

TIA News!

2011.10.Vol.54

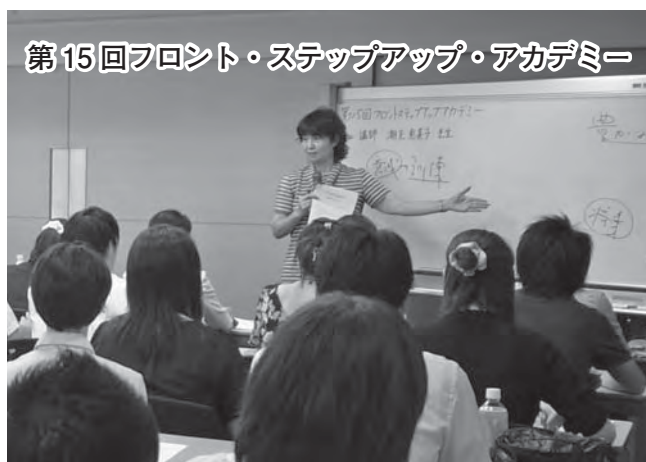
第5回テニスプロデューサー限定研修会



第1回コーチ・ステップアップ・アカデミー



第15回フロント・ステップアップ・アカデミー



Contents

■レジャー白書2011からの抜粋報告	2	■Let's Enjoy Front!	26
■TOPGUN PROJECT 2011 開催要項	11	■安全管理委員会通信 Vol.10	27
■キッズ&ジュニアテニスカーニバル募集要項	13	■人事・労務コラム	28
■テニスプロデューサー紹介	14	■税制コラム	29
■テニスプロデューサー限定研修会報告	16	■庭球人語「思考停止ワード」	30
■テニスプロデューサー講習会&試験要項	18	■新入会員のご紹介	31
■事業所紹介：月見野ローンテニスクラブ	20	■賛助会員のご紹介	32
■コーチ部会報告	22	■AEDのご紹介	33
■スジガネ君、テニス語る	24	■救命の連鎖／テニス川柳／編集後記	35
■フロント・ステップアップ・アカデミー	25	■東京都知事杯 ATTC 募集要項	36



過日、編集、発売されました「レジャー白書2011」（財団法人日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（財）日本生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2011は1冊税込み5,000円）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、昭和54年より全国5万人以上都市に居住する15歳以上男女3,000サンプル（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

昭和62年より、これらに加え5万人未満都市及び郡部の1,000サンプルによる調査を実施してきた。平成12年調査より、再び調査対象を従来の都市部3,000サンプルに戻した。本文中で紹介する時系列データは、「レジャー白書2001」以後は過去に遡ってすべて都市部3,000サンプルに統一して表示している。

平成21年調査より、上記調査手法をインターネット調査に変更した。変更之际しては、可能な限り過去の調査手法との連続性を確保し、データの時系列性を維持することに留意した。

本白書で用いる主な用語の定義は、以下の通りである。

参 加 率・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。

参 加 人 口・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人口（全国）。

参加率に、平成23年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,269万人（男性5,078万人、女性5,191万人）を掛け合わせて推計。

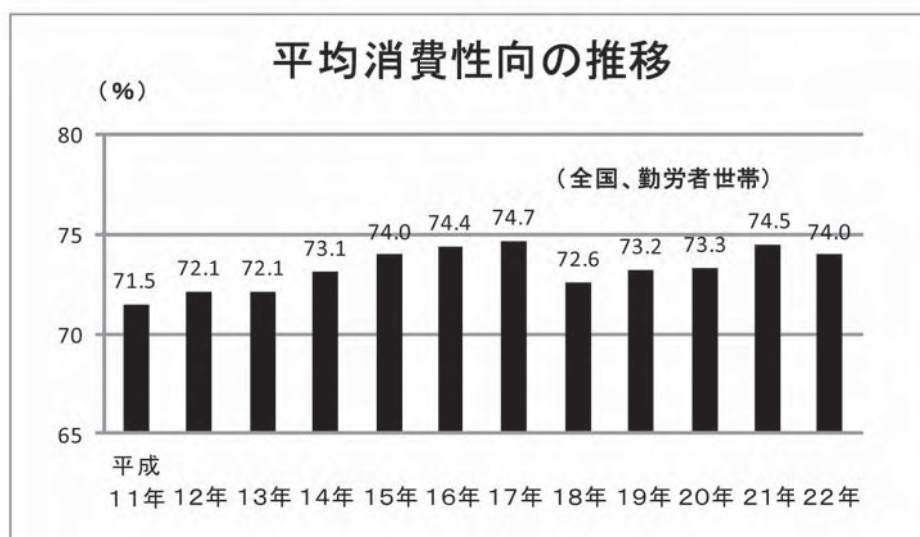
年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

年 間 平 均 費 用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均

平成22年の家計収入・消費の動き ～前年比実質増も力強さ欠く／震災のダメージ大～

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

（出典：総務省「家計調査年報」）



平成22年の家計消費 (全国、労働者世帯)

	(単位:円)	対前年比 (実質) (%)
実収入	521,056	1.3
可処分所得	430,282	1.3
消費支出	318,211	0.6
食料	69,575	-0.6
住居	20,882	6.9
光熱・水道	21,661	1.4
家具・家事用品	10,654	10.5
被服及び履物	13,599	-0.1
保健医療	11,400	-4.9
交通・通信	47,918	0.9
教育	18,195	3.2
教養娯楽	34,229	4.9
その他の消費	70,098	-
平均消費性向(%)	74.0	-0.5

但し「その他の消費支出」「平均消費性向」は名目値

[家計収入・支出]

平成22年の勤労者世帯（二人以上世帯：平均世帯人員3.40人）の実収入は521,056円で、対前年比実質1.3%の増加。同様に、実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得も、対前年比1.3%増の430,282円となった。リーマンショックの影響で落ち込みの顕著だった平成21年に対し、平成22年は名目・実質とも持ち直した。ただし、収入および可処分所得の水準は、この10年ほど力強さを欠く状況は変わっていない。

[家計支出]

平成22年の家計消費支出の合計は318,211円で、前年（平成21年）の318,853円より642円減

少したが、物価変動を考慮した実質前年比では1.3%の増加となった。エコカー補助金やエコポイント制度など、耐久消費財を中心とする消費刺激政策は一定の効果を見せたようである。

科目別に見ると、「教養・娯楽費」は、平成20年（実質1.4%）→21年（1.7%）→22年（4.9%）と続伸。押し上げ要因は前述のようにテレビ、パソコン等の耐久消費財で、特にテレビではいわゆる「家電エコポイント制度」が大きな後押しとなった。他に増加したものとしては、記録的猛暑でエアコンディショナなどの家庭用耐久財が増加した「家具・家事用品」（実質10.5%）や、「住居」（同6.9%）などが目立った。一方、減少した科目としては「保健医療」（実質-4.9%）が挙げられる。

[平成23年の見通し - 震災の影響]

平成22年9月にはエコカー補助金、23年3月には家電エコポイント制度の打ち切りで、政策的な消費牽引力が消滅。一方、収入面も中長期的に増加要因に欠ける中で、23年の個人消費は弱含みのトレンドが想定されていた。そうしたところへ3月の東日本大震災の直撃を受け、消費は大きく低迷。23年4月の消費支出の対前年実質増減率を見ると、全国-3.0%、東北地方及び関東地方-3.5%、他の地方-2.6%と、特に東北・関東地方で減少幅が大きいことがわかる。教養娯楽費などのレジャー・観光関連の選択的消費支出は減少が避けられず、秋口にかけて一定の水準に回復が見込まれるものの、年間を通じての減少は避けられない。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
平成11年	574,676	483,910	-2.4	-2.4	-2.0	-2.0
12年	560,954	472,823	-2.4	-2.3	-1.5	-1.4
13年	551,160	464,723	-1.7	-1.7	-0.8	-0.8
14年	538,277	452,501	-2.3	-2.6	-1.2	-1.5
15年	524,542	440,461	-2.6	-2.7	-2.3	-2.4
16年	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
17年	525,629	439,672	-1.4	-1.2	-1.0	-0.8
18年	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
19年	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	-0.1
20年	533,302	441,928	1.2	0.2	-0.4	-1.4
21年	518,595	428,101	-2.8	-3.1	-1.3	-1.6
22年	521,056	430,282	0.5	0.5	1.3	1.3

平成22年の余暇時間と余暇支出 ～ “支出のゆとり喪失” が一段落～

レジャー白書では、「余暇時間」および「余暇支出」について、前年と比べた増減感についての調査を昭和57年以来継続的に実施している。このデータは、余暇時間（労働時間）や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。余暇時間面では労働時間の減少と呼応して増える方向に動く一方、余暇支出の面では「減少」の動きが大きく、消費の実感を伝えているデータといえる。

[時間面のゆとり感]

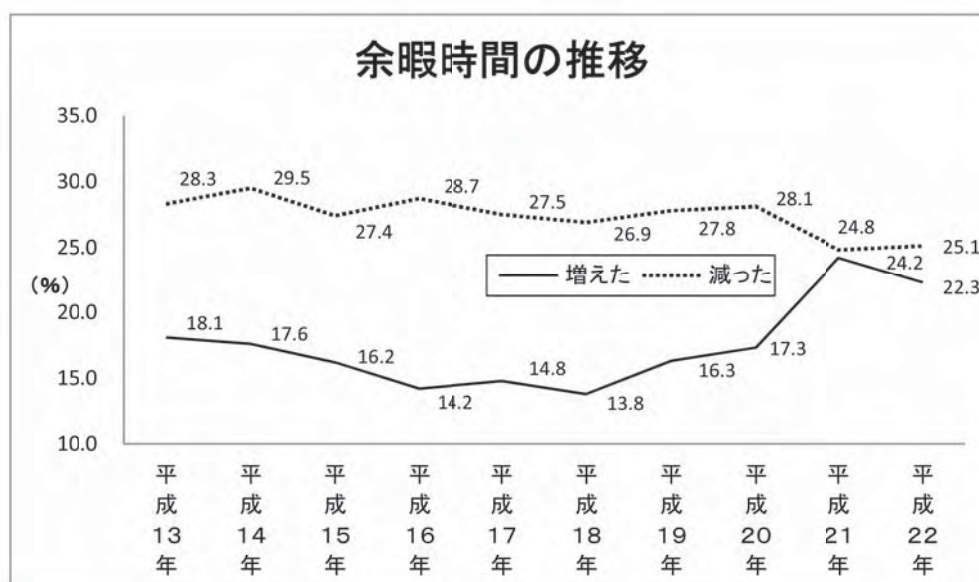
余暇時間の増減（時間のゆとり）に関わる経年変化を見ると、余暇時間が前年より「増えた」とする人は平成18年に13.8%と過去最低を記録して以降増加に転じてきたが、平成22年は前年の24.2%から1.9ポイントの減少となり、近年の時間的ゆとり感の拡大の傾向は一段落となった。余暇時間が「減った」人は25.1%で、前年（24.8%）からほぼ横ばいであった。

世代別では、時間的ゆとりが「増えた」とする人は男性10代・60代で多く、後者は定年等の影響と考えられる。女性では、10～20代で「増えた」人が多かった。一方「減った」とする人が多いのは男女とも10～30代で、若い世代でゆとり感の“二極化”が見られる。

[支出面のゆとり感]

「余暇支出」面のゆとり感の推移を見てみよう。支出が「増えた」とする人は、平成10年以降ほぼ一定の範囲で推移してきたのに対し、「減った」とする人は平成18年以降急激に増加しており、前年（平成21年）には過去最高の37.0%を記録するなど、支出面でのゆとり感の喪失傾向が顕著であった。しかし、平成22年はゆとりが「減った」という人は32.5%と4.5ポイント減少し、ゆとり喪失傾向はやや落ち着いた。

世代別では、男女とも10～20代では「増えた」とする人が多い。一方男性30～50代、女性30代～40代では「減った」とする人が「増えた」とする人を大きく上回っており、働き盛り・子育て世代で支出面のゆとりのなさが浮き彫りとなっている。





平成22年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 (単位: 億円)

	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	伸び率(%)	
					H21/20	H22/21
スポーツ部門	42,440	41,650	40,660	40,150	-2.4	-1.4
趣味・創作部門	107,750	106,910	102,430	108,840	-4.2	6.3
娯楽部門	488,680	474,050	457,130	435,610	-3.6	-4.7
観光・行楽部門	107,080	104,250	94,240	95,150	-9.6	1.0
余暇市場	745,980	726,890	695,500	679,750	-4.5	-2.1
対国民総支出	14.5	14.4	14.8	14.2	2.4	-3.8
対民間最終消費支出	25.5	24.9	24.8	24.2	-0.5	-2.4
国民総支出(名目)	5,155,204	5,043,776	4,709,367	4,791,757	-6.6	1.7
民間最終消費支出(名目)	2,925,232	2,915,956	2,799,096	2,807,087	-4.0	0.3

(単位: 億円、%)

	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	22/21
球技スポーツ用品	6,620	6,630	6,640	6,680	6,650	6,500	6,270	5,810	5,710	-1.7
テニス用品	740	740	750	750	710	700	670	650	600	-7.7
スポーツ施設・スクール	23,810	23,300	21,260	20,270	20,370	20,630	20,080	19,270	18,810	-2.4
テニスクラブ・スクール	540	590	600	620	630	620	600	580	580	0.0

平成22年の余暇市場は67兆9,750億円となり、平成21年の69兆4,500億円から前年比2.1%減少した。同時期の国民総支出は前年比1.7%増、民間最終消費支出は前年比0.3%増であるのに対し、余暇市場の落ち込みは大きかった。市場規模の大きいパチンコ市場の低迷が響いた。

多くの業界では、需要低迷と競争激化で、客単価下落が止まらない。だが、3Dが急速に普

及した映画は、平均入場料金が過去最高となり、革新的なイノベーションであれば単価は上げられることを示した。自転車ブームが続き、高級自転車の専門店が増加し、人気を得ている。高額な一眼レフカメラやゴルフクラブ、高級リゾートクラブも好調である。同程度の価値なら低価格な方に流れるのは明らかだが、価格を大きく上回る価値を見出せば、消費者は高額でも

動く。多くの企業が、安易に低価格志向に走らず、たがいに不要な消耗戦を回避して、それぞれが異なる価値を独自に追求していくことが望ましい。

実際、他社の追従を許さない、絶対的な価値を提供し、業界で「一人勝ち」の様相をみせている企業が増えている。テーマパークの「東京ディズニーリゾート」、外食の「日本マクドナルド」、映画の「東宝」、リゾートクラブの「リゾートトラスト」、ボウリングの「ラウンドワン」、コミックでは『週刊少年ジャンプ』と『ONE PIECE』の「集英社」などである。まずはこうした企業を業界の牽引役とし、独自の路線を歩む有力企業が増えていくことが期待される。

