



棚橋弘至、社長になる

プレジデントエースが描く

新日本プロレスの未来

棚橋弘至

プロレス低迷期からのV字回復を実現し、社長になったエースが語る

プロレスにも
ビジネスにも効く
逆転の経営戦略!

オーナー

木谷高明との
特別対談

収録!

棚橋弘至、社長になる
プレジデントエースが描く新日本プロレスの未来

棚橋弘至



338



SEIKAISHA
SHINSHO

はじめに

100年に一人の逸材、19年ぶりの選手兼社長になる

僕、たなはしひろし棚橋弘至は1976年、岐阜県大垣市に生まれた。アントニオ猪木いのきさんの大ファンだった父は、新日本プロレスの創設者である猪木さんの本名、猪木寛至かんじから一字をいただいて僕を「弘至」と名付けた。生まれた時から既に、新日本プロレスと縁のある人生だった。

中学高校と野球に取り組んだ後、立命館大学の法学部に進学した僕はプロレス同好会へ入会し、大学在学中から新日本プロレスの入門テストを受け続け、大学3年

生の時に3度目の入門テストで念願の合格を遂げた。大学卒業後の1999年、新日本プロレスに入門した。立命館大学プロレス同好会出身の最初のプロレスラーだった。

2006年には団体の頂点であるIWGPヘビー級王座を獲得し、2019年には同王座の最多戴冠たいかん記録を達成した。そして2023年には第11代の新日本プロレスリング株式会社代表取締役社長に就任し、選手として、そして社長としてプロレスのために日々奮闘している。

新日本プロレスにおいて、現役選手が社長を務めることは伝統でありながら最近では異例のことだ。創業者であり初代社長のアントニオ猪木さんは選手と社長の二足のわらじを履いていたけど、近年では藤波辰爾ふじなみたつみさんを最後に19年にわたって現役選手は社長になっていなかった。

そんな時代に、19年ぶりに選手兼社長になったのが僕、棚橋弘至だ。現役選手としてリングに立つからこそ現場の肌感覚を経営に取り入れることができる一方で、

選手兼社長ならではの、僕にしかない悩みもある。

そんな「社長・棚橋弘至」がいかにして誕生し、何を考え、どのような夢を持っているのかを、この本で皆さんにお伝えしたい。

社長就任へのオファーは突然だった。

新日本プロレスの親会社であるブシロード代表取締役の木谷高明きだいたかあきオーナーから社長に関する打診を伝えられたのは2023年の11月。翌12月には臨時株主総会・取締役会で社長就任が正式決定され、僕は現役選手のまま第11代社長に就くことになった。

