

USTIA News!

2008.12.Vol.43



Contents

東京有明国際女子オープン I・II	2	アメリカテニス事業協会 (USTIA) 情報	21
テニスの日 報告	5	田川レポート (アメリカ在住コーチ)	23
日本テニス産業セミナー開催要項	15	緊急レポート	24
組織委員会活動報告	17	庭球人語「思考の漂流」	25
地区紹介 北海道テニス事業協会	18	賛助会員のご紹介	26
コーチへの提言「走れ! 汗をかけ! 声を出せ!」 ..	19	テニス川柳・編集後記	27
Let's Enjoy Front!	20		

東京有明国際女子オープン I & II 2008 大会レポート



社団法人日本テニス事業協会と東京港埠頭株式会社との共同事業体である有明テニス・マネジメントチームが主催する、国際テニス連盟（ITF）及び（財）日本テニス協会（JTA）の公認大会『東京有明国際女子オープン I & II 2008』が有明テニスの森公園で開催されました。本大会は、国際大会の中では「女子サーキット」として位置付けられ、6月9日～6月15日の日程で行われた東京有明国際女子オープン I（賞金総額 \$10,000）、10月26日～11月2日の日程で行われた日本国内では4番目の規模の大会となる東京有明国際女子オープン II（賞金総額 \$50,000）は、日本及びアジア各国だけではなく諸外国人のテニスプレーヤーにとってグランドスラム出場やランキングを上げるための登竜門的な大会となっております。

東京有明国際女子オープン I 2008では、11年半ぶりに現役復帰したクム伊達公子選手が出場し、前年度を遥かに上回る1万人以上の観客が有明に訪れ大盛況でした。復帰後本大会前までは、クム伊達選手が出場



した大会のサーフェスが慣れない砂入り人工芝コートということで苦戦していましたが、数々の熱戦を繰り広げ勝利を得てきた有明のハードコートに移ってきてからは、水を得た魚のごとく若手選手達を危なげなく倒し、1セットも

落とさず見事復帰後初のシングルス優勝を果たしました。クム伊達選手の代名詞であるライジングショットは、現役時代を知らない若手選手達にとっては初めて受けるボールとタイミングの速さのようで、コートで立ち尽くすシー



ンを数多く見ました。日進月歩のテニスの技術ですが、12年前に世界から恐れられていたクム伊達選手のライジングショットは、今のテニス界でも充分に通用することがわかりました。また、クム伊達選手と同じようなプレースタイルの選手が今まで出てこないことから、誰も真似の出来ないクム伊達選手しかモノにしてい

ないスタイルだということがわかります。東京有明国際女子オープン II 2008では、前大会に引き続きクム伊達公子選手、そして森田あゆみ選手・中村藍子選手など日本のトッププロが一同に介し、また台湾・オーストラリア・ロシアなど世界からも強豪選手が集まりました。その中で今大会一番の注目の対決はシングルス2回戦・クム伊達公子選手対森田あゆみ選手の元日本のエースと次世代のエースの戦いです。たくさんの方々が、平日にも関わらずこの一戦のために有明に駆け付けました。第1セットは、クム伊達選手が動きの固い森田選手に何もさせず1ゲームも落とすことなく取りましたが、第2セットでは森田選手の伸びのある





ストロークが深く入り始めベースを握り取り返すと、その勢いは第3セットに入っても止まらず攻め続けた結果、0-6・6-2・6-1のスコアで見事勝利。これで波に乗った森田選手は、2006年に引き続きシングルス優勝を果たしました。

東京有明国際女子オープンの他では中々見られない長所は、特別協賛の株式会社エアラが提供するサービスのインターネット放送「Motto tennis」によるライブ中継です。初戦からライブで試合を視聴出来るのは今大会だけです。このサービスにより会場に来られない方もリアルタイムで試合を見ることができ、またライブ中継だけではなく中継が終わった試合でもPCとインターネット環境があれば24時間いつでも視聴することが可能で、試合以外の記者会見やレセプションパーティーの様も見られるため、テニスファンには大変好評です。

日本テニスの聖地である有明テニスの森を会場として

いる東京有明国際女子オープン。前述の通り、特に若手選手にとっては世界に羽ばたくためのステップとなる大会です。東京有明国際女子オープンIの後、クルム伊達選手が来年は世界のツアーに挑戦すると表明しました。続いて今大会で好成績を残し、世界の舞台で活躍する選手がたくさん出ることをスタッフ一同願っております。そして来年も開催を予定していますので、この熱い戦いを会場やインターネット放送で多くのテニスファンの皆様にご覧頂けるよう更に大会を盛り上げていきますので、ぜひご注目下さい。

■東京有明国際女子オープン公式サイト

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

■インターネット放送「Motto tennis」

<http://www.ea-la.tv/mottotennis/>



Motto Tennis
Now On Air

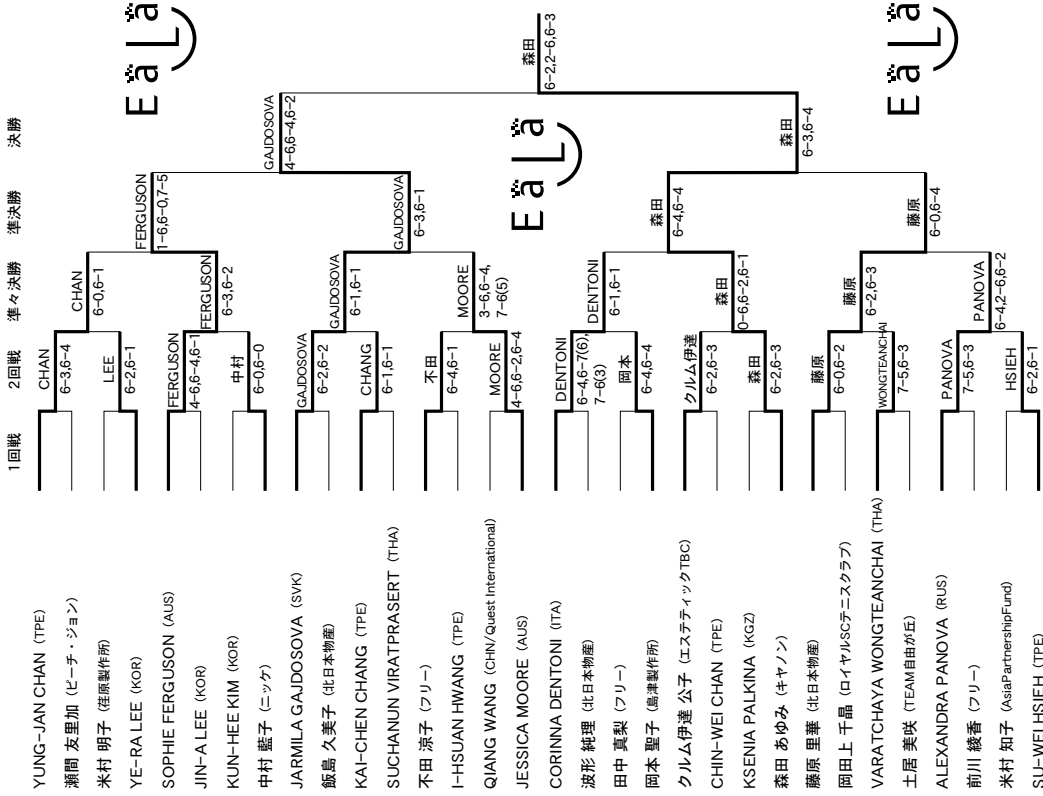
www.ea-la.tv/mottotennis/

GAMES	POINTS	1	2	3
3	30	Tanaka Mari	6	3
2	15	Orohara Hanako	4	6

大会期間中こちらのサイトからライブでゲームが楽しめます。

本戦シングルスドロー

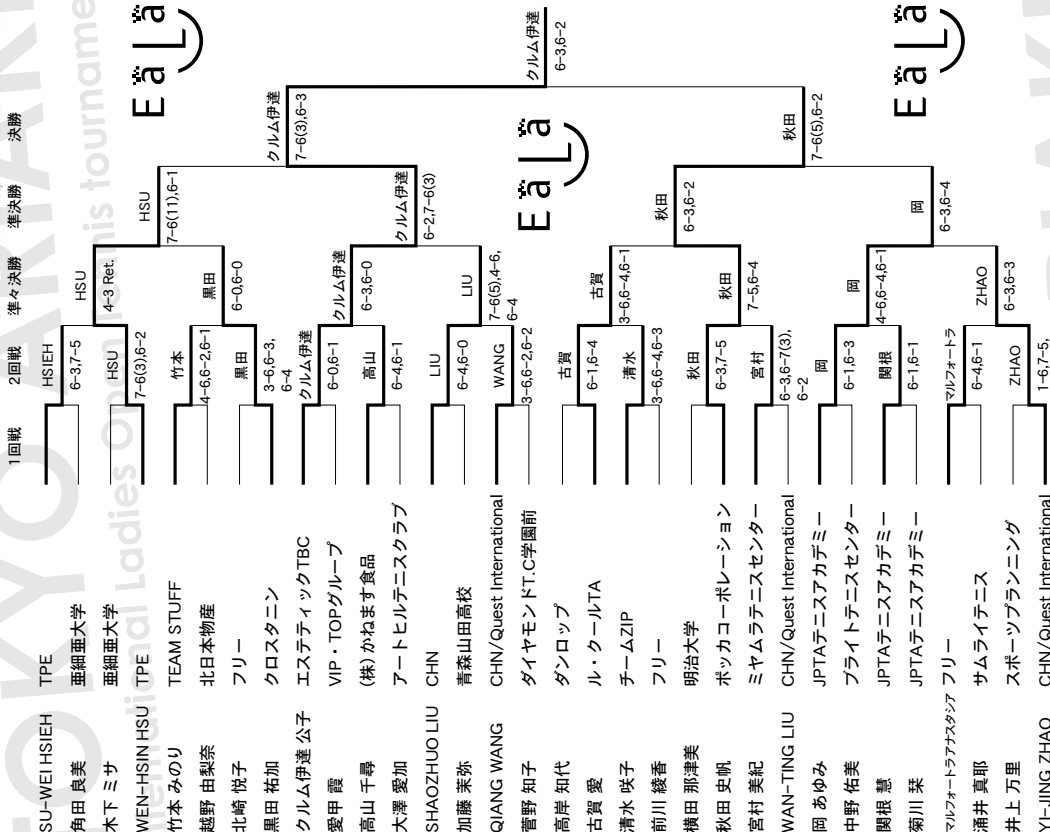
TOKYO ARIAKE
International Ladies Open Tennis tournament



- シード選手
1. YUNG-JAN CHAN
 2. SU-WEI HSIEH
 3. 森田 あゆみ
 4. JARMILA GAJDOSOVA
 5. 藤原 里華
 6. JESSICA MOORE
 7. 中村 藍子
 8. CORINNA DENTONI

本戦シングルスドロー

TOKYO ARIAKE
International Ladies Open Tennis tournament



- シード選手
1. SU-WEI HSIEH
 2. YI-JING ZHAO
 3. WAN-TING LIU
 4. 黒田 祐加
 5. 高岸 知代
 6. 岡 あゆみ
 7. 菅野 知子
 8. 黒田 祐加

2008年「テニスの日」

活動報告書

テニスの普及と振興を目的として制定されました「テニスの日」も11年目を迎えました。本年度も、イベントの種類を「個別イベント」「共同イベント」「有明メインイベント」の3つのカテゴリーに分類し、それぞれがテニスの日イベントを展開しました。

