

そしてその中で、私はいくつかの一貫したテーマを学びました。

まず、回復の段階が大きく異なるクラブには、4つのカテゴリーがあるということです。

1. 社会的介入を最小限に抑えた地域の施設:

パンデミックに対する社会的な介入が最小限であった主に南部の多くのクラブは、2019年の会員数と収益レベルに非常に近い、あるいはそれ以上の水準にあります。

また、これらの州では、昨春の制限解除に合わせ、夏の売上が好調に推移しています。

2. 他の閉鎖施設に近いクラブ:

他のクラブが閉鎖した市場は全国各地にあり、それらの顧客を吸収したク



クラブは好調に推移しています。

3.ファミリー/レクリエーション施設:

大型クラブ、ファミリー向けクラブ、レクリエーション重視型クラブは記録的な伸びを示しました。

4.回復基調にある施設:

最大のセグメントは、2019年と比較して60~85%の回復が報告されたこと。その範囲に入ったクラブには、2つの要因が寄与しています。

1つ目の要因：地理的なもの（社会的介入が強かったエリア）

⇒クラブが閉鎖されていた期間が長く、規制が厳しいほど、回復が遅くなりました。

2つ目の要因：クラブがサービス、プログラム、安全性を向上させるための変更を行い、その変更を伝えることにどれだけ積極的であったか。

⇒積極的な施設は、嵐をなんとか乗り切った他のクラブよりも回復が早かったと報告されています。

また、将来に対する楽観的な考えも

目につきます。この2年間、私たちに不利な状況が続いたように、一方では潜在的な成長をもたらすポジティブな要因も数多く存在するのです。

- パンデミックが進化し、流行段階に入ったというコンセンサスが得られています。より慎重なアメリカ人が、通常の活動を再開することを考え始めています。
- 心身の健康の重要性に対する認識が高まっています。
- 人々は恐怖に怯え、孤立していましたが、直接的なコミュニティを再会する準備ができています。
- アメリカ心理学会によると、運動不足や食習慣の乱れにより、アメリカ人の平均体重は29ポンド（約13 kg）増加しており、ジムやその他の身体活動の場が必要であることを証明しています。
- パンデミック後のリモート型ジョブ、いわゆる「ラップトップジョブ」世代は、職場でのコミュニティ交流が不足しているのです。
- パンデミック前のクラブでのリアルな運動習慣を、ホームジムやアウト

ドア、デジタルな日課に置き換えた人の多くが、退屈していると言われています。

以上のようなテーマから、どのようにすれば、復帰が遅れている元会員を再び参加させるこの機会を最大限に生かせるか、という疑問が生まれてきます。

クラブ会員を呼び戻すための先駆的取り組み

元メンバーを呼び戻すための最初の取り組みは、あなたのチームを守りの視点と低い期待から、成長と楽観、そして楽しみを受け入れるような思考に進化させることです。

そのためには、より広い視野と可能性を見出すためにスタッフとの会話の機会をぜひ持ってください。各メンバーの現在の責任の所在に目を向け、成長とエネルギーを得るために、どのように進化させればより良いポジションを確保できるかを確認しましょう。



営業チームを縮小または廃止したクラブは、この機会を生かすためにある程度のレベルで営業チームを復活させるべきときかもしれません。

元メンバーの4つの異なるメンタリティを積極的に再認識し、それぞれに合ったメッセージをカスタマイズすることを検討してください。

1. クラブ以外でも新しい運動習慣を持つ人

コミュニティ、楽しさ、多様な運動体験などの価値を創造しましょう。例えば、「成果の向上」「コミュニティ」「フィットネスクラブのポジティブなエネルギー」「地下室から這い出よう」「…との再会」などのキーワードやフレーズを含むメッセージの投げかけは、このグループの心に響くでしょう。

2. 何もしていない人

このグループは、新しいプログラム、サポート、快適さなどを必要としてい

ます。「身体と心の健康を取り戻そう」「サポートの価値」「楽しいコミュニティ」などのメッセージは、フィットネスクラブやコミュニティから切り離されることによって彼らが何を失っているかを明らかに示すことができます。

3. 感染を恐れて未だに戻れない人

彼らがどのような人なのか、なぜ怖がっているのかの特定をサポートします。そしてクラブの安全対策が改善されていること、運動やコミュニティがもたらす健康上のメリットについて説明し、安心感を与え続けましょう。

