



2018年版

知的資産経営報告書

株式会社サップス

saps.

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、お客様とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、お客様、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

sports assist possibility support

1. メッセージ

私たちsapsは、「スポーツ・健康・美容」コミュニティ拠点の創出により、日本社会に必要とされる日本の心（人間性）を取り戻し、成長させる事業を展開することで、「ゆしみと心地よさ、そして生きる喜びをも与える」社会の実現を目指します。

【これまでのサップス】

平成14年9月に創業した私たちsapsは、まもなく15年を迎えようとしています。創業当時、スポーツクラブ様の在庫リスク軽減を目的に、スポーツクラブ内プロショップ（水着、ウェア等）の完全委託販売により、多くのスポーツクラブ様のご支持をいただくことができました。

そのご期待にもっともっと応えたい。そんな思いが、スポーツクラブの設備・備品・運営マーケティングにいたるまで、「sapsに聞けば何とかしてくれるだろう」という、超提案型パートナーシップ企業としての礎を築くことができました。

この間に中小企業新事業活動促進法経営革新計画「スポーツクラブの再生事業」で兵庫県知事承認をいただいたことで、これまでに蓄積してきたノウハウをスポーツクラブの再生という新しいビジネススキームで、直営店として市場へ表現することができました。

この結果、私たちsapsが提供する信念や価値観が、これからの日本社会（地域）に必要とされている「本当に価値のある事業」であることを確信できました。



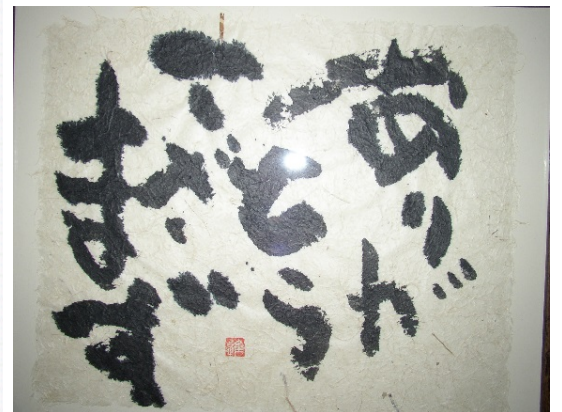
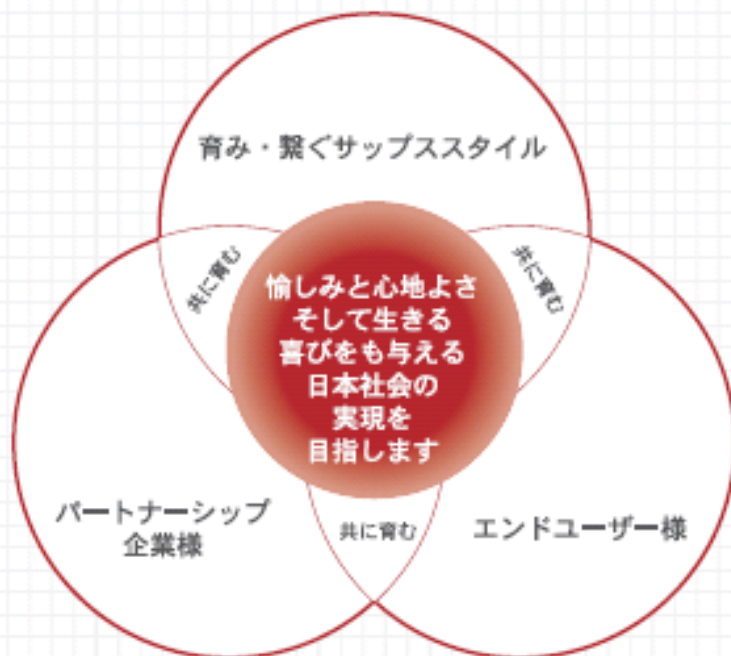
2018年4月1日
代表取締役 中瀬 敏和

1. メッセージ

【これからのサップス】

ではこれからの10年20年に向けて、私たちsapsはどのように歩むべきなのか。創業30年後の会社の消滅率は99.98%、なんと5000社に1社しか残らないといわれています。本当に価値のあるものであったら社会に生かされるはずだ！

この0.02%という奇跡の1社となる為のロードマップを共に働く仲間と創りあげたい。こんな想いと共に社員×役員＝our companyというサップススタイルによって知的資産経営報告書「ストーリーの展開」、第2創業に向けての取り組みを実施いたしました。



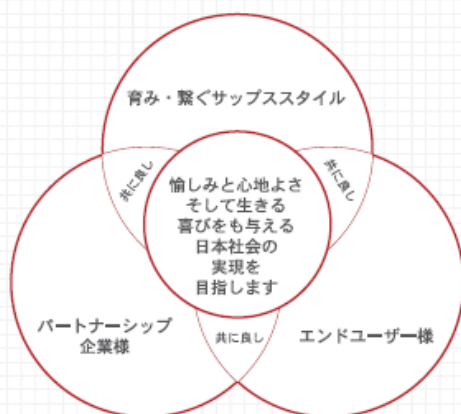
本書には「for＜with」お客様と共に、地域社会と共に創り上げる「楽しみと心地よさ、そして生きる喜びをも与える」社会実現への歩みを、企業成長の源泉となる私たちsapsの強み＝知的資産と共に記載いたしました。

- ① 予防医療への貢献
 - ② スポーツクラブ参加率上昇への貢献
 - ③ 日本社会の人口動態変容に対する「生きる喜び、やりがいづくり」への貢献
- という3つの指標に対し、「勇気無くさず・信念を持って・情熱を注ぐ」私たちsapsの未来に向けた更なるチャレンジと社会に必要とされ続ける企業への成長可能性にご期待いただければ幸甚です。

2. 経営理念 サップススタイル

サップススタイル

三方良しの関係によるつながりを大切に、徹底的にこだわります。



「for<with」
お客様と共に、
地域社会と共に、
創り上げます。

愉しみと心地よさ、そして生きる喜びをも
与える日本社会を実現していきます。

- ① サップスは社員と共にある会社です。社会に必要とされ、受け入れられるものを生み出し、誰もが仕事を通じて、誇りを持ち、自己実現を図っています。
- ② スポーツを通じて目的を成し遂げようとする人々を誠心誠意サポートします。スポーツにより人生を愉しめるものとなるよう真心をこめてサポートしています。
- ③ パートナー企業様との繋がりを大切に、その可能性をサポートすることで、共に成長・発展していきます。

＜サップススタイルの紹介＞

『パートナーの収益を創造するために』

『サップスに依頼すると何とかなる』という関係企業様のお声を頂いており、どのような要望に対しても、即お断りする事はなく、実現できるように働きかけることを意識し、誠実に対応しています。

『生まれ変わり続けるために』

お客様へ価値ある商品(人・モノ・サービス)を提供し続ける体制であり続けるため、三行提報による全社員の情報共有、有益な情報からプロジェクトの発足、商品の開発活用など継続的に実施しています。

3. 事業概要 組織体制・事業内容

組織体制

【運営体制】

経営企画会議[週1回]

理念経営の実施
企画開発→ビジネス化

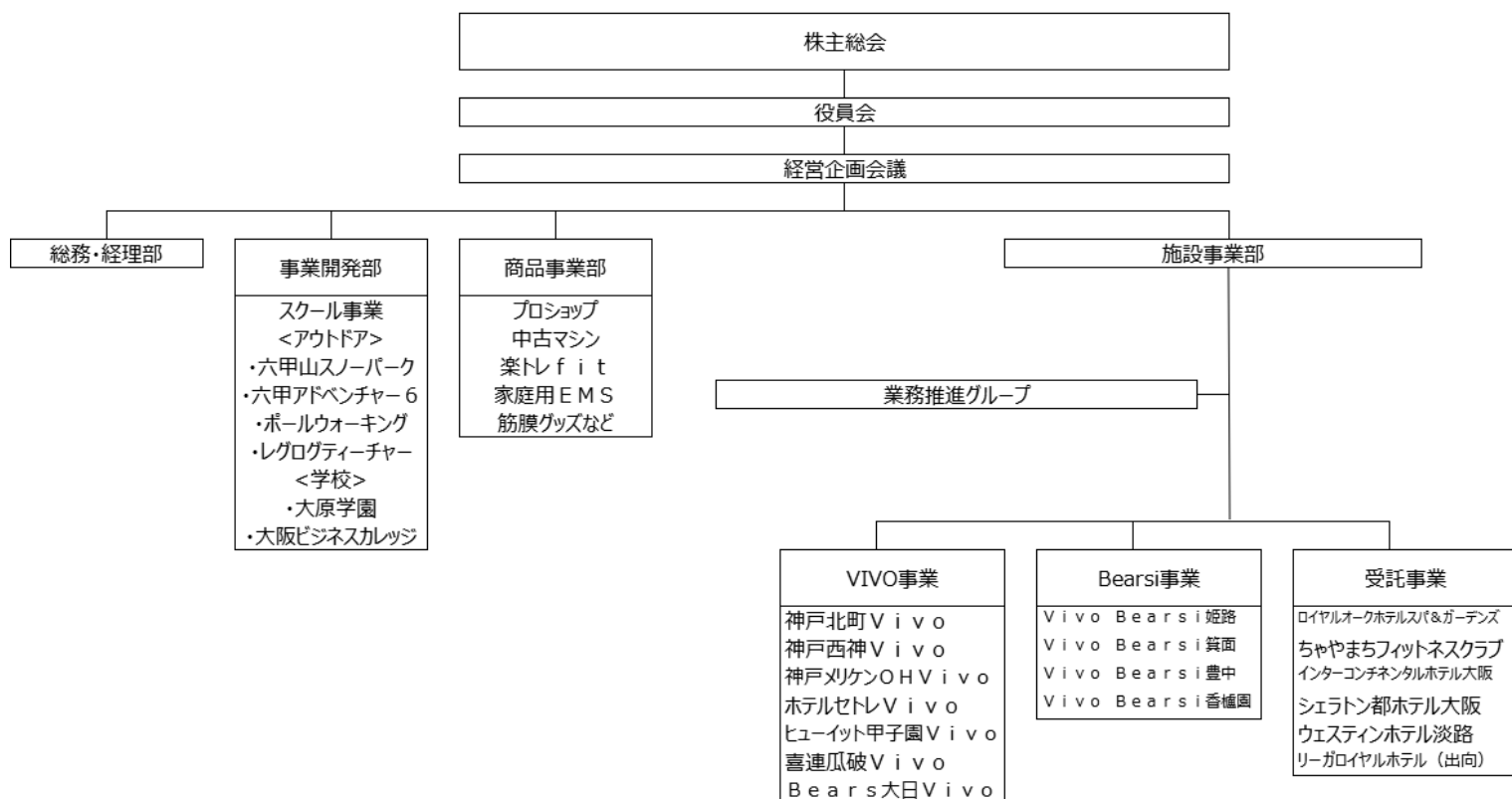
業務推進会議[月1回]

