

2025年（令和7年）6月16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/



フィットネスクラブにおける ADHD児童のスクール受け入れを考える



ADHD児童に於ける 運動実践の効果

日本の公立小中学校の通常学級に通う児童生徒のうち、発達障がいの可能性があるとされた児童生徒は8.8%と報告されています。1クラスあたり3人程度いることになります。

特にADHD（多動性障がい）の発症率は、その程度や症状も様々ですが、近年増加傾向にあると言われています。

こうした状況の中で、児童の症状改善や緩和のために学校児教育の外にもその機会を模索する保護者も少なくないでしょう。

運動には脳を活性化させ、覚醒させる効果があるという研究データが示されています。ADHDの子どもは多動で集中が難しい特性がありますが、運動は多動の子どもにも効果があり、集中力が上がり、目の前の物事に取り組みやすくなると言われています。

ADHDの症状を持つ児童が孤立することなく、一般の社会的活動の中で成長していくことは重要であるでしょう。

民間のフィットネスクラブが地域において果たす機能を考えるときに、コロナ禍以降、その役割に対する期待は大きくなっていると考えます。いわゆるソーシャルキャピタルとして機能す

前号に続き、FIAに寄せられるご相談のうち、各クラブに共通する事項についてご紹介します。今号では、「ADHD児童のスクールプログラムへの受け入れ」について考えてみましょう。

ることは、昨今のフィットネス関連市場の多様化の中で、総合型業態の担える役割であり、強みともなっています。

しかし、やはり民間サービスとしては、スクールに参加するすべての児童に対して安全・安心に基づいた成果を提供しなければならないことが大前提となることは言うまでもありません。

民間のフィットネスクラブ、スイミングクラブがADHDの児童をどのように受け入れているのか。その可否をどのように判断し、どのようにスクール運営をマネジメントすることが求められるのか。きっと悩みも小さくないと考えます。実施にFIAにも複数の関係

する事案に対する質問が寄せられています。

そうした中で2023年5月に会員企業からいただいた質問を機に、FIA理事企業を中心とした数社にヒアリングいたしました。その回答をまとめているので、以下にその詳細を共有いたします。

<相談内容>

当社ではADHD等の児童のスクール入会相談があった場合、体験でグループ練習ができるかを確認し、難しいようであれば、プライベートレッスンをお勧めします。

保護者からの事前相談がある場合は良いのですが、「事後申告」「無申告での事後覚知」「グレーゾーンである場合」などへの対処ガイドラインを設けたいと考えております。

各社様ではどのようなルール・ガイドラインを設けていらっしゃるのでしょうか。

A社

入会前に相談があった場合は、まず体験から始めて判断します。入会された後に問題が懸念された場合は、支配人がレッスンを見てどの程度レッスンの支障になっているか判断します。

支障をきたしている場合は、保護者と面談をして店舗の考えを理解していただきご退会していただくことが多いです。ケースバイケースで対応しており、ルール・ガイドラインにしようとして、通り一遍等の返事で感情論になることがあるので、ルール、ガイドラインにはせず、丁寧な対応を心がけています。

B社

ADHDも含めての包括的な対応となりますが、弊社はメディカルチェックを廃止し、入会資格の中に下記の項目を追加しています。

◆筋肉のけいれんや、意識の喪失等の症状を招く疾病がある方

◆医師に運動を控えるように言われている方

上記2点に該当する場合は、かかりつけ医の運動所見を持参いただき、医師の許可が下りている場合はそのまま入会となります。ただし、てんかんのお客様には、基本的に保護者様にご同僚いただくことをお願いしています。

C社

対応としては、相談を寄せられている企業様と同様で、まずは体験をしていただき、インストラクターの判断で集団行動が可能となれば入会、難しい場合は、プライベートレッスンをお勧めしています。

事前に申告なく、入会された後、それとなくADHD等であると判断した場合は、保護者とお話しし、グループ指導の継続不可と判断すればプライベートレッスンへ移行、または退会となるケースがあります。

保護者様ご自身がお子様かADHD等であると認識していない（認めたくない）ケースもあるので慎重に保護者の方と対話し、理解していただくことが重要であると考えます。

D社

当社のルール・ガイドラインでは、ADHD等の申し出に対する明確な対応は設けていません。

ADHD等も含め心配のあるお子さまについては、面談した上で、できる限りの受け入れ体制で対応しています。受け入れ以降は、上記に該当するお子さまに限らず、スクール中にコーチの言うことを聞かないなど、明らかに様子がおかしく、スムーズな運営ができないと判断した場合は、保護者と面談し、以下の対応を行っています。

■保護者との面談

・スクール中の様子についてお伝えす

る。

- ・学校など日常の様子をうかがう。
- ・今後の状況によっては、会員としてご継続いただくことができない可能性があることをご理解いただく。
- ・可能な限り、観覧席でお子さまの様子をご覧いただき、必要に応じてご協力をお願いする。

また、今回のご質問の内容とは異なりますが、てんかん等の特殊案件については以下の流れを基準としているので、参考までにお示しします。

■てんかん等の

特殊案件の対応について

- ①保護者との面談（店舗責任者（支配人）、店舗スイミング責任者、保護者の3者面談）
 - ・保護者と面談を行い、症状、医師の運動許可、学校での対応、症状が現れた際の対処方法、注意点や要望など当社が定めた項目について確認。
- ②体験の受講
 - ・入会前に体験受講いただく。
- ③面談内容および体験の状況を踏まえ、本社・店舗で協議のうえ受け入れ可否について判断
- ④保護者へ受け入れ可否についてご案内（※受け入れ可とする場合は以下をご案内）
 - ・可能な限り、保護者は観覧席でお子様を見学いただくことを願う（プール監視の役割を担っていただく）。
 - ・万が一症状が現れた場合は、保護者にもご協力いただくことを願う。
 - ・受け入れ以降、症状がひどくなったなど何らかの理由により、会員として継続いただけない可能性があることをご理解いただく。

E社

弊社キッズスクールでの対応について
キッズスクールはグループレッスンを

であり、1名の生徒が1名のコーチを占有しないことを基本にしています。

ADHD等、事前にご相談いただいた場合、普段の生活状況や学校・幼稚園などでの生活を丁寧にうかがい、一度体験で様子を見させていただくようにしています。

例えば、コーチの占有が発生する、プールサイドを走る、お友達に危険が及ぶなどのことがあった場合は、入会をお断りすることもあります。

大丈夫であると判断して入会の場合は、毎月様子を見つつ保護者様と連携を取りながら継続していただくことになります。

※今まで、入会後に症状がひどくなり、保護者様と面談を行いご退会していただく場合もありました。現在もグレーゾーンのお子様がいっぱいます。また、診断を受けているにもかかわらず、体験もしないで入会する場合がありますので、違和感を覚えたり、継続が厳しいと感じた場合は必ず保護者様と面談し、様子を見ながら判断してい

きます。

いずれにしても、保護者様とコミュニケーションを取りながら進めております。

F社

お体の不自由な方や不安を抱える方の入会希望があった場合、事前に面談を行った上で施設を体験いただきます。その上で、安全面を最優先しどのような対応をするか判断しています。

不安な場合は複数回体験いただくなど、お客様ごとに寄り添った対応を行います。

H社

明確なルールは設けていません。基本的な対応は以下の通りとなります。

事前に入会相談があった場合は、ご質問企業様とほぼ同じ対応を行っています。体験にご参加いただくこと以外としては、お電話または直接お会いして、普段の様子や対処方法などをヒアリングする機会を設けています。

ごく一部で専用のクラスを展開しているクラブもありますし、ベビースクールや親子水泳教室に長めに在籍することを許可しているケースもあります。

後から申告があった場合や申告がないグレーゾーンである場合、レッスンに何らかの問題が生じる場合には、保護者様にレッスン時の様子をお伝えし、普段の様子や家庭で実施している対処方法等がないかをヒアリングし、次のレッスンに反映します。

また、レッスンがスムーズに展開できない場合は、アシスタントコーチを配置したり、人数の少ないクラスをご案内することもあります。

基本的には無下にお断りをするのではないのですが、スイミングの場合は水中で行う習い事のため、本人や他のお子様を含め、事故やケガにつながらないように配慮することが最も重要で、場合によってはプライベートレッスンや特別レッスンに移行いただくこともあります。

一般社団法人 日本スイミングクラブ協会に聞く

ここまでは、FIA加盟企業各社へのヒアリングからの情報ですが、子どものスクール事業の中核を担うスイミング教室を展開するスイミングクラブでは、この課題についてどのような事象が起こっているか、あるいはスイミングクラブはどのように対応しているかという点について、日本スイミングクラブ協会、事務局長の丁子 昇様にお話を伺いましたので、以下にその内容をお伝えします。

(インタビュー/2025年6月2日)

一般社団法人 日本スイミングクラブ協会、
事務局長の丁子 昇さん



——今日は、スイミングクラブ業界としてADHDの子どもたちへのスイミングを通した運動機会、社会的関わりの場の提供について、どのようにとらえていらっしゃるか、お話をうかがいたいと思っています。

