



# ***JTIA News!***

***Feb.2008***

***15th Anniversary Special Issue***



## 会員管理システム

# ServiceAce®

ServiceAceは、会員（生徒）様の管理をシステム化することにより一括して行うことのできるサービスです。

### ●ServiceAceがスポーツ業界に役立てること

ServiceAceとは、事務処理などを効率化し、日々の業務を会員（生徒）様とのコミュニケーションの時間にあてられるようサポートし、既存の会員（生徒）様の継続率向上に貢献するシステムです。

また、ユーザーズボイス機能やイベント管理機能（大会速報など）といった、インターネット回線を利用したコミュニケーションツールも充実しております。

スポーツ人口が伸び悩み続ける昨今ですが、その今だからこそ、よりひとりひとりの会員（生徒）様のことを考えたスクール運営を行えるよう、これからもサポートしていきたいと思っております。

#### ServiceAceで行える主な機能

- 会員管理（クラブ会員、スクール会員の一元管理など）
- 売上管理（振替差額・銀行引落など）
- 帳票出力（スクール独自のデータを出力可能）
- イベント管理（申込・大会速報など）
- POSレジ機能（売上・入金の一元管理）
- コート管理（レンタルコート・プライベートレッスンなど）
- 託児室管理（レッスンと連動した託児管理）
- お知らせ機能（スクール情報を随時配信）
- ユーザーズボイス機能（会員様とのコミュニケーションツール）

### ●ASPサービス

ASPサービスは、弊社の提供するサービスを利用するもので、ソフトウェアやアプリケーションを購入・開発するのとは異なり、より低額料金でサービスを受けることができます。

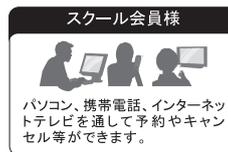
つまり…



小規模のスクールに  
お勧めです！



インター  
ネット



### ●万全なセキュリティ体制だから安心できます。

1. 弊社との間に暗号化されたトンネル（VPN）を通すことにより、安全なシステムメンテナンスをご提供。
2. 外部からの攻撃（ウイルス、アタック等）やウィニーなどのファイル交換ソフトから大切な会員（個人）情報を守ります。
3. 既存のネットワーク（パソコン等）も接続が可能。これにより安全で快適なネットワーク環境を実現。
4. より快適なサービスと運用を提供するためにはブロードバンド回線の導入が必須となります。
5. データベースは、パソコンにバックアップソフトをインストールすれば簡単自動バックアップを実現。
6. スクール管理者用のパソコンにもセキュリティシステムカードの導入で簡単セキュリティが実現。

### ●会社理念



我々が考えるサービス。それは人と人とのコミュニケーションから形成されるものだと考えています。その為には、クラブ・スクールの運営を効率化し、少しでも施設へお越しただいている会員（生徒）様と会話をする機会を設けることであると考えます。

そこで、我々BCセンターができることは何か？ 煩雑な日常業務の簡易化をサポートし、スタッフの皆様が会員（生徒）様へより濃密なサービスを提供できるよう、貢献していきたいと考えております。

代表取締役 五十嵐 尚人

\*デモンストレーション（無料お試し）を  
随時おこなっております。

また、スクール様の運用スタイルに合わせて  
ご案内させていただきます。

システムに関する詳細、その他ご不明な点等ありましたら  
弊社営業担当（五十嵐・新田）までお問合せください。  
ServiceAce は株式会社ビーシーセンターの登録商標です。



JAPAN TENNIS INDUSTRY ASSOCIATION  
社団法人日本テニス事業協会  
特別賛助会員

#### ■お問合せ



株式会社 ビーシーセンター

〒169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15 高田馬場アクセス11階  
TEL:03-6823-6111(代) FAX:03-3209-6205  
E-mail:info@bccenter.co.jp URL:http://www.bccenter.co.jp/

# JTIA News! 15周年記念特別号

## 目次

■ ご挨拶	社団法人日本テニス事業協会 会長 雑賀 昇	2
■ 特別寄稿	SRIスポーツ株式会社 代表取締役社長 馬場 宏之氏	3
	財団法人日本テニス協会常務理事 強化本部長 小浦 武志氏	4
■ 社団法人日本テニス事業協会 15年の歩み		5-9
■ 社団法人日本テニス事業協会の活動紹介のページ		
	1. テニスプロデューサー制度について	10
	2. 指定管理者制度について	11
	3. 研修委員会活動報告	13
	4. クラブ部会活動について	14
	5. コーチ部会活動について	15-16
	6. フロント部会活動について	17
■ 特別対談	「テニス事業の将来を語る」	18-21
■ 15周年記念寄稿		
	1. 「テニスの日への思い」 新堀 丘	23
	2. 「TIAとIHRSAをご存知ですか？」 飯田 浩一	24-25
■ 15周年記念インタビュー	「世界にはばたけ！秋田史帆選手」	26-31
■ 社団法人日本テニス事業協会 役員名簿		33
■ 社団法人日本テニス事業協会 賛助会員名簿		35
■ ご挨拶	社団法人日本テニス事業協会 副会長 内藤 昇	36



## おかげさまで15周年!



社団法人日本テニス事業協会



社団法人日本テニス事業協会  
会長 雑賀 昇

社団法人日本テニス事業協会が日本テニスクラブ連盟にテニススクール事業者が加わり発展的に移行設立され、15年を迎えました。これも偏に会員・関係各位のご指導、ご支援の賜と深く感謝し心より御礼申し上げます。

この間の社会環境の変化はめざましくバブル不況から深刻なデフレ経済を生み出し、構造改革と規制緩和の推進は格差社会を生み、少子高齢化社会は更に進み非常に難しい時代となって来ております。

この間、私ども事業者はテニスの普及とサービス事業者としての自覚のもと、様々な努力を重ねて参りました。

しかし会員制テニスクラブでは税制(都市部に於ける固定資産税また個人土地所有者の相続税)と公営テニス施設の低料金は極めて対応困難であり、一部事業者を除いては依然厳しい状況です。ここしばらく好調であったテニススクール事業も競争の激化は決して楽観すべきものではありません。

このような状況であろうと、私共は今日迄、テニス事業の拡大により多くのテニス人口増加・地域コミュニティーの場造り・青少年の教育等、豊かな国民生活の向上に貢献するのみならず、テニス界で活躍する有力選手をも多数輩出してきた自負心を誇りとして、今日まで培ったエネルギーでこの難局に対処したいと思います。

そこで、テニス事業に対して今日迄以上に更にサービス業として真摯に取り組みたいも

のです。愛好家の期待に応える、特色ある施設の充実・多様な運営システムの開発・事業にかかわる人材教育の徹底・ニーズに合わせた適正な料金体系・地域社会に対する様々なサービスの充実等の面で努力をしなければ成りません。

難しいことはこのサービスへの努力が画一的なものではないことです。それぞれの事業所在地に適合したサービスを事業にかかわる者全員で創造し運営をしなければならないのです。この為にも私共はさらに研鑽を重ねる事業協会を目指したいと存じます。

特に事業の成否は人材に有りと言われることから、平成18年に発足させた人材育成制度であるテニスプロデューサー制度を更に充実し業界全体に普及させ、テニス事業に携わる人材のレベルアップを図りたいと存じております。

また平成19年度に復活した「部会」活動の活性化により職種別の研鑽を深め、従来から実施の日本テニス産業セミナー、TOPGUN PROJECTセミナー、月毎開催の研修会、全国各地での研修会等で幅広い知識、より深い専門知識に加え、お互いの努力と創意で知恵を生み出し業界の発展を期したいものです。

一方、指定管理者制度は東京都、豊島区等順調に進展しているものの、全国での活用には未だ不十分で今後は更にこの制度が浸透することが予想されるだけに、真剣な取り組みが必要です。

しかし東京都有明に於いて48面全面使用の都知事杯大会がスポンサー始め各関係者の支援により、平成19年より開催出来たのは何よりでした。

懸案の税対策活動は私共協会の大きな課題ではありますが、更に時間をかけ他スポーツ団体や関係諸団体との連携を深めつつ気長に取り組みたいと存じております。

数多くの難題を抱えながらも、私どもは「物から心に」豊かさの追求が変化するこの時代、テニスというスポーツの特性に自信を持ち、これからの10年後あるいは20年後に向け健康で豊かな社会造りに貢献しつつ、テニス事業を伸展させ、関係者並びに関係諸団体の皆様と力を合わせてテニス界の発展に寄与したいと念じ、ご挨拶といたします。



社団法人日本テニス事業協会創立15周年に寄せて

## 「 All In The Same Boat 」

SRIスポーツ株式会社  
代表取締役社長 馬場 宏之氏

日本テニス事業協会様の創立15周年、心よりお祝い申し上げます。国民の健康志向・スポーツ志向が高まる中、老若男女問わず生涯楽しめるスポーツとしてのテニスを事業、産業としての健全な発展のため、長年にわたり、各種取り組み事項を推進され、テニス業界の活性化にご尽力されましたこと、深く敬意を表したいと存じます。

このようにテニス業界の活性化という言葉にふれますと、弊社もテニスで生計を立てている事業主ですので、活性化については常に真剣に考え続けていかないと大変なことになるという危機感を改めて感じます。本質的には、私どもも同じ船に乗っている運命共同体と言えるでしょう。

つまり、日本テニス事業協会様は、テニスクラブやテニススクール等の施設・サービスでお客様のテニスライフを豊かにする役割を担っておられますし、私どもは、お客様の満足するボールやラケット、用品・ウェア等を提供する役割を担っています。

このテニス産業という同じ船に乗っているのは、もちろん、日本テニス事業協会様や私どもメーカーだけでなく、テニスのプロ（トーナメントプロからレッスンプロまで含みますが）の皆様もおられるでしょうし、商品を販売していただいているショップの皆様も当然、含まれるでしょう。そういった意味では多くの関係者がこのテニス産業という同じ船に乗っておられるわけでございます。

その割には、その乗組員同士で活性化の議論をする機会が少ないと先般、雑賀会長からご指摘をいただき、新しい展開への協力を求められました時、深く共鳴いたしました。同じ乗組員同士の意識を持って今後は、今まで以上に協力させていただきますので、よろしく申し上げます。

さらにテニスの活性化という点で欠かせないのが日本のテニスが強いのこと、スター選手が排出されること。これは、財団法人日本テニス協会様が中心となり、各地域協会様、各都道府県協会様、各市町村協会様等が協力しあい、大きな柱である「強化」として常に取り組んでおられますが、この「強化」も重要な要素だと考えています。（もちろん、競技といえどもジュニア、一般、ベテラン、国内、国際と幅広い種類の競技をこなされているわけですから、普及の要素も多く含んでいます。）

この「強化」と「普及」の両輪がうまく回りだすと活性化は大きく進むと思います。そのような視点からすると、この「強化」に関する動きもテニス産業乗組員は、常に視野に入れて行動しなければいけないと思っていますし、できるだけの協力も必要と考えます。

同じ船の乗組員として、雑賀会長をリーダーとする日本テニス事業協会の皆様へのテニス業界活性化推進につきまして、微力ではございますが、ご支援させていただきます。

今後益々の日本テニス事業協会様のご発展をお祈りいたします。



## 「テニス、その時、これから」

(社)日本テニス事業協会理事  
(財)日本テニス協会常務理事 強化本部長  
ナショナルチームゼネラルマネージャー  
小浦 武志氏

1868年、年号が明治と変わったその年、兵庫の国、神戸に港が開かれました。チョンマゲ・ざん切り頭にSilkHat、交易の中心港に異国文化が津波の如く押し寄せたことでしょう。スポーツ伝来説は諸説紛々なれど港神戸には、パーマ、食パン、ジャズ音楽、映画やヨット、ボート、登山、海山のスポーツ、サッカー、ラグビー、バトミントン、ボクシング、そしてテニスやボール競技も格闘技も七つの大海を越えはるばるやって来たらしい。その時テニスは“ジュ・ド・パーム”の古典スタイルだったのか、1870年ウィングフィールド少佐が開発した“モダンテニス”だったのか、“誰が打ったか第一球”手で打つ“ジュ・ド・パーム”それともラケットで打つ“モダンテニス”鎖国から開国、その時テニスはと「ニッポン」テニスのルーツを探るのも面白い。偉大なる先人のテニス普及に懸けた情熱の過去と言う歴史は無尽のエネルギーとなって今があり、2008年の今、1球のボールを打つたびに明日の歴史に向かうエネルギーが湧いてくる。

私がテニスを始めたのは、1956年南極船・宗谷が南に旅立ち、タロー・ジロー物語が後に人々の感動を呼び、天皇・皇后両陛下ご成婚の年、テニスは爆発的な人気を得て全国に広がった。テレビの普及、飛行機も陸上の交通機関も電化され、スピード化の波が押し寄せた。でも、テニスが伝来

した頃の文明開化の時代にはどんな普及を先人達は行ったのだろうか？情熱のテニス伝道師達は全国をボランティアで駆け巡ったのであろうか？

今、私はこの原稿を北海道・旭川で書いてます。昨日まで氷点下の町、和寒町で北の大地の子供達と5日間合宿をしていました。宗谷岬の北端まで300km程、稚内でもテニスはやっていると聞きました。パウダースノーが舞う、人口4000人の町、和寒でもテニスは盛んです。

コーチらしき事を始めたのが23歳の時、それから40余年、今では5歳から熟年まで指導し、テニス、テニス、テニス、雨にも負けず、雪にもめげず、夏の暑さ冬の寒さにもめげず、全国でテニスは愛されています。

近年テニスが下火と言う人が多い中、“そんな事あるかいな、古い時代を考えたら”と言いたくなります。先人の普及と今と比べたら、昔に戻って逆転の発想がうかぶかも。

私はどうしてこんな難しいスポーツを人々が好きになるのかそのルーツを探ってみました。聖地ウィンブルドンは1877年に誕生、USOpen、Aussie-open、ローラン・ギャロと次々に誕生し100年余の歴史有るグランドスラムの発展に繋がり、年々エキサイティングなテニス界、何でなんだろうと考えてビックリしたのは、コートサイズ・タテ23.77m×シングルス8.23m、ダブルス10.97m、ボール1.07m、センターストラップ0.914m、サーブボックス長さ6.4m等々が決まったのが聖地誕生の6年後1883年、誰がどんな発想、ヒラメキ、力学的に決めたのか。コートサーフェイスが変わり、ボールが変わり、ラケットが宇宙工学の材質を使い劇的な変化の中で、変えてはならないモノ、コートサイズ115歳、しかもソフトテニスまでもが同じサイズ。このサイズの1cmにヒーローと敗者の汗と涙の光陰!!

