

TIA News!

2016.3.Vol.69



Contents

- | | |
|-------------------------------|----------------------------|
| ■東京都知事杯有明チームテニスコンペティション報告・・・2 | ■コーチステップアップアカデミー部会報告・・・25 |
| ■新春特別講演 & 新春賀詞交歓会報告・・・3 | ■フロント育成塾報告・・・27 |
| ■第2回 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告・・・4 | ■Let's Enjoy Front!・・・29 |
| ■2015年「テニスの日」活動報告・・・6 | ■近畿テニス事業協会活動報告・・・30 |
| ■TOPGUN PROJECT報告・・・8 | ■アメリカテニス事業協会 (TIA) 情報・・・32 |
| ■日本テニス産業セミナー報告・・・13 | ■スジガネ君、テニスを語る・・・34 |
| ■テニスプロデューサー紹介・・・16 | ■人事・労務コラム・・・35 |
| ■「有明の森スポーツフェスタ2016」開催案内・・・18 | ■税制コラム・・・36 |
| ■安全委員会通信 Vol.23・・・20 | ■庭球人語「スイッチが入る瞬間」・・・37 |
| ■クラブ部会報告・・・21 | ■賛助会員名簿・・・38 |
| ■スクール部会報告・・・22 | ■編集後記・・・39 |
| ■マネージャー部会報告・・・23 | |



2015 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

「2015 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、toto スポーツ振興くじ助成金事業として、平成27年12月5日(土)・6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：特選ハラミ7人前
- 2位トーナメント 優勝：チェリーブロッサム
- 3位トーナメント 優勝：F☆F
- 4位トーナメント 優勝：team オーフナ

- 準優勝：1.5倍返し
- 準優勝：SABN
- 準優勝：サムズアップ@二子玉練習中
- 準優勝：SE ★デビル★

●砂入り人工芝の部

- 1位トーナメント 優勝：熟成ボレー
- 2位トーナメント 優勝：ラフ&ウィン
- 3位トーナメント 優勝：VAMOS!!
- 4位トーナメント 優勝：Hip Hop

- 準優勝：「アルパカ絶好調！」
- 準優勝：I. K. W. M
- 準優勝：落胆オープン
- 準優勝：Cool Beans





JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春特別講演&新春賀詞交歓会 開催報告

■会 場：メルパルク東京

■期 日：平成 28 年 1 月 7 日(木)
16:30 ~ 17:30 新春特別講演
18:00 ~ 19:30 懇親会

■参加者数：①新春対談 57 名
②懇親会 76 名

■テ ー マ：「オリンピック・パラリンピックのレガシー」

～ 2020 年東京をこう変える！～

講師：早稲田大学 スポーツ科学学院 教授
間野 義之氏





第2回 雑賀杯 日本テニスチーム大会

西日本大会

日程：平成 28 年 1 月 23 日(土)

会場：靱テニスセンター (ハードコート)

特別協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング

協賛：サントリーフーズ株式会社

順位：優 勝／Golf Tennis ZONE Hesaka

準優勝／天王山倶楽部

3 位／江坂テニスセンター・B

4 位／I T C 神戸インドアテニス・A

5 位／江坂テニスセンター・A

6 位／靱テニスセンター

7 位／I T C 神戸インドアテニス・B

8 位／ノア・インドアステージ京都西



東日本大会

日程：平成 28 年 2 月 6 日(土)

会場：有明テニスの森公園 (砂入り人工芝コート)

特別協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング

協賛：サントリーフーズ株式会社

順位：優 勝／与野テニスクラブ

準優勝／武蔵野ローンテニスクラブ

3 位／北柏テニスクラブ

4 位／(公財)吉田記念テニス研修センター

5 位／東宝調布テニスクラブ

6 位／インドアテニスセンター ウイング・札幌大谷地校

7 位／亀の甲山テニスクラブ

8 位／インドアテニスセンター ウイング・札幌ウエスト校



全国大会

日程：平成 28 年 3 月 5 日(土)

会場：有明コロシアム+有明テニスの森公園
(ハードコート)

特別協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング

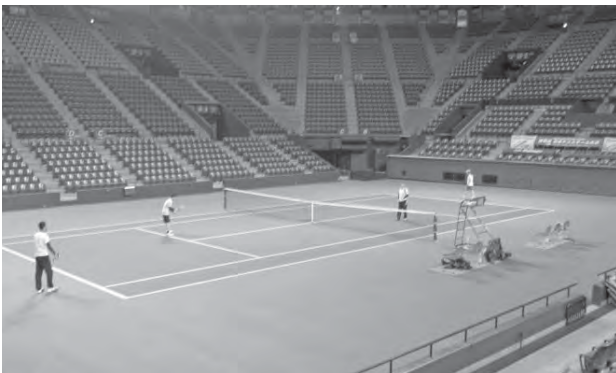
協賛：サントリーフーズ株式会社

順位：優 勝／武蔵野ローンテニスクラブ

準優勝／北柏テニスクラブ

3 位／与野テニスクラブ

4 位／ Golf Tennis ZONE Hesaka



2015年「テニスの日」

活動報告書



個別イベント

9月23日を中心に、全国各地のテニススクール、テニスクラブ、テニス団体が、様々に工夫を凝らした『テニスの日イベント』を企画しました。18年目を迎えた今年、個別イベントの登録会場数は500ヶ所を超え、過去最多となる全国515会場で実施されました。各地で開催されたイベントの参加者数は、延べ12万人以上となりテニスブームの変わらぬ盛り上がりを感じさせられました。

★開催会場数 : 515ヶ所 (昨年: 476ヶ所)

■主なイベント:

100万人ボレーボレー、シングルス・ダブルストーナメント、コート開放・割引、スクール無料体験レッスン、親睦テニス大会、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、テニスフェスティバル、ラケット試打会、ストリング張替えサービス、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦、他

※ポイント制度の終了と個別イベント表彰の副賞

今年よりポイント還元制度は終了し、【個別イベント表彰】の副賞として位置付ける事になりました。個別イベント表彰に応募いただいたイベントを審査し、各種表彰ポイントに応じたチャーム(2016年度)が、賞品として贈られます。

- 個別イベント大賞 : 10,000ポイント(チャーム100個)
- ボレーボレー大賞 : 5,000ポイント(チャーム50個)
- 特別賞 : 2,000~3,000ポイント
(チャーム20~30個)
- 新人賞 : 1,000ポイント(チャーム10個)

個別イベント表彰

オリジナリティ溢れるイベント企画や、参加者全員による取組の熱意が伝わるご応募を、今年も全国よりいただきました。2015年度の各賞は選考会にて次の事業所に決定しました。

- ◇ 個別イベント大賞 (10,000ポイント=チャーム100個)
 - ・ インドアテニスセンター ウイング札幌ウエスト校
「テニスの日 Festival ありがとう10(とう)」
- ◇ ボレーボレー大賞 (5,000ポイント=チャーム50個)
 - ・ ネオインドアテニススクール西新井
「目指せ! 達人200ペア」
- ◇ テニスの日大賞 (5,000ポイント=チャーム50個)
 - ・ テニススクール東京グリーンヒルズ
「みんなテニスが好きになる! テニススキ! Project」
- ◇ 個別イベント特別賞 (3,000ポイント=チャーム30個)
 - ・ タウンテニス大泉学園
「たうてに君とテニスしよう♪テニスの日イベント」
 - ・ 宝塚テニスクラブ
「パソコンでテニス祭り」
- ◇ 個別イベント特別賞 (2,000ポイント=チャーム20個)
 - ・ 株式会社ツカダブランニング
「ゆめチャレ&テニス祭り」
 - ・ 柏の葉インドアテニススクール
「テニスの日 KIT フェスティバル&ボレリンピック」
 - ・ 千歳テニス協会
「テニスの日&体育の日 お楽しみテニス大会」
 - ・ Golf Tennis ZONE Hesaka
「ゴルフ テニス ゾーン祭り」
- ◇ ボレーボレー特別賞 (3,000ポイント=チャーム30個)
 - ・ ジュエインドアテニス&ゴルフ
「みんなで富士山頂を目指そう!
ボレーボレーで3776メートル」
 - ・ TOPインドアステージ相模大野
「エクストリームボレーボレー」
- ◇ テニスの日特別賞 (3,000ポイント=チャーム30個)
 - ・ 株式会社スポーツクリエイト (4会場)
「①目指せ! 100万人ボレーボレー
②みんなのテニスへの思いを繋げよう!
パネルリレー」
 - ・ (公財)横浜市緑の協会 都心事業所 山手公園
「テニスの日 記念イベント」
- ◇ 個別イベント新人賞 (1,000ポイント=チャーム10個)
 - ・ ウィニングショットインドアテニススクール八王子
「ウィニングショット “テニス祭り”」
 - ・ テニスミナール静岡
「ショットでビンゴ」
 - ・ テニスコア春日部
「2015年9/23(水)秋のテニス祭り♪
フットサルコラボ」
 - ・ ニッケテニスドーム八千代
「テニスの日 1day ジュニアキャンプ」

共同イベント

今年も都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して、全国47都道府県すべてで開催することができ、1万人以上の方が各県で行われた『テニスの日イベント』に参加しました。また、協議会から全国6ヶ所の会場にプロ選手・著名コーチを派遣し、指導にあたっていただきました。

★共同イベント 開催：47都道府県

・共同イベントへの協議会派遣プロコーチ（敬称略）

8/22（土）	石川県（能美市）	本村 剛一
9/20（日）	三重県（鈴鹿市）	村上 功
9/23（水・祝）	宮城県（仙台市）	佐藤 哲哉
9/23（水・祝）	茨城県（つくば市）	大竹山 理映
9/23（水・祝）	福井県（鯖江市）	神谷 勝則
9/23（水・祝）	熊本県（熊本市）	米村 明子

■主なイベント：

100万人ボレーボレー、TENNIS PLAY & STAY、エコ活動、親子テニス、キッズテニス、ジュニア及び一般対象のテニスクリニック、初心者対象レッスン、車イス交流テニス、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、アトラクション、他



【熊本県 共同イベント】

協議会より「米村明子プロ」を派遣

100万人ボレーボレー

テニスの日名物企画としてお馴染みとなった「100万人ボレーボレー 目指せ！15万人ボレーボレー」は今年も300を超える会場で実施されました。残念ながら3年連続となる10万人達成はなりませんでしたが、全国での参加者数は12/14現在の報告実績で「80,519人」と、多くの方に参加いただきました。

★実施登録箇所数：321ヶ所（昨年：329ヶ所）

- 10分間続いたペア：『達人』認定（335ペア）
- 5分間続いたペア：『五段』認定（449ペア）
- 3分間続いたペア：『三段』認定（494ペア）
- 2015.12.14現在の報告結果（実数）

	延参加人数	達人
個別イベント	76,845人	309ペア
共同イベント	3,274人	43ペア
有明イベント	400人	3ペア
計	80,519人	355ペア

有明メインイベント

好天に恵まれた9/23、当日整理券配布テントには、配布時間のかかり前から並ぶ人も多くみられ、イベント開始前から会場周辺は活況を呈していました。会場内コートはどこも満杯で、午前に行われた親子やお子さん対象の「ファミリーエンジョイテニス」と「TENNIS PLAY&STAY」は今年も人気が高く、また午後の部では、「プロに挑戦！」のコートに腕自慢の一般プレーヤーから親子連れまで、多くの参加者が長蛇の列をつくり大好評でした。またテニス用品会による「試合会」や「ターゲットナイン」にも昨年を超える参加者が詰めかけ、各コートは1日中熱気に包まれました。

■主なイベント：

TENNIS PLAY&STAY・親子テニス・ジュニアクリニック・車イステニス・聴覚障害者テニス・一般や中高年向けレッスン・テニス体験コーナー・プロに挑戦・プロコーチとラリー・ワンポイントクリニック・テニス用品会によるイベント・スタンブラリー など



・協力プロ選手・著名コーチ【16名】（敬称略）

福井 烈、中嶋康博、倉光哲、白戸 仁、塩釜泰弘、山本育史、LARRY DUPELICH、坂井利彰、溝口美貴、望月寛子、吉田友佳、平木理化、安宅美弥子、黒田祐加、菅野知子、新井麻葵

企画広報活動

1. ポスター・チラシの製作

2015年も『ベビーステップ』のイラストを使用したポスター・チラシを製作。また3種類のイラスト画像を用意し、使用を希望する団体や会場には、許可後、画像データを提供しました。

2. チャームの製作、販売

2015年はコート型チャーム（ブルー）を製作しました。販売を開始すると大変好評を頂き、各団体や事業所からの追加注文が相次ぎ、最終的には40,500個を製作しました。

3. 「テニスの日」のぼり・横断幕 配布

個別イベント新規登録会場への無料配布、また希望者への販売を行いました。

全国のイベント風景の写真やボレーボレー達成者リストなどは公式WEBサイトをご覧ください。
<http://www.tennisdaily.jp>



“TOPGUN PROJECT 2015”

～「錦織ブーム」から「テニスブーム」へ～

会場：メルパルク東京

10月20日(火) アンケート結果

出席者：149名 アンケート回収：117通

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男性	6	26	32	22	5	16	107
女性	4	1	2			2	9
不明				1			1
合計	10	27	34	23	5	18	117

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	15
スクール	106
レンタル	4
その他	4

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	26
本社・本部勤務	9
支配人・マネージャー	39
コーチ	32
フロント	7
その他	7

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	60
FAXによる案内	1
ホームページ	6
会社からの案内	46
当協会のメール	32
その他	4

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	68
講師が気に入った	29
研修ポイントの対象だから	17
会社の指示	23
その他	9

1. 講演「プロ野球チームにみる、強いチームの作り方。イチロー、田中将大が実践する自分力の育て方」

奥村 幸治氏

感想：

- ・目標設定、プラス思考、ルーティンなど、一流の考え方が参考になりました。…34名
- ・目標は高くし過ぎるとやる気を損なうことがある。目標設定は少し頑張れば達成できるものにし、継続してプラス思考を維持する。これを実践したいと思った。…33名
- ・一般、ジュニアのレッスン、人材育成に活かせる話を聞いた。…9名
- ・リーダー、上に立つ者の影響は大きいと感じた。メンバーに何を求めるか、どんな声をかけるかで、結果が大きく変わるのだと感じた。自分自身の振る舞いやメンバーとの接し方を考えるきっかけとなった。…6名
- ・メジャーと日本のコーチングの違い。コーチは選手から話を聞き出し、与えすぎはいけない。過保護にな



