

TIA News!

2014.09.Vol.64



Contents

■レジャー白書2014からの抜粋報告…………… 2	■スジガネ君、テニスを語る…………… 21
■TOPGUN PROJECT開催要項…………… 8	■Let's Enjoy Front!…………… 22
■キッズ&ジュニアテニスカーニバル募集要項… 10	■安全委員会通信 Vol.18…………… 23
■東京都知事杯募集要項…………… 11	■AED紹介…………… 24
■テニスプロデューサー紹介…………… 12	■人事・労務コラム…………… 26
■テニスプロデューサー限定研修会報告…………… 15	■税制コラム…………… 27
■テニスプロデューサー講習会&試験要項…………… 17	■庭球人語「暗示」…………… 29
■クラブ部会活動報告…………… 19	■賛助会員名簿…………… 30
■フロントステップアップアカデミー報告…………… 20	■テニス川柳／編集後記…………… 31



過日、編集、発売されました「レジャー白書2014」（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2014は1冊7,000円＋税）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、1979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。

1987年より、これらに加え5万人未満都市および郡部の1,000サンプルによる調査を実施し、2000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。2009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。2012年調査では調査種目を従来の91種目から新たに15種目を加えて106種目とした。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、推定値）。

参加率に、2014年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,148万人（男性5,024万人、女性5,125万人）を掛け合わせて推計。

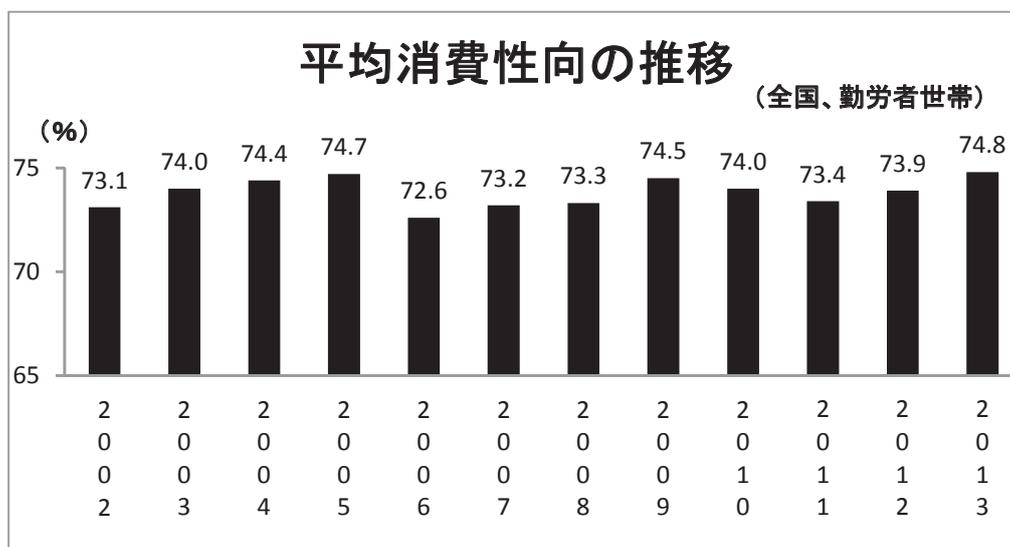
年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

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。

2013年の家計収支・消費の動き ～支出増で消費性向が2年連続上昇～

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」）



2013年の家計消費 (全国、勤労者世帯)

	(単位:円)	対前年比 (実質) (%)
実収入	523,736	0.4
可処分所得	426,234	-0.3
消費支出	318,707	0.9
食料	70,597	1.6
住居	19,781	-3.4
光熱・水道	23,068	-2.0
家具・家事用品	10,352	1.0
被服及び履物	13,709	0.6
保健医療	11,596	-0.6
交通・通信	52,344	2.7
教育	19,093	5.2
教養娯楽	30,864	1.9
その他の消費支出	67,303	0.5
平均消費性向(%)	74.8	0.9

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]

2013年の勤労者世帯（2人以上世帯：平均世帯人員3.42人）の実収入（1ヵ月間、年平均）は523,736円で、対前年比実質0.4%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0.3%減の426,234円となった。実収入の実質増加率が2年続けてプラスとなったのは、2006、2007年以来6年ぶりである。2012年末から始まった円安・株高で消費が上向き、消費者物価上昇率も2013年の半ばからプラスに転じた。失業率も低下し、実質GDP（国内総生産）の伸びも年間を通じてプラスとなるなど、景気は概ね期待感をもたれつつ推移した。

[家計消費]

2013年の家計消費支出の合計は318,707円で、前年（2012年）の314,229円より4,478円増、物価変動を考慮した実質で前年比0.9%増となり、実収入を上回る伸び率となった。

科目別に見ると、「住居」「光熱・水道」などがマイナスとなった一方で、金額の大きい「交通・通信」「食料」や「教育」「教育娯楽」などが伸びた。

伸びた科目のうち「交通・通信」（前年比実質2.7%増）では、前年に大きな伸び（53.5%）となった「自動車等購入」は、伸び率が落ちたものの9.2%のプラスとなった。

「食料」（前年比1.6%増）のうち「生鮮肉」など「肉類」や「生鮮野菜」などの「野菜・海藻」の消費は増えたが、「魚介類」については「生鮮魚介」を除いてマイナスとなっている。

「飲料」は「コーヒー・ココア」「茶類」などを中心に伸びた。「外食」も伸びている。

「教育」は「授業料等」がとくに伸びている。

「教育娯楽」は1.9%のプラスとなった。「教養娯楽用品」（スポーツ用品やゲーム機、ゲームソフト、CDやDVDソフトなど）が4.0%の伸びとなったほか、「宿泊料」が10.5%増の2桁の伸びとなった。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」はほぼ前年並みだった（前年比0.3%増）。前年に大きなマイナス（25.9%減）となった「教養娯楽用耐久財」（テレビ、パソコン、カメラ、録画機器など）はマイナス5.5%にとどまった。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は2年続けて上昇した。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

(全国、勤労者世帯)

	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
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
2013	523,736	426,234	0.9	0.2	0.4	-0.3

2013年の余暇時間と余暇支出 ～働き盛り、子育て世代で乏しいゆとり感～

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2013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19.5%となり、前年に比べて1.3ポイント低下した。2009年の24.2%から4年続けて低下となった。余暇時間が「減った」とする人は23.1%で、前年並みとなった。「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「時間的なゆとり感指数」として、その年の時間的なゆとり感を示す数値ととらえると、この値は過去20年間ゼロを下回っている。推移をみると2004年まで低下、その後2009年まで上昇し、以降は横ばいかやや低下傾向にある。

性・年代別にみると、「時間的なゆとり感指数」がプラスになったのは、男性の60代以上、女性の20代と50～60代で、特に男性の60代は余暇時間が「増えた」とする人の割合が「減った」とする人の割合を17ポイント上回っている。一方で男性の30～40代は余暇時間が減ったとする割合が大きく上回った。

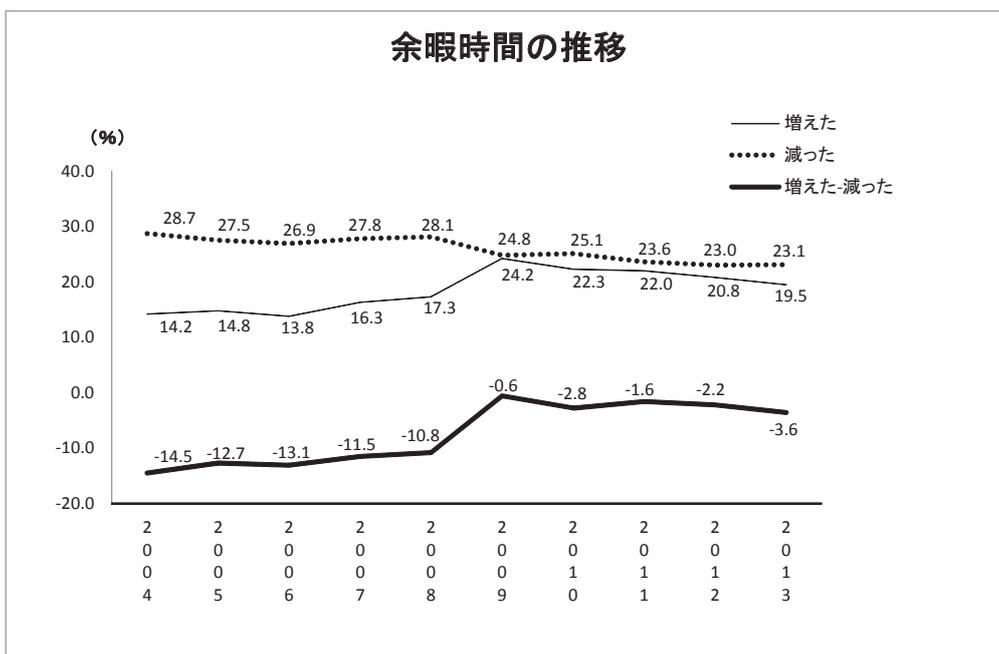
えた」とする人の割合は、2年続けて低下し、前年を0.6ポイント下回ったものの、支出が「減った」とする人の割合も、前年を3.1ポイント下回った。この結果、「支出面でのゆとり感指数」（余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする割合を引いた値）は、マイナス2.6ポイントとなり、前年より上昇した。「支出面でのゆとり感指数」は、2010年以降上昇を続けている。

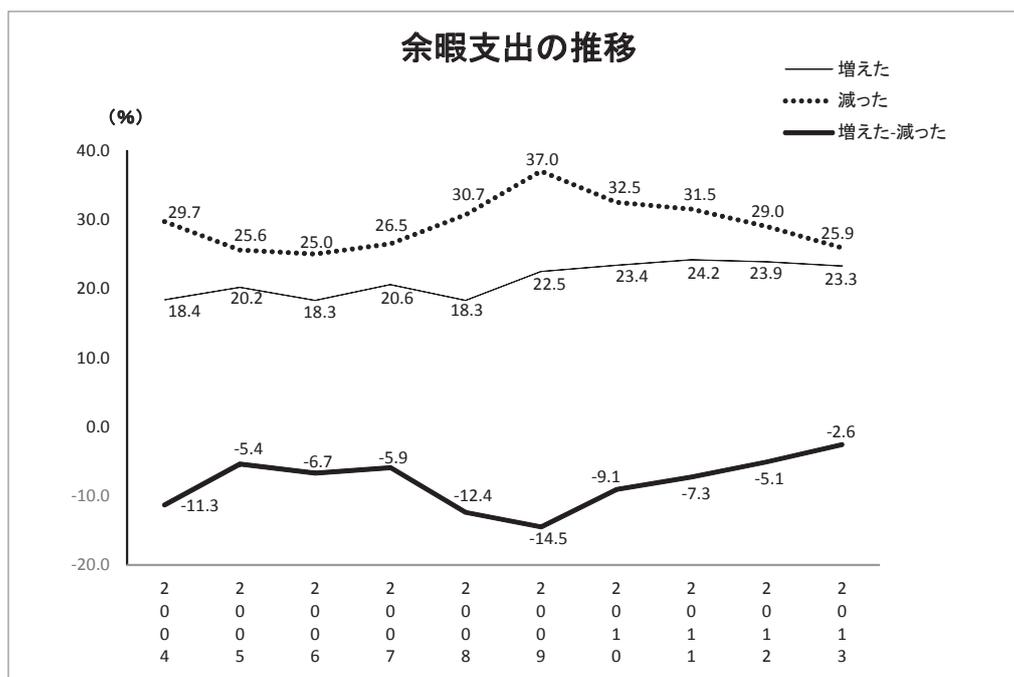
性・年代別にみると、男女とも10～20代で「増えた」とする人の割合が高く、特に10代が40%を超えた。「支出面でのゆとり感指数」をみると、男性10代が32.4ポイント、女性10代が25.9ポイントと高い値を示しているのに対し、男女とも中年層はマイナスとなり、なかでも男性の30～50代と、女性の40代は2桁のマイナスとなっている。

