

パーソナル指導や全国規模のセミナー・講演活動で健康づくりを支援する



パーソナルトレーニングの様子

澤木氏

株式会社SAWAKI GYM 代表取締役
澤木 一貴 氏

パーソナルトレーナー・澤木一貴氏が設立した(株)SAWAKI GYMでは、スタジオを構え、小学生を含む一般からアスリート、リハビリ後の人、同業のトレーナーなどを対象に幅広くパーソナル指導を行っている。また、全国規模でセミナー・講演会活動を展開するとともにメディアを通じて健康づくり情報を発信している。

「問題解決型ジム」をめざし 会社設立

(株)SAWAKI GYM(以下、「SG」)は、平成22年に健康運動指導士でもあったパーソナルトレーナー(NESTA PFT認定)の澤木一貴氏が設立した。東京都新宿区内のビル地下1階にパーソナルトレーニングスタジオ(早稲田本店)を構える。広さ76㎡、天井までの高さは約5mで、地階だが開放感がある。3〜5人のグループを最大3組まで同時に指導できる。30年に同区内に2つ目のスタジオ(高田馬場店)を開設した。

SGは、スタジオでのパーソナルトレーニング事業、健康セミナー・講演会等の教育事業、テレビ・雑誌・DVD等のメディア監修事業を柱に幅広く活動する。スタッフは、現在社員5名、契約3名の計8名。全員がパーソナルトレーナーの有資格者である。

澤木氏は静岡県伊豆の国市の出身。日本大学商学部を卒業後、運動指導の道ひと筋で指導歴は28年になる。高校時代、コンプレックスに

なっていたやせ型体形をトレーニングで克服しポジティブになれた原体験がきっかけだ。

静岡県内のフィットネスクラブに勤務した後、5年間勤務した整形外科病院ではトレーナー科の主任としてリハビリ後の人やプロのアスリートまで、対象者の状態や目的に応じて指導を実践した。ここでの経験と学びで、フィットネスを医学的に見ることの重要性を身につけるとともに、健康を取り戻せずにリハビリを続けざるを得ない人が多いことを実感した。こうした経験が、パーソナルトレーニングを日常的に利用できる「問題解決型ジム」のSGの設立へつながっていく。病院勤務後、12年間常勤講師を務めた専門学校では、機能解剖学を中心に学生教育に携わり、指導した学生は延べ1000人を教えた。

澤木氏自身は、現在、トレーナー活動のほか、講演会やメディアで健康情報を発信している。これまでの出版書籍は12冊、監修雑誌は300冊以上、テレビ出演も数多い。平成9年に健康運動実践指導者、その2年後に健康運動指導士資格

を取得した。

小学生から80歳代まで 多様なパーソナルトレーニング

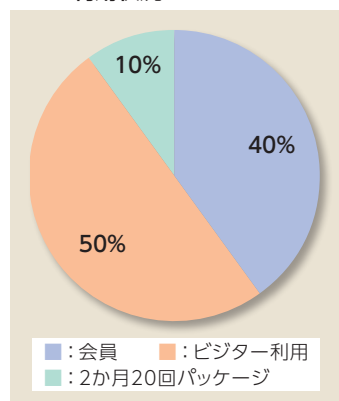
パーソナルトレーニングの会員数は、現在約80名。小学生から80歳代まで、一般の人、アスリート、同業のトレーナーなど、月平均360人を指導している。

利用は完全予約制で、会員、ビジター（都度払い利用）、2か月パッケージプログラム（都度払い利用）の3種類がある（表参照）。都度払い利用者は、会員よ

表●パーソナルトレーニングの利用料金

種別	利用料（税別）
会員	入会金 10,000 円、月会費 10,000 円、 1回約 60 分 6,000 円、 1回約 90 分 9,000 円
ビジター利用 (単発、都度払い)	1名：1回約 60 分 10,000 円、 1回約 90 分 15,000 円 2名（セミパーソナル）：60 分 15,000 円 3名（セミパーソナル）：60 分 20,000 円
2か月 20 回 パッケージ	198,000 円

図1●パーソナルトレーニングの利用状況



り多く約半数を占める（図1参照）。「必要なときに気軽に通えるように都度払いを基本として始めたが、もつと多く定期的に行いたいという要望に応じて会員制を導入した」と澤木氏。「会員制は経営の安定にも寄与している」と話す。

2か月パッケージは、全20回・利用期限3か月間の短期集中型指導。ブライダルボディメイク、エレガンスダイエット、ストロングボディメイク、スポーツパフォーマンスなどのメニューがある。

利用者の管理はカルテで行う。会員の種別に限らず、全利用者一人ひとりにカルテを作成し、長期的に指導できるようにするとともに、スタッフ間で情報を共有する。

利用目的では、半数はダイエットなどの健康づくり。30〜50歳代を

中心に女性（7割）が多く、近隣の居住者が大半を占める。残りの半数は、子どもの姿勢改善や運動能力の向上、高齢者の体力づくり、膝痛・腰痛改善、アスリートの競技能力の向上、トレーナーのパフォーマンスの向上など多岐にわたっている。

