■ 戦略研９８thミーティング議事録

日　時：2014年6月7日(土)　14:00－17:00
場　所：東京／竹橋　ちよだプラットフォームスクウェア
テーマ：「はやてのプロレス人生」「プロレスに学ぶチームビルディング」
発表者：はやてさん（プロレスラー。NPO法人チャレンジいたばし理事長）
参加者：参加者 7人（発表者を含まない）
（ITコンサルタント、会社員、公務員、NPO法人理事長、行政書士、司法書士等）

（１）講演「はやてのプロレス人生」：
１．はやて誕生
２００２年から、「はやて」としてプロレスをしています。はやてはみちのくプロレスが社運をかけたプロレスラーです（新幹線「はやて」の登場に合わせました）。スピーディで、子どもが喜ぶようなプロレスラーです。みちのくプロレスのエースであるサスケと並ぶようなプロレスラーになりました。

２．プロレスとは
はじめは、パワーファイターからの打撃にやられる側でした。もちろんケガをしてしまいます。でも、これがプロレスという職業です。ケガをすると何かが働き出します。リングの上だと、肩がはずれても最後まで試合を行うことができます。そこが不思議なところです。普段の生活ではそんなことはできません。プロレスを続けていくためには、身体のセルフケアが必要です。身体をメンテナンスするための学習はずっとしていました。

プロレスではコーナーポストに登ることがあります。コーナーポストから場外に飛ぶ場合、その目線は５メートルの高さです。それでも、飛ばなきゃいけませんが、信頼できない相手だと飛ぶことはできません。信頼関係がプロレスには必要です。また、相手のケガや体調を把握していないと試合はできません。ケガや体調について共有しておく必要があります。リーグ戦やトーナメント戦の場合、ケガがあると、ストーリーが崩れてしまいます。このような場合は、仲間でケガをしている選手をかばうこともします。

悪役が斜めにイスを出してきたら背中を出します。縦にイスを出して来たら頭を出します。そのほうが、ダメージを少なくできます。しかし、若い選手ではこれができません。ですので、ベテランが試合を引っ張ります。プロレスにはショーとかファンタジーとかの要素があります。しかし、お客様のために試合を崩すことはできません。それだけは絶対です。この意味で真剣勝負といえます。

All Rights Reserved, 戦略経営研究会

選手同士で持っている知識、薬を共有しています。マッチメイカーとベテラン選手は仲が良いです。いろいろな情報を共有しています。たとえば、若い選手は体調が悪くても黙っていることがあります。ベテラン選手がマッチメイカーに伝え、そして、どうするかを相談します。体調の悪い若手選手とうまく相手ができる選手と対戦させたりします。みちのくプロレスのときは年間１５０日の試合がありました。こういう毎日の繰り返しだと、若い選手がベテランの選手を尊敬していきます。

プロレスの選手は格闘技の選手とは違います。負けを嫌がるプロレスの選手はだんだん干されていきます。負けを受け入れる選手は伸びていきます。

３．転機

設立から数年後、みちのくプロレスは数億円の負債を抱えるようになりました。東北のどんな田舎でも、どんなに人数が少なくても開催していたのが経営的にマイナスになりました。選手へのギャラが払えなくなりました。このため、２００４年、ギャラの高い選手からリストラとなりました。当時、私は脱臼、靭帯断絶などケガをしていましたが、すっきりした記憶があります。

リストラの後、プロレスへの恩返しのつもりで、東京でプロレスラー育成の学校を作りました。けっこう生徒が集まりました。しかし、卒業生を引き受ける団体がありませんでした。そこで、自分で卒業生を引き受けることにしました。これが、レスリング・ドリーマーズというプロレス団体です。こちらの団体で定期的に大会を開催していましたが、昨年秋、解散しました。

現在、女子プロレスが流行っています。私はお客様に喜んでいただけるものとして、メキシカンスタイルを教えています。

また、３年前にＮＰＯ法人を設立しました。地域のお子さんからお年寄りまで多種目のスポーツを楽しんでいただいています。地元でスポーツを楽しめないかを考えています。上板橋の商店街にて数年前から毎年プロレス大会を開催しています。お子さんからお父さんお母さん、お年寄りのみなさんが喜んでくれています。

４．プロレスにできること

本年９月、地域密着型団体「いたばしプロレス」を立ち上げます。みちのくプロレスは「娯楽の無い地域に娯楽を」というのが設立趣旨でした。板橋は田舎ではありません。しかし、人と人のつながりは希薄になっています。つながりを作る団体にしたいと考えています。

プロレスの力を感じています。以前、知り合いのご夫婦をプロレス大会にご招待したことがあります。実は離婚寸前でした。そのときに、お子さんを連れてきていました。このお子さんが