このサイズが将来変わる日が来るのだろうか、体格年齢の制限無く、ホークアイで“チャレンジ”が出来るスピード時代に「古きを残し新しきを知る」人々をとりこにする優雅さ頑なさの古きを身につけ、超高速の新しさ、温故知新、OLD&NEW、21世紀最高のお洒落を身につけた魔性のスポーツ、テニスが下火になる事はない、先人の偉業は誰が継ぐのか、テニス界一丸になり、明日に向かう時、テニスに乾杯。

兵庫生まれのテニスバカ 小浦 武志

# JTIA 15年の歩み



## 社団法人日本テニス事業協会10年の歩み

## JTIA 10th Anniversary



**1992.12.25**  
社団法人日本テニス事業協会 誕生  
日本テニスクラブ連盟を発展させ、テニス事業者のさらなる繁栄を期して公益法人として創設しました。

**1998~**  
「テニスの日」・「テニスの日推進協議会」発足  
日本のテニス関係者が一致協力して、テニスの普及を目的とした「テニスの日」を定めて、全国各地で毎年イベントを開催しています。



**公営コートに対する取組**  
民間テニス事業者の存続を脅かす「公営コート問題」についても真剣な取り組みを続けています。

**ロゴマークの制定**  
JTIAロゴマークをお使い下さい。

**平成6年度調査事業**  
「特許権・特許権に付随する権利の行使の在り方についての調査」  
**平成7年度調査事業**  
「施設の創出・買取り・買取り環境提供のための「テニスフェスティバル」事業」  
**平成8年度調査事業**  
「テニス産業における高度情報化に関する調査研究」  
**平成9年度調査事業**  
「テニス産業における高度情報化に対応する能力開発、人材育成事業」



**日本テニスチーム大会**  
協会の会員クラブメンバーやスクール生の技術の向上と振興をはかるため大会として、各地区事業協会の代表が一宮に集います。この大会は日本テニスクラブ連盟より、現在まで毎年開催されています。

**平成10年度連合会研修事業**  
「ジュニア育成指導者研修会」  
最新の知識と情報の把握、指導者育成システムの研究と実践、そして受け入れ施設の整備に主眼を置き、講義・実技研修・事例紹介や情報交換を交えて「マハリゾート」にて1泊2日で行われました。



**JTIA CLUB NET**  
当協会の全国ネットを利用して、一般のテニスプレーヤーの方々の参加があっても新大会で気軽にプレーできるような制度を発足させました。

**1995~**  
国際車いすテニス大会「仙台オープン」  
事業協会主催のテニスITP大会を毎年開催しています。



**特別座談会**  
「会員制テニスクラブの黎明から今日まで」  
特別座談会として、協会の先輩の方々の貴重なお話を企画しました。  
「テニススクールの歴史と今日」  
特別企画の第2弾としてスクールの歴史やこれからの在り方をお話しいただきました。



**「これからのテニスクラブ経営」発行**  
（株）船井財産コンサルティングの協力により「事業活性化から継承まで」との軌跡で小冊子を発行いたしました。

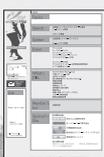
**平成11年度調査事業**  
「新たなテニス愛好家創出を目的とした革新的会員制度ならびに利用システム、および身体系疾患者のための調査研究」  
**平成12年度調査事業**  
「テニス事業者による地域青少年育成支援への取り組みに関する調査研究事業」



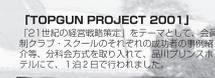
**2000~**  
キッズ&ジュニアテニスカーニバル  
テニス人口増進のために、テニスをしたことが無い経験の少ない子供とその親を対象に、ショートテニスによる体験会を毎年開催しています。



**テニス産業セミナー**  
テニス事業・産業としてのテニスの発展・協会の活性化の推進を目的とし、日本テニスクラブ連盟より、毎年産業セミナーを開催しています。



**ホームページを刷新しました**  
情報化時代に対応して会員の事業者の皆様は勿論のこと、広くテニス愛好家の方々に有利にご利用いただけるよう、ホームページを一新しました。  
<http://jtia-tennis.com>



**「TOPGUN PROJECT 2001」**  
「2」世紀の経営戦略講座」をテーマとして、会員制テニスクラブのそれぞれが経営者の事例紹介、分科会方式を取り入れて、池川プリンスホテルにて、1泊2日で行われました。



**「TOPGUN PROJECT 2002」**  
「チームを本物」をテーマとして、「サービス」としての社会貢献を軸に、協会の事業の事例も盛り込んだ研修として、池川プリンスホテルにて1泊2日で行われました。



**ホームクラブ制度の発足**  
一般テニス愛好家とプロプレーヤーの交流を深め、「プロプレーヤーの育成にも役立つ制度」を発足させました。



**私用のスポーツ施設を守る100万人署名運動にご協力ください**

**民間スポーツ施設制についての取組**  
「スポーツ施設を守る会」発足と「100万人署名運動」始まる。税制問題に絡みついて民間スポーツ施設の閉鎖や縮小が取りざたされる中、スポーツ施設維持の取組が活発化している。活発化が認められています。

# 2003



## 10周年記念テニス産業セミナー

協会設立10周年を記念して行われたテニス産業セミナーでは、今までお世話になった賛助会員や10年継続会員等の表彰が行われました。



## ポール・セダノ テニスアカデミア

公営施設活性化モデル事業として、東京都立有明テニスの森公園においてスペイン式指導法を取り入れたアカデミーを行いました。



## 国際車いすテニス大会「仙台オープン」

1995年から2003年まで車いすテニス大会の運営を行いました。



## 日本テニスチーム大会 全国大会の開催

10周年を期に全国大会が復活しました。



## TOPGUN PROJECT 2003

基調講演に(社)全日本ゴルフ練習場連盟会長の内藤裕義氏を迎えて開催されました。



## TENNIS PRODUCER

### 「テニスプロデューサー」商標登録

テニス事業に於ける優れた人材を育成する制度の開始に先駆けて「テニスプロデューサー」の名称で商標登録を行いました。



## 2004



### 第15回テニス産業セミナー

神奈川県・横浜市において、基調講演に横浜市長の中田宏氏を迎えて開催されました。



### 有明ジュニアテニスアカデミー

公営施設活性化モデル事業として、東京都立有明テニスの森公園において、ジュニア育成強化を行うアカデミーを開校しました。



### シニアブームを本気で興す！プロジェクト

団塊の世代が退職を迎える2007問題に対して、業界からブームを興すべくプロジェクトを立ち上げました。



### TOPGUN PROJECT 2004

基調講演に(社)日本フィットネス産業協会会長の石原悟氏を迎えて開催されました。



### NHK「趣味悠々」

NHK「趣味悠々」テキストの作成と番組撮影に協力をしました。



### 「のぼり」販売開始

テニス事業に関わるオリジナル「のぼり」の製作販売を開始しました。



9.23は  
テニスの日

### 『テニスの日』ロゴマーク

一般公募により『テニスの日』のロゴマークと愛称名“テニー”が決まりました。



### 有明チームテニスコンペティション

広く一般テニス愛好者を対象とする団体戦が有明テニスの森公園を会場にスタートいたしました。



### 指定管理者制度への取り組み

平成15年に施行された、指定管理者制度への調査・研究をスタートさせ、豊島区立三芳グラウンドの指定管理者を受託いたしました。



## 2005



### 第16回テニス産業セミナー

北海道・札幌市において、基調講演に「YOSAKOIソーラン祭り」創始者の長谷川岳氏を迎えて開催されました。



### TOPGUN PROJECT 2005

基調講演に(株)ホンダクリオ新神奈川会長の相澤賢二氏を迎えて開催されました。



### 「ゆうゆうテニス大使」任命

元プロテニスプレーヤー沢松奈生子氏とタレントのヨネスケ氏の両名を「ゆうゆうテニス大使」に任命させていただきました。



### ゆうゆうテニス「軽井沢キャンプ」

シニアブームを本気で興す！プロジェクト活動の一環として軽井沢で1泊2日のキャンプを行いました。また、シニア対象のテニスを「ゆうゆうテニス」と命名し、商標登録を行いました。



### 『テニスの日』オリジナルTシャツ

愛称のテニーをプリントした『テニスの日』オリジナルTシャツを作成販売いたしました。



### 『テニスの日』全国一斉ボレーボレー大会

全国統一企画として「全国一斉ボレーボレー大会」がスタート9月23日13:00を目安として全国一斉にボレーボレーを始め15分間続いたペアには協議会より認定証を贈呈しました。



### 指定管理者受託

有明テニスの森公園と豊島区総合体育場等を指定管理者として受託いたしました。



## 2006



### 第17回日本テニス産業セミナー

千葉県・柏市において、基調講演に(株)ダンロップスポーツ代表取締役社長の有坂誠道氏を迎えて開催されました。



### “テニスのゆうべ”

有明テニスの森公園の指定管理者自主事業として“テニスのゆうべ”をスタートいたしました。



### TOPGUN PROJECT 2006

基調講演に日本メンタルヘルス協会の林恭弘氏を迎えて開催されました。



### コーチ部会

コーチの資質向上を目指して2ヶ月に1回のペースでコーチ懇談会をスタートしました。



### テニスプロデューサー制度開始

テニスプロデューサー制度の第1回目の講習会&試験が行われました。

### クラブ部会・後継者の会

これからのテニスクラブ事業について、後継者が集まりお互い情報交換して今後の在り方を検討する会を定期的に行うことになりました。



### 研修委員会主催・定例勉強会

毎月1回JTIA会議室において、参加費無料の勉強会を行い、講演した内容をCDにして会員特別価格にて販売を始めました。



### AEDの共同購入

各事業所の安全管理強化のため、AED(自動体外式除細動器)を共同購入の斡旋を行いました。



## 2007



### 第18回日本テニス産業セミナー

大阪府・吹田市において、基調講演に(株)豊田自動織機取締役副社長の佐藤則夫氏を迎えて開催されました。



### テニスプロデューサー資格者限定研修会

基調講演に雀鬼・桜井章一氏を迎え、テニスプロデューサー有資格者を対象とした実践向け研修会を行いました。



### TOPGUN PROJECT 2007

基調講演に宝地図ナビゲーターの望月俊孝氏を迎えて開催されました。



### TP第2回講習会&試験

テニスプロデューサー資格の第2回講習会&試験が行われました。



### 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

有明テニスの森公園・48面のコートを使い日本最大規模のチーム戦を開催しました。

### フロント・ステップアップ・アカデミー

フロント部会の活動として2ヶ月に1回のペースでフロントスタッフの資質向上を目指した勉強会がスタートしました。



### 全国一斉10万人ボレーボレー大会

『テニスの日』10周年を記念して、全国一斉10万人ボレーボレー大会が企画実施されました。



事業委員長 栗山 雅則



## TENNIS PRODUCER

去る平成19年11月8日夕方、第2回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験が、東京芝公園にありますメルパルク東京にて無事終了いたしました。50名の受講者は、2日間の講習と3日目の筆記試験、小論文と特別講義を終え、やっと終わったという安堵と何かやり残したかなという表情の入り交じった複雑な顔をしながら会場から出てきました。

殆どの受講された方々は、恐らく若い時の学生生活以来、この何週間は仕事をしながらも一生懸命勉強されたと想像します。

今年で第2回を迎えたテニスプロデューサー制度ですが、今迄約4年間、議論に議論を重ねてきました。

平成16年度に、テニスプロデューサーの商標登録と、資格制度の方向性が煮詰まりました。従来テニス界にある資格制度は、コーチなど、コート上におけるテニス指導に関する物を中心とした制度になっておりました。それらとは一線を画し、テニスコートの活性化を図るような経営、運営のノウハウを身につける事を目的として、経営者、支配人、フロント、コーチなどのスタッフを対象としたものです。

平成17年度に正式に理事会にて承認され、プロジェクトチームを組み、現在の講師の方々に大

変貴重で、しかも多くの時間を割き、教科書の執筆作業に取り組んでいただきました。我々テニス事業者だけでなく、専門的部分を(株)船井財産コンサルティングの成島氏、野口氏に担当して頂き、版を重ねる度に立派な教科書になりました。

平成18年度に第1回のテニスプロデューサーの講習と試験を行ない、35名のテニスプロデューサーが生まれました。

このテニスプロデューサーは、事業者(経営者)が求める優秀な人材を認め、テニス施設を活性化し、経営を安定させる事ができる人を育成する事を目的とします。また、広く一般にテニスビジネスプロデュースができる人を認める制度として定義いたしました。



## TENNIS PRODUCER





総務委員長 増井 範男

テニス事業業界は会員制テニスクラブから始まりアウトドアスクールの導入そして現在のインドアスクール隆盛へと変遷・発展し、テニス事業に携わる人も年々増加してまいりました。しかしながら、ここ数年民間のテニス施設数は減少傾向であり、今後もこの傾向は変わらないのではないかと予想されます。

一方、公共施設としてのテニスコートは全国で5000施設を超えて存在しております。

平成15年9月に施行された「指定管理者制度」について本協会では、将来のテニス事業を進展させるためには必要な制度であり共存共栄していくことが重要であるとの観点から、本制度が今後どのように運用されていくのか？どのように活用すべきなのか？等、積極的に取り組んでおります。

既に本協会では本制度のモデル事業として、加盟会員企業と連携して以下の公共施設の指定管理を受託して運営を行っております。

①平成17年4月1日～5年間  
共同企業体(T・Sジャパン)

■豊島区立三芳グラウンド  
(野球場2面、天然芝多目的運動場、テニスコート6面)

②平成18年4月1日～4年間  
共同企業体(栗山企業&リバティヒル)

■豊島区総合体育場  
(野球場2面、弓射場、テニスコート4面、卓球場)

■西巢鴨体育場  
(テニスコート2面、アーチェリー場、多目的広場)

■荒川野球場  
(無料開放2面)

③平成18年4月1日～5年間  
有明テニス・マネジメントチーム  
(東京港埠頭公社)

■有明テニスの森公園  
(有明コロシアム、テニスコート48面)

④平成20年4月1日～5年間  
共同企業体(栗山企業&リバティヒル)

■目黒区立八雲体育館・宮前庭球場  
(体育館、テニスコート2面)

指定管理者を受けた施設においては、公共施設が本来果たすべき役割を踏まえ、民間で培ったノウハウを存分に生かして運営にあたり、各種の自主事業を展開しております。

2007年から東京都の有明テニスの森公園において、東京都知事杯の冠をいただき、2016東京オリンピック招致活動支援という位置付けで有明テニスの森公園のアウトコート48面を使用して国内最大規模のチーム戦を開催しております。



