

身体・動作・道具の 三位一体フィッティング論

5000人を 教えた男



佐藤一郎の感性と理論のフィッティング

クラブフィッティングと レッスンの現状と疑問

開発に当たり、私は専門店で行なわれているオペレーションや量

店のプログラム、メーカーのフィッティング会などに可能な限り参加、調査しています。私が活動しているZEROを含め、専門店では技術レベルの比較的高い、商品の仕様データも把握している顧客

が多くあります。来店時には購入すべきクラブのスペックをアバウトながら認識している。ですから試打クラブを豊富に用意している工房では、商品決定が比較的早いのが特徴です。

一方、専門量販店などの品揃えはナショナルブランド(NB)が中心になります。大量の試打クラブを取り揃え、その中から気に入ったクラブを見つけたら試打方式が主流でしょうか。練習場でのメーカー試打会も同様だと思います。豊富な試打クラブで購入者の選択肢を広げることが、販売の成否を決めるのでしょうか。

一方、メーカーのフィッティングプログラムは、自社製品の中から最適なクラブ仕様を見つけて

業になります。その際、近年の調節機能付きクラブはヘッドの脱着が可能なので、同じヘッドで異なるシャフト、同じシャフトで異なるヘッドを試せます。

しかも、インパクトアナライザー等の使用で客観的なデータに基づくフィットを提案できるため、かなり高い納得性を得ることができるとは思います。

実際、そのようなクラブフィッティングを私も体験しました。一言でいえば、各社とも「自分に合ったクラブを見つけた」ことが基本的なスタンスで、クラブに合わせた動きをするのではなく、クラブを動きに合わせていることが謳い文句のようです。

ただし、この手法には疑問が残ります。なぜなら、その時点では最適なクラブかもしれないが、自分のスイングが変わったら合わないようになってしまふ……。メーカーは長らく、レッスンの領域に足を踏み入れて来ませんでしたが、それは合わすべきスイングが変化すると、フィッティングが成立しなくなることもあったでしょう。

スイングには変わらないDNA的なものがあると主張するメーカー

日本プロゴルフ協会(PGA)は毎年、会員の活動を発表・表彰する

「PGAアワード」を開催しており、その内容はゴルフ理論あり、ビジネス手法あり、商品開発ありと多岐にわたります。

私は今回「ゴルフフィッティング」というプログラムを開発し、実

務実績を得られたことで発表しました。テーマはフィッティングとレッスンの融合です。その内容を本号から連載しますので、よろしくお願ひ致します。

このプログラムの開発は、私の活動拠点が地クラブ専門工房の「フィッティングスタジオZERO

〇(都内葛飾区青砥)であることも一因になっています。

そのため顧客はレッスンよりもクラブ製作が圧倒的に多いのです。そこでスイングを診るプロの立場から、クラブフィッティングをプログラム化してみようとの思いに至り、開発に着手しました。

〇(都内葛飾区青砥)であることも一因になっています。

〇(都内葛飾区青砥)であることも一因になっています。

ーもありますが、果してそうでしょうか？

スイング理論が林立するワケ

次にレッスンの現場を見てみましょう。スクールは、テキストなどで指導テーマが明確なところと個人の事情に特化したプライベートレッスンに大別されますが、いずれも「動作（スイング）」はこのように動くべき」との理論が指導者側にあり、それを前提に進められます。ここにもいくつかの疑問があるように思えます。

私は動作（スイング）の目的は、クラブをどのようにボールと衝突させるかの手段に過ぎない、と考えていますが、巷ではこう動くべきという「パーフェクトスイング論」が横行し、手段が目的化しているように思えてなりません。しかも、指導者によって理想のスイング論が異なるケースも多い。世の中には多くのスイング論が混在しますが、その理由は上記のことと無縁ではありません。

ゴルフフイッティングとは？

私は「ゴルフフイッティング」を

提唱していますが、これはギア論とスイング論の融合により生まれました。従来のクラブフイッティングは「自分に合ったクラブ」を見つけていることが目的ですが、ゴルフフイッティングでは「振り易いと感じるクラブ」を手に入れることを目的としています。

