



平塚ロータリークラブ 週報

Hiratsuka R.C. Weekly



ROTARY:
MAKING A
DIFFERENCE

1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

会長：片野之万 副会長：清水 裕 幹事：三荒弘道 会報委員長：馬上 晋

例会日 毎週木曜日 12:15～13:30

会場 ブランドホテル神奈中 2F

事務局 平塚市松風町 2-10 平塚商工会議所内

連絡先 0463-23-5955 (事務局)

2018年 6月14日 第 3158 回 週報第 3158 号

本日 6月14日	会員数 61名	対象者 59名	出席者 56(55)名	出席率 93.30%			
前々回 5月31日	会員数 61名	対象者 59名	出席者 36(35)名	出席率 60.00%	MUP 6名	計 42名	修正率 70.00%

本日の卓話者ご紹介

**RIZAPグループ(株) 経営企画・人事本部
経営企画部 グループマーケティング推進室
室長 松岡洋平様**



卓話

**RIZAP グループ (株) 経営企画・人事本部
経営企画部 グループマーケティング推進室
室長 松岡洋平**

本日は「RIZAP グループの紹介と湘南地域の発展に向けた取り組みについて」お話をさせていただきます。

RIZAP グループという会社は、創業からちょうど 15 年経ちました。社長の瀬戸が現在 40 歳なので、25 歳の時に創業したことになります。最初は豆乳クッキーから始まり、その後、美顔器や泥の洗顔とか、色々なビジネスをやってきたのですが、6 年前に RIZAP ボディメイクの事業を始めました。

2015 年に「COMMIT 2020」というものを発表し、2020 年までに売上 3000 億、利益 350 億を目標に掲げました。昨年度実績で売上 1362 億、今年度計画が 2500 億と少し前倒して達成することを目指し邁進しているところです。

RIZAP グループには、現在 79 社のグループ連結子会社がありますが、そのうち上場しているのは 8 社位で、ア

パレルの「ジーンズメイト」や補正下着の「マルコ」、フリーペーパーの「ぱど」など、色々な上場会社があります。ベルマーレに先立つスポーツ事業に関しは、この湘南エリアにも店舗をもつ B&D やスポーツ交流の会社がありますし、私が役員を兼務している日本文芸社は、ミナミの帝王を掲載している漫画ゴラクの出版社です。このように弊社は非常に幅広い事業を展開しております。

RIZAP グループの理念は「人は変われるを証明する」ということを掲げており、例えば同じ服であっても、ただ単に安く服を作るとかではなくて、その服を着ることによって、どういうふうに楽しいのか、どういうことをしたいのかということを追及することにあります。そういった理念を掲げて、色々な会社をグループ化し、再生・発展・強化していくことをやっています。

先ほど、ボディメイクを 6 年前からスタートしたと紹介しましたが、今年の 2 月までの累計でパーソナルトレーニング (1 対 1 のトレーナーがついたサービス) が 10 人を突破しました。よく聞かれるのですが、RIZAP の本質とは何か?色々な言い方ができると思いますが、私なりに解釈しているのは「正しい方法でやりきらせる」というところに尽きると思っています。正しい方法というのがいくつかありまして、ボディメイクのところでは 2 つです。

1 つ目はトレーニングの方法です。特別な器具を使うとかではなく、同じスクワットでも、同じ腕立て伏せでも正しい方法がありますので、その正しい方法でしっかりトレーニングすることが大切です。

2 つ目は、実際にボディメイクに通って頂く場合は週 1-2 回、1 回につき 50 分位しかないの、それ以外の時間をどう過ごすのか、そこをどう管理するのかということが大事で、特に食事の管理が重要となります。例えばどういうものを食べたかチェックし、それは何が良くて何が悪いのかをアドバイスすることや、時には仕事上の付き合いがありますので、次の日どのように食事をコントロールしたらよいか、といったように、色々な形でサポートをしていく。これが 1 人でできる方もいると思います。ただし、自分自身をコントロールすることは難しいという方が多いも事実ですから、大事になってくるのがサポートしてくれるパーソナルトレーナーの存在です。