理念経営の実施
指導・接客のお客様満足度UP

三行提報[週1回]

会社の発展に繋がる情報の
提案・報告

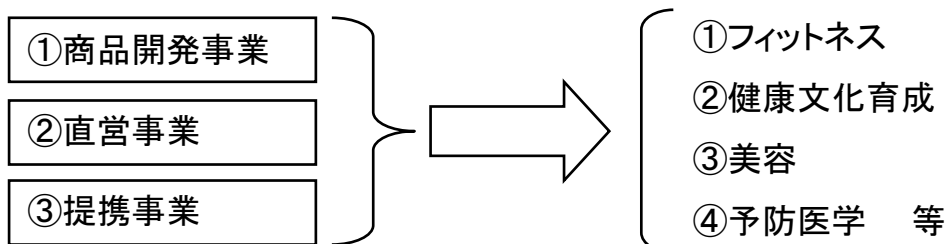
株式会社サップス組織図（2018年4月1日付）



事業内容

当社は経営企画室や各種プロジェクトなどの運営体制のもと、各部門が連携しながら、

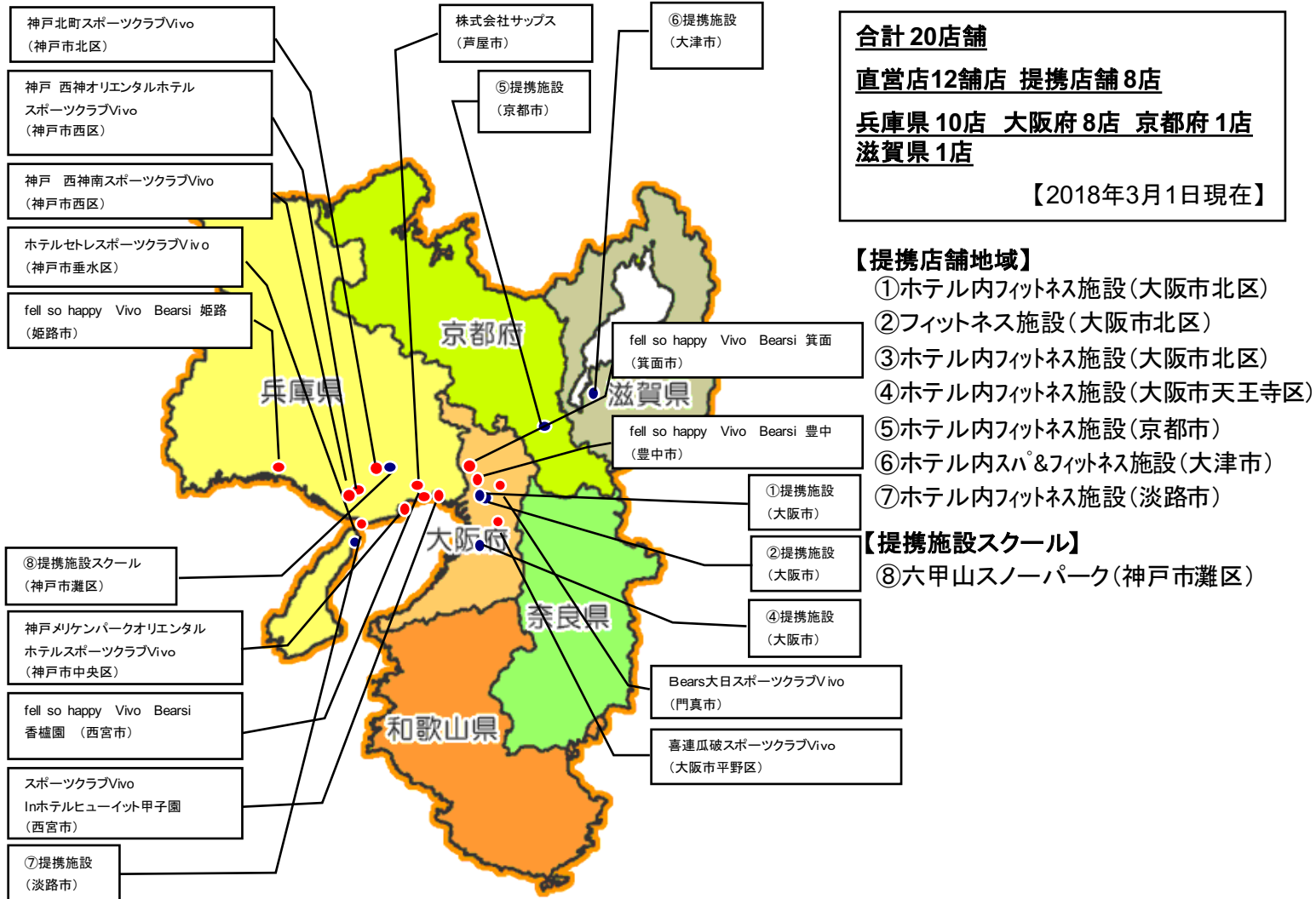
①商品事業 ②直営事業 ③提携事業を展開し、
フィットネスや健康文化育成、美容、予防医療などの分野の発展に貢献しています。



sports assist possibility support

3. 事業概要 各店舗(地域状況)

各店舗内容



【本社】		
株式会社サップス	兵庫県芦屋市茶屋之町2番22号	0797-35-6350
【直営店舗】		
神戸北町スポーツクラブVivo (ヴィーボ)	兵庫県神戸市北区日の峰2丁目3番1号	078-581-1009
神戸西神オリエンタルホテルスポーツクラブVivo (ヴィーボ)	兵庫県神戸市西区靴台5丁目6番3号	078-992-0003
神戸西神南スポーツクラブVivo (ヴィーボ)	兵庫県神戸市西区井吹台東町1丁目1-6	078-990-2550
ホテルセトレススポーツクラブVivo (ヴィーボ)	兵庫県神戸市垂水区海岸通11-1	078-704-3355
喜連瓜破スポーツクラブVivo (ヴィーボ)	大阪府大阪市平野区瓜破2丁目1番17号	06-6760-6600
feel so happy Vivo Bearsi 姫路 (ヴィーボ ペアルスイ)	兵庫県姫路市駅前町338番地	079-225-8700
スポーツクラブVivo in ヒューイット甲子園 (ヴィーボ)	兵庫県西宮市甲子園高潮町3丁目30番	0798-48-0080
feel so happy Vivo Bearsi 箕面 (ヴィーボ ペアルスイ)	大阪府箕面市箕面6丁目4番28号 サンクスみのお2番館2F	072-720-2255
feel so happy Vivo Bearsi 豊中 (ヴィーボ ペアルスイ)	大阪府豊中市岡上の町2-1-8 豊中パートレット5F	06-6848-8300
Bears 大日スポーツクラブVivo (ヴィーボ)	大阪府門真市向島町3-35 ショッピングモールBears イースト館1階2階	06-6206-4495
feel so happy Vivo Bearsi 香櫨園 (ヴィーボ ペアルスイ)	兵庫県西宮市市庭町9-12c	0798-35-6660
神戸メリケンオリエンタルホテル Vivo (ヴィーボ)	兵庫県神戸市中央区波止場町5-6 5F	078-335-2230
【提携施設】スクール		
六甲カンツリーハウス 六甲山スノーパーク	兵庫県神戸市灘区六甲山町北六甲4512-98	078-891-0366

※その他提携施設は別紙に掲載

3. 事業概要 商品事業

商品事業内容

商品・新商品(ハード・ソフト全て)に関する企画開発をしています。具体的には、スポーツクラブの商品販売からセール、マシン販売などを行っています。

事業内容

- ・フィットネス用品・スポーツ用品・健康器具・医療器具・節水器具・
アパレル用品・福祉用品・健康食品の販売
- ・コンピュータシステムの企画・開発・管理・運営及びコンサルティング
- ・イベントの企画・立案・請負業務
- ・新商品の企画・開発



