

# 2010.12.Vol.51



Cont	tents
COIII	lents
■特別寄稿:米山勉氏・・・・・・2	■Let's Enjoy Front! · · · · · 17
■第22回日本テニス産業セミナー開催要項 ・・・・・3	■安全管理委員会通信・・・・・・・・18
■『テニスの日』活動報告書・・・・・・・5	■税制コラム・・・・・・ 19
■TOPGUN PROJECT 2010 参加者アンケート結果・・7	■スジガネ君、テニスを語る・・・・・・・20
■テニスプロデューサー報告・・・・・・・10	■庭球人語「橋本君に学ぶ」・・・・・・・21
■クラブ部会活動報告・・・・・・・・・・・・・・・ 13	■ターフサイクルのご案内・・・・・・・・・・・22
■テニスクラブ紹介・・・・・・・・・・・・・14	■賛助会員名簿・・・・・・・・23
■全国実業団対抗テニストーナメント報告・・・・ 16	■テニス川柳/編集後記・・・・・・・・24

### 特別寄稿「日本テニス界活性化のための私見」



米山 **勉氏** ヨネックス(株) 代表取締役社長

テニスが親し まれるように なってから現在 に至るまで、日 本では幾度かの ブームがあり、 そのたびにテニ スは日本の人気 スポーツとし ての地位を確立 してきました。 それは、テニス を愛する皇室、 世界で活躍する 選手、アニメの 主人公と、ブー ムの中心に必ず と言っていいほ ど、憧れの対象

が存在していたからだと考えます。華麗にプレーをする姿は「テニスって面白そう」という気持ちを生み、やがて「あの人みたいに強くなりたい」「世界のトップを目指したい」という目標につながり、愛好者・競技者共にテニス人口を増やしていきました。「憧れ」という存在は、テニス業界を盛り上げる大きな原動力になると考えます。

そしてもう一つの柱となるのが子どもたちの存在です。将来の日本を支える、ジュニア・キッズ層のテニス 人口を増やしていくことは、テニス界のこれからを左右 する重要課題です。

しかし子どもたちのスポーツ離れや運動能力の低下は 年々加速していると言われます。テニスはもちろんス ポーツ自体に接する機会が減少しているのです。私は彼 らに、身体を動かすことの楽しさをまず知ってもらいた いと思っています。楽しいだけでは強くなれない、上達 しないことは理解していますが、まずそのスポーツの楽 しさ、面白さを感じられなければ、始めるきっかけすら つぶしてしまうことになるからです。

ヨネックスという会社は、社長の私を筆頭に、スポーツが大好きです。スポーツの楽しさをよく知っています。それぞれの競技レベルでは、どんなプレーができたら楽しいのか、次のステップに進みたくなるきっかけが何なのかを知っています。そして、その楽しさを得るためにはどんなラケットが、どんな道具が必要なのかをよく知っているのです。スポーツが大好きな、テニスの楽しさを知る私たちだからこそできる製品を開発し、ご提供することが、テニス人口の増加につながると考えています。

テニスラケットの製造を開始してから40年余りの月日が流れました。この間、ビリー・ジーン・キング、マルチナ・ナブラチロワを皮切りに、ヨネックスは常にトップ選手と契約を結んできました。もちろん、選手の活躍

がラケットの宣伝につながることを期待していましたが、私たちが最も重要視していたのは、トップたちの製品に対する提案・意見を、製品開発に活かしていくことです。ラケットに何を求めているかを、生の言葉やプレーを通して探り、製品開発につなげていったのです。そのリクエストは、時に非常に困難で、大きな努力を強いられるものでしたが、要望通りのラケットができ、そのラケットで活躍する姿を見ることができたときは、これ以上ない達成感を感じることができます。

選手たちのラケットに対する要求には、妥協がありません。それは世界のトップを、本気で頂点をめざす証でもあるでしょう。ブランクを経てツアーにカムバックしたクルム伊達公子さんは、勝つためにとてつもない努力をしています。自分に妥協を許しません。その努力が実を結び、得られる勝利の喜びを、勝つテニスの楽しさを知っているからだと私は思っています。日本人選手でも努力したら世界に通用できる。勝てるからテニスが楽しい。クルム伊達さんの数々のプレー、挑戦し続ける姿は感動を生み、必ず繁栄につながるものと私は考えています。

選手は理想のラケットで勝利を重ね、私たちはラケットメーカーとしてのステップを上り続ける。私たちが選手と共に成長することが、冒頭に申し上げた、憧れの対象、世界を舞台に活躍できる、強い選手を育てることにもつながっていたと考えています。「独創の技術と最高の製品で世界に貢献する」は当社の社訓です。この姿勢を胸に、ものづくりに真摯に取り組み、お客様にご満足いただける最高の製品を開発しご提供していくことが、テニス界活性化のためにラケットメーカーであるヨネックスにできることだと、私は信じております。

現在、社団法人日本テニス事業協会幹部の方々と、テニスメーカー各社にて活性化委員会を立ち上げ、活動を行っております。メンバー全員が、各々の原点を見失うことなく、テニスへの情熱をもって活動していけば、活性化への道は開けるものと考えております。テニスの良さ、楽しさを知る人たちが、それを多くの人に伝え、知らしめていくことは、普及や活性化のための強力な手段となるでしょう。様々な立場や条件を越え、テニス関係者全員が一丸となって、テニスの素晴らしさを伝えられるようになることを願い、私どもも努力してまいりたいと思います。



### 社団法人日本テニス事業協会 第22回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第22回日本テニス産業セミナー

催:社団法人日本テニス事業協会/愛知テニスクラブ連盟 ■開催組織 共

管:社団法人日本テニス事業協会研修委員会 (予定含む) 主

> 援:経済産業省、社団法人スポーツ産業団体連合会 後

> > 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

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

営:第22回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会 CASTLE PLAZA (キャッスルプラザ)

〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-3-25 TEL: 052-582-2121 FAX: 052-582-8666

(JR、地下鉄、近鉄、名鉄、市バス/名古屋駅 徒歩5~10分)

日: 平成23年2月8日(火) ■期

■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. 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

(先着順にて締切) ■定 員:150名

■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 CASTLE PLAZA

¥10,100円 (シングル) ¥16,800円 (ツイン2名) 1 泊朝食付、税・サ込み

■キャンセル料:当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。

※2営業日前まではキャンセル料は発生しません。(返金手数料は参加者負担とします。)

■申込締切:平成23年1月28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) は本セミナーおいて、JTAならびにJPTA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23年2月8日(火)

スケジュール	会場	内 容 構 成
9:45~10:15		受付/ キャッスルプラザ
10:15~10:30		開会式
10:30~12:00 《基調講演》		テーマ:『平凡なことをやり続けて日本一を目差す』 講師:株式会社タニサケ 取締役会長 松岡 浩氏 内容:玉ねぎとホウ酸を原料としたゴキブリ殺虫剤「ゴキブリキャップ」 を開発、商品化し爆発的な大ヒット商品とさせる。また、米ぬか エキス配合の育毛剤なども開発。社員36名ながら売上高9億2千 万円、経常利益が2億5千万円という高収益優良企業。自己資本 率94%の秘訣は「工場の床がピカピカ」「営業マンのお客様へのお 礼のハガキ書き」「感じの良い挨拶」「改善提案件数が毎月200件前 後の日本一の知恵工場」「ありがとうカード」「社内報(フレッシュ タニサケ)の3000部発行」等、平凡なことを17年以上やり続け、「中 小企業のお手本になる会社を目差したい」と語る。その内容につ いてお話しいただきます。
12:00~13:00		昼 食
13:00~14:30 《講 演》		テーマ:『日本テニス界の現状について』 講師:(財)日本テニス協会 常務理事・強化本部長 福井 烈氏 内容:日本テニス界の現状として、「日本テニス協会、強化本部の方針について」「トップ選手が備えている資質、能力について」「指導者に求められる資質について」「スポーツ(テニス)の楽しさを伝える」などについてお話しいただきます。
14:30~14:50		休憩
14:50~16:20 《講 演》		テーマ:『私が選手生活を通じて学んだこと』 講 師:元プロテニスプレーヤー 森上 亜希子氏 進行役:(株)ITC 諏澤 誠治氏、江坂テニスセンター 武田 整氏 内 容:ジュニア時代から海外留学を経てプロ選手として世界各国を転戦 する中で苦悩しながら学んだ事について、進行役との質疑応答を 交え、その真実を赤裸々に語っていただきます。
16:20~16:40		休憩
16:40~17:40 《講 演》		テーマ:『スポーツ健康産業の現状と課題』 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: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。
17:40~17:45		閉会式
17:45~18:00		休憩会場移動
18:00~19:30		懇親パーティ

<sup>\*</sup>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。

### 2010年「テニスの日」

### 活動報告書







### <開催実績>

### 個別イベント -

今年も全国415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 : 415ヶ所 (昨年:364ヶ所)

**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

### ■ポイント制度の導入

実施会場の増加に向け、新たな試みとして、イベントやボレーボレー大会の開催登録や報告書提出に対し『ポイント制度』を導入。次年度チャーム購入時の特典として、ポイント数に見合ったチャームを還元する事になりました。

(100 ポイントにつき、来年チャーム 1 個を還元!)

