

บทที่ ๖

ปัญหา อุปสรรคของธุรกิจสถานบริหารร่างกาย ความร่วมมือกัน
ระหว่างผู้ประกอบการ และบทบาทภาครัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรม
สถานบริหารร่างกาย ในเขตกรุงเทพมหานคร

ปัญหาและอุปสรรค

ในบทนี้จะกล่าวถึงปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการธุรกิจสถานบริหารร่างกายในเขต
กรุงเทพมหานครต่าง ๆ ต้องประสบ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ได้จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของสถาน
บริหารร่างกายต่าง ๆ โดยทั้งนี้ ปัญหาและอุปสรรคในบางประการก็เป็นสิ่งที่กระทบและเกิดขึ้น
แก่สถานบริหารร่างกายโดยทั่ว ๆ ไป ทุก ๆ แห่ง แต่สำหรับปัญหาและอุปสรรคในบางประการ
ก็เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะกับสถานบริหารร่างกายขนาดใหญ่ หรือขนาดเล็ก หรือ สถานบริหาร
ร่างกาย เฉพาะแห่งเท่านั้น

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจสถานบริหารร่างกาย จากการสำรวจและรวบรวม
รวมได้ มีดังต่อไปนี้

๑. ปัญหาอันเกิดจากการขาดความสนใจในด้านการออกกำลังกายของคนไทย ถึงแม้
ว่าในปัจจุบันคนไทยจะสนใจการออกกำลังกายมากขึ้นกว่าแต่ก่อนก็ตาม แต่ถ้าเปรียบเทียบกับ
ผู้บริโภคในต่างประเทศแล้ว ก็ยังเห็นได้ชัดว่า คนไทยเป็นส่วนน้อยเท่านั้นที่ให้ความสนใจ หรือ
ความสำคัญกับการออกกำลังกายโดยเฉพาะอย่างยิ่ง "การบริหารร่างกาย" ซึ่งจากการสำรวจ
ของวารสารผู้ค้าเครื่องกีฬาในปี ๑๙๘๓ ในสหรัฐอเมริกาพบว่า ปัจจุบันมีชาวอเมริกันถึง ๑๘
ล้าน ๗ แสนคน ที่ถือว่าตนเองเป็นพวกเดินเพื่อสุขภาพ หรือผู้ออกกำลังกายด้วยการเดินแอโรบิก
ค้ำฉิ่ง (ซุมคักคี่ พฤษาพงษ์ ๒๕๒๔:๒๓) นอกจากนี้จำนวนนี้ก็ยังเป็นผู้เล่นกีฬากลางแจ้ง หรือ
ออกกำลังกายประเภทอื่น ๆ ซึ่งเมื่อเทียบกับคนไทยจะเห็นได้ว่า ยังมีคนไทยจำนวนน้อยมากที่สนใจ
การออกกำลังกายอย่างจริงจัง ทั้งนี้มีผู้ให้ข้อสังเกตว่า เนื่องจากคนไทยมีความเป็นห่วงใน
เรื่องของสุขภาพอนามัยของตนเองน้อย นิยมการดื่ม การรับประทาน การเที่ยว และการ
แต่งตัวมากกว่า



๒. สถานบริการร่างกายส่วนใหญ่มักมีเนื้อที่ในการให้บริการอยู่จำกัดและการขยายเนื้อที่เพื่อให้บริการได้มากขึ้น หรือเพื่อเพิ่มประเภทของบริการทำได้ยาก ทั้งนี้เนื่องจากสถานบริการร่างกายมักมีทำเลที่ตั้งในย่านการค้า ชุมชน หรือย่านธุรกิจ โดยอยู่ในรูปของการเช่า หรือปลูกสร้างอาคารขึ้น ซึ่งบริเวณล้อมรอบก็เต็มไปด้วยที่ตั้งของธุรกิจการค้าอื่น ๆ การขยายเนื้อที่ออกไปจึงทำได้ยาก และต้องใช้เวลา ดังนั้น จึงเป็นปัญหาสำหรับสถานบริการร่างกาย ซึ่งมีจำนวนลูกค้าหรือสมาชิกเพิ่มขึ้นมาก จึงเกิดปัญหาของการเบียดเสียด คับแคบของสถานที่ขึ้น

