

# TIA News!

2009.12.Vol.47



## Contents

■ 特別寄稿：川延榮一氏……………2	■ ターフサイクルのご案内……………19
■ 第21回日本テニス産業セミナー開催要項 ……3	■ アメリカテニス事業協会（TIA）情報 ……20
■ 『テニスの日』活動報告書……………5	■ スジガネ君、テニスを語る……………22
■ TOPGUN PROJECT 2009 参加者アンケート結果…7	■ 田川コーチのアメリカ通信……………23
■ TOPGUN PROJECT 2009 特別レポート…13	■ 庭球人語 「明瞭簡潔」……………24
■ キッズ&ジュニアテニスカーニバル活動報告 14	■ 税制コラム……………25
■ 安全管理委員会通信 Vol.3 ……15	■ 賛助会員のご紹介……………26
■ 事業所紹介：善福寺公園テニスクラブ…………16	■ テニス川柳／編集後記……………27
■ Let's Enjoy Front! ……18	



**川廷 榮一氏**  
国際テニス連盟 名誉副会長  
(財) 日本テニス協会 副会長

現以来、世界各国のテニス界の現状と変革を取材し、さらに79年からは国際組織の一員として今日まで、競技の普及、改革、発展の活動に従事してきましたが、オープン化以後、世界の檜舞台における澤松和子（現吉田）、松岡修造、伊達公子（現クム伊達）、杉山愛各選手らに代表される日本テニスの活躍はアジアでは無論のこと、世界テニス界にとっても大きな話題でした。

70年代からは、日本が内外のテニス界に大きな貢献と歴史を刻みこんできたことは多くの方々の記憶にあると思います。特に80年から20年間、NEC日本電気（株）のフェデレーションカップ、そしてデ杯戦の世界タイトルスポンサーが実現して参加国が倍増し、また、85年ワールドユースカップ（現ジュニアデ杯・フェド杯）を神戸で、さらに91年山中湖で世界ジュニアテニス（14才以下世界国対抗）を日本テニス協会（JTA）主導で創設、ジュニアの強化と将来の国家代表を育成する重要行事として世界120ヶ国の参加が実現しています。

国内では、国際公式大会の時代を迎え、JAPAN OPEN（現楽天）、SEIKO SUPER、東レPPOを始め、世界各国の選手が参加する大会が開催されてきました。また、JTAは国際テニス界の動向に沿って、地域、府県協会、スポンサーの協力を得て、アジア初のサテライトサーキット、チャレンジャー、フューチャー、国際ジュニア、ITF公式審判員講習会、ATF指導者講習会を開催、組織充実を図り、普及向上、選手強化の事業を通じて多大の発展を遂げてきました。

## 日本テニスのレガシー

日本は、競技の普及と多くの選手の活躍によってテニス先進国として伝統をもち、とくにアジアでは長年盟主的立場を認められてきました。

私は1968年、当時全スポーツ界の中で画期的なオープン化実

## アジアテニスの躍進

近年、アジアのテニスは、急激にしかも大きく発展を見せています。

79年、私がアジアテニス連盟（ATF）の再興に取り組んだ時、20ヶ国に満たなかった加盟国は現在44ヶ国・地域協会が加盟し、テニス界では欧州に次ぐ規模の組織になりました。これらはテニス普及に取り組む中で、特にテレビ放映によってウインブルドンなど最高の試合から最新の状況と知識が開発途上の国々にも同時に伝えられ、百年近い実績の日本テニス界に対し僅か数年で同様、或いはそれ以上の活動を実現しつつあることを痛感させられています。

さらに最近の経済的発展で、競技施設、大会開催など、中国、インド、中近東の各国では世界レベルを目標とし、同時に国際組織に進出し人脈を広げ影響力を高めることに意欲を注いでいます。これらは東京五輪招致で石原東京都知事から日本スポーツ界の弱点と指摘されたポイントで、JTAも今後の努力が不可欠と認識させられているところです。

私は「選手とともに協会も国際的に強くならなければ・・・」と、アジアテニス界の向上と世界への挑戦を各国に呼びかけてきました。今、アジア全体に広がった活動と選手の活躍に世界の注目と関心が高まっている時代を迎え、日本の最も評価されているものとしては国枝慎吾選手の快挙、世界の選手が愛用する用具産業と、百年の伝統を誇る全国高校テニス、47都道府県を網羅する日本女子連盟とともに、長年にわたり全国の事業者と企業各社が共存と発展に尽力されている日本テニス事業協会の活動を強く意識しています。

「JTIA News!」で発表され、また報告されている広範囲な活動について、そのいずれもが重要であることは申すまでもありませんが、とくに今年から展開されている「始めよう！続けよう！もっとテニスを！」は、国際テニス連盟（ITF）が世界に薦めている「PLAY & STAY」にも合致するものであり、日本のテニス界にとっても常に必要とされるものであります。同時に加盟会員を対象とした数々の委員会活動は、他国においても大いに参考となるものであり、近い将来、アジアや世界に対し貴協会の活動を紹介されれば如何かとも考えているところです。

改めて会員各位の長年のご活躍に敬意を表させていただきますと共に、貴協会の益々の充実とご発展を祈念いたします。

# 社団法人日本テニス事業協会 第21回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名称 第21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／埼玉県テニス事業協会  
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21回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会場：川越東武ホテル（埼玉県川越市脇田町29-1）  
〒350-1122 埼玉県川越市脇田町29-1 TEL：049-225-0111 FAX：049-225-0607  
（東武東上線 JR埼京線 川越駅東口 徒歩4分）

■期日：平成22年2月9日（火）

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

■構成：1. 講師による講演  
1. パネルディスカッション  
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・フロント・スタッフ  
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント・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

○宿泊 川越東武ホテル  
8,000円（シングルルーム、1泊朝食付、税・サ込み）

■申込締切：平成22年1月29日（金）

■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、会費は期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

平成22年2月9日(火)

スケジュール	会場	内容構成
9:45～10:15		受付／川越東武ホテル2F
10:15～10:30		開会式
10:30～12:00 《基調講演》	2F 光琳	<p>テーマ：「組織の活性化」～企業の生き残り～</p> <p>講師：本田金属技術株式会社 社友 市川 勇次氏</p> <p>内容：小さな町工場から世界的な大企業に成長した“ホンダ”において、その精神と行動力“ホンダイズム”をもって、労働組合の各種委員長や海外を含む子会社の社長を歴任した経験から、組織の活性化をするためにはどうするか？この厳しい経済状況を乗り切り企業が生き残るためにはどうすべきか？などについてお話しいただきます。</p>
12:00～13:00	3F 瑞光	昼食
13:00～14:30 《講演》	2F 光琳	<p>テーマ：柔道が教えてくれたこと</p> <p>講師：2004年アテネオリンピック／2008年北京オリンピック 女子柔道 63kg級 金メダリスト コマツ所属 谷本 歩実氏</p> <p>内容：柔道とは人間教育であり、その理念に基づいた信念を持つことの意味、目標を達成した後には人はどうなるのか、アテネ・北京五輪の経験を踏まえ、学んだことや出会った言葉などを楽しくお話しいただきます。</p>
14:30～14:50		休憩
14:50～16:20 パネル ディスカッション	2F 光琳	<p>テーマ：私が想うテニスクラブ運営・経営！</p> <p>進行役：会長 雑賀 昇</p> <p>パネリスト：リトルプリンステニスクラブ／荒井 秀樹氏 シンポウテニスリゾート／浜中 豊治氏 善福寺公園テニスクラブ／野田 照彦氏</p> <p>各クラブがおかれている状況は様々であり、立地が違えばそれぞれの土地で適した運営・経営が求められます。そこで、パネリストの方から、特色を生かす為は何をしてきたのか？どんな創意工夫をしてきたのか？自らが取り組んだ体験をお話しいただき、これからのテニスクラブについて考えたいと思います。</p>
16:20～16:40		休憩
16:40～17:40 《講演》	2F 光琳	<p>テーマ：『スポーツ健康産業の現状と課題』</p> <p>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</p> <p>内容：生活環境の変化や近年の「健康」に対する国民意識の高まりを背景に、スポーツ健康産業を取り巻く環境についても大きく変化しつつあります。今後テニス業界の経営者の皆様方が種々の課題に機動的・弾力的に取り組んでいく上で参考としていただくため、経済産業省としてのスポーツ健康産業の現状認識や今後の施策の方向性などについてお話しいただきます。</p>
17:40～17:45	2F 光琳	閉会式
17:45～18:00		休憩 会場移動
18:00～19:30	3F 瑞光	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がございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。

# 2009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12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。



### 【キャッチフレーズ】

## テニス祭り

昨年に引き続き『テニス祭り』を継続しました。

1年に1回、「テニスの日」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。



【公式チャーム 2009】



### 【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】

◆2009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状に合わせて独自に企画・開催するイベントであり、テニスの日推進協議会（以下「協議会」という）からは告知物等の支援を行う。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364ヶ所のテニススクール、テニスクラブ、テニス団体が『テニスの日イベント』としてそれぞれ工夫を凝らしたイベントを開催し、参加者に楽しんで頂き、会員・スクール生・コーチなどの交流や親睦も図られました。テニスの日イベントも各地で定着してきています。「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 : 364ヶ所 (昨年: 402ヶ所)

平均使用面数: 4.3面 (昨年: 3.8面) / 1事業所あたり

参加者数 : 351.5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」「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。



【兵庫県 特別共同イベント】  
協議会より「本村剛一プロ」を派遣

共同イベント 開催都道府県：47都道府県

特別共同イベントへの協議会派遣プロコーチ (敬称略)

- 9/23 (水・祝) 岩手県 (盛岡市) 江口 良和
- 9/23 (水・祝) 宮城県 (仙台市) 佐藤 哲哉
- 9/23 (水・祝) 三重県 (鈴鹿市) 神谷 勝則
- 9/23 (水・祝) 兵庫県 (伊丹市) 本村 剛一
- 9/23 (水・祝) 島根県 (浜田市) 村上 功

主なイベント: 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、クリーンアップ大作戦  
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、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 9/23 に分けて開催。今年には晴天に恵まれ、3000 名以上という多くの来場者があり、大変賑わいました。また、今年も「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、松岡修造プロはじめ、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・車いすテニス・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、ワンポイントレッスン、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に楽しんでいただけました。

特に、今年には 松岡修造・岩渕聡 両プロが熱血指導をしながら全コートを行った事で賑やかさも倍増しました。

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、16 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： 約3,000名

協力選手：

- 松岡 修造、渡邊 康二、飯田 藍、坂井 利郎、
- 中嶋 康博、倉光 哲、福井 烈、加藤 幸夫
- 塩釜 泰弘、米沢 徹、白戸 仁、二本松 一
- 山本 育史、岩渕 聡、吉川 敦文
- 佐藤 直子、兼城 悦子、岡川恵美子、溝口 美貴
- 重川 治子、山岸 依子、安宅美弥子、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」もすっきり『テニスの日の名物企画』として定着。2009 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「57,530 人」、10 万人は及びませんでした。毎年確実に継続されています。

また、今年の「10 分間達成」は全国で 396 ペアの報告がありました。

実施登録箇所数 : 271 所 (昨年: 273 ヶ所)

2009. 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	54,293 人	338
共同イベント	2,943 人	42
有明イベント	294 人	16
計	<b>57,530 人</b>	<b>396 ペア</b>

(昨年 10 分間達成ペア : 389 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 1,143 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/tenn>





# “TOPGUN PROJECT 2009”

～リーダーは 今 何を想う！～

会場：メルパルク東京

## 10月13日(火) アンケート結果

出席者： 93名 アンケート回収：72通

### ◆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	8	13	7	8	5	11	52
女性	3	6	0	1	0	0	10
不明	1	4	3	2	0	0	10
合計	12	23	10	11	11	11	72

### ◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	7
スクール	67
レンタル	1
その他	2

### ◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	15
本社・本部勤務	1
支配人・マネージャー	20
コーチ	29
フロント	10
その他	2

### ◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	28
FAXによる案内	1
ホームページ	2
会社からの案内	38
その他	3

### ◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	27
講師が気に入った	12
研修ポイントの対象だから	7
会社の指示	23
その他	14

## 1. 講演

「監督としてチームを作り上げるためのマネージメント」

上田 昭夫

### 感想：

- ・大変楽しかった。…5名
- ・情報の伝達優先順位は参考になった。…5名
- ・仕事に活かせるヒントをたくさん聞いた。…4名
- ・指導者として何を伝えてどういう事に注意するのか具体的に教えてもらった。…4名
- ・スポーツは人間形成の場であり成長していく場ということを再認識できた。…3名
- ・現実的な話で実践してみたくなった。…3名
- ・ラグビーについて熱い思いが伝わってきた。…3名
- ・違うスポーツの話を開けて参考になった。…3名
- ・自分を信じること・自分を信頼させることの大きさがわかった。…3名
- ・持ち前のバイタリティある姿勢に感動した。…2名
- ・違うスポーツだが子供に対しての指導の部分で勉強になった。…2名
- ・ラグビーに限らずスポーツ全般の知識を持ち意見出来るところが素晴らしい。

- ・指導者としての情熱を感じた。…2名
- ・「現場に趣をおく」という考えに共感もてた。…2名
- ・コミュニケーションスキルがいかに大事かがわかった。…2名
- ・「テニスを知らない人のイメージ感覚にヒントを見いだす」がよかった。
- ・ブランディングについて協会全体でもテニスというものを考えなければいけないと思った。
- ・「良い施設ではなく意識を変えさせる」外部への仕掛けが必要と感じた。
- ・ラグビーの試合を観に行ってみようと思った。
- ・父兄との関係など参考になった。
- ・役に立ちそうなフレーズが多かった。
- ・「物事には理由がありその理由付けが大事」参考になった。
- ・マネージメントのリスク管理には共感を覚えた。
- ・インタビュアーがいての対話方式だったらもっとよかった。



## 2. 講演

### 「時代が求める支配人像～お客様、従業員、経営陣への挑戦状～」

山本 博文

#### 感想：

- ・大手企業のスポーツ事業部の中で厳しい意見を持ち実行していかねばならない支配人の立場が理解できた。…11名
- ・支配人として何が大切か何をこれからしなくてはいけないか考えるきっかけになった。…10名
- ・時代はいま何を求めているかをもう一度見直していきたい。…7名
- ・情熱が伝わった。…6名
- ・様々な角度から考えていくことの大切さを感じた。…4名
- ・過去にとらわれない事が大切だと感じた。…3名
- ・内容がよかった。…2名
- ・「支配人とは本社と現場の架け橋である」という言葉に共感できた。…2名
- ・スタッフの意識のレベルアップにつながると良い。…2名
- ・ガットの委託、休館日の設定等大変興味深い話だった。…2名
- ・役職に安心するのではなくどう全うしていくかを考えることに共感もてた。…2名
- ・今ある状況を当たり前だと思わずに大胆な経営改善が参考になった。…2名
- ・今行われていることの見直しが必要だと思った。…2名
- ・トップによって部下の働き方、会社の雰囲気は変わると改めて思った。
- ・項目順に説明して頂き理解しやすかった。



## 3. 講演

### 「私が考える理想のコーチとは！」

桑原 崇

#### 感想：

- ・具体的な話して良かった。…12名
- ・自然体でのお話に好印象をもてた。…6名
- ・イベント話が大変参考になった。…6名
- ・メガロスの取り組みが分かった。…5名
- ・研修の重要性を再認識できた。…5名
- ・コーチの在り方、どう育成していくかが参考になった。…5名
- ・熱意にとっても感動した。…4名
- ・システム化されていて全校統一されていて参考になった。…4名
- ・コーチのライセンス制度は具体的に現場に状況を伝え、次なる目標が見えてくるので良いと思った。…4名
- ・お客様サービスを全面に出したスクール方針に大変感動した。…3名
- ・前向き・積極的なビジネス展開が大変参考になった。…3名
- ・ヘッドコーチ・統括として自信に満ちた講演ぶりに感銘した。…2名
- ・「聴く 見る」のお話がとても参考になった。…2名
- ・大きな会社ほど品質管理をきちんやりやっていると感じた。…2名
- ・働くスタッフも高い意識の中働けそうな印象を受けた。…2名
- ・頭の中で漠然としていた「理想のコーチ像」が少し形になった。…2名
- ・コーチング、マネージメント面で使える考えがあった。…2名
- ・ショップの売り上げの重要な利益に繋がることを改めて感じた。…2名
- ・退会率3.2%から2%台は素晴らしいと思った。

- ・細かい点まで具体的にマニュアル化されているが、決して型にはまらず自由な発想を取り込んでいて素晴らしいかった。
- ・物事を伝えるための勉強の大切さ、またそれを従業員のパートに関係なく把握させていく大切さを改めて実感した。
- ・普段実践していることの再認識ができた。
- ・今後自分が考えなければならないこと、足りないことが再認識できた。



## 4. 講演

### 「今後求められる、フロントのあるべき姿」

三留 亜里沙

#### 感想：

- ・クレームに対する心や体験レッスン、休会者に対する改善点等参考になった。…14名
- ・フロントとコーチの連携の重要性がわかった。…12名
- ・フロントの考えていることが分かった。…9名
- ・具体的に大変参考になった。…6名
- ・現場の意見として大変参考になった。…5名
- ・小さなフォローで大きな信用を得られるものだと改めて感じた。…4名
- ・フロントが数字について知っておく必要性を感じた。…4名
- ・お客様一人一人に対するサービス・接客姿勢が勉強になった。…3名
- ・素晴らしいフロントでうちにも居てくれたらと思った。…3名
- ・大変聞きやすい話し方でわかりやすかった。…2名
- ・情報の共有の大事さがわかった。…2名
- ・基本的な業務を実行しながらも自分自身が成長できたことが伝わってきた。
- ・体験入会率30～40%で3,000名近くのスクール生がいることに感心した。
- ・どこも同じところが問題になっているなと思った。
- ・フロントが数字に意義を見いだすのは素晴らしい。
- ・無料レッスンとワンコインレッスンの入会率の比較があるととってもよかった。



## 5. 講演

### 「事故と保険」

人見 真吾

大変参考になった： 43名 参考になった：26名

参考にならなかった：1名

#### 感想：

- ・リスクマネジメントの重要性を再認識した。…24名
- ・テニス指導での安全管理義務が大切なんだとわかった。…9名
- ・施設内の安全管理の重要性がわかった…8名
- ・具体例をあげて詳細に説明していただけて良く理解出来た。…7名
- ・保険のことを知らない事が多かったので参考になった。…6名
- ・現在加入している保険を見直してみようと思った。…6名
- ・定期的に検証、反省するの必要を感じた。…4名
- ・切りがないとは思いますがもっと事例をあげて欲しかった…4名
- ・理解しやすい話し方がとても良かった。…2名



- ・事故のパターンが分かった。
- ・入会時に既往症のデータをとることを計画していたので良かった。
- ・問題になるのは10%だと言われたが事例を見るとほとんど起こり得ることであまり安心はできないと思った。残りの90%が気になる。
- ・使用者賠償責任保険は参考になった。

- ・タイムリーなテーマでもっと細かく聞きたい内容だった。
- ・テニス事業者はもっと危機感を持つべきと感じた。



## 10月14日(水) アンケート結果

出席者：64名 アンケート回収：43通

### ◆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	8	6	6	3	3	9	35
女性	0	1	0	2	0	1	4
不明	0	1	2	1	0	0	4
合計	8	8	8	6	3	10	43

### ◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	3
スクール	41
レンタル	0
その他	2

### ◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	11
本社・本部勤務	1
支配人・マネージャー	13
コーチ	15
フロント	3
その他	1

### ◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	16
FAXによる案内	1
ホームページ	1
会社からの案内	25
その他	4

### ◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	17
講師が気に入った	4
研修ポイントの対象だから	4
会社の指示	15
その他	7

## 1. 講演

「クラブ・スクール活性化の決め手！全員で取り組む

「戦略マップ」の理論と実践」 岡本 充智

### 感想：

- ・自社に戻ってすぐ実践してみようと思った。…14名
- ・スクール運営の考え方や必要な思考を学ぶことができた。…9名
- ・全てのことが参考になった。…8名
- ・自分のスクールの強みやこれからの経営戦略を考える良い機会になった。…6名
- ・アンケート調査はすぐにでも実施したいと思った。…3名
- ・戦略マップをしっかりやろうと思った。…3名
- ・他の方々と意見交換、他校での実施例を聞いて自分がまだまだ未熟だと実感した。…3名
- ・他のスタッフにもしっかりフィードバックしたいと思った。…3名
- ・自分のレッスンに活かし顧客を満足させる事ができればと思った。…2名
- ・実体験に基づいたお話は大変わかりやすく参考になった。…2名
- ・会社の数字に目を向けなくてはいけないと実感した。…2名
- ・具体的に明確な課題を考えることの大切さを学んだ。…2名
- ・一人の考えより多人数でアイデアを出し戦略マップにまとめることで案が磨き上げられる事が重要だと思った。
- ・問題解決のアプローチ法、ヒントの捉え方が参考になった。
- ・シナリオを作る、作り方、目標数値の明確化・具体化、その

