

JTIA News!



2006.12.Vol.36



Contents

| | | | |
|---------------------------|----|-------------------------------|----|
| 特別寄稿-ヨネスケ氏 | 2 | 自然を大切にすることは・・・松戸テニスクラブ(千葉) | 15 |
| 地域・地区協会活動紹介 | 2 | テニス子の皆さんへ コーチ部会長 松原 雄二 | 16 |
| TOPGUN PROJECT2006 開催報告 | 3 | Let's Enjoy Front お客様からのプレゼント | 17 |
| 第18回日本テニス産業セミナー | 6 | アメリカテニス事業協会(USTIA)情報 | 18 |
| テニスプロデューサー 報告 | 8 | AED講習会 報告 | 19 |
| 有明子-ムテニスクラブ ティション 開催報告 | 9 | テニス施設総合補償制度のご案内 | 20 |
| 2006キッズ & ジュニアテニスクラブ 開催報告 | 10 | 異業種に学ぶ Part II | 21 |
| 研修委員会主催の定例勉強会 | 11 | コラム 庭球人語(其の弐) | 22 |
| 2006テニスの日 活動報告 | 12 | 賛助会員のご紹介 | 23 |
| スポーツと健康の融合 スポーツ・リハビリ(千葉) | 14 | テニス川柳 優秀作品 | 24 |

特別寄稿

テレビ番組「突撃！隣の晩ごはん」でおなじみのヨネスケ氏、落語家でありタレントでもあるヨネスケ氏が2006年4月～6月放映のNHK趣味悠々でテニスデビューし、その後本協会の「シニアブームを本気で興す！」プロジェクトで、シニア層を掘り起こすための親善大使として昨年から各種イベントにご協力をいただいております。

今回はそのヨネスケ氏からテニス事業者への激励のお手紙をいただきました。



「団塊の世代」ヨネスケ

世間では2007年問題として、団塊の世代の定年が話題になっております。

私も昭和23年生まれで、団塊の世代のど真ん中でございます。

私たちの世代がこれから、定年を迎え、仕事以外の時間を使うこととなります。

私もテレビ番組を通して、シニアテニス親善大使『ゆうゆうテニス大使』に任命していただきましたが、テニスを私の世代「団塊の世代」に是非やってもらいたいと思っております。

実際、趣味悠々のときもそうでしたが、テニス

クラブなどにみえられる方は女性が多いと思います。女性の方は普段からご近所とのお付き合いなどで、溶け込み方がホントにうまいです。

しかし私も含めそうですが、男性は失敗したらカッコ悪いなんてプライドも高く、これまでは仕事を通してでしか他人と接することがなかったので、なかなか溶け込めなかつたりします。

しかし、私たちもいろんな趣味を持って、時間を有効に楽しく使って生活したいと思っております。事業者の方には男性がスムーズに、気兼ねなくテニスクラブに入れるアイデアを提供していただければ嬉しいですね。

地域・地区協会の活動紹介

■ 北海道テニス事業協会

昨年2月に札幌で開催されました「第16回テニス産業セミナー」では、寒い中多くの会員の方に参加していただき、この場をお借りいたしまして御礼申し上げます。



北海道テニス事業協会はこのセミナー後に会員が増え、現在クラブ会員1事業所とスクール会員6事業所の計7事業所が加盟しております。

北海道は未だに景気は低迷しており各事業所とも苦戦を強いられておりますが、他の団体との連携を深めながら、テニスの普及および強化活動を積極的に行っております。

その中でも当協会主催の「初めてのジュニアテニス大会」では、スクールに通っているものの試合経験のない小学生を集めて年二回開催しております。

その中でも10歳以下でサービスの出来ない子供達のクラスでは、スタッフがネットの側からボールを出して

ラリーのみのポイントで競い合う形式で行っており、毎回キャンセル待ちが出るほどに盛り上がっております。

また今年7月、札幌に雑賀会長と中嶋常務理事をお呼びしまして「テニススクール事業セミナー」を開催し、経営者や若手スタッフを対象にしました研修会を行いました。

参加者および講師の方々に大変好評でしたので、来年以降も継続事業としていきたいと考えております。

近年、本州より北海道観光を兼ねてテニス施設の見学およびスタッフの交流に来道される会員の方が増えておりますので、近いうちに全国の会員の方も参加出来るような企画も考えたいと思います。

インドアテニスセンター ウィング 蒲生 清



経営勉強会 " TOPGUN PROJECT 2006 " 報告

平成18年度事業計画に基づき、経営勉強会 " TOPGUN PROJECT 2006 "が平成18年10月16日(月)～17日(火)メルパルク東京において開催され、初日約120名、2日目約70名のご参加をいただき大変好評にて修了いたしましたことご報告申し上げます。

テーマ： ～どうやってお客様の心を掴むのか！！～

平成18年10月16日(月)



■最初の講演は、東京ローンテニスクラブ 支配人 石黒潔氏より、「東京ローンテニスクラブ100年の歩み！」というテーマで、財団法人として、日本人と在日外国人とで運営されてきた100年余の歴史。格式と伝統を誇るクラブの現況についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

- ・日本テニスの歴史が良くわかった。…15名
- ・今まで未知だった内容なので、大変貴重であった。…3名
- ・100年続けて来れたポイントや苦労話などを聴きたかった。…2名
- ・歴史の重みを感じた。
- ・長い歴史に触れられてよかった。
- ・貴重な写真が多く分かりやすかった。
- ・100年の伝統とそのクラブ経営の方法が参考になった。
- ・テニス普及の経緯、拡がる歴史が分かり参考になった。
- ・クラブ改修やクレーコートにした理由が参考になった。
- ・東京ローンの様に立派な建物にしたい。
- ・日本のテニスクラブの草創期の話題を初めて聞いた。
- ・事業協会の会員として、テニス界の一員として勉強になった。
- ・自分のクラブのルーツが理解できた。
- ・地下駐車場のスケールに驚いた。
- ・民間クラブとの多項目での比較があると良かった。

など…



■午前2番目の講演は、狛江ローンテニスクラブ オーナー 大久保清一氏より、「会員制クラブとインドアスクールの両立！」というテーマで、会員制からインドアスクールを導入後2年を経て、リニューアルする前とした後における変化と現状についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

- ・将来を見据えた事業計画、転換期での積極的な施策は大変参考になった。…4名
- ・もっと具体的な内容を知りたかった。…2名
- ・クラブとスクール両立の運用面の話が聞きたかった。…2名
- ・スクールのジュニアノートが参考になった。…2名
- ・スクールの話をもっと聞きたかった。…2名
- ・サービス業としての視点が良かった。
- ・相続対策としてのインドアテニスの位置づけが分かった。
- ・一代で築いたクラブ経営、個人経営とは何かが分かった。
- ・時代背景を踏まえた経営の工夫、相続税の話が参考になった。
- ・個人経営の難しさの可能性について参考になった。
- ・インドア化に向けての悩み、生徒募集方法が参考になった。
- ・イベント開催等で色々な人を楽しんでもらえるスクール作りが大変参考になった。
- ・テニスクラブのコンビニ化に大いに共感した。
- ・スクールとクラブを両立させる為に大切な事等の話を聞きたかった。
- ・地主からみたクラブ・運営スクールの考え方を知れた。
- ・屋内と屋外、クラブとスクール、それぞれの苦労、工夫が参考になった。
- ・三代に渡る相続に対しての考え方や準備の姿勢が勉強になった。
- ・相続や施設改修の話はフロントスタッフにとっては少々難しく感じられた。
- ・個人経営者と法人経営者の違いを感じた。
- ・将来像を明確にする事の大事さが伝わった。
- ・理想を感じた。
- ・運営に対しての考え方に幅を持たせる必要があると感じた。
- ・地主サイドの考え方の1つとして参考になった。
- ・相続の問題が参考になった。
- ・ドラッグストアに貸している状況を詳しく聞きたかった。

など…



■午後最初の講演は、江坂テニスセンター 支配人 武田整氏より、「江坂テニスセンターのテニス事業はどのように運営されているのか？」というテーマで、

スクール事業と最近のレンタルコートの現状について、江坂テニスセンターの戦略についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

- ・コーチの給与面や研修内容等、具体的な内容でとてもよかった。…3名
- ・コーチの育成部分や、コーチの査定プログラムを聞き良かった。…2名
- ・管理体制、質を上げる努力、デジタルを徹底している点がよくわかった。
- ・目標とする会社だと感じた。
- ・レッスン単価の査定が客観化が良いと感じた。
- ・内情の数字の部分が大変参考になった。
- ・経営に必要な数字がそろっていて、何が課題なのか明確で驚いた。
- ・数字が出て分かりやすかった。
- ・クラブ経営の強みを全面に出し、実践する大切さが参考になった。
- ・細かな対策、方針が分かって良かった。
- ・コーチのタレント制によって多少高くてもお客様はお金を払う。質が悪ければ、すぐ辞めてもらう。質のいいコーチでも半年間は研修生という事に対して、スクール側で満足のいくサービスを提供してるからそれなりの自信をもてるのは納得できる。
- ・自分とは規模の全く違う話であったが、テニス界もこのレベルで活躍できると考えたら元気がでた。
- ・物事を客観的にとらえ、分析し、更に上を目指すことの大切さを実感した。
- ・大規模スクールのノウハウが聞け参考になった。
- ・現場視察がしてみたいと思った。
- ・受動的ではなく能動的に営業している点が勉強になった。
- ・年収1000万を超えるコーチ、レッスン単価4600円平均、QCとTQM がしっかり出来ること。発想の違いを感じた。
- ・経営的ノウハウが多く、支配人クラスの研修だと感じた。
- ・社員コーチを少なくし、ギャラ制にしている点が面白かった。
- ・今後の自身のテニスクラブに是非活かしたい。
- ・コーチは「タレント」という部分がとても参考になった。
- ・ソフト面(人)に関する部分の重要性について参考になった。
- ・江坂テニスセンターのコンセプトが良く理解できた。
- ・様々な経験に基づいたレベルの高いシステム、経営、考え方だと感じた。
- ・空きコートの利用促進が勉強になった。
- ・資料が豊富でよくわかった。

など…



■午後2番目の講演は、ジュエインドアテニス町田小山 サービスマネージャー 戸谷敦子氏より、「インドアテニススクールにおけるサービスの追求！」というテーマで、挨拶もろくに出来なかったフロントがいまやジュエの看板になっています。季節感を出した装飾。お客様からお褒めの言葉

