

項目	内容	図表・参考資料																																																																																						
I 市場概況	<p>(1)最近5年間の売上高時系列データ</p> <p>平成15年春から業界は成長軌道に。平成18年の市場規模は昨年に引き続き伸び、4,272億円となった。 リノベーションによる既存店の業績維持・向上に加えて、平成14年以降開業の新規店が売り上げに寄与している。 現在大手4社の売上高シェアは5割弱を占める。 中堅・中小・ベンチャーの中にも成長している企業がある。 一時減少傾向にあったスクール生・法人会員が戻りつつある。 市場規模は伸びているが、一部エリアでは競合の進出により売り上げを落とすクラブ(既存店)も見受けられる。 既存店の入会者の減少が見られた。</p> <p>(2)施設数の推移</p> <p>施設数は年毎に増えているが、平成18年は一挙に新規設立数が増えた。12月末日時点の総施設数は2,541軒と推定される。 平成18年の「新規開業」数は前年の約5倍にあたる499軒であった(「移転新設」「継承後の再開業」を含めた総数は516軒)。 「新規開業」は、カーブス296軒、ピーライン63軒、ワウディー/ピクラムヨガ20軒、コナミススポーツ11軒、ルネサンス/ドゥミルネサンス10軒、ホリデイススポーツクラブ8軒、ゴールドジム7軒の順で多かった。業態が多様化している。とりわけ小規模サーキットトレーニングジムとジム・スタジオ型業態が健闘した。小規模サーキットトレーニングジムには20社を超える企業が参入し、400施設以上を展開している。 地区別では、東京都(77軒)に次いで、愛知県(42軒)の「新規開業」が多かった。 これまで一般的なフィットネスクラブが出店基準を満たさず出店していなかった地方に小規模サーキットジムが出来始めた。 ビジネススキーム的に成立しないだろう条件での出店も目立つようになってきた。後々経営に悪い影響を与えることになるだろう。 新規参入企業が増えてきつつある。 2006年の年末に向かってホットヨガ・岩盤浴などの新規店が減少していった。 一般的なフィットネスクラブの新規設立数は昨年の54軒とほぼ同じ55軒だった。 指定管理者となって公共スポーツ施設の管理代行をする民間クラブの動きが目立った。だが収益性は当初の期待ほど高くなく、また高くなると関係当局より次年度予算で削られる傾向がある。 閉鎖撤退施設は、昨年の8軒とほぼ同じ7軒であった。</p> <p>(3)その他</p> <p>オープン時に総会員数4,000名を越す大型の総合クラブが見られる一方、100~300名前後の会員数で採算をとる小型の成果志向型クラブも見られるようになってきた。 既存店のリ・マーケティングが総じて巧みになり、業績を立て直すクラブが目立ち始めた。 レンタルロッカーや有料プログラム、パーソナルトレーニング、マッサージ、エステティック、ペパレジ、サプリメントなど付帯的なサービス・商品の提供やタオル、ウェアなどレンタル品をパッケージした会員種別の投入により会費単価を上げる動きが見られた。 新規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。 1施設あたりの売上高は平成15年から徐々に上昇してきていたが、小規模業態が一気に店舗数を増やしたため、4年ぶりにマイナスとなった。 売上高見通しも多くの企業が例年以上にプラスの見通しを立てていた。 女性専用小規模サーキットトレーニングジムや、プールのジム・スタジオ業態が総合クラブの入会者数に影響を与えるようになってきている。</p>	<p>図表・参考資料</p> <table border="1"> <caption>市場規模の推移 (単位: 億円、%)</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>平成14年</th> <th>平成15年</th> <th>平成16年</th> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>3,575</td> <td>3,675</td> <td>3,796</td> <td>4,019</td> <td>4,272</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>2.0</td> <td>2.8</td> <td>3.3</td> <td>5.9</td> <td>6.3</td> </tr> </tbody> </table> <p>*「特定サービス産業実態調査報告書(平成14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。 *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。 *平成16年以降にはフィットネスクラブ業務に関わる「その他の収入」が含まれている。(平成15年までの当該データと時系列の比較をすることができない)</p> <table border="1"> <caption>施設数の推移 (単位: 軒、%)</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>平成14年</th> <th>平成15年</th> <th>平成16年</th> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>1,873</td> <td>1,901</td> <td>1,951</td> <td>2,049</td> <td>2,541</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>2.3</td> <td>1.5</td> <td>2.6</td> <td>5.0</td> <td>24.0</td> </tr> </tbody> </table> <p>*フィットネスビジネス編集部調べ。</p> <table border="1"> <caption>フィットネスクラブ新規開業施設数の推移 (単位: 軒)</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>平成14年</th> <th>平成15年</th> <th>平成16年</th> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>54</td> <td>41</td> <td>61</td> <td>106</td> <td>499</td> </tr> </tbody> </table> <p>*継承施設(平成18年9軒)、移転新設施設(同8軒)を除く。平成18年499軒の業態別内訳は、小規模サーキットトレーニングジム383軒、ジム・スタジオ/単一アイテム施設61軒、一般的なフィットネスクラブ55軒。 *平成17年106軒の業態別内訳は、小規模サーキットトレーニングジム34軒、ジム・スタジオ/単一アイテム施設61軒、一般的なフィットネスクラブ54軒。 *フィットネスビジネス編集部調べ。</p> <p>2006年の新設クラブ 都道府県別内訳</p> <table border="1"> <caption>2006年の新設クラブ会社・ブランド別内訳</caption> <thead> <tr> <th>会社/ブランド</th> <th>数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>カーブス</td><td>296</td></tr> <tr><td>ピーライン</td><td>63</td></tr> <tr><td>ワウディー/ピクラムヨガ</td><td>20</td></tr> <tr><td>コナミススポーツ</td><td>11</td></tr> <tr><td>ルネサンス/ドゥミルネサンス</td><td>10</td></tr> <tr><td>ホリデイススポーツクラブ</td><td>8</td></tr> <tr><td>ゴールドジム</td><td>7</td></tr> <tr><td>ティップネス</td><td>5</td></tr> <tr><td>コスバ</td><td>5</td></tr> </tbody> </table> <p>平成17年の主な業界再編関連ニュース</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京キャピタルクラブ、破産手続き申し立て(2/16・週刊文春) ・ルネサンス、東証一部上場へ(2/28・FB) ・丸井今井、ティップネスにフィットネス子会社を売却(3/2・日経地方) ・マイティスイミングスクール米沢営業譲渡(MBO)(4/30・FB) ・エヌ・エー・ゾーン、女性専用フィットネスを展開(4/26・日経) ・セイジョー、女性専用小規模サーキットトレーニングジムの運営を開始(9/8・日経) ・タラサ志摩スポーツ&リゾート、柏にクラブ新設(11/10・日経) ・オージーススポーツ、全国展開へ(11/12・日経) ・ゼクス、スポーツ事業へ参入(12/5・日経産業) <p>*出典 日本経済新聞他、FBはフィットネスビジネス</p> <table border="1"> <caption>1施設あたりの売上高 (単位: 万円、%)</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>平成14年</th> <th>平成15年</th> <th>平成16年</th> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>19,087</td> <td>19,331</td> <td>19,457</td> <td>19,616</td> <td>16,812</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>4.2</td> <td>1.2</td> <td>0.7</td> <td>0.8</td> <td>13.6</td> </tr> </tbody> </table> <p>*「特定サービス産業実態調査報告書(平成14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14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	売上高	3,575	3,675	3,796	4,019	4,272	伸び率	2.0	2.8	3.3	5.9	6.3		平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	施設数	1,873	1,901	1,951	2,049	2,541	伸び率	2.3	1.5	2.6	5.0	24.0		平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	施設数	54	41	61	106	499	会社/ブランド	数	カーブス	296	ピーライン	63	ワウディー/ピクラムヨガ	20	コナミススポーツ	11	ルネサンス/ドゥミルネサンス	10	ホリデイススポーツクラブ	8	ゴールドジム	7	ティップネス	5	コスバ	5		平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	売上高	19,087	19,331	19,457	19,616	16,812	伸び率	4.2	1.2	0.7	0.8	13.6
	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年																																																																																			
売上高	3,575	3,675	3,796	4,019	4,272																																																																																			
伸び率	2.0	2.8	3.3	5.9	6.3																																																																																			
	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年																																																																																			
施設数	1,873	1,901	1,951	2,049	2,541																																																																																			
伸び率	2.3	1.5	2.6	5.0	24.0																																																																																			
	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年																																																																																			
施設数	54	41	61	106	499																																																																																			
会社/ブランド	数																																																																																							
カーブス	296																																																																																							
ピーライン	63																																																																																							
ワウディー/ピクラムヨガ	20																																																																																							
コナミススポーツ	11																																																																																							
ルネサンス/ドゥミルネサンス	10																																																																																							
ホリデイススポーツクラブ	8																																																																																							
ゴールドジム	7																																																																																							
ティップネス	5																																																																																							
コスバ	5																																																																																							
	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年																																																																																			
売上高	19,087	19,331	19,457	19,616	16,812																																																																																			
伸び率	4.2	1.2	0.7	0.8	13.6																																																																																			