### 【ポイント表】

①イベント登録 100pt②ボレーボレー実施登録 100pt③チャーム購入 1 個につき 5pt

 ④報告書提出
 200pt

 ⑤実施写真提出
 100pt

更に特別表彰 ★イベント大賞 10,000pt など

### ■個別イベント大賞 他 各種表彰

更に新たな試みとして、イベントのアイデア性や IP・ブログでの各会場の頑張りなど全体を評価して決定。今後のイベントの参考になればと考えております。

#### ◇ 個別イベント大賞

Neoインドアテニススクール西新井

ボレーボレー2年間、最多達成者報告

- · 2010 年 達人 126 組、五段 150 組、三段 91 組
- 2009 年 10 分間達成 88 組

認定者の写真をクラブハウスの壁一面に掲示 他にもアイデア満載のボレーボレーへの取り組み

### 〉 ボレーボレー大賞

Ken's インドアテニススクール

コーチによる『耐久ボレーボレー大会』を企画し、 スクール生に最長ペアを当ててもらうクイズを実施。 9/19、すべてのレッスン終了後の深夜、Ken's 千葉校 を中心に開催。「8 時間耐久」を目論んでいたのだが…

1位: 畠山・山川ペア 1時間30分34秒

### ◇ 個別イベント特別賞

インドアテニスセンターウイング札幌ウエスト校

テニスイベントはもちろん、地域の皆様にも楽しんで 頂けるよう、オーケストラの演奏会・屋台・フリーマ ーケット・整体等を同時開催。

### 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6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「めざせ!10万人ボレーボレー」実施、「キッズテニスイベント」「クリーンアップ大作戦」「ITN 国際テニス査定」を奨励、ご協力頂きました。

### 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 (木・祝) 岩手県(盛岡市) 神谷 勝則 9/23 (木・祝) 宮城県(仙台市) 岡本 聖子 9/23 (木・祝) 島根県(益田市) 江口 良和 9/23 (木・祝) 大分県(大分市) 平木 理化 9/26 (目) 茨城県 (日立市) 本村 剛一 9/26 (目) 三重県(鈴鹿市) 黒田 祐加

### 主なイベント:

「めざせ!10万人ボレーボレー」「キッズテニスイベント」「クリーンアップ大作戦」「ITN国際テニス査定」、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



【茨城県 特別共同イベント】 協議会より「本村剛一プロ」を派遣

### 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 毎年9/23 に開催。

今年は残念ながら雨天中止となりました。

本来であれば、3000 名以上の来場者を迎え、大変賑わう予定でおりました。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る予定でした。様々なテニス団体が結集し、総力を挙げてのイベント準備にあたっておりましたが、残念な結果となりました。

【予定イベント】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、お祭り縁日 など

### 協力選手:

松岡 修造、坂井 利郎、中嶋 康博、倉光 哲

西尾 茂之、加藤 幸夫、白戸 仁、塩釜 泰弘

米沢 徹、吉川 敦文、石井 秀樹、LARRY DUPLEICH

山本 育史、加藤 季温、二本松 一、

飯田 藍、佐藤 直子、長塚 京子、安宅 美弥子

重川 治子、溝口 美貴、山岸 依子 (敬称略)

### 企画・広報活動

1. 「全国ボレーボレー大会」

### 『めざせ! 10万人ボレーボレー』

2010年: 74.700人 達成!!

全国統一企画として奨励してきました「全国ボレーボレー大会」もすっかり『テニスの日の名物企画』として定着。2010年も『10万人』参加をめざしました!

■ 実施登録箇所数 :307所 (昨年:302ヶ所)

■ 今年から一部ルールを変更。(2010年有段ペア数)

10 分間続いたペア: 『達人』認定 (351 ペア) 5 分間続いたペア: 『五段』認定 (518 ペア) 3 分間続いたペア: 『三段』認定 (926 ペア)

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「74,700人」と10万人には及びませんでしたが、毎年確実に増加・継続されています。

2010.11.30 現在の報告結果 (実数)

	延参加人数	達人ペア
個別イベント	72,618 人	324 ペア
共同イベント	2,082 人	27 ペア
計	74, 700 人	351 ペア

(昨年10分間達成ペア:396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 1,058 通

3.「テニスの日」特大横断幕 「テニス祭り」のぼり 無料配布





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下さい。

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



# "TOPGUN PROJECT 2010"

### ~本物に勝るものなし!~

会場:メルパルク東京

### 10月19日(火)アンケート結果

出席者: 108名 アンケート回収:88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	1 4	2 5	1 9	7	2	7	7 4
女 性	1	1	2	3	0	1	8
不 明	0	0	0	4	2	0	6
合 計	1 6	2 6	2 1	1 4	4	8	8 8

### ◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	1 8
スクール	8 2
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	2 0
本社·本部勤務	4
支配人・マネージャー	3 0
コーチ	2 8
フロント	6
その他	0

### ◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	4 5
FAXによる案内	2
ホームページ	3
会社からの案内	3 1
その他	7

### ◆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	4 2
講師が気に入った	1 4
研修ポイントの対象だから	1 3
会社の指示	2 2
その他	7

### 1. 講演

- 「①サッカーとの出会いからプロ選手になるまで
- ②ドイツ・ブンデスリーガでの9年間
- ③ J リーグスタートから今日まで
- ④日本代表(日本のサッカー) など」

### 奥寺 康彦氏

### 感 想:

- ・テニス界にもそのまま参考になった。…12名
- ・実体験に基づいた話は非常に説得力があり、参考になる話 だった。…11名
- ・日本初のプロサッカー選手のお話を聞けた事が大変貴重な経験だった。…9名
- ・仕事に活かせるヒントをたくさん聞けた。…8名
- ・サッカーについて熱い気持ちが伝わってきた。…6名
- ・スポーツを仕事にしている私達にとって、とても良かった。…6名
- ・サポーター、つまりお客様が求めているのは本気のサービスであり、顧客満足度の向上の必要性を再確認した。…5名
- ・各地のサッカークラブは地域のコミュニティの場になっている。テニスクラブ、スクールもテニスを通じての地域貢献をしていく事が必要だと感じた。…4名

- ・テニス界ももっと活性化してスポーツビジネスとして成果を 上げられるように、自分も貢献したいと思う。…4名
- ・再度チャレンジしていきたいと思った。…3名
- ・気持ちのリセットが出来た。…3名
- ・大変楽しかった。…2名
- ・人生に共通する話が多かった。…2名
- ・自らの経験を事細かくお話いただき、その中で事を成し遂げるには「気持ち」が大切と何度もおっしゃっていた事が印象に残った。…2名
- ・トップアスリートのお話は興味深いものだった。…2名
- ・今後のレッスンに活かしたいと思う。…2名
- ・チャンスと運を偶然ではなく必然として考える事のポイント を改めて感じる事ができた。…2名
- ・ "プロ意識、自分を出す、自分らしく生きること"のお話が特に感動した。 $\cdots$  2名
- ・強い気持ちを持ち続ける人が、良い結果を生み出す人だと感 じた。
- ・もう少し今のサッカー業界の話(各地区協会等)を聞きたかった。
- ・組織作りに参考になるチームワークの話が良かった。
- ・海外へ最初に挑戦されたフロンティアスピリットが素晴らし

いと思った。

- ・「てのひらけっと」「キッズテニス」「play&stay」等をより充実させ、日本のテニスもより発展させたい。
- ・テニスに触れる機会をより多くしたいと強く思う。
- ・「耐えてチャンスを待て」というのは素晴らしい言葉だと思った。
- ・これからのサッカー界を支えていただきたい。
- ・日本でスポーツを根付かせる難しさを感じた。
- ・自分の持っている全てを出して前進する大切さを改めて感じた。
- ・共感できる内容についての 質問ができ、解答を得られ てよかった。
- ・コーチもプロである以上、 選手と同じような意識が必 要と感じた。
- ・経営的な部分の話をもっと 聞きたかった。