๓. ในด้านของภาษีอากร ผู้บริหารสถานบริการร่างกายหลายแห่งเห็นว่า ภาษีอากร ซึ่งรัฐบาลเก็บจากการสั่งซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการบริการ และการบริหารร่างกายต่าง ๆ เป็นปัญหาด้านหนึ่งของผู้ประกอบการค้า ทั้งนี้เนื่องมาจากเครื่องมือ อุปกรณ์เหล่านี้ ไม่สามารถผลิตในประเทศไทย และต้องสั่งซื้อเข้ามาจากต่างประเทศแทบทั้งสิ้น จึงทำให้สถานบริการร่างกาย ต้องรับภาระด้านภาษีของเครื่องมือ อุปกรณ์เหล่านี้เป็นจำนวนมาก การลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์การบริหารร่างกายต่าง ๆ จึงมีราคาสูงกว่าที่ควรจะเป็น

แม้ในปัจจุบันจะมีบริษัทตัวแทนจำหน่าย และดำเนินการสั่งซื้อเครื่องมือการบริหารร่างกายหลายบริษัทก็ตาม แต่บริษัทเหล่านี้ก็จะผลัดภาระภาษีที่ถูกเรียกเก็บดังกล่าวให้มาตกแก่ผู้ดำเนินการธุรกิจสถานบริการร่างกาย ซึ่งเป็นลูกค้าของตน

๔. ปัญหาอุปสรรคอันเกิดจากการจราจรที่ติดขัดในกรุงเทพมหานคร และในบางแห่ง ยังถูกกระทบจากการเปลี่ยนเส้นทางเดินรถในถนนบางสายให้อยู่ในลักษณะของการเดินรถทางเดียว (One-way) ทำให้ลูกค้าหรือสมาชิกของสถานบริการร่างกายต่าง ๆ ลดลงไปบ้าง เนื่องจากความไม่สะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ และยังเป็นอุปสรรคต่อการขยายตลาด การดึงลูกค้าที่อยู่ในบริเวณกว้างขวางออกไปจึงทำได้ยาก สถานบริการร่างกายส่วนใหญ่จึงสามารถได้ลูกค้าหรือสมาชิกที่อยู่ในพื้นที่จำกัดบริเวณใกล้เคียงเท่านั้น เป็นส่วนมาก

๕. อุปสงค์ (Demand) ของผู้บริโภค ที่มีต่อบริการของสถานบริการร่างกาย มีลักษณะของฤดูกาล (Seasonal) เข้ามากระทบด้วย ดังได้กล่าวโดยละเอียดแล้วใน บทที่ ๒ ทำให้ในบางช่วงผู้เข้าใช้บริการมีจำนวนน้อยมาก และในบางช่วง หรือบางเวลา ก็มีจำนวนผู้เข้าใช้บริการหนาแน่นมากเกินไป จึงเกิดปัญหาในการบริหารงาน การวางแผน และการควบคุมคุณภาพ ทำได้ยากขึ้น นอกจากนี้ ในช่วงที่มีผู้เข้าใช้บริการมาก จนเบียดเสียดเกินไปนั้น ยังอาจทำความเข้าใจให้แก่ลูกค้า/สมาชิก และสูญเสียลูกค้าบางส่วนไปได้ อีกด้วย

๖. การหาลูกค้าหรือสมาชิก ของสถานบริการร่างกายนั้นทำได้ยาก ทั้งนี้เนื่องจาก ในปัจจุบันคนมีเวลาว่างน้อยลง จากสภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ทำให้ประชาชนมุ่งการทำ มาหากิน การประกอบอาชีพและหารายได้เป็นสิ่งสำคัญ มีผู้บริโภคเป็นจำนวนมากมาที่สนใจใน บริการของสถานบริการร่างกาย แต่ไม่สามารถเข้ามาสมัครเป็นลูกค้า หรือสมาชิกของสถาน บริการร่างกายได้ เนื่องจากปัญหาสำคัญประการหนึ่ง คือ การไม่มีเวลา จึงทำให้โอกาสใน การได้ลูกค้าของสถานบริการร่างกายต่าง ๆ ค่อนข้างน้อยกว่าที่ควรจะเป็น