- らない。大切だと感じた。コーチングを磨いていきたい。…4名
- ・心技体と心の持ち方、いかに自らやりたい気持ちで取り組むかが大切だと思った。…4名
- ・チーム力とは仲の良さ悪しではなく、同じ目標を持ち、同じ方向に進んでいくこと。強いチームは自分のすべきことがわかっている。個々のできることを考えたい。…4名
- ・素晴らしい講演でした。感動しました。涙が出ました。…4名
- ・講師の奥村さんの話し方が特徴的で印象的なので、話に引き付けられました。…3名
- ・ジュニアが継続的に成長できるように、正しい目標設定を伝えていきたい。…3名
- ・今の自分の評価が4の人に、7や8になるよう求めてはいけない。まずは5にするための行動を一緒に考えることが大切だと感じた。…2名
- ・テニスコーチもプロなので、プロとしての自覚を持って行動していきたい。…2名
- ・とても熱い気持ちが伝わってきました。言葉が体に

- 入ってきました。 … 2名
- ・ぜひ社員にも聞かせたいので、弊社においてもご講演いただければ幸いです。 … 2名
 - ・目標と夢は別物だと、実例を基にわかりやすく説明していただきました。 … 2名
 - ・一流になるためには、努力できるための体づくり、体調管理が必要だと再認識した。
 - ・子どもたちには、まず心を教えていきたいと思います。
 - ・子どものマナーを育むこと、一人の人間として成長させることがとても学びになった。
 - ・私自身、大きな目標を設定し、それが達成できず、精神的に苦しい状況が続いている。まずは達成できる目標設定と、自分にできることを明確にし、やり続けていこうと思った。
 - ・技術だけでなく、人間性、努力、協調性、挨拶や振る舞いの大切さを再認識した。
 - ・恩師や恩人との出会いにより、開けた運を人のためにどう活かすのが大事だと思った。
 - ・熱意を持って行動する、人としての成長を大切に、気持ちは伝わる。当たり前なことを改めて実感することができた。
 - ・ジュニアは達成感を味わうことが大事。考えさせる指導のマニュアルが必要だと感じた。
 - ・他の講演や本などでもよく目にする言葉でも、実体験を通して気持ちを込めたお話だったので、心を打たれました。
 - ・自覚と責任がすべてだと思いました。これからの行動に活かせればと思います。
 - ・一流と呼ばれる選手にも、人一倍の努力があつての今があるんだと感動した。目標の設定、向上心、自分力を高めることの重要性、高まったときのパワーのすごさを感じました。
 - ・普段から意識していることを改めて意識するきっかけとなった。
 - ・スクールとして考えると、小さな行動でも続けることでプラスに働くと感じた。
 - ・自分が周りから、特に携わっているお子様からどう見られているのか、お手本となる振る舞いができているのか、自問自答する機会を与えていただきました。挨拶、姿勢、一流になるために、自分のビジョンを明確にして取り組んでいきたいと思います。
 - ・①目標の重要性、②準備の重要性、③ベクトルを合わせる重要性、たいへん参考になった。
 - ・熱意が伝わってきました。勉強して自分を高めていきたいと思います。
 - ・結果ではなく、プロセスを大事にすることと、行動に対して答えをすぐ言うのではなく、考えさせることから始めてみようと思いました。
 - ・忘れてはならないことを話してもらいました。再確認しました。
 - ・目標設定は大仰に考えずに前向きにしていくなど、今まで大きさに考えていた自分にとって、大きな転換となりそうです。
 - ・一流の選手は目標を達成し成果を出すために、今自分

- が何をすべきかを考え、行動しているというお話をうかがって、これは何事にも当てはまると感じた。
- ・イチロー選手や田中将大投手の若い頃の裏話などが聞けてよかった。一流の人はやっぱり違うと思い、自身を反省する機会になった。
 - ・仰木監督の話にあった、人を活かす、人としてどうなのかを大事にしていきます。
 - ・必要な時、必要な所にいる。この言葉が忘れられません。自分が居続けたい場所にいるために、最大限の努力をすることが、自分にとっても会社にとっても何よりも大切だと思った。
 - ・一流の人の行動は、人として何ができるかが大切だと気付きました。ゴミを拾う、愚痴を言わないなど、基本となることを実践していきます。
 - ・イチローが高校生ながら、1日10分の素振りを毎日継続して行うモチベーションの高さ、自己管理能力の高さは、継続の天才だと思った。自分もそういう考え方をしてみたい。
 - ・共に働く仲間にも聞かせてやりたい話だった。今回の内容を自分自身が見せられるような人間になりたいと思った。
 - ・これからの仕事やプライベートに活かせる話が聞けて、感謝しています。
 - ・話を聞いていて、熱いものが込み上げてきました。自分自身を見つめ直し、行動に移していきたいと思います。
 - ・一流と二流の違いで、自分の責任と考えられるか、他人や周りのせいにしてしまうかで、結果が変わってくるという話がとても勉強になりました。
 - ・人材育成の観点から、自分が相手に考えさせる材料をいかに与えられるかが大切だと感じました。考える力、気づきの力、自分を磨く、人として成長する話が参考になりました。
 - ・メジャーリーガーの寄附の話と10分間の継続の話が印象に残っています。
 - ・責任と自覚、自己のマニュアル化、向上心と吸収力、聞き出すコーチング。参考になりました。指導者として未熟であるため、もっと成長していきたいと思います。
 - ・すべては人間力からという言葉で、自分が目指すもの、会社が目指していることを再確認できました。
 - ・組織をまとめる上での行動や考え方が自分の中でまとめられていないことを痛感させられました。部下や子どもに対して与えすぎていないか、もう一度考え直す機会になりました。
 - ・私もビール一杯、ワイン一杯で我慢できる人間になりたい。
 - ・才能を開花させるためには、人との出会いを自分のためと捉えることが参考になった。
 - ・長く応援していただくためには、努力、態度などでマイナスを出さない。応援がパワーに変わる、そのような経験を社内にも伝えていきたい。
 - ・それぞれの目標と準備をコーチ、スタッフ、選手、親とより明確にしたいと思う。
 - ・行動科学と結びついた個人のマニュアル化によって、褒める材料を作ることが、現代の若者たちに達成感を感じてもらえるという考え方が新鮮であった。

- ・一流選手が、人として応援してもらえ人格なので運をつかむことができるという流れを、事例で紹介していただいたので、よくわかった。
- ・どうやったら、テニスが好きで続けたいか。足りていないものがまだまだたくさんあるような気がします。テニスに携わる指導者として、一番大切なものを再確認できました。
- ・今日は反省の日になりました。気持ちを入れ替えて毎日のルーティンで頑張りたい。
- ・仰木監督が印象に残りました。管理と自由の両極端な指導者の対比もおもしろかったです。

2. 事例紹介「先義後利の精神で、お客様の喜びを創ろう」

荒井 秀樹氏

感想：

- ・挨拶の指導の大切さを再認識した。 …36名
- ・めげずにやるチャレンジ精神、どうしたら良くなるか考える姿勢を見習いたい。 …22名
- ・経営者の元気、先義後利の考え方がコーチにも伝わっている。 …15名
- ・挨拶など当たり前のことを実行することで、地域に必要とされるテニスクラブ、スクールになることの重要性を感じた。 …10名
- ・いろいろなアイデアを形にして、スタッフもお客様も楽しんでいるのが伝わった。 …10名
- ・テニボ君の設定が細かくされていて感心した。活躍に期待します。 …6名
- ・私たちのスクールと同じような取組をされていて参考になった。 …4名
- ・テニス人口を増やすための地道な取組は素晴らしい。 …3名
- ・お客様にテニスの技術プラスαの付加価値を提供することが重要であると思った。 …2名
- ・立地条件は、工夫次第で仕事の成果には関係がなくなると感じた。 …2名
- ・立地条件にもかかわらず、スクール生1,100名に驚いた。
- ・健康になりませんか、というフレーズや出店は共感できた。
- ・わかりやすさと具体性が人気なのでと感じました。
- ・ぜひクラブに見学に行きたい。



3. 事例紹介「総合スポーツクラブの中にあるテニスクールとしてできることは」

境 敬行氏

感想：

- ・大規模、多人数スクールの経営法が参考になった。 …55名
- ・ジュニアスクールの16階級の進級制度が参考になった。 …20名

- ・初心者向けのイベントや振替のフォローなど、定着への配慮が参考になった。 …14名
- ・人数が多くても、クラスの中でコミュニティーを作り、コミュニケーションを活発にすること。お客様がコミュニティーに入るためのフォロー体制が参考になった。



…13名

- ・1コーチ12名、2コーチ18名のレッスンに興味を持った。 …10名
- ・ジュニアの保護者との接し方、保護者会などが参考になった。 …8名
- ・スイミングスクールなどの良い点をテニスに導入することが参考になった。 …7名
- ・話がとても上手で、人柄も良く、楽しく聞かせていただきました。 …4名
- ・ぜひ見学に行きたいです。 …3名
- ・スクールスケジュールをマーケットニーズに合わせる考え方が参考になった。
- ・インドアスクールの基礎が少し理解できた。
- ・イベント参加者の継続率を出したことがないので、数字にしてみようと思った。
- ・当社でも問題・課題となっている点に取り組んでいるので、自分ができることを考える機会となった。
- ・多人数のお客様がレッスンをおもしろいと思ってもらえる内容をもう少し知りたかった。

4. 事例紹介「他業種から見たテニス事業、成功の鍵は人材にあり」

力久 幸一朗氏

感想：

- ・経営方針、考え方、会社の仕組みなど考えさせられることが多く、参考になった。 …25名
- ・テニス事業の経営の厳しさをはっきりと言われて考えさせられた。厳しい現実に対して取り組んでいかなければならないと感じた。 …23名
- ・テニスコーチと経営は別物。コーチとしての考え方が変わりました。もっと社会を知って、いろいろと考え、行動を自発的にしなければならぬと思いました。



…16名

- ・給与の明確化、仕組みのシンプルさ、人への思いやり、厳しい世界を教えて、社員の本気を引き出している姿勢が参考になった。 …9名
- ・コーチに社会の厳しさを伝えること、経営者がどう経営するかを考えさせられた。 …9名
- ・熱い想いが伝わってきた。 …5名
- ・人材育成でたいへん参考になりました。 …4名
- ・「テニスコーチはアルバイトでしろ！」は衝撃的でしたが、社会人としてポンコツなコーチが多いのも事実

- です。その育成には人としての部分が大きいと思いました。 …4名
- ・立派な経営者だ。 …3名
 - ・日頃、テニス事業に対して、見て見ぬ振りをしている部分を明確に指摘してくれた。 …3名
 - ・たいへん興味深く聞くことができました。 …2名
 - ・ビジネスを知ったような感じがした。 …2名
 - ・テニス関係の狭い視野で周りの事象を捉えがちだった。客観的にものを見たい。 …2名
 - ・コーチやフロントだけやれば仕事が成り立つ時代ではなくなっていると思いました。
 - ・自発的な人材を育てなければ、その人の将来も厳しくなってしまうのだと感じた。
 - ・テニスコーチとして将来に不安がありましたが、一つのモデルケースとなりました。
 - ・テニスコーチの社会的地位を上げていきたいと改めて感じた。
 - ・頭を柔軟にして、経営をもう一度見直してみようと思った。
 - ・テニスクラブに対しても、違うトライができないか考えるきっかけになった。
 - ・自発的な人材、信頼できる人。成功者になる人材像が参考になった。
 - ・数字を用いた説明がわかりやすかった。

5. 事例紹介「児童における体力増進～ボルダリング、スラックラインを用いたアプローチ」

長谷川 将平氏

感想：

- ・子どもたちの体力低下のデータ、課題がわかり、参考になった。 …31名
- ・ボルタリング、スラックラインを取り入れてみたいと思った。 …21名
- ・テニスで、子どもの体力向上に向け、どのような取組ができるのか考えたい。 …17名
- ・子どもの体力向上は、スポーツ界、テニス界に必要なと感じた。 …10名
- ・スラックラインはおもしろそうなので、取り入れてみたいと思った。 …7名
- ・ボルタリングに興味があり、取り入れてみたいと思った。 …7名
- ・教育、スポーツにお金をかける時代で、体力・運動能力は二極化していると感じた。 …3名
- ・しっかりまとめられたテキストがあり、話に集中できた。 …2名
- ・ロコモティブシンドロームに驚いた。 …2名
- ・良い話を聞いた。



10月21日(水) アンケート結果

出席者：83名 アンケート回収：71通

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男性	3	14	11	11	1	21	61
女性		3	1	1		2	7
不明		1	1	1			3
合計	3	18	13	13	1	23	71

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	10
スクール	67
レンタル	3
その他	2

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	12
本社・本部勤務	3
支配人・マネージャー	24
コーチ	24
フロント	4
その他	4

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	26
FAXによる案内	
ホームページ	1
会社からの案内	37
当協会のメール	17
その他	2

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	41
講師が気に入った	11
研修ポイントの対象だから	14
会社の指示	28
その他	2

