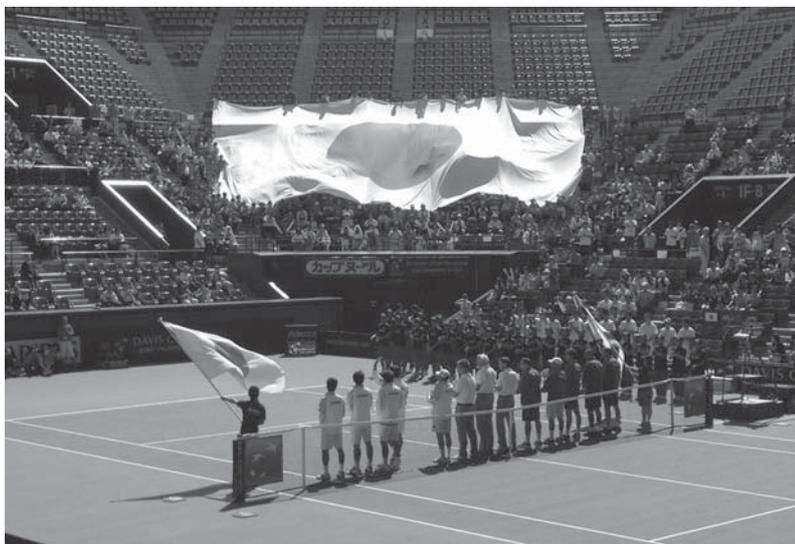


TIA News!

2012.09.Vol.58



Contents

- | | |
|----------------------------|-----------------------------|
| ■キッズ&ジュニアテニスカーニバル募集要項・・・2 | ■コーチステップアップアカデミー報告……………21 |
| ■TOPGUN PROJECT開催要項……………3 | ■スジガネ君、テニス語る……………25 |
| ■コーチステップアップアカデミー募集要項……5 | ■フロントステップアップアカデミー報告…………26 |
| ■テニスプロデューサー紹介……………6 | ■Let's Enjoy Front! ……………27 |
| ■テニスプロデューサー限定研修会報告……………7 | ■安全管理委員会通信 Vol.14 ……………28 |
| ■テニスプロデューサー講習会&試験要項…………9 | ■AEDのご案内……………30 |
| ■事業所紹介：桜台テニスクラブ……………12 | ■税制コラム……………32 |
| ■賛助会員企業ご紹介：長永スポーツ工業株式会社・15 | ■庭球人語「本当の理由」……………33 |
| ■クラブ部会報告……………17 | ■賛助会員名簿……………34 |
| ■マネージャー部会報告……………18 | ■テニス川柳／編集後記……………35 |



2012 KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

2012 キッズ&ジュニア テニスカーニバル

初心者
大歓迎!

10/20(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
(公社)日本テニス事業協会・東京港埠頭(株)

後援 東京都、(公財)日本テニス協会、
(公社)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マーケティング

運営主管 東京都テニス事業協会

開催期日 平成24年10月20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
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
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24年10月6日(土)消印有効。
WEBからは10月9日(火)。
定員を超えた場合には10月10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 (公社)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、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。



" TOPGUN PROJECT 2012 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2012**

■開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：公益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：メルパーク東京 〒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24年10月16日(火)～17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テニスプレイヤー	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テニスプレイヤー	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テニスプレイヤー	8,000円（昼食を含む）
	③非加盟	22,000円（昼食を含む）

宿泊：メルパーク東京 9,500円（シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み）
（先着20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：公益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24年10月9日(火)

■申 込 先：公益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. 5448938
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局

時間	会場	内容
9:30~10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00~10:10	瑞雲	開会挨拶 雑賀会長
10:10~12:40 基調講演	瑞雲	講師：日本メンタルヘルス協会 心理カウンセラー 衛藤 信之氏 テーマ：誰のためにチームはあるのか？ 個人・個人の能力の総和がチームの力ではなく、個人・個人の能力の総乗（掛け算）がチームの力。個人・個人の総乗が集団を作る。それを引き出すためのリーダーシップとは、どうあるべきか。 についてお話しいただきます。
12:40~13:30	瑞雲	昼食(お弁当)
事例紹介	瑞雲	共通テーマ: 私たちはこうしてチーム力を向上させた！
13:30~14:15	瑞雲	事例①：八千代スポーツガーデンインドアテニススクール 曾根正好支配人、平井雅巳テニススクールヘッドコーチ、鈴木洵也サッカースクールヘッドコーチ
14:15~15:00	瑞雲	事例②：ノアインドアステージ名谷校 松澤鉄兵支配人、金子弘喜ヘッドコーチ、小坂隆子フロントヘッド
15:00~15:45	瑞雲	事例③：TOPインドアステージ亀戸 渋谷一義マネージャー、佐々木俊己ヘッドコーチ、矢口宏美フロントヘッド
15:45~16:00		休憩
16:00~16:45	瑞雲	事例④：株式会社レック興発 藁科和三事業部長、富塚拓彦スクールプロデューサー、小林直樹材インドアTSディレクター、梅田邦明レックジュニアチームGM、福島靖郎7CC武蔵境ヘッドコーチ
16:45~17:30	瑞雲	事例⑤：株式会社リバティヒル 指定管理事業部 神田哲也事業部長、恩田康弘八雲体育館館長、齋藤尚子八雲体育館フロント
17:30~17:50	瑞雲	まとめ
18:00~19:30	孔雀	懇親会 メルパルク東京 4F

時間	会場	内容
9:30~10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00~12:00 講演	瑞雲	講師：志縁塾 黒岩 禅氏 テーマ：「最高のチーム」をつくるシンプルな仕掛け 「頑張ってくれたから感謝するのではない、感謝するから頑張ってくれるのです」をキャッチコピーに、ツタヤ・スタッフ・カンファレンスで全国1280店舗からグランプリに輝き、たった2人しか認められない五つ星店長・従業員満足度調査1位を作り出した。数え切れない失敗から得た「最高のチーム」をつくるためのシンプルかつ効果的な仕掛けをご紹介します。
12:00~13:00	瑞雲	昼食(お弁当)
13:00~16:00 ワークショップ	瑞雲	講師：株式会社アールキューブ 代表取締役 坂田 健氏 テーマ：リーダーシップの源は「自分を動かす能力」 リーダーシップとは影響力のことだと言われます。その影響力の源は何でしょうか？リーダーシップを発揮したいと思うとき、どこに焦点を当てますか？誰を動かしたいですか？ 国内・海外で飲食事業を展開する株式会社アールキューブ代表の坂田氏が体感ゲームを通じて、新たな選択肢を提案します。
16:00~16:10	瑞雲	閉会 中山研修委員長

*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。

第7回コーチステップアップアカデミー

日時 平成24年10月24日(水) 10:00~17:00

参加費 6,000円 定員 80名

会場 有明コロシウム 江東区有明2-2-22 TEL:03-3529-3301

対象 *ジュニア強化、育成に携わっている、もしくは興味のあるコーチ
*一般クラスで、上級、ゲーム、トーナメントクラスを担当しているコーチ
*その他、やる気のあるコーチ

講師 竹内 映二氏 (前デ杯監督)

内容 ①ここ数年における男子選手躍進の秘密
②ジュニア選手を発掘する際に一番注目する点
③ジュニア育成における基本(絶対)条件とは?
④民間コーチへ「こどもの初期段階において」最初に教えて欲しいこと
⑤ワンポイント指導(矯正)をする際に注視するポイントは?
⑥一般愛好者向け、竹内流テニス指導法! など

スケジュール/平成24年10月24日(水) 10:00~17:00

時間	会場	研修内容
9:30~	受付開始	有明コロシウム 北口ロビー
10:00~12:00	有明コロシウム 会議室	講演:竹内 映二氏
12:00~13:00	同会議室	昼食休憩(お弁当はこちらで用意します。)
		昼食後、コロシウムセンターコートへ移動 午後の実演まで、コロシウムでラリーが出来ます。
13:00~16:30	有明コロシウム センターコート	実演:竹内 映二氏
16:30~17:00		質疑応答

■ポイント:公益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、(申請中)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。

■キャンセル料:当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。※2営業日前まではキャンセル料は発生しません。(返金手数料は参加者負担とします。)

■申込締切:平成24年10月17日(水)

■申込先:公益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

■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.5448938
口座名:公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局



「多くの出会いに支えられて」

シニアテニスプロデューサー STP060020
株式会社サイオ 金子 栄継



【四半世紀前の出会いから】

今思えば相当無茶な独立でしたが、人生の転機を迎える最初の出会いは、まさにここでした。

24歳の若造がラケット一本「コーチデリバリーサービス」を起業しました。学生時代のアルバイト期間1年間・総合スポーツクラブのテニス部門の社員として2年間。たったそれだけの経験しかないのに熱い思いと勢いだけが頼りの門出でした。

それでも苦しい時期がありながらも軌道に乗る事が出来たのは、性格の異なる事業パートナーの存在が大きかったのだと思います。私が感覚重視の現場主義なのに対して、相方は理論派で数字に強いタイプ、私がブルドーザーで耕したところを相方が整地する、私が最前線の総大将で相方は軍師的な役割分担ができていたのは幸運でした。

そして今では契約店舗も5店舗に広がり、当時の自分よりはるかに優秀なさまざまなスタッフとの出会いを楽しんでいます。

【事業協会入会を通じての出会い】

私の父と雑賀会長が旧知の仲だったのをきっかけに事業協会に入会したのは、2002年8月でした。

現場一筋で社会経験の乏しかった私にとって協会の主催するセミナーはとても新鮮でした。「これは自分を高めてくれる場所だ!」と確信して、第1回のテニスプロデューサー資格認定講習にも飛びつくように申し込んだのでした。慣れない労務管理や財務管理などの勉強はかなり苦勞しましたが、現在はシニアテニスプロデューサーの末席に加えていただいています。

何より他の事業者や管理職の方との出会いは毎回衝撃的です。

「何と高い志をもってテニス事業に関わっている方が多いのだろう」と、いつも驚いています。セミナーでの発表や懇親会でお酒も入った中、熱く語られる言葉から、より高い志を持っている人、より深いテニスへの愛情を持っている人が全国にたくさんいることを知りました。

その方たちとの会話から得られる刺激、これは何物にも代えられない財産となって私を高めてくれています。

【震災を経験して】

昨年の東日本大震災は会社創業以来経験した事のない学びの場となりました。

弊社契約先の仙台校と水戸校が被災し3ヶ月スクールを再開できない状態となりました。建物は修復できましたが、スタッフの家族やお客様の中には心に深刻なダメージを受けた方も多く、色々な事情で去っていくスタッフも少なくはありませんでした。

救われたのは、再開してから寄せられたお客様からのお言葉です。「再開してくれてありがとう」「テニスをしていると

きは笑顔でいられるんだよね」「家は借り住まいだけどこれからは通うね」「必ず復帰するからそれまで在籍にしておいてくれ」など、たくさんの感謝の言葉をいただき、我々の仕事がお客様に必要とされている事を知りました。

そして生家が津波で流されてしまったマネージャーを中心に、残ったスタッフとお客様との間でテニスをする喜びを共有する事によって皆が心を癒して行きました。

そこで改めて考えさせられたのは、テニス自体が持っている魅力とテニススクールが持っている地域社会への役割の重要性です。テニススクールは人と街に笑顔と希望を与えられる場であり、コーチやフロントと言う職業は、その感動をいちばん身近で感じられる仕事なんだということを改めて認識させられました。

私は「お客様の笑顔と感動が自分の幸せ」という初心に今一度戻り、その気持ちを心に刻んでいます。そういう意味も含めて、震災を通じて得られた出会いにも感謝しています。

【今後の夢】

第一は、私の会社のスクールが、地域の方たちに有意義な社会的利益を提供するスクールにすることです。テニスを通じてその街に必要とされ、利用者に喜ばれる施設の運営と人材の育成を目指したいと考えています。その結果として従業員が分相応の収入を得られ、地域の人達から尊敬され、社会的な地位を得られるようなスクールにしたいと思っています。

第二に、これはまだまだ本当に夢物語ですが「スモール・テニススクール」構想です。

1面・1コーチ・1事業主＝まだまだ現役で頑張りたいベテランコーチの独立を手助けしたい!そして現場以外の財務・労務・販促・会員管理等をサポートできるような関わり方がしたいのです。

将来的には各地域に、商店街の八百屋さん、魚屋さん、ラーメン屋さんのように、小さいけれどたくさんのテニス屋さんがあり、日本全国に多種多様なテニススクール事業者が生まれ、それを事業協会がサポートするような普及体制ができた良いのではないかと考えています。