また、ボウリング場、スキー場、カラオケ、旅館などこれまで海外市場とは無縁であった分野で、有力企業の「海外進出」が目立ち始めた。多くの場合日本国内と同様のサービスの展開を基調としているようだが、そのままで受け入れられるのか、現地ニーズにあわせていくことが求められるのか、注目されるどころだ。

平成21年のスポーツ部門の市場規模は、4兆150億円で、前年比1.4%マイナスとなった。

テニス用品の売上は前年比7.7%マイナスとなった。市場の牽引役であるラケットの売れ行きがいまひとつだが、長持ちするようになり、構造の劇的な変化もないため、買い換え需要を刺激する材料が少ない。テニスシューズに限らないが、テニスショップでも“魔法の靴ひも”と呼ばれる「XTENEX（エクステネクス）」がよく売れた。靴ひもを結ぶ必要がない、ほどけない、ゆるまない、フィット感が高い、さらに着脱も楽でデザイン性も高い。用品の販売ルートは、大手スポーツ用品店やテニス用品ショップから、ネットに大きく移行する傾向にある。

テニスクラブ・スクールの売上は、横ばいとなった。企業間格差や地域差が大きい。会員制クラブでは、会員の平均年齢が65～70歳というところもあり、高齢化して固定化する傾向にある。スクールは、これまでジュニアが支えてきたが、少子化で年々スクール生が減少している。スクールから会員への移行の流れがまだ確立されておらず、いつでもゲームに参加でき、1人でも参加できるシステムや、新しい料金体系の構築が期待されている。伸びているスクールチェーンは、接客サービスに力を入れており、人材育成にお金をかけている。多店舗展開であ

ればこそ可能となる配置転換も効果的に機能している。単独店が集まって、人事交流を行うことも検討されている。勝手に遊ばせる会員制のスタイルにスクールスタイルを組み込み、スクールに会員制の交流機能を導入するなど、相互の機能連携が活発化している。

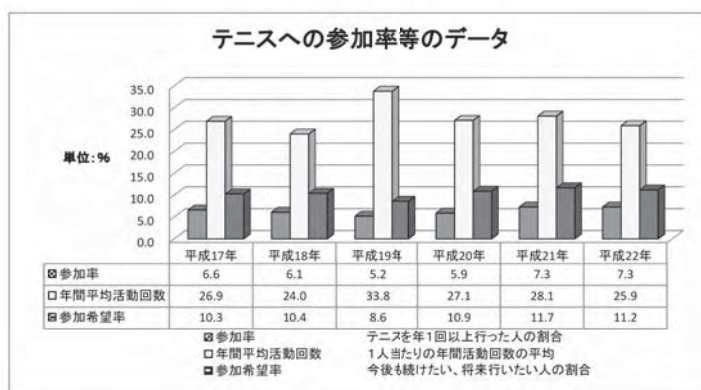
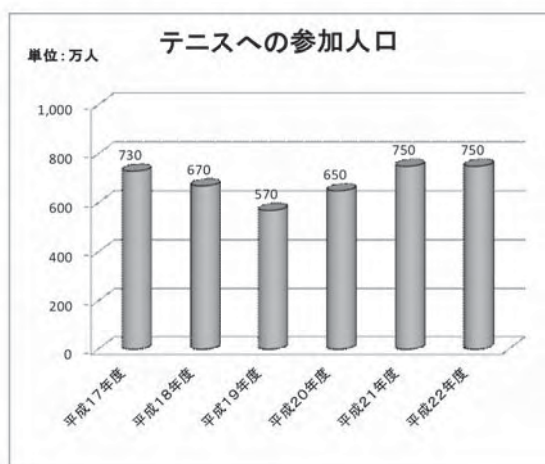
東京都と日本テニス事業協会、東京港埠頭が、有明テニスの森公園と有明コロシアムで、平成23年5月5日こどもの日に「有明の森スポーツフェスタ2011」を開催した。テニストーナメントやテニス教室だけでなく、バドミントン、体操、フラフープ、ガーデンゴルフなどの体験教室、体力測定や走り方教室なども複合することで、多くのテニス未経験者や、テニスをはじめたばかりの子どもたちを集め賑わった。テニスをやってもらうためには、テニスだけをアピールするのではなく、テニスを含めた多数のスポーツをクロスして楽しんでもらうなかで、テニスへの参入を促すことの効果が確認された。テニス経験者（リバイバル需要）の呼び戻しにもつながる可能性がある。

選手育成においては、日本国内で普及している“砂入り人工芝”は海外にはないため、選手が育たない要因のひとつとされ、問題視されている。かつて強い選手は会員制クラブがビジネス上の犠牲を覚悟でコートを開放し、指導者をつけて育成してきた。現在のスクールはビジネス優先となり、限られたスペースでいかに利益を出すかが優先されている。しかし、スクール各社に企業力がついて、選手を育てる意識が育ってきている。

指定管理者制度を活用し、公共施設でスクール展開を図る取り組みが各地で行われている。節電のため管理施設が営業自粛になってしまうなど、スポーツに対する行政の理解不足も問題となっている。

物販部門では、スクールでのラケット、シューズ、ガットなどの販売が伸びている。試し打ちや試打会をしやすいこともあるが、販売に関するトレーニングを行ってスタッフが育っており、顧客の技術レベルにあった高品質な商品を推薦できることなどが強みとなっている。関連知識を学んで理論武装し、販売データの蓄積・活用などができるようになれば、物販はまだ伸びていく可能性がある。

○テニスへの参加人口や参加率

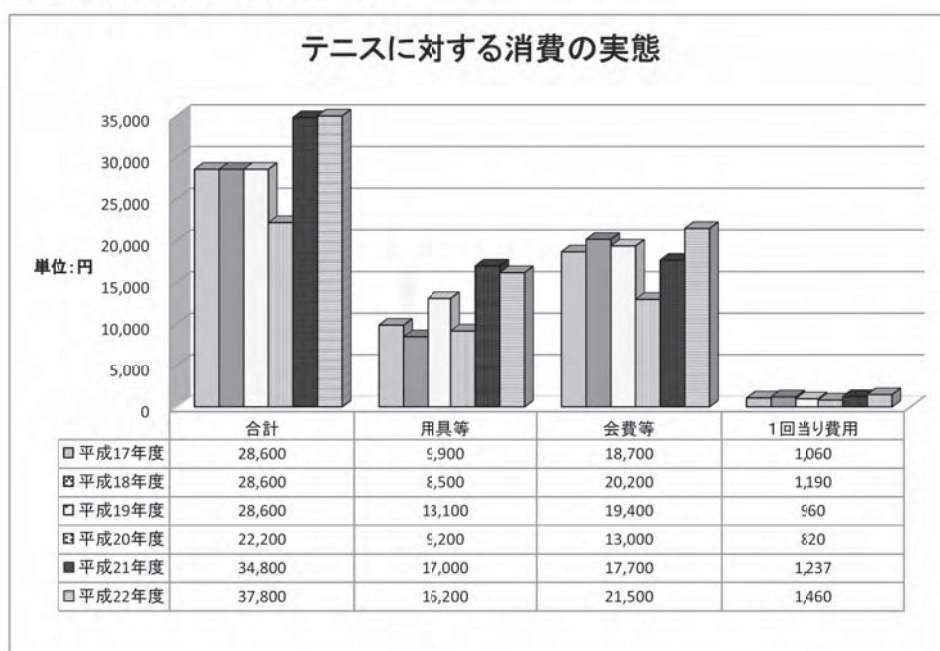


○男女別・年齢層別余暇活動参加率（スポーツ部門 上位5種目）

※余暇活動（スポーツ部門）を、1年間に1回以上おこなった人の割合

男 性						
	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
テ ニ ス						
(平成21年)	11位 24.7% (11位)	12位 13.8% (11位)	14位 5.3% (17位)	13位 7.3% (14位)	11位 6.7% (14位)	10位 3.9% (12位)
※()内は平成21年の順位						
1位	ジョギング 58.1%	ジョギング 48.5%	ジョギング 31.0%	ジョギング 27.2%	ジョギング 21.8%	体操 31.8%
2位	サッカー 53.8%	ボウリング 37.7%	トレーニング 25.3%	ボウリング 21.9%	体操 20.8%	ジョギング 27.4%
3位	卓球 45.2%	トレーニング 32.3%	ボウリング 20.3%	サイクリング 21.2%	トレーニング 19.8%	ゴルフ(コース) 20.4%
4位	バスケットボール 44.1%	野球 28.8%	サイクリング 19.3%	トレーニング 19.2%	ボウリング 18.5%	トレーニング 17.3%
5位	トレーニング 43.0%	サッカー 23.8%	野球 18.0%	体操 18.9%	サイクリング 16.8%	サイクリング 17.1%
女 性						
	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
テ ニ ス						
(平成21年)	8位 26.7% (8位)	7位 8.9% (12位)	10位 4.3% (12位)	6位 7.6% (12位)	7位 8.4% (10位)	12位 3.0% (9位)
※()内は平成21年の順位						
1位	バドミントン 58.1%	ジョギング 26.9%	体操 25.1%	体操 23.5%	体操 25.5%	体操 36.0%
2位	ジョギング 52.4%	体操 24.7%	ジョギング 19.3%	ボウリング 16.2%	トレーニング 16.8%	水泳 15.6%
3位	バレーボール 51.4%	ボウリング 23.6%	ボウリング 16.4%	ジョギング 13.8%	ジョギング 12.8%	ジョギング 15.4%
4位	バスケットボール 42.9%	トレーニング 18.1%	水泳 12.4%	トレーニング 11.2%	エアロビクス 12.1%	トレーニング 11.1%
5位	卓球 38.1%	卓球・バドミントン 11.8%	トレーニング・サイクリング 10.4%	水泳 9.1%	水泳 11.1%	エアロビクス 7.5%

○テニスに対する消費の実態



緊急特報「震災後日本のレジャー」

はじめに

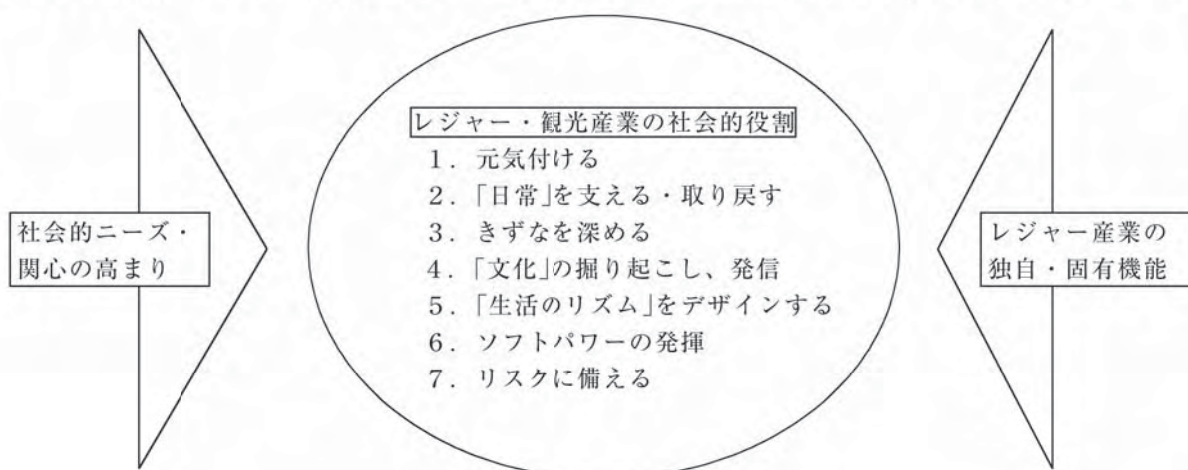
今回の震災は、レジャー・観光産業の役割と存在意義が深く問い直されたという点でも、戦後初めての機会となった。真の復興にはレジャー生活・文化・産業の復興が不可欠であるとの認識から、「自粛の自粛」で日本を元気づけようという動きも生まれるなど、さまざまなスタンスからレジャーが注目された。そうした中で、震災後の人々のニーズに応えるかたちで、レジャー・観光産業の「社会的機能」も徐々に明らかになりつつある。

こうした機能を果たすことを通じて、レジャー・観光産業自身もまた新たな構造転換と足腰の強さを獲得することができるだろう。「震災後」の日本において、レジャー・観光産業が果たす役割は、予想以上に大きい。

○震災後のレジャー・観光産業の社会的役割

震災後のわが国では、ボランティア等による被災地への支援の動きはもちろん、節電・省エネを社会的課題として仲間同士で協力して実施していこうといった社会的課題への意識や関心の高まりが見られる。レジャー・観光産業もまた、こうしたニーズに応えることが要求されている。

一方、こうした社会的ニーズの中には、レジャー・観光産業が独自・固有の機能やポテンシャルを発揮できる領域、レジャー・観光産業にこそ実現可能な領域が少なからず存在すると考えられる。



1. 「元気づける」

「楽しさ」「笑い」「感動」は、心の栄養であり、人を元気にし、生きる活力やモチベーションを与えてくれる。スポーツ、趣味・創作、娯楽、観光・行楽など、それぞれの産業ごとに方法は異なるが、いずれも「人に楽しんでもらう」ことを基本的な使命とする産業である。さらに、スポーツであれば21世紀の国民の健康維持、趣味・創作や観光であれば国民の文化的生活の実現といった目標もある。レジャー・観光産業に独自・固有の能力を経済・社会に役立てることができるという点で、もっともふさわしい機能と言える。

2. 「日常」を支える・取り戻す

レジャーは「非日常」と言われた時代から、いまや日常を示す選択肢の一つとなっている。避難所生活者の中には、パチンコホールを「憩いの場」「ストレス発散の場」とし営業の再開を望む声があり、「貸しクラブでもいいからゴルフがしたい」といったニーズの存在も確認されている。長引く避難生活の中で、むしろ「日常」を感じられる機会として、レジャーの独自の機能があらためて認識されてきている。

3. 「きずなを深める」

震災や津波、原発は、被災地における日常的な人間関係を分断した。こうした人間関係や交流・コミュニケーションの回復が求められている。また、被災地以外の地域においても、今回のような巨大な災害への反応として、人と人とのつながりに安心や価値を見出す傾向もある。こうした社会的ニーズに応えるレジャーの重要な機能として期待されるのが、レジャーの「仲間づくり機能」「コミュニケーション機能」だ。レジャーには、ファミリーや仲間同士で「遊び」や「楽しみ」を通じて、コミュニケーションを媒介する基本的機能がある。