1. ワークショップ『7つの習慣』—人格主義に基づいたリーダーシップの原則

竹村 富士徳氏

感想：

- ・相手の視点になる、相手を受け入れる。相手の言葉を言い直すことが参考になった。…9名
- ・7つの習慣は知っていたが、改めて内容を聞いてとても勉強になった。…7名
- ・『7つの習慣』の本を読んでみたいと思った。…5名
- ・仕事だけでなく、自分の人生を豊かにするために必要な考えなので活用したい。…5名
- ・本を読んでいたが、ワークショップで、7つの習慣をより理解できた。…4名
- ・主体的に目的を持って行動していこうと思った。…4名
- ・たいへん興味深く、楽しい話で、理解しやすかった。…4名
- ・プレゼンのテンポ、話し方、技術が素晴らしかった。…4名
- ・自分の考えを変えるきっかけをもらった。…3名
- ・自分を変えていくことが組織を変えることであると再認識した。…3名
- ・テーブルごとの意見を聞いて、同業他社の方の様々な考え方を知ることができた。…2名
- ・いろいろな考え方があるのは理解していたつもりだが、自分の眼鏡で対話していた。…2名
- ・習慣化するには21日間必要ということで、継続するように頑張りたいと思った。…2名
- ・48時間以内に会社のメンバーに伝えたい。…2名
- ・視点を変えることの大事さ。思い込みを疑って別の視点でも考えるようにしたい。…2名
- ・漫画を読んでいたが、もう一度自分の習慣を見直したいと思った。
- ・DVDで見えていたが、話が聞きやすくテンポが良く、頭にスッと入った。
- ・第2領域の重要さは知っていたはずだったができていない。早速始める決意ができた。
- ・数々のビジネス書や自己啓発セミナーの内容がすべて統合されたような内容だった。
- ・Win-Winの関係構築をわかっているが、できていないことに気付かされた。
- ・習慣の大切さを再考する機会となった。
- ・ここ数年で最も心に残る内容だった。
- ・自分の視点で物事を捉えず、顧客側の視点から取り組むことで、顧客のニーズにマッチした商品開発ができる気がした。
- ・対人で言葉を交わしながらだと初めてお会いした方とも距離が近づくと感じた。
- ・何に時間を使えばよいか改めてわかった。
- ・やらなくてはいけないが後回しになっていたことの重



- ・要性を再認識した。
- ・重要なポイントを何度も言葉に出して教えてくれたので勉強になった。
- ・普段の仕事の中で、できそうなことを発見できてよかった。
- ・スタッフにとって働きがいのある職場作りを目指したい。
- ・話し方が速くて言葉が頭に入らない部分があったが、内容は良かった。…3名
- ・本来は3日間の研修ということで駆け足感はあったが、内容はおもしろかった。
- ・ブレインストーミングが若干長すぎると感じたが、7つの習慣を理解するのに役だった。
- ・進行が速く書き留められないことが何か所かあったのが残念だった。
- ・7つの習慣に基づく経営者の実践的な成功例など、もっと現実感が出る話を聞きたかった。

※このワークショップに参加してどんな学びや気づきがありましたか。

- ・第7の習慣「刃を研ぐ」が肝心だと思った。1日の1%、15分を有効に使いたい。…6名
- ・緊急ではないが重要である第2領域が大切。やることを書き出して実行したい。…5名
- ・習慣の大切さと、習慣化するためにどう行動するかを考えさせられた。…4名
- ・パラダイムがよく理解できた。パラダイムは思考につながり行動に表れる。パラダイムを変えることで、結果が変わる。意識して自分自身を変えていこうと思った。…4名
- ・7つの習慣で当社に活かせることを伝え、実践していこうと思った。…3名
- ・いろいろな物事の見方、柔軟な考え方で、自分自身をより良く変えていきたい。…2名
- ・考え方で効果を上げられることが理解できた。
- ・わかっていながらできていないことが多いように思った。
- ・問題は我にあり。
- ・リーダーとしての心構えを再認識できた。
- ・自分の効率の悪さが、第1、第3、第4の領域を行き来していることがわかった。
- ・これからの人生に活かしていきたい。
- ・いかに自分自身や仕事に対して振り返っていないかがわかった。
- ・狭い世界の小さな器で思考してはならないと思った。
- ・体調管理から実践していきたい。
- ・時間管理のマトリックス。
- ・1時間は1日の4%、90分は6%、その6%をスクールに使いましょう、と集客したい。
- ・ワークショップだからこそ、体感できる気づきがあったと思う。
- ・職場でのコミュニケーションの方法を学ぶことができた。
- ・自分が学び、成長していかなければ事業所の将来はないと実感した。
- ・無駄な時間がいかに多いか反省させられた。
- ・和の意味がよくわかった。



第27回日本テニス産業セミナー開催報告

実行委員 神奈川県テニス事業協会 理事長 松原 雄二

第27回日本テニス産業セミナーが平成28年2月16日(火)、17日(水)の2日間、神奈川県横浜市で開催された。1日目の会場は新横浜国際ホテル、東海道新幹線新横浜駅から3分ほどのところにあるため、西日本方面から来られる参加者にも好評の立地だった。1日目は4人の講師からの講演を聞くというもの。参加者は162名だった。2日目は新横浜国際ホテルを起点とする横浜市内の3施設見学ツアーを行い、参加者は32名だった。

さて、1日目は10時15分の開始、大久保会長の挨拶の後、午前中の講演から始まった。講師は慶應大学の講師であり、庭球部総監督の坂井利彰氏。演題は『錦織圭がツアー転戦する世界男子プロテニスツアーにおける情報戦略』。世界の一流プロと言われる100位以内にランクされ続けるために、どういう大会を選んで出場すべきか?ということ、「早熟型の選手」と「晩成型の選手」に分け、統計を使って論じたもの。はっきりした傾向が出る説得力のある内容で、特にコーチやコーチ出身の支配人層に好評だったようだ。

この後、昼食をはさんで午後の講演が3本。昼食は別

の部屋が用意され、準備の時間が不要なく、味も含め、参加者の皆さんから好評をいただいた。

午後の講演の最初は本セミナーの基調講演として行われ、一般社団法人日本女子ゴルフ協会会長の小林浩美氏にお願いした。演題は『世界で勝つために』。国内のトッププロから一転、米国ツアーに参戦、惨敗したところから自身のプレーを大きく変えて優勝し、世界の一流プロに仲間入りするまでの体験記が主。氏のざっくばらんなわかりやすい語り口に会場中が引き込まれ、しばしば笑いも起きるなど、大変に面白く、貴重な内容であった。

午後2つ目の講演は特別講演として行われ、講師は地元横浜高校野球部の元監督、渡辺元智氏。27回の甲子園出場、5度の優勝、50人以上のプロ野球選手を輩出した名将といわれた方。演題は『高校野球監督生活50年を振り返って』。ご自身が古いタイプの監督といわれるように、鉄拳制裁当たり前の時代から、現代に通じる指導法へ。生々しい体験談を話され、たんたんとした静かな語り口ながら、いつの間にか話に引き込まれていくようないいお話だった。





最後の講演は、日本車いすテニスナショナルチーム監督の中澤吉裕氏。演題は『2020年オリンピックパラリンピックに向けて、(基礎知識)』。まだまだ、われわれテニス関係者でもよくわかっていない、車いすテニスのルールや現状、ツアーに参加する選手の苦労など。また、ご自身の車いすテニスへの関わりへのきっかけなど、大変いいお話を伺った。われわれテニス関係者が率先して支援すべきと考えさせられた90分間だった。

いいお話し後は、懇親パーティー。楽しい、会員同士の懇談だったり、協賛企業の皆さんとのお話しだったり、若いコーチたちはひたすら食べ、飲み、楽しいひと時を過ごした。

さて、明けて2日目は施設見学のバスツアー。2台のマイクロバスに分乗、新横浜国際ホテルを出発し最初に向かったのは、『あざみ野ローンテニスクラブ』。6面の会員用砂入人工芝コート、9面のスクール用ハードコートを持つ、神奈川でも屈指の高級テニスクラブ、神奈川



の益山会長のクラブだ。みどりの日陰も多く、スクールコート周りのウッドデッキが皆さんの印象に残ったようだ。また、地域の防災拠点としても機能できるよう、ヘリコプタ着陸の消防との協定、井戸の設置や防災グッズの備蓄の説明もあり。地域に根付いたクラブとしての主張が皆さんに伝わったようだ。

次に向かったのは、『GODAI テニスカレッジ白楽校』。5面の砂入人工芝コートに開閉 TENT 式の屋根がかかった、スクール専用の施設。東急東横線すぐそばの立地でスクール生はほぼ満杯とのこと。1面に16人のレッスンを工夫してこなしており、他の日に来ればそのやり方を見学も可能とのこと。ゴルフの練習レンジもあり、こちらも好調のようだ。当日はレッスンがお休みということで、コートでは、『GODAI テニスコーチ学校』の生徒さんたちが練習をしていた。2年制で、この春最初の卒業生が出る。実戦的なコーチが養成できているようだ。これなら収益もかなりと、感嘆の声が盛んに出ていた。





ここから、バスは横浜中華街に向かい、老舗『萬珍樓』で昼食、中華料理の一端を賞味した。時間の関係もあり、フルコースとはいかなかったが、満足頂くことができたようだ。

中華街を急いで散策後、マリンタワー前でバスに乗車、最後の見学地、横浜国際テニスコミュニティへ。ここは明治11年の設立、わが国テニス発祥の地。5面のクレーコートを公益社団法人が運営している。理事会役員の皆さんから沿革、運営、国際交流などの説明をいただき、コート整備についてのこだわりもわかった。ここは同じ敷地内に、『テニス発祥記念館』があり、続けてこちらを見学した。昔の用具や服装、ボールの展示などもあり、参加者の皆さんはテニスの歴史に

感じ入るところが多かったようだ。この敷地、『山手公園』はわが国最初の西洋式庭園、開園当時、外国から持ち込まれた、『ヒマラヤスギ』（スギではなくマツだそう）の巨木がそびえたっている。その種子、花のようにきれいなマツボクリをお土産に頂いた。

3か所の施設見学を終え、バスは横浜駅へ。ここで大半の方が降り、最後の新横浜駅に向かい、解散した。少し忙しい施設見学ではあったが、皆さんに神奈川県内のテニス施設やその運営、日本のテニスのルーツを見ていただくことができた。1日目の講演と2日目の施設見学、充実したセミナーができたこと、実行委員会委員一同、ほっと一息ついて筆をおく。



シニアテニスプロデューサーとして想う事



STP090112

VIP・TOPグループ 遠藤 邦夫

皆様、初めまして。VIP・TOPグループの遠藤邦夫と申します。

簡単ではありますが、自己紹介をさせていただきます。私は現在、TOP インドアステージ氷川台でマネージャーをさせて頂いております。歳は37歳、血液型はA型です。

テニス歴は25年、コーチ歴は18年です。好きなテニス選手は鈴木貴男選手です。これ以上、自分の事を書きだすときりがないのでこの辺りで本題に移ります。

まず、テニスプロデューサーを受けた経緯から書かせて頂きます。

私は30歳でVIP・TOPグループの社員として入社しました。その際に上司から「30歳で入社する意味を考えた方がいい」と言われたことを鮮明に覚えています。

私なりに解釈した結果、「テニスだけしかできないコーチにならない」事だと思い、勉強し、知識を増やす為に、受験を決意しました。

もとより、何かを学ぶことは好きでテスト勉強も得意という自負があったのですが、いざテキストが送られてきて開封して見ると、その量が唖然…。

特に、労務、財務は見たことのないような言葉が羅列されており、上司に講義をしてもらったり、まとめたノートを借りたりと、とにかく必死に勉強したことを思い出します。

その甲斐もあり、人材育成を残し、全ての科目は合格しましたが、そこから故雑賀会長の壁を突破することが出来ず、初受験の2009年からはや7年。晴れてシニアプロデューサーになることが出来ました。

これもひとえにご指導いただきました諸先輩方のおかげだと感じております。この場を借りて御礼申し上げます。

現在、マネージャーとしてスクールの運営を行ってい

ますが、テニスプロデューサーで学んだことがすべて詰まっていると今更ながら日々痛感しています。

その中でも人材育成に関しては故雑賀会長もおっしゃっていたようにとても重要な項目であり、現在のテニス業界における最重要課題であると私は考えております。

今後2020年の東京オリンピックに向けて各スポーツ事業が力を入れてくることは容易に考えられます。

当然、今までと同じようなスクール運営、人材育成をしているだけでは他業種の後塵を拝する事も起こりうる事だと思えます。他業種に負けず、テニス業界を更に活性化させる為に、私達に出来ることは「テニスだけ」のコーチを育てるのではなく、より幅広い知識と社会性を持ち合わせたコーチを育成することだと考えています。弊社ゼネラルマネージャーの中嶋は常々「どこに行っても活躍できる人材になりなさい」と言います。

この言葉には、テニス業界だけでなく、他業界でも活躍できる人材になりなさい。という意味が込められていると私は解釈しております。

その為の第一歩としてテニスプロデューサー制度はとても適しているように感じます。

5年後、10年後今以上に活躍するために私はテニスプロデューサーを受験しました。

そして、受験から7年、その頃の私が考えていた理想の姿になっているかはわかりませんが、少なくとも勉強した事が机上の空論ではなく、実際に日々活用できていると実感しています。

今後も更にテニス業界が発展し、テニスコーチを目指す若者に夢を与えられるよう、責任を持ち、シニアテニスプロデューサーという名に恥じぬように精進していく所存です。



シニアテニスプロデューサーとして想うこと

STP090119

ノアインドアステージ株式会社 市辺 拓也



ノアインドアステージ株式会社の市辺と申します。この度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大変光栄に感じております。

【私達の仕事について】

「大好きなテニスをたくさんの方に伝えたい」その想いでテニスコーチをはじめました。私もそうですが、テニスコーチのほとんどが自分の人生の中心にテニスがあったのではないのでしょうか。自分の大切なもの、人、信念、性格や環境など、創り上げてきたものの近くには必ずテニスがありました。そんなテニスの素晴らしさを知ってほしい、たくさんの方々に感じてほしいという想いが原点にあります。私たちはその原点を忘れずに日々仕事に取り組んでますでしょうか？日々の忙しさに追われたり、レッスンに慣れ、忘れがちになっていないでしょうか。私たちは、テニスと一緒にするその先に、目の前の人の笑顔を嬉しいと感じること、それに生きがいを感じる。その気持ちを日々持ち続けることが私たちの仕事で大切なことだと思います。

