

スイミングスクールを元気にするマガジン!!

日本スイミングクラブ協会  
関東支部

& LIME  
visual communications

共催

2020/11/16  
オンラインセミナー  
情報交換会レポート

スイミングスクール  
スポーツクラブ  
マーケティング研究会

Presented by

日本スイミングクラブ協会関東支部 & 株式会社ライム

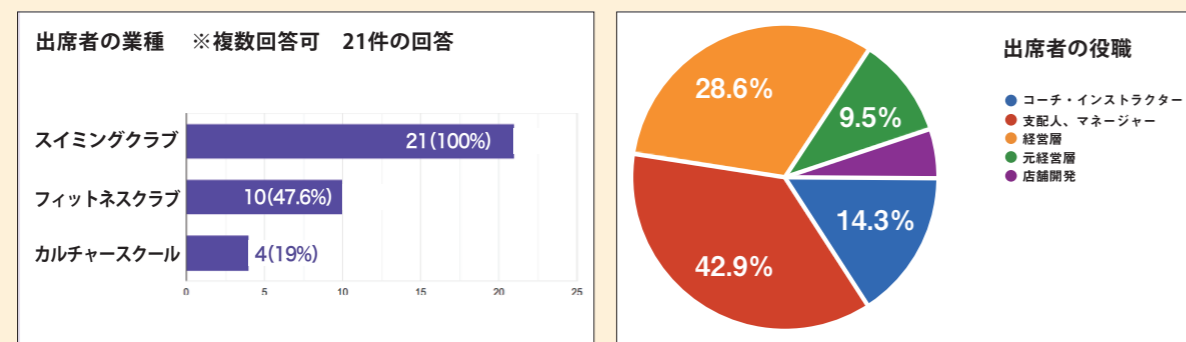
- コロナ禍での集客について
- 各スクールにおけるコロナ対策
- 経営環境の変化による労働問題  
意見交換

# 企画制作室レポート

## 日本スイミングクラブ協会関東支部・ライム共催セミナー 事前アンケートの結果とご報告

株式会社ライムでは、11/16(月)日本スイミングクラブ関東支部様と共催にて、オンラインセミナー・情報交換会を開催しました。コロナ禍においても、集客・売上げの確保は大切です。何より、経営の根幹は会員数×客単価です。この2つを上げる努力をしていかなくてはなりません。

初のオンラインでのセミナー・情報交換会になりましたが、オンラインと言う事で、関東地区以外でも中国地方や四国地方などからの参加者もいらっしゃいました。



### 今回のテーマは以下の3つです。

#### テーマ1

ファシリテーター  
谷口 和久  
株式会社ライム

#### コロナ禍での集客 意見交換

#### テーマ2

ファシリテーター  
谷口 和久  
株式会社ライム

#### 各スクールにおいてのコロナ対策 意見交換

#### テーマ3

ゲスト講師  
白井 正視  
社会保険労務士

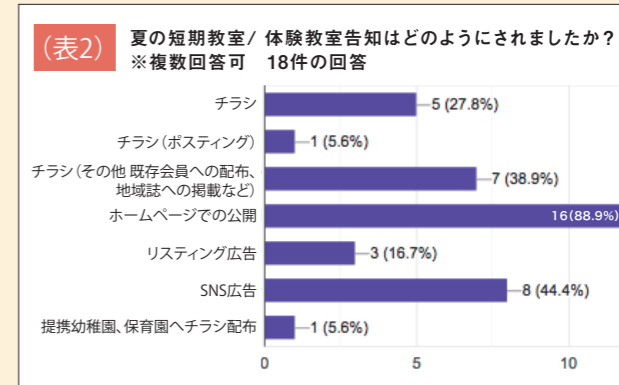
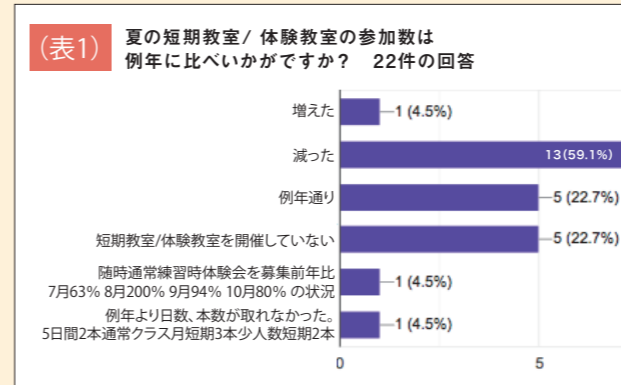
#### 経営環境の変化による労働問題 意見交換

## テーマ1 コロナ禍での集客について 意見交換

### 2020年 夏の短期教室を振り返り

事前のアンケートによると、夏の短期教室を開催しなかった、あるいは中止にしたというスクールもありました。開催された中では、参加者数は例年通りと言う声よりも、減ったと言う声が多い様です。(表1) これは、密を避けるために定員を減らしたことや、夏休みの短縮などで時間が取れなかったことも要因だと思われます。また、参加者が増えたという声もありました。

短期教室の告知方法ですが、ホームページやSNS、チラシと続いていきます。(表2)

