

Fitness Industry Association NEWS

2025年（令和7年）1月15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会員各位

新年のご挨拶

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

多くの会員企業にとっては、今なおコロナ禍からの回復途上にあり、新しい市場から顧客獲得が求められているのではないのでしょうか。

この間生活者にも健康維持に対する様々な知識や習慣が定着し、無理の無い範囲での身体運動へのハードルは下がった感があります。

FIAが一昨年より取り組む「全国カラダ年齢測定」はそのような人々の気持ちをフィットネスクラブに向けてもらうものであり、既に約1万人の方に測定に参加していただいております。その測定結果の分析によりますと、カラダ年齢を若く保つためには、少なくとも週1回以上の運動が必要であり、週3日以上運動する方の多くがカラダ年齢を若く保っているとの結果が出ています。厚生労働省が健康づくりのために推奨される身体活動・運動の目安となるガイド案のなかで、成人では1日60分以上の歩行と週2・3回の筋トレを推奨していることにも通じる結果となっています。

昨春ご報告した健康保険組合連合会との共業は昨年9月よりいよいよスタートしました。我が国の健診・人間ドック事業者の団体からも関心を寄せられ意見交換を行っています。本年はこの周知活動を全国へ広げ、「健康診断+カラダ年齢測定=カラダの現在地を知る」という枠組みが社会へ定着することを目指します。

加盟フィットネスクラブの皆様には、この取り組みがFIA加盟フィットネスクラブでのみ行う仕組みであることに改めてご留意頂き、測定に積極的にご参加頂きたい



と思います。現顧客の定期的測定実施だけでなく、健保組合からの利用者という新たな顧客を迎えることにもなりますので、是非ともご協力をお願いいたします。

FIAはフィットネスにかかわる事業者の発展のための共助・支援業務を旨としておりますが、クラブ運営を底支えする制度としてのフィットネスクラブマネジメント技能検定試験も本年は8年目を迎えます。全国で受検しやすくするためのCBT（コンピュータ試験）化を準備するなど安定した制度運営を目指します。また、カスハラ対応・国内版DBS対策などサービス業を取り巻く諸課題への取り組みを進めます。

本年が会員各位にとって飛躍の年となりますよう祈念いたします。

令和7年1月6日
一般社団法人 日本フィットネス産業協会

会長 **花房秀治**

〒101-0044
東京都千代田区鍛冶町2-2-3第3櫻井ビル6階
TEL 03-5207-6107 FAX 03-5207-6108
Mail info@fia.or.jp

あらためて学ぶ 健康経営の基礎知識 その②



樋口 毅

株式会社ルネサンス 執行役員健康価値共創部 部長
NPO法人 健康経営研究会 理事
公益財団法人 健康・体力づくり事業財団 理事
健康長寿産業連合会 事務局長
健康経営会議実行委員会 事務局長 他

前号に続き、今回も「健康経営」の本質を正しく理解するための講座をお届けします。解説は、フィットネス事業者として健康経営支援に先駆けて取り組む株式会社ルネサンスの執行役員、樋口毅氏です。樋口氏はNPO法人健康経営研究会の理事として日本の健康経営を牽引すると共に、健康長寿産業連合会および健康経営会議の事務局長も務めています。後編では、特にフィットネス業界における健康経営の活用法に焦点を当て、その実践的なアプローチについてお話をうかがいました。

高齢化を進化する エイジズムから エイジフレンドリーへ

高齢化社会における企業と 個人の関係変化

前号でも述べたように、今後の社会では、終身雇用型から兼業・副業、フリーランサー化といった雇用の流動化が進み、企業と個人の関係はパートナーシップ型へと変化していくと予測されます。一方で、企業にとって現在進行している課題として、従業員の高齢化が挙げられます。働き手の高齢化が進む中で、こうした柔軟な雇用環境の整備は、企業にとって不可避の課題となっていくでしょう。

フィットネスクラブ業界を振り返ってみると、フリーランサーとして活動する契約インストラクターとのパートナーシップ構築にいち早く取り組んできました。このため、雇用の流動化への対応においては他業界よりも一歩先を行っているといえるかもしれません。しかし、今後さらに重要になるのは、働く人々が健康であることです。たとえば80歳を超えたとしても社会に貢献できる人材を育成するためには、健康

への投資が必要不可欠です。

エイジズムと向き合う必要性

現在のフィットネスクラブ業界において、高齢従業員に対する健康投資は十分とはいえない状況です。健康産業の最前線にいるフィットネスクラブでさえも、日本社会に根強く残るエイジズム（年齢による偏見や差別）が影響しているように思われます。たとえ高い能力を持ち、健康で活力のある人材であっても、年齢による一律の再雇用制度や定年制度が存在していることは否めません。私たちは高齢化社会を、社会の進化の機会として捉える必要があります。そのためには、高齢者が「支えられる側」から「支える側」へと変わる社会を目指し、エイジズムの解消を実現することが重要です。

日本では2040年までに総人口の約4割が65歳以上になると予測されています。これは、社会全体の存続と発展において、エイジズムの克服が避けて通れない課題であることを意味します。国際的には、北欧諸国やアメリカ、イギリスがエイジズム撤廃に向けた取り組みで成果を上げています。たとえば、スウェーデンでは、多世代が共生する

文化を基盤に、教育、雇用、地域社会が一体となり、高齢者の価値を最大限に活かす仕組みが構築されています。

また、アメリカでは雇用における年齢差別禁止法が整備され、イギリスでは世代間交流を促進するプログラムが社会全体の結束を強化しています。これらの事例は、日本が取り組むべき方向性を示すものです。しかし、日本では依然として年齢を基準とした固定観念が根強く残り、高齢者が職場や社会活動で十分に活躍できていない現状があります。

エイジフレンドリーな社会の 実現に向けて

エイジズムの解消に向けて、企業は中心的な役割を果たすべきです。まず、社内研修や啓発活動を通じて、年齢に関する偏見を克服し、多様性を尊重する職場文化を育む必要があります。また、年齢に関係なく成果や能力を正当に評価する制度の整備も重要です。さらに、地域社会への貢献にも積極的に取り組むべきです。たとえば、世代間交流を促進するプロジェクトを主導し、高齢者と若者が協力する機会を創出することで、新しい価値を生み出すこと

ができます。

教育の分野でも変革が求められます。若い世代が高齢者の経験や知識を肯定的に学べる機会を提供することで、すべての世代が互いに尊重し合える価値観を育むことができます。これからの日本の未来を展望すると、エイジズムの撤廃は単に高齢者のためだけではなく、すべての世代が対等に尊重され、協力し合う社会の基盤となります。企業、教育機関、地域社会、政府が連携し行動を起こすことで、日本はエイジズムのない社会の模範となるでしょう。

そのためには、フィットネス産業が率先してエイジズムと向き合い、「健康であれば長く働ける産業」として社会に認識されることが重要です。これにより、他の業界で活躍していた高齢者を新たなパートナーとして迎え入れる機会が増え、施設会員の中からも能力のある方々が共に働く可能性が高まります。

健康寿命の延伸と新たな市場の創出

高齢者比率が高まることで、新たな市場が生まれる可能性があります。たとえば、厚生労働省が推進する「エイジフレンドリー補助金」のように、高齢従業員の健康支援に向けた取り組みが進められています。高齢者の健康を支えるサービスが拡充することで、健康産業の発展が期待されます。また、労働災害の多くは転倒によるものであり、特に高齢者の転倒災害が増加している状況があります。

