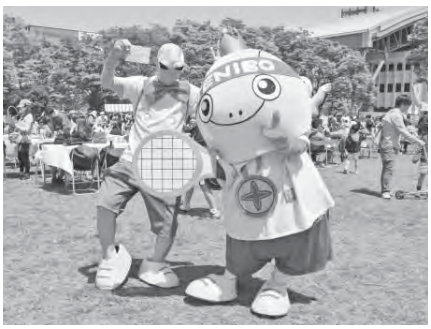
TIA News!

2016.6.Vol.70



Contents

■会長挨拶：活動方針 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 2
■第24回定時総会報告 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
■平成28年度事業計画 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
■『テニスの日』概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 8
■有明の森スポーツフェスタ2016 報告 ・・・・・・・・・ 10
■近畿テニス事業協会活動報告 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 12
■クラブ部会・後継者の会開催報告 ・・・・・・・・・・・・・ 15
■マネージャー部会報告 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 18
■コーチステップアップアカデミー部会報告 ・・・・ 19
■TPPによる指導者養成塾開催報告 ・・・・・・・・・・・・・ 20
■フロント育成塾報告 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 21
■Let's Enjoy Front ! ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22
■活力年齢レポート ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
■安全委員会通信 Vol.24 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 29
■スジガネ君、テニスを語る ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 30
■税制コラム ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 31
■庭球人語「人間性を高める」 ・・・・・・・・・・・・・・・・ 33
■賛助会員名簿 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 34
■編集後記 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 35

会長挨拶

会長　大久保　清一

国内経済、景気の動向はアベノミクスの推進にもかかわらず回復基調が少し揺らいでいるようですが、スポーツ産業を含む一部の産業では好調に推移している産業もあるようです。将来の消費税再引き上げを控え、個人消費を含む景気向上に向けた今後の経済対策にさらに期待をしたいものであります。

スポーツ界においては、今夏開催の「リオデジャネイロオリンピック・パラリンピック」に向けて、さらにはその先の「2020 東京オリンピック・パラリンピック」に向けて各競技団体が活発に活動を展開しており、昨年10 月のスポーツ庁設置により国全体として「文化としてのスポーツ」への取り組みの推進と合わせ、国民のスポーツに対する関心がさらに高まってきているとの感があります。

我々テニス界においては、錦織選手の年間通じベスト10 以内という成績を筆頭に、若い選手の台頭等多くの選手たちの活躍もあり、一般市民の方々のテニスに対する関心が非常に高いレベルで続いております。このテニスブームをより長く継続し確固としたものにすべく行動をして参りたいと思います。

ここ数年取り組んでおります「TENNIS PLAY&STAY」につきましては、今では当事業協会加盟の多くの事業所で積極的な取り組みがなされ、一般市民の方々に一番近いところでの普及活動を積極的に継続推進しております。導入当初に紹介された子ども向けのプログラム「Tennis 10s」のより一層の充実を図ることはもとより、その後に発表された大人の初心者向けプログラム「Tennis Xpress」の普及を促進させることで、幅広い年齢層を対象とした「TENNIS PLAY&STAY」プログラムを活用し、テニスの普及・愛好者増大のために必要な実践的リーダーの育成をすることも、我々テニス事業者の責務であると考えております。

そして、テニス事業はサービス産業でもあり、“サービス業は人材で全てが決まる”と言われております。また「テニスと健康」と言う大きな課題にもより積極的に取り組み、テニス産業のサービスレベルをより一層高める活動を行うことを目指して参ります。

そして、これらの課題の達成に向け、業界の発展拡大が出来る人材の能力開発を目的に行っているテニスプロデューサー資格制度においては、テニス事業の運営・経営の実践力を身につける為のフォローアップ研修会などを定期的に行い、制度の更なる充実を図ります。

職種別の各部会では、年間を通し課題の統一された研修等も多くの部会で取り組まれており、それぞれの立場において自己研鑽をしスキルアップするための場の提供や環境整備をしていきます。

なお、テニス事業者は日々の運営・経営において様々な課題や悩みなどを抱えておりますが、一方ではそれぞれの分野で成功・発展するためのノウハウを持つ事業者も存在しておりますので、そのパイプ役としてのコンサルティング事業にも取り組みます。テニス事業者間の連携を深めると共にノウハウを提供する側にとっても同時に能力開発に繋がり、より一層の業界発展に寄与するものと思います。

