

TIA News!

2013.07.Vol.60



Contents

■会長挨拶：活動方針…………… 2	■コーチステップアップアカデミー報告…………… 26
■第21回通常総会並びに 新会長就任披露パーティご報告…………… 3	■フロントステップアップアカデミー報告…………… 30
■平成25年度事業計画…………… 4	■安全管理委員会通信 Vol.15…………… 32
■20周年記念日本テニス産業セミナー…………… 8	■アメリカテニス事業協会（TIA）情報…………… 34
■有明の森スポーツフェスタ2013 報告…………… 16	■スジガネ君、テニスを語る…………… 36
■『テニスの日』概要…………… 18	■人事・労務コラム…………… 37
■この人に聴く： アルドールテニスステージ 里村 望 代表… 20	■税制コラム…………… 38
■税制委員会報告…………… 24	■庭球人語「間合い」…………… 39
■スクール部会報告…………… 25	■新入会員のご紹介…………… 40
	■賛助会員名簿…………… 42
	■追悼のことば／編集後記…………… 43



会長 大久保 清一

会員の皆様には、益々ご健勝にて、ご活躍のこととお喜び申し上げます。情報紙「JTIA News!」の発行に際しご挨拶申し上げます。

さて、皆様におかれましては既にご承知のことと存じますが、去る5月30日かねてより病氣療養中でありました故雑賀昇前会長が突然に逝去されましたこと

を受けて、6月7日(金)開催の理事会において、新たに会長(代表理事)として私、大久保清一が選定されました事をご報告申し上げます。

故雑賀前会長が生前の病床より、本協会の将来展望・ご自身の後の体制について熟考されておりましたご遺志を受け、大変僥倖ながら会長職を拝命させていただきこととなりました。会員の皆様のご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

【今年度の活動方針】

国内経済は新政権の安倍総理が提唱する経済政策「大胆な金融政策」「機動的な財政政策」「民間投資を喚起する成長戦略」という3点の基本方針が打ち出され、すでに円安、株高などの傾向がみられ幸先の良いスタートから、明るい日本が始まっているとの感があります。脱デフレ、3.11からの復興も含めて強い日本の再興など経済の再生には、いままでの既成概念を打破して新しい発想で様々な事に取り組むことが大切ではないかと感じております。

スポーツ界においては、昨年のロンドンオリンピック・パラリンピックから国内世論にも変化が見られ「東京2020オリンピック・パラリンピック招致」への関心が高まっており、9月の開催地決定に向けてより一層の盛り上がり期待されます。

我々テニス界でも男子の錦織選手、添田選手、伊藤選手の安定した活躍、女子では伊達選手、森田選手の変わらぬ活躍がありますが、彼らに続く若手選手の台頭にも期待しております。

また、観るスポーツとして「テニス」が注目されるためにもデ杯・フェド杯などへテニス愛好者はもとより、

より多くの人が観戦に訪れるような環境作りにテニス界が一致団結をして取り組むことへも協力をしていきたいと思っております。

本協会においては、まずは協会設立20周年を機に行いました「20周年記念日本テニス産業セミナー・式典・パーティの開催」「JTIA News! 20周年記念特別号の発行」には数多くの関係諸団体・各企業の皆様よりご厚誼を賜りましたこと、改めまして厚く御礼申し上げます。

そして昨年4月より公益社団法人に名称変更をし、会員の積極的な参画を促して今まで以上に公益という意識を高める為の活動や、従来の考えに囚われず改革意識を持った運営・経営に取り組むことをスタートいたしました。今年度はその精神を継続しつつ以下の事業に特に力を入れて取り組んで参りたいと考えております。

テニス事業の発展にはテニスの普及が欠かせないことから、ITFが推奨し、日本テニス連合でも推進する「PLAY+STAY」について、従来の考え方から発想の転換をして新しいサービスとして「PLAY+STAY」を捉えることが、テニスの普及に繋がるものと考えます。特に子ども向けのプログラム「Tennis 10s」の充実を図ることはもとより、新たに発表された大人の初心者向けプログラム「Tennis Xpress」の導入を図る事により、幅広い年齢層を対象とした「PLAY+STAY」プログラムを活用してテニスの普及・愛好者増大のために必要な実践的リーダーの育成にも率先して取り組んで参ります。

また、テニス事業はサービス産業でもあり、サービス業は人材で全てが決まると言われております。そこで業界の発展拡大が出来る人材の能力開発を目的に行っているテニスプロデューサー資格制度においては、テニス事業の運営・経営の実践力を身につける為の研修会などを行い、制度の更なる充実を図ります。職種別の各部会では、それぞれの立場において自己研鑽に磨きをかけスキルアップするための場の提供や環境整備をしていきます。

なお、テニス事業者は日々の運営・経営において様々な課題や悩みなどを抱えております。一方ではそれぞれの分野で成功・発展するためのノウハウを持つ事業者も存在しておりますので、そのパイプ役としてのコンサルティング事業にも取り組みます。テニス事業者間の連携を深めると共にノウハウを提供する側にも能力開発に繋がり、より一層の業界発展に寄与するものと思っております。

以上、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

第21回通常総会並びに新会長就任披露パーティご報告

平成25年6月26日(水)東京都港区のメルパルク東京4階「孔雀」において、公益社団法人日本テニス事業協会「第21回通常総会」が予定通り開催されました。

平成25年度期首207名の会員のうち、114名(代理出席・委任状出席を含む)が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会に引き続き、特別講演として公益財団法人日本テニス協会が昨年度実施されました「テニス人口等環境実態調査」について、調査プロジェクトチーム座長の高橋甫様よりお話をいただきました。

さらに特別講演後には、5階「瑞雲」において、「新会長就任披露パーティ」が開催されました。始めに、新会長の久保清一より新体制による本協会の今後の運営

並びに活動方針についてのあいさつが述べられました。その後、ご来賓として、公益財団法人日本テニス協会会長の畔柳信雄様、公益社団法人日本プロテニス協会理事長の佐藤直子様、日本女子テニス連盟会長の飯田藍様、続いて、東京都スポーツ振興局局長の細井優様、公益社団法人日本テニス事業協会顧問 環境大臣石原伸晃様秘書の佐藤紀人様よりご祝辞をいただきました。そして、テニス用品会会長の米山勉様より乾杯のご発声をいただきました。新会長就任披露パーティには多数の関係者のご出席をいただき、温かい雰囲気の中、無事終了することができました。これもひとえに皆様方のご支援、ご厚情の賜物と心から御礼申し上げます。



平成25年度 事業計画書

(平成25年4月1日～平成26年3月31日)



1. テニス事業に関する調査及び研究（定款第4条第1号関係）

テニス事業者を代表する団体として、テニス市場に関する情報集約を推進して、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図り、国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を広く社会へと発信いたします。

ア. テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化【総務委員会】

テニス事業の動向変化等を詳細に把握し、テニス事業の将来の事業展開への参考や新規参入検討企業、大学等研究機関、メディアなど外部からの問合せにも対応することを目的に、全国のテニス事業に係わる種々の実態把握を行います。

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開をいたします。

イ. 環境問題への取り組みに関する調査及び研究【総務委員会】

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「チャレンジ25キャンペーン」への具体的な取り組みとして以下の項目について調査及び研究を行います。

① 「砂入り人工芝のリサイクル」

使い古された砂入り人工芝コートは、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理され、産業廃棄物の最終処分場については全国的に数年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点から我々はこの問題に真剣に取り組めます。本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を推奨し、引き続き更なる研究を続けていきます。

② 「テニスボールのリユース」

使い古されたテニスボールは、机やイスの脚に取り付けることにより騒音が吸収されることから、NPOグローバル・スポーツ・アライアンスと連携し全国の小中学校などへ寄附をする「テニスボールのリユース活動」を推奨し、今後も継続してまいります。

ウ. テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究【税制委員会】

テニス事業に関わる家賃・地代（売上対比）などの租税負担の実態や売上の増減、経費の内訳比率比較など経営の現状を把握する調査と研究を年に1回アンケート（郵送）方式で行います。なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開する予定であります。

エ. 安全・危機管理に関する調査及び研究【安全委員会】

テニス施設内における現状の安全管理や事故事例等の調査を行い、事故に対する事前準備や事故後の対応についての指針を作成するとともに広報誌やホームページなどを通じ、安全および危機管理の意識向上・啓蒙を目的に各種安全管理ツールや安全管理通信として公開していきます。また、年間1～2回開催の安全・危機管理セミナー等でも調査研究結果を発表する予定であります。

オ. 広報紙「JTIA News!」の編集と発行【広報委員会】

広報紙「JTIA News!」を下記のスケジュールにて発行し、各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1) 「JTIA News!」VOL.60号は2013年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!」VOL.61号は2013年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!」VOL.62号は2013年12月に発行予定
- (4) 「JTIA News!」VOL.63号は2014年3月に発行予定

カ. ホームページ・メールマガジンの運用【広報委員会】

各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報の提供を目的とし、ホームページとメールマガジンの運用を行い、情報化社会への対応を進めていきます。

2. テニス事業に関する優秀な経営者並びに管理者の養成及び資格認定（定款第4条第2号関係）

国民の健康とスポーツ振興のため、テニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図るとともに国民生活の向上に寄与すべく、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立いたします。

ア. テニスプロデューサー資格制度の充実【資格委員会】

テニスを業とするものの中には、労務管理に対する認識不足や脱税行為をするなど法令を遵守しない者、安全管理体制が整わずに営業行為を行う者などが後を絶たない現状があり、国民生活の安心と安全を守るために健全なテニス事業を行うための人材を育成することを目的とし、テニス事業に関わる者が各種の専門的な知識を得て健全で適正な経営を行うことが、国民の利益に供するとの観点から、テニス事業に関わる経営者および管理者の

資質と能力向上を目的に9科目（テニス基礎知識、顧客管理、財務管理、安全管理、施設管理、労務管理、マーケティング、イベント・商品販売、人材育成）のテキストを作成し、年1回の講習会・試験を実施いたします。

また、資格取得後の更なる資質と能力の向上を図るために有資格者限定の講習会を開催いたします。

3. テニス事業に関するセミナー、研修会等の開催（定款第4条第3号関係）

テニス事業のオーナー、マネージャー、コーチ、スタッフ等の、テニス事業に携わる者の資質向上と発展を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目指し、様々な内容のセミナー・研修会等を実施いたします。

ア. 日本テニス産業セミナーの開催【研修委員会】

テニス事業の事業者ならびに従事者の資質向上を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目的として、学識経験者、有識者による講演をはじめ事業者の事例紹介等により、管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討を行う「日本テニス産業セミナー」の開催を予定しております。

イ. 経営勉強会の開催【研修委員会】

テニス愛好者にとって魅力ある事業経営を行うため以下の経営勉強会を実施いたします。

①「TOPGUN PROJECT」

テニス事業以外の経営者・管理者、他スポーツ関係者の講演やテニス事業者の事例紹介、人材育成や利用者への接遇に関する実践的なグループワークなど二日間の開催をいたします。

②経営・運営に係わる勉強会・研修会

テニス事業者の資質向上と発展を目的に、テニス事業者や異業種の経営者・管理者からの事例紹介等による勉強会や研修会を定期的に開催いたします。

ウ. 安全・危機管理セミナーの開催【安全委員会】

テニス事業に関わる重要な安全管理や危機管理について、リスクマネジメントや法律の専門家による講演や、具体的事例や各種ツールの紹介、心肺蘇生法やAEDの講習などの安全・危機管理セミナーを開催いたします。

エ. 部会別勉強会の開催

各部会（クラブ部会、スクール部会、マネージャー部会、コーチ部会、フロント部会）において、テニス事業関係者の職位別セミナー・研修会・勉強会を、有識者や各分野の専門家による講演や、グループワーク形式などの手法で定期的の実施いたします。

①「後継者の会」の開催【クラブ部会】

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供して

いきます。本年度も「クラブ後継者の会」を中心に、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指し、研究会を年に3～4回、テニス親睦会を年に1～2回開催する予定であります。

②スクール経営者の勉強会・情報交換会の開催【スクール部会】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に即した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるような勉強会を年2回程度開催する予定であります。

③マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催【マネージャー部会】

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、マネージャーから代表者となった方の経験談なども伺い、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理や分析を行い、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることに関する情報交換をすることなどから、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する勉強会・研修会を年3～4回ほど開催する予定であります。

④コーチ対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【コーチ部会】

テニスコーチのスキルアップを目的に、ジュニアの育成強化、テニスの普及、サービス業としてのノウハウ、事例紹介、異業種での体験会など各種の講習会・勉強会・情報交換会を年6回ほど開催する予定であります。

⑤フロントステップアップアカデミーの開催【フロント部会】

テニス事業に於けるフロント業務は年々その重要性が増しております。フロントの皆様が日頃から悩んでいることへの解決の糸口など、これからの業務に役立つ情報提供を目的に勉強会・研修会を年4回ほど開催する予定であります。

4. テニス事業に関する普及及び啓発（定款第4条第4号関係）

児童や青少年を対象としたテニス等の体験活動を開催することで、スポーツを通じた健全な育成のきっかけを創出します。また、一般向けには単なる試合ではなく、普及と振興を目的とした大会を実施することで、生涯スポーツ社会の実現に貢献していきます。

ア. キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催【普及委員会】

東京都スポーツ振興局の後援事業。テニス未経験者・経験者の子供達により楽しいテニス体験が出来る場を提

供する事をテーマに年1回、未就学児より中学生までを対象（約250名）としたテニス無料体験会を有明コロシアム・センターコート（キッズコート10面）と有明テニスの森公園テニスコート9面にて開催し、テニスの普及を図ります。

イ. 東京都知事杯有明チームテニスコンペティションの開催【事業委員会／普及委員会】

東京都スポーツ振興局の後援事業。有明テニスの森公園48面のテニスコートを使い144チーム（約1,080名×2日）が参加する大会です。個人戦が中心のテニスにあって、団体戦と言う形態による国内最大規模の大会を年1回開催します。2日間にわたり単に試合だけではなく、チームワークの育成を図り、試合に負けてもプロ選手に挑戦・クリニックなど各種アトラクションでスポーツの楽しさ等を伝えるイベントも開催し、スポーツの振興に寄与する事業を開催いたします。

ウ. 有明の森スポーツフェスタの開催【普及委員会／事業委員会】

東京都スポーツ振興局との共催事業。有明テニスの森公園と有明コロシアムを使用し、スポーツ（テニス大会・テニスクリニック・ソフトテニス・車いすテニス・バドミントン・走り方・体力測定・ブラインドサッカー・親子体操・フラフープ・その他ニュースポーツなど）に触れ合う機会をつくり、子どもが「スポーツ好き」となり、体力向上のきっかけとなるイベントを開催いたします。主に児童、青少年を対象とした無料体験会を実施しますが、大人もスポーツを体験できる場を提供し、生涯スポーツ社会への参加を促します。また、障害者スポーツのイベントも実施しており、障害者の健康増進と社会参加を促進する事業として年1回開催いたします。

5. テニス事業に関する苦情処理等（定款第4条第5号関係）

ア. テニス消費者苦情電話相談センターの運営【広報委員会】

テニス事業とその周辺で発生する諸問題、消費者からの苦情に対応する、消費者苦情電話相談センターを運営いたします。それぞれの事例に対し専門家に相談をして解決を図り、その情報を共有し将来のテニス事業活動に活かすようにいたします。

6. テニス事業に関する内外関係機関等との交流及び協力（定款第4条第6号関係）

テニス事業者を代表する団体として、その他のテニス関連団体やテニス関連会社と、振興・普及を主な目的とした種々の交流、協力を行います。また各地域での普及、振興活動に対しては支援・後援等を行います。これらの活動を通じて、広く社会的なスポーツ振興に貢献する事業として取り組んでいきます。

