

Fitness Industry Association NEWS

2024年（令和6年）8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/



SPORTEC2024 FIAセミナー1

フィットネスクラブの これからの時代に対しての提言

7月16日（火）・13時00分～14時30分

ポストコロナのフィットネス業界においては、新たな業態の多様化が急速に進んでいる。これからの総合型クラブも含めたフィットネス業界がより多くの生活者に活用されるようになっていくためには、お客様の潜在的なニーズをさらに丁寧に掘り起こし、サービスとして現場にて提供されていくことが重要であり、そのためには多様な経験や専門性、価値観を取り込み、具現化するプロセスが重要であるとされている。そして、その原動力となるのが、女性の一層の活躍も含めたあらゆる人材の活躍であるといえるであろう。

そこで、本セミナーでは、これからのフィットネス業界における女性の活躍のあり方にスポットを当てて、新たなフィットネスイノベーションの在り方を考える。



パネリスト

- **望月 美佐緒氏** (株)ルネサンス 取締役副社長 執行役員 ヘルスケア事業本部長
- **本橋 恵美氏** (一社) Educate Movement Institute代表理事・(株) E.M.I. 代表取締役
- **井上 トキ子氏** (一社) 日本ソーシャルキャピタル協会代表理事・(株)アージュ代表取締役・『眠りと背骨と股関節』サロン共同オーナー

ファシリテーター

- **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・(一社)日本フィットネス産業協会 理事

笠原 皆さん、こんにちは。本日は、たくさんの方々にお集まりいただき、ありがとうございます。本セミナーにてファシリテートを務めさせていただき、笠原でございます。これまでは、パネリストとして業界のお話をするケースが多かったのですが、元々学生時代にDJなどやっていたものですから、「あなたがやってください」と言われまして、慣れないファシリテートを務めさせていただくことになりました。

本日は、フィットネス業界の各方面の女性リーダーとしてご活躍されているお三方をお迎えして、さまざまな切り口で、フィットネスの業界のこと、また元々皆さんはインストラクターご出身でありますから、かつての現場と現状との比較においていま求められること、さらに現在はそれぞれ専門分野をお持ちですので、そういった目線から見たこれからの業界についてなど、フリートーク形式でお話しをしていただければと思っています。もしかすると、本音の話が飛び出て、できればあまりここ以外で漏らさないでほしい…という話も聞けたら、と思っています（笑）。

それではさっそく始めさせていただきますと思います。まずは簡単に自己

紹介から。トップバッターは、皆さんもよくご存じのルネサンスの女性副社長、望月さんです。よろしくお願いいたします。

まずは自己紹介から

望月 あらためまして、皆さん、こんにちは。株式会社ルネサンスでヘルスケア事業本部を担当しています副社長の望月です。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

私はルネサンスが1社目ではございません。まず、大学を卒業して入社したのはドウ・スポーツプラザという会社でした。ドウ・スポーツは、民間で一番最初にフィットネスクラブを運営した会社です。その後、専門学校講師を経てルネサンスに入りました。ルネサンスでのキャリアは、基本的には現場のインストラクター・トレーナーの仕事から入り、商品開発、教育、そして商品を標準化していく品質管理、新規事業などの仕事を経て、現在のヘルスケア事業の担当に至っています。

多岐に渡る仕事をしてきているようなイメージではありますが、基本的にはスポーツクラブの現場で培った経験をどういうふうにして社会に還元し発信していくか……。ここが私の起点ではないかなと思っています。

つい最近、私はシンガポールに行っていました。ここで開催されたのは、IDEAやIHRS、あるいはFIBOなどの欧米とはちょっと違ったb to bのフィットネスコンベンションでした。そして、ここで得てきたこと、感じたことがすごくあります。日本は課題先進国であるけれども、世界をリードできていない……。そんなことをいまひしひしと身に染みて感じているところです。それについては、後ほどゆっくりとお話しさせていただければと思います。

笠原 ありがとうございます。業界を代表する女性経営者のお一人ですが、本日はその鎧を外していただいて、「望月美佐緒」という一人としてのお話しもぜひお聞きしたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。それでは続いて、井上さんお願いします。

井上 はじめまして、井上と申します。私は新卒でANAに入社しました。そちらで接客の基本を徹底的に叩き込まれ、雑草のように強くなければ、たくましくキャリアを積み重ねることはできないという経験をいたしました。ANAではその後、新入社員教育を担当させていただく機会を得たことが、現在のフィットネス分野における教育事業につながったきっかけになったのではないかと考えています。

先ほど、笠原さんからご紹介いただいたように、私もフィットネスインストラクター出身で、いまも現役で指導しています。運動指導歴は40年で、すでに還暦を迎えておりますが、運動をずっと続けてきたからこそいまがあるということで、現在は同じように長く運動をしたいと思っていられる女性たちのロールモデルになれるといいな、と。それが私自身の大きな励みの一つにもなっています。

ANA退職後は、ティップネスで長くアドバイザーを務め、インストラクター教育や全社員の接客教育を担当するなどして、航空会社とはまた違ったさまざまな経験を積ませていただきました。そして、50歳ぐらいまでこのアドバイザー業を中心に取り組んでまいりました。

起業したきっかけは、ちょうど10年前、プログラムがプレコリオに傾いていったときです。私は、プレコリオではインストラクターの創造性や言葉で動きを伝えていくことはなかなか難しいのではないかと懸念すると同時に、



望月 美佐緒氏 (株)ルネサンス 取締役副社長
執行役員 ヘルスケア事業本部長

それであればもう私の出る幕はないと考えたからです。そして、一旦そこで幕引きしました。

その後、独自にフィットネスクラブに足りない顧客の問題を解決するプログラムをオリジナルとして作るようになり、それを広げていくために起業しました。それが株式会社アージュであり、Sintex®(シンテックス)という骨盤と背骨と股関節の可動性を高めるプログラムです。

私は長く現場におりましたので、フィットネスクラブが仕事場でした。ですが、起業して変わったのが、運動を届ける先が行政であったり企業であったりなど、運動が必要なんだけれど、どこで運動をしたらいいかわからないような人たちになったことです。翻って、フィットネスクラブで展開されているプログラムは、本当に運動が必要な方々に届いているかといえば、実はあまりニーズに合っていないのではないかと。それが私の強く思うところで、今日はそういったお話しができればと思っています。

また、コロナ禍に突入して、すぐにオンラインを立ち上げました。そして、これがアメリカも含めてさまざまな地域の眠れない、フィットネスクラブに通うのはちょっと面倒という方々と出会うきっかけになりました。さらに先月には、念願でもあったリアル店舗を持ちました。渋谷の東急プラザにおいて、『眠りと背骨と股関節』というズバリ内容そのものの店舗名をつけて、オープンな環境でいろんな方にふらっと運動しに来ていただけるという施設です。簡単ではありますが、私の自己紹介にかえさせていただきます。

笠原 ありがとうございます。井上トキ子さんと言えば、インストラクター業界において約40年間、現役として引っ張ってこられた大重鎮です。この業界をさまざまなかたちでリードして

いただいた方なので、今日は思うところを存分にお話いただければと思います。それでは、お待たせしました本橋さん、お願いします。

本橋 あらためまして本橋恵美と申します。よろしく願いいたします。私もエアロビクスインストラクターとして、1997年からフリーランスインストラクターとして活動してきました。2003～08年にNHKで『あなたとエアロビク』という番組をやっていましたが、私は2007～08年にレギュラーとして全国を回りながらエアロビクスを広めていたという、もうバリバリのインストラクターをしていました。その頃、YouTubeを1本だけアップしたことがあります。ステップエクササイズなのですが、当時はまだYouTubeは発展途上でしたが、30万回再生くらいされていて、そういう意味でも、有酸素運動は私にとってまさに天職だと思って、楽しくお仕事をしていました。

一方で、2003年頃には、アメリカのフィットネスクラブを視察に行ったこともあるのですが、エアロビクスのクラスが影を潜め、ピラティスやヨガ、スピニングが台頭してきていることを目の当たりにしたという経験もあります。ただ、当時の私はヨガに対してものすごくアレルギー反応があった。なぜなら、1990年代半ばに起こったオウム真理教事件の後だったので、ちょっと怖いイメージがあったからです。いまはもうそのイメージは払拭されているのでご安心ください(笑)。で、もう一つのピラティスってなんだろう、と。アメリカで流行っているものは、数年後には日本にもやって来るだろうという予測のもと、ピラティスを学び始めました。

とはいえ、国内では学習する場所がなかったので、アメリカやロンドンに行き勉強することになります。する



本橋 恵美氏 一般社団法人 Educate Movement Institute代表理事・株式会社 E.M.I. 代表取締役

と、そのうちにアスリートたちから指導の声がかかるようになりました。ラグビーの日本代表や当時、阪神タイガースの現役選手だった矢野さん、下柳さんから、パフォーマンス向上のためにピラティスを教えてほしいということで、アスリートをメインに指導するようになりました。

また、その頃には1冊目の著書である『スポーツに効く体幹トレーニング』という書籍も出版させていただく機会を得ることもできました。当時はまだ“体幹”という言葉は一般的ではなく、だからでしょうか、セミナーの講師として呼ばれる機会がすごく多くなったのもこの頃です。ただ、セミナーはトレーナーの方々を対象としたものというより、理学療法士などの医療従事者から呼ばれることが多いのが特徴的でもありました。そして、セミナーでは多くの質問をいただくのですが、医療用語が全くわからない……。これはまずいな、と。そこで、それを機に、スタジオで実践指導をするだけのインストラクターは卒業しようと思い、独学で医学の道に進むようになりました。そして、プロゴルファーの松山英樹くんをはじめとするアスリートに対して、パフォーマンス向上だけではなく、選

手たちが怪我をしないためにはどうしたらいいかということで、怪我予防のプログラムを独自で作るようになったのです。

すると、今度は医学学会の方から声をかけていただくようになり、現在は日本を代表する7名の整形外科医とともに“スポーツ医学アカデミー”というオンラインセミナーを主宰するまでに至っています。これは、フィットネスインストラクターたちがもう少し体について正確な知識を得るため、7名のスポーツドクターから部位別に基本的なことを教えてもらおうという主旨で取り組んでいる教育事業です。

さらに、もう1つの事業として、いまの私の原点となったピラティス、ヨガの指導者育成、及び資格を発行する仕事を行っています。以上です。

笠原 ありがとうございます。本橋さんは現在、徳島大学医学部の大学院に入られて、医師の方と一緒に、特にアスリートの障害予防について専門的な研究をされているという、フィットネスの分野からは少し離れていらっしゃいますが、逆にいまのそういうお立場の中で、現状のフィットネスクラブ、フィットネス業界をどう思われているかというお話しをお聞きしたいと思います。……という大変ユニークなというか、それぞれに非常に高い専門性をお持ちのお三方でございます。あらためて本日はよろしく願いいたします。

フィットネス業界の現状分析と評価

笠原 では、ここからはいよいよ本題に入ってまいりたいと思います。1つ目のセッションは、今のこのフィットネス業界をどのように分析し評価されているか、まずそれぞれにお話をおうかがいしたいと思います。

我々フィットネス業界も、コロナ禍

を経てずいぶんと様変わりしました。そして、総合クラブにおいては、まだまだ会員数がコロナ前に戻り切っていない状況です。一方で、いわゆるバジェット型の低価格のジムがものすごく増えています。そういう意味では、新しい顧客がそこに入ってきており、全体の参加率を少し押し上げているのではないかと、あるいはいまなお選択に迷っているという人たちも少なくないのではないかと思います。そのあたりのところを、皆さんはどのようにとらえていらっしゃるのか、まず井上さんから忌憚のないご意見をおうかがいしたいと思います。

井上 コロナで大打撃を受けたのは皆さん、どこも一緒だと思いますが、その間にオンラインによるフィットネスコミュニティを立ち上げた中・大手のフィットネスクラブも多いのではないのでしょうか。そして現在では、オンラインとリアルを並行して取り組んでいるところも少なくないと思います。しかし、リアルが戻ったときにオンラインとの差別化をどうすべきかについて明確に考え、指導者教育をされていたのかと考えると、少し心もとないのではないかと思います。

リアルとオンラインの差は何か。私は五感の中のとくに触覚の有無にあると思っています。いわゆる、手で触って何をかしてあげることができるのがリアルの強みであり、一方でオンラインの弱点である、と。ところが、フィットネスクラブ——とくに中・大手であればあるほど、感染を恐れるあまり、インストラクターに対して、お客様に触ってはならない、お客様には対面せず背中を向けて指導することを義務化したと聞いています。すると、お客様にとっては、せっかくフィットネスクラブに行っても、コミュニケーションの感覚が得られず、ましてやマスクをしているので、インストラクターの表



井上 トキ子氏 一般社団法人 日本ソーシャルキャピタル協会代表理事・株式会社アージュ代表取締役・「眠りと背骨と股関節」サロン共同オーナー

情もわからない。それに対して、オンラインの場合は、指導者はマスクを外しています。そう考えると、せっかく戻ってきた人たちが、「な〜んだ」と失望して、またオンラインに戻られたというケースも少なくないのではないかと……。こうしたことから言えることは、何か新しいことを始めるときには既存の問題点を解決できるような、新しい試みをプラスして臨んでいくということがすごく大事ではないかということです。

すでに申し上げた通り、私自身の生業はインストラクターの人材教育・育成ですが、昨今のインストラクターの方々に接していて感じることは、ベテランも若い方も一様にグループエクササイズのとときに、広い視野でたくさんの方を見る能力の低下についてです。一方で、「いま、何を教えているの？」って尋ねると、「ズンバ」と答える方がすごく多い。すなわち、話さない、音楽ありき、やることをみんなが知っている……みたいな感じのプログラムを教えていくと、ますます動物的に動くだけで事足りて、レッスンを言葉で補足していく能力が失われていくということ。

また、先ほども申し上げた通り、私

が大手フィットネスクラブのアドバイザーを辞めるきっかけはプレコリオ主体になっていくということによって、私に求められる役割はもうないのではないかと悟ったから。と同時に、そうした傾向に対して、業界に対する大きな危機感を覚えました。果せるかな、インストラクターの創造性がなくなっていると感じています。

以上の点から言えることは、グループエクササイズを教えるための視点、お客様と触れ合いつつ、自分自身によるオリジナルのプログラムの創造性や表現力を高めていくための社員教育を、ぜひもう一度見直していただきたいと願っているということです。

笠原 リアルとオンラインとが混在し両者の棲み分けができていないことによって、またプレコリオ主体になってしまっていることによって、いまインストラクターの本質的な部分が大きく揺らいできているのではないかと。そうした現状に対して大きな懸念を抱かれています……。

井上 なんだか、どこのフィットネスクラブも似たようなプログラムばかりになっているというのが個人的な印象です。したがって、小規模の目的を絞ったところに負けてしまうのもさもありなんだなって。

笠原 なるほど。ちょっと耳が痛いお話しです。当社アイレックススポーツライフも、ここ数年、より効率化を図るための方策として、社員やアルバイトによるプレコリオレッスンを5割以上に引き上げようとかという経営方針を出していたばかりで……。しかし、いま井上さんからいただいたご指摘は、まさに逆転の発想というのでしょうか。これからのフィットネスクラブの在り方を考えるにあたって、非常に重要な課題ではないかと思います。続いて、

本橋さんから現状のフィットネス業界に対して思うところをお話しいただきたいと思います。

本橋 私は、いまフィットネスクラブでのお仕事はありません。では、フィットネス業界を第三者的にどう見ているかというところ——。昨年から今年にかけてグループレッスンによるピラティスが非常に流行ってきており、いま日本国内では、530店舗ぐらいで展開されているそうです。そしてそこでの指導を垣間見ると、小さなスタジオでは約8台、大手では30台ぐらいのピラティスマシンを並べて、インストラクター1人が8名から30名をマシンに乗せて指導するというグループレッスンが主流になっているという盛況ぶりです。

一体、どうしてこれほどまでにピラティスが流行っているかといえば、美容・ダイエットを目的として取り組むという方が圧倒的に多いから。聞くところによると、あるグループレッスンのピラティスの会社は、モデル事務所と契約をして、モデルさんたちがモデルの仕事だけではご飯を食べていけないということで、簡単な社員研修によってピラティスを勉強して、それをお客様に伝えるといったかたちも増えてきているそうです。つまり、人気が高まっていることはとても喜ばしいことですが、その一方で、コミュニケーションスキルはいうに及ばず、技術的な面においても専門性が磨かれないまま、名ばかりの指導者としてお客様に指導してしまっているという現状に対しては憂いを抱いているところです。

笠原 本橋さんのおっしゃる通り、ピラティスのリフォーマーを使ったグループレッスンはいま海外でもものすごく流行っていて、各社も慌ててトレーナー、インストラクターの養成に努めているのではないかと思います。本

