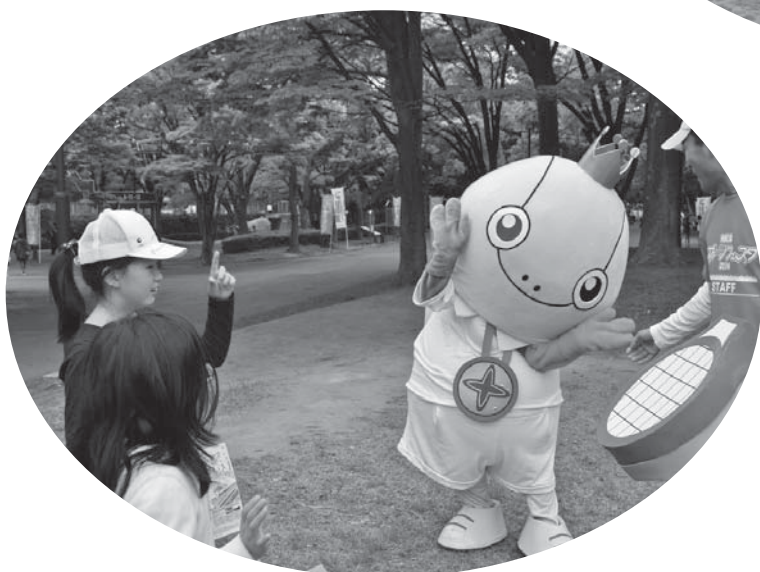


TIA News!

2014.06.Vol.63



Contents

■会長挨拶：活動方針……………2	■安全委員会セミナー報告……………17
■第22回定時総会報告……………3	■安全委員会通信 Vol.17……………18
■平成26年度事業計画……………4	■アメリカテニス事業協会（TIA）情報……………19
■有明の森スポーツフェスタ2014 報告……………8	■スジガネ君、テニスを語る……………20
■『テニスの日』概要……………10	■人事・労務コラム……………21
■クラブ訪問：オールサムズテニスクラブ船橋 オールサムズビーチスポーツパーク・12	■税制コラム……………22
■マネージャー部会報告……………14	■庭球人語「批評家」……………24
■コーチステップアップアカデミー報告……………15	■賛助会員名簿……………25
■フロントステップアップアカデミー報告……………16	■編集後記……………26



会長 大久保 清一

国内経済、景気の動向はアベノミクス始動後から内需を中心に回復基調が持続しておりますが、消費税増税の反動減を少しでも押さえ、さらに上向きの経済対策に期待をしたいものであります。

スポーツ界においては、「東京2020オリンピック・パラリンピック」の開催が決定し、冬季オリンピック・パラリンピックも開催され、国民のスポーツに対する関心が徐々に高まってきているとの感があります。

我々テニス界においては、錦織選手を筆頭に選手たちの活躍もあり、デ杯日本代表チームは世界のベスト8に進出しました。また、少年マガジンで連載され人気マンガとなっている「ベイビーステップ」がNHKでアニメ放映され、『テニスの日』のキャラクターに採用される等、テニス界には明るい話題ではないでしょうか。そしてこの機会にテニスブームを興すべく行動をして参りたいと思います。

ここ数年取り組んでおります「PLAY+STAY」につきましては、日本テニス連合でも更に推進するための活動に重点をおいて、各団体がより積極的に取り組むこととなっております。

当初紹介された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をすることが我々テニス事業者の責務であると考えております。

そして、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います。

以上の点を踏まえ、各委員会・各部会を中心に下記事業へ積極的に取り組みます。

①人材育成事業の充実と推進

- * テニスプロデューサー資格制度の充実・発展
- * 日本テニス産業セミナー
- * TOPGUN PROJECT（経営勉強会）
- * 各部会活動（クラブ、スクール、マネージャー、コーチ、フロント）

②草の根普及活動の本格化

- * 「PLAY+STAY」の普及啓蒙活動
- * 『テニスの日』活動の発展・拡大
- * 日本テニス連合・テニス活性化委員会との連携事業の推進
- * 有明の森スポーツフェスタ・東京都知事杯有明チームテニスコンペティション等の開催

③テニスに関する各種調査の実施

- * テニス人口増減、業界動向・傾向などの実態調査

④安全・危機管理問題への取り組み

- * テニス事業所に於ける安全・危機管理意識の啓蒙活動
- * テニス事業所に於ける事故事例の実態把握と対応策の検討

⑤指定管理者制度への取り組み

- * 既運営施設に於ける成功事例の構築
- * 指定管理者制度に関する勉強会の開催
- * 会員の指定管理業務進出へのサポート

⑥加盟会員の増強活動

- * 正会員の組織化率拡大
- * 賛助会員の拡充

その他、従来の継続事業へも全力で取り組み、サービス産業としての位置づけを自覚して業界のレベルアップと事業者を始め従事する従業員等を含めた関係者の社会的地位向上を目指し、最善の努力を尽くして参りたいと考えております。

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22回定時総会ご報告



平成26年6月16日(月)東京都港区のメルパルク東京4階「孔雀」の間において、公益社団法人日本テニス事業協会「第22回定時総会」が予定通り開催されました。

平成26年度期首200名の会員のうち、127名(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。

総会は、吉田好彦常務理事の司会進行により、午後2時に増井範男副会長の開会の辞、その後、定款の規定に基づき大久保清一会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

第1号議案の平成25年度決算報告書(案)承認【石黒大揮監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より、第2号議案の理事及び監事選任の件は議長より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、大西雅之副会長が午後3時30分に閉会を宣し終了いたしました。

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の常務理事でツアー機構・事業推進本部長の川廷尚弘氏より「JTAのツアー機構・事業推進本部とは」についてお話をいただきました。

特別講演終了後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。「第22回定時総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。



平成26年度 事業計画書

(平成26年4月1日～平成27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物ではなく、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.63号は2014年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!」VOL.64号は2014年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!」VOL.65号は2014年12月に発行予定
- (4) 「JTIA News!」VOL.66号は2015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】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援事業。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ウム・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】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援事業。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】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局との共催事業。有明テニスの森公園と有明コロシウムを使用し、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為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」に関した分科会で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いきます。

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いきます。

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
“ペガサス”“サービスエース”の斡旋
- (3) テーピングテープ“ターボテックス”の斡旋
- (4) “JTIA オリジナルスクールのぼり”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年度からスタートした指定管理運営に関して、各自治体に於ける施設の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流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. 雑賀杯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。



有明の森スポーツフェスタ 2014 開催報告

普及委員長 新堀 丘

今年も4月29日(昭和の日)に有明の森スポーツフェスタ2014が開催されました。

独立行政法人日本スポーツ振興センターから「スポーツ振興くじ助成金」を受け、東京都との共催による開催です。

昨年あたりから、多くの来場者が様々なスポーツを楽しんで頂ける場所という感がするイベントに成長してきたと感じています。今年も来ました!という声を聞いたのも嬉しい事でした。

例年48面のアウトコートとコロシウムコートの計49面総てのコートだけでなく、芝生広場とコロシウム南側の駐車スペースや遊歩道と敷地内をフル活用してのイベントですが、今年は駐車スペースを更に大きくイベント

として活用し、過去最大の使用面積となりました。

今年会場入口に【インフィオラータ】という芸術的な花の絨毯が作られました。私も初めて見るものですが、素晴らしい!という言葉に尽きますね。

コロシウム南側は体力測定、てのひらけっと、こどもテニス体験コーナーと親子でも楽しめるスペースという雰囲気で一日中賑わっていました。ちびっ子達と保護者の方の笑顔が素晴らしかったですね。

