

テニススクールの原点を考える

2011.12.1 アトリエとがし 富樫 亮

最近テニススクールについて考えさせられることが多い。今年は例年より多くの困難を経てきたせいだろうか。テニススクールそのものが本当にこれでよいのだろうか。私たちはお客様に何を提供し何を買っていただいているのだろうか。そして世の中に本当に必要とされているのだろうか。等など多くのことで悩みながらコートに立ち、コートの外で悩んでいる日々を過ごしている。

この国のテニススクールの歴史も 40 年近くになるが、基本的な商品は変化していない。基本が変化しないのが当たり前ののだが、内容は大きく変わってきている。

個人的には「伝統」：トラディショナルとは良きものを継続しながら新しいものを吸収していくものと考えているが、テニススクールが会員制テニスクラブから独り歩きし始めてから独自の発展を歩んできたことは事実である。そしてお客様のニーズに合わせ変化してきたことは確かだが、本当の意味での喜ばれる賞品は未だできていない感がある。すなわち「本当の商品」「我々が売っている商品」とはなんだろうか。あらためて考えてみたい。

昭和 50 年代、第二次テニスブームと呼ばれた時代に多くの会員制テニスクラブが全国にオープンし、会員の予備軍としてスクールが開設されたことは周知の通り。クラブの収入源は、入会金、保証金、月会費が最も大きな柱で、次にラケットやシューズ等の用具販売があり、スクールは 3 つめの柱となっていた。

会員システムはゴルフコースの会員を真似て法人会員を除けば全日会員と平日会員の二種に分かれ、それぞれのプレイする権利を持っていた。

スクール受講生は週に一度、一回のレッスン受講することでテニス技術の向上と更なるプレイを楽しむことへの興味を抱いたお客様は会員への道をたどった人もいる。しかしほとんどの週一プレーヤーは「どうせ週に一度しかプレイしないのだからスクールで十分」との考えからスクールに留まり、クラブのレンタルコートや公営コートを利用することでプレイを楽しんでいた時代。全国リゾートやの市町村に次々にテニスコートが造営され、多くの新米テニスファンが、気のあった仲間とプレイを楽しみ、多くの出会いと多くの喜びを分かち合った。

テニスの出会いで結婚した人も多かった。趣味と社交と健康を求め多くのテニスファンが誕生した。そしてテニスは時代を代表する“ファッション”となった。当時のテニス人口は 1000 万人を越え、テニス施設も 3000 ケ所を越えていた。

彼らを夢中にさせたものは何だったのか。テレビで放映されるウインブルドン大会をはじめとする世界レベルへの憧れだったのか、或いは数々の感動を発信するトッププレーヤーが着用する機能美のファッションだったのか、それとも純粹にプレーそのものの楽しさ

だったのか、或いは他にあったのか。その全てがブームを起こしたことになるだろうが、現在と比較すると“華やかさ”があったことは間違いない。

全盛期のテニスファンはいまだにテニスの魅力に取りつかれ継続してプレイを楽しんでいる。しかし当時クラブ会員として入会できた所得の高い30代は60代となり、スクールで始めた20代は50代と年齢を重ねている。テニスのみならず日本のレジャー産業を築いてきた団塊の世代が定年を迎え始めた平成の時代は趣味の多様化もあり“テニス離れ”が著しい。

本来青空の下で楽しむテニスもスクールではインドア施設が主流となりつつあり、人口が集中する大都市圏ではその傾向が際立っている。

指導法も大きく変わった。昭和50年代の指導法が古臭いと笑われる背景には、ラケットとボールの進歩が大きく影響している。ウッド（木製）ラケットと、カーボン素材とでは打球感も反発力も重さも大きく変わってきた。ボールも品質が向上しスピードがでるようになった。プレイスタイルも大きく変わり、当時では考えられない打法とハイスピードの打球と球質には目を見張らせる。

これらグッズの進歩により初心者の技術習得に昔よりも時間がかからなくなり、初心者でも“ゲーム”を楽しめるようになったのである。

テニススクールに入る動機の第一は基本的技術の習得にある。しかしこれだけでは足りない時代となっている。テニスを始める動機は今も昔も変わっていない。たくさんあるが基本はテニスのゲームを楽しみたいのである。

スクールレッスンの目的を再度考え直してみたい。「ゲームを楽しむためのレッスンであり、練習のためのレッスンではない」はずだ。その上で仲間とのコミュニケーションや出会いへの期待、ストレス発散の場所、健康維持のための手段、最近では自分の存在を確かめる場所、等の理由がある。全ての要素が求められ、全ての要素を満足させることは大変なことだが、この全てがテニスコート上で展開される。

純粋に技術を習得して上手になるためにスクールに通う人が、健康管理のために始めた人と、コミュニケーションを求めてきた人と一緒にレッスンを受講すると目的の違いから不協和音は生じることがある。一般にスクールは個人レッスンではなくグループレッスンだからであるから仕方ないが、共通目的は「ゲームを楽しむ」ことにある。

コーチはこの点を軸にクラスをリードしてレッスンを行い“満足”を与えることで次のレッスンに足を向けさせることを成功させるのが責務である。

体力があり、比較的身体能力が高い若い世代は技術習得に貪欲で厳しいドリルレッスンも達成感があり楽しさを感じるが、経験豊富でゲームを楽しむことができるレベルの中老年クラスはそうとは言えない。クラスの平均年齢が50歳を超えるあたりからはレッスンに期待する内容も変化してくる。ドリルよりもゲーム形式を好み、技術習得よりもゲーム戦略が喜ばれる。テクニックは持っているが体が思うように動かないことを認識しており、無理をしてまでボールは追いかけない。

つまり年齢によりレッスン内容のニーズが異なってくるため、それなりのテーマや内容を考慮する必要がある。コーチはこの事情をお客様から学ぶ必要があり、実行することでお客様の満足度を得ることが可能となることを再認識すべきである。そのためには物事全てを“テニスというフィルター”を通して見るのではなく、広い視野で見聞きし、知識を求め、自分のものにして沢山の引き出しを持たなければならない。

コート内外のお客様との会話の中で“テニスしか知らない”と思われたら、その瞬間から“単なるテニス馬鹿”と判断されお客様から見下されることに繋がる。コーチも社会人としての常識と知識は必要不可欠の職業なのだ。

テニススクールとは快適にプレイできる施設であり設備というハードだが、販売している商品はコーチの指導力であり人間力であり、快適に過ごすことができる時間というソフトなのだ。

私の考えでは、どの世代からでも、「安全に、快適に、上達する、快適に過ごせる時間を売るのがテニススクールの原点」と考えるが答えはひとつではない。

《参考》

「段階的指導」は有効な指導力である。初めての人でも上手な人でも、それなりの目標があり、技術を分かりやすく分解して段階的に身につけることができるからだ。

同じように蕎麦にも段階的指導法がある。日本の蕎麦屋の中でも最高峰に位置づけられ、多くの蕎麦打ち名人と名店を排出し続けている「一茶庵」の指導法は、“打ち方”、“切り方”、“茹で方”、そして“かえし”（つけ汁）をそれぞれ段階的に取得するカリキュラムが組まれている。

初心者の蕎麦打ち体験コースから開業のためのプロ養成講座までであるが、原点は全て一緒。一茶庵創業者・片倉康雄の伝統を引き継ぐスタイルだが、この指導法が日本の蕎麦養成学校の基となっている。