

TIA News!

2009.09.Vol.46

テニスプレーヤー クルム伊達公子 プロ

テニスプレーヤー 結城 圭 プロ

テニスプレーヤー 松岡修造 プロ

テニスプレーヤー 山本 麗子 プロ

**始めよう!
続けよう!
もっとテニスを!!**

COAT

日本のテニスをもっと元気に
テニス活性化委員会

tennis-mile.jp



Contents

■ 特別寄稿：間野義之氏（早稲田大学教授）・・・2	■ Let's Enjoy Front! 25
■ レジャー白書2009からの抜粋報告 3	■ ターフサイクルのご案内 26
■ TOPGUN PROJECT 2009開催要項 9	■ A E D 特別販売のご案内 28
■ キッズ&ジュニアテニスカーニバル募集要項・・・ 11	■ アメリカテニス事業協会（TIA）情報 30
■ 東京都知事杯 ATTC募集要項 12	■ スジガネ君、テニスを語る 31
■ テニスプロデューサー限定研修会報告 13	■ 田川レポート 32
■ テニスプロデューサー講習会 & 試験要項 15	■ 庭球人語「補完」 33
■ 安全管理委員会通信 19	■ 税制コラム 34
■ 安全管理インタビュー	■ 賛助会員名簿 35
* 富士見ガ丘ローンテニスクラブ 20	■ 緊急保証制度のご案内 36
* ジュノテニスドーム嶮山 22	■ テニス川柳／編集後記 36
■ テニス活性化委員会の活動紹介 24	



テニスクラブのソーシャル・プログラム

早稲田大学 スポーツ科学学術院 教授 間野 義之 氏

2007年8月から1年間、イングランド北部にあるシェフィールドに滞在する機会を得た。かねてよりイングランドのスポーツクラブライフを体験したいと思っていた私は、単身赴任の自由さもあり、テニスクラブとクリケットクラブの2つに入会した。

私が所属したHallamshire Tennis and Squash Clubは、町の中心部から3kmほど離れた住宅街にあり、通っていた大学の研究所からは徒歩5～6分であった。

クラブには8面の屋外ハードコート、4面のインドアコート、8面のスカッシュコート、30台ほどのマシンのあるトレーニングジム、サウナ付設の更衣室、そしてバーがあった。バーはテニス以外の日でもよくランチに行き、友人との待ち合わせに利用した。

テニスは相手が必要であり、一人ではできない。入会時にはその点が心配であった。その旨をマネジャーに尋ねると「ソーシャル・プログラムがあるので心配ありません。」とのこと。ソーシャル・プログラムとは、決められた時刻に集合したメンバーがその場で適当にペアを組んでダブルス・ゲームを行う仕組みである。来た人から順に当日の名簿にサインし、ボール代として1.5ポンドを袋に入れる。時刻になるとオーガナイザーのJonが技能レベルや男女などを考慮し、ペアとコートを割り振ってくれる。ちなみに、このプログラムには毎回3人のJonがいたので、70歳のオーガナイザーをOld Jonと私は呼び、私と良くペアを組んでくれた大学生をYoung Jon、左利きの強打の中年をBold Jonと密かに呼んでいた。

私が入会したのは10月だったので、月・水の夜6時から行われるこのプログラムは夜間照明の下で行われた。プレイ中にも急激に冷え込み、コートが白く凍てつくこともあった。あまりにも寒すぎたり、雨天の場合は、インドアコートが空いていればそちらで行うこともあった。

おおむね毎回20～30名が集っていた。社交目的のプログラムなのだが、6ゲーム先取のアドバンテージ制であり、勝敗に拘る人は多かった。イタリア人女性のマルタとペアを組んだときは、感情を露にし、私がミスをしようなものなら容赦なく罵倒された。そんな彼女が他国へ転勤となり、寄せ書きをみんなで渡したときには涙を浮かべていた。そういえば、彼女に限らず、それぞれの技能に応じながらも本気でプレイし、喜び、悔しがっていたように思う。それがこのプログラムの面白さにつながるのだろう。

4月になり8週間にわたる、クラブリーグ戦が始まった。男子チームは8組で構成し、4組はホームクラブで、残りは相手クラブで対戦する。メンバー不足の際には私にも声がかかり、恥ずかしながら2度ほど出場した。見ず知らずの外国人たちとの真剣プレイに緊張はしたが、試合が終われば和気あいあい。これがテニスの良いところだろう。

5月になるとイングランドも本格的なスポーツシーズンの幕開けである。クラブに多少馴染んできたこともあり、クラブで知り合った仲間と個別にコートを面借りし

て、遊ぶこともあった。メンバー以外のゲストも、有料であるが呼ぶことはできた。こうなるとクラブライフはますます楽しくなった。

会員期限となった7月には、私が日本手拭いをプレゼントしたからかも知れないが、多くの友人たちが帰国を嘆いてくれた。帰国後も突然、ソーシャル・ナイトに参加したら、そのまま笑顔で受け入れてくれるような雰囲気があった。実際は会員制であるのでどうかはわからないが、少なくとも私にそう感じさせてくれるだけでも、素敵なクラブであったと思う。

こんなクラブなのだが、年会費は£250を前払いであった。日本円に換算しても決して高額ではないが、帰国まで私は10カ月であったため£200に割引いてもらった。コートは面貸しで1時間あたり屋外£5、屋内£10であった。レッスンは個人がコートを借り、そのうえでクラブ所属のコーチに個人的に依頼し、コーチのレベルに応じて時間あたり£20～30の謝礼を支払っていたようである。約30台ある駐車場は無料である。外国の通貨を現地感覚で表現するのは難しいが、マクドナルドのセットが£4.99であったので、それを参考にしていただきたい。

これだけの設備をもつ日本のクラブと比較したら、このクラブは全体に格安といえるのではないだろうか。恐らく、この料金システムで成立するのは、税制の違いとバーでの飲食収入にあるのではないかと思っている。このテニスクラブは100年以上の歴史と実績があり、その上でこのようなビジネスモデルが成立しているのだろう。

1年間という短期滞在にも関わらず、英語にも不慣れなよそ者を快く受け入れてくれたクラブに、私は本当に心が救われた気がした。多くのイギリス人たちの素顔を知ることができ、彼らのクラブライフを垣間見ることができたような気がする。税制を含めて日本のテニスクラブの経営環境が早く改善することを願っている。

以上





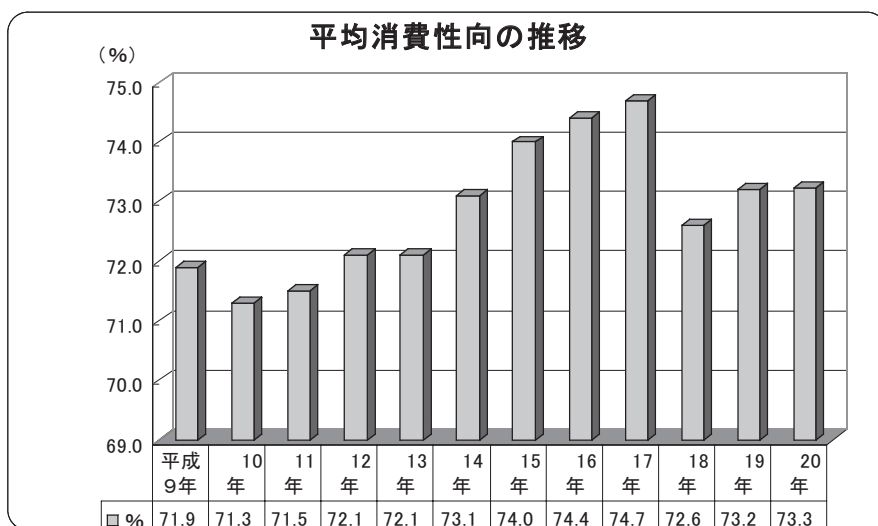
過日、編集、発売されました「レジャー白書2009」（財団法人日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（財）日本生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2009は1冊税込み5,000円）

平成20年の家計収入・消費の動き ～物価上昇で実質消費伸び悩み～

余暇活動の実態に移る前に、まず、勤労者世帯の家計に関する統計を見てみたいと思います。平均消費性向とは、実収入から税金や社会保険料を差し引いた可処分所得のうち、実際に消費に回した割合を示したものです。一般に、「所得」が減少してもすぐには低下しないため、平均消費性向は見かけは上昇する傾向があるそうです。では、全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

（出典：総務省「家計調査報告」）



平成20年の家計消費（単位：円、%）

		対前年比
実収入	533,302	▲0.4
可処分所得	441,928	▲1.4
消費支出	323,914	▲1.3
食料	71,051	▲1.4
住居	19,260	▲5.2
光熱・水道	22,577	▲0.7
家具・家事用品	10,495	6.9
被服及び履物	14,254	▲4.2
保健医療	11,550	▲0.8
交通・通信	47,609	0.8
教育	18,818	▲1.2
教養娯楽	33,475	1.4
その他の消費	74,823	-
平均消費性向(%)	73.3	+0.1ポイント

平成20年の勤労者世帯（平均世帯人員3.44人）の実収入は533,302円で、対前年比実質1.2%の増加。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得も、対前年で微増の441,928円であった。ただし実質では所得は伸び悩み、物価上昇の影響もあって家計の購買力は低下に動いた。

一方平成20年の家計消費支出の合計は323,914円で、前年の平成19年（322,840円）より1,074円の増加。ただし、やはり実質では1.3%の減少となっている。

科目別では、余暇活動と密接に関わるのは「教養・娯楽費」である。19年は実質6.5%と好調であったが、20年も年間で実質1.4%の伸びをキープした。他に伸びたのは猛暑で冷暖房器具が伸びた「家具・家事用品」（実質6.9%）と「交通・通信」（実質0.8%）であった。一方、「住居」

(実質-5.2%)、「被服及び履物」(実質-4.2%)、「食料」(実質-1.4%)、「教育」(実質-1.2%)など他の科目はいずれも実質で落ち込んでいる。

平成20年における勤労者世帯の「平均消費性向」(可処分所得に対する消費支出の割合)は73.3と、前年(73.2)からほぼ横ばいであった。

平成20年は、景気の針が大きく振れた年である。家計や個人消費をめぐる動きにも、年前半と後半での大きな変化があり、20年全体での評価は単純ではない。また、個人消費は20年末から21年にかけて急速に悪化しており、20年後半と21年前半の間の変化や印象の相違も大きいこ

とにも、注意が必要である。

20年の個人消費の動きの背景としては、物価の高騰の影響が大きかった。ガソリンや食料品などの夏場をピークとする物価高は、人々の生活やレジャー・観光行動にも大きな影響を与えた。この結果、20年の消費支出は名目上昇したが、実質では減少という動きになっている。ただし、その後の世界的な景気後退による需要変化等を背景に、物価の動きは反転。21年以降はむしろさまざまな商品・サービスでデフレ(値下げ)の動きが強まっている。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
平成9年	595,214	497,036	2.7	1.7	1.1	0.1
10年	588,916	495,887	▲1.1	▲0.2	▲1.8	▲0.9
11年	574,676	483,910	▲2.4	▲2.4	▲2.0	▲2.0
12年	560,954	472,823	▲2.4	▲2.3	▲1.5	▲1.4
13年	551,160	464,723	▲1.7	▲1.7	▲0.8	▲0.8
14年	538,277	452,501	▲2.3	▲2.6	▲1.2	▲1.5
15年	524,542	440,461	▲2.6	▲2.7	▲2.3	▲2.4
16年	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
17年	525,629	439,672	▲1.4	▲1.2	▲1.0	▲0.8
18年	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
19年	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	▲0.1
20年	533,302	441,928	1.2	0.2	▲0.4	▲1.4

平成20年の余暇時間と余暇支出

レジャー白書では、「余暇時間」と「余暇支出」について、前年と比べた増加・減少感についての調査を昭和57年以来継続的に実施している。

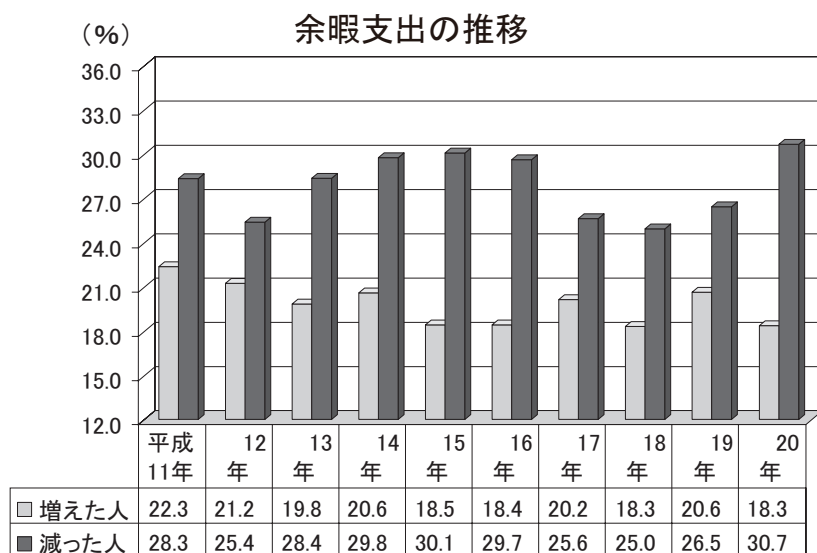
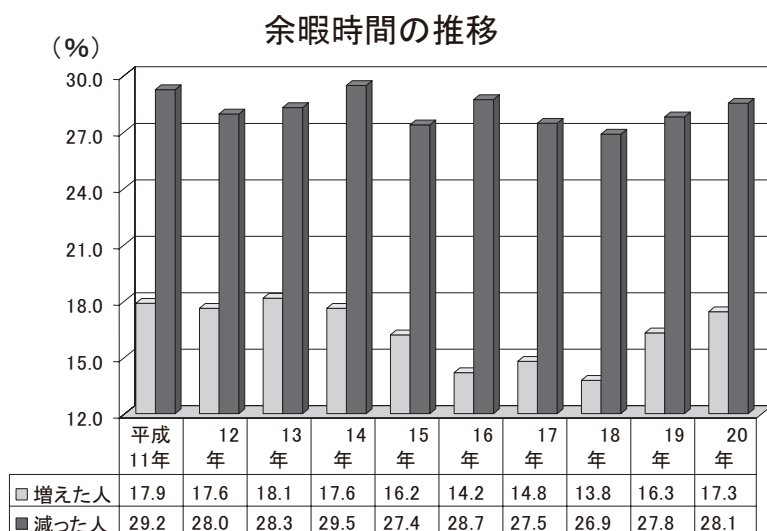
このデータは、実態としての余暇時間(労働時間)や家計消費支出の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