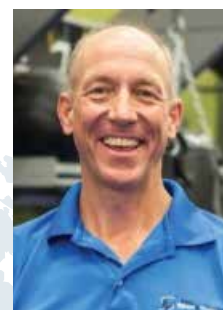
4. パンデミックよりもずっと前に退会した人たち

過去の会員モデルが彼らにとってうまく機能していかなかったことを考慮しましょう。彼らは、例えば“契約不要のオプション”やサポートやプログラミングを提供するサポートとガイダンスを望んでいるはずで

す。新しいプログラムのショーケースも。

この先、トンネルの奥に見える光は、もはや迫り来る列車ではないと思います。それは、自分の人生をより良くしたいと願う潜在的なお客さまの姿です。そのお手伝いをする中で、フィットネスの楽しさを取り戻せる——。それこそが、この業界が素晴らしい理由のひとつなはずです。

筆者紹介



スコット・ガレスピー氏は、ミシガン州サコの Saco Sport & Fitness の創設者兼社長であり、ミシガン州ポートランドの F45 Training Downtown Portland の経営者です。

ISSUE

フィットネス関連

ニュース

オンラインで回復に弾み
カーブスHD、
会員数戻る
店舗と二刀流で50代、
集客の柱に

女性向けスポーツジム「カーブス」を運営するカーブスホールディングス（HD）は、2023年8月期末の会員数が新型コロナウイルス禍前の水準に迫る82万4000人に回復すると見込む。3年前、上場直後にコロナ禍に見舞われ、一時は休会を除いた

実質会員数が54万人にまで落ち込んだ。コロナ禍で培ったオンラインフィットネスを武器に、コロナ後へ向けて挽回を期す。

「（20年4月に発令された）緊急事態宣言により全店休業が続いた時期はものすごくダメージが大きかった」と増本岳社長は振り返る。コロナ前の会員数83万2000人（20年2月末時点）は、20年5月に34%減少（休会を除く実質会員数）。不採算店舗の閉店統合も進め、コロナ前（20年2月末時点）の2014店舗は、22年8月末には1947店舗となった。

だが、コロナ禍の厳しい環境に対応したオンラインが反転攻勢の武器になりそうだ。同社は20年9月から、自宅にいながらスマートフォンやタブレットでレッスン動画を視聴できる「おうちでカーブス」を導入した。「オンラインを活用することで、1店舗あたりの商圏を広げられる可能性がある」（増本社長）という。

1店舗の商圏は、人口密度

などによって異なるもの、おおむね人口3〜4万人の範囲としている。ただ「いつもはオンラインを使い、週に1回程度、遠隔から来店して指導を受ける会員も出てきた。山間部などで店舗を出すのが難しかったエリアでも会員を取り込めそうだ。店舗とオンラインの両方を使えるサービス『W（ダブル）プラン』で会員数を伸ばしたい」と増本社長は語る。

高齢者はコロナ禍の外出自粛の動きに比較的敏感だったため、主要顧客が60歳以上のカーブスにとって新規集客は困難を極めた。そこで「21年から50代の新規集客を強化した。会員の若返りが進み、今では50代の新規入会が最も多い」（増本社長）。インターネット広告やテレビCMなどを強化し「若年層」の集客でカバーした。

これまで掲げていた中期目標は25年8月期に会員数130万人、国内店舗数3000店としてきた。増本社長は「コロナ後の戦略は立て直し中。時期はずれるものの、基

本的な目標は変わらない」とする。政府が23年5月に新型コロナウイルスを感染症法の「5類」に移すこともあり「社会活動が回復してシニアの市場も復活していけば、この数年は十分、既存店会員数を増やしていける見込みだ」と増本社長は期待する。

今後の懸念材料は、6月からの月会費の引き上げだ。従業員の賃上げ原資とする方針。値上げが続くなかで消費者の生活防衛意識の高まりがジム代の削減につながるかは読み切れない。増本社長は「価格に見合う存在になる以外に策はない。22年6月から新規会員の会費はすでに上げているが影響はほとんどないので、大丈夫だろう」とみる。

市場の見方は慎重だ。株価は22年11月に1000円台をつけてから下落基調をたどる。auカブコム証券の河合達憲チーフストラテジストは「（株価の動きは）コロナ後の業績回復はすでに織り込んだという見方ができる。（コロナ後に）新規参入が増え

