

第6回 インストラクター会議 報告書

開催日：平成 23 年 2 月 11 日(土)～12 日(日)

参加者：青木洋、朝比奈正行、安齋久雄、柿本正光、川上聖治、川端博、川森勉、Martin Gregory Steven、
戸上忠顕、中路康行、二宮英夫、林正人、松山淳、吉村秀樹（敬称略、50 音順）

開催地：青木ヨット・会議室

1 日目

A) 青木校長あいさつ

- ・本会の趣旨：インストラクター同士、インストラクターと青木ヨットの親睦を深める。
- ・動画紹介（USA フロテラ 2011）
帆走で帰港してきたレース艇のシーマンシップに感動！我々も、このようなヨットライフを目指したい。

B) 自己紹介

C) 同窓生ブログ/インストラクターフォーラムの利用方法について（担当：松下）

- ・設定を変更して下さい
- ・インストラクター活動の報告投稿は、スクール終了後、3 日以内に！
- ・楽しい投稿やコメントをしてください
- ・投稿用の書き込みをする枠は、サイズ（行数）を大きくできないのか？
サイズは変更できない。長文の場合は、Word などで作成してから貼り付けるとよい。

D) 青木ヨットスクール受講生を集めるための営業について（担当：昼馬）

- ・2011 年の受講者数は、前年比 62%であった。減少した原因は何か。
東京校は、近くで受講できてよかったという意見がある。
愛知校は、自動車関係の人が多く、その景気がスクールにも影響ありかも？

[営業内容]

ホームページをシンプルにした。

体験セーリングの開催

- ・沢山の方にヨットの素晴らしさを知っていただく為に、低価格で提供している。
- ・体験者の約半数がスクールを受講している。2012 年から、愛知、沖縄でも開催する。

航海コースを KAZI 誌に掲載

- ・特集記事は、費用がかかる。事前に何度も検討して記事を完成させた。
- ・他所には無いスクール内容をアピール。

イベントの開催

- ・イベントを開催するには、時間とお金がかかる。
- ・イベントを開催することで、ヨットに接する機会を設け、ヨットの楽しみ方を提供している。

お客様への営業活動

- ・日程の相談があれば、即対応している。
- ・電話やメールでステップアップのご案内を行っている。
インストラクターの方々から頂いた情報を生かした営業をおこなっている。

[インストラクター各位への協力依頼]

体験セーリング

- ・低価格で提供しているので赤字である。しかし、受講生を増やす為に開催しています。

イベントへの参加

- ・多くの卒業生がインストラクターとの交流を望んでいる。
- ・ヨットを所有していない生徒が多いので、ヨットを多く出したい。

受講生の情報収集

- ・今後のヨットライフの計画や、スクールの際に聞いた事や気付いた事をフォーラムに投稿して下さい。

ステップアップの案内

- ・スクール受講中にお申込みを頂ければ、連続申込み割引の対象になる事を、お知らせ下さい。

卒業生ブログへの書き込み

- ・インストラクターが投稿することで、生徒も投稿しやすくなるし、交流もしやすくなると思います。

生徒が安全にヨットライフを楽しむ為に、ステップアップやイベントのお誘いを行っている。青木ヨットスクールの受講生を増やし、生徒にヨットライフを楽しんでいただく為に、是非ご協力下さい！

E) BKB コースの受講資格の変更について (担当: 昼馬)

一定の基準を満たしていれば、SBD ライセンスの筆記テストを受けて、合格すると SBD ライセンスが発行される。

[筆記試験受講生の規準]

下記の団体ライセンスを取得している事、もしくは2年以上のクルーザーヨットのスキッパー経験がある事。

団体名: RYA コンピテントクルー 団体名: CYA ベーシッククルー

団体名: ISPA コンピテントクルー 団体名: KIS ベーシッククルー

- ・窓口を大きくする事で受講生を増やしたい。他の団体のライセンスを適用する事で差別化をはかりたい。
- ・ログブックの記載は、BKB コースからとなります。
- ・今後、筆記テストのみを受講された人がスクールを受講する際は、お客様情報に記載致します。
- ・BKB コース開催時に、生徒のレベル差が出てくる可能性があります。皆様、ご協力お願い致します。

F) ヨット体験セーリング、沖縄サンセットクルージングについて (担当: Greg イストラクター)

サンセットクルージングはお客様は操船しません。家族で楽しんで頂ける内容なので、受講生にご紹介下さい。

G) デモレッスン

【強風下のダウンウィンド・セーリング】(Greg イストラクター)

