

SNSを活用した 会員募集活動

養浩館道場
館長 桜井裕介

目次

①神奈川県剣道道場連盟アンケート調査

- ・アンケート結果と見えてきた課題

②養浩館道場の取り組み

- ・従来の募集活動と問題点
- ・改善後の募集活動

③SNSを活用した認知拡大

- ・InstagramとYouTube



神奈川県剣道道場連盟アンケート調査

～目的～

各加盟道場の現状・課題・要望の把握→活動の活性化



- ・対象：道場連盟加盟道場（66道場）
- ・アンケート期間：平成29年4月23日～6月末
- ・有効回答数：47道場（71%）
- ・アンケート内容：質問10項目



3

会員数(年齢種別)

年齢種別人数



年齢種別比率



～Point～

- 小⇒中⇒高と漸減
- 小学生：中学生＝67：33（全国平均50：50（平成19年9月全剣連））

4

会員数(年齢種別)

～仮説～

- ①小学生→中学生に入学のタイミングで部活に入り、道場を辞めてしまう
- ②中学生→高校で部活に入らないと剣道自体から離れてしまう



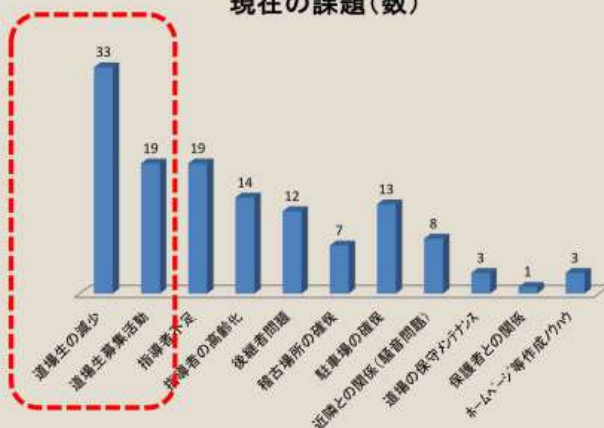
学校が変わるタイミングでの
継続率引き上げが課題



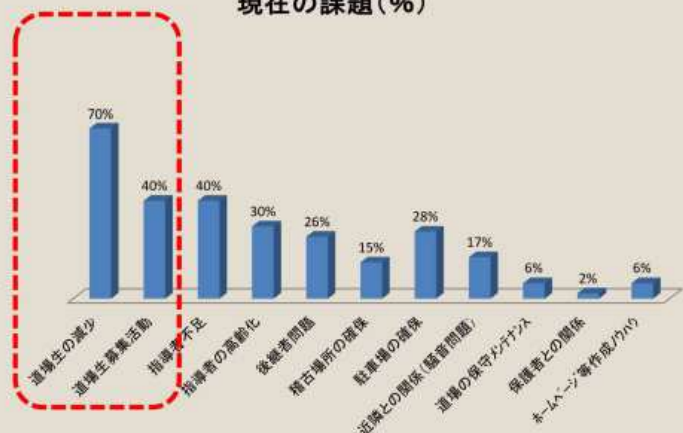
5

各加盟道場の抱える課題

現在の課題(数)



現在の課題(%)



多くの道場で、道場生の減少と、
効果的な募集活動に課題を抱えている状況が浮き彫りに

6

養浩館道場の取り組み

従来の方法と問題点

養浩館道場の募集活動【従来】

- チラシ配布(小学校や幼稚園の校門前)
- ポスター掲示(スーパー、コンビニ、区役所、地区センター)
- ホームページ
- 体験会実施

会員数は30~40名で推移



従来の募集活動の問題点【チラシ・ポスター】

かなりの労力を割いてポスティングやチラシ配布をしても...

