



祝

『ZENSHOに挑戦しよう』連載 100回
新たなステージ「(仮称)道場経営の成功法則」編へ

養正館館長 渡辺貴斗

本文中に出てくる『必勝マニュアル』を手にする著者

渡辺貴斗先生の連載『ZENSHOに挑戦しよう』が、ついに今月号で記念すべき100回目を迎えました。第1回が2015年6月号ですから、延べ8年3ヵ月、1回のお休みもなく、第100回までご執筆いただきました(2021年10月号のオリンピック特集号を除く)。編集部といたしましても、深く感謝の意を表します。

連載の主旨は、どのようにしたら「全日本少年少女空手道選手権大会」に選手を送り出すことができるのか、をテーマにスタートしていただきました。そのためには、子供たちにいかにやる気を出させるのかに主眼を置き、養正館で実際に取り組んでいるコーチング理論、心理学の手法を用いた、“心を作る”指導方法をテーマにご執筆いただきました。しかしながら、それらの取り組みも、道場の安定した経営が大前提であり、コラムを使って、道場運営にも折に触れ、ご紹介いただきました。

渡辺先生は、空手キッズのメンタルケアを当初から訴え、空手におけるコーチング理論を体系的にまとめてこられました。8年前はまだ、竹刀で子どもを叩いたり、怒鳴って叱る指導が、全国の道場で平然と行われていました。なぜなら、指導者の多くは、子供を動かすには、暴力や脅すやり方しか知らなかったからです。

叩いて、叱って教える方法を連載第1回から完全否定し、その論説は当時としては空手界では目新しく、この第100回までブレずに一貫している先見性に編集部としても驚きを隠せません。間違いなく、空手キッズの指導にコーチング理論、心理学を導入して体系付けた「空手界の第一人者」であり、今後の空手界のためにも、先生には連載を続けていただきたいと願っております。今号の連載100回記念特集ページでは、この8年を振り返っていただきながら、今後の連載の新たな展望について、渡辺先生に語っていただきました。(編集部)

私の連載がスタートする

どうやって300名もの道場生を増やしたのか(2023年7月現在 380名)、どうやって毎年全少に大勢の子どもたちを入賞させることができるのか、その秘密を全国の読者である道場経営者、ママさんに公開してほしいと、8年前、JKファンより依頼を受け、読者だった立場から執筆する側となりました。

空手の指導をする前は、理系の研究者でしたので、参考文献を集めたり、それらをまとめて論文を書き上げることに慣れていましたので、おそらく穴を空けることなく毎月連載を続けられるだろうと、安易にお引き受けしました。しかし、いざ取り組んでみると早速ネタに困り、締切ギリギリ、なんてこともありました。それからは、常に3ヶ月先まで書き溜め、つまりストックしておき、締切まで何度も読み込んで、細かい部分を修正しながら、毎回校了とさせていただいております(入院しても3ヶ月分は大丈夫です・笑)。

ゼンショーって何？

連載をきっかけに完全無名の私が、日本全国に多くの友人を得ることができました。大会やセミナーで、「渡辺先生ですよね。読んでいますよ・・・」と全国の先生からお声をかけていただき、互いに指導方法について語り合ったり、情報交換をしたり、泊りがけで道場見学にお越しになったりと、どんどん人脈が広がっています。

私が勝手に師と仰いでいる「月井新先生」ともお会いすることができました。今の私があるのは、そして、そのすべては月井先生のお陰だと思っています。

創刊当時のJKファンは、全国出場している一般選手の写真集的な内容でした。それを、あるときから、月井先生の手により、雑誌の内容がとんでもなく濃くなり、黒人のダンス、日本の古武道、外国人選手の体の使い方などから、研究者並の(いやはっきり言って研究者以上です)調査・研究による月井先生独自の身体操作理論を取り入れた斬新な内容に、JKファンは大きく舵を切りました。