が多いフロントに変わったその秘訣についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

- ・フロントミーティングにより連携するという部分が参考になった。…8名
- ・自分のスクールでも出来ることから実践していきたいと思った。…7名
- ・具体例を挙げた詳しい説明が分かりやすかった。…6名
- ・フロント業務の大切さを改めて考えさせられた。…5名
- ・改善、指導の内容がとても参考になった。…2名
- ・具体的な内容が当社にも当てはまり今後の役に立つ。…2名
- ・一度スクールに行ってみたい。見学したい。…2名
- ・話を聞き、現状を見直さなければと感じた。
- ・共感できる面がたくさんあり参考になった。
- ・現場のフロントの指導に役立つ話だった。
- ・講演を聞き、自分では反省する点が多い事に気付いた。
- ・バイトフロントには質の高い接客が出来る人もいれば出来ない人もいるが、なんとか「あいさつ」や最低限の事はできるようにしたい。
- ・季節感を出す努力をしていきたい。
- ・どんな小さな事でも見逃さず、お客様の立場に立って行動できるようにしようと思う。
- ・すぐにできる事を教えてもらったので、まずは自分が実行し、回りにも広げていきたい。
- ・驚く内容ではなかったが自分の職場を再確認する参考になった。
- ・分かりやすく良い講演だった。
- ・これぞ事業協会の講演。
- ・色々質問したかった。
- ・やっていること、思っていることは一緒だ。しかし、それに対する「心」だったり、「きっかけ」を作ったという事を学んだ。
- ・ちょっとした事でおお客様の感じ方が大きく変わるものだと感じた。
- ・数多くのサービスに感心した。
- ・個人のスキルアップの為に努力している点に頭が下がる。
- ・見学者対応、当日の受付対応、フォローの部分の話は参考になった。
- ・コーチ視点ではなくフロントの視点でスクールを運営している点が興味深かった。

など…



■午後3番目の講演は、日本メンタルヘルス協会心理カウンセラー 林恭弘氏より、「お客様の心をつかむために必要なこと」というテーマで、フロント業務やレッスンでお客様の心をつかむ事ができる実践的ですぐに役立つ心理学についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

- ・家や会社で実践していこうと思う。…4名
- ・お客様、会社、家族、あらゆる場面でのコミュニケーションに関してとても参考になった。…4名
- ・素晴らしい講演でした。…3名

・上司、部下の人間関係からフロントの接客方法まで具体例を挙げ

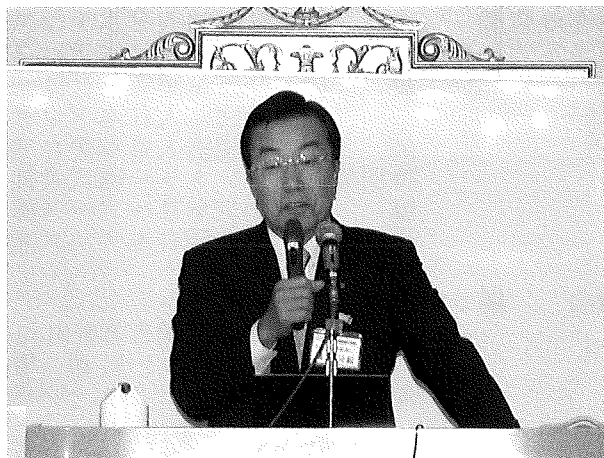


- ・てくてくとでも分かりやすかった。…3名
- ・素直になりコミュニケーションをとる大切さが分かった。…3名
- ・自分に足りないもの、今後必要なものを理解できた。…2名
- ・明日からまた頑張っていきたいと思う。…2名
- ・話術が素晴らしい。…2名
- ・話が面白かった。…2名
- ・すぐに役立つ心理学を教えてもらいよかった。
- ・テニスの普及の経緯、拓がる歴史が分かり参考になった。
- ・感動しました。
- ・自分の体験に通ずる部分が多く泣きそうになった。
- ・林先生のところで勉強したいと思った。
- ・芦屋出身なので親近感が持てた。
- ・研修会に参加させてくれた会社へ感謝したい。
- ・来た甲斐があった。
- ・仕事の面だけでなく、自分にとってとても勉強になった。
- ・行動する勇気を持ちたいと思った。
- ・興味深い話であった。
- ・バイトコーチにイライラ感がでていたが、講演を聴きコミュニケーション不足を実感した。今後はバイトや年下社員の話を聞くようにする。そうすればみんな頑張っていけそう。
- ・孤独が一番辛い。それは何とか理解できそう。
- ・考え方や表現を少し変えるだけで、相手の受け止め方や自分自身を変えていけると考えた。
- ・相手への気持ちの伝え方を工夫していこうと思った。
- ・目から鱗です。
- ・気持ちが楽になった。
- ・カウンセリングを受けたような気持ちになった。
- ・大変面白かった。というより、真実をみた！という気がした。
- ・管理職として部下への対応で実践してみようという内容があった。
- ・できるところからやってみます。
- ・仕事にもこれからの人生にも役立つ内容であった。
- ・これぞ事業協会の講演。
- ・単純に引きつけられた。
- ・叱るという事は自己主張であるという事を知っただけでも勉強になった。
- ・大変勉強になった。
- ・心にズキズキ来た。「タイミング・イズ・マネー」とにかく出来ることからやってみて続けてみたい。
- ・YOUメッセージには思い当たる節がたくさんあった。仕事や家庭で注意していきたい。
- ・影響を伝え、感情を素直に表す事、それが相手に一番伝わるといふ事をまなんだ。
- ・すべて自分の事を言われているような気がしてしまったので、明日から役立てたい。
- ・心ですね。
- ・若い頃素直だった自分を思いだした。
- ・年をとると素直じゃなくなる様な気がしていたが、そうではないと気付いた。
- ・2時間あっという間だった。
- ・「リーダーとは」という種の本を読んでいたが、今日の話が一番分かりやすかった。

- ・講師の方の話術にはまった感じがする。
- ・逃げた弟の話はとても感動した。
- ・また聞きたい、最高。

など…

平成18年10月17日(火)



■午前・午後ともに2日目の講義は、ネットヨタ南国(株) 代表取締役 横田英毅氏より、「人が輝く人間性尊重の組織づくり～やりがいのある職場、考える社員による高いお客様満足～」についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

- ・問題対処ではなく問題解決へのアプローチの話は大変参考になった。…4名
- ・これまでできなかった部分のヒントを得た。…3人
- ・表面的なものにとらわれず、元にあるものに気付くことが大切で、気付くことで初めて変えられる事が分かった。…3名
- ・KNOW HOWではなくKNOW WHYが大事という事を学んだ。…2名
- ・良い会社とは経営理念の浸透、人間力の高め方、問題解決の大切さなど色々な問いかけを受け、とても考えさせられ、気付かされた。…2名
- ・大切な部分を繰り返し話していただいたので理解が深まった。
- ・企業の在り方を理解した。
- ・組織への理念の浸透が大切だと感じた。浸透の方法もわかった。それをどう実行していくのかが重要だと感じた。また、継続していくことも重要。
- ・スタッフを第一に考え大切にしていかなければと感じた。
- ・全てにおいて人で成り立っている話。現場の人間としては非常に身近に感じ 改めて見渡す機会となった。
- ・基本的作業の仕方が良くわかった。
- ・今自分がすべき事を改めて考えさせられる機会を得る事ができ幸せに感じる。
- ・自己の成長には常に考える力、気付く力を持つことが大切だと理解した。
- ・漠然としていた会社や自分に対する思いが明確になった。
- ・問題を放置してきた事に気付いた。
- ・目的を持って経営する努力をしていく勇気が湧いた。
- ・互いに尊重し合うコミュニケーションにより総合力が増し、働きがいのある職場作りができ、効率よく伸びる会社になるということに気付かされた。
- ・ES～CSの流れがよくわかった。
- ・1コーチとしてもやる気が湧いてきた。
- ・スタッフのモチベーションを高めるヒントをもらった。
- ・話が聞きやすかった。
- ・対処ばかりして問題解決にいたっていなかった事に気付いた。
- ・「やりがい」を意識させるように指導していきたい。
- ・気付かせて教育させるのはとてもよい。

など…

社団法人日本テニス事業協会 第18回日本テニス産業セミナー 開催要項

参加者募集中！！

■名 称 第18回日本テニス産業セミナー

■開催組織 (予定含む) 共 催：社団法人日本テニス事業協会、近畿テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：経済産業省、社団法人スポーツ産業団体連合会
社団法人日本プロテニス協会
公 認：財団法人日本テニス協会
特別協賛：サントリー株式会社
協 賛：サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップスポーツ
運 営：第18回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会 場：MiaVia (ミアヴィア)
〒564-0054 大阪府吹田市芳野町13-8 アメニティ江坂内 TEL06-6330-3900
地下鉄御堂筋線「江坂駅」下車、西へ徒歩約15分。JR・地下鉄「新大阪駅」下車、タクシーで約15分。
送迎バス(無料)をご利用下さい。バス停位置は、地下鉄「江坂駅」4番出口より高架歩道橋を歩いてすぐ
(赤い郵便ポスト前に停車します)

■期 日：平成19年2月6日(火)

■時 間：10:15～17:45 セミナー
18:00～19:30 懇親パーティ

■構 成：1. 講師による講演
1. 分科会による講演
1. 懇親パーティ

■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・スタッフ
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・スタッフ
3. テニス関連事業従事者
4. その他一般の方

■定 員：200名 (先着順にて締切)

■会 費：●加盟会員 一人目15,000円、(昼食・懇親パーティ費を含む)
※但し、同一事業所のお二人目以降は12,000円となります。
●非加盟 一人目25,000円、(昼食・懇親パーティ費を含む)
※但し、同一事業所のお二人目以降は22,000円となります。
●テニスプロデューサー有資格者は10,000円

■ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
(申請中) は本セミナーにおいて、JTAならびにJPJAの研修ポイントを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19年1月19日(金)

