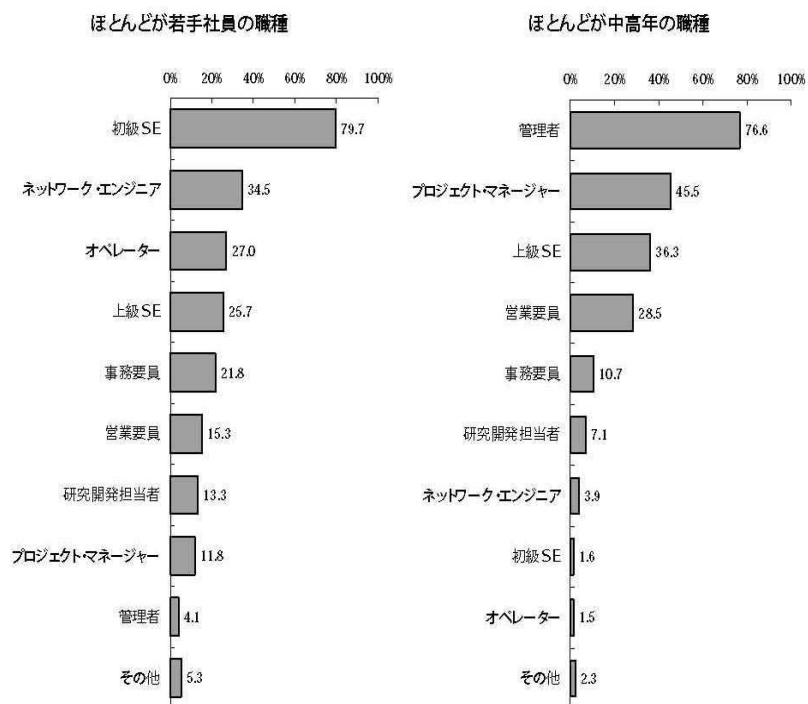


## ● 情報関連産業におけるキャリアパス(JILH13調査)

職種毎の年齢層をみると、「ほとんどが若手社員の職種」は、「初級SE」が79.7%と最も高く「ネットワークエンジニア」(34.5%)がこれに次ぐ。「ほとんどが中高年の職種」は、「管理者」が76.6%と最も高く、ついでプロジェクトマネージャー(45.5%)(左図)。情報技術者の職種変化についてみると、10~20年前に若手のSEだった人の現在の職種は「管理者」「プロジェクトマネージャー」「上級SE」が多く、現在の若手のSEの10~20年後の職種についても、「プロジェクトマネージャー」「上級SE」「管理者」が多い(右図)。

【職種ごとの年齢層】



【情報技術者の職種変化】

10~20年前に若手のSEだった人の現在の職種	現在の若手SEの10~20年後の職種
管理者	1.488
プロジェクトマネージャー	1.231
上級SE	1.185
営業要員	0.289
初級SE	0.089
研究開発担当者	0.072
その他	0.068
ネットワークエンジニア	0.055
事務要員	0.028
オペレーター	0.018

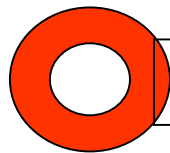
現在の若手SEの10~20年後の職種	スコア
プロジェクトマネージャー	1.560
上級SE	1.348
管理者	1.283
営業要員	0.283
ネットワークエンジニア	0.188
研究開発担当者	0.171
その他	0.063
初級SE	0.062
事務要員	0.016
オペレーター	0.010

注) 上記スコアは、調査の中で挙げられた、20年前の若手SEの現在の職種、現在の若手SEの20年後予想される職種の第1位に3ポイント、第2位に2ポイント、第3位に1ポイントを与え、回答件数で加重平均した値。例えば、全ての回答があるひとつの選択肢に集中した場合には3点、誰も選択しなかったものは0点となる。

## ● 健康増進サービスにおける雇用創出の見込み(530万人雇用創出プログラム提言概要)

### 現状認識・今後の展望

- 国民の健康や美への関心の高まりを背景に、**エステティック業**や**スポーツ関連サービス**に対する需要は今後もさらに増加することが期待されている。
- エステティックに関しては、依然として料金や契約、サービス内容を巡る消費者とのトラブルが少なくない。
- スポーツに関しては、一部のスクールビジネスや学校を除けば、職業としての指導者の数は不十分であり、また、指導方法の普及が十分であるとは言い難い。
- 今後、消費者のニーズに対応してこれら分野がさらに発展していくためには、エステティックについては、より質の高い、安心できるサービスの提供による信頼の向上が、スポーツに関しては、スポーツ活動の場の拡大や、優れた指導者の養成・活用、適切な指導方法の普及が重要である。



### 国民の健康や美への関心の高まり

#### エステ業界の課題

より質の高い、安心できるサービスによる  
信頼の向上

#### スポーツ関連業界の課題

スポーツ活動の場の拡大  
優れた指導者の養成・活用  
適切な指導方法の普及

健康増進サービスにおける雇用創出



エステ : トラブル傾向  
スポーツ: 指導者不足  
指導方法の未普及

産業上の課題の解決

## ● 第一次雇用創出企画会議報告書におけるフィットネス産業に係る提言概要

### ① フィットネス産業の動向

- ・ フィットネス産業は、全国1850店のフィットネスクラブにより構成された業界であり、一般的な健康志向の高まりによって成長が続いている。
- ・ フィットネス産業の成長は、施設数の増加、既存店の改修・改築による集客増、中高年会員の増加による定着率の向上・客単価増などの要素に支えられている。今後については、中高年齢者の数が増え入会員数も増加していく見込みであること、マスコミ等の影響もありフィットネスの認知がさらに広がるとみられること、健康志向も強まっていくと見込まれること、などから、引き続きフィットネス産業の成長を期待することができる。

### ② 創出される雇用の分野

- ・ フィットネス産業の従業員は、一般に、正社員、パート・アルバイト、指導員の3形態。

〔正社員〕

経営幹部、本部スタッフ(人事、総務、開発、営業、企画など)、店舗マネージャー、チーフインストラクター等

〔パート・アルバイト〕

フロント、ジム、プールの補助スタッフ

〔指導員〕

フリーインストラクター、専門社員インストラクター等

- ・ 従業員は全体として増加傾向だが、正社員の伸びは小さく、非正社員(パート・アルバイト、指導員等)で大きい。
- ・ 指導員について、顧客ニーズの高度化・個別化、そのモチベーションアップ、コストマネジメント等の観点から「パーソナルトレーニング」(指導員(パーソナルトレーナー)が顧客と1対1で指導・サポートするもの)の導入が進展。
- ・ パーソナルトレーナーは、運動生理学、解剖学、栄養学などの知識やトレーニング、安全管理などの技術を持ち合わせていなくてはならない。パーソナルトレーナーは、パーソナルトレーニングの拡大に応じて増加。
- ・ 完全歩合制の契約指導員であり、報酬は売り上げの7~8割となるのが一般的なパターンである。