当時、県大会で一人も入賞させることができ

なかった私は、月井先生の記事を読んで「こんな大事なことを、公開してしまって大丈夫？」と本気で心配しました。私も元研究者ですので、この月井理論がとんでもないレベルの話をしていることに容易に察しがつきました。そのあとすぐに、月井先生は、毎年クリスマスの時期に、東京での合宿セミナーを始められ、大ファンである私は、実物の先生にお会いできると喜び勇んで参加したのを覚えています。

その合宿での内容は、通常のセミナー10回分に相当する濃い内容で、自宅に戻ってから忘れないようにイラスト付きで一気にまとめました。それから、「競技の達人」シリーズがDVDで発売され、そのすべてを購入し、何度も観て、月井先生の説明をすべて文字に起し、まとめたノートは何冊にもなり、私の虎の巻となりました。

当時、その虎の巻をただひたすら、稽古で子どもたちにやらせたのです。そのあと、すぐに驚くことがおきました。弱小集団だった養正館から、県大会で入賞者を出すことができたのです。

閉会式のときに、あるベテラン先生から「渡辺君、一人、全少に行けるね、おめでとう」と言われましたが、「えっ、ゼンショーって何ですか？」と聞き返したことを覚えています。私はこの県大会が「全日本少年少女空手道選手権大会の県予選会」だとは知らず、しかもそれが「全少」という略称で呼ばれているということすら知らずに出場していたのです。

初めて全少に行くことになり、その親子と二人三脚で準備し、全少に臨みました。一回戦負けでしたが、当時の保護者たち、私、そして何よりも子どもたちに明らかに火が点いたのを覚



えています。負け犬根性丸出しの道場生が、「次は自分の番！」と本気で全国を目指すようになったのです。

全速力で走ってきたけれど

このあと、子どもたちと私の快進撃が始まり、毎年、最低でも5名が全少入賞し、2017年には9名が入賞しました。「毎年、複数入賞させられるシステムができた！」と喜んでいましたが、ある日、師匠の月井先生とお会いし、月井先生のお話を伺って衝撃を受けました。

月井先生は、「私は、小学生のうちにはわざと全国入賞させません。中学でも早いです。理想的なのは高校からですね。そうすると、大学、一般とずっと空手を続けてくれるからです。小学生で全少優勝している子のその後を調査したことがあるのですが、そのほとんどが、途中で空手を辞めてしまっているんです」とのことでした。

つまり燃え尽きてしまうということです。私は、「へえ～、そうなんですか？」と生返事で相槌を打ち、先生のおっしゃっていることに同意できませんでした。

「養正館の子たちは、今、勝っているんだから楽しいはず。親子でこんなに空手を楽しんでいるのに、辞めるはずがない。月井先生、何をおっしゃっているんだろう？」と思っていました。しかしながら、それから10年経った今、月井先生のおっしゃっていたことが、すべて正しかったことを全身で身をもって痛感しております。

危険なマニュアル

私の手元には、長年築き上げた、全少で必ず勝てる『必勝マニュアル』があります(131ページ写真)。これはここでは公開できません、申し訳ございません。これを使えば全国入賞できる、絶対の自信があります。しかしながら、その『必勝マニュアル』自体に問題があったのです。

100%必ず勝てるが、必ず子どもたちが空手が嫌いになるという、厄介な代物でございます。ただし、暴力をふるったり、脅したりする方法ではありませんのでご安心ください(道場見学にお越しになった先生にはお見せできますので、希望される方は135ページの連絡先からお問い



合わせください)。

幼少の小学生が全国で勝つということは、何かを犠牲にしている可能性があります。もちろん、楽しく、前向きに練習して、しかも全国で勝たせることのできる先生もいらっしゃると思いますが、それは至難の業だと思います。

