

パーソナルトレーニングスタジオを開設、 セルフコンディショニング方法を伝える



セルフコンディショニング法を習得してもらうためのパーソナルトレーニング



株式会社nano代表取締役
健康運動指導士
高橋順彦氏

健康運動指導士・高橋順彦氏は、平成19年に31歳で起業。マンツーマン指導専用スタジオを経営し、身体の悩みを抱えた人たちのセルフコンディショニング方法を指導するとともに、指導者向けのセミナーや勉強会、マンツーマン指導の養成講座の開講など、名古屋市を拠点に多彩に事業を展開している。

会社を設立し、マンツーマン指導 専用スタジオを開設

(株) nano (名古屋市) は、平成19年に健康運動指導士・高橋順彦氏が31歳で設立した会社である。マンツーマン指導専用スタジオ「パーソナルトレーニング&ピラティススタジオナノ」(以下、「スタジオナノ」)の経営、勉強会やトレーナー養成講座の開設など運動指導者向けサポート事業、自治体や企業等へのセミナー講師・指導者の派遣、スタジオジムの経営コンサルティングなど、多彩に事業を展開している。

高橋氏は愛知県犬山市の出身。大学時代は体重を103kgまで増やしてアメフトのプレーヤー兼トレーナーとして活躍したスポーツマンで、「運動で事業のできる仕事を」と、卒業後、フィットネスクラブに就職する。名古屋、岐阜、東京でトレーナーとして小学生から80歳代の高齢者まで1万人以上の運動指導に携わったが、「大勢を指導するフィットネスでは成果を出し切れない」というトレーナーとしての責任感、「セルフコンディショニング方法を一般

の人たちに広めたい」という思いから創業を決意した。開業資金は200万円。借入れをせず、失った場合のリスクを最小限にした。ピラティストレーナーの妻・亀谷なおみ氏が立ち上げていたスタジオのフロアにスタジオナノ(伏見スタジオ)をオープンし、事業を開始する。

スタジオナノは、29年1月に名古屋駅前店をオープンし、現在、名古屋市内に3店舗、都内に研修、セミナー運営のための事務所がある。名古屋市内のスタジオは、いずれも駅近で利便性に優れ、ショッピングなど「ついでの楽しみ」も多い。2店舗で現在、約150名が利用しており、指導時間は月延べ約400時間。30歳代〜50歳代を中心に、女性が9割を占める。フィットネスクラブなどと比べて利用料(1回60分・税別1万円)は高めで、口コミは少なく「ホームページを見て」という利用者が8割だと言う。利用料は高くても、「価値を認める人がいれば、ビジネスとして成り立つ」(高橋氏)と考えて取り組み、半年後に黒字に転じたという。

スタジオのレッスンは、トレーニ

ングとピラティスの2種類。マン
ツーマンが基本だが、2名で受ける
デュエット会員コース、3名までの
セミプライベートスクール(ピラ
ティスのみ)、エグゼクティブ向け
のVIPコースがある。

(株) nano の従業員は、29年4月
現在15名(うち業務委託4名)。社員
の指導スタッフは9名で、うち4名
は新卒採用のトレーナーである。新
卒採用は継続して行っており、「育
てもらった業界に微力でも貢献し
たい」と話す。

パーソナル指導で、セルフコンディ ショニング方法の習得をめざす

スタジオオナノ利用者の目的の8割
は、ひざ・腰・肩・股関節等の痛み
の改善+姿勢改善、身体のみきしめ
で、9割がマンツーマン指導だ。

パーソナルトレーニングの目標
は、現在の悩みの改善だけでなく、
姿勢、筋力・柔軟性のバランス、く
せなど自分の身体の特徴を知り、自
分自身で適切な姿勢、トレーニング、
ストレッチ方法を習得してもらうこ
とである。週1回60分に加えて、週
1~2回の自宅での自主トレーニン

グが基本。持続可能な「セルフコン
ディショニング方法を身につけて卒
業」となる。

パーソナル指導の評価は、「0点
または100点」で、毎回成果を出
すことが求められる。カウンセリン
グやアンケートで悩みやニーズを
しっかり把握し、姿勢、筋肉の硬さ、

表●パーソナルトレーニング(60分)の流れ

	プログラム	主な内容	所要時間(分)
1	カウンセリング、測定	現状把握、目的・方法の確認	1~10
2	静的アライメントを整える	立位のよい姿勢づくり	5~10
3	動のアライメントを整える	各関節の役割分担を整える 動いてもよい姿勢を保つ	5~10
4	目的と現状に合ったアプローチ	トレーニング、ストレッチ・リリ ース、動きづくり	20~40
5	クールダウン、まとめ	まとめと質疑応答、宿題の提案、 次回内容の予告	1~5