項目	内容	図表・参考資料
II 需要動向	(1)在籍・利用動向	<p>会員数は平成15年から伸びはじめ、平成18年は約418万人と史上最高値を記録した。参加率も同様に3.27%となり、過去最高値を記録。ここ数年の新規出店効果が大い。</p> <p>総会員に占める中高年層の割合が年々高くなってきている。一方、若年層の割合は年々低くなってきている。</p> <p>会員数増加は内的要因だけでなく、平成15年度下期からの景気回復等外的要因もある。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30～40歳代女性や高年男性の参加増がある。時間帯別の利用率を見ると、特に開館～18時までの間が上昇している。</p> <p>若干だが退会率は低下傾向にある。</p> <p>男性の参加率が高まりつつある。</p> <p>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、子どものダンスなどは生徒数、利用者数が若干ではあるが伸びている。</p> <p>質の高い子ども向けスクールプログラムや託児・教育サービスに対する消費が高まっている。</p> <p>法人需要が回復しつつある。</p>
	(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13年からは少しずつ引き上がり、平成18年は最高値を記録した。</p> <p>会費の伸びとともに会費外収入も伸びている。</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。こうした会員種別の募集を取り止めシンプル化する動きもある。</p> <p>ジム・スタジオの利用率が高まっている。</p> <p>夜のプールの利用率が低下している。ただし、泳法レッスンなどは需要が高まってきている。</p> <p>マスタースイミングへの参加者が増えている。</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。特にヨガ、ピラティス・バレエなど筋コン・調整系のプログラムとエアロビクスの人気は依然根強い。</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>ベアストレッチ、パーソナルトレーニング、加圧トレーニング、ピラティス、デイスパ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摂る人が増えている。</p> <p>サプリメントに関しては30代女性を中心にダイエット&ビューティー関連商品の人気が高まっている。</p> <p>マッサージ、エステティック、アロマ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>特に女性の消費割合が高まっている。</p> <p>ネット通販利用者が増加している。(「ビリーズブートキャンプ」他)</p>
	(3)その他	<p>クラブを選んだ理由としては、「自宅に近い」が最も多い。(黒字店では特に足元からの参加率が高い傾向がある。)</p> <p>年齢、性別を問わず低体力者、疲労者、ストレスを抱える人が増えている。</p> <p>40～74歳では男性で2人に1人、女性で5人に1人がメタボリックシンドローム(内臓脂肪症候群)が疑われるか、または予備軍に入っていると推定(厚労省調べ)されている。</p> <p>平成15年半ばより短期的な売上高見通しは明るくなってきている。中長期的にも明るくなると予測できる。高齢化の進展、余暇時間の増大、疾病率の上昇、医療費の自己負担割合の高まり、健康意識の高まり、国・自治体レベルでの健康増進施策推進の動き、フィットネスクラブ出店数の増加、クラブのクオリティアップなどの要因があるためである。</p> <p>政令指定都市別に参加率(2002年)を見ると、高い都市は東京23区(5.86%)、千葉市(5.67%)、さいたま市(5.42%)、川崎市(5.09%)の順となっている。これらに加え最近では中京地区も急速に参加率を伸ばしている。</p> <p>欧米先進国の参加率と比べると日本の参加率は未だに低水準である。</p>

	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年
会員数(人)	3,591,036	3,672,912	3,776,488	3,970,519	4,178,690
参加率(%)	2.82	2.88	2.96	3.10	3.27
延べ利用者数(万人)	18,709	19,503	20,431	22,036	23,735
1施設あたり〃(人)	99,888	102,593	104,721	107,547	93,407
年間平均利用回数(回)	52.1	53.1	54.1	55.5	56.8

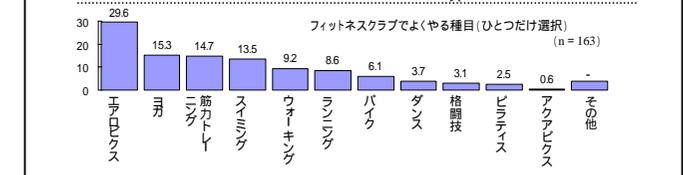
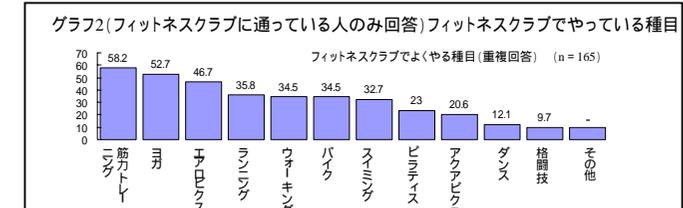
* 『特定サービス産業実態調査報告書(平成14年フィットネスクラブ編)』、『特定サービス産業動態統計月報』(ともに経産省)のデータを基にフィットネスビジネス編集部が推定。参加率算出に用いた総人口は総務省統計局発表の各年10月の推定人口。平成18年は1億2,777万人。

	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年
消費額	99,553	100,067	100,517	101,221	102,233
伸び率	1.0	0.5	0.4	0.7	1.0

1施設あたりの月間平均売上高・会員数・客単価の推移

	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年
売上高(千円)	22,447	22,776	23,278	23,769	25,029
会員数(人)	2,880	2,918	2,996	3,016	2,958
平均客単価(円)	7,796	7,806	7,769	7,881	8,461

* 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14年803軒、平成15年825軒、平成16年840軒、平成17年875軒、平成18年950軒。法人・スクールを含んだ数値。



フィットネスクラブの売上高見通しの推移

D1値	平成16年12月調査 (17年1-3月期)	平成17年3月調査 (17年4-6月期)	平成17年6月調査 (17年7-9月期)	平成17年9月調査 (17年10-12月期)	平成18年12月調査 (18年1-3月期)	平成18年3月調査 (18年4-6月期)	平成18年6月調査 (18年7-9月期)	平成18年9月調査 (18年10-12月期)	平成18年12月調査 (19年1-3月期)
	フィットネスクラブ	10.0	20.0	21.6	15.2	11.3	43.9	40.3	16.4
個人サービス業12 種平均	12.9	5.2	5.7	12.9	6.2	3.8	7.1	9.0	12.9

