



# JATI

JAPAN ASSOCIATION OF  
TRAINING INSTRUCTORS

**JATIの資格を取得して  
ビジネス界で活躍しよう!**

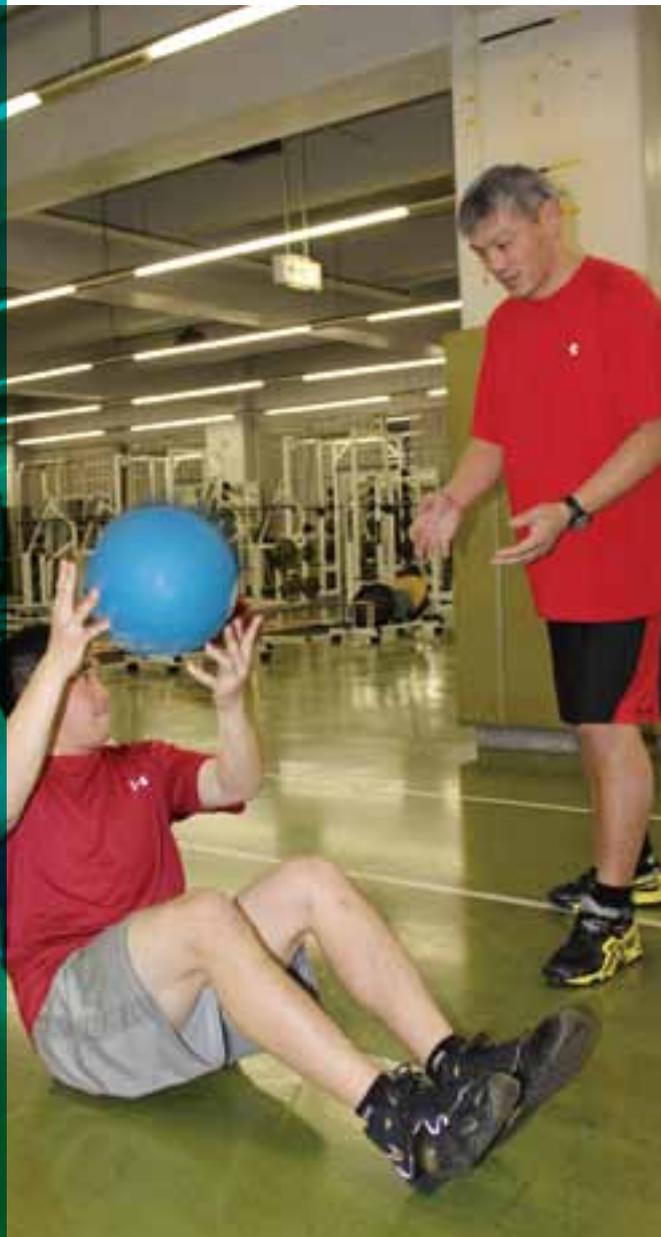
**JATI認定の資格取得で限りなく広がる  
“ビジネスマン”の可能性**



特定非営利活動法人 日本トレーニング指導者協会



時代が求めるもう1つの  
トレーニング指導者の活躍の場



# 多能・多才型 スペンチャリストの 時代がやってきた！

「トレーニング指導者」といえば、  
競技スポーツとフィットネスの両分野で幅広く活躍する専門家――。  
超高齢化社会を迎え、  
「健康」について真剣に考え、取り組まなければならないのは、  
個人だけに委ねられる時代から、今や職種を問わず、  
さまざまな企業が取り組むべき重要なテーマとなってきました。  
そして、それはすなわち、トレーニング指導者の専門的知識や  
実践力がより求められる時代になってきているということなのです。

## 健康経営®が 組織を活性化する！

経済産業省と東京証券取引所とが連携し、「国民の健康寿命の延伸」の一環として実施している取り組みを「存じでしょうか？」それは、従業員の健康管理を経営的な視点から考え、戦略的に具現化している企業を「健康経営銘柄」として選定するという取り組みです。

経済産業省のHPを見ると、「健康経営銘柄」について、以下のような解説がされています。

「少子高齢化が進行するなか、生産年齢人口の減少や社会保障額の増大など、我が国を取り巻く環境は厳しさを増しています。生産年齢人口は平成25年に32年ぶりに8000万人を下回り、今後も減少が続くと見込まれています。また、国民医療費は平成24年度に39兆円を突破、平成37年度には約60兆円に達する見込みだといわれています。

今後、企業においても同様の状況が予想されるなか、企業が自らの経営課題として『健康経営®』に取り組むことにより、『従業員の生産性向上』『企業価値の向上』、さらに『医療費の適正化』を同時に実現することが重要です。

健康経営®とは、「企業が従業員

の健康に配慮することによって、経営面においても大きな成果が期待できる」との基盤に立って、健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実施すること。企業が従業員の健康管理

を取り組みことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらし、結果的に業績向上や株価値向上につながると期待されます。

また、国民のQOL（生活の質）の向上や国民医療費の適正化など、社会課題の解決に貢献するものであると考えられます。

上記のように、「健康」というキーワードは、今や「個々人」における体づくりという視点から「企業」における経営基盤を築くための大きなテーマになってきた、といっても過言ではありません。

### 無限大に広がる トレーニング指導者の可能性

では、企業が健康経営®に邁進していくためには、何が求められるでしょうか。一方で、私たちトレーニング指導者が健康経営®の一翼を担うことはできないのでしょうか。

一般企業とトレーニング指導者の融合……。これまでの常識であれば、そこに接点を見出すことさえ至難の業……。いや、そもそもとして誰も考えたりしなかったのではないのでしょうか。しかし、少子高齢化社会を迎

え、企業の多くが健康というテーマがいかに普遍性を備え、同時にそれを磨き上げていくことがいかに重要であるか気がついた今日、時代はより柔軟な対応を求められるようになってきました。

皆さんは、トレーニング指導者の活躍の場というと、アスリートを対象とした競技スポーツ分野、もしくは民間及び公共運動施設などの健康増進分野における「現場」に限定されるという先入観をもっていませんか？ もちろん、トレーニングの専門家を負自する人であれば、多くの人が現場の最前線で働いてみたという希望を抱いているのではないかと思います。

