

# TIA News!

2007.7 Vol.38



## Contents

会長挨拶.....	2	原点への回帰 横浜テニスカレッジ 黒田昌吾 氏 ..	20
第15回通常総会ご報告 .....	4	Lets's Enjoy Front! .....	21
テニスの日.....	15	安全管理.....	22
テニスプロデューサー 報告 .....	17	異業種に学ぶ PARTIV .....	24
アメリカテニス事業協会(USTIA)情報 .....	17	賛助会員のご紹介.....	25
都内有数規模のハードコートで事業展開を図るテニスクラブ		コラム 庭球人語(其の四) .....	26
ひまわりテニスクラブ(東京) ..	18	テニス川柳 優秀作品 .....	27
テニスクラブの伝統を守り続ける 京王テニスクラブ(東京) ..	19		



会員の皆様には、益々ご健勝にて、ご活躍のこととお喜び申し上げます。社団法人日本テニス事業協会の情報紙の発行に際しご挨拶申し上げます。本協会が平成4年12月に設立し今年で15周年を迎えますが、私どもはテニスという国民の生活に密着したスポーツを事業としてとらえ、テニス業界の健全なる発展に鋭意努力して参りました。その間、会員各位ならびに各関係方面の方々の多大なるご理解とご協力を賜りましたことを厚くお礼申し上げます。まず初めに、6月1日(金)に予定通り第15回通常総会を無事に終了いたしましたことをご報告申し上げます。会員の皆様方にはご協力をいただき厚くお礼申し上げます。本年の総会は、平成17年度の事業報告及び決算報告、定款変更並びに役員改選、平成18年度の事業計画及び予算という議案であり、出席会員の皆様のご協力をいただき、滞りなく終了いたしました。

## 【今年度の活動方針】

我が国経済は漸く景気が回復し、依然として格差問題等の議論はありますがデフレは脱却した感があるようです。今後は2007年問題といわれる団塊世代が定年を迎えての大量退職が本格化し、その個人消費には各業界とも大きな期待を寄せ様々な取り組みが成されるものと思われれます。

テニス産業界でもこの団塊世代に合わせたプログラムの開発・対応が急務であり、各種サービスの提供に取り組んでいるクラブ・スクールも徐々に増えてきておりますが、“この方法が成功事例、モデルケースです”と呼べる手法の出現にはもう少し時間と工夫が必要な感があります。

テニス人口がここ最近微減をしていると言われていた中、我々テニス事業者から見た場合には、会員制クラブ事業は依然厳しい状況下であり、スクール事業についてもその伸びが鈍化しており、特に新規入会減、継続率の低下が聞こえており、これから我々事業者はより一層の知恵を絞らなければならない時期にきているようであります。

そのような状況下で、今年度は協会設立15周年という区切りの年を迎え気持ちも新たに組織の拡充に努めながら、下記の事業に重点的に取り組んでいきたいと存じます。

### ①人材育成事業の充実と推進

一般的に“事業は人なり”と言われております。テニス事業においても今後の課題としては正に“人なり”であって、今までのテニス事業の画一的な経営は曲がり角に来ていると言えるのではないのでしょうか。

問題は知識量の多寡ではなく、知識を基に汗をかく努力で知恵を生み出す知恵者が勝つ時代であり、その知恵者を育てるべく本協会では昨年度から開始の「テニスプロデューサー資格認定制度」をその根幹事業として捉えて強力に推進して参ります。

本制度については、資格取得時に係わる内容の更なる充実を図りつつ資格取得者の増員を目指し、資格取得後のフォロー体制を確立して資格取得者の資質向上のために、一層の勉強を重ねて能力開発を図れるシステム作りに全力で取り組みます。

また、昨年度から行っている研修委員会主催の定例勉強会やコーチ懇談会等の研修機会を充実させ、今年度から更にフロント人材の能力開発にも着手する予定であります。

### ②指定管理者制度への取り組み

既に東京都の施設である有明テニスの森公園や豊島区の施設（三芳グラウンド、総合体育場等）の指定を受け管理運営を行っておりますが、今年は特に有明に於けるスクール自主事業の拡大と施設活性化の事業へ積極的に取り組みます。

その経験から得られる情報や専門家からの情報等と合わせ、今後はその他の地区に於ける新規の指定管理受託に向けて勉強会や各種の情報提供等を行い、テニス事業者のノウハウを発揮する場所を拡大し業界発展に寄与する活動を行って参ります。

### ③砂入り人工芝コートのリサイクル事業をスタート

地球温暖化等で注目を集めている環境問題の一つとして、全国的に普及をしている砂入り人工芝コートの処理問題が課題となっております。

従来は、使い古した砂入り人工芝コートは産業廃棄物として埋め立て処理されており、特に首都圏などでは近い将来埋め立て処理する場所が無くなると言われております。そこで、その処理方法に関するリサイクル事業を公募いたしましたところ、リサイクル可能とする事業者の応募が複数あり、本協会の公益事業として開始するための準備を行っております。

廃棄物を一切出さない「ゼロエミッション」を目指し、地球にやさしいテニスコートの実現に向けて今年度の新規事業として実施をする予定であります。

### ④テニス事業に関わる実態・動向調査（定点観測調査）の実施

従来よりテニス人口の増減等について、行政・民間を問わず各方面からその数字を求められてきましたが、残念ながら本協会では正確な数字が把握できていないのが現状であります。

将来のテニス事業発展のために業界動向を知ることは必要不可欠でありますので、各地区の中から数カ所の事業所に毎年同時期のデータを比較検討するような手法で調査実施を予定しております。

そして、その得られたデータを基に業界全体の発展に寄与できるような情報提供体制を整えて参ります。

### ⑤15周年記念事業として

15周年という節目の年であることから、会員組織の拡充については各地区訪問や紹介等を通じてより積極的な活動を行い会員数の増加を目指し、JTIA News15周年記念誌の発行にも力を入れて本協会の概要が解りやすい内容となるように編集を行い、15周年記念日本テニス産業セミナーは従来の1日開催から2日開催とし例年の2倍の参加者を目標に開催し、組織の結束力を高めたいと考えております。

### ⑥会員制クラブの活性化

非常に難しい問題ではありますが、凋落傾向が言われて久しい会員制クラブにあっては、今後の運営手法の見直しが行われております。会員制クラブの再活性化を図るために昨年度から活動を再開しましたクラブ部会（旧オーナー部会）を中心に調査研究を行い、復活のための足掛かりを掴みたいと思います。

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

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

以 上

# 第15回通常総会ご報告



平成19年6月1日(金)東京都千代田区のスクワール麹町3階「華」の間において、社団法人日本テニス事業協会「第15回通常総会」が予定通り開催されました。

平成19年度期首220名の会員のうち、149名（代理出席・委任状出席を含む）が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会は、大西雅之理事の司会進行により、午後2時50分に内藤昇副会長の開会の辞、その後、定款の規定に基づき雑賀昇会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

第1号議案の平成18年度事業報告書(案)承認の件は蒲生清理事より、第2号議案の平成18年度収支決算報告書(案)承認【向山潔監事の監査報告を含む】の件は増井範男常務理事より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。第3号議案の役員選任(案)承認の件は議長より、第4号議案の平成19年度事業計画書(案)承認の件は中嶋康博常務理事より、第5号議案の平成19年度収支予算書(案)承認の件は増井範男常務理事より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、中澤寛義副会長が午後3時40分に閉会を宣し終了いたしました。



また、総会に引き続き、特別講演として「テニス人口の裾野を拡げるための研究調査報告」と題して、日本自由時間スポーツ研究所代表取締役所長の佐藤由夫氏にお話をいただきました。

その後、通常総会終了後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。「第15回通常総会」に関する事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。

## 主な委員会・プロジェクト・部会活動計画

### 1. 総務委員会

#### ①消費者育成イベント等の開催および後援

テニス産業界が活性化するための要因の一つとして、既存の施設や指導者を有効に利用した顧客育成事業を展開していくことにより、愛好者の拡大と新規需要の創出を図ることが不可欠であると思われます。

消費者参加型のイベント展開により、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供し、地域や消費者に今まで以上に密着した産業として健全な成長と発展を図り、もって国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献し、テニス産業の安定的成長とテニスというスポーツの普及、振興を目的として開催および関連団体等の各種イベントの後援をしていく予定であります。

#### ②公共施設問題に関する調査及び研究

各種調査においてテニス施設経営上の問題点として公共施設との競合があげられております。全国各地にある公共施設が民間施設と競合にならないほどの低額な利用料金であること、また、本来許可を得なければ運営できない商行為

(スクール行為等)が行われていることなどが民間テニス施設の運営を圧迫している状況であり、実際に苦情や事例も確認されております。

そこで本年度は各地区を通じて、無許可営業行為に関する状況把握の調査を行う予定であります。平成10年度より始めました本活動をより積極的に推進しながら、各種団体との調整を図り、実情に応じて要望、陳情、抗議等を本協会並びに地区協会において行う予定であります。

### ③指定管理者制度に関する調査及び研究

企業にビジネスチャンスを提供する規制緩和、公務の市場を開放するという主旨で、地方自治法(244条)が改正され、従来、「公の施設」は自治体が直接管理することを原則としながら、必要がある場合自治体が出資する法人、公共団体などに限って委託できる(管理受託者制度)としてきましたが、今回の改正で株式会社等民間事業者へも「公の施設」の管理を行わせることが可能となる「指定管理者制度」が新設されました。

この法律は平成15年9月に施行され“3年以内に「公の施設」の運営を、「直営」または「指定管理者制度」の選択をしなくてはならない”とされております。

本制度に対して民間事業者はどのように対応すべきか、どのような影響があるのか等についての調査研究ならびに情報提供を積極的に行う予定であります。また、指定管理者制度に関する勉強会も開催し会員事業者の指定管理者制度に関する意識調査も行いたいと考えております。

### ④テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化

テニス事業者を代表する団体としてテニス事業界内における情報集約の中心的役割を協会が果たすためには、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成、会員事業所における詳細なデータ管理等がこれからの高度情報化の時代には必要であります。正確な調査資料を作成するために、テニス事業に関わる実態・動向調査(定観測調査)を全国から数十ヶ所を抽出・調査をし、そのデータを活用し業界発展に役立てるように考えております。

そのデータ管理の環境整備などと合わせて事務局体制の充実・強化も図る予定であります。

### ⑤会員制クラブ活性化を目的とする調査及び研究

愛好者の趣味の多様化、会員の高齢化、重い税負担、公営施設との競合等様々な要因により、厳しい状況となっている会員制クラブの活性化を図るためにはどのような手法があるのか、同業者の集まりとして様々な情報交換を行い知恵を絞り、クラブ部会と連携しながら、これからのテニスクラブの在り方についての調査研究を行います。