【テニスの日シンボルマーク】



【公式チャーム 2009】



【キャッチフレーズ】

テニス祭り

2007年に『10周年』を無事終了し、11年目にあたり、いまだ『テニスに携わる者たちが1年に1回はテニスに感謝をする日』という制定当時の初心に立ち返って活動を展開しました。『テニスの日』を1年に1回、その日が来るのを参加者も運営者も楽しみにできるような「テニスのお祭り」というコンセプトに集約し、「何やら『テニスの日』は楽しそうだ!」という雰囲気作りを目指しました。

【活動目的】

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

【イベント種別】

◆2008年「テニスの日」イベント種別は、「個別イベント」「共同イベント」「有明メインイベント」の3種類とし、各イベントは以下の定義により分類をしました。

個別イベント	個々の団体や施設がその実情に合わせ独自に企画・開催するイベントであり、テニスの日推進協議会（以下「協議会」という）からは告知物等の支援を行う。開催期日は個々の実状に合わせる。
共同イベント	都道府県テニス協会を中心に、協議会構成団体の複数で連絡・協調体制を整え開催するイベントであり、協議会からは人的・物的・資金的な支援を行う。
有明メインイベント	「テニスの日」の周知徹底を目指した告知象徴的イベントとして、東京・有明テニスの森公園にて開催。

<開催実績>

個別イベント

今年も全国406ヶ所のテニスクール、テニスクラブ、テニス団体が『テニスの日イベント』としてそれぞれ工夫を凝らしたイベントを開催し、参加者に楽しんで頂き、会員・スクール生・コーチなどの交流や親睦も図られました。テニスの日イベントも各地で定着してきています。「全国一斉ボレーボレー大会」も多くのスクールでレッスンに取り入れられ、参加ペアが増大しています。

開催箇所数 : 406ヶ所 (昨年: 358ヶ所)

平均使用面数: 3.8面 (昨年: 3.3面) / 1事業所あたり

参加者数 : 227人 / 1事業所あたり

主なイベント: めざせ! 10万人ボレーボレー、コート開放・割引、スクール無料体験レッスン、テニスの日記念トーナメント、親睦テニス大会、初心者・初級者・ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアを対象としたテニスクリニック、テニスフェスティバル、ラケット試打会、ストリング張替えサービス、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦、他

共同イベント

今年も都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して開催。全国47都道府県すべてで開催されました。

また、全国5箇所に協議会からプロ選手・著名コーチを派遣し、指導にあたって頂きました。派遣先では、普段はなかなか接する機会のないプロの指導や実技に触れ、大変な盛り上がりとなったようです。

共同イベントでもITN査定デモンストレーションとめざせ! 10万人ボレーボレー実施、クリーンアップ大作戦を奨励、ご協力頂きました。



【宮城県 特別共同イベント】

※「福井烈プロによるレッスンと 岩手・宮城内陸地震被災地区のテニス愛好児童・生徒を勇気づけ、テニスの楽しみを分かち合おう!!」をテーマに、栗原地区の児童も招いてイベントを開催。

開催都道府県：47都道府県

平均参加人数：230名（昨年は205人）/1会場あたり

特別共同イベントへの協議会派遣プロコーチ（敬称略）

9/14（日）三重県（鈴鹿市）村上 功

9/23（日）宮城県（仙台市）福井 烈

9/23（日）鳥取県（鳥取市）小野田倫久

10/4（土）岩手県（盛岡市）佐藤 哲哉

10/13（土）大分県（大分市）平木 理化

主なイベント：親子テニス、キッズテニス、ジュニアテニスクリニック、初心者対象レッスン、車いすテニス、アトラクション、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、コート無料開放、ITN査定デモンストレーション、めざせ！10万人ボレーボレー 他

有明メインイベント

テニスの日を象徴するイベントとして有明テニスの森公園にて9/21と23の2日間に分けて開催。今年も多くのご来場があり、賑わいました。残念ながら、9/21は雨の為、午後のイベントが中止となってしまいましたが、「テニス祭り」に合わせ、『手作り縁日』を実施。子供達に大好評でした。また、両日とも、多くのプロ選手・著名選手がボランティアでイベントの盛り上げに協力して下さいました。様々なテニス団体が結集し、総力を挙げてのイベント運営となりました。

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

また、昼休みには『めざせ！10万人ボレーボレー』を開催。プロ選手もボレーボレーに挑戦し、13ペアが10分間ノーバウンドで続ける事ができました。

参加・来場者数：9/21 1,200名（午前のみ）

9/23 1,150名（昨年：3,000人）

使用面数：9/21 12面、9/23 8面

協力選手：

【9/21】

渡邊康二、飯田 藍、中嶋康博、藤井道雄、倉光 哲、二本松一、佐藤哲哉、山本育史、兼城悦子、吉川敦文、石井 秀樹、溝口美貴、安宅美弥子、山岸依子

【9/23】

飯田 藍、坂井利郎、西尾 茂之、塩釜泰弘、加藤幸夫、佐藤直子、柳 昌子、岡川恵美子、吉田友佳

（敬称略）



企画・広報活動

1. 『めざせ！10万人ボレーボレー』

—「全国一斉ボレーボレー大会」

全国統一企画として奨励してきました「全国一斉ボレーボレー大会」もすっかり『テニスの日の名物企画』として定着。2008年も『10万人』参加をめざしました！

10分間続いたペアには協議会の認定証を贈呈、参加会場を募りました。特に多くのスクールで、9/23前後の1週間を利用し、レッスン中にスクール生がチャレンジするという形での実施も増え、全国での参加者数は11/30現在の報告実績で「57,947人」、10万人には及びませんでしたが、毎年確実に増加を続けています。

また、今年の「10分間達成」は全国で389ペアの報告がありました。

実施登録箇所数：273所（昨年：245ヶ所）

2008.11.30現在のアンケート結果（実数）

	延参加人数	10分間達成ペア
個別イベント	55,709人	340
共同イベント	2,158人	36
有明イベント	188人	13
計	58,055人	389ペア

（昨年10分間達成ペア：411ペア）

2. チャーム応募券プレゼント

「テニスの日」チャームに応募券を添え、プレゼント・キャンペーンを実施。抽選で100名様にテニス用品をプレゼント。

ハガキ応募数 1,246通

3. 「テニス祭り」はっぴ・のぼり

製作・販売・配布

全国のイベント風景の写真やボレーボレー達成者リストなどは公式ホームページをご覧ください。

<http://www.tennis.or.jp/tennisday>



個別イベント・アンケート コメント抜粋

10. チャームについて 参加者の反応・主催側の意見等

- ・ バッジより良い … 22 件
- ・ かわいい … 18 件
- ・ 好評だった … 16 件
- ・ 女性に好評 … 5 件
- ・ ジュニア・子供に好評 … 2 件
- ・ 欲しいという声が多かった、購入希望者が増えた … 3 件
- ・ 実用的で良い … 2 件
- ・ テニスの日限定品なので良い … 2 件
- ・ プレゼント応募券が良かった…2 件
- ・ 例年より早く完売した
- ・ 小さすぎる、もう少し大きい方が良い … 4 件
- ・ 「祭」という文字が不要、嫌だ、ダサイ … 4 件
- ・ 可能であればストラップ形式が良い
- ・ バッジを惜しむ声があった
- ・ 他の物も検討して欲しい
- ・ 類似品があるらしく、珍しさがなかったようだ

11. 環境保全「クリーンアップ大作戦」—『テニス de エコ』

※各事業所・団体での「エコ活動」

- ・ ボールのリサイクル … 5 件
- ・ ボールを地域の学校等へ寄付 … 10 件
- ・ ボールを椅子の傷予防に使用 … 1 件
- ・ ボールを GSA に通じ 寄贈 … 1 件
- ・ ゴミの分別 … 12 件
- ・ チームマイナス6%に参加 … 8 件
- ・ 節電、空調温度管理 … 7 件
- ・ ペットボトルのキャップ集め … 2 件
- ・ 近所、近隣の清掃活動 … 3 件
- ・ 持ち帰りの徹底 … 3 件
- ・ 大会案内などをHPやメールで(ペーパーレス化)

12. 『テニスの日』PRについてのご意見・ご要望

(ホームページに関して)

- ・ まだ「テニスの日」を知らない人が多い … 17 件
- ・ もっとPRをすべき、PR 不足 … 9 件
- ・ もっとメディア・マスコミの活用を … 10 件
- ・ テレビでのPRを … 10 件
- ・ HP が見づらい、見ている人が少ない … 3 件
- ・ ⇨ 見やすい … 1 件
- ・ ポスター・チラシに情報が少なすぎる、もっと情報を載せないともったいない … 2 件
- ・ テニス関連以外の場所・テニスをした事がない人へのPRをすべき … 2 件
- ・ 公共機関への働きかけをやってもよいのでは
- ・ 具体的な内容を写真で紹介するのもよい
- ・ 各事業所の例が参考になった

- ・ 全体で大きなイベントを行い、各スクールから何名かを招待してはどうか？
- ・ ホームページを飽きさせないよう、全面リニューアルを！
- ・ 各団体・事業所へのリンクをもっと早くしてほしい
- ・ 会場に飾るバナーやグッズを無料にして欲しい

13. 個別イベントを開催して良かった点、参加者の反応

- ・ 参加者に喜んでもらえた、楽しんでもらえた、好評だった、「またやりたい」と言われた … 37 件
- ・ 昨年より参加者が増えた、多かった、集客が増えた … 8 件
- ・ 「テニスの日」を知ってもらえた、認知度が上がった… 12 件
- ・ 通常のイベントより盛り上がった … 3 件
- ・ ボレーボレーを頑張っていた、盛り上がった … 7 件
- ・ ボレーボレー不人気、早く終わった人に不満が出た… 3 件
- ・ テニスの面白さを知ってもらえた … 2 件
- ・ テニス未経験者や会員以外の人に参加してもらえた… 3 件
- ・ 一体感が得られた、活性化された … 4 件
- ・ イベント開催やPRのきっかけ作りになっている、… 5 件
- ・ 参加者に恒例になってきた、定着してきている … 6 件
- ・ 地域・近隣へのPR・コミュニケーションに繋がった … 2 件
- ・ リピーターが増えている
- ・ 親子参加が多くみられた
- ・ どのレベルでも一緒に参加できるイベントを組めた
- ・ 普段のレッスンでは出来ないイベントを実施出来た
- ・ レッスン中のイベント実施に不満を漏らす人がいた
- ・ テニスの普及に寄与できた

14. 今年2008年のテーマは「テニス祭り」でした。

※テーマについての感想や反応をお聞かせ下さい

- ・ 「テニス祭り」のテーマは良かった … 16 件
- ・ 「のぼり」が雰囲気盛り上げた、目立った … 7 件
- ・ 「はっぴ」が雰囲気盛り上げた、目立った … 7 件
- ・ ⇨ ダサイ 1 件、テニス実用に合わない 2 件
- ・ テーマにちなんだイベント企画が出来た … 5 件
- ・ 今までのテーマよりわかりやすく、PRしやすかった … 3 件
- ・ インパクトあり … 3 件
- ・ 集客に繋がった
- ・ 全クラスでリンクイベントを行ったので、祭りの雰囲気になった
- ・ お客様にはまだ根付いていない
- ・ のぼりが使用できず、祭りの雰囲気が出なかった
- ・ はっぴを他のイベントでも利用している
- ・ もっと大きなイベントをして欲しい
- ・ なぜ「テニス祭り」がテーマか聞かれて答えにくかった、具体的にわかりにくい … 5 件
- ・ 始めたからにはしばらく続けてほしい … 3 件
- ・ ポスターデザインが良かった … 3 件
- ・ ⇨ いま一つ、テニスに合わない … 3 件

