



株式会社フィットネスビズ

取締役 事業戦略本部長

伊藤友紀さん

27歳にして、取締役事業戦略本部長。しかし、取り上げるべきは若さや肩書きなどでは決していない。高いマネジメント能力、優れた問題解決能力、視野の広さ、柔軟で誠実な人柄、その奥に秘めた熱い情熱。信頼され高い評価を受けている現在の環境は、不断の努力を積み重ねて自ら得たものなのだ。今回は、業界の若きリーダー伊藤友紀さんをクローズアップする。

日本に、もっとスポーツを

サッカーの有力選手だった高校1年生の頃に遠征で訪れたブラジル。そこで目にした光景に、伊藤さんは衝撃を受けた。草むら、空き地、道端、あらゆる場所で人々がサッカーボールを蹴っている。ボールを用意するだけのお金がないスラムの子供たちでさえ、紙をくしゃくしゃにまるめた手づくりのボールで、楽しそうに、そして当たり前のようにサッカーをしていた。この国では、日本とは比べ物にならないほどたくさんの人たちがサッカーをしている。どんなに貧しい少年も最初に抱くのはサッカーのプロ選手になる夢だ。国の根底にまで染み付いたサッカー文化を目の当たりにして、自国とのあまりの違いに、「この国にかなうはずがない、ブラジルに根付いたこの文化こそが、世界の舞台で活躍する一流選手を支えているんだ」と当時16歳の伊藤さんは越えられない高い壁を感じた。「日本に、もっとスポーツする文化をつくらなければいけない」。このとき抱いた使命感にも似た強い思いが、伊藤さんがフィットネスクラブのビジネスに関わるきっかけとなった。

トレーニング指導の理念、信念

身体の割増でサッカーのプロ選手としての道は断念したものの、ブラジルの

での光景を目にして以来、「たくさんの人がスポーツを楽しむ文化を日本につくりたい」という思いが伊藤さんの頭の片隅にずっとあった。そこで思い浮かんだのがフィットネスクラブだった。身体を壊した経験で、健康の大切さは身に染みている。伊藤さんはフィットネスクラブを普及させ、体を動かす喜びを提供したいと考えようになる。しかし大学卒業後、伊藤さんが最初の就職先として選んだのは不動産投資の大手企業。15年もの間サッカー一筋でやってきた自分がこのままフィットネス業界に入ると、視野が狭くなってしまおうと感じたからだ。営業として配属されると伊藤さんはすぐに手腕を発揮し、同期中トップの成績を収める。どの業界、どの職種でもビジネスの基本は共通している。その基本を身につけてノウハウを掴んだ後、中堅のフィットネス企業に転職した。

そこでは現場の指導者として会員の喜ぶ顔に触れ、フィットネスの価値を改めて実感することができた。しかし一方で、トレーニングをしないスタッフ、タバコを吸うスタッフが何の疑問もなく働いているという環境に違和感を抱いていた。健康を提供する立場の人々が、健康に対する考えもこだわりも持ち合わせていないのだ。「理念や信念がないトレーニング指導とは、一体何を目標しているのだろうか」。

そのころ、トレーナーの質の追求を打ち出していたのがワークアウトワールド・ジャパンだった。「ワークアウトの素晴らしさを世界に広める」という経営理念にも深く共感し、当時まだ4店舗しか展開していなかった同社に伊藤さんは入社を決めた。

ジム・スタジオ型の集客手法を確立

それからの伊藤さんの活躍は目覚ましい。現場のトレーナーからスタートして、チーフトレーナー、マネジャーとキャリアを積み、現場感覚を体に叩き込んだ後、本社に移り、営業本部長、営業推進部長と次々にステップアップ。新規クラブ全店舗のマーケティングと立ち上げ、プロモーションを一手に引き受けるようになった。

当時、ワウディーの出店スピードは加速を極め、複数の店舗のオープン時期が重なることも少なくなかった。それでも全ての現場に足を運んでマーケティングを繰り返して、新しい集客手法を使って独自のノウハウを確立していった。出店を重ねるほどにその手法は精度を増し、開業前に損益分岐会員数を超過して安定したスタートを切るヒットクラブを次々に生み出した。

振り返ると、担当した2年間に伊藤さんが手がけた店舗数はジム・スタジオ型クラブ20店舗、ヨガスタジオ10店舗にものぼった。その後も不振クラブの改善を担当し、短期間で退会率の低減、収益改善の実績を残している。

どんな仕事も強々とこなしているように見えて、高い壁に何度もぶつかったはずだ。伊藤さんが課長職に就いた当時の年齢は25歳である。その若さで大きな責任を一手に引き受けるハードワークに加え、ときには10歳以上も年上のスタッフに対して厳しく指導する必要もあった。さらに出店加速でスタッフが急速に増え、当初は強固だった企業理念を必ずしもすべてのスタッフと共有できなくなっていた。

しかし伊藤さんの口からネガティブな言葉が出ることは一度もなかった。

それは目の前に山積した仕事の向こう側に、自分の進むべき道を常に見据えていたからだ。新しいクラブがオープンするたびに3,000名ほどの人たちが入会する。その数だけ、「体を動かすことの喜び」が生まれていく。この業界を志した当時の思いが徐々に実現し、それが伊藤さんにとっては何にも変えたいやりがいとなっていった。