こうした背景から、フィットネスクラブは、単に運動の場を提供だけでなく、健康診断結果を基にした健康維持・増進のサポートや、ビジネスパーソンのパフォーマンス向上を支援するコンディショニングプログラムを提供する役割を担うことが求められます。

このようにフィットネスクラブは、時代の変化に適応し、「何を強みにし、何を磨くべきか」を再考する必要があります。

ります。従来の顧客層に対するサービス提供に加え、社会課題を解決する新たな事業を模索し、潜在市場を顕在化させていくことが重要です。これからの日本の未来を担う子どもたちにも、運動や健康を通じた貢献が求められます。高齢化を進化と捉え、社会全体の健康を支える事業を推進することで、フィットネス産業は新たな成長と価値創造の機会を見出すことができるようになります。

フィットネス産業の 周りにあるチャンス を マナタイズ 健康経営と企業の価値創造

「自分たちの真の強み」を再考する

健康経営の取り組みを進める中で、私は、コンサルティングを行っている様々な企業の経営者に次の質問をします。「あなたの企業は、大切な家族や友人を誘って一緒に働きたいと思える企業ですか?」。この問いに対して、多くの企業が手を挙げるできない現状があります。このような場合、まずは企業が「自分たちの真の強み」について再考することから始めます。社是や企業理念は重要ですが、それだけでは企業としての持続的な成長は難しく、働く人々が豊かで実りある生活を送ることもできません。健康経営の第一歩は、事業成長のための戦略シナリオを描くことです。その企業がどのようなテーマで事業成長を目指すのか、そのための具体的な計画を立てることが重要です。

私は、良い事業をつくることで人が集まると考えています。企業が生み出したい事業テーマに共感する人が集まることで、従業員一人ひとりの努力が企業の業績向上に直結します。健康経営の目的は単なる「従業員の健康」ではありません。企業の成長を通じて社会全体の健康に寄与することが本質で

す。新たな事業を創出し、共感を得た従業員への健康投資を行うことで、企業は新たな資本を生み出すことができます。

フィットネス産業の新たな事業機会

健康経営を推進するには、まず事業を創出することが必要です。フィットネス産業が持つ強みを活かし、社会課題を解決する新たな事業を展開することが重要です。たとえば、ルネサンスが展開する「元氣ジム」は、介護リハビリ事業として全国に広がっています。また、自治体と連携して介護予防教室を実施したり、学校の水泳授業をサポートするなど、地域社会に貢献する取り組みも行っています。これらの活動を通じて、わたしたちは、フィットネスクラブが地域になくてはならない存在となることを目指しています。

社会から必要とされる事業は、従業員を含めたステークホルダーの共感を得やすく、持続的な成長の源泉となります。フィットネス産業は、人々の健康をサポートする仕事を通じて、新たな価値を生み出すポテンシャルを秘めています。また、社会課題に対応する事業は地域に根ざした取り組みとしても重要です。地域社会に必要とされる事業を展開することで、地域住民の健康意識を高め、医療費の削減にも寄与することが期待されます。例えば、フィットネスクラブが地域の高齢者を対象に健康プログラムを提供することで、孤立防止や社会的なつながりを促進する効果もあります。

健康経営事業のテーマの多様化

健康経営のテーマは産業ごとに異なります。たとえば、自動車業界ではカーボンオフセットや高齢者ドライバー問題に取り組む一方、フィットネス産業では人々の健康を促進することが主な課題です。健康経営を事業として捉える際、重要なのは「顧客は本当に健

康か？」という問いかけです。もし健康でない場合、どのようなサポートができるのかを考える必要があります。このとき、身体的な健康だけでなく、社会的な健康も考慮すべきです。

また、従業員への健康投資と健康事業の開発はセットで考える必要があります。企業の内部で生じる問題は社会全体の課題であることが多いため、これらを分けて考えることは非効率です。さらに、健康経営は個人の健康だけでなく、家庭や地域、社会全体の健康を考慮することが重要です。健康な従業員がいる企業は、結果として地域社会の健康促進にも寄与します。そのため、健康経営は企業の成長だけでなく、社会全体の幸福度を高める手段となります。

フィットネス産業では、自社の従業員の健康経営か、健康経営サービスの提供のどちらかに重点を置く傾向があります。その結果、国が推進する「健康経営優良法人認定制度」に申請する企業は限定的です。また、申請を行っていても、戦略的な取り組みではなく、形だけの対応にとどまっている場合もあります。この背景には、事業存続の

危機感が薄いことがあると考えられます。

前述のように、人口減少により既に、フィットネス市場という氷山は溶けつつあります。カモメになったペンギン（ジョン・P・コッター著）のように新しい氷山を探すことができなければ、既存市場内で単価競争に陥り、結果として市場の縮小を早めてしまうことにもつながります。健康経営を推進する際には、新たな価値を生み出し、社会の共感を得ることが何よりも重要です。企業が持続的に成長するためには、既存事業にとどまらず、新しい市場を開拓することが必要です。フィットネス産業においては、健康寿命の延伸を支援する新サービスの開発や、テクノロジーを活用した健康支援プログラムなどの提供などが考えられます。

パートナーシップオペレーションの必要性

NPO法人健康経営研究会では、健康経営を「人という資源を資本化し、企業が成長することで社会の発展に寄与すること」と定義しています。この考え方では、社会の発展に寄与する事

業が企業の成長を促し、共感を得た人材が集まり、企業の価値が向上するという流れを重視しています。

健康経営は「Health Management」と訳されがちですが、同研究会では「Health Marketing & Management」と解釈しています。マーケティングの視点も、従来のセールスマーケティングではなく、新事業創出型のマーケティングが求められています。フィットネスクラブは、これまで社会に新しい価値を創出してきた歴史があります。そしてこれからは、成熟した市場を再構築するために、潜在的な価値を顕在化させる新事業創出型のマーケティングが必要です。

さらに今後、日本社会が直面する少子化問題や産業構造の変化に対応するためには、多様なステークホルダーが協力し、健康経営をテーマとした新しいパートナーシップオペレーションを構想することが重要です。この取り組みは、単に健康経営を促進するだけでなく、産業間連携を通じて新規事業の創出や地域創生を目指すものであり、社会全体の持続可能な発展に寄与するものです。少子化による労働力人口の

企業経営の進化：共創型パートナーシップオペレーション

共創

Partnership Operationの時代



連携型ハブの時代

新しい価値を生むイノベーションは社会をより良いものにするためには欠かせない要素です。しかし、超成熟社会においては1社だけの力だけでイノベーションを起こすことには限界があります。これからの時代は、オープン・イノベーションを促進させる複数のプレイヤーの共創によるPartnership Operationの時代です。

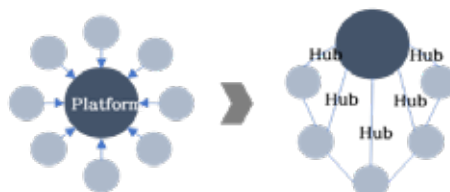
プラットフォームは複数で共有、活用する基盤ですが、共通基盤を活用する発想では、同じ基盤での発想となるため、イノベーションの創発は、期待できません。これからの時代は、ハブによって連携することで発想やアイデアがイノベーションを実現します。