15. テニスの日推進協議会や『テニスの日』の活動に対する

ご意見やご要望があればご記入下さい。

- ・ これからも長く続けてほしい、頑張ってください … 9 件
- ・ 「テニスの日」をまだ知らない人が多い … 3 件
- ・ 有名コーチ・プロを派遣して欲しい、中央に偏りがち… 2 件
- ・ マンネリ化にならないよう 工夫を … 2 件
- ・ 販促物の強化、無料で配布できるものが欲しい…2 件
- ・ 24 時間テレビで「車いすボレーボレー」を企画放映してもらえないか
- ・ 全国でのチャリティーイベントの実施
- ・ イベントは固定化している。他のスポーツと連携し掘り起こしを
- ・ チャーム購入によりサービス(のぼり無料配布)があり良かった
- ・ テニスを出来る事への感謝を忘れない為の日でもあると伝えた。
- ・ 1 年に 1 回、こういう楽しい日があると、きっかけ作りに良い
- ・ ポスターをダウンロード出来るようにして欲しい
- ・ 各地域でも盛り上げていく必要がある。事業所を超えて地域で近隣スクールが集まり、イベントをしたい
- ・ 皆が一丸となって実施しないと浸透しない
- ・ 協議会と現場スタッフとのコミュニケーションの場があってもよいのでは…

※ 全国一斉ボレーボレー大会について

- ・ 盛り上がった、楽しんでもらえた、面白かった … 45 件
⇒ 10 分は長い、難しい … 25 件、
⇒ レッスン中の実施に不満が出た、勿体ない、支障をきたす、やりたくないとの声 … 9 件
- ・ 恒例になっている … 4 件
- ・ 緊張感が持てた、集中した、新鮮だった … 10 件
- ・ 達成感があつた … 3 件
- ・ 来年もしたい … 3 件
- ・ 10 分間の凄さを実感 … 2 件
- ・ 年々反応が良くなっている…3 件
- ・ もっとボレーボレーをメディアやTVで宣伝して欲しい…4 件
- ・ 達成記念品があると良い、協議会から何か送ってほしい…5 件
← 全国の認知度アップに深まるのでは？との意見
- ・ もう少し簡単な方法を、誰でも出来る企画を … 3 件
← 全体の参加率が上がるのでは？との意見
- ・ 飽きられてきている、次の企画の提案を … 2 件
- ・ 早く終わるとつまらない、続かないと反応が悪い … 2 件
- ・ 表彰状パターンが活用できた
- ・ はっぴの無料貸し出しをお願いしたい
- ・ 賞品を出したら盛り上がった
- ・ 10 分金賞・7 分銀賞・5 分銅賞・何球使ってもいいから 10 分頑張る … などオリジナルの種目を用意した
- ・ 初心者やジュニアにはボールつき等 他の方法に切り替えた
- ・ スーパーの催しもの会場で実施。今までテニスに触れる機会

がなかった人も簡単に参加できた

- ・ レベルに合わせてボールを変えた(スポンジボールも採用)
- ・ 一定時間に何回出来るかを競った
- ・ 各コートで一番長く出来たペアを表彰、賞品を出した
- ・ 初心者にはかなり抵抗があるようだ。上級者も興味の有無に差がある
- ・ 最初は 5 分を目標に、それでまだ続いていたら更に延長
- ・ 3 分、5 分、10 分と達成ラインを設けた
- ・ 統一イベントとしては良い
- ・ 途切れたペアは待ち時間を解消する為、ボレーボレーの練習に切り替えた
- ・ 難しいと言いつながら、楽しんでいる
- ・ 実施前に、昨年の達成者や近隣の達成リストを掲示し、やる気を喚起
- ・ 参加者の反応が弱い

ボレーボレーを実施しなかった理由

- ・ 参加者を募ったが、希望者がいなかった…2 件
- ・ 時間が確保できなかった。大会運営上、時間的余裕がない…7 件
- ・ 初心者ばかりなので…3 件
- ・ 未経験者対象のイベントだった為…2 件
- ・ 時間とコートの都合上、難しかった…2 件
- ・ イベントに人員をさけない
- ・ 昨年は実施したが、盛り上がらず、間延びしたので
- ・ 10 分間は難し過ぎる
- ・ レッスン中に時間をさけない…2 件
- ・ 会員もスクール生も普段通りを望む声が多かったので
- ・ 皆がやりたくないと言うので
- ・ 実施イベント内容にそぐわない

以上



経営勉強会 “TOPGUN PROJECT 2008” 報告

平成20年度事業計画に基づき、経営勉強会“TOPGUN PROJECT 2008”が平成20年10月28日(火)～29日(水)メルパルク新宿において開催され、初日125名、2日目75名のご参加をいただき大変好評にて終了いたしましたことご報告申し上げます。

テーマ：～目覚めよ！危機感を持て！今こそ自分が成長する時！！～

平成20年10月28日（火）

1. 講演

「世界を目指すサッカー～言語技術とエリート教育～」

田嶋 幸三

参加者コメント：

- ・「世界基準」「言語技術」という考え方が素晴らしいと思った。…5名
- ・熱い思い、サッカーに対する情熱が伝わりました。…5名
- ・ジュニア育成の参考になった。…4名
- ・言語技術については非常に考えさせられた。…4名
- ・早々に活用させていただきたいと思いました。…4名
- ・サッカーというスポーツの持つ歴史から来る、スポーツを通じての人間造りを聞くことが出来、感謝します。
- ・感動しました。…3名
- ・サッカー界に限らず、スポーツ界共通の考えが参考になりました。…3名
- ・サッカー協会が実施していることで、テニスにも取り入れられる所があったと思います。…2名
- ・育成についてはテニスも共通しているが、サッカーの方が国際的に幅広く進んでいる印象です。国内だけでなく、海外に目を向けて真のエリートについて追求して行きたい。…2名
- ・非常に勉強になりました。…2名
- ・エリート教育について参考になった。…2名
- ・テニス界に必要な考え方であり、根底となる我々が変わらなければいけないことを理解しました。…2名
- ・自分で考える能力がまず大切であることを改めて感じた。…2名
- ・サッカーは人気だけでなく、協会として普及への考え方がテニスと全く異なり、進んでいる。“負けている！”と思った。
- ・現場を知っていて、かつ知識に裏付けされており説得力がありました。
- ・協会の在り方、強化→育成→普及→指導者育成の重要性、熱意が必要であると感じました。
- ・夢を見ることの大切さを感じた。
- ・なでしこジャパンに感動した！
- ・ジュニアを育てるにあたり、子供たちへの責任の重要性を感じた。
- ・スポーツを好きになって続けてもらうための影響力が左右さ



れることの重要性を感じた。

- ・組織及びシステムがしっかりしているように感じ、テニス界にも必要な項目がたくさんあるように思いました。
- ・論理を話すことの大切さ、論理を話すことで相手に意図が通じて、練習がよりスムーズに行くことが分かりました。
- ・業界活性化のために見習うべきことがたくさんあったと思う。
- ・スキルアップを図り、ジュニアの子供たちにも「しつけ」をして行きたい。

など…

2. 講演

「テニススクール再生請負会社の想いとこだわり」

岡田 勲

参加者コメント：

- ・会社の人間として、フォアザチームの精神が、会社を大きくして行くことを再確認しました。…6名
- ・全事業所統一のレッスンを実行することは難しいと思います。それを実行しているその方法に共感しました。…6名
- ・会社一丸となっている様子が良く分かりました。…5名
- ・始めが肝心→スタッフ採用時の念押しが参考になった。…4名
- ・人柄の良さが十分に伝わった。…2名
- ・テニスへの情熱が感じられ、それが何よりも重要だと感じました。…2名
- ・コミュニケーションの大切さを感じました。…2名
- ・穏やかな語りの中に、とても強い信念とテニスへの熱い思いを持ってスクール運営をされていると感じました。…2名
- ・信念と想いを貫くことの大切さを感じました。…2名
- ・統一カリキュラムなど、私どもの方針とは反する指導スタイルへの考え方は、しっかりとしたものをお持ちであることで成功された今回のお話はとても参考になりました。…2名
- ・チーム一致団結の難しさを感じた。…2名
- ・社長の熱意は大切である。
- ・自分がリスクを背負い、コーチもアルバイトでなく、ほぼ社員で運営していることに興味を持ちました。
- ・チームとしてのこだわりが素晴らしい。自社でもこだわりを持って取り組んでみたい。
- ・出来ることを行っていくことが大切かなと思う。
- ・スクールの受託運営の基礎を学びました。
- ・ポリシーにこだわり、貫くことをバランスを取りながら実現されていて、とても勉強になりました。
- ・クラブ運営も大変ですが、受託業務のご苦労も分かりました。
- ・「基本方針の徹底」が大切だと思いました。
- ・会社の在り方、トップの考えがおもしろかった。
- ・手堅い経営、手堅い足固めに感動しました。
- ・リーダー像が見られた。
- ・個人ではなく、チームとして行動して行く方法を学びました。
- ・会社を成功させていくための気持ち、創業時の熱い想いを常に持ち続け、社内に浸透させる努力、難しさ、そして報われたときの喜びを伺えました。
- ・リニューアルするスクールで例として成功されていることが参考になった。
- ・経営者としての真心と情熱を感じました。



- ・お客様を心から大切に思う気持ちが伝わりました。
- ・会社全体をまとめるためには、まず社員教育からということ は良く分かった。
- ・フロントへの思いが伝わり、とても環境の良さを感じまし た。
- ・運営の具体的な組み立てが理解できた。
- ・スクール運営にはチームとしての結束力が大事になってくる が、個人としてのモチベーションの維持が難しいのではない か。
- ・「チーム団結」というキーワードを意識したいと思いまし た。
- ・研修の大切さを改めて実感しました。
- ・テニススクールを再生し、集客をして行く事業を手がけてい る大変さを知りました。
- ・テニススクール受託事業展開への思い、コンセプトが参考にな りました。
- ・岡田氏の仕事への姿勢、熱意がオーナーさん達との関係を円 滑にしていると感じた。
- ・従業員の方々の社会的地位を高める考えに共感です。
- ・持ち味のあるキャラクターに安心感が持てる。

など…

3. 講 演

「他業種からテニススクール業界への転職で見たもの」

古賀 裕一

参加者コメント：

- ・具体的であり、聞きやすかった。…3名
- ・商品の見せ方の工夫、風景にならないように工夫したい。… 3名
- ・会社に帰ってやってみたいことがあった。…2名
- ・「自分を売る。その為には自分に投資すべき！」が印象的 だった。…2名
- ・ショップ販売に着手する考えが見つかりました。…2名
- ・当社でも今後は物販に少し力を入れて行きたい。…2名
- ・さっそく現場に持ち帰って実施したい物が見つかりました。 …2名
- ・商品販売について良く分かりました。…2名
- ・自分を買ってもらうという言葉が印象的であった。…2名
- ・自分を磨きたいと思います。…2名
- ・ラケット及びガットの販売促進について参考になりました。 …2名
- ・テニスだからという事よりも、それ以前に一般社会の当たり 前のことが重要だということを思い知らされました。
- ・他の業種からの目線で面白かったです。
- ・営業、物販という観点からのお話、とても参考になりました。
- ・感性ではなく、ビジネス意識を持つこと。原価意識を持つこ とが大切だと思いました。
- ・物販に関して大変興味があったが、「自分を売る」即ち、客