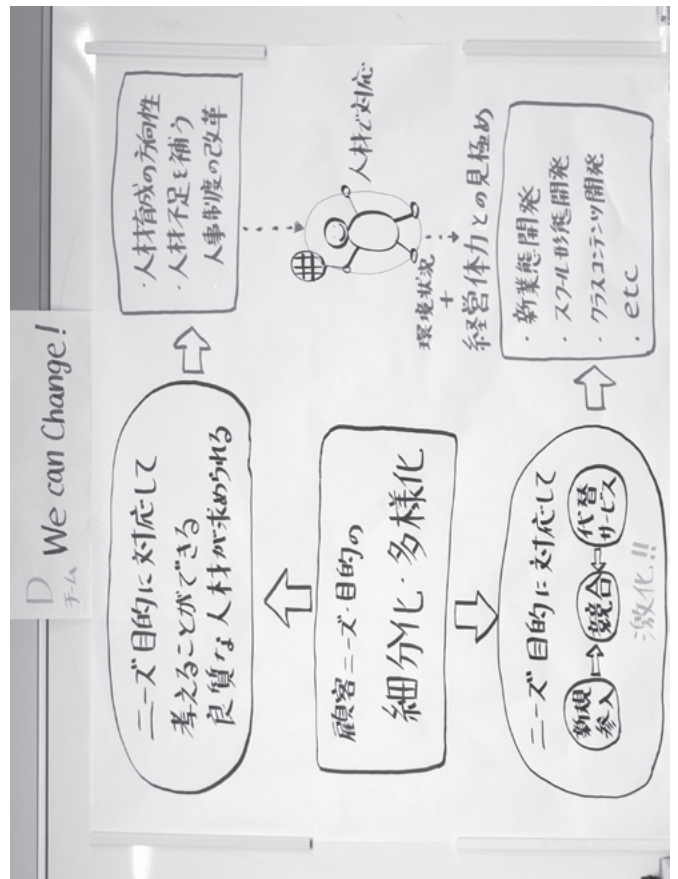
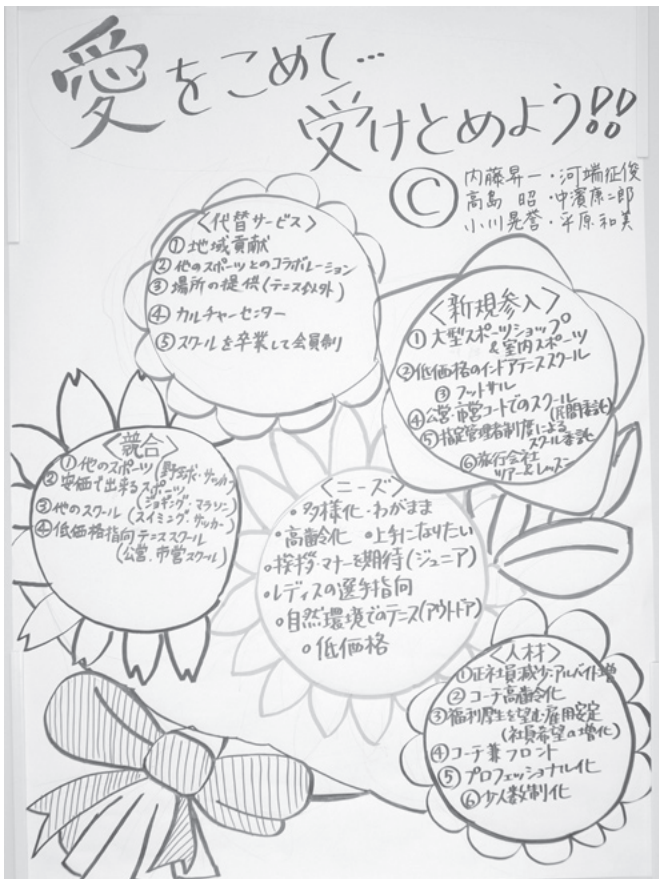
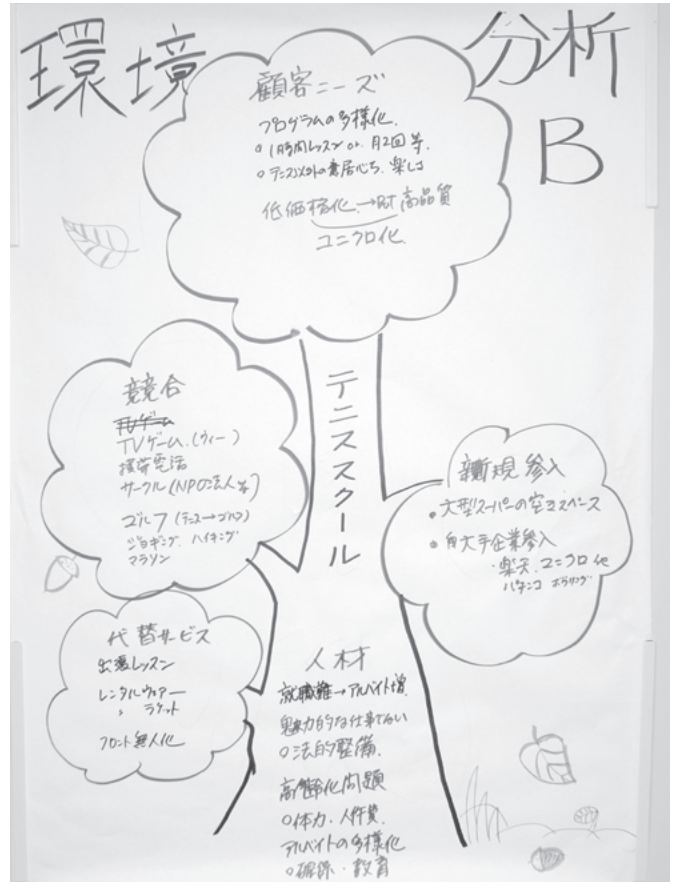
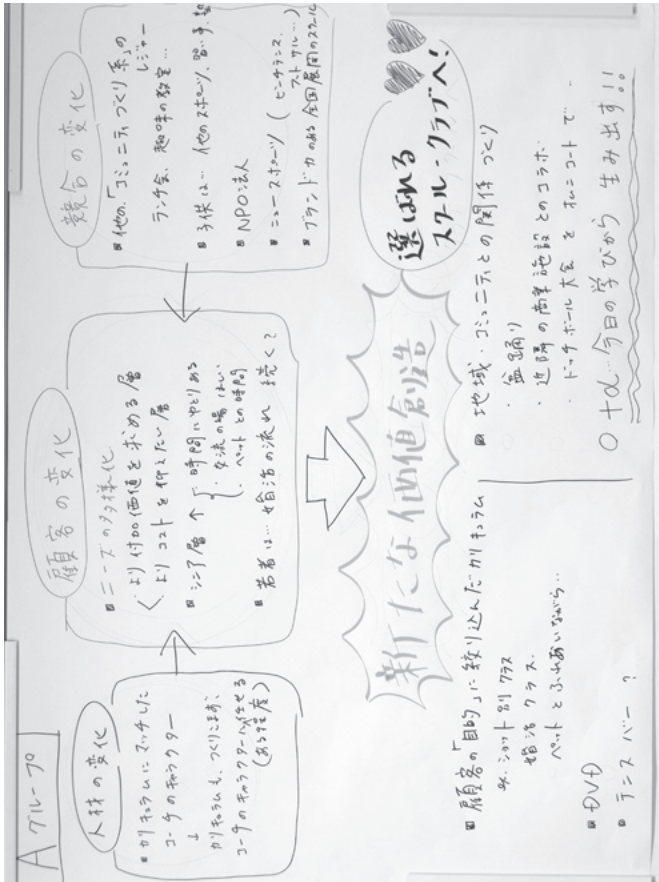
方法を勉強できた。

- ・スタッフに宿題を提示し問題意識をもってもらうことに関心がもてた。
- ・会社の指示で参加したがとても勉強になり改めて講習会の大切さを知った。
- ・他業種から学ぶことがこれからの鍵だと思った。
- ・グループワークは楽しかった。
- ・もう少し実技の時間を多くしてグループディスカッションなどの時間があるとよかった。

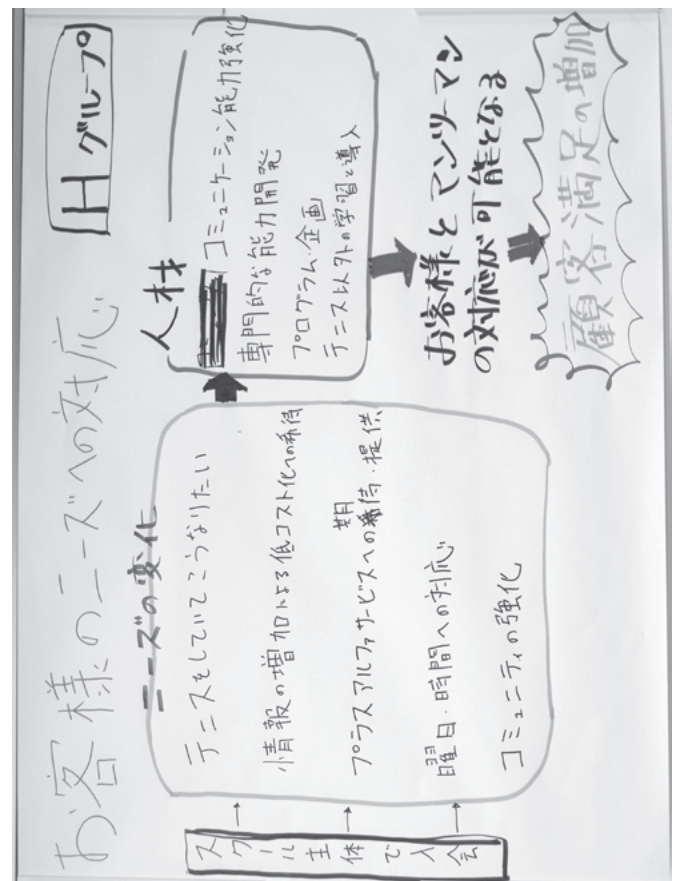
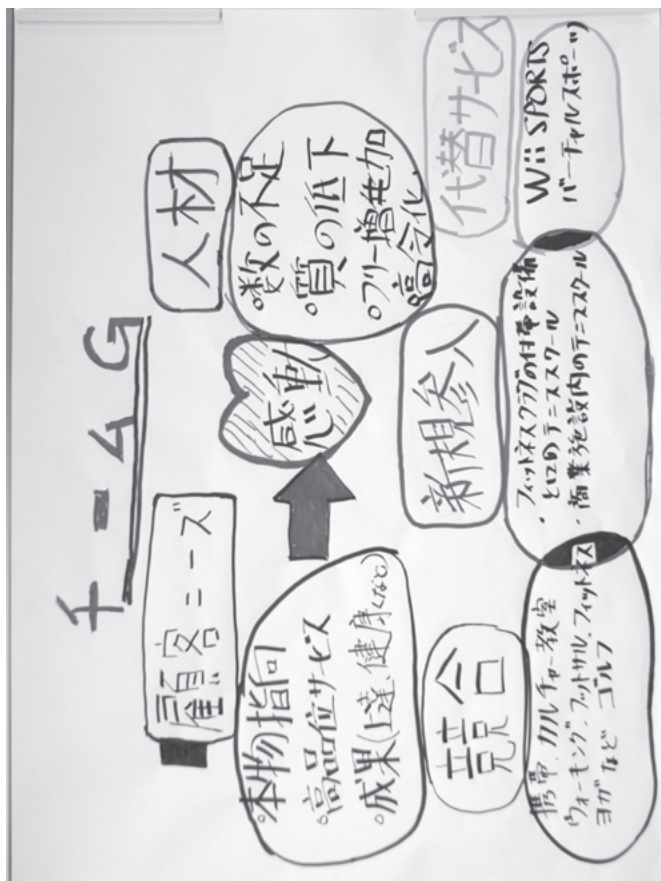
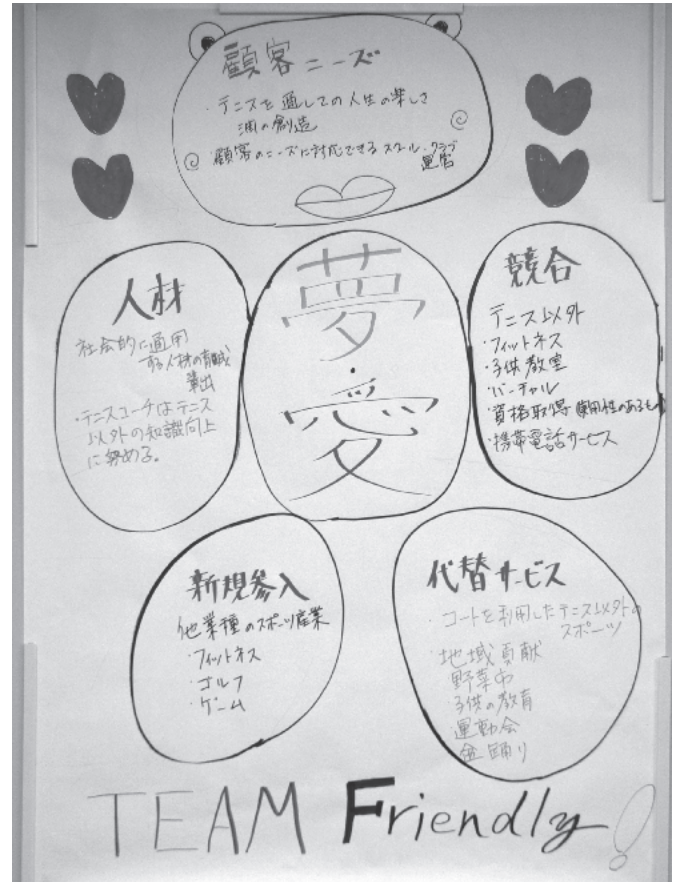
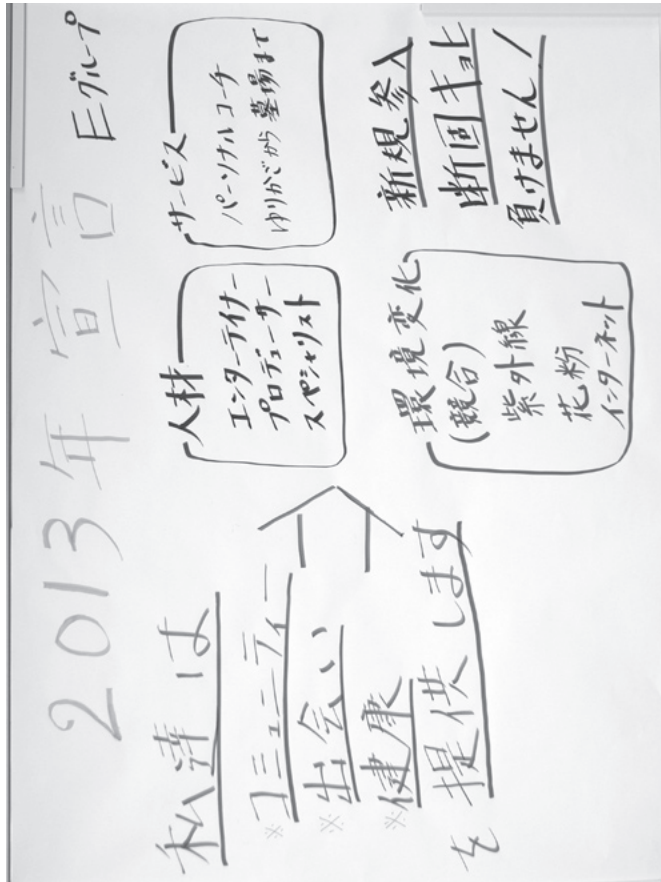




