

TIA News!

2012.3.Vol.56



Contents

- | | |
|----------------------------------|---------------------------|
| ■ テニスの日・個別イベント表彰…………… 2 | ■ 安全管理セミナーの開催要項…………… 20 |
| ■ キッズ&ジュニアテニスカーニバル 報告 …… 3 | ■ クラブ部会活動報告…………… 21 |
| ■ 東京都知事杯有明チームテニスコンペティション 報告 …… 4 | ■ マネージャー部会…………… 22 |
| ■ 日本テニスチーム大会 報告…………… 5 | ■ コーチステップアップアカデミー…………… 23 |
| ■ 第23回日本テニス産業セミナー 報告 …… 7 | ■ 人事・労務コラム…………… 26 |
| ■ 施設見学バスツアーレポート…………… 12 | ■ 税制コラム…………… 27 |
| ■ テニスプロデューサー紹介…………… 14 | ■ 庭球人語「熱意」…………… 28 |
| ■ スジガネ君、テニスを語る…………… 16 | ■ 賛助会員名簿…………… 29 |
| ■ Let's Enjoy Front! …… 17 | ■ テニス川柳／編集後記…………… 30 |
| ■ 安全管理委員会通信Vol.12…………… 18 | ■ 有明の森フェスタ…………… 31 |
| ■ 安全管理アンケート…………… 19 | |

2011年「テニスの日」 個別イベント表彰



協議会では昨年 2010 年度より個別イベント開催事業所の中から優れたイベントや積極的な取り組みや顕著な成果を挙げたイベントを表彰。2011 年度各賞は次の事業所に決定しました。

◇ 個別イベント大賞 インドアテニスセンターウイング札幌ウエスト校

「お祭りおはようテニス」や「お祭りこんにちにはテニス」、「東日本大震災チャリティレッスン」などのテニスレッスンの他、「テニスコートでエアロビクス」「女性コーナーフラワーアレンジメントやピーリング、ポーセラーツ」など、工夫を凝らした様々なイベントで盛り上げられました。

また、全国ボレーボレー大会についても、『101 回目のボレーボレー』と称し、101 回を何分で出来るか競う方式で開催され、施設内での発表や飾りつけも華やかにされていました。

更にそれらの内容を写真やチラシなどできちんとした報告書にまとめ、協議会へ提出された努力に対し、大賞を贈呈致します。

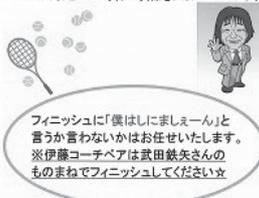
※昨年は「個別イベント特別賞」を受賞

(10,000 ポイント：2012 年チャーム 100 個分 贈呈)



ウイングウエスト校 オリジナルルール

ボレーボレー101回のタイムを競います。
レベル別最速ペアに賞状と賞品をお渡しします。



フィニッシュに「僕(は)はしましえん」と
言うか言わないかはお任せいたします。
※伊藤コーチペアは武田鉄矢さんの
ものまねでフィニッシュしてください☆

◇ 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『2分間早撃ちボレーボレー大会』を発案されました。スクール生には回数が一番多いコーチペアを当てる予想クイズに参加してもらって盛り上げました。その模様はHPに動画でアップされており、今後の新たな種目の参考としても興味深いものでした。

※昨年も『耐久ボレーボレー大会』を実施し「2010 ボレーボレー大賞」を受賞。

2年連続受賞となります。

(1,000 ポイント：2012 年チャーム 10 個分 贈呈)



◇ 個別イベント特別賞 NEOインドアテニススクール西新井

ボレーボレー3年間、最多達成者報告

- ・2011年 達人135組、五段151組、三段38組
- ・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するなどして、士気を高められました。

他にも「ジグザグボレーボレー」「人間輪ボレーボレー」などのアイデア満載のボレーボレーに チャレンジされ、その動画を協議会に提出された努力に対し、個別イベント特別賞を贈呈します。

※昨年は「個別イベント大賞」を受賞。

(1,000 ポイント：2012 年チャーム 10 個分 贈呈)



◇ ボレーボレー特別賞 香川でテニス！ FSP (ファーストショットプロジェクト)

2007 年から 5 年間、「香川でボレーボレー」をテーマとして継続、毎年、高松で開催される「カーフリーデー高松」に参画し、路上にキッズネットを用意し、通行人に参加いただくイベントを実施されました。

また、自身が関わったレッスンやイベントでも「全国ボレーボレー大会」を推奨し、その様子を1か月間にわたりブログにアップし続ける地道な活動に対し特別賞を贈呈します。

(1,000 ポイント：2012 年チャーム 10 個分 贈呈)



【カーフリーデー高松 ストリートテニス】

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

<http://www.tennisdaily.jp>



2011 キッズ&ジュニア・テニスカーニバル開催！

普及委員長 新堀 丘

10月22日(土)に有明テニスの森公園にて恒例の『キッズ&ジュニア・テニスカーニバル』が開催されました。予約段階では、274人の申し込みを頂戴したのですが、残念ながら今回は天候に恵まれず、アウトコートはすべて中止となりました。しかし、コロシアムは62名のキッズ達の元気な声、笑顔で一杯になりました。

このイベントは、事業協会加盟の各社からスタッフを出して頂いて開催しています。毎年、回を重ねるたびに参加スタッフのレベルがアップしていると感じています。この3年間で毎回言い続けてきたことは、昨年この原稿でも書いた以下の内容です。

- ①指導員は常に子供達のお手本であるべし！
- ②事前のレッスン実施方法の概要をより明確にする！
- ③指導員を派遣してもらおう各社の人数を平均化する。

昨年から色々と協力してくれる、白倉氏(善福寺公園TC)と事前打ち合わせを含め当日も中々の迷コンビ？で一気にイベントが終了したという感じです。そして、

昨年の課題だった、参加スタッフに事前に説明する機会も持てました。更に修了後もスタッフでの反省会を開催し、次回へのステップアップを確信しました。

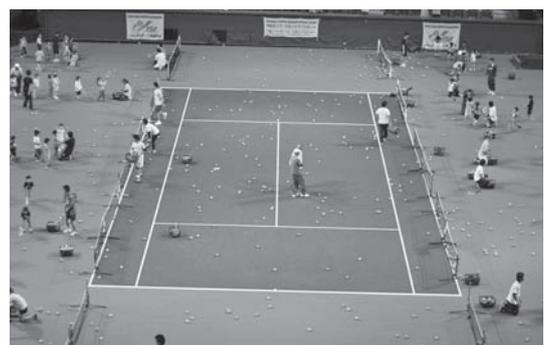
参加各社のスタッフさんも、以前は各社のカラーが出ていたようですが、今回はこのイベントならではのレッスンということを中心に押し出して取り組んでくれたと感じています。

何よりも、このイベントは同業他社さんのスタッフと組んでレッスンをする事、そして怖い？雑賀会長の視線を浴びながらレッスンをする事。この2点は素晴らしい研修になると思います。

最後に、毎年同じ言葉を書かせて頂きます。

【我々の本業に必ず還ってくると信じて、事業者全員でこのイベントを盛り上げていきたい】

ご協力いただいた総ての皆様へ感謝し、私の報告とさせていただきます。





2011 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

「2011 東京都知事杯有明チームテニスコンペティション」がダイドードリンコ（株）他各社のご協賛をいただき、平成 23 年 12 月 4 日（日）・10 日（土）に 144 チーム「約 1080 名」のご参加にて開催されました。

本大会は日本テニスのメッカ「有明テニスの森公園」全コート 48 面を使用し、参加資格をオープンとして、老若男女及びビギナーからベテランまでの幅広い年齢層を対象とした、ミックスダブルス 3 組の団体戦です。

1 日目はリーグ戦、2 日目は順位別トーナメントと各種アトラクション等が多数用意され、勝つことだけが目的でなく、気の合う仲間と楽しい時を過ごす 2 日間です。

〈試合結果〉

●ハードコートの部

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 1 位トーナメント 優勝：チーム M | 準優勝：バナリンパワーズ |
| 2 位トーナメント 優勝：yearnote ATLAS | 準優勝：2 位じゃダメなんですか？ |
| 3 位トーナメント 優勝：YOU 子 | 準優勝：Umag ☆零号機 |
| 4 位トーナメント 優勝：チーム素浪人 a | 準優勝：かもねぎ専用機 |

●砂入り人工芝の部

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 1 位トーナメント 優勝：銀座テニスクラブ | 準優勝：チーム TYD |
| 2 位トーナメント 優勝：チェルシー | 準優勝：APRICOT |
| 3 位トーナメント 優勝：セレソン | 準優勝：アーリーバード |
| 4 位トーナメント 優勝：ローランギャオス | 準優勝：芝テニ（team ☆としみつ☆） |





第 22 回日本テニスチーム大会・東日本大会

事業委員長 栗山 雅則

日本テニスチーム大会・東日本大会は、去る2月4日(土)に有明テニスの森公園において、北海道、岩手県、埼玉県、千葉県、神奈川県、東京都から予選を勝ち抜いた代表8チームのクラブ、スクールが出場しました。

この大会は、各クラブ、スクールから男子ダブルス、女子ダブルス、ミックスダブルスの3組の団体戦によるトーナメント方式です。

2月の寒い時期ではありますが、各対戦で熱戦が繰り上げられました。優勝は、埼玉県代表のプレントウッドラケットクラブ、準優勝は千葉県代表のオールサムズテニスクラブでした。

プレントウッドラケットクラブは、東日本大会となっ

てから一昨年に続いて2度目の優勝です。オーナーの大野康夫さんも応援にかけつけて、チームメンバーの方々と共に優勝の喜びを分かち合いました。

また、試合が終了した後、会場のクラブハウスのレストランで懇親会が開かれました。各チーム選手の皆さんからユニークなスピーチを頂き、一同楽しい時を過ごすことができました。皆様本当にお疲れ様でした。

最後に、ご協賛を頂きました株式会社ダンロップスポーツ様、並びにサントリーフーズ株式会社様に深く感謝する次第です。

また、準備運営をして頂いた事務局の皆様、本当にありがとうございました。





日本テニスチーム大会・西日本大会

	1	2	3	4	5	順位
1 江坂 TC		6-2 7-5 6-3	4-6 6-2 6-1	6-1 6-2 6-4	7-6 6-3 2-6	1
2 ダイヤモンド A	2-6 5-7 3-6		3-6 6-3 1-6	3-6 6-4 6-7	7-6 6-4 1-6	4
3 香里グリーン	6-4 2-6 1-6	6-3 3-6 6-1		6-3 6-1 4-6	6-4 6-4 7-5	2
4 ダイヤモンド B	1-6 2-6 4-6	6-3 4-6 7-6	3-6 1-6 6-4		6-3 4-6 7-6	3
5 スターサップ	6-7 3-6 6-2	6-7 4-6 6-1	4-6 4-6 5-7	3-6 6-4 6-7		5



優勝：江坂テニスセンター



準優勝：香里グリーンテニスクラブ



3位：ダイヤモンドテニスクラブBチーム



全体写真



第 23 回日本テニス産業セミナー

日 時：平成24年 2月 7日（火）
 会 場：生田神社会館（兵庫県神戸市）
 申 込 者：158名 当日参加者数：152名 アンケート回収数：87

2月7日（火）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代以上	不明	合計
男 性	8	21	17	22	4	0	72
女 性	9	2	3	1	0	0	15
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	17	23	20	23	4	0	87

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	11
スクール	72
レンタル	0
その他	7

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	23
支配人・マネージャー	29
コーチ	18
フロント	13
その他	5

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	38
FAXによる案内	1
ホームページ	1
会社からの案内	42
その他	5

◆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	38
講師が気に入った	9
研修ポイントの対象だから	10
会社の指示	28
その他	15

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	23
1～4回	30
今回が初めて	33

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
27	27	21	2	1	0	0	0	0

満足の部分

- ・講師の方がとてもよかった。…30名
- ・有意義な講演で参考、勉強になった。…16名
- ・全く異なるテーマ・講師のバックグラウンドでいろいろなことを学べた。…11名
- ・松浦氏のお話は笑いもあり楽しかった。…4名
- ・普段では聞けない経営者視点の話、マーケティングなどの大変興味深い話が聞けたので満足だ。…4名
- ・明日からすぐにでも活かせるような話がたくさん聞けてよかった。…3名
- ・いろいろな方の経験を聞くことができたので視野や考え方が広がりが良かった。…3名
- ・経営者として勉強になった。…3名
- ・テニス以外の話も聞けたのがよかった。…3名
- ・講演を聞いて刺激を受けた。…2名
- ・とてもモチベーションのあがる研修内容だった。…2名