丁子 まず、発達障がいがどのレベル、どういった傾向であるかというところの判断が非常に難しいというのが前提としてあると考えます。つまり、どこまでが健常者に近くてどこまでが障がい者に近い傾向にあるのかの判断です。集団的指導の中で、概ね他の子どもたちと一緒にやっていくことが可能なタイプ、他者には迷惑をさほどかけないが話を聞かず不注意が散見されるタイプ、もしくは突発的に発言したりと集団行動が難しいタイプなど様々です。また、それが加齢とともに変わってきたりもするので、その時その時の状況を見て、クラブが指導できる範疇にあるのかなのかというのが受け入れの判断基準になると思います。

もちろん、個別の指導であれば、特段問題はないとは思いますが、個別指導をやっていないというスイミングクラブも多数ありますし、たとえ個別で実施していても、他に迷惑がかかるというような状況が起き得る可能性もなくはありません。一方で、個別指導の場合には通常よりも高い費用をいただいているというケースもあるので、なかなか簡単に済ませられる話ではないという現実もあります。

一つ言えることは、ある種の障がいを抱えているお子様をもつ保護者の方々にとっては、こうした受け入れてくれる場所があるというのは、非常にありがたく、かつ安心であると受け止められており、2次的なプラスになっているのではないかと思います。

自分の手からわずかな時間であっても委ねられる場所がある。つまり、気を張らないでいられる時間帯というの

は、とても重要です。預けている間は、気兼ねなく買い物をしたり、精神的にもリラックスすることができるわけです。保護者がそうした時間を持つことは健全な家庭環境を営む上でなくてはならないと言っても過言ではありません。ただ、2次的なプラスがあるため、保護者にとってはスイミングスクールに受け入れて欲しい気持ちが健常者の保護者よりも強くなります。そのため、中には発達障がいをもつ保護者の方々がその部分を隠して、健常者クラスに申し込みをされるというケースがでてきます。しかし、いざ入ってみると、なかなかうまくいかないことがあり、あらためて保護者の方にお尋ねしてみると、ポツポツと「実は…」と話しはじめる。とはいえ、いったん受け入れてしまった以上、そこからお断りをするというのはなかなか難しい。そうしたケースで頭を悩ましてというスイミングクラブはあると聞いています。

一方で、障がい者クラスには入れたくない強く希望される保護者の方もいらっしゃいます。障がい者クラスでの受け入れに対し、例えばご近所さんの目を考えたり、健常者と行動を共にすることが症状緩和に役立つと考えていたり、中には発達障がいがあることに気づいていない場合など、そのケースは様々です。

こういった場合には、やはり各社さんの回答にあるように、保護者の方とどこまでを受け入れられるかということを実際に話し合い、その中でできること、できないことという結論に導いていくしかないのではないかと思います。また、合併症の有無や、薬物療法を用いている場合もあり、医師の診断も含めて検討するというケースもあります。いずれにしても、受け入れに際しては、事前に多くの情報を共有することが求められるのは間違いないところだと思います。そして、子どもた

ちの健康的な発育・発達という面においてスイミングが活用できるものであるという出発点はブレてはならないと思います。

——その一方で、医師のほうも運動施設に対して、どういう診断を出せばいいのかあまりわかってないでしょうし、診断書を持ってこられたクラブのほうも、どう読み込むのかがわからない。

丁子 そうですね。自分たちの指導環境・指導方法にどう落とし込むのかという判断がなかなか難しい。

——例えば、ADHDの子どもたちに対するプログラムづくりに関して、検討委員会を設けるなどの取り組みはされているのでしょうか？

丁子 当協会組織の「障害者水泳委員会」の中で行っています。当該委員会は知的障がい児・者、身体障がい児・者の理解及び水泳機会の拡大を目的にしており、その中で発達障がいに対しても検討を重ねています。

ADHDを含め、発達障がいを持つ子は約9%と言われていますが、そういった子どもたちに対して、どういうふうにアプローチしていけばいいのか、悩んでいるインストラクターはたくさんいます。そこで、そうした指導者に向けた指導研修会なども実施しています。

一方、健常者に対する指導者を養成する「指導力向上委員会」においても、やはりこうした発達障がい者の方への指導研修会も実施しています。

つまり、どちらもそれぞれの範疇において、発達障がい指導の要素が絡んでくるという認識です。言い換えれば、それはどちらの委員会の範疇であるという線引きは、現状では特に設けているわけではないということです。

——逆に、協会加盟のクラブ側から発達障がい児・者の受け入れに関する相談を受けたりすることはございませんか？

丁子 そういった点についての協会への問い合わせは、年に数回でしょうか。「受け入れに対して、ガイドラインのようなものはありますか？」と。それに対しては、我々は「ありません」と回答しています。具体的な指導方法についての質問などには、先ほど申し上げた研修会を紹介しています。講師を務めていただく人に直接質問をされるというケースもあります。

——なるほど。研修会を活用するという手法がありますね。勉強する機会はある、と。

丁子 今の時代はインターネットも発達していますから、検索をかけたら、その疑問や悩みを解決してくれるヒントになるホームページや動画もあったりするので、自分で勉強される方もいらっしゃると思います。とはいえ、個々によって問題となる部分が違うため、なかなか一筋縄ではいかないのが実情ではないでしょうか。

——先ほど、個々によって問題となる部分が違うとおっしゃっていましたが、たとえ真剣に対応しても、症状によって正解は一つだけではない。ここが難しいところでもありますね。この子のケースは、今こことこの中間あたりにいる、というのは場数踏まないかわからないものだと思います。

丁子 おっしゃる通りです。おおむね健常者の範疇にいるけれども、時々突発的に我々の想像を超える世界に行くというようなケースもあったりします。「今日は特に問題なかったね」「今日も問題なかったね」「今日は症状が出

ちゃったね」と。初めは頻度が高かったものが、次第に落ち着いてくるケースもありますし。場数という意味では、講師をお願いするような方が、他の研修会で受講生として勉強しに来たりします。それだけ千差万別で、学びに終わりが無いということなのでしょう。ただでさえ、集団指導をしながらどこかに気を置いておくというのは簡単ではありませんが、問題行動が起きた際の正確な判断力や対応の引き出しの多さが求められますので指導者には豊富な経験が必要になってきます。

受け入れるか否かの最終的な判断は、そのクラブの経営層の考え次第です。その子の人生のために、場合によってはご家族のためにという思いの部分、あるいは受け入れることが出来るだけの指導レベルの有無や、今後の指導者の指導力向上に向けた判断、他者への迷惑行為とその影響、問題解決に向けた時間的余裕や人手の問題、指導者の勤務意欲等々を総合的に踏まえつつ、判断をする必要があります。

つまり、メリット、デメリットを1つずつ天秤に乗せながら考えていくということが、経営者としては必要になってくると思います。理想論で言えば、もちろんどなたであっても受け入れてほしいとは思いますが、しかし、経営者としてはその視点だけというわけにもいかない。状況応じた難しい判断が求められます。

——そういった取り組みに積極的、前向きなクラブはありますか？

丁子 多少、温度差はあると感じます。経営に忠実でドライなクラブさんであれば、皆さんが笑顔でいられるようにできる限りのことをやっていきましょう、というクラブさんもあります。知的障がいの場合で言いますと、ベビースイミングを実施しているところでは、障がい者の方も受け入れている傾向があ

ったりします。その場合、指導者が両方の指導を担当していたりもするケースも少なくありません。ベビーや幼児も指導できるし、障がい者も指導できる。注意点や行動パターンなど、共通する部分というのがあるのかもしれませんが。

また、水温なども少し絡んでくるのですが、ベビーの場合は、水温が高い必要性があるんです。一方、障がい者の方たちも、どちらかといえば、競泳のような冷たい環境よりも、水中運動を中心として考えていくのであれば、多少温かいほうがいい。高齢者の場合もそうです。したがって、競泳をメインに取り組んでいるところは、たとえ受け入れてあげたいと思っても、そういった環境面から受け入れは難しいと判断しているところもあると思います。ただ、発達障がい児・者においては、健常者の集団指導の中で行うケースがほとんどですので、そのクラブの環境下で可能かどうか判断材料となります。

——例えば、消費者の方から協会のほうに「あのクラブは受け入れてくれないのだけど、なんとかならないんですか」といった苦情のような問い合わせはありませんか？

丁子 知的障がい・身体障がいではたまにありますが、これも年数回でしょうか。ただ、「発達障がいの我が子を受け入れてくれないんだけど」という問い合わせは、私自身あまり記憶にありません。知的障がい・身体障がいの受け入れについては、双方での解決が難しい場合、そういったクラスをもっている近くのスイミングクラブをご紹介します。

発達障がいの場合、そういった問い合わせが少ない理由として、1つにはクラブが基本的に受け入れている実情があるからなのではないでしょうか。

もしくはたとえ無理だという話になったとしても納得されたからなのか、あるいは、保護者の方が発達障がいであるということを大袈裟にしたくないという心理が働いてのことかもしれません。いずれにしても、事例としてはほとんどないというのが現状です。

