

祝!

東京オリンピック・パラリンピック

開催決定!!

Contents

■特別寄稿：東京都スポーツ振興局長 細井 優… 2	■フロントステップアップアカデミー報告…… 23
：JTA強化本部長 植田 実…………… 3	■スジガネ君、テニスを語る…………… 24
■レジャー白書2013からの抜粋報告…………… 4	■自然災害に対する保険対応…………… 25
■『テニスの日』活動報告…………… 10	■人事・労務コラム…………… 26
■キッズ&ジュニアテニскарニバル開催報告… 12	■税制コラム…………… 27
■TOPGUN PROJECT 2013参加者アンケート結果… 13	■庭球人語「クイズ大好き」…………… 28
■テニスプロデューサー紹介…………… 18	■新入会員のご紹介…………… 29
■Let's Enjoy Front! …………… 19	■賛助会員名簿…………… 30
■スクール部会報告…………… 20	■テニス川柳／編集後記…………… 31
■マネージャー部会報告…………… 21	



2020 年に向けての取り組みと大会後の展望



東京都スポーツ振興局長
細井 優 様

日頃より、日本テニス界の人材育成事業、普及事業にご尽力なさっている皆様のご努力と熱意に心より敬意を表します。

東京は、去る9月7日のIOC総会において、2020年オリンピック・パラリンピック競技大会の開催都市に選出されました。都民・国民の皆様の熱い声援に支えられ、招致を

実現することができました。日本テニス事業協会の皆様にも、常に温かいサポートを頂戴し、心から御礼申し上げます。

東京が2020年大会への立候補を正式に表明し招致活動がスタートしたのは、2011年7月のことです。しかし、この時点で都民・国民の支持率は決して高いものではなく、この点が東京の招致活動の課題とされました。東京都といたしましても、国内機運の盛り上げを図るため、あらゆる場面を活用して招致のPR活動に力を注ぎましたが、それにもまして皆様には、様々な機会を捉えて、招致への協力や理解を呼びかけていただくなど、多大なご尽力を頂戴いたしました。

結果、3月に公表されたIOC調査では、都民の支持率が70%にのぼり、招致実現に向けた大きな弾みになりました。

また、東京が招致において高く評価されたのは、万全な大会開催計画と大会実現能力の高さです。都内に広がる強固なインフラや財政力に加え、これまでスポーツ界の皆様が創りあげてこられた国際大会の経験やスポーツ振興に対する貢献の成果であり、これらに裏打ちされた国際スポーツ界からの信頼が根底にあったものと振り返っております。

今後は、7年後を見据えた大会開催準備が本格化した

します。既に東京都では、庁内横断の「2020年東京オリンピック・パラリンピック大会実施準備会議」を立ち上げ、全庁的な推進体制を整備したほか、来年1月1日付でオリンピック・パラリンピック大会準備局を設置いたします。

来年2月までには、大会組織委員会を設立する必要があり、2015年2月には、IOCより、大会開催までの行程表などを盛り込んだ「大会開催基本計画」の提出が求められております。並行して、2020年大会の競技会場や関連インフラを確実に整備していく必要があり、バリアフリー化の一層の促進など、世界から多くのお客様をお迎えする準備も進めていかなければなりません。

テニスの競技会場となる有明テニスの森においても、既存の有明コロシアムに加え、新たに5千人収容の1番コート、3千人収容の2番コート等を整備する計画です。2020年の大会終了後も、国際大会をはじめ、都民・国民に広く活用されるテニス会場としていきます。

また、今後ともオリンピック・パラリンピック大会開催やスポーツ振興への国内機運の維持向上、東京ならではのおもてなしの精神の醸成も重要であり、引き続き皆様のお力添えをいただきながら、一つ一つ取り組んで参りたいと考えております。

言うまでもなく、2020年東京大会の盛り上がりには欠かせないのが、日本人選手の活躍です。次代を担う若い才能の育成が急務となります。2020年大会の成功に向け、どうか、貴協会の皆様の一層のご指導、ご支援を賜りますよう、お願いいたします。



有明テニスの森



2020 年東京オリンピックに向けて



(公財)日本テニス協会
強化本部長
植田 実様

1964 年 10 月 10 日、東京オリンピックの開会式をテレビの前で見ました。快晴の空、トランペットの音、白い鳩、日本選手団の深紅のブレザーと純白のスラックス、胸の高鳴りは最高潮となり、白黒テレビで見た開会式もアナウンサーの発する言葉で、その色を想像するのに充分でした。重量挙げの三宅義信氏、女

子バレー東洋の魔女、最も記憶に残っているのはマラソンのアベベ氏と円谷幸吉氏の対照的なゴールです。小学校一年生であった私はあの日から「スポーツの虜」となり、そして「いつかはスポーツで世界の檜舞台に立ちたい、オリンピックに出たい」と大きな夢を持つようになりました。

2013 年 9 月 7 日の感動的な「2020 TOKYO」決定を見て、当時アジア初の東京オリンピック招致に向けて努力した方々の決意とはどんなものだったのか考えるようになりました。開催が決定したのは 5 年前の 1959 年であり、その招致準備はもっと前に遡ります。太平洋戦争終戦から 15 年も経っていない中での決断と行動は、想像を絶するものであったに違いありません。

「日本人に勇気と夢を与えるオリンピック」「日本に高度成長をもたらすオリンピック」たくさんの思いと絶大な成果を残しました。

1920 年アントワープオリンピックで熊谷一彌氏、柏

尾誠一郎氏が日本人初のメダリストになって 100 年目ですが、2020 年の東京オリンピックとなります。歴史を刻んだテニスという種目に関わる一人として、特別なものであり、願いであり、目標であります。

現在、男子は世界 NO1 を狙う錦織圭を筆頭に、ロンドンオリンピック経験者の添田豪と伊藤竜馬、それに続く杉田祐一、守屋宏紀、内山靖崇、スペインで修行中のダニエル太郎、女子はトップ 50 に定着してきた森田あゆみ、進境著しい奈良くるみ、土居美咲、ダブルス巧者青山修子、そして元世界ランク 4 位のクルム伊達公子、それを追いつくとする尾崎里紗、穂積絵莉、石津幸恵などリオデジャネイロオリンピックから東京オリンピックへ繋がる選手達がいいます。

東京オリンピックで金メダルという日本の目標を実現するためには、まずはリオデジャネイロオリンピックでどれくらいの成果を上げられるかにかかっています。そのためには 2016 年 6 月時点で世界ランキング 50 位以内に男女ともに 4 名を入れ出場枠を確保すること。さらにはメダル獲得にはトップ 4 に位置するシードを取ることは大きな条件となります。

リオに向けては現在のナショナルチームを中心に 2 年半の計画を立てました。また東京へと繋がるユース世代の国内外での強化をすることにより、ナショナルチームとの競争が熾烈になってくるでしょう。競争は選手と指導者の成長を加速します。日本人選手が持つ素早さ、忍耐強さ、賢明さ、大和魂を最大限に引き出し、「信じ抜く力」が必要です。

東京オリンピックの有明コロシアムで、最も高い位置で「日の丸」が上げられる日を夢から目標に変えて臨みます。そのために「非常識を常識にする発想」がカギを握ると考えています。

皆さんと心の底から喜び合える日に向けて、最善の努力をいたします。



過日、編集、発売されました「レジャー白書2013」（公益財団法人日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（公財）日本生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2013は1冊税込み7,350円）

【調査仕様】

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

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

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

本白書で用いる主な用語の定義は、以下の通りである。

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

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

参加率に、平成25年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,191万人（男性5,043万人、女性5,148万人）を掛け合わせて推計。

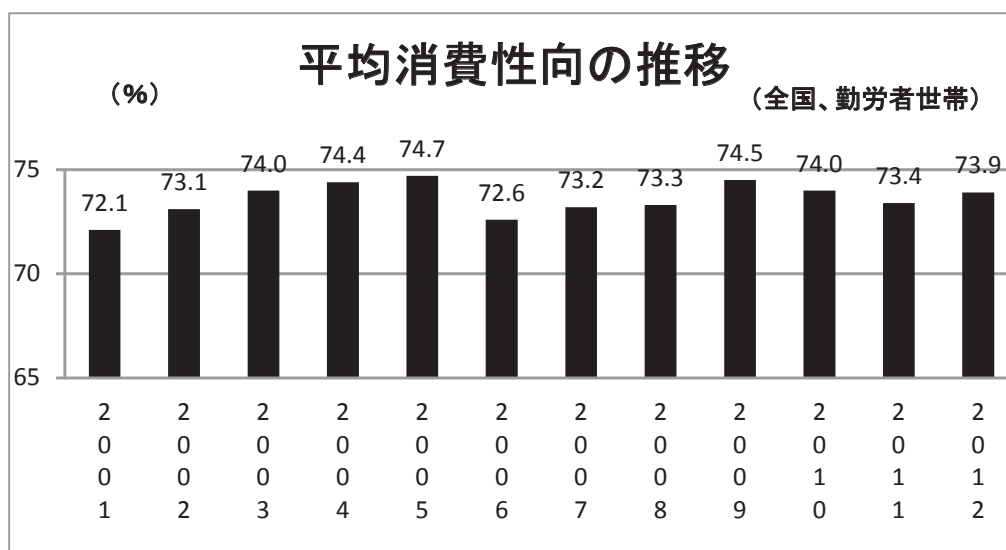
年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

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

2012年の家計収支・消費の動き ～収支とも増加、消費性向が3年ぶり上昇～

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

（出典：総務省「家計調査」）



2012年の家計消費 (全国、労働者世帯)

	(単位:円)	対前年比 (実質)(%)
実 収 入	519,023	1.8
可処分所得	425,330	1.2
消費支出	314,229	1.8
食料	69,525	1.5
住居	20,543	-4.8
光熱・水道	22,500	-0.2
家具・家事用品	10,483	3.9
被服及び履物	13,580	3.7
保健医療	11,734	8.9
交通・通信	50,290	10.4
教育	18,056	-3.1
教養娯楽	30,574	-0.6
その他の消費支出	66,945	-0.3
平均消費性向(%)	73.9	0.5

但し「その他の消費支出」の対前年比は名目値。

「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2012年の勤労者世帯（2人以上世帯、平均世帯人員3.41人）の実収入（1ヶ月間、年平均）は519,023円で、対前年比実質1.8%増加した。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得は、対前年比1.2%増の425,330円となった。実収入、可処分所得ともに名目では1998年以降で最大のプラス幅となった。国内では復興需要を中心に、東日本大震災で落ち込んだ2011年から持ち直し、海外では米国経済の穏やかな回復傾向と長らく景気低迷していた世界経済の底打ちへの期待が高まった。

[家計消費]

2012年の家計消費支出の合計は314,229円で、前年（2011年）の308,524円より5,705円増、物価変動を考慮した実質で前年比1.8%増となり、実

収入と同じ伸び率となった。

科目別に見ると、「住居」「教育」などがマイナスとなった一方で、「交通・通信」が2桁の伸びとなったほか、「保健医療」への支出も高い伸びとなった。そのほか、「家具・家事用品」「被服及び履物」なども伸びた。金額の大きい食料への支出も増加した。

伸びが大きかった「交通・通信」のなかでも特に伸びたのは「自動車等の購入」で前年に比べ53.5%増加した。東日本大震災による落ち込みやタイの洪水で部品供給が制限された2011年からの反動があった。またエコカー補助金やクリーンエネルギー車購入にかかるC E V補助金も環境対応車の購入を促進した。このほか鉄道、バス、タクシー、航空、有料道路などの「交通」も10.0%増加した。「保健医療」では、ウイルス対策のためのマスクの購入など医薬品、保健医療用品・器具、保健医療サービスはいずれも増えた。