しかし、各企業が健康というキーワードに大きな価値観を見出そうとしている今日、トレーニング指導者が活躍できる場は、実は無限大に広がってきているのです。実際、各企業の新規事業担当者は、私たちトレーニング指導者から何かしらのヒントを得ようと、さまざまなアドバイザーを求めにやってきました。今まさに新たな「土壌」が切り拓かれようとしているのです。

では、どんな「土壌」が予想されるでしょうか？ 例えば、解剖学や運動生理学など、ヒトの身体の確かな知識と実践力があれば、総務部や人事部に勤務しながら健康経営®

のためのノウハウをつくる、なんてことはお手のものでしょう。あるいは、家電メーカーの商品企画部に属しているれば、健康増進のヒット商品を生み出す原動力ともなり得るかもしれません。すなわち、社内のイノベーションを牽引する責重で、魅力あふれる人材としての可能性を秘めているというわけです。

さらに、あなたがもし、就活生で経済学部にも所属していたとすれば、経済学部以外にもう一つの専門性（トレーニング指導者資格）をもっていることになり、面接における自己アピールにおいても有利に働く可能性だってあるでしょう。

### 多能・多才型スペシャリストに 有効なJAT-1の資格

2000年、国立公立大学を除く健康・体育・スポーツ系大学は8大学しか存在していませんでした。それが08年には50大学、14年には134大学に急増しています。同時に、スポーツ・医療系専門学校も増え続けている状況です。果たして、こうした傾向は一体、何を意味しているのでしょうか。間違いなくいえることは、超高齢化、医療費の高騰、健康寿命の延伸、さらに2020年には東京オリンピック・パラリンピックを控えるなど、あらゆる意味において、トレーニング指導者に対する社

会的ニーズが高まってきている証拠であるといえるでしょう。

JAT-1認定トレーニン

グ指導のプロフェッショナルを志す人たちのもの。この原点は決して揺らぐものではありません。トレーニング指導者の社会的地位の向上や職業としての収入増加等は引き続き取り組むべき課題ですが、一方でJAT-1資格の内容は、プロのトレーニング指導者になる人だけに有効なものではなく、これまで述べてきた通り、ビジネスの分野で活躍する人にとってもさまざまな可能性の広がる、魅力あるものなのです。

カリキュラムには、一般科目と専門科目（表参照）があり、特筆すべきは、一般科目において、バイオメカニクスや運動生理学はもちろん、スポーツ栄養学やスポーツ心理学、さらにスポーツ医学（救急処置法）に至るまで学べることです。なお、養成講習会は、一般科目、専門科目ともに、それぞれ2日間で15時間半ずつを要します。

また、J A T I では、全国に大学45校、専門学校79校、養成機関9の合計133の養成校・養成機関があります（16年8月現在）。養成校・養成機関で所定の科目を履修することで、養成講習会の受講が免除されます。

一方、養成校以外であった場合、あるいは前述したように、例えば、経済学部にも所属しているけれど、部活動などを通して、トレーニング指導者の資格をぜひ取得したいと考えているという熱意あふれる学生の方々も大勢いるかと思えます。そういった学生の皆さんには奨学生制度もあるので、ぜひ活用してみてくださいいかがでしょうか。この奨学生に選ばれた学生には、J A T I 認定トレーニング指導者の認定試験にあたって必須となっている養成講習会の受講において、受講料の免除等の優遇を受けることができます。

J A T I の資格に含まれる、ヒトの身体の仕組み、健康に関する正しい知識を身につけることで、あなたの可能性は限りなく広がっていくはず。時代は今、多能・多才型スペシャリストを求めているのです。

## カリキュラム

### 1. 一般科目

領域	科目
A. 体力学総論	体力学総論
B. 機能解剖	機能解剖（1）上肢
	機能解剖（2）脊柱と胸郭
	機能解剖（3）骨盤と下肢
C. バイオメカニクス	バイオメカニクス（1）基礎理論
	バイオメカニクス（2）スポーツ及びトレーニング動作のバイオメカニクス
D. 運動生理学	運動生理学（1）呼吸循環器系・エネルギー代謝と運動
	運動生理学（2）骨格筋系・神経系・内分泌系と運動
E. 運動と栄養	運動と栄養（1）基礎理論
	運動と栄養（2）スポーツ選手の競技力向上と栄養
	運動と栄養（3）一般人の健康増進と栄養
F. 運動と心理	運動と心理（1）基礎理論
	運動と心理（2）スポーツ選手の競技力向上への活用
	運動と心理（3）一般人の健康増進への活用
G. 運動と医学	運動と医学（1）救急処置法
	運動と医学（2）スポーツ選手の整形外科的傷害と予防
	運動と医学（3）生活習慣病とその予防
H. 運動指導の科学	運動指導の科学

### 2. 専門科目

領域	科目
A. トレーニング指導論	トレーニング指導者の役割
B. 各種トレーニング法の理論とプログラム	トレーニング計画の立案（総論）
	筋力トレーニングのプログラム作成
	パワー向上トレーニングの理論とプログラム作成
	有酸素性及び無酸素性持久力向上トレーニングの理論とプログラム作成
	スピード向上トレーニングの理論とプログラム作成
	ウォームアップとクールダウン・柔軟性向上トレーニングの理論とプログラム作成
	特別な対象のためのトレーニングとプログラム
傷害の受傷から復帰までのトレーニングとプログラム	
C. 各種トレーニング法の実際	筋力トレーニングの実際
	パワー向上トレーニングの実際
	有酸素性及び無酸素性持久力向上トレーニングの実際
	スピード向上トレーニングの実際
	ウォームアップとクールダウン・柔軟性向上トレーニングの実際
D. トレーニング効果の測定と評価	トレーニング効果の測定と評価の実際
	測定データの活用とフィードバックの実際
E. トレーニングの運営と情報活用	トレーニングの運営
	運動指導のための情報収集と活用

人材育成の  
スペシャリスト

# 中竹竜二 氏に聞く

(日本ラグビーフットボール協会コーチングディレクター、U20日本代表ヘッドコーチ)