๗. สำหรับสถานบริการร่างกายขนาดเล็ก ซึ่งเปิดบริการในหมู่บ้าน ตรอก ขอย ต่าง ๆ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเฉพาะผู้ที่พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียงเท่านั้น นั้น พบว่า ปัญหา อุปสรรคประการหนึ่งของผู้ประกอบการ คือ ข้อจำกัดด้านเงินลงทุน และความสามารถ ในการบริหาร เนื่องจากมีลักษณะเป็นกิจการขนาดเล็ก ซึ่งเจ้าของต้องเป็นผู้ดูแลเองทั้งหมด โอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเพิ่มประเภทบริการ หรือการขยายกิจการเพื่อการแข่งขัน จึงทำได้ยาก เพราะขาดเงินทุน และเจ้าของกิจการไม่สามารถดูแลควบคุมได้ทั่วถึง

๘. การพยายามรักษาระดับการให้บริการให้มีคุณภาพดีสม่ำเสมอ เป็นปัญหาสำคัญ ประการหนึ่งของผู้บริหารสถานบริการร่างกาย เนื่องจากเป็นธุรกิจประเภทขายบริการ ซึ่ง ใช้คนเป็นหลักในการให้บริการ การควบคุมคุณภาพบริการจึงทำได้ยาก นอกจากการควบคุม คุณภาพของบริการให้สม่ำเสมอ อยู่ในระดับที่ดีแล้ว ยังจะต้องตามให้ทันคู่แข่งในบริการทุก ๆ ด้านอีกด้วย ไม่ว่าจะเป็นบริการด้านบริหารร่างกาย การนวดตัว นวดหน้า การขัดและบำรุง

ผิว ฯลฯ มิฉะนั้น อาจจะทำให้ต้องสูญเสียลูกค้าบางส่วนไปให้แก่คู่แข่งอื่นได้ง่าย เนื่องจากมีลูกค้าของสถานบริหารร่างกายกลุ่มหนึ่งซึ่งพร้อมและพอใจการใช้บริการในสถานบริหารร่างกายหลาย ๆ แห่ง โดยใช้บริการเฉพาะประเภทของบริการที่ดีเด่นของสถานบริหารร่างกายแต่ละแห่งเท่านั้น เช่น บริหารร่างกาย และนวดตัว ที่สถานบริหารร่างกายหนึ่ง แต่ชดผิวและนวดหน้าอีกแห่งหนึ่ง เป็นต้น

๙. การกำหนดราคาของธุรกิจสถานบริหารร่างกาย ทำให้ขอบเขตของตลาด และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจประเภทนี้จำกัดอยู่ในวงแคบ กล่าวคือ เฉพาะผู้ที่มีระดับอำนาจซื้อค่อนข้างสูงขึ้นไปเท่านั้น ผู้บริโภคโดยทั่ว ๆ ไป ส่วนใหญ่ยังมองว่าเป็นบริการที่มีราคาแพงเกินไป แม้อันบางส่วนของผู้บริโภคจะมีความสนใจแต่ก็ไม่มีอำนาจซื้อเพียงพอ