- との人間関係を築くことが大事であり、そのためには自分を 磨かなければならないのだということが改めて分かった。
- ・コーチが一社会人・ビジネスマンに成りえて無く、その為の 努力をしないといけないと感じた。
- ・何かと驚きの部分が多く、考えさせられるお話でした。
- ・商品企画MDの経験から、原価意識、数字を読み取る力、販 売促進のための売り場作り、告知の工夫などがテニス業界で も大切との話、痛切に感じました。
- ・物販への心構えが足りなかったことを痛感しました。
- ・「キャンペーン」も大いに盛り上げ、コーチと共にもっと意 欲的に取り組んで行かねばと思いました。
- ・確かに営業マンとして、自分を売る努力は必要かと思う。
- ・上司になって、自分にあるものは何か。スクールの雰囲気作 りの必然性を感じた。
- ・売り物は個人！自分自身に自信があるからやれたのでしょ う。うらやましい。
- ・他業種から見たテニス界のポイントが見えました。
- ・自分を磨くことが全てに繋がるのだと思った。
- ・自分を売ることから物品販売の増大を通じて、ビジネスとし ての観点が参考になった。
- ・「時間の投資」は必要だと思った。
- ・常日頃言われていることを再認識しました。
- ・身近なお話で、すぐに自分でも実行出来ること、興味深いお 話が聞けて良かったです。
- ・ショップの売上を上げるために、お客様へのアプローチの仕 方や把握すべきことが良く分かりました。ガット張替1本で もすすめて行きたいと思います。
- ・当スクールのショップの売上で問題となっている現在、様々 なヒントを頂けた。
- ・緊張感が伝わりました。自分の時間を投資するように心掛け て行きたい。
- ・在庫商品が少ないのにも関わらず、3000本のラケット売上有 ると聞いて非常に興味があった。
- ・スタッフへの落とし込みが大切と聞いて、お客様の方ばかり 目が向いていたので、再度検討しないといけないと思いまし た。
- ・商品を売るための努力を見習いたいと思った。
- ・レジュメに沿っての講義だったので、とても分かりやすく聞 きやすかった。
- ・お客様の情報を如何に細かくピックアップして売上に繋げる か、小さな機会も見逃さず実践で活かしていきたいと思いま す。
- ・1つの目的、目標数値を明確にして、役割分担をしっかりとし て、コミュニケーションを良く取り、共有化に徹底したい。
- ・前職での経験を十二分に活かされていることが参考になりま した。
- ・様々なキャンペーンを成功させるには何が大切なのかが分か りました。

など…

4. 講演

「TEAM Ken'sの一步。組織の変遷」 冨塚 拓彦

参加者コメント：

- ・TTP精神は今後実行して行きたいと思いました。…3名
- ・非常におもしろいお話でした。…3名
- ・話が上手であった。…3名
- ・実行、検証、反省を繰り返すことの大切さを感じました。…2名
- ・新しいことにチャレンジするときのイメージが伝わってきてとても良かった。…2名
- ・大変参考になった。実践したいものもたくさんあった。…2名
- ・社員一丸となって仕事に取り組む姿勢に感動しました。…2名
- ・No. 1からNo. 100までの組織体の考えは参考になった。…2名
- ・取り組み→慣れになってしまっただメ。等、エネルギー思考が参考になります。…2名
- ・「スバッと止める」こと、「成功するまで…」続けること、参考になりました。…2名
- ・人柄が良く出ていて、楽しく聞くことが出来ました。
- ・スピード＝誠意を感じました。
- ・本当に実践しているからすごいと思います。
- ・実践が伴った内容で、自信を感じられる。
- ・自身の立場上、新しい企画等出しにくい体質の会社なので、思い切って手を挙げてみようと思います。
- ・出来ることをやり切ることが大切なのだなと思った。
- ・クルーをまとめるために、会社のルール決めがしっかりしていて参考になりました。
- ・継続することの大切さを感じました。
- ・独自の目線での物の見方が面白かったです。
- ・諦めないことが大切なんだと思いました。
- ・想いを貫く、辞めない、ロジカルに考えるご自身の考え方が素晴らしく、参考になりました。
- ・TTP、情熱、やりつづけること、とても大変ですが、それを続けて行くことの大切さを痛感しました。
- ・情報収集力、行動力、発想力など、大変素晴らしく是非見習いたいと思う。
- ・行動力と初志貫徹をしようと思いました。
- ・良いと思ったことはすぐ導入し、実行するという行動力が重要だということが分かりました。
- ・“お客様の笑顔”を見るために、それぞれの立場・役割を認識し、目標達成に向かって妥協しない強い信念を感じました。
- ・自分も組織の中の人間として、自分がこれから先どうすべきかとか、上司や部下への対応など参考となるお話を頂きました。
- ・自分でまずは行動すること、やってみることが大事と感じた。
- ・役割を分かりやすく伝え、具体的に、プロジェクトを進め



- る。やってみる。詰めていく、ということが参考になりました。
- ・バイタリティー溢れるお話でした。
- ・組織があり、役割がある。やはり大事なものはチームだと思った。
- ・本当に具体的で分かりやすいお話でした。
- ・自社での内容を新鮮に見ることが出来た。もっと胸を張って発表出来るよう日々精進します。
- ・身近な体験談が親近感があり、分かりやすかった。
- ・フットワークを軽く。こんな時代なので大切だと思いました。
- ・色々なことにチャレンジしている方だと感じました。
- ・“人を幸せに出来なければ、自分も幸せになれない”とても良い言葉を聞かせていただきました。
- ・世間標準を目指すことはとても重要だと思う。良いことを真似すること、直ぐ実行に移すことは出来そうで出来ていない。
- ・お話を伺って「働いてみたい」と思えるような会社だと思いました。
- ・社長の考えがしっかり伝わっていて、足並みの揃っている会社だと思いました。
- ・No. 2の立場からざっばらんに聞け、No. 1の方と違った見識でおもしろかった。
- ・会社自体をスタッフ全員で大きくしっかり作って行くという考えは、当社も同じ考えでありますので共感できます。
- ・非常に事業センスの有る方で日々の努力を厭わない方なんです。
- ・誰から教わるということではなく、全て現場からクリエイトされているとすれば感服です。
- ・TRY&ERRORの気持ちで色々なこと、企画に挑戦していることが分かった。
- ・組織としてベクトルを合わせるために、どんなことに取り組んで行けば良いのかが見えた気がします。
- ・ちゃんとした仕事をしていると言えるような業界にしたいと思った。
- ・おだやかな性格が出て、分かりやすい話でした。
- ・いいものをどんどん吸収して実行しているところが素晴らしかったです。
- ・自分が仕事に対して積極的に取り組んで行けるかどうか、改めて考えました。

など…

5. 講演

「フロントの教育とは～心を育てること～」花井 洋子

参加者コメント：

- ・花井さんの優しさが伝わってきました。…4名
- ・ちょっとした気遣いが大切なのだと再認識いたしました。…3名
- ・フロントの大切さは重々分かってはいますが、具体例でのお話中心で、事業所でも役に立てたいと思った。…2名
- ・人に対する思いやり、温かさを感じました。…2名
- ・再度、フロント教育を見直すきっかけになりました。…2名
- ・常に気を遣いながら話をしている姿が何よりの参考になりました。…2名
- ・当たり前のことでしたが、それが一番大事で、一番出来ていないと感じた。…2名
- ・フロント業務だけでなく、事業者にもここまで心のこもった対応をされる方が居ると思うと、嬉しく思いました。
- ・ギスギスを感じず、別世界の話のように心が洗えました。
- ・各県に1店舗作って、日本のテニスクラブのリーダーシップを取って欲しい。
- ・実践の中から得た接客の話が聞けて、大変参考になりました。
- ・人生の醍醐味とは、人に喜ばれることの幸せだと思った。
- ・お客様がスクールに来るときに最初に通る場所はフロント。フロントスタッフの最初の接客が大切。



- ・常にお客様が温かい気持ちになれるような意識が必要と感じた。
- ・どうしてトイレ掃除が大切なのか分かりました。社長もトイレ掃除をすることに驚きました。
- ・理想の話でしたが、現実的に自分の現場で徹底できない事情があり、非常に悔しい思いをしております。
- ・フロントとしての立場から、私が気づかないことが沢山聞けました。
- ・コーチとして、会員様の退会の理由、悩みなどはフロントの方からコーチに伝えていただくと、とても助かると思いました。
- ・自分は接客の基本がなっていないと反省した。これから気をつけたい。
- ・理想のフロントではあるが、それを教育出来る人間をまずは養成して行かないといけないと感じました。
- ・感謝の気持ちの大切さを確認した。
- ・素敵なフロントの方です。是非またお会いしたいです。
- ・接客とは、相手を思いやることなのだと分かりました。
- ・フロント教育のとても大切なポイントを分かりやすく聞くことが出来ました。
- ・お客様の立場、気持ちから考えれば、どう動けば、どう言葉を掛ければ喜びにつながるかが良く分かります。笑顔も大切ですが、とってつけたようなものはかえって逆効果かとも思いますが…
- ・スクールの顔となるフロント業務に於いて必要な心得など確認させられたこと、気付かされたことなどとても参考になった。
- ・自分も含め、接客への意識を再度考えていかなければと思います。
- ・何気ない気遣いについての感謝の気持ちを忘れないようにします。
- ・施設を大切にする人は人を大切にする。7番目の神様の話をスタッフに是非して行きたいと思いました。
- ・心を育てることは万事に通じることだと思います。
- ・心からの接客とは、奥が深く、自主的に考え、動けることが大切だと思った。
- ・フロントの役割について、運営面としてしっかりと考えていらっしゃると感じました。またそれを実行している事例は参考になりました。
- ・他社のフロント像がどのようなものか、勉強になった。
- ・目線を合わせることの大切さを学びました。
- ・忙しいことを理由に挨拶を言葉だけで済ませてしまうこともあります。姿勢・視線の大切さをもう一度考えたいと思います。
- ・コーチとしての仕事为主だが、少ない機会だからこそより良い印象を持っていただきたいと改めて思いました。
- ・フロント業務を改めて自分の目で確認し、スタッフと協力して改善して行きたい。
- ・接客に対する他のスクールの取り組みが良く分かり、とてもためになった。
- ・常に思いやりの心を持つというのは、本当に毎日の積み重ね

が大切だと感じた。

- ・人に見られていることを意識して、プロとしての自覚を持つことが必要。
- ・複数校を担当されているのに全てのスタッフを把握され、大変だと思いました。
- ・ミーティングや会議が多く、現場に居られる時間が少なくなっていますが、スタッフは足りているのだろうかと思いました。
- ・優しい口調の中に強い芯を感じました。
- ・当社にも講師として来ていただきたいです。
- ・どれだけ技術を習っても、最終的には気持ちだと思うので、勉強になった。
- ・心が優しい気持ちになった。
- ・女性ならではの細やかな配慮が嬉しい。
- ・立振舞のお話に加えて、休退会防止策、顧客の心理は参考になりました。
- ・明日からフロントスタッフに今日の話をしっかり伝えたいと思います。
- ・フロントに限らずコーチの現場にも参考になる話がたくさんありました。
- ・施設管理を今一度見直したいと思いました。
- ・“ありがとうございます”という言葉の大切さを改めて感じました。
- ・ハートがあり、真剣に一生懸命取り組んでいると思う。
- ・忘れかけていた大切な心の持ち方を学びました。いつもおだやかな気持ちを持ち続けていることはすごい。

など…



平成20年10月29日（水）

1. 講演

「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・部下がみるみる変わる～」

白潟 敏朗

参加者コメント：

- ・今日学んだことを実践して行きたいと思います。…20名
- ・分かりやすい講演でした。…3名
- ・分かっているようで実践していない、出来ていないことを行う良いきっかけをもらうことができた。…3名
- ・会社としての在り方、上司としての部下へのモチベーションをどう仕掛けていくか知ることが出来、実行に移したいと思います。…2名
- ・改めて気付かされることが多く、漠然と捉えていたことが明確になり参考になりました。…2名
- ・忘れていたことを思い出させていただきました。…2名
- ・仕事をしようというモチベーションは難しいことでなく、人と人との正しいコミュニケーションによるものが大切だと痛