### 2. 講演

「テニススクールビジネスを長期的・安定的に成長させる ためのヒント!」 守屋 達雄氏

#### 感 想:

- ・再度確認出来て良かった。…11名
- ・とても分かりやすかった。…7名
- ・これからの会社作りや人材育成に役立てたい。…7名
- ・「入口と出口を大切に」の話が大変参考になった。…5名
- ・組織の役割分担の重要性が再確認できた。…5名
- ・理想的な組織とは何なのかを考えるチャンスとなる話だった。…5名
- ・会社として、組織として大切な事だと思った。…4名
- ・役割、目標の明確化の重要性と"マニュアル"の必要性を学んだ。…4名
- ・仕事に活かせるヒントをたくさん聞けた。…4名
- ・もう少しポイントを絞っていただけると良かった。…3名
- ・会社の在り方、安定のための秘訣について参考になった。… 3名
- ・大変有意義だった。…2名
- ・会社を成長、発展させる要素と言われる積極性・協調性のパワーアップをさらに目指さなければならないと感じた。…2名
- ・「ヒト、モノ、カネ、情報」の話が参考になった。…2名
- ・数値を具体的に出してくれたのが良かった。
- ・いくつか内容にピントのずれを感じた。
- ・基本的な事と感じた。
- ・ヒトをどうするか、ヒトがどうするべきかを考えたい。
- ・「現代の若者はチャレンジ精神がない」という一般論は聞き 動きた。
- ・マニュアル等を簡単に作っても良いと思った。
- ・もう少し時間を長くしてほしかった。
- ・理解していても実行できていない事を痛感した。
- ・人事・労務に関する法律等は年々変わる部分があり、そこを

当社の規定と照らし合わせ る必要があると感じた。

- 「目からウロコ」の1時間でした。
- ・もう少しテニスクラブ・スクール事業に落とし込んだ内容が良かった。



#### 3. 講演

「スクール事業会社のトップリーダーが語る私の業績向上 作戦は!」

> 進 行:内藤 昇一 雑賀 昇 パネリスト:曽根 正好氏、志村 哲也氏 井上 剛氏、坪口 健吾氏

#### 感 想:

- ・貴重な話が聞けて参考になった。…30名
- ・すべてが勉強になり、今後に活かしていきたい。…9名
- ・パネラーの皆様が素晴らしく感動した。…7名
- ・様々な工夫を凝らしお客様の為に、スタッフの為に、会社の 為に努力していると感じた。…6名
- ・自分の会社に足りていない事をたくさん気づかされた。 $\cdots$ 4
- ・エネルギーをもらった。…3名
- ・スタッフ教育が最重要課題というのは業界共通だと再確認で きた。…2名
- ・パネラーの個性のある話が楽しく、更に自分の成長に繋げる 事が出来たので良かった。…2名
- ・各社の考えている事が分かった。…2名
- ・やり方が違っていても目的はどこの会社も変わらないと思った。…2名
- ・4名の方の共通事項として「お客様本位」の考え方を学ばせてもらった。…2名
- ・志村氏の内容で、改めてコーチングスタッフの仕事の深さを 感じた。
- ・スクール運営的な話が多く、クラブ運営との連携はわずかで 残念だった。
- ・小さいスクールに対するアドバイスがあっても良かった。
- ・パネラーの皆様のモチベーションを高めるために、経営者は 現在までどんな事をされてきたのかを知りたい。
- ・勇気をもらった。
- ・またこういう機会があれば後輩に紹介してあげたい。
- ・坪口氏の話がとても興味的だった。
- ・統一した具体策の議題があった方が、もっとわかりやすく聞けたと思う。
- ・リーダーシップを発揮する人材は、やはり長期的なスクール 事業計画を設計している事を知った。
- ・精神論ばかりでつまらない。
- ・色々な視点での会話が聞けて良かった。
- ・具体策を示していた志村氏の発表が特に参考になった。
- ・事業を成功・成長させようとする意欲を感じた。
- ・具体性が欠けていたと思う。
- ・グループ化して小さい規模に分けての意見交換の方がやりや すかったと思う。
- ・事前にパネラーへの質問を提出し、そこからスタートした方 がもっと深い話ができて良かったと感じた。
- ・現実と向き合える時間を作っていただきありがとうございました。
- ・参加者に配布用として各パネリストの資料があれば良かった。



### 10月20日(水)アンケート結果

出席者:61名 アンケート回収:49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	6	1 0	5	4	0	1 1	3 6
女 性	2	2	0	3	0	1	8
不 明	0	0	3	0	2	0	5
合 計	8	1 2	8	7	2	1 2	4 9

### ◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	1 3
スクール	3 7
レンタル	4
その他	5

### ◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者·代表者	1 1
本社·本部勤務	2
支配人・マネージャー	1 9
コーチ	1 2
フロント	5
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	1 9
FAXによる案内	0
ホームページ	2
会社からの案内	2 5
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	2 9
講師が気に入った	5
研修ポイントの対象だから	1
会社の指示	1 4
その他	5

#### 1. 講演

「一生折れない自信のつくり方 実践編 ~ "揺るぎない自信"が人生を変える~」

青木 仁志氏

#### 感想:

- ・改めて考える事ができた。…12名
- ・正しい選択を心がけ、成果につながる行動をしていきたい。 …6名
- ・とても分かりやすかった。…6名
- ・自分に必要なもの、足りないものを気づけたらと思う。…4 名
- ・考える事の重要性がよく分かった。…4名
- ・自分の甘さに改めて気づいた。…4名
- ・早起きを実践したい。…4名
- ・自信を持つ事は必要な事だと感じた。…3名
- ・マイナス思考を出来るだけプラス思考に変えたい。…3名
- ・心と行動について自分の気持ちを高める事になった。…3名
- ・自分に足りないものを見つけられた。…3名
- ・今までの中で一番心に響いた。…3名
- ・今、目の前にある問題・課題に向き合う勇気が出た。…2名
- ・通常3日間の内容を数時間にまとめていただきましたが時間 内では全てを理解する事が出来なかった。
- ・興味深く大変面白い話だった。
- ・「思考は現実化する」その通りだと思った。
- ・自信のメカニズムと肯定的 な精神の持ち方にとても感 銘を受けた。
- ・今後も自分を大切に明るく 過ごそうと思う。
- ・自分自身、また同僚、会社 としてもっともっと向上出 来る可能性を秘めている事



を確信出来た。

- ・スタッフに対しての接し方がよく分かった。
- ・とてもよい刺激を受けた。
- ・自社に戻ってすぐ実践してみようと思った。
- ・頭で理解するだけではなく実践する事が大切である事を学ん だ。

### 2. 講演

「達成力を高める5つのステップ~5万人以上が受講した 世界屈指の目標達成プログラムのエッセンス~|

丸山 直樹氏

#### 感 想

- ・コミュニケーション能力の大切さを感じた。…16名
- ・面白い講義だった。…10名
- ・自社に戻ってすぐ実践してみようと思った。…9名
- ・コミュニケーションの取り方、考え方を今後に生かしたい。 …9名
- ・実践的な講義がよかった。…5名
- ・パズルコミュニケーションが面白かった。 $\cdots 5$ 名
- ・スタッフへの接し方、人材育成を改めて考える機会となった。…4名
- ・自分の周りの人たちをもっと大切にしようと思った。…3名
- ・日常生活で改善して行く事を心がけようと思う。…2名
- ・今までの講義の中で一番よ かった。…2名
- ・非常に心に残る上手な話し方、やさしさを感じた。…2名
- ・一歩一歩頑張っていきた い。
- ・とてもリラックスして受講が出来た。



# テニスプロデューサー資格と日本テニス連合

### 資格委員長 大西 雅之

本年より資格委員長を拝命いたしましたので一言ご挨 拶申し上げます。

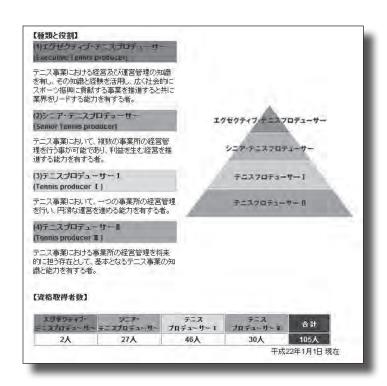
人材の育成を目的としてスタートした「テニスプロデューサー資格認定制度」も5年目を向かえ、資格保持者も100名を越えるまでになっています。更なる認定制度の充実のためにも、定期的な会合を重ね、テキスト内容の精査、各種研修内容の検証を行い、資格自身の価値を上げていきたいと思っています。

また、テニス4団体(日本テニス協会、日本テニス事業協会、日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟)で 結成された日本テニス連合の資格制度に関しての分科会 において、各団体の資格制度の整理・情報の共有化が図 られ、ホームページ上でアップされました。 本協会の資格の位置づけも理解できるようになっていま す。

この経済環境厳しい時代にテニス事業を行う上では、 その運営の要であるマネージャー、ヘッドコーチ等のレベルアップ、人材育成強化しか生き残る道はないと思っています。本年度も30名以上の新規受験者を迎え、更なる充実を図るべく、鋭意努力してまいりますのでよろしくお願いいたします。

### 【日本テニス連合ホームページ/

http://www.tennis.or.jp]



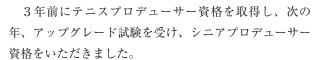






### 「私たちに必要なこと」

### シニアテニスプロデューサー STP070051 タムラクリエイト株式会社 テニス事業部 **冨塚 拓彦**



25年前、ただテニスが好き、テニスがしたくて、サラリーマンを辞め、飛び込んだテニス業界。職業コーチとしてコートに立った時に気付いたのは、自分は目立った戦歴も、人脈も、テニスの実力も無い、無い無いづくしの人間だったということ。