橋さんからご覧になって、1人が8～30名を指導するというグループレッスンについては、どのように感じていますか？ 本来はもっとこうあるべきではないかというご意見があれば……。

本橋 ピラティスのマシンは元々一人の患者さんに対して、一人の看護師がベッドのスプリングを利用してでき上がったプログラムであるという経緯があります。したがって、やはり1対1でしっかりと体の状態を確認しながら教えていくというのが、本来のあり方ではないでしょうか。そう考えると、8人でも非常に多いかなと思いますが、でも、この時代にあったグループレッスンを進めていくには、1対1だとコストも高くなる。そういう意味では8名が限界だと思います。

笠原 なるほど。本来は1対1で取り組まなければならないものが、グループレッスンであれば一人一人の価格も抑えられる。しかし、それによって生じるクオリティと効果をどのようにして保つかというところが、これから大事になる、と。

本橋 はい、おっしゃる通りです。

笠原 ありがとうございます。それではお待たせしました。望月さん、フィットネス業界の現状について、どのように評価されていますか、お聞かせください。

望月 やはりコロナによって、大きな打撃を受けたということはもう間違いないと思います。しかし、その一方で、新たな発見もあったのではないかと、というのが正直なところですね。例えば、私たちはいま、ルネサンスオンラインライブストリーム（ROL）というサービスを提供しています。週間で250本

ほどのさまざまなレッスンを展開しているの、月にすると1000本ぐらい。基本的にはライブがメインになって、オンデマンドも若干使っているのですが、ここにいま5万人以上のお客様がいらっしゃいます。ちなみに、会員の方々には無料（会費の中にインクルード）でこのプログラムを受けていただける制度にしているの、それ以外に5万人以上のお客様がいらっしゃるということです。

さて、皆さん、この中でもとくに多いクラスでは、どのぐらい参加されると思いますか？ イメージつきますか？ まず一番人数の多い時間帯は、実は夜の9時台です。もちろん、その時間帯には一本だけでなく、ヨガのクラスもあれば、トレーニング系のクラスもあるなど、3~4本提供しているんですね。そして、もっとも多いクラスでは900名ぐらい入ることがあります。

このROLは、スポーツクラブに来られている方は、実はあまり利用されていません。では、どういう方々が利用されているのか……。我々のスタッフが定期的に確認してみると、近隣にスポーツクラブがない地域は世の中に

はたくさんあるということにあらためて気づかされました。例えば、奄美群島の沖永良部島から入ってくださっているというケースもあったりするので

です。加えて、スポーツクラブに通うのが環境的に難しい方、例えば、お子さんが小さくて、というような方もたくさんいらっしゃるな、と。あるいはスポーツクラブのハードルが高く、自宅できれいできる環境を求めていらっしゃる人も少なくないと、取り組んでみてあらためて感じているところです。そういう意味でも、その周辺の領域に残された可能性を、私たちが培ってきた総力をあげてもっともっと掘り起こしていかなければならないとあらためて感じているところです。まだまだ可能性は十分にある、と。

さまざまな見方はあると思いますが、日本のフィットネスクラブへの参加率は4%ほどで、欧米や韓国に比べるといまだ低いのが現状です。でも、そういった中でコアな人たちというのは、それくらいなのではないかと、逆に納得しているところもあります。一方で、運動は、やらないよりやったほうがいいと思っている方はやはりたくさんいて、その方々を施設に無理なく誘導した一つの成功例がchocoZAPさんのような手法ではないか思います。すでに120万人を超える会員数を集められているというのは、やはり素晴らしいと感じています。今後、どのようにしてそのニーズを汲み取り続けていくのか……。私たちが見守っていきたいし、一緒に勉強もしていきたいと思っています。

オンラインをどう活用するか

笠原 なるほど。オンラインについては、我々もコロナ禍の中、顧客を離さないために急遽それに取り組んだものの、アフターコロナになってくると次

第にリアルに戻ってなかなか定着しきれていないと感じています。いまの望月さんのお話だと、フィットネスクラブに行けない人たちにとっては、実はものすごくいい運動機会になっているのではないかというご意見がありましたが、井上さんは、こうした状況をどのようにとらえていらっしゃいますか？

井上 弊社もコロナ直後の2020年からすぐに取り組み始め、現在も続いています。そして、私どもの小さな自慢の一つは辞める方がいないことです。ライセンスとうまく絡めさせながら、ライセンスを取得した人へのアフターフォローとして、資格を取ったけれども、その後、このプログラムをどうやって教えたらいのか分からない人、あるいは不安に感じている人に対して、オンラインによる継続教育という位置づけで取り組んでいます。

もう一つは、先ほども申し上げましたけれども、リアルとオンラインとの差別化がすごく大事であるということ。リアルの場合、当然のことながら始められる時間帯と終わる時間帯がおおよそ決まってきます。スタッフがそこに入ってこられる時間帯、そして電車で帰れる時間帯というふうに。一方、オンラインの場合はもう少し幅を持たせることができますが、基本的には朝は7時半もしくは8時から、そして夜は22時までをボリュームゾーンとしています。スタートした当初は21時半、22時半、あるいは23時など、いろいろと設定を変えて様子を見た結果、意外に多かったのが22時30分でした。参加者のご意見を聞いてみると、歯を磨いてパジャマに着替えて、そのまま寝られる状態がすごくありがたい、と（笑）。

私どもは小さな企業体ですので、会員も数百名です。その数百人の方々の悩みにフォーカスした継続教育だった



笠原 盛泰氏 アイレックススポーツライフ(株)代表取締役会長・(一社)日本フィットネス産業協会 理事

のですが、さらにいろいろとご意見を聞いてみると、眠れないという方が多く、したがって、夜は無駄を一切取り除いた快眠を得られるようなプログラムしか置いていません。それに対して、朝はエアロビクス、筋トレ、ダンスなどです。すなわち、朝の早い時間には比較的強度の高いもの、そして夜は眠りに誘うものしか置かないという選択肢にも十分に心がけています。

笠原 本橋さんもオンラインは結構、活用されていらっしゃるのですか？

本橋 はい、オンラインは2つ実施しています。1つはヨガ、ピラティスの養成コース。これはコロナに入ってから初めて活用するようになりました。養成コースは、とくに地方の方の場合、取得するための受講料以外に、会場まで少なくない交通費をかけて、ホテルを予約したりしなければならぬなどの出費が伴います。それがオンラインになったことによって、交通費も宿泊費もかからない、お子さんが隣の部屋に居ながら別の部屋で受講できる、またアーカイブで残して何度でもそれを視聴できる、といったさまざまなメリットが生まれたのではないかと思います。

笠原 オンラインは、いまおっしゃったように養成コースなどで活用する場合には非常に効果性のあるツールになると思いますが、一般の会員の方々に向けてエクササイズなどを発信する場合には、確かにユーザービリティはいいと思うのですが、一方通行でなかなか続いている人が少ないのではないかと、というのが私の感想なのですが、継続してもらうための秘訣というか、ポイントみたいなものがあれば教えていただければと思います。

望月 これは私たちが実施している仕

組みというよりは、先ほどお話ししたROLでは、住友生命さんの「Vitality」という健康増進型の保険と提携させていただいていることも大きいと思っています。保険に加入されていらっしゃる方で、かつ私共のオンラインを利用されている方々にはさまざまなインセンティブがある。これってモチベーション的にもすごく大きいのではないかなと思っています。

要は、住友生命さんがつくられているその保険の仕組みとしては、健康になる取り組みをすればするほどポイントが貯まるというものです。そして、貯まったポイントが保険料に還元されるほか、週次でもポイントが精算されていくのです。例えば、1週間のサイクルで設定される運動ポイント目標を達成することで、スターボックスのチケットが当たるというようなインセンティブもあって、ゲーム感覚でチャレンジをしていくみたいところは、継続に結び付いている一つの要因ではないかと思っています。

笠原 なるほど。それは面白い仕組みですね。オンラインの話題が少し長くなって恐縮ですが、最後にもう一つ。オンラインの場合、井上さんもおっしゃっていたように、肌感覚といったリアルが感じられない分、インストラクターの一方通行になりがちで、受け手側はそれではつまらないということになるのではないかと思います。その辺りに関して、オンラインではリアルと違ってどのようにインストラクションの工夫されているのでしょうか？

井上 やはりタッチポイントというのはとても大事な要素で、リアルと違ってオンラインの場合は一方通行になりがちのところは否めません。そこで、私どもはメッセージを活用しています。会員様でメッセージのアカウントがある方は全員そこに入ってい

ただき、タッチポイントを絶やさないこと。

例えば、お客様が今日のレッスンではこれが良かったという意見に対して、講師がそれに即答するなどです。また、時間外のタッチポイントにも努めています。これは、私自身が取り組んでいることですが、平日の毎朝アフターセッションメールを送っています。そして、睡眠についてや季節に応じた歳時記的なメールを一方通行ではありますが、お送りしています。

笠原 なるほど。オンラインだからこそ、一人一人とつながっているということ、メールなども駆使されながら地道に取り組まれていらっしゃるということですね。ありがとうございます。では、次のセッションに移りたいと思います。本セミナーの本題にもなっている「これからのフィットネスクラブへの提言」についてです。皆さんが思うこれからのフィットネス、それぞれお立場の中で、ぜひここから5年後、10年後を見据えたときのフィットネスクラブの運営には、こういうことが大事ではないかというところをお話しいただければと思います。

まず、本橋さんから。本橋さんの場合は、現在、医療従事者との関係をしっかりと構築されながら取り組まれています。一方で、フィットネスクラブも医療の求めている深さとフィットネスが抱えている危うさのようなものとの狭間で、そちら側に行きたいんだけど、なかなか医療機関から認められられないというところもあるのではないかと思います。そのあたりも含めていかがでしょうか？

フィットネスクラブへの提言

本橋 私は、元々アスリートを指導する機会が多かったのですが、その一方でスポーツクラブに来られているよう

なおお客様、いわゆる一般の方も指導する機会がありました。最近、ドクターたちからの紹介で、中高年の特にもう歩行が難しい方とか、どうやっても腰痛が手術で治らないという患者さんをパーソナルで見る機会にも恵まれるようになりました。そういった指導をしていて感じるのは、やはり昔よりもはるかに高齢者社会が進んできているので、運動を行わなくてはいけない人たちのターゲットが昔よりも中高年に絞られてきたのではないかという印象を受けています。翻って、自分自身も激しく動いていた若いときは違って、いまも継続的に運動はしているけれど、年齢とともにやはりここが痛い、この動きが悪くなってきたということを実感しているほどですから。

例えば、お客様から「脊柱管狭窄症と診断されたんだけど、どんな運動したらいいの?」とか、「膝が痛くてだんだん変形してきてしまっているんだけど、この運動はしていいのかしら?」など、いわゆる運動器障害に関する質問を受けることが多くあります。したがって、運動指導する際には指導者側がいかに医学的知識をきちんと備えた上で、誠実にお客様に対応できるかという、そういったより専門性を高める時代になってきたのではないかなというふうに感じています。

笠原 その専門性を高めるために、クラブとして取り組まなければならないことは何だと思えますか?

本橋 やはり研修ではないかと思えます。私自身もそうだったのですが、エアロビクスを教えている若い頃って、背骨の数さえ知らなかったんですね(笑)。ただただ純粋に楽しく、皆さんと一緒に有酸素運動をして元気に!ということが目的だったので、あまり勉強する機会も、その必要性もなかったのですが、ピラティスに出合ったこ

とで、体の機能を知りながら教えていなくてはならないという危機感を覚え学び始めたとき、その学び楽しさというものを初めて知ったんですね。指導し始めて十数年経ってから……。

“後悔先に立たず”とはまさに、私のことをいうのだな、と。ですので、私以外にもまだその楽しさを知らないインストラクターの方はたくさんいらっしゃるのではないかと感じるので、体を動かす楽しさと同時に、その意義を裏付ける学びの楽しさも味わっていただきたいな、と思います。この先、後悔しないためにも。

笠原 なるほど。エアロビクスの流れからプログラムの一連としてのピラティスがあるというふうに見えるけれど、実はそこで体のことをもっと深く知らなければならぬことを教えてくれたのがピラティスだったというわけですね。大変参考になりました。ありがとうございます。同じ質問で今度は、井上さん、いかがでしょうか?

井上 いままさに本橋さんがおっしゃったように、顧客の悩みを解決するプログラムをそろそろ置かれたらよいのではないか、と思っています。例えば、「〇〇エアロ」とか、どうなのでしょう……。受ける人たちは限定されてしまうのではないかと思うのです。

私はいま、このスポルテックで3日間ブースを出しているのですが、カーディオプログラムの中にも、私たちのオリジナルがあります。そして、そのキャッチコピーが「メタボ改善&痩せる動きづくり」。フィットネスクラブに法人派遣するときも、「Sintex® Cardio」ではなく、“メタボ改善”有酸素運動とか、“痩せる”有酸素運動のようにキーワードを使っています。そして、“エアロ”という表記はなくしています。あるいは、ピラティスの場合も、ただ単にリフォーマーを使っ

た「グループピラティス」と打ち出すのか、「腰痛改善」ピラティス」と打ち出すのではまったく違います。

私どもの有酸素運動は股関節の状態も良くなるので、「股関節がぐっと動く有酸素エクササイズ」のような打ち出し方で、他と差別化を図っています。その代わり、派遣するインストラクターは厳選します。ここが難しいところで、インストラクターに必要な能力というのは、まずグループにおける指導力だと思うのですが、先ほど本橋さんがおっしゃったように、基本的な医学知識を身に付けておくこともすごく大事だと思います。なぜなら、質問を受けるのは現場ですから、知らなければ恥をかくことになる……。

一方、一つ目に挙げたグループを教える指導力についてもう少し具体的に申し上げると、いま私、こうしてお話しをさせていただいていますが、グループを教える人たちの特徴は、個別に見ることもできるし、全体を見渡せることもできるということ。なので、遠くにいらっしゃる方まで、私は全部見えます。退屈されているんだろうとか、さっきは顔を上げて目が合ったのに、いまは全然合っていないとか(笑)。これがグループを教える能力であり、社会においても役立ちます。したがって、グループ指導ならではの指導者をきちんと育てて、グループを大切にするとということも、この機会にあらためて申し上げておきたいと思えます。

もう1つ付け加えておくと、コンテンツありきするとき、大きなスタジオだと難しい場合があるので、その大きなスタジオを2つか3つに分けて、小さいスタジオをいくつか持つみたい感覚で“悩み別”にプログラムを提供していくと、より丁寧な指導ができるのではないかと考えています。

笠原 ありがとうございます。とても

参考になるお話だったと思います。やはり指導者としてプロフェッショナルというか、より深い専門性に加えてグループに対する指導力というものも、実際にレッスンを受けたときの大きな違いとして出るのだらうと思います。

では、望月さん、これからのフィットネスクラブはこうなっていくのではないかという展望も含めて、お話しただけだと思います。

望月 本橋さん、井上さんのお話を聞きながら、もう本当にその通りだよなって。一方で、それをスポーツクラブでやると、効率とかコストとか、果たして投資をしたはいいけれど回収できるのかななど、いろいろ考えちゃうよなっていう気持ちも湧いてきたり……。私もインストラクター、トレーナー出身ただけに、その重要性はすごく感じるんですけど、同時に難しさもまた感じているというのも本音です。

そういった中でいま思っているのは、私たちの会社にも優秀で本当に素晴らしいインストラクターやトレーナーの人たちがたくさんいるので、その人たちの知見をもっと広げることできないかな、と。そして、それが“禍を転じて福と為す”ではありませんが、コロナによって具現化できる方向に大きく変わったことではないかと思うのです。

例えば、北海道にいるインストラクターは、いままでだったら北海道しか教えられませんでした。ところが、いま私たちは北海道の小清水町という網走の隣町にある人口5,000人ぐらいの町と、庁舎の建て替え事業や、その中にあるスポーツクラブのコンサルをやったりしているのですが、そこで実施している「介護予防教室」を東京・両国のスタジオでもやることができる。そういった可能性は今後ますます増えてくると思うのです。

スポーツクラブの現場にはアルバイトの方々に活躍いただいている

一方で、専門性を高める前に退職されているという実態があることは否めません。であれば、もっとDXなどを活用して、30年、40年やっている素晴らしいインストラクターやトレーナーの人たちに、アドバイスを求めるみたいな世界が築けられたらな、と。蓄積された知見を持ち、接客スキルもある。そういったインストラクターの方々はたくさんいらっしゃいます。その人たちがスポーツクラブや地域という枠組みを飛び出して、オンラインもしくはDXを通じて、さまざまなかたちで指導ができる……。そんな世界が描けるようになっていけばいいのかなと思ったりしています。