## 「これからの時代に求められる魅力ある人材」とは。

時代はリーダーシップ力を求めている

「これからの時代に求められる魅力ある人材とは…」

この問いに対するアドバイスは、特に就職を控える学生たちにとって、いつの時代においても最大の関心事ではないでしょうか。ただし、「いつの」時代においても求められる人材の条件と、「これからの」時代に求められる条件とでは、優先順位という観点からいえば、必ずしも一致するものではありません。

もし、私が冒頭の「これからの…」という質問に答えるとしたら、「誰もがリーダーシップを発揮しなければならぬ時代がやってくる」

です。これからの学生は、一人一人が自ら考え、組織（チーム）においては、和を大切に、かつ自立した力強い個として仕事ができるというマインドとスキルを持たなければならぬと考えます。

ところが、残念ながら日本の学校教育においては、リーダーシップやOJT (On the Job Training) ※について学ぶ機会は、ほとんどないのが現実です。もし、あるとすれば、部活動を通じて、ほんの少しだけその「さわり」を学ぶくらいのものであるかもしれません。むしろ、現代の学校教育において避けて通ることのできない受験勉強は、それとはまるで正反対のことを教えているといっても過言ではありません。すな

わち、熾烈な生存競争を戦い抜くための術を「個々に磨く」という意味において、エネルギーは内へ内へと向かうばかり…。すなわち、そこにはチームのために…という概念は存在しません。

一方、アメリカやオーストラリアでは、国語・算数・理科・社会を学ぶのと同じような感覚で、公教育のなかに「リーダーシップトレーニング」が組み込まれています。では、日本においては、いつ本格的に学ぶかという点、企業に入り、課長や係長などのポストに就いたときに初めて「リーダー研修」などという名目で短期集中的に学ぶのが現実です。『付け焼刃』とまではいいませんが、将来を見据え、小学生の頃からリー

ダーシップのエッセンスを磨かれていく諸外国の人材育成に対して、これでは太刀打ちできるはずはありません。そういう意味では、リーダーシップ教育こそが、今後、いち早く取り組まなければならない課題といえるでしょう。

### 「開放の窓」を広げよう！

いわゆる「人間力」を見極める際、私は、以下の5項目が重要な判断材料となると考えています。

1つ目は「知識」、2つ目が「技術（スキル）」、3つ目が「キャパシティ（ポテンシャル）」、4つ目が「姿勢・態度（アティテュード）」、そして5つ目が「性格（キャラクター）」です。

このうち、5つ目の「性格」は、おそらく変えることはできないでしょう。しかしながら、「態度・姿勢」は、本人の心がけ次第で変えることができます。

例えば、今回限りの「発勝負」ということであれば、「知識」と「技術」のみで、どうにか難局を潜り抜けることは可能かもしれません。しかし、「知識」と「技術」さえあれば、これからの時代、いくらでも活躍できると思ったら大間違い。組織において継続的に成果を上げるために最も重要な要件とは、実は、物事に対する「姿勢・態度」です。それが、個人の人スタイル、いわゆる「自分らしさ」にもなる。ただし、「自分らしさ」というのは、決して長所ばかり

JATIが提案する「もう1つのトレーニング指導者の“活躍の場”」。企業が“健康”というテーマに強い関心をもち始めている昨今、それは少しずつ具現化しつつあるようです。そこで、日本ラグビーフットボール協会コーチングディレクターであり、人材育成のスペシャリストでもある中竹竜二氏に、JATIに対するご意見なども交えつつ、「これからの時代に求められる魅力ある人材」について、さまざまな観点からお話をお聞きしました。

# 質の高い組織というのは、個としての “健康力”をいかに高めていくか どうかカギを握っている。 そういった意味で、JATIの取り組みは 今後さらに重要となってくるでしょう。



アフロ

ではありません。短所もすべてひくめるための「自分のスタイル」となって構築されていることを忘れてはなりません。

しかしながら、この「自分のスタイル」を発見することはとても難しく、自らの力だけではなかなか見つからないものなのです。

皆さんは、『ジョハリの窓』を「存じでしょうか。自分が知っている自分」「他人が知っている自分」「自分が知らない自分」「他人が知らない自分」という4項目を4つの窓にそれぞれ分類し理解することで、他者とのコミュニケーションを円滑にするために提案されたモデルです

「表」。「開放の窓」は、自分も他人も知っている自分。「盲点の窓」は、自分は気づいていないが、他人は知っている自分。「秘密の窓」は、自分だけが知っているが、他人は知らない自分。「未知の窓」は、自分も他人も知らない自分です。

例えば、あなたが相手に自己開示すると、相手はあなたのことをより知るようになり、「秘密の窓」が狭まり、「開放の窓」が広がります。また、あなたが知らないことを相手からフィードバックしてもらおうと、「盲点の窓」が狭まり、「開放の窓」が広がります。さらに、自己開示とフィードバックが互いに連携しながら進んでいけば、あなたも相手も「未知の窓」に対する新たな気づきが生まれてくるかもしれません。

つまり、「開放の窓」を広げていくためには、これからの時代、他者との対話レベルをしっかりと高めていくことがとても大切になってくるということなのです。それが最終的には、自分も他者も生かすということに結びついてくる。まさに共存共栄です。一方、知識と技術のみを過信し、対話レベルの低い組織においては、継続的に実のある成果を生むことは期待できないのです。

## 企業がさらに成長していくためのキーワードは「健康」

超高齢化社会、メタボリックシンドローム、ロコモティブシンドロームなどの社会問題を反映して、企業においても健康に対する意識は急速に高まっています。健康であるための3本柱は、トレーニング、栄養、そして休養であることは、皆さんご存じの通りです。これらの重要性を

表

	自分が知ってる自分	自分が知らない自分
他人が知ってる自分	開放の窓	盲点の窓
他人が知らない自分	秘密の窓	未知の窓

理解し、かつしっかりと実践できていること。実際、質の高い組織というものは、個としての「健康力」をいかに高めていくかどうかがカギを握っていることに気づき始めています。

そういった意味では、TOEICと同じように、健康づくりのスペシャリストであるJATI等の資格をもつことが採用条件となる企業が登場してくると、もっともっと質の高い組織づくりに貢献できるのではないかと思います。先に、「組織において継続的に成果を上げるために最も重要な要件とは、物事に対する『姿勢・態度』である」と述べました。健康に対する「姿勢・態度」も同様ではないでしょうか。いい換えれば、継続的にパフォーマンスを発揮できる企業人は健康でなければなりませんということ。つまり、「姿勢・