——実際にどのような事例が報告されているのか、もしわかれれば教えていただければと思います。例えば、受け入れられるかどうか判断に迷ったとき、どのようなプロセスで進めればいいのでしょうか？

丁子 先ほどの話でも少し触れましたが、結局やってみなければわからないということに尽きると思います。保護者の方からこういうふうに聞いていたけれど、少し個性が強い程度で、まったく問題はない。むしろ、健常者の中のお子さんのほうに手を焼いているというケースもあると聞いたりします。第一にはまず事前情報として保護者の方との話し合いを十分にしておくということが非常に大事にはなってくると思います。その上で実際、受け入れてみて、健常者のクラスでは難しいという状況がうかがえれば、再度保護者の方と面談するというのが基本となります。

集団指導が難しい場合の選択肢として、個別レッスンに行っていただく、障がい者のクラスがあればそちらのクラスに行っていただく、もしくは入会をご遠慮していただくといったところを話し合って決めるという形になると思います。そういう意味では、最初から「うちでは無理です」とお断りするケースというのはあまりないのではないかと思います。

——そういう意味でも、受け入れる側の指導者の育成が重要な課題になってきますね。

丁子 はい、指導者のレベルアップが重要です。我々はこれまでに様々な人生経験を経て、それを基に他者の反応を想像しています。しかしそれは大概、健常者の思考回路の枠組み内の出来事ばかりです。したがって、今までの経験則からだけでは、それとはまったく違った感性の子どもの指導することは出来ないということを認識する必要があります。もっと言えば、勉強したからといってすぐに一人前というわけにはいかないでしょう。習得にはやはり時間がかかる。難しいから勉強し、失敗してまた勉強する。ベテランになるほどその経験値が積み重なり、未然の対応や問題行動後の対応が自然とできるようになります。研修会参加するのは若手が多いのですが、どう接したら良いかわからないので参加されています。そうした「戸惑い」は指導力向上の第一歩なので、経営者の方には大事にしてもらいたいです。とはいえ、そういった勉強する機会というのは多くはないのが実情なのですが……。

——経験値がものを言うという意味では、クラブの先輩から後輩にそのスキルが受け継がれていくというケースのほうが強いかもしれませんね。

丁子 まさしく、その通りだと思います。幼児水泳の指導であろうと学童水泳の指導であろうと、やはり先輩から受け継ぐべき教えというのは当然多い。特にADHDのような特殊な対応については、先輩からだけではなく、みずから追い求め、深掘りしていかなければ身につかないものだと思います。と同時に、物事を俯瞰して総合的に判断していく経験も積む必要がある。こうなった時には必ずしもこうなるっていうわけではなくて、なるときもあればならないときもある。対応しても反応がその都度で違うということもある。だからこそ先輩方の教えや自身の経験を

しっかり消化して、対応力の幅を広げ、何が来ても最良の答えが導き出せるよう、しっかり研鑽を積んでいかなければならないと思っています。

——本日はいろいろとご教示いただき、ありがとうございました。我々も、今日お話しいただいたことを踏まえつつ、今後のクラブ運営に役立てていきたいと思っています。

FIA事務局記:

1. ADHDとは(NCNP:国立精神・神経医療研究センター)

注意欠如・多動症(ADHD)とは、発達水準からみて不相応に注意を持続させることが困難であったり、順序立てて行動することが苦手であったり、落ち着きがない、待てない、行動の抑制が困難であるなどといった特徴が持続的に認められ、そのために日常生活に困難が起こっている状態です。12歳以前からこれらの行動特徴があり、学校、家庭、職場などの複数の場面で困難がみられる場合に診断されます。

2. FIAニュースではこれまでに扱っていた各種情報の中から普遍的なテーマを掘り起こし、改めてお伝えする予定です。

FIA 全国カラダ年齢測定 —フィットネス体カテスト—

レポート 20

フィットネス体カテストの データ分析結果活用のすすめ

「カラダ年齢測定フィットネス体カテスト」の活用がスタートして、今年度で3年目となります。

既に14,000件を超える測定が行われ、その活用エリアもFIA加盟フィットネスクラブにとどまらず、自治体や企業での健康経営としての取り組み等、徐々にそのすそ野が広がっています。

こうした取り組みの積み重ねは、同時に貴重な分析データの蓄積にもつながっています。

今回は、あらためて極めて基本的なデータをご紹介します。

分析対象は以前にもお示した項目ではありますが、母数がさらに積み重なっていることで、分析結果の精度が大きく上がっているとご理解ください。

こうしたデータを各社様において、積極的にご活用ください。

例えば、このデータをクラブ内に掲示する、またホームページに掲載することでフィットネスクラブにおいて継続的な運動を実践することの優位性をわかりやすく示し、顧客定着と新規獲得に活かされている加盟企業様もございます。

賛助会員企業様におかれましても、積極的にご活用ください。

このフィットネス体カテストは、FIA加盟の正会員企業様のみがご利用いただけるシステムです。

是非とも事業の延伸にお役立てください。

利用申し込み方法

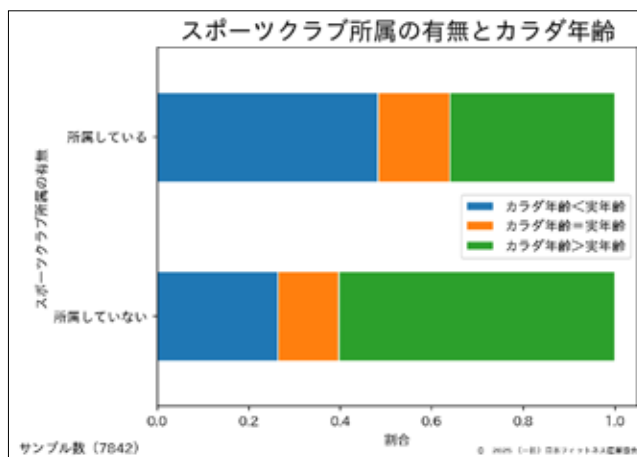
以下よりフォームより利用開始の申請をお願いいたします。



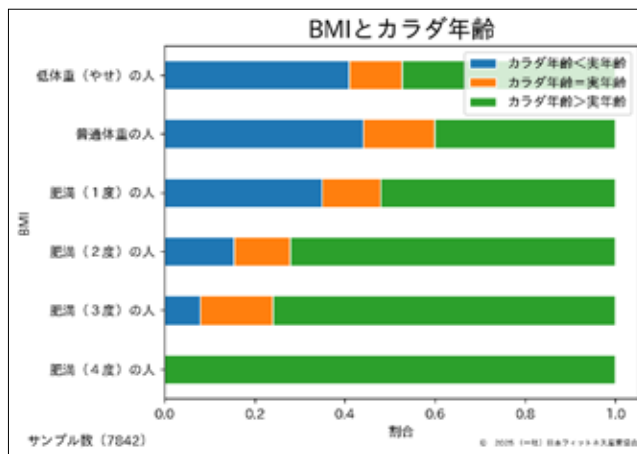
<https://forms.office.com/r/T8YZf3DMw1>

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。

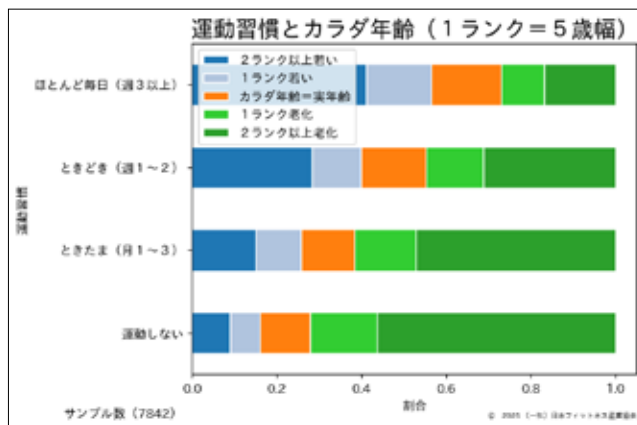
<https://fia.or.jp/public/25104/>



★スポーツクラブに所属している方の体力年齢の状況は、所属していない層に比べて明らかに良好であることがあらためて確認できます。



★運動の習慣性が大きく関与するBMIとカラダ年齢の相関については、このデータの示す通り明確です。



★このデータでは、運動習慣(頻度)とカラダ年齢の相関を、実年齢と比較したカラダ年齢の差異を、5歳幅に細分化して示しています。運動頻度が高い方ほど、実年齢よりも体力年齢が低いという状況が確認できます。

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とJATIの共同企画に伴う特別奨学生募集中!