以上の点を踏まえ、各委員会・各部会を中心に各事業へ積極的に取り組み、サービス産業としての位置づけを自覚し、業界のレベルアップと事業者を始め従事する方々を含めた関係者の社会的地位向上を目指し、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

第24回定時総会ご報告

平成28年6月14日㈫東京都港区のメルパルク東京4階「孔雀」の間において、公益社団法人日本テニス事業協会「第24回定時総会」が予定通り開催されました。

平成28年度期首197名の会員のうち、139名（委任状出席を含む）が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

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

第1号議案の平成27年度決算報告書（案）承認【高山義雄監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より、第2号議案の入会金・会費規程改定（案）承認の件は議長より、第3号議案定款変更（案）承認の件は議長より、第4号議案の第13期理事選任の件は議長より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、大西雅之副会長が午後3時35分に閉会を宣し終了いたしました。

総会に引き続き、特別対談として元プロテニスプレーヤー神尾米氏とフリーアナウンサー鍋島昭茂氏に「**日本のテニスVS世界のテニス**」について対談をいただきました。

その後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。「第24回定時総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。

平成28年度　事業計画書
（平成28年４月１日～平成29年３月31日）

１．テニス事業に関する調査及び研究（定款第４条第１号関係）

テニス事業者を代表する団体として、テニス市場に関する情報集約を推進して、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図り、国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を広く社会へと発信いたします。

ア．テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化【総務委員会】

テニス事業の動向変化等を詳細に把握し、テニス事業の将来の事業展開への参考や新規参入検討企業、大学等研究機関、メディアなど外部からの問合せにも対応することを目的に、全国のテニス事業に係わる種々の実態把握を行います。

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開をいたします。

イ．環境問題への取り組みに関する調査及び研究【総務委員会】

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「Fun to Share」への具体的取り組みとして以下の項目について調査及び研究を行います。

①「砂入り人工芝のリサイクル」

使い古された砂入り人工芝コートは、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、１面あたり約16トンが埋め立て処理され、産業廃棄物の最終処分場については全国的に数年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点から我々はこの問題に真剣に取り組みます。本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を推奨し、引き続き更なる研究を続けていきます。

②「テニスボールのリユース」

使い古されたテニスボールは、机やイスの脚に取り付けることにより騒音が吸収されることから、NPOグローバル・スポーツ・アライアンスと連携し全国の小中学校などへ寄附をする「テニスボールのリユース活動」を推奨し、今後も継続していきます。

ウ．テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究【税制委員会】

テニス事業に関わる家賃・地代（売上対比）などの租税負担の実態や売上の増減、経費の内訳比率比較など経営の現状を把握する調査と研究を年に１回アンケート（郵送）方式で行います。

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開する予定であります。

エ．安全・危機管理に関する調査及び研究【安全委員会】

テニス施設内における現状の安全管理や事故事例等の調査を行い、事故に対する事前準備や事故後の対応についての指針を作成するとともに広報誌やホームページなどを通じ、安全および危機管理の意識向上・啓蒙を目的に各種安全管理推進ツールや安全管理通信として公開していきます。また、年間１～２回開催の安全・危機管理セミナー等でも調査研究結果を発表する予定であります。

オ．広報紙“JTIA News!”の編集と発行【広報委員会】

広報紙「JTIA News!」を下記のスケジュールにて発行し、各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

⑴「JTIA News!」VOL.70号は2016年６月に発行予定
⑵「JTIA News!」VOL.71号は2016年９月に発行予定
⑶「JTIA News!」VOL.72号は2016年12月に発行予定
⑷「JTIA News!」VOL.73号は2017年３月に発行予定

カ．ホームページ・メールマガジンの運用【広報委員会】

各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報の提供を目的とし、ホームページとメールマガジンの運用を行い、情報化社会への対応を進めていきます。

２．テニス事業に関する優秀な経営者並びに管理者の養成及び資格認定（定款第４条第２号関係）

国民の健康とスポーツ振興のため、テニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図るとともに国民生活の向上に寄与すべく、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立いたします。