余暇時間が前年より「増えた」とする人は、バブル崩壊を経た平成4年以降長期的な減少傾向が続いており、平成18年には13.8%と過去最低水準となったが、19年以降増加に転じ、平成20年には17.3%と前年より1.0ポイントの伸びとなった。

一方、余暇時間が「減った」という人もまた19年より増加に転じており、20年は28.1%と前年から0.3%増加している。年代別データを見ても、必ずしもゆとりが増えている年代と減っている年代というものがあるわけではなく、むしろ各年代の中でゆとりが「増えている」人と「減っている」人に二極化する形で、「ゆとり格差」

が拡大しているのが注目される。

一方「経済的ゆとり」のほうでは、また異なる動きとなった。「余暇支出」のゆとり感の推移を見ると、平成18年から19年にかけては「時間的ゆとり」と同様「増えた」人も「減った」人も共に増加するという“格差拡大”の動きであったが、平成20年はゆとりが「増えた」人は19年の20.6%から18.3%と2.3%の大幅減、逆に「減った」という人は19年の26.5%から30.7%と急激な増加となり、“ゆとり喪失”の動きとなっている。これは、年後半からの景気後退による所得・消費の悪化に対する不安の高まりを反映していると考えられる。



平成20年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 (単位：億円)

	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	伸び率(%)	
					H19/18	H20/19
ス ポ ー ツ 部 門	42,990	42,970	43,120	42,310	0.3	▲1.9
趣 味 ・ 創 作 部 門	111,540	110,220	107,750	107,170	▲2.2	▲0.5
娛 楽 部 門	541,130	532,540	488,680	474,500	▲8.2	▲2.9
観 光 ・ 行 楽 部 門	106,390	106,660	107,080	104,780	0.4	▲2.1
余 暇 市 場	802,050	792,390	746,630	728,760	▲5.8	▲2.4
対 国 民 総 支 出	16.0	15.6	14.5	14.4	▲7.1	▲0.8
対 民 間 最 終 消 費 支 出	28.1	27.4	25.7	24.8	▲6.6	▲3.4
国 民 総 支 出 (名 目)	5,017,344	5,073,648	5,158,066	5,075,272	1.7	▲1.6
民 間 最 終 消 費 支 出 (名 目)	2,859,356	2,895,936	2,904,457	2,934,252	0.3	1.0

(単位：億円、%)

	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	20/19
球技スポーツ用品	7,020	6,830	6,620	6,630	6,640	6,680	6,650	6,500	6,270	▲3.5
テニス用品	750	760	740	740	750	750	710	700	670	▲4.3
スポーツ施設・スクール	26,290	25,000	23,810	23,300	21,970	21,150	21,010	21,350	20,710	▲2.7
テニスクラブ・スクール	480	500	540	590	600	620	630	620	600	▲3.2

平成20年の余暇市場は72兆8,760億円となり、平成19年の74兆6,630億円から前年比2.4%減少した。同時期の国民総支出は前年比1.6%減、民間最終消費支出は前年比1.0%増であるのに対し、余暇市場の売上げは低い水準にある。年前半の原油価格高騰によるコスト高、9月のリーマンショック以降の世界的景気後退のダメージを大きく受けた。

平成21年に入っても不況の影響は尾を引いたが、4月頃から一部底打ち感が出始めた5月になって新型インフルエンザ問題が本格化。特に関西方面の旅行が影響を受けたほか、多数の人が集まるレジャー施設への立ち寄りも敬遠されることが多く、回復の出鼻をくじかれる形となった。

余暇関連市場のなかでも、従来から「景気の影響を受けない」といわれてきた分野もあったが、ここへきてどの業界も景気の影響を無視できなくなってきている。余暇市場全体としては、従来から国民総支出や民間最終消費支出と相関関係にあり、景気変動の影響が大きい市場特性を持っている。

厳しい経営環境のなか、各社生き残りをかけて苦心している。若年層や女性、子どもなど、新規顧客の掘り起こしは不可欠となっている。即効性は期待できなくても、中長期的に見て地道な顧客育成は重要である。

新たな収益源確保、あるいはビジネスモデルの再構築のため、各企業の新たなトライアルもはじまっている。自社の埋蔵資源を掘り起こすことで、新たなビジネスの種が生み出される可能性もある。

平成20年のスポーツ部門の市場規模は、4兆2,310億円で、前年比1.9%マイナスとなった。市場は伸びておらず、企業間格差・地域格差も大きい。

テニス用品の売上げは前年比4.3%マイナスとなった。新規参入が減少し用品販売の勢いは低下している。ラケットは、本数はある程度さばけているが、低価格化が顕著である。市場の牽引役であるラケットに目玉商品が出てこないため、買い換えや買い足し需要に結びつかない。テニス用品ショップ「TENNIS-ONE」は、「ラケット

ドッグ」というラケットフィッティング・サービスを実施し、不況下でも安定した販売実績をあげている。テニスコートで実際にプレーを見ながら、100本近いラケットの中から候補ラケットを交換し、プレーヤーのフォームや動きが良くなり能力を最大限に引き出すラケットを見つけ出す。専門ノウハウを要するためどのショップでもできるわけではないが、ユーザーニーズにマッチした優良な販売方法といえる。

テニスクラブ・スクールの売上は、前年比3.2%マイナスとなった。スクールの会員数は概ね横ばいであるが、全般的に売上は減少している。地域差・企業間格差は非常に大きく、なかには平成20年に過去最高の売上を記録したところもある。住民の所得水準が高い地域では、景気後退で消費を抑える層とテニスファン層は重なりが少なく、売上の変動は小さい。会員の平均年齢が60歳を超えているクラブでは、景気変動の影響はほとんど受けていない。

スクールの新規出店はまだ増えている。新規会員が減っているため、定着率向上に注力するところも多いが、効果はあまり出ていない。スクール会員は20代が若干少ないが、全年代に広がっており、特に高齢者は増えている。小学生のスクールも堅調である。多くのクラブではこれまで物販にあまり力を入れてこなかったが、ラケットやガット張りなどの効果的は売り方のノウハウを蓄積して強みにしているところがある。研修・教育に力を入れているところは、厳しい経済環境でも売上を伸ばしている。スクールに強いところ、ショップが強いところなど、経営基盤の安定した企業のスタイルがこの10年ほどで確立しつつある。

スクールとレンタルコート事業をはじめ、フィットネスクラブ、ゴルフ練習場、バッティングセンター、レストラン、結婚式場、美術館の複合施設もある。ここではテニススクール生に対し、貸しコートを無料で開放する「ファンクラブ」を発足し、レストラン利用を促進しながら仲間作りを支援している。仲間ができることで、自分たちでコートを借りて活動することに広がっている。東京都内の会員制クラブでは、社会人サークルが、土日の夜の有効活用に貢献

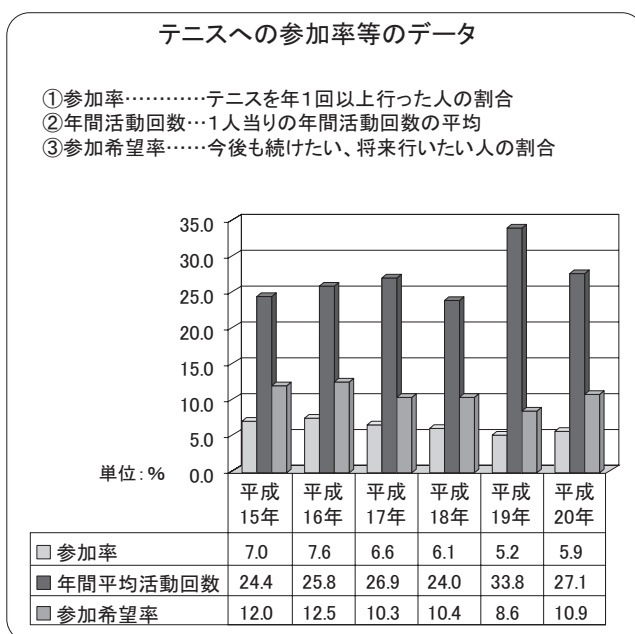
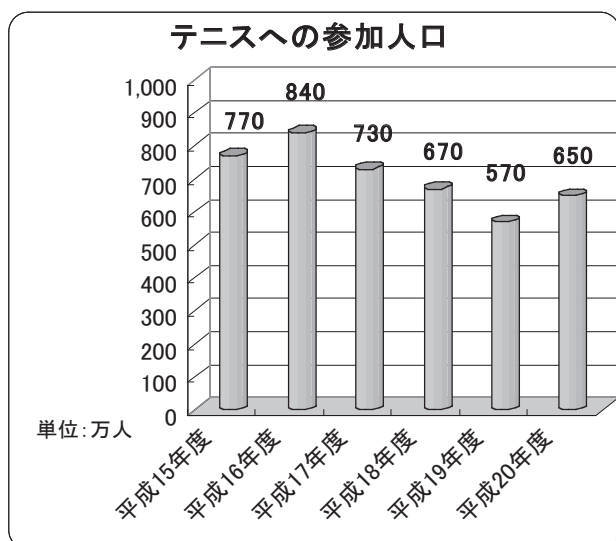
している。特に20代、30代にクラブをアピールすることで、サークルから正会員へ移行するケースが多く、会員制クラブの活性化に寄与している。

新規参入は急にはなかなか増えないが、何らかの形で過去にテニスを経験したことのある「テニス中断者」を再びコートに呼び戻すことが業界の重要課題となってきた。5年までのブランクであればプレーを再開する意向は強く、例えば中学校までテニス部で活動した現在の大学生に再びプレーする機会を提供するなど、対策が検討されている。コーチの指導の見直しや勝負へのこだわりの抵抗感の払拭、準備の面倒さの解消、相手の不在時の対応、遊び感覚で1人で行ってもプレーできること、用具の貸し出し、フォーム指導などの上達のためのサービスなど、多面的な工夫も期待される。リゾート地でテニ

スをやったことのある人も多く、リゾートとの連携強化も期待されている。

フランスの著名なテニスプレーヤー「ルネ・ラコステ」が創業したアパレルブランド「ラコステ」が、「西暦2083年のテニス」の映像を発表し、話題になった。未来のテクノロジーをふんだんに採り入れたウェア・ラケット・シューズ、視覚を支援するフェイスマスクを着用し、バーチャルテニスコートでプレーをするイメージとなっている。テレビゲームの「Wii スポーツ」が大ヒットするなど、仮想空間でゲームとして楽しむ「e スポーツ」が位置づけを拡大しており、リアルスポーツとの接点の拡大が期待される。バーチャルなスポーツとリアルなスポーツがどのように関係していけばよいのかについて、各方面で検討が始まっている。

○テニスへの参加人口や参加率



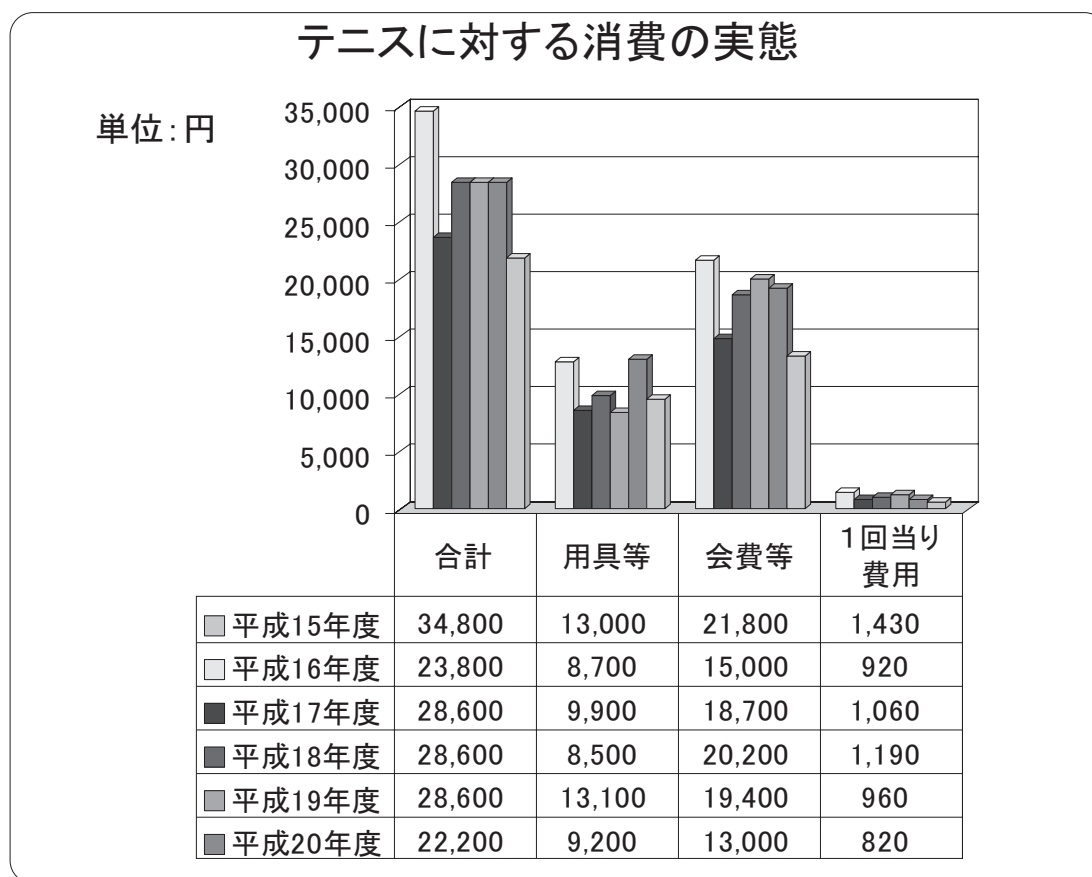
○テニスへの参加率、男女別・年齢層別参加率 (年に1回でもやったことのある人)

単位: %

19年度	男 性							女 性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
参加率: 5.2	5.2	21.0	9.6	4.1	4.4	2.0	2.4	5.2	26.4	6.4	7.0	5.7	3.9	0.6