2020年7月より開始したフィットネスクラブ・マネジメント (FCM) 技能士とJATI (日本トレーニング指導者協会) 認定のトレーニング指導者 (ATI) 資格とのダブルライセンス取得促進のご案内です。

本ダブルライセンスについては、トレーニング指導ができるマネージャー、またはマネジメントもわかるトレーナーの人材育成を目指しています。

そこで、費用も時間もかかるATI資格取得について、FIA正会員企業従業員を対象に、講座参加費及びその教材費 (約13万円相当) を免除した特別奨学生を募集いたします。詳細は人事部等窓口にご相談ください。

FIAへの申込書提出の締め切りは6月19日 (木) となります。

Wライセンス (FCM+ATI) 取得者にインタビュー



國光 奨之さん

FCM2級
スポーツクラブ&サウナスパ
ルネサンス熊本光の森
フィットネスチーフ

FCM

●チーフになる前に、マネジメント業務に役立つので取得した。

ATI

●NSCAも持っているが、さらに専門性を高めるために取得した。

Wライセンス

●どちらの資格も、実務⇔学習内容の繰返しができる、とても役に立っている。



今福 智絵さん

FCM2級
野村不動産ライフ&スポーツ株式会社
開発部 開発課

FCM

●10年間スイミングコーチで仕事したが、FCMで店組織全体に視野が広がった。

ATI

●スイミングはスキル習得に力点があるが、今回からだの構造、動きとスキルを結びつけて 指導レベルが上がった。

Wライセンス

●現在は本社で他社に事業提案する仕事になったが、どんな仕事でも専門性を深めて得た視点やマネジメントの広い知識は役に立ち、説得力が増すとわかる。

Wライセンス (FCM+ATI) 取得者にインタビュー



中西 陽平さん

FCM3級
ティップネス鶴見店
フィットネスチーフ

FCM

- 会社の方針で入社2～3年の社員は全員3級受検している。私も2年目に資格取得した。

ATI

- トレーナー社内資格でもしっかり学習したが、さらに専門性が高く、自信につながった。

Wライセンス

- 会社の仕事や教育も大切だが、業界のスタンダードを知ること、自社の強みや改善点もわかった。



中畑 公利さん

FCM2級
エイムスクエアゲートα24
主任

FCM

- 他の仕事もしていたが、マネジメントをしっかり学ぶ機会となり、先々にどのような仕事や、フィットネス関係以外の方ともコミュニケーションできると感じている。

ATI

- 学習時のワークノートで半強制的に苦手な分野(解剖学)もしっかり学べて、動画の内容も充実していて大変勉強になった。今後も勉強を続けたいと思う。

Wライセンス

- どちらも仕事で体験してきたことを知識として学び、理解できたことで、他のスタッフやお客様に対個人としても、多人数に対しても、より円滑に伝えることができるようになった。



川崎 隼弥さん

FCM3級
アイレックススポーツライフ株式会社
商品部チーフトレーナー

FCM

- 数字で考えるのが好きだがFCMで知らなかった点を学べた。また、人的マネジメントスキルを学ぶ機会となり、仕事に生きている。今後は法律に関する内容も学びマネジメント職になりたいと考えている。

ATI

- トレーナーに関する資格は、NSCAはじめ複数既に取得している。その中でもJATIはスポーツ系トレーニングに関するレベルが高いと感じた。レポート作成や動画視聴に関する内容が充実していて、学びながら良い勉強になった。

Wライセンス

- どちらも仕事に直結した、しっかりした知識・スキルを学べるものであり、今後後輩を育てる上でも必要な資格だと感じている。部下にもチャレンジすることを進めたい。



南 陽啓さん

FCM2級
スポーツクラブ&サウナスパ
ルネサンス幕張24
フロント・ジムスタッフ

FCM

- 上司から進められて受検した。学ぶ範囲が幅広く、店舗全体観に立って考えることができるようになった。また、業界の基準となる知識・スキルを学ぶ事で、当社の独自性を理解することにも役立っている。

ATI

- 現在、主にフロント業務に従事しているが、パーソナルトレーナーとしても仕事をしている。社内ライセンスでスタートしたが、より本格的な技能を身につけたくてATIに挑戦した。トレーニング指導について、まだまだ知らないことが多くあったと痛感した。

Wライセンス

- FCMとATIそれぞれが仕事に役立つことはもちろんだが、日々の仕事をより充実させるために学び続けることはとても重要であると感じている。

SPORTEC2025 のFCMセミナー開催決定

日時【7月30日(水) 15:00-16:30(90分)】参加費無料

〈テーマ〉「フィットネス業界のBtoBへの第一歩、顧客(フィットネス事業者)を知ろう」

〈対象者〉フィットネス事業者を顧客にするビジネス(サプライヤー)従事者

〈内容〉フィットネスクラブ・マネジメント検定では、総合型クラブを筆頭に、多様化した業態について各業態に共通する顧客(会員・利用者)、スタッフ、提供サービス、施設設備、収支等の各マネジメントについて、その知識・スキルを学びます。これらを理解することで、フィットネス事業者・スタッフのニーズを知り、課題解決に効果的なビジネス機会を創出してください。

〈講師〉(一社)日本フィットネス産業協会 検定事務局統括マネージャー 荻沢 靖彦 他2名

2

FCM活用事例

現在、フィットネスクラブは、地域社会や行政との連携事業を求められています。フィットネスクラブで働く上で、常識として知っておく必要のある項目となっています。

その背景や理由について、FCM公式テキストVol.4版(2025年発行)には、新章を設けポイントを記載しています。

ここでは、ベーシック(初級)の第2章健康施策の一部を抜粋して紹介します。テキストにはこの他にもフィットネス事業で働く上で、必要な知識・スキルが掲載されています。ぜひ、手に取って活用みてください。

第2章

健康施策の概要と動向



この章の狙い

世界一早く超高齢化社会を迎える日本では、“健康寿命の延伸”が個人や家族の健康課題として大切であるだけでなく、国民医療費46兆円(2022年度)、人口1人当たりの医療費36万8千円(前年比4.5%増)であり、75歳以上の高齢者が75歳未満に比べて3.9倍の95万6千円の医療費を消費している状況を鑑みると、少子化と高齢化が同時に進む日本の国家財政にとっても重要な課題である。

“健康寿命の延伸”には、食生活の改善、運動習慣の獲得、質の良い睡眠が欠かせない。また、生活習慣に限らずストレスへの対策も求められる。

国や自治体、企業、学校など、行政が主導し実施する各種の健康増進施策について、その概要と役割を知り、民間のフィットネス事業者が活かすことができる機会を探り、それを捉えて、効果的な取り組みができるようにする。

この章では、こうした「健康づくり」に関する最新の情報を理解し、フィットネス産業がこの分野に貢献していく際の知識を獲得することを期待する。

44

健康施策のテキスト記載内容の紹介(一部抜粋)

(単位:万円)

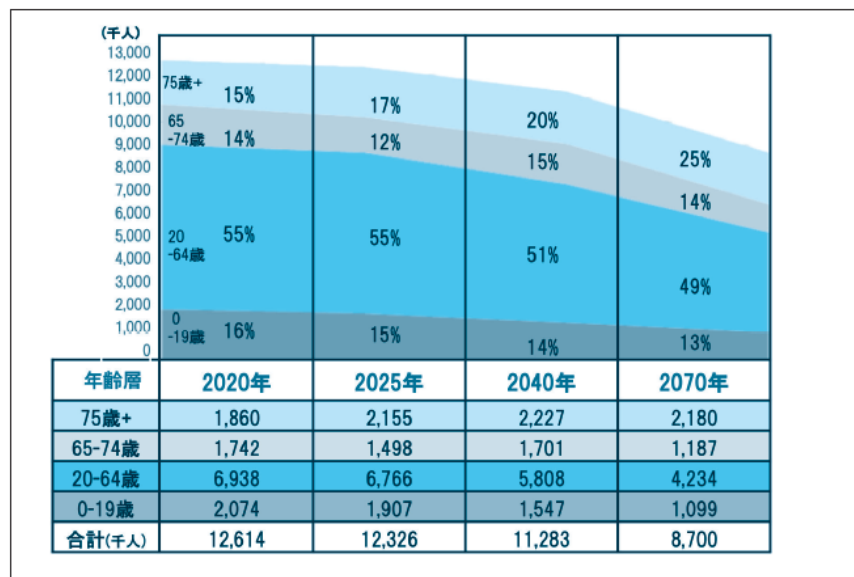
④国民医療費の推移2022年度は1.8兆円増加の46.0兆円と、前年からの伸び率は4.0%増加と0.6%減少しているものの、2年間で確実に伸長している。

また、図5に示すように、2022年度の全国民1人当たり平均医療費は年36.8万円となり、前年度に比べて1.6万円(4.5%)の増加となっている、さらに75歳以上の後期高齢者での1人当たり医療費は、年95.6万円で、前年度に比べて1.7万円(1.8%)の増加となっている。高齢化に伴う医療費の増加は避けられない課題ではあるとはいえ、**75歳未満の1人当たり医療費が24.5万円であることと比較して、後期高齢者においては、3.9倍以上医療費がかかっている現状からも、健康寿命を延伸させ、医療費の適正化をはかることが、我が国にとって喫緊の課題であることがわかる。**

