

項目	内容	図表・参考資料																																																																		
<p>I 市場概況</p> <p>(1)最近5年間の売上高時系列データ</p> <p>(2)施設数の推移</p> <p>(3)その他</p>	<p>年毎に微増してきた市場規模が平成13年足踏み状態となった。この数年間に開発・導入が進んだマーケティング策（価格整合 新会員種別の導入 営業時間の延長 グループエクササイズプログラムの増加、多様化、質的变化 広告宣伝 営業の強化）が行き渡り、既存店の売上をつくる「次の一手」が見えなくなってきたこと、法人会員・スクール生の減少が主因である。 平成13年は前半に売上高の落ち込みがあったが、後半に持ち直した。 平成13年は会員数はそれほど伸びなかったが、客単価は上がった。</p> <p>施設数は年毎に微増している。平成13年12月末日の施設数は1,830軒と推定される。（スイミングスクールのフィットネスクラブ化等の業態転換の動きが把握しにくいため施設数は推定値となる） 平成13年度の「新規開業」数は前年とほぼ同規模の42軒であった。（継承「や」移転新設」を含めた総開業数は前年対比7%増の60軒） 平成10年から毎年の動きと同じく、平成13年も業界大手企業の新規出店が目立った。42軒中、14軒（約33%）が上位5社の新規店であった。しかしながら、メガロスやリーヴスポーツ、アクスなど、中堅企業の中にも出店の勢いを増しつつあるところが見られるようになってきた。 1施設あたりの売上高は平成10年から減少傾向にあり、平成13年度はその減少幅がより大きくなった。 業界再編期に入り、売却、買収、合併、営業譲渡、企業間提携、資本参加、多店舗の一括継承などの大きな動きが目立った。 低価格化、価格破壊の動きはそれほど見られない。</p> <p>平成12年に引き続き、時間軸・空間軸区分の会員種別の値上げや、複雑になった会員種別自体を整理・統合する動きが見られた。 「正会員」など、メインの会員種別を値上げする企業は少ない。上位の会員種別複数店舗を利用できたり、利用毎にレンタルタオルが使える会員種別を新設する企業が若干見られた。 新設クラブの中には年一括払い（による割引）を設けないところも出てきた。</p>	<p>図表・参考資料</p> <p>市場規模の推移 (単位: 億円、%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成 9年</th> <th>平成 10年</th> <th>平成 11年</th> <th>平成 12年</th> <th>平成 13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>2,900</td> <td>2,945</td> <td>2,989</td> <td>3,034</td> <td>3,034</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>1.5</td> <td>1.6</td> <td>1.5</td> <td>1.5</td> <td>0.0</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 特定サービス産業実態調査報告書（平成10年フィットネスクラブ編）¹⁾、特定サービス産業動態統計月報（平成13年12月分）²⁾（ともに経産省）のデータを基にクラブマネジメント編集部が推定。 * 上記売上高にはスイミング単体施設は含まない。クラブ内のスクール会員（成人・子ども）は含む。若干ではあるが、ボクシングジムなどの売上高も含まれている。</p> <p>施設数の推移 (単位: 軒、%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成 9年</th> <th>平成 10年</th> <th>平成 11年</th> <th>平成 12年</th> <th>平成 13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>1,676</td> <td>1,708</td> <td>1,746</td> <td>1,788</td> <td>1,830</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>1.2</td> <td>1.9</td> <td>2.2</td> <td>2.4</td> <td>2.3</td> </tr> </tbody> </table> <p>* クラブマネジメント編集部調べ。</p> <p>1施設あたりの売上高 (単位: 万円、%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成 9年</th> <th>平成 10年</th> <th>平成 11年</th> <th>平成 12年</th> <th>平成 13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>17,303</td> <td>17,242</td> <td>17,138</td> <td>16,968</td> <td>16,579</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>0.3</td> <td>0.4</td> <td>0.6</td> <td>1.0</td> <td>2.3</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 特定サービス産業実態調査報告書（平成10年フィットネスクラブ編）¹⁾、特定サービス産業動態統計月報（平成13年12月分）²⁾（ともに経産省）のデータを基にクラブマネジメント編集部が推定。</p> <p>フィットネスクラブ事業新規開業施設数の推移 (単位: 軒)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成 9年</th> <th>平成 10年</th> <th>平成 11年</th> <th>平成 12年</th> <th>平成 13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>25</td> <td>32</td> <td>38</td> <td>44</td> <td>42</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 継承施設（平成13年10軒）、移転新設施設（同7軒）、業態転換施設（同1軒）を除く。 * 平成 9年は体力健康新聞調べ、平成10年以降はクラブマネジメント編集部調べ。 業界再編にかかわる動き（平成13年1月～12月）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マルエツ子会社のフィットネスクラブ、DOSCIに譲渡（日経/13.1.10） ・フィットネスクラブ事業 サントリー・丸紅が統合（日経/13.1.10） ・東京海上キャピタル出資・融資でSPJ（フィットネスクラブVB）のM&A支援、4年で150億円を供給（日経/13.1.12） ・マイカル、コナミにビーブル（現コナミスポーツ）を売却（日経/13.1.29） ・セントラルスポーツ、FC私鉄2社の経営肩代わり（日経/13.2.5） ・青山クラブ・東生スポーツ倶楽部、民事再生手続き開始を申請（CM/35号） ・コナミスポーツ、日産スポーツプラザを子会社化（CM/35号） ・ダイヤモンドシティ、クラブ事業をグンゼスポーツに譲渡（日経MJ/13.8.30） ・オージスポーツ、ハウススポーツを買収。次年度3店新規出店（日経/13.11.18） ・キッコーマン、クラブ事業をディックルネサンスに譲渡（日経/13.11.30） ・キットウエルネス、2002年に2店を出店（日経産業/13.12.6） <p>* 出典 日本経済新聞（本紙 MJ・産業）、クラブマネジメント</p>		平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年	売上高	2,900	2,945	2,989	3,034	3,034	伸び率	1.5	1.6	1.5	1.5	0.0		平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年	施設数	1,676	1,708	1,746	1,788	1,830	伸び率	1.2	1.9	2.2	2.4	2.3		平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年	売上高	17,303	17,242	17,138	16,968	16,579	伸び率	0.3	0.4	0.6	1.0	2.3		平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年	施設数	25	32	38	44	42
	平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年																																																															
売上高	2,900	2,945	2,989	3,034	3,034																																																															
伸び率	1.5	1.6	1.5	1.5	0.0																																																															
	平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年																																																															
施設数	1,676	1,708	1,746	1,788	1,830																																																															
伸び率	1.2	1.9	2.2	2.4	2.3																																																															
	平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年																																																															
売上高	17,303	17,242	17,138	16,968	16,579																																																															
伸び率	0.3	0.4	0.6	1.0	2.3																																																															
	平成 9年	平成 10年	平成 11年	平成 12年	平成 13年																																																															
施設数	25	32	38	44	42																																																															

項目	内容	図表・参考資料																																																																																																																														