4. 「文化」の掘り起こし・発信

戦後、野球や映画、流行歌といった大衆レジャー文化が人々を大いに元気付けたことは、よく知られている事実である。いま再び、「文化」が復興の重要なキーワードのひとつとなっている。

今後、観光による地域振興の必要性が高まる中で、地域の文化資源の発掘・深掘りがますます重要な課題となってきている。レジャー施設としては、近年集客力を高めてきている「ミュージアム」の役割が大きい。動物園、植物園、水族館などの人気施設はもちろんのこと、美術館、博物館や、郷土資料館のような施設も、来訪者に対して地域の文化の魅力を伝えることのできる重要な施設である。

5. 「生活のリズム」をデザインする

原発事故に端を発した電力不足問題は、日本人の生活リズムに思わぬ影響をもたらした。夏季(主に7月～9月)の電力使用ピークを平準化する電力需給調整を行うとともに、併せて節電も目的とする、輪番休業や祝日の移動・増加、サマータイム(始業時刻の前倒し)などへの企業・業界の取り組みの結果、人々の「仕事-余暇時間」の枠組みが大きな影響を受けることとなったのである。休暇・休業の長期化・分散化の動きに対し、旅行会社各社による長期型旅行商品が相次いで発表されたが、こうした旅行商品レベルでの選択肢の充実は重要である。また、観光による地域復興モデルとも関わるが、地域サイドでは「長期連泊・滞在型」の施設・商品提案ができるかどうかはひとつのポイントとなるだろう。

こうしたレジャー産業サイドの取り組みと企業の制度改革があいまって、新たな「生活リズム」を生み出していくことが期待される。

6. ソフトパワーの発揮

東日本大震災に対して、わが国はレジャー・文化活動を通じた「縁」により、国際的に多くの支援を受けたことは記憶に新しい。海外の多くの芸能人やアーティスト、アスリートなどがわが国への支援をいち早く表明し、多くの日本人を勇気付けた。これは、わが国国民の海外の芸能やスポーツに対する深い理解と支援をする国民性が、幅広い共感を集めたことによる。

震災後の日本では、平時からレジャー・観光・文化活動の振興によりソフトパワーを高めていくことが重要な方向性になっていくものと考えられる。文化の一翼を担っているのはレジャー・観光・文化資源であり、それらの価値を見出し、世界に向けて情報を発信することが、レジャー・観光産業の大きな役割となる。

7. 「リスク」に備える

震災後、人々の「安全・安心」への関心は急激に高まっている。多数の人を集める集客産業であるレジャー・観光産業は、さまざまなかたちでのリスク対応を迫られることになる。しかし、これをコストと考えず、むしろ「リスクに強い産業」を目指す中で、地域のニーズに応える存在となり、産業としての基盤を強化していくことも大切だ。

都市部におけるテニスコートやゴルフ練習場などの空間は、「防災空間」(インフラ)として、避難場所、仮設住宅設置場所、救援物資保管所などの機能を持ちうる。レジャー産業が、自らポテンシャルを強化して地域に密着した存在となり、そうした動きを自治体等が支援するといった展開も考えられよう。さらに、平時からレジャー産業企業間で地域を越えたネットワークを形成していくことも重要である。

こうしたネットワークの存在により、災害時にも相互に物資や商品、場合によっては顧客の融通を通じて、さまざまな供給制約を回避する強靱さを手に入れることもできるだろう。

おわりに

レジャー・観光産業は、震災後に需要が大きく損われ、産業としての脆弱性を改めてつきつけられた。しかし今日、わが国のサービス業の雇用はすでに7割に達しており、レジャー・観光産業はその中の大きな部分を占める存在となっている。したがって、レジャー・観光産業が足腰を強めて成長することは、わが国の危機管理能力を高めるだけでなく、経済成長にも大きく寄与するものである。レジャー・観光関連の産業界は、同業界が以上のような経済的・社会的な役割を担っていることを自覚し、自己再認識と責任感を高めていくことが求められる。





" TOPGUN PROJECT 2011 "

開催要項

■名 称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2011**

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

■会 場：ホテルベルクラシック

〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-33-6 TEL:03-5950-1200

【JR大塚駅 南口より徒歩1分】

■期 日：平成23年10月18日(火)～19日(水)

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

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

■参加費用：1 & 2 日目参加 …	①加盟会員	23,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
	②テニスプロデューサー	18,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
	③非加盟	33,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
1 日目のみ参加 …	①加盟会員	17,000円（昼食、懇親会費を含む）
	②テニスプロデューサー	12,000円（昼食、懇親会費を含む）
	③非加盟	27,000円（昼食、懇親会費を含む）
2 日目のみ参加 …	①加盟会員	12,000円（昼食を含む）
	②テニスプロデューサー	8,000円（昼食を含む）
	③非加盟	22,000円（昼食を含む）

宿泊：ホテルベルクラシック 9,000円（シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み）
（先着30名、希望の方は申込書にご記入下さい）

■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。）

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

■申込締切：平成23年10月11日(火)

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

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

【振込先口座】

銀 行 名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口 座 名：J T I A 研修会（ジェーティーアイエーケンシュカイ）

時 間	会場	内 容
9:30～10:00	7F 7F	受付 ホテルベルクラシック 8F
10:00～10:10	7F 7F	開会挨拶 雑賀会長
10:10～12:10 基調講演	7F 7F	講 師：奇跡のレストラン「Casita」オーナー 高橋 滋氏 テーマ：「お客様に真剣」ですか？ 皆様の会社は、そしてスタッフの皆様方は「お客様に真剣」でしょうか？高度経済成長を支えてきた日本の企業は「仕事に真剣」でした、その真剣さが自動車や電化製品など、世界に誇れる製品を生み出してきました。ですが、今となっては仕事に真剣になることは当たり前なのです。仕事の先にいるお客様に真剣にならないといけないのです・・・ ※推薦図書：①『I am a man』 ②『「お客様に真剣」ですか？』
12:10～13:10	7F 7F	昼食(お弁当)
13:10～14:40 事例紹介	7F 7F	講 師：(株)テニスラウンジ 代表取締役 戸谷 晋也氏 テーマ：中部地区最大規模、進化・成長を続ける経営とは！ 年々事業所を増やし現在は、愛知、名古屋、三重、岐阜で27校のテニスクール、8校のフットサル場、2校のゴルフスクールを運営。成長・拡大を続けるための人材育成、スタッフのモチベーションを高める為にどのような事に取り組んでいるのか？その手法等についてお話しいたします。
14:55～16:25 事例紹介	7F 7F	講 師：(公・財)吉田記念テニス研修センター アシスタントゼネラルマネージャー 吉田 好彦氏 テーマ：テニスという素晴らしいスポーツを今後どのように続け、伝えていくのか？ テニスに関わるプロフェッショナルとして取り組むべきこととは？それは、サービス業としての基本を見つめ直し、市場における「テニスの価値」を上げること、これこそが私たちの役割ではないかと考えます。そこで、今TTCで取り組んでいる事例等についてお話しいたします。
16:40～17:45 事例紹介	7F 7F	講 師：善福寺公園テニスクラブ スクール部門統括 臼倉 明博氏 テーマ：次のステップ！！目標を持ち続けていられる理由とは？ VIPTOPグループに17年間在籍インドアスクールコーチ筋から、現在は善福寺公園テニスクラブに勤務し、今までとは180度違うアウトドア会員制テニスクラブを一から学ぶ中で感じている、今後のテニス業界での新たな目標についてお話しいたします。
18:00～19:30	セナター	懇親会 ホテルベルクラシック 8F

時 間	会場	内 容
9:00～9:30	7F 7F	受付 ホテルベルクラシック 8F
9:30～16:00	7F 7F	講 師：アチーブメント株式会社 ファシリテーター 中野 銀次郎氏 テーマ：「チームビルディング・コミュニケーション・モチベーションのメカニズム 信頼関係構築スキル」 目的は「わかること」ではなく現場が変わること。「なんのために研修をするのか」から逆算したプログラムです。 STEP 1：研修参加に対する自分なりの意味づけ・願望の明確化＜心理学＞ STEP 2：インパクトのある体験からの気づきの創出＜S & G理論＞ STEP 3：原理原則・成功方程式の学習＜脳科学＞ STEP 4：ロールプレイ・ケーススタディ・再チャレンジの実施＜行動科学＞ STEP 5：アクションプランへの落とし込み STEP 6：効果性分析の実施 ITツール「アクションTC」を活用し、実践レベルでの効果を測定します ◆一方的な座学スタイルではなく、双方向コミュニケーション型、体感型の強みを活かしたゲーミングシミュレーション技法、学びを促進する共同学習による研修です。 ※12:00～13:00昼食(お弁当)
16:00～16:10	7F 7F	閉会 内藤研修委員長

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



2011 KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

2011 キッズ&ジュニア テニスカーニバル

初心者
大歓迎!

10/22(土)

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)日本テニス事業協会・東京港埠頭(株)
後 援	東京都、(財)日本テニス協会、 (社)日本プロテニス協会、ショートテニス振興会
協 賛	サントリーフーズ(株)、(株)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23年10月22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・スポンジボール使用(年中~年長) 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・レギュラーボール使用 10:30 ~ 12:00(定員 60 名) ※アウトドアコート C. ジュニア小学生・中学生クラス ・レギュラーボール使用 13:30 ~ 15:00(定員 108 名) ※アウトドアコート ※受付は各レッスン開始 30 分前から行います。
参加資格	年中から中学生以下の児童・生徒
参 加 料	無料
指 導	東京都テニス事業協会の加盟テニスクラブ ・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 A ~ H の項目を記入の上、申込先 まで郵送してください。(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。 A/ テニス歴を以下より一つ選んで記入 (初めて、始めたばかり、ラリーができる、試合出 場経験有り) B/ 参加希望種目 C/ 参加者氏名 (ふりがな) D/ 学年および年令 E/ 性別 F/ 住所 G/ 電話番号 H/ ファックス番号 ②本協会のホームページからも申し込みができます。 http://www.jtia-tennis.com
締 切	ハガキは平成23年10月8日(土)消印有効。 WEB からは10月11日(火)。 定員を超えた場合には10月12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で、 WEB 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、A キッズクラスは実施します、 BとCのジュニア小・中学生クラスは中止となります。 イベント当日の連絡先は 080-3583-7001 または 080-3583-7002 となります。



「テニスプロデューサー資格を取得して」

シニアテニスプロデューサー STP070053

オールサムズテニスクラブ 磐長谷 知孝



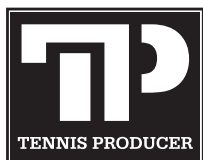
2010年の秋、テニスプロデューサー資格をアップグレードするための猶予期間が終了するので受けてみてはどうかというお知らせを頂きました。迂闊なことにその期限が3年で切れるということを知らず、また自分がこれまでの期間その資格に見合った業務に当たってきたかどうかという疑問もあってしばらく考えてしまったのですが、会社として将来を考えての資格取得をさせて頂いただろうことを思い挑戦することとしました。「人材育成」は組織内の立場の違いによって考え方が異なり、ある意味基本があるとしてもそれを文章で表現することは難しいことと感じていました。案の定、内容は評価に値しない程度のものであったと思われそうですが、末席にての合格を頂けたときは肩の力がガククリと抜けたように緊張が解け何ともいえない気分になりました。

私が「資格に見合った業務を行っていない」と書いた理由は、このテニス業界に関わりを持つに至った経緯が一般的なケースと異なると感じているためです。これは個人的な考えですが、普通は学生を終了してもしくはそれに近い年齢からコーチとしてテニスに関わり、徐々に管理部門に入り統括責任者になっていく、というルートを辿ると思われまふ。それはうん十年前に社会人となって初めて働いた会社で聞かされた言葉によるのですが、「20代はOperation、30代はControl、40代はManagement、50代はAdministration」という指針が(いささか古いかも知れませんが)記憶に残っているからです。この点において私は前職のManagerから現在のOperatorへ(もちろんこの場合はInstructor)転身したわけです。自ら望んで「コーチをやりたい」といって使っていただき、今も尚コーチ業にいそしむ毎日なのです。高校生の時に部活としてテニスを始め社会人として長い間続けてきたテニスの楽しさを一人でも多くの人に伝えたいという思いが捨てられず、いまだに生徒さんの前か

ら離れられないのです。学校の先生でも現場から離れることができず「生涯一教師」を貫く方がいると聞きます。私もできれば「生涯一コーチ」と心に念じ、あたかも自らが信じる教えを伝え導くキリスト教宣教師のようになりたいものだと願ってきたことは事実でした。

しかしながら「テニスプロデューサー」資格認定制度の趣旨によるとその目的は、テニス事業の活性化を図り、テニス業界全体の社会的地位の向上を図るため、時代の方向を感じ取り、自ら進んで新しいことに挑戦し、組織に働きかけて結果を生み出す「プロフェッショナルな管理職」の育成を目指す、ということのようです。つまりは業界経験の浅い人間(私を含む)であっても継続してあらゆる機会を使って勉強し、この先縁があってテニスクラブ経営や公共施設を運営する指定管理者としての経営に携わることがあれば、テニス業界にとっての大きなチャンスととらえ勇気を持って踏み出していかねばならないということです。コート一面で生徒に与えられる満足が決して小さいとはいいませんが、そこで伝えてきた楽しさの規模を拡大してより多くの人たちにより広い地域の人たちにテニスを始めてもらいかつ続けてもらい、テニスの輪を広げていく活動にテニスプロデューサーの重要な任務の一端があるとあらためて思い至りました。

テニスコーチの資格も同様ですが、資格の取得はスタートラインに立ったに過ぎません。毎日の経験を積み重ね、知識を吸収して、新しい情報に日々更新していく努力が必要であると痛感しています。今回自己紹介の文章を書くよう依頼を受けたことにより、ほんやりとしてしか考えていなかったテニスプロデューサー資格を見直すきっかけができたことをまずは感謝し、引き続き今後のテニス業界の発展と地位向上のため協力を続けていこうと心を新たにしました。



TENNIS PRODUCER



「シニアテニスプロデューサーになって 思うこと」

シニアテニスプロデューサー STP080096

ノアインドアステージ株式会社 周世 康生



私は、今から約15年前に弊社の前身である姫路テニスクラブ（日東興業）に入社いたしました。全く畑違いの業界から29歳での転職でした。

テニスに関しては、中学では軟式、高校から硬式に転向し、社会人になっても会社でサークルを作って続けていました。

テニスは大好きでしたが、戦歴や経歴など全くない自分が、まさかテニスコーチになるなんて、周りの人たちはもちろん、自分自身にとっても想定外の転職でした。

ただ、転職する前に、日本プロテニス協会の検定合宿に参加させていただき、多くのコーチの方々と話をさせていただくにつれて、テニスコーチという職業がより魅力的に感じ、決意しました。そして、姫路テニスクラブに入社後、日本プロテニス協会のプロフェッショナル3を取得しました。