* 出典 『特定サービス産業動態統計月報』(経産省)

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																																																																																																																																																																						
<p>III 経営動向</p> <p>(1)収支状況</p> <p>(2)設備投資動向</p> <p>(3)経営上の問題点と対策の方向</p> <p>(4)その他</p>	<p>収益性は既存店の入会者数の減少と一部の新規店の集客不振が理由で落ちてきている。中高年層の需要は根強く、これが収益を下支えしている。新規出店と既存店のリノベーション、あるいはスクラップをバランスよく進めた企業売り上げと利益を伸ばしている。親会社を持つ企業の中にはフィットネス事業をドメインの1つと定め、資源を投入するところもある一方、撤退するところもある。</p> <p>新規クラブは大型化または専門化の傾向がある。リノベーション、または移転新設する企業が増えている。測定器、検査器を導入するクラブが増えている。(例、体組成・骨密度・姿勢)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、整骨院、エステティクルーム、デイスパなどを付設するクラブが増えている。ラウンジが見直されつつある。インターネット接続のPCを置いたり、オリジナルプロテインやスムージーを揃えるクラブもある。プロショップを縮小または廃止するクラブが出てきている。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。パーソナルTVやデジタルポスターなど、AV機器を採り入れるクラブが増えている。アロマを採り入れるクラブが増えている。「水」に気を使うクラブが増えている。(プールのろ過や軟水の使用など)ヒートポンプチャラーを採用するクラブが増えてきている。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の作成またはリメイク、Webからの入会受付、携帯電話の活用、オンラインショップの開設、セキュリティなどである。ほとんどのクラブがAEDを設置するようになった。実際にそれを使用して人命を救助した例もでてきている。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>既存店の新規入会者の獲得が大きな課題と認識されている。「立地」×「施設」×「料金」のマーケティングから、それらに「プログラム」「プロモーション」「人事」などを加えたマーケティングへと高度化してきている。クラブ毎にコンセプト、ターゲット、ポジショニングを見直し、リ・マーケティングして集客力を上げ、収益性を確保する動きが見られる。施設の老朽化や施設管理コストの上昇など施設絡みの問題を抱える企業が多く見られる。スタッフ・トレーナー・インストラクターの採用や育成などに関する問題意識が高くなってきている。建築費が高騰している。賃料水準が上昇している。そのため損益分岐会員数が坪あたり3名以上と高くなっている新規店も出てきている。出店競争が激しくなっている。都市部においては出店しやすい小規模な新業態を開発する動きが顕著になってきた。会員マナーの良化を課題と考えるクラブが多くなっている。都心部のクラブを中心に盗難対策や情報漏洩対策が強化されている。</p> <p>会費外収入(付帯収入)を高めようとする動きが見える。大手企業を中心に積極的にスクラップ&ビルドが進められており、移転新設が8軒と例年より多く、また閉鎖施設も7軒あった。</p>	<p>収支バランスの推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2003年度</th> <th>2005年度</th> <th>N数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>赤字</td> <td>26.2%</td> <td>19.6%</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>トントン</td> <td>24.2%</td> <td>31.4%</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>黒字</td> <td>49.4%</td> <td>49.0%</td> <td>75</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>100.0%</td> <td>100.0%</td> <td>153</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典「フィットネス産業基礎データ資料2003」、『フィットネス産業協会基礎データ2005』(共にFIA)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社名</th> <th></th> <th>H14('02)年度</th> <th>H15('03)年度</th> <th>H16('04)年度</th> <th>H17('05)年度</th> <th>H18('06)年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="6">コナミススポーツ</td> <td>売上高(億円)</td> <td>751.49</td> <td>775.11</td> <td>780.26</td> <td>812.09</td> <td>885</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>30.02</td> <td>47.71</td> <td>40.03</td> <td>171</td> <td>75</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>238(34)</td> <td>240(32)</td> <td>233(28)</td> <td>276(67)</td> <td>312(104)</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>62.4</td> <td>61.7</td> <td>61.2</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>23.4</td> <td>22.7</td> <td>21.7</td> <td>96</td> <td>99</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月) 正社員数(人)</td> <td>1,175</td> <td>1,245</td> <td>1,378</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td rowspan="6">セントラルスポーツ</td> <td>売上高(億円)</td> <td>347</td> <td>380.14</td> <td>410.16</td> <td>425.32</td> <td>444.70</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>15.75</td> <td>16.60</td> <td>22.68</td> <td>28.69</td> <td>28.27</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>152(58)</td> <td>156(57)</td> <td>157(55)</td> <td>157(53)</td> <td>151(51)</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>25.3</td> <td>26.9</td> <td>29</td> <td>28.7</td> <td>29</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>11.2</td> <td>11.0</td> <td>11.3</td> <td>11.6</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月) 正社員数(人)</td> <td>850</td> <td>889</td> <td>944</td> <td>973</td> <td>1,008</td> </tr> <tr> <td rowspan="6">ルネサンス</td> <td>売上高(億円)</td> <td>209.95</td> <td>236.03</td> <td>261.64</td> <td>287.83</td> <td>313.44</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>16.54</td> <td>18.66</td> <td>21.62</td> <td>24.69</td> <td>13.31</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>67(5)</td> <td>72(5)</td> <td>77(5)</td> <td>81(5)</td> <td>90(6)</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>13.3</td> <td>14.5</td> <td>15.7</td> <td>16.7</td> <td>17.4</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>5.1</td> <td>7.7</td> <td>9.2</td> <td>9.7</td> <td>10.9</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月) 正社員数(人)</td> <td>387</td> <td>385</td> <td>421</td> <td>424</td> <td>536</td> </tr> <tr> <td rowspan="6">ティップネス</td> <td>売上高(億円)</td> <td>207.2</td> <td>215.1</td> <td>234.4</td> <td>262.52</td> <td>306.19</td> </tr> <tr> <td>経常利益(億円)</td> <td>-</td> <td>N/A</td> <td>N/A</td> <td>N/A</td> <td>N/A</td> </tr> <tr> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>34</td> <td>34</td> <td>37</td> <td>45</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>会員数 個人</td> <td>13.8</td> <td>13.8</td> <td>14.7</td> <td>17.3</td> <td>20.3</td> </tr> <tr> <td>(万人) スクール</td> <td>-</td> <td>N/A</td> <td>N/A</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(決算期12月) 正社員数(人)</td> <td>296</td> <td></td> <td></td> <td>N/A</td> <td>N/A</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 表中店舗数の項の括弧内は運営受託店舗数 * コナミのH17(05)年度は健康サービス事業としてのセグメント情報で経常利益の項目は営業利益、有形固定資産の前倒し償却を実施している。</p> <p>上場2社の既存店会員数・月会費単価前年比</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">セントラルスポーツ</th> <th colspan="3">ルネサンス</th> </tr> <tr> <th></th> <th>対05年3月末 (06年3月末)</th> <th>対06年3月末 (07年3月末)</th> <th></th> <th>対05年3月末 (06年3月末)</th> <th>対06年3月末 (07年3月末)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>会員数</td> <td>フィットネス 100.0%</td> <td>98.7%</td> <td>期末在籍者数</td> <td>100.3%</td> <td>97.4%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>スクール 101.6%</td> <td>101.0%</td> <td>売上高</td> <td>102.1%</td> <td>99.7%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>全店 100.4%</td> <td>102.7%</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>100.90%</td> <td>105%</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>近年の開業タイプ別施設数 (単位:軒)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成13年</th> <th>平成14年</th> <th>平成15年</th> <th>平成16年</th> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新規開業</td> <td>42</td> <td>54</td> <td>41</td> <td>61</td> <td>106</td> <td>499</td> </tr> <tr> <td>移転新設後の開業</td> <td>7</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>5</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>業態転換</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>継承後の再開業</td> <td>10</td> <td>98</td> <td>29</td> <td>8</td> <td>3</td> <td>9</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。PFI、公共施設の運営受託物件は除外している。</p> <p>近年の閉鎖施設数 (単位:軒)</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> <th>平成15年</th> <th>平成16年</th> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>2</td> <td>1</td> <td>13</td> <td>14</td> <td>12</td> <td>8</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table> <p>* フィットネスビジネス編集部調べ。</p>		2003年度	2005年度	N数	赤字	26.2%	19.6%	30	トントン	24.2%	31.4%	48	黒字	49.4%	49.0%	75	合計	100.0%	100.0%	153	会社名		H14('02)年度	H15('03)年度	H16('04)年度	H17('05)年度	H18('06)年度	コナミススポーツ	売上高(億円)	751.49	775.11	780.26	812.09	885	経常利益(億円)	30.02	47.71	40.03	171	75	店舗数(ヶ所)	238(34)	240(32)	233(28)	276(67)	312(104)	会員数 個人	62.4	61.7	61.2			(万人) スクール	23.4	22.7	21.7	96	99	(決算期3月) 正社員数(人)	1,175	1,245	1,378	-	-	セントラルスポーツ	売上高(億円)	347	380.14	410.16	425.32	444.70	経常利益(億円)	15.75	16.60	22.68	28.69	28.27	店舗数(ヶ所)	152(58)	156(57)	157(55)	157(53)	151(51)	会員数 個人	25.3	26.9	29	28.7	29	(万人) スクール	11.2	11.0	11.3	11.6	12	(決算期3月) 正社員数(人)	850	889	944	973	1,008	ルネサンス	売上高(億円)	209.95	236.03	261.64	287.83	313.44	経常利益(億円)	16.54	18.66	21.62	24.69	13.31	店舗数(ヶ所)	67(5)	72(5)	77(5)	81(5)	90(6)	会員数 個人	13.3	14.5	15.7	16.7	17.4	(万人) スクール	5.1	7.7	9.2	9.7	10.9	(決算期3月) 正社員数(人)	387	385	421	424	536	ティップネス	売上高(億円)	207.2	215.1	234.4	262.52	306.19	経常利益(億円)	-	N/A	N/A	N/A	N/A	店舗数(ヶ所)	34	34	37	45	50	会員数 個人	13.8	13.8	14.7	17.3	20.3	(万人) スクール	-	N/A	N/A			(決算期12月) 正社員数(人)	296			N/A	N/A	セントラルスポーツ			ルネサンス				対05年3月末 (06年3月末)	対06年3月末 (07年3月末)		対05年3月末 (06年3月末)	対06年3月末 (07年3月末)	会員数	フィットネス 100.0%	98.7%	期末在籍者数	100.3%	97.4%		スクール 101.6%	101.0%	売上高	102.1%	99.7%		全店 100.4%	102.7%				売上高	100.90%	105%					平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	新規開業	42	54	41	61	106	499	移転新設後の開業	7	4	5	1	5	8	業態転換	1	2	1	1	0	-	継承後の再開業	10	98	29	8	3	9		平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年		2	1	13	14	12	8	7
	2003年度	2005年度	N数																																																																																																																																																																																																																																																																					
赤字	26.2%	19.6%	30																																																																																																																																																																																																																																																																					
トントン	24.2%	31.4%	48																																																																																																																																																																																																																																																																					
黒字	49.4%	49.0%	75																																																																																																																																																																																																																																																																					
合計	100.0%	100.0%	153																																																																																																																																																																																																																																																																					
会社名		H14('02)年度	H15('03)年度	H16('04)年度	H17('05)年度	H18('06)年度																																																																																																																																																																																																																																																																		
コナミススポーツ	売上高(億円)	751.49	775.11	780.26	812.09	885																																																																																																																																																																																																																																																																		
