

TIA News!

2012.06.Vol.57



社団法人日本テニス事業協会は2012年4月1日より
公益社団法人日本テニス事業協会に移行いたしました。

Contents

■会長挨拶：活動方針……………2	■フロントステップアップアカデミー報告……………19
■第20回通常総会ご報告……………3	■Let's Enjoy Front! ……………20
■新役員・委員長・部会長・組織図……………4	■安全管理委員会通信 Vol.13 ……………21
■平成24年度事業計画……………5	■安全管理セミナー報告……………22
■有明の森スポーツフェスタ2012 報告……………9	■人事・労務コラム……………23
■『テニスの日』概要……………10	■税制コラム……………24
■テニスプロデューサー紹介……………12	■庭球人語「意思決定を考える」……………25
■事業所紹介：あざみ野ローンテニスクラブ……………14	■賛助会員名簿……………26
■スジガネ君、テニスを語る……………17	■テニス川柳／編集後記……………27
■コーチステップアップアカデミー報告……………18	



会長 雑賀 昇

各位ならびに各関係方面の方々の多大なるご理解とご協力を賜りましたことを厚くお礼申し上げます。まず初めに、6月19日（火）に予定通り第20回通常総会を無事に終了いたしましたことをご報告申し上げます。会員の皆様方にはご協力をいただき厚くお礼申し上げます。本年の総会は、平成23年度の事業報告及び決算報告、役員改選、平成24年度の事業計画及び予算という議案であり、出席会員の皆様のご協力をいただき滞りなく終了いたしました。

【今年度の活動方針】

昨年の東日本大震災は東北地方の太平洋沿岸を中心に甚大な被害をもたらしましたが、一年が経過し徐々にではありますが復興の途に向かいつつあり、今後の日本経済の発展に繋がることを願っております。

今年はロンドンオリンピック・パラリンピック開催の年であります。各スポーツ種目ともに力が入りメディアでの露出も増えてスポーツ界にとっては追い風となることが予想されます。我々テニス界において、男子は錦織選手を筆頭に添田選手、伊藤選手と世界ランキング70番以内に3名が入るという快挙を成し遂げました。また、女子は伊達選手や森田選手の活躍も目覚ましく、この5名のオリンピック出場が実現されることを念願しております。さらに、デ杯やフェド杯がここのところ日本国内で開催されていることもあり見るスポーツとしての盛り上がりにも兆しを感じられ、今後も私たちテニス界の人間として更に盛り上げに協力していきたいと思っております。

本協会は4月1日に従来の社団法人から公益社団法人への移行登記を行いました。移行に伴い会員の積極的な参画を促して今まで以上に公益という意識を高めるための活動や、既成概念に囚われずに改革意識を持った運営・経営に取り組んで参りたいと思っております。

そして本協会は、今年の12月で設立20周年を迎える事から、気持ちも新たに以下の事業に重点的に取り組んで参りたいと考えております。

テニス産業はサービス産業でもあり、サービス業は人材で全てが決まると言われています。そこで業界の発展拡大が出来る人材の能力開発を目的に、テニスプロデューサー資格制度ではテニス事業の運営・経営の実践力を身につける為の研修会などを行い制度の更なる充実を図ります。職種別の各部会では、それぞれの立場にお

いて自己研鑽に磨きをかけスキルアップするための場の提供や環境整備をしていきます。

業界の発展にはテニスの普及が欠かせないことから、ITF（国際テニス連盟）が推奨し、日本テニス連合でも推進する「PLAY+STAY」の普及については、協会全体での活動として「PLAY+STAY」の考え方や精神（ティーチングではなくコーチング）を徹底して伝えていくと共に、実践的なリーダーの育成にも率先して取り組んで参ります。

また、テニス界の発展に寄与することを目的に「テニスがスポーツとして健康維持増進に寄与している度合い」に関する調査や「テニス事業の動向調査」なども行い、業界の将来展望についても考えていきたいと思っております。

なお、テニス事業者は日々の運営・経営において様々な課題や悩みなどを抱えております。一方ではそれぞれの分野で成功・発展するためのノウハウを持つ事業者も存在しておりますので、そのパイプ役としてのコンサルティング事業に取り組みます。テニス事業者間の連携を深めると共にノウハウを提供する側にも能力開発にも繋がり、より一層の業界発展に寄与するものと思っております。

以上の点を踏まえ、各委員会・各部会を中心に下記事業へ積極的に取り組みます。

①人材育成事業の充実と推進

- * テニスプロデューサー資格制度の充実・発展
- * 日本テニス産業セミナー
- * TOPGUN PROJECT（経営勉強会）
- * 各部会活動（クラブ、スクール、マネージャー、コーチ、フロント）

②草の根普及活動の本格化

- * 「PLAY+STAY」の普及啓蒙活動
- * 『テニスの日』活動の発展・拡大
- * 日本テニス連合・テニス活性化委員会との連携事業の推進
- * 有明の森スポーツフェスタ・東京都知事杯有明チームテニスコンペティション等の開催

③テニスに関する各種調査の実施

- * テニス人口増減、業界動向・傾向などの実態調査
- * 「テニスがスポーツとして健康維持増進に寄与している度合い」に関する調査

④安全・危機管理問題への取り組み

- * テニス事業所に於ける安全・危機管理意識の啓蒙活動
- * テニス事業所に於ける事故事例の実態把握と対応策の検討

⑤指定管理者制度への取り組み

- * 既運営施設に於ける成功事例の構築
- * 指定管理者制度に関する勉強会の開催
- * 会員の指定管理業務進出へのサポート

⑥加盟会員の増強活動

- * 正会員の組織化率拡大
- * 賛助会員の拡充

その他、従来の継続事業へも全力で取り組み、サービス産業としての位置づけを自覚して業界のレベルアップと事業者を始め従事する従業員等を含めた関係者の社会的地位向上を目指し、最善の努力を尽くして参りたいと考えております。

以上、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

第20回通常総会ご報告



平成24年6月19日（火）東京都千代田区のスクワール麹町3階「錦華」の間において、公益社団法人日本テニス事業協会「第20回通常総会」が予定通り開催されました。

平成24年度期首203名の会員のうち、116名（委任状出席を含む）が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会は、内藤昇一理事の司会進行により、午後3時に中澤寛義副会長の開会の辞、その後、定款の規定に基づき雑賀昇会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

第1号議案の平成23年度事業報告書（案）承認の件は大西雅之常務理事より、第2号議案の平成23年度収支決算報告書（案）承認【新井忠之監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より上程され、それぞれ異議

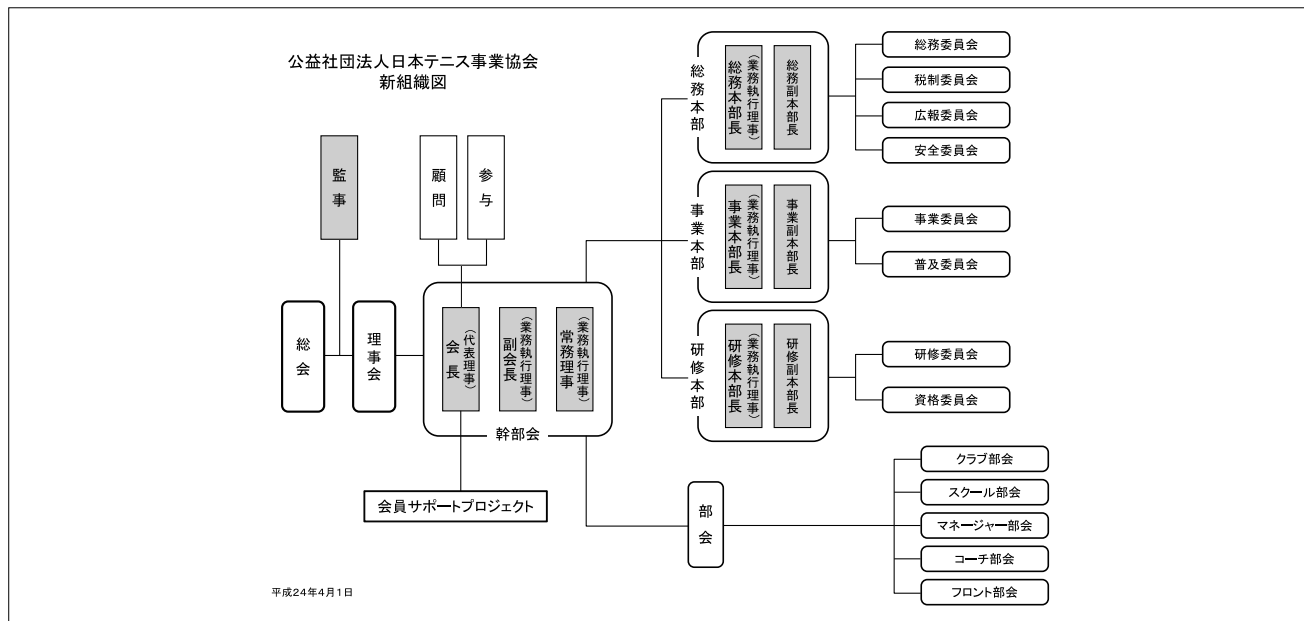
なく可決承認されました。第3号議案の役員改選（案）承認の件は議長より、第4号議案の平成24年度事業計画書（案）承認の件は大西雅之常務理事より、第5号議案の平成24年度収支予算書（案）承認の件は加藤潤事務局長より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、栗山雅則副会長が午後5時に閉会を宣し終了いたしました。

通常総会終了後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。「第20回通常総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。



新役員・委員長・部会長・組織図



役員名簿

●会長

雑賀 昇

●副会長

大久保清一 (就任) (狛江ローンテニスクラブ)

井上 亮二 (江坂テニスセンター)

栗山 雅則 (株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ)

●常務理事

大西 雅之 (ノアインドアステージ株式会社)

内藤 昇一 (就任) (武蔵野ローンテニスクラブ)

新堀 丘 (就任) (株式会社レック興発)

金田 彰 (就任) (スポーツクリエイト)

●理事 (50音順)

飯田 浩一 (上用賀テニスクラブ)

岡本 幸士 (株式会社スポーツユニオン)

加藤 潤 (公益社団法人日本テニス事業協会)

蒲生 清 (インドアテニスセンター ウイング)

川井 正夫 (木曽川ローンテニスクラブ)

栗原 成實 (月見野ローンテニスクラブ)

小浦 武志 (テニステクニカルアカデミー)

杉山 利昌 (ジュエインドアテニス)

諏澤 誠治 (株式会社ITC)

高橋 茂夫 (朝霞グリーンテニスクラブ)

戸谷 晋也 (就任) (株式会社テニスラウンジ)

中澤 寛義 (千葉園テニスクラブ)

中山 和義 (緑ヶ丘テニスガーデン)

長谷川 泰造 (長永スポーツ工業株式会社)

藤本 正行 (スポーツスクエア スターサップ)

益山 茂 (あざみ野ローンテニスクラブ)

松岡 修造 (プロテニスプレーヤー)

松原 雄二 (東戸塚松原テニススクール)

間野 義之 (早稲田大学スポーツ科学学術院)

八木 優幸 (株式会社船井財産コンサルティング)

吉田 好彦 (就任) (公益財団法人吉田記念テニス研修センター)

●監事 (50音順)

新井 忠之 (桜台テニスクラブ)

石黒 大揮 (株式会社船井財産コンサルティング)

増井 範男 (就任) (金町テニスガーデン)

●顧問

石原 伸晃 (衆議院議員)

小野 清子 (公益財団法人笹川スポーツ財団)

●参与

内藤 昇 (元副会長/武蔵野ローンテニスクラブ)

中嶋 康博 (元副会長/VIP・TOPグループ)

●理事待遇

宮古 昌 (就任) (クラブ部会長/テニスガーデンレニックス)

曾根 正好 (マネージャー部会長/スポーツクリエイト)

白倉 明博 (コーチ部会長/善福寺公園テニスクラブ)

本部長・副本部長

総務本部長 大久保清一 狛江ローンテニスクラブ

総務副本部長 内藤 昇一 武蔵野ローンテニスクラブ

総務副本部長 金田 彰 スポーツクリエイト

事業本部長 栗山 雅則 (株)クリヤマススポーツプロモーションズ

事業副本部長 新堀 丘 (株)レック興発

研修本部長 大西 雅之 ノアインドアステージ(株)