レジャーに関連のある「教養娯楽」は前年比マイナス0.6%となった。内訳をみると、テレビ、パソコン、カメラ、録画機器などの「教養娯楽用耐久財」がマイナス25.9%。2011年に続いてマイナスとなったが、マイナス幅は前年の9.1%からさらに拡大した。一方で、スポーツ用品やゲーム機、ゲームソフト、C DやD V Dソフトなどの「教養娯楽用品」は2.8%増となったほか、テレビ受信料、スポーツや演劇、映画、遊園地、美術館、博物館などの入場料、スポーツ施設使用料を含む「他の教養娯楽サービス」は増加した。「宿泊料」は前年に引き続きマイナスとなった。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は3年ぶりに上昇に転じた。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
2002	538,277	452,501	-2.3	-2.6	-1.2	-1.5
2003	524,542	440,461	-2.6	-2.7	-2.3	-2.4
2004	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
2005	522,629	439,672	-1.4	-1.2	-1.0	-0.8
2006	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
2007	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	-0.1
2008	533,302	441,928	1.2	0.2	-0.4	-1.4
2009	518,595	428,101	-2.8	-3.1	-1.3	-1.6
2010	521,056	430,282	0.5	0.5	1.3	1.3
2011	509,973	420,394	-2.1	-2.3	-1.8	-2.0
2012	519,023	425,330	1.8	1.2	1.8	1.2

2012年の余暇時間と余暇支出 ～若者は依然二極化、70代は支出抑える～

レジャー白書では、「余暇時間」および「余暇支出」について、前年と比べた増減についての調査を1982年以来、継続的に実施している。このデータは、労働時間や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間]

余暇時間の増減（時間のゆとり）にかかわる経年変化と2012年の性・年代別結果である。余暇時間が前年より「増えた」とする人は20.8%となり、前年に比べて1.2ポイント低下した。2009年の24.2%から3年続けて低下となった。余暇時間が「減った」とする人も23.0%で、前年より0.6ポイントの低下となった。「増えた」とする人も「減った」とする人も同時に減少しており、余暇時間は「変わらない」と考える人の割合が増えているようだ。

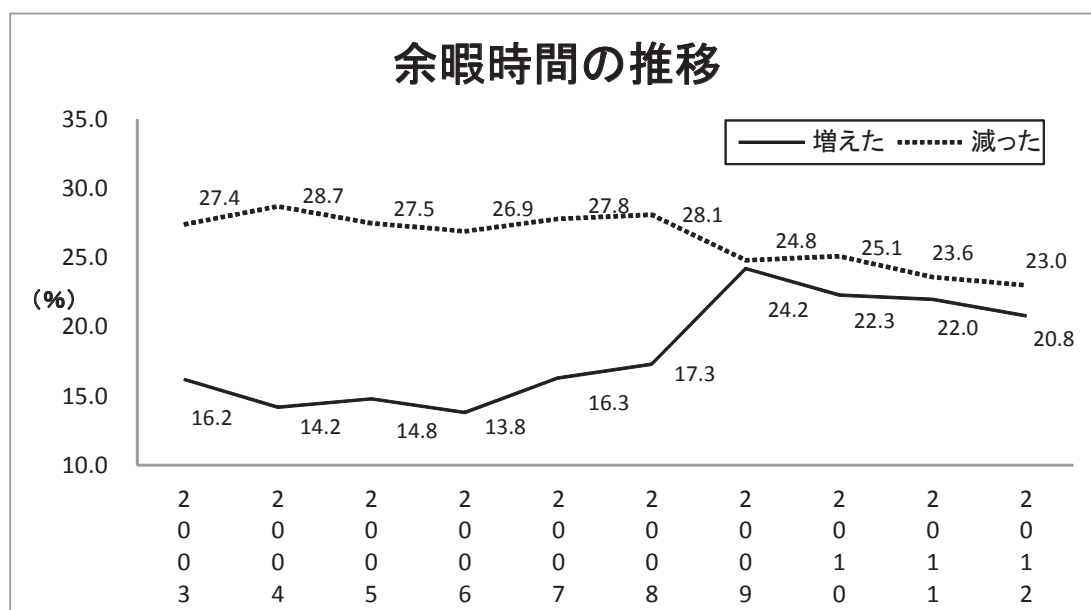
性・年代別にみると、男女とも10代、20代では「増えた」とする人も「減った」とする人も割合が高く、ゆとり感の“二極化”が見られた。これは前年から続く傾向だ。男性の60代以上と女性の50代以上は時間的ゆとりが「増えた」とする人の割合が「減った」とする人の割合を上回っている。20代から40代では男女とも時間的ゆとりが「減った」とする人の割合が「増えた」とする人の割合よりも多いが、特に差が大きかったのは男性の20代で、15ポイント以上の差がついた。女性の場合で最も差がついたのは40代だった。

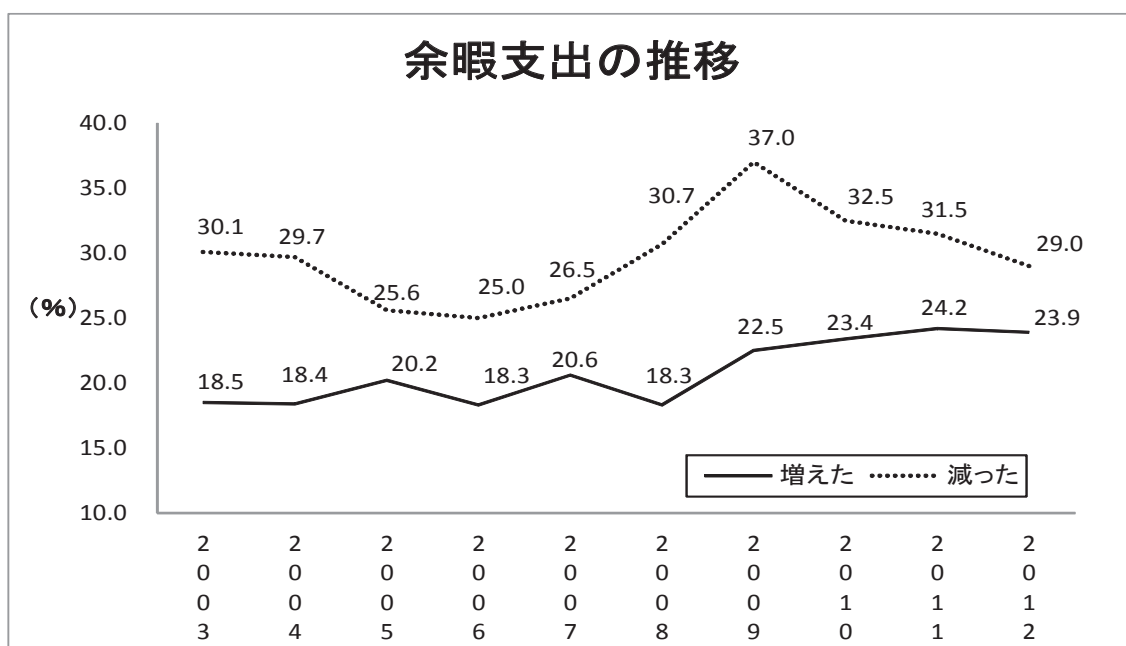
[余暇支出]

「余暇支出」面のゆとり感の推移と2012における性・年代別結果を見てみよう。支出が「増えた」とする人の割合は、4年ぶりに低下し、前年を0.3ポイント下回った。これに対し、支出が「減った」とする人の割合は、前年を2.5ポイント下回り、2010年以来の低下傾向を続けた。

性・年代別にみると、男女とも10～20代に「増えた」とする人が多く、特に10代は男性が53.0%、女性は59.8%が「増えた」としている。30～50代で「減った」とする人が多く、特に男性の50代は、余暇支出が「減った」という人が「増えた」という人の割合を20.2ポイント上回った。60代と70代を比較すると、60代では男女とも「増えた」とする人と「減った」とする人の差はあまり大きくなかったが、70代では10ポイント前後、「減った」人の割合のほうが多かった。

働き盛り・子育て世代と、男性では50代、また男女とも70代で、支出面におけるゆとり感のなさが目立った。





2012年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 (単位：億円)

	2009	2010	2011	2012	伸び率(%)	
					'11/10	'12/11
ス ポ ー ツ 部 門	40,700	40,150	38,900	39,150	-3.1	0.6
趣 味 ・ 創 作 部 門	102,430	108,840	93,820	84,220	-13.8	-10.2
娛 楽 部 門	457,210	435,610	424,490	427,572	-2.6	0.7
観 光 ・ 行 楽 部 門	94,240	95,270	92,200	96,330	-3.2	4.5
余 暇 市 場	694,580	679,870	649,410	647,272	-4.5	-0.3
対 国 民 総 支 出	14.7	14.1	13.8	13.6	-2.1	-1.4
対 民 間 最 終 消 費 支 出	24.5	23.8	22.8	22.3	-4.2	-2.2
国 民 総 支 出 (名 目)	4,711,387	4,823,844	4,705,601	4,755,289	-2.5	1.1
民 間 最 終 消 費 支 出 (名 目)	2,829,417	2,858,671	2,847,660	2,896,218	-0.4	1.7

(単位：億円、%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	'12/11
球技スポーツ用品	6,640	6,680	6,650	6,500	6,270	5,810	5,710	5,460	5,450	-0.2
テニス用品	750	750	710	700	670	650	600	580	550	-5.2
スポーツ施設・スクール	21,260	20,270	20,370	20,630	20,080	19,270	18,810	17,970	17,880	-0.5
テニスクラブ・スクール	600	620	630	620	600	580	580	550	580	5.5

2012年の余暇市場は64兆7,272億円となり、2011年の64兆9,410億円から前年比0.3%減と、ほぼ横ばいで推移した。同時期の国民総支出は前年比1.1%増加、民間最終消費支出は前年比1.7%増加しているのに対し、余暇市場は伸びていない。

東日本大震災と原発事故の影響で、ほとんどの分野が売上げを減らした2011年に対し、通常

稼働に戻っただけでプラスになる分野もあるが、2010年と比べると必ずしも伸びてはいない。それ以外の要因が大きく作用し、大幅に減少している分野も目立つ。そんな中で、観光・行楽部門の好調が際だっているのが2012年の大きな特徴といえる。

余暇市場は、従来と同じビジネスモデルで伸

び続けていける状況にはない。過剰な機能を付加した商品・サービスは落ち込んでいる。きちんとしたマーケティングに基づき、消費者の嗜好やライフスタイルにあわせた商品・サービスを提供する企業の多い分野は堅調である。新たな気づきをもたらすビジネスモデルの登場は、成熟イメージのある業界にも、まだビジネスチャンスがあることを示唆している。

業界各社が他社との同質化を避け、独自ブランドの強みを発揮しながら成長路線を築いている分野は、業態が多様化し、活性化している。業界が一丸となり、共通して取り組むべき課題も、そうした企業が集まることで解決に向かうであろう。国内市場に安住することなく、海外市場に打って出ようとする業界もある。今後も、さらに積極的にグローバル市場で勝負することを期待したい。各分野には、業績を伸ばしていける余地がまだ大きい。新たなビジネスの地平は見えてきている。

2012年のスポーツ部門の市場規模は3兆9,150億円、前年比0.6%のプラスとなった。僅かではあるが、5年ぶりの増加である。特に、用品市場の回復基調が明確になってきた。

テニス用品の販売は伸び悩んでいる。ラケットの本数は出ているが、単価が下がり、利益率が下がっている。話題になる商品がなく、メーカーによって専門性や特色が薄れている。ファストファッション「ユニクロ」がウェアのバリエーションを増やしており、その影響はますます拡大している。「ダンロップスポーツ」は、科学的な視点からテニスラケット選びをサポートする「ダンロップ・スイングラボ」を開発し、全国各地で展開を始めた。ラケットのグリップエンドにスイングセンサーを装着して試打し、計測データを認定ラケットドクターが分析することで、1人1人に合った最適なラケットをアドバイスする。ラケット選びが難しいという声が多いなか、客観的でわかりやすいと好評を得