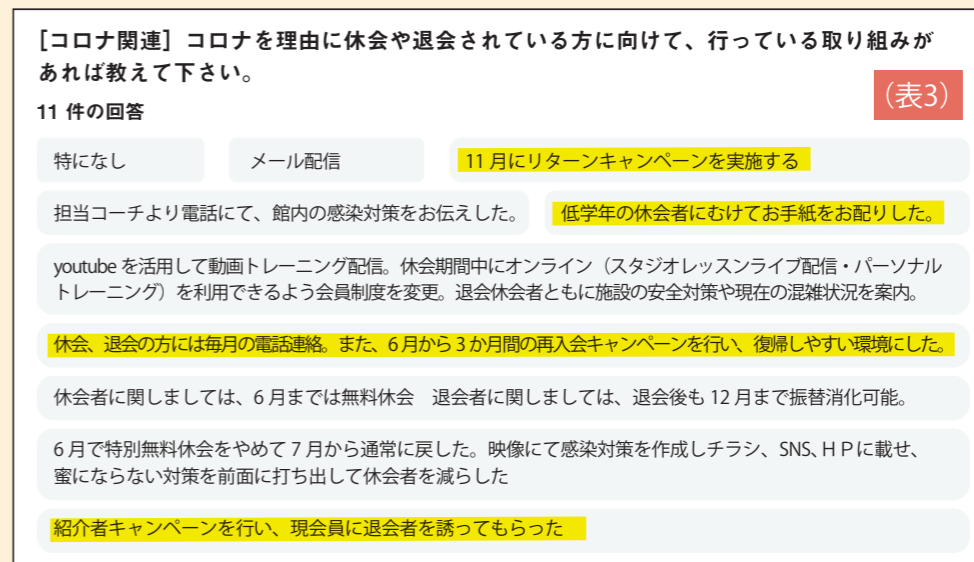


### コロナを理由に休会、退会されている方へ向けて行っている取り組み

意見交換の中で、「少人数制で実施して、満員御礼。夏の体験入会率は80%を超えている。」「短期教室を実施してよかった。」「冬や春も実施する。」という積極的な声が聞かれました。

アンケートによるとお手紙、電話の連絡、動画の配信が目立ちます。

中でも紹介キャンペーンを開催し、コアな会員に誘ってもらったという声もありました。(表3)

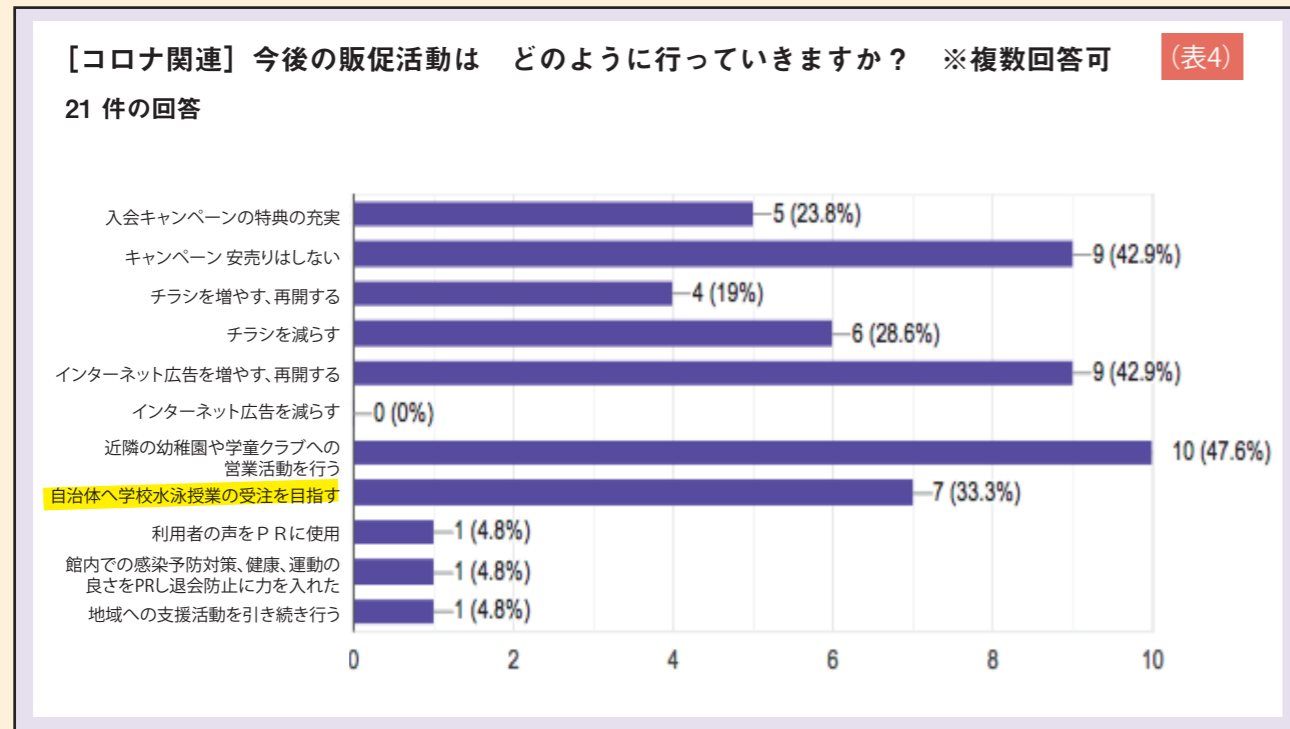


「コロナ禍で、退会者は出ているが、そもそも3月に退会する予定だった方が、退会されている。」と感じているという意見が多くありました。

また、「2020年3月4月の休校時のお休み分を会費を相殺せずに、振替券を使つての振替対応を2021年3月までの1年間にしている。振替券を幅広く使っていただくために、通常の振り替えの他に ・プライベートレッスン ・水泳の会員がカルチャースクールでの振り替えが使える ・親御さんが大人の水泳レッスンに使える ・親御さんが系列クラブのフィットネス施設を使える などして対応されていたということでした。その他、11月・12月でカムバックキャンペーンを実施するという意見もありました。

