

TIA News!

2015.9.Vol.68

ATTC
Governor's Cup

**2015 東京都知事杯
有明チームテニスコンペティション**

12月5日(土)&6日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Arake Team Tennis Competition

参加チーム募集!!
東京都民のための祭典
有明4B面を使用する
日本最大規模のテニス団体戦



集まれ!元気な子供たち!!

**体育の日記念事業
キッズ&ジュニア テニスカーニバル
2015年10月12日(月・祝)**

Contents

■レジャー白書2015からの抜粋報告……………2	■スジガネ君、テニスを語る……………20
■税制改正およびマイナンバー制度勉強会報告…8	■Let's Enjoy Front! ……………21
■TOPGUN PROJECT開催要項……………9	■安全委員会通信 Vol.22……………22
■キッズ&ジュニアテニスカーニバル募集要項…12	■人事・労務コラム……………24
■東京都知事杯募集要項……………13	■税制コラム……………25
■テニスプロデューサー紹介……………14	■庭球人語「千川コーチの話」……………26
■テニスプロデューサー講習会&試験要項……………16	■賛助会員名簿……………27
■クラブ部会・後継者の会報告……………18	■テニス川柳／編集後記……………28
■フロント部会報告……………19	



過日、編集、発売されました「レジャー白書2015」（公益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。

※（公財）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2015は1冊7,000円＋税）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、1979年（昭和54年、以下西暦で記載）より、15歳以上の男女3,000サンプル（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

2009年調査より、上記調査手法をインターネット調査（対象は調査会社のモニター。総人口の性・年代別、地域別構成に準拠。）に変更した。2012年調査では調査種目を従来の91種目から新たに15種目を加えて106種目とし、2013年調査からは2種目を追加し1種目（「パソコン（ゲーム、趣味、通信など）」を除外したことにより107種目とした。調査種目は（イ）スポーツ部門（28種目）、（ロ）趣味・創作部門（29種目）、（ハ）娯楽部門（21種目）、（ニ）観光・行楽部門（12種目）、（ホ）その他部門（17種目）である。

本白書で用いる主な用語の定義は、とくに明記がない限り以下の通りである。

参加率・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。

参加人口・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人口（全国、推定値）。

参加率に、2015年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,110万人（男性5,008万人、女性5,102万人）を掛け合わせて推計。

年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

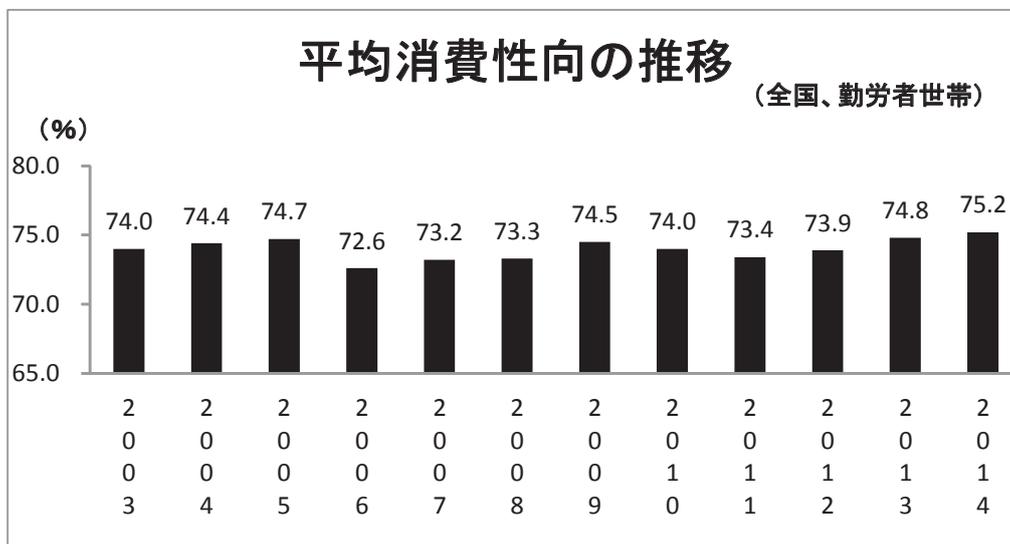
年間平均費用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。

（参加）希望率・・・ある余暇活動を将来やってみたい、あるいは今後も続けたいとする人（回答者）の割合。

2014年の家計収支・消費の動き ～増税後の低迷で支出は3年ぶりマイナス～

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」）



2014年の家計消費 (全国、勤労者世帯)

	(単位:円)	対前年比 (実質) (%)
実収入	520,256	-3.9
可処分所得	423,907	-3.7
消費支出	318,650	-3.2
食料	71,276	-2.7
住居	20,331	1.9
光熱・水道	23,377	-4.6
家具・家事用品	10,873	1.2
被服及び履物	13,767	-1.8
保健医療	11,265	-3.9
交通・通信	53,338	-0.7
教育	18,171	-6.6
教養娯楽	30,514	-4.6
その他の消費支出	65,737	-2.3
平均消費性向(%)	75.2	0.4

但し「その他の消費支出」の対前年比は名目値。

「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2014年の勤労者世帯（2人以上世帯、平均世帯人員3.39人）の実収入（1ヵ月間、年平均）は520,256円で、対前年比実質3.9%減少した。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は、対前年比3.7%減の423,907円となった。実収入と可処分所得が3%以上のマイナスとなるのは2000年代に入って初めてである。12年、13年と2年続けて実収入はプラスで推移していたが、2014年は消費増税後の景気の停滞を受けて、可処分所得とともにマイナスとなった。

[家計消費]

2014年の1世帯当たり1ヶ月間の家計消費支出の合計は318,650円となり、前年（2013年）の318,707円より57円、物価変動を考慮した実質で前

年比3.2%減となり、やはり3%台のマイナスとなった。

月別にみると、消費増税直前の3月、耐久財を中心に名目で対前年同月比9.6%、実質で7.5%増加したが、4月以降はマイナスに転じ、実質の増減率は一度もプラスになることはなかった。

科目別に見ると、「住居」が1.9%増、「家具・家事用品」1.2%増と住生活関連が前年比プラスとなったものの、それ以外の「教養娯楽」「食料」「光熱・水道」「保険医療」などが軒並みマイナスとなった。

「教養娯楽」は4.6%のマイナスとなったが、その内訳をみると「書籍・他の印刷物」が7.8%減となったほか、13年に2桁の伸び率を示した「宿泊料」が6.5%減、13年にプラスだった「教養娯楽用品」（スポーツ用品やゲーム機、ゲームソフト、CDやDVDソフトなど）が5.3%減となった。「教養娯楽用耐久財」（テレビ、パソコン、カメラ、録画機器など）は、家電エコポイント制度と地デジ化対応の2大特需が終わった11年からマイナスを続けていたが、14年は8.8%増と4年ぶりのプラスとなった。「教養娯楽用耐久財」はとくに3月の支出が前年の2倍以上と大きく伸びた。

「交通・通信」（前年比0.7%減）は全体として微減となったが、「自動車等購入」は11.7%増と2桁の伸びとなった。

「食料」（前年比2.7%減）のうち「外食」は2.7%減と、11年以来3年ぶりのマイナスとなった。「コーヒー・ココア」は1.7%増と12年以来3年連続でプラスを続けている。

「被服及び履物」は「子供用洋服」以外はマイナスとなった。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は、3年続けて上昇した。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

(全国、勤労者世帯)

	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
2004	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
2005	522,629	439,672	-1.4	-1.2	-1.0	-0.8
2006	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
2007	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	-0.1
2008	533,302	441,928	1.2	0.2	-0.4	-1.4
2009	518,595	428,101	-2.8	-3.1	-1.3	-1.6
2010	521,056	430,282	0.5	0.5	1.3	1.3
2011	509,973	420,394	-2.1	-2.3	-1.8	-2.0
2012	519,023	425,330	1.8	1.2	1.8	1.2
2013	523,736	426,234	0.9	0.2	0.4	-0.3
2014	520,256	423,907	-0.7	-0.5	-3.9	-3.7

2014年の余暇時間と余暇支出 ～ゆとり感、時間は上向き、支出は低下～

レジャー白書では、「余暇時間」および「余暇支出」について、前年と比べた増減についての調査を継続的に実施している。このデータは、労働時間や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間]

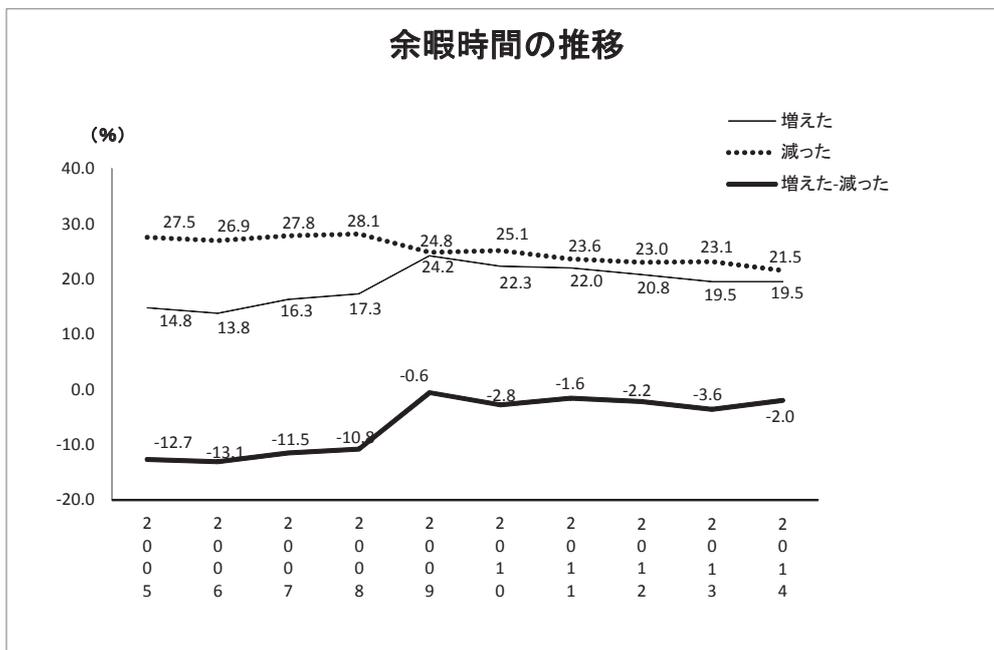
余暇時間の増減（時間のゆとり）にかかわる経年変化と2014年の性・年代別結果である。余暇時間が前年より「増えた」とする人は19.5%となり、前年と同じ割合となった。余暇時間が増えたとする人の割合は2009年の24.2%から4年続けて低下していたが、2014年は下げ止まった。余暇時間が「減った」とする人は21.5%で、前年より1.6ポイント低下した。「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「時間的なゆとり感指数」ととらえると、この値は過去20年間ゼロを下回っている。2009年以降は横ばいかやや低下傾向にあったが、2014年はやや上向きとなった。