■申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>

■申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、申込先まで郵送又はFAXにて送付下さい。
なお、会費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. 1692712
口座名：テニス産業セミナー

| スケジュール | 会場 | 内容構成 |
|-----------------------|-------|---|
| 9:45～10:15 | ギャラリー | 受付/MiaVia (ミアヴィア) |
| 10:15～10:30 | | 開会式 |
| 10:30～12:00 《基調講演》 | イザベラ | テーマ：全社員が一丸となるトヨタ流経営戦略・経営手法とは 講師：(株)豊田自動織機 取締役副社長 佐藤 則夫氏 内容：日本のトヨタから世界のトヨタへ、その成長の中には、T. Q. M(=トータル・クオリティ・マネジメント)の考え方のもと、従業員全員が一丸となって問題解決に望む風土があるからです。そのT. Q. Mの実践を日々最前線で行っておられます佐藤氏に、本当のトヨタグループの強みをお聞かせいただきます。 |
| 12:00～13:00 | | 昼食 |
| 13:00～14:30 《講演》 | イザベラ | テーマ：人気カルチャースクールが発展する秘密とは 講師：(株)船井総合研究所 カルチャースクールビジネスプロジェクトチーム 犬塚 義人氏 内容：数々の人気カルチャースクールのコンサルティングを手がけた経験から、様々なアイデアや具体策の事例をご紹介いただきこれからのテニス事業の発展のためには何をすべきなのか！についてお話しいただきます。 |
| 14:30～14:50 | | 休憩 |
| 14:50～16:20 《分科会》 | イザベラ | ①テーマ：躍進を続けるインドアスクールの手法とは 講師：ノアインドアステージ(株) 代表取締役社長 大西 雅之氏 内容：今注目のES(従業員満足)からCS(顧客満足)をいち早く取り入れ従業員のやる気を引き出し、攻めの経営を推し進めるインドアテニススクール業界のトップリーダーに熱く語っていただきます。 |
| | ソフィ | ②テーマ：引退が相次ぐ女子テニス界、若手選手の動向は？ 講師：(財)日本テニス協会 フェド杯監督 植田 実氏 内容：女子選手の引退が相次ぐ中、今後の日本女子テニス界はどうなっていくのか？日本テニス協会ナショナルチーム体制が導入され、新体制におけるこれからの方向性についてお話しいただきます。 |
| 16:20～16:40 | | 休憩 |
| 16:40～17:40 《講演》 | イザベラ | テーマ：『サービス産業における新産業創造戦略』 講師：経済産業省商務情報政策局 サービス産業課長 藤野 真司氏 内容：余暇時間の増加にともない、余暇に対する国民の意識や動機が変化するなか、価格破壊・規制緩和・新規参入による競争の激化や情報通信技術の活用などが進展し、スポーツ産業やレジャー・余暇産業を取り巻く環境も大きく変化しつつあります。今後のテニス業界が種々の課題に機動的・弾力的に取り組むべき姿勢についてお話しいただきます。 |
| 17:40～17:45 | イザベラ | 閉会式 |
| 17:45～18:00 | | 休憩 会場移動 |
| 18:00～19:30 | ソフィ | 懇親パーティ |

* 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。

第1回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 開催報告

■平成18年11月6日(月)～8日(水)「第1回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験」が開催されました。

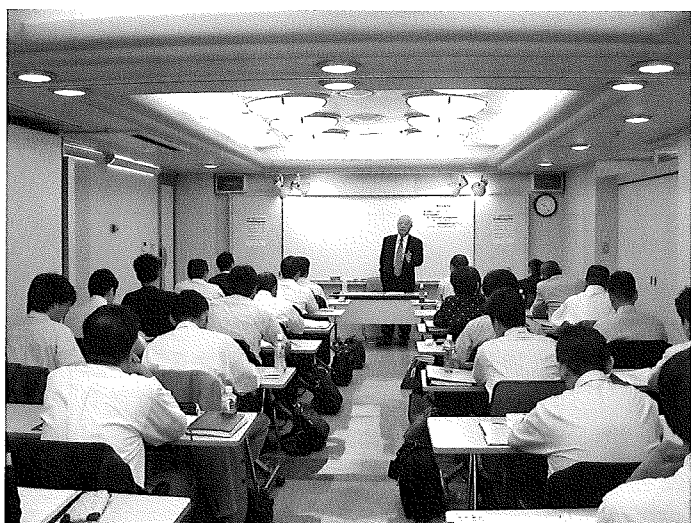
「テニスプロデューサー制度」はテニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図り、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立するために、本年度より本協会が制定した制度です。

時代の方向を感じ取り、自ら進んで新しいことに挑戦し、組織に働きかけて結果を生み出す『プロフェッショナルな管理職』としてのテニスプロデューサーを育成し、テニス事業活性化を図る事を目的としています。

■講習会は各科目毎に講師の方を招き行われました。

3日間の長丁場にも拘わらず、全国各地から参加されたテニス事業者の皆様の目は真剣そのもので、終始厳粛な雰囲気講習会となりました。3日目は雑賀会長による『人材育成』で講義を締めくくり、その後9科目の試験を行い「第1回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験」のスケジュールを全て終了しました。

受講者の試験の結果は以下の通りとなりました。本協会では、今後も本制度の更なる充実を図り、テニス事業の活性化ならびにテニス業界全体の社会的地位向上の実現を目指して参ります。



「第1回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験」 科目及び講師

『労務管理』

講師： 大西雅之 (ノアインドアステージ株式会社)

『経営戦略-A マーケティング概論編』

講師： 野口忠夫 (株式会社船井財産コンサルタンツ)

『経営戦略-A マーケティング実践編』

講師： 中嶋康博・鴻巣 敦 (高木工業株式会社)

『顧客管理』

講師： 中山和義 (緑ヶ丘テニスガーデン)

『施設管理』

講師： 栗山雅則 (栗山企業株式会社)

『経営戦略-B イベント企画・商品販売』

講師： 新堀 丘 (株式会社レック興発)

『テニス基礎知識』

講師： 松原雄二 (株式会社テニスクリエイション)

『安全管理』

講師： 金田 彰 (株式会社スポーツクリエイイト)

『財務管理』

講師： 成島祐一 (株式会社船井財産コンサルタンツ)

『人材育成』

講師： 雑賀 昇 (社団法人日本テニス事業協会)

シニアテニスプロデューサー1次試験合格者

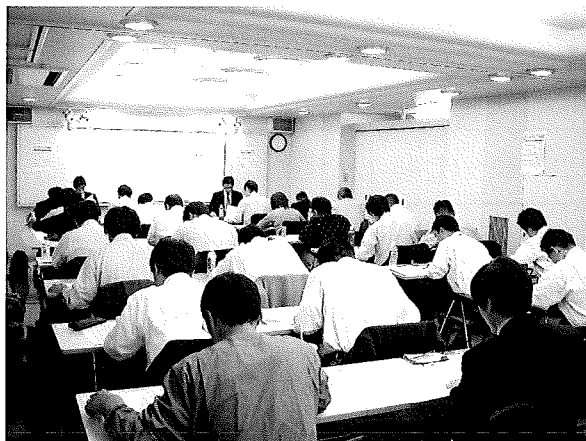
| | |
|--------|-------------------|
| 大久保 清一 | 狛江ローンテニスクラブ |
| 岡本 幸士 | (株) スポーツユニオン |
| 小林 好人 | ノア・インドアステージ武蔵浦和 |
| 丸山 傑 | スポーツクリエイイト |
| 蒲生 清 | インドアテニスセンター ウィング |
| 古賀 裕一 | (株) レック興発 |
| 矢沢 直樹 | スポーツゾーンジップテニスアリーナ |
| 米住 儀 | 名張ロイヤルテニスクラブ |

テニスプロデューサーI合格者

| | |
|--------|--------------------|
| 金子 栄継 | テニスDIO湘南 |
| 古家 俊和 | 豊中テニスクラブ |
| 小坂橋 紹晃 | グリーンヒルインドアテニススクール |
| 吉野 直美 | Tennis ZONE HESAKA |
| 澤田 誠 | 鎌倉シーサイドテニスクラブ |
| 竹内 淳 | 鎌倉シーサイドテニスクラブ |
| 石井 佑典 | 西の丘ローンテニスクラブ |
| 金子 健一郎 | TOPインドアステージ亀戸 |
| 秋田 直紀 | VIPインドアスポーツクラブ |
| 玉城 久 | TOPインドアステージ多摩 |
| 白倉 明博 | TOPインドアステージ多摩 |
| 本郷 伸 | 有明ジュニアテニスアカデミー |
| 辰 信治 | 香里グリーンテニスクラブ |
| 山本 博文 | JUNO テニスドーム 嶮山 |
| 安川 裕也 | (株) メガロス |
| 浜中 豊治 | シンボウテニスガーデン |

テニスプロデューサーII合格者

| | |
|-------|----------------|
| 柴田 和志 | TOPインドアステージ氷川台 |
| 杉山 利昌 | テニスピアジュエ |
| 宮部 豊 | サントピアテニスクラブ |



有明チームテニスコンペティション2006

一昨年から始まった「有明チームテニスコンペティション2006」がサントリーフーズ(株)、(株)ダ
ンロップスポーツ両社のご協賛をいただき、平成18年12月10日(日)&16日(土)に下記のように開
催されました。本大会は参加資格をオープンとして、同一クラブ・スクール・サークル等の仲間同
士やコーチとミックスダブルスのチームを作ってご参加いただき、1日目はリーグ戦、2日目は順
位別トーナメントと各種アトラクション等、勝つことだけでなく、気の合う仲間と楽しむ2日間です。

次回にはより多くのチームのご参加をいただき、さらに盛大に開催したいと思います。

〈試合結果〉

- 1位トーナメント優勝:ザ・タッチショット(強打もあります!) 準優勝:金町インドファミリー
2位トーナメント優勝:くりくり 準優勝:MY友2
3位トーナメント優勝:ブーブードットコム 準優勝:人生いろいろ
4位トーナメント優勝:FFTC 準優勝:2-4テニス

【1位トーナメント結果】

| | | | | | |
|---------------------------|--|----------------|----------|-------------|----------|
| 1.金町インドファミリー | | | | | |
| 2.成長中 | | | 3-0 | | |
| 3.ミソレンジャー | | 2-1 | 62,62,62 | | |
| 4.リバース・クラッシュ | | 62,46,63 | | 2-1 | |
| 5.G・N・Y・TORTOISE | | 2-1 | | 60,65(7),56 | |
| 6.こむらがえり。 | | 65(4),(4)56,63 | | 2-1 | |
| 7.チームテルミナ | | | | 06,60,60 | |
| 8.女王チーム | | | | | 2-1 |
| 9.ザ・タッチショット (強打もあります!) | | | | | 62,26,75 |
| 10.Wings | | 3-0 | | | |
| 11.YMTS | | 61,60,63 | | 3-0 | |
| 12.ファイアーおむすび | | 3-0 | | 64,63,60 | |
| | | 61,61,61 | | 2-1 | |
| | | | | 62,16,62 | |

★優勝★
ザ・タッチショット
【強打もあります!】
(西川口TC)



☆優勝チーム☆



☆プロに挑戦☆

2006 キッズ&ジュニアテニスカーニバル 開催報告

●要項概要

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

協 賛: 株式会社ダンロップスポーツ、
サントリーフーズ株式会社

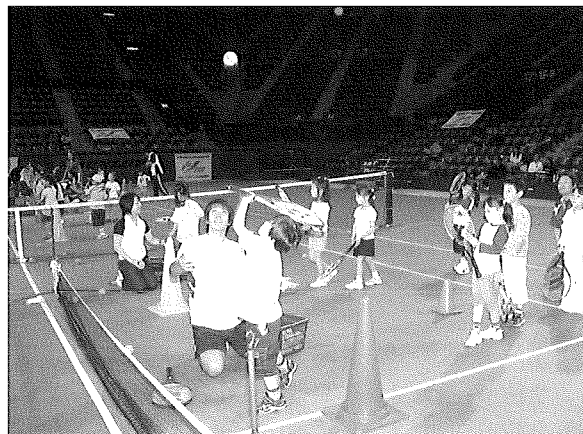
運営主管: 東京都テニス事業協会

期 日: 平成18年10月28日(土)