男女とも働き盛り・子育て世代で支出面におけるゆとり感のなさが目立った。

[余暇支出]

「余暇支出」面のゆとり感の推移と2013年における性・年代別結果を見てみよう。支出が「増





2013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)

	2010	2011	2012	2013	伸び率(%)	
					'12/11	'13/12
スポーツ部門	40,150	38,900	39,150	39,180	0.6	0.1
趣味・創作部門	108,840	93,820	84,220	81,980	-10.2	-2.7
娯楽部門	435,610	424,490	427,560	430,780	0.7	0.8
観光・行楽部門	95,270	92,200	96,330	100,220	4.5	4.0
余暇市場	679,870	649,410	647,260	652,160	-0.3	0.8
対国民総支出	14.1	13.8	13.7	13.6	-0.9	-0.1
対民間最終消費支出	23.8	22.9	22.5	22.3	-1.5	-1.0
国民総支出(名目)	4,823,844	4,713,108	4,737,844	4,780,357	0.5	0.9
民間最終消費支出(名目)	2,858,671	2,842,443	2,876,966	2,927,573	1.2	1.8

(単位：億円、%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	'13/12
球技スポーツ用品	6,680	6,650	6,500	6,270	5,810	5,710	5,460	5,450	5,480	-0.2
テニス用品	750	710	700	670	650	600	580	550	530	-5.2
スポーツ施設・スクール	20,270	20,370	20,630	20,080	19,270	18,810	17,970	17,880	17,790	-0.5
テニスクラブ・スクール	620	630	620	600	580	580	550	580	580	5.5

2013年の余暇市場は65兆2,160億円となり、前年の64兆7,260億円から0.8%と僅かではあるが、11年ぶりに増加した。規模の突出して大きいパチンコ・パチスロを除くと、対前年比1.6%の増加となる。これは、同時期の国民総支出が前年比0.9%増加、民間最終消費支出は前年比1.8%増

加しているのと同水準の伸びである。

内情は厳しいが、多くの分野で回復傾向がみられた。いくつかの分野で年後半に消費増税の駆け込み需要がみられたことも好影響した。とくに、観光・行楽部門が2年連続して大きく伸びたことも大きな増加要因といえる。

成熟イメージのある余暇市場でも、マーケティング調査に基づき、消費者の嗜好やライフスタイルに合わせた商品・サービスを提供できれば、まだ伸びる余地がある。レジャーの多様化やスマートフォンの普及、消費者の志向変化など、外部要因を言い訳にする業界に未来はない。破綻した企業の多い分野には、その再生ビジネスを手掛ける企業が参入し、立て直して好業績をあげている。その際には、業界各社が容易な他社追従や同質化を避け、独自の強みを発揮しながら成長路線を築いていくことが不可欠である。また、業界が一丸となり取り組むべき課題は、早急に対応を進めていかないと取り残される。

世界市場における日本市場の特殊性を”ガラパゴス化”と呼んで、自己否定する向きもあるが、日本の余暇市場の質の高い商品・サービスは、世界市場でも優位性を発揮できる。海外に積極的に打って出て、勝負することが企業体質を強化し、結果的に日本市場においても強さを発揮し、余暇市場を活性化させる。そうした新たなレジャービジネスの地平が見え始めている。

2013年のスポーツ部門の市場規模は3兆9,180億円、前年比0.1%のプラスとなった。5年ぶりに増加した前年から、再び減少に転じることなく踏みとどまった。とくに、用品市場の回復基調が目立つ。

テニス用品の販売は引き続き伸び悩んでいる。新規参入が伸びないなか、主力アイテムのラケットに、購買意欲を刺激するような目玉商品が出てきていない。アニメや映画によるマーケティング手法は相変わらず効果を発揮している。「ソニー」は、対応テニスラケットのグリップエンドにセンサーを装着することで、ショットを即時分析し、スマートフォンやタブレットで専用アプリを使ってわかりやすく表示できる「Smart Tennis Sensor」を2014年5月に発売した。ショット数、フォアハンド・バックハンド・オーバーヘッドのスイング種別、インパクト位置、スイング速度、ボール速度、ボール回転のデータを記録し、その場で容易に可視化してプレイ内容を確認できる。データが新しい楽しみ方を広げ、上達や継続につながることを期待したい。

テニスクラブ・スクールの売上げは、横這いとなった。スクール生の数も、概ね横這い傾向にある。2014年4月から「NHK Eテレ」でテ

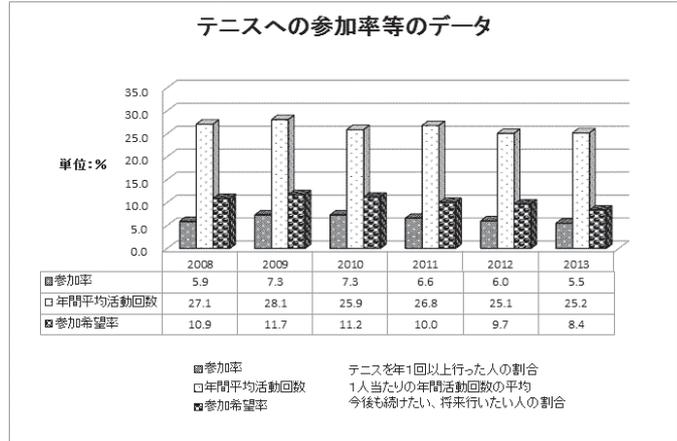
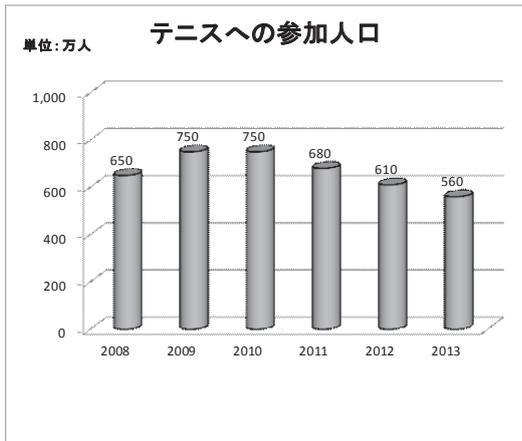
ニスをテーマにしたテレビアニメ『ベイブーステップ』の放送が始まり、話題となっている。かつてブームを巻き起こした『テニスの王子様』と大きく異なるのは、本作の主人公が真面目で几帳面な男子高校生であり、テニスの魅力に目覚め、現実的な技術や戦術を磨き成長していく点にある。アニメに登場する主人公の使用する用具についてメーカーと提携するマーケティング手法も注目に値する。リアルなテニスアニメとしてテニス経験者に評価されており、今後これを見た子供たちがテニスを始める、あるいはテニス経験者が再び始めることが期待されている。

「ノアインドアステージ」は、毎年スクールを着実に増やし、今や関西・関東に21のテニススクールを展開している。近年は、稼働率が下がり、費用対効果は若干低下してもハードコートを設け、選手の育成に力を入れている。世界の大会で勝つには、日本国内に普及した砂入り人工芝ではなく、目標とする大会で使用されるコートの特性に合わせた環境をつくり、そこで練習する必要がある。コーチが実業団チームをつくり、全国実業団対抗テニストーナメントをはじめ、各種テニス大会に出て活躍している。

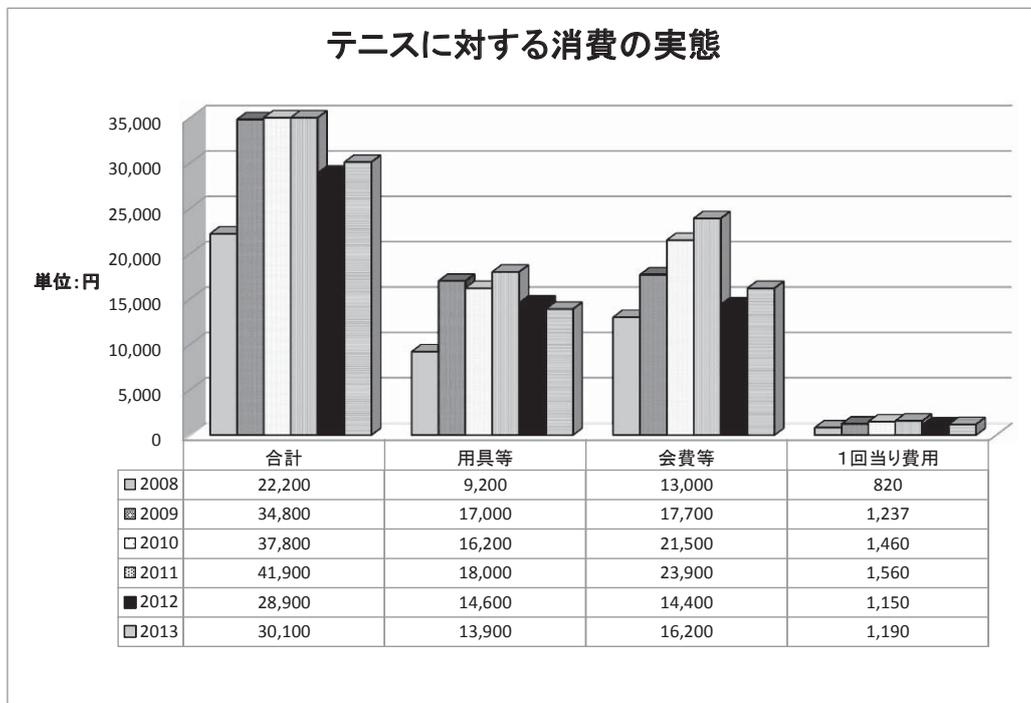
テニスの試合を楽しみ、プレーを継続してくれるようITF（国際テニス連盟）が開始したグローバルキャンペーン「PLAY+STAY（プレー・アンド・ステイ）」の10歳以下の子供向けプログラム「tennis10S」が徐々に広がっている。一方、大人向けのプログラムについては、各事業者が独自に優れたシステムを持っているため、そのギャップが指摘されている。ティーチングとコーチング、競技と楽しむこととのバランスを含め、システムの応用が始まっている。

有明テニスの森公園と有明コロシウムで毎年おこなわれている「有明の森スポーツフェスタ」は、大いに盛り上がっている。プロ選手によるテニス教室、ソフトテニス体験教室、車いすテニス体験教室、知的障がい者テニス教室、パドルテニス体験会、そして、元オリンピック選手によるジュニア走り方教室・バドミントン体験教室など、多様なテニスとそれ以外の運動・スポーツを1日楽しめるイベントとなっている。大阪市でも、靱庭球場及び靱テニスセンターで、同様の取り組みを広げていく方針である。

○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





" TOPGUN PROJECT 2014 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2014**