態度」を磨き続けることは、究極の自己管理といえるかもしれません。今、企業では、サステナビリティ(sustainability)／「持続可能性」という言葉が目玉されています。これは「企業が利益を上げ、将来においても顧客に製品を供給し続けられる可能性を現在において持っていること」という意味です。その目的達成のためにも、健康であることが第一。そういった観点から考察してみると、新たな道を切り開くために、JATIの資格者の方々が取り組んでいくとされれていることは、これからの時代にまさに合致した方向性であるといえるでしょう。ぜひ、今後も企業に大きな一石を投じるアクションを継続し、実績を積み上げていくことを期待しています。

※OJT＝日常業務を通じた社員教育のこと。業務現場における日常的経験の積み重ねによって就業スキルを向上させていくというもの。

なかたけ・りゅうじ  
1973年、福岡県生まれ。早稲田大学一レスター大学大学院卒。三菱総研、三協フロンテアを経て、母校・早稲田大学ラグビー蹴球部監督に就任。現役時代には主将として大学選手権大会準優勝を経験、監督としてもチームを同選手権優勝2回、準優勝2回に導いた。その後、日本ラグビーフットボール協会入りし、現職。U20日本代表ヘッドコーチ、また指導者の育成などに従事する。

# 株式会社メガスポーツ スポーツオーソリティ

業務本部 人事部 部長

## 米倉之広さん

### トレーニング有資格者に期待すること



#### メガスポーツが求める人材とは

2015年度、当社が正社員として採用した内定者（新卒）は80名です。大型スポーツ専門店という特性から、当社を希望する大学生・専門学校生の多くはなによりもまず、「スポーツ」の分野に関わる仕事に就きたい」という志望動機が大半を占めているようです。それに対して、私たち採用する側も、スポーツをこよなく愛する学生を...ということで、内定者のほぼ100%が部活動の経験者。そして、そのうちの約半数がスポーツ・体育系の大学出身者で、なかにはアスレティックトレーナーやトレーニング指導者（以下、両者

の統一表記としてトレーナーと記す）などの有資格もいます。

トレーナーというのは、スポーツの世界ではもう当たり前の存在となりつつありますが、日本の企業においてははまだまだ認知されていないのが現状ではないかと思えます。そんななかで、当社のようなスポーツを専門とした小売とトレーナーの方々との融合したとき、果たして何が生まみ出せるのだろうか、と考えてみると...。まず、トレーナーの側からすれば、新たな職域が広がるということとなります。一方、当社のほうはというと、お客様に対して新たなサービスが提供できるという付加価値が生まれてくる。つまり、人も企業もともに将来性という面において相乗

効果が期待できると考え、現在では、積極的な採用を心がけています。

現在、当社では、23店舗（総店舗数108）に27名のトレーナーが在籍しています。なぜ、積極的な採用を推し進めているかといえば、店頭において、トレーナーとしての知識や経験をお客様サービスに活かしてもらいたいという狙いがあるからです。例えば、バランスボールを買求めるにいらっしやっただお客様に対して、ただ単にボールのサイズや素材を紹介するだけでなく、トレーナーであれば、運動処方なども同時にアドバイスして差し上げることができるところ。これが我々が考える付加価値の1つです。お客様の目的は商品を買うことではなく、それを活用して健

従来のスポーツ用品店をはるかに超えるスケールと国際的なブランドを中心とする圧倒的な商品ラインナップで注目を浴びているスポーツオーソリティ。実は、ここ数年、アスレティックトレーナーやトレーニング指導者などの有資格の積極的採用を心がけているという。そこで、業務本部人事部 部長の米倉之広さんに、企業側が求める人材像や採用基準、そしてトレーニング有資格者への期待などについて語っていただいた。

康になること。つまり、トレーナーの魅力は、それぞれのお客様本来の目的に応じた、寄り添った接客ができるという点にあります。

当社では、元プロ野球選手や元Jリーグ、Vリーグ選手などに対しても、セカンドキャリアとして積極的雇用を心がけていますが、実はこういった取り組みも、トレーナーのケースと同様、やはりお客様が求める目的にどれだけ寄り添うことができるかという考え方が根底にあるからです。

お客様からの評価も上々で、1つの成功事例として、今後は全店舗に専門的知識や技能を持った有資格者であるトレーナーの配置を考えています。

ただし、トレーナーである前に、

私たちは販売業に従事しているということを忘れてはなりません。したがって、なによりもまず接客が好きで、お客様に不快感を与えず、相手の目を見て笑顔で会話できることが大前提。いわゆる万人に対しての、分け隔てのないコミュニケーション能力（伝える力、聞く力）が求められます。ところが、販売従事者である前にトレーナーであるという意識が強すぎると、そこにギャップが生じ、思い悩むことになる。実際、自ら求める方向性の違いから、当社を辞めていかれた方もいました。そういう意味では、私たち人事担当者のほうも、トレーナーである前にまず、個々の“人間力”を見極め





ることが、面接時の大きなポイント  
あると考えています。

### 伝える技術をもっと磨こう

実は、私自身もかつてはトレーナーを目指し、大学卒業後の約3年間、スポーツ現場で活動していた時期がありました。だから、トレーナーの

皆さんの「縁の下の力持ち」としての志は十分に理解できる。ところが、おそらく当時の私自身もそうだったと思いますが、アスリートを対象として、日々、専門的な対応に追われていると、ついつい枝葉末節に捉われ、大局を見失ってしまうことがあります。重要なのは、「木を見

## トレーナーという資格を持ちながら、幅広く客観的に物事を見ることができる人材には大きな可能性を感じると同時に、人間的にも魅力を感じますね。

て森を見ず」に陥らないこと。そこをしっかりと押さえていけば、トレーナーという資格を持ちながら、幅広く客観的に物事を見ることができると同時に、人間的にも魅力を感じますね。特に老若男女を問わず、幅広い購買層が対象となる小売においては、各世代の目線に立った柔軟な接客術が求められます。一方で、トレーナーなどの資格を取得するためには、その分野における高度な専門知識が求められる。当然、そこではさまざまな専門用語が普通に飛び交っています。すると、お客様を接客する場面と、同じように専門用語をそのまま使って説明しているケースが往々にしてあるのです。

