

Fitness Industry Association NEWS

2024年（令和6年）2月13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 令和6年新春の集い

第一部

「FIA全国カラダ年齢測定フィットネス 体力テスト」の現在



1月24日（水）、AP東京八重洲にて、「FIA令和6年新春の集い」が開催された。
第一部は、昨夏に始動した新しい取り組み事業である「FIA全国カラダ年齢測定フィットネス体力テスト」の説明会。
直近の活用事例や現在進んでいる公的機関・団体取り組みの現状や、
本取り組みに寄せられている期待についての報告があった。

●事業報告

スポーツクラブでの 測定と改善を通して 生涯自立できるカラダを 手に入れる



(一社)日本フィットネス産業協会理事、フィットネス体力
テスト事業・事業委員長

田畑 晃

本業界の“筋力増強”に努めております田畑でございます。どうぞよろしくお願いいたします。日頃は当協会の活動に対して皆様からたくさんのご支援をいただき、またいろいろとご理解をいただきながら進めさせていただいていますことに、心より御礼を申し上げます。本年も引き続き、皆様からのご支援、ご鞭撻をどうぞよろしくお願いいたします。

ご存じの通り、今年は正月から深刻なバットニュースでスタートしました。この場をお借りして、被災された皆様に対しましてお見舞い申し上げますとともに、一日も早い日常が戻ってくるように心よりお祈り申し上げます。

一方、明るい話題としては34年ぶりに日経平均株価が更新するというニュースもありました。当協会がコロナで猛踏ん張りしている中で、それを後押ししてくれるような話題は今年が“変革の年”になるということに大いに期待したいと思っておりますのでござい

ます。

さて、我々が取り組んでいる体力測定でございますが、お陰様で、約1年経過してまいりました。そこで、この機会に今一度、その意味や意義というものについてきちんと確認しておきたいと思っております。本事業は、ここにいらっしゃる皆様方と一致団結して取り組むことで、新しい市場の開拓、そして社会への貢献というものにつながっていくという、非常に重要な位置付けになっていると思っております。このことを再認識しながら、今日のこの時間を過ごしてまいりたいと思っております。

昨年のこの場で、初めて本事業の説明をさせていただいた後、さっそくテストマーケティングというかたちで、実際に測定者を入れながら実験を開始してまいりました。その後、導入各社において、実装という段階に進んでいたわけですが、同時期に東京都から「このFIA体力測定を実施したい」というオファーをいただき、東京都の健康・スポーツイベントの中で、我々も早くから連携をしておりました。そして、この3月に第1期を終了するという段階に来ているところです。なお、東京都からは、「今後もさらに積極的に拡大していきたい」という意向もいただいております。また東京都のみならず、他の団体からも、「ぜひ詳しい話を聞きたい」という問い合わせも頂戴しているところです。

今日までの体年齢測定の導入実績を見ると、参加人数は4,000名超。これは積極的に導入していただいた先行した21社、167施設での実績ということになります。参加者の満足度も高く、多くの方々から高い評価をいただいておりますが、各社におかれまして、まだまだ試行錯誤されている状況でございます。今後、この取り組みがさらにブラッシュアップされて、人々にとってなくてはならない素晴らしいプログラムとなり、先ほど申し上げた通り、

新たな市場もにらみつつ、件数、施設数を増やしていきたいと考えておりますので、ぜひ皆様方のご支援をお願いしたいと思います。

●活用事例

社員総会で 体験型研修会を実施



野村不動産ライフ&スポーツ株式会社
事業推進部フィットネス事業課
上級マネージャー

小松 裕季

野村不動産ライフアンドスポーツ事業推進部フィットネス事業課の小松と申します。本日は、弊社で今期取り組んでまいりました活用事例を2つお伝えさせていただきます。

弊社で「FIAカラダ年齢測定会」を推進していくにあたって、あらめてどこから、また何を根幹として進めていくべきか——この原点を今一度、私自身振り返ってみました。すると、いわゆる一般の会員様、お客様に向けた測定がまずベースであろう、と。

ただ、果たしてメガロスが実施していく体力測定は、本当にそれが正しい方向性なのか……。これをさらに見直したとき、私自身にとってのお客様とは大きく2つあると思えました。まず1つ目が、現場で頑張っている社員、いわゆる弊社というキャストです。こ

のキャストも本部にとっては非常に大事なおお客様である、と。そして2つ目が会員様です。会員様に対してどのようにこの「FIAカラダ年齢測定」を展開していけばいいか。こういったところから、今回弊社では、“フィットネス社員総会”という中で、まずはもっとも身近なお客様、いわゆる社員に向けてこの測定会をする意義をしっかりと伝えたい、と。そして、それを踏まえた上で、会員の皆様にこの体力測定会の可能性を実感していただきたいと考え、今期はこの2つの施策に重点を置きながら取り組んでまいりました。

1つ目。社員総会での体験型研修会の実施にあたり、まず弊社社員の背景として、どのような状況であったのか。すると、「カラダ年齢測定会」の認知そのものが社内でも非常に希薄であったことです。特に若手の社員に関しては、そういった経験値がないために、どのようにしてお客様にその測定を伝えていけばいいか、ということが大きな課題として背景にありました。そこで、まず会社でのベースをつくるためには、我々社員がこの測定の意義をしっかりと伝えていくことが何よりも大事なのではないかと。

メガロスにはなによりも“人”を強みとしています。すなわち、キャストがしっかりと自分自身の言葉でこの測定会の意義を語れること。これを我々本部は総会における最大の目的として行いました。実施事例としては、約2時間半、総勢140名のフィットネス社員に体験してもらいました。

実際に社員が実施することによって、イメージが具現化され、研修会の目的として掲げていたみずからの口で測定を実施する意義をしっかりと現場で伝えられるようになったかなと思っています。そして、私たち本社に関しては、全店舗稼働の体制づくり、そして実施の意図というところがしっかりと浸透できたのではないかと。以上が社員総会

での体験型研修会の私の個人的な感想です。

2つ目。会員様に向けた展開については、シニアスクールのプログラムへの導入を考えました。なぜなら、これからますます高齢社会が顕著になる一方で、我々はまだまだ具体的に発信できていないという現状が背景としてあったからです。

そこで、どのような目的でシニアスクールの方々に、この体力測定を提供していくべきかと考えたときに、この業界にいて、どうしても見落としがちなのがフィットネスクラブに通われていらっしゃるシニア層というのは、そもそも一般的に体力レベルが高いということがデータとして蓄積されていないことでした。やはりスクール生の人たちにとっても、みずからが健康で、そして自立して生活を行うというこの社会貢献をもっともっと伝えていく必要があるのではないかと。そこで、しっかりとこれをエビデンスとしてかたちにしたいという目的で実施対象者とさせていただいたというわけです。

実施店舗は20店舗。9～12月にかけて、各店、タイミングのいいところで必ず実施をするということを伝えました。ただ、「何件やりましょう」という定量的なものだけではなかなか現場は動きません。先ほどの社員総会でもしっかりと伝えた通り、定説的な意図をしっかりと伝えた上で実施を促すよう、本部側としても心がけてまいりました。よって、この間に実施していただいたスクール生は、約140名です。

本日のこの場でお伝えすると、どうしてもフィットネスのシニアスクールというところに目が行きがちだと思いますが、私たちにとってシニアというのはスイミングやテニスを楽しんでいらっしゃる方々すべてを含めてフィットネス愛好者ととらえ、皆さんにマシ

ンジムに足を運んでいただき、測定の場を設けさせていただきました。そうすることによって、総合型フィットネスクラブの本来あるべき価値というところがつながったかなというふうに思っています。

最後になりますが、今回、弊社においては約650件の実績を上げることができました。この650件、どういう意味に捉えればいいのか、私自身があらためて感じたところでは、やはり全会員様がこの測定会をやるべきではないかと。なぜなら、フィットネスクラブまたはパーソナルジムを運営されているところでは、どこでも体組成というインボディは実施されたりしていると思います。それにプラスアルファして行動体力の指標を設ける。すなわち、この「カラダ年齢測定」をミックスさせることによって、よりフィットネスクラブの新たな価値が生まれるのではないかと、今回の活動を通じて、その可能性の大きさを感じたからです。

以上が、弊社における実施報告となります。

パッケージ商品として展開



JR東日本スポーツ株式会社
事業推進部門
営業企画部 担当部長

古川 正

JR東日本スポーツの古川と申しま

す。これからお話しさせていただくことが皆様のお役に立てればと思います。どうぞよろしくお祈りします。

導入事例をご紹介する前に、弊社の中での動きからご説明します。まず現場スタッフ、そして法人担当も含めて、6名によるプロジェクトメンバーを結成しました。そこで、このサービスの目的や意義をしっかりと共有しながら、弊社では社長も含めて役員、本社スタッフ、現場スタッフの体験デモからスタートさせていきました。

スタッフが体験することによって、この商品の内容をしっかりと把握することはもちろん、その果たす役割についても真剣に考えもらいたいという狙いがあったからです。実際にスタッフが受けてみると、「思っていたより面白かった」「楽しみながら取り組むことができた」と好感触で、体験する前後では、まったく印象が変わったことをしっかりと確認し合いながら、意見を集約して商品をつくっていきました。

また、事前に「これはこういう商品でこういう展開が可能である」という、店長たちへの説明会も進めてまいりました。したがって、かなり後発となってしまいましたが、11月になってようやくお客様への商品展開に至りました。

その一つは、人気インストラクターによる人気プログラムと体力測定をくっつけた企画です。人気インストラクターを起用して、お客様に参加してもらい、実際に受けてもらう。これは有料で3,300円いただいています。20名の3部制で60名定員のところ、39名の実績が取れました。

実施するにあたっては、赤字になってしまうような企画ではなく、業績回復の一助とするという目的もあるので、有料とさせていただきます。とはいえ、体力測定だけでは、なかなかお客様の集客に向けて有料化では難しいと思っていましたので、こういった人気

インストラクター、人気プログラムという強みを活用したというわけです。そして狙い通り、インストラクターの力もあって、それなりに集客があり、利益も少なからずしっかり出る結果となりました。また、普段からプログラムに参加されている方々なので、怪我のリスクも少ないというターゲット層を狙ったという意図もあり、これはそういうパッケージ商品として展開できた一つの成功事例とみています。

もう一つ、6名×2枠で、体力測定にパーソナル30分無料券を付け1,650円で販売する企画を考えました。これは、実際に集客はなかなか難しかったのですが、参加してくれた方には、当初、無料で差し上げてしまうのはもったいないと思ったのですが、売れ行きがよくないパーソナル商品の販促にも繋がる、と。お客様にとっては体力測定もできて、無料券ももらえるという意味では、1,650円自体はそれほど高いという印象を与えないパッケージの商品として展開しました。実際、2名のご参加しかなかったものの、これはこれで参加された方には、やってよかったという評価をいただきました。30分無料券も配布したことにより、それが最初のパーソナルのきっかけになれば、また別の効果もあるということで少しずつ実績を積み上げていきたいと思っています。

プロジェクトの中では、どの店舗でも取り組みやすい、こういったパッケージ商品として展開していくことを、しっかりと意識してつくっています。さらに、今後はパーソナルボディチェックという、主に入会初期の運動動機づけのタイミングに合わせ、体組成測定、体力測定（カラダ年齢測定）、カウンセリング、パーソナルの指導を、通常60分の価格、6,600円で90分実施するというパッケージ商品を展開していきたいと考えています。

