

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年足踏み状態となり、平成14年は若干縮小した。新たなマーケティング策が打ち出せなかったことに加え、リニューアルなども遅れたことなどから、新規入会者が減り、既存店の業績が落ち込んだことが大きい。</p> <p>法人会員・スクール生の減少も響いている。</p> <p>景気後退により生活者のクラブに対する投資マインドが多少冷え込んだ影響もある。</p> <p>大手4社をはじめ、新規出店・継承により売上高を積み増した企業もある。</p> <p>大手と中小以下の差が開きつつある。大手4社の売上高シェアは約50%である。</p> <p>施設数は年毎に増えている。平成14年12月末日時点の総施設数は1,873軒と推定される。</p> <p>平成14年度の「新規開業」数は前年比129%増の54軒であった。(「移転新設」と「業態転換」を含めた総開業数は前年対比120%増の60軒)</p> <p>例年出店の多い大手4社だが、平成14年はコナミスポーツを除く3社は各々1軒ずつの「新規出店」に止まった。コナミスポーツは14軒の新規出店(4軒の移転新設を含む)があった。オージスポーツ、ザ・ビッグスポーツ、メガロス、文教センター(アスリエ)、キッツウェルネス、エスフォルタ、スィンク(ゴールドジム)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。</p> <p>2002年の54軒の新規出店施設を地区別に見ると、首都圏が半数を占めた。特に東京(10軒)と埼玉(9軒)が多かった。</p> <p>業界再編期に入っており、売却、買収、合併、営業譲渡、企業間提携、継承、親会社事業部からの分離・独立法人化などの大きな動きが相変わらず目立った。継承店舗数は98軒に及んだ。</p> <p>閉鎖撤退施設が13軒と直近3年間で最も多かった。</p> <p>正会員以外の時間軸・空間軸区分の会員種別の料金を比較的高めに設定または改定する動きが見られた。</p> <p>「正会員」など、メインの会員種別を値上げる企業は少ない。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。</p> <p>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ある。</p> <p>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、14年度とその減少幅がより大きくなった。</p> <p>低価格化、価格破壊の動きはそれほど見られない。</p>	<p>図表・参考資料</p> <p><b>市場規模の推移</b> (単位:億円、%)</p> <table border="1"> <thead> <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> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>2,945</td> <td>2,989</td> <td>3,034</td> <td>3,034</td> <td>2,973</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>1.6</td> <td>1.5</td> <td>1.5</td> <td>0.0</td> <td>2.0</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』(ともに経産省)のデータを基にフィットネスビジネス編集部が推定。</p> <p>*上記売上高にはスイミング単体施設のそれ(およそ600億円)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><b>施設数の推移</b> (単位:軒、%)</p> <table border="1"> <thead> <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> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>1,708</td> <td>1,746</td> <td>1,788</td> <td>1,830</td> <td>1,873</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>1.9</td> <td>2.2</td> <td>2.4</td> <td>2.3</td> <td>2.3</td> </tr> </tbody> </table> <p>*フィットネスビジネス編集部調べ。</p> <p><b>フィットネスクラブ事業新規開業施設数の推移</b> (単位:軒)</p> <table border="1"> <thead> <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> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>32</td> <td>38</td> <td>44</td> <td>42</td> <td>54</td> </tr> </tbody> </table> <p>*継承施設(平成14年98軒)、移転新設施設(同4軒)、業態転換施設(同2軒)を除く。</p> <p>*フィットネスビジネス編集部調べ。</p> <p>平成14年の主な業界再編関連ニュース</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NTT、関西のハローズスポーツプラザ7店を閉鎖(日経地方/1.22)</li> <li>・セントラルスポーツ・ディックルネサンスの2社が提携(日経夕刊/1.31)</li> <li>・コナミスポーツ、ダイエーオリンピックスポーツクラブ68店を買収(日経/2.13)</li> <li>・コナミスポーツ、関西のハローズスポーツプラザ5店を継承(日経/3.8)</li> <li>・コナミスポーツ、リログループと提携(日経MJ/4.30)</li> <li>・ディックルネサンス、前田建設子会社の2クラブを継承(日経MJ/10.22)</li> <li>・東武鉄道、11クラブを子会社に譲渡(日経/11.10)</li> <li>・東急電鉄、スポーツ事業を1社に集約予定(日経/12.23)</li> </ul> </div> <p>*出典 日本経済新聞</p> <p><b>1施設あたりの売上高</b> (単位:万円、%)</p> <table border="1"> <thead> <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> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>17,242</td> <td>17,138</td> <td>16,968</td> <td>16,579</td> <td>15,881</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>0.4</td> <td>0.6</td> <td>1.0</td> <td>2.3</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)』、『特定サービス産業動態統計月報』(ともに経産省)のデータを基にフィットネスビジネス編集部が推定。</p>		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	売上高	2,945	2,989	3,034	3,034	2,973	伸び率	1.6	1.5	1.5	0.0	2.0		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	施設数	1,708	1,746	1,788	1,830	1,873	伸び率	1.9	2.2	2.4	2.3	2.3		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	施設数	32	38	44	42	54		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	売上高	17,242	17,138	16,968	16,579	15,881	伸び率	0.4	0.6	1.0	2.3	2.3
	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																																															
売上高	2,945	2,989	3,034	3,034	2,973																																																															
伸び率	1.6	1.5	1.5	0.0	2.0																																																															
	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																																															
施設数	1,708	1,746	1,788	1,830	1,873																																																															
伸び率	1.9	2.2	2.4	2.3	2.3																																																															
	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																																															
施設数	32	38	44	42	54																																																															
	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																																															
売上高	17,242	17,138	16,968	16,579	15,881																																																															
伸び率	0.4	0.6	1.0	2.3	2.3																																																															