20年度	男 性							女 性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
参加率: 5.9	5.8	21.4	9.1	6.4	6.6	4.4	0.9	6.0	18.8	11.0	3.6	10.2	5.1	0.6

○テニスに対する消費の実態



注 1：

(財)社会経済生産性本部の調査は、全国の人口5万人以上の都市部で15歳以上の男女3,000人に対して、訪問留置法にて行い有効回答数は2,415であり、参加人口とは、参加率に平成21年1月現在の総務省統計局の推計による15歳以上の人口11,049万人（男性5,342万人、女性5,707万人）を掛けたもの。



" TOPGUN PROJECT 2009 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2009**

■開催組織：主催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：サントリーフーズ株式会社
運 営：TOPGUN PROJECT 実行委員会

■会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】

■期 日：平成21年10月13日(火)～14日(水)

■対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者

■定 員：1日目－150名（先着順にて締切） 2日目－100名（先着順にて締切）

■参加費用：1 & 2 日目参加 … ①加盟会員 20,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
②テニスプレイヤー 15,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
③非加盟 30,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
1 日目のみ参加 … ①加盟会員 15,000円（昼食、懇親会費を含む）
②テニスプレイヤー 10,000円（昼食、懇親会費を含む）
③非加盟 25,000円（昼食、懇親会費を含む）
2 日目のみ参加 … ①加盟会員 10,000円（昼食を含む）
②テニスプレイヤー 7,000円（昼食を含む）
③非加盟 20,000円（昼食を含む）

宿泊：メルパルク東京 8,000円（シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み）
（先着30名、希望の方は申込書にご記入下さい）

■ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方（①スポーツ指導員、②コーチ、③教師）は本セミナーにおいて、JTIAならびにJPTAの研修ポイントを1日につき2ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No.をご記入下さい。
なお、JTIA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成21年10月2日(金)

■申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>

■申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下さい。（お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。）
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀 行 名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口 座 名：JTIA研修会（ジェーティーアイエーケンシュカイ）

テーマ／“リーダーは今何を想う！”

平成21年10月13日（火）

時 間	会場	内 容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5 F
10:00～10:10	瑞雲	開会、予定案内、注意事項
10:10～12:10 基調講演	瑞雲	講 師:(財)日本ラグビーフットボール協会 トーナメントアドバイザー ラグビーU21日本代表監督・慶應義塾大学元監督 フジテレビジョン スポーツ業務部 デスク担当部長 上田 昭夫氏 テーマ:「監督としてチームを作り上げるためのマネージメント」 クラブを運営し、選手を育て、チームを強化するためには、色々なマネージメントが必要です。また、ラグビースクールGMとして、立ち上げから運営まで、司法記者経験を生かしたリスクマネージメント、コミュニケーションスキルなどをご紹介します。
12:10～13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10～14:10 事例紹介	瑞雲	講 師:東急スポーツシステム(株) 事業推進部 テニス事業ユニット マネジャー ジュノ テニスドーム嶺山 支配人 山本 博文氏 テーマ:「時代が求める支配人像」～お客様、従業員、経営陣への挑戦状～ 時代は今まで以上のお客様へのサービスや従業員満足、会社への利益還元への向上を求められています。何を見つめ、何を軸に新しい運営を目指していくのでしょうか？生き残りを賭けたテニス事業への挑戦状です。
14:20～15:20 事例紹介	瑞雲	講 師:株式会社メガロス 運営推進部 テニス運営課 課長 桑原 崇氏 テーマ:「私が考える理想のコーチとは！」 コーチの語源とは「馬車」を意味します。お客様それぞれの目的地にどのようにテニスコーチという「馬車」でお届けしていくか。またそのあり方、メガロス全店統括ヘッドコーチとして現場での実践方法や社員教育についてお話いただきます。
15:30～16:30 事例紹介	瑞雲	講 師:横浜テニスカレッジ フロントチーフ 三留 亜理沙氏 テーマ:「今後求められる、フロントのあるべき姿」 これからのフロントはお客様対応だけでなく、新規入会率や継続率といった数字を意識した取り組みが必要だと考えます。そこで、具体的に取り組んでいる施策をご紹介します。
16:40～17:40 事例紹介	瑞雲	講 師:株式会社ケニーズ保険サービス 代表取締役 人見 真吾氏 テーマ:「事故と保険」 テニス施設に於ける安全管理について事故事例の紹介を交えてお話いただきます。
18:00～19:30	孔雀	情報交換会&懇親会 4F

平成21年10月14日（水）

時 間	会場	内 容
9:00～9:30	瑞雲	受付 メルパルク東京 5 F
9:30～12:30	瑞雲	講 師:株式会社パワー・インタラクティブ 代表取締役 岡本充智氏 テーマ:クラブ・スクール活性化の決め手！全員で取り組む「戦略マップ」の理論と実践 ～不況こそ、組織マネジメントをイノベーションするチャンス 事例を通して、戦略の理論を体系的に学び、各クラブ・スクールに共通の課題について整理をし、それらを戦略として見える化、すなわちマップ化いたします。
12:30～13:30		昼食(お弁当)
13:30～16:00	瑞雲	講 師:株式会社パワー・インタラクティブ 代表取締役 岡本充智氏 テーマ:クラブ・スクール活性化の決め手！全員で取り組む「戦略マップ」の理論と実践 参加者が個別に戦略案を作成いたします。作成した戦略案は、同じテーブルグループのメンバーで共有し、講師や社外からの意見も加えることで、より実効性のある戦略案に高められます。また、他社の戦略案も参考にすることにより、自クラブ・スクールに応用できるヒントも満載。
16:00～16:10	瑞雲	閉会

*スケジュール・講演内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいますようお願い申し上げます。



2009 KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

2009 キッズ&ジュニア テニスカーニバル 集まれ！元気な子供たち！！

主 催：有明テニス・マネジメントチーム

(社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社)

後 援：東京都、財団法人日本テニス協会、社団法人日本プロテニス協会、NP0ショートテニス振興会

協 賛：サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップスポーツ

運営主管：東京都テニス事業協会

開催期日：平成21年10月24日(土)

会 場：「有明テニスの森公園」有明コロシウム&アウトコート

【りんかい線 国際展示場駅 下車徒歩7分、ゆりかもめ 有明駅 下車徒歩8分】

東京都江東区有明2-2-22 TEL.03-3529-3301

種 目：A.キッズクラス(4~6才) 10:00~11:30(定員80名) ※コロシウムコート
B.ジュニア小学生クラス 10:30~12:00(定員36名) ※アウトドアコート
C.ジュニア小学・中学・高校生クラス 13:30~15:00(定員60名) ※アウトドアコート
※受付は各レッスン開始30分前から行います。

参加資格：4才から18才以下の児童・生徒

参 加 料：無料

指 導：東京都テニス事業協会加盟テニスクラブ・テニススクールのインストラクター

申込方法：①往復ハガキに下記の項目を明記の上、申込先まで郵送してください。

・テニス歴を右から一つ選んで記入(始めたばかり、ラリーができる、試合に出たことがある)

・参加希望種目・参加者氏名(ふりがな)・学年または年齢・性別

・住所・電話番号・ファックス番号(返信用にも住所・氏名をご記入ください)

※応募ハガキは必ず1名につき1通でお願いします。

②本協会のホームページからも申し込みができます。 <http://jtia-tennis.com>

締 切：平成21年10月13日(火)必着厳守、定員を超えた場合には10月15日(木)に抽選を行います。

抽選の結果は、ハガキ応募者へはハガキ、ホームページからの応募者へはEメールにてご連絡いたします。

申 込 先：社団法人日本テニス事業協会「テニスカーニバル係」

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1

TEL.03-3346-2007 E-mail: mails@jtia-tennis.com

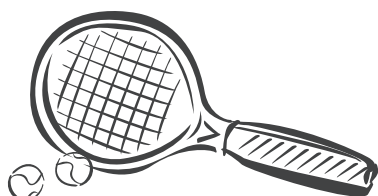
そ の 他：当日が雨天の場合はスケジュール変更の上、コロシウムで全クラスを行います。

イベント当日の連絡先は080-3583-7001、080-3583-7002となります。(当日のみ)

雨天決行

スケジュール変更有り

初心者
大歓迎!



10/24(土)

2009 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

11月28日(土) & 29日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!! <http://jtia-tennis.com>

東京都民のための祭典
有明48面を使用する日本最大規模のテニス団体戦!!



大会募集要項

主催 有明テニス・マネージメントチーム
(社団法人日本テニス事業協会、東京港埠頭株式会社)

主管 2009東京都知事杯有明チームテニスコンペティション実行委員会

後援 東京都

(申請中) (財)日本テニス協会、(社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟

特別協賛 ダイードリンク株式会社

協賛 (株)ダンロップスポーツ、(株)ダイワ精工(株)、ブリヂストンスポーツ(株)

(予定) ヨネックス(株)、アメアスポーツジャパン(株)、(株)ゴーセン、ボースト(株)
ウインザーラケットショップ、テニスサポートセンター、丸善産業(株)

日時 平成21年11月28日(土)&29日(日) 2日間
1日AM8:00受付、AM8:45開会式~試合/2日AM9:00~試合
【予備日:12月5日(土)、6日(日)】

会場 有明テニスの森公園「東京都江東区有明2-2-22」 TEL:03-3529-3301

試合種目 ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦

カテゴリー ①ハードコートの部(オープン)
②砂入り人工芝コートの部(オープン)

チーム構成 男女各3名以上

出場資格 3名以上の東京都在住・在勤・在学・在クラブ・在スクール者を有すること

サーフェス ①ハードコート32面 ②砂入り人工芝コート16面

募集定員 ハードコートの部96チーム、砂入り人工芝コートの部48チーム
(先着順にて締切)

使用球 ダンロップフォート

試合方法 1日目は4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定し、2日目は順位別のトーナメントを行います。 ※全試合セルフジャッジ
試合は全てノーアド方式の6ゲーム先取(5-5の場合12ポイントタイブレーク)
2日目は敗者チーム対象にプロによる特別レッスンやチーム対抗パフォーマンスじゃんけん大会、的当て・スピードガン等アトラクション有り
※天候等により試合方法等を変更する可能性があります。

参加料 ¥26,500/1チーム(参加料¥26,000+ワンコイン制度協力金¥500/税込)
※本大会は日本テニス協会ワンコイン制度を支援します。参加にあたりワンコイン制度協力金として、1チーム500円のご負担をお願いします。
平成21年11月6日(金)必着(定員に達し次第締切ります)

申込締切 参加希望カテゴリー①または②を選択の上、まず最初に電話にて予約をし、1週間以内に有明テニスの森公園、各テニスクラブ・スクールに用意の専用申込書を郵送またはFAX送信の上、参加料を現金書留で下記までご郵送または指定口座へお振り込みください。
(ホームページから申し込みも可能です。申込フォーム有り)
※一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。

申込先 社団法人日本テニス事業協会 有明チームテニスコンペティション係
〒160-0023東京都新宿区西新宿1-8-3小田急明治田安生命ビルB1
TEL:03-3346-2007 FAX:03-3343-2047 <http://jtia-tennis.com>

振込先 三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店 普通 5581312
口座名 社団法人日本テニス事業協会イベント事務局

勝つことだけが
テニスの楽しみではありません
気の合う仲間と楽しい2日間
をお過ごしください!



スポーツ振興くじ助成金
申請中

いつも通っているコートの仲間同士や
スクールのコーチと一緒にチーム
を作って参加してみませんか?
仮装をしての参加も歓迎です!

第3回テニスプロデューサー限定研修会



■第3回テニスプロデューサー有資格者限定研修会が7月14日(火)メルパルク東京において開催され、62名の方が参加されました。

アンケート結果

1. 講演

「どんなに良いテニス施設を作ってもそこで働くスタッフに熱意がなければ成功しません」

オラクルひと・しくみ研究所 代表 小阪 裕司氏

- ・「ねぎらい」の大切さが分かった。
- ・今後、「ねぎらい」を実践することを心がけていきたい。
- ・すぐ実践できる内容でとても勉強になった。
- ・素晴らしいヒントをいただけた。
- ・大変参考になった。
- ・組織への導入方法Step 1～5を早速取り入れてようと思いました。
- ・もっと学んでみたいと思いました。
- ・ビジネスだけでなく親子・夫婦関係にも活かせる大切な考えを学べた。
- ・本当の意味での楽しい仕事を全員でやりたいと思います。
- ・自分のビジョンをしっかり持つことを考えていきたいです。
- ・なぜ、部下が動き始めないのかが分かった。
- ・「ねぎらい」の言葉を今まで何気なく使っていたことを反省しました。
- ・人間の本質的な心の研究に根ざしたお話で非常に参考になりました。
- ・最近新しく事業を始めたので活用させていただこうと思います。



2. パネルディスカッション

「これからのテニス事業を考える！」

ファシリテーター：雑賀 昇氏

パネリスト：中嶋 康博氏

栗山 雅則氏

中山 和義氏

諏澤 誠治氏

- ・発表していただいた方々のお話が非常に参考になった。
- ・経営者の皆様の特に人材育成についての取り組みが聞けて大変良かった。
- ・テニス事業を成功させるためには人材育成が大切だと学びました。
- ・上の立場の人ほど勉強していることが分かったので、見習いたいと思います。
- ・個々のやり方は違ってても、人材育成にかける思いが大切だと気がつきました。
- ・自分がまだまだである事を思い知らされました。書き留めた事を少しでも実践していけるよう努力します。
- ・「情報」を色々な角度で見ることが出来ると、考えが広がります。
- ・下の者に対して、言葉だけの説明に加えて直筆でのやり取りでこちらの考えを伝えていくべきであると感じた。
- ・全スタッフへメール、手紙を書くというお話がとても参考になりました。
- ・どんな手法でもやると決断したら徹底してやり通すことが成功に繋がっていると思いました。
- ・スタッフとのコミュニケーション方法、会員制クラブへの取り組み等が参考になった。
- ・一人一人に手をかけ、声を掛けること、目標を持たせることが人材育成には大切だと感じました。

