令和元年度茨城県剣道道場連盟

指導者研修会概要

令和2年2月15日～16日

国民宿舎鵜の岬／カントリープラザ

茨城県剣道道場連盟

≪滝澤講師の講話の主な内容≫

「剣道人口減少に歯止めをかける。もしかすると剣道人口を増やせるかも。」

　滝澤先生ご自身の「神奈川県剣道道場連盟」、「厚木市剣道連盟」、「思斉館滝澤道場」における取組みについてお話をいただきました。様々な取り組み、特に「思斉館滝澤道場」における子供達に寄り添った指導は学ぶべきところが多く、今後の指導の参考になればと考えております。

１　神奈川県剣道道場連盟の取り組み（滝澤先生が会長になってからの取り組み）

1. 会員活性化担当理事2名を指名した。

　ア　道場数６０ 現在71に増えた 目標８０に設定

イ　退会予備軍が１５道場ほどあることに気づき、その道場に対し道連は「寄り添う気持ち」があることをＰＲし、退会防止に努めた。

1. 女性活性化理事を3名指名した。

　　ア　小中学生女子の剣道人口が極端に少ないという課題の改善策として、剣道修行の入り口に立った、小中学生女子に末永く剣道を続けてもらうための、女性だけのネットワークづくり。

　　イ　女性だけの大会の開催

1. 参加者は、幼稚園生から大人まで引率者不要の大会。
2. 道連加盟の有無は問わない。
3. 企画・運営（審判も含め）女性が行う。会長は挨拶だけで裏方に徹する。

２　厚木市剣道連盟の取り組み

1. 厚木市は中学校で剣道部を無くする方向で進んでいる。（働き方改革の一環）
2. このままでは、確実に無くなる。多くの中学校で剣道部がなくなった場合、残った学校にも剣道経験のある先生は集まらなくなる。
3. 各々個人で交渉しては無理があるので、地区剣連として「剣道の重要性」を説明し

