

TWO SEVEN BODY

株式会社two. Seven 代表取締役 清水宏保

小型のパーソナルスタジオやマイクロジムが増えている。なかでも、経営が順調な施設の成功要因は何だろうか。本連載で、マーケティングや経営・運営の手法に迫る。第39回は、北海道札幌市のセミパーソナル型スタジオ「TWO SEVEN BODY」。



TWO SEVEN BODY 白石店

所在地	〒003-0023 北海道札幌市白石区南郷通1丁目北5-18
URL	http://two-sevenbody.jp
電話番号	011-862-0027
オープン日	2018年6月
延床面積	185㎡
駐車場台数	5台
アイテム構成	トレーニングルーム、ヨガスタジオ、ロッカールーム、シャワーブース
スタッフ数	5人



Personal Profile

◆しみず・ひろやす

1974年生まれ、北海道帯広市出身。日本の元スピードスケート選手で、1998年長野オリンピックでの金メダルをはじめ世界大会で数々のメダルを獲得。2010年に株式会社two.sevenを設立。勝つレースの前日には、必ず2時27分に目を覚まし、オリンピックで金メダルを獲得した前日も同じ現象がおきたことから、「27」という数字を事業のキーワードにも据えている。これまでにヘルスケア関連5事業を展開している。

■コンセプト

医療的観点とアスリートの観点の両面から最適なサービスを提供

TWO SEVEN BODYは、2016年9月に清水宏保氏が札幌近郊にオープンしたマイクロジム。1号店の円山店に続き、'18年6月に白石店を出店した。清水氏は、スピードスケート選手としてオリンピックや世界選手権などで合計19個のメダルを獲得する偉業をなしとげているが、その間、ぜんそくや腰痛、ケガに悩むことも多かったという。その経験を活かして、'10年に選手引退とともに「トータルヘルスコンシェルジュ」を標榜する株式会社two.sevenを設立。サプリメントと水の販売からビジネスをスタートさせた。専門店のドミナント展開で、地域の「トータルヘルスコンシェルジュ」を目指し、'13年に「north治療院」をオープン、'14年にはリハビリ特化型通所介護事業と訪問看護事業をスタート。医療の視点からの健康サポート事業を軌道に乗せるなか、満を持してアスリートの視点から健康づくりをサポートするトレーニングジムをオープンした。

清水氏は帯広出身だが、札幌で健康事業を展開する背景には、'11年に衆議院議員選に出馬したことがあるという。札幌エリアを含む北海道1区で、残念ながら当選には届かなかったものの44,000票を獲得。そのとき、健康寿命延伸への取り組みを公約として掲げていたことから、支持してくれた人々の期待に応えようとかたちにしてきた。

そのためTWO SEVEN BODYも、清水氏のアスリートとしての視点を活かしながらも、一般生活者にターゲットしたビジネスモデルとしている。メンバー一人ひとりの状態に合わせたトレーニングを快適な空間で行える運営

システムで、生活のパフォーマンスを高めることをサポートしている。

■マーケティング

「セミパーソナル」「フリーデザイン」金メダリストの発想から生まれたスタジオ

TWO SEVEN BODYでは、「セミパーソナル」トレーニングを特徴としている。クライアントはそれぞれ個別プログラムをもつが、指導サポートはトレーナーが必要に応じて提供するスタイル。個別プログラムは、初回利用時に、体組成計測と、理学療法士による可動域や動きの評価に基づき作成される。利用は事前予約制で、トレーナー1人につき、2～3人までの予約を受け付けている。事前予約制のため、よりサポートが必要なクライアントの予約がある場合は、その時間帯のクライアント数を制限する一方で、自分でトレーニングに集中したいクライアントには、最小限のサポートに留めるなど、トレーナーが臨機応変に対応する。この運営システムは、清水氏が経験してきたトップアスリートのトレーニング環境からヒントを得ているという。「セミパーソナル」にすることで、パーソナルトレーニングに近いクオリティの高い指導サービスに、よりストレスなくアクセスできる環境を整えている。料金は、入会金40,000円、月会費19,000円で、オプションでパーソナルストレッチ1,000円（10分）がある。