## 今後の販促活動について

事前アンケートの声によると近隣の幼稚園や学童クラブへの営業活動を行うという声が多くあります。(表4)



その中で注目されたのは、自治体の学校水泳の授業の受注を目指すという声です。特に2020年度は、学校の水泳授業を見送る学校が多く見受けられました。2021年度においても、見送る予定の自治体があるという声も聞きます。また、ルネサンス社が、千葉市の小学校の水泳授業を受託したとのニュースもありました。今後は、水泳授業の受注が売り上げの1つの柱になる可能性があるのではと思っています。

スイミングスクールの取り巻く環境で言えば、子どもの数は確実に減っていきます。学校教育においても、英語やプログラミング授業の必修化で習い事として、優先度は下がっていくでしょう。セミナーの中では、実際に今年ある中学校の水泳授業を受託をした企業から、具体的な授業の内容、スクールバス、授業単価、問題点などの共有が行われました。また、「密にならない平日の指定コースへの入会キャンペーン」の意見も出されました。(表5)

さらに指定コースにご入会すると… (表5)

特典1の初月月会費 半額が…

質問! 指定コースってどんなコースですか?

指定コースとは…

感染防止対策として、分散を目的とした定員に余裕があるコースを指定しています。詳細は、フロントか、お電話でお問い合わせ下さい。

初月月会費 なんと! 無料!

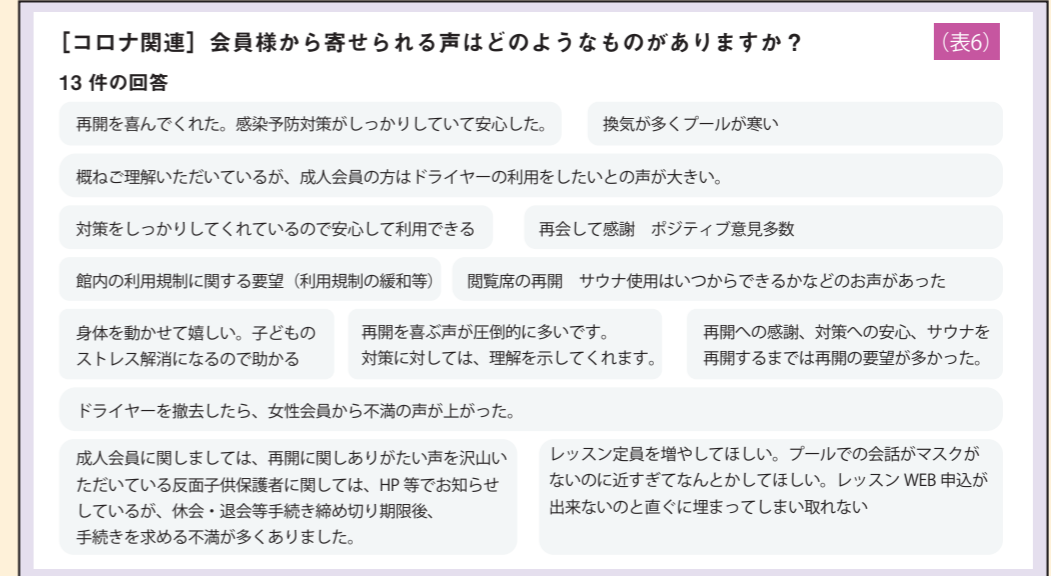
(表5) 参考例

## 今後の経営シミュレーション

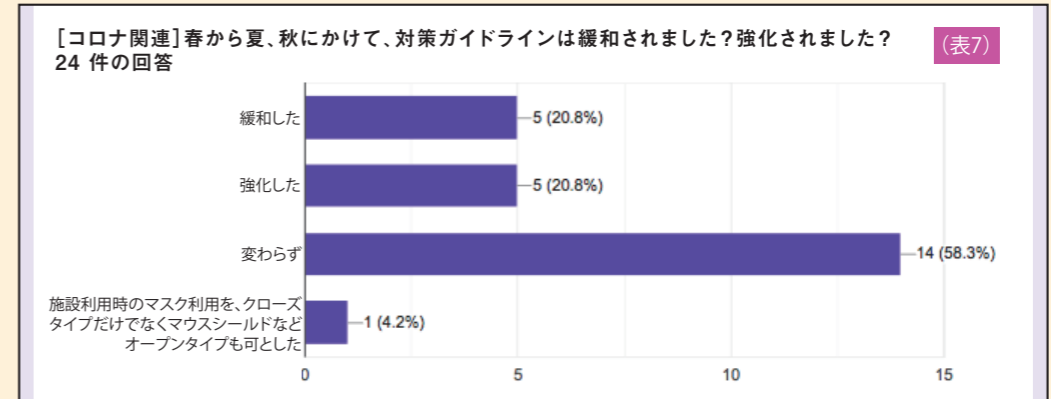
コロナの騒ぎがいつ収束するのか? 明確には分かりませんが、参加された経営者の中には、「アクセルを踏んで、販促活動を強化することは考えていないが、スイミングに限らず、運動教室など他のプログラムの拡充や屋外を使ったプログラムの開発などを積極的に行っていく。」との意見もありました。また、アンケートの声で、「指導者の指導力の質を上げて会費の値上げが必要か」との声もありました。