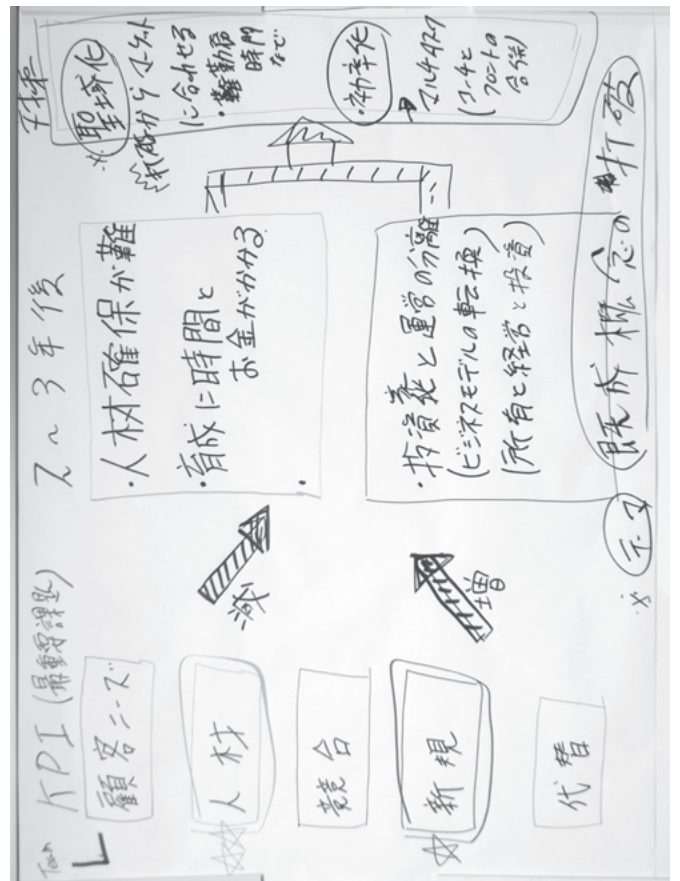
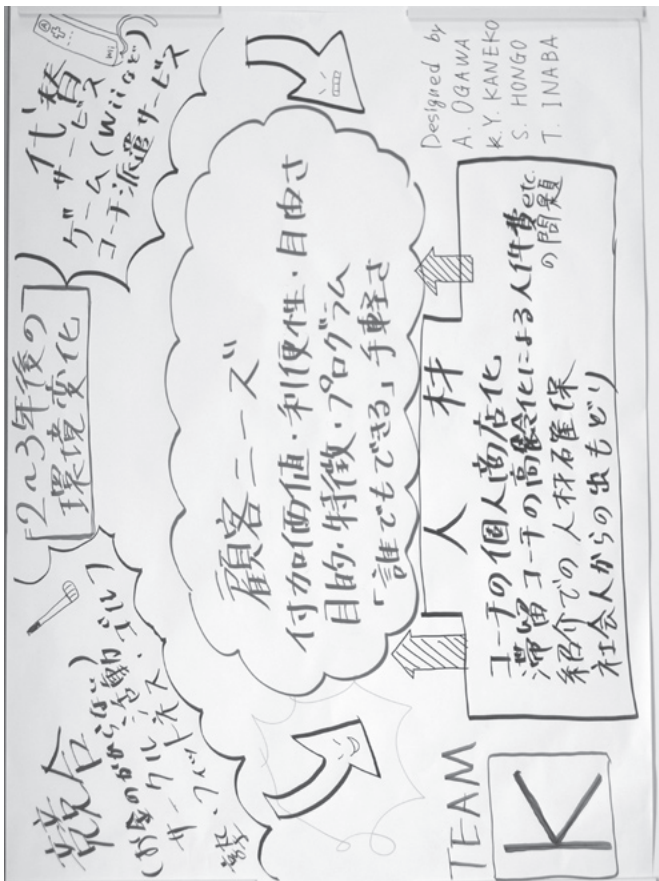
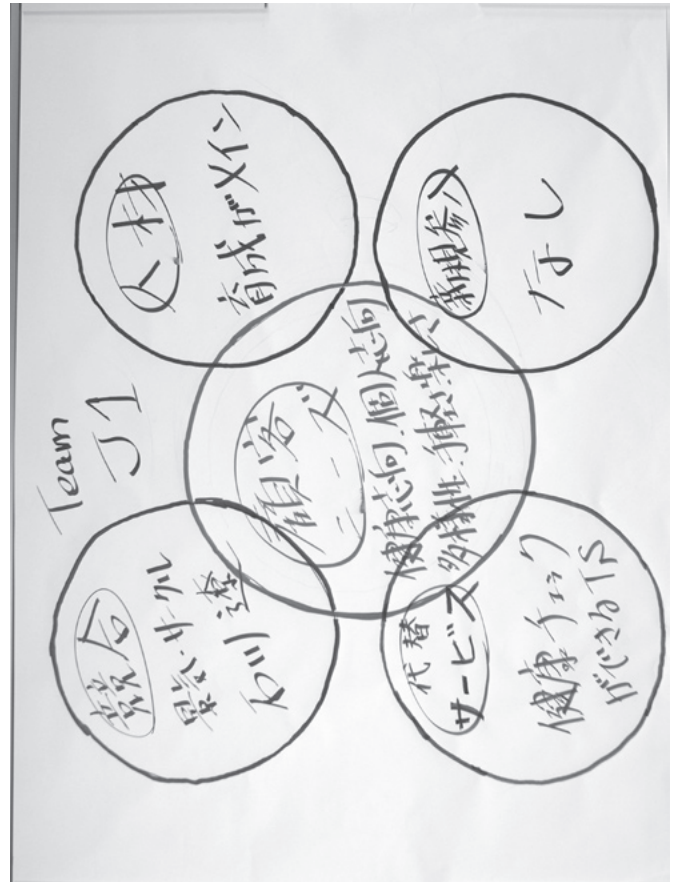
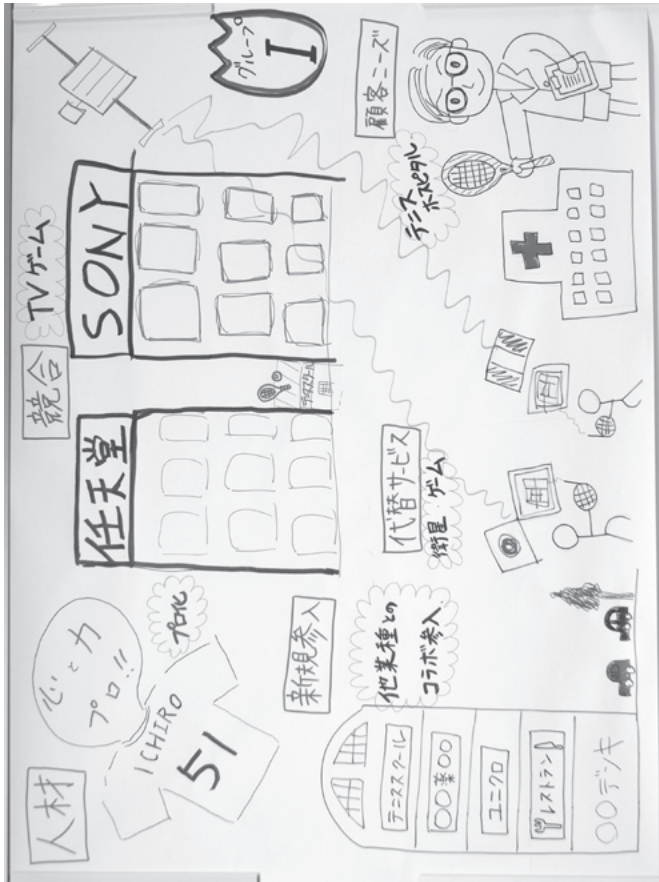
## グループワーク発表 - 1



グループワーク発表-2



グループワーク発表ー3





## トップガンプロジェクト2009に参加して

(株) みなみ坂 南目 真澄

はじめまして。

昨年から事業協会に加盟させて頂いた株式会社みなみ坂の南目と申します。今回が初のプロジェクト参加でしたが、私にとって非常に有意義な2日間となりました。

### ○自身への大きな刺激

新しい出会いというものは常に良い刺激となります。まず、今回のトップガンプロジェクト参加を通じて、講師の先生方のフロント、スクール運営に対する高いモチベーション、プライド、確固たる自信といったものを強く感じました。「自信を持てる」＝「結果を出している」ということだと思います。私達のスクールでも、ひとりひとりが小さな結果を積み重ね、自信と誇りを持って仕事ができるように努力していかなければ…と決意を新たにしました。また、「テニスコーチ」＝「プロフェッショナル」としてお客様から支持されるよう努力するのはもちろんのこと、テニススクールを「企業」として維持していくための経営についてもっと幅広く学ぶ必要があることを、岡本先生の講義を受けて痛感しました。そして何よりも、“テニス”に対する熱い思いを持たれた多くの方々と接して、「もっと頑張ろう！」というパワーをたくさん頂きました。

### ○新たなヒラメキ

自分にとって目新しい考え、自分とは異なる考えに接することで、現状に対しもっとこうしたらよいのでは？という新たなヒラメキが生まれたのも収穫の一つです。

同じことを繰り返す日々を過ごしていると思ってもワンパターン化してしまい、新たな発想が生じにくくなっていたのかもしれない。

### ○具体的なヒント

戦略マップの講義を受けて早速作成してみました。自分の考えを体系づけてまとめ、目に見える形にしたこのマップは、目標をチームで共有する良いツールになるな！と感じました。その他、講師の先生方のスクールにおける取り組み、アイデアなど、具体的に私達のスクールにも応用できるものがあり、大変参考になりました。

### ○酒は飲んでも飲まれるな！

どうでもいい話ですが、懇親会、二次会の後、ホテルで人知れず苦しみました…

以上のように、私にとっては大満足の2日間でしたが、この貴重な体験を本当の意味で価値あるものとするため、学んだことを積極的に実践していきたいと思えます。また、これまでセミナーなどに興味はあっても、私の住む広島からは東京がとても遠く感じられ腰が重くなりがちだったのですが、今後は積極的に足を運ぼうと考えています。