ア. テニスの日推進協議会への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟をはじめ15団体が構成。テニスの日推進協議会は、他のスポーツ団体に先駆けて1998年9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。『テニスの日』を制定することでテニスの楽しさ、おもしろさをさらに多くの人たちに広めて、健康で明るく生き甲斐ある社会造りに寄与し、それと同時に世界の競技会で活躍できる選手を数多く育て、競技を観戦するなかからテニスへの共感を高めていくことを目的に、年1回有明テニスの森公園で実施する「有明メインイベント」、47都道府県で実施する「共同イベント」、全国約400箇所で開催する「個別イベント」を開催いたします。

イ. 日本テニス連合への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟で構成され、日本のテニス界として4団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行くには統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関として結成されました。

具体的な課題としては「1. 選手、コーチの資格制度の統一化を図る」「2. 法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る」「3. 強化・普及に関して、より広範囲な活動が出来るような組織体制を作る」以上のテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定いたします。

昨年度に引き続き「テニスの普及」に関する分科会でITF（国際テニス連盟）が推奨する「PLAY+STAY」をテニス界に広める活動を行ってまいります。

ウ. テニス活性化委員会への参画【普及委員会】

2008年4月より、テニス用品メーカー（9社）とテニススクールやテニスクラブ事業者が集い、「日本のテニス界を他のスポーツに負けないメジャースポーツに盛り上げたい」「テニス人口を更に拡大したい（ラケットを持つ人を増やしたい）」「強い選手をもっと輩出し世界で活躍して欲しい」との熱い想いを込めて、『テニス活性化委員会』を結成しました。「テニスに関する意向調査」を行ったほか、地道な草の根活動を行いつつ、テニス活性化委員会のスローガンを「始めよう！続けよう！もっとテニスを!!」と決め、「テニススマイル（<http://www.tennismile.jp/>）」のウェブサイトを開発し、テニス愛好者やテニス事業者に役立つ情報発信を継続してまいります。

7. テニス事業に関する各種商品・サービスの販売及び斡旋事業（定款第5条第1号関係）

テニス事業に関わる各種関連用品・物品や施設総合補償の販売や、砂入り人工芝コートのリサイクル事業等の

サービスの斡旋及び販売をいたします。

ア. 各種テニス関連商品の斡旋及び販売【事業委員会】

- (1) “テニス施設総合補償制度”の斡旋
- (2) テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト“ベガス”“サービスエース”“スマッシュクラブ2000”の斡旋
- (3) テーピングテープ“ターボテックス”の斡旋
- (4) “JTI Aオリジナルスクールのほり”の販売
- (5) “オリジナルテニスティッシュ”の斡旋
- (6) AED（自動体外式除細動器）の斡旋
- (7) クレジット決済システム“リターンエース”の斡旋
- (8) “砂入り人工芝リサイクル”の斡旋

8. 指定管理事業（定款第5条第2号関係）

ア. 指定管理事業の運営並びに勉強会の開催【事業委員会】

平成17年度から「豊島区立三芳グラウンド」、平成18年度から「豊島区立総合体育場」「豊島区立西巢鴨体育場」「豊島区立荒川野球場」「有明テニスの森公園」、平成20年度から「目黒区立八雲体育館・宮前庭球場」平成21年度から「町田市総合体育館」「成瀬クリーンセンターテニスコート」「三輪みどり山球場」の指定管理運営に関して施設活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行っております。また、新規参入を促進するために最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会の開催を予定しております。

9. その他の事業（相互扶助等事業）（定款第5条第3号関係）

会員及び賛助会員の拡大のための活動および情報交換会や懇親会を開催します。

ア. 消費者育成イベント等の開催及び後援【総務委員会】

テニス産業界の活性化のために、既存の施設や指導者を有効に利用して、テニス愛好者の拡大と新規需要の創出を即効的、効率的に行います。消費者参加型のイベントを展開し、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供することで、地域や消費者に密着した産業として定着を図ります。国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献する産業として、テニス事業の安定的成長、振興を目指します。本年度も消費者育成イベントの開催および関連

団体等の同種イベントの後援をいたします。

イ. 会員数の拡大推進活動【総務委員会】

本協会はテニス事業の社会的地位の向上を目的に活動している団体であることを非加盟テニス事業者にも周知し、テニス事業者が困った時に相談出来るような体制を整え、テニス事業者に役立つ情報提供を行い、積極的に会員数の拡大を推進していきます。

ウ. 地区組織活性化の推進【総務委員会】

各地区組織の活性化を推進するために、地区組織が開催する「消費者育成のための大会ならびに講習会」「新規需要創出のための大会ならびに講習会」「管理者・指導者の資質向上を目的とした大会ならびに講習会」等の事業に対する支援を行います。

エ. 賛助会員意見交換会の開催【総務委員会】

本協会のテニス界において果たすべき役割が年々増してきております。そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深める会を開催いたします。

オ. テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催【税制委員会】

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しい状況にあり、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」の開催を予定しております。

カ. 日本テニスチーム大会の開催【事業委員会】

テニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として開催いたします。

キ. 会員サポートプロジェクト【会長直轄】

テニス事業に於ける様々な課題に対し、それぞれの専門家を紹介して問題解決を図り事業の活性化や円滑化を行う事を目的に事業を推進する予定です。



2月19日(火) アンケート結果

会場：京王プラザホテル（東京都新宿区）

期日：平成25年2月19日(火)

申込者数：293名 当日参加者数：287名 アンケート回収数：111

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	合計
男性	7	34	32	18	6	97
女性	5	3	3	2	1	14
合計	12	37	35	20	7	111

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	20
スクール	96
レンタル	5
その他	2

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	21
支配人・マネージャー	47
コーチ	33
フロント	9
その他	4

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	53
FAXによる案内	10
ホームページ	9
会社からの案内	57
その他	9

◆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	50
講師が気に入った	28
研修ポイントの対象だから	12
会社の指示	35
その他	16

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	36
1～4回	51
今回が初めて	23
不明	1

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。(○を付けてください)

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
37	25	33	3	1	3	1	0	0

1. 基調講演 「スポーツと人生」

畔柳 信雄氏

感想：

- ・スポーツは生活の一部になるということ。…14名
- ・「フェア」「チームワーク」「グローバル」の3つを大切にすること。…10名
- ・「PLAY」「観る」の意義をしっかりと理解して、様々なレベル、ニーズのお客様に対応していきたい。…7名
- ・テニスそのものをPLAYして楽しむ方、観て楽しむ方がいることを再確認できた。…7名
- ・スポーツは人生において心に潤いを与え心身共に豊か



- にすることができる。…6名
- ・「PLAY」「観る」というスポーツを楽しむ要素について自分なりに考える事があった。…5名
- ・生活の一部になるような職業、プロとしてのテニスを改めて考えさせられた。…5名
- ・スポーツがビジネスとなるには楽しみ、継続してもらうこと、感動を与えることが大事であると教えていただいた。…5名
- ・より普及と強化に力を入れていかなければいけないと思った。…5名
- ・面白く興味深かった。…5名
- ・心・技・体の重要性。…5名
- ・「ボールコントロール」「ボディバランス」「ブレイン」の3つのBについて。…5名
- ・スポーツに関わる職業として何をすべきなのかを考えさせられた。…4名
- ・「母の教え」「自己管理力・目標管理力」「友人」「自分

- ・「感動」の4つの柱について。…4名
- ・スポーツをすることでより社会に対する基礎が身に付くということ。…4名
- ・本来私達が伝えなければならない本質を改めて考えた。…3名
- ・自分達の職業の存在意義を再確認した。…3名
- ・スポーツの素晴らしさが分かった。…3名
- ・テニスを通じて社会人になる為の教育や人間関係のあり方を学んだと思えることができた。…3名
- ・ご自身のスポーツ経験、体験からテニス業界が今後どのように進んで行けば良いのかという事に関してのヒントをいただいた。…3名
- ・「PLAY」「観る」両方のバランスはスポーツにとって大切であり、楽しむ、感動するスポーツを人生において続けていければと思う。…2名
- ・この素晴らしいスポーツを多くの人達に楽しんで頂けるように行動していきたい。…2名
- ・個人スポーツ色の強いテニス界において、チームワークが苦手な人が多いが、今後のテニス界発展のため全てのテニス関係者が手を取り合いたい。…2名
- ・私たちは人間であるため、スポーツをする中で一人では出来ない友人、仲間、人と人との繋がりが出来、自分なりの感動や思い出を残していける。…2名
- ・スポーツが支える効果。…2名
- ・スポーツの在り方、意味を勉強する事ができた。…2名
- ・テニス界トップの方の話、考えが聞けて良かった。…2名
- ・地方協会との連携のための三本柱の説明、普及と強化について。…2名
- ・達成感、ゴールがないとどんなことでも楽しめないと感じた。…2名
- ・観るといふところからも楽しさを引き出せるようにすると、新しい施策や道が出来そうだったと思った。
- ・観る側として一テニスファンとしてテニスを楽しめる工夫がこれから必要だと感じた。
- ・スクールとしてPLAYの中で楽しませる事によって生活の一部に入れる事からの利益UPに繋がる事を意識する。
- ・「対価を払ってもらふことで事業が成り立つ」当たり前の事だが、出来ていないからテニス事業者が減っている現状があることにも気がつかされた。
- ・生活の一部になるようにテニス事業の価値を高めていこうと思った。
- ・子供達がスポーツに興味を持ちはじめが減少したら素敵だと思った。
- ・スポーツの原点を確認することができた。
- ・ほとんどが周りの人々、自分に関わる人々への感謝の気持ちだったので今まで以上に感謝の気持ちを持ちた

- い。
- ・仕事における自己管理力はイコール目標管理力であり、目標があってそれを実現するために自己の精進、肉体をさらには時間までも管理するという意識を持つというお話が非常に印象に残った。
- ・立場を越えて、テニスという競技が多くの方にとってモチベーションになっていると感じた。
- ・運動をしなければ健康不足を感じる年代が多くなってきているので、シニアに対してのアプローチとして為になった。
- ・実態経済について深く考えてみたい。
- ・世界を支える職業に誇りを持ちたい。
- ・公益事業としてテニスが認められ、健康な国民を創造する事業として頑張りたい。
- ・経済構造の在り方によって職業の立ち位置が変わること、その事で社会が求める職業の内容が変わること。
- ・テニス協会とテニス事業協会のベクトルに関して全く違う事を確認した。
- ・今後は統合していけたら、テニス界がまとまってくれることを更に願う気持ちになった。
- ・テニス事業におけるビジネスチャンスについてのお話良かった。
- ・スポーツ好きな会長で今後は楽しみである。
- ・プロフェッショナルというものに対して考える良い機会となった。
- ・テニス人口やテニスコートが減少しているという今の日本のテニスの現状をしっかりと知り、その上でテニスの普及と強化に取り組んでいかなければならないと思った。
- ・とても理論的で分かりやすく、とても素晴らしい講演だった。
- ・銀行業務に取り組んだ話の方が得られる部分が多いのではと思った。
- ・もう少しJTAの方針や問題点など掘り下げて話して欲しかった。

2. 特別講演 「この国のゆくえ」

猪瀬 直樹氏

感想：

- ・情報の発信は大切だと感じた。…11名
- ・楽しく聞かせていただいた。…11名
- ・情報発信やスピードの重要性を学んだ。…10名
- ・オリンピック招致にかける思いと意味が理解出来た。…9名



- ・スポーツの力。スポーツの持つエネルギーの大切さ。…7名
- ・貴重なお話が聞けて大変感動した。…6名
- ・情報は提供することではなく、発信すること。…6名
- ・作家という仕事柄、話し方が素晴らしかった。…6名
- ・とても聞きやすく分かりやすく引き込まれていった。…6名
- ・東京マラソンについて。…6名
- ・スポーツの相乗効果。…4名
- ・東京マラソンとテニスとの関係が大変面白かった。…4名
- ・スポーツ活性化のためにも、2020年東京オリンピックを実現していただきたい。…3名
- ・人を引きつける話術、熱さ、前向きな考え方がとても勉強になった。…3名
- ・話し方、問の取り方、言葉の使い方が勉強になった。…3名
- ・リスクマネジメント、情報発信について。…5名
- ・3.11の繋がりのお話がとても良く分かった。非常に興味深かった。…3名
- ・ツイッターやフェイスブック等を活用し様々な角度で情報を伝えていく。…3名
- ・決断力を身に付けたいと思う。…3名
- ・継続することの大切さ。…3名
- ・プレゼン能力を本を読み向上させたい。…3名
- ・危機管理の大切さを改めて認識した。…3名
- ・テニスに関わらず、この国の一員として考えなければならぬ事が多く、もっともっと日本人としての行動や考えがこれから必要だと感じた。…3名
- ・2020年東京オリンピック、パラリンピックは絶対東京という気持ちになった。…2名
- ・オリンピックを目標にスポーツを盛り上げなければならないと思った。…2名
- ・説明する話し方、文章の作り方を勉強しようと思った。…2名
- ・猪瀬知事が考え行動し実現したことが良く分かった。…2名
- ・性別、年齢、職業を越えて他人を納得させられるプレゼン力。…2名
- ・本を読んで説明をするビブリオバトルも参考になった。…2名
- ・3.11後の東京都の取り組みを知ることが出来良かった。…2名
- ・情報発信の必要性、方法にテニス事業においてもそのまま流用出来る事が多いと感じ、テニス業界でも必要であると思う。…2名
- ・心のデフレをみんなで取り払おうという力強い言葉がとても印象的であった。…2名
- ・今の時代に合った事をいかに考えていくかということ。…2名
- ・情報発信、オリンピック、危機管理など最新情報を得る事ができた。…2名
- ・情報をいち早く取り込み嘘の情報かどうかを見分ける。…2名
- ・継続の楽しさを伝える努力をしていきたい。…2名
- ・オリンピックに出場した澤さんの事や日本(東京)が開催国になった経緯を聞き日本という国の文化を再確認した。
- ・私も毎年1回フルマラソンに参加している。残念ながら東京マラソンは未経験ですが、とても興味深く分かりやすいお話で楽しく拝聴できた。
- ・マラソンへの挑戦のエピソードは一例だと思うが、テニスにしても仕事への取り組みにしても大変参考になるお話だった。
- ・悩むことも多い中、週2回のジョギングを活かして来年のチャリティ枠の東京マラソンにエントリー出来るように心身を鍛えていきたい。
- ・テニス界のみならずスポーツ界全体を盛り上げていかなければならないと感じた。
- ・テニスとマラソンのお話を聞き、こういった話をお客様にしていき、簡単さ、手軽さ、楽しさを伝えていければと思った。
- ・東京マラソンのボランティア1万人、沿道の観衆170万人の人を動かす力をテニスにも置換していき、情報発信し、スピードを沿え、ファクトをいかにロジック的に表現していく事が大切かを教えていただいた。
- ・他のスポーツとの複合により日本のスポーツ界がもっと盛んになればと思う。そうすれば、オリンピック招致ももっと興味をもってもらえるのではと思う。
- ・日本には今目標がない。オリンピックこそ目標とし日本が元気になる材料にしたい。
- ・2020年を目標にして、スポーツの力、復興をアピール出来る東京オリンピック、パラリンピックを応援したい。
- ・微力ながら2020年東京オリンピックが開催出来るように自分に出来ることを実行していきたい。
- ・日本へのオリンピックのアプローチはテニス、ひいてはスポーツ界全体の普及へと繋がる大事なターニングポイントなんだと改めて感じた。
- ・聞く側を話に食いつかせるのがすごいと思った。
- ・タレント性のあるお話だった。
- ・もっともっと本を読もうと思った。
- ・本を読んで言葉を鍛える！ということ。コーチ、フロント全員がやるべきことで、プレゼン力を身に付ける事によって集客にも繋がっていくのだと思った。
- ・本を読んで常に目標を持ち成長すること。
- ・3.11以降色々の変化があったとの事で、3月より地下鉄でもネットが繋がる事を聞き安心した。