- ・テニス業界に通じるような内容になっていた。…2名
- ・気づきを得られた。…2名
- ・松浦氏の講演はテンポが良く食事後でも眠くならず引き込まれた。話術と実体験による内容がよかった。…2名
- ・地元開催だったのがよかった。…2名
- ・一日に三講演も聞けてよかった。
- ・テニス業界ではない方から話しを聞き、根はどの会社も同じなのだと感じた。
- ・普段なかなかお会いできない他企業の方とお話することができた。
- ・馬場氏と潮先氏のセミナーはとてもわかりやすく実践してみたいものがたくさんあった。
- ・潮先氏の講演は実践で周りの方とお話することができてよかった。
- ・気持ちが引き締まった。
- ・考える材料をたくさんいただいた。

- ・ 苦しい事を知っているからこそ、それを力にしてアイデアを考え成長し続ける姿を見せていただき力を与えてもらった。
- ・ 自分の中で気持ちを直すことが出来、向上心を持つことができた。
- ・ 自分のスキル UP ができた。
- ・ 会社組織の目指すものが見えた。
- ・ スクールを良くしていく上でコーチ・フロントの各部分での必要なことを再確認できた。
- ・ ホスピタリティ。
- ・ 飲み物がよかった。

不満の部分

- ・ 時間が足りなかった。…5名
- ・ 松浦氏の時間をもう少し長くしてもらいたかった。…2名
- ・ 会場までが遠かった。…2名
- ・ 一講演の時間が長く、間延びした感じがした。…2名
- ・ 食事をもう少し多くしていただけるとありがたい。…2名
- ・ モニターの下が見えにくかった。…2名
- ・ 会場が狭い。
- ・ 照明の点灯のタイミングが悪かった。(潮先氏の時)
- ・ 二時間の講演なら休憩が欲しかった。
- ・ 二時間の講演は集中するのが大変だった。
- ・ 時間配分。接遇の話よりも経営の話がたくさん聞きたかった。
- ・ もっと詳しくゆっくり内容を進めて欲しかった。
- ・ 誰を対象にされた内容なのかよくわからない点。
- ・ テニス業界の状況に対する具体例はデータ情報などが知りたかった。
- ・ せっかくのテニス事業者の集まりなので現状のテニス界の話が聞きたかった。
- ・ 昼食。
- ・ 昼食のお米が冷たくて堅い。
- ・ 宿泊が少し高いし、駐車料金も高いのでもう少しリーズナブルな場所で考えて欲しい。

◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・ 接客やマナーを再確認できた。…8名
- ・ お客様満足や従業員満足になる仕組み作り。…6名
- ・ 明るく、元気に!…6名
- ・ サービス業とは何かの再確認。…5名
- ・ マーケティングのあり方。…5名
- ・ 本気の接客。…3名
- ・ お客様の気持ち。…3名
- ・ 経営者としての心構えや考え方。…3名
- ・ 発想の転換。…3名
- ・ 仕事に対する考え方。…3名
- ・ 新たな知識や情報収集ができた。…3名
- ・ やる気。元気。…2名
- ・ 本気さ、必死さの大切さ。…2名
- ・ コミュニケーションの大切さ。…2名
- ・ 経営や教育していく上で必要な考え方。…2名
- ・ リーダーの行動と情熱が大切だと感じた。…2名
- ・ 真の顧客第一の考え方。
- ・ マネジメント。
- ・ 経営品質の評価。
- ・ 挨拶の重要性。
- ・ プラスのエネルギー。
- ・ 生きることの素晴らしさ。
- ・ 自分らしく生きること。
- ・ 楽しく仕事し、日々を楽しむ。
- ・ 自分が仕事を楽しみ、周りも楽しくさせる。
- ・ 自社をもっと好きになること。そうすればお客様への接し方ももっと変われると思った。
- ・ お客様とのつながり。
- ・ 苦しいときこそ止まらないでイノベーションし続けること。
- ・ 単に何かをするのではなくしっかり選択してやっていくことが重要だと知った。
- ・ 行動の仕方の大事さ。
- ・ 何もしないことが何よりも不幸であることを教えてもらった。

- ・ 失敗を気にせず新しい事に取り組む。
- ・ リーダー及びスタッフみんなが同じ気持ちで目標に向かう大切さ。
- ・ 経営者自身(自分自身)がいつも見られている、鏡にならなければと思った。
- ・ 組織と個人の両方を楽しく強いのにするのがトップの仕事!
- ・ 部下やチームとの関わり。
- ・ 会社とスタッフのバランス関係。
- ・ 信頼感をどう伝えられるか?がわかった。
- ・ 改めてモチベーションを高めて頑張ろうと思った。
- ・ 変化を積極的に受け入れる気持ち。
- ・ 自己向上への意識・改革。
- ・ 社員一人一人が会社の代表として、自立し、向上するという心。
- ・ 会社、社長、社員のすべきことが明確になった。
- ・ コーチ以外での社会、会社での考え方。
- ・ スタッフとしてどうあるべきかの意識。
- ・ テニス以外のものも通じるものが多く全てが活かせると思った。
- ・ 全てにおいて自分自身の問題だと思った。やる気も行動も何でも自分で決めている事なのでそこを何とかしたいと思った。
- ・ 講師の方々生き様の部分も勉強になった。
- ・ テニス業界の方は元気であることを知った。
- ・ 危機感の中での心技体の大切さ。
- ・ 松浦氏に聞きたいいくつかのこと。
- ・ JPTA と JTIA の共同開催は業界として一歩何か進んだような気がする。絆。
- ・ 今まで感じていた部分に確証が出来た気がする。
- ・ ゴルフ市場活性化委員会での事例。

◆このセミナーに参加して自クラブ・スクールですぐに実施しようと思うことは何ですか。

- ・ お客様に満足していただけるよう接客を徹底して行うようにする(サービスの向上) …21名
- ・ 挨拶の徹底。…16名
- ・ お客様とのコミュニケーションを今まで以上に積極的に取り組もうと思う。…9名
- ・ アイコンタクト。…9名
- ・ 挨拶、身だしなみ、言葉遣い、下の人への気配りをスタッフに伝えたい。…5名
- ・ スタッフ間の情報共有。…3名
- ・ 元気に明るく会員・社員に接する。…3名
- ・ まずは自分からやる。…2名
- ・ 組織作り。…2名
- ・ 行動のスピード!…2名
- ・ 今回の内容をスタッフ全員に言葉・態度・表情で示し一人一人と本気で関わりたい。…2名
- ・ どんな事でも一生懸命取り組み、すぐ実行する。…2名
- ・ 目標に対する行動(3C・4P)を再実施。…2名
- ・ スタッフ教育。…2名
- ・ スクールの名札・カードを手渡す。…2名
- ・ マーケティング。…2名
- ・ 人組織に合った計画作り。
- ・ 身丈にあった体制づくりの実行。
- ・ 学んだことをたくさん伝えていき心を育てる。
- ・ 部下の成長のサポートを本気でしていきたい。
- ・ 新人が入って成長できる体制を作っていきたい。
- ・ コーチングの仕方。
- ・ 自分の態度改良。
- ・ 自分が楽しい人間になること。
- ・ 組織→会社→社会 少しでも良くなる努力を続けること。
- ・ 「対策別取り組み」をテニスに当て、活性化を図りたい。
- ・ スクールを STP 分析しブランドの確立。
- ・ SWOT 分析。
- ・ 自分教育。
- ・ フロントへの接客ミーティング。
- ・ スタッフ・お客様の名前を呼んでの声がけをする。
- ・ 若手社員、アルバイトとの会話を自分の方から先に実施していく。

- ・信頼感を伝える基本動作。
- ・チラシ・広告・自社の強みの見直し。
- ・友人・知人との接し方。
- ・お客様やスタッフのいいところを見出し、受け入れようと思う。
- ・松浦氏に聞いたいくつかのことを実践したい。
- ・社員が明るくハッピーな事業所をもっとやっていきたい。
- ・新たな人に来ていただく為の工夫。
- ・経営品質を再確認。
- ・全員野球！

◆その他本協会に対するご意見等ございましたらお書きください。

- ・ありがとうございます。…11名
- ・とても有意義で為になった。…4名
- ・開催にいたるまでの準備、当日の進行等お疲れまでした。…2名
- ・非常に興味深いお話を聞くことができた。
- ・次回もぜひ参加したい。
- ・今後とも続けていただきたい。
- ・様々な方々を講師に呼んで欲しい。
- ・若手にも参加してもらいたいと思う。
- ・賛助会員ももっと参加すべきである。懇親会に顔だけ出せばと言うのは意味がないと思う。こういう会は営業の場ではなく会社、自分自身を見直す絶好の場だと思う。
- ・内容がどんな感じか事前にもっとわかるようになれば参加者も増えていくと思った。
- ・また大阪、神戸など近畿で行ってほしい。
- ・一度東北で開催してほしい。
- ・仕方ないかもしれないが、表立っての「インドアスクール」重視の発言にはがっかりする。
- ・講演内容、対象者ができればスタッフ(コーチ・フロント)向けの勉強に利用させて頂けるものを多くして行って頂きたい。
- ・他業種の方の講演の他に、ひとつはテニス事業関係の方の講演を短くてもいいので大手普及型、個人クラブ等の現場での実務の話が聞けたらうれしい。
- ・これだけの事業者が集まった席で何か業界を挙げてのテニス活性の為のプロジェクトを発表したり、それについて話し合ったりできればいいと思う。
- ・本協会の会員による発表会があっても良いのでは。
- ・関西のテニス状況が聞きたかった。
- ・いろいろなセミナーの曜日が火・水が多いように思うので曜日をまんべんなくしてほしい。

1. 基調講演

「ゼクシオ」逆境から奇跡の大逆転、人と企業の成長
～ゴルフ市場活性化とテニス界への期待～

馬場 宏之 氏

意見：

- ・マーケティングの話が参考になった、勉強になった。…29名
- ・テニスにも応用できるヒントがたくさんあった。…12名
- ・スポーツは違えど「お客様に楽しんでいただきたい」「ゴルフを知っていただきたい」という思いは一緒なのでその為に取り組まれているイベント等参考になった。…10名
- ・逆境から成長していくことについて大変興味深く聞いた。…9名
- ・企業の戦略としてSTP分析と4P分析はすごく参考になった。…8名
- ・心技体(人物金)の話はまさにその通りだと思った。…7名
- ・ゴルフ市場の活性化についてわかった。…6名
- ・「危機を迎えると人は真剣になる」という言葉が大変心に残った。…6名
- ・きっかけは何であれみんなが同じ方向を向いて丸となり努力することが大事だとわかった。…6名
- ・自社の強みを知り、他社との差別化をレッスンやイベント等で

- ・図ってスクール運営できるようにしていきたい。…5名
- ・企業も心技体が大切だということがわかった。…4名
- ・ゴルフもテニスと同じような取組みをしているのには感動した、驚いた。…4名
- ・危機感を持つことの大切さを学んだ。…4名
- ・「身の丈にあった体制作り」を聞いて自社が抱えている問題はこれだと思った。…4名
- ・復活への原動力はやはりその心(人)の部分が最も重要だったのだろうと思った。…3名
- ・心技体の順番もバランスも大事であることを教わった。…3名
- ・テニス人口を増やすために何か積極的に新しい企画をしようと思う。…3名
- ・同じスポーツ業界で学べるところがたくさんあった。…2名
- ・商品への強いこだわりを持つことも必要だと思った。…2名
- ・3Cから4Pへの筋道をしっかり作り、自社の市場での位置、目標市場の決定をしっかりと行い業績UPを行いたい。…2名
- ・市場開拓するためにいろいろ仕掛けているのにびっくりした。
- ・本当に今のサービスでいいのかをしっかりと考えお客様に最高のサービスを提供していきたい。
- ・講師の方がテニスからゴルフにいかれた方なので興味ももてた。もしその反対のゴルフからテニスへ転身された方がいらっしやればその講演も聞いてみたい。
- ・戦略・戦術はスクールビジネスと共通点がありとてもよかった。
- ・戦略と戦術をしっかりと使いこなせるようになりたい。
- ・すべてにおいてバランス感覚が大事なことに気づいた。
- ・常に情報、状況の把握をすることの大切さがわかった。
- ・組織運用にも通じるなど感じた。
- ・自社で半月毎に実行計画を作成するがその際に先のことばかり考えていたかもしれないと思った。実行する人組織をしっかりと考えなければと思ったので次に作成する際はその面も考えて進めていきたい。
- ・自分だけでなくスタッフみんなで目標達成に向けて活動していこうと思った。
- ・テニススクールに置き換えての例題を教えてもらったのでよりわかりやすかった。
- ・ターゲットを決めてサンプルデータをとる。売り出してから在庫管理やアフターフォローを行う。講義のなかでもあったがここまでやっていると失敗の確率を減らせると思う。
- ・達成できるかどうかの見極めをしていきたいと思う。
- ・何事も基本が大事。
- ・「達成する」「やり抜く」事により一層力を入れて日々活動していきたい。
- ・うまくいっていたことが一度落ちて初めて気づき学ぶ事ができることを教わった。
- ・単にやるのではなく需要がある部分をねらって計画してやるのが今以上に伸びていける方法だと学んだ。
- ・スクランブルゴルフはプレーしてみたくなった。
- ・「会社の在り方」について目標・情報を共有することがいかに重要かを認識できた。
- ・テニスも「職場」や「友人」の誘いで始められる方も多く、はまる節目というのがいかに重要かを再認識した。