研修副本部長 中山 和義 緑ヶ丘テニスガーデン

委員長

総務委員長 内藤 昇一 武蔵野ローンテニスクラブ

税制委員長 大久保清一 狛江ローンテニスクラブ

広報委員長 金田 彰 スポーツクリエイト

安全委員長 金田 彰 スポーツクリエイト

事業委員長 栗山 雅則 (株)クリヤマススポーツプロモーションズ

普及委員長 新堀 丘 (株)レック興発

資格委員長 大西 雅之 ノアインドアステージ(株)

研修委員長 中山 和義 緑ヶ丘テニスガーデン

部会長

クラブ部会長 宮古 昌 テニスガーデンレニックス

スクール部会長 蒲生 清 インドアテニスセンター ウイング

マネージャー部会長 曾根 正好 スポーツクリエイト

コーチ部会長 白倉 明博 善福寺公園テニスクラブ

フロント部会長 杉山 利昌 ジュエインドアテニス

平成24年度 事業計画書

(平成24年4月1日～平成25年3月31日)



1. テニス事業に関する調査及び研究（定款第4条第1号関係）

テニス事業者を代表する団体として、テニス市場に関する情報集約を推進して、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図り、国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を広く社会へと発信いたします。

ア. テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化【総務委員会】

テニス事業の動向変化等を詳細に把握し、テニス事業の将来の事業展開への参考や新規参入検討企業、大学等研究機関、メディアなど外部からの問合せにも対応することを目的に、全国のテニス事業に係わる種々の実態把握を行います。

- ①テニス施設(民間・公営・学校・企業)箇所数調査のための準備
- ②「テニスがスポーツとして健康維持増進に寄与している度合い」に関する調査
- ③民間テニス事業所における、在籍会員数の増減や入退会・継続状況の調査(定点観測)

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開をいたします。

イ. 環境問題への取り組みに関する調査及び研究【総務委員会】

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「チャレンジ25キャンペーン」への具体的取り組みとして以下の項目について調査及び研究を行います。

①「砂入り人工芝のリサイクル」

使い古された砂入り人工芝コートは、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理され、産業廃棄物の最終処分場については全国的に数年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点から我々はこの問題に真剣に取り組めます。本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を推奨し、引き続き更なる研究を続けていきます。

②「テニスボールのリユース」

使い古されたテニスボールは、机やイスの脚に取り付けることにより騒音が吸収されることから、NPOグローバル・スポーツ・アライアンスと連携し全国の小中学校などへ寄附をする「テニスボールのリユース

活動」を推奨し、今後も継続していきます。

ウ. テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究【税制委員会】

テニス事業に関わる家賃・地代(売上対比)などの租税負担の実態や売上の増減、経費の内訳比率比較など経営の現状を把握する調査と研究を年に1回アンケート(郵送)方式で行います。なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開する予定であります。

エ. 安全・危機管理に関する調査及び研究【安全委員会】

テニス施設内における現状の安全管理や事故事例等の調査を行い、事故に対する事前準備や事故後の対応についての指針を作成するとともに広報紙やホームページなどを通じ、安全管理の意識向上・啓蒙を目的に各種安全管理ツールや安全管理通信として公開していきます。また、年間1～2回開催の安全管理セミナー等でも調査研究結果を発表する予定であります。

なお、今後は危機管理に関する対応を検討いたします。

オ. 広報紙「JTIA News!」の編集と発行【広報委員会】

広報紙「JTIA News!」を下記のスケジュールにて発行し、各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1)「JTIA News!」VOL.57号は2012年6月に発行予定
- (2)「JTIA News!」VOL.58号は2012年9月に発行予定
- (3)「JTIA News!」VOL.59号は「20周年記念号」として、2013年2月に発行予定

カ. ホームページ・メールマガジンの運用【広報委員会】

各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報の提供を目的とし、ホームページとメールマガジンの運用を行い、情報化社会への対応を進めていきます。

2. テニス事業に関する優秀な経営者並びに管理者の養成及び資格認定（定款第4条第2号関係）

国民の健康とスポーツ振興のため、テニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図るとともに国民生活の向上に寄与すべく、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立いたします。

ア. テニスプロデューサー資格制度の充実【資格委員会】

テニスを業とするものの中には、労務管理に対する認識不足や脱税行為をするなど法令を遵守しない者、安全管理体制が整わずに営業行為を行う者などが後を絶たな

い現状があり、国民生活の安心と安全を守るために健全なテニス事業を行うための人材を育成することを目的とし、テニス事業に関わる者が各種の専門的な知識を得て健全で適正な経営を行うことが、国民の利益に供するとの観点から、テニス事業に関わる経営者および管理者の資質と能力向上を目的に9科目（テニス基礎知識、顧客管理、財務管理、安全管理、施設管理、労務管理、マーケティング、イベント・商品販売、人材育成）のテキストを作成し、年1回の講習会・試験を実施いたします。

また、資格取得後の更なる資質と能力の向上を図るために有資格者限定の講習会を開催いたします。

3. テニス事業に関するセミナー、研修会等の開催（定款第4条第3号関係）

テニス事業のオーナー、マネージャー、コーチ、スタッフ等の、テニス事業に携わる者の資質向上と発展を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目指し、様々な内容のセミナー・研修会等を実施いたします。

ア. 日本テニス産業セミナーの開催【研修委員会】

テニス事業の事業者ならびに従事者の資質向上を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目的として、学識経験者、有識者による講演をはじめ事業者の事例紹介等により、管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討を行う「日本テニス産業セミナー」を毎年開催地を変えて開催しており、今年度は協会設立20周年の節目の年であるため「20周年記念日本テニス産業セミナー」として東京都で二日間の開催を予定しております。

イ. 経営勉強会の開催【研修委員会】

テニス愛好者にとって魅力ある事業経営を行うため以下の経営勉強会を実施いたします。

①「TOPGUN PROJECT」

テニス事業以外の経営者・管理者、他スポーツ関係者の講演やテニス事業者の事例紹介、人材育成や利用者への接遇に関する実践的なグループワークなど二日間の開催をいたします。

②経営・運営に係わる体験発表会

テニス事業に携わる者の資質向上と発展を目的に、テニス事業者の成功・失敗体験などを発表する勉強会を定期的に開催いたします。

ウ. 安全・危機管理セミナーの開催【安全委員会】

テニス事業に関わる重要な安全管理や危機管理について、リスクマネジメントや法律の専門家による講演や、具体的事例や各種ツールの紹介、心肺蘇生法やAEDの講習などの安全・危機管理セミナーを開催いたします。

エ. 部会別勉強会の開催

各部会（クラブ部会、スクール部会、マネージャー部会、コーチ部会、フロント部会）において、テニス事業関係

者の職位別セミナー・研修会・勉強会を、有識者や各分野の専門家による講演や、グループワーク形式などの手法で定期的に実施いたします。

①「後継者の会」「テニス親睦会」の開催【クラブ部会】

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供していきます。本年度も「クラブ後継者の会」を中心に、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指し、「後継者の会」を年に3～4回、「テニス親睦会」を年に1～2回開催する予定であります。

②スクール経営者の勉強会・情報交換会の開催【スクール部会】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に即した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるような勉強会を年2回程度開催する予定であります。

③マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催【マネージャー部会】

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、マネージャーから代表者となった方の経験談なども伺い、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理や分析を行い、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることについての情報交換をすることなどから、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する勉強会・研修会を年3回ほど開催する予定であります。

④コーチ対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【コーチ部会】

テニスコーチのスキルアップを目的に、ジュニアの育成強化、テニス普及、サービス業としてのノウハウ、事例紹介、異業種での体験会など各種の講習会・勉強会・情報交換会を年6回ほど開催する予定であります。

⑤フロントステップアップアカデミーの開催【フロント部会】

テニス事業に於けるフロント業務は年々その重要性が増しております。フロントの皆様が日頃から悩んでいることへの解決の糸口など、これからの業務に役立つ情報提供を目的に勉強会・研修会を年4回ほど開催する予定であります。

4. テニス事業に関する普及及び啓発（定款第4条第4号関係）

児童や青少年を対象としたテニス等の体験活動を開催することで、スポーツを通じた健全な育成のきっかけを創出します。また、一般向けには単なる試合ではなく、普及と振興を目的とした大会を実施することで、生涯スポーツ社会の実現に貢献してまいります。

ア. キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催【普及委員会】

東京都スポーツ振興局の後援事業。テニス未経験者・経験者の子供達により楽しいテニス体験が出来る場を提供する事をテーマに年1回、未就学児より中学生までを対象(約250名)としたテニス無料体験会を有明コロシアム・センターコート(キッズコート10面)と有明テニスの森公園テニスコート9面にて開催し、テニスの普及を図ります。

イ. 東京都知事杯有明チームテニスコンペティションの開催【事業委員会／普及委員会】

東京都スポーツ振興局の後援事業。有明テニスの森公園48面のテニスコートを使い144チーム(約1,080名×2日)が参加する大会です。個人戦が中心のテニスにあって、団体戦という形態による国内最大規模の大会を年1回開催します。2日間にわたり単に試合だけではなく、チームワークの育成を図り、試合に負けてもプロ選手に挑戦・クリニックなど各種アトラクションでスポーツの楽しさ等を伝えるイベントも開催し、スポーツの振興に寄与する事業を開催いたします。

ウ. 有明の森スポーツフェスタの開催【普及委員会／事業委員会】

東京都スポーツ振興局との共催事業。有明テニスの森公園と有明コロシアムを使用し、スポーツ(テニス大会・テニスクリニック・ソフトテニス・車いすテニス・バドミントン・走り方・体力測定・ブラインドサッカー・親子体操・フラフープ・その他ニュースポーツなど)に触れ合う機会をつくり、子どもが「スポーツ好き」となり、体力向上のきっかけとなるイベントを開催いたします。主に児童、青少年を対象とした無料体験会を実施しますが、大人もスポーツを体験できる場を提供し、生涯スポーツ社会への参加を促します。また、障害者スポーツのイベントも実施しており、障害者の健康増進と社会参加を促進する事業として年1回開催いたします。

5. テニス事業に関する苦情処理等(定款第4条第5号関係)

ア. テニス消費者苦情電話相談センターの運営【広報委員会】

テニス事業とその周辺で発生する諸問題、消費者からの苦情に対応する、消費者苦情電話相談センターを運営いたします。それぞれの事例に対し専門家に相談をして解決を図り、その情報を共有し将来のテニス事業活動に活かすようにいたします。

6. テニス事業に関する内外関係機関等との交流及び協力(定款第4条第6号関係)

テニス事業者を代表する団体として、その他のテニス関連団体やテニス関連会社と、振興・普及を主な目的とした種々の交流、協力を行います。また各地域での普及、振興活動に対しては支援・後援等を行います。これらの

活動を通じて、広く社会的なスポーツ振興に貢献する事業として取り組んでいきます。

ア. テニスの日推進協議会への参画【普及委員会】

(公財)日本テニス協会、(公社)日本テニス事業協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟をはじめ15団体で構成。テニスの日推進協議会は、他のスポーツ団体に先駆けて1998年9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。『テニスの日』を制定することでテニスの楽しさ、おもしろさをさらに多くの人たちに広めて、健康で明るく生き甲斐ある社会造りに寄与し、それと同時に世界の競技会で活躍できる選手を数多く育て、競技を観戦するなかからテニスへの共感を高めていくことを目的に、年1回有明テニスの森公園で実施する「有明メインイベント」、47都道府県で実施する「共同イベント」全国約400箇所で開催する「個別イベント」を開催いたします。

イ. 日本テニス連合への参画【普及委員会】

(公財)日本テニス協会、(公社)日本テニス事業協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟で構成され、日本のテニス界として4団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行く為には統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関として結成されました。

具体的な課題としては「1. 選手、コーチの資格制度の統一化を図る」「2. 法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る」「3. 強化・普及に関して、より広範囲な活動出来るような組織体制を作る」以上のテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定いたします。

今年度は、昨年度に引き続き「テニスの普及」に関した分科会でITF(国際テニス連盟)が推奨する「Play+Stay」をテニス界に広める活動を行っていきます。

ウ. テニス活性化委員会への参画【普及委員会】

2008年4月より、テニス用品メーカー(9社)とテニススクールやテニスクラブ事業者が集い、「日本のテニス界を他のスポーツに負けないメジャースポーツに盛り上げたい」「テニス人口を更に拡大したい(ラケットを持つ人を増やしたい)」「強い選手をもっと輩出し世界で活躍して欲しい」との熱い想いを込めて、『テニス活性化委員会』を結成しました。「テニスに関する意向調査」を行ったほか、地道な草の根活動を行いつつ、テニス活性化委員会のスローガンを「始めよう! 続けよう! もっとテニスを!」と決め、「テニススマイル(<http://www.tennismile.jp/>)」のウェブサイトを開設し、テニス愛好者やテニス事業者に役立つ情報発信を継続していきます。

