



月刊 部品新聞

2008年9月
第34号

編集・発行 Unit

トレーニング施設の設立

私のように特定の場所を持たずに、活動しているトレーニングコーチは全国でどのくらいなのでしょうか。

通常はチームの学校にある施設や公園などを利用して指導を行っていますが、機材や活動時間など様々な事情があり、充分にトレーニング指導が行えない場合もあります。そのような時にふと「自分の施設があつたらいいな」と思うこともありました。今回はそれを具現化しようとして走り回った顛末記です。

① コンセプト

まずは全ての軸となるコンセプトを「競技者のためのトレーニング施設」としました。競技者は必ずしもトップレベルということではなく、自分が競技者であると自覚している人でした。

これらは現在行ってることと同様です。年齢は通常フィットネスクラブに入れないと対象として考えまし

た。

そこで運動能力を最大化できるような測定機器も導入し、測定↓フィードバック→トレーニング→測定という現在おろそかにされがちな当たり前のこと

が、できるよう計画をしました。

トレーニングは1対1で1回90分として、シーザンやスケジュールに併せて密度の濃いトレーニングができるようになりました。

② 場所

当初は走行中の接地時間やピッチなどが測定できる機器の導入も考えていて、スタートダッシュが充分にできる広さを考えいました。

しかし金額的に難しく、削除せざるを得ませんでした。

それをふまえて20件近くの物件を内覧した結果、18m×8m、駐車場付きのコンビニエンストアの跡地が最終候補に残りました。

近隣には巨大団地もあり、付近の人口構成も極端な偏りもなかつたため、場所としては申し分ありませんでした。

賃料も広さ、場所の割には格安で非常にお得な物件でした。

③ 必要機材・備品

内装や看板、備品関連など約15社からの頂いた見積もりと事業計画を縦密に練り上げました。

これらをふまえて

このように、必要なものであるといふことで、種目も限定はしませんでした。

これらは現在行ってることと同様です。年齢は通常フィットネスクラブに入れないと対象として考えました。

日本体育大学卒。社会人経験を経て欧州へ留学。乳酸を中心としてトレーニングを幅広く学ぶ。帰国後、部品となって競技者を支えるという意味で「Unit」を設立。競技種目、競技レベルを問わずトレーニング指導を中心に活動。医療系国家資格の臨床検査技師の資格を持つ異色のトレーニングコーチ。

ご意見、ご要望、仕事依頼、お問い合わせは下記まで。

0422-34-5055(Fax兼用)、090-1999-2845またはsawano@team-unit.com

げ、地元の信用金庫を紹介してもらいました。

担当していただいた方もトレーニング施設の事業計画は初めてといふことでしたので、い

ました。

需要がないところに事業を興しても継続は難しいですからね。

うことですからね。

レジスタンスマシンはフィットネスクラブのような単関節のマシンの導入ではなく、空気圧も従来のウェイツステッキも利用できるフリーウエイトの機材とファンクショナルトレーナー、それにトレットミルとエアロバイク、ローリングエルゴメータと至つシンプルな構成を考えました。

これはトレーニングゾーンを考慮した結果、最低限これらがあれば

考へているものができました。

もつと機材としては欲

ました。

ましたが、金額の問題もありましたが、金額の問題もありませんし、それ

がなくとも工夫次第で

どうにでもなると考えたからです。

その他他の備品として

は日本にはあまりない運動能力診断システムや、血中乳酸測定器、ミラー、やビデオ、それ

を映すモニタ、ダンベル、やバランスボールにストレッチボール、ストレッチマットなどトレーニングに必要なもの、さらに書架や机、PCなどの事務用品なども考慮しなければなりませんでした。

しかしこれを機にも一度計画を練り直し、いざれば自分の場

面に載せた集客数は根拠のない数値でした。2km近隣に対象年齢層が約20万人あるうち、きちんととしたトレーニングを行いたいと考えている人は相当数いるのではないか。

ふつうのフィットネスクラブでも2,500~3,000人の会員がいることを考えると、延べ人数で周辺人口の0.05%ほどでしたので、無理な数値ではないのではないかと考えていたのです。

しかしコンサルタントはこの根拠を示すことができるマーケティングができないなぜか、事業の継続は難しいといふことでした。

そのときコンサルタントは本当に好き勝手なことを言っている人種だなど改めて思いましたが、起業事業を何から、後から考えてみ

今回の案件は残念ながら見送りとなりました。その後起業コンサルタントを含めて話をした中で、「集客数の根拠は何か。」という事になりました。

この件は残念なことになりました。

今回この案件は残念なことになりました。

需要がないところに事業を興しても継続は難しいですからね。

うことですからね。

もつと機材としては欲

ました。

がなくとも工夫次第で

どうにでもなると考えたからです。

その他他の備品として

は日本にはあまりない運動能力診断システムや、血中乳酸測定器、ミラー、やビデオ、それ

を映すモニタ、ダンベル、やバランスボールにストレッチボール、ストレッチマットなどトレーニングに必要なもの、さらに書架や机、PCなどの事務用品なども考慮しなければなりませんでした。

しかしこれを機にも一度計画を練り直し、いざれば自分の場

面に載せた集客数は根拠のない数値でした。2km近隣に対象年齢層が約20万人あるうち、きちんととしたトレーニングを行いたいと考えている人は相当数いるのではないか。

ふつうのフィットネスクラブでも2,500~3,000人の会員がいることを考えると、延べ人数で周辺人口の0.05%ほどでしたので、無理な数値ではないのではないかと考えていたのです。

しかしコンサルタントはこの根拠を示すことができるマーケティングができないなぜか、事業の継続は難しいといふことでした。

そのときコンサルタントは本当に好き勝手なことを言っている人種だなど改めて思いましたが、起業事業を何から、後から考えてみ