項 目		内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																											
II 需要動向	(1) 利用人口	<p>平成8年から毎年増加していた会員数が平成13年に減少に転じ、14年もさらに減少した。既存店の会員数の落ち込みが大きかった。</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があり、フィットネスや健康美に価値を見出し始めた中高年女性や高年男性の参加増がある。そうした人たちは自分に合ったプログラムを求める傾向が強い。</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成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><b>会員数・延べ利用者数の推移</b></p> <table border="1"> <thead> <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> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>会員数(人)</td> <td>2,907,300</td> <td>3,034,560</td> <td>3,118,558</td> <td>3,087,372</td> <td>2,994,751</td> </tr> <tr> <td>延べ利用者数(万人)</td> <td>13.049</td> <td>13.958</td> <td>14.720</td> <td>15.132</td> <td>15.425</td> </tr> <tr> <td>1施設あたり〃(人)</td> <td>76,399</td> <td>80,034</td> <td>82,324</td> <td>82,689</td> <td>82,402</td> </tr> <tr> <td>年間平均利用回数(回)</td> <td>44.9</td> <td>46.0</td> <td>47.2</td> <td>49.0</td> <td>51.5</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』(ともに経産省)のデータを基にフィットネスビジネス編集部が推定。</p>		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	会員数(人)	2,907,300	3,034,560	3,118,558	3,087,372	2,994,751	延べ利用者数(万人)	13.049	13.958	14.720	15.132	15.425	1施設あたり〃(人)	76,399	80,034	82,324	82,689	82,402	年間平均利用回数(回)	44.9	46.0	47.2	49.0	51.5													
		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																								
	会員数(人)	2,907,300	3,034,560	3,118,558	3,087,372	2,994,751																																								
延べ利用者数(万人)	13.049	13.958	14.720	15.132	15.425																																									
1施設あたり〃(人)	76,399	80,034	82,324	82,689	82,402																																									
年間平均利用回数(回)	44.9	46.0	47.2	49.0	51.5																																									
(2) 消費動向	<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年からは少しずつ引き上がってきている。</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>ショートプログラムへの参加が進んできている。</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、バドミントン、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(例えば社交ダンス、ハワイアンフラダンス)など有料のプログラムを受ける人が多くなっている。</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摂る人が増えている。</p> <p>マッサージなどリラクゼーションサービスの消費が増えつつある。</p> <p>女性の参加割合が高まっている。</p>	<p><b>会員1人あたり年間消費額</b></p> <table border="1"> <thead> <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> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>消費額</td> <td>101,296</td> <td>98,498</td> <td>97,513</td> <td>98,271</td> <td>99,273</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>1.6</td> <td>2.8</td> <td>1.0</td> <td>0.7</td> <td>1.0</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>1施設あたりの月間平均売上高・会員数・客単価・利用人数の推移</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高(千円)</td> <td>23,362</td> <td>22,930</td> <td>21,987</td> </tr> <tr> <td>会員数(人)</td> <td>2,984</td> <td>2,910</td> <td>2,885</td> </tr> <tr> <td>平均客単価(円)</td> <td>7,829</td> <td>7,880</td> <td>7,621</td> </tr> <tr> <td>利用人数(人)</td> <td>13,641</td> <td>13,815</td> <td>13,359</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『特定サービス産業動態統計月報』(経産省)。調査対象施設数は平成12年704軒。平成13年718軒。平成14年803軒。法人・スクールを含んだ数値。</p>		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	消費額	101,296	98,498	97,513	98,271	99,273	伸び率	1.6	2.8	1.0	0.7	1.0		平成12年	平成13年	平成14年	売上高(千円)	23,362	22,930	21,987	会員数(人)	2,984	2,910	2,885	平均客単価(円)	7,829	7,880	7,621	利用人数(人)	13,641	13,815	13,359						