それ以外に、日常的にできるものは

ないかということで、測定器およびマニュアル等の常設をしました。こちらのほうはすでに各店舗で実施しているところですが、これは参加されたお客様からご意見があったものをさっそく具現化した取り組みであり、全く負担もかからず、実施されている方を見つけ、スタッフが「どうですか？」と声をかけるきっかけにもなります。加えて、プログラムサービス自体の認知活動にも繋がると考えています。

皆様の参考になればと思い、ご紹介をさせていただきました。簡単ですが、以上となります。

日時指定の無償イベント形式として実施



西武レクリエーション株式会社
事業部 事業運営担当

関口 寿

西武レクリエーション株式会社の関口と申します。どうぞよろしくお祈りします。

我々、西武フィットネスクラブは、総合店2店舗、小型店2店舗と、非常に小規模の合計4店舗の施設となります。

早速ですが、西武フィットネスクラブにおける「カラダ年齢測定」の取り組みについてご紹介させていただきます。まず今回、本稼働する前の9月に、

本社屋のある所沢のクラブにおいて、本社の従業員を対象に「カラダ年齢測定会」を実施いたしました。参加者は普段運動されないような方ばかりでしたが、皆さん本気モードで想定以上に盛り上がりました。この参加者の盛り上がりには需要喚起の可能性を感じ、スタッフの理解をより深めたと思っています。

一方、お客様への開催方式は、日時指定の無償イベント形式とさせていただきます。10月以降、回数にして2回、日数にして15日程度実施しましたが、わずか2回にもかかわらず、在籍する会員様の約1割が測定を行ったという結果となっています。

お客様の声としては、「もう1回やりたい」「中学校以来でなつかしい」「体力測定をなめていた」「得意不得意を知ることができた」「全然できないことに気づけてよかった」など、皆さん、一生懸命に測定に取り組んでいただいたことがうかがえます。思っていた以上に数字が悪いと、非常に残念に感じて、「どのようなトレーニングで改善できるか知りたい」というコミュニケーションにも繋がっております。

また、ご利用者の層は、クラブにより変動がありますが、平均して50～60代の女性が多く、中でもアクティブ系のプログラムに参加していらっしゃる方にはより多くご参加いただきました。当面は、イベント形式の継続と新規の入会者、こちらを対象に都度実施していくというかたちで考えています。

次に媒体に関しては、こちらは会員向けにポップをつくらせていただいております。一方、外部に向けては入会キャンペーンのチラシへの掲載、また幟を作成して店舗前に設置しました。「カラダ年齢測定」は、“全国～”と謳っておりますので、行政や自治体との連携も期待し、健康診断、また体組成計、こういったものと並ぶ健康指標

として、定着させていくべく、我々も取り組んでいきたいと思っています。そのためには、少しでも多くの方の目に触れる機会を、と思い、今回キャンペーンのチラシのほうにも掲載をさせていただいたというわけです。

今後はこちらの「カラダ年齢測定」をきっかけに運動習慣の定着、健康状態の改善につなげるとともに、業績の改善を図れる機会となるように取り組んでいければと思っています。

以上をもちまして、西武フィットネスクラブの取り組みとご案内とさせていただきます。

健康経営の 取り組みの中の一つとして



株式会社ルネサンス
マーケティング推進本部
スポーツクラブ事業企画部 次長

東 武史

株式会社ルネサンスの東と申します。よろしくお願いたします。

ルネサンスからは、to E、従業員向けの取り組みについて少しご紹介させていただきます。ルネサンスでは健康経営宣言をホームページ上に公開し、従業員の健康への取り組みを推し進めています。その中で、1月の中旬、全社員に向けて、この「カラダ年齢測定」を促進していくというメッセージを出しました。それを健康経営の取り

組みの中の一つと位置づけることが、まず重要だと考えたからです。すなわち、この施策一つに対してというより、健康経営全体の中でこういった取り組みもしていくという繋がりを大事にしながら発信していったというわけです。

注意すべき点としては、「この測定の意図をしっかりと理解して推進してください」ということ。「数値が良くなかった」「あなたはすごいね」などのその場限りの一喜一憂が目的ではないということ。測定をきっかけに、運動へのモチベーション喚起にすることが本来の目的であって、ただ単に測定のコンペティションにならないことも、この発信の中に盛り込んでいます。

この取り組みを進めるにあたって、重要なポイントが企業の共通課題。すなわち、皆さんの企業も同様であると思いますが、従業員の健康こそが共通した課題になっているのではないのでしょうか。

また、もう一つは従業員のエンゲージメントも大きなテーマだと考えています。これをつい3日前に20名近くの従業員に向けて取り組んだクラブにヒアリングをしたところ、翌日からスタッフ同士のコミュニケーションが明らかに違った、喋る量が明らかに変わった。そして普段はあまりトレーニングをしていないようなフロントのスタッフが、「私、このレッスンに入ってもいいですか?」という一言がもう次の日に出るようになったそうです。

そういったところから、やはり健康こそが、充実したところの健康状態を涵養する部分にも繋がるような取り組みになっているのではないかとことを体感したところです。

一方、このように進めていく中でも、たくさんのハードルも出てきました。例えば、勤務扱いをどうするのか。この1回200円の費用をどこが負担するのか。そして、従業員の測定データを従業員のIDとどう紐付けるのか。こ

のデータを基に、「健康になっているスタッフが増えてきているね」「あまり変わってないね」ということを、どうやってデータとして使っていくのかなどの数々のハードルがありました。

そういったところをクリアするために、一つの事例として、「健康診断に行くときと同じ勤務扱いですよ」といった健康診断との整合性だったり、またデータを取るために、LINEの登録時に、従業員向けのLINEアカウントだけ特別な手順を挟むということによって、データを活用することに同意してもらって進めるところのハードルも乗り越えてまいりました。このように、社内においてしっかり時間をかけて準備していったという経緯があります。

今後考えていることは、従業員の健康診断結果と掛け合わせた活用になります。この測定を通して、健康診断の結果が良くなっているってことであれば、その一助となっているということも評価としてできるかもしれないなと思っております。また、お客様と従業員セットでのクラブランキングなどの仕掛けによって、クラブのスタッフとお客様との繋がりをつくるきっかけにもなるのではないかとこのふうにも考えております。

そして最後には、測定したお客様同士が、「私こうだったよ!」「えっ、すごい!」といったお客様同士のコミュニケーションを自社のファンコミュニティサイト内で仕掛けることによって、まだこれに触れたことがない方が「なに? なに? 面白そう」と、興味を顕在化させていくような仕掛けによって、さらにその輪を広げていきたいと考えています。少しでも参考になればと思います。

●今後の展望

「健康寿命の延伸」 「人生100年時代」の 具現化のために 今、取り組むべきこと



(一社)日本フィットネス産業協会 専務理事
吉田 正昭

皆さん、こんにちは。日本フィットネス産業協会の吉田でございます。今、各社から発表ありましたが、どちらかというと、個人会員の方、従業員の方を中心のお話をさせていただきました。日々ハードなトレーニングされている方は、ご自身のやり方、あるいは明確な目標をお持ちですが、一方で、明確な理由はもっていないけれども日々、トレーニングに努めている方というのは、来年は果たしてどういう自分になっているんだろうということまで考えている方はあまりいないのではないかと思います。

フィットネス体力テストは、自身の“現在地”を知る一つの指標として、次年度の自分と比較したときに果たしてどうなっているかということに対して、トレーニングを継続するための一つのモチベーションに繋がっていくであろうということが期待できます。これは、今まさに各社の皆さんからお話があった通りです。

もう一つ、昨今では、「健康寿命の延伸」「人生100年時代」という言葉

をよく耳にしますが、いまのままで本当に実現できると思われるでしょうか? コロナによってマイナスに触れた分、これを一旦ゼロポジションに戻して、そこからスタートしなければならない。ということは、やはり運動習慣をつけ、運動を継続していくことというのは極めて重要であると考えます。

さらに、筋力の問題。体力テストを実践された方、皆さんに共通しているのが、「えっ!?!」という疑いとも驚きともとれる声。必ず出ます。思った以上に数字が出ない。もちろん、私自身もやってみましたが、例えば、立ち幅跳びをやろうとすると、まずもってそのやり方を忘れていて……。気持ちは“昔のまま”ですが、体は“今”ですから、跳ぶタイミングがどう見てもおかしい、と。だから距離も出ない。でも、しばらくすると、昔の勘を取り戻して、できるようにはなりますが、いずれにしても筋力の衰えを痛感したものです。

日本の大きな課題は、人口減少に伴う労働人口の減少。したがって、今、働いている方たちには70~75歳になっても、しっかり現役で働いてもらわなければならない時代がやってきます。約800万人いるという団塊の世代が2025年の段階でリタイヤし、後期高齢者となったとき、一斉に労働力が下がるといわれています。しかし、日本はそういうことはしない国だと思えますし、皆さん、さらに現役で働かれると思います。

そのためには、やはり筋力が大事だし、健康が大事。そこに手をつけなければ、「人生100年」まで延びたときに、不健康な中で平均寿命だけ延びたということになれば、日本の経済はもう先がありません。

本当に人生100年をしっかりと生き抜くため、今やらなければならないことを考えたとき、今、各クラブでやるべきことは何か。企業フィットネスの観

点で考えると、各企業ともに健康経営という言葉が当たり前になってきました。今日この場にも来てくださっているルネサンスの樋口さんは、その健康経営の権化みたいな方です。ある日、彼から一通のメールが来ました。彼は、健康保険組合連合会の方と常々情報交換をしているそうなのですが、健康診断の横並びでフィットネス体力テストができないか、と。もっといえば、特定保健指導も実施されていますが、それをより明確に絞り込むためにも、測定を踏まえた上での一つの指針として活用することはできないだろうかというオーダーが来ました。

今、2回お話をしましたが、実現に向けては求めるほうも受け入れるほうもまだ様々なハードルがあります。健康保険組合連合会の会員は2,800万人。人口の3分の一弱です。そういう方たちのオーダーを受けようとしたときに、今のままではとても受けきれないのがFIAの現状です。現在、実施しているクラブだけでは、そのオーダーに対して、店舗数が少なすぎるからです。

しかし、できる・できないは別にして、2,800万人のうちの、例えば1,000万人がこの体力テストを受けました、と。1回1,000円という試算でいくと、100億円になるわけです。こ

れがフィットネスの市場に入ってくると、新たなビジネスの創造にもなる。そういうチャンスが必ず来ます。したがって、これを成立させるためには、いきなり全国で……というのは難しいので、一定のエリア、もしくは企業を決めながら、トライアルしていきたい。狙うところは、健康診断の横に体力テストがあるということ。それを起点とし、運動習慣を継続して、ひいては全国民の健康状態向上に貢献していきたいと思っています。

最後に、もう1つは自治体です。自治体の中でも志しの高いところは、今、いかにして運動習慣つけるかということに何度もトライされていますが、残念ながらほとんどできていないのが実情です。しかし、これをぜひ実現したいという自治体が現れました。これは四国のある市ですが、そこの市長から「市民の健康・体力をしっかりと上げていきたい。その起点となるために、体力テストができないか」というオーダーが来ました。

これはできるだけ早くクロージングをかけたいので、さっそく週明けに向いて、市長とダイレクトに話をしてみたい。できたら、もう一発で決めてきたいと意気込んでいるところです。これは一例であり、我々の周辺に

は、このように様々なビジネスがたくさんあります。「健康寿命の延伸」「人生100年時代」——それらを具現化する役割を我々が担えるというのは、大きなビジネスとなって、かつ世の中のためにもなるという、2つのことが同時に実現できるというわけです。フィットネスクラブのやりがいというのは、まさにそういうことではないでしょうか。