All Rights Reserved, 戦略経営研究会

プロレス大会をたいへん喜び、またプロレス大会に行きたいと言ったそうです。これがきっかけになって、ご夫婦は復縁してくれました。いまも家族、仲良くしています。子どもが喜ぶ姿を見て、親も喜んでいる。これがプロレスの力です。また、３０歳過ぎの男性とお客様がいました。試合後にお礼を言いに来てくれました。「ニートだった。前回の卒業生たちのがむしゃらな試合を見て、そのあとすぐにハローワークへ行った。選り好みせずに仕事に就き、辞めずにがんばっている」というものでした。プロレスの基本はカムバックです。逆転勝ちがあります。競争社会で勝ち組、負け組が固定されているのとは異なります。

日本のプロレスの起源と言って良いのが、力道山です。これは戦後、テレビ普及のためのコンテンツとしてプロレスが選ばれたというのが沿革にあります。そういう流れはジャイアント馬場、アントニオ猪木まででした。その後から変化しています。２０００年ぐらいからプロレス業界全体がどん底となりました。しかし、いまは若い世代ががんばり始めています。都内でも毎週２～３の大会が開催されています。ＯＬにもブームになっています。プロレス自体がお客様のニーズごとに細分化の傾向にあります。また、お客様と選手との距離が近くなっています。

５．まとめ
人と人とのつながりである、コミュニティはまずは家族からです。これが集まって地域になります。ということは、まずは家族に笑顔が必要です。

プロレスは打撃をほんとうに当てています。痛いっ！という、がんばっている姿を子どもに見せています。また、スポーツ教室を開催するとお父さんは遠巻きにしているだけです。普段、子どもに触れていないのだろうというのがわかります。しかし、２０代～３０代のお母さんがプロレスを観にきてくれます。とても熱心です。次の試合はいつ？と聞いてくれます。リアルを見せることの必要性をお母さんが理解しています。

プロレスから地域の絆を作っていきます。

②セミナー＆意見交換「プロレスに学ぶチームビルディング」:
１．「好きが大切」→「好きになるために成功が大切」
①　成功とは？
・プロレスにおける成功は「お客さんが喜んでくれること」です。しかし、選手として初めからそういう認識を持っているわけではありません。
・若手の選手にこの成功を気付かせる必要があります。まずは、ほめることです。たとえば、リングの上での受け身です。やられる側ですが、お客さんをわかせることができます。若手選手がお客さんをわかせることができることをわかるきっかけになります。
・若手選手に達成感を持たせてあげることもします。選手としてのモチベーションを長持ちさ

All Rights Reserved, 戦略経営研究会

せることができます。
・目標の共有化も必要です。これはアドバイスの積み重ねによります。
・しかし、アドバイスは聞いてくれる選手と聞いてくれない選手がいます。むしろ意見を主張してくるようになります。こうなると挫折することが多いです。下手でも助けてあげたくなる選手は成長します。

②　お膳立て／その人の良いところを光らせる
・成功のためにはお膳立てが必要です。プロレスだと、不得意分野で勝負をさせません。むしろ得意分野を見抜いて、ほめて、できた実感を持たせます。プロレスの選手には平均値は求められていません。選手ごとの得意分野と不得意分野の組み合わせで試合、大会をつくります。パーツの組み合わせでチームをつくっているわけです。第三者的な視点が必要です。
・また、選手には失敗を経験とできるかどうかも必要になります。
・ベテラン選手と若手選手の間には損得のない関係が存在します（これに対して、参加者からビジネスの世界だと、上司が部下に対して愛がないのではないかと考えてしまうことがけっこうあるというお話しが出ました)。ベテラン選手は持っているものを次に伝えたいと考えるようになります。本来は自分のご飯のタネですが、伝えても良くなります。
・はやてさんがビジネスパーソンだったころ、お客さんとの信頼関係は強いものでしたが、社員同士の競争が厳しいものでした。その人の良いところを光らせてくれるベテランはいませんでした。このため、社内はチームにはほど遠いものでした。ほんとうは上司に助けて欲しかったです。現場の情報共有をして、相談をしたかったです。

③周囲が持ち上げる
・プロレスでは、チームの中で誰が悪いとう責任追及はありません。むしろ、みんなで主役として動けるスター選手をつくります。このためには、チームでストーリーを組んで、みんなでその選手を持ち上げます。最初はたいした試合はできないのですが、いつの間にか良い試合をするようになります。これは、会社でもできることではないでしょうか？

④まとめ
・プロレスをやっていて、お客さんが喜んでいる姿が嬉しいです。メキシコに修行に出たときに初めて感じて、いまに至っています。
・好きであり続けることが大切です（好きではないかもとなったことはありません)。好きとなるか、どちらに向かうかは先輩、上司が導けるかどうかにかかっています。そういう人が周りにいるかどうか。そして、そういう場所に身を置く努力をすることができるかどうかです。

以上

All Rights Reserved, 戦略経営研究会