

TIA News!

2014.3.Vol.62



Contents

- | | |
|---|----------------------------------|
| ■特別寄稿：JOC理事 JOC選手強化本部 副本部長・
日本テニス協会常務理事 福井 烈 様・・・2 | ■Let's Enjoy Front! 20 |
| ■東京都知事杯有明チームテニスコンペティション 報告・・・6 | ■アメリカテニス事業協会（TIA）情報 21 |
| ■第25回日本テニス産業セミナー 報告..... 7 | ■東京都における車いすテニスレッスンの普及に関する研究・・・23 |
| ■テニスプロデューサー紹介..... 14 | ■スジガネ君、テニスを語る..... 26 |
| ■「有明の森スポーツフェスタ2014」開催案内・・・15 | ■人事・労務コラム..... 27 |
| ■安全委員会通信 Vol.16 16 | ■税制コラム..... 28 |
| ■防犯カメラの紹介..... 17 | ■庭球人語「規格外」..... 29 |
| ■安全セミナー「防災体験ツアー」のご案内・・・18 | ■賛助会員名簿..... 30 |
| ■マネージャー部会報告..... 19 | ■テニス川柳／編集後記..... 31 |



この人に聴く 「東京オリンピック・パラリンピックに向けて」



JOC 理事

JOC 選手強化本部 副本部長
日本テニス協会常務理事
福井 烈 様

K：2020年東京オリンピック・パラリンピック開催決定いたしました。日本国民の一人として、ほんとに嬉しいと思っています。

福井氏：先ず一番初めに言わなければならないのは、「ありがとうございました」という事です。それは、招致委員会が、東京都が、JOCが、日本体育協会が頑張ったからだけでは

なくて、やはり「チームジャパン」皆で戦って、皆で盛り上げて頂いたからです。その結果がIOCに通じて夢が実現した！という事なのです。どこのセクションの誰という事ではなくて、都民、国民の皆さんの気持ちを代弁し、皆さんの代表としてお伝えしたというのがすべての招致に関わった人たちの統一見解だと思えます。

K：JOCの理事をお勤めになっていますが、具体的にはどのようなお仕事をなさっているのでしょうか。

福井氏：今の担当は選手強化担当理事です。理事は、総務関係と強化関係に分かれています。私はその強化の担当です。橋本聖子選手強化本部長の下、副本部長として国際総合競技大会に向けての強化のお手伝いをしています。現場で強化するのは各競技団体（NF）ですが、その中で一競技団体だけでは出来ない領域のお手伝いをするのが役目です。例えば各競技の強化担当者の皆さんに集まっていたり、競技間連携を取りながら、他の競技で行われている事例などを紹介したりもしています。また、強化費の配分もそうです。JOCで作った競技団体ランクに基づき配分調整する仕事です。メダル

を多く獲得した競技は勿論配分も多くなります。またオリンピックの時は本部役員として、様々な調整、各競技のリクエストに対応したり、もちろん応援も大切な仕事です。ロンドンオリンピックの時は球技担当でしたので、テニスは勿論ですが、サッカー、バレーボール、ホッケー、卓球、バドミントンなど全球技の応援にも行きました。お陰様で、いろんな競技の強化現場のトップの方とお話することができ、素晴らしい経験をさせていただきました。



K：2020年東京オリンピック・パラリンピックが日本のスポーツ界にとって強い追い風となると思いますが。

福井氏：2020年は、チームジャパンの総力で勝ち取ったチャンス、日本のスポーツ界にとっては、これからの6年は本当に大きなチャンスです。数多くの方がスポーツに注目して下さい。スポーツが盛り上がることは間違いありません。ですから各競技団体においては強くなるチャンスであると同時に、強いチームを作っていく責任も負うことになります。またサポーターの皆様たちの理解を得て盛り上がっていく事が大切です。この波に乗り遅れないようにする事が各競技の使命となります。また、東京オリンピック・パラリンピックだけではなく、その後のことも当然視野に入れなければなりません。東京が終わった！良くやった！だけでは駄目な訳です。アスリートも、そして施設も、その後ずっと羽ばたき続けられる体制を作らなければなりません。その意味ではウキウキばかりしてはいられません。

オリンピック・パラリンピックの招致成功は物凄く嬉しいし、注目を浴びて喜ばしいことには間違いありませんが、現場の人間は、もう一回気を引き締めて腹をくくってやらないといけない、とひしひしと感じます。ある意

味大きなチャンスを頂いたけれども、その後のことも考えると、ここはもうスポーツの正念場、もちろんテニスの正念場という事になります。

K：これからの6年各競技団体は腹をくくり、命がけて準備なさるのだと思います。

福井さんはこれからの6年どのようにお考えでしょうか？

福井氏：私がどのような形で関れるかはわかりませんが、今の立場で考えると2020年東京はもちろんですが、その前に、2016年リオデジャネイロオリンピックでの仕事があります。それが先決問題です。リオで弾みをつけて、東京を迎えるといきたいですね。先日リオにも視察に行きました。まずは目の前のリオを目指して、勿論ゴールではありませんが大きな目標としての2020年の東京に向けて、避けて通ることのできないリオという目標までも、あと3年でするので、そこを見据えながら活動しています。

JOC理事の任期は2年です。現在3期目で今年が6年目になります。今、与えられている使命は協会のお手伝いなのでそれを一生懸命やっていきます。

お陰様で色々な競技関係の皆様とお会いすることができました。強化本部の一員として全競技の方と面接をしたり、強化方針について話し合いをしたりしています。どの競技団体の方も皆さんそれぞれに圧倒されるような情熱があるんですよ。やはりその競技を命がけて強くしようという思いの結晶とも言えます。そんな中で自分自身の見識も広がり、日々勉強をさせて頂いています。

K：東京開催について一番の思いは？

福井氏：ぜひ日本開催のオリンピック・パラリンピックの意味を実感していただきたいなと。やはりスポーツに理解を持って頂きたい。スポーツはどの競技も本物って凄いですよ！本物はどんな競技でも、テレビなどで放映されていない日常的に触れる事の少ないものでも、実際に見ると、「凄い」という表現しか出来ない程、虜になってしまいます。



だまっけても感動するんです。だからテニスも勿論ですが、いろんなスポーツに触れて頂きたい。楽しいし、健康にも良いと思うし、スポーツって素晴らしいなと思っていただく大きなチャンスです。

子供たちが本物を見て感動して虜になって、自分もトップを目指すようになり、トップを目指す過程において、色々なことを味わう。挫折もその一つなんですけど、それも人生においては必要なこと、その人の人生にとって必ず生きてくことと思います。子供たちみんなにトップを目指してもらいたい。目指すことが大事だって思います。誰もがトップになれるわけではないんですが、なることが大事じゃなくて目指すことが大事なんです。そういうことを経験することが大事。トップというのは世界のトップを目指している人もいれば日本のトップ、町内のトップ、クラスのトップ、なんでも良いんです。トップを目指すというのは何かしら難しいことが出てくる訳です。それを克服するというのが必ず人生に役に立つと、それをジュニアの頃から味わって欲しいというのは凄く感じますね。東京開催がそんなきっかけになって貰いたいと思います。

K：ところで有明の計画図はご覧になったと思いますが。

福井氏：申請ファイルで見えています。コロシアムの他に、今の芝生広場に5,000人収容のスタジアムと、1,2番コートは3,000人のスタジアムができることになっています。

K：オリンピック終了後も、有効に使われるような、使い勝手のいい施設にしていきたいですね。

福井氏：話は変わりますが、JOCがやっている就職支援ナビゲーションというのがあります。「アスナビ」と言って、アスリート就職支援ナビゲーションの略です。世界を目指すトップアスリートの生活環境を安定させ、競技を安心して続けられる環境を作るために、企業のサポートを望むトップアスリートと雇用側である企業とのWin-Winの関係を作ることを目的とした活動なのです。

例えばテレビで盛んに話題になりましたスマイルジャパン、女子アイスホッケーの選手たちの多くはずっとア



アルバイトをしながら練習と遠征を続けていたんです。そしてオリンピック出場権を得ました。その努力、苦労は大変なものだったと思います。それを見てそういうことなら、そんな素晴らしい選手たちを雇用しましょう、支援しましょうという企業の方々がたくさんいらっしゃるんですね。そんなことをお願いに行った最後にはいつも、東京オリンピックの成功には日本選手の大活躍が必須だというお話になります。日本選手が大活躍して、その時それを見てくれていた子供たちにどれだけ純粋な夢を届けられるかです。私が7歳の時に東京オリンピックがありました。ウロ覚えですが、当時北九州の小学校のホームルームで、テレビを見て、みんなでワ〜ッ！と叫びながら日本選手の活躍に一喜一憂していました。今の子供たちは当時と違って色々なところから情報が入ってきますよね。その所々でその時々子供たちに純粋な夢、頑張ろうっていう気持ちを届けられるかが大事なことだと思うんです。世界が注目する中で日本って凄い！震災を乗り越えて日本人って凄いてって思っていて、そしてスポーツの素晴らしさを同時に感じてもらいたいと思っています。そのために選手が最高の成果を出せるように何かお手伝いできないかをいつも考えていたいと思います。

K：ロンドンオリンピックに行かれて一番の思い出は？

福井氏：それは何と言ってもセンターポールに日の丸が揚がり、君が代が流れ、多くの金メダル獲得のシーンに出会えたことです。



K：事業協会のテニスプロデューサーという資格制度の必修科目にテニスの基礎知識がありまして、オリンピックで日本最初のメダルはテニスですよ。

福井氏：そうです。1920年のアントワープ大会、熊谷一弥さん柏尾誠一郎さんが銀メダルを取りましたよね。熊谷さんはシングルスもですよ。ロンドンでは、初めて卓球が、バドミントンがメダルを取りました。「テニスはどうした!?あれから何年経っているんだ!」って言われるんですよ。テニスにも大いにチャンスはあると思います。頑張らしましょう。

K：福井さんがJOCでいろいろな競技を見られている中で、テニスは他の競技と比べて民間事業者が育成に携わっている場合が多いかと思います。他の競技は学校はじめ教育機関、ボランティア、もちろん協会・地方協会もありますでしょうが、オリンピックが決まってそれぞれ力を入れていくことになるのでしょうか。我々事業者はこれから6年、それ以降も見据えてどうして行ったらよいのでしょうか。

福井氏：確かにテニスは恵まれていると思います。いろいろなスクールがあって、クラブがあって選手の多くが民間ベースで育っています。学校からも出てきますが、今の日本代表チームを見ますと民間ベースという状況です。ですから、みなさんと連携していくことはとても重要ですし、情報交換も必要です。民間でやれる限界もあるかもしれませんが、テニス協会の強化本部と連携をとりながら育ててほしいと思います。それとともに民間事業者の皆さんは、普及という部分で力を発揮していただきたいですね。普及が充実しないとテニス人口が増えないですし、また増やすためには強くならないといけない訳です。

この機会にぜひ、協会は今何を行っていて、民間では何を求めているのかなどの情報交換を、更にしていくことが大事だと思います。

今でも、コミュニケーションをとられていると思いますが、さらに情報交換を密にして皆さんが同じ方向を向けばもっとパワーアップすると思います。

K：今、日本テニス連合（日本テニス協会・日本プロテニス協会・日本女子テニス連盟・日本テニス事業協会）で、畔柳会長以下、一緒になって強化のためには裾野を広げる普及が大事だとおっしゃって頂きながら情報交換をさせていただいています。水泳や体操なども民間に育成されたケースが見られると思いますが、今回この対談の中で我々事業者に、「こうしましょうよ。」というようなメッセージを頂ければありがたいのですが。

福井氏：確かに他の競技団体を見ても、テニスは皆さんコミュニケーションが取れている方だと思います。「テニスの日」などは皆さん大変力を入れていらっしゃる。盛り上げてくださっています。大変ありがたいと思っています。私たち強化部門の人間においても、ぜひ強い選手を民間の方々にたくさん育てていただきたい。そのために色々な情報、練習方法、トレーニング方法、どういう風にしたら強くなって来たとか、いろいろな情報が必要です。今でも取れているとは思いますがさらに強化と連携を密にしていかなければならないと思いますね。そのためには子供たちにもっともっとテニスに接してもらいたい。テニスを広めていただきたい。それを民間の方にお手伝いいただきながらテニス協会の強化本部長、デ杯監督の植田さんを中心に強いチームを作っていけば、より良い形になるのではないのでしょうか。連合というような組織は他の競技団体では聞いたことがありません。

