

ビジネスで夢をかなえる

# My Dream, My Business

Photo:長塚 健



**Profile**  
1972年生まれ、神奈川県出身。東海大学体育学部体育学科卒。同大学ライフセービング部部長を歴任。湘南平塚海岸初代監視長を歴任。ライフセービング全日本選手権優勝2回。インカレ優勝2回。世界選手権2度出場。大学卒業後はオーストラリアポンド大学に留学。1992年水泳の個人指導を開始。2004年水泳の家庭教師アキラ創業。2007年株式会社アキラを横浜に設立。

## 01 知人の子どもにも水泳指導 スクールの限界に気付く

小倉和宏さんは「水泳の家庭教師アキラ」を2004年5月につくり、代表を務めている。  
この仕事を始めたきっかけは、学生時代のあるできごとだった。大学生のころライフセービング界で活躍していた小倉さんは、友人から親戚の子どもに、「遠泳のときに不安にならないような知識や心構えを教えてほしい」と頼まれた。その子どもの保護者は、小学校の遠泳実習で完泳できるようにとスイミングスクールに通わせていたが、なかなか上達し

vol.026 guest

水泳の個人指導者で子どもたちに希望 株式会社アキラ 代表取締役

## 小倉和宏さん

同じような思いを抱く人たちの役に立てることができたら幸せだと思えました」  
その後、このことが口コミで広まり知人などを教えるようになる。しかしそれはあくまでも「アマチュアの域だった。

## 02 ニーズを確信し独立 電話のない2ヶ月間

大学卒業後、海岸研究やライフセービングの勉強のためにオーストラリアへ留学。日本に戻り、今後の進路を模索していたときに「体育の家



「庭教師」の存在を知った。2003年ごろのことである。当時も知人を通じて子ども水泳指導を行っていた小倉さんは、周囲からのバックアップもあり、起業を決意した。「自分の得意分野である水泳を通じて、悩み困っている人たちに笑顔に変えたい。そのことは、一人のスポーツ人として課された役目」。そう確信していた。

「しかし、あくまでも経験から憶測して判断したもので、ビジネスとしてうまくいく具体的なデータを把握していたわけではありません。根拠のない自信で事業を開始したのです」  
そう笑って当時を振り返る。  
自宅マンションの1室に電話FAX、コピー機を置き、2004年5月にwebページを設置。神奈川県内の富裕層の多い地域向けに、折込みチラシを打った。その後すぐに電話がかかってきて「幸先がいい」と喜んだのも束の間、それは友人からの激励だった。その電話を切る、いくら待っても電話は鳴らない。やるべきではないまま時間だけが過ぎ、次第に不安と焦りが募っていった。



子どもたち一人ひとりと向き合っ指導。目標を達成したときの笑顔を見ることが、小倉さんの最高の喜び

## 03 会社を形成 社員教育を体系化

その後は紆余曲折がありつつも、比較的順調に進んでいった。クライアントのことを第一に考え、真剣に向き合っって教えていたところ、あっという間に口コミが広まっていったのだ。  
事務所は茅ヶ崎に構えていたが、神奈川県内だけでなく東京、伊豆などへも指導に出向いた。次第に指導範囲が広がり、生徒も増えていくと小倉さん一人では指導しきれなくなり、ライフセービング部で水泳に長けた後輩に声をかけて協力を得た。そして、組織が大きくなり需要もつかめてきた2007年、株式会社アキラとして法人登記した。

「このころは毎日2時間ほどの睡眠時間で働いていました。それでも理念に向かって進んでいる感覚があ

ったので少しも苦になりませんでした。教えることも楽しかったし、組織を機能させるための仕組みをつくっていくことも楽しかったです」  
設立当初は、水泳だけでなく体育全般の指導を行っていたが、1年経つころには水泳に軸を絞っていた。インストラクターの教育内容やシステムを体系化することが必要だと考えたためである。  
指導環境を整えていくうえで行ったことが、インストラクターのセグメントである。それまで日本ではインストラクターをリンク付けすることはタブー視されていた。しかし、個別のお客さまのニーズに、よりの確に対応していくためにはインストラクターをセグメントすることは必要不可欠だと判断したのだ。

## 04 震災を機に原点回帰 今後の成長に期待

小倉さんは、昨年の東日本大震災を機に、考え方や自身の気持ちに変化が起こったという。  
「これまでは、お客さま満足度の向上やスタッフの雇用拡大を探索し、事業運営に力を注いでいました。しかし、震災を通じて、どんな試練があろうとも未来ある子どもたちに夢や希望を与える場所を提供し続けることが、私の役割だと感じました。そのような想いから昨年の夏には被災地の子どもたちに水泳指導を行いました。久しぶりに水に入る子どもたちの笑顔は、未来を明るくさせる予感や希望をもたせてくれました。その笑顔のために、今後も子どもたちに夢や希望を提供し続けていく担い手として活動を進めていく責任を痛感しました」

「お客さまに喜んでいただくために、同社がもっとも力を入れているのがインストラクターの教育・育成。指導にあたって優先順位をどこに置くのかを体系化して、細かいことまで教育している。  
「弊社のサービスを通じてお客さまが成長するお手伝いをするのはもちろんのこと、所属しているインストラクターも成長できる環境づくりに力を注いでいます。インストラクターとのコミュニケーションをきちんととることにより、アキラの指導の

今、アキラは東京に加えて名古屋、大阪にも支店を設置。東京とはマーケットの異なる支店でのように展開していくかが課題となる。  
今後はますます少子化が進んでいくことは明白だが、小倉さんは「生徒が減ることは心配していません。むしろ増えたいです」と言っ。しっかりとニーズを見極めた同社のサービスが、成長の何よりの裏付けになっているようだ。

### Organization Data

株式会社アキラ
所在地 (本社) 〒220-0023 神奈川県横浜市西区平沼1-1-12-305 Tel 045-290-0550 (名古屋) 〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-7-26ACAビル5F Tel 052-265-7631 (大阪) 〒541-0046 大阪府大阪市中央区平野町2-2-12 Tel 06-7636-0477
webサイト http://suiei.jp/
設立 2007年2月 (創業2005年5月)
資本金 380万円
組織 65名
収支構造 【売上】 スイミング指導、物販 【経費】 人件費、教育・育成費、その他

### Product

クロールで25  
親子で練習でき、楽しく効果的にクロールを身につけられるようにと、水泳キャップシェア日本No.1のフットマーク株式会社と共同開発した「世界初の育泳キット・クロールで25」。泳ぐための姿勢をつくる水着、水泳指導の理論と方法が詰まったDVD、テキストのセット。

