



ネイス株式会社

NEIS

子どもたちの"すこやかなカラダ"と "しなやかなココロ"を育む体操教室を運営



ネイス株式会社

代表取締役 **南 友介** 氏

今夏開催されたパリ五輪の体操競技では、男子団体が2大会ぶりに金メダルを獲得するなど、大いに盛り上がった。代表選手たちの活躍を見て、体操に興味をもった子どもたちも増えているのではないだろうか。そうした子どもたちを対象に、日々楽しく体操のレッスンを提供しているのがネイスだ。同社は「子どもたちの未来をつくるサードプレイス」をビジョンに掲げ、各地で「ネイス体操教室」を運営しているほか、発達障害をもつ児童向け施設の「ネイスぐらす」や、安全性・機能性にこだわったオリジナル運動器具・玩具等の開発事業などを手掛け、幅広い子どもたちに体操体験を提供している。

代表を務めるのは、自身も学生時代に体操選手として活躍した南友介氏。同社の創業の経緯やこれまでの取り組み、そしてIPOに向けた今後の展望などについてお話をうかがった。

LEADER'S PROFILE

1980年、大阪府生まれ。幼少期から体操教室に通い、高校は体操の強豪校で知られる岡山県の私立関西高校へ進学。全国高校選抜大会では個人総合2位の活躍を見せ、ジュニア日本代表として国際大会にも出場。大学は日本体育大学へ進学し、オリンピック出場を夢見て厳しい練習を続けてきたが、脚のケガなどもあり2002年に現役を引退。大学卒業後の2003年4月、恩師の紹介で大手OA機器メーカーの販売子会社へ就職。ネット求人社社への転職などを経て、2010年9月にネイス株式会社を設立し、現在に至る。座右の銘は「好きこそ物の上手なれ」で、自分が夢中になれることを見つけることが大切だと語る。著書に『AIを超える！子どもの才能は「脳育体操」で目覚めさせる！』（青春出版社）など。

オリンピックを目指すも、 脚のケガなどで引退を決意

—— 初めて南社長が体操を始められたきっかけについて教えてください。

小学校1年生のときにテレビでジャッキー・チェンの映画を観て、アクロバティックな演技に魅了されたのがきっかけです。ある時、自宅のベッドの上でジャッキーのマネをして飛び跳ねていたところ、クルッと後ろに回り、見事にバク宙に成功したのです。その様子を見ていた父が「この子は体操の素質があるのでは」と感じ、近所にあった体操教室に通わせてくれました。

これを機に体操が好きになり、小・中学校の体育の授業ではいつも同級生たちの前で鉄棒や跳び

箱のお手本を披露するほどでした。そして次第に、「もっと上手になりたい」という気持ちが強くなっていき、高校は体操の強豪校として知られる岡山県の関西高校に進学しました。初めて寮生活を経験し、体操漬けの厳しい練習の日々を過ごしました。

—— そうした練習を乗り越え、素晴らしい成績を収めることができたのですね。

高校2年生のときに出場した全国高校選抜大会では個人総合2位を獲得し、ジュニア日本代表にも選ばれ、国際大会に出場しました。このとき一緒に代表メンバー入りしていたのが、2004年のアテネ五輪で金メダルをとった水鳥^{ひさし}寿思選手や富田洋之選手で、ともに切磋琢磨し合った経験はいい思い出となっています。大学では日本体育



大学へ進学すると、ロス五輪の金メダリストである恩師・具志堅幸司監督の指導のもと、2年生のときに出場した全日本選手権では、平行棒で銀メダルを獲得し、オリンピック出場にも手が届きそうな勢いでした。ただここが私の競技人生のピークでした。高校時代に、右脚を複雑骨折し、さらに左脚を疲労骨折など手術を伴う怪我が重なり、体操競技からの引退を決意しました。