他の競技団体のモデルケースと言って良いのではないですか。

K：2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けての思いをもう一度お願いいたします。

福井氏：本当にワクワクしています！招致に直接関わった方々の身近にいましたので、それは大変でしたよ。竹田会長などは地球を何周されたのでしょうか？そのように必死な方々を間近で見ていると喜びもひとしおでした。本当に涙が出ました。

泣きましたよ。すべての人の力を結集して招致できたオリンピック・パラリンピックなんだと感じました。そういう意味で絶対に成功させなくてはならないと心が引き締まる思いです。その為には日本選手の活躍が不可欠なんです。日本選手が活躍しないと成功に導くことはできないと思います。その為には各競技団体の方々が活躍できるようなお手伝いができたらいいなと心から思います。でも一人ではたいしたことはできないんですね。みんなが集まれば、みんなが同じ方向を向いたら大きな力になると思うんです。JOCにおいて活動させていただいています小さな歯車です。でも大事な小さな歯車になりたいと思っています。JOCの素晴らしい方々のお手伝いができることに誇りをもって、テニス界の一員としてもお手伝いさせて頂いていることを忘れずにいたいと思います。

K：我々事業者もできる限りの応援と協力をさせていただきます。

福井氏：皆さん是非一緒に、これを読んでくださっている方々とも同じ方向を向いていけたらいいなと思います。そしてみなさんには益々テニス界を盛り上げていた



だきたいと思っています。強い選手を作ってください。また、一人でも多くのテニス愛好家の方を増やしてください。テニスを日本トップのメジャースポーツにしましょう。今でも世界の四大大会はものすごい盛り上がりを見せています。テニスはそういうスポーツだと思うのです。強い選手を作るだけでなく、メジャースポーツを目指す上では観客の皆さんにも来て、見て、楽しんでいただけるような周辺の環境を整えていくことも大切です。いつか日本のメジャースポーツはテニスと言われるような種目になればいいなと思います。皆さんのお力を期待しています。

K：福井さん今日は本当にありがとうございました。

※2月に行われたデビスカップワールドグループで日本はカナダに歴史的勝利を収めました。4月4日から有明でベスト4をかけ、チェコと戦います。皆さんぜひ有明で応援をお願いします。（編集部）





2013 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

「2013 東京都知事杯有明チームテニスコンペティション」がダイドードリンコ(株)他各社のご協賛をいただき、平成 25 年 12 月 7 日(土)・8 日(日)に 144 チーム「約 1050 名」のご参加にて開催されました。

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

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

〈試合結果〉

●ハードコートの部

- | | |
|-----------------------------|----------------|
| 1 位トーナメント 優勝：ブリヂストンのいうことは絶対 | 準優勝：Y |
| 2 位トーナメント 優勝：YOU 子 | 準優勝：アスリート会 |
| 3 位トーナメント 優勝：井上信二です | 準優勝：明日に向かって歩こう |
| 4 位トーナメント 優勝：OPUTC | 準優勝：ATAF |

●砂入り人工芝の部

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 1 位トーナメント 優勝：ため息ばかり！ | 準優勝：荒川区テニスのお仲間達 |
| 2 位トーナメント 優勝：遊び隊！！ | 準優勝：なかよし会 |
| 3 位トーナメント 優勝：ミスティサークル | 準優勝：ダイヤモンドワールド |
| 4 位トーナメント 優勝：赤ぶどう | 準優勝：うえんず 40 |





第 25 回日本テニス産業セミナー開催報告

千葉県テニス事業協会 会長 吉田 好彦

第 25 回（4 半世紀）を迎えた記念すべき日本テニス産業セミナーは、歴史的な大雪の影響が残る中、2 月 17 日に千葉県のヒルトン成田 2 階ロイヤルホールにて 127 名のお申込みを頂き盛大に開催されました。

今回のセミナーは、「人間力を育む ～キッザニアのホスピタリティー」と題して KCJ GROUP 株式会社の代表取締役社長兼 CEO の住谷栄之資様の基調講演で幕が開きました。キッザニアを立ち上げられる際、トップの「想い」が数々の難しい問題を解決し「道を切り開いてきた」との力強いお話は、参加された経営者の方々へのエールとなりました。また家庭・学校教育の現状、多様化する現代社会そしてグローバル時代への対応としてのエデュテイメント（教育とエンターテイメント）については、日頃オンコートで多くの人々に関わり合うコーチにとってもヒントになることが多く含まれていました。例えば、「自分で考えて行動する力」、「チャレンジ精神」、「忍耐力」、「創造性」は、テニス界が総力を挙げて取り組んでいる Play & Stay でも常にテーマとなっています。改めて我々の向かう方向性について確信が得られました。

続いてアテネパラリンピック金メダル・北京パラリンピックの銅メダリストであり国枝慎吾選手に多大なインスピレーションを与えた齋田悟司選手が登場しました。「車いすテニスと世界」の講話では、多くの映像を取り入れた発表を通じて、車いすテニスを改めて知っていただく機会となりました。また、「日頃から応援し支えて下さっている人々への感謝の気持ちと恩返しは、自分の想いをブレさせない姿勢で魅せていく」、ベテランの域に達した今も「まだまだいける！」との力強い言葉の中に、2016 年のリオデジャネイロパラリンピックでの活躍を期待させられる内容となりました。

千葉県を代表して、タムラクリエイト株式会社の代表取締役田村賢司様には「タムラクリエイトが目指すもの～絆～」という題のもと事業展開の中での様々な体験を具体的にお話しいただきました。会社が掲げる「社是」を通じて「クルー（従業員）」とお客様の幸せが成り立つというお話には、多くの方々が共感されました。あえ

て成功経験ではなく、失敗経験を話していただくことで、勇気づけられた参加者も多くいました。「信頼し合い、学び合い、相談し合い、仲間のきずなを深める事」というメッセージは、まさに現代社会における人々の働く原点となることでしょう。

今回のセミナーの最後は、特別講演として橋本総業株式会社の代表取締役社長橋本政昭様に「会社経営とテニス」というテーマでお話をいただきました。123 年以上の歴史を誇る住宅設備品の総合商社の社長として常にマクロの動きを把握し、業界全体の状況を分析し、ミクロに落とし込み、自社の経営に取り組まれている姿勢は、経営者のみならず、すべての参加者の参考になりました。情報の獲得、分析、整理、蓄積を何度も繰り返し行われている点は、その情報の量と質に多くの参加者が息をのみました。さらに日本の現状を踏まえつつ、テニス業界全体の発展の為、我々が果たすべき役割については 3 つの明確なメッセージを頂戴しました。①「テニスをする人を増やす」②「強い日本のテニスの実現」③「テニス界の社会的地位の向上」、これらはまさに 2020 年に向かって我々が全力で取り組んでいくべきことです。改めて、テニス界に対する異業種の方々からのサポートはとて貴重でありとても尊い事だと感じました。

特別講演後には 2 階クラウンホールにて懇親パーティが開催されました。セミナーにはご来賓として公益社団法人日本プロテニス協会理事長の佐藤直子様、千葉県テニス協会会長の小野敏郎様と同協会理事長の南野泰造様にもご参加いただき、ご祝辞を賜りました。株式会社ダンロップスポーツマーケティングテニス東日本営業部の平片一雄部長の乾杯のご発声のもと始まったパーティは、多数の関係者のご参会を頂き、温かく活気のある雰囲気の中、無事終了することが出来ました。

末筆ながらご講演いただきました講師の皆様、ご協賛いただきました各社、また大久保会長をはじめ実行委員会の皆様、そしてご多忙の中ご参加頂いた方々に、改めて御礼申し上げます。



第 25 回日本テニス産業セミナー

会 場：ヒルトン成田（千葉県成田市）

期 日：平成26年2月17日（月）

申 込 者：127名 当日参加者数：116名 アンケート回収数：85

アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	合計
男 性	4	26	19	18	7	0	74
女 性	0	6	3	2	0	0	11
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	4	32	22	20	7	0	85

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	18
スクール	71
レンタル	6
その他	3

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	23
支配人・マネージャー	36
コーチ	21
フロント	3
その他	5

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	46
FAXによる案内	2
ホームページ	2
会社からの案内	35
その他	8

◆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	47
講師が気に入った	29
研修ポイントの対象だから	10
会社の指示	21
その他	12

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	37
1～4回	28
今回が初めて	18

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
33	20	18	5	0	0	0	0	0



・満足の部分

- ・貴重な話が聞けた。…26名
- ・とても参考になった。勉強になった。…17名
- ・田村氏の話はとても良かった。…6名
- ・講師の方々が様々な業種の方で良かった。…5名
- ・齋田氏の車いすテニスの具体的な話、苦悩を知れて良かった。…3名
- ・テニス業界に落とせそうな内容だった。…3名
- ・モチベーションの上がる話が多かった。…2名

- ・全ての話にそれぞれ信念があった。…2名
 - ・色々な視点からの話はとても有意義だった。…2名
 - ・住谷氏の話はとても良かった。…2名
 - ・気づきを得られた。…2名
 - ・今後に繋がるきっかけになった。…2名
 - ・全ての話が違う角度から心に響いた。…2名
 - ・人と人との関わり方の正しい方法を学べたこと。…2名
 - ・新しい情報を得る事ができた。…2名
 - ・世界や国内の現状まで話に出てきていたので勉強になった。
 - ・自分を見つめ直す事ができた。
 - ・経営者の考え方を知れた。
 - ・田村氏の話により自信が持てた。
 - ・キザニアの話は楽しかった、大人バージョンを希望したい。
 - ・会場や対応などのホスピタリティも大変良かった。
 - ・人間としてどう生きるべきかを考えさせられたように感じた。
 - ・まだまだ無限に伸び代があるなと思った。
 - ・実体験に基づいた話が聞けた。
 - ・同業の方々の話を拝聴出来る事が素晴らしい。
 - ・意識の高い人と話す事で為になった。
 - ・実際に仕事をしていく上で役立つ事が多かった。
 - ・失敗から学ぶ事の重要性を知った。
 - ・素晴らしい司会の方に感動した。
 - ・色々な方向からテニスを考える事ができた。
 - ・橋本氏のテニスに対する考え方、プロとして考えさせられた。
 - ・講師の情熱、知識、考え方を学んだ。
- ◆このセミナーで得たものは何ですか。
- ・仕事に対する考え方。姿勢。…9名
 - ・テニス業界の多角的な視点。…7名
 - ・会社運営に関する考え方。…6名
 - ・想いや信念の強さが人や物を動かすということ。…6名
 - ・人との繋がり方、関わり方を大事にしようと思った。…4名
 - ・スタッフと意思統一などの改善の必要があること。…3名
 - ・問題に対しての捉え方。…2名
 - ・ボランティアの重要性と必要性。…2名
 - ・お客様に感動と喜びを与える事の大切さ。…2名
 - ・田村氏の「繰り返し繰り返し」を言い続けること。…2名
 - ・真摯な姿勢と本気の心構えが必要だと感じた。…2名
 - ・組織の作り方、修正方法が参考になった。…2名
 - ・現代社会が直面している現状を知る事の大切さ。…2名
 - ・人材育成の仕組み、育成法を学んだ。…2名
 - ・自分で考え行動する子供達の育成についても一度考えて前進したいと思った。…2名
 - ・今後行動しなければならないこと。…2名
 - ・異業種にも目を向け、スクールやレンタルコートのシステムや社内の体制を一から見直し、改革する事、やろうとする意識を得た。
 - ・自分自身の役割、そしてスタッフとの接し方。
 - ・余計な事をたくさんする、そしてしっかり目標を立てること。
 - ・テニス事業における私の本当の目的「関わる人を幸せにする、笑顔にすること」を思い出させてもらった。
 - ・講義の内容はもちろん、多くの方々との情報交換と新しい出会い。
 - ・車いすテニスへの興味を持った。
 - ・挨拶・礼儀の大切さ。
 - ・前向きな気持ち、笑顔、自信。
 - ・会員様への感謝の気持ち、やさしさ、思いやり。
 - ・人が会社を作るということ。
 - ・テニス界は確実に成長しているということ。
 - ・プロとしての自覚を持つこと。
 - ・社会的意義の再認識。
 - ・親子三代、四代で体験する暖かさの必要。
 - ・刺激を得た。
- ◆このセミナーに参加して自クラブ・スクールですぐに実施しようと思うことは何ですか。
- ・会社、スタッフとの関係、運営について再度考え直し改善したい。…15名
 - ・今回学んだ事を伝えること。…5名
 - ・会社の目標、地域や社会に対して何が出来るのかを再考していく。…4名
 - ・挨拶を徹底していきたい。…3名
 - ・社是の意志確認、統一。…3名
 - ・お客様に喜んでいただくための心配り。…3名
 - ・信念を持つこと、そしてそれを伝え続けること、自己啓発すること。…3名