7. テニス事業に関する各種商品・サービスの販売及び斡旋事業(定款第5条第1号関係)

テニス事業に関わる各種関連用品・物品や施設総合補

償の販売や、砂入り人工芝コートのリサイクル事業等のサービスの斡旋及び販売をいたします。

ア. 各種テニス関連商品の斡旋及び販売【事業委員会】

- (1)“テニス施設総合補償制度”の斡旋
- (2)テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト
“ベガサス”“サービスエース”“スマッシュクラブ
2000”の斡旋
- (3)テーピングテープ“ターボテックス”の斡旋
- (4)“J T I Aオリジナルスクールのほり”の販売
- (5)“オリジナルテニスティッシュ”の斡旋
- (6)A E D (自動体外式除細動器)の斡旋
- (7)クレジット決済システム“リターンエース”の斡旋
- (8)“プレミアム水素水”の斡旋
- (9)“砂入り人工芝リサイクル”の斡旋

8. 指定管理事業（定款第5条第2号関係）

ア. 指定管理事業の運営並びに勉強会の開催【事業委員会】

平成17年度から「豊島区立三芳グラウンド」、平成18年度から「豊島区立総合体育場」「豊島区立西果鴨体育場」「豊島区立荒川野球場」「有明テニスの森公園」、平成20年度から「目黒区立八雲体育館・宮前庭球場」平成21年度から「町田市総合体育館」「成瀬クリーンセンターテニスコート」「三輪みどり山球場」の指定管理運営に関して施設活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行っております。また、新規参入を促進するために最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会の開催を予定しております。

9. その他の事業（相互扶助等事業）（定款第5条第3号関係）

会員及び賛助会員の拡大のための活動および情報交流会や懇親会を開催します。

ア. 消費者育成イベント等の開催及び後援【総務委員会】

テニス産業界の活性化のために、既存の施設や指導者を有効に利用して、テニス愛好者の拡大と新規需要の創出を即効的、効率的に行います。消費者参加型のイベントを展開し、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供することで、地域や消費者に密着した産業として定着を図ります。もって国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献する産業として、テニス事業の安定的成長、振興を目指します。本年度も消費者育成イベントの開催および関連団体等の同種イベントの後援をいたします。

イ. 会員数の拡大推進活動【総務委員会】

本協会はテニス事業の社会的地位の向上を目的に活動している団体であることを非加盟テニス事業者にも周知し、テニス事業者が困った時に相談出来るような体制を整え、テニス事業者役に役立つ情報提供を行い、積極的に会員数の拡大を推進していきます。

ウ. 地区組織活性化の推進【総務委員会】

各地区組織の活性化を推進するために、地区組織が開催する「消費者育成のための大会ならびに講習会」「新規需要創出のための大会ならびに講習会」「管理者・指導者の資質向上を目的とした大会ならびに講習会」等の事業に対する支援を行います。

エ. 賛助会員意見交換会の開催【総務委員会】

本協会のテニス界において果たすべき役割が年々増してきております。そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深める会を開催いたします。

オ. テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催【税制委員会】

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しい状況にあり、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」を下記のとおり対象者別、テーマ別の勉強会の開催を予定しております。

また、消費者保護法や個人情報保護法に関する勉強会や会員規約やスクール規約に関して、弁護士または司法書士の先生による勉強会開催も検討しております。

- a)土地個人所有者対象で相続税をテーマ
- b)土地個人所有者対象で所得税・法人税をテーマ
- c)自社株所有者対象で相続税をテーマ
- d)自社株所有者対象で所得税・法人税をテーマ

カ. 日本テニスチーム大会の開催【事業委員会】

テニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として開催いたします。

キ. 会員サポートプロジェクト【会長直轄】

テニス事業に於ける様々な課題に対し、それぞれの専門家を紹介して問題解決を図り事業の活性化や円滑化を行う事を目的に事業を推進する予定です。

ク. 20周年記念事業の実施【全委員会】

協会設立20周年を機に、全国の会員事業所を可能な限り訪問しテニス事業の実態把握と会員からの意見収集に努め、業界の活性化を図ると共に以下の事業に取り組みます。

- ①20周年記念日本テニス産業セミナー／記念式典・表彰
- ②20周年記念誌の発行
- ③協会公式ホームページのリニューアル
- ④協会紹介リーフレットのリニューアル



有明の森スポーツフェスタ 2012 開催報告

普及委員長 新堀 丘

4月29日（日）ゴールデンウィークのスタートとなる日に『有明の森スポーツフェスタ』が有明テニスの森公園で開催されました。

昨年は、あの震災直後で開催すら危ぶまれた中、【がんばろう日本!】を合言葉にテニスで元気に!という気持ちで取り組みました。今年のスローガンは【つながろう日本!】

ちょっと微妙? な気もしますが、テニスでスポーツで元気に!そして復興支援の気持ちを忘れず、皆でつながっていこうという気持ちですね。

コロシウム、アウトコート of 全面とコート以外の敷地もフルに活用して走り方教室や体力測定なども同時開催という盛り沢山のイベントです。芝生広場もメーカーさんのブースや『てのひらけっと』や他のイベントで賑わっていました。勿論、メインはテニスです。アウトコート48面を使用して、事業協会所属メンバーは以下の内容をメインに実施しました。

- ・各メーカーさん所属プロによるクリニック
- ・事業協会所属インストラクターによるキッズテニスとワンポイントレッスン
- ・アトラクションとしてターゲットナイン（的当て）とスピードガンコンテスト
- ・フォーム撮影

上記以外にもジュニア大会と車いすテニス、パドルテニス、ソフトテニスと笑顔と歓声が飛び交う一日となりました。

プロクリニックはメーカーさんと事前打ち合わせを昨年より密にしたので様々な面でスムーズに運営できたと感じています。勿論、課題はありますが、それは来年ということで。

事業協会所属のスタッフが100人から参加してくれたおかげで、とても明るく元気にお客様にテニスを楽しんで頂けたと思っています。

有明で様々なイベントを開催していますが、このイベントが最もスタッフ人数も多く更にはスクール事業者にとって繁忙期と言えるゴールデンウィークという時期の開催なのですが皆様のご協力で優秀なスタッフで運営することができました。ありがとうございました。

プロクリニック、キッズレッスン、ワンポイントレッスン、各アトラクションと昨年の経験から新たに進歩した面と課題と両方が見えてきたという感じがしています。この経験を、次のイベントに活かしていきたいですね。

キッズ&ジュニア、都知事杯、そしてテニスの日と事業協会が関係するイベントを更にレベルアップして、来場者やスタッフに喜んでもらいたいと思っています。

そして、多くの方にテニスを経験してもらい、楽しいと感じてもらうことが我々の使命と思います。お陰様で昨年を大きく上回る来場者があり、来年はもっと増やそう!という気持ちです。

役員、事務局、そして全スタッフとチームワークを更に高めて取り組んでいきたいですね。このようなイベントに参加したスタッフは同業他社さんと触れ合う機会も増え、刺激も受けます。他社のレッスンはどうか? コーチはどうか? 10社以上のコーチが来ているからこそ、様々な事を体験することが出来ます。現に、有明イベントで数回見ているコーチで、明らかにレッスン力が高まったと感じさせるコーチが何人もいます。有明でのイベントが能力向上のきっかけの一つになってくれるなら嬉しい限りです。また、このようなイベントに協力してくれるコーチ個々のレッスン力も把握出来るようになったと思っています。私個人としては、巨大なテニススクールのヘッドコーチになったような気分さえします。是非、秋から続く有明イベントに多くの方がスタッフとして参加、参画してくれることを期待しています。

慣れてくると良い面と悪い面の両方が出ます。常に昨年より今年、今年より来年とレベルアップをしていくイベントにしたいと思っています。最後に、イベントにご協力頂いた総ての方に感謝の気持ちで一杯です。ありがとうございます。

昨年も文末で書いた内容を、もう一度書かせて頂きます。

【まだまだやれる!もっともっとやれる!】テニスの素晴らしさを伝えていきましょう。



ありがとう **15** 周年
The 15 anniversary

Tennis Day

September 23
9月23日は テニスの日

2012 © テニス祭り

テニスの普及と発展を目指して9月23日を『テニスの日』と制定し、お陰様で15周年を迎えることが出来ました。今年も9月23日を中心に、全国各地でテニス愛好者も未経験者も大人も子供も参加できる様々な「テニスの日イベント」が開催されます。あなたのテニススポット(クラブ・スクールなど)を「テニスの日」イベント会場にしませんか？9月23日に限定する必要はありません。都合がよい日に、無理なく開催して下さい。「テニスの日週間」「テニスの日月間」でも大歓迎。全国津々浦々を“テニス”で盛り上げましょう！！

- イベント登録・グッズ注文はホームページ・フォーマットが大変便利です。
- ご登録頂いたイベント情報を随時ご紹介させていただきます。
- リンク用バナーもご用意、相互リンクをお願いします。

テニスの日推進協議会
<http://www.tennisday.jp>

ありがとう **15** 周年記念 **T** シャツ

15周年を記念してオリジナルTシャツを販売します。イベント参加賞として、また、スタッフウェアとしてご活用いただければ幸いです。



卸価格 1 枚 1,200 円 (税込) 参考小売価格 2,000 円

	申込期限	納品予定
第1回	6月末	7月末
第2回	7月末	8月末
第3回	8月20日	9月中旬

お申込みは専用注文用紙を FAX にてお送りください。
※受注発注の為、各期限毎に製作開始となります。

〒140-0001 東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー1階
公益社団法人日本プロテニス協会内
TEL:03-5793-9116 FAX:03-5793-9117 e-mail : info@tennisday.jp

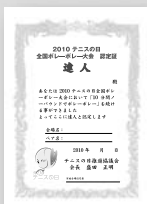
テニスの日名物企画 いつでもどこでも

「全国ボレーボレー大会」

「めざせ！10万人ボレーボレー」
今年は絶対10万人！！

「大会中やレッスン中に10分間使うのはとても無理！」
「初心者には無理！」と思われる皆様…
こんなボレーボレーではいかがですか？

①基本ルール『三段・五段・達人』
とにかく「ノーバウンドで何分続くか」のみ



※認定ルール

3分間達成で三段を認定
5分間達成で五段を認定
10分間達成で達人を認定

- ※三段・五段・達人をテニスの日 WEB サイトで発表
- ※認定証は WEB サイトからダウンロード可能

【過去の全国ボレーボレー大会 実績】

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
参加者数 (人)	2,536	20,640	49,498	58,055	57,530	74,700	68,891

※参加人数は報告数累計

②早撃ちボレーボレー
とにかく「何回行き来できるか」のみ

- 1分でも2分でも…レベルに合わせて時間は調整して下さい。

③1分間「初段」ルール

- 今年は1分間・初段表彰も推奨します。

※WEBサイトでの発表はしませんので、各会場で表彰を行って下さい。

※初段表彰状はWEBサイトからダウンロード可能

④その他 オリジナル・ルール

- オリジナル・ルールも大歓迎です。レベルや環境に合わせて最長時間を競ったり、回数を決めて何分で出来るか…など、色々なアイデアでチャレンジしてみてください。

●9月23日以外でも構いません。ご都合の良い日程で企画して下さい。
「テニスの日週間」「テニスの日月間」なども奨励しています。

- レッスン間の空き時間やウォーミングアップ時間を利用して実施。

●ローカル・オリジナルルールで楽しむ企画が毎年増えています。

■ ポイント制度の導入

2010 年度より、個別イベント開催登録会場を対象に「ポイント制度」を導入しました。

今年のチャーム購入時に、昨年獲得のポイント数に応じたチャームを還元します。

★ポイント有効期限は 2012 年 12 月末までとなります。

(100 ポイントにつき、チャーム 1 個を還元！)

【ポイント表】

- ① イベント登録・・・・・・・・・・100ポイント
- ② ボレーボレー実施登録・・・・・・・・100ポイント
- ③ チャーム購入 1 個につき・・・・・・・・5ポイント
- ④ ホームページにリンクバナー・・100ポイント
- ⑤ イベント開催報告書提出・・・・100ポイント
- ⑥ 実施写真提出・・・・・・・・・・100ポイント
- ★ボレーボレー実施報告
- ⑦ 基本ルール【段方式】・・・・・・・・100ポイント
- ⑧ 早撃ちボレーボレー・・・・・・・・100ポイント
- ⑨ 初段ほかオリジナル・ルール・・100ポイント