- ・気仙沼のエピソードにはとても感動した。そして人に伝えるということの難しさと大切さを感じた。
- ・防災対策の考えを震災後一新し、今では都庁が停電になっても防災機能は大丈夫で都民の安全を第一に考え行動している。
- ・震災時の一つのメールが多くの人々を救ったことは非常に感動的だった。小さいことではあるが、それが大きな力となることをこれから活かしていければと思う。
- ・3. 11での震災はツイッターからの情報で400人以上の人が助けられたこと。
- ・ツイッターなど情報の発信の発想、伝え方、受け取る側の感知の仕方など勉強になった。
- ・フェイスブック、ツイッターをうまく活用出来るようにしたい。
- ・既存の手法を今一度見直す必要があると思った。
- ・情報発信のスピード、共有が防災だけでなく仕事を上でも大切だと感じさせられた。
- ・今の時代は情報公開ではなく、情報を出前することを自身でも実践しようと思う。
- ・情報は見る角度によって捕らえ方が変わるというのが印象的だった。
- ・都から発信して地方にも広げられるスポーツ事業の取り組み。
- ・情報の出前、一つ一つの決断の集約が物事を成し遂げる。今は通信の発達で空間の距離感がない。心に残るヒントをいただいた。
- ・東京都庁ではツイッターでの情報発信をしているとのこと、いかに一つの情報が大事なのかを改めて理解した。
- ・情報が入ってくる場所がグローバル経済に対応できる人を育てる。今、日本は羽田空港を国際化し情報起場の場としている。
- ・テレビで見るイメージとは違い素晴らしく、実際に近くで聴くことが大切だと思った。
- ・普段の生活では会うはずのない人なのでとてもうれしい気持ちと勉強になった。
- ・東京都民として信頼できる。
- ・都知事の行動力に東京の明るい未来が見えてきた。
- ・都知事というより政治家にはない新鮮さを感じた。
- ・このような都知事でいらっしやること、安心して私も毎日スタッフのために小さな事を積み重ねていきたいと思えた。
- ・夫婦でのラリーが200回続いた話などはとても印象に残った。
- ・リーダーの行動力、実行力を具体的に見せてもらった気がする。
- ・このような異業種の方のお話、国の方針などは非常に有意義だと感じた。

- ・継続というのはテニスにも通じるところがあると感じた。
- ・継続することにより結果が生まれる。何事も繋がることにより成果が生まれる。
- ・心のデフレを取り除かなければならない。その為にスポーツが果たす役割は大きい。
- ・心のデフレを解消することは素晴らしいと感じた。
- ・実現するかどうかより、やって外に見せよ。という話が印象に残り、明日から意識して取り組んでいこうと思っている。
- ・自分も何か改善点を考え、実現に向けて実施すべき項目を細かく挙げていこうと思う。
- ・高齢化が進む中、高齢者にどうスポーツを、テニスを活用出来るのか更に考えたい。
- ・本気が作る、出来るためにはどうするという事が色々な形で重なった時に「キセキ」と思えるような成果、結果が得られる。まず目標を立てること、そして現実的に動いて発信すること、とても大切であると感じた。
- ・何か目標を持つ事で皆がまとまり同じ方向へ向かって進んでいくことができる。まず、自分が先頭に立ってアピールすべきであると思った。
- ・自分の行動にも活かせるようにしていきたい。
- ・東京からの影響は大きいと思った。
- ・多くの勉強がまだまだ自分には必要であることを知らされた。
- ・ロジック＝論理について少し考えてみたい。
- ・自分が決断をしなければ人は動かせない。「ロジック」理由付け、理屈を言葉に出来ない人には伝える事が出来ない。
- ・論理的なロジック展開を表現できる力をつける必要がある。
- ・ロジック的に解決は印象的だった。

3. 講演 「日本のテニス界に夢を託し、夢を語る！」

進行：栗山 雅則氏、大西 雅之氏
金田 彰氏

パネリスト：盛田 正明氏、渡邊 康二氏
小浦 猛志氏、竹内 映二氏
川廷 尚弘氏、神尾 米氏
新堀 丘氏

感想：

- ・各パネラーのテニスへの想いが聞けて良かった。…8名
- ・PLAY+STAYの重要性、考え方について。…8名
- ・日本のテニス界を盛り上げる為のヒントをいただいた。…7名
- ・テニスはまだまだビジネスチャンスがあるということ。…7名

- ・貴重な話を聞けて刺激を受けた。…7名
- ・為になった。参考になった。…6名
- ・テニス人口増加に繋がることにチャレンジしていきたい。…5名
- ・色々な方向からのお話を聞けて勉強になった。…5名
- ・テニス界のトップの方々の考え方を知ることができた。…5名
- ・盛田氏の発想、発言に今後のテニス界のヒントを得た。…5名
- ・盛田氏のまとめの話が最も良かった。…4名
- ・盛田氏のお話は印象的だった。…4名
- ・盛田氏のジャパンオープン開催の考え方について。…3名
- ・次に売れるもの(サービス)の開発、とても大事なことであると思った。…3名
- ・出来ることから実践、行動したい。…3名
- ・来たお客様に「喜んでもらう！楽しんでもらう！」と、お客様がまたお客様を呼んでくるということ。…3名
- ・テニスクラブ、テニススクールを楽しい施設にするために今後も努力していききたい。…3名
- ・テニス界を普及していく手段・方法は一つではないということ。…3名
- ・テニス界がチームとして方向性を一つにして進んでいくことが非常に大切だと感じた。…2名
- ・日本のテニス界を盛り上げる為に各協会が一つになって進む必要があると感じた。…3名
- ・テニスの普及が強化にも繋がるので、PLAY+STAYを更に浸透させて地方と連携し一体化してテニス界を盛り上げたい。…2名
- ・テニス業界がもっとメジャーになれるよう、皆が意識を高めていければ、テニスというスポーツが盛り上がっていただけることを信じている。…2名
- ・テニスをしたくても出来ない人がいるということで、自分達から足を運んでテニスの素晴らしさを伝えていきたい。…2名
- ・今ある商品や考え方だけではダメなのだと改めて感じた。…2名
- ・常に新しいサービス、新しいお客様に良いサービスを提供すること。…2名
- ・自分自身明確な目標を持って日々取り組みたい。…2名
- ・特に小浦氏、竹内氏のお話が良かった。…2名
- ・テニス以外の産業とも結びつきメリットをお客様に与える。…2名
- ・各パネラーの専門的な知識を垣間見れて良かった。



- ・日本のテニス界の進歩を感じた。
- ・将来像を共感出来て良かった。
- ・テーマを語る上で歴史も学ばせていただいた。
- ・現在のテニス界の現状について。
- ・テニス協会の方向性を様々な切り口で聞くことが出来て良かった。
- ・目標を持ち続けること。
- ・ほとんどのパネラーが言っていた「楽しさ」をもっともっと全面に出して仕事をしていきたいと思った。
- ・世界レベルでのテニスの普及について熱く話をして下さり視野が広がった。
- ・有名、有力選手に私共のクラブにいらしていただき、パフォーマンスで人を集めたり、やりたいハートに火をつけるなどの効果を得たいと思っている。また、素晴らしい選手に対して心から金銭的な応援をしたいと思った。
- ・テニスに携わる全ての人の力を結集して業界発展に寄与していく契機となれば良いと思った。
- ・普及することに対して売上を上げる方法を同時に考えるべきだと思う。
- ・テニスを広げるためには県より市町村にまず声掛けすること。
- ・一つ一つのスクールが地域で少しずつでも幼稚園、小学校に出向きテニスを広めていけたら一番だと感じた。
- ・やはりナショナルチームの応援を!!
- ・自分の仕事の中で生徒数を増やす quantity を意識することが多いが、目指す数値を超えた時に quantity なのか quality なのか考える事があると思った。
- ・公設民営がこれからの運営主体になる事に当社も参画出来たら良いと思う。
- ・一般ユーザーと関わっている我々の力が必要であり、テニスの楽しさを広く伝えていかなければと思った。
- ・スタッフの意識を上げ、より良い技術提供やサービスをして「テニス大好き」という人をたくさん増やしていきたい。
- ・テニス人口を増やすために新規のお客様をいかに大切にしていくか。
- ・皆様の夢を私達が続けていけるようにしたい。そして私達も夢を持ち仕事に当たりたいと思った。
- ・悪条件はきりが無いが新しい分野への開拓を試みるチャンス、前を見て動くのみ。
- ・ナショナルの情報がごく一部でしか手に入らなかったため各県へ下ろしていくやり方にも未来を感じた。
- ・しっかりと改革を意識して事業に取り組んでいきたい。
- ・生徒に対して体罰やきつい罰ゲームではなく誉めて喜ばす方が良い。
- ・チームワーク、全国プロジェクト、指導方法等たくさんのキーワードが聞けた。
- ・世界のメディアが今、日本人選手にとっても注目してい

ることについて、私も今回を機にもっと注目したいと思う。

- ・TV 放映や大会運営等もどんどん拡大し、子供の夢に「テニス選手」が入ってくることを目標に掲げていきたいと思う。
- ・ラケットの進化によりパワー重視になっていたが、PLAY+STAY を伝える事により、近い将来は頭をもっと使ったテニスになると思われる。
- ・日本のテニスをもっともっと盛り上げて行く!!
- ・盛田氏のスクールやクラブへの改革をして発展させてほしいという言葉。
- ・盛田氏の言葉にあったように5年後、10年後にテニス界で働いている事を嬉しく思えるようにこれからもいっぱい勉強して成長していきたい。
- ・皆さん大きい夢を持っているので生き生きしている。
- ・常に前向きに進んでいる雰囲気を感じた。
- ・伊達公子氏の話が良かった。
- ・渡邊氏のなかったらいいと思うお話は賛成できた。

- ・川廷氏のちょっとした裏話や神尾氏のコメントのお話を聞くことができ、TV の中継の実情が分かりとても面白かった。
- ・小浦氏のお話は今後の日本テニス界の中でも大切な事だと感じた。
- ・小浦氏の進めている「ふるさとトレセン」が関西だけでなく関東でも早くスタートして普及からの次のステップを明確に出して欲しい。
- ・テニス事業協会の役割や自社の役割を感じる事ができた。
- ・車いすの方も参加して頂きたかった。
- ・もっと各パネラーの夢を語って欲しかった。
- ・夢を語りきってから現状の話をした方が理解しやすかった。
- ・個人的に体罰の問題や指導時おける問題点等について聞けると良かった。
- ・現場に落とし込めるようなアドバイスや提案が欲しかった。現在のトップ選手の成功例（過去との違い、指導法、取り組み方）など。



2月20日(水) アンケート結果

会 場：味の素ナショナルトレーニングセンター（東京都北区）

期 日：平成25年2月20日(水)

申込者数：91名 当日参加者数：87名 アンケート回収数：60

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	合計
男 性	8	23	10	8	5	54
女 性	0	1	1	3	1	6
合 計	8	24	11	11	6	60

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	13
スクール	56
レンタル	2
その他	0

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	12
支配人・マネージャー	16
コーチ	28
フロント	3
その他	2

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	24
FAXによる案内	3
ホームページ	5
会社からの案内	25
その他	12

◆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	41
講師が気に入った	15
研修ポイントの対象だから	9
会社の指示	9
その他	3

1. 講演 「日本男子選手躍進の秘密にせまる！」 村上 武資氏、増田 健太郎氏

感想：

- ・今後のレッスンに活かしたい、取り入れていきたい。…10名
- ・普段では聞くことが出来ない日本代表の練習方法や意向などを聞いてすごく刺激的だった。…8名
- ・日本テニス界の現状、日本男子の躍進の秘密について良く分かった。…6名
- ・テニス界が更に盛り上がるよう民間テニススクールでも努力し続けていかないとと思った。…4名
- ・男子テニス界の将来の可能性を感じた。…4名
- ・もっともっと日本人選手が活躍して日本のテニス業界が活性化することを願いたい。…4名
- ・育成に力を入れる為に必要な事を学べたので良かった。…3名
- ・練習の質、量、環境を整えることの重要さという概念がとても分かりやすく知ることができた。…3名
- ・貴重なお話を聞いた。…3名
- ・非常に胸が熱くなった。…3名
- ・映像を使いながらの増田氏のお話は今後の指導へ役立つものだった。…3名
- ・増田氏の経験に基づいた戦略や熱意が男子テニスの好況を生み出しているのだと合点がいった。…2名
- ・努力を継続させられる信頼関係が素晴らしいと思った。…2名
- ・NTCでの活動内容が良く分かった。…2名
- ・「正しい事を正確にやっていく」強化の3本柱等良いお話を聞くことができた。…2
- ・オリンピックを東京で!! 気持ちが強くなった。…2名
- ・自分達に今必要な事が何かを考えさせられた。…2名
- ・魂を込めた仕事に感銘を受けた。…2名
- ・日本でテニスをしている人達すべてに聞かせたい内容だった。…2名
- ・チームジャパンがしっかりと形になっている事が素晴らしいと思う。…2名
- ・日本男子選手の躍進、その秘密、オンコートトレーニングのやり方など、とても興味深かった。
- ・トップ100位以内に3名というのは長い努力があったからだと改めて感じた。
- ・世界に対する気持ちがすごく分かった。
- ・目標をしっかりと立てることで日本でもトップにいける可能性があることが分かった。
- ・世界のスポーツ施設と比べ、おそらく日本のNTCは規模的にも資金的にも限られた中で日本のテニス選手



をここまで強化されてる事に感動した。

- ・オリンピックのバックヤードを知って、今まで以上にオリンピックのテニスを楽しめるようになった。
- ・選手達がどのような練習をしてどれだけ時間をかけ量をこなし試合に挑んでいるのか、またその周りのスタッフを含め感動した。
- ・何事も修得するには反復練習、訓練が必要な事を改めて気付かされた。
- ・サポートする側のお話を聞いてとても勉強になった。
- ・「できる」という信念、「やりきる」という気持ち、それを「続ける」ということがキーワードとして感じた。
- ・自分の考えがシンプル、クリアになった。
- ・活動の幅を広げていく上で参考になった。
- ・何か特別な事をするのではなく、その環境の中でいかにクオリティを高めるのか、非常に考えさせられる事があった。
- ・練習メニューよりもその質を高め、またフィジカル強化により質の高い練習の量を確保することの大切さを強く感じた。
- ・ジュニア育成指導にとっても参考になった。
- ・課題を見つけ強化していくこと、これはプロの選手だけでなく自分達の仕事の中でも取り組めると思った。
- ・オリンピックでの様々な内容のお話が聞けて楽しかった。
- ・もっともっと情報を発信していただきテニス界を盛り上げたいと感じた。
- ・強化のトップと我々スクール関係者の連携は大事だと感じた。
- ・日本人が勤勉であり、努力を怠らない民族であり、それが世界に通じるというコメントは感動した。
- ・しっかりとサポート体制があったことに驚かされた。
- ・上から目線ではなく選手と共に素晴らしい。
- ・更に細かいトレーニングメニューが聞けると良かった。
- ・質疑応答の時間があると参加者としては生の声が聞けて良かったと思う。
- ・女子の話も聞けたらもっと良かった。



2. 施設見学 味の素ナショナルトレーニングセンター、国立スポーツ科学センター

感想：

- ・貴重な体験となった。…13名
- ・最先端の設備、選手達のトレーニングなど見学出来てとても良かった、感動した。…12名

- ・テニスに限らず色々なスポーツの施設を見学出来て良かった。…7名
- ・全てのスポーツを最先端で支える素晴らしい施設だと感じた。…5名
- ・この施設を利用している選手達の活躍を楽しみにしている、応援している。…4名
- ・競技に集中出来るように工夫された素晴らしい施設だった。…4名
- ・良い環境を整えることによって良い結果に繋がるというのを目の当たりにした。…3名
- ・選手の練習も見学出来て良かった。…2名
- ・時間が短かったのが少し残念である。…2名
- ・かなり刺激のある見学だった。…2名
- ・もっとテニス部門に力を入れてもらえるよう頑張りたい。
- ・フレンチの砂や杉田選手のプレイもテニスをする中でよりモチベーションが上がる内容になった。
- ・常に最新のオリンピックの器材を導入して練習していると聞き、選手、指導員共にプレッシャーがかかっているだろうと感じた。
- ・選手の事を考えて実際の大会会場と同じ環境を作りストレスなくベストパフォーマンスを出せるようにしており、とても素晴らしいと思った。
- ・見学だけでなく交流も出来ると新たな発見があるのかなと思った。
- ・選手は素晴らしい練習環境の中で目標に向かっていくと思いますが、感謝の気持ちを忘れずと思う。
- ・「挨拶しよう」の貼紙が良かった。
- ・テニスコートがあと2面あると練習人数が増えてより良い人材発掘になるのでは。
- ・強化するための設備、環境が徹底されていると感じた。