パーソナルトレーナーはただ 1 対 1 というだけではなくて専属です。2 ヶ月だったら 2 ヶ月、3 ヶ月だったら 3 ヶ月、同じパーソナルトレーナーが毎回アドバイスをくれるので、しっかりとサポートしてくれます。よくダイエットとか英語、ゴルフなど、三日坊主市場といわれますが、

そうならないように、成果がでるまで2人で共通の目標をもってやりきる、そういうところをサポートしていきます。

先ほど RIZAP のパーソナルトレーニング 10 万人という話をさせていただきましたが、社長の瀬戸は、この RIZAP のサービスをもっと幅広い人にお届けしたいと考えており、昨年夏に 1000 万人健康宣言を発表しました。2020 年度までに日本全国で 1000 万人の方に、RIZAP メソッドを実践いただいて、健康になって頂き、輝く人生をお届けしたいという想いでスタートしています。

具体的にどのようなことを実施しているかというと、法人、自治体、医療機関と連携して健康をサポートするという内容です。例えば法人で、営業の方が健康になれば、欠勤が減り、残業が減り、早退も減ります。同じ様に働いていても、身体調子が悪いよりも、元気がつらつらに働いている方が訪問件数や成約率が違います。自治体でも、健康寿命という言葉がよく使われていると思いますが、単なる寿命ではなく、周りの人に迷惑をかけない一人で自活してやっていける高齢者を増やそうという取り組みをされています。

また、年間 40 兆円を超える医療費について、これからも増加の一途をたどることが予想されていますが、RIZAP のトレーナーがセミナーや、セミナーでのトレーニングで、正しいトレーニングのやり方や食事の知識を広めることがお役に立てると思っています。先ほど竹下さんから紹介があったように、明治安田さんは全国の支社でセミナーとトレーニングを開催されていて、非常に効果をあげていますが、セミナーとして知識を手に入れる、そしてトレーニングの正しいやり方を知る、さらには食事の部分で、例えば好きなものを食べてしまうという方であれば、お昼だけ別のメニューに置き換えましょうという提案も含めて、生活習慣を変えていくというアプローチをさせていただいております。

現在、働き方改革という言葉が、新聞等でも飛び変わっておりますが、売上・収益を上げていくために健康に投資をするという発想のもと、色々な企業が動き出しております。その中で RIZAP のプログラム等を導入していただける企業が増えていますので、飛躍的に増やして多くの企業も体験していただきたいと考えています。自治体に関しては、昨年の後半からスタートして今年の 1 月から 3 月まで実施しましたが、医療費にかかわる成功報酬のある取組です。具体的にはシニア 65 歳以上の方を対象にして、その方々の体力年齢を測定し、3 ヶ月プログラムを継続した人の体力年齢が若返ったのか？とことチェックするものです。筑波大学の教授が作った（ベンチャー企業と共同で作った）指標がありますので、それをもとにビフォーアフターをチェックします。10 歳以上若返らないと、弊社はお金はもらいませんが、10 歳以上若返り、かつ医療費がもし劇的に下がったのであれば、下がった分から更に成功報酬を頂くというスタイルで健康増進プログラムを実施しています。

医療費はまだ算定中なので、本当に医療費にどのくらいインパクトについては、これから算定していくのですが、47 名ぐらい参加した中で、体力年齢の平均なところでもかなり下がっておりました。参加者は 65 歳以上という年齢ですが、事前チェックの平均は 78.7 歳であったものが、平均 35 歳ぐらい下がっており、10 歳以上下がった方が 9 割以上という結果になっています。シニアの方は、健康

になることによって、より長く働きたいという意欲も生まれています。これから日本の労働就労可能人口はどんどん減っていきますので、働く人口を増やしていかなければならないと思います。これは実際にやられた後の伊那市長からもいただいたことなのですが、もしこうしたプログラムによって、医療費・社会保障費が下がるのであれば、さらにその浮いた費用を予防に回していきたい。40 代 50 代ぐらいから地域の企業と連携して自治体がしっかりと生活習慣病予防と健康習慣を根付かせていくことができるのではないかと話をしておりました。

