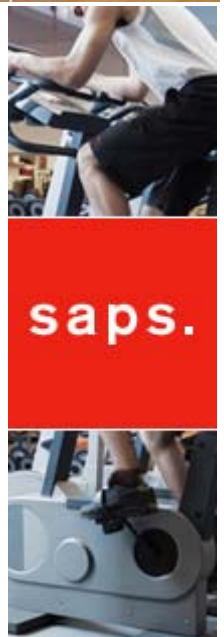




2011年版

知的資産経営報告書

株式会社サップス



「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

目次

1 . メッセージ	P 1
これまでのサップス	
これからのサップス	
2 . 経営理念	P 3
経営理念	
社訓・行動指針	
サップススタイル	
3 . 事業概要	P 6
組織体制・事業内容	
商品事業	
直営事業	
提携事業	
4 . 過去から現在までの事業展開	P 24
企業沿革・業歴内容	
5 . サップスの知的資産	P 26
価値創造のストーリー	
各知的資産（組織力・情報力・創造力・商品力・営業力・実行力）	
6 . これからの事業展開 ~ 現在から将来 ~	P 31
今後のビジョン	
財務目標	
7 . 会社概要	P 33

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10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て応えたい。そんな想いが、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。

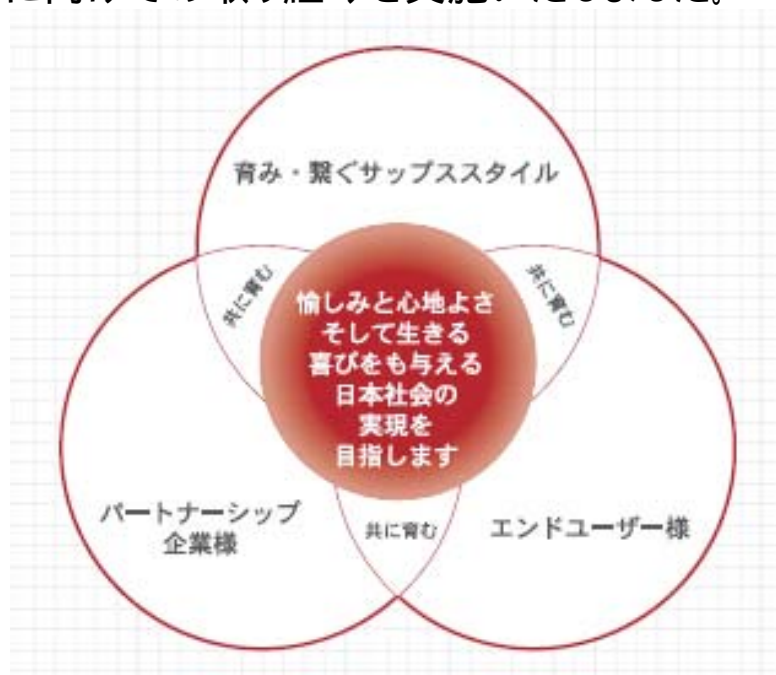


代表取締役 中瀬 敏和

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。

予防医療への貢献、 スポーツクラブ参加率上昇への貢献、 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、「勇気を無くさず・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

経営理念

sapsは、スポーツを通じて思い(目的)を成し遂げようとする人々(企業・仕事・共に働く仲間)を誠心誠意アシストします。

sapsは、その人々(企業・仕事・共に働く仲間)の可能性を信じ、真心を込めてサポートします。

sapsは、日本の心(文化・家族)を継承し且つ、日々新しい企業に生まれ変わります。

sports assist possibility support

私たちsapsは、「繋がりと育みを大切にした」企業です。

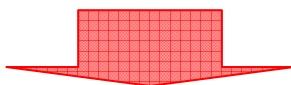
企業間はもちろん、仕事そのもの、共に働く仲間、地域住民など、スポーツを通じた多種多様な「繋がり」がそこに存在します。

彼らとの繋がりを大切にし、その可能性をサポートすることが人々(企業、仕事、共に働く仲間、地域住民)の成長「育み」へと繋がっていきます。

そして、その日本の心(人間性)の成長「育み」こそが、私たちsapsの社会に生かされる使命の源泉、共に育む大きな成長力となっています。

「繋がり育む」

これが私たちsapsのコンセプトワードです。



この経営理念が組織に社員に浸透し、サブスタイルとして確立しています。

2. 経営理念 社訓・行動指針

社訓

心を大切にし、心を正す
一人は皆のために
志は高く、目線は低く、初心忘れず



行動指針

- 「勇気」を無くさない
… ゼロから1を立ち上げる（自ら考え実行する）
- 「信念」が成功を支える
… 正直であること（信念を持って継続する）
- 「情熱」に勝る才能無し
… 志あるところに路は拓ける