我々は、国民の健康をしっかりと担い、高齢社会においても活力ある日本が実現できているのは、やはりフィットネスの力が大きいといわれるような仕事をしていかなければならないと思っています。

そのためには、まずは実施する店舗を増やしていかなければ、たとえオーダーがあっても、恥ずかしくて実情をいえないのが今の状況です。したがって、今こそ一致団結して取り組むべき大きな機会であり、このビジネスチャンスを決して逃してはならない。

ぜひ一緒になって健康づくりができればと思っていますので、ここだけの話で終わるのではなく、ぜひ持ち帰っていただいて、うちの会社、うちの店舗もやるんだ、ということをまず決めていただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

第二部

第二部では、恒例の「賀詞交歓会」が開催された。

FIA加盟企業を核としたポストコロナ禍のフィットネス業界の商機のきっかけは、我々の周りにある。

大切な年の始まりに、業界関係企業間の交流の活性化を図ることで、
有意義な情報の交流を再開させ、業界全体の成長を促す貴重な機会となった。



会場は立錫の余地もないほど。FIA正会員、賛助会員、加盟企業の各関係者約200名が参集し、フィットネス談議に大いに花を咲かせた

主催者挨拶



一般社団法人 日本フィットネス産業協会 会長
花房 秀治

日本フィットネス産業協会の花房でございます。新年のご挨拶の前に、元日に起きました令和6年能登半島地震で被災された皆様、被害を受けたフィットネスクラブの皆様、心からお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

コロナウイルス感染症が5類に引き下げられて、初めての新春を迎えました。コロナ禍の3年間、加盟フィットネスクラブの皆様には厳しい経営環境の中、FIAの感染防止ガイドラインに従った施設運営にご協力いただきまして、あらためて御礼申し上げます。

日本に暮らす人々の運動習慣は、コロナ前にはまだまだ戻っていません。我々フィットネスクラブは人々の健康増進のためにコロナ前以上に運動の習慣化を推し進めたいと考えております。昨年の11月、厚生労働省の専門部会が健康づくりのために推奨される身体活動の目安となるガイド案を10年ぶりに改訂いたしました。成人では、1日60分以上の歩行と、週2～3回の筋トレを健康づくりのために国は推奨しております。

我々FIAとしても運動の参加率向上のために昨年の夏より、「全国カラダ年齢測定フィットネス体力テスト」を加盟フィットネスクラブで実施しております。

この体力テストは、スポーツ庁の新たな体力テストの6項目を測定いただき、すぐに自分の「カラダ年齢」が分かるというもの。自分のカラダ年齢を知ることによって、運動習慣から遠ざかってしまった方には運動の大切さを分かっていただく、一方、運動を継続していらっしゃる方にはそのまま継続することの大切さを分かっていただく。そういった機会にしていきたいと考えております。既に4,000人を超える方にこの体力テストを受けていただいておりますが、参加された皆様からは、「トレーニングのモチベーションが上がった」「測定に参加して満足している」「半年以内に再度測定を希望する」といった満足する声をほとんどの方からいただいております。

さらに、この活動に対しては、国、自治体、健康経営を進める企業等からも注目をいただいております。特に東京都からは、東京都が主催するスポーツ啓発イベントの会場に測定コーナーを設けていただいております。また、全国で2,800万人の被保険者のいる健康保険組合連合会からも年1回の健康診断のように年1回の体力テストを行うことは非常に有意義ではないかということで、フィットネス体力テストとの連携の検討が始まっております。

が、しかし、FIA内部の受け入れ体制は、まだまだ圧倒的に足りておりません。ぜひとも、加盟クラブの皆さんの中で、まだフィットネス体力テストに参加されていないクラブの方は、積

極的にご参加いただき、定期的な測定会実施を、ぜひよろしく願いいたします。私は、人が生きていく上で必要な衣食住の次に大事なものは運動、すなわち体を動かすことだと思っております。このことが人々の運動習慣の向上はもとより、フィットネスクラブのさらなる活性化につながるものだと確信しております。

FIAは人々の健康の維持向上のための中心的な業界団体として、スポーツ健康産業推進議員連盟をはじめとする国、自治体、企業との連携をますます強化して新しい年も取り組んでまいります。

今年こそ、フィットネス参加率がコロナ前を大きく上回ることを切に願ひまして、私からの新年のご挨拶とさせていただきます。本年もどうぞよろしく願い申し上げます。

祝辞



スポーツ健康産業推進議員連盟会長、
日本スポーツ協会会長、衆議院議員
遠藤 利明 様

皆さん、こんばんは。今日お伺いして、本当に大勢の皆さんになったな、と実感いたしました。最初コロナが始まった頃は、ジムは諸悪の根源のよう

に言われて、その後の4年間大変ご苦労されました。我々も若干、お手伝いさせていただきましたが、なによりも皆さん方のご努力には心より敬服しております。東京オリンピック・パラリンピックのレガシーには、「健康長寿社会の実現」が謳われていますが、そうした役割をまさに皆さんが担っていただいた、と。そして、皆さんのご努力によって最近、ようやくコロナの前に戻ってきたのかなという気がしております。

日本は世界で最高の長寿社会。最近よく考えることは、どうして65歳で前期高齢者になるのか、と。65歳が高齢者なのは、平均寿命が67歳ぐらいのときのことです。今、平均寿命は80歳を超えるぐらいになっていますから、本来は前期高齢者が75歳〜で、後期高齢者は80歳〜でいいのかなという気がします。日本人のこうした健康長寿社会の実現は、食事をはじめとする様々な取り組みの賜物ですが、やはり運動をして健康を保っていく。そうした力がやはり大きいのであろうと思っております。

私は今、日本スポーツ協会の会長をさせていただいておりますが、スポーツの持つ力のベースは、こうした皆さん方のフィットネスにあるわけありますから、皆さんの役割は大変大きいと思っております。

経済産業省、あるいはスポーツ庁等も力を合わせて日本の健康社会をつくっていく。その大きな役割を担っていただくのは皆さんでありますから、我々、議員連盟もそうした皆さんのご努力を報いるよう、また国の仕組みの中で一生懸命取り組んでまいりますので、皆さんのますますのご活躍をご祈

念申し上げ、そしてフィットネス業界の皆さん方のご発展をお祈り申し上げます、お祝いのご挨拶とさせていただきます。どうもおめでとうございます。



経済産業省 ヘルスケア産業課課長
橋本 泰輔 様

皆様、こんばんは。経済産業省でヘルスケア産業課長をしております、橋本と申します。本日、このような場、お話しさせていただく機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

まず初めに能登半島地震でお亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災された方々に心からお見舞い申し上げたいと思います。経済産業省としても、一刻も早いエネルギーの復旧、支援物資の供給、また中小企業への資金繰り支援などに、人命最優先という原則のもとで取り組んでまいります。

運動という話、花房会長、遠藤議員からもありましたが、我々がヘルスケア政策を進めていく中で、まさにこの運動の重要性というのは極めて大きいと考えております。様々な政策を進めておりますが、先ほど来、お話の出ています健康経営において企業が従業員の健康増進を図る、中でも従業員の

運動を促進するという取り組みは大きな柱として位置づけてございます。

さらに、そうした中で、花房会長からフィットネス体力テストの意義、あるいは効果についてお話がありましたけれども、経済産業省としても健康経営の中にこのフィットネス体力テストを位置付けていけないかということで取り組んでいるところです。

経済産業省では、健康経営を推し進めていく中で、民間事業者の創意工夫を活かした認定制度の運営を行う観点から、民間の運営主体に対して補助金を交付する形に変更いたしました。そして、健康経営に関するあらゆる情報を幅広く発信していくため、現在の補助事業者である日本経済新聞社は、健康経営優良法人認定事務局ポータルサイト「ACTION!健康経営」を立ち上げ、その運営を行っています。そのサイト内でも、このフィットネス体力テストをご紹介できないかと調整しております。そうした広報に努めれば、よりこのテストに取り組んでもらえる企業が増えていくのではないかと思います、我々としても後押しさせていただければと考えております。

また、ヘルスケア政策の中で、PHR（Personal Health Record）を活用した新たなサービス方式というものも、様々な事業者の方々とも連携しながらつくっていければと思っております。本事業の実証を通じて、将来的に様々なPHRサービスにより、健康意識が高くない層も日常生活を営む中で、行動変容が促進されると同時に、健康に資する行動が可視化されることで、さらなる健康増進につながる行動を取ることができる社会の実現をゴールと考えています。我々としても実証事業

の中では一定の予算をつけたいと思いますし、また、データの標準化やサービスの品質確保も、運営事業者の方々とも連携しながら進めていければと考えております。

最後になりましたけれども、皆様のますますのご多幸とご健勝、日本フィットネス産業協会、また日本経済の発展を祈念させていただきます。私の挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。



スポーツ庁健康スポーツ課課長

和田 訓 様

皆さん、こんばんは。 スポーツ庁健康スポーツ課の和田と申します。本日は、このような場にお招きいただきましてありがとうございます。まず初めに、本年1月1日に発生いたしました令和6年能登半島地震においてお亡くなりになりました方々に、慎んでお悔やみを申し上げますとともに、被災された皆様に心からお見舞い申し上げます。

また平素は、花房会長はじめ日本フィットネス産業協会様におかれましては、私共スポーツ庁の施策の推進に格段のご理解、ご協力、ご支援を承っているところでございます。この場をお借りいたしまして、あらためましてお

礼申し上げたいと思います。

私どものスポーツ庁では、Sport in Life（生活の中にスポーツを）の実現を目指し、自治体・スポーツ団体・経済団体・企業等を幅広く募り、コンソーシアムを組織し、様々な取り組みを展開をさせていただいているところでございます。

先ほど、私も第1部の説明会に参加をさせていただき、具体的にフィットネス体力テストの現在の実施状況や、4社の方からの発表を聞かせていただきました。4社とも非常に熱意を持って取り組まれているということ、そして様々な創意工夫をしながら取り組まれていることを感じました。こういった4社の取り組みが業界全体にもどんどん広がっていけばいいのではないかと思います。と同時に、まさに現場があったので、私どもスポーツ庁の仕事だなということを実感した次第でございます。

また、最後には吉田専務理事からこの事業にかける思い、事業を通して日本が抱えている社会課題を解決していくんだという非常に強い決意、また熱意というものを感じ、感銘を受けたところでございます。

スポーツ庁といたしましては、引き続き、貴協会と連携し、ご協力をいただきながら、スポーツの施策に取り組んでまいりたいと思っております。貴協会は様々なノウハウや事例をお持ちですので、ぜひご教示いただき、我々の今後の事業展開にも生かしていきたいと考えております。

最後となりますが、引き続き、スポーツ庁の施策にご協力を賜りますとともに、ここにお集まりの皆様方のご健勝、日本フィットネス産業協会のますますの発展をご祈念いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。本日は、どうもありがとうございました。





ペイジー口座振替受付端末 新機種をリリースしました

弊社は「CREPiCO (クレピコ)」ブランドで決済端末や、決済処理センターの運営などキャッシュレスにかかわるサービスをご提供させていただいております。

特にサービスラインナップの一つである、ペイジー口座振替端末受付サービスは口座振替受付時における業務負荷を大幅に軽減するもので、フィットネス業界様に広くご愛用いただいております。