商品事業の特徴

0から1を作り出す、1を10にする。

決まった事をやるだけでなく、自ら考え、遂行します。

まずは行動に移し、そこから、〇〇する為にはどうするか、を考え、

多くの企業様の助けの基、お客様に喜んでいただける提案を行っています。

物販



【催事・セール】



【フィットネス用品】



【クリエイト・ア・ブック】



【試飲会】

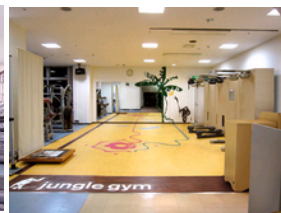
マシン・備品



【アスレチックジム①】



【アスレチックジム②】



【jungle gym】

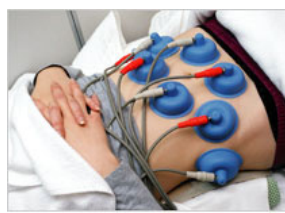


【プール】

プログラム・ソフト



【ポールウォーキング】



【Dr.ダイエット】



【スラックライン】



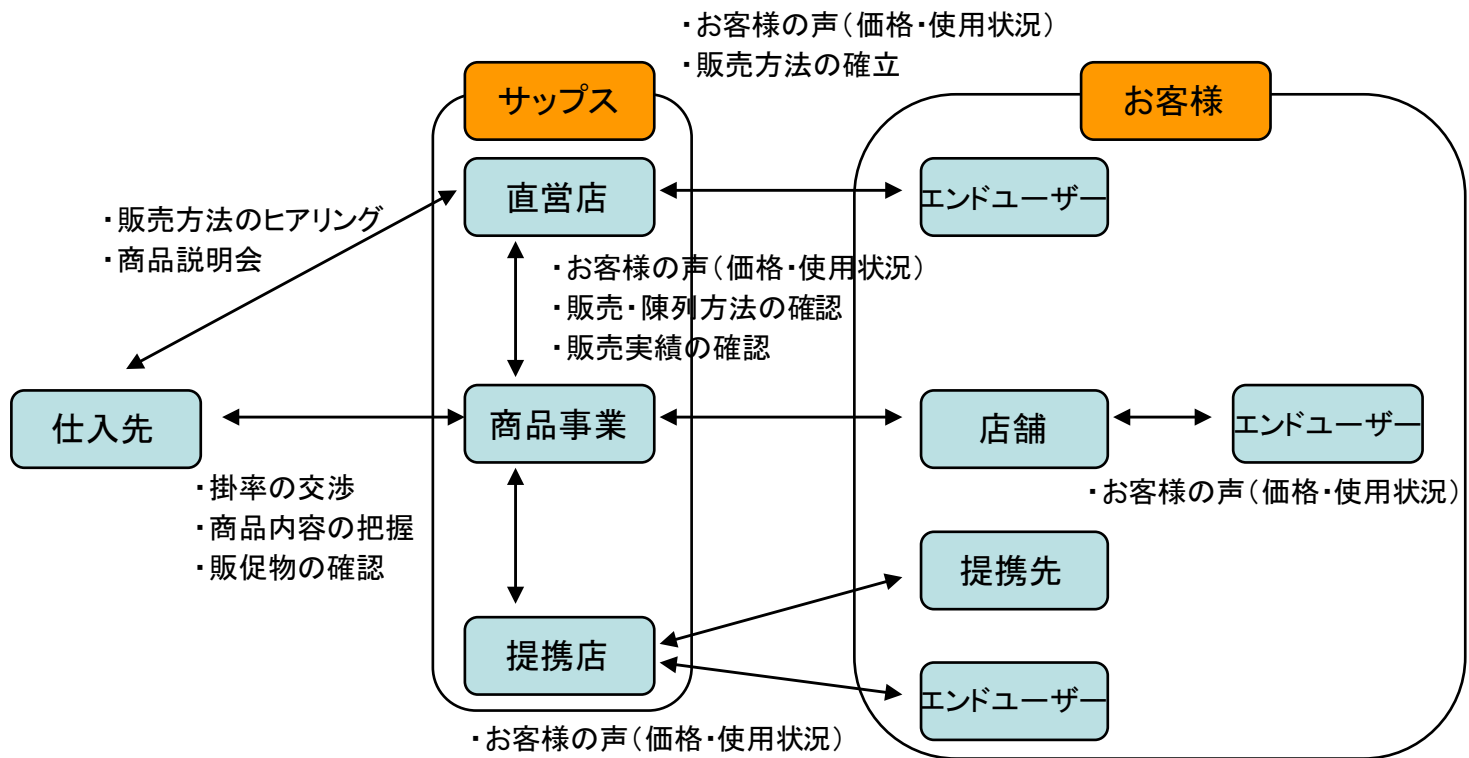
【LegLOG】

お客様の収益創造に貢献します。

3. 事業概要 商品事業 ビジネススキーム

ビジネススキーム

当社では、下記のビジネスモデルにて、お客様に『健康づくりのサービス』を『心をこめた細かなサポート』で、ご提供させていただいております。



【ポイント】

直営店での販売実績をもとに、他社へ提案することが出来ます。提携店での実施をすることにより、お客様（契約先・店舗・エンドユーザー）の生の声を聞くことが出来ます。

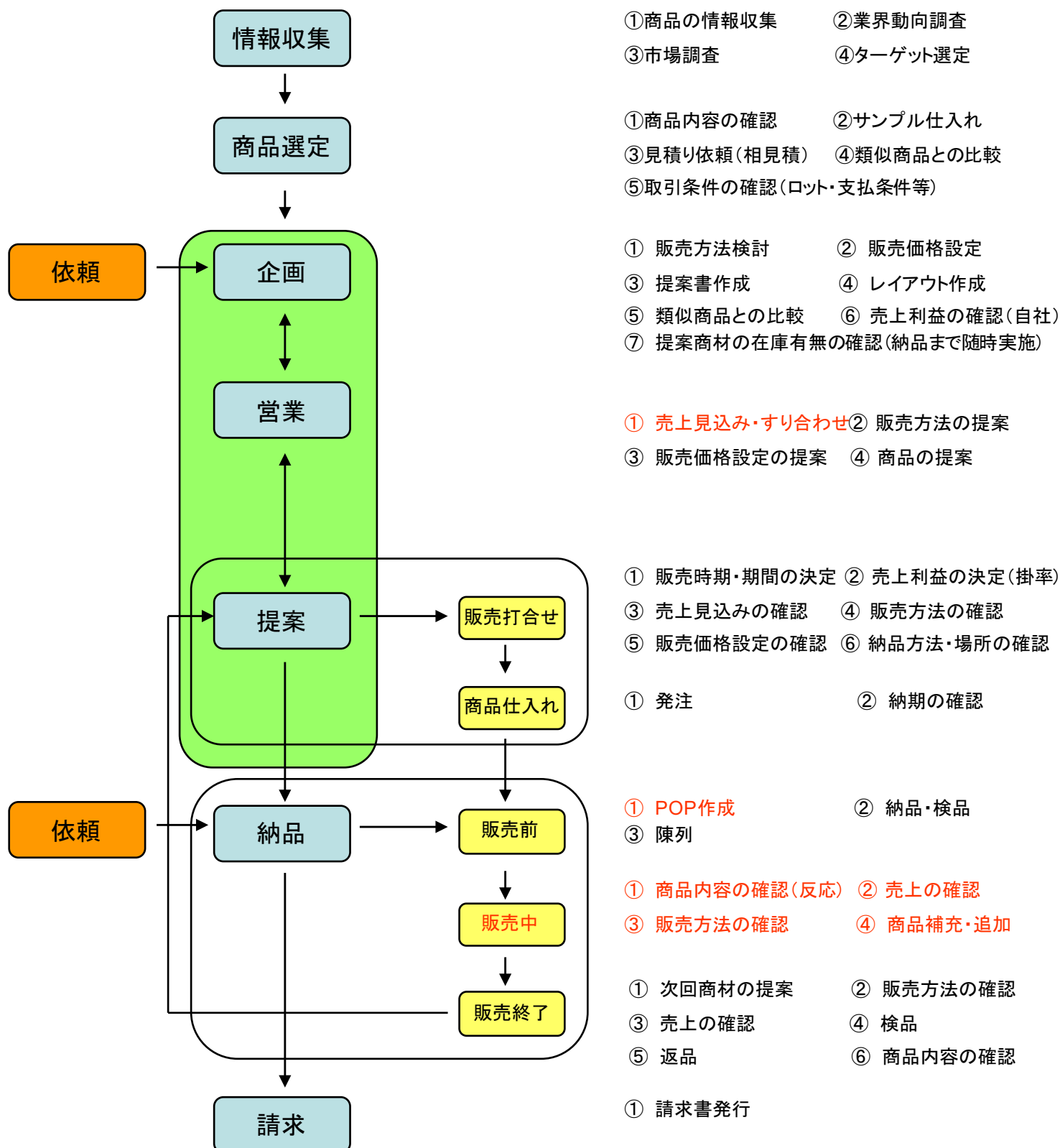
それにより、提案先へは販売時の懸念事項も伝えられ、よりリアルでお客様のニーズに沿った商材の提案が出来ます。仕入先との連携を密にすることで、より多くの情報をお客様へ伝えることが出来ます。



まずは、気軽にご連絡下さい。誠実に対応致します。

3. 事業概要 商品事業 収益創造のプロセス

収益創造のプロセス



3. 事業概要 商品事業 具体的取り組み

収益創造のための取り組み

商品販売はお客様との信頼関係で成り立っています。商品の提案だけでなく、フォローをまめにするにより、より良い関係を作ることができます。また、その信頼関係を維持するために、売上底上げ、提案内容・成約率の向上に努めています。



お客様の価値を高め、収益創造を実現しています！

事業概要 直営事業

直営事業内容

スポーツクラブVivo・スポーツクラブVivoジュニアスクール・
女性専用スタジオVivoBearsi(ホットヨガ・トリートメント・ネイル)の運営をしています。

直営店コンセプト

【スポーツクラブVivo】

フィットネスクラブがどこも同じとは限らない

健康になるだけじゃつまらない
ただやせるだけじゃ意味がない
もっと、人生を愉しめるクラブを選ぼう！

人生を愉しむスポーツクラブへ

「毎日がワクワクするVivo」
LET'S ENJOY THE LIFE MORE.

【スポーツクラブVivo】ジュニアスクール

子供たちの可能性は無限大

今しかできない、今しか吸収できないことがある
そのつまづきこそが、キミをぐんと強くする

未来の扉を開くスポーツクラブへ

「毎日がワクワクするVivo」
LET'S ENJOY THE FUTURE MORE.

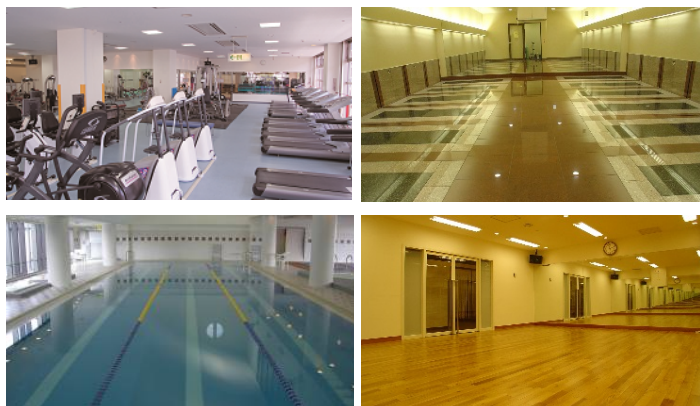
【feel so happy VivoBearsi】

女性がより美しくなるスクールがある

見落としがちな大切なものを
もう一度見つめなおして美しく生きる

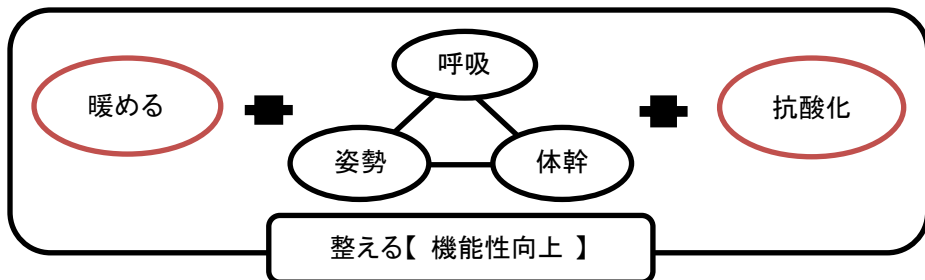
「こころとからだ」の両面から
美しさをプロデュース

さあ、もっと命の営みを見つめた
Inside Beauty を始めましょう



ワークアウトコンセプト

人生を愉しむためには健康体でなければなりません。スポーツクラブVivoでは、姿勢・呼吸・体幹という3つのポイントを基本とし、暖める(細胞活性)・抗酸化(エイジングケア)というキーワードを付加し、皆様の健康をサポートしています。



①筋力の向上 ②柔軟性の向上 ③バランスの向上 ④日常生活の効率性の向上 ⑤上半身と下半身の連動性の向上

店舗理念



私達は「お客様の視点」を大切にします。
私達は「同じ価値観」を共有します。
私達は「日々、新しいクラブ」に生まれ変わります。

sports assist possibility support

3. 事業概要 直営店舗紹介

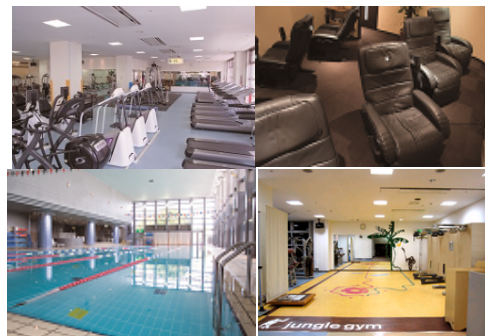
①神戸北町スポーツクラブVivo (ヴィーボ)