๑๐. ปัญหาด้านบุคลากร ปัญหานี้จะเกิดขึ้นกับสถานบริหารร่างกายที่เป็นผู้นำในตลาดเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือ เมื่อมีการเปิดตัวของสถานบริหารร่างกายใหญ่ ๆ สถานบริหารร่างกายเหล่านี้ มักจะเข้ามาสรรหาและดึงตัวบุคลากรที่มีความชำนาญหรือประสบการณ์จากสถานบริหารร่างกายที่ตั้งมานาน หรือเป็นผู้นำในตลาดไป ซึ่งการลาออกหรือการสูญเสียบุคลากร ซึ่งเป็นทรัพยากรสำคัญของธุรกิจประเภทนี้ ส่งผลกระทบต่อกระเทือนต่อการดำเนินธุรกิจพอสมควร ผู้บริหารสถานบริหารร่างกายที่เก่าแก่ และเป็นผู้นำในตลาดต้องใช้เวลา และค่าใช้จ่ายในการสรรหาบุคลากรเข้ามาใหม่ การฝึกอบรม และพัฒนาเทคนิควิธีการในการให้บริการให้ล้าหน้าอยู่เสมอ เพื่อมิให้สถานบริหารร่างกายที่เปิดขึ้นใหม่ และดึงตัวพนักงานรวมถึงวิธีการในการสอนและให้บริการของตนออกไป สามารถตามทันได้

ทัศนคติเกี่ยวกับความร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจสถานบริหารร่างกาย

ความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันนั้น จะส่งผลในทางบวกแก่ธุรกิจนั้น ๆ โดยส่วนรวมได้ ซึ่งความร่วมมือกันดังกล่าว อาจกระทำได้หลายวิธี ในส่วนต่อไปนี้จะ เป็นผลจากการสำรวจทัศนคติของผู้บริหารสถานบริหารร่างกายเกี่ยวกับความร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจประเภทนี้

ผู้บริหารธุรกิจสถานบริการร่างกายส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันว่า สมควรที่จะให้มีการร่วมมือกันในระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจสถานบริการร่างกายด้วยกันในด้านต่าง ๆ ได้แก่

๑. การให้ความรู้แก่ประชาชนเกี่ยวกับการรักษาสุขภาพ โภชนาการ และการออกกำลังกาย เพื่อให้ประชาชนมีสุขภาพอนามัยที่ดี รักษาการออกกำลังกาย อันอาจส่งผลทางอ้อมแก่การเจริญเติบโตของธุรกิจสถานบริการร่างกาย และเพื่อภาพพจน์ค่านิยมที่ดีของผู้บริโภคที่จะมีต่อสถานบริการร่างกายทุก ๆ แห่ง การเข้าหาผู้บริโภคดังกล่าว จะทำให้ช่องว่างระหว่างสถานบริการร่างกายกับผู้บริโภคส่วนใหญ่ลดน้อยลง ผู้บริโภคจะมองสถานบริการร่างกายเป็นสิ่งใกล้ตัวขึ้น มิใช่เป็นเพียงธุรกิจที่มุ่งทำเงิน โดยขายบริการในราคาแพงเท่านั้น

๒. ความร่วมมือกันในการถ่ายทอด แลกเปลี่ยน ความรู้ เทคนิค วิธีการให้บริการ และการบริหารร่างกายใหม่ ๆ แก่กัน เพื่อให้บริการของสถานบริการร่างกายต่าง ๆ มีคุณภาพดี เป็นที่พอใจแก่ผู้บริโภคมากที่สุด อันจะนำมาซึ่งความนิยม ความเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมประเภทนี้ยิ่ง ๆ ขึ้นไป ในลักษณะของการก้าวไปข้างหน้าพร้อม ๆ กัน และหากความร่วมมือดังกล่าวเกิดขึ้นอย่างจริงจัง นอกจากจะทำให้เกิดความเจริญก้าวหน้าแก่ธุรกิจสถานบริการร่างกายโดยรวมแล้ว ยังทำให้ภาวะการแข่งขันลดลงอีกด้วย เนื่องจากเมื่อผู้บริโภคเห็นความเสมอกันในคุณภาพของบริการ และเทคนิควิธีต่าง ๆ ก็จะไม่เลือกเข้าใช้บริการในสถานบริการร่างกายในเขตหรือท้องถิ่นของตน การหาลูกค้าและดึงลูกค้าก็จะแยกพื้นที่กันไป และลูกค้าก็จะเต็มใจ และพอใจใช้บริการในสถานบริการร่างกายใกล้บ้าน หรือที่ทำงานของตนมากขึ้นด้วย ซึ่งในปัจจุบัน เมื่อสถานบริการร่างกายเปิดบริการกันมากขึ้น ลักษณะพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกสถานบริการร่างกายของผู้บริโภคส่วนใหญ่ ก็มีแนวโน้มที่จะ เป็นไปในลักษณะดังกล่าวนี้แล้ว การร่วมมือกันในการแลกเปลี่ยนความรู้วิธีการใหม่ ๆ แก่กัน จึงเป็นสิ่งที่สมควรกระทำ

