



池袋事務所 〒170-0013 東京都豊島
区東池袋1丁目34番5号 いちご東池袋
ビル 6階

info@bandaiho.com



万代宝書房

練馬事務所 〒176-0012 東京都練
馬区豊玉北5丁目24-15-1003

03-5956-0140



/

万代宝書房について

HOME / [会社概要](#) [出版業界の今](#) [書籍の種類選びについて](#) [万代宝書房の方針と出版の基本形態](#) / [プライバシーポリシー](#) / [特定商取引法に基づく表記](#)
/ [ショッピングカート](#) / [お問い合わせ](#)

2019年11月7日 | 渡辺剛 |

万人の知恵CHANNEL【第8回】伝えているのに拡がらない？ 価値はどこから？ ～本質を伝えるには～

vol.8 伝えているのに拡がらない？ 価値はどこから？ ～本質を...



インタビュアー:万代宝書房代表 釣部 人裕氏

ゲスト:アーティストックコミュニティ代表 工藤 直彦氏

[ベストバランスTOKYO](#)院長 整体師・パーソナルトレーナー キックボクサー 中村 篤史氏

収録:2019年8月15日

釣部: はい。皆さんこんばんは。万代宝書房、万人の知恵CHANNELです。メインゲスト、工藤直彦さんにお越しいただいています。よろしくお願ひいたします。

工藤: はい。よろしくお願ひします。

釣部: 今日は、ゲストに元K1ファイター、キックボクシングのランキング1位の中村篤史さんにも来ていただいております。よろしくお願ひいたします。

中村: はい。よろしくお願ひします。

釣部: じゃあまず、工藤さん、自己紹介をお願いします。

工藤: はい。音楽事務所やりながら、哲学の塾をやっています工藤でございます。よろしくお願ひします。

釣部: 中村さんお願ひします。

お知らせ

[万人の知恵CHANNEL【第9回】職場はOK!家で衝突!ちょっと許して...
～正しさと仲良きの選択～](#)

[万人の知恵CHANNEL【第8回】伝えているのに拡がらない？ 価値はどこから？ ～本質を伝えるには～](#)

[万人の知恵CHANNEL【第12回】倫理経営を考える 親の否定は自己否定
～親から受け継いだ個性を活かす～](#)

カテゴリー

[お知らせ](#)

[万人の知恵CHANNEL](#)

[出版・書籍紹介](#)

メニュー

[Home](#)

[会社概要](#)

[万代宝書房について](#)

[出版業界の今](#)

[書籍の種類選びについて](#)

[万代宝書房の方針と出版の基本形態](#)

[プライバシーポリシー](#)

[特定商取引法に基づく表記](#)

中村：新宿と千葉の方で、整体のサロンをやっています。運動指導とかで、健康・体のバランスなどを広める仕事をしています。よろしくお願いします。

釣部：あと、公開収録なので、お客さまが一杯来ております。ありがとうございます。
(拍手) 中村さんは、まだ、倫理法人会の方は、興味があるぐらいの所でね。

中村：そうです。はい。

釣部：来ていただいてありがとうございます。今日は、何かご質問があるということ
で。

中村：はい。

釣部：どんなご質問ですか？

中村：健康面、ヘルスケアのお話なのですけれども、体のバランスや姿勢のことです
ね。私は、整体のサロンとかをやっていますけれども、自分たちの業種の先生方も含め
て、やはり「体のバランスの大切さ」というのを、世の中に教えていかなきゃいけない
と思うのです。自分たちも大切さをよく意識してわかっていないといけないし、それを
周りの方々とかに伝えていかないといけないと思っているのですけれども、なかなか広
がらないのですよね。

釣部：で、どうやったら広がるか？

中村：はい。それが、どうしたら広がるかなというのを、ちょっとご相談したいのです
けれど、よろしいでしょうか？

釣部：抽象的ですけど？ (工藤さんに問いかける)

工藤：でも、バランスって大事ですよ。私はね、水泳部だったのですよ。ずっと水泳
やっていて、まあ、今は、ちょっとやめているのですけれど、大学のコーチもずっとや
っていて、コンディショニングの先生を雇いましてね、チームドクター的に入れていた
ことがあるのですよ。

それで、そのバランスが悪いと、パフォーマンスが出にくいと、競技生活をやっている
人は、大体わかるのですけれども。一般の人は、どこまでわかるかなあと思うのですけ
れどもね。例えば、水泳なんかだと、右手で掻いて、左手で掻いてと、まあ、同時に掻
くこともありますけれど、種目によってはね。

