拓く 健康づくりの現場から vol.116

運動目的の多様化に対応し、個別指導専用施設でオーダーメイド指導

運動指導者向けのセミナーの様子

有限会社トータルフィットネスサポート
代表取締役　健康運動指導士
齊藤 登氏

栃木県宇都宮市にある㈲トータルフィットネスサポートは、専用施設を整備し、完全個別指導を実施。子どもから高齢者、アスリート等に、健康増進や生活習慣病の予防、スタイル改善、スポーツパフォーマンスの向上など、目的に対応したトータルなサービスを提供し、効果的な健康・体力づくり事業を展開している。

医療機関のリハビリ活動からフィットネスのトレーナーへ

㈲トータルフィットネスサポートは、栃木県宇都宮市の郊外にある。平成16年に健康運動指導士・齊藤登氏が設立したパーソナルトレーニングを専門とする会社である。個別指導を部分的に導入しているフィットネスクラブはあるが、完全予約制で、個別指導のみを行う専門色の強いフィットネスジムをもつ。

指導スタッフは、現在、運動指導員9名(うち健康運動指導士4名)、業務委託の外部運動指導員9名(うち健康運動指導士4名)、現場実習生(学生インターン)1名である。専用施設でのパーソナルトレーニングのほか、体育・スポーツを習う子ども(個人、団体)向け指導、トレーナー派遣やトレーニングプログラム作成などのサポート事業、さらに企業・医療機関・自治体・教育機関などへの運動指導者や講師の派遣、運動や健康づくりに関するセミナーの企画・開催などの事業も手がける。

自動車ディーラーの会社員だった齊藤氏を運動指導の道へ向かわせたきっかけは、同居していた祖母の死だった。多忙な母に代わって世話をしてくれた祖母に対して何も恩返しできなかったことを悔いた。そして、「その分、人々の健康づくりにこれからの人生を捧げよう」と決意した。20歳から始めた少林寺拳法の中で手技系の身体調整法を体得していたことから、将来的な独立も考えて、会社勤めをしながら整体師を養成する私塾に1年間通う。10年間勤めた会社を平成13年に退職し、同年、総合病院のリハビリテーション職員となった。

病院では、医師の要望で運動療法を取り入れたところ、患者の症状に改善が見られ、齊藤氏は、「運動療法に大きな可能性を感じた」と言う。しだいに患者から運動療法の要望が増えていき、1日70～80名を指導するようになった。それに伴って対象者は、脳神経疾患、整形外科疾患、内科疾患、術後ケア、ターミナルケアなどと広がっていき、さまざまな症例のリハビリを担当するようになった。

指導には運動療法の知識や技術が必要だが、齊藤氏は、高校商業科の

出身でスポーツ医科学に関する専門的な教育を受けたことがなかった。そのため独学で勉強し、運動指導者向けの講習会を次々と受講して患者に合うものを取り入れるとともに、NSCA認定のパーソナルトレーナーなど、運動指導関連の資格取得をめざした。

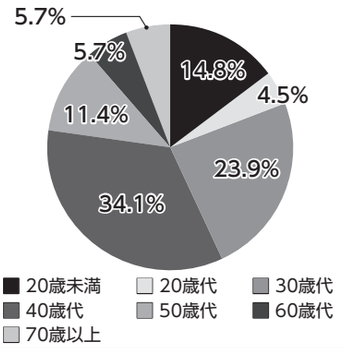
「整体院で独立」の思いは「運動指導で独立」に変わり、疾患をもつ人たちだけでなく、健康な人たちの健康づくりにも携わりたいと思うようになった。病院に勤めながら、アルバイトとして地元のフィットネスクラブで一般の方の健康づくりやアスリートのトレーニングの指導にも携わるようになった。

フィットネスクラブでは、利用の目的が多種多様であることを知った。また、運動の楽しさや爽快さよりも質や効果を求める利用者が増えてきていることに気づく。多様なニーズに対応し顧客満足度を継続的に得るためには、集団運動プログラムや自分一人で運動を行う従来型のフィットネスサービスだけでは対応が難しく、齊藤氏は「今後は個別指導型のフィットネスサービスが求められるようになる」と強く感じた。パーソナルトレーナーとして独立することを決め、病院を退職。起業の準備期間中に健康運動指導士の資格を取得し、31歳でトータルフィットネスサポートを立ち上げた。

県内初のパーソナルトレーニングジムを開設

会社設立当初は、法人などへの訪問型指導を中心に行い、平成18年にマンションの一室を借りてジムをオープン。利用者が増えて手狭となり、翌19年に現在地に移り運動する環境を整備した。栃木県初のパーソナルトレーニング専門ジムである。運動スペースは延べ床面積約130㎡、各種マシンが置かれ、ストレッチングやカウンセリングのエリアがある。

図1●年代別利用者（平成29年12月3日現在）



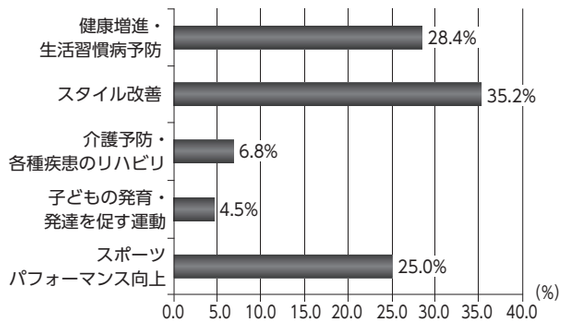
会員は、現在約90名で、男性がおおよそ6割で女性より多い。年齢別では、40歳代と30歳代が約6割を占めるが、10歳未満の子どもから70歳以上の高齢者まで幅広い（図1参照）。

