

Fitness Industry Association NEWS

2025年（令和7年）4月14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/



SPORTEC in 福岡 FIAセミナー②

女性リーダーに聞く！ これからのフィットネス業界の発展

2024年12月19日（木）、10:30～12:00 会場:マリンメッセ福岡

《パネリスト》

- 鈴木 有加里氏** (株)ルネサンス 執行役員
アクティブエイジング部 部長
- 本橋 恵美氏** (株)E.M.I. 代表取締役／
(一社)Educate Movement Institute 代表理事
- 森山 暎子氏** (株)スタジオパラディソ 代表取締役
(一社)10分ランチフィットネス協会 代表理事

《ファシリテーター》

- 佐々木 剛氏** TSO International(株) 代表取締役社長



左から本橋氏、森山氏、鈴木氏、
佐々木氏、松村剛 FIA事務局長

フィットネス産業はコロナ前までは多くの会社が順調に成長を続けてきた業界だった。立地の優位性、施設の優位性、業態の特徴性などそれぞれをカバーしていけば事業として成立し収益をあげてきた。しかし、コロナ禍を経て会員数の減少(コロナ前)から未だ回復できていない会社も一定の割合で存在する。立地の優位性・施設の優位性だけでは人口減少という課題を抱える中、いまのままでは会員数の回復はもとより、成長は極めて難しいと言えるだろう。

これからの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るためには、お客様の潜在的なニーズをより丁寧に掘り起こし、サービスとして現場にて提供されていくことが非常に重要な要件になり、事業領域の拡大、ニーズの掘り起こしが求められている。

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鍵となる。そこで本セミナーでは、それぞれ異なったキャリアを積み上げながらフィットネス産業を牽引されてきた女性リーダーの皆様にご登壇いただき、これからのフィットネス業界の発展について、女性の活躍のあり方にもスポットあてながら新たなイノベーションの在り方を考えてみたい。

佐々木 皆さん、おはようございます。本日は「女性リーダーに聞く！ これからのフィットネス業界の発展」というテーマで、3名の方々に越しいただきました。皆様には事前に様々な質問を用意させていただいております。今日は、それをより深掘りするかたちでこのパネルディスカッションをスタートできればと思っております。

私は、2011年のスポルテックの立ち上げからずっと本事業に関わらせていただいておりますが、いまコロナ禍を経てトレンドというものが大きく様変わりしてきています。では、こういった状況においては、果たしてこういったことがポイントとなり、皆様のビジネスにお役に立てるのか。あるいはまた少子高齢化の中でどのようなビジネスモデルを考えていく必要があるのか。こういったところの発見ができるセミナーになればと考えております。

では、さっそくパネリストの方々をご紹介しますと思います。まず鈴木有加里様。ルネサンスの執行役員として“元氣ジム”の運営をされております。立ち上げからいまでは40店舗以上となるこの“元氣ジム”を中核事業に成長をさせられた中心人物でございます。お2人目が本橋恵美様です。ヨガ、ピラティスの指導者であり、コンディショニングのプロフェッショナルとしても非常に高名な方でいらっしゃいます。そして最後、森山暎子様。この地元福岡で地域密着型の指導者育成、そして地域の健康を支援するといった事業に長年にわたって携わられております。

今日はぜひそれぞれのお立場から様々なご提言をいただければと思っております。

それではまず、それぞれの方から自己紹介並びに事業のご紹介をお願いできればと思います。初めに鈴木様からよろしくお願いいたします。

それぞれの事業紹介

●鈴木 有加里氏

鈴木 ただいまご紹介に預かりましたルネサンスの鈴木有加里と申します。どうぞよろしくお願いいたします。私は、ルネサンスに入社し、フィットネスのトレーナー、そして支配人を経験していく中、母が脳卒中で倒れ片麻痺になってしまうという出来事に直面いたしました。以降、母のリハビリを共に行いながら、自分自身で特に機能改善というところに注力しながら勉強を進めてまいりました。

その中で、リハビリによる機能改善、そして発症する前の予防することの大切さをあらためて痛感し、その後、本社に来てから“介護予防プロジェクト”を立ち上げ、地域の皆様の介護予防事業を展開してまいりました。それによって、いまでは全国のルネサンスの店舗において、地域住民の皆様の健康づくりが次第に広がっている状況でございます。そして、12年前、その介護予防の領域からさらに一歩進んだ、介護が必要な方々に向けてルネサンスが何かできないかということで、今度は介護事業を立ち上げ、現在全国にリハビリ特化型のデイサービス『元氣ジム』を中心に展開をさせていただいております。

ルネサンスは「生きがい創造企業」を理念として、スポーツクラブを中心に成長してまいりました。そして、いまでは自治体や企業様と連携した運動施設、さらにこのリハビリ施設を含め、全国及びベトナムの280を超える拠点において皆様の健康づくりのお手伝いをさせていただいております。

さて、この中で現在、私が取り組んでいる事業をご紹介しますと、リハビリ特化型のデイサービス“元氣ジム”というブランドで、直営・フランチャイズを含め35店舗、そして脳卒中特化型のデイサービス『リハビリセンタ

ー』やご自宅に訪問させていただく『訪問看護のリハビリステーション』、さらに障がいのあるお子様向けの放課後等デイサービス『元氣Jr.』というブランドの3業態を含む、計45施設を展開しております。

また、今後の長寿社会の中で心配になるのが認知症の方々です。そこで、ルネサンスではこれを発症する前の対策を含め、認知機能低下予防のメソッド『シナプソロジー』を当社のオリジナルとして開発させていただいております。このシナプソロジーは“元氣ジム”でもウォーミングアップで活用していますが、社内だけではなく、現在では他社様、270を超える事業所でご活用いただいております。最近ではオンラインでこのサービスをお届けすることもできるようになっており、多くの皆様に喜んでいただいております。

一方、国内では2人に1人はがんを罹患するという時代になっております。がんというのは入院期間中しか医療保険が適用されず、退院後、体力の回復や体の不具合をまだ抱えられている



鈴木 有加里氏

方々も数多くいらっしゃる中、当社では大阪国際がんセンター内の患者交流棟にルネサンス運動支援センターを開設し、がんに罹患された方、退院後のリハビリサービスを提供をさせていただいております。

また、最近では大阪国際がんセンターの入院患者の皆様にも健康教室を病院内で実施させていただいたり、また大阪国際がんセンターの先生方と共に『がん専門運動指導士』の養成事業も行っており、この資格を持った方々を社外、そして社内のスポーツクラブにも配置を進めている状況でございます。

私たちは、こういった体に少し不具合を抱えていたりお困り事を持っていらっしゃる方、そういった方々を支えるサービスを展開しながら、人が持つ可能性を広げるお手伝いをこれからも進めてまいりたいと思っております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

佐々木 鈴木様、ありがとうございます。続きまして、本橋様にご自身のご経歴並びに事業紹介をお願いできればと思います。

●本橋 恵美氏

本橋 皆さん、おはようございます。本橋恵美と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。いま、鈴木さんのお話を聞いていて、あまりにも規模が大きく、その後にお話しする私としてはちょっと気恥ずかしくなってしまう。なんといっても社員は私1人ですから（笑）。会社としては、株式会社E.M.I.、それから一般社団法人Educate Movement Instituteという非営利法人を運営しており、スタッフはすべて業務委託をお願いしているというかたちとなります。

事業としては、大きく分けて人材育成と講演を2軸とし、研修という意味での教育にかかわるお仕事もさせてい

ただいております。この中で当社の大きな柱となっているのは、ヨガ、ピラティスの養成コースとスポーツ医学アカデミーというドクターから医療知識を学ぶオンライン講座です。

いま医療の分野においてはピラティスが注目されており、運動療法として医療の中にこれを導入するといったテーマで講演やセミナーに呼ばれる機会がこの5年間で非常に多くなりました。また、企業様の健康指導等の研修、そしてプログラムの開発を委託されることも非常に多く、新しく事業を始められる方に向けたピラティスのプログラムの提供であったり、アドバイザーを務めるなどのお仕事もしています。

一方、自身の学びを深めていくため、現在研究者を目指して大学院に通っているところで、実はちょうど論文提出間際で寝不足が続いています（笑）。また、執筆活動も精力的に行っており、医学書、特に整形外科分野において教科書となる本の中に、運動療法としていまピラティスやヨガが注目され、その理由はこうで、こういう方法であるといった内容を紹介する機会も多くなっています。

では、どうしてこういった道のりを歩むことになったのか、少し私自身のことを振り返ってみたいと思います。私は元々1997年にデビューしたエアロビクスのインストラクターでした。その後、2003年にピラティスに出会ったのですが、当時はまだ日本でその資格を取得することができなかったで、ロンドンとニューヨークを中心に“武者修行”に出向きます。一方、ヨガのブームもきていたので、05年からヨガも同時に勉強し始めました。すると、そのときになって初めて、エアロビクスインストラクターのときには私にはまったくかわりのないと思っていた体の機能解剖について学ぶきっかけが出てきました。

同時に、その頃からアスリートから

のオファーが次第に多くなり、特に野球、ラグビー、さらにプロゴルファの松山英樹選手のツアーにも帯同させていただくなど、アスリートを中心にコンディショニング指導に取り組んでいました。そんなときに『スポーツに効く体幹トレーニング』という、中身はピラティスなのですが、人生初の書籍も出版させていただく機会を得たりもしました。「体幹」をテーマとした本がまだなかった時期だったので、それを機に様々な方面から「体幹セミナー」をしてくださいというオファーが多くなったのもこの頃です。

そんな中、医療従事者の方もセミナーに訪れることも少なくなく、したがって、基本的な解剖学をより深めなくてはいけないという危機感から、独学で勉強し始めます。加えて、「ピラティス、ヨガの資格認定をしてください」という声もすごく多くなり、先に紹介した非営利法人をスタートしていきます。

会社の理念は、「学ばざるものを教えるべからず」。この業界は資格を取



本橋 恵美氏

ったらその後、勉強する人と勉強しない人とは大きく分かれると感じています。私は、指導者を名乗る以上は現状に甘んじることなく、ずっと勉強し続けなければならないという信念で取り組んでいます。そうでなければ、人の体を見てはいけないという自身に対する戒めもあって、この理念を掲げています。

現在、私は医療の分野に大きく足を踏み入れています。では、どうして医療と関わり合いを持つようになったかといえば、数多くのドクターたちとの出会いによります。そのご縁によって、医療関連の学会にも足を運ぶようになるのですが、そこで話される用語がまったく理解できず、またトレーナーと医療従事者との共通の認識も何もなく……。したがって、まずは医療用語から慣れていかなければならないと思い、より積極的に学会に足を運ぶようになりました。そんな中、2016年に医学関連のメジャーな雑誌の中でピラティスを取り上げていただく機会があったのですが、このときに医療業界はすござわついたんですね。「ピラティスってなんだろう？」って。ちなみに、その頃が医療業界におけるピラティスの第一ブームで、そして現在は第二ブームが訪れているところです。

また2018年には国際学会などにおいても、ヨガ、ピラティスがリハビリテーションとして有効であるというお話をさせていただくようになると、ドクターとトレーナーとがコラボする機会も徐々に増えてくるようになりました。それによって、先に述べたように整形外科関連の書籍の中にそれらのメソッドを紹介させていただく機会が増え、私自身も積極的にご協力させていただいているところです。実はドクターたちも、「我々ができるのは投薬とブロック注射、そして手術だけで、実はできることは少ない。運動療法こそが一番だ」と、口をそろえておし

やっています。

以上のように、学会で発表したり、メディアで取り上げられる機会が増えたことによって、養成コースには医療従事者からのお申し込みが非常に多くなってきました。これには、もう一つ理由があって、厚生労働省の助成金制度（事業展開等リスクリング支援制度）によって、養成コース代金の75%が助成され、事業主の負担が25%のみで済むことも、大きな後方支援となっています。

一方で、こうした背景なども踏まえ、養成コースからさらに一步前進したオンラインによる『スポーツ医学アカデミー』という取り組みも主宰しているところです。その意図としては、やはりヨガとピラティスのインストラクターの医療関連の知識レベルがまだまだ低いという現状を打破したかったからです。これは、私自身も含めてなのですが、たとえば資格を取得して動きを教えることができるようになって、例えばお客様からは、「脊柱間狭窄症で腰が痛いんです」とか「肩が上がらないんですけど、どうしたらいいですか？」などの機能不全を訴える方がたくさんいらっしゃるのですが、そうしたときのインストラクターの回答はおおよそ決まっていて、「じゃ、痛みがない範囲でやってくださいな」なのです。もちろんその通りなのですが、厳しい言い方をすれば、そういう残念な回答しかできない業界であるということなのです。

このままではいつまで経っても私たちの評価は据え置いたまま。そこでそこから脱却を目指し、日本を代表する7名のドクター、私は“七福神”と呼んでいるんですが（笑）、体の各部位、肩、膝、腰、股関節、脊椎など、それぞれの専門のドクターたちから、障害について1ヵ月に一度、例えば今回はヘルニアの講義、次回は膝の変形症の講義などについて、ヨガ、ピラテ

ィスインストラクターや理学療法士を対象とした講義を行っていただこうと、ちょうどコロナ禍においてスタートし、いま4期目になります。

このようにフィットネス業界と医療業界とが歩み寄ることによって、互いの共通点を見つけてコラボしていくことができれば全体の底上げにもなる。フィットネス業界だけではなく、医療業界もピラティスやヨガといった有効な運動療法についてまだまだ知らない方は少なくありません。したがって、両者の縁をより強固に結ぶ役割を果たし、共に歩んでいくことが私の大きな目標です。

そこで現在は、このヨガとピラティスがなぜいいのか。ただ単に論文から持ってくるだけではなく、やはり自分自身が研究をした上でその素晴らしさを立証し、より説得力のある講演だったり執筆をしたいという思いが強くなってきたので、昨年から徳島大学大学院に進み、脊椎外科医のトップの先生の下で学びを深めているところです。