II 需要動向	<p>(1)利用人口</p> <p>平成8年から毎年伸び続けていた会員数が平成13年は前年対比 1%減少した。個人のクラブ会員は減少していないが、特に法人会員、子供のスイミング生の落ち込みが影響した。</p> <p>延べ利用者数、利用回数はともに毎年増加している。背景には比較的時間に余裕のある中高年女性や高年男性の参加増がある。</p> <p>利用者の中には、月間30～50回利用する会員もある。</p> <p>全体の法人会員は減少しているが、首都圏の外資系企業の多くは積極的に法人会員に加盟し、利用している。また、顧客志向の法人会員システムを備えるクラブの参加は高くなっている。</p> <p>子どものスイミングなど既存のスクールは全般的に不調であるが、成人のスイミングスクール、成人のカルチャー、テニススクール(成人・子ども)、子どもの空手、ジュニアファンクなどは生徒数、利用者数を伸ばしている。</p> <p>(2)消費動向</p> <p>平成8年より下降傾向にあった会員1人あたりの年間消費額(客単価)は、平成12年で下げ止まり、平成13年は引き上がった。</p> <p>時間軸区分の細かな会員種別 ナイト会員、モーニング会員、ホリデイ会員への入会者数、在籍者数は減少傾向にある。</p> <p>グループエクササイズプログラムの参加者が増えている。特に(アロマ)ストレッチやヨガ、太極拳、気功などの調整系・呼吸系・癒し系エクササイズに人気が出てきている。格闘技系や水中ウォーキングも従来通り人気がある。</p> <p>アリーナ付設の施設ではスポーツ種目 フットサル、バスケット、卓球、パドミントン、バレーなどにも人気が出てきている。</p> <p>パーソナルトレーニングやカルチャー系プログラムなど有料のプログラムを受ける人が多くなってきている。</p> <p>サプリメント(機能性補助食品)やミネラルウォーターなどの飲食物をクラブで摂る人が増えている。</p> <p>(3)その他</p> <p>年齢、性別を問わず低体力者が増えている。</p> <p>短期的な売上高の見通しは厳しくなっているが、中長期的には明るいものとなると予測できる。高齢化の進展、疾病率の上昇、医療費の自己負担増、健康意識の広まりなどの要因があるためである。</p>	<p>会員数・延べ利用者数の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成9年</th> <th>平成10年</th> <th>平成11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>会員数(人)</td> <td>2,815,680</td> <td>2,907,300</td> <td>3,034,560</td> <td>3,118,558</td> <td>3,087,372</td> </tr> <tr> <td>延べ利用者数(万人)</td> <td>11.967</td> <td>13.049</td> <td>13.958</td> <td>14.720</td> <td>15.132</td> </tr> <tr> <td>1施設あたり(人)</td> <td>71.402</td> <td>76.399</td> <td>80.034</td> <td>82.324</td> <td>82.689</td> </tr> <tr> <td>年間平均利用回数(回)</td> <td>42.5</td> <td>44.9</td> <td>46.0</td> <td>47.2</td> <td>49.0</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 特定サービス産業実態調査報告書(平成10年フィットネスクラブ編)、『特定サービス産業動態統計月報(平成13年12月分)』(ともに経産省)のデータを基にクラブマネジメント編集部が推定。</p> <p>会員1人あたり年間消費額 (単位:円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成9年</th> <th>平成10年</th> <th>平成11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>消費額</td> <td>102,994</td> <td>101,296</td> <td>98,498</td> <td>97,513</td> <td>98,271</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>0.9</td> <td>1.6</td> <td>2.8</td> <td>1.0</td> <td>0.7</td> </tr> </tbody> </table> <p>経産省調査による売上高・会員数・延べ利用者数の動態</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>売上高(百万円)</th> <th>会員数(人)</th> <th>利用者数(人)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成13年1～3月</td> <td>197,573</td> <td>2,027,708</td> <td>27,397,942</td> </tr> <tr> <td>〃 4～6月</td> <td>48,210</td> <td>2,081,836</td> <td>29,529,363</td> </tr> <tr> <td>〃 7～9月</td> <td>48,804</td> <td>2,143,436</td> <td>31,056,056</td> </tr> <tr> <td>〃 10～12月</td> <td>50,771</td> <td>2,089,485</td> <td>30,515,186</td> </tr> <tr> <td>平成13年</td> <td>49,788</td> <td>2,089,485</td> <td>118,498,547</td> </tr> <tr> <td>前年同期比・前年比(%)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>平成13年1～3月</td> <td>99.0</td> <td>98.9</td> <td>103.0</td> </tr> <tr> <td>〃 4～6月</td> <td>98.7</td> <td>99.3</td> <td>101.4</td> </tr> <tr> <td>〃 7～9月</td> <td>100.7</td> <td>98.7</td> <td>101.9</td> </tr> <tr> <td>〃 10～12月</td> <td>102.1</td> <td>99.4</td> <td>105.2</td> </tr> <tr> <td>平成13年</td> <td>100.1</td> <td>99.4</td> <td>102.8</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 調査対象施設約709施設。出典 特定サービス産業動態統計月報(平成13年12月分)』</p> <p>経産省調査による事業所・企業の売上高見通し</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>調査時点</th> <th>12年12月調査 (13年1～3月期)</th> <th>13年3月調査 (13年4～6月期)</th> <th>13年6月調査 (13年7～9月期)</th> <th>13年9月調査 (13年10～12月期)</th> <th>13年12月調査 (14年1～3月期)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>増加A</td> <td>14.5</td> <td>29.2</td> <td>22.5</td> <td>18.3</td> <td>13.4</td> </tr> <tr> <td>横ばい</td> <td>63.2</td> <td>43.1</td> <td>59.2</td> <td>52.1</td> <td>52.2</td> </tr> <tr> <td>減少</td> <td>22.4</td> <td>27.8</td> <td>18.3</td> <td>29.6</td> <td>34.3</td> </tr> <tr> <td>DI(A-B)</td> <td>7.9</td> <td>1.4</td> <td>4.2</td> <td>11.3</td> <td>20.9</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 調査対象施設約709施設。出典 特定サービス産業動態統計月報(平成13年12月分)』</p>		平成9年	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	会員数(人)	2,815,680	2,907,300	3,034,560	3,118,558	3,087,372	延べ利用者数(万人)	11.967	13.049	13.958	14.720	15.132	1施設あたり(人)	71.402	76.399	80.034	82.324	82.689	年間平均利用回数(回)	42.5	44.9	46.0	47.2	49.0		平成9年	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	消費額	102,994	101,296	98,498	97,513	98,271	伸び率	0.9	1.6	2.8	1.0	0.7		売上高(百万円)	会員数(人)	利用者数(人)	平成13年1～3月	197,573	2,027,708	27,397,942	〃 4～6月	48,210	2,081,836	29,529,363	〃 7～9月	48,804	2,143,436	31,056,056	〃 10～12月	50,771	2,089,485	30,515,186	平成13年	49,788	2,089,485	118,498,547	前年同期比・前年比(%)				平成13年1～3月	99.0	98.9	103.0	〃 4～6月	98.7	99.3	101.4	〃 7～9月	100.7	98.7	101.9	〃 10～12月	102.1	99.4	105.2	平成13年	100.1	99.4	102.8	調査時点	12年12月調査 (13年1～3月期)	13年3月調査 (13年4～6月期)	13年6月調査 (13年7～9月期)	13年9月調査 (13年10～12月期)	13年12月調査 (14年1～3月期)	増加A	14.5	29.2	22.5	18.3	13.4	横ばい	63.2	43.1	59.2	52.1	52.2	減少	22.4	27.8	18.3	29.6	34.3	DI(A-B)	7.9	1.4	4.2	11.3	20.9
	平成9年	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年																																																																																																																											
会員数(人)	2,815,680	2,907,300	3,034,560	3,118,558	3,087,372																																																																																																																											
延べ利用者数(万人)	11.967	13.049	13.958	14.720	15.132																																																																																																																											
1施設あたり(人)	71.402	76.399	80.034	82.324	82.689																																																																																																																											
年間平均利用回数(回)	42.5	44.9	46.0	47.2	49.0																																																																																																																											
	平成9年	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年																																																																																																																											
消費額	102,994	101,296	98,498	97,513	98,271																																																																																																																											
伸び率	0.9	1.6	2.8	1.0	0.7																																																																																																																											
	売上高(百万円)	会員数(人)	利用者数(人)																																																																																																																													
平成13年1～3月	197,573	2,027,708	27,397,942																																																																																																																													
〃 4～6月	48,210	2,081,836	29,529,363																																																																																																																													
〃 7～9月	48,804	2,143,436	31,056,056																																																																																																																													
〃 10～12月	50,771	2,089,485	30,515,186																																																																																																																													