ている。

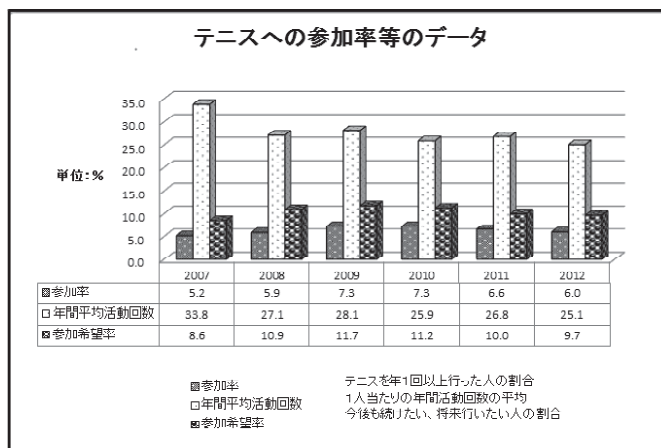
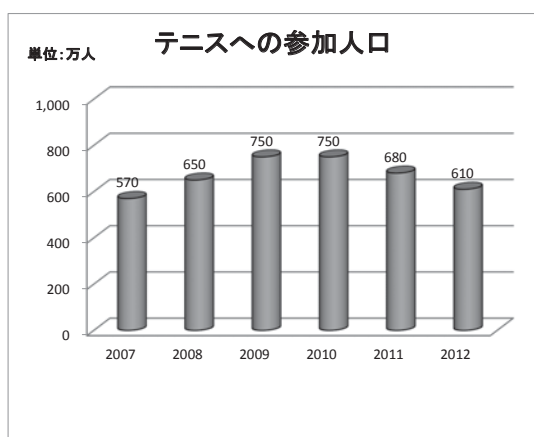
テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比5.5%増加した。前年は東日本大震災の影響による営業自粛、ナイター営業自粛などで大きく落ち込んだが、震災前の水準に戻った。

スクールは健闘しているところが目立つ。スタッフの教育をおこなっているところは総じて業績が良い。積極的に出店し店舗数を増やすチェーン店もある。近年はテニスクラブの再生事例も見られるようになってきた。人財が育ってきた会社は、経営を請け負えるようになってきた。今後も、後継者難で経営移譲されるケースが増えていくと見られる。

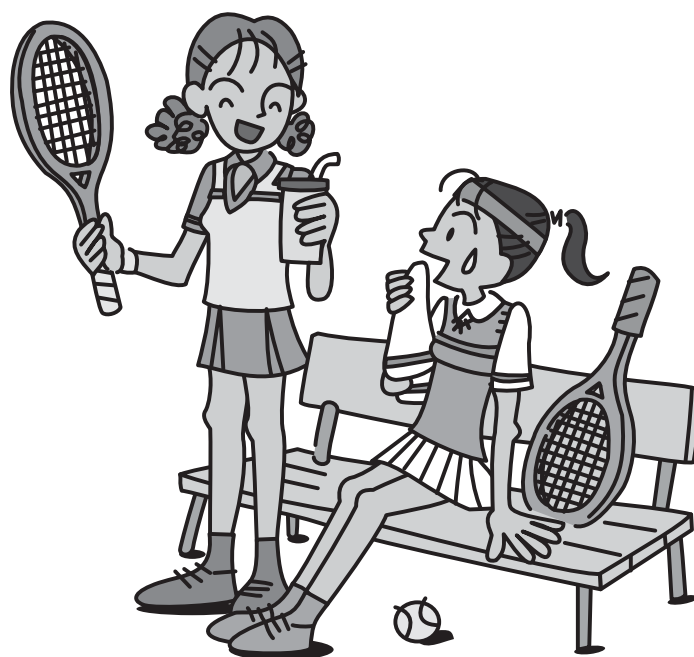
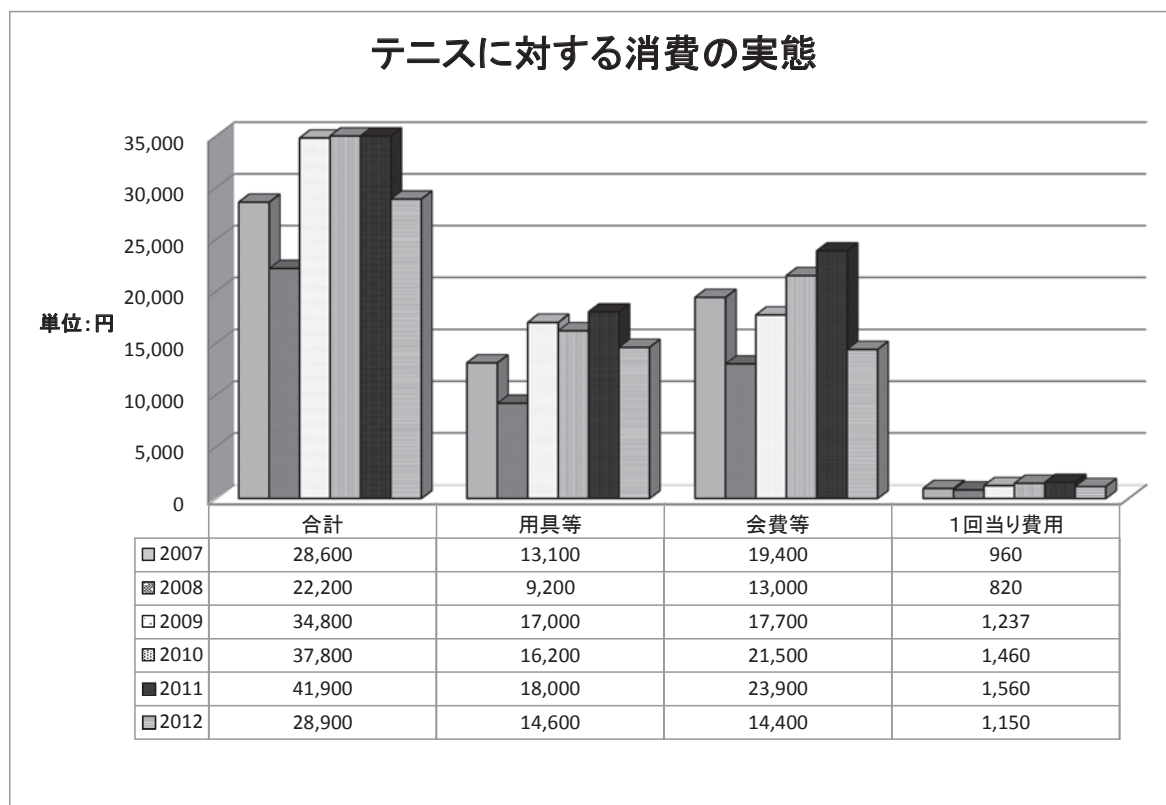
クラブでは、名門クラブの閉鎖があった。都市部で周辺競合施設が減っているため収支は悪くない。ただ会員の高齢化は著しい。スクール卒業生を効果的に受け入れ、クラブライフの楽しみ方を提供する成功モデルはまだ見えない。

テニスの試合を楽しみ、プレーを継続してくれるようITF（国際テニス連盟）が開発したグローバルキャンペーン「PLAY+STAY（プレー・アンド・ステイ）」の10歳以下向けプログラム「tennis10s」が徐々に広がっている。年齢やレベルにあわせ、レッド、オレンジ、グリーンの3段階で、適正なラケット、ボール、コートサイズの世界基準を定め、習い始めの段階からサーブ、ラリー、ゲームを楽しむことができ、よりスムーズにレベルアップすることができる。先進スクールではコーチの講習がおこなわれ、導入が進んでおり、効果も上がってきている。11歳から17歳、そして、大人向けにもプログラムが開発されている。指導法がティーチング（教えること）からコーチングに移行するため、コーチにはコミュニケーション能力が必要となる。このプログラムにより、コーチの資質向上にもつながり、スクールの指導法もより望ましい方向に変わっていく可能性がある。

○テニスへの参加人口や参加率



○テニスに対する消費の実態



2013年「テニスの日」 活動報告書



祝！「全国ボレーボレー大会」

『めざせ!10万人ボレーボレー』

2013年：104,341人 達成！！

全国統一企画として奨励してきました「全国ボレーボレー大会」もすっかり『テニスの日の名物企画』として定着。今年は遂に念願の参加者『10万人』を突破しました！

3分・5分・10分の基本の認定に加え、「早撃ちボレーボレー」企画や「1分間-初段」も奨励。様々な工夫を凝らしたオリジナルのボレーボレーに挑戦する会場が増え、全国での参加者数は11/25現在の報告実績で「104,341人」となりました。

■ 実施登録箇所数：403ヶ所（昨年：353ヶ所）

■ 10分間続いたペア：『達人』認定（299ペア）

5分間続いたペア：『五段』認定（439ペア）

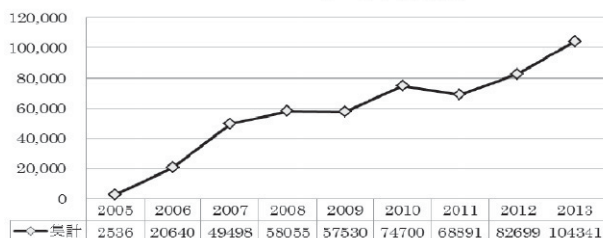
3分間続いたペア：『三段』認定（514ペア）

■ 2013.11.25現在の報告結果（実数）

	延参加人数	達人ペア
個別イベント	100,741人	245ペア
共同イベント	3,240人	53ペア
有明イベント	360人	1ペア
計	104,341人	299ペア

（昨年参加者：実績 82,699人）

ボレーボレー参加者総数



個別イベント表彰

全国からアイデアや頑張りを募集。たくさんのご応募を頂き、選考の結果、2013年度各賞は次の事業所に決定しました。

◇ 個別イベント大賞

- ◆インドアテニスセンターウイング札幌ウエスト校
「テニスの日ウイング秋祭」

◇ ボレーボレー大賞

- ◆メガロスインドアテニススクール 全店
「～全国10店舗対抗～メガロスダービー」

◇ ビジュアル大賞

- ◆TOPインドアステージ氷川台
「ボレーボレーでつながれ氷川台」

◇ ビジュアル特別賞

- ◆TOPインドアステージ多摩
「ボレーボレー大会」

◇ 個別イベント特別賞

- ◆柏の葉インドアテニススクール
「テニスの日！テニス祭り！KIT祭り！！」

◇ テニスの日特別賞

- ◆（公社）日本プロテニス協会 四国地区会
「地元放送局 四国放送㈱『四国放送まつり』」

◇ Tennis Express 賞（2ヶ所）

- ◆Kポイント・テニスコミュなんじゃもんじゃ
「ビッグ・サークル・ボレーボレー」
- ◆香川でテニス！
「通所介護事業所でボレーボレー」

◇ アイデア大賞（2ヶ所）

- ◆タムラクリエイイト/Ken's テニススクール
「テニスの日川柳募集 &耐久サークルラリー」
- ◆エバグリーンテニス フォレスト横浜
「フォトコンテスト」

◇ 感謝賞

- ◆株式会社ツカダプランニング 9会場
「全9会場 テニスの日コート無料開放」

◇ ボレーボレー特別賞（3ヶ所）

- ◆ネオインドアテニススクール西新井
- ◆TOPインドアステージ津田沼
- ◆TOPインドアステージ相模大野

◇ 新人賞（8ヶ所）

- ◆テニスポート波崎（セバック㈱）
- ◆Tennis Capsule OnLine テニス塾
- ◆パブリックテニス小倉
- ◆益田市テニス協会
- ◆テニスラウンジ東海校
- ◆鹿嶋テニス連盟
- ◆リトルプリンスインドアテニススクール
- ◆ピアインドアテニススクール

個別イベント

昨年より42ヶ所増の476ヶ所のテニスクール、テニスクラブ、テニス団体がイベント開催登録をして下さいました。ご協力頂きましたクラブ・スクールの皆様に厚く御礼申し上げます。

開催箇所数 : 476ヶ所 (昨年: 434ヶ所)

主なイベント:「全国ボレーボレー大会—めざせ! 10万人ボレーボレー」、コート開放・割引、スクール無料体験レッスン、テニスの日記念トーナメント、親睦テニス大会、ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアなどを対象とした各種テニスクリニック、ラケット試打会、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦、他

■ポイント制度

2010年より個別イベントや全国ボレーボレー大会の開催登録や報告書提出等に対し『ポイント制度』を導入。今年のチャーム購入時の特典として、ポイント数のチャームを還元しました。
(100ポイントにつき、チャーム1個を還元!)

