



彗星のように現れた「ブラック企業」
結果にコミットが「力石徹」を大量生産
ウサン臭いCMが1カ月に558本

特集

2カ月で37万円「ライザップ」の 客とスタッフが危ない!

- ▶マンツーマンのお相手は時給900円の素人だった!
- ▶大金を払って追いつめられた顧客をギリギリしぼる食事制限
- ▶売上げの20%が広告宣伝費で人件費はたった7%という異常
- ▶自己啓発的セミナーでスタッフに「物販トレーニング」
- ▶客のロレックスと現金を盗んで逮捕されたトレーナー
- ▶隠されていた重大事故! 「筋トレ」中に脳卒中を起こした客

5年後の目標は「売上高3000億円」と豪語する瀬戸社長

インパクト抜群のテレビCMを月に558本も、乱れ打ち、することで一気に知名度を上げ、急成長したトレーニングジム「ライザップ」だが、内情は惨憺たる有様。スタッフが過酷な労働環境に苦しむ中、客が脳卒中で倒れるという「重大事故」まで発生した――。

耳につく陰鬱な重低音がリズムを刻む中、上半身裸の男の体がゆっくりと回る。長年の不摂生が祟ったのか、腹だけが無惨に突き出たかにも不健康そうな体型だが、次の瞬間、明るく軽快な電子音が鳴り響くと、そこに現れたのは別人と見まがうばかりに腹筋が割れ、顔つきまでもが自信に満ち溢れている男の姿。

一瞬、そんな文句が差し挟まれて見る者を驚かせた後、再び重低音のリズムに戻ると、今度はアゴがたるみ、腹の贅肉が餅のように垂れ下がった女の体が回り始める。軽快な電子音。モデルのようなプロポーションに変貌した彼女。次に現れたのはやはり大きな腹を抱えて人生を諦めたような表情を浮かべた男で、変貌後は均整のとれた体を誇らしげに晒し、日焼けした顔には満面の笑み――そして最後にこんなナレーション。(結果にコミットする。)

テレビをある程度見る人の脳裏には、すでに深く刷り込まれているであろう、このCM。フィットネスジムの全国展開する「RIZAP(ライザップ)」のもので、今年1月からは元プロボクサーで俳優の赤井英利が出演するバージョンが放送されて、話題を呼んだ。また、最近では従来の「ピフオー・アフター」の落差で驚かせるスタイルだけではなく、SMAPの香取慎吾が、レストランらしき場所でこれ見よがしに大胸筋を動かしてみせるというバージョンも放送されている。

パンフレットには頼もしい言葉が並ぶが……



このライザップのCMがどのくらいの頻度で放送されているのかを調べてみたところ、今年5月1日から31日までの1カ月、民放5局の東京地区地上波オンエア分で、なんと558本。ちなみに、ライザップ同様のかなりの頻度で目にする「アメリカンファミリー生命保険会社」(アフラック)のCMは、同期間でライザップのちょうど半数の279本だった。

ライザップがいかに広告宣伝に力を入れているか。そのことは売上げに占める広告宣伝費の割合からも明らかである。ライザップを立ち上げたのは、健康食品の通信販売

などを手掛け、札幌証券取引所アンビシャスに上場している「健康コーポレーション」の瀬戸健(健)社長(37)。2012年に第1号店をオープンして以降、急激に店舗数を増やし、現在は国内に49店舗、海外に4店舗を展開中のライザップは、「健康コーポレーション」の連結子会社である。

「健康」社の連結損益計算書によると、2013年3月期の売上高は約178億円、広告宣伝費は約43億円で、売上げに占める広告宣伝費の割合は約24%に達している。14年3月期の売上高は約239億円、広告宣伝費は約49億円で、割合は約20%だ。

万円、翌14年3月期は約11億3000万円。15年3月期の連結営業利益予想を20億1800万円としている。さらに同社は21年3月期を最終年度とする中期経営計画「COMMIT 2020」を発表。21年3月期に連結売上高3000億円、

危険管理コンサルタントで「リスク・ヘッジ」社長の田中辰巳氏の話。「広告宣伝費が売上げの20%に達しているというのは異常な数値です。業種によっても異なりますが、通常は売上げの数%で、2桁になること自体が珍しい」