- ・ 感じました。…2名
- ・ 面白い内容で大変参考になりました。…2名
- ・ 社内の人間関係を確認する良い機会であった。…2名
- ・ 以前にも講義を聞いたことがあり、再度チャレンジしたいことや前回聞いたことが分かったので頑張りたいと思いました。…2名
- ・ 白濁講師の熱のこもった講義に、時間を忘れてしまいました。毎年開催して欲しいです。…2名
- ・ 今回のセミナーでは「明日もう使える」具体例をいただけたので参考となりました。
- ・ 名前を呼んで挨拶、平等、公平な呼び方をして行きます。
- ・ やる気UPアンケートを実施してみたい。
- ・ 早速明日から認関肯賞を心掛けて、スタッフとお互いの成長、自己実現に向けて取り組みたい。
- ・ 出来ていないこともあり、反省・実践の必要を感じました。
- ・ 難しく考えるのではなく、本当に簡単に考えることが参考になりました。
- ・ チームの活性化に必要なスキルを具体的にご指導いただき、またすぐに実践できる内容であることから、よくまとまった内容の講義であったと思います。
- ・ リーダーとしてあるべき姿を勉強できる良い機会でした。
- ・ より多くの見本(デモンストレーション)があると良いと思いました。
- ・ 自分を見つめ直し今後の仕事に役立てたい。
- ・ 立場上叱ることはあってもほめることは少ない気がした。
- ・ 具体的にどうほめてどう叱るかを分かりやすくご説明いただき大変勉強になりました。
- ・ 自分の未熟さに負けました。
- ・ 部下を「やる気にさせる」「育てる」のは「子育て」に似ていると思った。
- ・ 「デキる上司」を読ませていただきました。実施しているところですが、本日講義を受けてより分かりやすく、また機会があったら受講したいと思います。
- ・ 以前より書籍等で興味を持っていたので、講義を実際に聞いて満足です。
- ・ 基本をおろそかにしてはいけないということを学びました。
- ・ 部下としての「こうしてほしいな」という気持ち、思いが代弁されているかのような講義でした。
- ・ 生徒さんに対してこのしかけは使えるなど感じました。レッスンで活用します。
- ・ 言葉に出すだけでなく、色々な形で相手に感謝の気持ちを伝えることはとても大切だと思いました。
- ・ 大きな目標を達成する前に、小さなことをまずやらなくてはならない。その為の具体的な方法、考え方について教えていただきました。
- ・ 普段当たり前に行っていた行為が、相手の心理を全く無視していました。
- ・ 自分のモチベーション向上に役に立ちました。
- ・ スタッフだけでなく、お客様の更なるやる気の向上も考えることが出来た。
- ・ 資料の最後まで話をお聞きしたかったです。



- ・ グループワークも、考える機会を得られて良かったと思う。
 - ・ 叱るという行為が難しいのと、叱ること自体今の学生達が慣れていないという事実気付かされた。
 - ・ 世代の違いを乗り越えられそうです。
 - ・ ほめることを忘れずに事務にあたりたい。
 - ・ どのようにしたら部下に思いが伝わるか難しいポイントでしたが、少し世界が広がった気がしました。
 - ・ 社員がやる気になる理論は知っておくべきだと思いました。
 - ・ 無意識に出来ていることや、少し気になっているがつい適当になってしまっていること、どうしてやるかをしっかり教えていただきました。
 - ・ 人間は感情の生き物なので、根本の部分の大切にし、会社としての明確なシステム作りをして行きたいと思います。
 - ・ 内容も話し方も勉強になりました。
 - ・ 次回は幹部育成の「3種の神器」をセミナー等に取り入れていただきたい。
 - ・ 色々な仕掛けを何度も実行して身に付けて行きたい。
 - ・ 自分がやってしまっていることが多く、ヒヤヒヤしました。
 - ・ 今日勉強したことで自信を持っていこうと思います。
 - ・ シンプルな仕掛けをいくつも教えていただいたので、スピーディーに実践できそうです。
 - ・ 普段行っていること、考えていることが正解だったということの再認識と、新たなことの認識が出来て有意義でした。
- など…

2. 講演

「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～」

喜内 瑠奈

参加者コメント：

- ・ 聞く(聴く)ことの重要さを再認識できました。…17名
- ・ 「聞き上手」自分の中でいつも頭では分かっているが、なかなか上手く出来ないことでした。…3名
- ・ 学んだことを明日からの仕事に活かして行きたいと思います。…3名
- ・ 今まで意識して人の話を聴いていたつもりだったが、80:20ではなかったように思います。今後もう少しじっくり話を聴こうと思います。…2名
- ・ 反省させられる点がいくつもありました。…2名
- ・ 自分も含め社内全体でお互いに気をつけて行くことで、コミュニケーションが高まり、雰囲気良くなると感じた。…2名
- ・ 「話すこと」にも「聴くこと」同様のスキルが有ると思うので、是非お聞きしたいです。…2名
- ・ どうしても発信が多くなってしまっているのが現状です。…2名
- ・ 改めて自分の聞く姿勢を振り返る良い機会となりました。…2名
- ・ 事業所内で実践できるようにしたいと思います。…2名
- ・ とても楽しみながら「聴き方」について学ぶことが出来た。…2名
- ・ テクニックだけでなく、内容の伴った聞く態度や相手との意思疎通技術を得る努力をしたいと思います。
- ・ 「聴く」と「聞く」なんとなく分かっているが、日常では「聞く」動作が多いことに気付くことが出来ました。
- ・ 話す以上に聴くことの重要性を気付かせていただき、また具体的な聴き方を教えていただき、参考となりました。
- ・ 相手の立場に立ち、相手を気持ちよくさせながら相手の本心や、持っているアイデアを引き出すヒントとして、利用させていただきたいと思います。
- ・ 聴き上手は相手の心を癒やすことに繋がることを学びました。
- ・ 沈黙をこらえることを実践したい。
- ・ 本当の意味で相手の話を聴けるようになると、日頃問題としているスタッフのやる気、お客様が何を私たちに伝えたいと



思っているのか良く分かってくると思えました。

- ・自分なりのスイッチを見つけて心から聴く、全身で聴くようにしたいと思いました。
- ・自分だけでなく、職場でも教育して行きます。
- ・無意識にやっちゃっているネガティブリスニングに気をつけなければならないと思いました。
- ・以前も別研修を受けたことがあります、かなり詳しく内容を理解できました。
- ・聴くということの段階で次ステップの講義を行っていただきたい。
- ・積極的傾聴について、じっくりと勉強させていただきました。
- ・このセミナーを通じてたくさんの共感を覚えました。
- ・日頃の実行、努力で「聴く」ということを身につけて行きたい。
- ・実践する良いきっかけをもらうことができた。
- ・相手あってのものなので、全てに対応は出来ないかなとも思いました。
- ・最後まで人の話を聴くには「最後までそのまま素直に」ということが分かった。
- ・これからはしっかりとスタッフの話を聴き、聴き上手になれるといいと思う。
- ・基礎的なテクニックはマナーに近いものであり、心が入れれば自然に出来るものだと思う。
- ・ポーズばかりにこだわることなく、心から向き合って取り組んで行こうと思います。
- ・仕事の内で一つチャレンジしようと思うことが発見できました。
- ・参画型の講義は改めて刺激になりました。
- ・相談に対しての聴き方にも注意を払って行きたいと思いました。
- ・経営者として「聴く」ということを軽視している自分に気が

付いた。

- ・日頃あまり意識していなかった部分が大切だと思った。
- ・多くのお客様に好印象を持っていただくために努力して行きたいと思います。
- ・日常生活、仕事上で意識していることもありましたが、まだまだ出来ていないと改めて考えることができました。
- ・真に心の入った聴き方、相手と心を通わせる会話の仕方を理解できました。
- ・全体的にとっても易しい講義でした。実行すべく頑張ります。
- ・早速取り組めることを発見でき、感謝しております。
- ・勉強になりました。
- ・他社とのコミュニケーションを良好にするためのリスニング能力の必要性が良く理解できた。
- ・商談などにも適用出来る事例が良かった。
- ・上に立つ者は必ず身に付けなければならないことだと思います。
- ・スタッフが話しかけやすくなるよう努力して行きたいと思いました。
- ・スタッフとの距離が縮み、チームを丸にまとめられそうです。
- ・自分の聴く力の足りなさを実感した。
- ・ボディリスニングについて色々参考になりました。
- ・自分も相手の話を聴くのが苦手なので、聴くスイッチを作りたいと思います。
- ・仕事上ばかりでなく、これからの人生にも役立つことと思います。
- ・相手のことを考える気持ちになるように普段から自分自身に意識を向けて、それがアウトプットされる時、非常に重要なファクターに成りえると感じました。

など…



社団法人日本テニス事業協会 第20回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第20回日本テニス産業セミナー

■開催組織 (予定含む) 共 催：社団法人日本テニス事業協会／神奈川県テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：経済産業省、社団法人スポーツ産業団体連合会
社団法人日本プロテニス協会
特別協賛：サントリー株式会社
協 賛：サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップスポーツ
運 営：第20回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会 場：メルパルクYOKOHAMA (郵便貯金会館)
【みなとみらい線「元町・中華街駅」徒歩1分 JR「横浜」駅よりバス利用25分、
JR「石川町」駅より徒歩12分】
〒231-0023 横浜市中区山下町16番地 TEL 045-662-2221 FAX 045-661-1133

■期 日：平成20年2月17日(火)

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

■構 成：1. 講師による講演
1. 懇親パーティ

■対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・スタッフ
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・スタッフ
3. テニス関連事業従事者
4. その他一般の方

■定 員：180名 (先着順にて締切)

■会 費：●加盟会員 一人目15,000円、(昼食・懇親パーティ費を含む)
※但し、同一事業所のお二人目以降は12,000円となります。
●非加盟 一人目25,000円、(昼食・懇親パーティ費を含む)
※但し、同一事業所のお二人目以降は22,000円となります。

●テニスプロデューサー有資格者は10,000円

■ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
(申請中) は本セミナーにおいて、JTAならびにJPJAの研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録No.をご記入下さい。なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成20年1月30日(金)

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

■申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、申込先まで郵送又はFAXにて送付下さい。
なお、会費は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 1692712
口座名：テニス産業セミナー