### ⑥会員数拡大及び新規組織設立を目的とした推進運動

特に新規会員の獲得については、各々の事業者の活動地域に密着した地域テニス事業協会ならびに地区テニス事業協会の事業活動と連携をとり、候補者には各種の情報提供を行いながら日本の役員と地域・地区協会役員が直接訪問をし、加盟促進ツールとしてJTIA News!15周年記念特別号を活用して、積極的に会員数の拡大を進めていく予定であります。

また、テニス事業者相互の活動拠点作りとも言える新規組織設立の推進運動も継続して取り組んで参ります。本年度も既存の組織、同種の団体の有無を探ることはもとより、当該地区のまとめ役を果たしてくれるような人材情報の収集を積み重ね、重点地域を選定し連絡調整を取った後に訪問を行うなど効果の得られる手法の研究と実践を行う予定であります。

特に入退会管理については丁寧な対応を心掛けて参ります。

### ⑦会員施設間ネットワーク化事業の推進

(社)日本テニス事業協会の会員施設間のネットワーク化を図ることにより、各事業所のメンバー等に有利な情報を提供し、本協会への加盟メリットになることを目的としたシステムである、クラブ事業所対象の【JTIA CLUB NET】と、スクール事業所対象の【JTIAスクールネットシステム】を更に充実した内容として全国への普及を図っていく予定であります。今年度は特に成功事例の紹介を推進していきたいと思っております。

## ⑧ホームクラブ制度の拡充

プロテニスプレーヤー等と会員事業所がホームクラブ制度によって提携をすることにより、一般テニス愛好者との交流を図り、相互の信頼関係を作ることにより愛好者にテニスの新たな楽しみ方を提供し、所属する事業所に対する所属意識の高揚にも繋がるものと思われまます。テニス界を活性化するための取り組みとして、平成14年度よりスタート致しましたが、今後はより一層の充実を図る予定であります。

## ⑨賛助会員意見交換会の開催

本協会は徐々にではありますがテニス界においての存在も認知されつつあり、今後もテニス界において本協会が果たす役割の重要性が高まってきているのではないかと考えております。

そこで日頃よりご支援をいただいております賛助会員の皆様方との懇親をより深め、様々な意見交換をさせて頂きながら「これからのテニス業界と日本テニス事業協会の果たす役割」などをテーマに賛助会員意見交換会ならびに懇親会を開催する予定であります。

### ■賛助会員意見交換会

日 程：平成20年1月9日(水)

会 場：メルパルク東京

### ■懇親ゴルフコンペ

日 程：平成19年5月11日(金)

会 場：筑波カントリークラブ

## ⑩公益法人制度改革への対応に関する調査及び研究

公益法人制度の抜本的改革については、平成14年3月に「公益法人制度の抜本的改革に向けた取組みについて」が閣議決定され、公益法人制度について抜本的かつ体系的な見直しを行うこととなりました。

これに基づき、平成15年6月に「公益法人制度の抜本的改革に関する基本方針」が閣議決定され、公益性の有無に関わらず準則（登記）で設立できる非営利法人制度が創設されるとともに、公益性を有する場合の取扱い等の主要な課題について検討の視点等が明らかになりました。そして、平成16年12月に「今後の行政改革の方針」（閣議決定）の中で、「公益法人制度改革の基本的枠組み」を具体化し、その基本的仕組みを

- a) 現行の公益法人の設立に係る許可主義を改め、法人格の取得と公益性の判断を分離することとし、公益性の有無に関わらず、準則主義（登記）により簡便に設立できる一般的な非営利法人制度を創設する
- b) 各官庁が裁量により公益法人の設立許可等を行う主務官庁制を抜本的に見直し、民間有識者からなる委員会の意見に基づき、一般的な非営利法人について目的、事業等の公益性を判断する仕組みを創設することとなりました。

この基本的枠組みに基づき、制度上の枠組みを設計し、「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律案」、「公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律案」及び「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律案」が平成18年3月に国会に提出されました。これらは、国会での審議を経て同年5月26日に成立し、同年6月2日に公布されました。新制度は、平成20年度中に施行される予定です。また、施行日から5年間は「移行期間」とされ、現行の公益法人はこの期間内に必要な手続きを行い、新制度に移行することとなります。

そこで、本協会の今後の対応について各種関係機関との情報交換を含めて調査及び研究を重ねていく予定であります。

---

## 2. 税制委員会

---

### ①テニス事業に関わる税金に関する調査及び研究

「平成19年度租税負担状況調査」として行います。テニス事業の経営者組織である本協会では、毎年、税制改正要望を関係各方面に提出しておりますが、この運動を更に力強く推進するためには、業界としても租税負担の現況を的確に捉えた資料を備える必要があり、今後の建議・要望・陳情活動をより効果的に行うことを目的として実施する予定であ

ります。

## ②税制改正要望書等の提出

テニス事業は単に営利を追求するだけではなく、青少年健全育成の場としての教育的役割、緑豊かな環境を持つ緑化地域としての役割、震災時に於ける避難場所としての防災的役割など地域社会への貢献する事業であると考えられます。しかしながら現状の税制下においてはテニスコートを残すには非常に苦しい状況にあります。そこで、テニス業界のみならず他のスポーツ団体や関係団体と連携して、国民の余暇生活の充実、健康スポーツの場としての民営テニス施設に関わる税制改正や優遇についてを「平成20年度税制改正要望」として関係省庁や関連団体宛の提出を検討しております。

## ③テニス事業を取り巻く税制勉強会について

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しいものがあります。本委員会では税制改正要望活動を継続して展開しておりますが、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業者の方々がテニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業承継などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」を各地区単位で開催をしていただくために講師の紹介等を行う予定であります。

## ④相続物納後に於ける事業展開手法の調査及び研究

相続発生時にテニスコートを物納した場合、その後の営業継続は困難となり事業所の閉鎖や縮小を余儀なくされるケースが多く見られますが、場合によっては底地のみを物納して上物を国から借りて営業を行うという事例も見られる為、その手法についての調査研究を行う予定であります。

---

## 3. 広報委員会

---

### ①情報紙「JTIA News!」の編集と発行

本協会情報紙「JTIA News!」にて、下記のスケジュールにて会員事業所の運営に役立つ連載企画、各種情報、ニュース等を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1)「JTIA News!」VOL.38号は2007年6月に発行予定
- (2)「JTIA News!」VOL.39号は2007年9月に発行予定
- (3)「JTIA News!」VOL.40号は2007年12月に発行予定
- (4)「JTIA News!」VOL.41号は2008年3月に発行予定

15周年記念誌を特別号（いずれかの号と合併）として発行を予定しております。

### ②消費者苦情電話相談センターの運営

クラブやスクールの運営や施設等において、それ自体あるいはそれから派生する様々な問題について、消費者から苦情として取り上げられる事例が発生しております。これらの苦情は事業者の経営上ならびに運営上のやむを得ない事由に起因するものも含め多岐にわたっております。しかしながら、いかなる場合にも誠意を持って対応しなければ、処置を誤るという事態を招くことにもなりかねません。このような趣旨から、消費者苦情電話相談センターを運営していく予定であります。

### ③ホームページ編集・公開および作成・設置の推進

本協会案内とともに各種情報の提供を目的とし、本年度リニューアルしたホームページの編集・公開の充実に努め、情報化社会への対応を進めております。

積極的な情報提供を図っていくため、会員事業所のホームページ作成・設置の推進ならびに、インターネットの有効活用方法の調査研究を進めていく予定であります。

#### ④ J T I A 通信・Eメール通信の発行

本協会情報紙の発行以外にもリアルタイムの情報発信手段として、J T I A 通信・Eメール通信の発行を可能な範囲で行い、各会員事業所に対する情報提供をより素早く行う予定であります。

---

## 4. 事業委員会

---

#### ① テニスフェスティバルの地区開催

テニス産業界が活性化するための要因の一つとして、既存の施設や指導者を有効に利用した顧客育成事業を展開していくことにより、愛好者の拡大と新規需要の創出を図ることが不可欠であると思われます。

消費者参加型のイベント展開により、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供し、地域や消費者に今まで以上に密着した産業として健全な成長と発展を図り、もって国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献し、テニス産業の安定的成長とテニスというスポーツの普及、振興を目的として開催する予定であります。

テニスフェスティバルの内容は今後の誘客施策の一つとして、(1)未経験者への体験教室等、(2)幼児・年少者に対するショートテニス講習会等、(3)親子テニス教室・大会等、(4)一般テニス講習会・大会等、(5)プロ選手対戦コーナー、エキシビジョンマッチ、(6)即売会などを開催地区の実情に合わせて構成して実施する予定であります。

組 織：主 催：社団法人日本テニス事業協会／地区テニス事業協会  
特別協賛：(株)ダンロップスポーツ

#### ② テニス施設総合補償制度の実施や各種テニス関連用品・物品の販売の展開

- (1) テニス施設総合補償制度の加入促進
- (2) 会員管理運営ソフト“スマッシュクラブ2000”“アドバンテージPRO2000”及びスクール会員管理ソフト“サービスエース”の斡旋販売
- (3) ターボテックス他のテニス関連用品や物品の斡旋販売
- (4) スクールのぼり共同購入

#### ③ 地区活性事業の開催

各地区における事業活性化に向けて、新規愛好者の創出を目的に行う大会や講習会等の開催を各地区単位で開催していく予定であります。

組 織：主 催：社団法人日本テニス事業協会／地区テニス事業協会  
特別協賛：(株)ダンロップスポーツ

#### ④ 指定管理者自主事業の運営

平成17年度からの「豊島区立三芳グラウンド」、昨年度からの「豊島区立総合体育場」「豊島区立西巣鴨体育場」「豊島区立荒川野球場」「有明テニスの森公園」の指定管理に関して施設活性化とテニスの普及を目的に自主事業を行い、他の自治体やテニス事業者へ指定管理者制度の運営のモデルケースとしての紹介出来るような事業を行う予定であります。

【豊島区立三芳グラウンド】埼玉県入間郡三芳町上富382-1

1. テニススクール
  - ① 一般対象
  - ② ジュニア対象
2. 名 称：三芳スポーツスクエア  
内 容：多種目のスポーツ活動によるコミュニケーション、心身の健康作り
  - ① 一般
  - ② キッズ、ジュニア
3. 各種ワンデーターナメント