■開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会 研修委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：サントリーフーズ株式会社
運 営：TOPGUN PROJECT 実行委員会

■会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】

■期 日：平成26年10月21日(火)～22日(水)

■対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者

■定 員：1日目－150名（先着順にて締切） 2日目－100名（先着順にて締切）

■参加費用：1 & 2日目参加	… ①加盟会員	23,800円（昼食2回、懇親会費を含む）
	②テニスプレイヤー	18,500円（昼食2回、懇親会費を含む）
	③非加盟	34,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
1日目のみ参加	… ①加盟会員	17,500円（昼食、懇親会費を含む）
	②テニスプレイヤー	12,500円（昼食、懇親会費を含む）
	③非加盟	27,800円（昼食、懇親会費を含む）
2日目のみ参加	… ①加盟会員	12,500円（昼食を含む）
	②テニスプレイヤー	8,500円（昼食を含む）
	③非加盟	22,800円（昼食を含む）

宿泊：メルパルク東京 10,000円(シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み)
(先着20名、希望の方は申込書にご記入下さい)

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

■ポイント：(公財)日本体育協会公認テニス指導者の方（①スポーツ指導員、②コーチ、③教師）
(申請中) ならびに(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて(公財)日本テニス協会／(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、
申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成26年10月14日(火)

■申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>

■申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご
送付下さい。（お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。）
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店 口座番号：普通口座 No. 5448938 口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局 <small>シャニホテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイシムキョク</small>

時間	会場	内容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00～10:10	瑞雲	開会挨拶 大久保清一会長
10:10～12:10 基調講演	瑞雲	講師：作家 本田 健氏 テーマ：「自分の才能を活かしたコミュニケーションの高め方」 *才能についての5つの誤解 *人が才能と出会う5つの瞬間 *才能の副作用、才能の呪いとは？ *眠っている才能を見つける8つのステップ *あなたの人生に強運を呼び込む秘訣 *人生を好転させられる人、周りに流される人の違いとは？ *本田健流 願望達成の法則 *立体話法による質疑応答などについてお話しいただきます。
12:10～13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10～14:10 事例紹介	瑞雲	講師：株式会社サイオ 代表取締役 金子 栄継氏 テーマ：『街のテニス屋さん』という視点から考えたテニス事業とは？ 「コーチ歴2年、24歳で起業」⇒30歳で直営店創業⇒震災で仙台・水戸2店舗が被災⇒運営中断時の痛恨の失敗、そこから学んだことや考え方の変化をお話しいただきます。
14:20～15:20 事例紹介	瑞雲	講師：アルドルテニスステージ株式会社 専務取締役 里村 望氏 テーマ：「アルドルの目指す志」 アルドルを立ち上げるようになった経緯を、雑賀前会長、大西社長との出会いを通じてお話しいただきます。また、これから目指す方向性についてもお伝えいただきます。
15:30～16:30 事例紹介	瑞雲	講師：善福寺公園テニスクラブ 副支配人 野田 照彦氏 テーマ：「強いチーム力で地域の皆様に活気と笑顔をお届けします」 宣伝広告費を掛けずに毎年増収増益を続けてこれたのは、夢を共有できる仲間がいて、みんなで自由な発想で前向きに明るく走り続けてこれたからです。それだけで何故？そのポイントを大きな声で元気よくお伝えいただきます。
16:40～17:40 事例紹介	瑞雲	講師：シンポウテニスリゾート マネージャー 浜中 恵里氏 テーマ：「テニスの楽しいマネージメント」 ブランディングされたテニスリゾート、ジュニアスクールの可能性、レッスン以外の仕事も面白い、フロントの可能性、素敵なシニアのテニス、等についてお話しいただきます。
18:00～19:30	孔雀	懇親会 4F

平成26年10月22日(水)

時間	会場	内容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00～16:00 ワークショップ ※12:00～13:00 昼食(お弁当)	瑞雲	講師：マツダミヒロ事務所株式会社 代表取締役 マツダミヒロ氏 テーマ：「お客様の満足度を引き出すしつもん力」 *なぜしつもん力が大切なのか？ *効果的な質問をつくる方法 *質問の種類をマスターする *お客様の思い引き出すために行うこと *すぐに実践できる、簡単なしつもんとは *お客様のニーズを探るしつもんとは *何を聞いたらいいかわからない？という時のために行うべきことは *尋問をいい質問に変える方法 *受講生のやる気を引き出す質問 *継続してスクールに通ってもらうための質問、 などを行っていきます。 【推薦図書】しつもん仕事術「しつもん」/松田充弘著
16:00～16:10	瑞雲	閉会 中山和義研修委員長

*スケジュール・講演内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。



2014 KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

2014 キッズ&ジュニア テニスカーニバル

初心者
大歓迎!

10/18(土)

集まれ!元気な子供たち!

主催 有明テニス・マネージメントチーム
(公社)日本テニス事業協会・東京港埠頭(株)

後援 東京都、(公財)日本テニス協会、
(公社)日本プロテニス協会、ショートテニス振興会

協賛 サントリーフーズ(株)、城南信用金庫
(株)ダンロップスポーツマーケティング

運営主管 東京都テニス事業協会

開催期日 平成26年10月18日(土)

会場 「有明テニスの森公園」
有明コロシウム&アウトコート
【りんかい線国際展示場駅 下車徒歩7分、
ゆりかもめ 有明駅 下車徒歩8分】
東京都江東区有明 2-2-22 TEL.03-3529-3301

種目 A. キッズクラス・スポンジボール使用(年中～年長)
10:00～11:30(定員80名) ※コロシウムコート
B. ジュニア小学1～3年生
10:30～12:00(定員60名) ※アウトドアコート
C. ジュニア小学生・中学生クラス
13:30～15:00(定員108名) ※アウトドアコート
※受付は各レッスン開始30分前から行います。

参加資格 年中から中学生以下の児童・生徒

参加料 無料

指導 東京都テニス事業協会の加盟テニスクラブ
・テニススクールのインストラクター

申込方法 (1)往復ハガキに①～⑧の項目を記入の上、申込先
まで郵送してください。(返信用にも住所・氏名を
ご記入ください)

※応募ハガキは必ず1名につき1通でお願いします。
① テニス歴を以下より一つ選んで記入
(初めて、始めたばかり、ラリーができる、試合出
場経験有り) ② 参加希望種目 ③ 参加者氏名
(ふりがな) ④ 学年および年齢 ⑤ 性別 ⑥ 住所
⑦ 電話番号 ⑧ ファックス番号
(2)本協会のホームページからも申し込みができます。
<http://www.jtia-tennis.com>

締切 ハガキは平成26年10月3日(金)消印有効。
WEBからは10月7日(火)。
定員を超えた場合には10月8日(水)に抽選を行いま
す。抽選の結果は、ハガキ応募者へはハガキで、
WEBからの応募者へはEメールにてご連絡いたします。

申込先 (公社)日本テニス事業協会「テニスカーニバル係」
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-8-3
小田急明治安田生命ビルB1
TEL.03-3346-2007
E-mail: mails@jtia-tennis.com

その他 当日が雨天の場合、Aキッズクラスは実施します、
BとCのジュニア小・中学生クラスは中止となります。
イベント当日の連絡先は 080-3583-7001 または
080-3583-7002 となります。

個人情報 個人情報に関しましては、イベント運営目的以外で
の使用はせず、必要な範囲のみに制限します。
なお、実施風景写真を参加募集チラシ・ポスターや
ホームページ等で使用させていただきますことをご了
解の上ご参加をお願いいたします。

2014 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

12月6日(土)&7日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!!

東京都民のための祭典
有明48面を使用する
日本最大規模のテニス団体戦

大会募集要項

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

主管 2014東京都知事杯有明チームテニスコンペティション実行委員会

後援 東京都

(申請中) (公財)日本テニス協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟

特別協賛 ダイードドリンク株式会社

協賛 (株)ダンロップスポーツマーケティング、グローブライド(株)、
(株)プリチストンスポーツ(株)、ヨネックス(株)、アメアスポーツジャパン(株)

(予定) 城南信用金庫、(株)ゴーセン、テニスサポートセンター、他

日時 平成26年12月6日(土)&7日(日) 2日間
1日目AM8:00受付、AM8:45開会式～試合/2日目AM9:00～試合
【予備日:12月13日(土)、14日(日)】

会場 有明テニスの森公園「東京都江東区有明2-2-22」 TEL:03-3529-3301

試合種目 ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦

カテゴリ ①ハードコート(一般)の部(オープン)
②砂入り人工芝(40才以上)の部(1974年12月31日以前に出生の方)

チーム構成 男女各3名以上 (②は全員が40才以上で構成してください)

出場資格 3名以上の東京都内在住・在勤・在学・在クラブ・在スクール者を有すること

サーフェス ①ハードコート32面 ②砂入り人工芝コート16面

募集定員 ハード(一般)の部96チーム、砂入り人工芝(40才以上)の部48チーム

使用球 スリクソン

試合方法 1日目は4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定し、2日目は
順位別のトーナメントを行います。 ※全試合セルフジャッジ

試合は全てノード方式の6ゲーム先取(5-5の場合7ポイントタイブレーク)
2日目は敗者チーム対象のプロによる特別レッスンやチーム対抗パフォーマンス
じゃんけん大会、的当て・スピードガン等アトラクション有り
※天候等により試合方法等を変更する可能性があります

参加料 ¥32,500/1チーム(参加料¥32,000+ワンコイン制度協力金¥500/税込)
※本大会は日本テニス協会ワンコイン制度を支援します。
参加にあたりワンコイン制度協力金として、1チーム500円のご負担をお願いします。

申込締切 平成26年10月15日(水)必着(定員を超えた場合は抽選を行います)

抽選結果 平成26年10月23日(木)Eメールにて各チームへ連絡します。
また、大会ホームページにて当選チーム名および代表者氏名を公表いたします。

申込方法 大会ホームページよりお申し込み下さい。
(必要事項入力不足の際は抽選対象とならない場合がございます)
※同一の方が複数チームの代表者となることはできません。(抽選対象外となります)
※申込締切後のメンバー変更および追加は合計3名までとします。
※申込締切後のチーム名変更は出来ません。
※試合当日に身分証等の提示をお願いする場合があります。
※なりすまし、年齢制限違反等があった場合は試合に於ける全ポイントを失います。

入金方法 当選発表後より10月30日(木)までに参加料を指定口座へお振り込みください。
一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。

問合せ先 公益社団法人日本テニス事業協会 有明チームテニスコンペティション係
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047 <http://jtia-tennis.com>

振込先 三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店 普通 5581312
口座名/公益社団法人日本テニス事業協会イベント事務局



テニスプロデューサーと 私とまさかのテニス

STP080091 木村 成伸



皆さん初めまして、クリスマススポーツプロモーションズの木村成伸（しげのぶ）と申します。この度何度目かのチャレンジで晴れてシニアテニスプロデューサーの仲間入りをさせていただくことになりました。

まずはテニスと私の出会いを少しお話させていただきます。最初にラケットを握ったのは中学1年の春で、しかも軟式ラケットでした。当時田舎（四国）の中学校には硬式のテニス部はほとんどありませんでした。そもそも小学生の時、野球少年だった私は中学でも野球をするつもりでした。ところが、入学した中学校には野球部が無くソフトボール部しかありませんでした。そんなこんなで何を初めようかと思っていたところ友人に誘われ軟式テニス部に入部しました。