- ・日本のスポーツの中心を見られて大変勉強になった。
- ・日本にスポーツの文化が根付く日が早く来て欲しいと願う。
- ・志の高い選手が一堂に集まる環境であるところに大きな価値を感じた。
- ・テニスとフィットネスを結びつけるという観点で良いものが見られた。
- ・自分のいる世界の頂点を見ること、日本の拠点を肌で感じる事が出来て良かった。
- ・是非このような機会をたくさん作って欲しい。
- ・卓球では強化の説明もしていただき、テニスも負けずに頑張ろうと刺激を受けた。
- ・勝つための施設とはこういったものだと実感した。
- ・想像よりも豪華さは感じられなかった。
- ・地元で協力金等を支払っていたが、見学することにより、使い道が分かり必要な資金だと感じた。
- ・もっと一般の方にも施設の理解が出来るように策を立てたらと思った。
- ・ただやらせるだけの指導にならないようにする大切さを感じた。
- ・目で実際に見ることにより遠い存在ではなくなった。
- ・各オリンピックの競技サーフェスに合わせて毎度張り替える事にはさすがと感じた。
- ・オリンピックのメダルの有無による環境の違いが大きいことを知った。テニスも更に良い環境を手に入れるためにはメダルが必要である。そのためには、テニス愛好家をもっともっと盛り上げていくことが重要である。
- ・国立スポーツ科学センターのスタッフの方が親切だった。





有明の森スポーツフェスタ 2013 開催報告

普及委員長 新堀 丘

昨年同様、4月29日(月)昭和の日に有明テニスの森公園の全コート48面とコロシウム、更には芝生広場、そして園路各所、更には駐車場と、可能な限りのスペースを使用して大々的に【有明の森スポーツフェスタ2013】が開催されました。

今年は【東京2020オリンピック・パラリンピック招致】と【スポーツ祭東京2013】という大きな目標、イベントが控えているので、スタッフは勿論ですが主管する東京都スポーツ振興局様もそれはそれは力が入っていたようです。

皆で力を合わせていくという素敵な印象を与えてくれました。

スポーツ祭東京2013の公認キャラクターである“ユリート君”も暑さに負けずに頑張っていました。

昨年までの各種目に今年は新たに数種目が加わり、更に充実した内容になったと感じています。

昨年同様にコロシウムはバドミントン、アウトコートではテニス、ソフトテニス、パドルテニスを、芝生広場ではブラインドサッカー、フラフープ教室、親子体操教室、縄跳び教室、ガーデンゴルフ、ドッチビー、てのひ

らけっと、そして各種販売コーナーのテントブースが並びました。

更に毎年好評の体力測定がコロシウム横で開催され多くの方が受診?されました。

そして、好評のジュニア走り方教室はいつもながらの満員御礼。

アウトコートはお馴染みの各種目の他に、今年は数種類の新しい内容を加えて実施しました。

今年の新種目は以下の通りです。

- ・子供テニス体験コーナー
- ・テニス体験教室
- ・SO(スペシャルオリリンピックス)知的障がい者テニス教室

子供テニス体験コーナーはコートではなく、コロシウム前の駐車場にキッズ用のネットを設置し、エアレスのボール(P+Sのレッドボール)で子供が自由にテニスを体験できるようにしました。途中からは親子でラリーのような内容に変化していき、お客様が途切れること無く終了時まで待ちが出るという状況で、テニスの原点という感じがしてとても良かったと感じています。



テニス体験教室は誰でもいつでもテニスに触れられるように！という意味合いからお昼休みも稼働するという内容で実施しました。

スタッフは大変でしたね、お疲れ様でした。でも、参加された方は皆さんが笑顔で素敵な時間を過ごしてくれたと感じています。

SO（スペシャルオリम्ピックス）を御存知ですか？
スペシャルオリम्ピックスとは、知的障がいのある人たちに様々なスポーツトレーニングとその成果の発表の場である競技会を、年間を通じ提供している国際的なスポーツ組織です。

日本にもその組織があり、その存在を知ってもらいたい、子供達に有明でテニスをしてもらいたいということから、今年の参加となりました。

障害のある子供達に、テニスを通して何を体験してもらうか？何を感じてもらおうか？スタッフも色々考え、コート上で限界点を超えるようなパフォーマンスを演じてくれました。子供達の嬉しそうな表情が忘れられません。



また、おいで！また、テニスしようね！

テニスメーカーの皆様には、協力を惜しまぬ姿勢をいつも見せて頂き、本当に感謝しています。我々テニス事業者とメーカー様ががっちり手を組んでいくことがこれからは更に大切になってくると思います。

共に、テニスで生計を立てる者として、愛するテニスをよりメジャーにしたいという気持ちで、来年もよろしくお願いします。

最後に、いつも遅くまで働いてくれる事務局の皆様には感謝の言葉を送りたいと思います。私の強い我々（私だけか？）に付き合ってくれて本当にありがとう！
また、来年も頑張りましょう。

【まだまだ、やれる！もっともっと、やれる！】

テニスの素晴らしさを伝えていきましょう。

そして、このイベントの生みの親とも言える故雑賀前会長が、空の上から楽しそうに見ている姿を思い描いて、これからも進んでいきましょう。



あの人もこの人も、日本中がテニスに夢中



2013
9月23日はテニスの日

テニスの普及と発展を目指して9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と制定し、今年で16年目を迎えました。今年も9月23日を中心に、全国各地でテニス愛好者も未経験者も大人も子供も参加できる様々な「テニスの日イベント」が開催されます。あなたのクラブ・スクールを「テニスの日」個別のイベント会場にしませんか？

9月23日に限定する必要はありません。都合がよい日に、無理なく開催して下さい。「テニスの日週間」「テニスの日月間」でも大歓迎です。

全国津々浦々を“テニス”で盛り上げましょう！！

2012年度
個別イベント登録数
434ヶ所

【イベント開催内容の例】

- ・初心者、初級者、ハンディキャップ、キッズ、ジュニア 親子、一般、シニアを対象としたテニスクリニック
- ・全国ボレーボレー大会
- ・テニスの日記念トーナメント
- ・スクール無料体験レッスン
- ・スピードガンコンテスト
- ・コーチに挑戦
- ・ターゲットテニス
- ・親睦テニス大会
- ・サービスの当て
- ・テニスフェスティバル
- ・コート開放/割引
- ・ラケット試打会
- など

イベント開催会場募集！



テニスの日推進協議会
<http://www.tennisdaily.jp>

〒140-0001 東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー1階
公益社団法人日本プロテニス協会内
TEL:03-5793-9116 FAX:03-5793-9117
e-mail: info@tennisdaily.jp

指導者資格のポイント取得対象となります！

イベント開催登録会場で当日のコーチや運営などにご協力頂いた(公財)日本体育協会公認指導者は次の通りポイント取得が可能です。
*日本テニス協会登録のテニス指導者は1ポイントの実習ポイント
*日本プロテニス協会登録のテニス教師は2ポイントの研修ポイント

おすすめ企画

テニスの日名物企画
いつでもどこでも

「全国ボレーボレー大会」

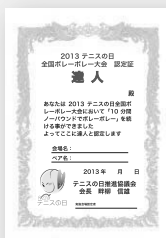
「めざせ！10万人ボレーボレー」
昨年は8万2千人
今年は絶対10万人！！

「大会中やレッスン中に10分間使うのはとても無理！」
「初心者には無理！」と思われる皆様…
こんなボレーボレーではいかがですか？

- ① 基本ルール 『三段・五段・達人』を認定
とにかく「ノーバウンドで何分続くか」のみ

《認定ルール》

- 3分間達成で三段を認定
- 5分間達成で五段を認定
- 10分間達成で達人を認定



※三段・五段・達人をテニスの日 WEB サイトで発表
※認定証は WEB サイトからダウンロード可能

- ② 早撃ちボレーボレー
とにかく「何回行き来できるか」のみ

●1分でも2分でも…レベルに合わせて時間は調整して下さい。

- ③ 1分間「初段」ルール

●今年は1分間 - 初段表彰も推奨します。

※WEB サイトでの発表はしませんので、各会場で表彰を行って下さい。
※初段表彰状は WEB サイトからダウンロード可能です。

- ④ その他 オリジナル・ルール

●オリジナル・ルールも大歓迎です。レベルや環境に合わせて最長時間を競ったり、回数を決めて何分で出来るか…など、色々なアイデアでチャレンジしてみてください。

●9月23日以外でも構いません。ご都合の良い日程で企画して下さい。
「テニスの日週間」「テニスの日月間」なども奨励しています。

●レッスン間の空き時間やウォーミングアップ時間を利用するなど
スクール生の挑戦やクラブ内で楽しむ企画が毎年増えています。

【過去の全国ボレーボレー大会 実績】

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
参加者数(人)	2,536	20,640	49,498	58,055	57,530	74,700	68,891	82,699

※参加人数は報告累計数

個別イベントポイント制度

個別イベント開催登録会場を対象としたポイント制度。イベント登録をした会場には自動的にポイントが付与されます。また、開催報告提出・チャーム購入等を行った会場には更にポイントが付与されます。

チャーム購入時に、前年獲得のポイント数に応じたチャームを還元します。

※100ポイントにつき、チャーム1個を還元！

ポイント表

イベント登録	100	ポイント
ボレーボレー実施登録	100	ポイント
チャーム購入 1個につき	5	ポイント
ホームページにリンクバナー	100	ポイント
イベント開催報告提出	100	ポイント
実施写真提出	100	ポイント

ボレーボレー実施報告

基本ルール【段方式】	100	ポイント
早撃ちボレーボレー	100	ポイント
初段ほかオリジナル・ルール	100	ポイント

※ボレーボレー実施報告は全種類行えば最高300ポイントが付与されます

更に特別表彰

イベント大賞	10,000	ポイント
ボレーボレー大賞	1,000	ポイント
個別イベント特別賞など	1,000	ポイント

チャーム販売中

過去のラケット型、コート型に続き、ラメのボール型登場です。



卸価格 1個 200円
(参考売価 1個 300円)

【チャーム活用例】

- 300円で販売し、利益をイベント等に活用！
- 体験レッスン者へプレゼント
- 大会、ボレーボレー大会等の参加賞や景品として

★台紙にはプレゼント応募券付

応募券を切り取りハガキに貼ってお送りください。

抽選で100名様にテニスグッズをプレゼント！

※応募方法はWEBサイトにて

<http://www.tennisday.jp>



2012 個別イベント表彰

※詳細はテニスの日 WEB サイトをご覧ください。



個別イベント大賞

「親子テニス教室」
湘南インドアテニスクラブ
10,000ポイント



ボレーボレー大賞 1,000ポイント
「第1回ボレリンピック大会」
株式会社ツカダプランニング



ビジュアル大賞 1,000ポイント
「TEAM RECの円陣ボレーボレー！」
株式会社レック興発



アイデア賞 1,000ポイント
「テニスの日ストラップ」
TOPインドアステージ津田沼



個別イベント特別賞 1,000ポイント
「テニスの日ウイング秋祭」
インドアテニスセンターウイング札幌ウエスト校



ボレーボレー特別賞 1,000ポイント
「～絆プロジェクト～メガロス1周物語」
メガロスインドアテニスクール全国9店舗
「ボレーボレー大会 めざせ日本ー！」
ネオインドアテニスクール西新井
「ボレーボレー5種競技」
TOPインドアステージ多摩
「スタッフ対抗ボレーボレーチャレンジ」
TOPインドアステージ氷川台

2013 イベント開催特典



【1】ポスター(B2) チラシ(A4)を無料送付

【2】チャーム購入でのぼり旗「黄・緑セット」無料進呈

【3】新規登録会場限定特大横断幕1枚無料進呈(先着50枚)

9月23日はテニスの日

※【1】【2】送付数に上限あり
※【3】新規登録のみ対象



※イベント登録やグッズ注文はテニスの日 WEB サイト <http://www.tennisday.jp> からイベント開催が難しいという場合は、ポスター・チラシの掲示にご協力下さい。

この人に聞く

アールドールテニスステージ 里村 望 代表

7月4日どんよりとした梅雨空の日、北松戸にあるアールドールテニスステージに里村代表を訪ねました。里村さんとの初めての出会いは、数年前日本テニス事業協会の研修後の、懇親会の席でした。熱く語る彼の話心打たれ、いつか取材したいと思っていたのです。

金田：「里村さん、お久しぶりです。まずは里村さんのテニスとの出会いについてお聞きしたいのですが。」

里村：「私は北海道の札幌生まれ。子供のころは野球少年。毎日毎日野球を楽しんでいたのですが、ある時草むらにボールを取りに行ったときアレルギーが出て苦しい思いをしました。また喘息で、雑草の花粉でしょうか、どうも良くなかった。」

ある時母親がラケットを買ってきて、突然テニススクールに通いなさい。と言われたのがきっかけです。テニスコートには雑草がないから喘息の発作が起きないと考えたのでしょうか。」

金田：「なるほど。」

里村：「突然のテニススクール通いが始まったのですが、やはり野球が楽しくて、レッスンの時間も友達と隠れて野球をしていました。毎回レッスン終了間際にコートに駆けつけ、テニスコートの周りを走るトレーニングだけしていました。母が迎えに来ますから。そんなことを1年間続けました。コーチは一言も文句を言ったり家に連絡したりしませんでした。そのコーチが、1年経ったある日、もうそろそろまじめにやれ！さもないと母親にばらすぞ、と。そこで小学校6年生になってまじめにやりだしました。1年間走りに来てただけなのに何も言わなかったこの指導者に感銘を受け、まじめに

取り組むようになりました。中学高校とテニス続けました。段々と上手くなる。でも高校時代は顧問の先生もテニスを知らない方でした。道大会で1回戦第1シードの選手に手も足も出せないで負けました。その時、私はもっと上手になりたい！人と同じことをしてはダメだ、と思って、テニスに取り組むためにアメリカに行く決断をしました。」

金田：「お母様のように大胆な発想ですね。」

里村：「全寮制の日本人向けのテニス留学制度を見つけ、それに応募し、ワシントン州オリンピアに行ったのですが、テニスコートも寮もできていない。仕方がないので近くのクラブのテニスコートを借りて、練習していました。そこで素晴らしいテニスをしてたコーチに出会ったのです。流れるように華麗で無駄が無く、大男をそれこそ手玉に取り、勝ってしまう。美しいのです。そのプレーを見て鳥肌が立ちました。そのコーチの名はジョディ・ラッシュ。全米年齢別 No. 1 でアメリカ代表の方でした。この人に習いたい！強くそう思いました。」

金田：「第二のコーチとの出会いです。」

里村：「ある時。練習中ウォータークーラーの前でジョディが後ろに並んだのです。その時覚えたての英語で『ゴーアヘッド』、お先にどう

ぞと勧めました。彼はありがとうと言って飲んで、私が飲んで振り返ったら、そこにまだ立っておられました。君たちの英語は上手になったね。と褒められてもう感激です。何とか会話をしなければと電話番号を尋ねたのです。彼はメモに書いて渡してくれました。ここから一念発起、なんとか英語を覚えてジョディにテニスを教えてもらいたい。この日から半年テニスを辞めました。午前中のレッスンの後は、映画館に直行、英語漬けです。夕食に帰って、そのあとは教会のシスターに話し相手になってもらいました。そうして自信がついてジョディに電話をしました。何度断られたかわかりません。30回目ぐらいでしょうか（笑）、1時間のテストを受けることになったのですよ。