- ・キッズニアを参考に子供達がスクールの仕事を手伝う企画を考えたい。…3名
- ・社会に貢献するスポーツ施設として出来る事を増やすこと。…3名
- ・心構えをすること。…2名
- ・継続的に行うこと。…2名
- ・自分が出来る事を精一杯やる。言う事ではなく自ら行動する。…2名
- ・自分の信念は何かを見つめ直そうと思う。…2名
- ・絆について改めて話し合いたい。…2名
- ・違う視野から物事を見るということ。…2名
- ・経営・従業員間の理念を合わせること。…2名
- ・スタッフの気持ちや想いを聞いてみようと思う。…2名
- ・発信していく姿勢を改め、共に考えて進んでいこうと思う。…2名
- ・自クラブ、他クラブの分析と比較。
- ・事業所での自分の行動を改めたい。
- ・住谷氏の「生きる力」の仕組み作り、齋田氏の自分自信を伝えること、田村氏の理念の大切さ、橋本氏の経営哲学を取り入れたい。
- ・ジュニアの課外授業、レッスン以外での繋がり、ノーパソCONDAY、経済の勉強、車いすテニス見学・体験ツアー等。
- ・社会人として経済の勉強が必要だと感じた。
- ・企業理念の浸透と「我々の仕事とは」のコミュニケーション。
- ・自分の行動を見直していこうと思う。
- ・子供達に生きる力を育むためにどう接していくのか、会社をどう良くしていくかを考えること。
- ・体験を増やしていくこと。
- ・全ての人にやさしく接すること。
- ・自分なりの考えも含め報告書を作成しスタッフ全員に伝える。
- ・新聞に目を通すことを学習化。
- ・管理者としての立場の見直し。

◆その他本協会に対するご意見等ございましたらお書きください。

- ・今回のような幅広い内容はとても参考になった。素晴らしかった。…4名
- ・今後とも続けていただきたい。…2名
- ・また参加したい。…2名
- ・普段レッスンで参加できない方でも参加できる短時間のセミナーがあるとありがたい。
- ・準備、当日の進行等お疲れさまです。
- ・キッズニアに見学に行きたい。子供のレッスンに役立つと思う。
- ・関東以外での開催を希望したい。
- ・東京駅近辺だとうれしい。

- ・テニス界の活性化は事業者の活性化から始まるものであり、事業者が豊かにならねばならない。任意の競技団体である協会も相互協力を求めていきたい。

1. 基調講演

「人間力を育む ～キッズニアのホスピタリティ～」

住谷 栄之資 氏

感想：

- ・キッズニアの運営指針が興味深かった。理解できた。…16名
- ・社会の多様化に対する取り組み方のヒント、参考になった。…10名
- ・自分の強い思いがあれば「道は開ける」という言葉が強く心に残った。…6名
- ・信念を持ち、想いを伝える事の重要性を感じた。…5名
- ・企業は常に進化していく事が大切だと学んだ。…4名
- ・先見力と実行力に敬服した。…4名
- ・共通する部分が多くあった。…4名
- ・しっかりとしたコンセプトを持つ事の大切さを学んだ。…4名
- ・「新しい価値の創造」という事を踏まえ、テニスを中心としたコミュニティ活動をもっとやってみたいと思った。…4名
- ・社会体験を通じて自分で考え行動する力、自信を持ち自立する力を持つ子供達を育てるという話に大変共感した。…4名
- ・全く畑の違うビジネスへ参入するにあたり、信念を持ち純粋に願う心は情熱となり、どんな事も成功へ導く力になるという事を学んだ。…4名
- ・仕事においても家族においても人間が生活していく上で、人と人との繋がりが一番重要だと再確認した。…4名
- ・テニスクラブ・スクールでも実践したいと思った。…4名
- ・テニスでも日々進化させたメニューを考え、子供達が成長出来るように工夫をしていきたい。…4名



- ・とても参考になった、勉強になった。…3名
- ・将来のテニス界を考えると子供達に色々経験させ育てる目を大人がもっと持たなくてはならないというのは同感である。…2名
- ・協調性、忍耐力の育み方をアドバイスいただけた。…2名
- ・私達も常に魅力ある内容を提供し、新しい事を考え続ける事が大事だと実感した。…2名
- ・我々もスポーツを通じて伝えられること、環境作りを目指していきたい。…2名
- ・将来の職業に対する夢を体験させているアイデアはすごいと思った。…2名
- ・キッズニアのサービス業としてのノウハウ、人材管理などをまた聞かせてほしい。…2名
- ・キッズニアには私の子供もお世話になった。…2名
- ・住谷氏の未来の世界への想いに対し、我々テニス業界は地域に国に世界に発信し貢献出来る業界を目指したい。…2名
- ・「Social」の重要性を学んだ。…2名
- ・他業種との関係を強めていく事の重要性を感じた。
- ・豊洲のキッズニアに行きたい。
- ・グローバル化社会に向けて良い体験で学校では学べない所だと思った。
- ・家に帰ってからも更に家族との会話が弾むというところはテニススクールの目標にもなると思った。
- ・「教える」から「教えさせる」へ進めてみようと思う。
- ・「新しい価値の創造」という事で、テニス以外とのコラボレーションを考えていきたい。
- ・違ったジャンルの講演は思考能力を拡張するので様々な話が聞けて良かった。
- ・子供達がテニスをする事によって「感動」していただき、子供の将来、テニスの将来の為に人間力を育む為に私達の事業が活かされると良いと心から思った。
- ・人としてどう生きていくかの考えにすごく共感した。
- ・弊社のコンセプトと同じであり確信できた。
- ・マクロ的な視点で物事、経営の見方があるからこそ、新規事業を立ち上げ成功させる事が出来ると思った。
- ・もうすぐ子供が生まれるのでキッズニアに連れていきたい。
- ・今まで以上に仕事・家族を大事にして働こうと思った。
- ・テニスという特化した習い事を選んだ子供と、その環境を導いて頂いた親御様に感謝しなければいけない。
- ・挨拶が基本と出てきた事に驚いたと同時にそこまで言わなければならない現状である事に危機感を感じた。
- ・伝える事の大切さを痛感した。
- ・レッスンにおいての考え方にも通じるものだと感じた。
- ・仕組みを作り自ら発見し創造していく事は「PLAY+STAY」の理念に通じるものがあると思った。
- ・教育以外にも食・農・環境と活動分野が広く、注目すべ

き分野だと思う。

- ・施設内限定のお金作り、お金に対する感覚を身につけるという方法に驚いた。
- ・スタッフ、お客様はもちろんですが地域の方にも挨拶で社会貢献していきたい。

2. 講演

「車いすテニスと世界」

齋田 悟司 氏

感想:

- ・車いすテニスの世界が具体的に知れた。理解ができた。…20名
- ・これから私達に出来る事を視野に入れながら関わっていききたい。…11名
- ・車いすテニスの新しい知識やそこにある苦労等を知る事ができた。…10名
- ・今後も活躍してほしい。…8名
- ・車いすで戦う事でこれまで支えてくれた周りの方々への恩返しにしたいというパワーは素晴らしいと思った。…7名
- ・分かりやすく、大変参考になった。…6名
- ・ゴールセッティング、そしてその努力に感動した。…5名
- ・自分が頑張る事によって周りの人達の力になる、支えになる考え方は参考になった。…5名
- ・現役の迫力があってとても良い話だった。…4名
- ・日本の車いすテニスが世界へ飛び出していく先駆者として齋田選手の存在があった事を実感した。…3名
- ・車いすテニスも普通のテニスと同じだと思った。…3名
- ・自分の中の強みを磨く事で誰にも負けない強さを得られる所が心に残った。…3名
- ・見えない苦労やパイオニアとして立派な人柄だと感じた。…2名
- ・やはり世界のトップ選手の話は重みがある。説得力がある。…2名



- ・素晴らしいプロ意識、見習いたい。…2名
- ・とても素敵でかっこよかった。…2名
- ・テニス界がもっと関心を持って盛り上げていく必要があると感じた。…2名
- ・苦難を乗り越えての車いすテニスとの出会いに感動した。…2名
- ・車いす大会とボランティアの方との交流は深い関係であり、とても温かいものを感じた。…2名
- ・リオ、東京を目指し、更にはジュニア選手の指導も含め、一緒になって進めたいと思う。
- ・車いすテニス界のパイオニアとして尊敬する選手であり、改めてその偉大さを感じた。
- ・テニス以外での苦労が我々以上のメンタル及びエネルギーが必要なんだと改めて感動した。
- ・自分が小さい頃指導していた大高優氏がコーチと聞いてうれしく思った。
- ・一般の車いすテニスの現状はどのようになっているのかも聞きたかった。
- ・民間テニスクラブでのバリアフリーの検討、必要性を感じた。
- ・財団法人として障がいをお持ちの方にもテニスをしていただける環境を作っていきたいと考えている。
- ・分かりやすい説明で当社にも車いすテニスを取り入れる参考になった。
- ・色々な人に支えられながらも結果を出せる所に感動した。
- ・支える人々の大切さも実感した。
- ・最強のメンタルの持ち主だと思う。
- ・メンタルのコントロールの仕方、モチベーションの上げ方を次回お聞きしたい。部下のモチベーションの上げ方、コミュニケーションの取り方にも繋がると思う。
- ・前向きで明るく行動されていると感じた。
- ・「感謝」する気持ちの大切さ、本当の意味を考えさせられた。
- ・車いすを操作しながらコートの中を走り回りボールを打つなんて凄すぎる。
- ・TTCのメンタルコーチの話を知りたいと思った。
- ・実際の試合を見た事がないので見てみようと思う。
- ・車いすの事を「脚」と呼んでいた事にすごく感動を覚えた。
- ・テニス試合経験者として戦術や技術の違いをもっと知れたかった。
- ・世界のトップランカーとの交流についても知りたかった。

3. 講演

「タムラクリエイイトが目指すもの ～絆～」

田村 賢司 氏

感想：

- ・自分の会社に当てはめて反省していきたい。…14名
- ・田村氏の熱い思い、心のこもった話に感動した。…14名
- ・今後の取り組みについてとても参考になった。…11名
- ・社是を大切にすることが大事だと再認識した。…9名
- ・経験に基づいた内容であり非常に分かりやすかった。興味深かった。…8名
- ・「繰り返し、繰り返し」の重要性を感じた。…6名
- ・スタッフ、お客様、会社、仕事との向き合い方を考えさせられた。…4名
- ・働いている人が会社を支える、想いが会社を成長させる事に気付かされた。…4名
- ・会社が良い方向に進むよう、まずは自分の行動・意識を変えていきたい。…4名
- ・身につまされる大切な話であった。…3名
- ・社員一丸となれるようにしていきたい。…3名
- ・スクール運営に注意すべき事が知れた。…3名
- ・スタッフ、クルーへの想い、育成の難しさが伝わってきた。…3名
- ・会社の在り方、管理職者の在り方を改めて考えさせられた。…3名
- ・組織の成長する過程での難しさ、人の問題の大きさを考えさせられた。…3名
- ・様々な苦労があったからこそ、気づき、回復への道へと行けたのだと感じた。…3名
- ・失敗を伝える事の大切さを学んだ。…3名
- ・目指しているものが社是として明確になっていた。…2名
- ・当方の社是を確認し明日に繋げたい。…2名
- ・会社を経営される上での話はとても為になった。…2名
- ・芯のブレない穏やかな神父に見えた。