Company Operation

Partnership Operationの時代

求心型プラットフォームの時代

連携型ハブの時代へ。



減少や高齢化の進行は、産業構造に大きな影響を与えています。このような変化の中で、健康経営は従業員の健康維持や生産性向上に資するだけでなく、企業の競争力を強化し、長期的な成長を支える重要な要素となっています。しかし、それだけでは不十分であり、産業を超えた連携や協働が不可欠です。

具体的には、異なる業種間でのノウハウやリソースを共有し、新たな事業やサービスの創出を目指すべきです。たとえば、フィットネス産業が、医療分野とテクノロジー分野と連携することで、新しいメディカルフィットネス事業を誕生させる可能性もあります。これにより地域の健康課題を解決する革新的なソリューションが生まれる可能性があります。さらに、地域創生の視点を加えることで、健康経営はより広範な社会課題の解決にも寄与します。

地方都市や過疎地では、人口減少や高齢化が深刻な問題となっていますが、健康を軸とした地域活性化策を講じることで、新たな価値を生み出すことが可能です。たとえば、地域の特産品や観光資源を活用し、健康促進を目的とした観光事業を展開することや、地域の高齢者を対象にした健康増進プログラムを開発することが挙げられます。これにより、地域経済の活性化と住民

の健康向上が同時に実現されます。

弱いつながりの紐帯の強化

このような取り組みを成功させるためには、弱いつながりの紐帯を強化することが重要です。これは、直接的な利害関係を持たないステークホルダー同士が、ゆるやかな連携を通じて共通の目標に向かうことを意味します。たとえば、企業、自治体、大学、NPOなどが一堂に会し、情報やアイデアを共有する場を設けることで、新たな連携の可能性が生まれます。このような弱いつながりが、革新的なアイデアやプロジェクトの種となることがあります。

加えて、構造的空隙を埋めるための仕組みを構築することも重要です。産業や組織間の連携をスムーズに行うためには、調整役やプラットフォームとなる存在が必要です。たとえば、地域ごとに健康経営をテーマとした協議会を設置し、ステークホルダー間の橋渡しを行うことが考えられます。また、デジタル技術を活用した情報共有システムを導入することで、異なる組織間での連携が効率的に推進されます。このような仕組みは、個々の取り組みを一過性のものにせず、継続的な成果を生む基盤となります。

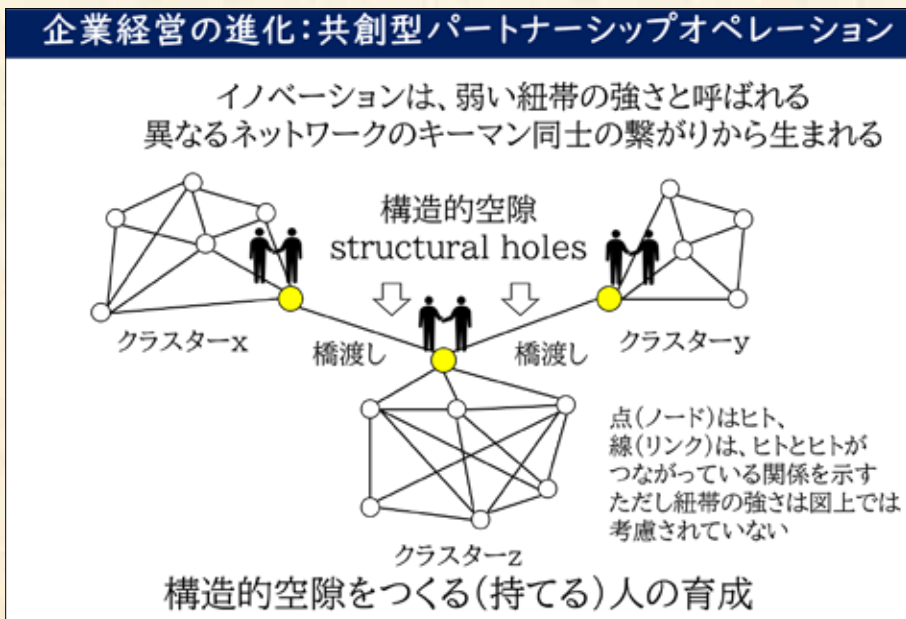
総じて、健康経営を軸としたマルチ

ステークホルダーとのパートナーシップオペレーションは、日本社会が直面する課題を解決するための重要な戦略です。フィットネス産業がハブになり、産業間連携による新規事業の創出や地域創生を推進し、弱いつながりの紐帯を活用しながら、構造的空隙を埋めるための仕組みを構築することで、持続可能で活力ある社会の実現に寄与することが期待されます。このような取り組みは、ステークホルダーそれぞれの価値を最大化し、日本全体の未来をより明るいものにしましょう。

最後に

日本は少子化と高齢化という大きな社会的変化に直面しています。この変化を「退化」と捉えるのではなく、「進化」として新たな価値を創造する契機とすることが重要です。高齢化は、個人が長期間活躍できる可能性を広げます。健康経営を通じて一人ひとりの力を最大限に引き出し、社会の活力として還元する仕組みが必要です。健康経営がフィットネスクラブの経営に活かされ、多くのクラブが社会に新たな事業の発信を行えるようになることを願っています。

また未来の日本を創る上で、企業、教育機関、地域社会が一体となり、健康経営を推進することが求められます。新しい事業の創出とともに、社会全体が健康を基盤とした持続可能な発展を実現するために、フィットネス産業が担う役割はますます重要になります。私たちは今こそ、未来を切り拓くために行動を起こし、社会にとって欠かせない存在となる必要があります。持続可能な社会を目指すためには、今こそ私たち一人ひとりが変革に向けて行動する時です。フィットネス産業が健康の力で社会を支え、新たな価値を提供することで、明るい未来の創造に貢献していきましょう。





1 FIA新春の集い

FIAでは、2025年1月28日、正会員、賛助会員の交流と情報交換促進を目的として、FIA新春の集いを開催します。

第一部はこれまで国会においてスポーツ健康産業推進議員連盟事務局長として当業界を牽引して頂いた前法務大臣牧原秀樹氏をお招きし、国の健康づくり施策についてのお話をいただくことと致しました。

第二部では恒例の「賀詞交歓会」を開催します。年の始まりに業界関係企業間の交流を図り、加盟企業を中心に業界全体の成長を促す機会としたいと思います。ご多忙の時期とは存じますが、この機会にぜひご参加賜りますようお願い申し上げます。

◎開催日：2025年1月28日（火）

◎会場：AP東京八重洲通

第一部 16:10～17:10 13階 Aルーム（有料）

新春基調講演「急激に変化する社会の未来予想図」

講師：牧原 秀樹様 前法務大臣・前スポーツ健康産業推進議員連盟事務局長

今後、日本社会は大きな変化を迎えることが予想されます。このセミナーでは、厚生労働副大臣並びに経済産業副大臣も歴任され、前法務大臣も務められた牧原秀樹氏に、長きにわたって日本の政治の中枢を担ってこられたご経験と広い視座から、これからの日本社会のあり様をお話しいただくと共に、その先の健康産業への期待へと掘り下げて語っていただくセミナーです。