ここからは湘南ベルマーレの話をしていただきます。記者会見でも話しましたが、今回のスキームは、弊社はベルマーレの胸のスポンサーを 2015 年からやっていたという三栄建築設計さんと「合弁会社 メルディアライザップ湘南スポーツパートナーズ」という合弁会社を作りました。その合弁会社がベルマーレの 50.05% の株式を取得し、さらに RIZAP グループから、私も含めてベルマーレに役員が過半数が入りました。合弁会社にも RIZAP グループから役員が過半数が入っており、議決権を 100% 持つ形で経営権を取得したということ、4 月 6 日に発表させていただきました。

その記者会見でも申し上げたことですが、なぜ RIZAP がベルマーレをやるんだということなんです。大きく理由は 2 つあると思っています。1 つはトレーニング。我々がこれまでやってきたことが、それを活かしてチーム自体を強くできるのではないかと、もう 1 つは M&A を含めて色々な企業を立て直してきたり、より強くしてきたりしたことがあるので、ベルマーレのクラブ経営をサポートできるのではないかと。この 2 つは密接に関係しておりまして、チームが強くなるだけで経営がだめだったら立ち行かないわけで、2 つを両輪として実現していきたいと思っております。そこでコミットです。RIZAP 流というか、これは我々がコミットしたというよりも、クラブというかチームにコミットしていただきました。厳密にいうと監督です。

曹監督にコミットして頂きましたが、2020 年までに何らかのタイトルを獲得。そして、収容率を No.1 にすることを掲げています。2020 年までにといったので、曹監督は現在単年契約ですが、2020 年までは継続頂くことを念を押しているの、どこかで正式に発表したいと思っております。直近までの状況ですが、現在のチーム成績は、J1 リーグで 12 位です。18 チームある中の 12 位、一般的には健闘しているといわれているのですが、中身を見ると、非常に久しぶりに勝利をしたというのがあって、浦和レッズだと 21 年ぶり、21 年ぶりだと曹監督がもしかすると現役だったかもしれない。ガンバ大阪も 20 年ぶりに勝った。ルヴァンカップですが、先日ベスト 8 に入りましたが、こちらも 22 年ぶりです。前身のヤマザキナビスコカップのとき、96 年中田英寿がいたとき以来、ルヴァンカップと名前が変わってからは初めて、さらにこのルヴァンカップの予選で神戸のチームに初めて勝った。天皇杯は、この間北海道にある大学とやらせていただいて 1 勝して、今度長崎というチームとまた試合をするのですが、結構健闘しています。ただ J1 リーグではまだ 12 位なので、全く予断を許さないの、しっかりしていかなければいけないと思っております。

RIZAP としてやっていくことは色々あるのですが、1 つは今、クラブハウスの近くにあるベルマーレの選手のトレー



ニング場所を、RIZAPとして、その近所にある工場をうまく活用して、選手のトレーニングができるところ（RIZAPのメソッドとして技術や色んなテクノロジーを使いながら）の改修を進めており、この秋ぐらいにオープンしたいと思っています。基本的にはベルマーレの選手が使うのですが、当然その地域の方とか、ベルマーレではない他のアスリートの方が使うような場所にしたいと思っていますので、またお知らせできる段階になれば皆さまにもご紹介したいと思っています。

また、今月6月2日、ルヴァンカップで予選を突破したことにより、試合が増えましたので、急遽ですが、RIZAPデーとして観戦イベントをさせていただきました。サポーターの方々に、どのようなことをコミットしますかということを書いていただいたり、よく見るRIZAPの台（回る台）を用意して音楽に応じてやっていただいたり、あと実際にRIZAPのトレーナーがきて、サポーターの方やアウェイのサポーターの方を含めて、RIZAPを体感してもらい、心と体の健康を作るということを実施しています。また、今月もう始まっていますが、曹監督にもコミットしていただいてボディメイクにチャレンジをしていただいているので、始めたばかりですが、3kg位減っているということだったので、アフターを楽しみにしていただければと思っています。

4月の記者会見でも発表させていただいたように、Jリーグ100年構想というものが20年以上前に出されており、我々もスポーツ振興によってこのエリア、平塚は当然なのですが、この湘南エリアのさらなる活性化ということにも貢献できればいいなと思っています。