周囲を見れば、素晴らしい戦績や、雑誌に技術解説を書 くような著名なコーチがたくさん。その時はじめて、好 きだけではやっていけない、厳しい世界であることを思 い知りました。

私は考えました。この先、長くこの業界で生きていくにはどうしたら良いか。きっと今から全日本で優勝し、ウインブルドンに出場するのは無理だろう(当たり前です)。では、コーチング理論・技術に加え、マネジメントに関するより幅広い知識と実行力を身につけようと考えました。24年前のことです。

その後入社したタムラクリエイト(株)で様々な勉強や 経験をさせてもらい、少しずつ方向性が見えてきたよう に思っていました。個人的にも様々なセミナーを受講し たりと、自分なりに勉強をしてきましたが、さらなる きっかけが欲しいと思う日々でした。

ちょうどその頃スタートしたのがテニスプロデューサー制度でした。マネジメントについて幅広くカバーされている受講内容には非常に興味をそそられ、すぐにでも受講したかったのですが、初年度は事情があり受講できず、発足2年目での受講となりました。

講習スケジュールは非常にタイトであり、正直厳しい



ものでした。受講した内容について一夜の勉強のみで試験。自宅から通いにしたことを心から後悔したものでした。しかし何とかプロデューサ I をいただき、2年目のアップグレード試験ではシニアプロデュサーに認定いただくことが出来ました。

しかし、ここでホッと一息ついてはいけません。資格というものは、保有することは目的ではありません。まず、取得のために勉強すること、勉強のきっかけを持つことが非常に大事なのです。そして、どのグレードの資格を持っているかではなく、資格に見合った自分であるかということ。上のグレードだから偉いのではなく、上のグレードだからこそ、さらに努力をし続ける義務があるのだと思います。つまり、資格を取得することは、一生勉強であることをあらためて自分に課すことなのだと思います。

何も無ければ、人間はつい楽な方に流れてしまいます。現状維持でも、それは衰退・後退を意味します。常に勉強し続けることが人生であり、成長することこそが生きる喜びであると思います。私にとっては、そのためのテニスプロデューサー資格なのです。

実は今年度のテニスプロデューサー講習会を数科目、 再聴講させていただきました。世の中は日々流れていま す。資格取得時とは関連法令も変わります。それととも に講習内容も教科書も変更になります。進化し続けるテ ニスプロデューサー資格に、私たちテニスプロデュー サーもついていかなければいけません。

そういう意味では、この資格は私にとっての先生だと 思っています。「人間一生勉強」を忘れずに精進してい きたいと思います。



## 「この5年間を振り返って…感謝の気持ち」



### シニアテニスプロデューサー STP080080 Tennis ZONE Hesaka 余頃 祐史

この度テニスプロデューサー資格検定に合格する事が できて大変嬉しく思っています。

試験期間中は沢山の方々から協力・励ましを頂き本当 にありがたい気持ちでいっぱいです。

テニス事業を運営するにあたりとても大切な事をトータルで勉強する事ができ、大変有意義な内容でした。また、この資格制度により勉強する機会が出来た事もテニス事業協会の方々のお陰です。ありがとうございます。

私は22年間大手スーパーマーケットで勤務していました。5年前に縁があってテニス業界に入る事ができました。当初は環境が変わった事や私の仕事の進め方にも問題があり、スタッフも私から離れていき副支配人の役職も自分自身で降りて、テニスの仕事を辞めようかと思った事もありました。しかし周りのスタッフの励ましで皆と一緒に協力してやろうという気持ちで仕事のやり方を変えていく事で、少しずつ上手くいくようになり山を乗り越える事ができました。私自信が相手に対して真剣に取り組み行動が変わった事で相手にも伝わり、信頼関係

が少しずつできたと思います。今の自分があるのは、スタッフや家族の励ましや支えがあったからこそです。心から感謝しています。現在はテニスの仕事が出来る喜びを感じながら勉強と反省を繰り返しながら働かせて頂いています。

これからやっていきたい事は、資格検定の科目にもありましたスタッフの人材育成です。

スタッフ全員が心の底から仕事やレッスンが楽しく、 又、生きがいを感じられるような職場にしていきたい。 更に、感謝の気持ちを伝えられる人材に育てていきたい と思います。「お客様に上達して欲しい」・「楽しんで 欲しい」と思えるスタッフ、又上手くなった時には「私 のアドバイスを一生懸命聞いて頂き、ありがとうござい ます。」と感謝の気持ちを言えるスタッフに私を含めて なっていきたいと思います。常に気持ちを高めて、前向 きに、モチベーションをあげて、微力ながらテニス業界 の発展の為に頑張っていきたいと思います。





# 『テニスクラス創業者懇談会』(クラス部会主催)

クラブ部会副部会長 岡嶋 武

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、クラブ後継者を中心に、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催するなど、活発な活動を行っています。

その活動の一環として、11月1日(月)、新宿の京王 プラザホテルにおいて、『テニスクラブ創業者懇談会』 が開催されました。

当協会は1993年に設立し、現在では加盟事業所213社 (477事業所)、賛助会員53社という規模まで成長しましたが、原点は、テニスクラブ経営者の方々による精力的なテニス普及活動であります。最近では、創業30年を超える会員制クラブが増えており、徐々に経営者世代の交代が行われている一方で、相続などにより閉鎖するクラブが後を絶たず、会員制クラブの減少が大きな問題となっております。

このような環境の中で、後継者世代が今後のクラブ経営を行ううえで、創業者の熱い想いを受け継ぐ事は大変重要であり、また、後継者が考えている事を創業者に伝える事も大切なのではとの考えから、創業者世代と後継者世代が一同に会する交流会を開催することとなりました。

一方、創業者の皆様には、懐かしい顔ぶれとの再会で 昔話に花を咲かせていただく「同窓会」となればとの考 えがありました。

会場となった京王プラザホテルは、本協会の前身である「日本テニスクラブ連盟」の会合や研修会でよく利用された場所です。今回の会場は、建設中のスカイツリー

を望むことができる43階の「コメット」という部屋でした。

創業者14名、後継者等16名が参集し、飯田部会長の開会の辞、雑賀会長の挨拶に続き、スクリーンで「協会設立総会」や「研修会」、「セミナー」の他、数々の「イベント」など、20数年の歴史の各ページがスライドで紹介されました。写真には今回ご出席された方の他にもたくさんの方々が登場し、「あれは○○さんだ。」、「これは□□の時だ。」等の声が聞かれ、忘れ掛けていた記憶が鮮明に蘇ってこられたようでした。

飯田恭次様(上用賀テニスクラブ)のご挨拶、内藤昇様(前副会長、武蔵野ローンテニスクラブ)のご発声で乾杯し、「同窓会」は始まりました。どちらのテーブルも時計の針が20年戻ったように、賑やかに昔話に花が咲いていました。

その後、創業者の皆さまからは、ご苦労されたことや 楽しかった思い出、現況や将来への思い、後継者へのア ドバイスなど、普段なかなか聞くことができないお話を 伺うことができました。皆さまが感慨深げにお話しされ る様子が印象的で、テニスクラブ事業に対する思い入れ を感じました。

後継者の皆さんも、改めて創業者の方々の思いを知り、自身のおかれた立場、責任の重大さを再認識したようです。

小生も、襟を正し、気を引き締めてクラブ経営に邁進 し、そして、また会員制テニスクラブがテニス文化の中心 となるよう、微力ながら尽力していきたいと思います。











今回は埼玉県新座市にある緑豊かで活 気あふれる「新座ローンテニスクラブ」を ご紹介します。

1972 (昭和 47) 年の開業からこれまで のあゆみを2代目オーナーの浅海安義さん、 3代目の健一さん、ご家族の皆様にインタ ビューさせていただきました。

### ■クラブの開業はいつですか?

昭和 47 年の 3 月に工事を始め、昭和 47 年の 6 月にコートが完成し、クレーコート 9 面で仮オープンしました。12 月にクラブハウスなどすべての工事が終え、当時、活躍していらした渡辺康二さんや倉光哲さんなどに来ていただき、お披露目の式典を行い正式オープンとなりました。



これまでは 10 年ごとに記念行事を行ってきました。写真はちょうど 30 周年の時の写真です。その時は会員の皆さん主体でイベントを行いました。40 周年もお世話になった方々と一緒にお祝をしたいと考えております。



### ■テニスクラブへの転身

もとは大根、キャベツ、白菜などを作っていた農家でした。先代は時代の流れを感じて、農家から別の仕事への転身を考えていたようでした。その時は、花屋やテニスクラブなどの仕事を候補に挙げていました。

親戚に2、3年前に開業していた石神井ローンテニスクラブがありましたので、いろいろと教えていただき研究をしました。その結果、先代夫婦がテニスクラブへの転身を決めました。その当時、この辺りは畑ばかりで住宅も少なく、はるか遠くまで見渡せるような静かな場所でしたので、お客様に来ていただけるのか、不安を抱えてのスタートでした。