【最後に】

今までのテニス人生は、私を助けてくれ激励してくれるさまざまな方たちの出会いと縁の強さによるところが多かったのではないかと思います。まだまだ志半ばではありますが、これからもテニス事業の発展と成長に関わっていきたいと思います。皆さま、今後ともご指導よろしく願いいたします。*あっ!生涯の伴侶に出会えたことが一番だということも付け加えておきます。(^ _ ^) ☆





会 場：ホテルモントレ半蔵門
 期 日：平成24年6月25日(月)
 申込者数：53名 当日参加者数：49名 アンケート回収数：45名

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以上	不明	合計
男 性	1	13	21	6	1	0	42
女 性	0	0	1	1	0	1	3
合 計	1	13	22	7	1	1	45

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	2
スクール	43
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	6
事業部長・統括責任者	3
支配人・マネージャー	21
コーチ	13
フロント	0
その他	3

1. 講演

アイデアで利益を生み出す“強い組織”の創り方

講師 門田 由貴子氏

意見：

- ・自社の事に当てはめると、出来ていない事がたくさんあり気付く事が多かった。…7名
- ・強い組織を作る為にリーダー・マネージャーの役割を考えなくてはならないと感じた。…4名
- ・組織、チームの作り方が良く分かった。…3名
- ・自分の行動、自事業所の組織状態を把握して改善する事を取り組みたい。…2名
- ・ビジネスマンが多いスタッフのいる会社にしていきたい。…2名
- ・聞く耳を持つ事と受け入れる度量を持つ事で、ビジネスマンへの移行を促す事が出来るということ。…2名
- ・「ウハウハ」のチームとなるように常に考えながらの習慣をつけて取り組みたい。…2名
- ・「人と人とのつながり」「人とのかわり」の大切さがとても良く分かった。…2名
- ・リーダーの在り方について勉強になった。…2名
- ・企業の在り方の基本を見直す事が出来た。…2名
- ・アイデア、発想力を高めて全体で向上出来るものにした。…2名
- ・組織IQと組織EQで分析して、具体的な対策を見出したい。…2名



- ・従業員に対する考え方、接し方について再確認出来た。…2名
- ・今後に活かしていきたい。
- ・具体的なアドバイスがあればもっと参考になると感じた。
- ・組織の力を引き出すため、実習していくチームをつくりたいと思った。
- ・どんな意見でも受け入れる姿勢を持ちたい。
- ・もう少し会社の空気を感じようと思った。
- ・リーダー像というもののイメージが膨らんだ。
- ・リーダーとしてどうあるべきか、どう行動しどう引き出すかをもう一度考え実践したい。
- ・「部下からアイデアのかけらを集める」この言葉が印象に残った。
- ・出勤してきたスタッフの表情をもっと観察していき、やる気のある表情にしていきたい。
- ・ワークショップで自分でも気付かなかった点に気付かされ、考えに偏りがある事を知れた。
- ・良く体系立てて説明されていた。
- ・希望として、もっと具体的なツールの説明、シミュレーション等をやってみたかった。
- ・学習サイクルの話がなるほどと思った。
- ・学習する組織に改めてならなければならないと思う。
- ・今自分自身が考え取り組んでいる事が間違えていない事を再確認出来た。
- ・本を買って読んでみようと思う。
- ・リーダーが真のリーダーとして機能出来るよう精進したい。
- ・こういう機会を利用して長期的に自身の行動を振り返る事が大切だと思った。
- ・価値観を育て共有する事、少しずつ努めていきたい。
- ・キーワードが参考になった。
- ・女性の目から観た厳しい意見が心良く耳に入ってきた。

- ・自分をチェックする、客観的に観る等が参考になった。
- ・「あいさつはきちんとするがすぐ能面ようになって不気味。それはお客様にも伝わる。」とおっしゃっていたが、「形から入って心に至る」という考え方もあると思う。

2. ワークショップ

7つの視点で捉える「相手の心に火を燈す」リーダーシップ

講師 下田 令雄成氏

意見：

- ・具体的で大変参考になった。…8名
- ・物事を考える上での7つの視点がよく理解出来た。…6名
- ・シミュレーションはとても面白かった。…4名
- ・7つの視点で現在の弱い所を把握出来た。…3名
- ・7つの視点を意識する事で考える方向性の幅が広がると感じた。…3名
- ・ディスカッションでは色々な意見が聞けて良かった。参考になった。…3名
- ・他の人の問題を考える事で自分自身の気づきが大きかった。…3名
- ・まずは自分から変化する。…3名
- ・7つの視点に注意して行動していこうと思う。…2名
- ・継続して勉強していきたい。…2名
- ・色々な視点から仕事をしていかないといけないと思った。…2名
- ・課題解決に繋がった。…2名
- ・相手の心の声を聞くこと。…2名
- ・リーダーに必要な事が分かった。…2名
- ・昨年にも増して難しいワークショップに戸惑った。…2名
- ・話の進み方が速く、書き留める事が出来なかつたのでコピーを頂ければ良かった。…2名
- ・今後の自身の向上に繋げていきたい。
- ・ただ単に、リーダーとして能力を高めよう、意識を上げようとするより、7つの視点を意識して接する事が大切と感じた。
- ・7つの視点を持つ事で目標が立てやすい。行動計画がはっきり出来た。
- ・ワークショップを通じ、自分は相手の気持ちに鈍感なタイプだと気づき、以後気を付けていく事にした。
- ・多くのリーダーが同じような問題を抱えている事を知った。
- ・他の会社が行っているアイデアを取り入れ、新しい行動に移していけるよう頑張りたい。
- ・周りに影響力のあるリーダーを目指し取り組みたい。
- ・リーダーシップの原点が分かった。
- ・アドバイスよりも質問の方が効果的である事を改めて実感した。
- ・相手を良く見て、良く聞き、任せ、誠心誠意、熱い気持ちで向き合うしかない事が分かった。
- ・ワークショップ形式なので自分の考えをまとめたり、人の話を聞く力について学ぶ事が出来ると思う。
- ・自分の悩みを打ち明けた課題に、他の方が同業者としても温かく感じた。



- ・ワークショップを繰り返すと新たな発見があり、今後も振り返りを大切にしたい。
- ・コミュニケーション方法について新しいものを得られた。
- ・テニスコーチとしての知識を活かして、テニス事業者に特化した内容にアレンジして噛み砕いて教えて頂きたい。
- ・アイデアカードを社内で実施してみたい。
- ・チームセッションシートが欲しい。
- ・人の心に火を燈す難しさを皆で話し合ってから感じた。
- ・コミュニケーションの必要性を感じさせられた。
- ・意見しやすい環境を作る事に力を入れる事を意識していきたい。
- ・「相手の心を開く」という点で、自分が成長する面で足りないものを感じる事が出来た。

3. 全体について

充分満足：	12名	かなり満足：	17名	満足：	10名
まあまあ満足：	5名	少し満足：	1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。…7名
- ・学んだ事を現場で実行していきたい。…4名
- ・いつも再確認、気づきがあり満足している。…4名
- ・毎年、刺激を受けている。…4名
- ・他のスクールの方と話す機会が少ないので非常に参考になる。…3名
- ・本当に来て良かった。…2名
- ・より良い環境作りをしていきたい。
- ・行動あるのみ！
- ・火が燈った！
- ・良い経験となった。
- ・参加者が積極的に行動していたのが良かった。
- ・現場に戻ってどう活かすかが大切だと思う。
- ・リーダーシップについて考える良い機会となった。
- ・人と人は大切な繋がりを助け合う力を持って、それを活かしていく力を発揮出来れば本当の人となれると感じた。
- ・人って難しいものですが、個々の個性を見出し協力を高めていくのは重要である。
- ・同じテーマで立場をかえてもう一度やってみたい。
- ・同年代の方々とコミュニケーションが出来た。
- ・「バカな部下を動かす」の著者のセミナーを希望したい。
- ・最後の会長の言葉が心に響いた。
- ・講義形式よりも実際に手法、具体的な方法を学べる研修が必要だと感じた。
- ・スライドに映し出されている内容のプリントが欲しい。
- ・自らの現状に当てはめた時に、明確なヒントを得るまでには至らなかった。





" Tennis Producer 2012 "

第7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：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益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：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL03-3346-2007
〒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
【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】
- 期 日：平成24年11月13日(火)9:00 ~ 11月15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24年12月7日(金)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：公益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、JTAならびにJPTAの研修ポイントを初日と2日目につき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、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24年10月30日(火) ※テキストは1ヶ月前から配布予定
- 申 込 先：公益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：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局

2012年
11月13日(火)、14日(水)、15日(木)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	テーマ	講師/試験官
平成 24年 11月 13日 (火)	9:00~9:30	会議室	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)青山財産ネットワークス 成島 祐一
平成 24年 11月 14日 (水)	9:00~9:30	会議室	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 24年 11月 15日 (木)	10:00~10:30	会議室	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」	(公社)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せようお願い申し上げます。

【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
(Executive Tennis Producer)
◆シニア・テニスプロデューサー
(Senior Tennis Producer)
◆テニスプロデューサーⅠ
(Tennis ProducerⅠ)
◆テニスプロデューサーⅡ
(Tennis ProducerⅡ)

対象者：テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ①現在、テニス関連事業に従事している事
- ②テニス関連事業従事の経験と実績がある事
(エグゼクティブ/10年以上、シニア/5年以上、テニスプロデューサーⅠ/3年以上、テニスプロデューサーⅡ/1年以上)
- ③以下のいずれかの者より推薦を受ける事
 - a) テニスプロデューサー資格取得者
 - b) 本会の認める関連団体の理事又は委員長ないし同等の職務に就いている者
 - c) テニス関連事業の代表者等
- ④本会が主催するテニスプロデューサー資格認定試験に合格する事
《①+②+③+④=全ての条件を満たした場合に認定する》
*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：10,000円（認定証と登録カードを発行）

更新料：20,000円（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新 ※更新条件は別紙

有効期間：1月1日～12月31日



TENNIS PRODUCER

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

- *テキストは講習会&試験の約1ヶ月前にお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- *講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- *講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- *試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- *採点後の答案用紙返却はいたしません。
- *各自の試験取得点数は公表いたしません。
- *科目毎の合否のみ発表いたします。

特注事項

第7回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。
合格要件につきまして、シニア・TPは試験において優秀な成績を収めた方を対象に二次試験としての面接を行います。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
 - ・受験科目、全てに於いて80点以上
 - ・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
 - ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
 - ・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去3年間の結果で不合格科目を再受講・受験し、上記の合格要件を満たして下さい。
有資格者の80点未満で3年を経過した受験結果は全て無効となります。
ご不明な点は、事務局までお問い合わせください。



テニスクラブ 存続のために

テニスクラブ紹介

都心に近く、有楽町線氷川台駅すぐの閑静な住宅街にアウトドア 10 面（クレールコート7面と砂入り人工芝3面）のテニスクラブがあります。開業からこれまでと、相続対策を含めたクラブの今後について取材させていただきました。

桜台テニスクラブ
新井忠之オーナー

東京都練馬区にある桜台テニスクラブの新井忠之オーナーをお訪ねしてお話を伺いました。

1965（昭和 40）年開業の桜台テニスクラブは有楽町線「氷川台駅」より徒歩 5 分、都心の閑静な住宅街にあります。緑に囲まれたクラブハウスの2階から整備の行き届いた7面のクレールコートと3面の砂入り人工芝コート、その向こうにスーパー「サミット」とインドアテニススクール「トップインドアステージ氷川台」からなるビルを見下ろすことができます。

エントランスを入るとデザインされたフロントスペースがあり、そこから降りるとロッカー室、上がるとメンバーのためのフロアとなっています。広々とした窓から入る光に植物の緑が映えて、とてもおしゃれなクラブハウスです。



クラブハウスエントランス

■テニスクラブ開設

金田：こちらのクラブの開設はいつですか。

新井：昭和 40 年です。あと 3 年ほどで 50 周年です。

雑賀：東京都内では東京ローンテニスクラブや神宮テニスクラブはあったと思いますが、民間ではそんなにテニスクラブがなかったころだと思います。こちらは練馬・杉並では一番古いクラブだと思います。