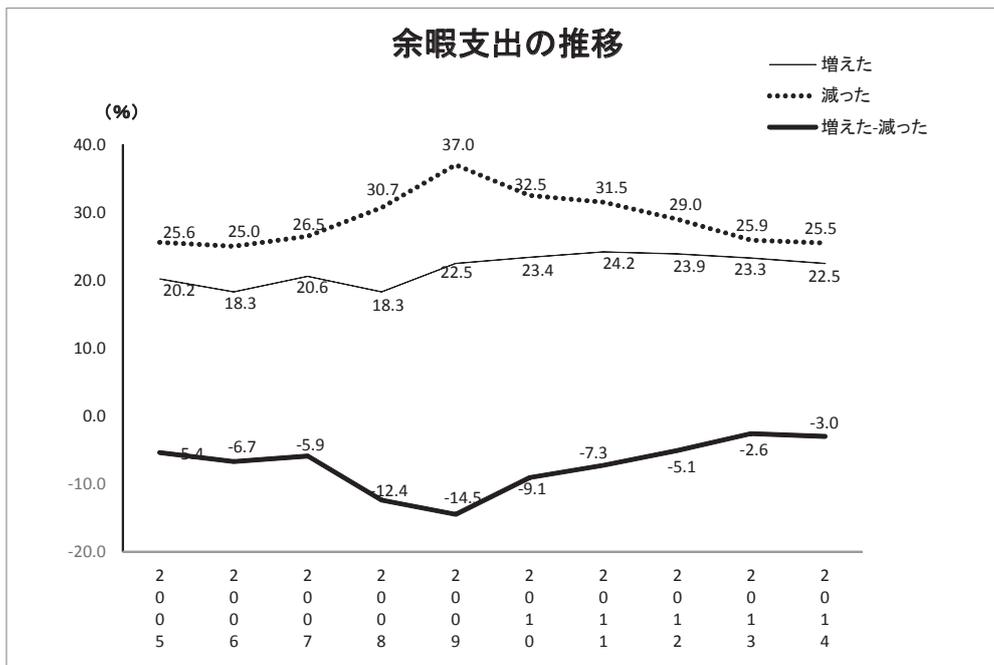
性・年代別にみると、「時間的なゆとり感指数」は女性がややプラス、男性がマイナスになっており、年代別にみると、男性の60代以上、女性の10代と50代以上で、プラスになっている。とくに男性の60代は余暇時間が「増えた」とする人の割合が「減った」とする人の割合を15.3ポイント上回っている。逆に男性の20～40代は、余暇時間が「減った」とする割合が大きく上回った。

[余暇支出]

「余暇支出」面のゆとり感の推移と2014年における性・年代別結果を見てみよう。支出が「増えた」とする人の割合は、前年を0.8ポイント下回って22.5%となり、3年連続低下となった。支出が「減った」とする人の割合は、前年を0.4ポイント下回る25.5%となった。この結果、「支出面でのゆとり感指数」（余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする割合を引いた値）は、マイナス3.0ポイントとなり、前年のマイナス2.6ポイントより低下した。「支出面でのゆとり感指数」は、2010年以降上昇を続けていたが、2014年は低下となった。

性・年代別にみると、男女とも「支出面でのゆとり感指数」はマイナスだが、前年と同じく10と20代の男女、60代の女性はプラスとなっている。とくに女性の10代で「増えた」とする人の割合が半数近くにのぼり、「支出面でのゆとり感指数」は21.4ポイントと高い値を示している。男女とも中年層はマイナスとなり、ゆとり感のなさが目立った。





2014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)

	2010	2011	2012	2013	2014	伸び率(%)	
						'13/12	'14/13
スポーツ部門	40,150	38,900	39,160	39,190	39,480	0.1	0.7
趣味・創作部門	109,500	94,490	84,950	83,550	82,010	-1.6	-1.8
娯楽部門	504,950	495,850	501,520	502,010	502,490	0.1	0.1
観光・行楽部門	95,270	92,200	96,330	100,220	105,250	4.0	5.0
余暇市場	749,870	721,440	721,960	724,970	729,230	0.4	0.6
対国民総支出(%)	15.5	15.3	15.2	15.1	15.0	-0.6	-0.9
対民間最終消費支出(%)	26.2	25.4	25.1	24.7	24.7	-1.4	-0.1
国民総支出(名目)	4,826,769	4,715,787	4,753,317	4,801,280	4,875,758	1.0	1.6
民間最終消費支出(名目)	2,858,671	2,842,443	2,881,952	2,935,496	2,954,762	1.9	0.7

(注1) 『レジャー白書2015』より「パチンコ・パチスロ」市場の推計方法を変更した。また「オンライン・ソーシャルゲーム」「電子出版」など新たな項目を加えた。可能な限り過去に遡って変更している。

(注2) 「国民総支出(名目)」および「民間最終消費支出(名目)」は、内閣府「国民経済計算(GDP統計)」における直近(2015年6月8日公表)の「四半期別GDP速報」における暦年の数字。

(単位: 億円、%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	'14/13
球技スポーツ用品	6,650	6,500	6,270	5,810	5,710	5,460	5,450	5,480	5,450	-0.5
テニス用品	710	700	670	650	600	580	550	530	530	0.0
スポーツ施設・スクール	20,370	20,630	20,080	19,270	18,810	17,970	17,890	17,800	17,670	-0.7
テニスクラブ・スクール	630	620	600	580	580	550	580	580	610	5.2

2014年の余暇市場は72兆9,230億円となり、前年比0.6%増加した。長らく続いた縮小傾向は一昨年にはほぼ横這いとなり、前年は増加傾向に転

じて、2014年もプラスが続いた。市場規模が突出して大きいパチンコ・パチスロを除くと、前年に2.1%のプラスに転じ、2014年も対前年比2.0

%増加となる。とくに、観光・行楽部門が前年比5.0%増加し、市場の伸びを牽引した。同時期の国民総支出が前年比1.6%増加、民間最終消費支出が前年比0.7%増加しているのに対し、これらの伸びは同等あるいはそれ以上である。

ただし、2014年4月から消費税率が5.0%から8.0%に引き上げられたことで、同じ税抜き価格の商品・サービスが同じように売れたとすると、税込みの売上げは年2.0%ほど伸びる可能性がある。もちろん、3月までの駆け込み需要と、その後の消費低迷もあり、単純には判断できないが、分野によってはこの分を割り引いて評価する必要がある。

近年は、経営破綻する企業がある一方で、それを引き受けて再生させる力のある企業が目立つようになった。各分野において、きちんとしたマーケティングに基づき、消費者の志向に合わせた商品・サービスを提供して成果をあげ、適切なマネジメントで利益を出せる企業が増えている。消費者の多様な需要に対応するためには、ひとつの分野に多様な業態が展開されることが望まれ、実際その方向に進化する業界もある。

そして、国内市場で培ったノウハウを活かし、世界市場に進出する企業が多く分野に見られるようになった。今後は、単一企業、単一業界にとどまらず、国をあげて余暇関連産業を日本文化として戦略的に海外に売り出していくことが期待される。

2014年のスポーツ部門の市場規模は3兆9,480億円、前年比0.7%のプラスとなった。一昨年は5年ぶりに増加に転じ、前年は横這いに踏みとどまり、本年は微増となった。とくにスポーツ用品市場の回復基調が目立ち、テニススクールやスポーツ観戦が大きく伸びた。

テニス用品は、長らく続いた落ち込みに歯止めがかかり、横這いとどまった。主力アイテムのラケットに購買意欲を刺激するような目玉商品がなかなか出てこない。ただ、ジュニアの参入が増え、ジュニア向けラケットの売れ行きはよい。ボールの販売も好調である。錦織圭選手の世界的大会における活躍で、マスメディアでのテニスの注目度は大きく高まっており、大スター誕生でテニス観戦も盛り上がりを見せている。錦織選手の使うラケットやウェアはよく売れている。ウェアのスポンサー「ユニクロ」は、世界ランキング1位のノバク・ジョコビッチ選手、そして、車いすテニスの世界的第一人者・国枝慎吾選手ともスポンサー契約している。ユニクロブランドのウェアを着てテニスをする姿は、身近なコートでもすっかりお馴染みとなった。

スポーツサービス市場では、ゴルフ関連とボ

ウリング場の苦戦が続いているが、テニススクール、フィットネスクラブ、スキー場に回復傾向がみられ、スポーツ観戦が大きく伸びた。

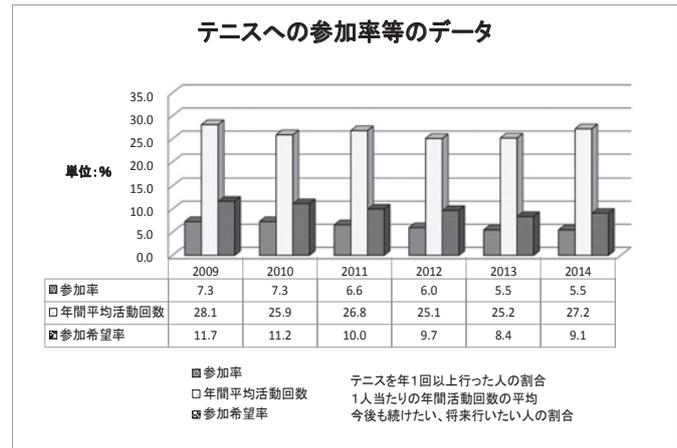
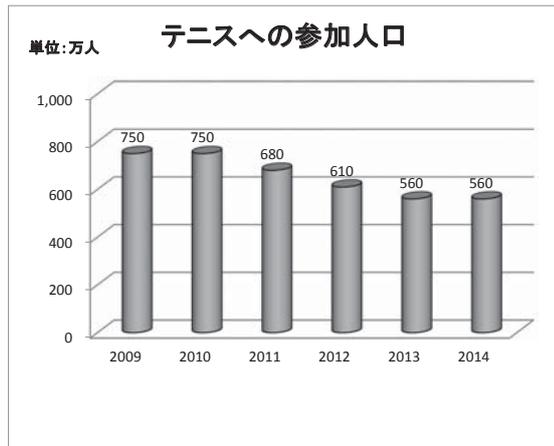
テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比5.2%増加し、リーマン・ショック前の水準まで戻ってきた。2014年4月からテレビアニメ「ベイブレードステップ」の放送が始まり、それに錦織圭選手の活躍によるマスメディアでの注目度アップが追い風となった。スクールは、錦織選手が活躍する前からジュニアの参入が増えており、一時やめていたテニス経験者のカムバックもみられる。スクールの売上げはおしなべて増えているが、伸びは決して大きくない。したがって、業界では、決して安穏としてられないという風潮が強い。