すると、大学や病院から「ぜひ、共同研究をしましょう」というお声がけをたくさんいただくようになり、大阪大学をはじめとする先生方とともに、ヨガとピラティスの研究を同時進行している状況でもあります。

今後は、ヨガとピラティスがリハビリテーションとして患者さんに必ず役立つ時代になっていく。あるいは病院に来る前の一次予防としても両メソッドの素晴らしさを説得力をもって提唱し、活用していくことをさらに推し進めていきたい、と。そのためにも、まずはヨガ、ピラティスインストラクターのレベル向上を目的とし、しっかりと地に足を着けつつ活動していきたいと思っています。

佐々木 本橋様、ありがとうございます。また後ほど深掘りさせていただ

ければと思います。最後に、森山様、お願いいたします。

●森山 咲子氏

森山 あらためまして、こんにちは。森山咲子と申します。福岡市生まれの福岡市育ちです。どうぞよろしくお願いします。お2人のお話に思わず聞き入ってしまって、次、私の番だと思ってドキドキしております（笑）。

私は、これまで直感と経験だけを頼りに今日まで生きてまいりました（笑）。そんな中で、私に影響を与えたのは人と本と旅だったと思っています。そして、その様々な出会いの中で、私も本橋さん同様、エアロビックダンスからこの業界に入ってまいりました。しかも、その黎明期から頃からですから、もう約42年間にわたって関わっていることになります。

私は、大学では日本の中世史を専攻しており、卒業後はなんとなく学校の先生にという思いが頭の片隅にありました。ところが、ケネス・クーパー先生の『エアロビクス』という本に出合

い、「何だ、これは！」と。人生最大といっても過言ではないほどの衝撃を受けました。当時の日本はアメリカを追隨していたので、きっと日本にもこうした運動が必要な時代になるのではないかと、まさに直感だけで、「やりたい！」という思いが募ってその勢いのままこの道に突き進んでまいりました（笑）。

ただ、そのうちにレッスンが増えるのはありがたいけれど、このままでは体を壊してしまうのではないかという体験を味わうことになったのです。一方で、私の母が博多保健所において、福岡大で研究されている被験者のお手伝いをしていたのですが、そちらのほうは高齢者の方々がゆる〜い運動によって、血圧を整えたり、痩せられるんだよね〜という話を聞く……。えっ？

待って、クーパー先生の言っていることと母が体験していることとまったく結びつかないとなって、アメリカに渡って本家本元を見てみよう、と、またまた直観で行動します。日本で初めてAFAAという資格を取れたのも、実は向こうの指導者は一体、どういった勉強をしているんだろうというのがただただ知りたくて、試験を受けたというだけだったのです。

そして、さらにいろいろ本を読んでみたところ、福岡が生んだ本草学者、貝原益軒先生の養生訓の中に「丹田」という言葉が出てきて、それを意識した体の使い方をするとどうなるんだろうということをきっかけに、自身の様々な体験などからオリジナルのプログラムをつくっていきたいという衝動にかられ、バラディソというスタジオをオープンするに至りました。

ところが、オープンしたその日に、福岡大の先生から、「咲ちゃん大丈夫？」と。「これからスポーツクラブからどんどんできるよ」と出ばなをくじかれるようなことを言われてしまい（笑）。それでも、2000万の借金を

背負ってしまったからには何とかしなければいけないということで、まずは指導者育成をやっつけよう、と。同時に、オリジナルのプログラムの開発にもより一層努めてまいりました。

その間には、ランチェスター戦略——すなわち「強者」と「弱者」の戦略を適切に活用することを学べば、それまで以上に成長させられるという可能性を知り、私の思考や行動も徐々に変わっていきました。一方で、48歳の頃、運動のプログラムはたくさん開発され、素晴らしい先生方もたくさんいらっしゃるにもかかわらず、運動実践者は3〜4%からなかなか上がらないという現状もあり、どうすれば運動実践者は増えるんだろうと考え、悩み続けました。私もスタジオを経営しているので、当然お客様にお越しいただかなければ経営は成り立ちません。

そこであらためてその仕組みについて勉強したいと思い、48歳で九州大学大学院に進み、“ユーザー感性”という学問を専攻しました。ユーザー感性とは、専門知の動員・越境・融合の3つのプロセスにおける方法論を身に付け、それらを柔軟に駆使しながら総合知の活用を目指すものです。そして、修士論文のテーマをどうしようかと思ったときに、たまたま福岡市の市役所の方から、「勤労者の運動実践率を増やしたいけれど、なにかいいアイデアはないか？」という相談を受け、当時の体験から再思考し生まれたのが“10分ランチフィットネス”でした。結局、企業フィットネスに取り組み、いくら法人チケットやインストラクター出前レッスンを提供しても特定の運動愛好者の利用か、長続きしないままフェードアウトしてしまうのが、お決まりのパターン。その永遠の課題を解消するためには、短い10分間の運動をまちの公開空地で行うのでいいのではないかという発想です。

そこで、8000人からデータとアン



森山 咲子氏

ケートを取って、確かな手ごたえを感じるとともに、その上でさらに「active rest」の考え方を取り入れたりなど、プログラムの精度を上げてつくり上げてきたのが“10分ランチフィットネス”だったというわけです。

私たちは、「チャームな地域社会の創造に貢献」という理念を掲げて取り組んでいます。ターゲットは、運動に苦手意識がある方々です。私は、運動が大好きだったのですが、ある時、部活の指導者に理不尽なことをくり返されてしまったので、もう運動はこりごりと思ってそれ以降、遠ざかってしまいました。そこで、運動に苦手意識がある人たちや、私のように運動に嫌悪感を抱いてしまったという人たちに對して、あらためて「運動って楽しいよ」って心から伝えられたらと思っています。

いまは私自身がエアロビックダンスに出会った40数年前とは違って、心の中ではなんとなく「運動はやった方がいいよね」って思っている人たちはたくさんいる。だけど、なかなかそのチャンスが得られていないという方々をターゲットにしています。

私たちが提供するコンテンツは2つあって、“10分ランチフィットネス”と“パラディソ体操”です。共にエアロビックダンスがベースなのですが、最近では「エアロビックダンスはオワコンでしょう」とささやかれることも少なくありません。そこで、いまWHOや厚生労働省では成人、とくに高齢者の方々には有酸素運動と筋肉強化とバランス運動がいいと言われてるので、エアロビックという言葉に代わる2つのコンテンツの総称として“マルチコンポーネント運動”と言い換えて提供しています。

それぞれの特徴としては、感性和科学性を融合しており、平たく言えば、前者がニコニコベースの有酸素運動、後者が立腰・実用丹田の姿勢づくりをベ

ースとしています。これらを 私たちが提供するプログラムの2大特徴として追究しているところです。ちなみに、丹田のチェックというオリジナルワークもあるのですが、かねてからの念願であった力士の方々にも体験していただくことができました。

現在は、2つの法人を運営しています。一つがウェルビーイングの場づくりであるスタジオパラディソ。明日（2024年12月20日）でちょうど38歳になります。50年は続けられたらいいなと思っているので、あと12年、なんとか頑張りたいと思っています。スタジオには、30年通い続けている方が5〜6人いらっしゃいます。したがって、彼女たちとはもう無二と友といっても過言ではないかけがえのない存在となっています。この間、私自身も20代ではわからなかったことも少しずつわかるようになったり、理解が深まるようになってきました。そこで、（一社）10分ランチフィットネス協会のほうでは、こうして学んだことを指導者の育成と交流の場づくりに生かしたいと思い取り組んでいます。

さて、この“10分ランチフィットネス”ですが、たった10分でどれほどの効果があるのか、それだったらただでできるラジオ体操のほうがいいのではないかと、当初は誰も聞かずに聞いていただけませんでした。

そこで、本質的な価値とは何なのかについて、いま一度見直した方がいいなということで発想を得たのが、先に述べた「active rest」でした。週に1〜2回、職場で10分間の運動を実施すると、こういった効果が得られるだろうかとまず仮説を立てました。いわゆる生産性、コミュニケーション、活力が上がるのではないかと。たった10分では血圧が下がったり、痩せたりすることはできないので、もうまったく違った視点でとらえることに舵を切ったというわけです。そして、産業

医科大、福岡大、また企業の協力も得た協働研究の結果、職場のコミュニケーション、身体活動量、座位時間の減少、睡眠の質、肥満の抑制、生産性の向上が見られました。

今後の取り組みとしては、0次予防という観点で動いているところです。ある程度の方々は運動やったほうがいいと思っているし、食事もう気を付けたほうがいいと思っています。皆さんはどうですか？ そんなにがむしやりに頑張る必要はありません。その場にいたら、なんとなく笑顔になる、朗らかになる、運動をやってみようかなって気持ちになる。そういう場をつくっていききたい。つまり環境づくり、これが0次予防という考え方です。

そして現在では、その輪をさらにさらに広げていきたいと思っており、そのための1つの方策が4月もしくは5月に予定している出版と、“10分ランチフィットネス”の協業パートナーを探し求めていくということです。そのためには多くの方々との出会いを大切にしたい。それによって思いがけないアイデアが生まれたりするものです。ご興味のある方がいらっしゃれば、これを機会にぜひよろしくお願いいたします。

佐々木 森山様、ありがとうございます。お話しの内容は三者三様ですが、お三方に共通しているのは、いずれもモチベーションの高さであると感じました。では、それぞれお話しいただいたことを受けて、いろいろご質問させていただければと思います。

まず、お一人ずつ、現在のキャリアをおつくりになっていかれた過程において、その源泉となったものはなにか、また今後のキャリア形成についてどのようにお考えになっていらっしゃるのかお聞かせいただければと思います。まず本橋様からお願いできますでしょうか。

キャリア形成の 過程について

本橋 1番は嫌だったんですけど、指されてしまいましたね（笑）。

私は、最初、アスリートを対象に、単にコンディショニングトレーニングとしてヨガ、ピラティスを指導していました。すると、あるときラグビーの日本代表の選手から「本橋さん、僕、腰痛なんですけど、今日はやっても大丈夫ですか？」という質問がありました。腰痛？ 腰痛といってもいろんな種類があるのはわかるけれど、どんな腰痛なのかもわからない。結局、私は的確に答えることができませんでした。そのことで、私はなんと不誠実な仕事をしているのだらうという罪悪感を覚えました。

またもう1つは、あるセミナーを実施したときに、医療従事者の方からの質疑応答で、「ACLの患者さんの場合、術後2週間でピラティスはできますか？」という質問があったのですが、ACL??? 何それ？ いまになって振り返れば、笑い話かもしれませんが、当時はアジアチャンピオンズリーグの略かかって思ってしまったくらいでした（笑）。それがきっかけとなり、先ほども述べたように、やはり医療従事者との共通の言語を自分が知らないってということに対して、とても恥ずかしさを覚えたんですね。確か2005年の頃だったと思います。それを機に、もっともっと学びを深めなければならぬと考え、いまの道に進むようになりました。

佐々木 ありがとうございます。では、森山様はいかがでしょう？

森山 先ほども申し上げたように、いきなり大きな借金を背負ってしまい、しかも周りからは激励よりも心配される声のほうが大きかったものですから、

経営者としてなんとしてでも生き残っていかねばならない、と。でも、振り返ってみれば、火事場の馬鹿力ではありませんが、人というのはそういった窮地に陥ったときほど、知恵や工夫が生まれるものだったものでした。

一方で、エアロビックダンスの指導というのは、インストラクターにすべて委ねられます。悪く言ってしまうと野放し状態ともいえる。つまり、人によって運動強度とスキルについて提供プログラムに大きな違いが生まれます。例えば、同じ初級クラスであるにもかかわらず、あの先生のレッスンは振付がむずかしい、こっちの先生のほうはすごくハードといったこともあり、そういった意味でも、やはり質の担保はしっかりととっておかなければならない。インストラクターの個性は別にして、指導内容にばらつきが大きくてはならない、ある程度の型をつくったほうがいいのではないかと。つまり、その型の中から、それぞれの個性が発揮できるようなプログラムをつくっていくということを心がけながら取り組んでいます。インストラクター自身も、お客様の声を聞いてしっかりと臨みたいんだけれども、その人が持つ性格や

考え方によっては、インストラクター自身が悩みを抱えてしまうことも少なくないからです。

もちろん、その先の根底にはお客様、受講者の方々の声にどれだけ誠実に応えていくことができるかを見据えていることは言うまでもありません。そういう意味では、受講者の方々が私たちを育ててくれたことがキャリアアップに結び付いているのではないかと思います。

佐々木 はい、ありがとうございます。それでは、鈴木様、お願いします。

鈴木 私の場合は、先ほども少しお話しさせていただきましたが、やはり母の発症というのが大きなきっかけになっています。発症したときは、救急車で運ばれた先の病院の先生から「よくて車椅子です」と言われました。手術もできなくて、もう薬で散らすしかない、と。でも、半年入院して、その間にリハビリ室の理学療法士さんたちにすごく熱心に寄り添っていただいたおかげで、退院する頃には杖で少し歩けるようになるまで回復していました。

一方で、私自身は、まだまだこんな状態で満足されたら困ると思い、心を



《ファシリテーター》佐々木 剛氏

鬼にして働いていたスポーツクラブに毎日来てもらって、自分のレッスン—例えば水中での機能改善とか、バイクのペダルに足を固定して漕ぐといった、グループレッスンに参加してもらいました。すると、私の力というよりも、みんなと一緒に運動することによって、すごく励まされたり、勇気づけられたりして、グループで運動することの素晴らしさをあらためて実感しました。マンツーマンのリハビリとグループエクササイズ。この両方が人の持つ潜在的な力というものに大きく関与する、可能性を広げると確信し、たとえ病に倒れても、残された力をもっともっと引き出し、広げることに貢献できたらなというのが、私自身の大きな原動力になっています。