この度、2023年11月より、新しいモバイル型のCREPiCO決済端末、AT-M100をリリースいたしましたので、ご紹介をさせていただきます。前機種であるAT-2300と同様に口座振替受付業務に対応しており、キャッシュカードをスワイプするだけでお客様の金融機関との通信を行い、口座振替の受付をその場で完了いたします。紙の依頼書と異なり、印鑑も依頼書の送付コストも必要がなくなります。入会にかかわる手続きの簡略化に貢献いたします。その他支払いのクレジットカードの登録や、クレジットカード決済、電子マネー決済、QRコード決済等の都度払いの決済業務にも対応しています。

前機種と比較すると操作のしやすさ、充電もち、伝票もちの3点が大幅にパワーアップしております。より使いやすくなったCREPiCO決済端末で、貴社のキャッシュレス業務のサポートいたします。サービスご導入や、お買い換え、貴社システムとの接続等、ご相談がありましたらお気軽にご相談ください。



AT-M100の特長

- ▶あらゆる金種に対応したオールインワン端末
- ▶大きな操作画面と音声案内で快適な操作感
- ▶LTE回線搭載によりどこでも決済可能
- ▶大容量の伝票ロール紙を搭載

◆お問い合わせ等は、お気軽に下記までご連絡ください。
セイコーソリューションズ株式会社 担当:坂東 廣太郎
kotaro.bandoh@seiko-sol.co.jp

クレピコ モバイル



全国カラダ年齢測定フィットネス体カテスト事業に関しては、先日実施させていただきました本事業説明会を受けて、新たに本事業の活用の検討を始められた会員企業様からのお問い合わせも増えてきました。

今回のレポートでは、中でも特にB2E、つまり社内での落とし込みについての事例を2例ご紹介いたします。新しい事業の取り組みについては、どのようなケースであっても、各店舗も含めた社内全体での事業内容はもちろんのこと、その意義やビジネスメリットが共有されることで動き出し、そして利益につながっていくと考えます。



事例 1

野村不動産ライフ&スポーツ(株)の事例

社員総会での体験型研修会の実施

【背景】

- カラダ年齢測定(体力測定)の認知希薄(特に若手社員)
- この状態で参加者へ実施を促すことは集客はじめ運用に懸念が考えられる
- プレ体験会を設定することで測定することの意味を現場に知っていただくことが必要

【目的】

- 社員(キャスト力)を活かした販促が当社の強み
- 自らが体力測定を体験
ゲストに対し測定する意義を語れるようにすることが目的

【実施事例】

- フィットネス社員総会の後半に測定会を実施(約2時間半)
- 各店グループに分かれ、測定担当者と測定者に役割を設定

【参加者】

対象:約140名のフィットネス社員

【結論】

店舗(社員)	オペレーションのイメージ化。経験値向上
本社	全店可動の体制づくり。実施意図の浸透

社員総会での体験型研修会の実施にあたり、まず弊社社員の背景として、「カラダ年齢測定会」の認知 そのものが社内でも非常に希薄であったこと。また、どのようにしてお客様にその測定を伝えていけばいいか、ということが大きな課題として背景にありました。

そこで、まず会社でのベースをつくるために、我々社員がこの測定の意義をしっかりと伝えていくことが何よりも大事だと考えました。メガロスはなによりも“人”を強みとしています。すなわち、キャストがしっかりと自分自身の言葉でこの測定会の意義を語れること。

これを我々本部は総会における最大の目的として行いました。

事例 2 (株)ルネサンス

ルネサンスの健康経営

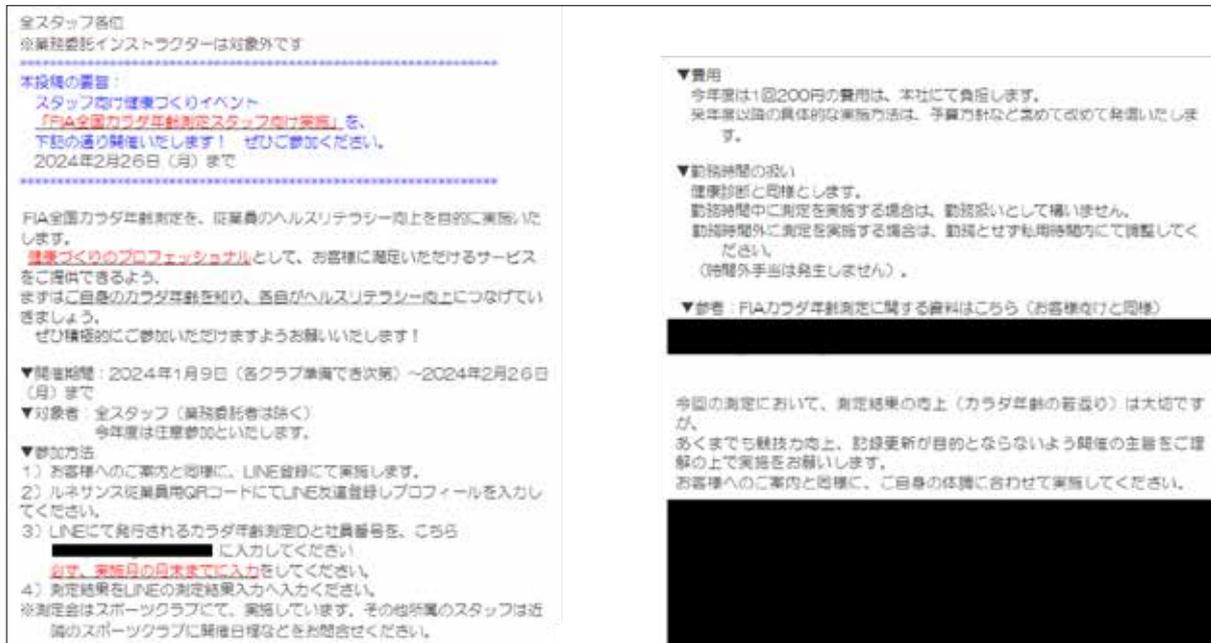
当社の企業理念である「お客様に健康で快適なライフスタイルを提案する」ためには、従業員自身が心身ともに健康で、いきいきと働いていることが不可欠です。そこで、会社が従業員の健康づくりを支援することにより、経営面にも大きな効果が期待できる「健康経営」を導入しました。代表取締役社長執行役員の岡本利治が最高健康責任者（CHO:Chief Health Officer）に就任し、「ルネサンス健康経営宣言」を制定しています。

健康経営宣言

ルネサンスは「生きがい創造企業」の企業理念に基づき、健康づくりを通じてお客様お一人おひとりの生きがい創りに取り組んでおります。そのためには、まず従業員自らがプロフェッショナルとして心身ともに健康な状態で、且つ「生きがい」をもって働くことが、何よりも重要であると企業行動指針や求める人材像の中で位置づけております。わたしたちは健康経営宣言のもと、従業員への積極的な健康づくり支援と組織的な働き方改革を尚一層推進し、お客様の「生きがい創り」のお役に立つことで社会に貢献してまいります。

【健康経営の取り組みとしての推進】

取り組みに伴う法的な課題、経理的な課題、労務環境的な課題の整理を行い、1月中旬に社内発信を実施。



ルネサンスでは健康経営宣言をホームページ上に公開し、従業員の健康への取り組みを推し進めています。その中で、1月の中旬、全社員に向けて、この「カラダ年齢測定」を促進していくというメッセージを出し、それを健康経営の取り組みの中の一つと位置づけることが、まず重要だと考えました。

健康経営全体の中で、こういった取り組みもしていくという繋がりを大事にしながら発信しました。

※詳細は、今号の巻頭ピックスで詳細に紹介させていただいておりますので、ご一読ください。

FCM 検 定 コ ー ナ ー

1

ニューストピックス

第14回フィットネスクラブ・マネジメント技能検定試験（1級学科、2級学科・実技、3級学科実技試験）を2023年11月23日、全国全会場で計画通り実施しました。各級技能検定の受検者数、合格者数、合格率は表の通りです。なお、今回の受検結果の特徴としては、専門学校生の合格率が約10%上昇し、大学生と差がなくなったことが挙げられます。

第15回フィットネスクラブ・マネジメント技能検定試験（1級実技試験）を2月18日、東京会場、大阪会場で計画通り実施します。受検申請数は1級実技の再受検者を含め東京11名、大阪12名の計23名です。

級	申請者数	受検者数	合格者数	合格率	前年
1級	49	46	13	26.5%	27.8%
2級	244	239	108	44.3%	39.8%
3級	1,508	1,393	874	58.0%	49.4%
合計	1,801	1,678	982	54.5%	46.8%

3級合格率区分別内訳

区分	人数	合格率
一般	162	84.8%
大学	63	54.3%
専門学	649	54.0%

2

FCMライセンス取得者にインタビュー

福井 小夏さん

東海学園大学4年
(現役学生で初の2級技能士)



子どもの頃から近隣のスポーツクラブでスイミングを習い、大学時代はフィットネスクラブでコーチ、フロントとアルバイトを経験しました。スポーツクラブは身近な存在であり、将来はクラブ運営管理に従事したいと考え、大学ではスポーツ健康科健康トレーナーコースを専攻し、授業でFCM（フィットネスクラブ・マネジメント技能検定）を知りました。

この学びは自身の将来にきっと役立つと感じ、1年生で3級を受検しました。結果は学科試験のみ合格でしたが、翌年実技試験にも合格。3級の学習内容は、フィットネスクラブのアルバイトで経験する業務に役立つことを実感しました。

アルバイトの実務経験が2級受検資格要件を満たしたため、2級受検を決め3ヶ月間集

中してテキスト及び過去問題集を使用して勉強しました。2級の学習内容は3級と違い、アルバイトでは経験できないレベルの内容でしたが、将来の仕事に幅広く役立つ内容であるとの実感や先生方の支援が学習継続のモチベーションになりました。そして、4年生の12月に2級技能士に合格することができました。

就職活動は4年春の時期が中心のため、2級技能士をアピールすることはできなかったのですが、未だコロナの影響で求人が少ない業界の中で、子どもの体操スクール等を全国規模で事業展開している企業に就職が決まり、今春から関東の店舗に配属が決まっています。初めて親元を離れますが、学びと経験に自信を持ち、新天地で活躍したいと思います。

3

FCM事例紹介

今回は、各級技能検定試験における「正答率ワースト問題」を紹介します。各表の内容を参考に苦手を克服し、合格を目指しましょう！

正答率ワースト問題(1級学科)

問題No	正答率	科目	内容
問29	6.5%	4.店舗マネジメント(1)戦略・組織	フィットネスクラブの戦略・戦術に関する正誤数問題
問9	17.4%	1.健康づくり(4)高齢者の健康づくり	認知症に関する正誤数問題
問25	17.4%	4.店舗マネジメント(5)売上・損益管理	会社経営、クラブ運営に関する不適切四肢一択

*問題及び正答については、FCMのホームページにて確認いただけます。 <https://fcm-test.jp/past-test/>

正答率ワースト問題(2級学科)

NO	正答率	内容
問37	12.9%	省エネ対策に関する正誤数問題
問43	22.8%	リスク管理に関する正誤数問題

正答率ワースト問題(2級学科)

NO	正答率	内容
問7	31.2%	商圏内会員分析計算問題

正答率ワースト問題(3級学科)

NO	正答率	内容
問55	9.8%	フィットネス産業の特徴不適切正誤数問題
問46	11.4%	トレーニングジム運営管理不適切四肢一択問題
問45	14.7%	ジムエリア不適切正誤数問題

正答率ワースト問題(3級学科)