て、ジムがコンビニのようにありふれた状態になると難しい市場環境になる」とみる。

増本社長は「コロナをへて消費者心理も変わっている。潜在的な需要を顕在化して自社の売り上げにつなげられるかが重要だ」と力を込める。

（2023年3月2日/日経）

自動追尾機能付き 防犯カメラ 販売急増 埼玉のダイトク



ダイトク（埼玉県川口市）の自動追尾機能付き防犯カメラ「ダイバーポットアイ」

防犯カメラなどのダイトク（埼玉県川口市）が製造・販売する自動追尾機能付きの屋外防犯カメラの販売が急増している。不審者をカメラが捉えたとスポットライトを照射しながら動きを自動追尾する

機能を持っており、2月の販売台数は直前3カ月の平均の2・7倍に当たる約2000台になったという。関東地方を中心に各地で関連が疑われる強盗事件が相次いだことを受け、防犯ニーズが高まったことが影響していると社はみている。

販売が急増している防犯カメラは2019年に発売した「ダイバーポットアイ」。従来の防犯カメラは本体が目立たない色で犯罪が発生したときの証拠を録画することを主眼に置いたものが多いという。

一方、ダイバーポットアイは本体の色に深紅を採用するなど目立つデザインとしたうえ、スポットライトの照射で不審者に撮影されているとの認識を強く与えることで住居などへの侵入を諦めさせる効果を狙った。

不審者などの動体検知可能な距離は5〜10メートル。スポットライトのほかにサイレンで威嚇したり、熱源センサーによる検知でスマートフォンに通知が届くようにしたり

することも可能。人型検知の機能をオンにすることで犬や猫、車の検知を防ぐとともに不審者を確認してスマホから威嚇の声かけをすることもできる。

価格は1万9580円。有料だが、撮影データをクラウドに保存するサービスもある。卸会社を通じて全国約2000店のホームセンターを中心に販売しているが、今後は同社のオンラインショップでの販売も強化するという。

(2023年3月3日/日経)

入金を100%保証、

口座振替の代行 電算システムなど

電算システムと住友生命保険の完全子会社で収納代行を手掛けるシーエスエス（大阪市）は、100%入金を保証する口座振替の代行サービスで10日に始める。残高不足などで引き落としできなかった場合に立て替え、振り替えを依頼する企業や店舗に支払う。債権を保証するサービスは全国でも珍しいといい、ス

ポーツジムや学習塾などに売り込む。

口座振替は一般的にクレジットカード決済に比べ手数料が安い一方、引き落としできない債権は利用者側が回収する必要がある。新サービス「ツリーペイメント口振100%入金保証型」では、電算側が与信管理や債権回収を担い、振替ができない場合は立て替える。

加盟料は3万円で、利用料が月3千円。決済額の1・6%の手数を徴収する。債権保証のない従来型の口座振替サービスに比べると割高になるが、クレカ決済の一般的な手数料である2〜3%より安く設定した。

インターネットで口座振替の手続きができる機能や、通常より早いタイミングで資金を立て替えて入金する「早期支払い」も順次始める。2023年に60件、3年後に1千件の加盟を目指す。

(2023年3月9日/日経)

松本のJAMS 「体力ドック」で 改善提案

長野県松本市の相沢病院は県中部の中核病院の一つだ。

スピードスケートの小平奈緒さんの所属先としても知られる。同院は2021年4月に「相沢健康スポーツ医科学センター（JAMS）」を開設した。長年取り組んできたスポーツ関連のリハビリ経験を生かし、専門知識を持ったスタッフが運動選手らのけが予防やリハビリ、高齢者の体力づくりなどを支援する。

相沢病院に隣接するビルに入る同センターには様々なトレーニング機器などが備わっており、一見するとスポーツジムのようだ。ただ、鍛えることだけが目的ではない。青木啓成センター長は「自己流の運動で生じがちな痛みなどの不安をなくして継続的に運動できるよう指導する」と開設の狙いを話す。

そのうえで、経済産業省の補助金を受け「体力ドック」と呼ぶプログラムも開発し

た。一人ひとりの体の状態に応じて体力低下の要因を分析し、その改善プランをオーダーメイドで指導する。青木氏は「人間ドックの体力版」と話す。

体力ドックの主な流れはこうだ。まず、専門の理学療法士が利用者の体の状態と目指したい目標などを聞き取る。そのうえで、片足立ちやスクワットなどを通じてバランスや体幹機能、柔軟性といった12項目をチェックする。「チェック項目には相沢病院が培ってきたスポーツ医科学のデータやノウハウを活用している」という。

