

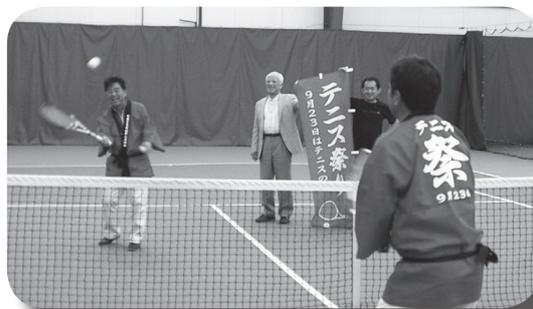
# TIA News!

2008.10.Vol.42



TIA President  
Dave Haggerty

TIA Executive Director  
Jolyn de Boer



レジャー白書2008からの抜粋報告……………2	環境問題について……………23
TOPGUN PROJECT 2008 開催要項……………8	アメリカ旅日記……………24
第3回 テニスプロデューサー 資格認定講習会 & 試験 実施要項……………10	アメリカテニス事業協会 (USTIA) 情報……………33
テニスプロデューサー限定研修会 アンケート結果……………13	異業種に学ぶVI……………35
テニスプロデューサー紹介……………16	庭球人語「考えない」……………36
クラブ部会活動報告……………18	新入会 正会員のご紹介……………37
Let's Enjoy Front! ……………19	賛助会員のご紹介……………38
テニス活性化委員会の活動紹介……………20	テニス川柳・編集後記……………39



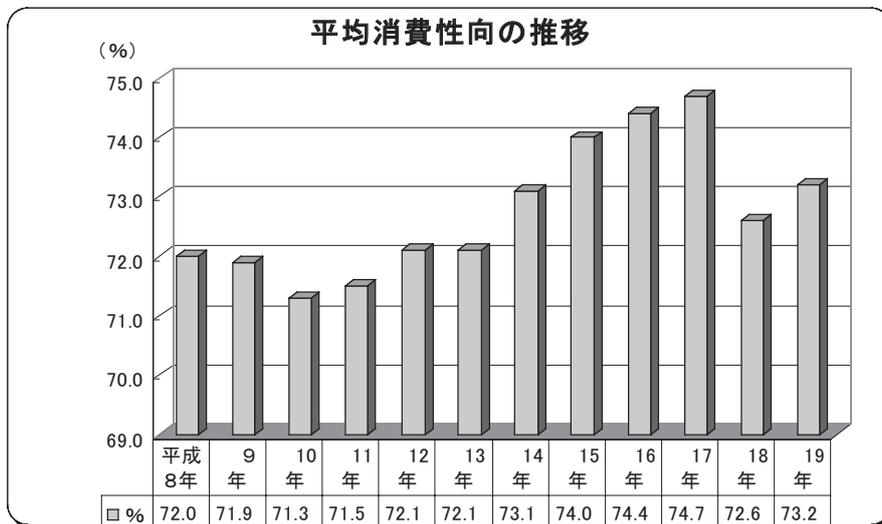
過日、編集、発売されました「レジャー白書2008」（財団法人社会経済生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（財）社会経済生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル  
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2008は1冊税込み5,000円）

## 平成19年の家計収入・消費の動き ～教養娯楽費が対前年比で伸び～

余暇活動の実態に移る前に、まず、勤労者世帯の家計に関する統計を見てみたいと思います。平均消費性向とは、実収入から税金や社会保険料を差し引いた可処分所得のうち、実際に消費に回した割合を示したものです。一般に、「所得」が減少してもすぐには低下しないため、平均消費性向は見かけは上昇する傾向があるそうです。では、全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

（出典：総務省「家計調査報告」）



### 平成19年の家計消費 (単位：円、%)

		対前年比
実収入	527,129	0.3
可処分所得	441,070	▲0.1
消費支出	322,840	0.8
食料	70,210	0.9
住居	20,236	▲1.9
光熱・水道	214,455	▲2.8
家具・家事用品	9,846	0.3
被服及び履物	14,809	1.8
保健医療	11,673	1.4
交通・通信	46,316	1.5
教育	18,908	0.3
教養娯楽	33,187	6.5
その他の消費	6,2105	-
平均消費性向(%)	73.2	+0.6ポイント

平成19年の勤労者世帯（平均世帯人員3.41人）の実収入は527,129円で、対前年比実質0.3%の増加となった。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得も、対前年で同水準の441,070円であった。家計収入は、長期的には伸び悩みの状態が続いていたが、18年・19年は連続増加となった。企業業績回復の影響なども背景にあったためと考えられる。

一方、平成19年の家計消費支出の合計は322,840円で、前年の平成18年（320,026円）より2,814円の増加となり、収入面と連動して個人消費も好調な動きとなった。

科目別では、余暇活動と関係の深い「教養・娯楽費」が年間を通じて好調であり、平成18年に対し実質6.5%の増加となった点が注目される。テレビゲームやパーソナルコンピューター

(新OSの発売等)、夏場のスポーツ用品の好調などが背景にあったと考えられる。他に「被服及び履物」(実質1.8%)、「交通・通信」(実質1.5%)、「保健医療」(実質1.4%)などが伸びを見せた。

平成19年における勤労者世帯の平均消費性向

(可処分所得に対する消費支出の割合)は73.2と、昨年を0.5ポイント上回り、前年の落ち込みから回復の動きを見せた。可処分所得が伸びない中で、消費支出が拡大したことを反映した動きと見られる。

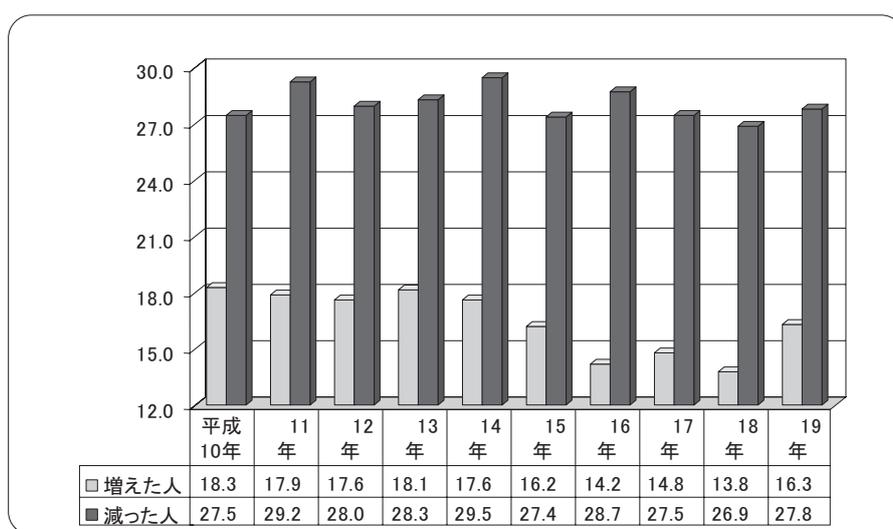
## 実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
平成8年	579,461	488,537	1.5	1.3	1.5	1.3
9年	595,214	497,036	2.7	1.7	1.1	0.1
10年	588,916	495,887	▲1.1	▲0.2	▲1.8	▲0.9
11年	574,676	483,910	▲2.4	▲2.4	▲2.0	▲2.0
12年	560,954	472,823	▲2.4	▲2.3	▲1.5	▲1.4
13年	551,160	464,723	▲1.7	▲1.7	▲0.8	▲0.8
14年	538,277	452,501	▲2.3	▲2.6	▲1.2	▲1.5
15年	524,542	440,461	▲2.6	▲2.7	▲2.3	▲2.4
16年	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
17年	525,629	439,672	▲1.4	▲1.2	▲1.0	▲0.8
18年	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
19年	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	▲0.1

## 平成19年の余暇時間と余暇支出

レジャー白書では、「余暇時間」と「余暇支出」について、前年と比べた増加・減少感についての調査を昭和57年以来継続的に実施している。

このデータは、実態としての余暇時間(労働時間)や家計消費支出の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示しているものと見ることができる。



余暇時間が前年より「増えた」とする人は、バブル崩壊を経た平成4年以降長期的な減少傾向が続いており、平成18年には13.8%と過去最低水準を更新したが、19年は一転して16.3%と

前年より2.5ポイントの顕著な伸びを示した。

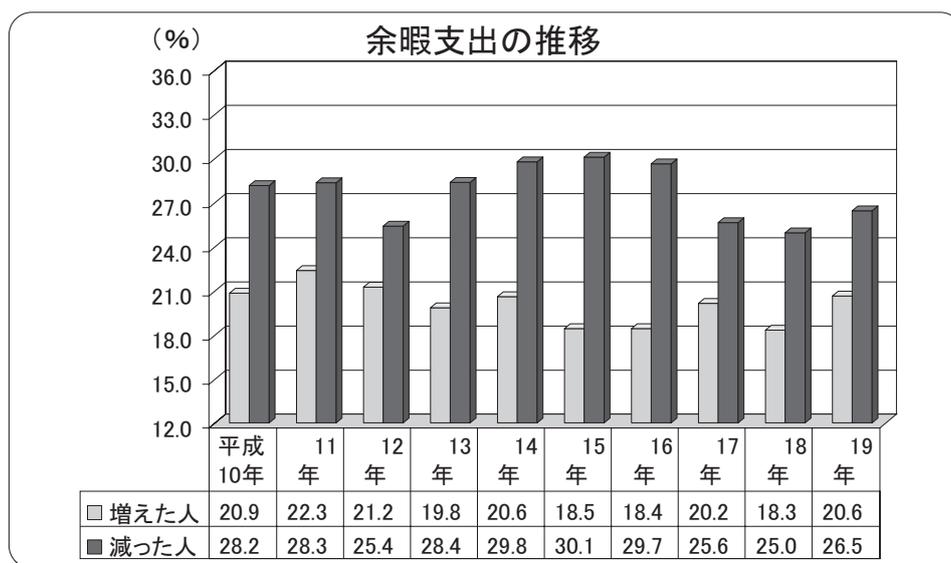
一方、余暇時間が「減った」という人は、16年から18年までゆるやかに減少していたが、19年には27.8%と再び増加に転じている。団塊世

代の定年などの、「時間的ゆとり」改善要因も働いているものと考えられる。

余暇支出については、「増えた」という人は、やはりバブル崩壊後の平成4年をピークに減少傾向にあったが、19年は20.6%と、18年の18.3%から一転して大幅な伸びとなった。

一方、余暇支出が「減った」と答えた人は、15年の30.1%をピークに減少していたが、18年に25.0%まで落ちた後、19年は26.5%とやはり反転している。

平成15年頃までは、余暇時間も余暇支出もともに「ゆとり減少」の方向に動いていた。しかし、ここへ来て、ゆとりが「増える」人と「減る」人に二極化する、いわば「ゆとり格差」拡大の動きが見られる。一部世代では、19年は18年に比べてゆとりが「増えた」という人と「減った」という人がともに拡大しており、「同じくらい」という回答が大幅に縮小していた。世代間でも「ゆとり」に格差が生じる傾向が出始めている点に注意が必要である。



## 平成19年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

### ○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 (単位：億円)

	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	伸び率(%)	
					H18/17	H19/18
スポーツ部門	43,800	42,990	42,970	43,190	0.0	0.5
趣味・創作部門	116,320	111,540	110,220	107,760	▲1.2	▲2.2
娯楽部門	547,750	541,130	531,670	486,690	▲1.7	▲8.5
観光・行楽部門	105,560	106,390	106,660	107,730	0.3	1.0
余暇市場	813,430	802,050	791,520	745,370	▲1.3	▲5.8
対国民総支出	16.3	16.0	15.6	14.5	▲2.5	▲7.1
対民間最終消費支出	28.6	28.1	27.2	25.4	▲3.2	▲6.6
国民総支出(名目)	4,983,284	5,017,344	5,089,251	5,155,811	1.4	1.3
民間最終消費支出(名目)	2,844,284	2,859,356	2,907,190	2,935,293	1.7	1.0

(単位：億円、%)

	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	19/18
球技スポーツ用品	7,170	7,020	6,830	6,620	6,630	6,640	6,680	6,650	6,500	▲2.3
テニス用品	810	750	760	740	740	750	750	710	700	▲1.4
スポーツ施設・スクール	27,150	26,290	25,000	23,810	23,300	21,970	21,150	21,010	21,350	1.6
テニスクラブ・スクール	490	480	500	540	590	600	620	630	620	▲1.6

平成19年の余暇市場は74兆5,370億円となり、平成18年の79兆1,520億円から前年比5.8%減少した。同時期の国民総支出は前年比1.3%増、民間最終消費支出は前年比1.0%増であるのに対し、余暇市場全体の売上は伸びていない。これは、主として市場規模の大きいパチンコ市場の落ち込みが反映したもので、これを除いた市場はほぼ横這いとなっている。

全般的には、これまで堅調であった分野がやや停滞し、逆に近年落ち込んでいた市場で淘汰が進み回復傾向がみえてきた。ただしコストアップ要因が大きく、業績の良いところでも増収減益の傾向にある。

かつての余暇市場は、不況期には『不要不急』といわれ、あってもなくてもよい存在のようにいられていたが、現在の余暇市場は、生活に密着してなくてはならないものになっている。ただし、余暇消費の分野は多様化している。そして、業界全体の動きにかかわらず、きちんと顧客の需要を把握して独自の経営戦略を打ち出している企業は堅調である。

若いころに憧れていた、若いころやっていたレジャーを元気な高齢者が改めてやりはじめ、余暇市場を賑わしているのに対し、若者のレジャーはなかなか活性化していない。現在の若者たちは、バブル崩壊の時期に子ども時代を過ごしており、子どものころに十分なレジャー体験をしてこなかったことが、現在のレジャー意欲を低下させている可能性もある。業界をあげて、子どものころからさまざまなレジャー体験を促進することが望ましい。

一方、地球温暖化対策として、京都議定書に定めた二酸化炭素排出量削減目標をクリアすべく、レジャー産業界においても様々な取り組みが本格的に始まった。「チーム・マイナス6%」への参加も増えており、今後も活動の拡充が期待される。

