

拓く

健康づくりの現場から

vol.204

健康の専門家と連携し、健康経営をサポート



健康経営での運動指導の様子



南方氏▶

naturally代表
健康運動指導士 南方和美氏

健康運動指導士の南方和美氏は、兵庫県芦屋市を拠点に健康経営コンサルティング、企業や医療機関等でのセミナー事業を展開している。健康経営の実践では、医師、看護師、公認心理士、栄養士、健康運動指導士等の専門職と連携し、継続性を重視した運動プログラムを提供することで、働き盛り世代の健康づくりに貢献している。

※健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

ヨガの健康効果を知り 運動指導者の道へ進む

南方和美氏が運動指導者の道を歩み始めたきっかけは、ヨガとの出会いだ。友人に誘われた体験教室で、ヨガの気持ちよさを知り、「ゆっくりと体を動かす、ヨガならではのすばらしさを多くの人に伝えたい」と感じた。南方氏はさっそくヨガ講師の養成講座を受講し、その後すぐに複数のスポーツクラブのオーデイションに挑戦して、40歳でヨガの指導者となった。

子どもが小学校高学年になり、専業主婦から社会復帰を果たした時期で、「人に喜んでもらうのが好きな自分の性分に合っていた」と言う南方氏は、同僚のインストラクターの指導を観察し、レッスン中に旬の話題を取り入れたり健康情報を盛り込んだりして、参加者を楽しませる工夫をこらし、しだいに多くの参加者から慕われる人気のヨガインストラクターに成長していった。

43歳のとき、日本ホリスティックコンディショニング協会のパーソナルトレーナー養成講座を学んだことで、

機能解剖学、運動生理学等の知識を深め、「ここで、西洋医学と、ヨガの礎にある東洋医学の知識が重なった」と言う。体の動かし方や痛みを軽減法などに関して、体のしくみを根拠にした、科学的で的確な指導ができるようになった。

こうした学びと実践での成功体験から、南方氏は「もっと体のしくみや心のあり方について勉強したいという意欲が増した」と話す。毎週土・日曜日の休みには、医師、理学療法士、作業療法士などのセミナーを積極的に受講し、そこで得た知識やテクニックを、日ごろのヨガレッスンに還元することを繰り返していった。

整形外科の42条施設で メディカルトレーニングを開始

医学的な知識をより深く身につけたいと考えた南方氏は、整形外科の医療法42条施設で、メディカルトレーナーとしての仕事を開始する。

「医師ではない自分の役割は、患者の精神面に寄り添い、元気にしてあげること」を主目的に、患者の訴えや悩みによく耳を傾けることで、「あなたのことを見えています、考えて

います」というメッセージを出し続け、体が動かない理由を探りながら、その改善法を提案していった。

メンタルが改善することで体の状態もよくなつていく患者が多く、南方氏の指導への人気も高まっていった。パーソナルトレーニングの指導が増えていき、しだいに数か月先まで予約が取れないトレーナーとなっていた。

未病の段階でサポートしたい 独立して健康経営コンサルに

整形外科を訪れる患者を見て、南方氏が強く感じたのは「なぜ、もっと早く治療に来なかつたのだろう」ということだった。膝痛や腰痛などは、早期に自分の体をいたわることでも悪化を防げる病状も多い。受診が遅れるのは、「仕事が忙しい」「育児や介護で家を離れられない」などの事情で、自分のことを後回しにする理由が多いことに南方氏は胸を痛めた。もっと早い段階、未病の段階で、患者予備群をサポートする必要があると強く感じ、これからの自分の仕事にしようと考えて独立を決意した。独立にあたって、行政からも信頼される資格が欲しいと考え、南方氏

は平成30年4月、健康運動指導士の資格を取得する。次に、働き盛り世代の健康づくりをサポートしたいと考え、日本健康マスターの検定も取得。「健康を決める力」である健康リテラシーの重要性と「健康経営[®]」について学び、同年9月に、naturaly(ナチュラリー)を創業した。

ナチュラリーは、健康経営コンサルティンクと、セミナー・講演の講師業を事業の二本柱とし、医師、看護師、公認心理士、作業療法士、栄養士、健康運動指導士等の専門家が連携して、健康経営のコンサルティンクを行う。参画する専門家は、南方氏がセミナーに参加して教えを請うなどして縁を結んだ人たちで、それぞれの専門分野を生かして連携し、運動、栄養、睡眠、メンタルヘルスなどから、地域の健康、働く人の健康をサポートする役割を担っている。

講義と運動指導で 健康リテラシーを高める

健康経営の支援については、健診データから企業の健康課題を抽出し、PDCAを実施して改善するという大がかりなものから、講義と運動実



来場者とともに行った100人スクワット

践を組み合わせた60分程度の教室の開催まで、さまざまな形の支援策を提供している。最近では、スマホ首、不良姿勢、腰痛、睡眠障害、女性の健康など、身近なテーマでのセミナーと運動教室の依頼が多くなっている。これまで、パナグループ、神戸新聞社、凸版印刷、東洋建設など、数多くの企業で「講義+運動」のセミナーを実施してきた。東洋建設では、協力会社を含む100人以上の参加者が集まる「安全大会」で、一緒にスクワットを行うなど、楽しみながら運動への意識を高める働きかけを行ってきた。

また、パナで実施した「筋肉」「呼吸」のセミナーでは、「教えてもらったストレッチを毎日やろうと思う」「実践しながら、筋肉の動きとつき方を学べた」「呼吸法とストレッチで手先までポカポカになった」といった感想が寄せられ、体を動かすことで自身の体の変化を実感でき、運動の意欲の高まる指導が行われていることがわかる。