- ・「想い」の重要性を感じた。
- ・人間の心の中を読まれたような気分だった。
- ・個人でも会社でも暖かく愛のある心、言葉、場所を築いていきたいと思った。
- ・必ずタムラクリエイト(株)は今後成長していくと思う。
- ・やはり自分が変わるという事が大切だと感じた。
- ・社員が同じ方向を向いて進んでいく事はとても大切な事だと思う。
- ・今の自分に一番関心が持てる内容だった。
- ・リーダーシップとコミットメントの大切さを学んだ。
- ・社是の想いと利益と売上の相関関係が実感できた。

4. 講演

「会社経営とテニス」

橋本 政昭 氏

感想：

- ・世界情勢、経済状況等、色々な視点からの見方が参考になった。…17名
- ・テニスに対する理解等が心強く情熱を感じた。…13名
- ・橋本総業の歴史、会社の造り方も組織の在り方の参考になる事が多かった。…7名
- ・非常に素晴らしい内容だった。…7名
- ・もう少し勉強が必要だと痛感した。…6名
- ・テニスの未来づくりの重要性を感じた。…4名
- ・今まで触れた事のない話を聞く事が出来、必要不可欠な知識だと感じた。刺激を受けた。…4名
- ・非常にコンパクトにまとまった講演の中に分析があった。…3名
- ・日本のテニス界発展にヒントをいただいた。…3名
- ・テニス業界を支える財団や選手をサポートする企業などが今後増えていくよう私達も頑張りたい。…3名
- ・テニス界の人間として世の中との関係について考えさせられた。…2名
- ・今後何か出来ないか早々に検討し実行したい。…2名



- ・プロテニスプレーヤーの話も聞け、中身の濃い講演だった。…2名
- ・日本リーグ優勝を目指して来年は頑張ってもらいたい。…2名
- ・もう少しテニスとの関わりを聞きたかった。…2名
- ・マクロ経済が実際のビジネスに深く関係していると理解できた。…2名
- ・テニス界の存在価値を上げるべく、我々テニスに従事する者としてベストを尽くしたい。…2名
- ・「ひと・しくみ・しかけ」の3つの取り組みについて考え取り組んでいきたい。…2名
- ・選手の皆さんを応援する気持ちが一層高まった。…2名
- ・プロとして自覚して頑張らねばならない。
- ・歴史の上に成り立っている重要性を感じた。
- ・他業種であるが仕事の仕組みは同じであると思う。
- ・経営者は社会の動き等大きく経営をしていく事が大切であると感じた。
- ・多岐に渡る考え方に橋本氏の広がりを感じた。
- ・テニスのみならず橋本氏のような方がいる限りきっと明るいと思う。
- ・「心技体」の順番が「体技心」である事はどんな仕事でも同じだと思った。
- ・橋本氏の常に新しい事業を考えチャレンジし頭をフル回転させている事に刺激を受けた。
- ・経営もテニスもそれぞれ成長する「しくみ」づくりが大切である事を教わった。
- ・実業団の仕組みが勉強になった。
- ・選手のサポートの仕方、環境を整える企業がある事が素晴らしいと思った。
- ・橋本氏がどのような方なのかを知る事ができた。
- ・TEAM HATの取り組みが非常に参考になった。
- ・自分の事業所で行っている内容をもっと具体的なデータや情報を基に活動をしていかななくてはいけないと感じた。
- ・まずは自己分析し色々な角度で比較し考え行動していきたい。





シニアテニスプロデューサーとして

STP090120 小林 直樹

初めまして、レック興発の小林です。シニアテニスプロデューサーは3回の挑戦で合格しました。雑賀会長の最後の面接合格者です。

雑賀会長には、平素から「小林君は軽装だからな」「小林君は真剣味が足らんのかな」「小林君は真剣味が足らんのかな」とよく叱られておりました。面接は合格にこそなりましたが、数多くの条件付きでした。

私がテニスを始めたのは浪人して入った大学のテニスサークルです。一生懸命テニスをされてきた方には申し訳ありませんが、そのテニスサークルにはミスキャンパスの先輩がいる事と、新入生歓迎のパーティはお酒がタダで飲めるんだと入学式で横に座ったテニス経験者の同級生に誘われたのが始まりです。(当時は大学生はお酒を飲んでも良かったようです)

テニス未経験者のくせにミスキャンパスの覚えを良くすると言う目標が有りましたから、毎日壁を相手に練習をやっていると(こいう努力は惜しまないのです)見かねた男子の先輩が、「レックのスクールにアルバイトに行けばヘッドコーチが教えてくれるよ」って紹介してくれたので、「お金がもらえてテニス教えてもらえるならこんなに美味しいことは無い」と喜び勇んで行ったのが、レック興発とのつながりです。大学時代にはアルバイトコーチに明け暮れ、卒業時には当時はバブル絶頂でどこへでも就職できたにもかかわらず、就職活動もせずにそのまま居座り、面白おかしくコートに立って気付けば30年も経ってしまいました。

「蟻とキリギリス」です。これはいけません。プロデューサーの試験で自分の無知さを思い知らされました。学生時代の受験以来の勉強量だと言っていた受講者の方が居ましたが、大学受験時だってこんなにはやりませんでした。しかも頭も固くなっていますから。



これをお読みの若いテニスのコーチがいれば是非早い受験をお勧めします。自分の将来に必要な事、自分の可能性を広げる知識、周りからの信頼感。全てが違ってきます。今必要でなくても必ず自分に返ってきます。その時、自信をもって対応できることは、数段格上の仕事となるでしょう。

これらを怠ってきた私は、現在大変な困難にいます。支配人と言う大きな立場に居ながら、今日に追われる仕事をしています。レックの社長からは「小林さんも50なんだから…」と言われます。恥ずかしいですね。そんな上長のいる部下も大変です。

雑賀会長が人材育成の中で「自分が努力し学ばなければ、人は決して学ばないし成長しない」と繰り返していたのをよく思い出します。「資格を取得する事は資格に見合った自分であり続ける努力をする義務を自分に課すことだ」と言った先輩シニアテニスプロデューサーがいます。その通りだと思います。

さあ、私にはあまり時間が有りません。追いつくでしょうか。でないと、天国に行っても雑賀会長に怒られます。くれぐれも若い方は私の様になりませんよう。



有明の森

スポーツフェスタ

2014



みんなで
スポーツを!

有明に集まろう!!

4月29日 火

【昭和の日(祝)】 9:00▶17:00

有明テニスの森公園
&
有明コロシアム

入場・参加
無料

※テニストーナメントのみ
有料となります。

楽しいイベントが盛りだくさん! ご家族やお友達とぜひ、ご来場ください!

- 成城バトクラブによる
オープニングセレモニー
- 抽選で賞品が当たるスタンプラリー
- 8:30から朝マルシェ開催
など盛りだくさん!



- ブラインドサッカー体験教室 ● ガーデンゴルフ ● フラフープ実演&教室 ● 親子体操教室&なわとび教室
- ドッチビー ● プロ選手によるテニス教室 ● テニスワンポイントレッスン ● キッズテニス教室 ● 車いすテニス体験教室 ● ソフトテニス体験教室 ● テニスアトラクション(ターゲット・サービスの当て・スピードガン測定) ● プロとラリー!新製品のラケットでプロに挑戦!! ● バドルテニス体験会
- テニス体験教室 ● ジュニアテニストーナメント個人戦 ● ジュニアテニストーナメント団体戦 ● ジュニア走り方教室 ● ジュニアバドミントン体験教室 ● 体力測定 ● こどもテニス体験コーナー ● こどもスタンプラリー ● こどもウォーキングウイズ ● インフィオラータ(花の絨毯)

イベントの詳細情報は裏面をご覧ください

詳しくはホームページをご覧ください

www.ariake-sportsfesta.jp

有明スポーツフェスタ

検索

■主催:東京都、(公社)日本テニス事業協会、東京港埠頭(株) ■特別協力:テニス用品会
 ■後援:臨海副都心まちづくり協議会、(公財)日本テニス協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟
 ■協賛:(株)日能研関東、タイド・ドリンコ(株)、城南信用金庫
 ■協力:(株)インフィオラータ・アソシエイツ、国際カーデンゴルフ協会、(株)スポーツサンライズドットコム、(株)スポーツフォーオール、成城バトクラブ、(株)タカラミー、東京都ソフトテニス連盟、東京都バドミントン協会、東京都バドルテニス協会、(社)日本親子体操協会、日本車いすテニス協会、日本ドッチビー協会、(社)日本フープダンス協会、日本ブラインドサッカー協会、(株)バンダイ、(株)ヒーロー、ミスノ(株)ミスノビクトリークリニック事務局、三菱レイヨン・クリンスイ(株)、ミラクル(株)、ヨネックス(株)バドミントンチーム、(株)リパティビル※五十音順

【お問い合わせ】

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

日能研
 日能研
 日能研
 スポーツ振興くじ助成事業
 (申請中)



～防犯カメラ設置のすすめ～

施設運営は時として侵入、盗難、破損等の様々な脅威にさらされます。

近年、これらの犯罪は直接的、凶暴化の傾向を見せており、防犯の原則である「人目（死角排除）・音（警報）・光（ライト）・時間（侵入阻止）」を施すだけでは防ぎ切れないケースも増えて来ました。

施設外部の自販機荒らし、車上荒らし、施設破壊にとどまらず、施設内、たとえば貴重品ロッカー荒らし等の発生の可能性も否定出来ません。

これらの脅威に対する措置として、防犯カメラは一定の効果を生み出すものとして注目されています。

設置形態

・簡易型

個人で購入し設置するもの。比較的、安価ではあるが効果は低い場合が多いと思われれます。

・専門業者による設置

警備会社や専門業者により設置されるタイプ。設置場所等、効果的なアドバイスを得られます。

映像はハードディスク等に記録され、必要に応じ警備会社が管理・対応してくれます。

施設が警備会社と契約している場合は、保守契約に組み込み依頼出来るのもメリットです。

・ダミー型

実際には撮影・記録をしていないカメラ。最近は様々なタイプが販売されていますが、その効果はあまり期待出来ないと思われれます。

設置場所

・駐車場

車上荒らし対策。高い位置から俯瞰する位置に設置します。

・施設建物

エントランス、窓、非常口、従業員通用口等、侵入経路となりうる場所に設置します。

・フロント

暴漢対策。フロントカウンター全体からスタッフも含み、ロビー側を撮影します。

・事務所

侵入者対策。金庫等、貴重品保管庫を撮影します。

・ロビー・ショップ

侵入者および盗難対策。ロビー全体が撮影出来る位置、ショップ在庫が撮影出来る位置に設置します。

・その他

施設建物外の自動販売機のコジ開け強盗対策に設置するのも有効です。

その場合は、暗視タイプまたは照明同期が必要になると思われれます。

更衣室はプライバシーの問題があるので、設置しない方が良いと思われれます。

その他

・記録映像は一定期間の保存が必要です。

保存容量はハードディスクの容量によります。映像品質を上げると画質は鮮明になりますが、長時間の録画は難しくなります。映像品質を落とせば録画可能時間は長くなりますが、画質は落ち、必要な情報が得られない場合があります。

設置されているカメラ・記録機器の容量、保存期間を調べ、保存期間のルールを決めましょう。

・防犯カメラは操作する事の出来る管理者を定めましょう。プライバシーにも関連することですので、その管理は厳にすべきでしょう。

費用は掛かりますが、様々な脅威に対する一定の抑止効果を得ることは、これからの施設運営においては必要なコストなのかもしれません。

～気をつけましょうこの季節～

いよいよ春のテニスシーズン到来です。しかし、まだまだ気候も不安定な季節の変わり目であり、新入会員様や新人スタッフも増える時期です。運営、スタッフ研修により慎重を期す必要があります。

<スタッフ・レッスン>

1. 新人スタッフが増える時期です。安全管理、避難誘導についてしっかり研修しましょう。
この時期に全スタッフにあらためて研修するのも良いと思われれます。
2. 季節の変わり目は寒暖の差も大きくなります。レッスン中の水分補給や会員様の体調へのケアについて、コーチに徹底しましょう。
3. 準備体操をしっかりと。暖かくなってきても身体を徐々に慣らしていく事は一年を通じて同じです。
レッスンに遅れて参加のお客様にも必ず体操をしていただきましょう。

<施設>

1. 災害時の緊急避難路や避難場所を確認しましょう。
2. 消化器や消火栓の設置場所を確認しましょう。
3. AEDの設置場所を確認しましょう。またバッテリー・パッドの使用期限も確認しましょう。
4. 救急箱の中身を確認し、足りないものは補充しましょう。
5. 最寄の病院リストを再確認しましょう。

様々なことが新しくなる春です。今一度、基本項目の確認をしましょう！

ALSOKから
監視カメラ設置のご提案！

JTIA会員様に“特別価格”で、
より良い環境づくりをお手伝い
致します！

施
設
の
問
題

置 引 き

迷 惑 行 為

落 書 き

不 法 投 棄

監視カメラが解決します



クラブハウス、受付での犯罪行為の予防・抑止効果、お客様が安心して施設をご利用できます。

施設への不法投棄、落書等、迷惑行為やトラブルに役立ちます。

警察機関等への証拠資料の提出。

特別プラン一例 ▶ カメラ組み合わせ自由!