平成13年	49,788	2,089,485	118,498,547																																																																																																																													
前年同期比・前年比(%)																																																																																																																																
平成13年1～3月	99.0	98.9	103.0																																																																																																																													
〃 4～6月	98.7	99.3	101.4																																																																																																																													
〃 7～9月	100.7	98.7	101.9																																																																																																																													
〃 10～12月	102.1	99.4	105.2																																																																																																																													
平成13年	100.1	99.4	102.8																																																																																																																													
調査時点	12年12月調査 (13年1～3月期)	13年3月調査 (13年4～6月期)	13年6月調査 (13年7～9月期)	13年9月調査 (13年10～12月期)	13年12月調査 (14年1～3月期)																																																																																																																											
増加A	14.5	29.2	22.5	18.3	13.4																																																																																																																											
横ばい	63.2	43.1	59.2	52.1	52.2																																																																																																																											
減少	22.4	27.8	18.3	29.6	34.3																																																																																																																											
DI(A-B)	7.9	1.4	4.2	11.3	20.9																																																																																																																											

項目	内容	図表・参考資料																																																																																																																																																																																																																				
III 経営動向	<p>(1)収支状況</p> <p>業界再編期に入り、上位大手4社はM&Aや新規出店などで売上高を伸ばしている。一方、中堅・中小の企業の中には売上高が年々下降し、新規出店ができずに撤退を余儀なくされているところも多い。既存店の売上高は下降ぎみのところが多い。コストマネジメント策もほぼ出尽くした感があり、既存店の利益は捻出しにくい状況となっている。スタッフの生産性を向上させる策、正社員数の削減～パート・アルバイトの多能化、戦力化、契約社員の採用～多能化、戦力化などが、数少ない利益捻出策となっている。</p> <p>(2)設備投資動向</p> <p>陳腐化した業態、店舗の移転新設、大規模な改装、増設などが増えてきている。平成13年は7軒の移転新設があった。小規模なリノベーション、マシン類の入替え等をするところも増えてきている。カーディオ(心肺持久系)エリアの拡充が進んでいる。グループエクササイズを行う場所が複数化、大型化している。新規店の中には第1スタジオをアリーナとして設計するところもある。IT関連の投資が多く見られる。会員管理ソフト、ナレッジマネジメント、自社HPの作成、携帯電話の活用などである。</p> <p>(3)経営上の問題点と対策の方向</p> <p>コナミスポーツを除き、借入金の多い企業が目立つ。減益傾向の企業が増えている。繁盛する新規店の開発、陳腐化した既存店の大規模なリノベーション等といった抜本的な策により、財務構造を立て直し、利益体質にしたいと考える企業が多い。出店または移転候補地が見つけれない、出店または移転候補地競争に敗れる企業が多い。累積がかさみ、撤退を余儀なくされる企業がでてくる。ビルオーナー(家主)が代わり契約条件が当初のものと変わってきたり、与信能力の低いビルオーナーになったりするなどのリスクが発生しているところも見られる。</p> <p>(4)その他</p> <p>マシン等への機器販売と運営受託など外販部門を強化する動きが見られる。会員に対しても、会費外収入(付帯収入)を高めようとする動きが見える。</p>	<p>大手6社の業績推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社名</th> <th></th> <th>H8('96)年度</th> <th>H9('97)年度</th> <th>H10('98)年度</th> <th>H11('99)年度</th> <th>H12('00)年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="5">コナミスポーツ</td> <td>売上高(億円)</td> <td>334.8</td> <td>394.8</td> <td>446.7</td> <td>495.1</td> <td>540.68</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>96(24)</td> <td>88(23)</td> <td>102(25)</td> <td>109(26)</td> <td>118</td> </tr> <tr> <td>会員数</td> <td>個人 17.3</td> <td>22.8</td> <td>25.9</td> <td>30</td> <td>48.8</td> </tr> <tr> <td>(万人)</td> <td>スクール 15.1</td> <td>15.6</td> <td>15.5</td> <td>14.6</td> <td>16.8</td> </tr> <tr> <td>(決算期2月) 正社員数(人)</td> <td>843</td> <td>849</td> <td>840</td> <td>840</td> <td>880</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">セントラルスポーツ</td> <td>売上高(億円)</td> <td>272</td> <td>284.9</td> <td>296.7</td> <td>311.1</td> <td>313.14</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>N/A</td> <td>86(70)</td> <td>86(70)</td> <td>84(66)</td> <td>84(66)</td> </tr> <tr> <td>会員数</td> <td>個人 20</td> <td>21</td> <td>24</td> <td>24</td> <td>24</td> </tr> <tr> <td>(万人)</td> <td>スクール 13</td> <td>12</td> <td>12</td> <td>12.5</td> <td>12.5</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月) 正社員数(人)</td> <td>1259</td> <td>1214</td> <td>1,170</td> <td>1,103</td> <td>869</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">ディックルネサンス</td> <td>売上高(億円)</td> <td>103.1</td> <td>119.5</td> <td>126</td> <td>129.5</td> <td>154.6</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>27(12)</td> <td>31(12)</td> <td>33(7)</td> <td>33(13)</td> <td>45(5)</td> </tr> <tr> <td>会員数</td> <td>個人 5.7</td> <td>7.3</td> <td>9.2</td> <td>9.5</td> <td>11.9</td> </tr> <tr> <td>(万人)</td> <td>スクール 3.9</td> <td>4.2</td> <td>3.9</td> <td>3.8</td> <td>5.1</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月) 正社員数(人)</td> <td>438</td> <td>430</td> <td>434</td> <td>381</td> <td>503</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">ティップネス</td> <td>売上高(億円)</td> <td>128</td> <td>132.2</td> <td>134.1</td> <td>131.6</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>15</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>17</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td>会員数</td> <td>個人 7.3</td> <td>7.8</td> <td>8.3</td> <td>8.6</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>(万人)</td> <td>スクール -</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>(決算期12月) 正社員数(人)</td> <td>230</td> <td>211</td> <td>199</td> <td>203</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">ダイエーオリンピックスポーツ *カルチャー部門を含む</td> <td>売上高(億円)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>118.6</td> <td>127</td> <td>131</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>56</td> <td>57</td> <td>65</td> </tr> <tr> <td>会員数</td> <td>個人 -</td> <td>-</td> <td>7.1</td> <td>8.9</td> <td>9.3</td> </tr> <tr> <td>(万人)</td> <td>スクール -</td> <td>-</td> <td>5.9</td> <td>5.9</td> <td>5.5</td> </tr> <tr> <td>(決算期2月) 正社員数(人)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>205</td> <td>216</td> <td>252</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 表中店舗数の項の括弧内は、運営受託店舗数。