テニスの試合を楽しみ、プレーを継続してくれるようITF（国際テニス連盟）が開始したグローバルキャンペーン「PLAY + STAY（プレー・アンド・ステイ）」の10歳以下の子ども向けプログラム「tennis10s」は、徐々にその考え方が広がっている。テニスのティーチングスタイルは、楽しさを訴求したものに变化している。しかし、できるだけ早く上の年齢の強い選手と競わせたジュニア育成の考え方と馴染まない面があり、両立を模索する必要がある。大人は、スクールである程度上達した後、サークルをつくり公共コートなどでプレイする姿が多くみられるが、テニスクラブへの加入には至らない。テニススクールをサービス業と位置づけ、テニスを含めた教育、健康、交流をサポートすることが今後のスクールの大きな課題といえる。その際、コーチの資質が重要になるため、今後は人材育成とともにビジネスモデルの変革も必要になる。単価を大幅に引き上げた高級スクールにチャレンジする機運も出てきた。

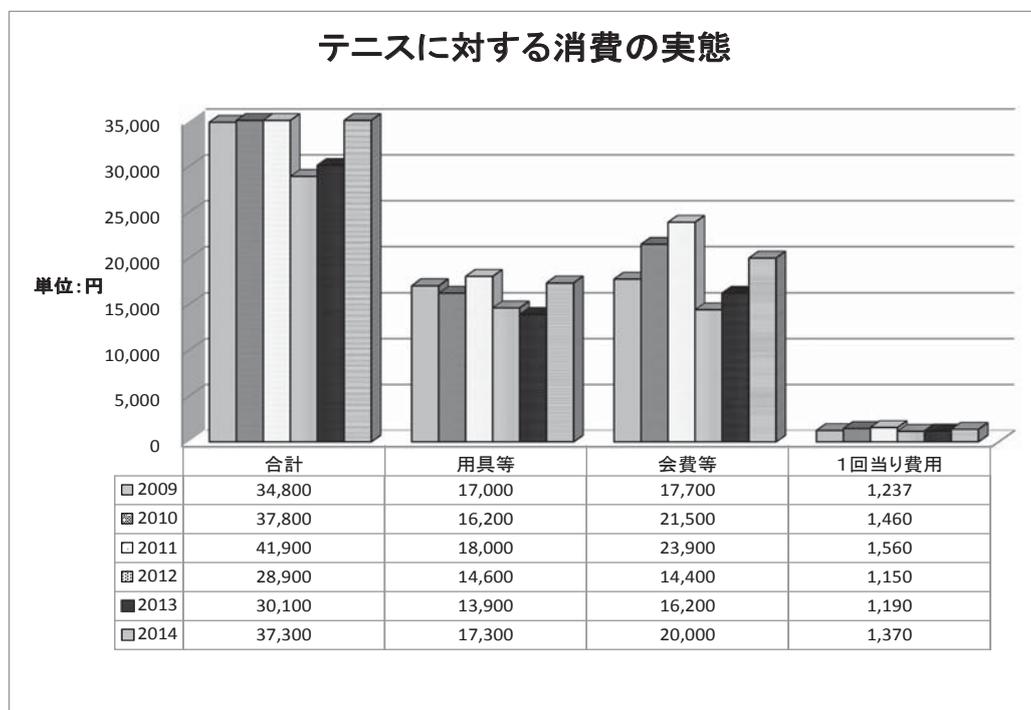
一方、スクールによる選手育成の動きは加速している。「ノアインドアステージ」は、コーチが実業団チームをつくり、全国実業団対抗テニストーナメントをはじめ、各種テニス大会に出て活躍している。ついには、兵庫県内で行われるトーナメントのスポンサーになり、大会支援も行うようになった。店舗は、ゴルフ、ヨガ、ダンスなどを組み合わせた複合業態を増やしている。一方、名古屋の「テニスラウンジ」は、1、2面といった少ないコートでも、効率的に運営することで収益性を高める“コンビニ”的な経営戦略をとっている。

すでに中国に何社か進出しているが、現地在住の日本人をターゲットとしているところが多い。もう少し所得が上がらないと採算性は厳しいといわれているが、先々の布石として期待が持てる。東南アジアへの進出を模索するところも出てきている。

○テニスへの参加人口や参加率



○テニスに対する消費の実態



○休眠率の推移

単位:%

休眠率 順位	種目	2014年 経験率	2014年 参加率	2014年 休眠率	(2009年 休眠率)	(2009~2014 年の休眠率 の変化)
1	海水浴	63.6	9.5	54.1	58.2	-4.1
2	遊園地	73.5	23.0	50.5	51.1	-0.6
3	ボウリング	59.7	11.2	48.5	51.6	-3.1
4	海外旅行	54.9	12.5	42.4	45.1	-2.7
5	バーベキュー	66.0	23.7	42.3		
14	テニス	37.3	5.5	31.8	37.7	-5.9

休眠率：過去に経験した割合（経験率）と参加率の差。

「2009年休眠率」が空白となっているのは、その年は調査していなかったことを示す。



税制改正およびマイナンバー制度勉強会 報告

税制委員長 栗原 成實

9月4日(金)に、「税制改正およびマイナンバー制度勉強会」を開催し、37名の方にご参加いただきました。

第一部は税制改正勉強会として、「平成27年度税制改正のポイント」について、株式会社青山財産ネットワークスの御代田大輔様にお話しをいただき、第二部はマイナンバー制度勉強会として、「マイナンバー制度のポイント」について、社会保険労務士法人プロジェクトの守屋達雄様にお話しをいただきました。

平成27年度以降にスタートする税制改正項目には、相続税では最高税率アップなどの税率構造の変更、基礎控除の削減、小規模宅地等の特例の拡充、贈与税では最高税率アップの税率構造の変更、20歳以上の直系卑属への贈与特例の新設、所得税では最高税率アップ、給与所得控除額の縮減、土地に係る相続税額の取得費加算特例の縮減があります。

平成27年度税制改正において、法人税率が引き下げられます。法人税改正の意図としては、企業収益の拡大によって、賃金上昇・雇用拡大し、消費拡大・投資増加につなげ、経済の好循環を力強く後押しすることにあります。平成28年度税制改正においても、さらに法人税の税率引き下げを継続し、その後も法人実効税率を20%台まで引き下げることを目指して、改革を継続することになっています。また、平成29年4月1日に消費

税が10%に引き上げられるため、情報収集と事前準備が必要です。駆け込み需要対策のための各種特例措置をいかに活用するかがポイントです。

マイナンバーは12桁の個人番号で、国民全員に割り当てられます。平成28年1月から、そのマイナンバーを使用して、社会保障、税、災害対策の行政手続きを行うことになります。それに伴い、民間事業者も、社会保障や税の手続きで、従業員や取引先などのマイナンバーを取り扱うことになります。民間事業者では、従業員については、本人と配偶者、扶養親族の個人番号を取得します。取引先等からは、個人番号、法人番号を取得します。

そのため、対象業務を洗い出した上で、組織としての準備が必要です。具体的には、基本方針、取扱規程などのマイナンバーを適正に扱うための社内規程づくり。人事、給料、会計システムなどをマイナンバーに対応させるためのシステム開発や改修。組織体制、担当者、漏洩防止、アクセス制限などの安全管理措置の検討。社内研修や教育の実施などです。

平成27年10月から、マイナンバーが記載された通知カードが、市区町村から世帯主宛に届きます。それに合わせて準備を開始することが大切です。詳細については、事務局までお問い合わせください。





" TOPGUN PROJECT 2015 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2015**

■開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：公益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

■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27年10月20日(火)～21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	23,500円（税込25,380円）
	（昼食2回、懇親会費を含む）	②テニスプレイヤー	18,500円（税込19,980円）
		③非加盟	33,500円（税込36,180円）
1 日目のみ参加	①加盟会員	18,000円（税込19,440円）
	（昼食、懇親会費を含む）	②テニスプレイヤー	14,000円（税込15,120円）
		③非加盟	28,000円（税込30,240円）
2 日目のみ参加	①加盟会員	13,000円（税込14,040円）
	（昼食を含む）	②テニスプレイヤー	9,500円（税込10,260円）
		③非加盟	23,000円（税込24,840円）

宿泊：メルパルク東京 10,000円（シングルルームA、1泊朝食付・税・サ込み）
（先着10名、希望の方は申込書にご記入下さい）

■キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。（土日祝は休業です）
※2営業日前まではキャンセル料は発生しません。（返金手数料は参加者負担とします）

■ポイント：（公財）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）
（申請中）ならびに（公社）日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて（公財）日本テニス協会／（公社）日本プロテニス協会の研修ポイントを1日につき2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録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27年10月13日(火)

■申 込 先：公益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：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局
（ジャ）ニホンテニスジギョウキョウカイ ケンシユウカイシムキョク

「錦織ブーム」から「テニスブーム」へ

錦織圭選手の活躍のおかげで、テニスの人気は高まっています。しかし、残念ながら、その人気をテニス事業に、まだまだ、活用できていない現状があります。このままでは、せっかくのチャンスを逃してしまうことになってしまいます。