最初是一本の電話だった。木谷オーナーからだ。

「ちよつとご飯に行きませんか？」

違和感があった。

木谷オーナーからの食事のお誘い自体、普段から頻繁にあるわけではない。にも

かかわらず、本当に急なお誘いであった。

もちろんどんな美味しいものが食べられるんだろうという気持ちもあったのだけ
ど、それ以上に電話をいただいた段階で、これは何かあると感じずにはいられな
った。

向かった先は銀座の和食屋さん。

僕は常にポジティブだ。だから最初は何か美味しいものを食べてラッキー、くら
いの感覚でお店に足を踏み入れたのを覚えている。

店に入ると通された先には木谷オーナーただ一人。

そう、僕とオーナーとただ二人だけの空間だった。

そして顔を見合わせた瞬間、まるで機先を制するかのよう最初に切り出された。

「12月から社長をやっていただけませんか」

僕は返答に迷い、木谷オーナーの目を見ながら一つの回答を口にした。

「ちよっと考えさせてください」

月並みな言葉ではあるけど、それは僕の正直な考えだった。

もちろん社長という役職をこれまで全く意識していなかったわけではない。

I W G P ヘビー級王座にガンガン絡んでいた2015年頃の段階から、僕はいずれ自分がこの新日本プロレスの社長になると宣言してきた。

それゆえに、木谷オーナーの提案はまさに願ったりかなったりではあった。

だけど僕は即答できなかつた。

なぜなら僕が現役プロレスラーだったからだ。

僕は自分がI W G P 世界ヘビー級王座、つまり一番のベルトを目指さなくなつた時が、現役を引退するタイミングだと思つていた。

だからまず僕は、社長業務を行いながら一番のベルトを目指すことができるかどうか、自分に問いかけた。

僕は疲れたことがない。

だから体力的には一番のベルトを目指しながら、社長との二刀流を続けることは

絶対にできる。

「そう、すぐに確信できた。

だが体力では乗り越えることができない問題がある。

それが時間だ。」

レスラーを100%行うと同時に社長業を100%行うことは体力的に可能でも、一日が48時間ではない限り、互いが重なり合い不可能となる部分が出てくる。

僕はその場で思考を巡らせ、木谷オーナーとの食事会が終わる前に、一つの条件とともに自らの決意を口にした。

「お引き受けさせていただきます。そしてあと2年、現役を頑張りたいのでよろしくお願いいたします」

こうして、社長・棚橋弘至としての人生がスタートした。

目次

はじめに 100年に一人の逸材、19年ぶりの選手兼社長になる 3

第1章 社長就任まで 17

引退期日 18

棚橋が社長を託された理由 21

三つの公約 23

社長・棚橋弘至から見える新日本プロレスの現在地

プロレス人気のW字回復 34

プロレスのファン層 36

棚橋以前と以後 37

オカダの退団 43

新日本所属選手からの視線 46

社長として見た今の新日本レスラーたち 48

社長棚橋から見たレスラー棚橋 51

プロレス団体の経営 53

経営者としてのお手本 56

グローバルとアジア進出 57

現役レスラーとしての目標 61

第3章

現役レスラー社長の日常

65

社長就任後の生活 66

社長のトレーニング 67

社長として講演会に臨む 71

他業界の経営者との交流 74

社長就任後のマット上の変化 77

事務方とレスラーとの橋渡し 79

落ち込んだ社員の励まし方 82

第4章

これからの新日本プロレスが目指すもの

97

棚橋流マネジメント術 85

僕は王道を目指す 90

プロレス人生と引退後 92

新日本プロレスの収入源 98

アパレルの拡充 101

プロモーションに力を入れる 107

ファンとの距離について 111

10の指針 113

若手の抜擢と新人の発掘 114

ベルト価値の向上 118

スターダム・AEWとの関係強化 121

大会観戦をより楽しんでいただくために 128

第5章

新日本プロレスの社長とオーナーが考える

プロレスの未来 木谷高明×棚橋弘至 133

社長就任後の歩みを振り返る 134

ブシロードグループ傘下での12年 138

今を暗黒時代と比べてはいけない 144

なぜ棚橋を社長指名したのか 149

これからのインバウンド戦略 155

海外進出と若手育成 158

棚橋から見た木谷オーナーのすごさ

今の新日本プロレスに足りないもの

お互いに相手に求めること

163

174

攝影 村田克己

第1章
社長就任まで



引退期日

「棚橋のゴールを決めました！」

それは2024年10月14日、僕のデビュー25周年記念試合後のマイクで発した言葉。

2026年1月4日を引退の日と定め、僕はファンの皆さんにその決意を告げた。社長就任から約2年、そしてデビュー25周年記念試合での引退発表から1年と2ヶ月後に引退する。

それが僕が導き出した期間だった。

引退に関しては、社長に就任を打診された時に自ら決断した。

ただもし仮に、木谷オーナーから社長就任の提示がなかったとしたら、僕は間違いなく引退を考えていなかったと思う。

なぜなら僕はまだ、現在の新日本プロレスの最高峰のベルトであるIWGP世界ヘビー級王座を一度も戴冠していないからだ。

もちろんIWGPインターコンチネンタル王座と統一される前の、IWGPヘビー級王座は、最多戴冠記録である8回戴冠することができた。

しかしながら新たな団体最高のベルトを、僕はまだ手にすることができていない。だからこそもう一度コンディションを整えて、IWGP世界ヘビー級王座を取る。そんな気持ちで常に持ち続けていたからこそ、これまで具体的に自らの引退時期を考えてはいなかった。