ア．テニスプロデューサー資格制度の充実【資格委員会】

テニスを業とするものの中には、労務管理に対する認識不足や脱税行為をするなど法令を遵守しない者、安全管理体制が整わずに営業行為を行う者などが後を絶たない現状があり、国民生活の安心と安全を守るために健全なテニス事業を行うための人材を育成することを目的とし、テニス事業に関わる者が各種の専門的な知識を得て健全で適正な経営を行うことが、国民の利益に供するとの観点から、テニス事業に関わる経営者および管理者の

資質と能力向上を目的に９科目（テニス基礎知識、顧客管理、財務管理、安全管理、施設管理、労務管理、マーケティング、イベント・商品販売、人材育成）のテキストを作成し、年１回の講習会・試験を実施いたします。

また、資格取得後の更なる資質と能力の向上を図るために有資格者限定の講習会を開催いたします。

３．テニス事業に関するセミナー、研修会等の開催（定款第４条第３号関係）

テニス事業のオーナー、マネージャー、コーチ、スタッフ等の、テニス事業に携わる者の資質向上と発展を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目指し、様々な内容のセミナー・研修会等を実施いたします。

ア．日本テニス産業セミナーの開催【研修委員会】

テニス事業の事業者ならびに従事者の資質向上を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目的として、学識経験者、有識者による講演をはじめ事業者の事例紹介等により、管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討を行う「日本テニス産業セミナー」の開催を予定しております。

イ．経営勉強会の開催【研修委員会】

テニス愛好者にとって魅力ある事業経営を行うため以下の経営勉強会を実施いたします。

①「TOPGUN PROJECT」

テニス事業以外の経営者・管理者、他スポーツ関係者の講演やテニス事業者の事例紹介、人材育成や利用者への接遇に関する実践的なグループワークなど二日間の開催をいたします。

②経営・運営に係わる勉強会・研修会

テニス事業者の資質向上と発展を目的に、テニス事業者や異業種の経営者・管理者からの事例紹介等による勉強会や研修会を定期的に開催いたします。

ウ．安全・危機管理セミナーの開催【安全委員会】

テニス事業に関わる重要な安全管理や危機管理について、リスクマネジメントや法律の専門家による講演や、具体的事例や各種ツールの紹介、心肺蘇生法や AED の講習などの安全・危機管理セミナーを開催いたします。

エ．部会別勉強会の開催

各部会（クラブ部会、スクール部会、マネージャー部会、コーチ部会、フロント部会）において、テニス事業関係者の職位別セミナー・研修会・勉強会を、有識者や各分野の専門家による講演や、グループワーク形式などの手法で定期的に実施いたします。

①「後継者の会」の開催【クラブ部会】

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供していきます。本年度も「クラブ後継者の会」を中心に、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指し、研究会を年に３～４回、テニス親睦会を年に１～２回開催する予定であります。

②スクール経営者の勉強会･情報交換会の開催【スクール部会】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に即した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるよう「スクール経営研究会」として年４回を開催する予定であります。

③マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催【マネージャー部会】

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、マネージャーから代表者となった方の経験談なども伺い、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理や分析を行い、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることに関しての情報交換をすることなどから、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する「実践！支配人養成塾」を年４回開催する予定であります。

④コーチ対象講習会･勉強会･情報交換会の開催【コーチ部会】

テニスコーチのスキルアップを目的に、ジュニアの育成強化、テニスの普及、サービス業としてのノウハウ、事例紹介、異業種での体験会など各種の講習会・勉強会・情報交換会を年４～６回ほど開催する予定であります。

⑤フロント対象講習会･勉強会･情報交換会の開催【フロント部会】

テニス事業に於けるフロント業務は年々その重要性が増しております。フロントの皆様が日頃から悩んでいることへの解決の糸口など、これからの業務に役立つ情報提供を目的に勉強会「フロント育成塾」を年４回ほど開催する予定であります。

４．テニス事業に関する普及及び啓発（定款第４条第４号関係）

児童や青少年を対象としたテニス等の体験活動を開催することで、スポーツを通じた健全な育成のきっかけを創出します。また、一般向けには単なる試合ではなく、普及と振興を目的とした大会を実施することで、生涯スポーツ社会の実現に貢献していきます。