■参加費：会員 お1人 2,200円（税込）

非会員 お1人 5,500円（税込）

第二部 17:20～18:30 11階 Kルーム 会員交流会（有料）

「賀詞交歓会」

■ご来賓（予定）

衆議院議員 スポーツ・健康産業推進議員連盟会長 遠藤 利明先生

前衆議院議員 牧原 秀樹様

経済産業省ヘルスケア産業課・厚生労働省健康課・スポーツ庁健康スポーツ課など

■参加資格：FIA正会員・賛助会員企業のみ

■参加費：お1人 7,700円（税込）

■申し込み〆切：2025年1月21日（火）

2 FIAマスタースイミング選手権 2025春季関東大会

本年の同大会は3月8日（土）、9日（日）の両日、千葉県国際総合水泳場で開催されます。12月25日より受付が始まり、1月第三週時点で449チーム、1690名のエントリーがあります。締切は2月3日（月）23時59分。

募集要項はFIAホームページ <https://fia.or.jp/event/>から。

3 SPORTEC Fukuoka2024 無事開催終了

12月17日～19日、マリンメッセ福岡において、FIAも協力した九州におけるSPORTECが開催されました。

来場者数17日（火）1,362名 18日（水）2,695名
19日（木）1,876名 計5,933名。

FIAセミナーの内容は次号以降でご紹介の予定です。

フィットネス体カテストの取り組みを 小池百合子東京都知事が視察されました!

去る11月28日(木)、東京都墨田区のルネサンス両国店において実施されたフィットネス体カテスト実施状況を小池百合子東京都知事が視察されました。

東京都様においては、2024年度の東京都民の運動参加率を向上させることによる健康増進の取り組みの一環として、積極的にフィットネス体カテストを活用いただいています。

当日はFIA吉田専務理事が帯同し、本事業が今後果たす健康寿命の延伸や、医療費削減に果たす役割と実現性について小池都知事に説明し、ご理解をいただきました。

また、東京都様におかれては、来年度に向けても発展的にフィットネス体カテスト事業を活用した都民の健康増進に取り組まれるということです。

そうした取り組みを民間のフィットネス事業者がサポートできることは、業界の社会的存在意義を高めると同時に、取り組みに参加する事業者にとっても差別化の促進と、新規事業創出に直結します。

FIAは、日本で唯一の国や自治体とも連携することのできる業界団体です。

全国のどの自治体においても、均一な質が確保されたフィットネス体カテストの実施サポートすることが可能です。そのためには一店舗でも多くのFIA加盟企業各社様のご理解と参加が必要です。

FIAでは、この東京都様の本事業の活用事例を積極的に他の自治体に対しても広げていくことに注力いたします。

まだ、システム利用申請をされていない正会員企業様におかれましては、ぜひとも申請手続きをお進めいただきますよう、お願い申し上げます。

尚、今後はFIAニュースを通して体カテストを通じた運動と体力状況等の関係性を明らかにしていきたいと考えております。



【フィットネス体カテスト利用申し込み方法】

以下のQRコードよりフォームを読み込んでいただきますと、
利用申請を簡単に開始いただく事ができます。



<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います。
<https://fia.or.jp/public/25104/>

F

C

M

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

2025年4月1日、FCM公式テキスト最新版(VOL.4)を一般販売開始!

以下のように、皆さんにより役立つテキストになりました。ぜひ、手に取ってください!

主な改訂内容

1 多様化、成熟化が進むフィットネス業界に対応するため、以下の新節を追加!

テキスト名	新節のタイトル	執筆者名(主な肩書き)	ねらい
ベーシック及び インターミディエイト	健康施策の概要と動向 *インターミディエイトは 章として拡充	樋口 毅(ひぐち・つよし) 株式会社ルネサンス 執行役員 健康価値共創部長。 健康長寿産業連合会 事務局 長	国をはじめ、企業等各種健康増進施策につ いて、民間のフィットネス事業者が効果的な取り 組みができるようにする。
ベーシック及び インターミディエイト	スクール運営業務	大野周平(おおの・しゅうへい) セントラスポーツ株式会社アカデ ミー部マネージャー。	各種スクールにおける目的と意義、環境づく り、運営のポイントを学ぶ。
インターミディエイト	フィットネス産業における 公共関連ビジネス	竹田昌平(たけだ・しょうへい) 特定非営利活動法人三重県生 涯スポーツ協会理事長。	需要の高まる地域行政との連携を必要とする 事業への取組みを学ぶ。
インターミディエイト	パーソナルトレーニングジム 運営	山口元紀(やまぐち・げんき) 株式会社Dr.T レーニング代表 取締役。	急成長しているパーソナルトレーニングジムの 基礎を理解する。
インターミディエイト	介護予防 (一般介護予防事業)	大東俊彦(おおひがし・としひこ) セントラルスポーツ株式会社・健 康サポート部シニアアドバイザー。	健康寿命延伸の強化策である介護予防事業 への取組みを学ぶ。
インターミディエイト	施設・設備点検業務 補修・修繕・更新についての 再投資計画作成	佐々木康昌(ささき・こうしょう) 株式会社オーエルシージャパン 代表取締役、一級建築士。	成熟した業界において、施設・設備の品質維 持、向上について、より深く学ぶ。

*表の執筆者インタビューを次号以降、順次掲載予定しています。

主な更新内容

- ベテラン執筆陣が、新しいデータ、情報にて、記述内容を一層充実しました。
- 学習や業務参考のため、重要キーワードを索引として五十音順にまとめました。

2

事例 テキスト紹介

クレーム対応について、AIの回答とテキスト記載内容を比較してみます。

AI回答 「クレーム対応」検索結果

1. **顧客の話を聞く**：顧客の不満や問題点をしっかりと聞き、理解することが重要です。顧客が感じている問題を正確に把握するために、丁寧に対応します。
2. **迅速な対応**：問題の解決に向けて迅速に対応し、顧客に対して適切な説明や解決策を提供します。例えば、商品の交換や返金、サービスの改善などが考えられます。
3. **フォローアップ**：問題が解決した後も、顧客に対してフォローアップを行い、満足度を確認します。これにより、顧客との信頼関係を築くことができます。

テキスト記載 クレーム対応

クレームには、①顧客の期待を下回って起こる日常的なクレーム、②悪意のあるクレーム、③常識を欠いたお門違いなクレームがある。ではこれらのクレームをどのような手順で解決していけばよいのか。

【基本手順1】

こちら側に非があろうとなかろうとお客様はクレームしているのだから顧客心情を慮り、不快な思いをさせたことに対してまずお詫びをする。そして、相手の心情を理解し、話をよく聞く、そして顧客の気持ちを落ち着かせる。

第一印象が重要で最初の3分が勝負だ。弁解に必死になり相手より自分の方が多く話したり、ルールを押し付けるようなことがあると二次クレームに発展するので、第1節で学んだ表情、視線に注意し、クッション言葉や敬語を使って自分が顧客の理解者であり課題を解決しようとしていることが伝わるように丁寧に対応しよう。

【基本手順2】

何が問題になっているのか事実を確認する。クレームを解決するために必要な事実を集め、整理して記録する(メモを取る)のが重要だ。お客様からヒアリングする際は、課題を解決するために必要と前置きして不快感を与えないよう上手に事実収集を行う。対応する側には業務知識や常識も不可欠だ。

○好例:ご迷惑と存じますが、当時の状況を詳しくお聞かせ願えますか?