テニスコーチという職業は、特に資格はなくてもできますが、特に戦歴や経歴のない私にとって、日本プロテニス協会の検定に合格することは、明確な目標でもありましたし、なによりも「テニス界の一員になれた」という自覚と自信につながりました。

月日が流れて、歳と共に経験も重ね、社内でも立場も変わり、レッスンだけに注力していれば良い状況ではなくなってきました。いつしか部下ができて、人を育て、組織をまとめ、そして成果を上げることが役割になってきました。

レッスン自体にはいくらかは自信が持てるようになってきてはいましたが、リーダーシップや人材育成、さらにはマネジメントや経営について無知だったので、どこから何から手をつければいいのか戸惑うばかりでした。

そんなときに、「テニスプロデューサー制度」が発足したとの話を伺いました。

テニスプロデューサーを取得する上で、クラブやスクール運営をする上で必要な知識が学べ、その理解度により資格が付与されるとあって、まさに今の自分の目標となる資格だと思い、すぐに取得したいと社長に懇願し、チャレンジさせていただきました。

チャレンジするからには、一発でシニアテニスプロデューサー取得！を目指していましたが、当然、そんなに甘いものではありませんでした。しかし、まずは2008年にプロデューサーIを取得させていただきました。

シニアテニスプロデューサーへのアップグレードの難関は、もちろん！雑賀会長ご担当の人材育成でした。

そしてその難関に、昨年にチャレンジしたアップグレードテストで、奇跡的に合格させていただくことができ、晴れて目標としていた「シニアテニスプロデューサー」を取得することができました。

素人の私が、テニス業界に足を踏み入れて自信をつけるための道しるべとした、日本プロテニス協会の検定と同様、

経営・マネジメントに無知な私が、その役割を果たすための道しるべとしたのが、テニスプロデューサーでした。

目標としてきたシニアに合格できましたが、資格取得がゴールではないことは十分理解しております。

ホームページを見ると、「シニアテニスプロデューサーとは、テニス事業において、複数の事業所の経営管理を行う事が可能であり、利益を生む経営を推進する能力を有する者」と定義されております。

まずは、この定義に恥じることなく「私はシニアテニスプロデューサーです！」と胸を張って言える人材になります。この資格をいただくことにより、その目標に向かって日々成長していくことを義務付けられたと思っております。

そして、この資格の意味や価値を見出し、そしてそれを高めていく役割の一端を担っていることを肝に銘じておきます。

私の最終目標は、お世話になっている弊社ノアインドアステージ、そしてその社長に貢献でき、頼りにされる人間になることです。

これは決して会社にしがみつくとか、社長のイエスマンになるという意味ではありません。

ノアインドアステージの理念は、この世の中に、素晴らしいテニスというスポーツをもっともっと普及させ、そしてテニスを通じて心身の健康と感動を提供していくことです。

そしてお客様と同僚スタッフの喜びが自分の喜びとできる集団を作ることです。

社長はその理念に向かって人生をかけ情熱的に突っ走っています。

私もその理念のもと、会社に貢献していくことが、理念の達成につながり、ひいてはテニス界への貢献に繋がると考えています。

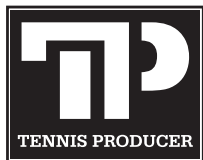
今の私には会社を正しい方向に導く責任があると思います。会社や社長の方針に従うだけでなく、自ら提案し、そして行動し、間違っていることに対しては正しい意見を言えるだけの力が必要です。

その力の源となるものの一つは、テニスプロデューサーという資格にあると思います。

経営には資格はありません。この資格を取得したからスクール運営ができるわけではありません。でも、テニスプロデューサーの勉強をし、合格することで確実に成長できます。

そして、それを足掛かりにさらに勉強でき、成長できます。

これからも、先輩や後輩に関わらず周りのすべての人やあらゆるものから学び、自分を磨き、日々成長していきます。今後ともご指導のほど、よろしくお願い申し上げます。



TENNIS PRODUCER

第5回テニスプロデューサー限定研修会



会 場：ホテルモントレ山王

期 日：平成 23 年 6 月 28 日（火）

申込者数：62 名 当日参加者数：61 名 アンケート回収数：57 通

アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60代	不明	合計
男 性	1	17	18	12	2	1	51
女 性	0	1	3	1	0	1	6
合 計	1	18	21	13	2	2	57

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	10
スクール	52
レンタル	1
その他	1
不明	0

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	7
事業部長・統括責任者	9
支配人・マネージャー	32
コーチ	10
フロント	0
その他	2

1. 講演 元気な社員がいる会社のつくり方 「日本でいちばん大切にしたい会社」から学ぶ理念経営

講師 小林 秀司氏

大変参考になった： 42名

参考になった： 13名

参考にならなかった： 0名

意見：

- ・自分の行動に活かし、業務に活かしていきたい。…14名
- ・色々な事例があり、とても分かりやすかった。面白かった。…9名
- ・今後のスクール経営のヒントになる事がたくさんあった。…7名
- ・障害者雇用にも積極的に取り組んでいきたい。…5名
- ・人本主義、理念経営に共感出来た。…5名
- ・人本主義と理念経営はテニス業界にも必要であると再認識した。…3名
- ・「お客様第一主義」という以前に、社風・理念・社員心構えが重要である事。それがお客様に繋がっていく事を納得した。…3名
- ・「人の大切さ、仕事、経営とは」という事を改めて実感出来た。…3名
- ・本を読んだからの受講だったので非常に分かりやすかった。…3名
- ・「良い会社の法則」を見て、とても刺激的だった。…2名
- ・今後の方向性がはっきりしてきた。…2名
- ・テニスの素晴らしさ、スポーツの素晴らしさを伝え、心と体の健康に役立つ理念と人材育成に力を注ぎたい。…2名
- ・失敗事例や小さい会社の事例などもあるとより参考になったと思う。…2名
- ・スタッフを家族として「絆」を大切に運営に取り組みしたい。…2名



- ・絆＝エンゲージメントの内容は実践していけるよう努力したい。…2名
- ・経営理念についてもう一度考え直してみようと思った。…2名
- ・スタッフ全員が満足出来るような仕事出来るように工夫をした。…2名
- ・やるべき事が分かれば実行あるのみ。
- ・障害者雇用の効果を初めて知った。
- ・自分の中で理解している理念を部下にいかにつまえられるかが課題。
- ・同じ会社で働くのなら目的意識を同じように持ったスタッフと働きたい。
- ・TP研修に出るようになってから、周りの人のために行動するように意識している。その事が大切な事だと再認識した。
- ・経営の心・技・体の体＝人本主義が「良い会社」のキーワードとして考えていきたい。
- ・理念採用をまず一回トライしてみたい。
- ・社員満足度が高い結果、顧客満足度が高くなっている。利益は目的ではなく結果、そして手段と考えているという所はすごく感銘をうけた。
- ・経営理念をスタッフと共有し、信頼して進めていきたい。
- ・ESについても考えていたので良いヒントになった。
- ・会社とは何であるかの基本を考えさせられた。
- ・人間力をきちんとお持ちの人柄の感じられる講演で聞き入ってしまった。
- ・スタッフ全員のモチベーションアップが課題ですが、会社の理念を浸透させる重要性がわかった。
- ・パワーのあるチームを作りたい。
- ・幸せの4原則を心において仕事に取り組みしたい。
- ・自社に戻り、経営理念と行動規範をつくり直したい。
- ・経営理念を明確にし、社員一人一人を尊重するように務めたい。
- ・「理念的に言うな!」という会社もあるが、私としては理念という言葉はとても気に入っています。
- ・理念を理解し行動出来る社員教育が出来れば、マニュアルは必要ないと思う。
- ・理念は作っているが、本当にどこまでスタッフに伝わっていて行動しているのか、上の人間が直接チェックし、やりきる事が大切だと思う。
- ・今の自分に何が出来るかのイメージをうかべる事が出来るきつ

かけを頂いた。

- ・経営者の経営手法と支配人・マネージャーとの役割分担が疑問。労働者の働き方からのアプローチも必要では。
- ・理念の作り方をもっと細かく聞きたかった。
- ・「他人は変えられない」という心理学の考えについてどう思うのか疑問を感じた。

2. ワークショップ

次世代型リーダー養成プログラム

～実践的課題解決手法の体得～

講師 下田 令雄成氏

大変参考になった： 45名
参考になった： 11名
参考にならなかった： 0名



意見：

- ・今後に活かしていきたい。…24名
- ・良い経験になった。参考になった。…18名
- ・アクションラーニングを実践したい。…17名
- ・質問する事の難しさを感じた。…8名
- ・課題に関して、チームで課題を解決する手法は新鮮だった。面白かった。…8名
- ・スタッフの意見、問題を聞くのに良い方法だと思った。…4名
- ・固定概念が強いと打開策はなかなか出てこない事。提示者が本当に解決したいと思わないと前に進まない事に気付いた。…3名
- ・改めて自分の悪い部分を再確認する事が出来た。…3名
- ・ミーティング、会議等で自由に発言出来る雰囲気、アイデアを出せる環境は基本的に重要である事を再認識した。…3名
- ・チームワークの大切さ、皆が問題に向かい一人一人の力が大きなものとなる事に気付かされた。…2名
- ・とても分かりやすかった。面白かった。…2名
- ・全体をまとめるのに苦労した。…2名
- ・質問をする事に慣れるようにしたい。人を育てる上で質問を使って行うようにしたい。
- ・「報連相」の重要性を再確認した。
- ・問題の本質は自分一人の考えでは小さくなってしまい、いい気付きが出来ないと感じた。
- ・周りの人々に質問する事で、他の意見を聞き、時にその意見を採用しながら築き上げていく事の大切さを知った。
- ・役割、心構えを共通認識すると課題解決につながるのだと思った。



- ・問題解決あるいは会議などにおいて、リーダーがとるべき行動を実体験を通して学ぶ事が出来た。
- ・一番必要な方法であった。常に周りの人の意見と合わせて方向性を決めていけるようになりたい。
- ・アクションラーニングにより、グループの仲も良くなり、質問をする事によって、その人の言葉、話し方などで、その人の事を知る事が出来るので良かった。
- ・理念を浸透させて社会貢献の出来る会社になりたい。
- ・みんなで導き出した解決策なら、みんなで行動に移せる様な気がする。
- ・トレーニング法としては理解したが、実行出来るかどうか分からない。
- ・アクションラーニングの手法は、問題によって話がうまく進まず解決策が出しにくいと感じた。自分自身がもっと勉強しなければならぬと感じた。
- ・具体的に効果があった例を紹介して頂ければ良かった。

3. 全体について

充分満足： 23名	かなり満足： 20名	満足： 10名
まあまあ満足： 3名	少し満足： 0名	普通： 0名
少し不満： 0名	不満： 0名	とても不満： 0名

意見：

- ・大変勉強になった。…13名
- ・学んだ事を現場で実行していきたい。…9名
- ・次回もぜひ参加したい。…4名
- ・グループディスカッションは緊張するが、話をした事がない方と話が来て参考になる事も多い。…4名
- ・非常に満足出来た。…2名
- ・勉強不足を認識した。…2名
- ・毎年、刺激を受けている。…2名
- ・良い話を聞いても、実際に行動に移さないと意味が無いので行動力を持ちたいと思う。…2名
- ・テニスプロデューサーの資格を取得して良かったと思った。
- ・人間として、社員として成長したい。
- ・自分を見つめ直す良い機会でした。
- ・今日の行動計画を遂行する事が非常に大切になると思った。
- ・関西でもぜひ開催してほしい。
- ・名古屋でもぜひ開催してほしい。
- ・他業界のお話はとても有意義に聞けて良かった。
- ・テニス業界の成功事例も含めてやって頂けるとうれいです。
- ・人と人との繋がり、絆の大切さをより強く感じて今後に生かしていきたい。
- ・何か新しい事を学ぶ事はとても為になります。
- ・次回も同じ方に講師をして頂きたい。
- ・少し時間が長いと思う。
- ・もう少しワークの時間が欲しかった。





" Tennis Producer 2011 "

第6回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】
- 期 日：平成23年11月15日(火)9:00 ～ 11月17日(木)16:45
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- 定 員：100名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサーⅠ&Ⅱ資格取得コース)
受講料：¥30,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000＝合計¥40,000(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料：¥50,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000＝合計¥60,000(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料：1科目につき¥10,000 (最大¥60,000)
※③で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- 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。
テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします。)
- 試験結果の発表：平成23年12月9日(金)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
(申請中)は本研修会において、JTIAならびにJPTAの研修ポイントを初日と2日目に付き1ポイント
取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No.をご記入下さい。
ただし、試験ではポイント取得はできません。
なお、JTIA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23年11月1日(火) ※テキストは1ヶ月前から配布予定
- 申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下
さい。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀 行 名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口 座 名：JTIA テニスプロデューサー (ジエイアイエーテニスプロデューサー)

2011年
11月15日(火)、16日(水)、17日(木)



TENNIS PRODUCER

期 日	時 間	会 場	テ ー マ	講師／試験官
平成 23年 11月 15日 (火)	9:00～9:30	牡丹	開会挨拶	会長 雑賀 昇
	9:30～10:30		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
	10:40～12:10		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	12:10～13:00		昼食	
	13:00～15:00		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
	15:10～16:40		基礎編 講義 「安全管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰
	16:50～18:50		基礎編 講義 「財務管理」	(株)船井財産コンサルタンツ 成島 祐一
平成 23年 11月 16日 (水)	9:00～9:30	牡丹	筆記試験「テニス基礎知識」	松原 雄二
	9:45～10:15		筆記試験「顧客管理」	中山 和義
	10:30～11:00		筆記試験「イベント・商品販売」	新堀 丘
	11:15～11:45		筆記試験「安全管理」	金田 彰
	12:00～12:30		筆記試験「財務管理」	成島 祐一
	12:30～13:20		昼食	
	13:20～15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	ノアインドアステージ(株) 鴻巣 敦
	15:30～17:30		シニア編 講義 「労務管理」	(株)プロジェクト 守屋 達雄 高木工業(株) 平井 雄介
	17:40～19:10		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 栗山 雅則
平成 23年 11月 17日 (木)	10:00～10:30	牡丹	筆記試験「マーケティング」	鴻巣 敦
	10:45～11:15		筆記試験「労務管理」	平井 雄介
	11:30～12:00		筆記試験「施設管理」	栗山 雅則
	12:00～12:45		昼食	
	12:45～15:15		シニア編 講義 「人材育成」	(社)日本テニス事業協会 雑賀 昇
	15:30～16:30		小論文 「人材育成」	雑賀 昇
	16:30～16:45		閉会挨拶	資格委員長 大西 雅之