機器(カメラ電源・デジタルレコーダ・モニタを含む)	ご提示額 (工事費含む)	用途・目的	備考
室内カメラ1台セット	¥280,000 5年リース月々¥5600	受付などスポット監視	ドーム型にすることによって威嚇性を和らげます。
室内カメラ2台と、 屋外カメラ1台セット	¥378,000 5年リース月々 ¥7,560	受付・レッスンの様子・駐車場などの監視	コート全体なども高範囲に監視でき、屋外には風雨に強いハウジング型をお勧めします。



ALSOKは、お問い合わせ・故障対応など365日24時間受け付けます。

総合警備保障株式会社

ALSOK

担当：土居正志 (TEL:03-3833-8301 E-mail:doi-m2@alsok.co.jp)



公益社団法人日本テニス事業協会
会 長 大久保清一
安全委員会 委員長 金田 彰

安全セミナー「防災体験ツアー」のご案内

拝啓 時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素より、本協会へは何かとご協力を賜りお礼申し上げます。

さて、東日本大震災の発生から既に3年が経過いたしました。その後も局地的な豪雨や竜巻災害など異常気象と呼ぶにはあまりに頻度が多くなっているような昨今ではないでしょうか。そこで、この度安全委員会では万一の災害時に慌てずに迅速で的確な対応ができるようあらかじめ体験をしておくことが重要と考え、東京消防庁のご協力をいただき「防災体験ツアー」を実施することとなりました。

つきましては、各事業所から多くの方にご参加をいただきますようお願い申し上げます。

記

- 主 催：公益社団法人日本テニス事業協会 安全委員会
- 開 催 日：平成26年4月8日（火） 14：20～16：20
- 会 場：東京消防庁 本所都民防災教育センター 「本所防災館」
〒130-0003 東京都墨田区横川4-6-6 TEL：03-3621-0119
JR&地下鉄半蔵門線「錦糸町」駅より徒歩10分
地下鉄半蔵門線・浅草線&京成線&東武線「押上」駅より徒歩10分
- 定 員：80名
- 参加費用：無料
- 申込締切：平成26年3月28日（金）
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL.<http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記へFAXにてご送付下さい。

平成26年4月8日(火)

時 間	内 容
～14:20	集合 東京消防庁 本所都民防災教育センター 「本所防災館」
14:20～	金田彰安全委員長挨拶
14:30～16:20	防災体験ツアー 1. 防災シアター 2. 地震体験 3. 消火体験 4. 都市型水害体験 5. 暴風雨体験（要タオル持参）
16:20	終了後 解散



マネージャー部会報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

◆ 2014年の活動方針

今年もマネージャー部会では、明日のテニス業界を担う若きリーダーへ向けて、第二期“支配人養成塾”を開催する事となりました。今のご自身に満足せず更なる能力アップを真剣に考えておられる方、そして下記に思い当たる方にご参加いただきます。

- ① 部下の育成・教育に困っており、人材育成の効果的な手法を考えている方
- ② 生徒数・売上が伸びず行き詰っており、その現状を早く打破したい方
- ③ 同業他社やテニス業界の人たちと広く交流し、多くの情報がほしい方
- ④ 課題解決の意志や行動が短期で終わらず、中期・長期で継続できるようにしたい方
- ⑤ 自身の明るい将来に展望を持ち、何事にも前向きにチャレンジしていきたい方

年間全4回を通して、「各自の年間目標を設定し、具体策を共に考え、確実に実行し、目標をクリアする」この流れを実践していきます。さらに部会当日だけに留まらず、参加者メンバーの『事業所見学会』や『テニス親睦会』などを行い、広く深く交流していきます。そして一年後に必ずや目標を達成し、その過程を通して新しい発見や多くの気づきを得ることで、ひと回り大きく成長していただければ幸いです。

★ 第二期“支配人養成塾”スケジュール

- 14:00～ 開会
- 14:10～ 「各自の年間目標」グループディスカッション ～進捗報告・今後の施策～
- 15:30～ 「自分が大切にしていること・自事業所の強み」～毎回5名程が発表～
- 16:45～ 「私が想うマネージャーの在り方」～基調講演～

第1回 3月11日(火) VIP・TOPグループ
総支配人 中嶋 康博 氏



- 第2回 6月10日(火) (株)テニスユニバース
代表取締役 直江 智 氏
- 第3回 9月9日(火) (株)クリヤマススポーツプロモーションズ
代表取締役 栗山 雅則 氏
- 第4回 12月9日(火) (株)スポーツサンライズドットコム
代表取締役 武市 広治 氏

18:00 部会終了

18:15～ 懇親会

第二期“支配人養成塾”への参加メンバーは既に締切り確定しておりますが、基調講演・懇親会へご興味のあるの方の途中参加は大歓迎です！事務局まで事前にお問合せ下さい。





チームフロント

ノアインドアステージ株式会社 小坂 隆子

テニス業界に関わらせていただいて、早いもので11年目になります。私がテニス業界に関わるきっかけとなったのは、テニススクールの託児スタッフとしてお客様のお子様をレッスンの間お預かりする仕事を始めたことです。前職が幼稚園教諭だった私は、「幼稚園の先生は私にとって天職。私は本当に子どもが好き。」とっていました。そんな私がフロント業務もお手伝いするようになると、その考えも変わりました。フロントとしてお客様と会話を楽しませていただいたり、お客様から「ありがとう」のお言葉をいただいたりする度に、「私は子ども好きと思っていたけれど、『人』が好きなんだ。」と思えるほど、フロントの仕事に魅力を感じるようになりました。

お客様はテニスが大好きです。そしてお客様に満足していただくためには、コーチのレッスン力は不可欠なものです。お客様はコーチのことを信頼していますし、お客様にとってコーチは大好きな存在です。コーチあつてのテニススクールです。

しかしそんな環境の中でも、フロントの存在は大きいと自負しています。フロントとして振替操作等の事務手続きをするのは当然ですが、いかにお客様をおもてなし出来るか、お客様にとって居心地の良い環境を整えることが出来るかで、お客様のスクールに対する印象を大きく変えることができると思います。お客様はテニスをする為に来館されていますが、テニスを通じて交友関係を広げたり、テニス仲間と談笑されたりすることを楽しみにしている方も多くいます。そんなお客様に寛いでいただく為には、館内を清潔に保ち、装飾や備品を考えて準備することが必要です。そして、私自身フロントとして一番大切にしていることは、お客様を笑顔でお出迎えし、お声をかけ、お客様が何を必要とされているかを先読みし行動することです。先読みする為には、日頃からお客様とコミュニケーションをとることが大切です。それによって何事にも気づく力を醸成し、小さな気づきにも行動するよう心がけています。例えば、寒い時期だとお客様からお願いされる前にブランケットをお持ちするようにしています。小さなことですが、そんな小さな行動を積み重ねることによってお客様に喜んでいただけることが、フロントのやりがいに繋がっています。

また、お客様だけでなく、コーチが気持ちよくレッスン



できるようサポートすることも、フロントの重要な役割だと感じています。フロントが知り得たお客様の情報をコーチと共有し、一緒にお客様に関わることが、更にお客様満足を上げることに繋がります。そして、レッスンで疲れているコーチに労いの言葉をかけることで、コーチが少しでも癒されてくれると嬉しく感じます。

フロントはシフトの性質上、同じフロントが同じ曜日、同じ時間に必ず入るとは限りません。その為、フロントは個人ではなく事業所全員がフロントのチームとして働いているという意識が高まると、より一層、フロントとしての力が発揮できます。嬉しい出来事は一人より複数のスタッフで分かち合うことで喜びが倍増します。逆に悲しい出来事は助け合うことでダメージを半減させることも出来ます。一人のお客様に複数のフロントが関わることで、よりきめ細かい接客ができると思っています。これからも私は「チームフロント」を意識しておもてなしをしていきたいです。





TIA 2013 年次報告

アメリカテニス事業協会 (TIA) 会長 **グレッグ・メイソン**
訳：理事 **飯田 浩一**

2013 年はアメリカテニス業界にあっては、多くのチャレンジに取り組んだ年と言えます。2014 年についても継続して力を入れるべき以下の分野については、確実に前進させるためさらに尽力いたします。

多頻度プレーヤーの拡大

テニスに関する消費支出全体の 70% 以上を占める多頻度プレーヤー（平均週 1.3 回以上プレー）のケアは、私たちの業界にとって最優先課題です。私たちの目標はこの多頻度プレーヤーの数を、2020 年までに現在の 540 万人から 1,000 万人とすることです。この数字は、同時に 40 億ドルのテニス関連売上の増加に寄与します。もちろん簡単な目標ではありませんが、前例のないような USTA および各テニス事業関連業者とのコラボレーションにより、達成可能と確信します。

このコラボレーションの一例としてご紹介すると、昨年 5 月に再スタートした「Playtennis.com」というウェブサイトがあります。これは消費者がテニスというゲームに関心を持ち続け、プレーへの興味を抱かせる情報ステーションのようなものです。「テニスしよう!」という単純な掛け声の下、テニスプレーヤーを一人でも多くコートに誘い出す情報発信を、メーカー、施設などの事業者から行っています。

別の取り組みとしては、「テニス・チューンナップ・キャンペーン」があります。これは昨秋にラケットストリンガーズ協会と共同で展開したキャンペーンですが、Playtennis.com のサイトを活用することで、ガットのメンテナンスの重要性を訴求する一方、テニスプレーヤーの住所近くの用具販売店を機動的に紹介し、その売り上げに貢献しています。

「Youth Tennis」はジュニアの拡大と言う端的な目的と同時に、テニスというスポーツを生涯にわたって、日常的にプレーしてもらうという、大切なマーケットの育成を目指す業界挙げてのプログラムです。子供用小型ラケットと、レッド/オレンジ/グリーンボール等を、テニス施設、コーチ、小売店に積極的に提供、納品する一方、啓蒙用ポスターや配布カードなども整備して、子供の親の関心を高める努力をしています。過去 36 か月にわたりレッド/オレンジ/グリーンボールは全米に

急速に普及していますが、TIA は引き続き各メーカー、USTA および ITF と連携して、このペースを維持拡大していきます。

TIA が運営するカーディオテニスは、すでに全米で 140 万人の参加者を数え、テニス施設にとっての新たな収入源として確実に寄与しています。また同プログラムは、英国の LTA、テニスオーストラリアなど 30 か国を超える海外にも拡大し、テニスへの新たな参加者獲得のツールとして活用されています。カーディオテニスは常に進化をしており、新たに体幹トレーニングの TRX と融合した「TRX カーディオテニス」や、トレーニング効果をインターネットで追跡する「カーディオテニス・インタラクティブ」などのプログラムが開発されています。

広報と業界支援

TIA はテニスに対する理解と支援を拡大するための活動にも注力しています。2013 年の全米オープン開催に先立って、ニューヨーク市内で「テニス事業についてのメディア昼食会」を開催しました。この狙いは、多くの著名ジャーナリストに対して、テニス界の戦略情報や裏話を提供し、各メディアでの全米オープンの露出を最大にしてもらうことにありました。また同時期に「テニス市場現況報告」の会議を同じくニューヨークで行いました。各社経営陣、業界団体幹部が一堂に会し、テニス事業の現況について様々な角度から情報交換をしました。

TIA は最近全米スポーツライター、スポーツキャスター協会と提携し、「テニスメディア賞」を創設しました。身近なスポーツとしてのテニスを広くメディアで取り上げ、より多くの消費者にテニスを親しんでもらうという狙いがあります。