【基本手順3】

問題の解決策や代替案など顧客にとっての解決策を提示する。ここで注意すべきなのは、こちら側(組織)の論理を持ち込まないことだ。また、実現できないことを約束することもやっ

けない。行き過ぎた対応は期待値だけを上げて後でがっかりさせるので、より大きな二次クレームへと発展する。

提示する解決策は6 W3Hの枠組みで考える。即答せずに一旦持ち帰り、組織内の上長と相談した上で回答するのがよい。この時、いつまでに回答するのかを必ず伝え、顧客に対し最大の誠意を見せることが最良の解決策となる。

【基本手順4】

解決策を提示したらそこで終わりせず、顧客に対して再度「大変ご不便をおかけしまして誠に申し訳ありませんでした」と、丁寧に詫言をする。顧客がクレームを申し出たということは、会社への信頼が低下していることになるので、精一杯の誠意を見せて信頼を回復しよう。逆に「この会社はこんなにしっかり対応してくれるのか」と思われ、クレームが起きた以前より良い印象を持ってもらえるかもしれない。最後に、ご意見をいただいたことに謝意を表して終わりとする。



AIとテキストに関するこの比較でわかること。

- 1 AIは検索したことの一般的な知識は得られるが、具体的な例示は難しいこと。
- 2 テキストの特徴として、仕事(行動)につながるように記述されており、イメージを湧かすことに役立つこと。

AIは検索した知識を素早く入手するには、優れた機能をもっています。一方で、仕事や行動につながる内容は入手困難な点があります。

テキストは、前半で「クレームのタイプ」について説明し、後半ではクレーム解決に必要なスキルが記述されています。クラブ運営に精通した執筆者によって、簡潔に記述されていることに特徴があり、価値があると考えます。

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!

ヘルスケア紹介を収益性の高いものにする PART 2

今回は、2024年8月の続編である。

本編ではヘルスケア保険の償還制度についてさらに詳しく説明し、
この重要なサービスを会員に提供する際に運営者が直面する複雑なプロセスについて明らかにする。

翻訳 | 松村 剛

前編では、パンデミック後の個人の健康とウェルネスへの関心の高まりと、慢性および急性の健康状態の増加について解説しました。

これは、医師と他のプロバイダーおよびクラブの間で戦略的パートナーシップを構築する機会の増加とメリットを強調するユニークな状況です。

患者の評価、運動、栄養プログラム等のニーズに幅広く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、そうでなければクラブに来ない可能性のある新しい会員を獲得するための戦略の重要な部分になり得ることを指摘しました。

「パートナーシップによって構造化されたプログラムへの医療紹介は、会員のエンゲージメントがより長く続くことにつながる事が多く、平均で最大で6ヵ月長く続くことを示すデータが

数十年にわたってあります」と、Well Health社の最高顧客責任者である Cassandra Stish（カサンドラ スティッシュ）氏は述べています。

また前半では、医療提供者との極めて重要な関係を構築することの重要性と、その構築方法について説明しました。

この続きとして、複雑な医療保険償還システムについて運営者が知っておくべきことを探ります。

資格の確保

保険償還制度の運用には多くの要素が絡み、最初の検討事項は“考え方”かもしれません。

「ご存じのとおり、クラブは企業顧客だけでなく、政府、医療専門家などにも価値を証明する必要があります」と、

座りがちな生活や慢性疾患を抱える人々向けにパーソナライズされた安全で適応性の高い運動プログラムを自動化する医療ソフトウェアを提供する、EXI社のCEOである Grace McNamara（グレイス・マクナマラ）氏（BSc, MPH, EMBA）は述べています。

「フィットネス業界は、ヘルスケア業界と同様の敬意を受け投資を呼び込むために、ヘルスケア業界のように考える必要があります」

その考え方は、クラブが保険業界の通常の厳格で秩序立ったプロセスと要件を満たすのに役立ちます。この場合、それらは些細なことではありません。

「保険償還の資格を確保するには、認定プログラムを用意し、ヘルスケア規制を遵守し、プログラムの有効性を実証する必要があります」と、Perfect

Step exercise-based therapy centers

(パーフェクトエクササイズベースセラピーセンター)の社長兼 CEO である Hal Hargrave (ハル・ハーグレイブ)氏は述べています。

「特に成果の文書化と保険要件の理解において直面したハードルから学んだことは、このプロセスを進める上で非常に役立ちました」

「私たちは、ヘルスクラブや独立型ブティック施設など、あらゆる組織が、特定の医療コードを通じてであれ、※ HSA/FSA 資金 (※米国の医療費免税制度)を通じてであれ、潜在的な払い戻しの対象として検討される立場に立つことができるという好例です」

「追求して検証する必要がある重要なことは、払い戻しを計画している『プログラミング』の有効性です」

パーフェクトステップは、何百時間ものトレーニングなしには採用できない特定のプロトコル、アプローチ、独自の方法論を備えた包括的なプログラムを提供していると彼は付け加えます。

ヘルスクラブは、スタッフ、チーム、従業員が十分な教育を受け、継続的な教育、認定、ベストプラクティスの経験を備え、肯定的な口コミだけでなく、研究やデータ収集イニシアチブを通じて成果を証明する定量的および定性的な統計データで立場を固めるようにする必要があります。

いずれにしても、資格を得るのは簡単なプロセスではないことは注目に値します。

「残念ながら、市場内の個々のクラブや少数のクラブは、保険会社の幹部に連絡を取るのに十分な規模を持っていないことがよくあります」と、米国の中西部、南東部、中部大西洋岸地域に



70 を超える拠点を持つ Genesis Health Clubs の地域副社長である Kevin McHugh (ケビン・マクヒュー)氏は言います。

「ただし、州または都市圏をカバーし、州全体で保険を提供できるクラブがあれば、スタッフを配置し、予防に取り組むプログラムを用意することで、彼らの注目を集められる可能性が非常に高くなります。これにより、保険会社は長期的に医療費を節約できます」

保険会社の選択という新しい世界では、平均的な保険会社は3年から5年を超えて顧客を維持することはなく、1つの保険会社に長期にわたって忠誠を誓う例はほとんどありません。さらに、請求額が増加すると、保険会社は保険料を引き上げますが、通常は一定の割合が利益に上乗せされます。

「クラブ運営者にとって最大の教訓の一つは、当初は保険会社との交渉に多くの時間を費やすのではなく、保険で補償されないプログラムで、会員やコミュニティにサービスを提供してビジネスの準備を整え、新規会員の獲得や維持につながることです」と McHugh (マクヒュー)氏は言いま

す。

とはいえ、施設を補償システムにうまく適合させるために実行できる手順があります。

成果とプログラムに重点を置く

「保険償還基準にうまく合わせるために、クラブは患者/会員の健康を改善するための強力なエビデンスベースを持つプログラムの開発と採用を検討する必要があります」とHargrave (ハーグレイブ)氏は言います。

「私たちにとって、健康上の利点が認められている介入に焦点を当てることは、保険会社の期待に応え、払い戻しの可能性を高める上で極めて重要でした。その一例は、クライアントに見られる制御された自発的な身体回復の結果の一部を、紙面上の指標で証明するのが難しいことが多い点です」