- ②ナイトトーナメント
- ③ジュニアナイトトーナメント

- 4. レベル別各種練習会
- 5. キッズサッカースクール

**【豊島区立総合体育場】東京都豊島区東池袋4-1-30**

- 1. 名称：豊島コミュニティテニスカレッジ  
対象：4歳～大人まで
- 2. フィットネス教室  
対象：0歳～大人まで
- 3. フットサル教室  
対象：幼稚園児～小学生
- 4. 各種イベント
  - ①レディースワンデーターナメント
  - ②「敬老の日」記念イベント
  - ③「体育の日」記念イベント

**【有明テニスの森公園】東京都江東区有明2-2-22**

- 1. 名称：東京有明国際女子オープントーナメント
- 2. 名称：有明“テニスのゆうべ”
- 3. 名称：有明ジュニアテニスアカデミー  
対象：4才～21才まで
- 4. 名称：有明ベイサイドテニスアカデミー  
対象：一般
- 5. 各種ワンデーターナメント
  - ①ワンデーレディーストーナメント（女子ダブルス）
  - ②二人合わせて110歳（女子ダブルス）
  - ③フライデーナイトトーナメント（男子ダブルス）
  - ④オーバー40チームコンペティション（ミックス団体戦）
- 6. その他
  - ①テニス用品販売サービス
  - ②テニス用品貸し出しサービス
  - ③ガット張りサービス

**⑤テニスプロデューサー資格認定制度の実施**

テニス事業を展開する上では、その運営の要であるマネージャー・ヘッドコーチ等の能力の優劣がその事業運営を左右すると言われております。そこで、事業経営者から見た資格制度の必要性が以前より指摘されておりましたことから、現存する資格制度を補完することを目的に、高度な専門知識や接客技術等サービス業として必要な要素を取り入れ、昨年度より実施いたしましたテニスプロデューサー資格認定制度のさらなる充実を図ります。

資格取得者への「T P 通信」の発信等、取得後のフォロー体制を充実させる施策の導入を検討します。

**■第1回テニスプロデューサー有資格者限定研修会**

日 程：平成19年6月20日(水)  
会 場：日本青年館

**■第2回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験**

(平成19年度中小企業活路開拓調査実現化事業における連合会(全国組合)等研修事業)

日 程：平成19年11月6日(火)～8日(木)  
会 場：メルパルク東京

## ⑥日本テニスチーム大会の開催

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

なお、本年度は全組織による地区大会の開催を目標として積極的に推進するとともに、地域ブロックによる地域大会の開催と全国大会開催を目指して行う予定であります。

開催組織：主 催 地域・地区テニス事業協会／社団法人日本テニス事業協会  
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ、サントリーフーズ(株)  
協 賛 関係各社  
会 期：平成19年4月～平成20年3月を予定  
場 所：各地会場

## ⑦日本テニスコーチ大会及び研修会の地区開催

「テニスコーチの有する資質はテニスクラブ・スクールの運営をも左右する」といっても過言ではありません。指導者としての指導力や知識・教養を身につけ、接客サービスの手法や会話法を身につけるため、実技力向上の場とともに指導者としての資質向上や研鑽の場として、各地区協会での開催をコーチ部会とも連携して積極的に推進する予定であります。

開催組織：主 催 地区テニス事業協会／社団法人日本テニス事業協会  
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ  
協 賛 関係各社  
会 期：平成19年4月～平成20年3月を予定  
場 所：各地会場

## ⑧キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催

近年、低年齢層に向けて用具の開発や指導技術の策定が進んできている分野で、新たな楽しみ方を提供することにより、キッズ・ジュニア層の愛好者を新たに創出し、テニス産業の底辺拡大を図ることを目的として、①キッズ、②ジュニア小学生、③ジュニア中・高生を参加無料で開催し、カーニバル参加後にはテニス愛好者となるような事業として行く予定であります。

組 織：主 催 社団法人日本テニス事業協会  
後 援 東京都、(財)日本テニス協会、(社)日本プロテニス協会  
ショートテニス振興会、他  
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ、サントリーフーズ(株)  
運営主管 東京都テニス事業協会  
期 日：平成19年10月27日(土)  
会 場：有明テニスの森公園

## ⑨有明チームテニスコンペティションの開催

会員ネットワークを通じて広くテニス愛好者（クラブ会員、スクール生徒）同士の交流を図り、テニスの楽しみ方の一つとして団体戦を体験し、その体験をもとに今後のテニスライフの充実を目指すと共に、現在行われている日本テニスチーム大会との差別化を図る事を目的として開催する予定であります。

組 織：主 催 社団法人日本テニス事業協会  
協 賛 サントリーフーズ(株)、(株)ダンロップスポーツ  
期 日：平成19年12月1日(土)～2日(日) 予備日12月8日～9日  
会 場：有明テニスの森公園

## ⑩ジュニア育成・強化に関する調査・研究及び研修

ここ数年のジュニアブームから全国各地においてジュニアの育成・強化に重点をおいて事業展開を行っている事業所が数多くあり、それぞれが独自の理論や手法で活動しておりますが、業界として更に育成・強化の質的向上を図るためには各々が情報を持ち寄りその精度アップを図ることや最先端に行く理論を学ぶ場が必要であると考えます。

そこで、ジュニア育成・強化に重点を置いている事業所のリストを作成することから始め、(財)日本テニス協会の協力も得ながら、各種の講習会・勉強会・情報交換会を開催する予定であります。

---

## 5. 研修委員会

---

### ①15周年記念日本テニス産業セミナーの開催

余暇時間の増加・健康志向の高まりにより国民の生活様式は変貌を遂げ、年々、多様化・複雑化の傾向を示し、特に生涯を通して親しみながら健康の維持をも果たすスポーツへの参加率は年々高まっております。

誰もが身近で手軽に楽しめるだけでなく、家族でも参加できる「テニス」というスポーツを事業・産業として普及・発展を図り、スポーツ産業・ビジネスとしてのテニス業界の活性化を促進させていくには、事業者団体の果たすべき役割は大きいものと考えられます。

そのためには、事業者ならびに従事者の資質向上を目的として、学識経験者、著名人、有識者の講演をはじめ事業者の事例紹介等により、テニスクラブ・スクールの管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討をするセミナーを行なうことにより、テニス事業界の一層の躍進を目的として開催する予定であります。

開催組織：共 催 社団法人日本テニス事業協会／東京テニス事業協会

後 援 経済産業省、社団法人日本プロテニス協会、その他

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)、(株)ダンロップスポーツ、他

主 管 15周年記念日本テニス産業セミナー実行委員会

会 期：平成20年2月5日(火)～6日(水)

場 所：東京

構 成：1. 講師による講演 2. 分科会 3. 懇親パーティ 4. 施設見学

対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表 3 マネージャー 4. テニスコーチ 5. スタッフ

6. フロント 7. テニス関係者

### ②テニスクラブ・スクール管理者指導者研修会の地区開催

テニスというスポーツを事業・産業として普及・発展を図り、スポーツ産業・ビジネスとしてのテニス業界の活性化を促進させていくには、事業に携わる者の果たすべき役割は大きいものと考えられます。

その事業としてテニスクラブ・スクールの経営を考えると、その内容・性格・特徴等を色々な角度から運営管理を含め検討していく必要があります。特に、実務の上で多くの消費者と接する機会の多い管理者や指導者的立場の方が担う役割は大きな比重を占めていくものと考えられます。

そのためにも、管理者や指導者の資質向上を目的として、講師による講演をはじめ事業者の事例紹介、実技研修等を組み合わせることにより、テニスクラブ・スクールの管理・運営・指導面での改善とステップアップを行ない、今後のテニス事業一層の発展を目的とした研修会を各地区協会主催にて開催する予定であります。

開催組織：共 催 地域・地区テニス事業協会／社団法人日本テニス事業協会

特別協賛 (株)ダンロップスポーツ

協 賛 関係各社

場 所：各地会場

構 成：1. 講師による講演 2. 事業者による事例紹介 3. 実技講習会

4. テニス関連用品・機器等の紹介・展示 5. その他

- 対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表 3. マネージャー 4. コーチ・指導者 5. スタッフ  
6. フロント

### ③経営勉強会の開催 「TOPGUN PROJECT 2007」

テニス事業を展開する上では、業界における現状の課題を認識し、今後の対応方法の方向性を示すことが重要であります。客観的立場からのテニス業界分析を聞き、なかなか情報を得ることが難しい専門分野の知識を学び、“サービス”としての観点に重点を置き、現在成功を収めている同業者の情報も得た上で、今後の事業を有益に展開するために異業種の事例も含めたコンサルティングを受けて自らの経営方針・事業計画等を再確認する。また、職責に応じた役割を再認識し、自信と誇りをもって事業を行うための手法を体得することを目的に行うものであります。また、テニス事業がサービス業として定着し、管理者同様に今後はスタッフ全員の顧客サービスの質が問われる時代になってきております。そこで、コーチやフロントスタッフ等の実践的で効果がある研修会を行う予定であります。

開催組織：主 催 社団法人日本テニス事業協会  
後 援 社団法人日本プロテニス協会、その他  
公 認 財団法人日本テニス協会  
主 管 社団法人日本テニス事業協会研修委員会

会 期：平成19年10月16日(火)～17日(水) 1泊2日

場 所：メルパルク東京

構 成：1. 講師による講演 2. 分科会 3. 懇親パーティ

対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表 3. マネージャー 4. テニスコーチ 5. スタッフ  
6. フロント 7. テニス関係者

### ④地域・地区組織活性化研修会の開催

地域・地区組織の活性化と各事業所の質的向上を図るために研修会の地区開催を推進する予定であります。特に新人・若手スタッフ教育を中心とした内容や賛助会員のご協力をいただき健康増進関連知識・IT関連知識・施設設備知識等、それぞれの専門分野の勉強にも取り組んで参ります。

### ⑤定例勉強会の開催

テニス事業者にとって、成功事例は大変参考になります。研修委員会では、昨年度より会員対象に、現在成功している事業者の苦労話や失敗談を交えた生の声を聴き、その後参加者による意見交換の場として、「定例勉強会」を月に1回程度開催しております。本年度は更に内容の充実に努め、会員事業所の活性化に役立つものとして参ります。

また、勉強会の内容を収録したCDを販売し、当日の参加が困難な会員の方へも情報を提供して参ります。

### ⑥新人合同研修会の開催準備

近年はスタッフ不足に対応するべく各社とも積極的に採用が行われるようになってきております。その新人のための教育研修について、現状では各事業者単位で行われておりますが、それぞれが別々に開催するよりも合同で開催することで内容の充実や経費節減などのメリットが考えられます。