最後になりましたが、講師の先生方をはじめ、当日、いろいろとお気遣い頂いた多くの方々にこの場を借りて心よりお礼申し上げます。本当にありがとうございました。





## 2009年度キッズ&ジュニアテニスカーニバル報告

普及委員長 新堀 丘

10月24日（土）秋晴れの有明テニスの森コートにて、恒例の「キッズ&ジュニアテニスカーニバル」を開催し、多くの子供達がテニスを楽しみ、ほんの少しではありますが、その深さを感じてくれたと思っています。同時に見学に来られていた保護者の皆様にも、当イベントを高く評価いただいたと感じています。

今回のイベントは定員253名に対して459名の申し込みがあり、年々認知が高まってきているようです。何とかもっと多くの希望者を受け入れられないか?!悩ましい限りです。インフルエンザ等の問題もあり、当日の参加者は191名となりましたが、来年に向けより工夫をした内容を検討していこうと考えています。

私としても、アウトコートを含めフル稼働でコートを使ったのは今回が初めてでしたので、あまり細かい事より『雰囲気』を重視したのですが、その結果、様々な問題点も見えてきました。、次回はより良い内容を提供するために事前準備をより早期から手をつなぐつもりです。同時に、事業協会の名において実施するイベントは最高と言われるくらいの内容にしたいと思っています。

子供達にテニスを指導する、楽しさを伝えるということは、我々テニス事業者にとって重要な仕事です。そこで来年に向け、以下の点を実施するつもりです

①指導員は常に子供達のお手本であるべし！

②事前のレッスン実施方法の概要をより明確にする！  
③指導員を派遣してもらおう各社の人数を平均化する。

①については、残念ながら一部の指導員の態度、姿勢が余り誉められたものではないと感じたからです。各社に無理を言って派遣していただいている現状ですが、コートに立ったら『テニスを愛する者』として、子供達のお手本的な言動が求められます。各社でジュニアを担当する時より強くその意識を持って欲しいと感じています。

②は各コーチ任せになりやすいので、最低限の概要を統一しておく必要があるからです。安全管理についても同様と思っています。

③はより早期の案内で何とか実現したいと考えています。数社にはすでに来年の派遣人数をお願いしてありますが、より多くの事業者からの派遣を希望しています。

このイベント本来の目的から少し外れてしまいますが、他社の指導を身近で感じる事が出来る、指導員同士の横のつながりができる、と違った面の効果もあり参加することで新たな気付きがあるかもしれません。

週末で各現場の指導員確保は大変と思いますが、来年度も是非ご協力をお願いします。それが我々の本業に必ず還ってくると信じて、事業者全員でこのイベントを盛り上げていきたいという思いです。

最後に、ご協力いただいた総ての皆様へ感謝し、私の報告とさせていただきます。





## ■インフルエンザ対策を!

本格的なインフルエンザの季節到来とともに、学校・学級閉鎖などのニュースも増えてきました。対人接触の多い私たちの事業において、インフルエンザ対策は運営リスク軽減に直結します。

### 1. 対応マニュアルの作成

手洗い・うがいの徹底、従業員への毎朝夕の検温の義務付け・報告、発症時の勤務規定など、内部対応マニュアルを作成しましょう。被害拡大を防ぐことが出来ます。

### 2. お客様への対応

施設入り口に消毒液を設置するなど、お客様への意識喚起をしましょう。また、従業員発症時や近隣学校閉鎖時の施設の対応について開示・公開をしましょう。

### 3. BCP (事業継続計画) の策定

新型インフルエンザの流行は事業運営に多大な影響を及ぼす恐れがあります。各事業所の事業継続計画 (BCP) を策定し、対応策を決めておきましょう。

参考サイト (中小企業庁より)

<http://www.chusho.meti.go.jp/bcp/influenza/index.html>

## ■安全管理体制構築および運用について

安全管理において重要なことは、まずその体制構築です。また体制が崩れることなく、継続的に稼働しなければ意味がありません。多くの人間が携わるクラブ・スクール運営、異動や退職、入社による入れ替わりも少なくありません。

安全管理体制維持のために、各種チェックシートを作成し、確実に稼働させるためのシステム化・マニュアル化が有効です。以前に配布した安全管理ツール、また今後配信させていただくツールとあわせ、ぜひ活用いただきたいと思います。

### ～導入時～

#### 1. 安全管理セルフチェックシート

自施設の安全管理体制の実態を確認します。

#### 2. 安全管理マニュアル

施設・運営形態にあわせたマニュアルを作成します。

#### 3. 応急手当 (RICE) 掲示表

常に見える場所に掲示します。

#### 4. 救急連絡表兼近隣病院連絡先一覧

救急受付や診療時間、診療科など、近隣病院情報をすぐに見える場所に掲示します。

#### 5. 事故対応のフロー表

事故発生時の連絡手順をフロー表にて掲示します。

(1～4、当協会HPにてダウンロード可)

### ～運用期～

#### 1. 始業時施設チェックシート

施設に不備や危険箇所が無いかをチェックします。

#### 2. 営業時チェックシート

営業時間内、決まった時間に決められた箇所の不備などをチェックします。

### 3. 5S改善シート

毎日のチェックとは別の視点で、施設チェックをします。ミスや事故の防止だけでなく、仕事の効率化にも有効なツールです。

(配布済み・HPダウンロードできます)

### 4. レッスン日報

すべてのレッスンを日報形式で記録、保管します。安全管理に関連するコメントも記入します。

始めることは簡単ですが、継続は難しいものです。  
しかし、安全管理に終わりはありません。  
維持・継続を推進しましょう!

## 気をつけましょう!この季節

ひと雨ごとに冬に近づき、気温が下がるこの季節は怪我の発生率も上がります。

\*春～秋に入会したお客様には「初めての冬」です

個別に寒さ対策のアドバイスをしましょう。

\*適切な服装のアドバイスをしましょう

コーチの服装が見本になります。

\*準備体操は念入りに

ウォーミングアップドリルを丁寧に、徐々に動きを増やしましょう。

\*気温差を意識

空調の効いたインドアコートでも、来退場は寒い屋外です。ゆっくり体を慣らしましょう。

\*コートサーフェースに注意

夜露、朝露、結露などで滑らないか確認。

整備対応、ドリルの工夫、状況によっては中止も。

\*ドリルの工夫を

気温の低い日、多人数の場合のドリルをつくり、マニュアル化、コーチに徹底しましょう。ラリーの待ち時間にストレッチをすすめるなども有効です。

\*風対策

強風時はレッスン内容、ドリルの変更をしましょう。

\*受講クラスの誘導

気温の低いナイタークラスのお客様には、土日昼間のクラスへの振替をすすめてみましょう。

## 知っていますか?

万が一の事故発生時、パニックにならずに適切な応急処置をするために、応急処置について学んでおく必要があります。

消防署では、応急救護講習や救命講習会など、多くの講習プログラムを用意しており、受講者の人数が揃えば、事業所への出張講習を実施していただくことも可能です。

より確かな体制づくりのために、定期的な実施をおすすめします。

詳しくは最寄りの消防署にお問い合わせください。

## 親子2世代にわたるクラブ経営を語る

## 善福寺公園テニスクラブ

のだ かねよし

野田兼惟 オーナー

のだ てるひこ

野田照彦 副支配人

善福寺公園テニスクラブは、11,000 平米 (3,300 坪) の広さに手入れの行き届いたクレーコート8面 砂入り人工芝コート2面 (ナイター設備有り) 練習用コート1面があります。季節により、豊かな木々や花々も楽しめる施設です。

東京都練馬区関町南 1-4-48

<http://www.zenpukuji-tc.jp/> tel:03-3929-2806

親子2代にわたるクラブ経営について、東京都練馬区の善福寺公園テニスクラブにお邪魔して、野田兼惟 (かねよし) オーナーと野田照彦副支配人のお二人に開業以来のご苦労や今後のクラブ経営の方向性についてお話をお聞きました。

同クラブは創業 35 年。すばらしいコート 10 面を持つテニスクラブです。2階のテラスから緑溢れるクラブ全体がみごとに一望できます。一本の通路が左右にコートを分けており、背の高い植栽がコートの周りを囲んでいます。敷地中央に桜の木のある庭がクラブの象徴となっています。

## ■クラブ開業

開業は昭和 49 年でした。もともとは農家として主にウドの栽培をされていたそうです。ところが昭和四十数年に農地が宅地並みに課税されることになり、農業をつづけることができず、転業を余儀なくされました。

自動車練習場、乗馬クラブなど見学されたそうですが、近所にお住まいの大学教授の方のお勧めもあり、オーナーと先代 (オーナーのお父様) が必死に模索された結果、テニスクラブ開業を決められたそうです。時代は皇太子さまがご成婚され、テニスはブームでありました。

開設当初、質が良ければ自然とお客様



クラブハウス2階からのコート風景

がいらっしゃるはずと信じて、施設作りを進められました。人を相手にするこの仕事は、対応次第でお客様から評価をいただけ、喜びを感じる事のできる仕事でした。

他の施設との差別化を図るため、質の良いコート作りとクラブの雰囲気作りにこだわってこれまで運営されてきたそうです。

最初の3年間は、話し方や考え方が違う会員さんたちが集まったことで、些細なことでトラブルが起きることが多かったとのこと。オープン以来、春秋年2回、クラブ内の親善大会を行ってきました。会員同士が顔を合わせる機会や、話し合う機会をできるだけ作る工夫をしてきました。ゲーム後はパーティーを楽しみ、徐々にクラブの良い雰囲気ができてきました。また、毎年の実行委員をいろいろな層の方へお



野田オーナー

願いますが、皆さんが楽しむために1年間一生懸命やっています。このこともクラブが一つになる大事な要素だと考えています。

35 年を経て、今では、会員として、おじいちゃんからひ孫まで4代がプレーを楽しむご家族もいらっしゃるそうです。

## ■地域に開かれたクラブ

照彦さんにコートをご案内いただきました。コートは高い植栽に囲まれ、コート内が見えません。テニスクラブでは良くある

この閉鎖された空間が、かえって会員制クラブへの敷居を高めているので、気軽に足を運べる環境作りの必要性を感じているそうです。そこで、来春にむけて、「地域の方々が集う空間」をコンセプトに、敷地中央の桜の庭をお茶を飲みながらくつろげるカフェのようにする計画をお持ちとのこと、地域に開かれたクラブ作りを進めて行きたいとお話をされていました。

クラブハウス2階のテラス  
最高の眺めです

この秋のフェスティバルでは、ポップコーン、金魚すくい、バザー、野菜の即売会などを行い、300 名ほどのテニスに関係のない地域の皆さんに遊びに来ていただいたとのことでした。

## ■2代目の経営参加

高校ではラグビー、大学では合気道と、クラブにはまったく関与していなかった照彦さんが就職の際、レストランのレッドロブスターを選んだのは、いずれはクラブをやりたいと考えていたからだそうです。そのためサービス業だったとのこと。11年間、レストランで学んだことが今の仕事に生きています。

この仕事について約 3 年。サービス精神が旺盛な性格で、お客様に喜んでいただくのが、楽しくてしょうがないそうです。お客様の新規入会に勧誘する努力が実って、今年は過去 10 年間で最高の 30 名



ほどが新規会員として入会され、20歳代から40歳代の若い会員が増えました。近隣には、関町ローンTC、東京グリーンTCなどがあり、周辺一帯でテニスクラブの多い地域として知っていただいている相乗効果があるとのことでした。



施設の中央には、桜の中庭があります

### ■ともかく一緒にプレー

お問い合わせのお客様に、こういうクラブなんですと説明しても、あまり入会には繋がりません。「今日お時間ありますか?」「もしよろしかったら一緒にテニスやりませんか?」とまずは一緒にプレーすることが一番だと考えているそうです。「今日はウェアも持ってきていないし…」という方には、「ウェアをお貸ししますから、是非やりませんか?」「入会なんか関係ないですから、是非楽しんで下さい。」そんな感じでお誘いするそうです。

一緒にテニスをしてしまうと、「今日、楽しかったですか?」「いやあ、楽しかったです。」とお互い気持ちよく話をできます。「ありがとうございます。」とそのままと帰っていただいても、後日「入会を考えたいのですけれど。入会金などいくらでしたでしょうか?」とお問い合わせをいただいて入会されるそうです