会 場: 有明テニスの森公園・コロシウム

参加資格: 4才から18才以下の児童・生徒

参加料: 無料



●報告

この事業は一人でも多くの子供たちにテニスの楽しさを知っていただくことにより、身体のみならず精神までも含めた健全なる青少年の育成につながるもの、ひいては将来のテニス人口の拡大につながるものと考えております。今回はテニスへの導入としてスポンジボールを使用したショートテニスによるキッズレッスンと、レギュラーボールを使用したレッスンとして①キッズクラス②ジュニア小学生クラス③ジュニア中学・高校生クラスの3クラスに分かれて開催いたしました。

した。当日は朝から延べ160名のお子様にご参加をいただき、コート一杯に元気な笑顔が広がっていました。

参加者をお願いしたアンケートの結果では、大変好評であり、また、レッスンをぜひ受けてみたいという潜在的ユーザーが多くいらっしゃることも解り、我々事業者にとっては大変心強いものでありました。この事業を継続していくことにより、将来的なテニス愛好者の拡大、そしてテニス事業界の発展に必ずつながるものと確信いたしております。



研修委員会主催の定例勉強会が大好評です！

8月から毎月1回の研修委員会主催勉強会を開催しており、ご参加の皆様からは大変喜んでいただいております。

引き続き行う懇親会で「勉強になりました。来てよかったです。」とか「いろいろなクラブの方と話ができてよかったです。」などとあたたかい言葉を頂戴しております。

テニス事業者にとって一番勉強になるのは成功しているクラブやスクールのお話を聞くことです。毎月、話を聞いて懇親会で意見交換をすることでお互いが成長していけると思います。

つきましては、テニス業界発展のためがんばって開催させていただきますのでぜひ、ご参加をお願いします。

また、勉強会での講演内容をCDにして希望者へ有料で販売させていただきますこととなりましたので、勉強会当日参加が難しい方は是非ともお申し込みをお願い申し上げます。

CDは3ヶ月分をまとめJTIA会員限定特別価格にて販売させていただきます。(詳細につきましては事務局までお問い合わせ下さい)

【第5回】 平成19年1月30日(火)

| | |
|-------------------|--|
| 15:30～16:30 講演 | 講師:藤本 昭夫氏 ウエルラケットクラブ (株)ウエル 代表取締役 テーマ:倒産寸前のどん底から蘇り、生徒数1090人のテニススクールに！ 相続でコートが失くなる！そんな危機からテニスもできない、経営もできないというダメな経営者とスタッフとが、ただひたすら“人づくり(自分づくり)から企業づくり”を進めていった取り組みと人財育成の具体的事例を紹介させていただきます。 |
| 16:30～17:00 | お話しいただいた内容に関する質疑応答を予定しております。 |
| 17:30～19:30 | 講師と参加者の皆様と情報交換・懇親会を会費制にて行います。 |

勉強会での講演録CD【第2期分】 申込受付中！

★JTIA会員限定特別価格 3ヶ月分の3枚セットで¥3,000

1枚目＝第4回勉強会(12月分)

2枚目＝第5回勉強会(1月分)

3枚目＝「日本テニス産業セミナー」講演の中から1講演(2月分)

*講演はこちらで指定します。



今後の開催予定

【第6回】平成19年3月27日(火) 講師予定:中嶋 康博氏 (VIP・TOPグループ)

【第7回】平成19年4月18日(水) 講師予定:金田 彰氏 (株式会社スポーツクリエイト)

【第8回】平成19年5月17日(木) 講師予定:栗山 雅則氏 (栗山企業株式会社)

2006年「テニスの日」

活動報告書

今年で制定9年目を迎えた「テニスの日」も全国各地で記念イベントが開催されました。

本年度も、イベントの種類を「個別イベント」「共同イベント」「有明メインイベント」の3つのカテゴリーに分類し、それぞれがテニスの普及と発展を目的にイベントを展開。来年度は10周年を迎えます。

【テニスの日シンボルマーク】(愛称:テニー)



【キャッチフレーズ】 テニスコミュニケーション

このキャッチフレーズは、テニスが老若男女を問わず家族や友達・色々な人達と出来る生涯スポーツであり、広くコミュニケーションが図れるスポーツである事から是非テニスを広めていきたいという協議会の願いを込めています。

【活動目的】

テニスの普及と発展を目的とし、テニス人口の増加ならびに新しいテニス愛好家の創出を目指して活動を行う。

【イベント種別】

◆2006年「テニスの日」イベント種別は、「個別イベント」「共同イベント」「有明メインイベント」の3種類とし、各イベントは以下の定義により分類をしました。

| | |
|-----------|--|
| 個別イベント | 個々の団体や施設がその実情に合わせて独自に企画・開催するイベントであり、テニスの日推進協議会(以下「協議会」という)からは告知物等の支援を行う。なお、開催期日は個々の実状に合わせたものとする。 |
| 共同イベント | 協議会構成団体の複数で連絡・協調体制を整え開催するイベントであり、協議会からは人的・物的・資金的な支援を行うもの。なお、開催期日は9月23日(祝)を中心に前後1週間と基本とする。 |
| 有明メインイベント | 「テニスの日」の周知徹底を目指した告知象徴的イベントとして、東京・有明テニスの森公園にて開催。 |

<開催実績>

個別イベント

今年も全国361ヶ所のテニススクール、テニスクラブ、テニス団体が『テニスの日イベント』としてそれぞれ工夫を凝らしたイベントを開催し、参加者に楽しんで頂き、会員・スクール生・コーチなどの交流や親睦も図られました。テニスの日イベントも各地で定着してきており、特に今年増大の要因として、昨年新たに企画し奨励してきた「全国一斉ボレーボレー大会」が多くのスクールで取り入れられ、参加ペアが『1万組』を超えました。

開催箇所数 : 361ヶ所 (昨年: 312ヶ所)

平均使用面数: 3.9面 (昨年: 4.3面) / 1事業所あたり

参加者数 : 193人 / 1事業所あたり

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

共同イベント

今年も都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して開催。3年前から全国47都道府県すべてでの開催が実現、全国的な広がりを見せ、地域的にも定着しつつあります。

また、今年は昨年の新潟県長岡市「震災復興激励特別イベント」に引き続き、兵庫県宝塚市に松岡修造プロを派遣し、地元の子供達やテニス愛好者と元気いっぱいのテニス教室を開催。他にも三重県・島根県に協議会からプロコーチを派遣し、指導にあたって頂きました。

共同イベントでもITN査定デモンストレーションと全国一斉ボレーボレー大会実施を奨励、ご協力頂きました。



【兵庫県 特別イベント】

開催都道府県：47都道府県

平均参加人数：237名（昨年は279人）/1会場あたり

特別共同イベントへの協議会派遣プロコーチ

新潟県：松岡 修造

三重県：二本松 一

島根県：溝口 美貴

主なイベント：親子テニス、キッズテニス、ジュニアテニスクリニック、初心者対象レッスン、車いすテニス、アトラクション、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、コート無料開放 他



有明メインイベント

テニスの日を象徴するイベントとして有明テニスの森公園コロシウム&外コート24面を利用して開催。今年も好天に恵まれた会場に参加者・観戦者をあわせ約5,500名のご来場がありました。当日は多くのプロ選手・著名選手もボランティアでイベントを盛り上げに協力、スタッフ・コーチも殆どがボランティア、テニス普及の熱意で繋がったテニス団体が総力を挙げて『手作りイベント』を運営しました。

外のコートではジュニア・キッズをはじめ、車いすテニス・聴覚障害者テニス・一般初心者レッスン・中高年初心者レッスン・テニスメーカー会によるイベント・ITN査定デモンストレーション、ストリング張替えサービス、フリーマーケットなど盛りだくさんのイベントが行われ、家族連れやテニス愛好者で賑わいました。

また、コロシウムでは『観戦イベント』を開催。視覚ハンディキャップテニスのデモンストレーション、チアダンスの披露と体験、更に実写版「テニスの王子様」の映画出演キャストが来場し、実際にプロ選手とテニスをしたり、トークショーがあったり…とたくさんのファンと共に大変盛り上がりました。引き続き、午後はTBSテレビ「HAPPY! 2」の撮影が行われ、女優の相武紗希さんが登場。来場された方は観客エキストラとして楽しい体験をする事もできました。

そして、有明でも13時から和太鼓の音を合図に、一斉にボレー大会を開始、5組が10分間達成しました。

テニスをする人もしない人も、その日1日をお祭り気分で満喫してもらえたものと思います。

参加・来場者数：5,500人（昨年：4,500人）

使用面数：有明コロシウム + 24面

協力選手：

渡邊康二、宮城 淳、坂井利郎、飯田 藍、中嶋康博、藤井道雄、佐藤直子、西尾茂之、倉光 哲、加藤幸夫、白戸 仁、福井 烈、塩釜泰弘、二本松一、丸山 薫、山本育史、溝口美貴、神尾 米、山岸依子、安宅美弥子、吉田友佳、浅越しのぶ

企画・広報活動

1. CS放送GAORA『90分の特別番組』制作・放映
番組名：「Tennis Communication! テニスの日2006」
（初回放送） 10月21日（土） 13:30～15:00

2. 「全国一斉ボレー大会」

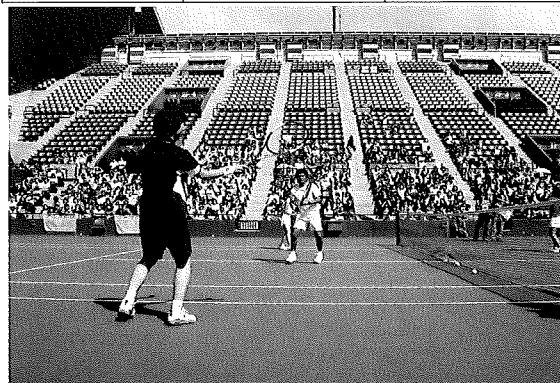
昨年から全国統一企画として「全国一斉ボレー大会」を企画、奨励してきました。9月23日13:00に全国一斉にボレー大会を開始、10分間続いたペアには協議会より認定証を贈呈…を基本ルールとし、参加会場を募りました。特に今年は全国の多くのスクールで、9/23前後の1週間を利用し、レッスン中にスクール生がチャレンジするという形での実施が多く報告され、参加ペア数も増大。現在報告を受けているだけでも、全国での参加者数がなんと「1万ペア」を超えました。

更に、今年は昨年の「15分間」から「10分間」に変更した事も手伝って、見事「10分間」達成は全国で146ペアの報告がありました。実施会場からは「全国一斉に行われていると思うと感動。」「大変盛り上がった。」「テニスの日への一体感が感じられる」などの感想が寄せられました。

実施登録箇所数：212所（昨年：152ヶ所）

2006.10.31現在のアンケート結果（実数）

| | 延参加ペア数 | 10分間達成ペア |
|--------|--------|----------|
| 個別イベント | 9,347 | 118 |
| 共同イベント | 875 | 23 |
| 有明イベント | 98 | 5 |
| 計 | 10,320 | 146 |



