
ライザップ『人は変わる』

テレビ東京「カンブリア宮殿」
2018年2月8日

一般社団法人 エコステージ協会
(株)日本マネジメントシステム

1) RIZAPグループ

☆ライザップグループ 年商1000億円(2017年)に急拡大
(2012年 200億円 2015年550億円)

・会員数 10万人 ・従業員 約5000人 ・全国120店舗

☆RIZAPグループ社長 瀬戸 健(39歳)

家族との食事はファミレス、サイゼリアのファン、ワインの
コストパフォーマンスが良い

☆ 2ヶ月コース料金 298,000円＋入会金 50,000円 (税別)

☆全額返金保証

→開始から30日以内なら無条件で全額返金可

→かなりのお金を払っているから覚悟を決めてやっている

☆体重100キロ 1ヶ月半で10キロ減量

イメージ 本当かな？芸能人ばかりのコマーシャル
魔法、あやしげ？

2) 優秀なトレーナーの育成

☆トレーニングは個室でマンツーマンが基本
トレーニング 週2回(50分)

☆トレーナーが目標体重の実現をサポート、
食事管理(食事の写真をトレーナーがチェック)
→海藻サラダ弁当 弁当の下段は全部サラダ、糖質はだめ

☆東京・中野「ライザップアカデミー」

- ・客を目標に導く優秀なトレーナーの育成
- ・厳しいトレーニング→客をいかにやりきらせるか
- ・**全力で客と向き合うトレーナーがいなければ、結果をコミットするライザップのビジネスは成り立たない**
- ・**理屈だけでは人は動かないので、本当にお客様の気持ちを変えるのは、トレーナーの気持ちしか無い**

☆本当に良くなってもらいたいという気持ちがあるからこそ、お客様もトレーナーを信頼できて、『このトレーナーとやってみたい』と思い、人生が変わっていく。

本気が人を変えていく

☆トレーナーの採用率はわずか3%

→トレーナー研修（1ヶ月 168時間）

筋肉の構造学から栄養学まで、1ヶ月をかけて様々な専門知識を叩き込まれる

例)カウンセリングのシミュレーション

→客がやる気になる会話になっているのか、徹底的にチェック

☆トレーナー採用の基準

→お客に対して愛情を持って接することができるか

お客に本気で向き合えるかは非常に重要

3) 挫折をさせないプロがライザップの武器

停滞期こそトレーナーの腕の見せどころ

トレーナーとの人間のつながりというか、サポートしてくれるから、手を抜かないですっと続けられる というのは1人でジムに通っているのとは全然違う (生徒)
一緒に歩んでいるという気持ちでいつもトレーニングしている・・・本気です (トレーナー)

世界中で三日坊主で悩んでいる人は沢山いる

※三日坊主を目標達成までやり抜かせるのがライザップのビジネス

4) 新分野開拓

① ゴルフ

プロによるマンツーマン指導(週2回)

1年前のスコア 120→90

日々自宅で行う練習、スイングを動画でトレーナーがチェック
→やることをやれば結果は必ず出る

② 英会話教室

マンツーマン授業と宿題指導

ライザップのカリキュラムがしっかりと設計されていて、宿題のシステムがいい

③ 料理教室→一流シェフによるマンツーマン教室

『ダイエット』『ゴルフ』『英語』『料理』 →同じビジネス

『三日坊主市場』

わかっているけど『三日坊主』で終わってしまう。

→耳が痛い話だけど大変をサポートする

6) ライザップボディメイク グランプリ 2017

「人生最高の体』『人は変われる』

→その年で一番劇的に変わった会員を選ぶ

肉体だけでなくその人の心や人生にどのような変化があったのかを審査

【Befor】

→両親に『どうして産んだの』『消えたい』と残酷な言葉を吐き、心は死んでいました

【After】

→どうしても生まれ変わりたいと必死の思いでいた
(30キロ減量に成功)

生まれ変わった今なら言えます。

『お父さん、お母さん 産んでくれてありがとう』

『生まれてきて良かった』

【人の人生を変えた】

以前は体重 100キロ 44キロ減 スリムになったことで性格も明るくなった 念願の結婚生活も手に入れることができた トレーニングでは何度も挫けそうになったが、そこに寄り添ってくれたのがトレーナーだ

