

日本のクラブ業界のトレンド2010年版

平成23年6月発行

編集・発行 株式会社クラブビジネスジャパン

〒150-0045

東京都渋谷区神泉町20-25 神泉QSビル8F

TEL:03-5459-2841 FAX:03-3770-8744

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、価格・単価の動きなど</p>	<ul style="list-style-type: none"> 平成15年春から業界は成長軌道に入り、年々成長してきたが、平成18年秋より下降、平成19年から3年連続のマイナス成長となった。しかし、平成22年に入り回復基調となり底を脱した。 既存店において40歳以上の中高年層の入会は増えているが、その増え幅で補えないほど、若年層、とりわけ若年女性層の入会が減ってきている。 入会者減少～在籍者減少の外的要因は、①消費の選択肢の増加、②ライフスタイル・購買行動の変化、③業態の多様化～専門店の台頭、④競合から競争へのステージの変化が挙げられる。また、内的要因は、①ビジネスモデル構築力の弱さ、②価値強化力の弱さ、③価値伝達力の弱さ、④顧客創造力の弱さが挙げられる。 現在大手4社の売上高シェアは相変わらず5割弱を占めているが、成長性や収益力、企業価値はかつてと比べ落ちている。 既存店を数多く有する企業ほど業績低迷が著しい。売上高の伸びにかけりが出て久しい。 中小・ベンチャー企業の中に元気なところが見られる。日経MJ発表のランキングでは、売上高伸び率の高い順(売上上位20位以内に限る。指定管理物件の事業収入を含む)に、東京ドーム(前年度比59.8%増)、日新製糖(同36.0%)、リパティヒル(同31.6%)、ハイパーフィットネス(同30.8%)となっている。 老朽化・陳腐化が進み、施設が変化対応できなくなっているが、採算が合わないため再投資できず、閉鎖・撤退を余儀なくされつつある企業、クラブがでてきている。 一時減少傾向にあったスクール生が戻りつつある。 法人契約先が企業業績の悪化から契約形式を見直したことで、クラブ利用者数が減少している。 有料プログラムや指導員派遣、受託事業など、プロショップ事業を除くその他売上は微増傾向にある。 小規模サーキットジムは増えているが、一般的なフィットネスクラブはあまり増えていない。平成22年12月末日時点の総施設数は3,574軒と推定される。 一般的なフィットネスクラブの新規設立軒数は前年の32軒から22軒へと31%減少した。 ジム・スタジオ型施設、ヨガ(ホットヨガを含む)・ピラティス等の専門スタジオ型施設など新業態の出店はほぼ前年並みであった。 新規クラブの出店立地は、東京、神奈川、埼玉、千葉の首都圏と、愛知、兵庫・大阪などが多かった。 指定管理者となって公共スポーツ施設の管理運営代行をする民間クラブの動きが再び出てきている。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いまだに続いている。 閉鎖撤退施設が、平成19年以降毎年10軒以上出ている。 賃貸借契約満了により撤退するクラブが見られた(No.6参照)。 業務受託クラブを直営化する動きが見られた。 新規開業施設は少なかったが、物件を厳選したため、立ち上がりの業績はまずまずだった。 リノベーションしないクラブ、変化対応できない既存クラブの業績が落ちた。 会費単価は4~6月期までは前年割れ傾向が続いたが、7~9月期からやや上向きになった。スポーツ施設全体の市場規模(2009年11月1日~2010年10月31日)は2兆2,164億円、事業所数は16,616軒、従業員数は33.6万人だった(経産省「特定サービス産業実態調査」)。 	<p>市場規模の推移 (単位:億円、%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>4,272</td> <td>4,220</td> <td>4,157</td> <td>4,087</td> <td>4,142</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>6.3</td> <td>▲1.2</td> <td>▲1.5</td> <td>▲1.7</td> <td>1.3</td> </tr> </tbody> </table> <p>*『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。 *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。</p> <p>施設数の推移 (単位:軒、%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>2,541</td> <td>3,040</td> <td>3,269</td> <td>3,388</td> <td>3,574</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>24.0</td> <td>19.6</td> <td>7.5</td> <td>3.6</td> <td>5.4</td> </tr> </tbody> </table> <p>*フィットネスビジネス編集部調べ。</p> <p>新規開業施設数の推移 (単位:軒)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>施設数</td> <td>499</td> <td>512</td> <td>245</td> <td>152</td> <td>200</td> </tr> </tbody> </table> <p>*継承施設、移転新設施設を除く。 *平成22年200軒の内訳は、小規模サーキットジム155軒、ジム・スタジオ/単一アイテム施設23軒、一般的なフィットネスクラブ22軒。 *平成21年152軒の内訳は、小規模サーキットジム98軒、ジム・スタジオ/単一アイテム施設22軒、一般的なフィットネスクラブ32軒。 *平成20年245軒の業態別内訳は、小規模サーキットジム156軒、ジム・スタジオ/単一アイテム施設35軒、一般的なフィットネスクラブ54軒。 *平成19年512軒の業態別内訳は、小規模サーキットジム391軒、ジム・スタジオ/単一アイテム施設48軒、一般的なフィットネスクラブ73軒。 *平成18年499軒の業態別内訳は、小規模サーキットジム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。 *フィットネスビジネス編集部調べ。</p> <p>■2010年の新設クラブ 都道府県別内訳</p> <p>■2010年の新設クラブ 会社・ブランド別内訳</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社・ブランド</th> <th>軒数</th> <th>()内は昨年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>カーブス</td> <td>151</td> <td>(91)</td> </tr> <tr> <td>ヨナミススポーツ</td> <td>3</td> <td>(5)</td> </tr> <tr> <td>ティップネス</td> <td>3</td> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>コス・パ</td> <td>3</td> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>NAS</td> <td>3</td> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>ルネサンス</td> <td>2</td> <td>(3)</td> </tr> </tbody> </table> <p>*移転・新設・業務受託を除く *()内は昨年の軒数</p> <p>■平成22年の主な業界あるいは再編関連ニュース</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サプライヤーの倒産、相次ぐ(2010.3.25 本誌編集部) ・フィットネス主要3社、既存店会員数減少も、スクール拡充、コスト効率化で利益確保(2010.7.25 本誌編集部) ・フィットネス主要3社、2010年4~6月期に「資産除去債務」特別計上(2010.7.22 日経) ・エニタイムフィットネス、調布に1号店(2010.10.4 日経MJ) 		平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	売上高	4,272	4,220	4,157	4,087	4,142	伸び率	6.3	▲1.2	▲1.5	▲1.7	1.3		平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	施設数	2,541	3,040	3,269	3,388	3,574	伸び率	24.0	19.6	7.5	3.6	5.4		平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	施設数	499	512	245	152	200	会社・ブランド	軒数	()内は昨年	カーブス	151	(91)	ヨナミススポーツ	3	(5)	ティップネス	3	(3)	コス・パ	3	(3)	NAS	3	(3)	ルネサンス	2	(3)
	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																																																		
売上高	4,272	4,220	4,157	4,087	4,142																																																																		
伸び率	6.3	▲1.2	▲1.5	▲1.7	1.3																																																																		
	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																																																		
施設数	2,541	3,040	3,269	3,388	3,574																																																																		
伸び率	24.0	19.6	7.5	3.6	5.4																																																																		
	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																																																		
施設数	499	512	245	152	200																																																																		
会社・ブランド	軒数	()内は昨年																																																																					
カーブス	151	(91)																																																																					
ヨナミススポーツ	3	(5)																																																																					
ティップネス	3	(3)																																																																					
コス・パ	3	(3)																																																																					
NAS	3	(3)																																																																					
ルネサンス	2	(3)																																																																					

項目	内容	図表・参考資料																																																																																																																																									
II 需要動向	<p>(1) 在籍・利用動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ▼ 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。しかし、同年秋から既存店の入会者が減少し始め、3年続けて減少、平成21年には400万人を割った。だが、平成21年10～12月期を底に平成22年から回復へと向かった。 ▼ 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。相対的に、若年層の割合は年々低くなってきている。セントラルスポーツのフィットネス会員の年齢構成比では、40歳以上が69.5%を占める。また、ルネサンスでも62.1%を占めるまでになっている。 ▼ 会員数の回復は、景気を持ち直しも一因と考えられる。 ▼ 全体の利用率は1人あたり月間平均5～6回で落ち着き始めている。 ▼ 退会率は低下傾向にある。 ▼ 男性の参加率が高まりつつある。 ▼ 大人のゴルフスクール、カルチャー、子どものスイミング、体操、空手、ダンスなどは生徒数、利用者数が伸びている。 ▼ 親子スイミングへの参加が増えている。 <p>(2) 消費動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ▼ 平成8年より下降傾向にあった客単価は、平成13年から少しずつ上昇し、平成20年は最高値を記録したが、平成21年に8年振りに下降。だが、平成22年に再び増加に転じた。 ▼ 月会費単価も平成20年まで上昇し、平成21年に下降したが、平成22年に再び増加に転じた。 ▼ スタジオの利用率が高まっている。ジムではランニングマシンへの人気が高まっている。 ▼ 夜のプールの利用率が低下している。 ▼ マスタースイミングへの参加者が増えている。日本マスターズ水泳協会への登録者数は毎年1,000人ペースで増えている。特に40～50歳代の登録者が多い。 ▼ ランニング関連のプログラムやイベントへの参加者が増えている。 ▼ 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、バレエなど筋コン・調整系のプログラムの人気は依然根強い。これからフュージョンプログラムが派生している。ホットヨガも一定の人気を得ている。 ▼ スタジオでのダンス・格闘技系プログラムも復活の兆しがある。特に、ZUMBAやベリーダンスなどのラテン系ダンスに人気が出ている。 ▼ 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——にも人気がある。 ▼ ペアストレッチ、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の人がかつてと比べ増えてきているが、その伸び率は落ち着き始めている。 ▼ サプリメント（機能的補助食品）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。クラブが館内で製造する高濃度水素水や海洋深層水を飲む会員が増えてきている。 ▼ 中高年層の会員比率が高まっていることもあり、風呂・サウナは相変わらず人気アイテムとなっている。 ▼ 退会者は、時間的都合や引越しなどの環境の変化の他に、「飽きた、面倒になった」「料金が安い」からクラブを辞めることが多くなった。 ▼ 退会者の多くは、クラブを辞めても、「(また)利用したい」と考えている。 <p>(3) 業界に関わるニュー・レジャーや新たな余暇種目のトピックス</p> <ul style="list-style-type: none"> ▼ 業態が多様化している。特に、中小規模のジム・スタジオ型施設や単体施設の設定が目立ってきている。しかしながら、トータルマーケティングを行い真の顧客価値を創出して収支を成り立たせるクラブはまだ極めて少ない。 ▼ ランニングやサイクリング、ボールウォーキング、ノルディックウォーキング、トレイルラン、トライアスロンなどアウトドアスポーツを楽しむ生活者が増えている。ランステやアウトドアフィットネスクラブの利用者も増えてきている。 ▼ Wii Fit、エクササイズDVD、ケータイによるエクササイズ映像の配信・運動履歴管理など、自宅や通勤途上を利用してトレーニングする人が一時的に増えた。ただし、これらが今後も生活者の間で活用され続けるかどうかはわからない。また、これらが必ずしもフィットネスクラブの競合商品になるとも限らない。 ▼ 通販なども含め、ネット利用者が増加していることに加え、スポーツ量販店もフィットネス関連商品の品ぞろえを拡充していることから、クラブでウェア類を購入する会員は減少している。 	<p>会員数・延べ利用者数の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>会員数(人)</td> <td>4,178,690</td> <td>4,103,462</td> <td>4,009,082</td> <td>3,952,970</td> <td>3,988,164</td> </tr> <tr> <td>参加率(%)</td> <td>3.27</td> <td>3.21</td> <td>3.14</td> <td>3.10</td> <td>3.17</td> </tr> <tr> <td>延べ利用者数(万人)</td> <td>26.911</td> <td>27.945</td> <td>28.665</td> <td>27.631</td> <td>28.236</td> </tr> <tr> <td>1施設あたり〃(人)</td> <td>105,906</td> <td>91,923</td> <td>87,687</td> <td>81,556</td> <td>79,004</td> </tr> <tr> <td>年間平均利用回数(回)</td> <td>64.4</td> <td>68.1</td> <td>71.5</td> <td>69.9</td> <td>70.8</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 『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。 * 会員数には、フィットネスクラブに所属するスクール生も含む。</p> <p>会員1人あたり年間消費額 (単位:円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>消費額</td> <td>102,233</td> <td>102,839</td> <td>103,690</td> <td>103,390</td> <td>103,857</td> </tr> <tr> <td>伸び率</td> <td>1.0</td> <td>0.5</td> <td>0.8</td> <td>▲0.3</td> <td>0.5</td> </tr> </tbody> </table> <p>1施設あたりの月間売上高・会員数・客単価の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高(千円)</td> <td>25,029</td> <td>24,463</td> <td>24,200</td> <td>23,841</td> <td>24,161</td> </tr> <tr> <td>会員数(人)</td> <td>2,958</td> <td>2,819</td> <td>2,741</td> <td>2,808</td> <td>2,933</td> </tr> <tr> <td>平均客単価(円)</td> <td>8,461</td> <td>8,678</td> <td>8,829</td> <td>8,490</td> <td>8,527</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18年950軒、平成19年984軒、平成20年1,013軒、平成21年1,019軒、平成22年1,028軒。法人・スクールを含んだ数値。</p> <p>フィットネスクラブ1施設・月あたりの平均売上高・平均会員数・平均客単価の四半期推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="3">2008年(平成20年)</th> <th colspan="3">2009年(平成21年)</th> <th colspan="3">2010年(平成22年)</th> </tr> <tr> <th>売上高(千円)</th> <th>会員数(人)</th> <th>客単価(円)</th> <th>売上高(千円)</th> <th>会員数(人)</th> <th>客単価(円)</th> <th>売上高(千円)</th> <th>会員数(人)</th> <th>客単価(円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1～3月</td> <td>24,479</td> <td>2,817</td> <td>8,690</td> <td>23,450</td> <td>2,702</td> <td>8,679</td> <td>23,783</td> <td>2,786</td> <td>8,506</td> </tr> <tr> <td>4～6月</td> <td>24,702</td> <td>2,861</td> <td>8,634</td> <td>23,357</td> <td>2,748</td> <td>8,500</td> <td>24,127</td> <td>2,843</td> <td>8,486</td> </tr> <tr> <td>7～9月</td> <td>24,786</td> <td>2,859</td> <td>8,669</td> <td>24,073</td> <td>2,842</td> <td>8,470</td> <td>24,514</td> <td>2,885</td> <td>8,497</td> </tr> <tr> <td>10～12月</td> <td>14,165</td> <td>2,740</td> <td>8,704</td> <td>23,928</td> <td>2,805</td> <td>7,530</td> <td>24,216</td> <td>2,833</td> <td>8,547</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 売上高はクラブ・スクールの会費、利用料、プロショップ(直営)、ラウンジの各売り上げの合計。会員数は各クラブの個人会員とクラブ会員とスクール会員の合計。 * 出典 『特定サービス産業動態統計調査』</p> <p>クラブあたりの売上高・会員数・客単価の月別推移</p>		平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	会員数(人)	4,178,690	4,103,462	4,009,082	3,952,970	3,988,164	参加率(%)	3.27	3.21	3.14	3.10	3.17	延べ利用者数(万人)	26.911	27.945	28.665	27.631	28.236	1施設あたり〃(人)	105,906	91,923	87,687	81,556	79,004	年間平均利用回数(回)	64.4	68.1	71.5	69.9	70.8		平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	消費額	102,233	102,839	103,690	103,390	103,857	伸び率	1.0	0.5	0.8	▲0.3	0.5		平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	売上高(千円)	25,029	24,463	24,200	23,841	24,161	会員数(人)	2,958	2,819	2,741	2,808	2,933	平均客単価(円)	8,461	8,678	8,829	8,490	8,527		2008年(平成20年)			2009年(平成21年)			2010年(平成22年)			売上高(千円)	会員数(人)	客単価(円)	売上高(千円)	会員数(人)	客単価(円)	売上高(千円)	会員数(人)	客単価(円)	1～3月	24,479	2,817	8,690	23,450	2,702	8,679	23,783	2,786	8,506	4～6月	24,702	2,861	8,634	23,357	2,748	8,500	24,127	2,843	8,486	7～9月	24,786	2,859	8,669	24,073	2,842	8,470	24,514	2,885	8,497	10～12月	14,165	2,740	8,704	23,928	2,805	7,530	24,216	2,833	8,547
	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																																																																																																																						
会員数(人)	4,178,690	4,103,462	4,009,082	3,952,970	3,988,164																																																																																																																																						
参加率(%)	3.27	3.21	3.14	3.10	3.17																																																																																																																																						
延べ利用者数(万人)	26.911	27.945	28.665	27.631	28.236																																																																																																																																						
1施設あたり〃(人)	105,906	91,923	87,687	81,556	79,004																																																																																																																																						
年間平均利用回数(回)	64.4	68.1	71.5	69.9	70.8																																																																																																																																						
	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																																																																																																																						
消費額	102,233	102,839	103,690	103,390	103,857																																																																																																																																						
伸び率	1.0	0.5	0.8	▲0.3	0.5																																																																																																																																						
	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																																																																																																																						
売上高(千円)	25,029	24,463	24,200	23,841	24,161																																																																																																																																						
会員数(人)	2,958	2,819	2,741	2,808	2,933																																																																																																																																						
平均客単価(円)	8,461	8,678	8,829	8,490	8,527																																																																																																																																						
	2008年(平成20年)			2009年(平成21年)			2010年(平成22年)																																																																																																																																				
	売上高(千円)	会員数(人)	客単価(円)	売上高(千円)	会員数(人)	客単価(円)	売上高(千円)	会員数(人)	客単価(円)																																																																																																																																		
1～3月	24,479	2,817	8,690	23,450	2,702	8,679	23,783	2,786	8,506																																																																																																																																		
4～6月	24,702	2,861	8,634	23,357	2,748	8,500	24,127	2,843	8,486																																																																																																																																		
7～9月	24,786	2,859	8,669	24,073	2,842	8,470	24,514	2,885	8,497																																																																																																																																		
10～12月	14,165	2,740	8,704	23,928	2,805	7,530	24,216	2,833	8,547																																																																																																																																		