2014 年にも引き続きテニスの認知を広げ、普及を目指すために、多くの会議を開催する予定です。一部をご紹介します。

- ・2014 テニスの未来サミット：2014 年 3 月 11 日と 12 日の両日、BNP パリバオープンの催行に併せ、カリフォルニア州インディアンウェルズで開催します。同サミットは、テニス市場を拡大するための具

体的ゴールを探り、健全な収益をもたらすための道筋を示し、より多くのテニスプレーヤー、ファンを獲得する、といった議論の「触媒」としての役割を目指します。

- ・2014 テニス施設オーナー・マネージャー会議：4月3日と4日に、サウスカロライナ州チャールストンで開催します。有力テニス事業所のキーパーソンを招き、参加者には施設運営のノウハウ交換が出来るとともに、人的ネットワークキングの機会を提供します。
- ・2014 テニスショー：8月24日全米オープンの初日に、ニューヨーク市内で開催します。テニスコーチ会議の一部となっており、年前半のテニス事業現況について発表されます。

調査

TIA は年間70以上の調査活動を行い、テニス業界としての実績を計測し、テニス市場の各分野で何が起きているかを解明すべく取り組んでいます。2013年公表の資料では、2012年のテニス市場成長率は前年比3%で、55億7000ドルの市場規模と測定されました。

Youth Tennis（キッズ）の成長指標としては、2013年の第1から第3四半期を通じて、レッド/オレンジ/グリーンボールの出荷は個数ベースで14%、金額ベースで9.4%それぞれ伸びました。また6歳から11歳のジュニアのテニス参加者は、2012年を通して13%増えました。

2012年のラケットの売り上げは落ち込みましたが、

ボールは堅調なビジネスを続けています。他のスポーツ用品が総じて苦しんでいる中で、テニスは中期的に十分目標達成が可能なポテンシャルを持っています。

TIA と ITF は、世界ベースでのテニスの市場規模と傾向を測定するための調査を共同で実施する企画を始めました。国際的な市場についての調査、評価を行うのは、スポーツ業界では初めてであり画期的なことです。まずは卸出荷に関する20か国の速報を2014年央に発表する予定です。

活動方針

TIA は2014年も引き続き、テニスをスポーツの王道として位置付け、さらに普及させていくことに注力します。Playtennis.com は、さらに多くの一般消費者をテニスに引きつけるためのツールとして進化を続けます。また10 and Under Tennis (Play and Stay) や、Youth Tennis を成長させるためのUSTAの様々な活動を支援します。テニスをもっと広く知ってもらうための広報活動に尽力します。小売業界を支援するため、よりわかりやすいサポートツールを開発します。また、コーチや様々なテニスプロの地位向上、収入拡大、キャリア開発などの活動を、USPTA およびPTR と提携し推進します。

テニス市場の持続的な成長のために、TIA はさまざまな支援プログラムを実施していきませんが、これらはこの業界で生きていく何千、何万という事業者の方々の、地道な活動が原点です。一緒にこのテニス市場を成長するために手を組んで参りましょう。「Tennis」という唯一共通のブランドの下に、皆で結集したいと思います。



早稲田大学スポーツビジネス研究所 招聘研究員 後藤 淳子
早稲田大学スポーツ科学学術院 教授 間野 義之

第1章 はじめに

(1) 東京都における障害のある人の実態調査

東京都では、おおむね5年おきに障害者の生活実態に関する調査を実施しており、平成22年度末時点で、東京都内の障害者数は身体障害者459,200人、知的障害者約69,807人、精神障害者約61,880人、3障害計で約590,000人となっており、都民全体の4.5%を占めている。

東京都障害者スポーツ振興計画（2012）における障害のある人の実態調査によると、有効回答数743に対し、スポーツ活動に取り組む障害のある人の割合は、スポーツや運動を「定期的に行っている」、「不定期だが時々している」を合わせて491人（66.1%）となっており、障害別で見ると、身体障害者290人（62.5%）、知的障害者120人（83.3%）、精神障害者81人（60.0%）である。

491人のスポーツや運動を行う上での困りごとは、障害のある人が身近にスポーツを実践できる場所の確保が困難であることや、障害者スポーツを支える人材の不足などがあげられており（図1）、障害者の誰もが容易にスポーツに参加できる環境は整えられているとは言えない。

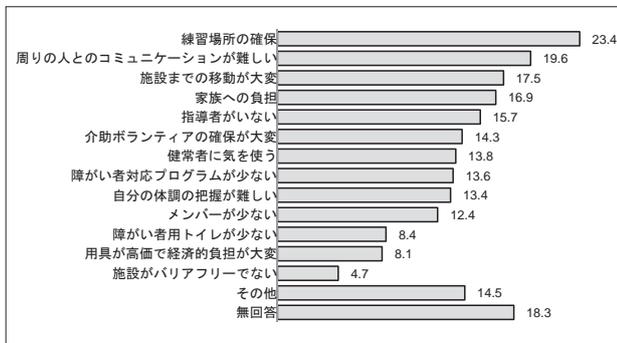


図1 スポーツや運動を行う上での困りごと(複数回答あり)% n=491 (出典 東京都障害者スポーツ振興計画(2012)東京都スポーツ振興局)

(2) 東京都における車いすテニスの現状

2014年2月現在、日本車いすテニス協会公認会員数は370名、東京都では36名である。

車いすテニス世界NO.1の国枝選手は、障害のある子どもたちにもプロのスポーツ選手になれるのだという夢を与えたいと述べている。しかし、車いすテニスができるのは東京都内の場合、障害者スポーツセンターの2カ所だけである。民間が運営している車いすテニスのスクールを探しても、東京都内で入れる民間のテニススクールは皆無というのが現状である。

図2は笹川スポーツ財団が調査した全国の障害者スポーツセンターの設置数で、図3は障害者スポーツセンター内の施設数であるが、テニスコートは全国でも12カ所しかなく、この結果から見ても、障害者が利用しや

すいテニスコートの不足は容易に推測される。

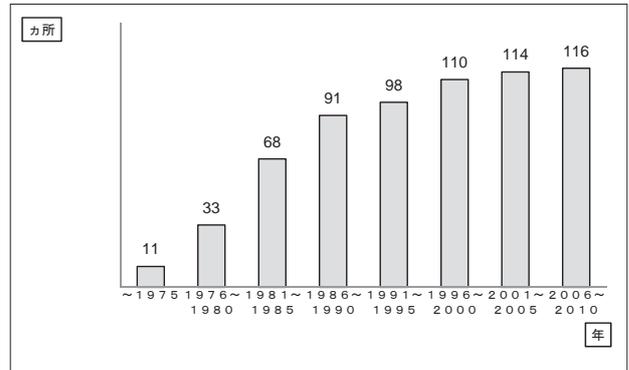


図2 全国の障害者スポーツセンター設置数 (出典 障害者スポーツ施設に関する研究報告書(2010) 笹川スポーツ財団)

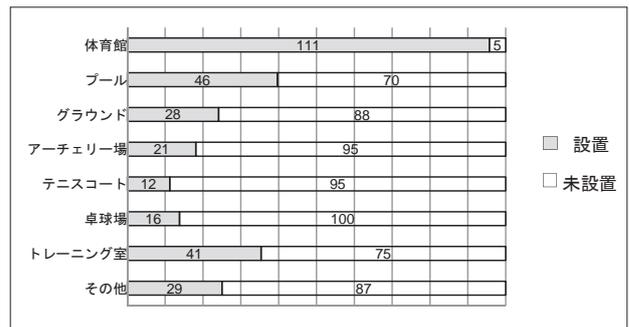


図3 全国の障害者スポーツセンター内施設数 (出典 障害者スポーツ施設に関する研究報告書(2010) 笹川スポーツ財団)

第2章 調査

(1) 研究の目的

諸外国の障害者スポーツの取り組みや社会の在り方を調査してみると、基本的に障害者は地域のスポーツ施設などを利用しており健常者と障害者の区別はない。我が国でも、民間のスポーツ施設を障害者が使用出来れば、場所と指導者の不足は改善されると考えられる。

障害者スポーツと言ってもすべての種目を網羅するのは難しく、健常者と一緒と同じルールでプレーを楽しむことができ、筆者がテニスの指導者という立場から、車いすテニスを調査対象とした。

そこで本研究では、東京都内の民間のテニススクールにおいて障害者の受け入れ状況を調査し、車いすテニスレッスンを促進する要因を明らかにすることを目的とした。

(2) 予備調査

日本テニス事業協会東京都会員で、東京都内においてテニススクール事業を展開している事業主58名を予備

調査の対象者とし、調査日時は平成24年11月1日(木)～11月20日(火)で、郵送による記述式質問紙調査票を用いたアンケート調査を実施した。

(3) アンケート調査結果

有効回答数は22、有効回答率は37.9%であった。有効回答数のうち、車いすテニスレッスンは考えていないと答えた事業主は12(55%)で、問題が解決すれば車いすテニスレッスンを開設できると答えた事業主は10(45%)であった。

(4) 本調査

アンケート調査の結果から、車いすテニスレッスン開設に対する問題が解決すれば開設できると答えた事業主で、実際にアポイントメントが取れた5人を本調査の対象者とした。

調査日時は平成24年11月7日(水)～11月22日(木)で、1対1の半構造化面接を行い、その内容をICレコーダーに録音しテキストデータ化した。

第3章 結果と考察

(1) 車いすテニスレッスンを促進する要因

データに基づく分析の結果、東京都内の民間のテニススクールにおいて、車いすテニスレッスンを促進する7つの要因が明らかになった。

1. ニーズ
2. 人的資源
3. 施設
4. 事業性
5. 情報
6. 経営理念
7. 世論形成

(2) 考察

1. ニーズ

予備調査やインタビューの結果から、東京都内の民間のテニススクールへの車いすテニスについての問い合わせや要望はゼロだと言質を得たことで、車いすテニスへのニーズはないと答える事業者がほとんどであった。

反対に前述の障害のある人の実態調査(2012)では、スポーツをしている、スポーツをしていないに関わらず全員に聞いたところ、必要なことは「1. 障害者が利用できるスポーツ施設」(72.6%)が7割強で最も高く、以下、「2. スポーツ施設のバリアフリー化」(70.1%)、「10. 障害者スポーツの指導者の確保」(69.5%)となっている。この結果から、障害者のニーズが民間の事業者には伝わっていないと考えられる。

事業者側からは、10人以上の問い合わせがあれば事業として検討する、ニーズが増えれば車いすテニスのスクールを開設するという答えが多く、車いすテニスをした人が増えれば普及の促進要因になるということが明らかになった。

その他、「潜在的ニーズを喚起するための広報活動」が必要だということもわかった。楽しくスポーツ体験などができるイベントを開催したり、スポーツに興味のない障害者にもスポーツの楽しさや効用を知ってもらうための情報を提供し、実際に体感してもらうことでスポーツをしたいという気持ちを喚起する可能性が高まる。こうした隠れていた欲求が顕在化をすることで、ニーズが生まれてくるとのことである。

顕在化された欲求は消費者の行動にダイレクトにつながっていくが、潜在しているニーズに対しては何のアクションも起こせないのが現実である。この潜在型ニーズを喚起させ顕在化させる事が、障害者のスポーツ参加を増やす要因にもなり、車いすテニスレッスンの普及への促進要因になることが明らかになった。

2. 人的資源

一般のテニスコーチが障害特性についての理解があれば、障害者にテニスを教えることは可能であると考えられる。障害特性等に関する内容をテニス関係の各協会や団体のコーチ研修等に加えることや、情報収集とその広報を充実させることで、運動指導者の障害のある人々へのスポーツ参加の実施機会が増大する可能性がある。スポーツ行政職員はもとより、スポーツ施設の職員や地域におけるスポーツ振興の旗振り役であるスポーツ推進委員等、障害者スポーツについても理解を深め、障害者スポーツ事業の企画・実施などを行う地域のキーパーソンとして活躍することが求められている。

この人的資源である「指導者」、「キーパーソン」、「理解者」を、今後どう確保してどのように育てていくかがカギであり、人的資源の整備が車いすテニススクール実施への大きな促進要因となると考えられる。

3. 施設

予備調査のアンケートでは「段差や階段があり、車いすのままでは施設に入れない」と「車いすを使用することによってコートが傷む」という施設の問題が車いすテニススクールを開設できない一番の阻害要因になっていた。