平成19年のスポーツ部門の市場規模は、4兆3,190億円で、前年比0.5%プラスとなった。全般的に底打ち感が強まっており、市場は少しずつ活性化してきた。

テニス用品の売上げは前年比1.4%マイナスとなった。業界をあげて育成してきたジュニア層が固定ファンとなり、主婦層や中高年層も定着

しており、ファンのプレイ頻度は落ちていないにも関わらず買い換え需要に結びつかない。新規参入が減少し用品販売の勢いは低下している。特に、以上の牽引役であるラケットに目玉商品が出てきていない。新商品に即座に反応するユーザーの数も少なくなっている。テニス業界では、錦織圭選手の日本男子最年少ツアー8強、ATP ツアー初優勝などの活躍や、クルム伊達公子の12年ぶり37歳での現役復帰(平成20年4月)が明るい話題である。テニスを過去にやったことがあり、現在やっていない潜在顧客はかなりのボリュームになるといわれており、伊達の復活が休眠層の呼び戻しにつながることを期待されている。

テニスクラブ・スクールの売上は、近年の伸びが止まり、前年比1.6%マイナスとなった。新規スクール会員が減少し、退会者の分をカバーできなくなっている。新規出店の有望な候補地は場所によってはまだあるといわれるが、インドアスクール同士の客の奪い合いは激しさを増している。積極的に集客努力をしているところは伸びているが、何もしていないところと二極化が進んでいる。

クラブの平均年齢はかなり高齢化している。高齢者に比べ、若年層から中年層の会員は滞在時間が短い。きちんと市場調査を行い、独自の会員制度を取り入れて、若年層の会員を増やしているところもある。都内のあるテニスクラブでは、テニスからしばらく離れていた人やあまりテニスに時間も予算も多く割けない人でも利用し易いようにプリペイドカードを導入し、会費と1回ごとの利用料を組み合わせ、短時間でも楽しめるよう工夫している。一人でもプレー相手に困らないようゲームアレンジも行っている。

テニス産業から健康産業への移行を模索する動きがある。アメリカで開発されたテニスとエアロビクスを組み合わせた新しいグループ・エクササイズ・プログラム「カーディオテニス」は、全国30~40ヶ所に広がっている。心拍計を使って心拍数をコントロールしながら、トレーニング感覚でテニスをして、フィットネス効果をあげることができる。

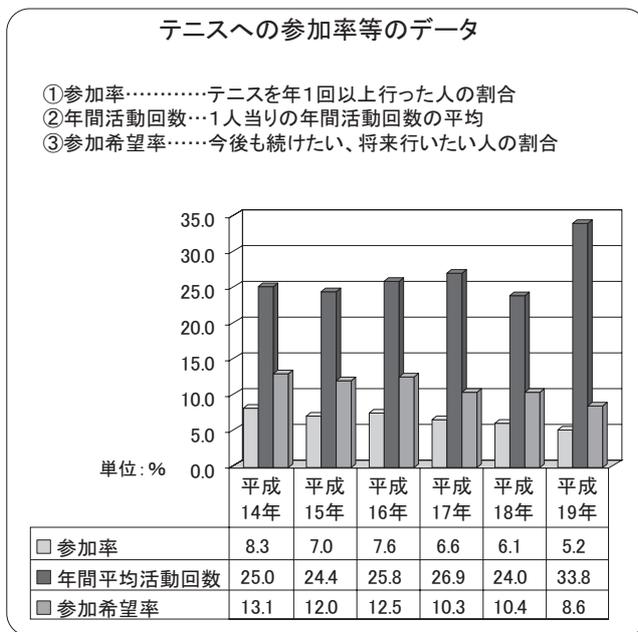
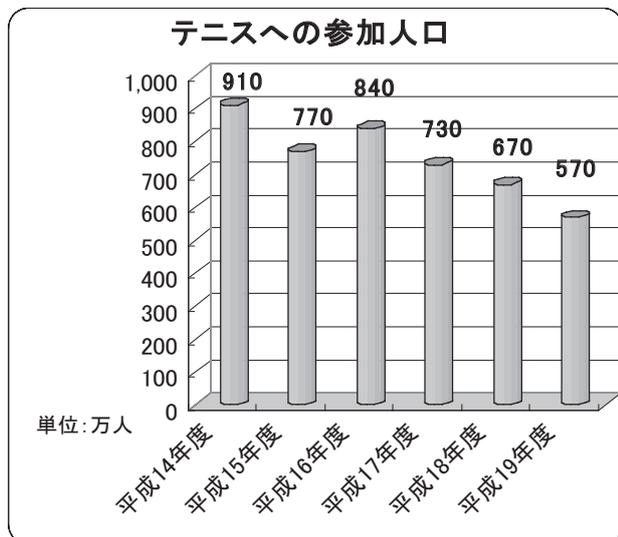
ホスピタリティ重視の対人サービスが求めら

れており、そのためのサービススタッフ育成が大きな課題になっている。日本テニス事業協会は、経営者・後継者、マネージャー、コーチ、フロントに分けて研修会を行っている。伸びているスクールは、会員と最も接する機会の多いフロントの質が高いといわれており、客の趣味

志向が察知できるコンシェルジュ的な役割が期待されている。

環境問題への取り組みとして、現在埋め立て処理している砂入り人工芝をリサイクルできるようになった。業界をあげた環境対策として普及が期待される。

## ○テニスへの参加人口や参加率



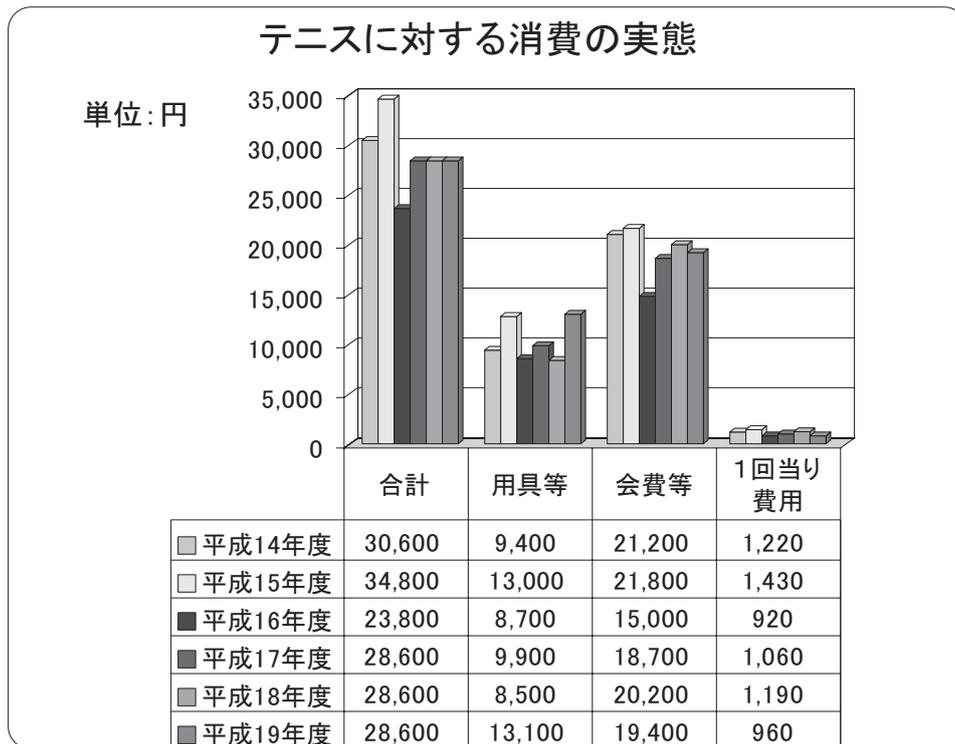
## ○テニスへの参加率、男女別・年齢層別参加率 (年に1回でもやったことのある人)

単位: %

18年度	男性							女性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
参加率: 6.1	7.3	23.9	9.9	8.1	8.4	4.8	3.4	4.9	21.2	8.4	3.4	9.3	3.5	0.6

19年度	男性							女性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
参加率: 5.2	5.2	21.0	9.6	4.1	4.4	2.0	2.4	5.2	26.4	6.4	7.0	5.7	3.9	0.6

## ○テニスに対する消費の実態



### 注1：

(財)社会経済生産性本部の調査は、全国の人口5万人以上の都市部で15歳以上の男女3,000人に対して、訪問留置法にて行い有効回答数は2,448であり、参加人口とは、参加率に平成20年1月現在の総務省統計局の推計による15歳以上の人口11,046万人（男性5,342万人、女性5,704万人）を掛けたもの。





# " TOPGUN PROJECT 2008 "

## 開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2008**

■開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会  
主 管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会  
後 援：社団法人日本プロテニス協会（予定）  
協 賛：サントリーフーズ株式会社  
運 営：TOPGUN PROJECT 実行委員会

■会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210  
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分  
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】

■期 日：平成20年10月28日(火)～29日(水)

■対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者  
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等  
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等  
3. テニス関連事業従事者

■定 員：1日目－150名（先着順にて締切） 2日目－100名（先着順にて締切）

■参加費用：1 & 2 日目参加	… ①加盟会員	20,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
	②テニスプレイヤー	15,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
	③非加盟	30,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
1 日目のみ参加	… ①加盟会員	15,000円（昼食、懇親会費を含む）
	②テニスプレイヤー	10,000円（昼食、懇親会費を含む）
	③非加盟	25,000円（昼食、懇親会費を含む）
2 日目のみ参加	… ①加盟会員	10,000円（昼食を含む）
	②テニスプレイヤー	7,000円（昼食を含む）
	③非加盟	20,000円（昼食を含む）

宿泊：メルパルク東京 8,000円（シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み）  
（先着30名、希望の方は申込書にご記入下さい）

■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）は本セミナーにおいて、JTAならびにJPTAの研修ポイントを1日につき2ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録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20年10月17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B 1  
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>

■申込方法：所定の申込用紙に必要な事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下さい。（お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。）  
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店  
口座番号：普通口座 No. 5448938  
口座名：JTIA研修委員会（ジェーティーアイエーケンシューインカイ）

平成20年10月28日(火)

時間	会場	内容
9:30~10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00~10:10	瑞雲	開会、予定案内、注意事項
10:10~12:10 基調講演	瑞雲	講師: 財団法人日本サッカー協会 専務理事 田島 幸三氏 テーマ: 「世界をめざす日本サッカー ~言語技術とエリート教育~」 93~96年まで日本サッカー協会強化委員会委員として強化プログラム策定に従事し、その後日本サッカー協会S級指導者要請講習会講師を務め、U-17及びU-18日本代表監督を歴任された経験から、日本サッカーのエリート教育等についてお話しいただきます。
12:10~13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10~14:10 事例紹介	瑞雲	講師: 株式会社クリスタルプランニング 代表取締役 岡田 勲氏 テーマ: 「テニススクール再生請負会社の想いとこだわり」 結果を出すための契約の考え方、テニスビジネス成功の鍵はチームレッスンと考え、一致団結集団を追求し続けている岡田社長の想い、こだわりを具体事例を交えてお話しいただきます。
14:20~15:20 事例紹介	瑞雲	講師: 株式会社レック興発 常務取締役 古賀 裕一氏 テーマ: 「他業種からテニススクール業界への転職で見えたもの」 他業種の某大手企業での10年間の営業と商品企画の経験から、会社あるいは社員に不足していると感じ、改善に取り組んできたこと。それらの取り組みと商品販売拡大の関係。などについてお話しいただきます。
15:30~16:30 事例紹介	瑞雲	講師: タムラクリエイト株式会社 テニス事業部部長 富塚 拓彦氏 テーマ: 「TEAM Ken'sの一步。組織の変遷」 会社も組織も変わるのではなく、変えるもの。20年前は、社長の田村と一緒に仕事をしたい数人のコーチの集まりだった会社。「世間並みの会社にしよう」との思いを実現し、組織の体を成してゆくための試行錯誤の数々を、ナンバー2の立場からお話しいただきます。
16:40~17:40 事例紹介	瑞雲	講師: 株式会社ニッケインドアテニス フロントマネージャー 花井 洋子氏 テーマ: 「フロントの教育とは~心を育てること~」 お客様に「ありがとう」と感謝される幸せ、感謝の気持ちを持ち「ありがとう」と言える心。顧客満足を促進する為に必要なフロントの在り方と教育の実践についてお話しいただきます。
18:00~19:30	孔雀	情報交換会&懇親会 4F

平成20年10月29日(水)

時間	会場	内容
9:00~ 9:30	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
9:30~12:30	瑞雲	講師: トーマツ イノベーション株式会社 代表取締役 白湯 敏朗氏 テーマ: 「やる気を引き出すシンプルなしかけ ~こんな簡単なことを実行するだけで会社・部下がみるみるかわる~」 部下のやる気を引き出すためにはどうすればいいのか?チームの力を上げ、会社をもっと魅力的にするためにはどんなことに気をつけたらいいのか?「理論は分かるんだけど、実行するのはなかなか難しいんだよね。」というのが社長・幹部・上司の方が抱える共通の悩みではないでしょうか。本当に効果がある方法は、「かんたん実行」(かんたんに実行でき)、「ばつぐん効果」(抜群の効果が上がる)、「らくらく継続」(楽しく継続できる)という3つの条件をクリアしたものです。1000社で実証済みの「シンプルなしかけ」をご紹介します。
12:30~13:30		昼食(お弁当)
13:30~16:00	瑞雲	講師: トーマツ イノベーション株式会社 喜内 瑠奈氏 テーマ: 「ポジティブリスニング ~相手の心を開く聴き方を身につけるためのシンプルなしかけ~」 会社を変えるためには人を変えなければなりません。人を変えるために一番重要なこと...それは「会話」です。相手の話を素直に聴くための「聴く力」をつけるためのノウハウをグループワークを通じて体感・実践していただきます。
16:00~16:10	瑞雲	閉会

\*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。



# " Tennis Producer 2008 "

## 第3回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会  
主 管：社団法人日本テニス事業協会事業委員会  
後 援：社団法人日本プロテニス協会(予定)  
運 営：テニスプロデューサー・プロジェクトチーム
- 会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210  
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分  
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】
- 期 日：平成20年11月18日(火)9:00 ~ 11月20日(木)17:00
- 対象資格：シニア・テニスプロデューサー、テニスプロデューサーⅠ、テニスプロデューサーⅡ
- 受講対象：JTIA加盟の経営者・支配人及びヘッドコーチ・フロントチーフ等
- 定 員：100名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①【新規】受講料：¥40,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000=合計¥50,000(昼食3回込み)  
②【有資格者アップグレード】受講料&受験料：1科目につき¥10,000 (最大¥50,000)  
※②で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- 補 助 金：参加交通費の6割が補助されます。(勤務地から講習会場まで)
- 試験結果の発表：平成20年12月1日(月)郵送にてお知らせいたします。
- 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)は本セミナーにおいて、JTAならびにJPTAの研修ポイントを1日につき1ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録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20年10月17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、上記申込先まで郵送又はFAXにてご  
送付下さい。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)  
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店  
口座番号：普通口座 No. 5747098  
口座名：JTIA テニスプロデューサー