項目		図表・参考資料																																																							
II 需要動向	(4)その他	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 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。 ▼ 多くのビジネスマン・ビジネスウーマンが今後の運動能力・体力に不安を感じている。 ▼ 実際に運動している人は少ないが、今後運動したいと考えている人は多い。 ▼ 運動能力・体力に不安がある人が今後行おうと思っている対策として多いのは、「ウォーキング」「ランニング」などである。「フィットネスクラブ」はこれらの次である。 ▼ 運動する目的は「健康維持」「ダイエット」が多い(No.4参照)。 ▼ 男性はジムでパワーアップ、女性はいろいろな(好みの)アイテムでリフレッシュしたいと考える傾向が強い。 ▼ 何らかの運動をしている生活者は多く、クラブ会員としても現在登録中であるが、実際に利用している人(アクティブ・ユーザー)は少ない。 ▼ 公共スポーツ施設を利用する生活者も多い。 ▼ 民間クラブ利用者の過半が満足している。とりわけ「若さ」の維持、「友人の数」が増えたこと、「生きがい」ができたこと、「体調」の改善などの効果があったことを認める利用者が多い。一方、1年未満で退会する利用者も半数いることも事実である(No.4参照)。 ▼ フィットネスクラブへの参加率は、所得水準とほぼ相関している。 ▼ 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>◆ 運動能力・体力に不安がある人の今後行おうと思っている対策</p> <table border="1"> <caption>運動能力・体力に不安がある人の今後行おうと思っている対策</caption> <thead> <tr> <th>対策</th> <th>体力 (%)</th> <th>運動能力 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>散歩・ウォーキング</td><td>45</td><td>45</td></tr> <tr><td>ランニング</td><td>25</td><td>25</td></tr> <tr><td>フィットネスクラブ</td><td>20</td><td>20</td></tr> <tr><td>水泳</td><td>15</td><td>15</td></tr> <tr><td>ヨガ・ピラティス</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>ヨガ・ピラティス</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>ストレッチ・バランスボール</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>will fit</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>競技スポーツ</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>ホームエクササイズ</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>ゴルフ</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>ダンス</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>スキー・スノーボード</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>柔道・剣道・空手</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>サーフィン</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>その他</td><td>10</td><td>10</td></tr> <tr><td>特に行うことはない</td><td>10</td><td>10</td></tr> </tbody> </table>	対策	体力 (%)	運動能力 (%)	散歩・ウォーキング	45	45	ランニング	25	25	フィットネスクラブ	20	20	水泳	15	15	ヨガ・ピラティス	10	10	ヨガ・ピラティス	10	10	ストレッチ・バランスボール	10	10	will fit	10	10	競技スポーツ	10	10	ホームエクササイズ	10	10	ゴルフ	10	10	ダンス	10	10	スキー・スノーボード	10	10	柔道・剣道・空手	10	10	サーフィン	10	10	その他	10	10	特に行うことはない	10	10
		対策		体力 (%)	運動能力 (%)																																																				
散歩・ウォーキング	45	45																																																							
ランニング	25	25																																																							
フィットネスクラブ	20	20																																																							
水泳	15	15																																																							
ヨガ・ピラティス	10	10																																																							
ヨガ・ピラティス	10	10																																																							
ストレッチ・バランスボール	10	10																																																							
will fit	10	10																																																							
競技スポーツ	10	10																																																							
ホームエクササイズ	10	10																																																							
ゴルフ	10	10																																																							
ダンス	10	10																																																							
スキー・スノーボード	10	10																																																							
柔道・剣道・空手	10	10																																																							
サーフィン	10	10																																																							
その他	10	10																																																							
特に行うことはない	10	10																																																							
<p>2010年社会人運動意識調査</p> <p>◆ 自分の運動能力・体力への自信</p> <table border="1"> <caption>自分の運動能力・体力への自信</caption> <thead> <tr> <th>頻度</th> <th>体力 (%)</th> <th>運動能力 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>まったく行っていない</td><td>12.2%</td><td>13.4%</td></tr> <tr><td>ほとんど行っていない</td><td>21.4%</td><td>20.3%</td></tr> <tr><td>やや不足</td><td>28.3%</td><td>26.2%</td></tr> <tr><td>ほぼ満足</td><td>37.1%</td><td>38.4%</td></tr> <tr><td>満足以上</td><td>21.9%</td><td>23.7%</td></tr> </tbody> </table>	頻度	体力 (%)	運動能力 (%)	まったく行っていない	12.2%	13.4%	ほとんど行っていない	21.4%	20.3%	やや不足	28.3%	26.2%	ほぼ満足	37.1%	38.4%	満足以上	21.9%	23.7%	<p>※出典：株式会社ティップネス</p>																																						
頻度	体力 (%)	運動能力 (%)																																																							
まったく行っていない	12.2%	13.4%																																																							
ほとんど行っていない	21.4%	20.3%																																																							
やや不足	28.3%	26.2%																																																							
ほぼ満足	37.1%	38.4%																																																							
満足以上	21.9%	23.7%																																																							
		<p>※2010年9月東京・大阪で働いている20～50歳の男女計1,600名を対象としたインターネット調査</p>																																																							

項目	図表・参考資料																																																																																																																																
II 需要動向 (4)その他	<div data-bbox="517 209 965 233"> <p>「フィットネスクラブ利用による効果に関するアンケート」</p> </div> <div data-bbox="517 252 1084 276"> <p>◆ 運動を行う理由は以下のどれですか？</p> </div> <div data-bbox="517 292 1084 667"> <table border="1"> <caption>運動を行う理由に関するアンケート結果</caption> <thead> <tr> <th>理由</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>健康維持</td><td>66.8%</td></tr> <tr><td>ダイエット</td><td>32.5%</td></tr> <tr><td>体力</td><td>30.6%</td></tr> <tr><td>ストレス発散</td><td>24.5%</td></tr> <tr><td>気分転換</td><td>25.1%</td></tr> <tr><td>筋力</td><td>17.9%</td></tr> <tr><td>趣味</td><td>10.2%</td></tr> <tr><td>理想の体型</td><td>7.2%</td></tr> <tr><td>コミュニケーション</td><td>5.4%</td></tr> <tr><td>異性に好かれる</td><td>4.9%</td></tr> <tr><td>パートナー</td><td>2.8%</td></tr> <tr><td>頭を活発にする</td><td>1.2%</td></tr> <tr><td>その他</td><td>2.5%</td></tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="517 711 853 735"> <p>◆ クラブに通い始めてからの友人の数</p> </div> <div data-bbox="663 754 931 1066"> <table border="1"> <caption>クラブに通い始めてからの友人の数の変化</caption> <thead> <tr> <th>変化</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>増えた</td><td>58.5%</td></tr> <tr><td>変わらない</td><td>39.7%</td></tr> <tr><td>減った</td><td>0.6%</td></tr> <tr><td>無回答</td><td>1.2%</td></tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="517 1086 869 1110"> <p>◆ クラブに通い始めてからの体重の変化</p> </div> <div data-bbox="539 1121 1308 1473"> <table border="1"> <caption>クラブに通い始めてからの体重の変化</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>減った</th> <th>変わらない</th> <th>増えた</th> <th>無回答</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1年未満</td><td>47.1%</td><td>47.1%</td><td>5.9%</td><td>0.0%</td></tr> <tr><td>3年未満</td><td>48.2%</td><td>42.7%</td><td>3.5%</td><td>0.6%</td></tr> <tr><td>5年未満</td><td>47.2%</td><td>42.4%</td><td>9.6%</td><td>0.8%</td></tr> <tr><td>10年未満</td><td>49.6%</td><td>41.5%</td><td>3.1%</td><td>0.8%</td></tr> <tr><td>10年以上</td><td>39.9%</td><td>46.1%</td><td>11.9%</td><td>2.0%</td></tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1294 213 1603 237"> <p>◆ クラブの在籍期間による、友人の数</p> </div> <div data-bbox="1272 276 2063 703"> <table border="1"> <caption>クラブの在籍期間による、友人の数</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>増えた</th> <th>変わらない</th> <th>減った</th> <th>無回答</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1年未満</td><td>33.2%</td><td>63.6%</td><td>0.3%</td><td>3.2%</td></tr> <tr><td>3年未満</td><td>55.5%</td><td>43.0%</td><td>0.3%</td><td>1.2%</td></tr> <tr><td>5年未満</td><td>62.4%</td><td>36.4%</td><td>0.3%</td><td>1.0%</td></tr> <tr><td>10年未満</td><td>68.1%</td><td>31.5%</td><td>0.0%</td><td>0.4%</td></tr> <tr><td>10年以上</td><td>64.8%</td><td>32.4%</td><td>1.0%</td><td>1.7%</td></tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1279 727 1644 751"> <p>◆ クラブに通い始めてからの風邪をひく回数</p> </div> <div data-bbox="1263 775 2033 1197"> <table border="1"> <caption>クラブに通い始めてからの風邪をひく回数</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>減った</th> <th>変わらない</th> <th>増えた</th> <th>無回答</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1年未満</td><td>24.1%</td><td>74.3%</td><td>0.5%</td><td>1.1%</td></tr> <tr><td>3年未満</td><td>40.2%</td><td>58.5%</td><td>0.3%</td><td>0.9%</td></tr> <tr><td>5年未満</td><td>47.2%</td><td>51.8%</td><td>0.8%</td><td>0.3%</td></tr> <tr><td>10年未満</td><td>46.8%</td><td>52.4%</td><td>0.4%</td><td>0.4%</td></tr> <tr><td>10年以上</td><td>45.4%</td><td>53.8%</td><td>0.7%</td><td>0.3%</td></tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1420 1241 1666 1265"> <p>出典：セントラルスポーツ株式会社</p> </div>	理由	割合	健康維持	66.8%	ダイエット	32.5%	体力	30.6%	ストレス発散	24.5%	気分転換	25.1%	筋力	17.9%	趣味	10.2%	理想の体型	7.2%	コミュニケーション	5.4%	異性に好かれる	4.9%	パートナー	2.8%	頭を活発にする	1.2%	その他	2.5%	変化	割合	増えた	58.5%	変わらない	39.7%	減った	0.6%	無回答	1.2%	期間	減った	変わらない	増えた	無回答	1年未満	47.1%	47.1%	5.9%	0.0%	3年未満	48.2%	42.7%	3.5%	0.6%	5年未満	47.2%	42.4%	9.6%	0.8%	10年未満	49.6%	41.5%	3.1%	0.8%	10年以上	39.9%	46.1%	11.9%	2.0%	期間	増えた	変わらない	減った	無回答	1年未満	33.2%	63.6%	0.3%	3.2%	3年未満	55.5%	43.0%	0.3%	1.2%	5年未満	62.4%	36.4%	0.3%	1.0%	10年未満	68.1%	31.5%	0.0%	0.4%	10年以上	64.8%	32.4%	1.0%	1.7%	期間	減った	変わらない	増えた	無回答	1年未満	24.1%	74.3%	0.5%	1.1%	3年未満	40.2%	58.5%	0.3%	0.9%	5年未満	47.2%	51.8%	0.8%	0.3%	10年未満	46.8%	52.4%	0.4%	0.4%	10年以上	45.4%	53.8%	0.7%	0.3%
理由	割合																																																																																																																																
健康維持	66.8%																																																																																																																																
ダイエット	32.5%																																																																																																																																
体力	30.6%																																																																																																																																
ストレス発散	24.5%																																																																																																																																
気分転換	25.1%																																																																																																																																
筋力	17.9%																																																																																																																																
趣味	10.2%																																																																																																																																
理想の体型	7.2%																																																																																																																																
コミュニケーション	5.4%																																																																																																																																
異性に好かれる	4.9%																																																																																																																																
パートナー	2.8%																																																																																																																																
頭を活発にする	1.2%																																																																																																																																
その他	2.5%																																																																																																																																
変化	割合																																																																																																																																
増えた	58.5%																																																																																																																																
変わらない	39.7%																																																																																																																																
減った	0.6%																																																																																																																																
無回答	1.2%																																																																																																																																
期間	減った	変わらない	増えた	無回答																																																																																																																													
1年未満	47.1%	47.1%	5.9%	0.0%																																																																																																																													
3年未満	48.2%	42.7%	3.5%	0.6%																																																																																																																													
5年未満	47.2%	42.4%	9.6%	0.8%																																																																																																																													
10年未満	49.6%	41.5%	3.1%	0.8%																																																																																																																													
10年以上	39.9%	46.1%	11.9%	2.0%																																																																																																																													
期間	増えた	変わらない	減った	無回答																																																																																																																													
1年未満	33.2%	63.6%	0.3%	3.2%																																																																																																																													
3年未満	55.5%	43.0%	0.3%	1.2%																																																																																																																													
5年未満	62.4%	36.4%	0.3%	1.0%																																																																																																																													
10年未満	68.1%	31.5%	0.0%	0.4%																																																																																																																													
10年以上	64.8%	32.4%	1.0%	1.7%																																																																																																																													
期間	減った	変わらない	増えた	無回答																																																																																																																													
1年未満	24.1%	74.3%	0.5%	1.1%																																																																																																																													
3年未満	40.2%	58.5%	0.3%	0.9%																																																																																																																													
5年未満	47.2%	51.8%	0.8%	0.3%																																																																																																																													
10年未満	46.8%	52.4%	0.4%	0.4%																																																																																																																													
10年以上	45.4%	53.8%	0.7%	0.3%																																																																																																																													