佐々木 ありがとうございます。それでは、次の質問です。自己紹介の中で、どういった方がいわゆる顧客になっていくのかについてはお話いただきましたが、やはりビジネスを続けていくとなると、森山様のお話にもあったように、対象となる顧客の掘り起こし、例えば地域の指導者や地域の企業の方々を開拓していかなければなりません。そういった中で、どういう手法を取られて、またどんな取り組みをされていらっしゃるのか。ぜひ伺いできればというふうに思います。

顧客の掘り起こしについて

森山 “10分ランチフィットネス”をやっているとか、エアロビックダンスを“パラディソ体操”にと新たな名前での活動当初は、私はあのエアロビックダンスがブームになったおかげで 継続できていたのだとあらためて実感しています。

無名のコンテンツ名で人を集めるのは本当にむずかしい。やはり営業しな

ければならないとなって、いろいろと考えました。まず取り組んだことは、地域戦略を考えて、これはいまでもやっていることですが、愚直なまでにチラシを配ったり、地域のイベントや自治体の出前講座に出向いたり、地道に取り組んでまいりました。

すると、コロナの頃から会員さんが20%ほど増え始め、いわゆる、「ここだったら安心・安全」ということで、老若男女を問わず、友達が友達を誘って訪れてくださるようになりました。その上で個々の対象者によって、どのような プログラム戦略を描いていくかについて考えていくことを心がけています。地域においては噂が噂を呼ぶスピードが思いのほか速い。そして、その噂が確かなものであれば、信頼も厚くなる。地域の方々の信頼感を得ること以上の宝物はありません。これに尽きると思います。

佐々木 お客様のターゲットは、特に高齢者からお子様、そして指導者、企業を問わずというかたちでしょうか？

森山 はい。ただ、先ほども申し上げたように、その中でも特に運動に苦手意識がある人をターゲットとしてとらえています。運動が好きで一人でなんにでもチャレンジしようという、普段から活動的な方たちはスポーツクラブに行かれると思います。したがって、運動に苦手意識はあるけれど、やっぱり運動はやったほうが良いと思っている人たち。また、企業さんであれば、組織力を使ってでも、ほんのちょっとでも運動をしなければいけないという、いわゆる緩やかな強制力を働かせるという戦法で取り組んでいます。

佐々木 では、鈴木様、お願いできますでしょうか。

鈴木 私どもの事業は介護保険下の事

業です。したがって、実際に各地域にいらっしゃる居宅介護支援事業所のケアマネージャーさんが、対象者となる方に対して“元氣ジム”でリハビリを受けるという取り組みをケアプランの中に入れていただかなければ、契約が結べないという、ちょっと特殊な事業でございます。したがって、商圏内の居宅に1件1件訪問して、当社が提供するリハビリサービスをご理解いただき、リハビリが必要な方をご紹介いただくという営業活動が求められます。

そこでは、ご利用者の方がどういふふうに変化しているのか、iPad上で歩行の様子や姿勢がどんなふうに変わったかをお見せしたり、あるいはケアマネージャーの方々にお集まりいただき、地域のハブになって勉強会を開いたりしながらご理解をいただいたりしています。あるいは、ご家族の方が、親御様がよくなってほしいということで、息子さん、娘さんからご紹介いただくというケースもございます。

佐々木 ルネサンスさん本体の会員さんとのコラボレーションみたいなものは何か行っているのでしょうか？

鈴木 はい。最近では一部のスポーツクラブの中のちょっとした 空きスペースに訪問看護ステーションの事務所を設けています。そこでは会員の方々向けの健康相談みたいなものを訪問看護の看護師が時間ごとに行ったりすることもあります。実際にすぐには必要でなくても、そういった相談に乗れるという関係性をつくることで、ご近所にいらっしゃる方をご紹介いただくケースもございます。

佐々木 ありがとうございます。やはり地道なお客さんの開拓が大事であるということだと思います。では、本橋様、お願いできますでしょうか。

本橋 私の場合は、対象者を大きく2つに分けてアプローチしています。1つが医療従事者であり、もう1つがヨガ、ピラティスのインストラクターです。まず医療従事者の方々に関しては、当然ながら患者様が対象になりますので、そもそも何かしら問題を抱えている、あるいは高齢者の方々も数多いいらっしゃるということで、少しマニュアルの内容をレベルダウンしています。というのも、いままではアスリートを強くするためのプログラムが中心だったからで、患者さんに適用できるようなプログラムに変更しているということです。

もう一つは、ヨガ、ピラティスのインストラクターの方々には、やはりスタジオに来られる方々が中高年層がほとんどであるということ、さらに今後ますます加速度的に高齢社会が進んでいくことが予測される中、中高年ならではの膝の痛みとか腰痛、あるいは脊柱管狭窄症といった高齢者の病気に特化したヨガやピラティスのプログラムといったものの構築により努めつつ、顧客を取り入れるような方法をとっています。

佐々木 一部では医療従事者の方は、新たなものを取り入れることに対してネガティブな反応を示されるというケースも少なくないのではないかと思います。実際にその辺りはいかがでしょうか？

本橋 そういう方もいらっしゃると思います。ただ、ここ数年で学会での研究発表、特にピラティスに関する演題がものすごく多くなっており、そういう発表を聞いている方たちは、むしろピラティスも治療の1つとして取り入れていかなければ取り残されていくという危機感を抱いていらっしゃるようです。したがって、いまではもうかなりの医療従事者の方にピラティスは

認知されていると思いますし、ドクターも外来で、「じゃあ、○○さんはこの後、ピラティスをやるといいですよ」と、処方箋のようにピラティスをお伝えするような時代になりつつあります。

佐々木 ありがとうございます。では、次のテーマです。いま、どんな事業でも少子高齢化問題は避けて通ることはできません。一方で、国内の経済力も他国に比べると、相対的に落ちているという状況で、本日のセミナーにもご出張でお越しいただいるという方も少なくないと思いますが、今朝見たニュースによると、それまで東京のホテルが1泊1万円だったのが、いまでは平均で1泊1万8000円になって、出張で出かけられないという方々が増えてきているとか。このように物価高が叫ばれる中であって、されどなかなか単価を上げるのも難しく、事業継続の課題もいろいろと出てきているのではないかと思います。皆様から見ても、いまは順調だけど、今後を見据えたときの事業継続の課題、もしくはいま抱えていらっしゃる課題があれば、ぜひ共有いただければと思います。まず鈴木さんからお願いいたします。

今後の事業継続を見据えたときの課題

鈴木 先ほども申し上げたように、私たちの事業は介護保険制度下の事業のため、3年ごとに報酬改定というものがございます。単価自体は自分たちで決められるものではなく、国で統一で決められていて、皆さんもご存じのように、社会保障制度、このままだと破綻してしまうというようなところで、やはりこの報酬というのはどんどん下がっていく傾向にございます。そこがやはり一番の事業リスクであるところえています。

ただ、高齢者の方はこれからますます増えていきますし、特に後期高齢者の方が介護が必要になる率はすごく高いので、この制度の中だけではなく、やはりフィットネスの業界も含めて、そのような方々をどのように支えていくのかということがすごく重要ではないかと思っています。したがって、できるだけ間口を広げ、敷居を下げて、多くの方々が通いやすい、また運動だけではなく、その地域のコミュニティの場づくり、そういったところでも地域の方々を支えていく……。そんな仕組みづくりというものが必要なのではないかなと思っています。

佐々木 本当におっしゃる通りですね。

「健康はお金で買う」という振り切り方はなかなかできないものですが、今後はこういった課題に対して、国民の意識の変革も必要であるということかもしれません。スポルテックを始めた10年前、ある方に「Mは儲かるけれど、Wは儲からない」という話をお聞きしたことがあります。Mはメディカル、Wはウエルネス。そうかなと思いながらこれまで歩んでまいりましたが、確かにそれもあるかなという思いもあります。

今後は事業継続における課題に加え、制度等とどうキャッチアップしていくかところも大事ではないかと思います。森山様のところはいかがのでしょうか？

森山 指導者育成にしっかり取り組んでいきたいと思いますが、なかなか人が集まらないという課題があります。一方で、いままでスポーツクラブでやってきたインストラクターの中には、地域での活動に目を向けて動き始めている人たちもいるのですが、地域に行ったときに、すんなり指導ができるかといえば、実は一朝一夕にはいかないという厳しい現実もあります。その辺りも含めて、学びの継続に加え、

学びを深めていくことに対してもっともっと業界としても取り組んでいかなければならないと思っています。

もちろんいまではDXなども有効活用すればいいという考え方もありますが、やはり人間が人間としてできることは何か、ここを極めていきたい。とはいえ、私自身もまだ答えは見つかっていないのですが、皆さんと一緒に考えていきたいと思っています。とにかく、指導者の育成にどう努めていくか、これがいまの私の中での大きな課題です。

佐々木 おっしゃる通りだと思います。コロナによって業界から多くの指導者が去っていたという話を、私自身もよく耳にしております。そういった方々が再び戻ってきたいと思えるような魅力的な産業にする。あるいは、そういった方々に来ていただいて魅力的な産業にする。いろいろな言い方ありますけれども、それをぜひ、ともに具現化できるよう、私どもも努めてまいりたいと思います。

雑多な言い方になってしまいますが、やはり給与が高い。これも非常に重要なキーワードではないかと考えております。人手不足の中で、指導者が集まらないというのも大きな課題ではないかと思っています。では、引き続き、事業継続の課題について、本橋様、お願いします。

本橋 先ほど、医療従事者の方がたくさんピラティスの資格を取っているという話をいたしました。では、医療従事者の方々はこういったところでそれを活用するのかといえば、2通りあって、一つは保険適用の中で、リハビリテーションとして取り入れられているというケースがほとんどです。それ以外に、診察の時間が終わった後、例えば夜6時以降、空いているリハビリ室を活用して行うというケースです。

これは、保険による治療を卒業した患者さんが、その後自宅で一人ではなかなかできないので、引き続き、コンディショニング維持のために行うという動きがありますごく広がってきています。つまり、医療知識のある方々が、患者さんの痛みのレベルやそれまでリハビリをしてきた過程を知った上で、次のステップとして、自費によるピラティス指導をしてくださるという時代になりつつあるというわけです。

すると、今度は街中のピラティス・スタジオの方たちもより学びを深めて取り組んでいかなければならないという危機感にもなって、指導力のレベルが相乗効果によって高まってくるのではないかと。すなわち、フィットネス業界の立場からすると、元々ヨガ、ピラティスを教えていらっしゃる方たちが、医療機関の人たちに負けないようなきちんとした知識を持って指導していただくということを目指しているところなんです。そういう意味では、医療従事者の方々がピラティスの指導を行うようになって、それまで抱えていた課題が必然的に解決されていったといってもいいのかもしれません。

佐々木 ありがとうございます。森山様のお話しの中にも、人手不足の問題についての言及がありましたが、私たちがビジネスとしているフィットネス分野においては、人対人の関わり合いをととても大切にしています。一方で、人手不足を補うために、いまではAIのできる部分というものも当然あるかと思っています。ただ、AIで十分なところと不十分なところは見極めておかなければならない。例えば、AIでは人の情緒的な感情まで汲み取ることはできません。そこで、人手不足に対する今後の取り組み、もしくはその課題について、いまどのように考えていらっしゃるか、お聞きできればと思います。まず、森山様からお願いできればと思

います。

人手不足に対する取り組み

森山 エアロビクス全盛期の頃は、例えばスポーツクラブには若い人たちがいっぱいいて、まるでスターのような存在のインストラクターに憧れて、自分もやってみようという志願者で溢れていたものです。ところが、世の中は年々高齢化しているし、ましてや私たちのスタジオのクライアントの方は元々運動に苦手意識のあった方々ばかりなので、みずからインストラクターになろうというケースはほとんどありません。

ところが、その一方で、最近では運動関係とはそれまでほぼ無縁だった方々が、運動をすることで、自分自身も元気になるし、人を幸せにできると考えてこの道を希望される人もいたりします。例えば、運動の価値というものが高く評価していただいている産業保健師とか介護福祉士の方々です。そういった方々にアプローチすると、「一緒に仲間になりたい」と、意外に反応がいいのです。したがって、人手不足という状況には変わりはないのですが、私たちの仕事の本質を理解していただくことで、もっともっとその掘り起こしに努めていくことは十分に可能ではないかと思っています。

佐々木 取り立てて運動が大好きというわけではないけれど、人を応援するのが好きだとか、もしくは指導対象者から「ありがとう」と言われることに喜びを感じる人たち。そういう方々をフィットネスの世界に誘おうというわけですね。それでは続いて、鈴木様、いかがでしょうか？

鈴木 私どもも、いま森山さんがおっしゃったように、最近では主婦の方や

少し子育ての手が離れてきたという方、あるいは50代のセカンドキャリアというかたちで入社してきてくださる方々が増えています。当社の得意とするところの一つに、運動指導経験のまったくない方でも指導ができるように育成するというノウハウがあります。ただ、私どもの事業は、約半数の社員が理学療法士や看護師、作業療法士といった国家資格を持った方々が病院などから転職してきていただくというケースがほとんどです。したがって、今後、さらに出店を加速していく上においては、ここのところがなかなか難しい課題点でもあるととらえています。

一方、育成面においては、コロナ禍において様々な工夫する中で、オンラインによる指導者の育成をすることができるように、現在は動画を活用しながらサポートをしたりということも始めています。

当社の一番の強みは、理学療法士が一人一人の体の評価をし、その評価に基づいたマンツーマンのリハビリ、あるいは運動指導員と連携したグループエクササイズの指導を行えるところ。この強みをどのようにしてノウハウ展開していくのか、また標準化していくのか。ここは現在開発を進めているところです。