トレーニングプログラムは、利用の目的、体脂肪率・筋力・バランス能力など目的に合った体力測定を行い、身体評価に基づいて作成する。

利用者一人ひとり異なるが、中心となつているトレーニング法は、運動効果の守備範囲が広いファンクショナルトレーニングや基本的なウエイトトレーニングである。

たとえば、正しい姿勢や動ける身体づくりに直結するファンクショナルトレーニングは、子どもや高齢者向けのプログラムでは編成のメインとなる。一方、アスリート向けプログラムでは、ストレングストレーニングなど競技能力の向上に特化したトレーニング法と組み合わせられた形で編成される。

また、BFR（Blood Flow Restriction：血流制限）トレーニングも導入している。同トレーニングは、

定められた部位をベルトで血流制限を行うことで、一般的なトレーニングよりも非常に軽い重量で同等以上の運動効果を得ることができると、目的に応じてさまざまな部位で活用が可能な運動法だと言う。

澤木氏は、「身体の知識が身につく、食事やサプリメントのとり方を含めて、自分でベストコンディションに調整できる」ことを重視して指導を行っている」と話す。

企業や学校など健康セミナーや講演会へ講師派遣

健康セミナーや講演会の講師派遣は、月3〜4本あり、事業の柱の一つになつている。主な派遣先は、民間企業、学校・教育団体、フィットネスクラブなどで、全国各地に出かける。

講演は、基本90分の講義と実践だが、1日のプログラムで依頼されることもある。企業向けは、一般社員研修、新入社員研修、福利厚生の一環として実施されることが多い。内容は、ラジオ体操、腰痛・肩こりの改善体操、骨盤調整ストレッチング、メタボリックシンドローム予防、こり・

むくみ解消のヨガなどさまざま。体力測定の実施など、クライアントの要望に応じてカスタマイズする。

学校・教育団体向けは、主に子ども・保護者向けの健康増進プログラム、教師向けの運動指導プログラムなど。会場等に応じて講義と実技の組み合わせを工夫する。小学生（3〜6年生）の姿勢改善や体幹トレーニングなど、子どもを対象とした講演が多い。専門学校などの講演では「スポーツ、フィットネス業界で就職するために」といったテーマで話すこともある。

フィットネスクラブ向けは、主にク



講演会では正しい情報をわかりやすく伝えることを重視

ラブコンサルタント、入会促進企画、

従業員研修などだ。従業員研修では、知識研修（機能解剖学、運動生理学、スポーツ栄養学など）、実技研修（レジスタンストレーニング法、ストレッチング法など）、トレーニングプログラムの作成と管理法、さらにフィットネス接遇研修も行う。

最近では、企業の健康づくりセミナーや学校・教育団体からの講演依頼が多くなってきたという。

全国主要都市で 運動指導者向けセミナー

さらに、澤木氏は運動指導者や運動指導者をめざす人、スポーツ選手などの学びの場として「サワキジムアカデミー」を主宰し、外部講師を招いてのセミナー、ワークショップ、資格認定講座などを提供している。講師をしていた専門学校卒業生のスキルアップの場として始めたのがきっかけで、会社設立以来続けている。

セミナーは、機能解剖学、ウエイトトレーニング、ファンクショナルトレーニング、パーソナルストレッチング、身体評価など基礎から体系的に学ぶ講座をはじめ、痛みのある人

へのアプローチ法、糖質制限ダイエット、キックボクシングエクササイズなど、流行なども取り入れてさまざまなジャンルにわたっている。

澤木氏が講師を務める「基礎から学ぶ機能解剖学」は、2日間かけて全身の主要な筋肉の起始・停止・機能などを効率よく学ぶ人気の講座だ。平成30年は11回開催。札幌から沖縄まで全国主要都市で開催した。今年は9月までに10回開催している。受講料は、2日間（90分）8コマ+確認テスト60分）で2万8000円（テキスト代は別）。コマ単位（1コマ4000円）でも受講することができる。

また、1日コースの「ファンクショナルトレーニングベーシック」も多く開催している講座の二つだ。澤木氏が10年ほど前に本場アメリカでEXO Sのパフォーマンスプログラムを学び、改善と工夫を重ねて体系化して開発したものだ。

フィットネスエンターテインメント で日本を明るく楽しくする

SGの理念は、「フィットネスエンターテインメントで日本を明るく楽しくする」

図2●株式会社SAWAKI GYMのロゴマーク



「楽しくする」である。澤木氏は、「フィットネスは医療の一部

であるとともに、楽しみを提供する」というエンターテインメントの側面がある」と話す。SGのロゴマークは、降り注ぐ太陽の下でエクササイズする人をサークルデザインで表す（図2参照）。「エクササイズの気持ちよさ、身体が変わっていくワクワク感への思いを詰め込んだ」と話す。「鍛える」ではなく、「もつと楽しく気軽にやろう」という澤木氏のメッセージである。

近年、パーソナルトレーニングを専門とするジムが急速に普及してきた。「指導の質が問われる時代に入る」と澤木氏。「身体に関する基礎知識を深め、効果のある指導をしていくことはもちろんのこと、お客ファーストで接遇する健康相談所でありたい」と話す。「パーソナルトレーナーの地位向上は今後も大きな課題。業界団体と協力して取り組んでいきたい」と話した。