【私達の使命】

使命というと少しかっこよく言いすぎなのかもしれませんが。最近特に考えるのですが、私たちの仕事をしている意味は何でしょう。テニススクールがあることによってどんな影響があるのでしょうか。以前、ある方から、「会社とは社会の為に存在する。社会に貢献して必要とされているなら会社は永続、発展するが、必要とされなければ衰退していく」と教えていただいたことがあります。私たちのレッスン、接客、スクールはお客様に喜ばれ、必要とされているからこそ、こうして今も仕事として成り立っているのだと思います。

以前、この私たちの仕事が必要とされているか、についてとても考えさせられた事がありました。東日本大震災の時です。私の事業所近辺は幸いにも直接大きな被害は少なかったのですが、震災時の先々の不安の為、休会（退会）をされるお客様が少しずつ増えていきました。スタッフの中でも不安が大きくなり、「こうしたことがあると、習い事は真っ先に辞める人は多いよね」「大きな社会の不安の中、テニススクールして大丈夫か

な」という声もありました。はじめはやはりそうなのかな…自分だったらどうか…などいろいろ考え、まわりのメンバーと話す中で、ある考えにたどり着きました。それは「今、私たちができる事は何か」ということです。この東日本大震災の不安の中、私たちテニスコーチが今できること。それは元気を与える事、笑顔になってもらうことでした。その当時から、宣伝活動の為に朝のティッシュ配りもおこなっていて、それも不謹慎に感じる方もいるかもしれない、今の事情、宣伝活動も効果が薄くなりそうなのでやめようかという意見も出ましたが、ティッシュを元気に配ることで近隣の方が少しでも元気になってくれたらということでおこないました。レッスンや、接客でも、不安な時だからこそ、スクールに行ったら元気になる！また明日から頑張れる！生きる活力になる！と思ってくれる！との想いを持つよう朝礼でも話ができました。そう考えることで、むしろ、こうした活力は、心身ともに健康に生きていく上で何よりも大切なのではないかという事を感じました。簡単に言えばテニススクールは習い事です。しかし、それをただの習い事だからという捉え方でなく、私たちに何が出来るか。目の前の方、近隣、社会にどんな影響を与えられるかということを考えることが、やりがいにも繋がってくるのだと改めて実感した時でした。

【テニスプロデューサーとして】

テニスプロデューサーの勉強をし、その想いはさらに強くなりました。私たちの仕事、お客様に喜ばれ、メンバーに喜ばれ、地域社会に喜ばれるよう責任ある運営をしていくのがテニスプロデューサーの役割です。その為には、オンコートだけでなく、施設管理や、スタッフの労務管理、マーケティングなどを学び、利益をあげて社会に必要とされるスクールを創り上げる責任があると感じました。知識を得て満足するだけでなく、そこに想いを持って取り組んでいくことが大切だと思いますので、まだまだ私個人としては小さい力ですが、まずは目の前の人の笑顔の為、そこから家族や地域社会に広がり、そして業界発展の為に力になれるよう励んでいきます。まだまだ未熟ではありますが、皆様今後ともご指導のほどよろしくお願い致します。

有明の森

スポーツフェスタ

2016



有明に集まろう!!

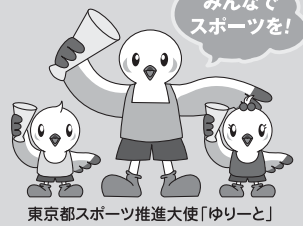
4月29日 金

【昭和の日(祝)】 8:30▶16:00

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!
イベントの詳細は
裏面をご覧ください。

- 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こともスタンプラリー
- 8:30からモーニングフェスタ開催など盛りだくさん!



有明コロシアムのセンターコートで テニスを体験しよう!

- プロコーチとラリー
- サービス的当て
- プロコーチにチャレンジ!



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
- 協賛: (株)日能研関東、ダイドードリンコ(株)、城南信用金庫、東京港湾運送事業協同組合
- 後援: (一社)東京臨海副都心まちづくり協議会、(株)東京臨海ホールディングス、(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
- 協力: 関東車いすテニス協会、国際ガーデンゴルフ協会、(株)スポーツサンライズドットコム、成城バトクラブ、(株)タカラミー、長栄スポーツ工業(株)、(公社)東京都障害者スポーツ協会、東京都障害者総合スポーツセンター、東京都ソフトテニス連盟、東京都バドミントン協会、(一社)日本親子体操協会、(一社)日本健康体操普及連盟、(一社)日本車いすテニス協会、日本工学院八王子専門学校、(一社)日本スラックライン連盟、(特非)日本フラインドサッカー協会、ミスノ(株)ミスノビクトリークリニック事務局、ミラクル(株)、(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

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

toto

スポーツ振興くじ助成事業
(申請中)

有明の森 スポーツフェスタ 2016

※小学生以下の参加は保護者同伴で受付して下さい。
※運動ができる服装と運動ぐつをご用意ください。

しばふひろば

- オープニングイベント(成城バトンクラブによるセレモニーなど)
- ステージイベント(親子ダンス、バルーン親子体操、フラフープ実演&教室など)
- ガーデンゴルフ ● ドッジビー ● ブラインドサッカー
- 展示・販売ブース ● 飲食ブース



ジュニア走り方教室

参加無料

①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
ゲスト指導者:志水見千子(元オリンピック選手)
定員:各回50名程度 時間:①10:00~ ②14:00~
対象:小学校4年生~6年生

テニス

参加無料

● プロ選手によるテニス教室 **事前応募**
定員:①、②各回150名程度 ③定員:100名程度
時間:①10:00~ ②11:30~ ③13:30~
対象:①小学1~4年生 ②小学1~4年生 ③小学5年生~中学3年生
ゲスト指導者:新井麻葵、磯辺孝太郎、小野田倫久、小畑沙織、黒田祐加、坂井利彰、菅野知子、藤井涉、山本育史 ※五十音順

● テニスワンポイントレッスン **当日受付**
定員:200名程度 時間:14:00~16:00



● キッズテニス教室 **事前応募**
定員:各回100名程度 時間:①10:00~ ②11:30~
対象:2009年4月2日~2012年4月1日生まれの方



● 車いすテニス体験教室 ①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
定員:各回25名程度 時間:①10:30~ ②14:00~
ゲスト指導者:中澤吉裕(日本車いすテニスナショナルチーム監督)
深澤美恵(元パラリンピック選手)、柳昌子プロ ※五十音順

● ソフトテニス体験教室 ①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
定員:各回80名程度 時間:①10:00~ ②14:00~
対象:小学生

● 知的障害者テニス体験 **事前応募** **当日受付**
定員:各回20名程度 時間:①13:30~ ②15:00~



● テニスアトラクション **当日受付**
・ターゲットナイン・サービスの当て・スピードガン測定
定員:1,500名程度 時間:14:00~16:00

● 新製品で挑戦!プロとラリー **当日受付**
定員:100名程度 時間:15:00~16:00
対象:ラリーが出来る方(技術指導はありません)



● バドミントン体験会 **当日受付**
定員:200名程度 時間:10:00~16:00

● テニス体験教室 **当日受付**
定員:400名程度 時間:10:00~16:00
対象:テニス初めての方と始めたばかりの方。15~30分程度の体験教室を行います。

● ミラクルテニス **当日受付**
時間:10:00~16:00



有明コロシアムイベント

参加無料

● センターコートでテニスを体験しよう! **当日受付**
・プロコーチとラリー 定員:各回120名程度
時間:①10:00~12:00 ②13:00~15:00
・サービスの当て 定員:30名程度 時間:12:00~13:00
・プロコーチにチャレンジ!! 定員:30名程度 時間:15:00~16:00

● こどもテニス体験コーナー **当日受付**
定員:300名程度 時間:10:00~16:00

● 体力測定 **当日受付**
定員:800名程度 時間:10:00~16:00

● ボルダリング体験 **当日受付**
時間:10:00~16:00
対象:3歳~小学生

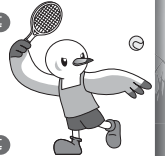
● スラックライン体験 **当日受付**
時間:10:00~16:00

● てのひらけっと **当日受付**
定員:200名程度 時間:10:00~16:00

テニストーナメント

参加有料

● ジュニアテニストーナメント個人戦 **事前応募**
時間:受付8:30~/試合開始10:00~
対象:小学生、中学生、高校生
参加費用:4,200円(お一人様)



● ジュニアテニストーナメント団体戦 **事前応募**
時間:受付8:30~/試合開始10:00~
対象:中学生、高校生
参加費用:12,960円(1チーム 4~6名)
※ジュニアトーナメント個人戦・団体戦のみ、
予備日は2016年5月3日(火・祝)になります。



こどもスタンプラリー

こどもウォーキングクイズ

抽選で様々な賞品が当たるスタンプラリーを実施いたします。賞品がなくなり次第、終了となります。

※参加対象の記載がないものは、どなたでもお気軽にご参加いただけます。※各イベントの時間は多少前後する場合があります。※(当日受付)は、各イベント会場での受付となり、(当日整理券)は、整理券配布所で配布いたしますが、受付は各イベント会場になります。※イベント内容については、変更となる場合もあります。また、雨天によりイベントが中止になる場合もありますので、お出かけの際は、ホームページをご確認ください。※貸出用ラケットはご用意しておりますが、数に限りがございますのでできる限りご持参ください。

ご来場方法

住所 有明テニスの森公園
〒135-0063
東京都江東区有明二丁目2番22号

電車 ●新交通ゆりかもめ
「有明」下車、徒歩8分
「有明テニスの森」下車、徒歩10分
●りんかい線「国際展示場」下車徒歩5分

系統	起点	経路	終点
バス	海01 門前仲町	豊洲駅前・国際展示場正門駅経由	東京ビッグサイト
		豊洲駅前・台場駅前経由	東京テレポート駅前
「有明テニスの森」下車すぐ			

※駐車場の台数に限りがございますので、公共交通機関をご利用ください。

事前応募イベントのお申し込み方法

応募 ホームページまたは、往復ハガキでお申し込みできます。

WEBでのお申し込み www.ariake-sportsfesta.jp

往復ハガキでのお申し込み ①参加希望イベント(時間帯も明記) ②郵便番号 ③住所 ④氏名(ふりがな) ⑤性別 ⑥年齢 ⑦学年 ⑧電話番号 ⑨参加種目の経験(初めて/始めたばかり/スクールや部活/試合や大会)を明記のうえ、右記宛先まで応募ください。

事前応募は、お一人様1教室とさせていただきます。

応募締切 平成28年4月13日(水) ※応募多数の場合は抽選となります。

応募宛先

〒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地下1階
(公社)日本テニス事業協会内 有明の森スポーツフェスタ事務局
TEL03-3346-2007 / FAX03-3343-2047

※応募時に記載していただいた個人情報、有明の森スポーツフェスタ2016の実施・運営に必要な範囲で利用させていただきます。

【重要なお知らせ】

■参加申込時の自動返信メールやお申し込み結果メールを送信した際に、フリーメールアドレス(hotmail.com、live.jp、msn.com等)の一部の方にメールが届かない現象が発生いたしております。これらはフリーメール側のシステム上の問題のためこちらは解決できない場合があります。

メールが届かない場合は、恐れ入りますが「フリーメール以外のアドレス」でお問い合わせいただくか、お電話でのお問い合わせをお願い申し上げます。

■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、実施風景をイベントのホームページ上で紹介させて頂いております。写真掲載について肖像の使用制限をご希望の方は運営事務局までお知らせ下さい。ご要望を頂きましたお客様のイベント参加写真は、ホームページへの掲載を控させていただきます。

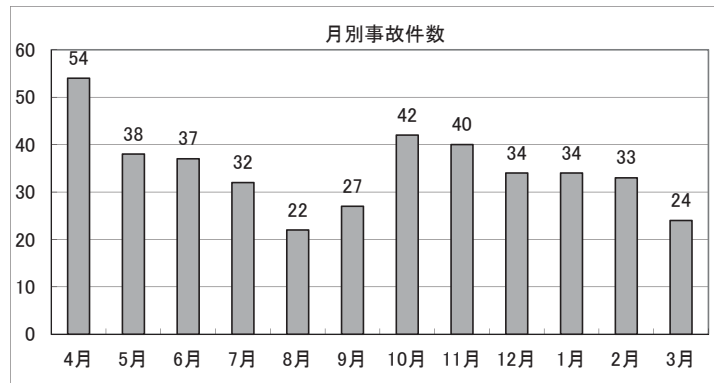
(公社)日本テニス事業協会内 有明の森スポーツフェスタ事務局 03-3346-2007



■事故件数の事例紹介

下のグラフは、ある日本テニス事業協会の加盟スクールの事故件数です。平成18年から平成27年の各月別発生

件数（事故報告書が提出された件数）を表しています。会員数は約6,000名。インドア施設とアウトドア施設を運営する事業者の事例となります。



月よっての事故発生件数に波があります。新規の会員の多い4月や10月に件数が多くなっています。皆様はどのように分析なさいますか？どのように対応なさるのでしょうか？

4月は54件、平均して1年に5.4件発生確率は0.02%です。10年で417件の報告がありました。1年平均とすれば41.7件会員数6,000名が50週通ったと仮定すると発生件数は0.14%。多いのでしょうか少ないのでしょうかピンとこない感じがします。

それでは、報告の無い微細事故はどのくらいあったのでしょうか？

ハインリッヒの法則（1：29：300）から計算すると12,093件の微細事故つまりは1年に1,209件、さらに事故にはならなかった異常事態が125,100件、1年に125,100件あったことが推測されます。一月100件以上！もの凄く多くありませんか！？ヒヤリ！ハッ！とした異常事態を「ああ怪我しなくてよかった！」とそのまま見過ごさずに、しっかりとスタッフで話し合い、異常事態の改善に取り組みましょう。多くのお客様に安心安全にテニスを楽しんでいただく環境作りは我々事業者にとって最も重要な仕事ですね。

～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。

運営ルール確認、スタッフ研修等、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。AED使用方法についての研修も実施しましょう。

この時期に全スタッフにあらためて研修することは非常に重要です。

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させましょう。

<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. 消火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。
バッテリーの状態、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. 最寄りの病院リストを再確認しましょう。
定休日や診療時間も確認し、記入しましょう。
6. 強い風が吹きやすい時期です。荒天後は施設の状態を細かく確認しましょう。