トレーニングメニューは、治療院やリハビリ事業で構築してきた機能改善プログラムと、清水氏が現役時代に行っていたウェイトリフティングのトレーニングをアレンジして作成される。トレーナーは、クライアントの既往症と現在の状態を的確に把握し、毎回トレーニング内容や順番を変えるフ



リーデザインのトレーニングを提案して、神経系にアプローチすることを重視。筋肉の知覚を引き出すことで、身体を動かす楽しさが感じられるように、マシンやギアも多種多様に整備している。

■プロモーション

ドミナントで専門店同士を連携 折り込みチラシと交通広告で告知

TWO SEVEN BODYは現在2店舗を展開し、ともに、地下鉄の駅からアクセスしやすい立地でかつパーキングスペースが確保できる立地を選んでいる。プロモーションは、折り込みチラシと、駅などの交通広告で、地域の生活者に訴求している。また、札幌エリアで専門店をドミナント出店している同社は、これまでに治療院、リハビリ型デイサービス、訪問看護ステーション、サービス付き高齢者向け住宅、リハビリ&スパセンターを展開していることから、施設相互に連携をとりながら、一人ひとりの方の身体の状態に合わせて施設やサービスを紹介している。

■現状

スタイリッシュなブランディングで 若年層も含み、幅広い世代から支持

ファッションの一部として「美容室に行くような感覚で通ってほしい」と、外観や内装をスタイリッシュにしてい

ることもあり、お客さまは女性が6割を占める。年齢層は立地による差が見られるものの、20～60代と幅広い世代が通っている。

■スタッフ

流動的なスタッフ配置と情報共有で 顧客対応の幅を広げる

治療院やデイサービス事業も含めて流動的なスタッフ配置を行っており、人工関節やペースメーカーなどを装着している人から、スポーツでのパフォーマンスを高めたい人まで、安全に効果的にトレーニングが続けられる環境を提供している。

トレーナーの育成は、清水氏が選手時代にトレーニングとしてウェイトリフティングを教えてもらっていた恩師の息子さんが行っており、理学療法士の資格をもつトレーナーを中心に、定期的に情報共有と研修を行いながら、幅広い顧客ニーズにきめ細かく対応するとともに、楽しくフィットネスが継続できるように、常に変化をつけながらトレーニングが提供できる体制を整えている。

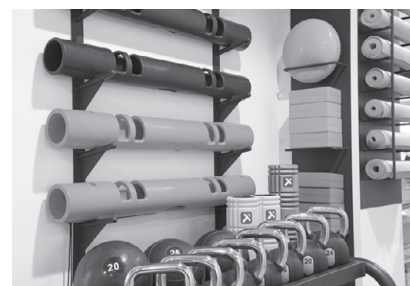
■課題と展望

顧客の変化に対する目を養い トレーナーとしての真のサポートを提供

同社は、地域の「トータルヘルスコンシェルジュ」を目指して、今後も店舗展

開を計画しているが、ジム運営については、トレーナーの育成を重視している。清水氏は、現役時代から自身の感覚を重視しており、TWO SEVEN BODYでも神経系へのアプローチを大切に、クライアントが自分の身体感覚を高めることで、身体の動きが変わっていくことへ導いている。トレーナーに求められることは、クライアントの変化に対する目を養い、トレーニングで負荷をかけながらも、フォームが崩れたり、心身ともに過度な負担がかかる前にやめるようにアドバイスができることも重視している。

医療とスポーツの両方の専門性を備え、リハビリや既往症をもつ方から、パフォーマンスを高めたい方まで、安全に効果的に身体を変えていくことをサポートできるトレーナーの育成を目指していく。



◆会社概要

企業	株式会社two.seven
代表者	清水宏保
設立	2010年5月27日
資本金	1,000万円
収支構造	売上：入会金・月会費・パーソナルセッション費 支出：家賃・人件費・広告宣伝費

◆料金体系	料金	備考	(税別)
会員種別			
月会費	19,000円	1回60分前後のトレーニングを週2回	
パーソナルストレッチ	1回10分1,000円/11回券	10,000円	