# 11月18日(火)、19日(水)、20日(木)



**TENNIS PRODUCER**

期日	時間	会場	テーマ	講師
平成20年11月18日(火)	9:00~9:30	牡丹3F	開会挨拶	会長 雑賀 昇
	9:30~12:00	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける財務管理」	(株)船井財産コンサルタンツ 1級ファイナンシャルプランナー技能士 成島 祐一
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:30	牡丹3F	講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 代表取締役 松原 雄二
	14:45~16:15	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 代表 中山 和義
	16:30~17:30	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける施設管理」	栗山企業(株) 代表取締役 栗山 雅則
	17:45~19:45	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける経営戦略-B」 イベント企画・商品販売	(株)レック興発 代表取締役 新堀 丘
平成20年11月19日(水)	9:00~12:00	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける経営戦略-A」 マーケティング	高木工業(株)取締役中嶋 康博 同スポーツ事業部長 鴻巣 敦 (有)モリコーボレーション 代表取締役 森 晴基
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:30	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける安全管理」	(株)スポーツクリエイト 代表取締役 金田 彰
	14:45~16:15	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける労務管理」	ノアインドアステージ(株) 代表取締役 大西 雅之
	16:30~18:30	牡丹3F	講義 「テニス事業に於ける人材育成」	(社)日本テニス事業協会 会長 雑賀 昇
	18:45~19:45	牡丹3F	講義 「指定管理者制度」	早稲田大学スポーツ科学学術院 準教授 間野 義之
平成20年11月20日(木)	9:00~9:30		筆記試験「財務管理」	成島 祐一
	9:45~10:15		筆記試験「テニス基礎知識」	松原 雄二
	10:30~11:00		筆記試験「顧客管理」	中山 和義
	11:15~11:45		筆記試験「施設管理」	栗山 雅則
	11:45~12:45		昼食	
	12:45~13:15		筆記試験「経営戦略-B」	新堀 丘
	13:30~14:00		筆記試験「安全管理」	金田 彰
	14:15~14:45		筆記試験「経営戦略-A」	中嶋康博・鴻巣 敦・森 晴基
	15:00~15:30		筆記試験「労務管理」	大西 雅之
	15:45~16:45		小論文「人材育成」	雑賀 昇
	16:45~17:00		閉会挨拶	資格委員長 中嶋 康博

\*スケジュール・講師・内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。

## 【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー  
(Executive Tennis Producer)  
◆シニア・テニスプロデューサー  
(Senior Tennis Producer)  
◆テニスプロデューサーⅠ  
(Tennis ProducerⅠ)  
◆テニスプロデューサーⅡ  
(Tennis ProducerⅡ)

対象者：経営者・支配人・マネージャー・ヘッドコーチ・フロントチーフ等

認定要件：

- ① J T I A 加盟事業所の社員または契約社員（アルバイトは不可）
- ② テニス事業（テニスビジネス）の経験と実績がある（エグゼクティブ／7年以上、シニア／5年以上、テニスプロデューサー／3年以上）
- ③ J T I A 登録代表者からの推薦
- ④ 能力試験（受講と受験は非加盟でも可能）  
《 ①+②+③+④=全ての条件を満たした場合に認定する 》

\*④の「受講と受験は非加盟でも可能」とは認定要件を満たしていなくとも、合格は可能であり、要件を満たした後認定されるもの。

\*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：10,000円（認定証と登録カードを発行）

更新料：20,000円（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新 ※更新条件は別紙

有効期間：1月1日～12月31日

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載する。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

### 【注意事項】

- \*テキストは講習会&試験の約1ヶ月前にお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- \*講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- \*講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- \*試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- \*採点後の答案用紙返却はいたしません。
- \*各自の試験取得点数は公表いたしません。
- \*科目毎の可否のみ発表いたします。

### 特注事項

第3回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。

合格要件につきまして、シニア・TPは試験において優秀な成績を収めた方を対象に二次試験としての面接を行います。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

### ＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
  - ・受験科目、全てに於いて80点以上
  - ・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
  - ・受験科目、全てに於いて60点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
  - ・受験科目9科目の内、5科目が60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

### 【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去の結果で不合格科目を再受講・受験し、上記の合格要件を満たして下さい。



TENNIS PRODUCER

# 第2回テニスプロデューサー限定研修会



会場：メルパルク東京  
期 日：平成20年7月8日(火)

申込者数：33名+講師8名  
当日参加者数：33名+講師8名  
アンケート回収数：33名

## アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男性	2	5	15	9	0	0	31
女性	1	0	1	0	0	0	2
合計	3	5	16	9	0	0	33

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	5
スクール	33
レンタル	1
その他	0

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	11
事業部長・統括責任者	6
支配人・マネージャー	11
コーチ	5
フロント	2
その他	1

## 1. 「テニスプロデューサー制度の今後について」

会長 雑賀 昇

大変参考になった : 25名  
参考になった : 7名  
参考にならなかった : 0名

### 意見：

- ・熱意が伝わった。…5名
- ・身の引き締まる思いがしました。…4名
- ・ホンキの仕事ということについて考えさせられた。…2名
- ・今までで一番良い話だった。
- ・今一度自分の仕事を考え直し、日々の業務に励みたい。
- ・行動の伴わない上司にはついて行かないと自分も思う。
- ・会長の暴言をいつも楽しみにしています。愛のある暴言は心に響きます。



- ・情熱的な話で面白かった。
- ・本気でやってるかどうかはすぐばれてしまうと思う。うわべだけでは長く続かない。
- ・経営者の都合を押しつけているというお話しに思い当たる節があった。
- ・テニス業界に変革を起こすのはまさしく我々であることを再認識しました。
- ・力強い内容でした。
- ・普段からサラリーマン生活に浸っている現実と心意気が目覚めさせられた。
- ・事業所だけでなく、事業部にも聞いてもらいたい内容だった。
- ・頑張らないといけないという気持ちになりました。
- ・会長からのメッセージ、心にドカンと響きました。
- ・もう一度、自分を見直します。
- ・「本気」は全ての根源だと思います。そのバロメーターは周りが援助、手助けをしてくれた時、本気が伝わったときだと思います。
- ・自ら本気で部下や仲間達に近づきコミュニケーションを取らなければ、部下・上司は変わらないと思います。周りが変わらないのは自分が変わらないからだと思います。
- ・新しい企画、新しい事業プランと顧客満足をいかに高めるかが大切だと思いました。
- ・仕事の取り組み方について改めて考え直します。
- ・社員と心一つに本気で取り組んでいきます。
- ・経営者としての姿勢が参考になった。
- ・改めて本気の仕事、自己変革の必要性を重く感じた。
- ・事業者の一人として、事業発展の為にお互いに力を合わせることは大変重要なことだと思い、会長がその為にご尽力頂けることは大変有り難いことだと思っています。
- ・挽回策を一緒に考える必要があるということは、上のもののやるべきことと考えさせられた。

- ・自分のモチベーションを上げるためにどうしたら良いか、大変参考になりました。松岡修造さんの話も勉強になり今後の力になると思いました。
- ・テニスへの情熱、仕事観はさすがです。

## 2. 「ビジョナリービジネス～心の奮い立つカンパニースピリッツを掲げよう～」

和仁 達也氏

大変参考になった	：27名
参考になった	：9名
参考にならなかった	：1名

### 意見：

- ・分かりやすかったです。…3名
- ・書くことの大切さを改めて感じました。…2名
- ・ビジョンの実現へのステップが良く分かった。…2名
- ・コンセプトの作り出し方の方法を知ったことで、すぐに使いたいと思う。
- ・カンパニースピリッツだけでなく、自分向けのものも作りたい。
- ・イメージや目的を形に、言葉にする方法が少し分かり参考になりました。
- ・会社に持ち帰り、テーマを決めてやってみたい。
- ・ビジョナリーパートナーという言葉を知りました。
- ・将来のビジョンを明確にし、それに向かって進んで行くことを実行したい。
- ・自分の考え方をまとめる事が大切だと感じる事ができました。
- ・「気づき」や「感じる力」を高めて自事業所に活かす事ができればと思います。
- ・普段忘れがちな事をメモするテクニックは今日から使っていきます。
- ・当社に企業理念はあるものの、その本質を見つめ直す良い機会になりました。
- ・誰にでも取りかかりやすいマインドマップのやり方を教えて頂き、ぜひ使って行きたいと思います。
- ・自分自身の内面にも改めて気づく事が多かったです。
- ・形だけの理念は無意味。目隠し状態で従業員が仕事をしていることが非常に問題であることが分かった。
- ・企業理念、運営方針、行動指針を作成中なので、考え方・手法など大変参考になりました。
- ・日頃意識せずにいた事を再認識できたと共に、独立起業した際の参考になりました。
- ・カンパニースピリッツを掲げる事の大切さを理解でき



ました。

- ・こういった場でないとなかなか考えないので、いい経験になりました。
- ・頭の整理になりました。
- ・カンパニースピリッツという概念を初めて知りました。
- ・ステップアップしてカンパニースピリッツを作る過程も勉強になりました。
- ・ビジョンを持つ事が大事であると思った。
- ・本と講義での差が分からない。
- ・講師の人間味に興味がない。
- ・もう少し時間を掛け、自分で納得できるカンパニースピリッツを文章としてまとめてみたいと思います。
- ・事業所に帰って使えるところを使わせていただきます。
- ・コンサルタントではなく、パートナーシップの関係は全くの大賛成です。
- ・ビジョンは大切だがそれを実現できていない事が多い。だが今回の講義ではその実現までの道筋が段階的で分かりやすくとても参考になりました。
- ・ビジョンの実現とキャッシュフロー経営の両輪が大切だと言われた事も地に足の着いた内容で即、現場で実行して行こうと思います。
- ・企業理念だけではダメ。社員共々心が奮い立つものでなければ。
- ・もう少し踏み込んだものが欲しかった。
- ・理念の具体的な認識がよくできました。
- ・自社の理念がセミナーの内容で出て来たものとほぼ同じだと確認できた。
- ・自社に持ち帰り、企業理念を基に親しみやすいカンパニースピリッツを社員と共に作り上げて行きたい。
- ・自分の事が少し整理できました。
- ・社内研修でも切り口を見つけ書き出すことの大切さを伝えたいと思います。
- ・やらなければならないことが明確になった。
- ・会社の仕事にも使います。
- ・最近このことについて考えていたので今日は書けませ

んでしたが、帰ってじっくり考えたいと思い、良いきっかけになりました。

- ・書き出す事で、会議の活性化に役立てたい。

### 3. 「事業計画書を作ろう！」

#### テニスプロデューサー実行委員

大変参考になった : 27名

参考になった : 7名

参考にならなかった : 0名

#### 意見:

- ・他の人の切り口が自分にとって発見になって良かった。…7名
- ・難しく、まだまだ勉強しないといけないと思います。…5名
- ・上手く出来ませんでしたでしたが勉強になりました。…3名
- ・こんなに実践的な研修会は初めてでした。…3名
- ・頭を使う事は疲れるなというのが正直なところ。
- ・今後の事業計画作成時に大変参考になりました。
- ・事業計画書を初めて自分で考えました。また機会があれば勉強させていただきたいと思います。
- ・大変おもしろかったです。
- ・スケールの大きい課題でした。
- ・実に様々な事を良く考えていると勉強になった。
- ・スクール集客以外の点で学ぶ点が多かったように感じました。
- ・これからの自分の在り方考え方方向性が見いだせたような気がしました。
- ・法令を良く理解していなければ新しい事業が始められない事が分かり、必要性を感じました。
- ・発想を豊かにするために固定概念をはずす必要性をつくづく感じた。
- ・今回の企画は非常に良かった。
- ・前後半共に時間切れで利益を出せなかったのが残念でした。
- ・ゆっくりと事業を考える時間になりました。
- ・自分が何を学び、力をつけなければならないか。良い機会を与えていただき感謝です。
- ・社内研修で使います。
- ・実際のPL記入など、とても今の自分にはタイムリーな内容でした。
- ・アドバイザーの方に相談に乗っていただいた事は、生の現場の声でしたのでとても参考になりました。
- ・全体を見る目が大切だと思った。自分の実力のなさを感じた。



- ・脳トレが出来ました。
- ・参加者の日常業務や立場により取り組み方に差が出てしまうような気がします。
- ・今回のテーマに取り組む為の基礎的知識の学習が必要だと感じました。
- ・テーマはどちらか一つでじっくり時間を掛けても良かったのではないのでしょうか。
- ・色々考える事が出来ました。
- ・方法や形式も大切ですが、人の想いとか、その土地、住んでる人、スタッフ、オーナーそれぞれの気持ちを入れた形で行けると事業が更に良い物へと行って行くと感じました。
- ・テニスプロデューサーの資格別、または職務別の研修があってもいいかも。

### 4. 全体についての感想

#### 意見:

- ・非常に勉強になった。…2名
- ・また参加させていただきたいと思います。…2名
- ・今後も興味深い研修を宜しくお願いします。
- ・いい刺激を受けました。
- ・疲れましたが、内容の濃い研修会でした。
- ・このような機会がないと意識しないので、機会を開いていただきありがとうございます。
- ・午後の部のような練習の必要性を感じました。
- ・色々な方達のお話し、考え方を聞いて勉強になりました。
- ・普段考えた事のない計画書を作ったりと、初めての体験も多く、いい内容でした。
- ・今後もますますのパワーアップを楽しみにしています。
- ・目的について考える良い機会でした。ありがとうございます。
- ・素晴らしい会でした。ありがとうございました。
- ・費用を使ったかいがありました。
- ・全体的にバランスの取れた講座でした。
- ・いつもながら会長の熱い想いは伝わりました。
- ・事務局ご担当者の皆様の事前の準備に感謝します。



## 「テニスプロデューサー」 資格認定講習会・試験を受けて

TPI070058

京都東山テニスクラブ 藤本 公孝



### ●資格なんか取ってどうなるのか

資格を取ったからといって絶大な効力を発揮したり、また資格がなければ営業できないといった法制度もありません。

昔あった指導員制度（日本テニス協会）やその後の文部大臣認定（指導員、コーチ、教師）制度、現在の日本体育協会認定指導員制度など、それぞれの目的はあるが、有資格者の社会的地位の向上や生活の保障には、全くと言っていいほど影響していないのが現状です。

