

Fitness Business

IHRSA『Club Business International』オフィシャル提携誌

フィットネスビジネス

No. 102
May-June 2019

特集 世界の活かし方



Hit Item ◎ 商品研究

多様化するグループエクササイズ

Micro Gym ◎ 小規模業態

ELK fitness and Table

Club Business Int'l ◎ 世界の動き

急速に普及するバーチャルフィットネス
「定員管理」が高めるクラブの価値

Healthcare Frontier ◎ 健康産業最前線

体型 3D スキャンシステムを独自開発、
科学的根拠を活用した姿勢改善施設運営

Leadership ◎ トップインタビュー

住友生命保険相互会社 Vitality 戦略部長

西野貴智

高架下遊休地を活用、自然と地域をつなぐハブスポット

注目クラブ



東京地下鉄株式会社は2019年4月11日に千葉県市川市にアウトドアフィットネスクラブgreenerをオープンした。遊休地を活用した取り組みを担う同社、企業価値創造部が事業化したもので、施設名には自然への愛着や活力が高まる体験や機会を提供したいという想いが込められている。

同施設は東京メトロ東西線妙典駅、徒歩5分の高架下に位置する。江戸川河川敷徒歩2分の立地を活かしヨガとボルダリングを中心とする、カフェを併設した施設。

東京地下鉄株式会社 花木麻帆氏は「五感を刺激する」ことをイメージしてオープン直前まで施設のつくり込みを行った。施設はframe design株式会社が設計を手がけている。千葉産の木材をふんだんに使ったカフェスペースは木の香りが漂い心地よい。また、高架下ながら、建物の裏と表を設けないことで

広がりを感じさせる空間となっている。ヨガスタジオには畳を使用し、フィットネス初心者でも、和室にいるかのようにリラックスできるように配慮した。ボルダリングウォールは高架下という特性を活かし半野外で、道を挟んだ公園とも調和する。

利用したお客さま同士の会話が生まれるよう、カフェ内にはスタンディングテーブルを設け、無料でハーブティーの提供も行っている。同カフェでは、会員以外の方も利用可能であり、5月から軽食の提供も開始した。キッチンカーも乗り入れできるポーチや、ベビーカーなどに利用可能なスロープの設置など、幅広くお客さまが利用できるよう工夫を凝らしている。

プログラム内容、運営については、株式会社BEACHTOWNに委託。コンセプトやプログラムについて、幾度も対話を重ねながら決定した。花木氏は「スポーツ未経験の方でも成長を感じながら楽しめる内容である

こと」という部分を重視したと言い、プログラムの構成についても「ヨガとボルダリングはどちらもバランスを取る能力や体幹を使うという共通点があり、親和性があると考えました」と述べる。現在はまだ相互の利用は少ないが、どちらかをきっかけに他方への興味を喚起することを期待している。

今後の展望について、同氏は次のように述べている。

「カフェでのイベントなどを通じ、ここで出会った人たちとコミュニケーションが生まれ、その活動が外にも広がっていくようなハブとなる場所になってほしいと思っています」

交通機関を運営する同社らしい「公共性」を感じる同施設、今後が楽しみだ。

クラブデータ

クラブ名	アウトドアフィットネスクラブ greener
所在地	〒272-0111 千葉県市川市妙典5丁目2-5
URL	https://greener.tokyo
電話番号	047-311-4918
オープン日	2019年4月11日
アイテム構成	フロント、スタジオ、ロッカー、シャワールーム、カフェ
プログラム本数	150本/月
営業時間	平日 9:00～22:00 土・祝 8:30～18:00 日 7:00～18:00
休館日	火曜日・お盆・年末年始

◆会員種別・料金

会員種別	月会費	利用時間
レギュラー会員	9,500円	全営業時間内
平日会員	8,400円	平日業時間内
休日会員	8,400円	土日祝日除業時間内
ビジター利用(プログラム)	1回/2,500円	全営業時間内
都度利用(ボルダリングフリー-男性)	1回/1,500円	全営業時間内
都度利用(ボルダリングフリー-女性)	1回/1,000円	全営業時間内
都度利用(ボルダリングフリー-学生)	1回/800円	全営業時間内

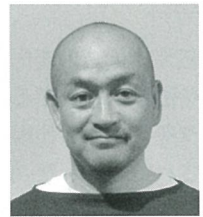
(税抜)

Reflection

四季を感じながら一生涯続けられる スポーツの提供で、多くの人々を健康に

連載 21

株式会社 BEACH TOWN 代表取締役 黒野 崇氏



現在順調に運営をしている企業であっても、ここまでくる道のりでは様々なことがあっただろう。どのような苦勞や失敗を乗り越え、またどこに成功要因を見つけたのか。当業界のリーダーから、それぞれが学んだことについて披露していただく本連載。第 21 回目は、株式会社 BEACH TOWN 代表取締役 黒野 崇氏にお話を伺った。