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

テニスクラブ紹介



前列は、お孫さんの蒼（あおい）君を抱っこする栗原成実オーナー（左）と美貴子夫人（右）。後列は、2代目秀明さん（右）、華子さん（中）、井上陽子さん（左オーナー実妹）

白樺の木のある テニスクラブ

月見野ローンテニスクラブ

栗原成実さん 秀明さん

今回は、埼玉県狭山市の月見野ローンテニスクラブをご紹介します。創立 38 年を迎えるクラブは、緑の芝生と白樺の木、白基調の清潔感溢れるクラブハウスがとても印象的です。オーナーの栗原成実さんと 2 代目の秀明さんにオープンからこれまでの様子をインタビューさせていただきました。



栗原成実オーナー

■ テニスとの出会いと 開業

成実：クラブの開業は昭和 48（1975）年です。今年で 38 年目を迎えます。もともとはお茶の栽培をしていた畑でした。

当時、私は時計会社で働いていました。26 歳の時に 2 年間香港に駐在することになりましたが、そこで仲間に誘われ始めたのがテニスとの出会いでした。帰国して所沢の研究所勤務となりましたが、当時のんびりした時代で「自分で仕事を探せ」と上司に言われ、しばらく時間をもてあます日々が続いていました。

そのうち日本にもテニスブームが訪れました。香港でのことを思い出し、茶畑をコートに転用してテニスクラブをやってはどうかと考え始めました。今思えば、まったくの思いつきで、安易な考えだったかもしれませんが。自分なりのプランを父に相談したところ「好きにやっていいぞ」と賛成してもらい、後押ししてもらったことになりました。

最初のハードルになったのは、周囲の土地は農業以外に利用できない「農業振興地域」に指定されていた事でした。狭山市と交渉し、その半年後に、なんとか認可をいただくことができました。すぐに着工し、小さなクラブハウスとクレーコート 3 面で、このクラブをスタートしました。私が 28 歳の時でした。



白樺の木がクラブの自慢です

■ クラブのあゆみ

成実：開業はしたものの、土日はお客様がいらしても、平日は利用のない状態です。コートからの収入は会社の給料ほどありません。しばらくは会社勤めを続けながらクラブ経営をしていくことにしました。

テニスはお金をかけずにやるものという意識のまだ強い時代でしたから、月 3 千円の会費は高かったのかもしれませんが。会員数 40 名ほどでのスタートでしたが、テニスクラブも徐々に軌道に乗り始め、3 年後に 4 面に、6 年後に第 2 会場（3 面）を作り 7 面にすることができました。9 年目に、隣接した土地を買い、1 面とクラブハウスの立て直しを行い、今のレイアウトになりました。

会社とクラブの両方で仕事を続けてきましたが、10 年目を迎える頃、時計会社での立場や責任も重くなり、とても忙しくなってきました。クラブの仕事をおろそかにし

たことで、妻に負担を掛けることが多くなっていました。そこで、大きなプロジェクトを終えたことをきっかけに退職し、テニスクラブの仕事に専念するようになりました。

10 年間、会社の仕事といっはすぐになくなる自分の代わりに、子供を育て、私の親を看ながら、クラブの面倒を見てくれた妻に本当に感謝しています。

■ 近隣のテニス事情

成実：1985 年頃は、周辺にも 2 面や 3 面規模のコートが沢山できました。かつては、狭山市内に 8 クラブありましたが、ここ 15 年の間に、相続が原因となって閉鎖をして、今ではうちのクラブを含め 3 つの施設となっています。5 つの市営コートがありますが、市の北側の智光山公園には素晴らしい 16 面のコートがあります。でも、白タクレスンが多いようです。私たちの集客のマイナス点となっています。本当に残念なことです。

秀明：今、狭山市のテニス協会の理事をやらせていただいています。市の大会に出場する方が年々減少し、底辺が小さくなってきていると感じています。市全体のテニスをされる方の人数を増やすことが必要です。それが自分たちのクラブにも帰ってくることで、力を発揮できればと思います。



2 代目 秀明さん

■ 親子で仕事をはじめるまで

秀明：大学を出てから 2 年ほど会社勤めをしました。退職後、クラブの仕事を始め、今年で 9 年目を迎えます。

成実：それなりにクラブも成長し、私の代で終わってしまうのはもったいないことですし、もし終わるとしても、売ることなかなか難しいと思い悩んでいました。

うちには 3 人の子供がいますが、彼は長男ですし、どんな形でもいいから一緒に仕事ができればと考え、将来のことを彼に相談したところ「自分もテニスクラブを続けたい」と言ってくれました。

秀明：もともとスポーツが大好きでした。大学の体育会でバスケットをやっていた頃も、よく父に「それで飯が食えるのか」と言われていましたし、自分でも、今さらテニスで生きていけるかどうか、考え悩みました。

テニスクラブを家業としてきた家族の長男という自覚が芽生えてきたこともあり、周囲から「コーチという仕事をなめるなよ」と言われながらも、負けず嫌いですから挑戦する決意をしました。でも、ほぼ初めてのテニスにほんとうに大苦戦しました。

■ 多くの方々に応援されて

秀明：始めてから 3 ヶ月くらいは、どんどん

メンテナンスの行き届いたクレーコート

クラブハウスはとてにぎやかです

第2会場は砂入り人工芝3面

栗原さん親子

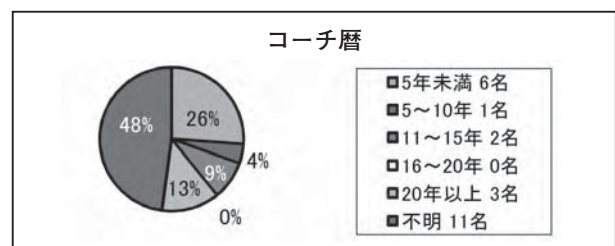
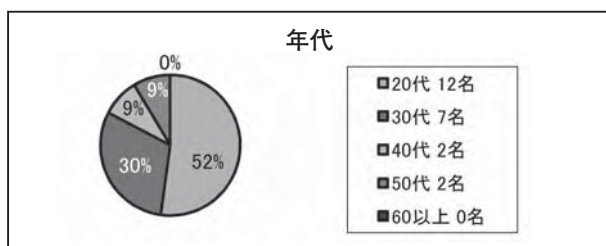


第1回コーチステップアップアカデミー

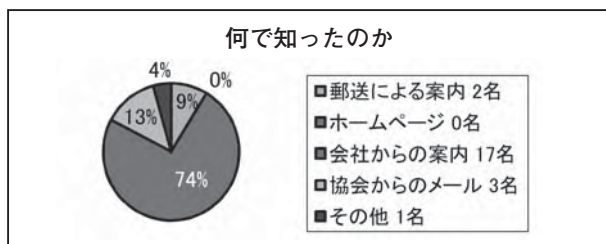
会 場：善福寺公園テニスクラブ
期 日：平成23年7月29日（火）
当日参加者数：23名 アンケート回収数：23通

アンケート結果

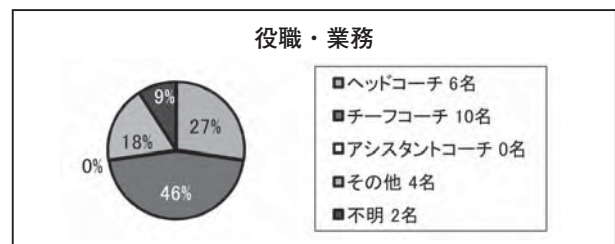
◆性別と年齢コーチ歴をお答えください
男性 21名 女性 2名



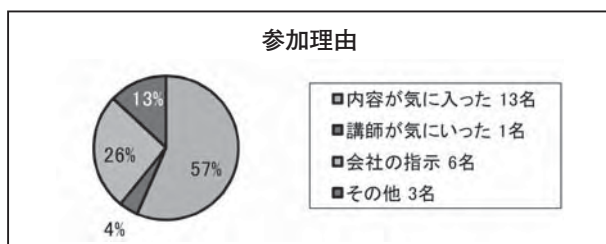
◆このアカデミーを何で知りましたか



◆役職・業務はなんですか



◆このアカデミーに参加しようと思った理由は何ですか



第1部 田中 洋 講師による勉強会について

◆感じた事・得られたものは何ですか

- 改めてトレーニングの大切さを認識した。実際に行なう事で感じる事が出来た。
- 体操の仕方。集中する為にプラスの言葉や自然の音に耳を傾ける事。タオルを使ったトレーニング(3つ)。肘を痛めない軽いトレーニング。ハムストリングスの軽いトレーニング。ペアになってストレッチ、ペアになってトレーニングジャンケン。ひもを使ってのトレーニングなど色々良かった。
- 基本的なトレーニングから、応用のトレーニングまで紹介して頂いた。また、ジュニア選手に対するメンタル的なアプローチの方法がとても勉強になりました。ありがとうございました。
- 目で見たものに反応し、行動に移すというアジリティの難しさを感じました。こういった事をコーチ自身が体感する事で、スキルアップに繋がります。今後多くの方に伝え、日本テニス界の活性化に繋がりたい。
- 筋力、体幹、柔軟性がいかにショットに影響しているのかが分かった。
- 集中力を高める方法が知れて良かった。
- コーディネーションの必要性、やるべき部位、コーディネーシ

ンがメンタル面にも繋がると感じた。

- ・トレーニングのきつさを実感した。
- ・初心者から選手レベルまで、テクニックの向上にはフィジカル、コーディネーション能力は不可欠である事を再認識するよい機会でした。
- ・テニスに必要な筋肉を再認識して、トレーニングを行ないたいと感じた。
- ・普段のレッスン等で行わない事を多数学ぶ事が出来て非常にプラスになりました。技術面だけでなく、気持ちの面、フィジカルの面でもお客様をサポート出来るように努力したいと思います。本日は貴重なお時間ありがとうございました。
- ・肩甲骨・大腿部を中心としたウォーミングアップが必要と感じました。レッスン内においてもウォーミングアップ・トレーニングを取り入れていこうと思います。
- ・分かりやすく伝える事が難しいと思っていた体操やトレーニングを、田中氏は分かりやすく、とても楽しかったです。伝え方がとても勉強になりました。
- ・目から得た情報を身体で表現したり、ウォーミングアップの方法、肩甲骨や股関節の柔軟性の重要性。
- ・集中力の高め方や、試合前の体の作り方など具体的な解決方法

が分かりました。

- ・スポーツクリエイティブにしこくテニスクールでは、今年より2時間のジュニアトーナメントクラスを立ち上げ、本格的な選手の育成と人間形成を目的としていこうとしており、今後のスクール運営に非常にためになった。
- ・すぐに現場で役立つフィジカルトレーニングで非常に勉強になった。
- ・言葉の力、トレーニングによるパフォーマンスの向上について、今まで知らなかった事について学ぶ事が出来、非常に勉強になりました。
- ・筋力トレーニングによって可動域が広がるというのが面白く、自分でもやってみようと思った。
- ・テニスはリズム、空間、タイミングのスポーツというのを知っているだけでも初めての方にも伝えやすいと思った。肩甲骨、ハムストリングスの重要性。
- ・マシンやラダーなどは使わず、身近な道具でのトレーニングメニューはとても興味を持てました。
- ・ケガに対しての予防、テニスにより必要な筋力アップをいかに効率よく出来るか学びました。
- ・ゴムひもやタオルなど身近なものでもトレーニングが出来るので役立てたいです。ドリルも参考になりました。
- ・トレーニングの重要性を改めて感じました。特に一般の方にトレーニングが必要だという概念が無かったので、タオルでのトレーニング等とても参考になりました。
- ・じゃんけんしながらのトレーニングは楽しく、頭も使う事が出来るレッスンでも活かそうと思います。

◆今後、ご自分のスクールやレッスンにどう活かしますか

- ・トーナメントクラスで、子供達が楽しみながらトレーニング出来るように活かしていきたいです。
- ・今日行なった事をうまく混ぜていきたいと思います。
- ・トーナメントジュニアクラスを担当しているので、子供達に対するアプローチに役立てたいです。
- ・一般の方よりは、まず、ジュニアのクラスで伝えていこうと思います。一般の方にはレッスンの後でのコミュニケーション等で体の悩みを聞きだし、今日学んだトレーニングを生徒さんに伝えたいと思います。
- ・ジュニアトーナメントのレッスンでは、時間内ずっと集中力が維持出来るように行い、その子供達が高い集中力でテニスのみならず、今後様々な分野で活躍出来るようにしていきたい。一般のクラスでも技術的な事のみでなく、身体的な観点からのアプローチをしていきたい。
- ・トーナメントジュニアのトレーニングに取り入れる。
- ・一般の裏メニューでも取り入れる。→クラスの「和」にも繋がりそう！
- ・ウォーミングアップにトレーニングを取り入れられるか話し合ってみる。
- ・会社としてレッスンの最初のストレッチ、レッスン中のちょっとした待ち時間に筋トレを入れるなど、アイデア、バリエーションは出せると思います。良いヒントを頂きました。
- ・フィジカルコーナーを作り、レッスンの合間に行ないたいと思う。
- ・一般・ジュニアともにハンドタオルでのトレーニングや、ゴムひもトレーニング、ペアでのトレーニング。ペアでのトレーニングは、レッスン内で使っていこうと思います。また、今回の内容を事業所内スタッフで共有し、事業所全体のレベルアップが出来たらと思います。
- ・トレーニングはもともとやっていたので、その経験を分かりやすく伝えていきたいです。
- ・特にジュニアやユースのレッスンのウォーミングアップ時に使いたいと思います。
- ・まずはスタッフに研修します。お客様には対話したうえで取り入れていきます。ジュニアはウォーミングアップなどすごく参考になりました。
- ・ジュニアクラス、一般クラスともに体作りが基本となるので、ウォーミングアップ等で使っていきたいです。
- ・一般トーナメントクラスで指導していきたい。
- ・育成は行なっていませんが、一般ジュニアクラスに落とし込んで実行していくとともに、育成担当、ジュニア担当のコーチにも伝えていければと思います。
- ・タオルやチューブのトレーニングをレッスンに取り入れていこうと思います。
- ・ジュニアトレーニングに取り入れていきたい。初めての方にも簡単なトレーニングを取り入れたい。
- ・会員(平均年齢 60 歳)の方、ジュニアのレッスンの前後に取り込んでいきたいです。特に、会員の方にはケガの予防を含め、提案していきたいと思います。
- ・一般では技術向上のための筋力アップとケガの予防を、ジュニアにはコーディネーションの中で取り入れようと思います。
- ・一般レッスン・ジュニアレッスンのウォーミングアップに取り入れたいです。