最後にデータを自動分析し、30種類程度のメニューから一人ひとりに合った運動を提案・指導する。問診と身体チェックから運動指導までにかかる時間は約90分。体力ドックで提案されたトレーニングメニューはスマホの専用アプリで動画などを使って手軽に確認でき、自宅などで継続的に運動することが可能だ。

実際に平均年齢が50歳代の男女20人に体力ドックを体験

してもらった感想を聞いたところ、「自分に合った運動・ストレッチが分かった」「自分の体の状態を理解できた」といった答えが8割を超えた。体験から2週間後の体の状態についても7割以上の人が「体の動きが改善した」と答えたという。

JAMSは月2000人程度が利用しており半分以上が60歳以上だ。整形外科の手術を受けた人のリハビリ後のフォローのほか、登山やゴルフといったスポーツの愛好家などが多いという。青木氏は「人生100年時代に向けて体力ドックの認知をさらに高め、人間ドックのように市民権を得られるようにしたい」と意気込んでいく。

(2023年3月9日/日経)

東京オリパラの 水泳会場、 4月1日再開業 水球会場は閉館

東京五輪・パラリンピックの水泳会場として東京都が新設した「東京アクアティクス

センター」(東京・江東)が4月1日に再開業する。都が新たに整備したオリパラ競技会場の全てが開業する。

同センターは観客席約5000席と、メインプールやダイビングプール、トレーニングルームなどを備える。再開業を記念して、同月4日にセレモニーを開くほか、11〜16日に施設の無料開放などのイベントを実施する。

五輪の水泳会場だった「東京辰巳国際水泳場」(同)は3月31日に閉館する。改修工事を経て、2025年秋に都立初の通年利用できるアイススケート場「東京辰巳アイスアリーナ(仮称)」として開業する予定だ。

(2023年3月10日/日経)



東京五輪・パラリンピックの水泳会場だった「東京アクアティクスセンター」(東京都江東区)

バイト時給、 2月2・1%高 三大都市圏1142円、 観光関連の求人増

リクルートが14日発表した三大都市圏(首都圏、東海、関西)の2月のアルバイト・パート募集時平均時給は、前年同月比24円(2・1%)高い1142円だった。政府の観光支援策の再開やインバウンド(訪日外国人)の回復を背景に、観光関連の求人が増え時給を押し上げた。

同社の求人媒体「タウンワーク」などの掲載情報をまとめた。「販売・サービス」系は前年同月に比べ23円(2・1%)高い1110円だった。旅館・民宿など「宿泊施設関連」が同40円(3・6%)、高い1158円となったほか、ホテルスタッフも60円(5・4%)上がった。政府の観光支援策で宿泊客が戻り、人手の確保へ時給を引き上げて募集する動きがみられる。

観光需要の増加は、飲食店や小売店の繁忙にもつながっ

たようだ。新型コロナウイルスの拡大も一服しつつあり、人出が増えている。「フード系」は1098円と前年同月比55円(5・3%)上昇した。

宇佐川邦子ジョブズリサーチセンター長は「即戦力となるスタッフの賃金がより上がりやすくなる一方、未経験者の募集が増えることで平均時給が引き下げられる可能性がある」と指摘する。

同業大手のディップが同日発表した2月の全国のアルバイト・パートの平均時給は、前年同月比31円(2・6%)高い1230円だった。

(2023年3月15日/日経)

筋トレ夢中人、 増える理由は？ 記者が

「パーソナル」体験

パーソナルトレーニングに通う知人が男女問わず増えた。フィットネス(スポーツジム)の業態の一つで、その人に合わせた筋トレをトレーナーから一対一で教わる。実



トレーニングを始める前に、からだの可動状況やバランスのチェックを受ける(東京・大手町のR-body)

際に体験してみた。

フィットネスでいま人気があるのは「筋トレ特化型」。とりわけ注目はパーソナルトレーニングだ。フィットネス初心者も一対一できめ細やかな指導が受けられることから「パーソナルは今後も伸びが期待できる」(専門誌「フィットネスビジネス」編集長の古屋武範さん)。

パーソナルでどれくらい体が変わるものなのか。記者も1カ月間通ってみることにした。職場から近いR-body大手町店(東京・千代田)で、トレーナーの真田貴弥さんが指導してくれた。