南方氏がセミナーで実践しているのは、健康を自分で決める力である「健康リテラシー」を高めて、正しい知識を習得してもらうこと、一人ひとりが自発的に取り組むことのできる運動プログラムを紹介して、運動の継続意欲を高めることだ。そのため、わかりやすく興味を引く講義を行い、ときにはハイヒールを脱ぎ捨てて、はだして元気に行う運動指導で参加者の心をつかみ、「おもしろい、役に立つ、楽しい」と感じてもらえるような構成に工夫している。

学術・研究分野で 共同研究にチャレンジ

南方氏のもう一つの活躍の場に、

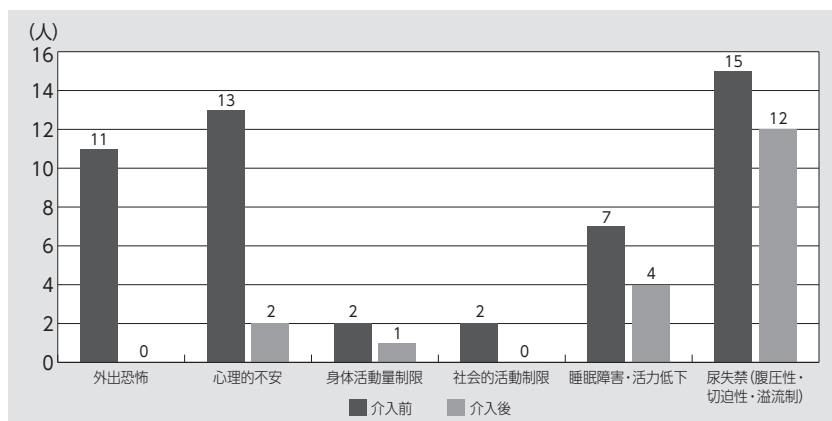
学術・研究がある。そのきっかけは、筑波大学の田中喜代次名誉教授との出会いだった。

当時、田中氏は日本スポーツ協会・スポーツ医・科学研究プロジェクトとして、専門家と連携して「運動・スポーツ習慣の定着」を企図した「健康華齢支援プログラム」を開発中だった。南方氏は同プログラムを一般に広めるため、「運動指導」の分野で協力。この成果は、平成31年に出版された書籍「健康華齢のためのスマートライフ」にまとめられている。

また南方氏は、田中氏が設立した筑波大学発のベンチャー企業(株)THFの学術研究員も務める。田中氏に共同研究を勧められ、「尿失禁対策と骨盤底筋運動」の研究に参加して日本体力医学会の学術雑誌で発表した。

尿失禁対策は、南方氏には思い入れの強い分野だった。ヨガ講師、メディカルトレーナーとして仕事をしてきたなかで、会員から信頼されるにすぎない、「いままで誰にも相談できなかったが…」と尿失禁の悩みを打ち明けられるケースが多くあり、女性にとっては身近で深刻な悩みだと実感していたからだ。

図●介入前後におけるQOLの変化(メディカルフィットネス参加者15名)



共同研究では、南方氏が勤務していたメディカルフィットネスの会員15名とヨガ講師をしていたスポーツクラブの会員16名を対象に骨盤底筋運動を週2回(1回60分)実践してもらい、介入前後の健康状態や心理的状态についてアンケート調査を行った。

図はメディカルフィットネス参加者の介入前後におけるQOLの変化を見たものだ。「外出恐怖」「心理的不

安」「社会的活動制限」などが軽減するなど、QOLに大きな向上が見られ、骨盤底筋を鍛える運動の成果が表れた。

健康運動指導士の強みは健康づくりの総合的知識

「健康運動指導士の強みは、運動だけでなく、睡眠、栄養、心理面など、健康に関する分野の総合的な知識をもっていることだ」と南方氏は話す。資格取得時に医学用語の理解に苦労したことを思い返しながら、「医学用語は医師との共通言語で、この勉強のおかげで、学会で医師と対等に話せるようになった」と振り返る。運動指導の仲間にも医学の基礎知識を身につける重要性を説いている。

運動指導と健康経営の双方に精通する南方氏は、今後も民間企業、自治体、学校での講演やセミナーを続け、健康リテラシーの醸成と運動指導を通して、一人ひとりが健康と幸せを見つげるための伴走者として活動する考えだ。

もう一つの目標は、運動指導の専門家が、その専門性にふさわしい対価が得られるようなビジネスモデルを

つくることだ。「健康にお金をかけない」という社会的な風潮を変えたいと考える南方氏は、企業と連携して「健康」をテーマとした企画・マーケティングを提案して新商品を作り、たとえば「商品とパーソナルトレーニングを組み合わせた運動教室」を売り込むようなビジネスのしくみを構築したいと考えている。

企業連携の例として、ナチュラルリーは、「水のいらない泡ソープ」を自社開発商品として販売している。また、「BCP対策に困っている」と訴える取引先企業の話聞いて、データのバックアップ対策として、南方氏の知り合いの企業の「蓄電池」を紹介するなど、企業どうしをつなぐ道も探っている。

こうした相談やつながりは、南方氏が「健康」に関して真摯に取り組む姿勢を見てきた取引先が、南方氏に大きな信頼を寄せている証左だと言える。「健康運動指導士は、自身のキャリアや人脈の先にビジネスチャンスが広がっていると考えて、道を切り開いてほしい」と言う。南方氏は信頼される運動指導者であり続けるために、「健康」を追求する努力を続けていく。