新井：東京オリンピックの頃から、固定資産税がしっかりと課税されるようになったことから、竹藪だったこの土地を造成して有効

利用したいと実家の父に相談しました。その友人にテニスについて詳しい方がいたこともあり、テニスクラブを始めることになったようです。

雑賀：昭和 40 年ということは「テニスブーム」が起きる前に創業されたのですね。

新井：そうですね。昭和 45 年から 50 年頃にかけて、多くの施設が作られました。当時、多くの方々が見学にいらしたようです。

雑賀：その頃、宅地並みに農地が課税されることになり、多くの農家が転換を計った時期でした。



おしゃれなフロント

新井：当初はクラブハウスとクレールコート7面でのオープンだったと思います。

雑賀：こちらは古くからのメンバーが多いでしょう。

新井：80 歳近い方でオープン当初からのメンバーが何人かいらっしゃいます。

金田：50 年近く継続しているのはすごいですね。ナイター設備はこれまで作らなかったのですか。

新井：ナイターはありません。夕方 5 時半にプレーが終わります。6 時には閉めています。昔と違って、プレーの後、飲む人もいませんからあがり方が早くなっています。

金田：とても都心に近くの立地ですが、若いメンバーの方はいらっしゃいますか。



新井オーナーを囲んで
雑賀会長、金田広報委員長

新井：メンバー家族以外の 30 代はいらっしゃいません。40 代・50 代が割と少なく、中心になるのが 60 代・70 代です。圧倒的に多いです。

70 歳以上の方のために「午前会員」の制度を作りました。月会費は正会員のほぼ半額で朝 9 時からお昼の 12 時半頃までプレーできるようになっています。午前中 2 セットくらいでお帰りになる定年過ぎの方々に、通常の月会費をいただくのは高いだろうということでできた制度です。「平日午前会員」と「土日午前会員」の 2 種類があります。

金田：高齢者の方々にプレーを続けていただくための素晴らしい制度ですね。

新井：人数は多くはありませんが、大変、好評をいただいています。



コート 7 面が横並びに。壮観です。

■テニスブーム頃を振り返って

新井：古いアルバムをお持ちしました。ご覧になりますか。

雑賀：貴重なアルバムですね。これが昔のクラブハウスですか。



10周年記念オープン大会



アルバムには、ボルダ、クリーク、マッケンロー、コナーズの懐かしい名選手たち

金田：当時としては、モダンな作りですね。なつかしい感じがします。(レンドル、コナーズ、マッケンローの写真を見て) こちらはセイコースーパーテニスの写真でしょうか。懐かしいプレイヤーの写真もありますね。

雑賀：当時の新聞記事もありますね。

金田：当時の支配人の方へのインタビュー記事のようです。「現在、会員は700名。約300名の方が入会のためウェーティングしている」と書かれています。

当時の新聞記事

桜台テニスクラブの鈴木岩雄支配人のコメント「現在、会員は約七〇〇人ですね。コートはここ(桜台)のほかに二カ所を合せると、全部で十三面ありますが、それでも今、約三〇〇人の方がウェーティング(入会を待つ)中です。そう、ウィークデーは九五パーセントが女性。ええ、ほとんどが家庭の主婦ですね。主婦の皆さんっていうのは、テニスそのものの楽しみはもちろんですけど、ここで話し相手を見つけたり、帰りにお茶を飲んだり…と、そういうことにも大きな喜びを見つけているようですね。夫や子供が外に出ている間、一人で黙って家の中にいることは相当の苦痛、ストレスの原因になるのでしょうね」

ちなみに、同テニスクラブの料金は、入会金が正会員一〇万円、家族会員八万円、平日会員四万五〇〇〇円、ビジター一五〇〇円ナリ。月会費が正会員四五〇〇円、平日会員四〇〇〇円とか。

■テニスクラブの5年後

新井：このクラブハウスは私の友人が設計してくれました。

金田：洗練された作りですね。いつ作られたのですか。

新井：1993(平成5)年です。19年ほど経っています。第一種住居地域から第二種住居地域に用途地域が変更になり規制が少なくなり、建て替えることにしました。



オープン当初のクラブハウス

金田：設計された方のサイトでこのクラブハウスが紹介されていました。部屋の中にはピアノもあって、テニスの後はこちらでパーティーなどなさるのですか。

新井：この秋にも、バンドを入れたりして、ビアパーティーをする予定です。メンバーの中に趣味でバンドをやっている方がいらして…。そんな時は、皆さん信じられないくらい飲みますよ。

金田：それは楽しそうですね。皆さん、お元気で何よりです。クレーコートをとでもきれいに整備されていますね。

新井：荒木田の土を使っています。コート掘り起こす時には、新しい荒木田をすこし混ぜて使うと出来上がりが違います。もともと水捌けも良い場所ではありませんし、砂利などを入れ基礎づくりがあまりしっかりできていないので、毎年1回は掘り起こしてメンテナンスをすることにしています。

雑賀：毎年掘り起こしているのですか。新井さんも日常のコート整備をなさるのですか。

新井：バイクに乗って整備をしています。

金田：水を撒いたりもするのですか。

新井：水は一切撒きません。ホースで水を撒いても、表面が乾いてパサパサになってしまいます。それより、にがりを入れるようにしています。



新井忠之オーナー

金田：7面とコートも多く、メンテナンスは大変ですね。

新井：そうですね。ですから、あと5年くらいで模様替えをする予定です。クレーはメンテナンスが大変ですから、砂入り人工芝にしたいと考えています。私もそろそろ引退したいですよ。



雑賀昇 会長

金田：5年後はどんなことを計画されているのですか。

新井：設計を見直し、クレー7面を砂入り人工芝に変える予定です。クラブハウスも多少ですが手を入れます。完成した際に新たにメンバーを募集し直します。ですから、今は短期会員にして5年後のことをお話して、ご理解いただいてから入会していただくようにしています。砂入り人工芝なら誰が経営してもそんなに差が出ません。確かにクレーはプレーするには良いのですが、メンテナンスに人手もコストも掛かります。

金田：こんなクラブでプレーができるだけで素晴らしいことです。5年後、クレーから砂入り人工芝になってもテニス事業を続けていただけるのですよね。

新井：もちろんです。その先もやっていくために準備していきます。

金田：素晴らしい。ありがとうございます。



取材の様子

■クラブ存続のための取り組み

金田：3面の砂入り人工芝コートがあるあたりに、新井さんが生まれ育ったご自宅があって、練馬区の重要文化財に指定されるような建物だったと聞きしております。

新井：私が17歳の時に、昔の茅葺き屋根の家を壊して立て替えました。それから私が60歳の時にその家を壊して、今のサミットのビルにしました。

金田：大胆ですよ。

新井：今のようなビルにするまでに計画段

階から5年ほどかかっています。昔からの見慣れたものがなくなるのは淋しいものですよ。だからといって、そのままにしているのは、相続などで持って行かれてしまいます。それを阻止するために必要なことでした。



クラブハウス1Fフロアー

雑賀：地下と1階をサミット、2階は共同駐車場、3階はトップインドアステージ氷川台があるビルになっています。新井さんは桜台テニスクラブを今後も存続して、テニス事業を続けることを考え対策されて来ました。

金田：先々まで考えて計画されたということですね。

新井：この辺は土地の評価が高いので、少し持っているだけでも、相続対策なしでは大変なことになります。

雑賀：新井さんはしっかり準備をなさっていますが、準備のないオーナーは大変なことになってしまいます。

金田：それこそ、相続などで土地を持って行かれてなくなってしまうですね。

新井：亡くなってからでは相続税もあり、建てることは難しくなりますから、お父さんが元気なうちにインドアを作ったりして、対策されたほうが良いですね。

息子を社長にして新しく会社を作って、お父さんが土地を貸して、息子の会社が建物を作るという形にするのが良いと思います。会社組織にしなかったら、存続させるのは難しいでしょう。うちのコートもすでに会社名義になっています。



クラブハウス2Fフロアー

金田：将来どうなるかはわかりませんが、今ある制度の中で出来ることを最大限やっておくことが大事ですね。

新井：思う通りにはならないかもしれませんが、ある程度は安心できます。

雑賀：コンサルタントの試算では、2面しか残すことができないと分かって、相続対策としてインドアコートを建設されてきたケー

スなどあります。

新井：私のクラブも何もしなければ、敷地の半分くらいはなくなってしまいます。それを阻止するために準備を進めて来ました。

桜台テニスクラブでは、代々受け継がれてきた土地を守り、テニスクラブを今後も存続するため、個人から会社組織に変更し、計画的且つダイナミックに対策が進められてきました。

テニスクラブ関係者にとって、生前からの相続税についての事前対策が非常に重要です。避けては通れない問題ですので、十分な対策を検討する必要があります。

お忙しい中、取材にご協力いただき、貴重なお話をいただきました新井オーナーに感謝申し上げます。また、お世話いただきました桜台テニスクラブのスタッフの皆様にお礼申し上げます。ありがとうございました。

取材：雑賀会長、広報委員 金田、丸山

新井オーナーのギャラリー



ギャラリーには絵がいっぱいです



ネパールの絵師の作品

新井オーナーはこの仕事に就かれる前は、広告代理店にお勤めでした。27歳頃、体を壊され退職。それからニューヨークで2年ほど皿洗いやウェーターをやって働き、お金を貯め、南米→ヨーロッパ→アフリカ→アジアを5年程バックパッカーとして旅をされたそうです。日本に居ては味わうことのできない、人生観を変える旅だったこととお話をされていました。

音楽と酒と絵を趣味とされるオーナーの男の隠れ家的なギャラリーにもネパールの絵師に書いてもらった絵画やご自分で描かれたものなど相当数の絵が置かれています。

Special Thanks

桜台テニスクラブ

〒176-0002 東京都練馬区桜台 6-4-1

TEL：03-3993-1829 FAX：03-5350-3650

営業時間：9:00～17:30（月曜定休）

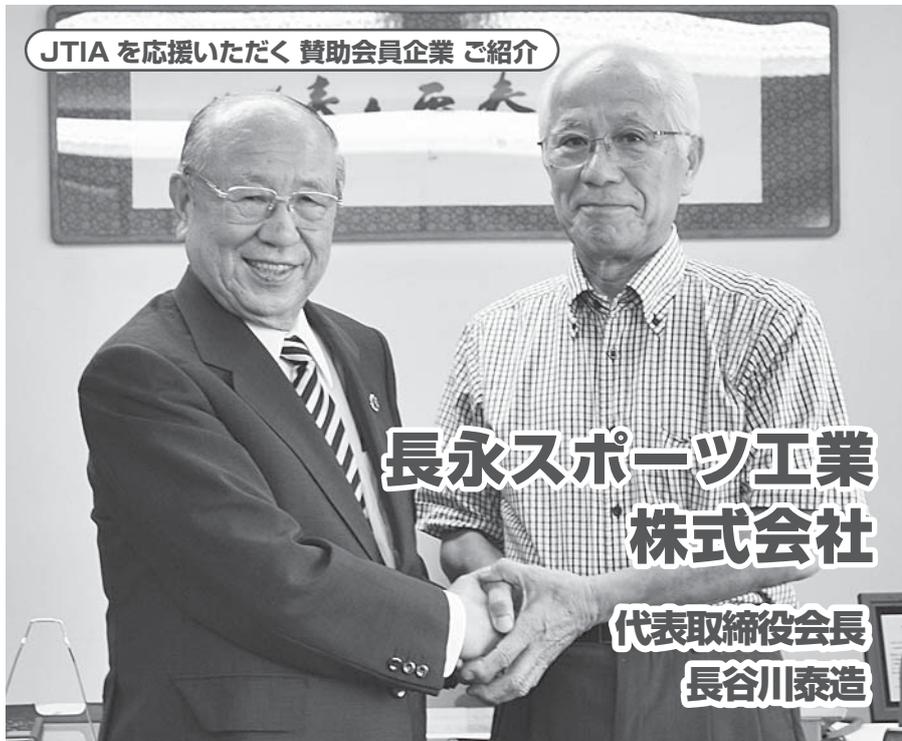
アクセス：有楽町線「氷川台駅」より徒歩5分

施設：クレー7面、砂入り人工芝3面（アウト10面）



左からクラブハウス、クレーコート7面、オムニコート3面の全10面。駐車場を挟んで、右のビルはスーパーサミットとインドアテニスコートとなっています。

JTIA を応援いただく 賛助会員企業 ご紹介



長永スポーツ工業株式会社

代表取締役会長
長谷川泰造

長永スポーツ工業株式会社は日本におけるスポーツ施設の設計、施工分野の最先端の企業です。

今年 15 回目を迎える有明テニスの森での「テニスの日有明イベント」の草創期は 13 団体が集まり、推進協議会が2年間に渡り開かれました。

長谷川泰造会長には日本体育施設協会の屋外施設部会の部会長として、第一回の会合から委員として参加いただきご尽力いただきました。また、毎年イベント開催にはスポーツドクターの派遣や多くの社員の皆様による大会運営のサポートをいただいております。