クラブ運営に 求められるアイデア

笠原 ありがとうございます。では、引き続き次のセッションに移りたいと思います。今度はクラブの業態や運営などの中身の話、そしてその先にある人材育成についてうかがいたいと思います。

先ほど、井上さんから「大きなスタジオを2つか3つに分けて……」というお話がありましたが、実際にヨーロッパなどの最新クラブを見に行ってみると、かつては2〜3つだったスタジオをさらに小規模サイズにして7つに増えている。いわゆるブティック型のコンテンツを増やしていくのが、今後の総合クラブとしては必要になってきそうだなと思っているのですが、もしアイデアがあったらぜひお願いします。

井上 先ほど望月さんがおっしゃったように、それはよくわかるけど、人がね、お金がねっていうジレンマは、私も長くフィットネスクラブのアドバイザーをやっていたのでよくわかります。それに対して、一つの提案としては、例えばバーチャルを活用するこ

とによって質の高いインストラクターの映像を使ったレッスンを置いたりしてみると、逆に人気が高まったりするのではないかと思います。

あとはクリエイティブな人が戦略に入って来るといいのではないかと考えていて、私は空いている時間には空いているスタジオでお昼寝をするという使い方もありではないか、と。すべてのスタジオをエクササイズで埋めなければならないと考えるのではなく、例えば、お子さんのスイミングスクールに帯同していらっしゃるお母さんたちは、日々の家事に追われて寝不足の方も少なくないので、もしお疲れだったらお昼寝ができるスタジオをご用意し、サービスで耳栓を差し上げるという活用法もあるのではないかなと思っています。

笠原 なるほど。そういう意味では、コンテンツ開発がすごく重要であるということですね。では、望月さん、いかがでしょうか？

望月 先日、シンガポールに行ってきたことは冒頭申し上げた通りですが、シンガポールにおいても、やはりスタジオがたくさん分かれているということは、まさにその通りかな、と。加えて、ブティック型で展開をしているものを総合型の中にどんどん組み入れていくという取り組みも肌感覚ではあるけれど、推進されていると感じました。ここに来れば、何でも体験できるというような……。

一方で、今回シンガポールに行っただけで感じたことは、プレゼンターはAPEC、欧米から100名以上いらしたのですが、日本からは私とエニタイムの山部社長のみだったんですね。日本はたった2%なんだなって。その2%の全体の意味を冷静に考えてみると、日本はインドやインドネシア、あるいはアラブ諸国など人口がどんどん増え

ている国々と比べると、相手にされていない市場だなということを痛感した次第です。では、いま日本人の私たちがやるべきことって何だろうと考えたとき、課題先進国である私たちが率先して開発していくべきは、やはり認知症対策など医療と密接に関わりながら健康長寿を推し進めていくことが重要ではないか、と。そこに運動をしっかりリンクさせて、医療費の負担を減らすこと。そう考えたときに民間の私たちが担う部分というのは、どんどん増えてくるのではないかと考えています。

また、ブティック型と総合、さまざまな業態が出てくることで、言い方は適切ではないかもしれませんが、隙間を埋めていくものもいっぱいあることで、むしろたくさんの方々が健康になるのではないかと肯定的にとらえています。したがって、それぞれが自分たちはどこをターゲットにして、どういう方々のペインに応えるかについて考えていくことが、これから先はますます重要になるであろうと思っています。

笠原 ありがとうございます。欧米で流行っているプログラムを取り入れるのもそれはそれで大事だと思う一方で、今後は日本ならではのコンテンツの開発も求められてきているのではないかと思います。そういった観点から、もしなにかご意見やアイデアがあれば…。

望月 私たちは、10年ほど前に脳活性化メソッド「シナプソロジー®」というプログラムを独自に開発しました。認知症予防を目的としたこのプログラムの顧客は、実は介護施設やドラッグストアが圧倒的に多く、またさまざまな自治体のプログラムにおいても幅広く取り入れていただいています。

一方で、大阪国際がんセンターとともにがんサバイバーの方のための運動

プログラムを開発したりなど、やはり日本が課題先進国だからこそ、そうした問題に積極的に取り組んでいくことによって、今度は同じような問題を抱える欧米諸国への展開というものも可能なのではないかと感じたりしています。

笠原 超高齢者社会を迎えている日本においては、高齢者プログラムをさらに充実させることによって、実は世界のフィットネス業界をけん引していくことも可能であるというわけですね。井上さん、いかがですか？

井上 私もシニアのプログラムは、これからますます海外において注目されていくと思います。ただ、一つだけ心がけておきたいことがあります。私は、新たなプログラムが開発されるときのきっかけというのは「あれっ、何かおかしいな？」って思う目の付け所ではないかと常々考えています。

例えば、日本のシニアプログラムはほとんどの場合、座って実施されています。安全面を考慮すると、やはり座ったプログラムに落ち着くことになるのだと思いますが、実はインドネシアで日本のシニアフィットネスのさまざまな映像とか写真を見せたとき、そこに居た人たちから一様に驚かれました。

「トキコ、これは病院でやっているのか？」って。「いやいや、フィットネスクラブも行政も、シニアといえばみんな座ってやるんです」と答えると、「この人たちは立てないのか？」と。「いや、立てるし、歩ける」。このかみ合わない問答に、“ハッ”としたものです。日本では、シニアというと、そもそも椅子に座って行うプログラムであると思込んでしまっている、と。言い換えれば、座って行わなければ、シニアプログラムにならないというふうな……。したがって、私は、その偏った考え方を変えていくべきではな

いかと思っています。

健康日本21（第3次）にも、「座りすぎは健康阻害の大きな要因である」と明記されていますが、いまなお椅子に座ったエクササイズを、高齢者の方々にさせている現実があって、私は立つて行うシニアプログラムをぜひ作りたと思っています。

笠原 まさに本質をついたご意見だと思います。確かに「座ってばかりいると健康に悪い」と言いながら、一方で、またそこで座らされて……というのは矛盾していますが、やはり必要以上に安全性を担保しておかなければならない、もし何かがあったときには一体誰が責任を取るのかという、過剰なまでの日本社会のマイナス部分が出ているということなのかもしれませんね。

人材育成のためのヒント

笠原 それでは、いよいよ最後のセッションである人材育成の話題に移りたいと思います。今回、皆さんには女性のリーダーとしてここにご登壇いただいているわけですが、これからのフィットネス業界における人材育成について、まず本橋さんから順番におうかがいしたいと思います。

本橋 もうズバリ、専門性を高めることだと思っています。現在、「エクササイズ・イズ・メディシン」——すなわち「運動は薬です」という言葉が少しずつ浸透してきています。ドクターたちも、自分たちが行っている手術や投薬、そして注射などで痛みを軽減するには限界がある、とおっしゃっています。であれば、運動療法で治すのが一番いいだろうと、いま医療の現場ではそれがスタンダードになってきています。

特に整形外科、例えば膝痛や股関節痛など、運動器障害を抱えている人た

ちに対しては、ヨガやピラティスなどの運動を病院の中で教えるという時代が訪れてきています。昔は運動といえば、フィットネスクラブで行うものというらえ方が一般的でした。しかし、これからは病院の中でのリハビリテーション、つまり保険を使った治療が終わった後に、「メディカルフィットネス」という名称で、リハ室とは違う部屋が設けられて、保険外による運動指導というかたちが当たり前になってくるという予感がしています。

一方で、現在、厚労省では「人材育成リスクリング支援」を行っており、例えば、整形外科がピラティスやヨガを治療として導入するのであれば、養成コースに行き資格を取る金額の75%を国が援助するというかたちで助成金が降りるのです。そこで弊社ではいま、クリニックに出向いて、理学療法士やドクターたちに、ピラティスやヨガの資格を発行するという事業も精力的に行っています。

痛みを抱えている患者さんにしてみれば、保険治療が終わった後も継続的に運動をしたいという人は、もちろんフィットネスクラブという選択肢もあるけれど、それよりもドクターや医療従事者がいる「メディカルフィットネス」で運動したほうがより安心というわけです。そう考えると、フィットネスクラブも今後はより専門性を高めるというところに少しずつシフトしていくことによって、フィットネスクラブでもさまざまな痛みが改善できる、そういう場所なんだという認識を持ってもらえるのではないかと。そして、ゆくゆくは、「フィットネスクラブでも」ではなく「フィットネスクラブだからこそ」というところまで進化を遂げていただきたいと思っています。

笠原 ありがとうございます。大変意義のあるご指摘だと感じました。同時に、そういう支援の仕組みは、むしろ

医療業界のほうが一步先じてフィットネスを勉強し始めているというところもよくわかりました。それでは井上さん、人材育成について思うところをお話してください。

井上 これまでは、フィットネス業界という内々の中でフィットネスの専門家から学ぶということが主流でしたが、これからは他分野との連携もより求められるのではないのでしょうか。そして、いままさに本橋さんがおっしゃったように、医療分野との連携はその一つの成功例だと思います。したがって、フィットネス業界もいまの閉塞感から脱却するためには、人材育成の面においても、他分野との交流が求められるのではないかと。少しずつでもそのバリエーションを増やしていくことによって、選択肢もさまざまに広がってくるのではないかと思います。

また、フィットネス業界に限った話ではありませんが、女性が出世しづらというのでしょうか、なかなか決定権を持たせてもらえないというのが、私の中でモヤモヤするところでもあります。この点に関しては、ぜひ業界のトップランナーである望月さんに、ぜひ頑張ってくださいと思っています。

笠原 それでは望月さん、井上さんの激励を受けて、これからの人材育成についてどのようなご意見をお持ちであるか、お聞かせいただければと思います。

望月 スポーツクラブには男性も女性もほぼ半々ずついて、そう考えたときにはやはり女性の視点が経営に入るということはすごく重要ではないかと思っています。とはいえ、私自身が経営者を目指したかということ、実は全くそんなことはなく、どちらかというと、ずっと現場のインストラクターで居続

けたいというふうには思っていて、上昇志向もありませんでした。それでも、私がいまこの場にいられるのは、やはり上司に恵まれたからではないかと思っています。当時の社長をはじめとする取締役の人たちが「やっぱりその目線が必要なんだ」って思ってくれたこと、「君が思う意見をどう反映していくのかも、スポーツクラブにとって大切なんだ」と、力強く背中を押していただいたことが大きかったと思っています。

人口の半分が女性であれば、やはり女性の目線は必要なものだし、それを受けてスポーツクラブも展開されるべきである、と。ただ、女性のほうはというと、昇進をあまり望んでいない、むしろ尻込みしてしまうという実態もおそらくあるのではないのでしょうか。そう考えたときに、上司だったり、経営者の人たちが、その女性の力をどう引き出すのかということがとても重要なカギを握るのではないかと思います。

笠原 おっしゃる通りだと思います。では、女性役員の比率であったり、あるいは女性リーダーの比率といった目標設定を引き上げるという取り組みも、実際には必要ではないかと思いますが、そのあたりいかがですか？

望月 そうですね。待っているだけではなかなか上がってこないという現実もあって、すでにいくつかの手を明確に打っています。女性の支配人比率を上げることを会社としても明確に決めました。なぜなら会社にとって必要だから、と。もちろん、それによって男性が不利になるということではなく、女性は一定のレベルで上げていくという方針です。

加えて、やはり育成・教育もすごく重要であると思っています。そんな中、経産省が産業界の女性リーダー育成の

ための『クロスカンパニーメンタリング』を昨年から試行事業として実施しています。それは、他の企業の幹部社員から助言が受けられるという新たなメンター（助言者）制度。こういった取り組みも積極的に活用しながら、環境を整えていくことが非常に重要ではないかなと感じています。

笠原 現状において、支配人の女性比率はどれくらいにしていきたいというイメージはありますか？

望月 支配人以上、女性役員のビジネスリーダーの比率を3割以上にしていきたいと思っています。ただ、現状では支配人クラスが少なく、そこをいかに引き上げるかが大事ではないかな、と。

◇

笠原 ありがとうございます。本日は、業界を代表する3名の女性リーダーの方々からさまざまな角度からお話をうかがうことができ、会場にお越しの皆さんも非常に参考になったのではないかと思います。では、そろそろお時間も迫ってきたので、最後に一言ずつメッセージいただいて締めくくりとさせていただきます。まず本橋さんから。

本橋 今日は、井上さん、望月さんという偉大な先輩方と同席させていただく機会を頂戴し、誠にありがとうございました。あらためてお二人のお話を聞いていて感じたことは、共に知性にあふれ、行動力があり、かつオンリーワンの輝きを持っていらっしゃるということ。だからこそ、成功されているのだ、と。

生意気なことは言えませんが、先輩方のような行動力を身に付け、知性を磨いていこうとする人が一人でも多く増えていけば、フィットネス業界の未来はより明るいものになるのではない

でしょうか。フィットネスは、超高齢者社会が進行する日本にとって、もはやなくてはならない、価値ある仕事。そして真に価値ある仕事にするためには、その対価を置き去りにしてはならないということも付け加えつつ、先輩方の熱い思いを、私も後輩たちにしっかりと伝えていきたいと思っています。

笠原 では、井上さん。

井上 もし、「こんなものがあつたらいいな……」ということがあれば、思うだけでなく、ぜひ自らの手で形にしようと、行動を起こされるといいのではないかな。同時に、たくさんの経験をされると、さまざまな商品開発に結び付くヒントにもなると思います。

そのためにも——今日この会場には若い方々はそんなにいらっしゃいませんが、もし若い方が周りにいたら、ぜひたくさん経験を積ませてあげてください。私自身も振り返ってみると、そうだったと思うのですが、思い描いていることを形にすることが面白くなると、さらに、さらにと前向きになってくるもの。それを好奇心旺盛かつ広い心をもってチャレンジさせられるような上司がたくさんいらっしゃると、ますます面白い業界になるのではないかなと思っています。

笠原 最後に望月さん。

望月 今日はどうもありがとうございました。私が、普段からスタッフにもよく言っていることで、かつ私自身も心がけていることの一つは、「瓶の外へ」です。「瓶の中」に入っていると居心地はいいんだけど、その瓶自体がどんな形をしているのかさえ、中にいるから見えない。でも、瓶の外に出ることによって、初めて「日本という国とは」とか、あるいは「日本のフィットネスとは」という、視野が広がっ

ていろんなものが見えるのではないかな、と。そのためにも、私は居心地のいい場所を出るということを、嫌だけど意識しています（笑）。外に出ると、不安にもなるし、知らないことがいっぱいあるなって“グラグラ”と心が揺れ動く。でも、おそらくそれが成長の一步なのではないかなと思っています。

そして、日本のフィットネスが変わるためには、やっぱり“グラグラ”するってことがすごく大事な気がしています。その“グラグラ”をみんなと一緒に体験しながらも踏ん張る。すると、“その上”にもう一步登っていくことができるのではないのでしょうか。

実は、私が“その上”に上がったときに、当時の上司から言われたのは、「負荷をかけることがなかったら筋肉は大きくなりません。それと同じ。人生には負荷というチャレンジが必要だ。自分の人生において負荷をかけなければ停滞したままだ」と。その言葉はいまもずっと胸に残っています。負荷の強度は人それぞれですが、皆さんもしなやかな筋肥大に結び付く適度な負荷をかけていきましょう（笑）。

笠原 ありがとうございます。ファシリテーターとしては力不足で、果たしてうまくまとめられたかどうかわかりませんが、それでも今までにない貴重なお話をたくさん聞くことができたのではないかなと思います。本当に時代は変わってきました。この混とんとした状況の中で、どういうふう勝ち抜いていくか。そのためのヒントをたくさんいただいたと思います。FIAもこれから頑張ってもらいますので、今日をきっかけに、皆さんの各お仕事がさらに発展できればと祈念しております。もう一度、パネリストの皆さんに拍手をお願いします。



1 株式会社プレジデント社記事に対する申し入れについて

去る6月8日にyahoo Newsにて、プレジデントオンラインよりフィットネス事業者の社会的信頼性・安全性を大きく毀損する内容の記事が掲載され、FIAとして記事を掲載したプレジデント社に対して不服の申し立てを行いました。

その後、数次の往来を経て正式な回答を同社より得、FIAも最終の通知を行いましたので、ご報告申し上げます。

全資料はFIAホームページに掲載しており、どなたでもご覧いただけます。

6月8日yahoo Newsにプレジデント社による『フィットネスクラブで怖い腎臓病が増加中…健康と美容のために摂取するとかえって"死を早める粉"の正体』と題された記事が掲載された。

元記事

<https://president.jp/articles/-/82017?page=1>

FIAでは即、プレジデント社に対して不服申し立てを行ったが、その後本記事は6月14日に『フィットネスクラブでの過剰摂取に要注意…健康と美容のために摂取するとかえって"死を早める粉"の正体』と、表題をわずかに修正した対応にとどまったので、再

