

SPECIAL
INTERVIEWプロフェッショナルとしてのフィールドを
「野球」から「整体」に移した男の物語

整体・骨盤調整サロンとして国内外に多数の店舗展開をしている「カラダファクトリー」運営の株式会社ファクトリージャパングループ(以下、FJG)は、整体業界をリードする存在として近年ますます躍進している。同社で専務取締役を務めるのが、元プロ野球選手の太田敦士さんだ。セカンドキャリアとして整体の世界に身を投じてから、どのような景色を見てきたのだろうか。

中澤仁美／谷和美 文 佐々木信行 写真

プロ野球選手から整体師へ
思いがけない天職との出会い

1995年、仙台高校を卒業後にドラフト4位でオリックス・ブルーウェーブ(現・オリックス・パフアローズ)に入団。4年目にして一軍登板を果たし、夢をかなえたと思った矢先に悩まされたのが肘や肩の痛みだった。

「自分なりにピッチングのコツをつかめた時期でもあり、チャンス逃したくない思いでいっぱいでした」

痛みに目をつむってプレーを

続けていた太田さんだが、ついに試合中、右腕が上がらなくなる。筋断裂だった。治療とリハビリテーションを経て痛みは消えず、入団5年目に志半ばで引退することになった。

「メンタルの強さには自信があったのですが、挫折感でしばらくは眠れないほどでした。また、それまで野球一筋だったので、引退後に何をしたいのかも分からず」。ただ、故障の経験から『身体についてもっと知りたい』という漠然とした思いだけがありました。そうして途方に暮れてい

たとき、知人を介してFJGの創業者とつながることができ、『整体師になってFC店の責任者をやってみないか』と声をかけていただいたのです」

未知の世界に足を踏み入れ、新たな学びの日々が始まった。案の定、技術を習得する道のりは平坦なものではなかったという。「施術のトレーニングでは、指先という小さなポイントだけに自分の体重を預けなければなりません。体力には自信がありましたが、それだけでは通用しない。初めのうちは、とにかく指が

痛くてつらかったですね」

コツをつかめたと思っても、すぐまた壁にぶち当たる――。一進一退しながら整体師として現場に立つ太田さんを迎えたのは、これまで経験したことのない種類の喜びだった。

「お客様の身体と真摯に向き合い、対話し、その結果として『ありがとう』の声を頂けることはこの仕事の醍醐味。努力すればするだけ、お客様の声として自分に返ってきます。整体師こそ自分の天職だと確信するまでに、さほど時間はかかりませんでした」

一つひとつの施術やコミュニケーションに

相手を思いやる気持ちを込められるかどうかで
その効果に大きな差が生まれる

株式会社ファクトリージャパングループ 専務取締役

太田敦士

Atsushi
Ohta

太田敦士 (おおた・あつし)
株式会社ファクトリージャパングループ
専務取締役

宮城県仙台市出身。元プロ野球選手(元オリックス・パファローズ/投手)。2000年に現役引退後、セカンドキャリアとして2006年3月カラダファクトリーフランチャイズ加盟企業に入社。アスリート時代のボディメンテナンスや怪我に苦悩した経験から、カラダファクトリー神戸元町店で整体師となる。2009年4月、ファクトリージャパングループへ転籍。カラダファクトリー事業部で関西エリアの統括部長を経て、2013年5月人材育成指導室、教育部、2016年7月サロン営業本部エリア事業部長、2018年1月以降、サロン本部部長兼務執行役員、2019年1月上席執行役員、2019年7月取締役、2021年8月専務取締役に就任(現任)。



施術のテクニックを磨き、お客様の体を的確にケアすることはもちろん重要。しかし、それで十分ではなく、来店するだけで明るく元気になれるような場をつくり、笑顔で帰路に就いていただけるようにしたいと、太田さんは考えている。



が、大きな強みになりました。かつての自分を振り返ってみると、特に試合前には『察してほしい』という気持ちが強くなっていました。本番に向けてスイッチが入り集中しているとき、余計な会話をしたくない。だからこそ、的確に察してくれるトレーナーを頼りたくなる。そうした選手の心情が、手に取るように分かるのです」