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
<p>III 経営動向</p> <p>(1) 収支状況 (ここ1~2年の詳しい状況)</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>▼平成20年に一旦上昇した客単価は同21年に下降したが、同22年7~9月期より再び上昇し始めた。フィットネス部門の会員数が客単価に先んじて平成22年に入ってから伸び、その影響から売上高も漸増した(No.2参照)。</p> <p>▼中高年齢のフィットネス需要、子どもを中心とした各種スクールへの需要は根強く、これが収益を支えている。</p> <p>▼定着促進策・退会防止策の効果から退会率が低下してきていることが利益面に好影響を与えている。</p> <p>▼息切れ感から閉鎖・撤退を考える企業、クラブが出てきている。</p> <p>▼全体的には設備投資は抑え気味に推移した。</p> <p>▼平成20年までは新規クラブは大型化の傾向が伺えたが、同21年以降は、スペースや機能を圧縮した中型化の傾向が伺えた。</p> <p>▼リノベーションする動きも伺えたが、契約期限満了まであとわずかなクラブや競合度の低いエリアにあるクラブは投資を控える動きも伺えた。</p> <p>▼プールを付帯した総合クラブのプールをジム・スパに替えるなどしてプールレスクラブに業態転換を図るクラブ(例、「エデナ坂戸」)が見られた。逆に、プールをもうひとつ付帯するなどして施設を拡充し、総合クラブ化する計画をもつクラブも見られる。</p> <p>▼カーディオ(心肺持久系)エリア、特にランニングマシンの拡充が進んでいる。</p> <p>▼キネシスやパワープレートなど、ファンクショナルトレーニング用のマシンを導入するクラブが増えている。</p> <p>▼マッサージチェアやジャグジーバスなどのリラクゼーション系マシン・装置を追加導入するクラブも見られる。</p> <p>▼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。それに伴い、バックヤード業務を削減する動きが見られる。</p> <p>▼スタジオにホットヨガ設備を導入するクラブ(兼用化)が増えている。</p> <p>▼パーソナルTVやデジタルポスター、デジタルサイネージなど、AV機器・装置を採り入れるクラブが増えている。</p> <p>▼地デジ対応を図る動きが見られる。</p> <p>▼天然温泉や準天然温泉、炭酸泉などを導入するクラブが見られる。</p> <p>▼「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、水の販売など)</p> <p>▼プールの昇温や夏場のプールの温度上昇に効果的なヒートポンプチャージャーや、シャワー等給湯部分の効率向上に効果的なエコキュート、電気とお湯を同時につくるジェネライト、さらにはエネルギーを本社で一括管理するIGグリーンモニターなどを採用するクラブが増えている。</p> <p>▼エスコ事業者を活用し、設備投資を抑えてコスト削減を実現する企業もある。</p> <p>▼IT関連の投資が多く見られる。自社HPの作成またはリメイク、Webからの入会(予約)受付、体験利用予約、個人の運動履歴管理、携帯電話の活用などである。</p> <p>▼ほとんどのクラブがAEDを設置し、救命救急の技術の習得を強化するようになった。</p> <p>▼フロントのセキュリティを強化、効率化を図るとともにコミュニケーションを強めるクラブが増えている。</p> <p>▼中古マシンや再リースしたマシンを使ったり、あるいは既存店をリノベーションした際不要となったマシンを他店に移設して使ったりして、新規の設備投資を抑える傾向が見られる。</p> <p>▼FMS(Functional Movement Screen)など、バランスや動きの質をチェックするシステムを導入するクラブが増えている。体成分測定器などの測定器は、導入が一巡した感がある。</p> <p>▼食生活の状況をチェックするシステムを導入するクラブも見られた。</p> <p>▼財務基盤の立て直し、利益の回復が急務となっている。</p> <p>▼将来の成長に備え、既存店のリノベーション、不採算店舗の閉鎖、撤退、運営体制の再構築を財務バランスを考慮しながら進め、企業インフラを整えることが求められている。</p> <p>▼既存店の新規入会者の獲得が大きな課題となっている。より精緻なマーケティングが求められてきている。若年層のライフスタイル・購買行動の変化に対応した新しいプロモーション策や利用形態(料金システムなどを含む)が模索されている。「グルーボン」のようなフラッシュマーケティングは一過性のものとなりつつある。</p> <p>▼クラブ毎にターゲット、コンセプト、ポジショニングを見直し、リ・マーケティング、リ・ブランディングして集客力をつけ、収益性を安定化させようとする動きが見られる。</p> <p>▼オリエンテーション・カウンセリングを強化し、初期定着化を図り、会員の満足度も高めて紹介入会者の獲得や物品・サービスの販売に繋げていく手法がとられるようになってきている。</p> <p>▼これまで大人だけを対象にしていた総合クラブのなかで、子どものスイミングスクールを導入する動きが出てきた。</p>	<p>◆主要プレイヤーの業績推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社名</th> <th>H18('06)年度</th> <th>H19('07)年度</th> <th>H20('08)年度</th> <th>H21('09)年度</th> <th>H22('10)年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>コナミスポーツ</td> <td>売上高(億円) 885</td> <td>865</td> <td>900</td> <td>858</td> <td>859</td> </tr> <tr> <td></td> <td>経常利益(億円) 75</td> <td>53</td> <td>▲83</td> <td>▲19</td> <td>▲25</td> </tr> <tr> <td></td> <td>店舗数(ヶ所) 312(104)</td> <td>332(110)</td> <td>345(117)</td> <td>327(116)</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td></td> <td>会員数 個人 99</td> <td>97.8</td> <td>91.6</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(万人) スクール</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>セントラルスポーツ</td> <td>売上高(億円) 444.70</td> <td>457.58</td> <td>471.86</td> <td>466.08</td> <td>461.35</td> </tr> <tr> <td></td> <td>経常利益(億円) 28.27</td> <td>11.52</td> <td>8.79</td> <td>13.72</td> <td>17.19</td> </tr> <tr> <td></td> <td>店舗数(ヶ所) 151(51)</td> <td>161(55)</td> <td>155(44)</td> <td>154(43)</td> <td>155(41)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>会員数 個人 29</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>27</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(万人) スクール 12</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>1,008</td> <td>1,059</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>ルネサンス</td> <td>売上高(億円) 313.44</td> <td>329.06</td> <td>355.62</td> <td>364.19</td> <td>370.48</td> </tr> <tr> <td></td> <td>経常利益(億円) 13.31</td> <td>6.26</td> <td>7.28</td> <td>7.54</td> <td>10.49</td> </tr> <tr> <td></td> <td>店舗数(ヶ所) 90(6)</td> <td>95(7)</td> <td>107(8)</td> <td>103(7)</td> <td>103(6)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>会員数 個人 17.4</td> <td>17.5</td> <td>20.6</td> <td>21.8</td> <td>22.1</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(万人) スクール 10.9</td> <td>11.5</td> <td>12.3</td> <td>12.6</td> <td>13.1</td> </tr> <tr> <td>(決算期3月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>536</td> <td>521</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>ティップネス</td> <td>売上高(億円) 306.19</td> <td>321.45</td> <td>318.42</td> <td>313.90</td> <td>315.40</td> </tr> <tr> <td></td> <td>経常利益(億円) 24.00</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td></td> <td>店舗数(ヶ所) 50</td> <td>56</td> <td>59</td> <td>63(3)</td> <td>69(7)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>会員数 個人 20.3</td> <td>21.9</td> <td>23.3</td> <td>22.5</td> <td>22.3</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(万人) スクール</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>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>メガロス</td> <td>売上高(億円) 126.89</td> <td>128.23</td> <td>135.93</td> <td>136.94</td> <td>139.27</td> </tr> <tr> <td></td> <td>経常利益(億円) 8.66</td> <td>10.04</td> <td>6.27</td> <td>4.19</td> <td>3.22</td> </tr> <tr> <td></td> <td>店舗数(ヶ所) 18</td> <td>19</td> <td>23</td> <td>23</td> <td>24</td> </tr> <tr> <td></td> <td>会員数 個人 8.5</td> <td>8.8</td> <td>9.4</td> <td>9.2</td> <td>9.0</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(万人) スクール 3</td> <td>3.2</td> <td>3.6</td> <td>3.6</td> <td>3.8</td> </tr> <tr> <td>(決算期12月)</td> <td>正社員数(人)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>東祥</td> <td>売上高(億円)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>105.97</td> <td>108.03</td> </tr> <tr> <td></td> <td>経常利益(億円)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20.87</td> <td>20.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td>店舗数(ヶ所)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>37</td> <td>42</td> </tr> <tr> <td></td> <td>会員数 個人</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(万人) スクール</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>-</td> <td>-</td> <td>176</td> <td>200</td> </tr> </tbody> </table> <p>*表中店舗数の項の括弧内は運営委託店舗数 *コナミ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。米国会計基準を採用しているため、有形固定資産の前期償却費用等が営業費用となり、営業利益に反映されている(H17年度・H20年度)。 *東祥は、ホテル事業、賃借事業を含む。</p> <p>◆大手3社の月会費単価の実績推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>対2007年3月末 (2008年3月末)</th> <th>対2008年3月末 (2009年3月末)</th> <th>対2009年3月末 (2010年3月末)</th> <th>対2010年3月末 (2011年3月末)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>◎セントラルスポーツ</td> <td>0.6%</td> <td>2.7%</td> <td>0.2%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>◎ルネサンス</td> <td>0.7%</td> <td>2.2%</td> <td>0.0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>◎メガロス</td> <td>▲0.4%</td> <td>▲1.7%</td> <td>0.5%</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> <p>◆大手3社の既存クラブの業績推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>対2007年3月末 (2008年3月末)</th> <th>対2008年3月末 (2009年3月末)</th> <th>対2009年3月末 (2010年3月末)</th> <th>対2010年3月末 (2011年3月末)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>◎セントラルスポーツ</td> <td>▲6.7%</td> <td>-</td> <td>▲5.1%</td> <td>▲4.6%</td> </tr> <tr> <td>期中平均会員数</td> <td>1.1%</td> <td>-</td> <td>1.4%</td> <td>4.0%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>▲4.5%</td> <td>▲3.5%</td> <td>▲3.1%</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>会費単価</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>▲2.2%</td> <td>▲3.0%</td> <td>-</td> <td>1.9%</td> </tr> <tr> <td>◎ルネサンス</td> <td>対2007年3月末 (2008年3月末)</td> <td>対2008年3月末 (2009年3月末)</td> <td>対2009年3月末 (2010年3月末)</td> <td>対2010年3月末 (2011年3月末)</td> </tr> <tr> <td>期末会員数</td> <td>▲2.6%</td> <td>▲0.5%</td> <td>3.0%</td> <td>1.2%</td> </tr> <tr> <td>会費単価</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>▲2%</td> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>▲0.3%</td> <td>▲3.1%</td> <td>▲0.9%</td> <td>▲1%</td> </tr> <tr> <td>◎メガロス</td> <td>対2007年3月末 (2008年3月末)</td> <td>対2008年3月末 (2009年3月末)</td> <td>対2009年3月末 (2010年3月末)</td> <td>対2010年3月末 (2011年3月末)</td> </tr> <tr> <td>期末会員数</td> <td>▲1.8%</td> <td>▲3.0%</td> <td>▲3.0%</td> <td>▲5.7%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>7.0%</td> <td>4.0%</td> <td>0.0%</td> <td>2.7%</td> </tr> <tr> <td>会費単価</td> <td>0.5%</td> <td>▲1.0%</td> <td>▲2.0%</td> <td>▲3.3%</td> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>▲0.8%</td> <td>▲0.3%</td> <td>▲4.4%</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table>	会社名	H18('06)年度	H19('07)年度	H20('08)年度	H21('09)年度	H22('10)年度	コナミスポーツ	売上高(億円) 885	865	900	858	859		経常利益(億円) 75	53	▲83	▲19	▲25		店舗数(ヶ所) 312(104)	332(110)	345(117)	327(116)	-		会員数 個人 99	97.8	91.6	-	-		(万人) スクール	-	-	-	-	(決算期3月)	正社員数(人)	-	-	-	-	セントラルスポーツ	売上高(億円) 444.70	457.58	471.86	466.08	461.35		経常利益(億円) 28.27	11.52	8.79	13.72	17.19		店舗数(ヶ所) 151(51)	161(55)	155(44)	154(43)	155(41)		会員数 個人 29	-	-	27	-		(万人) スクール 12	-	-	-	-	(決算期3月)	正社員数(人)	1,008	1,059	-	-	ルネサンス	売上高(億円) 313.44	329.06	355.62	364.19	370.48		経常利益(億円) 13.31	6.26	7.28	7.54	10.49		店舗数(ヶ所) 90(6)	95(7)	107(8)	103(7)	103(6)		会員数 個人 17.4	17.5	20.6	21.8	22.1		(万人) スクール 10.9	11.5	12.3	12.6	13.1	(決算期3月)	正社員数(人)	536	521	-	-	ティップネス	売上高(億円) 306.19	321.45	318.42	313.90	315.40		経常利益(億円) 24.00	-	-	-	-		店舗数(ヶ所) 50	56	59	63(3)	69(7)		会員数 個人 20.3	21.9	23.3	22.5	22.3		(万人) スクール	-	-	-	-	(決算期12月)	正社員数(人)	-	-	-	-	メガロス	売上高(億円) 126.89	128.23	135.93	136.94	139.27		経常利益(億円) 8.66	10.04	6.27	4.19	3.22		店舗数(ヶ所) 18	19	23	23	24		会員数 個人 8.5	8.8	9.4	9.2	9.0		(万人) スクール 3	3.2	3.6	3.6	3.8	(決算期12月)	正社員数(人)	-	-	-	-	東祥	売上高(億円)	-	-	105.97	108.03		経常利益(億円)	-	-	20.87	20.00		店舗数(ヶ所)	-	-	37	42		会員数 個人	-	-	-	-		(万人) スクール	-	-	-	-	(決算期12月)	正社員数(人)	-	-	176	200		対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)	◎セントラルスポーツ	0.6%	2.7%	0.2%	0%	◎ルネサンス	0.7%	2.2%	0.0%	0%	◎メガロス	▲0.4%	▲1.7%	0.5%	-		対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)	◎セントラルスポーツ	▲6.7%	-	▲5.1%	▲4.6%	期中平均会員数	1.1%	-	1.4%	4.0%	合計	▲4.5%	▲3.5%	▲3.1%	-	会費単価	-	-	-	-	売上高	▲2.2%	▲3.0%	-	1.9%	◎ルネサンス	対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)	期末会員数	▲2.6%	▲0.5%	3.0%	1.2%	会費単価	-	-	-	▲2%	売上高	▲0.3%	▲3.1%	▲0.9%	▲1%	◎メガロス	対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)	期末会員数	▲1.8%	▲3.0%	▲3.0%	▲5.7%	合計	7.0%	4.0%	0.0%	2.7%	会費単価	0.5%	▲1.0%	▲2.0%	▲3.3%	売上高	▲0.8%	▲0.3%	▲4.4%	-
会社名	H18('06)年度	H19('07)年度	H20('08)年度	H21('09)年度	H22('10)年度																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
コナミスポーツ	売上高(億円) 885	865	900	858	859																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	経常利益(億円) 75	53	▲83	▲19	▲25																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	店舗数(ヶ所) 312(104)	332(110)	345(117)	327(116)	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	会員数 個人 99	97.8	91.6	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	(万人) スクール	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
(決算期3月)	正社員数(人)	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
セントラルスポーツ	売上高(億円) 444.70	457.58	471.86	466.08	461.35																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	経常利益(億円) 28.27	11.52	8.79	13.72	17.19																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	店舗数(ヶ所) 151(51)	161(55)	155(44)	154(43)	155(41)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	会員数 個人 29	-	-	27	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	(万人) スクール 12	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
(決算期3月)	正社員数(人)	1,008	1,059	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
ルネサンス	売上高(億円) 313.44	329.06	355.62	364.19	370.48																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	経常利益(億円) 13.31	6.26	7.28	7.54	10.49																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	店舗数(ヶ所) 90(6)	95(7)	107(8)	103(7)	103(6)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	会員数 個人 17.4	17.5	20.6	21.8	22.1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	(万人) スクール 10.9	11.5	12.3	12.6	13.1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
(決算期3月)	正社員数(人)	536	521	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
ティップネス	売上高(億円) 306.19	321.45	318.42	313.90	315.40																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	経常利益(億円) 24.00	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	店舗数(ヶ所) 50	56	59	63(3)	69(7)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	会員数 個人 20.3	21.9	23.3	22.5	22.3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	(万人) スクール	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
(決算期12月)	正社員数(人)	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
メガロス	売上高(億円) 126.89	128.23	135.93	136.94	139.27																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	経常利益(億円) 8.66	10.04	6.27	4.19	3.22																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	店舗数(ヶ所) 18	19	23	23	24																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	会員数 個人 8.5	8.8	9.4	9.2	9.0																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	(万人) スクール 3	3.2	3.6	3.6	3.8																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
(決算期12月)	正社員数(人)	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
東祥	売上高(億円)	-	-	105.97	108.03																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	経常利益(億円)	-	-	20.87	20.00																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	店舗数(ヶ所)	-	-	37	42																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	会員数 個人	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	(万人) スクール	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
(決算期12月)	正社員数(人)	-	-	176	200																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
◎セントラルスポーツ	0.6%	2.7%	0.2%	0%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
◎ルネサンス	0.7%	2.2%	0.0%	0%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
◎メガロス	▲0.4%	▲1.7%	0.5%	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
	対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
◎セントラルスポーツ	▲6.7%	-	▲5.1%	▲4.6%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
期中平均会員数	1.1%	-	1.4%	4.0%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
合計	▲4.5%	▲3.5%	▲3.1%	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
会費単価	-	-	-	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
売上高	▲2.2%	▲3.0%	-	1.9%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
◎ルネサンス	対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
期末会員数	▲2.6%	▲0.5%	3.0%	1.2%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
会費単価	-	-	-	▲2%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
売上高	▲0.3%	▲3.1%	▲0.9%	▲1%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
◎メガロス	対2007年3月末 (2008年3月末)	対2008年3月末 (2009年3月末)	対2009年3月末 (2010年3月末)	対2010年3月末 (2011年3月末)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
期末会員数	▲1.8%	▲3.0%	▲3.0%	▲5.7%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
合計	7.0%	4.0%	0.0%	2.7%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
会費単価	0.5%	▲1.0%	▲2.0%	▲3.3%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
売上高	▲0.8%	▲0.3%	▲4.4%	-																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											