度、当協会の要請に対する真摯なる回答を同社代表取締役社長名の文書で示すよう対応を求めた。

以下が一連の答酬となる。

①FIAからの不服再申し立て文書送付 — ②プレジデント社からの回答受領(下記) =

③プレジデント社回答に対するFIAの最終申し入れ送付。

以上、本件についての論点は医師の主張内容の是非ではなく、それを記事として掲載するプレジデント社に対するものということ、具体的には“フィットネスクラブで怖い腎臓病が増加中”という表題の事実を裏付けるエビデンスの提示を求めるといふ、当業界のスタンスを明確に示す必要性に沿った行動であるという認識の上で、申し立てを行いました。

FIAとしては今後も、このような業界の発展に対して不利益となる課題に対しては毅然として対応していく所存です。

(一社) 日本フィットネス産業協会
会長 花房 秀治

6月8日配信プレジデントオンライン記事につきまして

この度、当社2024年6月8日配信記事「フィットネスクラブで怖い腎臓病が増加中…健康と美容のために摂取するとかえって"死を早める粉"の正体」について再度の不服申し立ての書面を拝見しました。

当記事に対する貴協会の問題提議を要約しますと、問題はプロテイン接種の腎機能への弊害の是非ではなく、①フィットネスクラブだけが切り取られて危険領域であると警鐘が鳴らされていること、②健康増進を使命とするフィットネスクラブのイメージを著しく傷つけること、として内容を理解いたしました。

しかしながらフィットネスクラブのなかに筋肉トレーニングの効果を上げるためにプロテイン摂取を推奨しているところが多数見受けられることは明らかであり、著者の牧田善二先生から見てプロテインを日常的に摂取して腎機能障害を起こす患者が増えている現状、フィットネスクラブでの過剰摂取に対して注意喚起を促すことは妥当であり、社会的に意義あることと存じます。

よって当社としましては、同記事のタイトルおよび文中において「フィットネスクラブ」の表現を削除し、誤解を招く表現だったと表明、訂正対応してほしいというご要請にお応えできません。

以上、回答申し上げます。

2 SPORTEC2024開催

SPORTEC2024は、東京ビッグサイトで7月16～18日に開催されました。

会期中の来場数

7月16日(火)11,227 名

7月17日(水)13,354 名

7月18日(木)13,030 名 3日間計 37,611 名

開会式に当たるテープカットにはFIAから花房会長が出席し、理事から原田理事(SPORTEC実行委員長)、手塚副会長・古屋理事(SPORTEC実行委員)も出席しました。

FIA提供セミナーは、以下の3講座が行われました。FIAニュースでは、順次抄録を掲載予定。

(A-2) フィットネスクラブのこれからの時代に対するの提言
(受講者81人)

パネリスト)

- 望月 美佐緒氏 (株)ルネサンス 取締役副社長
- 本橋 恵美氏 一般社団法人 Educate Movement Institute 代表理事
- 井上 トキ子氏 一般社団法人 日本ソーシャルキャピタル協会代表理事
ファシリテーター)
- 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・FIA理事

(A-3) FIAトップセミナーフィットネス産業これからのための新たな経営戦略を考える (受講者40人)

パネリスト)

- 岡部 智洋氏 (株)ティップネス 代表取締役社長
- 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
- 山形 利一氏 (株)オークスベストフィットネス 代表取締役社長
ファシリテーター)
- 松村 剛 (一社)日本フィットネス産業協会 事務局長

(A-9) 支配人(現場責任者)が語るコロナダメージからの店舗業績回復について(受講者66人)

パネリスト)

- 佐々木 大斗氏 アイレクススポーツライフ(株) アイレクススポーツクラブGRANDE 支配人
- 中曽根 有起氏 (株)ルネサンス スポーツクラブ&スパルネサンス経営堂 支配人
- 小島 佑基氏 スポーツクラブNAS(株) スポーツクラブNAS東大宮店 支配人
ファシリテーター)
- 窪沢 靖彦 (一社)日本フィットネス産業協会 FCM事務局統括マネージャー



3 FIA施設内事項対応アンケート

会員層の高齢化に伴いクラブ内での蘇生実施(回復)や救急搬送(死去)の事例が寄せられたのを機に「クラブ施設事故対応アンケート」として、クラブでのAED設置・教育訓練・緊急時マニュアルの整備状況・事故防止対策などについてお聞きし、31件のご回答を得ました。以下に概要をご報告いたします。

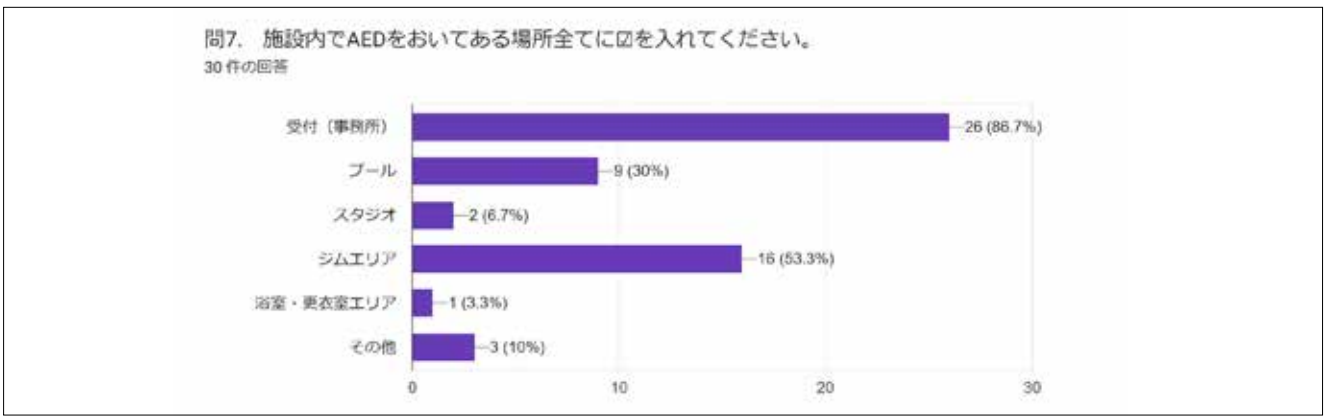
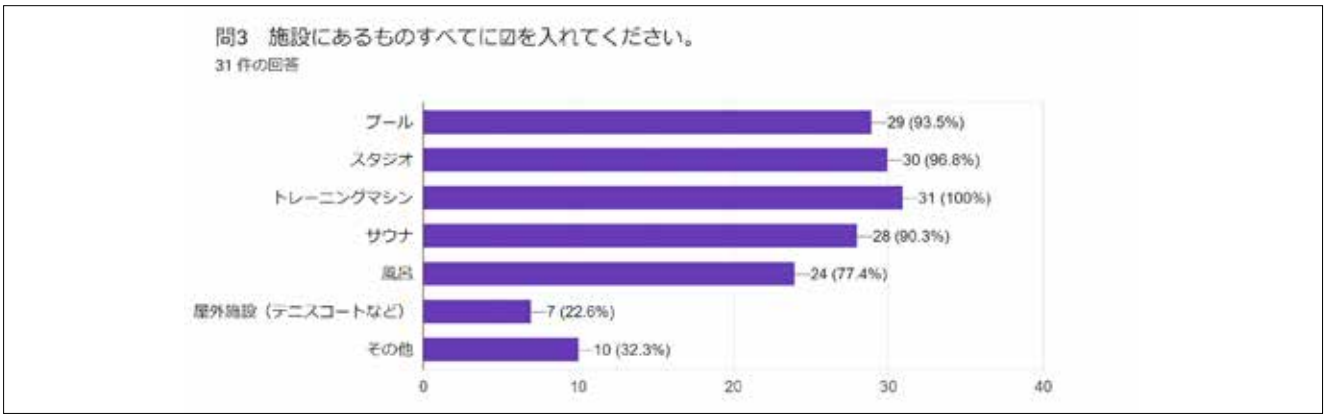
なお、FIAでは「FIA加盟企業施設認証制度」において、クラブへのAED設置及び訓練を必須としています。

質問表はFIAホームページ「ライブラリー」に掲載しています。

問1 施設フルタイムスタッフ数	平均7.6人
問2 施設パートタイムスタッフ数	平均23.6人
問3 施設にある設備	表参照
問4 緊急対応マニュアルの有無	有:100%
問5 人身重篤状態対応項目の有無	有:90% 無:10%
問6 設置AED数	1施設平均1.1個
問7 AED設置場所	表参照
問8 AED操作講習会有無	有:97%
問9 AED講習会頻度	表参照
問10 AED講習会対象	フルスタッフ100% パートスタッフ90%
問11 AED講習会講師	表参照
問12 AED講習会場所	表参照
問13 AED過去1年間の使用	有:43% 無:57%

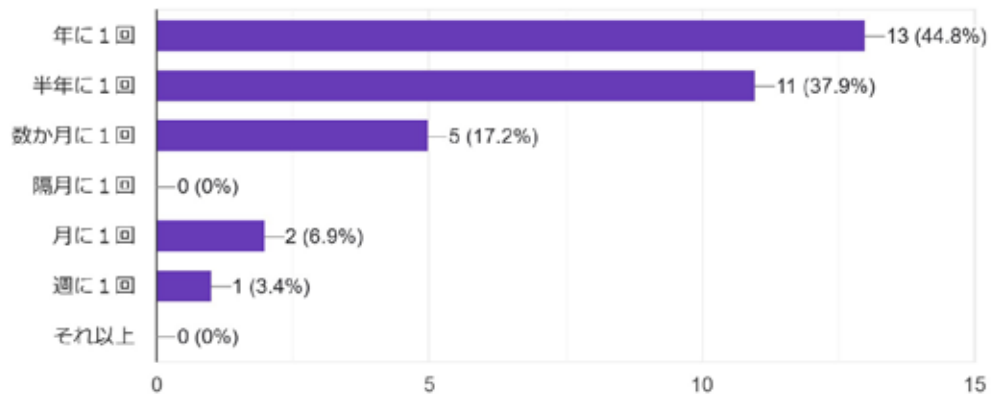
問14・15 AED年間使用回数	0.2回/一施設当り
問16 心肺蘇生(CPR)講習会有無	有:97%
問17 CPR講習会頻度	表参照
問18 CPR講習会対象者	フルスタッフ100% パートスタッフ93%
問19 CPR講習会講師	表参照
問20 CPR講習会場所	表参照
問21 利用者への注意喚起・掲示等(自由記述)	

体調管理チェック、運動前の体調チェック(血圧含む)、入浴時注意事項、館内放送、Jrスクール避難訓練、血圧測定値による運動制限ガイドラインの設定、熱中症・脱水の予防・水分塩分の補給の呼びかけ、ミニセミナーで会員に安全啓発、グループエクササイズで指導者からの注意喚起を必ず行う、水分補給、体力に合わせた運動、体調不良時の施設利用の中止の案内、長時間のサウナ利用を控える案内、運動前セルフチェックPOP、プール・サウナに「体調がすぐれない場合はご利用をお控えください」との掲示、準備運動や水分補給等についてスタッフによる啓発や掲示、利用者への意識付けとして①コンディションチェック②水分補給③マイペースで行うことの重要性④運動を安全に行うために⑤健康診断受診の勧め⑥体調不良時の申告動作の啓蒙を行っている。水分補給、冬場のヒートショック、サウナ利用時の注意喚起等。



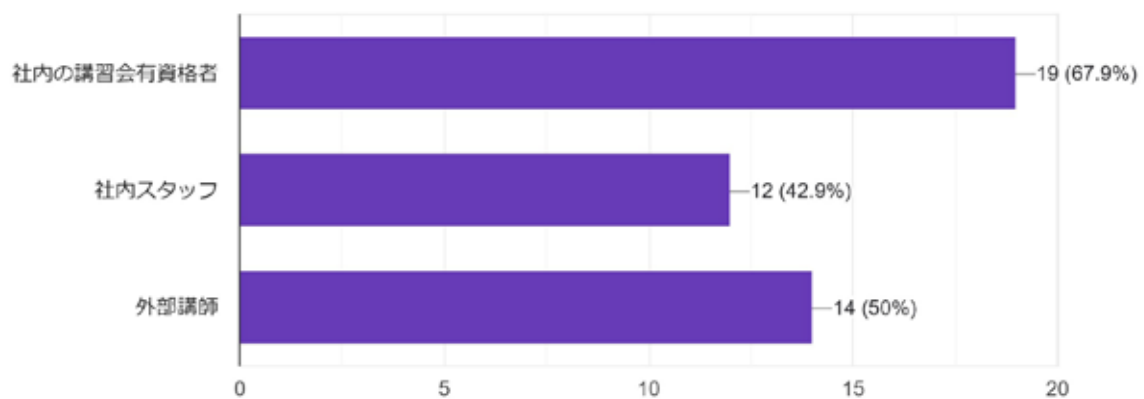
問9 問8で「している」とお答えの方にお伺いします。頻度はどれくらいですか？

29件の回答



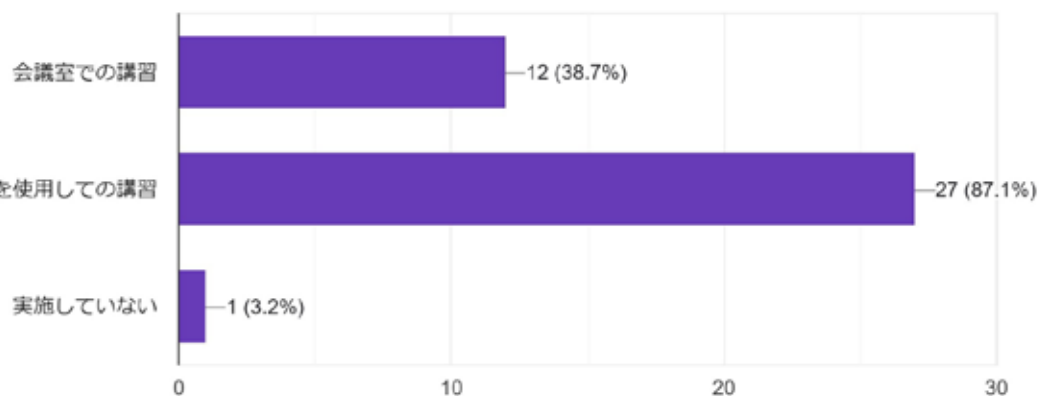
問11 AED操作の講習会の講師はどなたですか？当てはまるものすべてに☑を入れてください。

28件の回答

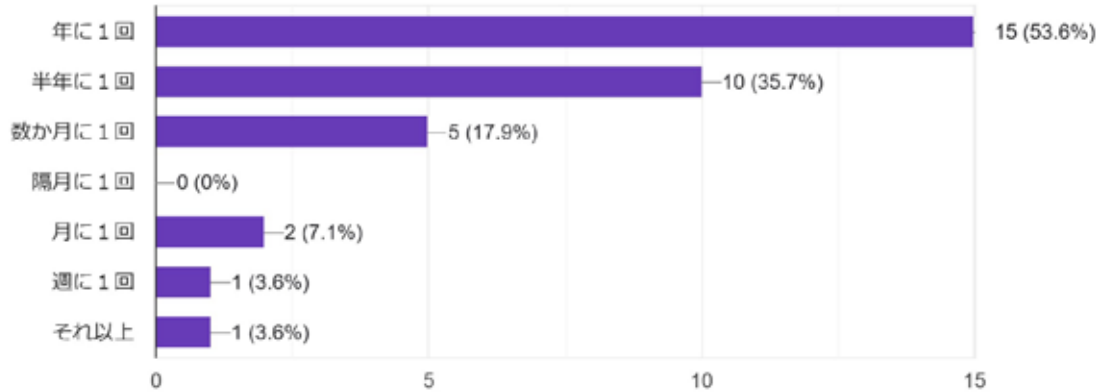


問12 施設に即したAED講習会を実施したことがありますか？（シーンの想定など）

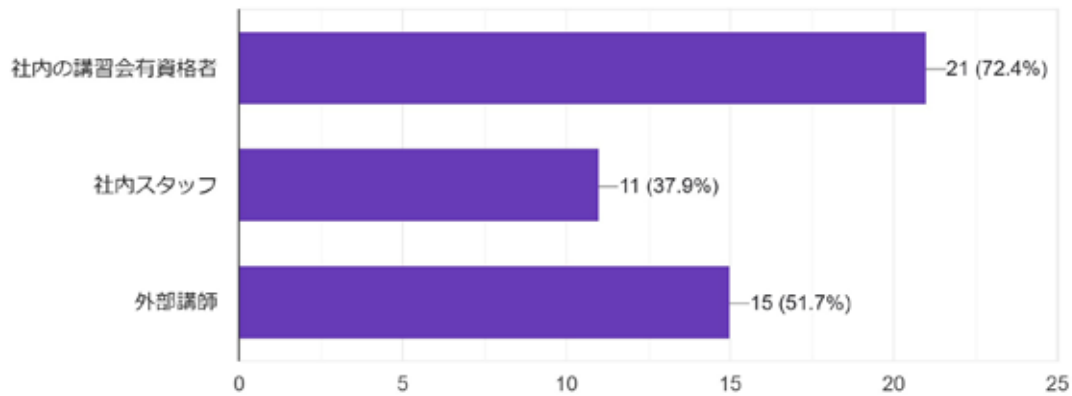
31件の回答



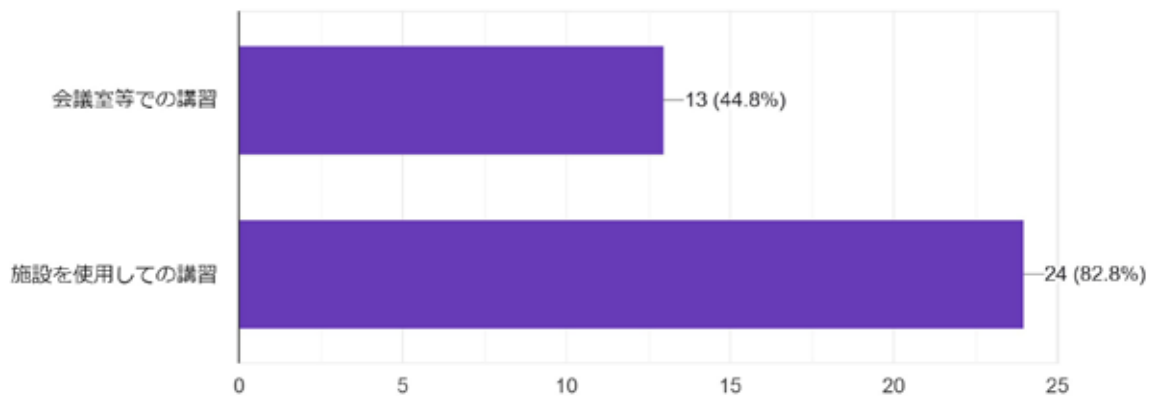
問17 問16で「している」とお答えの方にお伺いします。頻度はどれくらいですか？
28件の回答



