



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. 015

## 多くの方に正しい情報やトレーニングを提供していきたい



いしがき たけし  
**石垣 剛** NSCA-CPT\*<sup>®</sup>D、レベルI 認定、  
健康運動指導士、フィットネスモチベーター<sup>®</sup>

- ・明海大学卒業
- ・株式会社東急スポーツオアシス(1998年入社)
- ・東急スポーツオアシス雪谷店フィットネスリーダー
- ・首都圏フィットネス研修プロジェクトチーム

### 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。

**石垣** 私は幼少期から様々なスポーツを行なってきました。小学校6年から高校3年までは卓球をしていたのですが、その中でトレーニングやランニングをしていました。今考えてみると「やみくも」な感じで、また中学生くらいの頃は「やらされている」感が強かったのですが、少しずつ「勝つためにより良い方法はないか？」と考えるようになり、トレーニングというものに興味を持ちはじめました。

大学時代には学内のジムでアシスタントトレーナーとして働いていました。そのときのチーフの方が知識・経験ともに豊富で、ボディビルコンテストに入賞するほどトレーニングを自ら実践して身体を作られていたので、その方にご指導いただくことで、私もト

レーニングを本格的に行なうようになりました。半年、一年と続けていくと筋量が増えて身体が変わり、筋力も伸びました。身体が変わると自信が付き、精神的にもポジティブな方向に変わっていきました。トレーニングにより自分自身に大きな変化があったので、これを多くの人に提供していきたいと思い、この仕事をしていこうと決めました。

パーソナルトレーニングに興味を持ったきっかけは、大学のジムでアシスタントをしていた94年から98年頃、毎月『マッスル&フィットネス』(有限会社あほうせん)を読んでいたのですが、その中でパーソナルトレーナーという職業を知り、よりお客様の個性に合わせた指導やサービスが提供できるところに魅力を感じました。また当時、プロボクシング・ヘビー級チャ

ンピオンのイベンダー・ホリフィールドが、ミスターオリンピア(世界最高峰のボディビルコンテスト)を8連覇したボディビルダーのリー・ヘイニーのパーソナルトレーニングを受けているという記事を見て、さらに感化されたのを覚えています。しかし、当時は東京でもパーソナルトレーナーとして仕事をしている人はかなり少なく、情報もあまりありませんでした(あの頃と比べると今は本当に良いです!)

99年には、以前から興味があったカリフォルニアにジム巡りの旅に行き、そのとき現地のパーソナルトレーナーを見て、このような仕事をしたいとさらに思いました。その後NSCAジャパンに入会し、2002年にNSCA-CPTを取得、翌年から当時勤務していた東急スポーツオアシス浦和店でパーソナルトレーニングを始めました。

## Q2 現在の活動状況についてお話しください。

**石垣** 東急スポーツオアシス雪谷店のフィットネスリーダーとして勤務しております。また今年度から、首都圏のフィットネス研修プロジェクトチームも兼務し、オアシスのフィットネスプログラムの研修を行っております。オアシス雪谷店では、会員様へのトレーニング指導やカウンセリング、有料の「パーソナルトレーニング」、「パーソナルストレッチ」(ペアストレッチング)、「シェイプナビ」(オアシスオリジナルのシェイプアッププログラム)等の指導のほか、アシスタントの新規採用から研修・毎期の考課、パーソナルトレーニングをはじめとする有料フィットネスプログラムの管理やプロモーションといったところが主な業務です。

現在、フリーのパーソナルトレーナーではなく、クラブのスタッフとして働いていますので、私自身がクライアントを増やすだけでなく、他のスタッフや契約トレーナーがクライアントを獲得できるよう、店舗としてこれらのプロモーションに注力しています。現実的には、POPを掲示したりチラシを置くだけではクライアント獲得はできません。イベントなどで新規獲得を狙うなどしますが、私はクラブの全スタッフが個別の指導を求めているお客様にパーソナルプログラムを紹介する仕組みを構築しています。そのために、フィットネスに関する知識やスキルを上げ、お客様からの信頼を得て、そこからパーソナルの予約獲得につながるのではと思います(それだけの理由ではないですが)、一貫してスタッフ研修には力を入れています。例えば、お客様が腰痛の相談をもちかけてきたとき、基本的な知識があれば、ど



のような動作をしたときに痛いのか？  
そもそもどういうメカニズムで腰痛が起きているのか？ など、話を伺えます。そこからお客様の信頼を得ることができ、予約獲得につながりやすいということです。多くの方に適切な情報やトレーニングを提供することが自分のミッションだと考えているので、スタッフのレベルアップがパーソナル予約獲得を含め、多くの方に良いサービスを提供するための第一歩だと信じて、取り組んでいます。また、クラブ経営という視点で考えると、いかに会員様に継続していただくか、というのが大きなポイントです。以前、パーソナルプログラムを受けた方と受けていない方の継続率を調べたところ、有意差がありました。今後、クラブが継続率を上げていく上で、パーソナルプログラムのプロモーションが1つのポイントになる可能性があります。

## Q3 指導において得意とする点は何でしょう？

あえて言うならレジスタンストレーニングの指導とプログラムデザインは好きな分野です。お客様や自分自身のトレーニングプログラムはどうしようかと考えていること自体が楽しいです。これからも勉強とトレーニング

をしていきたいと思っています。

## Q4 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。

**石垣** クラブを訪れる多くのお客様が、なんとなく肩が痛いとか、腰が痛いなどの悩みを抱えています。そのため、オアシスでは「姿勢・柔軟性チェック」というサービスを行なっています。これは、立位でのアライメントチェック、主要な関節の可動域チェック、動作チェック (Gray Cook氏が考案したFMSから抜粋しています)を行なうので、まさに上記のような不定愁訴を抱えた方のリスク管理や改善のために提供しています。ですので、お客様の姿勢や動作における問題点を見抜き、それを改善するためのストレッチングやエクササイズを選択して提供するスキルを上げることが、いくつかある課題の中で大きなものです。これはパーソナルトレーニングをしていく上でもキーになっていくと思っています。

今後も多くの方に正しい情報やトレーニングを届けていきたいと考えています。そのために、自分自身が勉強とトレーニングを継続し、知識やスキルを上げることと、スタッフの育成に取り組んでいきます。◆