

～生徒数最多・全国入賞者数最多～ 驚異の道場経営・極意皆伝



# 道場経営の 成功法則

養正館館長  
渡辺貴斗

## 【第6回】 紹介システムを導入する

### ★紹介システムを導入する

養正館では、体験入門のメールや電話が来たときに、何を見てきたか必ず聞いています。

- 道場のホームページを見た
- 学校や幼稚園で配られたチラシを見た
- ママ友からの紹介

6年前までは、この3つがちょうど3分の1ずつでした。現在では、ホームページが10%、チラシが10%、ママ友からの紹介80%となっております。今、圧倒的に多いのはママ友からの紹介です。これはクチコミの紹介が増えたというのがありますが、私が意図的に仕掛けを作って、現在の状態に誘導していったという側面も少なからずあります。

どのような仕掛けかと申しますと、「体験入門 紹介カード」というものを作って、6年前から、年3回、道場生の保護者全員に配布しています。紹介してくださった方に金券3,000円分、非紹介者にも金券3,000円分、発行しています。金券は物販購入だけに使えるようになっており、空手着や防具を購入する時、その金券を提出いただければ割引して販売します。

### ★金券が欲しくて紹介した訳ではない！

金券を始めた初期は、たくさん紹介してほしかったので、奮発して、紹介者にのみ5,000円分の金券を発行していました。

あるとき、紹介してくれたママさんにいつものよ

うに金券を贈呈しようとしたら、「私は金券が欲しくて紹介した訳ではありません。その金券は新しく始めるママさんにあげてください」と受取拒否されてしまいました。本当に純粋に、養正館の応援団として、紹介してくださったのでしょ。また、「金券をもらいたいから紹介した」と思われなくなかったのかもしれない。

このとき、むしろ非紹介者に金券を発行すべきだった、ということに気が付きました。そこで、被紹介者にも、つまり、双方に金券3,000円分を発行することにしました。女性は和を持つことを大事にしますので、どちらかが高くなるということ避けました。

新方式を導入してから、紹介件数が明らかに増えました。「あげればいいんだろ、金券が欲しいんだろ」ではなく、ママさんの道場愛、プライドを尊重し、傷つけないよう細心の注意を払うことが重要だと学びました。

### ★利益の100%をあげなさい

マーケティング業界のカリスマ、ジェイ・エイブラハムは「新規のクライアントを開拓するたびに、初回の販売のみ、利益の100%をあげなさい」と言っています。

これは、コンサルタントであるジェイが経営陣にアドバイスした時の話で、自分の会社の販売員が新規クライアントを獲得した時、初回の利益を全額その販売員にボーナスとしてプレゼントしなさいという意味です。経営陣は「バカを言え！」とはじめの



うちは強く反対していましたが、最終的にジェイのアドバイスを受け入れ、販売員への報酬制度を改めました。すると、9ヶ月間で売り上げを3倍に伸ばしました。モチベーションを上げるためには、それくらい思い切ったことをやりなさい、と言うことで

### ★道場経営に当てはめてみると……

これを道場経営に当てはめてみましょう。販売員は、道場では紹介者である在道場生のママさんに相当します。金券3,000円などと言わず、ジェイに言わせれば6,000円くらいに増額しなくてははいけませんね。また、入会金、月会費、空手着、白帯、スポーツ保険等の諸費用を、一般的には被紹介者であるママさんから入会時にいただきますが、ジェイならば「それを全額、指導者のあなたが負担してあげなさい」と言い出しそうです。

ジェイの本を読んで、「オレもまだまだなあ」

と思った私は、次回から紹介して下さった方に金券6,000円分、非紹介者にも金券6,000円分と、倍額しようかと考えております。

学校の体育館など公的な施設を借りている皆さんは、営利目的の感じをオモテに出すことができませんので、金券は発行できないかと思えます。しかしながら、入会者にお金を払わせず、こちらが入会時諸費用を全額負担するのなら問題ありませんね。

養正館では、新規入会者には、新品空手着の無料進呈、白帯の無料進呈、月会費1ヶ月無料、紹介があるときはさらに金券3,000円を発行しています(防具は、中級の部に進むときに購入していただいています)。ジェイのアドバイスを採用して、私も次から、紹介者と被紹介者双方への金券を6,000円に増額してみようかと思えます。どんな結果が出るか今から楽しみです。

### PROFILE

■渡辺貴斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から研修会副会長・渡辺貞雄(父)に師事。

2001年に父の町道場を継ぎ、2006年からコーチングを導入した指導法に切り替えると、2010年に全少優勝者を早々に輩出。その後、2014年7名、2015年7名、2017年9名など、1道場からの「全少の全国最多入賞者数」を少なくとも8年連続で記録する。

1道場に380名の道場生が在籍し、道場経営でも全国一を誇る。100回以上続いたJKFanでの連載「ZENSHOに行こう」で、空手キッズの指導にコーチング理論を導入し体系づけた空手界の第一人者。東京大学大学院博士号を持つ異色の指導者でもある。

空手道場 養正館/静岡県沼津市本町11-12



## ひと休み Column

### 子供への声掛けと道場経営に役立つ！ 人生を変えるおススメ本！(第10回)

#### ■島田紳助著『自己プロデュースカ』★★★★★

この本は、DVD「紳龍の研究」にも収録されている紳助氏の実際の講義を文字に起したものです。紳助氏の尋常でない努力により生み出された成功の方程式を公開しています。「うさぎと亀」のうさぎは天才ですが、努力しませんでした。紳助氏はうさぎなのに駆け足で山を登ったのです。天才に死に物狂いの努力をされたら誰もかいませんね。特に印象的な内容を列挙していきます。

①才能は「0,1,2,3,4,5」の6段階あり、努力も「0,1,2,3,4,5」の6段階ある。才能5の人が5の努力をしたら5×5で25点の最大の成果が出る。うさぎは才能5×努力0で0点。亀は才能1×努力5で5点。世の中のすべては才能。あとは本人の努力次第。しかしながら努力の正しいやり方が分かっているけれど……。

②過去から現在まで、面白い漫才をすべて紙に書き起こし分析した。そうすると、面白い漫才の特有の構造、オチのパターンが見えてきた。これで勉強したら絶対に漫才師として売れる「漫才の教科書」を作った。

③20～35歳の男性層に向けたネタを作った。この層は簡単に笑わないから。つまらないネタでも簡単に笑う層は初めから相手にしなかった。一部に強く支持される漫才を作った。

この本に出会った14年前、寝る時間以外、すべて指導のことを考えていましたので、この本を読みながら腑に落ちる点が多々ありました。偶然ですが私も紳助氏と、ほぼ同じことをやっていた。チャンプの形DVDをコマ送りして、ひとつひとつの動きを数段階に分けてイラストを付けて、詳細に形教本に書き込んでいました。一つの形につき、5人ほどの世界レベルの選手を分析し、彼らに共通する体の使い方を見つけたときは、清美先生と大喜びしました。なぜこの人たちは勝てるのか、すべての謎が解けた瞬間でした。

また、月井先生のDVD「競技の達人」シリーズ全巻をイラスト付で、セリフをすべて文字起こしして稽古で使いました。今思うと、私なりの「空手の教科書」を作っていたのです。4年ほどかけて教科書と必勝マニュアル(2023年9月号p.131)が完成した2010年、気づいたら、初めての全少チャンピオンを生み出していました。私は町道場出身で競技空手未経験だったので、右も左も分からず、先入観が無く、それが却ってよかったのかもしれない。