——競技からの引退後は、どのような進路に進まれたのでしょうか。

卒業後の進路を具志堅監督に相談したところ、就職先として大手OA機器メーカーの販売子会社を紹介していただきました。仕事は体操競技とはまったくの別世界で、何をしても初めての経験で、最初は1日に何十件訪問してもまったく売れませんでした。そこで視点を変え、「コピー機はいかがですか？」ではなく、「パソコンの操作で困っていることがあれば、何でもお手伝いします」と言って訪問するようにしたのです。

当時は2000年代初頭で、まだパソコンに不慣れな人が多かったこともあり、それが多くの社長さんたちに喜ばれました。そして何度か通って互いに打ち解けてくると、「そろそろコピー機の替え時なんだけど」といった話を向こうからいただくようになり、コピー機が売れるようになったのです。そうして入社した年にすぐ新人賞を獲得し、翌年度には年間優秀社員のタイトルにも輝きました。

——お仕事でも順風満帆なスタートを切られたのですね。そこからどのようにして起業されたのでしょうか。

仕事自体はとても好きでしたが、“決められた時間に出社する”、“スーツを着る”など会社員として働くことの窮屈さを感じるようになってきました。3社ほど経験をしましたが、このままで良いのか、またやりたいことをやるには会社という枠組みではなく、自分自身で起業をした方が良いと考え、独立を決断しました。

経験も、人脈も、資金も無く、“無い無い尽くし”のなか、時間だけはたくさんありましたので、図書館に足を運んで本を読んだり、インターネット

で検索したり、セミナーに参加したりと、自分に何ができるのかということをよく考え、自分を活かせる仕事を模索した結果、辿り着いたのが「体育の家庭教師」としての起業だったのです。

体育の家庭教師からスタートし、体操教室へ

——「体育の家庭教師」として、まずどのような活動をされたのでしょうか。

まず初めにチラシのデザインを考え、近所の印刷会社に数百枚ほど印刷してもらい、ポスティングをして回りました。ある程度は反響があると思込んでいましたが、受注は1カ月間で1件のみ。

それでもめげずにポスティングを続け、ある時、家の前に立っていた保護者の方にチラシを手渡したところ、「家に来てもらうほどではないけど、近くにそういう教室があれば通わせてみたいかな」という意見をもらいました。その方には「近々教室を開催しますので、また改めてチラシでお知らせします」と、まだ何も決まっていない状況ながら即答してしまいました。

——そこから現在の体操教室につながるわけですね。

その保護者の一言で、さっそく川口市にある市営のスポーツセンターの体育館を予約し、チラシのデザインも「体育の家庭教師が伺います！」から「体操教室を開催します。ぜひお越しください！」に変更し、ポスティングを開始しました。



マスコットキャラクター「ネイスくん」



すると先ほどの保護者の方を含め、1日5件の体験予約が入り、そこから1カ月間で30名以上の子どもたちを集め、体操教室としてスタートしました。

しかし、しばらくすると施設側から「ここは市営のため、営利目的の利用はできません」と指摘を受けてしまいました。せっかく楽しみに通っている子どもたちのため、やめるわけにはいきませんでしたので、体操教室ができる物件を探し、そこで教室を続けることにしました。とにかく準備期間も資金もありませんでしたので、自分でDIYの本を買って倉庫の内装を仕上げたり、マットをホームセンターから買ってきたり、跳び箱は知り合いから譲ってもらい、鉄棒は近くの金属工場にお願いし、といった具合で2011年2月、記念すべき1校目である東川口校をオープンさせました。

教室の約9割が ショッピングセンター内に出店

——改めて体操教室事業について、現在の状況を教えていただけますか。

現在、ネイス体操教室は全部で20都府県に116校あり、埼玉県内では創業の地である川口

市をはじめ、12市に21校を展開しています。対象は1歳10カ月から小学校6年生までの子どもたちで、主に3歳までを対象とした未就園児向けの「すばいく教室」、小学校6年生までを対象とした幼児児童向けの「体操教室」、そして小学校2年生から受講可能な「バク転教室」の3クラスがあります。