### ■集客はどうなさったのですか?

会員を集めようと、看板を出したり、パンフレットを作って親戚の石神井ローンテニスクラブや池袋のフミヤスポーツさんに置かせていただきました。でも、オープンした時は会員数が30から40名程度、人数も少なくまばらな状態でした。あまりに人がいなかったのでマシンで練習したりもしていました。

昭和 47 年の開業当時は、まだテニスクラブはそれほどありませんでした。石神井ローンや東伏見テニスクラブや都内に神宮テニスクラブなどしかなかったような気がします。東伏見テニスクラブの移転などで 20 名ほどの方々に入会いただいたこともあり、会員数も徐々に増え始めました。

オープンから3、4年過ぎた昭和50年頃に550名ほどになっていました。遠くから来ていただくお客様も多く、その頃が会員数ではピークだったでしょうか。それ以降、

新座市や練馬区にもテニスコートが盛んに できていくことになります。

#### ■コート管理はご苦労があったのでは?

最初は、テニスクラブを経営する親戚や 近隣クラブの支配人の方に基本的なことを 教わりました。口頭でブラシやローラー掛け のタイミングなどお聞きしていましたが、オ ープン当初は真夏にひび割れが入ったりし て苦労しました。農家として土をいじって来 ていましたし、勘があったので徐々に慣れ ていきました。



今は、コート整備には粒子の細かな砂を使っています。粒子の小さな砂は風に飛ばされたり、メンテナンスに手間がかかりますが、しっとりとした良い感触になります。お客様からもご支持をいただいております。

家族で協力してコート管理をしています ので、今後もしばらくはクレーでやっていこうと思っております。



クラブで関東オープンなどの公式戦をやることがあります。中には知り合いの方も参加されています。そういう方々が「コートが良いね!」と褒めていただくのですが、その一言が来年もさらに良くしようと頑張るきっかけになっています。自分も試合にプレーヤーとして参加することもありますし、お世辞でも良かったと言っていただけるとプレッ

シャーも感じながらも大変うれしいです。

### ■ご家族はプレーなさるのですか?

オープンする年の3月に結婚式を挙げて、その後すぐにクラブ作りの工事が始まりました。それからコートが完成し、仮オープンまでの3ヶ月間、親戚のクラブでテニスをやらせてもらっていました。それが私のテニスのスタートです。テニスコートが完成してから、家族でテニスをやるようになりました。それ以来、皆でテニスを楽しんでいます。84才になる母も、今でも平日には毎日3セットくらい、仲の良い方々とプレーを楽しんでいます。4年生の4代目は将来ウィンブルドンに行くと言っています。フォアはフェデラーでバックはナダルがいいと教えています。(笑)



## ■3代目は身近にテニスがある環境で過ごしてらしたのですか?

私も毎トーや関東オープン、東京オープンなど関東近辺の大会に出て、刺激をいただいています。小さな頃から気がつけば、当たり前のようにテニスをする環境がありました。いろいろな方達にテニスで遊んでいただきながら過ごしていました。ですから、家業を継ぐ意識より、自然と今の仕事をしていくことなりました。



武蔵野ドーム支配人の小森さんが高校生の頃にこのクラブの会員だったことがきっかけで、僕がオーストラリアでテニスの勉強をして帰国し、どこか練習する場所はないかと探している時に「うちに来ないか」とお誘いただきました。それから3年ほど、武蔵野ローンテニスクラブの内藤さんのもとでお世話になり、練習できる環境の中でコーチとしての勉強をさせていただきました。

最近、オーナーの後継者の会の集まりに ご一緒させていただくと、一度サラリーマン を経験されてから家業に入る方が多くいら っしゃるのですが、武蔵野ローンテニスクラ ブの内藤さんは私と似た環境で育たれたこ ともあり、これまでもお世話になってきました。

### ■スクールはありますか?

会員さんへのサービスの一環としてレッスンを行っております。都合が良い曜日、時間帯で来ていただいております。本来はク

ラス分けをすべきところ、あえてしていません。マンツーマンでボールを打ち合う時間 や強度を加減をすることで楽しんでいただ くようにしています。

レッスンでは試合中の状況をシミュレーションしたり、練習の仕方などを指導しています。クラブには、試合で頑張りたいという競技志向の方々が多くいらっしゃいますが、このスクールが良い影響を与えるお手伝いができればと思っています。

#### ■一番ご苦労なさった事は?

いろんなことがありましたが、これが苦労なんて思ったことはありません。でも相続のことでしょうか。こればかりは避けて通れません。

事業協会に参加させていただいたことで、相続についての勉強会にも参加させていただく機会がありました。その中で、広大な土地について評価を下げる方法があること聞いておりました。先代が平成 19 年に78 歳で亡くなりましたので、その時も勉強会でのことを思い起こし顧問税理士に相談することができました。

これまでもご尽力いただいてきておりますが、少しでも税金が安くなっていくことがテニスクラブの存続に大きく影響していくことですので、事業協会には税制問題について活動していただけるよう願っています。また、広報などで情報を出していただけると、皆さん助かると思います。ぜひ、お願いします。





### ■クラブ運営のポイントを教えて下さい

このクラブは支配人を置かず、家族で 運営をしています。経営者としてお客様が 少しでも楽しむためにどうすればと考えて接 します。会員の皆さんも、直接、経営者と 話すことができますから馴染んでいただけ るのが良いところではないでしょうか。

会員が近いだけに、会費値上げの時などやり難いところもありますが、家族だけで運営することでお客様と気持ちが通じますし、良い部分の方が多いと思っています。家族がクラブの真ん中に居ることで会員がまとまって一つになります。

一緒にテニスをすることで、いろんな面が見えてきます。小さい頃からお世話になっている方々が多く、家族的だと感じることがあります。他人なんだけれど、他人じゃない、そんなコミュニティーのある関係が当たり前だと自分は思ってきました。「ちょっと人が足りないからやってよ!」と声を掛けていただいて、高齢の会員さんとご一緒すると会話での駆け引きがあって本当に楽しいですし、勉強になったりもします。

最近は、30 代の友達が入会してくれて、 時には一緒に練習することもあります。



30 代の若いプレーを見て刺激を受けたり、 反対に50 代や60 代の方から「あんなに動けるのはすごいな!我々も負けないぞ!」と 世代を越えて刺激を受け合える環境ができ てきたことがうれしいです。

オーナーのご家族がテニスを通じて、会員と心を通わせています。オーナーのご家族が中心にいて、多くの会員を結び付けています。新座ローンテニスクラブは「大きな家族」でした。

### ■ご協力ありがとうございました。-

今回のインタビューを通じて、人と 人をつなげる「テニスクラブ」の素晴 らしさと、テニスの「本当の楽しみ方」 を再確認することができました。

ご協力いただきました浅海オーナーはじめ、ご家族の皆様、クラブ会員の皆様に感謝申し上げます。ありがとうございました。

# Special-Thanks

### 新座ローンテニスクラブ

〒3520025 埼玉県新座市片山3丁目7-5 Tel & Fax 048-479-7803 クレーコート 11 面

### ■ アクセス

西武池袋線「大泉学園駅」北口下車 片山小学校行き、新座営業所行き、新 座駅行きバスで「片山二丁目」下車 徒歩2分

取材: 広報委員 金田 丸山



# 全国実業団対抗テニストーナメント、 初出場初優勝!日本リーグへ進出

関西を中心にインドアテニススクール17校を全国展開する「ノア・インドアステージ」(本部・姫路市)のコーチでつくるチームが、10月14~17日に広島市で開催された全国実業団対抗テニストーナメントで初出場初優勝を果たしました。

今大会は国内8地区の予選を勝ち抜いた12チームと前年の日本リーグ降格4チームの計16チームが出場。2シングルスと1ダブルスの計3試合で対戦し、上位4チームが実業団最高峰の日本リーグへ参戦します。

9月4~5日の大阪での関西予選に初出場したノア・インドアステージは猛暑の中、全勝の1位で関西予選を突破。続く全国大会では2回戦の三菱商事、準決勝のワールドと前年度の日本リーグ2チームを撃破し、決勝戦に進出。前年度の日本リーグチームでプロ選手3人を擁するエキスパートパワーシズオカとの決勝戦はダブルスと第1シングルスで1勝1敗となり、勝負は第2シングルスへ。1セットオールでの最終セット、ゲームカウント0-4から6ゲーム連取の大逆転で見事、接戦を制

し初優勝を果たしました。

そして、日本実業団の最高峰のリーグである「テニス日本リーグ」へ12月2日から進出。12月5日まで、前年度優勝のソニー、今年の全日本テニス選手権のチャンピオンを擁する三菱電機など強豪4チーム(三菱電機、ソニー、リコー、JR北海道)と対戦し1勝3敗の成績に終わりました。会場である横浜国際プールには、関東のノアスクール生とスタッフが平日にも拘わらず、多数来場していただき一体となって熱く応援をしていただきました。今回関西予選から初出場で日本リーグへ進出したことで、ノアスタッフには、ノアのブランドが全国区になったとの誇りが生まれ、モチベーションも一気に上昇しています。