自然のなかで生涯スポーツを ストレス社会で注目集める

日本で初めて「アウトドアフィットネス」という概念を生み出し、今号のNiceClubでも紹介している「greener」はじめ、地域の自然資源や遊休地を活用したアウトドアフィットネスクラブをプロデュースする株式会社 BEACH TOWN（以下、ビーチタウン）。2007年に古民家を再生した第 1 号店「BEACH葉山アウトドアフィットネスクラブ」をオープンしたところ、自然を身近に感じながら受けるレッスンがこれまでになかったことから注目を集め、業務委託やプロデュース含め、現在までに日本全国25ヶ所に施設をオープンさせている。その地がもつ資源を活かすため、同じものは1つとしてない。

今や未病改善事業やシニア世代に向けた介護リスク低減に向けた事業にも取り組むなど、活動の幅を広げている同社であるが、もともとは代表取締役の黒野崇氏がたった1人で始めた事業であった。

「かつては、健康づくりの場として総合型のフィットネスクラブが主流でしたが、私のなかでは本当の健康づくりとは、昔の人がそうであったように、自然の中で、一生涯続けていけるようなものなのではないかという思いがありました。そこで、まずは私1人で小さく事業をスタートさせたのですが、ストレス社会を生きる現代人のメンタルイリュースなどが社会問題化するのと相対するように注目が集まり、一気に広がったのです」

ストレスを感じやすい生活になるほど、人は解放感ある自然に癒しを求めようになり、黒野氏のもとには様々

な取材や依頼が舞い込むようになっていった。

コンテンツの魅力を伝え ビジネスとして成り立つまでに苦勞

アウトドアフィットネスクラブのコンセプトは、その地がもつ自然環境などを活用して「生涯スポーツ」を提案し、健康的なライフスタイルを創造すること。提供するプログラムは、海でのサーフィンや芝生の上で行うヨガ、自然のなかのウォーキングやランニングなど、大がかりな施設は必要としない。しかしそのことが、アウトドアフィットネスクラブを浸透させるうえでは最初の難関だったという。

「当時は充実した設備を備えるフィットネスクラブがたくさんあり、そこに通う人々も、健康になれるからというより、施設や設備に価値を感じて通っているところがありました。対して、私たちはほぼ施設といったものをもたず、提供しているのは、ランニングやトレッキング、サーフィンを安全に行うためのいわばガイドサービス。それ自体にお金を払う価値をいかに見出してもらうのか、それも定額課金サービスとして成り立たせるにはどうしたらいいのか、非常に悩みました」

瞑想や睡眠を含めた、健康的なライフスタイル全般に人々の意識が向いている今と違い、健康になれる“モノ”に注目が集まっていた時代。正反対ともいえるアウトドアフィットネスに価値を感じてもらうことは簡単ではなかった。しかし、口コミなどで徐々に人々の間に浸透した今では、究極のローコスト運営として、同社のビジネスは他社に真似のできない、大きな強みとなっている。

一方で、業務委託事業においては、

オーナー企業の意向により、その強みを活かせず頭を悩ませる場合もあるようだ。

「大手企業さまからの依頼の場合、きちんと施設をつくりこむことを求められる場合があります。さらにオーナーさま指定の施工会社を利用しなければならなかったりすると、かなりの初期投資になってしまうのです。そもそも何千名もの会員を集めるようなビジネスコンセプトではありませんから、初期投資が大きくなればなるほど、その後の運営のハードルが上がってしまうのです」

そのほかにも、アウトドアフィットネスを自社製品のマーケティングに活用したいという希望により、ターゲットの軌道修正を強いられることもあった。同クラブに通う会員は、どちらかといえば地域に根ざしシンプルな生活を好む人々といえるだろう。モノを買う層とは異なるため、新たに戦略を練り直す必要が出てきてしまうのだ。

現場での指導や接客を通して 利用者のニーズを把握

今日の同社の成功には、代表の黒野氏自身が、実際に現場に携わり、お客さまと接してきたことも大きい。経営者であると同時に指導者として現場に立ち、その声を拾い上げながらサービスを構築していったことで、お客さまのニーズに適切に応えるものとなった。「創業時は、朝から晩までガイド・インストラクターとして指導しながらマネジメント、さらには掃除なども行っていました。大変でしたが、そのような日々のなかで、お客さまがどのような部分に価値を感じてくれているのかがわかるようになったんです。例えばサーフィン・クライミングなどに憧れ