DOSCIは平成14年コナミスポーツと合併</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>近年の開業タイプ別施設数</th> <th colspan="4">(単位:軒)</th> </tr> <tr> <th></th> <th>平成10年</th> <th>平成11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新規開業</td> <td>26</td> <td>34</td> <td>44</td> <td>42</td> </tr> <tr> <td>業態転換</td> <td>6</td> <td>4</td> <td>1*</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>継承後の再開業</td> <td>10</td> <td>8</td> <td>11*</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>移転新設後の開業</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>44</td> <td>46</td> <td>56</td> <td>60</td> </tr> </tbody> </table> <p>* クラブマネジメント調べ。表中平成12年の「業態転換」による開業1軒は「継承」の中にも含まれている。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">近年の開鎖施設数</th> <th>(単位:軒)</th> </tr> <tr> <th>平成10年</th> <th>平成11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>-</td> <td>-</td> <td>2</td> <td>0</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>* クラブマネジメント調べ。</p>	会社名		H8('96)年度	H9('97)年度	H10('98)年度	H11('99)年度	H12('00)年度	コナミスポーツ	売上高(億円)	334.8	394.8	446.7	495.1	540.68	店舗数(ヶ所)	96(24)	88(23)	102(25)	109(26)	118	会員数	個人 17.3	22.8	25.9	30	48.8	(万人)	スクール 15.1	15.6	15.5	14.6	16.8	(決算期2月) 正社員数(人)	843	849	840	840	880	セントラルスポーツ	売上高(億円)	272	284.9	296.7	311.1	313.14	店舗数(ヶ所)	N/A	86(70)	86(70)	84(66)	84(66)	会員数	個人 20	21	24	24	24	(万人)	スクール 13	12	12	12.5	12.5	(決算期3月) 正社員数(人)	1259	1214	1,170	1,103	869	ディックルネサンス	売上高(億円)	103.1	119.5	126	129.5	154.6	店舗数(ヶ所)	27(12)	31(12)	33(7)	33(13)	45(5)	会員数	個人 5.7	7.3	9.2	9.5	11.9	(万人)	スクール 3.9	4.2	3.9	3.8	5.1	(決算期3月) 正社員数(人)	438	430	434	381	503	ティップネス	売上高(億円)	128	132.2	134.1	131.6	-	店舗数(ヶ所)	15	16	17	17	21	会員数	個人 7.3	7.8	8.3	8.6	9	(万人)	スクール -	-	-	-	-	(決算期12月) 正社員数(人)	230	211	199	203	-	ダイエーオリンピックスポーツ *カルチャー部門を含む	売上高(億円)	-	-	118.6	127	131	店舗数(ヶ所)	-	-	56	57	65	会員数	個人 -	-	7.1	8.9	9.3	(万人)	スクール -	-	5.9	5.9	5.5	(決算期2月) 正社員数(人)	-	-	205	216	252	近年の開業タイプ別施設数	(単位:軒)					平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	新規開業	26	34	44	42	業態転換	6	4	1*	1	継承後の再開業	10	8	11*	10	移転新設後の開業	2	0	1	7	合計	44	46	56	60	近年の開鎖施設数				(単位:軒)	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年		-	-	2	0	
会社名		H8('96)年度	H9('97)年度	H10('98)年度	H11('99)年度	H12('00)年度																																																																																																																																																																																																																
コナミスポーツ	売上高(億円)	334.8	394.8	446.7	495.1	540.68																																																																																																																																																																																																																
	店舗数(ヶ所)	96(24)	88(23)	102(25)	109(26)	118																																																																																																																																																																																																																
	会員数	個人 17.3	22.8	25.9	30	48.8																																																																																																																																																																																																																
	(万人)	スクール 15.1	15.6	15.5	14.6	16.8																																																																																																																																																																																																																
	(決算期2月) 正社員数(人)	843	849	840	840	880																																																																																																																																																																																																																
セントラルスポーツ	売上高(億円)	272	284.9	296.7	311.1	313.14																																																																																																																																																																																																																
	店舗数(ヶ所)	N/A	86(70)	86(70)	84(66)	84(66)																																																																																																																																																																																																																
	会員数	個人 20	21	24	24	24																																																																																																																																																																																																																
	(万人)	スクール 13	12	12	12.5	12.5																																																																																																																																																																																																																
	(決算期3月) 正社員数(人)	1259	1214	1,170	1,103	869																																																																																																																																																																																																																
ディックルネサンス	売上高(億円)	103.1	119.5	126	129.5	154.6																																																																																																																																																																																																																
	店舗数(ヶ所)	27(12)	31(12)	33(7)	33(13)	45(5)																																																																																																																																																																																																																
	会員数	個人 5.7	7.3	9.2	9.5	11.9																																																																																																																																																																																																																
	(万人)	スクール 3.9	4.2	3.9	3.8	5.1																																																																																																																																																																																																																
	(決算期3月) 正社員数(人)	438	430	434	381	503																																																																																																																																																																																																																