	総 計	医療保険適用						
		75歳未満						75歳以上
		被用者 保険	本 人	家 族	国民健康 保険	(再掲)未 就学者		
平成30年度	33.7	22.2	16.9	16.0	16.6	35.3	21.9	93.9
令和元年度	34.5	22.6	17.3	16.5	16.8	36.4	21.8	95.2
令和2年度	33.5	21.9	16.7	16.2	15.5	35.8	18.1	92.0
令和3年度	35.2	23.5	18.2	17.4	17.2	37.9	22.1	93.9
令和4年度	36.8	24.5	19.4	18.4	18.8	38.9	24.5	95.6

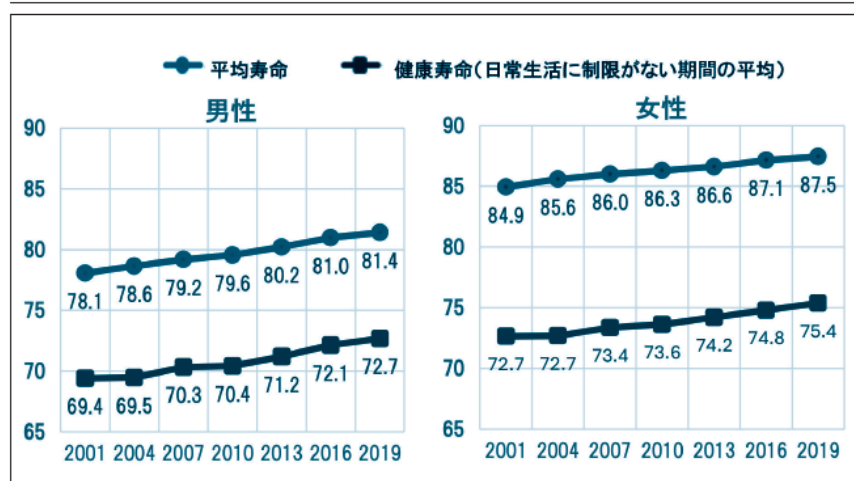
第2章 健康施策の概要と動向

図2 人口ピラミッド(令和5年版 厚生労働白書)



資料:実績値(2020年)は総務省「国勢調査(不詳補完値)」,推計値(2025年,2040年,2070年)は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)出生中位・死亡中位推計」(各年10月1日現在人口)により厚生労働省政策統括官付政策統括室において作成。
令和5年版厚生労働白書より作成

図3 平均寿命と健康寿命の推移(令和4年版厚生労働白書)



出典:<https://www.mhlw.go.jp/stf/wp/hakusyo/kousei/21/backdata/01-02-01-01.html>

NEW MEMBERS 新規加盟企業紹介

賛助会員加盟企業

Associate member

株式会社FitSpace



▶▶▶企業PR

株式会社FitSpaceは、フィットネス業界に特化したテクノロジー企業です。人材育成と運営施設の有効活用という2つの視点から、教育プラットフォーム「FitSchool」と施設シェアリングサービス「FitSpace」を展開し、フィットネス業界の未来と人々の健康的な暮らしを支えます。

▶▶▶主要商品・サービス

01 - FitSchool (フィットスクール)

- ・トレーナーやクラブスタッフ向けのオンライン教育プラットフォーム
- ・動画教材×小テストでスキルアップ・資格取得を支援します。

02 - FitSpace (フィットスペース)

- ・ジムやスタジオを時間単位で予約・利用できるシェアリングサービス
- ・フリーのトレーナーやインストラクターの柔軟な働き方をサポートします。

【企業概要】

- 会社名 ● 株式会社FitSpace
 代表者 ● 黒田裕己
 所在地 ● 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4丁目30-3
 東急プラザ表参道原宿 5階 LOCUL504
 mail ● contract@fitspace.co.jp
 tel ● 03-6825-0443
 url ● https://corp.fitspace.co.jp/

正会員企業

Regular member

株式会社 ビッグスポーツ七尾 ノトアフィットネスクラブ (石川県・七尾市)



▶▶▶ご挨拶

会員としては、株式会社ビッグスポーツ七尾として登録させていただいておりますが、株式会社NOTOAが運営を行っておりますので、ノトアフィットネスクラブとしてご挨拶申し上げます。

ノトアフィットネスクラブは、地域に愛され42年、現在、能登で唯一の民間プールを所有し、ジム・入浴施設を併設する総合型スポーツクラブです。

現在、七尾市の全ての保育園・幼稚園の水泳教室、今年からは小学校の水泳授業の委託を受けるなど、地域から必要とされる施設として運営しております。

また、能登の震災からの復興を目指し、会員様や地域の子どもたちにより安心・安全な運動環境を提供したいという思いから、今年5月にプール的大幅リニューアル工事を行いました。

子どもはもちろん高齢者の会員様も多く、医療機関と連携しながら、地域包括ケアシステムの構築に注力し、能登の人々が心身とも

に健康で生活できるよう、地域の重要なインフラとなるようなフィットネスクラブを目指していきます。

少子高齢化・過疎エリアと厳しい環境下ではございますが、新たな成功モデルとなるよう、フィットネス業界の発展に貢献していきたいと考えております。

株式会社ビッグスポーツ七尾 取締役 飯田 宏一

【企業概要】

〒926-0023 石川県七尾市竹町大天神山26
 TEL ● 0767-53-5603 / FAX ● 0767-53-7071
 MAIL ● info@notoa.co.jp

【店舗概要】

ノトアフィットネスクラブ

【施設内容】

ジム・スタジオ・プール・入浴施設

第235回 FIA理事会報告

FIAは5月23日(金)第235回となるFIA理事会を開催し、理事監事18名が出席した。

審議・決裁事項

1. 総会付議事項のうち、理事選任について会長より以下が諮られた。

岡本利治理事（ルネサンス）に代えて同社望月美佐緒氏、山崎幸雄理事（セントラルスポーツ）に代えて同社木本匡氏、新たに黒田雅実氏（スポーツクラブNAS）の3氏を理事候補とすること。各、任期は2026年総会までの1年とすること。協議の結果全員異議無く同意された後、同日来場の望月・黒田両氏を理事会場へ招致し、陪席した。

議事1 会員入会の件

下記の各入会・退会申請について審議し、それぞれ異議無く承認された。
また、事前審議した正会員入会1件は承認となったことが報告された。

1. 入会

正会員

会社名 株式会社 ビッグスポーツ七尾
所在地 石川県七尾市
資本金 4,000万円
施設数 1
施設名 ノトアフィットネスクラブ

※元 Big-S なの。

※取引先企業のホワイト 500 取得に関連し、施設認証を希望しての入会依頼。

賛助会員

1. 会社名 株式会社 Fitspace
所在地 東京都渋谷区
資本金 686万円
営業内容 ジム・スタジオ予約システム、トレーナー・スタッフオンライン教育システム
2. 会社名 株式会社 Sportip
所在地 東京都文京区
資本金 2億4977万円
営業内容 AIによる姿勢・動作分析アプリにより、フィットネス施設における安全性確保・サービス品質向上を提供。

2. 退会

賛助会員

1. 会社名 株式会社 プライシングスタジオ
所在地 東京都港区
理由 商習慣・コスト構造の面から業界に向けた価値提供機会が少ない。
入会 2024年4月
営業内容 価格設定コンサルタント

以上新規付議

事前審議の庄司建設工業(株)正会員入会が承認されたことが報告された。

返信数 13 承認数 13

1. 入会

会社名：庄司建設工業株式会社 所在地：福島県南相馬市 資本金：1 億円
 施設名：アプトロン
 施設数：1

議事2 総会議案書案承認の件

事務局より総会議案書案について資料に沿い説明を行い、審議の結果下記意見とともに承認された。
 各項における主な説明ポイント及び意見

① 2024 年度事業報告・決算報告

※主要ポイント

- *フィットネス体力テスト事業に注力し、開発費用増加もあったので、当初予算項目の執行見送りなどによる調整で事業活動収支は約 460 千円のプラス、ソフトウェア資産取得の投資活動支出を含めた当期収支差額で、約 270 千円のマイナスのとなった。
- *ホームページの全面改訂を行いアクセス数の向上など成果に繋がっている。

※主な意見

- *決算書支出項目で、業界課題対応表記の収支はその内容が判る呼称又は説明がある方が良い。(アジア大会関連調査業務である)
- *施設認証の年間増加企業数が少ないが、取得の意義やメリットの周知を図るべき。

③ 2025 年度事業計画・収支予算

※主要ポイント

- *執行理事会での協議による 6 点の基本方針に基づいた計画となっている。

- ① 会員加盟価値向上につながる取り組みに関し、かけるべき FIA 原資の優先順位の整理
- ② 社会および業界内での認知度の向上
- ③ 既存事業の目的や価値の訴求力の強化
- ④ 加盟メリットの明確な提示
- ⑤ 正会員企業と賛助会員企業の交流機会の創出
- ⑥ 会員の声や提案の収集及び共有

※主な意見

- *新規加入会員増加により業界における FIA の立ち位置を確立すべき。
 業界規模の範囲や定義を検証するところから新たな会員呼び掛けが可能となる。
 かつて、議論のあった、個人・小規模・オンライン指導者・参入希望者などの会員種や、それらの人々のメリット感などについて検討する機会を持つべき。