ア．キッズ＆ジュニアテニスカーニバルの開催【普及委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援に

よるスポーツ振興事業。テニス未経験者・経験者の子供達により楽しいテニス体験が出来る場を提供する事をテーマに年１回、未就学児より中学生までを対象 (約 300 名）としたテニス無料体験会を有明コロシアム・センターコート（キッズコート 10 面）と有明テニスの森公園テニスコート９面にて開催し、テニスの普及を図ります。

イ．東京都知事杯有明チームテニスコンペティションの開催【事業委員会／普及委員会】

「toto スポーツ振興くじ助成金・申請中」

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援によるスポーツ振興事業。有明テニスの森公園 48 面のテニスコートを使い 144 チーム（約 1,050 名×２日）が参加する大会です。個人戦が中心のテニスにあって、団体戦と言う形態による国内最大規模の大会を年１回開催します。2 日間にわたり単に試合だけではなく、チームワークの育成を図り、試合に負けてもプロ選手に挑戦・クリニックなど各種アトラクションでスポーツの楽しさ等を伝えるイベントも開催し、スポーツの振興に寄与する事業を開催いたします。

ウ．有明の森スポーツフェスタの開催【普及委員会／事業委員会】

「toto スポーツ振興くじ助成金・申請中」

東京都オリンピック・パラリンピック準備局との共催によるスポーツ振興事業。有明テニスの森公園と有明コロシアムを使用し、スポーツ（テニス大会・テニスクリニック・ソフトテニス・車いすテニス・走り方・体力測定・ブラインドサッカー・親子体操・フラフープ・その他ニュースポーツなど）に触れ合う機会をつくり、子どもが「スポーツ好き」となり、体力向上のきっかけとなるイベントを開催いたします。主に児童、青少年を対象とした無料体験会を実施しますが、大人もスポーツを体験できる場を提供し、生涯スポーツ社会への参加を促します。また、障害者スポーツのイベントも実施しており、障害者の健康増進と社会参加を促進する事業として年１回開催いたします。

５．テニス事業に関する苦情処理等（定款第４条第５号関係）

ア．テニス消費者苦情電話相談センターの運営【広報委員会】

テニス事業とその周辺で発生する諸問題、消費者からの苦情に対応する、消費者苦情電話相談センターを運営いたします。それぞれの事例に対し専門家に相談をして解決を図り、その情報を共有し将来のテニス事業活動に活かすようにいたします。

６．テニス事業に関する内外関係機関等との交流及び協力（定款第４条第６号関係）

テニス事業者を代表する団体として、その他のテニス関連団体やテニス関連会社と、振興・普及を主な目的とした種々の交流、協力を行います。また各地域での普及、振興活動に対しては支援・後援等を行います。これらの活動を通じて、広く社会的なスポーツ振興に貢献する事業として取り組んでいきます。

ア．テニスの日推進協議会への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟をはじめ 15 団体で構成。テニスの日推進協議会は、他のスポーツ団体に先駆けて 1998 年 9 月 23 日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。『テニスの日』を制定することでテニスの楽しさ、おもしろさをさらに多くの人たちに広めて、健康で明るく生き甲斐ある社会造りに寄与し、それと同時に世界の競技会で活躍できる選手を数多く育て、競技を観戦するなかからテニスへの共感を高めていくことを目的に、年１回有明テニスの森公園で実施する「有明メインイベント」、47 都道府県で実施する「共同イベント」、全国約 500 箇所で実施する「個別イベント」を開催いたします。

イ．日本テニス連合への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟で構成され、日本のテニス界として４団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行く為には統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関として結成されました。

具体的な課題としては「１．選手、コーチの資格制度の統一化を図る」「２．法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る」「３．強化・普及に関して、より広範囲な活動が出来るような組織体制を作る」以上のテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定いたします。

昨年度に引き続き「テニスの普及」に関した分科会で ITF（国際テニス連盟）が推奨する「TENNIS PLAY+STAY」をテニス界に広める活動を行っていきます。

ウ．テニス活性化委員会への参画【普及委員会】

2008 年４月より、テニス用品メーカー（９社）とテニススクールやテニスクラブ事業者が集い、「日本のテニス界を他のスポーツに負けないメジャースポーツに盛り上げたい」「テニス人口を更に拡大したい (ラケットを持つ人を増やしたい）」「強い選手をもっと輩出し世界で活躍して欲しい」との熱い想いを込めて、『テニス活性化委員会』を結成しました。「テニスに関する意向調査」を行ったほか、地道な草の根活動を行いつつ、テニス活性化委員会のスローガンを「始めよう！続けよう！もっとテニスを！!」と決め、「テニススマイル（http://www.tennissmile.jp/）」のウェブサイトを開設し、テニス愛好者やテニス事業者に役立つ情報発信を継続して