本来 資格に社会的地位の向上や生活の保障を求めること自体、大きな考え違いをしていると思います。

私の周りにも資格を持たず指導するコーチが大勢いるが、皆、日々立派に営業し、テニスを広めるために努力しておられます。彼らに資格について聞くと「時間とお金を使って資格を取ってどうなるの」「何か得することはあるの」と口を揃えて言います。

確かにその通りだが、それも少し違うと私は思います。

私自身、指導者資格を殆ど取得してきたし、今回のテニスプロデューサーも苦しみながらも何とか合格させていただきました。結果、得たものは何か。

まず、資格を取るには勉強や練習が必要となり、このために時間を作ろうと努力します。「時間がないから、暇がないから」と言い訳できなくなってくる。すると業務の効率化を図ったり、部下への権限委譲を積極的に行うようになり、社内が活性化してきます。

次に物の見方、考え方が違ってきます。資格者同士の横の繋がりが生まれ、互いに情報交換をすることにより、自社を違った切り口で客観的に見る事が出来るようになってきます。

そして、何よりも資格を取得しようとする姿勢が大切

なのだと思います。自らの知識、教養を高め、指導者として、経営者としての力をつけようとする事が、全ての事に対しての意識向上に繋がり、周りへ与える影響を大きなものに変えていくのだと思います。

資格の効果はこういったところで生まれてくるものだと私は、感じています。

「資格なんか取ってどうなるのか」と思っている方は、この大きな変化を感じるために是非とも挑戦してみたいと思います。新しい発見がきっとあるはずだと確信しています。

そして、この資格制度が全国に広まり、より多くの経営に携わる方々との生きた情報交換や良い刺激により業界が活性化することを強く願っています。

### ●テニスプロデューサー制度に期待すること

これからこの資格制度をより広め、定着させていくために、有資格者への有益な情報のご提供をお願いしたいと思います。この制度を広めていくためには、有資格者の満足度が欠かせないと思います。各教科をもっと掘り下げ、表面的、学問的だけではなく、現場で活用できる生きた情報（成功例、失敗例など）をご提供いただけたらありがたいと思っています。宜しく願いいたします。



## 「テニスプロデューサーという名の 自分研き」

TPI070048

栗山企業(株) 松島 琢磨



約2年半くらい前、私が勤務している栗山企業(株)(自由が丘インターナショナルテニスカレッジ)での社員ミーティングの時に、当時の私の上司が社長からテニスプロデューサー資格の取得を命じられました。その時「大変な事をやらなければいけないんだなー」と他人事のように思っていました。それがその1年後に私の身に押し寄せてきたのでした。

試験という名の物を就職してから今まで日本プロテニス協会の資格試験しか受けておらず(日本プロテニス協会の資格はテニスの事が中心なのでなんとなく息苦しさはありませんでした。)自分の持っている知識以外の試験なんて言語道断!無縁のものだと思っていました。

さて、申し込みをしテキストは届いたもののあまりの分野の多さに仰天し、なおかつ内容はチンプンカンプン!どうしようかと思いつつテキストを読む毎日。自分なりにやるだけやってダメだったらと臨んだ講習会と試験。結果はそれなりという事で……。

今回の講習会&試験で感じたことは合否云々よりも、改めて自分の知識の無さ・視野の狭さという事でした。私はコーチを始めて20年。今の事業所以外の経験はゼロに等しいです。さらに自ら進んで勉強もしてきませんでした。これでは知識や視野が広がるわけがありません。それでもここ数年は色々なセミナーや勉強会に参加させていただく機会が増え、本当に少しずつですが知識や情報が増え、人脈も増えてきました。またその事にやりがいや楽しさを感じる事が出来るようになってきました。今回のテニスプロデューサー資格講習会&試験では本当にたくさんの事を勉強する事が出来ました。

もう一つ大切な事は勉強し、得た事を現場ですぐに行動に移せるかどうかという事だと思います。こちらの方が難しい事かもしれませんが、実行しなければ勉強した意味もありません。「学んで実行」これをテーマに頑張っ

ていきたいと思います。

今回は社長の命でテニスプロデューサー資格を受験しましたが、自分にこのような勉強の機会を与えていただいた事に感謝しています。今後は自ら色々な事を勉強し、チャレンジし、日々成長していきたいと思っています。きっと終着駅はないのでしょうか……。





クラブ部会では、2ヶ月に一度テニスクラブの後継者が集まって、情報交換と勉強の機会を設けています。各例会では、新しい視点やアイデアで「これからのテニスクラブ作り」にチャレンジしている次世代経営者に講話をお願いし、またテニス事業に精通したゲストに様々なビジネスケースを講義いただく「クラブ塾」も行っていきます。

今般そうしたクラブ経営のモデルケースを実地に学ぶ

機会として、「クラブキャラバン」を実施しました。見学を承諾頂いた各クラブ様には改めて御礼申し上げます。

全国テニスクラブのオーナー様ならびに後継者様におかれましては、クラブ事業の活性化のため当部会へのご参加を心よりお待ちしております。

クラブ部会長 飯田 浩一

## 第10回クラブ部会後継者の会「クラブ視察キャラバン」実施

平成20年8月4日（月）、後継者の会のメンバー総勢12名で、江戸川台テニスクラブ、ロイヤルSCテニスクラブ、川間グリーンテニスクラブを訪問しました。



参加メンバー

江戸川台テニスクラブでは、オーナーの伊藤様に施設をご案内いただいた後にお話を伺いました。

昭和44年開設。クレーコート13面に、一度に10名が利用できる日本一（？）の壁打ちコートとプールを併設し、会員数は490名。最盛期には600名を超えていたとのことです。

入会には、会員の紹介が必須で、紹介者は、被紹介者に関する一切の責任を持つとのこと。

日々のプレー前後のブラシ掛けはもちろん、雨の後などには会員が率先してコート整備を手伝ってくれるようで、この季節においてもすばらしいコートコンディションを保っていました。



江戸川台テニスクラブ

オーナーのこだわりは、これからも「クレーコート」と「会員制」とのことです。

ロイヤルSCテニスクラブでは、オーナーの幸島様に施設をご案内いただいた後にお話を伺いました。

昭和62年開設。人工芝コート9面、ハードコート6面の計15面。1500名が観覧可能なセンターコートを擁し、国際大会などの大規模な大会も行われています。宿泊施設も完備され、稼働率は50%を裕に超えるとのことです。

会員は120名程度に抑え、ジュニア選手の育成と大会等のイベントがメインで、ジュニア選手は300名近く在籍し、今年の日全日本ジュニアに20名近く出場するそうです。

当日は夏休みということもあり、ジュニアたちの姿が目立ちました。



ロイヤルSCテニスクラブ

川間グリーンテニスクラブでは、支配人の宮田様（ご長男）に施設をご案内いただいた後に、オーナーであるお父様にお話を伺いました。

昭和55年開設。インドアのカーペットコート3面でレッスンをを行い、会員用コートは人工芝コート3面とハードコート2面、他に壁打ちコートとプールが併設され、クラブハウスをはじめ、植栽に至っても手入れが行き届いた大変きれいな施設でした。

学校のフロントはオーナーご夫妻が担当、お二人のご息はそれぞれコーチをしているため、クラブに関しては専用のクラブハウスにおいて会員の自主運営のような形式となっています。

オーナーの今後の目標として、「学校の安定収入」を上げておられますが、クラブ会員については「現状のままでよい」とのお考えで、ご子息の「メンバーを増員し、クラブでも高収益を」というお考えと対照的なのが印象に残りました。



川間グリーンテニスクラブ

クラブ部会副会長 岡嶋 武



## 高島平インドアテニスコート 布川 晶子

皆さんこんにちは！

東京都板橋区にある高島平インドアテニスコートに勤務しています布川晶子（ぬのかわあきこ）と申します。

今回このように書かせていただくことになり、とても光栄に思います。と同時に、実は大変恐縮しています。

テニス業界で長年フロントをされている先輩方が多くいらっしゃる中で、私はフロント暦1年4ヶ月、自分と言うのもなんですが“まだまだ・・・まだ”な若輩者と日々感じているからです。

そう感じてならないのは、私自信フロントを始めた頃から現在まで何度も何度も“難しい”と頭を悩ませたことが山のようにあったからです。

本日は、若輩者の頭の中に常にある“難しい”について書かせていただきます。

その“難しい”は、想像もしていなかった程の複雑な作業・処理から始まり、会員の皆様とのコミュニケーション、スタッフ同士のコミュニケーション、イレギュラーな出来事への対処など、次から次へと私の頭の中を渦巻いてきました。

そこで、テニススクールにおけるフロントとはどのような役割で、何を大切にすべきなのだろうという疑問を投げかけてみるのですが、いつも結果は同じで、答えが見つかりません。

皆様はどのようにお考えになるのでしょうか？私はいつも次のように考えます。

フロントは多くの事務的作業に追われてしまいがちですが、接客という立場から考えると会員の皆様とのコミュニケーションが大切ではないのだろうか、と思いま

す。が・・・やはり、細かい事務的作業やスタッフ同士の細かいコミュニケーションがより良い応対に繋がり、会員の皆様に楽しく安心してテニスをしに来ていただける、これもまた事実です。

このように考えていくと、何が一番重要で何を優先すべきとは言い切れず、むしろすべてが重要だ・・・と、このような答えにたどり着くのです。本当にバランスが“難しい”です。

冒頭にも書きましたが、今、私は“まだまだ”、試行錯誤の日々です。先に述べたことはほんの一例ですが、このように様々なことを考え取り組んでいます。そして、その結果として、会員の皆様にいただく笑顔やありがとうの一言が嬉しく、また励みになり、自信になっています。

初めて参加したフロントステップアップアカデミーから1年経ちましたが、試行錯誤の日々にはこの場で学び、感じ、考えてきたことが多く活かされてきたと実感しています。

実は、こう書いている本日も命一杯試行錯誤して頭をフル回転させて参りました！

スタッフと「難しいなー」「難しいですねー」というような会話を何度も繰り返し乗り越えました。

こうして経験を重ねていくうちに“難しい”が減り、様々なことに対応出来るフロント人になりたいと思っている所存でございます。本日はここで終わらせていただきますが、フロントステップアカデミーに参加させていただきますときには是非、皆様とお話をさせて下さい！よろしくお願い致します。



# テニス活性化委員会の活動紹介



テニス活性化委員会が2008年5月30日～6月1日にインターネットで男女それぞれ500名に「テニスに関す

る」アンケートを行いましたので、その結果をご報告致します。（東京・千葉・埼玉・神奈川の20～69才）

## Q1 あなたはテニスに対してどのようなイメージを持っていますか？(いくつでも)

女性	割合	回答数	選択肢	回答数	割合	男性
	70.00%	350	クルム伊達公子が復活をし話題になっているスポーツ	307	61.40%	
	56.60%	283	エースをねらえ！、テニスの王子様など漫画やアニメが流行ったスポーツ	185	37.00%	
	40.40%	202	見た目以上にハードなスポーツ	183	36.60%	
	38.60%	193	汗をかけるスポーツ	143	28.60%	
	36.60%	183	錦織圭が活躍し話題になっているスポーツ	133	26.60%	
	32.60%	163	国際的にメジャーなスポーツ	164	32.80%	
	27.00%	135	友達と一緒に楽しめるスポーツ	77	15.40%	
	23.60%	118	年齢を重ねても楽しめる生涯スポーツ	73	14.60%	
	21.40%	107	指導者がいないとなかなか上手にならない	80	16.00%	
	20.80%	104	爽快感が味わえるスポーツ	70	14.00%	
	18.40%	92	ゲーム性があり楽しい	74	14.80%	
	17.20%	86	テニス用品・用具にお金が掛かる	53	10.60%	
	16.00%	80	家族と一緒に楽しめるスポーツ	41	8.20%	
	13.20%	66	プレーするのにお金が掛かるスポーツ	68	13.60%	
	12.80%	64	ロイヤルスポーツと言われてるように高貴なスポーツ	42	8.40%	
	12.80%	64	試合観戦が楽しいスポーツ	44	8.80%	
	11.20%	56	気分転換に効果のあるスポーツ	43	8.60%	
	10.00%	50	割と気軽に出来るスポーツ	54	10.80%	
	9.40%	47	テニスをする場所は開放的に感じる	29	5.80%	
	8.60%	43	ダイエットに効果的なスポーツ	41	8.20%	
	8.20%	41	健康維持のためには適度な運動量が得られるスポーツ	39	7.80%	
	7.60%	38	テニスをしている人は比較的に明るい人が多い	44	8.80%	
	6.80%	34	テニスをするためには多くの時間が必要	37	7.40%	
	6.80%	34	試合観戦より自分が行うスポーツ	32	6.40%	
	6.40%	32	短い時間で効率的に運動ができる	26	5.20%	
	4.20%	21	リーズナブル(低料金)にできるスポーツ	35	7.00%	
	3.80%	19	その他	44	8.80%	
	3.20%	16	ラケット、バッグ等テニス用品を持っているだけで、優越感を感じるスポーツ	7	1.40%	
	3.20%	16	テニスをする場所が閉鎖的に感じる	25	5.00%	
	1.60%	8	屈辱感、敗北感を強く感じるスポーツ	6	1.20%	
	1.40%	7	テニスが上手な人は性格が悪そう	10	2.00%	
	1.20%	6	自己アピールがしやすいスポーツ	9	1.80%	
	0.40%	2	テニスをしている人は優しい人が多い	7	1.40%	
	0.20%	1	9月23日は『テニスの日』と言うことを知っている	2	0.40%	
	0.00%	0	あまり運動量が多くないスポーツ	1	0.20%	
	0.00%	0	テニスをしている人は比較的に暗い人が多い	2	0.40%	

## Q2 あなたは今までにテニスをしたことがありますか？(1つだけ)

女性	割合	回答数	選択肢	回答数	割合	男性
	33.00%	165	ある(過去に数回「10回以下」、行ったが直ぐに止めた)	159	31.80%	
	29.20%	146	ある(過去には継続的に行っていたが、今は行っていない)	150	30.00%	
	20.40%	102	ない(今後も行いたいと思わない)	114	22.80%	
	14.40%	72	ない(機会があるか、条件が合えば行ってみたい)	52	10.40%	
	3.00%	15	ある(今でも継続的に行っている)	25	5.00%	