⑤ 理事選任について

冒頭部記載の通り。

議案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. フィットネス体力テストについて

(1) フィットネス体力テストシステム利用状況

延べ 13,659 件の利用となっている。

(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今年度の体験会予定等。

今年度の予定が確定し、各体験会の受け入れ企業のヒヤリングを実施中。

ヒヤリング結果を健保連の都道府県連合会に開示し、希望日程と店舗を複数選定いただき、最終的にはFIA事務局で精査して企業の偏りがないように調整し、6月中旬には実施店舗を確定する予定。

(今年度の実施都道府県支部)

* 神奈川連合会 * 富山連合会 * 長野連合会 * 広島連合会
* 福岡連合会 * 熊本連合会

他に東京連合会は別途大規模会場開催予定。

② 体験会を受けて寄せられた各企業健保からの活用問合せ状況。

以下の各健保組合と準備中。

* 首都高速道路 * ミサワホーム * ファーストリテイリング
* 東京葉業 * 三越伊勢丹 * 山形銀行 * NTT
* 甜菜製糖 * 大阪府電気工業

(3) 東京都との今年度の取り組みについて

■ 在京の東京都が指定する企業10社に対して各会場2日間の体力測定を実施し、以下のサービスを提供すると共に、必要な検証を行う。(9月以降に実施予定)

○ 体力測定の実施(各会場2日間で200名/延べ2,000名を想定)

・ 体力測定 ・ 血管年齢測定 ・ 体組成測定

○ 結果に対してのアドバイスを行う。

・ 改善対応アドバイスのシステムを今回あらたに開発。提案項目が増える。

○ 測定データの分析を進める

・ FIA側のデータとの比較も実施したいので、データ提供の要請あり

○ 改善提案に対する反応を検証する。

■ FIAのLINEアプリを活用した区市町村での実施を行うことを希望する自治体に対して、測定実施研修を行う。

2. 事業責任者会議について

12月5日(第1回)・3月6日(第2回)を受けた次回を6月6日(金)15時より予定。

本会議での議論の状況を中間総括して、7月のSPORTECにてセミナー形式で報告。

主に総合型クラブの今後の差別化と価値の再構築をテーマに据える。

3. カスタマーハラスメント対応指針について

3月理事会において確定した「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」を4月14日FIAホームページに掲載公表した。

併せて加盟クラブ向け参考資料を会員専用ページに掲載した。

4. FIA マスターズスイミング選手権大会について

4月28日実行委員会を開催し、各大会準備について協議した。

① 秋季関西大会

9月23日(火・祝)、京都アクアリーナにて開催予定。

出場者による事前申し込み入力開始6月2日

チーム責任者によるエントリー開始7月2日～8月11日

前々日まで札幌で日本マスターズ水泳選手権大会が開催されており、主要役員、借用資材等の移動に各社委員並びに日本マスターズ水泳協会の助力を得る。

② 春季関東大会

2026年3月14日(土)千葉県国際総合水泳場にて開催予定。

1日開催となったことによる参加者数制限について、先着順・FIA加盟限定などの手法について協議し、事務局より提案することとした。

5. SPORTEC2025（東京）について

7月30日（水）～8月1日（金）東京ビッグサイト

（１）セミナー開催の協力

① 7月31日（木） 13:00～14:30（90分）

総合型クラブの今後の差別化と価値の再構築について

～FIA 事業責任者会議の議論から～

* (株) ティップネス 執行役員 フィットネス事業本部副本部長

FIA 事業責任者会議議長 妹尾 有信氏

* グンゼスポーツ(株) 執行役員店舗運営委員会委員長

FIA 事業責任者会議副議長 山中 博樹氏

* 野村不動産ライフ＆スポーツ(株) 営業一部長

FIA 事業責任者会議副議長 林 政貴氏

② 8月1日（金） 11:00～12:30（90分）

FIA トップセミナー

フィットネス産業の新たな時代を牽引するリーダーに聞く！

～これからのフィットネス産業はどのように成長の軌道を歩んでいくべきか～

* (株) ルネサンス 代表取締役社長 望月 美佐緒氏

* コナミスポーツ(株) 代表取締役社長 室田 健志氏

(ファシリテーター) (一社) 日本フィットネス産業協会 専務理事 吉田 正昭

③ HFA (IHRSA) /FIA 共同セミナー 計画中

（２）FIA ブース設置

* FCM 検定プロモーション * 入会問い合わせ等対応

（３）FIA 会員専用ラウンジ設置（検討中）

会場 VIP ルームに会員専用ラウンジを設置。会員企業の交流・商談に活用。

6. JASRAC との折衝中事項について

FIA 加盟割引（約 20%）の対象となるクラブの扱いについて JASRAC 演奏部との間で協議折衝中。

FIA : 制度発足時の折衝経緯により「フランチャイズ店舗についても正会員企業が自社運営クラブである旨を
宣明すれば他社運営クラブも対象となる」

JASRAC : 当該クラブが正会員未加盟企業の運営であれば不可である

2. 検定事業

● 2025 年度フィットネスクラブ・マネジメント技能検定施策進捗報告

I 受験機会と受検市場の増大

1. 受験機会（試験実施回数並びに試験会場）を増加

・ CBT 試験実施要項を公式 HP で公開（下記 URL 参照）

<https://fcm-test.jp/overview/>

・ CBT 試験実施に必要な（受検申請、試験問題設定、採点、結果フィードバック）等の
システム設計・運用に業務委託先 CBR-S 社と日常的に打ち合せし、予定通り進捗。

2. 受検市場を拡大

① FCM 未受検の FIA 正会員企業、賛助会員企業へ CBT 試験、FCM 導入効果事例等の PR 及び提案を強化し、受検促進のためのリーフレット作成中、6 月初旬配布計画。

② スポーツ系専門学校、大学の開拓、FCM 学習、受検導入促進のため、学生向けチラシ作成、納品。リゾスポ 10 校全生徒 4,050 枚、大原学園 9 校対象コース生徒 200 枚、環太平洋大学対象学生 250 枚、東海学園対象学生 100 枚、東洋学園大学対象学生 100 枚、城西大学対象学生 50 枚、日本大学他各校 500 枚を配布予定。（資料参照）