ハーグレイブ氏は、紙面では測定できない予期せぬ生活の質の向上も見ていますが、保険会社の期待に応えるという点では、依然としてやはりデータが重要です。

「証拠に基づく結果の数値を作成することで、クライアントの改善に疑問を抱く保険会社から、潜在的な汚名を着せられるのを避けることができます」と彼は言います。

「私たちは、定量的データと定性データの両方を集めるために複数の評価ツールを開発しており、それらはすべて保険会社に対する私たちの有効性を裏付けています」

そのデータは、あなたが思っているほど入手が難しいものではないかもしれません。

「そのデータにアクセスできるだけでなく、クラブが医師や医療界と同じ言葉で結果を伝えることができるような、安価な追跡システムを構築することができます」とマクヒューは言っています。

「慢性疾患の管理に加えて、リハビリ後のプログラムは、エビデンスに基づく成果により、保険償還の成功率も高くなります」とハーグレイブ氏は言います。「商業ヘルスクラブやフィットネスプログラムが、どのプログラムを使用、採用、拡大するかを指定し始め、それらの分野の専門家やプロフェSSIONナルになれば、有効性の定量化と定性化の両方の尺度を備えた、よりエビデンスに基づくプログラムを作成できるようになります」

提供するプログラムの種類とともに、その構造も考慮してください。

「保険会社の健康とウェルネスのメリットの基準を満たすか、それを上回るフィットネスプログラムを設計してください」とスティッシュ氏は断言します。「これには、構造化されたエクササイズクラス、パーソナライズされたフィットネスプラン、またはウェルネ

スコアリングが含まれる場合があります」

前向きに考える

「今年は、栄養カウンセリングを100%増やすことを目標にしています」とマクヒュー氏は語ります。

「管理栄養士は医療資格を持つ専門家であり、特に予防プログラムを提供する上で、保険会社のニーズに合致しているからです。全国の多くのクラブがこのモデルで非常にうまくいっています」

「私たちの立場は、クラブの予防医療部門には未来があるということであり、私たちが保険償還を確立し、スタッフやプログラムを確立したことで、この可能性を最大限に生かすことができるということです」と彼は続けます。

「とはいえ、近い将来、PHIT法または類似の法律が議会で採択されれば、クラブが、プログラムや特定のトレーニング機会に対するニーズの高まりに対応するための、我々の市場における最良のソリューションになると確信しています。

「この取り組みは、成功を測定できるように、専任チーム、ミッション、ビジョン、目標を必要とするまったく

新しいバーティカル・マーケットの提供だと考えてください」

Cassandra Stish Welld Health
カサンドラ・スティッシュ氏／ウェルド・ヘルス社

保険償還の準備を 確実にする： チェックリスト

「チェックイン以外のプログラムの保険償還を希望するクラブは、指導者から運営に至るまで、明確な計画を立てる必要があります」

「この取り組みは、まったく新しいバーティカル・マーケットの提供の取り組みであり、専門チーム、ミッション、ビジョン、成功が測定できるような目標が必要だと考えてください」

彼女は、以下のような包括的な償還ニーズのチェックリストを提示しています。

■保険償還の対象となるための 主なステップ

1. 認定と認証

ヘルスクラブとそのスタッフが、公認団体から必要な認証と認定を受けていることを確認します。これには、認定を受けたフィットネス専門家を雇う



ことや、場合によっては健康またはフィットネス協会による施設の認定を受けることが含まれます。

2. 保険要件を理解する

保険会社によって、払い戻しの基準が異なる場合があります。対象となるプログラムの種類、必要書類、参加者の資格基準など、これらの要件を調べ、理解することが極めて重要です。

3. 文書化と報告

参加者の出席状況、プログラムの詳細、進捗状況など、提供されたサービスを文書化するための強固なシステムを確立します。保険会社は、払い戻しを処理するために詳細な記録を要求します。

4. 交渉と合意

保険会社と連絡を取り、協定やパートナーシップについて交渉します。その際、プログラムを紹介し、保険会社の基準に適合していることをアピールし、払い戻し率や手続きについて合意します。

5. 保険基準に沿ったサービスの提供

エビデンスに基づいたプログラム

保険会社は、健康状態を改善する科学研究に裏付けされたプログラムを好むことが多いので、そのようなプログラムを提供します。

6. 予防医療に重点を置く

体重管理、ストレス軽減、慢性疾患予防など、保険会社が求める予防医療に焦点を当てたプログラムを提供します。

7. モニタリングと評価

参加者の進捗状況や健康上の成果を効果的にモニターするためのツールや技術を導入し、これを保険提供者に報告することで、有効性を証明します。

■よくある落とし穴と解決策

1. 複雑な文書作成要件

参加者の活動やプログラムの成果を自動的に追跡・報告するデジタル・ソリューションにより、文書化プロセスを簡素化しましょう。

2. 一貫性のないプログラムの提供

すべてのプログラムが一貫して提供され、保険会社が期待する品質基準を満たしていることを確認します。定期的なスタッフ研修やプログラムレビューを実施することで、高い水準を維持することができます。

3. 保険ポリシーの理解不足

継続的なリサーチや、場合によっては保険請求の専門家を雇うなどして、保険方針や要件の変更について常に把握しておくようにします。

■成功率の高いプログラムの種類

一部のプログラムは、他のプログラムよりも保険償還の獲得に成功する傾向があります。慢性疾患に焦点を当て、エビデンスに基づくプログラムやエビデンスに裏付けられたプログラムを活用することは、ヘルスクラブがヘルスクエア契約を獲得しようとするときに大いに役立ちます。

1. 慢性疾患管理

糖尿病、高血圧、肥満の予防や治療などの疾患を管理または緩和するよう

に設計されたプログラム。

2. 予防的ウェルネス

ライフスタイルの変化を通して疾患を予防することを目的とした取り組み。禁煙、栄養カウンセリング、ストレス管理。

3. シニアフィットネス

保険適用の可能性が高く、運動能力の維持、転倒防止、生活の質の向上に重点を置いた高齢者向けのプログラム。

■請求および文書化の最適化

1. 可能な場合は自動化する

請求および文書化専用のソフトウェアソリューションを使用して、エラーを減らし、プロセスを合理化します。

2. 定期的なトレーニング

スタッフが保険情報、および各健康保険でカバーされる請求コードと料金の取得と検証について十分なトレーニングを確実なものにします。

3. 保険会社とのオープンなコミュニケーションの維持

保険会社または請求ベンダーとの明確なコミュニケーションラインを確立して、発生した問題を解決します。

4. 監査とフィードバック

フィードバックを求め、請求および文書化の慣行の定期的な監査を実施することで、プロセスを継続的に改善します。

業界関連ニュースをイッキ読み!