ティップネス	売上高(億円)	128	132.2	134.1	131.6	-																																																																																																																																																																																																																
	店舗数(ヶ所)	15	16	17	17	21																																																																																																																																																																																																																
	会員数	個人 7.3	7.8	8.3	8.6	9																																																																																																																																																																																																																
	(万人)	スクール -	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																
	(決算期12月) 正社員数(人)	230	211	199	203	-																																																																																																																																																																																																																
ダイエーオリンピックスポーツ *カルチャー部門を含む	売上高(億円)	-	-	118.6	127	131																																																																																																																																																																																																																
	店舗数(ヶ所)	-	-	56	57	65																																																																																																																																																																																																																
	会員数	個人 -	-	7.1	8.9	9.3																																																																																																																																																																																																																
	(万人)	スクール -	-	5.9	5.9	5.5																																																																																																																																																																																																																
	(決算期2月) 正社員数(人)	-	-	205	216	252																																																																																																																																																																																																																
近年の開業タイプ別施設数	(単位:軒)																																																																																																																																																																																																																					
	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年																																																																																																																																																																																																																		
新規開業	26	34	44	42																																																																																																																																																																																																																		
業態転換	6	4	1*	1																																																																																																																																																																																																																		
継承後の再開業	10	8	11*	10																																																																																																																																																																																																																		
移転新設後の開業	2	0	1	7																																																																																																																																																																																																																		
合計	44	46	56	60																																																																																																																																																																																																																		
近年の開鎖施設数				(単位:軒)																																																																																																																																																																																																																		
平成10年	平成11年	平成12年	平成13年																																																																																																																																																																																																																			
-	-	2	0																																																																																																																																																																																																																			

No.	4	業種	フィットネスクラブ
-----	---	----	-----------

項 目		内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
IV 事業環境の変化	(1)技術環境の変化	<p>来館者、見学者の入会獲得率を高めたり 運動継続を促すため、測定器 (例、インボディ、骨密度計、皮脂厚計など)を活用するクラブが増えている。</p> <p>心肺持久力系マシンエリアへのTVモニタ設置が標準化されつつある。これに対し 広告収入モデルでフリービデオを提供する企業が出てきている。</p> <p>トレーニングマシンは、毎年バージョンアップされたり 新しい製品が開発されたりしている。最近ではメモリが内蔵されたキーで運動プログラムや、トレーニングマシンの椅子の高さ・おもりの重さを管理・表示したり、運動履歴を管理できるマシンや、新理論 (ファンクショナルトレーニング、コアトレーニング)に基づいたトレーニングマシン 備品を採り入れるクラブが増えてきている。</p>	
	(2)公的規制や税制上の問題点	<p>公的フィットネス施設の民業圧迫に対し、今後の公的フィットネス施設の新設および増設の禁止、現在ある施設毎の経営成績の明確化、独立採算を原則とする中で一定水準に達しない既存施設の早期 (5年以内) 廃止または民営化が閣議決定されたが、依然解決されておらず業界内では不満がくすぶっている。</p>	
	(3)その他	<p>CRMを採り入れようとする企業が増えている。</p> <p>ストレスフリー化 フリーチョイスロッカー、自動券売機の設置などが図られている。</p> <p>高齢化の進展とともに中高年層の参加が進んでいる。マスコミでフィットネスが取り上げられることが多くなっていることも一因である。</p> <p>競争が激化しているエリアもあり 中には戦略的に撤退するクラブもある。</p>	

項目	内容	図表・参考資料																																																																																																																							