例えば、「骨盤の前傾、後傾が…」と唐突に言われても、お客様のほうにしてみれば、一体何を言っているのかわからない。つまり、小売の場面においては、トレーナー同士、あるいはトレーナーとアスリートとの間では通じあっていた会話が、時として通用しなくなることを肝に銘じておかなければなりません。難しい専門用語をいかにしてわかりやすい言葉に落とし込んで伝えるか…。つい先日、新たなトレーナーの採用面接を行ったのですが、「ご自身の課題は？」という質問に対して、「クライアントを指導する

とき、どうしても専門用語が出てきてしまい、こちらの要点がなかなか伝わらないもどかしさを感じています。今後は、いかにして自分のなかの引き出しを増やしつつ、伝えることの技術をいかに磨いていくかが課題です」と。なるほど、しっかりと自覚されているのだなと感心したものです。

とはいっても、もちろん、一朝一夕にはいかないでしょう。専門用語を咀嚼して伝える技術というのは確かに難しい。しかし、トレーナーの方々がもっともっと職域を広げているためには、トレーナー自らももちろん、日本トレーニング指導者協会の方々の役割としても、また当社の人材育成という観点からも、そういった課題克服に向けて積極的に取り組んでいく必要があるのではないかと思います。

※

4年後に迫った2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて、我々イオングループの人間が一丸となって取り組むべきキーワードは「健康ウェルネス」。そのなかで、当社が掲げている柱は次の3つです。1つ目は、シニアスポーツの需要を喚起し、そういった方々のコミュニティづくりのサポート。2つ目は、前述した元アスリートのセカンドキャリアのサポート。彼らに活躍できる環境を提供することは、子ども

もたちにスポーツに対する夢を与えることに結びつくはず。そして3つ目が、トレーナーがもっともっと活躍できる場の構築。そういう意味でも、トレーナーの全店舗配置は、当社がさらに飛躍するための必須条件だと思っています。

そのいち早い実現のためにも、ぜひ有資格者の皆さんの力を貸していただければと願っています。スポーツオリティでは、「スポーツ用品販売」から「健康提供会社」を目指し、モノの提供だけでなく、「健康」になるための機会の提供を行ってまいります。

#### ＜企業情報＞

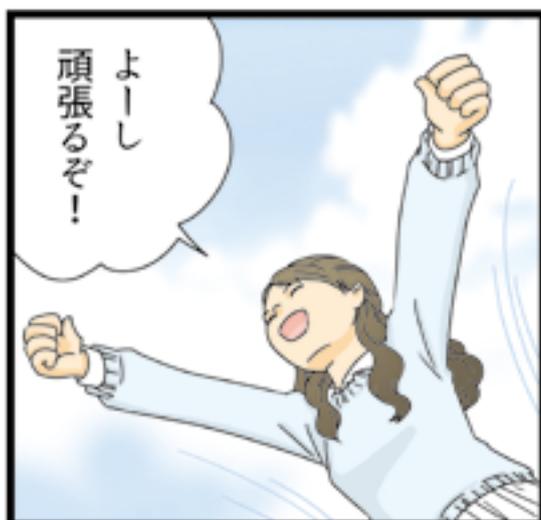
株式会社メガスポーツは1995年、現在のイオン（当時のジャスコ）とアメリカのThe Sportsauthority社との合併で設立された。スポーツオリティの国内1号店ができたのは翌96年。従来のスポーツ用品店をはるかに超えるスケールとインターナショナルブランドを中心とする圧倒的な商品ラインナップで注目を浴び、現在も国内展開店舗を拡大中（2016年3月現在、108店舗）。



A大学経済学部3年生のB君(20歳)。来年の就活を控え、夢の実現に向けて本格始動！



デザインを学びながら JATI 資格を取得し、某デザイン会社に就職した A 子さん(23 歳)



# JATIの資格には専門的な道筋だけでなく、さまざまな可能性の道を開いてくれる。普遍性がある。

太田 賢(株式会社プロアバンセ フィットネス営業部、JATI関東支部 委員)

JATI資格者は、スポーツ・フィットネスの現場だけではなく、幅広い分野で活躍しています。産・官・学を代表して、3名のJATI支部委員及び支部長にお話を伺いました。

私は、神奈川大学の経済学部を卒業していますが、実はここを志望した動機は、トレーニングが学びたかったからです。というのも、神奈川大にはボディビル部があり、ここに入部することが本来の目的だった(笑)。将来はトレーナーになると決め、在学中にはフィットネスクラブでアルバイトしていました。その縁で、卒業後は念願叶ってアルバイトから正社員として採用してもらったのですが、そのフィットネスクラブが3年で閉鎖してしまつて…。そのとき、経済学部だったことがネックになりました。というのも、再就職のために、次のフィットネスクラブの面接にいったとき、いくらトレ

ーナー経験があり、その分野の勉強もしてきたからと訴えても、何の資格ももっていないのでなかなか信頼してもらえない。そこで一念発起し、日本で取得できるトレーニング・フィットネス・健康に関連するあらゆる資格を取得しようと思つたんです。その結果、再びフィットネスクラブへの就職が叶い、希望通り、トレーナーとして復帰することができました。ところが、10年目を迎えるようになった頃に、グループ会社への出向を命じられ、営業職に転じることになったのです。いきなり右も左もわからないところに異動することになって、その後、2年くらいは泣かず飛ばずでした。それでも、いずれは

戻るだろうと思つていた矢先、今度はそのフィットネスクラブが他の企業に買収されて、戻る場所を失つてしまつた…。まさに「背水の陣」という状況です。このままでは自分がダメになると思い、営業においては自らのスタイルを確立するためにはどうすればいいのか真剣に考えました。すると、トレーナーという仕事と営業という仕事には共通点がたくさんあることに気づいたので。そして、その気づきを確認に変えてくれたのが、JATIの資格を取得してからでした。そのなかで最も大きな共通点だと感じたのが「伝える力」の大切さ。すなわち、トレーニングの専門知識だけではなく、コミュニケーションスキルを磨くことの必要性についても気づかされたことです。その後は、営業成績も徐々に上がっていき、今ではトレーナーよりも営業のほうに向いている