この左右のバランスが整っていないと、人間って弱い方に合わせるしかないのです。右
手が、100の力で掻いて、左手が70の力しか出なかったとしたら、絶対曲がるじゃないで
すか。だから、曲がらないために弱い方に合わせるのですよ。

でも、その人のポテンシャルから考えたら100の伸び代があるはずなのに、70のパフ
ォーマンスしか上がらないことがあるので...。それで、この理屈は僕、すごくよくわかっ
ていて、体のコンディションを整えるって、本当に「**バランスを整えていく**」というこ
とを、きちんとしないと、最大パフォーマンスというものは出ないというのが、私の思っ
ている所ですよ。

だから今日、お目にかかれてね、「同じ考えの人っているんだなあ」と思って...。これ
は、ビジネスマンにも、家庭人にも、全てにおいて言えることですよね。整っていない
と、欠けている所のマックスに合わせるしかない。

だから、「どこが痛い、ここが痛い」という事があるじゃないですか。私もしっかりも
う、おじいちゃんの歳なのでね、「膝が痛い」とか「腰が痛い」とかね、「肩が上がら
ない」とかある訳ですよ。そうすると、出来ない方に体を合わせるしかないですよ？

[ショッピングカート](#)

[お問い合わせ](#)

SNS



だから、それは、やはりパフォーマンスが落ちますよね。そういったことの大切さを教えていくというのは、大事でしょうね。「こんなものだ」と思って生きている人が多いのではないのかなと...

中村：全くその通りですね。

工藤：だから、「こんなもんじゃないんだよ」ということを教えてあげないと、わかってもらえないでしょうね。「あなたの最大パフォーマンスは、ここまで上がる余地があるはずなのですよ」と。「えーっ!？」と。こういうことを繰り返していくしかないんじゃないですかね。

中村：はい。やはりそういうことを知らないから、諦めている所はありますよね。

工藤：まあね、良く言うと受け入れているのでしょうかね。「こんなものだ」と思っていて、周りもそうですからね。加齢とともに体は不自由になっていくので、「そんなものだ」と思っているのだけでも、でも、実は、そうでもない所があって、整えるってすごく大事ですよ。

中村：はい。

釣部：中村さん、今も、トライアスロンをやったり？

中村：はい。

釣部：特にK1とかキックボクシングに出たり、究極に体を使う職業で...

中村：そうですね。かなり使っている方だと思います。

釣部：一般に（トレーニング）するには、そこまで使わないですよ。

中村：そうですね。

釣部：そうしたら、そこまで意識が上がらないというのも現実ですよ。

中村：そうですね。やはり使ってみて初めて「動かない」とか、「調子悪いな」と気付くのであって、やはり普段から、生活の中に動きがないと気付かないですよ。

釣部：中村さんのご質問は、どのレベルの方に、要は運動している方向け（に広めること）なのか、日常生活で、そこまで体を使ってない「腰が痛い」、「肩が」という方向けか、それも（含めて）バランスだということですか？

中村：そうです。バランスです。やはり、毎日、睡眠とかで回復しながら生きていく訳で、今、超高齢化社会と言って、すごく人生が伸びていますよね。そうすると、消耗だとか、回復ということについて、以前よりも意識をしていかないと、保てない。調子を保てない訳ですよ。

それが、いざ崩れた時に、「あ、まずい」となって、「皆さんどうしますか？」という所で、はっきりした解決策がない気がするのですけれど、いかがでしょうか？



釣部：バランスというのは、骨格のバランスのことなのですか？ どういうバランスをバランスとおっしゃっているのですか？

中村：色々なバランスがあると思うのですけれども、ここでは、やはり全体的なバランス、「姿勢」だとか、「骨格」というベースで考えると、イメージしやすいかなと思います。

釣部：で、そのことを中村さんは、大事だと思っているけれども、同業者にも、一般の方にも「姿勢が大事なのだよ」ということが、なかなか広がらないと。

中村：そうですね。一つは、当然（同業者も）お仕事だから、みんな一生懸命研究して、目の前の練習法で試しているとは思っているのですけれども...。それで、効果を上げて毎日感動しているはずなのでも、でも、その価値（バランスという価値）には気付いていないのではないかなと思うのですよね。