佐々木 人の育成、採用だけでなく、DXを活用した指導方法も当然、人材不足に非常に対応できる1つかと思います。本橋さんのところはお一人でいうかたちですが、パートナーの方々と一緒にされる業務も多いかと思います。この人手不足、どのようにお考えか、お聞かせいただければと思います。

本橋 例えば、医療機関で研修を行うとなると、ほぼ日曜日に限定されます。地方であれば前日に入り、多いときには週に5か所くらいで同時に開催することも少なくありません。したがって、

当社と契約しているスタッフに出向いてもらうことになります。もちろん、講師として出向くわけですから、優秀なスタッフをどう育てていくかという課題は当然クリアしておかなければなりません。元々弊社では養成コースの再受講を無料にしています。何回でも再受講できてすべて無料。現在、養成生数は約900人いるのですが、多い人では何十回も再受講をしている方もいらっしゃいます。すると、常に新しい情報を勉強することができる。そういった勉強熱心な方たちがいま講師になっているというわけですが、現在は医療従事者の受講もすでに多いものですから、弊社の講師はドクターと理学療法士たちが中心となっています。そういう意味では、再受講制度が人手不足を補ってくれている手段となっているといえるかもしれません。

佐々木 なるほど、再受講制度はリカレント教育の代わりにもなっているということですね。そこには学びの好循環が生まれている、と。一方で、人手不足に関しては、先ほど鈴木様がおっしゃっていたように、今後はDX、AIの活用というものもやはり必須要件として求められるようになってくるのではないのでしょうか。その辺り、本橋様、森山様どのようにとらえていらっしゃるのか、ぜひお聞かせいただければと思います。

本橋 会社の規模がそこまで大きくないので、どこまでできるかは課題ですが、現在、日本ドラッグストア協会と太い繋がりがあり、来年度（令和5年度）からドラッグストアのアプリの中にエクササイズを入れるという取り組みを進めているところです。また、この後、私は博士課程に進んで行くのですが、疫学研究としてドラッグストア協会と共に、国内のドラッグストアを利用している方々が、どのくらいエク

ササイズをして健康管理に努めているのかというところの研究も進めていく予定でもあります。

ちなみに、アプリには週に1回更新するエクササイズを実施したら、10%割引のクーポンゲットのような企画も立案中です。関係者の方に「物を売るだけで、もっとも大事な運動指導がないですよね」という話をしたら、大いに頷かれていらっしゃいましたから（笑）。

佐々木 日本ドラッグストア協会は、実はスポルテックにもよくお問い合わせがあり、いろいろと協業をさせていただいております。いまドラッグストアでは、いわゆる一般的なOCT医薬品を売る、サプリメントを売るに加え、生鮮も売るという段階にまで進んでいます。次の切り口が、町の健康指導ができるようにしていこうという話を聞いておりましたが、本橋様のお話をうかがって、点と点が繋がりました。森山様のところではいかがでしょうか。

森山 私たちの場合は、そこまでAIについては強くはありませんが、企業様にはオンラインでレッスンを提供したりするようになってきました。元々リアル感をもっとも大事に、と思っているだけに、AIというと、インストラクター自身が少し臆病になってしまっているところもなきにしもあらずです。ただ、そんなことを言っては世の中の流れに取り残されてしまうので、指導者間におけるAIの勉強会はずっと継続して実施しています。これからも楽しい人生を送っていくため、支えていくためにも、しっかりと足を踏み入れることも大事なので、この分野に関しては、徐々に“肩慣らし”をしていきたいと思っています。

佐々木 ありがとうございます。いまは苦手であっても、もう10年後には

おそらくあらゆるものがAI化されていくことでしょう。いまはその過渡期といえるかもしれません。フィットネスの現場においても、こういったIT化、DX化はもう間違いないところ、待たなしだと思います。今後はぜひスポルテックのテーマとしても訴えていきたいと思っています。

では、そろそろお時間になりましたので、最後にお三方からぜひ、本セミナーにご参加いただいた方々に向けて、ひと言ずつメッセージをいただければと思います。それでは、本橋様からお願いいたします。

本橋 はい。ピラティスのブームは、まだまだあと2〜3年は続くのではないかと感じていますが、スポルテックの主催者である佐々木さんの目から見て、いかがでしょうか？

佐々木 間違いないと思います。

本橋 ありがとうございます（笑）。先ほど控え室で皆様とお話しているとき、「やはり指導者のレベルをもっともっと底上げしないとダメだね」ということが話題となりました。そんな中、佐々木さんから、ピラティスの日本の協会を創設する時期ではないかというお話もありましたが、私自身もぜひ、皆さんと共にそういったことに対してもお手伝いできたら嬉しいです、さらにやりがいも出てくると思っています。

佐々木 ありがとうございます。では、森山様、お願いできますでしょうか。

森山 私はエアロビックダンスによって育てられてきましたが、本当にそれは素敵なものだなって思っています。だからこそ続けられている。中には、エアロビックダンスは“オワコン”と言う人もいるかもしれません。

でも、地域ではものすごく喜ばれるんです。全盛期のただ単にファッションとか流行的なものという一元的なものの方ではなく、本当に素敵なものだからこそ温かく見守って欲しいと思っています。

とにかくフィットネスが楽しくかつ安全なものとして広がっていき、この業界の未来は明るいと思っていただけるように、私も“10ランチフィットネス”をベースにしっかり邁進していきたい。そして、同じ志を持つ協業パートナーの輪も、同時に広げていきたいと思っています。

佐々木 ありがとうございます。最後、鈴木様、お願いいたします。

鈴木 私たちも、皆様と一緒に、やはり様々な方々の可能性を広げるお手伝いをしたいと思っています。今後、団塊の世代の方々が歳を重ねていかれる中で、たとえ体に少し不具合が起きても、再び体を良くして人生楽しみたいという方々が全国にはたくさんいらっしゃると思います。そういったことを必要とされている方々に対して、このサービスを届けられるように、人、そして拠点を増やしていきたいと思っています。とはいえ、当社の力だけでは、まだまだ足りないと思っていますので、皆様とご一緒にそれができたらこんなに嬉しいことはありません。皆様のお力をお借りしながらいろいろなかたちでフィットネスの可能性を広げられたらと思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

佐々木 ありがとうございます。本日は皆様、長い時間にわたりご聴講いただきまして本当にありがとうございました。三者三様のお考えと事業展開についてお話しいただきましたが、3人の方々いずれにも共通するのは地道に、そして仲間をつくり、さらにターゲッ

トとなる方々にしっかり寄り添って展開されているというところではなかったかと思います。

実は今回、初めてファシリテーターを務めさせていただいたのですが、その難しさをあらためて実感すると同時に、非常に勉強になり、感銘を受けました。お付き合いいただきました3名の方々にも厚く御礼申し上げます。また、こういった機会をいただいたFIA様にも厚く御礼申し上げます。

もう一度、鈴木様、本橋様、森山様に盛大な拍手をお願いして終了したいと思います。ありがとうございました。



1 FIAカスタマーハラスメント対応基本指針

カスタマーハラスメントに対応する企業の姿勢については社会的気運も醸成され、東京都では条例も制定されています。FIAでは昨年来当業界における基本指針について検討し、3月の理事会にて以下を決定いたしました。

- (1) フィットネス業界のカスタマーハラスメント対応基本指針
(業界の姿勢としてFIAホームページに掲載して一般に公表(下記))
- (2) FIA「カスタマーハラスメント対応基本指針」付属会員向け参考情報
各社において具体的対応策を検討する際の参考情報など
(FIAホームページ会員専用ページに掲載して共有。)
※事案がカスハラ該当かどうかなどの相談窓口としてFIAをご活用ください。

フィットネス業界のカスタマーハラスメント対応基本指針(一般公表)

● 基本方針(骨子)

私たちフィットネス事業者は、手掛ける事業が生活者へ運動機会を提供することを通じて健康寿命延伸に寄与する社会インフラの一つであると自負すると共に、お客様には安全・安心で居心地の良い場を提供するサービス事業であることを認識し、その事業運営に当たってはお客様のご意見・ご指摘には真摯に向き合い、サービスの向上に努めています。

この観点から、お客様からクラブに対する、又はお客様同士による、暴言や暴行などの著しい迷惑行為などは、お客様が求める平穏なクラブライフを乱し、あるべきサービスの提供を阻害し、ひいては健全な事業運営を困難にするものとしてこれに毅然とした対応をとるものであります。なかでもクラブ従業員に対するもの(カスタマーハラスメント)に対しては、従業員の人權、就業環境を守るべく、各企業が組織として対応することといたします。

● カスタマーハラスメントの定義

お客様からのご意見・ご指摘、その他言動のうち、その要求内容の妥当性に照らして、当該要求を実現するための手段・態様が社会通念上不相当なものであって、当該手段・態様により、従業員の就業環境が害されるもの。

● カスタマーハラスメントに該当する行為の例示

- ・正当な理由のない賠償・慰謝料や迷惑料の要求
- ・正当な理由のない返金要求
- ・不当な謝罪の要求
- ・身体的、精神的な攻撃(暴行、傷害、脅迫、中傷、名誉毀損、侮辱、暴言)や威圧的言動
- ・継続的な、執拗な言動
- ・拘束的言動(不退去、居座り、監禁)
- ・差別的な言動
- ・性的な言動
- ・従業員個人への攻撃、要求、つきまとい
- ・会社・従業員の信用を棄損させる行為(SNS投稿等)
- ・安全な運営を妨害する行為
- ・業務に支障を及ぼす行為

● カスタマーハラスメントへの対応

カスタマーハラスメントに該当する事象が生じた場合、加盟クラブによるサービスのご利用をお断りさせていただく場合もあります。これを担保するため各クラブの規約会則に、利用禁止や除名・退会の規定を備えることを推奨します。なお、悪質な言動および犯罪行為に対しては、警察などのしかるべき機関に相談のうえ、厳正に対処するようにすることといたします。

2

健康経営研究会提言

FIAも加盟する(特非)健康経営研究会は他2団体と共同で「健康経営の進化」―2040年の日本の未来に向けて―を発表しました。

趣旨:「未来の社会を健康で活力あるものにするためには、多くの人が共感できる「価値共創のテーマ」を選び、健康経営の進化を構想することが重要です。本提言を通じて、多くの企業が健康経営を進化させる道標を得て、未来志向の経営戦略を実現することを願っております。」(本文より)

3

FIA サイバーセキュリティ 保険 (会員情報漏洩保険)

正会員代表者・担当者様宛て、ご案内資料が郵送されています。申し込みは4月25日締切となっています。

FIAサイバーセキュリティ保険は

※FIAによる加盟クラブ専用「サイバーセキュリティ保険(会員情報漏えい賠償責任保険)」団体保険です。

※多数の個人情報扱うクラブで万一情報漏えい事故が起こった時の損害や賠償責任

被害を補てんするための制度として2006年より運用されています。

※企業の売上高・財務状況の報告は不要です。会員数と補償額により保険料が決まります。

※保険期間は毎年6月1日からの1年間、加入手続き期間は4月1日～25日までです。3月下旬に正会員代表者様・ご担当者様宛てのご案内を郵送いたします。

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

2025年3月17日
特定非営利活動法人健康経営研究会



「健康経営の進化」を発表 -2040年の日本の未来に向けて-

この度、NPO法人健康経営研究会(理事長:岡田 邦夫)は、健康長寿産業連合会(会長:橋本 雅博)と健康経営会議実行委員会(委員長:斎藤敏一)とともに、『「健康経営の進化」-2040年の日本の未来に向けて-』を発表しましたので、ご報告いたします。

■提言の背景と目的

少子高齢化に加え社会構造の変革という未曾有の社会的変化に直面しているわが国では、企業や社会全体が持続可能な成長を遂げるために、健康経営においても単なる健康リスク対策の手段ではなく、人という資本を最大化するための新たな仕組みづくりが求められています。

2021年に「健康経営の深化」を提言してから4年が経過し、「人」が社会の進化に追いつき適応しきれなくなりつつあります。この急激な「社会構造変革」において、「人」「企業」「社会」が一体となり、「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」という循環構造を築くことが、健康経営の本質的な進化であると考えます。

未来の社会を健康で活力あるものにするためには、多くの人が共感できる「価値共創のテーマ」を選び、健康経営の進化を構想することが重要です。本提言を通じて、多くの企業が健康経営を進化させる道標を得て、未来志向の経営戦略を実現することを願っております。

■本提言の構成

- ・第1章では、これまでの健康経営の歩みを整理し、健康経営1.0から3.0までの変遷を紹介しています。特に、健康経営3.0では「人的資本の変革(HCX=ヒックス)」を提案し、企業、地域社会、行政、教育機関、医療機関が連携して共創社会を実現することが重要であることを提言しています。
- ・第2章では、急速に進む高齢化と人口減少、増加する医療費と健康寿命の延伸、労働市場の変化と健康管理の課題、健康経営の重要性と今後の課題について述べています。
- ・第3章では、急速に進む「社会構造変革」と「人的資本」との関係において、「人的資本の変革(HCX)」の必要性を提言しています。
- ・第4章では、「高齢化の進化」・生涯現役社会の構築について述べ、高齢化を進化させる必要性、エイジズムの撤廃、これからの企業組織の在り方、生涯にわたって健康リテラシーを向上させ、自立した健康づくりが必要不可欠であることについて、現行の「社会制度」と「雇用や働き方」の関係について提言しています。
- ・第5章では、流動化する社会の中で、「共創社会の実現」に向けて、人と人、人と会社、人と社会という関係性でのパートナーシップの必要性を提言しています。

■提言はこちら

https://www.kenkokeiei.jp/wp-content/uploads/2025/03/20250317_Kenkokeiei3.0.pdf

NPO 法人健康経営研究会について

健康経営研究会は、「健康経営®」を企業マネジメントの新たな手法としてとらえ、企業と従業員の双方に利点を見出せるような、より良い関係の構築を目指して、2006年に設立、同年「健康経営」という言葉を商標登録いたしました。健康経営研究会では、セミナー等の各種活動を通じ、健康経営の普及啓発、実践支援に取り組んでいます。