『トレーナーの存在は大きくて、標準から痩せ体系に入るときは「**出来ます**」とか常に信じて、**言ってくれていた**のでその存在は **すごく心強かった**』(女性会員 涙)

【入会の動機】

ライザップのお客様は健康的になりたい人が多い

「30万円は健康への投資」 健康だったり、自信が持てたり、自分のことを好きになれたり、そういったことに対するリターンとしては非常に大きいと確信している

4) 瀬戸社長の言葉

「人は変われる」はライザップの原点

『すごく価値がある』『本当に意味がある』ことに経験を通してその理念に行き着いた

「結果にコミットする」と言うのは、お客が求めるのを必ず提供する
という約束

お客はトレーニングが目的で来ているわけではない。

「理想の体」と「自信」を身につけるのが目的で、その対価として
お金をもらっている。だからこそ我々は本気でお客と向き合い
電話してでも来てもらおうとか、幽霊会員は絶対に許さないという
ルールにしている お客が来なくなったのは、トレーナーの責任
その時に一緒になってお客ともがいたり、苦しんだり、悩んだり
そのプロセスが宝物

人の可能性はめちゃくちゃすごいと感じました

リバウンドへの対応を保証する(無料で)

地方の年寄りへの対応(地方自治体と連携)

5) 我々のコンサルに通じる言葉がたくさん

「人(企業)は変わる」は我々のエコステージ活動の原点

「結果にコミットする」と言うのは、お客が求めるのを必ず提供するという約束

お客は研修が目的で来ているわけではない。

「理想の企業体質」と「社員の自信」を身につけるのが目的で、その対価としてお金をもらっている。だからこそ我々は本気でお客と向き合い、研修を延期して欲しい、中間コンサルを減らして欲しいなどはコンサルタントの責任

停滞している時、その時に一緒になってお客ともがいたり、苦しんだり、悩んだりそのプロセスが宝物

お客に本気で向き合えるかは非常に重要

この位の言葉は理解しているはずだ(G%・人・物・金・情報)

全くわかっていない→全て自分の責任、わかってないのは理解させていないから。

アマゾンの戦略

(株)日本マネジメントシステム

【アマゾンの戦略】

ライフタイムバリュー×アクティブユーザー数
顧客生涯購入金額×利用頻度の高いユーザー

→1人の顧客が特定の企業と取引を始めてから、取引終了までの期間にどれだけ利益をもたらすか

一般の企業の考え方

客単価×顧客数

→(一般のエコステージ評価機関の場合)

定期評価料金×担当企業数

エコステージの5ステージの魅力



アクティブユーザー作りに有効な5ステージ

エコステージ1認証までのコンサル	5回
エコステージ2認証までのコンサル	5回+
エコステージ3認証までのコンサル	5回+
エコステージ4認証までのコンサル	5回+
エコステージ5認証までのコンサル	5回+

合計 25回以上

※1年に1回の定期評価だけの場合 25年かかります。

※取引が始まったとき、ゴールをどこに置くかが重要です。

ステージ別担当企業数



ステージ別担当企業リスト

エコステージ1	9社	24%	ステージアップ予定	5社
エコステージ2	18社	49%	ステージアップ予定	5社
エコステージ3	9社	24%		
エコステージ4	1社	3%		

合計 37社

※エコステージ1の割合 24%

※来年度末のエコステージ1の割合 11%

※エコステージ協会全体のエコステージ1の割合 77%

1) コマツの技術を結集したコムトラックス (KOMTRAX) と呼ばれるGPS建機管理システムです。当初の目的は、盗難防止ということでした遠隔機能を有していて、機械の稼働状況は、代理店とコマツの双方が常時モニタリングしていますので、部品等の交換時期も予測でき、故障が発生する前に適切な対応が講じることが可能になります。これにより、コマツ純正の交換部品の購入が促進されるというアフターセールス面での貢献がなされます。

2) アフタービジネスの事例

- ・プリンター(キヤノン、HPなど) ・携帯電話(ドコモ、KDDI、ソフトバンク)
- ・エレベーター(東芝エレベータなど) ・カラオケマシン(第一興商)