無作為に全ての
お宅・学校に配布する

大勢がイメージする「習いごと」と
伝えたい「剣道」にギャップ

ほとんど見ずに
捨てられてしまう

継続に結びつかない

認知が広がらない



従来の募集活動の問題点【ホームページ】

数あるホームページの中から
なかなか自分たちのホームページに辿りついてもらえない

伝えたいことがあっても
見てもらえなければ伝わらない

従来の募集活動の問題点【体験会】

体験会で普段通りの稽古を行うと
「敷居が高い」「ウチの子には無理かも」
と入会が見送られる

「親しみやすい雰囲気」「楽しい雰囲気」
を出して風船割りや新聞切りを実施

普段の稽古とは大きく異なるため
結局継続に結びつかない



つまり課題は…

どの方法論においても、

体験会～入会数ヶ月間の継続率 と 認知拡大(そもそも存在を知ってもらうこと)

そのためには…



来る人が求めるものと
実際の稽古や雰囲気との
ギャップを減らすこと

と

ホームページを見にきてくれる人を
増やすこと



HPを見てから来てくれた人の方が道場を
理解してくれており、ギャップも生まれにくい！

改善のための取り組み

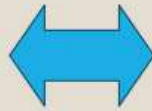
課題①

来る人が求めるものと
実際の稽古や雰囲気との
ギャップを減らすこと



取り組み①ターゲットの明確化

こちらが伝えたい人間形成
「剣道の理念」や
「剣道修練の心構え」



入会希望者が期待する
「習いごと」「しつけ教室」
「楽しければいい」的なイメージ

このギャップがあると結局続かない



ターゲットを明確にし直すことで
“養浩館が提供したい価値”と“来てくれる人の期待”のギャップをなくす

検討①：養浩館が提供したい価値って？

剣道の特性（他のスポーツや習いごととの違い）

剣道は、サッカーや野球など
と比べるとゲーム性に乏しい



尚且つ
基本的動作が難しい



初心者の子どもにとって親しみにくい面はある



それでも見学や体験に来てくれる子が後をたたないのは？



武道である剣道が持つ**精神的な側面**に魅力を感じてくれるからではないか？

検討②:ターゲットへの訴求ポイント

剣道の本質や奥深さ、武道としての特性



- 一人では到底乗り切れないような厳しい稽古を仲間とともに頑張る
- 頑張るほどに次々と現れる壁に諦めずにチャレンジする
- 自ら創意工夫し日々地道な努力を積み重ねる
- それらを通して自分が成長していることを実感する



剣道を通じて「一生懸命頑張ること自体が楽しい」ことを体験してほしい

取り組み①ターゲットの明確化

剣道の本質や奥深さ、武道としての特性



- 一人では到底乗り切れないような厳しい稽古を仲間とともに頑張る
- 頑張るほどに次々と現れる壁に諦めずにチャレンジする
- 自ら創意工夫し日々地道な努力を積み重ねる
- それらを通して自分が成長していることを実感する



剣道を通じて「一生懸命頑張ること自体が楽しい」ことを体験してほしい

こういった想いに
共感してくれる人を
集められれば
ギャップは生まれないはず!



ホームページや体験会での説明でしっかり訴求

ホームページのアップデート

ホームページを通じて剣道の
武道としての特性や道場の想いを
しっかりと訴求



ホームページを熟読してもらえれば
ギャップはほとんどない状態に！



あとはいかにホームページに誘導するか

YOKOKAWA YOKOKAWA 養浩館道場 三

YOKOKAWA YOKOKAWA 養浩館道場

剣道の魅力

～子どもが剣道を習うメリットとは？～

①剣道の目的は「人間形成」
「剣道とは剣の技法の修練による人間形成の道である」

養浩館道場について

【養浩館道場とは】
「打ち込める何かが、欲しい」
「簡単にはへこたれない、打たれ強い人間になりたい」

課題②

ホームページを見にきてくれる人を
増やすこと



SNSを活用した認知拡大

Instagram・YouTubeを通して
養浩館道場の存在を知ってもらう

ホームページへの訪問数増加

剣道に興味を持っている人に届く＆
先生や道場の雰囲気を知っている人が
集まるのでギャップも少ない



養浩館道場の募集活動【現在】

- SNSで情報発信
- SNSからホームページに誘導
- ホームページで「剣道の特性」や「剣道指導の目的」を解説
- 写真や動画も使って実際の道場の様子を極力リアルに伝えるように
- 見学・体験希望者が増え、ギャップが減ることで継続率もUP