のではないかと思うほどになりました(笑)。そういう意味では、JATIの資格には専門的な道筋だけでなく、さまざまな可能性の道を開いてくれる普遍性があるといつても過言ではないと思います。今、私の名刺には、JATIの資格はもちろん、これまでに取得した他の資格も明記しています。すると、それだけでお客様に対する信用・信頼になる。営業においても、随所に活かされていると実感しています。

今後の目標ですか？ 還暦を過ぎて会社員をリタイアしたら、再びトレーナーに復帰してトレーニングの現場に戻ることですね(笑)。60代のトレーナーの活躍は、健康増進を目的とする多くの人々の大きな目標にもなると思つていますからね。もちろん、私自身もそういった目標をもつことが生きがいになっています。



1964年、東京都生まれ。神奈川大学経済学部卒業後、フィットネスクラブのトレーナーを経て、営業職に。NPO 法人日本トレーニング指導者協会認定上級トレーニング指導者の他、健康運動指導士、アメリカスポーツ医学会認定エクササイズフィジオロジスト、NSCA 認定ストレングス&コンディショニングスペシャリスト、公益社団法人日本ボディビル・フィットネス連盟公認指導員1級、財団法人日本コアコンディショニング協会認定 マスターA級講師、NPO 法人日本スタビラーゼーション協会認定マスターなどさまざまな資格を取得し、常に向学心をもち営業マンとしての資質向上に努めている。



マシンを導入したいといったクラブのスタッフ向けにトレーニングやコミュニケーションなど、現場スタッフに必要なと思われるテーマでオープン研修を行っているところ。

# JATIの知識や技術を活用して事業を提案。 参加者の立場になって考えることが大切です。

大野 隆成（岐阜市役所商工観光部観光コンベンション課 誘客推進係長、JATI東海支部長）



1971年、岐阜県出身。鹿児島大学水産学部卒業後、民間企業に勤務。そのときに自身の経験がきっかけでスポーツをする人のサポートをしていきたいと考え、筑波大学大学院体育研究科に進学。卒業して市役所に勤務するうち、現場で活かせるトレーニング技術の必要性を感じてJATIの資格を取得した。平日は市役所に勤務し、休日は少年野球の「トレーニングコーチ」を務め、2014年4月からJATI東海支部長に就任するなど多忙な日々を送っている。

私がJATIの資格を取得したのは、格闘技ジムのトレーナーにお世話になったことがきっかけでした。民間企業に就職後、いつの間にかた

り、腹筋の割れ目が触れるようになったのです。さらにフルマラソンを3時間15分で走りきることができたり！小学生のころからスポーツに親しんでいたのでトレーニングの重要性は知っているつもりでしたが、

身体の形や能力をコントロールできたことに改めて感動しましたね。自分も知識や技術を学んで多くの方々にこの喜びを伝えていきたいと思い、退職して大学院に進学しました。

大学院では栄養学や生理学の理論を学びましたが、市役所に就職して感じたのは「現場で求められているのは、技術や実践方法。大学院で学んだことはその裏づけであり、理論と実践を結びつける『何か』が必要だ」ということです。それがJATIでした。JATIは「スポーツ」と「健康」に関わる業務で

ると、運動の選択肢が少ないうえに効果を把握しづらいことに気づいたのです。私はテレビを見ながらでも気軽にできる筋トレと、体力測定の結果を「体力年齢」として表すことで参加者自身の年齢と比較できる方法を提案しました。事業を展開していくと、参加者が自分で目標を定め、それに向かってメニューに取り組みという好循環が生まれました。私たちの役割は今まで生活に運動を取り入れることができなかつた方への「きっかけづくり」と、運動を始めた方へ「継続するエネルギー」を与えることです。この事業は好評で9年近く経った現在も継続できており、嬉しい限りです。

このように、トレーニングやスポーツを実践する方の立場になった事業展開を考えると、JATIで



2012年に「ぎふ清流国体」では、ボクシングをはじめ多くの競技の運営を担当。選手のことを最優先に考え、大会を成功に導いた

例えば中高年齢者をターゲットとした健康増進の事業です。それまで「ウォーキングをしましょう」というPRを行っていたものの、参加者はいつも同じメンバーで、限られた人への事業という印象でした。そこでJATIで身につけた知識や技術、感覚を基に「参加者の立場になった事業展開」をイメージして

また、インターハイや国体の開催地となった際には、開催競技の運営担当者を任せられました。ビジネスで大切なのは「ヒト」「モノ」「コト」とよくいわれますが、大会運営も同じです。「会場」の手配や設営、競技会に必要な「もの」の準備、競技

会を進行する「ひと」の依頼などを行いました。意識したのは「選手が自分自身の能力を十分発揮できるか」という判断基準を持つことです。選手のコンディションに配慮した会場づくりや運営ができたと感じています。

# 公私ともに、科学的根拠に基づいた トレーニング指導に役立てています。

安田 能章（静岡県立小笠高等学校保健体育科教諭3年次主任、JATI東海支部委員）

高校生活最後の体育を終えた生徒たちと。「この子たちが将来、私の授業で学んだことを何らかの形で活かしてくれたら、それはうれしいですね」。一人の教員として、人生の先輩として教え子の巣立ちを見守るそうだ



私の場合は保健体育教員としての資質向上と授業の質を向上させるために、教員生活11年目の春にJAT1の資格を取得しました。もともとトレーニング指導が好きだったこともありましたが、教員としてレベルアップしたいと考えたのがきっかけです。

私の勤務している高校は、選択科目として「トレーニング」という授業が存在します。座学でトレーニング理論を学び、実技では自体重での基本的な補強トレーニング、体幹トレーニングからウェイト器具を使ったクイックリフトまで、あらゆるレジスタンストレーニングを行います。高校生の大切な時期に本格的な内容を教えるわけですから、正しいトレーニング理論を知ったうえで技術指導を行う必要があります。働きながら試験に向けて対策をしたので、養成講習会受講のために2週間の有給休暇を取りましたが、もし職場の理解がなければ実現できませんでした。