スケジュール	会 場	内 容 構 成
9:45～10:15		受付／メルパルクYOKOHAMA 2F
10:15～10:30		開会式
10:30～11:30 《基調講演》	FUJIHOEI	テーマ：『神奈川県のスポーツ施策と県民の健康づくり』 講 師：神奈川県知事 松沢 成文氏 内 容：横浜開港に際してのテニスの普及に関し、県知事(当時の県令)が果たした役割、現在の県のスポーツ施策、スポーツを取り巻く環境整備、受動喫煙防止条例(仮称)などについてお話いただきます。
11:35～12:20 《講 演》	FUJIHOEI	テーマ： -2009年を予測する-『大不況下での対応のコツ』 講 師：(株)船井財産コンサルタンツ 最高顧問 平林 良仁氏 内 容：(株)船井財産コンサルタンツを立ち上げ、時代の先を読む鋭さと明るい人柄、そして仕事に取り組む厳しさで会社を上場するまでに作りあげた経験から、百年に一度の危機と言われるこの時への対応のコツについてお話いただきます。
12:20～13:05		昼 食
13:05～14:35 《講 演》	FUJIHOEI	テーマ：『IMGのビジネスバリューチェーン戦略』 講 師：IMG ジャパン マネージング ディレクター ジャパン 菊地 広哉氏 内 容：1960年に一人の弁護士が、米国オハイオ州クリーブランドで起業したアスリートマネジメント会社が、どのような戦略と実績を通じて、世界最大のスポーツ・メディア・エンターテインメントカンパニーに成長してきたのかの紹介を通じて、日本のテニス、及びテニスイベントが、将来的に単なる「競技・競技大会」から「市民、メディア、関連産業を巻き込んだソーシャルイベント」に成長していく可能性を、参加者の皆様とともに考えたいと思います。
14:35～14:50		休 憩
14:50～16:20 《講 演》	FUJIHOEI	テーマ：『日本のテニス界の現状』 『荏原SSCのテニススクール及び選手育成について』 講 師：(財)日本テニス協会 常務理事 総務・財務本部長 (株)荏原湘南スポーツセンター 代表取締役 内山 勝氏 内 容：J T A幹部としての立場から日本テニス界の現状についてお話いただき、民間テニス事業者としての立場からスクール経営と選手育成についてお話いただきます。
16:20～16:35		休 憩
16:35～17:25 《講 演》	FUJIHOEI	テーマ：『サービス産業における新産業創造戦略』 講 師：経済産業省商務情報政策局 サービス産業課長 藤本 康二氏 内 容：余暇時間の増加にともない、余暇に対する国民の意識や動機が変化するなか、価格破壊・規制緩和・新規参入による競争の激化や情報通信技術の活用などが進展し、スポーツ産業やレジャー・余暇産業を取り巻く環境も大きく変化しつつあります。今後のテニス業界が種々の課題に機動的・弾力的に取り組むべき姿勢についてお話いただきます。
17:25～17:30	FUJIHOEI	閉会式
17:30～17:45		休 憩 会場移動
17:45～19:15	KOHAKU	懇親パーティ

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



組織委員長 中山 和義

お世話になっています。組織委員長の中山和義です。

組織委員会ではがんばっていただいているスタッフと一緒に『どのようにすれば新規の入会クラブ、スクールを増やすことができるのか?』、『どうすれば加盟の皆さんにさらにお役に立てる事業協会にできるのか?』ということをテーマに活動させていただいています。既に実行した活動についてご報告させていただきます。

①加盟会員事業所に対し、JTIA活動内容に関するアンケート調査

加盟事業所の皆さんに対してテニス事業協会に期待していることやお役に立っていることなどをお聞きしました。

②JTIAホームページ「入会に関するページ」のリニューアルをしました。

③非加盟事業所への訪問勧誘活動

(7月14日町田方面、9月3日八王子方面)

東京の非加盟事業所を訪問してテニス事業協会への要望や加盟していない理由を調査し加盟を薦めて来ました。

④賛助会員の皆様に会員の方に提供できるサービスをご提示いただきました。

⑤非加盟事業者のリスト整備

メールアドレス、FAX番号を調べてリストを作成しました。

⑥研修委員会と合同の定例勉強会を開催しました。

(非加盟事業所参加可能)

9月26日(金) 販促セミナー

講師：コンサルタント 森 晴基氏

(出席者36名、内非加盟16名)

非加盟事業者の皆様にメールでセミナーのご案内をすることにより、多くの非加盟事業者の方に参加いただきました。チラシの作り方を中心に説明させていただいたセミナーの内容も分かりやすいと好評でした。

⑦税制委員会と合同の定例勉強会を開催しました。(非加盟事業所参加可能)

11月5日(水) 税制セミナー

講師：税理士 岡 良二氏

(出席者23名、内非加盟1名)

残念ながら非加盟事業者の出席は少なかったですがテニス事業者が知っておかなければいけない税金について分かりやすく理解できたというご意見が多かったです。

⑧テニス専門誌(月刊スマッシュ)に11月号より毎月JTIAのページ枠を設けてもらって、テニス事業協会の活動を紹介してもらっています。

会員の拡大は組織委員会だけでできる活動ではありません。毎月、多くの委員会や部会で勉強会を行っていますのでぜひ、お知り合いの方をお誘い願いたいと思います。また、各地域で勉強会や懇親会などを実施していただけるとありがたいです。ご協力をお願いします。





「サービスが出来ない子供達のテニス大会」

北海道テニス事業協会会長 蒲生 清

北海道テニス事業協会では、屋外シーズンの始まりの5月と終了する10月との年二回、「牧野杯：初めてのジュニアテニス大会」という小学生の中でも試合経験のない子供達や中々勝てない子供達を対象にしたテニス大会を二日間にわたって開催しています。大会名にもなっています牧野良一氏（故人）は札幌の出身で、JPTAの常務理事や顧問を永年にわたり務められ、引退後は札幌にお住まいになり、我々も大変お世話になりました。牧野氏が生前子供達に語っていた「君達が今流している汗と涙は、世界で活躍するトッププレーヤーと何も変わらないんだよ！」というメッセージとその遺志を継いで、札幌市内のテニス業者が協力して開催するようになり、早10年になります。現在では北海道のジュニアにとって、協会主催の公式大会に出場する前の登竜門となり、この大会でデビューした数多くの選手が全国大会へと巣立っております。

試合は多くの対戦を経験してもらうため10分打ち切りの時間制で、リードしている方の勝ち。中でも10歳以下の「サービスの出来ないクラス」では、スタッフが子供達に球を出してからラリーでポイントを数えるのですが、いつも定員一杯の子供達が参加します。

開会式では、私が当協会のセミナーで学んだ「目標と目的」の話しを引用して子供達に質問します。私：「今日の目標は何ですか？」、子供達：「…沈黙」。私：「それは1ポイントでも多く取って相手に勝ち、優勝する事です！」。私：「でももっと大切な事があります。それは何ですか？」、子供達：「…沈黙」。私：「それ

はルールを守りマナーを守って気持ち良く試合をする事です！」。そしてスクールと同じようにランニングや体操の後に簡単な練習を行い、スタッフが実際に試合を行って試合方法とルール、マナーを教えます。その間、私は我子の初めての試合を観戦に来られる多くの家族の方をお願いします。「これからコートの中では色々な事が起こります。ジャッジミスやカウントの間違い、怒ったり泣いたり。家族の皆様も助けてあげたいかもしれませんが、これも大切な社会勉強ですので何も言わずに温かく見守ってあげて下さい。そして声援はたくさんしてあげて下さい。」

この大会には全テニスメーカーから多くの協賛を頂いております。この場をお借りして御礼申し上げます。今後もこの大会を、札幌の仲間と一緒に続けていきたいと思っています。





走れ！汗をかけ！声を出せ！

(社) 日本テニス事業協会 副会長／

高木工業(株) 取締役スポーツ事業本部長 中嶋 康博

私はコートに入ったら、全力を出して一生懸命やるのが好き！

一生懸命やっている、汗をかいているし、声を出しています。コートではできるだけ走って行動しようと思っています。レッスンの始めの球出しでカゴに行くのも生徒さんを待たせないよう小走りで行くし、アドバイスの時も呼び寄せるより自分からかけ寄ろう、ボール拾いも自分が率先して集めよう、危険なボールを素早く取り除こう、というようにコート上では走ることを心掛けています。そうすると汗を一杯かくので生徒さんに一生懸命さが伝わるし、生徒さんの動きも良くなるし、クラスの雰囲気も良くなる。自分自身でも汗を一杯かくと、やったという充実感があります。そして、テニスも上手になります。どんなボールでも飛びついて返すということは生徒さんに喜んでいただくだけでなく、守備範囲が広がるし、いくつになっても軽快に動ける、若さを保てる要因でもあります。コーチが元気良く声を出していると、生徒さんも元気良く、活気のあるレッスンになり、雰囲気も良くなってきます。

私は松岡修造氏のレッスンが大好きです。以前、テニスの日で担当になったのですが、すごく一生懸命なのです。コート上では大きな声でわかりやすくはっきり指示されますし、動きがテキパキしていて、あっという間に生徒さんの動きが変わります。あれは名前だけでなく修造氏の本気が生徒さんに伝わり、やる気にさせてしまうのです。もっと驚いたのは、マネージャーに言われて1時間の休憩時間を取ったのに、握り飯をほおばりながら、コートからコートへの移動はすべてかけ足なのです。足の短い私はついていくのに苦労しました。

福井烈さんのレッスンも大好きです。この方もすご

い！足がラリー中、そして球出し中も止まることがないのです。常に一生懸命どんなボールでも返してやろうという姿勢が見えますし、励ますこと、特に場を盛り上げるおしゃべり、ユーモアは素晴らしい。準備体操も率先してやってくれます。何でも頼んだことは気持ちよく引き受けてくれます。

もう一人紹介します。私共のコーチで50才を過ぎている市瀬コーチのレッスンは、学生時代から見えますが、常に一生懸命、いつ見ても変わりません。やはり常に動いているし、大きな声で褒めたり、励ましたり、毎レッスン笑顔です。レッスン毎に必ず汗びっしょりのシャツを着替えています。全身でレッスンしています。この一生懸命さに生徒さんは魅かれています。最近レッスン会場が変わったのに、アッという間に人気コーチとなり、「市瀬コーチにずっと習いたい」、「市瀬コーチのクラスに変わりたい」という声で一杯です。私はV I P T O Pグループ、コーチ約200人の中で、市瀬コーチがピカ1のコーチだと思います！！

ラリーの時、アウトだとボールを追いかけて口だけ、あ～だ、こ～だとアドバイスしても人は動きません。自分を映し出している鏡は正直です。

人に動いてもらいたかったらまず自分が動かなかつたら、楽しくしたければまず自分が楽しまなければ、レッスンは楽しくなりません。そんな当たり前のこと、そんな基本を忘れてるのが今のテニス界。手抜きレッスン、なあ～なあ～レッスン、オートメーションレッスンが多いといわれていますが、マニュアル通りではなく、一人一人のお客様に「この人のテニスをこうしてあげたい！」という想いで心のこもったレッスンをしていれば、不況なんて恐くない！！





私が目指すフロント

(株) ニッケインドアテニス 花井 洋子

私が目指すフロントは、温かい優しいフロントです。親しみのある優しい笑顔でお客様をお迎えし、安心感と信頼感のある言葉遣いでおもてなしする。そこにはさりげない温かな優しいひと言が添えられ、お客様の心を和ませる。お客様からの質問や要望に対しても親身になって伺いお応えする。そしていつでもフロントのカウンターから出てそっと歩み寄る優しい気持ちを持っている。そんなフロントが理想です。

温かい優しいフロントになるには、心を育てることが大切だと思っています。その取組を一つご紹介します。月に一回、全校のフロント社員が集まり自分自身を見つめ直す機会を作っています。接客やサービス、社員の役目などをテーマに、毎回社員の一人が今一番大切にしていることと関連のある書籍を選び、その内容を紹介しながら意見交換をしていきます。

例えば「一流のサービスマンは目線を常に上げている」～頭は下げても目線は下げません。目線を下げる人はお客様から逃げています。相手の表情を見て気持ちを感じる事が大切です。相手の表情を見ていたら、目線はいつも下がりにません。

このことに対してどのように感じたかを意見交換をします。

社員の意見 Aさん：自信がなかったり不安になると下を向いてしまいます。お客様にも不安を与えてしまっていました。

Bさん：一人旅をした時、ホテルの方の対応や笑顔、そして目を見て話してくれたことにより安心感を覚えました。

Cさん：下を向いて作業をしてしまった時、お客様から声を掛けられる事があります。これではいけないと思いました。

意見を発表してもらいますとたくさんの気付きを得ることができます。嬉しかった体験やお客様に失礼があった事など確認や反省ができます。また、社員から各校のスタッフへ大切なことを伝える方法も学ぶことができます。なにより私自身が伝え方を一番勉強させてもらっています。