プライベートレッスンを受けているうちに、コーチのヘルプを頼まれ手伝うようになりました。これが私のコーチキャリアのスタートです。大学に入り、コーチのアルバイトをしながらトーナメントを回りました。

選手としての限界を感じはじめたころ、あるとき日本の実家に電話した時の父の言葉が一つのターニングポイントとなりました。『テニスを取ったら何も無い男になるな！』この言葉に帰国を決断しました。」

金田：「帰国後はどんなことを始め

たのですか?」

里村：「父の影響でしょうか、ライターになることを決め専門学校に入り文章を書く勉強をしたのです。父が新聞記者をしていた関係で、とある業界紙を発行する会社に勤め記事を書き始めました。当時の編集長はいい加減な記事はすぐ見破り、真っ赤に赤ペンを入れられて突き返されました。取材には手を抜くことはできないことを学びました。」

金田：「私も手は抜くつもりはございませんよ、文章力の有無はお許しください。」

里村：「時間にも不規則な記者生活を続け、体調も良くありませんでした。夜中まで原稿を書き続け翌朝までソファーで仮眠。朝早く取材に出かけ、また徹夜。タバコの量がものすごかった。ある時、仲間も私も、とうとうタバコが切れた時、『編集長が、机に入っているのを吸って良いって言っていました。』と言うので編集長のデスクの引き出しを開けました。なんと全員の好みのタバコが全銘柄!揃って入っていたのです。」

鬼の編集長は実は自分たちを一人ひとり、こんなにも見ていてくれたんだと感動したことを覚えてます。」

金田：「素晴らしい人たちとの出会いが里村さんを導いてくださっていた。」

里村：「その通りです。当時運動不足解消に記者仲間と休日にテニスを始めていました。でも、とうとう不規則な生活でヘルニアも誘発してしまいました。そして遂に入院。それを機に、記者の仕事辞め、再びテニスの門を叩くことにしました。」

■逆境に負けない

金田：「いよいよコーチとしてのスタートですね」

里村：「記者時代にコートを借りていたバリエテニスクラブのオーナーがJPTAの広報の仕事を紹介してくれました。当時そのポストに空き



がなく、アルバイトで南市川テニsgガーデンのコーチを始めました。会員数も増え、順調にスクール事業が伸びる中、社長に呼ばれ、社員として別の事業所を立て直してくれと言われました。さんざん迷いましたが、必要とされるのならばそれに応えることも、男の道だぞ、という先輩のアドバイスに、社員として着任することを決めました。本当は北海道の地元でやりたかったのですが。

私の着任の直前に当時の優秀なコーチが退社、様々な誤解が重なり、事業所内で孤立しました。食事会には自分の弁当だけ無く、一人カロリーメイトを買って、トイレで食べたこともあります。全員に無視されたりもしました。誤解を解くにも自分の話も聞いてもらえない。そんな中どうしたらよいか必死で考えました。どうしたら自分の話を聞いてもらえるのだろうか?と。そして出した結論が『レッスンで一番になろう!』これしかないと思いました。休みの日には毎日、良いレッスンをすると聞いた他社さんのコーチを見に行きました。良いところをメモして真似しました。」

金田：「なるほど、記者の経験が役立つのですね。」

里村：「そうしているうちに10か月後、スクール内で在籍者数1番!継続率1番!充足率1番になりました。やった!少しずつ、皆が振り向いてくれるようになりました。」

今までスタッフ間では飲みに行くことなんてなかった。それから飲みに行きましょうと仲間を誘い続け、わだかまりも徐々に溶け、ようやくチームとしての雰囲気が出てきました。もちろん業績も良くなり、

250人位から最終的には1000人を超えるスクールになりました。

■新たな仲間との出会い

里村：「社長から要請され、私も役員となりました。さらなる成長のためにスタッフの待遇の改善、社員への登用を社長に進言しましたが、聞き入れていただくことができませんでした。自分の待遇は改善されても仲間のテニスコーチの待遇が改善されない。当時の社長が聞き入れてくれませんでした。役員になって四年、社長には感謝していましたが、友人と不動産の勉強を始めました。独立を考えていたのです。厚さも10センチぐらいの提案書づくり、地主廻りをしたりしました。縁があって、新たな仲間と埼玉大宮にジョイナステニスアカデミーを立ち上げ独立しました。そんな時にダイエープロジェクトの浅岡さんにノアの太西社長を紹介していただいたのです。太西さんにこんなテニススクールを作りたいのだと訴えたのです。」

600人の署名を集めて太西さんに見せた。

千葉に戻ってきたら、自分たちのスクールに入ってくれるという署名です。

当時雑賀会長が『テニススクールを立ち上げるのに署名を集めるなんていかれた人間のやることだ!でも太西さん、それが情熱だ!その熱さが太西さんと出会わせただろう。』と後押ししてくださったのです。

金田：「雑賀会長との初めての出会いはいつだったのですか?」

里村：「ジョイナスにいたころ、太西さんから、会長が行くから、と電話を頂いたのです。理由なんか教え



てくれませんでした。会長が見学された後、このままお帰り頂くのも…と思い、『会長、うどんは好きですか?』と伺いましたら、嫌いじゃない、とおっしゃったので、近所のうどん屋にお連れしたのです。」

金田：「味噌煮込み大好きだったからなあ。」

里村：「そこで一緒にいた人間が会長とずっとしゃべっていました。私は黙って聞いていただけ。帰り際、会長が『今日は里村君！君を見に来たんだ。』と言われびっくり！ああ終わった…と思いました。」

金田：「何も話してないものね。」

里村：「でも結果的にここまで来ることができました。後日、会長にお会いする度に『あの時のうどんは不味かったな』とよく言われていました（笑）。

金田：「それで、会長は大西さんに言ったのですね。」

里村：「会長は、大西さんに、里村みたいに自分で道を切り開いてきた奴は、組織に組み込むのではなく、自分でやらせてみたほうがいいぞ、いいチームを作るぞ、と進言して下さったそうなのです。」

金田：「大西さん初めはノアにと考えたのでしょうかね」

里村：「はい。会長のご意見もあり大西さんは、現在のアルドールのような事業形態も今後のテニス界の新しい事業形態としても大いに取り組むべきと判断して下さったのだと思います。そしてアルドールの株主となりました。私と野田さんが大西さん以外の株主です。」

金田：「野田さんとの出会いも大きかった。」

里村：「もともとはスクールに通う

テニスがうまくなりたいメンバーでした。ある時、テニス界についてを野田さんと話をする機会があり、この人は信用できると！思い、ジョイナスを手伝ってくださと頼んだのです。税理士の有資格者でもありました。そうしたらなんと、ご家族、ご両親を説得、埼玉まで来てくれてお金の面や何やら全て手伝ってくれたのです。」

金田：「野田さんも熱い方ですね。」

里村：「大西さんと、野田さんと一緒に会うことになったときのことで。おゆみ野校をやるときでした。野田さんが『私たちにはお金がありません、お金を貸してください。』と頭を下げたのです！

今でも覚えています。葛西の居酒屋でした。

野田さんも、テニス好きからこの仕事を手伝ってくれるようになって、やはり仲間のテニスコーチが、たとえば結婚するようになると、その娘さんのご両親から、『テニスコーチって素敵な職業の方と出会えて良かったね。』って言うてもらえるようになっていなければならないと思っています。万が一私たちの仲間がテニスコーチを辞めることになっても、社会で認めていただけるような育成をしなければならないと思っています。私は、コーチの仕事をしてある時期になったとき、今のままでは食っていけない、結婚もできない、とこの業界を去って行った人間を何十人も見てきています。だからもう嫌だ、そんなシーンに出会うのは。だったら一緒にこの仕事をやって、この仕事を最後まで全うして、一緒に棺桶に入ろうぜ！と。そういう想いで仲間を増やしたい。そういう仲

間が集まったら自ずといい会員さんも集まって自分たちが求める結果が出ると思っています。だから会議の時も数字や結果のことは一切言いません。その成果を作るために、どんな気持ちで仕事に当たったらいいか、常に伝えるようにしています。

スタッフを常に幸せにするよと言いつけています。僕はお客さんを幸せにするとは言えない。幸せになった君たちが直接お客さんを幸せにしてくれと言っています。僕は仲間のために働いています。野田さんはそんな気持ちをずっと共有してくれています。」

金田：「戦友ですね！」

里村：「それ以上！野田さんがいなかったら今のアルドールはありません。」

金田：「豊島さんとの出会いは？」

里村：「私が埼玉でスクールを立ち上げたときに、千葉で手伝ってくれていたアルバイトのコーチに聞いて自ら会いに来たのです。毎週お時間ありますか？としつこい位に来るのでした。」

金田：「それって、里村さんがアメリカでジョディに30回も電話したのと同じじゃありませんか！」

里村：「最初は、変な奴だと思っていましたが、その目力は本物だと思いました。人伝えに聞きましたら、大変有能なコーチだったのです。」

金田：「それがまたどうして。」

里村：「志が同じだった。成果主義じゃない、その前のプロセスを大事にしてくれる人間だったのです。」

金田：「具体的には、どういうことでしょうか？」

里村：「賞与を出した後、社員からメールが来ます。ただありがとうご



ございました。人として大切なことを学ばせて頂いて、テニスもさせてもらって、そのうえで賞与まで頂いて、本当にこんなありがたいことはありません。豊島は20歳そこそこのコーチたちがキッチンと私に伝えてくれる環境を作っています。アルドールでは口先ではなく心からそういうことが言える会社になりました。3年かかりました。」

金田：「全員に浸透させる努力は凄い！」

里村：「最初は陰で悪口を言うような人間やマイナスのオーラを出すような人間がいればその人たちを毎日毎日説得していました。時には自分たちが言っていることが間違っていないかどうか野田さんと確認しながらです。でも、やはり我々の思うテニスコーチのあり方を共有できない人もいました。残念でしたが去っていきました。それも含めてやっと今のアルドールの基礎ができました。」

金田：「豊島さんも素晴らしい方ですね。」

里村：「ある時、夜中に電話がかかってきて、『もう豊島さんにはついていけません。きつすぎます。』そういう内容なのです。何度も。でも豊島は指導し続けた。そのスタッフが先程の感謝のメールをくれた本人です。豊島は叱ったりします。でもそこには部下に対する、仲間に対する愛があるのです。『愛』の無い人間はうちでは無理です。」

採用に対しても実技は見ません。テニスコーチに対するビジョンが共有できる心根を持った人間を採用します。いつも言います。『テニスを見てはいない。僕はあなたを見ている。』その成果がアルドールに転職

してきた仲間にも伝わっています。『アルドールに転職してきて本当に良かった！』と真の声を聞いた時は、幸せな気持ちになります。人が全て！心根が全てだと思います。」

金田：「雑賀会長のおっしゃっていたことと同じですね。」

里村：「雑賀会長には愛がありましたもの。」

テニスができないとおっしゃっていましたが、人間ランキングは私の中でNo. 1です。」

金田：「社員を幸せにするって具体的にはどうお考えですか？」

里村：「もちろん給与や待遇も大事ですが、やはりうちの会社で最後までやり切れること。ある年齢になってコーチができなくなっても、別のポジション、例えば会社がお金を出して全体の学校に通ってもらう。整体院をつくり、テニスが分かる人間がテニスをするお客様に施術をする、などを考えています。幸せとは家族を巻き込むことだと思っていますから、社会的な地位を上げて、関わる家族が幸せでいられることはとても大切なことです。そのためには『テニスコーチは体も使って気持ちも使って、言葉も使って大変な仕事なのね。』と言ってもらえるようにしたい。最終的にテニスラケットを振れなくなったけど、きちっと最後まで会社には自分の役目があるという環境を作っていくことだと思います。」

金田：「テニスコーチとは？その本質をどうお考えですか？」

里村：「サービスとスポーツ指導の交わる部分がテニスコーチの本質だと思います。どちらかに偏ってはいけません。個人の考えですが、わたくしたちとテニスによってかかわってくれた方の人生がいくらかでも豊かで楽しかった幸せだったと思っただけであればテニスコーチの本望だと思います。アメリカでジョディに教わったことも同じでした。」

金田：「最後の質問、アルドールは



これからどこに行くの？」

里村：「難しいですね」

金田：「どこに出店するの？という質問じゃありませんよ。」

里村：「わかっています（笑）。私は経営者としてだけでなく、人として大西さんを尊敬しています。しかし、仕事に対する考え方ではなく、スクールとして目指していく方向はノアさんとアルドールは違う性格を持っていると思います。そして借金もありますから、それをきちんと返済して、社員がアルドールの文化に誇りを持ってくれるような、そんなアルドールを作り上げたい。このような形でやらせてくれた大西さんに恩返しをしたいです。いずれは大西さんから教えて頂いた経営学をもとに、自分たちの力でやれるように成長することが、大西さんへの真の恩返しだと思います。」

金田：「素晴らしい！里村さん、これからも自分の人生を大事にチャレンジし続けて下さい。」

後記

熱い男のインタビューになってしまいました。

アルドールというスクールの紹介をご期待されていた皆様には深くお詫び申し上げます。活動内容等をお知りになりたい方はアルドールのホームページをご覧ください。

<http://ardor-ts.com>

以上





税制委員会主催「税制・人事労務勉強会」報告

税制委員長 大久保 清一

5月23日(木)事業協会会議室にて本年度第1回の勉強会を開催致しました。テーマは、第1部は「平成25年度税制改正のポイント」について(株)青山財産ネットワークスの御代田税理士様にお話をいただき、第2部は「テニス事業所における人事・労務リスク防止策」について社会保険労務士法人プロジェクトの守屋様・長友様のお二人にお話をいただきました。

税制改正につきましては税制全体の流れとして景気回復の遅れ等による税収減の埋め合わせとして将来にわたり増税傾向に有ります。

今回の改正では特に所得税、相続税の最高税率UP、相続税の基礎控除の見直しによる課税ベースの引き下げ等により税の増収を図る狙いが見られます。

贈与税についても最高税率の引き上げがなされますが、貯蓄が多いとされる熟年世代から20歳以上の子・孫への贈与税率の引き下げが決まり金銭的余裕の余り無い世代に余裕を与え活発な消費活動による景気回復を狙った施策となっております。

その他細かい改正もありますが来年4月以降の消費税率の2段階に亘るUPも控えており、今後の景気回復にも良い影響が出ないのではと心配される所でありませう。

人事・労務講座では雇用に関わる法律の傾向として有

期労働契約は5年超で期間の定めのない契約への転換義務化、高齢者雇用の65歳義務化、社会保険適用範囲の拡大及び税率UP等、被雇用者保護の傾向がますます強くなり雇用者側により厳しい対応が求められております。

また、職場における人的トラブル、雇用契約の不当労働条件のトラブル等々、様々な労務トラブルが多数発生しており、正しい労務リスク対策として就業規則、雇用契約書、労働監督署届出書類、割増賃金等の正しい理解と整備が急務となっており、素早い対応が求められております。

全体といたしまして、事業者に対する負担が多くの分野で増加傾向にあり、その重要性を理解し対策を素早くする事が重要と考えます。

参加頂きました皆様から活発な質問もいただき、有意義な勉強会でありました。

次回以降も皆様により身近な問題を取り上げてまいりたいと思いますので多数の方の参加と活発な意見を待望しております。

尚、現在、税制委員長は内藤昇一様に引き継がせて頂いております。よろしくお願い致します

有り難うございました。



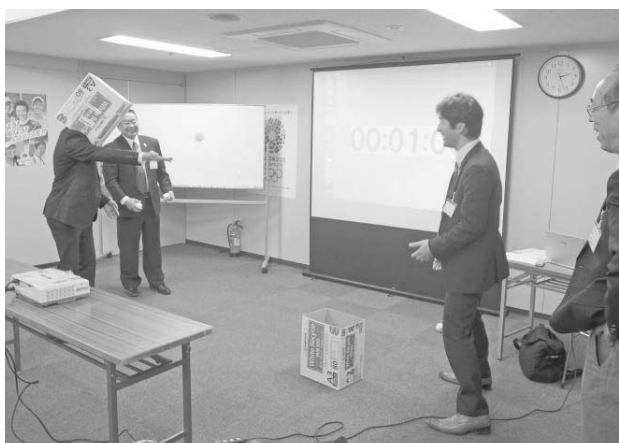


第5回スクール部会 報告書

スクール部会 部会長 蒲生 清

平成 25 年 3 月 13 日(水)に、第 5 回スクール部会を開催いたしました。第一部では、慶應義塾大学准教授の松村憲様を招いて、テニス愛好者の立場からテニススクールへの意見や提案を頂きました。第二部の情報交換会では、