<p>V 経営戦略</p> <p>(1)集客及び新規顧客開拓策</p> <p>(2)話題の施設、サービス</p> <p>(3)価格低下など「デフレ状況」への業界認識や対応</p> <p>(4)会員定着策</p> <p>(5)高齢化市場への取り組み</p>	<p>定着戦略としては、新店開発と既存店のリノベーションが主流である。集客戦略としては、見学者への「測定・カウンセリング評価」と「体験利用」および「会員紹介」が主流である。</p> <p>新店のオープニングでは、早期入会者への月会費引きオファーやオープン直前期間の「見学会」「体験会」を実施し、高い効果をあげるクラブが増えている。広告宣伝媒体としては、「新聞折込チラシ」、「施設自体」、「最寄駅看板」が主流である。</p> <p>メディカル施設、大型託児室等付帯の「スポーツプレックス ジャパン荻窪」。同店経営母体へは、東京海上キャピタルが出資 融資している。エンタテインメントの要素を大胆に取り入れた「キングオブフィットネスクラブ エイブル広島」。アリーナ付きのクラブ「リーヴ相模大野」。</p> <p>「価格低下」については、数年前に一段落しており、現在は客単価を高めるプロセスにある。但し、新規店の「正会員」の価格については、これまでよりやや低めに定価設定したり、オープニングキャンペーン価格として月会費を先行入会者に限って割引いたりするクラブが目立つ。</p> <p>基本的な策 クレンリネス、混雑緩和などの徹底に努めている。定着率は微増しているものと思われる。クラブ側の努力に加え、会員の高齢化と新規入会者の減少も一因と考えられる。</p> <p>高齢者層を意識した新プログラム ツボ・バー、自力整体などが開発されてきている。温浴施設を充実させるクラブが増えている。(社)日本フィットネス産業協会が中心となり、例年「敬老の日」前後の期間に60歳以上の利用者への施設無料開放を実施し、高齢者への「フィットネス」の啓発に努めている。高齢者獲得は経営的メリット 生涯顧客価値が高い がある。</p>	<p>入会者と非入会者の意識の違いに関するウェブ調査</p> <p>2000年</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th></th> <th>1位</th> <th>2位</th> <th>3位</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">フィットネスクラブを選ぶ要因 (複数回答)</td> <td>入会者</td> <td>自宅に近いこと(76.9%)</td> <td>施設・設備が充実していること(62.2%)</td> <td>料金が手軽なこと(64.2%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>料金が手軽なこと(79.1%)</td> <td>自宅に近いこと(78.0%)</td> <td>施設・設備が充実していること(54.5%)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">フィットネスクラブに期待すること</td> <td>入会者</td> <td>シェイプされた身体づくり(61.8%)</td> <td>ストレス解消(23.7%)</td> <td>減量(17.3%) / 健康増進(17.3%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>健康増進(24.6%)</td> <td>シェイプされた身体づくり(23.3%)</td> <td>減量(22.2%)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">参加してみたいプログラムは</td> <td>入会者</td> <td>ボクシング系エクササイズ(18.5%)</td> <td>器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(13.9%)</td> <td>ヒップアップ(12.7%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(20.6%)</td> <td>ボクシング系エクササイズ(13.1%)</td> <td>水中ウォーキング(12.4%)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">月会費はいくらが適当だと思うか</td> <td>入会者</td> <td>8,000 - 8,999円(17.9%) / 5,000 - 5,999円(17.9%)</td> <td>10,000 - 10,999円(15.6%)</td> <td>7,000 - 7,999円(12.7%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>3,000円未満(65.7%)</td> <td>5,000 - 5,999円(23.5%)</td> <td>4,000 - 4,999円(15.7%)</td> </tr> </tbody> </table> <p>2002年</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th></th> <th>1位</th> <th>2位</th> <th>3位</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">フィットネスクラブを選ぶ要因 (複数回答)</td> <td>入会者</td> <td>自宅に近いこと(62.6%)</td> <td>施設・設備が充実していること(39.2%)</td> <td>雰囲気がいいこと(37.3%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>自宅に近いこと(35.1%)</td> <td>料金が手軽なこと(31.6%)</td> <td>施設・設備が充実していること(29.7%)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">フィットネスクラブに期待すること</td> <td>入会者</td> <td>ストレス解消(62.2%)</td> <td>シェイプされた身体づくり(60.5%)</td> <td>健康増進(67.3%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>ストレス解消(27.8%)</td> <td>シェイプされた身体づくり(27.2%)</td> <td>減量(22.8%)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">参加してみたいプログラムは</td> <td>入会者</td> <td>エアロビクス(29.7%)</td> <td>ボクシング系エクササイズ(24.7%)</td> <td>器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(20.3%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>エアロビクス(20.6%)</td> <td>器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(18.4%)</td> <td>水中ウォーキングなど(15.8%)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">月会費はいくらが適当だと思うか</td> <td>入会者</td> <td>8,000 - 8,999円(52.2%)</td> <td>10,000 - 10,999円(6.9%)</td> <td>7,000 - 7,999円(7.6%)</td> </tr> <tr> <td>非入会者</td> <td>5,000 - 5,999円(69.9%)</td> <td>7,000 - 7,999円(7.0%)</td> <td>6,000 - 6,999円(6.7%)</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 総数722人 (内、入会者549人) 主に25 - 40歳代の主婦、OL、ビジネスマンで男女比は約6:4、既婚未婚半々。クラブマネジメント編集部調べ</p> <p>* 総数158人 (内、入会者94人) 主に25 - 39歳代の主婦、OL、ビジネスマンで男女比は約4:6、既婚未婚半々。%表示は全回答。クラブマネジメント編集部調べ</p> <p>日本のスイミング・フィットネス施設の成人会員年代別構成比</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>40歳以下</th> <th>40～49歳</th> <th>50歳以上</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1996年度</td> <td>50</td> <td>19.4</td> <td>30.6</td> </tr> <tr> <td>1998年度</td> <td>48.4</td> <td>18.3</td> <td>33.3</td> </tr> <tr> <td>2001年度</td> <td>44.3</td> <td>18.1</td> <td>37.6</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典：『フィットネス産業基礎データ資料2001』(FIA)。男女比は42.6:57.4でほぼ変化がない。</p> <p>性別・年代別の月間平均退会率 (単位:%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>～29歳</th> <th>30～39歳</th> <th>40～49歳</th> <th>50～59歳</th> <th>60～69歳</th> <th>70歳～</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男性</td> <td>9.8</td> <td>7.5</td> <td>5.4</td> <td>4.5</td> <td>3.9</td> <td>2.9</td> </tr> <tr> <td>女性</td> <td>11.3</td> <td>7.9</td> <td>5.7</td> <td>5.3</td> <td>4</td> <td>2.6</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典：『フィットネス産業基礎データ資料2001』(FIA)。全体平均5.9%</p>			1位	2位	3位	フィットネスクラブを選ぶ要因 (複数回答)	入会者	自宅に近いこと(76.9%)	施設・設備が充実していること(62.2%)	料金が手軽なこと(64.2%)	非入会者	料金が手軽なこと(79.1%)	自宅に近いこと(78.0%)	施設・設備が充実していること(54.5%)	フィットネスクラブに期待すること	入会者	シェイプされた身体づくり(61.8%)	ストレス解消(23.7%)	減量(17.3%) / 健康増進(17.3%)	非入会者	健康増進(24.6%)	シェイプされた身体づくり(23.3%)	減量(22.2%)	参加してみたいプログラムは	入会者	ボクシング系エクササイズ(18.5%)	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(13.9%)	ヒップアップ(12.7%)	非入会者	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(20.6%)	ボクシング系エクササイズ(13.1%)	水中ウォーキング(12.4%)	月会費はいくらが適当だと思うか	入会者	8,000 - 8,999円(17.9%) / 5,000 - 5,999円(17.9%)	10,000 - 10,999円(15.6%)	7,000 - 7,999円(12.7%)	非入会者	3,000円未満(65.7%)	5,000 - 5,999円(23.5%)	4,000 - 4,999円(15.7%)			1位	2位	3位	フィットネスクラブを選ぶ要因 (複数回答)	入会者	自宅に近いこと(62.6%)	施設・設備が充実していること(39.2%)	雰囲気がいいこと(37.3%)	非入会者	自宅に近いこと(35.1%)	料金が手軽なこと(31.6%)	施設・設備が充実していること(29.7%)	フィットネスクラブに期待すること	入会者	ストレス解消(62.2%)	シェイプされた身体づくり(60.5%)	健康増進(67.3%)	非入会者	ストレス解消(27.8%)	シェイプされた身体づくり(27.2%)	減量(22.8%)	参加してみたいプログラムは	入会者	エアロビクス(29.7%)	ボクシング系エクササイズ(24.7%)	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(20.3%)	非入会者	エアロビクス(20.6%)	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(18.4%)	水中ウォーキングなど(15.8%)	月会費はいくらが適当だと思うか	入会者	8,000 - 8,999円(52.2%)	10,000 - 10,999円(6.9%)	7,000 - 7,999円(7.6%)	非入会者	5,000 - 5,999円(69.9%)	7,000 - 7,999円(7.0%)	6,000 - 6,999円(6.7%)	年度	40歳以下	40～49歳	50歳以上	1996年度	50	19.4	30.6	1998年度	48.4	18.3	33.3	2001年度	44.3	18.1	37.6		～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳～	男性	9.8	7.5	5.4	4.5	3.9	2.9	女性	11.3	7.9	5.7	5.3	4	2.6
		1位	2位	3位																																																																																																																					
フィットネスクラブを選ぶ要因 (複数回答)	入会者	自宅に近いこと(76.9%)	施設・設備が充実していること(62.2%)	料金が手軽なこと(64.2%)																																																																																																																					