そこで、開催の適切な時期は春頃であるため来年春の開催実施に向けての準備を行います。

---

## 6. テニスの日委員会

---

### ①2007『テニスの日』イベントの開催

本協会は、財団法人日本テニス協会、社団法人日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟、全日本学生テニス連盟、全日本学生庭球同好会連盟、全国高等学校体育連盟テニス部、社団法人全国高等専門学校体育協会テニス部、全国中学校テニス連盟、日本車いすテニス協会とテニス用品企業、プロテニスプレーヤーとともに発足した「テニスの日推進協議会」（日本テニス振興協議会より改名）の活動を積極的に推進しております。同協議会は、生涯スポーツとしてのテ

ニスの一層の普及と、さらなる健全な発展を目的に平成10年より毎年、秋分の日を「テニスの日」と制定し、関係各位のご支援とご協力により今年で10周年という記念の年となりました。

『テニスの日』では、全国各地にて個別の事業所等で行われる個別イベント、各都道府県単位で複数のテニス関係団体協力の下に行われる共同イベント、そして象徴的な存在としての有明イベントの3つのカテゴリーイベントを開催しております。

今年度は10周年記念として上記3カテゴリーイベントの他、以下の記念事業を行う予定であります。

- 全国一斉ボレーボレー大会「めざせ！10万人ボレーボレー」
- 『テニスの日』イベント企画アイデアコンテスト
- 10周年記念リーフレットの作成・配布
- 10周年記念オリジナルTシャツ・トレーナーの製作販売
- ホームページにおける『テニスの日』ムービー配信
- 抽選券付きピンバッジの販売（賞品100名分）
- CS放送GAORAにて10周年記念特別番組の放映
- テニス関係ホームページでの『テニスの日』リンクバナーの呼びかけ

特に個別イベントの会場としての役割が期待される本協会では、「全国一斉ボレーボレーへの参加」のみでも個別イベント登録がなされますので、より多くの会員事業所の参加登録を積極的に推進していきます。

---

## 7. 部 会

---

### ①クラブ部会（旧オーナー部会）

テニスクラブの凋落傾向が指摘されてからかなりの時間が経ち、各クラブが料金体系や広告戦略の見直し、施設改良などの工夫をしていますが、根本的な打開策にはつながっていないのが実情ではないでしょうか。クラブを続けるためには、今ある枠組みの手直しではなく、ユーザーの真のニーズ、ターゲットの絞込み、他業種顧客の取り組みなど、もっと大きな視点から市場を研究し直し、対応策を考える必要があると思われます。

よって本年度は、会員制クラブの事業を再度活性化させることを目的に、特にクラブ経営後継者を対象とした懇話会を開催します。テニスクラブ事業をとりまく問題事例を集め、さまざまな角度から検証し、知恵を持ち寄る機会を目指します。

また、低迷を続けていたテニスビジネスから、一足先に回復を果たしたアメリカ市場の事例にはヒントが多いと思われます。特にアメリカテニス事業協会は、毎年テニス市場活性化のプログラム開発を行って普及活動を進めています。

そこで本年度は、部会長を中心にアメリカテニス事業協会との交流を進め、クラブを始め広く日本のテニス事業者にとって有用な情報を求めています。

### ②コーチ部会

テニスコーチの方を対象に、人格の向上を目指して指導方法、接客技術、イベント企画など様々なスキルアップを図る為の研修会を定期的実施すると共に、同じ立場同士ならではの悩みや情報を共有して今後の仕事でのモチベーションアップを図る為に懇親会を開催する予定であります。

### ③フロント部会

フロントの方を対象に、接客技術、イベント企画など様々なスキルアップを図る為の研修会を実施すると共に、同じ立場同士ならではの悩みや情報を共有して今後の仕事でのモチベーションアップを図る為に懇親会を開催する予定であります。

---

## 8. 幹部会直轄プロジェクト

---

### ①シニアブームを本気で興す！プロジェクト

平成17年度から始めた本プロジェクトでは、昨年のNHK「趣味悠々」二次使用ビデオの活用や「ゆうゆうテニス大使」の沢松奈生子氏とヨネスケ氏ゲストによる、シニア普及イベントをの開催、往年の名プレーヤーをゲストに迎えてのイベントの開催等、シニア世代の方に一人でも多くテニス愛好者となっていただくように働きかけてジュニアブームを上回るシニアブームを巻き起こすことを目指して、今年度は特殊なスポンジボールの活用を取り入れて、以前の経験者で特に団塊の世代に焦点を絞った活動を展開してゆきたいと考えております。

また、登録商標である「ゆうゆうテニス」スクール開設事業所の増設を促進する活動にも全力で取り組みます。

昨年度、有明テニスの森公園で開催した「テニスのゆうべ」についてはその開催手法について見直しを図り更なる充実を図る予定であります。

### ②コンサルティング事業

会員がテニス事業を展開するなかで直面する様々な問題に対し、本協会は相談窓口としての役割を果たすために、会員事業者への支援とテニス事業の発展拡大のためにコンサルティング事業を積極展開する予定であります。

### ③「砂入り人工芝コート」に係わるリサイクル事業への取り組み

20数年前から全国的に普及し始めた「砂入り人工芝コート」の使い古された後は、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理されます。

産業廃棄物の最終処分場については、既に限界にきている東京都をはじめとして環境省によりますと全国的に平均4.3年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点からも我々はこの問題に真剣に取り組む必要があります。

そこで本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用等、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」が可能となりましたので、今年度から首都圏を中心に本事業を開始する予定であります。

---

## 9. 15周年記念プロジェクト

---

今年度は協会設立15周年を記念して従来の事業を核として、増井、中嶋両常務理事をリーダーとするプロジェクトで各担当委員会と協力して下記の項目について取り組みます。

### ①会員増強

※15周年記念誌を活用した活動を行う。

※各地区協会等を幹部が訪問する。(東京都は支部単位で)

※増強のためのメンバー選定して活動を行う。

### ②15周年記念誌の発行

※協会案内の役割を果たす内容に仕上げる。

※別途協会案内リーフレットを作成する。

### ③15周年記念日本テニス産業セミナー

※テーマ：テニス・イノベーション「テニス事業の再生・革新」

※2日開催とする。

以上

# 「9/23はテニスの日」は10周年！

## キャッチフレーズは『テニスコミュニケーション』



9.23は  
テニスの日



2007ピンバッジ  
プレゼント応募券付  
(1個200円)  
ご購入にご協力下さい

1998年3月4日、財団法人日本テニス協会、社団法人日本プロテニス協会、社団法人日本テニス事業協会、日本女子テニス連盟は、他のスポーツ団体に先駆けて9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。その後、全日本学生テニス連盟、全日本学生庭球同好会連盟、全国高等学校体育連盟テニス部、社団法人全国高等専門学校体育協会テニス部、全国中学校テニス連盟、日本車いすテニス協会、テニスメーカー会、財団法人日本体育施設協会屋外体育施設部会、プロプレーヤー、選手会、PTRテニスランキングシステム事務局、日本ラケットストリンガーズ協会の全面的協力ならびに支援を得て、テニス15団体の代表が一同に会する『テニスの日推進協議会』を設立、一丸となって活動を推進しております。

「テニスの日」を制定し、全国的に統一した主旨のイベントを開催する事で、テニスの楽しさ・素晴らしさを広く社会に認知していただくことを目指し、テニス未体験者からひとりでも多くの方に愛好者となってもらえる事を願い、業界をあげての全国的な草の根運動が、いつの日か世界レベルの選手を数多く輩出する礎となり、多くの国民にテニスへの共感を高められる事を願っております。その活動も今年2007年に「10周年」を迎えました。

## 「テニスの日イベント」を開催しましょう！

テニスに関わる人たちがテニスをしていない人たちにテニスを体験してもらったり、テニス愛好者と楽しんだり・・・など、テニスの普及や活性化につながればどんなイベントでも結構です。

「テニスの日記念〇〇大会、〇〇クリニック、〇〇キャンペーン」など各事業所・団体がその実情にあわせ独自に企画・開催をご検討下さい。開催日は9/23に限らず前後での開催、テニスの日を含めての「テニスの日ウィーク」「テニスの日月間」としての開催も奨励しています。

イベント開催連絡は「毎年」お願いします。

ご登録いただくと、イベント開催をテニスの日HPで紹介、ポスター・チラシを無料送付します。

せっかく「テニスの日イベント」を毎年開催していただいているのに、ご連絡いただいてない為、未開催扱いとなっている会場も多いようです。『テニスの日』公式ホームページからの登録も可能です！ぜひご活用下さい。

イベント登録/バッジ・ポスターのご注文はHPから <http://www.tennis.or.jp/tennisday>

### <全国でのイベント>

#### ■個別イベント

全国のテニススクール、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。昨年は361箇所で開催。

#### ■共同イベント

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。47都道府県すべてで開催され、地方でも定着したイベントへと育ちました。

#### ■有明メインイベント

「テニスの日象徴イベント」として有明テニスの森公園コロシアム&外コート24面で開催。参加者・観戦者をあわせ毎年5,000人が来場し、プロ選手・著名選手・スタッフ・コーチがテニス普及の情熱で繋がり『手作りイベント』を運営します。テニスをする人もしない人も、その日1日、有明は「テニスのお祭り」です。

今年の有明には松岡修造プロが来場します！

### <10周年記念事業>

#### ■テニスの日ピンバッジプレゼント応募券付

台紙の応募券をハガキに貼って送って下さい！  
抽選で100名様にテニスグッズ等をプレゼント。  
応募方法はテニスの日HPで・・・

#### ■10周年記念リーフレットの製作・配布

#### ■過去の動画をホームページで配信 (7月～)

#### ■イベント企画アイデアコンテスト (6月末終了)

#### ■10周年記念Tシャツ

トレーナー販売  
申込期限：7月末  
納品：8月中旬



スタッフウェアや  
イベント賞品として  
ご利用下さい。

# 全国一斉ボレーボレー大会 「めざせ！10万人ボレーボレー」

全国統一企画として始めた「全国一斉ボレーボレー大会」も今年で3年目。昨年は9月23日に全国一斉にボレーボレーを開始、10分間続いたペアには協議会より認定証を贈呈・・・を基本ルールとして参加会場を募り、212会場から実施登録をいただきました。

特に、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という形での実施が多く、昨年はなんと「1万ペア・2万人参加」を超えました。