	経常利益(億円)	30.02	47.71	40.03	171	75																																																																																																																																																																																																																																																																		
	店舗数(ヶ所)	238(34)	240(32)	233(28)	276(67)	312(104)																																																																																																																																																																																																																																																																		
	会員数 個人	62.4	61.7	61.2																																																																																																																																																																																																																																																																				
	(万人) スクール	23.4	22.7	21.7	96	99																																																																																																																																																																																																																																																																		
	(決算期3月) 正社員数(人)	1,175	1,245	1,378	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																		
セントラルスポーツ	売上高(億円)	347	380.14	410.16	425.32	444.70																																																																																																																																																																																																																																																																		
	経常利益(億円)	15.75	16.60	22.68	28.69	28.27																																																																																																																																																																																																																																																																		
	店舗数(ヶ所)	152(58)	156(57)	157(55)	157(53)	151(51)																																																																																																																																																																																																																																																																		
	会員数 個人	25.3	26.9	29	28.7	29																																																																																																																																																																																																																																																																		
	(万人) スクール	11.2	11.0	11.3	11.6	12																																																																																																																																																																																																																																																																		
	(決算期3月) 正社員数(人)	850	889	944	973	1,008																																																																																																																																																																																																																																																																		
ルネサンス	売上高(億円)	209.95	236.03	261.64	287.83	313.44																																																																																																																																																																																																																																																																		
	経常利益(億円)	16.54	18.66	21.62	24.69	13.31																																																																																																																																																																																																																																																																		
	店舗数(ヶ所)	67(5)	72(5)	77(5)	81(5)	90(6)																																																																																																																																																																																																																																																																		
	会員数 個人	13.3	14.5	15.7	16.7	17.4																																																																																																																																																																																																																																																																		
	(万人) スクール	5.1	7.7	9.2	9.7	10.9																																																																																																																																																																																																																																																																		
	(決算期3月) 正社員数(人)	387	385	421	424	536																																																																																																																																																																																																																																																																		
ティップネス	売上高(億円)	207.2	215.1	234.4	262.52	306.19																																																																																																																																																																																																																																																																		
	経常利益(億円)	-	N/A	N/A	N/A	N/A																																																																																																																																																																																																																																																																		
	店舗数(ヶ所)	34	34	37	45	50																																																																																																																																																																																																																																																																		
	会員数 個人	13.8	13.8	14.7	17.3	20.3																																																																																																																																																																																																																																																																		
	(万人) スクール	-	N/A	N/A																																																																																																																																																																																																																																																																				
	(決算期12月) 正社員数(人)	296			N/A	N/A																																																																																																																																																																																																																																																																		
セントラルスポーツ			ルネサンス																																																																																																																																																																																																																																																																					
	対05年3月末 (06年3月末)	対06年3月末 (07年3月末)		対05年3月末 (06年3月末)	対06年3月末 (07年3月末)																																																																																																																																																																																																																																																																			
会員数	フィットネス 100.0%	98.7%	期末在籍者数	100.3%	97.4%																																																																																																																																																																																																																																																																			
	スクール 101.6%	101.0%	売上高	102.1%	99.7%																																																																																																																																																																																																																																																																			
	全店 100.4%	102.7%																																																																																																																																																																																																																																																																						
売上高	100.90%	105%																																																																																																																																																																																																																																																																						
	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年																																																																																																																																																																																																																																																																		
新規開業	42	54	41	61	106	499																																																																																																																																																																																																																																																																		
移転新設後の開業	7	4	5	1	5	8																																																																																																																																																																																																																																																																		
業態転換	1	2	1	1	0	-																																																																																																																																																																																																																																																																		
継承後の再開業	10	98	29	8	3	9																																																																																																																																																																																																																																																																		
	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年																																																																																																																																																																																																																																																																	
	2	1	13	14	12	8	7																																																																																																																																																																																																																																																																	