今回のTOPGUN PROJECTでは、これからのテニス事業を発展させるために、何が必要なのか？もっと、会社や自分自身の生活を豊かにするためには、どうすればいいのか？そのことを考えるきっかけとしていただきたいと考えて企画しました。イチロー選手や田中将大選手から学んだ奥村幸治氏の講演を聞いていただくことで、自分の力を育てる方法がわかると思います。さらに、大きな成果を出しているテニス事業者の方々のお話を聞いていただくことで、自社を成長させるヒントを得ることができると思います。そして、2日目は、世界で3000万部、日本でも200万部を超えるベストセラーとなっている『7つの習慣』のセミナーをフランクリン・コヴィー・ジャパン（株）の副社長、竹村富士徳氏に行っていただきます。仕事に役立つことはもちろんですが、このセミナーを受けていただくことで、人生が変わる方もいるはずです。一人でも多くの方にご参加をいただくと嬉しいです。ご参加をお待ちしています。

平成27年10月20日（火）

時 間	会場	内 容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00～10:10	瑞雲	開会挨拶 大久保清一会長
10:10～12:10 基調講演	瑞雲	講 師：NPO法人ベースボールスピリッツ 理事長 奥村 幸治氏 テーマ：「プロ野球チームにみる、強いチームの作り方。イチロー、田中将大が実践する自分力の育て方」 打撃投手をプロ野球の世界で4年経験してきた裏方としての観点、イチロー選手を側で見てきた経験、少年野球チーム宝塚ボーイズの教え子である田中将大選手の活躍する理由。強いチームには理由がある。裏方としての観点からお話しいたします。 推薦図書：「一流の習慣術」 「超一流の勝負力 マー君とイチローが実践した「自分を超える」思考法」
12:10～13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10～14:10 事例紹介	瑞雲	講 師：リトルプリンステニスクラブ 代表取締役 荒井 秀樹氏 テーマ：「先義後利の精神で、お客様の喜びを創ろう」 一人でも多くの方々にテニスの楽しさを伝え、テニスを通じて心身ともに元気で楽しいライフスタイルを送っていただきたいという思い。又、ジュニア部門、一般部門に分けて日々の技術指導プラス楽しさで、続けたいくなるプログラムを紹介。その他、新規集客の方法に、あいさつキャラクターテニボ君を活用した内容等についてお話しいただきます。
14:20～15:20 事例紹介	瑞雲	講 師：株式会社メガロス 商品開発部 商品開発課 担当課長 境 敬行氏 テーマ：「総合スポーツクラブの中にあるテニススクールとしてできることは」 スポーツクラブにあるフィットネスやスイミングスクールの強みを生かした事例や、週6営業の中、1面平均650～700名を実現してきたメガロスのテニスファン拡大の試みなどについてお話しいただきます。

15:30～16:30 事例紹介	瑞雲	講 師：株式会社ソニックスポーツ 代表取締役社長 カ久 幸一郎氏 テーマ：「他業種から見たテニス事業、成功の鍵は人材にあり」 生命保険会社勤務からテニス事業を立ち上げ12店舗の運営に関わってきたカ久氏の独特な人の活かし方、これまでの経営、他業種から見たテニス事業の魅力をお話しいたします。
16:40～17:40 事例紹介	瑞雲	講 師：長永スポーツ工業株式会社 事業統括本部 副部長 長谷川 将平氏 テーマ：「児童における体力増進～ボルダリング、スラックラインを用いたアプローチ～」 昨今、児童の体力低下が叫ばれています。技術の進歩により外遊びの減少、また治安低下による遊ぶ場所の減少等、様々な原因が考えられます。昔であれば遊びながら自然に体力がついていました。しかし今はスポーツをする子しない子で体力の差が出てきています。そこで昔は遊びとしていた岩登り、綱渡りをボルダリング、スラックラインというスポーツとして児童教育に入れてみるのはどうだろうか？等、様々なデータを基にお話しいたします。
18:00～19:30	孔雀	懇親会 4F

平成27年10月21日（水）

時 間	会場	内 容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00～16:00 ワークショップ ※12:00～13:00 昼食（お弁当）	瑞雲	講 師：フランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社 副社長 竹村 富士徳氏 テーマ：「7つの習慣」ー人格主義に基づいたリーダーシップの原則ー リーダーシップ研究の第一人者であるスティーブン・R・コヴィー博士が、アメリカ建国200年にあたり、過去の成功者に通じる原則、「パラダイム®」、行動をまとめあげたのが、『7つの習慣』です。企業の経営者から学生、主婦にいたるあらゆる層に受け入れられ、今なお支持され続けています。書籍『7つの習慣』は世界で3,000万部、日本国内でも200万部を突破し、世界でビジネス書の歴史No.1を記録しています。 「7つの習慣」は、個人がリーダーシップを発揮し、組織や人間関係の中で、相乗効果を発揮していくプロセスです。この「7つの習慣」の成長の連続体と呼ばれるモデルは、「依存状態」から自己リーダーシップとしての「自立状態」、そして人間関係におけるリーダーシップとしての「相互依存状態」へと成長の段階を表しています。 「7つの習慣」 ■第1の習慣： 主体的である ■第2の習慣： 終わりを思い描くことから始める ■第3の習慣： 最優先事項を優先する ■第4の習慣： Win-Winを考える ■第5の習慣： まず理解に徹し、そして理解される ■第6の習慣： シナジーを創り出す ■第7の習慣： 刃を研ぐ 今回のセミナーでは、「7つの習慣」の概要を紹介しながら、自分自身のリーダーシップの影響力を広げていくために、何を理解し、何をすべきなのかをお伝え致します。
16:00～16:10	瑞雲	閉会 中山和義研修委員長

*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せようお願い申し上げます。

集まれ!元気な子供たち!!



体育の日記念事業 キッズ&ジュニア テニスカーニバル 2015年10月12日(月・祝)



- 主 催：有明テニス・マネージメントチーム
(公益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、公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人日本プロテニス協会、
(申請中) NPOショートテニス振興会、他
- 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マーケティング、
城南信用金庫
- 運営主管：東京都テニス事業協会
- 開催期日：平成27年10月12日(月・祝) 体育の日
- 会 場：「有明テニスの森公園」有明コロシアム&アウトコート9面
【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
- 種目定員：A. キッズ(年中~年長) 9:45~11:00 (定員80名)
B. ジュニア小学1~3年生 11:30~13:00 (定員108名)
C. ジュニア小学・中学生 14:00~15:30 (定員108名)
※受付は各レッスン開始30分前から行います。
- 参加資格：年中から中学生以下の児童及び生徒 初心者大歓迎
- 参加費用：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。
・テニス歴を以下より一つ選んで記入
(初めて、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(A・B・C)・参加者氏名(ふりがな)・学年・年齢・性別
・住所・電話番号(日中連絡が取れる番号)「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：ハガキは平成27年9月26日(土)消印有効、WEBからは9月29日(火)。
定員を超えた場合には10月1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で、
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：公益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

2015 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

12月5日(土)&6日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!!

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・マネジメントチーム
(公益社団法人日本テニス事業協会、東京港埠頭株式会社)

主管 2015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) (公財)日本テニス協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟

特別協賛 ダイドードリンク株式会社

協賛 (株)ダンロップスポーツマーケティング、グロープライド(株)、
(予定) プリチストンスポーツ(株)、ヨネックス(株)、城南信用金庫、
(株)ゴーセン、テニスサポートセンター、他

日時 平成27年12月5日(土)&6日(日) 2日間
1日目AM8:00受付、AM8:45開会式～試合/2日目AM9:00～試合
【予備日:12月12日(土)、13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 ①ハードコート(一般)の部(オープン)
②砂入り人工芝(40才以上)の部(1975年12月31日以前に出生の方)

チーム構成 男女各3名以上5名以下 (②は全員が40才以上で構成してください)

出場資格 3名以上の東京都内在住・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(一般)の部96チーム、砂入り人工芝(40才以上)の部48チーム

使用球 スリクソン(ダンロップ)

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のプロに挑戦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 ¥35,060/1チーム(大会参加料¥32,000+消費税、ワンコイン制度協力金¥500)
*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。

申込締切 平成27年10月14日(水)(定員を超えた場合は抽選を行います)

抽選結果 平成27年10月23日(金)Eメールにて当選チームへ連絡します。
*落選チームへの連絡は行いません。
また、大会ホームページにて当選チーム名および代表者氏名を公表いたします。

申込方法 大会ホームページよりお申し込み下さい。
(必要事項入力不足や下記事項違反の際は抽選対象となりません)
*1カテゴリへは1チーム1申し込みとします。
*チームの代表者は登録選手の中から選んでください。
*同一の方が同一カテゴリ内で複数チームの代表者・登録選手となることはできません。
*ケガや病気など特別な事情を除き、代表者の変更はできません。
*両カテゴリに申し込む場合はチーム名・代表者・登録選手全て同じにしてください。
*申込締切後のチーム名変更は出来ません。
*申込締切後から試合当日までのメンバー変更および追加は合計3名までとします。
*なりすまし、年齢制限違反等があった場合は試合に於ける全ポイントを失います。
*試合当日に身分証等の提示をお願いする場合があります。

注意事項 大会期間中に撮影します写真・映像は大会内容の案内・結果報告・翌年以降の募集・HP等で使用させていただきますので、何卒ご了承ください。

入金方法 当選発表後1週間以内に参加料を指定口座へお振り込みください。
*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。

問合せ先 公益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 小田急明治安田生命ビル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/公益社団法人日本テニス事業協会イベント事務局



テニスに対する想い

STP070064

株式会社スポーツクリエイト 西潟 隆生



テニスプロデューサーってなんだ？

そんな問いかけからこの文章を始めて行きたいと思います。私はテニスコーチです。では、テニスコーチってなんだ？という問いかけがその前にきます。テニスコーチはきっと一般的には「テニスの技術を指導する人」。そこにそれぞれの経験や思いが入り様々な手法で上達のサポートをする役割なのだと思っております。