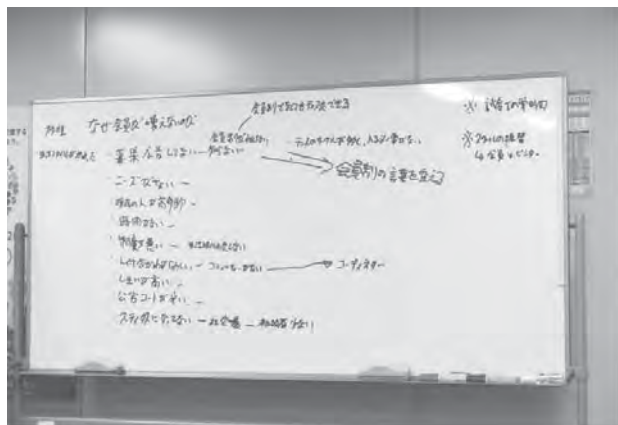
様々なことが新しくなる春です。今一度、基本項目の確認をしましょう！



第 39 回 クラブ部会・後継者の会 開催報告

日 程 平成 27 年 10 月 14 日(水) 15:00 ~ 18:00
場 所 (公社)日本テニス事業協会 会議室
参 加 費 1,000 円 (税込)

参加者数 15 名
テ ー マ 「10 年後のテニスクラブは？」



第 40 回 クラブ部会・後継者の会 開催報告

日 程 平成 27 年 12 月 11 日(金)
忘年テニス 13:00 ~ 17:00
忘年会 18:00 ~ 20:00
場 所 与野テニスクラブ

参 加 費 忘年テニス 無料
忘年会 5,500 円 (税込)
参加者数 15 名



第10回スクール部会 報告書

スクール部会 部会長 蒲生 清

9月15日(火)、第10回スクール部会を参加者19名にて開催いたしました。

参加者の自己紹介の後、錦織選手の活躍によるスクールのジュニアの状況を伺いましたが、どこも盛況のようでした。

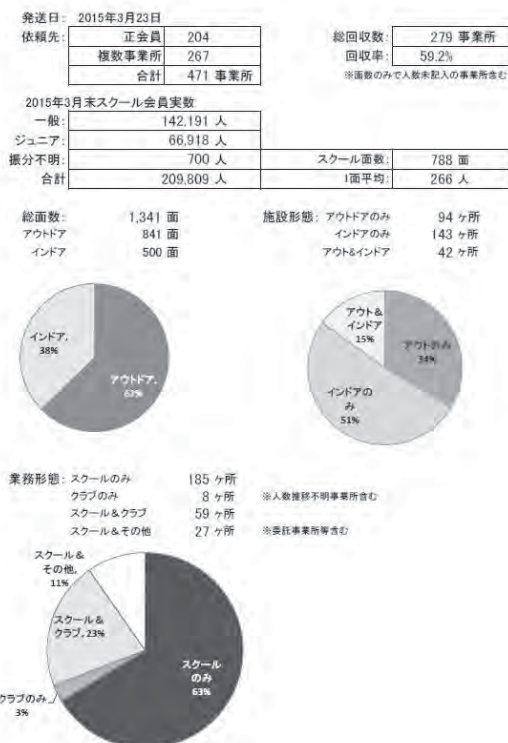
第一部では「ジュニアクラスを考える」というテーマで、参加事業所のジュニアシステムの紹介やTENNIS PLAY&STAYへの対応、ジュニア強化に関する取り組みや強化担当コーチの育成等が話し合われました。特にジュニア強化と一般のジュニア普及育成とのバランスの

難しさを感じました。

第二部では当協会のまとめた調査報告書（平成26年度テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査、テニスクラブ・スクール会員在籍数調査）を参考に、質疑応答を行いました。また情報交換会では、新しい試みや良かった事例、悪かった事例を紹介し合いました。

これからもスクール運営に密着した内容でスクール部会を開催しようと考えております。

2015テニスクラブ・スクール会員在籍数調査
【基本データ集計】



平成26年度 テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査 結果報告

昨年行いました「平成26年度 テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査」にはお忙しい所、ご協力をいただき誠にありがとうございました。ご提出いただきました調査票に基づき各種検討を加えた結果をご報告申し上げます。

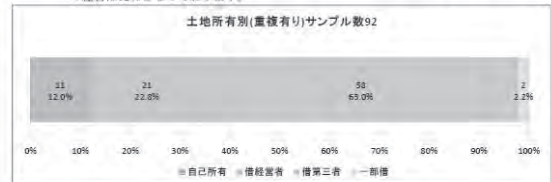
1. 調査対象数及び回答数
対象数 事業所数=142
回答数 # =116
回答率 # =81.7%



報告内容の数字は実際の数字とは多少の誤差が出るとは思いますが、是非今後の参考として活かしていただきたくお願いいたします。なお、前年比につきましては回答者に多少の入れ替わりがあるため参考程度とお考え下さい。

2. 所有地別

約6割強の事業所は第三者からの借地、続いて経営者からの借地となり事業主体所有地の経営は12%となっております。



3. 用途地域別

用途地区別では第一種住居地域が全体の約1/5で一番多く、続いて第一種低層地域となっております。3位は準工業地域で、上位3地域は前年と変わっていません。インドアコートを所有している事業所でも第一種住居地域が一番多く、続いて準工業地域となり前年と同じ結果となっております。(グラフは次ページ)



実践!第三期“支配人養成塾” ～未来のテニス界を担うのは君だ!～ 報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

昨年も、マネージャー部会が開催する第三期“支配人養成塾”を、全4回32名の参加者で執り行いました。各自の『年間目標達成へのアプローチ』をグループメンバーと共に考え、互いに刺激し合いながら成果を挙げてきました。またグループメンバー間の事業所見学会では、様々な取り組みを実際に生で見ることで、自身の事業所にもすぐに取り入れた方が多かったです。さらにテニス事業者代表の方々のご講演では、会社を立ち上げ成長させてきた強い信念や大変なご苦労、そして我々への熱いメッセージをお話いただき、「為せば成る!」と強く背中を押された想いでした。

また、マネージャー部会がこれまで開催してきた“支配人養成塾”参加者の中には、ご自身の著しい成長と功績を上司に認められ、支配人に見事抜擢されたと数名の方からご報告をいただきました。“リーダーとして成長し統率力を身につける”ために共に学んできた仲間として、大変うれしい限りでございます。

第三期“支配人養成塾”を振り返る意味で、昨年11月に参加者全員へアンケートを取らせて頂きました。その中からお二人のアンケート内容をご紹介します。



大坂 公一
(コスモテニスカレッジ 南部
テニススクール)

①「掲げられた年間目標とそれを達成するための課題は何でしたか？」

◆年間目標

2015年10月31日(土)までに年間予算(売上・営業利益)及び会員総数300名を達成させる。

◆達成課題

<レッスン内容の充実>

- ・スクールレッスンの特色作り
(上達思考の方にも満足していただけるように、フットワークを意識したレッスン内容)
- ・ジュニアレッスンにおいて、P&Sを取り入れたレッスン内容を確立

(子供達同士のラリーやゲームだけではなく従来通りの球出し練習を、子供達が飽きないように融合させる)
・全く行っていなかったコーチ研修を2ヶ月毎に定期開催(スタッフの出席率をあげる)

②「現時点で、その達成度合はいかがですか？」

◆できたこと

- ・コーチ研修は年間のスケジュールを組み、一方的な研修ではなく参加者全員が発表する形を取ったことで、全員でレッスンを作り上げている一体感と、スタッフ一人一人のモチベーションアップに繋がったと思う。
- ・P&Sの長所・短所を踏まえたレッスン内容ができ、スタッフにも浸透することができた。結果、受講する子供たちのやる気も上がり、紹介で入会する子供が増えてきた。
- ・年間予算(売上)を達成することができた。

◆できなかったこと

- ・会員総数は10月31日の時点で297名と、目標に対して3名届かなかった。
- ・スクールの特色作りにおいては、高度な内容になってしまいスタッフ全員に浸透させることができなかったため、今後は練習会も開催していく予定。

③「支配人養成塾へ参加しての素直な感想」

グループ内の各事業所を直接拝見させて頂いたり、コミットメントリストを発表し合う事により、事業所運営のヒントを多々得ることができました。また、それ以上に皆様方がこの仕事に傾ける情熱に大変刺激を受けました。今後はここで触発された熱い気持ちを自身で育て、周りのスタッフにも波及していきます。養成塾では知識だけではなく同じ悩みや夢を共有できる仲間を得ることもでき、この仕事を続けていく上で大きな財産になりました。養成塾開催に当りご尽力頂いた皆様方へは、心より感謝申し上げます。

【横山社長よりコメント】

たくさんの方にお世話になり、ご尽力いただいた皆様へは感謝申し上げます。他社の皆様が大きな情熱を持つ

て、様々な努力・工夫をされている様子を知る事が出来たようです。ヘッドコーチにまず必要なのが熱い気持ちです。その熱い気持ちに目標を達成する為のマネジメント力が加わることで優秀なヘッドコーチとなります。今後は社内で誰よりも大きな情熱を持ってリーダーシップを発揮して下さい。そして学んだマネジメント力を存分に発揮して下さい。



齋藤 悠貴
(ティー・エス・ジャパン 春野インドアテニスステージ)

①「掲げられた年間目標とそれを達成するための課題は何でしたか？」

◆年間目標

2016年3月までにスクールの会員数・売上向上

◆達成課題

- ・計画的・継続的な集客活動の実施
- ・受講料収入向上
- ・現金収入向上
- ・ジュニア…指導方針・内容の明確化+評価シート発行（3カ月に1回）
- ・一般…不調の競技クラスを閉鎖しスクールコンセプトを『エンジョイ』に統一
- ・スタッフの指導・育成の場を作る事
- ・計画的な研修の実施
- ・スタッフの情報共有方法の確立

②「現時点で、その達成度合はいかがですか？」

◆できたこと

- ・在籍数増…継続的な集客活動が上手く機能しているので達成できている。
- ・売上向上…在籍数向上による受講料収入UP + 物販による現金収入UP
- ・イベント集客や物販の個別目標を設定（他社様の真似をさせていただいた）
- ・ジュニアのコンセプトの打ち出し
- ・ジュニアクラスの評価シート発行・評価ポイントの共有化=進級管理
- ・会員管理…在籍状況を分かりやすいようにシート作成・見える化の成功
⇒それにより進級の促し・集客補強箇所の選定がスムーズに

◆できなかったこと

- ・一般スクールコンセプトの明確化
『競技クラスの閉鎖』は、現状で在籍のお客様へ配慮し下準備中です。
- ・スタッフの指導・育成



まだ、形になっていないが『レッスンメニュー・ローテーション』シェアのため、社員間でアイデアを募集中

また、レッスンの指針となる『チェック基準』作成もこれからの課題

・スタッフ間の情報・意識共有

まだ伝達不足・ミスがある。『意識共有』の面でも、それぞれ微妙に違う方向を向いている事があるので、様々な方法の中から接点の取れるものを選択していく。

③「支配人養成塾へ参加しての素直な感想」

- ・他社の社員の皆様の仕事や取り組み、会社の方針などをお聞きすることができ大変参考になりました。自社内で活動しているだけでは得られない情報が刺激になりました。
- ・他社を知ることで、自社の強みと弱みが明確になりました。
- ・以前より、より一層『数値管理』に興味を持つようになりました。

色々な変わった取り組みも大切ですが、同じ事を結果が出続けるように続ける事も大切だと学びました。

【丸山社長よりコメント】

以前より基本的に真面目に努力するタイプではありますが、養成塾へ参加することで取り組む目標が明確になり、より活動的になってきていると思います。他社との比較、情報を得ることでかなりヒントとなり動きやすくなっていると思います。今後は収支のバランスや成果についての根拠も把握することにより、その構造を理解することが大切だと思っております。

今年も、明日のテニス業界を担う若きリーダーへ向けて、第四期“支配人養成塾”を開催いたします。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のご参加をお待ちしております。経営者・支配人の皆様からのご推薦も合わせてお願い致します。



第18回コーチステップアップアカデミー報告書

コーチ部会 副部長・クリヤマススポーツプロモーションズ 木村 成伸

神谷勝則プロのセミナーは今回ではや3回目となりました。過去2回は「プレイ+ステイ」のドリルを中心に紹介して頂きましたが、今回は「神谷流、一般プレイヤーの楽しいドリル紹介」というテーマで講演して頂きました。

まず講義では、テニスの普及活動のお話をして頂きました。神谷プロは全国各地を周られて、さまざまな場所でテニスの良さや・楽しさを子供から高齢の方まで、たくさんの人々に伝えておられ、一方で地方でのテニスを抱えている苦しい現状を聞き、私たちに出来ることは何があるのかということを考えさせられました。

指導に関しては「ゲームベースアプローチ」の考え方が基本であり、型から入るのではなくゲームをベースにプレイヤーのゲーム力を高めることが一番であるとのことでした。そのためにはゴールを意識させながらコーチングをしたり年齢に応じたフィジカルの面からのアプローチであったりと様々なお話をして頂きました。また、テニスは自分の行動と相手の行動の連続であり、自分と相手をコントロールして自分に有利な環境を作ること（テリトリーと時間の奪い合い）であり、それをどのように効果的に使うかを指導するのが指導者の仕事であるとのことでした。

次にオンコート研修では、まず情報処理能力を鍛えるお話から始まりました。例えば、集まったメンバーに体操をさっと短くやって見せ、それを直ぐにもう一回やってもらいます。情報処理能力が高い人は模倣出来、中には回数まで教えている人もいたりします。常にものを見る時に情報を得ようと思い「見る」力を養う、そのこと

を伝えるのも指導者の仕事であると言われました。次に日常の動作に置き換えながらプレー時の体の使い方を紹介して頂き、自然に行える方法を学びました。また「機能」のお話がありました。例えば両手バックハンドで最後に片手を離す人がいますが、その人が「機能」的にやりやすいのであればそのことを否定しない。「フォーム」ではなく「機能」で伝えることが大切であるとのことでした。一般クラスのレッスンには若い方から高齢の方までおられますが特に高齢者への配慮やレベルの違う方への技術の導入法など興味深く聞かせて頂きました。「伝える力」のお話です。