更に、昨年は前年の「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。

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。

2006年度	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

ボレーボレー実施：212会場

**●基本ルール： 「10分間ノーバウンドで続いたペア」を認定  
9/23にこだわらず、前後1週間の「テニスの日ウィーク」など  
他の日程でもかまいませんので、ぜひチャレンジしてください。**

- ※ 10分間達成ペアがない場合も最長継続ペア等を表彰できるよう「表彰状」フォーマットもご用意
- ※ 持ち球は1球のみ。ワンバウンドさせた時点で終了とします。
- ※ 1面のコートに6～8ペアを入れ、ネットを挟まずに実施。広場での開催もOK。



## テニススクールでは・・・

ボレーボレーは集中力と忍耐力が必要！

- ・ スクール生のチャレンジ企画として
  - ・ コーチの技術の披露の場として
  - ・ コーチとスクール生のコミュニケーション
  - ・ スクール全体の話題作りとして
- 様々な活用が考えられます。

## テニスクラブでは・・・

祝日のコートイベントで占領するのはクラブ会員様の苦情に繋がる可能性がありますよね。

でも、「日本中でやってるんだよ」を合言葉にチャレンジすれば、皆さん盛り上がるかも…。一日のうちの「たった10分間」を「テニスの日イベント」に使ってみませんか？

## 昨年度「899ペア」という参加数を記録した 【江坂テニスセンターの事例】 参加者：899組、10分達成者：12組。

9/21～27の1週間でスクールの各クラスのウォーミングアップで「ボレーボレー大会」を開催。

10分達成者と5分達成者に認定書(5分はオリジナルです)をお渡ししました。また、フロントに達成者と記録を随時掲示し、他のスクール生の方にも広くご案内をしました。その掲示により「ボレーボレー大会」の実施の広報とやる気を向上していただけました。

また、10分・5分達成者にはショップからキーホルダーを副賞としてプレゼント。

## 【お問い合わせは】

〒108-0074 東京都港区高輪 3-24-16 ISAビル3F  
(社)日本プロテニス協会内  
テニスの日推進協議会 事務局まで  
TEL : 03-5448-9775 FAX : 03-5448-9776  
E-mail : tennisday@jta-tennis.or.jp

テニスの日公式ホームページ  
<http://www.tennis.or.jp/ten>

**「めざせ！10万人ボレーボレー」**





### 「テニスプロデューサー」 資格認定講習会・試験を受けて

名張ロイヤルテニスクラブ 米住 儀



「テニスプロデューサー制度」は、テニス界に今必要とされる良い制度だと思っていますが、テニスビジネスをちっともプロデュースできていない田舎の小さなテニスクラブの私にとっては別の世界のものと感じておりました。

ところが、いつもアドバイスを頂いている当県（三重）の会長の島村氏より勉強してきては…と、どんと背中を押されて受講することになりました。（不合格になると面目ないというプレッシャーが少しありましたが）

事業協会の講習会は、時々受講させて頂いているのですが、今回は「試験」ということで少し緊張感を持って受講しました。

内容は多岐にわたり、どの科目も自分にとってはクリアできていないことばかりで、合格出来る自信はあり

ませんでした。

また、この講習会の為の教材作りには相当ご苦労されたのではないかと、分厚いテキストには感服しました。

試験には幸運にも合格させて頂いたのですが、本当の意味での合格点には達していないのではないかと考える私にとってはうれしさより後ろめたさが残りました。

今後は、日々努力されておられる事業者の方々を参考にさせて頂き、自ら考え、独自のプロデュースができる本当の「テニスプロデューサー」になれるよう努力したいと思っています。

また、この資格が実績とともに、社会に認められるようになることを願っています。

## アメリカテニス事業協会（USTIA）情報



去る3月29日に、米国サンフランシスコにてTIAによる「テニス・フォーラム」が開催されました。席上アメリカのテニス市場の現況が報告されましたが、2006年の全米テニス人口は1.7%の微増ながら、テニス用具の売上は金額ベースで5.0%の伸びを見せ、2003年を底にはっきりと回復基調が確認されています。

またTIAの取り組みによるテニス普及活動では、**Tennis Welcome Center**というシステムが力を発揮しているようです。これは郵便番号をキーとした、テニス施設およびテニスサービスの総合データベースのようなものです。消費者がテニスをやりたい、またはテニスのことを知りたい、と思ったら、Tennis Welcome Centerのウェブサイトで自分の住所の郵便番号を入力します。すると、近在のテニスクラブの名前、そこで行っているレッスンプログラム、施設内容が紹介されるほか、レンタルコートの情報や、果ては「対戦相手募集」という個人の情報までが表示されます。

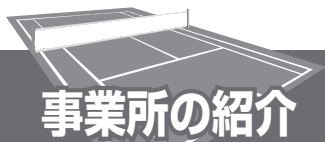


<http://www.tenniswelcomecenter.com/>

06年度は、このシステムのサイトを200万人以上が利用したと見られています。データベースへの登録は無料で、すでに2000箇所以上のテニス施設がリンクされています。

この他TIAでは今年、10歳以下の子供を対象にした「36-60プログラム」というのを始めるそうです。これについては次号にて詳細をご紹介する予定です。

（文責：理事 飯田浩一（クラブ部会担当））



## 事業所の紹介

# 都内有数規模のハードコートで事業展開を図るテニスクラブ ひまわりテニスクラブ



インドアコート兼保育園の体育館

京成線京成高砂駅より徒歩7分。アウトドア12面とインドア2面で会員制クラブとスクール、レンタルコートを中心に運営されている、ひまわりテニスクラブの芝山代表をお尋ねいたしました。

### ■ひまわりテニスクラブの誕生

ひまわりテニスクラブは1983年、芝山代表のお父様がテニスコート6面で開設されました。保育園、小学校低学年までの学童保育を通して地域との関わりを大切にしていた先代は、テニスというスポーツを通して別の角度から地域に貢献し、いずれは子供達にもテニスというスポーツを広め、礼儀やマナーを重んじ、ひまわりのように明るく元気に育ってもらいたいという思いから、自らが経営していた「ひまわり保育園」から名称をつけられたそうです。現在、就学前児童からのジュニアクラスに力を入れているのも、地域の子供達が成人するまでの間は「ひまわり」でお世話がしたいとお父様の哲学から産み出されたものだそうです。

開設当時、中学3年生だった芝山代表は、その影響で大学からテニスを覚え、卒業後、技術者として電機メーカーに就職。その後サラリーマンから転身され、7年前から先代の跡を継ぎ、園長



ひまわり保育園園長でもある柴山社長とインドアコートに飾られた卒業作品

として保育園の運営に携わる一方、家業のテニスクラブの運営に関わるようになりました。就任後、保育園・学童保育やテニスクラブの業務を拡大されてきました。現在は保育園1施設、学童4施設を運営し、園児300名以上、小学校低学年児童200名以上、常勤職員を約60名かかえる、日本最大の保育園となっており、テニスクラブは、未就学児童から高校生までのジュニアスクール、法人・一般団体向けのレンタルコート等に力を入れ、右肩上がりの収益とはいかないまでも、先代から引き継いだ施設の維持に努めています。

### ■独自のクラブ運営

アウトドアコート12面のうち、4面をメンバー制、2面をスクール（運営をビックKへ委託）6面は常時レンタルコートとして運営されています。すべてサーフェスはハードコートです。



インドアでは保育園の運動会で1000名ほどで大賑わい

メンバー等の要望により、砂入人工芝へのサーフェス変更を検討した時期もありましたが、先代の遺志を受け継ぎ、ハードコートのみでテニスクラブを維持し、平成19年度にはコート改修も実施しました。ハードコートは、実業団等の一部の層には熱心な支持を得ており、『ハードコート指名』で利用して頂ける顧客を掴むことにより、レンタルコートの安定的な運営につながっています。

### ■クラブを支えるレンタルコート

オープン当時、オープン当時、格式高さをイメージして入会金や保証金などの敷居の高い料金制度を持つメンバー制度は、質の高い会員を取り込むことに貢献してきましたが、会員の高齢化



全12面のアウトドアコート

とともに、参加率や滞留時間が短くなってきています。現在は、高稼働のレンタルコートがクラブを支えています。

毎年12月1日の団体貸し受付をする際、1日でほぼ年間の土日祝祭日は埋まってしまうほどの盛況ぶりについては「施設の立地やレイアウトが利用しやすい穴場の要素を持っている」「実業団などゲーム志向の方々からのハードコートへのニーズ」「まとまった面数でのレンタルコートが可能」「通常1面6名限定だが、1人追加ごとの追加料金制度」「人数制限なしでの利用を希望される方のための大会利用特別料金設定」など、先代のお父様の作られた料金システムがあるとのことをお聞かせいただきました。

経営者と教育者の両方の立場をお持ちの芝山代表に今後の運営についてお聞きすると、都内に12面を持つスケールメリットを生かし、スポーツや保育を通じて「ひまわり」というブランドの中で人を育てていきたいとビジョンを語っていただきました。

教育とスポーツは共に非常に社会性の高いものであり、それらを融合し社会貢献されるひまわり保育園、ひまわりテニスクラブのすばらしさを感じる取材となりました。お忙しい中、ご協力いただいた芝山代表に感謝申し上げます。ありがとうございました。

## テニスクラブの伝統を守り続ける 京王テニスクラブ



重厚な門構えのエントランス

京王相模原線京王多摩川駅より徒歩5分、京王テニスクラブは1万坪の広大な敷地にクラブハウスを中心として、アウトドア22面（砂入り人工芝）インドア3面（カーペット）駐車場160台を有し、「クラブ」「スクール」「レンタルコート」「トーナメント」を柱として、多くのお客様が集う大規模テニスクラブです。今回は京王レクリエーション(株)の運営される京王テニスクラブの柏原（かしはら）支配人をお尋ねしてお話をお聞きしました。

### ■1972年創立の伝統

多摩川沿いの自然に恵まれた場所に京王テニスクラブがあります。重厚な門のあるエントランスから望むクラブハウスは緑に囲まれ、中に入るとレッスンに通う大勢の子ども達やご父兄がフロント前を通り過ぎます。メンバーズルームには練習後のひと時をくつろぐメンバーで賑わい、壁面には歴代の京王トーナメント優勝者のプレートが飾られ、大会の伝統と格式を象徴しています。



