

# 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

イングで練習したキネティックチェーン（運動連鎖）を使います。キネティックチェーンを利用したスイングは、シフト動作からスピン動作へのスムーズな動作移行ができるのです。

さらに、この身体の動きに腕を同期させて振る動作が「3Sゴルフ理論のゴルフスイング。今回はこの点を詳述しましょう。

### 3S流ギア論

巷にあるギア論を読むと、みな道具サイドから発信された情報との印象が強くあります。クラブが持つ特性をデータ化し、それに基づいて力のない人はこれがおすめとか、スライスする人はこんなスベックがいいと、ギアを主体に論理を組み立てます。

ところが、身体の特徴やスイングを診る立場から「ギア論」を考えると、これとは異なる主張になります。筋肉の使い方には「人それぞれ」の特徴があり、これを考慮して様々なスベックのクラブを試打すると全く違った感想になります。感想は「振り易さ」についてで、これが個々に異なるため「ものさし」の設定が難しいのです。

しかし、「3S」に基づいたスイングフィッティングをすれば、振り易いと感じるクラブの「ものさし」が明確になります。この考え方は、軽いから振り易いか、スライサーは先調子のシャフトがいいとか、振り易さ・適正などを道具寄りから限定しません。

まず、やるべき動作を決め、その動作をしたときに振り易いと感じるクラブをチョイスする。「ゴルフフィッティング」は、このような手法で行っているのです。極論すれば、ヒトが感じ取れないスベックの微妙な違いや、スイングに利用できない要素はすべて排除。例えばシャフトの調子、スパイン、MOIなどで、これが「3S流のギア論」になるわけです。

### ABBマップでシャフトチョイス

「ゴルフフィッティング」では、フィッティングを以下の6項目で行っています。

- ① シャフトチョイス
- ② 重心角フィッティング
- ③ トータルウェイト
- ④ グリップ選定
- ⑤ ライ角度フィッティング
- ⑥ その他（パターの場合はヘッド

### スイングフィッティングの補足

前回は「スイングフィッティング」について書きました。私はスイングを「クラブの機能的な構造を利用する動作」と定義していますが、その代表的な要素のひとつが「重心角度の利用」です。

L字型の道具であるクラブは、振ればヘッドがローテーションします。なので、指導の際にはフェースをローテーションさせる動作を積極的に取り入れます。具体的には「重さを消すスイング」の練習が大事だと前回書きました。これとは別に、シャフトの弾性

力を利用することも大事です。バックスイングのトップからダウンスイングに入る「切り返し」動作の前後で、シャフトに変形させる力（しならせる）を加え、インパクトに向けてそれを戻す加速を与える動作です。これを指導する際には、バランスボール投げとチューブス

## 選定、ウェイト配分など

これらの項目を調整して「振り易いクラブ」を製作するわけですが、この中で一番重要なのがシャフトチョイスです。ゴルフフィッティングにおけるシャフトチョイスは、しなり方としなり戻り方のタイミングが、その人が行う動作（スイング）に合っているかどうかで評価します。シャフトのタイミングとスイングのタイミングが合うと、ゴルフアークは振り易いと感じるからです。

シャフトは、毎年多くの新作が発売されます。メーカーからのデータと情報、試打レポートなどをともに小売店は推奨スベックを決めますが、実のところ、どんな特徴のヘッドに挿すかでフィリングは変わるし、重量・長さなど、完成品としてどのようなクラブを求めるかでも変わります。

このようなシャフト評価の問題点を見事に解決した羅針盤があります。(株)トライフアス代表の赤塚恒夫氏が考案したシャフト分類「ABマップ」という方法です。これは



「ゴルフフィッティング」ではドライバ編、アイアン編(FW、UT含む)、パター編と3種類あります。次回から具体的なフィッティングを個別に紹介しましょう。

シャフトのセンター剛性、バットから250mmの剛性、そしてチップから250mmの剛性と、三点の剛性を測定し縦軸にC/B値(センターの剛性値はバットの剛性値の何%になったか)、横軸にT/C値(チップの剛性値はセンターの剛性値の何%になったか)として座標軸を作り、各シャフトのデータ(C/B値とT/C値)を落とし込みます。

トライフアスが作っているシャフトはもちろん、各社全2365本のシャフト3点剛性データがあるので、試打クラブをたくさん用意しなくても、あのメーカーのあのシャフトはこんな動き方をするということがわかります。これは素晴らしいノウハウで、フィッターのスキルが間違いなく向上すると私は思っています。

## フィッティングの歴史 ∞フィッティングとクラブ販売ビジネス∞

今回はフィッティングとクラブ販売ビジネスの視点で、過去を振り返ってみます。そもそもフィッティングというプログラムは、クラブを販売するときのセールスツールとして生まれました。ターゲットは「人と同じクラブじゃ嫌だ!」というゴルフアークだと私は認識しています。ライ角度というフィッティングテーマで自分の背丈に合わせたクラブを入手できるピン、バランス理論によってすべてのクラブが同じ感じで振れるクラブを入手できるケネス・スミス、振動数理論を主テーマに各個人に合わせたクラブをオーダーメイドしたグリーンウェイなどです。

測器を使わず測定します(ボールに水性ペンで垂直線を引き、インパクトした後のフェースへのラインの転写角度で適性を見極める方法)。そして個人に合った角度(ライ角度、フェース角度、ロフト角度)のクラブをオーダーメイド、納品する販売の仕組みです。

このフィッティングではバックスピンの回転軸の傾きというノウハウ、角度をつけたホーゼルをジョイントとしたカチャカチャ式(私はそう呼んでいます) 試打クラブなど生み出したテクノロジーは素晴らしいものの、ビジネス的には難しかった。なぜか? 「納期」と「価格」だと私は思っています。フィッティングは時間的にも価格的にもコスト高。このあたりを次回もう少し掘り下げて、私なりの考察を述べたいと思います。

私が参画したZEV0というフィッティングメーカーは、インパクトでのダイナミックライ角度(動的)、フェース角度、ロフト角度を計

### 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。クラブに関してはヘア、クラブデザイン、フィッティング&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、ウェットソ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。