※「健康経営®」は特定非営利法人健康経営研究会の登録商標です

健康長寿産業連合会について

健康長寿産業連合会は、日本における健康長寿産業の振興を目的に、企業・業界団体が主体となった産業間交流の場として2019年10月1日に設立されました。

健康長寿産業連合会では、健康寿命の延伸に関する全ての産業(健康長寿産業)の振興を図るため「健康都市モデル」「健康関連データの活用推進」「健康経営の推進」「国民の健康リテラシー向上」の4つのテーマでワーキンググループを設置し活動しています。

健康経営会議実行委員会について

健康経営会議実行委員会は、健康経営の普及・啓発を通じて、国が進める「健康寿命の延伸」に貢献することを目的に2015年5月1日に設立されました。健康経営会議実行委員会は、関係省庁、健康経営に取り組む企業、健康経営を支援する企業・団体・自治体、そして、有識者と協同し、毎年「健康経営会議」を開催することで、みんなで、健康経営について考える「場」の提供を行っています。

<問い合わせ先>

特定非営利活動法人健康経営研究会 事務局 info_npokk@kenkokeiei.jp

全国の企業健保様における健康増進への活用が本格化

フィットネス体力テスト事業におきましては、昨年度は健康保険組合連合会都道府県支部主催による加盟企業健保対象の体力テストの活用説明会及び体験会が12会場にて行われました。

その結果、既に複数の実施依頼があり、実施に向けての準備が進められるに至っています。

求められている内容は言うまでもなく、各企業様の職員を対象とした体力測定の実施とその結果に対する改善提案です。

最終的には、フィットネス体力テストシステム利用契約の締結をしていただいているFIA加盟企業各社様に委託させていただくこととなります。

現在、交渉が進められている企業健保様とそのおおよその進捗については以下の通りとなります。

企業健保様商談進捗

#	健保名	ステータス	備考
1	サンスター財団	4/1 次回商談予定	・体力測定実施+1名ずつにアセスメントの実施を希望 ・普段運動をしない人も対象に5分程度のアセスメントを行いたい ・実施形式は出張（大阪）、チケット配布型（各事業所） →2/26商談完了。見積もりの再提出要望があり、調整対応中。
2	首都高速道路健康保険組合	1/14商談完了 先方で検討中	・イーウェルの福利厚生サービスを利用しており、ポイントでフィットネスクラブが利用できるの で特定のフィットネスクラブとの法人契約の予定はなし ・実施は出張型で任意参加の形式での検討
3	ミサワホーム健康保険組合	企業へ連携済み 先方からのメール返答待ち	直接指名があった正会員企業様で対応中、PJチームを結成3月中旬に商談実施完了。
4	ファーストリテイリング	先方からの連絡待ち	山口県の本部にてファミリーデーイベントの際に実施を検討
5	東京薬業健康保険組合	FIAからのアクション必要	東京薬業健康保険組合様 ーシステムのみ利用の要望あり。
6	三越伊勢丹健康保険組合	社内案内完了	全国の事業所の自主企画の健康イベントのメニューとして体力測定紹介が決定 3月中旬に社内通達・説明会を実施いただいた。事業所からの連絡待ち。
7	山形銀行健康保険組合	企業へ連携済み	メイン担当ではないが、話を聞いてみたいとお問い合わせあり。 既に法人契約がある正会員企業様に連携済み。進捗確認中。
8	日本甜菜製糖	商談完了	3/28にお打ち合わせ実施 6月から9月の中旬での実施を検討 集会所があるので出張で1回50名程度 拠点は士別市・帯広市・美幌町 健康での健康施策はこれまで実施していなかったが今年度から実施をしたいのでオプションの提案も希望
9	NTT健康保険組合	FIAにて対応中	セキュリティに関しての質問があり、回答済み。先方にて検討中。
10	大阪府電気工業健康保険組合	企業にて対応中	既に法人契約のある、正会員企業様に実施相談あり。見積もりを提出済み。

FIA加盟企業各社様でも、ぜひ体力テストを実施されませんか？

上にご紹介させていただいたように多くの企業様は、働かれている職員の皆様の健康増進対策において、将来的には健康診断結果と体力テスト結果を重要な健康管理指標としてとらえ、職員の定着や生産性向上に活用されることを目指されている点でほぼ一致しています。

当協会にご加盟いただいている企業各社様でも、ぜひ一度、体力テストを実施されてみてはいかがでしょうか。

既にご案内しております通り、本事業のシステム基本利用契約締結を完了いただいている正会員企業様であればどの企業様でもお受けできます。

直接お取引のある企業様にご相談いただいても結構ですし、FIAにご相談いただいても丁寧にフォローさせていただきます。

フィットネス及びヘルスケア産業領域でご活躍されている当協会加盟企業様として、職員の方々がご自身の体力の現状を定量的かつ相対的に認識されることによって、ヘルスフィットネスという概念への気づきがあらためて喚起されることと考えます。

そこから生まれるビジネスの発想も生まれるかもしれません。

ぜひとも、フィットネス体カテストを体験してみたいはいかがでしょうか。

お気軽に当協会までお問い合わせください。

今年度も広く社会の健康増進に寄与するべく発展させてまいります!

今年度の取り組みにおいても昨年度の開発と測定実績を礎に、加盟企業各社様の事業の延伸に結びつくことを前提とした発展的な取り組みを行ってまいります。

引き続きのご理解とご協力をお願いいたします。

今年度の主なスケジュール(4月10日現在／予定内容含む)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
健康連との 協業	実施調整		都道府県連合会体験会の実施									
東京都との 協業	条件調整 契約		東京都イベントの実施（運営サポート・スタッフ派遣）									
企業健康での 体力測定実施			日本甜菜製糖健保 体力測定（予定）					チケット制 テスト				
						●サンスター財団体力測定（予定）						
			システムのための提供（一定基準を満たした企業）									
追加開発	内容精査		追加開発実施		●新機能リリース							

全国体年齢測定 利用申請が お済みでない企業担当者様

貴社の新規会員獲得・継続率UP・店舗外収益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

FCM教材(公式テキスト・解答解説集)がより充実!!



スキャンして



スキャンして!

<https://fia.or.jp/text/>

現場の生産力向上が必須の今 人財育成・組織活性化にFCM活用を提案!

目指す人財・組織イメージ

3級レベル:基準に照らして異常、問題点を発見し、自律的に正常に戻ることができる(一般正社員・ベテランパート社員)。
2級レベル:ゴール(目標)に対して、そのボトルネック、課題を把握し、組織で解決に取り組める(主任・部門マネージャー)。

コミュニケーション力・効率化を高めるため FCM教材を活用し、組織の共通言語を増やす。

*組織で効果的に仕事を進めるためには、仕事上の共通言語は必須。

- ステップ1 FCM HP上の簡易チェックを実施(アウトプット)
- ステップ2 採点・フィードバックを受ける。この結果をAとする。
- ステップ3 フィードバック記載の公式テキスト該当ページを見る(インプット)
- ステップ4 過去問解答解説集相関図で関連する過去問を探す
- ステップ5 ステップ4で探した過去問を解く(アウトプット)
- ステップ6 問題の解答解説記載の公式テキスト目次・索引を見る(インプット)
- ステップ7 再度簡易チェックを実施し、結果をAと比較し共通言語取得度を測る。

FIAホームページ上のFCMサイトに掲載

レベル確認してみよう！

現場に必要なマネジメント知識とスキルが本質的要素です。
 級別の本質的要素を確認してください。
 この表では本質的要素の公式テキスト掲載ページもわかります。

1級レベル確認

→技能要素確認テスト例
 →解答確認
 →テキスト掲載Pageで復習



2級レベル確認

→技能要素確認テスト例
 →解答確認
 →テキスト掲載Pageで復習



3級レベル確認

→技能要素確認テスト例
 →解答確認
 →テキスト掲載Pageで復習



FCM学習教材（公式テキスト・解答解説集）

カテゴリー毎に問題4問を掲載:健康づくりの例

Basic レベル：技能の本質的要素

以下の科目ごとの「本質的要素」を確認し、科目名をクリックするとテスト画面に移ります。テストを終了するとテストの解答例と公式テキストの参照ページ数が見られます。

1

健康づくり



技能の本質的要素：

運動、休養、栄養の健康三原則。生活習慣病予防及び高齢者の健康づくりの基本。

必要な技能：

- ・健康に関する基本的な情報を把握している。
- ・高齢化社会と健康の課題について把握している。
- ・運動・栄養・休養について全体像を把握している。

ステップ① 健康づくりカテゴリーの問題例

Basic①健康づくり

Basicレベル必要技能①健康づくりに関する 理解テストの例です。
「はい」「いいえ」で解答し、最後に「送信」を押してください。次のページで「スコアを表示」を押してください。4問各1点で4点満点です。
解答例はあくまで例なので、解答例にある公式テキスト(Vol.3)のページを中心に、他ページでも詳細を確認し、他の人とディスカッションして確かめましょう。

yasun@jcom.zaq.ne.jp アカウントを切り替える

共有なし

* 必須の質問です

問1 平均寿命と健康寿命の違いを説明できますか。 *1ポイント

- ☐ はい
☐ いいえ

問2 メタボリックシンドロームを説明できますか。 *1ポイント

- ☐ はい
☐ いいえ



ステップ② 採点及びフィードバック例

Basic①健康づくり

合計点 4/4 点

Basicレベル必要技能①健康づくりに関する 理解テストの例です。
「はい」「いいえ」で解答し、最後に「送信」を押してください。次のページで「スコアを表示」を押してください。4問各1点で4点満点です。
解答例はあくまで例なので、解答例にある公式テキスト(Vol.3)のページを中心に、他ページでも詳細を確認し、他の人とディスカッションして確かめましょう。

✓ 問1 平均寿命と健康寿命の違いを説明できますか。 *1/1

- ☒ はい
☐ いいえ

フィードバック

平均寿命は一般に人が生まれてから死亡するまでの平均的な年数を指します。一方、健康寿命は生活の質を損なうことなく健康に生活できる期間を指します。 Basic P48



公式テキスト Vol.4



目 次

はじめに.....	2	5節 スクール運営業務.....	142
トレンド.....	4	6節 イベント企画・運営.....	148
第1章 フィットネス産業		7節 付帯事業など.....	154
1節 フィットネス産業概況.....	9	8節 クラブ内緊急時対応.....	160
2節 フィットネス産業歴史.....	19	第5章 顧客マネジメント	
3節 フィットネス産業特徴.....	33	1節 顧客対応と接客の心構え.....	165
第2章 健康づくり		2節 入会問合せ・見学者への対応.....	175
1節 健康とは.....	45	3節 顧客対応と課題解決.....	177
2節 健康施策の概要と動向.....	56	第6章 チームワークとコミュニケーション	
3節 生活習慣病とその予防.....	64	1節 組織と職務分担の考え方.....	187
4節 運動・休養.....	68	2節 仕事の進め方.....	189
5節 健康づくりのための栄養.....	71	3節 コミュニケーションの重要性.....	194
6節 高齢者の健康づくり.....	77	4節 リーダーシップとフォローシップ.....	197
第3章 運動・トレーニングの基礎		第7章 施設・設備管理の意義と重要性	
1節 運動生理学の基礎.....	83	1節 店舗の施設・設備概要.....	203
2節 トレーニングの基礎.....	88	2節 施設・設備管理の基本.....	211
3節 事故・障害予防、 緊急時対応の基礎.....	100	第8章 労働・安全衛生	
第4章 店舗運営		1節 労働者の保護.....	219
1節 フロント業務.....	109	2節 職場の安全衛生の基本.....	225
2節 ジム運営業務.....	122	おわりに.....	232
3節 スタジオ運営業務.....	128	索引.....	234
4節 プール運営業務.....	136		

6



ステップ③ 公式テキスト重要語句の索引一部

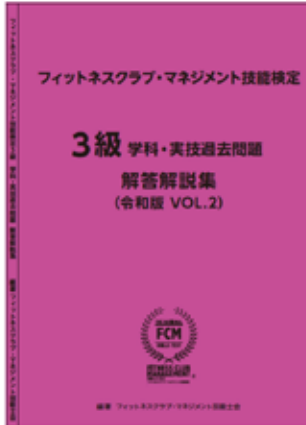
索引 (同じ語句が複数回記載されているので、代表的なページを表示しています。)

【あ行】		クレームへの対応.....	180
アクアエクササイズ.....	139	クレジットカード.....	118
安全衛生管理体制.....	225	敬語.....	168
安全管理者.....	226	継続理由.....	37
一次救命処置.....	106	経費・諸管理.....	120
イシューイング.....	80	健康格差.....	57
イベントの企画.....	149	健康寿命.....	57
医療費の推移.....	50	健康状態の改善.....	62
売上全管理.....	115	健康診断.....	228
エアロビクス理論.....	130	健康日本21.....	56
AED.....	106	顧客心理.....	174
栄養素.....	71	顧客接点.....	173
栄養調査.....	53	顧客の特性.....	35
SDGs.....	46	顧客満足.....	172
SDS.....	228	個人情報の保護.....	114
NSD.....	57	5S活動.....	212
塩素ガス.....	228	5W1H.....	149
エンゲージメント.....	27,30	固定費.....	152
屋外広告物落下事故.....	217	言葉づかい.....	168
【か行】		コンセント火災.....	217
会員構成.....	35	【さ行】	