コート囲むカイヅカイブキ

1972年の創立前は京王遊園地だったことから、桜、松、ケヤキなど樹齢60年を越えるの木々が木陰を作り、涼しい風を運んでいます。丹念に整備されたコートは樹木によってセパレートされ、それを囲むカイヅカイブキの生垣の大きさがクラブの歴史を醸し出しています。

### ■メンバー制クラブ

健康志向や競技志向の方など、多様なニーズをお持ちのお客様の集う大型クラブということもあり、内外を問わず参加いただけるイベントが多数用意されています。夏の調布花火大会では150名分のバーベキューを用意し、特等席としてコート開放する「花火&ビアパーティー」を開催されるそうで、古くからのメンバーも、新しいメンバーもどなたでも平等に楽しんでいただけるクラブ作りをいつも心がけていらっしゃるそうです。

また、最近ではゆとりのある団塊世代の新規入会が増え、新たなニーズを感じる一方、他のテニスクラブと同様、平均年齢60歳と高齢化が進み、会員数は微減であることから、クラブハウス建替えなども含め、将来のテニスクラブの形を真剣に模索されているとのことでした。

### ■インドア&アウトドアスクール

2002年9月にスクール強化のためインドア3面を施工。現在は、アウトドアとインドアの両方でスクールが運営されています。スクール部門は赤城テニスアカデミーが担当しており、一般クラスはもとより、ジュニアの普及から育成強化までを多くのお客様に通っていただいています。60歳以上の方のためのシニアクラス、赤城校長が120分直接指導するファーストクラスなどさまざまな味つけがなされています。インドアで楽しくテニスを覚えた子ども達には、次の段階としてのアウトドアでのコート7面を利用しての選手育成コースが用意されており、全国で上位を狙えるジュニア選手が育っているとの事でした。



9面が横一列にレイアウトされています

また、「テニスは教育」との理念に基づき運営されており、若手コーチのほとんどが赤城アカデミープレーヤーコースの出身者だとのこと、プレーヤーとして成長し旅立ち、再び指導者として戻って来ることのできる、この教育の循環が何よりのスクールの魅力だと感じました。



カーペットコート3面のインドア

### ■大規模イベント

男女別でのサタデーナイターシングルス・ダブルス、スクール生チャレンジマッチ、女子チームダブルス、ラウンドロビン女子シングルスなど7種類の大会が毎月開催されています。



ご案内いただいた柏原支配人

中でも32回開催を数え、約2700名が参加する正月の京王ウィンタートーナメントは誰もが知る一大イベントとなっています。トーナメントに対する周囲からの期待と伝統を守り抜くために、柏原支配人自らも早朝からコート整備をされています。取材させていただいた日も、多くのメンバー利用と平行して女子シングルス大会が開催されたいへん賑わっていました。

今回の取材を通じ、「テニスクラブ」という文化を守り、地域に貢献されてきた、京王テニスクラブのすばらしさとテニスクラブはかくあるべし!との伝統を感じることができました。

お忙しい中、取材に応じてくださった柏原支配人とスタッフの皆様にご挨拶申し上げます。誠にありがとうございました。



## 「原点への回帰」 Vol. 2

横浜テニスカレッジ 黒田 昌吾

前回「テニススクール・コーチへの提言」という題目で、テニススクールやテニスコーチの本質とはどのようなものであるかという事を書かせて頂いた。掲載後、私の記事に共感を持って頂いた方々から多数ご意見が寄せられたと聞き、とても嬉しく感じた次第である。厳しい現実を見ると、暗澹としている暇はないという気持ちは今も同じである。

さて、前回はテニスコーチの原点とは何かという事を述べた。テニスコーチは教える職人であり超一流のサービスマンである事はお話したが、今回は特にテニスコーチが教える現場に必要な「能力や気質」についても再び深く掘り下げてみたいと思う。

益々複雑で激しさを増す競争社会の中、テニスコーチにおいてもマネージメント力や管理能力を持つことが必須になっているが、その様な能力とは別に一番大切な、テニスコーチの本質の部分に焦点を当てて見直してみたい。そしてテニスコーチというのは一体どのような職業なのかを、少し掘り下げて考えてみようと思う。

テニスコーチ。それはまず現場において、テニスというものを生徒に教え、テニスの素晴らしさを伝えながら実際に上達させ、満足させなければならない職業である。そしてその商業スポーツという枠の中の職業として最も大切なことは、これらの条件を踏まえたうえで、その顧客に継続性を持たせる事にある。要するに、またこのコーチに教えてもらいたいという気持ちにさせることが要求される。

では、生徒にその様な気持ちになっていただくには何が必要であろうか。

私は常々、それは生徒との信頼関係を構築する事にあると思っっている。信頼関係が出来れば生徒はそのコーチのレッスンに対してより満足し、そして継続性も出てくる。

さて、このようにコーチにとって最も大切な生徒との信頼関係を築く為には、そのコーチにはどのような要素や能力が必要なのか。それを以下に記述してみたいと思う。

### 1. 基本的なテニスの技量が高く専門知識を持っている。

デモンストレーションやボール出しを上手く行うためには基本的なテニスの技量が高いことが望ましい。これを有することにより生徒との打ち合いの中でも余裕を持ってアドバイスが出来る。それに加え、テニスに必要な筋肉やコーディネイトの知識、トレーニングの方法等も知っておく必要がある。更には故障の予防法や治療法、ダイエット方や様々な健康法の知識等もあれば、生徒との会話が広がり先に述べた信頼関係の構築にも役立つ事が多い。

### 2. ティーチングテクニックが高い。

豊富なレッスンドリルを有し、初心者からエキスパートショットまでの指導手順が適切である事。また矯正の能力やその生徒の「年齢・筋力・練習頻度・運動能力」等の違いによって、指導方法や目標の設定が適切にできることも必要である。

### 3. 明るくユーモアがありいつも元気がある。

どれほど上記1、2のように技術があり、ティーチングテクニックがあっても、暗くて楽しくない、元気がないコーチに習おうという生徒はいない。コーチは生徒に夢や元気を与えるのも大切な仕事である。人は明るくユーモアのある人に惹かれるものである。

### 4. 指導者らしい立ち振る舞いや言葉使いが出来る。

指導者らしい立ち方や歩き方をし、コートの外から一目でコーチと分かる事が大切である。生徒はあくまでも顧客であるので、決して馴れ馴れしくせず、常に丁寧な言葉使いをしなくてはならない。言葉遣いの面で、子供（ジュニア、キッズなど）の場合は教育的観点から時に例外となる場合も多いが、しかし決して強圧的な言い方をしてはならない。

### 5. 時間に厳格であり、レッスンを休まない。

時間通りに始めて時間通りに終了する。生徒1人に掛ける時間も差別することなく平等である事。また、出来るだけレッスンを休まない。生徒はその時間とコーチに対してあらかじめ契約しているのである。この見失いがちな当たり前の事を、今一度再確認することが大切である。

### 6. アイデアや発想力が豊かで情報量も豊富である。

練習のドリルやフォームの矯正を行う場合でも、様々な角度から考える事や発想力が大切となる。現行のテニスにおけるプレーヤーやそのエキスパートショット等の情報は勿論の事、「経済・国際・政治・芸能・スポーツ・一般」に至るまでの社会の情報を豊富に有しておくことも大切である。

### 7. 清潔感があり、気配りが細やかである。

コーチは身なりが大切である。髪型や服装に関しては清潔感がなくてはならない。また、コーチは同時に複数の生徒に対してレッスンをを行うことが多いが、その際の一人一人の表情や行動を細やかに観察して、全員を満足させるよう気を配ることも重要である。

### 8. 情熱があり、リーダーシップがある。

一般的に経験の少ないコーチや若いコーチは、ティーチングテクニックや会話等が未熟な場合が多い。これは仕方ない事であるが、情熱のあるレッスンを心がければ信頼は得る事が出来る。また、生徒からの信頼を得る最も大切な要素の1つはリーダーシップをとることができることである。

その他、信頼関係を築く為の要素は多々あると思うが、コーチはこれらの要素を1つでも多く持つ事により、生徒との信頼関係をよりスムーズに築けるものと思われる。

こうして見ると良く分かるが、一流のコーチと言われるには一流の社会人でなくてはならないという事実である。つまりテニスコーチという職業はテニスという特殊な技術を駆使する一方で、社会人としての総合力をも必要とされる職業だということだ。

我々テニスコーチは複雑な現代社会に身を置く顧客に対して、テニスを通じて様々な楽しさと適度な運動を提供している。つまりは生徒の「ストレスを解消」し、テニスを通じて「仲間作り」や「人生の中の楽しみ」を提供し、そして「健康維持」に寄与している訳である。

その様な素晴らしい職業を私達は選択した。私自身この仕事を本格的に始めてもう25年が経過しようとしている。始めた当時はそれ程感じなかったことであるが、10年ほどしたところからであろうか、そのことに気付き、それ以来この職業を選択したことに対し、自信と満足感を持ってレッスンをを行っている。新しいショットを覚えた時の生徒の嬉しそうな顔や心地よい汗をかいて満足そうな生徒の顔を見る時、何物にも変えがたい充実感を覚える。前述したように、テニスコーチは様々な能力を必要とするが、それ故、それは素晴らしい職業なのである。

残念ながら現在の日本社会において、テニスコーチの社会的地位や収入は決して高いとは言えない。それ故、過酷な労働条件の上で仕事をしている方、社員としてではなくアルバイトや契約社員等の不安定な立場に身を置いてレッスンを行っているコーチの方も多いのが実情ではないだろうか。しかし将来を見据え、自分の地位のみならずテニスコーチ自体の地位をも確立していくには、まずは個々が実力を付けておくことが大切である。前述の8項目は基本的なことであるが、それに加え総合的な、社会人としての知識や行いを身に付けておけば、必ずそのチャンスは訪れるはずである。

微力ではあるが、私もテニスコーチの社会的な地位を上げる事に尽力していきたい。それにはまずテニスコーチの皆さんの意識改革が必要だと思っている。

「コーチの皆さん自分の仕事にもっと誇りを持つようではありませんか！！」

以上



## 一期一会 —私が笑顔になれる場所—

ウエルラケットクラブ フロント 遠藤 有香

私が、テニスクラブで働くことができたのも一つの出会いがきっかけでした。

フロントを通して沢山の出会いがあります。人との出会いはもちろんの事、自分が成長していける環境との出会いもあります。私は、ウエルでセルフコーチングに出会う事が出来ました。人生の目標を立てて、そこに向かって、1年後・半年・1日どんな行動をしていくのかを考え、書きしるしています。ウエルでは、キャスト全員がセルフコーチングに取り組み、クラブハウス内にそれぞれの思いをかかげて日々、お客様をお迎えしています。