		内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																															
III 経営動向 (つづき)	(4)その他	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 人件費や水道光熱費の見直しは大分進んできたが、賃料の見直しはまだ余地が残されているため、交渉が続けられている。 ▼ 建築費や水道光熱費が再び高くなりつつある。対策として新規物件を厳選したり、エネルギー効率を高めるシステムを導入する動きが見られる。 ▼ 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、セキュリティ対策が強化されている。 ▼ タオルやプライベートロッカーのレンタル、パーソナルトレーニングなど、会費外収入(付帯収入)を高めようとする動きがうかがえる。 ▼ 本社を移転してコストマネジメントを進める企業が増えた。 	<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17年</th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新規開業</td> <td>106</td> <td>499</td> <td>512</td> <td>245</td> <td>152</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>移転新設後の開業</td> <td>5</td> <td>8</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>業態転換</td> <td>0</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>継承後の再開業</td> <td>3</td> <td>9</td> <td>5</td> <td>3</td> <td>10</td> <td>11</td> </tr> </tbody> </table> <p>*フィットネスビジネス編集部調べ。PFI、公共施設の運営受託物件は除外している。</p> <p>閉鎖撤退施設数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>平成17年</th> <th>平成18年</th> <th>平成19年</th> <th>平成20年</th> <th>平成21年</th> <th>平成22年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>8</td> <td>7</td> <td>13</td> <td>26</td> <td>33</td> <td>14</td> </tr> </tbody> </table> <p>*フィットネスビジネス編集部調べ。</p>		平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	新規開業	106	499	512	245	152	200	移転新設後の開業	5	8	1	2	2	1	業態転換	0	-	-	-	-	-	継承後の再開業	3	9	5	3	10	11	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	8	7	13	26	33	14
			平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																										
新規開業	106	499	512	245	152	200																																												
移転新設後の開業	5	8	1	2	2	1																																												
業態転換	0	-	-	-	-	-																																												
継承後の再開業	3	9	5	3	10	11																																												
平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年																																													
8	7	13	26	33	14																																													

項 目		図 表 ・ 参 考 資 料																				
III 経営動向 (つづき)	<p>■フィットネスクラブ売上ランキング (日経MJ「第28回サービス業総合調査」スポーツ施設部門「レジャー白書2010」の資料をフィットネスビジネス編集部が改編)</p>																					
	(単位 百万円)																					
	年度		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	総合スポーツ施設		売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位	売上高	順位
	1	コナミスポーツ&ライフ	54,068	1 ^②	57,486	1 ^④	66,682	1	76,484	1	78,026	1	81,209	1	88,459	1	86,544	1	89,965	1	85,765	1
	2	セントラルスポーツ	31,313	2	32,626	2	32,881	2	35,341	2	38,723	2	41,732	2	43,615	2	44,924	2	46,442	2	45,901	2
	3	ルネサンス	① 15,461	3	18,617	3	20,995	3	23,603	3	26,164	3	28,782	3	31,344	3	32,906	3	⑤ 35,562	3	36,420	3
	4	ティップネス	12,256	4 ^③	17,343	4	19,946	4	20,759	4	21,560	4	25,148	4	30,619	4	32,145	4	31,842	4	31,390	4
	5	メガロス	3,069	14	4,526	11	7,373	7	8,440	7	9,674	6	11,993	5	12,689	5	12,823	5	13,593	6	13,694	5
	6	オージー・スポーツ(コスパ)	4,718	10	4,715	8	6,404	8	7,833	8	7,686	8	9,391	7	12,050	6	12,043	6	13,889	5	13,624	6
	7	東急スポーツオアシス	9,243	6	9,360	6	7,834	6	8,455	6	8,971	7	9,106	8	10,107	8	10,692	7	13,500	7	13,440	7
	8	日本体育施設運営(NAS)	11,966	5	11,074	5	10,732	5	10,432	5	10,455	5	10,279	6	10,632	7	10,585	8	10,707	8	10,830	8
	9	アクトス					3,985	13	4,924	10	5,527	10	6,552	10	7,067	9	8,188	9	8,133	10	8,372	9
	10	東祥(ホリディススポーツクラブ)	408	64	679	52	977	37	1,890	20	2,755	19	4,369	13	6,341	11	7,552	10	8,153	9	8,300	10
		上位10社売上高合計の年度の順位	164,191		166,524		182,757		201,248		213,471		230,877		253,400		258,402		271,786		267,736	
		上位10社シェア	44.98%		45.62%		51.05%		54.69%		56.18%		57.43%		59.34%		61.23%		65.33%		65.46%	
	11	ジェイエスエス	6,502	8	6,169	7	5,033	9			6,685	9	6,685	9	6,818	10	7,071	11	7,091	11	6,892	11
	12	THINKフィットネス(ゴールドジム)			921	40	1,350	30	2,088	18	2,846	18	3,607	17	4,415	15	5,230	13	6,198	12	6,448	12
	13	JR東日本スポーツ(ジェクス)	1,412	27	1,464	29	1,653	25	2,445	17	2,607	20	3,840	16	4,870	14	5,100	14	5,615	14	6,186	13
	14	明治スポーツプラザ	1,186	31	1,225	31	1,219	30	1,230	25 ^⑤	3,280	14	3,586	18	4,006	19	4,488	16	5,353	15	5,716	14
	15	キッツウェルネス			2,680	13	3,170	14	3,645	12	3,780	13	4,000	15	4,300	16	4,300	17	5,160	16	5,604	15
	16	ザ・ビッグスポーツ	4,416	12	4,597	10	4,733	11	4,977	9	4,995	11	4,728	12	5,619	13	5,710	12	5,692	13	5,350	16
	17	グンゼスポーツ	2,082	19	2,644	15	3,165	15	3,158	13	3,159	17	3,565	19	4,189	17	4,287	18	4,575	17	4,406	17
	18	カープスジャパン											2,052		2,305		4,824	15	3,996	18	4,195	18
19	文教センター(アスリエ)			2,040	20	2,705	18	3,086	14	3,266	15	4,206	14	4,086	18	3,830	19	3,833	19	3,733	19	
20	コバン											2,204		2,689		2,938	20	3,394	20	3,513	20	
	フィットネスクラブ合計	365,000		365,000		358,000		368,000		380,000		402,000		427,000		422,000		416,000		409,000		
<p>①スポーツクラブトリムを合併 ②2001年4月1日～2002年3月31日までの12ヶ月換算 ③レヴァンを合併 ④コナミオリンピックスポーツクラブ・コナミスポーツプラザを合併 ⑤明治アクアを子会社化 ⑥リーヴスポーツを合併</p>																						

項目	内容	図表・参考資料
<p>IV 事業環境の変化</p> <p>(1) 新業態(市場)の登場とそれへの対応</p> <p>(2) 技術環境の変化</p> <p>(3) レジャー・観光業界が注目すべき政策・法律動向のポイント、公的規制や税制上の問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 中小規模の業態を開発する動きが顕著になっている。 ▼ 女性専用小規模サーキットジム・ホットヨガスタジオ・ジム/スタジオ型クラブなどの新規出店は続いている(一方、総合クラブの新規出店は減っている)。 ▼ 「子ども」、「フィットネス初心者」「高齢者」「スポーツ」「シェイプアップ」に特化した業態、プログラムが見られる。 ▼ トレーナー・インストラクターらが独立起業し、パーソナルスタジオ、パーソナルジムを新設したり、介護予防事業に参入したりする動きが見られる。 ▼ 来館者を増やしたり、見学者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、FMSなどの新しい測定システムを導入したり、カウンセリングを見直すクラブが増えている。 ▼ CRMやソーシャルメディアなどを活用して顧客関係性を強めようとするクラブも増えている。 ▼ フリーモーション系ケーブルマシン、パワープレート、パワーラックなどファンクショナルトレーニングを行うためのマシン・ツールを導入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。走行スピードや負荷に合わせて、実際に走っているような動画が見れるサービスが開発されている。 ▼ デジタルポスターやデジタルサイネージなどのAV機器・装置を導入するクラブが出てきている。 ▼ ショートレッスン、グループエクササイズプログラムの映像を自主製作するクラブが出てきている。 ▼ 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なったり、マシンそのもののデザインを工夫したり、個人のi-Podが使える、マシンが身体の動きに合わせてアジャストされたり、機能的な動きが獲得しやすくなったりといったことなどである。 ▼ カーディオ系マシンは省エネ対応が進んでいる。 ▼ 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。 ▼ 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。 ▼ ホームページやモバイルサイトを見直し、拡充する企業が増えている。 ▼ iPad等を活用してカウンセリングなどをしているクラブが出てきている。 ▼ 「JOY BEAT」(エクシング)などの映像+サポートレッスンをスタジオに導入するクラブが見られるようになってきた。 ▼ 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。 ▼ 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。 ▼ 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」にあたることになった。また報酬体系が下方に見直された。 ▼ 平成19年各自治体で安全・衛生を目的としたプール取締条例が施行された。 ▼ 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。 ▼ 平成20年4月から会計制度が改正され、内部統制、四半期報告制度、在外子会社の会計処理、リース取引会計などへの適切な対応を迫られた。 ▼ プロショップなどでの特典提供のためのポイント制を廃止する企業が出てきている。 ▼ 平成21年4月施行の省エネ法改正に備え、省エネ対策を図る企業が増えている。CO2排出削減への自主的な取り組みも見られた。 ▼ 平成22年度より、資産除去債務に関する会計基準が適用されたため、前期第1四半期に過年度分を計上する企業があった。 ▼ 平成23年度7月24日の完全地デジ化に向けて対応を急いでいる。 ▼ 平成23年4月よりJASRACに対して音楽著作権における演奏権使用料の支払いが義務化された。 	<p>図表・参考資料</p>  <p>JOYBEAT</p>  <p>ティップ X TOKYO 渋谷 ファンクショナルトレーニングフィールド</p>  <p>パーソナルTV</p>  <p>バーチャルアクティブ</p>  <p>サーキットトレーニングマシン</p>  <p>キネシステーション</p>  <p>M3バイク</p>  <p>アルケ</p>  <p>ホットスタジオ</p>  <p>パワープレート</p>  <p>姿勢測定器</p>