営業利益350億円を目指すというから何とも鼻息の荒いことだが、瀬戸社長は気付いているのだろうか。目下、その足元に憂慮すべき「軋み」が生じ、ライザップの利用者及びスタッフに重大な影響を及ぼしているという事実――。

同社の連結営業利益は13年3月期が約8億3000円

「やんないとダメですよ」

体重が減らないことをトレーナーに伝えると、「自分、豆腐とプロッコリーしか食べないっす、そういう時は、やりましょうよ」と言う。でも仕事の付き合いもあるから」と、こちらが渋っても、それくらいやんないとかダメっすよ」などと言うのです

まず利用者の声を聞いてみよう。ライザップの特徴は、ジムでのトレーニングと、炭水化物などの摂取を徹底的に排する「低糖質食事法」を組み合わせた点にある。料金は基本的に先払いで、その額は決して安くはない。入会金は5万円。50分のトレーニングを週に2回、2カ月で計16回行う「スタンダード短期集中プラン」という最もポピュラーなコースが29万8000円。合計税込で37万5840円だ。「私がライザップに入会したのはCMがきっかけです。CMでは、絶対に痩せる」と言っているような印象を

受けたので、どんなものだろうと思って入ったのですが、1カ月ちょっとで退会。その理由は、痩せる痩せないではなく、トレーナーの質があまりにも低すぎたからでした」(神奈川県在住の36歳の男性)

ライザップの「売り」の1つは、マンツーマンでトレーナーの手ほどきを受けられることである。日々の食事は逐一写真で撮影してメールでトレーナーに送り、指導を仰ぐことになっているが、この男性によると、「私についた20代の男のトレーナーはメールを送っても、3日間返信がないこともあった。また、なかなか

「お前みたいな小僧と一緒にするんじゃない」と怒ったら、痩せるためだったらやんないとかダメっすよ」と軽い感じで返されてしまいました」(同)



FRIZAPJHPより

いるような感じでした」
ライザップは広告で「全額返金保証」を謳いながら、会則では「返金は」会社が承認した場合」として

「ブラック企業です」

る。神戸市のNPO法人は、それが「誇大広告」に当たるとして去る5月、削除を求め、申入書をライザップに送付している。

ともある。その間にゲストからの食事報告のメールへの返信などもしなければならぬのです」
と、先の店舗責任者。

とにかくゲストを集めて次から次に担当しろ——トレーナーたちは「上」からそう発破をかけられるというが、数カ月前、その指示に変化があった。

告などで「30日間全額返金保証」を謳っており、

大枚を払いたのに、小僧のようなトレーナーにイライラさせられたあげく、苦勞して退会することになった件の男性は忌々しげに、「ライザップなんて早く潰れてほしい」

やるようですが、それでも短い。研修を担当している人が、「こんな短期間じゃ使える人材は育たない」とボヤいていましたよ」
つまり、先の男性が「小僧」のようなトレーナーに当たったのは単なる不運ではなく、必然だったのだ。

「そんな働き方をしていれば、残業時間はおのずと長くなる。厚労省は月間の残業時間を45時間以内に抑えるよう告示していますが、私の手元にある全国のライザップのスタッフの勤務日数や時間、残業時間が分かる資料を見ると、残業時間が45時間を超えている人が何人もいる。中には100時間を超えている人さえいますよ」

理由は明白。トレーナーの残業時間がものすごいことになっていくからでしょう。同時期、トレーナーたちには「月間の残業時間が34時間以内になるようになりましょう」という通達が出されました」

「私は入会して1カ月以内に、退会手続きの書類を送ってくれ」と伝えた。が店舗のマネージャーは「1カ月を過ぎていたので返金できない」と言うのです」

と、この男性は続ける。「それでゴネたら地域を統括する責任者から電話がかかってきて、最後は本社の幹部らしき人が出てきたのですが、やはり返金できない」の一点張り。そこで、

「現在、全体でトレーナーは800人ほどいますが、その内8割から9割はパートタイムです。時給は基本的に900円となっていて、ゲスト(客)のトレーニング中は1400円にアップします」