当時の私のテニスの印象はぬるい・簡単・女性のスポーツといった感じでかなり舐めていました。ところが、実際にやってみると空振りのオンパレードでした。自称四国の張本勳（古い）さんの私にしてみればバットより大きいラケットにボールが当たらないなんてことは屈辱でしかありませんでした。それからの私は部活ではボール拾いとランニング、家では壁打ちの毎日でした。そうしているうちに悔しさが楽しさになり、テニスというのが少し分かり始めました。

高校から硬式テニスに変更し、大学でもテニスが続けたいと思い、ひとまずテニスサークルに入りました。ただ、部活に入ってまでテニスに打ち込もうとは思ってはいなかったのが正直なところ。ではなぜコーチをしているのか？と思われるかもしれません。

当時、一人暮らしの私は家賃を親に出して貰っていましたが、それ以外の生活費は自分で稼ぐというルールでした。その為何のバイトをしようかと考えた時にテニスも出来るし、お金も稼げるテニスコーチが一番かと思いテニス雑誌を捲りました。

そこで見つけたのが、かつて豊洲にありましたインドアテニススクールでした。そこから私のテニスコーチへ

の一步がスタートしました。ところが実際始めてみるとそれはとても大変で稼ぐというよりも、まずはテニスの技量を上げなければとても人様からレッスンフィーを頂けるレベルではありませんでした。

時にはナイター後、一人で球出し練習をしたり、空いているコーチを探しては練習をつけていただいたりしていました。不器用な私は球出しがかなり下手で基準をクリアするのに時間が掛かりアシスタントになかなか出来ませんでした。

そうこうしているうちにアシスタントから自分のクラスを持てるようになり気付けば週25～30レッスン担当していました。そうなるまで大学どころではなく、テニス大学に編入したのも同然でした。講義（本当の）よりもレッスン、レッスンの毎日でした。

それはとても楽しく充実していました。当然就職活動はせず、自分はテニスコーチが天職と思いそして気が付けばバイトから社員となりテニスコーチとして今に至ります。大学時代だけのつもりで始めたバイトがそのまま続けて行く事になるとは思っていなかった。「まさかのテニス」と書かせていただきました。

そして、テニスプロデューサーとして私は何をすべきか？と考えました。

一つは普及活動です。テニスの楽しさを一人でも多くの人に知って貰いたいですし、そのためには自社でも子供や大人のイベントを定期的に行いテニスをしたことが無い人でも参加出来るようなものから、より競技志向のものまで様々な企画を作りたいです。

それから、ご自身がプレーするだけではなく、錦織選手や伊達選手などトッププレーヤーの試合を出来ればライブで観戦して貰いたいです。

中でもデビスカップ・フェドカップといった国別対抗戦がサッカーの日本代表戦くらいに盛り上がり欲しいですし、その為には自分が率先して生徒の方達を有明コロシアムに引き連れ、一緒に熱く応援し、テニスは個人

競技だけれども団体戦も面白いというところを知って頂きたいです。

2020年には東京でオリンピックが開かれます。有明コロシアムに日の丸を背負った選手達が金メダルをかけた試合を是非観てみたいです。(その時はスクールを臨時休業します。栗山代表の了承が出ればですが)

二つ目は継続です。会社が発展しながら続くこと、テニスを既に行っている方がいくつになってもテニスを楽しんでいる。

会社が存続する為には利益を出すことだけではなく、社会的に必要とされること(地域貢献も含む)やスタッフが安心して勤めることが出来、より働きがいのある職場にすること、人材を育成していくことだと思うので、そういった環境を作る責任があります。

テニスに怪我(突発性のものと慢性的なもの)はつきものですが、それはコーチが少しでもそうならないように「レッスン中の注意や終わったあとのアフターケアのお話をする」といったことで少なくすることが出来るのではと思います。

以前VIP・TOPグループ中嶋様の講習を受講させて頂いた際に綺麗なフォームを教えるのは単に上達のスピードを上げるだけではなく、腰痛・テニスエルボーといった慢性的な怪我を減らすことにつながると教わりました。

その当時の私は誰であろうとフルスイング、ボールがよいところに入ったらそれがナイスフォームといった感

じでしたので、相当無理をさせていたのではと気づかされました。生徒さんの中には20歳代の方から上は60、70歳代それ以上の方までいらっしゃいます。今は大丈夫でも数年後身体に異変が起こるかもしれません。

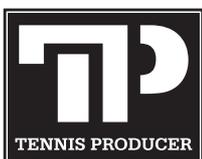
それはその人から楽しみを奪うことになり、ひいてはテニスを嫌いになるかもしれません。それから、私は年齢・体力にあった無理のないフォームを教えることにしました。

現在私の担当クラスの中での最高齢は93歳のおばあちゃまで。とてもお元気な方で百歳になっても変わらずやっています。

三つ目は日々勉強です。選手上がりでない私には選手としての実績・経験がありません。そんな私がコーチとしてやって行くには本を読んだり、ビデオ(今はDVD)を見たり、セミナーに参加するといったことで知識を増やすしかありません。今はネットが充実していて調べれば色々なコーチの考えや練習方法を知る事が出来ます。

それから、セミナーには積極的に参加するようにしています。それは講師の先生のありがたいお話を聴くだけではなく、同じ業界の方々との情報交換や繋がりを持つことが出来るからです。特に若いコーチ・フロントスタッフの方もどんどん参加して頂き、お話を聴かせていただきたいです。

最後にこんな私(話が長い?)ですが皆様これからもご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



TENNIS PRODUCER



シニアテニスプロデューサーへの チャレンジ

STP100146 和田 英二



この度「シニアテニスプロデューサー」の認定をいただきとても光栄です。

「テニスプロデューサー」という資格との出会いは5年前でした。当時、アシスタントマネージャーという立場でテニスコーチをしながらフロント業務も兼務していましたが、フロント業務においては業務経験が浅く、フロントの方針策定やフロントスタッフ育成の難しさに悩んでいました。

そんな時、日本テニス事業協会からクラブ宛に送付されていたテニスプロデューサー資格制度の情報が目にとまり、「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り、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する」という資格制度の趣旨に心惹かれ、テニスクラブやテニススクールの経営や管理について知識を広めたかったこともあり、おもいきって資格取得にチャレンジいたしました。

社内にはテニスプロデューサー資格取得者がいなかったため、特に何の情報もないまま、今思えば無謀にも難度の高いシニアテニスプロデューサーの資格取得にチャレンジしたことを思い出します。3日間10科目（当時）の講習&試験で、1日目から試験の難しさに「あきらめモード」に入ってしまったのですが、そんな状況でも悔いのないよう試験直前まで勉強したことが功を奏し、シニアテニスプロデューサーの資格こそ取得することはできませんでしたが、「テニスプロデューサーⅡ」の認定をいただくことができました。正直、テストの出来が悪く、「資格取得は無理だな」と思っていたので認定をいただけたときはとても嬉しかったです。

すでに資格取得されている方々からは「大切なのは資格を取得した後にその資格をどう活かすかだ！」と言うことを良くお聞きします。私も資格取得後からは、「テニスプロデューサーとして自分は何ができるだろうか？」という意識に変わりました。

翌年にはテニスプロデューサーとしての意義を考えつ

つ（資格を取ることで目的にならないように）、シニアテニスプロデューサーへのアップグレードではなく、段階的にテニスプロデューサーⅠのアップグレードを目指しました。前回試験の教訓で「しっかり勉強しないと合格できない」ということがわかったので、基本2科目をみっちり勉強して再チャレンジ。無事、「テニスプロデューサーⅠ」の認定をいただきました。

人事異動による環境の変化から一昨年はシニアテニスプロデューサーへのアップグレードは見送り、昨年11月に改めてチャレンジいたしました。（大阪開催ということで、わざわざ大阪まで行くのだから落ちる訳にはいかないと自分を追い込みました！東京在住なので交通費も高い！（笑））もともとシニアテニスプロデューサーまでは資格取得したいと考えていましたので、今回、学生時代以来の勉強量で応用4科目の試験に挑み、何とか1次試験（筆記試験）をクリア。その後、東京にて2次試験（大久保会長との面接試験）も無事クリアし、晴れて「シニアテニスプロデューサー」の認定をいただくことができました。

シニアテニスプロデューサーとなった現在もテニスプロデューサーとしての意義を考えつつ、日々手探りの中活動しております。日本テニス事業協会マネージャー部会におきましても副部長として活動させていただいておりますが、テニス業界発展のための責任を感じ始めている今日この頃です。長年、テニスに携わってきた私にとって、「テニス」を通じて社会貢献することが使命であることは間違いありません。テニスが好きな皆様に、人生において価値あるテニスライフをサポートできるよう尽力してまいります。

最後になりますが、シニアテニスプロデューサーへのチャレンジにおいて、資格取得までの道筋は私の財産であり、業務をする上での確かな自信となっております。今後、資格取得をご検討されている皆様には是非受講をおすすめいたします。

第8回テニスプロデューサー限定研修会



会 場：メルパルク東京
期 日：平成26年7月9日(水)
申込者数：37名 当日参加者数：39名 アンケート回収数：37名

アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男 性	2	6	12	13	2	0	35
女 性	0	0	1	1	0	0	2
合 計	2	6	13	14	2	0	37

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	2
スクール	34
レンタル	1
その他	3
不明	0

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	10
事業部長・統括責任者	2
支配人・マネージャー	16
コーチ	8
フロント	0
その他	2

1. 講 演

売上アップを実現する『ほめ育』とは？

講師 高村 幸治氏

大変参考になった：35名 参考になった：0名
参考にならなかった：0名

感 想：

- ・「ほめ育」を現場で実践していきたいと思った。…11名
- ・とても勉強になった。参考になった。…11名
- ・2人1組でのワークショップはとても楽しく取り組むことができ非常に良かった。…4名
- ・自分自身のコミュニケーションを見直す良い機会になった。…3名
- ・高村先生の役者ぶりも楽しく心に残った。
- ・高村先生の話術がとても上手で、大切な所がストレートに頭の中に入ってくる気がした。
- ・私の足りない「ほめ育」の分野だったので最高に良かった。
- ・自分自身が意識して日頃からトレーニングできる内容だったため参加して良かった。
- ・「ほめる」ということを実際にどうやって行うのが少し分かった気がする。
- ・「ほめる」というのをあまりできていなかったと反省させられた。



- ・ほめ方のコツは相手の話を聞くことだと知った。
- ・ほめ育ができることで人間関係も良くなり、かつ成長も見込めるのではないかと思った。
- ・部下やアルバイトが伸びるためのきっかけは上司であることを再確認した。
- ・今まで行っていた会議から効率の良い会議になると思う。
- ・事業所の雰囲気が良くないので、今日の研修内容が何かの起爆剤になれば良いと思う。
- ・現状、スタッフとの関係性は全く問題ないと思っていたが、まだまだ深く広く作れると確信した。
- ・スタッフは常に新しく入るのでロジックシートはスクールのモラルを保つためにも必要だと感じた。
- ・私も「叱られる」ことが「普通」な気がしてしまう人間である。今回お話いただいた「ほめる」の前提とし