	非入会者	料金が手軽なこと(79.1%)	自宅に近いこと(78.0%)	施設・設備が充実していること(54.5%)																																																																																																																					
フィットネスクラブに期待すること	入会者	シェイプされた身体づくり(61.8%)	ストレス解消(23.7%)	減量(17.3%) / 健康増進(17.3%)																																																																																																																					
	非入会者	健康増進(24.6%)	シェイプされた身体づくり(23.3%)	減量(22.2%)																																																																																																																					
参加してみたいプログラムは	入会者	ボクシング系エクササイズ(18.5%)	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(13.9%)	ヒップアップ(12.7%)																																																																																																																					
	非入会者	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(20.6%)	ボクシング系エクササイズ(13.1%)	水中ウォーキング(12.4%)																																																																																																																					
月会費はいくらが適当だと思うか	入会者	8,000 - 8,999円(17.9%) / 5,000 - 5,999円(17.9%)	10,000 - 10,999円(15.6%)	7,000 - 7,999円(12.7%)																																																																																																																					
	非入会者	3,000円未満(65.7%)	5,000 - 5,999円(23.5%)	4,000 - 4,999円(15.7%)																																																																																																																					
		1位	2位	3位																																																																																																																					
フィットネスクラブを選ぶ要因 (複数回答)	入会者	自宅に近いこと(62.6%)	施設・設備が充実していること(39.2%)	雰囲気がいいこと(37.3%)																																																																																																																					
	非入会者	自宅に近いこと(35.1%)	料金が手軽なこと(31.6%)	施設・設備が充実していること(29.7%)																																																																																																																					
フィットネスクラブに期待すること	入会者	ストレス解消(62.2%)	シェイプされた身体づくり(60.5%)	健康増進(67.3%)																																																																																																																					
	非入会者	ストレス解消(27.8%)	シェイプされた身体づくり(27.2%)	減量(22.8%)																																																																																																																					
参加してみたいプログラムは	入会者	エアロビクス(29.7%)	ボクシング系エクササイズ(24.7%)	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(20.3%)																																																																																																																					
	非入会者	エアロビクス(20.6%)	器具をつかって筋肉を引き締めるクラス(18.4%)	水中ウォーキングなど(15.8%)																																																																																																																					
月会費はいくらが適当だと思うか	入会者	8,000 - 8,999円(52.2%)	10,000 - 10,999円(6.9%)	7,000 - 7,999円(7.6%)																																																																																																																					
	非入会者	5,000 - 5,999円(69.9%)	7,000 - 7,999円(7.0%)	6,000 - 6,999円(6.7%)																																																																																																																					
年度	40歳以下	40～49歳	50歳以上																																																																																																																						
1996年度	50	19.4	30.6																																																																																																																						
1998年度	48.4	18.3	33.3																																																																																																																						
2001年度	44.3	18.1	37.6																																																																																																																						
	～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳～																																																																																																																			
男性	9.8	7.5	5.4	4.5	3.9	2.9																																																																																																																			
女性	11.3	7.9	5.7	5.3	4	2.6																																																																																																																			

No.	6	業種	フィットネスクラブ
-----	---	----	-----------

項 目		内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
V 経営戦略 (つづき)	(6)障害者 高齢者などを意識したバリアフリー対応	<p>高齢者の利用に配慮した施設づくりがなされるようになってきた。 医療側からのアプローチとして「(医療法)42条施設」を造る動きが出始めてきている。 障害者らに対して「施設開放日」を設けるクラブもある。</p>	
	(7)環境保全対応について	<p>撤退するクラブもあるが、そのほとんどの施設が新運営者により継承されている。 様々なアプローチで水道光熱費の削減に努めている。 プールの水の浄化にも積極的に取り組んでいる。</p>	
	(8)地域コミュニティ対応について	<p>自クラブで行う一部プログラムを周辺地域の非会員にも有料・無料で提供する機会をつくるクラブが増えてきている。 インストラクターが公的施設へ出向き、健康セミナー等を行ったり、クラブ経営企業が地域の公的フィットネス施設の運営を受託するケースが見られる。 商店街のリーダーとなって活躍する中で、「フィットネス」や「クラブ」を地域の人々に認知して貰おうと努めている。 街やクラブのイベント時に、施設を無料開放したり、レッスンのデモンストレーションをしたり、無料体力測定を提供したりするクラブもある。</p>	
	(9)その他	<p>クラブ経営企業がPFIによるフィットネス施設事業に参入する動きが見え始めてきている。</p>	

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																	
VI 今後の展望 (1)新業態(市場)の登場 (2)その他全般	<p>新業態(市場)と呼べるもので顕在化したものは未だ登場していない。</p> <p>フィットネスクラブは中長期的には成長が続くだろう。 2005年までに数社が株式公開を果たすだろう。 2006年以降には、同質化競争から異質化競争へとステージが変化し始めるだろう。 外資系企業や異業種企業の業界参入やVCによるM&Aもあるだろう。 ホームフィットネスビジネスやヘルスケアビジネスなど、クラブ経営以外のフィットネス関連ビジネスが活発化してくるだろう。</p>	<p>日・米・英の業界データ比較表</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">日本</th> <th colspan="2">米国</th> <th>英国</th> </tr> <tr> <th>1995</th> <th>1998</th> <th>1998</th> <th>1999</th> <th>1998</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>総施設数</td> <td></td> <td></td> <td>28,000</td> <td>30,557</td> <td></td> </tr> <tr> <td>フィットネス施設数</td> <td></td> <td></td> <td>14,100</td> <td>15,125</td> <td></td> </tr> <tr> <td>民間クラブ数</td> <td>2,308 (1,671)</td> <td>1,548</td> <td>12,000</td> <td>13,000</td> <td>1,800</td> </tr> <tr> <td>総会員数(百万人)</td> <td></td> <td></td> <td>29</td> <td>30.6</td> <td></td> </tr> <tr> <td>民間クラブ会員数(百万人)</td> <td>3.9(2.7)</td> <td>2.9(*1.8)</td> <td>13.7</td> <td>15.8</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>総施設会員参加率(%)</td> <td></td> <td></td> <td>9.07*</td> <td>12.06*</td> <td></td> </tr> <tr> <td>民間クラブ会員参加率(%)</td> <td>3.1(2.14)</td> <td>2.32(*1.46)</td> <td>5.24</td> <td>6.16</td> <td>5.09</td> </tr> <tr> <td>新規加入会員数(百人)</td> <td>(8,114)</td> <td>11,581</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>年間延利用者数(万人)</td> <td>(10,620)</td> <td>13,049</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>総市場規模</td> <td></td> <td></td> <td>96(億ドル)</td> <td>106億ドル</td> <td></td> </tr> <tr> <td>民間クラブ市場規模</td> <td>3,591(2,848)億円</td> <td>2,945億円</td> <td>82億ドル</td> <td>91億ドル</td> <td>10億ポンド</td> </tr> <tr> <td>民間クラブ月間客単価</td> <td>7,695円</td> <td>8,430円</td> <td>49.88ドル</td> <td>48ドル</td> <td>28ポンド</td> </tr> <tr> <td>総人件費</td> <td>(885)億円</td> <td>857億円</td> <td>38億ドル</td> <td>44.5億ドル</td> <td></td> </tr> <tr> <td>フルタイムスタッフ数(人)</td> <td>26,468</td> <td>13,994</td> <td>141,000</td> <td>161,400</td> <td></td> </tr> <tr> <td>パートタイムスタッフ数(人)</td> <td>35,417</td> <td>37,256</td> <td>564,000</td> <td>614,900</td> <td></td> </tr> <tr> <td>指導員数(人)</td> <td>(42,501)</td> <td>37,687</td> <td>564,000</td> <td>614,900</td> <td></td> </tr> <tr> <td>総人口(百万人)</td> <td>125.60</td> <td>125.60</td> <td></td> <td></td> <td>58.92</td> </tr> </tbody> </table> <p>注 ・スイミング単体施設を含む、施設内の数値は1998年のデータと比較するために抽出した民間クラブ(スイミング単体施設を含まない)のもの。データは特定サービス産業実態調査報告書(平成7年)、フィットネス産業基礎データ資料(98)。 ・スイミング単体施設300軒を含まない。クラブ内のスクール会員(大人・小人)は含む。 ・ボクシングジムなどのデータも多少含まれている。 ・*はスクール会員(大人・小人)を除いた匿名フィットネスクラブの数値。 ・総人口は1995年時の数値。 ・データは特定サービス産業実態調査報告書(平成10年)、フィットネス産業基礎データ資料(2000)に基づく。 ・HRSAによると、民間クラブとは、税金を納めている施設(ギネス、ラケットボール等の単体施設を含む)、病院・ICC・公園・レクリエーションセンター・教会系の施設、軍隊・学校・マンション・企業フィットネス・SPA・ホテル・リゾートなどは除く。 ・*施設数会員数、民間クラブ会員数を各々米国労働力調査表2004-1現在の総人口(2482万人)で除して求めている。1998年にもこの数値を適用。 ・英国のデータは英国フィットネス産業協会(BIA UK)への当該編集部の取材に基づいた数値。</p>		日本		米国		英国	1995	1998	1998	1999	1998	総施設数			28,000	30,557		フィットネス施設数			14,100	15,125		民間クラブ数	2,308 (1,671)	1,548	12,000	13,000	1,800	総会員数(百万人)			29	30.6		民間クラブ会員数(百万人)	3.9(2.7)	2.9(*1.8)	13.7	15.8	3	総施設会員参加率(%)			9.07*	12.06*		民間クラブ会員参加率(%)	3.1(2.14)	2.32(*1.46)	5.24	6.16	5.09	新規加入会員数(百人)	(8,114)	11,581				年間延利用者数(万人)	(10,620)	13,049				総市場規模			96(億ドル)	106億ドル		民間クラブ市場規模	3,591(2,848)億円	2,945億円	82億ドル	91億ドル	10億ポンド	民間クラブ月間客単価	7,695円	8,430円	49.88ドル	48ドル	28ポンド	総人件費	(885)億円	857億円	38億ドル	44.5億ドル		フルタイムスタッフ数(人)	26,468	13,994	141,000	161,400		パートタイムスタッフ数(人)	35,417	37,256	564,000	614,900		指導員数(人)	(42,501)	37,687	564,000	614,900		総人口(百万人)	125.60	125.60			58.92
	日本			米国		英国																																																																																																													
	1995	1998	1998	1999	1998																																																																																																														
総施設数			28,000	30,557																																																																																																															
フィットネス施設数			14,100	15,125																																																																																																															
民間クラブ数	2,308 (1,671)	1,548	12,000	13,000	1,800																																																																																																														
総会員数(百万人)			29	30.6																																																																																																															
民間クラブ会員数(百万人)	3.9(2.7)	2.9(*1.8)	13.7	15.8	3																																																																																																														
総施設会員参加率(%)			9.07*	12.06*																																																																																																															
民間クラブ会員参加率(%)	3.1(2.14)	2.32(*1.46)	5.24	6.16	5.09																																																																																																														
新規加入会員数(百人)	(8,114)	11,581																																																																																																																	
年間延利用者数(万人)	(10,620)	13,049																																																																																																																	
総市場規模			96(億ドル)	106億ドル																																																																																																															
民間クラブ市場規模	3,591(2,848)億円	2,945億円	82億ドル	91億ドル	10億ポンド																																																																																																														
民間クラブ月間客単価	7,695円	8,430円	49.88ドル	48ドル	28ポンド																																																																																																														
総人件費	(885)億円	857億円	38億ドル	44.5億ドル																																																																																																															
フルタイムスタッフ数(人)	26,468	13,994	141,000	161,400																																																																																																															
パートタイムスタッフ数(人)	35,417	37,256	564,000	614,900																																																																																																															
指導員数(人)	(42,501)	37,687	564,000	614,900																																																																																																															
総人口(百万人)	125.60	125.60			58.92																																																																																																														
VII 事業団体と組織上の問題	<p>民間フィットネスクラブ経営企業は主に「(社)日本フィットネス産業協会」(略称FIA)で活動している。</p> <p>FIAの活動は活発化しているが、地方店舗や独立系店舗の一層の参加が今後望まれる。</p> <p>下記以外にもスポーツ・フィットネス関連NPOがこの2~3年の間にいくつも誕生している。</p> <p>(社)日本フィットネス産業協会(経済産業省所管) 03-3237-5318) (財)日本健康スポーツ連盟(厚生労働省、文部科学省共管) 03-5256-1861) (社)日本エアロビックフィットネス協会(厚生労働省所管) 03-3818-6939) (社)日本スイミングクラブ協会(文部科学省所管) 03-5261-8961) (財)日本スポーツクラブ協会(文部科学省所管) 03-3715-5841) (社)日本エアロビック連盟(文部科学省所管) 03-3719-0401) (社)スポーツ産業団体連合会(経済産業省所管) 03-5276-0141)</p>	<p>平成14年以降の業界再編にかかわる主な動き</p> <p>・スーパー銭湯大手の自然堂、フィットネス業界に参入(日経MJ / 14.1.4) ・NTT、関西のハロー・スポーツプラザ7店を閉鎖(日経地方 / 14.1.22) ・セントラルスポーツ・ディックルネサンス 業界大手2社が提携(日経夕刊 / 14.1.31) ・コナミスポーツ、ダイエーオリンピッククラブを買収(日経 / 14.2.13)</p> <p>* 出典 日本経済新聞</p>																																																																																																																	
VIII 業界誌・参考資料・関連サイト	<p>『クラブマネジメント』 『体力健康新聞』 『特定サービス産業実態調査報告書(平成10年フィットネスクラブ編)』 『FIAフィットネス産業基礎データ資料(98、'99、2000、2001)』 『HRSA Profiles of Success』 『HRSA 50 Million Members By 2010』 フィットネスオンライン http://www.cmnw.com/</p>																																																																																																																		