

Success! Weekly Letter

今週号のポイント



- IHRSA コンベンション、初の 100%オンライン同時開催
- DX は単なる IT 導入ではない
- メリットのみのオンラインコンベンション
- オンラインで海外最新情報を仕入れる

オンラインで海外最新情報を仕入れることの価値

by田村真二



世界最大級のフィットネスコンベンション「IHRSA2021」が10月13日～15日(日本時間14～16日)、2年半ぶりにダラス(アメリカ・テキサス州)で開催されました。

昨年は直前に新型コロナが襲い、開催キャンセル。今回は、現地および初の100%オンラインによる同時開催。私は毎年現地を訪問していましたが、今回は自宅からオンラインで参加しました。毎年現地を訪問していると、「あまり代り映えしないな」と思う年もありましたが、今回は違いました。

海外最新情報の収集という点においていうなら、今後は現地訪問よりもむしろ「オンラインの方がいい」といえる内容でした。

DX は単なる IT 導入ではない

IHRSA2021 は、現地開催の内容を単にオンラインで配信するといったものではありません。デジタル技術を採用した、コンベンションの根本的なビジネスモデルの変革を目指していることが、はっきり窺えました。つまり、コンベンションのコアの部分をデジタル化する、いわゆるデジタルトランスフォーメーション(DX)取り組みです。

ここ数年、日本でも今後の経営にDXが不可避との認識は、どの業界(や政府・自治体)でも定着してきました。しかし、「DXによって業績が格段に飛躍した」「DXで目に見える成果が得られた」といった話はほとんど聞きません。

むしろ、プロジェクトの各段階での挫折や、これまでアナログで行っていたことをデジタルツールで対応するといった、「局所的なIT導入」にとどまっていることが大半です。

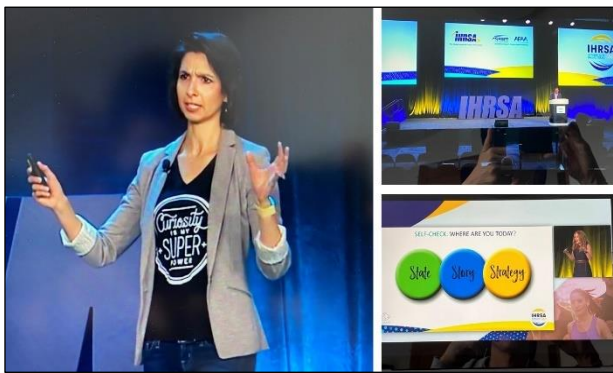
シリコンバレーのグーグル本社でシニアストラテジストとして活躍し、現在バロアルトインサイトCEOとして日本企業に対してAI支援を提供する石角友愛氏は、DXについて次のように述べています。「DXによって、今後も業界地図はどんどん塗り替えられていく。DXプロジェクトが企業の命運を握っているといっても過言ではない。会社にとってのコアを再定義し、それをデジタル化することが、DXの本質である」。

メリットのみのオンラインコンベンション

話を IHRSA コンベンションに戻します。今回私は、自宅から3日間で3つの基調講演をはじめ、10を超えるセミナーに参加しました。

オンラインビジネスショー(展示会)では、出展サプライヤーをバーチャル訪問するとともに、アメリカ・イギリス・ロシア・アイルランド・ブラジル・中国・オーストラリアなど、世界の優良10クラブ視察バーチャルツアーに参加しました。

合間の時間を使ってレポートをまとめ、写真や動画を撮影・編集し、連載記事やブログを書き、クライアント限定のレターとこのレターを書きました。



基調講演「価格ではなく価値で勝負」ダイアナ・キャンダー氏他



世界の優良10クラブ視察バーチャルツアー



セッション「デジタルマーケティングマスタークラス」より

これらに要した期間は、コンベンション参加の3日間と翌日を含めて4日間。コンベンション参加費用は165ドル(110円換算で18,150円)です。

ちなみに、現地のコンベンション訪問とクラブ視察をするには、(ともにアメリカの場合)少なくとも1週間と50万円前後の費用が必要です。また、日本と現地の往復をはじめ、現地での移動などで、体と頭は疲れ切り、若い頃とは違い、帰国後1~2日は時差ぼけで、仕事になりません。

