

## 《テニスクラブ・スクールの介護事業参入の薦め》

2013年1月1日

アトリエとがし(有) 代表 富樫 亮

### ☆この事業が大きな魅力を持つ理由

- I. テニスコートの最も採算の悪い時間帯に新たな売上を生むことができる！
  - ・平日午後の時間帯にテニス事業以上の売上げを確保することが可能。
- II. スタッフの人件費を有効に使える！
  - ・平日午後のレッスンの少ない時間帯に社員スタッフの労力を活用できる。
- III. 施設の有効利用ができる！
  - ・空いているコートを利用して売上アップが可能。
- IV. ベテランコーチの第2ステージとして働く機会を作ることができる！
  - ・高齢化したコーチがキャリアを活かし楽しく働くことが可能。
- V. テニスクラブ・スクールだからできる新規事業！
  - ・一般介護事業者はこの事業モデルは採算が取れないため不可能。
- VII. 投資が殆ど必要ない事業！
  - ・既存の施設(備品、消耗品等)を使うためその他の投資は殆ど必要ない。

### 【テニス事業の現状】

テニス事業経営の将来に不安と行き詰まりを感じる時代、危機感を覚えながらもこれといった具体策を打ち出せない事業所も多い。

ジュニアを獲得することで将来の市場を継続することも大切なことだが、毎年卒業(引退)していく高齢者を引き留める手立てと、既に卒業してしまった昔の顧客を呼び戻して事業に結びつける工夫がいま一つ足りないことは事実である。

テニス事業は昭和50年代～60年代が全盛期で、当時全国にテニス民間施設は1,500以上を数え、公共施設を合わせれば3,000以上存在したが、現在民間施設は800以下にまで減少している。そしてその多くが会員制テニスクラブからスクール専用施設への転向により存続している施設で、過去にステイタスと呼ばれた“ローンテニスクラブ”の存在は大都市ほど少なくなった。そして会員制クラブの崩壊と会員の難民化という現象が生まれた。

減少を続けた民間施設は「インドアスクール」というビジネスモデルが成功したため一時回復の傾向を見せたが、現在は複合的理由から開設は鈍化している。

会員制クラブ閉鎖の理由の多くは、日本のバブル期の不動産の高騰による相続税の急騰、バブル崩壊後の国内経済の低迷、その後の地価下落によるさまざまな問題と若者の趣味の多様化によるスポーツ離れであった。

そして近年では米国のプライムローン破綻をきっかけとしたリーマンショック。さらに

ギリシアから始まりヨーロッパ全土に波及し、世界中に広がっている経済不安からの不況に影響されるが、他にもこの国の根底に存在する少子高齢化と趣味の多様化、デフレによる可処分所得の減少など複合的要因が考えられる。

そしてこれが若者のスポーツ離れと相まって20代、30代のテニスのプレイ人口の減少を引き起こしていると考えられる。

そもそも日本のスポーツ・レジャー産業は「団塊の世代」が築きあげてきたもので、この世代が一線から退き定年となる時代は既に始まっている。(2015年問題)

しかしこの年代になるとスポーツ・余暇を楽しむことの専念するための体力と経済的不安が多きな障害となってくる。またこの世代の会員たちも現在は立派な高齢者世代となっている。

この企画提案は高齢者たちを敢えて集客し、現在顧客である高齢予備軍を継続して顧客に取り込むためにどうしたら良いか、そして休眠しているオールドテニスファンを復活させるための環境を作ることで、クラブ・スクールのアイドリングタイムの売上げを向上させるためのものである。

#### ○高齢者テニスファンの願望と市場の考え方

一度テニスの魅力に引き込まれた人たち(以下テニスファン)はいつまでもテニスを楽しみたいのである。テニスを通じての「仲間」は利害関係が無く永遠である。

体力に限界を感じた高齢テニスファンはやむを得ず軽度な運動量のスポーツに移行している者もいるが現代の高齢者は実に元気な方が多い。昔の「お年寄り」とは異なる“アクティブシニア”である。

加齢と老化は誰にでも平等だが、最終的には「死ぬまでテニスが続けたい」という考えに行き着くファンも多い。懐かしい話題をテニス仲間と共に楽しみ、語り合える

そして本当のテニスファンは体力の低下や他の何らかの理由で体が動かなくなってもテニスの思い出を語り合える仲間がいとおしく感じているのだ。

「コートに立ってボールを打ちたい」「クラブで仲間と思い出を語りたい」そして「残された時間を気心の知れた友と過ごしたい」という純粋な気持ちを、テニスを愛する誰もが持ち続けているのである。

この人たちの気持ちと“生きがい”を大切にしていきたいと考えれば、高齢テニスファンをコートに立つ機会を与えてあげたいと思うのは私だけではないだろう。

最近ではテニスグッズの進化とこれに伴う指導技術の進歩により新たにチャレンジする高齢者もいるが、加齢が原因で一般プレイヤーに引け目を感じ引退するテニスファンの方が多い。

この引退する人たちを引き留め、第二ステージのテニスプレイを楽しみながら老化を緩やかにできる可能性はある。これが実現できるならばテニス施設として継続する顧客市場を維持できるだけでなく、過去に引退した顧客を呼び戻し、現状の売上げを向上させるこ