商業施設内にある施設として地域の多くのお客様に足を運んで頂いています。ワークアウトジムでは人間の動きに向かい合い開発されたマシン(マトリックス)や身体の動きに合わせて動くキネシスを導入。プログラムではエアロビクスやステップ以外にホットヨガ、ピラティス、自力整体など、自然治癒力を高めるレッスンも実施。また、運動後ゆっくりとくつろげるリラクゼーションルームやロッカー内ではマッサージチェアも完備しています。

アピールポイント

各年齢層に応じた多彩なプログラムで皆様の可能性をサポートいたします。

『ファンクショナルゾーン=jungle gym』で、カラダを動かす楽しさを感じながらバランスを整えることができます。



②神戸 西神オリエンタルホテルスポーツクラブVivo (ヴィーボ)

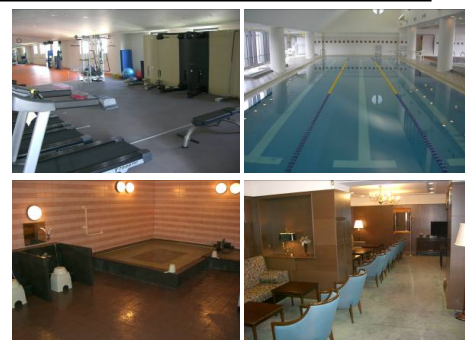
ホテルフィットネスの特徴である落ち着いた空間、高級感を活かし、さらに700名に限定したメンバーシップにより、ゆったりとしたクラブになっています。

ジムエリアでは、個々の身体の動きにあわせてトレーニングできるケーブルマシン『キネシス』を導入。その他、プールや、近隣にはないプログラム(ホットヨガ・アウトドア)や、EMSを使用する医学博士考案の『Dr.ダイエット』など、多くの方が楽しめるクラブです。

アピールポイント

『カラダを整える』をコンセプトにトレーニングやプログラムを実施しています。

落ち着いた雰囲気で自分のペースでトレーニングができます。また、ホテルの環境を活かしたラウンジやお風呂、プールは、ココロとカラダを癒す空間となっています。



③ feel so happy Vivo Bearsi姫路(ヴィーボ ベアルスイ)

「ホット」+「ヨガ」=効果2乗 という「ホットヨガ」を中心に女性専用のクラブです。ホットスタジオ2面(1面は岩温癒兼用)

①スクールメンバー(ホットヨガ会員)、②岩温癒会員、トリートメントを中心とした③エステ会員の3種があります。

アピールポイント

駅近で便利な女性専用ホットプログラムカルチャークラブです。

ヨガ・ピラティスのレッスンのみでなく、きれいなお肌を体感出来るエステ、指先の美しさを堪能ネイルなど女性専用ならではのサービスが充実しています。



3. 事業概要 直営店舗紹介

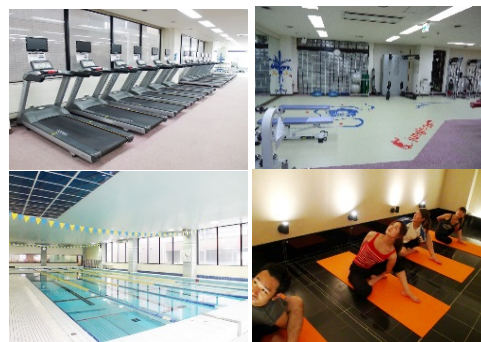
④喜連瓜破スポーツクラブVivo(ヴィーボ)

喜連瓜破駅徒歩1分にある施設で、岩盤浴ホットスタジオをはじめとする3つのスタジオを備えていることで、大人気のホットヨガプログラムからダンスプログラム・調整系プログラム、キッズダンス・チアダンスなど多彩なプログラムで地域のお客様を魅了しています。もちろん「ファンクショナルゾーン=jungle gym」や25mプール、ミストサウナ、ドライサウナ、無料マッサージ機なども備える大人から子供まで楽しめるスポーツクラブです。

アピールポイント

岩盤浴ホットスタジオを含む3つのスタジオが特徴のスポーツクラブです。

特に岩盤浴ホットヨガや岩盤浴リラクゼーションは会員になると無料で楽しめることで、お客様にご好評をいただいております。



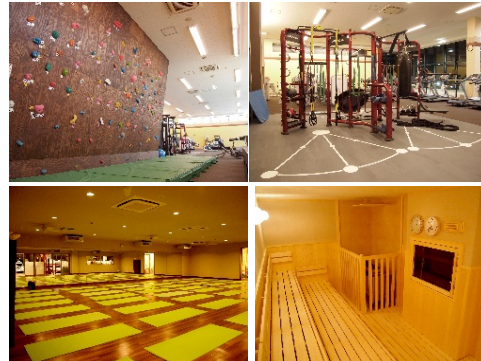
⑤神戸 西神南スポーツクラブVivo(ヴィーボ)

西神南ニュータウンの中心にある施設です。関西最大級のホットスタジオにて、ホットヨガなど多彩なホットプログラムを展開すると共にアリーナスタジオでは、スラックライン・3ON3バスケットボール・エイベックスダンススクールなど特徴的なプログラムを提供しています。開放的で機能性を高めることができるワークアウトジムでは、サーキットマシンやボルタリングなど、楽しく運動を行える仕掛けが満載のスポーツクラブです。

アピールポイント

関西最大級のホットヨガスタジオを備え、アリーナスタジオ、ボルタリング、スラックライン、加圧トレーニングなど特徴的なプログラムが満載です。

ロッカーも広々と開放的で、お風呂やテレビ付サウナ、マッサージチェアも充実の楽しい空間となっています。



⑥ホテルセトレススポーツクラブVivo(ヴィーボ)

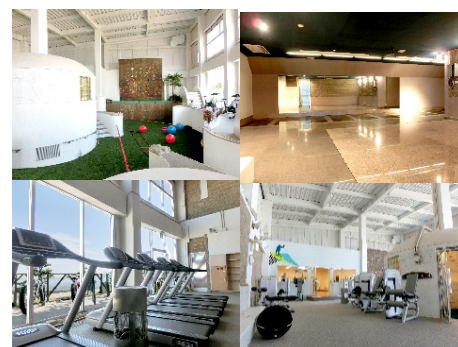
明石海峡大橋が目にある絶好のロケーションで、インドアとアウトドアテラスにボルタリングとスラックラインのエリアを設置。

ホット岩盤スタジオ、テラススタジオ、通常スタジオ、室内芝生ゾーン、アウトドア足裏刺激歩行ゾーン、ファットサンドバイクなどを取り入れた新しいカタチのスポーツクラブです。

アピールポイント

開放感溢れるインドアゾーンでのワークアウトプログラムから、明石海峡大橋を望むアウトドアテラス。

舞子海岸でのアウトドアフィットネスアクティビティプログラムまで、シーサイドというロケーションを存分に満喫いただける新しいカタチのスポーツクラブです。



3. 事業概要 直営店舗紹介

⑦スポーツクラブVivo(ヴィーボ) in ヒューイト甲子園

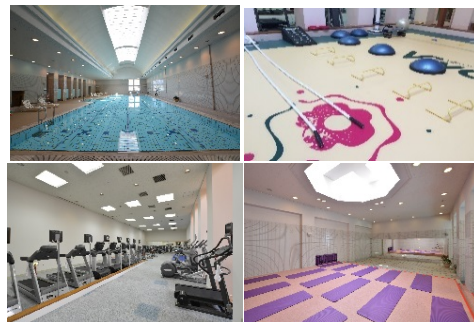
ホテルフィットネスの特徴である落ち着いた空間、高級感を活かし、さらに800名に限定したメンバーシップにより、ゆったりとしたクラブとなっております。

ジムエリアでは、個々の体の動きに合わせた最新のトレーニングができるファンクショナルエリアが充実しており、キネシスも導入しております。その他、プールやゴルフフレンジも備えており、ゆったりと誰もが楽しんでいただけるスポーツクラブとなっております。

アピールポイント

『姿勢・呼吸・体幹』3つのポイントを基本としたトレーニング・レスンプログラム。

年齢・性別問わず多くの方にご満足いただけるクラブです。リラクゼーションルームも充実しており、快適にお過ごしいただけます。



⑧ feel so happy Vivo Bearsi箕面(ヴィーボ ベアルスイ)

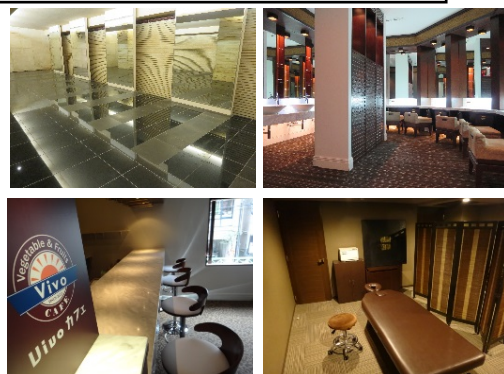
ベアルスイ2号店。ベアルスイのコンセプトである“見落としがちな大切なものをもう一度見つめ直していく美しく生きる”たくさんの女性にとって「活き活きとした、幸せを感じる場所」をコンセプトとした女性専用ホットスタジオです。

姿勢・呼吸・体幹という3つのポイントを基本とし、癒しと活力を与えられる新しいフィットネスクラブとして皆様の「美の継続」をサポート致します。カフェも併設しております。

アピールポイント

一歩足を踏み入れれば、落ち着いた雰囲気的空間が広がり、外面からは想像もできないくらい中はゆったりとしております。

ヘルシーなスムージーを楽しめるカフェスペースもあり、心も身体も癒される空間を提供致します。



⑨ feel so happy Vivo Bearsi豊中(ヴィーボ ベアルスイ)

「ホット」+「ヨガ」=効果2乗 という「ホットヨガ」を中心に女性専用のクラブです。

①ホットスタジオ2面 ②ファンクショナル&らくらくフィットネス ③ドクターダイエット ④エステ ⑤Vivo Cafe 健康的で素敵な女性を目指すスクールです

アピールポイント

スタジオ2面で充実のホットヨガ、常温クラスのプログラムも充実しております。

Vivo Cafeにはキッズスペースがあり、子連れでも利用できます。またカルチャークラスでも利用するスペースとなっております。



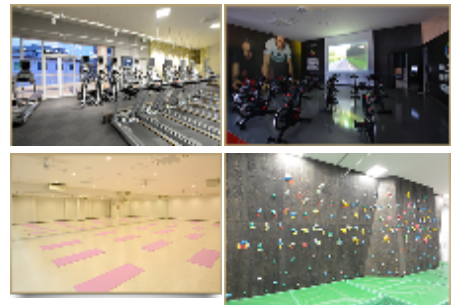
3. 事業概要 直営店舗紹介

⑩ Bears大日スポーツクラブ Vivo

Vivo節目の直営10店舗目として、初のショッピングモールのテナントとしてBears内にオープン。ホットヨガスタジオを含め2面のスタジオに、広いジムエリア、マイライドバイクなど充実のプログラムを提供致します