## テーマ2 各スクールにおけるコロナ対策の意見交換

事前のアンケートによると営業自粛から、営業再開後の会員様の声として、ポジティブな事が多いようです。(表6)



11月の段階では、夏から秋にかけて各スクールで行っているコロナ対策は、変わらずという声が一番多く、緩和、強化のそれぞれ同数の回答が続きます。(表7) 意見交換の中では、各スクールで行われているコロナ対策の事例の共有などが行われました。(表8) 数社共同でオンラインレースを開催しているスクールの話として、「公の水泳大会の中止が相次ぎ、子ども目標が立てにくいなどの声もあるなか、参加者の声は上々。」との声もありました。



【コロナ関連】館内(受付、プール、更衣室等)で行っているコロナ対策を教えてください。(表8)

19件の回答

- 自宅で水着を着てくるようお願い
- 仮設ロッカー設置
- 受付アクリル板の設置 サウナ使用禁止 閲覧席使用禁止
- NSP-MIOXで除菌
- オゾン発生器設置 更衣室拡張
- ロッカーのスペース確保 サーキュレーターや換気扇の徹底 アルコールの設置 進級テストの開催方法の変更
- プールサイド入場前の混雑・授業終了後の更衣室の混雑を回避するため、泳力級により時間差での入退場を実施している。
- 手指消毒・館内入場および利用規制・時間短縮
- 入り口→検温器、消毒液、ロッカーやマシンを拭くタオルの設置 更衣室→扇風機、近くに子供用手洗い場の設置
- 入り口手指消毒・受付シート設置・体操場に簡易更衣室設置や時間差利用など
- 各所へ手指消毒用アルコール設置、サーキュレーター、オゾン発生器設置
- 受付:パーテーション設置
- 更衣室:下駄箱の撤去、ロッカー増設
- プール:タオル掛けの設置、シャワー増設
- スイミングクラブ協会・FIAガイドラインに従い営業しております。ロッカーに関しては、利用人数10名を管理し利用していただいております。
- 更衣室を大きく場所を取り増設。入場時間、練習時間をずらし密にならない様にしました。入口にアルコール消毒、検温チェックカードを配布。シャワーの増設。ギャリーの閉鎖。レッスン申込を全てweb申込に変更した。ロッカーを全てセルフ利用に変更した。
- 毎時間消毒、入館時体温測定
- 体操場を改修し更衣室の拡充にあて、体操はプールサイドにて実施しています。
- 一部ギャラリーを更衣室に
- ロッカーの拡張

## テーマ3 経営環境の変化による労働問題 意見交換

最後のテーマは、経営環境の変化により労働問題についてです。

コロナ禍におけるものはもちろんの事です、スイミングスクールにおける過去の労働問題の課題を業界の皆様と共有し、業界として労働環境の改善につながるように、恒常的なテーマとして、今後のセミナーのテーマの1つにしていきたいと思っております。

オンラインセミナー当日は、スイミングスクールの現場を知る社会保険労務士、臼井正視氏をお招きして、専門家の立場からご意見を伺いました。

事前アンケートの声に沿って、管理監督者と管理職との違いについて、ダブルワークを認める場合の就業規則などの注意点、政策としてのダブルワークについて国の考え方の解説、消毒など現場の作業量の増加に伴う際の注意点、社員が「濃厚接触者」になった際の給与面の取り扱いの注意点などの意見交換が行われました。

### 【労働問題】現場で起こった労働問題はありますか？ある場合は、どのような事例がありましたか？

#### 6件の回答

コロナ禍でのダブルワークについて。

特にありません。

リモートはどう管理するのか？見てないからわからない。在宅ワークはどう管理するのか？

管理監督者とはを詳しく知りたいです。

作業内容が増えて通常業務の負担になっている（消毒など）

特になし

### 管理監督者の定義

#### 労働基準法第41条 労働時間等に関する規定の適用除外

##### 2号

事業の種類にかかわらず監督若しくは管理の地位にある者又は機密の事務を取扱う者

労働条件の決定その他労務管理について経営者と一体的立場 労働時間、休憩及び休日に関する規則の枠を超えて活動 重要な職務と責任

現実の勤務内容

職務内容、責任と権限、勤務態様及び賃金等の待遇を踏まえ総合的に判断

#### 最高裁判例

- ① 経営に関する決定に参画
- ② 自己の出退勤をはじめとする労働時間に裁量権
- ③ 地位と権限にふさわしい賃金上の処遇

#### 東京地裁

- ① 職務内容がある部門全体の統括的立場
- ② 部下に対する労務管理上の決定権限につき一定の裁量権 人事考課・機密事項に接している
- ③ 管理職手当等が、時間外手当が支給されないことを十分に補っている
- ④ 自己の出退勤を自ら決定する権限

自粛期間中にスイミングコーチがどのようなリモートワークを行っていたかなど、意見交換がされました。アンケートによると、会員向けのビデオレターなどの制作、動画の作成が多いように見受けられます。