最近普及が目覚ましいフェイスブックやツイッターの活用法、Play + Stay の導入状況、新規獲得の事例、スクールでの大学体育単位取得の提案、社員のモデル賃金等が紹介され、多くの情報を共有する事が出来ました。





第10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

会場：公益社団法人日本テニス事業協会会議室

日時：平成25年5月17日（金）13：00～17：30

参加者数：47名 アンケート回収数：38名 ※複数回答あり

【性別】

性別	男性	36
	女性	2

【年齢】

年齢	20代	10
	30代	19
	40代	6
	50代	2
	60代	1

【コーチ歴】

役職	3年未満	2
	5年以上	5
	10年以上	12
	15年以上	5
	20年以上	1
	30年以上	4
	40年以上	1
	不明	8

【何で知ったか】

何で知ったか	郵送	8
	会社から	5
	Eメール	10
	HP	3
	FAX	11
	その他	1

【参加の理由】

参加の理由	内容	29
	講師	0
	会社の指示	6
	その他	3

第1部 講演

「PLAY+STAY 試合・大会の取り組み状況について」

講師：(株)スポーツサンライズドットコム

武市 広治氏

【第1部 PLAY&STAY 試合・大会の取り組み状況につ

いて受講した感想】

●大会開催について

- ・グリーンボールのビギナー大会を取り入れたい。
- ・試合の重要性を再確認できた。
- ・モチベーション維持のため、試合を開催したい。
- ・試合開催と同時にマナー向上も必要だと感じた。
- ・試合というハードルを下げ、普及に繋がると感じた。
- ・試合というツールを使い外部の子供たちを取り込めると感じた。
- ・ビギナージュニアの運営方法が分かった。
- ・P+Sが浸透していない地域での開催方法を知らなかった。
- ・運営側の話が聞いて良かった。
- ・関西でも多くの試合が開催できるように取り組みたい。
- ・子供たちが何を求めているか、的を得ていて良かった。
- ・たくさんの子供たちに試合に出てほしいと思った。
- ・スクールとは違った目線で子供たちにテニスを普及していると思った。
- ・会社でもカテゴリ別の大会を開催したい。
- ・ビギナージュニア大会を開催したい。

●マナー、指導について

- ・マナーを指導する大切さ、マナー向上の重要性が分かった。…4名
- ・将来を見据えたルールやエントリーの指導が参考になった。
- ・子供たちに対する挨拶やルール指導がやや強要的に感じた。

第2部 事例紹介

「PLAY+STAYの取り組み状況について」

紹介者：(株)レック興発

【第2部 PLAY&STAYの取り組み状況と今後の方針に

ついて受講した感想】

●ドリルについて

- ・ドリルでのレッスン統一が非常に参考になった。分かりやすかった。… 2名
- ・レッスン内の問題解決方法及び手段が参考になった。
- ・レッスンの工夫が必要だと感じた。
- ・ドリル表を作ってみたくなった。
- ・ドリルの説明など具体例があり分かりやすかった。
- ・現場のドリルや成功例、失敗例が聞けて良かった。
- ・ドリルによって同じ指導が出来ることは素晴らしいと感じた。
- ・ラリーの重要性を感じた。
- ・コーチング、ティーチングを使い分ける工夫が分かりやすかった。

●P + Sについて

- ・現場での成功、失敗と改善の方法が興味深く話を聞いた。
- ・改めてP + Sの重要性を感じた。
- ・P + Sを利用し子供たちにテニスの普及をしていきたいと思った。
- ・社内にP + Sを浸透させるために必要なことが理解できた。
- ・今後の指針になるべき話が聞けて良かった。
- ・コーチのスキルアップが必要だと感じた。
- ・P + Sの課題に対する解決法が分かった。
- ・コーチに対するP + Sの統一意識を持たせる必要を感じた。

第3部 情報交換会

「各社のPLAY+STAYの取り組み状況と今後の方針など」

【第3部 情報交換会についての感想】

●感想

- ・前向きにP + Sを取り入れていきたい。… 2名
- ・コーチ自身がP + Sに興味を持ち理解する必要があると感じた。
- ・悩みは一緒だと安心した。
- ・たくさんのコーチに興味を持ってもらうことが大切だと感じた。
- ・悩みに対する解決法を得ることができた。
- ・東西での取り組みの差、P + Sへの思いの違いを感じた。
- ・自営業所へのヒントを得ることができた。
- ・悩みの共有、打開策への共有が出来て良かった。
- ・成功例、失敗例の共有が出来て良かった。
- ・メリットデメリットを聞けて良かった。

●要望

- ・もう少しディスカッションをしたかった。
- ・まだまだ普及していない感がある。知識、情報の拡散を求める。



第11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

会場：有明コロシアム

日時：平成25年6月19日（水）10：00～17：00

参加者数：65名 アンケート回収数：52名 ※複数回答あり

【性別】

性別	男性	47
	女性	5

【年齢】

年齢	20代	15
	30代	22
	40代	9
	50代	4
	60代	1
	70代	1

【何で知ったか】

何で知ったか	郵送	3
	会社から	26
	Eメール	10
	HP	5
	FAX	7
	その他	1

【コーチ歴】

役職	3年未満	5
	5年以上	9
	10年以上	6
	15年以上	7
	20年以上	4
	30年以上	2
	40年以上	2
	不明	17

【参加の理由】

参加の理由	内容	22
	講師	7
	内容、講師両方	20
	その他	3

第1部 講演 10：00～12：30

第2部 実演 13：30～17：00

講師：竹内 映二氏（元デ杯監督）

内容：①竹内映二流「テニス基本理論」について

②ダブルスの戦術について

③PLAY+STAYを育成・強化に取り入れる方法 など

【今回のアカデミーに参加されて、得られたこと、現場ですぐに活かせるもの】

●フォーメーション、戦術について

- ・ Iフォーメーションの利点が理解できた。… 2名
- ・ ダブルスドリルとポジショニングがとてもよく理解できた。… 2名
- ・ 現在、主流になっているダブルス戦術を詳しく説明してもらい参考になった。
- ・ 5シチュエーション、5つの戦術が分かりやすかった。
- ・ ショットごとのポジショニングなど細かい点が参考になった。
- ・ ダブルスでのフォーメーション、基本理念が分かりやすかった。
- ・ 基本的な戦術やメニューを教わり、今後活かせることが出来ると思った。
- ・ ダブルスのレッスンの進め方がイメージ出来るようになった。
- ・ 戦術の部分で新しいフォーメーションを学べた。

●P+Sの考え方

- ・ P+Sとティーチング指導をミックスさせるということが大事だと気づいた。
- ・ オープン→クローズ→オープンのが考え方が分かりやすかった。
- ・ P+Sの有効的な利用方法が分かった。
- ・ クローズ、オープンスキルや、P+Sの目的が理解できた。
- ・ P+Sゲームでのルールやドリルの作成が分かりやすく、色々なアイデアが浮かんだ。

●基本理念、考え方

- ・ セルフフィーディングという考え方が勉強になった。… 2名
- ・ 上達レベルに合わせた段階的指導の仕方が分かりやすかった。
- ・ ジュニアもプロも基本的な考え方は一緒だと感じた。
- ・ 上達に応じた、負荷の掛け方が大切なことが勉強になった。
- ・ 指導者はレッスンバリエーションをたくさん持ち、状

況に応じてそれを引き出すことが大切という言葉に感銘を受けた。

- ・メニュー作りのプロセスを理解できた。
- ・一般ジュニア、大人のクラスにも活かせることがたくさんあった。
- ・正しい目的に向かう基本的な考え方を教えてもらった。
- ・アイデアが広がった。
- ・選手の苦手なところのつぶし方が分かった。

●その他、感想

- ・ドリルの紹介が多く、すぐに現場に活かせる内容で良かった。… 3名
- ・メニューの作成方法が分かった。
- ・ホワイトボードの表が分かりやすかった。

【今後のコーチステップアップアカデミーに関する要望】

●シングルス

- ・シングルのポジショニングや戦術を知りたい。
- ・シングルの戦術やメニューを知りたい。
- ・シングルの戦術をP+Sを取り入れて行ってほしい。

●ジュニア

- ・ジュニアの練習方法及び指導方法。… 2名
- ・トップジュニアを指導しているところを見たい。
- ・競技ジュニアの指導方法及びバイオメカニクスの指導方法。
- ・ジュニア育成について教えてほしい。



●P+S (テニスエクスプレス含む)

- ・P+Sをメインとしたセミナーを沢山開催してほしい。
- ・引き続きP+Sを講習会で行ってほしい。
- ・P+Sドリルを教えてほしい。
- ・テニスエクスプレスの進捗状況。
- ・P+Sを多人数で行っているスクールを見たい。(紹介してほしい。)

●テニス技術以外

- ・ジュニア、一般のメンタルトレーニング方法を知りたい。… 3名
- ・テニス技術以外の講習会を開いてほしい。(脳や体、目など)

●その他

- ・初心者向けのドリルを紹介してほしい。
- ・P+S以外で現場に活かせるレッスン方法を知りたい。
- ・一般プレーヤー(初中級レベル)のダブルス戦術とスキルを教わりたい。
- ・宿泊型研修を行ってほしい。
- ・現場の事例を多く紹介してほしい。(現状に満足です。)
- ・若いコーチが将来続けられるようなセミナー。
- ・現場で活かせる最新知識を知りたい。
- ・初心者向けのドリルを紹介してほしい。
- ・女子ダブルスなど対象別の講習会を開いてほしい。





第19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 副部長 大園 久美子

日頃より、フロントステップアカデミー（FSA）に毎回多数ご参加頂き、ありがとうございます。

平成24年10月10日に行われた第19回FSAでは、異業種から美容室 tricca 代表の毛利俊英さんとブランドマネージャー・プレスの川嶋萌さんを招き、「美容室における接客方法 レセプションの役割」をテーマとしてお話し頂きました。

はじめに、代表の毛利さんから美容業界もサービスの時代、呼ぶ為に、来てもらう為に時代の流れに沿って変わっていかねば生き残れないと美容業界の現状についてお話し頂きました。

次に、美容室受付専用のレセプションを統括している川嶋さんより、レセプションの役割や状況、今後についてお話し頂きました。

まず、レセプションとは「顧客満足をUPする役割をする仕事」との事で、サロンの顔として、役割としてお客様とコミュニケーションを取り、顧客情報を共有し、お客様の居心地よいサロン作りをする仕事とお話してくださいました。

その業務内容は徹底しており、顧客情報を全員に配り、誰が来ても名前を呼んで挨拶する、メニューを全て覚えて様々な案内が出来るようにしておく、予約をスムーズに取れる仕組み作りをしている等、お客様を待たせないように、お客様のニーズに合った対応が出来るようにと常にお客様の立場に立って行動する事によって、お客様からも信頼を得る事が出来るとおっしゃっていました。レセプションを置く事で、美容師の方も技術に専念でき、質を上げる事が出来ているようです。

サロンによっては美容師が受付も行い、十分な案内が出来ない、作業に専念出来ないという事も多く、レセプションが居るサロンだと美容師もですが、お客様にもしっかりと対応をしてもらえると安心して頂けるそうです。

お話を聞いてとても異業種とは思えず、逆に身近でテニススクールでもすぐ実践出来るような事ばかりでしたので、大変参考になりました。

実際に川嶋さんも「理想はともかく、身近な手本から真似して行動して行って欲しい」とおっしゃっていました。

美容業界も、テニススクールもお客様に来てもらわないと成り立たない。「呼ぶ為に、来てもらう為に」時代の変化に適應する対応をしていかねばならないと云うことを教えて頂きました。

その後の質疑応答でも、とても親身になって答えてくださいました。

スタッフがどうしたら行動を起こしてくれるかの問いに、「そうさせたいのであればそのような環境に身を置かせる。本人が気付かなければ成長はない」、接遇のスキルにばらつきがあるので一定にしたいには、「研修を動画で行うと良い悪いがはっきりして分かりやすい」とお答え頂きました。

今回は異業種にも関わらず、最初から最後まで素敵な笑顔で親身になってお話しくださった川嶋さん。「お客様の立場に立って」の大切さを改めて感じる事が出来ました。

この度はお忙しい中、ありがとうございました。



第20回フロント・ステップアップ・アカデミー 「入会率アップ 大作戦!!入会率 75%を目指そう!!」

フロント部会 副部長 矢口 宏美

平成25年1月24日に行われたフロントステップアップアカデミーは、事前の打ち合わせの中から次の内容で開催しようと決まりました。

「どこのクラブやスクールでも新規獲得に苦戦していますよね。特に体験利用者の入会率が大切だと思いますが、みなさんのスクールではどんな取り組みをしていますか？」

何気なく話し始めるといつしか時間を忘れるほど議論が白熱し、これは是非一人でも多くのフロントの皆様と話がしてみたい!と思い開催に至りました。

ディスカッションの時間を充実させるため具体的な事例を提示することとし、ノア・インドアステージ和光成増の大園久美子さんと私で各々のスクールでの事例の紹介をさせていただきました。

その後、グループに分かれてディスカッションを開始。予定時間を過ぎても話が尽きることなくどのグループも議論が白熱しました。その後、各グループの代表者に発表をしていただきました。

「お客様に入会していただく為に私たちが出来る事とは何か」というテーマに対しては、多くのグループから「お客様に安心して利用いただける対応」という意見が上がりました。一言で『安心』と言っても実際に行うべき事は沢山あります。「名前を呼ぶ」「信頼される笑顔と挨拶」のような接客接遇の基本はもちろんの事、それ以外にも「お客様情報の共有」という意見も多く上がりました。

- ・体験レッスンの受付時、来場時にフロントが得た情報をコーチと連携して共有する事で、更にお客様に安心していただけるのではないかと。
- ・レッスン前、レッスン後にできる限り同じスタッフが

対応、または引継ぎを行うことが大切ではないか。

と言う具体的なアクションも提案されましたが、多くのクラブ・スクールでは人手不足による繁雑さから、なかなか実行できないという現実もあるようです。「忙しい事を言い訳にせず、体験利用者優先の視点で業務の整理をしてみることで何か変わってくる」というアドバイスもあり、改めて現場で業務のあり方を見直してみたいと思いました。

それ以外にも、自身のクラブ・スクールの強みをスタッフが理解する事や、それ以上にテニスの魅力をお客様にお伝えする事もフロントの大切な役割であることが確認されました。お客様に入会していただく為に私たちができる事は、『接客接遇の基本』『お客様情報の伝達』『テニスの魅力、クラブ・スクールの強みを伝える』事が体験入会率アップに繋がるという結論に至りました。

私達フロント部門でできる事がまだまだありそうです。目指せ、体験レッスン入会率100%。お客様を出発点に色々なものを見直していきたいと思います。





新緑まぶしいテニスに最適の季節が過ぎると、梅雨そして夏の暑さがやってきます。

太陽のもと、汗を流すというスポーツの醍醐味は、反面、体には厳しい状態を強いています。適切な水分補給や休憩により、熱中症を予防し、お客様がより快適に安全にプレーを楽しめるよう準備をすることが大切です。