当社は「子どもの未来をつくるサードプレイス」というビジョンを掲げていて、子どもたちに家庭でも学校でもない、第3の場所を提供する



会社として、子どもたちが夢中になれる体験を提供にしています。ネイスの名の由来は、New（常に新たな視点をもって）、Exciting（常に胸にワクワクを）、Interactive（常に耳を傾ける）、Smile（常に笑顔を絶やさない）であり、これが当社の行動指針にもなっています。体操を通して、“すこやかなカラダ”と“しなやかなココロ”を育てるため、教室では挨拶を徹底するなど子どもたちのコミュニケーション能力や非認知能力の向上にも注力していて、保護者様からも好評をいただいております。

——現在はショッピングセンター内に出店するケースが多いようですが、なにか狙いがあるのでしょうか。

教室は保護者の方の生活動線上に出店するという意識を以て、いま全体の約9割がショッピングセンター（SC）内にあります。各教室は大きなガラス張りになっていて、子どもたちのレッスンを外から誰でも見ることができます。教室の前を通った子が、当社オリジナルのカラフルなとび箱や巨大なエアートランポリンで飛び跳ねている、自分と同年くらいの子の姿を見て、「自分もやってみたい」という主体性が生まれることが、ご入会のきっかけとなることも少なくありません。SC側にとっても、多くの親子が毎週お通いいただける点が大きなメリットともなりますので、今では大変ありがたいことにSC側から出店要請を受けるケースも多くなってきています。当社としては、「ネイスに入居してもらって本当によかった」と思ってもらえるよう、日々努力しています。

——体操教室とは別に「ネイスぷらす」という事業を展開されていますが、どのような教室なのでしょう。

ネイスぷらすとは、児童福祉法に基づく児童発達支援・放課後等デイサービス事業であり、運動療育を行う通所施設で、現在は全10教室で多くの子どもたちを受け入れています。体操教室を運



営しているなかで、発達障害をお持ちのお子様をお断りせざるを得ないケースが増えてきました。楽しく身体を動かしたいという想いを叶えたい一方で、安全にレッスンを行うことが最優先となるため、1人のインストラクターで最大8名のお子様をサポートする体操教室では受け入れが難しいと判断をしなければならないためです。

ですが、そのような“発達っ子”の「集団活動は苦手だけど、体操はとっても好き」という想いに応えたいという考えから、2021年に「ネイスぷらす」を立ち上げました。まだまだ教室数は少ないですが、今後は体操教室に併設するかたちでさらに積極展開していきたいと考えています。

現場スタッフの運営負荷を軽減する仕組みづくり

——直営だけでなくフランチャイズ展開も進めていますね。

2020年1月から本格的にフランチャイズ（FC）展開を始めました。体操教室のうち、現在半数以



上がFC教室です。加盟社様は年々増えており、業種も多種多様です。比較的小スペースで開校できること、SCとの相性が良いこと、地域の社会貢献につながることから、新規加盟を希望される会社様が増えてきています。最近ではオープン前の販促イベントなども積極的に行うことで、オープン初月からの黒字を可能にしております。

——体操のインストラクターはどのように育成されているのでしょうか。

インストラクターの約9割は体操未経験者です。私自身がこれまで子どもたちを指導し、インストラクターの育成に携わってきたなかで、どうすれば安全かつ適切に子どもたちを指導できるのかを考え抜いた結果、現在の「講師育成トレーニングプログラム」が完成しました。体操教室が拡大できているのは、インストラクターとして育成する仕組みが確立できたからであると考えています。

研修ではまず、当社のビジョンをしっかりと理解していただき、ネイスで働くことの意味や考え



方、社内でのルールなどを明文化したネイスカルチャーという企業文化を伝えています。その上で基本的な接客ルールやコミュニケーションスキルを教えています。

——本社と各教室の連携も大事になってくると思いますが、どのような取り組みをされていますか。

すべての教室に設置している「見守りカメラ」によって、本社ではリアルタイムで各教室の様子を確認することができ、事故防止はもちろん、講師の品質安定及び向上のためモニタリングが大事になってきます。また、本部にはコールセンターを設置しています。メリットは2つあります。