ステップ④ 過去問解答解説集の重要語句と過去問の関連図

過去問解答解説
集
令和Vol.2



3級過去問ベーシックテキスト章節関連図

Vol.4テキスト章・節	3級過去問題No.	BaテキストVol.4索引キーワード (キーワードと過去問の内容は必ずしも一致していない)
フィットネス産業のトレンド	学科:14回(問54),16回(問2)	
1章1節フィットネス産業の現状	学科:12回(問3,問4,問25),14回(問17),16回(問26)	参加率
1章2節フィットネス産業の歴史		エンゲージメント, 小規模サーキット, フィットネストrend
1章3節フィットネス産業の特徴	学科:14回(問22,問55),16回(問27) 実技:14回(問03,問05),16回(問03)	会員種別, カスタマージャーニー, 継続理由, 顧客の特性, 退会要因, 入会決定要因, ポジショニングマップ, マーケティング, 4C/4P
2章1節健康とは	学科:12回(問1,問21,問27),14回(問4),16回(問25)	医療費の推移, 栄養調査, SDGs, 非感染性疾患, NSD, 健康格差, 健康寿命, 健康状態の改善, 健康日本21, ライフコース, メタボリックシンドローム, ロコモティブシンドローム, 基礎代謝量, メッツ, 栄養素
2章2節健康施策の概要と動向	学科:16回(問1),12回(問26)	NSD, 健康格差, 健康寿命, 健康状態の改善, 健康日本21, ライフコース
2章3節生活習慣病とその予防	学科:14回(問27),16回(問21)	メタボリックシンドローム, ロコモティブシンドローム
2章4節運動休養	学科:12回(問22)	基礎代謝量, メッツ
2章5節栄養	学科:14回(問28),16回(問22)	栄養素
2章6節高齢者の健康づくり		イシューイング, 介護保険, フレイル



ステップ⑤ 過去問例 3級学科第16回問1

次の問 1～問 20 について、それぞれの文章を読んで、正しいものまたは適切なものには○を、誤っているものまたは不適切なものには×を選び、マークシート欄の該当場所を塗りつぶしなさい。

問 1 超高齢化が進むわが国においては、平均寿命を延ばすよりも健康寿命を延ばし健康で過ごすことのできる期間を長く保つことが、個人ならびに国家としての最重要課題の一つとなってきた。



ステップ⑥ 解答解説例 3級学科第16回問1

No	解答	解説
問 1	○	<p>超高齢化社会が進むわが国において、一人ひとりが心豊かに生き活きと過ごせるようにしていくことは、単に長寿であるだけでなく、いかに健康で過ごすことのできる期間を長く保つことができるか、すなわち「健康寿命の延伸」と、それによる健康長寿社会の実現が、個人ならびに国家としての最重要課題の1つとなってきた。</p> <p>【参照】公式テキストVOL4 ベーシック 第2章 健康施策の概要と動向 P44</p>

第234回 FIA理事会報告

FIAは3月21日(金)第234回となる理事会を開催し、理事監事14名が出席した。

議事

審議・決裁事項 議事1-1 会員入退会の件

賛助会員入会2件並びに賛助会員退会1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

1. 会社名 hab 株式会社
所在地 横浜市西区
資本金 100万円
営業内容 子供の送迎サービスアウトソース
2. 会社名 株式会社 エアコンワーク
所在地 東京都渋谷区
資本金 2,000万円
営業内容 業務用・家庭用エアコン販売施工

2. 退会

賛助会員

1. 会社名 株式会社 アクアバンク
所在地 大阪市中央区
理 由 利用回数が少なかったため
入 会 2020年10月
営業内容 水素水サーバー等

議事1-2 第38回定時総会の招集と議案内容の決議について

2025年度定時総会の開催と招集について審議し決議決定した。

審議事項

①第38回定時総会の開会及び招集について

以下により定款21条に定める定時総会を開催すること。その招集を行うこと。

日時 2025年6月13日(金)午後2時より

場所 AP 東京日本橋(東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント6階)

目的 第38回定時総会開催の為

②第38回定時総会の議案内容

- 議題
1. 審議承認事項
 - ① 2024年度事業報告
 - ② 決算報告
 2. 報告事項
 - ① 2025年度事業計画
 - ② 収支計画

各議案の具体的内容は第234回理事会(5月23日予定)にて審議決定すること。

1. 一般事業

討議・協議事項

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、決定した。

1. フィットネス体カテストについて

(1) フィットネス体カテストシステム利用状況

- ・今年度のシステム利用総計予測は 5,400 件／ 2023 年の実施スタートから延べ 12,442 件の測定実績となっている。
- ・総合業態クラブに於いて、提供サービス価値差別化のためのフィットネス体カテスト活用企業も増えてきた。(例: グラン・スポール様／リバティーヒル様／フジ・スポーツ&フィットネス様 等)
- ・健康保険組合連合会の支部体験会実施を受けて、来年度事業への組み込みを視野に入れたトライアルを実施する企業が増えている。

(2) 健康保険組合連合会との取り組みについて

①健康保険組合都道府県支部における加盟企業健保を対象とした都道府県支部体験会の今年度分がほぼ完了。

#	日付	場 所	クラブ	連合会	体験会 参加人数
1	11月28日	スポーツクラブ メガロス日比谷シャンテ	メガロス	東京	29
2	11月29日	ジェクサー・フィットネス&スパ上野	ジェクサー	東京	29
3	12月 23日	スポーツクラブ メガロス日比谷シャンテ	メガロス	東京	27
4	12月10日	フィットネスクラブ ティップネス京橋	ティップネス	大阪	30
5	12月13日	フィットネスクラブ ティップネス天王寺	ティップネス	大阪	26
6	1月15日	グラン・スポール上杉店	グラン・スポール	宮城	21
7	1月20日	スポーツクラブ&スパ ルネサンス山形 2 4	ルネサンス	山形	18
8	2月28日	フィットネスクラブ ティップネス五反田	ティップネス	東京	30
9	3月 3日	スポーツクラブ&スパ ルネサンス稲毛 2 4	ルネサンス	千葉	60
11	3月12日	BIGBOX高田馬場 西武フィットネスクラブ	西武フィットネスクラブ	東京	30
12	3月25日	フィットネスクラブ ティップネス京橋	ティップネス	大阪	30

体験会による合計店舗売上：約 3,470 千円。1 店舗一回あたり約 300 千円



②体験会を経て、企業健保から活用に向けた問合せがあり、来年度 FIA 加盟企業が受けることについての商談が進み始めている。

フィットネス体カテストに関する各企業健保組合との商談状況

	健保名	ステータス
1	一般財団法人サンスター財団	2/26 2 回目商談完了 見積最低時の必要あり
2	首都高速道路健康保険組合	1/14 商談完了 先方で検討中
3	ミサワホーム健康保険組合	企業へ連携済み 先方からのメール返答待ち
4	株式会社ファーストリテーリング	来年度は社内イベント実施での活用を前提に時期等含め返答待ち
5	東京薬業健康保険組合	利用形態を含め返答内容を検討中
6	三越伊勢丹健康保健組合	来年度実施を前提に交渉中
7	山形銀行健康保険組合	対応する企業へ連携済み
8	甜菜製糖健康保険組合	第 1 回商談スケジュール調整中
9	NTT 健康保険組合	セキュリティレベルのヒヤリング対応中

③現時点で来年度の体験会実施を希望している都道府県支部。

東京・神奈川・富山・鳥取・大阪・広島・福岡・熊本・佐賀・長野



2025年度の体力測定 受入体制

全国で454店舗が受け入れまたは出張の実施対応可

地域	都道府県	①	②	③	④(①or②or③の合計)
		店舗での受け入れ可能	出張での対応可能	③・④いずれも可能	受け入れ可
北海道地方	北海道			2	2
北海道地方 集計				2	2
東北地方	岩手県			0	0
	宮城県	3		8	11
	山形県	1		1	2
	秋田県			0	0
	青森県			0	0
	福島県	3			3
東北地方 集計		7		9	16
関東地方	茨城県	4			4
	群馬県	1			1
	埼玉県	15	5	10	30
	神奈川県	27	19	26	72
	千葉県	11	6	12	29
	東京都	44	60	54	158
	栃木県				0
	関東地方 集計	102	90	102	294
近畿地方	京都府	2		7	9
	三重県				0
	滋賀県	1		1	2
	大阪府	20		21	41
	奈良県	2		3	5
	兵庫県	7		7	14
	和歌山県				0
近畿地方 集計	32		39	71	
四国地方	愛媛県			5	5
	香川県				0
	高知県			1	1
	徳島県				0
	四国地方 集計			6	6

地域	都道府県	①	②	③	④(①or②or③の合計)
		店舗での受け入れ可能	出張での対応可能	③・④いずれも可能	受け入れ可
中国地方	岡山県	1		1	2
	広島県			11	11
	山口県	1			1
	鳥取県				0
	島根県				0
	中国地方 集計		5	12	17
中部地方	愛知県	11		5	16
	岐阜県	1			1
	山梨県				0
	新潟県				0
	静岡県	3		2	5
	石川県	5			5
	長野県	1			1
	富山県			1	1
中部地方 集計		24	8	32	
九州・沖縄地方	沖縄県	1			1
	宮崎県	1			1
	熊本県			3	3
	佐賀県				0
	鹿児島県			2	2
	大分県	1			1
	長崎県	2			2
	福岡県	1		5	6
九州・沖縄地方 集計		6	10	16	
総計		176	90	188	455

(3) (公社) 日本テニス事業協会 (JTIA) 加盟企業における検討について

岡本理事ご紹介により、現在JTIA並びにJTIA加盟のテニスクラブに於いて、テニス事業業界促進並びに加盟テニスクラブにおける新規会員獲得、顧客定着におけるフィットネス体力テストの活用検討が進んでいる。

① FIA からの提案

初期のテスト的实施様式を提案

＞テニス事業者様において本取り組みの意義、導入メリットをご検証 いただくための“お試し期間”を設定し、導入検討事業者様に実施、検証いただく期間を設定。

＞上記取り組みの成果を（公社）テニス事業者協会様として、データの、定性的にご検証いただき、業界団体様としての今後の扱いについて検証いただく。

「具体的な初動の提案」

- まずは最初の取り組みとして、テニス事業協会理事会構成クラブの中で興味がある理事もしくはしかるべき担当者を対象とした体験会を行うのはどうか。
- ※この場合、会場、測定員についてはルネサンスが全面的に協力する。
- この体験会での反応を受けて、秋頃にJTIAが主管となって加盟クラブを対象に、一定期間もしくは日時を設定し、イベント的測定会キャンペーンを実施してはどうか。
- 課題：FIA加盟企業のみが利用できるシステムであるという条件との整合を前提とし、慎重に提案と交渉を進める。

2. 事業責任者会議について

12月5日の第一回に次いで第二回会議を3月6日（木）15時—18時、AP 東京八重洲にて会場5、Web 9の14名出席（欠席2）にて開催した。

*会議に先立ち吉田専務より、加盟クラブが健保連との連携が進むカラダ年齢測定事業に取り組む意義について説明を行い、それを受けて以下のような見解、提案が出された。

＞データのエビデンス化が業界にとって（加盟各社にとって）極めて重要かつ有効である。＞測定とアセスメントに於いて一定の技能を担保する資格のような制度を構築し、クリアしている証のロゴを作って、顧客に対して“見える化”してはどうか。

※名刺にも使う→普及の促進

＞測定結果に対するアセスメントを系統的にアウトカムする投資があればよい。

≥ 200 円に + a して、データ分析料として情報提供できないか。

(フィットネス体力テスト以外に関する見解・提案)

- > FCM の対象をフィットネスという狭いところからもう少し対象を広げる
- > フィットネス産業全体を盛り上げるための TV 広報等キャンペーンの実施
- ※ FIA に財源を頼るのではなく、FIA という垣根を超え中広に関係者からの持ち寄りを前提に検討する。
- > ジュニアスクールの学校における廃止傾向→業界として対応できないか
- ※ 子供の安全性確保という点では業界団体が社会に対して、国に対して対応できる道筋が見いだせないか。
- 次回事業責任者会議予定：6月6日（金）15時00分～（予定）

3. カスタマーハラスメント対応指針について（資料）

- ① FIA フィットネス業界のカスタマーハラスメント対応基本指針（案）（FIA ホームページ一般掲載）
 - ② FIA 「カスタマーハラスメント対応指針」付属会員向け参考情報（案）（FIA ホームページ会員専用ページ掲載）
- 各資料につき協議し、一部修正のうえ承認決定した。
- ※事務局註：①基本指針については本号別記事（13 ページ）参照
- ②会員向け参考情報については別途メール配信並びに FIA ホームページ
会員専用ページの掲載にて、広報します。

4. アジア競技大会 2026 協力対応について

- FIA 加盟クラブ施設で協力可能な店舗を紹介すべく関係地域にある会員企業へ打診。
- FIA・組織委員会の契約に基づき 2 月末日付けにて報告書を提出した。各社の協力可否の最終的ご意向や施設情報の収集は継続中であり引き続き確認作業及び組織委連携を行う。
- (1) 調査中地域・対象クラブ
 - ①愛知・静岡・岐阜 3 県 約 185 施設（内フィットイージー社 100）
 - ②神戸市（ポートライナー市民広場駅）・堺市（南海本線堺駅）・江東区周辺（JR 潮見駅）約 175 施設
 - (2) 各クラブ懸念事項への対応
 - ①利用規約に則った利用の確保＝日本における一般的利用方法の提示
 - ②タトゥーへの対応＝（利用中隠すなどの）利用条件又は謝絶など各クラブより条件提示。
 - (3) 今後の進行

