



National Strength and Conditioning Association Japan

**NSCA JAPAN**

# プロフェッショナル

## ～パーソナルトレーナー最前線～

SINCE 1991...

競争の厳しいパーソナルトレーニング業界で、指導者として活躍するためには、どのようなことが大切なのか。実際に第一線で指導されている方々の言葉から探っていく。そこから少なからず共通するものが見えてくるはずである。

### ■No. 012

## パーソナルトレーナーとして、経営者として、お客様のニーズに応える



たかはし のりひこ  
**高橋 順彦** NSCA-CPT、東海アシスタント地域  
ディレクター、健康運動指導士

【座右の銘】為せば成る

- ・株式会社 nano 代表取締役
- ・パーソナルトレーニングスタジオナノ 代表
- ・スタイルフィットネス株式会社代表取締役
- ・名古屋トレーナー勉強会 代表
- ・名古屋リゾート&スポーツ専門学校非常勤講師

### Q1 パーソナルトレーニングを指導するまでのいきさつをお話してください。

**高橋** 中学生のころからレジスタンストレーニングが好きで、自己流で続けていましたが、大学でアメリカンフットボール部に入って本格的にトレーニングに取り組み、4年間で34kg増量し、103kgとなりました。これによってプレー中に当たり負けしなくなり、自信がついたのを覚えています。また、その方法をチームメイトに伝えたところ、チームメイトにも成果が出て大変喜ばれました。このときに「私がただ好きだけだったトレーニングの方法を、人に伝えることで喜んでもらえ、貢献できることがあるんだ」と感じたことがパーソナルトレーナーになりたと思った原体験です。

大学卒業後、民間のフィットネスクラブで幼稚園児からアスリート、高齢者の方々を対象に指導をしました。レ

ジスタンストレーニングはもちろん、水泳、アクアビクス、スタジオでのグループ指導など、9年間経験させていただきました。そして6年前に、名古屋で健康志向の方のためにパーソナルトレーニングを提供する「パーソナルトレーニングスタジオナノ」を開業しました。

なぜパーソナルトレーナーになろうと決意したかという、何千人も会員がいるフィットネスクラブでは、成果が出る人と出ない人、さらにはトレーニングしていても逆に身体を痛めてしまう方も少なからずいらっしゃるといことを知り、「一人ひとりに適切なトレーニングを伝えたい」との想いが大きくなったからです。パーソナルトレーナーとして活動するにはさらに深い知識が必要だと認識していましたので機能解剖学や運動生理学、栄養学の勉強を一から行ないましたし、参加で

きるセミナーは極力参加しスキルアップに努めました。

### Q2 現在の活動状況についてお話してください。

**高橋** 様々な目的を持った一般の方が主なお客様ですが、陸上や格闘技のトップアスリート、またジュニアアスリートの指導もさせていただいています。会社を設立し、活動の幅を少しずつ広げており、今では通所リハ施設へのトレーナー派遣、保健所から依頼された介護予防教室での運動指導、カルチャーセンターでのグループ指導、企業から依頼された健康セミナーの開催、スポーツイベントの企画実行など、トレーナーとして指導させていただく範囲は増えています。さらに、イベントやラジオ、テレビへの出演、雑誌の監修等メディアにかかわる仕事も徐々に増えています。

トレーナー育成にも力を入れており、自社での勉強会、セミナーの開催やトレーナー養成コースの開講、専門学校講師、最近では全国の皆さんのスキルアップに貢献するためにDVD教材の販売も行ない、喜んでいただいています。

### Q3 指導で大切にしていることや得意なことは何でしょうか。

**高橋** 私のお客様は運動初心者の方や苦手意識のある方が多いので、無理なく継続可能な運動をライフスタイルに合わせて提供するようにしています。ただトレーニング種目の提案をするだけでなく、例えば家でくつろいでいるときはイスなのか？床なのか？そのときはどんな姿勢なのか？また時間が取れそうな時間帯はいつなのか？など、お客様の生活状況を詳しく聞いた上で、無理なく継続可能な運動をお客様一人ひとりにカスタマイズして提案しています。

重要だと思っているのは、お客様の変化を見逃さないことです。例えば股関節痛改善目的の方において歩行動作の改善が少しでも見られたらそれを見逃さずに褒めますし、シェイプアップ目的でトレーニングを継続されている方には僅かな身体の変化も見逃さずに良いことも悪いことも伝えます。そんなことを続けていると、段々お客様が、私が聞かなくとも「今週はトレーニングをできませんでした」と私の顔を見るなり伝えてくれるようになります(笑)。

### Q4 これまでの活動でうまくいかなかったエピソードがあればお話しください。

**高橋** 私が失敗したことを振り返ってみると、トレーナーとして指導するときも経営者として人材育成にかかわるときも、自分が当たり前と思うことを



お客様のちょっとした変化を見逃さず、細かくフィードバックすることで、お客様自身の身体に対する意識も変化していきます。

押し付けてしまっていたことが原因でした。

具体的には、私がトレーナーになりたての頃に、仕事で多忙な方に週3日、1日2時間のトレーニングを良かれと思って勧めましたが、「時間的にも体力的にも通えないので辞めます」と言われてしまいました。また、経営者として人材育成にかかわる際、トレーナーのプロとして指導に役立つ書籍を主体的に読むことは当然だと伝えていましたが、スタッフによってはなかなか実行に移すことができない者もありました。

どちらも相手の立場に立って無理なく継続できるやり方の提案をすれば解決できることです。その後考え方を換え、お客様の目標やライフスタイル等を考慮して運動方法の提案をしていくと継続率が高まりましたし、経営者としてはスタッフに書籍を読むことのメリットや今の理解度や関心に合わせた書籍を紹介したり、読んだほうが良い箇所をピックアップしたりすることで書籍を読む習慣が着実に身につきました。

### Q5 ご自身の課題や今後の目標などについてお話しください。

**高橋** まず課題としては、自分自身のスキルアップはもちろんですが、会社というチームの中で、いかにトレーナー全員が日々の指導や業務間の限られた時間の中でスキルアップできるシステムを構築するかが課題です。弊社は新卒採用を3年前から行なっています。狭き採用試験の難関を突破し、将来性豊かな逸材であっても、独学のみでパーソナルトレーナーとして活動できるようにはならないので、成長に必要なシステム、研修制度をスタッフ皆で構築しています。

もっと多くの人に、自分の身体の特徴を把握し、適した運動方法を身につけることによって健康的な人生を謳歌してほしいのですが、そのためにはパーソナルトレーナーの数がまだまだ少なすぎると感じています。ですから現在、グループ会社合せて14名のトレーナーの数をまず100名にしたいと考えています。またトレーナーがいつでもどんな分野でも学びたいときに学ぶことのできる実践的な専門学校を作りたいと、スタッフと話し、ノウハウをまとめたり着々と目標達成のためにできることを進めています。◆