来年1月からは戦いの場を関西に移して、あと3チームと対戦する予定です。

本拠地である関西での戦いに、大応援団を組織して、 選手とお客様、スタッフが共に感動のステージを演出で きる様に頑張ります。





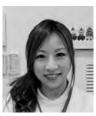


# Let's Enjoy Front!



# 「仕事を楽しむ!」

ノア・インドアステージHAT神戸 神野 愛子



皆さん、こんにちは。神野愛子(かんのあいこ)と申 します。

私の働くノア・インドアステージHAT神戸は、すぐ 側に海と山があり、神戸の素敵な景色に囲まれた場所に あります。毎日、窓から見える六甲山の景色に癒されな がら、そして何より信頼できる愉快な仲間に囲まれなが ら楽しく仕事をさせて頂いております。

さて、私の働く上でのテーマは 「仕事を楽しむ!」 そうです!まさしく、「Let'S Enjoy Front!」です。

1日の仕事に費やす時間は、通勤時間等も入れると約 10時間。睡眠時間やその他の活動時間と比べても、仕事 の占める割合は大きいです。だからこそ「仕事をいかに 楽しむか」が幸せな人生を送るキーポイントだと思って います。

働く理由が"生きるため、生活のため" "義務だから"だけでは、一度きりの人生がもったいないですし、悲しいです。やはり働くのなら、楽しんで仕事をしたいと思います。

仕事の対価は、お金をもらうだけではありません。いろいろな事にチャレンジさせてもらい、様々なお客様やスタッフとの出会い、困難とも思える課題や問題を通して成長させてもらうことだと思っています。昔からこんな風に思えたわけではありませんが、今はそう考えられるようになりました。それもこれも、ノア・インドアステージ(株)という会社に出会えたおかげです。

社会人になりたての頃の私は、「仕事に就くなら簡単な事務作業とか、なるべく楽な仕事がいい。できれば9~17時の定時で上がれる仕事がいい」と考えていましたので、まさかテニススクールのフロントという職業に就くとは思いもしませんでした。

サービス業という職業柄、フロントの仕事は不規則ですし、様々なお客様に満足して頂くサービスを提供する事は決して簡単なことではありません。考えていた条件とは全く違う職業でしたが、実際にフロントスタッフとして働く事でやりがいを感じ、いつしか「仕事は私の生きがい」とも思えるようになりました。

私はフロントという仕事が楽しいですし、大好きです。しかし、楽しいばかりではなく、お客様からのクレームを受けたり、人間関係のトラブルが起こったり、仕事をしていると大変なことや、悩む事もたくさんあります。そのような問題を解決し、みんなから愛されるス

クールになるためには、根本的な考えとして、お客様や スタッフを含めたスクール自体を自分から好きになるこ とが重要だと思っています。

どんな仕事でもやり方ひとつ、考え方ひとつで楽しくなるはずです。例えば、難しいパソコンでの作業。始めは時間がかかるのでストレスが溜まりますが、これも自分の成長のためと思うとやる気がでます。人間関係のトラブルや、お客様からのクレームで困った時も、人間力向上のための勉強と考えると、前向きに捉えることができます。その他、季節ごとのスタッフ紹介の作り替えや、お客様への配布物の作成。時間がかかりますが、これを見てお客様がどんな風に思ってくれるだろう?と考えるとワクワクし、もっと工夫しようとします。このように、いつも楽しんで仕事に取り組むという気持ちを忘れないように気をつけています。

えらそうなことを書いてしまいましたが、私も弱い人間ですのでいつもこんな前向きに考えられるわけではありません。体調が優れなかったり、環境に負けてネガティブな気持ちで仕事に取り組んだり、思い悩むことも多々あります。でもそんな時、同じ目標を持った仲間やお客様の笑顔に助けられ、最終的にたどり着く答えはいつも同じ「目の前の仕事を一所懸命、がんばる(楽しむ)」ということです。どんな環境であれ、仕事ができることに感謝しなければならないと思っています。

私の目指すフロントは、笑顔とコミュニケーションでお客様やスタッフを楽しい気分にさせることのできるフロントです。お客様はもちろん、スタッフにも居心地の良いスクールであって欲しいというのが私の願いであり、そういった環境を作ることが目標です。

今回これを書かせて頂くにあたり、自分が何のために働いているのか? どんなスクールでありたいのか? 改めて考えることができました。このような機会を与えて頂いたことに、感謝しています。これからも、最高の笑

顔とコミュニケ客とコンでタッ分自じになった。 そせを見いても をしてでいる。 をしてでいる。 たいです。





### ■救急法講習会の開催を!

過日、当協会会員事業所において、レッスン中に会員様が倒れ、心停止状態に陥る事態が発生しました。その時間、偶然にも隣のコートで2名の医師がレッスン受講中。異変に気付いた医師が症状を確認、心肺蘇生、AED使用と迅速な処置をし、コーチ・フロントは救急車の手配等に回り、救急車到着後乗車時には会員様の意識は回復、そのまま病院に搬送し事なきを得ました。

救急隊、病院からは「適切な処置が救命に繋がりました。救命処置が無かった場合、命を落としていた可能性が高い」とのコメント。救命にあたった2名の医師を表彰したい、との申し出をいただきました。

倒れられた会員様は現在、元気にレッスンに復帰しておりますが、一歩間違えば大変シリアスな結果になっていたケースであり、また全国どこのクラブ・スクールで起こってもおかしくはないものです。

実は数年前、別のスクール会場においても、同様に会員様がレッスン中に蹲り、そのまま心停止状態に陥るという事態が発生しました。この時も、隣のコートでレッスンを受けていた医師が応急処置を施し、一命を取り留めたということがありました。どちらのケースも、たまたまその場に医師が居合わせるという、幸運がありましたが、このようなことは稀なケースであり、通常は考えにくいものです。

当然ながら、そのスクールではスタッフに向け、救急 教命法講習・AED講習を実施しておりました。しか し、医療のプロではないコーチやフロントが、滅多に起 こり得ないその状況にいざ遭遇し、適切な処置が施せた かは正直、疑問もあります。もちろん、医師のような処 置を施すことは出来ようもありませんが、正しい救急救 命法の理解と、その場で慌てずに出来うる限りの対応を することが必要です。

そのためには、クラブ・スクール内で年数回の救急法の講習会を開催することを強くお勧めします。またその際は、スタッフのみならず、スクール・クラブ会員様、また近隣住民の方にも公開されることもお勧めします。テニスクラブなど地域に密着した施設は、AED設置によって地域における救命ステーション的な役割を果たすことも出来るからであります。

街のあちこちにAEDが設置されるようになりましたが、躊躇なく正しく使用できなければ、その効果も望めません。

講習会は近隣の消防署やAEDの業者さん等に依頼すれば、無料で実施してくれることが多いようです。ぜひ定期的な救急救命法講習会を!

### 気をつけましょう!この季節

冬に近づき、日増しに寒さも厳しく感じるようになってきました。

気温が低い時期は怪我の発生率も上がります。ぜひご 注意ください。

### 1. 体操をしっかりと

手首足首のストレッチから軽いジョギング、その後、しっかり体操を行いましょう。レッスンに遅れて入った方にも自身での体操を徹底しましょう。体操方法の掲示なども有効です。

### 2. ウォーミングアップをしっかりと

運動負荷は徐々にあげましょう。まずは短い距離からゆっくり打球し、徐々に距離を延ばすなど、段階を踏むことが重要です。

#### 3. ドリルの工夫を

気温の低い日、夜などは、待ち時間が多いドリルで は体が冷えてしまいます。

常に動きが止まらないようなドリルの工夫をしま しょう。

### 4. コートコンディションに注意

夜露、朝露でコートが滑らないかなど、コートコンディションの確認をしましょう。また、気温が低いと雨天後の乾燥にも時間が掛かりますので注意を。

### 5. 服装のアドバイスを

コーチ自ら冬季に適した服装をし、見本となりま しょう。

ベンチコートはその名の通り、ベンチで着用するもので、プレーには適しません。裾を踏んでの転倒などを防ぐ意味でも、プレーに適したウェア着用の啓蒙をしましょう。

### ■北海道にて安全管理講習会が実施されました!

10月3日(日)、札幌市西区インドアテニスセンターウィングウェスト校において、北海道テニス協会主催の安全管理講習会が開催されました。

(社)日本テニス事業協会安全管理委員会の金田彰委員 長が講師を務め、各事業所の安全管理体制の状況確認か ら、安全管理の概念、管理体制確立方法、事故事例紹介 等について講義をしました。参加者からは、「危機感を 持った」「さっそく事業所に戻り確認したい」等の感想 が寄せられました。