๓. ความร่วมมือกันของผู้ประกอบการธุรกิจสถานบริการร่างกายในการทำการโฆษณา เพื่อสร้างความต้องการขั้นปฐมภูมิ (Primary Demand) แก่ผู้บริโภคทั่วไป ให้มีความต้องการ และเห็นคุณค่าของการบริหารร่างกาย กล่าวคือ เป็นการโฆษณา ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อชักจูงและกระตุ้นให้บริโภคเกิดความต้องการในประเภทของบริการดังกล่าวเท่านั้น โดยมีได้เน้นถึงการสร้างความต้องการขั้นคัดเลือกตรายี่ห้อ (Selective Demand) ได้แก่ การรณรงค์โฆษณา

ร่วมกันให้ผู้บริโภคหันมาสนใจการบริหารร่างกายแทนการเล่นกีฬาอื่น ๆ หรือ การกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการเต้น Aerobic Dance และอื่น ๆ ซึ่งเป็นบริการของสถานบริหารร่างกายทั่ว ๆ ไป เมื่อ Primary Demand ในอุตสาหกรรมเกิดขึ้นแล้ว สถานบริหารร่างกายต่าง ๆ จึงทำการโฆษณาในตราหัตถ์ของตนตามออกมา เพื่อกระตุ้น Selective Demand ในแต่ละแห่งต่อไปได้ง่ายขึ้น

ความร่วมมือกันในการโฆษณาร่วมของอุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกายในลักษณะดังกล่าวนี้ จะเป็นสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่อุตสาหกรรมโดยส่วนรวมให้เจริญเติบโต และเป็นที่รู้จัก เป็นที่ต้องการกว้างขวางขึ้น เนื่องจากบริการหลาย ๆ อย่างของสถานบริหารร่างกายยังเป็นสิ่งใหม่สำหรับผู้บริโภคคนไทย ผู้บริโภคยังไม่รู้จัก เข้าใจ และเห็นคุณค่าของบริการเหล่านั้นเท่าที่ควร

อย่างไรก็ตาม แม้ผู้บริหารของสถานบริหารร่างกายส่วนใหญ่ จะมีทัศนคติที่ดีต่อความร่วมมือกันในลักษณะดังกล่าวข้างต้นของผู้ประกอบธุรกิจสถานบริหารร่างกาย แต่ก็ยังมีได้มีการริเริ่มดำเนินการใด ๆ ในลักษณะของความร่วมมือกันดังกล่าวเลย เนื่องจากต่างก็คาดหมายว่า สถานบริหารร่างกายอื่น ๆ คงไม่มีความเต็มใจให้มีการร่วมมือกันเช่นนี้ เพราะภาวะการแข่งขันเป็นอุปสรรคขัดขวางอยู่ และยังไม่มียุทธศาสตร์บริหารร่างกายใครริเริ่มชักชวนขึ้นอย่างจริงจัง

ดังนั้น หากทัศนคติของผู้บริหารสถานบริหารร่างกายต่าง ๆ ที่ได้มาในการสำรวจครั้งนี้เป็นไปอย่างจริงจังแล้ว ผู้เขียนคาดว่า ความร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจสถานบริหารร่างกายพร้อมที่จะเกิดขึ้นแล้ว หากแต่รอเวลาที่จะมีผู้ริเริ่มชักชวนให้เกิดขึ้นจริงจังเท่านั้น และคาดว่าความร่วมมือกันดังกล่าวจะช่วยลดปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจประเภทนี้ให้ลดน้อยลง อีกทั้งยังเป็นหนทางหนึ่งในการพัฒนาอุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกายให้เจริญเติบโตยิ่งขึ้นต่อไปด้วย

บทบาทของภาครัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกาย

เป็นที่ทราบดีว่า ภาครัฐบาลเป็นปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ ปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อธุรกิจต่าง ๆ ได้ ทั้งในทางบวกและทางลบ ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจต่าง ๆ จึงควรให้ความสนใจต่อบทบาท และนโยบายของรัฐบาลที่กำลังดำเนินอยู่ หรือกำลังจะเปลี่ยนแปลงไป ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตน เพื่อที่จะสามารถวางแผนทางการตลาดให้สอดคล้อง และสามารถปกป้องรักษาผลประโยชน์ของตนได้ตามสมควร

ในส่วนต่อไปนี้จะกล่าวถึงทัศนะของผู้บริหารสถานบริหารร่างกาย เกี่ยวกับสิ่งที่ต้องการให้ภาครัฐบาลช่วยเหลือ หรือสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ และสิ่งที่ภาครัฐบาลได้กระทำไปแล้ว อันมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจสถานบริหารร่างกายในกรุงเทพมหานคร

ทัศนะของผู้บริหารสถานบริหารร่างกาย เกี่ยวกับสิ่งที่ต้องการให้ภาครัฐบาลช่วยเหลือ หรือสนับสนุน ได้แก่

๑. การให้ภาครัฐบาลช่วยกระตุ้น ส่งเสริมให้ประชาชนรักการออกกำลังกาย เห็นประโยชน์ของการออกกำลังกายให้มากขึ้น และเป็นไปอย่างถูกต้อง ซึ่งในปัจจุบันคนไทยยังให้ความสำคัญกับการออกกำลังกายน้อยมาก การส่งเสริม ชักชวนให้ประชาชนรักการออกกำลังกายนี้ นอกจากจะทำให้พลเมืองมีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรงโดยทั่ว ๆ ไปแล้ว ยังส่งผลดีต่อธุรกิจสถานบริหารร่างกาย โดยทำให้ผู้บริโภคส่วนหนึ่งเข้ามาเป็นลูกค้าของสถานบริหารร่างกาย เพิ่มขึ้นอีกด้วย

๒. การลดภาษีนำเข้าเครื่องมือ อุปกรณ์ในการบริหารร่างกายต่าง ๆ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการให้บริการแก่ลูกค้า หรือสมาชิกของสถานบริหารร่างกาย โดยขอให้ภาครัฐบาลมองถึงประโยชน์ในการเป็นสิ่งที่จะช่วยเสริมสร้างสุขภาพ พลานามัยของประชาชนให้สมบูรณ์แข็งแรง การลดลงของภาษีดังกล่าวจะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสถานบริหารร่างกาย สามารถซื้อหา ลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ ได้ในราคาถูกลง และสามารถนำเข้ามาให้บริการแก่ผู้บริโภคได้มากขึ้น และหันสมัยยิ่งขึ้น