アピールポイント

日本初プログラムのマイライドバイクはじめ、ポールウォーキング、ボルダリング、スラックラインなどアクティブシーンの充実に加え、Drダイエット、トリートメント、カフェなど健康 & 美へのアプローチも充実した新しいタイプのフィットネスジムで、あなたをお迎えします。



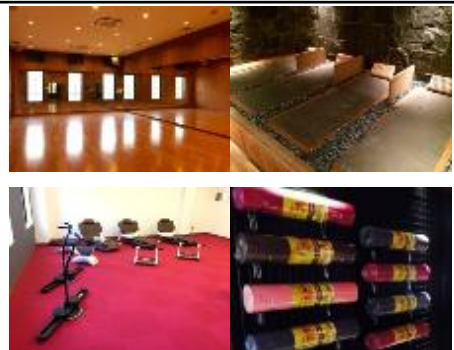
⑪ feel so happy Vivo Bearsi香櫨園 (ヴィーボベアルスイ)

香櫨園の駅に隣接、関西初の富士山溶岩浴装置によるマグマスパススタジオが、ベアルスイ4号店として誕生。

スタジオ、溶岩浴、水素水、トリートメントルーム、ファンクショナルエリアを備えた充実のプログラムで女性の美をサポート致します

アピールポイント

関西初の富士山溶岩浴装置によるマグマスパススタジオが、ベアルスイ4号店として誕生。マグマスパススタジオでは、溶岩浴としての利用も可能です。トリートメントルーム、ファンクショナルエリアを兼ね備えた充実のプログラムを体験ください。

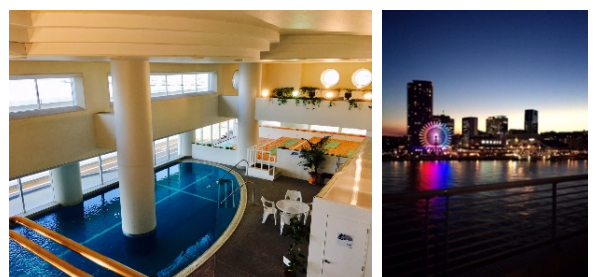


⑫神戸メリケンオリエンタルホテル Vivo

神戸港を一望できるロケーションで大人の為のラグジュアリーフィットネス。リラグゼーションプールは、海を前にまるで空中を泳いでいる感覚に。モザイクの夜景を眺めながらのランニングマシンなど、極上な満足感を感じていただける施設となっております。

アピールポイント

「岩塩ホットスタジオ」ではミネラルの働きで身体を芯から温めます。代謝が上がりシェイプアップ効果、お肌の保湿、抗酸化作用と老廃物排出によるデトックス効果、エイジングケアをご体感下さい。



3. 事業概要 直営店新事業紹介

ドクターダイエットスクール (神戸西神店、ホテルセトレ店、ロイヤルオーク店、ヒューイット甲子園店、大日店、豊中店)

医学博士考案の新しいメディカルダイエットプログラムです。間違ったダイエットが肥満体質を加速させます。リバウンドしにくい正しいダイエットを個別指導スクールというカタチで提供します。
認知行動療法を取り入れたプログラム内容で、ヘルシーIQを高めることで生活習慣を改善し、筋肉の多い、脂肪の少ない、そして代謝の良い、若々しい身体づくりをサポートするため、ドクターダイエットは開発されました。

アピールポイント

ドクターダイエットは、20分間寝ているだけで腹筋・背筋200回分の運動効果が得られるEMSマシンと個別指導カウンセリングによる、運動が苦手な方、運動しても続かない方などに最適の、がんばらなくても続けることのできる正しいダイエットプログラムです。

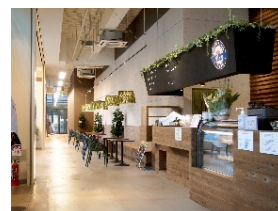


Vivo (ヴィーボ) Café (西神南店、ベアルスイ箕面店、ベアルスイ豊中店、Bears大日店)

今人気の新鮮な野菜や果物を使った本格スムージーが飲めます！
生の野菜や果物をほぼ丸ごとスムージー状にすることで、栄養素をたっぷり補給できる健康ジュースです。
神戸のグラノラジャーニーのグラノーラを使用したパフェもあります。(メニューは店舗により異なります)

アピールポイント

モデルのブログや女性誌でも頻繁に特集されるフレッシュスムージー(例: グリーンスムージー)とVivoCafeで地域のコミュニケーション拠点、メンバーの交流場としてご利用いただけます。



アウトドアフィットネスアクティビティ(ホテルセトレ店)

明石海峡大橋を望む絶好のロケーションで、シーサイドテラス「トライポット」と中心に、アウトドアフィットネスアクティビティプログラムを提供しています。
淡路島を背景に海風を感じながら自然に溶け込むエクササイズは、自分と向き合い新しい自分を発見するのに最適な環境です。

アピールポイント

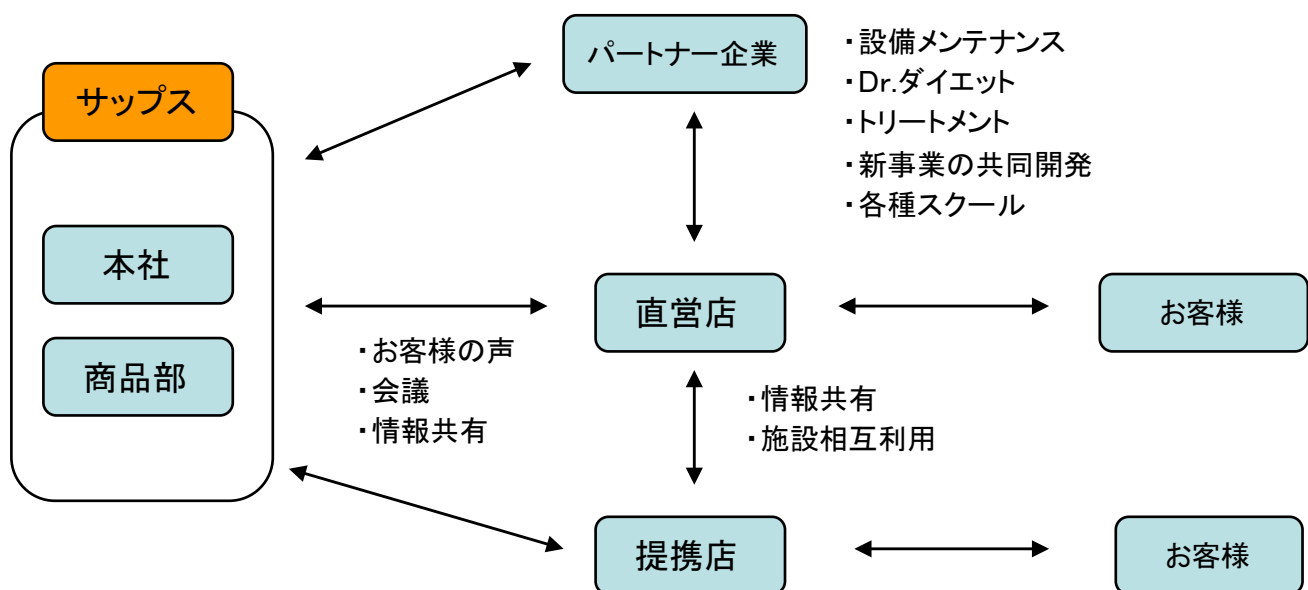
アウトドアメンバーへの登録で、ボルタリング、スラックライン、テラスヨガ、ポールウォーキング、ファットサンドバイクなどのアウトドアフィットネスアクティビティを満喫していただけます。



3. 事業概要 直営事業 ビジネススキーム

ビジネススキーム

当社では、下記のビジネスモデルにて、お客様に『健康づくりのサービス』を『心をこめた.細かなサポート』で、ご提供させていただいております。



【ポイント】

本社を含め関係者全ての協力でお客様との関係が成り立っています。
自店舗単独で考えるのではなく施設全体の収益創造を意識しています。

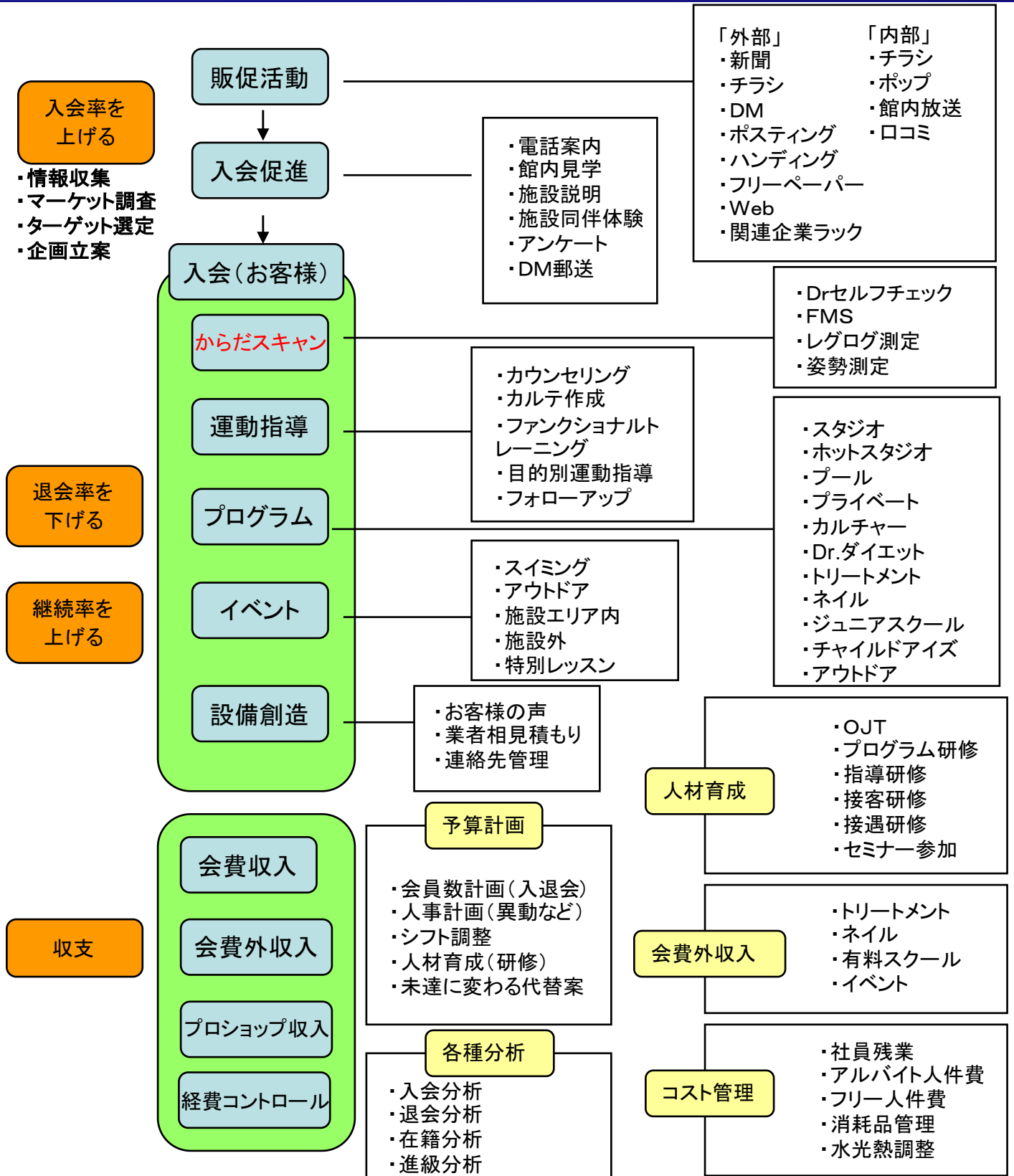
- 本社と直営店の密な情報交換による経営戦略の決定。
- 直営店と提携店との連携によるイベントの実施や情報交換。
- パートナー企業との新事業の共同開発を実施。