目の前で示していて、でも、周りのみんな（一般の患者含め）が良く知らないことに対して、そこにストレスを感じているかどうかという所、ストレスと言うのかな？知らないことを結局一から教えていく形になると思うのですよね、一般の方に。そこまで、教えて伝えられたら、その人の人生を変えられるというか、クオリティーの良い生活、より安心して過ごせるようになると思うのですよね。

釣部：でも、それが、広がらない？

中村：そうです。

釣部：じゃあ、ちょっと今の話を受けて。要は、「良いと本人は思っている」。でも、それが、「社会には広がらない」ということに対して、どういう努力があったら広がるのかなという観点で教えてください。

工藤：どうやったら広がるだろうね。まあ、整体だけではないと思うのだけれども、ビジネスモデルとして、ちょっと純粹倫理的事と離れるよ、商売の話をするけれど、ビジネスモデルとして、「通ってもらわないと収益にならない」という所から解脱しないことには、無理だよな。

例えば、ホームページとかね、Facebookページとか、LINE@とか、今みんな色々な物を使っているじゃないですか。ああいった（メディアの）リード文、頭のボンとトップに出てくる言葉に、「うちに来たら、もう二度と来なくて結構です！」みたいなことを書けるかという話だよな。

中村：なるほど。

工藤：例えば、整体にしても、マッサージにしても何にしてもそうですよ、民間療法としても。回数券みたい物を配っている時点で、これからの世の中、ビジネスモデルとして僕は、きついと思っているのですよ。

だって、「うちに来るということは、治らないよ」と言っているように、僕には思えるのですよ。「うちに一回来てもらったら、生き方とか、生活の仕方とか、それこそ、心の持ち様まで、全部一瞬でガチャッと変えるから、もう二度とかからなくていいですよ！」と言って、「初めまして、もう二度と会うことないでしょう」くらいのことが出来ない、これから消費者は、どんどん賢くなってきますからね。

というところだと思いますよ。なんでも、逆説的に見ると面白くて、「通ってもらおう」ということで、仕事が成り立つということではなくて、「一回来てもらったら、もうそれで終わり」というビジネスの形に出来たとしたら、違う展開が待っているよね。

同じお客さんからは、もう仕事にはならないけれども、それが口コミで広がって行って、幸いなことに日本は人口が多いので、1億3千万人ぐらいいるので、まあ、客層に困ることはないはずなのですよ、本当は。

だからオリエントランドのディズニーランドがね、リピーターを通わせて、ああいうビジネスモデルが昭和の頃からすごく蔓延したというのもあるのですけれど、通わせないで大丈夫と。

例えば、誠実に来てもらって、2週間すると、「また、あの先生の所で診てもらわなきゃ！」と、（施術を）やってもらった直後は、楽になるのだけれど、また、悪くなるじゃない。これですっと回していけば、「あの先生にかかるとその瞬間は楽になる」と口コミも広まると。仕事としては、成り立つよね？

だけど、今おっしゃってくれたような、「**使命感**みたいな、「**志**」みたいなことは、**満たせないのですよ**、広まらないから。お客さんは来るけれども、世間様に（伝えたい感動や使命、メッセージは）広まっていけないじゃない。例えば、姿勢一つとっても、「あなたの姿勢の取り方が悪いから、こうなのですよ。だから、姿勢を正してくださいね」と言われて、本当に正す人と、そうは言っても、「はい。わかりました！」とか返事して一歩出た瞬間に元に戻る人がいる訳じゃないですか。言われた通りに実践出来る人と、その場だけは、わかった顔をしていて、やらない人。これは、回復に違いが出てくるのは道理でしょ。

中村：そうですね。

工藤：だから、そこら辺の所までひっくるめて厳しく指導出来るかだよな。

中村：そうですね。

工藤：例えば、2週間後に来てくれた時にね、「この間確か、「日常生活で姿勢に気を付けてください」と申し上げたはずなのですけれどね？やっていたでしょ？」と言えるかどうかだよな。そうすると、「やはり、そこかい！」みたいな所がわかって、そこは、**啓蒙活動**だよな、そうなるよね。

中村：確かに、確かに。おっしゃる通りで、本当に「**本質**」ですよ、そこは。まずは、生活、姿勢だとか、自分の体質自体を変えてしまう。本質的な部分を変えてしまうというのは、やはり、その人が運動したりだとか、酒量を減らしたりだとか、そういう所からになってしまうのですけれど、でも、そもそも、それが必要なことですよな。

