

「子どもたちにスポーツの楽しさを教えようとしたら 大きなビジネスへと発展しました！」



スポーツコミュニティ株式会社
代表取締役

中村 伸人

大学まで体操が続けた後、子どもたちに体操を教えることに。小規模な体操教室が評判を呼び、生徒が殺到。「これはビジネスになる」と考えた中村伸人さんは、27歳で起業する。現在では日本各地でスクールを展開中だが、さらにアジア進出も計画。大躍進の根本は「子どもにスポーツの楽しさを伝えたい」という思いだ。

子ども向けの体操教室は大きな
ビジネスになるかもしれない

「小さい頃から大学4年まで選手として活動し、大学院に進んだ時に現役生活を終了しました。その頃、私が通っていた高校の体育館を借りて、その周辺の子どもたちに体操を教えるようになりました。週2回で、一回一時間くらい、25人ほどの生徒を教えていました」

週2回で稼働は2時間ほどのため、かなりコストパフォーマンスは高い。現状は週2回だけれど、

週6回に増やしたり、さらに場所も変えたりすれば、生徒数を増やせる。体操教室はビジネスになるのではないかと、起業への思いが芽生えたのだ。

「サッカーや野球と違って、体操教室は地域ごとに必ず在るものではないので、地域の体育館などを借りて開けば、3000人規模は無理ですけど、50人くらいは集まります。生徒の数がそのまま授業料として収入になりますし、評判が良ければ口コミでどんどん友達を連れてきてくれますので、意外とビジネスとして成り立つのです。ところが、

子どもたちはスポーツがあまり好きではない子、さらには体操が苦手な子までも連れてきてしまうんです。そんな子に飛び箱や鉄棒をさせたら、ますますスポーツが嫌いになってしまふ...、と悩んだ末に思いついたのが、**我が社の売りでもある『ドランポリン』の導入です**」

トランポリンでびよびよん跳ねることが嫌いな子どもは皆無。スポーツが好きな子も苦手な子も、みんな笑顔で体操に打ち込むようになり、従って体操教室も繁盛するはずだったのだが...

発想の転換・ニーズの判断で
ビジネスが大躍進する！

「起業したのですが、まったくうまくいきませんでした。3〜4ヶ月で生徒が5人、10人と集まっ



大学時代まで体操選手として活躍をした中村さん。全国大会にも出場し、体操に打ち込んでいた。

コロナ禍では対面での体操教室の運営が難しくなった。そこでオンラインでの体操レッスンをスタートし、運動不足がちになった時期にも体操で健康面をサポートした。



運動が苦手な子でもトランポリンびんびんと跳ねることは大好きであることに着目した中村さん。体操教室に導入することで、子どもたちは楽しみながら体操を学んでいる。

できたのですが、その数では「個人商店」レベルです。場所がいけないのではないかと、教室を開催する地域を変えても、生徒の数は一向に増えませんでした。そこで「**攻め方を根本的に変えるしかない**」と、ビジネスの方針を大幅に変更することにしました。

こうして夏休みの3日間だけ、地域の体育館で体操の「体験的なイベント」を安価な設定で実施すると、安価な授業料に見合わない「体験の内容の高さ」が評判を呼び、応募者が定員30人のところ、150人も殺到したのである。それでも「夏休みだけ」という姿勢をキープするうちに、生徒&父兄からの「もっとやってほしい」という声が増大。その約半年後にオープンした体操教室は大繁盛したのだが、人気の秘密は「決まった箱」を持たないシステム。あくまでも街の体育館などを借りて、その周辺の子どもたちを教えるという体制だからこそ、生徒が集まったのだ。

さらに、コロナ禍の時期に生徒数確保の対策として、オンラインレッスンに挑戦。カメラを通して体操を教えるのだが、当時は映像による配信がまだまだ浸透していなかったため、大小のトラブルが続出したらしい。「各家庭のカメラが小さくてお互いが見えづらかったり、また逆立ちすると生徒がカメラの画角から外れてしまったり」。そこで、レッスンの段階ごとにカメラ前の立ち位置を決めたり、ポーズをスクリーンショットで送ってもらいそれを見て指示を出す…など、試行錯誤

を繰り返してプランやパターンを作り、体操をオンラインで教えるというサービスを確立しました。こうして見ると「発想の転換」や「状況・ニーズの判断」、「販売戦略」といったビジネスに必要な不可欠なファクターは、成功と失敗の積み重ねによってより実践的に学べるのがわかる。

「ビジネスにおける状況判断は、ここ最近はかなり難しくなっていますね。なにしろ世界の政治・経済の状況が大きく、目まぐるしく変動していますから。昔は自分の都合を優先してプランを立ててもおおむね仕事を進めることができましたが、今は**自分よりも世界の動向を見極めないと大失敗してしまいます**」

中村さんは少子高齢化が進む日本では、子ども向けの体操教室の先行きを危ぶんでいる。そこで海外進出を考え、手始めとして台湾でスポーツスクールの立ち上げ、拡大している。世界中の子どもにとって有意義な体操をぜひ広げていきたいのだ。

■プロフィール■
なかむらのぶと。1974年生まれ、神奈川県出身。学生時代体操競技で全国大会などにも出場。大学院修了後、スポーツ専門学校の教員となる。2002年スポーツコミュニティ株式会社を設立。体操教室で全国展開を続け、国内3万人以上の会員数を誇り、台湾への進出も果たす。

スポーツコミュニティ株式会社

2002年設立のスポーツコミュニティ株式会社は、スポーツを通じて、子どもたちを「成長させる」だけでなく、指導者も共に成長していく『スポーツ共育』を世界へ広げていくことを企業理念としている。全国21拠点、会員数約3万人以上の幼児から小学生を対象とした体操教室を運営し、スポーツクラブとの業務提携を図り、指導員の派遣も行っている。さらに日帰りレクリエーションや宿泊キャンプなど、季節に合わせたイベントも企画・運営している。
<https://sports-community.co.jp>