私は、人が大好きです。フロントに立つことで沢山の笑顔を見る事が出来ます。家族やお友達とテニスという共通の趣味を持ち、そして共通の話題をする事はとても素晴らしい事だと思います。そんな笑顔を見て私は、喜びを感じています。お客様が、笑顔で喜んでいただけるように、新しい事を模索し、セルフコーチングを通して成長し続けていきたいです。

人との出会い・自分を成長させてくれる環境との出会い、そんな一つ一つの出会いを大切に、元気に笑顔でフロントに立っています。

私が笑顔になれる場所…それが「ウエル」です。



ウエルキャスト：高橋 誠

1月9日生まれ

長野県出身

B型

使用ラケット

ヨネックス V-CON・17

### 私の自己憲章

1、「ミラーの法則」全ては自分に返ってくる感謝

の気持ちと謙虚な気持ちを忘れずに生きる。

2、「自分のために」と考えながらも他人に尽くす。

### 私のサービス理念

1、Enjoyします。そして感動を与えます。

2、自分を信じてくれる人を信じて行動します。

一度たりとも満足することなく常にその上のレベルを目指します。



## 健康産業としてのテニススクールにこれから求められるもの

元横浜ベイスターズトレーニングコーチ 大谷 幸弘

聖地ウインブルドンセンターコート。

1980年代、いまだ目に焼きつくボルグ・マッケンロー聖人達のプレー。

心ときめかせたあのストローク・ボレー・・・

スクール全盛時代は、あの聖人たちが与えてくれたプレゼントなのかもしれません。

あれから三十年、スポーツに対する趣味価値観は変容し、また高齢化社会を迎えています。聖人達を与えてくれた御恩に対し、テニス業界も独自の力で更なる発展を遂げるべき時期が来ているのではないのでしょうか。

私は一つの視点に「技術向上ソフトだけに満足させない、多面的に心をとらえる年代・個別サービスソフト」があるように感じます。

ジュニアの指導には教育的側面を、シニアの指導には健康を重視するなどの事柄がよく言われています。もちろんそのようなソフトが大切であると考えている経営者の方々は多いと思われませんが、実際には個々コーチの力量に頼っているのが実状で、この面のソフトを組織的に開発し事業化しているスクールは少ないのではと思われま

す。組織的なビジョンアップ。言葉では簡単ですが、経営者の方々はビジョンアップ=大型化との観点から施設を先に思い浮かべがちです。しかし、資金のかかる施設面の大規模修繕ではなく、総合健康産業化したソフトを付加したスクール事業を考えることにより、今までにないソフトの可能性を模索できるのではないのでしょうか。

現在、社会の真ん中にはお客様がいます。作れば物が売れる時代は10年前に終わりました。今は個別化の時代です。お客様が求めるものが作れるかどうか、そのソフト力に創造性がどこまで盛り込めるかなど、ビジョンアップは並大抵の努力ではないと思います。最初は誰もが模倣でスタートするでしょう。しかし模倣で終わるのか、そこに創造性を注入することができるのかがポイントだと考えます。

まずテニススクールの基本構造を考えてみます。集客ソフトを除くと、大部分は技術上達ソフトではないのでしょうか。お客様が純粋に技術を上達したい心を満足させられるかが最も重要なソフト力であり、クラス分け段階的方法系列といったシステムはもちろん、上級者のニーズを満たすことが継続に反映しやすいため、コーチ・コートを上級者優先に編成し、初心者はそれに従いコーチ・コート配分が変わるなど、上達度に応じてソフト・システムの内容待遇が変化するのが基本だと思われま

す。お客様は、料金に対する対価として当然技術の向上を第一にあげられていると考えられます。結果として心身の維持発達を提供していると感じている方々はいらっしゃるかもしれませんが、現実的には、技術が向上しないとお客様が感じれば、継続は難しくなるでしょう。またコーチの中には初心者に気を使うより上級者と戦うほうが自分に合うと思っているコーチもいらっしゃるかもしれませんが、技術優先は否めません。

しかし、技術向上という面とは別に平等にサービスできる点、初心者が上級者より優越感を感じることができ、楽しめる点はいくつもあるのではないのでしょうか。

そのヒントは中堅アスレティッククラブのシステムに隠れている様に思われます。

### \* セルフチェック、セルフメニュー

中堅アスレティッククラブでは、自分の管理は自分で行うセルフチェック体制がシステムの中に組み込まれているように思います。それだけではなく、ストレッチ・トレーニング内容のほとんどが会員まかせで、月の会費は施設の利用料金に等しく、指導を受けるといっても、質問に対して答えてもらうのが指導レベルです。言わば「お客様自身が健康を確認していただくサービス」といっても過言では無い様に思われます。ただ高齢者に対しては危険と背中合わせだからかもしれませんが、非常に気を使っている様に見受けられますし、このようなサービスでお客様は満足感があるように思います。

だとすると同じような方法が取れないのでしょうか？

☆ 血圧・心拍数・体重・体脂肪をセルフチェックで測定し、自分のカルテに自分で記入する。

- ・ 高血圧には運動が大変効果的ある。（基準は1日1万歩）
- ・ 体重、体脂肪については、最近言われるメタボリックシンドロームの解消法としての運動の紹介
- ・ 測定値や運動との比較や食品のカロリーなどについて、小冊子を作る。

☆ テニス特有の障害、特にテニス肘・肩痛などの予防方法について具体例を挙げコーチがレッスンで紹介し、施設内に掲示する。

- ・ 腰痛に代表されるような、どこどこ痛・各部位ストレッチ種目などを図解で、あるいはコーチの写真で示したチラシ小冊子の製作

☆ 技術向上のためのトレーニングメニューの紹介

- ・ サービス、ストロークを強くしなやかにするための筋力・ストレッチメニュー

☆ テニス以外の運動も紹介する。

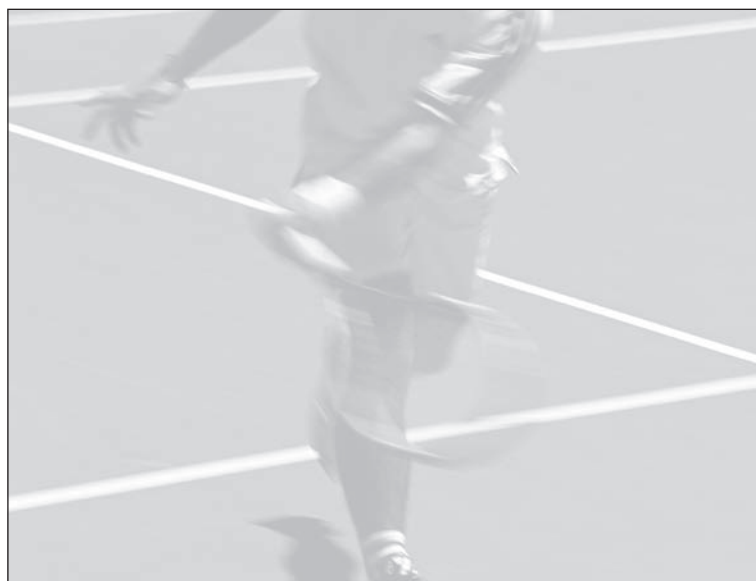
- ・ 基本筋力トレーニング
- ・ 基本柔軟運動種目など

これらの例はほんの一部です。継続性をもたせる飽きないメニュー作りを続けることは簡単ではないかもしれませんが、コーチが技術を教える以外にできる内容も多い様に思います。

その他にもテニスの特性を生かし発展的に考えれば

- \* 高齢者運転適正検査には反射、反応検査がありますが、もしテニスをすることで、これらの能力が上がるのであれば価値が変わります。
- \* テニスの運動強度を調節することで高齢者体力づくりに役立つ。

以上のことは、ほぼ資金をかけることなく、現在持っている施設人材でできることです。スタッフのお客様への働きかけ次第で、お客様が自分自身の健康へ目を向け、大切に扱われているという意識を持つことから、レッスンを続けていこうという気持ち生まれるのではないのでしょうか。テニス事業を総合健康産業という観点で見直すことによって、いくつも独自の構想が出てくると思います。技術ソフトのレベルを上げる事はどこまで行っても忘れてはいけませんが、健康・体力と総合的にリンクした幅広いソフトを考える大切な時期に来ていると考えます。



## 『異業種に学ぶ Part IV』

(株)船井財産コンサルタント 成島 祐一

今回は私が最近聞いた講演で参考になったものを何点かご紹介したいと思います。  
皆様の事業（テニス事業やスポーツ事業等）の成功のヒントなればと思います、お伝えいたします。

仕事以外にも人間関係の構築や家族や夫婦間でも応用が利くのではないのでしょうか？

□顧客満足度アップと言うけれど、本当にそれでいいの？（感動プロデューサー 平野秀典氏）

企業活動の目標の一つに、顧客満足度アップ（CS活動）を掲げている企業の話をよく聞きますが、そんな低い目標でいいのかなといつも思っています。

人は物（商品）やサービスを購入する時にはある一定の『期待』を持って購入します。

そして購入後に利用してみて自分の期待と一致していれば『満足』となるのです。（期待通り）

当然期待を少しでも裏切ると『不満』や『怒り』となり、『クレーム』に繋がっていきますので、最低限『満足』を得ることが必要です。

この最低限を『目標』にするというのは、目標設定としては低すぎるのではないかといつも感じているのです。

それではどこを目標にすればいいのでしょうか？

お客様の期待を少し超えると『満足』が『感動』に変わります。より一層超えると『感激』に変化します。

そして、大幅に超えたとき『感謝』になるのです。

従って、『顧客感動企業』とか『顧客に感謝される企業作り』などといった目標にすれば良いのではないかと考えています。

お客様に『ありがとう』と感謝され、代金（報酬）を頂くなんてなんて素晴らしい事ではないのでしょうか？

ありがとうで思い出しましたが、「ワタミ」（居酒屋の和民や介護事業の会社です。）の企業理念は、「地球上で一番たくさんのありがとうを集めるグループになりたい」です。

□マグネット理論

（フジテレビキャスター 黒岩裕治氏）

人や企業はマグネット（磁石）であるべきだという黒岩さんの持論です。

どういう事かといいますと

・磁石のように引き付ける力があるのか

磁石は鉄を引き付ける力を持っています。この様に自分や自分の会社などが、引き付ける力＝『魅力』を持っているか？という事です。

持っていないのであれば、それに磨きをかける必要があるというものです。

皆様自身はいかがですか？

・伝えさせる力があるか

磁石を鉄にこすり付けると磁力が伝わります。

この様に他人に影響力がある人や企業であることが重要だという事です。

良い噂は口コミでドンドン広がっていきます。

（悪い話も広がりますが…。）

今人気の黒川温泉が良い例です。

人気落ちていた温泉街を地域の人が協力して再生したのです。紆余曲折があったようですが、今では予約が取れるのも難しい、人気NO.1の温泉地です。

余談ですが、地域を再生するには『若者』『よそ者』『バカ者』が必要なんだそうです。

黒川温泉でも先頭に立って頑張ったのは、『よそ者の若者』だったようです。

よそ者だからこそ、今までの常識に囚われずに自由な発想で地域の再生ができたといえます。

□Skill（技術）よりWill（志）

（スポーツジャーナリスト 二宮清純氏）

スポーツの世界での成功者を見ると、ある一定以上の『技術』（Skill）があるのは当然前で、その中でも活躍していくには、人一倍凄い『志』（Will）を持っている事に気付いたといえます。