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
IV 事業環境の変化 (つづき)	<p>(4) 新たな商品開発や企業・業界の連携などの取り組み、その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ▼ マラソン、トレイルラン、トライアスロンなどのスポーツの人気が高まってきているため、それらにちなんだイベントやスクール、プログラム、サークルなどが提供されている。 ▼ シミュレーションゴルフを導入したスイミング診断～ゴルフレッスンを導入するクラブ、単体施設が増えた。 ▼ 親子スイミングなど、親子プログラムの導入が進んだ。 ▼ プールエリアのプログラムは、ファン系から泳法レッスン系へ回帰している傾向が伺える。 ▼ 高齢者向けのメディカルアクアプログラムを導入するクラブも見られている。 ▼ 脳科学や心理学を応用したプログラムを開発して導入する動きが伺える。 ▼ コラボレーション(協働)を活用する企業が目立ち始めている。 ▼ 高齢化の進行とともに中高年層の利用が進む一方、若年層対策が模索されている。 ▼ 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。テニッブネスとオーグースポーツのように協働してメタボ対策にあたる動きも出てきている。 ▼ 小規模デイサービス事業、地域支援事業などの介護予防事業に乗り出す企業が増えてきている。 ▼ 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。指定管理施設の獲得に注力する企業がある一方、指定管理施設の収益性が悪いために撤退する企業も出てきている。 	<p>コラボレーション例</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <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・プログラム・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 (例: 地域支援事業・介護予防・デイサービス・メタボ対応) ・同業他社・自治体などとの共同企画・イベント開催 (例: 野外キャンプ・マラソン大会) </div>

項目	内容	図表・参考資料
<p>V 経営戦略</p> <p>(1) 出店戦略</p> <p>(2) 集客及び新規顧客開拓策、特に不況下における新規顧客・需要開発の注目される取り組み例、トピックなど</p> <p>(3) 話題の施設・サービス</p> <p>(4) 震災の影響や復興等に向けた業界・企業の取り組みなど</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 相当に出店条件のよい物件でないと、新規に出店しにくい状態になってきている。 ▼ 競争の少ないエリアへの出店が増えている。 ▼ 移転新設物件の中には、旧店をスクラップせずに残し、スクール専門業態として活用するところもある。 ▼ 財務バランスの悪化や出店立地のパワー不足などから新規出店のための開発業務を控える企業もある。 <ul style="list-style-type: none"> ▼ よりハイパフォーマンスな集客策が開発されてきている(例。①問い合わせ型、②ペインポイント対応型、③成果約束型、④フロントエンド商品訴求型、など) ▼ 入会初月～12ヶ月間の月会費をサービスまたは大幅に割引くクラブが出てきている。ただし、半年以上あるいは1年間在籍することなどの条件がつけられている。 ▼ 集客戦略としては、見学者への「測定・カウンセリング・評価」と「体験利用」および「会員紹介」が主流である。体験利用は1回だけでなく、回数または一定期間に設定するところが増えている。 ▼ 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」の実施により、効果をあげるクラブが増えている。Web入会により1,000～2,000名の開業前集客を実現するクラブも見られるようになってきている。 ▼ Webによる集客が年々重視されてきている。一方、オフラインの集客手法も見直されつつある。 ▼ 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。 ▼ GISなどを活用し、効率的な販促をするようになってきている。 ▼ 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。 ▼ 「アンダー30」などの若年層向け会員種別や「ランニング会員」「90分会員」「月4会員」などを導入する動きはかつてより鎮静化してきている。 <ul style="list-style-type: none"> ▼ 「エニタイムフィットネス調布」。セルフスタイルのジム単体型コンビニエンスクラブ。24時間営業で低料金。 ▼ 「ドゥミ・ルネサンス新橋・銀座口店」。小規模スタジオ業態。パーソナルトレーニングルームとストレッチスペースを付帯。 ▼ 「WIRED CAFE<=>FIT」。カフェ、スタジオを付帯したアウトドアフィットネス提供業態。代々木公園内にある。 ▼ 「ルーキーズ山口」。月間1,000時間会員を導入したジム・スタジオ型業態。新規入会者への導入プログラム(「骨盤リセット」)も特徴のひとつ。 ▼ 「ティップ. X TOKYO 渋谷」。FMSとファンクショナルトレーニング、デジタルサイネージとサウンドを駆使したスピニング、人気インストラクターによるオリジナルレッスン。 <ul style="list-style-type: none"> ▼ FIAの調査によると、加盟およそ1,350クラブ中、震災1ヶ月後までに営業再開できていないクラブは17軒だった。FIA加盟クラブ以外の施設や中規模のスイミングスクールで営業再開できていないクラブがほぼ同数くらいあったものと予想される。 ▼ 建物への被害以上に、休業による月会費の未収・返金、会員募集活動の中止、原発の放射線漏れへの恐怖及び風評被害によるクラブ、スクール離れなどの影響が大きかった。 ▼ 各クラブ、建物等の安全を確認し、各種の震災対策、節電対策等を講じたうえで、速やかに営業活動に注力している。 ▼ 顧客のメールアドレス取得や顧客への安否確認など、ピンチをチャンスに変える行動をスピーディーにとり、顧客から感謝され、顧客ロイヤルティを高めたクラブもあった。 ▼ 入会金やチャリティプログラムへの参加費の一部を義援金として寄付するなど、「コーズ・リレーテッド・マーケティング(CRM)(特定の社会貢献活動や非営利法人を支援することで自社ブランドの評判を高め、売り上げに貢献していくとするマーケティング)を取り入れるクラブも多く見られた。 	<p>図表・参考資料</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="1317 220 1648 480">  <p>エニタイムフィットネス調布 (ジム単体型)</p> </div> <div data-bbox="1671 220 2051 480">  <p>WIRED CAFE<=>FIT (アウトドア・スタジオ型)</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div data-bbox="1317 568 1648 828">  <p>ルーキーズ山口 (ジム・スタジオ型)</p> </div> <div data-bbox="1671 568 2051 828">  <p>ドゥミ・ルネサンス新橋・銀座口 (スタジオ単体型)</p> </div> </div> <p>◆主要クラブの被災状況</p> <p>コナミ ・東日本大震災による影響額は、44億円。</p> <p>セントラルスポーツ ・影響額は、売上高5億円減収及び特損1.09億円 ・3月14～17日に109店を休業。3月18日より安全確認のとれた87店から営業再開。 以降、3月末までに13店、4月に8店、5月に1店開業し、全店開業。 ・ツアー、イベント中止、野外スクール・短期スクール中止、商品販売、整体、マッサージなどの付帯事業減収</p> <p>ルネサンス ・休業なし40、休業1週間以内49、1ヶ月以内3、1ヶ月以上3、再開未定2(原町、幕張)、撤退1(新富ヶ谷)</p> <p>メガロス ・建物等の被害は軽微。 ・3月12・13日は全店休館とし、安全点検実施。 ・3月15・16日も全店休館とし、修繕・計画停電対応。 ・休館分を定期休館日に営業するなどで補償。 ・3月末まで集客のための広告宣伝を中断するも、広告宣伝の未消化及び休館による固定費減少により3月は一時的に利益向上。</p>

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料
<p>V 経営戦略 (つづき)</p> <p>(5) 業界・顧客の「情報化」に関する注目事例・動向</p> <p>(6) 「2020年」に向けての需要予測や業界・企業の取り組みなど</p> <p>(7) いわゆる「リバイバル」市場 (有経験者需要の掘り起こし) に関する業界の動き</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 震災による交通機関のマヒにより、長距離を歩いたことで身体づくりの大切さを実感した生活者も増えたと感じたクラブ関係者がいた。 ▼ 公共施設が被災者の受け入れや節電のため、閉鎖または営業時間を短縮したため、民間クラブに多少顧客が流れた。 ▼ 業界団体は、被災クラブへ「見舞金」または「支援金」を提供している。支援金は主に被正規雇用従事者の生活支援を目的としている。この他、就職のあっせんや、チャリティーイベント実施のサポートなども提供されている。 ▼ ICTを活用した新ビジネスモデルや新サービスが散見されるようになってきている。例) アイテム課金・月間1,000分会員・Web入会、体験予約・運動ガイド・運動履歴管理など。 ▼ 特定健診保健指導、介護予防等の運用システムとしてICTを活用している企業が見られる。 ▼ フェイスブック、ツイッター、ブログなどのSNSやYouTube、UST等を活用するクラブ、インストラクターが見られるようになってきている。 ▼ 個人向けの健康管理サイトやランニングログなどをアップするサービスも多数出てきている。 ▼ ケータイのコンテンツやアプリを通じて、「マタニティヨガ」などのエクササイズ映像を見てホームフィットネスを楽しむ生活者が増えてきている。 ▼ レスミルズ社 (NZ) がニールセン社に委託して、「フィットネスの将来」白書をまとめ刊行した。同白書の中では、今後認識すべきニッチとして、次の5つの顧客層をあげている。ニッチ1: 運動には興味がない層、ニッチ2: フィットネスは楽しいと感じる層、ニッチ3: エンタテインメントとしての運動が好きな層、ニッチ4: 単なる身体運動以上の何かを欲しい層、ニッチ5: 現在の人間活動を越えた何かを求める層。 ▼ 優れた経営者らは、現在の業態・サービスを深耕するとともに、未来の業態・サービスの開発にも取り組む必要があると感じている。 ▼ ハード・ソフトのリノベーションを機にプロモーションを強化し、再入会を促進しようとしている。 ▼ 退会者にメールアドレスの登録の許諾をもらい、定期的に情報を配信したり、DMを発送している (例、「カムバックキャンペーン」など)。 	<p>◆フィットネスクラブが今後取り得るビジネスモデル</p> <p>短期的観測 現在</p> <p>中期的観測 今後5年間</p> <p>長期的観測 10年後以降</p> <p>現在の距離感上にある変化</p> <p>将来的な距離感上にある変化</p> <p>現在の距離感上にある変化</p> <p>既存のクラブのマーケットシェアは時間とともに低下する</p> <p>* 出展、フィットネスビジネス47号</p>