「日々の業務は本当に大変でしたね」
と、慨嘆する。

とは、先の店舗責任者。「しかし、数十人のゲストを担当しながらそれだけの残業時間で済むはずがないで、残業時間が超過すると、SVから店舗責任者に圧力がかかる。他の店舗も皆、削っている。削らないと会社が危ない」と。そして超過分を削ったものを「勤怠修正」として会社に出しなおすのです。当然、削られた分は給料が出ません。多くのトレーナーがサービス

「ケンカする相手を間違えてるんじゃない？」とちょっと強く出たら、すぐに返金します」となった。どうも相手を見て対応して

と話し、ライザップの元トレーナーも、「ライザップは短い研修で大勢の未経験者をトレーナーにしてしまっており、危険です。以前は研修期間は2週間だった。今は1カ月

と話し、ライザップの元トレーナーも、「ライザップは短い研修で大勢の未経験者をトレーナーにしてしまっており、危険です。以前は研修期間は2週間だった。今は1カ月

と話し、ライザップの元トレーナーも、「ライザップは短い研修で大勢の未経験者をトレーナーにしてしまっており、危険です。以前は研修期間は2週間だった。今は1カ月

と話し、ライザップの元トレーナーも、「ライザップは短い研修で大勢の未経験者をトレーナーにしてしまっており、危険です。以前は研修期間は2週間だった。今は1カ月



残業を強いられ、泣き寝入りしている状況です」

こうしたライザップの酷い内情について縷々説明した上で、この店舗責任者は断言するのだ。

「ライザップは、まさにブラック企業です」

ライザップを連結子会社とする「健康コーポレーション」社の売上げに占める広告宣伝費の割合が異常に高いことは先に説明した通りだが、専門家によると、売上げに占める人件費の割合の低さも異常だという。13年3月期の人件費は売上げのわずか約7%。14年3月期は約10%である。

「7%とか10%という数字は、明らかに低すぎます。低賃金、過重労働で人件費を相当圧縮しているのです」

「数年前、ある店で客がトレーニング中に失神したことがあった。血圧が高く、降圧剤を飲んでいたので、ついトレーニングを受けたことが原因と聞きました。また同時期、別の店では客がヘルニアになってしまった。女性に高重量のバーベルを持たせてスクワットをやらせたのが原因だった

て、浮いた分を広告宣伝費

にあてるという自転車操業的なことをやっているようにも見える。こういう企業は危ない。いつ事故が起きてもおかしくない」

と、警鐘を鳴らすのだが、時すでに遅し。事故はもう起こっていたのだ。

吉川メソッドのパクリ

そうです」（先の元トレーナー）

さらに、極め付きは、「去年の夏、品川店では、客がトレーニング中に脳卒中になるといいう重大な事故が起きました」（同）

（2ヶ月で、このカラダ）を目標していたのに（2ヶ月で、死にかけた）のではシャレにならない。ライザップはスタッフだけではなく、利用者にとっても「危ない場所」になりつつあるわけだが、ここでざっとその成り立ちについて触れておきたい。

ライザップの創設者である瀬戸社長は福岡県北九州市出身。実家はパン屋であ

る。パン屋の息子が、パン

などの炭水化物を極力口にしないダイエットを推奨しているとは皮肉なことだが、

彼が明治大学を中退した後、「健康コーポレーション」を立ち上げたのは03年。24歳の時である。主力商品である「豆乳クッキーダイエット」の大ヒットで順調に業績を伸ばし、10年、満を持してトレーニングジム事業に乗り出したわけだ。

では、瀬戸社長は如何にしてライザップのシステムを編み出したのか。

「ライザップは、吉川メソッドのダイエット法に酷似している。低糖質食事法とトレーニングを組み合わせる手法や、前金で高額な料金を支払わせ、ある意味では客を追いつめるシステムもほとんど同じ。業界内には、ライザップは吉川メソッドの「パクリ」という声もある」

そう語るのには、ライザップとは別のジムに勤務するペテラントレーナーだ。「吉川メソッドが画期的だったのは、毎日の食事を報

告させたこと。それまで、

ジムは客に遠慮してそんなことはさせなかったのですが、いざ報告するようお願い

いしてみると、人間、嘘をつくのは誰しも嫌なので頑張ってしまう。そこが発想の転換でした」

そのアイデアもそっくり真似したライザップだが、「自分たちの手法を真似されるのは嫌なようで、規則では、ライザップを辞めた後、1年間はトレーナー業に就いてはいけないことになっている。規則を破っている人を発見すると、即座に法的措置を講じます」（先の店舗責任者）