ジュニアのレッスンでドリルが難しくなってくると、コート endpoint に行く子がいます。その子が笑顔になってコート真ん中に出て来られるように、テニスをする「楽しさ」を伝えるのも指導者の仕事ではないかと言われました。特に印象的だったことは指導者が対象の方をより良くしていきたいと思う情熱から試行錯誤していかなければならないということ熱く語られていたことです。

その他アンケートの中で多かったのはストロークなど今回やれなかった他のショットの話も聞きたい・合宿またはもっと時間を長くして欲しいといった声がありました。私自身も近いうちに今回の話の続きをお聞かせ頂ければと思いました。

最後に色々準備をしてくださった加藤さん並びに事務局のみなさん、会場を貸してくださった有明テニスの森公園のスタッフのみなさん、ご参加されたコーチの皆様、ありがとうございました。



TPP による指導者養成塾報告

コーチ部会 部会長・善福寺公園テニスクラブ 白倉 明博

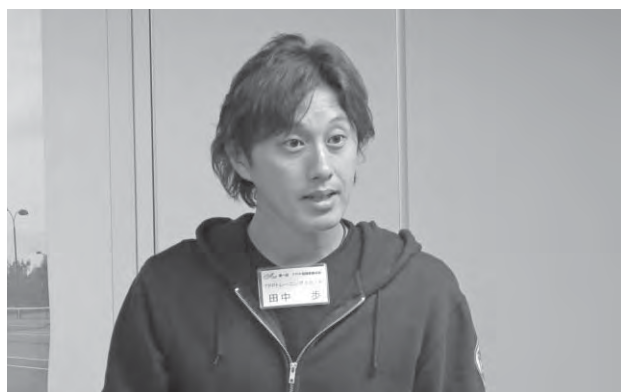
コーチ部会では従来コーチステップアップアカデミーとして、現場のスタッフが参加しやすい半日、又はコロシアムでの1日講習という形で開催してまいりました。現役プロコーチの講師をお招きし気付いた事は身体の仕組み、構造などフィットネス・フィジカルについての知識が豊富な事です。コーチ部会の私達は毎回勉強させていただくと同時に自分自身の知識の未熟さにコーチとしての危機感を覚えました。そこで技術指導だけでなく、フィットネス・フィジカルの基本を学び“コーチとしてのスキル・フィットネス・ケアの融合”“5年、10年先テニス界を牽引できる現場に強い指導者養成”を目的に全6回を通して参加していただく事を前提に募り、指導者養成塾をスタートしました。

タイトル

- 第1回 フィットネスとスキル技術の融合
- 第2回 ジュニアで使えるフィットネス・フィジカル
- 第3回 一般で使えるフィットネス・フィジカル
- 第4回 現場で起こる、怪我や故障へのアプローチ、知識
- 第5回 テーピング・ケアの知識
- 第6回 総評

上記テーマを前半は座学を田中洋トレーナー、後半はオンコートでもすぐに活かせる実技を田中歩トレーナーの流れで行い、最後は質疑応答です。毎回2時間という限られた時間であるため、フェイスブックを活用されている参加者の方は、田中歩トレーナーと指導者養成塾のグループを作成し、2ヵ月に1回の開催時以外にも日々のレッスンの中での質問・疑問点等を情報交換し、グループで共有などの試みも今回初めて行いました。座学では日頃レッスンの中で何気なく言葉にしている「コーディネーション」「フィットネス」「フィジカル」「体力・スピード」といった言葉の意味まで解りやすく説明していただき何気なく使用している言葉に対しても振り返るきっかけを与えていただき、大変有意義な学びの機会となりました。

最後になりますがテニス事業を主としている私達以上に将来のテニス界を考え日々行動されている田中先生の思いやご期待に応えられるようにコーチ部会として今後も活動していきたいと考えております。





第1期フロント育成塾 第3回 開催報告 ～本気でフロントを楽しむ！～ レポート

フロント部会 副部長・株式会社レック興発 西教 祐子

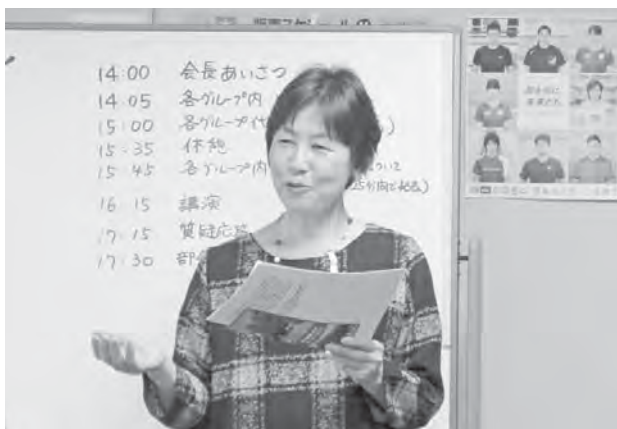
平成27年11月10日に、“本気でフロントを楽しむ”をテーマに、フロント育成塾が開催されました。今回で3回目とうこともあり、回を重ねるごとに参加されている皆さまの表情も活き活きしているようにも思えました。

そして、今回より各グループ内で2名の方が、自社のスクール紹介及び、ご自身のフロントの仕事をどう楽しむかについて発表して頂きました。色々な立場の方に参加していただいています。発表された皆さまの自社への思いが強く伝わり、また仕事への意識の高さも感じられました。

また、今回の講師をしていただいた周世康生様（ノア・インドアステージ株）には、“ESからCSへ ノアの取組み大公開”についてお話をいただきました。ご経験から得たものの豊かさを感じさせる実践的であり、また的確な内容ばかりで、全てに“心”があり、皆さまの刺激になったのではないのでしょうか。

参加された皆さまが、この場で自分を見つめ直し、新たなチャレンジできる場として、参加して良かったと思っただけのような育成塾にしていきたいと思えます。

周世様、参加された皆さま、ありがとうございました。



第1期フロント育成塾 「～本気でフロントを楽しむ!～」を終えて

フフロント部会 副部長・ノアインドアステージ株式会社
大園久美子

2015年度フロントステップアップアカデミーを開催するにあたり、単発で終わるより連続で参加してもらえ、更に自身の成長に繋がるのではと考え、更に他社の方々との交流が持てるように、楽しんで働けるきっかけになるようにと話し合い、年4回をセットとした「フロント育成塾～本気でフロントを楽しむ!～」と題して実施致しました。今までの情報交換やサービス向上だけの会ではなく、フロントもスクールの要としての立ち位置を確立するべく、育成の場として提供出来るようにと手探りではありましたが、皆さんとこれからのフロント像に繋がる形で終える事が出来たのではと思います。

1回目はジュエインドアテニスの戸谷敦子様、狛江ローンテニスクラブの池澤幸子様より事例紹介を頂き、そこからグループに分かれ「問題解決ステップシート」、「目標チャレンジシート」を作成しました。グループメンバーの情報を共有しながら、このシートを使用する事で自身の考えをより具体的に出来たと思います。

2回目、3回目は弊社の小坂、周世よりフロントを楽しむ為の声掛けや自身が行っている行動、今までの経験から現在に至るまでなどの話がありました。そして、回を重ねる毎にグループ内での話も表面だけでなく、より深い所まで話をするようになってきたと思います。お互いの悩みを話したり、楽しんでいる事や上手いってしている事を細かく聴いたり、自身や自社の事だけでなくグループのメンバーの事を皆で話し合ったりと他社への関心や繋がりも出来てきました。また、グループメンバーで目標の進捗確認やアドバイスなど行う事で、問題解決や想いの共有、業務に対する不安解消とチャレンジする勇氣などを培う事が出来たのではと思います。フロントの方だけでなく経営者の方やコーチの方にも参加して頂き、共にグループのメンバーとして話が出来た事も様々な気づきのきっかけとなりました。

最終の4回目はレック興発の西教さんのお話で、スタッフもお客様も楽しくさせる仕組みが印象的でした。「フロントを楽しむ」とはスタッフだけでは意味がない、お客様も共に楽しむ事で本当に楽しむ事だと感じる事が出来ました。今回で最後という事でグループ内での話も大変盛り上がり、名残惜しさも感じる事が出来ました。

今回フロント育成塾として年4回にした事で、他社の方々との繋がりが持てた事、様々な想いや悩みを共有出来た事、目標に向けて具体的に行動する事を学ばせて頂きました。

「フロントを楽しむ」とはとても漠然としていて何をどう楽しむのかと具体化する事は難しい事でもあります。が、「ありがとうを伝える」、「感謝を伝える仕組みを作る」、「楽しめる雰囲気を作る仕掛け」、そして何より「先ずは自分が楽しむ事」というとても大事な事に気付く事が出来、また他社の方々との話をすることで視野も広がり、沢山の刺激を受ける事が出来ました。

その後アンケート集計を行いました。目標達成がやや下回る結果となった方が多かったのが反省点です。ですが、次回も参加したいという方が約半数となり、開催する側としてはとても嬉しかったです。

今回はこの反省点を活かし、参加した方が目標の成果を出し、お客様も周りの方々も巻き込み楽しませる事が出来るように、そして育成としても気付きと学びがあり成長出来るフロント育成塾にしていきます。

この度は講演して下さった皆様を始め参加して下さった皆様、長い期間本当にありがとうございました。次回も皆様にお会いできる事をフロント部会一同、楽しみにしておりますので、今後とも宜しくお願い致します。





「職場の仲間と共に成長した自分」

上福岡西友テニススクール 石川 美香

フロントのお仕事って「暇そうだよね」「楽そうだよね」私もそう思っていた一人です。

学生時代アルバイトを探していました。当時コンビニより少し時給が良かったという楽観的な考えでフロントの仕事を始めました。

ふたを開けてみたら全く別物でした。寧ろそう思っていた自分を殴りたいと反省しました。決して「すごく大変だ!」なんてことをアピールしたいわけではありません。

確かに、始めた頃は覚えることが沢山ありすぎて大変でしたが、それとは別にフロントの仕事の魅力に気づきました。

お客様から自分の名前を呼んで頂いたことや、感謝の言葉を頂いたり嬉しきことがあり、今ではこの仕事に就いて良かったと日々感じています。

自分の名前を呼ばれることや感謝の言葉を頂けることがこんなに嬉しいと感じたのは初めてでした。

私自身、大事にしていることが二つあります。

まず一つが「ありがとう」です。お客様に対しては勿論ですが、スタッフ間においても感謝の気持ちは忘れずにしています。「ありがとう」と言って貰えることで、やって良かったと思えます。「ありがとう」の言葉はお互いに幸せになれる言葉だと改めて実感しました。また仕事の活力源にもなります。

自分がされて嬉しいことはどんどんしていこう!と思ったのも、お客様に喜んでもらえたら自分自身の喜びや達成感に繋がるからです。しかし自分がされて嬉しいことが、全てのお客様にとって嬉しいとは限りません。

お客様一人一人に合った対応を出来るように日々考えています。

悩んだり、落ち込んだりすることもあります。そんな時は周りにいる仲間と一緒に悩んで解決してくれます。仲間の力は偉大です。一人では出来ないことができたり、何倍もの力になります。そんな仲間達に「ありがとう」の気持ちを忘れずに日々仕事をしています。

あと一つ大事にしていることは「笑顔」と「元気」そして「親しみやすさ」です。

お客様から「いつも元気だね」「元気な声聞くとこっちも元気になるよ」など言って頂けると嬉しいです。

そして上福岡西友テニススクールのモットーはアットホームな空間です。

初めてお越しになるお客様も、在籍しているお客様も共に居心地の良い空間作りを目指しています。

アットホームな空間作りはスタッフ間のコミュニケーションがすごく大事になってきます。フロント間はもちろん、コーチとのコミュニケーションも取れるようにしています。普段コーチとフロントが話す時間があまりないので、全体ミーティングやスタッフ同士での飲み会などでコミュニケーションを取っています。

コミュニケーションが取れているとお互いに尊重でき、より良い空間が生まれます。

楽観的な考えで始めたフロントの仕事でしたが、お客様に教わることで人間的に成長出来たのと、楽しい事や嬉しいことも全て共有出来るかけがえのない仲間に出会えたことが一番の財産になりました。





近畿テニス事業協会 活動報告

1. 「第2回マネージメント勉強会」

会 場：靱テニスセンター会議室及びレストラン
「ローズガーデン」

日 時：平成28年1月12日(火)

勉強会 13:00～17:20

懇親会 17:30～20:00

参加者数：勉強会 31名（内、近畿外より2事業所3名／非加盟事業所より1事業所1名）

懇親会 15名

(1)講演

講師：(株)クリスタルプランニング 岡田 勲氏

テーマ：「クリスタルの生い立ちと25年間の軌跡」

～指導力重視の専門店からサービス業としてのテニススクール経営へ～

(2)グループワーク

講師：ノア・インドアステージ(株) 石井 知明氏

テーマ：「職場での課題の明確化と、その解決策について」

【内容】

(1)講演 (株)クリスタルプランニング 岡田 勲氏

「クリスタルの生い立ちと25年間の軌跡」

指導力重視の専門店からサービス業としてのテニススクール経営への歩みを重ねて25年。いくつかのターニングポイントを経て23年目となる平成26年に「足りない何か」を知る為に新しい門を叩き勉強をし直され、新たな変革に取り組みまれてこられた振り返りと現在の取り組みについてご講演いただきました。人本主義で社員を大切にするマネージメント、そしてご自身のどれだけ実績を積んでも学ぶ事に貪欲な姿勢に感銘を受けられた受講者が多数おられました。

(2)グループワーク

ノア・インドアステージ(株) 石井 知明氏

「職場での課題の明確化と、その解決策について」

最初に、「リーダーの心得」についてお話をいただき、その後グループワークに入りました。グループワークの課題は4つ。

- ①職場でのスタッフに関する事での問題や悩みを上げる。
- ②①の問題を引き起こしている要因を3つ以上上げる。
- ③①の問題を解決する為に、今後どのような取り組みをするか？