また、今や仕事に欠かせないアイテムであるパソコン、そしてインターネットですが、便利な反面、様々なリスクも含んでいます。正しい知識と備えの元に活用されま

すことをお勧めいたします。

～熱中症にご注意！～

日差しがきつく、気温が上昇する厳しい季節がやってきます。

適度な休憩と水分補給で熱中症の発症を抑えま

しょう。

■運動時の水分補給

- ① 水分補給のタイミング
30分前後の間隔でこまめに水分補給して下さい
- ② 水分補給する量
1回に1口～200mlが適しています
- ③ 飲み物の温度
常温、5度～15度に冷やした物が適当です。
冷たすぎる物は吸収が悪いので避けま
- ④ 飲み物の成分
塩分濃度0.1～0.2% 糖度3～5%（スポーツドリンクが適しています）

喉が渇いたなと思った時には脱水は始まっており、心拍数は上昇、運動パフォーマンスも落ち始めます。

自分の好きなタイミング（自由飲水）だけでなく時間を決めて強制的に水分補給（強制飲水）によるこまめな水分補給を心がけま

しょう。

～天候の急変に注意！～

突然の豪雨や台風の発生などが考えられます。

状況によっては、レッスンの中止を決定しなくてはなりません。

天候の状況によってすぐに中止の判断ができるように予めルールを決めておきましょう。

～気をつけましょう！（ネット情報編）～

今や私たちの生活に欠かせないものになりつつあるインターネットですが、便利な反面、様々な危険性を含んでいるのも事実です。

多くの情報が瞬時に得られることは最大のメリットではありますが、誤情報も少なくなく、正しい情報を正しく利用するという力も必要になります。

瞬時に情報を得られると言うことは、情報の流出も瞬時であることを意味し、ネット上に仕掛けられた罠やウイルスに引っ掛けてしまうと、使用しているパソコン1台のみならず、その他、連携しているパソコンを含むネットワーク全体から情報が漏洩する恐れもあります。

またネット上の文章や画像には著作権・肖像権・所有権等、様々な権利が存在し、それらを安易にコピー、引用することは法に抵触する可能性の高い、非常に危険なことでもあります。

利便性の高いインターネットですが、正しい知識の元に活用することが重要です。

1. ウイルス対策ソフトの導入を

使用するPCすべてにウイルス対策ソフトをインストールしましょう。

またソフトは常に最新の状態に更新しておきましょう。

外部からの悪意を含んだ攻撃は、メールやネット閲覧等、多方面から仕掛けられます。ウイルス対策ソフトの導入は最低限の備えと言えるでしょう。

しかしながら近年、PCに悪影響を及ぼす攻撃は様々な形でやってくるようになり、ウイルス対策ソフトのみでは万全とは言えません。セキュリティルーターの導入等、二重三重の備えに越したことはありません。

2. パソコンの使い分けを

会員管理ソフトを導入されている事業者も多いかと思えます。会員管理ソフトは個人情報に代表される、取扱いを厳にしなければいけない様々なデータを扱います。これらのデータの漏洩・流出の事故を避けるため、会員管理ソフト用PCと事務処理用PCを分けることをお勧め

めします。

またそれぞれのPCの使用権限を職位別にするのも有効です。

3. メディアの使用制限を

メディアと呼ばれる電子記憶媒体（SDカード・USBメモリ等）は、データの読み込み、書き出しが容易で非

常に便利なツールですが、反面、データ流出や紛失の危険性も孕んでいます。またインターネット経由でのウイルス感染対策を施していても、メディアからのウイルス感染には別の対策が必要です。

原則としてメディア使用は禁止するのが安全でしょう。

4. インターネット閲覧には制限を

インターネット上には不適切なサイトも存在します。それらのサイトには閲覧ただけでウイルスに感染したり、さらに不適切なサイトへ強制誘導されるものもあります。

最大の防御策は閲覧しないことです。インターネット閲覧にフィルタリング(制限)を掛けることが良いでしょう。制限はブラウザ(閲覧ソフト)設定、ウイルス対策ソフトでもある程度対応が可能です。

5. 情報発信にはガイドラインを

HP上のニュース等のオフィシャルな発信事項はもちろんですが、スタッフ日記等のブログやFacebookページ、Twitter等のSNSツールでの発信にはガイドラインを設定しましょう。

スタッフやお客様の個人情報保護、法令を遵守すること、公序良俗に反しないこと、スポーツ施設であることのイメージを損なわないことを基準に策定するのが良いでしょう。オフィシャルな発信には飲酒・喫煙に関連するものやスタッフルーム内が写った画像は避けたいほうが賢明です。

インターネット掲示板への書き込みも禁止したほうが良いと思われます。

6. スタッフ個人のネット発信について

スタッフ個人のブログ、Facebook、Twitter等の発信についてもある程度、把握しておいた方が良いでしょう。

お客様はスタッフ(特にコーチ)の情報には敏感です。ブログやFacebook、Twitterでの発信・発言は、私たちが思う以上に細かくチェックされています。個人発信だからと何をしても良いわけではありません。不用意な発言や画像の映り込み等には細心の注意を払うよう、日頃から教育しておきましょう。

7. コピー&貼り付けは厳禁

ネット上の文章、画像は簡単にコピー・引用出来てしまいますが、それらには必ず権利関係が存在します。イラスト、画像も無料使用可を明確に謳ったもの以外は勝手に使用してはいけません。

安易なコピー&貼り付けをして、後から高額請求をされる例もありますので、注意が必要です。

8. 情報は解禁日を確認

展示会・試打会・商談等、一般ユーザーより早く新製品情報に触れる機会が多くありますが、承諾無しに商品画像・詳細をネット上へ公開するのは避けましょう。

新製品には情報解禁日が設定されており、それ以前に公開することは禁じられています。必ず解禁日を確認しましょう。

一度ネット上に公開された情報は、削除してもどこかに残ってしまいます。

発信前の体制づくりが重要になります。

～安全管理セミナーが開催されました～

4月15日(月)、日本テニス事業協会会議室において50名を超える参加者を集め安全管理セミナーが開催されました。

今回のテーマは「不当要求防止責任者講習会」

公益財団法人暴力団追放運動都民センターの講師を招き、4時間に渡り、講義、DVDによる、実態と対応策についての指導を受けました。

担当者を一人にするな。組織的対応と警察への相談と連携が肝要である等々、非常にためになるものでした。

このような講習会は、プロ野球、Jリーグ、プロゴルフ協会では以前から選手等に向け開催されていますが、我々テニス界におきましても、第一歩を踏み出す研修会となりました。

今回は東京都の財団法人による講習会であったため、参加は都内事業者との制限があり、他府県の事業者の皆様にはご参加いただけなかったことをお詫びいたします

とともに、開催の要請がございましたら、事務局と連携し、積極的に開催の支援をしたいと思います。

安全委員会委員長 金田 彰





「テニス・チューンナップ」ガット張替 キャンペーン展開中

2013年3月、ニューヨークとフロリダでTIA役員とメーカー、小売店との合同会議が行われた。

その中で「テニス・チューンナップ」とされるガット張替キャンペーンが企画され、消費者をテニス小売店に誘導するアイデアとして注目されている。

本キャンペーンは、テニスに関する総合データベースとして活用されている“PlayTennis.Com”を通じて、テニスユーザーに対する積極的な告知が始まった。

このキャンペーンの目標は以下の通りである。

- ・「常にベストプレイのためにはガットの張替が必要」とするユーザー啓蒙
- ・スウィングの癖、技術レベル、プレイスタイルなどに合ったガット選びと、ラケットとガットの相性の重要性の訴求
- ・TIA認定テニスリテラーのようなラケット専門家の育成

消費者は専門知識のある小売店やラケット専門家から、自分に合ったフレームやガットの選択、ラケット点検の適切な時期などについてアドバイスしてもらえる。これによりガット張替やテニス用品の調整を行う人が増

加すれば、小売店全体の利益となり、認定ストリンガーやラケット専門家の活躍の場を広げることになる。

「TIA理事会挙げての全面的な支援により、このキャンペーンは、テニスの小売業界に大きな影響を与えることができる。もちろん定期的な用具の手入れで“ベストプレー”がもたらされるのだから、テニスユーザーにとってもメリットは大と言える。」とTIA会長グレッグ・メイソンは言う。

こうしたキャンペーンにより各小売店では、来客数の増加、「ついで買い」の促進、得意客の獲得などがもたらされるとともに、マージンの大きなガット張替ビジネスで、収益の大幅改善が期待される。

“今後さらに多くの小売店、メーカー、そしてテニス業界関係者と対話を推進し、すべてのテニス事業者とテニスユーザーに対して、シンプルでわかりやすいメッセージでこのキャンペーンを周知していく必要がある”とTIA代表理事ジョリン・デボイヤーは決意する。

<http://www.playtennis.com/>

The screenshot shows the website playtennis.com with a navigation menu and a main content area. The main content area features a section titled "Get a Personalized Racquet Tune-Up" with a sub-header "Did You Know? STRINGS". Below this, there are tabs for "Nylon", "Kevlar", "Polyester", "Natural Gut", and "Hybrid Stringing". The "Nylon" tab is selected, showing text: "Most used string material. Frequently referred to as Synthetic Gut. Comes in many different constructions and shapes. Stiffer than Natural Gut, but softer than Polyester or Kevlar. Great for players who don't break strings frequently and don't want to pay for Natural Gut." Below this text is a button that says "Click here to find a Stringer".

On the right side of the screenshot, there is a section titled "Ask an Expert!" with a graphic that says "TENNIS TUNE-UP" and "Tune up your equipment...and your game". Below the graphic, there is text: "Tennis Retailers and Certified Stringers are a wealth of knowledge when it comes to racquets and string. They can help tune-up your equipment, and ultimately, your game." At the bottom of this section are two buttons: "Find a Retailer" and "Find A Stringer!".

TIA 施設マネージャーマニュアルを改訂

TIA では、エッセイストでありかつカリフォルニアの the Mount Tam Racquet Club で長くマネージャーを務めたロッド・ヘッケルマンと協力し、「施設マネージャーマニュアル」を 2006 年から発行している。同マニュアルは、ヘッケルマンの広範な業界経験に基づき、テニス施設のマネージャーが備えるべき、効率的なテニス施設運営のための知識を収載している。

今回そのマニュアルの大幅な改訂を行い、6つの新しいトピックを加えて間もなく TIA よりリリースされる。またこの内容は 2013 年度の「マネージャーマニュアル」改訂版の一部ともなる。


新しいトピックには、“フィットネスとテニスの連携”、“プログラムのモニターとメンテナンス”、“契約書作成時の要注意点”、“イベントの効果測定”等々が含まれる。マニュアルの目的とするところは、全てのクラブに対して、会員獲得、コスト管理、収入拡大についてのヒントを示すことにある。

本マニュアルは TIA のアソシエイトメンバー以上であれば誰でも、HP よりダウンロードできる。



<http://www.tennisindustry.org/cms/index.cfm/>

翻訳：理事 飯田 浩一

Home Facility Retail Manufacturers

Facility Managers Manual

You are here: [Home](#) / [Facility](#) / [Resources](#) / [Facility Managers Manual](#)

Available To: Associate Members, Supporting Members, Affiliate Members, and Participating Partners

Written by: Rod Heckelman


Non-Member Price: \$500

What's Included:

In this ever-changing landscape that is the tennis industry, Rod Heckelman has put together a manual that all tennis facility managers will find useful. Drawing on his vast experience, Rod covers all the topics that a manager or tennis director needs know about to effectively, efficiently—and profitably—run a tennis facility.

Rod started this guide years ago as a way he could pass on his knowledge and help his fellow facility managers grow their businesses and grow tennis overall. Importantly, like the tennis business itself, this manual is a living, changeable thing: Rod constantly updates and adds to it. The digital edition here also will be updated regularly by Rod to reflect changing conditions, ideas and methods.

Racquet Sports Industry magazine first started excerpting chapters of the "Facility Manager's Manual" in 2006. But we soon realized that Rod's manual fits perfectly with the Tennis Industry Association's mission to "promote the growth and economic vitality of tennis." Now, thanks to the TIA, the complete manual is available all at once, so that all managers and directors can reap the benefits.





最近の女子テニスは

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

最近の女子テニスは男子のテニスに近づいている。世界のトップはもちろんそうなのだが、日本の若手、特にジュニアのトップのほうがそうなってきたようだ。しばらく前まで、もちろん現在も大抵の女子選手のシングルスではラリー勝負。ラリーをしながら相手の位置や動きを伺い、チャンスを待ってウィナーを狙う。狙ってもだめなら、ウィナーを狙うふりをしながらしこる。そのラリーの前にどちらがサーブだったかはあまり関係ないはずだった。それが最近、若手の女子選手はショットにパンチ力があるため、大胆にウィナーを狙っていくようになってきた。そのため、サービスキープの試合が見られるようになってきたのだ。

男子のテニスでは、一時サーブのレベルが上がりすぎ、サービスエースだけで決まってしまう、6オール、タイブレークに突入ということが多くなった。そのため試合が面白くなり、ボールの反発を押さえるだけの、サーブの位置を下げるだけの、ルールの改正までが話題になるようになっていた。もちろんその時代のテニスはサービスキープがあたりまえ、ワンダウンでセットが決まるという展開が多かった。

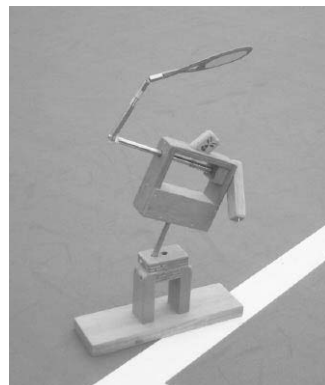
ところが近年、アガシからだろうか、リターン力が上がり、サービスだけでは勝てなくなった。男子でもラリーが多くなり、サーブだけで決まるというシーンは少なくなっているような気がする。ジョコビッチとナダルの試合などはその典型で、壮絶なストロークの打ち合いが何度も何度も繰り返される。スピードこそ違え、少し前の女子テニスやわれわれの若いころのようなラリー中心のテニスが戻ってきたかのように見える。しかしスコアボードの動きを見ているとそれも違うのだ。実際はサーブオンリーの時代のように、サービスキープがしっかり続きながら試合が進んでいくのだ。

これはどうしてなのかというと、ストロークに攻撃力があるから。攻撃権のあるほうが先に打つ。1発でウィナーにならなくても、1発ごとに相手を追い込み、最後はウィナーになったり、相手をエラーに追い込む。先に打たれるほうは、これを挽回して、ラリーの主導権を握り、逆にウィナーを打ち込めるようにしたい。ところが力がほぼ互角な場合、いったん不利な状況に追い込まれてから形成を逆転するのは大変なのだ。特に男子プロの場合、サーブが強烈。サービスエースを取られずにリター

ンできることが多いにせよ、どうしてもリターン側は受けに回って劣勢な状況からのラリーが多くなりがちだ。何本もラリーが続いて、一見互角のように見えているのに、ブレークポイントまで行くものの、サービスエースが混じることもあって、結局サービスキープになるということが多いのだ。

さて、再び女子テニスの話。力自慢のハードヒッターが増えてきた。1発で、いきなりウィナーを狙える。彼女が強力なサーブ力を持つ場合、リターンは当然甘くなる。甘いリターンには当然のように、オープンコートへ向かってハードヒットだ。これができれば楽にサービスキープ。そして、ほとんどすべてのサービスゲームをキープができるなら、リターンゲームはそれなりの冒険をしてもよい。ファーストサーブは思い切って打ち返し、主導権を握る。セカンドサーブははなからリターンエース狙い。まずくいっても6-2くらい、上手く行けば6-0で1セット取れる。先日のウィンブルドン、優勝のバルトリも準優勝のリシキもそんな論理でマッチを進めていたように思う。