私たちsapsは、
勇気を無くさず、信念を持って、情熱を注ぎます！！

神戸北町
スポーツクラブ
Vivo

saps.
sports
assist
possibility
support

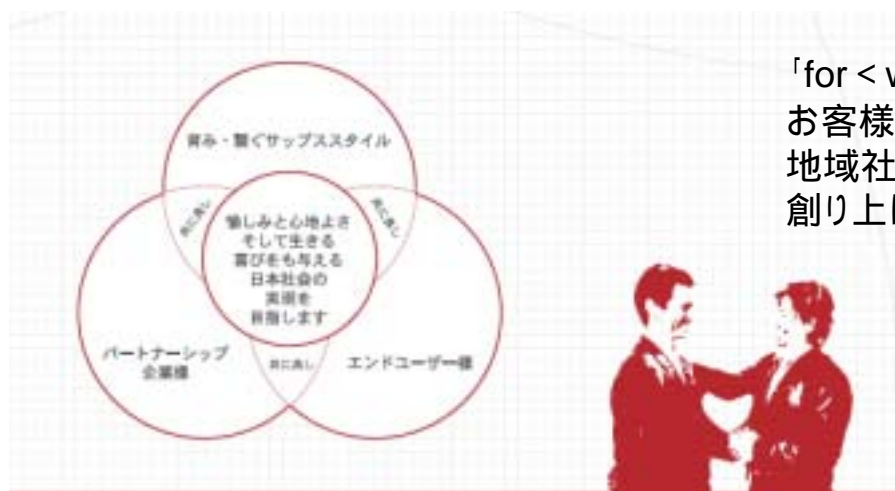


神戸東灘区1-1-1
スポーツクラブ
Vivo
Vivo Bearsi
Feel the happiness

2. 経営理念 サップスタイル

サップスタイル

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。



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。

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。

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。

楽しみと心地よさ、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。

< サップスタイルの紹介 >

『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。

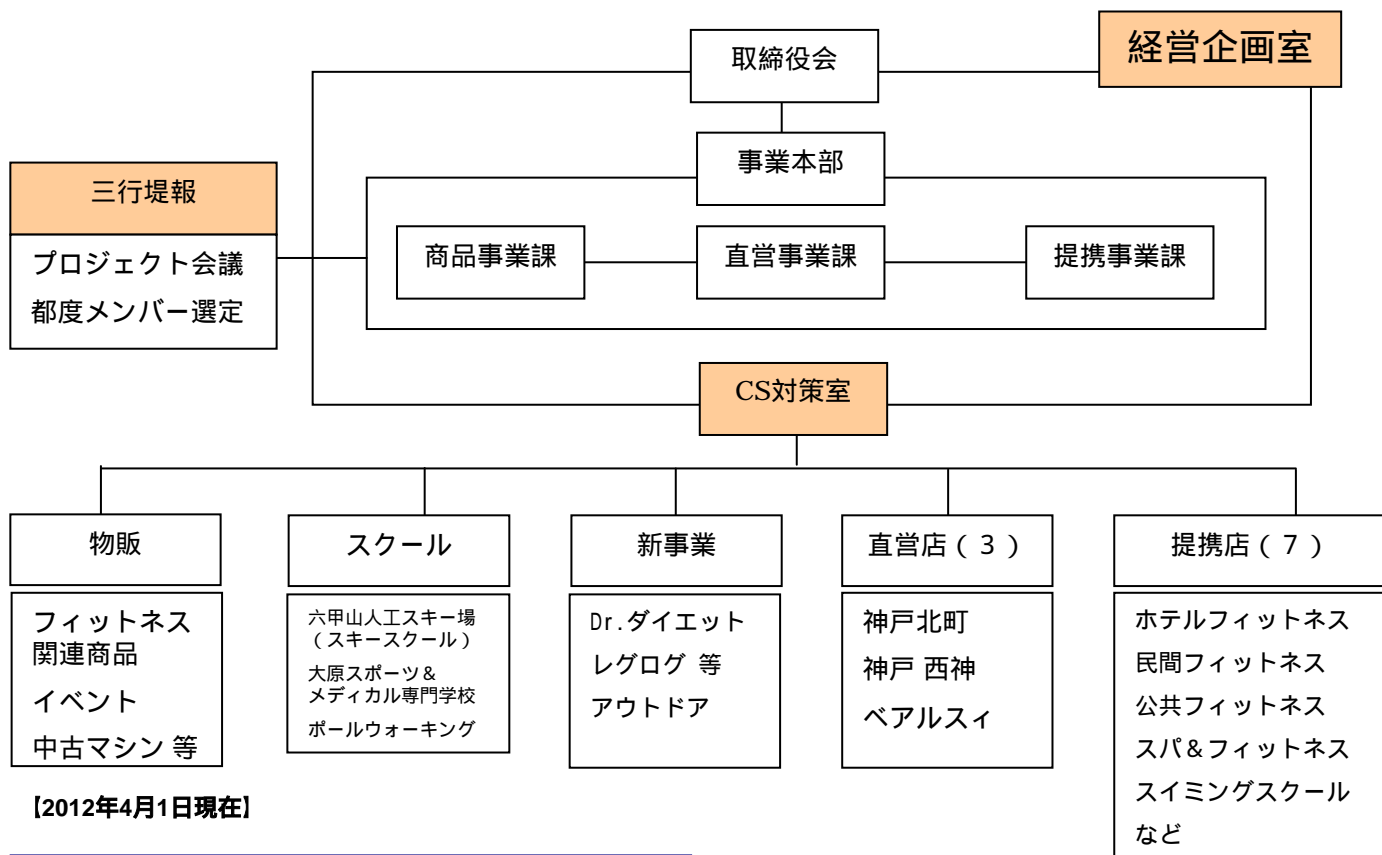
『生まれ変わり続けるために』

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

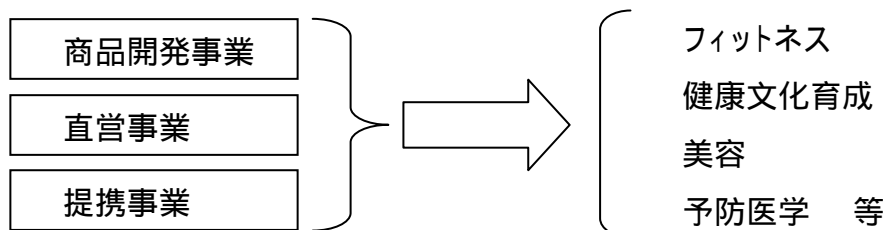
組織体制

【運営体制】	経営企画室[週1回] 理念経営の実施 企画開発 ビジネス化	CS対策室[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
--------	--	--	---------------------------------------



