

フィットネス
ビス兄の

お悩み相談

現場たたき上げ

#06 text : Kazuyoshi Endo

数字が苦手です。
何から勉強すべきか教えてください



Profile 遠藤一佳

フィットネスビス 代表取締役
富士アスレティック&ビジネス専門学校バ
ーソナルトレーナー学科講師
トレーナー→SV→企業フィットネス担当
→副支配人→支配人→営業部長→営業本部
長→役員を歴任後、2007年6月独立。「フ
ィットネスお悩み相談」他、勇気と元気が
得られるブログ好評執筆中！
URL : <http://www.fitness-biz.net/>



Q 「トレーナーなのですが数字が苦手です。クラブのPLとか言われても、まったくわかりません。まずは何から勉強すべきでしょうか？」

A 現場たたき上げの遠藤からのアドバイス

まず、あなたの問題意識は正しいものです。未だに「トレーナーだからPLがわからなくていい」などと思っている人もたくさんいますが、一貫して言っているように35才も過ぎれば使いものにならない「人済(じんざい：用が済んだ人)」になることは間違いありません。

※ちなみに、PLとは「Profit and Loss Statement」で、「損益計算書」の別称です。PL学園ではありません念のため。

では、「何から勉強すべきか」について簡単に3段階で説明しましょう。

第1段階としては苦手意識を持たないことです。例えば、あなたは毎日、財布を持って生活しているはずで、(キャッシュレス

の現代とはいえ) いくらかの「お金」はその中に入っていると思います。

フィットネスクラブ(以下、クラブ)のPLも基本的にはそれと同じです。給料が売上、経費(販売管理費)が家賃、食費、携帯代などと考え、財布に残ったお金が利益です。まずはこの程度の理解でOKです。家計では自然と経費項目(これを勘定科目という)に分けていますが、クラブの経費項目もこれと同じレベルです。極めて簡単ですから、苦手意識を持たなければすぐ理解できます。

苦手意識を取り除いたら、第2段階は利益の公式を覚えることです。クラブ利益の基本公式は、

$$\text{利益} = (\text{会員数} \times \text{単価} \times \text{回収率} + \text{付帯収入}) - \text{経費}$$
です。

勿論、一概に会員数といっても入会と退会があるし、入会にも退会にもその構成要素があります。経費にも項目は30くらいは

ありますので、ここでまた苦手意識がカムバックする可能性があります。安心しましょう！あなたが算数や数学で覚えてきた公式等に比べればはるかに簡単です。

※上記式の詳細は自分で調べるか、上司に聞いてみてください。

第3段階はクラブ全体の売上、経費、利益を把握する中で「自分の担当分野」の数字に対して責任を持ってマネジメントしてやることです。「責任を持ったマネジメント」とは何かと言うと、目標に対し、具体的達成手段を講じ、その進捗を日々確認し、結果につなげることです。これをPDCAサイクルともいいます。

小さなことでもいいのでこのPDCAサイクルを回すことはビジネスマン(当然、トレーナーを含みます)の基本中の基本です。

「人済」になりたくなければ、この3段階くらいの努力はするべきですね。「人財」に向けて頑張ってください！