- ・一般トーナメント志向の方へのトレーニングの啓蒙をしていきたい。
- ・質問をさせて頂いた「エルボー予防法」(グーパー)動作は早速実践したいと思います。

第2部 懇親テニス試合について

◆普段、試合に出場されていますか

よく出場している：0名 ときどき出場している：9名
ほとんど出場していない：12名

◆懇親テニス試合で感じた事・得られた事・レッスンに活かせることが有りましたらご記入ください。

- ・レベルが合う時はガチンコテニス。レベル差がある時は笑顔があれば楽しく出来る。当たり前のようですが、お客様が何を求めているのか考えて、レッスンをしていかなければならないと思いました。
- ・楽しく真剣にいろいろな方と試合が出来たので良かったです。色々なテニスのプレーがあったので楽しかった。
- ・私のように普段インドアでレッスンをしている事がほとんどなので、アウトドアで試合が出来る事はとても大きいと思います。外部のトーナメントはほとんどがアウトドアなので。
- ・普段、レッスンしかしていないので…。テニス本来の楽しさを久々に思い出しました！ショットが決まった時の気持ちよさは格別です。生徒さんの気持ちが分かったような気がします。今後、自分も試合に参加してテニスを更に楽しんで指導していきたいです。
- ・試合には年に数回しか出ていないので、なかなか知らない方のボールを受ける事がないので、勉強になりました。こういった事を受け持っている生徒さんへ伝え、試合に出たいと思ってもらえるようなコーチングをしていきたい。
- ・色々な人と打つ事で緊張感が持てるし、モチベーションが上がる。試合に出場するように導きたい。
- ・テニスの楽しさをお客様へ伝える事。
- ・コーチ同志での親睦テニスという機会は貴重な時間だと思います。
- ・テニスコーチはテニスをするべきです。楽しい時間をありがとうございました。
- ・普段のガチンコにはない楽しさとマジメさの切り替えが楽しく、テニスをすると思議に交流出来るなど改めて感じました。
- ・他のスクールのコーチと交流が出来て良かったです。これからの練習のモチベーションアップに繋がる。
- ・テニスの楽しさを再確認出来ました。テニスのレベルの高い方が多く、プレーを見て参考になりました。
- ・真剣に遊ぶ事は楽しい。
- ・今回参加したコーチは皆さん本当にテニスが好きだという事を非常に感じました。教え方、接し方も大事ですが、根本となる「気持ち」というのを伝えられたら、テニス好きな人々は今後たくさん増えていく可能性を感じました。
- ・練習の必要性を感じました。
- ・ミスが少ないので、自分もいい刺激になりました。
- ・試合の楽しさを久しぶりに実感しました。展開を伝える事も大切ですが、楽しさも一緒に伝えられたらと思います。
- ・参加された方のレベルが高く、とても刺激になりました。久々のクレーコートも貴重な体験になりました。
- ・試合の面白さを改めて感じる事が出来ました。
- ・団体戦形式が面白かったのと、イベントのやり方として参考になりました。

◆本アカデミーにご参加してご意見・ご要望がありましたらご記入願います。

- ・1人で来る方も多くいらっしゃると思います。今日みたいな懇親テニス試合があると、より親密になれると思います。
- ・とても良い内容でした。TPPの資料を頂けたら嬉しいです。ありがとうございました。
- ・最初から最後まで楽しく受けさせて頂きました。またこのような機会がありましたら参加させて頂きます。
- ・次回も参加したいと思いました。自分なりに選手のトレーニング計画を立てて、TPPの田中さんに意見を頂きたい。
- ・とても楽しい時間をありがとうございました。是非また参加させて頂きたいです。
- ・現場にすぐに活かせる内容でとても良いと思います。
- ・またよろしくをお願いします。
- ・勉強になりました。そして、いかに上手く身体を使えていないかを実感しました。もっとこういったアカデミーに参加していきたいと思いました。
- ・年代を超えての情報交換、親睦が深められました。素晴らしいクレーコートを提供くださいました野田様ありがとうございました。
- ・とても楽しく、有意義な時間を過ごさせて頂きました。ありがとうございました。



スジガネ君、誕生秘話

東戸塚松原テニススクール 松原 雄二

テニス技術について、こう考えている人が大半だと思う。「我々はやさしいことしか出来ないが、プロはとても難しいことが出来る。我々にはとてもプロと同じことは出来ない。」私はこう考えている。「我々は難しく、複雑なことをしているからエラーが多い。プロは簡単なことをしているから、あんなすごいボールを打ちながらもエラーしない。だからプロの真似をすれば我々もテニスが簡単になってエラーしないはずだ。」

スジガネ君たちにはお兄さんがいて、『イタバネ君』という名前だ。彼はサーブのスペシャリスト。「サーブの動きはとても複雑な動きに見えるけれども、実は単純な3つの動きの合成なのだ。」という、私の理論を実証するために誕生した。3つの動きとは、1、上体の回転、2、腕の内旋と外旋（腕相撲の腕の使い方）、3、前腕の回内、回外（肘から先を捻ること）、の3つ。この3つの動きを同時に行うと、肩を中心に腕が回転し、手首は固定しているのに、柔らかに動かしているように見える。まさしく、プロの身体の使い方をほぼ完璧になぞることが出来る。同じことを私がやって見せても、「コーチは上手だから」ということで、「自分にはムリ」という人が多いのだが、ベニヤ板とカーテンパイプで出来た、『イタバネ君』にその動作が出来るとなると、説得力が出てくる。

その『イタバネ君』をある日、テニスジャーナルの編集者に見せた。いたく気に入ってしまった彼は、「早速特集ページで取り上げましょう、松原さんは他の技術のもすべて作って、出来上がったら連絡をください」ということになった。ついでに、『イタバネ君』は、胸の中のシャフトが見えないこと、足が短いことにより、作り直しが決まった。

終日、製作に励んで、一人を作るのに2～3日はかかる。フォアハンドの動きしか出来ないやつ、バックのトップスピンしか打てないやつ、バックのスライスとボレーの専門家、フォアハンドのスライスとボレーの専門家、左手主導の両手バックの子、右手主導の子も。そして、サーブのスペシャリストの2代目。このうち、右手主導の両手バックの子は失踪して現在、行方不明になっている。右手主導だと、左手がじゃまをして、上手く振り切

れないことが判明、将来を悲観してしまったようだ。

さて、3ヶ月ほど製作にかかり、プロのカメラマンによる撮影を行った。その時に、さきの編集者氏の考えた名前が、『スジガネ君』。6人の共通名称なのだ。

時々、こうゆう話が出る、「一人でいろいろできるようにすればもっとすごいのに」これはちょっと、いや根本的に違う。これしか出来ない、単純な動きしか出来ない、不器用な子なのに、その動作ができるということが大切なのだ。何でもできる子を作ったら、ロボット製作者としては有能なのだが、それなら私が見本をやればいいだけのこと。たとえば、今回の両手バックのスペシャリスト、『スジガネ君 RB』だと、左の手首が固定仕様で動かさない。プロは動かさない、素人は動いちゃう。この、左の手首をしっかり固定し動かさないということをはっきり認識してほしいのだ。そうすればプロと同じスウィング、安定度が出せる。こここのところが、手首を動かせるコーチが動かさない見本を見せてもなかなかピンときてもらえないところなのだ。

まあそんなわけで、『スジガネ君』兄弟は、全員、器用なことは一切出来ないのに、上手くスウィングできる。『スジガネ君』兄弟は全員がスペシャリスト、そして、全員がえらく不器用なのだ。





第15回フロントステップアップアカデミー開催！

フロント部会長 杉山 利昌

7月11日（月）に新宿・スバルビルにおいて今回で二回目になる接客のプロ潮崎恵美子先生をお迎えし「笑顔でお客様に接する Part 2」（顧客満足から顧客感動へ）と題して第15回フロントステップアップアカデミーを開催しました。

潮崎先生のお話はフロントにとってお客様への向き合う姿勢がいかに大切であるか、自分達が日頃あまりにもマニュアル的な心のこもらない接客をしていることに気付かされ、接客のプロとして、お客様中心の意識を持つことがいかに大事かがよく理解できました。今回は前回よりもさらに多数参加されたフロントの皆さんにとってもいい学びの場となり、参加された皆さんが自社に持ち帰りお客様中心の接遇の努力をしていることと思います。

ここで潮先生の講演の一部をご紹介します。

お試しに来場するお客様は、自分でお申し込みなりテニスにきます。大切なことは、スクールに期待して来場されるということです。そこで一番目がスタッフの受入れる姿勢です。お客様は歓迎・期待・受入れたい心を持って接客することが大事です。二番目が独占欲を叶える。お客様は自分に向いて欲しいと思っています。三番目が優越になりたい気持ちを満足させる。マイナス言葉は掛けない。四番目が損をしたくない。五番目がマネをしたい。六番目が自分本位です。お客様は勝手にいいのです。七番目が満足です。お客様としていかに扱ってあげてい

るかが大事なのです。

接客の際、スクール生をお客様として扱っていますか。心の言葉をかけていますか。個々の気持ちを感じていますか。個々の情報を集めていますか。ふれあうフロントからの心からの笑顔はとても美しいものです。

先生は、テニススクールの「はじめてクラス」に入学されました。とっても楽しくて、楽しくてたまらなかったそうです。フロントで名前を呼ばれると嬉しなります。人の喜びは、人との触れ合う事によって初めて喜びとなります。

人に触れ合って接客することが大事です。

フロントは笑顔でお客様を知る努力をする。お客様はみなさんの笑顔で元気になります。名前を呼んで声をかけてコミュニケーションを取ってください。

お客様に「ありがとう」と言ってもらっていますか。テクニックに頼っていませんか。本気で仕事していますか。顔、名前を覚えて一歩踏み込むコミュニケーションを取っていますか。

今回、多くのフロントを参加させていただいた経営者・支配人のみなさま本当にありがとうございます。これからもフロントステップアップアカデミーを開催しフロントのレベルアップのお手伝いをしたいと思います。潮崎先生、講演ありがとうございます。Part 3もよろしくお願いします。





私のフロント考

シンポウテニスリゾート 浜中 恵里

私が最初にフロントとして立ったのは、東京都江東区の「トピレックテニスクラブ」でした。大学でテニスを始め卒業後テニスに関わる仕事がしたいと思い就職いたしました。インカレの会場としてスタンドのあるテニスクラブ、テニススクールでコーチ兼、フロントとして念願の仕事の始まりでした。

コーチはフロントにサポートされ、フロントもコーチからサポートされなくてはならないお互いの存在が私のそこで感じたフロントです。

体育会でテニスを学び、団体戦でチームワークの大切さを学びました。

テニスのコーチとフロントは団体戦のレギュラーとノンレギュラーのような存在であると思います。

テニスレッスンは、これはコーチがいないと成り立ちませんし、良いレッスンが行わなければ、ご入会いただくことも、永く継続していただくことも出来ません。

しかしながら、一般のお客様にとってそのスクールの顔であるコーチにたどり着く前に、フロントはスクールの顔としてよりよい対応が求められています。スクールに興味をもたれたお客様を自信を持ってスクールのコーチに届ける。コーチと楽しくプレーされたお客様のリクエストに応えるご用意をし対応をしてコーチ、フロントと一緒にご入会に導く。私にはその行動が団体戦の応援をしたり、審判に付いたり、飲物の用意をしたり、ベンチコーチに付いたり、ヒティングしたりという行動そのものの感じがいたします。すべてはお客様に楽しく上達していただくという共通のゴールに向かって、自分に何ができるか、必要な知識、準備、日頃の成果が試される瞬間です。

スクールは続けることが大切です。フロントは続けていただけるように工夫します。

そのためにフロントはコーチとイベントの企画をして、いつもお客様に喜んでいただけるようにみんなでアイデアを出し合います。集客に工夫をし、毎年行うものも少しずつ変化を加え、準備をして、実施し、反省をして次のイベントに反映をしていきます。実に大小、対象者の違う楽しいイベントが数多く行われています。これらによってコーチはコートでお客様と信頼を築き、フロ

ントはイベントを通じて親しくなる事が出来ます。そしてさらにお客様がテニスを続けていけるようになります。これがフロントの大切な仕事の一つと考えます。

気がつくとお客様はイベントに参加しテニスが大好きになり、テニスが上達しています。

また、シンポウの特徴はジュニアの会員が多いということです。それは大変家族が多いということにつながります。本当にどの家族も笑顔が素敵です。それを見ているこちら自然と笑顔になり、テニスの成長と年齢的な成長が本当に良いバランスをテニスは子供たちに与えていることを実感いたします。子供の成長と一緒に喜び、また一人テニスファン、シンポウファンを育てるようにサポートする。

長きにわたり続けてこられたのも大学で始めたテニスをお仕事にすることができ、こういった毎日の出会いが楽しかったからです。

チームとしてより良い対応ができるサービスが出来るように工夫を楽しみたいと思います。

末筆ではありますが、JTIAの研修に参加させていただきありがとうございます。地域や特色の違ったクラブ、スクールの方のお話、施設見学、また情報交換。また、異業種の方々の講演は大変貴重で勉強になります。

これからも其々の良いところを学習させていただいて現場で活かしていけるようにと思います。

最後まで読んでくださってありがとうございます。





初期対応が重要です！

事故によるトラブルの多くは初期対応の不備にあると言っても過言ではありません。初期対応を適切に行い誠意を示すことで、トラブルが一転、更なるファンになっていただけることに繋がります。

大好きなテニスが、嫌な思い出にならないよう、私たちは全力を尽くさなければいけません。事故発生時が最初の分かれ目であることを肝に銘じましょう。

1. まずは怪我をされた方の対応をしましょう

転んだ、ボールがぶつかった等、事故には様々なパターンや度合いがあります。さほどシリアスな事態ではない場合、多くの方は恥ずかしさもあり、「大丈夫です」と、仰います。だからといって、「ではベンチで休んでいてください」と放置したり、「気になるようようでしたら病院へ行ってください」とご本人に下駄を預けてはいけません。

事故の状況、ご本人様の症状をしっかりと見極め、適切な応急処置を施しましょう。軽度であると判断した場合も、フロントスタッフに取り次ぐなど、必ずケアをしてください。後で、「あの時、何もしてくれなかった」「放っておかれた」とトラブルに発展することも少なくありません。

また、CPR(心肺蘇生)やAED使用については、行うことによるリスクよりも、何もなかったことの責任を問われることが増えてきています。処置に自信のある無にかかわらず、出来る限りの対応をすることが重要です。もちろん、正しい応急処置を施せるよう、日頃からのスタッフ研修が重要なのは言うまでもありません。