今後のクラブについて語る野田照彦さん

### ■何が欲しいかを汲み取る(オーナー)

農業をやっていた頃、物を言わない作物を見ながら、何が欲しいのか?どうして欲しいのかを汲み取らなければなりません。要求するものを早く感じて取り入れていくのが農業です。自分の都合で動いてはだめなんです。テニスクラブもまったく同じだと思います。会員さんの場合は、すぐに言っていただけることもありますから、人相手のほうが楽かもしれません。会員さんの言葉に対して、それならどうしようか?できるだけのことをしようとしていけば、人のほうが反応が早いだけに、良い結果に繋がる場合も多くあります。

クレーコートの整備は農業以上に天候に左右されます。農業のほうがまだ楽かもしれません。コートに必要なものを先取りしてやっていくことが重要ですから…。

### ■父から学んだこと(照彦さん)

3年間はオーナーのもとでコート管理や経営などを学んで来ました。「基本はお客様」ということについては、オーナーと話しをしても、ぶれることはありません。時には衝突もありますが、尾を引くことはありません。オーナーと一緒に働いていて得るものは大きかったと思います。また、これからも「基本はお客様」という考え方を大切にしていきます。

コート整備で一番気をつけるのは、雨が降った後、どのタイミングで整備に入ればいいのかということでしょうか?そのあたりの判断が難しいです。



基本はお客様のためのという息の合ったお二人

### ■これからのクラブ経営

会員制クラブがどんどん減っている状況の中でどうあるべきかを考えております。地域と密着して、自然と皆さんが入ってこれる場所、楽しめる場所、テニスクラブの雰囲気を守りながら、あそこにあるよ楽しいよって、気楽に来ていただけるクラブを作りたいと思っています。

植栽が短くなれば、試合の様子も見やすくできますし、ウィンブルドンのように通路を歩きながらでも見ることができます。オープン大会など行っても、地域の方々が試合を見に来てくれるような雰囲気にしていきたいです。桜の庭には観覧席を作ったり、変化のある木々を植えていきたいと思っています。

開設当時、クラブの5人ほどの会員の方に、会費は要らないから、初心者の方がいらした時は、指導してくださいとお願いをして、スタッフだけでは手が回らない部分を会員の方々に補助していただきました。これまでどおり、いらした会員をどんな方でも大切にしていきたいと思っています。寂しい思いで帰ってしまわぬようにしていきます。

数年前、認知症になってしまった方がいらして、ちょっとトラブルになったことがありました。60代の方でご家族は症状を知っていらして、会員の皆さんから相手にされない状態になってしまったんです。ご家族

にとってはクラブに半日でもいてくれると助かるわけです。会員さんは最初は嫌がっていましたが、「こういうわけなんだから頼むよ!1セットでいいから面倒見てよ!」とお



窓を広く取った明るいクラブハウス

願いして、徐々にやってもらえるようになりました。その後はプレーができなくなるまで、皆さんで面倒をみていただいたおかげで、家族の方は救われ、大変喜んで下さいました。会員さんに理解していただいて、面倒を見て差し上げることができました。

今、ダウン症の女の子が来ています。お父さんと一緒に毎週土曜日にビジターとしてクラブに遊びに来ています。私と照彦の二人で約2時間、練習コートでボール出しをしています。会員さんたちも気にしていただいて「だいぶ上手くなったね。」なんて声を掛けてくれたりもします。クラブでは、自分だけ好きなことをしていればいいんだではなく、会員同士が助け合っていくことができるものだと思います。

### ■父を引き継いでの今後

会員制テニスクラブを主としてやって行きたいと考えています。でも、そこだけに固執しては続けていくことが難しい状況があります。今はサッカーもやったりしていますが、他のスポーツも併設していけたらと考えています。

テニスを柱にして、いろんな人達が集う施設作りを進めたいと思います。クレーコートを残していくために、複合施設にしたいと思います。そして、地域の方に開放して、応援されるそんなクラブを作りたいと思います。

お二人のお話をお聞きして、DNAが繋がっていることを確認できました。理想を追い求めて、新しいテニスクラブ作りに挑戦され、将来、どんな善福寺公園テニスクラブを作っていくのかが本当に楽しみです。お忙しい中、インタビューにご協力いただきましたことに感謝申し上げます。ありがとうございました。



## 環境整備への取り組みから学ぶ事

ノアインドアステージ天下茶屋 長門 理絵

顧客満足の追及は、サービス業に携わる者にとって、永遠のテーマです。

顧客満足という言葉が、普通に飛び交う世の中で、サービスのレベルは日々向上し、良いサービスを日常に受けているお客様に対して、さらに質の高いサービスを提供していく事は、本当に難しい事です。

お一人お一人の求めるサービスのレベルが違う為、それを見極め、満足して頂くには、自分自身の接客経験や周りのスタッフとのチームワーク、何より、コミュニケーション能力が要求されます。

自分一人の接客で、お客様にご満足頂ける素晴らしいスタッフが、会社の中に、どの位いるのでしょうか。

まず、自分がその素晴らしいスタッフであると、自信を持って言えるのでしょうか。さらに、部下が出来れば、自分の事だけではなく、部下の接客に対しても、責任が出てくるのです。自分もままならない状態では、部下も、きちんと育たないのです。

今の世の中が、サービスに関する研修や自己啓発の研修で溢れているのを見れば、サービスというのが、どれほど重要なテーマで、勉強していくべきかが、理解出来ると思います。かくいう私も、まだまだ勉強中の身です。

同じ人は二人とない世の中で、毎日お客様に合わせて、異なった接客を行っていく事を、私達は要求されています。

テニスクールにおいては、既存のお客様の中で、慣れ親しんで頂いているお客様でさえも、その日の気分で、受け取り方や感じ方は変わってしまいます。その微妙な変化に気づき、また、新規のお客様との新しい出会いに対して、お客様の心を先読みする必要があるのです。

サービス業に携わっている以上、避けて通れない事です。

難しいからこそ、挑戦する気持ちが生まれ日々、成功や失敗を繰り返し、そこから学ぶ事で成長していけるのです。

また、長い人生の中で、多くの時間を占めるのは、仕事の時間であり、その時間の中には、自分の人生までも変えてしまうような感動的な出会いもあるはずです。そこにサービス業としての仕事のやりがいや楽しさを感じる事が出来るのではないのでしょうか。顧客満足の前に、従業員満足だと言われる事も多くなりました。顧客満身に繋がる従業員満足を満たす為には、日々のコミュニケーションが大切です。

我社では、共通の価値観の柱を環境整備に置いています。「形」から入って、「心」に至る。「形」が出来るといえるようになれば、あとは自然と「心」がついてくる。

他社さんで行われている良い取り組みに学び、この環境整備という活動を通して、職場で働く人の心を通わせ、仕事のやり方、考え方に気づく習慣を身につけるのです。

では、実際に事業所で、どういう事を行っているの

でしょうか。

まず、その日の出勤スタッフは全員、社員やアルバイトなど、関係なく、毎日10分間掃除を行います。

フロントスタッフは、ルーティーンワークで、館内のお掃除は、毎時間行っているのですが、それよりももっと細かい箇所を、エリアを分けて、出勤スタッフ全員で行っているのです。どこを掃除するかは、掃除箇所を細かく分けたエリアボードがあり、毎日決められた箇所の中から、自分がやろうと思う箇所を選んで実行するのです。終了後には、磁石付きの自分の写真を、行った項目の箇所に移動させるので、残っていれば、やっていないのが、一目瞭然になります。それを見て、やっていない人には、声掛けをし、一緒に行う事により、やり残しもなくなり、こういう事がまた、コミュニケーション強化にも繋がるのです。

さらに、改善前と改善後の写真を取り、どういう風に変ったかという改善シートの作成も行っています。以前は、一人ずつで行っていましたが、コーチとフロントでペアを組んで行う事で、コミュニケーションの強化になっています。定期的にペアは変更し、相談しながら、アイデアを出し、協力して、改善を行っていくのです。

このペア同士がまた、他のペアと一緒に改善を行うなどに発展し、輪が広がり、事業所内での協力体制の基盤が出来てくるのです。

より良くしていこうと考える事が大切で、考える事で、提案し、解決していく力を養う事が出来ます。お客様に対し、どうすれば喜んで頂けるかを考える力、気づく力の向上に繋がります。同じ事を協力してやるという一体感や達成感を一緒に味わう事で、チームワークの向上にもなります。

コーチとフロントの間に協力体制が生まれると、お客様に対して、万全の体制で臨めるようになるのです。自分に関わる全ての人に感謝の気持ちを持ち、ありがとうの言葉を積み重ねていく事で大きな満足感を感じる事が出来、従業員満足から顧客満足へ、そして、社会貢献へと繋がっていくのだと思います。

作業的な仕事であれば、いくらでも教える事は出来、経験さえ積めば、皆、出来る様になります。見返りを期待し、表面上で取り繕われた言葉で人の気持ちを操作する事は出来ません。操作しようと思うことが、人の心を動かさない大きな原因なのです。

その様な心のない演技の上手なスタッフを育てるのではなく、心の込めた接客の出来るスタッフが一人でも増える様、スタッフにたくさんお客様のファンが出来る様、これからもコミュニケーションを大切に、お客様から学び、スタッフと共に成長していきたいと思えます。



人工芝をリニューアルする際、  
考えなければならない事があります。



TURFCYCLE

ターフサイクル®

使い古した人工芝が、産業廃棄物として  
埋立処分されているのをご存知ですか？

ターフサイクルとは、今まで張替改修工事において廃棄物として  
埋立処分されてきた砂入り人工芝を、特殊装置で分別することにより、  
人工芝はサーマルリサイクル、砂等は、再生利用することで、廃棄物を一切出さずに  
最終処理がおこなえる **地球環境を考えた画期的なシステム**です。

古い人工芝の現状



古い人工芝

産廃業者



埋め立て



不法投棄

問題  
発覚



回収

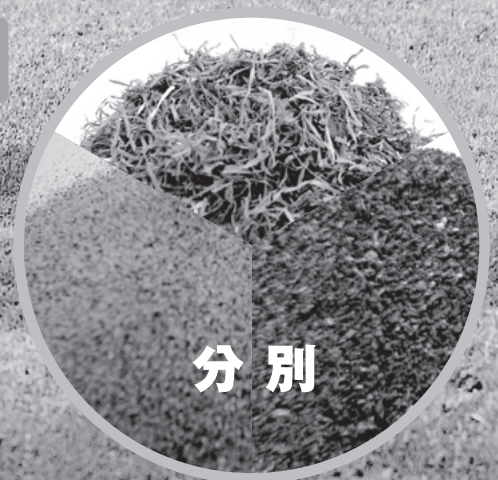
廃棄物ゼロ

私共が責任をもって  
リサイクルします。



燃料

再利用



分別



## アメリカテニス事業協会(TIA)役員及びスタッフの紹介

アメリカテニス事業協会のミッションは、「テニスメーカー、出版社、マネジメント会社及び各協会又は各団体の代表者が一体となり、テニス市場拡大及びテニス活性化のために連携、協力していく」ことです。トレードショー、テニスフォーラム、セミナーなどにより、テニスに関わる様々な人たちが結集する場を提供しています。