実際、元ライザップトレーナーの根岸隆司氏（37）は次のように明かす。

「ライザップを辞めた数ヵ月後にジムをオープンしたら、どこから漏れたのか、すぐに内容証明がきた。独立の成功例を作りたくなかったのでしよう、全力で潰しにかかってきましたよ。ただ、最終的にはライザップ側が提案した和解案を呑みました。私のジムは今も

営業していません」

ライザップが外に持ち出されることを恐れる「メソッド」の根幹を成すのは、「低糖質食事法」とトレーニングの組み合わせ方である。それ自体は「吉川メソッド」と同じであり、目新しさはないのだが、しかし、ライザップの手法には、過剰な点が見られる、と専門家は指摘する。

「ライザップの食事制限についての内部資料を見ると、味付けに砂糖などを使用している場合もあるので注意！」といった記述があります。ライザップは、調味料の糖質まで抜くのは厳しすぎる。糖質の摂りすぎを是正するのはいいですが、ライザップのやり方では、マイナス50まで下げてしまっているという印象です」

そう話すのは秋津医院院長の秋津壽男氏である。「ライザップは厳しい食事制限に加え、基本的に2カ月という短期間で激しい筋トレも行う。あまりにも短期間で追い込みすぎですし、これはもはやボクシングの

減量の世界で、「あしたのジョー」の力石徹を生み出しているようなもの。また、2カ月が経った後もトレーニングの最中と同じ生活を維持できなければ、リバウンドしてしまいます」

前出のベテラントレーナーもこう言う。「食事制限は客の病歴を踏まえて、体調、モチベーションを見ながら総合的に判断して決めていくもの。知識と経験のないトレーナーに、ライザップのような食事制限を任せることは非常に危険なのです」

ライザップでは月に1回、トレーナーらが参加するセミナーを開催している。その場こそ、経験の浅いトレーナーの技術と知識の向上に役立つべきだが、「何度か参加しましたが、トレーニングの話が出たこととはない。その代わり、1カ月分で約3万円もするライザップのプロテインを、どうやってゲストに売るかといった物販の手法を勉強したり、営業成績優秀者が表彰されたり、講師が自己

啓発的な話をしたりします」と、先のライザップの元トレーナーは語る。「物販については具体的に、2人1組でセールストークの勉強をしたりする。また、私が行った時にはスーパーブレイントレーニングなるものを提唱している講師が出てきて、何年後に自分がどうなっていたのかを書かせるブレインノートやヒーリング音楽のCD

を渡されて気味が悪かった」

これではトレーナーの質の向上は望むべくもなく、だからこそ客が脳卒中になつたのではあるまいか。

「実はライザップでは重大な事故だけではなく、事件も起こっている。去年、神宮前店のトレーナーが、客の現金と100万円近くするロレックスを盗み、警察に逮捕されたのです」(同)

被害額はいくらか。「1人の方が数十万円。もう1人の方が腕時計ということです」

月に1回行われるセミナーが「自己啓発セミナー」のようだという声が出ているが？

「悪い自己啓発であれば、悪いと思うんですよね。どの方向に行くかだと思います。会社として、お客様に向き合う自己啓発かどうかということだと思っております。私はこれを信念を持ってやっていますし」

「そこは係争中でもあるので……」

社長の弁明と反論

「ライザップは「吉川メソッド」のパクリだと指摘する声がある。

「そう言われているのを聞いたことはありませんが、私は吉川メソッドのジムに行つたこともない。何とも思わないですね。我々は、どこよりも結果を出すことにこだわっています」

「広告宣伝費に対して、人件費が少なすぎる。」

「ライザップ社単体で見れば」人件費は一般的なジムやパーソナルトレーナーと変わらない。売上げの22%です」

「サービス残業などの問題を改善する作業がうまくいっていないのではないかと。それは違います。うまくいっていると思います。ただ、それでも足りないというのは非常によく理解しています」

果たして瀬戸社長は、山積する問題にしつかりコミットし、解決に導けるのか。それが出来なければ、彗星のように登場した勢いそのままに、猛スピードで墜落しかねない。

「そこは係争中でもあるので……」