## Q3 あなたがテニスを現在行っていない理由。または止めてしまった理由を教えてください。(いくつでも)

女性	割合	回答数	選択肢	回答数	割合	男性
	30.10%	146	時間が取れない	140	29.47%	
	27.42%	133	一緒にやる仲間がいない	149	31.37%	
	21.65%	105	その他	87	18.32%	
	21.24%	103	日焼けが気になるから	9	1.89%	
	18.97%	92	近所にテニスコートがない	84	17.68%	
	18.14%	88	プレーするのに料金が安い	74	15.58%	
	12.16%	59	なかなか上達しない	38	8.00%	
	12.16%	59	用品(ウェア)や用具(ラケット、シューズ、ボール)にお金が掛かるから	37	7.79%	
	11.96%	58	教えてくれる人がいない	44	9.26%	
	11.75%	57	自分と同じレベルで行う仲間がいない	50	10.53%	
	11.34%	55	テニスを行うためには、最初にどうしたらよいか分からない	47	9.89%	
	11.13%	54	出産・育児のため	4	0.84%	
	9.90%	48	テニスコートの予約が取りづらい	56	11.79%	
	8.25%	40	既に行っている人たちの中に入って行きにくいから	27	5.68%	
	7.22%	35	プレー自体が楽しくない	44	9.26%	
	7.22%	35	他のスポーツを行っているから	74	15.58%	
	6.80%	33	結婚をしたから	11	2.32%	
	4.12%	20	指導内容や運動強度が自分のレベルや体力に合っていなかったから	14	2.95%	
	4.12%	20	転勤や引っ越しのため	17	3.58%	
	3.09%	15	体調を悪くしてしまったから	17	3.58%	
	2.06%	10	家族と一緒に楽しむことができない	9	1.89%	
	2.06%	10	怪我をしてしまったから	15	3.16%	
	1.65%	8	試合に勝てない	9	1.89%	
	1.65%	8	花粉症など身体的に無理があったから	5	1.05%	
	0.82%	4	会費に見合うサービス内容ではなかったから	6	1.26%	
	0.82%	4	他の会員やスクール生との人間関係が煩わしくなったから	5	1.05%	
	0.62%	3	指導者の態度が悪かったから	4	0.84%	
	0.41%	2	指導者の教え方が厳しかったから	1	0.21%	
	0.41%	2	スタッフの応対や態度が気に入らなかった	3	0.63%	
	0.00%	0	仲間や友達が出来なかったから	3	0.63%	
	0.00%	0	施設の管理が悪かったから	2	0.42%	

Q4 あなたが今後テニスを「始める」、または「再開する」ためにあった方が良いサービスを以下の中から教えて下さい。(いくつでも)

女性	割合	回答数	選択肢	回答数	割合	男性
	38.56%	187	遊びながらテニスができるようになる	136	28.63%	
	31.55%	153	1人で行ってもテニスができる	134	28.21%	
	28.87%	140	ラケットやシューズの貸出	85	17.89%	
	25.36%	123	一緒にプレーしてくれる人がいる	145	30.53%	
	23.92%	116	上手なくてもゲームなどに参加できる	86	18.11%	
	21.86%	106	家族と一緒にプレーできる	94	19.79%	
	21.44%	104	壁打ちする場所がある	122	25.68%	
	18.97%	92	その他	115	24.21%	
	18.35%	89	インターネットで自分が住んでいる近くにテニスをする場所を検索するシステム	83	17.47%	
	13.81%	67	テニス以外にエクササイズ等が併設されている	41	8.63%	
	11.34%	55	テニスを始めるまたは再開するための手引きや説明の情報提供	37	7.79%	
	10.93%	53	テニスをする場所に託児システムがある	8	1.68%	
	9.28%	45	健康に関する指導も受けられる	22	4.63%	
	8.87%	43	運動量(消費カロリー)が具体的に把握できる	19	4.00%	
	8.87%	43	駅などからテニスコートへ送迎がある	26	5.47%	
	4.95%	24	インターネットでテニスを教えてくれる人を検索するシステム	25	5.26%	
	4.33%	21	特定検診・特定保健指導(メタボ検診)に関するプログラムが整備されている	15	3.16%	

Q5 Q2でテニスを「過去には継続的に行っていたが、今はやっていない」「過去に数回(10回以下)行ったが、直ぐにやめた」「機会があるが、条件が合えば行ってみたい」とお答え頂いた方にお聞きします。今はやっていない方、直ぐにやめてしまった方、条件が合わないため行ってない方が、これからテニス行くと想定してお答え下さい。  
1回のテニスプレーに掛ける費用(ラケット・シューズ・ボール等の用品用具は除く)はいくら位が妥当だと思いますか？(ひとつだけ)

女性	割合	回答数	選択肢	回答数	割合	男性
	50.13%	192	1,000円以内	161	44.60%	
	22.19%	85	1,001～2,000円	83	22.99%	
	16.97%	65	2,001～3,000円	73	20.22%	
	2.61%	10	3,001～4,000円	13	3.60%	
	4.18%	16	4,001～5,000円	14	3.88%	
	3.92%	15	5,001円以上	17	4.71%	



## ～環境問題への取り組み～

タムラクリエイト株式会社 テニス事業部長 富塚 拓彦

“お客様がテニスを通じ、豊かな人生が送れるよう、真剣に考え、そして実践していくこと。お客様に喜んでいただける、支持をいただける会社になること。すなわち、世の中から必要とされる会社になること。世間から必要とされなくなった時、その会社はたたむべきである。“私たちタムラクリエイト株式会社は、そのように考え、今日まで歩んでまいりました。

重ねて言うならば、私たちには3つのミッションステートメントがあります。

それは、「そこで働く人たちが豊かで幸福な人生を送ること」「お客様をはじめ、私たちにかかわってくださる皆様が幸せになること」そして、「社会に貢献できること」です。

「働く私たちが幸せでなくては、お客様に感動を与え幸せにすることはできない」そう思いながら、お客様と私たち双方が豊かな人生を送るべく、試行錯誤する日々が続いています。

まだ、会社が若く、その力もまだまだ足りないこともあり、3番目の「社会への貢献」までは、なかなか考えが及ばず、また実践できていないことも事実でした。しかしながら、「企業」というものの社会的役割を考えた時、それは余裕がある無いに関わらず、出来ることから始めることであると考え、「チームマイナス6%」に登録をいたしました。

環境問題は広範に渡り、また、どれが本当に環境に良いことなのか、諸説入り乱れている部分もありますが、まずは私たちの仕事、そして生活レベルにおいて出来る、身近な積み重ねを実践していくことにしました。

全社的に、「チームマイナス6%運動」を展開、全従業員

員がネームプレートにロゴを掲示、お客様にもポスターなどで告知し、ご理解いただくことからスタートしました。

環境問題にホームランは無いと思っていますので、実践していることは、本当に小さなことの積み重ねです。クールビズの導入から始まり、「業務資料のペーパーレス化によりコピー出力機の稼働を抑制する」「エアコンの温度設定を上げる」「無人エリアの消灯徹底」などを基本としています。

また、かねてより弊社において導入徹底しております「5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）」をこれらの活動に絡めています。

5Sの項目を突き詰め、徹底・効率化していくことで、「人」と「モノ」の無駄な移動を減らし、エネルギーや移動手段のロスの軽減を実現しています。これにより、「本当にこの移動は必要なのか?」「同じ1回なら、一緒に出来ることは無いか」など、スタッフの意識の高まりは、コスト意識という副産物も生み出しています。

環境への取り組みというと、難しいものであると思いがちであり、大上段に構えなければいけないように考えてしまっていますが、コツコツとヒットを積み上げていくことが大事であると考えています。また、前述の通り、「5S」などの手法を組み合わせることで、経営の効率化にも効果が望めるのではないかと思います。

そしてそれこそが、環境問題は社会の問題であり、会社の問題であり、何より「自分の問題」として捉えることが出来るのではないかと思います。





## アメリカ旅日記



8月23日土曜日より5泊7日上記ツアーが開催された。13時間の長いフライトの後、ケネディ空港に到着。同日午後バッテリーパーク訪問。自由の女神を沖に眺める。ここがアメリカだ！

近代建築と年代を感じさせる古いビルとが林立する。乾燥した空気と青空の下に混沌。

「アメリカ」を象徴するよう感じた。

道行く人、様々な言語が飛び交う、極彩色の巨大な看板や輝くネオン、交差点のクラクション



マンハッタンの勢い。ニューヨーク証券取引所の巨大な星条旗。サブプライムローンの破綻、経済の行き詰まり、国際紛争や原油高などどこ吹く風?! 強力なパワーをあたりに撒き散らしている。

グラントゼロを視察、四方を再生された高層ビルにとり囲まれた中に、基礎工事の地面がフェンスに囲われ、巨大なクレーンの嘴をまさに鶴の群れのごとく突き出していた。あたかも、地面自体が、蘇るための決断を、鉄を打つ音に変え、見るものに聴かせ訴えかけているかのようなのであった。「見ていろ! すぐよみがえってやるぞ!」

24日、日曜日、現地日本人コーチ田川さんの案内でニューヨーク州ニュージャージー州のテニスクラブの視察を行った。

一番目のテニスクラブ 駐車場をガチョウが歩く。人も歩く。

施設基礎部分の貧弱さ（この辺りは、50年に2度、震度1の地震があったとのこと）、レッスン用のボール籠には頑丈な焼き網状の蓋がついていて、鍵がかかっていた。

This is America.

ロッカーは無料貸し出し。空いているところを当日会員が使うが鍵は持参、自己責任保管の徹底



逆に言えば盗難が日常的に起こりうるという国である。

間接照明の天井、ハードコート、クラブハウスの2階がフロントとなっており、背後のガラス窓越しに全てのインドアコートが見渡せるようになっていた。

一面をお借りして、テニスの法被で、ボレーボレー！（新堀さんは楽しそうでした。私はお仕事と割り切っておりましたが。）記念写真では、中嶋さん井澤さんにのほりを持ってもらった。小野さん日の丸扇子で有難うございます、中央は会長と日本人コーチ田川さん。



### 2 番目のテニスクラブ インドア と ドーム

軽井沢の別荘地を思わせる森の中に日本のペンションのようなつくりの個人住宅、マンハッタンから1時間足らずの高級住宅街を通り抜ける。田川さん曰く「中の下かな？高級だとテニスコートとプールがついてますから。」なるほど、そうですか。



森を切り開いてインドアのテニスコート、4面のドーム

ジュニア育成のため、アウトドアで練習をさせ、冬場は雪と氷を避けるためにドーム型テントを張る。経営者の考え方に感心させられた。ちょうど張りなおしの工事中であった。



3 番目のクラブ クローズしていた。日曜日とサマーホリデーの時期。

テニスクラブはニュージャージーでは冬場対策で殆んどがインドアなのではないでしょうか。

さあ明日は錦織の応援だ。



翌朝、七番街を通り、ブロードウェイを歩き地下鉄を目指す時、路上でUSオープンチラシを配っていた。考えられない！例えば、銀座4丁目でジャパンオープンのチラシ配りなど！！

いよいよUSオープン

マンハッタンから地下鉄でおよそ、30～40分、左手はニューヨークメッツのホーム、シェイスタジアム、右手がナショナルテニスセンター、入り口までは幅40メートルほどの板張りの通路が200メートルぐらい続く。ポリスと警察犬。



平日、しかも初日でありながら、人が途切れることが無い！いったい何万人来場するのだろうか。

ゲートをくぐり手荷物検査。

アメリカ人は、信号は待たないが、順番は忍耐強く待つ。



(実は初日はテニスの日ののぼりを持って手荷物検査はパスしたのだが、2日目は発見され、没収、破棄された。)

13番コート錦織の応援に行く。

いよいよ登場、開始前いすに座り左足のテーピングを少しはがした。

トスで勝ち、レシーブを選択

すばらしいプレーの応酬、鋭いボールがまるで矢のように相手のコート突き刺さる。

プロの凄さに改めて度肝を打たれた。



第4セットの痙攣 「錦織！がんばれ！」

必死の応援

歓喜の初勝利

サインを求める人ばかり。将棋倒し寸前、日の丸にサインゲット

おめでとう！錦織圭！テニス、良いなあ、やっぱり。

8月27日USTIA およびUSTAとの交流会場

グラントハイアットはオフィシャルホテル USオープンのパンプが置いてあった。

会議の内容については別のコーナーにてご紹介いたします。

帰国の空港で聞く錦織2回戦ファーストセットを取り3-2でセカンドセットリード

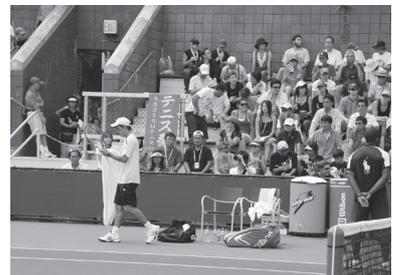
がんばれ、こんなに心から日本人の選手を応援したのは初めてかもしれない。

柔道でも水泳でも野球でもなくて、テニス。

いろいろな思いをデジカメと心に貯めながら、一人また一人、機上の人となる。

14時間の岐路と時差ぼけと戦うために。

それから、原稿を書くために。

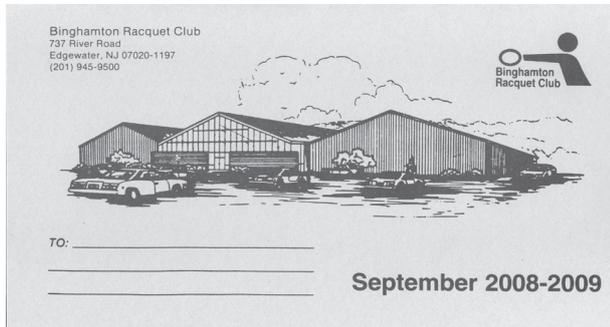


終わり。

JTIA 広報委員長 金田 彰



アメリカで訪問しました、ビンガムトン・ラケットクラブとライ・ラケットクラブのシーズン申込書を頂いてまいりました。ニューヨーク州ニュージャージー州とも冬場の気候は厳しいと伺っております。気候風土を想像しながら、ご参考にしていただければ幸いです。なお、質問等につきましては電話番号を記載してありますので、直接お問い合わせ下さい。