※⑦～⑨のボレーボレー実施報告は全種類行えば最高 300 ポイントが付与されます

【更に特別表彰】

チャーム販売中



卸価格 1 個 200 円
(参考売価 1 個 300 円)

今年はラメで豪華なデザイン！
裏面にはコートサイズやネットの
高さが印字されています。

【チャーム活用例】

- 300 円で販売し、利益を
イベント等に活用！
- 体験レッスン者へプレゼント
- 大会、ボレーボレー大会等の
参加賞や景品として

★台紙にはプレゼント応募券付

応募券を切り取りハガキに貼っ
てお送りください。
抽選で 100 名様にテニスグッズ
をプレゼント！

※応募方法は WEB サイトにて

<http://www.tennisday.jp>



■ 2011 年 個別イベント各種表彰

- ◇ 個別イベント大賞 (10,000 ポイント)
インドアテニスセンターウイング札幌ウエスト校
- ◇ ボレーボレー大賞 (1,000 ポイント)
Ken's インドアテニススクール
- ◇ 個別イベント特別賞 (1,000 ポイント)
NEO インドアテニススクール西新井
- ◇ ボレーボレー特別賞 (1,000 ポイント)
香川でテニス！ FSP (ファーストショットプロジェクト)



★今年も盛り上がったイベントを表彰します！どしどしご応募ください！

2012 イベント開催特典



- ① ポスター (B2)
チラシ (A4) を
無料送付
- ② 横断幕 1 枚
無料進呈
- ③ チャーム購入で
のぼり無料進呈
- ④ 実施報告完了で
ポイント付与

※③「のぼり」は新規登録のみ対象

2011 年度

個別イベント開催箇所数：408 ヶ所

【イベント開催内容の例】

- * 初心者・初級者・ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・
親子・一般・シニアを対象としたテニスクリニック
- * 全国ボレーボレー大会 * スクール無料体験レッスン
- * コート開放・割引 * テニスの日記念トーナメント
- * テニスフェスティバル * 親睦テニス大会
- * コーチに挑戦 * ラケット試打会 * サービス的当て
- * ターゲットテニス * スピードガンコンテスト
- * ストリング張替えサービス など

イベント開催が難しいという場合は、
ポスター・チラシ掲示にご協力下さい。
グッズのご注文もテニスの日 HP から



シニアテニスプロデューサーを取得して

シニアテニスプロデューサー STP090107

(株) クリヤマススポーツプロモーションズ 佐藤 史高



クリヤマススポーツプロモーションズに入社して5年が経ちます。それまでの私の人生は本当に紆余曲折でした。ジュニア・大学までは選手。卒業して車メーカーのサラリーマン。

退職すると、もう一度学士で大学に入り直し、教員免許を取得しながら民間の法律の専門学校にも通いました。再び卒業し次の年から無謀にも司法試験を目指すことになります。ここから10年旧司法試験が廃止になるまでチャレンジを続けてきましたが、残念ながら結果に恵まれず大きな挫折感だけが残りました。

そんな時ジュニアの頃の恩師である栗山さんにチャンスを頂き、第二の人生としてテニス業界に入ったのです。少しずつ仕事を覚え始めて3年目にテニスプロデューサーを受験する機会を頂きました。ですが受験で苦勞した私にとって資格試験は正直なところあまり気が進みません。しょうがない「会社のため（体裁）に取るか」としか思っていませんでした。ところが講義を受けてみると仕事のイメージがどんどん膨らんでくるのです。私は受け身であった気持ちが恥ずかしくなるほど講義に集中しました。この講義やテキストには先人達が築いてきたテニス事業の知恵が集約されており、私の知りたいことが数限りなくあったのです。すぐに会社に持って帰りテキストを基本書にみだて応用してみようと試みたのですが、いざ行動するとなると、すべての物事に人が関わってくるのでそう簡単ではありませんでした。私はここでやっとテニスプロデューサーの資格試験の意図が解けたのです。だから最後に人材育成なのだと。

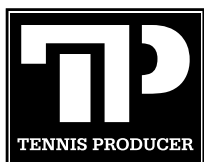
今の日本のテニス界の現状は、四大会でさえも有料

チャンネルしかなかったり、賞金もエントリー費よりも少なかったり、軽井沢などのリゾートテニスもかなり苦しいようです。ですから私達テニス事業者はこの現状を打開するために出来ることを常に創造し、企業は責任を負い、テニスプロデューサーは義務を負っているのだと考えます。

私のテニスプロデューサーとしての目標は「ゲームの楽しさ」を知ってもらうことです。ゲームの中こそ夢、成長、感謝、応援、挑戦、感動を味わえます。フィッテネス的なテニスも勿論ありますが、私はそれとは一線を画してテニス業界が発展することに繋がるビジネスモデルを創造していきたいと考えています。

テニスプロデューサーという資格の箔も精度の価値も私達テニスプロデューサーのこれからの活躍に係っていることを自覚し、相応の心構えで挑戦し続けていきます。

以上



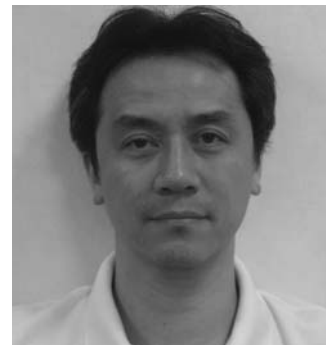
TENNIS PRODUCER



「人」に「感謝」のテニスプロデューサー

シニアテニスプロデューサー STP090110

ノアインドアステージ株式会社 中山 泰孝



社会人としてこの業界にお世話になり、21年目になります。ジュニアの強化育成に力を注いだ時代もありましたが、現在は少しでも多くの方にテニスというスポーツを知って興味を持っていただき、笑顔で楽しんでいたければという想いで日々活動しております。

若い頃（今でも若いつもりですが…）は、なにも考えずに現場に立っておりました。今は、この職業は「人」との関わり合いの上で成り立っていると心から思うようになりました。当然のことながら、お客様が不在ではテニススクール事業は成り立ちません。テニススクールを運営していく上で、コーチングスタッフ、フロントスタッフは欠かせない存在です。また、家族の理解なしでは仕事に全力投球できません。スタッフの後ろにもご家族という存在があり、お客様にもご家族があります。

そのように考えると、限らない「人」の繋がりがあり、奇跡的にその「人」に関われたことに気づきます。この出会いに「感謝」です。

初めてテニスプロデューサーにチャレンジさせていたしたのは、2009年のことでした。当時の上司から一緒に受けてみないかと誘われ、受けるからには一発でシニアテニスプロデューサーに。との思いで3日間の全課程に申し込みましたが、折からの新型インフルエンザ騒動で一緒に受講するはずだった上司はダウンし、自分自身も代行レッスンなどで前日のラストまでコートに立ち、意識がもうろうとする中でのチャレンジとなりました。結果は、人材育成を除くシニア科目はクリアできたものの、基礎科目で点数に達しない科目があるという“ねじれ現象”がおこっていました。

次年度に再チャレンジを目指したものの都合をつけることができず、2011年に再度チャレンジする機会が巡ってきました。

当初、テニスプロデューサーⅡからテニスプロデューサーⅠへのアップグレードを考えて、事務局に申し込みの問い合わせをしたところ、「シニア科目はクリアでき

ているから、シニアにチャレンジしてみないか？」とのお言葉をいただき、シニアテニスプロデューサーにチャレンジさせていただくこととなりました。

この度、シニアテニスプロデューサーに認定していただきましたが、提案していただければ、チャレンジすることもなかったですし、最終関門では雑賀会長に関西までお越しいただいて面接していただき、弊社社長にも同席いただきました。「人」と「感謝」を実感することができるチャレンジでした。

このチャレンジで、「人」に対する「感謝」の気持ちがより強くなりました。これから行動していくことにより、気持ちを見える形で結果として会社に貢献し、テニス界に貢献し、社会全体に貢献できることを目指します。

私の夢は『テニスで世界平和』です。「感謝」を糧に、夢を実現するために日々学び続け、テニス界の活性化のために努力いたします。

今後ともご指導の程、よろしくお願い申し上げます。



テニスクラブ紹介

コートでは多くの人達が笑顔でテニスを楽しみ、自然樹に囲まれた庭には心地よい風が吹き抜けます。

クラブハウスで語らう人達の向こうに、お昼の準備をするコックさんが忙しそうに行き来しています。

クラブハウスは明るく開放的で爽やかな風を感じるガーデンレストラン。コートの見えるテーブルでインタビューさせていただきました。

クラブとは 人と人が知り合い 交流する場所

あざみ野ローンテニスクラブ
益山 茂 代表

今回は神奈川県横浜市青葉区のあざみ野ローンテニスクラブの益山茂代表をお訪ねしました。

1974（昭和 49）年に創業、今年 39 年目を迎える伝統あるクラブは、当初は「たまプラーザロイヤルテニスクラブ」の名称でスタートし、東急田園都市線あざみ野駅開業とともに「あざみ野ローンテニスクラブ」に名称に変更しました。約 4000 坪強の敷地の中に自然樹に囲まれたレストラン「カフェ・ド・ローランギャロ」を中心に、会員用コート 6 面（砂入り人工芝）とスクール用コート 9 面（ハード）の大型テニスクラブです。

「クラブとは、人と人が知り合い交流する場所」との益山代表の哲学とこれまでの歩みについてお話を伺いました。



クラブハウス正面通路
レンガ量には木漏れ目が見え、雨が降ります。

■クラブとの出会い

益山：バン格拉デシュに行った時に友人に招かれて、ブリティッシュスタイルの「クラブ」を訪れる機会がありました。私はそこで「クラブ」の素晴らしさを知ることになります。

記者：その出会いが、あざみ野ローンテニスクラブを作るきっかけになったのですね。

益山：そうです。そこは素晴らしいクラブでした。多くの友人が自分の友達の為に夫婦同伴で参加した友人のゲストを皆で歓迎するための場も兼ねた

レストランと、ゲストの為に宿泊施設がありました。

記者：そのクラブにはスポーツ施設はあるのですか。

益山：いいえ。レストランと宿泊施設以外は何もありません。日本の人たちは、ゴルフ、テニス、クリケット、乗馬などのスポーツクラブなどを想像される方がほとんどですが、スポーツ施設のないクラブも多く存在しています。クラブとは、人と人が結びつき、交流する場所のことで、決してスポーツに限ったものではありません。レストランは人が会話して繋がりを生み出す「クラブ」の原点です。

クラブにはコミュニケーションのために楽しい「共通の話題」が必要です。見た目に美味しそうな食べ物が出てくれば話題となり、誰もが楽しくなります。食べて美味しければ、うれしくなって朗らかになります。私が招かれ、歓迎していただいたバン格拉デシュのクラブはそんな場所でした。

記者：こちらのクラブハウスには、大きなピアノにテーブルの並ぶ雰囲気はレストランそのものですね。これも「クラブ」に対しての益山さんの考え方が反映されているわけですね。



緑に囲まれたレストラン
カフェ・ド・ローランギャロ

益山：出身地、趣味、家族の構成、学歴など、バラバラな人達が出会い、人間関係が育っていく、それが「クラブ」です。

テニスのシングルスはコミュニケーション



120年前にドイツで制作された
グランドピアノがあります

の最小単位・二人でやるものです。その出来事が二人の共通の楽しい話題になるでしょう。ダブルスならパートナーと息を合わせてプレーすることで、パートナーと共通の話題を持つということになります。できるようになることで、どれだけ人間関係が深くなってゆくことか、テニスは本当に素晴らしいスポーツですよ。



平日でも多くの会員の方々が
プレーされています。

益山：「今度の日曜日にテニスをしよう!」という言葉は、「楽しいことをやろう!」と同じ意味があります。しかも2人でプレーできるから、その場ですぐに相手に返事することができます。野球やサッカーならどうでしょう。人数を集めないといけませんから、あの人の都合を聞いてからということになりますし、すぐに返事ができませんよね。空手やボクシングなどは2人でできますが、殴り合いでは、仲良くなれそうありません。

私は右手がクラブなら、左手がテニス、そんな関係だと思っています。左右の手が合わさって理想のクラブができる。その 100%条件を満たしているのがテニスだと思っています。



オープン当初の入会案内を拝見。
これは宝物です。

■クラブ創立当時

記者：どんなご縁があって、こちらにクラブを作ることになったのですか。

益山：関連会社の経理部長がこちらの地主さんと知り合いで、資産管理について相談を受けていました。2人の息子さんがいらしたのですが、それぞれが仕事をお持ちで、しかもお子さんが皆小さく手を離す事も出来ず農業を続けることができません。宅地になれば課税されますし、将来を考え、有効利用について相談されていました。