共同イベント

全国の都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して開催。今年も全国47都道府県すべてで開催されました。「全国ボレーボレー大会—めざせ! 10万人ボレーボレー」「PLAY+STAYの実施」「ほんのちょっとのエコ活動」を推奨事業としました。また、全国10箇所には協議会からプロ選手・著名コーチを派遣。指導にあたって頂き、大好評を得ました。

共同イベント開催: 全国47都道府県テニス協会

共同イベントへの協議会派遣プロコーチ (敬称略)

9/7 (土)	石川	黒田 祐加
9/21 (土)	茨城	山本 育史
9/22 (日)	三重	佐藤 博康
9/23 (月・祝)	岩手	白戸 仁
9/23 (月・祝)	宮城	丸山 弘道
9/23 (月・祝)	福井	宮地 弘太郎
9/23 (月・祝)	島根	宮崎 雅俊
9/23 (月・祝)	広島	駒田 政史
9/23 (月・祝)	岡山	神谷 勝則
9/23 (月・祝)	大分	平木 理化



【石川県】共同イベント

有明メインイベント

今年はキッズ/ジュニアにはPLAY+STAYを積極的に組み入れ、全国初の「スポンジ・レッド・オレンジ・グリーン・イエロー」の5種類のボールが一斉に飛び交うイベントを企画。団体の枠を超えて運営にあたりました。他にも、様々なイベントを実施。また『東レPPO観戦体験』や『スタンプラリー』などのコラボ企画を行いました。

主なイベント:

PLAY+STAY・親子テニス・ジュニアクリニック・車いすテニス・聴覚障害者テニス・一般初心者や中高年初心者向けレッスン・テニス体験コーナー・プロとラリー・ワンポイントクリニック・テニス用品会によるイベント・ストリング張替えサービス・スタンプラリー・東レPPO観戦体験 など

協力プロ選手・著名コーチ【19名】 (敬称略)

佐藤直子、坂井利郎、中嶋康博、倉光 哲、福井 烈、塩釜泰弘、二本松 一、米沢 徹、LARRY DUPLEICH、山本育史、坂本正秀、兼城悦子、溝口美貴、山岸依子、安宅美弥子、手塚玲美、望月寛子、菅野知子、吉田友佳

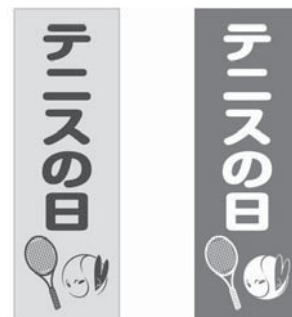


企画広報活動

■「テニスの日」のぼり 無料配布

新規のぼり 製作 (黄色・緑の2色)

個別イベント登録事業所・共同イベント会場への無料配布



■チャーム応募券プレゼント

抽選で100名様にテニス用品プレゼント。応募総数 1,220通

全国のイベント風景の写真やボレーボレー達成者リストなどはテニスの日WEBサイトをご覧ください。

<http://www.tennisdaily.jp>



2013 キッズ&ジュニアテニスカーニバル 開催報告

●要項概要

- 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)
- 後 援：東京都、公益財団法人日本テニス協会、
公益社団法人日本プロテニス協会、NPO
ショートテニス振興会
- 協 賛：サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップ
スポーツマーケティング、城南信用金庫
- 運営主管：東京都テニス事業協会
- 期 日：平成 25 年 10 月 19 日(土)
- 会 場：有明テニスの森公園
- 参加資格：年中から中学生以下の児童及び生徒
- 参 加 料：無料

●当日参加人数

- ①キッズクラス 64 名 (申込数 85 名)
- ②小学生クラス 61 名 (申込数 189 名)
- ③小学生・中学生クラス 105 名 (申込数 94 名)



●報告

この事業は一人でも多くの子供たちにテニスの楽しさを知っていただくことにより、身体のみならず精神までも含めた健全なる青少年の育成につながるもの、ひいては将来のテニス人口の拡大につながるものと考えております。今回もテニスへの導入としてスポンジボールを使用したショートテニスによる①キッズレッスンと、PLAY+STAYを導入したレッスンとして②ジュニア小学生クラス③ジュニア小学・中学生クラスの3クラスに分かれて開催いたしました。

参加者をお願いしたアンケートの結果では、大変好評であり、また、レッスンをぜひ受けてみたいという潜在的ユーザーが多くいらっしゃることも解り、我々事業者



にとっては大変心強いものでありました。この事業を継続していくことにより、将来的なテニス愛好者の拡大、そしてテニス事業界の発展に必ずつながるものと確信いたしております。





“TOPGUN PROJECT 2013” ～今こそテニス事業に情熱を！～

会場：メルパルク東京

10月21日（月）アンケート結果

出席者：144名 アンケート回収：112通

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男 性	13	33	24	13	1	10	94
女 性	2	2	5	1	1	1	12
不 明	0	0	2	4	0	0	6
合 計	15	35	31	18	2	11	112

◆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	102
レンタル	2
その他	4

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	18
本社・本部勤務	8
支配人・マネージャー	35
コーチ	43
フロント	7
その他	7

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	52
FAXによる案内	4
ホームページ	5
会社からの案内	55
その他	7

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	57
講師が気に入った	22
研修ポイントの対象だから	16
会社の指示	31
その他	9

1. 講演「お客様を引きつける感動を作り出す」 平野 秀典氏

感想：

- ・101%の工夫、感動、継続を心掛けたい。…21名
- ・明日からすぐに実践したい。…20名
- ・大変参考になった。勉強になった。…17名
- ・事業所に持ち帰りスタッフ内で共有し、さらなるサービス向上に取り組みたい。…9名
- ・現在のスクール運営において、社員・アルバイト共に共演者的な関係で、その関係を競演者に変える事で、自分だけでなく周りのスタッフも自分を高めるのに絶対に必要な役者という立場になれば、チームとして全体的な底上げに繋がるというお話が大変参考になった。…9名
- ・GIFTの法則を知りヒントをもらった。…7名
- ・感動をプロデュースするというやり方や表現をするという事に大変感動した。…6名
- ・非常に聞きやすく、分かりやすい講演だった。…6名



- ・具体的な事例が多くとても分かりやすかった。…6名
- ・ぜひ本も購入したい。…6名
- ・感動には興奮型感動と共感型感動があり、すごい事をするだけが感動ではなく、共感の感動が大事ということになるほどと思った。…5名
- ・GIFTの法則を参考に日頃のスクール運営に努力していきたい。…4名
- ・すごい事をするのではなく、今よりも1%の努力を継続する事で、感動・感謝が生まれる事を学んだ。…4名
- ・感動を与える事が出来る表現力について、とても面白いお話だった。…4名
- ・内容が素晴らしかった。…3名
- ・自分の標準装備の表現力を活かして、日常生活を過ごしたい。…3名
- ・GIFTの法則の4つのキーワードは仕事だけでなく自分の人生に絶対にプラスになる事だと感じた。…3名
- ・GIFTの法則を意識して行動してみようと思った。…2名
- ・「+1%でよい」という言葉を聞いて、すごい事しなくても少しの工夫で私たちのサービスは変化する事がイメージ出来た。…2名
- ・もう一步、もう一ひねりを常に意識して行動したい。…2名
- ・感動するという事をここまで掘り下げていく事がな

- かったので、大変参考になった。…2名
- ・ GIFT の法則を社内で一つ実践していきたい。…2名
- ・ 大変興味深い内容だった。…2名
- ・ 感動をどう生み出すのかを今後の課題だというのが理解出来た。…2名
- ・ BGM がかかるだけで話の聞き方が変わるという事を発見した。…2名
- ・ 二人称のセールスレターを取り入れていきたい。…2名
- ・ 参加出来てすごく良かった。…2名
- ・ 大変貴重なお話だった。…2名
- ・ 感動を演出して売上に繋げる良いアドバイスを頂いた気がする。…2名
- ・ お客様を「満足」させて安心していたので、期待を1%越え、満足を感動・感謝へ変えていければと思う。…2名
- ・ 表現者としてコーチも意識してコートに立たなければいけないと思った。…2名
- ・ 三人称での広告が多いですが、もっと二人称の投げかけをした方が、それを中心に広がっていく事も学んだ。…2名
- ・ 「何人の会員の方がレッスンを受講されていても、コーチと会員は1:1」二人称の接し方を再認識出来た。…2名
- ・ お客様、フロント、コーチ、全ての人で最高のドラマを演出する、そんなスクールを目指していけたらと強く思った。…2名
- ・ 情報は0.004%しか伝わらない事に驚いた。…2名
- ・ 本人の熱意が相手への伝える条件である事は分かっているが、なかなか出来ない。でも大切な人へ想いを伝えようとする事、お客様を軽視せずに気持ちを持って伝える事の大切さを実感した。…2名
- ・ 情報が多くある中で、テニスというスポーツの楽しさ、良さを感じていただくためには、私達がまず本当にこのテニスというスポーツが好きなんだという事が、多くの方に伝わるような表現力を身につけ、共感していただける形でお見せ出来るよう努めていく事が大事だと思った。…2名
- ・ 自分自身の行動を振り返った時、自分が思う事、自分ごとを「伝える」という事が多かった。感動を人に与える、感動をわき出してもらうには、相手に感じてもらう事、伝わらないとならない事を実感した。

2. 事例紹介「業界の外から見ると。」

中小企業がテニス事業に取り組む利点とは？」

矢沢 直樹氏

感想：

- ・ 他業種もからめた考察は大変参考になった。…14名
- ・ 大変参考になった。勉強になった。…10名
- ・ テニス業界で永續するためには、「大儲けしない」「1人勝ちしない」「最後はコーチの人間性」であり、学ぶ意識が高いかどうかというところに、改めて勉強する事の大切さを感じた。…8名
- ・ テニス業界以外の世界とそれを比較したテニス業界の特徴をお聞きできて、大変面白く学びが多くあった。…6名



- ・ 自社の例や具体的な数字を聞けてとても分かりやすかった。…5名
- ・ 複数の事業を経営しているので、その明確な違いや長所・短所が分かりやすかった。…4名
- ・ 我々は学ぶ集団となるべきだとアドバイスを頂戴し感謝している。…3名
- ・ テニス業界の良い所、悪い所が分かった。…3名
- ・ 人材育成という点でテニスコーチは1人前になるにはかなりの時間がかかる、だからこそ、人材育成が大事だと改めて思った。…3名
- ・ 学ぶ事の大切さを知った。…3名
- ・ コーチに自ら学ばせる事を早速伝えたい。…3名
- ・ 家族・スタッフを大切にしている考え方が分かった。共感出来た。…3名
- ・ 「フロービジネス」「ストックビジネス」の視点、参入障壁の話は興味深かった。…3名
- ・ 私自身学んで更に強い人間を目指し永續させていきたい。…2名
- ・ 現実的な内容で良かった。…2名
- ・ 客観的な視点、実際の数値などを挙げた説明で貴重なお話だった。…2名
- ・ 他業種から見たこの業界の特徴が良く分かった。…2名
- ・ 他業種から見ると見方が変わると思った。…2名
- ・ 今後に生かしていきたい。…2名
- ・ 中小企業としてどうあるべきかが良く分かった。…2名
- ・ コーチとしての資質向上のために、社員向上システムを作らねばならないと感じている。…2名
- ・ 弊社の社長の話であったが、改めて聞くことで社長の考えを再確認出来た良い機会となった。…2名