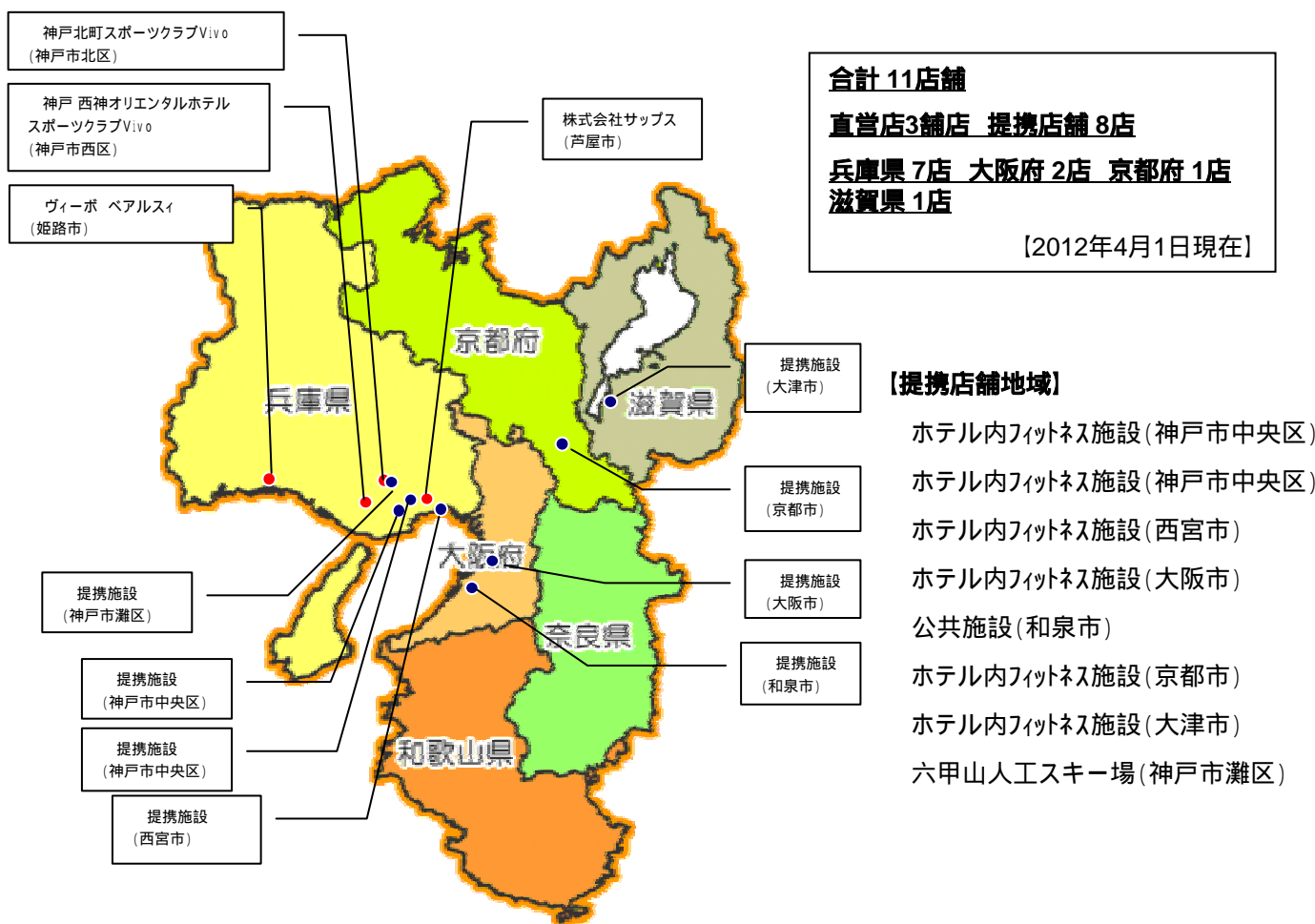
事業内容

当社は経営企画室やCS対策室などの運営体制のもと、各部門が連携しながら、商品事業 直営事業 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。



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	兵庫県神戸市西区糺台5丁目6番3号	078-992-0003
feel so happy Vivo Bearsi(ヴィーボ ベアルスィ)	兵庫県姫路市駅前町338番地	079-225-8700
【提携施設】		
六甲カンツリーハウス 六甲山人工スキー場	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P34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、 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】



【アスレチックジム】



【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】



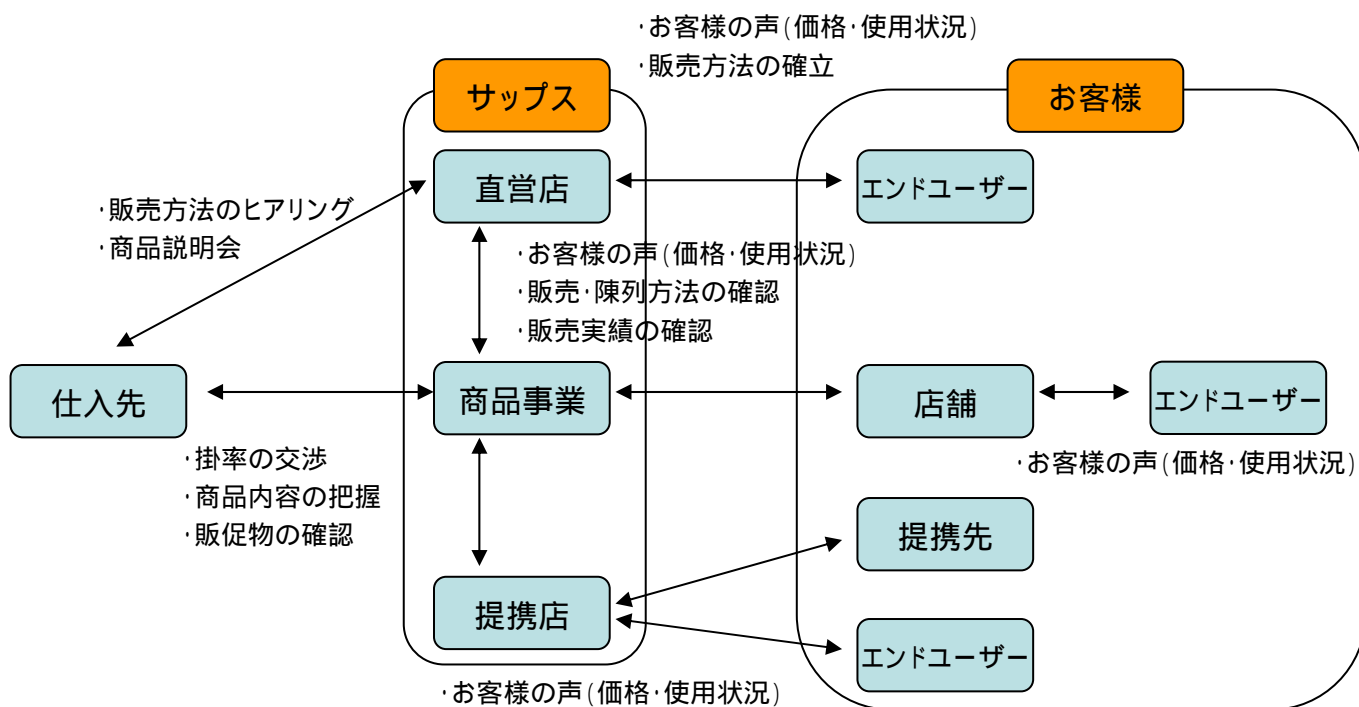
【LegLOG】

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

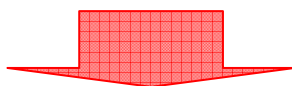
当社では、下記のビジネスモデルにて、お客様に「健康づくりのサービス」を「心をこめた細かなサポート」で、ご提供させていただいております。