その基盤となるのは、日ごろからの信頼関係の構築だ。選手の話を傾聴する中で競技動作への理解を深め、試合スケジュールとあった事情にも配慮しながらコンディショニング調整をサポートしていく。

「選手の動きや表情、空気感を見ることで状況を把握し、ミミマムなコミュニケーションで適切なケアを探り当てるイメージです。FJGではアスリートサポートにも取り組んでいます。が、ここぞというときには『言わなくても分かってくれる』パートナーになることが理想だと思っています」

トレーナーにとって、そして

健康に携わる一員として たゆまぬ自分磨きを続けよう

太田さんは、店長、エリアマネージャー、教育部などを経て、2021年に専務取締役役に就任。マネジメント側に転じることで新たな可能性を感じているという。

「お客様とダイレクトに関わる整体師はとても魅力的な仕事で、現場だからこそ得られるやりがいも大きいです。とはいえ、一日に施術できるお客様の人数には限界があります。マネジメント職として自らの技術や経験、ケアマインドなどをスタッフと共有すれば、より多くのお客様に価値を提供することが可能にな

り、その限界を突破できるはず。今後もFJGはリーディングカンパニーとしてハイレベルなケアを提供し、業界全体の発展に貢献してまいります」

一方で、マネジメントに携わることに、施術者としてお客様と関わることは、共通点もあると太田さんは語る。

「その共通点とは、相手のニーズにこたえること。私はおお客様のニーズを満たすことで、少しずつ信用を得ながら整体師として育てていただきました。それはマネジメントにおいても同じで、スタッフ一人ひとりの声にこたえていく過程で、私自身も育てられているのです。だからこそ、スタッフの前でも常に自分の襟を正していたいし、かっこいい背中を見せたいと思っています」

身体への知見を深めたいという思いからセカンドキャリアに挑み、大きな成功をつかんだ太田さん。力強い歩みを止めないその姿に、勇気付けられる人は多いだろう。

「資格取得などを通して未来へ向けてのステップを踏み出したIHTA会員の皆さんを、私は心から誇らしく思います。人々の健康をサポートするため、自分を磨きながら一緒に前進していきましよう！」

アスリートの心身を支える 最高のパートナーであるために

覚悟していたとはいえ、整体の世界はどこまでも奥が深いと太田さんは言う。だからこそ、お客様の満足が思ったようには得られなかったり、質問されたことに的確な答えを返せなかったりするたび、よりいっそう知識や技術の向上に努めてきた。加えて、お客様とのコミュニケーションの質を高めることも、終わりのない学びの旅だといえる。

IHTAには、学びを深めるためのセミナーや講座が豊富に用意されています。会員の皆さんには、ぜひそうした機会をうまく活用していただきたいです。FJGのスタッフにもIHTA認定校であるYMCメディカルトレーナーズスクールの出身者が多く、中には教育やマーケティング部門のトップとして活躍しているメンバーもいます」

整体の施術は、正解が一つではないところにも難しさがある。「お客様が100人いれば、100通りの満足のかたちがあります。誰一人として同じ身体の状態の人はいませんが、すべてのお客様のニーズにこたえられてこそ『最高のプロの仕事』だと胸を張れるのではないですか」

施術者として自らを向上させていくためには、どのような心がけが必要なのだろうか。

「毎回の施術を、一つひとつ丁寧に振り返ることだと思います。及ばなかったところはきちんと自覚し、反省して次に生かしていく。そのサイクルを回せば回すほど大きく成長していきます」

整体師の技術に天井はない 追究の道はどこまでも続く

太田さんが整体師として身体に関する知見を深めるようになって痛感したのは、選手時代にもっと自分の身体を知っておけば——ということだった。

「今でこそ、積極的に学んでセルフケアに努めたり、ケアの専門家を頼ったりする野球選手も増えています。しかし、当時は気合と根性で乗り切る風潮が根強い時代でした。もし、あのころの自分に十分な知識が備わっていた、適切なメンテナンスができていれば、あれほど早いタイミングでの引退は免れたかもしれません」

結果としてプロ野球選手としての道は断たれてしまった太田さんだが、その過程で学んだことは整体師として糧になったという。

「当事者の気持ちが分かること

お客様が100人いれば100通りの満足がある
それを求めていくのがプロの施術者の仕事