1つ目は「お客様」です。1つの窓口に集約されることで、手続きがスムーズにおこなえる点や、ご不満やご要望のお声など、様々なお問い合わせ内容が本部で全て把握できることで、より迅速かつ適切に課題を解決することができます。

2つ目は、「教室のインストラクター」です。教室では子どもの安全かつ楽しいレッスン提供が必要となりますので、体験ご予約や忘れ物の問い合わせなど細かなやりとりが最小限化されることによって、よりよいレッスンの提供に集中できるためです。

IPOを通じてさらなる飛躍を目指す

——現在IPOの準備中とのことですが、その狙いはどのような点にあるのでしょうか。

現在IPO（新規株式公開）の準備を進めていて、近年中に達成したいと考えております。

上場の狙いは、一言でいうと「私たちのビジョンを実現するための近道である」と考えているからです。

私たちは「子どもの未来をつくるサードプレイス」というビジョンを掲げており、このサードプレイスを増やしていくためには、当然ながら、資金、働く仲間、外部からの信頼、つまりは透明度の高い経営が必要不可欠であると考えています。"上場する"ということは、上記課題がクリアとなる状態であると考えていますので、ビジョン実



現のために達成したい今の目標です。

——では最後に、今後の事業の展望について教えてくださいいただけますか。

コロナ禍では大きなダメージを受けましたが、外出自粛等の規制解除に伴い、日常生活が取り戻された結果、大変ありがたいことに業績はコロナ前を超えて推移しております。

現在は年 30 店舗前後のペースで出店してきましたが、世の中には体操教室はまだまだ足りないため、今後はよりギアを上げ年 50 店舗を目指していきます。

また、私たちの成長の背景には「イベント事業」があります。SCで行う無料体験イベントから拡大し、直近ではさいたまスーパーアリーナで開催された子育てイベント、国立競技場で開催された大型マラソンイベントなど、子どもたちを楽しく盛り上げるコンテンツとして、イベントの受注をおこなっております。今後も様々な事業を通して、

取材後記

武蔵野銀行 東川口支店
平野 晃市 支店長



南社長が川口市で個人創業されたこども向け体操教室は現在、ネイス株式会社となり日本各地のショッピングセンター中心に FC 経営含め 100 店舗以上の規模に成長し、マスコットキャラクターネイスくんはうらやましいほどの人気振ります。

体操選手としてオリンピックを目指していた南社長のお話はいつも魅力的で引き込まれることばかりであり、各地の体操教室は親御さんもこどもも行きたくなる場所を実現されています。また著書『脳育体操』並びに『マンガでわかる！発達っ子が見ている世界』を拝読しました。

お互いの個性を尊重し合える社会を目指すために、個性を理解し受け入れていこうとする姿勢を持つことで誰もが生きやすい世界を作る。まさに今の私たちが求められている世界であり、自分のモノサシで人を測らず、押し付けない、こどもの心の成長を大切にする姿勢にとっても共感を覚えます。

『子どもの未来をつくるサードプレイス』のキャッチコピーの通り、子どもは社会の宝であり、これからもネイス株式会社様のお役に立てるよう尽力していく所存です。

子どもたちのサードプレイスへと広げていきたいと考えております。



■ネイス株式会社 概要

本社所在地：東京都千代田区富士見 1-3-11
富士見デュプレックスビズ3F
設立：2010（平成 22）年 9 月 1 日
資本金：3,800 万円
従業員数：300 名（2024 年 8 月末時点）
事業内容：体操教室事業、児童発達支援・放課後等
デイサービス事業、商品開発事業、
イベント事業
取引店：武蔵野銀行 東川口支店