【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。

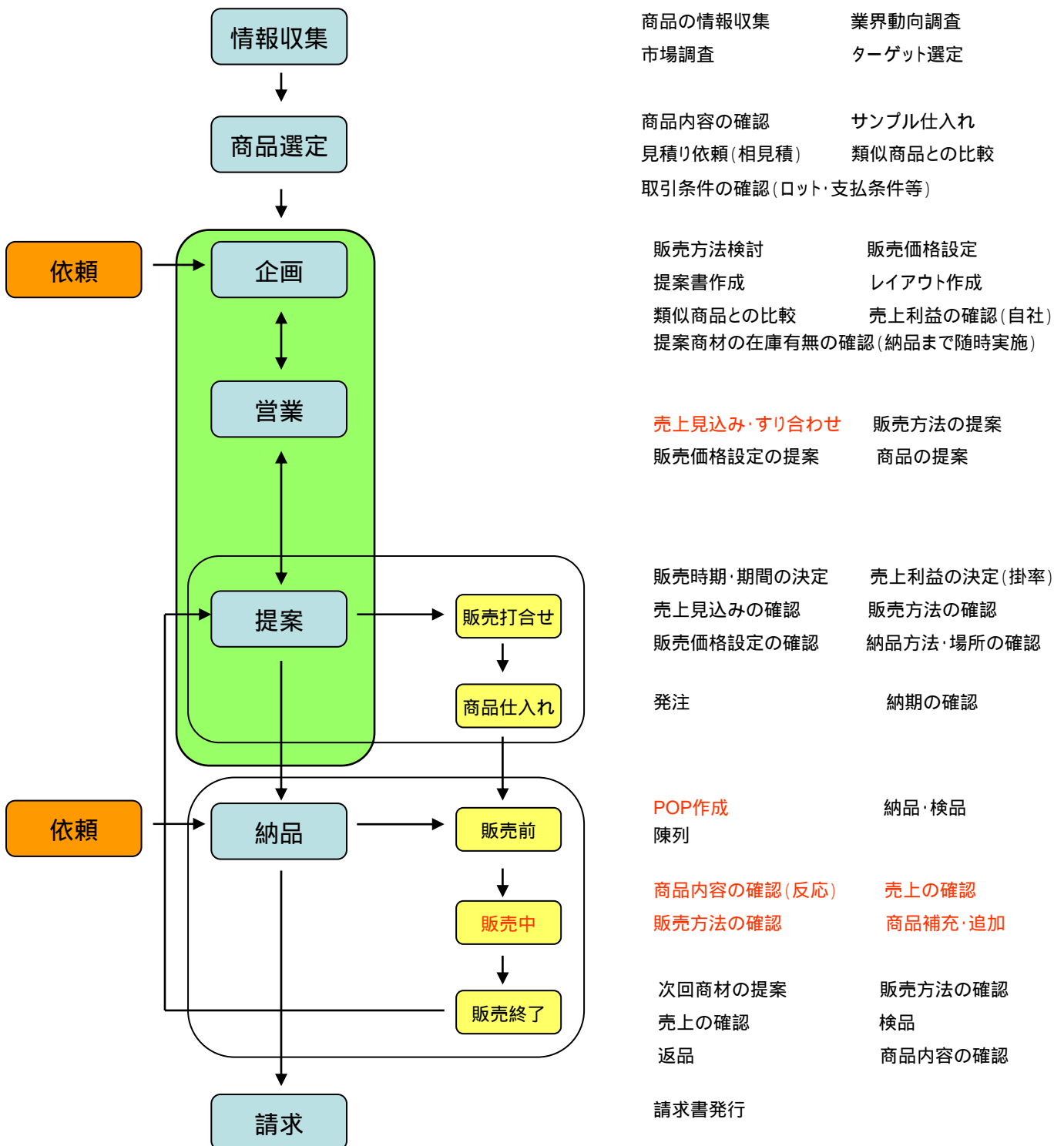
それにより、提案先へは販売時の懸念事項も伝えられ、よりリアルでお客様のニーズに沿った商材の提案が出来ます。仕入先との連携を密にすることで、より多くの情報をお客様へ伝えることが出来ます。



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Vivo Bearsi(ホットヨガ・トリートメント・ネイル・加圧)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

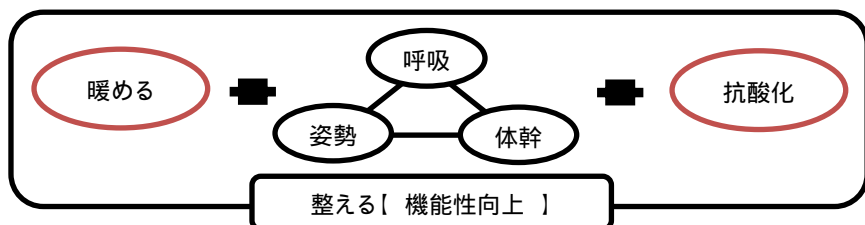
「こころとからだ」の両面から 美しさをプロデュース

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。



筋力の向上 柔軟性の向上 バランスの向上 日常生活の効率性の向上 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。

3. 事業概要 直営店舗紹介

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。アスレ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意外にホットヨガ、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。



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の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。

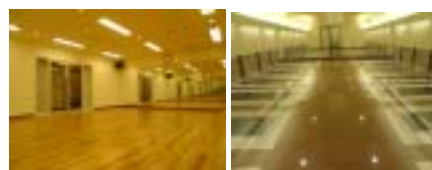


feel so happy Vivo Bearsi(ヴィーボ ベアルスイ)

「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)以上、ピュアプロデュース会員(ホットヨガ会員)トリートメントを中心とした ナチュラルプロデュース会員ネイルメニュー多彩な ローズプロデュース会員の3種があります。

アピールポイント

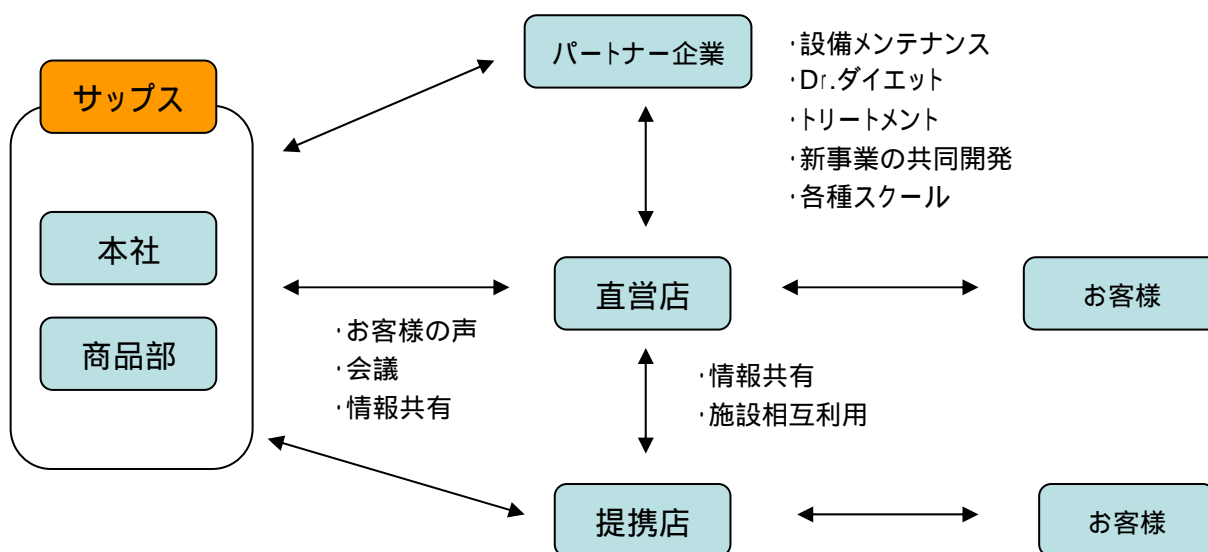
駅近で便利な女性専用ホットプログラムカルチャークラブです。きれいなお肌を体感出来るエステ、指先の美しさを堪能ネイルなどのサービスが充実しています。