　　剣道部存続の訴えをしている。

３　思斉館滝澤道場の取り組み

1. 道場の魅力づくり

　ア　言葉による教え（繰り返し、繰り返し）

* 1. 下の「発声練習」を道場に掲示し、稽古日には3回、唱和する。

発　声　練　習

剣道は剣の理法の修練による人間形成の道である

剣道の極意に仁義礼知信　常にたしなみ気遣いをせよ

不器用も器用もともに実ありて　功がつもれば道を知るべし

〇発声練習にある言葉の意味を伝えることで、**剣道を学ぶ価値**について指導することができる。⇒**試合に勝てない子にも学ぶ価値がある！**

　　　　剣道は剣の理法の修練による人間形成の道である

　　・「剣道の理念」を伝えることで、子供達に「剣道とは何なのか」を分かりやすく説明して理解させている。

剣道の極意に仁義礼知信　常にたしなみ気遣いをせよ

　・武道の古歌である。子供達には「剣道は分かった。では如何したら良いのか」を考えさせ、実践させるようにした。

仁…困っている人を助ける

義…善いことはすぐにやる

礼…礼の一つ一つに気持ちを込めると反省する気持ちが出てくる

知…剣道だけでなく勉強もやろう

信…信頼を裏切らない

不器用も器用もともに実ありて　功が積もれば道を知るべし

　　　　　・継続の力と効果を教えた古歌である。子供達は「どんな人でも、積もり積もって自分の進む道を見出すことができる」と、**継続した努力を信じるようになる**。

（イ）「言葉と文字」による指導

・言葉の意味、字の成り立ちなどを説明するという文化性と結びつけると伝え　られることが多い。

道場；自分の進むべき道を探すべき場所

真剣；刀の真剣からできた言葉

気力；「氣」の成り立ちは「空の雲（空気）を吸い込む、米（ご飯）を食　べる⇒健康になって力を吸い込んで頑張ること

驥を学ぶ；驥とは「一日に千里を走る駿馬、優れた才能を持つ者の例え」

　　　　　　　 學とは「まねをする、ならう、教えを受ける、研究する、学ぶ」

そのほか一致、素直、感動など

　　（ウ）**「負けないことは立派　負けたことに負けないのはなお立派」**

　　　　　　⇒この言葉を伝えることで試合に勝てなかった子も頑張ることができる。

　　（エ）毎週木曜日は90分間方の稽古のみ⇒**剣道の道場の魅力づくり**に繋がる。

　　　　　（内容）

形の練習はグループ分けをしており、上手になったら次の段階に進める。子供達が上達したグループにあこがれを持つようになる。

木刀により素振り（全員で行う）

木刀による基本技稽古法

日本剣道形　　　　　　　　上手な者

全　　員

（効果）

・形の稽古に来たいという子供達が増えてきた⇒ルールとして剣道の練習日も来ることとした。

**・試合に出られない子が生き生きとする（居場所づくりとなる）。**

　　　　　一刀流　　　　　　　　　　上手な者

　　　　　　　　　　　　　　　　　　その他

（オ）今いる子供たちを辞めさせないことが大切。

以　　上

**≪県内道場の門下生募集の事例発表≫**

**１　いばらき少年剣友会（茨城町）　　発表者：雨谷鉄平先生**

　　現在の門下生:78名

　　　母体が幼稚園ということで「小さい子供が身近に沢山いるだろう」といわれるが、会員の半分は園生ではなく、外部から通っているのが現状。

1. 募集活動

　　ア　ポスター、ホームページ、フェイスブックで募集し、入会者には竹刀をプレゼントしている。（インターネット活用は必須な時代）

　　イ　保護者同士の口コミで入会するケースが多い。

　　ウ　口コミ内容「強い」「たくましくなる」という噂が人を集める。良いイメージを持って入会している。

　　エ　口コミ（噂）は会員を集めるうえで一番重要なことだが、逆に「悪い噂」が立たないような努力をしないと、会員の減少は避けられなくなる。

1. 辞めさせない活動

　　ア　入会後４か月は「道場は来るのが楽しい」をモットーに稽古に遊びを取り入れて楽しくやっている。（遊びの中で礼儀や仲間意識、大きな声を出すなど身に付けさせる）

　　イ　スタンプカードの発行。稽古の回数によりお菓子やおもちゃなどのごほうびがある。

　　ウ　「途中必ず辞めたいという時期」の対応。入会時に予め、保護者に対応策を話しておく。「こんなことがあったら～。　　こうしてください。」

　　エ　数年たつと必ず出る「力の差」。子供にも、保護者にも剣道をやる本当の意義を説明。（本当に大切なのは、剣道が強くなることではない）

　　オ　試合以外に色々な行事を行っている。（入会式、お花見、納会、バーベキュー大会など）

**２　一般財団法人　勝田若葉会（ひたちなか市）　発表者：川上　篤先生**

　　現在の門下生：94名（本部と2支部の合計）

1. 募集活動

　　ア　無料体験会の開催。

　　イ　小学校、幼稚園、保育園へチラシの配布。