④今後、どの様な職場をつくっていくか？

討論時間・発表時間を全て指定時間内で行う形式で進められ、内容もさることながら、決められた時間内での決断・判断下していく事の大切さも学ぶ事が出来、2回・3回と開催を希望される声が多数ありました。

2. コーチ・ステップアップ・アカデミー

会場：韮テニスセンター会議室及センターコート

日時：平成 28 年 2 月 23 日(火)

講 義 10：00～12：30

実 演 13：30～16：30

質疑応答 16：30～17：00

参加者数：19 事業所 46 名 ※予約 50 名 事前キャンセル 2 名・当日キャンセル 2 名 (内、近畿外より 4 事業所 8 名／非加盟事業所より 5 事業所 6 名)

(1)講義

講 師：神谷 勝則氏

テーマ：「PLAY+STAY への取組みと普及状況」 2)

(2)実演

講 師：神谷 勝則氏

テーマ「PLAY + STAY のドリル紹介」

【内容】

(1)講義 神谷 勝則氏

～PLAY + STAY への取組みと普及状況～

「PLAY + STAY とは」というところから、PLAY + STAY がもたらす効果・日本及び世界での普及やテニス人口の増減について、また、神谷氏のテニス普及への取組み具体例など、PLAY + STAY の現状を様々な角度からお話いただきました。画像や動画では、初心者がテニスを楽しむ姿や 4 大会の当日、試合前のコートで PLAY + STAY イベントが開催される模様をご紹介いただき、子ども達が夢を頂くことの出来る環境づくりにも驚きの声があがりました。

(2)実演 神谷 勝則氏

～PLAY+STAY のドリル紹介～

後半はセンターコートにて実演。コーディネーション系トレーニングから、ラケットとボールを使い、2人ペアで行うドリルを TennisXpress の要素も織り交ぜながら多数のドリルをご紹介いただきました。実際に身体を動かしながら、何に必要なのか、何に効くのかを体感しながらの研修となりました。

1 日通しての研修でしたが、まだまだ知りたい・学びたいと余韻を残す内容で、28 年度研修でも続けてお願いしたいと依頼致しました。





2015 年 TIA Tennis Forum 報告

報告：公益社団法人日本テニス事業協会 理事 飯田 浩一

2015 年 8 月 31 日、例年通り全米オープン大会初日に合わせ、第 8 回 TIA テニスフォーラムがニューヨーク市グランドハイアットホテルにて開催された。本フォーラムは TIA (アメリカテニス事業協会) の主催で、最新のアメリカテニス市場の動向について発表され、またテニスの発展に大きな功績のあった業界関係者を表彰する「TIA 殿堂」の表彰などが行われるほか、TIA が新たにに取り組むテニス普及のためのキャンペーンが紹介されるのが通例である。

今年は「Rally the Family」と題する、新規テニスプレーヤー獲得のための新しい取り組み計画について紹介された。

説明に立ったアメリカテニス協会 (USTA) の普及事業担当常務理事である Kurt Kamperman 氏によれば、この新しいキャンペーンは来春 3 月を目標にスタートすることで準備が進行中だという。同氏は、「USTA の調査によれば、アメリカの家庭の多くは、家族が家でも過ごす時間は長く、だからこそいろいろなことを家族でやって楽しい時間を持ちたいと思っている。しかし実際には、相互に語り合ったり、触れ合う時間はごく少ないという結果が出ている。これはそれぞれが勝手にテレビを見たり、スマホをいじっていたりで、「個」の世界に入ってしまったことが原因と思われる。」としている。さらに調査では、子供が何らかのスポーツをやっている割合も、この 5 年で著しく減少していることが明らかになった。

そこで、家族がともに楽しめる活動ツールとしてテニスを取り入れることで、この解決にならないかというのが発想の原点だという。「テニスは家族で打ち合うことができるので団らんにもふさわしいスポーツであるし、私たち業界が手を合わせれば用具などの提供もできる。だからその「きっかけ作り」に取り組もうということだ。」と同氏は語る。

TIA 会長の Greg Mason 氏 (HEAD 社営業担当上席副社長) は、「USTA とテニス事業協会加盟社は、テニスの更なる普及のためこのキャンペーンに総力を結集させる。来春のスタートに向け、プログラム細部の検討を

重ねていく。」と決意を表明した。

具体的なプレーフォーマット等は明らかにされなかったが、P&S で広く普及したレッド、オレンジ、グリーンボールと、小型化したテニスコート、また小型軽量化したラケットと独特のスコアリング方式を応用して、主にジュニアとシニア層をコートに呼び込むものとしている。

このキャンペーンの更なる背景として、TIA の最近の調査結果がある。それによれば、アメリカでは「テニスに興味があるが実際にプレーはしていない」とする人口は 1,460 万人に上るといふ。さらに「自分はテニス愛好者だと思うが昨年は一度もプレーをしなかった」という人も 1,200 万人いるとされ、「こうした潜在人口を取り込めるかどうか、テニス業界にとっての大きなチャンスになる。」と Mason 氏は語った。(この調査の概要が、なかなか演出の凝ったビデオで会場内にて紹介されました。お時間があれば一見をお勧めします。<https://animoto.com/play/4tPj0CBA313Sql4tv10usw> 筆者)

また USTA 会長の Katrina Adams 氏によって、USTA が現在取り組んでいる、テニス普及のための具体的な戦略 3 点について言及があった。それは、①高校テニスへのテコ入れ、②ヒスパニック社会への働きかけ、③テニスを通じたスポーツマンシップの涵養であり、これらのいずれもが「家庭」と密接に関わっていることも強調された。

フォーラムの終盤では、プレーヤー及びプロコーチとして長年にわたってテニスの普及、活性化に取り組んできた Peter Burwash 氏が、10 人目の TIA 殿堂入りを果たしたことが発表された。バーウォッシュ氏の経営する Peter Burwash International 社は、今年設立 40 年を迎え、世界最大のテニスマネジメント会社として知られている。

今回のフォーラムには、アメリカのテニス事業者や関連ビジネスのエグゼクティブなど 250 人以上が集まり、テニス協会会長、TIA 会長等の業界トップとの懇親を深めていた。また参加者の多くは懇親後、US オープンの会場に向けて急ぎ移動していた。

映像内で紹介されるアメリカテニス市場の最新データ、情報

- ・2014年テニス関連市場の総売り上げは、3%伸びて57億3,000万ドル(約6,870億円)になった。
- ・過去7年で、テニスは他の伝統的スポーツに比べて最も参加者数の伸びが大きかった。
- ・2013 - 14年で、全てのテニス人口は1.4%伸びて1,790万人になった。
- ・1,200万人は「自分はテニス愛好者である」としている。
- ・1,460万人の非プレーヤーが、「テニスに興味がある」と答えている。
- ・1年間で4億4,300万回プレーされた。(プレーヤー数 x 平均プレー回数)
- ・ヘビーユーザーであるプレーヤー数は990万人で、前年より1.1%減少した。
- ・6歳から12歳のジュニアでは、210万人がプレーをした。
- ・レッド、オレンジ、グリーンのボール販売は、2008年以降で375%の伸びを見せた。2014年も引き続き4%伸びている。
- ・ラケット卸出荷数は4%減少、ボールの卸出荷数は3%減少、ガットの卸出荷数は10%減少、ラケットの小売販売額は2%減少。
- ・こうした傾向を挽回するための対応の一つとして、Playtennis.comというテニスに関するあらゆる事柄のポータルサイトを運営。
- ・テニス事業者を活気付かせるために、様々な会議、セミナーを開催。
- ・TIAの活動方針は以下の4つ
 - 様々な市場調査
 - テニスのメディア露出向上のための働きかけ
 - ヘビーユーザー獲得推進
 - 「テニス」という共通ブランドの下、業界一体でのプロモーション牽引





ボールのコースを見る

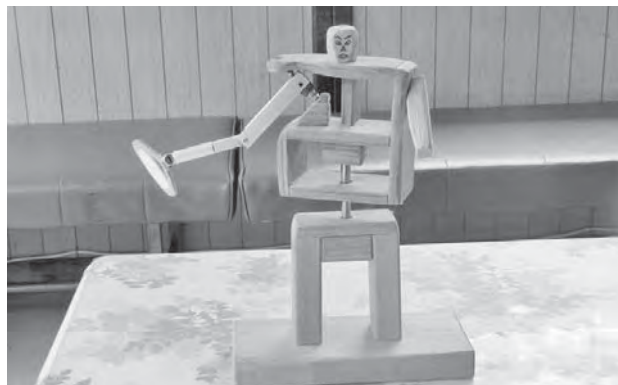
東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

素晴らしいフォームで、しかもすごい勢いで振れば素晴らしいボールが打てるはず。だから、いいフォームを身に着けるため、懸命に素振りをしたりする。私、スジガネ君が誕生したのもそのため。スジガネ君は手首をこねたりできないので、いいフォームでしかスウィングすることができないからだ。スジガネ君はそんなわけでいいフォームで完璧なショットを打てるはずだが、実はちょっとした秘密がある。それを今日は告白しなければならない。その秘密というのは、「ボールは絶対にラケット面に向かって正確に飛んでくる」ということに決めていること。完璧打球の十分条件は正確なヒットと完璧なフォームの2つ。だが、スジガネ君には正確なヒットの能力が実はない、ということをお知らせしておく。スジガネ君は予定以外のコースにボールが来た場合、完璧なフォームで空振りをするのだ。人間でもそういう人、時々いますけど。

さて、この正確なヒットだが、2つの要素がある。1つ目はそのコース、そして2つ目はそのタイミングだ。コースの要素は3次元、タテ、ヨコ、タカサ、+タイミングとしてのジカンだから4次元の軌道計算が完璧にできないと正確なヒットにはならないはず。

そんな正確なヒットを何とかするために考えられたのが、「ボールをよく見る」こと。だが、文字通りボールをしっかり見て追尾し続けたら、軌道修正を永久にし続けなくてはならない。しょっちゅう修正で、あげく最後は小手先で合して何とかする。実はこれ、初級者の打ち方。実際に最後に小手先を動かして合わせてみる真似をするとうんと初心者っぽいフォームが再現できるから、コーチの人は悪い例としてマスターしておくべき技術。

ちょっと話がそれた。実際の正確なヒットのための軌道計算について話そう。それは、ボールの速度、スピン、空気抵抗係数をスーパーコンピュータに入れて計算すればできるということ。だけどそんな機械は持っていないし、あっても計算結果をラケットに伝えるすべがない。計算している間にボールが来ちゃう。テニスコートでは自分の頭で計算し、一気に腕に伝えるしかないのだ。じゃあどうしたらそんなことができるのかというと、「打球をイメージすること」。別にスーパープレーヤーじゃなくても、コート脇の観客席で普通の人がやっている。打球の軌道を予測して左右に頭を動かしている。初めて



見たときはプロ選手の打球のすごさにびっくりしているだけだが、何本も見ているうちに、そのコースや相手プレーヤーが打球するタイミングまで予想していることに気が付く。嘘だと思ったら、プレーヤーになったつもりで頭の中で打ってみるといい。錦織圭と一緒に素晴らしいウィナーを打っている、自分の恐るべき才能に気が付くはず。

じゃあ、自分をコートに立たしてみよう。コートで具体的に何をすべきなのか？実際にすべきは、相手ボールをイメージしそのイメージしたボールを打つこと。ボールのコースがイメージできるのだから、自分の才能を信じて、イメージしたボールをスジガネ君ばりのフォームで打ち抜けばいいのだ。じゃあ、更に具体的に、そのイメージをうまく作る方法は？実はそれ、「ボールをよく見ること」。上級者に聞いてみると、「自分はちゃんとボールを見ている」という返事が返ってくる。ホントに上級者はボールをよく見ていると思っているのだ。だがそれは初心者のボールをよく見るとは違う。上級者は実際の画像と、自分がイメージで作った画像とを組み合わせで見ている。そして、イメージしていることにすら気が付いていない。それがイメージして、しかもスムーズに打つコツなのだ。その証拠の例を挙げよう。大切なポイントを迎えた上級者にこうアドバイスしてあげるといい。「絶対にポイントだよ、ボールをしっかり見て」。あなたはぎくしゃくとエラーする友人を見ることができるよう。

えっ、「スジガネ君て、なんて性格が悪い子」ですって。いえいえ、自分ができないイメージというやつにほんの少しコンプレックスがあるだけなんですよ。

「雇用の多様化と助成金」

昨年、国勢調査で日本の人口が減少し始めたという発表は、皆様ご存知のことかと思いますが。

これは、調査前から減少しているのは周知の事実であり、改めて言われることもないと思いますが、最近では確実に少子化の波が押し寄せていることも確かであります。

流通業、飲食業や小売店では、パート・アルバイトの採用が難しくなり、時給単価がどんどん上がっています。曜日や場所にもよりますが、飲食業では時給1200円でも集まらない現象が起きています。また、今年の新卒採用は、売り手市場で早くも激戦が予想され、中堅・中小企業では人材補給に危機を抱いている経営者が多くおります。

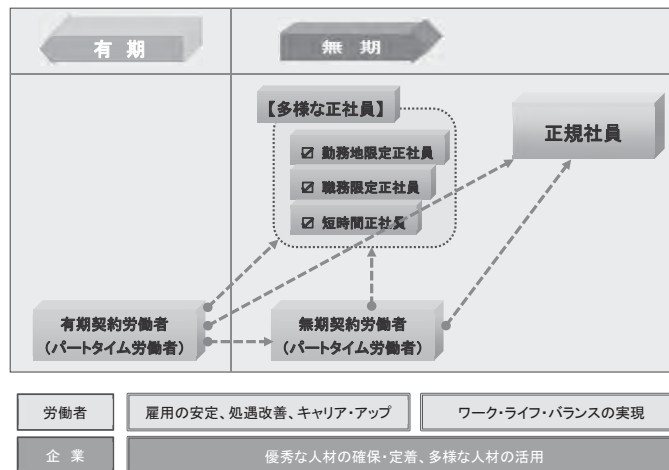
さて、その中で行政当局は、ワーク・ライフ・バランスの実現に向けて様々な施策を打ち出しています。特に、私達中小企業にとって興味のある施策はキャリアアップの助成金制度です。これは、有期契約労働者、短時間労働者、派遣労働者といった、いわゆる非正規雇用の労働者の企業内でのキャリアアップを促進させるため、正規雇用への転換などを実施した事業主に対して助成する制度です。