三方良しに基づき地域に根付く運営をしています！

3. 事業概要 直営事業 収益創造のプロセス

収益創造のプロセス



3. 事業概要 直営事業 具体的取り組み

収益創造のための取り組み

人生が愉しくなる、毎日がワクワクするをコンセプトに、様々なソフトを用意し、地域に密着したクラブ運営を目指しています。

地域の皆様の健康増進のコミュニティ施設として、いろんな情報を発信し、子供から大人までの様々な可能性をサポートします。

クラブとして、本当に必要なものを見極めながら、提案し続けます。

目的	取り組み内容	具体的対策
入会率 を上げる	・キャンペーン実施 ・紹介者を増やす ・スタッフ教育	・チラシ、HP作成 ・お客様満足度のUP ・入会目標の共有化
退会率 を下げる	・施設創造 ・プログラム提供 ・お客様へのフォロー	・早期改善・更新・新規導入 ・カルテ作成、トレーニング指導 ・こまめなコミュニケーション
会員獲得単価 を下げる	・低コストでのチラシ作成 ・内部販促の実施 ・同伴利用促進	・相見積を取る ・館内掲示や配布物を使用 ・同伴割引の実施
会費外収入 を上げる	・有料プログラムの実施 ・一般利用促進 ・イベントの実施	・カルチャー、トリートメント ・期間限定の都度同伴利用 ・水泳、アウトドアなど
商品売上げ を上げる	・定番商品の選定 ・陳列の工夫 ・セールの実施	・お客様に合わせた商品準備 ・定期的な配置転換 ・季節に合わせた商品準備
経費を 下げる	・人件費 ・消耗品 ・水光熱費	・シフト調整 ・在庫管理表による管理 ・使用時間の調整

お客様の価値を高め、収益創造を実現しています！

3. 事業概要 提携事業

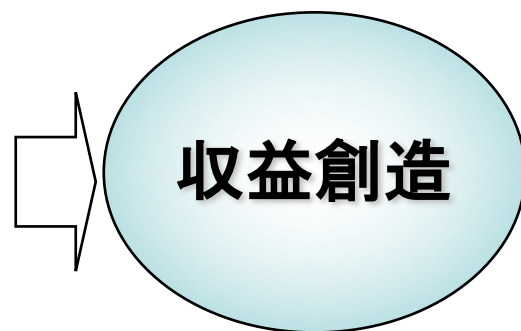
提携事業内容

提携店の運営をしています。ホテルを中心に運営委託を行っています。提携事業のコンセプトである『三方良しにもとづくパートナーシップ』を意識し、その施設全体のシナジーを発揮し、施設全体の収益性向上・収益創造を実現させています。

三方良しにもとづくパートナーシップ

【提携の流れ】

- ①施設・立地・オーナーコンセプトに沿った提案
- ②プログラム企画の提供
- ③目的に応じた適切な運営



＜提携事業事例＞

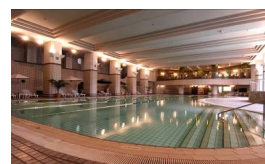
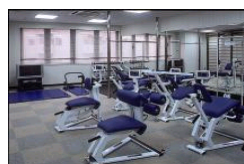
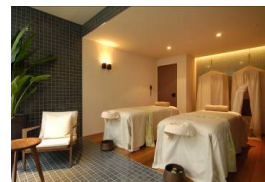
六甲山スノーパークの運営を提携しています。競合数社によるコンペが実施されたが、当社の経営理念が共感され、パートナーシップを発揮できる提案が評価されたことにより、提携につながりました。

【提携店】

ロイヤルオークホテル スパ&ガーデンズ
シェラトン都ホテル大阪
ちややまちフィットネスクラブ
インターコンチネンタルホテル大阪
ウェスティンホテル淡路
リーガロイヤルホテル(出向)

【スクール】

六甲山スノーパーク スキースクール・スノイルキッズスクール
大原学園、大阪ビジネスカレッジ
日本ポールウォーキング協会 賛助会員 関西地区プロデュース



3. 事業概要 提携店舗紹介

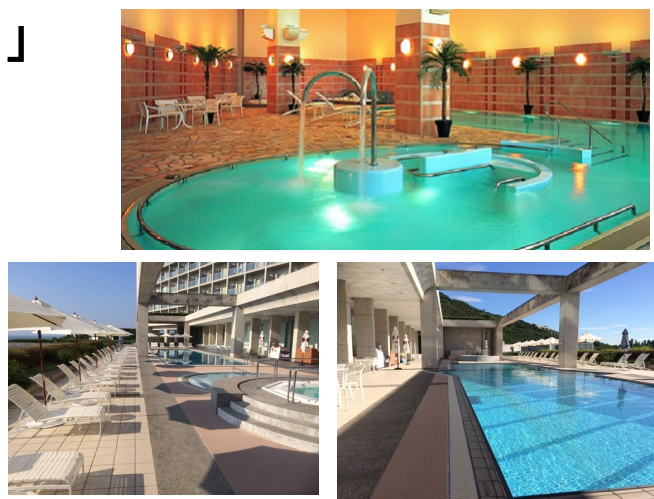
ロイヤルオークホテル スパ&ガーデンズ 「ロイヤルオークスパ」

ホテルフィットネスの特徴である落ち着いた空間、高級感を活かし、ゆったりとしたクラブです。ジム、スタジオ、プールはもちろん、カラダを調整する為の「整体」、EMSを使用する医学博士考案の「Dr. ダイエット」、癒しの空間「スパトリートメント」など、多くの方が楽しめるクラブです。落ち着いた年齢層で、ゆったりとマシンを待たずに利用できる、高級感の有るクラブです。非日常的な空間を是非、お楽しみください。ココロとカラダをゆっくりと癒してください。



ウェスティンホテル淡路 「リストーロ」

空気も良く落ち着いた雰囲気、マシンジム・スタジオ・プール・ジャグジー・サウナ・エステ・テニスを完備しており、夏には屋外プールが開放され、海を一望できホテルならではのリゾート感を感じられる施設となっております。



ちややまちフィットネスクラブ

大阪 梅田 茶屋町 街の喧噪から一瞬にして別世界へと誘う、どこまでも優美で上質な空間、極上のリラクゼーションが味わえる贅沢なスペースと行き届いた様々なサービスを提供し続けるクラブであります。

トレーニング前後にはペアストレッチを行い、オリエンテーションやカウンセリングによって個別メニューの作成。
さらに経験豊富なパーソナルトレーナーも充実しています。

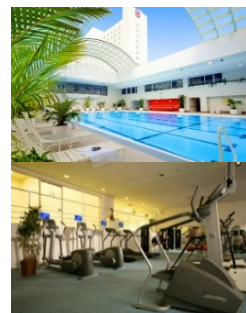


3. 事業概要 提携店舗紹介

シェラトン都ホテル大阪「都ヘルスクラブ」

近鉄上本町駅、地下鉄谷町九丁目駅直結のホテルフィットネス。
ホテル内フィットネスの特徴である落ち着いた空間、
高級感のあるクラブです。

また、都会の喧騒とは別世界の極上のリラクゼーションスペース。
本格的な室内プールは天井が開閉式の開放感たっぷりです。
ジム、スタジオ、ラケットボールコート、バス・サウナ、
メンバーズラウンジなども完備しています。

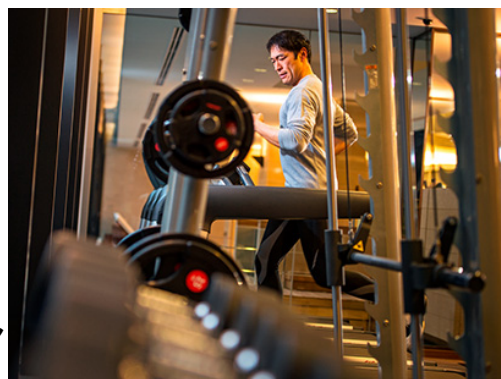


インターコンチネンタルホテル大阪「フィットネスセンター」

大阪 梅田 グランフロント大阪に隣接するファイブスターホテル「インターコンチネンタルホテル大阪」の4Fにあるフィットネスセンター。限定のメンバーシップとホテルゲストがゆったり利用できる空間を提供。

24時間利用可能なジムには最新のマシンが揃い、
20M * 10Mと広々とした屋内プールも完備。
お子様連れもご利用いただけます。

各ロッカーには高級温泉を髣髴させる日本式浴場、
ドライ、ミスチームサウナなども備え、都会の中心で
味わう、想像を超えたリフレッシュ&リラクゼーション
空間を提供しています。



3. 事業概要 スクール紹介

「六甲山スノーパーク」(旧六甲山人工スキー場: 六甲山観光株式会社運営)

「ENJOY SNOW、ENJOY ROKKO」

「スキー・スノボ・雪あそび。冬の楽しみ、み～んな六甲山で。」

2011シーズンより、六甲山株式会社よりスキースクールの運営を委託されています。通年一定の利用のあるスキースクールの質の向上を図っています。(全体的な集客を) そのスキースクールのクオリティ向上を目指し、委託依頼前の問題点を踏まえて運営への提案などを行い、「レベルアップカード」を例に上達度合いが一目瞭然のカードを導入し、技術向上から楽しみ、そしてリピーターへと繋げる。