#### 4件の回答 自粛期間中にスイミングコーチがどのようなリモートワークを行っていたか

zoom レッスン 無料 有料 の両方

会員向けビデオレターの作成、映像資料の作成

再開後の準備・お客様へ発信するインスタ・YouTube更新・コロナ後の営業ニューススタイルの構築・他クラブ状況入手・情報交換。

動画の作成

またダブルワークを認める上でも、「不可のケースを具体的に記載」、「競合、企業機密保持記載必要」、「健康管理の記載が必要」というように具体的な就業規則の記載のポイントを臼井氏に説明いただきました。

#### 【労働問題】セミナー当日、社労士への相談事項がありましたら教えてください。

#### 4件の回答

ダブルワークを認める場合の就業規則への記載ポイントや、ダブルワークを行うスタッフが本業（当社）業務への影響がでないように会社として管理を行うポイントはあるか

セミナーをお聞きし、相談があり次第その場でご意見を伺います。

スタッフが濃厚接触者等となり自宅待機となった場合の対応（給与補償・有給・欠勤扱い?）

特になし

### ダブルワークの注意点

#### ダブルワーク

##### 促進の意図

労働者の多様な働き方の支援  
退職後のキャリア形成

##### 労働者

所得向上  
本業に活かせる経験

##### 企業

労働者のスキル向上  
人材の流出防止

少子高齢化による労働力不足補填  
年金不安を補う退職後の収入確保

副業・兼業を行っている人は、高所得者層と低所得者層に二分されている

##### 企業は労働時間以外の労働者の行動を制限できない

裁判例や学説においては、勤務時間以外の時間をどのように過ごすかは基本的に労働者の自由であること

##### 競業禁止義務・秘密保持義務違反

例外的に副業・兼業禁止が可能となるケースとしては、

- ① 本業への労務提供上の支障がある場合
- ② 企業秘密が漏洩するなど企業秩序に影響が生じる場合

- ③ 信頼関係を破壊する行為がある場合
- ④ 副業・兼業が競業に当たる場合 等が示されている。

##### 就業規則

一律禁止になっていたならば正必要

- 競業により、自社の正当な利益を害する場合には、副業・兼業を禁止又は制限することができることとしておく
- 副業・兼業を行う労働者に対して、禁止される競業行為の範囲や、自社の正当な利益を書しないことについて注意喚起すること
- 他社の労働者を自社でも使用する場合には、当該労働者が当該他社に対して負う競業禁止義務に違反しないよう確認や注意喚起を行うこと

##### 労働時間に関する適用を受ける

時間外・休日労働等  
事業主 A で 5 時間勤務 → 事業主 B で 4 時間勤務……B にて 1 時間時間外手当  
雇用する側はより慎重に 後から契約をする事業主はその労働者が他の事業所で労働していることを確認

##### 労働契約法第5条 安全配慮義務

使用者は、労働契約に伴い、労働者がその生命、身体等の安全を確保しつつ労働することができるよう、必要な配慮をするものとする。使用する全ての使用者に安全配慮義務あり。過労死・ストレス障害……本業・副業合算

# デザイン テンプレート 紹介

## 集客企画、ライムホームページ上にて

- 新規会員獲得への企画
- 休・退会者へのPR企画
- コロナ対策への取り組みをPRするPOP企画
- 緊急事態宣言下での業界各社の動きなど公開中です。



<https://lime78.co.jp/category/news/>

**スイミングの価値  
再発見キャンペーン**

スイミングクラブに通っている30歳以上の男女00名にお聞きしました。

スイミングクラブに通って良かった？

- はい 82%
- いいえ 18%

通って良かったと思えた方々に、その理由についてお聞きしました。

主にプールで泳いでいる方

- 夏や冬に泳ぐのが好きだからです。(10名)
- 運動不足解消のためです。(10名)
- 友達と一緒に行きたいからです。(10名)
- 水泳が得意だからです。(10名)
- 水泳が嫌いだからです。(10名)
- 水泳が苦手だからです。(10名)
- 水泳が嫌いだからです。(10名)
- 水泳が苦手だからです。(10名)

主に水中運動を行っている方

- 水泳が得意だからです。(10名)
- 水泳が嫌いだからです。(10名)
- 水泳が苦手だからです。(10名)
- 水泳が嫌いだからです。(10名)
- 水泳が苦手だからです。(10名)
- 水泳が嫌いだからです。(10名)
- 水泳が苦手だからです。(10名)
- 水泳が嫌いだからです。(10名)