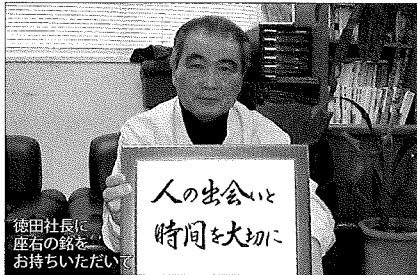
以上

スポーツと健康の融合 メディカルスポーツプラザ

スイミング・テニス・学習塾の3部門が一体となった地域密着型の総合施設で独自の経営をおこなっている、千葉県船橋市の「メディカルスポーツプラザ」徳田孝一社長に経営哲学やクラブ運営についてお話を伺うことができました。

■メディカルスポーツプラザとは？

昭和54年テニスコート7面の「徳田テニスクラブ」としてオープン。その後「船橋ローンテニスクラブ」へ改名。昭和60年にスイミングクラブを併設しプール・スタジオ・インドアテニスコート(3面)の「メディカルスポーツクラブ」と生まれ変わりました。その後、小中学生むけの学習塾(タケノコクラブ)を併設。「子供達が体を動かし、それから勉強をする。」そんなすばらしい環境と「体の機能を理解したスタッフによるカウンセリング」「医師によるカウンセリング」などのサービスを持つ、類を見ない施設となっています。



徳田社長に座右の銘をお持ちいただいております。

将来は大人の生涯学習ができる環境づくりという夢もお持ちとのこと、子供から高齢者までがスポーツを楽しみ、健康を実感でき、生涯学習の喜びを実現するための施設となっています。

■楽しめる種目

エアロビクス、アクアエクササイズ、流水、テニス、ダイビング、腰痛・肩こり改善、無料カウンセリング、医師によるカウンセリング、栄養指導、インストラクター養成コース、子供向けカラテ etc …。



スイミングクラブとインドアテニスコート

■なぜ「メディカル」なのか？

町会長として、上下水道を引くため私財を投げ打って、地域のために尽力されたお父様の姿を見てもらったこと。社長ご自身が幼少期に体が丈夫ではなかったことなどから、地域に健康を広めたいと強い思いをお持ちだったこと。スポーツをするだけでなく、スポーツ医学や健康管理を結びつけるとの思いから「メディカル」という言葉を社名に入れ、「健康は人生の友達です。」という会社理念を掲げていらっしゃいます。

■決断から2年。スイミング開設秘話

スイミング開設を決断した徳田社長は、運良く賛同してくれるコーチに会い、役所に申請を出しました。しかし、立ち上げまでなんと2年がかかったそうです。

申請から1年半、どうしたものかと役所に相談に行

かれた時のこと、担当者の対応に納得いかず大喧嘩をされたとのこと、通りかかった県議会議員に「明日、半日でいいから俺に時間くれ！」と喧嘩を止められ、なだめられたそうです。翌日朝9時に役所に行ってみると「ちょっと待っていて。」と言われ2時間。11時にはなんと認可が下りていました。県議の協力で1年半の努力が2時間で解決。待つくれたコーチと喜びをともにされたそうです。



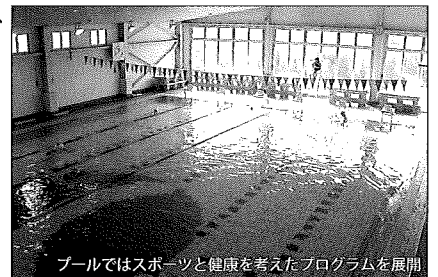
窓の光に射す、テニスクラブハウス

■メディカルスポーツプラザ・フェスティバル

地域の皆様への恩返しのためにはじめたフェスティバルも今年で24回を数え、地域住民の方々に応援をいただき、今では500名を超える皆様にご参加いただくイベントとなっています。こども達による餅つき体験をメインに、地元企業からの協賛いただく材料で作った焼きそばやおでんの売上は船橋市役所の老人在宅ケアセンターの備品購入のための寄付金となっています。

■人との出会い大切に

ご自身の主治医でもあり、ベトナムで医者や看護師養成に携わってこられたご経験をお持ちの医師 梶原 優先生との出会いから、「らくらくコース」という、健康管理を取り入れたスイミングのプログラムがスタートしました。



プールではスポーツと健康を考えたプログラムを展開

「若い頃はスポーツするだけでもいいが、人間の一生には医学に基づいた体のケアが必要。それを実現したい！」との考えに賛同し、無償でご協力をいただく梶原先生との「出会い」、施設を支えるスタッフとの「出会い」「縁」にまさにドラマあり、「人との出会いはいいですね！」とおっしゃる徳田社長の人間味あるお人柄に、本誌記者も感激いたしました。

スポーツをすることのみにとらわれることなく、「心と体の健康」のための環境づくりを進めることがテニス業界にも必要だと再認識いたしました。



インドアテニスコートは約6300平方メートル

ご協力いただいた徳田社長はじめメディカルスポーツクラブのスタッフの皆様、取材にご協力いただきありがとうございました。

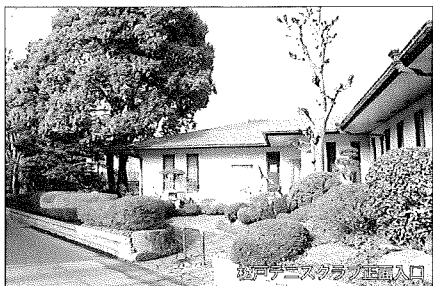
自然を大切にすることはお客様を大切にすること 松戸テニスクラブ

千葉県松戸市で地域密着のテニスクラブづくりを進めていらっしゃる「松戸テニスクラブ」の町山 昭 社長をお尋ねして、クラブ経営についてお話をお伺いいたしました。

■松戸テニスクラブ紹介

約5年続けたゴルフ練習場から転業し、昭和55年に現在のテニスクラブをオープン。地域には、すでにいくつかのテニスクラブが開設されており、常磐線沿線ではいちばん遅いスタートとなりました。

ゴルフコースを持たない練習場だけでは経営の満足感が得られないこと。ベッドタウン化が進み、新住民が増えつつある中「故郷を感じる事ができるもの」を提供することへの町山社長の思いによるものでした。現在では、照明を備えたハードコート10面と練習コート1面、光と空間を感じる品格あるクラブハウス（駐車場70台）を備え、自然に囲まれたすばらしいクラブとなっています。10面のコート会員・スクール・ビジターの皆様でフル活用し、地域社会貢献の「イベント」や「おはようテニス」などのビジター制度など特色ある運営がクラブの魅力となっています。



松戸テニスクラブ正門入口

■おはようテニス

クラブの活気を生み出しているものとして、平日早朝6～9時（夏場は5～9時）3時間一人500円（土日は1000円）で利用できる「おはようテニス」やナイター全日3時間一人1,000円で利用できる「ビジターの制度」があげられます。

レンタルコート稼働率を高めるためのオープン当初からあるシステムとのことですが、学生の皆さんやご近所の方々にご利用になられているそ



活気あるクラブコート（平日の3時半）

うで、おはようテニスでは夏場は朝6時には満員（10面70名）となるとのこと。首都圏の大学生の皆さんが強化練習など活発にご利用いただいていることも他にない特色となっています。

■「自然づくり」は「ふるさと」づくり

テニスといえば会員制度が主流だったクラブ全盛期と比べると施設数は3分の1となり、会員コート面数が減少している現状において、テニス施設に限らず、これからはどんな企業でも経営者は社会に貢献できないと生きていけない。自然を育み、地域を大切にす

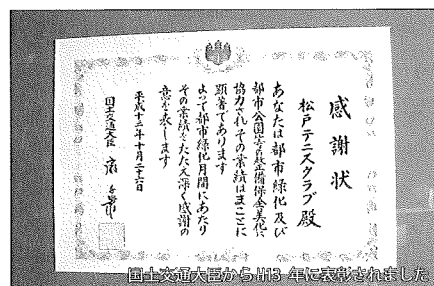
ことは、ひいてはお客様の命を大切にすることだ。との信念をお持ちの町山社長に、開業以来積み重ねていらした「自然環境づくり」と「ふるさとづくり」の活動について教えていただきました。



テニスクラブ敷地内緑の中の小道

■毎年恒例の「芋煮会」参加者2200名

「個々のクラブが強くなると、業界も発展しない」地元を大切に初めて地域づくりという事ではじめて「芋煮会」も今年で24回目。3つの大鍋（120cm）で芋を煮て、お酒を振舞われるこの無料イベントは、今では、ご家族3代で来ていただける地域の名物行事に成長し、準備にスタッフ15名が1週間を要する一大イベントに育ちました。「意地でも止められない。」と力強いお話の中に、地域社会への恩返しと「継続は力なり」との精神を強く感じました。



国土交通大臣から贈呈された表彰状

■ミツバチも認めた自然環境

「この樹木と緑を守ることは、クラブを守ること。自分の子供のように育てて来ました。」とのお話を伺いしながら、ご案内いただいた施設には、大きく枝葉を広げた樹木、秋の季節に色付く樹木も多く、開設以来、27年間一切除草剤や農薬を使わず、枯葉を集めて堆肥とし、社長自ら慈しみ育てていらしたとのこと、たいへん壮観でした。そんな中、

今年はとても嬉しいことがありました。クラブ横の椎の木（ウロ）の虚（ウロ）に、ニホンミツバチが巣を作り（人を刺したり、危害はありません。）



ニホンミツバチが巣を作ったクラブ横の椎の木。蜂は刺さらないので、巣箱が設置されました。

10月には「松戸テニスクラブ」ブランドの蜂蜜が取れたそうです。まさに、ニホンミツバチも太鼓判を押してくれたすばらしい自然環境です。イベント時にその蜂蜜をお客様に振舞われたとのこと、自然の循環を感じていただく良い機会となったとのこと。

取材を通じ、自然と人との調和を図り、地域社会に貢献されている松戸テニスクラブのすばらしさに感動いたしました。快く取材にご協力いただきました町山社長とスタッフの皆様へ感謝申し上げます。ありがとうございました。

「テニスコーチの皆さんへ」 コーチ部会長 松原 雄二

優秀なテニスコーチと呼ばれるためにはかなり高い条件をいくつもクリアしなくてはなりません。

テニスが上手なこと、テニスのすべてに精通していること、テニス技術論を理解していること、指導論を実践できること、笑顔がステキ、声がでかい、公平で清廉潔白な性格、ユーモアがあり、話術巧み、クリスマスにはトナカイにもなれる、といった人です。