2024年12月の報道記事より

スポーツテストの莫大なデータ、デジタル化で有効活用を

50メートル走にボール投げ、反復横跳び、握力測定——。子どもの頃経験したスポーツテスト(体力・運動能力調査)は10代も60代も共有する記憶である。1964年の導入後99年に種目の見直しなどの改定を経て、現在は小学生から高校生までは8種目を毎年1回実施する。しかし、莫大なデータが集まっても、デジタル化はあまり進んでいない。

スタートアップ企業のペスタロッチテクノロジーは、このスポーツテストデータの一括管理集計分析システム「ALPHA」を21年から提供。現在は全国の小・中・高校生の1割を大きく超える約160万人が活用している。

米国アメフト界には選手の基本的運動能力のデータを登録するシステムがある。トップ選手も無名の高校生も一緒にオンライン上でランキングされ、試合で活躍しなくても身体能力の高い選手が強豪大学からスカウトされたりする。

日本には半世紀以上前から実施している学校ベースのスポーツテストがあるが、大半は教員らが結果を手作業でまとめており、せっかくの莫大で貴重なデータを有効に活用できる状況とは言えない。ALPHAでは子どもたちが自らタブレットでサイトにログインし、身長、体重とテストの結果を打ち込む。スポーツが好きか嫌いか、テレビ視聴やゲームの時間、睡眠や視力などに関するアンケートにも回答する。

結果を入力すると各種目の得点、総合評価やアドバイスがフィードバックされ、それぞれのレベルに応じて推奨される運動の動画も視聴できる。毎年の数値の変化がグラフで確認できるので、運動に対する意識も高まる。費用は1人年間150円。過剰勤務が問題となる教員の負担軽減の効果もある。

アンケートを含めたデータはペスタロッチ社のサーバーに保管、大学などと連携し、運動能力と体の成長、健康の相関関係の分析や研究に役立てる。競技志向の子どもたちと運動能力の高いアスリートの卵を探す各競技団体との仲介をする計画もある。

スポーツテストはもともと国民の体力増進のために始まり、現在も児童・生徒だけでなく成人後も高齢者まで対象であるが、現実には成人以降は任意で、会社などで実施されることはほとんどない。データのデジタル化によって分析、研究が進めば、健康診断だけでなく体力・運動能力の調査も大きな価値を持つ。

(2024年12月4日/日本経済新聞)

「健康資産」もコツコツためよう 高パフォーマンス実現

多くのビジネスパーソンは、資産運用や時間管理には熱心に取り組むが最も重要な「健康資産」の管理をおろそかにしがち。

健康資産をためるのに重要なのは「睡眠の確保」。7～8時間の質の高い睡眠は、創造性や判断力を高め、記憶の定着を促す。

次に、「動く機会の創出」。週3回、1回40～60分程度の有酸素運動を行うと、テストステロン値の上昇や認知機能の向上が期待できる。通勤時の1駅歩きや階段利用など、日常生活に運動を組み込むことから始める。

さらに、食事を通じた「栄養の投資」も重要。良質なタンパク質や不飽和脂肪酸を含む食事は、ホルモンバランスの改善や脳機能の向上に寄与する。

これらの「健康資産」への投資は、短期的には時間やコストがかかるように見える。しかし、病気による長期離職や退職のリスクを考えれば、むしろ最も効率的な投資。

スマートウォッチなどのデジタルツールの活用も効率的な健康管理にお勧めだ。睡眠の質や活動量を可視化することで、健康状態を把握し、改善につなげやすい。また、適度な運動による心理的ストレスの軽減も重要な健康投資の一つ。健康を「資産」として捉え、計画的に投資・管理することで、持続可能な高パフォーマンスを実現できる。

(2024年12月9日/日本経済新聞)

中学部活の地域移行支援 仙台同友会 ネット資金活用

仙台経済同友会は仙台市内の中学校の部活動を支援するクラウドファンディング(CF)を始めると発表した。資金は指導者の派遣やスポーツ用品の購入などにあて、部活動を学校から地域へと委ねる「地域移行」を後押しする。

プロジェクトを支援するシンボルアスリートとして、バスケットボールリーグ「仙台89ERS」社長志村雄彦氏とバレーボール女子元五輪代表の佐藤あり紗氏が参加する。CFで集めた資金の一部はアスリートらによる特別レッスンの費用に活用する。

仙台同友会は2022年に「部活動支援プロジェクト」を立ち上げ、地元企業が採用した競技経験者を外部指導者として部活動に派遣するなどの取り組みを始めている。

記者会見で仙台同友会代表幹事は「部活の地域移行は大きな課題。同友会の活動が1つのプラットフォーム(基盤)となり、全国に広がることを期待したい」と話した。

(2024年12月10日/日本経済新聞)

投打改善、来春に施設

野球のデータ分析を手掛けるネクストベース(東京・品川)は、フィットネスクラブなどを展開するJR東日本スポーツと業務提携し、投球や打撃の動作改善などを行うトレーニング施設を2025年春、東京都内にオー

業界関連ニュースをイッキ読み!

プンすると発表した。

ネクストベースは高精度のカメラなどで動作解析を行う「アスリートラボ」を千葉県市川市で運営し、約200人の高校生やプロ選手らの分析やトレーニング支援を行っている。今回、東京都港区に開業する施設は2店舗目で、同社は「今後は中学生や高校生が身近に通える施設を全国に増やしていきたい」としている。

(2024年12月11日/日本経済新聞)

横浜国際プール、メイン廃止へ

横浜国際プール(横浜市都筑区・1998年開館)の再整備を巡り、市はメインプールを廃止して通年利用可能なスポーツフロアにする方針を示した。スポーツフロアは観客席を5000席から6000席に増やし、大型映像装置や空調・音響設備などを更新する。日本水泳連盟などはメインプールの存続を求めている。

市は2024年度中に計画をまとめ、25年度にPFI(民間資金を活用した社会資本整備)方式の実施方針などを公表し、28年度の着工を目指す。再整備の費用は約100億円を見込む。

サブプール(50メートル)の観客席は355席から700席に増やす。県レベルの大会などに使われる「国内プールA」の基準を想定し、大会時のウォーミングアップや水泳教室に利用できる25メートルの練習用プールやバリアフリートイレなども整備する。

(2024年12月18日/日本経済新聞)

中学部活、平日も地域運営 神戸は26年度に全面移行 国の中間報告 教員負担減、指導者確保カギ

神戸市が2026年度から市立中学校の部活動を終了し、地域の団体によるクラブ活動に全面移行する方針を決めた。国の有識者会議も休日を進める「地域移行」を平日に広げる改革案をまとめたが指導者の確保を含む受け皿整備が課題となる。

神戸の市立中では26年夏学校主体の部活動を終え、民間のスポーツ団体などが運営主体となる。家庭が負担する会費を指導料などの運営費に充てる。生徒数の減少による廃部や単独で大会に出られないケースも増えたため、校区に関係なく、やりたい活動を選べる環境を確保する目的もある。

地域のクラブに運営を切り替える動きは各地で進む。

東京都渋谷区では区立中の半数が地域移行に取り組む。取材した練習では、メニューや動きの指示を出すのは教員ではなく、競技経験が豊富な外部の指導者2人。区スポーツ協会が学校と民間のスポーツクラブなどとの橋渡し役となり、平日も休日も外部人材が各学校を拠点に指導を担う。

また、これまでの過程で『地域移行』は地域に委ねるだけという印象があったことから学校を含む地域全体で支える狙いを込めた『地域展開』に改める。

平日拡大に欠かせないのが指導者の確保だが、運動部も文化部も7割が「指導者の確保」を課題に挙げる。自治体では「休日は兼業で指導

者を探しやすいが平日は難しい」と懸念する。

専門家は「地域の活動に転換することで、学校の卒業を区切りとせず競技などを継続できる契機となる」と強調。地域の実情に合わせ、デジタル技術を生かした遠隔指導や企業との連携で人材不足を補うよう求めているが、各校から活動拠点に集まる生徒の移動手段の確保なども課題となる。

(2024年12月19日/日本経済新聞)