本来は「振り易い」が「自分に合う」となるのですが、私の考えは違います。そこで、両者は別であることを明確にして、ゴルフフイッティングの概要を説明したいと思います。

まず、ギア論を活用して自分に合うクラブを見つけるクラブフイッティングは「自分が変わらない」ことが前提になります。測定されたインパクトデータはその人の「不変の特徴」としてインプットされ、不具合があっても動作にメスを入れるのではなく、ギアの理論でカバーしようとしています。

一方のゴルフフイッティングはこう考えます。「振り易いと感じるクラブ」とは、個々の身体特徴に合った最適な動作があり、その上で使い易い道具が決まる、というものです。スイングが変われば振り易さの感覚も変わり、やりやすい、やりにくいも個人の主観ですから

千差万別。同じ動作をするのに軽い道具が合う人もいれば、その逆もある。この二点をクラブ選択の原点とします。

「人それぞれ」である自分をまずは知り、その上でやるべき動作を決め、その動作をした時に振り易いと感じるクラブを見つける。簡単にいえば、スイングレッスンをした後に、クラブフイッティングをしていくのです。

その際に重要なのがフィジカルフイッティングというものです。個々の身体的特徴を見極めて、どうすれば効率よく能力を発揮できるのか？

具体的な方法は次号に譲りますが、大切なことは、クラブの機能的な構造を利用するスイングを知り（フイッティング）、その動作（スイング）をした時に振り易いと感じるクラブのスペックを発見するという方法です。

つまり「ゴルフフイッティング」はギア論、スイング論、フィジカル論の三位一体型、3つの理論の融合により生まれました。曲がらない飛距離を得るドライバー編、正確にヒットできるアイアン編、狙って入るパター編と3種類あるのでお楽しみに！

フイッティングの歴史 ∞ 私とクラブフイッティングの出会い ∞

私がゴルフの師と仰ぐチャック・キャンベルプロと出会ったのは1978年でした。ラルフ・モルトビー著の「目で見る指導と実践クラブ修理の秘訣」という英語の本の日本語訳本をキャンベルプロが出すことになり、その下翻訳を私が引き受けて、辞書を引き引き奮闘したのです。この時クラブの知識などまったくなかったので、日本でクラブに関する著書を探してみました。唯一バイブルのようになっていたのがグリーンウェイの保国隆氏による「良いクラブ悪いクラブ」でした。この本をくまなく読み、またマツダゴルフの修理部にいたクラフトマンにリペアの指導を受けながら、下翻訳をした記憶があります。つまり私は、ゴルフクラブの修理からブ

ク活動を開始したのでした。

もちろん当時は、フイッティングという言葉すらありませんでした。オーダーメイドクラブ、またはカスタムメイドクラブという言葉でした。これらは値段が高いというイメージがあり、私が知っていたのはケネス・スミス、ピン、グリーンウェイです。各社ともゴルファーに合わせるためのテーマを持ち、ケネス・スミスはバランス、ピンはライ角度、グリーンウェイは振動数マッチだったように記憶しています。美術工芸品的なオーダークラブとは一線を画し、当時の機能的なフイッティングはこのようなことだったと記憶しています。

佐藤一郎（さとう・いちろう）

1954年6月生まれ、東京都出身。筑波大学大学院スポーツ経営修士卒。1986年（社）日本プロゴルフ協会入会。故チャック・キャンベルプロに師事、ゴルフプロフェッショナルとしての資質を学ぶ。クラブに関してはリペア、クラブデザイン、フイッティング&フィッター養成など行なう。スイングに関しては百貨店の主催するゴルフスクール用教材の開発、ウェットシフトアナライザー開発、パソコン通信でのレッスンなど幅広く活動し、プロ活動30年を機に自らのレッスン手法「3Sゴルフ理論」を確立した。その他、筑波大学大学院にてスポーツマーケティングを学び卒業後ゴルフコースの再生ビジネスに従事した。近年はキネシオロジーをゴルフ指導に生かす研究をしている。