- ・ある考え方にとっても考えるところがたくさんある。
- ・お客様及び従業員もより楽しんでスクールに通っていただけそうである。
- ・考え方が最近固まっていたので柔軟になった。
- ・実際弊社で導入しているが、メンバーへの浸透が今一つのように感じていた。今まで受講してきた内容の振り返りができ、今まで行ってきたことの+ a ができるように思った。
- ・一人一人と大切に人間関係を築いていきたい。
- ・以前も研修で“ほめる”ことは大事であると学んできたが、高村先生のお話でほめるだけではなく、ほめる仕方・内容・話し方も重要なのが分かった。
- ・今まで学んできた知識と今がつながった。
- ・これまで参加してきた“ほめる”というテーマのセミナーと切り口が違い実践的な内容だと感じた。
- ・ほめシート、感謝シートは文字に書いてみることに慣れていないことを感じた。
- ・“聞く”という講義ではなく自ら体を動かすということで時間も気持ちも大事な時間だと思った。
- ・改めてスタッフの“心をつかむ”方法の1つを再確認した。
- ・やはり我々が本当に一人一人の気持ちを察して、その気持ちにあった声かけができるかどうかだと思う。
- ・単純にやり方だけをマネしても力にはならないと思う。
- ・今までの研修会の中でもすぐに使える内容だった。
- ・ロジックツリーも興味深かった。
- ・過去の限定研修会の中では最も良かったと思えた。
- ・自分を認めることをしていなかった。部下を認めるのも自分をほめることから始まる。自分の良いところを意識したことがなかったので良かった。
- ・1. 2. 3 と互いに数を数えるだけの作業が、相手の言葉を聴く気持ちになるだけでスムーズになることに驚いた。

- ・長時間の研修でしたが、それでも理解するには時間が足りないと感じるくらい充実していたと思う。

2. 全体について

充分満足：22名 かなり満足：13名 満足：1名
 まあまあ満足：0名 少し満足：0名 普通：0名
 少し不満：0名 不満：0名 とても不満：0名

感想：

- ・とても楽しく時間が短く感じた。…2名
- ・改めて一つの行動・言葉の大切さが分かった。…2名
- ・私自身が上の立場の者ではないので難しい部分もあったが、取り組んでみたいことがたくさんあった。
- ・グループワークで実践的にできてとても良かった。
- ・自分が成長し、それが業務に反映し業績が上がる…。今回のような内容はとても勉強になり有意義な研修だと感じた。
- ・もっと詳しく知りたくなった。
- ・6日間の内容を詰め込んだとのことであり実践が難しいかなと少し不安であるが、価値を非常に感じているので頑張ってみようと思う。
- ・「笑い」があり、リラックスして研修を受けられた。
- ・ワークショップはエッセンス研修だったが十分参考になった。
- ・ディスカッション等で普段接することがない方とも話ができて良かった。
- ・1日のセミナーでこんなに人と話し笑ったのは初めてだった。
- ・時間の配分が今までと少し違って良かったと思う。
- ・興味深く集中して勉強できた。
- ・同業他社の皆様から刺激を受けられて良かった。
- ・本を買ってみようという気にさせる良い研修だった。





" Tennis Producer 2014 "

第9回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL03-3346-2007
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】
- 期 日：平成26年11月19日(水)9:00 ~ 11月21日(金)16:00
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- 定 員：50名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I & II 資格取得コース)
受講料：¥30,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000=合計¥40,000(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料：¥50,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000=合計¥60,000(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料：1科目につき¥10,000 (最大¥60,000)
※③で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。
テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします。)
- 試験結果の発表：平成26年12月5日(金)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公財)日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
ならびに公益社団法人日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて、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の研修ポイントを初日と2
日目につき1ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：平成26年11月12日(水) ※テキストは40日前から配布予定
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下
さい。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
シャ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスプロデューサー

2014年
11月19日(水)、20日(木)、21日(金)



TENNIS PRODUCER

期日	時 間	会場	テ ー マ	講師／試験官
平成 26年 11月 19日 (水)	9:00～9:20	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
	9:20～10:20		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
	10:30～12:00		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	12:00～13:00		昼食	
	13:00～15:00		基礎編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔
	15:10～16:40		基礎編 講義 「安全管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰
	16:50～18:50		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
平成 26年 11月 20日 (木)	9:00～9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
	9:45～10:15		筆記試験「顧客管理」	
	10:30～11:00		筆記試験「財務管理」	
	11:15～11:45		筆記試験「安全管理」	
	12:00～12:30		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:30～13:20		昼食	
	13:20～15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	ノアインドアステージ(株) 鴻巣 敦
	15:30～17:30		シニア編 講義 「労務管理」	社会保険労務士法人プロジェクト 守屋 達雄
	17:40～19:10		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則
平成 26年 11月 21日 (金)	10:00～10:30	会議室	筆記試験「マーケティング」	
	10:45～11:15		筆記試験「労務管理」	
	11:30～12:00		筆記試験「施設管理」	
	12:00～13:00		昼食	
	13:00～14:30		シニア編 講義 「人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一
	14:45～15:45		小論文 「人材育成」	
	15:45～16:00		閉会挨拶	会長 大久保 清一

*スケジュール・講師・内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。



クラブ部会活動報告

クラブ部会長 宮古 昌

1. クラブ部会の体制の見直しについて

昨年度の終わりにクラブ部会（後継者の会）も会合を持つのは良いのですが、内容が伴わないと皆の気持ちが離れてしまうのではないかと問題提起が有りました。部会長・副部会長3名では、良いアイデアも出てこないで昨年12月の打ち上げ時に皆さんに相談を行い各県から副部会長を選出し東京は善福寺公園 TC の野田照彦さん、千葉はオールサムズ TC の大関善一さん、埼玉は与野 TC の関根浩王さん、神奈川は大島フラワー TG の岡嶋武さん。部会長は神奈川の TG レニックスの宮古で部会長1名と副部会長4名体制に刷新し新年度を迎えました。4月15日に1回目の会合を開催し大きく1年間の活動内容（テーマ）を以下の通り決めて活動を開始致しました。

6月：イベント開催事例 テニスパーク湘南、亀山様からのノウハウの発表

8月：SNSの活用について（ホームページの利用状況）

10月：近隣住民とのトラブル（騒音・ボールの飛び込みその他）

12月：忘年テニス

3月：前回までの総括

以上の様に体制を見直し今年1年進めて参ります。

2. イベント開催事例（ノウハウ）発表

・開催日：平成26年6月30日

・講演者：テニスパーク湘南 亀山様 以下 TP 湘南と略します。

・昭和46年創立 農業の副業としてスタート。テーマパークの様に人が集まる様に名前を決める。

・クラブ所在地：神奈川県高座郡寒川町

・コート面数：4面（砂入り人工芝）遺産相続や圏央道の用地収用などが有り当初6面でしたが現在4面で運営。

・年間1,000大会開催 参加人数15,000人/年の日本の草トーナメント開催。

当初は会員、スクール、トーナメントの3本立てで運営しておりましたが、オープントーナメントの開催が、真夏・真冬に大会が少なくそこに照準を持って行きました。

当初は多数の参加が有りましたが減少傾向が見られ効率を重視し大会の開催が年間⇒月間⇒週間⇒毎日と変遷してきました。大会は1日（ワンデー）で終わる形態と

しています。

予選リーグ3試合、決勝トーナメントに参加し、最低4試合以上出来る（1日55ドローは可能）。

TP 湘南さんの大会運営の特徴は以下の通り。

①大会のエントリーはホームページから登録。締切りは開催5日前迄。

②割引制度（お徳感）

- ・エントリーのポイントを貯め登録料の割引を実施。
- ・帰宅前に次回大会の参加をフロントで申込みと割引金額になる。

③試合のキャンセルは他の試合へ振替を実施（登録料は返金せず次回に充当）。

④予選で4チーム揃わない場合は6チームのリーグを組み全て行うと1チーム5試合の所、主催者が指定する3試合を行い、その結果で順位決めを行う予選が可能となる。

⑤試合の進捗状況は大型のパソコンモニターで表示し案内する。（ペーパーレスの採用）

⑥応急処置の準備・用意

- ・熱中症対策として大塚製薬のOS-1
- ・こむらがえり用にツムラの漢方薬

その他としてはプロのイベントを誘致し福井・神尾・国枝プロ等のライブレッスン等を企画、開催しております。

ネットエントリー数は、12,000人居ます。毎日のドローについては特別な運営ソフトを利用してパソコンで自動的に処理運用を行っているのではなく全て手作業で一つ一つ処理を行っているとのことです。安易な方法を考えず地道に仕事に取り組んでいる結果とも言えます。（力仕事です。）TP 湘南さんでは毎日50ドローの消化を目指し、企画は他を真似るだけでなく自分の工夫を入れ失敗を恐れずに実行する事が大切だとの事です。

以上、講話の抜粋でした。参考になれば幸いです。





第24回フロント・ステップアップ・アカデミー報告 「グランドホステスのおもてなし」 ～接客のプロから接客の心得を学ぶ～

講師：原 はな氏

TOPインドアステージ亀戸 フロントヘッド 矢口 宏美

今回は新東京国際空港にて国内外の航空会社のVIP接客業務を7年間経験された原 はな氏を講師にお招きしてお話を伺いました。経験談や具体例を交えてとてもわかりやすく、ためになるお話でした。

先生が事前に「積極的に参加していただきたい」とおっしゃったので、講習会の大半は参加者からの質問に1つ1つお答えいただく形式になり、より身近な内容を聞くことができました。多くの参加者からの質問が集中したのはクレームの対処方法でした。

例えば、お話を伺っても実際にはご要望をかなえる事が出来ない内容だったとしても、カウンターの中に2人スタッフがいるとしたら、仕事の手を止めて1人ではなく、2人体制でお客様のお話を伺い相手の方に親身になって聞いている姿勢を示す事が大切だとおっしゃっていました。また、お客様の勘違いから話がすれ違ってしまった時も、決してお客様が恥ずかしい思いをしないような言葉を選んで返答する事を心がけているそうです。

また、先生から「接客と接遇の違い」についてお話いただきました。「接客」とは通常の受付業務の事。フロントでたとえるならば入会手続きや振替の手続きの事を指すのだと思います。「接遇」とは「接客」におもて

なしの心がつき、技術がつき、心を込めた対応がつくのだとおっしゃっていました。心と時間に余裕をもってお客様の事を考える事が大切だそうです。しかし、すべてのスタッフが器用にできるようになる訳ではありません。先生は「自分は育った環境のせいとか、2つ、3つ先の事を考えて行動する事が身についています。仕事においてもとても重要な事だと思います」とおっしゃっていました。確かに、現場を見ていると突然お客様に何か質問されてあわてているスタッフや、必要以上に仕事に時間がかかってしまうスタッフをよく見かけます。大切なのは「これをやったら次これをやろう」とスケジューリングをする力、優先順位をつける力を養う事で余裕が生まれ、その分お客様に時間をさけるという事だそうです。苦手なスタッフには簡単な事から1つ1つできる事を増やし優先順位をつけるトレーニングをする事が大切なんだそうです。