いきます。

７．テニス事業に関する各種商品・サービスの販売及び斡旋事業（定款第５条第１号関係）

テニス事業に関わる各種関連用品・物品や施設総合補償の販売や、砂入り人工芝コートのリサイクル事業等のサービスの斡旋及び販売をいたします。

ア．各種テニス関連商品の斡旋及び販売【事業委員会】

⑴“テニス施設総合補償制度”の斡旋
⑵テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト“ペガサス”“サービスエース”の斡旋
⑶テーピングテープ“ターボテックス”の斡旋
⑷“JTIA オリジナルスクールのぼり”の販売
⑸“オリジナルテニスティッシュ”の斡旋
⑹ AED（自動体外式除細動器）の斡旋
⑺クレジット決済システム“リターンエース”の斡旋
⑻“砂入り人工芝リサイクル”の斡旋

８．指定管理事業（定款第５条第２号関係）

ア．指定管理事業の運営並びに勉強会の開催【事業委員会】

平成 17 年度からスタートした指定管理運営に関して、各自治体に於ける施設の活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行っております。また、新規参入を促進するために最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会の開催を予定しております。

９．その他の事業（相互扶助等事業）（定款第５条第３号関係）

会員及び賛助会員の拡大のための活動および情報交換会や懇親会を開催します。

ア．消費者育成イベント等の開催及び後援【総務委員会】

テニス産業界の活性化のために、既存の施設や指導者を有効に利用して、テニス愛好者の拡大と新規需要の創出を即効的、効率的に行います。消費者参加型のイベントを展開し、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供することで、地域や消費者に密着した産業として定着を図ります。国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献する産業として、テニス事業の安定的成長、振興を目指します。本年度も消費者育成イベントの開催および関連団体等の同種イベントの後援をいたします。

イ．会員数の拡大推進活動【総務委員会】

本協会はテニス事業の社会的地位の向上を目的に活動している団体であることを非加盟テニス事業者に周知し、テニス事業者が困った時に相談出来るような体制を整え、テニス事業者に役立つ情報提供を行い、積極的に会員数の拡大を推進していきます。

ウ．地区組織活性化の推進【総務委員会】

各地区組織の活性化を推進するために、地区組織が開催する「消費者育成のための大会ならびに講習会」「新規需要創出のための大会ならびに講習会」「管理者・指導者の資質向上を目的とした大会ならびに講習会」等の事業に対する支援を行います。

エ．賛助会員意見交換会の開催【総務委員会】

本協会のテニス界において果たすべき役割が年々増してきております。そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深める会を開催いたします。

オ．テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催【税制委員会】

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しい状況にあり、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」の開催を予定しております。

カ．雑賀杯日本テニスチーム大会の開催【事業委員会】

テニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として開催いたします。

キ．会員サポートプロジェクト【会長直轄】

テニス事業に於ける様々な課題に対し、それぞれの専門家を紹介して問題解決を図り事業の活性化や円滑化を行う事を目的に事業を推進する予定です。

テニスの普及と発展を目指して９月23日「秋分の日」を『テニスの日』と制定し、今年で19年目を迎えました。

今年は４年に一度の“うるう年”に当たり、「秋分の日」は９月22日となります。【９月23日は「テニスの日」】の謳い文句に変更はありませんが、イベント開催については23日に限らず、都合のよい日に「テニスの日イベント」を開催してください。「テニスの日 週間」「テニスの日 月間」として開催する会場も増えています。「テニスの日イベント」登録は、公式WEBサイトでも受付けています。

ご登録頂いたイベントは「テニスの日個別イベント」として、グッズやオリジナルイラスト画像の使用などの様々な特典を受けることができます。

【イベント開催内容の例】

・100万人ボレーボレー・コート開放／割引・テニスクリニック・親睦テニス大会・無料体験レッスン・テニスの日記念トーナメント・ラケット試打会・的当て・スピードガンコンテスト・ターゲットテニス・ストリング張替サービス　等