そこまで、やはりアドバイスしないといけないし、おっしゃる通り、「良くなって、もう来ないでください」と言えたら、本当に一番良くて、そうなることで、「**本当の価値**」が出てくる、「**必要とされる**」、「**本当にあの人の言った通りだな**」となると思うのですよな。それを目指していかなきゃいけないと思っています。

テクニック論では出来ない、 普（あまね）く及ぼすこと。

釣部：その「啓蒙」、言い方を変えると「普及」について…。僕まあ、お仕事上でも色々なお付き合いをすると、みんなが悩んでいることは、「どうやって自分の良いと思うものを広めていくか？」という所です。僕は、今回1年間、豊島区倫理法人会の会長やらしてもらって、「正しいことを伝えれば広がる」と思っていたのですよ。特に前半は。それが、違うとわかったのですよ。

中村：もう、わかったのですか？

釣部：わかりましたね、途中で。いろいろとトラブルが起きたから…。「正しい」と反発する人が出てくるのですよ。でもね、「楽しい」ことは、反発しないですよ。で、「楽しい」にも色々なレベルがあって、英語で言うと、例えば、interestingとか、funnyとかも楽しい、でもinterestingとfunnyは違う。difficultという中にも「楽しい」があるのですよね、一定レベルになると。難しいから楽しいのですよ。簡単なことは、面白くない。要は数学の難しい問題にチャレンジしたいみたいな。

工藤：チャレンジングな楽しさね。

中村：easyは駄目なのですね。

釣部：easyは、そういう人にとっては、楽しくないのですよ。でも、違うレベルだとeasyが楽しいのですよ。

工藤：わかります、わかります。

釣部：だから、「それぞれに「楽しさ」というのは、違うんだな」ということに気付いて、じゃあ、「倫理法人会としての「楽しさ」は何かな？」というのを、今追求中なのですけど…。「正しさ」は当然。当たり前ですよ。でも、「楽しさ」は、僕はなかったです。

僕は、だって追及してきた方だから、体育会系で。とにかく「勝ちたい！勝ちたい！苦しい練習を耐えていた方」みたいな。ね？（テニスで）100本ノーミスとかやっていた方ですから、2時間とかでもね。

この炎天下に打っていましたよ、テニスのボールを。バカですよ、今考えると。「これは勝つんだ！」みたいな感じでやっていたからね。「ここで水飲むかっ！」みたいな、バカなことをやっていたのですよね。



工藤：でも、嫌いじゃないですよ、私もそういうの。

釣部：でも、僕は、（気持ち）持つのですけれど、持たないのですよ。

工藤：ついてこれない人いるのですよね？

釣部：みんな。

中村：なるほど。

釣部：「どこにフォーカスを合わせるか！」チャンピオンはそれで良いのですよね、狙う方は。中村さん、「どこにフォーカスしているか」ということだと、やはり中村さん真面目だから...

自身もだって、キックボクシングやったり、ムエタイやったりとか痛いじゃないですか。僕は痛いのが駄目なのですよ。痛いのは大っ嫌い。だって一杯殴られている訳でしょ？

中村：殴られているというか、蹴られているという...

釣部：その中で体を壊しながら「バランス」というのが結論として出た訳ですよね。

中村：そうですね。

釣部：だから、わかっているのですよね。だって、バランス壊すのが仕事ですもんね。どうやって対戦相手のバランス壊すかで、勝つ訳ですよね？

中村：そうですね。

釣部：バランス壊した者が勝つのですよね？

中村：崩しっこですから。

釣部：崩しっこですよ。だから、「バランス」なんだ...

じゃあ、（格闘家でない）一般の人がというと、崩されていないからわからないですよね。

僕は「楽しさ」なのですよ。

中村：そう考えると、やはりボクシングみたいな大変なことも、楽しかったから続いていたのですよね。

釣部：たぶん...