今回は、毎年、様々なプログラムやユニークな企画を発表するなど話題に事かかないアメリカテニス事業協会の役員及びスタッフを皆様にご紹介いたします。

### ■TIAエグゼクティブコミッティ



**Jon Muir**  
(ジョン・ムーア)  
会長  
ウイルソン  
ラケット事業部責任者



**Kurt Kamperman**  
(カート・カンパーマン)  
アメリカテニス協会  
(USTA) 理事



**John Embree**  
(ジョン・エンブレー)  
プリンス・アメリカ  
社長



**Dave Haggerty**  
(デーブ・ハガティアー)  
ヘッド/ペン  
CEO



**Jolyn De Boer**  
(ジョリン・デ・ボエ)  
TIA理事長

### ■TIA理事



**Stacey Allaster**  
(ステーシー・アラスター)  
WTAツアー  
プレジデント



**Tom Cove**  
(トム・カーブ)  
スポーツ用品メーカー会  
プレジデント&CEO



**Eric Babolat**  
(エリック・バボラ)  
バボラ  
オーナー



**Tim Heckler**  
(ティム・ヘックラー)  
アメリカプロテニス協会  
(USPTA)  
CEO



**David Bone**  
(デビット・ボーン)  
ラケットストリンガー協会  
エグゼクティブディレクター



**Mark L. Stenning**  
(マーク・スタニング)  
国際テニスの殿堂  
CEO



**Don Galliers**  
(ドン・ガリアス)  
シールマスター・  
インダストリーズ  
マネージングディレクター



**Rick Devereux**  
(リック・デブロー)  
IHRSA  
(国際スポーツクラブ協会)  
テニスビジネス担当



**Kevin Callanan**  
(ケビン・カラナン)  
IMG  
バイスプレジデント



**John Welborn**  
(ジョン・ウエルボーン)

リー・テニスプロダクト  
ディレクター



**John Graham**  
(ジョン・グラハム)

デコターフ  
マネージングディレクター



**David Edges**  
(デビッド・エッジ)

テニスチャンネル  
バイスプレジデント



**Kai Nitsche**  
(カイ・ニツェ)

ダンロップスポーツ  
ジェネラルマネージャー



**Inna Kloss**  
(イラナ・クロス)

ワールドチームテニス  
CEO



**Linda Clark**  
(リンダ・クラーク)

ATPツアー  
バイスプレジデント



**Jeff Williams**  
(ジェフ・ウィリアムス)

テニスマガジン  
発行人



**Dan Santorum**  
(ダン・サントラム)

PTR  
CEO&  
エグゼクティブディレクター

■TIAスタッフ



**Matt Allen**  
(マット・アラン)

ITマネージャー



**Josh Myers**  
(ジョッシュ・メイヤーズ)

カスタマーサービス



**Michele Krause**  
(ミッシェル・クラウズイ)

カーディオテニス  
プログラムマネージャー



**Ryan Melton**  
(ライアン・メルトン)

プロジェクトコーディネーター



**Brian O'Donnell**  
(ブライアン・オドネール)

TIA普及プロジェクト  
マネージャー



**Marty Mohar**  
(マーティ・モハー)

テニスコネクト担当



**Crissie Hale**  
(クリス・ヘイル)

メンバーシップサービス



**Charlie Ruddy**  
(チャーリー・ルディ)

テニスコネクト  
プロダクトマネージャー



**Peter Francesconi**  
(ピーター・フランシスコニ)

広報

(総務委員長 飯田浩一)



## プロはお尻を決める

東戸塚松原テニススクール 代表 松原 雄二

昔、私の部下にF君というのがいました。彼はとてもテニスセンスにあふれた人で運動能力もたいへん優れていました。本人もそれには相当自信があったようです。

ある日、私にこう言うんです。「僕はマッケンローとだったらいい勝負ができると思うんです。だけど、レベルの低いおじさんとやると、ちんたらやられてそこまですいでいけませんよ。」当時、マッケンローは世界ナンバー1。もちろんその辺のおじさんより強いはず。話がわからないので聞き返した。「マッケンローならきっと、『ちんたらおじさん』に勝つぞ。」「うーんそうかもかもしれませんね。」

いろいろ聞いてみると、プロは見え見えのロブなんか上げないで、パスで勝負してくる。自分のテニスセンスなら充分渡り合える。おじさんとやるとすぐロブで逃げて尋常な立ち合いにならない、ということのようだ。つまりやつはスマッシュが決まらない。

プロはなぜロブを上げないのでしょうか？簡単ですよ。スマッシュを食らうからです。確実にスマッシュを決められるよりは、30%でもいいから可能性のあるパスにかける。これがプロのテニスです。スマッシュ側のプロから見れば、30%の可能性にかけざるを得ない状態に相手を追い込んだわけですよ。

もしロブさえ上げれば、60%はスマッシュミスしてくれる、または落としてロブでつないでくる、という相手ならロブを上げますよね。これが『ちんたらおじさん』のテニスです。スマッシュ側のお兄ちゃんから見れば、相手を追い込んだがために、スマッシュミスの危機に自分を追い込んでしまったのです。

似たような例はジュニアの試合でもよく有ります。ストロークで相手を走らすと、短い返球が来る。それを決めに行くと、「アウト」。ゆっくり打っていると相手のエラーで勝てるのに、ストローク戦で打ち勝つとチャンスボールが来て、ポイントを落とす。ぜんぜん攻めないか、短いボールをきちっと決められれば楽勝なんです。

さて、そろそろ話をまとめにかかります。結論を言うと、『プロはお尻を決めます』。お尻といっても、パンツのデザインにこったりしているわけではありません。ポイントのお尻、最後の決め球を持っているということです。このお尻に相当するショットは、スマッシュ、ボレー、短いボールに対するフォアの決め球などです。これらのショットを使い、プロは相手を追い込むとポイントをしっかりフィニッシュできるわけです。ですから、相手は追い込まれないよう、少しくらい苦しくても甘いボールを打たないようにします。だからエラーも出るの

です。テニスはエラーで決まるスポーツだ、という言い方もよく聞きますが、エラーの意味は『ちんたらおじさん』とプロでは大きく違います。『ちんたらおじさん』のは単なるエラーですが、プロのは決め球で脅されて、相手にエラーさせられたショットなのです。

さあ実践編、プロのようなテニスになりましょう。まずはスマッシュです。スクールで初級者でもスマッシュ練習をしてロブをたたく感覚を身につけましょう。中級クラスならジャンピングスマッシュを打てるようにならなければいけません。私はレッスンでスマッシュ練習をする前に、「ジャンピングスマッシュは男の常識、女のたしなみ」といってはじめます。このくらいのレベルで打てるようにならないと、実戦で使う必要があるもうひとつ上のクラスで困ってしまうのです。ジュニアでも同じです。試合で使わないレベルや年齢のうちにやりはじめなくてはなりません。ついでに言えば、ジャンピングスマッシュは身のこなしの練習にもなり、アスリートの身体も作ってくれるのです。ところが、あるスクールでは、「スマッシュは試合でほとんど使わないので時間の無駄、だからやらない」のだそうです。私の意地悪心が今、こう言いました、「あなたのところのジュニアに限って、スマッシュチャンスがたくさん来ますよ」と。

もうひとつは、浅くなったショットを決める、『短いトップスピンの決め球』です。この短いトップスピンのハードヒットができることは深いショットを打てることより大切だと思います。この短いトップスピンのハードヒットができれば、相手ボールが浅くなったとたんうれしくてたまらなくなります。相手はもう浅いボールは打てません。「だから深いボールが大切じゃないか」、という声が聞こえてきそうなところですね。私はこう考えています。浅いボールを正確に打てるなら、それを少し上に向かって使ったら、それとも、回転を減らしたら、簡単に深くできますよね。浅いボールが打てる人は深いのも打てるのです。

さて話が、私の大好きな、打法の理論に外れてきてしまいました。話を戻しますと、お尻をしっかり決めることにより、ゲームプランがしっかり立てられるようになります。そこへ向かって獲物を追い込んでいけばいいのです。

プロのような試合ができるということです。ぜひ、『お尻を決めましょう』。





## 田川コーチのアメリカ通信 その5 「アメリカのルールに疑問？」

この秋ニューヨークは、なんとと言っても松井秀喜選手のおかげで大いに盛り上がりました。

私の知り合いのある日本人は、交通違反で捕まったのですがMATSUIと同じ日本人という事でヤンキースファンのポリスマンに許してもらったそうです！

何ともアメリカらしい話ですが、しかしその後のヤンキースという組織は松井選手に対してはファンの事など毛頭ない組織優先的な方針で、結局現代のプロスポーツ全体をつまらないものにしてきている根源のような物が垣間見えてきますね。

さて、アメリカの11月第4週目の木曜日は感謝祭です。この時期全米ジュニア選手権秋の大会も開催されます。このアメリカテニス協会が主催するジュニアの大会に、近年参加者のアメリカ人以外の選手が増加したことにより、新しい規則として全米大会はもちろん各州のトップクラスの試合に参加する為には、その選手がアメリカ市民権もしくは永住権を所持していることとルールが改正されました。

優秀な選手の両親達は永住権を所得したり、日本人の方でも転職してアメリカの会社に入り永住権を取得するケースなども見られます。ですから結局ルールが改正されても選手のナショナル性はさほど変わっていないのですね。

協会とすれば自国の選手を育て将来U Sオープンに出場させる。その為に協会の予算があるという趣旨はわか

ります。

しかし、この協会の予算の使われ方の不透明さもスポーツ誌に指摘されていました。

たとえば、去年のU Sオープン会場で大きな問題となったのは、入場口で水入りのペットボトルの持込を禁止したことです。入場者から多数の不満が寄せられました。

いくら警備上の理由とはいえ、このやりすぎのルールに対して入場者の連日による猛抗議により主催者は数日後に水入りペットボトルのみ許可することにしました。しかし、あきれた事に今年の大初日に水入りペットボトルはまた持ち込み禁止とされてしまったのです。ところが2日目にはまた許可されたのです。いい加減にしろという感じですね。

こういうところから協会の体質が垣間見えてしまいますね。本当にテニスファンの事を考えているのかしらという事です。

思えば去年のU Sオープンは錦織選手のおかげで日本人には大いに盛り上がり元気づけられました。入場口の係員の人が日本語で挨拶するぐらいの勢いだったのですよ。今年は少し寂しい感じでしたが、また来年期待しています。錦織選手の活躍を見たいですね。もちろん大会もスムーズ運営される事を含めてですが。

田川 平（おさむ）



# 庭球人語 其の十二

## 明瞭簡潔

「日本人の英語はなぜ通じないのか？」

ラジオで誰かが言った。

学校で何年間も英語を習っているのに、外国に行って会話できるのかっていうと、なかなかできないよね。何でだろう？興味深くラジオに耳を傾けた。

「日本人は英語を『どう話すか』って考えるが、英会話で大切なのは『何を話すか』である。」

つまりこういうことらしい……。

日本人が英語でしゃべろうとした場合、つい「文法」まで考えてしまいダラダラと長くなってしまふけれど、日本人以外の外国人は、自分が伝えたい「単語」をダイレクトにポン！と話すので、大体通じてしまうそうである。

なんか明日から外国人と話せそうな気になった。

これって、「英語」だけじゃなくて「日本語」で相手に伝える時にも応用できるよね。

私、「何を言ってるのかわからない」って言われることがあるんだけど、明日からそう言われなくて済むためにどうすればいいか、考えてみました……。

自分の伝えたいことを「どう伝えるか」でなく「何を伝えるか」にする3つのポイント。

まず1つ目。これから話すことの「件名」を伝えること。

会社での「報告、連絡、相談」の場面での第一声で大切なことは、これから自分が話すことの「件名」を一言で表わすことだって思わない？

例えば上司への報告で「9月の紹介キャンペーンの件ですが」とか、「昨日フロントで受けたクレームの件ですが」とか、その「件名」を先に言っちゃうと、相手は何の話かわかるから言葉のやり取りがスムーズになるはず……。