	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																									
消費額	101,296	98,498	97,513	98,271	99,273																																									
伸び率	1.6	2.8	1.0	0.7	1.0																																									
	平成12年	平成13年	平成14年																																											
売上高(千円)	23,362	22,930	21,987																																											
会員数(人)	2,984	2,910	2,885																																											
平均客単価(円)	7,829	7,880	7,621																																											
利用人数(人)	13,641	13,815	13,359																																											
(3) その他	<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、中長期的には明るくなると予測できる。高齢化の進展、疾病率の上昇、医療費の自己負担割合の高まり、健康意識の広まりなどの要因があるためである。</p>	<p><b>フィットネスクラブの売上高見通しの推移</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>DI値</th> <th>平成13年12月調査 (14年1～3月期)</th> <th>平成14年3月調査 (14年4～6月期)</th> <th>平成14年6月調査 (14年7～9月期)</th> <th>平成14年9月調査 (14年10～12月期)</th> <th>平成14年12月調査 (15年1～3月期)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フィットネスクラブ</td> <td>20.9</td> <td>4.8</td> <td>5.2</td> <td>25.3</td> <td>15.1</td> </tr> <tr> <td>個人サービス業12種平均</td> <td>14.9</td> <td>6.7</td> <td>9.9</td> <td>16.2</td> <td>21.7</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『特定サービス産業動態統計月報』(経産省)</p> <p><b>フィットネスクラブ経営企業の収支バランスの推移 (%)</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>赤字</td> <td>25.4</td> <td>-</td> <td>16.7</td> <td>22.0</td> </tr> <tr> <td>トントン</td> <td>34.2</td> <td>-</td> <td>16.7</td> <td>26.0</td> </tr> <tr> <td>黒字</td> <td>40.4</td> <td>-</td> <td>66.6</td> <td>52.0</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『フィットネス産業基礎データ資料2002』(FIA)</p> <p><b>フィットネスクラブの会員数の増減傾向 (%)</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>減少</th> <th>横バイ</th> <th>増加</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>44.9</td> <td>24.9</td> <td>30.2</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『フィットネス産業基礎データ資料2002』(FIA)</p>	DI値	平成13年12月調査 (14年1～3月期)	平成14年3月調査 (14年4～6月期)	平成14年6月調査 (14年7～9月期)	平成14年9月調査 (14年10～12月期)	平成14年12月調査 (15年1～3月期)	フィットネスクラブ	20.9	4.8	5.2	25.3	15.1	個人サービス業12種平均	14.9	6.7	9.9	16.2	21.7		平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	赤字	25.4	-	16.7	22.0	トントン	34.2	-	16.7	26.0	黒字	40.4	-	66.6	52.0	減少	横バイ	増加	44.9	24.9	30.2
DI値	平成13年12月調査 (14年1～3月期)	平成14年3月調査 (14年4～6月期)	平成14年6月調査 (14年7～9月期)	平成14年9月調査 (14年10～12月期)	平成14年12月調査 (15年1～3月期)																																									
フィットネスクラブ	20.9	4.8	5.2	25.3	15.1																																									
個人サービス業12種平均	14.9	6.7	9.9	16.2	21.7																																									
	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																										
赤字	25.4	-	16.7	22.0																																										
トントン	34.2	-	16.7	26.0																																										
黒字	40.4	-	66.6	52.0																																										
減少	横バイ	増加																																												
44.9	24.9	30.2																																												