をもつ方は多いですが、気軽に挑戦できるものではありません。それを安心して行えるサービス環境を提供しているから、お客さまは価値を感じてくれるのです。どちらも自然の変化の中で難題を乗り越えていくスポーツであり、挫折感もあれば、達成感や感動体験もあるので継続にもつながっています」

そのほか、「仲間ができた」「ダイナミックな自然を楽しみたい」「もっと美しくなりたい」「もっと健康になりたい」など、継続の理由は様々だ。そのようなお声を聞きながら、黒野氏は「生涯続ける健康サービスとして、私たちが提供しているものは本質を突いている」と自信を深めている。対して、フィットネスクラブが提供しているサービスは、きちんと持続性を考えたものとなっているだろうか。今一度考え直すことが必要かもしれない。

ソフトで勝負、ヨガをエントリーに運動初心者の女性を惹き付ける

フィットネスクラブでいうところの“ハード”をほぼもたず、“ソフト”のみでここまで成長してきたビーチタウンがターゲットとするのは健康無関心層、運動初心者たちだ。それらの人々、とくに女性を引き付けるために、同社ではヨガをエントリーとしたマーケティングを行っている。

「女性のヨガへの関心はとても高いです。そこに、“風が通る開放的なスタジオ”や公園や山などの“気持ちのいい空間”をミックスさせて、『ここだったら楽しそう』『気持ちよく続けられそう』『出会いもありそう』というイメージを喚起させるようにしています。ここは、他社さまがうまくブランディングできていない、当社の強みだと考えています」

同社ではアウトドアフィットネスの解放感ある雰囲気そのままに、そこで働くインストラクターたちに対しても、マニュアルで縛ることはせず、それぞれの個性を出すよう推奨している。

「マニュアル通りに、話す口調も内容も同じでは、インストラクター自身の魅力が消されてしまいます。お客さまからしたら、フロントスタッフもイン

ストラクターも個性豊かなほうが絶対に楽しいはずですから、安全面を確保したうえであれば、レッスン内容も参加者に応じて臨機応変に変えたほうが良いと考えています。当社の指導マニュアルでは、天気や季節など、そのときに応じたセッションを行うことを推奨しています」

そのように自由なスタイルを貫くためにも、インストラクターの採用に関してはしっかりと時間をかけて、人となりを知るようにしている。短時間のオーディションなどでは判断せず、ヨガを始めたきっかけ、ライフスタイルや好きなモノ、感動したことなどについてじっくりと1時間ほどヒアリングを行い、個性や考えなどが同社、またお客さまに合っているかを見極めたうえで決定しているのだ。報酬面についても、標準または標準以外の定額の報酬をあらかじめ同社では予算化させている。

「参加率に応じたインセンティブ制度ではインストラクターに毎回緊張を強いることになりまますから当社では導入していません。インストラクターがのびのびと、持続可能で安心して働けていることは、実は会員継続の鍵であったりもします。やはり人と人とのつながりですから、お客さまにも伝わるのでしょうか」

お客さまのことを考えることは大切だが、まずはスタッフ・インストラクターが気持ちよく働ける環境を用意することが、よいサービス提供のポイントということだろう。

Park PFI 施行、公園を拠点に より多くの人に健康を提供したい

2017年、Park PFI（公募設置管理制度）として、地方公共団体が抱える公園の活性化・地域課題解決に向け、公園事業の運営を民間に委託することが可能となった。ビーチタウンにはすでに様々な相談が寄せられおり、黒野氏はアウトドアフィットネスクラブの魅力をより多くの方に知っていただき、健康に寄与できる機会であると期待を膨らませている。

「公園を拠点に多くの人々にアプロ



アウトドアの雰囲気再現したオフィス。この空間なら、よいアイデアが生まれそうだ



窓側の席。レンガ様式の壁や、緑を配し心地よい空間を生みだしている

チしていくためにも、それにふさわしい企業規模に伸ばしていきたいと考えています。今はまだ資本力や人材力などが不足していますから、今後は医療機関やスポーツメーカー、フィットネスクラブなど様々な企業と連携し、より幅広いサービスを提供していけたらいいですね。このビジネスにおいて、天候の変化は脅威ではありますが、逆に自然や四季の移ろいは強みにもなるということ。天候、四季の移りを感じられる空間はとても特別なものであり、そのような特別な空間であれば、利便性が悪くても、人々は来てくれるのです」

たとえ都心から離れていても、駐車場などの環境が整っていなくても、通いたくなる場所。ビーチタウンがつくる特別な空間に魅了される人々は、今後さらに増えていきそうだ。