利用者の目的は、スタイル改善が約35％と最も多く、健康増進・生活習慣病予防が約28％、スポーツパフォーマンス向上が25％と続く。ほかにも介護予防・各種疾患のリハビリ、子どもの発育・発達を促す運動など、利用者の目的は多岐にわたっている（図2参照）。

1日平均約20名が利用している。利用回数は、月1回～週4回までさまざまだが、週1～2回の利用者が多い。目的により達成までの期間を定める場合と定めない場合があるが、「在籍期間は1年以上という方が多く、10年継続という方もいる」（齊藤氏）。平成28年度の指導実績は、ジムでの指導4968時間、訪問指導3436時間である。

利用料（個人会員）は、消費税込みで入会金2万1600円、月会費6480円。トレーニング料は1回60分間なら3240円（シルバーコース）～。4つのコースがあり、トレーニング時間は30分間から15分刻みで90分間まで選ぶことができる。

図2●利用者の運動目的（平成29年12月3日現在）



生活全体を見て指導、対話型トレーニングで気づきを促す

パーソナルトレーニングの全体的な流れは、(1)入会時に健康状態、運動目的等を把握するための面談→(2)筋力や持久力、柔軟性、身体組成などを評価する体力・形態測定→(3)目標設定とトレーニング戦略を立てるための個別カウンセリング→(4)それら対象者の特性を基にしたプログラ

ムの作成へと至る。⑸トレーニングでは、体力や身体状況を定期的（3か月後、6か月後、1年後など）に測定して効果を確認、個別カウンセリングを経てプログラムを適宜見直していく（表参照）。運動だけでなく、栄養・食生活や生活習慣の改善方法、メンタルヘルス（内発的動機づけ）などのアドバイスを行い、トータルにサポートする。

パーソナルトレーニングでは、限られた指導時間で、確実に成果を出していかなければならない。齊藤氏のプログラム作成には、ポイントがいくつかある。①ニーズ分析をしっかりと行い、利用の目的を明確化する　②目的に行き着くための道のりを考える。プログラムは基本的に長期計画を期分けして作成。目的（ゴール）と現状（スタート）を直線で結び、目的から現状に向けて、そのライン上に目標を設定する　③日常生活も含めて対象者を全体的に見るなどだ。

「トレーニング中の利用者とのコミュニケーションは非常に大切。生活の様子がわかるだけでなく、目的達成の動機づけや生活改善のきっかけになる」と話す。しかし、「パーソナルトレーニングには、利用者は指導者に任せてしまって受動的になりがちという落とし穴がある」と齊藤氏。トレーニング実施後のカウンセリングでは、利用者とともに測定結果がなぜよかったのか、なぜよくなかったのかを探り、一緒に今後の進み方を考えるようにしている。

表●パーソナルトレーニングの全体的な流れ

（1）	**入会時の面談** 健康状態と運動目的の把握
（2）	**体力・形態測定** 筋力・持久力・柔軟性・身体組成・体型などの測定
（3）	**個別カウンセリング** 目標を設定し、全体的なトレーニング戦略を立てる
（4）	**トレーニングプログラムの作成** 年齢・性別・身体的特性・測定データなどを基に目的に到達するためのプログラムを作成
（5）	**トレーニングの実施** ①トレーニングの実施→②体力・形態測定（＝効果確認）→③個別カウンセリング（生活習慣の改善・食事管理・睡眠方法・メンタルトレーニングなど）→④プログラムの見直し→①トレーニングの実施＜繰り返し＞
（6）	**目的到達**

パフォーマンスの向上に「重心始動理論」を開発

齊藤氏は、身体の効果的な使い方「重心始動理論」を考案し、アスリートのパフォーマンス向上のトレーニングに取り入れている。重心始動は、長年行ってきた少林寺拳法の身体操作と野生動物の身のこなしをヒントに理論化したものだ。重心を正確に把握するのは難しいため、あくまで重心の感覚を意識しながらトレーニングする。「重心（重心感覚）を意識し、体幹筋群で重心位置をコントロールしながら重心から動き始めることで、動体視力、全身反応時間、動的バランス、筋力、心理面に影響を与えられる」と齊藤氏は語る。スポーツパフォーマンスの向上が期待でき、これまで齊藤氏の指導を受けた多くのアスリートが習得している。

高齢者の運動とアスリートのトレーニングは別だと考えられがちだが、「適切な動作を習得してパフォーマンスを向上させる点では同じ」と齊藤氏は話す。高齢者は転倒等の危険を回避するためにすばやい動作の習得が必要なため、重心始動を用いながら瞬時に反応して切り返すといった運動を積極的に取り入れている。さらに、「子どもは、重心始動によって身体の動かし方のコツがわかれば運動が楽しくなり、運動ぎらいを減らせる」と齊藤氏。現在、重心始動の効果を指導現場で検証しており、今後は高齢者や子どもの運動にも広く導入していきたいと考えている。

諸研究の成果を指導現場で応用し、現場の声を研究につなげる

齊藤氏は、「運動指導も日進月歩、終わりがない」と話す。健康運動指導士など運動指導者は、「みずからの体験をもって、運動の感覚を伝えられるのが強み」と言う。社内研修は、時間のあるかぎり週3～4回、継続的に実施しており、指導の現場で気がついたことを題材にスタッフ皆で共有する。

運動指導者は、諸研究で明らかにされた健康・運動に関する新たな知見を指導現場で活用すると同時に、指導現場で得た発見などを事例として研究者に伝えることも役割だと齊藤氏は感じている。氏自身は今後、いままで蓄積してきた経験・ノウハウをわかりやすい形に可視化して、運動指導に携わる人や一般の人たちに伝えていくことを考えている。