項 目		内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																																																																		
III 経営動向	(1)収支状況	<p>勝ち組、負け組が鮮明になってきている。 業界再編期に入っており、上位大手4社はM&amp;Aにより売上高を伸ばすことにも注力している。一方、中堅・中小の企業の中には親会社の不振、既存クラブの低迷、新規出店ができないことなどから撤退を余儀なくされているところも多い。 既存店の売上高が下降ぎみの会社がほとんどである。収益性も悪化してきている。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。</p> <p>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>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>会社名</th> <th>H10('98)年度</th> <th>H11('99)年度</th> <th>H12('00)年度</th> <th>H13('01)年度</th> <th>H14('02)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>446.7</td> <td>495.1</td> <td>540.68</td> <td>606.12</td> <td>690</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>34.13</td> <td>47.97</td> <td>59.03</td> <td>67.14</td> <td>64</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>102(25)</td> <td>109(26)</td> <td>118</td> <td>189(30)</td> <td>198</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>25.9</td> <td>30</td> <td>31.9</td> <td>33.3</td> <td>34.7</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>15.5</td> <td>14.6</td> <td>16.8</td> <td>16.1</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>(決算期2月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>840</td> <td>840</td> <td>874</td> <td>855</td> <td>894</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">セントラルスポーツ</td> <td>売上高(億円)</td> <td>296.7</td> <td>311.1</td> <td>333.6</td> <td>345.74</td> <td>351</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>16.39</td> <td>21.95</td> <td>25.53</td> <td>21.54</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>86(70)</td> <td>84(66)</td> <td>84(66)</td> <td>88(66)</td> <td>94(58)</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>24</td> <td>24</td> <td>24.1</td> <td>25.3</td> <td>25.3</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>12</td> <td>12.5</td> <td>12.5</td> <td>11.9</td> <td>11.2</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>1,170</td> <td>1,103</td> <td>869</td> <td>855</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">ディックルネサンス</td> <td>売上高(億円)</td> <td>126</td> <td>129.5</td> <td>154.6</td> <td>186</td> <td>216</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>0.8</td> <td>3.3</td> <td>5.8</td> <td>11.7</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>33(7)</td> <td>33(13)</td> <td>45(5)</td> <td>47(5)</td> <td>57(7)</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>9.2</td> <td>9.5</td> <td>11.9</td> <td>12.8</td> <td>13.1</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>3.9</td> <td>3.8</td> <td>5.1</td> <td>5.5</td> <td>5.1</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>434</td> <td>381</td> <td>503</td> <td>503</td> <td>520</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">ティップネス</td> <td>売上高(億円)</td> <td>134.1</td> <td>131.6</td> <td>-</td> <td>182</td> <td>207.2</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>18.5</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>17</td> <td>17</td> <td>21</td> <td>34</td> <td>34</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>8.3</td> <td>8.6</td> <td>9</td> <td>15</td> <td>13.8</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>(決算期12月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>199</td> <td>203</td> <td>-</td> <td>325</td> <td>296</td> </tr> </tbody> </table>					会社名	H10('98)年度	H11('99)年度	H12('00)年度	H13('01)年度	H14('02)年度	コナミスポーツ	売上高(億円)	446.7	495.1	540.68	606.12	690	経常利益(億円)	34.13	47.97	59.03	67.14	64	店舗数(ヶ所)	102(25)	109(26)	118	189(30)	198	会員数 個人	25.9	30	31.9	33.3	34.7	(万人) スクール	15.5	14.6	16.8	16.1	15	(決算期2月)	正社員数(人)	840	840	874	855	894	セントラルスポーツ	売上高(億円)	296.7	311.1	333.6	345.74	351	経常利益(億円)	16.39	21.95	25.53	21.54	16	店舗数(ヶ所)	86(70)	84(66)	84(66)	88(66)	94(58)	会員数 個人	24	24	24.1	25.3	25.3	(万人) スクール	12	12.5	12.5	11.9	11.2	(決算期3月)	正社員数(人)	1,170	1,103	869	855	-	ディックルネサンス	売上高(億円)	126	129.5	154.6	186	216	経常利益(億円)	0.8	3.3	5.8	11.7	-	店舗数(ヶ所)	33(7)	33(13)	45(5)	47(5)	57(7)	会員数 個人	9.2	9.5	11.9	12.8	13.1	(万人) スクール	3.9	3.8	5.1	5.5	5.1	(決算期3月)	正社員数(人)	434	381	503	503	520	ティップネス	売上高(億円)	134.1	131.6	-	182	207.2	経常利益(億円)	-	-	-	18.5	-	店舗数(ヶ所)	17	17	21	34	34	会員数 個人	8.3	8.6	9	15	13.8	(万人) スクール	-	-	-	-	-	(決算期12月)	正社員数(人)	199	203	-	325	296
	会社名	H10('98)年度	H11('99)年度	H12('00)年度	H13('01)年度	H14('02)年度																																																																																																																																																															
	コナミスポーツ	売上高(億円)	446.7	495.1	540.68	606.12	690																																																																																																																																																														
		経常利益(億円)	34.13	47.97	59.03	67.14	64																																																																																																																																																														
店舗数(ヶ所)		102(25)	109(26)	118	189(30)	198																																																																																																																																																															
会員数 個人		25.9	30	31.9	33.3	34.7																																																																																																																																																															
(万人) スクール		15.5	14.6	16.8	16.1	15																																																																																																																																																															
(決算期2月)	正社員数(人)	840	840	874	855	894																																																																																																																																																															
セントラルスポーツ	売上高(億円)	296.7	311.1	333.6	345.74	351																																																																																																																																																															
	経常利益(億円)	16.39	21.95	25.53	21.54	16																																																																																																																																																															
	店舗数(ヶ所)	86(70)	84(66)	84(66)	88(66)	94(58)																																																																																																																																																															
	会員数 個人	24	24	24.1	25.3	25.3																																																																																																																																																															
	(万人) スクール	12	12.5	12.5	11.9	11.2																																																																																																																																																															
(決算期3月)	正社員数(人)	1,170	1,103	869	855	-																																																																																																																																																															
ディックルネサンス	売上高(億円)	126	129.5	154.6	186	216																																																																																																																																																															
	経常利益(億円)	0.8	3.3	5.8	11.7	-																																																																																																																																																															
	店舗数(ヶ所)	33(7)	33(13)	45(5)	47(5)	57(7)																																																																																																																																																															
	会員数 個人	9.2	9.5	11.9	12.8	13.1																																																																																																																																																															