打診中各社からの意志表示・条件ヒアリングを組織委へ伝達 → 組織委と各社による契約折衝。組織委からのコンタクト時期は未定。（配宿先ホテル未確定の為）

5. FIA マスターズスイミング選手権 2025 春季関東大会について

- 3 月 8 日（土）・9 日（日）千葉県国際総合水泳場にて開催。
- エントリー実績。625 チーム 2,453 名（女子 1,188 男子 1,265）
- 種目数 個人 3,967 リレー 351 エントリー数はコロナ禍前の水準を回復した。
- 世界記録 15, 日本記録 41, 大会記録 99 など好成績が続いた。
- 1 日目 ミズノ協賛イベント「星奈津美氏ストレッチ教室」
- 開始式：出席理事 岡本理事・尾崎理事・山崎理事・花房会長・吉田専務
来賓 日本マスターズ水泳協会会長高橋繁浩様
- 2 日目 出席理事 室田理事・花房会長・吉田専務
- 団体表彰 1 位：ティップネス大泉 2 位：宇都宮 MEC 3 位：ルネサンス西国分寺
- ※来春（2026 年 3 月 14 日（土））は水泳場改修工事影響により 1 日開催となっており募集の方法について実行委員会で検討予定。
- ※秋季関西大会は本年 9 月 23 日（火・祝）、京都アクアリーナにて開催予定。

2. 検定事業

- (1) 2024 年度フィットネスクラブ・マネジメント技能検定試験結果について
- 2024 年度フィットネスクラブ・マネジメント技能検定結果

対象級	受検者数	技能士数	合格率	対象級	受検者数	技能士数	合格率
1 級	53	11	21%	1 級	758	121	16%
2 級	277	63	23%	2 級	2500	1073	43%
3 級	1231	609	50%	3 級	12495	6353	51%
			-77%				-80%
合計	1561	683	44%	合計	15753	7547	48%

* 3 級（ ）内の合格率は社会人合格率
2017 年度～2024 年度の累計数

- (2) 検定事業収支について
 - * ▲ 3,780 千円 (2024 年度見込み)
 - * 学生受検数減少に伴う対策を要し、2025 年度 CTB 導入等へつなげる。
- (3) FCM 活用方法について
 - * FCM 活用の具体イメージを就業者・企業に訴求するためのホームページコンテンツ等。
- (4) ご依頼事項
 - * 2025 年度技能検定委員推薦依頼の件
 - * 各社採用ページへの記載依頼の件
- (5) 公式テキスト Vol.4 及び過去問解説集完成版を報告した。



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！

CLUB FITNESS社 CEO エリック・シュライマン氏に聞く(後編)

前号に引き続き、今回のグローバルレポートも、
1983年に米国のミズーリ州セントルイスで創設された大型のフィットネスクラブであるCLUB FITNESS社のCEO、
エリック・シュライマン氏 (Eric Schreimann) に対し、
クラブビジネスインダストリー (CBI) 誌がインタビューした記事をお伝えする。
よって、前回の記事にまだ目を通していただいていない方は本記事をお読みいただく前に、
ぜひ前号から読み進めていただきたい。

翻訳 | 松村 剛

“「私たちは、健康的なライフスタイルのために他のサービスを提供する専門家と提携することに全力を注いでいます」”

人を第一に考える(後編)

CBI：あなたはHFAのアドボカシーミッション（問題や課題に対して、提言や働きかけを行うことで、解決や改革を目指す活動）の熱心な支持者であり、全米健康フィットネス連盟(NHFA)の副会長でもあります。アドボカシー（※以下、フィットネスに関する擁護や支持と訳する）があなたにとってなぜそれほど重要なのか教えてください。

エリック・シュライマン：選出された一般的な役人は“自分たちが知らない”ということ自体をそもそも知ら

ないので、フィットネス業界について彼らに教育することが非常に重要です。私たちは人々がより健康になるのを助けるためにここにいます。よって選出された役人は、私たちが有権者や私たちが奉仕するコミュニティ全体にもたらす価値を十分に理解する必要があります。

CBI：より多くの運営者にアドボカシーに参加するよう促すとしたら、どのようなメッセージを送りますか。

エリック・シュライマン：ヘルスクラブ運営者としての私たちの活動と選出された役人の活動には、非常に多くの

共通点があります。私たちはどちらも奉仕するコミュニティの管理者であるため、できる限り最善の方法で公衆に奉仕することに強い関心を持っています。選出された役人と協力できれば、双方にメリットがあります。そして、有権者にとってもメリットが生まれるのです。選出された役人と関係を築くことは双方向に機能します。彼らに業界について教えるだけでなく、彼らがどのように働いているかについての洞察を提供します。同じ言語を話すことを学ぶのです。

選出された役人を招いてクラブを案内する機会があれば、彼らは喜んでく

れます。それは、小規模ビジネスのサポートであれ、人々が健康的な生活を送れるように支援する取り組みであれ、彼らがコミュニティで有権者のために行っていることを共有する機会を与えてくれます。

CBI：フィットネス業界がヘルスケアのための連続体の一部として認識されるところまで来ていると思いますか？

エリック・シュライマン：まだ初期段階だと思います。ジムの運営者として、フィットネスが健康とウェルネス全体にいて果たす役割を促進することが重要です。もはやトレッドミルとバーベルだけではなく。また、リハビリ、ヘルシーな食など、全体的に健康な体を持つことも重要です。運動が精神衛生にもたらすメリットについても話すことが重要です。私たちは大きな進歩を遂げてきたと思いますが、一般の人々や地元の選出の公人に運動が日常生活にどれほど重要であるかを広め、啓発し続ける必要があります。

CBI：地元の医療従事者を巻き込むことはされましたか？

エリック・シュライマン：はい、100%です。私たちのウェブサイトヘルス&ウェルネスのページを作っているところです。GLP-1製剤（文末の注1参照）を処方する医師たちとも緊密に連携しています。そのような患者さんには、クラブ・フィットネスのパーソナルトレーナーと一緒に効果的な運動方法を学ぶことをお勧めしています。薬をやめた後は健康的なライフスタイルを続けなければなりませんから、それを持続させるためのツールを提供するのです。



また、セントルイスの胃のバイパス手術の外科医とも多くの成功を収めています。胃のバイパス術を受けた患者さんは、運動や健康的なライフスタイルの継続の仕方を学ぶ必要があります。私たちはホルモン療法クリニックと提携して、運動の重要性に関するメッセージを広めています。

私たちは、健康的なライフスタイルのために他のサービスを提供する専門家と提携することに全力を注いでいます。例えば、セントルイスにあるメタボリック・ミールズ社とは良好な関係を築いています。メタボリック・ミールズ社はヘルシーで持ち帰りのできる食事を提供してくれるので、会員は栄養価の高い食事を利用することができます。さらに、栄養補助食品会社とも提携しています。私たちは皆、同じ消費者、いわば同じ会員基盤を共有しているので、医師やその他の医療提供者と協力することは非常に理にかなっているのです。

CBI：多くの医師はあなたのメッセージを受け入れてくれますか？

エリック・シュライマン：とても前向きに受け入れてくれる医師もいれば、そうでない医師もいます。運動が予防

医療であることを理解している医師もいますが、まだ過去にとらわれている医師もいます。私たちはセントルイス・コミュニティの医師たちとのパートナーシップの数を増やす努力を続けますが、医師たちが安心して患者を我々に紹介できるように、彼らの信頼を得なければなりません。

私たちには、自分たちのやっていることを理解しているパーソナルトレーナーがいます。私は彼らを信頼しています。医療に携わる人たちは、自分のクライアントが自分のケアをしてくれるヘルスクラブに通っているという安心感と信頼感を持つ必要があります。

CBI：あなたは最近、障害者スポーツ協会（DASA）の理事に任命され、あなたのクラブ会員の一人が2024年のパラリンピックに出場しました。障がい者スポーツへのアクセス向上に関わるようになったきっかけは何ですか？

エリック・シュライマン：車椅子に乗っているメンバーがいて、彼は私にLinkedInのメッセージを送ってきました。“あなたのDASAで活動されていることを知りましたが、クラブ・フィットネスには足が使えない私のような

者が循環器系の健康増進に役立つ器具
があまりないんです”と。

そこで私はこの会員と一緒に、アッ
プライト・ローラーや、上半身の動き
を有酸素運動に利用することのできる
その他の器具を探しました。そしてこ
れらのマシンをいくつか購入し、すべ
てのクラブに設置しました。

私たちは常に従業員や会員からのフ
ィードバックを求め、私たちがうまく
いっていることや改善できることを確
認し、その情報をビジネスモデルや運
営全体の改善に役立てています。

**CBI：クラブでは地域社会での存在感
をどのように高めていますか？**

エリック・シュライマン：地域社会と
のつながりは、従業員の関与やフィ
ードバック、そして会員からのフィ
ードバックなど、ボトムアップから生ま
れます。私たちは地域社会と深く関わっ
ています。

例えば都心部の高校 [ジェニングス
シニア ハイ アンド カレッジ プレッ
プ アカデミー] にトレーニング機器を
寄付するために学校を訪問したのです
が、そのウェイトトレーニングルーム
は改装されたばかりです。施設が老朽
化していることがわかったので、セン
トルイス地域の他の事業主に呼びかけ
て、改装してもらいました。素晴らしい
体験でした。数週間前に開所式が行
われました。

また、救急隊員向けの PRIMEプロ
グラムも開始しました。このプログラ
ムでは、アカデミーに在籍する警察官
と消防士は、我々のクラブ・フィット
ネスのどの施設でも無料でトレーニング
できるというものです。



**CBI：地域社会からの反応はどうで
すか？**

エリック・シュライマン：子どもたち
がこの素晴らしいウェイトトレーニ
ングルームを持つ高校に行くことは、信
じられないほどやりがいがあります。
最高の気分です。また、私たちは同校
のために奨学金プログラムを始め、2
人の上級生に5,000ドルの奨学金を授
与しています。

地域の人たちはとても感謝してくれ
ています。私にとって重要なのは、単
に運動のための素晴らしい施設を提供
するだけでなく、4つの壁（注2）を
越えてヘルスクラブがある地域社会と
関わるということだと考えます。私た
ちは、できる限り地域社会に恩返しを
したいと思っています。

**CBI：金融業界からフィットネス業界
に入った他の人たちは、人々の生活が
向上するのを見ることに夢中になりま
す。それはあなたの経験ですか？**

エリック・シュライマン：100%そう
です。信じられないかもしれませんが、
銀行業界と健康産業には多くの共通点
があります。住宅ローンであれ、新事
業の構築であれ、人々が夢を実現する

手助けをしているわけですから、その
人たちがキャリアで成功するのを目に
することにはやり甲斐がいがあります。
フィットネス業界も同じで、会員や従
業員の生活の質を向上させています。
深いやりがいを感じます。

注1:
体内のGLP-1 (グルカゴン様ペプチド-1) と同様の
働きをする薬で、血糖値を下げる作用があります。
糖尿病の治療や体重減少に効果が期待できま
す。

注2:
おそらくこの4つの壁とは 1. ブランディング 2.
パフォーマンス 3. サポート 4. コラボレーション
といったことを指すと推定されます。※FIA検証

筆者



Jim Schmalz (ジム・シュマルツ)
Health & Fitness Business編集長

業界関連ニュースをイッキ読み!

2025年3月の報道記事より

ミズノのノンアルコール、ランナー人気で販売7割増

ミズノが運動後の需要を狙って開発したノンアルコール「プハー」が売れている。運動後にビールを飲みたい需要をつかんで販売を伸ばし、2024年度の売り上げは前の年度比で7割増となった。3月2日には東京マラソンの第18回大会が開催される。ランナーの裾野は年々広がっており、用具・用品にとらわれずにスポーツ振興につながる飲料なども展開して、接点を拡大している。

ミズノの歴史で初めて

「これによってスポーツを続けられる人が増えるならミズノがやるべきだと思った」。

プハーの商品開発に携わったグローバル研究開発部の近藤由佳氏はミズノがノンアルコールビールを開発したきっかけについて、こう振り返る。プハーは22年4月に発売したノンアルコールのクラフトビールで、100年を超える同社の歴史で初めて口に入れる製品だ。

公式オンラインストアのほか、ミズノが管理・運営する街の体育館などスポーツ関連施設で販売している。オンラインでは330ミリリットル瓶を6本セットで販売し、価格は3240円。リピーターが増え、ランナーたちの需要をつかんでいる。

缶タイプ、疲労回復成分なども検討

好調な販売を受けて、プハーの商品ラインアップの拡充を視野に入れる。現在は330ミリリットル瓶の1種類のみだが、瓶入りでは販売できる場所に限りがあるため、缶入りの商品を検討している。また疲労回復成分などを追加するなど、機能のある新商品も模索する。

一般的にアルコール飲料などの利尿作用のある飲み物は水分補給が必要なスポーツ後には向かないとされる。しかし、スポーツ後の一杯を楽しみにしている人に焦点をあて「飲みたいけど我慢している状態をひっくり返せば新しい市場になる可能性がある」（近藤氏）と開発に乗り出した。

「ホップ」の風味にこだわり

実は現在の商品の開発段階で、スポーツ用品メーカーが作るノンアルコールビールとして、プロテインを入れるなど実用的

な機能性を持たせる案も検討していた。ただクラフトビア・アソシエーション（日本地ビール協会）の資格「ビアテイスター」も持つ近藤氏がこだわったのは味だ。

特に汗をかいた後においしいと感じられる飲み物をつくるため、いくつもサンプルを試飲した。「チームメンバーに走り込みをしてもらって、ヘトヘトの状態どれがおいしいかを確かめるテストを計5回やった」（近藤氏）と話す。飲料やビールの知見がなかったミズノに協力したのが、地ビール製造の南信州ビール（長野県・駒ヶ根市）で、サンプルの製造なども手掛けた。走った後のおいしさを追求するため「南信州ビールの方にも走ってもらった」（近藤氏）という。

ミズノによると、プハーの購入者はランニング後に飲むのを目的とした人が多いという。新型コロナウイルス禍では運動不足解消の機運が高まった。そのトレンドが続き、ここ数年でランニング人口は大幅に増え、これを追い風にプハーもさらなる販売拡大を目指している。足元では指定管理施設での認知度が高まったこともあり「リピーターが増えたことも販売増の大きな要因だ」（ミズノ）とみている。

ミズノの24年3月期の連結決算は、純利益が前期比44%増の143億円、売上高が8%増の2297億円だった。スポーツ用品は好調だが、企業のユニホームを手掛けるワークビジネス事業など新たな分野の台頭も進む。ノンアルコールビールはミズノの中でも異色の製品だが、成長の芽となるかもしれない。

（2025年3月1日／日本経済新聞）

（短信）eスポーツ連合が加盟スポーツ協会の承認団体

日本スポーツ協会は5日、東京都内で理事会を開き、日本eスポーツ連合と日本自動車連盟（JAF）が承認団体として加盟することを認めた。日本パークゴルフ協会の準加盟も決めた。6月の評議員会を経て正式決定する。

東京五輪・パラリンピック組織委員会会長を務めた参院議員の橋本聖子氏に、顧問を委嘱することも承認した。

（2025年3月6日／日本経済新聞）

業界関連ニュースをイッキ読み!