NO	正答率	内容
問3	65.5%	会員動向計算問題

- * 問題及び正答については、FCMのホームページにて確認いただけます。 <https://fcm-test.jp/past-test/>
- * 3級実技の計算問題は従来と同等レベルの難易度だが、専門学校生正答率が30%から65%良化している。従来、文章に含まれる数値を読解し計算することが苦手だったが、FCM学習で向上していることがわかる。

正会員加盟企業

Regular member

株式会社スポーツ企画JIN 京都スポーツクラブイリアス

(京都府)

すべての人々の
「笑顔」のために



業界の常識に
とらわれず
常に「進化」を目指す

京都駅からすぐの場所。昨年44周年を迎えたイリアスは、令和5年4月1日、事業譲渡によりリスタートしたスポーツクラブです。

私たちの理念は「すべての人々の笑顔のために」、何ができるか、何をすればいいかを常に考え形にすること。

ベビーからシニアの方まで、当施設をご利用のたびに「笑顔」でお帰りいただくことを大切にしています。

コロナ禍の影響で健康への意識がより強まった近年、地域の人々が集う憩いの場として、複合型スポーツクラブとしての根本的なコンセプトを全面的に見直し、地域社会での複合型スポーツクラブの役割を考えていくことで、地域社会の人々に受け入れられ、無くてはならない施設として確立させていきたいと思えます。

多くの加盟企業様に学びながら、イリアスだからこそ提供できるサービスを常に模索することで、フィットネス業界の発展に貢献できれば幸いです。

株式会社スポーツ企画JIN 京都スポーツクラブイリアス
代表取締役社長 升田 哲雄

【会社概要】

〒601-8005

京都府京都市南区東九条西岩本町10-2

TEL ● 075-661-6003

FAX ● 075-661-6170

京都スポーツクラブ イリアス

【施設内容】

ジム・スタジオ・プール・サウナ・屋外風呂



賛助会員加盟企業

Associate member

株式会社FCEプロセス&テクノロジー

本当に事務職が自分で
業務を自動化できる

RPA
Robo-Pat DX
“DX推進の切り札”

▶▶企業PR

弊社は、RPAロボパットDXのメーカーをしております。RPAとは、PCを使って行う操作を自動化できるツールです。プログラミング知識が無くても、自分自身で業務を自動化していける直感的な操作性が特徴です。

RPAロボパットDXは、1100社(2023年3月時点)を超える企業様にご導入いただいているデスクトップ型RPAで、ビジネスパーソンからの評価が高かったIT製品のTop50を発表する「ITreview Best Software in Japan 2023」で、約7300製品の中から第1位に選ばれるなど、多くの方にご支持いただいています。

▶▶主要商品・サービス

RPAロボパットDXが多くの方々に選ばれる理由として、次の点が高くご評価いただいています。

- ①プログラミングの知識を持たない事務職でも簡単にロボットがつくれます
- ②DX推進に関する手厚いサポートがすべて無料です
- ③フローティングライセンスで何台でも利用いただけます
- ④1か月単位で利用が可能です



【会社概要】

会社名 ● 株式会社FCEプロセス&テクノロジー

所在地 ● 東京都新宿区西新宿2丁目4番1号
新宿NSビル10階

代表 ● 代表取締役 永田 純一郎

「業務プロセスを新たなテクノロジーによって『構造的』に革新し、人の『価値ある時間』を創り出す」という理念のもとRPAロボパットDXを通して、企業の業務改善の機会をご提供します。

<https://fce-pat.co.jp/>

第226回 FIA理事会議事録

FIAは1月24日(水)第226回となる理事会を開催し理事監事19名が出席した。

審議・決裁事項

議事1-1 会員入会の件

申請のあった賛助会員入会3件につき審議の結果いずれも承認された。

1. 入会

賛助会員

1. 会社名 株式会社 FCEプロセス&テクノロジー
所在地 東京都新宿区
資本金 3,000万円
営業内容 RPAソフトウェアの開発・提供、DXコンサルティング
2. 会社名 水素システムジャパン 株式会社
所在地 横浜市都筑区
資本金 1,000万円
営業内容 水素ガス発生装置・吸引システムの製造販売
3. 会社名 株式会社 ユニマットライフ
所在地 東京都港区
資本金 1億円
営業内容 ・施設メンテナンス事業・コーヒー等飲料類販売、
・ユニフォーム・マット等レンタル など

議事1-2 後援名義使用許可申請

以下の後援名義使用について審議の結果承認された。

1. ダイエット&ビューティーフェア2024・ウェルビューティースタイル2024

1. 主催 インフォーママーケットジャパン株式会社
2. 運営 同上
3. 催事名 ダイエット&ビューティーフェア2024
ウェルビューティースタイル2024(スパ&ウェルネスジャパンから改称)
4. 期間 2024年9月30日(月)~10月2日(水)
5. 会場 東京ビッグサイト 西ホール
6. 内容 毎年開催のヘルス&ビューティー分野の総合展。
※ヘルスケア産業課後援行事。(2007年~)2009年 FIA後援開始。
FIAは同催事の核となる「エステティック」「スパ」両業界団体(6団体)
並びにヘルスケア産業課と、「美・癒・健3分野情報交換会」に参加。

議事2 報告・協議・承認事項

事務局より事業分野の状況並びに今後の予定について説明を行い、必要事項は協議・承認した。

1. 一般事業

(1) 2024能登半島地震について

1月3日～10日にかけて同震災の影響調査・ヒアリングを行った。

北陸4県に施設を持つ加盟企業者施設19社155施設

地域により営業再開に日時を要するものが4件確認された

(2) フィットネス体カテスト進捗状況

●体カテストlineシステム利用状況報告：1月14日迄の累計約3,900人

▶利用傾向

年末年始を挟み直近システム利用は減少したが、2月以降の活性化に向け取り組む。

▶東京都との連携

・今年度内の東京都のイベントに於ける体カテスト実施は2月で一旦終了予定。

最終的にLINEアプリ活用の実施件数は約700件で着地予定。

・来年度に向けて東京都としてはフィットネス体カテストを活用した都民の運動参加促進事業を発展的に継続すること、

FIAも積極的に自治体に於ける重要な事業案件として取り組むことでの合意形成を確認。

(今後に向けた課題)

①システム利用権利取得という観点での利用料の発生について

LINEアプリ利用は年会費を支払っている正会員のみが可能となっており、東京都に対しても何らかのシステム利用料金をいただくことを提案。方針に関しては理解をいただいております、今後交渉を進める。

②システムの追加開発について費用按分について

来年度以降、東京都の取り組みに沿ったLINEアプリの追加開発について、原則その費用は100%東京都負担で対応の方向性の合意のもと、FIAも相互利用が有効と判断される開発に関しては、比率協議の上で按分も想定される。

③東京都イベント参加された方のFIA加盟店舗への誘導について

今年度都のイベントの測定ブースを訪れた顧客について、FIA加盟クラブへの誘引実績が無かった結果を受け、東京都、FIA間で課題共有を行った。

・東京都としてのイベント当日のインフォメーション、広報、販促の強化を来年度に向けて検討。

・FIAとしては、測定受け入れ店舗が約60店舗と少なく、来年度に向けて受け入れ店舗の拡充を図る。

▶システムの追加開発内容について

65歳以上の高齢者の測定に於いて、来年度以降の測定参加促進を図るべく、現在のテスト様式(項目)に加えて、別途様式(高齢者に寄り添った測定項目の対応)を新たに開発し、測定方法の選択肢を広げることで最終調整中。

※具体的には、スポーツ庁が実施している65歳以上のテスト項目をそのまま継承することで委員会の最終合意形成をまとめ、理事会に上程する。

(急歩⇒6分間歩行／反復横跳び⇒10m障害物歩行／立ち幅跳び(削除)

開眼片足立ち(追加))

▶自治体・他団体でのフィットネス体カテスト活用の広がりの可能性について

確定された本システム活用案件は現時点では東京都のみであるが、比較的確度のある取り組み見込事案が上がりはじめています。

・健康保険組合系。(健康診断と合わせた体カテストの実施)

・地方自治体(市)(市民への体力測定・健康行政に於ける運動促進への関心)

(自治体(県)の関係職員へテスト実施を核とした健康促進)など。

(3) 各分野進行状況報告

1) SPORTEC

SPORTEC2023inFukuoka 12月13日(水)・14日(木) マリンメッセ福岡。

来場者数 7,120人 ※本年12月も福岡開催が予定されている。

※今夏東京会場は7月16日(火)～18日(水)ビッグサイト

※3月に鹿屋体育大学にてSPORTECカンファレンスを開催予定

FIA マスターズスイミング選手権大会2024春季関東大会

3月23日(土)・24日(日)、千葉県国際総合水泳場(新習志野)

募集要項:11月15日FIAホームページに公開。エントリー:日本マスターズ水泳協会エントリーシステムで受付。出場希望者によるエントリー入力は11月15日から開始。チーム責任者によるマスターズ協会への確定入力(送付)は1月10日～2月18日の間に行うこととしており現在受付中。

※2025年3月の大会は8日(土)・9日(日)で確定した。

3) FIAホームページ、「ライブラリー」開設について

FIAホームページの会員ページではFIAニュースなどの会員向け情報に加え、クラブ運営Q&A・クレーム相談・各種調査やアンケート報告・行政からの業界向け広報など、これまで相談者などへ個別に回答した内容を含む幅広いジャンルの情報を随時閲覧できる機能を「ライブラリー」として開設した。併せて多くのスタッフが閲覧できるよう、従業員ログイン機能を拡大した。掲載情報も順次拡大する予定。整備した主な機能

- 1) 業界関連情報については、フルスペックは会員専用ログイン後閲覧可。一般公開ページにリード部分のみ掲載。
- 2) 行政広報等の公開情報は一般ページからも全部閲覧可。
- 3) スタッフのログイン権限エントリー128件(18日現在)

4) 国民生活センター広報予定について

国民生活センターでは「スポーツジム等の契約トラブルにあわないために」とする消費者への注意喚起広報を行う予定。事前段階で表現等についてFIAからも意見を提示した。全体として消費者自身も契約内容・申し込み内容を確認するよう注意喚起する論調となっているが、紹介されている類例については運営側である当業界も留意すべき。

※内容として、解約の手続きや制度・費用引き落としの仕組みや停止に関する理解齟齬、などが多い。

※公開後、FIAホームページ「ライブラリー」に掲載予定。

討議の結果、こうした公共リリースを好機としてFIA加盟事業者の堅実性をアピールしたく、特に退会手続きの方法・未利用や来館中断者の確認有無や方法、等について現状をヒアリングしてまとめることとした。

2. 検定事業

1.2024年度事業計画案の厚生労働省宛提出が1月26日となっており、提出案を審議、了承された。(厚生労働省承認後公表)

2.本年度試験(11月)の合格者数・合格率等の概要。

第14回フィットネスクラブ・マネジメント技能検定試験集計結果

級	受検申請者数	合格者数	合格率
1級学科	49人	13人	26.5%
2級	244人	112人	47.3%
3級全体	1,508人	874人	58.4%
(内3級社会人)	(191人)	(162人)	(84.8%)
合計	1,801	999人	—

*専門学校生の合格率が、47%から56%に上昇した。

第1回から第15回までの累計

技能士級	受検申請者数	合格者数	合格率
1級	705人	112人*	16%*
2級	2,223人	1,010人	45%
3級	11,264人	5,744人	51%
(内3級社会人)	(1,780人)	(1,417人)	(80%)
合計	14,192	6,866人	—

*第15回1級実技合格者数、合格率は昨年までの実績に基づいた見込。

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!