最後に先生がおっしゃいました。「サービスとは桜の花びらみたいなものです。1枚は白い色ですが1つ1つが重なる事でピンクの色に染まる日本を代表する花になる。」

まさにその通り。素晴らしい接遇は一つを丁寧に行う事で生まれるのですね。





フォームと感覚の優先順位

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

ボールをコントロールするのに必要な要素は2つある。ラケット面を正確に作るためのフォームがその1つ。そして、2つ目はインパクトのラケット面を感じたり、スウィングの軌道や自分の打球をイメージできること。スジガネ君が誕生したきっかけは、そのうちの1つ目を説明するためだ。まず、最初のスジガネ君1号はサーブの専門家。プロの打つサーブのフォームは一見、とても複雑怪奇なスウィングなのに、実はこんなに単純な要素の組み合わせである、ということの説明するための誕生だった。実際、手首の角度を固定し、上体の回転、上腕のひねり、前腕のひねりだけでサーブの動きを再現したのが、スジガネ君1号、2号だった。

サーブの場合、いつも同じ場所から同じ場所へ、同じボールが打てれば良い。だから、ラケット面を感じたりすることはもちろん大切なんだけど、フォームで決まる要素の方が強い。ところがストロークの場合は打つ位置も変われば、打つコースや、相手からくるボールまで、極端に言えば同じボールは2度とない。だから感覚に関する方の比重が高くなるのだ。フォアハンドの場合で説明しよう。フォームでいうと、スウィングで腕をひねらないでも、自然に垂直インパクトが出てくるようにテイクバックすることが重要。見たところ、テイクバック終了時、ラケット面は後ろを向くのがその目安だ。その形ができればフォアハンドなんてエラーするわけがない。ところが、そのはずなのに、ちゃんとやっているのにエラーの多い人がいるのも事実。実はこの形プラスさっきの2つ目、「インパクトのラケット面を感じたり、スウィングの軌道や自分の打球をイメージできること」が必要だということ。それが練習であったり経験であったりするということなのだろう。

世間では、特に年配の方に多いのが、テイクバックで面を下向き後ろ向きに引かないのにそれなりのコントロールを実現している人たちがいる。つまり2つ目の方だけができています。この人たちを観察してみると、ラケット面を垂直に保ち、その面を常に感じながらラリーしている。これはこれでテニスとして成立している。だから、



スジガネ君やプロのように、ラケット面を後ろ向きに引かなくてもOKなのかというとそれは違う。この打ち方では全力のハードヒットができないのだ。ベテランたちから、こういうセリフを聞いたことがあるだろう。「試合では、そんなにバカバカ打てるもんじゃないよ」。プロのように、全力でフルスウィング、ハードヒットができる人は、フォームや形の面でちゃんとテイクバックし、なおかつ、面やコースを感じながらヒットしている。セリフは当然、「先手を取って、ハードヒットでしょう」。

まとめてみると、1番良いのは1つ目のフォームと2つ目の感覚が両方できる人。2番目は少なくとも感覚のある人。最後がフォームだけがあるのに感覚のない人ということになる。つまり重要さはどっちかというと、感覚の方がフォームよりもまさる。ところが、この感覚についてテニスコーチから指摘されることはまずない。実は、コーチになるほどの人はこの感覚については自然にやっている。無意識なのだ。つまり、テニスコーチにはこの感覚が重要だという感覚自体がないことが多いのだ。ところで、フォーム専門家のスジガネ君にもどうやら感覚がなさそう。次世代型のスジガネ君にはIPS細胞から作った神経細胞を組み込むべきかもしれない。



「真心を込めて」

GODAIテニスカレッジ船橋校 衛藤

私は GODAI テニスカレッジに勤務し 17 年目を迎え、船橋校のフロントチーフとして 7 年になりました。

フロントでの接客は常にスタッフ全員が「お客様の為に」何が出来るかを考え「お客様をおもてなし」すること「求められている以上の接客」をし、お客様を笑顔にさせることだと思います。

お客様が毎週楽しみにされているテニスの時間を私達フロントは楽しんで頂けるようにサポートし、1 歩館内に入った瞬間から帰られるまで全てにおいて「満足」と感じてもらうお客様を笑顔にすることが私達のすべきことであると思っています。

また、フロントの存在がそのスクールの第一印象と言っても過言ではありません！

フロントに立つ時は必ず笑顔で元気に明るく！と言いますよね！

元気いっぱいの笑顔でいらっしゃったお客様一人一人アイコンタクトを取りながら「おはようございます」「こんにちは」「こんばんは」と、この一言でお客様が「今日もテニスに来て良かった」「フロントの笑顔に癒された～」と少しでも思ってもらえたら嬉しいですよ！

次にレッスンカードを受取る時、私達は差し出されたカードを両手で受取り「お預かりします！いってらっしゃいませ！」とレッスンに送り出しています（もちろん笑顔で目を見て伝えます）。カードをお預かりする一瞬の関わりも大切にしています。

フロントのカウンターにカードをお預かりする専用の BOX を置いているスクールもあると思いますが、カードを直接手で受け取ることに意味があり、お客様の顔と名前を一致させ覚える事！コミュニケーションを取れるように！という意味で行っています。

フロントとお客様が会話をする機会はコーチに比べ少ないですが、その中でも私達から話のきっかけを作り出し会話をする事はとても大切な事だと思います。その為には名前を覚え呼ぶことと対話力を身につけることは必須となりますが、そこから生まれるコミュニケーションはお客様との信頼関係を築く大きな一歩になり信頼されるフロントを目指すにはコミュニケーションが一番ではないかと思っています。

もちろん信頼されるフロントになる為にはコミュニケーションだけでなく、基本的ではありますが目配り・気配りも必要です。

常にお客様の求めている事を察知し先回りして行動すること、お客様の様子を感じ取りこちらから率先して声を掛け対応していくこと、お客様から言ってくれるのを待つのではなくこちらが積極的にアプローチすることも関係を築く上で重要なことだと思います。

時には厳しいご意見を頂戴する時もあります。しかし、それはスクールを良くしていく為の「チャンス！」だと思ひ、誠意を持ちお客様の声に耳を傾け責任を持って対応することで、今後はそのお客様がスクールのファンになって頂けると確信しています。

多くのお客様は何も言わずに辞めてしまうと思います

が、意見をしっかりと伝えて下さるお客様も私達と同じようにスクールを良くしていきたいという気持ちが込められているから伝えてくれるのです。その気持ちに答えてこそスクール・フロントが成長する瞬間だと私は思います。

厳しい事を言われた時は正直辛いですが、それでも、どんなことでもフロントに言ってもらえるようなそういう雰囲気を作り上げていきたいです。

スクールは毎時間決まったお客様が来場され、次の時間にどのお客様が来られるかわかります。いらっしゃるお客様に対して、レッスン前に精算等があれば事前に準備し万全の態勢でお迎えするようにしています。

例えば、先週ガットの張替えを出されたお客様には、お伝えする金額を予め出しお渡しする準備をしておきます。

いらっしゃった時に「ガットが張り上がっています！金額はいくらです」とお伝えした時に「用意をしてくれてありがとう」とフロントにお礼を伝えてくれた時はとても嬉しかったです。些細なことかもしれませんがそんなお客様のやり取りも接客業ならではの気持ちを感じられる時だと思います。

私達の仕事はカウンターの中だけではありません。お客様が気持ちよく施設を利用して頂けるよう、館内を見回り毎時間、更衣室やお手洗い等、次にいらっしゃるお客様も気持ちよく施設を利用して頂けるように整えます。

またカウンターの外に出て館内を見回る事は、お客様目線で館内を見ることができ、掲示物の見易さや施設の不具合を気付くことができます。

視野を広く持ち、スタッフとしてお客様の気持ちを知ること・お客様目線に立って見回すことはとても大切です。

お客様をおもてなしすることは私一人では出来ず、フロントスタッフが「チーム」として動かなければお客様の満足度はあがらないですし、社員・アルバイトと居ますがお客様から見れば同じです。

いらっしゃるお客様全員に真心で接客し、お客様の情報共有やスタッフ間の報・連・相をしっかりと行い、少しでもお客様の笑顔が見られるようにしていきたいと思っています。

まだまだ、勉強中ではありますが GODAI テニスカレッジに来て頂くお客様がテニスは楽しいと思うように「フロントに来れば楽しい」と思って頂ける、そんなフロント作りを目指していきます。

そして、素敵なスタッフに囲まれて仕事出来ることをとても嬉しく思っています。

これからもお客様の為、スタッフの為に一層ベストを尽くしていきたいと思っています。





錦織選手が全米オープン決勝進出、日本のテニス史に新たな1ページが書き加えられ、日本中が沸き立ちました。重ねてスポーツの秋を迎え、多くの新規のお客様がクラブやスクールをご利用になることでしょう。新規のお客様はまだ施設やテニス自体に不慣れですので、十分に安全管理に配慮しましょう。また一方で、大手企業の個人情報が意図的に流失され、大きな社会問題に発展しました。私たちテニス事業者にとっても、お客様の個人情報を取り扱うことに対しては、改めて十分な管理体制が必要です。安全管理リスク管理をもう一度チェックしてみましょう。

■危機管理セルフチェックシート

あなたの施設は大丈夫ですか？ チェックしてみましょう。

～人～

- ① お客様対応ルールはありますか？（金品授受・勧誘活動・不適切交際禁止等）
YES ・ NO
- ② 人材採用ルールはありますか？（採用基準・試用期間設定等）
YES ・ NO
- ③ スタッフは定期的な健康診断を受けていますか？
YES ・ NO

～物～

- ④ 店頭在庫商品の盗難対策はされていますか？（防犯タグ・防犯カメラ等）
YES ・ NO
- ⑤ 商品在庫の棚卸をしていますか？
YES ・ NO
- ⑥ レンタル用品の管理ルールはありますか？（貸出名簿等）
YES ・ NO
- ⑦ 施設・備品の耐震・防火対策はされていますか？（転倒防止・可燃物除去等）
YES ・ NO

～金～

- ⑧ 現金管理ルールはありますか？（売上金取扱い者、流れ等）
YES ・ NO
- ⑨ 金庫の取扱いルールはありますか？（施錠・開錠管理者等）
YES ・ NO
- ⑩ 社印・銀行印の管理ルールはありますか？（収納場所・押印責任者等）
YES ・ NO
- ⑪ レジ取扱いルールはありますか？（売上確認・記録等）
YES ・ NO

～情報～

- ⑫ 情報管理責任者はいますか？
YES ・ NO
- ⑬ 情報漏えい保険に加入していますか？
YES ・ NO

- ⑭ パソコンの使用規定はありますか？（パスワード・管理権限・ウイルス対策・メディア使用等）
YES ・ NO

- ⑮ 個人情報関連書類の取扱いルールはありますか？（格納庫・施錠等）
YES ・ NO

～環境・災害～

- ⑯ 災害時対応マニュアルはありますか？（避難誘導手順・避難場所等）
YES ・ NO

- ⑰ 非常食・飲料の準備はありますか？（備蓄および消費期限の確認等）
YES ・ NO

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

YESはいくつあったでしょうか？

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

■気をつけましょう！この季節

～徐々に秋から冬に向かいます～

スクール生のレベル差対応を

新規入会者、進級者、復帰会員が増える季節です。

担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

一部の会員に無理なドリルや負荷が掛かると事故の可能性が高まります。

新規入会者への対応

新規入会者はドリルだけでなく、運動そのものに不慣れです。

また、既存会員に追いつこうと無理をしてしまうかもしれません。

コーチが無理の無いペースをつくってあげることが大事です。

寒暖差に注意

昼間暖かくとも、ナイターの時間帯には急激に気温が下がります。

暖かい日中とは、ドリルのテンボや生徒の配列を変え工夫をしましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスも大事です。