しかも単なるテニス馬鹿といわれたいためには、一般社会の常識もあって、どんな人とも一応の会話や付き合いのできる人。

自分で書いていてため息が出てくるような人です。こんな、世の中のどこへ出しても一流になれる人物に対し、少し低めの給料。

テニスコーチってちょっと損でしょうか？

しかし、テニスに関する項目を除けば、どんな仕事をしていても一流とはこうゆう人ではないでしょうか。テニスに関することも種目が違うだけで、どの業界にもそれなりに違う知識や技が必要になるでしょう。

あなたがまともな人で、テニスがうまい、好きだ、少しぐらいの努力なら苦にならない、というのならこの商売も大いにありがたいと思います。

自分の得意でしかも大好きなテニスの世界で生きていく。とてもステキです。

ところで、今コーチをしている人たちはいくつかのタイプに分けられると思います。

1、トーナメント志向で、食うためにコーチもやっている人。

2、カリスマコーチを目指す、スペシャリスト志向の人。

3、ヘッドコーチ、マネージャー等を目指す、管理職。

4、とりあえずコーチ。

1の人はそれなりの年齢になったら2や3や4に変わったり、テニス界から足を洗い、普通の社会人になったりする場合もあります。

4の人はどこでやめるか、続けるか？ 使い捨てられてしまうかもしれません。

さて、テニス業界の先輩たちの中には優秀な管理職としてスクールやクラブを切り盛りしている人もいます。

カリスマコーチでありながら社長という人もいます。元トーナメント志向だった人もたくさんいます。色々な人がいて色々なスタイルがあっていると思います。

コーチ部会では勉強会という名目で、さらにもっと大切な懇親会という名目で色々な先輩の話を聞き、みんな語り合い、大いに勉強し、啓発し、テニスコーチの未来を開いていきたいと思っています。

さらにその先にはコーチの社会的な地位の向上を目指すという大きな目標もあります。一緒に語り合いましょう。皆さんの参加をお待ちしています。

ちなみに、次の第2回勉強会、お話しする先輩はコーチから管理職の鴻巣副部会長です。

ところでクリスマスのトナカイですが、パーティーで着ぐるみを着て3枚目スターになると読んでいただいてもかまいませんし、裏方に徹して犬馬の労をとると読んでいただいてもいいかと思います。人それぞれの持ち味です。

以下は、あるテニス愛好者から(社)日本テニス事業協会に寄せられたご意見です。

“シニアのテニスブーム到来に関係しての提言”

私はテニススクールに通いはじめて15年のベテランで(年齢は54歳、内科医です。)この間4回のケガを経験しており現在では右膝の十字靭帯を痛めています。それでも週一度のテニスを楽しんでいます。

今日の土曜日にもテニスを楽しんできましたが、いささか気になることがあります。本日のレッスンではいつになくコーチにしごかれましたが、何とかノルマは果たしたものの持病の右膝痛が再発してしまいました。

また最近では血圧も上昇し降圧剤も服用しています。テニスに対するスタンスは上達することは諦めて、ストレッチと良い汗をかくことを心がけています。そのため、本来は中級のクラスでしたが、1ランク下のクラスに下げて運動量をセーブしてきました。今日に関してはあまりの消耗で食欲がなくなり、今も虚脱状態が続いています。

シニアのテニスブーム到来とのことですが、シニアは健康上の問題も抱えており、そのためにテニスが有用である場合もあれば、ある皇族のよう

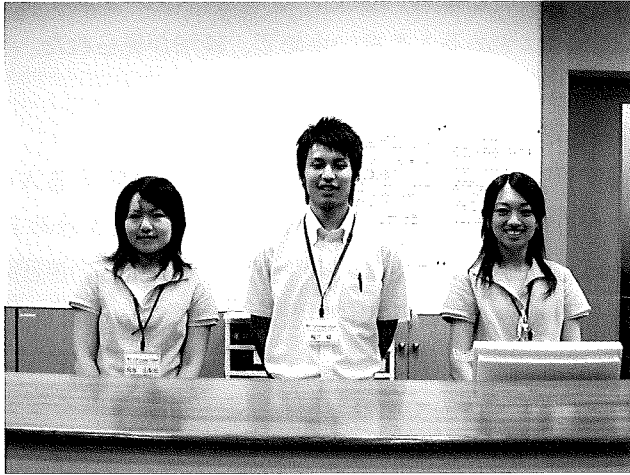
にスカッシュをしている間に急死ということもあります。本日のレッスンのあとで、フロントで会員の健康上の問題点を(たとえば、十字靭帯断裂、側副靭帯損傷、テニス肘の既往、狭心症、)把握するようにしたらどうかと提案しましたが、全く相手にされませんでした。

提案ですが、テニススクールに入会するときに、テニスをする上での問題点を自己申告するようにし、コーチが毎回それに目を通してからレッスンを開始するようにしたらよいと思います。大学の運動部を指導するような感覚でシニアの相手をされたのではたまりません。

こよなくテニスを愛する、満身創痍のシニアとして自分自身が今後ともテニスが続けたいがために敢えて提言させていただきました。適当な投書先が見つかりませんでしたので貴会を選びましたが、お門違いであればご容赦ください。業界の指導を宜しく願います。

追伸、全てのスクールにAED(心肺停止状態での自動除細動装置)の設置を義務づけるようにしてください。AEDがあれば件の皇族も死なずに済んだかもしれません。

Let's Enjoy Front!!



お客様からのプレゼント

私達vip・topグループのフロントスタッフは、日ごろお客様に接している中で、お客様から思いがけないプレゼントを頂く事があります。

それはお客様からの「ありがとう」の一言です。

まだ新人フロントだった時、自分が担当した曜日にいらっしゃるお客様のロッカーキー番号やレンタルシューズのサイズを一生懸命覚え、お客様のお顔を見てすぐに用意が出来たときに「おぼえてくれたの？ありがとう」と笑顔での一言をいただきました。

そこからお客様とのコミュニケーションが生まれ、お客様がコーチには話すことのできない秘密の情報なども得られるようになり、ますますフロント業務が楽しくなりました。

また、レッスン中ケガをされたお客様にはフロントスタッフが応急処置をしています、あるお客様からこう言われました。



「病院に行ったら適切な応急処置だとお医者様に誉められた。おかげでケガが軽くすんだ。どうもありがとう」。

さらに、フロアの清掃中には「いつもきれいにしてくれてありがとう」や「(あなたの努力を)見る人は見ているからね。」の一言を頂戴します。

これらの「ありがとう」の言葉で、新人フロントは努力を重ね成長し、ベテランフロントは自分を見直し気持ちを新たにお客様に喜んでいただけるフロントを目指そうと思うのです。



時には、女性のお客様を男性と間違えてバレンタインのチョコを渡してしまったり、ご夫婦だと思ってお話ししていたら親子であったり、お名前を間違えてしまったり、数々の失敗もして落ち込んでしまいます。

しかし、そんな時でもお客様からの「ありがとう」の一言が、私達を失敗から立ち直らせてくれるのです。

私達フロントスタッフは、お客様に教えていただいたこの「ありがとう」という気持ちを大切にしていきます。

お客様がvip・topのスクールにきてくださっている事に「ありがとう」と感謝し、その感謝をお客様に還元できるように日々最大限の努力をしています。

VIPインドアスポーツクラブ錦糸町
フロントヘッド 滝上陽子

「アメリカテニス事業協会 (USTIA) 情報」



前号にてご紹介しましたように、アメリカにおけるテニスの普及、推進を図る強力な団体が、アメリカテニス事業協会 (Tennis Industry Association) です。

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

彼らが実施する各種テニス普及活動の中で、重要な役割をもっているものに大規模市場調査があります。

テニスユーザーの動向、用具販売の動き、事業者の経営状況など、テニス事業を取り囲む環境を詳細に分析し提供しています。

市場の変化を先取りし、先手を打つのが事業経営の鍵とすれば、協会によるこういった大規模な調査報告は、事業者から大きな期待を寄せられているようです。

そこで今号と次号の2回にわたり、彼らが今年発表した「テニスユーザー調査」の一部をご紹介します。

「2005 全米テニスユーザー調査」

調査方法：2005年に、全米で無作為抽出された25,000世帯の64,000人に対して、電話による聞き取り形式で実施

【全体的傾向】

- 6歳以上の人口の8.4%が1年間に最低1回テニスをした (テニスユーザー)。これは2,470万人に相当する。
- ここ5年間では最も多くの人々がテニスをした。(2004年に対し4.1%増加)
- 新たにテニスを始めた人は580万人であり、その3分の2は25歳以下である。中心は15歳。
- 1年以上テニスから遠ざかったあと、再びテニスを始めた経験者は530万人。
- テニスユーザーはプレー頻度が高まっている。年間21回以上プレーする「最頻客」は520万人いてこれは前年度より10%増加した。
- ここ数年は、新規にテニスを始める人と、テニスを

やめる人がほぼ同数で、市場は横ばいを続けたが、2005年はやめる人を食い止めて、純増が見られた。

【抽出された問題点】

- 新規にテニスを始める人とテニスを再開する人は、なかなか長続きしない。新規に始めた人の3分の2以上は結局翌年にはテニスをやめてしまう。この原因は、せっかくやってみたのに「全然面白くない」という印象しか与えられなかったことにある。きちんとした (レッスン) プログラムで始めた人は、何らの指導も無くラケットを握っただけの人に比べて、倍以上長続きする。
- ユーザーの高齢化は続いている。全体の14%は50歳以上で、10年前の倍の比率になった。580万人の新規ユーザーでは若年層が中心となるが、全人口からすればまだまだ取り込みは遅れている。
- 新たにプレーを再開した経験者の場合、その継続は難しく、再開したもののまたやめる人の数が4倍以上で、このやめる人の半分は50歳以下である。

【再開したが結局やめた人の理由】

- やめた人の74%は、公営コートまたは学校コートで、インストラクターも不在でやった結果、21%が「つまらない」と言ってやめた。
- やめた人の半数は50歳以下で、再開したきっかけはフィットネスジムのクラスとしている。フィットネスに組み込まれたテニスレッスンの不満足度が影響している。
- やめた人の76%は、同じような技量の家族や友人とやったのみで、テニスの楽しさは全く味わえない。

【レッスンの効果】

- 新たにテニスを始めた人の35%は「もっとテニスをしたい」と積極的。
- 月に1回以下のプレーヤーで、レッスンを受けた人は37%であるが、週に2回以上プレーする人たちは、その71%がレッスンを受けている。

(以下次号に続く。文責：理事 飯田浩一)