## ビンガムトン・ラケットクラブ

リバーロード737

エッジウォーター、ニュージャージー 07020-1197

(201) 945-9500

宛先：

2008年9月～2009年

### 2008～2009年 冬季シーズン 料金表

平日	35週	空き時間 の料金 (1時間あたり)	空き時間 の料金 (1時間あたり) メンバー以外
午前6時～ 午後6時	\$1125.00	\$38.00	\$41.00
午後6時～ 午後10時	\$1660.00	\$51.00	\$54.00
午後10時～ 午後11時	\$1200.00	\$40.00	\$43.00
<b>2時間の特別料金</b>			
午後9時～ 午後11時	\$2260.00 \$600の節約	\$86.00	\$92.00
<b>金曜夜の特別料金</b>			
午後6時～ 午後11時	\$1405.00	\$44.00	\$47.00
<b>土曜、日曜と休日</b>			
午前7時～ 午前9時	\$1200.00	\$40.00	\$43.00
午前9時～ 午後3時	\$1660.00	\$51.00	\$54.00
午後3時～ 午後8時	\$1275.00	\$43.00	\$46.00
午後8時～ 午後11時	\$1065.00	\$37.00	\$40.00
早朝料金－午前6時～8時	\$695.00 (+会費)		
ゲストの特権－ゲストは	\$15ドル/日		

#### ●シーズンの期間：

2008年9月2日(火)から2009年5月18日(月)までの35週です。2008年12月22日(月)から2009年1月4日(日)までの2週間は、この35週には含まれません。ただし、この期間中にプレーを望まれる方は、空き時間ベースでプレーすることもできます。感謝祭\*(11月第4木曜日)は上記には含まれません。

\*あなたの通常のプレー時間がこの日にあたる場合は、シーズンの終わりに自動的に振替が割り当てられます。特定の休日や悪天候のために当クラブが閉まっている場合は、シーズンの終わりに振替を受けることができます。振替は来シーズンが始まるまでに消化してください。そうしない場合には権利が失われます。天候が荒れ模様の場合は、当クラブに電話して開いているかを確認してください。

#### ●コート・デポジット(手付金)

この申込書には、コート1時間あたり300ドルのデポジットを添えてください。残金の支払いは最初のプレー日までにおこなってください。

#### ●年会費

一人あたり75\$ + 税金

#### ●土曜日・グループ夜間テニス

9コート-\$850.00

午後8時～夜12時

ラウンジの使用は午前1時まで

#### ●インストラクション

プライベートレッスンとグループレッスン

戦略とドリルのレッスン

#### ●RCテニス・アカデミー

平日と週末のジュニア・プログラム

夏季キャンプ

#### ●競技大会

総当り戦、リーグ戦・トーナメント

#### ●メンバーの特権

・当クラブの施設を1年中ご利用いただけます(契約期間を除く全日)。

・空き時間の割引料金

#### クレームの放棄と免除

ビンガムトン・ラケットクラブの施設(託児所を含む)の利用および当クラブが主催する活動やイベントへ

の参加は、メンバーまたはゲストの自己リスクのもとでおこなうものとし、ピングラムトン・ラケットクラブとその関連会社およびそれらの取締役、役員、従業員、代理人、独立業者、代表者（以下「代表者」という）は、メンバーやゲストの怪我と損害および財産の損害について責任を負うものではなく、クレーム、要求、損害賠償などの請求対象になるものでもない。これには、メンバーまたはゲストによる施設の利用や当クラブが主催する活動とイベントへの参加に起因して、ピングラムトン・ラケットクラブとその関連会社およびそれらの代表者の受動的もしくは能動的な過失からなる行為または不作為の結果として生ずるクレーム、要求、損害賠償請求が含まれるが、それらだけに限られない。メンバーとゲストは、自分自身のため、および自分の遺言執行者、遺産管理者、相続人、譲受人、継承人、親族、個人的な代理人のために、かかる賠償責任、クレーム、要求、損害賠償、訴訟権から、それらが知られているか否かにかかわらず、かつ予想されているか否かにかかわらず、放棄するものとする。ピングラムトン・ラケットクラブとその関連会社およびそれらの代表者は、ピングラムトン・ラケットクラブの中またはその周囲もしくはロッカーの中で損傷または紛失した物品もしくは盗まれた物品についての責任を、メンバーまたはそのゲストに対して負うものではない。また、いかなる財産の紛失や損傷についての責任を負うものでもない。これには自動車とその内容物が含まれるが、それだけに限られない。

上記のクレームの放棄範囲を制限することなく、メンバーやゲストは、自分が身体的に健康であること、およびアクティビティに参加し、ピングラムトン・ラケットクラブの施設を利用するにあたり医学的な承認を受けていることを宣言する。

メンバーの署名	日付	メンバーの署名	日付
メンバーの署名	日付	メンバーの署名	日付
メンバーの署名	日付	メンバーの署名	日付

### メンバーのルールと規則

1. グループのキャプテンは、支払い額をすべて徴収する責任を負います。

当クラブでは、グループの各メンバーからのコートフィーの支払いを受けることはできません。各レギュラープレーヤー\*\*のコートフィーと会費は、最初にプレーする日までに全額お支払いください。この日以降に未払い金が残っていた場合、当クラブの管理部門はコートをはかのグループに割当てて権利を保有しま

す。支払い期限を30日以上過ぎた場合は、法律で許された最大の利息が請求されます。

2. キャプテンは、グループのレギュラープレーヤー\*\*全員のリストを当クラブに提出する責任も負います。提出期限は最初にプレーする日です。

\*\*（レギュラープレーヤーとは、シーズン中に3回以上プレーする人を意味します）。

3. コートが6月30日以前にキャンセルされない限り、デポジット(手付金)の払い戻しはおこなわれません。コートが6月30日以前にキャンセルされた場合でも、デポジットの払い戻しがおこなわれるのは、コートがフルシーズンにわたって再販売された場合だけに限られます。6月30日以降に支払われたデポジットは払い戻されません。

4. コートのレンタル申込は、当クラブの管理部門の承認が必要です。コートの割当は、すべて管理部門の裁量でおこなわれます。

5. 当クラブの管理部門は、適切だとみなされる理由がある場合、管理部門の単独の裁量でメンバーシップを取り消すことができます。これには、当クラブのルールと規則に対する違反が含まれますが、それだけに限られません。

6. シーズンコートの予約はキャンセルできません。ただし、当クラブの管理部門が24時間以上前にメンバーがコートを利用できない旨を通知されていた場合、我々はその時間を販売するよう努力します。コートタイムが販売された場合は、シーズンの終わりに振替セッションを利用することができます。許可されているのは、最大3回の振替までです。

7. コートではいかなる形のテニスレッスンも許可されていません。ただし、テニスプロのヘッドが許可し、それを当クラブの管理部門が承認した場合は、この限りではありません。ボール・ホッパーを利用できるのは、当クラブのプロだけに限られます。

8. 施設のご利用は、プレーヤーのリスクのもとでおこなってください。当クラブは、施設内での通常のアクティビティを原因とする怪我、事故、損害、物品の紛失についての責任は負いません。グループのすべてのメンバーとそのゲストは、当クラブの施設の利用に由来する損害の請求権を放棄するものとします。

9. 大人が付き添っていない子どもは、ラウンジ、ロッカールーム、広間に入ることはできません。これについての例外は認められません。

10. ラウンジ内で飲食できるのは、キッチンエリアだけに限られます。コート内での飲物（ボトルウォーターを除く）、喫煙、携帯電話の使用は禁じられてい

ます。常にきちんとしたテニスウェアを着用し、エチケットを守ってください。靴底の黒いテニスシューズは禁じられています。

11. 割当てられた時間を過ぎてから10分以上コートに残っていた場合は、空き時間のレートで追加料金が課せられます。

### メンバーシップ予約申込書

この申込書は、完全かつ適切に記入されていない限り受理されません。

私のグループのために、コートをお借りする時間を以下のとおり予約してください。

日 時間

- 第1希望：.....日の午前/午後.....時～午前午後.....時  
第2希望：.....日の午前/午後.....時～午前午後.....時  
第3希望：.....日の午前/午後.....時～午前午後.....時

キャプテンの署名

グループのキャプテンの氏名：

あなたはほかのCtのメンバーですか。はい..... いいえ.....

「はい」の場合、グループのキャプテンの氏名はなんですか。

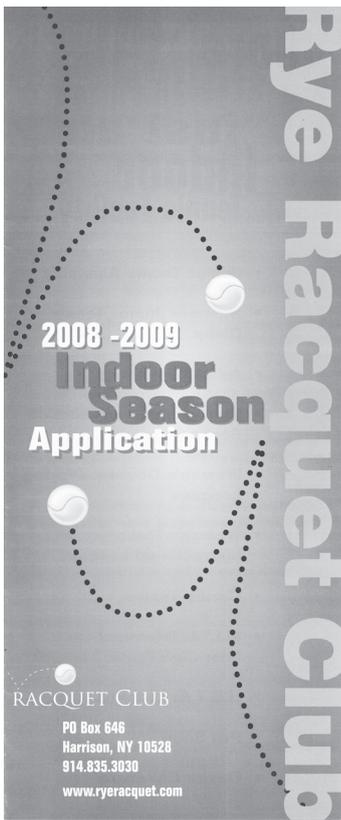
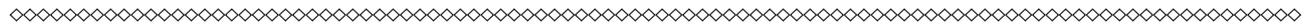
住所：

都市： 州： 郵便番号：

自宅の電話番号： 職場の電話番号：

契約日： 契約時間：

私のグループの追加メンバーは以下のとおりです。



### ライ・ラケットクラブ

2008～2009年  
インドアシーズン  
申込書

ラケットクラブ  
私書箱646  
ハリソン、  
ニューヨーク 10528  
914.835.3030  
www.ryeracquet.com

### インドア・テニス スクール

- ジュニア・テニスアカデミー
- 夏季ジュニア・テニスクャンプ

- プロショップ
- 施設内でのチャイルドケア

### 条件書

ライ・ラケットクラブ・インドアテニス

2008年/2009年

期間：シーズンの期間は30週で、2008年9月17日（水）から2009年4月24日（金）までです。（注：クリスマス、感謝祭、正月は木曜日にあたるため、木曜日のシーズン・コート・ホルダーは4月30日に終了します）。11月27日と11月28日、および12月24日から2009年1月1日までは、シーズンプレーがありませんのでご注意ください。この期間中に競技を希望されるシーズンメンバーの方には、特別休日料金でコートを利用する優先権が与えられます。

コートの予約：昨年度のコートの割当は、2008年3月1日まで維持されます。その後は、すべてのコートの予約が先着順でおこなわれます。

コート・デポジット（手付金）：コート1時間あたり400ドルのデポジット（1時間半などの場合は600ドル）を、申し込み時にお支払いいただきます。デポジットをお支払いいただけない場合は、コートの予約がおこなわれません。デポジットは、2008年8月1日以降は払い戻されません。それぞれのグループのコートフィーは、すべてグループのキャプテンからお支払いいただきます。

- 成人向けワークショップ
- 春季/夏季のアウトドア・シーズン
- 女子ダブルスの競技リーグ
- 女子ダブルスの教育リーグ
- カーディオ・テニス【訳注：楽しく脂肪を燃焼させられる有酸素運動プログラム】
- MITL（都市圏クラブ対抗テニスリーグ）
- USTA（米国テニス協会）リーグ

支払い：コートフィーの徴収と支払いについては、グループのキャプテンに責任を負っていただきます。当クラブでは、グループの各メンバーからのフィーの支払いを受けることはできません。シーズン・コートフィーは、9月17日までに全額お支払いください。最初のプレー日までに全額をお支払いいただけない場合、当クラブの管理部門はデポジットを返却せずに本契約を取り消す権利を保有します。

グループのメンバー：グループのキャプテンは、グループの各プレーヤーの氏名、住所、電話番号を当クラブに連絡する責任を負います。また、シーズン開始前に当クラブのルールと規則を各メンバーにお伝えください。

コートの割当：当クラブは、空いているどのコートをも各グループに割当てすることもできます。また、近辺のコートについての指示を出すこともできます。

プロのレッスン：2008年／2009年のシーズン中にコートでのプロのレッスンを予約されている場合、かつあなたの契約が受け入れられた後のいずれかの時点で、そのプロがレッスンをできなくなった場合、RRCはスタッフプロを指名する権利を保有します。ただし、あなたがほかのプロを望まれない場合は、コートが再販売された場合に限り払い戻しを受けることができます。RRCの従業員ではないレッスンプロは、レッスンをおこなうことができません。

振替 (MAKE-UPS)：振替がおこなわれるのは、当クラブがシーズン・コートタイムの責任を果たせなかった場合だけに限られます。振替のスケジュールは、当クラブの裁量で定められます。

コートタイム：各プレーヤーは、割当てられたコートタイムが始まるまでコートに入ることはできず、割当てられたコートタイムが終了したら、直ちにコートを出なければなりません。

食べ物と飲物：コートでの飲食はすべて禁じられています。水を飲むのは、密封容器を使う場合だけに限られます。

テニスウェア：きちんとしたテニスウェアとテニスシューズのみを着用してください。テニスシューズは、コートに色が付かない平らな靴底でなければなりません。

チャイルドケア：2才以上の子どもについては、月曜日から金曜日の午前9時から午後3時までチャイルドケアをご利用いただけます。当クラブでは、ベビーシッターや子どもについての責任は負いません。料金は子ども一人あたり5ドルです。

携帯電話の利用：コートでは、携帯電話の利用は禁じられています。

怪我のリスク／クレームの放棄：施設のご利用は、プレーヤーのリスクのもとでおこなってください。当クラブは、施設内でのアクティビティを原因とする怪我、事故、損害についての責任を負いません。プレーヤーとそのゲストは、この施設の利用を原因とする訴訟、クレーム、損害賠償請求から、当クラブとその従業員を免除するものとします。保険上の理由から、ライ・ラケットクラブのインストラクターが付き添っていない限り、各コートで使えるボールの数は6個までとします。

個人の持ち物：当クラブは、クラブ内や駐車場で紛失した（または盗まれた）貴重品については責任を負いかねます。

契約の解除：当クラブは、本契約を解除する権利を留保します。プレーヤーへの払い戻しは、クラブの管理部門が認めた場合だけに限られます。

プレーヤーは、当クラブが掲示した条件をすべて守らなければなりません。ルールのコピーは受付デスクで入手できます。

解約に関する補足的な権利：あなたは、以下のいずれかの理由で本契約を解除することができます。重大な身体的な問題のために、6ヶ月以上にわたり訓練は受けられないと医師が診断した場合。あなたが死亡した場合は、本契約のもと、その時点で支払い期限を迎えていない未払い費用を遺産から支払う必要はありません。あなたが、売り手の運営するいずれかのヘルスクラブから25マイル以上遠くに引っ越しする場合。契約に記されたとおりのサービスが提供されなかった場合。

2008年／2009年

### コート予約

選択日の更新 \_\_\_\_\_ 時間 \_\_\_\_\_

選択日の変更 \_\_\_\_\_ 時間 \_\_\_\_\_

新たな選択日 \_\_\_\_\_ 時間 \_\_\_\_\_

メインビル           バブル (Bubble)