また病院までお連れする、ご自宅までお送りするなどの対応も必要です。

2. 適切なお説明をしましょう

事故発生時は、ご本人もスタッフも若干のパニック状態にあることが多いものです。そのような状況下においては、それぞれが情緒的に物事を捉える傾向にあり、保険に関する説明等も正しく伝わりにくいものです。

また、すべてのスタッフが、その施設の加入している保険について正しく理解しているとは限りません。中途半端な理解のままに「保険で出ますので」と説明してしまうことは、「あの時、全部保険で出ると言ったじゃないか」など、後のトラブルに繋がりがねません。

事故発生直後は、怪我の対応に注力し、保険関係の説明は正しい知識を保有するスタッフ、責任者に委ねましょう。また、怪我をされた方に、いきなり「保険で対応します」との説明は人間味を欠き、「保険に任せてお終りか!」と気分を害されることもありますので注意が必要です。

3. アフターフォローを忘れずに

怪我をされた方には、当日や次の日、状況に応じて、お電話

等にてお見舞い、ご様子をうかがいましょう。

その後の状況を把握することは、以降の対応に重要であると同時に、お客様へ誠意も伝わります。怪我が長引く場合は、1ヶ月毎にお電話する等、途切れずにフォローをしましょう。完治した際の保険の手続きや再入会のご案内にも繋がります。

どんなに安全管理体制を整えても、事故ゼロの実現は難しいものです。残念ながら事故が起きてしまった場合、あなたはどのように対応していますか？

事故に関するトラブルは、事故発生時の初期対応に起因することが少なくありません。

いざという時、困らないように事故の初期対応について体制を整えておきましょう。

気をつけましょう!この季節

秋も深まり、徐々に冬に近づく季節です。気温も日に日に下がり、怪我の発生率が上がります。ぜひご注意ください。

1. 体操も冬バージョンへ

事前に手首足首のストレッチをしっかりと、その後軽いジョギング、そして、しっかり体操を行いましょう。夏場よりも若干長めが良いかと思います。

レッスンに遅れて入った方にも体操を徹底しましょう。体操方法の掲示をし、その前を体操コーナーにしても良いでしょう。

2. 段階的に負荷を上げましょう

早く温まるようにと、急激に負荷を上げることは、心肺系に過度な負担が掛かる可能性がありますので禁物です。運動負荷は徐々にあげましょう。ミニラリーをしながら細かく足踏みをするなど、少しずつ負荷を上げることが重要です。

3. 動静が極端にならないドリルを

一気に動いて汗をかき、その後待ち時間が多いようなドリルでは体が冷えてしまいます。適度な運動量が持続する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. 服装は重ね着で

服装は、体調や体の温まり具合によって調節のしやすい重ね着を勧めましょう。分厚いベンチコートの下は薄いウェア1枚といった格好では、温度調節も出来ませんし、良いプレーも出来ません。

重ね着での調節が有効です。また最近には体に密着したタイプのスポーツインナーも多く発売されていますので、試してみるのも良いかと思います。

『人事・労務コラム「知って得する助成金情報 PART I」』

リーマンショック以降、低迷する雇用情勢に対応するため、様々な雇用関係の助成金の新設・改正されました。特に中小企業の利用頻度が高く、使い勝手も良いと思われる助成金について本号と次号の2回に分けてご紹介します。

なお、助成金には一定の支給要件が定められています。申請をご検討される場合は、事前に弊社または担当行政窓口にご確認下さい。

中小企業向けの主な雇用関係助成金

	助成金名・概要	支給の内容	問合せ先
労働者を新たに雇入れる	① 試用雇用（トライアル雇用）奨励金 職業経験、技能、知識等から就職が困難な特定の求職者を、ハローワーク等の紹介により、一定期間トライアルした場合に助成。	●対象者1人につき月額4万円（最長3ヶ月間）	都道府県労働局 ハローワーク
	② 3年以内既卒者トライアル雇用奨励金 卒業後3年以内の既卒者を、ハローワーク等の紹介により、有期雇用で育成し正規雇用する場合に助成。	●有期雇用期間 …対象者1人につき月額10万円（原則3ヶ月間） ●有期雇用終了後の正規雇用での雇入れ …50万円 ※対象者が被災地居住者の場合 …60万円	都道府県労働局 ハローワーク 新卒応援ハローワーク
	③ 3年以内既卒者（新卒扱い）採用拡大奨励金 卒業後3年以内の既卒者を、ハローワーク等の紹介により、正規雇用した場合に助成。	●正規雇用での雇入れから6ヶ月定着した場合 …100万円（1事業所あたり1回に限る） ※対象者が被災地居住者の場合 …120万円（1事業所あたり最大10回）	都道府県労働局 ハローワーク 新卒応援ハローワーク
	④ 派遣労働者雇用安定化特別奨励金 派遣先である事業主が、派遣労働者を直接雇い入れた場合に、派遣先に対して助成。	●雇用期間の定めなし …対象者1人につき100万円（大企業は50万円） ●有期雇用 …対象者1人につき50万円（大企業は25万円）	都道府県労働局 ハローワーク
	⑤ 障害者初回雇用奨励金 障害者雇用経験のない中小企業が初めて障害者を雇用した場合に助成。	●100万円（対象者1人目を雇用した場合に限る）	ハローワーク
労働者の雇用を維持する	⑥ 中小企業緊急雇用安定助成金（雇用調整助成金） 景気の変動等により事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、休業、教育訓練、出向を行って労働者の雇用を維持した場合、かかった費用の一部を助成。	●休業・教育訓練の場合 …休業手当等の4/5※（大企業は2/3※） （教育訓練を行った場合、一定額を加算） ※従業員の解雇を行わない企業は助成率を加算 ●出向の場合 …出向元事業主の負担額の4/5	都道府県労働局 ハローワーク
	⑦ 中小企業定年引上げ等奨励金 65歳以上への定年の引き上げ、希望者全員を対象とする70歳以上までの継続雇用制度の導入または定年の定め廃止等を実施した中小企業事業主に対して助成。	●企業規模や導入した制度に応じ10～160万円	高齢・障害者雇用支援センター

※上記内容は、本号発行時点のものです。支給要件や支給額等は随時変更になることがあるため、申請を検討される場合は弊社または担当行政窓口にご確認下さい。

【参照】

助成金の支給要件に「企業規模」がある場合、以下の基準により判断されます。

大企業・中小企業の基準（下記のA又はBに該当すれば中小企業）

業種	(A) 資本金額	(B) 常用労働者数
小売業（飲食店を含む）	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
その他の業種	3億円以下	300人以下

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

担当：長友まで

TEL 03-6439-5585 FAX 03-6439-5580

E-mail: hnagatomo@proggest.co.jp

『税制コラム Part XVIII「法人を利用したタックスプランニング」』

H23年の税制改正では先送りとなりましたが、高額所得者狙い撃ちの所得税増税と、国際競争力アップのための法人税減税の流れは変わりません。

だとすれば、同族法人をお持ちの方は自分の役員報酬を下げてでも、法人に利益を残したほうがおトクということになります。

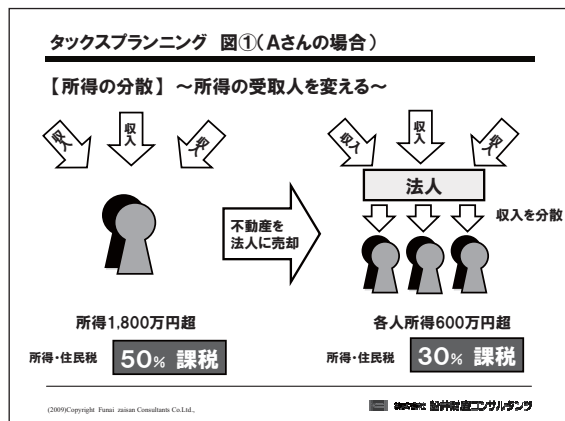
これを「タックスプランニング」といいます。税負担を軽減し、できるだけ手残りを多くする方法を戦略的に選択するということです。例えば、自動車を個人と法人どちらで買ったほうが良いか、財産を相続と贈与のどちらで渡した方が有利かなど皆さんも検討された方もいらっしゃるでしょう。

さて、「これからは所得税が増税されるから、法人に利益を残そう。」だけでは戦略的なタックスプランニングとはいえません。

ではどのような戦略があるのでしょうか。図1をご覧ください。

Aさんは、同族法人からの役員報酬、個人所有の不動産からの家賃など年間所得が2,000万円あります。所得金額が1,800万円超えゾーンですので、住民税・所得税は最高税率の50%課税となっています。

そこで、Aさんは個人所有の不動産を同族法人に売却してしまいました。その不動産収入も個人から法人に移り、法人の売上増となります。利益も増え、Aさんはその分を専務の長男と常務の二男に役員報酬として振分けました。3人とも所得金額は600万円超えゾーンで税率も30%に下りました。この方法を所得分散といいます。

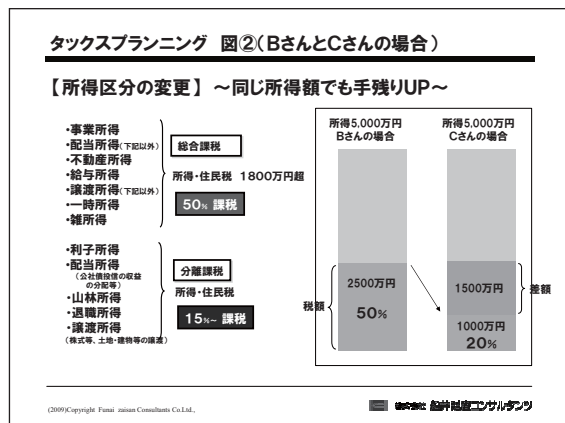


また、所得区分を変更するという方法(図2)もあります。Bさんは死にももの狂いで働き、がんばった結果として高い役員報酬を受取り年間所得は5,000万円。もちろん所得税・住民税は最高税率50%で、税負担は2,000万円を超えています。こんなにがん

ばっているBさんですが、高額所得者として今後更なる増税が待っています。がっくりです。

一方、Cさんも同族法人から5,000万円を受取っていますが、その税率はたった20%。Cさんは会社にお金を貸し付けて5,000万円を得ているのです。ただしそれはよくある「貸付金」としてではありません。「貸付金」ならBさんと同じく50%課税となってしまいます。Cさんは「貸付金」とならないよう特別なタックスプランニングを行ったのです。

しかもCさんに将来の増税はありません。がんばったBさんが増税され、不労所得を得ているCさんはそのままというのは、なんだか不公平な気がしますが、それが税制なのです。現在と将来の税制を見越して、戦略的に有利な方法を選択すべきなのです。



金額をごまかすのは脱税、認められた範囲で仕組みを工夫するのは節税。しかしあまりハデにやってしまうと、租税回避行為として税務署に否認されてしまいます。どこまでが許される範囲か、そしてそれにはどんなエビデンス(根拠資料)を整えなければいけないか、なかなか誌面上ではお伝えすることはできません。

これらの内容は、9月14日のテニス事業協会の勉強会でもご紹介し、参加された皆様には好評をいただきました。また今同族法人に多額の「貸付金」のある方にもお勧めの対策です。興味のある方はぜひご相談ください。

■ご相談は
株式会社 船井財産コンサルティング
担当：有田まで
TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850
E-mail: y.arita@funai-zc.co.jp

庭球人語 其の十八

思考停止ワード

「それって結局、コミュニケーションが悪いんですよね。」

プロジェクトの失敗の原因を話し合っている時などに、誰かがこんな発言をすると、今まで具体的な失敗の理由を探していた参加者が、その瞬間に思考を停止させてしまうという……。

日経ビジネスオンラインで河合薫さんはそれを「思考停止ワード」と呼んでいた。

例えば「コミュニケーションが悪い」にしたって、上司と部下だけだっただけあるのだという。

- ①部下が報告を怠っている。
- ②部下が報告してもそれが上司まで上げられていない。
- ③上司から部下に情報が伝えられていない。
- ④上司が部下に与えるべき情報が何なのか理解していない。
- ⑤部下に意見を求めない。
- ⑥意見を言っても反映されない。

確かに考えるのは苦しいし、苦しんだ挙句に出てきた答えはあまり確信のないもので、発言したら笑われてしまうかもしれない。

だから、もっともらしい「コミュニケーションが悪い」って言う言葉が出た途端に、それに賛同して考えることをやめてしまうのだという。

♪苦しくたってえ～、♪悲しくたってえ～、コートの中では平気な「アタック No 1」の鮎原こずえのように、会議室の中では「考える」ことが必要なのに、である。

「それはリーダーシップがないからです。」

もし自分がそのリーダーで、会議中に誰かがこの「思考停止ワード」を言って、全員が考えるのを止めようとしてたら、助けたはずの男に撃たれた直後の「太陽にはえろ」のジバン刑事のように、こう言うに違いない。「おい！待ってくれよお～」

もっと考えてくれ～。

「お前はリーダーシップがない」なんて言われたって、具体的に自分のどんな部分が「リーダーシップのなさ」という評価をされたのか知らされないと、進歩ないし……。

「社長が決めたことだ」「わが社では昔からそう

なっている」

そんな言葉を聞いたら考えずに従ってしまう。根が素直なもので……。だけど、それにめげずに考えなければ、良い提案は出てこない、きっと。

んじゃ、テニススクールではどう？

「ジュニアが集まらないのは少子化のせいだ。」

そこで考えることをやめてしまう。

でも、苦しくたって、悲しくたって、コートの中では何が起きているのかジュニアのレッスンをよ～く見て欲しい。必ず理由が見つかるはずだから……。

「お客様は神様です。」

そう言って、よく考えずにサッカーでその人に特例対応してしまう。

その後で平等にしなきゃいかん！って、全員に対応させるためにルールまで変えてしまったりする。

ジバン刑事のように撃たれてから「待ってくれよ～！」って言うのではなく、事前に「こうしたら他との整合性はどうか？」って、よ～く考えてから対応しなくちゃである。

「ちゃんとやってます！」

例えば支配人がポストイングについてスタッフに確認した時など、そんな「思考停止ワード」が出ることがあるよね。

でも成果が出てないなら、そこで「量を増やせないか」とか「質をあげられないか」とかって考えるべきである。

えっ？今回のレポートは同じことの繰り返しじゃないかって？

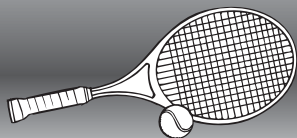
「仕方ないじゃん、『考えること』って大切なんだし……。」

「私は昔から『大切なことは繰り返す』ことにしているんだから。」

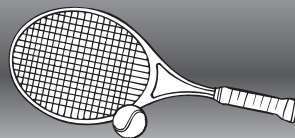
「今回はこんなもんでいいんじゃない？」

「忙しいし……。」

そして私の思考は停止した。



新入会員のご紹介



○事業所名 テニスガーデン高槻

○TEL 072-696-4145

○HP www.tg-takatsuki.com

○コートサーフェス・面数

砂入り人工芝・8面（内インドア2面）

○定休日 火曜日

○スクール生徒数 430名



○テニスガーデン高槻は昭和63年9月に設立し、今年で24年目になります。

大阪の北摂地域にあり、緑豊かで風光明媚なロケーションは当クラブの最大の魅力であり、お客様にご支持いただいている大きな理由の1つでもあります。

当クラブでは年間契約コートとテニススクールがあり、小さなお子様からご年配の方まで様々な年代の方にご利用頂いております。

一般クラスは「シンプルテニス」を、Jrクラスでは「自分の意思が言えて行動できる。」を合言葉に日々楽しく、時には厳しくレッスンに励んでいます。

事業協会の会員様や地域の方々との信頼や親交を深め、テニス事業を通じてライフスタイルの創造に貢献できるようこれからも尽力してまいりますので、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