- ・ブランド力の大切さを教えていただいた。
- ・会社全体が本気になって行った結果がすごいものになるということ。
- ・控え目な話し方、人柄から見える本当に素晴らしい成功とは何か。
- ・目標を決めても計画や組織力がゼロだと無意味なのでもう一度一人一人のモチベーションも含めて議論が必要だと感じた。
- ・新しい価値を作るチャレンジのアイデアをいただいた。
- ・減収を他人のせいにはいけないと再認識した。
- ・外から見ても必死さが伝わる必死さをかっつけずしがむしゃらに行っていきたい。
- ・話し方、声の大きさ等とても聞きやすかった。
- ・より具体例・苦労話を教えていただければ、なおうれしい。
- ・現在のマーケットにおいてネットマーケットと店舗の諸問題について話が聞きたかった。

2. 講演

「阪神大震災を乗り越えての企業再生

～必要とされる会社になるために～

松浦 信男 氏

意見：

- ・楽しく聞けた。…27名
- ・経営・リーダーとしての在り方について勉強になった。…10名
- ・もっと時間が欲しかった!…9名
- ・「何もやらないで起こる不幸ほど不幸はない」に深く共感した。…8名
- ・1時間半があつという間だった。…7名
- ・内容・トーク・テンポ、どれをとっても素晴らしかった。…6名
- ・震災を経験されたり辛い経験もすべて今後に活かしている姿が素晴らしいと感じた。…5名
- ・大変興味深い講演だった。…4名
- ・やらずに後悔しないように物事に取り組みたい。…4名
- ・困難の中、それを明るく前向きに乗り越え現在の成功があると感じた。…4名
- ・テニスを通じての社会貢献という考え方。…4名
- ・自分も楽しまなければお客様も楽しめないのだと松浦氏ご自身からすごく伝わってきた。…3名
- ・「まじめにふざける!」すごく吹切れた気持ちになった。…3名
- ・「やっける後悔はやらずにする後悔の3倍の価値がある」この言葉がすごく印象深かったので時々思い出せるようしっかり覚えていたい。…3名
- ・私自身も阪神大震災を経験したので心に響くことが多かった。…3名
- ・企業のあるべき姿、これからの企業の形、大事な考え方がわかった。…3名
- ・松浦氏の元気、楽しさを見習いたい。…3名
- ・松浦氏のバイタリティーに感服した。…3名
- ・信念を持つことやチャレンジする勇気をいただいた。…2名
- ・レジュメから引き込まれた。…2名
- ・お客様満足度も上げながら従業員満足を重視した経営を聞けてとても勉強になった。…2名
- ・まずは行動して失敗しても成功しても自分に納得が得られるようにしたい。…2名
- ・「やる気×元気×本気×人気」の4気など多方面の気づきがあった。…2名
- ・地震を体験され会社も一から立て直して…。聞かせていただいているうちにたくさん勇気をもらった気がする。…2名
- ・行動すること、スピード感の大切さを再確認できた。…2名
- ・松浦氏のように楽しい人間、社長が会社には大切になると思う。それを体感できてよかった。…2名
- ・とにかく気持ちがプラスになった。

- ・感動した。
- ・「楽しむ」ことを思い出させてもらった。
- ・悩んでいないで楽しんで行動を起こせる方策を必死で考え即行動に移す。これが今の自分に一番必要な教訓として心に残った。
- ・まじめとおふざけ両方が部下を引きつける魅力。さっそく実践したいと思う。
- ・まず一番に講演は「話し方」で全然違ってくると思った。「話し方」で内容だけでなく講師の方その人への興味ももてた。
- ・自分よりも従業員を大事・大切にしている社長だと思った。理想の社長像!
- ・「何をやるのか」ではなく「どうやるか」の議論が自社ではあまりなく、変えていかなければと思った。
- ・やってみて後悔しても次に活かすことにすぐにつながると思った。
- ・最悪の状況は常に想像し、肝に銘じておかないといけないと感じた。
- ・どん底をみてやるしかないと思ったら強いと感じた。
- ・危機感をもっていないと良くはなっていないと思った。
- ・今の自分の仕事は他人でも出来そうな気がする。もっと自分にしかできないを見つけて差別化していかないとつかお客様は離れていくのかと感じた。
- ・人生の楽しさを学んだ。
- ・本気で取り組む大切さを学んだ。
- ・改めて、人は元気で明るさが大切だと気づいた。
- ・自分が理想とする経営を実際にされていることに驚くとともに尊敬の気持ちを強く抱いた。
- ・スローガン「自分が元気 誰かを元気 儲けよう」自社で使いたいと思う。
- ・中小企業の経営者としてのありがたさを感じつつ、自分らしい生き方をしたいと改めて感じた。
- ・気づきの多さ、それを力に達成する力は素晴らしいし、その結果を出すためにはそれだけの明確な計画が必要になるので更に勉強したいと感じた。
- ・「気づきのある話し合いの出来る職場」これは是非会議に取り入れたいと思う。
- ・日頃からどのような気持ちで働くかが大切だと思った。
- ・人を育てる為に大切な組織作りをどのように作っていくかを考えさせられた。
- ・様々な表彰、評価をすることによりスタッフのモチベーションを向上させることができるということから是非取り入れてみようと思った。
- ・明るく前向きに考えて実行すれば良い組織ができると思った。
- ・業種をこえた日本人、地球人としての考え方はこれからの経営には必要だと思った。
- ・自社が社会の役に立っていると信じるようにする。
- ・明るく明日を楽しみにしていきたいと思えた。
- ・我々も変化していくべきだと思った。
- ・目指すは高校の学祭の模擬店のような楽しくワクワク働けるテニススクール!これを実践していけるよう松浦氏の顔を時々HPで拝見して今日の日を忘れないようにしていきたい。
- ・カンブリア宮殿のバックナンバーを観てみようと思った。



・親父ギャグがまだまだ足りないと思った。

3. 講演

「顧客満足から感動へ

～真の接客サービスを求めて」

潮先 恵美子 氏

意見:

- ・マナーや接客対応などを改めて再確認できてよかった。…25名
- ・日頃忘れがちになっているので明日から又再度心がけて業務に取り組みたいと思う。…15名
- ・目を見て(アイコンタクト)心を伝えるコミュニケーションの大切さを感じた。…7名
- ・立ち居、姿勢の大切さを再確認した。…6名
- ・潮先氏の講演はいつも勉強になる。…5名
- ・内容を自社に持ち帰りみんなで共有しお互いに見つめ直せたらと思う。…5名
- ・お客様とのコミュニケーションの取り方、おもてなし、心配り、歓迎することについて学ぶ事ができた。…4名
- ・相手と正対し、言葉・視線・笑顔・手・気持ちとここまで意識して接客をしたことがなかったので今後やっていきたい。…4名
- ・コミュニケーションはアイコンタクトからと学んだのでフロントに立つ時は必ず万全の状態でお客様、スタッフの目を見るように意識していきたい。…4名
- ・相手主流をもっと徹底した接客を浸透させていきたい。…3名
- ・基本の大切さを学んだ。…3名
- ・やるべきことが明確だったのでスクール研修で実施したいと思う。…3名
- ・これからは基本的なこと+aがないといけないと思った。…2名
- ・スタッフ教育、社内の雰囲気UPにつながる内容だった。…2名
- ・ちょっとしたことで相手に伝わる内容が変わるのが勉強になった。…2名
- ・お客様との心と心の繋がりが大切であることを教わった。…2名
- ・アイコンタクトをし、名前を言う。褒めるなど必要なことをはっきり言われやる事が見えてきた。…2名
- ・挨拶の大切さ、どうやったらお客様に気持ち伝わるかを聞いてまたモチベーションが上がった。…2名
- ・テニスを教える事が全てではなく社会人として恥じる事の無い大人にしていくのも重要だと感じた。自分が礼儀の見本となるよう頑張りたい。…2名
- ・組織の仕組み作りが人材を育てるという事の大切さを改めて感じた。…2名
- ・利用者に満足して頂くことがたくさんの人に利用してもらえる第一歩として実行していきたい。
- ・クラブ会員からはホテル並みの接客を求められているため参考にしようと思う。
- ・フロント業務として一番勉強になった。
- ・まず自分ができて部下にも教育していかなければ今の事業所の未来はないと思う。
- ・思いを言葉にすることが大切である。
- ・自分の為、お客様の為、スタッフの為にやりたいことがたくさんあった。
- ・お客様がレッスン楽しい!と思ってもらえるように接客したいと感じた。
- ・お客様一人一人に感動を与えられるサービス(レッスン)ができるようにしたい。
- ・アイコンタクト、名刺交換の実践もあり自分の為になった。
- ・知らない方とお話する機会につながり非常によい講演だった。



- ・心がとても大切だということを改めて感じた。
- ・笑顔が大事だと感じた。
- ・明日からもっと後輩に「心」を伝えていきたい。
- ・「ご苦労様」と心を届ける、部下のモチベーションが上がる。
- ・「良いことを継続していく」を目標に頑張ろうと思った。
- ・全スタッフがお客様をみて感じて行動できるように今後心がけたい。
- ・本気で関わることの大切さを学んだ。
- ・顧客満足→顧客感動へ変化をしていく明るいクラブ作りに頑張りたい。
- ・フロントだけでなく企業全体がお客様の満足度を高めるために考えなくてはいけないと思った。その為の方法を得た気がする。
- ・「態度は内面・心が表れる」これにはどきどきとした。気をつけようと思う。
- ・普段から声のトーンや挨拶は明るく心がけていたが、電話対応の時にできていなかったと気づいた。
- ・話の中での「間」が大事なことがわかった。
- ・今後は間を取り、ひとつひとつの応対を大切に明るくやっていきたい。
- ・バイトの育て方、伸びる指導の仕方・接し方に気をつけて行っていきたいと思う。
- ・説得力がありモチベーションを維持するために大切な事を色々吸収できた。
- ・自社の課題である「ながらあいさつ」を見直す為に全力で取り組みたい。
- ・人生が豊かになるよう実践し、日々楽しんで仕事もプライベートも充実させたいと思った。
- ・人を育てる大切さ。
- ・トップを筆頭に全社員が受講したいと思った。
- ・部下の良いところをうまく引き出してあげることが私の役目だと感じた。
- ・具体的でわかりやすかった。
- ・新鮮で楽しく聞いた。



第23回
日本テニス産業セミナー

兵庫県の
施設見学バスツアー
レポート

平成24年2月8日(水)

平成24年2月7日(火)、8日(水)、兵庫県神戸市において、第23回日本テニス産業セミナーが開催されました。

近畿テニス事業協会のご協力により県内の特色あるテニス施設の見学会が行われました。

その様子をレポートいたします。

8:00 ホテルモントレ近辺から出発



9:00 ブルボン ビーンズドーム 見学

兵庫県三木市志染町三津田
1708



10:20 ユニバー神戸テニス倶楽部 見学

神戸市西区伊川谷町前開 1800



12:00 神戸元町中華街「華門」で昼食

兵庫県神戸市中央区栄町通
1-5-5 神戸南京町



13:30 ノア・インドアステージ HAT神戸 見学

兵庫県神戸市中央区脇浜海岸通
2-2-3-315



15:00 三ノ宮駅 解散

15:20 新神戸駅 解散

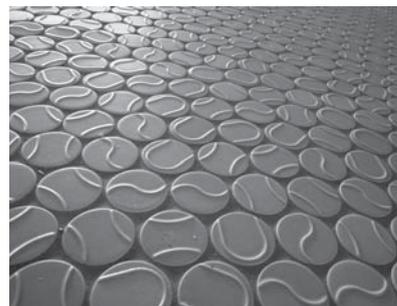
初日の生田神社を後にして、2日目、2月8日テニス施設の見学会が行われました。



先ず、三木市にあるブルボンビーンズドーム。読者の皆様をご存知のように、デビスカップ、フェデレーションカップが幾度も開催されたインドア9面アウト4面のテニス施設です。週末からデビスカップが開催されるということで、コート上ではチャレンジの画面を映し出す、ホークアイと言うシステムのテストが行われていました。



総工費40億円16,167㎡のドームは植物で半分カバーされ内気温と外気温の温度差の管理を狙い考案されましたが、未だ改良の余地が有るということです。一般利用をはじめ、各種大会の開催、日本トップチームの合宿に活用されるとともに、兵庫県から世界に羽ばたくジュニア育成の拠点を目指しています。2024haの敷地は三木市総合防災公園として県全体の防災拠点としての役割も担っています。入り口の床タイルはテニスボールでした。