中村：たぶん、ちょっと強引かな？



釣部：でも、楽しさって。

工藤：大事ですよ。

釣部：「正しさ」よりも「楽しさ」というのがね。最近、豊島区倫理法人会のキャッチコピーにしているのですけれども。

工藤：正しいのは、息苦しくなりますからね。正しくなくて良いということではないのだけれど、正しさが一番になると、面倒くさくなるよね。正しさ同士がぶつかるからケンカになる訳でね。ケンカしている者同士って「自分が絶対正しい、お前が間違ってる」と思ってケンカをしているでしょ。

中村：確かに。

工藤：お互いにね。お互いが楽しめたら、考え方は違うけれど、まあ、「楽しいね！」でいいじゃん。ね？

釣部：僕、工藤さんがいつもおっしゃる「普及」というお話をちょっと。「普（あまね）く及ぼす」ということと、会の入会者数とか、お客さんを増やすということとの違い、ちょっとそれをお話いただければ、何かヒントになるかなと思うのですけれども。

工藤：やはり本質をとらまえる人を増やすことだよ。うん。例えば、「お客さんにする」ということ自体は、世の中に営業本って一杯出ているじゃないですか。ああいうのがっちり勉強して、ロールプレイングとかをやって、お客さんに「うん」と言わせるテクニックを身に着ければ、誰でもおそらく中か上ぐらいの成果は上がると思うのですよ。

それをやるのは良いのだけれども、でも、それって絶対に限界が来て、やはり、本質をとらまえていないと難しいよね。だから、（中村さんが）おっしゃっていることというのは「本質をとらまえている」ので、大筋では合っていると思うのですよね。

それをどれだけ及ぼしていくかということ。具体的なアクションでしょうね、具体的なアクション。「どうしようかな？」と、悶々としていても何も変わらないので、それを普（あまね）く及ぼす為に、何をするかってね。

例えば、ホームページを変えてみるのもいいし、Facebookをいじってみるのもいいし、LINEとかも活用するのもいいし、ブログを書いて、何かとリンクを貼るのもいいし、やりようはいくらでもあるじゃないですか。今特にITがすごくコストをかけないで出来る時代なので。

中村：何でも出来ますしね。

工藤：例えば、YouTubeなんかもね、この番組もそうだけれど、うまく使えば、もうほとんどコストをかけないで、自分の想いを発信出来る訳じゃないですか。

これも参考になるかどうかは、わからないけれど、もし、やるのであれば、僕だったらどうするかというと、やはりちょっと切り口変えますよね。「つかみ」だよ。えっ！」と思わせないと。最初の一言目で。だから、整体であればね、「二度と来たくなくなる整体屋、何の誰兵衛です」と言ってしまうとかね。

中村：なるほど、なるほど。

工藤：「どういうこと？」と思うじゃない？

中村：うん。

工藤：それで、その後に本質の話。「多くの整体というのは、通うものだと思っているけれども、そうじゃないのですよ」と言ってね、「通えば整体師は飯が食えますけれども、そこじゃないでしょ」とね。「そういう物じゃないのですよ」と。「うちは、生き

方とか、生活の在り方とか、心の在り様まで、ご指導させていただきます！」ということ言えば、「何物だ、こいつ？」となるじゃないですか。

中村：なるほど。

工藤：だから、最初のつかみね。Facebookの一行目にそんな言葉、僕だったら入れるよね。「二度と通いたくなくなる整体師。」面白いじゃない。

中村：うーん。確かに。

工藤：「何事か？」と思わせる。そうすると、二行目・三行目を読んでもしょう。

中村：はい。

工藤：その時に、「ああ、こういう切り口の人がいるんだ、なるほどな」と。で、そう思っていた人が、たまたま体調が悪くなって、たまたま、「あ、この辺にあるって聞いていたな」と、通りがかった所で飛び込んでしまうということもあるでしょ。

中村：なるほど。

工藤：だから、それをやり続けることだよ。

釣部：あとやはり、ご自身が究極のファイターじゃないですか。「壊した人」ですよ。この間、聞いたら「あの当時に、格闘家の僕に、トレーナーの僕がいたら、もっと強かった」と言っていましたよね。