そしてアウトコートはテニスメーカーさんとプロ選手も加わって熱気ムンムンのオンコートイベントとなりました。

キッズレッスン、テニス体験教室、プロクリニック、障がい者テニス、更にソフトテニスやジュニア団体戦、



パドルテニスと48面のあちこちで盛り上がっていました。

テニス経験者も初心者も、大人も子供も一日を過ごせるようにとイベントを組んでいるので、本当に多くの方が半日または一日を楽しんでくれています。

コロシウムで開催されたバドミントン体験教室は、あの【オグシオ】の小椋久美子さんが講師で参加しました。私もそっと近くから拝見しましたが、強く美しい方でした。参加された方も興奮気味だったようです。

このイベントの特徴はテニス以外の種目も一緒に開催されることだと思います。ソフトテニスの方達と一緒にイベントを開催するのは珍しいと言ってもよいでしょう。ラケットスポーツという意味からも、大きな括りで

盛り上げていくことが大切だと思っています。

おかげ様でイベントの総参加者は2万人を超えたようです。入場者人数も1万人には届きませんでした。昨年を上回る8千5百人でした。来年は入場者1万人を目指していきますよ！それにはテニス業界全体で、更には業界を超えたところでの団結が不可欠です。

スタッフの皆さん、オリンピック、パラリンピックが開催される有明で更に熱いイベントを開催しましょう。そしてテニス界を大いに盛り上げていきましょう。

最後に、この場をお借りして本イベントに協力頂いた総ての方に感謝申し上げます。

ありがとうございました。





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17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！！



【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 ・親睦テニス大会
- ・テニスの日記念トーナメント・サービスの当て
- ・スクール無料体験レッスン ・テニスフェスティバル
- ・スピードガンコンテスト ・コート開放/割引
- ・ターゲットテニス ・ラケット試打会 など

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いただいた(公財)日本体育協会公認指導者、(公社)日本プロテニス協会認定プロコーチ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
 - *日本プロテニス協会認定プロコーチは2ポイントのJPTAポイント
- ポイントの申請方法は、登録団体のJTA、もしくはJPTAへご確認ください。

今年メインキャラクターに「ベイビーステップ」を採用!! 原作コミックス好評発売中!! 「週刊少年マガジン」連載中!! NHK Eテレ 毎週日曜午後5:30~放映中!!

イベント開催会場募集!

テニスの日推進協議会

<http://www.tennisday.jp>

〒150-8050 東京都渋谷区神南1-1-1 岸記念体育会館4階
公益財団法人 日本テニス協会 内
TEL.03-5738-0977 FAX.03-5738-0978
e-mail: info@tennisday.jp



2013年ついに
10万人達成!!

テニスの日名物企画
今年から名称変更

「100万人ボレーボレー」

全国ボレーボレー大会がスタートして今年で10周年!!
今年の目標は「めざせ!15万人ボレーボレー」です。
10周年記念特別表彰を予定しております。

- 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
- 時間を限定して挑戦。認定表彰を目指しましょう。

< 認定ルール >

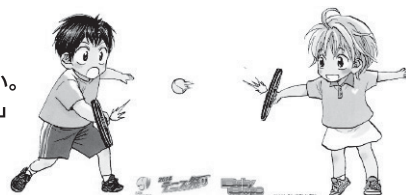
- 3分間達成で三段を認定
- 5分間達成で五段を認定
- 10分間達成で達人を認定



※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

- 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。
- 1分間「初段」ルール
- 1分間達成で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。
- その他 オリジナル・ルールも大歓迎!
- 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。

★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。



【過去のボレーボレー 実績】

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
参加者数(人)	2,536	20,640	49,498	58,055	57,530	74,700	68,891	82,699	104,341

※参加人数は実施報告書の集計数です

イベント登録・グッズ注文は WEB サイトから <http://www.tennisday.jp>

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。イベント開催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・缶バッジ購入等を行った会場には更にポイントが付与されます。

缶バッジ購入時に、前年獲得のポイント数に応じた缶バッジを還元します。

※100ポイントにつき、缶バッジ1個を還元!

ポイント表

イベント開催登録	100	ポイント
ポレーポレー実施登録	100	ポイント
缶バッジ購入 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
イベント開催時写真提出	100	ポイント

ポレーポレー実施報告

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

※ポレーポ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
ポレーポレー大賞	5,000	ポイント
個別イベント特別賞など	2,000	ポイント

2014 イベント開催特典



- ポスター(B2)・チラシ(A4)は、缶バッジ購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。

新規登録会場限定特典

- 特大横断幕(バナー) 90cm×480cm を1枚無料進呈 (先着30枚)
- のぼり「黄・緑セット」は缶バッジ購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料進呈



9月23日はテニスの日

実施報告
完了で
ポイント
付与

ご登録いただいたイベント情報は随時、テニスの日 WEB サイトで紹介いたします。イベント開催が難しい場合は、ポスター・チラシの掲示にご協力下さい。

缶バッジ販売中



「ベビーステップ」の缶バッジ
裏面はクリップ付安全ピン

【缶バッジ活用例】

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

卸価格 1個200円(参考売価 1個300円)

★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>

2013 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
インドアテニスセンター ウイング札幌ウエスト
- ◆ 個別イベント特別賞
柏の葉インドアテニススクール
- ◆ ポレーポレー大賞
メガロスインドアテニススクール全10店舗
- ◆ ポレーポレー特別賞
高田馬場シチズンプラザテニススクール
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
- ◆ ビジュアル大賞
TOPインドアステージ氷川台
- ◆ ビジュアル特別賞
TOPインドアステージ多摩
- ◆ テニスの日特別賞
(公社)日本プロテニス協会 四国地区会
- ◆ Tennis Express 賞
香川でテニス!
- ◆ アイデア賞
Kポイント・テニスコミュ なんじゃもんじゃ
タムラクリエイト(株) Ken's テニススクール&テニスパーク
エバグリーンテニス フォレスト横浜
- ◆ 感謝賞
株式会社ツカダプランニング 9会場
- ◆ 新人賞
テニスポート波崎(セバック(株))
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



クラブ訪問

オールサムズテニスクラブ船橋 オールサムズビーチスポーツパーク

6月の梅雨空ではありましたが今回オールサムズテニスクラブを訪ねました。

2006年5面でテニスクラブをスタートし、昨年2013年7月に併設でビーチスポーツパークをグランドオープンいたしました。赤土色の砂入り人工芝は落ち着いたたたずまいと、緑に見慣れた記者には白い砂浜が新鮮に映えます。大関勝典社長ご長男の善一さんを訪ねました。

k：ビーチテニスをお始めになったきっかけは？

善一：テニスクラブのメンバーさんのお知り合いでビーチテニス連盟の副会長さんがいらっしゃいまして、その方がお台場の大会を見に来ればと言ってくださり、見に行ったのがきっかけと言えはきっかけです。2010年の事でまさか実現するとは当時思っていませんでした。

父：善一がアメリカから帰って来て、クラブの手伝いを始めたんですが、もともとテニスコーチ以外で何かやってみたくて言っていました。長男にはゼロからスタートすることをやらせたかったのです。そういう経験をさせたかった。そんな時に、たまたま隣接する資材置き場が