๓. ผู้บริหารของสถานบริหารร่างกายต่าง ๆ เห็นว่า การเปิดสอนการบริหารร่างกาย และแอโรบิค ค้านซ์ ฟรี ของภาครัฐบาลแก่ประชาชน รวมทั้งการเปิดบริการสถานบริหารร่างกายราคาถูกของรัฐบาลเป็นสิ่งสมควร และยังเป็นกำลังส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินธุรกิจสถานบริหารร่างกายในทางอ้อมอีกด้วย กล่าวคือ การเปิดสอน และเปิดสถานบริหารร่างกายแก่ประชาชนในราคาถูกนั้น จะช่วยทำให้ผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งมีรายได้น้อยและไม่มีอำนาจซื้อพอที่จะมาเป็นลูกค้าของสถานบริหารร่างกาย ได้เข้ามาสัมผัส ทดลอง และสนใจการบริหารร่างกาย รวมทั้ง แอโรบิค ค้านซ์ มากขึ้น โดยทั้งนี้ การกระทำดังกล่าวของภาครัฐบาล ในทัศนะของผู้บริหารสถานบริหารร่างกายแล้ว มิใช่การแย่งลูกค้า หรือทำให้เกิดผลทางลบแก่ธุรกิจสถานบริหารร่างกาย เนื่องจากผู้ที่เข้าใช้บริการในสถานบริหารร่างกายของรัฐบาลนั้น เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจสถานบริหารร่างกาย และในวันหนึ่งข้างหน้า ย่อมเป็นไปได้ที่คนเหล่านั้นจะมีรายได้อันสูงหรืออำนาจซื้อเพิ่มขึ้น เมื่อนั้นโอกาสที่เขาเหล่านั้นจะเข้ามาเป็นลูกค้า หรือสมาชิกของสถานบริหารร่างกายก็จะมีมากขึ้น เพราะคนเราเมื่อมีความเป็นอยู่ หรือฐานะที่ดีขึ้น ย่อมต้องการให้ตนเองได้รับการเอาใจใส่ การให้บริการ และการต้อนรับที่ดีขึ้น เป็นธรรมดา

บทบาทของภาครัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกายในกรุงเทพมหานคร ซึ่งได้กระทำผ่านมา ได้แก่

๑. กรมพลศึกษากระทรวงศึกษาธิการ ได้เปิดให้มีการสอนการบริหารร่างกาย และแอโรบิค ค้านซ์ ฟรี แก่ประชาชนผู้สนใจ ในตอนเช้า ซึ่งสถานที่ที่เปิดสอน คือ สนามกีฬาแห่งชาติ และสวนลุมพินี โดยการใช้รถเปิดเครื่องขยายเสียง และมีการสาธิตการบริหารร่างกายให้ประชาชนปฏิบัติตามพร้อม ๆ กัน โดยครูฝึกของกรมพลศึกษา ซึ่งก็มีประชาชนให้ความสนใจ และเข้าร่วมการบริหารร่างกายนี้เป็นจำนวนมาก

๒. เปิดสถานบริหารร่างกายและฝึกสอน แอโรบิค ด้านซ์ ราคาถูกแก่ประชาชน
 ชั้นที่สนามกีฬา ๓ แห่ง คือ

สนามกีฬาแห่งชาติ ถนนพระราม ๑

สนามกีฬาห้วยหมาก (ศูนย์ฝึกกีฬาในร่ม)

สนามกีฬาไทย-ญี่ปุ่น ดินแดง

โดยคิดราคาค่าบริการต่ำกว่า สถานบริหารร่างกายเอกชนมาก กล่าวคือ ผู้สมัคร
 จะต้องเสียค่าสมาชิกเพียงปีละ ๔๐ บาท และเสียค่าบริการอีกครั้งละ ๕ บาท ในการเข้า
 ใช้บริการแต่ละครั้ง โดยทั้งนี้ การเปิดสอนเดิน แอโรบิค ด้านซ์ ในสถานที่ดังกล่าว จะมี
 ชั้นเพียงวันละ ๓ รอบในวันธรรมดา (รอบละ ๑ ชั่วโมง) คือ

รอบที่ ๑ ๑๒.๐๐ - ๑๓.๐๐ น.

รอบที่ ๒ ๑๗.๐๐ - ๑๘.๐๐ น.

รอบที่ ๓ ๑๘.๐๐ - ๑๙.๐๐ น.