ただ社長を引き受ける以上、自分が持てる時間と力を100%を捧げる決意をする必要があった。

そこには決して疲れない体力だけでは、超えることのできない時間の壁が存在した。

そして同時に、これまでレスラー棚橋を応援してきてくださった方に、レスラー

としての自分の姿をお見せした上で、「ありがとう」と言って回りたい。

だからこそ引退日はリング上で発表してから1年2ヶ月後と定めた。

そして残り時間を区切ったからこそ、全力でレスラーとして引退まで上を目指し、多くの選手と闘っていききたいと考えている。

実際、うれしいことに僕が引退期日を発表してから多くのレスラーが、僕と闘いたいと名乗りを上げてくれた。

叶うことならまず所属選手全員と闘いたいと思っているけれど、残された時間から現実的に全員と闘うことは難しいことも事実だ。

だから手を挙げてくれた中でも、特に海野翔うみのしょうた太や辻陽太つじようたたちの若い世代の子たちと闘っていきたいと思っている。

思えば僕が新日本プロレスに入門した時には、既に猪木さんは引退されていて、また猪木さんに限らずとも闘いたくても闘えなかった先輩方はたくさんいらっしやった。

だからできることなら、棚橋と闘いたいという若い選手とはなるべく闘いたい。そしてもう一人だけ……そう、もう一人だけ僕には闘いたい相手がいる。それは胸に秘めておこう。

棚橋が社長を託された理由

プロレス会社にとって、社長人事は通常の会社とはやや異なる意味合いを持つ。ゲームやアニメなどのファンを持つエンターテインメント会社において、社長人事をファンの方々が気にする機会はそれほど多くないだろう。だが少なくないプロレスファンはレスラー社長であろうとも、そして背広組の社長であろうとも、その経歴や人柄なども含めて興味を持つてくれる。

これは新日本プロレスがこれまで何度も経営危機に陥ったことが一つの原因かも

しれない。つまりファンの方も経営者視線を自然と持つてくださっていて、自分だったらこう経営するとかえたり、レスラーへのアプローチなどもそれぞれの理想とするものを考えてくださったりしていると思う。

これはなぜか。リング上の対立構造などに会社というものが関わり、時として反体制派のチームからは耳が痛い会社批判が発せられる、プロレス独自の文化構造と切り離せない。つまり経営と現場のレスラーがある意味地続きとなっていて、ファンの方はそこを切り離しておらず、どこか株主のような視点で見られる特殊構造の世界なのかもしれない。

だからこそ僕が、明るい空気感を作り出せる経営者として木谷オーナーから求められた側面も大きいだろう。

新日本プロレスの親会社がユークスさんからブシロードグループへと移り12年。

干支えとが一周する期間を経て、コロナ禍もあり一度停滞してしまった新日本プロレスの空気を変えたいと木谷オーナーは思われていたそうだ。

その適任者は誰かと考えた中で、やはり明るい人がいいと考えた上で棚橋の名前が浮かんだと伝えられた。

その意味では僕はまさに最適な人材だと思っている。

疲れない、落ち込まない、諦め^{あきら}めない。

この三つを僕は逸材三原則と呼んでいるが、この三要素を兼ね備えた僕が新たな決意とともに新日本プロレスの空気をより明るいものに変えていきたいと思う。

三つの公約

僕は社長就任会見において三つの公約を掲げた。

これは社長就任が決まってから、改めて自分は新日本プロレスをどうしていきたいのかを冷静に考え直した上で作り上げた公約だ。

そんな一つ目の公約は「東京ドーム大会を超満員にする」こと。

これは社長になる前から、僕がずっと抱いていた目標でもある。やはり超満員となった東京ドームのお客様の視線を浴びながら、リングに向かう花道を歩くのはまさにプロレスラーにとって誉れほまでもある。

かつての新日本プロレスには、まさに超満員の東京ドームが存在し、多くの名選手たちが花道をリングに向かって歩いてきた。だからそれを、今いる選手にも経験してほしい。この経験は絶対にその後のレスラー人生に大きな影響を与えるし、何より超満員で盛り上がった東京ドーム大会は間違いなくファンの皆様の記憶の中にも楽しい記憶、良い記憶として残っていくに違いないからだ。

2023年と比べ、僕が社長に就任したばかりの2024年はしっかりと東京ドームのお客様を増やすことができた。ただ、これで満足することなく、できる限り近い将来に必ず東京ドームを超満員にするところまで僕は持っていきたいと思っている。