3. 事例紹介「一介のコーチから素人経営者に」

大関 勝典氏

感想：

- ・ とても興味深く面白いお話だった。…25名
- ・ 明日からすぐ使える内容で became. …15名
- ・ 大変参考になった。勉強になった。…14名
- ・ テニスの哲学、マメ知識などが面白かった。…13名
- ・ コーチとしてテニスへの熱意、指導への熱い思いを感じる事が出来た。…6名
- ・ コーチの勤務、給与管理システムにとっても興味を持った。…6名
- ・ お客様への話し方、話題、テニスに対する考え方が非常に伝わる内容だった。…5名
- ・ 新しい知識を得て良かった。…5名
- ・ 大関氏の人の良さが伝わってきた。…5名
- ・ コーチとしての話のつかみ方がうまく引き込まれた。…4名
- ・ ユーモア溢れるお話でレッスンでの姿が想像出来た。…3名
- ・ ビーチテニスのパイオニアとして頑張ってもらいたい。…3名
- ・ お客様を巻き込み、応援してもらえ環境作りが大切だと思った。…3名
- ・ 設備修繕、コーチへの評価の仕方など誠実な社風が垣



間見えた。…3名

- ・お客様とコミュニケーションを取る上で「小ネタ」をたくさん学んだ。…3名
- ・経営理念に大変共感を持った。…2名
- ・大関氏の頭の柔らかさに感動した。…2名
- ・非常に親しみやすい人柄であった。…2名
- ・私募債の発行は面白い発想だと思った。…2名
- ・ユーモラスでとても身近な感じがあり、もう一度自社の「中身」を考え直そうと思った。…2名
- ・クラブ、テニスへの愛情をとて感じた。スタッフ、お客様に対し、その気持ちを伝える重要性を再確認出来た。…2名
- ・久しぶりに「テニスとは」と考えた時間だった。…2名
- ・愛される経営者像が分かる良い講演だった。…2名
- ・コーチとして指導者として論理的思考がなければお客様満足は広がらないと感じた。育成と普及を両立していく上で哲学的考えがしっかりしていれば両立出来ると思った。…2名
- ・自分もお客様、スタッフを引きつけられるような魅力ある人間になりたいと強く感じた。…2名

4. 事例紹介「こんなに楽しいテニスを多くの皆様にお伝えしたい！」

上出 広生氏

感想：

- ・大変参考になった。勉強になった。…20名
- ・具体的な内容で理解しやすい講義だった。…10名
- ・過去、現在、未来のテニス界の在り方や方向性のヒントを頂いた。…8名
- ・収益を上げること、サービスや商品（レッスン）を飽きさせない工夫の大切さが伝わってきた。…6名
- ・経営の厳しさを再確認した。改めて考えさせられた。…5名
- ・共同体という考えを実行出来たらと思う。…5名
- ・事業所としてオリジナルの活動を持ち、売上向上を目指すことで、テニス界にイノベーションを起こす必要性を感じた。…5名
- ・大きなスクールのノウハウが見えて参考になった。…4名
- ・時代の流れに沿っての変革がとても為になった。…4名
- ・具体的な計画に対し、目的・目標が明確であるから結果に繋がっているのだと思った。…4名
- ・世の中の流れとテニス業界の捉え方、自スクールの関わり方などを学んだ。…4名
- ・コモディティ化してきたテニス業界を改革していかなければならないと思った。…3名
- ・コーチの評価基準についてとても参考になった。…3名
- ・これからあるべき姿や目指すものが明確になっており、先を見て動いている事に驚いた。…3名
- ・自分自身の刺激になるお話だった。…2名
- ・経営に関して色々な切り口でリサーチし、実践してい



るところが素晴らしいと思った。…2名

- ・コーチとして出来る事を意識出来た。…2名
- ・テニス共同体は賛成である。0円など安売りは足の引っ張り合いで共倒れである。是非、同業者、共に栄えるように力を合わせ未来のテニス業界を明るく作りましょう。…2名
- ・今までのテニス業界の常識を破るような話で興味深かった。…2名
- ・今後のテニススクール事業に対する考え方を聞けて良かった。…2名
- ・コーチのステータスを上げる仕組み、アイデアが興味深かった。…2名

5. 事例紹介「フロントが変わればスクールが変わる！」

杉山 利昌氏、矢口 宏美氏
浜田 佳菜氏、大園久美子氏

感想：

- ・他社のフロントスタッフの考えている事が聞けて良かった。…12名
- ・コーチもフロントもお互いを尊敬出来る相手と考えるべきと改めて感じた。…12名
- ・FSAに参加したい。当社からも出席させたい。…11名
- ・大変参考になった。勉強になった。…8名
- ・コーチ、フロント、お客様のトライアングルは大事だと思う。…6名
- ・フロント部会について良く分かった。…5名
- ・フロント業務の大切さを再認識した。…4名
- ・今後に生かせる内容だった。…3名
- ・色々な観点、立場からのお話を聞いて、フロントに対する見方、考え方を再考する事が出来た。…3名
- ・フロントはテニススクールでとても重要である。このような学ぶ姿勢があると、事業所の信頼度はぐっと上がると思った。…3名
- ・フロントとコーチとの繋がりが、一体感が大切だと感じた。…3名
- ・FSAの重要性をもっと各事業所意識して向上させる必要があると感じた。…3名
- ・コーチもそうですが、接客を学ぶ姿勢を持ち続ける事は大事なので、進歩しなくてはならないと思う。…2名
- ・名前を呼ぶ大切さ、レッスンまでの瞬間に一度は笑顔



になってもらう事を意識したい。…2名

- ・フロントの意識の高さ、接客の具体的なポイントが参考になった。…2名
- ・コーチがフロントの仕事や気持ちを理解して、フロントもコーチの仕事やテニスの楽しさを感じてお互いが協力したら強い集団になるはずである。…2名



10月22日(火) アンケート結果

出席者：57名 アンケート回収：49通

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男 性	3	9	12	8	1	9	42
女 性	1	1	0	0	0	1	3
不 明	0	1	1	1	0	1	4
合 計	4	11	13	9	1	11	49

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	12
スクール	43
レンタル	1
その他	1

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	8
本社・本部勤務	3
支配人・マネージャー	16
コーチ	17
フロント	1
その他	3

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	25
FAXによる案内	0
ホームページ	4
会社からの案内	22
その他	4

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	36
講師が気に入った	6
研修ポイントの対象だから	4
会社の指示	12
その他	3

1. ワークショップ「経営幹部の意識が変わる。行動が変わる。」

…会議が変わると会社が変わる。」

太田 智文氏

感 想：

- ・アウトプットして今後に活用していきたい。…6名
- ・問題の出し方から目標の立て方、行動までが良く分かった。…6名
- ・即実践していきたいと思った。…6名
- ・具体的な手法等を示して頂けたのでとても分かりやすかった。…4名
- ・本当のチームを作る第一歩を知った。…2名
- ・弊社では「すごい会議」を導入しているので、改めて「すごい会議」について学ぶ事が出来、より明確に理



解が出来た。…2名

- ・「どうすればーだろうか」で頭に残すという事は発見だった。…2名
- ・大変参考になった。勉強になった。
- ・会社で実際にミーティングを重ねているが、いつも明確な目標設定もなく、ただぼんやりと時間を使ってミーティングをしていたので、今回の研修を受けて問題の出し方、解決方法、チームで共有して取り組むという当たり前のようで出来ていなかった事を明確に理解出来た。
- ・今後のスタッフ達の話し方、目標の向かい方の参考にしたい。
- ・講師本人も簡潔で分かりやすかった。
- ・会議のスキルという事で一見難しそうな内容だと思ったが、非常に分かりやすい講義だった。
- ・考え方や進め方を勉強出来た。
- ・まだ自分の容量が小さいので、将来的にみれば、重要なセミナーだと気付かされると思う。
- ・人に頼み事をする時に期待する成果も伝える事は目からウロコだった。

- ・今までは行動だけ頼む事しか行ってなかったので、成果が出なかった事もあったという事がはっきりした。
- ・今からすぐ行動する事が見つかった。
- ・発言しやすい仕組みや、雰囲気を作って頂いた事が良かった。
- ・ベテランや若手関係なく意見が言え、また若手の意見は現場でも参考になる事が多いので、雰囲気の重要性や仕組みを実行していきたい。
- ・具体的な実行計画まで作成出来勉強になった。
- ・非常に必要と感じている部分だったので為になった。
- ・自分の中に上手く引き出しを使って話を聞く事が出来ず残念だった。
- ・最初に今日の全景を話して頂けると聞きやすかった。
- ・高い目標設定が難しいが進めるような気になった。
- ・今後の会議で生かせる具体的な方法を得る事が出来た。
- ・少しでも会議が充実したものにしていきたい。
- ・特に午前中ではちょっとした言葉の言い換えによって、相手に伝わる感じが変わってくるのが興味深かった。
- ・すぐにミーティングなどで使っていきたいと思った。
- ・会社に帰って生かすことが大切だと思った。
- ・自分が持つ方向性とスタッフの目標が違う場合のすり合わせ方などをご教授願えればと思う。
- ・会議の進め方や雰囲気作りなどがとても勉強になった。
- ・自分だけでなく、会社全体で期限・目標を決める大事さが良く分かった。
- ・社内会議が必要だと思った。
- ・事前に各事業所の実態・課題を提出させて解決策の議論になっと思う。
- ・今までにない内容でテニス業界以外でも考慮出来る内容だった。
- ・リーダーはパワーが必要だと痛感した。
- ・事業運営に新たに勇気とチャレンジ精神を得る事が出来た。
- ・書籍で以前に読んだ事があり興味があった。
- ・表現方法を少し変えるだけで前に進んでいく気持ちがアップするので、スタッフとのコミュニケーションでも応用していければ良いと思った。
- ・チーム作り、目標を達成させる為の力になった。
- ・太田氏の力強さを感じた。
- ・一つ一つの事を非常に丁寧にお話し頂き良かった。
- ・明日からスタッフとの関わりや、問題解決の仕方でかなり変化させる事が出来た。

※このワークショップに参加してどんな学びや気づきがありましたか。

- ・すごい会議のサイクルを実行してみたい。…5名
- ・今後の会議の方法について学んだ。…4名
- ・問題にぶつかった時の前へ進む方法を学んだ。…3名
- ・発言の仕方、話し方を学んだ。…2名
- ・問題や目標に向かうシンプルな方法が見つかった。…2名



- ・みんなで考えて進めると良い事を再確認した。…2名
- ・大人数の方に導入する事の難しさ、問題の棚卸しのやり方、疑問文にする事のパワフルさを実感した。…2名
- ・問題の発見、解決までの過程は実は難しくなく、パッと意見を多く出した方が良い事が分かった。
- ・同じ内容でも話し方次第で早く良い方向に向かう事が分かった。
- ・これから相手に意見を伝える時は工夫を心掛けたい。
- ・決定はとにかく早く、即決するようにしたいと思う。
- ・日頃から問題を考える機会を設けて頂けるので、今回もより明確に向き合い、ワクワク、ドキドキと行動できる内容を見つける事が出来た。
- ・リーダーとして、職場を明るくし全員の意見を出し、全員で問題解決出来る組織にしていきたい。
- ・問題を前向きに話せて良かった。
- ・コミットメントの重要性を学んだ。
- ・物事の考え方、取り組み方を変えることでチームも動かせるようになるし、成果を出せるようになると思う。
- ・まずはミーティングで行ってみたい。
- ・みんなと話をすることで色々な気づきがあった。
- ・ちょっとした工夫で変わるという事を学んだ。
- ・スタッフのまとめ方、管理の仕方、業績アップの近道を学んだ。
- ・スタッフ全員で協力しながら目標達成出来るように実行していきたい。
- ・意見の取り上げ方、個々との関わり方、戦略的なチームの作り方、問題をポジティブにとらえて目標を作ること、高い目標は難しいという事を学んだ。
- ・いつも会議が終わると満足感が得られない事が多かった。今回のワークショップでスタッフ全員が興味の持つ会議が出来そうな気がする。
- ・自分の問題を整理しきれていなかった事に気付いた。
- ・事実の洗い出しすらきちんと出来ていなかったもので、まずはそこからしっかり捉えて、事実の組合せから解決策を見つけていこうと思った。
- ・チャレンジ精神、山を登る為の一步一步の大事さを学んだ。
- ・会議はリーダー主体だと思っていたが、みんなからの上げ方が大事だと思った。
- ・お菓子や付箋も用意したいと思う。



