

# E ntrepreneurship

## コロナ禍のなか、戦いを挑んだリーダーたち

——第2回：株式会社ライフプラスフィットネス 代表取締役社長 泉川芳則氏

技術や能力を磨き、自立した人材の育成に力を入れる遠藤一佳氏の新連載。2021年は、同氏が気になる人物にインタビューする対談形式でお届けする。第2回目は、株式会社ライフプラスフィットネス 代表取締役社長 泉川芳則氏。オープンから1週間で休業を余儀なくされた当時の体験や心境を語る。

遠藤一佳

株式会社「個」のサポーターズクラブ  
FBL大学学長  
代表取締役



profile

◆ えんどう・かずよし  
株式会社「個」のサポーターズクラブ  
代表取締役 / FBL 大学学長。一  
般社団法人スモールジム協会代表理  
事。一般社団法人身体管理学協会理  
事。1964年9月1日、東京都出身、  
日本大学文理学部体育学科卒。  
★ FBL 大学のホームページ  
<http://www.fbldaiigaku.net>  
★ 毎日、note にて情報発信中！  
<https://note.com/kazuyoshiendoh>  
★ ご連絡先：endoh@fbldaiigaku.net



株式会社ライフプラスフィットネス  
代表取締役社長 泉川芳則氏

### 辰田氏の活躍から 起業への想いが再燃

遠藤：本日は一般社団法人スモールジム協会（以下、スモールジム協会）の理事であり同志でもある泉川さんにお話をうかがいます。まずは現在の活動状況などについて教えてください。

泉川：兵庫県明石市で少人数制スクール型ジムの「ライフプラス西明石」を運営しています。ライフプラス西明石は「成果」と「続けやすさ」を徹底追求した成人対象の小型ジム（約50坪）です。また子ども対象のジャズダンススクールも展開しており、こちらは妻である泉川ちひろが代表インストラクターを務めています。夫婦で協力しながらお互いの夢の実現を目指しています。2020年4月からはスモールジム協会の理事にも就任し、今後は加盟店の開業サポート、経営指導なども積極的に行っていく予定です。

遠藤：とても充実した毎日を過ごすごうできていますね。泉川さんは新型コロナウイルス禍（以下、コロナ禍）まっただ中の'20年4月にライフプラス西明石をオープンされました。オープン後の難局は後述いただくとして、まずは「なぜ起業しようと思ったのか」について聞かせてください。

泉川：自身がスポーツをやっていたことから「人の身体に携わる仕事がしたい」と思ってこの仕事を選び、当時から自分のジムをもちたいと考えていました。しかし、会社員として日々を過ごすうちに「今のままでいいかな」と思うようになり、起業への想いは徐々に薄れていきました。そのようななか、'18年に現在スモールジム協会理事で同志でもある辰田祐介さんが起

業したことを知り、私とは同世代なこともあって「今のままではいけない」と焦りを感じていたところ、'18年12月に開催されたFBL大学の大納会に辰田さんが登壇し、自身が立ち上げた「スモールジムライフストーリー」を紹介しているのを見て「自分は何をやっているんだ」と起業への想いが再燃したのです。この日が私のターニングポイントです。

### 起業にあたっての不安

遠藤：そこから1年後の'19年11月に株式会社ライフプラスフィットネスを立ち上げるに至るのですね。そこから'20年4月のジムオープンに向けてスタートを切ることになります。起業にあたって不安なことはありませんでしたか？

泉川：私の場合は「起業＝ジムの新規オープン」でしたが、このケースにおける不安要因は大きく出店までの開業準備、集客、資金面、人の雇用の4つではないかと思います。私は会社員時代に開店までの開業準備と集客を現場支配人、またサポートスタッフとして幾度も経験してきましたので、この2つについての不安はありませんでした。残る資金面と人の雇用については不安がありましたが、資金面についてはお世話になった方々のつながりから金融機関などからの借入れをスムーズに行うことができました。その方々には本当に感謝しかありません。人材については当初から正社員を雇用すると決めていました。理由は「将来的に店舗経営を任せられることができる人材と一緒にやりたい」と考えていたからです。とはいえ、設立間もない会社に優秀な人材が来てくれるはずがないと思って



いたのですが、運と縁に恵まれ、希望通りの人材に入社してもらうことができました。「これならいける」と確信できたので、あとはオープンに向けて計画を加速していただけでした。

### オープンからわずか1週間で ジムが臨時休業に

遠藤：そこにコロナ禍がやってきます。具体的にどのような状況になったのでしょうか。

泉川：3月6日の新聞折込みチラシから本格的な販促活動を展開する予定でした。しかし、その数日前にコロナの問題が起きました。あまりにも突然で、あっという間に状況が一変しました。このまま販促活動を展開しても「お金をドブに捨てる」ことになるかもしれない。地域の方々の反発もあるかも知れない。かといって、販促物は目の前にある。周りにいるプロフェッショナルたちに相談した結論は、「一度、自粛状態に入ったらいつまで続くかわからない」でした。ならば「今よりも状況が悪くなる前にクラブの存在をアピールしていこう」と考え、予定通り3月6日から販促活動をスタートさせました。