会員数は現在70～80名 & 引き続き増加傾向



SNSを活用した認知拡大

SNSでの発信【従来】

試合結果や日々の活動の様子だけを発信



もともと養浩館を知っている人しか興味がない内容



新規道場生を集めることには全くつながっていなかった



Instagram

SNSでの発信【現在】

試合結果や日々の活動の様子に加え
コツを解説するショート動画を投稿



養浩館を知らない人でも興味を持ってもらえる投稿になる



1つのショート動画をきっかけにアカウントを見つけてもらうことができ、道場自体の認知拡大→ホームページを見てくれる人が一気に増えた

Instagramは
フォロワー300人ほどから1.4万人に!



SNSでの情報発信のポイント①

道場をよく知らない人にも興味を持ってもらえる発信

- ① 剣道のコツの解説
- ② 防具や道着袴の管理方法
- ③ アクセスや道場施設紹介 など

試合結果や日々の様子も徐々に見てもらえるようになる

フォロワー合計5万人

SNSでの情報発信のポイント②

剣道の
マイナスイメージは？

- ① 分かりづらさ
- ② 非科学的(「心が動いたら負け…」)
- ③ 閉鎖的イメージ(上下関係、礼儀作法)

- ① ショート動画で分かりやすく
- ② 科学的アプローチで説明
- ③ SNS上でオープンにディスカッション

親近感のないイメージから、SNSで気軽に知れる印象に

SNSでの情報発信のポイント③

YouTubeやInstagramでは
検索していなくても自動的に
様々な投稿・動画が画面に出できます

勝手におすすめされる投稿を
することが超大事

①より多くの人
②より長く投稿を閲覧すれば
さらに他の人におすすめされ
広がっていく

1分以内&テンポの良い動画・きれいな写真で見やすい工夫



SNSでの情報発信の成果

1. 小学生の新規入会增加

- SNSからホームページに来るケースが非常に多い
- ホームページに書かれた「剣道を通じた人づくり」を読んで体験に来訪
- 剣道を通じた「人間力」育成を説明
- 理念に共感して入会した家族は辞めない

2. 中学生の新規入会增加

- 学校の部活に専門的な指導者がいない
- SNSを見て「ここで剣道を学びたい」
- 部活の1日を割いて道場に通うことを顧問が承諾



SNSでの情報発信の成果

3. 高校生の新規入会増加

→中学時代剣道に一生懸命打ち込んだが、
指導者不在の高校に入学して上達を諦めかけていた
→SNSを見て来館



4. 高校生がSNSを活用して部活を指導

→時折、直接疑問をぶつけるため出稽古に来館

5. 一般(初心者・再開組)の新規入会増加

→SNSを見て「もう一度やってみたい」、「自分にも剣道始められるかも」

6. 海外在住者が夏休み・冬休みを活用して長期の出稽古

【補足】高校進学後の剣道継続率アップの鍵

1. 中学の3年間で技量の上達を実感させてあげること

→上達を実感できなかった子は「剣道はもういいや」となる
→「更に上達したい」と思えるレベルまで指導してあげることが重要

2. しっかりとした指導者のいる高校に進学させてあげること

→「上達」を実感することこそがモチベーション

3. 中学生で道場を辞めずに続けること

→高校に剣道部がなかったり指導者がいないと剣道から離れる

(※)養浩館の中学生の高校進学後の継続率はほぼ100%

① 中学時代に高い意識で剣道に取り組ませる(部活後に毎日道場に来る)

② 専門的指導者のいる高校に進学(道場で進路指導)