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。



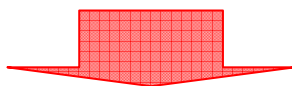
【ポイント】

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。

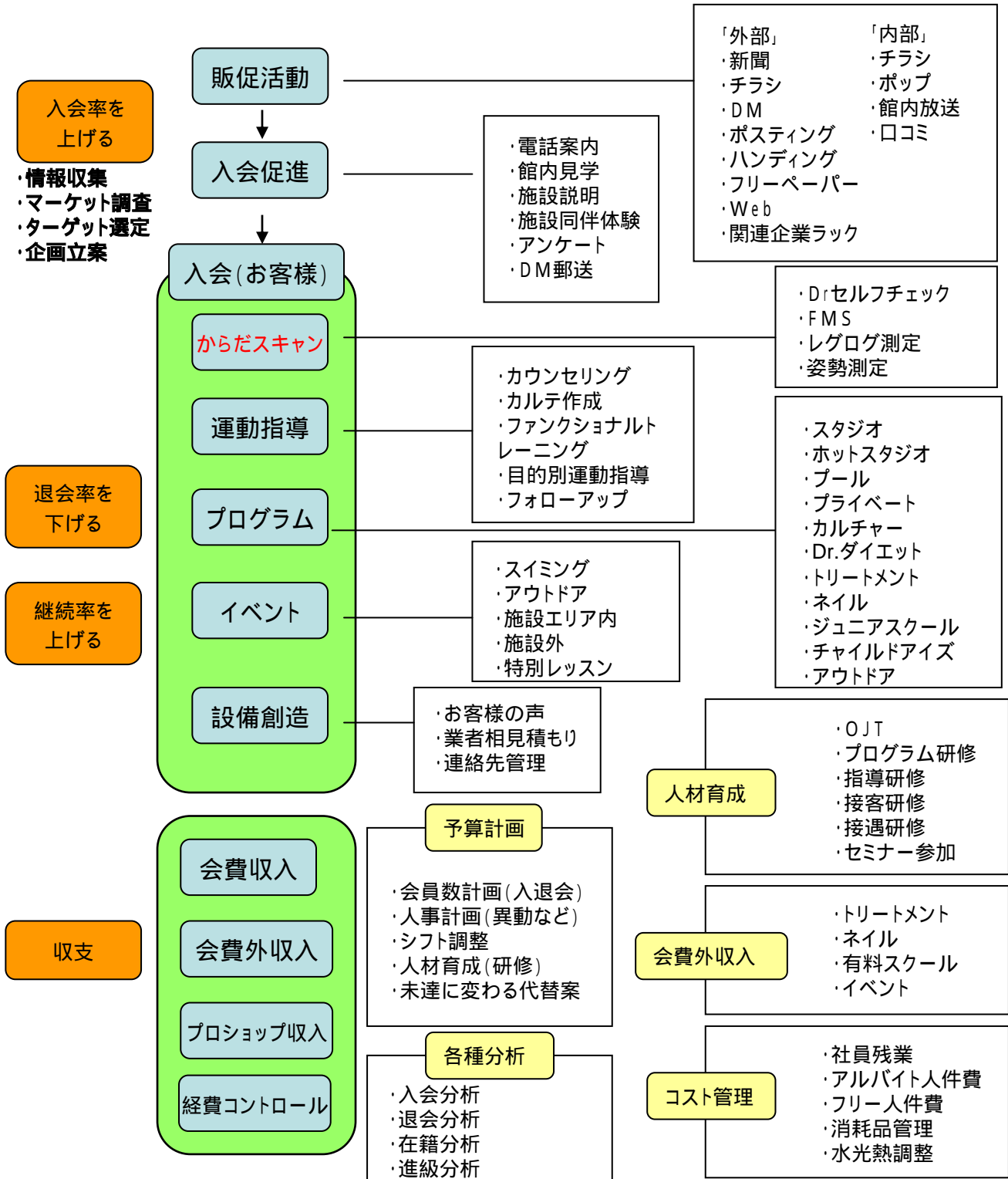
パートナー企業との新事業の共同開発を実施。



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	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンペーン実施 ・紹介者を増やす ・スタッフ教育 	<ul style="list-style-type: none"> ・チラシ、HP作成 ・お客様満足のUP ・入会目標の共有化
退会率を下げる	<ul style="list-style-type: none"> ・施設創造 ・プログラム提供 ・お客様へのフォロー 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・低コストでのチラシ作成 ・内部販促の実施 ・同伴利用促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・有料プログラムの実施 ・一般利用促進 ・イベントの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・定番商品の選定 ・陳列の工夫 ・セールの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費 ・消耗品 ・水光熱費 	<ul style="list-style-type: none"> ・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

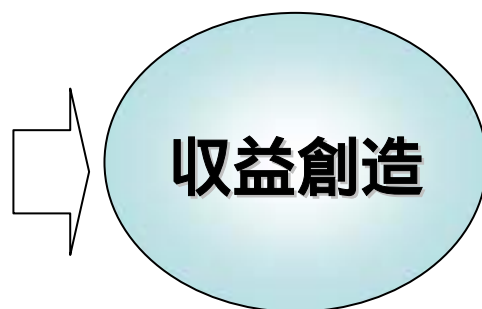
提携事業内容

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】

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



< 提携事業事例 >

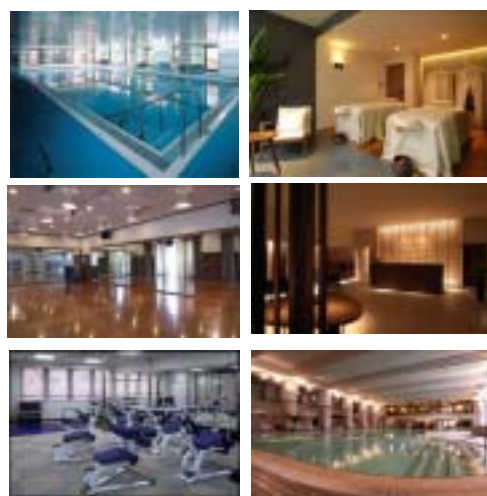
六甲山人工スキー場スキースクールの運営を提携しています。競合数社によるコンペが実施されたが、当社の経営理念が共感され、パートナーシップを発揮できる提案が評価されたことにより、提携につながりました。

【提携店】

ロイヤルオークホテル スパ&ガーデンズ
ホテルグランヴィア京都
ANAクラウンプラザホテル神戸
ホテルオークラ神戸
シェラトン都ホテル大阪
ノホテル甲子園
大阪府和泉市サン燦プール

【スクール】

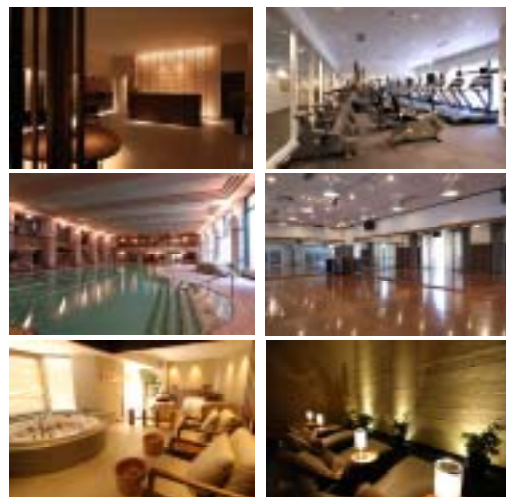
六甲山人工スキー場 スキースクール
大原スポーツ&メディカル専門学校
日本ポールウォーキング協会 賛助会員 関西地区プロデュース