空くことになりまして、大家さんが安く貸してくれると言ってきたんですね。善一、そろそろやってみるかビーチ！という感じでした。

k：ところで大関社長はビーチテニスやったことはあるんですか？

父：今まで10分ぐらい！そもそも400坪で4面作れば単純にテニスの売り上げの2倍は上がるな。しかも砂





場だからメンテナンスフリーだしと思ったんですね。ところが実際やってみたらメンテナンスが大変でした。テニスもそうですが、人工芝で減るところは決まっていますでしょう！あれと一緒にプレーするところの砂がえぐれてくるんです。へこみが何か所かできるんですね。それを直すのが大変。今ではお客さんにプレー後に、砂を均していただいています。

k：コートを見させていただきましたが、ビーチバレーのネットも張ってありますね。

善一：ビーチバレーとビーチテニスはコートサイズが同じでいいんです。ネットの高さだけが違うんです。

k：本当ですね。

善一：ビーチテニスはルールもほぼテニスと一緒にです。ポイントの表現も0-15、30-0とテニスと一緒にです。テニスより簡単でテニスやスポーツの経験の無い方でもすぐに試合ができるレベルになります。逆にそれがスクールとして展開しづらい理由でもあるかもしれません。

k：ビーチバレーのお客様とビーチテニスのお客様とどのくらいの比率ですか？

善一：ビーチテニスで頑張ろうと思ったらふたを開けたらバレーのほうが多い。4面ありますが週末は3面がバレーで1面がテニスぐらいの比率でしょうか。バレーの人たちは上手な人も初心者のような人もいますがみんな仲良く楽しんでいます。終わった後は良くバーベキューしてますよ。イベントでバレーの大会をしているんですが、優勝はビール1ケース、準優勝は12本、ベスト8

は発泡酒、参加賞は第3のビールみたいな感じです。それも全部飲んでから船橋にさらに飲みを繰り出します。皆さんまるでサークルのようなノリですね。

k：今後ビーチスポーツパークをどのようになさっていきたく思いますか。

善一：今は平日にジュニアのトレーニングにも使っていますが、ビーチスポーツのプレーヤーをどんどん育てていきたいですね。砂浜でやる競技にお金を払う文化が日本にはありませんでした。何とかそこから脱却してビーチスポーツパークとして機能させたいと思っています。

k：ビーチサッカーもありますよね。

善一：フェンスがサッカー用ではないんですが、チャレンジしたいですね。ヨガやその他のいろいろなことが楽しめる場所にしたいですね。そんな意味も込めて、ビーチテニスクラブではなくてビーチスポーツパークと名付けました。

父：ビーチテニスはなかなかスクール運営は難しいと思いますが、そこを入り口にしてクラブというかサークル的な楽しみの場になったらいいかなと思います。今はとにかくビーチテニス、ビーチスポーツの人口を増やしていかなければなりません。大関善一と言ったら、ビーチのパイオニア、第1人者だと言われるようになってほしいと思っています。

k：千葉の内陸部にビーチスポーツパーク。大胆な発想と実行力に感動です。益々のご発展を！応援しています。

K



実践! 第二期“支配人養成塾” ～未来のテニス界を担うのは君だ!～ 第二回“支配人養成塾”報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

昨年に続きマネージャー部会が開催する第二期“支配人養成塾”、年間全4回シリーズの第一回目を3月11日(火)に開催し、そして第二回目を6月10日(火)に開催しました。昨年以上に参加者にとって実り多い会にしていくため、今年は参加者の出席率に最大の重きを置いて臨みました。第一回・二回とも28名全員が出席され、そのような意味で非常にうれしい限りです。さらに、スタートから3カ月で早くもメンバー全員の一体感が生まれてきたことにも手ごたえを感じています。

★第二回“支配人養成塾”進行

①「年間目標達成へのアプローチ」～グループワーク～
コミットメントリスト「具体策～行動約束～期日～成果目標～現状・結果」を活用し、グループ内で各自3ヶ月間の目標達成度合を報告しました。そしてディスカッションを経て更に3ヵ月後に向けて新たな目標・具体策を設定しました。今後もグループメンバーでこの流れを共有しながら、各自の年間目標達成に近づいていきます。

②「自分が大切にしていること・自事業所の強み」
～発表～

自身の考えをまとめ5分間で明瞭に伝える事とメンバー間の情報交換が目的です。今回は7名の方に発表していただき、グループを超えたメンバーを良く理解することができました。



③「私が思うマネージャーの在り方」～基調講演～

(株)テニスユニバース 代表取締役 直江 智氏

テニスクラブ改革の成功事例から始まり、コーチとして大切な資質、そしてマネージャーの在るべき立場や行動について、非常に分かり易くお話いただきました。参加者からの質問「直江社長が一番大切にされていることは？」に、一言「テ・ニ・ス！」とシンプルなお答えがあり、純粋にテニス愛されていることが直球で伝わってきました。テニスを生業としている我々は、“幾つになってもテニスを深く追求し、テニスの素晴らしさを多くの人々へ熱く伝えていかなければならない”と再確認することができました。

★その他の活動

◇“事業所見学会”

グループ毎にお互いの事業所を見学し合い、新しい発見や気づきを得ることが目的です。

全グループが4月中に第一回目の見学会を実施したことで、メンバー間の親睦が早い段階で深まりました。

◇“テニス親睦会”

7月1日(火)13:00～ 武蔵野ローンテニスクラブにて。

スクール事業中心に従事する参加者・会員が多い中、会員制クラブの良さも知っていただきたい。また、“支配人養成塾”を超えた多くの仲間と共にテニスをプレーすることで、交流を広め親睦も深めていくことが目的です。





第15回コーチステップアップアカデミー報告

コーチ部会 部会長 白倉 明博

6月3日(火)に有明コロシアムにおいて昨年に引き続き2回目となる中嶋康博プロをお迎えし第15回コーチステップアップアカデミーを開催しました。

昨年アカデミー終了後のアンケートでも“もう一度聞きたい”“コーチをしていく上でのヒントを貰いました”等、多くの皆様から大変勉強・参考になったという感想をいただきました。そこで1人でも多くの皆様に中嶋プロのアカデミーを体感してもらう為、(公社)日本プロテニス協会様に合同での開催を提案し、合同セミナーという初めての新しい形で実施しました。

今回、午前はコロシアム内会議室を使用しての講義・午後はコロシアムでのオンコートセミナーの2部構成で行い、事業協会大久保会長、プロテニス協会山本資格認定・研修事業部長の挨拶からアカデミーがスタートしました。①「中嶋プロの自己紹介」②「テニス業界の現状」③「コーチの在り方」④「今、VIPTOPグループで行っている事」⑤「学んだこと」⑥「これからやること」⑦「最後に」、上記7項目を事前にいただき皆様からのアンケートの質問にも答えていただきながら進行していきました。冒頭、中嶋プロから今まで培ってきた経験、知識を余すことなくすべてを伝えますと熱い想いを語っていただき、お言葉通り成功体験だけでなく数多くの失敗体験も交え、大変な思い・難題にぶつかる事で諦めるのではなくやってやろうという気持ちが湧き続けたからこそ今があるというお話には参加されたスタッフ多くの方に、失敗から学ぶ大切さ、現状に満足せずに常に挑戦する気持ちを持ち続ける事を教えていただきました。