3. ワークショップ

「モチベーションを高め、活性化するチーム作りをするには・・・」

ファシリテーター：鴻巣 敦氏

- ・色々な意見が聞け、自分の事業所で出来てないことがよく見えた。
- ・色々な方と話ができて有意義な時間でした。
- ・良いアドバイスを頂くことが出来ました。

- ・どこでも同じ悩みがあるなと思った。
- ・色々な意見がとても参考になりました。今後に役立てたいと思います。
- ・同じ境遇に立つ方達の意見が伺えました。悩みが似ているので、お互い親身になって意見交換が出来た。
- ・大変活発な意見交換ができ、自分が今チャレンジしなければならないことが発見できました。
- ・同じグループの方の一言一言が参考になった。
- ・もっと自分の見方・考え方の幅を広げなければならぬと思いました。
- ・自分がどう行動するかで組織が変わるということを大変強く感じた。
- ・問題点の改善に向けて、文字にして書き出し発表していくことで、明確になり実施していこうという意欲が出て来た。
- ・頂いたアドバイスを基に、より良いチームを作れるように努めていきたいです。
- ・下の者に対して考えを伝えるにはメールが1番だと気づかされました。会話に加えて手紙やメールなど色々な方法を使って、良いチーム作りをしていきたい。

4. 全体について

- ・大変勉強になりました。
- ・午前、午後共にとても良い経験・勉強が出来ました。
- ・次回はもっと楽しみにしています。

- ・良かった
- ・もっと小阪さんの話を聞きたかったです。
- ・小阪さんの講演が非常に勉強になりました。
- ・他スクールの方々と様々なお話ができ、楽しく参加させていただきました。
- ・モヤモヤしていたものが、すっきりと晴れた気分である。これをやるかやらないかが1番大事である。
- ・参加者の考え方が非常に新鮮に感じられました。社に帰ってやるべき事、試みる事ができました。
- ・チャレンジ項目については実践していきたいと思います。
- ・いつも元気をもらえるので大変楽しく参加させていただいてます。
- ・非常に為になる事が多く、明日からの仕事に対する姿勢が変わると思います。
- ・グループワークが少しハードだったが、自分の事業所の見つめ直しと他の施設の現状を聞くことが出来て、興味深く勉強させていただきました。
- ・すぐに実践できる内容でしたので、是非、次回も期待したいです。
- ・会社を持ち帰り、気持ちを新たにお客様に喜ばれるようにしたいと思います。
- ・現場に帰ってより具体的に取り組める内容だったと思います。明日から本日の研修の内容を活かせるようにしていきます。



" Tennis Producer 2009 "

第4回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項
平成21年11月17日(火)～19日(木)

今年から受講&受験方法が2通りになりました！

☆Aコース（基礎編） 1日+半日で取得

「テニスプロデューサーⅠ及びⅡ」資格取得コース

※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。

- * 平成21年11月17日(火) 終日 基礎編の講義
- * 平成21年11月18日(水) 午前 基礎編の試験
- * 5科目得点が全て80点以上の場合は、テニスプロデューサーⅠ認定
- * 5科目得点が全て60点以上の場合は、テニスプロデューサーⅡ認定

☆Bコース（基礎+応用編） 3日で取得

「シニアテニスプロデューサー」資格取得コース

※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。

- * 平成21年11月17日(火) 終日 基礎編の講義
- * 平成21年11月18日(水) 午前 基礎編の試験
- * 平成21年11月18日(水) 午後 応用編の講義
- * 平成21年11月19日(木) 午前 応用編の講義
- * 平成21年11月19日(水) 午後 応用編の試験
- * 9科目得点が全て80点以上の場合は、シニアテニスプロデューサー1次試験合格
- * 基礎編5科目得点が全て80点以上の場合は、テニスプロデューサーⅠ認定
- * 基礎編5科目得点が全て60点以上の場合は、テニスプロデューサーⅡ認定

★アップグレードコース

* 既にテニスプロデューサーⅠまたはⅡ資格取得者でアップグレードを希望の方は過去3年間の試験結果を基に上記新基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。

- * 「財務管理－基礎」については過去3年間に60点以上取得で免除とします。
(過去の結果についてご不明な際は、お気軽に事務局までお問い合わせください)



" Tennis Producer 2009 "

第4回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】
- 期 日：平成21年11月17日(火)9:00 ～ 11月19日(木)17:15
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- 定 員：100名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサーⅠ&Ⅱ資格取得コース)
受講料：¥30,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000＝合計¥40,000(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+応用編 (シニアテニスプロデューサー資格取得コース)
受講料：¥50,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000＝合計¥60,000(昼食3回込み)
③有資格者アップグレードコース
受講料&受験料：1科目につき¥10,000 (最大¥60,000)
※③で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- 試験結果の発表：平成21年12月1日(火)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、
③教師)は本研修会において、JTAならびにJPTAの研修ポイントを初日と2日目につ
き1ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No.をご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：平成21年10月16日(金)
- 申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご
送付下さい。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀 行 名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口 座 名：J T I A テニスプロデューサー (ジエティアイエーテニスプロデューサー)

2009年
11月17日(火)、18日(水)、19日(木)



TENNIS PRODUCER

期日	時 間	会場	テ ー マ	講師／試験官
平成 21 年 11 月 17 日 (火)	9:00～9:30	孔雀	開会挨拶	会長 雑賀 昇
	9:30～10:30		基礎編講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
	10:45～12:15		基礎編講義 「財務管理－基礎編」	(株)船井財産コンサルタンツ 成島 祐一
	12:15～13:00		昼食	
	13:00～15:00		基礎編講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
	15:15～17:15		基礎編講義 「安全管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰
	17:30～19:00		基礎編講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
平成 21 年 11 月 18 日 (水)	9:00～9:30	孔雀	筆記試験「テニス基礎知識」	松原 雄二
	9:45～10:15		筆記試験「財務管理－基礎編」	成島 祐一
	10:30～11:00		筆記試験「イベント・商品販売」	新堀 丘
	11:15～11:45		筆記試験「安全管理」	金田 彰
	11:45～12:15		筆記試験「顧客管理」	中山 和義
	12:15～13:00		昼食	
	13:00～15:00		応用編講義 「マーケティング」	高木工業(株)中嶋康博、鴻巣 敦 (有)モリコーポレーション 森 晴基
	15:15～16:45		応用編講義 「労務管理」	(株)ブレイン・サーチ 坂本 光司 高木工業(株) 平井 雄介
	17:00～18:30		応用編講義 「財務管理－応用編」	(株)船井財産コンサルタンツ 成島 祐一
	18:45～20:15		応用編講義 「施設管理」	(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 栗山 雅則
平成 21 年 11 月 19 日 (木)	10:00～12:00	孔雀	応用編講義 「人材育成」	(社)日本テニス事業協会 雑賀 昇
	12:00～13:00		昼食	
	13:00～13:30		筆記試験「マーケティング」	中嶋康博・鴻巣 敦・森 晴基
	13:45～14:15		筆記試験「労務管理」	坂本 光司・平井 雄介
	14:30～15:00		筆記試験「財務管理－応用編」	成島 祐一
	15:15～15:45		筆記試験「施設管理」	栗山 雅則
	16:00～17:00		小論文 「人材育成」	雑賀 昇
	17:00～17:15		閉会挨拶	資格委員長 中嶋 康博

*スケジュール・講師・内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいますようお願い申し上げます。

【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
(Executive Tennis Producer)
◆シニア・テニスプロデューサー
(Senior Tennis Producer)
◆テニスプロデューサーⅠ
(Tennis ProducerⅠ)
◆テニスプロデューサーⅡ
(Tennis ProducerⅡ)

対象者：テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ① J T I A加盟事業所の社員または契約社員（アルバイトは不可）
- ② テニス事業（テニスビジネス）の経験と実績がある（エグゼクティブ／10年以上、シニア／5年以上、テニスプロデューサー／3年以上）
- ③ J T I A登録代表者からの推薦
- ④ 能力試験（受講と受験は非加盟でも可能）
《 ①+②+③+④＝全ての条件を満たした場合に認定する 》

*④の「受講と受験は非加盟でも可能」とは認定要件を満たしていなくとも、合格は可能であり要件を満たした後、認定されるもの。

*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：10,000円（認定証と登録カードを発行）

更新料：20,000円（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新 ※更新条件は別紙

有効期間：1月1日～12月31日



TENNIS PRODUCER

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

- *テキストは講習会&試験の約1ヶ月前にお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- *講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- *講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- *試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- *採点後の答案用紙返却はいたしません。
- *各自の試験取得点数は公表いたしません。
- *科目毎の可否のみ発表いたします。

特注事項

第4回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。

合格要件につきまして、シニア・TPは試験において優秀な成績を収めた方を対象に二次試験としての面接を行います。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
 - ・受験科目、全てに於いて80点以上
 - ・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
 - ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
 - ・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去3年間の結果で不合格科目を再受講・受験し、上記の合格要件を満たして下さい。3年を経過した受験結果は全て無効となります。



■安全管理ツールについて

8月3日付にて、安全管理委員会より加盟会員・事業所へ、クラブ・スクールの安全管理の基本となるツールを送付させていただきました。

～送付内容～

※以下のファイルはJTIAのホームページからも確認やダウンロードが可能です。

<http://www.jtia-tennis.com/system/safety>

1. テニス事業施設における安全管理マニュアル

マニュアルをお読みいただき、安全管理に関する概要および必要項目をご確認ください。

2. 安全管理セルフチェックシート

自施設における安全管理体制の現状は、セルフチェックシートにてご確認ください。

3. 近隣病院一覧（フォーム）

事故発生は予測できません。緊急時の対応が滞らないよう、近隣病院一覧を施設内に掲示しましょう。記載の提携病院とは連絡の取りやすい関係を構築しておけば、より安心です。

これらのツールは安全体制構築の第一歩となるものです。ぜひご活用ください。安全管理委員会では、今後も定期的にツール・情報を発信する予定です。

■安全管理、最初の一步

上記の安全管理ツールによる安全管理体制の構築には多少の手間と時間が掛かるかもしれませんが、しかし事故発生はそれを待ってはくれません。まず出来ることから一歩目を踏み出してみましょう。

* 始業時チェックを実施しましょう

オープン前に施設点検をしましょう。ネットが切れていないか、フェンスは壊れていないか、コートサーフェースに不具合は無いかなど、毎朝、施設の不備をチェックしましょう。

チェックシートを作っておくと、漏れも無く、チェックも簡単になります。施設不備による事故は過失割合が大きく問われる可能性が高くなります。細かな不具合も速やかに発見・対処が必要です。

* 5Sを取り入れましょう。

5Sとは「整理・整頓・清掃・清潔・躰」の5つのSを頭文字とした項目を管理整備する手法です。

これらの項目を常に意識、向上させることで、問題点や不備の発見が容易になり、施設の整備が行き届きます。お客様へのサービス向上と事故防止の両面に効果があります。

* 日報をつけましょう。

運営日報やレッスン日報など、その日の業務記録を残しましょう。レッスンについては1レッスン毎に記録を残すことを推奨します。また運営日報については、フロントスタッフの記入する業務日報などを設けると、レッスン日報とあわせて、全体把握が容易になります。これらは連携・連絡のミスを軽減するだけでなく、万が一、事故による訴訟などの場合にも運営管理状況の資料となる可能性があります。

**安全管理は日々の積み重ねです。
まずは第一歩を！**

気をつけましょう！この季節

クラブ・スクールともに、盛夏を避け休会されたり、プレー頻度を下げていた方が、秋の到来とともに復会されるケースが増えてきます。

過度な負荷の掛かるプレーは、肉離れやアキレス腱断裂などの筋肉系の事故につながります。一気に過激なプレーをすることは避け、徐々に体を慣らしていくようにアドバイスしましょう。

秋らしい心地よい空気の下でも、油断は禁物です。

知っていますか？

普及率が上がってきたAED（自動体外式除細動器）ですが、電極パッドには消費期限があります。

工場出荷時からおよそ1年半がその期限です。消費期限は電極パッドのパッケージに表示されていますので、確認してください。

期限切れパッドは速やかに交換しましょう。必要な時に正しく機能するよう日頃からの注意が必要です。

■安全管理委員会活動報告

7月22日 JTIA会議室において、安全管理委員会会議を実施しました。（出席者：雑賀会長・金田彰委員長・渋谷博美・古賀裕一・野田照彦・白倉明博・境敬行・冨塚拓彦/事務局：加藤・増田）

～会議議事～

1. 委員会活動・方向性の確認。
2. 安全管理ツール作成・配布等について取り決めた。（第1回ツール配布を実施）
3. その他、事故例の検証法などについて議論された。

安全管理インタビュー

富士見ガ丘ローンTC 元看護師の目からみた テニスクラブの安全管理

元看護師の経験を持つフロントマネージャーが行っているテニスクラブの安全管理について事例を紹介します。

今回は、富士見ガ丘ローンテニスクラブの井上文乃フロントマネージャーをお尋ねして、元看護師(脳神経外科、内科)としての経験を活かした、テニスクラブでの安全管理の取り組みについてインタビューさせていただきました。



元看護師の井上文乃フロントマネージャー

■看護師から見た安全管理

もし、クラブ会員の方が倒れたりしても、現場で一般の方々に完璧な処置を求めるのは難しいです。素人が対応するとしたら、完璧は求められないし、できません。緊急時に対応するために、クラブを運営する自分達は何を準備しておくべきか?そこで出した答えは二つ。「いかに迅速に救急車を呼び、病院に搬送できるか?」そして「救急隊にいかに事故の状況を詳細に伝えられるか?」でした。

テニススクールとは違い、従業員の少ないテニスクラブでは、会員の方に協力をお願いすることが想定されます。

実際に救急車を呼ばなければいけない場面で「救急車を呼んで下さい!」とお願ひした時に、電話をかけてくださった方がクラブの所在地をすぐに言えるでしょうか?また、その施設への救急隊誘導経路を理解し、説明できるでしょうか?