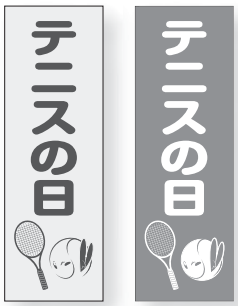
2016イベント開催特典

2015年個別イベント開催登録数515ヶ所

ポスター(B2)・チラシ(A4)は、
チャーム購入数に応じた上限範囲内で
ご希望数を無料でお送りします。

新規登録会場　限定特典

- のぼり「黄・緑セット」はチャーム購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。
- 特大横断幕 90cm×480cm を1枚無料進呈



9月23日はテニスの日

2016開催特典グッズの注文方法

※登録・注文はテニスの日公式WEBサイトから

チャーム・ポスター・チラシ

「チャーム」は買い取りとなります。購入希望数をご連絡下さい。
卸価格／２５０円(参考売価／３５０円)**１０個単位**
ポスター(Ｂ２サイズ)チラシ(Ａ４サイズ)
チラシは裏面にイベント告知等を印刷して配布する事も可能です。
※ポスター・チラシはチャーム購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。

チャーム購入数	ポスター無料配布数	チラシ無料配布数
０個の場合は一律	２枚	２０枚
１０～４０個	～　５枚	～２００枚
５０～９０個	～１０枚	～３００枚
１００～１９０個	～２０枚	～５００枚
２００個以上	～３０枚	～チャーム数×10倍

「テニスの日」のぼり（新規登録会場に限り）

イベント登録会場へ「黄・緑セット」を無料進呈

※60cm×180cm　テトロンポンジ染め
※ポールのご手配はできませんので、各所でご手配願います。
※購入ご希望者には各色１枚800円で販売します。
※のぼりはチャーム購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。

缶バッジ購入数	上限セット数
０個	送付対象外
１０～40個	～１セット
５０～９０個	～２セット
１００個以上	～４セット

「9月23日はテニスの日」特大横断幕

新規登録会場に限り１枚無料進呈

※90cm×480cm 赤１色染め、穴あき・ひも付き
※数量限定、先着20枚

チャーム販売中

【チャーム活用例】
●350円で販売し、利益をイベント等に活用
●体験レッスン参加者へプレゼント
●大会、ボレーボレー大会等への参加賞や景品として

卸価格　１個250円
（参考売価　１個350円）

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

個別イベント表彰を目指そう！

イベント終了後、締め切りまでにご報告頂いたイベントが対象となり、各種表彰ポイントに応じたチャームが賞品として贈られます（チャームは 2017 年度製となります）。
下記以外にも内容に応じた“ アイデア賞 ”をご用意していますので、テニス愛に溢れるご応募をお待ちしています！

表彰タイトル	ポイント数	チャーム数
個別イベント大賞	10,000	100 個
ボレーボレー大賞	5,000	50 個
特 別 賞	2,000 ～ 3,000	20 ～ 30 個
新 人 賞	1,000	10 個

※賞品となるチャームは、2017 年製となります。
発送は 2017 年 6 月頃の予定です。

2016 オリジナルイラスト画像使用について

「ベイビーステップ」テニスの日オリジナルイラスト画像を各会場のイベント開催告知や POP にご利用いただけます！
※画像使用にあたっては事務局への申請が必要となります。

「2016 ポスターイラスト」

「100 万人ボレーボレーイラスト」

今年も全国各地で『100 万人ボレーボレー』にチャレンジ！
1 ペアからでもＯＫ！名物企画に参加して「テニスの日」を盛り上げよう！
今年の目標は「めざせ!15万人ボレーボレー」です。

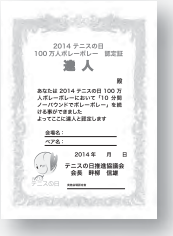
①基本ルールで認定にチャレンジ！
ノーバウンドで何分間続くかチャレンジ！
「3 分＝三段」「5 分＝五段」「10 分 ＝ 達人」に認定されるとテニスの日公式 WEB サイトでスクール・クラブ名とお名前を発表いたします！

②早撃ちボレーボレーにチャレンジ！
各クラブ・スクールで決めた時間内に何回ボールを行き来させることができるか、お友だちと競争しながら楽しみながら挑戦してください！