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
<p>IV 事業環境の変化</p> <p>(1)技術環境の変化</p> <p>(2)公的規制や税制上の問題点</p> <p>(3)その他</p>	<p>来館者を増やしたり、見学者の入会獲得率を高めたり、既存会員の運動継続を促すために、測定器(例、インボディ、骨密度計、皮脂厚計、姿勢測定器など)を活用するクラブが増えている。</p> <p>導入が進むことが予想されるマシンとしては、サーキットトレーニングマシン、ウェーブ、姿勢測定器、フリーモーション系ケーブルマシン、ジョーバ、振動マシンなどがある。</p> <p>ユビキタス型のトレーニングシステムが開発されている。</p> <p>心肺持久力系マシンエリアへのTVモニター設置が標準化されつつある。1台1台にモニターを設置するクラブが増えている。TVモニターを使い様々な演出ができるようになってきている。</p> <p>デジタルポスターを導入するクラブが増えてきている。</p> <p>グループエクササイズプログラムの映像配信を手がける番組ができてきている。</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。マシンにTVモニターをつけたり、ゲーム性を採り入れたり、データをトラッキングできるようにしたり、マシンそのもののデザインを工夫したり、自分のi-podが使えたり、マシンが身体の動きに合わせてアジャストされたりといったことなどである。</p> <p>個人情報保護対策として、システム整備やスタッフ教育など情報面のセキュリティ強化が図られている。</p> <p>備品等の電子購入システムを採り入れ、間接費削減を目指すクラブが出てきている。</p> <p>平成15年6月13日公布の「地方自治法の一部を改正する法律」で「指定管理者」制度が設けられ、「公の施設」の管理運営(一定の要件を設けての経営)が民間市場に開放されることになった。</p> <p>営業上重要な関係法規として消費者契約法、個人情報保護法がある。</p> <p>平成18年4月に介護制度が改正され、マシンを伴わずとも、また資格を持った指導者がいなくとも「運動器の機能向上」にあたれることになった。また報酬体系が下方に見直された。</p> <p>平成20年4月からの医療制度改革により、医療保険者に特定健診と特定保健指導が義務付けられることになり、各社それへの対応を図っている。例えば、健康運動指導士の育成や病院・福利厚生施設との結びつきの強化、法人へのセールス等である。</p> <p>コラボレーション(協働)を活用する企業が目立ち始めた。</p> <p>サーキットライン、ホットスタジオを導入するクラブが増えている。</p> <p>エビデンスに基づき信頼されるインストラクションを提供しようというクラブが増えている。</p> <p>手段として大学教授や医師との関係を深めるクラブが増えている。</p> <p>アンカーアイテムを持つことにより、差別化しようというクラブが増えてきている。多いパターンとしては ジムの大型化、ウォーキング専用プールの設置、露天風呂や天然温泉の導入(*温泉の配置を受けるクラブもある)、アリーナの付設がある。</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>ロッカールームや通路を広めにとることもある。</p> <p>高齢化の進展とともに中高年層の利用が進んでいる。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>介護予防や生活習慣病・メタボリック症候群対策などのプログラムが開発・提供されるようになってきている。</p> <p>民間企業が指定管理者制度により受託した公共施設との間の競合・競争を不安視する企業がある。</p>	<p>図表・参考資料</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>インボディ (体組成測定器)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>パワープレート (振動マシン)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>パーソナルTV とクラブコム</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p>ウェーブ</p> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  <p>ジョーバ</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>キーシステム</p> </div> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <p>コラボレーション例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病院・医師との連携 ・福利厚生代行企業との提携 ・プログラム開発者とのクラブ向け新プログラム開発 ・メーカー・サプライヤーとの製品・施設共同開発 ・スペシャリスト(大学教授・空間プロデューサーら)との協働 ・自治体・地域コミュニティなどとの企画推進 ・同業他社との共同企画・イベント開催 </div>

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
<p>V 経営戦略</p>	<p>(1) 出店戦略 旧型クラブが複数ある競合エリアへの出店が増えている。 ファンドやリート絡みの出店形態が増えつつある。 パートナーと組んだ出店形態が増えつつある。 プールレス業態の出店が増えている。</p> <p>(2) 集客及び新規顧客開拓策 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。大手・中堅企業の新店開発では大型化の傾向があるが、一部で見直しの動きも見られる。小規模サーキットトレーニングジムや単体スタジオに新規顧客が流れることを防ぐため、クラブ内に同様の施設を付帯したり、新業態として単体スタジオやジム・スタジオ型クラブの展開を検討するクラブが出始めている。 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。ピ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割引オファーやオープン直前期間の「見学会」「体験会」の実施により、高い効果をあげるクラブが増えている。Webにより1,000～2,000名の開業前集客を実現するクラブが多数見られるようになってきている。 グループでの同時入会にメリットを提供したり、「ペア会員」「トリオ会員」といった会員種別を設け、1人単価を正会員より低く設定する動きが見られる。 広告宣伝媒体としては、「新聞折込みチラシ」、「施設自体もしくは建築仮囲い」、「最寄駅看板」が主流である。 多様な方法で見込み客(リード)を集め、リスト化して、「接点」を多くとりきめ細かくアプローチするようになってきている。 館内セールスなど「接点」を見直す動きが顕著に見られるようになってきている。</p> <p>(3) 話題の施設・サービス 「コナミスポーツクラブ本店西宮」(50m×10コースのプールや天然温泉、テニス、サッカーコートなどを備えた巨艦クラブ。私募型不動産ファンドを活用) Demi RENAISSANCE目黒(大手ルネサンスが開発した単体スタジオ業態) ポートウェーブ西宮(ホームセンターを低コストでコンバージョン) ロンドスクールマックス上北台(子どもに特化した複合クラブ。母親向けのサーキットジムも付帯) ピクラムヨガ札幌大通(世界最多のピクラムヨガチェーンの単体店) ザバススポーツクラブデルタ(関西にできた国内最大級のクラブ。移転新設)</p> <p>(4) 価格面への対応 立地により、価格差が広がっている。 正会員の月会費を上げるクラブは少ない。(オプションを設置し客単価の向上を狙おうとしている。) 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り引くクラブが目立つ。 会員種別を3種類程度にシンプルにする動きがある。 「アンダー25」あるいは「アンダー29」など若年層を料金的に優遇する会員種別を導入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>(5) 会員定着策 五感マーケティングを取り入れ、「エクスペリエンス」(経験価値)の高いクラブづくりを目指す企業が増えている。 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。 入会者に対するオリエンテーション受講率を管理指標にするなどして入会当初からの接点を増やすことで定着促進を図ろうとしている。特に入会後の1ヶ月間、あるいは利用数回までのサポートを厚くするクラブが増えている。 運動の「効果」を感じてもらえるように指導力を高めている。また顧客のニーズを満たす提案力を一人ひとりのインストラクターが身につけられるように教育にも力を入れてきている。 カウンセリング(無料)を提供するクラブが増えている。 定着率は少しずつ向上している。クラブ側の努力に加え、会員の高齢化も一因である。</p>	<p>フィットネスクラブの利用に関するウェブ調査結果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スポーツクラブを利用している？ ・現在スポーツクラブを利用している 10% ・以前利用していたが、現在は利用していない 42% ・利用したことがない 48% ・「現在利用している」がもっとも多い層 50歳代女性の16% ・「利用したことがない」が最も多い層 10歳代以下男性の72% 現在のスポーツクラブに決めた理由 家や会社に近い 64% 料金が安い 46% 設備が充実している 25% これまで利用しなかった理由 料金が安い、高そう 86% <p>* ネットリサーチのデムスドライブ調べ。 対象：6,154人、日経MJ(2005.5.11)掲載</p>