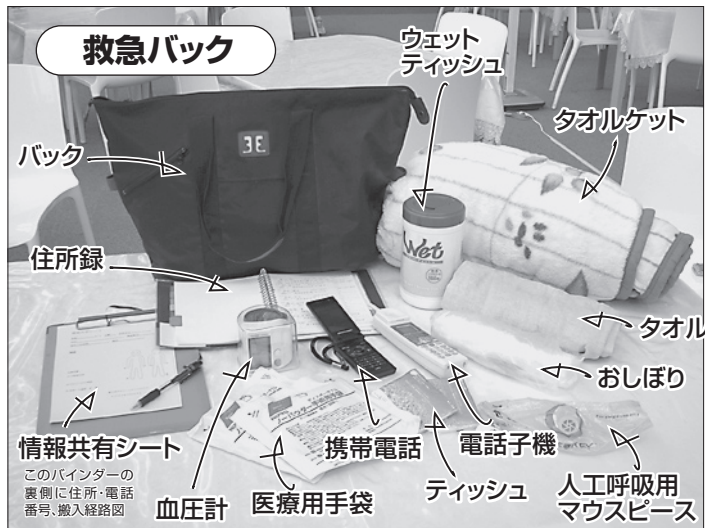
施設の所在地や誘導経路などをすばやく正確に伝えることは、救急車の到着を早めます。急病人の容態や事故発生時の状況を



富士見ガ丘ローンテニスクラブのエントランス



整備された10面のクレイコート



きちんと伝えることで救急隊員はすぐに処置にかかることができます。もしの場合に備えて体制を整えることは、いかに無駄なくプロに引き継ぐことができるかだと考え、そのための準備をすることにしました。

■救急バック

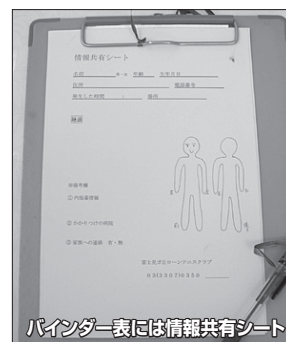
いざという時に、スタッフやクラブ会員の方がすぐに持ち出すことのできる「救急バック」をクラブハウスに用意しました。救急車の誘導をするための情報や、応急処置を施すための道具を一回で持ち出せるようにまとめて袋に入れて用意しています。



バインダーの裏に住所と電話番号、搬入経路が貼ってある

①クラブの住所や電話番号とクラブ施設への搬入経路図

119番の電話番号さえ忘れてしまうほど、パニックになる場合があります。だから、パニックになってもスムーズに対応していただけるように、クラブの住所と電話番号、救急車が来た場合のコートへの搬入経路を見ただけで分かるよう、大きくバインダーの裏側に貼っています。



バインダー表には情報共有シート

②情報共有シート

救急車が到着するまでの時間を利用して、名前、年齢、生年月日、住所、電話番号、発生した時間、経過、内服薬情報、かかりつけの病院、家族への連絡の有無など、わかる範囲で情報を書き出しておくためのフォーマットです。

③会員住所録ノート

情報共有シートの記入やご家族への連絡に利用します。もし、ご家族と連絡が取れたら、病状や怪我の様子を伝え、保険証とお薬手帳をもって病院にいくよう伝え、病院とご家族の架け橋をクラブ側がやってあげることが大事だと思います。

④携帯電話と子機電話

「コーチを呼んできて!」と言われて、コーチを呼んでから電話をかけているようでは無駄な時間が掛かります。すぐにコートサイドから携帯電話で救急車をすぐに呼ぶことで到着をすこしでも早くすることができます。救急隊員に急病人の容態を伝えるために、電話を繋いでおく場合もあります。ご家族に連絡を入れたいできるように、電話をもう1台用意しておきましょう。

⑤その他

タオル、血圧計、人工呼吸用マウスピース、ティッシュ、ウェットティッシュ、おしぼり、手袋、タオルケットなどは、気道確保のための肩枕用や人工呼吸など救急処置を施す際に利用します。ティッシュやおしぼりは嘔吐などした場合に対応するためのものです。

■アイスパックで熱中症対策

暑い季節になると以前は、午前と午後に氷をビニール袋に入れて全会員に配っていました。最近は、アイシング用に使うアイスパックを会員さんに買ってもらっています。製氷機で氷を用意して、コートに出るときに自由に持っていらっています。暑い時期は、どの会員さんも頭や首にそのアイスパックを載せて涼んでいます。ちょっとした怪我のときも冷やすこともでき大変便利です。



クラブハウスには製氷機があります



会員の皆さんが利用しているアイスパック

■日頃の心がけが大切です

普段の接客で会員さんの体調の変化を感じ取ることが大切だと感じています。フロント前に来ていただいたお客様に「こんにちは」の挨拶をするだけがフロントではないはずです。見るべきところを見て、感じるができるスタッフが必要です。たとえば、駐車場から歩いていらっしゃる姿で足をかばっていると感じたり、挨拶をしながら顔色が悪いことに気づいたり、カードを出そうとする手がむくんでいたり、冷たかったりなど感じ取ることが大切です。

看護師のような専門性がなくとも、感じようとか、注意して見てみようとするのが、ちょっとした異変に気づくための第一歩だと思います。一緒にいてそういう話題をスタッフと重ねることで感性が育ってくるようにしたいと考えています。完璧なんてありません。でも、ちょっとでも気付いてもらえるように

なることが大切です。

■お客様への情報発信

クラブとして「健康を考える日」を作って、会員の方やスタッフ含め勉強できると良いと思っています。全員が参加できるわけはありませんので、それを掲示や新聞などにしてさらに理解してもらえるようにできたらよいと考えています。

冷やすべき症状と、温めるべき症状について理解したり、熱中症予防の知識などポスターを作ることで会員の方にも正確な知識を持ってもらえるようにしたいと思っています。

■安全管理のための研修

レッスンを担当する渡辺コーチも医療系のメンテナンスができるよう研修を受けています。怪我については詳しく勉強していますから、誰が怪我をしているとか、どこが痛いらしいとかの情報をコーチにも伝達するようにしています。コーチが診てさしあげることでお客様との信頼関係も生まれます。

スタッフには、現実に近い状況を味わってもらうことが大事だと思い、東京都テニス事業協会主催のスポーツセーフティージャパンの講習に参加してもらいました。講習では5人一組で救急救命をするように言われ、参加者の方は非常にあたふたしていました。どのチームも「AEDを持って来て下さい。」すら、言えないくらい慌てふためいて、無駄な時間を費やしていました。テニスの現場で、突然このようなことが起きたらと考えると非常に不安を感じました。救護しようと思っても何もできないということに気付けた有意義な研修でした。ぜひ、皆さんにも体験していただきたいと思います。

井上フロントマネージャーの元看護師としての経験を活かした実践的なお話をうかがう中で「お客様の命を繋ぐ」という考え方が根幹にあることを感じました。そして、いかに早く医療のプロに繋ぐか?についてももう一度考える必要があることを教えていただきました。お忙しい中、ご協力いただきました井上フロントマネージャーに感謝申し上げます。また、ご協力いただきましたフロントスタッフの皆様ありがとうございました。

Special Thanks

富士見ガ丘ローンテニスクラブ

<http://fujimi-tennisclub.com/>

1973年創業。吹き抜けの開放感あるクラブハウスとベストコンディションに保たれた10面のクレーコートが自慢。祖父、父、孫と3代にわたる運営されてきた歴史あるテニスクラブ。

〒157-0061 東京都世田谷区北烏山1-60-25

TEL 03-3307-0350 定休日:火曜日

■施設

クレーコート10面、練習コート1面、ロビー、ロッカールーム、シャワールーム、駐車場50台

■交通

京王井の頭線「富士見ヶ丘駅」下車徒歩10分

京王線「芦花公園駅」下車徒歩12分



吹き抜け天井で広々と空間のあるクラブハウス
フロントカウンター横に製氷機があります

東急スポーツシステム株式会社 JUNOテニスドーム 嶺山 安全管理について

グループ企業の一員としての安全管理についての考え方と事例を紹介します。



春と秋のイメージにコーディネートされたツインドームは3面フルコート+ハーフコートの広さに10mの天井。開放感たっぷりのレイアウトが自慢です

東急スポーツシステム株式会社のJUNOテニスドーム嶺山に山本博文マネージャーをお尋ねしました。同社は、ゴルフ・テニス・フットサル・フィットネス・スイミングなど5つの分野のスポーツ事業を運営される東急グループの企業です。グループ組織の中での安全管理についてインタビューをさせていただくことができました。



山本博文マネージャー

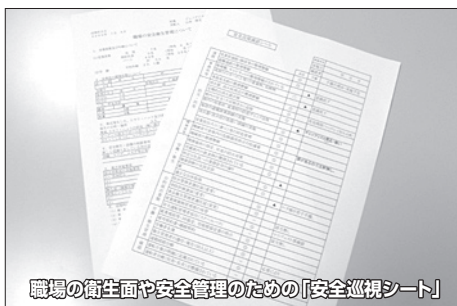
■東急グループの企業として

東急電鉄の流れを汲む会社には「時間に正確に!そして安全に!」という電鉄会社としての考え方が生きています。電車の運行と安全への配慮は表裏一体のものです。駅のホームから転落など常に危険にまつわる公共輸送機関ということもあり、安全管理についての意識が非常に高く、社会的責任(CSR=Corporate Social Responsibility)を重視した経営をすることが企業理念の柱とされています。

東急グループの存在理念である「美しい生活環境を創造し、調和ある社会と一人ひとりの幸せを追求する」がスポーツ事業を展開する東急スポーツシステム株式会社の運営にも、色濃く反映されています。また、東急グループ企業では、不測の事態に備え、損害賠償のための保険についても万全な体制が整っています。

■「安全巡視」の考え方

グループでは年に2回「安全巡視」というものを実施しています。職場の衛生管理や安全管理について、嘘偽りのない報告を求められます。また、どんな



職場の衛生面や安全管理のための「安全巡視シート」

小さな事でも「事故報告書」の提出を求められ、毎週の経営会議、月一度の管理職以上が集合する決算会議で情報を共有がなされ、事故再発防止に細心の注意がなされています。

毎日の業務日誌でも異常や不備があればすぐにキャッチし、改善していくという考え方がグループ全体に流れています。

■4つのテニス施設

同社のテニス部門には、3.5面のインドアスクール「JUNOテニスドーム 嶺山」、ゴルフ練習場とゴルフコース併設のアウトドアテニスクラブ6面とスクール5面の「東急嶺山スポーツガーデン」、伝説の田園コロシウムとともに、日本テニス史にも名前を刻む「田園テニス倶楽部」(14面)と同社ではロケーションの違う4つのテニス施設を運営されています。

環境の良いインドアスクールで幅広い層にお客様を開拓し、技術レベルや成長にあわせ、少人数制のレッスンや実践的レッスンをアウトドアスクールで提供します。ゆったりとプレーしたい、メンバー同士のコミュニケーションを楽しみたい、そんな方にはテニスクラブをというように、お客様のライフスタイルにあわせていろいろなテニス環境を提案させていただいていることに、事業の難しさと、楽しさを感じていらっしゃるそうです。



ジュノテニスドームのフロント笑顔でお客様をお出迎えしています

■インドアだからこそ注意が必要です。

山本マネージャーが支配人を兼務される「JUNOテニスドーム 嶺山」の安全管理について工夫されていることをお聞きました。

アウトドアでしたら、気温にあわせて休憩を入れたり、暖かいものを着込んだり調整をすることが当然になります。空調の効いたインドアでは、アウトドアのような気配りはあまり必要ありません。より多くの方々が気軽にテニスを始めることができます。

スポーツ経験の少ないお客様が多くいらっしゃいます。だから、

やりすぎてしまったり、やらせ過ぎてしまったりが起こりがちと思っています。インドアでは、かえって危険な要素があることをスタッフは知り、注意を払っておく必要があります。

■安全のためのダイナミックストレッチ

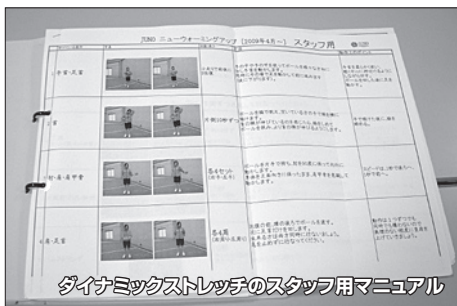
フィットネスプログラム開発担当者とのミーティングを重ねて、

JUNOオリジナルのダイナミックストレッチを開発しました。

ソフトジムボールを使い、動きの中で腕や足など、いろいろな方向に回すことで、関節の可動域を広げるのがこのダイナミックストレッチです。JUNOテニスドームでオープン以来行っています。テニスの上達とともに、怪我の予防になっていると思っています。



ドーム型のインドアは、とてもおしゃやかな配色です



ダイナミックストレッチのスタッフ用マニュアル

■カーペットコートではシューズのケアも

インドアコートは2面と1.5面にセパレートされたツインドームとなっています。サーフェスにはカーペットコートを採用しています。現在履いているシューズの詳細を全会員から情報を集めて分析し、一番適切である商品をお勧めしてケガ防止に役立っています。

シューズのセレクトもとても大切だと感じています。スクールではラケットと共にシューズも無料レンタルをさせていただいています。



ロビーには血圧計があり、健康意識も高まります

■ストリングスキャンペーン

商品販売はプロのストリンガー山森氏のテニスショップ「パンダハウス」に委託しています。パンダハウスとJUNOテニスドームの40色から選べるコラボTシャツなどがお客様に喜んでいただいています。ストリングスに気を配り、マルチフィラメント、テンション緩めを推奨し、腕への負担を軽減するということも、広い意味で安全管理に繋がるの



フロント近くには、AEDも設置されています

ではないでしょうか？年間2回のキャンペーンでは500から600張のストリングスをご利用いただいています。

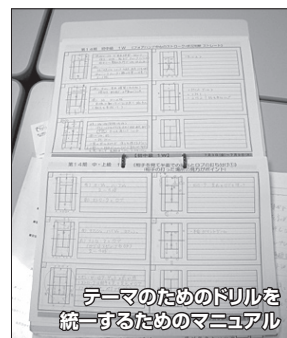
■レッスン内容はこと細かに決めています。

ヘッドコーチや副支配人がテーマとメニューを定め、レッスンの内容はこと細かに決めスタッフにおろしています。クラスごとのテーマや人数により、各コーチがアレンジする部分もありますが、初級の2週目「サーブからのクロスラリーのバックサイド」などのテーマはどのコーチがレッスンしても、必ず外さず行なうことにしています。

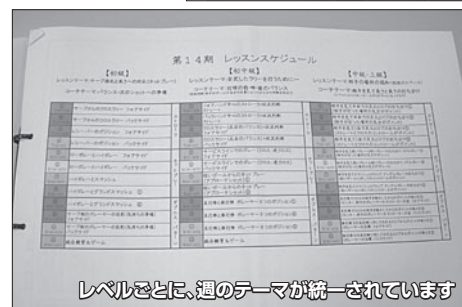
最大14名の定員となっています。

オープン当時は、14名のグループレッスンを経験していたコーチは非常に少ない状況でした。そこでカリキュラムを作って、テーマを統一することにしました。お客様にとって統一的なレッスン