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、美を求める方への「ネイルサロン」、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。



ホテルグランヴィア京都 「プール・フィットネス」

ホテル内フィットネスで、ジム、プール、ジャグジー、サウナを完備した施設です。ジム、プール共に光を十分に引き込み、とても明るい施設である。ジムエリアでは、個々の身体の動きに合わせてトレーニングできるケーブルマシン「キネシス」を導入しています。プールもゆったりと利用できる空間となっています。



ANAクラウンプラザホテル神戸 「新神戸クラブ」

新神戸駅直結のホテルフィットネスです。ホテル内フィットネスの特徴である落ち着いた空間、高級感を活かし、立地的に外国人のご利用も多いため、ジムエリアのマシンも充実しています。宮中庭園のようなアウトサイドもあり、そこにはランニングトラックも完備しています。プールも開放感あふれ優雅に利用でき、プールサイドジャグジーでゆっくり談笑。スタジオではヨガなどを実施しています。



3. 事業概要 提携店舗紹介

ホテルオークラ神戸 「ヘルスクラブ」

神戸メリケンパーク内の好立地にあります。
独自のきめ細やかなシステムを完備し、
多様化するニーズにお応えする気品に満ちた会員制クラブです。
ジム、屋内プール、バス、サウナ、夏季には屋外プールもあります。
マッサージやエステティックも完備。癒しと美も追求しています。



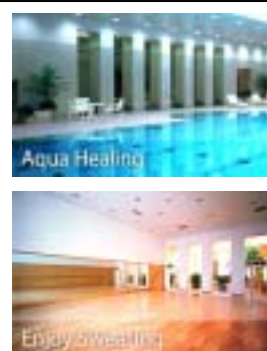
シェラトン都ホテル大阪 「都ヘルスクラブ」

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。



ノホテル甲子園 「フィットネス」

阪神甲子園駅近くのホテル内フィットネスクラブです。
体力づくりやシェイプアップ、そして心身のリフレッシュなど、
その日の気分や目的に合わせて、エクササイズも
リラクゼーションも思いのまま。
充実した設備と多彩なメニューが、ワンランク上の
フィットネス・スタイルをサポートしています。



大阪府和泉市 「サン燦プール」

サン燦プール 大阪府和泉市の公共スポーツ施設で
マシンジム、スタジオ、プールがあり、子供、大人、障害者など
全ての人が安心・安全・快適に基づき運動を行うことができる
運動施設です。
ジム、スタジオ、大プール(25m×5コース+変形コース)、
子供遊泳プール、スライダー、ジャグジー、採温室などがあります。



3. 事業概要 スクール紹介

六甲山カンツリーハウス 「六甲山(人工)スキー場」

「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、阪神総合レジャー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、昨年度の問題点を踏まえて今年度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。約130名のスキーインストラクターを登録し、レッスン受講者数に対してインストラクターを配置させます。

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

大阪校、大阪難波校、京都校、神戸校、和歌山校

大原学園はAFAAの認定校。世界73カ国で通用するAFAAの国際ライセンスが取得可能です。

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います。



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

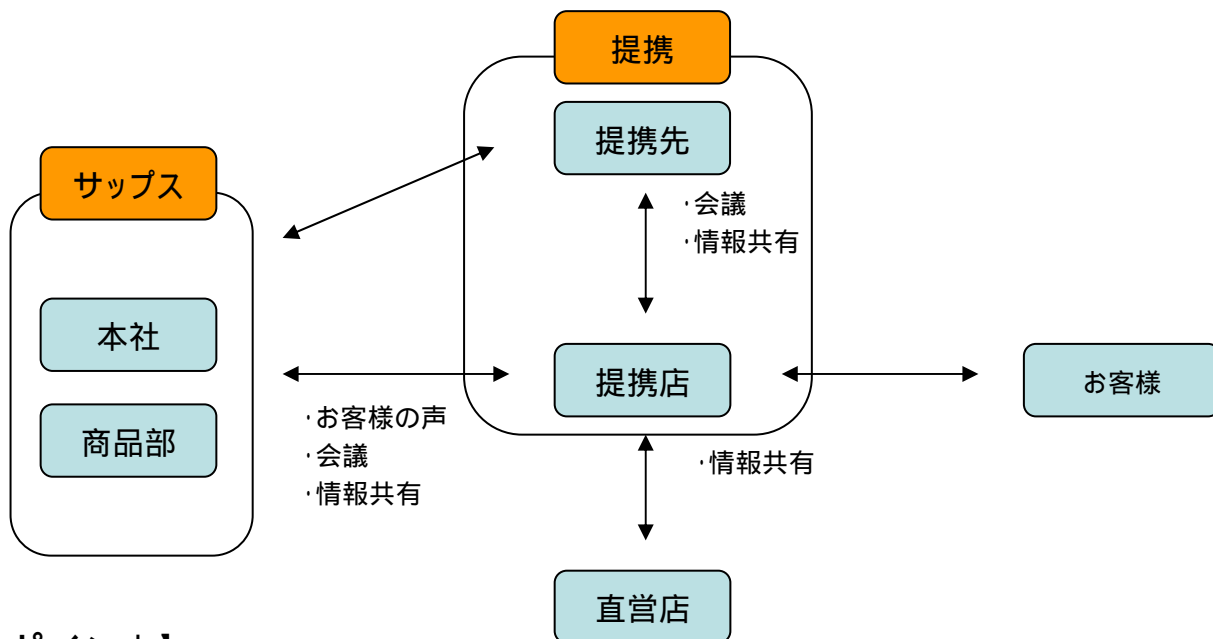
ベーシックコーチセミナー、アドバンスコーチセミナーの開催

<p>講義 (2時間)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ポールウォーキングの科学 ・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 <p>他</p>		<p>実技 (2時間)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィットネスウォーク ・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 <p>他</p>	
---------------------	--	---	---	---