シニアテニスプロデューサー取得にあたり ～私の思い～



STP070075 株式会社ITC 高島 昭

私は京都生まれの大阪船場育ち、拠点は今も関西です。テニスを本職として今年で30年を迎えます。前身の会社のテニス事業部では大卒入社としては私が第1号でした。

学生時代は特に戦歴もなく技術も無かったが、やる気だけはあった。

その気持ちに火が付き「もしもプロコーチが中小企業診断士資格を持っていたら…」単純な思いで日本プロテニス協会資格検定の為に練習をしたり、A級教師や通信教育の中小企業診断士講座を受講したり（結果受験までも届かず）とコーチ能力とマネジメント能力を身に付けようと考えました。同時にいろいろな施設で経験もさせていただきましました。

そして今から5年前に、第2回テニスプロデューサー資格認定試験を勧められ受験、結果的にプロデューサーIに合格しましたが、その後しばらくはアップテストを受験しませんでした。実は（誰にも言わないでくださいね）余り勉強もしないで合格したので資格をなめてしまったのです。

その3年後向上意欲も薄れていた頃、ある方からさりげなく関東弁で「まだシニアとってないの?!」そこでガァーン！頭を打たれました。

そうや！自身の成長の為に勉強してたんや！テスト受かったことで終わってたな、と反省。

そこでまた火が付き2年前にシニアアップテストを受験することに。受験はガァーン！頭を打たれました。ボロボロの結果でした。それ以来またまた反省することとなり、昨年の第6回資格認定試験でシニアテニスプロデューサー合格を頂くまでの1年間は勉強と経験する機会を多く設けました。このような振り返る機会がないとなかなか反省しないもので久しぶりに勉強できた期間で

した。今後は日々勉強を忘れず成長していきます。

関西から講習&試験の度に仕事を休ませて頂いた会社（ITC）と雑賀会長の最終面接に東京まで出向き、同席頂いた社長に感謝しております。

会社はスクール事業を中心に16校運営していますが、私自身は22歳で大阪府茨木市の会員制クラブを皮切りにほとんどを会員制クラブでスクールコーチ、支配人を歴任してきました。東京には単身赴任で立川ルーデンス副支配人、最近では神戸市のユニバー神戸テニス倶楽部支配人、現在は住宅街の中にあるコート4面の会員制倶楽部テニスヒル仁川の支配人を勤めています。

このような経緯もあり会員倶楽部ならでのテニスの楽しさ、テニスを通じた人間関係を多く経験させて頂いています。テニス界では衰退する会員制事業ですが再び活性化させたい思いがあります。

私の夢は、コート2面のアットホームな雰囲気親子3代が多少の勝ち負けを競い合いながらも半日スポーツライフを楽しむ倶楽部を演出したい。

今後私たちに必要なことは、テニスビジネスは決して一人ではできないので、学んだ事、経験をいかに現場で活かすか、その必要性をどう伝えるか、テニス界を元気にする為の提言を期待されていると思います。

全ての方への感謝と謙虚な気持ちを持って、更に新しいことへの挑戦で経験、知識を得て、今後もJTIAの活動およびテニス界に協力させていただきます。今後ともご指導の程よろしくお願いたします。

以上



テニスプロデューサーのススメ

STP100135 千歳テニスクラブ 横山 和也



多くの方はクラブ運営って何をすればいいの？という状態で、ある日突然クラブ運営を任せられたのではないのでしょうか。実は私もこの一人です。これは、職人制度のように「先輩から盗め」的な発想や、マネジメントの能力は成功や失敗の経験から育成されるという考え方、そして人材育成にかかる費用が実質的に不足しているなどの理由から環境の整備が遅れていたためだと考えています。しかし、もし早い段階からマネジメントの基礎を学ぶ環境が整備されれば、仕事の可能性は広がり、テニスコートを有効活用できるマネジメント能力に長けた人材が生まれる確立が高くなります。その意味でテニスプロデューサー制度が業界へ普及することは、夢のある魅力的な業界作りのために大切なことと感じています。

しかし、現実にマネジメントを学ぶとなると、避けて通れるものなら避けたいというのが実感ではないでしょうか。特に「マーケティング」や「財務管理」などといった科目は聞くだけで難しくとっつきにくいものと感じます。しかもテニスプロデューサーⅠ・Ⅱは1日半で5科目、シニアテニスプロデューサーは3日で10科目とかなりの強行日程。さらに全科目テスト付き。極めつけは雑賀会長との面接試験までついでにきます。こうなると学生時代を思い出し、とても自主的に受験したいとは思えないかもしれません。事実、私も面倒な気持ちが先行していました。その時に読んだのが2010年流行語大賞にノミネートされたマネジメントの入門本“もしドラ”（「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」）。この本を読んでマネジメントがとても身近なものに感じられ、「女子高生に負けてなるものか」とテニスプロデューサーを目指すことにしました。（余談ですが、この本はマネジメントが楽しく理解できるようストーリー仕立てで分かりやすい内容になっているのでお勧めです。）



私は合計2回のチャレンジでシニアテニスプロデューサーに認定いただきました。1年目の受験は全10科目を3日間、講義⇒テストのハードスケジュールです。テキストは事前配布されていたのに結局一夜漬けの勉強となってしまう覚えることに必死。メガネを胸に掛けながら、「俺のメガネどこにあるか知らない？」と探してしまうほど記憶力の衰えた私には非常に辛い作業でした。学生時代にやったチラシの裏面へ何度も繰り返し書

くことで頭へ叩き込み、何とか1年目テニスプロデューサーⅡに認定いただきました。

そして2年目は“安全管理”と“人材育成”の2科目を残してのシニアテニスプロデューサーへのアップグレードテスト。私にとって、2年目にシニアテニスプロデューサーに向けて再度チャレンジする時間を得ることができたのはとても幸運でした。

まず、1年目のテストを終えて仕事を体系的に考えられるようになり、2年目には学んだことを実践で試しながら学ぶことができました。同時に人材育成に関しては考えを深く掘り下げ、自分なりの人材育成に対する考え方をはっきりさせることができました。きっと、2年目がなければ一夜漬けの机上の理論で終わっていたと思います。

次に、この2年目受験までの期間で勉強が楽しくなりました。不謹慎かもしれませんが、私はビジネスをゲームの一種だと考えています。人生の大半を費やすのですから仕事が楽しくなければいけないと考えゲームと捉えることにしました。マネジメントの勉強をしていくうちに、これを学ぶことは攻略本を読んでゲームを有利に進めるのに似ていると気付きました。もちろん攻略本なしにゲームを進められますが、攻略本を使わない人よりもゲームの全体像が見え、リスクを最小限に押さえながらゲームを進められます。こう考えるとマネジメントも楽しいものに思えてきませんか？

私は今回のチャレンジを通じて“実践を通じた学びが大切である”“マネジメントの勉強は楽しい！”という2つのことを学びました。成功された方の講演で“人生は常に学び続けることが大切です”などということを知ります。今回のチャレンジでその意味がほんの少しだけ分かってきた気がしました。少しでも興味がある方は是非テニスプロデューサー試験を受験してみてください。夢のある魅力的な業界へ向けて、何かしら楽しく実のあるものを得ることができると思います。

最後に、今回シニアテニスプロデューサーに認定いただきありがとうございます。これからたくさんの方とお会いする機会があると思います。その際は皆さんからたくさんのお話を吸収したいと考えています。これからも学び続けることを忘れず、テニス事業の活性化に向けて努力していきます。今後ともよろしくお願いたします。



現代のダブルス

東戸塚松原テニススクール 松原 雄二

まずは、前回の記事の言い訳から。ラインジャッジの話で、「セルフジャッジでの誤審が非常に多いのだ。ルールでは、ラインに触れていればアウト」なんて書いてしまった。もちろんルールでは、ラインに触れていればグッドで、このまま読んだら、真っ赤なうそ。皮肉で反対に書いた文章を縮める時にできた産物。読者の皆さんや編集のみなさんにも、誤解やご迷惑をおかけしました。紙面を借りてお詫び申し上げます。

さて今日のお話はダブルス。特に男子なのだが、昔はダブルスといえばネットプレー。

サーブアンドボレーが出来なければ、テニスが出来ると言ってしまうような雰囲気だった。ところが常識というのは変わるもの。最近はストロークやレシーブの技術向上やパワーがアップすることで、サーバーがベースラインにとどまる雁行陣が多くなっている。レシーブゲームでは、二人ともベースラインにいる平行陣もありなのだ。

テニス界にコナーズやボルグが登場する前、今から40年以上前のこと、シングルスでもプロはサーブアンドボレーが多かった。ネットへつきさえすれば有利で、少しでもチャンスがあればネットへ出たものだった。それを先ほどの二人が変えた。甘いサーブで出て来ると、リターンエースを打つ。深いアプローチで出て行っても、ほんの少し余裕があれば、無造作にパスを通す。これで見んな、うかつに前に出るわけには行かなくなった。トップスピンや強打のストロークが常識になり、どの選手相手にも、ますますネットを取りにくくなっている。逆にボレーの技術は必要性が薄くなったことから、少しづつレベルダウンしてきた。いまや、力関係は明らかにストロークが上になっているのだ。そこでクレイコート系のストローカーたちは考えた。「何も恐ろしいネットへ出かけていくことはない、得意のストロークで吹き飛ばしちゃおう」というわけで、雁行勝負が出現してきたのだ。

何年か前のデビスカップの話。日本とチリが対戦した。日本のダブルスは鈴木・岩渕、ジャパンオープン優勝ペア。チリはその前のアテネオリンピック、単複金メダルのマサー・ゴンザレス。ゴンザレスのフォアは世界一の威力といわれています。二人とも鬼のストローカー。

日本はサービスダッシュ、チリは雁行陣主体。日本ペアは足元にリターンを叩き込まれ、返すところをポーチされ、ほこほこにやられたそう。チリのサーブゲームでも、サーバーはネットへ出てこない。鬼のようにストロークを打ち込まれ、ちょっとでも浮くとネットマンがポーチ。リターンダッシュすると足元にトップスピンが降ってくる。その後、チリはアメリカに挑戦、アメリカのダブルスは、ブライアン兄弟。こんどはアメリカのサーブアンドボレーとネットプレーで、ほこほこにやられたそう。

完璧な、矛と盾の戦いを考えると、上手いボレーヤーがいいアプローチでネットへ出たらストロークに勝てると思う。逆にストローク側に少しでも余裕のある場合は、鬼のようなショットでボレーヤーは吹っ飛ばされる。昔は、今ほどストロークがすごくなかったので、ネットへ付いてしまえばボレーヤーが有利だった。今は、相対的に、ストローカーがかなり有利になっている。しかしそれもサーブしだい、勝負の鍵はストローカーに余裕を与えるか、なくすかだから、先手必勝、逆に一瞬でも攻撃の手を緩めると一気に持っていかれる。特に1球目がポイント、間違いなくどちらかのサーブがそのポイントの1球目なのだから。そのサーブ次第、レシーブ次第で主導権をとる側が決まる。

まったく恐ろしい世の中になった。サーブやファーストボレーがちょっとでも甘いと、殴られっぱなしになってしまう。アマチュアでもストロークとボレーの力関係はかなりプロと似てきた。必ずしもネットへ行かなければ、上級者の沽券にかかわると考えなくてもいい時代になったのだろう。しかし相手のストロークがへボ、自分がボレー、スマッシュが上手いなら、ムリにも、ネットへ行ったほうが圧倒的に有利。だから、アマチュアはプロ以上に相手の幅が広く、選択が難しいかもしれない。最近では男子プロもスペインやアルゼンチンの人はステイバック。アメリカ人はほとんどサーブアンドボレーのよう。あなたはどっちにします？いつの時代も、プロもアマも、矛と盾の話は難しいのだ。





井戸端会議が第一業務

あざみ野ローンテニスクラブ 総務部 掛川 厚子

私の勤務するあざみ野ローンテニスクラブは今年の6月で創立39年を迎えます。最寄りの東急田園都市線あざみ野駅がまだ存在しない頃からこのあざみ野にはテニスを楽しむ方々が集っていました。創立から現在まで在籍いただいている方もおられます。数年遅れで会員のご家族や会員希望の方々の為にスクールも開設され、現在のスクールに至っています。

受付には会員、スクール生、ショップのお客様、そしてクラブへのお客様と多くの方がお越しになります。その皆様を笑顔でお迎えし、明るく迅速正確に対応できるよう努力しています。受付はクラブの顔。受付でも電話でも私達の対応次第でクラブの印象がほぼ決まってしまう大事な位置にある仕事と思います。

その仕事の中に『井戸端会議が第一業務』があります。これは当クラブ代表からの言葉です。何よりもお客様との会話を優先しその会話の中からお客様の情報を収集するというものです。お客様が順調にスクール受講できているかどうか、来場し易い時間帯はどこか、好む色は何色か、どんなウェアを好んで着用しているか、など。この井戸端会議から得た情報をもとに、受講アドバイスや、メーカーの新作ウェアはお客様の好む色やデザインを入荷するなど受付の諸先輩方がやっていたことを聞き自分達の仕事の未熟さを痛感することもしばしばです。受付業務は奥が深いと思います。浅くも深くも私達の心がけ次第。コーチとの連携も欠かせません。お客様とコー