1つは、先ほど自治体向けにやっていた健康増進の施策や、そこで活発化されたシニアの方の活躍であるとか、その方がまたファンになるであるとか、先ほどの成果連動型の医療費削減をこのエリアでできないかであるとか、かつスタジアムも現状のものがああります。もっと健康増進のハブとしてできないかといったことを検討している状況です。さらに、新スタジアムについては、RIZAPグループが入る前に色々な計画が進んでいるので、我々が何かを決めるというよりも、RIZAPとして協力できる部分はあるかなと思っていますので、市民とトップ選手が使えるような場所というのを本格的に作ったり、風土を提供したり、そこをエンタメとして使えるようにするということを考えています。

RIZAPはボディメイクだけではなくてゴルフとか英語とか料理とか色んなサービスも展開していますので、それを組み合わせることによって選手が海外にもっと行きやすくなるであるとか、子供の年代からそういうものをちゃんとするであるとか、色んな形で協力できればいいと思っています。さらに、我々の社長が強い思いを持っている部分でもあるのですが、スポーツ振興をやるときに同時にしなければならないことは、プロを目指している選手達のセカンドキャリアやマーケットについてしっかり創造しないと、なかなか裾野は広がらないということを考えております。

たまたま昨日スポーツ庁に行く機会があって、スポーツ庁の方とも話していたのですが、やはり日本というのはそのプロの選手、当然プロの選手でも大卒の選手だと年俵360万とか500万とかそのレベルで、かつ、平均在籍年数は3.5年です。Jリーグ選手の後はどうするのかという

話の中で、そういう方々にとって、きちんとキャリアの道が描かれることや、スポーツに打ち込める環境が必要かなと思っています。

実際にRIZAPは全国120か所以上ボディメイクのジムがあり、そこで働くトレーナーは1000人以上もいるのですが、結構な数、元々スポーツ選手であったり、そういうことをやってましたという方がいます。なので、そもそもそういう筋がありますし、かつ、スポーツ選手として、それだけではやっていけなかったもので、ということで入ってきたトレーナー達がどういうふう活躍できるかということ、パーソナルトレーニングというところもありつつ、一方で先ほど申し上げた、例えば法人だったり自治体だったり、こういう健康増進をしていった方がいいですよと営業をやるとか、スポーツに関連するような新規事業を作っていくとか、色んな形がRIZAPの中でもできると思います。RIZAPの外でいくと、例えばそういう元プロにちゃんと習いたいですといった人はいっぱいいるのですが、それを教える人と、習いたい人と、あと場所とみたいなのをいかにマッチングさせるか?など、これもスポーツ庁で色んな場所でテストをしており、(東京都や神奈川県の一部でもテストをしているみたいなので)、湘南エリアでも、スポーツをもっと気軽に学べる場所を作っていく、そういうこともできるのではないかと考えております。

本日皆さんにお願いしたいこととして、先ほど竹下さんから話があったように、法人向けのプログラムをセミナーという形で今度ラスカホールでやりますので、その体験をしていただいてもいいですし、それを企業の中でやっていただく、かつ、企業の従業員向けという観点もあるのですが、集客としてもRIZAPのセミナーは結構使われるようなケースが多く、イベントとしてそういうものを使っていただくものではないかなと思っています。さらに、平塚ロータリーの皆さんは、色々な自治体との絡みがあると思いますし、昨年ホームタウンが10個追加されましたけれども、そこベルマーレをどう繋げていくかということが今課題にもなっておりますので、もしそこでこういうことをやりたいんだよという方、もしご存じであれば私でもいいですし、クラブの方に繋いでいただくと非常にありがたいです。また常にスポンサーの候補は色々な形で募集しておりますので、こういうことができないのか(ただ看板じゃなくてこういうことができないのか)ということとは私でもいいですし、クラブの担当者あてに気軽にお尋ねいただくとありがたいなと思っています。