前年度と比較し若干変わりましたが、転換時の助成金の概要について、下表のとおりですが、簡単にご説明すると、

第一に、非正規社員（有期契約社員）から正規社員（正社員）への転換は、助成金10万円アップの60万円に助成金が増えました。これは、有期契約から無期契約へは30万円、無期契約社員から正規社員への転換は30万円です。

第二に、育児や介護を視点において、勤務地限定正社員・職務限定正社員・短時間正社員など処遇改善を含めた多様な働き方を奨励し、有期契約社員や無期契約社員から正規社員へ転換させた場合の助成金などが設けられています。特に、有期契約社員から、勤務地限定・職務限定・短時間正社員への転換は10万増えて40万となりました。

図にすると次のようになります。その他人材育成コースや処遇改善コースなど様々な助成金制度がありますが、よく使われている制度は、上記の制度で会員の皆様でも使われている方が多いと思われると思います。



【キャリアアップ助成金】のご紹介

～パート社員等の、企業内でのキャリアアップ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～

助成コース	助成金額：1人当たり ()は大企業の額
正社員化コース	① 有期 → 正規 : 60万円 (45万円)
	② 有期 → 無期 : 30万円 (22.5万円)
	③ 無期 → 正規 : 30万円 (22.5万円)
	④ 有期 → 多様な正社員 : 40万円 (30万円)
	⑤ 無期 → 多様な正社員 : 10万円 (7.5万円)
	⑥ 多様な正社員 → 正規 : 20万円 (15万円)

※平成28年4月1日 公布・施行予定の内容です。

※上記コース以外もあります。

※受給要件の一つとして、転換制度を労働協約または就業規則等に規定していなければなりません。

詳細は管轄ハローワーク又は弊社までお問い合わせ下さい。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト (担当：守屋・福田)

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

E-mail : tmoriya@proggest.co.jp

私たちは、テニススクール事業主様を含めた数多くの一般事業主様からご依頼を受け、各種規程や賃金の見直し、助成金申請のサポート等を行っておりますので、お気軽にご相談ください。

流行りの相続税節税対策について考える②

「一般社団法人を使った相続対策」

いわゆる節税対策というものは、相続税に限らず、所得税や法人税等でも、税制の隙間をついたさまざまなものが編み出され、それが世に広まり、課税当局がそれに網をかけ対策を封じ、また新たな別の節税対策が編み出される、というイタチごっこを繰り返してきました。いくつもの節税対策が、その時代・時代でハヤリスタリを繰り返してきました。

前回からシリーズで、今流行っている相続税の節税対策を紹介しながらその有効性を考えています。第2回目の今回は「一般社団法人を使った相続対策」についてです。

資産管理会社を設立し、オーナー個人ではなく、法人に不動産や同族法人株式を所有させるという形はよく見られます。その資産管理会社を通常の株式会社ではなく、「一般社団法人」という形で設立する対策があります。

社団法人や財団法人と言いますと、なにか公益事業をやるような一般にはなじみの薄い法人の形態です。確かに以前は公益性の有無が厳しく問われ、主務官庁の認可が必要でした。

しかし、平成20年から「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」が施行され、通常の会社同様に、特別な認可が無くとも登記だけで設立できるようになりました。その法人が行う業種も問われませんので、不動産賃貸業としてでも設立可能なのです。一般社団法人は、社員（従業員ではなく株式会社での株主に相当、持分はない）2名以上と理事（取締役者に相当、社員と兼務可）1名以上の人数で、基金（資本金相当、正確には劣後債）はゼロで良く、登録免許税6万円で設立できます。法人税は通常の株式会社と同じです。

この一般社団法人の最大の特徴は、出資持分という概念がなく、出資者が存在しないということです。株式会社というなら株式が存在せず株主がいらないということになります。そして株式会社なら、その株主に相続が発生すると、その株式が相続財産となり、株式を引き継ぐ相続人が相続税を負担することになります。しかし一般社団法人では株式つまり持分が存在しないので、相続税とは無縁になる訳です。

仮に、この一般社団法人が毎年1000万円を貯める力があるとする、10年後には資産が1億円貯まっていることになります。株式会社だと1億円の資産がある会社としてその株式が評価され、相続税がかかってくることになります。しかしこれが一般社団法人だと株式が存在しないので、例え1億円の現預金があっても相続税は課税されません。

一般社団法人に出資という概念はなくても、設立費用・法人の維持費用や活動を行うための財産は必要で、

設立者が金銭やその他の財産を拠出することになります。この時の財産の拠出は、一般社団法人への贈与となり、金銭以外の財産で拠出すると、時価で譲渡したものとして、譲渡益課税がなされます。また受け入れる法人側では、無償で金銭その他の財産を受受するため、受贈益として法人税の対象になってきます。

更に、一般社団法人に贈与や遺贈があった場合には、法人を個人とみなして贈与税が相続税が課税されます（相法66④）。ただし、贈与等を行うことにより、親族等の贈与税や相続税が不当に減少する場合に限りです。

これは、実質的にはファミリーで財産を支配しているにもかかわらず、形式的に持分の定めのない一般社団法人名義とすることで、永久に贈与税や相続税が課税されなくなることを防止することにあります。これを租税回避防止税制といいます。

平成20年の「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」の施行以降、この一般社団法人が全国で2万社以上設立されるほどの過熱となった頃がありました。そのなかには、「たとえ設立時に重い贈与税を払っても、その後は2代先・3代先も相続税がかからないならとやろう。」という安易な判断から、設立しているケースも多いのではないのでしょうか。

節税対策と租税回避行為は違います。節税とは税法等で規定していることに従って税負担を下げるもので、例えば土地を売ろうと考えている時に、5年を超えて売却して低い税率の適用を受けようとするように、合法的に税負担を減少させる行為です。

一方、租税回避行為とは、まず税負担の減少が絶対的な目的としてあり、その為に通常の経済的合理性の見地からは不自然な取引をおこない、結果的に税金を安くしたり無くしてしまったりすることです。

一般社団法人について相続税が課税されないのは、あくまでもファミリーとして財産権を手放すからです。にも関わらずファミリーでの支配が続き、実質的に財産権を保有していると課税当局が判断した場合には、この租税回避行為とみなされ相続税が課税されてしまうという最悪のシナリオも想定できます。行き過ぎた対策には注意が必要です。

担当：

株式会社青山財産ネットワークス

財産コンサルティング事業本部 有田能正

CFP®（日本ファイナンシャル・プランナーズ協会認定）、

シニア・プライベートバンカー（日本証券アナリスト協会認定）、宅地建物取引士

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

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

庭球人語 其の三十

スイッチが入る瞬間

昔、テレビでこんな学習塾のコマーシャルが流れていた。

子供たちの体に「スイッチ」がついていて、先生がそれを押すと子供たちの表情がみるみる変わり、やる気に満ちた顔に変化してしまう。

思わず、風呂に入った時、自分の体にもこの「スイッチ」がついていないか確認してみたけど、やっぱりついてなかった。

ドラえもんなら、「やる気スイッチ〜！」って言いながら、お腹の四次元ポケットからスイッチを出してくれそうだけど、家には「ドラえもん体型」の人はいても、「ドラえもん」はいないし…。

学校改革により7年間で出願者を数十倍に急増させ、偏差値も上がって東大現役合格者も輩出するまでに成果を挙げた品川女学院の話がある。

その漆紫穂子校長は、学校改革を進める中で体験したこととして、「人のやる気」については、明らかに「スイッチが入る瞬間がある。」って言ってるんだ。

それはどんな時かっていうと、こんな時なんだって…。

- ① 自分の目標が見つかった時
- ② うまくいった時
- ③ 人の役に立った時

「こりゃいいことを聞いたぞ！」って一人でこっそり笑いながら、それを具体的な行動に移そうとしてみたが、「自分の目標」なんてそう簡単に見つけれられるものじゃないし、何をやったってなかなか「うまくいかない」のである…（泣）。

ただ、「人の役に立つ」なら、何とかなるのかもって漠然と思っただ。

その時思い出したのが、チョーク製造で全国シェア30%の日本理化学工業という会社のことである。この会社は、全社員71人のうち7割以上が知的障害者らしい。

大山泰弘会長は、障害者雇用に迷いがあった頃、禅寺の僧侶からこう教えられたという。

「人の幸せは4つ。愛され、褒められ、役に立ち、必要とされること。働くことで少なくとも3つ手に

入るのだよ。」

冷静によく考えてみれば、世の中のすべての仕事は、何らかの形で「人のため」に行なっているものであるから、確かに「働く」＝「役に立つ」であるはずである。

つまり、そのことに気付けば「やる気スイッチ」は「働く」ことで入るはず…。

自分の行動が「人の役に立ってる」と自分で感じた時、人は幸せな気持ちになり、スイッチが入って、やる気が湧いてくるのである。

我々はなぜ「テニスコーチ」という職業を選んだのかっていうと、おそらくほぼ全員が、「レッスン(仕事)をしていて、お客様に笑顔で喜んでもらえたから」だと思う。

そしてその時に考えているのは、「今月この生徒さんからいくらもらってるか」とか、「今日この人がラケットを買ってくれれば目標金額が達成される」っていう「数値目標」じゃなくて、「どうやってまた笑顔でありがとうって言ってもらおうか」とか「どうやって喜んでもらおうか」とか「どうやって楽しんでもらおうか」っていうことである。

これを「数値目標」に対して、「感情目標」って名づけた人がいる。

じゃあ、どうやって「人の役に立った」って気付くかっていうと、たぶん人から笑顔で「ありがとう！」って感謝された時だよな。

大抵の子供は、「相手に何かしてもらった時、『ありがとう』って言いますよ。」って、両親や学校の先生から言われて育ってる。

しかし自分の日常生活を振り返って見ると、果たしてどれだけ言ってるんだろうかと考え込んでしまった…。

「感情目標」を達成するためには、レッスン中学生徒さんが笑顔かどうか、表情を見ることが大切である。

そう、継続率の高いコーチは共通してこう言ってるんだ…。

「生徒さんが楽しそうにレッスンを受けているか、笑顔で帰っていくか、それだけを常に考えて、生徒さんの表情を見えています」

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス	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
〒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 担当 有田 能正
サントリーフーズ株式会社	清涼飲料水及び加工食品の販売
〒104-0031 東京都中央区京橋 3-1-1 東京スクエアガーデン	Tel. 03-3275-7058 担当 坂下 成伸
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
〒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 担当 三浦 典男
ダイドードリンコ株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒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 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	スポーツ用品メーカー
〒108-0075 東京都港区港南 1-6-41 品川クリスタルスクエア 7F	Tel. 03-5463-7324 担当 西村 健
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
〒157-0076 東京都世田谷区岡本 3-23-26	Tel. 03-3417-8111 担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	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
〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	Tel. 03-5314-3734 担当 中山 和義
株式会社ネスティ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒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 担当 吉田 浩道
株式会社ビーシーセンター	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等
〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3 プレスメント 301	Tel. 03-3209-6111 担当 高山 純寛
社会保険労務士法人プロジェクト	日常の労務問題等に関する相談等
〒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 担当 福田 良枝
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	Tel. 03-3839-7120 担当 原口 浩二

◆協力賛助会員 (50 音順)

株式会社アイエス	各種印刷物、広告物、屋外広告、看板、幕、のぼりの製作会社
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
株式会社ダイエブプロジェクト	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
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
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 SRI 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
ジャスバス株式会社	振替口座の印鑑不要な口座振替受付・集金代行サービス、クレジットカード決済システムの提供
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
株式会社スポレングス	スポーツ科学の促進、スポーツ測定・分析の実施、スポーツコンサルティング
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
大和ハウスパーキング株式会社	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
タロスカイ株式会社	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
地業建設株式会社	テニスコート施工
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
長谷川体育施設株式会社	テニスコート並びにスポーツ施設の基本計画・設計施工・請負及び監督等
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 PM-Japan	栄養機能飲料及び食品の輸入・販売、FitLine サプリメントの輸入・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
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
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
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
ミズノ株式会社	総合スポーツメーカー
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	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
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バケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を經由した有料放送事業

編集後記

皆様こんにちは！年度末如何お過ごしでしょうか。
オーストラリアンオープンでは男子5人、女子4人の計9人が本戦入りを果たしましたね。男子は錦織選手を除いて1回戦突破はなかなか出来ませんでした。それでも素晴らしい結果だったのでないでしょうか。女子は新時代を担う可能性を持った選手達が出てきました。2月に行われたフェドカップ並びに3月のデビスカップの結果も含め、今後さらなる成長の糧になる事でしょう。

その一例としてダニエル太郎選手のツアー初優勝、3月には杉田祐一選手がトップ100位入り(99位)を果たしています。

テニス事業の傾向を伺うところ15年度と16年度を比較するとやや下降しているようなお話をお聞きする機会が少なくありません。

しかしスポーツ界は2020年まで追い風が吹いています。マスコミ等を通じて多くの方々からスポーツからの感動に触れる機会が増えています。我々が上記のような情報をより多くのお客様にお伝えして、しっかり前を向いて事業を進めていくことがとても大切だと感じています。皆様におかれましても勢いがあり、明るく楽しいテニス界としてお客様の目に映る様、益々のご協力量よろしくお願ひ申し上げます。

JTIA News! 2016.3 Vol.69

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成28年3月31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

小田急治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com



前を向け。 未来たち。

追いかけて来い。追い抜いて行け。
若い君たちの可能性こそが未来だ。



スポーツは育てることができる。



FOR ALL SPORTS OF JAPAN

toto・BIGの収益は、未来のメダリストの
発掘・育成に役立てられています。