	(万人) スクール	3.9	3.8	5.1	5.5	5.1																																																																																																																																																															
(決算期3月)	正社員数(人)	434	381	503	503	520																																																																																																																																																															
ティップネス	売上高(億円)	134.1	131.6	-	182	207.2																																																																																																																																																															
	経常利益(億円)	-	-	-	18.5	-																																																																																																																																																															
	店舗数(ヶ所)	17	17	21	34	34																																																																																																																																																															
	会員数 個人	8.3	8.6	9	15	13.8																																																																																																																																																															
	(万人) スクール	-	-	-	-	-																																																																																																																																																															
(決算期12月)	正社員数(人)	199	203	-	325	296																																																																																																																																																															
(2)設備投資動向	<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年の7軒に続き、平成14年も4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。 測定器を導入するクラブが増えている。 カーディオ(心肺持久系)エリアの拡充が進んでいる。 マッサージルームを付設するクラブが増えている。 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。専門サービスなどをアウトソーシングする動きも見られるようになってきた。</p>	<p>* コナミスポーツのみ単体、他社は連結。表中店舗数の項の括弧内は運営受託店舗数 * 平成14年度の数値はティップネス以外は見込み</p> <p>上場2社の既存店の業績推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">コナミスポーツ</th> </tr> <tr> <th></th> <th>対2001年3月期比 (2002年3月期)</th> <th>対2001年9月期比 (2003年3月期中間)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>99.7%</td> <td>93.5%</td> </tr> <tr> <td>経常利益</td> <td>102.7%</td> <td>75.7%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">セントラルスポーツ</th> </tr> <tr> <th></th> <th>対2001年3月期比 (2002年3月期)</th> <th>対2001年9月期比 (2003年3月期中間)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>会員数</td> <td>95.9%</td> <td>95.6%</td> </tr> </tbody> </table>					コナミスポーツ				対2001年3月期比 (2002年3月期)	対2001年9月期比 (2003年3月期中間)	売上高	99.7%	93.5%	経常利益	102.7%	75.7%	セントラルスポーツ				対2001年3月期比 (2002年3月期)	対2001年9月期比 (2003年3月期中間)	会員数	95.9%	95.6%																																																																																																																																										
コナミスポーツ																																																																																																																																																																					
	対2001年3月期比 (2002年3月期)	対2001年9月期比 (2003年3月期中間)																																																																																																																																																																			
売上高	99.7%	93.5%																																																																																																																																																																			
経常利益	102.7%	75.7%																																																																																																																																																																			
セントラルスポーツ																																																																																																																																																																					
	対2001年3月期比 (2002年3月期)	対2001年9月期比 (2003年3月期中間)																																																																																																																																																																			
会員数	95.9%	95.6%																																																																																																																																																																			
(3)経営上の問題点と対策の方向	<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、利益体質に変え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。 累損がかさみ、撤退を余儀なくされる企業がでている。 親会社の不振・本業特化からクラブ運営部門を分離・独立法人化させる企業もでてきている。 中小の中には金融機関の貸し渋り、貸し剥がしに苦しんでいるところが多い。 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る、あるいは与信能力の低いビルオーナーになってしまうなどのリスクが発生しているところも見られる。 マンショ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>	<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11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新規開業</td> <td>34</td> <td>44</td> <td>42</td> <td>54</td> </tr> <tr> <td>移転新設後の開業</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>7</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>業態転換</td> <td>4</td> <td>1*</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>継承後の再開業</td> <td>8</td> <td>11*</td> <td>10</td> <td>98</td> </tr> </tbody> </table> <p>* フィットネスビジネス編集部調べ。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>					近年の開業タイプ別施設数	(単位:軒)					平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	新規開業	34	44	42	54	移転新設後の開業	0	1	7	4	業態転換	4	1*	1	2	継承後の再開業	8	11*	10	98																																																																																																																																	
近年の開業タイプ別施設数	(単位:軒)																																																																																																																																																																				
	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																																																																																																																																																	
新規開業	34	44	42	54																																																																																																																																																																	
移転新設後の開業	0	1	7	4																																																																																																																																																																	
業態転換	4	1*	1	2																																																																																																																																																																	
継承後の再開業	8	11*	10	98																																																																																																																																																																	
(4)その他			<table border="1"> <thead> <tr> <th>近年の閉鎖施設数</th> <th colspan="4">(単位:軒)</th> </tr> <tr> <th></th> <th>平成11年</th> <th>平成12年</th> <th>平成13年</th> <th>平成14年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>-</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>13</td> </tr> </tbody> </table> <p>* フィットネスビジネス編集部調べ。</p>				近年の閉鎖施設数	(単位:軒)					平成11年	平成12年	平成13年	平成14年		-	2	1	13																																																																																																																																																
近年の閉鎖施設数	(単位:軒)																																																																																																																																																																				
	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年																																																																																																																																																																	
	-	2	1	13																																																																																																																																																																	