をすることやレッスンクオリティを維持するための工夫です。また、25名のコーチングスタッフがより安全なレッスンを提供することに繋がっています。



テーマのためのドリルを統一するためのマニュアル



レベルごとに、週のテーマが統一されています

東急グループとしての「安全・安心の確保」と「企業の社会的責任の全う」が根底にあることを感じる取材となりました。それを実現するための日常業務での管理、そして改善につなげる電鉄会社からの伝統を感じました。

それらを土台のうえに、さらに充実した設備やお客様へのサービスを提供することで、ワンランク上のテニス施設を目指していらっしゃる様子が伝わってまいりました。

お忙しいにもかかわらず、インタビューのお時間をいただきました山本マネージャーに感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

Special Thanks

東急スポーツシステム株式会社

<http://www.tokyu-sports.com/>

■ JUNO テニスドーム 嶺山

横浜市青葉区大場町705-3 (東急田園都市線あざみ野駅)

■ 東急嶺山スポーツガーデン

横浜市青葉区大場町704-30 (東急田園都市線あざみ野駅)

■ 田園テニスクラブ

大田区田園調布2-31-1 (東急東横線/東急目黒線 田園調布駅)



◆テニス活性化委員会（Committee of Activating Tennis 略称「COAT」）

テニス活性化委員会は、テニス用品メーカー9社「アメアスポーツジャパン（株）、SRI スポーツ（株）、（株）ゴーセン、ダイワ精工（株）、（株）ダンロップスポーツ、東亜ストリング（株）、ブリヂストンスポーツ（株）、ミズノ（株）、ヨネックス（株）」と、テニスクラブやテニスクールの事業者で組織する（社）日本テニス事業協会が協力して発足した委員会です。



このポスターは、5人の有名選手とその所属する各社のご理解とご協力を得て実現し、各選手に笑顔で登場して戴いたものです。

昨年度、全豪ダブルス準優勝の杉山愛選手、全米オープンで活躍した他ジャパンオープンでの有明コロシアム入場者新記録に貢献した男子待望の若手錦織圭選手、13年ぶりに現役復帰し全日本選手権優勝を飾ったクムル伊達公子選手、車いすテニスでグランドスラム達成に加え北京パラリンピック金メダルの国枝慎吾選手、ジュニア指導やテレビ界で活躍する松岡修造選手、ありがとうございました。

ウェブサイト「テニススマイル」を開設

この度、テニス活性化委員会ではテニスを通じて、よりたくさんの笑顔が見られるようにとの願いとともにウェブサイト「tennisismile.jp」（テニススマイル .JP、略してテニスマ）を公開いたしました。

◆始めよう！テニス

テニスをプレーしたことのない、観戦したことのない方、一度はプレーしたことはあるけれど現在は遠ざかってしまっている方のために、テニスの楽しさや素晴らしさをぜひ知っていただきたい。

◆続けよう！テニス

転勤や就学など何らかの理由等で、テニスを続けようか迷っている方や遠ざかりつつある方のために、より気軽に身近にテニスを感じていただきたい。

◆もっとテニスを！！

テニスの楽しさをもっと追究したいと考えている方のためには、より快適にテニスの楽しさを味わっていただきたい。



リンクをお願いします！

「テニススマイル」のホームページを各クラブ・スクールのホームページにリンクをお願い致します。リンクバナーもご用意致しておりますので、まずは下記にアクセスをしてみてください。



tennisismile.jp





フロントに笑顔の花を咲かせましょう！

ジュエインドアテニス サービスマネージャ 戸谷 敦子

先日、買い物に行き洋服を見ていると、販売員がやってきて、「もしよろしければご試着ください。」と案内をかけてくれました。私は「素敵なお洋服ですね。着心地もよさそう。」といって手に取り眺めると、こう返事が返ってきました。

「この洋服ですが、特別な染料を使っていますので、お洗濯は他のものと一緒に洗わず、これだけで洗濯してください。」

なんだか問の抜けた回答に感じ、とても変な気分になってしまった私は「ああ、そうなんですか・・・」といいながら服を置き、買うのをやめて店を出てしまいました。

ここで思ったことは、「なんで今、洗濯の話なの？」ということ。販売員としては、「色落ちのことを伝えなければ！」と思ったのかもしれませんが、私の発した言葉は関係がないように感じてしまったわけです。

こんなことがあると、「フロント」というものを振り返るいい機会となります。“とんちんかん”な回答は、お客様に不快感を与えます。

まずは、お客様が「何を求め、何を期待しているのか」「感じがいいと思われるフロントとはどんな人物なのか」を知ることから始めましょう。

□会話に関して簡単なチェック！いくつ○がつきますか？

- ①お客様の目をみて会話していますか？
- ②お客様の話をうなずいて聞いていますか？
- ③お客様の話にあいづちを打っていますか？
- ④お客様の反応を観察していますか？
- ⑤表情豊かに会話できていますか？
- ⑥お客様の話に合わせて、感想を伝えていますか？
- ⑦お客様の情報を覚えていますか？その話を後日訊ねられますか？
- ⑧お客様の立場に立って考え、話をする事ができていますか？
- ⑨所作一つひとつに、気を配っていますか？
- ⑩「ありがとう」といって頂くために、今できることを考えて話していますか？

さて、いくつ○がつきましたか？一つひとつを、簡単にみていきましょう。

- ①お客様の目をみて会話していますか？
挨拶している時、話している時、“～しながら話”をしていませんか？挨拶をしてすぐに下を向くのもNGです。
- ②お客様の話をうなずいて聞いていますか？
うなずく行為は、話を聞いているという合図です。何も言わなくてもうなずくだけで相手は「聞いてくれている」と感じます。
- ③お客様の話にあいづちを打っていますか？

「あいづち」と「うなずく」は似ていますが、あいづちというのは声がつきます。「はい」「なるほど～!」「そうなんですか!」

- ④お客様の反応を観察していますか？
会話をしながら、表情を読み取っていますか？嬉しそうなのか、悲しそうなのか、困っているのか・・・
- ⑤表情豊かに会話できていますか？
お客様の反応に合わせて、表情豊かに会話をします。一緒に楽しむ、一緒に悲しむ、一緒に悩む・・・“一緒に”が大切です。
- ⑥お客様の話に合わせて、感想を伝えていますか？
「なんだか楽しそうですね。」「私も是非行ってみたいです。」など、素直に答えることが大切です。
- ⑦お客様の情報を覚えていますか？その話を後日訊ねられますか？
「旅行に行く」→「いかがでしたか?」「ラケットを変えた」→「ラケットには慣れましたか?」簡単なようで難しいですよ。
- ⑧お客様の立場に立って考え、話をする事ができていますか？
お客様が何を望み、何を期待しているかを知るには、お客様の立場になって考えることが重要です。一緒に悩み、一緒にベストな方法を考える。その行動から、信頼関係が生まれます。
- ⑨所作一つひとつに、気を配っていますか？
気を配って話していても、一つひとつの所作が悪ければ台無しになってしまいます。慣れたお客様でも、礼儀を守って話さなければなりません。
- ⑩「ありがとう」といって頂くために、今できることを考えて話していますか？
「ありがとう」といって頂くことに喜びを感じます。クレームも、最後は「話せてよかった」といって頂くことを目指します。

フロントにこの話をした際、「私、やっちゃってる気がします・・・。とんちんかんかも!」と焦っていました。その後、「今日はおお客様が何を言っているのか、しっかり聞くことに注意し会話した」と、日報に書いてきました。

日々の出来事が、いい勉強に繋がります。私はフロントに、起こったことを話し、考えるきっかけを投げかけます。フロントは、それにうまく反応し、自分たちの接客を考えてくれるので、出来事集めも楽しいものです。これが一番!というものはありませんが、「今までよりも今日が一番いい接客だった!」と思えるように、日々前進していきたいものです。「皆さん感じがいいですね。」といってもらえるように、お客様を大切に接客をしていきましょう!



人工芝をリニューアルする際、
考えなければならない事があります。



TURFCYCLE

ターフサイクル®

使い古した人工芝が、産業廃棄物として
埋立処分されているのをご存知ですか？

ターフサイクルとは、今まで張替改修工事において廃棄物として
埋設処理されてきた砂入り人工芝を、特殊装置で分別することにより、
人工芝はサーマルリサイクル、砂等は、再生利用することで、廃棄物を一切出さずに
最終処理がおこなえる 地球環境を考えた画期的なシステムです。

古い人工芝の現状



古い人工芝

産廃業者



埋め立て



不法投棄

問題
発覚



回収

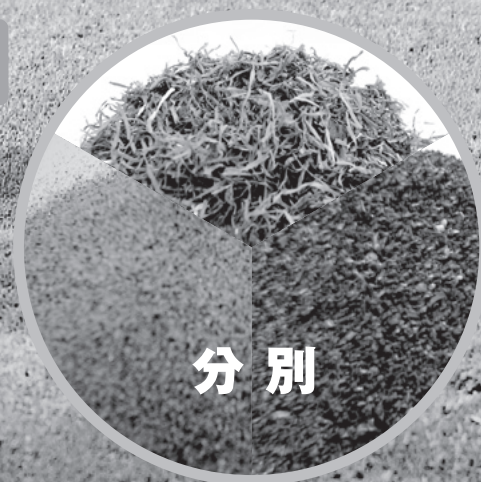
廃棄物ゼロ

私共が責任をもって
リサイクルします。



燃料

再利用



分別

ターフサイクル対象施設

●テニスコート



●フットサル場



●野球場



●サッカー場



●ラグビー場

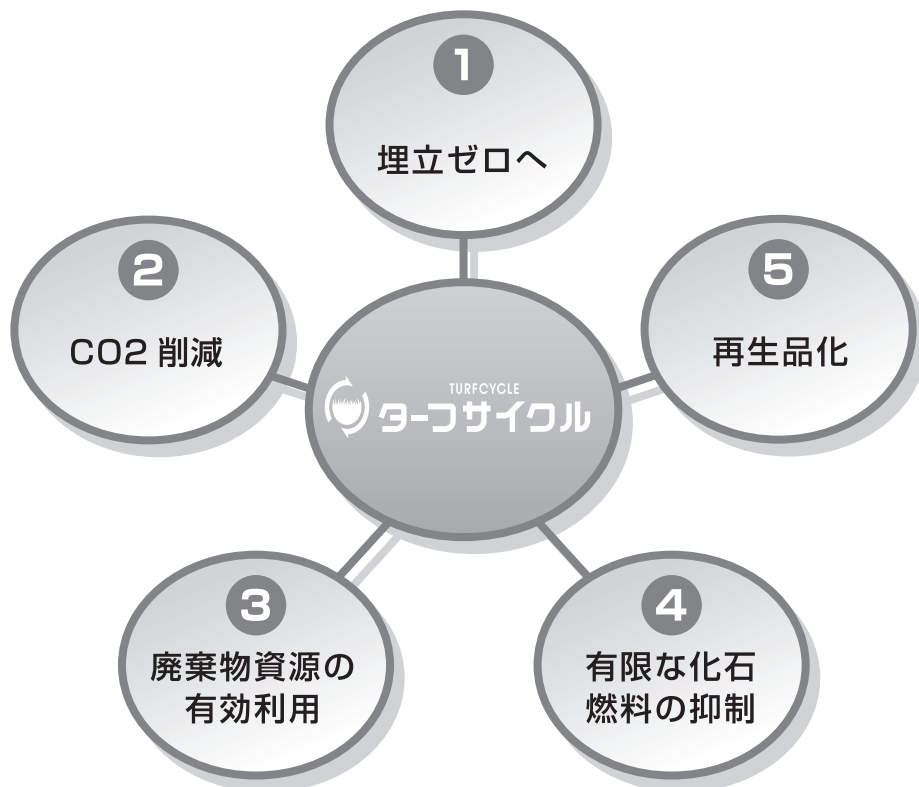


●学校



テニスコート、フットサル場、野球場、サッカー場、ラグビー場、学校等全ての人工芝施設にて可能です。
ロングパイル人工芝も問題ありません。

環境問題の取組



ターフサイクルの流れ

ターフサイクルは廃棄物を一切出さずに最終処理が行えるシステムの流れです。

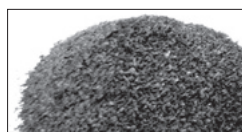


砂入り人工芝、砂・ゴムチップ入り人工芝

破碎・分別



人工芝



ゴムチップ



砂



燃料化サーマルリサイクル*



人工芝施設で再利用



再生化
建設現場等

全てがリサイクルに

※サーマルリサイクル

廃棄物から熱エネルギーを回収すること。例えば、ゴミの焼却時に発生する熱は、冷暖房や温水などの熱源として利用出来る。また固形燃料化(RDF)したり、油化させたりすれば、燃料として利用できる。

特殊分別法

特殊な分別機により、人工芝・砂・ゴムチップの分別が完璧に行えます。

産業廃棄物ゼロへ

産業廃棄物を一切出さず、人工芝・砂・ゴムチップ全てがリサイクルの対象です。

●お問い合わせ



社団法人日本テニス事業協会
JAPAN TENNIS INDUSTRY ASSOCIATION

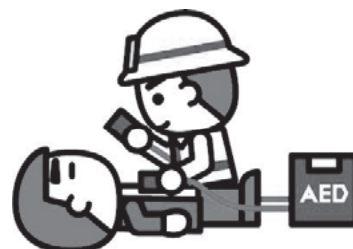
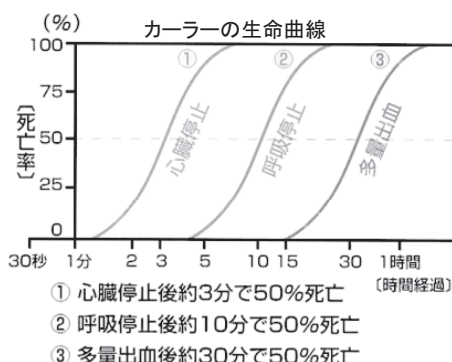
TEL : 03-3346-2007

■ **ALSOK** (フィリップス社製)
AEDのご案内
(自動体外式除細動器)

