

SKI journal

月刊スキー・ジャーナル monthly ski magazine since 1966

「スピード」「急斜面」「新検定」
3大難関克服レッスン

昭和41年12月24日第3種郵便物認可 平成26年1月10日発行 通巻578号(毎月1回10日発行)

3大難関 克服レッスン

森信之×井山敬介×吉岡大輔

スピードを支配するステアリング

柏木義之が導く

急斜面マスターへの道

どんな滑りが求められるのか?

SAJ新検定のポイント

January 2014
#578

誌面連動DVD
森信之ディレクト
柏木義之

The Last Frontier vol.1



Report
アルペンスキー・
ワールドカップ
GS&SL開幕戦

本気のキッズ&ジュニアを応援
ジュニア SKI journal

Resort アメリカ東海岸・
バーモントの森を滑る

異色対談
柏木義之×西野弘一(衆議院議員)

合計150名
全国スキー場リフト券プレゼント



今日はスキー指導者やSIAデモンスト레이ターとして活躍すると同時に、SIAの賛助会員であるスキーメーカーのスタッフとしても活動されている皆さんに集まつていただきました。そうした幅広い活動についてお話を聞かせていただければ意見交換をしていただければと思います。まずは皆さんの現在の活動についてお聞かせください。

円淨岳（以下、円淨） 僕は現在、東京のエラソジヤパン（株）の営業として活動しています。

栗原立人（以下、栗原） 僕が勤務して

おもに小売店やスキー学校への営業がメイン。スキー教師としての活動は、休日にスキー学校のお手伝いをさせていただいたり、

小売店主催のレッスンやキャンプで雪ストレーナーとして活動していた頃に比べると、スキー指導にあたっている時間はかなり少なくなっているのが現状です。

Gaku ENJO

Tatsundo KURIHARA

Shusaku KAGI



スキーのために、スキーるためにできること

スキーメーカー・スキーギアを取り扱う代理店など、公益社団法人日本職業スキー教師協会（以下、SIA）と強力なパートナーシップを組むSIA賛助会員。

プロのスキー教師の団体を影で支える賛助会員の役割とは。スキー教師やデモンスト레이ターとして活躍するかたわら、スキーメーカーの社員としても活動する3人のスキーyaに、自分たちができることについて語り合ってもらった。

写真＝樽川智亜希

取材協力＝公益社団法人日本職業スキー教師協会

【SIAデモンスト레이ター＆賛助会員座談会】

自分の立場を活かして、スキー指導の現場で 中身の濃いサービスを提供していきたい

栗原立人 あまり両立できている感覚はないですね。スキー教師としても、もつと現場で指導のクオリティを上げられる部分があると思いますし、メーカーの営業としての仕事の割合も増やさなければいけない。とくに冬の間は雪上に立ちつつも、もっとクナイフルのプロモーションを行なっていきたい。それほど大きくはない会社なので、小さなことからになりますが、コンパクトだからこそそのメリットもあるので、積極的に取り組んでいきたいとは思っています。

円淨 それはまちがいなくあります

これはありますか。
鍵 スキーとして活動していたわけではないほかの社員の方と比べると、自分はお客様と近い目線でいられるのかなとは感じています。実際に滑ってスキーの性能を感じ、それを小売店のスタッフの方やユーザーに直接伝えることができる。また、指導者の経験を活かした商品説明やセールストークも行なうことができる。それはこれまでスキー教師として活動してきたからこそ、自分ができることだと思っています。

ね。メーカーに勤務している以上、より大きな利益を上げられるように、電卓をたたける能力ももつと身につければいけないはずですが、スキーユーザーの志向や特性を理解しているからこそ提供できるサービスもありますよね。自分のような人間に期待される部分はそこなのかな。

栗原 僕も感じますね。レッスンでは自分が教えようとしていることを、いかに正確にかみ砕いて伝えるかが重要。また、お客様が何を求めてるかを正確に把握しなければいけない。受講者が10人いれば10通りのやり方があります。

ると思います。自分はそれも日々勉強していかなければいけないとは思っていますが、そこで培ったものがかなり役立つてくると思っています。スキー板の良さを伝えようとするとときの説得力にもなると思うし、そうすれば相手にも納得してもらえる。これはメーカーの営業としてだけではなく、日常生活のなかでも役立つてくることだと思います。

鍵 お客様に対して、いかに簡潔に言葉にものを伝えるか。そのスキルはスキー教師として活動してきたことで確実に高まっていると感じます。メ

栗原立人

(株)奥村スポーツプロモーション

高校卒業後、オーストリアに単身スキー留学し、国家検定スキー教師資格を取得。今年初のデモンストレーター認定を受ける。現在は(株)奥村スポーツプロモーションに勤務し、クナイスルスキー・セールスマネージャーとして活動。シーズン中は水上高原プロスキースクール&キッズアカデミー、ヘブンスそのはらプロスキースクール、めいほうプロスキースクールの3校で副校長を務める