地主さんの希望は「地域の皆さんに評価され、感謝されることに土地を利用して欲しい」というものでした。そのことをお聞きした際、バングラデシュで出会った「クラブ」しかないと感じていました。

当時、東急電鉄が中心となり、地域の開発を進める流れがありました。そこで田園都市線の開発の理念、沿線のスポーツ施設の今後についても相談をさせて頂きました。それをきっかけに、東急電鉄に全面的バックアップをいただくこととなり、正式にテニスクラブの企画を進めていくこととなりました。

■自然への取り組み

益山：森林では実生の木が生えてたりしては、親の木は年取って枯れたり、朽ちたりしていきます。その繰り返しの中で、土壌と気候に合った樹種が勢力を伸ばし、自生していきます。地域に根付いたそういう樹木を植え戻し、将来のために残すことが、本当の自然環境を守ることに繋がります。これは電源開発の緑化の理念であります。私たちは、東急電鉄さんから地域の地主さんをご紹介いただき、創業から数年かけて、開発でなくなっていく樹木をテニスクラブの庭に移植させていただきました。一番大きな木は9.5トンあり、大型のレッカー車を使っての作業でした。

記者：自然環境に対する強い思いをお持ちのことが良く分かりました。この庭は、夏は木々が木陰を作り、葉の落ちる冬は木漏れ日が入り、光をとることができる。素晴らしいですね。

益山：自然の樹木に囲まれた環境で

スポーツをすることは体にも心にも良いことです。森林浴には休養効果があり、特に女性に良いといわれています。午前11時くらいまでが体に良い成分が出ているとされています。



レストラン内から庭を見た風景
移植後35年。歴史を語る樹木たち

■クラブとしての取組

記者：イベントなど、クラブ作りのための仕掛けはどのようになっていますか？

益山：この庭にもバーベキューの炉が2台あります。日本で3本指に入る職人の方に手掛けていただいたものです。イベント時にバーベキューなどに利用しています。最大150名以上の参加者が有りトーナメントが核になりますが、パーティーやバーベキューなどとセットで楽しんでいただいています。クラブハウスを使っのクリスマスパーティーや正月のお餅つきをやっています。近所の方にも来ていただいて、召し上がっていただいています。

記者：クラブ運営のための会員組織などがありますか？

益山：コート委員会と言っていますが、毎年新しいメンバーで土日・平日それぞれ8名ほどの会員代表の方をお願いして行事の企画をしていただいています。



センターコートから見えるクラブハウス

1991（平成3）年に、当クラブで衆議院議長杯としてチャレンジャー大会を立ち上げました。衆議院議長を務めた伊藤宗一郎先生は「スポーツ・健康・医療費」を念頭に活動をされた方でしたが、ご協力をいただきました。我々の目指すスポーツや健康に対し、理解者として大変ありがたい存在でした。

多くの政界、財界の皆様にお世話になり、助けていただき今日があります。ありがたいことです。

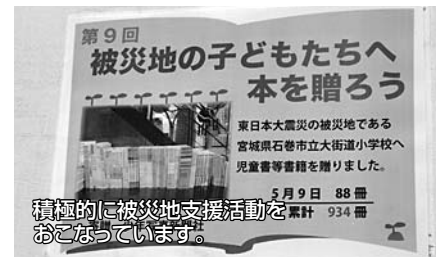
記者：テニスクラブのような文化を後

世に伝えていくために、日本の法制度のもとでは、各方面から理解や協力をいただく必要がありますよね。



垂れ下がったウッドデッキの
コートサイド風景

益山：日韓ワールドカップの時に、サッカー以外の日韓交流を進めることが目的で、両国テニス界での繋がりを作ろうという話が横浜市長からありました。韓国のテニス協会の専務理事により、民間のクラブ同士の交流をすすめていくこととなりました。1999（平成11）年以降、当テニスクラブの代表と韓国のクラブの代表で毎年交流を続けています。今年も12名ほどの当クラブ会員が韓国に向かうことになっています。



積極的に被災地支援活動をおこなっています。

■テニススクールについて

益山：テニスをプレーする人口が増えるほど、人間関係が広がっていくことになります。クラブに入っていないくても、テニスを楽しんでいただくことはできます。

指定管理者としての公共コート運営では、主婦が時間を作りやすい午前中に、スクールを運営するケースがほとんどですが、午前中こそ、面貸して楽しんでいただき、人間関係を育てるべきであると考えています。そうすればクラブ的機能を公共コートが果たすようになります。そして、午後に日頃の練習成果を試せるトーナメントや腕を磨くための上級者用レッスンを設定すれば、楽しさはさらに広がると思います。

記者：こちらでスクールが始められたのはいつからですか？

益山：創立から2年後の1976（昭和51）年からスタートしました。当時は、軟式から硬式テニスへ転向された方々が多く、ワンバウンドでボールを渡してあげるなどマナーをご存じない方がほとんどでした。そのことが、硬式テニスに慣れた方々とのズレを生みだしていました。また、ボールがフェンスを越えて表に出てしまうと、木や草の



中から探すのは大変ですし、毒ヘビの一種である山棟蛇に社員が咬まれ病院に行った事もありました。また、1個400円のボールを失くしたくないと思いながら練習をしていたものでした。そこで、マナーを広め、技術を覚えていただくために、会員対象のスクールを始めることにしました。

その時点では、どういうものか誰も知りません。どんな周期で、どんなカリキュラムで運営するのか他スクールを調べて始めました。

はじめると「うちの家内が僕とテニスをやりたいと言うのでスクールに入れてくれませんか?」「主人を会員のスクールに入れて欲しい」など、お客様が増えていきました。そのうち「娘も入れて欲しい」「弟の家族もテニスをやりたいらしい」など家族の枠を越えて広がり、会員から縁の遠い方が多くなっていき、最終的には「友達も入れますか?」ということになり、普通のスクールになりました。



■あざみ野スタイルのクラブ作り

記者：40年前にクラブ作りを志し、現状では、その思いのどれくらいを達成されましたでしょうか。

益山：クラブという機能面からみると、まだまだです。これまで、クラブ作りの励みになるうれしいことが2回ありました。

オーストラリアのブリスベンに住む方が、こちらのお客様と親交があり、ランチにいらしたことがありました。その後、帰国され「日本でクラブを見つけた!日本にもクラブがある」と現地のご友人に話されたそうです。そのことが回りまわって、偶然、私の耳に入りました。

ハワイに旅行されたお客様がレストランで食事をされていると、隣のテーブルで「日本にもクラブがあった。それはあざみ野ローンテニスだ」という話をしてる現地の人がいたこと、空港からの帰り道、それを伝えにクラブを訪ねて下さった方がいらっやいました。本

当に何よりもうれしい出来事でした。

記者：まだまだ、あざみ野ローンを理想に近づけていかれることと思いますが。

益山：勿論です。当クラブにとって目指すは「あざみ野スタイル」のクラブです。あざみ野の風に合ったクラブ作りです。



オープンしてから数年目に、デビスカップ代表選手や監督として活躍された森清吉さんに来ていただいたことがありました。私に「益山君、最低限のクラブを作れよ頑張ってくれ」と言っていたいただきました。「人と人を繋げるクラブ作りにまでたどり着けよ!」との激励の意味が込められていました。

一昨年、来ていただいた際に施設を見ていただき「最低限のクラブにた

どり着いていますか?」とお聞きました。「クラブと呼べるところに手が届いているよ!」という評価をいただきました。あざみ野ローン以上がクラブで、それ以下がクラブじゃない。採点をしていただいたら60点で辛うじて合格といったところでしょうが、非常にうれしく、励みになりました。

今回の益山代表へのインタビューを通して、多くを学ぶことができました。レストランやテニスが共通の話題となって人が結びつき、自然環境を守り育てることで地域が結びつく、あざみ野ローンテニスクラブは素晴らしい「クラブ」だと感じました。

最後に、お忙しい中、時間を割いて取材にご協力いただきました益山代表ならびにあざみ野ローンテニスクラブのスタッフ、会員の皆様に感謝申し上げます。

ありがとうございました。

取材：広報委員 金田 丸山

Special Thanks

あざみ野ローンテニスクラブ

〒225-0011 神奈川県横浜市青葉区あざみ野 2-19-1

TEL 045-901-9011 FAX 045-901-2041

クラブ Web <http://www.azamino.co.jp/>

スクール Web <http://http://www.azamino-tennis.jp/>

■ 施設

レストラン「カフェ・ド・ローランギャロ」

クラブ「クーボール」

会員用コート 砂入人工芝コート6面

スクール用コート ハードコート9面

■ アクセス

東急田園都市線・横浜市営地下鉄「あざみ野駅」西口から徒歩5分





固いルールの話

東戸塚松原テニススクール スジガネ君の代理 松原 雄二

ルールを守るとは当然の話。お互い同じ基準で勝負しなければ、スポーツとして成り立たない。だから仲間内で、なানাあルールでやっているのと外の試合に出て困るし、時として、人間性まで疑われかねない。相手に迷惑をかけなければそんなに細かいことを言わなくても、という人が多いのだが、中には細かい人がいるわけだし、時々、ルールを逆手にとって駆け引きする人もいる。だから、ルールで明らかに決まっていることについてはその文章どおりに運用すべきなのだと思う。

さて、ここで紹介するのは先日ダブルスの試合中にあった話。相手の方が私に対してサーブを打ってきた。サーブはちゃんとライン内に入り、私が返球。そしたらサーバーがそのボールを打たずに止めた。理由を聞いたら、トスしたボールから葉っぱが落ちてきたとのこと。あわててボールのほうを打ったので、サーブが入ってしまったようだ。ご本人はびっくりして、打球できずにボールを抑え、心の動揺を鎮めていたというわけ。このとき、ご本人は失点を覚悟していたのだが、練習の一環でやっている試合だったので、私がレットを宣言。1st サーブからやり直してもらった。

さて、ルール上、本当はどうすべきだったのだろうか？間違いなく外部からの妨害などは無い。葉っぱつきのボールでトスを上げたのは、サーバー本人なのだ。ルールではトスをあげて、打とうとして打てなかったときは、フォールトと規定されている。つまり、スウィングして空振りすればフォールト、ラケットを振らなければやり直しが出る。その場合、ラケットで受け止めてもいいし、手で受け止めても、下に落としてもいい。だから、本当は打たなければよかったのだ。しかし打ってしまった。しかも入っちゃった。レシーブも返り、すでにインプレー中ということ。当然返球できなければ、技術的な理由だろうと、精神的な理由だろうと、失点することになる。プレーヤーとしては心の動揺を抑えて、とにかくラリーを続ける。何をしてもいいか判らなかつたら、ロブでも上げて時間稼ぎをしておけばいいのだ。試合では何があるかわからないそのための、こんな場合でもプレーを続けることをすべきだった。コーチの私としては私の側のサーブからの打ち合いを是非やってほしかったので、レットにしたが、少々後悔している。後々のために、ポイントを失って、痛い思いを味わってもらった

ほうがよかったかもしれない。他の人からも、あの人にだけえこひいきしたと思われるかもしれない。やはりルールブックどおりすべきだったのだ。

もう1つ紹介するのは、サービスレットの判定。ルールブックによると、サーブしたボールがネットに当たった後、正しい場所に入ったときはやり直しになる。そして、セルフジャッジの場合、この判定はレシーブ側がする。だからサーバー側にはこれを判定する権利はない。ところがうちのクラブには、サーバー側のネットマンの時にこれを判定する人がいる。サーブがネットをかするやいなや、レットを宣言してしまう。もちろん仲間内のこと、レシーブ側も事実が正確であれば良いわけで、とりあえず、サーブはやり直しになる。しかし本当はこれだとまずい。レットになるのは、レシーブ側がネットにかすって入ったと、感じた瞬間。実際、かすっていても、審判が、セルフジャッジだと、レシーブ側が聞き取らなければレットにはならないのだ。だから、正式には、判定する権利の無い、サーブ側のプレーヤーがレットといったとたんに、インプレー中のプレーを妨害したことになり失点になる。だから、ネットマンは決して判定に参加しないようにしなければならない。

ルールの固い話としては以上。でも内輪なんだから問題ないじゃないか、と思う人も多いと思う。だが実際問題、内輪でも、レシーブ側で、えー、今本当に触ったのという眩きが時々聞こえるのだ。つまり内輪であっても、大切な友人を失わないためには、ルールブックどおりにしておいたほうが良いということ。スジガネ君は固いのだ。