チから多くの情報を取り、サービス向上に役立てられるようさらに努力していきたいと思います。

社会が高齢化に向いているように当クラブも年齢の高い方が多くいらっしゃいます。その方々のその日の体調や考えていることを感じ取る為にもお客様との会話、コミュニケーションは不可欠です。またいつ何が起こるか分からない緊急時の対処もできるよう常にイメージし意識することも受付の大切な仕事と思います。AED講習会で学んだ事も含め緊急時のマニュアルを日頃から胸に置いて業務に向き合う必要があると強く感じます。

クラブ、スクールに来る方はテニスが大好きです。そんな方々が楽しくテニスをしていただけるようお手伝いをしていきたいです。私自身、この環境の中で受付という仕事をさせていただけることを幸せに思います。受付業務は楽しいです。人と触れ合う仕事は素晴らしく学ぶことが多いです。いろんな場面で日々勉強させていただいています。以前会員の方に「ラ」の音での挨拶を教えてくださいいただいたことがあります。「ラ」の声の高さが挨拶に適しているというものです(少し前のフロントステップアップアカデミー講義資料にもこの「ラ音」についての記述があるのを拝見しました)。明日からも笑顔とラ音でお客様の心に寄り添える受付の一員でいられるよう頑張りたいと思います。そして多くの方と井戸端会議ができるよう自分をステップアップさせていきたいです。





平成23年3月11日東日本大震災から早いものでもう1年が経ちました。

被災された皆様が元気になられること、被災地のいち早い復興を心から祈っております。

そして僅かながらでも協力させていただきたいと思っております。

私たちは、この1年で何を学んだのでしょうか？万が一に備えて準備をしておくことの重要性、危機管理と安全管理。春は日本では一つの切り替わりの時期、進級や進学、卒業、入社。多くの新しいお客様に出会うときです。危機管理と安全管理を再度確認する必要があります。そして、当たり前を当たり前で済まさない。愚直なまでに基本に戻る。このようなことが大事な時期。お客様が安全に楽しくテニスが出来る環境作りにはスタッフ一丸となって取り組んでいただきたいと思います。

気をつけましょう。この季節

暖かくなって新規の方も多く入ってくる時期になってきます。又、新入社員・進学など生徒さんの環境も大きく変わる時期です。

季節の変わり目の注意点と新しい生徒さんへの対応に気をつけて接することがポイントになります。

<スタッフ編>

コーチの注意点

【レッスン中】

- ①暖かいからといって準備体操をしなくていいのではなく、しっかりと体操を受けてもらってください。もちろん遅れてきた方への声かけを忘れずにしましょう。お客様自身も暖かいから大丈夫と思いつむと危険です。
- ②日によっては暑い日も出てきますので水分補給の時間をとる事も考えレッスンするようにして下さい。
- ③新規のお客様には特に気をつけて声をかけてあげましょう。何も分からなく緊張しているので思わぬ怪我に繋がる事があります。
ボール拾いの指示、休憩場所の指示、コート内の移動場所の指示（ラリー中のローテーションなど）は丁寧に細かく説明して下さい。

【研修生や新人コーチ】

- ①研修としてレッスンに入ることや新人コーチとしてクラスを担当することがあると思いますが、任せ過ぎないように注意をしてレッスンを見てアドバイスをあげましょう。
- ②テニス技術やレッスン技術だけでなく言葉遣いや接客なども重要なスキルです。お客様に失礼のないように指導して下さい。
- ③今日のレッスンカリキュラムの打ち合わせやレッスン終了後の反省会を行い研修生が育つよう指導してあげましょう。

フロントの注意点

- ①暖かくなる時期ですが、日によって温度が変化する場合もあります。レッスン中は気温に注意しながらエアコンの温度調整をしましょう。（インドアの場合）
- ②新しいお客様が増える時期ですので声をかけて初めて

来る方が安心できる様に注意して下さい。

- ③初めて施設を利用する方へ更衣室やトイレの場所、自分のコートなどを説明して少しでも気持ちよくテニスができるように案内して下さい。

<施設管理編>

注意点

普段通いなれたコーチはもちろん、クラブ会員さんやスクールの生徒さんは「どこに」「何があって」「どのように使えば」よいのかを把握しています。

が、この季節になると新人コーチも入社し、新規の会員さんや生徒さんもたくさんご入会されます。

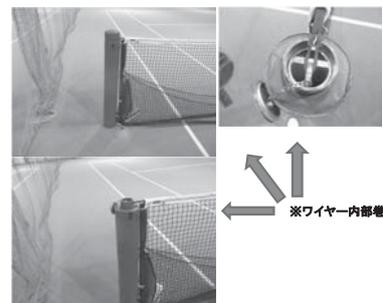
「当たり前」の事が「当たり前」のようにできない、知らない、分からない認識が出てきますので、今一度施設管理の注意点を確認し、共有しながら啓蒙していきましょう。

- ①災害時の緊急避難経路や避難場所
※防災訓練などを実施しましょう。
- ②消火器や消火栓の設置場所
※消火器には使用期限があります。
- ③AEDの設置場所
※バッテリーやパッドの使用期限も確認しましょう。
- ④救急箱の設置場所
※中身の補充なども確認しましょう。
- ⑤最寄りの病院の場所
※総合病院だけでなく整形外科や眼科などの住所や連絡先も確認しましょう。
- ⑥安全管理マニュアルの確認
※新しく追加された項目はありませんか？
- ⑦その他施設（テニスクラブ、スクール）特有のルールやマナーの啓蒙
※POPや掲示板などは古く劣化していたり、壊れていたりしませんか？

何事も「最初が肝心」です！！

知らない事や教えられていない事をいきなり注意されると施設の印象も悪くなり、それが紹介や口コミにも繋がります。

新しいテニスライフを楽しんでいただくためにも、快適なテニスライフを提供するみなさんが「当たり前」にならないようご注意ください。



※ワイヤー内部巻き込み式



※ワイヤー巻き込みが外に出ているボール



安全管理委員会では、各事業所で安全管理体制を確認するためのツールとして、以下のアンケート用紙をご用意いたしましたので、各事業所においてご活用いただければ幸いです。

安全管理アンケート（春 ver）

～新年度に向け、安全管理体制を再確認しましょう！～

- 安全管理に関するマニュアルはありますか？
ある・ない
(新人スタッフへの研修は？ 実施・未実施)
- 事故発生時の対応・流れは決まっていますか？
決まっている・決まっていない
(新人スタッフの理解は？ している・していない)
- 事故発生時の対応方法について、スタッフルーム内への掲示はありますか？
ある・ない
- 近隣の救急病院・医院のリストはありますか？
ある・ない
- その病院リストは掲示されていますか？
いる・いない
- その病院リストには診療日・診療時間は明記されていますか？
いる・いない
(閉院・開院等、内容に変更が無いか確認されていますか？ いる・いない)
- AEDは設置されていますか？
いる・いない
(パッドの使用期限は切れていませんか？ 期限内・期限切れ)
(新人スタッフは使用法を理解していますか？ している・していない)
- RICEなどの応急処置についてのスタッフ研修はありますか？
ある（定期・不定期）・ない
(新人スタッフへの研修は実施しましたか？ 実施・未実施)
- レッスン日報など、日々のレッスン内容についての記録はありますか？
ある・ない
- 始業時、安全管理についての確認は義務化されていますか？
いる・いない
- 事故発生報告について、統一されたフォームはありますか？
ある・ない
- 重大事故には至らなかった微細な事故についての報告システムはありますか？
ある・ない
- 安全管理に関するミーティングは実施されていますか？
している（定期・不定期）・していない
- 安全管理に関するミーティングの議事録は作成されていますか？
いる・いない
- 発生事故について、検証はされていますか？
いる・いない
- 事故被害者への対応・フォローのシステムはありますか？
ある・ない
- 保険の加入状況についてお聞きします。
・施設内発生事故に対応する保険には加入していますか？
いる・いない
・保険の補償範囲は？（複数回答可）
物損補償対応・治療費のみ・通院日数対応補償・休業補償対応・損害賠償請求等の訴訟対応・その他（ ）
・お客様対応について保険会社のアドバイス・フォローは十分ですか？
十分・不十分



CPR心肺蘇生法・AED使用実習 東日本大震災から学ぶ日常への備え

もしもの時にいち早い救命の連鎖、手際よく行動できるでしょうか？AEDのスイッチを押せるでしょうか？実習を通して、いざという時に備えましょう。

また、総合警備保障株式会社(ALSOK)の社員として昨年3月の東日本大震災の被災地へ、業務とボランティアに携わった講師により現地レポートから日常の備えについて学びます。

この機会に是非ともご参加いただきますようお願い申し上げます。

■主 催：社団法人日本テニス事業協会安全管理委員会

■期 日：平成24年4月9日(月) 13:00～17:00

■会 場：社団法人日本テニス事業協会 会議室
〒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地下1階

■定 員：50名 ※先着順にて締め切らせていただきます。

■参加費用：1,000円 ※当日お支払いください。

■申込締切：平成24年4月2日(月)

■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。

平成24年4月9日(月)

時 間	内 容
12:30～13:00	受付 社団法人日本テニス事業協会会議室
13:00～13:05	開会式 金田彰安全管理委員長挨拶
13:05～14:30 講演	震災後の体験レポート 講 師：総合警備保障株式会社 常駐・綜管営業室 竹田 宣由氏
14:30～14:45	休憩
14:45～16:45 実習	CPR(心肺蘇生法)・AED使用実習体験 講 師：総合警備保障株式会社 常駐・綜管営業室 中村 尚登氏
16:45～16:55	質疑応答
16:55～17:00	閉会式 澁川博美安全管理副委員長挨拶

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



クラブ部会 テニス親睦会&忘年会報告

粕江ローンテニスクラブ 大久保 貴弘

クリスマス直前の12月19日(月)街も活気づく中、クラブ部会主催による「第4回テニス親睦会」が新座ローンテニスクラブにて開催されました。

22名の方が参加されました。今回も前回に続き天気に恵まれ、真冬にも関わらず半袖短パンでプレーされる方もいるほどの盛り上がりを見せ、リターンボールが前衛の後頭部に直撃するという珍プレーにも負けず熱いゲームを繰り広げました。

やはり一緒にテニスをする事であまり話したことがない方でもなんとなく打ち解けたり、性格がテニスに出ていたりするので面白いです。やはりテニスは(テニスに限らずスポーツ全般でしょうが)コミュニケーションのきっかけや相手を知るのにとっても良いものだと感じました。

コートサイドやクラブハウスでも会話が花が咲いてお

りとても楽しい親睦会でした。

その後の場所を移しての忘年会では皆さんテニスの興奮冷めやらぬといった感じで大変盛り上がり、お酒に弱い私は帰りに駅を7つ乗り越してしまいました。

私にとっては初対面の方もいらっしゃり、会議では出来ない話やプライベートな話等も出来、新たな出会いも得ることが出来ました。

クラブ部会には経営者やその後継者等似た境遇の方々があります。諸先輩方の経験談や事例を話し合い今後に繋げていったり、同じ立場でないと理解しがたい事を理解し合う事が出来る貴重な場所だと思います。

最後に、主催して下さった事務局の加藤さん、善福寺公園テニスクラブの野田さん、会場を貸して下さった新座ローンテニスクラブの浅海さん、ご参加の皆様、ありがとうございました。





第3回マネージャー部会開催

マネージャー部会長 曾根 正好

昨年12月13日（火）に秩父宮ラグビー場会議室において、2011年度3回目のマネージャー部会を開催しました。今回は「人材育成」モチベーションアップとチームワーク強化をテーマに、質問を通じて解決方法を探っていくアプローチ手法（昨年6月開催のテニスプロデューサー限定研修会で好評だった次世代型リーダー養成プログラム）を、講師に下田令雄成先生を再びお招きして実施しました。

まず下田先生がおっしゃっていたのは、これからの時代は既知（⇔未知）の答えを知っていて指示・命令を出すだけのリーダーではなく、新しい答えを共同（協働）で導き出せるリーダーが必要であること。それは変化が激しく情報過多な時代であるため、チームメンバー個々の考えは多種多様であり、それぞれを尊重しチームで話し合いながら課題を解決していくことが大切だと述べられました。

そこで、組織・チーム・個人の力を育成するのに有効である『アクションラーニング』という課題解決手法を用いたチームセッションを実体験することで、より深く理解しさらに習得することを目指しました。まず、チームセッションを行う上でいくつかのチーム規範があります。個人の立場が侵されないための守秘義務、意見ではなく質問形式で、チーム皆で課題を解決しようという前向きな姿勢、課題そのものに目を向け決して犯人探しをしない、何が悪いかではなくどうしたら解決するか視点を持つ、そしてメンバー皆が平等であり互いを尊重し他人の発言を傾聴すること。