フィットネス業界CEOの ファイヤーサイド・チャットが IHRSA2024への興奮を高める

成功したヘルス&フィットネス業界のリーダーたちが、市場洞察、成長機会、
過去数年のビジネスを改善した戦略について語りました。今号では、そのハイライトをお届けしましょう。

翻訳 | 松村 剛

3月6日から8日までロサンゼルスで開催されるIHRSA 2024に向けて準備を進める中、私たちは IHRSA 2023 サンディエゴで行われた素晴らしいセッションを思い出します。最後の公式行事までイベントに参加した人は、おそらく私たちのお気に入りのセッションの1つに参加されたことでしょう。

フィットネス業界CEOによるファイヤーサイド・チャット(※註)、いわゆる、このディスカッションでは、数多くの施設モデルで活躍するヘルス&フィットネス業界のリーダーたちにスポットが当てられました。

> アンソニー・ガイスラー
(Xponential Fitness創設者兼CEO)

> ブライアン・マイヤーズ、(ソリッドコアCEO)

> マシュー・スティーブンス (ザ・ベイククラブ・カンパニー 社長兼

CEO)
> クリス・ロンドー (プラネット・フィットネス元CEO)

司会を務めたのはIHRSA会長兼CEOのリズ・クラーク氏。市場、業界の成長、戦略についての洞察が得られ、IHRSA会員コミュニティ全体と共有する価値があると感じています。

回復と戦略

まず、COVID-19のパンデミックと私たちの業界への影響について議論しないわけにはいきません。リズは、私たち全員が考えていること、つまり私たちはCOVIDにうんざりしていることを率直に述べました。

私たちは皆、COVIDを過去にとどめ、前進するために最善を尽くしていますが、パンデミックの間にどのようなビジネスシフトが機能したかを追跡

することは重要です。リズは、パネリストたちの危機管理チームやコミュニケーションチーム、信頼構築の成功例、その他パンデミック中およびパンデミック後のビジネスを改善するための戦略について質問しました。

クリスは、パンデミック後にプラネット・フィットネスのデジタル体験を基本的なコミュニケーション以上のものにするために行った変更について話しました。

「現在、プラネット・フィットネスは、消費者体験を向上させ、相互の軋轢を減らすためにデジタル手段を使用しています。会員の75~80%は、クラブを見学することなくデジタルで入会しています。COVID以前は約30%でした。Xponential Fitnessの変化の多くは、そのブランド、スタッフ、戦略にプラスの影響を与え、現在も強く残っています。COVIDの回復から生まれ

た最新のセグメントの1つは、ブランド・アクセスで、現在最も急成長している収益源の1つです」

アンソニーは、パートナーシップを革新し、サンディエゴ・チャージャーズから企業パートナーシップの責任者を招聘しました。Xponentialは現在、以下の企業と提携しています。

- ・ テリトリー・フーズ
- ・ LGテレビ
- ・ プリンセス・クルーズなど。

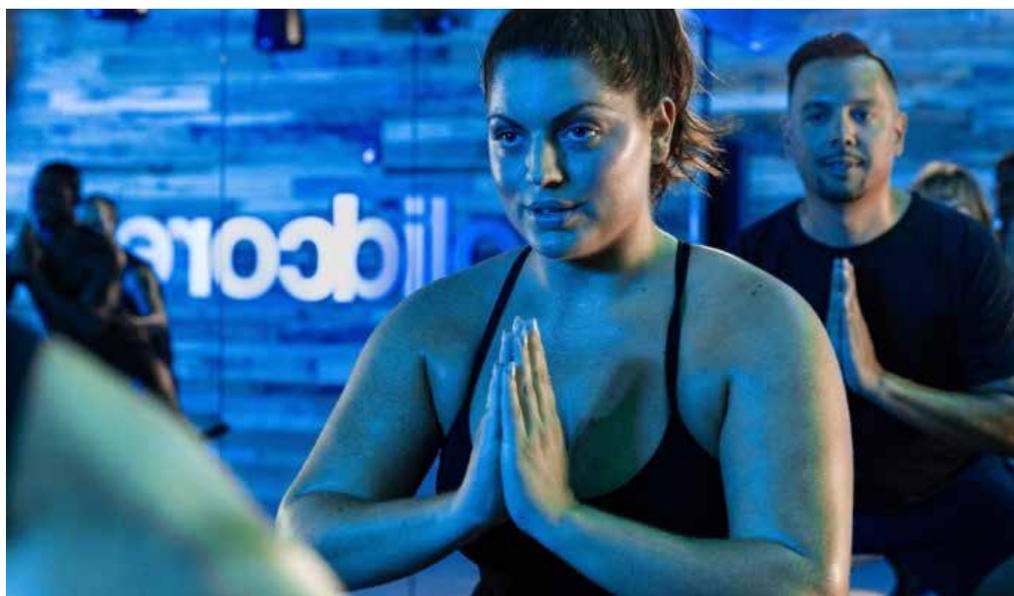
彼は、クラブやスタジオを毎週1時間訪れるだけの場所ではなく、ライフスタイル・ブランドにするよう、会場の経営者たちに呼びかけました。

成長と 価格設定モデルのトレンド

成長と需要のための戦略は、3年前とは大きく異なっています。そして、このような変化に伴い、ヘルスクラブ、フィットネス施設、スタジオの価格設定モデルやサービスも見直されています。

パネリストは、HV/LP、ラグジュアリーモデル、スタジオなど、さまざまな価格体系と施設規模を代表しています。リズは、パネリストたちと価格設定の傾向や消費者の状況の変化について議論しました。『ソリッドコア』と『ザ・バイククラブ・カンパニー』の両社は、消費者に合わせて会員権のあり方を見直しました。

ブライアンは、成長と新しいユニットが重要である一方で、既存のユニットへの投資こそが[solidcore]の付加価値であると語りました。現在の施設が強固であればあるほど、それをベースにさらに発展させることができるので



す。

「2021年の秋、私たちは会社をピボット（※方向転換）し始めました。COVID以前は、30%が会員からの収入で、70%が "Pay as you go "（※従量課金）パッケージからの収入でした。私たちは基本的にそれをひっくり返しました。私たちは皆、人材主導のビジネスを運営しています」とブライアンは話します。

逆に、バイククラブ・カンパニーは成長を統合と定義しています。

マシューは、「既存の施設に再投資し、ゴルフクラブ、カントリークラブ、ホテルなど、地理的なゾーンの資産を買収することに成功した」と話しました。

人材のシフト

2023年1月、IHRSA2023の直前、CNBCは430万人が仕事を辞めたと報じました。大辞職は、レジャーとホスピタリティ、専門職とビジネスサービス、ヘルスケアなど、多くの業界に影響を与えました。

マシューは、「例えば消費者向け小

売業など、他業界における解雇のシフトが、健康・フィットネス業界に新規雇用の機会と新たな視点をもたらした」と話しました。彼は、この業界には質の高い仕事があると信じています。ザ・バイククラブ・カンパニーについては、「現在3,000人の従業員がいますが、来年末には4,000人になるでしょう」と述べています。

ファイヤーサイド・チャットに参加したリーダーたちは、スタッフを定着させるために次のようなことを勧めました：

- >採用時にユニークな経歴を受け入れること
- >利益分配
- >リトリートとトレーニング
（*リトリート：少しの間環境を変えて仕事のストレスや人間関係の疲れを癒す過ごし方）
- >給与の競争力を維持すること

ソリッドコアの報酬面で役に立ったのは、フルタイムチームに利益分配を導入したことです。そのおかげで、会社は年末に全員のボーナスの倍以上を支払うことができました。



ソリッドコアはまた、2022年にリトリートを開催しました。「この3日間のリトリートでは、開発、マイルストーン、チームの絆について話し合われ、一人ひとりを知るための素晴らしい取り組みとなった」と言います。

発表者たちは皆、ヘルス&フィットネス業界は高いエネルギー、精神的な健康、そして生活を向上させる企業での情熱的な仕事を提供していることに同意しました。私たちが総合的なウェルネスを向上させるために提供しているものが、これまで以上に評価されているのです。

消費者も乗り気です。リズは、IHRSA2023で行われたロバート・サリス医学博士のプレゼンテーションを引用し、「もはやお尻やパンに関するのではなく、心臓と肺の問題なのです」と述べました。

会員に関する最新情報

パンデミック後、健康とフィットネスの消費者は変化しました。テクノロジーはアクティブなライフスタイルを後押しして、若い世代はフィットネス

フットウェアを手首に装着したり、仲間と一緒に楽しめるゲーミフィケーションを楽しみながら成長しているのです。

アンソニーは、COVID19後のウェルネスに対する認識の根本的な変化について語りました。それは各個人によって異なるかもしれませんが、彼は「永続的な教育がある」と語りました。「この業界は復活したのです」と。

会員の属性と会員構成は進化を続けています。2020年、ザ・ベイクラブ・カンパニーは、消費者が家族会員を定義する新しい会員制度を導入しました。会員資格に肉親を含めることを義務付ける代わりに、クラブは主会員が会員資格を持つ人を選べるようにしています。

ザ・ベイクラブ・カンパニーの会員減少率は減少を続けており、これは主会員である消費者が、子どもたちが夏休みに帰省したり、祖父母が来日したりする時期など、年間を通してライフスタイルに合わせて会員資格を調整しやすくなったためなのです。

プラネット・フィットネスに関しては、多様化が進んでいます。

「今日の "ジャッジメント・フリー・

ゾーン "は、より包括性と多様性を意味します」とクリスは言います。彼はまた、「パズルの重要なピースとして、特に新規会員のモチベーションを理解し、達成可能なエクササイズの詳細と利点を身につけさせることだ」と語りました。

ヘルス&フィットネスに待ち受けるもの

このセッションで確認された最大の教訓は、より多くのことを一緒に達成するというコンセプト、つまり、アドボカシー（*擁護もしくは支援）といえるでしょう。

ブライアンは、「この業界のアドボカシーにとって最大のリスクは、人間の記憶の短さだ」と語りました。

「危機のときこそ、私たちはひとつになれるのです。もし私たちが、離れているよりも一緒にいる方が強いということをお互いに絶えず思い起こさせる方法を見つけ出すことができなければ、私たちが知っているように、この業界を進歩させることはできないでしょう」と警告しました。

私たちがフィットネス施設を成長させ、促進し、保護するために前進していく中で、この業界で互いに学び続けるために必要なメッセージを、この言葉に託しましょう。アドボカシー活動に参加し、業界のベテランやビジネスエキスパートから多くを学び、貴重な人脈を作るのです。

ぜひともIHRSA 2024にご参加ください！

※註 ファイヤーサイド・チャット
暖炉を囲んで話すような、落ち着いた雰囲気での会話を意味します。

業界の最新情報をいち早くキャッチ!