問19 心肺蘇生の講習会の講師はどなたですか？当てはまるもの全てに☑をつけてください。
29件の回答



問20 施設に即した心肺蘇生の講習会を実施したことがありますか？（シーンの想定など）
29件の回答



フィットネス体カテスト参加者 アンケート集計現況

フィットネス体カテストの実施においては、参加されたお客様の一部にアンケートにお答えいただいています。テスト実施件数も、7月31日の時点で7,642件の実施・実績を重ねてきています。

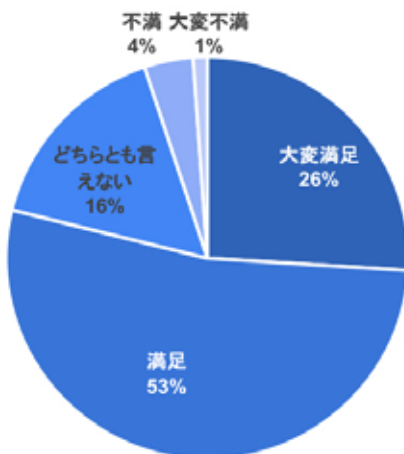
現時点でのお客様の満足度は、以下の通りとなります。

参加者アンケート実績

実施されたお客様の満足度は約80%と高く、さらに85%の方が2回目以降の実施を希望されています。実際、既に複数回の測定をされているお客様も、以下に示した通り増えてきている状況です。

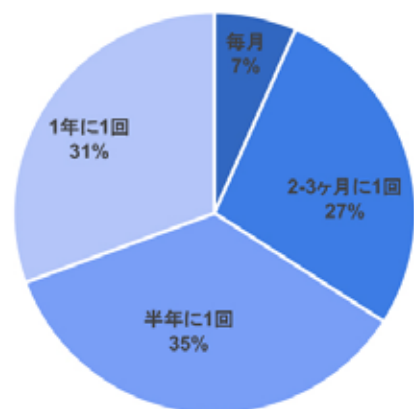
参加者満足度

79%



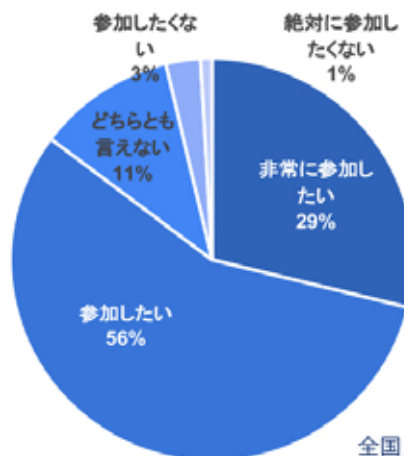
半年以内の再受講希望

69%



2回目以降の参加意向

85%



全国カラダ年齢測定参加者アンケート 回答数434件
集計期間2023年5月31日から2024年8月5日

複数回受講の利用動向

参加者の10.8%が2回以上測定に参加

1回目平均 3.19	2回目平均 3.45	スコア改善 0.26
---------------	---------------	---------------

AからEの評価を5店の点数(Aを5点、Eを1点)にした場合、2回目以降の参加者の平均実績は1回目比較で+0.26良化している傾向が見られる。

この傾向は、測定に参加したことにより体力の向上に対する意識の変化があったことが推測され、さらには測定への慣れがスコア良好の要因とも考えられます。測定に慣れたということは、各測定種目に求められ身体動作をより効率的にコントロールできるようになったことも要因であると考えられ、総合的に身体能力が向上したことを意味しているとも評価できます。

このような評価をお客様に丁寧に伝えることが、定期的な測定実施と運動の継続につながっていくことになります。

フィットネス体カテストの活用においては、こうした継続的な測定実施による身体能力の向上、あるいは望ましい状態が維持されている状況をお客様に可視化してお伝えすることのできる手段としての活用メリットがあります。

ぜひとも積極的に活用してください。

全国カラダ年齢測定フィットネス体カテストへの利用申請がお済みでない企業担当者様へ
貴社の新規会員獲得・継続率UP・店舗外収益のUPの施策としてぜひ活用をご検討ください。

利用申し込み方法



フォームより利用開始の申請をお願いいたします。

<https://forms.office.com/r/T8YZf3DMw1>

※施策詳細・マニュアル等はFIAHP ログイン環境内に格納しており、以下URL からご確認いただけます。

<https://fia.or.jp/public/25104/>

FCM 検 定 コ ー ナ ー

FCMの詳細、
お試し問題等は
コチラ!



1

トピックス

2024年度フィットネスクラブ・マネジメント技能検定の受検申請受付開始!

受検申請期間は7月26日(金)～10月4日(金)。詳細は<https://fcm-test.jp/flow/>

- ・試験は年1回のみです。2024年度は11月24日(日)に札幌から沖縄までの12地域で実施。
- ・現在、3級技能士の皆さん、今年こそ2級に挑戦しましょう!
そして、2級技能士の皆さん、仕事のステップアップへ、1級受検に挑戦しましょう!

FCM技能士の皆さん、学び続けましょう!

FCM技能士会 会員登録のご案内

FCM技能士会とはFCM技能士の交流により、組織を超えて、フィットネスクラブマネジメントの知識・経験技能を共有し、学習し続けることで、各人の能力向上をめざす場。

問題を見つけることは、それを解くよりもっと本質だ。 by アルベルト・アインシュタイン

会員登録のメリット

1 FCM掲示板



FCM技能士会、FCMに関する最新情報、フィットネス業界等の情報を随時掲載します。

2 技能士会会員ネットワーク



技能士会メンバー同士の中で、共通のテーマに関心のある小グループでの交流等組織や企業を超えた人的交流(ワーキンググループ)の場を提供します。

3 技能士の現場実践活動紹介インタビュー



1級技能士、2級技能士、3級技能士の各インタビューを掲載します。

4 セミナー等の情報



FCM技能士アンケート等で関心の高いテーマについて、専門家やパネラーによるセミナーのライブ配信及び概要版の動画アーカイブの視聴可能にします。

5 現場の困りごと取組み事例



現場の困りごとに関する解決事例や取組み手引き等を紹介します。

6 FCM教育ツールの紹介



現場教育に活用できるマネジメントに関するツール及び各級のFCM技能検定受検等に参考になるツールを紹介、掲載します。

7 技能士会活動への提案・アンケート



技能士会やFCMに関するアンケートを常時掲載し、集計結果や提案事項を情報として開示します。

8 関連資料(ダウンロード)



上記1から7に関する資料を可能な限り共有できるようにします。また、FCMに関する告知ツール(ポスター、リーフレット等)の掲載。

2

FCMライセンス取得者にインタビュー

きりなかよし と

切中義人さん

アイレクススポーツライフ株式会社
アイレクス春日井24 支配人
FCM2級技能士



野球(硬式)漬けの大学生活でしたが、スポーツマネジメント学科に所属していたことから当社に入社しました。当社では新入社員時からFCMの内容をベースに研修を受け、1年後には3級を受検し、合格しました。そして入社3年目に小型店舗の施設責任者(マネージャー)となる際に、2級受検に挑戦しました。

2級の内容は一気に難易度が上がったように感じました。特に施設の責任者として、施設に関すること、施設運営上のリスク及び法的責任等しっかり理解しなければならぬと気持ちが引き締まりました。現在はさらに大型店の責任者となり、責任の範囲も

様々に起こる事案も5倍くらいに増加し、学んだことを業務に生かすようにしています。

また今回、JATIのATI資格取得にも挑戦しました。動機は、コロナダメージからの業績回復の有力な商品であるパーソナル指導について、科学的な根拠や最新の研究結果をエビデンスとしているトレーニング指導法を学べるATIを身に付けプレイングマネージャーとして率先して収益増加、顧客満足向上に取り組むためです。

これからもATI+FCMのWライセンス取得者として、会社本部と連携して、現場の責任者として活躍することを目指したいと思います。

3

FCM事例

FCM2級実技の過去問(一部抜粋)です。解いてみてください。

問6

スタジオの運営について以下の条件を確認し、(ウ)～(エ)に当てはまる適切なものを語群から選び、解答欄に記入しなさい。尚、語群から選んだものは繰り返し使用できないものとする。

条件①：火曜日 10:00～18:00 の平均滞在人数が 98 名、
18:00～23:00 が 220 名のクラブ。

条件②：解答は小数点以下切り捨てとする。

スタジオ	最大収容人数	プログラム名	曜日時間	目標集客数	1 レッスンフィー	平均集客数
A	60 名	エアロビクス	(火) 19:00～20:00	50 名	6,000 円	56.2 名
B	30 名	フラダンス	(火) 13:00～14:00	24 名	5,200 円	23.8 名
C	45 名	ホットヨガ	(火) 20:15～21:15	40 名	4,800 円	41.1 名

・平均集客数一人あたりに換算した際にレッスンフィーが最も高いプログラムの一人当たりのレッスンフィーは(ウ)円である。
・平均滞在人数に対し平均集客数を集客率とし、その最も高いプログラムは(エ)である。

以下、解答解説です。いかがでしたか？

問6	(ウ)218 (エ)エアロビクス	(ウ)218 1レッスンフィー÷平均集客数にて計算 エアロビクス 106 円 フラダンス 218 円 ホットヨガ 116 円 【参照】公式テキスト VOL3 インターミディエイト 第2章 店舗運営 第3節 スタジオ運営業務に関わる一般教養問題/応用問題です。	(エ)エアロビクス 平均集客数÷平均滞在人数にて計算 エアロビクス 25 % フラダンス 24 % ホットヨガ 18 %
----	---------------------	--	--

FCMでは仕事に直結してる問題が出題されます。

FCMを学習することで、いままでより、仕事に自信が持てます。

第230回 FIA理事会議事録

FIAは7月12日第230回となる理事会を開催し理事監事18名が出席した。

審議・決裁事項

議事1-1 会員入会の件

賛助会員入会1件並びに賛助会員退会2件について審議を行い、いずれも承認された。

1. 入会

賛助会員

- 会社名 株式会社 ジェイエスエス
所在地 大阪市西区
資本金 3億3,072万円
営業内容 スイミングスクールの企画・経営・運営管理及びコンサルタント。
スポーツ用品、用具類及び付属機器並びに加工機、設備等の販売
修理並びに維持管理。
※スイム事業特化により2023年正会員退会。商品事業部門として賛助入会。

2. 退会

賛助会員

- 会社名 ワイズフィットネス 株式会社（東京都小平市）
理由：会社解散 2022年6月入会 営業内容：Hoist,True, Thestepの正規代理店。呼吸トレーニングマスク ReBNA 販売
トレーニング機器シート張替え 等
- 会社名 一般財団法人 スポーツアライアンス（東京都渋谷区）
理由：社内体制見直し 2022年5月入会 営業内容：スポーツ系大学、
専門学校就職支援

議事1-2 後援名義使用許可申請

申請のあった後援名義使用許可申請1件につき審議を行い承認された。

1. レジャー&サービス産業展 2024

- 主催 総合ユニコム株式会社・月刊「レジャー産業資料」
催事名 レジャー&サービス産業展 2024（第19回）
会期 2024年9月26日（木）・27日（金）
会場 東京ビッグサイト西3・4ホール
内容 テーマ
レジャー・サービス事業者に対する経営情報・開発情報の提供
展示業種：レジャー・エンターテインメント、ホテル宿泊、温泉・スパ・サウナ、
グランピング&アウトレジャー、ゴルフビジネス、
ビューティー&リラクゼーション、健康・シニア・フィットネス、
DX・各種システム。

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) フィットネス体カテスト進捗状況

● システム利用状況報告：

- ▶ 7,108 件
- ▶ LINE 友達登録数 6,617 件

● 【今年の主な追加開発の進捗について】

① 65歳以上を対象とした新体カテスト実施に向けた追加開発

(新種目対応)： ・反復横跳び ・立ち幅跳び ・急歩 以上3つの項目に替えて

- ▶ 10m障害物歩行 ・開眼片足立ち ・ステップ漸増テストもしくは6分間歩行

65歳以上である方は、64歳までのテスト項目と65歳以上項目のいずれかを選択可能とする開発。

② 健康チェックシートをアプリ入力画面以上に追加

新体カテスト測定前の健康チェックフローをシステム上に追加し、安全性確保を強化。

※チェックが完了した方のみ測定に進める。

③ 測定種目数に応じた総合評価提供の対応

- ▶ 現状) 6種目すべて測定完了して総合評価が提供される。

開発後) 測定した種目に応じて総合評価が提供される (2種目以上で対応可)。

※結果が暫定であることの表記がされる。

④ 全身持久力測定の新たな測定項目追加

- ▶ 漸増ステップテストの開発が進行中 (順天堂大学 内藤久士教授による監修)

・急歩 ・トレッドミル急歩に選択肢が追加される (市販のステップ台を利用)。

● 健康保険組合連合会との取り組み進捗

① 今年度の健保連支部担当者対象の体験会実施について

- ・現時点で宮城県、東京都、千葉県、大阪府、以上3都道府県支部にて実施予定。
- ・健保連支部体験会の参加者は1回30名程度で年間8開催を予定 (今後変動あり)。

② 支部体験会受け入れ可能 FIA 加盟クラブヒヤリング状況

	11月	12月	1月	2月	3月	合計
宮城県	25	20	37	24	23	129
東京都	211	166	244	197	201	1019
千葉県	57	47	58	56	52	270
大阪府	83	71	93	83	74	404
福岡県	23	17	20	20	20	100

③ 今年度の支部体験会実施にあたっての流れ

- ・各支部での実施にあたっての健保連との調整は FIA 事務局が窓口となって取りまとめる。
- ・取りまとめにあたっては、今年度においては健康保険組合連合会の実施する各支部連合会との間で委託契約を締結する。
- ・今後の主な流れ
 - ▶ 7月18日(木)～25日(木)を目安に連合会向け体験会説明会の実施
 - ▶ 8月10日(土)までに各支部の実施要望取りまとめ
 - ▶ 8月末までには実施店舗と日程を確定
 - ▶ 体験会は11月～2025年3月にかけて実施予定