[感想]・動画で注意を惹きつけたのが良かった。

- ・質問を投げかけ、ホワイトボードに記録させるなど、生徒にも作業をさせたのが良い。

[青木校長]

- ・動画がインパクトがあり、良かった。メインシートをもっと緩めると艇が安定する。

【強風下でのタッキング】(朝比奈イストラクター)

[感想]・状況を設定して、シュミレーションしたのが良かった。

- ・生徒を巻き込んでの実演が良かった。風向や艇の位置なども設定したら、もっと良かった。
- ・理論的な説明があってもよいのでは？(メインセールを出す。船首を少し風上に向ける。)
- ・笑顔が良かった。少しいじわるな質問にも笑顔を絶やさないのは見習いたい。

[青木校長]

- ・微風から強風へと場面展開していったのが良い。

[意見交換]

- ・タッキングで上手く回頭できない原因をどのように説明するか？ 波に押し戻される。艇速が足りない。
- ・操作(経験)させてから説明するか？説明してから操作させるか？
いきなり生徒に操作させたら危険な場合がある。
- ・インストラクターが駄目なケースを実演してみても？
教科書「インナーセーリング」に倣った基本動作を行なう。

- ・タッキング時の号令は、何とかけているか？

スクールとしての標準は、他の操作（ジャイピング等）も、インナーセーリングである。

H) インストラクターの皆様に必ず守っていただきたい事（担当：昼馬）

インストラクターへの連絡先は、青木ヨットであること。（生徒に個人の連絡先を教えない。）

- ・スクール欠席の連絡が、直接インストラクターにあった。スクール側が知らない間に番号を教えていた。

青木ヨットが生徒の出欠状況を把握していないのは大問題である。

生徒の連絡先は、聞いてはいけない。（生徒に個人的な連絡先は聞かない。）

- ・特定の生徒に連絡先を聞いていた。生徒も相手がインストラクターなので、しぶしぶ教えた。

先生（インストラクター）に聞かれると、生徒は断れない。

質問は、生徒ブログに投稿すること。（生徒に連絡先を聞かれた時の対処法です。）

[意見交換]

- ・中路インストラクターの個人ブログを、生徒に紹介してもよいか？

スクールとして、受講生に紹介するのは問題あり。

過去の経験談を載せるのはよいが、クルー募集などは不可。

卒業生からの問い合わせには、青木ヨット及びASAとは無関係であることを明言する。

I) 相談コーナー

CONの予習問題をやってこなかった（できなかった）生徒がいた。

- ・正解の添付があれば、生徒もやり易かったのではないかと思う。

東京校では、会議室を使っていない。公共スペースや教習艇を利用している。

- ・沖縄も艇上で教習している。艇上も楽しいけど、暑かったり寒かったり、雨だったり少し大変。
- ・愛知校は、施設の利用に恵まれている。

できるだけセーリングさせてあげたいと思い、ペーパーテスト直前まで帆走練習した。

- ・受講生から、「頭がまっしろだ。」と言われた。
- ・「疲れた状況でこそ的確な判断を必要とする」という主旨に即している。

他インストラクターの授業を見学できるので、申し出てください。

2日目

J) デモレッスン

【強風下での落水者救助】（川端インストラクター）

[感想]・コマ送りの模型が解り易い。セールの状態（シバー、うら風等）

- ・波までもを生徒に体験させているのが良い。見失わないためのアイテムの見せ方がよい。

ダンブイ 先端にリボン 目立つ旗（0旗） 普段はカバーをかけておく。

[青木校長]

- ・準備もさることながら、構成がよい。生徒の身になって作り込んでいる。

【強風下の機走での離岸】（中路インストラクター）

[感想]・船の動きの特徴から説明したので、理解し易かった。

- ・係留のパターンや風向などが多様で、離岸から出港までをイメージし易い。

[青木校長]

- ・図示したマリーナの配置と現地（田尻）が一致していて、生徒が理解し易い。

- ・事前にきちんと準備していることが生徒に伝わるので、さらに良い印象を与える。

[その他]

- ・今回のテーマ以外で使っている教材を見せていただいた。風位の図示、それに貼り付ける模型など。

K) レースチーム(関西)の活動報告 (担当:二宮インストラクター)

- ・レースで優勝を目指すのではなく、各自の技術のレベルアップを目的としている。
- ・セールチェック、テルテール取付、田尻レース、メンテナンス等のメンテナンスなども学んでもらう。
- ・これまでのスクールのように単発でない、継続的なトレーニングをしていく。