ALSOK総合警備保障(株)
総合管理営業部 担当 中村・竹下
TEL 03-3470-1854
Eメール jotyueigyo@alsok.co.jp

救命のゴールデンタイムは3分です

いつでも、どこでも、誰にでも起こるかもしれないこと、それが突然の心停止(心臓突然死)です。
国内においては、病院外での突然の心停止からの救命率は現在5%にすぎず、年間2万人から3万人の方が亡くなっているといわれています。心停止後3分以内に除細動を行った場合の救命率は約70%ですが、除細動が1分遅れるごとに約10%の割合で救命率が低下していきます。119番通報後から救急車の現場到着までの時間は全国6.5分程度と言われておりますので、救急車が現場に到着するまでの救命活動が重要となります。国内においても、一般市民による早期の除細動の実現により、救命率の向上が期待されています。



**ハートスタートAEDは、
【心肺蘇生法】をアナウンスする“信頼のAED”です!!**



ハートスタートHS1

<HS1の特徴>

誰でも簡単に使用できる、安心設計

⇒小児用パッドを使用することで、1歳以上8歳未満(体重25Kg未満)の小児にも安心です。

誰でも聞けば分かる心臓マッサージ、人工呼吸のコーチ音声付です。

- ・「心肺蘇生法の手順が知りたければ、点滅する青い ボタンを押します。」
- ・「鼻をつまみ、頭を後ろに傾けて、人工呼吸をゆっくり と2回行います。」
- ・「息を吹き込んでください。……息を吹き込んで下さい。」
- ・「左右の乳首の真ん中に手の平の付け根を当て、その手の上にもう片方の手を重ねます。」
- ・「胸をしっかりと5 cmくらい押してください。」
- リズム音になる-----
- ・「リズムに合わせて心臓マッサージをしてください。」

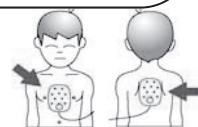


ハートスタートFRx

<FRxの特徴>

使いやすさと優れた堅牢性

⇒液体の浸入、最大約227Kgの負荷、高さ1Mからのコンクリート上への落下に耐えることができます。また、小児用キーをFRx本体に差し込むだけで、小児モードに切り替えができます。



テニス事業協会会員様限定“特別価格”をご用意致しました。
まずは、お気軽にお問い合わせ下さい。
お申込み書をお送り致します。

JTIA会員限定特別価格

成人のみが対象なら

プラン① (ハートスタートHS1)



ハートスタートHS1

一般ご提供価格 ￥294,000(税込)

テニス事業会会員様価格

月額レンタル料金 ￥5,565-(税込)

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

1. キャリングケース
2. バッテリー
3. 成人用パッド(カードリッジ×2)
4. 救急セット

※レンタルの場合、セット内容品の他、定期交換用パッドとバッテリーは交換時にALSOKが提供いたします。
但し、お客様の故意または過失の場合は、お客様のご負担とさせていただきます。

お子様も対象となる場合は

プラン② (ハートスタートFRx)



ハートスタートFRx

一般ご提供価格 ￥367,500(税込)

テニス事業会会員様価格

月額レンタル料金 ￥6,510-(税込)

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

1. キャリングケース
2. バッテリー
3. 成人用パッド(カードリッジ×2)
4. 救急セット
5. 小児キー(小児が対象の際、使用します)

※レンタルの場合、セット内容品の他、定期交換用パッドとバッテリーは交換時にALSOKが提供いたします。
但し、お客様の故意または過失の場合は、お客様のご負担とさせていただきます。

AED購入・ご説明会申し込み書

(該当する項目に×をつけてください。)

☐ AEDの購入

希望商品: ☐ HS1 台
☐ FRx(小児キー付) 台

希望納期: 平成 年 月 日 頃

設置場所: 住所
電話番号

☐ 説明会の申し込み

希望日時: 平成 年 月 日 時頃から

希望商品: HS1・FRx
(どちらかに○をつけてください)

実施場所:

連絡先:

担当者:

参加人員: _____ 名

＝会員情報＝

JTIA登録名:

事業所名:

担当者名:

連絡先:

ご住所:

E-mail:

※記載が終わりましたら、下記の(社)日本テニス事業協会事務局までFAXを送信してください。

《お問合わせ先・申込先》

社団法人日本テニス事業協会 事務局
TEL03-3346-2007
FAX03-3343-2047

《販売先》 総合警備保障株式会社 常駐・総管営業部
担当: 中村・神保・竹下

TEL03-3470-1854
FAX03-3470-5612

販売の流れ

お客様→事業協会→総合警備保障(株)→お客様(説明会・納品)



業界横断的プロモーションで、テニスの認知と市場拡大を狙う「1億円コンテスト」

日本では「テニス活性化委員会」が、テニス市場の拡大のために、様々な企画を進行させていますが、アメリカでも同じような動きが始まりました。

名付けて『ラケット・アップ・アメリカ！／Racket Up America！』というこのキャンペーンは、消費者にテニスの楽しさをもっと知ってもらい、同時に各種テニス用品の拡販を図る、という大掛かりなものです。

本年7月15日から始まったばかりですが、この企画のポイントは以下のようなものになります。

「7月15日から9月30日の間にアメリカ国内で、新しいテニスラケット（ブランド問わず）を買った全ての人が対象で、大抽選会にエントリーできる。そしてこの抽選で1等賞を獲得した人は、ニューヨークのマジソンスクエアに特設されるテニスコートに招待され、ターゲットテニスに挑戦することになる。見事そのサーブが、標的となる穴を通ったら100万ドル（約1億円）がもらえる。」

いかにもジョーク好きなアメリカ人に受けそうなイベントです。他の賞品としては、2010年のUSオープン男女決勝への招待や、500ドル相当のテニス用品福袋なども用意されています。

このイベントはターゲットをはっきりと絞り込んでいるのが特徴的です。今回狙っているのは「Frequent

Players」と定義される、年間21回以上テニスをする消費者です。理由は単純、「テニス市場の心臓ともいえる多頻度プレーヤーは、用具を最も多く購入するし、コートをもっと頻繁に予約するし、最も熱心にレッスンを受けるから」

TIA会長のJon Muir氏は、「テニス業界が繁栄するためには、この多頻度プレーヤー層を拡大する努力を続けなくてはならない。我々はそのための手段をあらゆる角度から探し続けていくことになるだろう。その結果テニスビジネスの上流から河口まですべての関係者が潤うことになる。」と語っています。

さらにユニークと思われるのが、100万ドルの受け取り方。即金ではなく、25,000ドルずつ40年での年金方式（現在価値に割引）で受領できるということ。税制上のメリットを考慮してのことかも知れませんが、筆者には「長くテニスを愛して、プレーを続けてほしい」というメッセージがあるように受け取れます。

ブランド、会社を超えた横断的プロモーションは、冒頭ご紹介した我が国の「テニス活性化委員会」と同じ取り組みです。世界最大のテニス市場であるアメリカの結果が大いに気になるところです。

（総務委員長 飯田浩一）





サーブスの重要性

東戸塚松原テニススクール 代表 松原 雄二

プロのテニスではサーブスキープが原則、ということは皆さん知っている話です。では、なぜそうなるのか、なぜそうできるのかということに関して、深く考えているでしょうか。それがわかれば、どんなサーブを習得すれば良いかがわかるはずです。

プレーヤーやコーチとしてはどの方向に努力すれば良いかが見えてくるわけです。

余談になってしまいますがこの『どの方向に努力すれば良いか』ということを考えずに、ひたすら努力を重ねる人がとても多いのです。その人は大変いい人で、周囲のみんなからも、いいやつだと好かれるかもしれませんが、残念ながらプレーヤーとしては成功しないとおもいます。コーチとしても、もちろんそうです。

さて、サーブ練習における努力の方向性です。サーブからポイントを取るためには3つの方法があります。

- 1、サーブエースをとること。
- 2、サーブアンドボレー。
- 3、レシーブで攻撃されないサーブを入れて、ストローク戦で先手を取る。

1番が最も単純な方法で、1ゲームにサーブエースを4本取ればサーブスキープです。イワニセビッチやベッカーはこれでウィンブルドンに勝ちました。松岡修造もベスト8まで行っています。現代ではカルロビッチがいます。

2番のサーブアンドボレーですが、最近のテニスではレシーブ力が大変向上しており、少しでもレシーバーに余裕を与えてしまうとレシーブエースを打たれてしまいます。また、パッシングショットの技術も大変高くなってきて、つなぎのボレーというのが通用しにくくなっています。つまり、サーブで完全に崩し、ボレー1発でしとめるということが必要になってきています。サンプルラス、ラフター以後、常にこれをやるプレーヤーはほとんどいなくなりました。鈴木貴男ただ1人かもしれません。たいていの選手は時々相手の意表をついて、ゲリラ的に使います。

さてそうすると、3番、これが主流といって良いと思います。サーブアンドボレーだと抜かれてしまうような

レシーブでも、ベースラインからだど、先手を取って攻撃できる場合が多いのです。極端に言うと、レシーブでフルスウィングさせなければ先手が取れます。サーブサイドでは現代のほとんどのプロがこのタイプだといってもいいと思います。

現代のプロのストローク力はお互いに抜き身の真剣でにらみ合っているようなものです。相手のボールに対し少しでも余裕があれば必殺のショットを叩き込むことができます。相手側は防戦一方となり、再び優位に立てるような攻撃チャンスはなかなかやってきません。ですから、毎ポイント、サーブで少し優位に立ち、1手先に攻撃できれば、ほぼ確実にサーブスキープができるわけです。

さて必要なサーブの要件をまとめておきましょう。ファーストサーブでは、レシーブで攻撃されない威力を持つこと。時々サーブアンドボレーにもいけること。窮地に陥ったときは、サーブエースのコースを持っていること。

セカンドサーブではサービスボックスの左右どちらにも、レシーブをフルスウィングさせない程度のコースと威力を持っていること。ダブルフォルトはしないほうがいいのですが、時々はその危険を冒しても、レシーバーに主導権を握られないようにする必要があります。こんなプレーヤーが世界への入場券を持っているのです。

テニスはサーブから始まります。これは誰でも知っていることです。





アメリカ在留日本人コーチの現地レポート # 4 「アメリカでテニスをするには？」



9月に入り今ここのニューヨークはUSオープンでとても賑わっています。まさに不景気どこ吹く風といったところですね。会場はまるでラッシュアワーの駅みたいに移動するのも大変な状態です。

テニスファンといってもテニスをする事が好きな人であれば、プレーはしないが見るのは好きという人もいます。そこでここアメリカで一般の人がテニスをする場合いったいどれくらいの方法があるのでしょうか、ご紹介します。

NO1 市の公営コート

私の町では年間20ドル払えば市営のコートでは自由にプレーできます。人気のある場所では管理人の人が使用時間をアレンジしてくれます。管理人のいない野放し状態のコートもあります。

また単に管理人もなく自由に使える公園にあるコートもあります。地区によっては週末は公立高校のコートを一般の人に開放しているところもあります。

NO2 私営テニスクラブの貸しコートを予約する方法。

誰でも空いていれば電話で好きな時間を予約できます。ちなみに一面の平均的料金は一面40ドルから50ドル、ニューヨークのプライベートインドアテニスクラブでは70ドルから120ドルぐらいです。また冬のシーズンなどはどこのインドアクラブもコートを35週分まとめて売りに出します。たとえば月曜日の8時から1時間1面を35週分まとめて借りる事ができます。これをシーズンコートもしくはコントラクトコートと呼んでいます。

NO3 こちらの独特なものにリーグというのがあります。

そのテニスクラブでシングルス、ダブルスなどのリーグ戦をおこなっています。このリーグで成績優秀となるとクラブ対抗の代表選手に選ばれたりもします。平日の昼間は奥様対象のリーグが多く、週末はビジネスマン対

象の物があります。

NO4 週末のテニスパーティー

どの民間テニスクラブでも行っていて、いろんな人と組んで金曜日土曜日の夜に4時間ぐらいテニスをしたり、待っている時は飲んだり食べたりしながら交友を深めるイベントです。

NO5 テニスクラブへの入会

日本のようなテニスクラブもあります。年会費をはらって好きな時にプレーできるのは日本と同じで、会費はクラブによって差がありますが、高級志向ですね。

またカントリークラブと呼ばれるところは先祖がイギリス出身で宗教はキリスト教プロテスタントでなければ会員になれないという閉鎖的なところもあります。

NO6 最後にテニスクール

これは日本とはかなり違うところが多いです。まず、プライベートレッスン。場所にもよりますが、週末と夜はまずほとんどがプライベートレッスンをとられる方です。私も5歳ぐらいのジュニアもプライベートでおこなっています。グループレッスンもちろんあります。しかし定員3人から5人なので、調整する方も申し込まれる方もこの人数を調整するのが大変です。ちなみに私の場合グループレッスンの申し込みは生徒さんの方で3人か4人メンバーをそろえていただいています。

ジュニアの場合は週末などはアカデミーと称してクラブのコートを全部使用して生徒さんをまとめて日本のように募集するクラスもあります。

アメリカにおいてテニスを始める人口も多ければ一年以内にやめてしまう人口も多いのは事実です。テニスをする場所はいくらでもあるのに。

テニスの魅力を年間通してアピールし続けていく姿勢が求められる事にとっても痛感させられているところで

田川 平（おさむ）

庭球人語 其の十一

補完

人は「補完」したがるらしい。

えっ？「補完」？「新世紀エヴァンゲリオン」に出てくる「人類補完計画」なら知ってるけど、だいたいあの物語自体、訳わかんないしなあ……。

そんな「補完」について、石井裕之氏は「コールドリーディング」という著書の中で、実にわかりやすい具体例を紹介している。

彼はセミナーで「人は『補完』したがる」っていう話をする時、決まってこう切り出すのだという。

「皆さん、今日は7月……。」

こう言って間を置くと、会場にいる人から「2日です！」っていう声があがるらしい。別に「今日が7月の何日か教えて下さい」とは誰も言っていないのに……。

人は勝手に足りていないものを補う傾向があるから、参加者の中に必ずそう発言する人がいるのだという。

ところで、テレビ番組を見ていると、「次の展開どうなるの？」って思わせておいて、次の画面がモザイクで一瞬映ってからコマーシャルに入ったり、問題を出して「答えはコマーシャルの後で！」って事がよくあるよね。