一人の人間として、してもらって嬉しい事をし、されて嫌な事はしない。温かい優しい心をフロントの仕事を通して育んでいきたいと常日頃思っています。





アメリカテニスフォーラム2008

年1回、夏にニューヨークで開催される『アメリカテニスフォーラム』では、今年もアメリカテニス事業協会会長 Mr. Dave Haggertyやアメリカテニス協会 コミュニティーテニス ディレクター Mr. Kurt Kampermanなどによるアメリカテニス市場の動向、テニスユーザー調査の結果報告、新プログラムの状況や最新ニュースなどの発表が行われました。

アメリカのテニス市場は、用具に関しては昨年までの勢いに比べるとやや衰えも感じられますが、幼児・小児向け新プログラムのスタートや、新規テニスユーザーの顕著な増加など活気ある話題もあり、厳しいアメリカの経済状況の中、奮闘していると言えます。

【テニス市場の動向】

1. テニスラケットの出荷数

- a) 2003年～2007年の4年間に42%増加。

特に青少年向け市場の出荷数の増加は80%と極めて高い。

- b) 2007年～2008年の出荷数は、やや減少。

2. テニスボールの出荷数

- a) 2003年～2007年の4年間に15%増加。
b) 2007年～2008年の出荷数は、やや減少。

3. 小売店でのテニスラケットの売上高

2003年～2007年の4年間でやや増加。

4. テニス指数（テニス市場の動向）

2003年度をベース（100指数）とし、4種類の方法でのテニス人口調査、テニスボールの出荷数、コートの使用状況などを総合してテニス指数を算出する。
2003年～2007年の4年間に10%増加。

【テニス市場調査の結果】

1. テニスユーザー調査

全米で無作為に抽出された世帯に対する調査の結果、2007年の1年間に最低1回テニスをしたテニスユーザーは、1999年以来最高の2,500万人。2003年～2007年の4年間に4.6%増加。プレー頻度が高いテニスユーザーの割合は、15.1%増加と顕著な伸びを示している。

2. テニス施設での状況 - 2007年と2008年の比較

- a) 新規にテニスを始めたプレーヤーの数 - 63%増加

The image displays three vertical promotional posters for tennis-related programs. The first poster on the left is for 'TENNIS ... A Sport for a Lifetime' and 'TENNISWelcomeCenter.com', featuring Maria Sharapova and promoting a fast way to learn tennis. The middle poster is for 'TENNIS ... Get FIT Have FUN' and 'CARDIO TENNIS', featuring James Blake and promoting a heart-pumping fitness workout. The third poster on the right is for 'TENNIS ... For Kids 10 & Under' and 'quickstart tennis', promoting a new way to play for children. Each poster includes contact information and a website link.

- b) コートの予約数 - 55% 増加
- c) リーグ戦参加者 - 41% 増加
- d) トーナメント参加者 - 29% 増加

【アメリカテニス協会プログラム/ニュース】

1. 主要スポーツ参加人口調査（2000年～2007年）
 - a) テニスユーザーは30%増加。他の主要スポーツに比べて顕著な増加率。
 - b) 他主要スポーツで増加しているのは、ゴルフ（2.4%）、野球（1.3%）、釣り（0.4%）。
 - c) サッカー、バスケットボール、フットボール等は、やや減少している。
2. 学校でのテニスプログラム

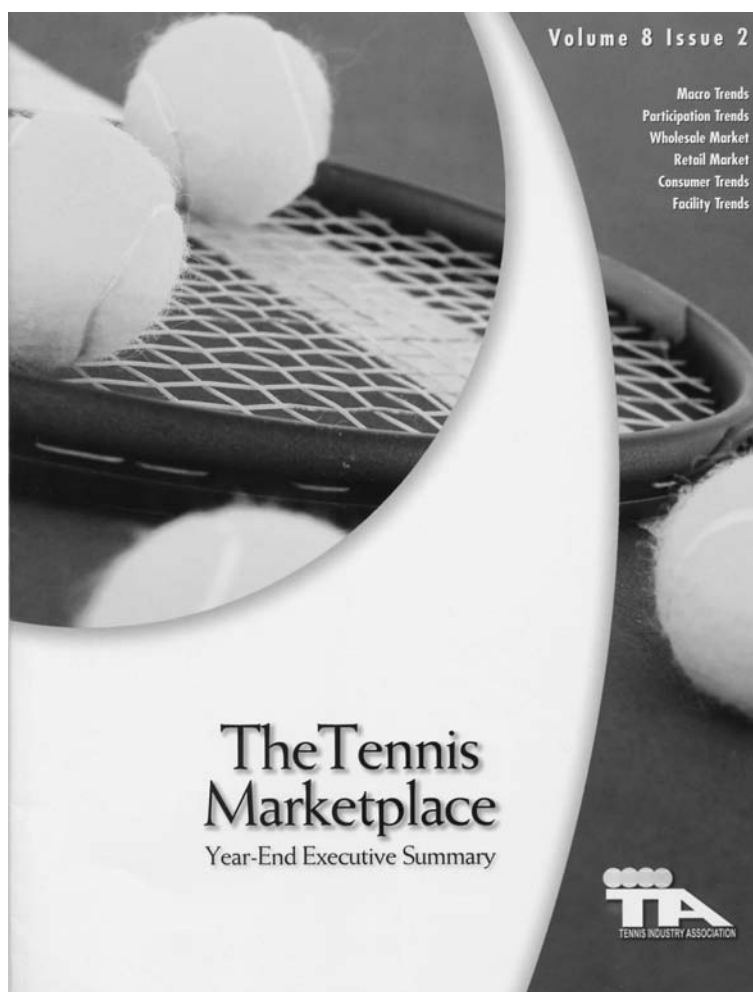
「スクールテニス」「テニス・オン・キャンパス」などテニスをカリキュラムとして取り入れる学校が増えている。
3. クイックスタートテニス（10歳以下の子供を対象にしたテニスのフォーマット）
 - a) 現在、アメリカでテニス活性のために最も注力され

- ている子供向けテニスのフォーマット（統一規格）
- b) 既に900程の施設が導入会場として登録しており、120以上のクイックスタート用のコートが設置された。
 - c) 2008年に約10,000人のテニスコーチ、親（ボランティア）がクイックスタートテニスのコーチとしてのトレーニングを受ける見込み。
 - d) 2009年の重点推進策は、この新フォーマットでのチームテニスやトーナメントにより、子供に試合を多くさせることにある。

現在、アメリカでは幼少年、青少年のテニスユーザーの獲得を最優先に取り組んでいるようで、今回のテニスフォーラムでは特に「クイックスタートテニス」が強調されていた印象があります。

前号でもご報告の通り、日本テニス事業協会は今後もアメリカテニス事業協会との連携を強化し、さまざまな情報交換を推進いたします。

（理事/総務委員長 飯田浩一）





アメリカ在留日本人コーチの現地レポート # 1

「日本人としての誇り」

JTIAニュース読者の皆様始めまして。

私は現在アメリカ合衆国ニュージャージー州のテニスクラブの専属コーチとして勤めています田川 平と申します。今年でアメリカ生活21年目を迎えました。こちらでテニスコーチとして子供二人を大学を卒業させた日本人第一号と自負しています。

さて昨今、日本におけるアメリカ発の情報なるものには懐疑的なものが多く、こちらで生活している者として、奇麗事ではない真の情報を皆様にお伝えできれば幸いと考えています。

さて私が勤めているテニスクラブはインドアでコート数9面です。コーチングスタッフの出身地は日本、ヨーロッパ、アジア、南アメリカ、中東と国際色豊かな面々です。もちろんアメリカ人もいますが、なんと二人だけで後は全部外国人です。それゆえに日本人の私としても働き易い面もあれば、日本人として悔しい思いも、嫌と言うほど経験してきました。

いま世界中の金融危機のさなか、その巨悪の根源アメリカ！言い換えれば「裸の王様がほんとにいる国」。かつて「日本の常識は世界の非常識」といった人がいますが「世界よ日本の常識をもっと見習え！！」と私は強く言いたい。もちろん日本にも良くないところはありますが、相対的にどれほど日本がとっても素晴らしい国か！こちらに暮らしてみてもっとよく分かります。だから皆さん、もっと日本人としての誇りを持ちましょう！日本人に生まれてきた事に幸せを感じましょう！

では、一つ、ある日本人として誇りを持てる出来事を紹介します

私がアメリカに着たばかりのころの話ですが、あるアメリカ人のジュニアの生徒がこんな不満をぶつけてやめていきました。その時その子が残したメモにこう書かれてありました「僕も日本人のコーチに習いたかった。」

つまりこういう事です。日本人意外のレッスンはいい加減でしまりが無い。

この事がきっかけで私のクラブではなんと日本人コーチのジュニアレッスンが禁止となってしまいました。とても信じられない事ですが事実なのです

要は日本人コーチに生徒をとられては日本人以外の

コーチの仕事が無くなるという恐怖心からでた対抗策でした。まさにかつての日本車たたきと同じジャパンパッシングです。

でも笑っちゃう事にうちのスタッフが乗っている車はほとんど日本車です、その後日本人コーチのジュニアのレッスンも自由となりましたが、私の思いとしては「どこが自由の国だ！」という思いでした。はっきり言って現地のコーチ達は、日本人のコーチングにびびっているのです。

たとえば、今でも私がレッスンで何か目新しい事をすると、他のコーチたちは、次の日からちゃっかり真似しています。かつて日本はコーチング法を外国のメソッドにかなりの部分頼っていました。しかし現在この国にもう学ぶものはありません。学ばなければならない事だらけです。パワーと物量だけで世界を圧倒してきたアメリカ社会はもはや終焉を迎えています。

ほんとに良いものを求める時代がそこに来ています。もはやアメリカ自動車産業も限界に来ているように質の時代に突入しています。

そこでこれからは日本のすばらしいテニスビジネスのシステムが世界の手本となる時代がくる事をとても予感させる今日この頃です。

田川 平 (おさむ)

日本プロテニス協会認定P1

アメリカプロテニス協会認定P1

長崎県長崎市出身

青山学院大学卒業

元三愛アイムテイスカレッジ ヘッドコーチ

1987年渡米 アメリカ ニュージャージー州の

インターナショナルテニスアカデミー専属コーチ

現在 BINGHAPTON TENNIS C:専属コーチ

その間ニューヨークの日本人向けジュニア育成チームの設立に参加

若手コーチの教育

ジュニアの為のスポーツ科学講座など開催

またJPTAの通訳などを通じUSPTAの活動など多数参加

今年一次帰国の際 古武術家の甲野善紀氏に入門

現在 古武術を生かしたテニスの指導法を開拓中





テニス事業と事業承継

事業承継の現状

「中小企業白書」によると、年間約7万社が「後継者が不在」など、事業承継がうまくいかない事を理由に廃業しているというデータがあります。

テニス事業においても、ピーク時は約2,200ヵ所あると言われていたテニス施設数は、ここ10年間で約1,600ヵ所を割り込むまでに減少しています。

(社)日本テニス事業協会で数年前に行った調査では、施設閉鎖の原因のトップは「相続」でした。(いわゆる、相続による事業承継がうまくいかずに閉鎖という事です。)

国はこのような時代背景から、中小企業の事業承継に力を入れ始めました。

そこで今年10月には『経営承継円滑化法』が施行されています。

しかしながらこの法律だけでは不十分なため、平成21年度の税制改正や民法の改正などと組み合わせることで完成される予定です。

大きなポイントは3つ

今回考えられている『事業承継対策』の主な柱は以下の3点になります

①未上場株式等の相続税の納税猶予制度の創設

一定の要件に当てはまる場合、事業承継者に株式を集中させても、相続税の負担が軽減される事になり、今まで問題だった株式の分散が防げる事ができ、経営の安定化に繋げようとする制度。