第4回コーチステップアップアカデミー 報告

コーチ部会 部会長 白倉 明博

5月10日(木)に吉田記念テニス研修センターにおいて、第4回コーチステップアップアカデミーを開催しました。今回のテーマはテニス界の4団体で構成する「日本テニス連合」(JTA、JPTA、JLTF、JTIA)においても、今後は日本のテニス普及の柱として積極的に推進する方針が確認され、全国のテニススクールでも導入を図るよう啓発されているプレイ+スティです。当初50名の予定に対し、募集を大幅に超える70名の皆様に参加して頂き、皆様の関心の高さを知る事が出来ました。

プレイ+スティの講習は、近年各地で開催されておりますが、コーチ部会として忙しい中参加される多くの皆様にプレイ+スティをより深く理解してもらうには講義や指導法紹介だけではなく実際のレッスンを見学する事が1番だと考え、吉田記念テニス研修センターで開催させて頂きました。

セミナー終了時に皆様にご協力頂いたアンケートにも、聞くだけでなく実際にレッスンを見てプレイ+スティの素晴らしさを知った、ゲームアプローチの導入により多くのショット、戦術が学べる。子供達がいろいろ考えてプレイをする様子がはっきりわかった等といった前向きな感想を多く頂きました。ありがとうございました。

子供達同士のラリーや教えないスタイルに不安を感じるコーチも多いと思いますし私自身もその1人でしたが、他のスポーツを見てもサッカーはリフティング、野球はキャッチボールといった練習を子供達だけで行い、その中でテクニックを覚えていってます。ほとんどの保護者の方々が苦情を言う方はいないと思います。スポーツは違いますが自然と野球やサッカーではプレイ+スティが行われていると気付かされました。この機会にテ

ニススクールでも改めてレッスンの進め方について考えていかないといけないと感じております。

今後もコーチ部会では、プレイ+スティのセミナーや意見交換会などを企画し、積極的に推進していきたいと考えております。今回は木曜日に開催しましたので次回は9月12日(水)に同じく吉田記念テニス研修センターでプレイ+スティセミナーを開催する事が決定しました。レッスンで来られなかったコーチ、又はもう1度参加されたい方など興味のある方でしたらどなたでも参加できますのでご参加いただければ幸いです。

最後に、事前準備から当日の館内案内等全面協力をして頂きました吉田記念テニス研修センター、アシスタントゼネラルマネージャーの吉田様、講師をしていただいた菅澤様、古澤様、松田様並びにTTCスタッフの皆様、準備運営をして頂いた事務局の皆様に深く感謝いたします。本当にありがとうございました。





第 17 回フロント・ステップアップ・アカデミー 「最高の笑顔を目指して」

フロント部会 副部長

TOPインドアステージ亀戸 矢口 宏美

4月17日に「第17回フロントステップアップアカデミー」を開催いたしました。今回は笑顔のスキルアップトレーニングを行い、21名の皆様にご参加いただきました。株式会社チェッカーサポート様および株式会社オムロン様のご協力の下、「笑顔スキャン」というリアルタイム笑顔度センサを使用し、自身の笑顔の点数を計るという少し変わった研修を行いました。

ご参加いただいた皆様に10秒間ずつ笑顔を撮影し、平均笑顔度数を判定することが出来るシステムです。また今回はその中で最も良かった笑顔をプリントアウトし、ご自身の笑顔を確認していただきました。みなさん口々に「思ったより目が笑ってない…」「口角上げてるつもりだったのに。」と想像と違う自分の笑顔にちょっとがっかり。

その後、株式会社チェッカーサポート様の中村大道先生から、具体的な笑顔のつくり方をご指導いただきました。顔の筋肉をマッサージし、表情を豊かにする方法やグループに分かれて「笑顔のキャッチボール」の練習を行いました。グループ内で誰かに笑顔を贈り、笑顔を贈られた人はまた更に笑顔を返し、別の人へも笑顔を贈る練習。初めて会う方同士が、最初は照れながらごち

い笑顔を作っていた皆様も、3分間も続けると表情が柔らかくなり、自然な笑顔が作れるようになっていました。笑顔だけではなく挨拶の姿勢についてもご指導いただきました。グループ内で互いに姿勢のチェックをし、その成果としてグループ全員で皆さんの前に立ち挨拶。どのチームが一番綺麗な姿勢で良い笑顔であったかを競い合いました。

最後にはグループ対抗の笑顔度対決。グループ全員の笑顔度を合計して、最も点数の高かったチームが優勝です。大きなスクリーンに一人ひとりの笑顔を映し出して判定していきます。結果、中村先生が驚かれる程レベルの高い戦いになりました。

ご参加いただいた皆様には、約3時間もの間ずっと「笑顔」でいていただきました。スクリーンに映し出された方の笑顔を見ていると、自然にこちらも笑顔になっていました。最初に自分の笑顔にがっかりされていた方が、最後のグループ対抗戦では満点を取っていました。「笑顔は伝染する」とよく言われていますが、今回はそれを現実に実感いたしました。フロントはスクール、クラブの【顔】。毎日笑顔でお客様をお迎えし、笑顔を伝染させていきたいと思っています。





『特別』な接客

京王テニスクラブ フロント 佐藤

私が勤めている京王テニスクラブは、大きく3つの会員区分から成り立っています。お好きな時に来場し、仲間とテニスを楽しむクラブ会員。コーチからレッスンを教わり、上達を目指すスクール会員。レンタルコート専用会員です。今回このお話を頂いた時、私の何を書いてよいのか悩みました。ですが、私が仕事で心掛けている接客について書きます。私が心掛けているは『特別』な接客です。

京王テニスクラブを利用されるお客様全員が『自分は特別』と感じていただきたい。しかし、お客様からの要望などを全て受け入れ、お客様が全てという意味ではありません。

私自身が心掛けている『特別』な接客とは、お客様の名前を呼んで挨拶する。クラブ会員の方には、一緒にテニスをする仲間が来場されているかを確認し、先にご案内する。決まった時間や曜日に来場が無かったら、この前はどうかされたのかなどを、少し伺います。素敵な持ち物やいつもと雰囲気が違う日は、素直に「素敵ですね」と声を掛ける。以前、お話しした会話の内容は忘れないなどです。この小さなコミュニケーションの積み重ねが、お客様をひとくくりせず、『自分は特別』だと感じていただける『特別』な接客だと信じています。また、それぞれの会員区分でも『特別』な接客を心掛けております。

クラブ会員の平均年齢は64歳。クラブ在籍平均年数は14年。中には開業当初の1972年からご利用いただいている方もいらっしゃいます。テニス暦は人生の半分以上という方も多くいらっしゃいます。『クラブ会員』という会員区分に、良い意味で特権意識を持っていらっしゃいます。私なりに皆様の自信と誇りを大切に、フロントで皆様のお出迎えをしています。スクール会員の方には、『特別』+『繋ぐ』接客を心掛けています。

スクール会員はクラブ会員と比較した時、入会、退会の動きが多いのが特徴です。スクールに興味があり来場されたお客様は、入会に繋がりたい。様々な理由で、退会を検討しているお客様には、可能な限りお話を伺い継続に繋がりたい。親しみやすく、相談しやすいフロントであり続けることが、お客様とスクールを繋ぐことになるからと信じています。

レンタルコート会員では、利用頻度を把握し、当日のご予約時間前に必ず会員管理システムに登録されているお客様の顔写真を確認し、すぐにお名前が呼べるように準備します。せっかく京王テニスクラブを知っていただけたので、リピーターになっていただけるような『特別』

な接客を心掛けています。

それぞれにあった『特別』な接客を心掛けることによって、お客様に『自分は特別』と感じていただけると信じています。

しかし、勤め始めた頃は、『特別』な接客を意識しすぎ、一体、何の話しをすればよいのか分からず、まるでコンビニや銀行の自動ドアに設置されたアナウンスのように、目の前を通っているお客様に対して挨拶しか出来ない日々でした。そしてある時、一人のクラブ会員の方から『せっかくフロントにいるんだから、天気の話しぐらいして、お客さんとお話しなきゃ駄目だよ』というお言葉を頂戴してしまいました。その頃の私は、心掛けている『特別』な接客が何も出来ていない事に嫌気が差しており、クラブ会員の方のお言葉も正直、ショックでした。しかし、そのクラブ会員の方のお言葉があったからこそ、機械ではなく、私達人間がフロントでお客様のお出迎えをする必要があることが分かりました。

機械にしか出来ない事もあります。しかし、人間だから出来る細やかで、機械では気付くことが出来ないお客様の気持ち、状況などを踏まえた（察した）接客こそ、お客様に『自分は特別』だと思っていただける接客だと確信しております。

そして、今ではフロントでお客様と冗談を言い合ったり、大声で笑ったり、人気の韓流スターのお話しをすることも出来るようになりました。私の笑い声があまりにも大きく、上司から時折注意を受けることもあります（笑）、京王テニスクラブのフロントはいつも笑顔と笑い声が溢れています。私は、良い循環の職場だと思います。働いているスタッフが幸せという事は、訪れたお客様にも幸せが伝わると信じているからです。お客様が、出入り口の自動扉から一歩、京王テニスクラブに踏み入れた時から、素敵な空間と時間が訪れる事をお約束します。ただ、ここまで書いた『特別』な接客は、私一人の力では限りがあります。スタッフ同士の日々のコミュニケーションを大切に、信頼関係を気付き、お客様の情報を共有する事で出来る『特別』な接客だからです。

一人の力では限りのある『特別』な接客をスタッフと力を合わせて無限大にしていきます。

京王テニスクラブを訪れる全てのお客様に、誠実であり続け、充実した幸せなテニスライフの日々を送れるようサポートし続けていきます。





◆コーチが喉のポリープで困っていませんか？

皆さんのスクールやクラブのコーチで喉のポリープで手術したケースを聞くことがあります。コーチにとって声は商売道具の一つとなり非常に大事なものですし、生徒さんを上達させるための魔法の言葉が出せなくなるのはスクールの一大事になりかねません。

管理者としてコーチの体調に気を配るのも必要な仕事です。

今回はコーチの喉に対しての対策を紹介させていただきます。

(ポリープの原因)

喉にポリープが出来る原因としては2つあります。

①急激な声の出しすぎ ②タバコの喫煙

そもそも声は声帯が触れる事で、振動を起こし、それが声となって出てきます。上記の2つをすることによって粘膜上皮下で内出血を起こしてしまい、出来た血腫がポリープとなってしまいます。

(ポリープの症状)

症状としては「声のかすれ」が主な症状です。かすれ以外にも声が低くなることや、ひどい場合は声が出ない事もあります。風邪の場合も声がかすれる事はありますが、風邪が治っても声がかすれたままの場合はポリープの可能性もあります。

(ポリープの予防)

無理に大声を出さない事が必要ですが、コーチにとっては難しい問題です。急激に大声を出さないように気をつけたり、アドバイス時には生徒さんに近づくように工夫しましょう。

又、タバコの吸い過ぎには注意すること。特に喉が痛いときにはひかえましょう。スクールによっては禁煙を心がけているスクールもありますので管理者が判断すると良いと思います。又、事務所やコーチ室には加湿器を設置して空気の乾燥を防ぐのも予防になります。特に冬場は乾燥しますのでご注意ください。

(ポリープの治療)

ポリープの初期段階ならば、予防するだけで自然に完治しますが、ひどい場合には手術が必要になります。

手術では、全身麻酔後に喉頭顕微鏡下手術を行います。それ以外にもファイバースコープを使った摘出方法もあります。

管理者にとってはポリープのコーチへの予防が大事になります。特に大事なものは以下の3点になります。

- ①コーチの声の出し方や生徒への声のかけ方の工夫
- ②タバコの吸いすぎの注意や啓蒙活動
- ③加湿器の設置の検討

以上をスクールやクラブで検討しコーチの体調を管理すると良いと思います。

◆救急箱には何を準備していますか？定期的でないものを確認していますか？

スクールやクラブではレッスン中やプレイ中に怪我をおこす場合がありますがスタッフの方はどのような対応を取っているのでしょうか？

まずは生徒さんの怪我の状況を確認して状況に応じて初期の怪我の対応をしていきます。場合によっては救急車を呼んだり、AEDの使用も必要になるかもしれません。(AEDの設置がないスクールやクラブもあるかも知れませんが、テニス事業協会としては設置をお勧めしています)

一番大事なのは初期の怪我の対応になります。その対応によっては怪我の大きさが後に変わるケースもあるのでしっかりと対応していないといけません。その時に必要なものがなくては良い対応が出来ませんので日ごろから準備をしておきましょう。