LIME スイミングクラブ Tel. 03-3977-6632

▲特典で釣るのではなくスイミングの価値を知ってもらう企画です。

**週末3日間短期教室  
キャンペーン**

0月00日

楽しいから  
水が好きなから

予防対策実施中

LIME スイミングスクール Tel. 03-3977-6632

▲春に向けての3連休短期教室を企画・開催しませんか？

**チラシ**

「これは！」というチラシがありましたらお気軽にご連絡ください。

お友達(家族)と2人で  
春のカムバック  
入会キャンペーン

お友達(家族)と2人でご入会いただく  
入会特典プレゼントが選べます！

・商品券3,000円 ・お風呂マット  
・お風呂敷3,000円 ・タオル3枚  
・お風呂敷3,000円 ・タオル3枚

そろそろ仲間を誘って復帰しよう！

LIME ライムフィットネスクラブ Tel. 03-3977-6632

▲春に向けて運動を始めたい退会者向けカムバックキャンペーンプラン

**新設 少人数制・夕方・夜**

共働きの子育て世代の声から生まれた

30歳女性 38歳男性 34歳女性

少人数制の少人数制・夕方・夜

共働きの子育て世代の声から生まれた

LIME スイミングスクール Tel. 03-3977-6632

▲共働きの子育て世代の声から生まれた企画、仕事から帰ってから子どもを連れて行くことができます。

**春の1ヶ月トライアルキャンペーン**

あなたのライフスタイルに新しい息吹を吹き込む

春の1ヶ月トライアルキャンペーン

運動習慣を身につけたい方、運動が苦手な方、運動不足解消したい方、いつでも参加できるプログラムが好評です。

キャンペーン期間：00月00日( )まで

会費 0,000円  
1ヶ月間使い放題

室内の安全に運動できます。

LIME Visual communications

運動後、すぐにお風呂・サウナでリラックス！

LIME フィットネスクラブ Tel. 03-3977-6632

▲春に向けて運動を始めたい方向けトライアルキャンペーン

**ライムスポーツクラブ  
春のカムバック  
★キャンペーン★**

今から以前通会された方  
再度ご入会でもお得！

運動習慣を再興しよう！

先着50名様

3000円

密対策実施済みのスポーツクラブ

LIME Sports Club Tel. 03-3977-6632

▲春に向けて運動を始めたい退会者向けカムバックキャンペーン

# チラシとウェブ広告で + 集客効果アップ

## ポスティング・新聞折込・地域情報誌



## 電子チラシ Shufoo! (掲載例)▶

### さらに集客効果アップ

チラシデータをwebサイト[Shufoo!(しゅふー)]にて掲載を行います。

(〇〇スポーツ様 閲覧数実例 8月分)

・〇〇店	726回閲覧	10,038円
・〇〇店	847回閲覧	11,611円
・〇〇店	822回閲覧	11,286円
・〇〇店	1,077回閲覧	14,447円
・〇〇〇店	310回閲覧	4,630円
・〇〇〇〇店	215回閲覧	3,225円
・〇〇〇〇店	238回閲覧	3,570円
・〇〇店	392回閲覧	5,696円
・〇〇店	324回閲覧	4,812円
・〇〇店	446回閲覧	6,398円

# スイミングスクール スポーツクラブ 集客パック

コロナの終息の兆しが見えないまま新たに緊急事態宣言が発出されました。  
新規会員の獲得には苦戦が強いられますが、コロナが収まるのをじっと待っているだけではいけません。  
経営の根幹は会員数×客単価です。新たな会員の集客、クラブの価値を上げての客単価アップも必要です。  
このところ問い合わせの多い、販促チラシとWeb広告を組み合わせた集客パックをお任せください。

## WEB広告 WEB広告を継続して行うことは、ホームページ上に看板を立てる事と同様です。

### リスティング広告

「Google」や「Yahoo!」といった、検索エンジンの検索結果にユーザーが、検索したキーワードに連動して掲載される広告です。掲載する為の手続き等を代行いたします。

### リーマーケティング(リターゲティング)広告

一度サイトに訪問したことのあるユーザーに対して、再アプローチをうながす広告



チラシデザイン、キャッチフレーズを流用でWEB広告を展開。  
WEB広告のご予算に合わせて掲載が可能です。  
毎月10万円 3ヵ月以上の継続をお勧めします。



〇〇〇スポーツ様 実例 1ヵ月

予算の設定1日 3,000円

表示回数 16,150  
クリック数 535

〇〇〇スイミング様 実例 1ヵ月

予算の設定1日 4,000円

表示回数 22,900  
クリック数 387

### ランディングページ (キャンペーン特設ページ)

良品を。  
経済的な価格で製作させていただきます。

### 入会予約フォーム 短期教室申込予約フォーム

〇〇〇〇スイミング 3日間の体験教室 予約受付フォーム

### 動画制作、配信

水泳を始めよう。

YouTube

## 日本スイミングクラブ協会 関東支部 ごあいさつ

### 日本スイミングクラブ協会 関東支部 副会長

#### 宮嶋 優光 氏

この度は一般社団法人日本スイミングクラブ協会関東支部として初の試み、「オンラインセミナー」にご参加いただきありがとうございました。

コロナウイルス感染症の終息にはもう少し時間がかかりそうな時に、業界団体として何か加盟クラブのお力になることができないかを各委員会、事務局、協賛企業と考え今回のセミナーを企画いたしました。困難な時期だからこそ横の連携を活かし、苦しい中でも希望をしっかりと見つけて前に進んでいる仲間と繋がる事を目的とし、あえて皆様のお顔が見える形式でのオンラインセミナーといたしました。

私自身セミナーでは、普段なかなか知ることができないコロナ禍における各クラブでの営業施策を知ることができました。集客が困難な時期でもなんとかお客様を集めようとする各クラブ施策に、力をいただくと共に、自身のクラブでも今まで以上にスタッフと一緒にチャレンジしていかなければと気持ちを新たにいたしました。事例を提供いただいたクラブの皆様、ありがとうございました。

まだまだ困難な時期は続くと思いますが、今だからこそ生まれるアイデアや結束も多くあるかと思えます。今回のセミナーがそのきっかけの一つとなれば主催者の一人として幸いです。今後とも皆様の事業の発展をお祈りいたします。