今回、全少選抜大会が新設され、これは指導者がますます多忙になる、保護者がさらに加熱する、そして子供達の負担が大きくなると危惧しました。そのあたりのバランスとりが、従来以上に難しくなります。つまり、子どもたちの心のケアを並行して行う必要があります。全柔連は小学生の全国大会をとりやめましたが、軟式野球、剣道、バレーボール、サッカー、ホッケーの5種目も、2023年度末までに、中止も含め結論を出す予定です。子ども自身が全国優勝を目指し頑張るのは素晴らしいことですが、周りの大人(保護者や指導者)が、自分が勝ちたいと、子供を勝つための道具として扱うのが問題なのです。空手界も、将来のオリンピック選手に育てていくであろう空手キッズが、途中で辞めないような仕掛けを作っていくことが大変重要だと考えます。

このような背景もあり、近頃、『ZENSHOに挑戦しよう』というタイトルでは時代に合わなくなっているな、と危惧していたところ、編集部からタイトルも一新し、道場経営を中心とした内容にしたいというお話がありました。現場の立場から、道場経営の実践にまつわるトラブルやその解決方法など、私が経験してきたことを執筆することに大きな意義を感じました。全少選抜大会に対しても「全国大会が増えて、大人がますます過熱する」ことが容易に想像できま

すが、指導者、保護者の試合への関わり方について、現在の大人主体から子供主体に移行していくことを促すのも、私の役割だと感じています。このタイミングで、新たなステージ「(仮称)道場経営の成功法則」編に、コマを進めて参ります。

とはいうものの、道場運営だけに特化したものでなく、従来とおり、子どもたちの心のケアに関する現場の指導法についても必要に応じて言及して参ります。

実際の切り替えは編集部と打ち合わせしますが、大会シーズンを終えて落ち着いてから再スタートと考えています。そして、今回は、道場経営の総論および入り口に当たる私の実体験などを予告的に書かせていただきます。

道場経営の極意とは？

道場経営で1番大事な事は何でしょうか？私は道場生を増やすことだと考えています。道場生がいなければ道場は成り立ちません。道場生が多くなれば、毎月の収入も増え、副業を辞めることもできます。すると専業で指導できますので、24時間道場生のことを考え、手厚い指導ができるようになり、保護者の満足度も上がっていきます。すると、クチコミで道場生が増えいき、収入が増えるので設備・人的投資ができ、さらに顧客満足度が上がり、辞める人が減り……となり、このような正のサイクルに入るともう止まりません。



一人で全部抱えない

しかしながら、人数が増えると、一人ひとりに目が届きにくくなります。そこで、私は、組手専門の指導員(駒澤大学空手道部出身)、形専門の指導員(国土館大学空手道部出身)を2名雇うことにしました。養正館の確定申告をお願いしている税理士に聞いたところ、彼らの年齢での平均年収額より、道場から支給している給与の方が多そうです。彼らは基本的に、道場からの給与だけで十分生活できていると考えます。また、私の妻である清美先生も初心者クラス専門の指導者として、道場から給与を支払っています。このように、私を含め、4人の指導者が、空手指導を専業として生活できています。これも、道場生が多いからできることです。

体育館？ 自前道場？

人が増えてくると、次の段階として、手狭な道場を広くしようと考えます。道場を広くするには、学校の体育館を借りる、有料の施設を借りる、自前の道場を建築する、の3択となります。学校の体育館施設を利用できるメリットは「無料」だということです。デメリットは学校の年間計画に合わせた利用しかできませんので、こちらの都合で「使いたい時間に自由に利用することはできない」という点です。あと、営利目的では貸してもらえませんので、月謝の設定もかなり低くしなければなりません。

自前道場のメリットは、「24時間自由に利用できる」、「改築できる」、「月謝の設定が自由」という点です。デメリットは「建築と維持に、大きな費用がかかる」ということです。

私は、指導者駆け出しの頃は学校施設を利用する方法を選びましたが、有料施設も双方の良いところ取りで、おススメです。

私は、まず無料の体育館からスタートし、収入の安定を確認してから道場建築に移り、1階をコート2面の道場、2階を自宅とし15年前に新築しました。道場がたくさんのお金を生み出しますが、皆さんが想像できない額のローンも毎月返済しています(泣)。おそらくローンを完済したときには、建物の価値は0円になっていますので、この方法が本当に良いかは分かりま