尊敬する師との出会い

2007年6月21日、ワークアウトワールド・ジャパン在籍時の上司だった遠藤一佳氏がフィットネスビズを設立し、独立起業する。遠藤氏は出会った当時からずっと変わらず伊藤さんが尊敬する師であり、また同士の存在だ。遠藤氏は本誌の連載でも伊藤さんについて触れ、「誠実な人柄、誰にも負けない向学心、ゆるぎない信念を持ち合わせる、私がリスペクトする数少ない後輩」と紹介している(通巻第34号)。互いに高め合える遠藤氏と一緒に仕事をしたいと考えていた伊藤さんにとってごく自然な流れであった。前職場での任務を果たした後の2008年1月、伊藤さんはフィットネスビズに入社した。

“考える力”の必要

伊藤さんが卓越していることのひとつが、インプットからアウトプットへのサイクルだ。新聞は当然のこと、ビジネス関連の本は業界やジャンルの垣根なく目を通し、情報を収集する。あらゆるケースに関して「自分ならどうするか」と問い、必ず自分の言葉でアウトプットする。情報の入口と出口が常に気持ちよく開かれているので、考えが停滞せず、常に新しい問題意識と新鮮なアイデアが生まれてくるのだ。

フィットネスビズへ入社後、伊藤さんは自社で運営するクラブのマネジメントに加えて、複数のクラブのコンサルティングを行っている。社内ではアイデアを持ち寄りお互いによいアイデアが共有されることで、個々のアイデアは何倍も大

きく膨らんだり、まったく別の形となって生まれ変わったりする。そのような充実した議論をするためには、個人の考える力が欠かせない。伊藤さんが努力を重ねている目的は、まさにこの“考える力”を身につけるという一点に集約される。

「少しの努力で誰もが同じ量の情報を手に入れることができる今の時代は、情報を受け取ったあとに、それをどう考え、どうアウトプットするかというところで差がつき、そこにこそ価値が生まれると思います。時代が変化するスピードも速いので、過去に成功事例があったとしても、その引き出しを使って新しい問題を解決することはできません。これは現場でも同じことで、2,000名の会員さまがいれば、当然2,000通りのインストラクションが必要になる。“考える力”を伸ばすために努力することは必然だと思います」。

いま、業界に必要なこと

クラブのコンサルティング業務は多岐にわたり、経営企業の社員研修で講師を務めることもある。いま伊藤さんが多くのフィットネスクラブに足りないと感じているのが「成果の提供」だ。

「英会話教室が良い例ですが、昔は出店すれば生徒が集まっていたのに、最近は衰退しています。その原因のひとつはなかなか英語が上達しないからというのがあると思います。フィットネス業界も同じで、健康ブームに甘んじてきちんとした成果を提供できなければ衰退への道をたどることになります。個人の目的を達成させるだけのスタッフの力、ソフト、ハードが用意できていないクラブが多いのではないかと感じます」。

フィットネス業界で仕事を始めてから5年が経ち、いまも伊藤さんを支えているのはこの業界を志したときと変わらない情熱だ。そして業界への愛情と、業界の発展を願う気持ちが強い分だけ、危機感も大きい。



現場で行う定例ミーティングの様子

「いろんなビジネス誌がありますが、そこにフィットネス業界の人がほとんど取り上げられないのはおかしい。フィットネス経営企業のトップは自分の体にも厳しくなければいけないし、サービスマインドも求められるので、取り上げられてしかるべき存在であるはず。でもそうならないというのは、フィットネスが産業として低く見られているからではないでしょうか。他の業界に比べて努力している人の数が圧倒的に少ないということです。私たちはもっと努力して、この状況を変えていかねばならないと思います」。

フィットネスの価値を誰よりも信じ、業界の発展を誰よりも願い、誰よりも努力を重ねている伊藤さんの言葉は、特別な力を持ち、まっすぐに人の心に届く。穏やかな表情の奥にある、決して折れることのない本物の強さと情熱が、今後のフィットネス業界を引っ張っていくことは間違いない。

Personal Profile

1980年神奈川県横浜市生まれ。2003年東洋大学経営学部卒。同年大手不動産投資会社に入社。2004年、フィットネス業界中堅企業を経てワークアウトワールド・ジャパンへ入社。2008年1月、遠藤一佳氏が代表を務めるフィットネスビズに入社。取締役事業戦略本部長としてクラブのマネジメント、コンサルティングを多数手がける。趣味はサッカー。好きな言葉は「日新又日新。以て自ら古人たらんとすべきことなり」(日々充実して生きていくとは、日々を新たにしていけることである。今日の自分は昨日の自分より、明日の自分は今日の自分より、何かが新しく、何か多くを加えたものでなければならぬ)。現在、フィットネスビズのメルマガ、マネジメント大学で「問題解決の時間」を執筆中。ブログ配信希望はこちらから：<http://www.fitness-biz.net/> 伊藤さんへのメールはこちら：itoh@fitness-biz.net