私のテニスプロデューサー序章

STP100129 志賀 祐子



今年の5月にシニア・テニスプロデューサー合格通知と認定書が届いた。その日の事は忘れもしないし、認定書を見る度に想い出すことでしょう。それは、くしくも、故・雑賀会長の計報を聴いた、翌日の事でした。

認定書には「日本テニス事業協会会長雑賀昇」とあり、その時の驚きと複雑な気持ちが大きくて、素直に合格した喜びには浸れませんでした。

テニスプロデューサー資格と私の出会いは、近年の事で、コーチ業だけを30年続けてきた私にとっては、ハードルが高いものでした。今まで勉強したことの無い分野ばかりで、脳が拒否？大学以来の何十年ぶりの試験ですごく緊張しました。

今では笑い話ですが、試験の解答を書く時に手が震え、字がスムーズに書けず、シャープペンシルの芯がバキバキと折れるし、論文を書くときも同じ状態で、時間をロスし焦りました。翌年には、折れにくい値段の高い芯を買い、試験に臨んだのですが、結果は同じで、隣の席の人に「力が入っていましたね！」と云われ、周りの人が気付くほど芯の折れる音がしていたのでした。強度の緊張とプレッシャーで試験が終了した後は、何もする気も起こらないほどの脱力感がどっと押し寄せて来ましたが、「もっと勉強しておけば良かった」、「もっと勉強したい」という後悔と願望が湧いてきたのを覚えています。

それから、年が明け、「人材育成」の面接日が2月14日に決定したとの連絡を受けたのです。2月14日と云えば、バレンタインデーです。これも何かの縁？かと、美味しいチョコレートを用意し、冠婚葬祭以外スカートをはく事が無い私が、ワンピースを用意したりして、準備万端でした。また、外堀だけではなく、人材育成に対しての自分なりの受け答えをまとめ、論文に「武力にも財力にも負けない力が人にある」という、のぼうの城の映画のキャッチコピーを引用していたのにも関わらず、その映画も観ず、原作本も読まずにいたので、面接で聞かれたらまずいと思い、あわてて本を読み、内堀をも固めました。

面接への緊張と不安は自ずと高まりましたが、会長と面談が出来るという楽しみと期待の方が大きかったのを思い出します。ところが、その面接が前日に中止となり、会長が入院されたことを知りました。

それから数ヵ月後に会長との面接が悲しくも叶わず、「天国からの認定書」が私の元に届いたのです。その後、その認定された経緯を聴かされ、涙がこぼれました。雑賀会長の想いを深く心に受け止め、「志賀さんどうか

ね？」といつも声を掛けて下さった会長の声が今でも耳に残っているのですが、「志賀さん何をやっているのかね！！」と空から怒鳴られないように、認定書を頂いたことに満足せずにこれからがスタートであり、人との出会いを大切に色々と学んで行こうと思います。

また、初の女性シニアプロデューサーと聞き、驚きました。私がプロデューサーⅠ、Ⅱの資格取得コースを受けていた時は、男性に比べたら少なかったのですが、それでも何名かいたはずです。去年のシニアの時は私一人でしたが、このテニス社会は、男性社会ではありますが、テニスクール、クラブ会員は女性の方が多い事業です。女性ならではの視点や感性で、テニス事業をプロデュースして行けるのではないのでしょうか？

「人は地位と環境によって造られる」と人材育成の講義を思い出します。

私は、アルバイトコーチから突然、副支配人という地位になり、何をすればよいか迷っている時に、このプロデューサー資格と出会い、そして研修会に参加するようになって、まだまだ勉強不足ですが、自分の立場、これからの方向性が見えてきました。

もっと女性プロデューサー資格者が増えること、そして、若い男女のスタッフがプロデューサー資格にチャレンジし勉強することによって「テニスビジネスをプロデュースできる人」を造り、経営者の立場の考えを理解し、事業に携わっていける様になれば、より良い、そして、利益の上がる事業所に発展していくことでしょう。

東京オリンピックが2020年に開催することになりました。

我々、スポーツ産業にとっては、とてつもないチャンス到来です。オリンピック開催に向けて国民のスポーツ熱と関心は多大なものです。市場も拡大し、他のスポーツとの競合も大変なものとなってきます。

この国家的な大きな事業に、我々テニス産業が何をすべきか、個々の事業所の利益追求は勿論だが、これだけ大きなスポーツ産業の未来がかかっているだけに、他のスポーツ産業と競合し、今まで以上に一丸となってテニス産業の繁栄と夢を共有し、歩んで行けたら、天国？の雑賀会長も喜んでくれることとおもいます。

また、もう一つ大切なことは、東京オリンピックで活躍できる選手を育成することです。

2020年に有明コロシアムで、日本の選手が表彰台にあがることを夢みて…。



TTC の要としてのフロント

公益財団法人吉田記念テニス研修センター
フロントマネージャー 石川 久美子

私は TTC のフロント勤務で 16 年目を迎えた、年齢非公開の石川と申します。

フロントマネージャー歴は 5 年目の、ヒヨっ子です。マネージャーに就任してからは、フロントの改善点を考え、TTC の要としてどうしたら良いのかを毎日模索し続けています。

私達従業員は、大きなミッションを持っています。それはテニスを愛好し、テニス続けることで、その楽しさや素晴らしさ、さらにはスポーツの重要性を後世に伝えていく事です。またスポーツとしてのテニスが発展しはぐくまれ、素敵な人々が集い、良い社会作りにつなげる場を提供する事が大きなミッションと自負しています。

お客様アンケートでは、フロントへの要望またお客様チェックシートではお叱りの声も過去にありました。スタッフ間で連絡事項ができておらず、お客様に大変不愉快な思いをさせた事、スタッフからの挨拶がないというクレームでした。あの壮大なミッションを前に、フロントがやらなければならない事は、接客業の基本である挨拶、表情、身だしなみ、言葉使い、態度の 5 項目の改善から始めました。とはいえ言われてすぐできるものではなく、3 年目にしてやっと意識が定着してきました。そんな中、うれしい事にフロントの挨拶で元気をもらえるというお声を頂きました。時間はかかったけど基本を大事にして良かったと思えた瞬間でした。

更なる向上として、お客様をおもてなしする意識が重要なポイントでした。

このサービスはフロントだけではなく TTC のスタッフ全員が実行していくものとし、外部研修で学んだことを社内研修に置き換え、スタッフ全員でディスカッションをしました。

コーチと共通認識で取り組み始めてまだ 1 年も経っていませんが、例えば体験レッスンのお客様に安心して通って頂けるように、総務協力の元、コーチとフロントで情報共有できるカルテを作成しました。お客様へのフォロー体制を確立し実行した事で、入会キャンペーンでの入会率が上がっています。

お客様を名前呼び、不安な点や希望を伺いながら、「私達はテニス仲間」という雰囲気で接客するようになってつつあります。お客様には常に本気で向き合い話合う



ことが本当に大切だと気づきました。時々仕事が辛い時もありますが、スタッフのみんなに支えられながら、私の出来る限りのサービス精神でテニス仲間を増やしていこうと思います。

ミッション達成を知るには、何年もかかりますが、TTC はお客様に伝え続け、いつの日かミッション達成を、少しでも感じられた時、私の中で大きな感動が生まれる事と思います。

また TTC では健常者のテニスは勿論、車いすテニスの利用者も多く来場されます。

更には、テニスだけでなく、地域の子供達に無料開放した遊び場や、あるイベントでは、野球・サッカー・バスケット・バレーボールなど地域の方々と多くの触れ合いの場がある事が、大きな喜びとなっています。

私はフロントマネージャーとしてもそうですが、一人の人間としても人との触れ合いを大切に、日々喜びを感じられるフロント作りを目指しております。





第6回スクール部会 報告書

スクール部会 部会長 蒲生 清

9月2日(月)、第6回スクール部会を参加者20名にて開催いたしました。

スクール部会は第一部では特別講師による講演会、第二部では参加者による情報交換会という形式で行いますが、今回は第一部での講義に対する質疑応答が白熱して、第二部の情報交換会が出来ないほどでした。

第一部は「テニススクール事業における人事と労務」というテーマで、社会保険労務士法人プロジェクトの守屋達雄氏と長友秀樹氏を招き、①昨今の労働行政の動向、②コーチの契約と就業体制、③労災に関する注意点、そ

して最後に④テニススクール事業の維持・発展に向けたヒント、という内容で行いました。参加者の立場や事業所の規模に差異はあるものの、質疑応答では②コーチの契約と就業体制に関する内容が中心となり、多くの事業所が悩みを抱えている実態が分かりました。また入社時の必要書類、就業規則や三六協定等、整備されていない事業所も多く、今後の課題になると思われます。労務関連の分野では、これからも勉強会を開催する必要性を感じます。





マネージャー部会 報告書

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

◆ 2013 年の活動内容

事業所のリーダーであるマネージャーが“人として成長し統率力を身につける”ことを学ぶ場とし、一年間を通して同じメンバーで過ごす事で、「共に感じ考え、そして実行・継続していく」この流れを確実に達成していく。そんな思いから、実践！“支配人養成塾”～未来のテニス界を担うのは君だ！～と題し、全5回を通して参加して頂く事を前提に同志を募りスタートしました。

第1回：2012年12月11日(火) 出席者31名

- ① ご講演テーマ「社長の私が思うマネージャーの在り方」

(株)ITC 諏澤 誠治 氏

- ② 各自の課題・年間目標・3ヶ月目標の設定 グループディスカッション

- ※ A～Fの6グループ（1グループ5～6名）に分かれディスカッションをしました。
- ※ 毎月、グループ内で目標に対する進捗状況を報告し刺激し合いました。
- ※ 一年間、同じグループで活動する事で相互理解を深め合いました。



第2回：2013年3月12日(火) 出席者32名

- ① ご講演テーマ「社長の私が思うマネージャーの在り方」

インドアテニスセンター ウイング 蒲生 清 氏

- ② 3ヶ月進捗の報告・6ヶ月目標の設定
グループディスカッション

- ③ 「力を出せていない人、意にそぐわない人をどうやって生かすか」

グループディスカッション



第3回：2013年6月11日(火) 出席者30名

- ① ご講演テーマ「社長の私が思うマネージャーの在り方」

(株)スポーツクリエイト 金田 彰 氏

- ② 6ヶ月進捗の報告・9ヶ月目標の設定

グループディスカッション



第4回：2013年9月10日(火) 出席者28名

- ① ご講演テーマ「社長の私が思うマネージャーの在り方」

(株)テニスラウンジ 戸谷 晋也 氏

- ② 9ヶ月進捗の報告

グループディスカッション

- ③ 「5年・10年後の自社・テニス界を見据えて、今

自分は何をすべきか」

グループディスカッション



第5回：2013年12月10日(火) 出席者21名

- ① グループ内で近況報告
- ② 『課題～年間目標～取り組み～達成度合』各自発表
- ③ 『今後のマネージャー部会へ望むこと』グループディスカッション
- ④ 大久保会長より全員へ“修了証書”授与

◆今後の方向性

最終第5回目の“支配人養成塾”では、この一年間の振り返りを全員が発表しました。その中で、“支配人養成塾”で一年間取り組んできた事やご講演いただいた社長様、そしてグループメンバーへの感謝の言葉をほとん



どの方から聞くことができました。故雑賀会長のマネージャー部会へのご期待を裏切らぬよう、加藤事務局長始め正副部会長と共に一年間進めてきた事に、僅かな手ごたえを感じました。