初回は自分の体の動きやバ

ランスなどを確認。悩みについで質問されたので、ランニングすると脚の外側が痛くなることを伝えた。目指すゴールとして「上半身に美しい筋肉をつけたい」「O脚をなおしたい」の2つを挙げた。

体の動きでは上半身を左右にひねりにくいことが分かった。例えば手を頭の後ろで組み、胸を左右にクルクル回す動作をするとスムーズに回らない。ゴルフでよく「もっと上半身を回して」と言われるのはこのためだったのか。

一方のO脚。片足で立つと重心が寄るのは普通だが、そのとき足の外側（小指側）に必要以上に体重をかけたがちなのだという。走ったときの痛みもこれが原因らしい。

課題を踏まえ、50分で10ほどのトレーニングメニューをこなす。バーベルなどの器具を使うと思いきや、記者のレベルではほぼ必要ない。スクワットや腕立て伏せ、腕で体を支えるプランクなど、体の重みを生かすだけで汗をかくしキツく、筋肉痛にもなる。

自己流と違い、できている

かをその場で指摘してもらえるのはパーソナルならではの。ジムでは1カ月間で計5回、およそ5時間のトレーニングをし、自宅でも腕立て伏せなどの筋トレに取り組んだ。1カ月ではたどり着けなかったが、続ける場合はスクワットの際にバーベルを背負うな

ど、徐々に負荷をかけていくという。1カ月はあっという間。ムキムキの体になると期待もしていたが、筋肉量の数値にまだ変化はない。ただしこれは想定内。今回取材した専門家は「個人差はあるが、2〜3カ月、週数回のトレーニング

トレーニングメニュー

(記者が実施した例)

膝上からももにかけての「筋膜」をほぐす



体幹を鍛える(プランク)



片足を後ろに上げてバランスを取る



フィットネス施設の開業数



グを続けないと変化は表れない」と異口同音に話していたからだ。それでも胸や首、骨盤の位置、姿勢などの「正解」が分かったのは収穫だった。

日本にフィットネス施設が定着し始めたのは1970年代以降だが、しばらくはプールやエアロビクススタジオがそう総合型が中心だった。現在のような筋トレ特化型が伸長したのは2010年代に入ってから。「ライザップ」「エニタイムフィットネス」などが代表格だ。

新型コロナウイルス禍では運動時の「密」や飛沫感染への懸念から、総合型を中心に逆風が吹いた。ただ、健康への関心は高まっていたため、筋トレに特化し密になりにくいジム型は底堅く推移した。

「フィットネスビジネス」の調査によると、フィットネス施設の新規開業件数のうちジム型は18年に57%だったが、22年には90%を占めている。

「パーソナルトレーニングはタイムパフォーマンス(時間対効果)を重視する人が支持

している」。ジム型の「リアルワークアウト」を展開するワークアウト(東京・渋谷)の最高経営責任者(CEO)、土屋耕平さんの説明だ。18年から展開し、現在97店。会員の6割は女性だ。

一般的にパーソナルの費用は1回5千円から1万円弱が多く、週2回通うと月4〜5万円以上かかる。ただ「語学やビジネススキルを学ぶように効率的に体について学んだり、効果を出したりしたい」という人も多い(土屋さん)。

ダイエットや体力作り、運動技術の向上、ケガ予防やリハビリなど目的は様々。最近では筋肉がついた美しいスタイルを追求する「ボディメイク」という言葉も聞かれる。

ボディメイクには大会もある。先駆けの「ベストボディ・ジャパン」は1万2千人がエントリー。開始から10年で規模は20倍以上になった。年齢や筋肉のつき方などで複数クラスがあり、60歳以上の部門も。「筋トレを始めて半年で出場する女性もいる」と

ベストボディ・ジャパン協会
CEOの谷口智一さん。

15年開始の「サマー・スタ
イル・アワード」も女性の参
加が増えた。事務局の青木隆
浩さんは「細い女性が憧れの
時代もあったが、今は筋肉が
ついた体を美しいと考える女
性が増えている」とみる。

3月5日、サントリーホー
ル（東京・港）でクラシック
音楽と筋肉を「協奏」させた
珍しいコンサートが開かれ
た。管弦楽団が演奏する「ア
ルルの女」「くるみ割り人
形」などのクラシックに合わ
せ、パフォーマーが空中演舞
をしたり、ボディビルダーら
が筋肉美を披露したり。スト
レッチを教える理学療法士の
指導で、聴衆は座ったままで
きる体操も体験した。