③ スポルテックにて、サプライヤー向け FCM セミナーと合わせて FCM 認知向上の大きな機会とする計画進捗中。

Ⅱ．CBT 導入でコスト圧縮による赤字回避の構造づくり

- ・ペーパー 3 級実技試験の記述解答をマークシートに変更し、1 級実技試験以外の採点業務を完全自動化進捗中（厚労省承認済み）

Ⅲ FCM 教材（公式テキスト、過去問解答解説集）の教材販売強化による検定普及強化及び収支均衡への寄与。

1. 公式テキスト及び過去問解答解説集新刊の販売・活用推進。

①各企業、団体への活用働きかけ

- ・FCM 学習教材（公式テキスト、試験問題解答解説集）VOL.4 発行済み。購入促進のため、ホームページ全面改良済み。（下記 URL 参照）

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

- ・公式テキストを媒体として、健康経営企業担当者等への啓発

② FCM 未導入企業への FCM 取組み促進働きかけ

- ・FCM に興味をもっていただくため、HP 上にお試し問題掲載（下記 URL 参照）

<https://fia.or.jp/fcm-test/>

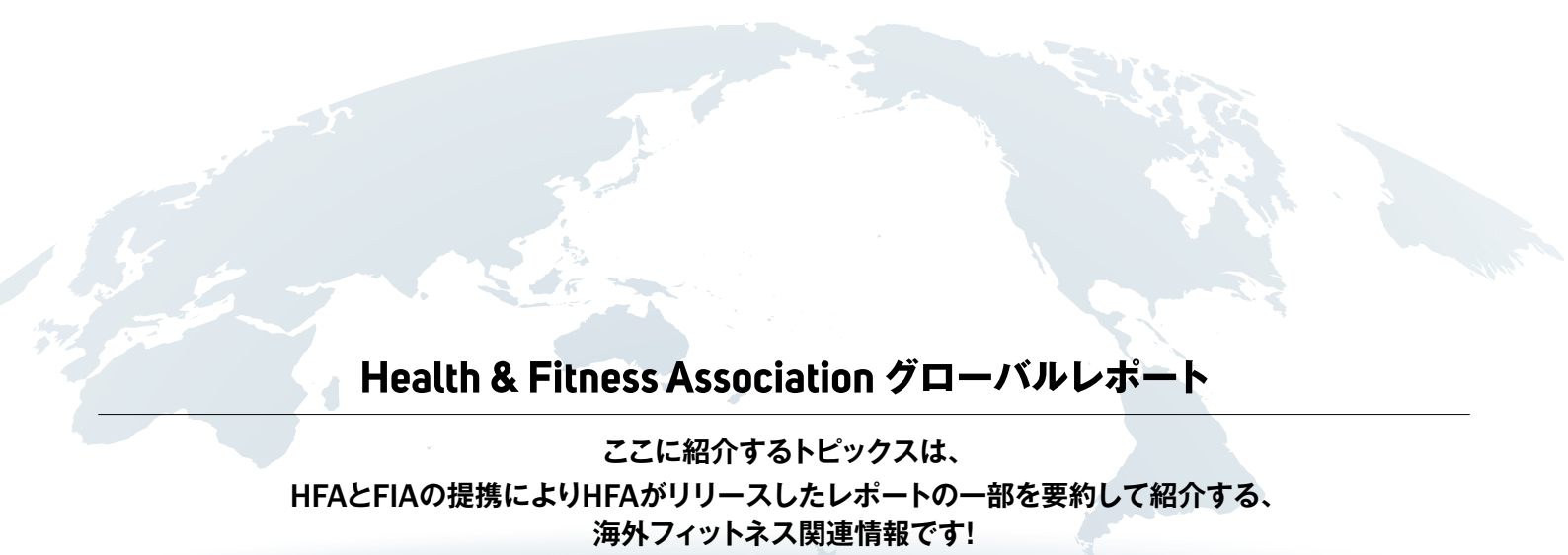
③各学校での活用働きかけ

- ・JATI との W ライセンスによる JATI 養成認定校（全国 200 校）への導入 PR 強化。

Ⅳ 技能士会の会員増強、交流促進

- ・6 月会員募集強化、年間セミナー計画開示予定。





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！

ノイズを切り抜ける！ 飽和状態のオンライン空間で、 自分の声とオーディエンスを見つける方法

今回は、Zen Mediaの創業者兼CEOであり、
HFA Show 2025の基調講演者であるシャマ・ハイダー氏が、ビジネスにおけるAIの役割について洞察を共有します。

筆者 | Kelsi Steinkamp (ケルシ・ステインキャンプ) February 17, 2025

翻訳 | 松村 剛

Zen Media (※ニューメディア・エージェンシー) の創業者兼CEOであるシャマ・ハイダー氏は、長年にわたり、ソーシャルメディア、BtoBマーケティング、そしてAIの業務への導入において、企業経営者の支援をリードしてきました。

彼女はまた、NASA、イェール大学、ディズニーといったブランドのために24カ国以上で講演を行うなど、非常に人気のある基調講演者でもあります。

アントレプレナー誌から「Zen Master of Marketing」、マストヘッド・メディア誌から「Top Marketing Leader」に選出されたハイダー氏は、NPR、ブルームバーグ、Fox

Businessなどでも取り上げられる、業界でも認められた発言者です。

かつてはフィットネス業界に懐疑的だったシャマ・ハイダー氏（「パーソナルフィットネスへの取り組み」セクション参照）は、3月12日に開催されたHFAショー初日の基調講演「**禅とAIの芸術：テクノロジー主導の世界で影響力を発揮する新たなルールを探る**」を行います。

この基調講演はZenoti (※美容、ウェルネス、フィットネスのためのソフトウェア会社) がスポンサーを務めます。事例と調査に基づき、独自の視点を構築しながらAIを活用し、成長機会を特定・獲得する方法を解説します。

Q：このデジタル時代において、フィットネス業界がマーケティングで知っておくべき重要なことは何ですか？

A：今、フィットネス施設はこれまで以上に明確な視点を必要としています。かつては、サービス、つまり最高のマシン、トレーナー、価格設定で競争するだけで十分でした。しかし今日、特にオンライン上での競争が激化する中、差別化要因となるのは、たとえそれが時に賛否両論を呼ぶように見えても、あなたが何を主張しているかが、あなたを際立たせるのです。

Q：視点とブランドアイデンティティはどのように異なりますか？

A: ブランドアイデンティティは視点から生まれるものであるため、両者には共通点があります。しかし、最終的には、あなたの視点はもっと広いものです。「これが私たちの信念です。私たちはそれを曲げませんし、すべての人に受け入れられるわけではありません」

重要なのは、様々なオーディエンス（閲覧者）を理解し、彼らに合わせてコミュニケーションをカスタマイズすることです。ジム全体をニッチに絞り込む必要はありませんが、ニーズが大きく異なる人々に対してどのようにアプローチするかを検討する必要があります。例えば、学校の送迎の合間にワークアウトをしたいお母さんと、骨密度の維持に注力したい退職者とは全く異なります。閲覧者と自社の理念を理解することは、これまで以上に重要です。

Q: オンライン上のノイズをかき分けて、オーディエンスを見つけるにはどうすればよいのでしょうか？

A: 一見、逆説的に思えるかもしれませんが、すべての人にアピールしようとしても、目立つことはできません。例えば、施設の郵便番号の範囲内のすべての人を広くターゲットにするのではなく、閲覧者をセグメント化し、その中の様々なグループに直接語りかけるのです。従業員の賛同や代言も効果的です。

トレーナーやスタッフが、なぜそこ



で働くのが好きなのかを示すコンテンツを作成できるように支援しましょう。企業メッセージよりも共感を呼びます。そして最後に、トレンドに注目しましょう。トレンドを活用することで、広告費を削減し、認知度を高めることができます。

Q: どのようなデジタルツールをお勧めしますか？ また、AIはこれらのツールの中でどのように位置づけられるのでしょうか？

A: インフルエンサーマーケティングは、特にマイクロインフルエンサーとの連携において、依然として非常に効果的な手法です。膨大なフォロワー数は必要ありません。熱心な会員があなたのジムへの愛を発信し、それに広告費を投入すれば、有名人による推薦よりも大きなインパクトを与える可能性があります。

AIは効率性を大きく変える力を持っています。標準業務手順書(SOP)の作成から広告キャンペーンの実施・分析

まで、AIは時間を節約し、意思決定の質を向上させます。

Q：企業はどのプラットフォームに注力すべきでしょうか？

A：InstagramとFacebookは、膨大な閲覧者と多様なターゲティングオプションを備えているため、重要なプラットフォームです。YouTubeは、YouTube Shortsを含め、依然として巨大な存在です。巨大なエンジンであり、常に最新の情報が提供されるため、人々は何年も先まで見据えたコンテンツを発見することができます。

これらが主なものですが、LinkedInには健康的な生活を送ることに焦点を当てたウェルネスコミュニティも成長を続けています。また、リソースと目標によっては、Pinterest（ピンタレスト）も戦略的なプラットフォームになり得ます。

Q：AIと人間の要素のバランスをどのように取っているのですか？

A：AIを単なるツールの一つとして位置付けるのは素晴らしいことです。例えば、トレーナーが週3回クライアントとトレーニングを行い、クライアントがそれ以外の日に行っていることをAIに入力するとします。AIは共同コーチとなりますが、クライアントとトレーナーの間の人間的なつながりに取って代わることはできません。

人間に常に優位性を与えてきた2つのものの、それは知性とつながりです。

AIが知性を補完し始めている今、人とのつながりはこれまで以上に重要になっています。フィットネス施設には、単なるワークアウトスペースの提供にとどまらず、サードプレイス、真のコミュニティを育む大きなチャンスがあります。

シャマ・ハイダー氏の パーソナルフィットネスへの 取り組み

ハイダー氏自身のフィットネスとウェルネスへの理解の道のりは、認識を変えようと懸命に努力してきた業界にとって、馴染み深いものとなるでしょう。

「ヘルスアンドフィットネスの世界は、虚栄心や強迫観念に縛られているように思えたので、私はとても嫌悪感を抱いていました」とハイダー氏は言います。

「フィットネスが真のウェルネスと調和したライフスタイルであるというロールモデルを見つけるのに何年もかかりました。」

初めて母親になった後、彼女の考え方は変わりました。

「フィットネスは別ものになりました。長生きしたかったんです。息子を迎えに行けるようになりたいし、孫たちと一緒にいたいと思いました。」

さらに嬉しいことに、フィットネスへの新たな情熱は、家族と共有できるものでした。

「夫も同じようなことに気づきました。『子どもとサッカーがしたいのに、このままではできない』と言いました。家族として、子どもたちに何を見せたいのか自問しました」と彼女は言います。

「私たちは模範を示したかったんです」とハイダーさんは言います。

「フィットネスは、虚栄心から“強さを感じたい”という願望へと変わりました。それは見た目の強さではなく、気持ちが大切なのだ」と。



ケルシー・スタインカンブは、ヘルス&フィットネス協会のコミュニケーションコーディネーターです。

業界関連ニュースをイッキ読み!