グループのキャプテン：

住所：

都市：                  州：                  郵便番号：

電話（自宅）：

電話（職場）：

電話（携帯）：

eメール：

注：この申込書を適切に処理できるよう、あなたのグループの各メンバーの氏名、住所、電話番号を申込書に記入してください。

この申込書には、コート1時間あたり400ドルのデポジット(手付金)を添えてください。残金の支払いは2008年9月17日までです。支払いが遅れた場合は、月あたり2%の手数料を申し受けます。

予約のキャンセル時にデポジットの払い戻しを受けられるのは、当クラブがそのコートを同じシーズンの時間使用で再販売できた場合だけに限られます。デポジットは、2008年8月1日以降は払い戻されません。

署名者は、コートのシーズン費用を支払う責任を負います。

キャプテンの署名：

日付：

小切手の宛先はライ・ラケットクラブとしてください。

2008年／2009年

### グループの予約

グループに属するプレーヤー全員について、以下の情報を記してください。プレーヤーの方々は、ライ・ラケットクラブの諸条件を守らなければなりません。

2008年／2009年

### インドアシーズン コート費用

2008年9月17日～2009年4月24日

以下にご注意ください。

2008年11月27日（感謝祭）と11月28日、および12月24日から2009年1月1日までは、シーズンプレーがありません。

#### シーズン中の料金（1時間あたり）

月曜日～ 金曜日	メインビル	バブル(Bubble) (ドーム型インドア)
午前7時～ 午前9時	\$1595	\$1595
午前9時～ 午後1時	\$2195	\$2095
午後1時～ 午後4時	\$1995	\$1795
午後4時～ 午後7時	ジュニア・プロ グラムのみ	
午後7時～ 午後10時	\$2455	\$2245
午後10時～ 午後11時	\$1495	\$1495

#### 土曜日

午前8時～ 午後1時	\$2455	\$2245
午後1時～ 午後5時	\$2045	\$1995
午後5時～ 午後8時	\$1695	\$1595
午後8時30分 ～午前12時	グループレンタル： メインビルのみ	\$ 600

#### 日曜日

午前8時～ 正午12時	\$2455	\$2245
正午12時～ 午後6時	\$1645	\$1645

### クラブへの行き方

サウスロード3 ハリソン、ニューヨーク

南行きのハッチンソン・リバー・パークウェイから：

出口25-ノース・ストリート／ハリソン。ハリソンへの標識にしたがい、ランプを左に下りてください。5番目の信号まで行き、そこを左に曲がってヘイネマン・プレイスに出てください。そのままハリソン駅を通りすぎ、STOP標識まで行ってください。その後は、ライ・ラ

ケットクラブの駐車場までまっすぐです。メインビルは駐車場の裏にあります。

**北行きのハッチンソン・リバー・パークウェイから：**

出口25-ノース・ストリート／ハリソン。ハリソンへの標識にしたがい、ランプを右に下りてください。4番目の信号まで行き、そこを左に曲がってヘイネマン・プレイスに出てください。そのままハリソン駅を通りすぎ、STOP標識まで行ってください。その後は、ライ・ラケットクラブの駐車場までまっすぐです。メインビルは駐車場の裏にあります。

**インターステート95号線のニューイングランド高速道路から：**

出口19-ライ・プレイランド／ハリソン。出口ランプを出てから右折し、ハリソンに向ってください。停止標識のところで右折し、ハリソンへの標識にしたがってください。信号を左折し、セオドア・フレムドに出てください。3番目の信号を右折するとメーシー・ロードに出ます。鉄道橋の下をくぐった後、停止標識を右折すればラ

イ・ラケットクラブの駐車場に出ます。メインビルは駐車場の裏にあります。

**ニュージャージーから：**

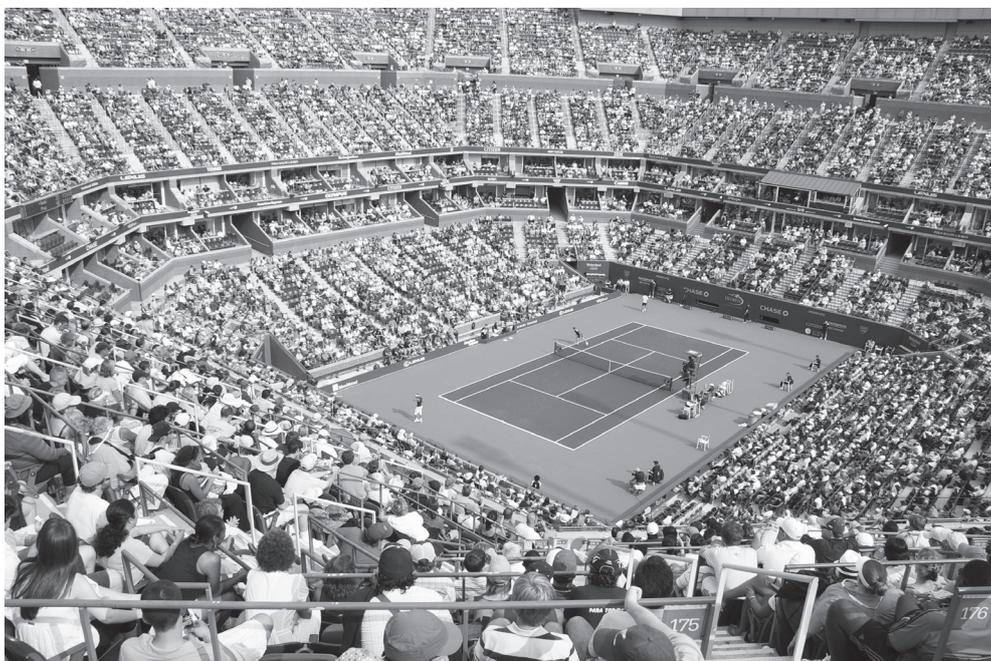
ジョージワシントン・ブリッジを渡ってクロス・ブロンクス高速道路に乗り、ニューイングランド高速道路 (I 95) に向ってください。その後は上記の説明にしたがってください。

**ロングアイランドから：**

スロッグズ・ネック・ブリッジを渡ってニューイングランド高速道路 (I 95) に向ってください。その後は上記の説明にしたがってください。

**ニューヨーク市から：**

イーストサイド・ドライブからブルックナー・ブルバードに入り、ニューイングランド高速道路 (I 95) に向ってください。その後は上記の説明にしたがってください。





## ■ TIA/JTIA Meeting

日時：2008年8月27日（水）9：30AM-11:00AM

場所：Grand Hyatt, New York, USA

出席者：Jolyn de Boer (Executive Director), Michele Krause (National Cardio Tennis Director), Scott Schultz (USTA), David Haggerty (President, 8/26 別途会談) 雑賀、中嶋、栗山、新堀、金田、加藤、飯田（計11名）（敬称略）

### 1. （社）日本テニス事業協会の紹介

（発表者： 雑賀、飯田）

- ・1993年設立。経済産業省が監督官庁であり、テニス事業協会の活動内容や予算に関しては、原則として同省への報告が必要となっている。
- ・年間予算6,650万円。ほとんどの予算は、普及活動、草の根活動に使っている。
- ・主な会員はテニスクラブ、スクール事業者。
- ・今後30%~40%の加盟者の増加を見込んでおり、それに伴う会費収入増に期待。

#### a) 普及活動に関して

- ・草の根テニス振興活動

日本では民営のテニスコートは土地に係る税金が高く、コート利用料金をあまり安くできないので、アメリカでのウエルカムセンターのような統一した普及事業が難しい。

各地域でのテニス体験イベント等を推進して、多くの人にテニスへの参加機会を提供できるよう図っている。

- ・テニスの日

日本プロテニス協会、日本テニス協会、メーカーなどとの共同イベント。

松岡修造、伊達公子などの有名選手も参加。10年前に事業協会雑賀会長の提案で始まった。

#### b) 人材育成に関して

- ・「テニス事業者には、プロフェッショナルなテニススキルとマネージメントスキルが必要」との考えに基づき、「テニスプロデューサー」資格を導入。2日間の研修後、3日目にテストを受ける。
- ・テニス事業において人材育成は大切な事なので、教育制度に特に力を入れている。  
→人材育成が事業拡大への重要なカギになり、テニスの活性化にもつながる。
- ・日本では、民間のジュニアスクールから多くの主要選手を輩出している。  
→スクールの効率的、機能的運営は、選手育成の面からも非常に重要である。
- ・産業セミナー、トップガン・プロジェクトを毎年開催。テニス業界及び、異業種での成功者を招いて講演をお願いしている。IHRSAの年次総会と同じ形式。  
→視野の広い人材を育成したい。

#### c) 「テニス活性化委員会」を軸とする、メーカーと一体化したテニス市場活性化活動の推進

- ・TIAの調査、草の根活動、メディアとの連携などを参考にしていきたい。
- ・各メーカーは日本テニス事業協会との取り組みによってビジネス拡大に直結するため、共同で普及活動を推進することで一致。





## 2. アメリカテニス事業協会（TIA）の紹介

（発表者： Jolyn de Boer）

### a) 収入源

- ①USTAからの資金（40%）
- ②メーカーからの資金（40%）
- ③メンバーの会費
- ④一般消費者からの寄付金

### b) 収支構造

- ・年毎に予算は変わる。
- 特定プロジェクトの立ち上げ時は、アメリカテニス協会から多くの資金拠出がある。  
（カーディオテニス立ち上げには、1億2千万円、テニスウェルカムセンターの立ち上げ時には7,500万円相当の資金拠出があった。）  
メーカーの売上の一定率が資金として拠出されるので、売上が多い年は資金も多い。
- ・年間予算の80%～85%を、調査事業と普及活動に使う。

### c) 会員構成

- ①個人
- ②アソシエイト（テニス施設）
- ③テニスコネクト（テニスコネクトというウェブサイト用ソフトウェアの利用ができるだけ会員）
- ④サポーディングメンバー（協賛会員）
- ⑤アフィリエイト（主に海外団体、協会など）
- ⑥パートナー（メーカー）

#### －加盟会員に対するメリット

- ・調査結果などテニス市場に関する情報を提供する。
- ・クレジットカード会社に対する手数料の団体割引。荷物の送料のディスカウント等。
- ・マーケティング、広報活動など、テニス事業者、施設の収益アップのための支援。

### d) 調査事業の内容、費用

- ・調査実地作業は、第三者（企業）に一任している。
- ・調査の結果は会員に情報として提供する。
- ・おおよそ年間予算の50%を目処として投入する。

## 3. アメリカテニス協会（USTA）に関して

（発表者： Scott Schultz）

### a) 財源

- ・予算の95%はUS オープンの収益（約200億円）
- US Openのミッションはあくまでテニスの普及。アメリカテニス事業協会と連携して行う。

### b) 活動内容

- ・主な活動はテニスの普及活動。8割程度の予算を普及プログラムに使う。
- ・現在、最も力をいれているプログラムは「クイックスタートテニス」（JTIA News 2008年7月号参照）。本年度普及活動予算の25%をクイックスタートテニスに割り当てている。
- 既に約900の施設がクイックスタートテニスのプログラムの登録をしている。

### c) その他

- ・オフィスはニューヨークにある。スタッフは約400人。

## 4. 今後のTIA/JTIAの協調について

- －定期的情報交換の実施
  - ・ニュースレターの提供
  - ・ウェブサイトでの相互リンクなど
- －JTIAセミナーへTIA幹部の招待
- －コンタクト担当者を決定

（文責：理事 飯田浩一（クラブ部会担当））



## 『異業種に学ぶ Part VI』

(株)船井財産コンサルタンツ 成島 祐一

今回は、先人達の名言から皆様のテニス事業に参考になりそうな言葉を探してみました。

### ①『ところでこの製品を使うとお客様喜ぶんか？』 ・・・松下幸之助

松下電器の社員がある製品を開発した。その製品は技術的にも難しいもので、苦闘の末に出来上がったものでした。

その社員は松下幸之助の前で、その製品の素晴らしさや構造の複雑さ、性能の良さを得意げに説明したという。

それを聞いていた松下幸之助は最後にこう質問したといいます。

『ところで君、この製品を使うとお客様は喜ぶんか？』

その技術者は全く予測していなかった質問に面喰って、「それは…」といったまま下を向いてしまったそうです。

問題は性能の善し悪しにはない。それが人々の幸せにどう繋がっているのかが課題であると松下幸之助は考えていたのです。

思想やイデオロギーよりも、いかにして人間が幸せになれるかのほうが重要であると考え、イデオロギーのために人が不幸になるようなことがあればそれは本末転倒であると強く思っていたといいます。

皆様の今の仕事は、人々を幸せにしていますか？  
一度よく考えてみませんか？

### ②『ネクスト・ワン!』

・・・チャールズ・チャップリン

喜劇王チャールズ・チャップリンがこう聞かれました。

「あなたの最高傑作はどの作品なのでしょうか？」

チャップリンはこう答えたといいます。

『ネクスト・ワン (次の作品さ!)』

数々の名作を残してきたチャップリンですが、過去の栄光にすぎることなく、常に前向きで良い作品を追求する姿勢がうかがえる一言です。

どんな仕事も毎日同じことを同じように繰り返すだけでは成長や発展はありません。

昨日よりも今日、今日よりも明日。今よりもさらに良いものを目指して日々精進していきたいものです。

### ③『1:29:300の法則 (ハインリッヒの法則) の裏側』

1:29:300の法則 (ハインリッヒの法則) とは、ご存知の方も多いと思いますが、アメリカのハインリッヒ氏が労働災害の発生確率を分析したものです。

1件の大きな事故の裏には29件の軽災害 (かすり

傷など) があり、その裏には300件の「ヒヤリ!」「ハッ!」とした体験があるというもの。

従って、この300件の事象をキチンと把握して、大事故を未然に防ぎましょう。という教えになっています。

しかし、この事は供給側から見た視点といえますので、逆の視点、すなわち顧客側から見たらどうなるのでしょうか？

ある資料には次のような事が報告されています。

- ・不満を持った顧客の96%は、企業に対して何も言わない。
  - ・苦情を訴えた顧客は、たとえその問題が十分に解決されなかったとしても、苦情を訴えなかった顧客よりもその企業と継続的にビジネスをしようとする傾向がある。
  - ・苦情を訴えた顧客の54~70%は、問題が解決されれば、再度ビジネスをしようとし、問題が速やかに解決されたと感じる時にはその数字が95%までに跳ね上がる。
  - ・不満を感じた顧客は、平均で9~10人にその事実を話し、その中の13%は20人以上の人に話す。
  - ・クレームを訴え、問題が解決された顧客は、業界にばらつきはあるが平均5~8人にその事実を話す。
  - ・問題解決の成果が得られなかった顧客は、その悪い経験を8~16人に話す。
- (eサテイスファイ・ドットコム)の調査/『サービスマネジメント』ビジネス社より)

これらの事をサービス業にあてはめてみましょう。

1件の大クレーム (大問題) に裏には、29件の小さなクレームが存在することになります。

しかし、クレームを申し出るのはわずか4%であるので、潜在的に不満の持っている顧客は逆算すると725人いる計算となります。

今月は小さなクレームが一件だけでしたと、喜んではいけないのです。実はクレームを申し出ない24名の不満を持った顧客がいるという事実をキチンと理解しないとイケません。

従って、この様に顧客の側からの視点を加えると見えてくるものがあります。

顧客の潜在的な不満、クレーム、何気なく処理してしまう小さな事象をいかに迅速にかつ効率的に察知することが、「顧客離れ」や「ブランドを傷つけるような失敗」を回避する事につながるのです。

また、顧客の不満足を満足に変えて、顧客維持率 (継続率) を高める上で重要なポイントであることがわかります。

お客様の何気ない一言の中に実は『大きなヒント』が隠されているかもしれませんね!