最後にセミナーを共催いただきました株式会社ライム谷口様をはじめスタッフの皆様、企画会議から当日の進行までありがとうございました。

### 日本スイミングクラブ協会 関東支部 経営委員長

#### 丸笹 公一郎 氏

日本スイミングクラブ協会関東支部として株式会社ライム様にご協力いただき、初めてのオンラインセミナー・情報交換会を開催させていただきました。

少子化や習い事の多様化、人材難、施設の老朽化等スイミングスクール業界も各種問題を抱えている中、追い打ちをかけるようにコロナウイルス感染者数についても再び増加傾向となり、予断を許さない状況が続いております。このような中、感染予防対策も大切ですが、状況に応じた施策や経営環境の変化に対する対策を講じることが急務となっております。

当スクールにおいてもこのような状況下、会員のみなさんやスタッフの為に、そして事業継続のために何ができるかを模索して日々、運営しております。

コロナウイルス感染予防の観点から保護者の観覧の規制等の施設利用についてのご協力のお願いや受け入れ人数の調整等会員のみなさんにもご迷惑をお掛けしていたり、スイミングマスクの活用や密を防ぐ為の誘導等感染予防対策の実施、経費削減等スタッフにも負担を掛けているのが現状です。当スクール以外にもコロナ禍での対応について悩まれている方は多いかと思ひ、開催に至りましたが初めての開催ということもあり、満足いただけるものではなかったかもしれません。これを機に少しでもみなさまのお役に立てるように日本スイミングクラブ協会関東支部としてセミナーや情報交換会、SC 協関東支部ニュース等定期的に開催・情報発信をしていきたいと思っております。当協会は、スイミングクラブの運営の改善及びその指導者の技術の向上を図ることにより、スイミングクラブの健全な育成発達を促進し、もって国民の心身の健全な発達及び社会体育の振興に寄与することを目的とし設立されました。設立以来、協会員一丸となって日々全力で活動を続け、更に活動を活性化させてきています。これらの活動は、行政および水泳関連団体とも連携しながら進められ、情報発信をするとともに会員の経済活動を推進しています。当協会の主旨にご賛同いただける方は、この機会にご入会いただき、協会の事業活動に対し何卒ご支援ご協力を賜りますようご案内申し上げます。

結びに本セミナーの開催にあたりご尽力いただきました株式会社ライム様、関係各社、ご参加いただいた皆様にご場をかりて御礼申し上げます。

## クラブ経営の諸問題、日本スイミングクラブ協会 で解決できます！入会を検討ください！

### こんなお困り事、ありませんか？

#### 1 クラブ経営で保険は必要だけど、保険料の高さが… A. 当協会だけの総合保障制度をお勧めします！

スイミングクラブ総合補償制度は、当協会加盟クラブのために開発された団体契約です。スイミングクラブ・フィットネスクラブにおいて発生する事故を広くカバーします。団体契約ですので個別加入されるよりも保険料が割安です。

#### ◆主な内容

- ①クラブ会員の往復途上のケガを基本契約にて補償。
- ②合宿やイベントの際は出発前に所定の参加者名簿を提出すれば、補償が開始され、保険料は後日精算可能な傷害保険。  
サイバー攻撃に起因した各種損害賠償や事故対応費用に備えるサイバーリスク保険。
- ③学童保育特約を新設。クラブにて学童保育を運営している場合、学童保育特約を採用頂くことで託児業務中も補償。（※クラブと学童を同一法人が経営の場合）

#### 2 現場で役立つ講習会はないの?? A. スイミングクラブ特化型安全講習会をお勧めします！

クラブ運営にとって経営の持続のために何より大切な安全管理。一度の事故がクラブ経営に大きなダメージを与えます。

事故事例・・・1999年福岡市のスイミングクラブにおいて、レッスン途中での点呼や監視責任を果たさなかったことによる事故が発生しました。事故にあった幼児はその後、自分で身の回りのことができず、生涯病床で過ごすこととなりました。また、クラブは業務状過失傷害で経営者（自殺）と主任コーチ及び担当コーチが起訴され、会社は破産しクラブは更地となりました。

協会ではスイミングクラブ特化型安全講習会、実践コース講習会をクラブに伺って開催いたします。

#### 3 業界の現在やこれからはどうなるの?? A. 経営者セミナー・指導者セミナーをお勧めします！

業界のトレンドや課題は日々変わっていきます。協会全体で階層別のセミナーで新たな情報を仕入れることができます！

セミナー事例・・・

- ①経営者セミナー：電力問題・施設安全問題・採用問題・教育問題に対し専門家を招き講演いただきました。
- ②指導者セミナー：指導者の技術向上を目的に、各種資格セミナーや指導者としてのコーチングセミナーなどを開催いたしました。

### ・・・などなどスイミングクラブ協会 で解決できます！

お問い合わせは

日本スイミング協会関東支部 Tel : 03-4241-3280 / Fax : 050-3730-9422  
〒168-0081 東京都杉並区宮前2-10-4 ヴィムスポーツアベニュー気付

ホームページ <http://sckanto.net/> メール [info@sckanto.net](mailto:info@sckanto.net)

# 参加者のご意見の紹介

2020.11

## 参加者からのご意見をご紹介します

いつもお世話になっております。  
本日は大変有意義なセミナーにご招待いただきまして、ありがとうございました。大変勉強になりました。

特に、他社様の事例についてお伺いできましたこと、なかなかないチャンスですので、有意義なものになりました。事例ご提供いただきました、クラブ・スクール様にも感謝申し上げます。