項目	内容	図表・参考資料																																																																																																																																																				
<p>V 経営戦略 (つづき)</p> <p>(8) 価格面への対応</p> <p>(9) 会員定着策</p> <p>(10) 高齢・シニア層への対応</p>	<p>▼「料金が安い」クラブを求める生活者は依然多い。</p> <p>▼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くクラブが目立つ。</p> <p>▼「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。</p> <p>▼「月4会員」など利用回数を制限する代わりに若干価格を安くした会員種別を導入し、良好な成果をあげているクラブがある。</p> <p>▼利用率の高まりに起因する混雑やコスト増を抑えるために月間利用回数を制限したり、1日のうち2回目以降の利用を有料化するクラブがでてきている。</p> <p>▼オプションサービスを拡充し、客単価を高めるクラブがある。</p> <p>▼月会費単価の推移は、郊外型クラブがレギュラー・デイトタイムの両会員種別ともに値上げしているのに対し、都市型クラブはレギュラー会員のそれを落とし、デイトタイム会員のそれを上げている。</p> <p>▼会員定着については基本的な策——初期定着活動、クレンリネスの徹底、混雑緩和、挨拶励行、名前を呼ぶことなど——の徹底に努めている。</p> <p>▼FMSやカウンセリング、トレーニングスケジュールの提供など、入会前あるいは入会直後、身体の状態や希望をチェックし、モチベーションをもってフィットネスに取り組めるような複数のサポートが提供されつつある。</p> <p>▼新規入会者に対する複数回のオリエンテーションの受講率などを管理指標(KPI)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、あるいは利用回数までのサポートを厚くするクラブが増えている。初期定着プログラムを仕掛けるクラブも増えている。</p> <p>▼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。</p> <p>▼ジムの活性化をテーマにサポートを強化するクラブが増えてきつつある。</p> <p>▼クラブインクラブやイベントプログラム、各種スポーツ大会の開催・参加に取り組むクラブが再び増えてきている。</p> <p>▼定着率は少しずつ向上している。特に1,000坪未満の施設で顕著である。入会率の低下や、会員の高齢化も一因である。</p> <p>▼40歳以上、なかでも60歳以上の会員構成比が増えている。</p> <p>▼温浴施設、マッサージ、カルチャー、スクール、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。</p> <p>▼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、ペアストレッチなどを導入するクラブが見られる。</p> <p>▼シニア層だけが参加できるサークルを組織しているクラブがある。</p>	<p>立地別にみる月会費の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">郊外型</th> <th colspan="2">都市型</th> </tr> <tr> <th>05年</th> <th>07年</th> <th>05年</th> <th>07年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>レギュラー会員</td> <td>8,632</td> <td>8,814</td> <td>9,952</td> <td>9,863</td> </tr> <tr> <td>デイトタイム会員</td> <td>6,708</td> <td>6,941</td> <td>7,033</td> <td>7,629</td> </tr> </tbody> </table> <p>店舗面積別にみる月会費の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">～500坪</th> <th colspan="2">～1,000坪未満</th> <th colspan="2">1,000坪以上</th> </tr> <tr> <th>05年</th> <th>07年</th> <th>05年</th> <th>07年</th> <th>05年</th> <th>07年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>レギュラー会員</td> <td>8,458</td> <td>7,930</td> <td>9,857</td> <td>9,481</td> <td>9,336</td> <td>10,170</td> </tr> <tr> <td>デイトタイム会員</td> <td>6,369</td> <td>6,696</td> <td>7,087</td> <td>7,191</td> <td>6,938</td> <td>7,543</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 出典 『フィットネス産業基礎データ資料2005』、『同2007』(共にFIA)</p> <p>クラブ会員の性別・年齢別構成比(単位:%)</p> <p><参考>'08資料</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歳以上</th> <th>男女比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男性</td> <td>8.6</td> <td>9.8</td> <td>9.8</td> <td>9.9</td> <td>7.3</td> <td>3.3</td> <td>48.7</td> </tr> <tr> <td>女性</td> <td>8.3</td> <td>8.5</td> <td>9.3</td> <td>11.1</td> <td>9.8</td> <td>4.4</td> <td>51.3</td> </tr> </tbody> </table> <p><参考>'04資料</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歳以上</th> <th>男女比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男性</td> <td>8.6</td> <td>10.6</td> <td>9.3</td> <td>8.2</td> <td>6.9</td> <td>2.3</td> <td>44.6</td> </tr> <tr> <td>女性</td> <td>10.8</td> <td>11.4</td> <td>10.2</td> <td>11.6</td> <td>8.7</td> <td>2.9</td> <td>55.4</td> </tr> </tbody> </table> <p><参考>'01資料</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歳以上</th> <th>男女比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男性</td> <td>10.7</td> <td>12.1</td> <td>7.6</td> <td>6</td> <td>4.5</td> <td>1.1</td> <td>42.0</td> </tr> <tr> <td>女性</td> <td>16.4</td> <td>13.2</td> <td>9.6</td> <td>10.2</td> <td>6.9</td> <td>1.7</td> <td>58.0</td> </tr> </tbody> </table> <p>入退会率の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>04年</th> <th>08年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>月間平均入会率</td> <td>3.79</td> <td>3.10</td> </tr> <tr> <td>月間平均退会率</td> <td>3.29</td> <td>2.97</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 回答各社1店舗あたりのクラブ会員を対象にした平均値 * 出典『フィットネス産業基礎データ資料2004』、『同2008』(共にFIA)</p> <p>* 出典:『フィットネス産業基礎データ資料2005』、『同2007』(共に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>		郊外型		都市型		05年	07年	05年	07年	レギュラー会員	8,632	8,814	9,952	9,863	デイトタイム会員	6,708	6,941	7,033	7,629		～500坪		～1,000坪未満		1,000坪以上		05年	07年	05年	07年	05年	07年	レギュラー会員	8,458	7,930	9,857	9,481	9,336	10,170	デイトタイム会員	6,369	6,696	7,087	7,191	6,938	7,543		～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	男女比	男性	8.6	9.8	9.8	9.9	7.3	3.3	48.7	女性	8.3	8.5	9.3	11.1	9.8	4.4	51.3		～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	男女比	男性	8.6	10.6	9.3	8.2	6.9	2.3	44.6	女性	10.8	11.4	10.2	11.6	8.7	2.9	55.4		～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	男女比	男性	10.7	12.1	7.6	6	4.5	1.1	42.0	女性	16.4	13.2	9.6	10.2	6.9	1.7	58.0		04年	08年	月間平均入会率	3.79	3.10	月間平均退会率	3.29	2.97		～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
	郊外型			都市型																																																																																																																																																		
	05年	07年	05年	07年																																																																																																																																																		
レギュラー会員	8,632	8,814	9,952	9,863																																																																																																																																																		
デイトタイム会員	6,708	6,941	7,033	7,629																																																																																																																																																		
	～500坪		～1,000坪未満		1,000坪以上																																																																																																																																																	
	05年	07年	05年	07年	05年	07年																																																																																																																																																
レギュラー会員	8,458	7,930	9,857	9,481	9,336	10,170																																																																																																																																																
デイトタイム会員	6,369	6,696	7,087	7,191	6,938	7,543																																																																																																																																																
	～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	男女比																																																																																																																																															
男性	8.6	9.8	9.8	9.9	7.3	3.3	48.7																																																																																																																																															
女性	8.3	8.5	9.3	11.1	9.8	4.4	51.3																																																																																																																																															
	～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	男女比																																																																																																																																															
男性	8.6	10.6	9.3	8.2	6.9	2.3	44.6																																																																																																																																															
女性	10.8	11.4	10.2	11.6	8.7	2.9	55.4																																																																																																																																															
	～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	男女比																																																																																																																																															
男性	10.7	12.1	7.6	6	4.5	1.1	42.0																																																																																																																																															
女性	16.4	13.2	9.6	10.2	6.9	1.7	58.0																																																																																																																																															
	04年	08年																																																																																																																																																				
月間平均入会率	3.79	3.10																																																																																																																																																				
月間平均退会率	3.29	2.97																																																																																																																																																				
	～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																																																																																																																																																

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																					
<p>V 経営戦略 (つづき)</p> <p>(11)障害者・高齢者などを意識したバリアフリー対応</p> <p>(12)雇用について</p> <p>(13)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>(14)環境・安全対応について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 介護予防事業(介護予防に対応できるトレーナーの養成を含む)への取り組みが再び活性化してきている。 ▼ 温浴施設(天然温泉・露天風呂など)、ジャグジーバス、リクライニングチェアなどリラクゼーション、リコンディショニング設備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(LTV)が高い——がある。 ▼ 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。 ▼ パーソナルトレーナー(PFT)の求人が増加している。とはいえ、PFT1人あたりの収入はまだ低い。 ▼ 正社員を減らし、パート・アルバイトを増やす傾向が伺える。指導員はこの数年間は減少傾向にある。 ▼ 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成果主義型に見直す動きがある。 ▼ 業界内で雇用の流動化が起こりつつある。 ▼ 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、満足度を高めようとする動きが見られている。 ▼ 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客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。 ▼ 優れた本社幹部や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。 ▼ 一部のプログラムを自社で開発せずにアウトソースまたはコラボレーションにより開発する企業がある。 ▼ プレコリオプログラムを導入し、社員・アルバイトのレッスン品質を効率的に高めることに取り組んでいる。(プレコリオプログラムは顧客にも安心感がある) ▼ ITとAVを活用し、多分野で省力化を実現する傾向が見られる。 ▼ 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。 ▼ 入会初期の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。 ▼ 様々なアプローチでCO2の排出量の削減、水道光熱費の削減に努めている。ヒートポンプチャラーやエコキュート、ガスヒートポンプ、ジェネライトの設置や井戸掘削、デマンドコントロールなどの節電システムの採用など。 ▼ レジオネラ属菌対策に積極的に取り組んでいる。 ▼ スクール用バスを走らせることをやめるクラブが出てきている。 ▼ BCP(事業継続計画)を導入する企業が見られる。 ▼ 安否確認の方法や防災訓練なども見直されている。 	<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" data-bbox="1317 264 1924 501"> <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>26,043</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> <tr> <td>2007年</td> <td>7,410</td> <td>7.5</td> <td>28,864</td> <td>29.3</td> <td>32,381</td> <td>31.6</td> </tr> <tr> <td>2008年</td> <td>7,009</td> <td>6.9</td> <td>29,006</td> <td>28.6</td> <td>30,101</td> <td>29.7</td> </tr> <tr> <td>2009年</td> <td>7,208</td> <td>7.1</td> <td>29,880</td> <td>29.3</td> <td>30,753</td> <td>30.2</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>プレコリオプログラムの代表例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コナミススポーツ&ライフ (レスミルズジャパン) ボディパンプ/ボディコンバット/ボディステップ/ボディアタック/ボディヒーリング/ボディバイク/ボディジャム/ボディバイブ ・プライムエデュケーション (ラディカルフィットネス) ファイドウ/パワーフィット/オキシジェノ/エクストリーム55/トップライド/キーマックス/メガダンス/メガラティーン ・ベストフィットネスシステム (ブラボーグループ) グループパワー/グループライド/グループステップ/グループセンチジャー/グループキック/グループブルーヴ/グループアクティブ ・トライフィットネス powered by adidas (リアルインターナショナル) バレトン他、全11シリーズ ・リトモス (カリテス) リトモス 		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	26,043	29.8	2006年	7,159	7.5	26,833	28.2	31,101	32.7	2007年	7,410	7.5	28,864	29.3	32,381	31.6	2008年	7,009	6.9	29,006	28.6	30,101	29.7	2009年	7,208	7.1	29,880	29.3	30,753	30.2
	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	26,043	29.8																																																																	
2006年	7,159	7.5	26,833	28.2	31,101	32.7																																																																	
2007年	7,410	7.5	28,864	29.3	32,381	31.6																																																																	
2008年	7,009	6.9	29,006	28.6	30,101	29.7																																																																	
2009年	7,208	7.1	29,880	29.3	30,753	30.2																																																																	

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																				
<p>V 経営戦略 (つづき)</p> <p>(15) 地域コミュニティ対応について</p> <p>(16) その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 自クラブで行う一部プログラムを周辺地域の非会員にも有料・無料で提供する機会をつくるクラブが増えてきている。 ▼ インストラクターが公的施設へ出向き、健康セミナー等を行ったり、クラブ経営企業が地域の公的フィットネス施設の運営を受託するケースが見られる。 ▼ 商店街の役員・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賞おうと努めている。 ▼ 街やクラブのイベント時に、施設を無料開放したり、レッスンのデモンストレーションをしたり、無料体力測定を提供したりするクラブもある。 ▼ 地域商店とのバータ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。 ▼ ルネサンス佐世保散弾銃乱射事件(2007年12月14日)を受けて、セキュリティ対策を見直し強化する企業が増えた。 ▼ 事業者は「新入会員の減少」「施設管理コストの上昇」「施設の老朽化」を問題(課題)視するようになってきている。 ▼ 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の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。 ▼ 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ち、初期定着への取り組みや従業員教育に注力してきている。 ▼ 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。 ▼ 会報をWebマガジン化するクラブが増えてきている。また、会報を『LIVE』などのフリーマガジンに切り替える動きが見られる。 	<p>◆今後高まる消費者ニーズや業界への要請についての考え(特典順)上位5項目</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1. スタッフのサービス意識の向上が求められる</td></tr> <tr><td>2. インストラクター・指導者のより他階専門性が求められる</td></tr> <tr><td>3. クラブ内でのコミュニケーションがより求められるようになる</td></tr> <tr><td>4. 健康体操など無理をしない運動が求められる</td></tr> <tr><td>5. 新しいフィットネスプログラムの開発が求められる</td></tr> </table> <p>◆特に業界が応えていくべき重要なこと(複数回答:重要な順に3つまで、回答の多い順)上位5項目</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1. 健康チェック(体力診断)やカウンセリング等のニーズが高まる</td></tr> <tr><td>2. スタッフのサービス意識の向上が求められる</td></tr> <tr><td>3. インストラクター・指導者のより高い専門性が求められる</td></tr> <tr><td>4. クラブ内でのコミュニケーションがより求められるようになる</td></tr> <tr><td>5. オペレーションなどソフト面・システム面の充実が求められる</td></tr> </table> <p>◆各種経営課題の認識(得点順)上位5項目</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1. 新入会員の減少</td></tr> <tr><td>2. メンテナンス・修繕や清掃など施設管理コストの上昇</td></tr> <tr><td>3. 施設の老朽化</td></tr> <tr><td>4. 水道光熱費の上昇</td></tr> <tr><td>5. 従業員教育</td></tr> </table> <p>◆改善や見直しをすべき優先順位の高い経営上の課題 (複数回答:優先度の高い順に3つまで、回答の多い順)上位5項目</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1. 従業員教育</td></tr> <tr><td>2. 新入会員の減少</td></tr> <tr><td>3. メンテナンス・修繕や清掃など施設管理コストの上昇</td></tr> <tr><td>4. 施設の老朽化</td></tr> <tr><td>5. 退会者の増加</td></tr> </table> <p style="text-align: right;">* 出典 『フィットネス産業基礎データ2008』(FIA)</p>	1. スタッフのサービス意識の向上が求められる	2. インストラクター・指導者のより他階専門性が求められる	3. クラブ内でのコミュニケーションがより求められるようになる	4. 健康体操など無理をしない運動が求められる	5. 新しいフィットネスプログラムの開発が求められる	1. 健康チェック(体力診断)やカウンセリング等のニーズが高まる	2. スタッフのサービス意識の向上が求められる	3. インストラクター・指導者のより高い専門性が求められる	4. クラブ内でのコミュニケーションがより求められるようになる	5. オペレーションなどソフト面・システム面の充実が求められる	1. 新入会員の減少	2. メンテナンス・修繕や清掃など施設管理コストの上昇	3. 施設の老朽化	4. 水道光熱費の上昇	5. 従業員教育	1. 従業員教育	2. 新入会員の減少	3. メンテナンス・修繕や清掃など施設管理コストの上昇	4. 施設の老朽化	5. 退会者の増加
1. スタッフのサービス意識の向上が求められる																						
2. インストラクター・指導者のより他階専門性が求められる																						
3. クラブ内でのコミュニケーションがより求められるようになる																						
4. 健康体操など無理をしない運動が求められる																						
5. 新しいフィットネスプログラムの開発が求められる																						
1. 健康チェック(体力診断)やカウンセリング等のニーズが高まる																						
2. スタッフのサービス意識の向上が求められる																						
3. インストラクター・指導者のより高い専門性が求められる																						
4. クラブ内でのコミュニケーションがより求められるようになる																						
5. オペレーションなどソフト面・システム面の充実が求められる																						
1. 新入会員の減少																						
2. メンテナンス・修繕や清掃など施設管理コストの上昇																						
3. 施設の老朽化																						
4. 水道光熱費の上昇																						
5. 従業員教育																						
1. 従業員教育																						
2. 新入会員の減少																						
3. メンテナンス・修繕や清掃など施設管理コストの上昇																						
4. 施設の老朽化																						
5. 退会者の増加																						