講習会では一番前のド真ん中の席で積極的に受講し、その夜に忘れないうちにすぐ復習を行ったことを覚えています。

JAT1の資格を取得してから、主に授業や部活動のトレーニング指導で知識や技術を活かしています。特に役立った印象があるのは2012〜13年に行った「県下若手教員への授業指導」という職務です。

これは静岡県内の採用5年目までの若手教諭を招いて公開授業を実施するもので、私は指導のお手本を示しました。当時、体育教諭といえど怒鳴るような指導をする方も多かったように記憶していますが、私は生徒が気分よくできるように心がけました。授業後に参観者から「まるで、指導法がスポーツインストラクターみたいでした」と言われたことがとても嬉しく、典型的な怒ってやらせる指導ではなく、生徒を乗せるような言葉掛けや指導の仕方がJAT1のお陰で身についたのか

など実感することができました。また、プライベートになりますが、陸上競技（短距離、走り幅跳び、三段跳び）をしている娘のトレーニング指導でも活用したことがあります。

JAT1はみんなで力を合わせて、お互いの情報共有やトレーニング界を盛り上げてスポーツ選手だけでなく一般人へも普及させていこうという明確なビジョンがあります。

また、根性論や精神論ではなく、科学的根拠に基づいた質の高いトレーニング指導の方法を学ぶことができます。資格取得後も講習会やワークショップ、隔月で発行される機関誌等により常に貴重な情報提供を受けることができ、トレーニング指導者としての資質向上機会に恵まれています。資格が何かをしてくれるわけではありませんが、常に学び続けるモチベーションを持ち続けるためのパスポートとして、これからトレーニングに携わる人にはぜひ取得をお勧めしたいですね。



1970年、静岡県生まれ。静岡県立御殿場南高校を卒業し日本体育大学体育学部体育学科に進学。神奈川リコー株式会社営業職を経て現職に就く。大学まで硬式野球部、神奈川リコー時代は軟式野球部に所属。保健体育教諭として、体育や保健の授業指導から部活動の顧問、校外巡視や恋愛相談など幅広い業務を遂行している。2013年から東海支部委員を務めており、JATIの普及・発展にも貢献している。

# How to get JATI?

～JATI-ATI(JATI 認定トレーニング指導者)取得まで～

JATI養成校・  
養成機関に通う

Aさんの場合  
(4年制)



JATI養成校・  
養成機関以外に通う

Bくんの場合  
(4年制)



## 認定試験

- ▶筆記試験：  
一般・専門科目ともに各90問  
(マークシート方式)
- ▶受験料：2科目 30,000円+税

### 問題例

Q 筋カトレーニングによって筋肥大を  
図りたい場合に、適切ではない  
方法はどれか？

1. フォーストレップス法
2. サーキットセット法
3. コンパウンドセット法
4. マルチバウンデッジ法

正解 2

社会人の  
Cさんの場合



## 養成講習会について

一般科目と専門科目を各2日間、  
合計31時間の講習で学習します。この  
講習会への参加が試験受験のため  
に必須となります。

※講習内容の詳細はオフィシャルサイトへ  
※本協会が指定する資格を現在保有  
する方、または過去に取得した経歴  
がある方(3年以上のトレーニング  
指導歴が必要)は、講習会の免除措  
置があります。詳しくはオフィシャ  
ルサイトをご確認ください

### 受講料

- 一般科目 50,000円+税(テキスト(理論編)、ワークノート(一般科目)代込み)
- 専門科目 55,000円+税(テキスト(実践編)、ワークノート(専門科目)、模擬問題集代込み)

1年生

4月

※養成講習会および  
ワークノートの提出  
が免除されます

JATI対応科目を選択・履修または履修見込み

2年生

4月

認定試験

合格 不合格

不合格の場合  
でも、何回でも  
認定試験に  
挑戦できます

3月

認定試験

合格 不合格

3年生

10月

認定試験

合格 不合格

3月

認定試験

4年生

※このほかにも、各養  
成校にて出張試験を行  
う場合があります

## 奨学生制度について

本協会では、熱意あふれる現役学生の認定資格の  
取得を支援するために奨学生制度を設けております。  
本奨学生に選ばれた学生は、受講料の免除等の優  
遇を受けることができます。

### ●奨学生特典

受講料および教材費 合計116,520円(税別)  
全額免除40名

### 【内容】

養成講習会の受講料および教材費(テキスト・ワ  
ークノート・模擬問題集)が免除

### ●応募資格

- 4年制大学に在学中の3年生以上の者
  - 大学院修士課程(博士課程前期)、博士課程(後期)に在学中の者
  - 短期大学及び専門学校(専修学校専門課程2年制以上)卒業見込みの者
- ※応募方法、募集期間など詳細はオフィシャルサイト  
をご確認ください

3年生

4月

奨学生に  
応募



6月上旬

8月

養成講習会

9月

ワークノートを提出・受理

10月

認定試験

合格 不合格

3月

認定試験

4年生

## 有資格者

専門スキルを持った  
ビジネスマン

プロのトレーニング指導者

治療系の資格 + JATI

▶治療から強化まで幅広く!!

海外資格 + JATI

▶海外の情報と日本のノウハウでより深く!

研究 + JATI

▶より現場で有効な研究につながる!

## 就活

JATI有資格者として就職活動ができる!