時間とお金とコンディションの点からも、オンライン参加はメリットこそあるものの、私には、デメリットはまったく感じられませんでした。加えて、19年までのIHRSAコンベンションではありえなかったことですが、アーカイブ配信も年内一杯視聴できますので、IHRSA2021の内容を何度でも「復習」できます。

オンラインで海外最新情報を仕入れる

これまで時間と費用の点から、海外で行われるコンベンションや視察に行くことができなかった人は大勢いるでしょう。でも、オンラインで参加することができるのなら、ハードルはぐっと下がります。

特にフィットネス業界は、日本よりもアメリカや欧州の一部の国などの方が、はるかに参加率が高く、競争も激しいため、日本の「先」に行く取り組みが数多く行われています。

私は常々、「国内同業他社の取り組みを調べるのはいいですが、マネはしないでください」と主張しています。そんなことをしては、自ら同質化競争に加わり、ライバルを増やし、価値ではなく価格や特典競争に陥るだけです。ところが多い企業や人は、それとは反対のことをやり続けています。つまり、手っ取り早く「すぐにマネできることは何かないか」と考えているのです。

そんなことに時間とお金を費やすのなら、オンラインで海外のコンベンションや優良クラブの最新情報を仕入れた方がよほどいいでしょう。ネット環境が整った今なら、意志さえあれば、誰でも自宅から気軽に参加することができるのです。

それにもかかわらず、多くの人はそうしません。だからこそ積極的に参加し、学びをレポートにまと

めて社内で発表・実践する人は、上司や社長から、「彼・彼女はできる」と評価されるのです。それだけではなく、わざわざ会社が費用をかけて、国内外で行われるコンベンションやセミナーにも参加させてもらえるようになるかもしれません。

ただ、どんなコンベンションやセミナーでも「参加すればいい」というわけではありません。ときには間違っただけばかりを教えてくれる、言語道断なものも少なくありませんが、中には非常に充実した質の高いものもあります。

例えばフィットネス業界なら、私のお勧めは株式会社クラブビジネスジャパンさん企画の海外コンベンション&視察研修ツアーです。



「Fitness Business」掲載 IHRSA2021 オンライン参加案内より

同社が企画する海外ツアーは非常に内容が濃く、かつ参加者同士のネットワークの機会を提供してくれます。今年はオンライン参加のみですが、私も参加したことのある現地視察では、各社の社長・幹部や精鋭候補が主として参加しており、互いに体験を共有し合う、貴重な機会となっています。

オンライン参加もいいのですが、こうした機会に少なくとも一度は参加してみることで、「こんな世界があったのか」と目から鱗が落ちるでしょう。

IHRSA コンベンションや世界の優良クラブの取り組みを目のあたりにして、衝撃を受け、感動し、反省し、決意し、意欲が沸き上がり、そして新たな取り組みに熱中できる、それが、海外最新情報から学べる価値です。自らの成長のためにも、こうした機会をフル活用してみたいかがでしょうか。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。
それでは次号をお楽しみに！

【MEMO】

著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケター/FP。東京都出身。マーケティングをベースにしたコンサルティング手法で業績向上・V字回復を数多く支援し、クライアントから絶大な信頼を得ている。「閉鎖寸前から売上高4倍超になったスポーツジム」「専門家から集客予想会員数 1,600 名と診断された立地で会員数5千名・年間営業利益2億円超のフィットネスクラブを開発」「会員数 800 名台から 2,200 名へと大幅増加したフィットネスクラブ」など、会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入で高収益企業を多数育てている。ニッチ分野のトップコンサルタントとして全国各地からコンサルティング、講演、研修、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :info@wellness-biz.jp

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。