関節の可動域、筋出力を見てアセス
メント評価をし、身体の状態や悩み
の原因に対応した運動プログラムを
作成していく。

パーソナルトレーニングの流れ
は、①カウンセリング、測定で現状
把握、目的・方法の確認 ②静的ア
ライメントでは立位の正しい姿勢づ
くりを行い ③動のアライメントで
は各関節の役割を整え、動いてもよ
い姿勢を保つようにする ④目的と
現状に合ったアプローチではトレ
ニング、ストレッチ・リリース、動
きづくりなどを20~40分かけて取
り組む ⑤最後にクールダウンとま
とめでは自主トレなどの宿題を提案
する(表参照)。レッスンは開始から3
か月間は、毎月1回、無料カウンセ
リングを行う。

さらに、サポートサービス(有料)
として、ボディケア、栄養カウンセ
リング、エナジーセラピーもある。

セミナーや養成講座の開講など 指導者向け事業を展開

創業以来、セミナーの開催やトレ
ナーの養成講座など、運動指導者
サポート事業にも力を入れてきた。

その一つに、高橋氏が代表を務め
る「名古屋トレーナー勉強会」があ
る。さまざまなジャンルの運動指導
者、医療従事者等のスキルアップと
交流促進の勉強・交流会で、各分野
の専門家を講師に招いて、年6回(1
回4時間で2部制)開催している。

初回の開催は、平成19年で会社設
立の3か月前。「運動指導に携わる人
たちの交流の場をつくりたかった」
と高橋氏。当初は、知り合いに声を
かけ、参加者集めに苦労したと言っ
た。29年4月16日の勉強会は、1部は「機
能解剖学に基づいたポストリハビリ
に活用できるピラティスアプロ
ーチ」、2部は「実践! 硬くゆがんだ
体を整えて痛みをトルやわらかい体
のつくり方指導法」を予定している。
参加料は1部のみ5400円、2部
とも1万800円。このほか、多
くのセミナーを開催している。

トレーナーの育成には20年から取
り組み、パーソナルトレーナーとピ
ラティストトレーナーの養成講座を開
講している。講座の特徴は、現役の
トレーナーによるマンツーマン指導
が行われることと、実技を充実した
実践的な内容であること。「運動の



ジムのトレーナーへの実技研修

資格や知識はあっても、よい指導はできない。養成には実技の充実が必要」と高橋氏。パーソナルトレーニングでは、確実に成果を出し続ける必要がある、動きの目的・意味を機能解剖学的にわかりやすく説明できなければならない。「若いときに自分が受けたかった」と話す指導技術・理論を現場に活用できる考え方やコミュニケーション力の習得なども含まれている。知識については、①運動生理学、機能解剖学、栄養学の基礎知識をベースに、②ファンクショナルトレーニング理論を積み上げ、③対象・目標別の知識を身につけることを勧める(図参照)。

養成講座は、2段階にレベル分け

生や主婦なども学べるように敷居を低くし、内容も幅を広げたい」と話している。

フェイスブックで、「ジムスタジオ経営者コミュニティ」をつくる

近年、パーソナルトレーニング専門のマイクロジムが増えてきている。組織化し多店舗展開していきたくないと考えるマイクロジム経営者も少なくない。高橋氏は、平成24年にフェイスブック「ジム・スタジオ経営者コミュニティ」を立ち上げ、経営者ならではの実践的かつ濃い情報の情報交換を推進している。

メンバーの要件は、運動指導者で、かつジム・スタジオ経営者であるこ

した20時間のコース(各コース・税別28万円)と、その前座的なストレッチ講座や機能解剖学講座などの6時間コース(各コース・税別7万円)がある。これまでに約120人が講座を修了している。運動指導者ではない人の参加もあり、高橋氏は「今後は学生や主婦なども学べるように敷居を低くし、内容も幅を広げたい」と話している。

図●パーソナルトレーニング指導に必要な知識の3階層

1. 基礎知識	運動生理学	機能解剖学	栄養学	
	3. 対象・目標別知識	ボディメイク(シェイプアップ、バルクアップ、姿勢改善)	痛み改善(肩痛、腰痛、股関節痛、ひざ痛などの改善)	パフォーマンスアップ(アスリート、疲れにくい体づくり)、バイオメカニクス
	2. ファンクショナルトレーニング理論	運動連鎖・筋膜分離と協同(スタビリティ・モビリティ)	ニュートラルポジション、コア、よい姿勢	力の吸収と発揮の3面運動、重力の利用

集団指導も個別指導もできる健康運動指導者へ

(株) nano は、保健所や社会福祉協議会、民間企業等の介護予防事業、

と。登録メンバーは、現在約200名。北海道から沖縄県まで全国から参加している。マイクロジム経営者のロールモデルとなる人もおり、学びの場となっている。メンバーが実際に会合し、交流を深めるイベントも毎年行っている。

やすく、成果の出る、しかも楽しい教室づくり」に重点を置き、「教室終了後も見すえ、セルフコンディショニングにつながるような指導を心がけたい」と話す。健康運動指導士は、健康づくりについて体系的に知識と技術を習得しており、活動の範囲は幅広い。「地域のニーズを把握し、それをきっかけに運動指導を軸にした健康づくり活動を深めていける強みがある」と話す。