施設がバリアフリーになり車いすの使用が可能になれば、障害者が民間の施設を利用するための大きな促進要因になると考えられる。

しかし、一方では「工夫すればバリアフリーになっても車いすで施設を利用できる」という意見もあった。2人で抱えて、1人が車いすを運ぶというやり方や、持ち運びが可能な丈夫な板で段差を渡るといったやり方など、多額の費用をかけなくても工夫すれば利用できるということであった。

もうひとつの問題として「車いすの車輪跡」が挙げられており、アンケートでも車いすの使用でコートが傷むという回答が多く、間違った認識が民間での車いすテニス普及の阻害要因になっているとの指摘も受けた。

車いすテニス選手が多く集まる他県のテニスクラブのコメントであるが、車いすでテニスコートを使用してもコートは傷まないとのことであった。車いすの車輪はゴムのチューブでできており、キャストも付いているので車いすが倒れることもない。健常者でも、ラケットで地面を擦ったり、ラケットを投げたりということを考えれば、コートの劣化はそれらと同等のレベルであるということであった。

ヨーロッパなどではクレーコートが主であり、車いすテニスプレーヤーも健常者と同じクレーコートでプレーをしている。世界の4大会でも車いすテニスが行われているということは、事実関係を模索するまでもなく、一般的事実として存在しているということである。

車いすの車輪跡でテニスコートは傷まないということが明確になれば、民間での車いすテニスレッスン普及の

促進要因になると考えられる。

4. 事業性

車いす対応の施設にする場合、まとまった金額の設備投資費用を考えなくてはならないが、個人で負担するのか行政から助成金があるのかという資金の問題や、集客できるのかという心配、社会的には一番弱いとされている障害のある人たちに何かあった場合のリスクマネジメント等、阻害要因がいくつもあり、採算性のあるビジネスとしては考えられないというのが民間の事業主の一般的な考えのようである。

一方で、国からの何らかの補助があれば事業として考えるという事業主が多く、「国からの支援」が促進要因になるということが明らかになった。

5. 情報

障害者スポーツは、これを支える周囲の理解が不可欠であるが、利用者側とこれを支える側の双方への情報発信と普及啓発が不足していることが挙げられている。

民間の事業主には障害者サイドの情報はほとんど伝わっておらず、どこに行ったら障害者スポーツ指導員の資格が取れるのか、障害特性をどこで学習できるのかさえわかっていないとのことであった。

これまで障害者スポーツのイベントやスクールは、障害者スポーツセンターのような障害者やその関係者が集まる場所ばかりで、それでは障害者関係者にしかまわっていかないということも指摘され、健常者の多く集まる場所での障害者スポーツのイベント、健常者スポーツ団体と障害者スポーツ団体との連携などが促進要因になることが明らかになった。

スポーツ実施のための条件を整えば、運動やスポーツをしたいという人たちを実際のスポーツ活動に結びつけるようなハード、ソフト両面からの環境整備、さらには、4割強の「どちらともいえない」とした人たちに訴求するような情報発信等も進めていく必要があると考えられる。民間サイド、障害者サイドの双方への情報発信と普及啓発が促進要因になるということが明らかになった。

6. 経営理念

組織は経営環境に適応しながら諸活動を行うが、その根底に経営理念と長期的経営戦略がある。組織が持つ誠実性及び倫理観は、組織の気風を決定する重要な要因である。

本研究のアンケートと本調査で、イベントとして車いすテニスのレッスンのお手伝いはできるが、現時点では継続的に車いすテニスレッスンはできると答えた事業主はいなかった。「社会貢献」「障害者スポーツへの理解」「ボランティア精神」等、経営者の意向や姿勢は車いすテニスへの阻害要因になるが、反対に促進要因にもなりうることがわかった。

7. 世論形成

パラリンピックを見た多くの人々が、「障害があるにもかかわらず頑張っている。」との感想を持つようである。彼らは障害があるにもかかわらず頑張っているのではなく、スポーツがやりたいからやっているのである。ドイツやアメリカなどの諸外国に共通していることは、国の

政策の中に障害者スポーツという概念がしっかりと定着している点である。つまり、ヨーロッパでは障害者スポーツは特別なものではなく、一般スポーツと同じものであると考えられている。障害があってもスポーツを楽しむことは当たり前で、その中から選手としてレベルアップしていくこともできる。それがごく普通のこととして捉えられる世の中になれば、障害者スポーツへの理解が深まり、障害者全体に対する理解も深まると考えられる。

第4章 まとめ

(1) 終わりに

政府は、障害者スポーツを所管する厚労省の一部事業を文科省へ移し、選手強化事業を来年度から一本化することを決めた。トップアスリートへの支援強化と競技力向上を図るのが狙いであり、文科省が来年度予算の概算要求に関連経費を盛り込む方針である。

車いすテニスレッスンにおいても新規事業の最大の促進要因は、国からの補助金や企業からのサポートであり、経済的支援があれば、スクール事業として成り立つ可能性が出てくるということである。

他国に比べて我が国は、障害者スポーツへの意識の違いが根本的な原因にあると言われている。障害者スポーツの試合観戦を促したり、健常者にも障害者スポーツに触れる機会を提供するなど、障害者スポーツへの取組体制等を強化することが、今後の障害を持つ子どもたちが自由にスポーツを楽しむという環境に繋がるのである。

(2) 本研究の限界と今後の課題

本研究の限界・課題として、いくつかの点が挙げられる。

まず、他のスポーツ競技への汎用性が低く、他競技と比較検証することが難しいことが挙げられる。車いすを利用した障害者スポーツには応用が可能であるが、他競技へ応用する際は質問項目の再検討が必要である。

次に、今回の調査対象を東京都内の事業者を対象にしておき、民間のスポーツ施設におけるの全国規模の包括的な調査はほとんど行っていない。他の都道府県の事業者では、阻害要因や促進要因の違いが認められる可能性があり、研究範囲を広げて調査する必要がある。

そして本研究では、身体障害者の中の車いす使用者に限定しており、知的障害者や精神障害者、車いす使用以外の身体障害者は対象外である。民間での障害者スポーツの普及を今後の課題として扱った場合、障害の種類や程度に応じたきめ細やかな配慮が必要であり、決して一律には論じられない難しさがある。今後も調査、分析、予測を継続し、情報を蓄積することが重要であると考えられる。

参考文献

- ・東京都スポーツ振興局(2012)『東京都障害者スポーツ振興計画』<http://www.metro.tokyo.jp/INET/KEIKAKU/2012/03/70m3s200.htm> (2014/2/10)
- ・笹川スポーツ財団(2010)『諸外国から学ぶスポーツ基本法 改訂版』笹川スポーツ財団
- ・藤田紀昭(2010)『障害者スポーツ施設に関する研究報告書』笹川スポーツ財団



両手打ちフォアを続けるか？

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の 松原 雄二

今日のお題は「両手打ち」、といってもフォアハンドの話。そしてユーザーはほとんどが女性。身体の硬い私、スジガネ君や、それなりに腕力のある、身体もでかい松原コーチなんかは苦手な種目。ところが、子供のころからテニスをしていて、身体も柔軟な女性や女の子たちはこの両手打ちのフォアハンドですさまじいボールを打つ。

なのに、両手打ち女の子の親御さんやコーチたちからよく聞かれる質問に、「何歳になったら、両手打ちを片手に直したらいいのか？」というのがある。このまま、両手打ちで大きくなっていったときに、一流になるための障害になるのではないかと、身体に無理がかかってよくないのじゃないかと、という心配なのだろう。

それなら、まず、両手打ちの女の子の将来性について考えてみよう。最近の全日本チャンピオンだと、森田あゆみさん、ちょっと前の中村藍子さん、雫子牟田明子さん、世界で活躍した、森上亜希子さん。ダブルスに強い、青山修子さんや、平木理化さん、宮城ナナさん。ちなみに、宮城ナナさんはウィリアムズ姉妹ペアに勝ったこともあるすごい人、ダブルスはツアーで10勝位している。世界を見れば、モニカ・セレス。ここまで見れば、両手打ちは世界ナンバー1までつながっているわけで、技術として将来性を阻む障害にはならないことは明らかだと思う。

ところで、あなたの周りに両手打ちの選手がどれくらいいるだろうか？ちゃんとした統計的な数字はないのだが、ちょっと考えても、10人に1人はいない、100人に1人よりは多いかも、といったところだろうか。そして、これと、先ほどのチャンピオンたちの数を比較してみたい。これも、ちゃんとした統計ではないが、最近では全日本チャンピオンの5人に1人くらいは両手打ちではないだろうか。少なくとも、両手打ちプレイヤーの存在率に比べてチャンピオンの率は圧倒的に高い。

そして、もう1つの心配事、「身体に無理がかかるんじゃないか」という点。これは簡単に分かるだろう。現代のほとんどの選手、特に女子選手はバックハンドが両手打ちだ。たしかに、両手打ちの普及しだしたころは、コーチが片手打ちの技術と混同したりして、腰に無理を

かけたりしたこともあった。だが、現代の技術では、両手だから障害の率が特別に高いということは無い。バックで大丈夫ならフォアでも大丈夫なはず。森田あゆみさんは強く打つのがフォア、ちょっとゆるいのがバック、基本的にどっちも変わらない技術。そしてモニカ・セレスさん、あの人は左利き、あなたが思っているフォアハンドの強打。実は、あれは彼女のバックハンド、左側で打つ、右手を上にして打つほうがフォアハンド、どっちもすさまじいショットだ。つまり、両手打ちゆえの障害はそれほど心配しなくてもよいということ。ついでにいうと、両手を使うため、バランスを取る左手が無いという心配。これもバックハンドで考えればすぐ分かる。両手バックの人、本人は困っていない。両手打ちをしない人が、机の上で考えただけの杞憂だろう。

最後に両手打ちを継続するか、それを片手に変更するか判断基準について。もし、彼女が両手打ちでのびのびと振ることができ、両手ゆえにすごいボールが打てるなら。そして両手うちが大好きであれば、両手ゆえに強くなれる。そのまま続けられればよいと思う。

ちなみに、男の子の場合だが、女の子ほどその優位性は高くない。しかし、特別に不利なわけでもない。存在の頻度とチャンピオンの頻度は同じくらいだと思う。片手の選手よりすごいボールが打てたり、リターンが強かったり、十分に存在理由がある。もちろん、自分で気に入っていることが大前提だが、両手打ちを続けない理由はないと思う。



『人事・労務コラム「Twitter や Facebook などの SNS を利用するときの注意点」』

SNS に流出したアルバイトによる悪ふざけ行為の実例

- ・ハンバーガーチェーンで、大量のバンズに寝そべる写真をツイッターに投稿
- ・ステーキチェーンで、厨房の冷蔵庫に入り顔を出した写真をツイッターに投稿
- ・宅配ピザチェーンで、ピザ生地を顔に貼り付けた写真をツイッターに投稿

昨年のことになりますが、皆様は上記のようなニュースがマスコミを賑わしたことをご存知でしょうか？これらは、外食チェーンなどで発生した、アルバイトによる悪ふざけ行為が SNS (Twitter や Facebook など) 上に流出した事件の一例です。

問題行動が明らかになった会社では、謝罪と該当アルバイトへの厳重処分を表明するとともに、店舗の清掃・消毒、従業員への指導・教育の徹底を図っています。

テニス事業場においても、会社内で従業員同士でふざけたり、会社の施設や備品などを不正に使用し

たような画像を、従業員が SNS に投稿し、それが不特定多数の目にさらされた場合、会社の信用が失墜する恐れがあります。

最近では、ツイッターやフェイスブックを利用している従業員の方が多いと思われます。もちろん個人利用が制限されるものではありませんが、利用にあたって少しでも仕事に関連した内容の記事を投稿する場合には、ご自分の投稿が思わぬ形で大きな事件に発展する恐れがあるということを肝に銘じておきましょう。

SNS による情報漏洩を防止するためのポイント

会社としても、SNS による損害を避けるために対策をとっておくことが大切です。ポイントは次の 2 つです。

- ① スタッフ教育の徹底
- ② 就業規則等、労務関連書式の整備

- ・悪ふざけ行為の悪質さ、情報漏洩による損害の深刻さを認識させる。
- ・解雇や損害賠償等の法的責任の重大性を認識させる。
- ・SNS が炎上した場合、本人の個人情報も拡散し、自分の経歴や将来に大きなヒビが入る可能性があることを認識させる。