テーマ2、各スクールにおけるコロナ対策の意見で出て参りました、数社合同で実施されましたオンラインスイム競技会は、コロナ禍における、競技会のDX化という意味で大変興味深く、今後の可能性を感じます。

一か所に集まる競技会ではなく各会場に分散することでリスクが少なくなるメリットの他、

①参加者それぞれが慣れた環境で参加できるメリット。

②種目毎に予選、準決勝、決勝とレース数を重ねながら、人数を絞り込んでいく従来方式に対し、通信のタイムレースならば、参加会場×それぞれのプールのレーン数の人数が決勝に参加でき、より多くの子供達のモチベーションが上げられるメリット。

③ネット配信では、レース間にスポンサー企業のCMを配信でき、スポンサー収入が得られるメリット。

などなど、これからの時代にマッチした新しい競技会の形を創ることが出来る可能性を感じます。

御社ならではの、協会の垣根を取り払った企画が、手前どもの業界の発展に、大きく貢献していることに感謝しています。ありがとうございました。

東京都スイミングスクール様

3密を避けるためにも少人数制スクールが必要かと思いますが、経営していくには、指導力、指導者の質を向上して、会費の値上げが必要かと思いますが

茨城県・千葉県スイミングスクール様

皆様のクラブにて実施されております事例等、数多く伺いたいと思います。また、皆様のクラブにおいての、現在の取り組み課題等伺いたいと思います。

東京都スイミングスクール様

お世話になっております。本日は有難う御座いました。貴重な意見交換を聞いて勉強になりました。添付ファイルにて資料を送信させていただきます。お手数では御座いますが、ご確認願います。また、セミナー中に質問できなかったのですが、冒頭に夏の短期教室で会員が増えた事例が横棒グラフで示されていましたが、コロナ禍なのに会員が増えた理由はどこにあるのでしょうか？ご教示願います。

東京都協賛企業様

いつもありがとうございます。  
本日のオンラインセミナー見学だけでしたが、とても勉強になりました。途中参加させていただきありがとうございます。またよろしく願います。

川崎市スイミングスクール様

学校での水泳授業受託について  
傷害保険については、クラブ側がかけるのか、学校側がかけるのかどちらか？  
クラブ側がかける場合は見積金額に含んでいると思うのですが。

広島県スイミングスクール様

本日はオンラインセミナーに参加させて頂き誠に有難うございました。貴重なご意見を聞いてとても参考となりました。ご質問について、オンラインでできなかった為メールにて失礼します。

・学校の水泳授業の受託について  
他の自治体では事例が増えている本件について、具体的にどのような経緯で受託する事となりましたでしょうか。可能な範囲で教えて頂ければ幸いです。  
※現在、当クラブの所在地の広島市では民間委託の実例が無く、個別に教育委員会にアプローチをかけていますが、なかなかまだ腰が重いのが実情です。

・指定コース入会キャンペーンについて  
イメージとしては、平日15時台や16時台の少ない時間帯を逆手にとったキャンペーンでしょうか。興味はあるのですが、例えば正規入会後に他の時間帯へ移動されるとかの対応はどうしていらっしゃいますでしょうか。

・カムバックキャンペーンについて  
11月、12月に実施をされるというクラブさんが何件かいらっしゃいました。具体的な内容を差し支えない範囲で教えて頂ければ幸いです。(対象、アプローチ方法、キャンペーン内容)

## 【その他】

アンケートにご協力できていなくて恐縮です。当クラブの実情は、春の休業の為に新規入会の数が激減した為、会員数は一時期2割減となりました。退会については、他のクラブがおっしゃる通り、「退会予定の方が早く退会した。」という印象でしょうか。とにかく春に新規入会の活動ができなかった事が今も経営に影響しています。(1割5分減まで戻してきました)6月以降、通常営業となり社員一丸となり新規勧誘につとめております。

×=夏の連続3日間短期教室→人数制限、開催コース減、および入会率の低下=15%位

○=本科コースの体験教室(週1コース1ヶ月)→通常は春と夏のみ開催のところ、7月より継続して実施しています。

入会率は80%程度と高く、この11月はこの時期としては驚きの人数(10コース27名)の参加となっています。しかしながら、大手のフィットネスさんも含めこの方式が増えてきており、ディスカウントも激しいクラブもあります。何か特色を出さないとと思っているところです。

## 【Go Toについて】

経産省の広島の出先の方と話をする機会が複数あり、見るスポーツではなくするスポーツでの「Go To スポーツ」キャンペーンをして欲しいと個別に陳情しました。しかしながら残念ながらGo Toの施策は現在出ているものが今のところ全てだそうです。

関東の方のお力は強いかと思います。ぜひ中央よりお願いを頂ければと思っています。ちなみに、Go To イベントでは水泳の短期教室が対象になるという事でしたので、事務局と話していますが、「チケット1枚で1回」という決まりがある為、複数回の短期教室をこのキャンペーンに載っけるのはなかなか至難の業です。1回限りのコースはうちが無いので(無料体験はある)もし1回コースがあるところはすぐにでも申請されたら良いかと思っています。(ただしチケット発券業者になるのは難しいのでこのキャンペーンの発券事業者に委託が必要です。)以上、いろいろ書きましたが、どうぞ宜しくお願い致します。

広島県スイミングスクール様