システムインテグレータとして、

貴社にとって理想的な IT ソリューションを御提供致します！

総合テニスクラブ/テニススクール向け会員管理システム

# PEGASUS Dio for Windows

## ◆ ノウハウを最大限活用！！

全国約660店舗に導入済みの実績。  
会員管理システムのノウハウを最大限に活用。さらにテニススクールの現場の意見を十二分に反映、見事に実現。

＜テニススクール管理システム導入店舗＞  
80店舗

- ・VIPインドアスポーツクラブ
- ・TOPインドアステージ
- ・キッツスポーツスクエア
- ・ブリヂストンテニスハウス 他

## ◆ 分析力に自信あり！！

多彩な検索・照会機能の標準搭載で、あらゆる角度からデータを一刀両断。  
各コーチの物販状況、生徒の受講・継続率など、気になる情報がお手軽表示。  
フリープリントでさらなる柔軟なデータ分析が思いのままに。  
ネットワークシステムにすることで、業務の分担・スリム化の実現。

## ◆ 柔軟かつ正確な振替処理！！

振替・欠席・スケジュール変更等、様々な変更事項や定員を正確に管理・反映。  
事務所・フロント両方において処理を行うことが可能で、柔軟なお客様への対応が可能。

会員カードはリライトカードにも対応しており、会員様に伝えたい様々な最新情報を自由に印字可能。



～ 人と人を技術で結ぶ ～

## 株式会社 ネステイ



〔東京事業所〕 〒141-0022 東京都品川区東五反田1-9-4

TEL 03-3473-5168 FAX 03-3473-6753

〔本社〕 〒918-8114 福井県福井市羽水2丁目402番地

TEL 0776-35-0505 FAX 0776-34-0077

ホームページURL <http://www.nesty-g.co.jp>

## 1. 月例研修勉強会

研修委員会では会員のテニス事業に対するモチベーションを高めることを第一の目標と考えて活動してきました。その活動の中心となったのが毎月、開催している研修勉強会です。

第1回目の私の「客は集めるな！お客様とのきずなを作る3つの関係」をスタートとして外部の講師の方を含めて以下の14回を開催させていただきました。

第2回 「ノア3年間で振り返って」 石井知明氏 ノアインドアステージ(株)

第3回 「白タクコーチからの出発」 蒲生清氏 インドアテニスセンター ウィング

第4回 「お客様から学ばせていただいたこと」 鴻巣敦氏 高木工業(株)

第5回 「倒産寸前のどん底から蘇り生徒数1090人のスクールに！」 藤本昭夫氏 (株)ウェル

第6回 「50名から12000名超のスクールに成長させた道程」 中嶋康博氏 高木工業(株)

第7回 「スポーツクリエイト誕生秘話！」 金田彰氏 (株)スポーツクリエイト

第8回 「JITC、リバティヒルクラブの立ち上げと選手育成で学んだこと！」 栗山雅則氏 栗山企業(株)

第9回 「不良社員だった私が代表社長に！？」 新堀丘氏 (株)レック興発

第10回 「新規入会者を増やすために必要なこと。これから新規入会を増やすためにはスタッフが何に注意して、どのような能力を身につけなければいけないのか？」 新納昭秀(経営コンサルタント) 新納ビジネスマスターズ(有)

第11回 「駅から遠く離れたスクールがなぜ、成功したのか？ どのようにすればスタッフが一丸となって目標に向かってがんばることができるのか？」 杉山利昌氏 テニスピア・ジュエ

第12回 「どうすればスタッフが一丸となって生徒を集めようとしてくれるのか？」 金子健一郎氏 高木工業(株)

第13回 「会員制テニスクラブへのこだわりとスクールの成功について」 内藤昇一氏 武蔵野ローンテニスクラブ

第14回 「アウトコートのスクールでも成功するには？」 大関勝典氏 オールサムズテニスクラブ

参加人数は20名から30名でした。

講師の皆様がご自身の経験を中心に熱心にご講演くださったので参加した皆様のテニス事業に対する知識が増えるだけでなく、テニス事業に対するモチベーションも高める事ができました。また、ご講演後の懇親会で事業者同士の親睦を深める事ができたのが大きな成果でした。このご講演を録音したCDも発売しましたので地方の皆様にもご講演を聞いていただくことができましたと思います。今後はさらに外部の先生方にもご講演をお願いしてテニス事業者にさらに役立つように発展させていきます。



## 2. トップガンセミナー (TOPGUN PROJECT)

トップガンセミナーですが事業者やスタッフのモチベーションを高めるには目標設定の技術を学ぶ事が必要と考えて、宝地図ナビゲーターの望月氏に「あなたの夢を叶える宝地図」というテーマで講演をお願いしました。アンケートの結果を見ると「目標を明確にすることの大切さが分かった」、「想像できない目標は実現しないのでまずはイメージをしっかりと作ります」などと目標が大切なことに気づいたというご意見が多かったです。

また、昨年に引き続き、事業を成長させるにはスタッフが人間的に成長する必要があるという考えからメンタルヘルス協会の林先生に「自己成長の心理学」というテーマで講演をお願いしました。こちらは昨年以上に好評で、ロールプレイングを通じて自分のコミュニケーションの癖や改善すべき点、スタッフとのコミュニケーションの強化方法などに気づかれた皆様が多かったようでした。涙を流しながら話しを聞かれている方も多く、良い刺激になったと思います。

業界を代表して諏訪誠治氏に経営者としての思い、松原雄二氏小林好人氏、久次米健氏、にコーチとしてやらなければならないこと、矢口宏美氏にフロントで大切なことをご講演いただきました。

成功している事業所の話しを聞く事により、自社の改善点が見つかったと思います。やはり、他の事業所ががんばっている話しを聞く事によって自分もがんばらないといけないという気持ちにさせられたと思います。

研修委員会では各テニス事業所ではなかなかできない研修を実施していますのでご活用していただけると嬉しいです。今後ともよろしく申し上げます。

## クラブ部会長 飯田 浩一

クラブ部会（旧オーナー部会）は、テニスクラブ事業者間の日常運営上の情報交換、共通課題についての検証、そして将来に向けてのアイデア交換の場を目指してスタートいたしました。

当協会の前身である日本テニスクラブ連盟時代まで遡っても、テニスクラブ事業の運営改善やサービス向上は、業界団体として一貫した大テーマであり、さまざまな情報提供、研修機会を提供してまいりました。

ただし市場環境はそれらの取り組みを上回る速さで大きく変化し、今や施設の数で言うとテニスクラブは業界内でマイナーな存在となっているのが実態です。

最近のテニスビジネスに関する報道などでは、インドアテニススクールが一つの完成モデルとして挙げられることが多く、実際テニスプレーヤーの人数分布という点でもテニススクールが最大であることは明らかです。この状況下では、消費者がテニスプレーを考えた際、当面の第1選択はテニススクールで、ということになると思われます。

しかしながら、いろいろな業種でユーザーニーズが細分化する中で、テニス業界にあっても様々な施設が存在して、消費者に多様な選択肢を提供することが求められるはずで、確にかつてのように「限られた人の（プレステージのある）」「社交の場としての」「腕自慢が集まる」テニスクラブを楽しめた人々の数は確実に減少しており、テニスクラブを将来にわたって存続させ、コンスタントな集客を実現するにはかなりの工夫が必要となります。

一方で、今や「テニスクラブ」という施設をイメージすることも難しい次世代のテニスプレーヤーが続々育ってきています。これらの人々の感性にヒットする施設を提供できれば、自分に合ったテニスプレーの場としてテニスクラブが改めて選択される場面も必ずある、と確信いたします。

クラブ部会では、「テニスクラブを存続させる」ことを目標とする全国のテニスクラブ事業者が集い、部会内限りの「非常事態宣言」の下、議論を重ね模索を続けています。

首都圏、地方都市、郊外などそれぞれのテニスクラブの立地条件は異なりますが、「テニスクラブを知らないテニスプレーヤーに、テニスクラブの楽しさを味わっていただく」という共通のチャレンジには、地域差はありません。また共通のテーマを皆で議論することで、部会内に「同志」意識が芽生え、様々な困難を共に乗り越える「仲間」として結束が強くなっています。次世代のテニスクラブ経営者としてのチームワークで、クラブビジネスを勝利に導くため当クラブ部会を活用いただきたいと思います。

また、すでに新時代のユーザーに向けた対応を済ませたテニスクラブも国内には存在します。そうしたテニスクラブの成功事例も部会内に蓄積させ、クラブ経営のデータバンク的機能も果たせるよう目指します。

全国のテニスクラブ事業者各位の積極のご参加をお待ち申し上げます。



## コーチ部会 鴻巣 敦

日本テニス事業協会では、オーナー、支配人、テニスコーチ、フロントなど、テニス事業に関わる人たちがそれぞれの役職別に集まって研修を行なうことで専門的スキルアップを図ろうと、部会制度を復活いたしました。

私たちコーチ部会も、松原雄二部会長のもと平成18年9月11日記念すべき第1回コーチ懇談会を開催いたしました。

参加していただいた皆様全員が、現在の立場での悩みを素直に話していきましたが、皆様には共通して「テニスコーチなんかやって将来どうするの?」と言われた経験がありました。そこから、「そう言われなくても明るい未来を作ること。」をコーチ部会の活動の目的にしようと自然に決まりました。

そして、その目標を実現するために、まず私達一人一人が「はじめの一步」として実際に何か行動を起こし、その結果をみんなで共有していくことにしました。

### ■平成19年3月15日、第2回コーチ懇談会を開催。

- ①参加者全員が、実体験から得たノウハウを発表して、それを共有しました。
- ②将来の自分にとって何が大切か考え、各自がそれに向かって具体的に何をするかを「課題」として決め、一定期間実行し続けることを決意しました。
- ③実行していく過程で、“何か変化はあったか”にアンテナを張り、変化を記録し、次回の懇談会で発表することにしました。(お客様からこう言われた、スタッフからこう言われた、自分の気持ちが変わったなど)
- ④各自の「課題」を全員で共有することで、モチベーションを上げようと考え、課題一覧表を全員に送付しました。

### ■5月24日、第3回コーチ懇談会を開催。

- ①参加者全員が2ヶ月間実行してどうだったかを発表しました。
- ②なぜうまくいかなかったのか? どうすれば成果が出るか? について、全員が発表しました。  
→「励ましあうこと確認し合うことが大切ではないか」となりました。
- ③どうやって励まし合うか? について全員が発表しました。  
→「ペアを組んで行なう」「グループで行なう」「1人でひっそりやる」と様々な意見が出ました。

- ④改めて「課題」を決め励ましあう方法も自分で選び、必要な人はグループを作って、実行し続けることを決意しました。
- ⑤ 次回の懇談会で、結果発表会をすることにしました。

### ■7月26日、第4回コーチ懇談会を開催。

- ①この2ヶ月間、自分の課題を実行してきた成果を発表しました。
- ②今回初参加の方が、「①の発表を聞いて正直どう感じたか」を発表しました。
- ③自分が自己開示することにより、他のメンバーも自己開示してくれる。他人の正直な発表から得られるものが大きいことを体験しました。
- ④人の発表を聞き、そこから気づきを得て、自分のものとして受け入れて、次への自分の課題として改善をしました。
- ⑤今回は課題の他に、その課題を実行するために、具体的にどんなことをするかについても考えていきました。

その後、9月27日、11月22日と回を重ね、来る平成20年1月17日(木)には、第7回のコーチ懇談



会を予定しております。

さて、発表の具体的な内容は、例えばこのような感じ  
です。

Aさん

課題：「話しにくい特定のスタッフに話すと決めて話す」

結果：年上のこちらから話さないといけない。問題のある2人と重点的に話してみたら、こちらのことも誤解されていることがわかった。今はこの2人と話しやすくなった。

Bさん

課題：「会う人を1日1回褒める」

結果：フロントのパートさんの顔を見た瞬間に褒めたら気持ち悪がられた。不自然なのはよくない。まずはコミュニケーションを取ってからだと気づいた。

Cさん

課題：「人の悪口を言わない、スタッフの前でグチを言わない」

結果：前はほとんどできていなかったが、今回はできた。

フロントが2人辞めると言い出したが、向こうの発言をよく聞いて真摯に取り組んだ結果、残ってくれた。コミュニケーションが足りなかったことがわかった。

スタッフが楽しめてなくてお客様にそれが出せるのかを考えると、例え課題をクリアするためにやっけていても

課題に取り組んでいる過程が大事なんだと気づいた。

Dさん

課題：「笑顔で接する」

結果：不自然な笑顔はおかしいので、毎日鏡の前で笑顔の練習をした。具体的な課題だったので持続してやることができた。

フロントスタッフ達から、ちよくちよく話しかけてくれるようになった。このまま継続していけば、もっとコミュニケーションがとれると思う。

もうひとつの課題の「グループメンバーとのコミュニケーション」がうまくいかない。どうやるか考えている。

Eさん

課題：「率先して挨拶」

結果：課題を忘れず実行するために自分の机の前に「課題一覧表」を張り出している。自分から挨拶すると自分が気持ちよかったので、すぐに出来たんだと気づいた。

課題：「ほめる」

結果：スタッフに対しては白々しくなってしまうできていない、生徒さんに対して注意を我慢して褒めることを多くしている。

常に内容を見直し改善していきながら2ヶ月に1回、このような内容で発表し合い刺激を受け合い影響を受け合いながら「自分で決めた課題を徹底的に実行する」というシンプルですが難しいことに挑戦し続けています。

今後は、この活動を少しでも多くのコーチの皆様を知っていただき、参加していただけるような内容に改善していきたいと思います。

また、このコーチ懇談会だけにとどまらず、コーチの将来のためになることを皆様と一緒に考えて実行して参ります。



## フロント部会長 杉山 利昌

日本テニス事業協会会員のみなさまこんにちは、フロント部会長の杉山利昌です。各事業所のオーナーの皆様には、毎回多くのフロントのみなさまをフロントステップアカデミーに参加させて頂き、本当にありがとうございます。参加人数の多さ、そしてオーナーの皆様の暖かい励ましの言葉に、部会の重要性をひしひしと感じています。近年テニスクラブ・スクールにおける顧客創造・獲得・維持において、フロントの重要性が大きく指摘されるようになりました。

日本テニス事業協会においても、フロントのみなさんの接客力向上・各事業所のフロント情報共有化・サービス強化・人間力向上を目的に、平成19年度より『フロントが変わればテニスクラブ・スクールが変わる』をスローガンに活動が始まりました。部会には、内藤智子総支配人（武蔵野テニスシティー）・矢口宏美フロントヘッド（トップインドアステージ氷川台）・森 晴基社長（東京商工会議所エキスパートバンク登録コンサルタント）と優秀なスタッフによって運営しています。