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。

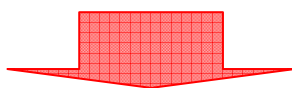


【ポイント】

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。

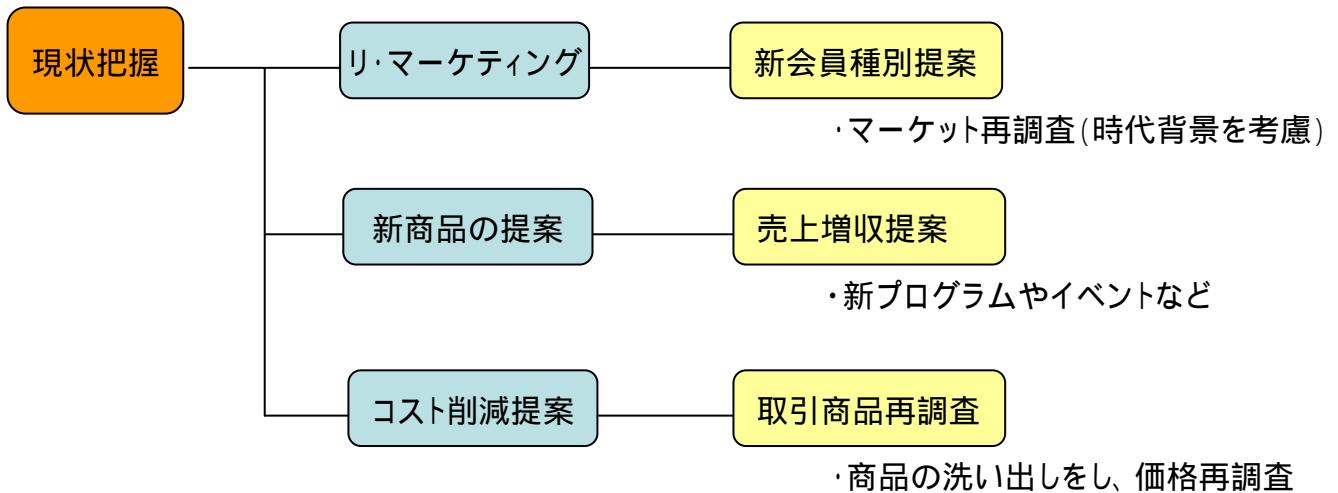
お客様の価値をくみ取り、提携先・お客様の満足につながる価値を創造し提供しています。



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、納品数もそれに依っ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

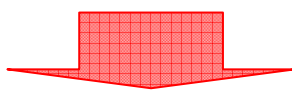
あるホテルでは、新規契約時にフィットネスマシンを導入する際、現状の会員構成などから適切なマシン構成を提案し導入することで、会員数の増加、収益向上を実現した。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・カウンセリングの実施 ・運動指導 ・無料イベント実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・利用促進 ・有料プログラムの提案実施 ・イベントの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・定番商品の充実 ・セールの実施 ・陳列、POPの充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費 ・消耗品 ・水光熱費 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品の提案 ・販促の提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・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. 過去から現在までの事業展開

サップスの沿革

時期	主な出来事
平成14年9月	スポーツ用品・用具類の販売等を目的に有限会社サップスを設立
平成14年9月	商品委託販売・業務請負・マッサージ事業を開始
平成15年4月	フィットネスマシン・備品等の販売を開始
平成15年9月	フィットネスクラブ開業アドバイザー業務を開始
平成16年4月	学校法人・スクール事業等のオリジナルウェアの販売を開始
平成18年10月	会員管理システムの開発・販売を開始
平成19年11月	兵庫県経営革新計画承認
平成20年4月	ホットヨガスタジオ店舗の経営を開始(直営1号店)
平成20年6月	スポーツ科学から生まれた機能性香水『サーキュエッセンス』の販売を開始
平成20年10月	医学博士考案『ドクターセルフチェック』システムの販売を開始
平成21年1月	古物商「機械工具商」許可 中古フィットネスマシンの引取・買受・販売を開始
平成21年4月	本社を芦屋市に移転
平成21年4月	フィットネスクラブ運営提携業務開始
平成21年5月	高度管理医療機器販売業許可
平成21年6月	総合スポーツクラブ店舗の経営を開始
平成21年11月	心と脳を育む幼児教室『チャイルドアイズ(FC店)』を神戸北町にオープン
平成21年11月	世界にたった一冊の絵本『クリエイト・ア・ブック』の販売を開始
平成22年6月	医学博士考案『ドクターダイエット』をスポーツクラブVivoに設置、運営を開始
平成23年10月	レグログ総代理店契約 販売を開始
平成23年12月	株式会社サップスに組織変更
平成23年12月	六甲山人工スキー場スキースクールの運営提携