④健康保険組合連合会、小松原氏より以下2団体にフィットネス体力テストを組み込む提案をいただいた。

両団体とも関心があり吉田専務にて面談。

- ・(一社)日本総合健診医学会 西崎 理事長 (7/25) 予定
- ・日本人間ドック学会 根岸局長 (7/9) 実施。

(2) 施設内事故対応策に関する会員企業ヒアリングについて

クラブでの人身事故情報提供を受け、正会員企業に於ける対応策・従業員訓練等についてヒアリングを実施。

(7月9日配信 26日迄の回答) 集計は会員に共有。11日現在 22件回答。

(3) 日本版 DBS への業界としての姿勢

会員クラブから下記に代表される質問が来はじめています。FIA の姿勢取りまとめへの進め方を検討したい。

「日本版 DBS 制度法が 2026 年を目途に施行されるのに伴い、学校や保育園等は性犯罪歴確認を含む安全確保措置が義務化されるが、学習塾・スポーツクラブ等は設けられる認定制度に沿った運用をしているか利用者が判るようにすること。FIA は指針等を検討しているか。」

協議：法律は施行されたが事業者がアクセスできる情報の範囲などセンシティブな事項もあり、事業者が取るべき具体内容が明確になった時点で各社事例等のヒアリングにより FIA 見解を検討することとした。

(4) カスハラ対応という動きに対する業界としての対応 例：JR 東日本・Sega のリリース

度を越した顧客クレーム等への対処が企業でも検討・公表され始めている。

FIA として加盟クラブへの情報提供をどのように位置づけるかを検討したい。

協議

事例紹介：

- ※利用者（会員）に対するイエローカード制度を持ち、それなりに実効がある。
- ※いったんは注意し、複数回で除名（退会）とする。
- ※指定管理等公共施設運営の中では難しい場面もあり自治体と詰めることになる。
- ※強制退会は無効と主張する会員との間で係争中。

意見：※解決への意図が感じられない一方的クレームへの対処は必要。

※会員制ビジネスでは、どうしても合わない方は利用しなくて結構という姿勢を提起して良いと思う。

集約：当業界ではまだカスハラに特化したマニュアルを備えている例はないと思うが、各社問題は抱えている。

事例共有や指針の協議など FIA として取り組みを検討する。

(5) プレジデント社記事に対する申し入れについて

事務局より過日理事に共有した再申し立て書面案を説明し、協議の結果内容了承となり送付することとした。

意見：抗議でマスコミが姿勢を変えるとは考えにくい。FIA のクラブでは正しい情報提供をしているというメッセージを各社 HP 等で掲載するなどの姿勢表明は必要ではないか。

事務局註：元記事並びに FIA 対応については FIA ホームページ「ライブラリー」参照。

(6) 『スポーツにおける医薬品の不適切使用の防止』に関する共同宣言への同意について

会長より以下の主旨について説明を行い、協議の結果 FIA として賛同するとともに、今後各社ヒアリングなどを行うこととした。スポーツ庁は日本製薬団体連合会と連携し、スポーツにおける医薬品等の不適切使用防止に関する教育・啓発活動を推進するため共同宣言を発出した。

これまでトップアスリートを対象としたアンチ・ドーピング活動が展開されてきたが、今後は薬品の不適切使用について、広く国民の健康にかかわる公衆衛生上の課題と捉えるに至った。

具体的な教育・啓発活動の取り組みとして、関係する機関、団体からの賛同を募ると共に、広く国民に取り組みのキックオフとして、共同調印式が執り行われることとなった。

スポーツ庁からフィットネス産業界への賛同を強く求められたことを受け、会長判断として FIA は賛同し、共同調印式に会長が参列した。理事各位にご報告すると共に賛同へのご理解をいただきたい。

(7) アジア競技大会 2026 名古屋 クラブ利用協力への対応について

2026年9月19日(土)～10月4日(日)の16日間にわたって愛知県名古屋市で開催される第20回アジア・アジアパラ競技大会の開催に於いて、各国選手のフィットネス、リラクゼーションを目的としたフィットネス施設利用の協力要請への対応。

(交渉先) (公社) 愛知・名古屋アジア・アジアパラ競技大会組織委員会 宿泊課

(経緯) 当初、本件は(株) アイレクススポーツライフ(株)に寄せられたが、笠原理事により当該エリアのFIA加盟クラブ全体での対応をご提案いただきFIAとして交渉を進める運びとなった。

(背景) 本大会においては、あえて選手の気晴らしのためのフィットネスエリアを特設しない方針が決定された。一方で競技ごとに宿泊施設が分散する中、それぞれ宿泊先となるホテルがフィットネス施設を併設していない課題への対応のため、指定される宿泊施設近隣のフィットネス施設が使えるようインフラを整えたいという大会本部の方針が確定した。

(FIAと各クラブのメリット)

▶ FIA: 最終的に各クラブが割り振られるまでの調査、企画、サポートを担当することに対する対価(業務受託料: 未定)

▶ 各受け入れクラブ: 選手利用に係る施設利用料(徴収方法、金額等未定)

協議: FIAが全体として支援しているという形づくりを進める。タトゥーなど各社にルールもあるので整合のとり方も含めてFIAで指針作りを進めることとした。

(8) SPORTEC 東京

FIA セミナー申し込み状況 (5日現在)

[A-2] FIA セミナー フィットネスクラブのこれからの時代に対する提言 (33名)

[A-3] FIA トップセミナー フィットネス産業これからの新たな経営戦略を考える (49名)

[A-9] FIA セミナー 支配人が語るコロナダメージからの店舗業績回復について (38名)

※会員宛配信した「FIA 講座会員特別割引申込」は10日をもって受付終了。

(9) FIA ホームページリニューアル

年度計画によるリニューアルのうち進行中のトップページ変更作業について、イメージ案を提示し協議の結果、進行することとした。メッセージテキスト(文言)案は別途理事会へ提示予定。

2. 検定事業**(1) 三幸学園からの受検者増加対策について**

①5月23日より6月28日までに、リゾート&スポーツの全国各10校に対して、教員向け職員会議、学校訪問等により、生徒への担任教員からのFCM受検促進に関して、意義や方法を説明した。

②全国で1,700名の受検対象1年生及び昨年一部合格済の2年生300名に対して、FCM受検啓発用チラシを配布実施いただいた。専門学校性に伝わる工夫としてリール動画を作成・添付(別紙)

*上記、①、②のアクションにより任意受検者の35%の受検見込み確認、今後さらなる啓発により50%以上の受検を目指す。10校で1,000名。

(2) 三幸学園以外の大口受検見込みの専門学校、大学への受検者増加対策について

①大原学園グループ8校、滋慶学園グループ3校、YMCAグループ2校、日大スポーツ科学部、環太平洋大学、東洋学園大学、東海学園大学、城西大学へ教員向け資料送付、説明及びFCM啓発チラシの作成送付済。

②全国体育大学グループ54校へのアプローチ計画。

(3) FIA 正会員企業へのFCM認知、学習及び受検啓発について

①正会員経営者向け資料送付及び従業員向けチラシ送付計画。

②店舗マネージャー層のFCM2級以上取得促進について、経営者、人事担当者への説明を実施中。

(4) 技能士会について

・学校からの団体申込み技能士以外の約2,800名に対して、6月28日に技能士会加入案内メール送信。申込時からのメルアド変更、携帯メルアドの未着約500件。現在の入会数11名。

年会費決済システムのテスト及び改修後に年会費決済開始。

(5) JATI 共同企画実施について

- ① JATI 公認トレーニング指導士資格 +FCM の W ライセンス取得促進リーフ及びポスター作成し、JATI 認定校 200 校及び FIA 正会員企業 93 社へ送付済。
- ② JATI 公認トレーニング指導士資格取得特別奨学生（講習費約 14 万円免除）を FIA 正会員企業向け案内、6社 20 名の応募。

(6) 公式テキスト VOL.4 版執筆について

- ・ 7月15日初稿アップに向けて各執筆者より順次原稿提出中

(7) 11月24日試験実施について

- ①各技能検定委員（作問・採点担当）により、7月27日1次案提出に向けて作問中。
- ②7月26日～の受検申請受付に向けて、7月1日に申請方法開示し、団体申請向けに7月8日までに手続き方法等案内予定。

(8) FIA 各企業の人財充実のための取組みについて

- ・在京企業を中心に人事部長クラス連絡会を開催し、人財に関する共通課題について意見交換実施した。今後の開催の仕方についても検討する。

3. 討議事項：会長より、FIA 組織活性化の一つとして、経営者会である理事会とは別に現場運営者の声を集める会議体を設けることについて提案を行い協議した。

意見：

※検定の人事部長連絡会が有意義であったように運営部長・事業部長クラスの情報共有も有意義。

※はじめは懇親も含めてリアル会で。その後はリモートも含んで開催してどうか。

協議の結果、事務局より参加者の範囲、会議の持ち方、テーマ等を再度検討することとした。

Health & Fitness Association グローバルレポート

ここに紹介するトピックスは、
HFAとFIAの提携によりHFA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!

医療機関からの紹介を 収益性の高いものにするためには

個人の健康への新たな重視によって、より多くのアメリカ人が慢性および急性の健康状態に直面するにつれて、医師と他のプロバイダーおよびクラブとの戦略的パートナーシップの構築がより大きな優先事項になっている。

この機会は魅力的だが、それを実行するのは簡単ではない。
今回は、両者の関係構築について、その解決策を提案する。

筆者 | ジョン・フェルド (Jon Feld) contributor to HealthandFitness.org. | 翻訳 | 松村 剛

医療機関からの紹介は、潜在的な新規会員と収益の機会を提供するが、プロバイダーとの関係構築には戦略的に取り組む必要があります。

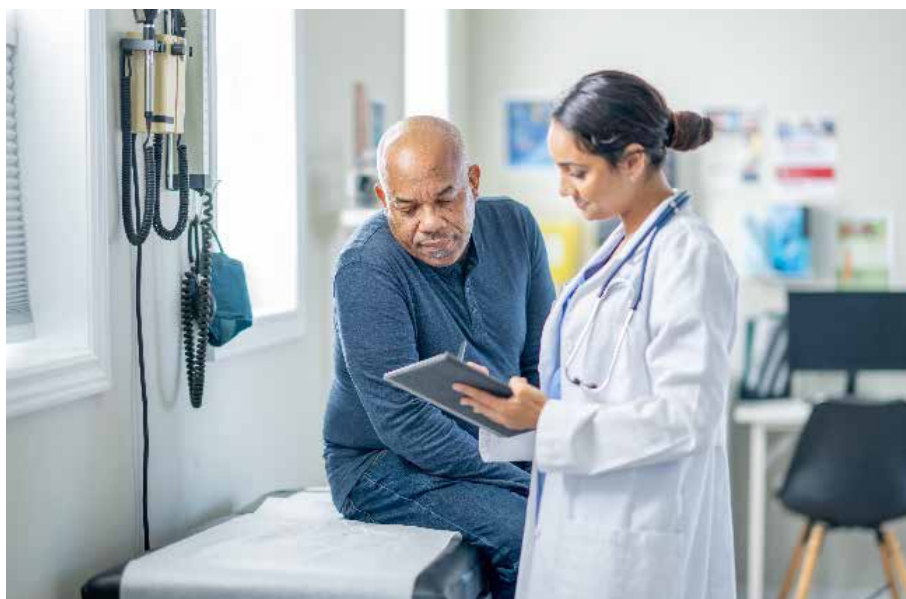
今では、ヘルスケアと運動の新たなつながりが私たち全員に理解されています。民間の健康保険会社 (Aetna、Blue Cross Blue Shield、Kaiser Permanente、メディケアが後援するプログラム、およびほぼすべてのプロバイダー) を通じて、ほぼすべての被保険者は割引料金、または全額補償のジム会員権を利用できます。

ここしばらくの間、それは事実でしたが、最近の出来事によってその価値観が変わってきています。2023年12月のギャラップ社の調査データによると、肥満、糖尿病、食習慣など、主要な身体的健康指標がパンデミック以前より著しく悪化していることがわかります。

肥満と分類される米国の成人の割合は推定38.4%に達し、2019年から6%ポイント上昇。2022年に測定された過去最高の39.9%にわずかに届かないレベルです。回答者の13.6%が医療専門家によって糖尿病と診断され、2019年から1.1ポイント上昇して過去最高を記録しました。

個人の健康への新たな重視によって、より多くのアメリカ人が慢性および急性の健康状態に直面するにつれて、医師と他のプロバイダーおよびクラブとの戦略的パートナーシップの構築がより大きな優先事項になっています。

患者のさまざまな評価・運動・栄養プログラムのニーズに対応できること



に加えて、「強力な紹介パートナーシップを確立することは、そのようなサポートがなければフィットネスセンターに足を運ばないかもしれないような、新しいメンバーにアクセスするための重要な戦略です」と、WellD Healthの最高顧客責任者であるカサンドラ・スティッシュ氏は言います。

「構造化されたプログラムへの医療からの紹介により、メンバーがより長く（平均で最大6ヵ月長く）運動参加し続ける傾向があることを示すデータが数十年にわたってあります」

この機会は魅力的ですが、それを実行するのは必ずしも簡単ではありません。この記事では、関係の構築と医療費償還システムのナビゲートという主要な課題を詳しく説明し、その解決策を提案します。

戦略から始めよう

プロバイダーへのアウトリーチは、論理的な開始方法です。地元の医師、病院、理学療法士などの連絡先情報を見つけるのは難しくありません。しかし、連絡をとる前には指示が必要です。「どんな課題にも取り組むように、その課題に向き合いましょう。戦略が必要です」と、データに基づくパーソナライズドエクササイズプログラムを自動化するテクノロジープラットフォームである“EXI”のCEOであるグレース・マクナマラ氏（BSc、MPH、EMBA）はそう述べています。「まず、すべてのクラブがヘルスケアパートナーシップ戦略をまだ持っているとは思いません。しかし、クラブが典型的でないジム会員をあらたに誘致して会員数を増やしたいのであれば、



クラブが提供できるもの、特定の集団の安全を確保する方法、そしてサポートする健康成果を明確に示す戦略が必要です。」

スティッシュ氏によると、その戦略とは、以下に説明する詳細なる市場状況において施設をどのように位置付けるかということです。（詳細については、サイドバーの「クラブからクリニックへのアウトリーチ戦略を成功させる方法」をお読みください）。

スティッシュ氏は続けます。「市場評価から始めましょう。そうすることによって誰にアプローチするかを把握し、発信するメッセージがプロバイダーの患者層や、かれらの予防医療への注力と、自社の使命と価値観と整合性せることができます」と彼女は指摘します。

「運営計画の面では、定期的な会議の開催、成功事例や証言の共有、プログラム提供に関する最新情報の提供、その他の問題など、アウトリーチと関係構築を担当する担当者を配置します」

戦略的方向付けのもう1つの重要な

部分には、プルーフポイントの提供が含まれます。

「これは、戦略的価値提案を証拠とストーリーテリングの組み合わせとして位置付ける方法です」と

マクナマラ氏は説明します。「データを使用して、運動およびフィットネスプログラムの価値を医療提供者に明確に伝えるインパクトストーリーを作成します。これには、運動が全体的な健康、疾病予防、慢性疾患の管理に与えるプラスの影響を強調することが含まれます」

クラブは、心臓血管の健康の改善、体重管理、精神的健康など、運動の利点に関する証拠に基づく調査と統計を提供することもできます。そこに加えて、メンバーが施設から得た利点に関する具体的なデータを含めるのです。

スティッシュ氏は、紹介する臨床医がクラブでのフィットネスプログラムの影響と価値を理解できるように支援する必要性について繰り返し述べています。

「医療従事者に、あなたが提供する特

定のエクササイズやフィットネスプログラムを理解するのに役立つレクチャー資料やリソースを提供してください」と彼女は言います。

「これには、プログラムの構造、利点、成功事例等を説明したパンフレット、小冊子、オンラインリソース等が含まれます。

また、医療従事者にプログラムの詳細や患者への紹介方法を学んでもらうための、オンサイトでのトレーニングセッションやワークショップを提供することもできます」

それらのアイデアを発展させて、講義や、医師自身が紹介できる短期間のターゲットを絞った手頃なプログラムを提供することであなたの価値を示すように、と米国の中西部、南東部、中部大西洋岸に70を超える拠点を持つ Genesis Health Clubs の地域副社長であるケビン・マクヒュー氏はアドバイスしています。

「医療従事者とそのスタッフをクラブに招待してプログラムを試してもらい、自分で体験してもらい、患者に個人的な結果について話せるように勧めてください」と彼は付け加えます。

潜在的なパートナーのリストを作成する際には、内部に目を向けることも忘れないでください。

「現在会員に於いてフィットネスの推進者でもある医師やその他の医療従事者にアプローチすることが、最も良い機会の1つです」とマクヒュー氏は断言します。

「これらの医療従事者は、あなたのプログラムが実際に機能しているのを見て、慢性疾患を抱える人々にとってどのような違いをもたらすことができるかを知っています。」

医療従事者へのプログラムのメリットをサポートするだけでなく、紹介によるインセンティブを提供することもできます。

「患者がプログラムに登録した場合、契約書締結料が無料になる、またはメンバーシップ料金が割引になるなどの特別なインセンティブを提供することを検討してください」とスティッシュ氏は言います。

