

## 2025 年度 NSCA ジャパン 会員アンケート調査結果報告書

### 1. はじめに：本報告書の目的とメッセージ

本報告書は、2025 年度に実施された NSCA ジャパン会員アンケートに基づき、組織の現状を客観的に分析し、未来への戦略を提示するものです。今回の調査では、2,512 名という極めて多くの会員から回答をいただきました。

皆様から寄せられた声は、単なる数字の羅列ではなく、現場で奮闘する専門職の方々の期待、そして組織に対する真摯なメッセージです。

本報告書を単なる活動記録に留めるのではなく、2026 年度以降の会員サービス改善、そして NSCA ジャパンの更なる発展のための「戦略的羅針盤」として位置づけ、課題を明確にします。

### 2. 調査実施概要

本調査は、統計的信頼性を担保するため、外部調査プラットフォームを活用して実施されました。

項目	内容
調査対象	NSCA ジャパン会員（メール配信対象者 9,000 名）
有効回答数	2,512 件
有効回収率	約 27.9%
調査期間	2025 年 11 月 20 日～12 月 6 日
使用ツール	Questant（回答収集）、QuickCross（集計・分析）

また、回答デバイスの 75.3%がスマートフォンであり、会員が移動中や業務の合間に情報を処理している実態を示唆しており、今後のコミュニケーション設計における重要な視点となります。

### 3. 回答者の属性分析

アンケート結果に基づいた、会員属性のまとめは以下の通りです。

#### 性別・年代

回答者の性別は、男性が 82.5%、女性が 17.5%と、男性が 8 割以上を占めています。年代別では、20 代 (36.7%) と 30 代 (30.1%) で全体の約 3 分の 2 に達しており、次いで 40 代 (20.8%) が多くなっています。10 代から 70 代以上まで幅広い層が回答していますが、特に 20～40 代の現役世代が中心です。

#### 会員歴

会員歴については、1 年未満 (21.9%) と 1 年～3 年未満 (23.6%) を合わせた、入会 3 年未満の会員が全体の 45.5%と半数近くを占めています。一方で、10 年以上継

続している会員も約4分の1（10～20年未満：15.7%、20年以上：8.8%）存在しており、新規層からベテラン層までバランスよく分布しています。

## 資格

保有資格の状況は以下の通りです（重複あり）。

**NSCA-CPT：54.0%**

**CSCS：25.2%**

回答者の過半数がNSCA-CPTを保有しています。

## 職業

本業としての職業は多岐にわたりますが、上位は以下の通りです。

**パーソナルトレーナー：34.1%**

**医療関係（PT、OT、看護師など）：9.8%**

**ストレンクス&コンディショニング（S&C）コーチ：8.5%**

**会社員・公務員（スポーツ以外）：8.4%**

**治療関係（柔整、鍼灸、マッサージ師など）：7.4%**

また、**副業としてS&C活動を行っている**会員も多く、特に本業がアスレティックトレーナーの方は、その約8割が副業でもS&C指導に携わっているというデータが出ています。本業が医療関係の方はS&Cコーチを、治療関係の方はパーソナルトレーナーを副業とする傾向も見られます。

---

## 4. 資格の価値：コストセンターから収益源への転換

資格取得が実務的なメリットに直結することを期待する声が多く、特に以下の2点が際立っています。

**「就職・転職に活かせる」（52.5%）**

**「新たな指導先・顧客の獲得につながる」（52.0%）**

一方で、直接的な「給料アップにつながる」という期待は16.1%に留まっており、給与向上よりも**仕事の機会や選択肢を広げるための手段**として資格が捉えられている傾向があります。

また、本業の種類によって、資格に期待する具体的な内容には異なる傾向が見られます。

**パーソナルトレーナー：**他の職種と比較して、「新たな指導先や顧客の獲得」を期待する割合が高い傾向にあります。

**フィットネスインストラクター：**「就職や転職」に活かしたいというニーズが強いのが特徴です。

**S&Cコーチ：**業務の性質上、「人脈の広がり」を期待する層が多いという結果が出ています。

総じて、会員はNSCA資格を単なる「知識の証明」としてだけでなく、「**社会的な信頼の獲得**」と「**キャリア形成**」の双方を支える**重要な基盤**として位置づけていると言えます。

アンケート結果によると、S&C（ストレングス&コンディショニング）に関する業務で得ている本業と副業を合わせた年収の分布は以下の通りです。

#### 年収分布の全体像

- 100万円未満： 14.0%
- 100万～250万円未満： 13.0%
- 250万～500万円未満： 36.8%（ボリュームゾーン）
- 500万～750万円未満： 17.1%
- 750万～1,000万円未満： 6.6%
- 1,000万円以上： 4.1%
- （回答しない：8.4%）