レベルアップカードはシーズンを通して改善が必要な場合は、変更等行っています。スキーインストラクターは約130名の登録があり、レッスン受講者に対してインストラクターを配置させます。また、2016シーズンより幼児を対象にした「スノイルキッズスクール」を開始、3～6歳の受講者が大幅に増え、大いに楽しんで頂いております。

クラス

・キッズコース・小学生コース・一般コース・グループ&ファミリーレッスン

・学校団体スキースクール

※今後、グリーンシーズンでの運営を提案中



大原スポーツ&メディカル専門学校

難波校、和歌山校、京都校、神戸校、姫路校

大原学園はJAF、JATI、健康運動実践指導者の養成認定校になっております。

スポーツトレーナーやスポーツインストラクターなどのスポーツ分野の非常勤講師をしております。



一般社団法人 日本ポールウォーキング協会

賛助会員 関西地区プロデュース

ベーシックコーチセミナー、アドバンスコーチセミナー、LegLOGティチャーセミナーの開催

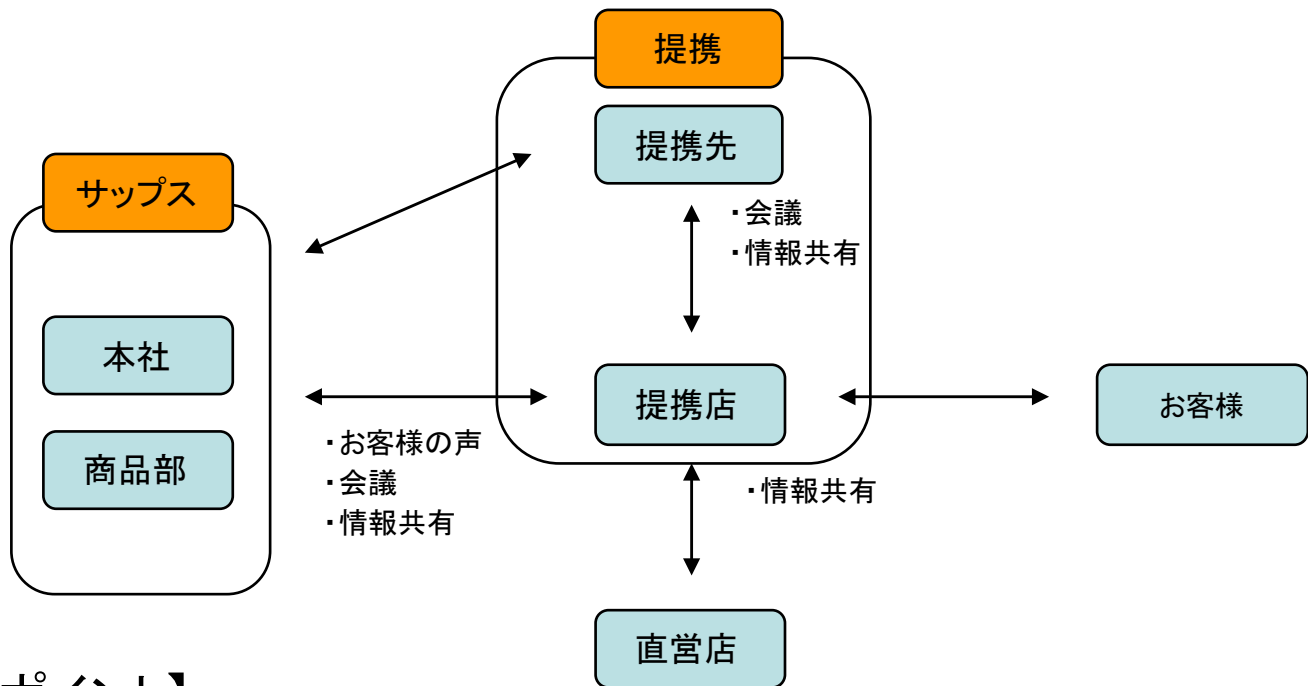
講義 (2時間)	・ポールウォーキングの科学		他
	・指導ガイドライン		
	・運動強度設定		
	・コーチングテクニック		
	・安全管理		
	・筆記クイズ		

実技 (2時間)	・フィットネスウォーク		他
	・ポールワークと足の運び		
	・ポール体操&らくらく筋トレ		
	・クラスフォーマット		
	・実技ドリル		
	・実技チェック		

3. 事業概要 提携事業 ビジネススキーム

ビジネススキーム

当社では、下記のビジネスモデルにて、お客様に『健康づくりのサービス』を『心をこめた細かなサポート』で、ご提供させていただいております。



【ポイント】

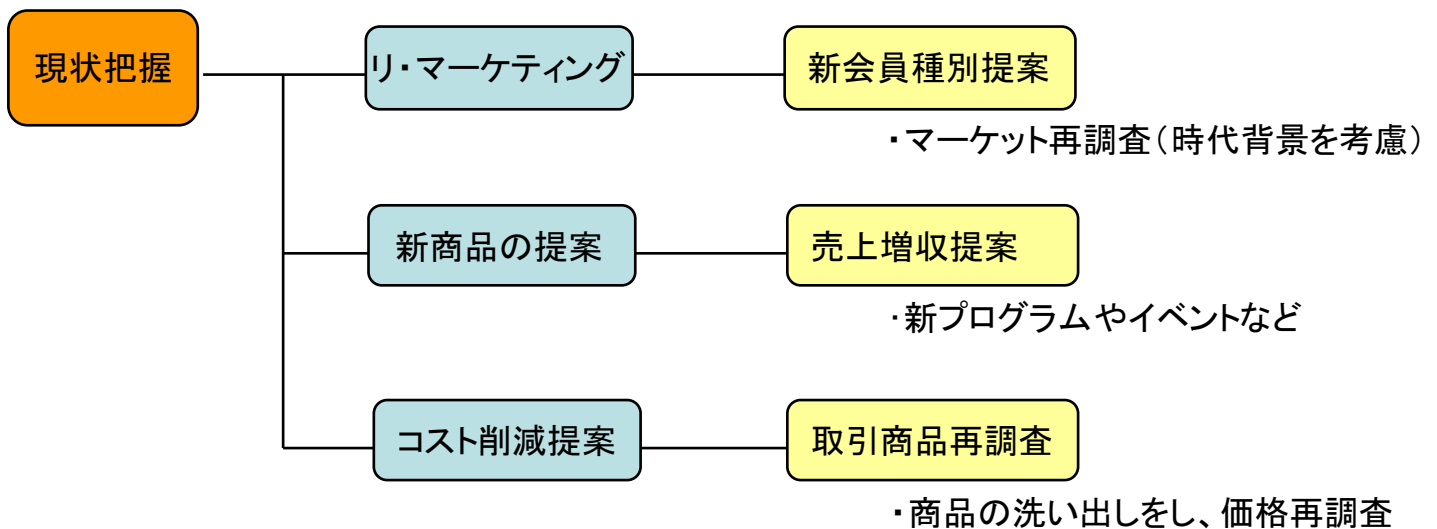
- 提携先との打ち合わせにより、最適な運営に見合う人材やサービスを提案していきます。また、提携店（現場）と提携先とも常に情報のやり取りを行います。
- サップス直営店で活かされる情報・サービスを自店で活かせる形に変え、提供しています。
- お客様の価値をくみ取り、提携先・お客様の満足につながる価値を創造し提供しています。



三方の信頼関係が築け、各々の価値につながります。

3. 事業概要 提携事業 収益創造のプロセス

提携先の収益創造



実例1

あるホテルのリニューアル時に、リマーケットをした結果、現状の会員種別では、今後の新入会は難しいことが判明した。そこでホテル側の収益をよくできるようにするため、新入会者に対して、初期費用の削減で入会しやすい種別を提案した。また、弊社のプログラムを導入することで、ホテルの会費外収入を増加できるようにし、その導入コストをリース契約などランニングコストで対応できるように提案、実施することで、初期投資のコストを削減した。

実例2

あるホテルでは、リネン費のコストコントロールがうまくできておらず、リネン業者に任せきりであった。そこで、1日の使用枚数を管理し、納品数もそれに応じて送品依頼することにより、過剰在庫を減らし、コストダウンを実現した。

実例3

あるホテルでは、新規契約時にフィットネスマシンを導入する際、現状の会員構成などから適切なマシン構成を提案し導入することで、会員数の増加、収益向上を実現した。

3. 事業概要 提携事業 具体的取り組み

収益創造のための取り組み

店舗・施設の特徴を活かし、オーナーの意向に応じ、直営店のノウハウを取り入れながらプログラム提案やサービスの提供を行います。

目的	取り組み内容	具体的対策
・入会率を上げる	・キャンペーンの実施 ・体験会員募集 ・紹介キャンペーン ・無料体験の実施	・販促ツールの作成(チラシ、POP、HP掲載) ・会員DM、個人企業DM ・人的告知(声掛け、放送等)
・退会率を下げる	・レッスンプログラム内容の充実 ・パーソナル運動指導 ・カウンセリングの充実 ・施設メンテナンス管理	・目的に応じた運動指導 ・マンネリにならないように提案 ・パーソナルレッスンの強化 ・早期の修繕対応
・在籍期間を延ばす	・カウンセリングの実施 ・運動指導 ・無料イベント実施	・定期的に体組成測定 ・目的に応じたプログラム作成 ・体力測定、特別レッスン、くじびき等
・会費外収入の強化	・利用促進 ・有料プログラムの提案実施 ・イベントの実施	・お客様満足向上(プログラム強化) ・スクール、パーソナル強化 ・日帰りアウトドアイベント
・商品販売強化	・定番商品の充実 ・セールの実施 ・陳列、POPの充実	・定番商品の欠品を防止、定期的な見直し ・お客様ニーズ確認と時期の選定 ・わかりやすいPOP、目に留る陳列
・経費を下げる	・人件費 ・消耗品 ・水光熱費	・適材人数によるシフト調整 ・在庫管理の徹底 ・使用箇所ごとによる節電
・提携先への提案	・新商品の提案 ・販促の提案	・商品(フィットネス用品以外も含む)やプログラム、クラブだけでなく施設全体を利用するものの提案