最初に部会が取り組んだのがフロント部会の命名でした。少しずつレベルアップしていただきたいという思いと、解りやすい研修名という点に考慮し、研修の名前を『フロントステップアップアカデミー』としました。

まずは2ヶ月に一回、年六回ぐらいの開催ができればと考えています。将来的にはフロントのみなさん100名以上集まって頂き、有名講師をお呼びして、フロントだけの一日研修ができればと考えています。まだ夢かもしれませんが、コーチ資格制度が沢山あるなか、フロントにはその様な資格制度がない点を考え、フロント資格制度もできれば創って行きたいと思えます。

まだまだ生まれたばかりのフロント部会ですが、第一回フロントステップアップアカデミー（以下FSA）を8月30日に開催し、最初から参加者30名でスタートできました。いかに多くの事業所がフロントに期待しているか肌身に感じ、身の引き締まる思いでした。初回ということでまず、フロントのみなさんに日頃感じていることを、五グループに分かれてテーマを決め思いつきディスカッションしていただきました。

そして、自然にフロントの重要性を再確

認していただくことができました。

第2回FSAは10月18日に開催し、参加者27名トップガンプロジェクトの次の日ということもあり、遠方（北海道・京都）からの参加もいただきました。特に第2回は、北海道のインドアテニスセンターウイングの鎌田雅美支配人が参加いただけるということで、講演をお願いしました。フロントについてウイングの事例を含め30分間講演していただき、その後、ウイングの小笠原副支配人・高橋副支配人、内藤・矢口副部会長の5名によるパネルディスカッションを行いました。参加者のみなさんからは、有名フロントの事例を多く学ぶことができたという好評でした。

第3回FSAからはテニス業界からだけでなく『異業種から学ぶ』と題してテニス以外の業種のサービスについて学習を深めていくシリーズも開始いたします。フロントの皆様と共に視野を広げたいと思っております。

第3回では、実際に礼儀作法も体験して頂き、日頃のフロント業務にも応用して頂ければと考えています。

今後の方針は、多くのフロントの方が出来るだけ気軽に参加できて、みなさんが楽しく学べる場の提供をしていくことにあります。フロントからテニス界を活性化していく気持ちで『理想のフロントとは何かを目指して』行きます。

今後とも各事業所のオーナー・管理者のみなさまには『フロントステップアップアカデミー』へフロントのみなさまを一人でも多く参加させて下さいますよう、心からお願いすると共に、ご支援ご指導の程、何卒よろしくお願い申し上げます。



# テニス事業の将来を語る



(社) 日本テニス事業協会  
会長 雑賀 昇

(株) 船井財産コンサルタンツ  
常務取締役 牧野 孝彦

(社) 日本テニス事業協会 雑賀昇会長と当協会理事でもある  
(株) 船井財産コンサルタンツ 常務取締役 牧野孝彦氏との間で、  
『これからのテニス事業について』熱い対談が行われました。  
その内容を記載します。減り続けるテニスクラブに対してどう歯止めをかけ  
ればいいのか？テニスを盛り上げるには何が必要か？  
そんなヒントが見つかると思います。

**牧野**：雑賀会長、15周年おめでとうございます。一口に15周年といってもここまで来るには大変なご苦労があったのでしょうか？

**雑賀**：ありがとうございます。特に大きな苦労というものはありませんでした。これもひとえに会員各位の皆様のご協力があったからだ感謝しています。しかし、当初会長を拝命する時には迷いはありました。当時副会長はしていたもののテニスは素人ですから。私が受けていいものか・・・しかし、前向きにとらえて、素人だから出来ることもあるだろう、純粋

にテニス事業の発展の為に言いたいことも言えるだろうと思い、受ける事にしました。

会員の皆様には、いつも私のわがままを聞いていただいて本当に感謝しています。また、船井さんをはじめサポート頂いている企業様のご協力にも感謝して

います。

**牧野**：当社と（社）日本テニス事業協会との縁を取り持って頂いたのは、内藤副会長（武蔵野ローンテニスクラブ）でした。また、JAと協力して都市農家のコンサルティングを中心に業務を行っていた当社が、テニス事業との係りを持ったのは、三鷹の中山様（緑が丘テニスガーデン）がJAに相続についての相談をし、当社がそのお手伝いをしたのが最初だと聞いています。

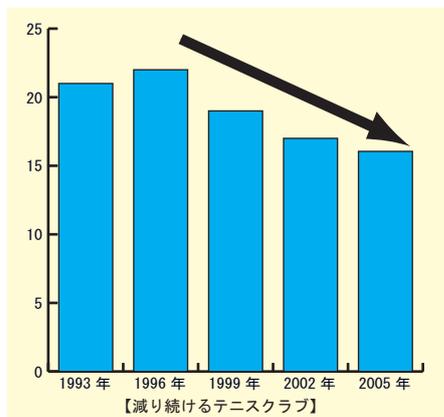
テニスクラブが閉鎖する最大の理由は『相続』、その対策を提案する事を業務とする当社との目的が一致したのが良かったと思っています。私事ですが、中学からずっとテニスをして私自身テニスが好きだったというのもこの仕事に熱中できた理由でもあると思います。一面でも多くのテニスコートを残したいという思いは、テニスを愛する一人として強く持っています。

**雑賀**：テニスクラブは、10年前に約2200あった施設が今般では約1600になっています。（当協会調べによる参考数値：資料①参照）約3分の1が減少しています。先ほどでしたが、その最大の原因は『相続』。20～30年前にテニスクラブを始めた方たちが相続適齢期を迎えているにもかかわらず、何の対策も行っていないで、突然の相続でテニスコートを納税に充てなくてはいけなくなり、止む無く廃業といったケースが少なくありません。これ以外にもテニスコートが抱える悩みがあると思いますが、牧野さんならそれらの多

くは何だと考えますか？

**牧野**：テニス事業者（特に個人経営の方）の大きな問題は、大きく分けて二つあると考えています。1つは『経営面の問題』2つ目は『相続税及びその他の税制の問題』です。1つ目の経営の問題ですが、特にテニスクラブにおいては、会員の高齢化、会員数の伸び悩み、後継者問題などが挙げられます。バブル崩壊後、経営の見直しも必要と考えて

います。経営者の意識改革も必要でしょう。2つ目の税制の問題ですが、事業者には負担が重い相続税、それから毎年の固定資産税（都市計画税）な



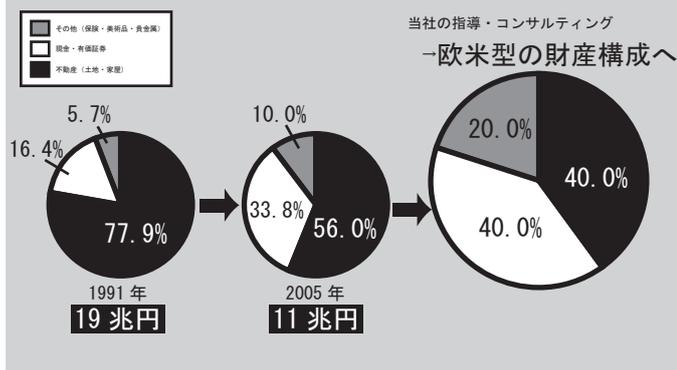
どがあげられます。都市農家には、優遇制度がありますが、テニス事業者にはありません。その辺もテニスコートを残せない足かせになっています。

**雑賀**：なるほど、全くそうですね。当協会もその辺を考えて税制については毎年アンケートを実施したり、数年前には『スポーツ緑地法』の制定に関して陳情をした事もありました。しかし、中々うまくいっていないのが現状です。絶対数が少ないという事で、スポーツ事業全体を巻き込んでの100万人署名運動も行うなどの活動をしています。当協会の顧問でもある衆議院議員の石原伸晃先生は、以前の講演でテニスコートは『社会的資産』だから絶対に残すべきだと話されていました。この考えに賛同し、当協会では税制面についてはあきらめずにコツコツと活動を続けたいと考えています。

**牧野**：テニスコートをはじめスポーツ施設を残す事は、社会的にも意義のあることだと考えています。超高齢化社会の中、国民の健康増進の場となるとともに、地域の皆様の良きコミュニケーションの場になると考えています。比較的参加しやすいテニスは、その筆頭ではないかと考えています。社会的に意義のある事は必ず認められると考えて



図 2-①【相続財産の推移】



います。

しかし、実際にご相談を受けてみると、この『相続』に対しての事前の備えをしていない人が多い事に驚きます。確かに自分の死後のことであるので進んでは考えにくいとは思いますが、後継者や従業員、会員をはじめとした地域の事を考えれば、事前対策は必ず必要です。テニス事業者は特に資産の中での不動産の占める割合が多いので特別な対策が必要といわれています。（資料②参照）なにはともあれ、現状分析をお勧めします。経営面の問題では後継者問題が重要となりますが、最近協会では『テニスプロデューサー制度』を始めて人材育成に力を入れ始めましたね。

**雑賀:**昔から、テニスのコーチなんかやって将来大丈夫か？と言われてきました。現状を見てもテニスで生計を立てられる人はあまり多くないのではないかと考えていました。テニスクラブの後継者やテニススクールのコーチの方々に、テニスだけでなく、社会人としての知識も身につけてもらおうと思い、手探りの中から始めました。テニスプロデューサー制度を通して、ただのテニスコーチではなく、テニス事業に精通したいいわゆる『テニス事業経営のプロ』を目指してもらい、テニス事業が一生の仕事になるようにしたいという大きな目標を持って始めました。まずは、テニス事業に必要な知識の

習得。科目は9科目あるのですが、見ていますと船井さんにお手伝いしてもらっている『財務管理』などは、特に若いコーチたちはチンプンカンプンのようですね。

しかし、これを機会に今まで考えなかった事に触れてもらうのも大きな成果だと思います。知識を習得した後は、継続的に研修を行い『知識を知恵』に変えてもらいたいと考えています。知識だけでは人はついてきてくれません。知識を知恵に変えてはじめて価値が出ると考えています。そんな『知恵者』を育てたいと考えています。

**牧野:**素晴らしいですね！私も同感です。当社の話で恐縮ですが、コンサルタントもそのとおりで、知識だけではお客様の信頼を得られません。『人間力』をアップし、人間的に魅力的でなければ、お客様の大切な財産を任せてくれるわけがありませんので、弊社でも同様の考えで人材育成を行っています。

**雑賀:**さて、これからのテニス事業の発展について、牧野さんはどのように考えますか？

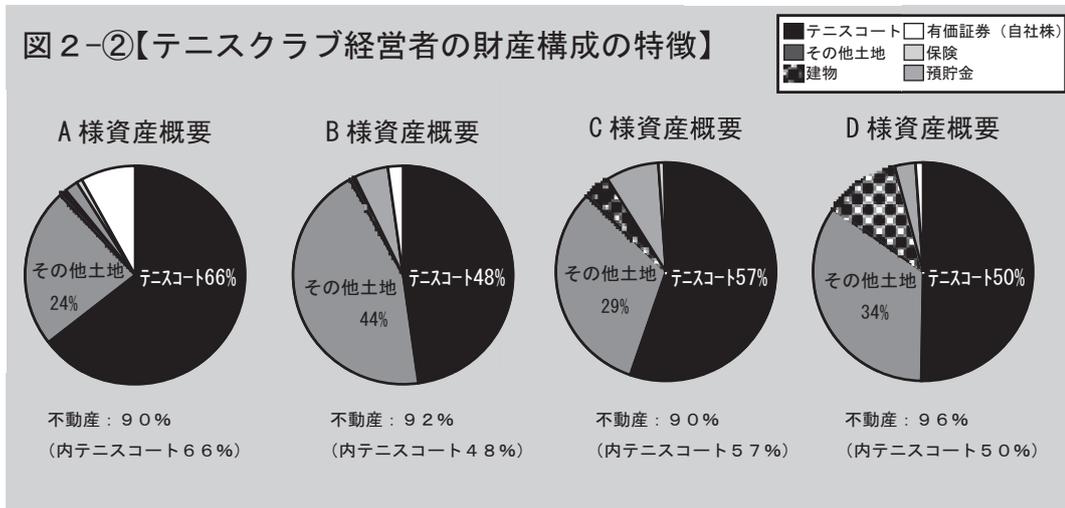
**牧野:**先ほどもお話しましたが、テニスコートを残す事は社会的に意義があることだということを十分認識して頂き、その大義に向かって突き進むという気持ちを会員をはじめテニス事業者に持っていただきたい。まず明確な目標（将来）が見えないと、途中で道がそれることとなります。その上で、その為に今何をすればよいのかを考えていくことが重要です。まずは、現状分析、目標設定、対策の立案、そして実行、継続です。具体的な方法は各人の現状や環境で違ってくると思います。各人に最も適した対策を講じる必要があります。平成20年度の税制改正などを見ても、事業承継にスポットが当たっています。これを機会に真剣にテニス事業存続に向けての対策立案をしていったらいかかかと考えています。『社会的資産』であるテニスコートを存続させることは、たいへん意義のある事ですので必ず成功すると思っています。