L) レースチームの失敗例 (担当:安齋インストラクター)

失敗例1 受講生の一人がコース受講を辞退

- [問題点]
- ・コースの主旨を自覚せずに、コースを進めてしまった。
 - ・大声で荒々しく指示をだしたため、受講生に恐怖感を与えてしまった。
 - ・受講生に接するときに、友達感覚があった。

失敗例2 受講生からのクレーム

- [問題点]
- ・個人的な判断として、新メンバーのスキルが問題ないと思い、何もフォローしなかった。
 - ・受講生一人一人の行動や、性格、思い等をよく把握していなかった。
 - ・受講生からの声を、深く考えず、且つスクール側へ報告を怠った。

[失敗を回避する為のお願い]

- ・お話しした失敗例は、他のコースでも起こりうることである。
- ・単語に敬語を付け加えるだけで、大きな声でもやわらかく聞こえる。スクール中は、風の音などで声が大きくなる事があるが、必ず敬語を使っていただくようお願いいたします。
- ・受講生のレベル差があるケースがある。受講生をよく観察し、その受講生に合った接し方や、教え方を再確認して下さい。
- ・受講生がボソッと一言が、受講生にとっては精一杯の気持ちの伝え方かもしれない。「そう言えば、こんな事言ってたな」という事があれば、スクール側へ報告を行って下さい。
- ・受講生に気持ちよく、スクールを受講してもらいたい。

[意見交換]

- ・スクールである以上、大声で怒鳴るのは許されない。そもそも、怒鳴っている艇はよい結果を出せない。
- ・怒鳴るのは、インストラクターとして未熟ということだ。冷静に教えるべきである。
- ・生徒のレベルでのレース結果で充分であり、レベルを超えた無理をさせてはいけない。
- ・インストラクター自身が理解していれば、このような失敗は起こらない。
- ・スクール開始直後のレース参加と6ヶ月後の参加では内容が違う事を、インストラクターは把握すべき。
- ・各受講生の技術アップが目的なのだから、受講生がスキッパーになれるよう指導する。
- ・レースは、ヨットスクールとして出場しているのに、何故怒鳴ったのかが不思議である。

M) 意見会

ヨットスクールとして、受講生にどのコースまで受けてもらえばよいか?

- ・スクールの最上級である ACC や IQC を案内している。
- ・ステップアップの案内は、インストラクターとして当然である。
- ・またスクールを受けたいと思われるようなレッスンを。

レンタルヨットの在り方

- ・卒業生にヨットを長く楽しんでもらうための手段。
- ・レンタカーのように誰でもが乗れるものではない。そのため、価格設定も儲け主義でない。

N) 艇販売協力のお願い (担当: 吉村)

スクール開催時に、艇購入希望者があれば、是非青木ヨットにご紹介ください。艇の購入に至った場合には、ご紹介いただいたインストラクターに一定の紹介料をお支払します。

- ・ZEN24 新艇購入に至った場合には、一律 5 万円をお支払いします。
- ・中古艇購入に至った場合には、艇の価格により 2~5 万円をお支払いします。

[注意事項]

- ・必ずお客様紹介フォームの必須事項をすべてご記入いただき、FAXかフォームメールで青木ヨットにお送り下さい。
- ・紹介料のお支払には、紹介フォームによるご紹介と、艇のご契約完了が条件となります。
- ・紹介料お支払いは、情報提供日から 1 年以内にご契約に至った場合とします。
- ・複数のインストラクターから同一者をご紹介いただいた場合には、紹介料は折半とさせていただきます。

O) お知らせ (担当: 青木校長)

[ZEN24]・ASA 機関誌「BEARINGS」でも紹介された。「ZEN24」で検索可。

- ・4 月の USA ボートショーに出展予定。
- ・ドイツ製エレクトリック船外機を搭載。リチウムバッテリー (24V) により軽量化。
- ・生産拠点はアメリカ。現地法人設立。

[ZEN15]・スピードディングー、斬新なデザインもアメリカで話題。生産拠点はアメリカ。現地法人設立。

[CEN コースの開設]

- ・教科書の準備ができたので、コース開設に着手した。1 年間をかけての通信講座形式を考えている。

P) まとめ (担当: 吉村)

インストラクターと青木ヨットが結束して、ヨット界の発展に臨んでいきたいと思えます。

Q) 青木校長あいさつ

ライフスタイルとしてのヨットを日本に広めたい。その夢を実現するために、仕事に取り組んでいきます。インストラクターの皆さんも、ぜひ協力してください。