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
IV 事業環境の変化	<p>(1)技術環境の変化</p> <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。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。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> <p>(2)公的規制や税制上の問題点</p> <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> <p>(3)その他</p> <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
V 経営戦略	<p>(1)集客及び新規顧客開拓策</p> <p>集客「戦略」としては、新店開発と既存店のリノベーションが基本的な策となっている。 集客「戦術」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。ビジター回数券を出したり、ユニークな紹介システムを設けるクラブが出てきている。 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。入会金や3ヶ月の月会費などをパッケージにして割引価格で提供する手法をとる企業も出てきた。 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。最近は携帯電話を活用する動きが見え始めてきた。</p> <p>(2)話題の施設、サービス</p> <p>ハイパーフィットネスクラブ新百合ヶ丘(標準的なサピスを低価格で提供するタイプ) ワークアウトワールド洗足池(ダンスやPFTを主力商品にしたジム・スタジオタイプ) ジョイフィット新潟赤道(15分100円で利用できるジム・スタジオタイプ) ゴールドジム原宿東京(マッスル志向の強いジム・スタジオタイプ)</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>「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。 生涯顧客価値を高める経営を志向するクラブが増えている。 「料金が安い」クラブを求める生活者は依然多い。</p> <p>(4)会員定着策</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。 新入会から6ヶ月目までに担当制を導入するなどして入会当初のケアに力を入れる企業が目立つ。 定着率は少しずつ向上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。 フィットネスに関する基本的な知識をエンタテインメント的要素を加えたセミナー・プログラムとして提供するクラブが増えつつある。</p> <p>(5)高齢化市場への取り組み</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。姿勢をチェックした上で中庸姿勢法を採用して改善を図るプログラムをメインに据えたクラブなどが出てきている。 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>