クラシック音楽の新市場開
拓を目指すこの試みについて
主催したクラシカエル実行
委員会の川上智子共同代表
（早稲田大学ビジネススクー
ル教授）は「人生100年時
代を健康的に過ごすため筋肉
に着目した」と目的を話し
た。「筋肉」は今後も様々な

分野で注目されそうだ。

（2023年3月18日/日経）

顔認証システム外販 KUNO 入場管理や決済に

システム開発を手がける
KUNO（東京・港）は顔認
証システムを外販する。即時
に顔の登録と認証ができ、顧
客の要望に合わせて顔認証に独
自の機能も追加できる。20
22年から新潟県内のスポー
ツイベントで試験導入し実績
を重ねた。顔認証を活用した
イベントの入場管理やキャッ
シュレス決済などでの需要を
見込む。

同社は新潟県長岡市に拠点
を構え、22年から同市のプロ
バスケットボールチーム、新
潟アルビレックスBBのホー
ムゲームの入退場で自社の顔
認証システムを活用。混雑の
解消や運営費の効率化などに
つながった。このほど「チャ
オパス」の商品名で外販を始
めた。

使用する顔認証端末は1〜
3秒で顔画像を登録し、5秒

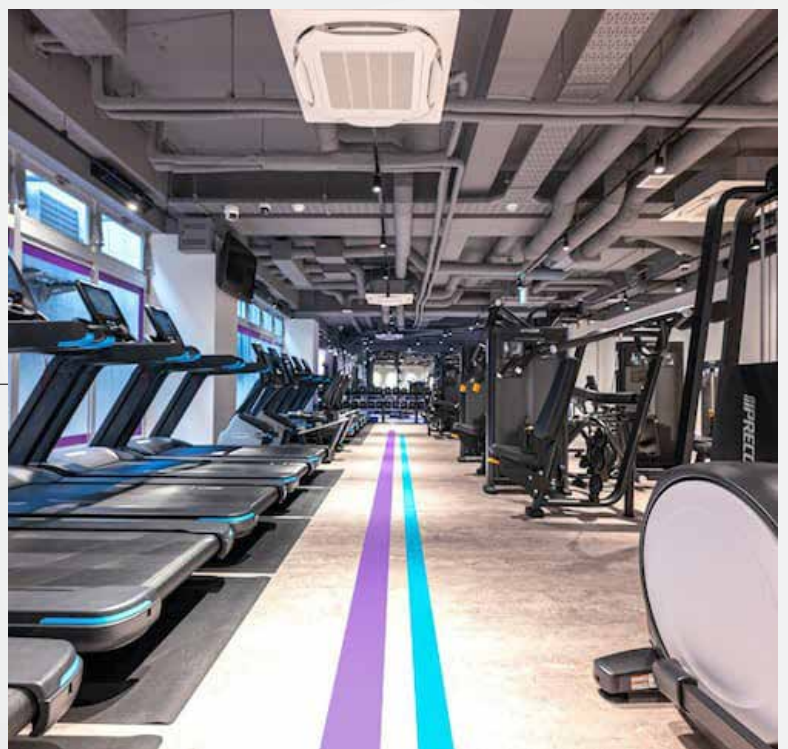
以内に登録した顔を認証でき
る速さが特長。登録、認証の
処理はネットを介さず端末内
のローカルサーバーで完結す
るため、外部にデータが漏れ
るリスクも少ないという。1
台で2万人分の顔情報を登録
できる。

新たにQRタイプのチケッ
トを読み取る機能を搭載した
ほか、端末から音声が出る機
能も追加した。価格は1台あ
たり3年間で30万円、導入費
用は200万円から。1日だ
けのレンタルプランも検討し
ていく。

（2023年3月21日/日経）

ファストフィットネス ジャパン 24時間営業の小型ジム

マシントレーニングに特化
しているFast Fitness Japan
（FFJ、ファストフィット
ネスジャパン）は、年中無休
で24時間営業のフィットネス
ジム「エニタイムフィットネ
ス」を展開する。プールやス
タジオがなく、運動器具のみ
をそろえた小型ジムに特化す



る。少人数・低コストで運営
できるように店舗をマニユア
ル化し、フランチャイズ
（FC）展開を中心に店舗網
を広げてきた。

エニタイムは米国・ミネア
ポリスで2002年に誕生し
た。10年にFFJが日本での
FC展開の権利を獲得した。
店舗数は全国で1000店を
超えた。エニタイムの店舗面
積は100坪（約330平方
メートル）程度で、総合ジム