**雑賀:**当協会としてもテニス事業者の発展の為に会員各位

をサポートしていきますので、牧野さんはじめ船井財産コンサルタントの皆様も引き続きサポートを宜しくお願いいたします。本日はありがとうございました。

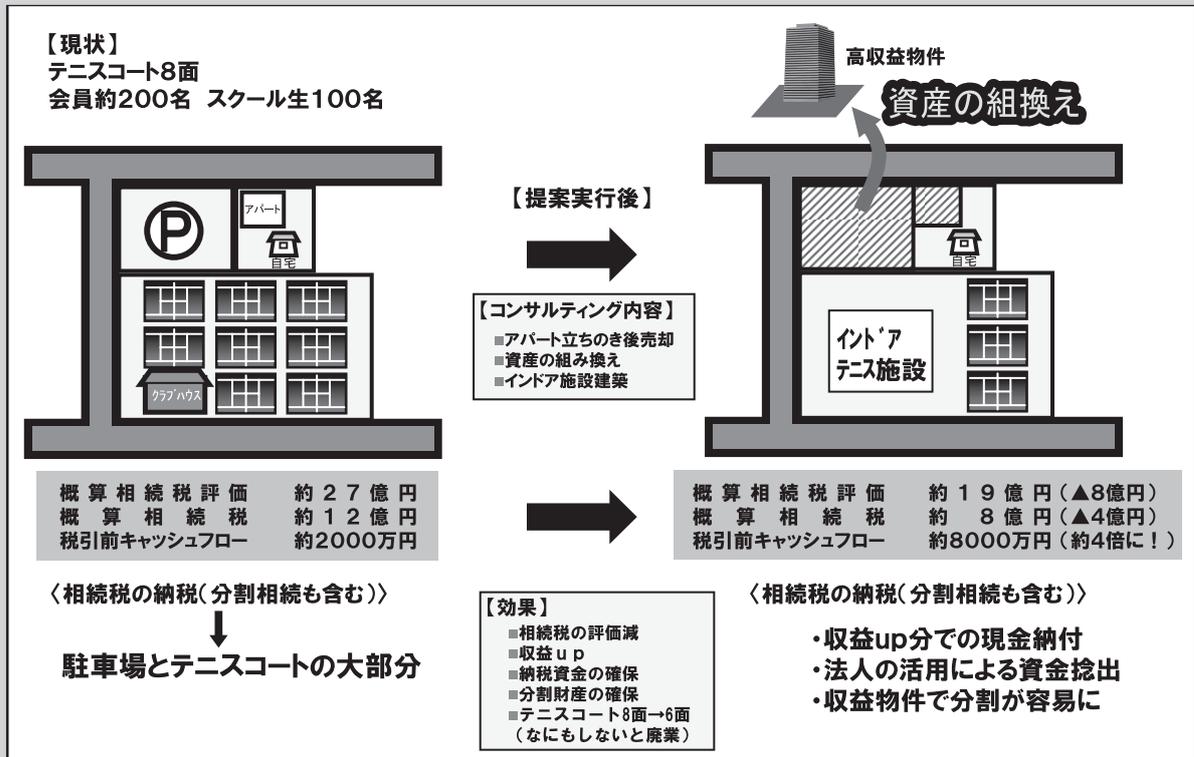
**牧野:**ありがとうございました。今後とも宜しくお願いいたします。

図 2-②【テニスクラブ経営者の財産構成の特徴】



(株) 船井財産コンサルタンツが行った対策事例をご紹介します。

【事例】



船井財産コンサルタンツとはこんな会社です

私ども株式会社船井財産コンサルタンツは日本最大級の総合財産コンサルティング会社として、1991年の創業以来、個人財産コンサルティング、法人財産コンサルティング、不動産運用コンサルティングを業務の3本柱とし、顧客第一主義をモットーに常にお客様の立場に立ったコンサルティングサービスの提供を行っております。

株式会社船井財産コンサルタンツでは、テニス事業者の事業存続、事業承継のコンサルティングを行っています。

弊社ではセミナーを通じ当社のコンサルティング内容をご紹介します。

業種別セミナーを関東圏を中心に既に24回開催(内、テニス事業者向けは8回)し、好評を博しています。

本年からは全国展開を開始いたします。まずは福岡地区、静岡地区、京都地区を皮切りに、仙台、高松、長崎、そして全国の船井財産コンサルタンツネットワークの52拠点(平成20年1月現在)に広げていく予定です。

皆様の事業承継の一助になればと考えています。お近くの会場でのセミナーにぜひご参加下さい。

【セミナー案内】

2月21日(木) 13:30~

『テニス事業者の為の事業承継・相続対策セミナー』

場所: クラブ関東(東京駅徒歩3分)



株式会社 船井財産コンサルタンツ

〒163-0818 東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル18階

TEL.03-5321-7025 (平日9:00~17:00対応) FAX.03-5321-7271

<http://www.funai-zc.co.jp>

温熱導子付

# 家庭用低周波治療器

## サン マッサージャー ホット 22 BL



医療機器 21600BZZ00045000

- ★温熱導子で暖めながら治療
- ★気持ち良い刺激—ミディウム波の効果的な治療
- ★マイコン内蔵により、肩、背中、腰、腕・脚、ひざ、足底、背・腰、棒型のプログラム治療ができます。
- ★出力音とともに心地よい刺激

カラダにホットな休息  
日頃の疲れを癒し、リフレッシュ。  
カラダにやさしいサンマッサージャーが  
暖かく心地よい刺激で神経を興奮させ、  
血液の流れを良くします。



適応症…肩こり・マッサージ効果・末梢神経マヒ



丸菱産業株式会社

〒530-0053  
大阪市北区末広町 1-3 丸菱南森町ビル  
TEL 06-6314-3221 FAX 06-6364-0930  
<http://www.marubishi.com/>



## テニスの日委員会 新堀 丘

「テニスの日」と言われても、まったくピンと来なかった私が、2004年のテニスの日委員会のメンバーに選ばれ？（何やらいつの間になんかという感じがすが）益山委員長を中心に様々な取り組みをすることになりました。それまで私のテニスの日に対する感情は、「まあ、付き合い程度で十分でしょ？」とか「バッジをもらってもねえ」とかなり後ろ向きな感情だったのは事実です。

事業協会としては個別イベントを担当していますので、テニスクラブやスクールに電話を入れて、個別イベントの開催を依頼するという地味で量の多い仕事を益山委員長、金田副委員長と全国を3分割して「電話攻勢」することから始めた記憶があります。

当然、時間も電話も各社の自費ですし、当初は「こうまでしてやる必要があるの？」と疑問を抱いたこともありました。2006年からは、江坂テニスセンターの武田氏が委員会に加わって頂いたので関西方面の情報や連絡が良くなり感謝しています。

自分が関係している事柄なら、少しでも上手くやりたい、成功したいと思うのは、誰でも同じだと思いますが、私もテニスの日に対して同じように心が変化してきました。そして雑賀会長の「テニスの日」に対する思いを知るほど、テニスで生計を立てている我々こそ、テニスの日を広める努力をしなくてはいけないと強く感じるようになっていったのです。それはテニスの日委員会に加えて頂いたおかげと思っています。

「テニスの日」については、賛否両論あるとは思いますが、テニス事業者が年に1回、感謝、恩返しをする日と位置づけることで、誰もが協力を惜しまないと信じています。

但し、収入源が各団体（テニス協会、プロ協会、事業協会）からそれぞれ100万円を出資している他は、ピンバッジの収入に頼っています。そして、このピンバッジ購入がイベントを開催する側の要望に100%応えているのか？という現実があります。発足当初はバッジを作り、買ってもらうという単純な図式で良かったのかもしれませんが、現在は、買手の満足度というものも考えなくてはいけない時代になったと思います。

ピンバッジについては、10周年を経て、今後の課題として重要な事柄と捉えています。テニスの日推進協議会においても、重要検討事項として協議していますので、次回の提案をお待ち頂きたいというところです。

2005年から始めた「全国一斉ボレーボレー」はテニスの日が目玉イベントになりつつあります。スクール

でもイベントとして実施しやすいこと、オリジナルの内容に変化対応しやすいことが特徴と思っています。10周年となる2007年度は10万人の参加を目指しましたが、結果は5万人・・・

しかしながら、2005年が4千人、2006年が2万人ですから、順調に参加者が増えていると言えます。

いつの日か10万人という参加人数の達成をしたいものです。

2007年テニスの日には私は部下と共に沖縄県の波照間島にいました。有人地域としては日本最南端と言われているのが、この島です。【日本四端でボレーボレーしよう！】という企画を立て、その第一弾として、日本最南端に行った次第です。



海辺にある日本最南端の碑より更に海寄りに下り、足場の悪い場所でしたが、何とかカメラを設置し、いざボレーボレー開始！結果は残念ながら10分達成できませんでしたが、日本最南端でプレーした唯一のペア?! だろ、我々は!と妙な盛り上がりで波照間島を後にしました。来年は、最北端の宗谷岬にてボレーボレーを実施する予定です。4年かけて【日本四端でのボレーボレー】をするという遠大な?計画です。それが、何かしらテニスの日やテニスのPR、話題提供になることを期待しています。

多くの方がテニスの日に参加することで、他のスポーツ業界との差別化やテニスのPRという役割を果たす手助けになればと考えています。全国一斉ボレーボレーが、その有効な手段の一つになれば嬉しい限りです。

繰り返しになりますが、テニス事業を営む者として、年に1度のテニスの日に、感謝の気持ちと恩返しをしたいと思っています。そして事業協会のメンバー全員が個別イベント開催を実現できる日が来ることを願っています。

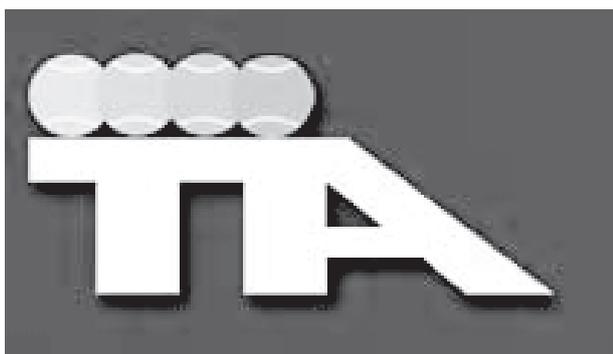


理事 飯田 浩一

私達社団法人日本テニス事業協会は改めて申すまでも無く「テニス事業の健全な発展を図る」ための団体です。

では世界に目を向けたときに、同じような取り組みをする団体にはどのようなものがあるのでしょうか？

今回 J T I A 15 周年を迎えるにあたって、長年にわたり同様な目的を持って活動を続けている、海外の2つの団体についてご紹介したいと思います。



最初にご紹介するのは、T I A (Tennis Industry Association) です。

アメリカのテニス事業協会ですが、最近ではイギリス、ドイツ、南アフリカ、ポルトガルなど世界各国からも加盟者があるようです。

T I A は 1974 年に、アメリカスポーツ用品メーカー協会の関連組織として発足しました。そのミッション(目的)としては次の3つが挙げられています。

1つは、消費者、業界、メディアに対する啓蒙活動です。毎年広範なテニス市場調査を実施し、プレイヤーの規模や用具の販売動向、消費者の属性などを追跡、公表しています。またテニス業界に関する明るい話題を随時発表して、人々の関心を引き付ける役割も担っています。

2つ目は、テニス愛好者を増やすための各種イベントキャンペーンの企画実施です。

ここ数年で見ても、フリーレッスン・ブリッツ(各地で無料レッスン会を開催)、カートゥーンネットワーク・テニスクラブ(アニメのキャラクターをデザインした「テニススターキット」を子供向けに販売)、グローイングテニス50:50(各地域のテニス施設を新聞にて紹介する共同広告)、テニ

スウェルカムセンター(郵便番号を入力すると近在のテニス施設が紹介されるウェブサイト)など、様々な活動が U S T A (アメリカテニス協会) との緊密な連携の下で行われています。

そして3つ目は、テニス業界関係者の親睦強化です。テニス業界には各施設事業者のほか、メーカー、小売、出版、マネジメントコンサルティング、建設、I T、その他多様な業種の人々が関わっています。それらの人々の「チームワーク」を築き、一体感を強化するために、トレードショー(展示会)、セミナー、フォーラムなどの交流の機会を提供しています。

T I A の会員資格には6種類あり、年会費が100ドルの個人会員から3,000ドルのアフィリエイトまで、それぞれ受けられるサービスも2から14個まで、さまざまなバリエーションがあります。上述の市場調査資料の提供のほかに、テニス施設用ウェブサイト作成ソフト提供、保険の共同加入、クレジットカード手数料のディスカウントなどが用意されています。

このように T I A は「テニス事業協会」という同じ括りの先輩格と言えるわけですが、執行役員の Jolyn de Boer 氏は「今後日本とアメリカの間で、様々なテニス業界活動の情報交換をするのは楽しみだ」と言っています。

もう一つの国際的事業協会として I H R S A (International Health, Racquet and Sports club Association)、国際スポーツクラブ協会があります。こちらは1981年に設立され、名称の通り、フィットネスクラブ、ジム、テニスクラブ、スパ、運動クラブおよびその関連業者で構成されています。





**International Health, Racquet & Sportsclub Association**  
To Grow, Protect and Promote the Industry.

理事のRick Devereaux氏によれば、「そもそもはアメリカテニスクラブ協会がその前身だった」とのことです。かつてはアメリカ各地のテニスクラブが隆盛を誇っていましたが、アメリカ国民のニーズの変化と共にフィットネス施設の併設や転換が進み、現在はフィットネスクラブがアメリカでの健康産業の代表と位置づけられます。IHRSAはそのような時流の中で、テニスを含むスポーツクラブの健全な成長を図り、また「優良なスポーツ施設の統一基準」を作成して、いわば「お墨付き」を与えることで、消費者にクラブ選択時の有益な情報提供することを目的としています。

IHRSAは現在、世界74カ国に8,500の会員事業者を抱え、604の賛助会員が加入する巨大組織となっています。日本では大手のフィットネスクラブはほとんど加入しています。

それらの加入クラブを訪ねるとフロントあたりに、「このクラブはIHRSAが認定する優良施設です」という証明書が掲示されているのを目にします。

この優良基準を獲得するためには、安全管理、保証金の扱い、現地法令順守、会員種別、クレーム対応など10項目の要件に適合する必要があります。

また、エクステンジ・プログラムと言って、予め登録された世界中の加盟クラブ間では、それぞれのクラブ会員が旅行や転勤などの際に、相互に利用可能とする交換制度もあります。

IHRSAの代表的なイベントとしては、International Convention(年次総会)があります。巨大団体の年一度のお祭りですからゲストスピーカーも多彩です。最近ではクリントン前大統領やジュリアーニ・ニューヨーク市長(当時)などが登場しました。

その総会ではさまざまなセミナーや分科会が同時開催されますが、その中に「テニス・フォーラム」があります。

フィットネス併設や転換などが進んだとはいえ、「自分達はテニスクラブだ」という“こだわり”を持った事業者がまだまだ大勢いるのです。それらテニスクラブ経営者が集まり、「フィットネス志向の消費者に、どうすればテニスの楽しさを教えられるか」、「フィットネスをアピールするために、テニス施設に必要なものは何か」、「フィットネスクラブに学ぶ効果的なIT活用法」など、様々なテーマで議論が繰り広げられます。

今や世の中フィットネス・ビジネスが花盛りですが、その観点からテニス事業を検証するというのは興味深いアプローチと言えましょう。

以上日本テニス事業協会にとって、「先輩」であり「友人」であり、「親戚」ともいえる団体のご紹介をいたしました。当協会15周年の節目に当たり、情報ソース多様化のご参考になれば幸いです。