項 目	内 容	図 表 ・ 参 考 資 料																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
<p>VI 人事戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 「モデル賃金(年収)」は、20歳242万円、30歳361万円、40歳518万円、50歳670万円である。 ▼ 店舗の責任者(支配人、マネージャーなど)の平均年収は516万円である。 ▼ 2007年度のベースアップを含む昇給額の平均値は社員全体で5,391円、管理職層で7,178円、一般社員層で4,205円である。 ▼ 一般社員の初任給は、大卒平均で18.7万円、高卒平均で16.1万円である。 ▼ 一般事務・フロントのパート・アルバイト(P・A)の平均時給は、900円前後、プール・スイミング系のP・Aの平均時給は976円、スタジオのP・Aの平均時給は1,200～2,900円程度である。 ▼ スタジオ系のフリーインストラクターの1時間あたりの平均フィーは、4,500円前後である。 	<p>◆職位別賃金実態(全体合計)</p> <table border="1" data-bbox="1339 236 2056 459"> <thead> <tr> <th rowspan="3">【合計全体】</th> <th colspan="3">在職者の年齢</th> <th rowspan="2">在職者の平均 在職年数</th> <th colspan="2">賞金月額の平均</th> <th rowspan="2">賞金月額の最大格差</th> <th colspan="2">年間収入総額の平均</th> <th rowspan="2">年間収入総額の最大格差</th> </tr> <tr> <th>最年少</th> <th>平均</th> <th>最年長</th> <th>賞金月額の平均</th> <th>賞金月額の最大格差</th> <th>年間収入総額の平均</th> <th>年間収入総額の最大格差</th> </tr> <tr> <th>単位:歳</th> <th>単位:歳</th> <th>単位:歳</th> <th>単位:年</th> <th>単位:千円</th> <th>単位:千円</th> <th>単位:千円</th> <th>単位:千円</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>部長クラス (部長、副部長次長など)</td> <td>40.8(12)</td> <td>44.9(16)</td> <td>49.8(12)</td> <td>11.7(15)</td> <td>450(15)</td> <td>45(10)</td> <td>6,982(14)</td> <td>446(10)</td> </tr> <tr> <td>課長クラス (課長、課長代理など)</td> <td>34.4(11)</td> <td>39.2(10)</td> <td>43.6(11)</td> <td>9.1(10)</td> <td>369(10)</td> <td>51(10)</td> <td>5,357(10)</td> <td>714(10)</td> </tr> <tr> <td>店舗の責任者 (支配人、マネージャーなど)</td> <td>33.7(22)</td> <td>37.8(23)</td> <td>43.2(23)</td> <td>10.1(21)</td> <td>341(21)</td> <td>80(17)</td> <td>5,164(21)</td> <td>918(17)</td> </tr> <tr> <td>店舗のグループリーダー クラス(チーフなど)</td> <td>28.6(19)</td> <td>33.2(19)</td> <td>40.0(20)</td> <td>8.2(18)</td> <td>261(18)</td> <td>72(16)</td> <td>4,065(18)</td> <td>928(15)</td> </tr> <tr> <td>一般社員</td> <td>22.1(23)</td> <td>28.0(23)</td> <td>38.9(24)</td> <td>5.4(21)</td> <td>202(22)</td> <td>90(20)</td> <td>3,063(22)</td> <td>1,002(20)</td> </tr> </tbody> </table> <p>※数値は回答各社の平均値、()は回答社数</p> <p>◆昇給額の平均値</p> <table border="1" data-bbox="1323 531 2056 627"> <thead> <tr> <th></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> <th>平均値</th> <th>(N)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>全体</td> <td>5,391</td> <td>(26)</td> <td>3,169</td> <td>(9)</td> <td>6,637</td> <td>(15)</td> <td>6,081</td> <td>(2)</td> </tr> <tr> <td>管理職層</td> <td>7,178</td> <td>(26)</td> <td>3,540</td> <td>(8)</td> <td>9,769</td> <td>(13)</td> <td>4,883</td> <td>(2)</td> </tr> <tr> <td>一般社員層</td> <td>4,205</td> <td>(26)</td> <td>2,419</td> <td>(8)</td> <td>5,348</td> <td>(13)</td> <td>36,918</td> <td>(2)</td> </tr> </tbody> </table> <p>※単位:千円</p> <p>◆初任給の平均値</p> <table border="1" data-bbox="1319 699 2056 858"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">【全体合計】</th> <th colspan="2">【正社員29人以下】</th> <th colspan="2">【正社員30～99人以下】</th> <th colspan="2">【正社員100人以下】</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 rowspan="3">一般社員</td> <td>大学卒</td> <td>186,700</td> <td>(28)</td> <td>184,670</td> <td>(10)</td> <td>183,327</td> <td>(15)</td> <td>210,333</td> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>短大・専門学校卒</td> <td>169,818</td> <td>(26)</td> <td>158,900</td> <td>(8)</td> <td>170,137</td> <td>(15)</td> <td>197,333</td> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>高等学校卒</td> <td>160,688</td> <td>(17)</td> <td>156,125</td> <td>(8)</td> <td>160,213</td> <td>(8)</td> <td>201,000</td> <td>(1)</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">地域(エリア) 社員</td> <td>大学卒</td> <td>184,963</td> <td>(4)</td> <td>140,000</td> <td>(1)</td> <td>180,900</td> <td>(1)</td> <td>209,475</td> <td>(2)</td> </tr> <tr> <td>短大・専門学校卒</td> <td>185,717</td> <td>(3)</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>166,500</td> <td>(1)</td> <td>195,325</td> <td>(2)</td> </tr> <tr> <td>高等学校卒</td> <td>184,975</td> <td>(2)</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>184,975</td> <td>(2)</td> </tr> </tbody> </table> <p>※単位:千円</p> <p>◆職種別にみる時給の平均値(全体合計)</p> <table border="1" data-bbox="1335 938 2056 1353"> <thead> <tr> <th rowspan="3">【全体合計】</th> <th colspan="3">パート・アルバイト</th> <th colspan="3">フリーインストラクター</th> </tr> <tr> <th>最高値</th> <th>平均値</th> <th>最低値</th> <th>最高値</th> <th>平均値</th> <th>最低値</th> </tr> <tr> <th>単位:円/h</th> <th>単位:円/h</th> <th>単位:円/h</th> <th>単位:円/h</th> <th>単位:円/h</th> <th>単位:円/h</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>一般事務</td> <td>971.8(11)</td> <td>912.1(12)</td> <td>863.3(12)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>フロント</td> <td>978.5(27)</td> <td>854.2(25)</td> <td>786.7(27)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="10">指導者</td> <td>プール・スイミング系</td> <td>1791.6(22)</td> <td>1361.1(20)</td> <td>1050.0(22)</td> <td>4900.0(5)</td> <td>3740.0(5)</td> <td>2880.0(5)</td> </tr> <tr> <td>プールファン系</td> <td>2185.0(8)</td> <td>1596.6(9)</td> <td>1100.0(9)</td> <td>5880.0(8)</td> <td>4771.1(7)</td> <td>3677.5(8)</td> </tr> <tr> <td>マシンジム</td> <td>1084.8(23)</td> <td>975.5(21)</td> <td>875.7(23)</td> <td>4000.0(1)</td> <td>3500.0(1)</td> <td>3000.0(1)</td> </tr> <tr> <td>スタジオエアロ系</td> <td>3430.0(5)</td> <td>2912.8(4)</td> <td>1691.7(6)</td> <td>6313.0(23)</td> <td>4516.3(22)</td> <td>3246.5(23)</td> </tr> <tr> <td>スタジオダンス系</td> <td>2716.7(3)</td> <td>2050.3(3)</td> <td>1450.0(4)</td> <td>6074.5(22)</td> <td>4538.2(21)</td> <td>3480.0(22)</td> </tr> <tr> <td>スタジオプレコリオ系</td> <td>2075.0(2)</td> <td>1217.0(3)</td> <td>933.3(3)</td> <td>5643.3(12)</td> <td>4482.1(11)</td> <td>3403.3(12)</td> </tr> <tr> <td>スタジオリラクゼーション系</td> <td>3287.5(4)</td> <td>2330.2(5)</td> <td>1960(5)</td> <td>5940.0(15)</td> <td>4599.8(15)</td> <td>3423.3(15)</td> </tr> <tr> <td>スタジオカルチャー系</td> <td>2716.7(3)</td> <td>2050.3(3)</td> <td>1450.0(4)</td> <td>6222.5(16)</td> <td>4953.1(15)</td> <td>3848.1(16)</td> </tr> <tr> <td>スタジオその他</td> <td>2262.5(4)</td> <td>2050.3(3)</td> <td>1450.0(4)</td> <td>7611.1(9)</td> <td>4488.8(8)</td> <td>2924.4(9)</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>1400.0(1)</td> <td>1300.0(1)</td> <td>975.0(2)</td> <td>5866.7(3)</td> <td>4733.3(3)</td> <td>3766.7(3)</td> </tr> <tr> <td>その他業務</td> <td>1173.3(3)</td> <td>938(3)</td> <td>816.7(3)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>※数値は回答各社の平均値、()は回答社数</p> <p>* 出典:『フィットネスクラブの人事制度に関する調査研究』(FIA) * 2009年2～③月、FIA加盟大手・中堅36社のクラブ経営者へのアンケート</p>	【合計全体】	在職者の年齢			在職者の平均 在職年数	賞金月額の平均		賞金月額の最大格差	年間収入総額の平均		年間収入総額の最大格差	最年少	平均	最年長	賞金月額の平均	賞金月額の最大格差	年間収入総額の平均	年間収入総額の最大格差	単位:歳	単位:歳	単位:歳	単位:年	単位:千円	単位:千円	単位:千円	単位:千円	部長クラス (部長、副部長次長など)	40.8(12)	44.9(16)	49.8(12)	11.7(15)	450(15)	45(10)	6,982(14)	446(10)	課長クラス (課長、課長代理など)	34.4(11)	39.2(10)	43.6(11)	9.1(10)	369(10)	51(10)	5,357(10)	714(10)	店舗の責任者 (支配人、マネージャーなど)	33.7(22)	37.8(23)	43.2(23)	10.1(21)	341(21)	80(17)	5,164(21)	918(17)	店舗のグループリーダー クラス(チーフなど)	28.6(19)	33.2(19)	40.0(20)	8.2(18)	261(18)	72(16)	4,065(18)	928(15)	一般社員	22.1(23)	28.0(23)	38.9(24)	5.4(21)	202(22)	90(20)	3,063(22)	1,002(20)		平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)	全体	5,391	(26)	3,169	(9)	6,637	(15)	6,081	(2)	管理職層	7,178	(26)	3,540	(8)	9,769	(13)	4,883	(2)	一般社員層	4,205	(26)	2,419	(8)	5,348	(13)	36,918	(2)			【全体合計】		【正社員29人以下】		【正社員30～99人以下】		【正社員100人以下】		平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)	一般社員	大学卒	186,700	(28)	184,670	(10)	183,327	(15)	210,333	(3)	短大・専門学校卒	169,818	(26)	158,900	(8)	170,137	(15)	197,333	(3)	高等学校卒	160,688	(17)	156,125	(8)	160,213	(8)	201,000	(1)	地域(エリア) 社員	大学卒	184,963	(4)	140,000	(1)	180,900	(1)	209,475	(2)	短大・専門学校卒	185,717	(3)	---	---	166,500	(1)	195,325	(2)	高等学校卒	184,975	(2)	---	---	---	---	184,975	(2)	【全体合計】	パート・アルバイト			フリーインストラクター			最高値	平均値	最低値	最高値	平均値	最低値	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	一般事務	971.8(11)	912.1(12)	863.3(12)				フロント	978.5(27)	854.2(25)	786.7(27)				指導者	プール・スイミング系	1791.6(22)	1361.1(20)	1050.0(22)	4900.0(5)	3740.0(5)	2880.0(5)	プールファン系	2185.0(8)	1596.6(9)	1100.0(9)	5880.0(8)	4771.1(7)	3677.5(8)	マシンジム	1084.8(23)	975.5(21)	875.7(23)	4000.0(1)	3500.0(1)	3000.0(1)	スタジオエアロ系	3430.0(5)	2912.8(4)	1691.7(6)	6313.0(23)	4516.3(22)	3246.5(23)	スタジオダンス系	2716.7(3)	2050.3(3)	1450.0(4)	6074.5(22)	4538.2(21)	3480.0(22)	スタジオプレコリオ系	2075.0(2)	1217.0(3)	933.3(3)	5643.3(12)	4482.1(11)	3403.3(12)	スタジオリラクゼーション系	3287.5(4)	2330.2(5)	1960(5)	5940.0(15)	4599.8(15)	3423.3(15)	スタジオカルチャー系	2716.7(3)	2050.3(3)	1450.0(4)	6222.5(16)	4953.1(15)	3848.1(16)	スタジオその他	2262.5(4)	2050.3(3)	1450.0(4)	7611.1(9)	4488.8(8)	2924.4(9)	その他	1400.0(1)	1300.0(1)	975.0(2)	5866.7(3)	4733.3(3)	3766.7(3)	その他業務	1173.3(3)	938(3)	816.7(3)			
【合計全体】	在職者の年齢			在職者の平均 在職年数	賞金月額の平均			賞金月額の最大格差	年間収入総額の平均		年間収入総額の最大格差																																																																																																																																																																																																																																																																																											
	最年少	平均			最年長	賞金月額の平均	賞金月額の最大格差		年間収入総額の平均	年間収入総額の最大格差																																																																																																																																																																																																																																																																																												
	単位:歳	単位:歳	単位:歳	単位:年	単位:千円	単位:千円	単位:千円	単位:千円																																																																																																																																																																																																																																																																																														
部長クラス (部長、副部長次長など)	40.8(12)	44.9(16)	49.8(12)	11.7(15)	450(15)	45(10)	6,982(14)	446(10)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
課長クラス (課長、課長代理など)	34.4(11)	39.2(10)	43.6(11)	9.1(10)	369(10)	51(10)	5,357(10)	714(10)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
店舗の責任者 (支配人、マネージャーなど)	33.7(22)	37.8(23)	43.2(23)	10.1(21)	341(21)	80(17)	5,164(21)	918(17)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
店舗のグループリーダー クラス(チーフなど)	28.6(19)	33.2(19)	40.0(20)	8.2(18)	261(18)	72(16)	4,065(18)	928(15)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
一般社員	22.1(23)	28.0(23)	38.9(24)	5.4(21)	202(22)	90(20)	3,063(22)	1,002(20)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
	平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
全体	5,391	(26)	3,169	(9)	6,637	(15)	6,081	(2)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
管理職層	7,178	(26)	3,540	(8)	9,769	(13)	4,883	(2)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
一般社員層	4,205	(26)	2,419	(8)	5,348	(13)	36,918	(2)																																																																																																																																																																																																																																																																																														
		【全体合計】		【正社員29人以下】		【正社員30～99人以下】		【正社員100人以下】																																																																																																																																																																																																																																																																																														
		平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)	平均値	(N)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
一般社員	大学卒	186,700	(28)	184,670	(10)	183,327	(15)	210,333	(3)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	短大・専門学校卒	169,818	(26)	158,900	(8)	170,137	(15)	197,333	(3)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	高等学校卒	160,688	(17)	156,125	(8)	160,213	(8)	201,000	(1)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
地域(エリア) 社員	大学卒	184,963	(4)	140,000	(1)	180,900	(1)	209,475	(2)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	短大・専門学校卒	185,717	(3)	---	---	166,500	(1)	195,325	(2)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	高等学校卒	184,975	(2)	---	---	---	---	184,975	(2)																																																																																																																																																																																																																																																																																													
【全体合計】	パート・アルバイト			フリーインストラクター																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
	最高値	平均値	最低値	最高値	平均値	最低値																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h	単位:円/h																																																																																																																																																																																																																																																																																																
一般事務	971.8(11)	912.1(12)	863.3(12)																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
フロント	978.5(27)	854.2(25)	786.7(27)																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
指導者	プール・スイミング系	1791.6(22)	1361.1(20)	1050.0(22)	4900.0(5)	3740.0(5)	2880.0(5)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	プールファン系	2185.0(8)	1596.6(9)	1100.0(9)	5880.0(8)	4771.1(7)	3677.5(8)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	マシンジム	1084.8(23)	975.5(21)	875.7(23)	4000.0(1)	3500.0(1)	3000.0(1)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	スタジオエアロ系	3430.0(5)	2912.8(4)	1691.7(6)	6313.0(23)	4516.3(22)	3246.5(23)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	スタジオダンス系	2716.7(3)	2050.3(3)	1450.0(4)	6074.5(22)	4538.2(21)	3480.0(22)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	スタジオプレコリオ系	2075.0(2)	1217.0(3)	933.3(3)	5643.3(12)	4482.1(11)	3403.3(12)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	スタジオリラクゼーション系	3287.5(4)	2330.2(5)	1960(5)	5940.0(15)	4599.8(15)	3423.3(15)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	スタジオカルチャー系	2716.7(3)	2050.3(3)	1450.0(4)	6222.5(16)	4953.1(15)	3848.1(16)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	スタジオその他	2262.5(4)	2050.3(3)	1450.0(4)	7611.1(9)	4488.8(8)	2924.4(9)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	その他	1400.0(1)	1300.0(1)	975.0(2)	5866.7(3)	4733.3(3)	3766.7(3)																																																																																																																																																																																																																																																																																															
その他業務	1173.3(3)	938(3)	816.7(3)																																																																																																																																																																																																																																																																																																			