(非上場株式等に係る課税価格の80%に対応する相続税の納税が猶予される制度で、平成21年度の税制改正で創設予定。現在検討中)

②民法改正による遺留分の特例の制定

経営安定の為、事業承継者に対して生前贈与及び遺言等で株式を集中させると他の相続人の遺留分を侵害してしまう可能性があります。

今回、民法の改正を行い、経済産業大臣の確認や家庭裁判所の許可等を条件に、生前に贈与されたこの自社株を遺留分算定基礎財産から除外することが可能となる予定です。

(平成21年3月1日から施行予定。)

③相続税の課税方式の変更

これらの新しい事業承継税制の制度化にあわせて、相続税の課税方式を現状の法定相続分に応じて計算する方

法から取得分に応じて個別に計算する、いわゆる『遺産取得課税方式』に改めることが検討されています。(平成21年度税制改正)

今までの対策が無駄になる？

これらの改正や変更が行われるとどうなるのか？

最大のメリットは「事業承継」がやりやすくなり、中小企業の活性化につながって景気回復のカギになる事が期待されています。

逆にそのデメリットは何かと考えると、一番大きく影響がありそうなのが「相続税の課税方式の変更」により、相続税の税額の負担増に繋がる事が考えられる点です。

また、今までに行った相続対策が無駄になってしまうケースも出てくることが予想されます。

(現在詳細は検討中の為、あくまでも予測ですが、その可能性は大です。)

『生前分割』の検討の重要性

それでは、具体的にどのようにしたら良いのでしょうか？

最大のポイントは『生前分割』であると考えます。

今回の相続税の課税方式の変更が決定され、施行されると相続税額は各相続人が取得する財産が決まらなないと計算できない事になります。

すなわち、生前に相続・事業承継対策を実施するには、どの財産を誰に相続させるかを決め、相続税額を算出した上で様々な対策を検討する必要があります。

従って、「生前分割」の検討が重要となります。

相続・事業承継対策の立案の進め方は、次のようになると考えています。

- ①財産の棚卸をする
- ②生前分割案の検討
- ③相続税額の把握
- ④納税計画の立案
- ⑤納税資金確保のための対策立案・実行
- ⑥相続税対策の検討

いずれにしても、今後決定される税制改正や法令の改正など最新の情報を取得できるようにアンテナを張ることが重要になっていきます。

来年以降、テニス事業者の方々も、これらの改正を機にテニス事業の存続、スムーズな事業承継の為の検討を行う事をお勧めします。

株式会社船井財産コンサルタンツ：成島祐一

庭球人語 其の八

思考の漂流～セルフ1の逆襲

前回のレポートで「無視、無視」と軽くあしらわれてしまった「セルフ1」は、あれから1ヶ月の間、まるで銀座方面に現れたゴジラのように、私の中で放射能光線を吐きながら暴れまわっていた。

そんなある日、私の目の前にとっても小さな双子の妖精が現れた。

よく見ると、ザ・ピーナッツだったが、もうお婆さんになっていた。

「モスラを呼ぼうよ！」

声をそろえてそう言うと、歌い始めた。

「♪モスラ～や、♪モスラ～」

ゴジラを倒すために東海道を日本橋方面に進んでいたモスラは、戸塚で脇道に入り、我が家のマンションの呼び鈴を鳴らした。（入って来れるかつうの！）

モスラは何やら口にくわえていたが、双子の妖精はそれを取ると「これを読んで！」と声をそろえて私に言った。

「なあんだ、リチャード・カールソンっていうアメリカの心理学者の本じゃありませんか！」とチャーリー浜になってみたが、メガネと口ひげを用意している間に、もうすでにモスラと双子の妖精はゴジラを倒すために東海道を日本橋方面へ向かったらしく、そこにはいなかった・・・。

私は、玄関に落ちていたリチャード・カールソンの本を手にとると、一気にそれを読んでみた、メガネと口ひげをつけたまま・・・。
すると、なんとそこには前回のレポートの最後で「セルフ1」が問いかけた、「セルフ2にどうやってつなげるんだよ！」に対する答えが書いてあるじゃありませんか！

本の内容を自分で勝手にまとめてみるとこんな感じかなあ・・・。

- ①心配事に心を奪われて憂鬱になったり、怒ったり、イライラしたりという感情は、「自分の考え」から生じたもので、自然なものでもなければ、正しいものでもなく、現実を反映しているものでもない。
- ②もしそうになったら、それは「思考系」で考えていることを知らせるバロメーターなので、すぐに「自分の考え」を切り離して、「健全な心理機能」にアクセスする。
- ③私たちは望めばいつでも「健全な心理機能」にアクセスすることができる。
- ④そうすることで、物事がうまくいかない時でもいい感じでいられるし、心配事に心を奪われていない限り心理機能を健全に働かせることができ、心の幸福感を持続する事ができる。

⑤まずは自分が1日の中で「心を奪われている状態」にどれだけの時間支配されているか実感してみるとよい。

⑥そして、そこで考えている内容自体が「事実でない」ということを認識し、それを「意味のないこと」と判断し、自分の思考を直ちに停止させ、「今、ここ」に集中する。

「自分の考え」や「思考系」は言ってみれば「セルフ1」か・・・。

「健全な心理機能」って、きっと「セルフ2」だよね・・・。

例えば、本来もっと考えなきゃいけないことが別にあるのに、目先の人間関係などを自分であれこれ考えている時、つまり思考が漂流している時にはこうしなきゃってことじゃありませんか？

①「あ、また『セルフ1』の野郎が暴れてやがるな！」とまず自分で認識する。

②「今考えている内容って、真実かい？」って自分に問かける。

③「今、ここでやるべきことって何？」すると、あ～不思議、すぐに『セルフ2』につながるのである。

えっ？そんなにうまくいかねえよだって？

そんな文句は、私じゃなくって、リチャード・カールソンか、双子の妖精か、モスラか、チャーリー浜に言って欲しい・・・。

メンタルマネジメントの澤田多津也氏は、NLP（神経言語プログラミング）マスターセラピストのローニン・デニッソン氏の「アンカリング」っていう方法を紹介している。

これは、自分の過去の成功体験と、アンカーという自分の動作を結びつけ、アンカーから自分の感情を呼び起こすものである。

自分の過去の成功体験を詳細にイメージして、その時の満足感、達成感、喜びを味わった気持ちになった時に、特定の動作（例えば左手の親指の先で小指の第二関節を触る動作）を取る。

これを繰り返して訓練すると、嫌な気分になった時に、その動作をすることで一瞬にして気分の良い状態になるらしい・・・。

えっ？よ～くわかったって？

そんなお褒めの言葉は、私じゃなくって、ローニン・デニッソンか、リチャード・カールソンか、双子の妖精か、モスラか、チャーリー浜に言って欲しい・・・。

まだ、メガネと口ひげをつけたままですから・・・。

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 三浦慎之介
株式会社システムデイ	コンピュータ販売、ソフト製造・販売、コンピュータ関連コンサルティング、データ処理業務等		
〒105-0014 東京都港区芝1-12-7 芝一丁目ビル8F		Tel. 03-5427-6821	担当 戸子臺隆一郎
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
株式会社ネスティ	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 高山 純寛
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
医療法人社団榎歩会 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ト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
スポーツサーフェイス株式会社	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・バトミントン・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。

第七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

お目当ての ミックスダブルス ペア未定

ネットした その瞬間に 夏終わる

試合後の 握手が目的 混合ダブルス

チャンスはね ピンチと同じよ ネット際

エースでも フットフォールト 駄目ですよ

いと かな氏

ああ甲子園

テニスオヤジ

庭外 駄目尾

テニスコーチ

編集後記

アメリカ発の未曾有の経済恐慌は、津波のように全世界を覆い押し流すかのように言われております。直近ではGM、フォード、クライスラーが経営破綻は確実で、公的資金援助をどうするか騒がれています。私のアメリカ在住の友人が、次のように言っています。

「流石にアメリカ人でも、新車でさえ故障だらけの車を買わないし、またそんな欠陥車を作り続けている素っ裸の王様は一文無しにならない限り解からないだろう。」

非常に辛口のコメント。ドキッ！我々の事業においても利用者の考えや思いを無視した、手前勝手な運営をしていないだろうか。独善的な考えを社内に押し付けていなくだろうか、自問自答してみます。

さて、あっという間に今年一年が過ぎ行こうとしています。皆さんいろんな事が有りましたね。辛いことや楽しい事、成功や失敗、やり残した事もたくさん。

でも、誰にでも、新しい年が、やってきます。希望に満ちた年がやってきます。私にもやって来よう。今年の流行語大賞には選ばれませんでした。彼の国から、素敵な言葉を送っていただきました。勇気を頂きました。

「Yes, we can!」

今年一年御愛読頂き、ありがとうございました。

JTIA News! 2008.12 Vol.43

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成20年12月31日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰（広報委員長）

発行所：社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com



the 9th KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

第9回 キッズ&ジュニア テニスカーニバル 集まれ！元気な子供たち！！

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)

後 援：東京都、財団法人日本テニス協会、社団法人日本プロテニス協会、NP0ショートテニス振興会

協 賛：サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップスポーツ

運営主管：東京都テニス事業協会

開催期日：平成21年1月31日(土)

会 場：「有明テニスの森公園」有明コロシウム&アウトコート

【りんかい線 国際展示場駅 下車徒歩7分、ゆりかもめ 有明駅 下車徒歩8分】

東京都江東区有明2-2-22 TEL.03-3529-3301

種 目：A.キッズクラス(4~6才) 10:00~11:30(定員80名) ※コロシウムコート

B.ジュニア小学生クラス 10:30~12:00(定員36名) ※アウトコート

C.ジュニア小学・中学・高校生クラス 13:30~15:00(定員60名) ※アウトコート

※受付は各レッスン開始30分前から行います。

参加資格：4才から18才以下の児童・生徒

参 加 料：無料

指 導：東京都テニス事業協会加盟テニスクラブ・テニススクールのインストラクター

申込方法：①往復ハガキに下記の項目を明記の上、申込先まで郵送してください。

・テニス歴を右から一つ選んで記入(始めたばかり、ラリーができる、試合に出たことがある)

・参加希望種目・参加者氏名(ふりがな)・学年または年齢・性別・(引率責任者氏名)

・住所・電話番号・ファックス番号(返信用にも住所・氏名をご記入ください)

※応募ハガキは必ず1名につき1通でお願いします。

②本協会のホームページからも申し込みができます。 <http://jtia-tennis.com>

締 切：平成21年1月13日(火)必着厳守、定員を超えた場合には1月14日(水)に抽選を行います。

抽選の結果は、ハガキ応募者へはハガキ、ホームページからの応募者へはEメールにてご連絡いたします。

申 込 先：社団法人日本テニス事業協会「テニスカーニバル係」

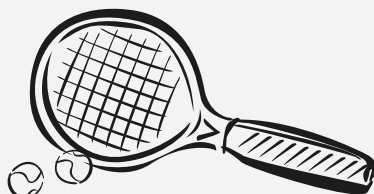
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1

TEL.03-3346-2007 E-mail: mails@jtia-tennis.com

そ の 他：当日が雨天の場合はスケジュール変更の上、コロシウムで全クラスを行います。

イベント当日の連絡先は080-3583-7001、080-3583-7002となります。(当日のみ)

初心者
大歓迎！



1/31(土)

雨天決行

スケジュール変更有り