安全管理委員会では、各地区協会での講習会開催をサポートしておりますので、開催希望がございましたら、 事務局までご相談ください。



### ■取り組みが紹介されました

月刊「体育施設・スポーツファシリティズ」誌より、 当協会の安全管理に関する取り組みについて取材依頼が ありました。事務局・安全管理委員会で取材対応し、同 誌11月号の特集記事「テニスコートの安全管理」に掲載 されました。

プール事故等々、各種事故事例を受け、公共スポーツ施設にも安全管理についての必要性が高まっていることを感じるとともに、民間事業者もより安全管理体制の徹底が必要であることを再確認いたしました。

今後ともスポーツ業界全体の取り組みとして、安全管理体制の構築に寄与していきたいと思います。

### 『税制コラム PartXIV』

平成22年から23年にかけて、ぜひ検討したい税制に「住宅取得資金贈与」の特例があります。これは、不動産不況への経済対策を兼ねて導入されたもので、父母や祖父母などの直系尊属から、住宅取得等にあたって資金の贈与を受けた場合に、一定金額までが非課税になる制度です。

贈与を受けると、「借入れを減らすことができる」「購入予算を上げることができる」「相続財産を減らすことができる」などの効果が期待できます。有効に利用したいものです。

住宅取得に関する贈与の制度は、このところ頻繁に改正が行われています。平成21年6月には「住宅取得等資金の贈与に係る非課税措置」が導入されました。これは住宅の取得(購入やリフォームなど)に充てる資金の贈与について500万円までを非課税とするものでした。

これが平成22年度税制改正では、受贈者に「所得金額が2,000万円以下」といった制限が設けられたうえで、平成22年中の贈与については1,500万円、平成23年中の贈与については1,000万円まで非課税限度額が引き上げられました。(以下、「この特例」といいます。)

ではこの特例を使うとどのような効果があるのでしょうか?贈与には「暦年課税制度」と「相続時精算課税制度」とがありますが、「相続時精算課税制度」は相続税がかかる家には得策ではない場合があるので、「暦年課税制度」で見てみましょう。(図参照)

贈与税は、1月1日から12月31日までの1年間に贈与を受けた財産の合計額から、基礎控除額の110万円を差し引いた残額に対してかかります。これが通常の「暦年課税制度」です。この場合、仮に2,000万円の財産を贈与したとしますと、受取った人はなんと720万円もの贈与税を納めなければなりません。

ところが、この2,000万円が平成22年に贈与された住宅取得資金であり、この特例の要件をみたしていると、控除額は、「曆年課税制度」の110万円にこの特例の1,500万円を加えて1,610万円。そうすると贈与税額はたった53万円で済んでしまうのです。

平成23年になっても、控除額は1,000万円になるものの、基礎控除と合計で1,110万円あり、同じ2,000万円の住宅所得資金を贈与しても贈与税は231万円、1,500万円の贈与ですと53万円で済むことになります。

この程度の税負担であれば、住宅ローンの金利負担よりずっと軽く済み、家全体の財産を守ることにつながります。また、贈与された子がローンの精神的な負担から開放されることも大きな効果とも考えられます。

この特例は他の贈与税の特例に比べて、相続の面でも非常に優遇されています。相続税では、相続人が相続から3年以内に贈与を受けた財産は相続税の課税対象とするという規定があります。しかし、この特例を受けた場合は、その非課税限度額(1,500万円、1,000万円)までは相続税の計算に加える必要はありません。

例えば、平成22年に住宅取得資金として2,000万円の贈与を受けた場合、贈与した父親が3年以内に死亡した場合は、500万円(2,000万円-1,500万円)を相続財産に加えます。1,500万円は加えなくていいということです。そして、この特例を使い支払った贈与税(53万円)は、相続税から控除します。

もし、この特例の適用がない場合は、2,000万円を相続財産に加えて相続税を計算することになります。当然、相続財産に加えない方が税負担は少なくなるので、この特例は贈与だけではなく、相続においても大変な優遇措置を講じているということです。相続財産を確実に減らす効果があるのです。なお、相続時精算課税制度を選択した場合も、この特例の非課税限度額は、相続財産に加える必要はありません。

この特例の主な適用要件は次の通りです。

- ①贈与者が受贈者の直系尊属 (父母、祖父母) であること。
- ②受贈者が、贈与を受けた年の1月1日において 20歳以上であること。 (所得2,000万円以下)
- ③贈与された金額の全額が、居住用住宅の新築、 取得(中古可)、増改築(100万円以上)の対 ————— 価に充てられること。

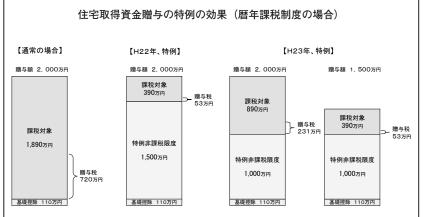
④贈与を受けた翌年の3月15日までに居住の用に供するか、見込まれること。等

さらに詳しく知りたい方はご 相談ください。

### ■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





# プロのテニスの中に基本がある

東戸塚松原テニススクール スジガネ君の代理 松原 雄二

スジガネ君はこう考えているそうだ。「プロは易しいことをしている。だからあんなに動きながら(動かされながらも)すごいボールを打ち続けている。もしも、難しいことをしているなら、必ずミスが出ているはずだ。」一方、われわれはこう考えてはいないだろうか。「私はやさしいことをしているのにうまくできないが、基本をしっかりマスターすればいつかプロがやるような技にトライできるかもしれない。しかしその基本どおりやってるつもりなのにうまく打つことができない。」

基本って何なんだろう?誰が考えたんだろう?基本どおりやったのにうまくできないなら、その基本を疑ってもいいのではないだろうか。フェデラーがやっていない基本は無視してもいいのではないだろうか。今日は無視したほうがいい基本について考えてみよう。

最初はボレーで、顔をラケット面に近づけて打つ話。 近づけたほうがよく見えてちゃんと当たるという基本。 スクールでコーチがよく言う説明なのだが、なぜかコー チはやっていない。上級者は遠いボールもとらなくては ならないので、ということらしいのだが。確かにボール の存在は近いほうがよく見える。しかし当てるのは難し い。ちょっと変な例を挙げる。路線バスの横に経路を書 いた表示がある。すぐそばをバスが通過するとき、それ を読み取るのは至難の業。少し離れたところを通過する バスのそれはよく見える。われわれは動く物の位置や速 度を測るのに三角測量のようなやり方を使う。離れたと ころを通過する物体は視線の変化があるのでわかりやす い。逆に、目に向かって飛んでくる物体は視線の変化が なく、遠近感だけで位置も速度も把握するしかない。 とってもつかみにくい状態に追い込まれるのだ。だから プロは近くでなんか取らない。腕が伸びきらない程度の 一定距離を保つようにしている。初心者でも最初からそ う教えたほうがいい、コーチが自分でもやらないような ことを教えるべきではないのだ。

次は足の合わせ方、ボールにどうやって自分自身の位置を合わせるかというお話。よくある基本の説明は、「なるべく早く、大またで追いついて、最後に細かいフットワークで位置合わせをしましょう」というもの。これもやはり、プロはそんなことをしていない。最後の

2. 3歩を残して、ちょっと細かいあわせ足の後、最 後の、特に1歩は大またでしっかり踏み込んで打つ。 そういう、足の合わせ方は初心者には難しいということ のようだが本当にそうだろうか?ここでも、ちょっと変 わった例を出そう。草原を横断中、突然に出現した2m 幅くらいの小川を跳び越すシーン。ここでの課題は、最 後の踏み切り足をこちら側の土手のぎりぎり奥に設定す ること。もうひとつはそのときに充分な助走速度に達し ていること。つまり、踏切が手前過ぎるとドボン、もち ろん向こうすぎると最初からドボン、最後が小まただと 速度が足りずドボン。じゃあ皆さんトライして下さいと いっても、草原も小川もそう簡単には出現しない。仕方 がないので駐車場で1区画分、ここが川だと自分に言い 聞かせてやってみる、それともテニスコートならアレー を飛び越してみるといい。コーチ研修会や各種の練習会 で何度もやってみたことがあるが、まだおぼれた人はい ない。皆さんに自分の足を観察してもらうのだが、全員 がちゃんと合わせ足をした後、最後に大きな踏み切り足 を使ってジャンプしている。だから、こう教えれば誰で もできる。この話などは机の上で誰かが考えた空論と いっていいと思う。それともコーチが生徒さんの才能に ついてなめているのか?無事に転ばず、スクールまで歩 いて到達している生徒さんなら誰でもこの程度の才能は 有しているのだ。

他にもたくさんある。ボレーは腰を下ろして。フォアハンドはしっかり横向きに構えて。ちゃんと止まって打つ。サーブは後ろから大きくワインドアップしたほうがいい。ボレーは振るな。インパクト以外は脱力したほうがいい。・・・