今回は救急箱について最低限必要なものを紹介させていただきます。

(怪我の一例)

捻挫・打撲・擦り傷・目の損傷・こむらえり・肉離れ、などが多く見られますが、ひどい場合は、アキレス腱断裂・骨折・意識障害なども考えられます。

軽い怪我については十分、救急箱のもので対応が可能とな

ります。

(救急用品一例)

軽い怪我については以下の物が準備されていれば対応できるので皆様のスクール・クラブと比較してみてください。(その他、施設の状況に応じて必要な場合は別途準備してください)

コールドスプレー・シップ・氷嚢・三角巾・テーピング・筋肉保護収縮テープ(キネシオ、ターボテックスなど)・絆創膏・消毒液・綿・包帯・眼帯・etc

※擦り傷に関しては消毒液を使うよりも水でよく洗うだけのほうが良いと言われています。消毒液の薬の力が強く皮膚に炎症を起こすケースもあるようですがバイ菌は入りづらいようですのでケースバイケースで使い分けるといいようです。

(飲み薬について)

スクールやクラブによっては、飲み薬を置いている所もあると思いますが、飲むことによって体調を崩すことや消費期限もあるため、しっかりとした管理が必要になりますのでご注意ください。場合によっては飲み薬に関しては設置しないことも検討ください。

(定期的な管理)

怪我が起こったときに救急箱はあったとしても、置いてある場所がわからなく時間をかけてしまったり、必要なものがなくなっていると、しっかりとした対応が出来ませんので管理する方法を決めておく必要があります。

まずは、救急箱の設置場所を決めておくこと、そして管理担当者を決めておくことや救急箱の中身のリストを作成して、数がどのくらいなくなったら発注をかけるのかを決めておくこと救急箱の管理が上手くいくと思います。

各スクール・クラブで一度救急箱に関して確認し今後の対策を検討してみてください。

気をつけましょう！この季節

■夏に向けて

梅雨から夏に向かうこの季節、湿度や気温差など、プレーヤーの体調に支障をきたす要素がたくさんあります。本人が気づかないケースも少なくありませんので、施設サイドからもしっかりとケアをしてあげましょう。

1. スタッフへの安全管理喚起

春からの新人スタッフもレッスンや業務に慣れて来る頃です。慣れた頃こそ、基本をしっかりと。安全管理について再度研修してみることも大事だと思います。

2. 無理の無い判断を

天候不順の続く季節です。アウトドアコートは使用出来ない日が続くこともあり、何とかレッスンをしたいという気持ちが生れます。しかし、コート状態をしっかりと見極め、安全が確保された状態での使用を徹底しましょう。無理なコート使用は大怪我に繋がる場合があります。

3. 天候の急変に注意！

晴れていても突然の雷雨など、大気の状態が不安定な季節です。ピンポイント天気予報や空模様を注意し、落雷の危険回避などにも留意しましょう。

4. こまめな水分補給を

体の水分蒸発も激しい季節です。こまめな水分補給を勧めましょう。コーチもレッスンコートに水分を持っていくようにしましょう。水分補給は熱中症の防止にも役立ちます。

5. 湿度に注意

高温だけでなく、多湿も体調に大きく影響します。湿度の高い日は運動量の調節を心がけましょう。

6. 氷はありますか？

アイシングや飲料用など、氷の消費が激しい季節です。熱中症の対応にも氷が必要になります。冷蔵庫の水が切れないように常にチェックしておきましょう。

《ポイント》

お客様の様子をよく観察し、変化を見逃さないことが大事です。



CPR 心肺蘇生法・AED 使用実習 東日本大震災から学ぶ日常の備え

安全委員会 委員長 金田 彰

4月9日月曜日午後1時から、新しく出来た日本テニス事業協会会議室において安全管理セミナーが開催されました。公益社団法人となって初めてのセミナー、新会議室使用の、初めての委員会開催セミナーという名誉とプレッシャーの中、多くの会員事業所からご参加いただき、熱心な講演そして実習がなされましたことをご報告いたします。

当協会の賛助会員である総合警備保障「ALSOK」の竹田宣由氏、中村尚登氏を講師に迎え、東日本大震災の惨状をスライドで見ながらの講演がなされました。思いがけない惨状の1コマ1コマを見るにつけ、心を痛めた参加者が多数いらっしゃったのではないのでしょうか。改めて東日本の大震災を忘れてはならないと思い、そして復興を切に祈る次第です。

後半は、教科書と模型を使いながらの心肺蘇生法と

AED 使用実習です。人形を使った実習はどちらかというと、真剣味に欠けた実習になりやすいものです。竹田先生の叱責「本当に被災者や、けが人を目の前にそんな気持ちで救えるのか！」に襟を正し、繰り返し身体に覚えさせるよう実習に励みました。数時間の実習でありましたゆえ、100%自分は出来るというまでには至りませんが、少なくとも参加者の皆様は、訓練を積まなければならない必要性を感じたはずです。プールのあるスポーツクラブでは定期的に訓練がなされているそうです。我々テニス事業関係者も見習わなければなりません。テニスコート上でも実際に AED が使用されておりますから。

事故の可能性はゼロではありません、定期的な実習をぜひ積んで頂きたいと考えます。安全委員会では可能な限り皆様のサポートをさせていただきます。ぜひ次回のセミナーにご参加下さいますようお願いいたします。



『人事・労務コラム「育児・介護休業規程の改訂はお済みですか?」』

少子化の流れを変え、男女がともに子育てや介護をしながら働き続けられる社会を目指すため、平成 21 年

に改正（一部を除き、平成 22 年 6 月 30 日施行）された育児介護休業法の主なポイントは下記のとおりでした。

【平成 21 年に改正（一部を除き、平成 22 年 6 月 30 日施行）された育児介護休業法の主なポイント】

No.	改正事項	備考
(1)	子育て中の短時間勤務制度の義務化	中小企業は平成 24 年 6 月 30 日まで適用猶予
(2)	所定外労働（残業）の免除の義務化	中小企業は平成 24 年 6 月 30 日まで適用猶予
(3)	子の看護休暇制度の拡充	企業規模にかかわらず適用
(4)	父親の育児休業の取得促進 ・パパ・ママ育休プラス（父母ともに育児休業を取得する場合の休業可能期間の延長） ・出産後 8 週間以内の父親の育児休業の取得促進 ・労使協定による専業主婦（夫）除外規定の廃止	企業規模にかかわらず適用
(5)	介護休暇の新設	中小企業は平成 24 年 6 月 30 日まで適用猶予

このうち、「(1)子育て中の短時間勤務制度の義務化」、「(2)所定外労働（残業）の免除の義務化」及び「(5)介護休暇の新設」の3つの事項については、改正後も中小企業（従業員数 100 名以下の企業）への適用が猶予されていましたが、平成 24 年 7 月 1 日以降は適用になります。

現状において、仮に対象者がいない場合であっても、育児・介護休業に関する事項は労働基準法第 89 条により就業規則への記載義務があるため、現行の育児・介護休業規程等に下記の内容が規定されていない場合は改訂が必要です。

【平成 24 年 7 月 1 日以降、企業規模にかかわらず適用される事項】

改正事項	改正内容
子育て中の短時間勤務制度の義務化	○事業主は、3 歳に満たない子を養育する従業員について、従業員が希望すれば利用できる短時間勤務制度を設けなければなりません。 ○就業規則に規定される等、短時間勤務制度が制度化された状態になっていることが必要であり、運用で行われているだけでは不十分です。 ○短時間勤務制度は、1 日の労働時間を原則として 6 時間とする措置を含むものとしなければなりません。
所定外労働（残業）の免除の義務化	○3 歳に満たない子を養育する従業員が申し出た場合には、事業主は、所定労働時間を超えて労働させてはなりません。
介護休暇の新設	○介護対象家族の人数に応じて、本人の請求により次の介護休暇を与えなければなりません。 〔対象家族が 1 人の場合…年 5 日／2 人以上の場合…年 10 日〕 ○介護休暇は、労働基準法で定める年次有給休暇とは別に与える必要があります。

中小企業の皆様におかれましては、まず現行の育児・介護休業規程等の内容をチェックしていただき、まだ今回の法改正対応が取られていない場合は、至急、規程等の改訂を行って下さい（所轄労働基準監督署への届出も必要です）。

具体的な規程の改訂方法などについてご相談がある場合は、お気軽に弊社社会保険労務士にご連絡下さい。

■ご相談は
社会保険労務士法人プロジェクト
担当：長友まで
TEL 03-6439-5585 FAX 03-6439-5580
E-mail : hnagatomo@proggest.co.jp

『税制コラム Part XX「賃貸住宅における空室対策」』

アパート・マンションの空室率が増加しています。総務省の「住宅・土地統計調査」によると全国の賃貸・売却用住宅の空室率は約 20% にもなりました。

人口が頭打ちから減少に転じたにもかかわらず、賃貸物件の供給が続いてきた当然の帰結とも言えますが、ただ手をこまねいては、オーナーの方の経営が成り立ちません。

皆様の中にも相続対策の一環として、建築会社や銀行の勧めるまま、駅から離れた立地にもかかわらず、借入金で賃貸住宅を建ててしまった方もいらっしゃるでしょう。

いろいろな空室対策の情報が出ていますが、今回はちょっと変わったものをご紹介します。

まず真っ先に思いつくのが、お金をかけて物件を修繕やリフォームし、周囲の競合物件と差別化をしようというものです。ブロードバンド化、IH クッキングヒーター、浴室暖房、乾燥機などなど。お金をかければかけるほど栄えは良くなりますが、投資に見合った収益が確実に得られるかは判断の難しいところとなります。なるべくお金をかけないで効果的なものはないのでしょうか。

「生垣緑化助成金」という制度があります。既存のブロック塀を取り壊し、生垣とするとその工事費の一部を自治体が補助してくれるというものです。街の美化や緑化を促進し、同時に地震時に倒壊の恐れのあるブロック塀を少なくすることを目的としています。東京都では、江東区、中野区、世田谷区、品川区、練馬区など 20 近い区がこの制度を取り入れています。助成金額は、葛飾区では 1 m につき 23,000 円、練馬区なら 10,000 円と各自治体によりさまざまです。また助成の要件・内容もさまざまです。

物件内覧時に入居希望者が最初に目にするのが建物の外観です。この第一印象が悪ければいくら設備や内装にお金をかけても、その効果は半減です。灰色の塀より、緑豊かな木々に囲まれた物件で生活したいと考える人は多いのではないのでしょうか。

費用をかけてリフォームしても入居率が上がるかわからない。それなら最初から競合物件より家賃を下げて、入居率を上げようという考えもあります。しかし家賃の値下げにより、オーナー収支が悪くなるだけではなく、入居者層が悪化し、かえって滞納率が上がる場合もあります。また安易な値下げ競争は更なる値下げを呼び、自分で自分の首を絞めることになりかねません。

実際に家賃は下げないものの、家賃の実質負担を下げてあげる方法もあります。「家賃サポートプラン」はオリエン트コーポレーションの家賃分割払い制度

です。大学生・専門学校生を対象に在学中の家賃を分割払いにする仕組みです。毎月の支払いを本来の家賃の半額まで抑えることができ、その下った分は借入金として、卒業後に分割して返済していきます。

日経ビジネス（2012 年 5 月 28 日号）に、今までの空室対策の常識を変える記事が出ています。以下はその抜粋です。

「部屋の内装を自由に改修できる賃貸マンションが人気を集めている。物件を購入しなければ不可能だった部屋の改装が、大きな投資なく実現できる。家主にとっても、借り手のいない空室を生かす新たな活路として注目が高まっている。問い合わせが殺到し、入居待ちができる築 25 年の賃貸マンション——。飽和状態の賃貸住宅市場で、ある物件が注目を集めている。東京都豊島区、東京メトロ丸ノ内線・新大塚駅から徒歩 10 分の立地にある「メゾン青樹」。外観は、13 階建てのごく普通のマンションである。しかし、従来の賃貸住宅にはない、珍しいサービスが人気を博している。今年 1 月から生活を始めた山本菜緒子さん（39 歳）が、その魅力を説明する。『入居時に、部屋の壁紙を 1 万種類以上から選べるんです。しかも、無料で』…中略…サービス開始前まで、ピーク時は 3 割が空室だったメゾン青樹は瞬く間に人気物件となった。壁紙の実費や改装の負担は大家側が負担するため、コストは余計にかかるが、それ以上に入居者の満足度を高められていると、青木氏（メゾン青樹オーナー）は感じている。結果的に長く住んでもらえることで、壁紙などのコストも相殺できる見込みだ。」

