

「自称トレーナー」になっていないか？ トレーナーを仕事にする責務を問う。

NESTA JAPAN エリアマネージャーを務めながら、JOT スポーツトレーナー学院で校長として後進の育成にあたる高津氏に、トレーナーとしての責務について伺った。トレーナー人口がますます増えるフィットネス業界。現役トレーナーたちに伝えたいことを語ってもらった。

NESTA JAPAN

NESTA JAPAN AM

高津 諭

私がこの業界に入りもう24年になりますが、当時と今では取り巻く環境が大きく違っています。「パーソナルトレーニング」が一般的に認知され、競争が激化する今、改めてトレーナーに必要なだと私が感じていることをお話ししたいと思います。

今でこそトレーナーの数が増えましたが、私がトレーナーになった頃はパーソナルトレーナーという職業の認知が非常に低かった時代でした。高校まで続けた陸上競技を、卒業してからも母校に指導に行っていた経験がキッカケで、この先もスポーツに関わりたいと思うようになりましたが、当時はスポーツの現場で仕事をするということが一般的ではなかったため、大学へ進学し、個人経営のフィットネスジムにアルバイトとして勤務しました。大学で専攻していたのは法律でしたので、フィットネスに関することは右も左も分からず必死に勉強したのを覚えています。

大学を卒業後はフィットネスクラブでインストラクターとして働きながら、アスリートのトレーナーを目指し、外部のセミナーなどを受講して勉強を続けていました。その過程で「パーソナルトレーナー」という言葉を知りました。当時は、一般的にはもちろんですが、業界でも「パーソナルトレーナー」という言葉は

聞き馴染みがなく、むしろ全く知られていませんでした。今ではフィットネスクラブの中にパーソナルトレーニングというメニューがあることが普通の状況ですが、当時はそうではありませんでした。ただ私はジムの中で、何人かのクライアントを個別に指導していたので「今私自身がやっていることを“パーソナルトレーニング”って言うんだな」という感覚でしたね。

当時のフィットネス業界では、オプションメニューや別料金でのサービスはNGというのが暗黙の了解でした。しかし、パーソナルに対するクライアントのニーズがあることは分かっていたし、これまで業界になかったサービスを作れたら面白そうだと思い、すぐに勤めていた施設に提案しました。会社側は「勝手にどうぞ」といった感じで、今考えれば、提案に対して柔軟に応じてくれたなと思います。そこから1年後にパーソナルトレーニングをサービスとしてリリースすることができ、予想以上に売り上げも得ることができました。

そこから業界も凄まじい勢いで伸びて、フィットネスITも進化し、マシンやツールもどんどん使いやすく、効果の出るものができました。そうした進化と共に、トレーナーや店舗の数も増え、トレーニングを始めるクライアントの数