※本体の売上は取引の入り口に過ぎない、顧客との取引をその後どう拡大するかがキー

※エコステージもannuity business (アフタービジネス) そのものです

クライアントから永く必要とされるコンサルタントになりましょう

エコステージの費用は「経費」or「投資」

【初回研修時の社長の挨拶】

当日の研修の冒頭に社長にエコステージ認証取得に向けての活動宣言や意気込み等を社員の方にお話いただきたいと思いますので、準備をお願いいたします。**(シナリオを提供)**

(社長挨拶のポイント)

- 1, 地球環境の悪化で、企業及び家庭(個人)での環境への取り組みが避けて通れない時代になってきたこと
- 2, 従来、品質、コスト、納期(Q,C,D)が良ければ売れていた時代から、環境問題に取り組まない企業、法令順守の体制が出来ていない企業は、取引先から外される時代である。ますますこの要求は強くなってくる。

→コマツは以下の項目を協力会社に要求している

S(安全)・L(法令・環境)Q(品質)・D(納期)・C(コスト)

(安全)・(法令・環境)が(品質)・(納期)・(コスト)より優先すると

- 3, エコステージ活動は単に『ごみの分別』『節電』のみでなく、5Sの推進による職場環境改善、不良の削減、納期達成率改善、ムリ・ムダ・ムラの削減など業務改善を通じて企業体質改善を目指す活動です。
- 4, 私はこの会社を安全で、かつこの会社で働いて良かったという会社にしたい
そんな会社にするために、全員参加でこの活動を進めていきたいと思えます。
みんなで頑張りよう

※**エコステージ活動は認証取得が目的の取引先条件の「必要経費」ではなく
企業体質改善・人財育成のための「投資」であることを認識させる**

一過性のビジネスからannuity businessへ変えるためには
評価員からコンサルタントに変身する事

【エコステージ1】

- ・議事録の書き方
- ・法令遵守
- ・ムリ・ムダ・ムラの洗い出し→チーム討議
- ・徹底した職場環境の改善(5Sの推進・挨拶運動も含む)
- ・経営管理実施計画(目標管理・プロセス管理の方法)
- ・不良削減の進め方
- ・納期達成率改善の進め方
- ・在庫削減の進め方
- ・**全員参加(私の宣言)**
- ・ToDoListの書き方(働き方改革)

【エコステージ2】

- ・SWOT分析
- ・内部監査研修
- ・緊急時の対応→BCP進め方
- ・在庫削減の進め方
- ・多能工化の進め方

「本業改善も環境を守る活動」

この美しい地球を未来に残す
「私の宣言」



会社では…組立作業一つ一つの確認を徹底し不良を絶対に作りません

家庭では…エコバック利用によりプラスチックによる海の汚染を防止する

私の宣言シートは全人参加の改善活動の象徴です

【会社では】

昼休み電気を消すより、本業改善（不良を出さない等）に取り組むことを宣言

【家庭では】

国連で取り組んでいる海を汚す微細プラスチックの絶滅に向けて、エコバックを持って買い物に行く活動を全社で取り組みます

ステージ毎のコンサルメニュー(2)