遠藤：反応はどうでしたか？

泉川：スタート段階ではコロナの影響はほとんどなく、120名の体験者から100名の入会者を獲得するという計画通りに推移していました。しかし、3月中旬ごろから雲行きが怪しくなってきました。マスコミ報道も過熱し、一気に「コロナ＝恐怖」という心理が拡がり出し、そこからは体験の申し込みもストップしたうえ、すでに体験予約をいただいていた方からもキャンセルが相次ぐようになりました。結果、3月は体験者95名、入会者76名で営業を終えました。

遠藤：その状況をリアルタイムで見ていましたが、本当によく頑張ったと思うし、立派な結果だと思います。しかし、息つく間もなくさらなる試練が待ち受けていましたね。

泉川：4月7日に兵庫県など7都府県に緊急事態宣言が発令されたのです。

遠藤：オープンしてわずか1週間後の

出来事ですね。そのときの心境はどのようなものでしたか？ またジムの営業はどのように対応したのですか？

泉川：やむを得ずジムは4月15日から5月末日まで臨時休館にしました。オープンからわずか1週間で臨時休業の判断をすることになるとは想像もしていませんでしたが、それでも落ち着いていたと思います。その理由には大きく3つあり、1つは目の前に76名のお客さまがいてくださったこと。2つ目は76名という数字は金融機関に提出した事業計画のB案として想定していたこと（A案が計画通り。B案が計画を下回った場合。C案が計画より大きく下回った場合）。3つ目はスモールジム協会の理事たちが応援してくれたことです。実績がある方々からの助言は頼もしかったし勇気付けられました。

遠藤：そこから臨時休館の1ヶ月半、どのようなことに注力したのですか？

泉川：76名の方と接点を取ることに注力していました。私からのメッセージや、運動あり笑いありの動画を撮影してはYouTubeにアップし、2日に1回はお客さまに送っていました。お客さまとコミュニケーションをとる時間が2週間しかなかったので、いかに距離を縮めるかに必死だったんです。残念ながら約10%のお客さまは退会してしまいましたが、70名弱の方に残っていただくことができました。

### 実質的なオープンから7ヶ月で 単月黒字化を実現

遠藤：そこからは実質的なオープンになるわけですね。

泉川：はい。コロナの影響は依然残っていましたが、会員数は順調に伸び続けました。そこから11月までは攻めの販売促進活動を行い、12月には会員数が120名を超えなんと単月黒字化を達成しました。通常であればオープン2～3ヶ月後には達成しなければいけない数字であり結果にはまったく満足していませんが、状況を考えると致し方ないと考えています。

遠藤：ところが21年が明けるとまたしても緊急事態宣言が発令されます。「いい加減にしてくれ」とは思いま

んでしたか？

泉川：前回は腹をくくことを覚えたので、さほど感情の変化はありませんでした。このときは「やるべきことを前回以上にしっかりやろう」と考えていました。この対談をしているのは2月下旬なのですが、兵庫県は間もなく緊急事態宣言が解除される見込みです。今、多くの人たちが「動きたい」という強い欲求をもっていると思います。感染対策をしっかり行いながら、3月以降は再び攻めの販促活動を行っていくつもりです。まず会員数を150名にし、年内に200名を達成します。

### コロナは私に「フィットネスの本質」 を教えてくれた

遠藤：コロナから学んだことがあれば教えてください。

泉川：コロナは私に「フィットネスの本質」を教えてくれました。それは「お客さまに機能的な価値と情緒的な価値を提供すればどんな状況でもやっていける」ということです。この状況で新店をオープンし、新しいお客さまが離脱することなく私たちの提供するサービスを受け入れてくれたということは、そこに「もっとも大切なことがあるからだ」と考えてよいと思います。基本的なこと、当たり前のことをこれまで以上にしっかり行っていくことの重要性に気づくことができました。

遠藤：最後に当業界の方々にメッセージをお願いします。

泉川：当時の私のように「一步踏み出したいが、その一步が出ない」という方がたくさんいると思います。その背景には様々な理由があると思いますが、そういったことは自分の思い込みであるケースが少なくありません。あなたの勇気ある一步を応援してくれる人は必ずいます。私は「やった失敗より、やらなかった後悔のほうが大きい」と考えています。人生は一回です。「やらない後悔」をしないためにも失敗を恐れずに勇気をもって行動されてはどうかと思います。

遠藤：ありがとうございます。泉川さんは「コロナに勝った男」に値すると思っています。頑張ってください。