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																																																																			
<p>V 経営戦略</p> <p>(6)2007年問題(団塊世代定年)への対応</p> <p>(7)高齢化市場への取り組み</p> <p>(8)障害者・高齢者などを意識したバリアフリー対応</p> <p>(9)雇用について</p>	<p>60歳以上の会員構成比が増えている。 シニア(60歳以上)向けの会員種別、料金プランを揃えるクラブが増えてきている。 温浴施設、マッサージ・エステ、カルチャー、アリーナ、旅行など、付帯アイテム・サービスを拡充する動きがある。こうしたアイテム・サービスの導入に伴い、客単価の向上を図るクラブが見られる。 生活習慣病あるいはメタボリック症候群の予防・改善プログラム、パーソナルトレーニング、ペアストレッチを導入するクラブが見られる。 中高年インストラクターを雇用する動きが見られる。 “ふうふの日”(夫婦合わせて100歳以上で1日無料体験可能)や、“ノルディックウォークプログラム”などを実施し、中高年の集客に結びつけているクラブがある。 2007年問題はマナー問題と繋がる可能性を孕んでいる。</p> <p>介護予防(介護予防に対応できるトレーナーの養成を含む)への取り組みは沈静化しつつある。 「ジョーバ」(松下電工)を導入するクラブが増えている。 温浴施設(温泉・露天など)を充実させるクラブが増えている。 福利厚生サービス会社と提携し、多様なサービスを提供しようとしている。 ツアー・イベントの実施に力を入れる会社が増えてきている。 会員のマスターズ大会出場をサポートするクラブが増えてきている。 (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 顧客生涯価値が高い がある。</p> <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。 障害者らに対して「施設開放日」を設けるクラブもある。</p> <p>雇用見通しのDI値はサービス業12業種の中で唯一平成15年(2003年)からプラスを維持している。 優秀な人材が不足している。 パーソナルトレーナーの求人が増加している。 雇用形態別では、パート・アルバイトの比率が増えている。しかし、絶対数は不足ぎみである。 ESの低さが問題視されている。 インストラクターの賃金他待遇を見直す動きがある。 業界内で雇用の流動化が起こりつつある。</p>	<p>フィットネスクラブの会員構成比の推移</p> <p>性別・年齢別構成比(2003年6月調査) 単位:%</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>20歳未満</th> <th>20歳代</th> <th>30歳代</th> <th>40歳代</th> <th>50歳代</th> <th>60歳以上</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男性</td> <td>3.5</td> <td>7.4</td> <td>10.3</td> <td>7.7</td> <td>7.4</td> <td>6.9</td> <td>43.2</td> </tr> <tr> <td>女性</td> <td>3.8</td> <td>10.2</td> <td>10.8</td> <td>10.3</td> <td>11.9</td> <td>9.7</td> <td>56.8</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>7.3</td> <td>17.6</td> <td>21.1</td> <td>18</td> <td>19.3</td> <td>16.6</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典:『フィットネス産業基礎データ資料2003』(FIA)</p> <p>性別・年齢別構成比(2005年12月調査) 単位:%</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>20歳未満</th> <th>20歳代</th> <th>30歳代</th> <th>40歳代</th> <th>50歳代</th> <th>60歳以上</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男性</td> <td>5.7</td> <td>6.2</td> <td>9.1</td> <td>8.2</td> <td>8.4</td> <td>9.4</td> <td>47</td> </tr> <tr> <td>女性</td> <td>4.7</td> <td>8</td> <td>9.1</td> <td>9.1</td> <td>11.5</td> <td>10.7</td> <td>53</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>10.4</td> <td>14.1</td> <td>18.2</td> <td>17.3</td> <td>19.9</td> <td>20.1</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典:『フィットネス産業基礎データ資料2005』(FIA)</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> <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16年 12月調査</th> <th>平成17年 3月調査</th> <th>平成17年 6月調査</th> <th>平成17年 9月調査</th> <th>平成17年 12月調査</th> <th>平成18年 3月調査</th> <th>平成18年 6月調査</th> <th>平成18年 9月調査</th> <th>平成18年 12月調査</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フィットネスクラブ</td> <td>6.5</td> <td>18.3</td> <td>5.0</td> <td>8.4</td> <td>19.4</td> <td>42.4</td> <td>29.1</td> <td>32.8</td> <td>19.3</td> </tr> <tr> <td>個人サービス業12業種平均</td> <td>5.0</td> <td>1.1</td> <td>2.6</td> <td>1.0</td> <td>1.2</td> <td>2.6</td> <td>0.6</td> <td>3.8</td> <td>3.0</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>フィットネスクラブの雇用形態別スタッフ数の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">正社員</th> <th colspan="2">パート・アルバイト</th> <th colspan="2">指導員</th> </tr> <tr> <th>総数</th> <th>1施設</th> <th>総数</th> <th>1施設</th> <th>総数</th> <th>1施設</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2002年</td> <td>5,215</td> <td>6.5</td> <td>20,375</td> <td>25.4</td> <td>20,066</td> <td>25.0</td> </tr> <tr> <td>2003年</td> <td>5,535</td> <td>6.7</td> <td>20,743</td> <td>25.1</td> <td>22,216</td> <td>26.9</td> </tr> <tr> <td>2004年</td> <td>5,970</td> <td>7.1</td> <td>22,981</td> <td>27.4</td> <td>23,862</td> <td>28.4</td> </tr> <tr> <td>2005年</td> <td>6,359</td> <td>7.3</td> <td>24,525</td> <td>28.0</td> <td>260,043</td> <td>29.8</td> </tr> <tr> <td>2006年</td> <td>7,159</td> <td>7.5</td> <td>26,833</td> <td>28.2</td> <td>31,101</td> <td>32.7</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>		20歳未満	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上	合計	男性	3.5	7.4	10.3	7.7	7.4	6.9	43.2	女性	3.8	10.2	10.8	10.3	11.9	9.7	56.8	合計	7.3	17.6	21.1	18	19.3	16.6	100		20歳未満	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上	合計	男性	5.7	6.2	9.1	8.2	8.4	9.4	47	女性	4.7	8	9.1	9.1	11.5	10.7	53	合計	10.4	14.1	18.2	17.3	19.9	20.1	100		~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	DI値	平成16年 12月調査	平成17年 3月調査	平成17年 6月調査	平成17年 9月調査	平成17年 12月調査	平成18年 3月調査	平成18年 6月調査	平成18年 9月調査	平成18年 12月調査	フィットネスクラブ	6.5	18.3	5.0	8.4	19.4	42.4	29.1	32.8	19.3	個人サービス業12業種平均	5.0	1.1	2.6	1.0	1.2	2.6	0.6	3.8	3.0		正社員		パート・アルバイト		指導員		総数	1施設	総数	1施設	総数	1施設	2002年	5,215	6.5	20,375	25.4	20,066	25.0	2003年	5,535	6.7	20,743	25.1	22,216	26.9	2004年	5,970	7.1	22,981	27.4	23,862	28.4	2005年	6,359	7.3	24,525	28.0	260,043	29.8	2006年	7,159	7.5	26,833	28.2	31,101	32.7
	20歳未満	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上	合計																																																																																																																																																														
男性	3.5	7.4	10.3	7.7	7.4	6.9	43.2																																																																																																																																																														
女性	3.8	10.2	10.8	10.3	11.9	9.7	56.8																																																																																																																																																														
合計	7.3	17.6	21.1	18	19.3	16.6	100																																																																																																																																																														
	20歳未満	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上	合計																																																																																																																																																														
男性	5.7	6.2	9.1	8.2	8.4	9.4	47																																																																																																																																																														
女性	4.7	8	9.1	9.1	11.5	10.7	53																																																																																																																																																														
合計	10.4	14.1	18.2	17.3	19.9	20.1	100																																																																																																																																																														
	~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																																																																																																																																																															
DI値	平成16年 12月調査	平成17年 3月調査	平成17年 6月調査	平成17年 9月調査	平成17年 12月調査	平成18年 3月調査	平成18年 6月調査	平成18年 9月調査	平成18年 12月調査																																																																																																																																																												
フィットネスクラブ	6.5	18.3	5.0	8.4	19.4	42.4	29.1	32.8	19.3																																																																																																																																																												
個人サービス業12業種平均	5.0	1.1	2.6	1.0	1.2	2.6	0.6	3.8	3.0																																																																																																																																																												
	正社員		パート・アルバイト		指導員																																																																																																																																																																
	総数	1施設	総数	1施設	総数	1施設																																																																																																																																																															
2002年	5,215	6.5	20,375	25.4	20,066	25.0																																																																																																																																																															
2003年	5,535	6.7	20,743	25.1	22,216	26.9																																																																																																																																																															
2004年	5,970	7.1	22,981	27.4	23,862	28.4																																																																																																																																																															
2005年	6,359	7.3	24,525	28.0	260,043	29.8																																																																																																																																																															
2006年	7,159	7.5	26,833	28.2	31,101	32.7																																																																																																																																																															