　　ウ　コンビニ等へのポスターの貼り出し。

　　エ　お祭り等のイベントの仮装参加。

1. 若葉会独自のアンケート結果

　　問１　入門のきっかけは？

　　多い順に　身近に剣道経験者がいた、子供が自主的に剣道を始めた、知人・友人の勧め

　　問２　保護者や親戚の剣道経験は？

　　多い順に　両方なし、父あり、親戚にあり、母あり

　　問３　道場に通わせている中で負担に思うこと？

　　多い順に　父兄会の役員、送迎、稽古終了時間の遅さ、行事の手伝い、稽古回数の多さ

1. 今後の課題

　　ア　無料体験教室の回数を増やせるか。

　　イ　ママ友の情報交換能力の活用。

　　ウ　送迎問題の解決。送迎バスが運行できるか。

**３　俊水舘道場（神栖市）　　発表者：金井信彦先生**

　【門下生獲得に向けた２つの柱】　根強くＰＲ／辞めさせない活動

1. 根強くＰＲ

　　ア　市広報誌の有料広告。（10,000円程度）

　　イ　ポスター掲示。（誰に見せたいのかを考えて作成）

　　ウ　ホームページの活用。（日頃の活動をわかりやすく）

　　エ　父兄・ＯＢ等による口コミ。（充実した活動ができて初めて生まれる）

　　オ　無料体験会の実施。（まず剣道に触れてもらう/年2回開催）

1. 辞めさせない活動

　　ア　上手な入門説明（続ける約束、指切り）、防具を付ける段階で今後来るであろう幾多の試練をわかりやすく説明。

　　イ　ポイントカードの活用。（満点になるとおやつがもらえる）

　　ウ　稽古後のお話は全員を対象にした話題。

1. その他（金井館長が気付いたこと）

　　ア　保護者会の雰囲気づくり。（私でよければ手伝いますという雰囲気づくり）

　イ　剣道の常識は、世間の非常識。（せめて時間は守ろう）

　ウ　剣道界の未来は、少年道場の生き残りをかけた戦いにかかっている。

**≪アンケート結果報告≫**牛坂理事長

今回のアンケートの「回答率」は65.66％。

１　「茨道連道場数・会員数の推移」

７年分の統計｡道場数は、平成30年の123道場がピークで今年度が119道場で、あまり大きな変化はない。会員数では、平成２５年をピークに今年度2,007名で、ぎりぎり２,000名をキープしたものの、減少数は130名。

２　「茨城県内三段以下審査受験者数」（資料提供:茨剣連）

平成25年と平成30年との対比。初段で314名、２段で175名、三段で63名、合計552名の減少。

３　門下生現在数と過去最大数の比較」

現在数では、70名以上いる道場が２道場しかないのに対し、過去には70名以上いた道場が27道場あり、最大で200名という道場があった。

４　門下生の「増減」

10年前と現在の門下生の数の比較。「少なくなった63.49％」「変わらない12.70％」予想外に「多くなったが23.81％」あったことが驚き。これはやり方次第では、今でも増やせる可能性があるということかもしれない。

５　「一番多かった時期」

時期的に多かったのは、昭和51年から昭和60年というのが一番多いことがわ分かった反面、「現在」と答えた道場が６道場もあったことが驚き。

6 「指導者数」

2人から10人以上とばらばらですが、指導者数や指導体制によって、受け入れる「門下生の数」の適正数が決まってくるのではないか。

 7 「門下生の募集方法」

多い順に並べますと

「ポスターやチラシによる広報活動」

「口コミ（保護者、門下生、ＯＢなど）」

「商業施設へのポスター掲示（コミュニティ施設含む）」

「インターネット（ＨＰ、ブログ）」

「剣道教室（体験型）の実施」ですが、どれを取っても「多少効果はある」又は「効果なし」程度で、比較的多くの道場が「口コミ」に効果があると答えになっております。

* + 非常に難しい問題ですが、何もやらずに「手をこまねているだけでは前進はありませんので、是非、この後のグループ討議でも皆さんで活発な話し合いをお願いし、良いアイデア出ますよご討議いただければと思っております。

8 「茨道連・全道連への要望」

多い順に並べますと、

「各単位団体での広報活動の情報提供」

「テレビ等で剣道の良さをアピールして欲しい（イメージ向上）」

「広報(ＰＲ）の充実（個々でできないこと）」

「剣道ドラマの放送（連続ドラマ/アニメ）」

やはり一つの道場では「できないこと」をやって欲しいということだと思います。（特にお金がかかる）

いずれにしろ、このアンケート結果やグループ討議で出たご意見は、纏めました「茨剣連」「全道連」にも伝えまして、一体となって「門下生の減少」「剣道人口の減少」という大きな問題を乗り越えたいと考えております。茨城県剣道道場連盟としては、令和元年度が「減少問題の元年」と考えてこれからも、取り組んでまいりますので、皆様のご協力をお願いしまして、アンケートの結果報告とします。