スジガネ君はプロがやっていないことは難しいからや

らないほうがいいと いっている。そうい えば、彼、インパク ト以外の脱力が、特 に苦手らしい。腰も 低くできないという うわさだ。



# 庭綠人語 其の十五

### 橋本君に学ぶ

いつも立ち寄るコンビニにいるバイトのお兄ちゃん、橋本君は只者ではない。

私が店に入ると同時に、すでに「緑茶1Lパック」が入る大きさのビニール袋を用意し始めるのである。

そして「緑茶1Lパック」を持ってレジに行くと、彼はストローをつけないで袋に入れてくれる。 私がストロー不要ってことを、すぐに覚えてくれた のである。

橋本君以外の従業員には、レジでいちいち「ストロー要りません」って言わなければストローを入れられてしまうのである。

橋本君は私を認知してくれている。「この人はストロー要らない人だ」って。

さらに、ここでタバコを買う友人に聞いたら、やはり橋本君のことはよく覚えていて、レジに立っただけでスッといつも自分が買う銘柄が出てくるのだという。

橋本君は彼らを認知してくれている。「この人の タバコはこの銘柄だ!って。

そしてタバコを買う友人は、こう言ってる。

「今日は要らないと思っても、気持ちいいからつ い買ってしまう。」

橋本君はそれらのことを、決して「売上を伸ばす」ためにやってる訳じゃないと思う。

もし彼に「売上を伸ばす」っていう下心があった ら、それは彼の言葉の抑揚やちょっとしたしぐさに 現れて、すぐ私たちにバレるはずだから・・・。

じゃあなぜ彼はそうしてるのだろう?

店の教育なのか?

誰かに教わったのか?

彼の親が商売をしていて小さい頃から親の背中を 見て育ったからか?

それともお客様に感謝されたことがうれしかった から、また喜んでもらうためにしているのか?

橋本君に直接聞いてみたいって思ってたんだけ ど、先日、ついに勇気を振り絞ってそれを実行した。 「お客さんのタバコの銘柄とか覚えてるじゃない?」 うなずく橋本君。

そして質問は核心へ。

「どうしてそうするようになったの?」

「えっ?」と言った橋本君は、ちょっとだけ間を置くと、首をひねって恥ずかしそうに笑いながら、こう言ったのだ。

「なんとなく・・・。」

えっ?「なんとなく」なの? 続けざまに質問した。

「お店の人にそうやれって言われたの?」 「いいえ、違います。|

「じゃあ、お客さんに喜ばれてうれしかったから? |

「いいえ、そんなことありません。」

はあ?

疑問のままだったが、次の客が来たのでその場を 去った。

ただ、橋本君のとなりにいたバイトのおねえちゃんは、私たちが話している間、それをうれしそうに ニコニコ見ていた。

もしかしたら橋本君のやってることが、このおね えちゃんにはどんなに素晴らしい事かわかってるけ ど、橋本君自身はわかってないのかもしれない。

翌朝も、翌々朝も、続きの質問をしようと決めて コンビニに立ち寄ったが、橋本君はいなかった。ま さか、橋本君は辞めてしまったのか?

これからもあきらめずに、橋本君をそうさせた要因を突き止めていくつもりだけど、どうやら今回のレポートでは間に合わないようだ。

ただ、ひとつ、今の段階で言えることは、橋本君 は自分で自分のしていることを、「これこそがサー ビスの本質です!」みたいな声高な主張など一切し ていないし、また、する気もないのである。

「なんとなく」やってるくらいの、「ゆるさ」。なんかこれが妙に心地良いんだよなあ。

# 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。



# 人工芝と砂をその場で分別! 移動式分別装置が完成しました。



4t車で運搬し、荷台に載せたまま作業が可能です。



ロール状の人工芝を装置にかけるだけで分別が出来ます。

移動式分別装置のメリッコスト削減全国展開







分別後

# JTIA賛助会員のご紹介



### ■特別 賛助会員(50音順)

インターネット関連全般					
	Tel. 042-484-2700		担当	大前	勝巳
清涼飲料水及び加工食品	の販売				
見附MTビル6F	Tel. 03-3479-1426		担当	須原	重明
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
目ビル8F	Tel. 03-5427-6821		担当	戸子臺	<b></b> <b></b> <b></b> <b></b> <b></b> <b></b> <b></b> <b></b> <b></b> <b></b>
スポーツ用品メーカー					
<b>き港南ビル</b>	Tel. 03-5463-7324	<u> </u>	担当	小澤	和彦
スポーツ施設の企画・設	計・施工				
	Tel. 03-3417-8111		担当	鬼頭	芳弘
オリジナルテニス商品・	テニス用品販売、中古	iラケ	ット買	取・販	売
	Tel. 03-5314-3734		担当	中山	和義
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
ASPによる会員管理シス	.テム&e-ラーニングシ	ステ	ム等		
	Tel. 03-3209-6116		担当	高山	純寛
テニス用品メーカー					
	Tel. 03-3839-7128		担当	原口	浩二
	清涼飲料水及び加工食品 見附MTビル6F コンピュータ販売、ソフト製造 ビル8F スポーツ用品メーカー き港南ビル スポーツ施設の企画・設 オリジナルテニス商品・	清涼飲料水及び加工食品の販売 見附MTビル6F Tel. 03-3479-1426 コンピュータ販売、ソフト製造・販売、コンピュータ関連コ ビル8F Tel. 03-5427-6821 スポーツ用品メーカー 港南ビル Tel. 03-5463-7324 スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111 オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中さ Tel. 03-5314-3734 テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売 Tel. 0776-35-0505 ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシ Tel. 03-3209-6116	Tel. 042-484-2700 清涼飲料水及び加工食品の販売 見附MTビル6F Tel. 03-3479-1426 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 ビル8F Tel. 03-5427-6821 スポーツ用品メーカー 港南ビル Tel. 03-5463-7324 スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111 オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケ Tel. 03-5314-3734 テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 0776-35-0505 ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステ Tel. 03-3209-6116	Tel. 042-484-2700   担当   清涼飲料水及び加工食品の販売   見附MTビル6F   Tel. 03-3479-1426   担当   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   ビル8F   Tel. 03-5427-6821   担当   スポーツ用品メーカー	Tel. 042-484-2700 担当 大前 清涼飲料水及び加工食品の販売 見附MTビル6F Tel. 03-3479-1426 担当 須原 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 ビル8F Tel. 03-5427-6821 担当 戸子臺 スポーツ用品メーカー 港南ビル Tel. 03-5463-7324 担当 小澤 スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111 担当 鬼頭 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 Tel. 03-5314-3734 担当 中山 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 ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等 Tel. 03-3209-6116 担当 高山 テニス用品メーカー

### ◆協力賛助会員(50音順)

株式会社GAORA	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
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
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
綜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)

□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
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
株式会社エス・アール・アイシステムズ	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
株式会社小野設計	建築設計·監理
NPOグローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
グローブライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツースポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
ジャスパス株式会社	クレジットカード・電子マネー決済システムの提供、ポイントシステムの導入支援・提供
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	OA機器卸販売
株式会社新光トレーディング	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
綜合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・綜合管理・防災業務等
株式会社ダイエープロジェクト	スポーツ施設用大型テント、スポーツ施設設計・施工等、その他建築工事一式
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・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社トモ	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
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ガーズ協会	ストリング技術の普及
株式会社フュービック	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
ペイントマノン	建築塗装
ベックス株式会社	指定管理者制度等公共施設の運営に係るコンサルティング
株式会社マイクロフォーサム	ソフトウェアの違法コピー防止、LED照明の販売等
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
ミラクル株式会社	スポーツ器具の開発・製造・販売、脚の健康に良い履物などの開発・製造・販売
明治安田システムテクノロジー株式会社	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
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
有限会社リバ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 クとチャレンジ25キャンペーンのロゴマー 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 いと存じます。



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。

### H テニスを始 第 ソニスを始めて アニスの前> ヘマッシュ打つば おNEWの 試合に優っ 五 町と テニ・ つぜ 空を切りつぜ 空を切りのウエア ロ みたけど テ 広報委員会テニス川柳担当委員会選 負ける日々 お肉痛 空を切る 品定め ス J۱۱ 柳 庭球専門八百屋をのそなた 優 秀 バ 理 ああ無常な網継雄 作 品

### 編集後記 ===

ただ今九州出張中、昨日の暖かさから一変して寒 くなる。しかも雨。今晩から雪になりそうな気配さ えする。東京の友人Nから朝電話があった、久しぶ りに休みを取って、奥さんと出かけているそう。天 気は上々。暖かそうな気配がした。都知事杯も無 事終わった。Kもきっと経過は良好なんだ。と思え た。K頑張れ!皆待ってるぞ。

2010年も残り後僅かになりました。小紙編集にあ たり、寄稿してくださいました皆様、関係各位に心 から感謝申し上げます。事務局の皆様一年間ありが とうございます。

2011年が皆様に幸多き年となりますようスタッフ 一同願っております。 AK

### JTIA News! 2010.12 Vol.51

行: 社団法人日本テニス事業協会 発

**発 行 日**: 平成22年12月31日

発行責任: 雑賀 昇

ヤン

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

T 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