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																																															
<p>V 経営戦略 (つづき)</p> <p>(10) 業界におけるサービス生産性向上やサービス人材育成への関心・取組み例等</p> <p>(11) 特に訪日外客にかかわる取り組み</p> <p>(12) 環境保全対応について</p> <p>(13) 地域コミュニティ対応について</p> <p>(14) その他</p>	<p>優れた技術・知識を持つフリーのインストラクター・パーソナルトレーナーに育成機会(ユニバーシティ機能)や職務拡充(エージェント機能)を提供し、満足度を高め、囲い込みを図る企業が増えてきつつある。</p> <p>トレーナーを技術・知識等によりランク分けしたり、また、サービススタッフを接遇力によりランク分けしたりしている。トレーナー、サービススタッフともに、ランクに応じた研修制度を整備している。</p> <p>新規出店増によりマネジャーが不足してきているため、その予備軍の(中途)採用、社内育成に力を入れる企業が増えてきている。</p> <p>会員種別やプログラムなどを多様化するニーズにキメ細かく対応させるのではなく、反対にマスカスタマイズすることにより成果を上げている企業がある。</p> <p>一部のプログラムを自社で開発せずにアウトソースするクラブがある。</p> <p>ITとAVを活用し、多分野で省力化を実現する傾向がある。</p> <p>セールス研修を実施し、見学者入会獲得率を高めようとしている。</p> <p>初期対応に注力することで、退会率を抑えようとしている。</p> <p>新設の外資系ホテルにしっかりしたフィットネス施設を付帯する傾向が伺える。</p> <p>様々なアプローチで水道光熱費の削減に努めている。ヒートポンプチャラーの設置や井戸掘削、節電システムの採用など。</p> <p>レジオネラ属菌対策に積極的に取り組んでいる。</p> <p>LOHAS (Lifestyles of Health & Sustainability / ロハス) ブームに対応する動きがある。</p> <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>地域商店とのパートナー契約によりメンバーへのサービス(特典)の充実を図るクラブが多くなっている。</p> <p>CIを見直す企業が増えてきている。</p> <p>マーケティングが高度化してきている。</p> <p>地域への直接的な営業活動やホームページ等を通じて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>経営者らの多くは「営業日時等の見直し」といった手段的なものよりも、本質的なもの「スタッフのサービス意識の向上」、「インストラクターのより高い専門性」 に対して問題意識を強く持つようになってきている。</p> <p>「従業員教育」を課題と認識し、人事制度・教育システムなどを見直す企業が増えてきている。</p> <p>生活習慣病またはメタボリック症候群予防・ダイエットなどのニーズに対応した食事あるいはサプリメント付のプログラムを開発(提携)・販売するクラブが増えてきている。</p> <p>フリーマガジンが増えている。(インストラクター・トレーナー向け「NEXT」、会員・利用者向け「LIVE」など)</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> <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・リラクゼーション系</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>		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		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・リラクゼーション系	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
	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																																																																																																																																									
	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・リラクゼーション系	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																																																																																																																																											