私がテニスを始めたのは中学時代。高校、大学とテニスを続けました。しかし、20歳の時です。病気を患い1か月半の入院生活。病院のドクターから「もうテニスが続けられない」という言葉を伝えられた時、涙があふれ、これからどうすればいいのかという先が見えない自分がいました。そんな私を支えて、そして救ってくれたのは一緒に苦しい練習をしながら時間の多くを共有してきた「仲間」でした。励ましてくれ、そして勇気づけられ、再びコートに立つことができるようになるまでそう多くの時間が必要ではなかったのは「仲間」のおかげです。

テニスコーチってなんだ？

私のテニスに対する「想い」はそんな仲間づくりや豊かな人間関係を育ててくれたテニスというスポーツに対する感謝の気持ちです。「想い」は「思い」より強くその対象に対して感じる時に使う文字です。だからその「想い」を多くの方に伝えることができる素晴らしい職に従事することが出来ているという感謝の気持ちとともに、そんなことが出来るのがテニスコーチという職業。それが先ほどの問いかけに対する私の答えです。

テニスコーチを生業として17年。前述のようなことを感じ、答えとして出すことが最初からあったわけではありません。17年の間に、スクールやプライベートレッスン、様々な学校でチームを見たりと現場は多岐に渡ります。また、テニスコーチとしてではなく、その他の種目の選手をサポートする業種に就いたことなどもありました。陸上選手のサポートや大学のチアリーディング部

のトレーナー、砲丸投げのパラリンピック選手が先生を務める治療院で働いたり、国際大会でメディア対応の担当などもしました。様々な経験をさせてもらうことができたことで、仲間づくりや豊かな人間関係を育むということにスポーツが大きく寄与していることに気づくことができました。

テニスプロデューサーってなんだ？

さあ、この問いかけに踏み込みます。

(公社)日本テニス事業協会 テニスプロデューサー資格概要より一部抜粋

- ①テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者の育成
- ②テニス事業の活性化並びにテニス業界全体の社会的地位向上

①があり②が実現する。私も生涯勉強しつつ取り組むことが出来ればと思います。ただ、

私はテニスコーチです。テニスコーチとして「テニス事業の活性化並びにテニス業界全体の社会的地位の向上」を推し進めていきたいと強く思っています。もちろんそれには昨今の錦織選手の活躍やナショナルチームの躍進は欠かせないものでしょう。私ができる活性化は微々たるものかもしれませんが、しかし、テニスを「する」「見る」「支える」人を増やす努力をすることはできると信じています。そこには地域社会コミュニティーとの繋がりを強化したり、近隣の同業他社との協働をすることが必要です。

私の目指すテニスプロデューサーは、そんなことができる人間です。当然、それだけではありませんが、スポーツのもつ大きな力を活かして、多くの方がその楽しさを感じてもらえる社会を作る。そして、テニス業界全体が社会の中でさらに魅力あるものにしていく推進役であると思っています。未だに勉強不足で自分を前に進めることができいてませんが、これからは粉骨砕身取り組んで行きたいと考えています。



テニスプロデューサーを取得して仕事が 楽しくなった

STP70065

株式会社スポーツクリエイト 久次米 健



株式会社スポーツクリエイトの久次米と申します。現在は新規事業の開発を担当しており、店舗開発、業務提携先の開拓営業、社内の新しいコンテンツ開発やそれに付随する社内整備が主な業務になります。この度このような機会をいただきましたので、私自身とテニスプロデューサーについて振り返りをさせていただきますと思います。

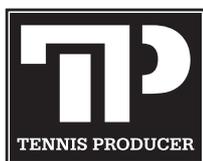
「テニスコーチなんかして将来どうするの？」私が初めて事業協会のセミナーを受講した際の募集要項のキャッチコピーです。当時、腰の怪我でテニスコーチを続けられないかもしれないと悩んでいる同期を間近で見えており、自身のキャリアプランについて考え始めていたので、ドンピシャな内容で迷わず申し込みました。参加してみると私と同じように将来に不安を抱いている方がたくさんおり、多くの方と悩みを共有し議論する場を得られたことは私にとって非常に大きかったです。今思い返してもそのセミナーに参加したことが人生の（という大げさな気がしますが）ターニングポイントであったと思います。徐々にキャリアプランが明確になりコーチとして活躍したいと思う以上に、管理者や経営者となりテニスに携わりたいと考えるようになり、テニスプロデューサーを受講しました。

テニスプロデューサーを取得して、今までは業務を行うにあたり自分なりに考え感性で仕事をしていましたが、一つ一つの業務に対してロジックを理解する事で迷

いが少なくなり効率が上がったと思います。そして少しずつ自信を持てるようになりました。自信が持てるようになると仕事が楽しくて仕方がなくなりました。正直、これが一番大きいと感じております。仕事自体が楽しいというのが今でも私の最大のモチベーションになっております。また、テニスプロデューサーのテキストは常にデスクの取りやすい場所に置いてあり、困ったときは必ず見返す私にとっての仕事のバイブルです。

資格により自信を得たことは確かですが、そこで得た知識・考え方はあくまでもテニスビジネスの基礎であり、それをどのように活かすかが求められます。テニスでいうところ、基本の打ち方を覚えたところでゲームには勝てないという感じでしょうか。

これから私に必要となるのはまさに応用の部分です。私達の仕事の対象は常に人であり、この仕事において常に答えを導き出す公式があるわけではなく「答えに正解のないもの」であります。お客様やスタッフからニーズや問題を把握するための【聞き出す能力】、世の中の動き・トレンドをいち早く察知する【情報収集能力】、様々なニーズや問題に対する【問題解決能力】、それらを【伝える能力】そして何よりも【実行力】を更に高めていかななくてはなりません。改めてこのようにリストアップすると、スキルアップしなくてはいけない事だらけです。日々精進しなくてはと改めて思った次第です。



TENNIS PRODUCER



" Tennis Producer 2015 "

第10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：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL03-3346-2007
〒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
【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】
- 期 日：平成27年11月18日(水)9:00 ~ 11月20日(金)16:00
- 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：50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)
(消費税込) 受講料:¥32,400(テキスト代込)、受験料:¥10,800=合計¥43,200(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料:¥54,000(テキスト代込)、受験料:¥10,800=合計¥64,800(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料:1科目につき¥10,800 (最大¥64,800)
※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)
- キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。
テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします。)
- 試験結果の発表：平成27年12月4日(金)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公財)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)
(申請中)ならびに公益社団法人日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて、公益財団法人日本テニス協会/公益社団法人日本プロテニス協会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、申込書に登録団体と登録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27年11月11日(水) ※テキストは40日前から配布予定
- 申 込 先：公益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. 5747098
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
(シャ)ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスプロデューサー

2015年
11月18日(水)、19日(木)、20日(金)



TENNIS PRODUCER

期日	時 間	会場	テ ー マ	講師／試験官
平成 27年 11月 18日 (水)	9:00～9:10	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
	9:10～10:10		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
	10:20～11:50		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	11:50～12:40		昼食	
	12:40～14:40		基礎編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔
	14:50～16:40		基礎編 講義 「安全・危機管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰
	16:50～18:40		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
平成 27年 11月 19日 (木)	9:00～9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
	9:45～10:15		筆記試験「顧客管理」	
	10:30～11:00		筆記試験「財務管理」	
	11:15～11:45		筆記試験「安全・危機管理」	
	12:00～12:30		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:30～13:20		昼食	
	13:20～15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	ノアインドアステージ(株) 鴻巣 敦
	15:30～17:30		シニア編 講義 「労務管理」	社会保険労務士法人プロジェクト 守屋 達雄
17:40～19:10		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則	
平成 27年 11月 20日 (金)	10:00～10:30	会議室	筆記試験「マーケティング」	
	10:45～11:15		筆記試験「労務管理」	
	11:30～12:00		筆記試験「施設管理」	
	12:00～13:00		昼食	
	13:00～14:30		シニア編 講義 「人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一
	14:45～15:45		小論文 「人材育成」	
	15:45～16:00		閉会挨拶	会長 大久保 清一

*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せようお願い申し上げます。



第38回クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 宮古 昌

日 程：平成 27 年 7 月 7 日(火) 15：00～18：00

場 所：(公社)日本テニス事業協会 会議室

参加費：500 円 (税込)

参加者数：16 名

テ ー マ：10 年後のテニスクラブを考える

4 月のクラブ部会は、近況報告を中心に問題点の共有化を致しました。経営規模により、それぞれクラブにより、問題点はだいぶ違いました。当初は、この数ある問題点の中から今年のテーマを絞り込もうと考えましたが、共通する問題点でない部会のテーマになりにくいと、副部会長たちから指摘が有りました。

同じ事を繰り返している問題点の深掘りが出来ないと言うことで、今回は、急遽グループに分かれてグループ討議をする方法に変えました。

テーマは、『10 年後のテニスクラブは?』と致しました。

今回のグループ討議の進め方は、以下の様に打合せを行い設定致しました。自分たちの手作りの会議の形と致しました。

<<会議の流れ>>

1) 7 分間 主旨説明：宮古部会長

- ① 今回の会議は、自分自身でクラブの問題点を考える、深掘りする。
- ② 仲間の発言からの良い意味での影響を受ける。
- ③ 生き残る (生活を確保) ために、収支の確保を考える。
- ④ 10 年後のテニスクラブを考える。

2) 20 分間 事例発表：野田副部会長 (要旨)

- ① 自分は、2 代目後継者であるが、設立者である父親をまだ越えられない。
経営の実績をどう残すかである。
- ② スクール規模は約 6 年で 2 倍の 500 名になったが、頭打ちである。
会員数は、1 割減少し 390 名となり減少に歯止めがかかってない。

クラブの未来をどのように構築するか? (テニスのみでは、人は集まらない。)

- ③ 考え方の発想を転換してみる。
 - a. 利益追求から笑顔追及に発想を変える。
 - b. テニスを軸としたコミュニティスペースの構築による現状の打破⇒笑顔の追及
 - c. 個人事業主の集合体を形成 (テニス・サッカー・ボルダリング・ゴルフ・釣り堀等)
 - d. 未来創造スケッチ⇒頭の中に描いたものを絵にして具体的に見てわかる様にする。