今までの経験を活かし、メーカーとスキー学校、あるいはユーザーをつなげるパイプ役になりたい

鍵 周作

HEAD Japan

SIAのトップデモンストレーターとして長く活躍し、認定回数は10回を数える。とくに低速技術のうまさやスキーさばきには定評があった。現在はHEAD Japanの大坂営業所所長を務め、関西や西日本を中心にヘッドのスキーギアの営業やプロモーションに勤む



メーカーとしてはその部分も含めて期待してもらっていると思うので、うまく自分の個性を活かしていくことで、メー カーにとつてもユーチャーにとつて も、より良い存在になれるのではない と思います。

円淨

もうひとつは小売店に営業する

なかで、レッスンや講習会の講師を頼 まれること。そう言つてもらえたこと

自体がありがたいし、スキー教師やデ モンスト레이ターとして活動してきた

からこそ言つてもうえることだと思 います。これまでの経験が活かされてい る部分であることはまちがいない。わ れわれにとつても、ユーチャーの方と直 接触れ合える機会だし、スキー板につ いて意見をもらうこともできる。今後 も時間が許す限りは、これまで培つた 雪上のスキルを活かす機会を得られた らと思います。

スキーメーカーや 賛助会員の役割とは

——では最後に、あらためてSIA におけるメーカーをはじめとした賛助 会員の役割とはどのようなものでしょ う。また、皆さんがスキー教師やデモ ンスト레이ター、メーカーとしての賛 助会員という立場を両立していること ができる、果たしていかなければ いけないと思つていてる役割について聞 かせてください。

円淨

メーカーとして、あるいは企業としての姿勢は、またそれだけで異

なってくると思いますが、個人的には ユーチャーの方々に対し、良いサービ スやスキーマテリアル、あるいはスキ ーライフを提供していく重要な役割を 持つていると思います。スキーライフの 皆さんのが受講者に対して

良いサービスを提供していくために、

われわれはスキーライフのサポートをし ていかなければならぬ。あるいは小 売店がユーチャーにより良いマテリアル や情報を提供するため、われわれは 協力していかなければいけない。もち ろんユーチャーと直接接する機会もある でしょう。ユーチャーへの直接のサポー トも考えていかなければいけない。そ れがスキーメーカーなどの賛助会員の 役割であり、われわれのようなスタッ フがやらなければいけないことだと思 います。

鍵 そういう点で考えると、より広い 視野でいろいろなことに取り組むこと が求められますね。スキー教師として の活動がメインだった頃は、ひとりひ とりの受講者とのやり取りがメイン。 目前のスキーの方に、いかに満 足して帰つてもらうか、いかにまたス キーがしたいと思ってもらうか大切 に考えていました。だけど、今はより 広い視野で、スキーの方といふ大きな 層にどんなことを提供できるか、スキ ー業界にどんなことをもたらすことが できるかを考えいかなければならぬ ことがあります。

栗原 俺はやはりスキー指導の現場を ベースにしたいと思っています。その

自分たちがやるべきことを考えなけれ ばいけないと思っています。

円淨 どちらも大切ですね。スキー

教師が教えるプロとして、ひとりひと

りの受講者の方に最適な指導やサービ

スを提供するように努力していくこと。

そして、われわれメーカーやSIAの

ような団体が、小売店やスキーライフを

とおして、ユーチャーに

アプローチするような サービスや指導法を考 えていくこと。現場で

個々のお客様に対する ときの目線と、大きく

スキー界全体を考えて

いく目線の両方が、こ

れからますます必要に

なってくるのではないか

でしょうか。

鍵 個人的には、僕

はこれまでスキーライフ

を活動のベースにして

きたので、今度はその

スキーライフと賛助会

員であるメーカー、あ

るはユーチャーとつ

なげるパイプ役になりたいと思つてい

ます。それぞれの間に入つて、より良

いマテリアルやサービスなどを提供し

ていくことが自分の役割だと思つてい

ます。

栗原 僕はやはりスキー指導の現場を

ベースにしたいと思っています。その

なかで、スキーライフに足を運んでいた

だけのお客様に、メーカーという立場 も活かしながらサービスを提供してい く。そうすることで、底辺の底上げと スキー人口の拡大を果たせるよう、スキー 業界への貢献を考えていきたいと 思います。クナイフルというスキーブ ランドは、日本ではけつして大きなメ

ーカーではありませんが、小さいこと からコツコツとできる

ことはあるはず。メー

カーの人間であり、ス

キー教師でもある立

場を活かして、中身の

濃いサービスを提供し

ていきたいと思ってい

ます。

円淨 まちがいなく

言えることは、これ

までSIAの会員とし

て、プロのスキー教師

として活動してきた

ことは、自分の根幹

になつてゐるというこ

と。その本道を外れ

ないよう、できるこ

ととの接点を見つけて

いきたいと思います。それによつて、

鍵さんや栗原君が言つたように、SIA

やスキー業界を盛り上げていく一助

になればと思つています。

——皆さんのいろいろな場面での活

躍を期待しています。今日はありがと うございました。