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。

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		
〒107-8632 東京都港区元赤坂1-2-3 赤坂見附MTビル6F		Tel. 03-3479-1426	担当 須原 重明
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工		
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町4-4-3 第一登栄ビル6階		Tel. 03-6202-0757	担当 三浦 典男
ダイードリンク株式会社	清涼飲料水等製造及び販売		
〒233-0013 神奈川県横浜市港南区丸山台3-40-1		Tel. 045-846-2100	担当 田口 智行
株式会社ダンロップスポーツ	スポーツ用品メーカー		
〒108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル		Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工		
〒157-0076 東京都世田谷区岡本3-23-26		Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売		
〒181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25		Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネステイ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等		
〒918-8114 福井県福井市羽水2-402		Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社B・Cセンター	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等		
〒271-0052 千葉県松戸市新作240-3		Tel. 03-3209-6116	担当 高山 純寛
株式会社船井財産コンサルティング	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング		
〒107-0052 東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス3F		Tel. 03-6439-5800	担当 成島 祐一
社会保険労務士法人プロジェクト	日常のロム問題等に関する相談等		
〒107-0052 東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス3F		Tel. 03-6439-5585	担当 長友 秀樹
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）

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
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

□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
アマススポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
株式会社イースリー	オンラインスポーツショップの運営、商品卸、スポーツ系メディアの出版等
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
ゴーツスポーツ	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
株式会社コンシエスタ	テニスクラブ・テニススクール・レンタルコート・ショップ検索サイトの運営
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
ジャスバス株式会社	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	スポーツサーフェイス輸入販売、施工管理
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
株式会社住ゴム産業	スポーツ舗装材人工芝・ゴムチップ等の販売・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
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
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・バドミントン・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
株式会社 NIPPO	テニスコートの設計・施工、スポーツ施設の設計・施工
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
株式会社ファミリーライフマーケティング	みんなで作るラケット干支評価サイト「teniran.com」の運営
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
プレミアムスイズ株式会社	水素水関連商品の製造・販売
ペイントマノン	建築塗装
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
株式会社マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
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
ミスノ株式会社	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

ALSOK (フィリップス社製) AEDのご案内

(自動体外式除細動器)

お問合せ先

ALSOK総合警備保障(株)
総合管理営業部 担当 中村・竹田
TEL 03-3470-1854
Eメール jotyueigyo@alsok.co.jp

高度管理医療機器等販売業・賃貸業許可番号:4501030500071

**テニス事業協会会員様限定“特別価格”をご用意致しました！
まずは、お気軽にお問い合わせ下さい。**

救命のゴールデンタイムは3分です

「いつでも」、「どこでも」、「誰にでも」起こるかもしれないこと、それが突然の心停止(心臓突然死)です。

国内においては、病院外での突然の心停止からの救命率は現在5%にすぎず、年間2万人から3万人の方が亡くなっているといわれております。心停止後3分以内に除細動を行った場合の救命率は約70%ですが、除細動が1分遅れるごとに約10%の割合で救命率が低下していきます。119番通報後から救急車の現場到着までの時間は全国平均7.7分程度と言われておりますので、救急車が現場に到着するまでの救命活動が重要となります。国内においても、一般市民による早期の除細動の実現により、救命率の向上が期待されています。



AEDは救命処置のための医療機器です。AEDを設置したら、いつでも使用出来るように、AEDのインジケーターや消耗品の有効期限などを日頃から点検することが重要です。

**ハートスタートAEDは【CPR(心肺蘇生法)】を含め、
全ての操作を音声ガイダンスする、使用者本位の設計です!!**



HEARTSTART HS1

ハートスタートHS1(M5066A)
医療用承認番号:21700BZY00426000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

- 使いやすい
バッテリー込みで僅か1.5kgの軽量コンパクトボディ
無駄のない設計とわかりやすい、落ち着いた口調の音声メッセージ
- 直感的操作デザイン
カートリッジ型の本体収納パッドは、ワンタッチで交換可能です。
緑のハンドルを引いてスイッチON。その後は音声ガイダンスに従って操作するだけ。
しかもHS1は、使用者の操作進行を検出してガイドします。
- CPRコーチング機能
CPR(心肺蘇生法)に自信のない方も大丈夫です。人工呼吸・胸骨圧迫の手順及びリズムを音声でガイドし、救急車到着までの救命処置を補助します。



HEARTSTART FRx

ハートスタートFRx(861304)
医療用承認番号:22000BZX00305000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

- 使いやすさと優れた堅牢性
バッテリー込み1.5kgの軽量コンパクトボディは、液体の浸入、最大約227Kgの負荷、1メートルの高さからのコンクリート上への落下に耐えることができます。
- CPRコーチング機能
CPRの要領、人工呼吸・胸骨圧迫の手順・リズムを音声でガイドし、救急車到着までの救命処置を補助します。
- 小児キー
小児用キーをFRx本体に差し込むだけで、小児モードに切り替わります。CPRコーチング機能も小児用に切り替わります。また、ショック時のエネルギー出力も小児に適したレベルに低減されます。小児への対応時にパッドを交換する必要がありません。

**大丈夫ですか？ パッド・バッテリーの使用期限！
ご注意ください。
AEDは「パッド」「バッテリー」の定期的な交換が必要です！**

JTIA会員限定特別価格

成人のみが対象なら

プラン①（ハートスタートHS1）



ハートスタートHS1

お売渡し価格 ￥273,000(税込)

月額レンタル料金 お問い合わせください。

※レンタルの場合、セット内容品の他、定期交換用パッドとバッテリーは、交換時にALSOKが提供いたします。

（但し、お客様の故意または過失の場合は、お客様のご負担とさせていただきます。）

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

1. キャリングケース
2. バッテリー
3. 成人用パッド(カードリッジ×2)
4. 救急セット

お子様も対象となる場合は

プラン②（ハートスタートFRx）



ハートスタートFRx

お売渡し供価 ￥346,500(税込)

月額レンタル料金 お問い合わせください。

※レンタルの場合、セット内容品の他、定期交換用パッドとバッテリーは、交換時にALSOKが提供いたします。

（但し、お客様の故意または過失の場合は、お客様のご負担とさせていただきます。）

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

1. キャリングケース
2. バッテリー
3. 成人用パッド(カードリッジ×2)
4. 救急セット
5. 小児キー(小児が対象の際、使用します)

AED購入・ご説明会申し込み書

○説明会だけの申込みでも承ります。

（該当する項目に○をつけてください。）

☐ 商品説明会（無料）の申し込み

希望日時: 平成 年 月 日 時頃から

希望商品: HS1・FRx

（どちらかに○をつけてください）

実施場所:

連絡先:

担当者:

参加人員: _____ 名

☐ AEDの購入

希望商品: ☐ HS1

☐ FRx(小児キー付)

台
台

希望納期: 平成 年 月 日 頃

設置場所: 住所

電話番号

＝会員情報＝

JTIA登録名:

事業所名:

担当者名:

連絡先:

ご住所:

E-mail:

※記載が終わりましたら、下記の事務局FAX先へ送信してください。

《お問い合わせ先》

社団法人日本テニス事業協会 事務局

TEL03-3346-2007

FAX03-3343-2047

《販売先》

総合警備保障株式会社 常駐・綜管営業部

担当: 中村・竹田

TEL03-3470-1854

FAX03-3470-5612

高度管理医療機器等販売業・賃貸業許可番号: 4501030500071

販売の流れ

お客様→事業協会→総合警備保障(株)→お客様(納品・使用説明)

救命の連鎖 (Chain of Survival)

早い 119 番通報 → 早い 心肺蘇生 → 早い 除細動 → 早い 2次救命処置

サッカー元日本代表でJFL（日本フットボールリーグ）松本山雅 DF 松田直樹選手が8月4日、長野県松本市内の病院で心筋梗塞のため34歳で亡くなりました。2日の練習中に急性心筋梗塞による心肺停止で倒れ、集中治療室（ICU）に運び込まれていましたが容体は回復せず、家族に見守られながら息を引き取ったそうです。

松田選手が倒れた練習場には、AED が設置されていなかったそうです。残念でなりません。

救急車で隊員が AED を使用したそうですが、心配停止状態で病院に入ったそうです。

心停止から除細動までの時間が1分経過するごとに7～10%生存率が低下するといわれています。

2分後に生存率が約75%でも10分後には0%。早期除細動が傷病者の生死を決めるということです。

私たちテニス事業者も、もう一度安全管理体制を見直しましょう。万が一のために常日頃から備えておきたいものです。

松田選手のご冥福を心からお祈りいたします。

第十八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

もめた後 夫婦でテニス 仲直り
たまらない テニスの後の 生ビール
ネットプレー やりたいけれど 近づけず
決めてやる！ 打ったボールは ホームラン
いつもでも 笑顔の人は 私のコーチ
レッスンで いつも笑顔の コーチ達
絶妙な ドロップショット のドロップ返し
裏をかく 裏の裏かく あっ表？
ダブルスが 芽生える恋の スタートライン
泣いてるんですけど！
ミスターマリック 泥りんピツク
男同士か？
ダイナマイト！
シコリヤ太市
レジージャクソン二世
上島博康

編集後記

9月16日に始まったデビスカップアジアオセアニアゾーン決勝で日本が勝利！！

二十数年ぶりに、ワールドグループに昇格しました。選手の皆様ご苦労様でした。そして有難う！サッカーならばワールドカップ本大会に出場でしょうか。毎回ワールドグループで戦って欲しいものです。

9月23日テニスの日、天候に恵まれ無事終了。今年からは、東レパンパシフィックオープンと重なり世界のトッププレーヤーの試合観戦や練習を間近に見られるという新しいコンテンツが増え、参加者には好評だったのではないのでしょうか。

引き続きジャパンオープンが開催され、そして全日本選手権が11月第一週に開催されます。まさにスポーツの秋、テニスの秋真っ盛り！ご自身のテニスコートの上でも元気にプレーして頂きたいですね。きっと皆様の会場でもイベントが盛りだくさん、私たちの身近なところからでも、日本を元気に出来そうです。頑張ろう！日本！

JTIA News! 2011.10 Vol.54

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成23年10月15日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰（広報委員長）

発行所：社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

2011 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

12月3日(土) & 4日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!!

東京都民のための祭典
有明48面を使用する日本最大規模のテニス団体戦!!

参加申込受付/開始日時
(電話予約:1通話1予約)
9月30日(金) 10:00~

<http://jtia-tennis.com>



大会募集要項

主催 有明テニス・マネージメントチーム
(社団法人日本テニス事業協会、東京港埠頭株式会社)

主管 2011東京都知事杯有明チームテニスコンペティション実行委員会

後援 東京都

(申請中) (財)日本テニス協会、(公・社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟

特別協賛 ダイドードリンコ株式会社

協賛 (株)ダンロップスポーツ、グローブライド(株)、ブリヂストンスポーツ(株)
(予定) ヨネックス(株)、アメアスポーツジャパン(株)、(株)ゴーセン、テニスナビ
ウインザラケットショップ、テニスサポートセンター、tennis365.net

日時 平成23年12月3日(土) & 4日(日) 2日間
1日AM8:00受付、AM8:45開会式~試合/2日AM9:00~試合
【予備日:12月10日(土)、11日(日)】

会場 有明テニスの森公園「東京都江東区有明2-2-22」 TEL:03-3529-3301

試合種目 ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦

カテゴリ ①ハードコート(一般)の部(オープン)
②砂入り人工芝(40才以上)の部(昭和48年12月31日以前に出生の方)

チーム構成 男女各3名以上(②は全員が40才以上で構成してください)

出場資格 3名以上の東京都在住・在勤・在学・在クラブ・在スクール者を有すること

サーフェス ①ハードコート32面 ②砂入り人工芝コート16面

募集定員 ハード(一般)の部96チーム、砂入り人工芝(40才以上)の部48チーム
(先着順にて締切)

使用球 ダンロップフォート

試合方法 1日目は4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定し、2日目は
順位別のトーナメントを行います。 ※全試合セルフジャッジ
試合は全てノーアド方式の6ゲーム先取
(5-5の場合12ポイントタイブレーク)
2日目は敗者チーム対象のプロによる特別レッスンやチーム対抗パ
フォーマンスじゃんけん大会、的当て・スピードガン等アトラクション有り
※天候等により試合方法等を変更する可能性があります。

参加料 ¥32,500/1チーム(参加料¥32,000+ワンコイン制度協力金¥500/税込)
※本大会は日本テニス協会ワンコイン制度を支援します。参加にあたり
ワンコイン制度協力金として、1チーム500円のご負担をお願いします。
平成23年11月11日(金)必着(定員に達し次第締切ります)

申込締切 参加希望カテゴリ①または②を選択の上、まず最初にお電話にて予
約(1通話1予約)をし、1週間以内に有明テニスの森公園、各テニスク
ラブ・スクール用意の専用申込書を郵送またはFAX送信の上、参加料
を現金書留で下記までご郵送または指定口座へお振り込みください。
(ホームページから申し込みも可能です。申込フォーム有り)
※一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。

申込先 社団法人日本テニス事業協会 有明チームテニスコンペティション係
〒160-0023東京都新宿区西新宿1-8-3小田急明治田安生命ビルB1
TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047 <http://jtia-tennis.com>

振込先 三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店 普通 5581312
口座名 社団法人日本テニス事業協会イベント事務局

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



スポーツ振興くじ助成事業

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