長年、日本テニス事業協会の活動を特別賛助会員として応援をいただいております。ことに深く感謝申し上げます。

今回は、長永スポーツ工業株式会社をご紹介させていただくため、世田谷の本社ビルをお訪ねし、長谷川泰造代表取締役会長、後藤正臣専務取締役のお二人に創業からの歩み、仕事へのこだわりについて伺いました。



取材の様子

■医療の道からの転身

長谷川会長は三重大学医学部の細菌学教室で学び、三重県の特定医療法人

同心会遠山病院に臨床検査技師として勤務されていました。

長谷川体育施設株式会社創業者の兄が突然、病気に倒れ、余命わずかという病状になったことから、急遽上京されました。1965（昭和 40）年のことでした。

「もう、俺はあかんと思うから、助けてくれ。会社を引き継いでくれ」という兄の言葉に「自分は医療の道で生きてきたのだから、今さらそれは出来ない」と一度は拒んだものの、強い熱意に白衣を脱ぎ、長谷川体育施設株式会社に入ることを決意しました。

病院の上司や先輩、仲間達からは「馬鹿なことはやめておけ！お前に出来るわけがないだろう」と強く反対されましたが、それを遮っての決断でした。

これを機に医療を通じて人助けをすることから、スポーツ施設の設計・施工を通じて健康づくりを応援する仕事を歩むこととなります。



長谷川泰造会長

■よし！俺はやったる！

白衣を着ていた頃の仲間達からの「早く戻って来い！」と声が掛かる中、病気の兄を助けたいという一心で長谷川体育施設株式会社に入社。

「よし！俺はやったる！」という思いから、会社のある世田谷から銀座まで毎日歩いて営業し、軒並み学校や役所に飛び込む毎日でした。

何も知らず、はじめて営業に出た初日、三軒茶屋の学校で校庭を作る仕事を受注することができたとのこと、当時の様子を振り返って「やりだしたら、できるものですよ。もう 50 年近くも前の話ですが、私は命を掛けていました」とニコニコと笑顔でお話しをされる長谷川会長はまさに強運の持ち主です。



雑賀会長と金田広報委員長

■長永スポーツ工業の創業

医療の世界からの転身後数年、長谷川体育施設株式会社の創設者である兄の容体も奇跡的に回復したことから退職され、1969（昭和 44）年、長永スポーツ工業株式会社を起業。

当時、社員も少なく、時にはリヤカーを引っ張り作業され、時にはネクタイを締めて営業と、あらゆることをご自身でやり、会社を軌道に乗せ、その後、富士市宮陸上競技場、首都大学東京運動場、浜北市明神池野球場、平塚市菅野球場、武蔵野市宮陸上競技場、鈴鹿スポーツガーデンテニスマ場等、数え切れないほどの施設を施工。ノウハウと経験を生かしてスポーツ施設建設の第一人者としての地位を確立されてきました。



後藤正臣専務

■運動場の「どう」は道場の「道」

長永スポーツ工業の技術を支える、後藤正臣専務取締役にコート作りについて伺いました。

荒木田は粘土質の固い土ですので、リヤカーや一輪車で小分けにしてコートに運び、鋤簾（じょれん）という鍬の様な道具を使って、粉のように小さく砕きながら、コート全体に 2 センチから 3 センチの厚みで、薄く敷き詰めます。ブルドーザーのようなキャタピラのある重機で押しても、ズルズル滑って、細かな仕事はできません。そして、

コート掘り返し、細かく土を砕いて、それをトンボで慣らして、手引きのローラーでコロコロと何回も転圧を掛けます。丁寧な仕事をすれば非常に良いコートができました。

今は機械も重いので一気にやろうとしますから、後からヒビが入りやすいです。テニスコート作りは非常に神経を使います。私達はいろんなフィールドを作ってきましたが、コート作りは特に高い技能が必要です。

今は全天候化され砂入り人工芝などが主流ですが、何でもかんでも機械化するのではなく、荒木田のコート作りで培った技能とハートを活かして全天候コートを作らせていただいております。

昔、どうしても荒木田のコートが欲しいと依頼があり、三重県の学校で施工したことがありました。その時の指導されていた先生が、運動場の「どう」は「動」でなくて、道場の「道」だとおっしゃっていました。

日々、施工技術は進歩してきていますが、心を律して施設を利用される皆様のニーズにこたえ、心のこもった仕事をさせていただくことが私達、長永スポーツ工業の原点です。

今回の取材を通して、心のこもったスポーツ施設が人々の健康に貢献するとの強い信念を感じました。

今後の長永スポーツ工業株式会社の益々のご発展をお祈りいたします。また、末長く日本テニス事業協会にご協力を賜りますようお願いいたします。



お忙しい中、取材にご協力いただきました長谷川会長ならびに社員の皆様にご挨拶申し上げます。本当にありがとうございました。

取材：雑賀会長、広報委員 金田、丸山

長谷川泰造会長の経歴

1928（昭和3）年9月
三重県津市にて、警察官の父と宮司の娘の母の間に八人兄弟の五男として生まれる。

1950（昭和25）年4月
三重大学医学部付属病院遠山内科臨床検査室勤務。

1954（昭和29）年10月
津市永井病院准看護学校にて細菌学を教えるかたわら、臨床検査室に勤務。

1955（昭和30）年10月
特定医療法人同心会遠山病院に技師長として勤務。

1956（昭和31）年6月
第1回臨床検査技師国家試験合格。三重県臨床技術会副会長に就任。

1965（昭和40）年4月
実兄であるスポーツ施設的设计・施工を営む長谷川体育施設株式会社社長が病に倒れ、看病のため上京。その後、兄を助けるため、長谷川体育施設株式会社常務取締役役に就任。

1969（昭和44）年2月
長永スポーツ工業株式会社設立。代表取締役役に就任。

会社概要

■ 経営理念

安全性	安全で安心してプレーできる施設の提供を。
快適性	快適なプレーができる施設を。
経済性	お客様が納得してご満足頂ける価格を。
耐久性	耐久に優れたしっかりした施設を。
環境	地球や人にやさしい施設づくりを。

■ 企業情報

企業名	長永スポーツ工業株式会社
所在地	東京都世田谷区岡本三丁目23番26号
建設業許可	大臣(特定)第9078号
代表者	代表取締役会長 長谷川 泰造 代表取締役社長 長谷川 信
創立年月日	昭和43年10月
URL	http://www.choei-s.co.jp/

■ 支店所在地

千葉支店	千葉県千葉市中央区祐光2-7-1 千葉サミータウン214
静岡支店	静岡県静岡市駿河区西中原1-4-15 百合ハイツ102
中部支店	愛知県名古屋市中区田幡2-10-12
三重支店	三重県津市あかつ台4-6-7



長永スポーツ工業株式会社により施工された富士市宮陸上競技場（静岡県）



2012年度 クラブ部会・1泊研修会

クラブ部会長 宮古 昌

開催日時：平成24年7月4日～5日

研修場所：エストーレホテル&テニスクラブ
千葉県東金市八坂台1-8

【スケジュール】

2012年7月4日(水) ～13:00	エストーレホテル&テニスクラブ 現地集合
13:00～17:00	懇親テニス 屋外コート（砂入り人工芝）2面
18:00～20:00	夕食（ホテルレストラン）
20:00～22:00	情報交換会（ミーティングルーム） 「クラブ部会の今後の活動について」
2012年7月5日(木) 7:00～9:00	朝食（ホテルレストラン） 2日目は基本自由行動
9:00～12:00	懇親テニス 屋外コート（砂入り人工芝）1面

エストーレホテル&テニスクラブさんは千葉県テニス事業協会のメンバーであることから今回は千葉県テニス事業協会にご協力をいただき、砂入り人工芝コート2面と宿泊・懇



親会・情報交換会の会場の手配をお願いしました。今回、夕食も懇親会もクラブ側からの大サービスを受け大変満足いく素晴らしいメニューで、宿泊した各部屋もリゾートホテル構造のしっかりしたものでした。

研修日前日の7月3日の夜は雨天でしたので、クレーコートを保有しているクラブからの参加者は、クレーコートの整備が終わらないと当然参加出来ないで大変



気を揉みましたが、皆さんコート整備を完璧に済ませ、集合時間的には疎らでしたが最終的には欠席者が1人も無く全員集まりました。このような後継者がいるクラブは当分安泰であると感じました。

懇親テニスは、技術レベルがコーチクラスから初心者レベルまで混在しており珍プレー・好プレーが連続し懇親を深めました。この2日間は天気が良すぎて気温が高く熱中症などの心配も有り、ゲーム進行も6ゲームではなく4ゲームマッチの促進ルールを採用し注意深くプレーを楽しみました。この方法はクラブでも使っているの聞いてみましたが、それぞれのクラブで会員さんは促進ルールは使わないとの事で今回のみのローカルルールという事でしたが4時間みっちりプレーを楽しみました。

情報交換会は、昼間からのテンションで突入り活発な意見交換場となりました。抜粋した意見は以下の通りとなりました。①1泊研修会は今後も必ず継続する。②女性の会員も参加しやすい方法も検討する。③クラブ経営の事例発表会を開催する。等々意見が出ましたが、みんなが同じ方向へ向かって行動する事の重要性を再認識させられました。





第4回マネージャー部会開催報告

マネージャー部会長 曾根 正好

まだ残暑も残る8月30日(木)にテニス事業協会会議室において、第4回目のマネージャー部会を開催しました。今回はこれまでの部会と大きく趣を変え、テニススクール業界をリードする2社の代表取締役社長にご講演いただきました。テーマは「社長の私が思うマネージャーの在り方」についてです。大変貴重なお話が聞けるとあって、当日は40名余りの参加があり、心に染み渡る熱いメッセージに参加者全員が傾聴していました。

まず(株)レック興発 代表取締役社長の新堀様からお話をいただきました。学生時代のアルバイトコーチから始まり、数々の難局を乗り越えてきたマネージャー時代、そして今日の社長業に至るまでの体験談を、いくつかのエピソードを交えて楽しくお聞かせいただきました。

その中で特に心に残った言葉をご紹介します。

- ・良いお店は良いアルバイトを多く抱えている。
- ・そしてスタッフの参画意識が強い。
- ・仕事は演じ、やり続ける物。
- ・トップは目配りと気配りが大切。
- ・そして愛のある優しさと厳しさを。
- ・悪いことはすぐ報告させる。
- ・トップは熱くなれ。その熱さを回りに移していく。
- ・熱い気持ちを伝えるには接触回数を増やすこと。
- ・店のトップ(マネージャー)は会社のレギュラー。
- ・問題は我にあり。

自分次第で状況を変えることができる。チームのトップが動けば全ては変わる。『問題は我にあり』この言葉を肝に銘じて、私自身も行動しようと思いました。

この後、質疑応答の時間もありましたが、あっという間の1時間半でした。

続いてノアインドアステージ(株) 代表取締役社長の大西様からのお話でした。初めから圧倒的な迫力で、まるで我が子に、自社の社員に話すように最後まで参加者へ熱く語っていただきました。「社長もマネージャーも、チームのトップということでは同じである。だから、社長としての自分の哲学や行動を今日は伝えたい」とおっしゃっていました。

まず、成功者になるには…。

「知らない」ことを「知る」これはそんなに難しくはない。

「新しく行動する」これがなかなか出来ない。出来る人は20%しかいない。

そして「継続し続ける」さらに出来る人は20%。だから成功者は4%だけ。

「行動」し「継続」し続けなければ、どんな話を聞いても意味がない!

冒頭に強く釘を刺され、行動あるのみと痛感したのは私だけだったでしょうか?