秋田の新県立体育館事業者 清水建設代表の連合に

秋田県は7日、2028年秋の開館をめざす新県立体育館の整備・運営事業者に清水建設を代表とする企業連合を選んだと発表した。県は3月下旬に事業者と基本協定を締結し、6月までにPFI（民間資金を活用した社会資本整備）事業の契約を結ぶ方針だ。

企業連合は清水建設、村田弘建築設計事務所（秋田市）、中田建設（同）、セントラルスポーツなど計8社で構成する。3つの企業連合のなかで、最も低い入札額約325億2300万円を提示した。設計や建築、運営、地域経済への波及効果なども加えた総合評価が最も高かった。

新体育館は現在の県立体育館がある秋田市中心部の八橋（やばせ）運動公園内に建て替える。PFIの手法を導入し、事業者は施設の整備から運営まで一体で担う。清水建設を代表とする企業連合は6030の客席数を備えたアリーナ整備などを示した。県は当初、新県立体育館の整備と運営を合わせ254億円の事業費を計上した。しかし採算が見込めないとし、24年11月の申請締め切り時点で応札がなかった。このため予定価格を約364億円に増額し、県議会の承認を得て同年12月に事業者を選ぶ入札実施を再公告した。

（2025年3月8日／日本経済新聞）

JR西日本、大阪駅に万博 「カラダ測定ポッド」体験ブース

JR西日本は、大阪・関西万博の「大阪ヘルスケアパビリオン」に出展する箱形の測定装置「カラダ測定ポッド」の体験ブースを、大阪駅の中央コンコースに開設する。専用アプリに登録して診断を受けると、健康データを取得して身体年齢を測定できる。気軽に健康のことを考えられる場を人通りの多いターミナル駅に提供し、開幕1カ月を迎えた万博の機運醸成を図る。

大阪駅の駅舎を一部改装した、案内係が常駐する専用コーナー「DotHealth Osaka（ドットヘルス大阪）」を万博開幕の10月13日まで開く。2台設置されたポッドにはタニタやロート製薬が手がけたカメラや体重計、センサーが配置され、車両製造やメンテナンスを手掛けるJR西日本テクノスが組み立てた。パビリオンの公式アプリに個人情報を登録して操作を始めると45種類のデータを取得し、約6分で身体年齢を計測する。

大阪駅では、うめきた地下口の改札内にもポッドを2台設置するほか、新大阪駅や天王寺駅、岸辺駅でもそれぞれポッドを設置する。JR西とヘルスケアパビリオンの担当者は「自身の健

康へ意識を向けてもらうことで行動変容につなげてほしい」とし、ターミナル駅の利用客への訴求をめざす。今後、万博期間中にヘルスケア企業とのコラボイベントも想定するという。

（2025年3月12日／日本経済新聞）

北九州市、企業対抗ボッチャ大会 21日「ビジア小倉」で

北九州市は12日、IT（情報技術）企業などが入居する新設オフィスビル「ビジア小倉」で気軽にできるスポーツとして注目されるボッチャの企業対抗戦を開くと発表した。大会は21日夕方に同ビルの公開空地で開催する。街中で世代を問わずスポーツを楽しむ光景をつくり、誘致企業や市民のつながりを深める狙いだ。

日本IBMのグループ会社など同ビルに入居または関連する11社と市職員が参加し、9チームで競う。1チームは3～6人で編成する。記者発表でボッチャのゲームに興じた武内和久市長は「お金がかからず、けがのリスクもなく、経験がなくても楽しめる。まずは企業対抗で広がるきっかけをつくりたい」と話した。

ボッチャは欧州で開発され、パラリンピックの正式種目に採用されている。ボールを投げたり転がしたりして得点を競う。大人から子どもまで楽しめるため、世代を超えて交流が深められる魅力がある。1ゲームは5分程度で済む。

ビジア小倉は北九州市がオフィスビル建設に補助金を出す再開発事業「コクラ・クロサキリビテーション」の第1号案件として24年12月に本格開業した。

（2025年3月12日／日本経済新聞）

国スポ提言 「前向きに受け止める」

長野市の荻原健司市長は11日の定例記者会見で、10日に日本スポーツ協会の有識者会議がまとめた国民スポーツ大会（国スポ）に関する提言案を「前向きに受け止める」と評価した。内容について「この方向で進むことで、地域に快く受け入れられて選手の競技環境が整う良いスポーツ大会になれば」と期待を寄せた。長野市は2028年に国スポの開催地となる予定だ。

一方で通年開催などトップアスリートが出られる環境づくりに対しては、シーズンが限定される競技では「難しい側面もある」との見解を示した。スキー選手として活躍した経験から「国内より世界のウインターシーズンの方が長い。国内シーズンにあわせて世界を舞台に戦う選手が出てくる余地は、スキー

業界関連ニュースをイッキ読み!

においては無かった」と説明した。

提言案では競技の開催場所を固定する「聖地化」も盛り込んでいる。市内では中学生向けのスケート全国大会を長年開催してきた実績があるとして「シニアやトップアスリートを含め、前向きに聖地化を考えていくことはあると思う」とした。

(2025年3月12日／日本経済新聞)

AOKIHD、「快活CLUB」へ不正アクセスで再発防止策

AOKIホールディングス(HD)は、子会社の快活フロンティア(横浜市)で起きたサーバーへの不正アクセス被害について、外部機関などの調査が完了したと発表した。攻撃を受けた要因や漏洩の可能性がある情報の範囲を特定した。既にプログラムの改修や新しいセキュリティ対策ソフトの導入など、一連の再発防止策を実施したという。

AOKIHDは1月、複合カフェ「快活CLUB(クラブ)」やフィットネスクラブ「FiT24」の会員情報などが流出した可能性があると発表していた。漏洩の恐れがある個人情報の件数は約729万件にのぼる。対象者には3月13日までにメールや郵送での連絡を進めていた。

現時点で漏洩の事実や二次被害は確認されていない。AOKIHDは「今後も外部専門機関との連携のもと、セキュリティ対策と監視体制の更なる強化を実施し、再発防止に努める」としている。

(2025年3月17日／日本経済新聞)

公取委、アニメ制作など45社指導 フリーランス法違反で初、 取引条件や報酬期日巡り

公正取引委員会は28日、組織に属さず働くフリーランスに対する取引条件の明示義務などを定めたフリーランス保護法違反で45社に発注方法の是正など行政指導をしたと発表した。行政指導は2024年11月の同法施行以来初めて。法律の内容を知らながら対応していなかった事業者も多く、公取委は監視を強めている。

公取委は今回、フリーランスとの取引が多いアニメーション制作やゲームソフトウエア、リラクセーション、フィットネスクラブの4業種77社を調査し、半数超の45社で違反や違反が疑われる行為が見つかった。

確認された問題事例(フィットネスクラブ)

- ・取引条件の明示義務違反:業務開始後に取引条件を明示

- ・期日における報酬支払い義務違反のおそれ:報酬の支払い期日を「請求書受領月の翌月末日」と設定。フィットネスクラブがSNSへの動画投稿業務に関し、報酬の支払期日を業務終了から60日より先になる恐れがある時期に設定していた。

フリーランス保護法は業務内容や報酬額など取引条件を書面やメールで明示し、業務終了後60日以内に報酬を支払うよう義務付けた。

1か月以上の業務委託では不当に低い報酬を設定する買いたたきや成果物の受領拒否など7つの行為を禁止する。

公取委フリーランス取引適正化室長は記者会見で「法律が施行され、対応しないといけないと認識していたが十分にできていなかった事業者が多かった」と話した。

フリーランス保護法は業務内容や報酬額など取引条件を書面やメールで明示し、業務終了後60日以内に報酬を支払うよう義務付けた。

1か月以上の業務委託では不当に低い報酬を設定する買いたたきや成果物の受領拒否など7つの行為を禁止する。

総務省就業構造基本調査によると、本業がフリーランスという人は約209万人に上る。ただ、団体や組織に属さないため立場が弱く、不満があっても泣き寝入りするケースが少なくない。公取委が24年10月に発表した実態調査では、67.1%が報酬額が十分な協議によって決められなかったと回答した。

「内容はよく知らないが、名前は知っている」「知らない」と回答した発注事業者も54.5%に達し、周知徹底も課題だ。

(2025年3月29日／日本経済新聞)

幼児かけっこ教室、 生徒数3倍 共働き増加で減る外遊び

幼児の「かけっこスクール」の人気の高まっている。英会話教室のECC(大阪市)は幼稚園・保育園向けにプログラムを提供し、瞬発力や走り方を習得させる。子供が外で遊べる機会が減るなか、かけっこは基礎的な運動能力を鍛えられると親の支持を集めている。

レッスンは週1回50分で、1クラスの設定員は10人。料金は月額6600円の授業料と同440円の教室運営費。講師の指導のもとスキップや片足跳びなどを実践しながら瞬発力を養う。ラダー(はしご)やフープなどの道具を活用し、運動で正しいランニングフォームを身につけてもらう。

スクールに息子を通わせる親は「走るのが速いと幼稚園や小学校で子どもが一目置かれる」と成果を実感する。教室のマ

業界関連ニュースをイッキ読み!

ネジャーは「子どもが小学校に上がるときに『恥をかかせたくない』といったニーズがある」と話す。

東京でかけっこスクールを運営するクラブには、幼児～中学生100人が通う。コーチは「どんな運動を子どもにやらせればよいかわからないといった親から相談を受けることがある」と話す。教育熱心な保護者からの申し込みが多いという。

習い事のポータルサイト「コドモブスター」では走ったり、マット運動をしたりと体の使い方を総合的に学ぶ習い事教室への問い合わせが増えている。サイト運営担当者は「子どもが親と外で運動する機会が減っているなか、何が向いているかわからないが体を動かす経験を積ませたいというニーズがある」と話す。

厚生労働省によると、20年の共働き世帯は1240万世帯と10年間で2割増えた。親が公園などで見守る外遊びを子どもになかなかさせにくくなるなか、運動の基礎を身につけられるような幼児の習い事需要が高まっている。

少子化で生徒の確保が難しくなっている幼稚園側にとっても、習い事の導入は他園との違いを打ち出す要素になる。幼稚園を運営する大阪府守口市の理事長は「子どもを施設に預ける時間が長くなり、幼稚園で習い事をやらせたい保護者が増えている」と実感する。

習い事の低年齢化が進むなか、基礎的な運動能力を養えるかけっこへのニーズは今後も増えそうだ。

(2025年3月29日/日経MJ)

ティップネス、月3960円からのジム カフェやエステも

フィットネスジムの展開するティップネスは、4月に新業態のジムを開く。店舗をジムとピラティススタジオ、カフェラウンジなど3つのエリアに分け、会員種別に応じて利用できるサービスを区別する。既存店よりも会費を抑えて運動初心者を取り込み、ジム以外のサービスも充実し継続率を高めていく。

1号店として埼玉県草加市の草加駅前に新業態「MiiBA（ミーバ）」を開く。2023年までプールやジムなどの総合フィットネスのブランド「ティップネス」が入居していたフロアの一部を改装した。24時間営業で金曜日など一部を除く日中時間帯はスタッフが常駐する。1時間あたり平均30～40人程度の利用を想定する。

ジムエリアでは、人工知能（AI）を活用し、個々の状態やニーズに合わせた運動メニューを提案するシステムを導入した。来館頻度や動作スピードなどをもとに、最適な運動負荷や時間を提案する。トレーニングマシンは同社の24時間ジムの倍

程度になる20種類ほどを用意した。

ミーバは会員種別を4つに分け、ジムとカフェラウンジやセルフエステなどの「プレミアムエリア」を利用できる「スタンダード」会員は月額4950円。ジムエリアのみの「ジム」会員は3960円と、同社が展開する24時間ジムの半分程度に抑えた。3つのエリア全てを利用できる「ピラティス」会員は7700円と9900円の2種類。

運動するきっかけを探している30歳前後の男女が主なターゲット。コスパを重視し必要最低限のサービスを取捨選択する消費行動を特徴としていることから、それぞれのニーズを踏まえて利用できるサービスを選べるようにした。「安くていいものを選ぶ賢い消費者行動に対応するため、不必要なものにはお金を払わない設計にした」（同社）

フィットネス業界では、RIZAPグループの低価格ジム「chocoZAP（チョコザップ）」や、米国発の24時間ジム「エニタイムフィットネス」などが勢力を拡大している。新型コロナウイルス禍や物価高の影響もあり、ティップネスでは会員数の伸びが鈍化傾向にある。消費者のライフスタイルに応じて選べるよう、様々なメニューを用意することで、新規会員の獲得につなげる。気軽に運動を始めるきっかけを作りつつ、利用を継続しやすくする狙いがある。

ティップネスはミーバの出店目標数を現時点では設定していないが、地域の特性に応じてサービスを検討しながら、複数店舗の展開をめざす。まずは幅広い客層の利用が見込める草加に1号店を出店し、利用動向などを分析する。今後は郊外に加えて、都心部や商業施設内への出店も検討する。

(2025年3月30日/日経MJ)