

インターネットテニススクール

今までの常識を覆す指導理論が大好評
ML読者数は約2万人を突破!



アイデア発想のポイントは?

ソフトウェア販売会社の営業職だった岩崎さんは、①自分が好きなことで、②時間と場所に制約されない(＝インターネットを活用)③副業で始められる事業はないか、と約1年間、試行錯誤の日々を過ごしていた。好きなテニスを仕事にするにはコーチしか方法がない。だが、週末だけの指導では事業というには程遠く、ラケットを振る普通のコーチは時間と場所の制約がつきものだ。ところが、情報収集でネットサーフィンをしていたある時、ネットでピアノを教えるという海外のサイトを発見。「それなら自分の好きなテニスもネットで教えられるのでは……」と思ったことから、インターネットテニススクールのアイデアが生まれてきた。

インターネットで教えるならなにかという制約が逆に、シンプルでわかりやすい指導方法を練り上げる助けになったと、岩崎さんは言う



会員からのリクエストに応じて、最近では月2回、関西と関東を以て中心に対面のレッスンも開催している

どのようにして事業化したの?

実現に向け、岩崎さんは国内外の指導書に目を通した。結果、海外の指導法と比較して日本の指導法が難しすぎることに着目。それは初・中級者が伸び悩む原因でもあった。そこで、シンプルな独自の指導理論を構築してMLで配信。これが2カ月で1000人の読者を獲得。内容を製本して販売すると、1冊4000円の教材が飛ぶように売れた。しかも読者からは、「上述した!」というお礼メールが大量に。独自の指導理論に自信を持った岩崎さんは、ML開始から1年で法人化に踏み切る。MLの読者数は、この時点で1万5000人(現在2万人)と加速度的に増加。今後は、動画配信などさらなるサービスの充実に努めていくという。



(例)AssortFun (アソートファン)

代表 **岩崎吉隆**さん(31歳)

DATA

設立/2004年6月
資本金/300万円
売上高/非公開
従業員数/6人
アクセス/http://www.mytennis.jp/



岩崎さんのひらめきを分析!

対面サービスが当たり前の業界ならほかでも応用可能

スクールに通うのが当たり前の習い事をネットで教える、というコンセプトが先発ですね。ホームページを、情報販売サイトではなく、スクールという体感にしたのも、これは対面サービスが当たり前の業界であれば他にも応用可能です。市場が小さいプロ選手や、プロを目指す選手ではなく、初・中級者向けに発想したことも原因でしょう。