大西社長は自社の今日の成功をこう話されました。「従業員の成長と幸せを第一に考えやってきた結果、最近ようやく、それが業績に現れてきた。従業員の満足度を上げ成長させるためには…」

- ・話を聞いてやらせてみる。参画意識を持たす。
- ・褒めて「ありがとう」の感謝の言葉を伝える。
- ・頑張ったから感謝するのではなく、感謝するから頑張ってもらえる。
- ・時には上も弱みを見せる。そうすると心から助けてくれる。
- ・トップや社員はアルバイトを如何に輝かせるか。
- ・人を大切に想い、どれだけ手をかけるか。

大西社長が従業員を何よりも大切に思い、信頼関係がしっかりと築かれている事がひしひしと伝わってきました。

そして部会後の参加者からのアンケートでは

- ・コーチから叩き上げの新堀社長のお話、胸にスツと入ってきました。
- ・大西社長の熱いお話に圧倒されました。理想の経営と感じました。
- ・最近悩んでいましたが、良いヒントを頂きました。
- ・自分には耳の痛いところも多々ありました。
- ・すぐ行動に移したいと思います。
- ・参加できて良かったです。
- ・また社長のお話を聞ける機会を作って頂きたい。など

今回、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。お二人の社長からの熱のこもったお話を聞けたことで、心の底から刺激を受け、同時に明日からの元気と勇気をいただけたと思います。部会後の懇親会へも30名を越える方々が参加され、会社を超えた多くの交流がありました。今後も、5名の副部会長とともにマネージャー部会の方向性を探り、実り多い部会を開催していきます。次回マネージャー部会は12月11日(火)を予定しております。多くの方のご参加、お待ちしております。

“第4回マネージャー部会”

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

期 日：平成24年 8 月30日（木）

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以上	不明	合計
男 性	4	8	5	2	0	1	20
女 性	0	1	0	0	0	0	1
不 明	0	0	1	0	0	0	1
合 計	4	9	6	2	0	1	22

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	3
スクール	20
レンタル	0
その他	0

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	2
本社・本部勤務	3
支配人・マネージャー	9
コーチ	9
フロント	0
その他	0

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	10
FAXによる案内	1
ホームページ	4
会社からの案内	7
その他	1

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	17
講師が気に入った	9
研修ポイントの対象だから	1
会社の指示	2
その他	1

1. 講演に関する感想をお聞かせください。

講師 新堀 丘氏

意 見：

- ・大変な状況をいかにして切り抜けてきたか。経験を踏まえたお話で為になった。参考になった。…5名
- ・「問題は我にあり」と自身に言い聞かせる。…3名
- ・スタッフとの接触回数が少ないと気持ちは伝わらないという事を再確認した。…3名
- ・「問題は我にあり」という言葉が印象に残った。…2名
- ・自身の原点と行動を見直す事が出来た。…2名
- ・同じコーチ出身から社長になられたという事でとても親近感を持てた。…2名
- ・自分がマネージャーである為に「やり続ける意思」「強い意思」を持つ事が大事だと再確認した。…2名
- ・熱くなる事についてとても響いた。胸にしみた。…2名
- ・“魂の結びつき”を全スタッフと出来るように取り組みたい。
- ・「問題は我にあり」は分かっているがそう出来ない。
- ・従業員を知り関心を持つこと。今一度スタッフと話をして継続していきたい。
- ・新堀氏の独特な言いまわしやお話で新しく聞かせて頂

いた。

- ・スタッフの力が重要であり、その接し方が理解出来た。
- ・今日のお話を活かして行動していきたい。
- ・マネージャーとしての資質について様々な「キーワード」を頂いた。
- ・会社の立場や自分のテニスマネージャーとしての立場を明確に思うこと。伝えること。
- ・「支配人はレギュラーメンバーである」という言葉が印象に残った。
- ・新堀氏の熱い気持ちにとっても感動した。
- ・自分の目指すべき姿を考えて取り組んでいきたい。
- ・昔と今の違いを感じながら、今必要な事や現場の意見を聞き入れ大切にされている事にすごさを感じた。
- ・マネージャー（リーダー）は心が大切！
- ・アルバイトからマネージャーまで上と下の気持ちを良く考えられてる方だと感じた。
- ・内省をより心していこうと思った。
- ・「心を伝える」色々な方法を考え実行していこうと思った。
- ・リーダーの育て方、考え方が良く分かるお話だった。
- ・「単品管理」つまり個別指導であったり、スタッフ（コーチ）の個別指導でもあると思った。
- ・「演技する事が必要だ」が印象に残った。
- ・リーダーの言動には一定以上のレベルが必要だが、地

のままで出来る人間は少ない。

講師 大西 雅之氏

意見：

- ・ 熱い思いがとても伝わった。圧倒された。… 6名
- ・ 従業員満足がお客様満足に繋がるという事を改めて考えさせられた。… 4名
- ・ 従業員への熱い思いがとても伝わる講演だった。… 3名
- ・ 「従業員を大切にする」小学校の時に習い当たり前だと思っていた事がなかなか継続して出来ていないと思った。… 3名
- ・ 明日から実践しようと思う。… 3名
- ・ 話のテンポの良さ、パワーのある話し方に感心した。… 2名
- ・ 部下を行動させるためのヒントを頂いた。… 2名
- ・ 全員のアイデアを聞く、夢を聞く場を持つと思った。
- ・ 従業員のフルネーム自信がありません。
- ・ 関心を持ち信頼関係を深めていきたい。
- ・ 4%になれるよう継続行動をしたいと感じた。
- ・ 理想のスクール経営と感じた。
- ・ 人を大切に、自分の弱みを知ってもらいながらお互い成長出来るチームを作りたいと思う。
- ・ 「頑張ったから感謝するのではなく、感謝するから頑張る」という言葉が印象に残った。
- ・ 感謝の言葉を伝えていく事から始めていきたい。
- ・ 現場の意見を取り入れる姿勢や思いを感じ、自分もそのような熱い思いを持って仲間に接していこうと思った。
- ・ とにかく思ったら行動。スタッフへの気遣いなど勉強になった。
- ・ これまでの経緯からの経験を踏まえ、なぜ従業員を大切にするという事が大切かというお話を聞いて良かった。
- ・ 「従業員を幸せにする」事の意味は深い。
- ・ 自分自身の心の問題だったのではと感じた。

- ・ 非常に多くの勉強、努力、苦勞をされて現在の形を作った事が伝わってきた。
- ・ 自分は自社の社員にどう接しているのか改めて考えさせられた。
- ・ 「感謝」する事、「行動」する事の大切さを感じた。
- ・ 失敗してもやり続ける熱意がないとダメだと学んだ。

2. 今回の部会に参加されて感じた事、得られた事、今後やってみたい事がありましたらお聞かせください。

意見：

- ・ 即実践したい。… 4名
- ・ 共通して「行動する事」が大事だと思った。… 3名
- ・ スタッフを大切に想うこと。向き合うこと。… 2名
- ・ とても参考になった。
- ・ 自分の為になった。
- ・ とても貴重なお話で、また耳の痛い所も多々あった。
- ・ 想いはあっても「行動」していない、ここにつける。
- ・ とても刺激を受けた。
- ・ 参加出来て良かった。
- ・ また「社長」のお話を聞ける機会を作って頂きたい。
- ・ 情熱を持って接し一歩ずつ行動していきたい。
- ・ 従業員と一人一人メールで「今週の目標」みたいな事を「継続」してみたいと思う。
- ・ スタッフをもっと知りマネしていきたい。
- ・ 個々のレベルアップや幸せになってもらう為に、数字だけでなく従業員にもっと目を向けていこうと思った。
- ・ 人を雇用する大変さも感じたが喜びをとっても感じた。
- ・ 将来、会社をどうしたいのかを考え行動していきたい。
- ・ 異業種のマネージャー講習など。
- ・ 会長の体験談「上司とのコミュニケーション」についても参考になった。
- ・ 成功している人の話を聞く事が自分への振り返りになり、もっともっと勉強しなければならないと思った。



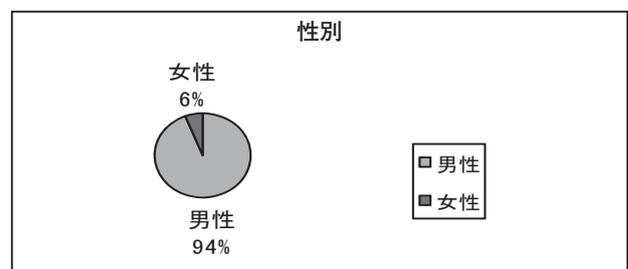


第5回コーチステップアップアカデミー 当日アンケート回答一覧 参加者情報とアカデミーに参加しての意見

日 時：平成24年6月11日（月） 会 場：有明コロシアム 講 師：小浦 猛志氏
 テーマ：『12～14才・16～18才、シーズン中に伝えるモノと試合で習得するモノ!!』
 “眼と機能の協調、協応性フットワークとは何か？”
 参加者数：74名 アンケート回収：68名

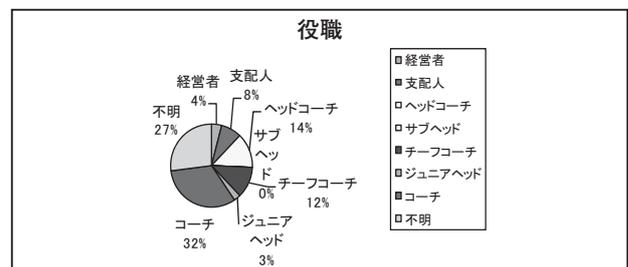
【性別】

性別	男性	64
	女性	4



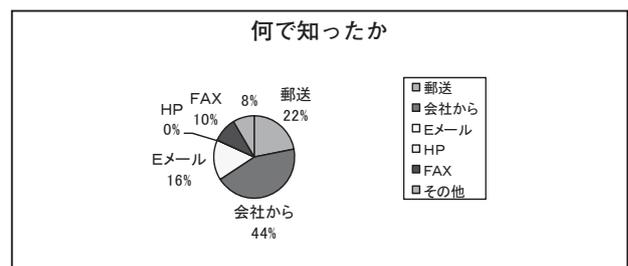
【役職】

役職	経営者	3
	支配人	6
	ヘッドコーチ	10
	サブヘッド	0
	チーフコーチ	9
	ジュニアヘッド	2
	コーチ	24
	不明	20



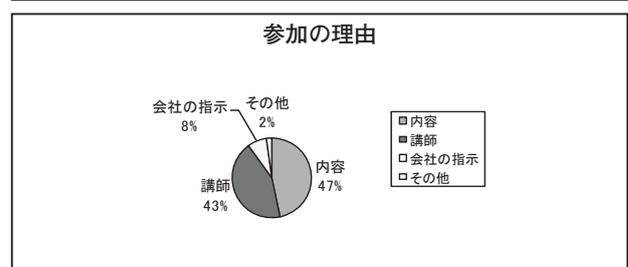
【何で知ったか】

何で知ったか	郵送	18
	会社から	36
	Eメール	13
	HP	0
	FAX	8
	その他	7



【参加の理由】

参加の理由	内容	42
	講師	39
	会社の指示	7
	その他	2



※複数回答あり

【今回のアカデミーに参加して、得られたこと、現場ですぐに活かせるもの】

■眼・視覚について

- ・眼の機能の向上という視点で選手を見ることで、今まで見ていなかったことが見えてくる。
- ・眼の動きで体本来の「構え」をジュニアに指導できることが分かった。また、ジュニア本人もなぜ、正しい構えが必要なのが理解しやすいと感じた。

- ・ボールの見方、構えた時の姿勢。今までは眼のトレーニングは意識していなかった。取り入れて行きたい。
- ・「ボールを見る」という言葉はよく使っていたが、見

方を変えないといけないと思った。

- ・視覚に関して学べた。ボールの色を変える等、早速実践していきたい。
- ・眼を鍛えるトレーニングや空間認識能力を鍛えるトレーニングが参考になった。
- ・ボールを見る→ワンバウンドの位置を予測する。
- ・空間認識の確認（指差し）の重要性・伝え方×2
- ・ジュニアの強化・育成について、フォームなどよりまずは眼という観点から入ることで成長につながっていくこと。
- ・年齢の高い方にも眼に関するトレーニングを導入してさらにレベルアップさせることができるのでは。
- ・リターンの視機能トレーニング
- ・追跡視の重要性×2
- ・眼の使い方や空間認識のトレーニングは子どもが楽しんで取り組めるものなので、レッスンに導入する。
- ・トレーニングに「眼」を使うことを取り入れる。
- ・スイングばかりコーチングするのではなく、眼の動きを向上することもあわせて取り入れる。
- ・サーブでの視線の置き方
- ・眼の大切さを伝えること。
- ・眼の機能性をあげる実際の練習内容
- ・眼のトレーニング
- ・ストローク、サーブ等で眼の使い方を意識させる。
- ・眼球トレーニングをジュニアに取り入れたい×2
- ・サーブのトスアップ時の視点をスムーズに移す。
- ・眼の動きをチェックして、最初の一步の動きを好く出来ること。
- ・眼と構えの関係
- ・視覚の強化による即効性のある能力アップメソッド。
- ・ボールを打つ以外でできる様々な器具を使った視覚トレーニング。
- ・ボールを使った眼のトレーニングをジュニア一般で取り入れる。
- ・「追跡視」や「空間認識」を意識した練習メニューなど現場で活かしたい。
- ・トレーニングは眼と身体を協調させて行わなければ効果としては薄いという事。
- ・眼の機能についてレッスンで使っていく。
- ・瞬間視
- ・眼と身体の関係
- ・ボールに対する視線の置き方
- ・スポーツビジョンとパフォーマンスの関係