ISSUE

フィットネス関連

ニュース

テニス風新球技 じわり普及

「パデル」や「ピックルボール」といったテニスに似たラケット球技の愛好者が日本でも増えている。ラケットが短くて初心者でもボールを狙った方向に返しやすい。動く範囲がテニスほど広くなく、老若男女が楽しめる。米起業家イーロン・マスク氏ら著名人も関心を示しており、日本でも急速に広がる可能性がある。

「ラケットを使ったスポーツは未経験だったけど楽しめた」。パデルの体験レッスンを受けた30代の男性は満足げに語る。

パデルは四方を強化ガラスと金網で覆われたコートの中で、硬式テニスに似たボールを2対2で打ち合う。ラケットは板状で短いため、手のひらで打つような感覚となり、初心者でもボールを狙った方向に飛ばしやすい。ラケットの価格は1万〜2万円程度だ。

サーブはワンバウンドさせたボールを腰より下から打つので相手コートに入りやすく、9割以上の人が体験して1時間で試合ができるようになるという。壁に跳ね返って減速したボールを返球してもいいので、好ショット一発では決まりにくい。日本パデル協会の玉井勝善副会長は「中途半端なスマッシュは相手のチャンスボールになりかねない」と話し、テニス以上にショットのスピード頼みでない多様な戦術が重要と強調する。



ピックルボールのラケットは卓球より少し大きい

パデルのコートはテニスよりも小さい上に、強化ガラスと金網で覆われているため、隣のコートと間隔を空ける必要がない。テニスコート1面の敷地に最大3面のパデルコートを設置できるため、収益性が高い。駐車場よりも面積当たりの売り上げが多いとの試算もあり、駐車場やテニスコートをパデルコートに改修する例が増えている。

イタリアやスウェーデンでは2015年ごろにコート数が50程度だったのが、10年弱で5000以上となった。ス

ペインではサッカーに並ぶ国民スポーツとなるなど、愛好者が急増した。サッカーのメッシ選手など多くのプロスポーツ選手が楽しんでいる。日

本のコート数は現在50弱だが、新設計画が相次いでおり、玉井氏は「30年までには1000コートを突破する可能性もある」と話す。

専用コートがなくても体育館などで楽しめるのがピックルボールだ。卓球よりも少し大きなラケットで、穴が空いたプラスチックのボールを打ち合う。バドミントンと同じ広さのコートで、床のラインやネットもバドミントンものを転用できる。

サーブのリターンだけでなく、そのボールを打ち返す時も一度バウンドさせないといけない。ネットから約2メートル以内の至近距離ではボールが禁止されており、ラリーがつながりやすい。相手に力強く打たれた場合も、ボールが減速するため返せることも多く、白熱した展開を楽しめる。

米国では屋外に多くの専用コートがあり、米マイクロソフトの創業者ビル・ゲイツ氏が愛好者を自認するほか、マスク氏もX（旧ツイッター）で「テニスより手軽にでき

る」と投稿した。日本ではトヨタ自動車の豊田章男会長らが体験している。テニスで広いコートを走り回るのが難しくなってきたシニア層でも楽しめる生涯スポーツとして、注目度が高まっている。

日本では体育館のバドミントンコートを使って楽しませていることが多い。公式ラケットも1本7千円程度から買うことができ、日本ピックルボール協会の小川英一郎副会長は「日本でもすでに約70のスクールがあり、スクールも増えている」と話す。

クロスミントンは相手との間を仕切るネットがなく、どこでもプレーしやすい



プレーする場所を選ばないのが、テニスとバドミントンを融合させたクロスミントンだ。バドミントンのシャトルを小型化したような「スピダー」を、5・5メートル四方の自分のエリアの地面につけないよう、テニスに近い距離感で打ち合う。ラケットは2本セットで5000円程度のものもあり手軽に始められる。

お互いのエリアは約13メートル離れている。相手との間を仕切るネットがなく、ラケットとスピダー、エリアの目印をつけるマーカーだけ用意すれば、本格的な試合ができる。重いスピダーを使えば、風の影響を受けにくく、屋外でもプレーできる。

大会は60歳以上まで年代別に分かれており、中高年でも始めやすい。メジャースポーツに比べれば競技人口も少なく、日本クロスミントン協会の笠原標理事長は「ラケット競技未経験で、始めて1、2年で世界選手権に出場した人もいる」と話す。

28年のロサンゼルス五輪の

競技にスカッシュが選ばれるなど、ラケット球技全体に追い風が吹いている。日本では長く、テニスやバドミントン、卓球とそれ以外のラケット球技の普及度に差があった。新興のテニス風球技は取り組みやすいものが多く、勢力図が変化するかもしれない。

(2024年1月6日/日経)

1964年五輪の「呪縛」は解けるか スポーツ界も脱昭和へ

64年東京五輪が残した

「昭和的な価値観」

スポーツの枠を超えて日本の価値観や社会のあり方にも影響を与えた1964年東京五輪から今年で60年。世界屈指の五輪好きといわれた日本人の「五輪離れ」が加速しているようにみえる。2度目の冬季五輪開催を目指した札幌市は市民と国民の支持が得られず、招致活動の「停止」に追い込まれた。

五輪離れの理由が、3年前の2度目の東京での夏季五輪

にあることは明らかだ。準備段階からトラブルや失態続き。莫大な開催経費が批判され、新型コロナウイルス禍で1年延期となった大会は、その開催の是非を巡って社会を分断した。大会後には大会組織委員会を舞台とした汚職・談合事件が摘発された。国民に五輪への反発が広がるのも当然である。

筑波大教授の山口香さんは、昨年出版した「スポーツの価値」（集英社新書）で「日本はいまだに昭和的な価値観から抜け出せていない。そのことを東京五輪はあぶり出しました」と記した。その昭和的な価値観の定着に深く関わり、影響したのが60年前の最初の東京五輪だった。

山口さんは64年生まれ。子どもの頃から柔道を学び、84年世界選手権で日本女子で初めて世界一となった。「もちろん64年五輪の記憶はないですが、自分がその影響を受けた価値観の中で柔道家としても人としても育ってきたと感じています」と振り返る。

努力と根性で勝利、 人々の心をつかむ

敗戦から19年後に自国で開催したスポーツの祭典で、人々の心をつかんだのは「なせば成る」の著書で知られる大松博文監督の厳しい指導で育てられたバレーボール女子の「東洋の魔女」だった。繊維会社の地方出身の女子工員によるチーム。等身大の日本人が、努力と根性で苦難を乗り越えて、体格に勝る欧米選手に勝って金メダルを手にする姿に日本中が感動した。

日本はこの大会で米国とソ連(当時)の2つの大国に続く計16個の金メダルを獲得。必死で頑張れば誰もが成功できるという価値観を、スポーツが分かりやすく具現化したといえる。

「巨人の星」「柔道一直線」「サインはV」。60年代後半から70年代、子どもたちはスポーツ根性漫画やドラマに夢中になって育った。大人も子どもがそこで登場するヒーローやヒロインのように理不尽な状況に耐えて成長し、競争に勝って成功することを

望んだ。

64年東京五輪は日本が敗戦から立ち直って国際社会に再びデビューする舞台でもあり、その大会運営の素晴らしさも世界から称賛された。大会に向けて急ピッチで整備された東海道新幹線や首都高速道路などのインフラは日本の経済成長を支えた。当時の記憶を持つ世代には、初めての自国での五輪が強烈な「成功体験」として共有されている。それが日本人の五輪好きの原点。その意識は72年の札幌冬季五輪に引き継がれていた。

バブル崩壊以降、 社会変革の足かせに

五輪が日本人にもたらした価値観や自信は、国民が同じ方向を向いて豊かさを追い求めた高度成長の時代には精神的支柱になった。だがバブル崩壊で豊かさが頭打ちとなり、多様性が尊重されて柔軟な発想や生き方が求められる時代になると、むしろそれが社会の変革を阻む足かせとなってきた。

実際、商業化が進んだ現代の五輪から受ける印象は64年当時とは全く違うものになってしまった。五輪史を研究する中京大の來田（らいた）享子教授は、3年前の五輪について「新しい時代の扉を開こうとする感性が欠如していた」と断ずる。來田さんは大会組織委員会の森喜朗会長

（当時）が女性蔑視と受け取れる失言で辞任した後、21年3月に組織委に理事として加わった。「21世紀に昭和の高度成長の時代の幻影を追い求める感覚が随所に見られた」と振り返る。

64年五輪の成功体験の「呪縛」とらわれた2度目の東京五輪は、アップデートできず国際社会から立ち遅れている日本の現実を浮き彫りにした。五輪離れは、この呪縛から解放される兆しかもしれない。

「あなたのことが凄いと讃え合う価値観」へ

3年前の五輪で日本は史上最多となる27個の金メダルを獲得したが、その数字を正確

に覚えている人はどれだけいるだろう。スポーツ界では勝利至上主義や体罰、暴言を伴う指導など「昭和的な価値観」が否定されつつある。日本オリンピック委員会（JOC）など競技団体にも、国際大会ごとにメダル目標を掲げるやり方を見直す動きが出てきた。

來田さんは「五輪離れは今若者の価値観を表している」と言う。「誰かの一番を讃（たた）えるのではなく、それぞれがあなたのことが凄（すご）いと讃え合う価値観を若者は求めている」

五輪が始まればメディアが音頭をとって「頑張れニッポン」の大合唱となるのがこれまでの日本。60年続いた呪縛が本当に解けて、今夏のパリ五輪では違う光景が見られるのだろうか。

（2024年1月14日/日経）

ウォーキング・筋トレ運動は種類よりの継続が大事

元気の処方箋（東京大学医学

部付属病院 理学療法士 山口正貴さん）

「おなかや腕、脚だけ細くしたい」など部分痩せの方法を聞かれることがある。結論から言うと難しい。人が動いためにはアデノシン三リン酸（ATP）というエネルギー源が必要だ。筋肉内の貯蔵分は数秒で枯渇するほど少なく、他にATPを生産する仕組みが3つある。

筋トレや短距離走など高強度・短時間の運動時には酸素を利用しないクレアチンリン酸系や解糖系（糖を分解してATPを生産）が主に働く。歩行やジョギングなど低く中強度・長時間の運動時には有酸素系（脂肪や糖を分解してATPを生産）が中心となる。

この仕組みの違いから脂肪分解には有酸素運動が効果的とされている。有酸素運動をすると副腎から脂肪分解を促すアドレナリンが分泌され、血管を通じて全身に運ばれる。つまり、脂肪は鍛えた部分の周辺のものだけが分解されるのではない。

過去の研究でも局所的に腹筋運動や腕の筋トレ等をしても、その部分の筋量は増えるが脂肪量は減らず、脂肪は全体で減るとされている。

マッサージや運動の直後にウエスト等が細くなることはあるが、それはむくみの軽減による一時的な変化で、脂肪が減ったわけではない。

近年テニス選手は利き手の方が脂肪の割合が少ないという報告や局所の筋トレ後に有酸素運動をすると、局所の脂肪減少効果が高いという報告もあり、部分痩せの可能性はゼロとはいえない。ただ、これはアスリート並みに鍛えた場合の話である。

部分痩せを目指すくらいなら食事と運動で全身の脂肪を減らして、引き締まった体を作るの方がハードルは低いといえよう。

実は近年筋トレにも有酸素運動と同様に脂肪減少効果があると報告された。仕組みは未解明だが筋トレによって分泌するアドレナリン等の力テコラミンというホルモンの効果と考えられている。運動

の種類は何でも良い。取り組みやすく継続しやすい運動から始めてみよう。

（2024年1月15日/日経）

京丹後の百寿率、全国の3・1倍 長寿の秘訣は食と運動？

京都府最北部の京丹後市は長寿の街として知られる。人口10万人あたりの100歳以上の「百寿者」（センチナリアン）の割合は全国平均の3・1倍という。海と山に囲まれた地形で、郷土料理も豊富。その秘訣を探ると、食や運動など地域に根ざした習慣が効果を及ぼしているらしい。