多くの地主さん達は、相続対策でアパート・マンションを建て、その後の運営はほとんど管理会社に任せっきりでした。賃貸住宅が不足していた時代は、それでも良かったのでしょうか。しかし今は飽和状態。当然ですが、管理会社は同地域にいくつもの物件を管理しています。ひとつの物件だけの特別な空室対策を提案してくれる訳ではありません。となれば、その物件独自の付加価値を付けられるのはオーナーの方だけとなります。

管理会社任せにしないで、オーナー自らがアイデアを出す。それがまず最初の空室対策かも知れません。

■ご相談は

株式会社 船井財産コンサルティング

担当：有田能正

TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850

E-mail : y.arita@funai-zc.co.jp

庭球人語 其の二

「意思決定」を考える

第二次世界大戦中、大日本帝国の連合艦隊はミッドウェイ島沖でアメリカの空母を攻撃するため、偵察機を飛ばして索敵していた。

発見しだい攻撃できるよう、空母上で待機する爆撃機には、敵空母攻撃用の魚雷が装備されていた。

しかし、いつまで待っても「敵発見」の知らせが入って来なかったため、敵空母はいないと判断し、島にある基地を爆撃するため、爆撃機に装備されていた魚雷を地上攻撃用の爆弾に取り替える命令が出た。3時間ほどで全機の装備変更が完了した。

その矢先、索敵機から「敵空母発見！」の知らせが入る。

ここで、連合艦隊司令長官の南雲中将は、「爆撃機を再度雷装にせよ！」と命令を下す。これは爆撃機が飛び立つまで、少なくとも3時間かかることを意味し、それだけ敵からの先制攻撃を受ける確率が高くなることを意味している。

これを聞いて、第二航空戦隊司令官で空母「飛龍」艦長の山口多聞少将は、南雲司令長官に意見具申(上官に意見を述べること)をする。

「装備変更せず直ちに飛び立って、地上攻撃用の爆弾で空母を攻撃しましょう！」

攻撃のセオリー「空母は魚雷で攻撃する」を優先して意思決定した南雲司令長官に対し、山口多聞は「早さ優先、敵に攻められる前に、敵に先制攻撃をかける」ことを優先していたのである。

結果はというと、山口多聞の意見は無視され、魚雷に装備変更している最中に敵の急降下爆撃を受け、艦隊は壊滅的なダメージを受けるのである。

実はこの二人は、あの有名な真珠湾攻撃の際にも激突しているらしい。

敵空母が真珠湾にいなかったため、予定の第三次攻撃を取りやめ帰還しようとした南雲司令長官に対し、その第三次攻撃隊を指揮していた山口は「空母がいなくても、戦艦修理用ドックと燃料タンクを叩いておきましょう！」と意見具申している。

南雲は「自分が全責任を負うこの艦隊を無傷のまま日本に返すこと」を優先に意思決定し、山口は「当分の間敵の空母が動けなくなることを優先に考えたのである。

後のアメリカ軍関係者は、「第三次攻撃で修理用ドックと燃料タンクをやられていたら空母を失うのと同じくらいのダメージを受けていただろう」と発表したらしいが…。

いつになく重た〜い話になってしまいました…。
m (_) m

「意思決定」でまず大切なことは、「何を優先させなければならないかを正確に判断すること」であるらしい。

同じ事柄に対して、同じ判断材料であっても、優先させることが違うと南雲司令長官と山口少将のように違う結論が出て、違う結果が出てしまうのである。

次に大切なことは、その「意思決定」が「妥当」であるために、次の3つを判断基準とすることであるという。

- ①合法性…法律、就業規則や慣習、理念やビジョンに反しないか？
- ②公平性…短期的にみても長期的にみても関係者全員の公平が保てるか？
- ③自分の気持ち…そのことに誇りが持てるか？家族の前で胸が張れるか？

考えてみればこのポイントを忠実に守っているのが、「ごくせん」で仲間由紀江演じる「ヤンクミ」であろう。彼女は自分の生徒のことを優先に考え、何か問題に直面すると、いつも「生徒の側に立って、正しいことを教える。」という理念に基づいて判断し、それをどの生徒に対しても教師に対しても一貫して公平に、平等に実行している。

そして当然「ヤンクミ」は教師としての自分の行動に誇りを持っているのである。

だてに教室に入る前に一人で「ファイト！オー！」してるわけじゃないのである。

テニススクールでも日々いろいろなことが起きるよね。

そしてそれに対して、「意思決定」する場合、

- ①起こった出来事の事実関係だけを客観的に洗い出す。
- ②判断材料となる情報を出来るだけ多く集める。
- ③上記の手順で「意思決定」する。

だけどその「意思決定」ってヤツは、なかなか思うようにすんなりとはできない。特に優柔不断で「石橋を叩いても渡らない」とか「石橋を叩きすぎて、石橋が割れてしまっても渡れない」とか「石橋を叩きすぎて割れてしまってもいいように、その下にもう一つ石橋をつくっているのに、その石橋も叩いてわたらない」タイプの人間にとっては、なおさらである。

こればかりは、自己責任において、アチョー！（もちろんブルース・リーの甲高い声で・・・）とやってしまう以外にない。たぶんみんな黙っているけど、「意思決定」の最終段階では絶対に心の中で「アチョー！」って叫びながら決断しているはずである。

えっ？俺だけ？ウッソー！アチョー！（^o^）／

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

サントリーフーズ株式会社 〒107-8632 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 MT ビル 6F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-3479-1426	担当 齋藤 秀樹
スポーツサーフェス株式会社 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-4-3 第一登栄ビル 6 階	テニスコート設計・施工 Tel. 03-6202-0757	担当 三浦 典男
ダイドードリンコ株式会社 〒233-0013 神奈川県横浜市港南区丸山台 3-40-1	清涼飲料水等製造及び販売 Tel. 045-846-2100	担当 田口 智行
株式会社ダンロップスポーツマーケティング 〒108-0075 東京都港区港南 3-8-1 森永乳業港南ビル	スポーツ用品メーカー Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社 〒157-0076 東京都世田谷区岡本 3-23-26	スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター 〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	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 Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネステイ 〒918-8114 福井県福井市羽水 2-402	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社 B・C センター 〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3	ASP による会員管理システム & e-ラーニングシステム等 Tel. 03-3209-6116	担当 河野 博史
株式会社船井財産コンサルティング 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング Tel. 03-6439-5800	担当 成島 祐一
社会保険労務士法人プロジェクト 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	日常の労問題等に関する相談等 Tel. 03-6439-5585	担当 長友 秀樹
ヨネックス株式会社 〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	テニス用品メーカー Tel. 03-3839-7128	担当 原口 浩二

◆協力賛助会員 (50 音順)

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
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

□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
株式会社イースリー	オンラインスポーツショップの運営、商品卸、スポーツ系メディアの出版等
株式会社ウェルビー	スポーツクラブ各種スクール、フットサル、ゴルフスクール他
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
株式会社遠藤照明	各種照明器具の企画デザイン設計製造及び販売、システム収納家具の販売、他
株式会社小野設計	建築設計・監理
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
グローブライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
株式会社コンシエスタ	テニスクラブ・テニススクール・レンタルコート・ショップ検索サイトの運営
ジャスパス株式会社	クレジットカード・電子マネー決済システムの提供、ポイントシステムの導入支援・提供
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	OA 機器卸販売
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
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
株式会社住ゴム産業	スポーツ舗装材(人工芝・ゴムチップ等)の販売・施工
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
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
株式会社ダイエープロジェクト	スポーツ施設用大型テント、スポーツ施設設計・施工等、その他建築工事一式
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	テニス・バットミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社トモ	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
株式会社日東社	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 NIPPO	テニスコートの設計・施工、スポーツ施設の設計・施工
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
株式会社ファミリーライフマーケティング	みんなで作るラケット干支評価サイト「teniran.com」の運営
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
プレミアムスイズ株式会社	水素水関連商品の製造・販売
ペイントマノン	建築塗装
株式会社マイクロフォーサム	ソフトウェアの違法コピー防止、LED 照明の販売等
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
株式会社マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
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
ミスノ株式会社	総合スポーツメーカー
ミラクル株式会社	スポーツ器具の開発・製造・販売、脚の健康に良い履物などの開発・製造・販売
明治安田システムテクノロジー株式会社	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
株式会社ライフ・デボ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
有限会社リパティビルパケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

日本テニスチーム大会・東日本大会報告記載 に関するお詫び

JTIA News! Vol.56 号の「日本テニスチーム大会」東日本大会の報告において、各地区の予選を勝ち抜いた代表8チームのクラブ、スクールが出場しました。と記載がありましたが埼玉県においては昨年度予選が行われずに、埼玉県テニス事業協会からの推薦による出場でございました。埼玉県テニス事業協会関係各位には大変失礼な表記となりましたこと深くお詫び申し上げます。今後は十分な確認作業を行いこのようなことが無いようにいたしますので、ご容赦頂きますようお願い申し上げます。

「公益社団法人に移行しました」

本協会は2012年4月1日に従来の経済産業省所管社団法人から内閣府認定公益社団法人への移行登記を行いました。移行に伴い会員の積極的な参画を促して今まで以上に公益という意識を高めるための活動や、既成概念に囚われずに改革意識を持った運営・経営に取り組んで参りたいと思います。

編集後記

6月19日第20回定期総会がスクワール麹町において開催された。公益社団法人としての初めての総会。慣れない様式に戸惑いながらも無事終了。皆様ご苦勞様でございました。懇親会も終わり有志にて2次会に突入。おりしも台風4号が関東上陸。強力らしい。新幹線が止まり、静岡から参加のO氏は帰宅をあきらめ腰を据える。何処からか、「中央線が止まったぞ!京葉線は当然止まるよね。」怪しい雰囲気になんてN氏が中締め。解散となった。小生横浜方面に帰るため中央線に飛び乗ると、動かない。慌てて総武線に乗り換え秋葉原、スロー運転の京浜東北で横浜方面と思ったら品川でストップ。今度は京浜急行に乗り換えた。何とか最寄り駅に到着。会長は無事に帰られたか。タクシー乗り場は壊れたビニール傘が何本も捨てられていた。強風に信号待ちで止まったタクシーが揺れた。最小限の災害で済んで欲しい。この雨が、森を潤し、田畑を潤す。何年も何年も繰り返し繰り返された自然現象。地球の息吹には我々はなんとも無力である。台風一過明日の青空を待ち望むだけ。

K

第二十一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

ナイスボール 決まれば一日いい気分
コートラブ わざとミスする 教えてね
やさしくね ラリーつなげて 恋実る
空振りも 気持ちはナダル 満足だ
鉢巻を 締めればいつでも エアーケイ
気持ちよく ラリーを交わして 意思疎通
コートでは あなたシヤラポワ 僕ナダル

里歩美談 泥
春菜 愛
五月女 藍
五郎丸 力
飛田 功
読み人知らず
美那須 兄弟

JTIA News! 2012.6 Vol.57

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成24年6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:公益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

信頼の

高品質。

ダンロップ
テニスボール・アドバイザースタッフ
松岡修造

松岡修造



信頼に応える高品質なロングセラーボール。

半世紀以上に渡り、数多くの国内主要大会で使用され、どのボールも同じ性能と感覚でプレーができる均一性を極めた試合球。絶えず進化し、変わり続けるテニスの大きな流れの中で、高品質なロングセラーボールとして、いつの時代も変わることのないマイルドな打球感と優れた耐久性で、プレーヤーの信頼に応え続けます。

プレッシャーライズド テニスボール
フォート



2ヶ入缶／1ケース(30缶) オープン価格
カラー：イエロー
国際テニス連盟公認球／日本テニス協会公認球
MADE IN THAILAND



時代に応える軽快なスピードタイプボール。

国際大会を中心に使用されているスピード感を重視した試合球。エネルギーロスを低減したコア設計を採用し、コントロール性や打球感を犠牲にすることなく、スピード感と軽快な打球感を同時に実現。さらに耐摩耗性に優れた「フォート」と同素材のメルトンを使用し、高い耐久性を確保した軽快なスピードタイプボールです。

プレッシャーライズド テニスボール
スリクソン

2ヶ入缶／1ケース(30缶) オープン価格
カラー：イエロー
国際テニス連盟公認球／日本テニス協会公認球
MADE IN THAILAND



△切り口で指をケガする恐れがありますので開缶後は缶ボタン・缶の内側に直接手を触れないでください。