ส่วนในวันเสาร์ และวันอาทิตย์ จะมีเพียงวันละ ๒ รอบ คือ ๑๒.๐๐ - ๑๓.๐๐ น. และ
 ๑๗.๐๐ - ๑๘.๐๐ น. เท่านั้น

การเปิดบริการดังกล่าวได้รับความนิยมนิยมจากประชาชนมากพอสมควร กล่าวคือ ใน
 แต่ละรอบที่เปิดสอนจะมีผู้เข้าร่วมบริหารร่างกายประมาณรอบละ ๔๐ คน (สมคิด ปิ่นทอง:
 สัมภาษณ์)

๓. ศูนย์วิทยาศาสตร์การกีฬา องค์การส่งเสริมการกีฬาแห่งประเทศไทย ซึ่งตั้ง
 อยู่บริเวณสนามกีฬาห้วยหมาก ได้คำนึงถึงความสำคัญของการบริหารร่างกาย โดยเฉพาะ
 อย่างยิ่ง แอโรบิค ด้านซ์ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมของประชาชน และเป็นบริการตัวสำคัญอย่างหนึ่ง
 ของธุรกิจสถานบริหารร่างกาย จึงได้เปิดให้มีการอบรมผู้ฝึกสอน แอโรบิค ด้านซ์ แก่ครูฝึก

ของสถานบริหารร่างกายต่าง ๆ โดยการส่งจดหมายเชิญให้สถานบริหารร่างกายส่งพนักงานครูฝึกของตนมาเข้ารับการอบรม มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะให้สถานบริหารร่างกายต่าง ๆ นำไปฝึกสอนแก่ลูกค้าหรือสมาชิกอย่างถูกต้อง นอกจากนี้ ในการอบรมทางศูนย์วิทยาศาสตร์การกีฬา ก็ยังมุ่งให้ความรู้พื้นฐานทางด้านสรีรวิทยา และกายวิภาคแก่ผู้เข้าอบรมด้วย เนื่องจากความรู้พื้นฐานดังกล่าวเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ฝึกสอน แอโรบิก ดันซ์ และกายบริหาร ซึ่งจะต้องมีความเข้าใจพอสมควร

ทั้งนี้ เนื่องจากผลการศึกษารายพบพบว่า การบริหารร่างกาย หรือการเดิน แอโรบิก ดันซ์ ที่ผิดวิธี แทนที่จะทำให้ร่างกายแข็งแรง กลับกลายเป็นโทษทำลายสุขภาพได้ ได้แก่ ทำให้เกิดโรคกระดูก อาจทำให้กระดูกส่วนคอ และหลังช่วงล่างเกิดการผิดปกติดลอดกาลในภายหลัง นอกจากนี้ ยังมีผลระยะยาวต่ออาการบาดเจ็บในกล้ามเนื้อ และข้อต่อต่าง ๆ ได้อีกด้วย

๔. ในปัจจุบัน หน่วยราชการ ทหาร และรัฐวิสาหกิจต่าง ๆ ได้เห็นความสำคัญของการบริหารร่างกาย และการเดินแอโรบิก ดันซ์ กันมากขึ้น จัดให้มีการออกกำลังกายดังกล่าวในสถานที่ทำงานหลาย ๆ แห่ง เพื่อให้พนักงาน เจ้าหน้าที่ได้มีการเคลื่อนไหวออกกำลังกาย เพื่อสุขภาพที่ดี และยังเป็นการผ่อนคลายความเครียด สร้างความใกล้ชิดสนิทสนมในหมู่ผู้ร่วมงานอีกด้วย โดยทั้งนี้ หน่วยราชการเหล่านั้น ได้เข้ามาติดต่อขอความร่วมมือจากสถานบริหารร่างกายเอกชนในรูปของการเข้ามาดูงานภายในสถานบริหารร่างกาย การขอให้พนักงานของสถานบริหารร่างกายออกไปสาธิต หรือฝึกสอน ในหน่วยราชการ เป็นต้น

สิ่งเหล่านี้แสดงให้เห็นถึงความสนับสนุน การส่งเสริม และการเห็นความสำคัญของภาครัฐบาลที่มีต่อธุรกิจสถานบริหารร่างกาย และยังช่วยเผยแพร่ให้บริการ และชื่อเสียงของสถานบริหารร่างกาย เป็นที่รู้จักกว้างขวางยิ่งขึ้นด้วย