とができるはずだ。

もしそれが実現できたらどうだろう。

高齢者がコートでの長時間のプレイはできなくても、短時間のプレイを楽しみ、その後に仲間と語り合える場所と時間があつたらどうだろう。

自力でテニス施設にたどり着くことができる人なら問題ないが、難しいという人には施設に行くまでのドアツードアの送迎があつたらどうだろうか？

プレイの後に“仲間”と美味しいビールが飲めたら最高に幸せになれるのがテニスファンなのだ。

こんなことが実現できたら、そこはオールドテニスファンにとってその場所は「天国」になることだろう。コートで死ねたら本望と思う熱烈なファンは多い。

週に一度でもそんな場があれば、老後の楽しみができ、「生き甲斐」も生まれる。

こんなことが実現できればどんなに素晴らしいことか。

そしてオールドファンの相手であり担当するのが世代の近いベテランコーチであれば、話題に花が咲くこと間違いない。ベテランコーチにとっても第二ステージの仕事となり若手コーチの育成にも繋がる生きた教室にもなることだろう。

### 【介護予防としてのテニス】

介護保険では高齢者で介護が必要とされる段階に、①介護予防、②要支援、③要介護の3段階がある。ここでの設定は②の要支援1と要支援2のレベルをメインに想定する。そして運営は経営するクラブ（施設）が介護サービス事業者として運営することになる。今回提案するテニス介護事業としての目的は、

- ① 体力温存と低下した身体のリハビリ及び可動域の拡大。
- ② 運動機能回復。
- ③ 利用者間のコミュニケーションを図ることによる生きがいつくり。

以上であるが、あくまで軽度の介護予防・要支援に特化したデイサービスと位置付ける。そのための施設はコミュニケーション目的に使用される談話室とプレイに使用するテニスコート、そして一般的には入浴施設（シャワー、バスタブ、できればミスとサウナがあれば良い）が必要とされるが、ここではシャワー・浴室は使用しない「機能訓練型に特化した」介護施設として考える。

つまり施設は既存のものをそのまま、または簡単な改修を加えるだけで可能となる。

これは実現可能な企画であり、会員減少で経営難に脅かされる「会員制テニスクラブ・スクール」の新規事業になる可能性が極めて高い企画であり収益モデルである。

言い換えれば今までのテニスクラブの卒業生（OB）が自分の意思で参加する「新しい形のテニス倶楽部」となり、これから大きな市場である高齢者層を顧客にする事業である。

## 【デイサービス（小規模通所介護）としてのテニス】

現在営業中の何処の時間帯にこの介護事業を営業するのかということになるが、多くの会員が利用する時間帯は営業に支障がでるためどこでも良いというわけにはいかない。

この新規事業はあくまで“現状からの売上向上”と“地域社会に貢献する”目的の為に推進するためのもので、経営形態全てを介護事業に移行することが目的ではなく、あくまでコート稼働が低い時間に設定することが肝心となる。

一般的にテニスクラブ・スクールの最も集客率の悪い時間帯は平日の月曜から金曜の午後の時間帯である。したがって12:30~16:30の時間帯に3時間~4時間の小規模通所介護（デイサービス）を開設することになる。

土日は終日稼働しているので考えない。また平日の午前中は主婦層と中高年を中心に稼働しているためこの時間帯も考えない。

つまり平日の午後からジュニアレッスンまでの集客が悪く稼働率が落ちる時間帯だけを「デイサービス」（以下デイ）の時間に利用する。

介護サービス事業のデイは3時間を1単位とする（実際には3時間15分が最低基準となる）が、これでは一般的な介護事業者にとって売上げが低く、利用者（介護保険では一般的にお客様を“利用者”と呼ぶ）にとっても滞在時間が長い方がゆっくりと過ごすことができ、施設の売上げが上がるという理由から、通常は昼食を付けて6時間~8時間の「通常通所介護」で運営されている。

しかしテニスに特化した場合は介護予防、要支援が必要なレベルの高齢者が6時間は体力的に無理であるためその必要性は薄いと考えられる。またこの企画の趣旨にも合致しないため敢えて短期通所介護とする。

この介護事業に携わるスタッフだが、一般的に「ヘルパー」と呼ばれる“介護スタッフ”も、クラブスタッフが従事することで解決する。

管理者と呼ばれる資格を持つ者の中で介護師の資格を持たない人材が従事することが可能であり、むしろ『テニス』に精通したコーチおよびフロントスタッフが従事の方が利用者にとっても安全管理と指導および関連話題にも長けているため安心である。

そして現状のスタッフで運営することにより人件費の節約と売上げを向上させることが可能となる。

## ○開設には介護事業専門家が必要

介護保険によるデイサービスの売上予測と、この仕事に従事するスタッフのヘルパー資格、申請に必要な書類と費用および開業に必要な費用、開業から営業開始後のプロデュース料、その他についてはこの企画の実務担当である㈱いきいきらいふの左社長から別途説明を行う。

基本的にデイサービスの介護報酬は本人が一割負担で、9割は保険料として還付され、単純に考えて1回の利用で一人当たり約5,000円の売上げが見込まれる。