これも、「不完全」な情報に対して「完全」になりたいという、人が「補完」したがる性質を利用したコマーシャルを見せるための工夫なんだよね、きっと。

最もテレビのチャンネルをカチャカチャ回すことが趣味の私としては、コマーシャルに入ると同時にチャンネルサーフィンを始めてしまうので、今まで何度「知りたかったこと」が「永遠の謎」になったことか……（泣）。

♪赤いマフラ～、なび～か～せて～♪大活躍していたサイボーグ009は、主人公でありながらすべての能力がある訳ではないよね。

超能力は001、飛行能力は002、情報収集力は003、攻撃能力は004、力の強さは005、火力は006、変身能力は007、水中での活動能力は008、そのすべてが009にはない。加速能力だけである。

しかし、そのみんなが力を合わせて、文字通り長所（強み）を結集させて、ブラックゴースト（黒い幽霊団）と戦うのである。当然だけど主人公1人じゃ事件を解決できず、「補完」し合っているのである。

別に赤いマフラーはなびかせないけど、コーチの仕事だって同じである。

よくコーチから「自分がレッスンでスクール生を

盛り上げ、こんなに定着させているのに、なんでレッスンフィーがあがらないの？」とか「こんなに会社が儲かっているのに、なぜ自分の給料はもっとあがらないの？」という声を聞くことがあるよね。

最終的には、現場でレッスンをしているコーチのパフォーマンスによって、生徒さんの定着率も変わってしまうのだから、そう考える気持ちはよくわかる！

しかし、生徒さんがなぜ来てくれたのかを考えると、まず自分の通いやすいところにスクールができたからであり、その施設は、会社やオーナーが何億円ものお金を用意できるから実現するのである。残念ながら私たちコーチは、個人的にこれほどのお金を用意することができない。

さらに、建設時の交渉や賃貸借契約などは、コーチではない人間が時間をかけて行なっているし、会社がテニススクールを事業として成功させる運営システムを持っていて、その上で経営者が適切な意思決定をするからこそ、安定経営ができる。

そして通常営業になると、スクール生の全般的なお世話をするフロントスタッフや、施設を清潔に保ってくれるクリーンスタッフ、お子様をお預かりする託児スタッフなどの協力があって初めてスクール事業が成り立つのである。

こう考えていくと、コーチが実際に行なっている仕事は、テニススクール事業全体の中の一部にすぎない。この現実から目を背けてはいけないと思う。

別に経営サイドに立って、コーチの皆さんを騙そうって思ってる訳じゃない。だってコーチのあなたが生徒さん全員の前で「今期でみなさんとお別れです。」と言ったとき、確かに生徒さんは別れを惜しんでくれると思うけれど、それで生徒さんが全員辞めてしまうかということそんなことはあり得ないでしょ。

そう、自分のレッスンを喜んで受講してくれる生徒さんに囲まれて日々仕事しているコーチには、なかなか「事業全体の中での一部分を自分が『補完』している」という考え方には行き着かないのである。人は「補完」したがるはずなのに……。

こういうことを本当の意味で理解できるコーチが増えた時、初めてテニスコーチの「社会的地位」が向上するんだよね、きっと……。

コーチの皆さん、目に見えるものだけ見ててはいけない！ほら、サン・テグジュペリの「星の王子様」でも、キツネと別れ際に王子がこんな「秘密」を教わるじゃん！

「大切なものは目に見えない」

コーチ諸君！見えないものに目を向けて、きちんと「補完」を意識しようぜ！

『異業種に学ぶ Part IX』

民主党が308議席を獲りついに政権交代です。
内新人議員が143人！で「いささか勝ちすぎでは」
「大丈夫か」という声も聞かれる中、9月16日から
の特別国会を経て民主党政権がスタートします。

今後は有権者に約束したマニフェストの実現が問
われていくことになります。

さて「高速道路無料化」「子供手当創設」など
生活者向けにアピールした公約もありますが、同族
法人のオーナーの方には中小企業への積極的な支援
策に関心が高いのではないのでしょうか。

そこで今回は、民主党のマニフェストの中から
「1人オーナー会社（特殊支配同族会社）の役員給
与に対する損金不算入措置の廃止」と「中小企業向
けの法人税率を現在の18%から11%に引き下げる」
という2つについて説明します。

「1人オーナー会社（特殊支配同族会社）の役員給与に対する損金不算入措置の廃止」

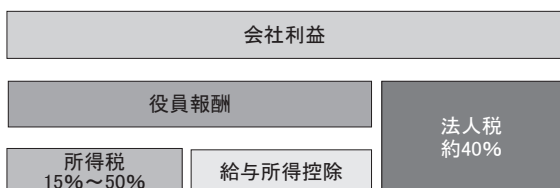
「特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入」と
いう制度が、平成18年度から導入されています。一
定の同族法人では社長の役員給与が一定額を超える
場合には、給与所得控除額に相当する金額の損金算
入が認められません。数十万円あるいは100万円以
上の過大な税負担になってしまいます。

「特殊支配同族会社」というと「いったいどんな
会社なんだろう？」と思ってしまいますが、会社の
株式の90%以上を同族関係者が保有していると該当
します。一般の中小企業ではこれは「特殊」ではな
く「ごく普通」の株主構成です。まさに同族企業狙
い撃ちの増税策でした。

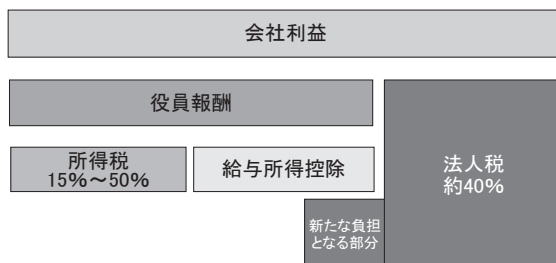
自民党・公明党の言い分はこうでした。「実態が
個人事業と変わらないような同族会社において、
オーナーの役員給与が法人段階で損金算入され、個
人段階でも給与所得控除を受けることができるのは
「経費の二重控除」である。従って社長の個人所得
にかかる「給与所得控除相当額」を法人所得に加算
する事で、法人での課税ベースを個人事業での課税
ベースと同水準とする。」

なんだかよくわからないので、図解してみると以
下ようになります。

■ 従来



■ 改正後



これを民主党は従来の形にもどすことをマニフェ
ストに盛り込んでいます。

「中小企業向けの法人税率を現在の18%から11%に引き下げる」

近年の景気低迷に伴い、中小企業の業績は悪化し
ています。そこで法人税を下げましょうということ
です。元々22%だったものを、自民党・公明党で
18%に下げました。それを11%（元々の半分）まで
引き下げるというものです。例えば、所得金額が
800万円の企業ですと、元々は176万円の法人税を納
める必要がありました。それが18%に下がると144
万円。11%になりますと88万円まで下がります。赤
字企業だと関係ありませんが、黒字企業には大きな
減税です。

■ 従来の中小法人の法人税等税率表

年間所得金額	法人税	事業税	地方法人特別税	住民税	実効税率
400万円以下の部分	22%	2.7%	2.2%	3.81%	29.34%
400万円超800万円以下の部分	22%	4%	3.2%	3.81%	30.85%
800万円超の部分	30%	5.3%	4.3%	5.19%	40.87%

H21年度税制改正で
この部分の税率が
22%から18%に引き下
げられました。
(2年間の時限立法)

この部分の税率を
さらに11%まで引き下
げることが民主党のマニ
フェストに盛り込まれています。

実はこの2つは、民主党の議員立法による税制改
正法案として、民主優勢の参議院を通過、衆議院に
送られています。参議院では自民党と公明党は、こ
れらの法案に反対していましたので、以前の衆議院
での可決成立は絶望的でした。

政権交代が実現した今、これらの法案が成立する
ことを期待したいものです。

JTIA賛助会員のご紹介



■特別 賛助会員 (50音順)

株式会社アニー	インターネット関連全般		
〒182-0024 東京都調布市小島町2-45-7		Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
サントリーフーズ株式会社	清涼飲料水及び加工食品の販売		
〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 第31森ビル7F		Tel. 03-5210-3866	担当 三浦慎之介
株式会社システムデイ	コンピュータ販売、ソフト製造・販売、コンピュータ関連コンサルティング、データ処理業務等		
〒105-0014 東京都港区芝1-12-7 芝一丁目ビル8F		Tel. 03-5427-6821	担当 戸子臺隆一郎
株式会社ダンロップスポーツ	スポーツ用品メーカー		
〒108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル		Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工		
〒157-0076 東京都世田谷区岡本3-23-26		Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売		
〒181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25		Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネステイ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等		
〒918-8114 福井県福井市羽水2-402		Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社B・Cセンター	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等		
〒169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15		Tel. 03-3209-6111	担当 高山 純寛
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー		
〒113-8543 東京都文京区湯島3-23-13		Tel. 03-3839-7128	担当 原口 浩二

◆協力賛助会員 (50音順)

株式会社エス・アール・アイシステムズ	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
医療法人社団稜歩会 神戸クリニック	レーシック等視力矯正専門眼科
株式会社スペースビジョンネットワーク	CS放送。ケーブルテレビまたはスカイパーフェクトTV経由で視聴可能
総合ユニコム株式会社	出版、セミナー、イベント、調査、コンサルティング業務等
高木工業株式会社	業務請負事業、人材派遣事業等
東京ウェルネス株式会社	テニス施設・インドアコート・スポーツ施設設計・施工
東京海上日動火災保険株式会社	損害保険全般
ホクエツ印刷株式会社	印刷業
丸菱産業株式会社	家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット22BL」製造・販売

□賛助会員 (50音順)

I. C. P. 株式会社	インドアテニスコート上屋の設計・施工、膜構造物の設計・施工等
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社アスリード	コーチ派遣、イベントの企画・運営、テニススクール運営・委託業務等
アメアスポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
有限会社宇舎設計集団	建築設計・監理
エイチ・ティ・エム・スポーツ ジャパン株式会社	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyroliaブランド
株式会社エイト	テニススクールのスタッフ、コーチ教育及びそれを実践するためのツール提供等
株式会社小野設計	建築設計・監理
カーディオテニスジャパン	新スポーツ「カーディオテニス」の日本普及等
NPOグローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	O A 機器卸販売
ジャパンリスクマネジメント株式会社	生命保険・損害保険代理店
株式会社新光トレーディング	スポーツサーフェイス輸入販売、施工管理
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
太陽工業株式会社	大型膜面構造物の設計・施工
ダイワ精工株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
地業建設株式会社	テニスコート施工
株式会社テニスナビ	WEBサイト作成、映像製作、印刷物製作、テニスポータルサイト運営
東亜ストリング株式会社	マッチ・ポケットティッシュ・名入れライター・ノベルティ用マスク等の製造販売
株式会社日東社	テニス・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売
日本毛織株式会社	テニスコートサーフェスの製造販売
日本体育施設株式会社	各種運動場の基本計画・設計施工・請負及び監理等
日本ラケットストリングアーズ協会	ストリング技術の普及
株式会社フュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
株式会社ブレインワークス	施設の照明、空調機器等の省エネ・省経費計画立案、及び実施、コンサルティング等
ペイントマノン	建築塗装
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
ミスノ株式会社	総合スポーツメーカー
明治安田ビジネスサービス株式会社	預金口座振替による集金事務代行業務の受託および付帯関連業務
有限会社モリ コーポレーション	経営コンサルティング業
有限会社リパティヒルパケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

信用保証協会／緊急保証制度のご案内

緊急保証の特定業種指定に テニス場とテニス教室が追加されました!

対象業種に属する中小・小規模事業者は、金融機関から融資を受ける際に一般の保証とは別枠で、無担保保証で最大8,000万円、普通保証で最大2億円まで信用保証協会の100%保証を受けることができます。
期間は平成22年3月31日までです。

経営の安定に支障を生じている中小企業者の方に対し、一般の保証とは別枠での保証制度としてご利用いただけます。
詳しくは、お近くの信用保証協会の相談窓口までお問い合わせください。

1. 保証限度額
普通保証：2億円
無担保保証：8,000万円
2. 対象となる方
○新規追加業種(73業種)：平成21年2月27日から指定
特定産業分類：8446 テニス場
○追加指定業種(26業種)：平成21年6月23日から指定
特定産業分類：7746 スポーツ・健康教授業(テニス教室、武道教授業に限る。)
※業種等につきましては、中小企業庁ホームページで公開されております。
3. 信用保証料
0.8%以下
4. 保証期間
10年以内
5. 担保
必要に応じて徴求
6. 保証人
法人代表者以外、原則として不要
7. 取扱期間
平成20年10月31日～平成22年3月31日まで

注) 利用実績が少ない業種におきましては、期間内に指定解除が行われる可能性がございます。
利用実績について中小企業庁へ報告をするため、ご利用されました方はJTIA事務局までご連絡いただければ幸いです。

(社)全国信用保証協会連合ホームページより抜粋

編集後記

本日民主党鳩山由紀夫第93代首相が誕生し、新政権が発足、歴史的な日かなとテレビをつけた。ニュースや報道番組画像が流れる。「ピンポン」と、チャイムの様な音にドキッとして画面を見ると「ニュース速報」地震か!津波か!それとも北か!緊張して身構えてしまった。「社民党の福島瑞穂が消費者行政・少子化担当大臣に・・・」

マスコミさん、関係各社様、ニュース速報のチャイムは物によって、思い切って音色を変えてはくれませんか。あのテレビから流れる「ピンポン」の音に、身体を強張らせてしまう方が、私ばかりではないような気がします。悲惨な思いを思い出してしまう方が居られないとは限りません。宜しく願います。

第十回テニス川柳優秀作品

広報委員会テニス川柳担当委員会選

逆風だ ここぞとばかりに スピンロブ
「ホームにて隣ゴルフで僕テニス」
イメージで ゲームに臨み ダメージが
テニスから 笑顔広がる 世界中
振り抜ける 素振りの時は ナイスショット
ネットイン 顔で謝り 心で安堵
フットワーク わかつちやいるけど 動かない
新製品 打てば打つほど 欲しくなる
山手線のホームにて 祖羅来いー
山田さん頑張つて 始めようテニス!
続けようテニス! もっとテニスを!
星井野良和 植木ひろし

JTIA News! 2009.09 Vol.46

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成21年9月30日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰(広報委員長)

発行所：社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com