午後はコロシアムでレッスンの考え方についてのオンコートセミナーです。下記18項目を具体的に説明していただきました。①「コーディネーション」②「手出しのいろいろ」③「段階的レッスン」④「コーテーストローク」⑤「宣言ラリー」⑥「アプローチそしてボ

レー」⑦「アングルボレーを武器にするには」⑧「ドロップショットからの展開」⑨「ボレーボレーからのローボレーの強化」⑩「サーブ&ボレーの強化」⑪「ボールコントロール」⑫「二つの目」⑬「勝負ドリル半面・1面」⑭「矯正法」⑮「楽しいドリル」⑯「フォーメーションを教える／コーン四つ一度止める反対から見る」⑰「オシム」⑱「ゲーム(観察)」

初めのコーディネーションでは全員が出来る練習から徐々に難易度を高くし、中嶋プロの話術でおもしろ楽しく進行し、参加者に興味と期待を抱かせその後の項目についても1つ1つをわかりやすく全員が理解するまで行い、中途半端なまま次にすぐ進まない中嶋プロのレッスンへの想いが、受講された皆様にも伝わったのではないのでしょうか?コロシアムの使用時間の関係で予定されていた18項目すべてが出来ませんでした。マニュアル一辺倒ではない常にお客様の目線で1人1人に対して進めていくレッスンは、受講された皆様のコーチを志した頃の初心を思い出し、様々な場面でも活用できるヒントがたくさん得られたと思います。【満足と感動】という言葉の中嶋プロは午前の講義で話されていましたが、セミナー終了後も中嶋プロを囲み質疑応答の輪が出来ていました。

もっと聞きたい・またコーチに教わりたいと思っていただくことが、継続・新規にも繋がります。改めて満足(期待通り)と感動(期待以上・ファン)の意味を教えていただいた気がしました。

最後になりますが、事業協会、プロテニス協会のスタッフの皆様ありがとうございました。また80名の現場スタッフを参加させていただいた経営者・支配人の皆様にもご尽力いただき誠にありがとうございました。コーチ部会では今後も“このコーチのレッスンをまた受けたい”と思ってもらえるセミナーを企画し、一緒に勉強していきたいと思っています。今後もよろしくお願いいたします。





第23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）に毎回多数参加頂き、ありがとうございます。

今回は「クラブ・スクール集客の成功事例を学ぶ」と題し、トップインドアステージ相模大野の児玉維賢様、スポーツゾーンジップテニスアリーナの川田貴浩様、善福寺公園テニスクラブの野田照彦様に事例をお話して頂きました。それぞれ工夫し、集客に繋げている内容はとても勉強になりました。

まずは、トップインドアステージ相模大野の児玉様のお話でした。

集客の内容を体験、入会、継続の3つに分け、焦点を絞って活動を行っているとの事でした。

体験では、近隣の方に浸透させようと、TVで話題になっている時に合わせて「マッサージのやり方」を付けたロストボールを配布したり、数回試せる4回体験レッスンを新設し募集した所、3ヶ月に約10件の体験申込みがあったそうです。クロージング時は必ずお名前を呼んで対応する、誰がやっても70点は取れる体験フォローを作成し実施しているそうです。その中で、「最初の声掛けの一言を決めておく」とあり、全員が統一して同じように入会を促す事が出来るのだと思いました。継続に関しては、退会の手続きをされている方の名札に印を付け、コーチだけでなくスタッフ全員が声掛け出来る状態にして阻止に繋げている事に本気さを感じました。

次にお話しして下さったのは、スポーツゾーンジップテニスアリーナの川田様です。フロントの方は全員アルバイトですが、ベテランの方がお客様の事を全て把握し対応している事や、朝礼・終礼ではその差があ

りすぎないようにと情報をしっかりと共有している所が素晴らしいと思いました。

テニスの話題に弱いフロントの方を中心にオンコートでの研修を行ったりして、フロントの方にテニスを知ってもらうようにしているとの事です。フロントの方は、お客様とコーチの架け橋となってもらうとおっしゃっていました。全員でコミュニケーションを取る姿勢が新規や継続に繋がっているのだと思いました。

最後に善福寺公園テニスクラブの野田様のお話は、「マニュアルは知らない。自分の家族や友達だと思って対応する。全てはお客様の笑顔の為に」をモットーに教育を行っているとお話してくださいました。

まずは来てもらう事。常に人が居る状態にしたい、地域にそんな印象を持たせたいと、毎年春と秋に「善福寺祭り」を行い、地域の方々に参加して頂く事を目的として行っています。毎年、500名の方が来館されるそうですが、テニスへの入会は殆どないそうです。それでも、地域に還元出来れば良いとおっしゃっていました。

その他にも、常に「笑顔を追及」、「利益は後からついてくる、沢山の方を笑わせる事が大事」と関わる事の根本的な事をお話しして頂きました。

このように、どの方も熱くお話ししてくださいました。成功事例を聞く事で、各スクールお互いの刺激となりますし、沢山の気づきを得たと思います。本日聞いた内容を少しでも活かし、スクールに来て下さる皆さんが笑顔で楽しんで頂けるよう、発信していきます。

この度は、お話をしてくださった児玉様、川田様、野田様、ありがとうございました。





安全セミナー「防災体験ツアー」開催報告

安全委員会 委員長 金田 彰

4月8日東京消防庁本所都民防災教育センター「本所防災館」におきまして安全セミナー「防災体験ツアー」を実施いたしました。

オリエンテーリングの後防災シアターにおいて、災害の恐ろしさを再度確認し、いざ実践。実際に消火器を使った消火体験、消火器の正しい持ち方から指導を受けました。そして地震体験では神戸の震災の際の震度、東日本大震災の時の揺れを体験し、再度日頃の備えの重要性を感じました。

都市型水害体験においては、水没した際ドアを開けられるかどうかを実際の水深に合わせ体験いたしました。水の力の強さそして重さに全員が驚きました。火災の際の煙の体験等、時間の関係で受講できないものがありました。また次回の開催の折には体験したいと参加者各位から感想をいただいております。本セミナー開催にあたりましては、増井副会長が葛飾区消防団長であることから、多大なるご協力を賜りました。この場を借りて御礼申し上げます。





気をつけましょう！この季節

■夏に向けて

梅雨から夏に向かうこの季節、湿度や気温差など、プレーヤーの体調に支障をきたす要素がたくさんあります。本人が気づかないケースも少なくありませんので、施設サイドからもしっかりケアをしてあげましょう。

1. スタッフへの安全管理喚起

春からの新人スタッフもレッスンや業務に慣れてくる頃です。慣れた頃こそ、基本をしっかり。安全管理について再度研修してみることも大事だと思います。

2. 無理の無い判断を

天候不順の続く季節です。アウトドアコートは使用出来ない日が続くこともあり、何とかレッスンをしたいという気持ちが生まれます。しかし、コート状態をしっかり見極め、安全が確保された状態での使用を徹底しましょう。無理なコート使用は大怪我に繋がる場合があります。