「これにより、患者にさらなるメリットがもたらされ、ひいては医療従事者にもメリットがもたらされます。相互に利益のあるパートナーシップを築くことで、ヘルスクラブは医療従事者が患者にエクササイズやフィットネスプログラムを積極的に宣伝するよう促すことができます」

インセンティブが医療従事者を惹きつけることは理にかなっていますが、避けるべき特典のひとつはゲストパスです。

「医療界は無料メンバーシップやゲストパスには興味がありません。対話が生じないゲストパスでは、ほとんどの場合ゲストは迷子になり、フィットネスセンターは解決策ではないと確信してしまうからです」とマクヒュー氏は説明します。

伝統的な母集団の枠を超えて考える

オペレーターが考慮すべきもう一つの問題は、特にその基盤を拡大したい場合、どのような会員にサービスを提供するかということです。そしてそれは、この国の定住人口の多さにとどまりません。

「身体に障害のある人々は、健康を維

持し、二次的合併症を減らし、生活の質を高め、（生活を維持し続けること）の意味と目的につながる精神的な強さを取り戻すために、運動とフィットネスをさらに切実に必要としています」

ハーグレイブ氏は、医療提供者と協力して、彼の主張を裏付けるデータを提供してきました。

「私たちは最近、カイザー・パーマネンテが推進する内部共同研究に参加し、私たちのプログラムがクライアントにどのような影響を与えるかを評価しました。「私たちは彼らの生活の質を高め、二次的な健康上の合併症を減らし、再入院率を下げることができました」

この研究は、慢性ケアプログラムの有効性と、身体機能の回復、二次的健康合併症の軽減、生活の質の向上など、一般的な健康とフィットネス対策を超えて、麻痺を負っている方々のコミュニティにどのように役立つかを立証しました。

「これは、プログラムによってクライアントが病院や医療ベースのニーズを減らして、より健康な個人になる可能性があることを意味するため、医療提供者が非常に喜ぶべき種類の情報です」と彼は言います。

「『エクササイズ・イズ・メディシン（運動は薬）』という有名な格言は素晴らしいスローガンですが、医療紹介を増やしたいクラブは、この格言を自分たちの運営でどのように実現しているかを示す必要があります」 ケビン・マクヒュー（Kevin McHugh） Genesis Health Clubs



困難を予測する

クラブと医療提供者の組み合わせは理にかなっているものの、一方ではその取り組みに対する抵抗にも遭遇するでしょう。

「最初の課題は信頼性と信用です」とスティッシュ氏は言います。

「医療提供者は、フィットネスプロフェッショナルの資格、エクササイズプログラムの安全性や有効性、または患者が強烈なセールスにさらされるのではないかという懸念から、患者をヘルスクラブに紹介することをためらう場合があります」

この問題の一部は、潜在的なパートナーにクラブについて説明する方法で対処できます。

「しかし、ヘルスケアのパートナーとしての地位を確立する必要もあります」と彼女は言います。

「医療提供者に、エクササイズやフィットネスプログラムを含む患者向けの個別ケアプランを作成するために協力する意志があることをしっかり伝えてください。プログラムが医療処置や療法補完する方法、患者の健康目標達成をサポートする方法、そして最も重要なこととしては、継続的に結果を追跡して証拠を提供する方法を示してください」

もう1つのよくある問題は、コミュニケーションの障壁です。誤解やコミュニケーション不足は、効果的なコラボレーションや有益な関係の構築を妨げるだけでなく、信頼と新たな顧客の

紹介数を減らすことにもつながります。

解決策は、言葉の壁をなくすことくらい簡単かもしれませんが。

「この場合、フィットネス専門家は医療従事者と同じ言語を話す必要があります」とマクナマラ氏は言います。

「医療において何が重要で標準的であるかを考える必要があります」

これらのプロバイダーが求めているのは、検証可能な健康成果です。

「すべては証拠に基づいており、個人の安全が最優先であり、健康の改善は誰もが見たいと思う望ましい成果です。フィットネス専門家は、「まずは第一に身体活動を、そして第二に健康成果あり」を強調した方が良いでしょう。これらは密接に関連していますが、健康の観点からより多くのストーリーを

伝える必要があります。

「健康指標が病気に関係していること、そして雇用主、健康保険、保険者などにとっての慢性疾患にかかるコストは極めて明かです。身体活動が大きな影響を与えることはわかっています。ですから、ベースラインから6ヵ月、12ヵ月、そして24ヵ月までの健康改善データを含むストーリーの数を増やしましょう。健康成果、証拠、ケーススタディ、そして査読済みの出版物についても考えましょう」

最後に、マクヒュー氏は、思い込みをしないことを勧めています。

「医師や病院がクラブに来て、自分たちのサービスについて話し合うことを望んでいるという大きな誤解があります」と彼は述べています。「クラブは、医療フィットネスや慢性疾患関連のプログラムに関する会話に参加する権利を獲得する必要があります。よく言われている『運動は薬』は素晴らしいスローガンですが、医療紹介を増やしたいクラブは、この言葉を自分たちの業務でどのように実現しているかを示す必要があります」

クラブからクリニックへのアウトリーチ戦略を成功させる方法

ウェルドヘルス (Well Health) の最高顧客責任者である カサンドラ・ステッシュ氏 (Cassandra Stish) は、医療専門家との関係を構築するための鍵を次のように提案しています。

・責任者を決定する

すべての取り組みには推進者が必要です。顧客を紹介してくれるパートナーとの関係の構築と管理を担当する人

物を決定します。理想的には、この人物は臨床医のニーズ、臨床医の働き方、クラブが所在する地域の医療環境の基本について、ある程度理解している必要があります。

・アウトリーチの「レシピ」を作成する

紹介パートナーとのタッチポイントの種類と数に関する計画を作成します。これには、電子メール、電話、対面の会議、または情報資料の組み合わせが含まれます。

・連絡頻度を評価する

アウトリーチチームがネットワーク内の各個人に連絡またはやり取りする頻度を決定します。これは、電子メール、電話、または対面の会議を通じて行うことができます。

・柔軟性を維持する

結果に基づいてアウトリーチ戦略を微調整する準備をします。ある方法が望ましい結果をもたらさない場合は、アプローチの見直しを受け入れましょう。

・明確な価値提案を作成する

紹介パートナーに提供されるプログラムとサービスの価値を伝えます。自分たちのスタッフと施設、経験、サービス提供先のコミュニティ（集団）への戦略的アプローチについて、インサイトと意図を持って明確に伝えます。

ヘルスセンターは、特定の症状に特化したプログラムを提供しますか？

それとも一般的なフィットネスとアクティビティをサポートするように設計されていますか？

・パートナーに焦点を当てた

オンライン コンテンツを作成する

紹介パートナーのニーズと関心に合わせたオンラインコンテンツを作成します。これには、専門サービスWeb

サイト、ソーシャルメディアでのプレゼンス、ブログ投稿、LinkedInなどの専門オンラインネットワークでのプロフィールなどが含まれます。ここでのメッセージは、紹介パートナーが患者に予め知っておく必要があること、または患者と共有する必要があることの情報提供に焦点を当てる必要があります。

・メンバーの証言を特集する

ヘルスクラブで提供されるプログラムから恩恵を受けた参加者の証言を含めます。これは、紹介パートナーとの信頼と信用を築くのに役立ちます。

・存在感を確立させる

コミュニティ環境でのアクセスと予防に焦点を当てたプロバイダグループ、またはシンクタンクに参加します。プロバイダグループやシンクタンクに参加することは、ヘルスクラブが関係を構築し、医療コミュニティにおける存在感を確立するのに役立ちます。

・進捗状況を追跡する

アウトリーチ活動の進捗状況を追跡するための安全なシステムを実装させます。これにより、戦略の有効性を測定し、必要に応じて調整することができます。

注:健康の結果を追跡するには、保護された健康情報の収集、保存、および報告に関するデータセキュリティプランを用意する必要があります。

・継続的な改善

フィードバックと結果に基づいてアウトリーチ戦略を継続的に評価および改善します。業界のトレンドとベストプラクティスを常に把握して、戦略が引き続き効果的であることを確認します。

次号に続く

ISSUE

フィットネス関連

ニュース

「エニタイム フィットネス」、 健康増進で奈良県に協力

24時間営業のジム「エニタイムフィットネス」を展開するFast Fitness Japan (FFJ)は、県民の健康増進やアスリートの支援で奈良県に協力する。商業施設での運動啓発イベントの開催や、奈良マラソンの広報、救護ボランティア向け講習会などに取り組む。2031年に県内で開催予定の国民スポーツ大会に向けては、出場を目指す

県内選手20人がジムの自由で利用できるパスを発行する。

FFJの山部清明社長と山下真知事が11日、奈良県庁で連携協定を結んだ。奈良公園の清掃活動をはじめとする環境保全、障害者に配慮したインクルーシブ社会づくりでも連携する。ほかにも県が三宅町で整備を計画する学生寮「ヤング・イノベーション・レジデンス」について、健康の視点からアイデア提供や設計に協力するという。

同日は参加者のスクワットの回数に応じてFFJが地域振興などに寄付する「チャリティースクワット」のイベントも県庁1階で開かれた。協定の締結式で山下知事と山部社長も参加。金額は合計8万円となり、県内の2団体に寄付される。

(2024年7月12日/日経)

フィットネジの 国江社長 「次世代 フィットネス展開」

アミューズメント型フィット

ネスクラブの運営・企画を手掛けるフィットネジ(岐阜市)が23日、東証スタンダードと名証メインに上場する。国江仙嗣社長に自社の強みや今後の戦略を聞いた。

――事業の概要と強みを教えてください。

「ゴルフやエステなど様々なジャンルの設備やサービスを併設したフィットネスクラブ事業だ。例えばゴルフにフィットネスを掛け合わせ、可動域を広げてスイング改善にも取り組めるといった、複合型の運営を進めている」

「コワーキングスペースになるラウンジなども多くの店で設け、(自宅でも職場でもない)『第三の場所』の提供を意識している。設備を一度置いて終わりではなく、次々とリノベーションして新たなサービスを打ち出す店舗運営を強みにしている」

「フィットネスクラブとしては後発組で、既存企業と同じことをしては勝てない。2018年の設立当初から、当時前例のなかった顔認証での入退館システムを取り入れ

るなど、デジタルトランスフォーメーション(DX)やIT(情報技術)を駆使した次世代型の運営をしてきた」

――上場の狙いは。

「設立当初から5年間でIPO(新規株式公開)をす事業計画を立てていた。計画からは1年延びたが、利益面では当時の事業計画を上回っている」

――今後の成長戦略を教えてください。

「常に時代の先端を行くサービスを提供していく。顔認証とAI(人工知能)カメラを組み合わせ、効率的に健康づくりを進められる仕組みを開発中だ。こうした世界でも類のない仕組みを国内で確立したうえで、海外進出もしていきたい」

「五輪で活躍できるような優秀な選手を地方からも育てるため、根性論でなく科学的なトレーニングに取り組める(民間版の)オリンピックセンターのようなものもつくりたい。スポーツで日本を元気にしていきたい」

――上場による調達資金の使

い道を教えてください。

「新たな技術開発や優秀な人材確保などに充てる。企業は人で動いている。AI分野のエンジニアも社内で抱えており、常に先を行くサービスを生み出すためにも人材は肝になる」

――株主還元の方針は。

「株主の意見も聞きながら、配当性向20%程度をめどに還元していきたい」

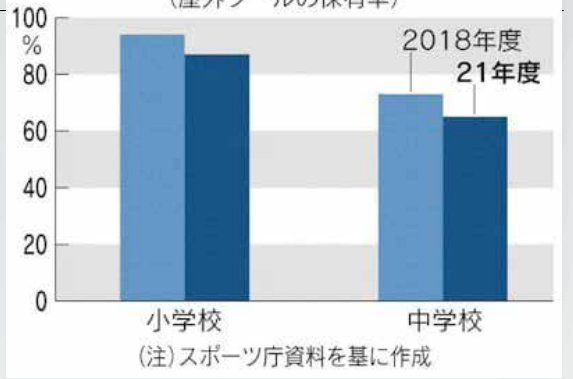
(2024年7月16日/日経)

学校プール、廃止の波 財政難や少子化… 改修見送り 「校外での授業」進む

全国の小中学校のプールに廃止の波が広がっている。多くは建設から40〜50年たつて老朽化が目立つ一方、大規模改修や建て替えを見送るケースが相次ぐ。人口減少を背景に、自治体の財政難から費用が捻出できないためだ。市民プールの活用や水泳の授業の民間委託など、財政負担抑制と教育の両立へ向けた試みが出ている。



プール保有率は小・中学校とも低下
(屋外プールの保有率)



持費を下回るといふ。

島根県江津市の江津東小学校は24年度、水泳の授業をする場所を市民プールに切り替えた。築40年以上の学校の屋外プールは23年7月に水道管が故障し、使えなくなった。改修には1億円近くかかることから利用を断念した。

市民プールは屋内型で、学校からバスで20分ほど。移動に時間がかかるものの、同校の南口周校長は「天候に左右されず、教職員によるプールの管理の必要もなくなった」と利点を挙げる。施設利用料や送迎バスなどの費用は年100万円以下で、これまでの水道代や修繕費による維

が体育の授業に組み込まれ、高度経済成長などに伴うインフラ整備の一環で建設が一気に進んだという。

法定耐用年数を超えても、多くは改修を重ねるなどして使われてきた。建設から半世紀ほどたって既存施設が限界を迎えるなか、毎年の水道代や水質管理費などに加わる改修費の負担の重さに加え、少子高齢化による児童・生徒の減少を受けて廃止が相次いでいる。

スポーツ庁の調査によると、屋外プールの保有率は21年度時点で小学校が87%、中学校が65%と、18年度からそれぞれ1割前後減った。

宮城県名取市教育委員会は6月から試験的に、築45年で水漏れが目立つようになった1校の水泳授業を民間のスイミングスクールに委託した。スクールのインストラクターが1〜6年生の全校児童78人を指導する。

プールの全面改修費3億円に対し、民間委託の費用は年間68万円となる。同市では小中学校15校のうち9校のプ

ールが築30年以上たつ。市は試験結果をもとに25年以降、他校にも同様の取り組みを広げるか検討する。

東京都内でも目黒区は小学校の水泳の授業を学校外のプールに順次移行する基本方針を定めた。維持管理費などの負担を踏まえ、老朽化した校舎の建て替えに合わせて実施する。22年度からは学校のプールが築50年以上たつ2校で先行して民間のプールに移している。

水泳教育に詳しい国際武道大学の土居陽治郎教授は「自治体の財政難のなか大規模改修の費用負担は難しく、今後の水泳授業は学校外の民間や公共のプールを使わざるを得ない」とみる。

人口減を背景に民間のプールも将来的に減少が見込まれるといい、「全国津々浦々の学校で同様の対応は難しい」として学習指導要領の改訂を含め各地の実情を踏まえた対応の必要性を指摘する。

(2024年7月17日/日経)

「子の学外体験ゼロ」
年収300万円未満の
3割
格差深刻に

生活困窮や親の多忙などを理由に学校外の活動に参加できない子どもたちがいる。近年の研究では、スポーツや文化芸術など多様な活動に参加することが成長に良い影響を与える一方、体験の欠如が貧困の連鎖と深く関係していることが分かってきた。「体験格差」解消に向け、支援団体などが体験を提供する活動に乗り出している。

6月中旬、認定NPO法人「キッズドア」が開く無料プログラム教室(東京・墨田)に20人ほどの小学生が集まった。パソコンで簡単なプログラムを作り、小さなモーターを動かすのが目標だ。子どもたちの表情は真剣そのもの。試行錯誤の末、モーターが動く、「スゲー」と歓声が上がリ、指導役の大人たちと喜び合った。

「参加できてよかった。『なんでウチだけ……』って卑

屈になっていったから」。参加した小学6年の男児の母親（50）はこんな思いを口にした。

男児には地元のプログラミング教室に通う友達があり、「自分も通いたい」とせがんだ。だが約1万円の月謝に加え、関連機器の購入も必要。

「家計が厳しくて通わせられない」。そう告げた時の悔しげな表情が忘れられない。終了後、「やっぱり楽しかった」と話す男児に、母親の顔がほころんだ。

体験の欠如、

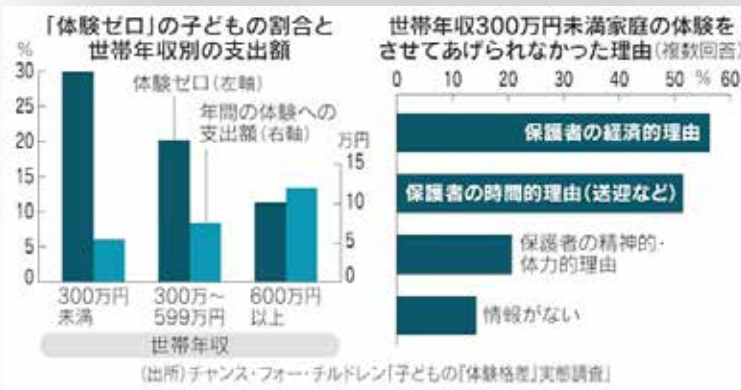
貧困の連鎖と深く関連

文部科学省が2万人以上の子どもを18歳まで追跡した国の調査を分析したところ、小学生のころ、スポーツや川遊びなどの体験や読書を多くした子どもは高校生の時に自尊感情や精神的な回復力が高い傾向にあることが分かった。