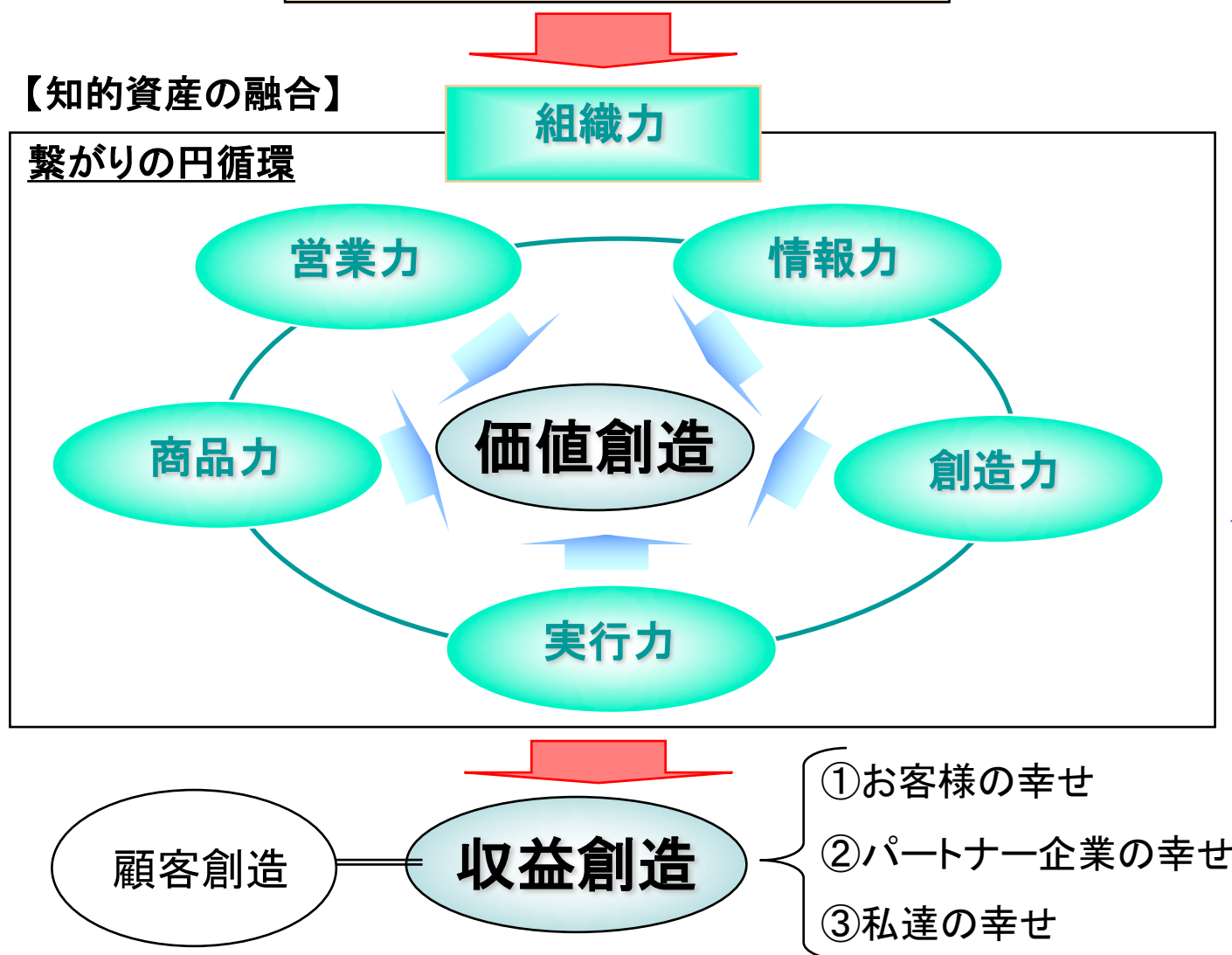
お客様の価値を高め、収益創造を実現しています！

4. サップスの知的資産 ～価値創造ストーリー～

価値創造のストーリー(収益創造の好循環)

当社では、経営理念に基づき培ってきた組織力(5つの知的資産①情報力②創造力③実行力④商品力⑤営業力が融合したもの)が価値創造という軸に集約され、お客様や関係者に提供されることで、収益が創造されています。これにより、三方良しの関係が実現され、お客様の幸せ、パートナー企業の幸せ、私達の幸せが実現されています。それが還元され、更なる価値創造につながる好循環のサイクルを造り出しています。

経営理念(サップススタイル)



お客様価値・収益が創造され、三方良しを実現します。

4. サップスの知的資産 ～各知的資産の概要～

「組織力」とは？

5つの力が融合し、各人個々の強みを活かしながら、共に価値を生み出せる組織のこと

「情報力」とは？

お客様が求める有益な情報を活用できること

「創造力」とは？

既存の発想にとらわれない解決法や考えをもとに、新しい価値を生み出せること

「実行力」とは？

決めたことを実行し、やり遂げること

「商品力」とは？

お客様ニーズを満たすことが出来る商品があること(価格<価値)

「営業力」とは？

付加価値を生み出す営業ができること(かゆいところに手が届く)

当社は、サップススタイルに基づき、関わる全ての人と共に成長しながら価値を創出するなど組織力の発揮・蓄積ができています。
そのような活動が組織基盤をより強固なものにしています。

組織力を生み出すための取り組み
三行提報(会社の発展に繋がる情報の提案・報告)が2010年9月に始まり、毎週全社員から提案が出され、それを集計し、全社員にフィードバックする仕組みを構築しています。
(毎週実施)

組織力を活用するための取り組み
三行提報の各人の提案から、必要に応じてプロジェクトチームが編成され、適宜実行に移されています。
(1年半で31のプロジェクトが立ち上がり、完了・進行中)

4. サップスの知的資産 ～情報力・創造力～

「情報力」について

情報力とは、様々な分野から情報収集し、目的に応じた対応を提案するなどお客様が求める有益な情報を活用できることです。

情報力を生み出すために、必要な情報を業界内外問わず①収集②分析③共有しています。その情報を活かし、社内外に適切な情報を発信しています。

具体的な内容

毎週実施している三行提報

週に1度実施の経営企画会議

月に1度実施のCS対策会議

会議議事録は全社員に公開

全メールを全社員で共有

フラットな組織におけるフェイス
トゥフェイスのコミュニケーション

情報力による内部メリット

- ①スタッフとのコミュニケーションが強化される。
- ②お客様ニーズの把握ができる。
- ③新しいサービス(価値)が生み出せる。

情報力による外部への提供価値

- ①お客様にとって必要な情報が発信できる。
- ②ニーズにマッチしたサービスの提供ができる。
- ③常に新しいサービス(価値)を提供できる。

「創造力」について

創造力とは、既存の発想にとらわれない解決法や考えをもとに、新しい価値を生み出せることです。三行提報やお客様声ボックス、アンケートなどの情報を活かし、どのような価値を生み出せるかを常に意識し、考える習慣が身についています。そして、新しい価値を生み出すためのプロジェクトが随時立ち上がっています。

三行提報

お客様声ボックス

各種業界情報

など

【イン
プ
ット
情
報】

インプットとして情報を収集するだけでなく、何事もチャレンジする社風から失敗を恐れず、どんどん新しいことに取り組んでいます。それにより、『フィットネスだけにとどまらない地域初の商品やサービスを数多く手掛けていること』に繋がっています。

4. サップスの知的資産 ～商品力・営業力～

「商品力」について

商品力とは、お客様満足度を高められる商品（価格＜価値）があることです。

商品力を生み出すための取り組み

- ①直営店舗での実績を踏まえて、本当に良い商品（お客様の売上に貢献できるもの）だけを提供しています。
- ②自社単独でなくメーカーと共に、情報収集したり、商品開発したり、日々商品価値の向上に取り組んでいます。
- ③お客様へのフォローアップを密にし、目的・要望だけでなくそこに至る背景・過程を把握するように努めています。

商品そのものをそのまま出すのではなく、お客様にとって、生きる喜びを与えられる商品を提供しています。

価格＜価値
とは？

- ①あらゆる商品・商材に対応できる。
- ②お客様の満足度の高い商品・商材が提供できる。
（高品質の商品・稀少性、特殊性の高い商品など）
- ③お客様が必要とする有益な情報を付加できる。
（業界情報はもちろん、他分野、事業再生など）

それが

サップスに頼めば、何とかできるという安心感に繋がっています！！

「営業力」について

営業力とは、業界にとらわれず、色々な方面、角度から提案できる内容を持っていることです。お客様の無理難題に対しても可能性を追求し、柔軟な対応をすることで要望を実現しています。

当社の保有する情報・商品を組み合わせ、お客様にとって最適な内容を提案することで、お客様に満足して頂いています。

お客様とのつながりを大切にし、継続的な取引や他のお客様の紹介といった形で様々な方面に広がっていく流れができており、長期的な関係を構築できています。

4. サップスの知的資産 ～実行力～

「実行力」について

実行力とは、サップス独自の提案を、店舗にあわせた企画として実施しています。決めたことを計画として形にして、最後までやり遂げています。新規企画を取り入れ、日々新しいクラブへと変わっています。

実行力を生み出すための取り組み

- ①年間の実行計画を立案している。
(各部署はもちろんのこと、プロジェクトごとに)
- ②業務分担や責任を明確にしている。
(誰が、何時までに、何をするかなどが明確)
- ③計画の進捗管理、PDCAサイクルを徹底している。(期限前チェックの仕組みがあるなど)
- ④新しく生まれ変わるのを推奨し、失敗を恐れない社風でチャレンジできる環境がある。
- ⑤実行したら楽しい・嬉しいと感じられることしかないと基準が明確になっている。

実行力を活用するための取り組み

- ①三行提報による提案機会の場がある(新企画や他の人の提案なども参考にできる)
- ②提案から適宜プロジェクトが発足している(やりたいことがプロジェクトでできる)
- ③目的・ゴール設定から行動計画立案するなど計画策定スキームが構築されている。
- ④全ての可能性をサポートするという方針のもと、計画実現の支援体制がある。
- ⑤目標管理制度が導入されており、四半期ごとに面談を実施している。

組織内部への効果

- ①モチベーションの向上、持続が図れる。
- ②役員・社員・スタッフの連帯感が熟成される。
- ③組織として日々生まれ変わり、前進・成長することができる。

それにより、

社会に愉しさ、心地よさ、生きる喜びが提供できます！！

5. これからの事業展開～現在から将来～

今後のビジョン ウェルネスライフの提供と健康社会の実現

【当社の将来像】

三方良しを徹底し、当社・お客様・パートナー企業と共に関西圏のウェルネス産業界で発展し、社会に必要とされる企業であり続けます。

【今後の方針】

付加価値の創造

そのために、経営理念の浸透と実践をしていきます。

そのために、社員教育(指導・ビジネスマナー・経営)をしていきます。

そのために、リーダーの育成(次世代の役員)をしていきます。

【現状すぐに解決すべき課題】

- ・役割の明確化
- ・ビジネス能力の向上
- ・指導力の向上

【成長するために取り組む課題】

- ・経営理念の浸透と実践
- ・個々の人生観と価値観の確定
- ・自己啓発による人間力の成長

【短期的な具体策】

- ・ビジネス、接客の勉強・研修
- ・PDCAの確認と強化
- ・経営知識の強化

【中長期的な具体策】

- ・経営理念を継承する仕組み作り
- ・適材適所の人財配置

10年後もその先も社会に必要とされ続ける企業として成長していきます！

<http://www.sa-ps.jp>