■フットワーク・姿勢について

- ・足の裏に眼があるようにフットワーク
- ・パワーポジション×2
- ・姿勢について
- ・構えの徹底

- ・腱反射
- ・ポジションの入り方

■気持ちについて

- ・ジュニア選手のモチベーションを引き上げる方法

■呼吸

- ・呼吸（はくこと）
- ・呼吸の使い方

■ドリルについて

- ・ボールに色づけして狙わせるドリル
- ・ボールキャッチ
- ・眼の練習
- ・キャッチボール・方向を指差してから球出し・追跡していく。
- ・ボール出しの時、追跡の眼を意識させてアドバイス。
- ・ドリルのボールの中に色で印をつけたものを入れる。
- ・眼と手のコーディネーションドリル
- ・ボールを見過ぎないようにする→高い打点でとらえる練習法

■感想・その他

- ・レッスン、自分の技術向上に活かせる。
- ・ボールをよく見ろと言っているが、今回見方を習えた。
- ・眼の話はとても参考になった。レッスンに取り入れ、また、自分のトレーニングにも活かしたい。
- ・今まで、眼の動きという部分には着目していなかった。レッスンドリルやメニューを考える前に、根本となる身体の使い方、眼の動きについて大変勉強になった。
- ・まず、自分自身がボールを打つ意識を変えていき、その上でジュニアに伝えていきたい。
- ・ラケットワーク、フットワークだけでなく、眼のトレーニングが必要だということが分かった。日々のレッスンに導入していく。
- ・球出し練習、ゲーム形式など、ボールに対してどのように意識を持たせるかの重要性をすぐに現場で導入する。
- ・イメージの共有
- ・テニスに関して、眼の大切さがよく分かりました。細かいドリルも紹介していただいたので、まずはスタッフでの共有、それから生徒に伝えていく。
- ・デモンストレーションやアドバイス、矯正法が的確で、自分がまだまだ知らないことがたくさんあると感じた。
- ・子供の選手を見る上での注意点など、現場で活かせる内容が多かったです。
- ・眼のテクニックは2度目の受講で前回より理解度が深まった。選手の改善ポイントとして眼に着目して指導

するのめいいと感じた。

- ・眼の力、物の見方があってこそ、身体の動きがついてくるのだとシンプルに感じた。
伸びやかなでいる人、マナー化している生徒にうまく伝える。
- ・タイミングとリズムはバランスがあつてのことであり、調整することが重要であること。
- ・いろいろな「見る」を利用してバランスよくレベルアップさせたい。
- ・ダブルスのポジション等も眼の使い方を意識するとかわるのでは？
- ・眼の大切さ。全ては眼から情報から始まるなど、勉強になった。
- ・コーディネーションや小浦プロの指導方法など、とても参考になった。
- ・技術の改善の切り口を視覚に当てている点は生徒の見方が変わると感じる。
- ・眼が上手く使えない子供達は多いと思う。
- ・コーチが生徒のどこを見ればよいのか、そして指導のポイントが分かった。
- ・常に生徒に眼と気を配り、導いていく重要性がわかった。
- ・ストロークを打った時に打点が身体に近い人に対してどのようにアプローチすればよいか分かった。
- ・ラケット操作（フォーム）で導くのではなく、考え方や見方で導く意味合いや言い回しで導くところがとても参考になった。
- ・ボールの見方、ポジションと視線の関連性、呼吸の仕方など現場で活かしたい。
- ・眼からくる情報が大事なのは理解していたつもりだったが、こんなに深くて濃いということにびっくりした。
- ・視機能の必要性、重要性を非常に感じた。それをいかに一般スクール生に伝え、プレーに繋げていくか、今後勉強を重ねて行きたい。
- ・今日1日聞いたこと全てが勉強になり、今後活かせると思う。
- ・視覚の機能、眼と身体の協調性すべて現場に活かす。
- ・全て活かして行く。
- ・普段やっている練習の本質を知ることができた。
- ・眼の訓練をレッスンで取り入れたい。
- ・眼については、プレーヤーとして、指導者としてとても役に立つ。
- ・時間・空間を理解することのより、テニス技術に対する意識が高まり、よりスピーディーに上達できる。
- ・眼の機能、眼と身体の関係等、とても専門的な話で参考になった。
- ・やっているつもり、出来てしまったではなくなぜそうなのか？
- ・今回のセミナーを受講して、フィーリングではなく理

屈が伝えやすくなった。

- ・動きに合わせた眼の意識、使い方をレッスンでうまく伝えて行きたい。
- ・今まで「足を出す」「打点前」「準備早く」などアバウトな指導が多く、今回のセミナーで「違う切り口」を感じ取ることができ、指導に活かしたい。
- ・眼の動きなど、今までレッスンで自分がやっていることが本質とずれていることに気付いた。
- ・今後、ドリルの中で、ボールの着地点やポジショニング、空間をイメージして追跡視で打てる眼を育てたい。
- ・コーチのスキル、知識レベルを上げる為にははずばらしい内容で、今後指導していく上で役にたつ。スクールの一般の生徒という視点でいうと、とても難しく、レベルの高い内容の為、どのように伝えるか考える。
- ・もっと選手のことを細かくいろいろなところを考えながら見ないといけないと感じた。
- ・生徒をもっと細かく見られるようにならなければならない。自分の課題がたくさん見つかった。

【小浦猛志プロに今後のテーマにしてもらいたいテーマ】

■打球技術に関して

- ・サーブ・ストローク・ボレー、各ショットの身体の使い方×4
- ・基本技術
- ・レベルを問わない基本
- ・ボールに力の伝え方（初心者）
- ・下半身と上半身の連動、使い分け
- ・骨盤の使い方
- ・体軸とラケットティング

■スクールレッスンに関して

- ・ゲームクラスのレッスンメニュー
- ・13～17歳の多人数ドリル、フットワークメニュー、トレーニングメニュー等、そして、そのメニューの中で身体の機能のどこを意識して行うのか×2
- ・他人数でのレッスン展開
- ・シングルス、ダブルスにおける戦術・戦略×2
- ・いろいろなドリルの紹介×3
- ・キッズレッスン

■指導法に関して

- ・初心者に打ち方を教える時に、打ち方をどこまで教えたらいいのか。自然に打たせる方がいいのか？初心者にまず何をさせるのがいいのか知りたい。
- ・今回のような高いレベルの内容を低いレベルのプレーヤーに教える手法。（はじめたばかりの方にこの内容を伝えようとしても必要性を感じてもらえないため）
- ・スクールレベルのジュニアの指導ポイント・改善につ

いて。

- ・小浦プロの矯正法
- ・60歳以上の方へのドリル、上達方法論
- ・生徒に対するコーチング（選手を導くテクニック）の種類
- ・選手の状態によるコーチングの使い分け
- ・矯正法

■トレーニング・その他

- ・メンタル×9
- ・戦術×6
- ・メンタル・モチベーション向上のテクニック
- ・ジュニアの感情のコントロール
- ・コーディネーション能力の向上
- ・知らない事がまだたくさんあるので、どんなテーマでも参加したい。
- ・メンタルトレーニング（試合で力を発揮するのは）
- ・年代別のコーディネーショントレーニング
- ・前回もやったフットワーク×3
- ・今回の眼のテクニック×4（より詳しく）
- ・考える力、予測する力をどうやって身につけさせるか。
- ・体力
- ・トレンドテニス
- ・ジュニア選手(10～18歳)のモチベーションの上げ方、キープの仕方。
- ・年間を通しての目標の立て方、作り方
- ・もっと、タイミング、リズム、バランスについて詳しく知りたい。×3
- ・試合に勝たせる為のアドバイス（目の付け所）
- ・具体的なドリルの前段階で他にも知らなければならぬことがあれば知りたい。
- ・選手の保護者との関わり方、移籍問題
- ・身体の機能
- ・フェドカップの試合中、様々な場面、状況において選手にどうアドバイスを行うか、また、その結果。
- ・考え方の基を教えていただかないとドリルを出しても意味がないので、その基を今後も提供していただきたい。
- ・初心者向けのパワーポジション
- ・フットワーク
- ・トーナメントの回り方（現在のトップジュニアのトーナメント参加現状について）
- ・子供たちの集中力を保つ、向上させるような練習方法。



- ・残念な点として、テーマで掲げられていたものが、1つ1つ具体的にはっきりとしなかったこと。今後のテーマというよりは、「眼の機能」が重要であれば、追求し、具体的に最終的などころまで、計画的に期間をあけないで行って欲しい。



ワンバウンドはアブノーマル

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

先日、息子の才能を心配したお父さんの話。幼稚園の息子さんにテニスをさせたのだが、一番簡単なワンバウンドのストロークがまったく打てず、がっかりしたとのこと。でもこれ、ちょっと誤解があるのだ。テニスではワンバウンドで打つことが多い。単純に言えばストロークを打つことが圧倒的に多いということだ。だから、たいていの人はワンバウンドが普通の状態だと思っている。テニスマンにとっては、ワンバウンドがノーマルなのだ。たまにやるボレーはちょっと特殊。もちろん、2バウンドや3バウンドは違反だから問題外。でも、習得するための理屈で言うと本当は逆なのだ。

実は最近4才の子達のスポンジボールレッスンをしている。ほとんどの子がボレーでラケットに当てる事が出来る。本当は半分くらい、私が当てるのだが。しかし、そんな子でも何回かやっているうちにボールが当たるタイミングを覚え、多少位置が違って、修正して当てる事が出来るようになっていく。

じゃあワンバウンドだとどうかというと、ちゃんとリズムを取って打てる子が6人中1人だけ、ある程度当たる子がもう1人、かなり難易度が高いのだ。ところが、転がし合いラリーの途中で3回くらい弾むボールを送ると、もう1人か2人、当たる子が出てくる。

これはどういうことかということ、テニスや野球などでは、プレーヤーはそうと意識してはいないが、実はボールを打つのではなくボールが来るはずの位置をイメージしてそれを打っているのだ。ラケットの動きは、その長さや重さの問題もあって、力を入れ始めてから、打点の位置まで動かすのに必ず、それなりの時間がかかる。だから、もしも打点をしっかり確認してから振ったら、必ず振り遅れになる。それを解決するため、プレーヤーは振り遅れないように打点の位置やタイミングを予測して、ボールが来る前にラケットを振り出すということになる。だから、ボールがどういう経路で、どんなタイミングで来るか、それがイメージできなければどうにも打ちようがないのだ。

さて、一番予測が簡単なのは転がってくるボール。一直線に来るわけだから、位置の予測はわかりやすく、後はタイミングの問題だけ。だから子供たちもすぐにできるようになる。だからこれから始める。これのやや難しいのがボレーなのだ。

では3回バウンドしたボールを打てた理由は何だろう。実は、1回、2回、とバウンドしたら一定のリズムを感じ取れる。3バウンド目はその延長なのだ。だから、ちょっとリズム感のある子なら面白がって、予想して打つことが出来るだろう。このリズムはコーチが教えることも出来る。弾むたびに、コーチが「ポコン、ポコン、ポコン」と口ずさむ。次に子供たちも一緒に唱える。そうなれば簡単、「ポコン、ポコン」と言っていれば、子供たちも一緒に遊んでくれる。

じゃあ、ワンバウンド？ テニスばかりやっている人はワンバウンド後、どうゆう経路で飛んでくるかをほぼ完璧に予測している。でも、テニス経験のない人にとって、ボールがワンバウンドの後、どうなるかなんてわかるわけがない。子供たちも、3回か4回くらい弾むボールを取ったり打ったりするうちに、やっとボールが最後のバウンド後、どうゆう風に来るのが理解できるようになる。そうしたら、2回のバウンドでも打てる。その次に、最後のバウンドだけでもOKになるということなのだ。

あなたは、なれないハードコートだったり、意地悪なサウスポーのサーブだったりしても、最初からワンバウンドで大丈夫？ ワンバウンドはアブノーマルなんですよ。





第18回 フロント・ステップアップ・アカデミー報告

フロント部会長 杉山 利昌

事業協会会員のみなさまこんにちは、フロント部会の杉山です。フロントのみなさん、フロントステップアップアカデミー（FSA）に毎回多数参加頂きありがとうございます。

本年度より副部会長に新しい方を3名お迎えし本部会をさらにステップアップしたいと考えております。第18回FSAでは、新副部会長の長谷川雅美（トップインドアステージ相模大野）、浜田佳菜（自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ）、大園久美子（ノアインドアステージ和光成増）各位に「現場で困っている事、悩んでいる事を経験豊富なスタッフに聞くーⅡ」と題してそれぞれがフロントで経験したことを話していただきました。