#### 主な特徴と傾向

**ボリュームゾーン：**「250万～500万円未満」が全体の約37%を占め、最も多くなっています。

**本業と副業の差：**本業としてS&C職に就いている方のボリュームゾーンは「250万～500万円未満」ですが、副業として活動している方の場合は「100万円未満」が最も多く見られます。

**高所得者層：**年収1,000万円以上の割合は全体の4.1%ですが、その内訳としては「本業がS&Cコーチ」である方が最も高い割合を占めています。

---

## 5. 情報リソースの活用状況

トレーニングに関する情報や知識を得るためのリソースについて、調査結果をまとめました。

### 信頼性の高い「専門誌」と「公式情報」の重視

会員が情報収集において最も信頼を寄せているのは、確立された専門情報源であることが分かりました。

**書籍・専門誌（63.6%）：** トレーニングやスポーツ科学、栄養学などの専門書籍が全リソースの中で最も多く利用されています。

**NSCA ジャパン公式情報（50.3%）：** 機関誌やオウンドメディア（NSCA PARK）、主催セミナーといった当協会からの情報も、半数以上の会員にとって主要なリソースとなっています。

### 動画・SNS等のデジタルリソースの活用

学習のデジタル化も進んでおり、特に視覚的なメディアの活用が目立ちます。

**YouTube等の動画コンテンツ（43.9%）：** 映像を通じた情報の取得が、論文やSNSを

上回る高い利用率を示しています。

**SNS (30.6%)**： X、Instagram、Facebook などの SNS も約 3 割の会員に活用されています。

**オンライン講座・eラーニング (20.9%)**： デジタル環境での学習機会も一定の層に定着しています。

#### 学術的なアプローチと人的ネットワーク

専門職として、科学的根拠（エビデンス）や横の繋がりを重視する姿勢が見て取れます。

**学術論文・研究資料 (37.4%)**： 約 4 割弱の会員が一次ソースである論文に直接あたっており、**高い専門的意識**が窺えます。

**情報交換と学習機会**： 「トレーナー仲間や同僚との情報交換 (36.9%)」や「資格講座・研修会・学会への参加 (35.7%)」もほぼ同等の割合で利用されており、**対面やコミュニティを通じた学び**も依然として重要な役割を担っています。

総じて、会員の皆様は特定的手段に偏ることなく、「伝統的な専門誌」「科学的データ」「最新の動画コンテンツ」などを多角的に組み合わせ、常に情報のアップデートに努めていることが明らかになりました。

---

#### 6. 将来への展望：グローバルな知見への渴望と障壁

会員はより高度で国際的な専門性を求めています。物理的・経済的な壁がそれを阻んでいます。

**国際展開への意欲**： 費用面を除けば、約 45～47%が国際研修や米国本部のカンファレンス参加を希望していますが、研修については近年、最少催行人数に届かず、中止となった背景があります。

---

#### 7. 会員の声に向き合う

会員の皆様は、NSCA ジャパンに対して、単なる教育提供の枠を超え、**国家資格化や公的な免許制度の確立**に向けた政治的・社会的な「ロビー活動」を強化することを求めるような回答が寄せられました。会員が専門職としての社会的な信頼と職業的な安定を確実に享受できるよう、行政や制度設計そのものへの積極的な参画が必要という意見もありました。

また、限定的な現在の活動領域を打破するため、**行政や民間企業との連携を通じた新たな就労機会の創出**が期待されています。

これらの対外的な地位向上と並行して、資格維持の大きな障壁となっている**教育機会**に関しては、オンラインやオンデマンド研修をさらに拡充することで、地方格差や時間的制約を解消し、会員が誇りを持って継続的に学習し続けられる環境を整える必要があります。

---

## 8. 総括：持続可能な S&C 専門職コミュニティの構築に向けて

今回の調査では、会員の皆様が NSCA 資格を「信頼と信用の証」として高く評価し、専門職としての誇りを持っている一方で、**金銭的・時間的コストが、現場での経済的リターン（年収や待遇）に見合っていない**という切実な課題が浮き彫りとなりました。

NSCA ジャパンの未来は、会員が「資格を維持するために苦勞する」組織ではなく、「**資格を持っているからこそ、より豊かな職業人生を歩める**」組織への転換にあります。今回の皆様の声を指針として、社会から不可欠とされる専門職集団としての地位を確立していく決意です。

---

本調査の具体的な設問内容、および詳細な統計データについては、以下の資料をご参照ください。

### 【添付資料】

2025 年度 会員アンケート調査票（設問一覧）

2025 年度 会員アンケート集計結果報告資料（詳細データ）