自分は、ボロボロで、そこから勉強したのだけれど、あの当時に、自分に自分はいなかったとおっしゃったので、「これ、本物だな」と思ったのですよね。

工藤：そうそう、そうですね。

釣部：それって一つの武器かな。

工藤：武器ですね。

釣部：究極に「壊した」という。

工藤：そうですね。

釣部：だから、自分をブランドにされて。

工藤：うん。面白いね。

釣部：でも、なかなか、「あの時に、今の僕がいたら、もっと強かった」というのも、すごいと思うのですよね。そこまで、勉強と実践されて。

中村：体が万全じゃないと苦しいのですよね。苦しんできて、（だから）そういう方に活路を見出せるような環境を与えたいというのは、夢ですね。

釣部：トライアスロンもやっているのですよね？

中村：はい。

釣部：4km！4 km泳いで、150 km、バイク？

中村：アイアンマンだったら、それぐらいやると思いますね。

釣部：最後は42.195 kmみたいな。

中村：はい。自分たちは、オリンピックディスタンスで、そこまではやらないです。

釣部：オリンピックはもっと短い？

中村：はい。オリンピック用は、もうちょっと短い。コンパクトになっています。

釣部：それを全部やろうと思う気持ちが、僕は理解できない。

中村：忙しいですね、バイクに乗ったりとか。

工藤：着替えの時間までタイムに入るのですよね。

中村：そうなのです、走りながら着替えるという。

釣部：そこまで体を追及されているから、その何十分の一でも、日常生活の中で我々がやればね、多分痛い所がなくなるという想いになって、「なんで広がらないんだよ？みんな！」というのが、ジレンマですね。

中村：運動すると、やはりその場で大変だったり、動けなくなったりとかなのですけれども、（反して）普通に暮らしていると、じわじわと歳をとって来ないとわからないじゃないですか、体の調子。それを「何とかして気付いてもらえないかな？」と...。気付いた時には、「どうする？どうする？」と、「どこ行きゃいいんだ？」となりますよね。それを最初から知っていたら良いのじゃないかなということですね。

釣部：じゃあ、YouTubeのコメントに、お店の宣伝とか入れてもらって、そういう風に悩んでいる方は、中村先生の所に行けば、自分で自分をセルフケアする方法も教えていただけると。あと、「バランス忍者」という物をやっていますか？

中村：「バランス忍者」をやっています。

釣部：ね？

中村：それこそ、「インパクトがないと駄目だな」というので...。日本のそういう技術というのは、すごく高まっていますから、やはり「世界に誇れるものだ」と思うので、「日本発信の良いブランドを作りたいな」と思ったのもありました。そこで、「忍者」という名前を。

釣部：もう世界を見ているのですよね？

中村：はい。世界に向けて日本からスタート出来ないかなと思って、スタートアップをしています。

釣部：時間となりましたので、ちょっと話の途中だと思うのですがけれど、是非、倫理法人会に入られて、一緒にこの倫理経営^{※1}をベースに世界に「バランス忍者」を広げて、健康になればと思います。今日は、どうもありがとうございました。

中村：はい。ありがとうございます。

工藤：ありがとうございます。

【用語解説】※1倫理経営とは【経】容易には変えない、動かないタテ軸を求め、それに根ざすこと。タテ軸とは「道」とか「理」、すなわち時代が変化しても変わらない原理・原則、あるいは経営の理念や基本方針を指す。迷って方向を失った時に戻るべき、経営の原点でもある

【営】現実の状況に対して、どのようにしたら事業や物事がうまくいくのかの方策を考え実行すること。つまり、テクニックとか技術・技法は「営」に属する。

豊島区倫理法人会の情報は[こちら](#)

共有:



いいね:

読み込み中...

タグ: [あまねく及ぼす](#), [キャッチコピー](#), [バランス忍者](#), [万代宝書房](#), [中村篤史](#), [体のバランス](#), [啓蒙活動](#), [壊すこと](#), [姿勢](#), [工藤直彦](#), [広める](#), [普及の仕方](#), [東京都豊島区倫理法人会](#), [正しさと楽しさ](#), [気づき](#), [釣部人裕](#)

[PREVIOUS](#)

[NEXT](#)

万人の知恵CHANNEL【第12回】倫理経営を考える 親の否定は自己否定～親から受け継いだ個性を活かす～

万人の知恵CHANNEL【第9回】職場はOK！家で衝突！ちょっと許して...～正しさと仲良きの選択～

メニュー

[Home](#)

[会社概要](#)

[万代宝書房について](#)

[出版業界の今](#)

[書籍の種類選びについて](#)

[万代宝書房の方針と出版の基本形態](#)

[プライバシーポリシー](#)

[特定商取引法に基づく表記](#)

[ショッピングカート](#)

[お問い合わせ](#)

カテゴリー

[お知らせ](#)

[万人の知恵CHANNEL](#)

[出版・書籍紹介](#)

Copyright 2019 Bandaiho.com