実際に5名のグループに分かれ、自身が仕事の上で今一番課題としていること（特に人材育成で）を提示する“課題提示者”、チームセッションの進行役である“コーチ”、その他“グループメンバー”の3役を交代しながら50分×5回のセッションを繰り返し行いました。なかなかコーチ役が難しく、50分間で具体的な課題解決策までを導くのは大変でしたが、回数を重ねるごとにスムーズな進行ができるようになり、4、5回目のセッションではどのグループも時間内に解決策を見つけ、セッションを振り返る所までたどり着けたようでした。

先生が講演の中でリーダーに必要な能力を三つ上げられていました。「課題発見力」と「解決策探求力」。そして「実行力」。まさに事業所のリーダーであるマネージャーに求められるものです。学んだアクションラーニングの様々なエッセンスは、日頃の職場の中でのコミュニケーションやミーティングの場などで大変重要なことではないでしょうか。今回参加された方々は、それぞれの職場に帰り学んだことを多いに活かされていることと思います。

今回、年末の大変お忙しい中ご参加いただきました皆様、本当にありがとうございます。現場でご苦労されているマネージャーの皆様、そして将来マネージャーを目指されている方の少しでもお役に立てればと考え、これからも部会の方向性を探り実施していきます。今年もマネージャー部会へのご参加、よろしくお願いたします。





第3回コーチステップアップアカデミー

会場：レックインドアテニススクール上石神井

申込者：当日参加者数：98名 アンケート回収数：94通

2月20日(月) アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	10代	20代	30代	40代	50代	不明	合計
男性	1	45	20	6	4	4	80
女性	0	4	3	0	0	0	7
不明	0	1	4	1	1	0	7
合計	1	50	27	7	5	4	94

◆コーチ歴をお答えください。

5年未満	16
5～10年	21
10～15年	7
16～20年	4
20年以上	4
不明	42

◆役職・業務は何ですか。

支配人・マネージャー	12
ヘッドコーチ	17
チーフコーチ	37
契約コーチ	13
プロコーチ	3
その他	12

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	16
FAXによる案内	4
Eメールによる案内	7
ホームページ	2
会社からの案内	62
その他	3

◆このアカデミー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	43
講師が気に入った	22
会社の指示	18
自分の意思	5
その他	6

1. 講義について

中嶋 康博 講師

大変参考になった：82名
参考になった：9名
参考にならなかった：0名



意見：

- ・改めてコーチのあり方、コーチとしての心得を再度確認する事が出来た。…25名
- ・勉強になった。参考になった。…17名
- ・コーチの心得をよく胸に刻んで、これから活かしていきたい。…14名
- ・「コーチとはどうあるべきか」について非常に参考になった。…9名
- ・お客様にレッスンに来て下さる感謝の気持ちを持ち続けたい、大切にしていきたい。…5名
- ・中嶋氏の講義は自身の経験・体験が基となっていて、と

- ても説得力があり興味を引く内容だった。…4名
- ・改めて考えさせられた、気付かされた事がたくさんあった。…3名
- ・「学ぶ事をやめた時、教える事をやめなくてはならない」教訓にしたい。…3名
- ・明日から意識を高く持っていきたい。…3名
- ・事業所へ持ち帰りスタッフで共有したい。…4名
- ・中嶋氏の話はとても分かりやすかった。…3名
- ・自分の意識がまだ低かったという事を思い知らされた。…2名
- ・今日の講義を参考にしてお客様に伝えていきたい。…2名
- ・もっと一人一人のお客様の事を知る事、テニスに対して真剣に取り組みたいと思った。…2名
- ・とても共感出来る所が多かったので実際にやっこうと思う。…2名
- ・コーチとしての新しい知識を学べた。…2名
- ・感謝の気持ちを大事にしている中嶋氏の姿勢がとてもよく伝わった。…2名

- ・テニススクールでのお客様への対応等、サービスに関して、レッスンを通してたくさん学ぶ事が出来て良かった。
- ・コーチの心得という「基本」的な内容ではあったが、つい忘れてしまう事であり、大事な事である。
- ・お客様とのコミュニケーション、聞き出していくという中嶋氏のスタンスは明日から使用出来る。
- ・カリキュラム・マニュアルの例があると良かった。
- ・テニス以外の勉強や知識をもっともっと自分でレベルUPしていきたい。
- ・仲間作りの大切さや方法が分かりとても参考になった。
- ・レッスン・クラスを盛り上げるためにレッスンとレッスンの間のコミュニケーションを大切にしていきたい。
- ・項目別で説明してくれた事が分かりやすかった。
- ・「コーチの心得」は以前聞いた事がありとても感銘を受けたのを覚えている。
- ・コーチに必要な事は技術以前に生徒と接する基本を学べたので良かった。
- ・私は基本の部分が出来ていないと感じると共に、これから課題を克服する為の具体的な方法も教えて頂いた。
- ・当たり前だと思わず、常に初心を忘れずにレッスンに取り組みたいと思った。
- ・お客様への意識や何を求めているのか、自分と一緒にテニスをしている一般の方、ジュニアの子供達へもっと楽しんで頂けるように考えようと思う。
- ・選手を強く育てる事と初心者の方を上手にさせる事の大切さを感じた。
- ・自分の今やっている事の大きな意味が知れて大変嬉しく思っている。
- ・コーチ歴が浅い故、ベテランの方の経験をお聞きしてみた。
- ・「走れ!汗をかけ!声を出せ!」という所では、研修の時に何回も言われていた事ですが、最近気づかぬうちに手を抜いてしまっていたところでもあった。
- ・特に「①のありがとう」は、日々の業務で忘れかけている事であった。中嶋氏ご自身も常に勉強している姿勢を感じ感銘を受けた。
- ・とても熱意のある講義で参加して良かったと思った。
- ・また参加したい。
- ・テニススクールを作り上げていく過程の話が参考になった。
- ・スクールの生徒さんを対象とした講義内容だったので、新しい発見とやっている事の確認になった。
- ・改めてテニスコーチという職業が先生ではなく、サービス業として考えていかなければと感じた。
- ・初めてテニスを始める方への気持ちが非常に感じられた。
- ・コーチの原点を忘れてはいけない大切さを改めて感じた。
- ・自分を含め、中嶋氏のスタンスを聞ける事がコーチの意

識向上に繋がると思う。

- ・熱い気持ちが一番重要だと思う。
- ・テニスコーチはサービス業なので、生徒さんに気持ちよいサービスを目指していきたい。
- ・スクールの動きに照らし合わせて良い方向に変わればと思う。
- ・ラリーの件、どんなボールでも繋げること。相手もコーチにはオーラがないといけないので、どうしたらオーラが出せるのか考えてみたい。
- ・まさに、いつも若いコーチに伝えているサービスとはホスピタリティとはの原点を知る内容だった。
- ・中嶋氏の人を感動させる気持ちの強さはとても勉強になった。
- ・最後まで講義を聴きたかった。
- ・次回は講義の時間が長いと良いと思う。

2. オンコート研修について

中嶋 康博 講師

大変参考になった：74名

参考になった：14名

参考にならなかった：0名

意見：

- ・レッスンメニューに取り入れていき、自分なりに考えてより良いレッスンを目指していきたい。…16名
- ・今までやった事のないレッスン内容がとても新鮮で、これからレッスンをを行う上で取り入れていきたいと思った。…12名
- ・様々な球出しがあって面白かった。…8名
- ・レッスンのマンネリ化を避けるよう色々アイデアを持って取り組んでいく事の大切さを学んだ。…8名
- ・自分がやって初めて気づく事が多かった。…3名
- ・最終的にはゲームに繋がる技術を手出しから意識させる事でゲームに繋がる流れが、最初から作れる事が分かったので大変参考になった。…3名
- ・特にコーディネーションドリル。知っていた内容もあったが、改めてジュニアレッスンで取り組もうと思う。…3名
- ・ウォームアップからお客様と一緒に楽しめる雰囲気作りが大変勉強になった。…3名
- ・直接中嶋氏から話しを聞くと気が引き締まる。当たり前の事がしっかり出来なくてはと改めて思った。…2名
- ・道具を用いることで、簡単に上達し、且つ分かりやすくお客様に伝わるので実践したいと思う。…2名
- ・コーチが1人で回す場合、2人の場合とパターンがあり良かった。ドリルについても資料が欲しいと思った。
- ・基本の動きから応用まで大変参考になった。自分のレッスンで足りない部分を補い、お客様により良いレッスンを、感動を与えたい。

- ・普段レッスンで行っている事が、このオンコートでも再確認出来て良かった。メニュー等、色々聞けて大変勉強になった。
- ・日々、生徒の皆様には決まった練習(皆さんが行っている練習メニュー)を行っていましたが、色々工夫(レッスン)が必要であると分かった。
- ・ドリル内容を実際にする事で、お客様目線に立って感じる事が出来た。
- ・中嶋氏が普段から口にする「段階的」という言葉。これは実際現場に立っている上で本当に大事な事だと感じている。今回のオンコートも「段階的」がブレずに組み込まれていたの分かりやすかった。また、毎回違う発見や提案をする中嶋氏の凄さを改めて感じた。自分もアンテナを張って生活したいと思う。
- ・今回勉強した事が、全ての生徒に対応出来る訳では無いと思うので、その都度、その人に適したアレンジなどが必要になってくると思った。
- ・小道具を作って儲けたいと思う。(笑)
- ・自分が楽しみながら一緒に動くようにしていけるメニューありがとうございました。
- ・レッスン生にばらつきがあるクラスについてのレッスン方法がとても参考になった。
- ・最終的に、生徒同士でしっかりした試合が出来るようにストレートリターン等、練習量の少ないショットを見つける事が大事だと気づかされた。
- ・運動量や走る距離など、全てのドリルを工夫すれば多くのパターンドリル、練習方法が作れる事が参考になった。中嶋氏の生徒へのコミュニケーションの取り方や情熱が研修を受けていて伝わってきた。生徒さんに伝える事の方法が良く分かり参考になった。
- ・体を動かす楽しさを実感した。
- ・中級、上級で早い球しか打てなかったり、ゲームのポジションがおかしい生徒さんがいるので改善出来そうだった。
- ・全てにおいて改めて再確認させていただいた。

- ・特に深さのコントロール、スピードのコントロールが参考になった。レッスンを止めるという事(フォーメーション)は、普段やらなかったので実践してみようと思う。
- ・ボールを出したり、打ったりしてより実践的な研修で良かった。
- ・伝え方や説明の仕方、組み立てなどが参考になった。レッスンを始めたコーチや研修などに活かしていきたい。
- ・自分のレッスンに活かせる点が多かった。参加者が多人数なのに良い雰囲気を作れる点が凄いなと思った。
- ・全てが段階的指導になっていた。手法等が大変参考になった。
- ・安全があってこそ→楽しいレッスンだと再認識出来た。
- ・少し負荷のあるドリルを使う事も大事だと思った。
- ・お客様の意識の確認や話し合いによって、もっとレッスンの内容が良く出来ると再確認した。お客様ともっともっと色々話しをしたいと思う。
- ・多人数をうまくさばくという方法でしたので、少人数のパターンではどうなるのかをまた聞いてみたい。
- ・内容よりも中嶋氏の元気の良さに何よりも心が打たれた。このようなGMのもとで仕事出来るコーチは幸せですし、だからこそVIPTOPのスクールが盛り上がっているのだと感じた。
- ・100名もの参加者が引き込まれる話し方、考え方など大いに参考になった。
- ・球出しのバージョンを少し変えるだけでもずいぶん変わったり、色々変化をもたらす事が出来、とても勉強になった。
- ・1レッスンの流れ等をもっと聞きたかった。ひたすらドリル練習を行っているのか?と気になった。
- ・講義と同様、項目別での説明がもう少しはっきりしていると良かった。
- ・時間をもっととって良かったのではなかったかと思った。
- ・矯正法をもっと聞きたかった。
- ・最近取り上げられる体幹などフィジカルとの関わりをメニューの中で知れたかった。



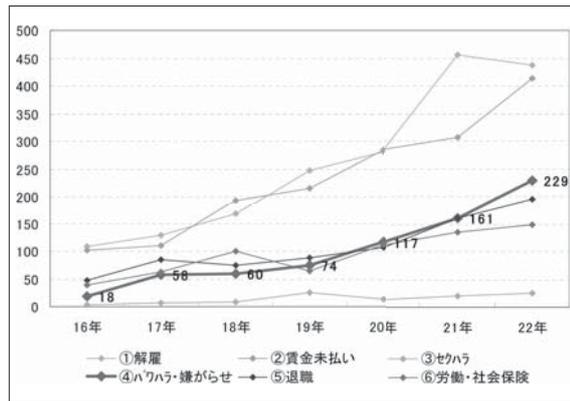
『人事・労務コラム「職場のパワーハラスメントにご用心」』

パワハラ問題の広がり

近年、職場におけるパワーハラスメント（以下、「パワハラ」といいます）が増えており、大きな社会問題となっていますが、皆様の中には「うちは体育会系だから、多少きつく当たっても大丈夫」と、パワハラを他人事として問題視していない人もいないのでしょうか。ところが、パワハラという言葉の受け止め方は個人によって様々で、ご自分の価値観だけを信じて行動していると、大きなトラブルに発展することもあり、注意が必要です。