ピクセルボール、日本で国際大会

米国発祥の新スポーツでテニスや卓球、バドミントンの要素を組み合わせた「ピクセルボール」の国際大会が東京・有明テニスの森公園で開催された。

ピクセルボール日本連盟によると、約700人が参加。プロ選手、老若男女の愛好者など、幅広い世代が手軽に楽しめるラケット競技として普及への一歩を踏み出した。

米国やオーストラリア、アジア各国・地域の選手らも出場した今大会で、存在感を示したのが本場でプロリーグ入りを目指している船水雄太(31)だった。パートナーの米国選手と組んで混合ダブルスを制するなど戦果を得て充実感を漂わせた。

米国では競技人口が急増しており、プロリーグ「メジャーリーグ・ピクセルボール(MLP)」も存在する。

(2024年12月21日/日本経済新聞)

小5女子体力、過去最低 今年度の全国体力テスト 中2男子、コロナ前回復

スポーツ庁は20日、2024年度全国体力テストの結果を公表した。対象は小学5年と中学2年の全員。50メートル走や握力など実技8種目の体力合計点は小5女子が過去最低を更新した。中2男子は23年度より改善し新型コロナウイルス禍前の水準に戻った。小5男子と中2女子はほぼ横ばいだった。

分析に協力した中京大の中野教授は、中2に比べて小5の改善がみられないと説明。「生活習慣を確立する時期が、コロナ禍と重なったことが影響している可能性がある」とした。

スポーツ庁担当者は「地域のスポーツ環境整備などにより、生活全体を通して運動機会の確保を目指したい」としている。

体力合計点(80点満点)の種目別では、小5の「握力」「立ち幅跳び」、中2の「持久走」で、男女とも過去最低を更新。「長座体前屈」は中2男女で過去最高だった。

(2024年12月21日/日本経済新聞)

国スポ・高校総体、 協会理事が合同開催の協議認める

日本スポーツ協会の岩田常務理事は国民スポーツ大会と全国高校総合体育大会、全国中学校体育大会(全中)の冬季大会スケート競技

業界関連ニュースをイッキ読み!

会を合同開催する計画を事務レベルで協議していることを認め「どうやって連携していくか、いろいろと模索している」と語った。

スケートは開催地選定や運営の人的、財政的な負担が共通の課題。全中では2027年度から実施しないことが決まっている。岩田常務理事は子どもの競技機会を確保する重要性を強調し「関係者みんながウィンウィンになるようなやり方を考えていかなければ」と見解を述べた。

全中を主催する日本中学校体育連盟の幹部は「少子化が進む中、成人、高校生、中学生の大会を一つにする発想は分かる。持続可能な在り方を探るのは大事だ」と話し、スポーツ庁の関係者は「すぐ効率的には聞こえるが、子どもたちにとっての発展的なものにしてほしい」と求めた。〔共同〕

(2024年12月23日／日本経済新聞)

愛知アジア大会、 名古屋市内に2000人の移動式宿泊施設

2026年に愛知県で開催するアジア競技大会を巡り、大会組織委員会は26日の理事会で選手団の宿泊計画について報告した。名古屋港の金城ふ頭に停泊させたクルーズ船に約4000人を収容するほか、名古屋市内に約2000人が宿泊する移動式宿泊施設を設置する。金城ふ頭と移動式宿泊施設はシャトルバスで結び、拠点として一体性を高める。

移動式宿泊施設は宿泊設備をコンテナサイズに収めた施設で、トレーラーや船で簡単に移動させられる。災害時には応急仮設住宅を早期に設置する手法としても活用されているという。移動式宿泊施設の設置場所には選手団の本部機能を集約するほか、食事やフィットネス、選手同士の交流などができるようにする。

組織委は23年3月、建設費の高騰で選手村を整備しない方針を決めた。代わりにホテルを借り上げて選手団を宿泊させる計画とした。24年5月には大型のクルーズ船を名古屋港に停泊させて3000人規模を宿泊させる方針を打ち出した。ただ、主催者のアジア・オリンピック評議会(OCA)は集約性をさらに高めるよう求めていた。

(2024年12月26日／日本経済新聞)

青学大・原晋監督 「古い教育、部活の地域移行を変える」

箱根駅伝で青山学院大学を常勝軍団に育てた監督の原晋氏が、部活動の地域移行で新たな活動を始めている。代表を務める一般社団法人アスリートキャリアセンター(ACC)が地域の受け皿作りや、指導者の育成を受託。

——駅伝のスター監督が、なぜ部活動の地域移行に関わっているのですか。

「体育教育・課外教育のあり方を変えていかなければならない、という思

いからだ。戦後80年が経過しようというのに『軍事教練の中の体育』が続いている。長く続いた指導スタイルを変え、(意見に耳を傾ける)サーバント型リーダーとして学生に寄り添いながら、最後はしっかりと指示を出し動かしていく方向に変える必要がある」

「(上の言うことに従う)体育会系ではなく、自ら考え行動する文化を作っていかなければならない。そのためには地域から変える必要がある。と同時に、いい人材からいいノウハウを中学生が教わったら日本のスポーツレベルは確実にあがる。いい人材が無償では長続きしない」

——どのようなことに取り組んでいるのですか。

「ACCがコンサルを手掛けている。山口県萩市と連携協定を結び、岡山県総社市、三重県桑名市などでは指導者になりたい人にカリキュラムを教えている。地域移行の大きな問題が指導者。『昭和のメソッド』で教えても、皆が不幸になる。ハラスメントの防止、ケガを防ぐトレーニングといったどの競技にも必要なことを伝える。地域移行は地域活性化にもつながる。働き盛りがべったり関わるのは難しい。地域全体で支えていくことが必要だが、住民の喜びにもつながる」

「組織作りも必要。萩市の場合、ACCが事業を受託して一般社団法人の設立を促し、資金調達するフレーム作りにかかわった。現在、3クラブが活動し約100名が参加。県大会の新人戦で団体の部優勝など成果をあげている。地方の大会なら基本的なことを学べばすぐ成果につながる。指導者は市職員、接骨院経営者など様々。地元企業が4~5社スポンサーとなっている」

——熊本県水上村の地方創生推進アドバイザーに就き、地元の温泉旅館を個人で継承しています。スポーツによる地域活性化の狙いは。

「陸上を通じてふるさとを創生したいという、村長の思いに共感した。旅館の支配人は(箱根駅伝で活躍した)教え子が務め、消防団に入るなど地域に溶け込み黒字経営を続けている。現在、企業研修にも利用してもらおうとプログラムを考えている」

「過疎地が定住人口を増やしていくのは厳しいが、交流人口・関係人口を拡大し、ふるさと納税も拡大するといった活性化のモデルを作りたい。全国を研修で回るなか、自治体は我々のような民間と連携して地域を盛り上げてほしいと感じている」

——箱根駅伝は東京一極集中の象徴ではないでしょうか。

「これまで全国化しようと言ってきた。(主催する)関東学生陸上競技連盟の常務理事・箱根駅伝対策委員長に就任したので、今は言わないようにしているが、地方大学から『検討してほしい』と言われたら、超・前向きに検討していく。ところが、地方の大学に『急に言われても困る。準備できない』といった否定的な声が多い」

「箱根駅伝の学生で、関東学連エリアの出身者は3割程度。多くは関東以外から来ている。東京に集まった学生が再び地方に戻るケースは少ない。これは大きな問題だと考えている。各大学とも強化には長い時間がかかるが、優秀な学生がそれぞれの地元大学に行き、そこで就職すれば地域活性化につながるのではないかと」

(2024年12月31日／日経グローバル・日本経済新聞)