<http://www.tennisindustry.org/>

<http://cms.ihrsa.org/>



15周年記念インタビュー

# 世界にはばたけ! 秋田史帆 選手

愛知県一宮市の木曾川ローンテニスクラブを舞台に2007年は世界ジュニアの4大会に出場、来春のプロ宣言を控えた秋田史帆選手（高校3年）と彼女の成長を支えて来たご家族、クラブオーナー、コーチの皆さんにインタビューしました。そこには、信頼に結ばれたすばらしい絆がありました



## ■ 負けから始まったテニス

**記者:**今回は、ジュニアの世界4大会(全豪、全仏、全英、全米)すべてに出場され、期待の選手として注目を集めていらっしゃる秋田史帆さんと選手を育てた木曾川ローンテニスクラブを取材させていただき、日本テニス事業協会の15周年記念誌に掲載させていただくことになりました。皆様(史帆さん、お父様、川井オーナー、野々川コーチ)、お集まりいただきまして、ありがとうございます。

**記者:**史帆ちゃん、テニスを始めたキッカケについて教えてください。最初にラケットを握ったのはいつからですか？

**史帆:**2歳くらいです。

**記者:**自分でやりたかったんですか？それともお父様がラケットを握らせたんですか？

**史帆:**たぶん、テニスが好きだったんだと思います。でも、ちゃんとテニスを始めたのは小学校2年生です。



左から、秋田選手のお父様浩巳さん、川井オーナー、秋田史帆選手、野々川コーチ

**記者:**小学校2年生ということは、7、8歳だから、コーチについてから10年くらいですね。レッスンを始めた頃はいかがでしたか？

**史帆:**そうですね、やっぱり楽しかったです。

**記者:**(日々の過酷な練習に対して)今も楽しいのかな？

**史帆:**もちろん、今も楽しいですよ！楽しんでます。

**記者:**野々川コーチが笑っているよ。コーチは怖いのか？

**コーチ:**(史帆ちゃんをニコニコ見ている。)

**オーナー:**コーチに叱られ、家に叱られてね。大変だね。

**史帆:**コーチにはあまり怒られたりしないんですけど…。お父さんが…。

**オーナー:**そんなに厳しいの？(史帆ちゃんを見て、微笑みながら)

**史帆:**自分の思ったことは全部言うので、クラブからの帰りとかの車の中で…。ハイ。言われまくります。

**記者:**お父様、彼女を見守り続けて、これまで、いろんなことがあったと思いますが…。

**お父様:**そうですね。最初はテニスを真剣にやらせる気はそんなになかったんです。(史帆ちゃんを見ながら)小学校2年生の時に、本人がやったことがないのにやりたいと言ったので…。たぶん、娘にやらせると、自分としてはプレーができなくなるという思いもあって、やらせる気はなかったのですが…。あまりに、彼女が言い続けたので、試しに行ってみようかということになって、始めることになりました。

最初はクラブに通いながら、遊び半分でやっていたのが、段々はまって、本人がもっと強くなりたいという気持ちが芽生えたんだと思います。その時に彼女に確認しました。ほんとに真剣にやるのかどうかを。そうしたら、「プロを目指したい。」と言ったんです。

**記者:**史帆ちゃん、それは何年生の時？

**史帆:**はい。小学校4年生の時です。

**記者:**4年生でプロになりたいって言ったんだ！

**お父様:**ですから娘には、「プロはそんなに甘くないよ！じゃあ、お父さんもすごく厳しくなるけど、やれるの？」と意思確認したんです。それでも本人は「やる。」と言いました。それを聞いた日から、やるからには一生懸命に！ということで、一緒に歩んできました。そこからは自分のテニスは少しずつ、引退じゃないですけど(娘中心のテニスに)変わっていくことになりました。

意気込みはありましたが、ただ、最初から勝てたわけではなくて、常に負け、彼女のテニスは負けから始まっています。コンソレ(一回戦敗退選手の順位決定戦)の女王といわれるくらい、1回負けて、裏街道で勝つ。それがかなり続いていましたね。

**記者:**それはプロを目指そうとした4年生くらいの頃ですか？

**お父様:**そうです。本当に彼女に成績がついてきたのは、小学校6年生か中学校1年生の時期からで、最初の頃は、いつも勝てなかったんです。でも、やめたいとかは言わなかったですね。

**オーナー:**僕らから見ていても、テニスの技術って言うのは常に右肩上がりではなくて、ある日、ボンと上がって、しばらく横ばいで、横ばいならいいけれど、時には右肩上がりもあるようなものです。だから、横ばいの時に、本人や家族がどのくらい辛抱できるかが大事だと思います。その過程を大事にしなければいけないと思います。

**お父様:**はい、その頃は辛抱の時期でしたね。

## ■ 負けず嫌いの性格

**記者:**史帆ちゃん。自分のことをどんな性格だと思う。

**史帆:**波が激しいと思います。

**記者:**波が激しいの？

**史帆:**元気な時と暗い時が激しいんです。テニスにも出てきます。いい時は、すごく燃えて、冴えまくって、とっても冷静です。悪い時は上手くいきません。

**記者:**波があるんだ。小さい頃からそんな感じですか？でも、これまでテニスを続けてきたこと自体、粘り強いということだろうと思うし、テニスへの情熱を失わないでここまで来れたことは、素晴らしいことですね。いろんな方々が支えてくださったとはいえ、自分自身がしっかりしていないとここまで来れなかったんじゃないですか？小さい頃の史帆ちゃんは、どんな子でした？

**お父様:**やっぱり負けず嫌いですよ。負けず嫌いが彼女の中にあるって、テニスはもちろんですが、体を動かしたり、スポーツをすることが好きだったというのが基本ですね。あんなに幾度も負けたら、やめたくなりそうなものですが、負けて、泣いて悔しい思いをしたけど、やっぱりテニスが好きなんだと思います。

**史帆:**全国大会で成績が出たのは、中学校3年生くらいからです。

**記者:**川井オーナーから、名古屋のポッカ杯で3連覇というお話をお聞きしていますが、

**オーナー:**中学1年で3部、中学2年で2部、中学3年の時は1部優勝だよ。

**史帆:**そうです。

**オーナー:**そういうのも自信になったよね。

**記者:**史帆ちゃんにとっては、徐々に勝てるようになっていく足がかりになった大会だったんですね。

**史帆:**そうですね。

**記者:**クラブの中でのコーチや仲間達とはどうですか？

**オーナー:**コーチはあまり叱らなかったと言ってたよね。

**史帆:**そうですよ。

**コーチ:**(念を押すように史帆ちゃんの顔を見ながら…)怒らないよね！選手には、けっこう言ってるつもりなんだけど、選手はそんなに感じていないっていうか…。

**記者:**コーチから見た史帆ちゃんはどんな選手ですか？

**コーチ:**まず、走るのが得意で、出会った頃から小学校のクラスや学年で一番ということで、本人も自信持ってたしね。

同じ年代では確かに足が速かったです。だから、練習の時の右左ボールを追いかけるドリルでは、本人は楽しいですよ。走れるから。こっちも、他の子より速くにボールを出しても、追いつけるわけだから…。そういったちょっとしたことの積み重ねだと思います。頑張ってるから、我々も楽しいですよ。

**記者:**これまで、コーチにいじめられて来たんじゃないの？違うの？(全員、史帆ちゃんを見ながら爆笑)

**史帆:**コーチはアウトボールも出すんですよ！

**記者:**そんなにコーチの練習は厳しいの？野々川コーチはどんな人ですか？

**史帆:**はい、テニスに対してはともかく熱いです。熱いので、いつの間にか自分も一緒に頑張るみたいな…。

**お父様:**コーチは大変なことをあっさり言うんです。「こんなのできるだろう」って、よく考えると、実はすごく大変なんですけど、結構きついことを言っているんです。

**史帆:**簡単に言われるので、簡単に思えてくるんです。

**記者:**すばらしい。(きついと思わせないのが)すごいテクニシャンですね。たとえばどんなことがありますか？

**史帆:**技術的なこととか。

**記者:**難しいテクニックのことも簡単に言うんだ。

**史帆:**はい。自分はその場では難しいと思わないんです。でも、後からお父さんに言うとき「それって、すごく難しいんじゃないの！」って言われて、初めて気がつくんです。

**お父様:**取れそうで取れないところに打たれて、さすがにあれば取れんだろうと思うのですが、コーチは「取れる、取れる」と取るのが当然という感じでボール出しするので、たぶん、本人も段々その気になってくるんですよ。

(練習をしていくと)そのボールが一步一步、徐々に近づいてくるっていうか…。コーチの球出しはきついです。

**記者:**彼女がレベルを上げていけばいくほど、コーチのボールはちょっとずつ、ちょっとずつ遠くなっていったんですね。

**お父様:**そうです。雪が降るじゃないですか。雪が積もって、当然、コートではできないですよ。だけど、練習に行くって言うんですよ。僕も送っていかねばならないので「もう勘弁してよ！」って言うんだけど、行くって聞かないんです。

コートで一人で雪かきをするんです。雪かきをして、ひとりでサーブの練習をするんです。

**記者:**史帆ちゃんひとりで？

**史帆:**はい、ひとりです。

**お父様:**そんな事件が良くありますね。

**コーチ:**(冗談めかして、史帆ちゃんにむかって)ひとりでするほど、雪かきが好きだったんだね。

**記者:**雪かきが好きだったわけじゃないよね。

**コーチ:**(さらに冗談めかして、史帆ちゃんにむかって)クラブはクローズだったんじゃないの？

**史帆:**雪かきをした時に、自分の足だけすごく濡れていたんですよ。何かかなと思って、シューズを見てみたら、こんな大穴が開いてて…。(全員爆笑)

**お父様:**穴があくまで、とにかく履いてもらわんと、そんなに簡単に買えないので、靴は…。

(みんな笑いながら)

**記者:**その辺の話もお聞きしたいなあ。大変なことでもものね。お父様やお母様のご負担も大きいでしょうし。でも、雪かきをひとりでやっても、サーブを打ちたかったんだ。

**史帆:**でも、それだけサーブを打ったので、今の自分はサーブが得意なんです。サーブをそれだけやるようになったのには理由があって、野々川コーチに「お前の身長でフラットサーブは打てない」って言われたんですね。

それに腹が立って、むかついて、絶対打ってやるって思ったんです。

**記者:**反発をおおった方がいいんですね。



2007フレンチオープンジュニアにて

僕も球拾いやらないかんので、暗くなって帰りたいじゃないですか。だけど、本人が当てるまでやるって言って…。当たるわけないと思うんですけど。周りでみている会員さんも、もう時間も遅いって心配してくださるんですけど、そうやって、サーブを打っていました。

本人も頑張って努力しています。

## ■ 人とつながりがあるから、今の自分がいる

**記者:** ひとむきに10年間ボールを追い続けてこられた理由があると思うのですが？ 野々川コーチからみて、それは何だと思いですか？

**コーチ:** 当時、彼女はクラブの中でも3番手くらいだったんですよ。彼女より上に何人かがいたことがひとつあると思うんです。

彼女の先輩で、現在でもプロでやっている女の子が何人かいるのですが、おかげで、コーチが言わなくても彼女は目で見ていろんなことを覚えたんです。その子達がボールを追いかけるのを見ると、彼女もこのボールなら取れると思うじゃないですか。その辺が彼女のアドバンテージです。力のある先輩がいたことが良かったんじゃないですか。

彼女が始めた頃は、試合中でも素振りをしてたくらいですから、相手が遠くまでボールを取りにいっている時、やる事ありませんから、ちょっとでも時間があつたら練習したいって感じでした。そういう地道な努力でここまで来ています。

**記者:** 周りには、いろんな年齢の選手もいろんなレベルの選手がいたと思います。もちろんコーチもいただろうし、会員さんや他にもいろんな方々がいらしたと思います。史帆ちゃんの周りにはどんな方々がいるのかな？

**史帆:** どんな人がいたというよりも、自分は、ほかの人より人間のつながりがいっぱいあると思います。日本のトップでいろんなジュニアがいますけど、多分、その子達よりも自分は人間のつながりがあると思います。だから、ここまで来れたと思います。

**記者:** すばらしい。史帆ちゃんは大人ですね。「人とつながり」の話に感動しました。その言葉に…。史帆ちゃんを支えてくれた人がいろいろいらっしやると思いますか？

**史帆:** それはもう、川井オーナーや野々川コーチはじめ、今、見ているコーチやスタッフの方もいます。もちろん、会員さんも…。いつお会いしても「最近調子どうだ！」って声を掛けていただいて、そういうことが励みになったりします。

そして、やっぱり家族ですね。家族が一番ですね。

**記者:** そうですよ。家族が一番ですよ。そして、周りの方たちに好かれて、かわいがっていただいているということはすばらしいことですね。

**お父様:** いままで、いろんな分岐点があつて…。周りを見るとクラブを変わたりして成功する子もいれば、上手く行かなくなる子もいるんです。やっぱり「人」が大きいんですね。オーナーには、かなり史帆のことを応援していただいて、他の方には申し訳ないくらいサポートしていただいて…。この話は、うちのかみさんに言わせたら2時間くらいしゃべると思います。いつも言うんですよ、足を向けて寝れんくらいだつて…。

**オーナー:** ほんとに偶然ですよ。すべてはめぐり合わせです。私達の本曾川ローンなんて弱小クラブでして…。なるつもりもないのに、この弱小クラブが愛知クラブ連盟の会長になるわけですよ。名古屋にはもっと大きなクラブもありますし、当然そういうクラ

ブにやっていただくと良いのですが、順番が私に回って来ることになって…。

めぐり合わせで会長になり、地域のポッカ大会をなんとか良い大会にしようと思いました。皆さんの努力のおかげで、今では1000名の方が参加してくれる大会になりました。スポンサーのポッカさんも地域の方々と協力してきたことで賑やかな大会になったことを喜んでくださっていると思います。

その大会で3連勝した本曾川ローンテニスクラブの秋田史帆という選手が、学校へ行こうか実業団へ行こうか迷っているというところに、ウィンブルドンジュニアにも出たからと、スポンサーとしてポーンと肩を押してくれたもんですから、プロ宣言することになりました。すべてめぐり合わせですよ。

本当は、お母さんに叱られるかもしれないけれど、実は、ある大学から面接までしていただいて、お誘いがあつたのですが、ほんとに偶然の重なりで、高校卒業後、プロ宣言することになりました。

**お父様:** 正直なところ親としては、これまで頑張ってきたから、ここで、ほぼ目標達成という気持ちで大学への進学についても考えていました。本人のやりたいという気持ちと、川井オーナーやスポンサーのポッカさんの後押しで、結局、プロの道を選ぶ事になりました。