次に2つ目。伝えたいことの「結論」を先に話すこと。

まず「結論」、その後で必要に応じてその「内容」を詳しく話していくと伝わりやすいよね、きっと。

例えば「昨日のクレームは無事解決しました。」って結論を先に言って、その後「どういう風に解決していったか」を話せばいいよね。

時系列に沿って忠実に話すと、結論に行くまでに間違いなく「一体どうしたんだよ！」って裏拳の

ツッコミを喰らうこと間違いなしですから……。

そして3つ目。「主語」を必ず入れること。

結構忘れがちだよな。えっ？その文には「主語」がないって？

「『主語』って結構忘れがちだよな。」……これでいい？

例えば「おかげ様で無事解決しました。」って報告したとしても、報告を受けた側にとっては、「何が」解決したのか、すぐにはわからないのである。

この3つに共通するのは「明瞭半ケツ」、あ、違った、「明瞭簡潔」！

皆さんの会社や営業所のコーチ心得にも、必ず「明瞭簡潔なアドバイス」とか「簡潔なデモンストラーション」とかの項目が入っているよね。

それなのに、どのスクールにも説明が長いコーチが1人や2人いるのである。彼らはスクール生が動きたくて、打ちたくて、汗を流したくてウズウズしているその空気すら読めずに、一人気持ちよさそうにしゃべっている。

「人が集中して話を聞けるのは30秒」って何かで見た。

伝えたいことはその時間で済ませる。話が長くなってしまえばしまうほど、伝えたい内容は「意味不明」なものになってしまう。さらに、相手もイライラして話を聞くどころでなくなってしまうのだ。

「言葉」だけでなく、手紙やメールなど「文字」で伝える場合でも、大切なのは「明瞭簡潔」。文章は短くすると「主語」と「述語」が近くなるから伝わりやすいそうだ。

フランスの文豪ビクトル・ユーゴーは「レ・ミゼラブル」を出版して1ヶ月目に、「？」と書いた「世界一短い手紙」を送る。その出版社からの「世界一短い返事」は、「！」。これだけなのに「売れ行きはどうか？」「とてもいいですよ！」ってわかるよね。

黒ヤギさんから着いたお手紙を食べてしまい、内容を聞く手紙を出す白ヤギさんとは大違いなのである。

「伝えたいこと」を「一番短い言葉」で伝える訓練、私は今日から実行しま〜す！



## 『税制コラム Part X 「テナントからの賃料減額請求」』

皆様の中でも、土地の有効活用として、建物を建て、そこに商業テナントを誘致し、家賃を受け取って運用されている方がいらっしゃることでしょう。現在の消費低迷の中、このような商業施設を賃貸している方々には、テナント側からの賃料の値下げや退店の要求が増加してきており、頭の痛い問題となっています。

弊社にも、同様の相談が多く寄せられており、テナントとの交渉により賃料下げ幅をできるだけ抑えたり、タックスプランニングを行い賃料が下がっても税引き後手残り額は下がらないようなコンサルティングを行っています。

今回は、テナントからの賃料減額請求を受けた場合の対処法についてお話しします。

### テナント施設オーナーを取りまく環境

テナントと一口に言っても、オフィスビルのように汎用性の高い建物は、後継テナントを探す事は比較的簡単です。しかし、スーパーマーケットやファミリーレストランなどそのテナントの仕様に合わせて建築したオーダーメイド型の建物の場合はそうはいきません。そのテナントに撤退されては、銀行借入れなどを行って建築されたオーナーは、その後の返済が困難となる事から、泣く泣く大幅な賃料引き下げに応じざるを得ない例も見受けられます。

今年の10月に発表された大手総合スーパーの中間決算は厳しいものでした。業界2位のイトーヨーカ堂が創業初の営業赤字となり、最大手のイオン、3位ユニー、4位ダイエーといずれも第一四半期に続き営業赤字でした。

粗利益率の高い衣料品販売がユニクロなど専門店との低価格競争により不振だった事、リーマンショック以降の消費低迷の影響から脱せていない事などが原因です。

各社は収益改善に向け、不採算店のリストラを進めています。ダイエーは今後3年間で約20店を閉鎖すると発表、ヨーカ堂も30店の閉鎖を検討中です。

さらにこうした動きはスーパーマーケットだけではなくありません。外食産業の雄であるファミリーレストランも消費者の外食支出の削減から不振店が増加。すかいらーくは2009年度中に204店を閉鎖。ロイヤルホスト60店、デニーズ150店、ファミレス以外でもリンガーハット60店、ドトールコーヒー120店など大規模な閉鎖・業態転換が進行中です。

閉鎖とまではならない店舗でも、当然賃料の見直しは行われます。テナント施設のオーナーのもとには、いつ「賃料減額のお願い」が届いてもおかしくない状況なのです。

### テナントから賃料減額請求への対処

では、実際にテナントから賃料値下げ要求がきてしまった場合はどうすれば良いのでしょうか？この

場合は安易に値下げに応じるはいけません。それは、近年多発している賃料減額訴訟の中で最高裁の判例が変化してきているからです。

借地借家法では契約当初に定めた賃料が、その後の経済的、社会的な情勢などの変化により、不相当となったときには賃料増減を請求することができる（借地借家法32条）しています。そしてその「不相当となった」ことの判断要素としては、①土地建物の公租公課の増減、②土地建物価格などの上下やその他の経済的事情の変動、③近傍同種の建物家賃との比較といった客観的な事情の変化があることとされてきました。つまり現在のように、不動産価格、固定資産税額、近隣の賃料など全て下がっていると、賃料の減額請求を受け入れざるを得なかったのです。

ところが、最近の最高裁の判例では「賃貸借契約の当事者が賃料額決定の要素とした事情その他諸般の事情を総合的に考慮すべき」となっています。これは、当初の賃料が決められた経緯、当初と現在のテナント側の事業収支、当初と現在のオーナー側の事業収支なども判断要素となるということです。

例えば、当初テナント側から「こんなに上手くいきますよ」と楽観的な収支計画を提示していた場合や、オーナー側の借入金返済計画において賃料が減額されると破綻する可能性がある場合などは、オーナー側有利に働きますし、反対にテナントが今の賃料を払っていても事業が成り立たない場合には、テナント側有利に働くということです。

したがって、安易に賃料減額を受け入れる前に、当初の事業計画書は適正なものだったか？どのような話し合いがなされ現在の賃料となったのか？これらの証拠は取ってあるか？今のテナントの売上ではいくらかまでの賃料なら払えるのか？など再確認し、作戦を立てる必要があります。ちなみに、弊社でコンサルティングを行う場合は、テナントとの交渉内容を全て記録・保存しています。過去の交渉経緯を確認し、現状を分析することにより、場合によってはテナントの要求する減額幅を抑えることは十分可能です。

また誌上では詳しくご紹介できませんが、タックスプランニングを行う事により、仮に賃料収入が下がっても、税引き後手残り額を減額前とほぼ同水準に保てる場合もあります。

テナントからの賃料減額問題でお困りの方は、ご相談いただければと思います。

### ■ご相談は

株式会社 船井財産コンサルタンツ

担当：有田まで

TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850

E-mail: y.arita@funai-zc.co.jp

# JTIA賛助会員のご紹介



## ■特別 賛助会員 (50音順)

株式会社アニー 〒182-0024 東京都調布市小島町2-45-7	インターネット関連全般 Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
サントリーフーズ株式会社 〒102-0083 東京都千代田区麴町5-7-2 第31森ビル7F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-5210-3866	担当 三浦慎之介
株式会社システムデイ 〒105-0014 東京都港区芝1-12-7 芝一丁目ビル8F	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 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 〒108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル	スポーツ用品メーカー Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社 〒157-0076 東京都世田谷区岡本3-23-26	スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター 〒181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売 Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネスティ 〒918-8114 福井県福井市羽水2-402	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社B・Cセンター 〒169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等 Tel. 03-3209-6111	担当 高山 純寛
ヨネックス株式会社 〒113-8543 東京都文京区湯島3-23-13	テニス用品メーカー 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)

I. C. P. 株式会社	インドアテニスコート上屋の設計・施工、膜構造物の設計・施工等
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、テニスクラブ運営・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	テニスクラブのスタッフ、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・ビジネス・サプライ株式会社	O A 機器卸販売
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
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
ZODIAC CONSULTING株式会社	オフィスサプライ用品の販売
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
株式会社テニスナビ	WEBサイト作成、映像製作、印刷物製作、テニスポータルサイト運営
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
株式会社日東社	マッチ・ポケットティッシュ・名入れライター・ノベルティ用マスク等の製造販売
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グアーツ協会	ストリング技術の普及
株式会社フェュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
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
株式会社ブレインワークス	施設の照明、空調機器等の省エネ・省経費計画立案、及び実施、コンサルティング等
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
ミスノ株式会社	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パケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

## 信用保証協会／緊急保証制度のご案内

### 緊急保証の特定業種指定に テニス場とテニス教室が追加されました!

対象業種に属する中小・小規模事業者は、金融機関から融資を受ける際に一般の保証とは別枠で、無担保保証で最大8,000万円、普通保証で最大2億円まで信用保証協会の100%保証を受けることができます。期間は平成22年3月31日までです。

経営の安定に支障を生じている中小企業者の方に対し、一般の保証とは別枠での保証制度としてご利用いただけます。詳しくは、お近くの信用保証協会の相談窓口までお問い合わせください。

1. 保証限度額  
普通保証：2億円  
無担保保証：8,000万円
2. 対象となる方  
○新規追加業種(73業種)：平成21年2月27日から指定  
特定産業分類：8446 テニス場  
○追加指定業種(26業種)：平成21年6月23日から指定  
特定産業分類：7746 スポーツ・健康教授業(テニス教室、武道教授業に限る。)  
※業種等につきましては、中小企業庁ホームページで公開されております。
3. 信用保証料  
0.8%以下
4. 保証期間  
10年以内
5. 担保  
必要に応じて徴求
6. 保証人  
法人代表者以外、原則として不要
7. 取扱期間  
平成20年10月31日～平成22年3月31日まで

注) 利用実績が少ない業種におきましては、期間内に指定解除が行われる可能性がございます。利用実績について中小企業庁へ報告をするため、ご利用されました方はJTIA事務局までご連絡いただければ幸いです。

(社)全国信用保証協会連合ホームページより抜粋

### 編集後記

また一年があつという間に過ぎてしまいます。年を重ねるごとに一年が短く感じるのは何故でしょうか?今年を表現する漢字が「新」だそうですね。清水寺のご住職が大きな字を書いている映像を皆さんもご覧になったことと思います。新政権の誕生そして、流行語となった「事業仕分け」。仕分け人の方々のスポーツに対する考え方は、我々スポーツを愛する人の気持ちや、スポーツの「人」に与える感動や、効能、またその文化的価値についてあまり深くお考えになってはいなかったのかしら、と残念に思わざるをえません。動物には出来ない。人間だけの行為。スポーツ。

さて、もうすぐ新年を迎えます。誰にでも来る新しい年を、自分にとっては個性的な年にしたいものだと思います。皆様の人生において忘れえぬ素晴らしい2010年になりますようスタッフ一同お祈り申し上げます。

今年1年間ご愛読いただきましてありがとうございます。重ねて良い「新」年をお迎え下さい。

## 第十一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

強風で コートの砂が 消えていく  
テニスして 二倍美味しい 食べ放題  
そうだよな そこに打ったら そうなるね  
ラケットも ラーメンと一緒に 麺(面)づくり  
雨男 二人いたら 晴れるのね  
顔(フェイス)が命 テニスコーチも ラケットも  
はめられて その気になつても 脚が出ず  
言われても 心と身体が 一致しない!  
ゲームでも 空気読めない人もいる  
鍋の蓋雑炊 砂の女  
あれがさあそうだったよな  
日新職品テニス部  
そんなの関係ねえ:  
柳や単調マングラム  
ああ50代  
字余りだが秀逸  
匿名希望

## JTIA News! 2009.12 Vol.47

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成21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](mailto:mails@jtia-tennis.com)



# 始めよう! 続けよう! もっとテニスを!!

テニスプレーヤー  
松岡修造 プロ



日本のテニスをもっと元気に

## テニス活性化委員会

テニスプレーヤー  
杉山 愛 プロ

車いすテニスプレーヤー  
国枝 慎吾 プロ