コートの状態を確認しましょう。

夜露、朝露、雨等々、コート状態が安定しない季節です。

必ずコート状態を確認し、無理の無い実施判断をしましょう。

ALSOK AED パッケージレンタルプラン

JTIA会員様
限定価格！

ALSOKでは、お客様に安心してAEDをご利用いただくため、AED関連消耗品の交換等をパッケージとした、レンタルプランをご用意しております。

ハートスタート HS1

ハートスタート FRx



HS1標準セット

HS1小児パック

FRx標準セット

FRx小児パック



小児用カートリッジ



小児用キー

初回納入分

ハートスタートHS1×1
キャリングケース×1
成人用カートリッジ×2(本体装着、予備)
バッテリー×1(本体装着)
救急用ハサミ×1(キャリングケース内収納)
救急セット×1(キャリングケース内収納)

初回納入分

ハートスタートHS1×1
キャリングケース×1
成人用カートリッジ×2(本体装着、予備)
バッテリー×1(本体装着)
救急用ハサミ×1(キャリングケース内収納)
救急セット×1(キャリングケース内収納)
小児用カートリッジ×1
収納袋×1(小児バンド用)

初回納入分

ハートスタートFRx×1
キャリングケース×1
FRxスマートパッド×2(本体装着、予備)
バッテリー×1(本体装着)
救急用ハサミ×1
救急セット×1(キャリングケース内収納)
収納袋×1(救急用ハサミ用)

初回納入分

ハートスタートFRx×1
キャリングケース×1
FRxスマートパッド×2(本体装着、予備)
バッテリー×1(本体装着)
救急用ハサミ×1
救急セット×1(キャリングケース内収納)
収納袋×1(救急用ハサミ、小児用キー用)
小児用キー×1

5年契約

月額 / 4,500円

初回のみ:保証金20,000円

税抜き

1回目の交換 (20ヶ月目頃)



成人用カートリッジ×2

5年契約

月額 / 5,800円

初回のみ:保証金20,000円

税抜き

1回目の交換 (20ヶ月目頃)



成人用カートリッジ×2



小児用カートリッジ×1

5年契約

月額 / 5,500円

初回のみ:保証金20,000円

税抜き

1回目の交換 (20ヶ月目頃)



FRxスマートパッド×2

5年契約

月額 / 6,000円

初回のみ:保証金20,000円

税抜き

1回目の交換 (20ヶ月目頃)



FRxスマートパッド×2

2回目の交換 (40ヶ月目頃)



成人用カートリッジ×2



バッテリー×1

2回目の交換 (40ヶ月目頃)



成人用カートリッジ×2



バッテリー×1



小児用カートリッジ×1

2回目の交換 (40ヶ月目頃)



FRxスマートパッド×2



バッテリー×1

2回目の交換 (40ヶ月目頃)



FRxスマートパッド×2



バッテリー×1

そのほかにも、使用したパッド、バッテリー、救急セットを当社で交換いたします。お客様から追加のご料金をいただくことはございません※。 ※傷病者に対する使用の場合。

機種別の特徴

起動が容易なハンドル・スイッチ、フル音声ガイダンス。

HS1譲りの機能性に、耐塵・耐水・耐衝撃性を強化。

ハートスタート HS1



- 1. 使いやすさ**
バッテリー込みで、僅か1.5kgの軽量コンパクトボディ。また、無駄のない設計とわかりやすい、落ち着いた口調の音声ガイダンスによって、初めてAEDを触る方でも戸惑うことなくご使用いただけます。
- 2. 直感的操作デザイン**
緑のハンドルを引いてスイッチON。その後は音声ガイダンスに従って操作するだけ。しかも、HS1は使用者の操作進行を検出して、適切なタイミングにガイダンス発声を調整いたします。また、使用後のパッドカートリッジはワンタッチで交換可能です。
- 3. CPRコーチング機能(心肺蘇生ガイダンス)**
青色のiボタンを押すだけでCPR(心肺蘇生法)の要領、人工呼吸・胸骨圧迫の手順及びリズムを音声でガイドし、救急車到着までの救命処置を補助します。

ハートスタートHS1
(M5066A)
医療用承認番号:21700B
ZY00426000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

ハートスタート FRx



- 1. 使いやすさと優れた堅牢性**
バッテリー込み1.5kgの軽量コンパクトボディは、IP55※1の防塵耐水性を有し、耐衝撃・振動性はMIL規格※2:MIL-STD-810Eに準拠、液体の浸入、最大約227Kgの負荷、1メートルの高さからのコンクリート上への落下に耐えることができます。
- 2. CPRコーチング機能(心肺蘇生ガイダンス)**
FRxは、HS1と同様にCPRコーチング機能を搭載。
- 3. 小児キー(オプション)**
小児用キーを本体に差し込むだけで、小児※3モードに切り替わります。パッド配置をアイコンで表示、音声ガイダンスが小児用に切り替わります。また、ショック時のエネルギー出力も小児に適したレベルに低減されます。なお、小児への対応時にパッドを交換する必要はありません。

※1 IEC(International Electrotechnical Commission:国際電気標準委員会)とは、国際的な標準規格。IPとはIEC規格で規定されている機器の保護構造を記号で示したものを、
※2 MIL規格(Military Standard)とは、アメリカ国防総省が制定した、アメリカ軍が必要とする様々な物質の調達規格。
※3 小児:乳児を含む未就学児。

ハートスタートFRx(861304)
医療用承認番号:22000BZ
X00305000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

Q: 小児用パッド(小児用キー)はどうして必要なの?

A: 子供の体は大人より小さいため、除細動(電気ショック)に必要なエネルギー量も少なくてすみます。体に負担をかけないためにも、未就学児に対しては小児用パッド(小児用キー)の使用が好ましいとされています。

※ 小学生以上に対しては成人用パッドを使用します。



HS1小児用
パッドカートリッジ



FRx小児用キー

HS1とFRxの小児用パッド(小児用キー)は、乳児(0歳児)に対しての使用も認可されています。

お気軽にご相談下さい。専門スタッフが、ご説明・お見積にうかがいます。

AEDは救命処置のための医療機器です。AEDを設置したら、いつでも使用出来るように管理者を設置の上、AEDのインジケーターや消耗品の有効期限などを日頃から点検することが重要です。ALSOKは、設置者の保守管理の手間を軽減する独自のサービスを用意しております。お客様の都合に合わせてこれらをご利用して頂き、いつでもAEDが使えるようにご用意ください。

注意

- 商品改良のため、仕様・外観は予告なしに変更することがありますので予めご了承ください。表示画像は、全てイメージです。
- 本カタログ掲載商品と実物の色とは印刷の関係で多少異なる場合があります。
- 弊社は、ご契約いただきましたお客様の各AEDに関して消耗品交換期限のデータ管理を行うと共に、交換時期にお客様へご案内申し上げます。
- AEDを設置した際は、AED管理者が、製造販売業者の推奨する保守点検を実施するとともに、AEDの常時使用可能な状態の確認をしてください。電極パッド、バッテリーの使用期限の確認、および期限内の交換の実施を確実に行ってください。
- 電極パッド・バッテリーには使用期限があります。また、電極パッドは使い捨てであり、再使用禁止です。
- 導入の際は必ず添付文書をお読み下さい。
- 不測の事態が発生した場合、又は稼働時(高度管理医療機器等販売業の許可業者に限る)、廃棄時には、製造販売業者または弊社まで速やかにご連絡下さい。

総合警備保障株式会社
城東支社 土居 正志
電話03-3833-8301

個人情報の取扱いについて

お客様からお預かりする個人情報は、法令に基づき厳重に管理し、当社の商品のご案内や業務・サービスの提供にのみ利用いたします。なお、当社の個人情報保護方針はホームページにて公表しております。

『人事・労務コラム「テニス事業場におけるキャリアプランと教育訓練給付制度の活用」』

◆テニス事業場におけるキャリアプランのあり方

昨今は、小売業、外食産業をはじめ幅広い業種で人手不足が深刻になってきています。企業業績が好転する一方で、人手不足による「営業時間の短縮や店舗閉鎖」や「工事の遅滞や中止」などの問題が生じています。テニス事業場においても、今後少なからず影響が出てくるものと思われるため、現在抱えているスタッフの処遇改善、賃金の見直し、教育研修、能力開発などをしながら運営方法を検討していく必要があります。

その一方で、従業員の皆様にとっても、自己のキャリアアップを図り、会社から求められる多様な働き方に耐えうる能力や知識を身につけておく必要があります。

例えば、現在コーチをされている方の場合、年齢とともに運動能力や体力が低下することを考慮していかなければなりません。もちろん、コーチとして仕事を続けていくことも可能だとは思いますが、少なからず後進の指導や育成、その他管理業務に従事する割合は年齢とともに増えていくものと思われます。

そのためにも、早い段階で自身のキャリアを意識して進むべき方向性を明確にしておくことが重要となってきます。たとえば、コミュニケーション能力の向上のため語学力を高める、また管理業務をより

円滑に進めるために情報処理技術、会計、税務、人事総務など業務に関連する資格を取得することなどが考えられます。

◆「教育訓練給付制度」の活用

従業員の皆様にとって新たな資格取得やスキルアップのために外部の講座を受講するにあたっては多くの費用もかかるため、新たに取り組むことは難しいとお考えになるかもしれません。そこで有効な手段の1つとして雇用保険の「教育訓練給付制度」があります。この制度は、雇用保険に一定期間加入していることなどを条件に、自己のスキルアップに必要な資格等を得るために一定の講座を受講した場合、受講終了後に支払った費用の一部が支給されるものです。

様々な分野の講座が準備されている教育訓練給付制度は、通学だけでなく通信講座もあるため、働きながら受講することもできます。この制度は、平成26年10月から現行制度に加え、対象講座や給付金額が拡充されるため、今後のキャリアプランを考える際に、是非一度検討してみてください。

教育訓練給付制度の主なポイントは、以下にまとめております。詳細は、厚生労働省、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い合わせ下さい。

[教育訓練給付金の概要] ※平成26年10月より

項目	(現行) 一般教育訓練 (注)	(新制度) 専門実践教育訓練
支給要件期間 (被保険者期間)	3年以上 ※初回のみ1年以上	10年以上 ※初回のみ2年以上
支給制限	訓練開始日前3年以内に教育訓練給付金を受給した場合は支給しない	訓練開始日前10年以内に教育訓練給付金(一般含む)を受給した場合は支給しない
支給率	教育訓練に要した費用の20%	教育訓練に要した費用の40% ※専門実践教育訓練にかかる資格の取得等をし、かつ、一般被保険者として雇用されまたは雇用されている者については60%
支給上限額	10万円	40%の場合: 1年あたり32万円 60%の場合: 1年あたり48万円
支給期間	最長1年	原則2年 ※資格につながる訓練等で必要な場合は最長3年

注: 現行の制度の対象訓練は、10月以降も「一般教育訓練」として、現在の給付内容のまま継続します。

■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 XXV 「税制改正による相続税の影響」』

錦織圭選手おめでとうございます。

全米オープンテニス優勝は惜しくも逃してしまいましたが、日本人として96年ぶりに準決勝、そしてアジア人として初めての決勝進出を果たしました英雄に乾杯です!!

また、錦織選手のご活躍の恩恵を受け、ニュースでWOWOWへの申し込みが殺到しているそうですね。テニスを「見る」方だけの増加ではなく、実際に「する」方も増加すると容易に想像ができます。錦織圭選手万歳!!