例えば野茂秀雄

トルネード投法で大リーグに渡り、ノーヒットノーランを二回。大リーグ挑戦のバイオニアでした。

彼がアメリカに行く際のインタビューで『野茂さん英語はできるのですか？』の質問に『私はアメリカに野球をしに行くんです』と答えたそうです。話せた方が良いとは思いますが、そんな事は関係ないのです。野球ができる環境だけが問題なのです。

そしてイチロー

振り子打法で大リーグでも年間最多安打の記録更新。

この振り子打法は、野球の世界では例外的な打ち方なので、当時のコーチに打撃フォーム改善をずいぶん言われたようです。

そんな時もキッパリ『振り子打法は絶対に変えません。これをやめる時は野球をやめる時だ』と言い返して、2軍に落とされた事もあったようです。

もし、その時にコーチの言うこと聞いて振り子打法を変えていたら、今の活躍は無かったでしょう。

この様に、成功者は鉄の意志（will）があるという共通点が見つかりました。

これらの講演を聴いて感じた事は、成功者は皆「高い目標」や「志」を持ち、「人間力」に磨きをかけているという事です。

この事は、企業活動や仕事だけでなく、家庭などにも通じるものではないのでしょうか？



# 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 〒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. 03-3417-8114	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
東京海上火災保険株式会社	損害保険全般
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
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
カーディオテニスジャパン	新スポーツ「カーディオテニス」の日本普及等
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
スポーツサーフェイス株式会社	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ガーズ協会	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
ユーロスポート株式会社	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	衛星を經由した有料放送事業

# 庭球人語 其の四

## 「本気」

先日、川崎駅前に新しくオープンした大型ショッピングモール「ラゾーナ」で、お酒を飲むことになった。（相手は男ですよ～ん。念のため・・・。）

男2人でエレベーター前の案内図をのぞき込んでいたら、声をかけられた。

「お店をお探しですか？」

振り返ると、「ラゾーナ」の制服を着た女性が笑顔で立っていた。

そして「こんな店を」とリクエストすると、案内してくれた。

聞かれるのを待つのではなく、我々の状態から「店を探している」ことを感じ取り、自分から声をかけてくれたのである。

「ラゾーナに来て下さったお客様に、ここからのおもてなしをしよう。」ってこの女性が「本気」で思っていることは、容易に感じ取れた。

そう言えば、ちょっと前にも、居酒屋で追加の注文をしようと思ってたら、すぐ後ろに注文取りのおばちゃんが出てビックリしたことがあったっけ・・・。

おばちゃんは、きっと我々の様子をこっそり見ていて、メニューを手にとった瞬間を見逃さずにそ～っと忍び寄って来ていたに違いない。

「本気」じゃん！おばちゃん！

以前レポートにも書いたけど、私が手を上げる前に、いきなり止まってドアを開けたタクシーの運転ちゃんも、「本気」でお客様を探しながらタクシーころがしてんだなあって感じるのである。

新聞の投書欄に出てた話なんだけど、クレジットカードを2枚紛失した人がいて、「悪用されるのではないか。」って不安になり、あわてて銀行に電話をかけたらしい。

はじめの銀行に電話すると、くどくど、こまごま手続きを説明された挙句に、冷たく念押しもされたそう。

「紛失したカードが出てきても使えませんよ。」

2つ目の銀行に電話をした時、同じ思いを覚悟したらしい。

「紛失したのですが・・・。」

すると、思わぬ返事が返ってきたそう。

「ご安心ください。お客さま・・・。」

この2人の銀行員の違っていて何？

どちらが「本気」でお客さまのことを考えてるのかって話・・・。

汗びっしょりになって、横にそれたボールも飛びついて取り、大きな声で身を乗り出して、ジェスチャーたっぷりにアドバイスしているテニスコーチがいる。

そしてそのとなりのコートでは、両足をコートにくっつけたままで生徒さんとラリーをしていて、ボソボソ声でアドバイスしているコーチがいる。

この2人のコーチの違っていて何？

どちらが「本気」で相手のことを考えてるのかって話・・・。

もしもボソボソ君が「いやいや私は本気でやっていますよ。」などと言おうものなら、すかさずあなたは左右の人差し指を彼の目の前で交差させて×を作り、こう言おう。

「アウト～！」

そしてこう続けるんだ。「本気」で。

「君が自分で『本気でやってる』って思っている、私からは『本気でやってる』ように見えない。伝わってませ～ん！」

このボソボソ君が、こころの底から「生徒さんをうまくしてやろう！楽しませよう！」と「本気」で思ったとしたら、彼の行動は今までどこかしら変わるはず・・・。

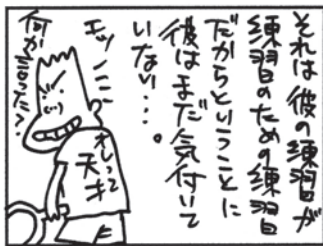
その時、あなたは彼をホメてあげて下さい。「本気」で。

ラゾーナの女性も、居酒屋の注文取りのおばちゃんも、タクシーの運転ちゃんも、2人目の銀行員も、最初のコートのテニスコーチも、ボソボソ君を指導するあなたも・・・、

そして、この文章を書く私も・・・、「本気」かどうかで、相手に簡単に伝わっちゃうんだよね・・・。

え～！こ、このレポートの感想を聞くのが、こ、こ、怖～い！！

my life as a dog  
ヤマムラ・ケイタ



www.keitabox.com

第三回テニス川柳優秀作品

広報委員会テニス川柳担当委員会選

クールダウン しないて帰ると 肉離れ  
 テニスでは 負けるコートに ロで勝ち  
 つらいよね ミスったあとの やな空気  
 うちで負け コートでやられ カアチャンに  
 リターン良し ポーチで攻めたが ロブで泣く  
 ロングラリー 途切れ願わず 老夫婦  
 かっこつけ 自分のコートへ アングルボレー  
 決めにいき 頭上抜かれて 決められた  
 スマッシュは ボールがなけりや 完璧だ  
 らけつとよ たまにはいうこと 聞いてくれ  
 ラケットも 靴も一流 腕三流  
 気がつけば 週5でテニス 不良主婦

詠み人知れず れんこんさん  
 ジョンスミス カトチャン  
 カトチャン カトチャン  
 カトチャン 詠み人知れず  
 セブン 詠み人知れず  
 上達したい 金魚

SOMETIME

編集後記

第1回のテニスプロデューサー合同研修会が開催されました。立ち上げから関わる人間の一人として、普段の研修とは一味違った、得別な仲間意識を感じたのは、私だけだったのでしょうか。メンバーの皆様の益々の活躍を願っています。

さて、私事ですが6月の誕生日で半世紀を生きることになりました。諸先輩方から見れば未だ駆け出しではありますが、自分では「生きてる、生きてるぞ」とほくそ笑んでおります。父は52歳で他界しました。何とか父の年齢はオーバードライブしたい、と常々考えてまいりましたので、あと残り2年はなんとしても大切に生きて行きたい。ゴルフで言えば最終18番ホールでパーオンし、2パットでパープレーで上がれるかなと言った心境です。父の声が聞こえました。「ばか者！スコアではない！どうプレーするかだ、すなわちどう生きるかだ！」・・・  
 .....「ハイ！」。

JTIA News! 2007.7 Vol.38

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成19年7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>

[mails@jtia-tennis.com](mailto:mails@jtia-tennis.com)

ダンロップから軽快でスピード感のある新公認球

# 「スリクソン」誕生。

競技シーンにおけるスピードタイプボールへのニーズが高まる中、新しいテニスボールが完成しました。その名は「スリクソン」。  
競技プレーヤーが求めるスピード感と軽快な打球感、そして、高い耐久性を同時に実現し、  
「フォート」で培われた優れた品質を継承した新公認球の誕生です。

テニスボール・アドバイザースタッフ

松岡修造

「スリクソン」は持った瞬間に、その良さがわかりました。  
ボールに伸びがあり、しかもコントロールが効く。  
打球感は軽いのに、硬さを感じない。  
待ち望んでいた想像以上のテニスボールです。



International Tennis Federation

APPROVED BY J.T.A.

2007年度 大会使用球に決定!

※2007年4月末現在

- AIG Japan Open Tennis Championships
- 大阪市長杯世界スーパージュニアテニス選手権大会
- ダンロップ全日本ジュニアテニス選手権大会
- 全国中学生テニス選手権大会
- 全日本大学対抗テニス王座決定試合
- 全日本学生室内テニス選手権大会



**SRIXON** (プレッシャーライズド テニスボール)

2ヶ入缶 オープン価格

- カラー：イエロー
  - 国際テニス連盟公認球/日本テニス協会公認球
- MADE IN THAILAND

- エネルギーロスを低減した新しいコア設計により、優れたコントロール性を確保しながら、スピード感と軽快な打球感を実現。
- 耐摩耗性に優れた「フォート」と同素材の新マルチンを使用し、高い耐久性を確保。
- マルチンの色は、ウィンブルドン試合球にも使用されている明るく見やすいハイビジブル・イエローを採用。

株式会社ダンロップスポーツ テニス事業部

●東京本社/03-5463-7324 ●北日本支店/022-231-0105 ●北日本支店北海道連絡所/011-863-6601 ●大阪本社/06-6392-8500 ●名古屋営業所/052-332-0532 ●福岡営業所/092-441-0251

SRISポーツ株式会社

ホームページ「ダンロップテニスナビ」 <http://tennis.dunlop.co.jp>