4. 過去から現在までの事業展開



フィットネス用品、フィットネスマシン・備品の販売

直営店舗の経営
提携店舗の運営



価値創造へ

Dr. Self Check



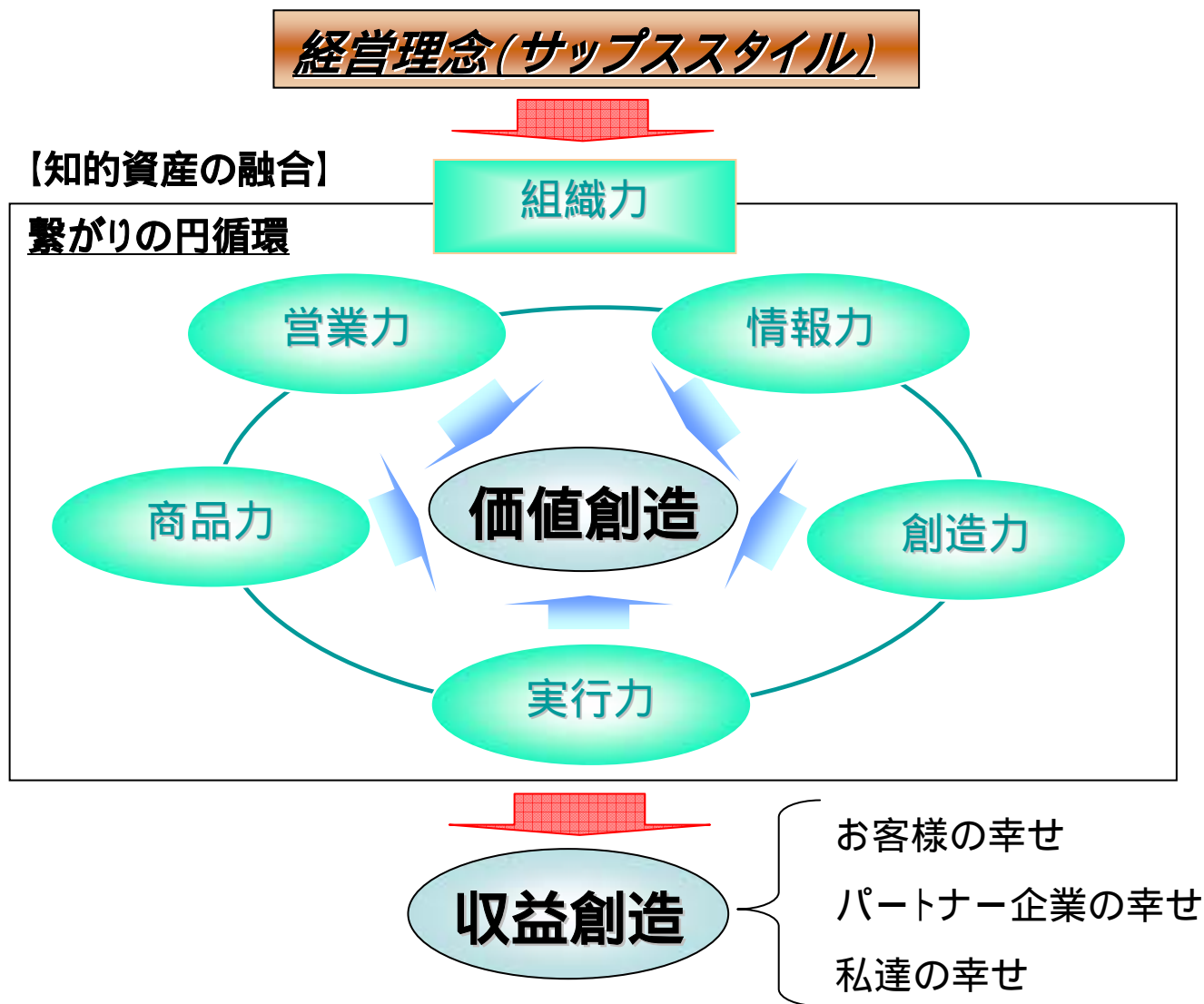
幼児教育 **チャイルドアイズ**



5. 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 情報力 創造力 実行力 商品力 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。



お客様価値・収益が創造され、三方良しを実現します。

5. 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)

5. 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 収集 分析 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

スタッフとのコミュニケーションが強化される。
お客様ニーズの把握ができる。
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

お客様にとって必要な情報が発信できる。
ニーズにマッチしたサービスの提供ができる。
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。

5. 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

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。

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。

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？

あらゆる商品・商材に対応できる。
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)
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、何とかな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。

5. 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

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)

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)

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)

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。

実行したら楽しい・嬉しいと感じられることしかない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

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)

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)

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。

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。

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

モチベーションの向上、持続が図れる。

役員・社員・スタッフの連帯感が熟成される。

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！！

6. 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

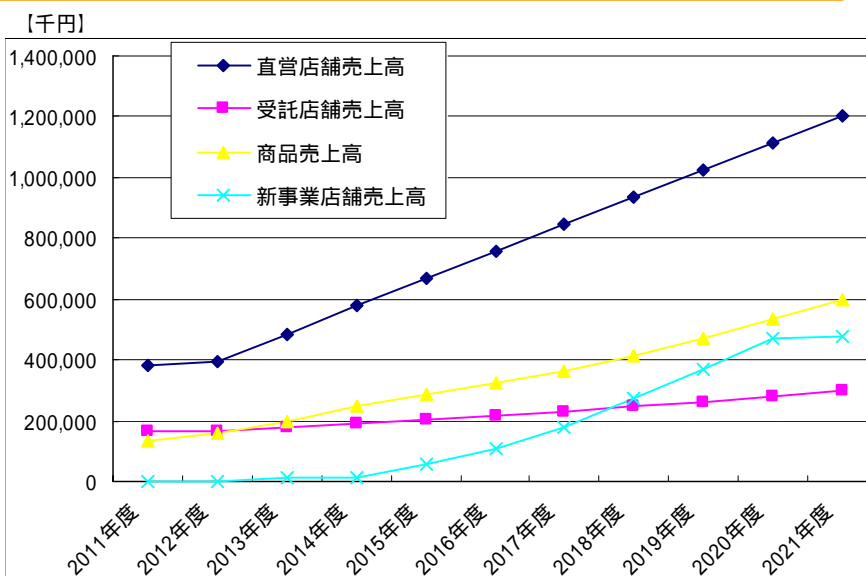
10年後もその先も社会に必要とされ続ける企業として成長していきます！

6. これからの事業展開 ~ 財務目標 ~

売上目標

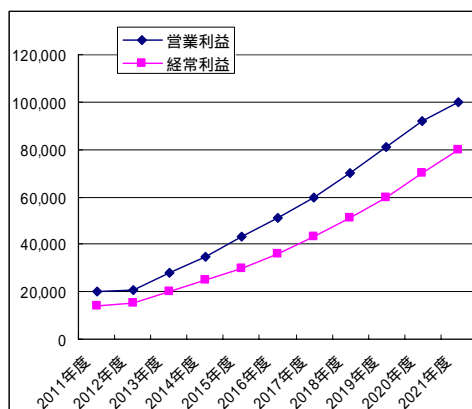
当社は3年後の2014年に現状の約1.5倍に当たる10億円、10年後の2021年に25億円の売上実現を目指します。

容易な数値ではありませんが、全社員が一丸となり、社会から必要とされる企業であり続けることができれば可能であると信じています。そのためには、各社員が責任感を持ち、自主性を発揮する事が必須になります。



8月決算期	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
直営店舗売上高	383,000	396,000	486,000	576,000
受託店舗売上高	164,000	164,000	175,480	187,764
商品売上高	133,000	160,000	200,000	250,000
新事業店舗売上高	0	0	12,000	12,000
合計	680,000	720,000	873,480	1,025,764

利益目標



8月決算期	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
営業利益	20,000	21,000	28,000	35,000
営業利益率	2.94%	2.92%	3.21%	3.41%
経常利益	14,000	15,000	20,000	25,000
経常利益率	2.06%	2.08%	2.29%	2.44%

企業として生き残っていくためには、単に売上を増加させるだけでなく、利益構造も改善させていく必要もあります。営業利益率として、現状の2.94%を3年後は3.41%、10年後は3.88%にすることを目指していきます。

当社の事業計画において、10年後の2021年度には、直営店舗数が現状の3店舗から10店舗に拡大、商品主要取引先やパートナー企業数は現状の倍になります。

事業規模の拡大に合わせて、各社員の成長、ステップアップがなければ、事業として成り立たなくなります。各社員の成長が、企業の成長に直結していることを意識して、日々の活動に取り組んでいきます。そのための器づくり、人を育てることに注力していきます。

事業規模推移	現状	3年後	10年後
直営店舗数	3	5	10
商品取引口数	100	140	200
パートナー企業数	75	103	150

7. 会社概要

企業プロフィール

会社名	株式会社サップス
代表	代表取締役 中瀬 敏和
設立	2002年9月
資本金	3,000万円

〒659-0067 兵庫県芦屋市茶屋之町2番22号

TEL:0797-35-6350 FAX:0797-35-6351

URL : <http://www.sa-ps.com/index.html>

【直営店舗】

feel so happy Vivo Bearsi(ヴィーボ ベアルスイ)

〒670 0927 姫路市駅前町338番地 WATビル3F

TEL : 079-225-8700 FAX : 079-225-8701

URL : <http://www.pn-conscious.com/>

神戸北町スポーツクラブVivo(ヴィーボ)

〒651-1233 兵庫県神戸市北区日の峰2-3-1

TEL:078-581-1009 FAX:078-581-1131

URL : <http://www.s-vivo.com/kobe-kitamachi/>

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)

〒651-2273 兵庫県神戸市西区糺台5丁目6-3 神戸 西神オリエンタルホテル6階

TEL:078-992-0003 FAX:078-992-0004

URL : <http://www.s-vivo.com/KOBE-SEISHIN/>

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