3) 10 分間 記入シートの配布と会議の流れの説明：
以降関根副部会長

【10 年後のテニスクラブは?】			
	現状	10 年後 (1 回目)	10 年後 (2 回目)
物			
人			
金			

このシートを配り、まず現状を記入してもらう。

(実際のシートは A 3 サイズ)

- 4) 10 分間 現状から 10 年後の姿を記入
- 5) 20 分間 グループ内の発表を行う。5 分 / 1 人
- 6) 20 分間 グループ内の質問を行う。5 分 / 1 人
- 7) 10 分間 他人の発表や質疑により 2 回目の 10 年後を記入
- 8) 20 分間 グループ内で再び発表を行う。5 分 / 1 人
- 9) 60 分間 全体発表 3 分 / 1 人

発表内容については、クラブの規模や事情により大きく違いました。

各自が作成し発表したこの内容をさらにブラッシュアップし、イキイキと活動が出来るようさらに話し合いを重ねて行き、10 年後に笑顔で居られる様、活動を続けてまいります。





第1期フロント育成塾 第2回 開催報告

フロント部会 副部長 浜田 佳菜

日時 平成27年8月11日(火)14:00～17:30
会場 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
講師 ノアインドアステージ(株) 小坂 隆子氏
参加者 23名

「本気でフロントを楽しむ」をテーマに、今年度よりスタートしました「フロント育成塾」の第2回目が8月に開催されました。

前回、立てた目標・課題の進捗状況をグループ内で発表しあい、また新たな課題を見つけ、次回に向け持ち帰りました。また、今回より各グループの代表者の方に5分ほどのスピーチをしていただく時間を設け、第3回目、4回目を通して参加者全員が発表できるようにいたしました。内容は自社のスクール紹介と自身がどのようにしてフロントの仕事を楽しんでいるのか、その事例や心掛けていることなどです。自作のA4サイズの資料と共に発表していただきます。今回は初回ということで、フロント部会のメンバー4名が発表させていただきました。

講師でお招きした小坂隆子さまは第25回のフロント・ステップアップ・アカデミーに続き、フロント部会でお世話になるのは2回目です。「どうせ働くなら楽しく一



生懸命働きたい」という小坂さまのお話は、今回も大変心に響く、そして参考になる内容でした。テーマに沿って皆で考え、意見交換できる時間も用意していただき、充実した内容でした。

小坂さま、参加者の皆さまありがとうございました。次回は平成27年11月10日です。





シングルスのお尻

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

シングルスは難しいと思っている人が多いようだ。ダブルスだと片側に2人ずついるので、打ってはいけない場所が割と明確になる。それに対し、シングルスの場合はどこへ打ってもそう簡単にはやられないし、こちらから簡単にウィナーを取ることも難しいのだ。そんなわけで、なんとなくサーブを入れ、なんとなくラリーを始める。そのうちに、なんとなく相手コートに空きが見つかったらそこへ。相手ボールが短くなったらネットへ出て、…。どうも成り行きでことが決まり、作戦も立てているのかいないのか？まあどうしていいのかわからない。

ところで、ダブルスではなぜやるのが明確なのだろうか？それは、サーブはクロスに入れることがルールで決まっている。そのうえ、必殺のネットマンがいるから、自然にクロスの打ち合いになることが暗黙の了解事項。スタートで悩むことがない。その後も、雁行陣でネットマンに捕まったら、二人の間を抜かれたり、ドロップボレーを打たれたり、たちどころにやられてしまう。だからネットマンを避けて角度をとったり、サイド抜きを狙ったりという展開になる。平行陣の場合も出だしがクロスの打ち合いなわけで、それを変えると隙ができてしまうから、とにかくクロス。そして足元を狙ったり、ロブを上げたりと、作戦が割とわかりやすいのだ。サーブとレシーブの入り口の戦いを勝ち抜いた側が、主導権を握り、イージーボールを決めたり、ポーチに出たり。その後はサイドを抜いたり、ロブでかく乱したり、最後は得意なショットで決めに持ち込む。それに、ネット近くにいれば決め球にもそれほど技術は要求されない。

さて、シングルスに戻ろう。こちらでも同じように考えてみるといい。明確な目的のサーブやレシーブで迷いなく、試合に入って行く。次に、明確な目的のショットで相手を追い込んでいく。そして最後、明確な決め球でポイントを取る、または、その圧力でエラーさせる。シングルスでも、やることを明確にすることにより、迷いが減り、エラーも減るし、主導権も握りやすくなるのだ。そしてもう一つ重要な考え方が、結果からさかのぼって、結果を出すための方策を考えて実行すること。どこかに網を仕掛け、そこへ獲物を追い込んでいくのだ。その最後の網の仕掛けを、私はシングルスのお尻と呼んでいる。



最後、明確な決め球で、というところが少しハードルを高くするが、クリアしないことにはシングルスの上級者にはなれない。ここは頑張るしかないのだ。さて、シングルスのお尻で考えられるのがスマッシュ。相手ボールを短くさせ、または短くなるのを辛抱強く待ってネットへ出る。相手がロブで逃げてきたら、ありがとうと心に念じつつ、ジャンピング・スマッシュを決める。パスに来たらボレーで決めるのだが、スマッシュが確実であれば相手は無理してもパスに来るしかない。たまには抜かれても、かなりのパスミスが期待できるから、過半数を大きく超える特典が期待できるのだ。もうひとつのお尻が、浅くなったショットを決めるウィナーのフォアハンド。これがあれば短くなったら、ありがとうと心に念じつつ、決める。これが決まると相手は浅く打つことができなくなる。深く打たなければならないので、自然と、打ち合いでのアウトが多くなる。

実は、このお尻がしっかりしていることが、プロでもエラーで決まることが多いことの原因なのだ。錦織に浅く打ったらどうなるか？ネットのジョコビッチに見え見えのロブを打ったらどうなるか？ナダルが守備的と言われるながら、フルスウィングしていることの原因でもあるのだ。お尻がしっかりしていない人が相手を追い詰めたらどうなるか？最後が決まらないので、再び互角のラリーに戻り、延々と続く。その場合の解決策は、相手がエラーするまでつなぎ抜き、しこり倒すこと。これも明確な作戦、試合運びではあるが。



ABTA・AJTAのフロントについて

有明ベイサイドテニスアカデミー
有明ジュニアテニスアカデミー
加茂 三郎

私たちのスクールは、東京都の施設である有明テニスの森公園・有明コロシアムを指定管理者として管理運営している「有明テニス・マネジメントチーム」（東京港埠頭株式会社と公益社団法人日本テニス事業協会が構成）からの委託を受けて、スクール事業並びに東京有明国際女子オープンや各種ワンデーターナメントの運営などを行っております。

スクールのフロントとレンタルコート管理（東京港埠頭株式会社）のフロントが同じ並びであります。フロントスタッフは、スクール生やレンタルコートに来た全ての方をお客様と考えて接客する事を心がけています。

東京都江東区にある有明テニスの森公園はテニスの聖地であり、国際大会も多く、プロテニス選手に出会えることもあります。また、近隣の区には外国人の方が多く住んでいるため、スクールや来園者にも外国のお客様が多く、国際色豊かな環境であり、色々な方と出会えるのが最大のメリットであります。

【良い所】

- ・フロントスタッフは皆、仲がよく和気藹々と業務をこなしています。
- ・お客様とのコミュニケーションも良く、アットホームな環境作りが出来ていると思います。
- ・先輩スタッフも新人スタッフの面倒見がよく、非常に助かっています。

【大変な事】

- ・大会でレッスンコート
の場所が違う事があります。またレッスンは
休講になる事もあり、
お客様にご迷惑を掛け
る事があります。
- ・アウトドアのスクールの
ため、雨天中止の判
断が難しいです。
- ・レンタルコートの一般
利用者のお客様やス
クール生のお客様で
ごった返すことがあり
ます。

有明のフロントスタッフは来園されるお客様に最初に接し、最後に締めくくるという大切なポジションを担っているという事、またお客様とテニスコーチの橋渡しをする役目もある事を肝に銘じ、業務に当たっています。

そして、複雑な環境の中で、よりお客様が満足していただけるような環境づくりに励んでいます。





今年の全米オープンは残念ながら錦織選手は一回戦でフルセットの末惜敗。

応援する我々はもちろんですが、本人の落胆も相当なものと思います。早く乗り越えて次のチャレンジに向かう錦織選手を応援したいですね。

さて、マイナンバー制度導入により何やら情報管理が難しくなりそうですが、そちらはプロジェスト様にお任せすることとして、安全委員会ではビジネスの基本金銭管理のセルフチェックを提案いたします。私たちのビジネスはフロントやバックヤードで日々現金を扱います。また現金以外でも商品、切手やはがき、印紙等も取り扱います。金銭・在庫管理チェックシートを試してください。もう一度管理体制を見直して、間違いを未然に防ぐ事が出来れば嬉しいですね。

金銭・在庫管理セルフチェックシート

金銭管理セルフチェックシート

会社（企業）は人・物・金を調達し運用することによって、存続し発展しています。

これらの調達や運用が上手くいかなければ何らかの支障が出てしまい、会社は存続できません。

それぞれ、人は労務管理、物は在庫管理、金は財務管理に分かれています。財務管理とは会社の資金をいかに調達し運用していくかが大事になります。その中で様々な金銭のトラブルがあると正確な運用が出来なくなります。

そこで以下のセルフチェックシートをつけることによって、現在の自分の会社がどのような状態にあるかチェックし、今後の課題にして下さい。

①現金や通帳の管理は鍵のかかる金庫などで保管していますか？

はい ・ いいえ

朝に金庫の鍵を開けた後、閉店までそのまま開けたり、金庫の暗証番号を誰にでも目につくところに貼っていたりすることは、盗難を誘発していることになります。すぐに改善しましょう。