3. 天候の急変に注意！

晴れていても突然の雷雨など、大気の状態が不安定な季節です。ピンスポット天気予報や空模様には注意し、落雷の危険回避などにも留意しましょう。

4. こまめな水分補給を

体の水分蒸発も激しい季節です。こまめな水分補給を勧めましょう。コーチもレッスンコートに水分を持っていくようにしましょう。水分補給は熱中症の防止にも役立ちます。

5. 湿度に注意

高温だけでなく、多湿も体調に大きく影響します。湿度の高い日は運動量の調節を心がけましょう。

6. 氷はありますか？

アイシングや飲料用など、氷の消費が激しい季節です。熱中症の対応にも氷が必要になります。冷蔵庫の氷が切れないように常にチェックしておきましょう。

《ポイント》

お客様の様子をよく観察し、変化を見逃さないことが大事です。

救急箱の中身は大丈夫？

◆救急箱には何を準備していますか？

定期的でないものを確認していますか？

スクールやクラブではレッスン中やプレイ中に怪我をおこす場合がありますがスタッフの方はどのような対応を取っているのでしょうか？

まずは生徒さんの怪我の状況を確認して状況に応じて初期の怪我の対応をしていきます。場合によっては救急車を呼んだり、AEDの使用も必要になるかもしれません。(AEDの設置がないスクールやクラブもあるかも知

りませんが、テニス事業協会としては設置をお勧めしています)

一番大事なのは初期の怪我の対応になります。その対応によっては怪我の大きさが後に変わるケースもあるのでしっかりと対応していかないといけません。その時に必要なものがなくては良い対応が出来ませんので日ごろから準備をしておきましょう。

今回は救急箱について最低限必要なものを紹介させていただきます。

(怪我の一例)

捻挫・打撲・擦り傷・目の損傷・こむらがり・肉離れ、などが多く見られますが、ひどい場合は、アキレス腱断裂・骨折・意識障害なども考えられます。

軽い怪我については十分、救急箱のもので対応が可能となります。

(救急用品一例)

軽い怪我については以下の物が準備されていれば対応できるので皆様のスクール・クラブと比較してみてください。(その他、施設の状況に応じて必要な場合は別途準備してください)

コールドスプレー・シップ・氷嚢・三角巾・テーピング・筋肉保護収縮テープ(ターボテックス、キネシオなど)・絆創膏・消毒液・綿・包帯・眼帯・etc

※擦り傷に関しては消毒液を使うよりも水でよく洗うだけの方が良いと言われています。消毒液の薬の力が強く皮膚に炎症を起こすケースもあるようですがバイ菌は入りづらいようですのでケースバイケースで使い分けるとよいようです。

(飲み薬について)

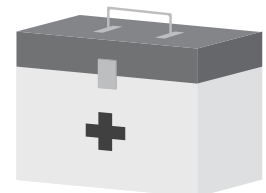
スクールやクラブによっては、飲み薬を置いている所もあると思いますが、飲むことによって体調を崩すことや消費期限もあるため、しっかりと管理が必要になりますのでご注意ください。場合によっては飲み薬に関しては設置しないことも検討ください。

(定期的な管理)

怪我が起こったときに救急箱はあったとしても、置いてある場所がわからなく時間をかけてしまったり、必要なものがなくなっていると、しっかりと対応が出来ませんので管理する方法を決めておく必要があります。

まずは、救急箱の設置場所を決めておくこと、そして管理担当を決めておくことや救急箱の中身のリストを作成して、数がどのくらいなくなったら発注をかけるのかを決めておくこと救急箱の管理が上手いくと思います。

各スクール・クラブで一度救急箱に関して確認し今後の対策を検討してみてください。





今テニスをするべき10の理由

報告：理事 飯田 浩一

アメリカテニス事業協会 (TIA) は、BNP パリバ大会の開催される3月3日を「世界テニスの日」として、業界挙げてのテニス普及の日としています。

今年はこの「世界テニスの日」に合わせて、「今テニスをするべき10の理由」というメッセージが発信されました。もちろんテニスをする、始めるきっかけは人それぞれで何百とあるはずですが、TIAはそのなかのトップ10を挙げています。そしてその「理由」を読んで、「自分も今すぐコートに行きたい」と思った人は、PlayTennis.com というウェブサイトを訪れ、そこに待っている何人もの「見込みテニスパートナー」と出会ってください、と言う仕掛けです。

今回はこの10の「テニスをする(べき)理由」についてご報告します。まずはランク10位から。

10. テニスをするると長寿になる： 世界中の多くの科学者や医者は、テニスについて、身体的のみならず、精神的、感情的にも大いに活性化され、メリットが多い運動として指摘しています。テニスをする事によってあなたの寿命が延び、あなたの毎日が生き生きとしてくるのです。
9. テニスはより幸せな人生をもたらす： テニスは、ジムでのよくあるマシン運動と違って、身体と精神を同時に喜ばせることが出来ます。なぜならテニスは大胆なプレーができ、活動的で、ストレスはたまらないし、楽しい会話もあるわけで、プレーヤーは間違いなく、より幸せになれるのです。
8. テニスは社交的： コート上でもコートを離れても、あなたはテニスをする事で友達が作れます。さまざまな交流やおしゃべりがその友人たちとできるのはもちろん、時にはビジネスのきっかけも作れます。
7. テニスは家族スポーツ： 年齢、性別、運動レベル、人種、スキルにかかわらず、家族皆で楽しめるスポーツはテニス以外に見当たりません。
6. テニスは人生の先生： テニスをする人は(特に若者)、道徳を身に着け、スポーツマンシップを知り、責任感を持ち、ミスはどう乗り越えるか学び、自律や秩序を守り、競争の仕方を知り、プレッシャーや逆境を乗り越え、健康習慣を身に着け、チームワークを学び、と、さまざまなことをテニスから教えてもらえます。
5. テニスなら何でも手に入る： 試合をしたい？ 仲間を作りたい？ チームで喜びたい？ 体を動かしたい？ 家族や友達と過ごしたい？ トーナメントや全国大会に出たい？ テニスならそのすべてを満たしてくれます。
4. テニスは楽しい： テニス技術に関わらず、またどんな年齢であっても、10 and Under Tennis (play & stay) から、スーパーシニアリーグまで、しっかり運動しているのにとっても楽しい、それがテニス。
3. テニスは気分を一新させる： テニスをするには感覚が鋭敏である必要があり、戦略思考が必要であり、問題解決力が必要である。そしてある種の研究によれば、そうした能力開発によって、生涯を通じた脳の発展進化を促進することが証明されている。
2. 健康な体づくり： テニスでのコンスタントなフットワークとストロークは、カロリー消費、筋肉増強、関節可動域拡大、に最適であり、高いレベルでの身体調和、全体的な健康維持と運動機能強化を実現させる。
そして堂々の第一位の理由は、
1. テニスは一生のスポーツ： 小さな子供の時からお年寄りになるまで、身体的、精神的、社交的なメリットを享受出来るスポーツは、テニスだけ。

まさにメリット満載のスポーツこそ「テニス」というわけです。



達人のラケットには神経が通う

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

テニスでも上級者を超え、私くらいの達人の域に達すると、ラケット面にまで神経が通うようになる。そうなれば、ボールを自在に操って、思い通りのボールで相手をほんろうできる。それには、もちろん愛情をこめて使い込んだ高級ラケットでなくてはいけないし、さらに30年を超える厳しい修行が。そうすれば、ボールと接触する時のタッチの繊細さ、面の向き、ボールのこすれ感までが絶妙に伝わってくるのだ。と話してみたが、ここまでの話は真っ赤なウソ。最後のタッチや面の向き、こすれ感までが絶妙に伝わってくる、のくだりは本当だが、別に達人じゃなくても、それほど使い込んだ高級ラケットでなくても、天才じゃなくても、ちゃんと段取りを踏めば大丈夫。今回は、普通の人でもできる、神経をラケット面にまで張り巡らせるコツについてお話ししよう。