次に二つ目の公約は「地方でのタイトルマッチをどんどん増やしていく」こと。

現在、新日本プロレスは国内で年間約150大会。それに海外での大会が加わるわけだが、かつては年250大会くらいやっていた時代も存在した。内訳はもちろん関東圏と大阪が多くはなるのだけど、地方大会での動員数はまだまだ厳しい部分もある。

地方会場でコンスタントに1000人来てくれたら、地方の中核都市では5000人を目指していける、そして地方中核都市で1万人を目指せるようになれば、東京ドームの超満員が見えてくるというのが僕の肌感覚だ。この肌感覚は2000年代の新日本プロレスが苦しい状況にあった時代に、新日本の営業の皆さんとプロモーション活動をたくさんやらせていただきながら養ったもの。地方の大会で200人から300人くらいの状況を、まず500人を入れることを目指そう、そして500人を達成したら次は1000人……そんな形で僕は2006年から3年ほどの間、レスラーとしてただ一人プロモーションに参加し続けてきた。2009年くら

いからプロモーションを真壁刀義選手が手伝ってくださるようになり、今では新日本プロレスに所属する多くのレスラーが協力してくれるようになっていいる。

こうして実際に地方に足を運んでプロモーションをさせていただくと、はつきりと手応えを感じられることが多い。

プロモーションでお会いしたり、訪れさせていただいた場所からは、本当にたくさんの方が会場に足を運んでくださる。

さらにそれは一度限りではなく、中には何年経っても僕のことを覚えていてくださって、毎年地方大会に足を運んでくださるようになる方も少なくない。

これは間違いなく今の新日本プロレスと僕の大きな財産になっている。

だからこそ、地方で喜んでもらえるカードを提供することが大事だと僕は考えている。

それにタイトルマッチを開催することで、新日本プロレスの大会に毎年足を運んでくださっている方が、周りのプロレス初心者の方を誘いやすいのではないかと思

っている。

「タイトルマッチがあるから新日本プロレスを見に行こうよ」

誘い方はいろいろだと思うけど、そんなふうに言っていただけのように、都市部の大会場だけではなく地方でもいろんな工夫をしていきたいと思っている。

実際、矢野通やのとおる選手が観光大使を務めている北海道の登のぼりべつ別などでも、僕自身が所
有していたNEVER無差別級6人タッグ王座をメインイベントで開催することが
できた。

もちろん北海道だけではなく、九州、四国、中国、東北と少し大きな括くりでは各
地でタイトルマッチの数を増やすことができてきている。

だからこの方針は堅持しながら、地方大会をさらに盛り上げていきたい。

そしてこの地方大会活性化という目標は、最初の目標である東京ドーム大会を満
員にすることにもつながっている。日本全国でプロレスファンの熱量を高めること
で、初めて東京ドームを満員にすることができるとははずだ。だからこそ、地方大会の

一つ一つを改めて大事にしていきたい。

そして三つ目となる公約は「スポンサー様とのパートナーシップを強化する」こと。ここ数年、新日本プロレスは吉野家さんやミツカンさん、理研ビタミンさんなど多くの有名な企業様にスポンサードしていただいているけど、これは同時にプロレスに対する社会的信用にもつながると感じている。

実際に2025年の東京ドーム大会に関しては、JR東海さんが冠スポンサーとして応援してくださり、12月から1月末日まで2ヶ月間、東海道新幹線の車内放送で、新日本プロレスのクイズや東京ドーム大会の宣伝を流していただいた。

JR東海さんといえば、かつて世界的に有名なカート・アングル選手に勝った試合後に、「俺の成長は光より速い」と口にしたことを思い出す。

あの言葉を放った瞬間、僕とノーリアクションのマスコミ陣の間に温度差が生まれ、その空気を察した僕はもう少し何か言わなければと思い、つい「むしろ光だ！」と締め言葉をつなげてしまった。

言い切る形で言葉を終えることができ、完璧だと思ったのだが、冷静に考えれば光より速いと言っているのに、むしろ光だと言ってしまうと逆に遅くなっている……あとで頭を抱えることとなった記憶が思わず蘇ってきたけど、改めてJR東海さんをはじめとした多くの有名企業様のスポンサーは本当にありがたいと思っている。