せん。しかしながら、24 時間自由に道場を使うことができる、道場内を自由に改装できる、等は大きな魅力で、毎日 24 時間、道場をフル稼働させています。

支部を増やす

養正館は 1 か所の道場で、380 名が在籍しています（2023 年 7 月現在；実際に通っている人数。籍だけある人は除く）。1 か所の人数としては、全国でも最多のひとつだと考えます。キャパが増えると、それに比例して人も増えていきます。最近、380 名からはあまり増えなくなりましたが、おそらく今の道場の広さ（コート 2 面）および通える距離にいる子どもの人数などから、380 名という数が飽和状態に達しているためだと考えます。よって、もっと人を増やしたかったら、他の場所に支部を作ることなどが必要になるでしょう。しかしながら、私は、私のスピリット（考え方・精神）が及ばない状態では、道場を増やすつもりはありません。支部を完全に任せられる教え子が、将来、沼津に戻ってきたときは、そのときにどうするか考えようと思っています。人を増やすために、ただ支部を増やせばよいというものではないのです。

体験入門者を増やす工夫

園児や小学生に体験入門に来て欲しいですね。そのために大変有効な方法がいくつかあります。養正館に体験入門の電話がかかってきた時、必

ず何を見て電話をしてこられたかアンケートをとっています。以下の 3 つに分かれます。5 年前までは、以下の 3 つがちょうど 3 分の 1 ずつの件数でした。

- ①道場のホームページ、
- ②幼稚園や学校で配布されたチラシ
- ③ママ友からの紹介

しかしながら、ここ 2～3 年では、8 割がママ友からのクチコミ、1 割が学校や幼稚園で配布されたチラシ、残りの 1 割がホームページを見てきた人たちです。チラシやホームページの効果が落ちてきたと言うわけではなく、ママ友からの紹介がどんどん増えているということです。ママ友からの紹介が 9 割に達したら、私は宣伝活動、つまり、紙媒体でのチラシの配布、SNS 対策 (Google マップ、インスタなど) をやめようかと考えています。

もう宣伝する必要がないからです。クチコミで勝手に人が来てくれるようになれば、営業活動としては最終形態です。こちらが土下座をして「お願いですから、来てください」と頼み込むのではなく、向こうから勝手に来るようなシステムを作れば良いのです。これを殿様セールスといいます（興味のある方は、神田昌典著の『非常識な成功法則』をお読みください）。しかしながら、ここまで来るのに、大変苦労しました。今は、ノウハウの蓄積のおかげで、殿さまセールスの状態に限りなく近づきつつあります。

*** 第 100 回連載は 124 ページにあります**

来たれ！ いざ沼津へ！



左から、島袋徹一 組手指導員（駒澤大学空手道部出身）と長女の楽ちゃん
渡辺清美 副館長・渡辺貴斗 館長
井上龍星 形指導員（国士館大学空手道部出身）

若い指導者のみなさんは、まずは、無料で借りることのできる学校の体育館からスタートすることをお勧めします。道場建築はかなりの冒険ですので、成功のビジョンが見えてから実行に移されることをお勧めします。経営センスに乏しいと道場生も増えず、ローンを返済できなくなってしまいます。現在、建築を考えている先生は、その前に、養正館（静岡県沼津市）を見学されてはいかがでしょうか？ お越しいただければ養正館の図面をお見せし、ご相談に乗れます。養正館道場の設計には、いろいろな工夫が盛り込まれています。すでに建築してしまった人も、どうしたら人が増えるのか等、お話できます。遠方の方は、泊まりでお越しくだされば、詳しくお話できますので、事前に養正館にメールするか、編集部にお電話ください。

■養正館：静岡県沼津市本町 11-12 館長渡辺貴斗

*** 養正館渡辺館長 (yoseikan@arrow.ocn.ne.jp)、もしくは、JKファン編集部中地 (03-3315-5051) まで。**