ところで、まずはごく一般の道具を使いこなす話。人間のみなさん、特に日本人は、自分にご飯を食べるときに箸をどのように使っているか知っているだろうか。何本もの指で微妙に2本の棒を持ち、その棒の先を繊細にコントロールしてご飯を茶碗の中ですまみ、米粒をつぶしてしまわない軽いタッチで、口まで運ぶ。このすばらしい達人の技、どれだけの人ができるのだろうか。というほどの話ではなく、実は普通の運動神経の人なら、だれでもできる。じゃなければご飯を鼻に入れてしまうか、飢え死にするか、指で直接つかんで食べるかしているはずだ。さあ、この箸を使う技だが、ご飯をつまむとき、あなたはどこを感じているのだろうか？人差し指の筋肉？支える親指？試しにやってみるといい。どうでした？そう、箸の先がどう動くかだけを感じているのです。いろいろな指や手のひらの筋肉、もちろん腕の位置を決めるそのほかの筋肉も、箸の先の位置や動きをイメージしたら勝手にその動きができるように反応していたでしょう。

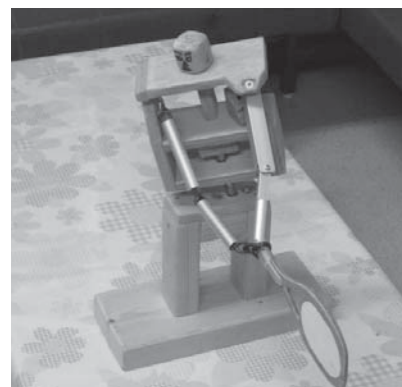
そう、箸を使うときに、あなたたち人間は、箸の先に神経を通わせているのです。そしてその動きを感じ自在に動かすことができる。そのうえ、つまんだご飯のかたさ、炊き具合までも感じとることができるのです。使ったのは先祖伝来の象牙の箸ですか、それとも、柘植の箸？えっ、コンビニ弁当についてきた割り箸ですか。ちょっとビックリですね。あなたの偉大な才能は割り箸にまで

神経を通わせてしまうのです。

じゃあ次はテニス、この箸の使い方をもう少し大きなラケットに当てはめてみます。ストロークを打つときに、インパクトの当たり面がボールをとらえる瞬間を感じてみましょう。当たる瞬間に握りしめるとかうまく力を抜くとか、そんな難しいことは考えずに当たる瞬間の触り心地を感じてください。そしてもう一つ、その時の垂直面でボールを捕えるラケット面の向き、形もイメージしましょう。さらに、飛んでくるボールの線、飛び去っていくボールの線もイメージです。トップスピンだったら、斜め下からボールに当たっていくラケット面をイメージし、ボールを捕える感触を味わう。スライスでもスピナーサーブでも、打点に入っていくラケット面ととらえる感触を感じる。そして先ほどのボールの線との対照を何本も繰り返す。これが練習なのです。これで安定した打球を打つことができ、試合中にも当たる瞬間を無意識に感じるようになるのです。これが達人の域。

努力しているのにうまく打てない人たちの中には、私のお話を聞いたり、見本を見て、フォームがちゃんとできているのに、いまいち打球がコントロールしきれないといった話をする人がよくいます。こういう人たちの多くが、聞いてみるとインパクトを感じていない。神経がラケット面にまで張り巡らされていないことに気が付きません。努力が先ほどの対照作業を伴わず、苦行のみで効果が上がらない。人間の身体は指の先まで神経が行き渡っています。もう少し先のラケット面くらいは、ちょっと感じるだけ、意識するだけで十分に神経を持たすことが可能なのです。そして、神経の通ったラケットで打てば、ボールをコントロールできないわけがないのです。

さて、うちのスクールでは神経入りストリングをラケット面まで注入したラケットを1本20万円から取り揃えています。あなたも1本いかがですか。



『人事・労務コラム「パート・アルバイトの人手不足が深刻化、人材確保のポイントとは」』

牛井チェーンが人手不足で続々閉店に

厚生労働省が先月発表した2014年3月の有効求人倍率は、前月から0.02ポイント上昇した1.07倍で16ヶ月連続で改善し、2007年6月以来、6年9ヶ月ぶりの高水準となっています。アベノミクス効果の影響か、長かった景気低迷をようやく脱しつつある感がありますが、一方では飲食や小売業界などを中心に人手不足の懸念が高まっています。

例えば、大手牛井チェーン「すきや」が、アルバイトの人員を確保できず、最大で全国100以上の店舗で一時休業や時間帯休業の措置を取り、それ以外にも深夜・早朝営業を休止するなどしています。こうした人手不足の影響は、パート・アルバイトの賃金にも現れており、最近各企業が発表した賃上げ状況によると、流通最大のイオンがパート・アルバイトの時給を平均9.34円(1.06%)上げるなど、賃上げの流れが本格化しています。

今後ますます進展する少子高齢化による若年労働力の減少が、こうした人手不足を更に深刻化させることになるでしょう。

パート・アルバイトの戦力化を通じて人材を確保するためのポイント

このような人手不足は今後、テニス事業場においてもコーチやフロント・事務スタッフなど、パート・アルバイトの採用に影響が出ることが懸念されますが、大手企業は採用活動を強化しており、最近の求人媒体やハローワークの募集要項を見ると、時給がかなり高騰しているのが分かります。規模に劣る中小のテニス事業場が時給競争に参戦するのは得策ではないので、別のアプローチから人材確保策を考える必要が

あります。

特に期待できるのが、「女性の活用」、「パート・アルバイトの正社員化」、「パート・アルバイトの教育・研修」といったアプローチです。長く安定的に働きたいと希望するパート・アルバイトの人達は多いので、正社員転換制度を整えたり、教育・研修を強化したりすることで、自社の職場環境の魅力が高まれば、採用に良い影響が出たり、既存スタッフの定着UPにつながる事が期待されます。実際に、大手カジュアル衣料「ユニクロ」は昨年、全国のパート・アルバイト1万6000人の正社員転換を発表し、多様な働き方を認めることで人材定着を図っています。

パート・アルバイトの活用にも最適な助成金「キャリアアップ助成金」

とはいえ、パート・アルバイトの処遇改善や教育・研修の実施には費用がかかるため、中小のテニス事業場で取り組むのは難しいとお考えになるかもしれません。そのような場合に有効なのがハローワークで受け付けている助成金「キャリアアップ助成金」です。この助成金は、パート・アルバイト等の社員に、企業内でのキャリアアップ等を促進するための取組を実施した事業主に対して助成します。

助成金を受けるにはいくつかの要件を満たさなければなりません。支給された金額は返済不要のお得な制度ですので、是非一度ご検討してみてください。

助成金の主なポイントは以下にまとめております。詳細は管轄ハローワークまたは社会保険労務士法人プロジェクトまでお問合せ下さい。

主な助成内容(ポイント)	助成額 () の数字は大企業*
① 正規雇用等 転換コース	正社員転換制度を規定し、パート・アルバイト(有期社員)を正社員に転換した場合 など 有期→正規: 1人当たり50万円(40万円) など <1事業所当たり15人まで>
② 人材育成 コース	パート・アルバイト(有期社員)に、職業訓練(Off-JT、OJT)行った場合 ・Off-JT <1人当たり> 賃金助成: 1h当たり800円(500円) 経費助成: 訓練時間数が ~100時間 10万円(7万円) 100~200時間 20万円(15万円) 200時間~30万円(20万円) *実費が上記を下回る場合は実費を限度 ・OJT <1人当たり> 実施助成: 1h当たり700円(700円) <1年度1事業所当たりの支給限度額は500万円>
③ 短時間正社員 コース	短時間正社員制度を規定し、①雇用する労働者を短時間正社員に転換し、または②短時間正社員を新規で雇入れた場合 1人当たり20万円(15万円) <1年度1事業所当たり10人まで> *H26.3.1からH28.3.1までの間に、パート・アルバイト(有期社員等)を短時間正社員に転換した場合30万円(25万円)