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																				
<p>VI 今後の展望</p> <p>(1)新業態(市場)の登場</p> <p>(2)その他全般</p> <p>VII 事業団体と組織上の問題</p> <p>VIII 業界誌・参考資料・関連サイト</p>	<p>様々な業態・価格帯のクラブが生まれる。女性専用小規模サーキットスタジオやジム・スタジオ型の小規模施設の出店がさらに目立つ。</p> <p>ターゲットを「中高年層」に絞り、医療機関との連携による保健指導、新介護予防保険と連動するような「介護(予防)向けプログラム」の提供などに注目する企業が増えている。「個別(個人)」、「子ども」にターゲットしたプログラム、「東洋系プログラム」「リラクゼーション系プログラム」などに注目する企業が多くなる。</p> <p>フィットネス市場は中長期的には成長していくだろう。数年間で数社が株式公開を果たすだろう。</p> <p>同質化競争から異質化競争へ、より変化していくだろう。強い企業、弱い企業の格差が広がり、二極化が進むだろう。(大手企業が好業績を残し成長するとは限らない)</p> <p>月会費は長期的には下がるだろう。プロフェッショナルな人材がより求められるようになるだろう。「採用」と「育成」が成長のための鍵になる。</p> <p>経験価値の高いクラブづくりや、クラブ入会への敷居を低くし、長く通い続けて貰えるようなCS経営が志向されるだろう。</p> <p>PFIによるフィットネス施設事業参入や指定管理者制度による公共施設の運営受託事業、介護予防事業(派遣・訪問を含む)などは落ち着きを見せるだろう。</p> <p>医療保険者へのアプローチが活発化するだろう。</p> <p>産・官・学が共同で地域における新たな健康サービスの仕組みづくりを構築する動きが活発化してくるだろう。</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、施設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。一部には、フィットネスクラブの機能を代替する商品・サービスも出てくるだろう。</p> <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>主に下記の業界関連団体がある。</p> <p>(社)日本フィットネス産業協会(経済産業省所管) (03-5207-6107)</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> <p>『フィットネスビジネス』『フィットネスビジネスNEXT』『クラブマネジメント』</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(1998、1999、2000、2001、2002、2003、2004)』</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 http://www.fitnessclub.jp/</p> <p>マイボイスコム http://www.myvoice.co.jp</p> <p>デムストライブ http://www.dims.ne.jp/</p> <p>サンケイリビング新聞社OLマーケットレポート http://www.sankeiliving.co.jp/ol_report/c_ol_47.shtml</p> <p>オリコンランキングニュース http://beauty.oricon.co.jp/rank/fitness.html</p>	<p>顧客満足度の高いフィットネスクラブ・スポーツジム 総合ベスト5</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>点数</th> <th>フィットネスクラブ・スポーツジム名</th> <th>特徴・分析など</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>75.33</td> <td>メガロス</td> <td>「設備の清潔さ」、「スタッフの態度・マナー」など多くの項目で1位を獲得。特に「スタッフの態度・マナー」「インストラクターの指導力」では2位以下に大きなポイント差をつけて1位になっており、社員教育の徹底が高結果に繋がった。新店舗が多く、数年経っている店舗でも積極的にリニューアルを行っているため、設備の新しさも評価に繋がった。</td> </tr> <tr> <td>75.14</td> <td>ジョイフィット</td> <td>「利用時間プランの豊富さ」、「料金の適切さ」と、ユーザーが無理なく入会・継続利用するために必要な項目で1位を獲得した。「料金の適切さ」では2位以下に大きなポイント差をつけて1位になっており、安価な価格設定と利用10分ごとに課金されるタイム会員の設定が高評価に繋がった。利用時間プランが3つしか無いにも関わらず「利用時間プランの豊富さ」で1位を獲得したのは、安価で使い放題という料金時間プランがユーザーに嬉しいサービスであると考えられる。</td> </tr> <tr> <td>73.72</td> <td>ワウディー</td> <td>「立地条件」で1位を獲得。他項目について軒並み上位の評価を得た。フィットネスの本場、アメリカの方法論を取り入れ、利用者が思い描いているなりたい自分を実現に導くという姿勢が、各項目でレベルの高い顧客満足度に。</td> </tr> <tr> <td>73.3</td> <td>フィットネスクラブ コース・バ</td> <td>関西地区で展開しているフィットネスクラブ。2位に入った「立地条件」をはじめ多くのジャンルで平均的に上位にランクインしているのは、地域密着型の利を活かし、顧客満足度の向上が出来ているという証明か。</td> </tr> <tr> <td>72.97</td> <td>アクトス</td> <td>中部地区を中心に全国展開するフィットネスクラブ。広い敷地に建っている施設が多い、外見も豪華だが「設備の清潔さ」で2位を獲得しており、ユーザーの使い勝手向上への注力が評価された形。</td> </tr> </tbody> </table> <p>* オリコン調べ。「顧客満足ランキング」(n数約4,000人・調査方法インターネット・2007年5月14日)</p> <p>大手3社の2005年3月期業績と2006年3月期の業績予測</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">2007年3月期</th> <th colspan="2">2008年3月期(予想)</th> <th colspan="2">2009年3月期(予想)</th> </tr> <tr> <th>売上高(億円)</th> <th>経常利益(億円)</th> <th>売上高(億円)</th> <th>経常利益(億円)</th> <th>売上高(億円)</th> <th>経常利益(億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>コナミ</td> <td>885(9.0)</td> <td>75</td> <td>900(1.7)</td> <td>86(6.7)</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>セントラルスポーツ</td> <td>444.7(4.6)</td> <td>28.3(1.5)</td> <td>488.5(9.8)</td> <td>31.5(11.4)</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>ルネサンス</td> <td>313(8.9)</td> <td>13(46.1)</td> <td>350(11.7)</td> <td>14(5.1)</td> <td>380(8.6)</td> <td>21(50.0)</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 括弧内は対前年比(%)。コナミの経常利益は営業利益。</p>	点数	フィットネスクラブ・スポーツジム名	特徴・分析など	75.33	メガロス	「設備の清潔さ」、「スタッフの態度・マナー」など多くの項目で1位を獲得。特に「スタッフの態度・マナー」「インストラクターの指導力」では2位以下に大きなポイント差をつけて1位になっており、社員教育の徹底が高結果に繋がった。新店舗が多く、数年経っている店舗でも積極的にリニューアルを行っているため、設備の新しさも評価に繋がった。	75.14	ジョイフィット	「利用時間プランの豊富さ」、「料金の適切さ」と、ユーザーが無理なく入会・継続利用するために必要な項目で1位を獲得した。「料金の適切さ」では2位以下に大きなポイント差をつけて1位になっており、安価な価格設定と利用10分ごとに課金されるタイム会員の設定が高評価に繋がった。利用時間プランが3つしか無いにも関わらず「利用時間プランの豊富さ」で1位を獲得したのは、安価で使い放題という料金時間プランがユーザーに嬉しいサービスであると考えられる。	73.72	ワウディー	「立地条件」で1位を獲得。他項目について軒並み上位の評価を得た。フィットネスの本場、アメリカの方法論を取り入れ、利用者が思い描いているなりたい自分を実現に導くという姿勢が、各項目でレベルの高い顧客満足度に。	73.3	フィットネスクラブ コース・バ	関西地区で展開しているフィットネスクラブ。2位に入った「立地条件」をはじめ多くのジャンルで平均的に上位にランクインしているのは、地域密着型の利を活かし、顧客満足度の向上が出来ているという証明か。	72.97	アクトス	中部地区を中心に全国展開するフィットネスクラブ。広い敷地に建っている施設が多い、外見も豪華だが「設備の清潔さ」で2位を獲得しており、ユーザーの使い勝手向上への注力が評価された形。		2007年3月期		2008年3月期(予想)		2009年3月期(予想)		売上高(億円)	経常利益(億円)	売上高(億円)	経常利益(億円)	売上高(億円)	経常利益(億円)	コナミ	885(9.0)	75	900(1.7)	86(6.7)	-	-	セントラルスポーツ	444.7(4.6)	28.3(1.5)	488.5(9.8)	31.5(11.4)	-	-	ルネサンス	313(8.9)	13(46.1)	350(11.7)	14(5.1)	380(8.6)	21(50.0)
点数	フィットネスクラブ・スポーツジム名	特徴・分析など																																																				
75.33	メガロス	「設備の清潔さ」、「スタッフの態度・マナー」など多くの項目で1位を獲得。特に「スタッフの態度・マナー」「インストラクターの指導力」では2位以下に大きなポイント差をつけて1位になっており、社員教育の徹底が高結果に繋がった。新店舗が多く、数年経っている店舗でも積極的にリニューアルを行っているため、設備の新しさも評価に繋がった。																																																				
75.14	ジョイフィット	「利用時間プランの豊富さ」、「料金の適切さ」と、ユーザーが無理なく入会・継続利用するために必要な項目で1位を獲得した。「料金の適切さ」では2位以下に大きなポイント差をつけて1位になっており、安価な価格設定と利用10分ごとに課金されるタイム会員の設定が高評価に繋がった。利用時間プランが3つしか無いにも関わらず「利用時間プランの豊富さ」で1位を獲得したのは、安価で使い放題という料金時間プランがユーザーに嬉しいサービスであると考えられる。																																																				
73.72	ワウディー	「立地条件」で1位を獲得。他項目について軒並み上位の評価を得た。フィットネスの本場、アメリカの方法論を取り入れ、利用者が思い描いているなりたい自分を実現に導くという姿勢が、各項目でレベルの高い顧客満足度に。																																																				
73.3	フィットネスクラブ コース・バ	関西地区で展開しているフィットネスクラブ。2位に入った「立地条件」をはじめ多くのジャンルで平均的に上位にランクインしているのは、地域密着型の利を活かし、顧客満足度の向上が出来ているという証明か。																																																				
72.97	アクトス	中部地区を中心に全国展開するフィットネスクラブ。広い敷地に建っている施設が多い、外見も豪華だが「設備の清潔さ」で2位を獲得しており、ユーザーの使い勝手向上への注力が評価された形。																																																				
	2007年3月期		2008年3月期(予想)		2009年3月期(予想)																																																	
	売上高(億円)	経常利益(億円)	売上高(億円)	経常利益(億円)	売上高(億円)	経常利益(億円)																																																
コナミ	885(9.0)	75	900(1.7)	86(6.7)	-	-																																																
セントラルスポーツ	444.7(4.6)	28.3(1.5)	488.5(9.8)	31.5(11.4)	-	-																																																
ルネサンス	313(8.9)	13(46.1)	350(11.7)	14(5.1)	380(8.6)	21(50.0)																																																