① スタッフ教育の徹底とともに大切なのが、② 就業規則等、労務関連書式の整備です。

就業規則において、服務規律規定には具体的に“SNS による”情報漏洩の禁止を、懲戒規定には服務規律に違反した場合の罰則を明記し、これらを従業員に対して周知・徹底することで注意を促して下

① スタッフ教育の徹底については、入社時の注意喚起が重要です。特に若年のアルバイトに対しては、社会常識を十分に身に付けておらず、公私の区別に対する認識が薄いことを考慮して、以下の趣旨のことを厳しく伝えて下さい。

さい。

既存の従業員に対しても、今までに SNS の利用に関する注意喚起を行ったことがないようでしたら、朝礼や会議などの場で、必ず一度は行っておきましょう。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェスト 担当：長友まで

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

E-mail : hnagatomo@proggest.co.jp

『消費税増税と今後』

いよいよ消費税増税が目前に迫ってきました。4月から税率8%になり、更に2015年10月からは10%への引き上げ予定です。1989年に3%で導入され1997年に5%へ。今回は17年ぶりの増税となりますが、1997年当時は景気が回復していないタイミングでの増税で、さらにアジア通貨危機もありました。急速に景気が冷え込み、日本経済や国民の生活に大打撃を与えた事を覚えていらっしゃる方も多いのではないのでしょうか。

さて、消費税の増税ばかりがクローズアップされていますが、実は今後私たちに課せられる公的負担の増額はこれだけではありません。

まず1つ目は所得税・住民税の増税です。既に昨年1月から所得税増税（給与所得控除に上限設置、役員退職金の優遇廃止）、所得税の復興増税（向う25年間税額の2.1%）、個人住民税増税（退職金の優遇廃止）が始まっています。今年6月からは、個人住民税増税（給与所得控除に上限）、個人住民税の復興増税（向う10年間をめぐりに一律年間1000円上乘せ）が始まる予定です。

また社会保険の負担増もあります。厚生年金保険料が2004年から2017年にかけて毎年約0.35%ずつ引き上げられており、2017年9月以降は18.3%（これを労使折半）となります。一方で高齢者世帯の年金支給額は、デフレ時に物価スライドの導入が行われなかったし寄せにより、昨年と今年は1%ずつカットされます。健康保険料も上がり続けています。

そして、児童手当（旧子ども手当）は2011年10月より、1人あたり月額1万3000円から原則1万円へと減額されており、昨年6月からは所得制限も設けられています。所得税・住民税の年少扶養控除の廃止も、住民税分は2012年6月から、所得税分は2011年1月から実施されています。

これらの増税・負担増に加えて、10%まで引き上げられるかもしれない消費税増税があるというわけです。

そもそも消費税率を上げる目的は、税収を安定的に増やし、高齢化によって膨らむ社会保障費に充てたり、国の財政再建に役立てるためです。しかし、長い目で見て税収を増やすには、景気回復を確かなものにしなければなりません。消費税が上がった反動でみんなが消費を差し控えれば、景気が悪化し税収は思うように増えません。景気の影響を受けやすい法人税や所得税からの税収まで減りかねません。

当然、せつかく明るい兆しの見えてきた日本の景気回復が腰折れしないかを検討しなければならないのです。また消費税率を混乱なく変更するには、広範にわたり十分な準備期間が必要で、遅くとも半年くらい前には「上げる」「上げない」を決める必要があります。そのようなこともあり、

安倍首相は昨年10月初めに公表される「日銀短観」を最後の判断材料に引き上げを決めたのです。

日本銀行は年に4回、経済の先行き等に関するアンケートを企業に対して行っており、その調査結果をまとめたものを「日銀短観」、正式には「企業短期経済観測」といいます。

簡単に言いますと、アンケートで「景気は良い」と答えた企業から「景気は悪い」と答えた企業を差し引いた指数で、国内の景気動向を示すものです。アンケートは3月、6月、9月、12月に27業種の約21万社から約1万社を選んで実施し、4月、7月、10月、1月の初めに公表されます。回収率が100%に近く、経営者の最新の景気判断が反映されることから、「日銀短観」は、景気の先行きを示すさまざまな経済指標の中でも特に注目されています。その指標が3期連続でプラスが維持され、2013年7月の指数から10月は8ポイントもアップし、リーマン・ショック以降5年9か月ぶりの高水準となったことが確認されたのです。このような経緯から、この4月より消費税率を8%にアップすることが決定したのです。

次の10%への判断はどうでしょうか。安倍首相は1月、年内に判断する方針であることを明らかにしました。麻生財務大臣も年明けすぐに、7～9月期の経済指標を基準に増税の可否を判断する意向を示しています。7～9月期の数字が明らかになるのは11月頃ですから、やはりそれは年内に決断ということを意味しています。

7～9月期は消費税8%への増税で大きく落ち込むことが予想されている4～6月期の反動部分が大きく指標が良くなるのではと予想されています。このタイミングに合わせて景気対策を行えば、さらに数字を良くすることも可能です。もし日銀が追加の緩和策を少し前に発表すれば、7～9月期の数字はさらに上乘せできるかもしれません。

政府与党の一部からは、景気への影響を考え、消費税増税を先送りしようという意見も出ています。増税に慎重な人たちは、10%への増税判断をギリギリまで引き延ばそうとしています。政府としては財政再建が最優先事項ですから、何としても10%の増税を実現したいわけです。

もし年内の判断という形でまとまってくることになれば、日銀への追加緩和圧力が高まってくるでしょう。現在、為替相場は行き過ぎた円安を調整する局面に入りつつありますが、追加緩和の動向次第では、再び円安方向に振れる可能性も出てくるかもしれません。

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 其の二五

規格外

オープニング以来頑張ってくれた女性コーチが12月いっぱいまで退職した。

理由は、ずっと前からお金が貯まったら放浪の旅に出る事に決めていたから・・・。

このコーチを一言で言うと、「天真爛漫」

遅刻はしてくる。

名札はつけ忘れる。

控え室ではシューズとソックスを脱いで裸足でいる。

ジャージの前のファスナーは閉めない。

会話のキャッチボールでこちらが投げても返ってこないことがある。

乗って来る車のドアミラーはガムテープで巻いてある…。

数え上げたらキリがない。

さらにレッスンも「天真爛漫」

スプリットステップはしない。

小走りしないで歩いている。

生徒さんが頑張って良いショットを決めても無反応。

大声を出したかと思うと静かでムラがある…。

数え上げたらキリがない。

会社の規格に合わないから、当然注意する、叱る。

厳しく叱り、何度か泣かせたこともあった。

それでも「天真爛漫」さは直らなかつた。

しかし、である。

ラケットを異常に売る。

ガット張替えキャンペーンではたくさんの生徒さんのガットを張り替えさせる。

ある時期から継続率も高止まりする…。

社員会議でたまにボンッと言う指摘が実を射ていて、みんなが共感する。

デザインセンスがあり、POPなどのデザインを作るのが早く質が良い。

「天真爛漫」は、会社にとっては規格外であっても、成績を上げ貢献してるのである。

会社を去る最後の1週間は、レッスン後に生徒さん

に頼まれて記念写真を撮ったり、食事会に招待されたり、たくさんプレゼントをいただいたり、それはもう、とても賑やかだった。

そして彼女が生徒さんからいただいたプレゼントは、彼女がこれから出る放浪の旅に持って行けるような便利グッズが多かった。心がこもっていた。

そんな様子を見ていたら、「天真爛漫」はみんなに愛されていたし、彼女が彼女なりに真剣にレッスンに、生徒さんに向き合っていたことを改めて実感させられた。

こんなに愛されていたら、会社にいて欲しかったっていう面もあるんだけど、会社組織として考えた時に、それは難しい面もあるんじゃないかとも思った。

つまり、彼女の「天真爛漫」は…。

もし彼女がこのまま会社の中で歳を取ってレッスンをしていたら、果たして生徒さんは今のように愛してくれただろうか？

たぶん答えはNOである。

会社は、社員が定年まで働けるように、いろいろ考えてる。

コーチに「若さ」がなくなっても、「人間的な魅力」や「高いレッスン技術」、「教授技術」があれば、歳を取っても生徒さんから愛されるんじゃないかっていうことで、人間的な成長を求め、レッスンやサービスの質を高める事を要求してるんだ、きっと。

だから会社は社員の将来の幸せのために「規格」を作るんだし、「規格外」は煙たがるのである。

若いコーチたちは輝いて見える。

しかし若いコーチたちがこれから長い時間を「テニスコーチ」として過ごし、職業としていくなら、私たちは「どうすればいつまでもお客様から愛されるのか」について、彼らにきちんと伝える使命がある。

「天真爛漫」はバックパッカーとしてタイに旅立った…。今まで本当にありがとう！

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
ダイドードリンク株式会社 〒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	日常の労務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
株式会社ジェイエヌエス	電気設備工事・太陽光発電設備・LED 照明の販売及び取付・設置
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
株式会社住コム産業	スポーツ舗装材(人工芝・ゴムチップ等)の販売・施工
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
株式会社ダイエープロジェクト	スポーツ施設用大型テント、スポーツ施設設計・施工等、その他建築工事一式
地業建設株式会社	テニスコート施工
株式会社テニスナビ	WEB サイト作成、映像製作、印刷物製作、テニスポータルサイト運営
東亜ストリング株式会社	テニス・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社トモ	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
株式会社日東社	マッチ・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
イベントマノン	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
株式会社ランドマークジャパン	スポーツ施設向けLED照明の開発・販売等
有限会社リパティビルバケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(公社)日本テニス事業協会では協会ロゴマークとチャレンジ25キャンペーンのロゴマークが入った名刺の台紙を作成販売いたしております。(2色カラー印刷)

JTIA会員の証として、環境にやさしい事業所をアピールするためにご活用頂ければ幸いです。



1箱(100枚) 1,080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

三寒四温とはもともと、冬に3日の寒い日と暖かな4日が7日周期で来ることを言うそうで、最近では春先に暖かな日と寒い日が交互に来ることを言うようになったそうです。

暖かな一日は春の訪れを告げる現象として嬉しく思うものです。

春は、新しい生命の誕生を予感する素晴らしい季節でもあります。広報委員会も人員を刷新し、より内容の濃いニュースの発行を目指してまいります。

そんなわけでこの編集後記も小生が担当する最後の回となりました。

今まで対談、インタビュー、コラムにエッセイ、税制や法律に関してニュースに寄稿していただきました全ての皆様そして事務局の皆様、スポンサーの皆様心より感謝申し上げます。4月より吉田編集長のもと新たなスタートを切られます。どうか読者の皆様楽しみにお待ちしております。今までありがとうございました。 K

第二十四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

ロブチェンジ 頼りの味方 どこ行った?
ニューシユーズ 軽快過ぎて 行き過ぎる
明日テニス 今日は大盛り いっちゃうぞ!
テニスして 飲んで食べて 元通り:
シュガーポワ 次は俺だぜ! チョコビツチ
寒い冬 サービスエースに ホットとする
寒い冬 ダブルフォルトに ホットなる
空振りを 見事なカバード コンビプレー

食べ過ぎ隆生 足軽甚平 家一人
本野黙阿弥 白い一日 弁当屋五平
二人田紋大丈夫 受けて辰夫

JTIA News! 2014.3 Vol.62

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成26年3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

Baby Steps
ベイビーステップ

9月23日は

テニスの日

2014

テニス祭り

©「ベイビーステップ」勝木光・講談社

始めよう! 続けよう! もっとテニスを!!



9.23は
テニスの日

テニスの日推進協議会 <http://www.tennisday.jp>

(公財)日本テニス協会・(公社)日本プロテニス協会・(公社)日本テニス事業協会・日本女子テニス連盟
全日本学生テニス連盟・全日本学生庭球同好会連盟・(公財)全国高等学校体育連盟テニス部
(社)全国高等専門学校連合会テニス競技専門部・全国中学校テニス連盟・テニス用品会
日本車いすテニス協会・(公財)日本体育施設協会屋外体育施設部会・選手会
PTRテニスランキングシステム事務局・日本ラケットストリンガーズ協会



2014
Tennis Day
Official Badge