*上記の他、「処遇改善コース」、「健康管理コース」、「短時間労働者の週所定労働時間延長コース」があります。詳細は、社会保険労務士法人プロジェクトまでお問合せ下さい。

*大企業は、「資本金5,000万円超」かつ「職員数100人超」の場合に該当

■ご相談は
社会保険労務士法人プロジェクト
担当: 及川まで

TEL 03-6439-5585 FAX 03-6439-5580
E-mail: roikawa@proggest.co.jp

『税制コラム Part XXIV』

『税制改正で変わる交際費の取り扱い』

今回は、平成 26 年度税制改正大綱でも取り上げられ、企業にとって日常的な経費項目である、今話題の交際費について解説致します。まずは、本題の税制改正による交際費の変更点に触れる前に、「どのようなものが交際費？」「飲食費は経費として認められるの？」など、知られているようで知られていない交際費の概要と税務上の取り扱いについて簡単におさらいしましょう。なお、交際費課税の規定は、企業の大小によって取扱いが異なりますが、今回は資本金の額が 1 億円以下の中小企業についてのみ解説します。

1. 交際費とは

そもそも交際費に税法上の取り扱いが設けられている趣旨ですが、それはムダ使いを少なくし、企業の体力向上に努め、企業体質の強化を図るという政策的な意図からです。このような意図から交際費を費用にできる金額に制限が設けられています。税法上、交際費とされるものでも、経理上は会議費や厚生費など、他の科目に計上されることも多く、税務調査などでは比較的問題となりやすい科目です。交際費に該当するかどうかの判断について参考となる事例をいくつかご紹介していきます。

- ❖ 得意先等を接待した際に、その得意先等の送迎のタクシー代を負担した場合
→ タクシー代は通常、旅費交通費ですが、税法では接待をするためにかかった間接的な費用も交際費に含めます。また、接待後、接待した側の自社の役員又は使用人が帰宅するために利用した場合のタクシー代も交際費に該当します。

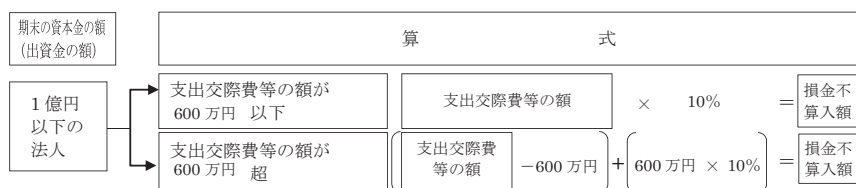
- ❖ 得意先に 3,000 円相当のお中元・お歳暮を贈った場合
→ 相手方に対する贈答を目的として行われるものであり、金額の多寡にかかわらず交際費となります。よく単価が 3,000 円以下の少額物品の贈答については、交際費にしなくてもよいなどという噂を耳にします。しかし、これは誤りで、少額物品を交際費としなくてもよいとされているのは、リポートを物品で交付する場合や景品引換券付販売の景品とする場合です。お中元・お歳暮は交際費となりますのでご注意ください。

- ❖ 一部の社員のみで飲みに行った場合（社内飲食費）
→ 社内接待費として交際費に該当します。金額は関係ありません。得意先との親睦を目的とした飲食費の場合は、1 人当たり 5,000 円以下の飲食費（社内飲食費を除く）は、一定の要件（その飲食等のあった年月日、参加した取引先の氏名名称その関係、参加人数、金額並びにその飲食店、料理店等の名称及びその所在地が記載された書類を保存していること）の下では交際費に該当せず、全額を費用にできます。

2. 平成 26 年度税制改正

それでは、いよいよ本題の税制改正による交際費の変更点を解説しましょう。交際費の取り扱いは、近年改正が続いているため、改正前の交際費課税の変遷も踏まえてご説明します。

平成 21 年度改正（平成 25 年 3 月 31 日以前に開始した事業年度）



支出した交際費の額が 600 万円以下であっても、その内の 10% は費用として認められていませんでした。

平成 25 年度改正（平成 25 年 4 月 1 日以後に開始した事業年度）



支出した交際費の額が 800 万円以下なら全額費用として認められるようになりました。

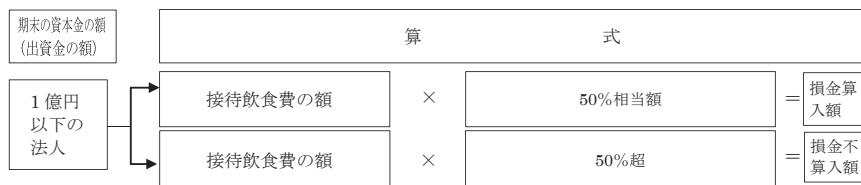
平成 26 年度改正（平成 26 年 4 月 1 日以後に開始する事業年度）

(パターン①)



OR

(パターン②)



今回の改正により、上記②パターンから有利な方を選択できるようになりました（800 万円以下の交際費について全額費用にする場合と、接待飲食費の 50% を費用にする場合）。接待飲食費の 50% を費用とする場合に注意して頂きたいのは、交際費全体の 50% 分ではなく、「接待飲食費の 50% 分」だということです。そのため、接待飲食費以外の交際費（例えばお中元、お歳暮）は全て費用として認められません。こちらの方が有利になる場合は、接待飲食費の額が年 1,600 万円を超える場合です。

ほとんどの中小企業は接待飲食費の額が年 1,600 万円を超える場合は稀であると思われます。そのため、今回の改正は一部の大企業向けと言われている

す（資本金の額が 1 億円を超える大企業については、これまで全額費用にならなかったのが、今回の改正で接待飲食費の 50% を費用として認められるようになった）。

消費税増税により、消費の落ち込みを抑制するため、これまで交際費が全く費用として認められなかった大企業に目を向けた政策的な改正であれば、改正を機に大企業が接待飲食費を例年より多く使用することで、景気回復の一助になればいいのですが…。

株式会社青山財産ネットワークス
 コンサルタント 公認会計士 沼野 鉄也
 TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850
 E-mail : tt.numano@azn.co.jp