プロのトレーニング指導者

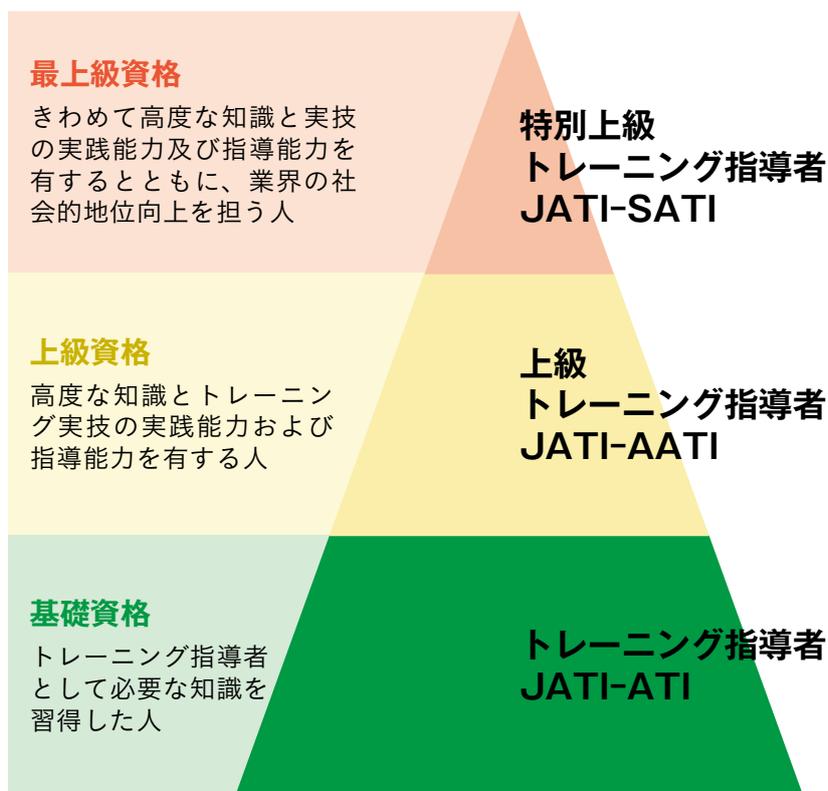
専門スキルを持った  
ビジネスマン



## JATI 認定トレーニング指導者(JATI-ATI)とは？

一般人からアスリートまで幅広い目的や対象に応じて、科学的根拠に基づくトレーニング指導を行う専門家の資格です。国内外で約4,000名の認定者・会員が活動しています(2016年8月現在)。トレーニング指導者の取得後、上位資格となる上級トレーニング指導者や特別上級トレーニング指導者を目指すことができます。

※資格は5年間有効です



## 会員制度について

個人正会員  
10,000円+税/年

本協会の趣旨に賛同し、目標を同じくしてご活動いただける方はどなたでもお申込みいただけます。学生会員等の区分はなく、「正会員」のみです。定款上は、特定非営利活動法人を構成する「社員」という位置づけになり、総会における議決権を有します。

### 主な会員メリット

- 協会誌・協会ニュースによる情報提供
- 公式ウェブサイトと連動した会員専用ページの利用
- 指導者としての活動の場を広げ就業機会を増やすための情報提供や支援
- JATI が開催する研修会・セミナー・ワークショップ・講習会等の催事への参加費割引
- テキストをはじめとした本協会発行書籍等の購入における会員価格の適用
- 本協会提携施設の利用や、本協会提携企業の商品の購入における優遇措置
- 会員専用名刺の作成(有料)
- 「トレーニング指導者のための所得補償保険・賠償責任保険」(有料)
- 弁護士の相談・紹介サービス(一部無料および会員価格適用)
- 全国トレーニング指導者検索サービスプロフィールの登録

# JATIについて

特定非営利活動法人 日本トレーニング指導者協会 (Japan Association of Training Instructors) は、スポーツ選手の競技力向上や一般人の健康・体力増進等を目的としたトレーニングの指導に関わる人や、これを目指す人を対象として、以下の趣旨に基づいて2006年4月15日に設立されました。

- 日本の環境や実状に適合したトレーニング法の確率と普及
- 国内におけるトレーニング指導者のための標準的資格認定制度の確率
- トレーニング指導者の社会的地位の向上、職域や雇用機会の拡大、相互扶助
- トレーニング指導者間の交流や情報交換の促進

## 【名誉会長】

窪田 登 (早稲田大学名誉教授、吉備国際大学名誉教授)

## 【参 与】 ※ 50 音順

伊坂忠夫 (立命館大学教授) 石井直方 (東京大学教授) 井上力 (井上整形外科院長) 魚住廣信 (元平成スポーツトレーナー専門学校校長) 小澤治夫 (東海大学特任教授) 川原貴 (国立スポーツ科学センター長) 桜井伸二 (中京大学体育学部教授) 鹿倉二郎 (順天堂大学客員教授、ジャパン・アスレティックトレーナーズ機構顧問) 杉浦克己 (立教大学教授、ザバス スポーツ&ニュートリション・ラボ顧問) 関口脩 (日本体育大学特任教授) 田口素子 (早稲田大学スポーツ科学学術院准教授) 平野裕一 (法政大学教授) 福林徹 (早稲田大学教授) 山本利春 (国際武道大学教授) 湯浅景元 (中京大学教授)

## 【理事長】

長谷川 裕 (龍谷大学教授)

## 【副理事長】

有賀 雅史 (帝京科学大学教授)

有賀 誠司 (東海大学教授)

## 【理 事】

菅野 昌明 (愛知学院大学ラグビー部コンディショニングディレクター)

油谷 浩之 (関西学院大学アメリカンフットボール部ストレングスコーチ)

久村 浩 (合同会社ベストパフォーマンス代表)

## 【監 事】

山内 武 (大阪学院大学教授)

福守 研二 (大福企画主宰)

# 主な事業

## ● 資格認定事業

科学的根拠に基づいた質の高いトレーニング指導ができる人材育成を目的とした資格の発行、管理、またそれらに関連する事業

## ● 教育・研修事業

トレーニング指導者の資質向上のための教育、情報提供、トレーニング指導者同士の交流・情報交換の場を提供する等の事業

## ● 研究・国際事業

日本の環境や実状に適合したトレーニング指導をするための情報の調査、研究、また海外の団体等からの情報収集、交流を行う事業

## ● 広報・企画事業

協会の広報活動、会員への情報提供、他団体や企業と共同企画の立案、運営等の事業

## ● キャリア支援事業

トレーニング指導者の職域の拡大、雇用促進と、トレーニング指導現場での業務環境の改善を目指す事業

## ● 事務局・お問い合わせ先



特定非営利活動法人

**日本トレーニング指導者協会  
事務局**

〒106-0041 東京都港区麻布台3-5-5-907

TEL : 03-6277-7712 (午前10時~18時)

FAX : 03-6277-7713

e-mail : info@jati.jp

オフィシャルサイト : <http://www.jati.jp/>