実際にパワハラに関する個別労働紛争の件数は、近年右肩上がりに増えており、どのような職場でも発生する可能性があり、無視できる事象ではありません。

【全国 14 の県労働委員会における個別労働紛争の「相談・助言」件数】



パワハラとは

それでは、どのような行為がパワハラに該当するかと考えられているのでしょうか。先日公表された、厚生労働省の「職場のいじめ・嫌がらせ問題に関する円卓会議ワーキング・グループ報告」では、パワハラを次のように定義しています。

【パワハラの定義】

職場のパワーハラスメントとは、同じ職場で働く者に対して、職務上の地位や人間関係などの職場の優位性（※）を背景に、業務の適正な範囲を超えて、精神的・身体的苦痛を与える又は職場環境を悪化させる行為をいう。

※上司から部下に行われるものだけでなく、先輩・後輩間や同僚間、さらには部下から上司に対して様々な優位性を背景に行われるものも含まれる。

また、上記の定義に当たるものとして、次のような具体的行為が掲げられています。

【パワハラに当たる具体的行為】

- ①身体的な攻撃（暴行・傷害）
例：相手をラケットで叩く、ボールを投げつける。
- ②精神的な攻撃（脅迫・暴言等）
例：面前で「バカヤロー」「下手くそ」などと罵倒する。人格を否定するようなあだ名を付ける。
- ③人間関係からの切り離し
例：特定の間人だけ仲間外れにする、無視する。
- ④過度な要求（業務上明らかに不要なことや遂行不可能なことの強制、仕事の妨害）
例：一人で屋外コートのローラー掛けを全てやらせる、「来週までに新規のスクール生を○人入会させろ」と強要する。
- ⑤過小な要求（業務上の合理性なく、能力や経験とかけ離れた程度の低い仕事を命じることや仕事を与えないこと）
例：レッスン外し、ボール拾いのみをやらせる、屋外コートや駐車場の草むしりのみをやらせる。
- ⑥個の侵害（私的なことに立ち入ること）
例：個人の趣味や家族のことなど、プライベートな部分に過度に立ち入り、言いふらす。

パワハラを防止するためには

このようなパワハラを職場で起こさないためには、上司である管理職に対し、パワハラ防止策を教育することから始めるのが大事です。部下を指導・叱責する際は次の点に留意することを徹底させ、職場内のいじめ行為等を放置すると監督責任を問われることを周知して下さい。

- ✓ 部下の人格を否定したり、批難するような指導・叱責は慎むこと。
- ✓ 部下がミス等を起こした場合であっても、頭ごなしに叱責しない。
- ✓ 指導・叱責した後は、必要なフォローを行うこと。

また、逆にパワハラと言われることを過度に恐れて、部下のミスや問題行動を放置してはならないこともあわせて教育することが大切です。

■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 XIX「どうなる?日本の不動産」』

先の2月29日、ギリシャに端を発した金融危機への対策として、欧州中央銀行が800の金融機関に総額5295億3100万ユーロ(約60兆円)の資金供給を行いました。これは昨年12月の4900億ユーロ(約50兆円)の供給に続き2回目。わずか2ヶ月でヨーロッパ市場に110兆円ものお金が増えたこととなります。

米国が2010年、2011年に渡って約50兆円の資金供給をした時は、株価、商品相場ともに大幅上昇し、つられて日本の株価も上昇しました。今回も同様、年初から日本の株価は上昇しています。

日本銀行も2月14日、1%のインフレ目標を表明し、市場に10兆円の資金供給をしています。まさに日米欧で大量にお金が出回っています。

金融市場に出回るお金が増えれば、そのお金をどこに投資して増やすか、みな躍起になります。なるべく有利な投資先を探し、世界中にそのお金がめぐります。

まず株価、それからしばらくして不動産というのが今までのお決まりのパターンです。さて日本の不動産にお金は流れ込むのでしょうか。

長く続く日本の低金利時代ですが、今もお金利は下がっています。10年国債の利回りは1%を切り、優良な個人客なら5年間固定の0.8%で貸し出しますという銀行もあります。一方、都心の優良不動産はネット(賃料から管理費や固都税などのコストを引いた税引き前手残り)の利回りは5~6%。単純に4%以上のサヤを抜けるということになります。

この差をイールドスプレッドといますが、日本の不動産は他の国に比べこのイールドスプレッドが高くなっています。これに目をつけた欧米マネーが、今後日本の不動産を買ってくるという可能性は十分に考えられます。

また、今や経済大国となった中国のお金も日本の不動産を狙っています。昨年12月、中国投資有限責任公司(中国政府の投資ファンド)が、日本の15の物流施設を1226億円で取得することになり、大きな話題となりました。このファンドが日本の不動産に投資するのはこれが初めてですが、昨年の日本の不動産取引の中で最大規模のものでした。これを皮切りにもっと買ってくるのではとの期待の声もあがっています。中国は政府による不動産バブル抑

制策の真っ只中、チャイナマネーが中国国内のリスク回避から、日本の不動産へシフトしてくる可能性も考えられます。

このような楽観的な見方もある一方で、いやいや外資がそんなに不動産は買わないでしょうという見方もあります。

現在の東京のオフィス賃貸市場は、「2012年問題」といわれるものがあります。

森ビル調べによると、2012年の東京23区の新規オフィス供給量(延べ床面積)は推定154万㎡、前年比で12%増える見通しです。年間で150万㎡を上回るのは2006年以来で、調査開始時(1986年)以降では3番目の大量供給となります。大量供給の理由の一つが大型ビルの相次ぐ開業です。例えば東京駅前中央郵便局跡地の「JPタワー(仮称)」21万㎡、新丸ビルの隣の隣「丸の内永楽ビルディング」14万㎡、渋谷・東急文化会館跡地の「渋谷ヒカリエ」、墨田区押上の「東京スカイツリーイーストタワー」等々。新しい観光スポットや商業施設が誕生し、消費者にとっては期待の高まるビル開発ラッシュですが、不動産業界にとっては頭の痛い問題なのです。新築ビルの供給が大量にあることから、オフオス賃料の下落→不動産価格の下落が予想されているのです。

ただし2013年、2014年の供給予定量は過去平均の70%程度。それなら、2012年が底なのではという見方もあり、それならまさに買い時と狙ってくる外資もあるのではとも言えます。

ギリシャ・イタリアなどの国債が暴落し、日本も財政破綻するのではないかという、センセーショナルな雑誌記事が目につくようになりました。日本国債の最大保有者は銀行ですから、万一の時は当然、金融市場は大混乱です。日本国内のお金も、金融資産から不動産や金、商品といった実物資産へリスクヘッジする動きが強まって来るかも知れません。はたして日本の不動産はどうなるのでしょうか?

■ご相談は

株式会社 船井財産コンサルタンツ

担当: 有田能正

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

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

庭球人語 其の二十

熱意

ある会議を終えて時計を見ると、もう終電が無い時間となっていた。

「仕方ないからタクシーでも止めるか…。」って考え、三車線の幹線道路に出ると、空車のサインを付けたタクシーが、まるで魚の群れのようにピュンピュンと走っていた。

手を挙げる前に、タクシーが止まりやすいところまで歩いていったんだけど、その時、突然一台の車がいきなり目の前に止まり、後部ドアが開いたんだ。

一瞬何が起こったのかわかんなかったんだけど、よくよく見ると個人タクシー。

運転手は人の良さそうなおじいちゃん。
安心して車に乗り込んだ。

車が走り出すとすぐに、運転手のおじいちゃんは日本茶のペットボトルと、栄太郎の黒飴を一掴み手渡ししてくれた。

「目的地まで快適に過ごしてください」っていうおじいちゃんの心遣いが、ヒシヒシと伝わってきた。

お茶を一口飲んだところで、聞きたかったことを聞いてみた。

「私、手を挙げてなかったのに、何で乗るってわかったんですか？」

すると、おじいちゃんはニコニコしながらこう言った。

「長いことやっていますから。一目見れば『ああこのお客さん乗るな。』ってわかるんですよ。」

この道一筋。法人で13年。その後個人で30年。
「バブルがはじけて、周りの同僚たちは『厳しい、厳しい』って言ってたけど、彼らはバブルの頃と同じことしかしてなかった。自分はいつも工夫して、『一本奥の道を流したり』バブルの頃と違うことを実行してきたので、そこそこの売り上げを確保できたんですよ…。」

深夜に偶然乗ったタクシーで、実にいい研修を受けることができた。

けど、それにしてもこのおじいちゃんは、なぜ長い間モチベーションを保ち続けてたんだろう？って考えていたら、ずいぶん昔に、日本プロテニス協会が招いたジョージ・ベイショーさんという米国プロテニス協会のプロコーチのレッスンを思い出した。

ジョージ・ベイショーさんは、確かケントデリカットによく似た当時で60歳を超えたおじいちゃん

だったんだけど、日本人の生徒さんを相手に、英語で（外人だから当然だけど…）はしゃぎまくって、コートの中を精力的に動き回っていた。

レッスン自体はとってもシンプルなのに、おじいちゃんの「熱意」にぐいぐい引きつけられて、見入ってしまったる自分がいた。

目の前で実際に起こっていることを見て、この時初めて「熱意」さえあれば、何歳になっても生徒さんを引きつけることができると確信したんだ。

1921年、U・S・スチール社が設立された時、38歳の若さで社長となり、年俸100万ドル以上の給料を取った実業家、チャールズ・シュワップは、高給をもらう理由を、自分で「人を扱う名人だから」と言っていたらしい。

彼は人にその秘訣を尋ねられると、こう言ったという。

「私には、人の『熱意』を呼び起こす能力がある。他人の長所を伸ばすには、ほめることと、励ますことが何よりの方法だ。上役から叱られることほど、向上心を害するものはない。私は決して他人を非難しない。人を働かせるには奨励が必要だと信じている。だから、人をほめることは大好きだが、けなすことは大嫌いだ。気に入ったことがあれば、心から賛成し、惜しみなく賛辞を与える。」

つまり、タクシーのおじいちゃんも、テニスコーチのおじいちゃんも、自分の仕事について、人からほめられたり、励まされたりしてきたから、それが「熱意」となって、また人を引きつけるという好循環になっていたんだね。

えっ？ほめてくれる人がいなかったらどうするんだよ！って？

心と経営のコンサルタント 澤田多津也さんはこう言ってるよ。

「もし、喜びも楽しみもなかなか見つからなければ、『よしやるぞ！』と、口に出してみてください。不思議と熱意はついて来ます。」

ホントかよ～！

さあ、あなたも…、ご一緒に…、星飛雄馬のように、目の中で炎をメラメラさせながら、古谷徹の声で「とうちゃん！俺はやるぞ！」って握りこぶしに力を入れましょう。

柱の陰で泣いている女性がいるけど、「ねえちゃん」ですからご心配なく…。

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

サントリーフーズ株式会社 〒107-8632 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 MTビル 6F	清涼飲料水及び加工食品の販売	Tel. 03-3479-1426	担当 齋藤 秀樹
スポーツサーフェス株式会社 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-4-3 第一登栄ビル 6階	テニスコート設計・施工	Tel. 03-6202-0757	担当 三浦 典男
ダイドードリンコ株式会社 〒233-0013 神奈川県横浜市港南区丸山台 3-40-1	清涼飲料水等製造及び販売	Tel. 045-846-2100	担当 田口 智行
株式会社ダンロップスポーツ 〒108-0075 東京都港区港南 3-8-1 森永乳業港南ビル	スポーツ用品メーカー	Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社 〒157-0076 東京都世田谷区岡本 3-23-26	スポーツ施設の企画・設計・施工	Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター 〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売	Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネステイ 〒918-8114 福井県福井市羽水 2-402	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等	Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社 B・C センター 〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3	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
株式会社船井財産コンサルティング 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	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	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 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	日常の労問題等に関する相談等	Tel. 03-6439-5585	担当 長友 秀樹
ヨネックス株式会社 〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	テニス用品メーカー	Tel. 03-3839-7128	担当 原口 浩二

◆協力賛助会員 (50 音順)

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
アメア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
グロープライド株式会社	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
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ズ協会	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
株式会社フェュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
プリデストンスポーツセールスジャパン株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
プレミアムスイツ株式会社	水素水関連商品の製造・販売
ペイントマン	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
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
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
株式会社ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
有限会社リパティヒルパケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

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です。



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

編集後記

東日本大震災から早一年が経ちました。被災されました皆様のお役に立てればと日本テニス連合では、「がんばろう！日本」のワッペン、缶バッジ、Tシャツを販売しました。その収益金が9,679,954円。全額を日本赤十字社と、東北テニス協会に寄付いたしました。東北の皆様が元気を取り戻してくださることを祈っております。