こんな選手同士の場合、ポイントは2つ。ファーストサーブが強力なのは当たり前だから、1つ目はそれが確率よく入ること。もう1つはセカンドサーブの質。少なくとも、簡単には攻撃されない程度の威力やコントロールが求められる。男子の場合、サービスキープが当たり前なのはこれができるから。もしもセカンドサーブ後のポイント獲得率が50%を大きく下回るようだと、ファーストが入らないゲームを簡単に落としてしまうことになる。ファーストがよく入ったゲームは楽勝、率の悪いセットは競ることもあるというのが男子プロの世界。同じ理屈になってきたということは、女子のサーブもこういうレベルが求められるということ。いやはや恐ろしい時代になったものだ。



『人事・労務コラム「ケガや病気をしたときの保障の仕組み～ (1)労災保険編～」』

労災保険とは

スポーツにケガはつきものとはいえ、コーチの皆様がテニスのレッスン中に大きなケガをしてしまったら、会社を休まざるを得なくなって収入が減るなど、ご自身の生活に重大な影響が出てしまう恐れがあります。

このように、作中にケガをしたり、あるいは仕事の原因で病気をした時に、その治療費や会社を休んだ時の収入などを補償してもらえる仕組みが労働者災害補償保険（以下

「労災保険」と言います）です。

労災保険は作中だけでなく、通勤中のケガや通勤に起因する病気についてもカバーしています。保険料は会社が全額を負担していて、保険の対象者は正社員だけでなく、パートタイマーや臨時のアルバイト、派遣社員（手続きは派遣元が行います）まで、全ての労働者が含まれています（業務委託社員は労働者ではないため対象外）。

【主な労災保険の給付一覧】

給付の種類	受けられるのはこんなとき	受けられる給付
療養（補償）給付	作中または通勤によるケガや病気について療養が必要なとき	病院などで、治療（診察、薬剤、手術など）、看護、移送を無料で受けられる
休業（補償）給付	ケガや病気の療養のために会社を休み、給与を受けられないとき	休業開始4日目以降、給与を受けなかった日について日給相当額の60%
傷病（補償）年金	ケガや病気の療養を始めてから、1年6ヵ月を過ぎても治らないとき	傷病等級（1～3級）に応じて、日給相当額の313日分～245日分を年金で支給
障害（補償）給付	ケガや病気の療養後、症状が固定して一定の障害が残ったとき	障害等級（～14級）に応じて年金または一時金を支給 ◎1級～7級（年金支給） …日給相当額の313日分～131日分 ◎8級～14級（一時金支給） …日給相当額の503日分～56日分
遺族（補償）給付	仕事の原因で、または通勤により死亡したとき	亡くなった社員の遺族に対し、原則として年金で支給（日給相当額の153日分～245日分）
葬祭料（葬祭給付）	仕事の原因で、または通勤により死亡したとき	原則として、日給相当額の30日分+315,000円（最低保障=日給相当額の60日分）

作中もしくは通勤によるケガや病気とは

労災保険の給付を受けられるのは、作中もしくは通勤によって、ケガや病気をしたと認められるときです。

(1)作中のケガや病気と認められるのは

①労働者が事業主の支配管理下にある状態で起こった事故で、②業務と発生した労働者の死傷病等との間に相当因果関係があることが必要です。

こんなときも労災保険が受けられる！

- ・レッスンの準備や後片付けをしているとき
- ・レッスンの合間などに会社の施設で休憩しているとき
- ・業務命令で緊急の作業をしているとき など

(2)通勤によるケガや病気と認められるのは

①住居（通常は自宅）から、就業の場所（業務を開始し、終了する場所）までの経路上であり、②往復する経路と手

段が合理的なものであり、③逸脱・中断がないこと、などが必要です。

こんなときは労災保険を受けられない！

- ・業務終了後、会社内で長時間にわたって仲間うちのサークル活動などに参加した後で、帰宅したとき
- ・友人宅で遊んでそのまま泊まり、翌朝そこから直接出勤したとき
- ・帰宅途中に映画館や飲食店に立ち寄ったとき など

■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 XXII』

「米国経済の復活とアベノミクスと相続対策」

テニス事業の発展に多大な貢献をされた故雑賀会長へ追悼の意を表し、心よりご冥福をお祈りいたします。故雑賀会長は常日頃より、突然の「相続」が原因でやむなく廃業せざるを得なくなるテニスクラブについて、まるでご自身がそのクラブのオーナーであるかのように心配されていました。弊社も微力ながら、故雑賀会長のご遺志を引継ぎ、テニスクラブの存続と繁栄にお役に立てますよう、努力してまいります。

さて2000年のITバブル崩壊、2007年のサブプライム問題発覚とそれに続く2008年リーマンショック、これらの経済危機を乗り越え、米国が復活してきました。

バブル崩壊以降の日本経済の長期低迷、そして「ジャパン・アズ・No.1」とまで言われた経済大国からの凋落を経験してきた私たち日本人からすると、かつての日本同様、米国もデフレや長期経済停滞に陥るのではという見方が強くありました。しかし実際にはそうはならず、米国経済はリーマンショック後わずか2～3年で本格成長軌道に復帰し、現在米国株価は市場最高値を更新しています。なぜ米国は、日本のような「失われた20年」という長期停滞の道を回避できたのでしょうか。それはバーナンキFRB議長による米国の量的金融緩和と政策(QE)が、崩壊の危機にあった金融市場を立て直し、投資意欲を復活させ、経済を正常な軌道に引き戻したのだと言われてます。

この量的金融緩和の特徴は、中央銀行が市場においての中立的立場を捨て、断固たる買い手となって、暴落した証券資産を買い上げることにありました。輸転機を高速回転させ紙幣を増刷し証券価格を引き上げ手法は、「通貨の番人」である中央銀行のいわば禁じ手。しかしその結果、1年半で6割と大恐慌並みの暴落をした株価が、その後の2年間で2倍となり、ショック前の水準に戻ったのです。それがなければ米国経済も「失われた20年」へ陥っていたかも知れません。

この米国の経済危機脱却方法に追随したのがアベノミクスです。安倍首相は自民党の総裁になるやいなや、「自民党が政権を取れば、インフレターゲットを設定し、円高是正・デフレ脱却に向けあらゆる政策を実行する。」と宣言。そして圧倒的勝利での政権発足後、日銀と共同声明を出しました。政府と中央銀行がインフレターゲットを明確にし、完全に協調して進めるのは初めてのことです。インフレを起こすということは、その国の通貨の価値が下っていくことです。日銀も米国に負けじと、どんどん量的緩和を拡大し、円を大量に市場に供給し、円安を進めてきました。

そして、かつてない低金利の中、日銀の量的緩和もまた資産買い入れという形で行われています。また、これまでは国債を買っても期間が2～3年のものが大半でしたが、今では40年債という長期のもの

のまで買い入れることが決定されました。日銀としてリスク資産を買ってでも、長期金利も下げるといふ政策なのです。そうすると生保などの機関投資家も、運用は日本国債ではなく外国債となり、更なる円安が進むわけです。

当初、日銀はリスク資産買取りについて相当難色を示していました。しかし白川前総裁の2010年からREIT買取りが始まり、今ではETFや長期国債も買って、しかもそれが大量となっていることが、マーケットにインパクトを与え、これまでの急速な円安・株高につながっているのです。更に、円安がここまで進んだのは米国の状況もあります。米国はリーマンショック以降、QE1、QE2、QE3という量的緩和を実行しドルを大量に市場に供給。それが以前のドル安・円高の一因となっていました。ところが予想以上に米国の景気が回復してきて、これ以上、資産購入・量的緩和が必要ないのではという見方が広がっています。米国はドル大量供給をやめていく一方、日本は円をどんどん供給していくと言っているのです。ドルに比べて円が下っていくという見通しの下、円が売られてドルが買われてきたのです。

中国経済失速が判明し、ここ何日か(原稿執筆時6月7日)は、その反動で急激な円高・株安となっています。そして、アベノミクスの3本目の矢である「成長戦略」はこの6月に発表される予定ですが、期待はずれの内容だと、また株が下ったりすることになります。

ただ円高トレンドになるかということ、その可能性は低いと言われてます。

その理由は①米国の景気が順調だと、米国の量的緩和が落ち着いてドル高には行きにくい。②そもそもの日本の構造問題、経済構造が変わってきていて、日本はかつてほどお金を稼げない国になっている。経常収支の黒字が減ってきている。③他にも少子高齢化による活力の減退、アベノミクスのお金ばら撒きにより高まる財政破綻リスクなどなど。大まかに言えば、一時的な円高はあれども、円安トレンドはしばらく続くというのが市場大半の見方です。

相続対策も日本国内だけで検討する時代ではなくなりました。またインフレ下に置いては、いかに相続財産を圧縮するかより、いかに納税できるような資産を増やすかもポイントとなってきます。弊社では、アオヤマウェルスマネジメントという子会社をシンガポールに設立し、お客様の海外運用の橋渡しをしております。また海外の商品の中には、相続税納付に効果的なものもあります。ご興味のある方はご相談ください。

株式会社青山財産ネットワークス

担当：有田能正

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

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

庭球人語 其の二三

間合い

高校は男子校だった。「剣道」の授業があった。

ある日の授業で、先生は生徒を2人1組で向かい合わせるとこう言った。

「自分から打ち込んでもいいし、相手が打ち込んでくるのを待って迎え撃ってもいい。どちらか決めてから対戦すること。」

私はこう決めた。

「どんなに長く待ってもいいから、相手が動くのを待とう。相手の動きに集中し、動き出したその瞬間に、こちらから打ち込んでやろう。」

周りがどんどん決着ついて終わっているのに、不思議と心は落ち着いていた。

ただ、相手の初動を待った。

どのくらい時間が過ぎたかわからないが、相手が動き出す気配を感じたので、相手が飛び出してくると同時に迎え撃ち、自分の竹刀が一瞬早く相手の面に入った。

勝った！すると先生は私にこう言った。

「おい、7番！剣道って面白いだろ！」

あの先生の「名前」は覚えていないけど、あの時の先生の「笑顔」は、今でも覚えている。

たぶん、これが剣道の「間合い」なんだよね、きっと…。

別に剣道じゃなくても、日常生活、特にコミュニケーションの中で「間合い」は重要な役割を果たしているような気がする。ので、自分なりにまとめてみました、3つに。

題して、「間合い」3つの活用方法。

1. 話の中で強調したいことがある時

強調したい部分を話す前には、「間」をおくといみたい。

今までの話のペースが「間」によって変わるために、聞いている方は無意識に話に集中するはず…。

例えばギャグに命をかけたコーチの場合なら、こんな感じ。

「それでは皆さん、私がフォアハンドを打つ時の右足を良く見て下さいね。

ほらね、(間)毛がいっぱい生えてるでしょう？」

2. 感情的になってしまった時

相手の言動に思わずカッとなってしまった時、そのまましゃべるとその言葉がまた相手の怒りをかき、人間関係がこじれてしまいそう。

そんな時は「間」をおいて、冷静になってから話した方がいいかも…。

夜中に両眼をハートマークにして書いたラブレターも、翌朝読み返すと「とても出せる内容じゃない」ってなることはよくあるらしい。私は真夜中でもすぐポストに入れてしまったけど…。

3. 質問に対する答えが不確かな時

相手に質問されて、「あれ、それってどうしたんだっけ？」ってすぐに思い出せない時ってあるよね。そんな時にも不確かな答えをしゃべり出さないで済むように、まず「間」を置いて時間稼ぎ！

自分の記憶を振り替えるための時間を少しもらうだけで、「正確な答え」ができるはずだよね、きっと…。

面接の場面で、面接官が質問し終わると同時に「待ってました！」とばかりに答えると、「人の言うことを聞かない自分勝手な性格」っていう印象を与えてしまうらしい。

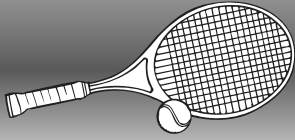
ここでも「間」の出番である。しかし、注意が必要。「間」を開けすぎると、「間抜け」な印象を与えることになり、かえって逆効果となってしまう。

つまり、「間」の使用に際しては、その「長さ」について十分注意することが大切で、いわゆる「絶妙な間」が要求されるのである。

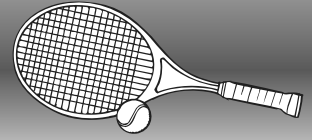
えっ？「絶妙な間」ってどの位だっけ？

それは「落語」や「漫才」をたくさん聴いて、そこから学んで欲しいんだけど、そんな時間ないよだっけ？それじゃあ、「ウルトラセブン」第13話を観て欲しい。

アイロズ星人と戦い、「エメリウム光線」も「アイスラッガー」もはね返されてしまったウルトラセブンが、最後の切り札として自らの体にも負担がかかる「ワイドショット」を撃とうと決意して構えに入る時の「間合い」、これこそマニアの間ではウルトラシリーズ最高の「絶妙な間」だと評価されているそうだから…。



新入会員のご紹介



○事業所名：希望が丘テニススクール

○所在地：神奈川県横浜市旭区中希望が丘 235
希望が丘テニスクラブ内

TEL：045-364-1333 FAX：045-364-1373

○HP：http://www.hope-tp.net

○Eメール：desk@hope-tp.net

○サーフェース/面数：アウトドア砂入り人工芝2～3面

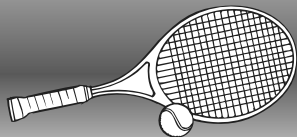
○以前より希望が丘テニスクラブのスタッフとしてテニス事業協会にお世話になっておりましたが、テニススクール単体で加盟させていただくことになりました。

現在は、希望が丘テニスクラブから委託されたテニススクール1校を運営している歴史の浅い小さな会社でございます。

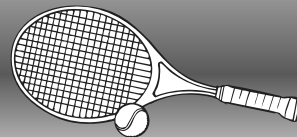
テニスの実技指導だけでなく、健康増進のお手伝い、地域のコミュニティー発展の場、障害を持っている方にもテニスに触れて楽しめる場としても取り組み、テニスで社会貢献できるようがんばっております。

これからも会員の皆様にはアドバイスをいただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。





新入会員のご紹介



○事業所名：八王子テニスアカデミー

○TEL：042-659-6450 FAX：042-659-6451

○ホームページアドレス：<http://www.t-s-planning.co.jp>

○Eメールアドレス：tamura@t-s-planning.co.jp

○コートサーフェス：砂入り人工芝（開閉式インドアテント）

○定休日：なし

○スクール生徒数：330名

○セールスポイント

この春、八王子に本格的なテニススクールとしてオープンいたしました。

2012年全国レディーステニス大会に於いて東京代表選手2名や全国レベルのジュニアを輩出するなど優秀なスタッフが初歩から一貫性を持った指導を行います。一般クラスは7クラスのレベルに細かく分かれ、段階的な指導により、レッスンを行います。最大8名様までの少人数制で必ずご満足の頂ける密度の濃い内容となっておりますので皆様のご来校をスタッフ一同、心よりお待ちしております。



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 有田 能正
サントリーコーポレートビジネス株式会社 〒107-8632 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 MT ビル 4F	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
株式会社ビーシーセンター 〒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 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東京株式会社	生命保険・損害保険代理店
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GNE	省エネ・省コスト事業全般
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
株式会社フェービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
プ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
プレミアムスイソ株式会社	水素水関連商品の製造・販売
ベントマノン	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
ミツシマワールド株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
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

故 雑賀昇会長を偲んで



いつまでも私たちは故雑賀前会長の遺志を忘れず
テニス界発展の為に尽くします

編集後記

酷暑のみぎり、皆様灼熱のコート上くれぐれもご自愛ください。

福岡空港に降り立つ機上より眼下に、土のテニスコートを発見、小さな蟻のように見える中学生か、ゆっくりと動いて見えた。機内は完全に空調がコントロールされている。

高速道路に連なる車も見えるが車内は快適だろう。30度も超えるだろう気温の中で動き回る若者を見て、心躍る。自分の昔を思い出して少しはにかむ。今年インターハイも開催され若人が集う。人間の生は繰り返される。輪廻転生か。雑賀さんの輪廻転生なら大歓迎だ。何度でも戻って来て頂きたい。そういえばお盆も間近だ。

K

JTIA News! 2013.7 Vol.60

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成25年7月31日

発行責任:大久保 清一

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