# 庭球人語 其の七

## 「考えない」

「Don't think, Feel」（「考えるな、感じる！」）

♪ジャ〜♪ジャジャン！ アチョ〜！

パチパチパチ（拍手）、「こんばんは谷村新司です。こんばんはバンバンです。」って、それは深夜放送の「天才秀才馬鹿」のコーナーでしょ！って長〜い前振りをやっちゃいまして、失礼いたしました。・・・気を取り直して。

「Don't think, Feel」（「考えるな、感じる！」）

映画「燃えよ！ドラゴン」の冒頭で、子供達に武道を教えるブルース・リーの有名なセリフである。

これを見て思い出したのが、「インナーゲーム」っていう本の中で、著者ティモシー・ガルウェイが全くの初心者にテニスを教えるシーン。

生まれて初めてラケットを握る青年に、「よく見るように」って言ってから、10球ほどストロークのデモンストレーションを見せてこう言う。

「私がどんなふうにラケットを振るか、考えてはいけない。単にイメージだけを捕らえて欲しい。」そして、正しいグリップで握らせると、青年にボールを打たせる。

「あなたが一番先にやることは、足を動かすことです。フットワークが大事なんですね。」青年は、こう言ってからボールを打った。

結果はどうだったかという、なんと青年はバックスイングからフォロースルーまで完璧なフォームでボールを打っていた。

しかし、たった1つ、全くできていないところがあったんだ。

そう、フットワーク・・・彼の足はコートから一歩も動かないで、くっついたままだったらしい。

この本の中でティモシー・ガルウェイは、自分自身の中に何かを言う役目の「セルフ1」と、何を言われても黙々と実行する役目の「セルフ2」がいると述べている。

「セルフ1」は、「考えること」であり、起こった出来事に対して自分なりにいろいろな「解釈」をしているらしい。

何か上手く行かない時、例えばたった1球ミスショットをしただけなのに、「セルフ1」が「お前は下手くそだ！」など不平不満を執拗に繰り返すと、命令を黙々と実行する役目の「セルフ2」は、本当に「自分が下手くそ」だと信じ込み、下手くそなストロークを期待するようになり、「セルフ1」のののしり通りに動き始め、それを実現させようとするっていうんだ・・・。

冒頭のブルース・リーは、子供たちに「『セルフ1』を使うな、『セルフ2』を使え。」って言うのである。

関西大震災のあった1995年、プロ野球ではオリックスが西武ライオンズを下し、優勝を決めた。この瞬間、実況のアナウンサーは、繰り返しこう絶叫した。

「おめでとう、神戸！」

この時、このアナウンサーはこの言葉を用意していた訳ではなく、その瞬間にポッと頭に浮かんだことをしゃべったのだという。

なぜこのような素晴らしい言葉が出たのかわからないと言っていたが、このアナウンサーは普段からよく勉強しているらしい。

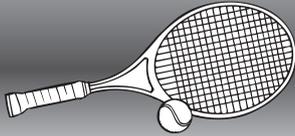
アメリカの心理学者リチャード・カールソンは、問題解決の方法についてこう述べている。

「考える」ことを止めてリラックスした時、悩んでいた問題の解決策が浮かぶ。

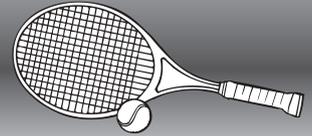
問題の解決策について「考える」ことによって、自分の頭の中だけで勝手に不安や恐怖などのネガティブな感情だけが雪だるま式に膨らんでしまう。それに疲れ果てて、何も考えず「頭カラッポ」状態で例えば風呂に入ると、湯船の中で突然「解決策」がポッと浮かんでくるのだという・・・。

インプットはしておく。勉強っていう形で、情報収集って形で、あるいは目で見て。しかし、その活用については批評家の「セルフ1」に任せず、ダイレクトに「セルフ2」につなげると良いらしい・・・。

「どうやってつなげるんだよ！」って「セルフ1」が言ってるけど、無視無視。



## 新入会 正会員のご紹介



### ■MTSテニスアリーナ三鷹／東京都テニス事業協会

所在地：東京都三鷹市下連雀7-17-20

TEL：0422-26-8077 FAX：0422-48-0622

コートサーフェス：インドアハードコート3面

定休日：なし 運営方法：スクール

スクール生徒数：850名

HPアドレス：<http://www.masuken-ts.co.jp>



#### ◇セールスポイント◇

私どものスクールの一番の魅力は、なんと言ってもテニスの4大会の内の一つ、全米オープンと同じサーフェスでプレーが出来るということでしょうか。インドアスクールのほとんどがカーペットコートですが、私どもではインドアでありながら公式のトーナメントがこのMTSで開催できるよう、そして、プロの選手が練習出来る環境を提供するという、MTS代表の増田プロの強い思いが込められたコートとなっております。さらには冷暖房も完備していますので、一年を通して最適な環境でテニスを楽しむことが出来ます。増田の目指すテニス界発展の目標のために、まずは、地域のテニスの発展に貢献できればと思っております。何卒「MTSテニスアリーナ三鷹」にご愛顧をいただけますよう宜しくお願いいたします。

### ■株式会社クレセント／愛知県

所在地：愛知県名古屋市北区楠町大字喜惣治新田字中島311-1

TEL：052-903-0266

FAX：052-903-0266

コートサーフェス：4事業所合計

(オムニ芝4面、カーペット3面)

定休日：なし

会員数等：会員数20名(名古屋MIDのみ)、

スクール生1,900名

HPアドレス：<http://crescent-tennis.co.jp/>

運営会場：

#### ●テニスアカデミー クレセント北名古屋

愛知県名古屋市北区楠町喜惣治新田字中島311-1

TEL 052-903-0266 FAX 052-903-0266

#### ●テニスアカデミークレセント草津

滋賀県草津市草津2-16-25

TEL 077-561-4355 FAX 077-561-4356

#### ●テニスアカデミークレセント比良

滋賀県大津市南比良1240-3

TEL 077-561-4355 (クレセント草津)

#### ●名古屋MIDスポーツセンター

愛知県名古屋市中村区名駅南2-7-71

TEL 052-561-1411 FAX 052-586-4402



#### ◇セールスポイント◇

この度、日本テニス事業協会に入会させていただきました。(株)クレセント代表の屋代浩之と申します。現在名古屋市北区にある『クレセント北名古屋』を本部に滋賀県『クレセント草津』、『クレセント比良』、名古屋市『名古屋MIDスポーツセンター』の運営をしております。

5年前に“テニス人口の拡大”と“テニスコーチの地位の向上”を目指し会社を立ち上げ、どのようにすればテニスによって地域貢献が出来るかを試行錯誤しながらやってきました。

皆様と同じようにテニス産業の拡大にこれからも尽力してまいりますので、ご指導ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。

# 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		Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
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 東京都千代田区麹町5-7-2 第31森ビル7F		Tel. 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		Tel. 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		Tel. 03-3417-8111	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		Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネステイ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等		
〒918-8114 福井県福井市羽水2-402		Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
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		Tel. 03-3209-6111	担当 森 伸二
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー		
〒113-8543 東京都文京区湯島3-23-13		Tel. 03-3839-7128	担当 原口 浩二

## ◆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
医療法人社団稜歩会 神戸クリニック	レーシック等視力矯正専門眼科
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)

アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社アスリード	コーチ派遣、イベントの企画・運営、テニススクール運営・委託業務等
アメアスポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
有限会社宇舎設計集団	建築設計・監理
エイチ・ティ・エム・スポーツ ジャパン株式会社	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyroliaブランド
株式会社エイト	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	新スポーツ「カーディオテニス」の日本普及等
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
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
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・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売
日本毛織株式会社	テニスコートサーフェスの製造販売
日本体育施設株式会社	各種運動場の基本計画・設計施工・請負及び監理等
日本ラケットストリンガーズ協会	ストリング技術の普及
有限会社バッドボーイジャパン	米カリフォルニア発ストリートブランド「BAD BOY」のライセンス及び管理業務
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
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

## JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(社)日本テニス事業協会では協会ロゴマークとチームマイナス6%のロゴマークが入った名刺の台紙を作成販売いたしております。

(2色カラー印刷)

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



1箱(100枚) 1,050円(税込み) ※送料別  
ご希望のかたは事務局までお問い合わせください。

## 第六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

パートナー 信じているけど ロブカバー ジャックロブソン  
はじめての ガット切れて 泣き笑い 谷田部 一  
テニスでは どこまでいっても 敵は我 我妻 輝夫  
呑むことも テニスサークル 伝統芸 灯台レッドソックス  
試合前 酒は駄目だと 酔って言い 読み人知らず  
恋の道 フットフォルトが 直らない 意思駄 純一

## 編集後記

「パパ!USオープンの時、テレビ映ってたよ!青いTシャツ着て、応援してたよね!」娘に言われて嬉しかった。錦織が活躍してくれて嬉しかった。

アメリカから帰ってもう一月が経つ。先週末はTPPの決勝が有明で行われ。同時にテニスの日の有明イベントも開催された。テニス祭りの法被を着たコーチが熱心にボールを送り、熱心にボレーで返していた。ボレーボレーも無事終了した。去年より達成者が多いかな。12時20分雨が降り出す。残念だな。

我が友は、宗谷岬まで行ってボレーボレー。見事10分達成したぞ!と電話があった。未だ北風が吹く前でよかったね。先月はニュージャージーでボレーボレー一緒にしてたね。

来週はAIGジャパンオープン。錦織選手凱旋帰国の新聞記事。ニューヨークナショナルテニスセンターで、ドキドキと感動したあのプレーが有明で見ることが出来る。テニスの秋。今年一番華やかな季節となるのでしょうか。

錦織の季節、まさに貴方にピッタリだ。

## JTIA News! 2008.10 Vol.42

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成20年10月15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)

# 2008 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

## 12月6日(土) & 7日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup  
Ariake Team Tennis Competition

### 参加チーム募集!!

東京都民のための祭典

有明48面を使用する日本最大規模のテニス団体戦!!

<http://jtia-tennis.com>



### 大会募集要項

主催	有明テニス・マネージメントチーム (社団法人日本テニス事業協会、東京港埠頭株式会社)	試合方法	1日目は4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定し、2日目は順位別のトーナメントを行います。 ※全試合セルフジャッジ 試合は全てノーアド方式の6ゲーム先取 (5-5の場合12ポイントイブレイク) 2日目は敗者チーム対象にプロによる特別レッスンやチーム対抗パフォーマンスじゃんけん大会、的当て・スピードガン等アトラクション有り ※天候等により試合方法等を変更する可能性があります。
主管	2008東京都知事杯有明チームテニスコンペティション実行委員会	参加料	¥24,000/1チーム(税込み) *参加費の一部を「2016年オリンピック・パラリンピックの東京への招致活動」へ寄附させていただきます。
後援	東京都、東京オリンピック招致委員会、(財)日本テニス協会	申込締切	平成20年11月14日(金)必着 (定員に達し次第締切ります)
(申請中)	(社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟	申込方法	参加希望カテゴリー①または②を選択の上、まず最初にお電話にて予約をし、1週間以内に有明テニスの森公園、各テニスクラブ・スクールに用意の専用申込書を郵送またはFAX送信の上、参加料を現金書留で下記までご郵送または指定口座へお振り込みください。なお、1週間を過ぎても未入金の場合はキャンセル扱いとなる場合がございます。 (ホームページから申し込みも可能です。申込フォーム有り)
特別協賛	ダイドードリンク株式会社	申込先	※一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。 社団法人日本テニス事業協会 有明チームテニスコンペティション係 〒160-0023東京都新宿区西新宿1-8-3小田急明治安田生命ビルB1 TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047 <a href="http://jtia-tennis.com">http://jtia-tennis.com</a>
協賛	(株)ダンロップスポーツ、ダイワ精工(株)、プリチストンスポーツ(株) ヨネックス(株)、アメアスポーツジャパン(株)、(株)ゴーセン ポスト(株)、ウインザーラケットショップ、tennis365.net	振込先	三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店 普通 5581312 口座名 社団法人日本テニス事業協会イベント事務局
日時	平成20年12月6日(土)&7日(日) 2日間 1日AM8:00受付、AM9:00開会式~試合/2日AM9:00~試合 【予備日:12月13日(土)、14日(日)】		
会場	有明テニスの森公園「東京都江東区有明2-2-22」 TEL.03-3529-3301		
試合種目	ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦		
カテゴリー	①ハードコートの部 (一般/オープン) ②砂入り人工芝コートの部 (一般/オープン)		
チーム構成	男女各3名以上		
出場資格	3名以上の東京都在住・在勤・在学・在クラブ・在スクール者を有すること		
サーフェス	①ハードコート32面 ②砂入り人工芝コート16面		
募集定員	ハードコートの部96チーム、砂入り人工芝コートの部48チーム		
使用球	(先着順にて締切) ダンロップフォート		

勝つことだけが  
テニスの楽しみではありません  
気の合う仲間と楽しい2日間  
をお過ごしください!



いつも通っているコートの仲間同士や  
スクールのコーチと一緒にチーム  
を作って参加してみませんか?  
仮装をしての参加も歓迎です!