最初に話された浜田佳菜（自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ）さんは、「テニススクールのフロントという仕事」と題して話してくれました。学生アルバイトからスタートして15年のキャリアがあり伊達選手の活躍をTVでみてテニスに興味を持ちフロントの仕事を始めました。採用面接の時の先輩フロントが素敵でこの人と働きたいと思って五反田のスクールでフロントをはじめます。先輩のひと声で「働きたい」とさせる魅力を自分もひと声で体験者に「入学したい」と思わせる接客を心がけています。スクールにおいて商品はレッスンです。フロントはテニスにもっと興味を持ち、ふれる機会を増やし仕事に誇りを持てるようにしたい。お客様から会いたいと思ってもらえる魅力のあるフロントにしたいそうです。浜田さんはFSA 皆勤賞です。

次に、大園久美子（ノアインドアステージ和光成増）さんは、「チームワークについて」と題して話してくれました。7年前にフロントアルバイトの仕事を始め2年後に社員になります。和光成増校のオープンを経験されます。みんなフロント仕事が初めての人ばかりでしたが、みんなが

仲良く一人ではなくみんなで仕事をするようになったそうです。当初、幹部の意見の食い違いによりチームワークが次第に悪くなりその影響がお客様の不安をおおるようになり、スクール生が増えない、継続率が悪くなるという悪循環になってしまいます。接客の潮先生講習でフロントはもっと「ファンを沢山つくりなさい」と言われたことや、環境整備導入等によりフロントの意識が自分からお客様・コーチへと向き、お客様・コーチに関わっていくようになりました。行動するときはお客様を意識する。自分たちから行動するという自立した行動をするようになりました。

3人目に、長谷川雅美（トップインドアステージ相模大野）さんは、「支配人からフロントに変わって見えた事」と題して話しました。フロント歴22年 北海道 インドアテニスセンターウイングでフロントアルバイトから支配人にまできました。いいスクールを作ろうと思ったら、一年に一回はシステムの見直しが必要です。難しいシステムをみんなで一生懸命に使ってやっています。時間をとってマスターの整理を行ってください。フロントは具体的に変えたいことを提案する必要があります。クレーム対応は、一人で対応するのではなく別の人（上司）に廻すことによりスムーズに対応出来ます。カリスマフロントはいりません。辞めると影響が大きいからです。基本的には、お客様を思ってくれるフロントがいれば大丈夫です。新人のためには、操作マニュアル、クレーム対応表、満足アップ等をまとめて見せるのがいいです。難しいお客様の対応もまず先輩が見本を見せることが大事です。3名の方の大変参考になるお話を聞くことができました。ありがとうございます。

今回退任された副部会長の内藤智子（武蔵野テニスティー）さん・森晴基（モリコーポレーション）さんのお二人にはこれまでのご協力に感謝申し上げます。これからもテニス界で益々ご活躍ください。





「私の不安を取り除いたスタッフの姿」

スポーツゾーン ジップテニスアリーナ フロントチーフ 川田 貴浩

私はテニスの「テ」の字もわからないまま入社し、今年で7年目を迎えました。

そして私の勤務するテニススクールは23年前に「テニスハウス ジップ」として町田市に誕生し、「スポーツゾーン ジップテニスアリーナ」に生まれ代わって7年目。

「テニスアリーナと共に歩んで来た」と言いたいところですが、実はその間は飲食業などの他事業を任せてもらっておりましたので、未だテニス初心者と言ってもおかしくないのが正直なところです。

そんな私が今年の4月よりフロントチーフとして就任することになりました。テニスのルールもよく分かっていない自分にチーフとして「何ができるのか」「何をすれば良いのか」。

そんな不安を抱きながら迎えた4月。お客様がレッスン終了後にフロントスタッフたちと楽しそうに話しているのを目にしました。その会話は専門的なテニスの話ではなく、「先日、葉山に行ったのよ」「〇〇に行ったらセールやってたわよ」と日常的なものでした。

今、頑張ってくれているフロントスタッフたちがテニスに詳しいかと言えば決してそうではありません。しかし、お客様はそのテニスに詳しくないスタッフとの会話を楽しまれているということ。

これは冒頭でもお話ししましたが、飲食業を任せてもらっていた時代となんら変わらないことでした。大半のお客様は食事をしにご来店いただいているものの、料理やお酒の話を聞きにいらしている訳ではなく、その空間や時間、そしてスタッフとの日常的な会話を楽しまれているのです。そういった意味では、私は経験者でした。テニスをしにいらしているんだから、こちらもテニスの話をしなきゃいけないと、勝手に思い込み不安がっていたのかもしれない。

就任して6ヶ月、チーフとして未熟な私は当然迷い悩むことが多々あります。

しかし、頼もしい仲間を支えられ充実した毎日を送っております。

実はテニスも始めました。「はじめてクラス」に在籍しています。

以前よりお客様と話す機会も増えました。

声をかけられることも多くなりました。

まったくテニスのテクニクについてお話しはできませんが、お客様の気持ちで話すことはもちろん、聞くことができるようになりました。

私と同じようにテニス未経験の方がご来場いただいた際には、不安を取り除き安心してご受講いただけるような接客を心がけています。少しずつですがそんな余裕も出てきました。

今回、ここでお話しさせていただくにあたり、チーフ就任前のある日のことを思い出しました。私は無意識のうちに眉間のしわを寄せていました。すると当時とてもお世話になっていたある方が「これからフロントチーフとしてお客様の前に立つならどんな時でも笑っていなさい」と一声かけてくださったのです。普通に考えればごく当たり前のことですが、私にとってそれは非常にありがたい言葉でした。

お客様の笑顔が見たい。スタッフにも笑顔で接してもらいたい。ならばまず私が笑顔でいよう。今は「何ができるのか」の1つとして頑張っています。





平成24年4月、日本テニス事業協会が一般社団法人から公益社団法人に組織変更になりましたことは皆さんご存知の通りです。24年度以降の事業を推進するために協会においては組織変更がなされ、安全管理委員会も、安全委員会と名称を変更し、テニス事業における安全管理の推進に加え、危機管理についても学び、会員の皆様に提案していくこととなりました。昨年の東日本大震災以来、いたる所で危機管理という言葉を目にするようになりましたが、安全委員会におきましては、テニス事業に関わる範囲に絞って現実的な対応策を提案していきたいと考えております。「人・物・金・情報・環境」等テニス事業経営の要素に分類し、それぞれについての危機管理（リスクマネジメント）について皆様にお伝えできればと考えております。会員の皆様方のご意見、ご指導宜しく願いいたします。

■危機管理セルフチェックシート

あなたの施設は大丈夫ですか？ チェックしてみましょう。

～人～

① お客様対応ルールはありますか？（金品授受・勧誘活動・不適切交際禁止等）

YES ・ NO

② 人材採用ルールはありますか？（採用基準・試用期間設定等）

YES ・ NO

③ スタッフは定期的な健康診断を受けていますか？

YES ・ NO

～物～

④ 店頭在庫商品の盗難対策はされていますか？（防犯タグ・防犯カメラ等）

YES ・ NO

⑤ 商品在庫の棚卸をしていますか？

YES ・ NO

⑥ レンタル用品の管理ルールはありますか？（貸出名簿等）

YES ・ NO

⑦ 施設・備品の耐震・防火対策はされていますか？（転倒防止・可燃物除去等）

YES ・ NO

～金～

⑧ 現金管理ルールはありますか？（売上金取扱い者、流れ等）

YES ・ NO

⑨ 金庫の取扱いルールはありますか？（施錠・開錠管

理者等）

YES ・ NO

⑩ 社印・銀行印の管理ルールはありますか？（収納場所・押印責任者等）

YES ・ NO

⑪ レジ取扱いルールはありますか？（売上確認・記録等）

YES ・ NO

～情報～

⑫ 情報管理責任者はいますか？

YES ・ NO

⑬ 情報漏えい保険に加入していますか？

YES ・ NO

⑭ パソコンの使用規定はありますか？（パスワード・管理権限・ウイルス対策・メディア使用等）

YES ・ NO

⑮ 個人情報関連書類の取扱いルールはありますか？（格納庫・施錠等）

YES ・ NO

～環境・災害～

⑯ 災害時対応マニュアルはありますか？（避難誘導手順・避難場所等）

YES ・ NO

⑰ 非常食・飲料の準備はありますか？（備蓄および消費期限の確認等）

YES ・ NO

- ⑱ 施設管理規定・チェックシステムはありますか？(5
Sチェック等)
YES ・ NO

YESはいくつあったでしょうか？

この18項目はあくまで基本的な項目であり、ケアすべきことは他にもたくさんあると思われます。
施設運営のリスクを軽減し、より健全な運営を目指しましょう！

気をつけましょう。この季節 ～徐々に秋から冬に向かいます～

スクール生のレベル差対応を

新規入会者、進級者、復帰会員が増える季節です。

担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

一部の会員に無理なドリルや負荷が掛かると事故の可能性が高まります。

新規入会者への対応

新規入会者はドリルだけでなく、運動そのものに不慣れです。

また、既存会員に追いつこうと無理をしてしまうかもしれません。

コーチが無理の無いペースをつくってあげることが大事です。

寒暖差に注意

昼間暖かくとも、ナイターの時間帯には急激に気温が下がります。

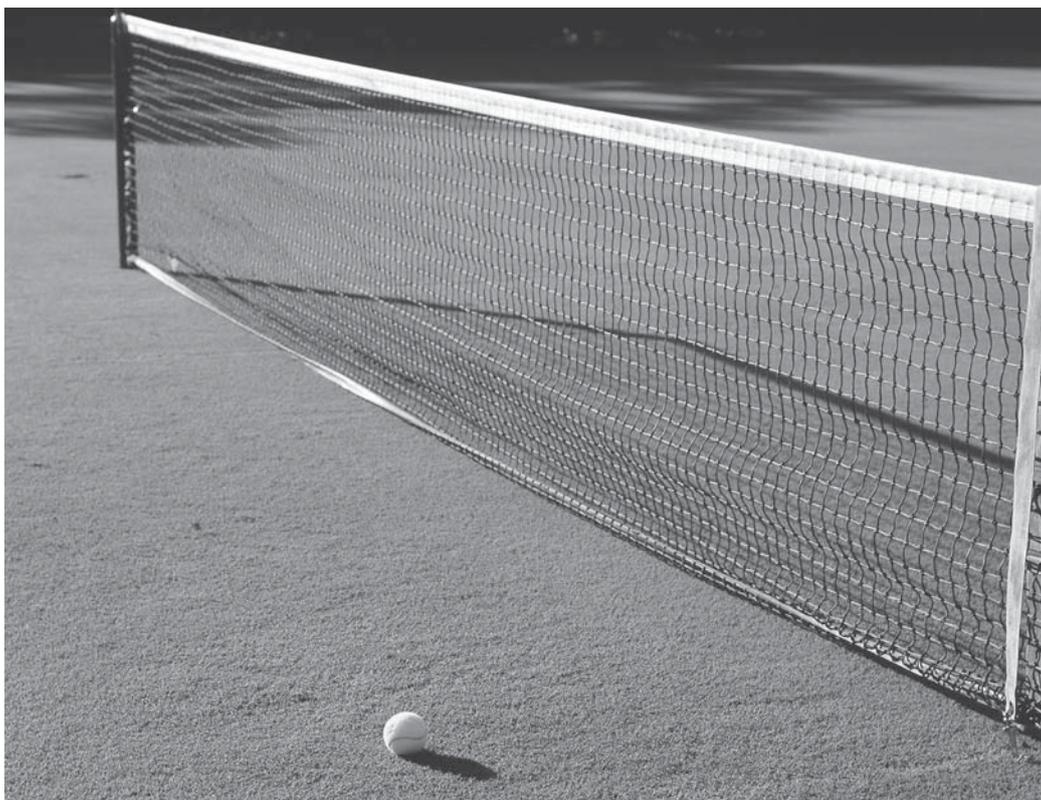
暖かい日中とは、ドリルのテンポや生徒の配列を変える工夫をしましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスも大事です。