2025年5月の報道記事より

スポーツ、今や「ぜいたく」? 観戦、チケット代1.4倍/ 習い事は親の年収で格差

子どもがスポーツを楽しむ機会が家庭の経済状況に大きく左右される「スポーツ格差」が広がっている。チケットは高騰し、かつては地上波で見られたプロ野球やサッカー日本代表戦も多くが有料配信に。習い事やチームに入るにもおカネがかかる。ルールを守る大切さや人間関係を学ぶ機会が減る懸念も広がる。

以前は子どもの小遣いでも足りたスポーツ観戦だが、近年は高額化が進む。調査によると、競技を問わず、2024年にスポーツを生観戦した人の1回のチケット代は4527円と10年前から44%上昇。3月に東京で行われた米大リーグのドジャースとカブスの開幕戦は最も安い外野席で5500円、ネット裏は15万円だった。スポーツ動画配信のDAZN(ダゾーン)は24年、基本プランの料金を月4200円に。3年で2倍以上の値上がりだ。

チームや競技団体のビジネスマインドの高まりとインフレが相まって、スポーツ観戦は「大人のぜいたく」の色が濃くなっている。昨年、プロ野球やJリーグの入場者数が史上最多を記録した影で、10代のスポーツ離れは加速。笹川スポーツ財団によると、23年にスポーツを生観戦した12～19歳の割合は30.5%と11年から10ポイント以上減少した。

24年に実施した18歳以上が対象の調査では、生観戦率は26.2%で12年から5.5ポイント減少した。同財団は「手軽な余暇があふれる時代。スポーツの有料化が進み、観戦から遠のいたという声も聞こえてくる」と話す。ただ、下げ幅は10代に比べ限定的だ。

値上がりは「するスポーツ」にも及ぶ。

40代2児の母は「スポーツをやらせるほどお金がかかる」とこぼす。小学6年の次男が所属するサッカークラブチームの月謝が1000円以上高くなった。遠征費なども含め、年間の支出は20万円近い。家族でスポーツ観戦の機会をつくりたくても「とてもじゃないが気軽に行けない」。

総務省の小売物価統計調査によると24年、東京都区部の水泳教室の月謝は9079円と10年前から2000円近く上がった。野球やテニスなどは用具代の上昇により、さらに負担が増える。

こうした状況を背景に、顕在化してきたのが家庭の経済環境による子どもの「スポーツ格差」だ。公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン(東京・墨田)が小学生の保護者約2100人に聞いた22年の調査では、世帯年収300万円未満の子どもの63.5%が週に1度も習い事やクラブ活動などのスポーツ体験がなかった。同600万円以上の家庭より20ポイント以上多い。

「子どものスポーツ格差」の共著がある筑波大の清水教授は「経済的に余裕がある家庭しかスポーツに投資できない状況が生まれ、格差が広がっている」と指摘する。都会では子どもが自由に遊べる場所も少ない。中学部活動の地域移行に伴い民間が担い手になれば、費用は一段とかさむ。

スポーツは様々な環境の子どもが接点をもつ媒介だった。清水教授は「スポーツは社会秩序を学ぶ場所という役割を担ってきた。経済的な価値の追求は重要だが、子どもの機会を奪わないよう環境整備を進めるべきだ」と説く。

(2025年5月4日／日本経済新聞)

業界関連ニュースをイッキ読み!

オフィスビルに「シェア休養室」 近隣企業も利用OK 三菱地所

三菱地所は、オフィスビルで従業員の休養室を企業間でシェアするサービスを始めた。一定規模の企業に設置義務がある休養室の設備投資を抑えつつ、従業員の満足度を高める。不動産デベロッパーがオフィスビル内の福利厚生サービスを充実させ、ビルの付加価値を高める動きが広がってきた。

シェア休養室は契約した企業の従業員が1日原則15分でマッサージや仮眠の専用機器を利用できる。有資格者のパーソナルトレーナーによるストレッチの個人指導も受けられる。体調不良時はベッドで1時間を上限に休める。約10種類の健康グッズも自由に使い、商品購入も可能。「週3～4回、夕方の疲れがたまった時間帯によく来る。業務時間内に使えて便利」と利用者。

大手町ビルのシェア休養室はテナントが退去した区画を改装した。ビルに入居するテナント企業に加え、近隣の丸の内エリアにオフィスを構える企業も契約できる。契約企業20社を超える。1社あたりの月額利用料金は、従業員50人未満で5万円。50～100人では7万5000円、101～300人だと10万円。三菱地所が社員の利用状況などを企業に定期報告する。

休養室は従業員が全体で50人以上か、女性が30人以上いる企業には法的設置義務がある。(事務所衛生基準規則・労働安全衛生規則)。ただ会議室やロッカールームに横になれる長椅子を置く程度の対応にとどまる企業では利用が進まない。

社内での利用申請制度や、従業員数が少ない企業などでは設置していないなどのハードルも多い。義務対象外の規模の小企業が、中途採用活動でシェア休養室を福利厚生の目玉として打ち出したところ、入社につながった例も出た。同社は「資金が限られる企業にとって低コストで導入できるのはありがたい」と語る。

シェア休養室は三菱地所グループの新事業提案制

度で出てきたアイデア。約1年半の試験運用を経て本格導入した。延べ8000人の利用傾向をみると、昼休みや夕方の時間帯が多い。重要な会議前後に心身を落ち着かせたり、育児中の人が一息ついたりするといった利用方法があったという。

三菱地所は「企業は休養室を社内に作らずに済み、使わない床面積をフォンプースなどに有効活用してもらえる」と指摘。災害などの有事には救護室として使うなど「ビルのインフラ機能にもなる」として2025年内にも丸の内や有楽町で2カ所目を開設する方針。

オフィスビルではテナント企業向けの福利厚生サービスを充実させ、物件の競争力を強める動きがある。三井不動産は入居企業従業員専用のスポーツジムを設けたり、健康管理を支援するアプリを提供したりしている。

(2025年5月11日/日経MJ)

部活、中学校は26年度から 平日も地域クラブで 有識者会議最終報告

スポーツ庁と文化庁の有識者会議は、2026年度から6年間かけて順次、中学校の平日の部活動を学校の外に移すとした最終報告書をまとめた。文部科学省は今冬にも部活の指針を改訂し、教員の長時間労働の解消につなげる。

生徒の体験格差が広がらないように、家庭の費用負担の目安も今夏に示す。

部活の「地域クラブ活動」への移行は、国が休日について、23～25年度を「改革推進期間」としてモデル事業を実施してきた。

報告書は26～31年度を「改革実行期間」とし、全学校で休日を地域クラブに移し、平日も順次移行するとした。

新たな運営主体はスポーツ団体や企業、自治体など。自治体が認定した地域クラブから自由に選び、会費

業界関連ニュースをイッキ読み!

を払って参加する形態をとる。

一部自治体は先行的して取り組み、静岡県掛川市は26年夏に中学の部活を廃止し、NPO法人などによる運営に全面的に移行する。

取り組みを広げるには、今後は受け皿の確保が課題となる。地域によってはスポーツ団体や指導者が十分ではない。

学校単位の部活の原点は、外国人教師がスポーツを大学に伝えた明治時代に遡る。

戦後は生徒の主体性が重視され、目標を掲げて取り組む部活に教育的価値が見いだされた。非行が問題となった1980年代には、生徒指導の面から参加が推奨された。

有識者会議では、こうした部活の意義を継承するためには学校と地域が協力すべきだとの認識で一致。部活の「地域移行」を進めるとしてきたが、報告書では「地域展開」との言葉に改めた。有識者は「地域の事情に応じて学校の部活を残す選択も良いが、教員の負担軽減のためにはいずれにしても活動の縮小が必要」と話す。その上で「地域クラブ活動に公共性がなければ公費投入に住民の理解は得られない。移行する地域は教育の側面をどう維持するか、不適切な指導をどう防ぐかに注意して制度設計を進める必要がある」としている。

(2025年5月17日／日本経済新聞)

防犯カメラ付き自販機を設置 レオパレス21、

レオパレス21は(一社)日本自動販売機利活用社会貢献事業機構と協業し、一部の物件へ防犯カメラ機能付き自販機の設置を始めた。

自販機には高解像度で24時間稼働の180度防犯カメラを搭載。録画データはクラウド上に自動保存される。地域社会の安全安心への貢献を目的に、犯罪の抑止効果を期待している。

自販機には災害対応機能も付き、非常用電源に切り替わると販売中のランプが消え、ボタン操作のみで飲料を無料提供できる。

防犯カメラの公共の場所への設置を巡っては、プライバシーの観点から様々な議論がある。日本では防犯カメラの設置を直接取り締まる法律はないが、個人のプライバシーに関わる映像を撮影・公表した場合、プライバシー侵害とみなされる可能性が指摘されている。これを受けて一部のITシステム企業は、録画データが外部流出しないような仕組みや、一定期間で録画データを自動で削除する仕組みなどを提供している。

(2025年5月20日／日本経済新聞)

中学部活の外部指導者、 不適切人材の排除検討 スポーツ庁

公立中学校の部活動改革で、スポーツ庁が暴力や暴言などの問題を起こした外部指導者を排除する仕組みを検討している。

受け皿となる地域のクラブの要件に、不適切な指導者を登録しないなどの項目を設けて対応する。部活動改革では、教員以外の外部指導者が関わることになり、生徒の安全確保が課題となっている。スポーツ庁と文化庁がまとめた提言は、国として民間クラブの質を担保するための認定制度を構築する必要性を指摘。8月ごろの公表を目指し、今後専門家を交えて議論を急ぐ。

阿部文部科学相は「制度を具体化する中で、不適切な行為を行った者を指導に携わらせないことを徹底するための仕組みづくりを行っていく」と述べていた。

(2025年5月30日／日本経済新聞)