かつてのようなイメージはないにしろ、やはり過去にさまざまな興行会社で、完全に白とは言えないプロモーターが活動していた時代もあった。だからこそ今の新日本プロレスはきちんとした上場企業の傘下として、クリーンで信頼ある会社だということ、多くのスポンサー会社さんが認めてくださっていることは非常にうれしく、ありがたい。

もともとスポンサーはただ信用のためにしていただくのではなく、スポンサードしていただく以上、僕たちもスポンサー会社さんのことを積極的に発信していく必要がある。

そして、これはプロレス団体の得意とする部分だとも思っている。それはプロレ

スラーそれぞれが、スポンサーさんの商品などを個人的に世間に発信することができるからだ。選手からの発信量に関しては、プロレスは他のプロスポーツ以上に発信していると思う。

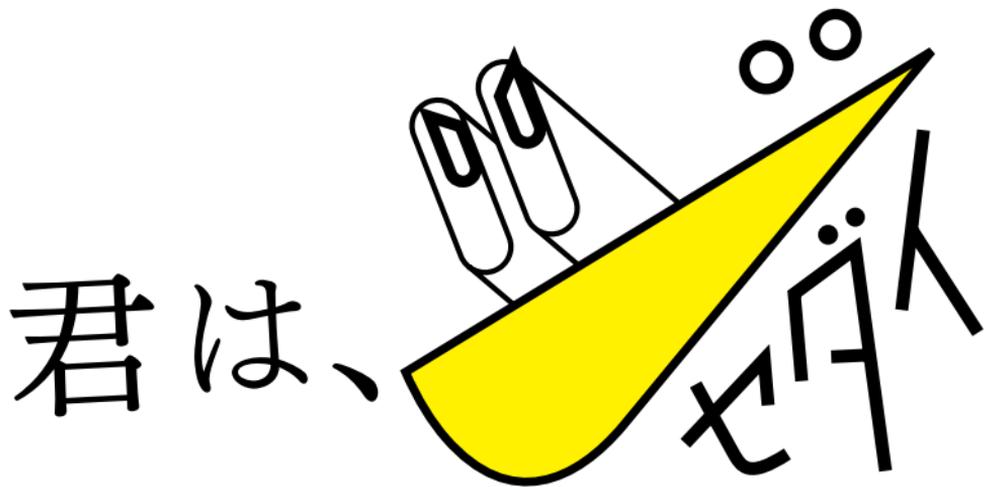
このような選手とスポンサーとの関係を考える上では、アメリカでメジャーリーグを視察した時の経験が非常に大きい。ドジャースのグッズ売り場に足を運んだ僕は、そこにあらゆるスポーツメーカーが協賛するドジャースグッズがあることに驚いた。

日本だと一社提供の分野なども多いけど、新日本プロレスに関してはユニットや選手ごとにスポンサーが変わってもいいという発見があり、実際前述したミツカンさんと理研ビタミンさん両社のスポンサードが実現している。

プロレスファンはプロレスに関わってくれた企業さんに対し、プロレスラー同様に感謝の気持ちを持ってくれる傾向があり、だからこそ団体と同時にスポンサードしてくださった企業さんのことも推そうとしてくださるようだ。その意味でも新日

本プロレスとしても、スポンサード企業様としてもお互いにとってプラスとなる関係性を強化していくことを目指していきたい。

この三つの公約を掲げて、僕は新日本プロレス社長に就任した。



君は、

ジセダイ

何と闘うか？

<https://ji-sedai.jp>

「ジセダイ」は、20代以下の若者に向けた、**行動機会提案サイト**です。読む→考える→行動する。このサイクルを、困難な時代にあっても前向きに自分の人生を切り開いていこうとする次世代の人間に向けて提供し続けます。

メインコンテンツ

ジセダイイベント

著者に会える、同世代と話せるイベントを毎月開催中！ 行動機会提案サイトの真骨頂です！

ジセダイ総研

若手専門家による、事実に基いた、論点の明確な読み物を。「議論の始点」を供給するシンクタンク設立！

星海社新書試し読み

既刊・新刊を含む、すべての星海社新書が試し読み可能！

マーカー部分をクリックして、「ジセダイ」をチェック!!!

行動せよ!!!