**コーチ:** 非常に悩むことですよ。高校に進学する時もすごく悩んだんです。もし、私が同じ立場で、自分の子供だったら、どう答えを出すか迷いますよね。お父さんの気持ちは非常に分かります。

でも、いろんな面でラッキーだったんです。それも本人が努力しているから、そのラッキーが来るんだけれど…。彼女の努力がなければ、チャンスも来ないはずなんです。

## ■ 妹さんの支え

**記者:** とてもいいお話がお伺いできて、今回の取材は大成功です。だって、選手の史帆ちゃんがついて、お父様がついて、これまで一緒にやってきたコーチがついて、オーナーまでいらっしやるんですよ。

**コーチ:** なかなか、ありえないよ。

**記者:** 史帆ちゃんのご兄弟は？

**史帆:** 妹が一人います。

**記者:** やっぱり、お父さんやお母さんはあばれん坊のお姉ちゃんが心配なんじゃないの？

**史帆:** 妹のほうがあばれん坊です。

**オーナー:** あれは、あばれん坊だよ。

**お父様:** 妹がついて、かなり史帆は救われています。妹もこれまで少しですが競技の世界を味わっているから、史帆がわがまま言っても、包んでくれるんです。すごくやってくれる。信じられないくらい。

僕ら(ご両親)ではその役目はできないですね。

たぶん、本人(史帆)も気づいていると思いますけれど、この姉妹は、親が言うのもなんですがいい姉妹です。





**記者:** 妹さんはおいくつですか？

**史帆:** 中2です。

**記者:** 4歳違いですね。

**お父様:** 時には、妹に当たったりするんですよ。それを妹もケンカごしでやり取りしてたりしていますが、それがまた良かったりするんです。僕らはへたに気を使うじゃないですか。お姉ちゃんがプレーヤーだから…。でも、妹はそこには気を使わずに、バーンと言いつつ、時には仲良くプリクラを撮ったりとか…。時々、なんかこの姉妹は良くわからなくなって思うんですけど。

**記者:** 妹さんは、お姉ちゃんが戦っているのがわかっているんですね。

**史帆:** はい。

**記者:** 4つ年下とはいえ、自分がはげ口になるって思いがおりなんじゃないですか。

**史帆:** 将来、私が有名になることがあったら「妹のおかげ」というように妹には言われています。家族じゃなくて、妹のおかげだと言えって言われます。

(一同、爆笑)

**記者:** 今、妹さんは何をやってらっしゃるんですか？

**コーチ:** 小学校まではテニスをやっていたんですが、中学校からは剣道をやっているようです。彼女は腕っ節があるからな。

**史帆:** 妹の方が大きいんですよ。

**記者:** 史帆ちゃん。身長は何センチ？

**史帆:** 157cmです。

**記者:** もうチョット大きくなりましたか？

**史帆:** 小さいほうががいいです。

**記者:** (驚きながら) その話は面白いですね。何で小さいほうがいいの？

**史帆:** 理由は、小さいほうが頑張っているって言われるからです。(一同爆笑)

**史帆:** というのは冗談ですけど、すばやくは走れるじゃないですか。この身長でも183cmの選手にも勝ったことがあります。ずいぶん自信になりました。

**記者:** 僕も昔、2mくらいのドイツの人と試合をしたことがあります。僕が2歩動くところを彼等なら半歩で動いていました。そんな苦勞は感じないですか？

**史帆:** 感じないです。相手を走らせませう。

**オーナー:** 杉山愛選手はどのくらいなの？

**お父様:** 公式では164とか163cmのようです。

**史帆:** 杉山さんは並んでみると、私よりチョットだけ大きいんですよ。

**お父様:** ご一緒させていただいた時があって、実際に並んだらあんまり変わらないねって思ったことがありました。

**記者:** いろんな大会に出て、いろんな友達ができたりしましたか？

お世話になった方とかいらっっしゃいますか？

**史帆:** そうですね。最近では杉山さんや杉山さんのお母様とか、神尾米さんとかにすごいお世話になってます。私にとっては、夢の夢のまた夢の人だったのに、お話をさせていただいたりしている自分が怖いくらいです。お話できる人が増えてきていますが、それを当たり前のことと思わずに、これからもやっていきたいですね。

**記者:** 偉い。お父さん、お母さん、よくこんな子に育てていただきました。

**お父様:** いや、自分達じゃなくて、周りの方の影響です。彼女はそんなに家にいるわけではないので。

やっぱり、遠征やホームステイとか、ステイ先の外国人の方は意外と厳しいところもあって、それも勉強になっているようです。

2年前の試合でお世話になった外国の方から、いまだにメールをいただいたりします。最近の史帆はこんなにしていますって報告したりしています。そういう経験がかなり本人のためになっている気がしますね。

家では、女王様ですが。

(皆さん爆笑)

**史帆:** そんなことないです。

お父様:(娘を見ながら微笑んで…)怒られました。

## ■ 海外遠征

**記者:** 史帆ちゃん。でも良かったですね。でも、これからは大事だから…。

**コーチ:** そうです。これからです。日本代表として4大会に出た選手は他にはいないのだから…。

**オーナー:** なるほど。

**コーチ:** そのあたりがアドバンテージなんです。このまま成長できれば、プロの中でも絶対やれるはず。だから、まだまだ、これからよ！違うステージだけど、これからは前と同じように頑張ってくれば結果は必ずついて来るよ。

**史帆:** はい

**記者:** 海外の遠征でご苦勞なされたことなどないですか？最初に海外にいった時などどうでしたか？

**史帆:** 一番最初はアメリカだったんです。その時は日本人の方のところにホームステイさせていただいたので、そんなに心配はなかったんです。

**記者:** お父さん、海外へも一緒に行きたかったでしょう？

**お父様:** もちろんですよ。

(みんな爆笑。)

**史帆:** 父はすごい心配性で…。

**記者:** それは心配だよ。可愛い娘なんだから…。

野々川コーチ、史帆ちゃんのこれからついていかがですか？

**コーチ:** 今年1月にオーストラリアンオープンに応援にいったんです。アイディーカードをもらうのも全部、史帆が手続きをしてくれました。会場のことやチェックインの仕方まで全部教えてくれました。慣れているし、そのレベルの試合を経験しているから…。

**記者:** 言葉の問題とかはないんですか？

**コーチ:** 大丈夫。手続きをしたりするのは問題なくできます。

**史帆:** そのへんは大丈夫ですが、友達ができた時にジェスチャーでしか語れないので…。でも、そのわりには、友達が増えるんですよ。

**コーチ:** 選手としての環境作りは問題ないですよ。もうどこに行ってもできると思います。4大会でも練習相手を探して、誰かに声

を掛けたりして、彼女の場合は練習相手がいないということはないです。

**史帆:**いろいろな国の友達がいるので、例えばタイに行ったら、あの子がいるから練習してくれるかな？とか、ダブルス組んでくれるかな？とか…。

**記者:**むこうに行ってからダブルスのパートナーを探すんですか？

**史帆:**そうです。ペアを組んでくれる子を自分で探すんです。でも、その環境を作ってくれたのもコーチなんです。

コーチと2人で行くんですが、コーチは自分で探せて感じます。逆にその方が、自分で何とかしようと思いましたし…。

**記者:**最初の遠征の時はコーチと2人でいったんですか？

**史帆:**小学生や中学校1年生の時は、団体で行きました。

**コーチ:**そうだね。

**史帆:**中3くらいからは、日本テニス協会の遠征に混ぜていただいたので、日本のジュニアの子達と遠征していました。

**記者:**中3の時？

**史帆:**ピークは高1から高2の時くらいです。

**記者:**クラブにウィンブルドンジュニア出場と大きく書いた横断幕が飾られていましたよね。

**オーナー:**横断幕もね、会員の方が作ってくださるんです。

**記者:**会員の方が？

**オーナー:**そうです。

**記者:**史帆ちゃんのファンが一杯いらっしゃるんですね。会員さんも皆さん可愛がっていらっしゃるのですね。

ほかにもいろんな試合に出場されていらっしゃるようですが。

**お父様:**彼女のパスポートには、腹が立つほどハンコが押されています。ハンコだらけです。僕は新婚旅行のひとつしかありませんでしたが、この前、ウィンブルドンに連れて行ってもらったんです。

## ■ ご両親、コーチ、オーナー それぞれの思い

**オーナー:**プロになるってことは、お金が掛かるんですよ。これからどうやってお金を集めようかなって思っています。

自由が丘インターナショナルの栗山さんは自由が丘の街でプレーヤーをバックアップされていらっしゃるとお聞きしていますが、そのあたりを研究させていただかないと、と思っています。

**記者:**一宮市民のアイドルになってもらって、バックアップをいただくこともできるかもしれませんね。

**コーチ:**それができたらすばらしいですね。

**オーナー:**ココイチバンというカレー屋さんの方からも応援していただいたりしております。

プロ宣言をするに当たって、僕らは基本的には海外での活動ができるよう支援していきたいと思っています。学生や実業団ではなかなか海外には出て行けないわけですよね。プロならそれができるわけです。ただ、問題はそれをするためにお金が掛かるということです。

だから、何とか応援団を作りたいと思っています。

**記者:**それが、川井オーナーが思っていたらいいことですよ。

**オーナー:**そうです。せっかくの逸材ですからね。そんなに簡単にその辺におる子じゃないですからね。海外に行けばポイントだって稼げるわけでしょ。

(史帆ちゃんを見ながら)何とかして、海外に出て行けるようバックアップできるようにしていきたいと思っています。

**記者:**これからプロ宣言して、史帆ちゃんの次の目標は何ですか？

**史帆:**スポンサーが1年契約ということですので、なんとか、もう1年、もう1年と続けて応援していただけるよう成績を上げたいと思います。そのためには勝っていかなければいけません。

**オーナー:**具体的にポイントをどのくらい取って、世界の何位くらいが目標？

**史帆:**来年ですか？

**オーナー:**来年1年間。プロ宣言してからの一年間ね。

**史帆:**今はランキングが消えたので、まずは700位から600位くらいが目標になると思います。

**記者:**試合を回らないとその目標は難しいの？

**史帆:**そうです。難しいですね。

**記者:**お嬢さんが手の届きにくいところへいってしまう感じがですが、お父さんいかがですか？

**お父様:**本人が分かっていると思いますが、感謝の気持ちを持ちながら、人とのつながりを感じながら一所懸命やれば、おのずと結果はついてくると思っています。

その姿を見てファンは応援してくれると思いき、スポンサーさんからもサポートしていただけたと思います。今後は社会人になりますので自覚も大切ですが、人とのつながりは死ぬまで決して消えないので、それを感じながらテニスをやってもらえればいいと思います。

僕は本当にここまで来るとは思っていませんでした。何回もコーチに「こんなところまで来るとは思っていました？」と聞くと、コーチは「僕は思っていましたよ。」なんて簡単に言ってくれるんですけど…。とてもそんな風に思っていないです。

僕らの子供が、4大会なんて、夢の夢の話です。本当にウィンブルドンなんか冗談っていうくらいに…。

史帆のおかげでいい思いをさせてもらいました。勿論、つらい思いもしましたが、すでに僕はもう十分という気持ちがありますね。先ほどお話ししたことを忘れずにやってもらえれば、かみさんも満足でしょうし、僕も満足です。

**記者:**何とかスポンサーを探して、応援していきたいという川井オーナーとしてはいかがですか？

**オーナー:**テニス関係の会合に行っても、皆さんに声を掛けてもらえるってのは、ありがたいですね。史帆ちゃんのような女子がいるから、声を掛けていただけるのです。なかったら、声なんか掛けてもらえません。

**記者:**何をおっしゃるやら、そんな事はございません。(一同爆笑)

**オーナー:**お父さんが言われるように、ご縁というのは大事にしないとだめだなあと感じています。僕らの年になると体験もして分かってきますが、若い人達が早い時期にそのことを理解してくれるってことはすばらしいことだと思います。



全日本ジュニアでの  
秋田史帆選手

史帆ちゃんのご両親がしっかりしていらっしゃるから、ここまで来たのだと思います。やはり、精神構造ができていないと、なかなか選抜された人にはなれません。

**記者:**心という土台の上に載らないとだめなんですね。

**オーナー:**そうですね。これまでも木曽川ローンにも素晴らしいプレーをする子がいました。最高のセンスだと思ったんですが、進んだ環境が悪かったんですね。進学した学校でしごかれていけば良かったのですが、進学したその年の秋に地元に戻ってきてしまいました。精神構造の叩き上げができればよかったです、クラブでは上下関係の訓練ができていなかったのです。

**コーチ:**僕は、彼女はプロになれると思っていましたよ！最初から。随分と前のことですが、松岡修造さんが木曽川ローンに日本代表のジュニアを見に来ていただいた時があります。彼女ははじめたばかりで、まだ週2回くらいしかテニスをしていないレベルの頃でしたが、その当時、元気で足の速い子がいるってことを松岡さんにメールを打っています。この子がいいよと周りに話をしていたし、思っていました。

僕が願うことは、末永くテニスをやって欲しいということです。杉山愛さんみたいに何しろ長く続けて欲しいと願っています。ケガにだけ気をつけてやってもらえれば、絶対成功します。慌てることなく、焦ることもありません。長く続けてくれれば、絶対成功します。

**記者:**やっぱりコーチはやさしいね。(史帆ちゃんを見ながら)「慌てるな。末永くやれ」ってなかなか言えないですね。

僕も「頑張る」とか「来年は？」とお聞きしてきましたけど、さすが、長いこと育ててきたコーチの言葉ですよ。

**オーナー:**先日、ポッカの担当の方とお会いしました。伊達公子さんが世界ランク160位から170位台だったころCMで採用したんだそうです。とたんに強くなったと言っていました。ツキがあるかもしれない。

ポッカさんご縁があって、スポンサーになっていただくことになりました。史帆ちゃんが頑張ると、ポッカさんがさらに力を貸してくださると思います。その代わり、それだけの成績を上げないといけません。

僕が史帆ちゃんに期待するのはね、今まではやっぱり学生でしょ。いろんなコーチが史帆ちゃんについて、もっと頭を使えとか、考えろとか、考えて動けとか注文を出したと思うけれど、やっぱり学生としての意識と違って、プロ宣言したら考えざるを得ない、しかも18歳過ぎたら、もう自分しかないでしょう。そりゃあ、アドバイスもありがたいかもしれないけれど、自分が考えてそれを受け入れるか決めていかなければいけない。