一方で、多様な体験ができるかは親の経済力などに大きく左右される。公益社団法人「チャンス・フォー・チルドレン（CFC）」（東京・墨田）が2022年、小学生の

保護者約21000人に調査したところ、世帯年収300万円未満の子どもの29・9%に直近1年間で学外での体験がなかった。未体験率は同600万円以上（11・3%）の2・6倍に上った。

その理由（複数回答）として、世帯年収300万円未満で最も多かったのが「経済的理由」（56・3%）。次いで多かったのが、送迎などの「時間的理由」（51・5%）だった。ひとり親や共働きの



体験格差解消に向けた主な活動

- 認定NPO法人キッズドア** (<https://kidsdoor.net/>)
IT・スポーツ観戦・コンサート・舞台や映画観賞・美術館などの体験を提供、「ラーニングラボすみだ」(東京・墨田)などの施設で無料体験会の開催
- 子どもの体験格差解消プロジェクト**(リテイラバ・慶応大学・花まる学習会・アソビユー) (<https://experience-gap.studio.site/>)
中高生を無償で現代アート展や川遊びなどに招待するツアーなどを実施
- 公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン** (<https://cfc.or.jp/>)
体験活動に利用できる電子クーポンを地域の小学生に届ける「ハロカル」事業を東京・北海道・石巻・岡山・沖縄で展開
- 公益財団法人B&G財団** (<https://www.bgf.or.jp/>)
ひとり親家庭の子どもを対象とした水辺の自然体験活動を各地の公共施設などと連携して提供

世帯は習い事の送迎や付き添いが難しい場合がある。特に夏休みなど長期休暇中は子どもが自宅にこもりきりになる例も少なくない。

子どもの貧困問題に詳しい筑波大の土井隆義教授は「体験を重ねずに育つと、勉強や努力が将来どう役立つかを想像できず、意欲が高まらない場合がある。意欲の格差は学歴格差を生み、経済格差の固定化につながってしまう」と懸念する。

広がる支援活動、「橋渡し役」育成

格差是正を目指す活動は広がり始めている。教育旅行事業などを手掛けるリテイラバ（東京・文京）は23年、慶応大学などと連携し「子どもの体験格差解消プロジェクト」を立ち上げた。新潟県で開かれる「大地の芸術祭」の作品鑑賞ツアーなどを開催。ひとり親家庭などの中高校生ら計100人以上が参加した。

安部敏樹代表理事は「あるツアーでは約半数が新幹線に乗るのも初めてだった。こうした機会も貴重な体験なのだと改めて気づかされた」と話す。

CFCは22年、体験奨学金事業「ハロカル」を始めた。寄付金を原資とした最大10万円分の電子クーポンを困窮家庭に配り、スポーツや文化活動の参加費に充ててもらう。東京や沖縄など5エリアで展開し、エリア拡大を目指しているという。

CFCの今井悠介代表理事が課題に挙げるのが、機会を提供する団体と困窮世帯、学

校をつなぐ橋渡し役の育成だ。「地域に体験機会があっても情報が親に届かず、子どもがチャンスを逃す可能性がある」と語る。

長野市は23年からCFCと連携し、電子クーポンを全小中学生に配る活動を始めた。同市で橋渡し役を担うのが6人の地域コーディネーターだ。

その一人、石黒繭子さんはひとり親世帯や障害児がいる世帯向けシェアハウスを営む傍ら、地域の事業者に体験の提供を促したり、教育現場に足を運び体験の情報やクーポンの使い方の周知を呼びかけたりしている。石黒さんは「情報がなくて体験を諦めてしまう家庭がなくなるよう全力を尽くしたい」と意気込む。

関係団体からは体験格差の包括的な調査を国に求める声も上がる。夏休みの思い出を子どもたちが笑顔で語り合える社会を目指して。

ドイツは支援団体に助成金、日本は「体験の場」も減少
ドイツには「フェライン

(Verein) と呼ばれる大小様々な公益活動団体があり、子どもにも多様な活動を提供している。日本の同好会やスポーツクラブ、学術団体などにあたり、ドイツの地方裁判所の統計によると、約62万法人が登録している。



ドイツで長く教師を務めた早稲田大学エクステンションセンターの持田節子講師によると、フェラインの多くは公的な助成金を受けており、会費などが低く抑えられている。例えばスポーツクラブの月会費は日本円で10000円以下のところが多い。「ドイツの子どもはフェラインを通じて、あまりお金をかけずに体験の機会が得られている」と話す。

日本国内では「体験の場」も減少している。文部科学省の社会教育調査によると、青

年の家や児童文化センターなどの青少年教育施設は2005年から21年までに480カ所減った。無償や安価で利用できる施設の減少は格差の拡大につながる恐れがある。

(2024年7月20日/日経)

屋外プール・海水浴、暑すぎて敬遠 公営は25年で半減

猛暑で屋外レジャーが敬遠されるなか、屋外施設を中心に公営のプールが姿を消している。手軽に利用できるのがメリットだが、老朽化したプールを修理せずに閉鎖する例が後を絶たない。「夏は家族でプール」という光景は今後、徐々に見られなくなりそうだ。

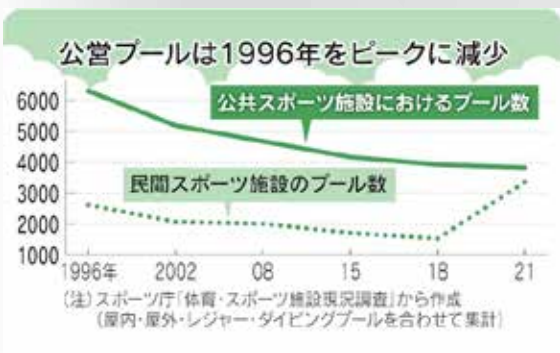
固定ファンがいた施設も閉鎖

「海のない埼玉県で、家族で気軽に行けるプールがなくなってしまい、今年の夏はどう過ごそうか悩んでいる」。さいたま市に住む40代の男性は嘆く。小学生の息子と通った屋外の「沼影市民プール」は昨年度で閉業した。大人は4

40円、小中高生は220円で入れて、流れるプールからウォーター 슬라이ダーまで楽しめた。

さいたま市は子育て世帯の人口増加が顕著だ。総務省の2023年の人口移動報告(外国人含む)によると0〜14歳の年齢区分の転入超過が全国1位。子育て世帯や小学生を中心に、夏のみ営業する市民プールは人気を集める。

ただ、その数は今後減りそうだ。市は5つある屋外のプールを2カ所に集約する案を23年11月に示した。目黒区民センター(東京・目黒)や横



浜国際プール(横浜市)などの人気施設の地元でもプールを廃止する再整備案が議論され、注目を集めている。

屋内外の公営プールは1960年代から整備が進み、国の補助金に後押しされてバブル期に相次ぎ計画された。96年には全国で6323施設と最多になり、2021年は3831施設に減った。そのうち屋外のプールとレジャープールの減少が顕著で、6割程度減っている。

笹川スポーツ財団の熊谷哲上席特別研究員は「夏しか稼働しない公営プールは行政からすると頭痛の種」と指摘する。さいたま市は5施設合わせて平均で年約3億6500万円の支出超過だった。

熊谷さんによるとプール数減少の端緒になったのは、国が主導して市町村が合併した「平成の大合併」だ。さらに14年の総務省からの「公共施設等総合管理計画」策定要請により、自治体が個別の施設の収支や利用実態を明らかにしたことで、公営プールの赤字体質が目立つようになった。

た。1つの自治体で支出超過のプールを複数抱えれば、見直しの対象にならざるをえない。

暑すぎ、日焼けNG 海水浴はピークの10分の1

ニーズも変化している。日本生産性本部(東京・千代田)の「レジャー白書」によれば海水浴に行く人は1985年に約3790万人と最多で、2022年は約360万人と10分の1に。熊谷さんは「海水浴と同様に夏のプールの利用も減っている」と見る。

なぜか。涼の取り方が変わったことが一因だ。内閣府の消費動向調査によれば1985年のルームエアコン普及率は約5割。「当時はエアコンのある家庭は限られ、海やプールなどに行って暑さをしのいだ」(熊谷さん)

いまはむしろ「外のプールに行く」と暑い(熊谷さん)。2023年のエアコン普及率は9割を超えており、猛暑日は室内で涼しく過ごす方が安全とされる。気象庁によると23年8月東京の最高気

公営プール廃止後の対応

小学校のプールなど代替施設を用意

千葉県流山市、神奈川県横須賀市など

民間プールの利用料を助成

愛知県蒲郡市など

プールは廃止し別の機能を持つ施設に建て替え

長野市、岡山県津山市など

温平平均値は34・3度で1985年と比べて約3度上昇した。日焼けを極力避けたい人が増えていることも屋外プールには向かい風だ。

廃止後は他の施設へ転用、学校プールで代替も

プールを廃止して新たなスポーツ施設として活用する事例も増える。長野市の茶臼山市民プールは24年度にスケートボード場へ衣替えする。

岡山県津山市は22年に屋内

外のレジャープールを中心とした施設を、バスケットボールのコートやボルダリングなどを備えた総合的なスポーツ施設に改修した。改修前の利用者は年間10万人を超えたが、利用料収入だけでは維持管理費がまかなえず、年間1億円の支出超過となっていた。改修を企画した津山市の川口義洋さんは「廃止までは時間をかけて市民の声を聞いた」と話す。

市民の声を聞き、プールの「代替事業」を始めた自治体もある。神奈川県横須賀市は10ある公園水泳プールのうち、9つの廃止を決めた。順次廃止される9つそれぞれに小学校のプールを割り当て、夏期は無料で開放する。施設運営などは業務委託で対応する。委託費は1カ所につき約400万円で、市の負担は大幅に減った。以前は維持管理費がかさみ、各施設で年間約6500万円の支出超過だった。

愛知県蒲郡市は小中学生などを対象に、民間プールの利用料を助成する。23年度は対象者の3分の1程度が助成券を活用した。

プール減少で「泳ぐ能力」に影響は？

プールの減少に懸念を示すのは一般社団法人水難学会（新潟県長岡市）の斎藤秀俊理事だ。「プール設置には子どもが川に行かないようにする意味もあった。プールが増えるにつれて、川や池での水難事故が減っていた」

他国に目を転じれば、海に

囲まれたインドでは「国民の3分の2は泳げない」と経済協力開発機構（OECD）が23年に公表した。現地で水難訓練をする一般社団法人パワーストローク（愛知県岡崎市）の大森久美代表理事は「公立の学校でプールの授業はなく、泳げる子どもは少ない」と話す。日本でも近年、暑さでプールの授業が中止になることがあるほか、一部の中学校では水泳の実技を取りやめる動きもある。未来やいかに。

（2024年7月20日/日経）

eスポーツ大会開催を正式決定
IOC、来年サウジで

【パリ共同】国際オリンピック委員会（IOC）は23日、パリで総会を開き、コンピュータゲームなどの腕を競うeスポーツの新設大会「オリンピック・eスポーツ・ゲームズ」の第1回来年にサウジアラビアで開催することを正式決定した。同国の国内オリンピック委員会と12年間の

契約を交わしており、定期的に大会を開く。

（2024年7月25日/日経）

令和の放課後、教育熱高く小1の習い事、送迎にタクシー進学格差拡大に懸念

校門からタクシーで水泳教室へ……。小学生の習い事が熱を帯びている。幼少期からの教育を重視する志向の高まりと共働き世帯の増加で、親に代わり送迎を担う民間サービスが広がり始めた。家庭が支出する教育費は膨らみ続ける方向にあり、進学格差の拡大を懸念する声も根強い。子どもたちが忙しく動く令和の放課後を追った。

7月中旬の夕方、横浜市立黒須田小学校（横浜市青葉区）前にタクシーが滑り込んできた。運転手は放課後児童クラブ（学童保育）から1年生2人を車内へ誘導し出発。近くの住宅でもう1人乗せ、約10分後に水泳教室に着いた。児童らは運転手に促され

プールへと歩いて行く。

児童らが使ったタクシーはスタートアップのhab（横浜市）が4月から提供している相乗りの送迎サービス。利用料は習い事の教室側が親から徴収するなどして支払う。

横浜市に住む医療職の女性（47）は小1の息子が水泳とプログラミング教室への行き帰りに使う。料金は往復1回で1000円。公務員の夫と共働きで、以前は夫が仕事を中断して送り迎えしていた。女性は「家庭内は人手不足。解決するならコスパはいい」。

サービスは7月時点で横浜市や東京都内の約50人が利用している。運営する豊田洋平社長は「共働きだからと平日の習い事を諦める家庭は少なくない。試走の段階からニーズの高さを感じていた」と話す。

少子化が進むなか、各家庭が子どもにける教育費は増えている。文部科学省の調査によると、2021年度の習い事を含む学校外活動費は公立小の児童で月平均2万円、

私立で同5万5千円。比較できる10年度と比べると公立は19%増、私立は13%増だった。

都市部は地方より高い。東京都の世帯が支出する月間教育費は子どもがいない世帯を含めた平均でも2万1284円で、全国平均の2倍を超える。都内の小学校教諭は「過熱する中学受験を含め、子どもの教育環境への保護者の関心は高まる一方だ」と話す。

「週5」の塾・習い事通いも珍しくなくなった近年、子どもへの送り迎えが保護者の悩みとして浮上している。23年に1278万世帯に達した共働き家庭の多くは学童保育に子どもを預けるが、一般的な公立学童は送迎に対応していない。

地域に手ごろなサービスがないという都内の女性システムエンジニア（35）はピアノとダンスに通う小2の長女に付き添うため毎週金曜に会社を休むという。「子どもの可能性はできる限り広げたいが、自分の仕事にはしわ寄せが及ぶ」

相乗りタクシーと同様に、こうしたニーズに対応しているのが民間企業が運営する学童保育だ。鉄道やフィットネスといった異業種からの参入も相次ぐ。東京都江東区の公立小学校では授業が終わる夕方、校門前に民間学童のワゴン車が複数台並ぶ。

リックキッズ（東京・江東）が運営する「アフタースクール」もその一つ。小5の男児は同社の車で施設へ。宿題をみてもらいながら、時間がくれば外部の学習塾へ行く。母親は「息子にとって第二の我が家。サポートのおかげで仕事を続けられる」と話す。

民間学童の利用料は月4万〜6万円程度で、3000〜7000円台の公立学童と比べ高い。習い事に加え有償の送迎も利用できるかは世帯収入に左右される。「親子がやりたいことを両立するための必要経費」（女性会社員）と割り切れる家庭ばかりではない。

足元では公立学童に並びも出ている。希望しても入れな

かった児童は5月時点で1万8462人に上り、5年ぶりに過去最多を更新した。23年に2680人まで減った保育所などの待機児童とは対照的だ。預けられなければ親が離職や就労時間の短縮を迫られるケースもあり、世帯収入にも響きかねない。

龍谷大の松岡亮二准教授（教育社会学）は「家庭での学習や体験の差は戦後のどの世代でも存在してきた」としたうえで、「高学歴の保護者は子どもが望ましい行動、態度、技術などを形成できるように教育サービスを積極的に利用する傾向があると考えられる」と指摘する。

大学入試では学ぶ意欲や経験を活用する力を見極める総合型選抜（旧AO入試）が広がる。松岡准教授は「体験が評価対象となれば、この格差が学歴に直接影響し得る」とみる。

公立学童の委託を受けるNPO法人の放課後NPOアフタースクール（東京）は低廉な枠組みのなかで教育機会の確保にも取り組む。地域の

料理人や茶道家らを招き得意分野を教えてもらう。目指すのは誰もがアクセスしやすく、体験の差を解消できる拠点づくりという。

平岩国泰代表理事は「子どもにも過ぎたい場を選ぶ権利がある視点を決して忘れてはならない」と指摘したうえで、「心地よい居場所の選択肢を増やすためには、民間企業や地域住民が協力して知恵を絞る必要がある」と語った。

（2024年7月28日/日経）