にある風呂がない。夜間は無
人で営業し、オートロックで
利用者はジムの出入りにセキ
ュリティーキーを使う。警備
会社と連携し、カメラでジム
を監視して安全を保つ。

初期投資と設備維持費を抑
え、小規模な商圏でも収益が
成り立つ。日本に初出店した
当時は、「24時間営業のジム
がなく、ビジネスモデルが成
り立たないと言われた」（土
屋敦之社長）。運営ノウハウ

をマニュアル化してFC展開しやすくし、約1000店舗のうち8割はFC店舗だ。

23年3月期の連結売上高は前期比7%増の140億円を見込む。積極出店を重視し、純利益は12%減の15億円となる見通し。24時間営業のジムの競合が増えるなか、全国の約1000の店舗を共通で使えることも強みだ。

今後、年間で最低100店舗を目標に3000店舗の出店を目指す。土屋社長は「店舗網を使って物販の展開なども考えていきたい」と話す。

(2023年3月27日/日経)

会社概要

設立	2010年
本社	東京都新宿区
社長	土屋敦之氏
上場市場	東証プライム
連結売上高	130億円 (22年3月期)
純利益	17億円 (同)

eスポーツ、ジムや旅館で本格レース体験提供

名古屋市中心部のフィットネスジムに、流線形のデザインが特徴のフィットネスマシンとデザインがなじむ。ハンドルをつかむとしっかりした重みが腕に伝わり、カーブでは機器がわずかに傾く。姿勢を保とうと、体がじんわり熱くなった。

開発した古賀琢麻社長はプロのレーシングドライバーだ。車が縁石を乗り越えるときの動きやスリップの思わぬ方向への車の動きを、レースでの経験をもとに調整した。「デザインのかっこよさとアナログな運転体験の再現にこだわった」という。

モニターを含め1台350万円と普通自動車並みながら、ドライブXは2022年

1月の発売から100台以上が売れた。ホテルや旅館、ジムなどeスポーツとは縁遠い施設の引き合いが増えている。

フィットネスジムを運営するフィットネスマシン（岐阜市）は、22年12月にできた名古屋栄店に1台取り入れた。

「色々な切り口から、体づくりを提案したかった。気軽にジムに来てもらえるきっかけづくりをしたい」とブランド戦略部の北川律之部長は話す。レース中の判断は脳をつかい、車の挙動に合わせ姿勢を動かすと、体幹の強化にもつながるといふ。

津市の榊原温泉の旅館神湯館では、22年にリニューアルの目玉としてeスポーツの機器を採用した。ドライブXとアイロックスの別のシミュレーター2台を、改装した客室に設置。川崎俊裕支配人は「温泉卓球に代わるようなレジャーが欲しかった」という。新型コロナウイルスの流行は落ち着いたが、客足は以前のようには戻っていない。「起爆剤にしたい」と期待を込め

る。

アイロックスの古賀社長によると、百貨店の外商向けイベントに出店したり、海外のリゾートホテルからも問い合わせがあったりと「最初は考えていなかったところに広がっている」という。

(2023年3月30日/日経)

26年競泳アジア大会、OCAが会場変更を要請

2026年に愛知県と名古屋市中で共催する夏季アジア大会で、主催者のアジア・オリンピック評議会（OCA）が競泳の会場を東京に変更するよう要請していることが31日、関係者への取材で分かった。名古屋市のガイシプラザで行う計画に対し、OCAは施設が基準を満たしていないとして、東京五輪・パラリンピックの会場だった東京アクアティクスセンターの活用を求めている。

大会組織委員会などは現行計画での実施を希望しているが、協議は平行線という。主要競技を遠隔地で実施す

れば、大会の開催意義や盛り上がりが大きく損なわれる可能性がある。

関係者によると、昨年10月にOCAの実質トップであるフセイン・ムサラム事務局長がガイシプラザを視察。世界水連会長でもある同氏は、バリアフリー対応が不十分であることや、プールサイドのスペース不足、練習用プールのコース幅が狭いことなどを挙げ、変更を求めた。

大会を巡っては、物価高などにより850億円とする大会経費の大幅な増大が見込まれ、選手村の建設を取りやめるなど対応を迫られている。東京五輪の汚職、談合事件の影響もあり、スポンサー集めも滞っている。

(2023年4月1日/共同)