第5回に向けての事前アンケートや当日参加者からのヒアリングで、『今後のマネージャー部会へ望むこと』を探りました。他施設の見学・成功事例の発表・収益を上げる勉強会・異業種の人材育成など幅広く要望が上がりました。

来年は、副部会長の若干の入替りにより新体制となり、新たな活動にチャレンジしていき、「この部会ならぜひ参加したい」、「参加して良かった」と多くの方に言っていただけるよう取り組んでいく考えであります。

来年1月14日(火)15時より、大久保会長、加藤事務局長、新体制の正副部会長で打合せを行い、2014年のマネージャー部会の活動内容を検討し決定する予定です。





第21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 浜田 佳菜

平成25年6月3日に「第21回フロント・ステップアップ・アカデミー（FSA）」を開催し、30名の皆様にご参加いただきました。今回で3回目となるコミュニケーション研修の第一人者、潮先恵美子先生（IFアカデミー代表）をお招きして「フロントにおけるコミュニケーション力」（顧客満足から顧客感動へ）というテーマでお話をいただきました。

「コミュニケーションとは」にはじまり、働く者の真の幸せについてまで大変心に響く内容でした。資料からの抜粋も交えて一部紹介いたします。

コミュニケーションとは、獲得したり、奪われたりする『もの』という名詞ではなく、相手から与えてくれるものを待つような、あなた任せの『気分』でもありません。コミュニケーションとは自分から働きかけるという動詞であり、相互理解を深めるスキルであり、相互補完の能力です。お互いに、語り合い補い合い支え合うことによって相手との信頼を深めることが目的です。大切なことは何か？ここで、誰からも好感を持っていただけの接遇の5原則です。①いつも誰にも明るい挨拶を。②豊かな表情、優しい笑顔。③清潔感のある身嗜みを。④優しい言葉遣いを。⑤信頼感のある堂々とした態度を。接客業に携わっているとよく耳にするかと思います。潮先先生曰く「子どもではないのだから、これは出来て当たり前！」の基本です。相手との信頼を深めるには自分から積極的にアクションするのはもちろんのこと、相手からも声を掛けられやすい表情や態度でいることが大切です。上手くいかないときはやはりその「当たりの基本」が疎かになっていることが多いものです。

また、周りにはコミュニケーションの得意な人と、そうでない人がいます。先にもありましたように、コミュニケーションはスキルです。能力はあっても表現力がな

いだけということもあります。「出来ないのは出来る人が教えてあげていないだけ」と。ドキッとします。このことに限らず、日常業務の中で、自分でやった方が早いし楽だという理由から「教える」こと＝コミュニケーションをサボりがちの方はいないでしょうか。後輩に教えることも、お客様にシステムをお伝えすることも、誰かに何かを伝えるという行為は時としてとても根気がある場合があります。

「コミュニケーションは言葉と心を届けること」

潮先先生は講演の際必ず「本気」という言葉を使われます。本気で向き合う、本気で考える、本気で仕事する。「本気」、これこそがコミュニケーションの要だと気づかされます。本気でなければ言葉は届いても心は届きません。

このスキルをもって私たちがお客様、あるいはスタッフとの信頼関係を築きたい理由や目的は何でしょう？

真の接客サービスを求めて、CS（顧客満足）をさらに得るためには相手の立場に立った視点での仕事意識が要求され、相手を大切に思う気持ちが十分に表現されなくてはならないからです。潮先先生はこうおっしゃっています、「人が人を大切にせる企業文化の創造に携わってこそ、働く者の真の達成感や幸せを感じることが出来るのではないのでしょうか」と。

フロントの多くの皆様からお客様・スタッフ間とのコミュニケーションで悩んでいるという声があり、今回こちらのテーマに決まりました。人と人をつなぐコミュニケーションはフロント業務にとってとても大事ですが、難しくもあります。今回のFSAが今後皆様のコミュニケーションのスキルアップに繋がれば幸いです。お忙しい中、皆様のご参加ありがとうございました。そして、潮先先生、毎回「本気」の講演をありがとうございます。





真ん中に当てるには

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と松原 雄二

ラケットのど真ん中に苦も無く当てる人がいる。一方、努力に努力を重ねても、ど真ん中に収束せず、いつも少しはずれ気味に当たる人が多い人もいる。テニスは一所懸命、練習を重ねれば徐々に上達していくもの。しかし、真ん中に収束しない人はいつまで経っても、少しずつ改善はするもののど真ん中に集中することはない。面白いのは、苦勞しないで当たる人と、苦勞して努力しても当たらない人に2分すること。努力した結果、見事に真ん中に収束するようになった人に会った覚えがない。これは才能の問題なのだろうか。

ところで、スクールで真ん中をはずす人がいた場合、コーチはなんと言うだろう。もちろん、「ボールをよく見ましょう」。中には、「ラケット面の真ん中で打ちましょう」と言うコーチもいるがこれはさすがに論外。そんなこと打ってる本人が一番分かっている。案外、危ないのが「ボールをよく見ましょう」。だってこれも生徒さん自体がよく知っている事。中にはコーチが正しいことを言ったのでしきりに納得したりしている人もいる。ミスったとたんに、「最後までボールを見ていなかった」と自身でつぶやき、まじめに練習している人までいるくらい。なのに真ん中をはずすとは。そろそろ、コーチも「ボールをよく見ましょう」の効果が無いことに気づくべきでは。なぜなら、ボールをよく見た生徒さんは当たらないのに、ボールを見ないコーチ自身は真ん中で捕らえているのだから。だから、コーチが自分でやっていることを教えたらどうだろう。

さて、そろそろ、われわれコーチや上級者が行っている秘密を告白しよう。実は、われわれは「想像したボールの飛行線に、想像したラケットの面の動きを合わせている」のです。もうちょっと具体的に言うと、「ボールの飛んでくる線やバウンドのタイミングをイメージし、ラケットの動きもイメージして、ついでにラケットの面の向きまでイメージして、それをぶつけているのです」。



想像の中でテニスをしているのです。そうすれば、4、5球打ってみて、イメージの修正ができれば、その後は何球でも続けてど真ん中でヒットできるのです。

具体的な手順を紹介しましょう。まずは打点を知らなければならぬので、インパクトの形を作ってもらい、そこにコーチが持ったボールでさわる。その形、距離を生徒さんに感じてもらう。次にボールが飛んでくる線をイメージしてもらう。3番目は素振り。ボールをイメージし、そのボールをジャストミートで素振りしてもらう。そして打つ。これで、簡単に打てるようになる、しかも真ん中で。

この間、リラックスして行えばあなたは名コーチ。

あまり真剣ではいけない。1球失敗したからと言って、全財産を失ったり、婚約破棄になったりしないということを感じてもらわなければならないのです。こんな、いい加減な雰囲気であれば、すぐに真ん中で打てるようになり、一生、楽にテニスができるようになるのです。そして、一生、楽にテニスができるようになれば、一生テニスを続けて、一生われわれの業界に貢献してくれるのです。しかも、テニスのある楽しい人生なのです。



テニス施設への被害事例が増えています。 台風・竜巻・落雷等自然災害リスク



昨今の異常気象

- ・ゲリラ豪雨で川や海から離れていても浸水被害
- ・爆弾低気圧で地域のインフラが麻痺

局地的な災害

- ・竜巻被害…道を挟んだ向かい側は何ともないのに
- ・地盤の崩落
- ・落雷の頻発

火災保険は上記のような自然災害も補償の対象とすることができます。

ただしコストの削減を目的に補償の対象から外されていたり、高額な自己負担額が設定されていることも少なくありません。

ご自身が加入されている保険の補償内容を今一度しっかりと把握されることは万が一のときのためにも重要です。

罹災してからでは遅いのです。

※照明灯や防護フェンスなどは『屋外設備・装置』、PC等の電気機器や防犯装置等は『設備・什器』として保険の目的に含めておかないと補償の対象となりませんので注意が必要です。

損害保険で備えるリスク

**火災保険
動産総合保険**

保険は正しい契約方法で役に立つ！

公益社団法人 日本テニス事業協会

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

JRM東京株式会社

101-0031

東京都千代田区東神田1-6-6 明治安田生命東神田ビル8F

TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047

『人事・労務コラム「ケガや病気をしたときの保障の仕組み～ (2)健康保険編～」』

健康保険とは

テニススクールで働いている従業員の皆様は、趣味でテニス以外のスポーツをしている人も多いと思います。特にこの時期は、休日にスキーやスノーボードなどに出掛ける人も多いのでは。万が一骨折などの重傷を負って、治療のために会社を休まなければならなくなった場合、その治療費や休んでいる間の給与が心配になります。

そのようなケガや病気の治療、休業する間に対する保険給付を受けられるのが健康保険です。健康保険では、業務外の傷病のほか、死亡や出産に対する保険給付を受けられます。また、保険給付を受けられるのは、被保険者となっている従業員本人だけでなく、その扶養に入っている家族も含まれます。

適用事業所と被保険者

健康保険の保険給付は保険者を通じて行われますが、保険者には主に中小企業を対象とした「全国健康保険協会（協会けんぽ）」と主に大企業が設立する「健康保険組合」の2種類があります。どちらの健康保険が適用されるかは勤務する会社によりますが、両者は加入会社と被保険者が負担する保険料や、保険給付の面で異なる場合があります。

健康保険への加入は、事業所単位で加入が義務付けられて

いて、法人事業所であれば従業員1人から、個人事業所であれば従業員5人以上から加入が義務付けられています。

適用事業所に勤務している従業員は、原則として被保険者になりますが、短時間勤務のパートタイマーなどは、以下の要件を満たす場合のみ加入義務が生じます。

【社会保険（健康保険・厚生年金保険）の加入要件】

次の(1)・(2)の2つをどちらも満たす場合は加入義務あり

(1)1日または1週間の所定労働時間が、正社員の概ね4分の3以上

(2)1ヶ月の所定労働日数が、正社員の概ね4分の3以上

保険給付の種類

健康保険と言えば、「ケガや病気をした時に、病院に被保険者証（いわゆる保険証）を提示して医師の治療を受け、治療費の一部負担金3割（年齢等により異なります）を窓口で支払う。」といった流れが代表的です。

しかし、その他にも傷病や死亡・出産に対する各種給付がありますので、会社の事務担当者はもちろんですが、従業員の皆様もよく把握していないと、必要な給付が受けられないことになりますのでご注意下さい。

【健康保険の給付一覧】

給付の種類	受けられるとき	受けられる給付
療養の給付	業務以外の事由により病気やケガをしたとき	病気やケガの治療を受けられる（現物給付）
入院時食事療養費	病気やケガで保険医療機関に入院したとき	療養の給付と合わせて食事の給付を受けられる（現物給付）
入院時生活療養費	65歳以上の者が療養病床に入院したとき	生活療養（食事療養並びに温度、照明及び給水に関する適切な療養環境の形成である療養をいう。）に要した費用
保険外併用療養費	保険外診療となる「評価療養」または「選定療養」を受けたとき	通常の治療と共通する部分につき、一部負担金を支払った上で、その残額 *「評価療養」または「選定療養」は全額自己負担
療養費	やむを得ない事情で、保険医療機関で保険診療を受けることができず、自費で受診したとき	治療にかかる費用
訪問看護療養費	医師の指示に基づいて、訪問看護ステーションの訪問看護師から療養上の世話や必要な診療の補助を受けたとき	訪問看護にかかる費用
移送費	病気やケガで移動が困難な患者が、医師の指示で一時的・緊急的の必要があり、移送されたとき	移送にかかる費用
高額療養費	重い病気などで病院等に長期入院したり、治療が長引いた場合に、医療費の自己負担額が高額となったとき	一定の金額（自己負担限度額*）を超えた部分にかかる金額 *年齢・収入等により異なる
傷病手当金	病気やけがのために会社を休み、事業主から十分な報酬が受けられないとき	標準報酬日額（標準報酬月額額の1/30）の2/3 *支給期間は、支給開始日から最長1年6ヵ月
埋葬料・埋葬費	被保険者が亡くなったとき	埋葬を行った家族（被保険者に生計を維持されていた人であれば、被扶養者でなくてもかまいません）に5万円の埋葬料 *死亡した被保険者に家族がいなかった場合は、埋葬を行った人に、埋葬料の額の範囲内で、埋葬にかかった費用が埋葬費
出産育児一時金	被保険者が出産したとき	1児ごとに42万円
出産手当金	出産のため会社を休み、事業主から報酬が受けられないとき	標準報酬日額（標準報酬月額額の1/30）の2/3 *支給期間は産前6週間（多胎妊娠の場合は14週間）及び産後8週間