**≪グループ討議のまとめ≫**

参加者を６グループに分け、事務局で指名した司会進行役を中心にグループ討議を行いました。グループ討議後、各グループの代表者が発表した内容は次のとおりです。

**１　募集方法とその効果について**

（１）募集用ポスターの指導者欄に公認の資格「社会体育指導員」等記載すると効果がある。

（２）募集用ポスターにＱＲコードを載せ、そこから直接無料体験申し込みができるようにしたら効果があった。

（３）フェイスブックを使用する際に、ハッシュタグ（＃）をつけると効果がある。

（４）キッズトレーニング（体幹トレーニング）教室等を開催し、同時に剣道ＰＲも行う。

（５）母親の口コミや子供たちが友達を誘うような形で子供たちを集めている。

（６）口コミや体験活動が効果的だと思う。

（７）小学校の体育館を借りて稽古をしているが、興味を持った小学校の生徒が見学し、入門したことがある。

（８）地域のケーブルテレビの利用

（９）入門時に防具一式プレゼント

　　※防具については次のような参考例もある。

　　　A道場…防具のレンタル

　　　　　　　　母体の組織で購入　500円でレンタル

　　　B道場…中古の防具を手に入れクリーニング→無料のレンタル

　　　　　　　道場が一括購入し月謝に振り替える形でレンタル→3年生まで

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（クリーニングをして返却）

　　　　　　　来た日（入門した日）には貸せるというメリット

２　**茨道連・茨剣連・全道連等に要望したいこと**

（１）全道連がポスターを数枚送付してくれるが、似たような取り組みをしてほしい。

（ポスターを作製した際、上限を決めた補助をする等）

1. テレビ放映の機会を多くできないか。（世界選手権や各種大会等の放映、芸能人の大

会企画・放映、アニメーション放映等）

（３）茨連等が働きかけて、地域での体験教室（放課後児童クラブ等）、またはポスターを掲示してもらえない小学校等への交渉をしてもらえないか？

（４）中学校の外部指導員へ資金面での補助ができないか。

（５）子供達が出たいと思う試合の企画を。大会終了後に抽選会（プレゼント贈呈）などを行い、閉会式まで参加者全員が残る工夫。決勝戦等を参加者全員が見学できるような大会を計画して欲しい。（強い選手の試合を見てあこがれを持つことができる）

（６）全道連の小中学生個人戦を、日本武道館に戻してほしい。

（７）教育現場との連携を図り、障害をもった子供の接し方等指導を受ける機会がほしい。

（８）企業やマスメディアにＰＲしてほしい。剣道で心の教育ができるということは、興味を示してくれると思う。

（９）各種助成金を紹介して欲しい。

（10）連盟は、トップ選手のみを取り上げるのではなく、様々な活動を紹介してほしい。

**３　現在の門下生数・適正門下生数（道場の広さや指導者数を考えて）**

大半が現在の門下生数を適正とは思っていない。現在数よりは多い人数を適正門下生数と考えている道場が多いという結果であったと思います。一部適正とは思えない大人数で稽古をされている道場（いばらき少年剣友会）がありましたが、先輩が後輩を育てる、後輩が先輩を見本にするといった好循環・工夫をされているようでした。また適正門下生数（理想数）はあるが、果たして常時指導できる指導者がいるのか？という不安の声もありました。

（１）課題

ア　適正門下生数により、まずは自分たちの目標門下生数を設定し具体的な行動に移ること。

イ　人数の多少により有効な稽古方法を模索すること。

ウ　常に指導者の育成（後継者）を念頭におくこと。

**４　ＳＮＳ（ソーシャル・ネットワーク・サービスシステム）の利用状況と効果**

グループによっては、８割近くが何らかのＳＮＳを利用し、それぞれ手ごたえを感じている意見がありました。全体としては6割程度の利用です。若いお母さんへのＰＲなら、ホームページより、フェイスブックやインスタグラムが有効かと思いました。ＳＮＳを利用されていない団体もありましたが、先生方が年配でなかなか利用（実行）までにはいかないように思いました。

1. 課題

　　ア　フェイスブック、インスタグラムは卒業生（若い年代）が目にするので、道場に戻ってくるきっかけになるかもしれません。（道場の活性化、後継者育成に期待。）

イ　年配の先生方が手を出しづらい気持ちは理解できます。若い先生や保護者が協力してくれるといいと思います。

ウ　利用には十分に注意したいと思います。著作権や個人情報の問題、また剣道界のイメージを下げるような投稿をしてしまえば逆効果です。

**≪諏訪専務理事ループから茨剣連取組報告≫**

１　諏訪専務理事から次のような説明があった。

1. 平成25年～平成31年度の剣道人口（審査受験者数）減少についての説明。
2. 茨剣連においても剣道人口減問題については大きな問題として考えている。普及委員会の中に「剣道人口減少対策班」というプロジェクトチームを設置し、2月18日（火）に第一回目の会議を開催することになっている。すぐ結論は出ないと思うが根気強くやっていきたい。

以　　上