図表・参考資料

フィットネスクラブの利用に関するウェブ調査結果

クラブの利用目的は？

運動不足解消	41.6
健康増進	31.4
美容や減量	24.3
ストレス解消	20
仲間との交流	4.8
リハビリ	1.7
その他	1.8
利用しない	46

クラブ選択時の重視点は？

料金が安い	77.4
家や会社に近い	68.8
設備が充実	48
清潔である	38.1
営業時間が長い	35.5
コースが充実	22.9
その他	1.8
分からない	11

【調査対象】インターネットコミュニティ「My Voice」のメンバー  
【調査方法】ウェブ形式のインターネット調査  
【調査時期】2002年10月1日～10月5日

性別	男性	女性	合計	年代	10代	20代	30代	40代	50代以上	合計
度数	3,658	4,879	8,538	度数	335	2,187	3,510	1,791	715	8,538
%	42%	58%	100%	%	4%	26%	41%	21%	8%	100%

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

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

\* 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。

性別・年代別の月間平均退会率 (単位: %)

	～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

\* 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%

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	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。障害者らに対して「施設開放日」を設けるクラブもある。	<p>フィットネスクラブの雇用見通しの推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>DI値</th> <th>平成13年 12月調査</th> <th>平成14年 3月調査</th> <th>平成14年 6月調査</th> <th>平成14年 9月調査</th> <th>平成14年 12月調査</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フィットネスクラブ</td> <td>20.9</td> <td>3.6</td> <td>9.0</td> <td>6.3</td> <td>11.0</td> </tr> <tr> <td>個人サービス業12 業種平均</td> <td>10.9</td> <td>4.3</td> <td>6.6</td> <td>8.2</td> <td>10.4</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『特定サービス産業動態統計月報』(経産省)</p>	DI値	平成13年 12月調査	平成14年 3月調査	平成14年 6月調査	平成14年 9月調査	平成14年 12月調査	フィットネスクラブ	20.9	3.6	9.0	6.3	11.0	個人サービス業12 業種平均	10.9	4.3	6.6	8.2	10.4																																																																								
	DI値	平成13年 12月調査	平成14年 3月調査	平成14年 6月調査	平成14年 9月調査	平成14年 12月調査																																																																																							
	フィットネスクラブ	20.9	3.6	9.0	6.3	11.0																																																																																							
	個人サービス業12 業種平均	10.9	4.3	6.6	8.2	10.4																																																																																							
(7) 環境保全対応について	様々なアプローチで水道光熱費の削減に努めている。蓄電式のヒートポンプの開発などハードメーカー側の努力も一因である。プールの水質の浄化や節水にも積極的に取り組んでいる。																																																																																												
(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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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>		<p>正社員の職位別賃金実態</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">月額賃金平均</th> <th colspan="2">月額賃金最大格差</th> <th colspan="2">年間総収入平均</th> <th colspan="2">年間総収入最大格差</th> </tr> <tr> <th>平均値</th> <th>N</th> <th>平均値</th> <th>N</th> <th>平均値</th> <th>N</th> <th>平均値</th> <th>N</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>店舗責任者</td> <td>411</td> <td>101</td> <td></td> <td></td> <td>6376.6</td> <td>86</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>店舗副責任者</td> <td>325.6</td> <td>67</td> <td>45.4</td> <td>30</td> <td>4997.1</td> <td>62</td> <td>552.6</td> <td>28</td> </tr> <tr> <td>店舗GLクラス</td> <td>274.2</td> <td>77</td> <td>47.7</td> <td>40</td> <td>4213.2</td> <td>72</td> <td>536</td> <td>41</td> </tr> <tr> <td>一般社員</td> <td>210.6</td> <td>91</td> <td>57.3</td> <td>55</td> <td>3192.2</td> <td>87</td> <td>781.4</td> <td>56</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『フィットネスクラブにおける人事制度に関する調査研究』(FIA)</p>		月額賃金平均		月額賃金最大格差		年間総収入平均		年間総収入最大格差		平均値	N	平均値	N	平均値	N	平均値	N	店舗責任者	411	101			6376.6	86			店舗副責任者	325.6	67	45.4	30	4997.1	62	552.6	28	店舗GLクラス	274.2	77	47.7	40	4213.2	72	536	41	一般社員	210.6	91	57.3	55	3192.2	87	781.4	56																																					
	月額賃金平均		月額賃金最大格差		年間総収入平均		年間総収入最大格差																																																																																						
	平均値	N	平均値	N	平均値	N	平均値	N																																																																																					
店舗責任者	411	101			6376.6	86																																																																																							
店舗副責任者	325.6	67	45.4	30	4997.1	62	552.6	28																																																																																					
店舗GLクラス	274.2	77	47.7	40	4213.2	72	536	41																																																																																					
一般社員	210.6	91	57.3	55	3192.2	87	781.4	56																																																																																					