さて、社団法人日本テニス事業協会は、公益社団法人への移行申請をしまいましたがこの度、平成24年4月1日より、公益社団法人への移行が決定いたしました。創立20周年を新公益社団法人として迎えることが出来ますことに、小誌編集者も責任の重さを感じております。へんなコラムは書けないぞ。

時節柄、花粉が激しく飛び交っております。

花粉症のコーチの皆様、お気を付け下さい。ボレー繋ぎしながらクシャミは危険です。

クシャミをすると目を閉じてしまうのは何故なのでしょう？目を開けながらクシャミができないのは何故なのでしょう？

日本中が希望に満ちた春を迎えることを祈り、今年度の最後のニュースお届けいたします。有り難うございました。

K

第二十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

コートでは 誰もが皆 主人公

冬終わり ガット張替え 春を待つ

大空に 打ち上げようぜ 白球を

古池やボール飛び込む水の音 松尾バンジウ

地上波でやって欲しいな四大大会

ロビングで何度抜かれても 前！前！前！

振り回しいじめじゃないよ ラブ注入

主役は俺だ

皆見 春夫

レジージャクソン2世

お客さんOJです！

地デジ化推進委員会

小島よしお

鬼コーチ

JTIA News! 2012.3 Vol.56

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成24年3月31日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰(広報委員長)

発行所：社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

有明の森 スポーツフェスタ 2012

小学生以下の参加は保護者
同伴で受付して下さい。

しばふひろば



- **オープニングセレモニー**
・成城バトクラブ ・開会式 ・TOKYO体操
- **ブラインドサッカー体験教室**
講 師:日本ブラインドサッカー協会
- **ガーデンゴルフ**

- **フラフープ実演&教室** **参加無料**
講 師:(社)日本フープダンス協会
- **親子体操教室**
講 師:(社)日本親子体操協会
- **ドッチビー** ● **ゆりーとダンス**

- **展示・販売ブース**
- **飲食ブース**

※運動できる服装で
ご来場ください。



テニス

参加無料

- **プロ選手によるテニス教室** **事前応募**
定 員:400名程度
時 間:①10:00~ ②11:30~ ③13:30~
対 象:①小学生 ②小学生 ③小学5・6年生~中学生
講 師:占部奈美、加藤季温、坂井利彰、高瀬礼美、長塚京子、久松亮太、
本村浩二、山本育史 ※五十音順

- **テニス体験教室(ワンポイントレッスン)** **当日受付**

定 員:200名程度
時 間:13:30~16:00



- **キッズテニス教室** **事前応募**

定 員:200名程度
時 間:①10:00~ ②11:30~
対 象:2005年4月2日~2008年4月1日生まれの方

- **車いすテニス体験教室** ①午前: **事前応募** ②午後: **当日整理券**

定 員:50名程度
時 間:①10:30~ ②14:00~



- **ソフトテニス体験教室** ①午前: **事前応募** ②午後: **当日整理券**

定 員:160名程度
時 間:①10:00~ ②14:00~

- **テニスアトラクション** **当日受付**

・ターゲットナイン ・サーブの当て
・スピードガン測定 ・試合会
定 員:1,500名程度
時 間:①13:30~16:00



- **テニスフォーム撮影** **当日整理券**

定 員:100名程度
時 間:13:30~16:00



- **パドルテニス体験会** **当日受付**

定 員:200名程度
時 間:①10:00~11:30 ②12:30~16:00



テニストーナメント

参加有料

- **ジュニアテニストーナメント個人戦** **事前応募**

定 員:120名
時 間:受付7:30~/試合開始9:30~
対 象:小学生、中学生、高校生
参加費用:4,100円(お一人様)



- **ジュニアテニストーナメント団体戦** **事前応募**

定 員:96名/24チーム
時 間:受付7:30~/試合開始9:30~
対 象:中学生、高校生
参加費用:12,600円(1チーム 4~6名)



※ジュニアトーナメント個人戦・団体戦のみ、
予備日は2012年6月30日(土)になります。

その他のイベント

参加無料

- **バドミントン体験教室** ①午前: **事前応募** ②午後: **当日整理券**

講 師:岩田良子(元オリンピック選手)
定 員:120名程度
時 間:①10:00~ ②14:00~
対 象:小学生、中学生



- **ジュニア走り方教室** ①午前: **事前応募** ②午後: **当日整理券**

講 師:志水見千子(元オリンピック選手)
定 員:100名程度
時 間:①10:00~ ②14:00~
対 象:小学校4年生~6年生



- **体力測定** **当日受付**

定 員:800名程度
時 間:9:30~16:00

- **子どもスタンプラリー**

粗品のプレゼントがあるスタンプラリーを実施いたします。

※参加対象の記載がないものは、どなたでもお気軽にご参加いただけます。 ※各イベントの時間は多少前後する場合があります。
※当日受付は、各イベント会場での受付となり、当日整理券は、整理券配布所で配布いたしますが、受付は各イベント会場になります。
※イベント内容については、変更となる場合もあります。また、雨天によりイベントが中止になる場合もありますので、お出かけの際は、ホームページをご確認ください。

ご来場方法

電 車	●新交通ゆりかもめ 「有明」下車、徒歩8分 「有明テニスの森」下車、徒歩10分
	●りんかい線「国際展示場」下車徒歩5分

系統	起点	経 由	終 点
バ ス	海 01 門 仲 町	豊洲駅前・国際展示場正門駅経由	東京ビッグサイト
		豊洲駅前・台場駅前経由	東京テレポート駅前
「有明テニスの森」下車すぐ			

※公共交通機関をご利用ください。

事前応募イベントのお申し込み方法

応 募 ホームページまたは、往復ハガキでお申し込みできます。

WEBでのお申込み www.ariake-sportsfesta.jp

**往復ハガキ
での
お申込み**

①参加希望イベント(時間帯も明記) ②郵便番号③住所
④氏名(ふりがな) ⑤性別⑥年齢⑦学年⑧電話番号
⑨参加種目の経験(初めて/始めたばかり/スクールや部活/試合や大会)
を明記のうえ、右記宛先までご応募ください。

応募開始日 平成24年3月30日(金)

応募締切 平成24年4月18日(水) ※応募多数の場合は抽選となります。

応募宛先

〒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地下1階

(社)日本テニス事業協会内 有明の森スポーツフェスタ事務局

TEL03-3346-2007/FAX03-3343-2047

※応募時に記載していただいた個人情報は、有明の森スポーツフェスタ2012の
実施・運営に必要な範囲で利用させていただきます。

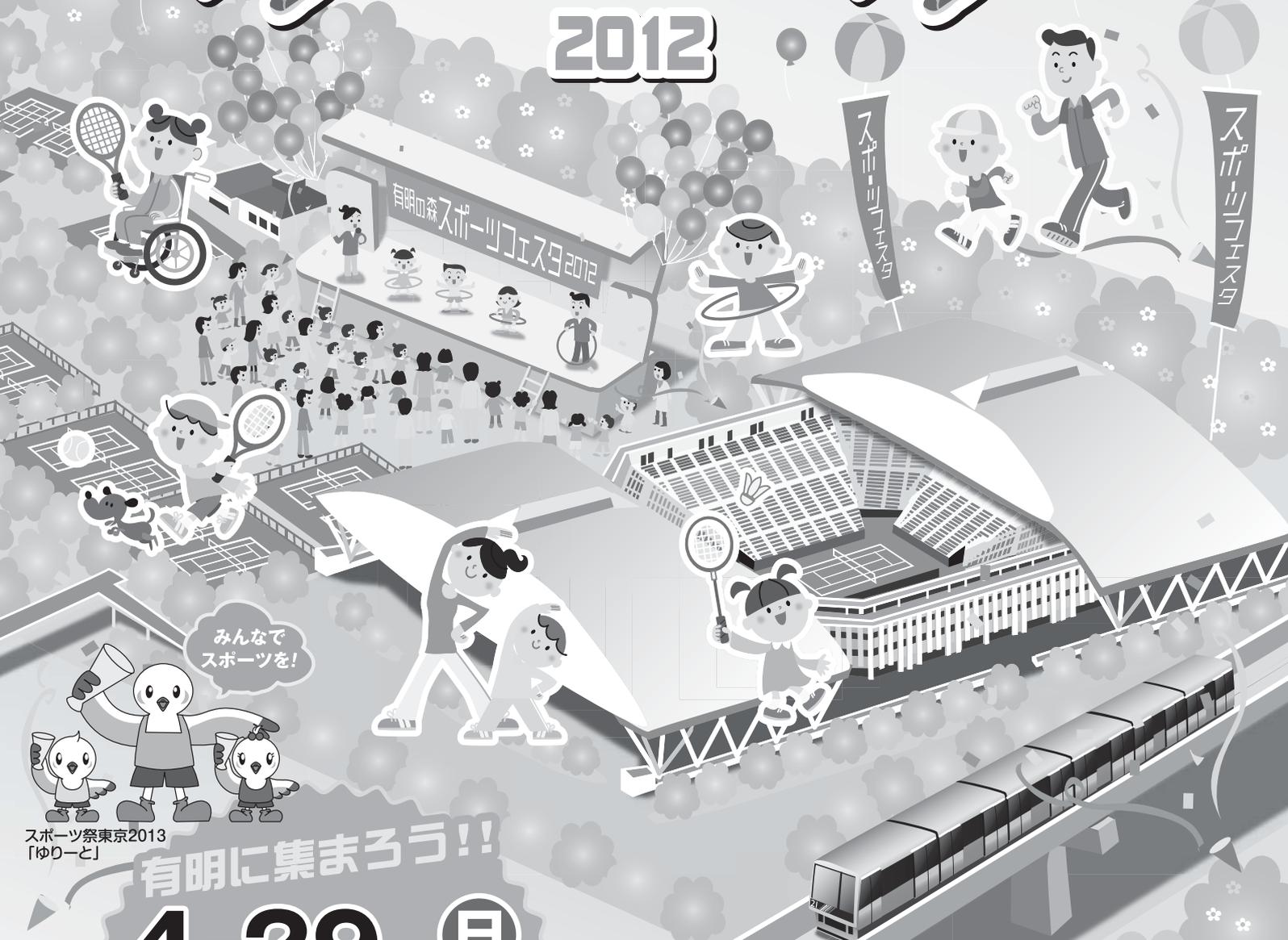


有明の森



スポーツフェスタ

2012



みんなで
スポーツを!

スポーツ祭東京2013
「ゆりーと」

有明に集まろう!!

4月29日 日

【昭和の日(祝)】 9:00▶17:00

有明テニスの森公園 & 有明コロシアム

入場・参加 無料

※テニストーナメントのみ
有料となります。

楽しいイベントが盛りだくさん! ご家族やお友達とぜひ、ご来場ください!

- 成城バトンクラブによる
オープニングセレモニー
- プレゼントがもらえるスタンプラリー
- 8:30から朝マルシェ開催
など盛りだくさん!



- ブラインドサッカー体験教室 ● ガーデンゴルフ ● フラフープ実演&教室 ● 親子体操教室 ● ドッチビー
 - ゆりーとダンス ● プロ選手によるテニス教室 ● テニス体験教室(ワンポイントレッスン) ● キッズテニス教室 ● 車いすテニス体験教室 ● ソフトテニス体験教室 ● テニスアトラクション(ターゲットナイン・サーブの当て・スピードガン測定・試打会) ● テニスフォーム撮影 ● バドミントン体験会 ● ジュニアテニストーナメント個人戦 ● ジュニアテニストーナメント団体戦 ● ジュニア走り方教室 ● バドミントン体験教室
 - 体力測定 ● こどもスタンプラリー
- イベントの詳細情報は裏面をご覧ください。

詳しくはホームページをご覧ください

www.ariake-sportsfesta.jp

有明スポーツフェスタ

検索

■主催:東京都、(社)日本テニス事業協会、東京港埠頭(株) ■特別協力:テニスメーカー会
 ■後援:(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、臨海副都心まちづくり協議会、
 スポーツ祭東京2013実行委員会、東京2020オリンピック・パラリンピック招致委員会
 ■協賛:(株)日能研関東、ダイードリンク(株)
 ■協力:国際ガーデンゴルフ協会、(株)スポーツサンライズドットコム、(株)スポーツフォーオール、成城バトンクラブ、
 (株)テニスナビ、東京都ソフトテニス連盟、東京都バドミントン協会、東京都バドミントン協会、(社)日本親子体操協会、
 日本車いすテニス協会、日本ドッチビー協会、(社)日本フープダンス協会、日本ブラインドサッカー協会、(株)ヒーロー
 ミズノ(株)ミズノビクトリークリニック事務局、ミラクルテニス(株)、ヨネックス(株)バドミントンチーム、(株)リパティビル ※五十音順

【お問い合わせ】
有明の森スポーツフェスタ事務局
 平日10:00~17:00(土・日・祝日を除く)
TEL.03-3346-2007