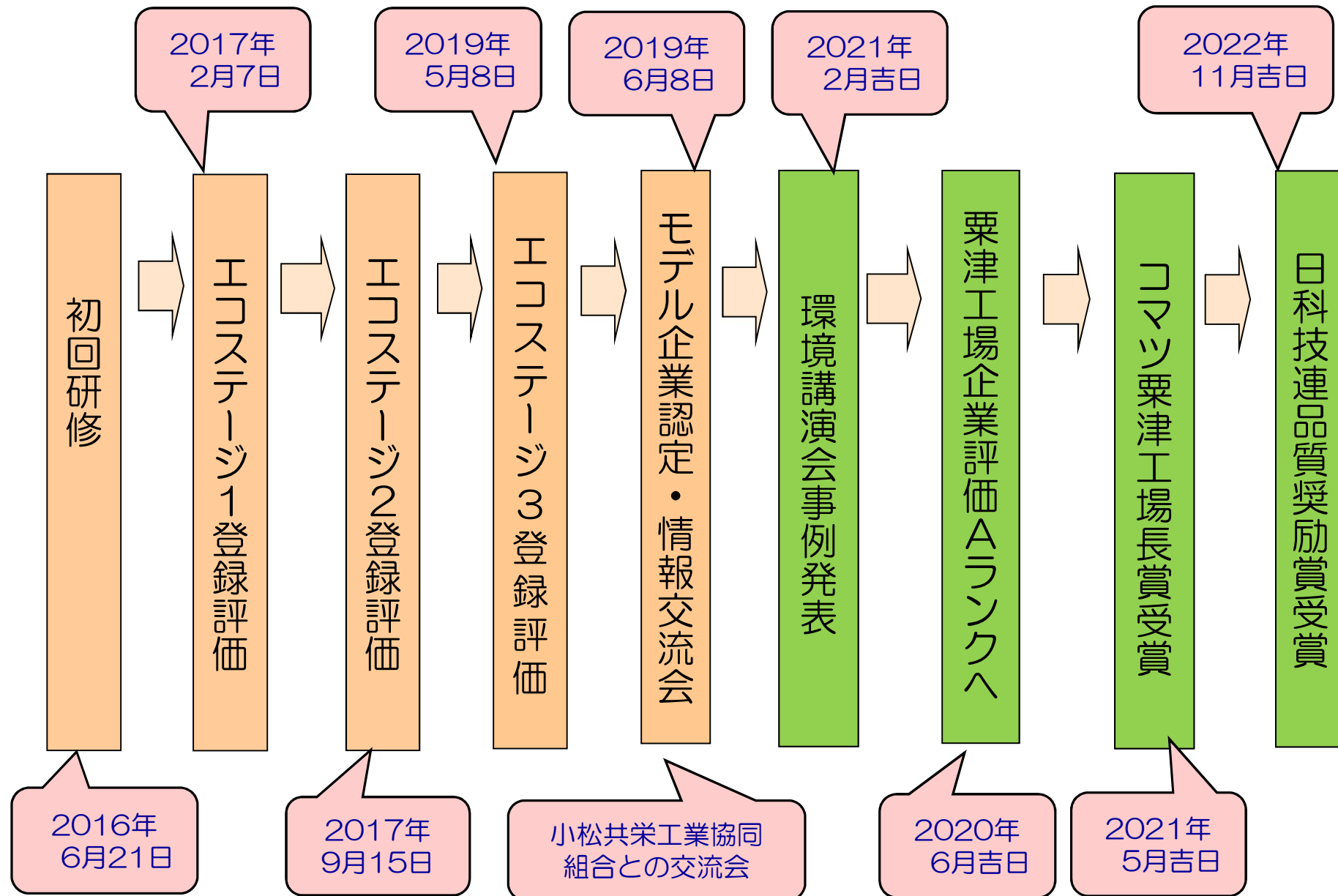
【エコステージ3】

- ・協力企業管理
- ・機械設備の予防保全
- ・機密情報管理の方法

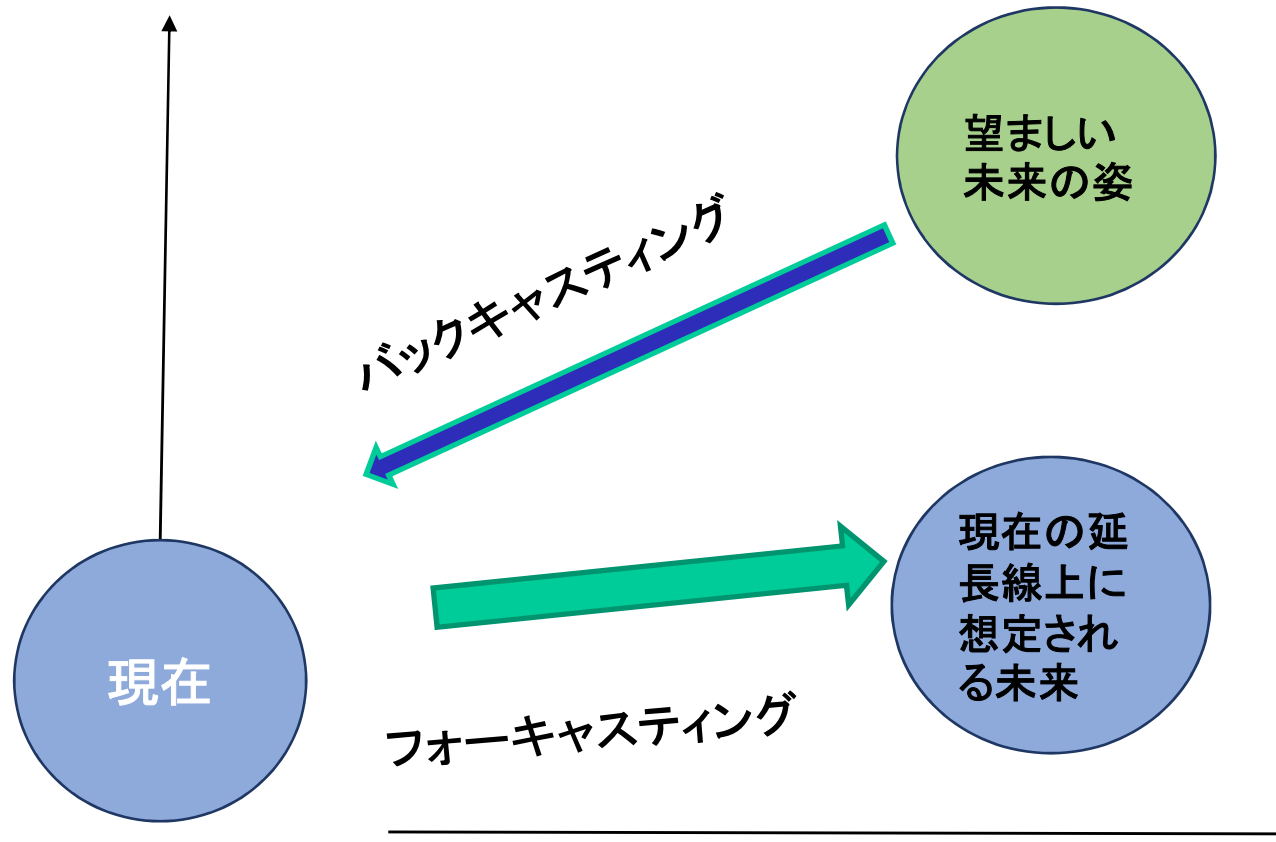
【3以上】

- ・「部門の役割・部門長の責任」
「人事評価制度のつくり方」
- ・環境講演会における「活動事例発表資料」作成
- ・ホームページ作成(リクルート目的から新規受注を目的に)
- ・日科技連 TQM奨励賞挑戦に向かって

夢を求めて(企業体質改善のステップ)



バックキャスト



【エコステージ3】

- ・協力企業管理
- ・機械設備の予防保全
- ・機密情報管理の方法

【3以上】

- ・「部門の役割・部門長の責任」
「人事評価制度のつくり方」
- ・環境講演会における「活動事例発表資料」作成
- ・ホームページ作成(リクルート目的から新規受注を目的に)
- ・日科技連 TQM奨励賞挑戦に向かって

黒字であることが最低条件

エコステージ評価機関

株式会社日本マネジメントシステム

黒字であることが最低条件

たくさんの方に良さを伝え、納得していただく事によって
儲けを出す事がビジネスオーナーの責務です。

「でも人の役に立っているから」と、自己犠牲精神を発揮
している場合ではありません。

本当に「役に立っている」ならば、人はそのビジネスを応
援してくれるでしょうし、そうなれば儲けが無い状態には
ならないはずです。

※定年後の暇つぶしの仕事にしてはいけません

本田宗一郎 名言

「能ある鷹はツメを隠す」ではなく、『能ある鷹はツメを磨け』なのである。

失敗を恐れず、大いにツメを磨いて、その能力を表すこと

コンサルタントとしてクライアントに永く信頼されるには常に新しい情報を仕入れ、クライアントに合うように、創意・工夫しわかりやすい言葉で。

「もうと言ったら下り坂、まだと言ったら上り坂」