最後に、これからのJリーグでの試合ですが、どの試合も大変お勧めですので、ぜひ見ていただきたいと思っております。V・ファーレン長崎っていうところ、今季長崎さんと何度も試合をしているのですが、天皇杯という一発勝負というところでやるのも非常に盛り上がるでしょうし、川崎フロンターレはご存知の通り昨年の優勝チームですし、8月19日は対ヴィッセル神戸の試合があるのですが、順当にいくと関東でインエスタというFCバルセロナのすぐ有名な選手が、関東で見られる初めての試合になるかもしれません。どの試合も白熱したものになるのは違いないかと思っております。

その中で、湘南ベルマーレというチームが目されることはすごくいいことですし、エリアとしてもいいと思しますので、当然チームとしては強くする、経営としてもよくする、かつ、ファンをどう広げるかというところが、これからのクラブの課題だと思います。RIZAPとしても、RIZAPが来て強くなったよね、RIZAPが来て経営がやっ



ばりよくなったよねということが、RIZAPにとっても非常にブランディングとして意味のあるものになりますので、それに向けて頑張っていきたいと思えます。足りないところがあればどんどん言っていただきたいと思いますし、こういうことができるよということがあればまた言っていただきたいと思いますので、今後ともご協力の程、何卒よろしくお願いたします。

卓話者ご紹介

RIZAPグループ(株) 経営企画部・人事本部経営企画部
グループマーケティング推進室 室長 松岡洋平様

RIZAPグループ(株) 加藤早恵様



多くのゲストとビジターの方々と

幹事報告

- ◎本日の100%出席例会に多くの会員が出席頂き、ありがとうございます。
毎回このような例会になることを望みます。また、多くの会員が出席して頂けるような例会にしていきたいと思えますので、ご協力をお願いいたします。本日欠席された会員には後日メイクアップをお願いいたします。
- ◎平塚市七夕まつり協賛金のご協力を頂いております。
締切は21日ですが、まだの会員は早めにご回答を事務局までお願いいたします。
- ◎次週の例会は17-18年度片野会長の卓話となります。

委員会報告

- ・スマイルボックス委員会 委員長 葛西敬
5月のスマイルボックス大賞の発表
片野之万 会長
・誕生祝いありがとうございます。6月4日で64才になります。これからもよろしくお願いたします。
・平井さん、入会記念卓話楽しみにしています。よろしくお願いたします。

・法人会ゴルフコンペで平カン・平塚コースの部で思いがけず優勝しました。ハンデ、メンバーに恵まれました。ゴルフで賞品をもらうのは嬉しいものです。ありがとうございました。

- ・西村裕子 会員
スカパーの通販番組に私の商品が出ます。5/20～5/31までの放送です。もし、スカパーご契約の方は是非!
- ・姉妹クラブ委員会 委員長 前田孝平
12日(火)と13日(水)の花巻ロータリークラブ訪問のご報告
- ・親睦委員会 委員長 小林誠
6月28日(木)の夜間例会は、新入会員歓迎会です。今年度は、8名の新入会員が入会されました。当日の企画として、イリュージョン等をご用意しておりますので、皆様、奮ってご参加ください。
- ・七夕をつくる会 委員長 升水一義
第68回湘南ひらつか七夕まつりの協賛金を多数の会員の皆様より、ご協力を頂きましてどうもありがとうございます。本年度は、新しい切り口として東横イン前に平塚RCをアピールする飾りを用意しました。また、七夕初日は、集合写真を予定しておりますので、会員の皆様におかれましては奮ってご参加ください。尚、協賛金につきましては、引き続きご協力の程、お願いいたします。

メイクアップ (MUP) 6名
上野雅俊、小野 学、杉山昌行、清水孝一、常盤卓嗣、山口紀之会員

本日のスマイル 21名

ゲスト 3名
RIZAP グループ(株) 経営企画部・人事本部経営企画部
グループマーケティング推進室 室長 松岡洋平様
RIZAP グループ(株) 加藤早恵様
富士急トラベル(株) 寺本 靖様

ビジター 5名
横濱 RC 宮林雄彦様
平塚南 RC 平野恵美子会長、高山智博様
平塚西 RC 伊藤和彦幹事、小網嘉規様

卓話・行事予定
6月21日(木) 片野会長卓話
6月28日(木) 新入会員歓迎夜間例会

市内例会変更
平塚西 RC6/27(水)→23日(土) 納会へ移動例会