庭球人語 其の二六

批評家

福島原発事故の初期対応について、マスコミは「菅首相がジタバタした。」と批判した。

「福島から撤退するな！」
「東京電力の報告は信用できない。」
「自分で見に行く。」

これに対し、このマスコミ報道は取り上げるところが違うという人がいた。

「一国の首相なら、ジタバタするのは当然。逆に首相がふんぞり返って誰かに任せて、自分はじっとしていたらどうだったのか？事態はよくなったというのか？」

それを聞いた時、気分がスカッとした。

別に菅首相の肩を持つわけではない。
最近のマスコミは必要以上に視聴者受けを狙いすぎているって思ってたので、この発言で溜飲を下げたのである。

今やテレビをつければ、ニュースでもワイドショーでも、「コメンテーター」なる人たちが何人も並んで座っている。

そして起こった出来事をもっともらしい顔で、「ああだこうだ」と批評をしているのだ。

批評家は気楽である。

自分じゃ何もしないくせに、一生懸命やってる人たちの、やってるがゆえに出てしまうミスや、針小棒大にまことしやかに批判すればいいんだから…。

そう考えていて、ふと気がついた。

私たちコーチも、一生懸命テニスをやってる人たちに対して、「アドバイス」というコメントを述べる、いわば「コメンテーター」である。

でもコーチは批評家じゃないから、「あなたのフォアハンドの打ち方、あれはどうかと思いますよ。」なんて言わないよね。

まずその人の良いところを見つけて、褒めてあげたり、ねぎらったりする。

その後で、「こうした方がもっと良くなりますよ。」ってアドバイスをするよね。

そう考えていて、気がついた。

管理職だって、一生懸命仕事をしている部下たちに対して、「指導」というコメントを述べる「コメンテーター」である。

そして管理職も批評家じゃないから、部下たちを批評して仕事が終わるはずがないよね。

だったら、コーチと同じなんだよね、きっと…。

まずその人の良いところを見つけて、褒めてあげたり、ねぎらったりする。

その後で、「こうしたらどうだろうか？」ってアドバイスをする。

つまり、人が一生懸命やっていることに対しては、それがうまくいっていてもいなくても「敬意」を表す。まずそれが大事だと思う。

次に、「こうしたほうがもっと良くなるんじゃないかなあ。」とか「こうしたらどうだろうか？」とか、「将来的」なアドバイスを「謙虚」にすること。

その2つが大事って思う。

「テニスのコーチは『つぶし』がきかない。」と言われてるけど、コーチの仕事の中にだって、他の仕事に共通する大事なことが含まれている。

コーチが「人対人」の職業である以上、すべての仕事に通じることを学んでいけるはずである。

だからコーチっていう職業に、もっと「誇り」を持っていいんじゃないかなあ。

ただ、毎日決められた時間に、決められたコートに立って仕事をするコーチたちは、少しでも受身で、あんまり振り返ったり考えたりせず、自分から道を開こうとしない者が多いのかもしれない。

あ、いけない。「批評家」になっちゃった。

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 Tel. 03-6439-5800	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	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 3F Tel. 03-3479-1528	清涼飲料水及び加工食品の販売	担当 益子 太一
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 4-2-10 坂田ビル 5 階 Tel. 03-6202-0757	テニスコート設計・施工	担当 三浦 典男
ダイードリンク株式会社 〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F Tel. 03-5730-1213	清涼飲料水等製造及び販売	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 Tel. 03-5463-7324	スポーツ用品メーカー	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 Tel. 03-3417-8111	スポーツ施設の企画・設計・施工	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 Tel. 03-5314-3734	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	担当 中山 和義
株式会社ネステイ 〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・5F Tel. 03-3473-5168	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等	担当 吉田 浩道
株式会社ピーシーセンター 〒271-0052 千葉県京都市新作 240-3 Tel. 03-3209-6111	ASP による会員管理システム & e-ラーニングシステム等	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 Tel. 03-6439-5585	日常の労務問題等に関する相談等	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 Tel. 03-3839-7128	テニス用品メーカー	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、テニスクラブ運営・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
株式会社ウエルビー	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
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
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 JTB ベネフィット	福利厚生事業、健康支援事業、生活設計支援事業、CRM 支援事業
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
有限会社パワースポーツ	エネルギー栄養補給食品、スポーツ飲料、スポーツウェア他販売
株式会社フェュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
プリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
ペイントマン	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・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、テーピングテープの販売
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
有限会社リパティヒルパケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(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。

第二十五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

無理をして なんばしよっと そのシヨット

スマッシュの ボールが来たら いらっしやうい

コート上 技と心の 試し合い

ラブチェンジ 頼りの味方 行方不明

ラブとラブ 変わった所点と点 ひとつが僕でひとつがお前

Love game 君との試合 O game (ラブゲーム) ケンとメリー 太郎と花子

武田哲也

桂木分子

ロジャー デービス三世

読み人不明

ケンとメリー

太郎と花子

編集後記

皆様こんにちは！

この度、広報委員長を引き継ぐことになりました吉田です。

まず初めに永年にわたり、素晴らしいJTIA Newsを編集して下さいました金田様に心より敬意を表すとともに、御礼を申し上げます。

5月にテニス界では、錦織選手がトップ10入りするというとても素晴らしいNewsがありました。現在(この記事を書いている)サッカーワールドカップの報道で大変盛り上がっていますが、正直メディアのテニスに対する取り上げはとて少なくて感じています。

2011年に日本は竹内監督のもとインド戦に勝利し、27年ぶりにワールドグループへ復帰しました。

そして2014年植田監督の指揮下で、日本の男子テニスは世界の8強に入りました！

世界ランキングも13位です！

しかし日本の監督や選手の名前はテニス界以外の人達にどれだけ伝わったのでしょうか？

サッカーの監督は日本中の子供たちが知っているのに…

テニス事業を盛り上げていくためには、テニスが国民の共通の話題になるような仕掛けが必要だと感じています。このNewsを通じてたくさんのご意見を頂きながら、皆様と一緒にテニス事業の発展に向けた情報発信が出来ればうれしく思います。

ご指導の程よろしくお願ひ申し上げます。

JTIA News! 2014.6 Vol.63

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成26年6月30日

発行責任:大久保 清一

編集責任:吉田 好彦(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

会員管理システム

ServiceAce®

ASPサービス型

<http://www.bccenter.co.jp/school>



会員システムは 集客ツールへ!



集客 ツール

新しいお客様・リピートのお客様を
確実に増やします

- イベント機能で会員様がもっと会場に
- ターゲット限定機能付きメール機能で
エントリー増加
- IT パワーで気軽に楽しめるスクールに

サービス 向上

親切丁寧・より充実した
接客サービスに時間を使おう

- いつでも簡単・気軽な予約振替
- フェリカで簡単チェックイン

複雑な料金体系や
振替制度にも対応!

社員が 喜ぶ

イベントの企画～運営までが簡単に

- メールでお知らせ、チラシまきの代わりに使おう
- 設定から公開までが簡単・早い
- EXCEL で出力機能～コーチのイベント出欠管理
も簡単に

簡単管理、統合管理

- 予約振替、定員管理、入金管理のミスを減らす
- 売上管理、入金管理も一元化

電話対応に振り回されない
ホームページにも公開可能

Kevin Anderson (RSA)
SRIXON REVO X2.0 TOUR



Misaki Doi (JPN)
SRIXON REVO X2.0

SRIXON®

www.srixon-tennis.com

The Counter Gear

反撃のX。パワーカウンターで、ピンチをチャンスに。

REVO X



SRIXON REVO X2.0 TOUR

SRIXON REVO X2.0/2.0+

SRIXON REVO X2.0 LITE

SRIXON REVO X4.0

Kurumi Nara (JPN)
SRIXON REVO V3.0



Zarina Diyas (KAZ)
SRIXON REVO V5.0

The Power Gear

巧撃*のV。そのパワーに、さらなる巧みさを。

NEW REVO V



NEW SRIXON REVO V3.0 TOUR

NEW SRIXON REVO V3.0

NEW SRIXON REVO V5.0

NEW SRIXON REVO V5.0 OS

*「巧撃」は、巧みな攻撃を意味する造語です。