②金庫は開けられる人を選定して管理していますか？

はい ・ いいえ

開ける責任者を置くことによって事故を防ぐことにもつながります。誰もが開けられるような管理は危険です。

③レジのつり銭や両替用の金額を決めて営業を開始していますか？

はい ・ いいえ

朝のスタート時には、決まった金額を準備金として営業を開始することによって、営業時間内レジの金額確認も簡単に出来ます。

④営業途中にレジの金額を2回以上確認していますか？

はい ・ いいえ

スタッフの入替わり時に確認することで間違いを見つけやすくなります。又、時間を決めて確認する回数を増やすことでミスが減ります。

⑤売上金は金庫から定期的に預金していますか？

はい ・ いいえ

金庫に多額の現金が入っていると盗まれた時に被害が大きくなります。各店舗ごとに必要な金額を決めて、現金が増えるごとに預金するように注意して下さい。

⑥シヨップ券や商品券などの現金の管理はしっかり行っていますか？

はい ・ いいえ

金券もお金と一緒になので枚数の管理をしっかりとるようにして下さい。机の引き出しや机の上に置かないで金庫でしっかり管理しましょう。

⑦切手やハガキの管理は出来ていますか？

はい ・ いいえ

切手やハガキも現金と一緒に会社の財産です。現在ある枚数や使用日などを記入する表などで管理する必要があります。

⑧金銭の管理は複数名で行っていますか？

はい ・ いいえ

1人だけで管理しているとお金の流れが開示されなく、知らないうちに無くなっている事件もおきていますので注意して下さい。

⑨スタッフへの商品販売方法は決まっていますか？

はい ・ いいえ

親しいスタッフ同士のため、支払の方法などが曖昧になっていると、お金を支払ったか支払っていないかがわからなくなる事がありますので気をつけて下さい。

⑩スタッフの貴重品管理について対策を行っていますか？

はい ・ いいえ

事務所や休憩室などの机に貴重品を放置していると、盗難を誘発する恐れがあります。鍵のかけられるロッカーや金庫を設置するなど、事故防止策を講ずることが大切です。

⑪請求書はよく確認して支払っていますか？

はい ・ いいえ

発注書、納品書、請求書を合わせて確認しないと支払いの金額を間違えることがあります。又、悪質な不当請求（掲載していない広告の請求など）に気づかず支払いしないように気をつけて下さい。

⑫印鑑の管理は適切に行っていますか？

はい ・ いいえ

印鑑を大切な場所に保管していないと不正に使われることがあります。鍵のかかる机などにしまいましょう。

⑬動産総合保険（現金の盗難など、さまざまな事故の損害を補償する保険）には加入していますか？

はい ・ いいえ

もしもの場合に保険に入っていることにより最小限の損害で済みます。大きな金額の損害があることによって、会社の倒産にもつながりますので保険の加入を検討して下さい。

「いいえ」はいくつありましたか？

13～10…すぐに改善が必要です。

出来ることから手をつけていくことをおすすめ

します。

9～7…自事業所に必要なものを取り入れることでより良くなります。

6～4…かなり意識度が高い事業所です。

3～1…素晴らしい金銭管理体制です。

工夫している点があれば情報をお願いします。

「金の切れ目は縁の切れ目」と言いますが、お金がなくなることによって大切な従業員を雇うことも出来なくなります。金銭管理をしっかりすることで、会社をしっかり運営し色々な人との縁を作るようにすることも大事です。

■気を付けましょう！この季節

～徐々に秋から冬に向かいます～

スクール生のレベル差対応を

新規入会者、進級者、復帰会員が増える季節です。

担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

一部の会員に無理なドリルや負荷が掛かると事故の可能性が高まります。

新規入会者への対応

新規入会者はドリルだけでなく、運動そのものに不慣れです。

また、既存会員に追いつこうと無理をしてしまうかもしれません。

コーチが無理の無いペースをつくってあげることが大事です。

寒暖差に注意

昼間暖かくとも、ナイターの時間帯には急激に気温が下がります。

暖かい日中とは、ドリルのテンポや生徒の配列を変える工夫をしましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスも大事です。

コートの状態を確認しましょう。

夜露、朝露、雨等々、コート状態が安定しない季節です。必ずコート状態を確認し、無理の無い実施判断をしましょう。

マイナンバーここがポイント

マイナンバーは、3か月後の2016年1月1日から始まりますが、この制度は、社会保障、税、災害対策の行政手続きに使われます。そのほかの目的には、使えませんのでご注意ください。ですから、社員の住宅ローンなどで、銀行提出の源泉徴収票等への記載はできませんのでご注意ください。

さて、このマイナンバーについては、まだ準備ができていない企業は50%以上あるといわれています。そこで、今回はあと3か月の間に何をしておくべきかを簡単に解説いたします。日本テニス事業協会加盟の各企業規模は、大企業に類する規模の企業もありますが、中小企業規模といわれている事業所が多いと思いますので、中小企業として考慮した場合の対応について記載いたします。

(*マイナンバーが入った情報は、特定個人情報として取扱われます)

まず、第1に

- ① 10月5日以降に住民票にある住所地に通知カードが届きますが、このカードは大切に保管することと会社の指示があれば提示することの通知を出しておくこと。
- ② 来年から入社する社員またはアルバイトには、マイナンバーを強制的に集められるように就業規則の変更をしておくこと。その時には情報漏洩対策として服務規定や漏洩した時の罰則を規定しておくこと。
- ③ 中小企業規模用の特定個人情報等の取扱規定を策定しておくこと。これはマニュアルとしても使うことができるので社員教育にも便利である。
- ④ このマイナンバーを集めて保管する義務があるのでこの担当責任者と事務取扱者を決めておき、誰彼も扱えない状態にしておきます。

第2に、マイナンバーの取り扱いについて企業は、次の4つの安全管理措置を講じなければならないと義務づ

けられています。

- ① 組織的安全管理措置 組織体制の整備や取扱規定の運用を周知徹底させるなど
- ② 人的安全管理措置 事務取扱担当者の監督や教育を行うこと。
- ③ 物理的安全管理措置 特定個人情報を取扱う区域の管理、機器及び電子媒体等の盗難防止や漏洩等の防止、個人番号の削除や機器及び電子媒体等の破棄
- ④ 技術的安全管理措置 アクセス制御(識別と認証)や外部からの不正アクセス等の防止

以上のこれらは、取扱規程に盛り込むことになります。

その他に、給与計算や雇用保険等の手続きをアウトソーシングしている場合は、その外部企業と特定個人情報についての業務委託契約書を取り交わさなければならないので注意が必要です。

では、来年からどんな書類に適用されてくるのでしょうか。年金適用については、日本年金機構の情報漏洩問題もあり、1年ぐらい様子を見るとは言っていますが、予定としては次のような書類作成事務に適用されますので経営者である皆さんもよくご理解され、従業員からの問合せに答えられるようにしておいてください。

12月までにやらなければならない事項をまとめると次の通りです。

- (1) セキュリティ対策(安全管理措置)の検討
- (2) ITシステム等の変更(必要な場合)
- (3) マイナンバー関連規程(特定個人情報等取扱規程)の策定、就業規則その他規程(例:個人情報取扱規程など)の改訂
- (4) 委託契約書の締結(必要な場合)
- (5) 従業員の教育・研修
- (6) マイナンバーの提供(収集)⇒保管

マイナンバーに係る企業が取扱わなければならない事務は次の通りです。

取扱い事務	
(1) 従業員に係る個人番号関係事務	① 雇用保険届出事務
	② 健康保険・厚生年金保険届出事務
	③ 労働者災害補償保険法に基づく請求に関する事務
	④ 給与所得・退職所得の源泉徴収票作成事務
(2) 従業員以外の個人に係る個人番号関係事務	① 報酬・料金等の支払調書作成事務
	② 配当、剰余金の分配及び基金利息の支払調書作成事務
	③ 国民年金第3号被保険者届出事務
	④ 不動産の使用料等の支払調書作成事務
	⑤ 不動産等の譲受けの対価の支払調書作成事務
(3) 委託契約に基づく個人番号関係事務	① 雇用保険届出事務
	② 健康保険・厚生年金保険届出事務
	③ 労働者災害補償保険法に基づく請求に関する事務
	④ 賃金計算事務等

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

私たちは、テニススクール事業主様を含めた数多くの一般事業主様からご依頼を受け、各種規程や賃金の見直し、助成金申請のサポート等を行っておりますので、お気軽にご相談ください。

流行りの相続税節税対策について考える①

「タワーマンションの購入」

前回、「いかに兄弟円満に相続するか」の大切さについて述べさせていただきました。とは言え、やはり切実なのは「いかに相続税額をおさえるか」というものでしょう。いわゆる節税対策です。相続税に限らず、所得税や法人税等の節税対策でも、税制の隙間をついたさまざまな対策が編み出され、それが世に広まり、課税当局がそれに網をかけ対策を封じ、また新たな別の節税対策が編み出される、というイタチごっこを繰り返してきました。いくつもの節税対策が、その時代・時代でハヤリスターを繰り返してきました。

今回からシリーズで、今流行っている相続税の節税対策を紹介しながらその有効性を考えています。第1回目の今回は「タワーマンションの購入」についてです。

相続税の節税対策は、ある財産の実際の取引価格より、財産評価基本通達により算出されたその財産の相続税評価額が低くなる場合の差額を利用します。多くの場合、不動産を購入すると評価額が大きくなり下がります。その典型的なものがタワーマンションです。例えば1億円で取引されているタワーマンションでも、相続税評価額にすると△80%の約2000万円になる物件もあります。仮に所有している方の相続税実効税率が40%とすると約3200万円の節税(8000万円×40%)になります。

タワーマンションは、「土地の持分が少ない」「高層階は低層階より取引価格が高い」という2つの理由から、実際の取引額よりも相続税評価額が大幅に低くなります。

マンションは土地の敷地持分と建物の持分があります。ご存知の通り、土地の相続税評価額は路線価から算出します。路線価は公示地価の80%です。公示地価＝取引価格とするなら、土地部分の相続税評価額は取引価格の80%になり、△20%の効果があります。それにそのマンションの敷地権持分割合(専有持分面積÷マンション建物全体面積)を乗じることで、相続税評価額が算出されます。タワーマンションのように土地の面積に対して戸数が多いと、1住戸あたりの土地面積はとて小さくなり、相続税評価額も小さくなる傾向があります。