「結構きついね」「汗が出てきた」。2023年12月、市内の公民館で、週1回の高齢者向け「丹後のびのび体操」が開催された。

イスの座り立ちや片足立ち、上半身のひねりなど約40分間にわたるトレーニング。住民の女性（88）は「運動することで気持ちも楽しくなる」と話す。

京丹後市によると、23年9月1日時点で満100歳以上の市民は116人。人口10万人で換算すると226・32人で、全国平均の3・1倍という。男性の長寿世界一としてギネスブックに登録された木村次郎右衛門さん（13年に116歳で死去）も住民だった。

長寿の背景については、京都府立医科大学などの研究チームが17年から調査する。65歳以上の約1000人が2〜3年に1回、健康診断を受診。身長・体重、中性脂肪値や血糖値、家族構成や食事内容まで調査は約2000項目に及ぶ。



体操に励む京丹後市の高齢者ら

中性脂肪の数値は長寿の秘訣

年齢	京丹後		全国	
	男性	女性	男性	女性
65~74	125.8	117.2	159.9	150.8
75~	118.6	117.5	138.3	132.7

(注)いずれも平均。単位はmg/dL
(出所)京丹後は京都府立医大などの研究。全国は厚労省の2019年国民健康・栄養調査

郷土料理や名産品が豊富



間人ガニ
(提供:寿海亭)

丹後はら寿司
(提供:海の京都DMO)

ぶ。

浮かび上がったのは、血管年齢に特徴がある点だ。血管の硬さを示す数値の心臓足首血管指数(CAVI)でみると、全国平均より10歳程度低かった。京丹後の75〜79歳男性のCAVIは9・1。全国平均で65〜69歳の水準(9・01)に近い。中性脂肪値も男女(65歳以上)ともに全国平均より低く、脂質異常症と診断される基準を下回った。

地域に根ざした運動習慣が効果をもたらしているようだ。京丹後では体操などの取り組みが活発なうえ、府立医大大学院の場聖明教授は

「畑仕事や散歩など高齢者にとって強度が高い運動を日常的にしている」と分析する。

栄養バランスがとれた食生活も影響しているらしい。60歳以上に21年、京都府立医大大学院の吉本優子准教授が実施した調査では「偏食せずに食べている」が85・7%だった。

地域の産物が豊かで、住民の多くは幼い頃から甘辛く煮たサバを酢飯に散らした「丹後ばら寿司」やサトイモの茎を使った「酢ずいき」といった郷土料理を食べて育ってきた。高級ブランドのズワイガニ「間人(たいざ)ガニ」も

名物だ。

京都最北部のセンチナリアンには、弘前大も注目する。20年の国勢調査によると、青森県の平均寿命は男性79・27歳、女性86・33歳で男女ともに全国で最も短く、京丹後の住民の生活習慣などの研究を続ける。

プライベートな話題ができる友人の人数に着目し調べると、京丹後は4・1人で弘前(3・3人)より多かったという。同大の村下公一教授は「高齢者が孤立せず積極的に会話ができる環境が整っている」と語る。

25年4月から大阪・関西万博が予定される。国内外から多くの観光客が集まることが期待されるなか、京丹後市観光公社はヘルスツーリズムを打ち出し、海岸線を歩いたり地元の食材を楽しんだりする企画を検討している。

万博開催中は大阪観光局と連携するなどして、地元の料理や自然を楽しめるプログラムでインバウンド(訪日外国人)を呼び込む計画という。観光公社の担当者は「京丹後

の健康長寿を世界に広めたい」と話す。

(2024年1月15日/日経)

日本版DBS法

塾・シッター仲介は認定制

性犯罪歴の確認

政府は子どもと接する職場に従業員の性犯罪歴を確認してもらおう「日本版DBS」の創設に関する法案の概要をまとめた。保育所や幼稚園、学校にシステムの利用を義務づける。学習塾やベビーシッターのマッチングサイト事業者などは任意の認定制度の対象とする。

犯罪歴があった場合には直接子どもと関わらない業務を担当させるなどの措置を講じる。刑法や児童ポルノ禁止法の性犯罪に加え、痴漢や盗撮などの条例違反も対象に含める方向で調整している。26日召集の通常国会で法案の成立をめざす。

認定制度は学習塾のほか、放課後児童クラブ(学童保育)、スポーツクラブ、ベビ

ーシッターのマッチングサイト事業者、芸能事務所など芸能の養成所も対象にする方針だ。認定を受けるには研修の実施といった性被害を防ぐ体制をつくる必要がある。認定を受けた事業者は広告表示が可能になる。

日本版DBSは英国の政府系機関のしくみをモデルに検討されてきた。英国で子どもに携わる職業に就く場合、事業者に犯罪歴の照会を義務づける。システムは政府が管理し、犯罪が確認されれば就労が禁止される。

日本でも子どもへの性犯罪は表面化しにくいため未然に防ぐしくみが必要だと指摘されてきた。子育て支援の団体などが日本版DBSの創設を強く求めている。

(2024年1月26日/日経)

京急・明治安田、沿線で健康イベントなど連携協定

京浜急行電鉄と明治安田生命保険は26日、健康増進やスポーツ振興などに関して包括

連携協定を締結した。明治安田生命が取り組む健康イベントなどを京急沿線で連携して開催する。沿線住民のコミュニケーションを活性化しつつ、接点を増やしたい考えだ。

まず4月にも京急沿線の各地域でウォーキング・スポーツイベントのほか、血管年齢や骨の強さなどを確認できる健康測定会を実施する。京急電鉄の主要ターミナル駅でも健康測定会を実施する。ほかにも京急電鉄が横浜市金沢区に保有する施設に地域の人が利用できるコミュニティールームを開設し、がんセミナーなどを開催する。

明治安田生命は神奈川県内に2300人の営業職員がおり、地域の人とコミュニケーションをつなげる取り組みにも力を入れている。横須賀市など県内自治体とも連携協定を締結しており、3者で連携して住民の新たなコミュニケーションの機会を創出するとしている。

(2024年1月27日/日経)

ジム・ヨガ 契約トラブル、オンライン教室も注意 ネット申し込み 「よく確認」

国民生活センターは、スポーツジムやヨガ教室の契約に関するトラブルの相談が多いとして注意を喚起している。関係する2022年度の消費生活相談は4617件で、うち約1割がインターネットからの申し込みだった。

トレーナーの指導を受ける従来の店舗以外に、オンラインレッスンといった新しいサービスに関する相談も増加。センターは「解約時の連絡先や精算方法をよく確認して」と呼びかけている。

センターによると、南関東の30代女性は、オンラインヨガ教室のお試しキャンペーンに無料登録するつもりで入会したが、1回もレッスンを受けないまま通常プランに移行されており、計1万5千円の請求があった。事業者に返金を要請したが、サイトに「キャンペーン終了後に自動的に

移行する」と書いてあったため、断られたという。

センターは、契約は当事者間の規約に従うことになるとして「内容を認識していなかったためにトラブルになることがないようしっかり確認を」とアドバイスしている。

また、インターネットで申し込む無人ジムに関しても「解約はスマートフォンで手続きするとされているが、途中で画面が進まなくなった」という相談など、事業者と直接連絡が取れずに困るケースがみられるという。

※事務局註・広報全文はFIAホームページ「ライブラリー」に掲載しています。

(2024年1月29日/日経)

健保向けサービス dポイント NTTコム

NTTコミュニケーションズは企業の健康保険組合向けに、健康経営を支援するウェブサービスを31日に始める。生活習慣の改善が必要な社員

に歩行などについて助言する。日々の歩数や体重の目標達成に応じてNTTドコモの「dポイント」を付与し、健康増進を促す。

健康診断のデータから生活習慣病の発症リスクが高いと判断された社員などに対して健康指導する。健診結果や検査値の変化、将来の生活習慣病の発症確率を示すことで意識改善につなげる。

厚生労働省はこれまで健保組合に対し、健康診断で問題のあった社員には保健師らによる「特定保健指導」などによる「特定保健指導」などによる生活習慣の改善を促すことを義務付けていた。対面での面談は予約や通う手間がかかることや、生活習慣の改善のモチベーションの維持などが課題だった。

厚生労働省は4月1日から特定保健指導の運用ルールを見直す方針だ。健康指導に加えて、体重や腹囲、運動、食事、喫煙などの生活習慣の改善状況を健保組合の評価項目に追加する。制度改定を踏まえ、新サービスで企業の健康経営を支援する。

NTTコムは2028年度までに同サービスで10億円の売り上げを目指す。同社は電話で認知機能を測定するサービスや、病院業務のデジタルトランスフォーメーション(DX)のサービスなどを提供している。

(2024年1月30日/日経)

「健康寿命」検診軸に 体力ドックで自身を知る スポーツ科学 百貨店初出店

(株)スポーツ科学は1月6日、日本橋三越本店新館5階に、フィジカル検診センター「アロブラボ」とスポーツ科学センター「アロブジム」を連動した「アロブラボ&アロブジム日本橋三越店」を開設した。同施設では、日本で初となる「スポーツ科学で健康寿命を測る」をメインメニューとして提供する。

また、同社が百貨店業態へ出店するのも初めてであり、比較的年齢層の高い百貨店顧客に、「健康寿命検診」とい

う新たな付加価値を提供し、相互メリットを追求していく。

アロブラボは「アスリート向けスポーツ科学測定」、アロブジムは「子ども向けスポーツ科学塾」を中心に全国で19店舗を展開している。20店舗目となる日本橋三越本店では、超高齢化社会の日本において、コロナ禍を経て消費や生活スタイルが大きく変化するなか、健康のために自分の身体を測る・記録するということをメインに運営していく。

店舗開設に先立つ昨年12月22日に行われた発表・内覧会で、同社の山下典秀社長は「スポーツの数値化、みえる化というスポーツ科学を当たり前にしたい。アロブラボでは「体力」にフォーカスしてきたが、日本橋三越本店からは次のステージ「動作」に進む。自分を知る、「測る環境」を作るのが重要、この店舗から健康メニューを発信していく」と話し、「体力ドック」を前面にする考えを

示した。

アロブラボが提供する「体力ドック」では、身体組成、視力、筋力、持久力の4つの検査結果から科学的に体力年齢を算出。視力低下による自動車運転中の事故や日常生活での転倒リスク、筋力低下による肥満・生活習慣病・寝たきりのリスクといった課題の早期発見につなげる。

体力ドックをきっかけに自身の身体への投資に関心を持った人には、アロブラボで科学の専門家から「貯筋運動」などについてのアドバイスを行う。貯筋運動は、社会問題である日本人の体力・運動能力低下を防ぐため、動ける身体作りを目指すし、どこでも簡単にできる筋力トレーニングで、福永哲夫・東京大学名誉教授が提唱しているもの。

初の百貨店出店に関して山下社長は「これまでは、子どもを通いやすさを考えてショッピングモールを中心に展開してきた。しかし次のステージに進む場合、百貨店利用者は高齢で健康を気にする人が

多く、「健康」をテーマにするには最適な環境と考えた」という。

丸井良太三越日本橋本店長も「健康へのニーズが高まり、百貨店の営業スタイルも変化が求められている。三越日本橋本店でもグッドヘルス、ウェルビーイングを切り口に新しいサービスの提供に取り組んでいる。今回の出店は、顧客及び従業員の健康寿命を延ばすという点で多くの方々にメリットがある」と期待を示した。

なお同店では、世界で初めて床を舞台に使用して身体だけで運動ができる拡張現実(AR)を用いた未来型バーチャルフィットネスが可能。また、アロブオリジナルのゴルフシミュレータを設置し、最新科学技術を駆使してゴルフスイングの動作解析をするサービスを提供する。

(スポーツ産業新報 2024年1月20日)