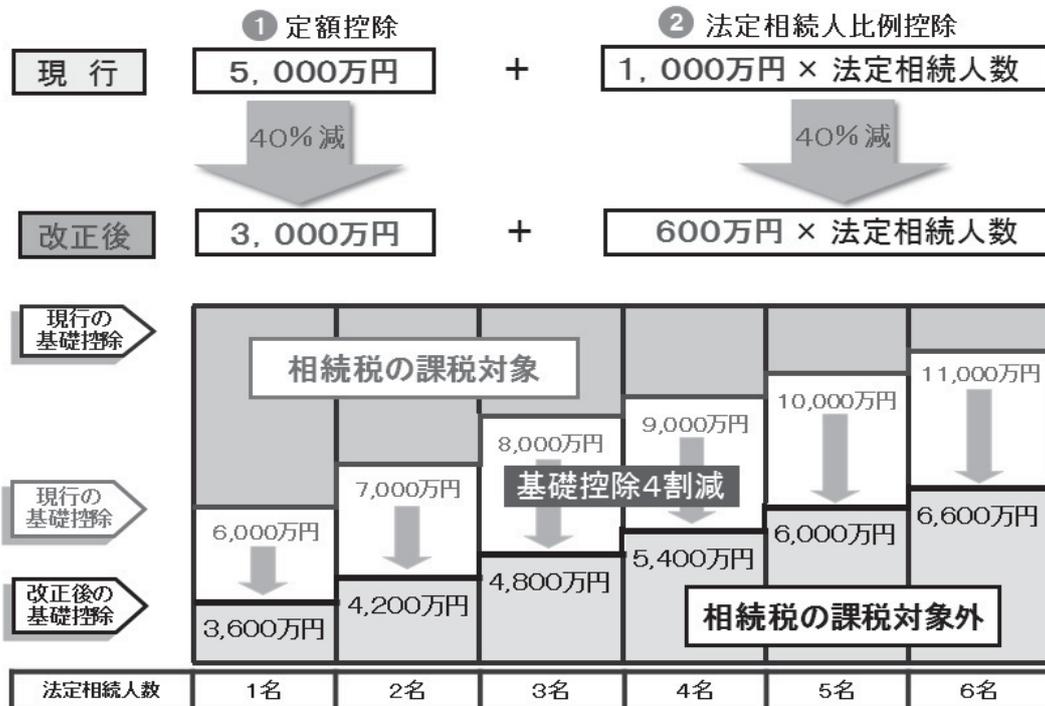
さて、本題に入りたいと思います。いよいよ平成25年度税制改正（相続税に限る、以下同様）による影響が、平成27年1月1日以後（居住用宅地等の特例における適用要件緩和は平成26年1月1日以後の相続から適用）の相続から出てくることにな

ります。そこで、今回と次回に分けて、平成25年度税制改正による影響について、主なポイントとなる4つの概要を解説致します。

1. 遺産に係る基礎控除額の引き下げ

相続税の基礎控除が「5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人数」から「3,000万円 + 600万円 × 法定相続人数」へ引き下げられます。これにより、これまで相続税の課税対象外だった方が課税対象となるケースが想定されます。具体的には、法定相続人3名の場合、現行の基礎控除は8,000万円であるのに対し、改正後の基礎控除は4,800万円になるため（基礎控除4割減）、8,000万円の遺産まで無税だったものが4,800万円超の遺産に対して納税義務が発生することになります。

基礎控除額の算出方法

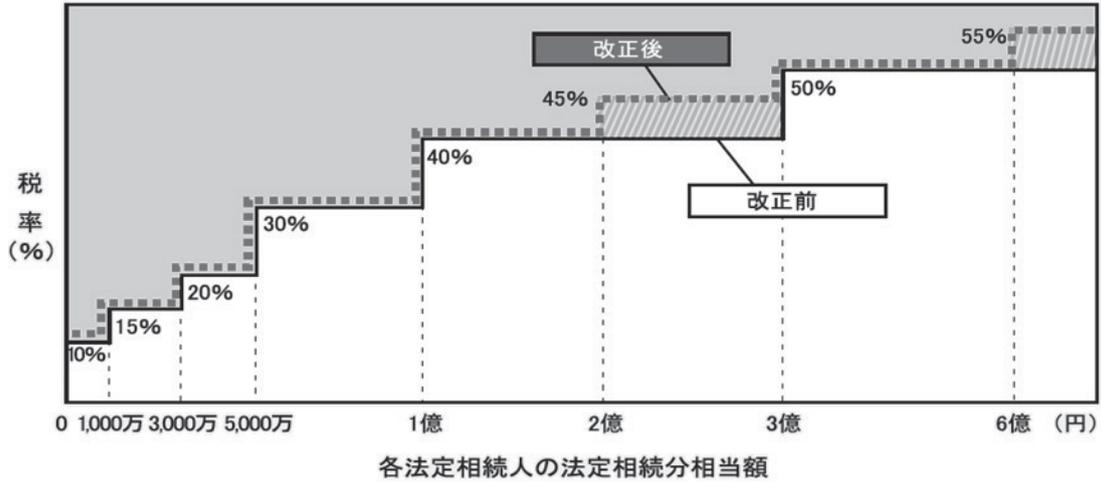


2. 最高税率の引上げなど税率構造の変更

相続税の税率構造が見直され、6区分から8区分になります。区分増加と最高税率の引上げにより、

各法定相続人の法定相続分相当額が2億円超3億円以下の部分（40%から45%へ）及び6億円超（50%から55%へ）の部分に対して、税率が上がります。

相続税の税率構造の見直し（財務省資料より作成）



この改正の影響で、相続税の課税対象者が、現在の約4%から約10%程度まで増加すると言われています。これを機に、遺産総額が基礎控除を上回るかどうかシミュレーションをしてみたいかでしょうか。

については、株式会社青山財産ネットワークス沼野までご連絡頂ければと思います。

※なお、掲載記事は概要となりますので、詳細に

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 其の二七

暗示

映画「卒業」のラストシーン。

ダスティン・ホフマン演じるベンジャミンは、キャサリン・ロス演じるエレインの結婚式が行われている教会に現われ、花嫁を連れ出して逃げる。

追っ手から逃れ、2人は長距離バスに飛び乗る。バスの最後尾の座席に座った2人が映る。

始めは笑顔だった2人。でも、すぐに表情は暗くなりやがて深刻な顔になる。冷静になってみると、バスの車内の乗客は老人ばかり…。

これって、2人のこれからの結婚生活が幸せでないことを「暗示」してるらしい。

そうそう、「暗示」っていえば、相手にとって良くないことを伝えなければならない時、この「暗示」を使うと、少しは伝えやすくなるかもね。

相手にとって良くないことを伝えるのは、気が重い。だから、つい伝えるのが後回しになりがち…。でも、悪い報告ほどすぐに伝えなければ、状況がさらに悪くなることが多いよね。

えっ？じゃあその「暗示」をどう使うのかって？考えてみましたよ、3つほど。

まず、「定型文」

「残念なのですが…」とか「申し上げにくいのですが…」とかって言えば、相手は、その次に「自分にとって良くないこと」が来ることを予測でき、聞く覚悟ができる。

これっていきなり良くないことを聞かされるのと雲泥の差だよな。

残念そうな表情で、ちょっと小さな声で、「残念なのですが…」と言うことが、緩衝材となる、はず。

次に、「途中経過報告」

相手に頼まれたことが、相手にとって良くない結果になりそうな時、それが決定してしまう前の段階で、良くない結果になるかもしれないことを予告しておく。

「この間の提案だけど、もしかしたらこういう理由でダメになっちゃうかもしれない。ぎりぎりまで頑張ってみるけど…」

ただし、口先だけの言葉は伝わらない。相手のためにホントにぎりぎりまで頑張る覚悟がないと伝わらないので注意してね。

最後に、「ジェスチャー」

何も言わずに思いっきり顔をしかめてみせる。また、目の前で右手と左手の人先指を交差させてバツを作ってみせる。

ただし、親しくもない人にやると、いきなりボコボコにされる危険がある。くれぐれも注意して使って欲しいし、くれぐれも私から聞いたとかバラさないで欲しい。

心理学の実験でウソの性格テストをした後、Aグループには「積極的」、Bグループには「消極的」という結果を通知して、その後の両グループの行動を分析したら、Aは積極的、Bは消極的な行動をとる傾向が強く現れたらしい。

人は「暗示」にかかると、自分の行動や性格を変えてしまう。

だから、上司から「君はダメな奴だ」って言われたら、聞き流すこともある程度大切。納得してしまうと「暗示」にかかり、本当にダメな人間になってしまう。

あと、「自己暗示」

西武ライオンズのBB佐藤が普段ヘッドホンステレオで聴いているのは、音楽ではなく、自分で録音した「BB佐藤、おまえは素晴らしい選手だ！」とかを繰り返したものなんだから。彼は自分で自分に「暗示」をかけ、成果を上げているのだ。

「心」には「形」がないから、水を入れるように「器」が必要。その「器」として、「自己暗示」を使えば、「一人ピグマリオン効果」状態になり、自分の望む自分に近づけるのかもしれない。

ただし、例外がある。

「スチュワーデス物語」っていう昔やってたテレビ番組の主人公、堀ちえみである。彼女は毎回毎回問題が起きるたびに、教官にこう言うのである。

「教官、私は愚図でのろまな亀です！」

でも、堀ちえみは最終回までスチュワーデスの姿で登場し、「亀」にはならなかったから、「自己暗示」の効果も疑わしいものである、まったく。

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 及川 良太
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
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・パドミントン・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。

編集後記

皆様こんにちは！

前回の記事で、メディアのテニスに対する取り上げ方が少ないと書きましたが、今回の全米オープンでの錦織選手の活躍は連日放送されていましたね。1918年の熊谷一弥さん以来96年ぶりのベスト4を達成したかと思えば、なんと決勝に進出。日本のテニスの歴史を塗り替えてくれました。

その他にも、中川選手の男子ジュニアダブルス優勝、伊達選手の女子ダブルスベスト4。車いすでは、国枝選手の単複優勝と年間グランドスラム達成、そして上地選手の単複優勝と本当に多くの日本人が活躍した全米オープンでした。また、多くのテニス関係者がテレビを賑やかして、本当に素晴らしかったです。

しかしこれはあくまでも歴史的な快挙があったからの事です。やはりもっと普段からテニスを取り上げられるような努力が、業界全体で必要だと改めて感じています。テレビのスポーツの時間に野球やサッカーのように、テニスが普通に取り上げられる日が来ることを祈りつつ。

これから秋のテニスシーズンです。我々も大いに盛り上げていきましょう!!

第二十六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

ミスボール 転がる先に 老いの夢
打ち損じ 彼方のボール 愚痴の闇
打ち合いの コーチのボール 裏見える
錦織の 活躍一つで 変わるかな
レッスンで ミスを重ねて ラケット投げ
(上達しないのはコーチのせいではありません、ラケットのせいです)
ネット挟みラリーで分かる夫婦仲
まだやれるサーブ・ショットにハリ治療
テニスを楽しむならばテイテイシー

浅学非才
大野一郎
大野一郎
大野一郎
T・F
匿名希望さん
匿名希望さん
匿名希望さん

JTIA News! 2014.9 Vol.64

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成26年9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



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した。