*「評価療養」とは…・先進医療（高度医療を含む）、・薬事法承認後で保険収載前の医薬品の使用など

「選定療養」とは…・特別の療養環境（差額ベッド）、・歯科の金合金等、時間外診療など

■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@progggest.co.jp

『税制コラム Part XXIII「東京オリンピックと不動産価格」』

2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催が決定し、テニス事業者の皆様の期待も並々ならぬものがあると思います。テニス競技人口が増加し、それが事業への良い波及効果となる可能性が大いにあり、選手の活躍が期待されることです。

一方、広大な敷地を利用する事業だけに、オーナーの方々には地価の動向も気になることです。今回は東京オリンピックで不動産価格はどうなっていくのかという事について考えてみます。

既に湾岸マンションの価格は急激に上がっています。まさに湾岸バブル。五輪選手村は晴海地区の44ha。周辺の晴海新築マンションには問い合わせが殺到しています。各国の選手に会えるからという訳で人気になっているわけではありません。そこには、選手村ができる事により今まで湾岸地区の弱みとされていた交通網の整備が進み、不動産価格が上昇するという読みがあります。

実際、昨年のロンドンオリンピックでは会場周辺の賃貸住宅の家賃が最大6倍まで上昇し、商業ビルの賃料も上昇しました。またロンドンの不動産価格(Nationwide House price indexによる)も、五輪決定の2005年からの7年間で約25%上昇しています。

2008年の北京では賃貸物件オーナーが超強気に出て、高すぎる家賃が嫌気され8割の物件が手つかずになっていたといわれる程です。お国事情が窺えるエピソードです。

不動産価格のみならず開催による経済波及効果は、その段階によって変わってきます。まず開催決定から開催前までの間は、株価上昇(英国など先進国においては株価上昇は限定的でした。)・地価上昇といった資産効果、公共インフラ(耐震化、バリアフリー化、交通網など)の整備、民間投資(ホテル、商業施設など)の活発化などによる効果があるでしょう。そして開催中は、開催地の観光客増大、選手活躍に触発されたスポーツ関連支出の増加などの効果。開催後は、五輪成功によるイメージアップによる観光客の増加、インフラ整備などの果実としての東京の都市競争力の向上、また反対に投資一巡・

五輪ブーム終了に伴う景気後退、運営施設の維持・管理・処分コストのために他の支出財源の圧迫などの効果が予想されます。

前回の東京オリンピック(招致決定1959年、開催1964年)は、岩戸景気の真ただ中でした。全国的に地価が上昇しており、東京だけが突出して高くなった訳ではありませんでした。地価上昇を生み出す大きな社会的潮流の中で、オリンピックの影響だけがことさら顕在化していた訳ではないという事が言えます。まさに2008年北京オリンピック時の中国がこのようなイメージでしょう。

この事から考えると、地価を押し上げる原因はオリンピックという個別の要因ではなく、それに伴う都市基盤の整備、ひいては都市機能の強化なのではないでしょうか。

決定を機にという訳ではありませんが、東京を国際都市へと大改造する取り組みが始まっています。既に都心3区を中心に、検討中を含め動き出している大規模な都市開発案件は60件以上、面積にして240ha。それは東京ドーム約50個分の規模に達します。安倍政権の成長戦略で国家戦略特区として指定されれば、容積率などの規制緩和を活用した再開発事業が更に加速されることになります。羽田空港のハブ化もあります。

東京という都市をまず再生し、競争力を取り戻し、それを起爆剤として日本を復活させるという戦略があるのですが、オリンピック後・アベノミクス後に地方に回せる財源が残っているのでしょうか。残っていないとすると東京(特に中心部)の不動産価格のみが上昇していき、それに取り残される地方の地価は下落。ますます格差が広がっていくのは間違いないようです。

■ご相談は

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 其の二四

クイズ大好き

突然ですが、クイズを出します。

「冷蔵庫に象を入れる3つのポイントは、『①冷蔵庫の扉を開ける ②象を入れる ③冷蔵庫の扉を閉める』です。ではこの冷蔵庫にマンモスを入れる4つのポイントは何でしょうか？」

答えは最後のお楽しみ。

伝えたいことや覚えて欲しいこと、知っていて欲しいことがある時、レジメを作って、みんなに配って、説明しても、当然だけどみんなの頭にはそれが入らないんだよね。

ところが同じことを「クイズ形式」にして、少しずつ実施していくと、あ～ら不思議、場が盛り上がってみんなが笑ったり、悔しがったりしている。

自分も含め社員の皆さんに「ビジネスマナー」を覚えて欲しくて、昔、週1回の社員会議の中で2～3分の時間を使って、「ビジネスマナークイズ」を2～3題ずつ出題していた。当時の手応えが記憶にあったので、最近また、週1回の社員会議で「ビジネスマナークイズ」をやりだした。

すると、やはりみんな笑顔で大騒ぎしながら、やってくれるのである。

そんなみんなの様子をみていると、同じことをレジメで配って私が一方的に話すことがどんなに無駄なことか、よくわかった。

あ、それからスクールの規約やシステムついて、筆記テストをしてみんなで得点を競い合うっていうのも、これと似たようなものだよな。

大切なポイントは

- ① 時間をかけずに手軽にやること
- ② その結果については、批判したり評価したりしないこと
- ③ あくまでゲームとして楽しんでやる雰囲気が出てきていること

クイズ大好き!!

一方で、「みんながいかにやってないか、できていないか」をはっきりさせるためにクイズを出す人間もいる。

「今年度の売上目標はいくらでしょう？」とか、「明日仕上げのガットは何本あったでしょう？」とか、「広告の作り方って知ってる人いますか？」とか…。

クイズを出す人は決まって「ドヤ顔」をしていて、「俺様は知ってるけど、どうせバカなお前は答えられないだろう」って額に書いてある。

そして、みんなが答えられないと（この人にとっては予定通りなんだけど）、そ～れ見たことかってお説教が始まるのである。

クイズ大嫌い!!

「楽しいクイズ」と「不愉快極まりないクイズ」、同じクイズでも、雲泥の差である。

「10問正解して、さあ夢のハワイへ行きましょう」って、いかにも善人そうな小池清アナウンサーの司会で始まる「アップダウンクイズ」は小さい頃家族でよく見ていた。

解答者の乗ったゴンドラは、クイズに正解し続けている限り上がり続けていくけど、間違えると一気に一番下まで落ちてしまう姿を見て、幼心に世の中の厳しさを感じていたような気がする。

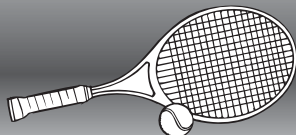
「知らなかったこと」がわかって、「へ～、そうなんだ!」っていう楽しさがクイズにはある。

だから、「みんなに知って欲しいこと」や「伝えたいこと」をクイズに最大限活かしていくのなら、ゴンドラは落とさずに笑って許しあうような「楽しいクイズ」にしたいものである。

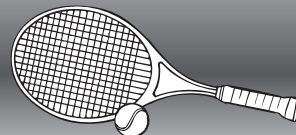
さて、冒頭のクイズの答えです。

「①冷蔵庫の扉を開ける ②象を出す ③マンモスを入れる ④冷蔵庫の扉を閉める」です。

いかがタコでしょうか？楽しんでいただけましたでしょうか？



新入会員のご紹介



○事業所名：ユニークスタイルテニスアカデミー

○所在地：ユニークスタイル事務局 株式会社リアルスタイル
〒635-0061 奈良県大和高田市磯野東1-10 上田ビル5F

TEL：0745-52-2544 / FAX：0745-52-2455 担当：佐藤、丸谷

○HP：http://www.uniq-style.net

○Eメール：info@uniq-style.net

○サーフェイス／奈良県第二浄化センター グリーンサンド4面
奈良県五條阿田峯公園 グリーンサンド3面
大和高田総合公園 クレー4面 ハード2面

ユニークスタイルテニスアカデミーは現在、奈良県を拠点に3つの指定管理者拠点にて「ジュニア専門テニスアカデミー」を運営しております。

「地方でジュニア専門？」と思われるかもしれませんが、そこにビジネスチャンスがあると考えている事と、スタッフが最も強みを出せるサービスを優先した結果現在は「ジュニア専門」として行っております。

母体がIT企業であることから、WEBやSNSなどを積極的に使ったマーケティングと独自システムにおける顧客管理による経費の圧縮と同時に、集客システムのIT化など新しいことにチャレンジできるスクールの運営を目指しております。

弊社の今後のキーワードは4つございます。

- ①「指定管理」と「社会企業」社会と地域に還元できるチームであること。
- ②「WEBに集約した広告・集客システム」費用対効果が数値で出る媒体に集約すること。
- ③「変化と進化」良いものは取り入れ変化を楽しむセンスを持つこと。
- ④「終身雇用」事業として適正な形で利益を出し、事業と雇用を安定させること。

今までの枠にとらわれない、変化を楽しめる組織でありたいと思っています。

私たちの得意は、「マーケティングと集客」であり、持っているノウハウは業界に提供したいと考えています。それらを上手く活用し、テニススクール業界全体のベクトルが上がっていきたいと思い今回、加盟いたしました。

私たちも皆様のお役に立てればと思っておりますので、積極的に皆様との情報交換を進めていきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。



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)

ジャパニクス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
グローブライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	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
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
プレミアムスイズ株式会社	水素水関連商品の製造・販売
ベイントマノン	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
ミヅシマフィールド株式会社	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
株式会社ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープ（ターボテックスイタ貼り）の販売、等
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

品川の事務所の窓から見える銀杏の木は、黄金色になった葉をあらかた落とし始めました。もうすでに冬支度。今年も一年駆け足で過ぎました。皆様お疲れ様でした。そして感謝申し上げます。東京オリンピック・パラリンピック招致が決定し日本が喜びに沸いたあの瞬間はもう過去の出来事、思いでかしら。「お・も・て・なし。おもてなし」語源は「裏表無し」から来たとも言われているそうです。「裏表のない心でお客様に接する。」コーチもフロントも経営者も同じ心でお客様に接したいものです。一人一人が相手に対して「喜ばしっこ」いつもこうありたいと思います。来るべき2014年皆様にとって幸多き年になります様お祈りしながら、本年度のペンを置くことにいたします。来年も皆さんよろしくをお願いします。

K

第二十三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

秋が来た 自分のプレーに あきがきた
秋来ても テニスは全く あきこない
冬の試合 負けてコーチに 凍え「Hello」
フォーメーション 狙いを読まれ サンングラス
ロブ上がり 二人で見上げ 肩落とす
定休日 雨が降らなきや 庭球日
全英を観た 次の日は 全部ええ※全英
ナイスサーブ！直後に萎える フットフォールト！？

ナツミヤンデル
グランドケイ
こぼれ人
細い川
細い川
細い川
関西系庭球人
灯台下暗し

JTIA News! 2013.12 Vol.61

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成25年12月26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



スポーツは育てることができる。

子どもをひとり育てるには、約3000万円かかると言われていますが、

スポーツを育てるにもやはりお金がかかります。

選手や指導者の育成、グラウンドの芝生化、地域のスポーツ施設の整備。

そんな日本のスポーツ振興に役立てられているのが、totoとBIGの収益です。

買う人が、知らないうちに、日本のスポーツの育ての親になる。

「なんかいいっすね」香川選手はそう言って屈託なく笑うのです。