建物の相続税評価額は固定資産税評価額と同額(賃貸にすると70%掛け)です。固定資産税評価額は物件によって異なりますが、概ね建築費の40～60%程度です。実際の建築費よりかなり低い金額です。この固定資産税評価額はその建物の構造(鉄筋コンクリート造や木造等)や仕様(材質等)で単価が決められ、この単価に建物面積を乗じる形で算出されます。そうするとマンションの場合、上層階でも下層階でも間取り・専有面積・仕様が同じタイプがありますが、それらの固定資産税評価額は同額になります。ところがタワーマンションにおいては、実際の取引価格では全く同じ面積・使用であっても高層階と低層階では大きな価格差があります。例えば最上階では1億円以上、上層階では7000万円、中層階では5000万円といった具合です。当然、建物専有面積が同じなので、敷地持分も同じです。つまり、相続税評価額は同じなので、高層

階の住戸ほど実際の取引価格と評価額の差が大きくなり、節税対策として効果が高くなる訳です。よってタワーマンション高層階が人気となっているのです。

最近、タワーマンションを使った節税対策について、課税当局により否認される事例が出てきています。例えば平成23年7月1日の国税不服審判所の判決では、相続開始1ヵ月前に売買契約をし、2週間前に所有権移転登記をしたタワーマンションの価額について、相続税評価額である5800万円ではなく、実際に購入した金額である2億9300万円の評価するのが相当であるとされました。

この事例を時系列でたどってみますと、平成19年7月に父が入院、8月に父名義でタワーマンションを購入、9月に父死亡・相続開始、11月に子名義でマンション相続登記、平成20年2月に子がマンション売却依頼、7月に2億8500万円で売却、同じく7月に評価額5800万円で相続税申告、そのまま通れば実効税率40%として約9400万円の節税成功でした。ところが平成21年に税務調査開始、いくつかの論点で争いましたが平成23年7月に評価額2億9300万円で判決。父の意思能力の有無なども争点でしたが、一番の決め手は、相続後にすぐ売却した事でした。

相続税評価額は本来時価です。現金1億円なら相続税評価額は1億円。上場株式1億円であれば、いくつか時期から選べるものの相続税評価額はほぼ1億円(過去には3ヵ月前から急激に株価があがった株式を親が購入し、それを3ヵ月前の価額で子に贈与したが、否認された事例があります)。ただ不動産の場合は、相対取引が多く売り買い双方の思惑や状況により取引価格が上下し時価が不明確なため、相続税評価額が時価とされています。この事例では、父の相続開始を挟んで、2億9300万円で購入し短期間で2億8500万円で売却したのだから、相続税評価額5800万円は時価ではない。購入した2億9300万円が時価でそれが相続税評価額とみなされたのです。

課税当局には「評価通達6項」という伝家の宝刀があります。これは「この通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する。」と定められています。同族間等で不自然な取引をした結果、相続税評価額が大きく下がったとしても、それは租税回避行為として認めませんよという事です。相続発生前後の1年に満たない期間で、住むでもなく賃貸するでもなく、億ションを買って売る。ものすごく不自然で、正常な取引ではまず有り得ないですよ。この事例では伝家の宝刀の適用ではありませんでしたが、いずれにせよ行き過ぎた節税対策には課税当局がこの刀を抜いてきますので、注意が必要です。

■ご相談は

株式会社青山財産ネットワークス

担当：有田能正 CFP® (日本FP協会認定)

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

E-mail : y.arita@azn.co.jp

庭球人語 其の三一

千川コーチの話

先日、網島校でTV番組の録画取りがあった。

深夜のスポーツ番組「ゴーイング！」で、司会の上田晋也さんが車椅子テニスの上地選手とボールを打ち合い、対談するっていう内容だった。

私は昔、熱海のホテルのエレベーターで西田敏行と偶然2人きりになったことがあり、話しかけようかドキドキしながら散々迷った挙句、話しかけられなくてとても後悔した。

その時「もし今度芸能人に会ったら、絶対に声をかけよう」って決めていた。

録画取りの内容は見られなかったが、終了後にフロント前を通る上田晋也さんに思い切って声をかけた。

「テニスお上手ですね！」

すると足を止め、謙遜し、昔はやってたけど最近はやってないことや今日はまぐれとか、ニコニコしながら話をしてくれた！

あ、今回はその話じゃなかったんだ…。

その日もう一人声をかけた人がいて、何気なく声をかけたのに、その話の内容は自分にとんでもない衝撃を与えてくれた。

上地選手のコーチの千川（ちかわ）さんに何気なく声をかけたんだ…。

「なぜ障がい者テニスの指導をするようになったんですか？そう決意した瞬間があるんですか？」

すると実に人なつこい笑顔でこんなことを話してくれた…。

自分がコーチをしていた所の責任者の人が障がい者テニスの指導をしていた。

ある時「遠征があるからお前も来ないか？」と誘われた。

その遠征先のホテルでは、重度の障がいを持つ男性選手と相部屋になった。

その人は四肢中三肢に障がいがある、つまり両手足のうち満足に動くのは片方の手だけだという。

朝、その人がトイレに入った。

自分も行きたくなかったがなかなか出て来ない。声をかけると「大丈夫」という。

しかし1時間経っても2時間経っても出て来ない。

やっと3時間後に出て来たんだって…。

その理由を聞いた千川コーチは愕然とした。

その人は踏ん張る事ができないから、自力で排便できない。

だから毎朝下剤を飲んで、出てくるまで何時間でも便座に座っているんだという。

握力のない手にラケットを鎖でぐるぐる巻きにしてくりつける、しかも稼動域の関係で逆手。トスが上げられないので、足の甲にボールを乗せてトスを上げるんだという。

信じられる？

千川コーチはそこまでして「テニスがしたい！」「テニスを楽しみたい！」って思わせるテニスって何て素晴らしいスポーツなんだと実感したんだって。

聞いていて涙が出た。

千川コーチはそれから上地選手のコーチを引き受ける。

自分も車椅子に乗って試し、障がい者の勉強もした。

初めはレッスン代ももらえなかった。

1年のうち3ヶ月は海外遠征に帯同するので、テニススクールでコーチをするという事もできない。お金に苦労した。

しかし、国枝選手や錦織選手の活躍のおかげで、こういうTV番組の取材を受けたりできるようになり、「やっとお金の苦労から解放されそうです」って笑った。

どう？

五体満足でテニスをできるって、何て素晴らしいことなんだろう！

どんなことがあったって、ほら、テニスってこんなに楽しいじゃん！

改めて、今、しみじみ思う。

「たくさんの方の笑顔に関わりながらテニスコーチをやっていて良かった!!」って。

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス 〒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 有田 能正
サントリーフーズ株式会社 〒104-0031 東京都中央区京橋 3-1-1 東京スクエアガーデン	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-3275-7058	担当 坂下 成伸
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 4-2-10 坂田ビル 5 階	テニスコート設計・施工 Tel. 03-6202-0757	担当 三浦 典男
ダイドードリンク株式会社 〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	清涼飲料水等製造及び販売 Tel. 03-5730-1213	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 1-6-41 品川クリスタルスクエア 7F	スポーツ用品メーカー Tel. 03-5463-7324	担当 長島 邦夫
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 〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・5F	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 03-3473-5168	担当 吉田 浩道
株式会社ビーシーセンター 〒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. 03-3209-6111	担当 高山 純寛
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	日常の労務問題等に関する相談等 Tel. 03-6439-5585	担当 福田 良枝
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)

株式会社アイエス	各種印刷物、広告物、屋外広告、看板、幕、のぼりの製作会社
ジャパンリスクマネジメント東京株式会社	生命保険・損害保険代理店
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
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
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
株式会社ウエルビー	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
株式会社 SRI 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
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
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
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社コーセン	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 GNE	省エネ・省コスト事業全般
ジャスバス株式会社	振替口座の印鑑不要な口座振替受付・集金代行サービス、クレジットカード決済システムの提供
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
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・バドミントン・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
長谷川体育施設株式会社	テニスコート並びにスポーツ施設の基本計画・設計施工・請負及び監督等
有限会社パワースポーツ	エネルギー栄養補給食品、スポーツ飲料、スポーツウェア他販売
株式会社フェービック	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
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
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
株式会社ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
株式会社ライフテック	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社ランドマークジャパン	スポーツ施設向け LED 照明の開発・販売等
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

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(公社)日本テニス事業協会では協会ロゴマークと気候変動キャンペーン「Fun to Share」のロゴマークが入った名刺の台紙を作成販売いたしております。(2色カラー印刷)

JTIA会員の証として、環境にやさしい事業所をアピールするためにご活用頂ければ幸いです。



1箱(100枚) 1,080円(税込み) ※送料別

ご希望のかたは事務局までお問い合わせください。

第三十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

秋が来たテニスの練習がんばるぞ

名月をスマッシュしたい秋の夜

勝りたいと思いつけて早八年(すえひろがり)水曜クラス 金子純子

ストレッチを発散してきたはずなのに 月曜クラス あけみちゃん

秋が来たテニスをするのがずしいね 水曜クラス 垣花星音

水曜クラス LISA♡

火曜クラス

NOBU

水曜クラス

垣花星音

編集後記

皆様こんにちは！

関東地方を中心に大雨の影響による洪水で被災された方々、並びに関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。このところ火山やその他の自然災害の影響が各地で報告されることが非常に多くなっています。事業を営んでいく上で、今一度会員皆様の事業所での安全管理を見直し、お客様に安全かつ安心して頂ける環境を提供していく必要を強く感じる次第です。先般改正された安全・危機管理マニュアルをご参照になり、ご活用いただくのはいかがでしょうか。

さて、テニス界においては今年最後のグランドスラムであるUSオープンが終わり、日本人選手の活躍はご存知の通りでした。その中で土井美咲選手が1回戦ダニエラ・ハンテコバ選手(自己最高位5位)に見事勝利したのは素晴らしかったですね。また国枝慎吾選手のグランドスラム通算20勝、USオープンではなんと6連覇!!圧巻です。

アジアシリーズも始まり、ジャパンウィメンズオープン、東レパンパシフィック、楽天ジャパンオープン、さらには11月の全日本選手権は90回の記念大会と続き、日本のテニスはまだまだ盛り上がりつつある時期です。

皆様におかれましても積極的に情報収集と発信に努め、より多くの方に「スポーツの秋」にテニスに親しんでいただく様、一層のご活躍をお祈り申し上げます。

JTIA News! 2015.9 Vol.68

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成27年9月30日

発行責任:大久保 清一

編集責任:吉田 好彦(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