そういう点で今度は問題意識がさらに高まって、成長してくれるんじゃないかと思っています。

プロ意識ってのはこれまでと違うはずですから。

**記者:**本日は、お忙しい中、貴重なお時間をいただきありがとうございます。

秋田史帆さんを囲み、お父様やオーナー、コーチから素晴らしいお話をお聞きできて、私自身も大変勉強になりました。史帆さんのファンの一員として、応援させていただこうと思います。ありがとうございました。

応援してくれるすべての方々のことを感じながら、今、世界に羽ばたこうとする選手がいます。

木曽川ローンテニスクラブの皆さんが支えています。

小さい頃から陰で支えていらしたご家族がいます。

プレーヤーとして人間として励まし育てたコーチがいます。

そして、大きな目で見守るオーナーがいます。

そこには、素晴らしい絆と感動がありました。

皆様、秋田史帆選手の今後のプロとしての活躍を応援下さい。

## 秋田史帆 選手 プロフィール

出身 愛知県一宮市

生年月日 1990年 1月 18日生

身長 157.0cm

所属 木曽川ローンテニスクラブ

学校 愛知啓成高等学校 3年生



1990 愛知県一宮市で生まれる。

1997 小学2年生(7歳)より父の影響でテニスを始める

2002 全国選抜テニス大会U14 5位入賞。

2004 RSK全国選抜ジュニアテニス大会U13 5位

日本代表選考会(6名)で準優勝し日本代表に選出  
全国選抜ジュニアテニス選手権U15シングルス優勝  
ジュニアフェドカップ代表候補選手に選出

2005 東海中日テニス選手権大会(一般)シングルス優勝  
ニッケ全日本選手権出場権 1回戦突破

2006 全日本ジュニア選抜室内テニス選手権大会U18優勝  
(当時16歳)

世界スーパージュニアテニス選手権シングルスBest8  
(ITF世界 Jrランキング100位以内に入る。)

2007 ITF World Junior Tennis Championshipマレーシア  
シングルス準優勝(世界 Jrランキング50位以内)  
全豪、全仏、全英、全米、グランドスラムに出場

## 取材ご協力



### 木曽川ローンテニスクラブ

所在地:〒493-0001 愛知県一宮市木曽川町黒田三ノ通り69番地

**秋田史帆**さん (木曽川ローンTC所属・愛知啓成高校3年)

**秋田浩巳**さん (秋田史帆選手のお父様)

**川井正夫**オーナー (木曽川ローンTC・オーナー)

**野々川正人**コーチ (木曽川ローンTC・ゼネラルマネージャー)

記者 丸山 傑 (株式会社スポーツクリエイト)



祝

15周年 日本テニス事業協会

# DecoTurf®

## Tennis Surface of Champions



2007 Tha US. Open

日本テニス事業協会、15周年  
心よりお喜び申し上げます。  
協会ならびに会員皆様のますますの  
発展を、お心より祈り申し上げます。  
おかげ様でデコターフも  
全米オープンで30周年を迎えました。



### 北京オリンピックのコートもデコターフに決まりました Beijing Olympic Tennis to be Played on DecoTurf

- 主な実績 (施設)
- 大阪鞍テニスセンター
  - 三木総合防災公園 TC
  - グローバルアリーナ
  - 湘南スポーツセンター
  - 吉田記念テニス研修センター
  - テニスポート波崎
  - ナショナルトレセン
  - ビーンズドーム
  - 早稲田大学
  - 筑波大学
  - 慶応義塾大学
  - 日本大学
  - 法政大学
  - 上武大学
  - 山梨学院大学
  - 湘南工大付属高校
  - 大成高校
  - 関西学院大学
  - 同志社大学
  - 甲南大学
  - 園田学園
  - 神戸学院大学
  - 柳川高校



Miki



Utubo

### スポーツサーフェス株式会社

本 社 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町4丁目4番3号 TEL. 03-6202-0757 FAX. 03-6202-0759  
 大阪営業所 〒550-0012 大阪市西区立売堀 1丁目11番17号 TEL. 06-4390-5074 FAX. 06-4390-5076

[www.decoturf.co.jp](http://www.decoturf.co.jp)

輸入元 (株) シェル石油大阪発売所

# 役員名簿



## 社団法人日本テニス事業協会 第8期 (平成18年6月2日～平成20年6月1日)

役 職	氏 名	所 属
会 長	雑賀 昇	(社団法人スポーツ健康産業団体連合会)
副 会 長	内藤 昇	(武蔵野ローンテニスクラブ)
副 会 長	中澤 寛義	(千葉田園テニスクラブ)
副 会 長	井上 亮二	(江坂テニスセンター)
常務理事	増井 範男	(金町テニスガーデン)
常務理事	中嶋 康博	(VIP・TOPグループ)
理 事	飯田 浩一	(リマークジャパン株式会社)
理 事	植谷 嘉孝	(株式会社ダンロップスポーツ)
理 事	畔野 良昭	(社団法人スポーツ健康産業団体連合会)
理 事	大西 雅之	(株式会社日東社)
理 事	大野 康夫	(株式会社妙高プロスキースクール)
理 事	岡田 達雄	(NPOグローバル・スポーツ・アライアンス)
理 事	岡本 幸士	(株式会社スポーツユニオン)
理 事	蒲生 清	(インドアテニスセンター ウィング)
理 事	川井 正夫	(木曾川ローンテニスクラブ)
理 事	栗原 成實	(月見野ローンテニスクラブ)
理 事	栗山 雅則	(株式会社リバティヒル)
理 事	小浦 武志	(財団法人日本テニス協会)
理 事	蝶間林利男	(横浜国立大学)
理 事	新堀 丘	(株式会社レック興発)
理 事	野田 敏夫	(関町ローンテニスクラブ)
理 事	長谷川泰造	(長永スポーツ工業株式会社)
理 事	藤本 正行	(スポーツスクエア スターサップ)
理 事	牧野 孝彦	(株式会社船井財産コンサルタンツ)
理 事	松岡 修造	(プロテニスプレーヤー)
理 事	松原 雄二	(東戸塚松原テニススクール)
理 事	間野 義之	(早稲田大学スポーツ科学学術院)
理 事	山田 五月	(希望が丘テニスクラブ)
監 事	大久保清一	(狛江ローンテニスクラブ)
監 事	岡 良二	(岡良二税理士事務所)
監 事	向山 潔	(ダイワ精工株式会社)
参 与	吉田 宜正	(社団法人日本テニス事業協会 前副会長)
参 与	中沢 保夫	(社団法人日本テニス事業協会 元副会長)
顧 問	石原 伸晃	(衆議院議員)
顧 問	小野 清子	(独立行政法人日本スポーツ振興センター)
理事待遇	加藤 哲郎	(亀の甲山テニスクラブ)
理事待遇	金田 彰	(株式会社スポーツクリエイイト)
理事待遇	小西 一三	(テニスプレーヤー)
理事待遇	杉山 利昌	(テニスピア・ジュエ)
理事待遇	千代 公夫	(千代テニスクラブ)
理事待遇	徳田 孝一	(メディカルテニスクラブ)
理事待遇	長谷川 源一郎	(サントリーフーズ株式会社)
理事待遇	内藤 奨哲	(モリオカロイヤルテニスクラブ)
理事待遇	中山 和義	(緑ヶ丘テニスガーデン)
理事待遇	正木 茂	(株式会社正木企画)
理事待遇	益山 茂	(あざみ野ローンテニスクラブ)
理事待遇	加藤 潤	(社団法人日本テニス事業協会)

# 匠人達が 如何なることにも 完全対応

<http://hokuetsup.co.jp/>



ホクエツ印刷株式会社

〒135-0033

東京都江東区深川2-26-7 北越ビル

TEL: 03-5245-8821 FAX: 03-5245-8828



## ■特別 賛助会員 (50音順)

株式会社アニー 〒182-0024 東京都調布市小島町2-45-7	インターネット関連全般 Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
大塚製薬株式会社 〒101-8535 東京都千代田区神田司町2-9	医薬品及び健康関連飲料・食品の製造・販売 Tel. 03-3293-3160	担当 繁沢 肖
サントリーフーズ株式会社 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 第31森ビル7F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-5210-3866	担当 小川 正
株式会社ダンロップスポーツ 〒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 〒169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15	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 森 伸二

## ◆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
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)

アイリス株式会社	インターネットによる個別学習指導システムの開発・普及
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
有限会社宇舎設計集団	建築設計・監理
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株式会社	新スポーツ「カーディオテニス」の日本普及等
株式会社輝点。	健康と美についての総合通販業
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
株式会社サイバーフェイス	広告代理業・看板製作、施工、管理
三和株式会社	住設機器卸、健康機器卸、健康食品、化粧品卸
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
住商鉄鋼販売株式会社	鉄鋼建材製品販売、土木建築工事請負設計及び監理
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
体育施設建設株式会社	テニスコート・インドアコート企画・設計・施工
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
東亜ストリング株式会社	テニス・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社ドリーム・エックス	レンタルテニスコートの予約代行業
日本毛織株式会社	テニスコートサーフェスの製造販売
日本ラケットストリングーズ協会	ストリング技術の普及
株式会社ビー・アール・オー	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
福田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
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
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
ミズノ株式会社	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
ユーロスポーツ株式会社	テニス・スカッシュ用品の輸入・販売、ウェア・バッグ等の製造・卸売り
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
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



## 15周年によせて

社団法人日本テニス事業協会  
副会長 内藤 昇

人生や企業、組織、協会等に於いて創立から節目を迎える事は、大きな幸であると共に感動を覚え、将来に向けての希望を持ち、更に飛躍の糧となることは当然のことである。

たまたまテニス事業協会が15周年を迎えるに際し、周年行事の可否につき話し合いの中で15年の節目は10年、20年の谷間でその度合いが低い、あえて行わなくてもよいのではないかとの意見があったが、我々テニスを介したサービス業に従事する者にとって、より研鑽を深め、普及発展を図るためにも今回の「15周年記念日本テニス産業セミナー」を催すことになった。協会は勿論、会員にとっても意義深いものを感じる。今回は東京で開かれるため、東京都テニス事業協会研修委員会が準備に当たり、周年行事にふさわしい内容となるよう検討を重ね、今日を迎えたのである。

### 編集後記

15周年記念誌刊行にあたり、ご寄稿いただきました皆様に心から感謝申し上げます。

記念インタビューでは長時間お付き合い頂いた秋田史帆選手、お父様、コーチ、オーナー、皆様有難うございました。本当に世界に羽ばたいて下さい。記者、編集者は皆ほんとに応援しています。

温故知新、15年を振り返りながら今を見つめ直し、未来に向けてのテニス事業のあるべき姿を皆様と共に考える材料となる。と本誌のコンセプトを掲げ、編集に携わりましたが、その出来栄は如何でしたでしょうか。皆様のご意見ご指導お願い申し上げます。

末筆ではございますが、本15周年記念誌発行にご理解いただきご協賛いただきました各社の皆様に改めて御礼申し上げます。有難うございました。

“テニス事業の再生と革新”と銘うって2日間に亘り6名の諸先生の方に夫々専門分野での講演をお願いいたし、分科会では第一世代から第二世代への事業継承について忌憚のない意見交換に期待がかけられたことは本セミナーの特質すべき点ではなかろうか。

さて、当協会の15年を顧みると、設立当初はクラブオーナー会員の割合が多かったが、次第に減少し現在ではスクール経営者の比重が高まっている。クラブ経営は特定のクラブ会員を対象としているため、家庭的でおおらかなよい面が見られるが、昨今クラブ会員の高齢化、テニス愛好者のクラブ離れのため会員が減少し、更に諸税の負担増により、規模の縮小や存続が難しい状態が見られるようになった。それに対し、スクール経営者はたえず厳しい数字（スクール生の確保）に直面しているため、創意と工夫をこらし意欲的に経営努力を続けている。私事であるが、クラブ経営35年、スクール経営で15年の経験からクラブオーナー、スクール経営両者の取り組み方に格差が生じている気がしてならない。

会長を始めとして協会としてもこの点に意を注ぎ努めているが、中々有効な手段がみいだせないが、互いに胸襟を開いて意志の疎通をはかることが、一つの方策かもしれないと思っている。又、協会が催す行事に、クラブオーナー、従業員の方が積極的に参加し、経営上少しでも参考になることを会得して頂くことを痛感している。何ら変哲のないことであるが、以上の事柄を繰り返すことにより、前途に明るい兆しがともることを期待する。

以上、辛口でしかも偏見かもしれぬが、何卒ご批判を頂きたい。

### JTIA News! 15周年記念特別号

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成20年2月5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](mailto:mails@jtia-tennis.com)



REBOUND ACE<sup>®</sup>  
SPORTS

世界の一流コートでトッププロが絶賛

ATP/WTAツアー公認コート

# リバウンドエース

リバウンドエースは、クラブゲームから国際トーナメントまで、またジュニアからベテランプレーヤーまでの多彩なニーズに応えるテニスコートです。



*Let's Enjoy Tennis !*  
**MAEDAはテニスプレーヤーをサポートします。**

ATP/WTAツアーなどワールドクラスの  
テニスコートとして  
世界各国で高い評価を獲得しています。

Australian Open メルボルン  
Hopman Cup パース  
Australian Hardcourt Title アデレード  
NSW Open シドニー  
Victorian Open メルボルン  
Kooyong Classic メルボルン  
WTA Title Tasmania ホバート  
New Zealand Open オークランド  
Qatar International カタール  
Indonesia Open ジャカルタ  
KAL Cup Korea ソウル  
Olympic Tennis Courts ソウル  
横浜国立大学テニスコート 神奈川  
ウインブルドン九州テニスクラブ 佐賀  
IPPITSUテニスクラブ 群馬

企画・設計・施工

**前田道路株式会社**

〒141-8665 東京都品川区大崎1-11-3  
TEL 03-5487-0031

詳しくは <http://www.maedaroad.co.jp/wn/rebound-ace.html>

創業精神

お客様にとって一番大切なのは、  
その保険金の支払われる時である。

この理念を基本に、当社では、保険会社の不払い未払いが発生しない様、  
保険流通の専門企業として、営業体制を整えております。

必ずお役に立てるそれが原点です。

リスク管理と保険コンサルティング



JRMは「保険」を探求し、お客様に真の「安心」を提供し続ける会社です。

**ジャパン・リスク・マネジメント東京株式会社**

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-3-4 日本橋プラザビル5F TEL.03-6214-2051 FAX.03-6214-2052

JRM本部 ☎ 075-462-2421 JRM大阪 ☎ 06-6231-6555 JRM福岡 ☎ 092-282-0264 JRM横浜 ☎ 045-984-7660 JRM京滋 ☎ 075-221-2850