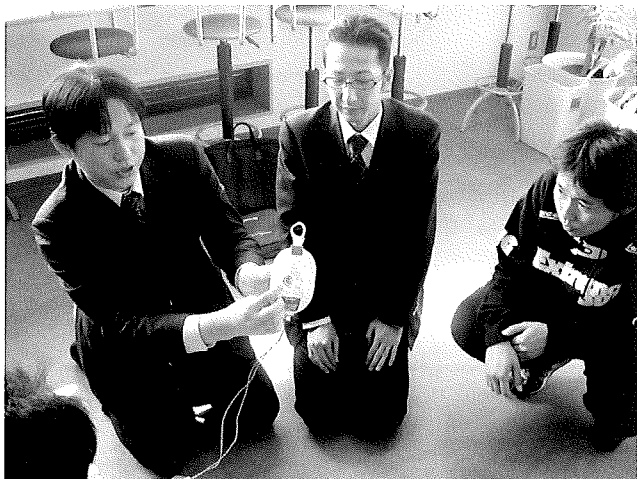
AED講習会 報告

今回、弊社スポーツクリエイトの社員・アルバイトスタッフが講習を受けることとなったAED Automated External Defibrillator (自動体外式除細動器)とは、心停止状態となった患者を早期の心配蘇生法とともに、電気ショック(除細動)を行うことが出来る装置です。

救急隊が現場に到着するまでの間に、AEDによる除細動処置を行うことで救助率のアップにつながります。

現在、AEDの設置は医療機関だけではなく、人の集まる場所全てが設置対象とされています。

2004年7月に厚生労働省が一般市民によるAEDの使用を認め、同時に消防機関などが啓蒙活動を促進。各公共機関、交通機関をはじめ、民間でもホテル・スポーツジム・ゴルフ場、又はマンション・介護施設などでも導入が本格化されています。



お客様に安全にスポーツを楽しんでいただくこと、また万が一の事故への備えを目的に、弊社スポーツクリエイトが運営する全スポーツ施設へのAED設置となりました。

設置に伴い、社員・アルバイトスタッフを対象としたAEDインストラクターによる講習会を11月中に実施いたしました。

講習会は株式会社総合警備保障様のAEDインストラクターが来店し、実際のAEDを操作しながら行います。

まずは、AED(除細動)の必要性から講習開始となります。人間は心停止を、1分除細動が遅れるごとに7%~10%救助率が減少すると言われています。心停止後、すぐさま心配蘇生法を行い、除細動処置をすることで心拍が再開することが期待できると聞きました。

AED操作の前に、救命の基本となる心配蘇生法の講習となりました。気道確保・人工呼吸・心臓マッサージ等を実際のスタッフを使い、細かく実演していただきました。救命講習を受けている私でも忘れていたこともあり、頻繁に救命講習を受ける重要性を認識しました。



基本的な救命講習を終え、AEDの操作講習となります。操作はいたって簡単に作られていて、AED機械自体からの音声で手順を案内してくれます。

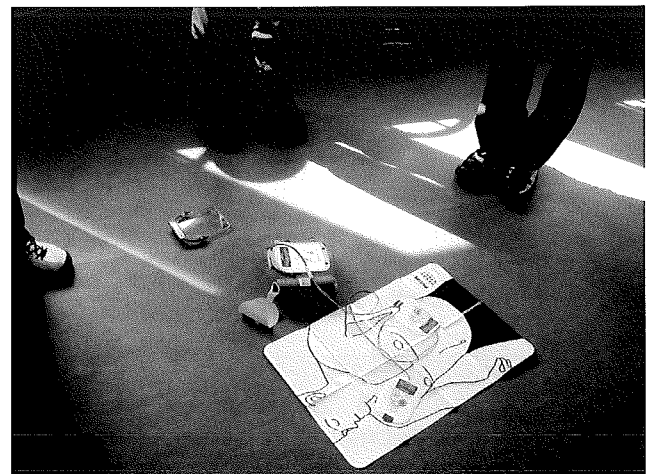
実際、心停止の疑いのある患者に対して本当にAEDを使用し、除細動を施して良いのかどうか？

やはり、ここが素人が思う1番の不安点です。しかし、除細動の必要性もAED自体が解析し、音声にて指示してくれます。

操作は本当に簡単でしたが、いざという場面で冷静にかつ敏速に行動できることが重要だと感じました。弊社施設で働くスタッフに対して定期的な講習の必要性を感じ、今後も継続していくことを決意しました。

報告者

上福岡西友テニススクール ヘッドコーチ浅野太一



詳しくは事業協会まで ↓

社団法人 日本テニス事業協会

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3小田急明治生命ビル地下1階

TEL:03-3346-2007 / FAX:03-3343-2047

『テニス施設経営者のための』
保険商品(*)ご案内

(*)「施設賠償責任保険」と「テニス保険」をご案内しております。

この保険の特徴

★テニス施設の管理責任等が問われるような賠償事故、会員・スクール生徒・一般利用者間で発生した賠償事故、会員・スクール生徒・一般利用者の方のケガ等を補償いたします。

補償内容

1. 事業者の賠償責任 (施設賠償責任保険)

日本国内のテニス施設そのものの構造上の欠陥や管理不備による事故、およびテニススクール中のコーチの管理下で起こった事故によって、事業者が法律上の賠償責任を負担することにより生じた損害に対し、填補限度額の範囲内で保険金をお支払いします。

2. プレーをする会員、スクール生徒、一般利用者等 (入場者) の賠償責任

日本国内のテニス施設内において、テニスの練習・競技または指導により、誤って他人にケガをさせたり、他人の物を壊したときに法律上支払わなければならない賠償金を保険金額の範囲内でお支払いします。

3. プレーをする会員、スクール生徒、一般利用者等 (入場者) のケガ

日本国内のテニス施設内において、テニスの練習・競技または指導中に、急激かつ偶然な外来の事故 (転倒、運動中の打撲・骨折などの外的要因による事故) によりケガをされた場合

- (1) 死亡保険金 ケガのため事故の日から180日以内に死亡されたとき。
- (2) 後遺障害保険金 ケガのため事故の日から180日以内に後遺障害が生じたとき。
- (3) 入院保険金 ケガにより、医師の指示にもとづき入院されたとき (事故の日から180日が限度)。
- (4) 通院保険金 ケガのため日常生活や仕事に支障をきたし、入院によらないで医師の治療を受けたとき (事故の日から180日を限度)。

団体割引 30%適用

4. プレーをする会員、スクール生徒、一般利用者等 (入場者) の所有するテニス用品の損害 (任意付帯)

日本国内の施設内において、保険証記載のテニス用品が盗まれたり、テニスラケットが折損・曲損したときの損害を保険金額の範囲内でお支払いします。

※「テニス施設」とは、テニス専用のテニスコート・テニス練習場、および更衣室等それらの付属施設をいいます。

加入資格

社団法人 日本テニス事業協会の会員に限ります。

保険期間

平成 18 年 4 月 1 日 午後 4 時 ~ 平成 19 年 4 月 1 日 午後 4 時

◆中途加入もできます◆

中途加入の申込締切日は、毎月20日とし、保険期間は保険料を払い込んだ日の属する月の翌月1日から平成19年3月末日までとなります。

保険料

「年間総入場者数 (見込み) × タイプ別保険料 × 加入月数 / 12ヶ月 = 年間暫定保険料」

*年間総入場者数 (見込み) = 「1日の見込入場者数」 × 「年間営業日」

契約タイプ

| 補償内容 | NO. | 担保項目 | 填補限度額 | | 基本タイプ | Aタイプ | B1タイプ | B2タイプ | | |
|------|------|-------------------------------------|--------------|--------|-----------|------|-------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | | | | |
| | 1 | 賠償事故 事業者に賠償責任が発生した場合 | 対人賠償填補限度額 | 1名につき | 1億円 | 同左 | 1.5億円 | 同左 | | |
| | | | | 1事故につき | 2億円 | | 3億円 | | | |
| | | | 免責金額 (自己負担額) | 1事故につき | 1,000円 | | 30万円 | | | |
| | | | 対物賠償填補限度額 | 1事故につき | 500万円 | | 500万円 | | | |
| | 2 | 賠償事故 会員・スクール生徒などの入場者に賠償責任が発生した場合 | 対人・対物賠償共通 | 1事故につき | 500万円 | 同左 | 同左 | 同左 | | |
| | | | 免責金額 (自己負担額) | 1事故につき | 1,000円 | | | | | |
| | | | 死亡保険金額 | | 250万円 | | | | | |
| | | | 後遺障害保険金額 | | 7.5~250万円 | | | | | |
| 3 | 傷害事故 | 入院保険金額 | 1日につき | 3,750円 | 同左 | 同左 | 同左 | | | |
| | | 通院保険金額 | 1日につき | 2,500円 | | | | | | |
| | | テニス用品損害 | 保険金額 | 2万円 | | | | なし | 2万円 | なし |
| | | 入場者一人あたりの保険料 | | | | | | 18.40円 | 17.94円 | 18.40円 |

【引受損害保険会社】東京海上日動火災保険㈱

※このチラシは概要について説明したものです。詳しい保険の内容はパンフレットをご覧ください。詳細については日本テニス事業協会にお尋ね下さい。

異業種に学ぶ Part II

今回は、「異業種の成功事例に学ぶ」という事で、幾つかの事例を挙げてテニス事業やスポーツ事業の成功のヒントになればと思いお伝えいたしました。

今回は「異業種に学ぶ Part II」と題しまして、異業種の『企業理念』や『社是』にヒントを求めてみましょう。

皆様の職場にも『企業理念』や『社是』、『社訓』があるかと思えます。

そこまで形になっていなくても『創業者の思い』といったものがあるのではないかと思います。

皆様の事業(テニス事業やスポーツ事業)を継続していく意味でも、そこに携わる人たちの方向性(ベクトル)をあわせる必要性があります。

その、重要な鍵となるのが『企業理念』や『社是』『社訓』ではないかと考えます。

いろいろな企業の『企業理念』『社是』『社訓』からヒントを導き出してみたいかがでしょうか。

まずは、ホンダ技研の『三つの喜び』です。

第一の造る喜びとは、技術者にのみ与えられた喜びであって、造物主がその無限に豊富な創作欲によって宇宙自然の万物を作ったように、技術者がその独自のアイデアによって文化社会に貢献する製品を作り出す事は何物にも替え難い喜びである。(中略)

第二の喜びとは、製品の販売に当たる者の喜びである。

(中略)安くて良い品は必ず迎ええられる。よく売れるところに利潤もあり、その品を扱う誇りがあり喜びがある。売る人に喜ばれないような製品を作る者は、メーカーとして失格者である。

第三の喜び、すなわち買った人の喜びこそ、もっとも公平な製品の価値を決定するものである。製品の価値を最もよく知り、最後の審判を与えるものはメーカーでもなければディーラーでもない。日常、製品を使用する購買者その人である。「ああ、この品を買ってよかった」という喜びこそ、製品の上に置かれた栄冠である。(中略)

三つの喜びは、わが社のモットーである。私は全力を傾けてこの実現に努力している。

車という製品を通じての『三つの喜び』、大変素晴らしい企業理念だと思います。

これをテニス事業(テニススクール)に当てはめてみると、次のようになるのではないかと思います。

【テニス事業(テニススクール)の三つの喜び】

第一のコーチする喜びとは、技術者(コーチ)にのみ与えられた喜びであって、造物主がその無限に豊富な創作欲によって宇宙自然の万物を作ったように、技術者(コーチ)がその独自のアイデアによってスクール生にコーチする事は何物にも替え難い喜びである。(中略)