コートの状態を確認しましょう。

夜露、朝露、雨等々、コート状態が安定しない季節です。

必ずコート状態を確認し、無理の無い実施判断をしましょう。



ALSOK (フィリップス社製)

AEDのご案内

(自動体外式除細動器)

ALSOK総合警備保障(株)

常駐・総管営業室 担当 中村・竹田

TEL 03-3470-1854

Eメール jotyueigy@alsok.co.jp

高度管理医療機器等販売業・賃貸業許可番号:4501030500071

**JTIA会員様限定“特別価格”でのパッケージプラン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8.1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

- 使いやすさ
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。

**パッド・バッテリーの使用期限に合わせて、ALSOKが
交換品を提供致します。**

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！

『税制コラム Part XXI 「新しい! 信託を使った相続対策」』

今、信託を使った相続対策が注目されています。従来の遺言や成年後見制度ではできなかった活用法をご紹介します。

信託の発祥

信託はその言葉通り、「信じて託す」という意味です。どこかの企業のTVコマーシャルで良く聞くフレーズですが、それとは全く違うものです。

そもそも信託は中世イギリスで始まった制度と言われています。宗教心に厚かった当時のイギリスでは、死後自分の所有地を教会に寄付する習慣がありました。しかし、そうされてしまうと困るのが封建領主です。領主の力の及ばない教会に寄付されてしまうと税金が取れなくなってしまいます。領主達はこぞって教会への寄付を禁止する法律を制定します。そこで人々は、直接教会に寄付するのではなく、信頼できる人に土地を譲渡し、譲渡された人が、その土地からあがる収益を教会に寄付することにしたそうです。

また、十字軍に遠征する兵士達にも利用されました。兵士達は、戦いに出る前に、自分の土地を信頼できる友人に託します。そして友人にその土地で収穫された果物等を販売してもらい、得られた収入で国に残された家族を養ったそうです。

ただ土地は他人名義になってしまいますので、信頼できると思っていた人が悪者だったら、その土地は取られてしまいます。裁判を起こしても負けてしまいます。しかし「法律上は権利者であっても、信じて託した人や自分の良心、神様に対して恥じることが無いのか」という思想が進化し、イギリスに定着していったのです。

信託の基本

信託では次の3名の登場人物がいます。①委託者…元来の財産の所有者でその財産を託す人。②受託者…委託者から財産を託され、その管理や処分を行う人。③受益者…その財産からの収益を受取る人です。

わかりやすく言いますと、信託とは①委託者が「遺言」や「契約」によって②受託者に対して不動産・預貯金・有価証券等の財産の移転し、一定の目的で③受益者のためにその財産を管理・処分する法律関係ということです。

旧来の信託法では、②の受託者は信託銀行等でないと出来ない事と定められていました。しかし2007年に改正され、信託業法や信託税制も整備されました。

②の受託者は誰がなっても良くなり、家族がなることにより低コストでできるようになりました。また①委託者=③受益者の場合、法律上の所有者は②受託者であっても、課税上の実質的所有者は③受益者とみなされ、信託設定時に贈与税が課税されないなど明確にされました。

これにより信託の自由度が高まり、信託が持つ財産

管理機能を有効に活用できるようになったのです。

信託の活用法

それではどのような活用法があるのでしょうか。主な例を2つあげます。

A 子供のいない地主さんのケース

Aさんは先祖代々の地主さんです。多くの不動産を所有され、多額の不動産収入があります。愛する奥さんとの間に子供はいません。Aさんは自分が亡くなったら奥さんに不自由させたくないの、遺産はすべて奥さんに譲りたいと思っています。しかし奥さんが亡くなったら、代々守ってきたA家の財産は奥さんの親族に渡ってしまいます。Aさんは困ってしまいました。これは遺言に信託を設定することで解決できます。Aさんは死後②受託者をA家の甥に、③受益者を奥さんに、そして残余財産の帰属先を甥に指定しました。これにより、奥さんは生存中、甥が管理する財産からの収入で不自由な生活を送れ、奥さんの死後は甥がその財産を承継し、またA家で守っていくことができるようになりました。

B 高齢の資産家が認知症となっても相続対策ができるケース

Bさんは83歳です。多くの更地を所有し相続税は数億円かかりそうです。対策をしないとマズイと重い腰を上げましたが、最近物忘れがひどくなってきています。認知症となり子供が後見人となると、後見人では財産の管理はできても、相続対策で効果の大きい贈与やマンション建設ができなくなってしまいます。Bさんも困ってしまいました。

これも財産を継ぐ息子さんと信託契約することで解決できます。Bさんは②受託者を息子さん、③受益者を自分とする信託契約を息子さんと結びました。これにより、法律上の権利者は息子となり、Bさんが認知症となっても息子さんの判断で相続対策を続けていけます。また①委託者=③受益者の形ですので、息子さんに財産移転しても贈与税はかかりません。効果的な相続対策をした上で、息子さんに無事財産をバトンタッチできることとなりました。

これら以外にも、信託を使った対策はいろいろあります。ご興味ある方は、ご相談いただければと思います。

■ご相談は

株式会社青山財産ネットワークス（船井財産コンサルタンツより社名変更いたしました。）

担当：有田まで

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

E-mail : y.arita@azn.co.jp

庭球人語 其の二二

本当の理由

だいたい前の話だけど、歯医者に行った時、虫歯を削るあのピューピューというやつをやる前に、先生が私に言った。

「鴻巣さん、痛かったら右手を挙げて下さいね。」

もちろん、『痛いって意思表示さえしてくれたら、いつでも止めますよ』ってということにより、患者側に安心感を与え、治療がしやすくなるという理由はわかった。

しかし、なぜ右手なのか？

ピューピュー痛いところを削られていたが、そればかり考えていた。

もしかしたら、『なぜ右手なんだろう』って考えさせて、神経をそっちにそらせるのが目的なんじゃないか？いやいやそれははないない！

なんて考えているうちに、治療が終わり、「はい、じゃ口をゆすいで下さいね。」と言われて体を起こした時、この謎が解き明かされたのである。

よろしかったら、皆さんも推理してみてください。本当の「理由」を…。(答えは途中でわかるようになってま～す！)

さて、話は変わるんだけど、「スーパーマーケット」と「お化け屋敷」では、人が進んでいく方向が逆回りになっているらしい。

確か「スーパーマーケット」が左回りで、「お化け屋敷」が右回りだったように思うんだけど…。

脳科学だか心理学だか何かで、科学的に実証されていることらしいんだけど、通常人間が違和感なく自然に回れるほうが「スーパーマーケット」であり、「お化け屋敷」では逆回りに進ませることによって、人に違和感や不安感を感じさせるのだという。

ってことは、これを知らないで逆にしてしまうと、なんだか得体の知れない違和感や不安感を抱えながら買い物する「スーパーマーケット」になってしまったり、なんだか妙に安心して落ちて落ちていられたら「お化け屋敷」になってしまうってことか…。

つまり、物事にはすべて「理由」があって、それを知っているのと知らないのとでは、大きな差があるってことだ。

それなら、「理由」を知らされるのと知らされないのでも、受ける印象はかなり違うことになるはずである。

例えば、先程の歯医者先生が、「鴻巣さん、痛かったら右手を挙げて下さいね。左手を挙げると治療器具を載せたトレイにぶつかっちゃいますから…」と言えば随分印象が変わってくるよね。

事務的でなくなって、親近感も湧くし、なんかおもしろい先生だなあって好感度だってアップしちゃうのである。虫歯を削る痛みは変わらないけどね…。

また、「理由」を正直に知らせることで、バーゲンセールに効果を上げているのが、「訳ありバーゲン」

例えばブランド物がバーゲンで安くなっていると、たいてい人は「偽物じゃないの？」って警戒して安くても買わないらしい。

でも、「ここに小さなキズあります」とかって正直な注意書きがあると、「な～んだ！品質に問題がある訳じゃないんだ！」って安心して買ってくれるんだって…。

ところで、神様が私を若返らせてくれると言って、二度と戻りたくない高校1年。

テニス部のその1年間は、「1年芋ほり、2年憎まれ、3年神様」と言われていた程、よ～く2年生にシゴかれた。

その「理由」がとんでもないのである。

きつい練習が終わり、集合して整列する。すると、しごき役の先輩がおもむろにこう言うのである。

「おい、見てみろよ！サッカー部気合入れてるぜ。サッカー部が気合入れてるからウチもやるか！」

この言葉の数秒後から、地獄の始まり…。思い出しただけでも、恐怖がよみがえってくるのである。理由は「サッカー部がやってるから」だよ！ふざけんじゃねえよ！そんな「理由」があるかよ！よくPTSDにならなかったよなって思うほどだよ…。全く…。バ～カ！

きちんとした「理由」があればみんな納得し、ふざけた「理由」しかない「やってらんねえよ！」となるのである。

組織のリーダーは、ちゃんとした「理由」、真実の「理由」を探すことにより、スタッフの理解と協力を得られるのである。

今度女の子を家まで送って行った時、試して欲しい…。

「ちょっとお手洗い貸して。だってウンコしたくなっちゃったんだもん！」

その「理由」なら仕方ないかあって思ってくれる確率高し！

本当の「理由」は、「あなたを朝まで抱きしめたんだけど、上がっていい？」なんだけど、それって通じないの？…じゃ逆じゃん！

うーん、大人って難しい…。

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス 〒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
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 第一登米ビル 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マーケティング 〒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 河野 博史
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	日常のロム問題等に関する相談等 Tel. 03-6439-5585	担当 山崎 剛
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
株式会社ウェルビー	スポーツクラブ各種スクール、フットサル、ゴルフスクール他
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
株式会社遠藤照明	各種照明器具の企画デザイン設計製造及び販売、システム収納家具の販売、他
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
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・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社トモ	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
株式会社日東社	マッチ・ボケットティッシュ・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
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
プレミアムスイツ株式会社	水素水関連商品の製造・販売
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
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
有限会社リパティビルバケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(公社)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

締め切り間際、14日から三日間有明でデビスカップワールドグループプレーオフがイスラエルと行われた。日本代表チームは各選手の善戦もむなしく2対3で破れ、来年はアジアオセアニアゾーンで戦うことになった。会場で声を枯らし日本代表を最後まで応援して下さった方々と同じくテニス日本代表チームサポーターの一人として一言、選手に伝えたい。「来年ゾーンがアジアオセアニアでも、また何処でも！私たちは日本代表チームを応援するから！また頑張ってください！」会場に張られた大きな日の丸。私たちの応援は永遠に続くことの証です。そして私たちのそばから、未来の日本代表デビスカップ選手が生まれることをひそかに願ってやまない三日間でありました。

K

第二十二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

やりがいは 仲間からの 声援か
縁遠い 僕はテニスで ラブゲーム
その笑顔 いつでも見たい コートでね
いつまでも 生徒の為に 全力疾走
ナイスショット！ 狙ってないのに 決めたフリ
追いかけるそれでもボールは逃げていく

ロンドンOP
カラオケ太郎
笑副丁太郎
高知県太郎
荻野目 恵子
詠み人多数

JTIA News! 2012.9 Vol.58

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成24年9月30日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰(広報委員長)

発行所：公益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

2012 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

12月1日(土)&2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

大会募集要項

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

主管 2012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) (公・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 ダイードリンク株式会社

協賛 (株)ダンロップスポーツマーケティング、グロープライド(株)、
(株)ブリヂストンスポーツ(株)、ヨネックス(株)、アメアスポーツジャパン(株)
(株)ゴーセン、テニスサポートセンター、他

日時 平成24年12月1日(土)&2日(日) 2日間
1日目AM8:00受付、AM8:45開会式～試合／2日目AM9:00～試合
【予備日：12月8日(土)、9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

カテゴリー 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(1972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・在習・在習者等を有すること

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

使用球 スリクソン

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。
※参加費の一部を「2020年東京オリンピック・パラリンピック」招致活動へ寄附させていただきます。

申込締切 平成24年10月10日(水)必着 (定員を超えた場合は抽選を行います)

抽選結果 平成24年10月18日(木) EメールまたはFAXにて各チームへ連絡します。
また、大会ホームページにて当選チーム名および代表者氏名を公表いたします。

申込方法 大会ホームページよりお申し込み、または有明テニスの森公園、各テニスクラブ・スクール
に用意の専用申込書に必要事項を記入のうえ、郵送またはFAX送信して下さい。
(必要事項記入不足の際は抽選対象とならない場合がございます)

入金方法 当選発表後より10月25日(木)までに参加料を指定口座へお振り込みください。
※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 公益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 小田急明治安田生命ビル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/公益社団法人日本テニス事業協会イベント事務局