項目	内容	図表・参考資料																																																																																
<p>Ⅶ 今後の展望</p> <p>Ⅷ 事業団体と組織上の問題</p> <p>Ⅸ 業界誌・参考資料・関連サイト</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 上場企業を含めた業界各社の経営者の短期的な売上高見通しは震災等の影響もあり、依然厳しいものとなっている。 ▼ フィットネス市場は中長期的には成長していきだろう。 ▼ 立地や資源に適した複数のビジネスモデルが確立され、それを成立たせられる方程式をとることができた企業だけが生き残れることだろう。 ▼ 強い企業、弱い企業の格差が拡がり、二極化が進むだろう。まだ大きなM&Aが起こる可能性はある。(現在の大手企業が今後もリーダーであり続けるとは限らない) ▼ 月会費単価は長期的には下がるだろう。ただし、客単価は上がるだろう。 ▼ 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。お客さまの求める「フィットネス」を提供できる人材とその人材をマネジメントできるリーダーがいる企業が成長できるだろう。 ▼ 経験価値の高いクラブづくりや、クラブ入会へのハードルを低くし、長く通い続けてもらえるようなCS経営が志向されるだろう。 ▼ 指定管理者制度による公共施設の運営受託事業に取り組む企業は増えるだろう。 ▼ デイサービス事業には異業種から多数の参入があるだろう。 ▼ 医療保険者へのアプローチは活発化していくだろう。 ▼ 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。 ▼ 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。アップル社やグーグル社が直接、間接にフィットネス業界に関わりを持つようになるだろう。 <ul style="list-style-type: none"> ▼ 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。 ▼ 主に下記の業界関連団体がある。 <ul style="list-style-type: none"> (社)日本フィットネス産業協会(経済産業省所管) (03-5207-6107) (財)日本健康スポーツ連盟(厚生労働省・文部科学省共管) (03-5256-1861) (社)日本フィットネス協会(厚生労働省所管) (03-3818-6939) (社)日本スイミングクラブ協会(文部科学省所管) (03-5261-8961) (財)日本スポーツクラブ協会(文部科学省所管) (03-3715-5841) (社)日本エアロビック連盟(文部科学省所管) (03-3719-0401) (社)スポーツ産業団体連合会(経済産業省所管) (03-5276-0141) <p>『フィットネスビジネス』『クラブマネジメント』『月刊NEXT』『LIVE』 『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』 『FIAフィットネス産業基礎データ資料』 『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』 フィットネスオンライン http://www.fitnessclub.jp/ フィットネスジョブ http://fitnessjob.jp マイボイスコム http://www.myvoice.co.jp オリコンランキングニュース http://beauty.oricon.co.jp/rank/fitness.html</p>	<p>注目業態・今後伸びる方向性や特徴</p> <table border="1" data-bbox="1305 284 2063 687"> <tr> <td>対象</td> <td>お客様1名ではなく、その方につながっている家族・友人をも取り込むサービス。 女性専用クラブ(スタジオ、ジム、可能であればプール)。料金としては、施設・サービスにふさわしいものであれば、単価は高めでもよい。</td> </tr> <tr> <td>プログラム</td> <td>ファミリーで通えるクラブ(大規模、郊外型、家族人数での料金、テニス・アリーナ他も付帯)。 スクール制。個別サポート。 スタジオプログラムをみの施設運営。現在、スタジオのニーズが高いため、初期コストを抑えた開発も可能。</td> </tr> <tr> <td>フィットネス機能</td> <td>専門性に特化した商品の提供。 医療費の増大、自己負担額の増加により、疾病予防サービスへのニーズが高まる。医療保険との連携。 パーソナルを中心としたレッスン、特定保健指導、加圧トレーニング。 リハビリ運動や専門性(1000~2000円/15分)。 メディカルフィットネス。 リラクゼーション。</td> </tr> <tr> <td>エリア</td> <td>低価格で利用でき、地域のコミュニケーションの場(コミュニティ)としての位置づけとなる施設業態。 地方分権の地場ですべていく小規模施設が理想。</td> </tr> <tr> <td>参考業種</td> <td>待機児童の受入。子ども教育。カウンセラー。衣食住の本物の安全が得られるもの。 低価格でハード面やソフト面もしっかりしているスポーツクラブやコストがかかかっていない外食産業(低料金で色々食べられる)。ハード面はできるだけ抑える。 携帯電話業界の競争環境、戦略、料金体系。 インターネットビジネス、ディスカウントショップ、ETC高速料1000円による観光地、スタンド、カー用品。このように国の制度が変われば産業も動く(フィットネス業界も国の動きかけによっては勝ち組になる)。</td> </tr> </table> <p>顧客満足度の高いフィットネスクラブ・スポーツジムランキング(オリコンDD社調べ)</p> <table border="1" data-bbox="1305 762 2018 946"> <thead> <tr> <th></th> <th>2008年度</th> <th>2009年度</th> <th>2010年度</th> <th>2011年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1位</td> <td>メガロス (75.33)</td> <td>メガロス (71.60)</td> <td>メガロス (72.5)</td> <td>アクトス (75.56)</td> </tr> <tr> <td>2位</td> <td>ジョイフィット (75.14)</td> <td>ティップネス (71.36)</td> <td>東急スポーツオアシス</td> <td>メガロス (75.14)</td> </tr> <tr> <td>3位</td> <td>ワウディー (73.72)</td> <td>コナミススポーツ (69.42)</td> <td>ティップネス (69.59)</td> <td>スポーツクラブNAS (74.37)</td> </tr> </tbody> </table> <p>*フィットネスクラブ利用者3,077名を対象。インターネット調査。括弧内は得点。</p> <p>顧客満足度の高いフィットネスクラブ(サービス産業生産性協議会)</p> <table border="1" data-bbox="1305 1026 1677 1137"> <thead> <tr> <th></th> <th>2009年度</th> <th>2010年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1位</td> <td>ティップネス (67.1)</td> <td>ティップネス (68.2)</td> </tr> <tr> <td>2位</td> <td>-</td> <td>メガロス (67.8)</td> </tr> </tbody> </table> <p>*1企業あたり300名を対象。括弧内は得点。</p> <p>大手4社の2008年3月期業績と2009年3月期業績と、2010年3月期の業績予測</p> <table border="1" data-bbox="1290 1278 2076 1425"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">2009年3月期</th> <th colspan="2">2010年3月期</th> <th colspan="2">2011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>899.65(4.0)</td> <td>▲82.7</td> <td>857.65(▲4.7)</td> <td>▲19.22(-)</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>セントラルスポーツ</td> <td>471.86(3.1)</td> <td>8.79(▲23.7)</td> <td>466.08(▲1.2)</td> <td>13.72(56.1)</td> <td>477.30(2.4)</td> <td>15.30(11.5)</td> </tr> <tr> <td>ルネサンス</td> <td>355.62(0.1)</td> <td>7.28(16.3)</td> <td>364.19(2.4)</td> <td>7.54(3.5)</td> <td>380.00(4.3)</td> <td>10.00(32.6)</td> </tr> <tr> <td>メガロス</td> <td>135.93(6.0)</td> <td>6.27(▲37.6)</td> <td>136.94(0.7)</td> <td>4.19(▲33.1)</td> <td>141.5(3.3)</td> <td>4.00(▲4.7)</td> </tr> </tbody> </table> <p>*括弧内は対前年比(%)。コナミの項の経常利益は営業利益。コナミは米国会計基準を採用しているため、有形固定資産の前倒し償却費用等が営業費用となり、営業利益に反映されている。</p>	対象	お客様1名ではなく、その方につながっている家族・友人をも取り込むサービス。 女性専用クラブ(スタジオ、ジム、可能であればプール)。料金としては、施設・サービスにふさわしいものであれば、単価は高めでもよい。	プログラム	ファミリーで通えるクラブ(大規模、郊外型、家族人数での料金、テニス・アリーナ他も付帯)。 スクール制。個別サポート。 スタジオプログラムをみの施設運営。現在、スタジオのニーズが高いため、初期コストを抑えた開発も可能。	フィットネス機能	専門性に特化した商品の提供。 医療費の増大、自己負担額の増加により、疾病予防サービスへのニーズが高まる。医療保険との連携。 パーソナルを中心としたレッスン、特定保健指導、加圧トレーニング。 リハビリ運動や専門性(1000~2000円/15分)。 メディカルフィットネス。 リラクゼーション。	エリア	低価格で利用でき、地域のコミュニケーションの場(コミュニティ)としての位置づけとなる施設業態。 地方分権の地場ですべていく小規模施設が理想。	参考業種	待機児童の受入。子ども教育。カウンセラー。衣食住の本物の安全が得られるもの。 低価格でハード面やソフト面もしっかりしているスポーツクラブやコストがかかかっていない外食産業(低料金で色々食べられる)。ハード面はできるだけ抑える。 携帯電話業界の競争環境、戦略、料金体系。 インターネットビジネス、ディスカウントショップ、ETC高速料1000円による観光地、スタンド、カー用品。このように国の制度が変われば産業も動く(フィットネス業界も国の動きかけによっては勝ち組になる)。		2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	1位	メガロス (75.33)	メガロス (71.60)	メガロス (72.5)	アクトス (75.56)	2位	ジョイフィット (75.14)	ティップネス (71.36)	東急スポーツオアシス	メガロス (75.14)	3位	ワウディー (73.72)	コナミススポーツ (69.42)	ティップネス (69.59)	スポーツクラブNAS (74.37)		2009年度	2010年度	1位	ティップネス (67.1)	ティップネス (68.2)	2位	-	メガロス (67.8)		2009年3月期		2010年3月期		2011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	899.65(4.0)	▲82.7	857.65(▲4.7)	▲19.22(-)	-	-	セントラルスポーツ	471.86(3.1)	8.79(▲23.7)	466.08(▲1.2)	13.72(56.1)	477.30(2.4)	15.30(11.5)	ルネサンス	355.62(0.1)	7.28(16.3)	364.19(2.4)	7.54(3.5)	380.00(4.3)	10.00(32.6)	メガロス	135.93(6.0)	6.27(▲37.6)	136.94(0.7)	4.19(▲33.1)	141.5(3.3)	4.00(▲4.7)
対象	お客様1名ではなく、その方につながっている家族・友人をも取り込むサービス。 女性専用クラブ(スタジオ、ジム、可能であればプール)。料金としては、施設・サービスにふさわしいものであれば、単価は高めでもよい。																																																																																	
プログラム	ファミリーで通えるクラブ(大規模、郊外型、家族人数での料金、テニス・アリーナ他も付帯)。 スクール制。個別サポート。 スタジオプログラムをみの施設運営。現在、スタジオのニーズが高いため、初期コストを抑えた開発も可能。																																																																																	
フィットネス機能	専門性に特化した商品の提供。 医療費の増大、自己負担額の増加により、疾病予防サービスへのニーズが高まる。医療保険との連携。 パーソナルを中心としたレッスン、特定保健指導、加圧トレーニング。 リハビリ運動や専門性(1000~2000円/15分)。 メディカルフィットネス。 リラクゼーション。																																																																																	
エリア	低価格で利用でき、地域のコミュニケーションの場(コミュニティ)としての位置づけとなる施設業態。 地方分権の地場ですべていく小規模施設が理想。																																																																																	
参考業種	待機児童の受入。子ども教育。カウンセラー。衣食住の本物の安全が得られるもの。 低価格でハード面やソフト面もしっかりしているスポーツクラブやコストがかかかっていない外食産業(低料金で色々食べられる)。ハード面はできるだけ抑える。 携帯電話業界の競争環境、戦略、料金体系。 インターネットビジネス、ディスカウントショップ、ETC高速料1000円による観光地、スタンド、カー用品。このように国の制度が変われば産業も動く(フィットネス業界も国の動きかけによっては勝ち組になる)。																																																																																	
	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度																																																																														
1位	メガロス (75.33)	メガロス (71.60)	メガロス (72.5)	アクトス (75.56)																																																																														
2位	ジョイフィット (75.14)	ティップネス (71.36)	東急スポーツオアシス	メガロス (75.14)																																																																														
3位	ワウディー (73.72)	コナミススポーツ (69.42)	ティップネス (69.59)	スポーツクラブNAS (74.37)																																																																														
	2009年度	2010年度																																																																																
1位	ティップネス (67.1)	ティップネス (68.2)																																																																																
2位	-	メガロス (67.8)																																																																																
	2009年3月期		2010年3月期		2011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	899.65(4.0)	▲82.7	857.65(▲4.7)	▲19.22(-)	-	-																																																																												
セントラルスポーツ	471.86(3.1)	8.79(▲23.7)	466.08(▲1.2)	13.72(56.1)	477.30(2.4)	15.30(11.5)																																																																												
ルネサンス	355.62(0.1)	7.28(16.3)	364.19(2.4)	7.54(3.5)	380.00(4.3)	10.00(32.6)																																																																												
メガロス	135.93(6.0)	6.27(▲37.6)	136.94(0.7)	4.19(▲33.1)	141.5(3.3)	4.00(▲4.7)																																																																												