第二の喜びとは、テニス事業に携わる者(スタッフ)の喜びである。(中略)安くて良いサービスは必ず迎ええられる。広く受け入れられるところに利潤もあり、そのサービスを扱う誇りがあり喜びがある。携わる人(スタッフ)に喜ばれないようなサービスを提供するテニス事業者は、失格者である。

第三の喜び、すなわちスクール生の喜びこそ、もっとも公平なサービスの価値を決定するものである。テニススク

ールの価値を最もよく知り、最後の審判を与えるものはオーナーでもなければコーチ、スタッフでもない。日常、レッスンを受けるスクール生その人である。「ああ、このスクールでよかった」という喜びこそ、テニススクール(サービス)の上に置かれた栄冠である。(中略)

三つの喜びは我がテニススクールのモットーである。私は全力を傾けてこの実現に努力している。

スタッフ全員がこのような気持ちで仕事に取り組んでもらえれば、素晴らしい会社になることでしょう。

次に、広告業界の最大手、電通の『鬼十訓』を見てみましょう。

- 一 仕事は自ら創るべきで、与えられるべきではない。
- 二 仕事とは、先手先手と働きかけていく事で、受身でやるものではない。
- 三 大きな仕事と取り組み、小さな仕事はおのれを小さくする。
- 四 難しい仕事を狙え、そしてこれを成し遂げるところに進歩がある。
- 五 取り組んだら放すな、殺されても放すな、目的完遂までは・。
- 六 周囲を引きずり回せ、引きずるのと引きずられるのでは、永い間に天地のひらきができる。
- 七 計画を持って、長期の計画を持っていれば、忍耐と工夫と、そして正しい努力と希望が生まれる。
- 八 自身を持って、自信がないから君の仕事には、迫力も粘りも、そして厚味すらがない。
- 九 頭は常に全回転、八方に気を配って、一分の隙もあってはならぬ、サービスとはそのようなものだ。
- 十 摩擦を怖れるな、摩擦は進歩の母、積極の肥料だ、でないと君は卑屈未練になる。

大変厳しい内容に見えますが、実は全てビジネスの基本につながる事ではないかと思います。

最後に、企業理念ではありませんが、エーザイの『コンプライアンス基準(個人の良心)』を見てみましょう。

- ①その行動は、家族に胸をはって話せますか？
- ②その行動は、見つからなければ大丈夫とっていませんか？
- ③その行動を、第三者としてニュースで見たらどう思いますか？

最近、よく言われているコンプライアンス(法令順守)ですが、難しい話よりこのエーザイの指針が、私にとっては簡単でとても判りやすい内容であり、判断基準であると感じています。

皆様はいかがでしょう？

このように、様々の会社の『企業理念』『社是』『社訓』にも皆様の事業の成功のヒントが隠されているのではないかと思います。

是非参考にして見てください。

“恐怖の伝言ゲーム”

小学校6年生の息子がサッカーの練習に行く前、お昼ごはんにはチャーハンを作って食べさせていた。

息子には少し薄味かな？って思ってたなら、案の定こう言った。

「少し味濃くしていい？」

塩の容器を持ってくる息子に、かけすぎないように注意した。

洗濯物を干すため、彼の後ろを通ったとき、彼がポツリと言った。

「パパのまずいや！」

すかさず後ろ回し蹴りを入れながら、「て・め・え～！まずいだと～！」と、父親からヤクザに変身してしまった。

息子はテレビの画面を指差しながら、もう一度こう言った。

「ニッポンのマフィア！」

喰いタンスペシャルのビデオを見ていて、ちょうど日本のマフィアが登場したところなのだという……。思い込んでいた……。被害妄想っぽく……。

その思いが、似た言葉を自分の思い込み通りに聞こえさせてしまうんだ！

伝えようとするのが正しく伝わらない1つの要因に、相手側に強い思い込みがある場合があるんだよね……。

私はこれを「今のあの人には何を言ってもダメよ状態」と名づけてみました。

「巨人の星」のテレビアニメで、主題歌が「♪お・も・い～こんだら♪」って流れる時、画面には地ならしローラーを引っ張る野球部員が映るじゃん。

あの地ならしローラーのことを「コンダラ」というものだと思ってた人がけっこういるってことは有名な話……。

「思い込んだら」でなく、「重い『コンダラ』」

伝えようとするのが正しく伝わらない1つの要因に、発音自体は正確に伝わっているのに、頭の中には違うものが思い浮かべられている場合があるんだよね……。

私はこれを「『コンダラ』を引く野球部員状態」と名づけてみました。

また、別の日に、耳に突っ込んだ通勤ラジオのイヤホンから、こんな話が聞こえて来て、「あ、こりゃレポートに使えるでえ！」とちょっと関西を入れながら、メモしといた。

庭球人語 其の貳

「湯水のように使う。」という言葉の意味が、日本とユアラップ（あ、失礼。ネイティブすぎて伝わらなかった？）ヨーロッパでは、全く逆の意味なんだって！

日本では無駄に大量に使うことを「湯水のように使う」というけど、ヨーロッパでは、湯水は節約して節約して大切に大切に使っている習慣があるため、「湯水のように使う」というと、大切に少しずつ使うことなんだって……。

日本人とヨーロッパ人を二人並べて、ある人を指差して、「あの人はお金を湯水のように使うんだよ」と説明すると、日本人は「そうか！あの人は無駄遣いをする人なんだ……」って思うけど、ヨーロッパの人は「そうか！あの人はお金を大切に使う人なんだ……」って全く逆に伝わってしまうのである。

伝えようとするのが正しく伝わらない1つの要因に、言葉自体は正確に伝わっているのに、それが育った環境によって違う意味になる場合があるらしい……。私はこれを「どうして？どうしてわかってくれないの？になるよ～ん状態」と名づけてみました。

そして、「今のあの人には何を言ってもダメよ状態」の人と、「『コンダラ』を引く野球部員状態」の人と、「どうして？どうしてわかってくれないの？になるよ～ん状態」の人が一列に並んで伝言ゲームをしたらどうなるかって考えると、ちょっと怖い。（；—_—）

だけど、実際には会社やスクールの中も、この恐怖の伝言ゲーム状態にあるのが普通と考えていた方がいいんじゃないかなあ……。その前提で「報告、連絡、相談」を考えてみるベッキーである。

あっ！最後にもう一人恐怖の伝言ゲームに加えたい人がいた。

「予想外だ！」のソフトバンクの携帯電話のコマーシャルで、こう言ってる野口五郎という予想外の名前の黒人さんだ。

「すいません。聞いてませんでした。」

彼に伝言が行ったら、そこでゲームオーバーである……。

JTIA賛助会員のご紹介

■特別賛助会員 (50音順)

| | | | |
|---|---------------|----|-------|
| 株式会社アニー (インターネット関連全般) 182-0024 東京都調布市小島町2-45-7 | 042-484-2700 | 担当 | 大前 勝巳 |
| 大塚製薬株式会社 (医薬品及び健康関連飲料・食品の製造・販売) 101-8535 東京都千代田区神田司町2-9 | 03-3293-3160 | 担当 | 繁沢 肖 |
| サントリーフーズ株式会社 (清涼飲料水及び加工食品の販売) 102-0083 東京都千代田区麴町5-7-2 第31森ビル7F | 03-5210-3866 | 担当 | 小川 正 |
| 株式会社ダンロップスポーツ (スポーツ用品メーカー) 108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル | 03-5463-7324 | 担当 | 小澤 和彦 |
| 長永スポーツ工業株式会社 (スポーツ施設の企画・設計・施工) 157-0076 東京都世田谷区岡本3-23-26 | 03-3417-81114 | 担当 | 鬼頭 芳弘 |
| テニスサポートセンター (オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売) 181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25 | 03-5314-3734 | 担当 | 中山 和義 |
| 株式会社B・Cセンター (ASPによる会員管理システム & e-ラーニングシステム等) 169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15 | 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) |
| 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) |
| 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) |
| 太陽工業株式会社 (大型膜面構造物の設計・施工) |
| 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) |
| 東京海上火災保険株式会社 (損害保険全般) |
| 株式会社ピー・アール・オー (テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等) |
| 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) |
| アマス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) |
| 有限会社エイムスネット (インターネット広告代理業等) |
| 株式会社オオハシ (工業用ゴム・樹脂製品・土木関連資材・搬送機械・省力化機器・伝動機器全般) |
| 株式会社小野設計 (建築設計・監理) |
| NPOグローバル・スポーツ・アライアンス (スポーツを通じた地球環境保全活動) |
| 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) |
| 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) |
| 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) |
| 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) |
| 中録サービス株式会社 (音と映像に関するパッケージメディアのプロダクト事業) |
| 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ガーズ協会 (ストリング技術の普及) |
| 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) |
| 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) |
| 有限会社リバティヒルバケーション (旅行業) |



www.kellabox.com

優秀作品

テニス川柳

広報委員会テニス川柳担当委員選

- | | | | | |
|--------|----------|--------|--------|----|
| ナイスボレー | そんなあなたに | 惚れボレー | 金沢 | 八景 |
| サーブ打つ | ファースト上級 | セカンド初級 | 平野拓 | |
| ミスしても | 前と言うだけ | コーチ楽 | 生徒A | |
| プロを見て | 次の練習 | 現実を見る | 読み人知らず | |
| 試合出た | 次の日動きは | ロボコップ | 高見盛 | |
| ボール様 | お願いだから | 入ってよ | 読谷 | 邑雄 |
| マリア様 | あなたの美貌は | 犯罪ね | 仲松 | 常蔵 |
| イメージで | 打ってはみたけど | どこ行くの | 流離のタマ | |
| 混合は | 美人と組んでも | 握手だけ | 渥美一筋 | |
| ラブゲーム | 負けても後で | ラブゲーム | 読み人知らず | |

編集後記

クラブ紹介欄にて、毎回取材に寄らせて頂いております。各クラブの経営者の方々の熱い思いを野の現場でお聞きしますと、まるでライブのような臨場感と感動が肌を通じて伝わってきます。編集者はその感動まで読者の皆様にお伝えしたいと思っておりますが文章力の無さ経験不足で、伝わりきれていないのではと反省いたしております。回を追う毎、改善しようと努力いたしますので今後とも宜しく御愛読いただきたいと思います。今回は新たな試みとして、4コマ漫画を掲載いたしました。作者はアメリカのロサンジェルスに住む友人です。人生の半分はアメリカで過ごしておりますので、感覚のずれがあるかもしれませんが、紙面の端をしばし汚させていただきます。少しでもお笑いいただければ、幸いです。

JTIA News! 2006. 12 Vol. 36

発行：社団法人日本テニス事業協会 発行日：平成18年12月31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
 E-mail: mails@jtia-tennis.com