

ビジネスモデル

## 稼ぐ(若年)+広告(シニア)で機能分離



第134回 かわさき起業家オーディション

「かわさきビジネス・アイデアシーズ賞」受賞

## 【川崎発】OSHIRIを文化に



株式会社OSHIRI

代表取締役

杉浦 巖

当社は、ヒップアップに特化したフィットネスジム「OSHIRI Factory（おしり工場）」を運営しています。代表の私は2019年の5月に会社員をしながら副業としてパーソナルジムを立ち上げ、2020年に独立、2021年に法人化しました。最初はアパートの一室を間借りしてのスタートでした。

私を起業に導いたものは、ずっと趣味にしていたトレーニングと、保険会社の営業時代に抱えていたある想いです。お客さまは「万が一」の備えとして保険を買いますが、その日が来ることを期待している方は誰一人としてお会いしませんでした。望んでもいない「万が一」のために、お客さまは高い保険料を払い続けている。それに気づいた私は、「病気や寝たきりにならないよう、元気に長生きすることに自己投資をする方がよほど有意義なのではないか」と考えるようになりました。この気持ちを拭い去ることができず、保険業界を離れ、健康づくりをサポートする道を選ぶことにしました。汗を流すことを楽しみ、ワクワクした気持ちで通えるフィットネスの場をつくることで、みなさんの健康を支えていきたいと思っています。

## ■受賞したビジネスに至った経緯

フィットネスジムを立ち上げるにあたり、まず悩んだのは男性と女性、どちらをターゲットにするか、ということでした。そして、「より美意識の高い女性なら、目標達成に向けて継続的に通ってくれるだろう」と考え、女性向けジムに絞ることにしました。

メインのトレーニングはスクワットに決めました。というのも、人間の筋肉の70%は下半身に集中しているため下半身を鍛えれば全身の代謝を向上させることができるからです。ダイエットに関心のある女性は多く、太ももやウエストなどの部分痩せにもスクワットは高い効果を発揮します。スリムで引き締まった体を目指す女性にとって、スクワットはうってつけです。そこで、最初は「スクワットラボ」と銘打ち、スクワットに特化したフィットネスジムとしてスタートしました。ところが、なかなかお客さまが定着しないのです。

原因を探ってみると、どうやらスクワットには「キツそう」「ハード」というイメージを持つ人が多く、始めるまでのハードルが高いということが分かってきました。

この課題を解決するため、悩んだ末に出てきたキーワードが「おしり工場」です。「理想のおしりを手に入れよう」という呼びかけのもと、「納品されたお尻を育成から製品化して出荷します」というユニークなブランディングを行いました。ハードなスクワットのイメージを、「楽しそう」に転換させることが狙いです。ジムの名前も、スクワットラボから「OSHIRI Factory（おしり工場）」に変え、ヒップアップを主軸にしたプログラムに変更しました。

その反響は、期待以上のものでした。面白がって興味を持ってくれる方、理想のお尻を目指して継続的に通ってくれる方が増え、経営は軌道に乗り始めました。

## ■サービスの特徴

「OSHIRI Factory（おしり工場）」では、ヒップアップを目指したパーソナルトレーニングとグループレッスンの2つのサービスを提供しています。パーソナルトレーニングは、トレーナーとマンツーマンでコミュニケーションを取りながら、細かなニーズに応えられるメニューに取り組んでいます。一方、グループレッスンで取り組んでいるのは、オリジナルプログラム「レッツ！おしり！！」です。大音量でかかるノリの良い音楽に合わせて、ヒップアップを目指したエクササイズを行います。楽しみながら体を動かせるため、初心者やシニアの方でもチャレンジしやすい内容になっています。

インストラクターである「おしり工場員」には、ボディメイクコンテストのタイトルホルダーや、スタジオエクササイズのプロを集めました。現在10名が在籍しており「THE PEACHes」というグループとしても活動中です。動画サイトやSNSで彼女たちの魅力やパフォーマンスを発信しながら、ファンの獲得やお客さまとの交流も図っています。

新型コロナウイルスの流行により、一時期は集客が落ち込んでいたフィットネス業界ですが、徐々にお客さまは戻り始めてきました。24時間営業や低価格モデルなどさまざまなコンセプトのジムも台頭していますが、当社は「おしり工場」という他にはないサービス展開で、独自の価値を高めていきます。

## ■現状の課題

現在、「OSHIRI Factory（おしり工場）」は川崎市の登戸にある1店舗のみです。近いうちには2つ目の店舗を立ち上げ、当社のシンボルとして位置付けたいと考えています。「おしり工場」というユニークなキーワードを掲げ、ニッチな事業を展開している当社ですが、単なる「面白いジム」に止まるつもりはありません。しっかりとした拠点を構えることで、企業としての社会的価値や存在感を高めていくことを目指します。目下の課題は、そこに向けての資金調達や人材の確保です。

そして、次のフェーズではトレーニングプログラムの内容をさらに充実させていきます。先にも述べたように、現在はパーソナルトレーニングとグループレッスンの2つのサービスを主軸に展開していますが、新たに加えたいのが、少人数で行えるセミパーソナルのプログラムです。お客さまの選択肢を増やし、もっと多様なニーズに応えていきたいですね。

組織力の強化も欠かせない課題です。これまでは会社の運営を私だけでやってきましたが、今後はともに経営戦略を立ててくれる方が必要になってくるでしょう。当社は動画サイトやSNSでの発信、メディアとの運動にも力を入れているので、そのあたりの運用にも並走してくれる人材が来てくれれば、また新しい展開も見込めると考えています。

## ■今後の展開

グループレッスンの「レッツ！おしり！！」は、リアル店舗だけでなく、オンラインやBtoBでのサービスにも向いているので、企業や自治体との連携や、低価格での提供など、多角的に展開できる可能性があります。すでに動き出している事業もあり、2023年の2月には、プロサッカーチームとのコラボレーションで、シニア層に向けたおしりトレーニングのトライアルを実施しました。地域密着のスポーツチームと組むことは、より多くの方に、当社を認知してもらえる機会にもなりました。また、私の得意分野である保険業界と協業し、契約者の健康リテラシーを向上させる取り組みも視野に入れていきます。

## ■エントリーを検討中の方へ一言

自分のビジネスがうまくいくかどうかは、誰にも分かりません。だからこそ、まずは「多くの人に知ってもらう」ことを目指してみるのもいいのではないのでしょうか。オーディションへの挑戦は、そのための手段の一つになります。専門家や他の企業からしっかりと意見をもらえる機会は、めったにありません。さらに、頭の中にあるぼんやりしたイメージをしっかりと形に落とし込まなければならぬので、アイデアの棚卸しにもなります。否定されたり、傷ついたりすることを恐れる人もいるかもしれませんが、そこで立ち止まってしまったら何も進みません。勇気を出して、一歩踏み出してみましょう。

会社名：株式会社OSHIRI

住所：〒214-0014

川崎市多摩区登戸1728 吉澤電工ビルB-103

電話番号：☎090-3690-2924

ホームページ：https://oshiri.co.jp