(9) 雇用について	<p>他のサービス業種と同じ程度に雇用見通しはよくない。人件費の抑制圧力も強い。パーソナルトレーナーの求人が増加している。</p> <p>インストラクターの賃金は下降傾向にある。</p> <p>大企業を中心にインストラクターとの雇用契約を業務委託契約に変え、人件費の「合理化」を図ろうとする企業がでてきている。</p> <p>トレーニングマシンを導入する老人健康保健施設や病院が増えており、トレーナーの受け入れ先として期待されている。</p>		<p>契約社員及びパート・アルバイトの職種別賃金(時給)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">時給最高値</th> <th colspan="2">平均的時給</th> <th colspan="2">時給最低値</th> </tr> <tr> <th>平均値</th> <th>N</th> <th>平均値</th> <th>N</th> <th>平均値</th> <th>N</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>一般事務</td> <td>946.6</td> <td>59</td> <td>823.0</td> <td>66</td> <td>754.8</td> <td>59</td> </tr> <tr> <td>フロント</td> <td>941.7</td> <td>95</td> <td>821.5</td> <td>101</td> <td>760.2</td> <td>94</td> </tr> <tr> <td>プール・スイミング</td> <td>1360.3</td> <td>85</td> <td>1066.6</td> <td>85</td> <td>918.3</td> <td>81</td> </tr> <tr> <td>プール・ファン系</td> <td>3163.7</td> <td>53</td> <td>2649.6</td> <td>53</td> <td>2164.9</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>マシンジム</td> <td>958.4</td> <td>89</td> <td>831.5</td> <td>90</td> <td>768.7</td> <td>89</td> </tr> <tr> <td>スタジオ・エアロ系</td> <td>5622.3</td> <td>84</td> <td>3943.7</td> <td>78</td> <td>2984.5</td> <td>81</td> </tr> <tr> <td>スタジオ・ダンス系</td> <td>5662.4</td> <td>62</td> <td>4453.7</td> <td>63</td> <td>3442.5</td> <td>59</td> </tr> <tr> <td>スタジオ・ヨガ・ピラティス</td> <td>4788.6</td> <td>49</td> <td>3953.9</td> <td>50</td> <td>3122.1</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>スタジオ・カルチャー系</td> <td>6035.9</td> <td>39</td> <td>4853.0</td> <td>42</td> <td>4144.9</td> <td>39</td> </tr> <tr> <td>スタジオ・その他</td> <td>4165.6</td> <td>27</td> <td>2995.3</td> <td>24</td> <td>2425.9</td> <td>27</td> </tr> <tr> <td>その他指導者</td> <td>4173.3</td> <td>15</td> <td>2358.6</td> <td>13</td> <td>2188.6</td> <td>14</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『フィットネスクラブにおける人事制度に関する調査研究』(FIA)</p>		時給最高値		平均的時給		時給最低値		平均値	N	平均値	N	平均値	N	一般事務	946.6	59	823.0	66	754.8	59	フロント	941.7	95	821.5	101	760.2	94	プール・スイミング	1360.3	85	1066.6	85	918.3	81	プール・ファン系	3163.7	53	2649.6	53	2164.9	50	マシンジム	958.4	89	831.5	90	768.7	89	スタジオ・エアロ系	5622.3	84	3943.7	78	2984.5	81	スタジオ・ダンス系	5662.4	62	4453.7	63	3442.5	59	スタジオ・ヨガ・ピラティス	4788.6	49	3953.9	50	3122.1	48	スタジオ・カルチャー系	6035.9	39	4853.0	42	4144.9	39	スタジオ・その他	4165.6	27	2995.3	24	2425.9	27	その他指導者	4173.3	15	2358.6	13	2188.6	14
	時給最高値		平均的時給		時給最低値																																																																																								
	平均値	N	平均値	N	平均値	N																																																																																							
一般事務	946.6	59	823.0	66	754.8	59																																																																																							
フロント	941.7	95	821.5	101	760.2	94																																																																																							
プール・スイミング	1360.3	85	1066.6	85	918.3	81																																																																																							
プール・ファン系	3163.7	53	2649.6	53	2164.9	50																																																																																							
マシンジム	958.4	89	831.5	90	768.7	89																																																																																							
スタジオ・エアロ系	5622.3	84	3943.7	78	2984.5	81																																																																																							
スタジオ・ダンス系	5662.4	62	4453.7	63	3442.5	59																																																																																							
スタジオ・ヨガ・ピラティス	4788.6	49	3953.9	50	3122.1	48																																																																																							
スタジオ・カルチャー系	6035.9	39	4853.0	42	4144.9	39																																																																																							
スタジオ・その他	4165.6	27	2995.3	24	2425.9	27																																																																																							
その他指導者	4173.3	15	2358.6	13	2188.6	14																																																																																							
(10) 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いる。</p> <p>ホームページ等を通じて生活者へのフィットネス啓発やフィットネスクラブの認知を高めようとしている企業が増えてきている。</p> <p>営業(開館～閉館)時間を広げる傾向が続いている。</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>様々な業態・価格帯のクラブが中小・ベンチャーの中から登場する兆しがある。</p> <p>フィットネスクラブは短期的には厳しい状態が続くが、中長期的には成長していくだろう。</p> <p>2005年までに数社が株式公開を果たすだろう。</p> <p>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。</p> <p>外資系企業や異業種企業の業界参入やVC、ファンドによるM&amp;Aもあるだろう。</p> <p>PFIによるフィットネス施設事業参入が進むだろう。</p> <p>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>	
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)</p> <p>(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)</p> <p>(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)</p> <p>(社)日本スイミングクラブ協会(文部科学省所管) (03-5261-8961)</p> <p>(財)日本スポーツクラブ協会(文部科学省所管) (03-3715-5841)</p> <p>(社)日本エアロビック連盟(文部科学省所管) (03-3719-0401)</p> <p>(社)スポーツ産業団体連合会(経済産業省所管) (03-5276-0141)</p>	
VIII 業界誌・参考資料・関連サイト	<p>『クラブマネジメント』『フィットネスビジネス』</p> <p>『体力健康新聞』</p> <p>『特定サービス産業実態調査報告書』『特定サービス産業動態統計月報』</p> <p>『FIAフィットネス産業基礎データ資料(’98、’99、2000、2001、2002)』</p> <p>『FIAフィットネスクラブにおける人事制度に関する調査研究』</p> <p>フィットネスオンライン <a href="http://www.fitnessclub.jp/">http://www.fitnessclub.jp/</a></p> <p>マイボイスコム <a href="http://www.myvoice.co.jp">http://www.myvoice.co.jp</a></p>	