③1 分間「初段」にチャレンジ！
3 分以上は難しすぎる！と思ったら、先ずは初段に挑んでみませんか？ウォーミングアップ時に簡単に実施できます。

④オリジナルルールで誰でも楽しくボレーボレーにチャレンジ！
年齢やテニス歴に合わせて実施できるオリジナル企画を推奨しています。
小さなお子さんや初めてラケットを握る方は、ボールを転がしたりワンバウンドさせて続けてみたり。相手とボールを打ち合う楽しさを体感させてあげてください。

＜ 認定ルール ＞
3 分間達成で三段を認定
5 分間達成で五段を認定
10 分間達成で達人を認定



※三段・五段・達人をテニスの日公式 WEB サイトで発表
※認定証は公式 WEB サイトからダウンロード可能

「100 万人ボレボレー」開催セットをご準備しています。
今年も「ベイビーステップ」バージョンあります！
●オリジナルイラスト画像を公式 WEB サイトからダウンロードしてボレーボレー開催告知ポスターや認定証、表彰状も作成できます。

指導者資格のポイント取得対象となります！

イベント開催登録会場で当日のコーチや運営などにご協力いただいた（公財）日本体育協会公認指導者、（公社）日本プロテニス協会認定プロコーチは次の通りポイント取得が可能です。＊日本テニス協会登録のテニス指導者は1ポイントの実習ポイント ＊日本プロテニス協会登録のテニス教師は2ポイントの研修ポイント ＊日本プロテニス協会認定プロコーチは2ポイントの JPTA ポイント・・・・・・ポイントの申請方法は、登録団体の JTA、もしくは JPTA へご確認ください。

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

テニスの日のリンクバナーもご用意しています。
皆様のＷＥＢサイトにリンクバナー掲示協力をお願いします。

有明の森スポーツフェスタ 2016　開催報告

普及委員長　新堀　　丘

今年も 4 月 29 日昭和の日に【有明の森スポーツフェスタ 2016】が toto スポーツ振興くじ助成事業として東京都との共催で開催されました。

このイベントはアウトコート 48 面、コロシアムコート、そして芝生広場、更にはコロシアム周辺駐車場までをフルに使ってテニスを中心にしたスポーツイベントです。大袈裟ではなく老若男女すべての人がスポーツを楽しめるイベントだと言えるでしょう。

首都圏のテニス事業者から多数の指導員、フロントスタッフが会社という垣根を超えて協力し盛り上げている貴重なイベントです。そしてスポンサー様、メーカー様のご協力で毎年成長していると感じています。

今年は天候不順だったこともあり、昨年より若干人出が少なかったようですが、それでも来場者は 1 万人弱となり、イベントの延べ参加人数は 23,000 人超となりました。

昨年から加わったボルダリングとスラックライン、恒例の体力測定、更にはてのひらケットと子供テニス体験コーナーでコロシアム周辺は多くの方が楽しんでいる様子を目にしました。

そして今年はコロシアムでテニスをしよう！と銘打って【プロコーチとラリー、サーブ的当て、プロコーチに挑戦】と普段プレーする機会のないコロシアムでテニスが出来るイベントを実施しました。予想通りの人気となり当日受け付けはあっという間に定員が埋まるほどで、漏れてしまった方には申し訳ない気持ちで一杯です。来年はもっと工夫して一人でも多くの方にコロシアムでプレーして頂けるようにしたいものです。

アウトコートでは毎年人気のプロクリニックが大好評！いつも定員の何倍も申し込みがあります。各メーカー様の契約プロ選手の熱い指導で子供たちにテニスの楽しさが伝わったと感じています。プロの皆様、ご協力ありがとうございました。

他にも芝生広場でのイベント、スタンプラリーと一日を楽しめるようスタッフ全員が頑張ってくれました。皆の頑張りに感謝！です。ありがとうございました。来年はより良いイベントを目指して取り組む所存です。またのご来場をお待ちしています。

この場をお借りしてご協力頂いたすべての方に感謝し、お礼を申し上げます。

ありがとうございました。

スポーツがいっぱい / スポーツフェスタ in うつぼ公園ばら祭 2016　開催報告

近畿テニス事業協会　事務局長　髙島　　昭

大阪市西区にあるうつぼ公園では、毎年５月の第３土日にばら祭が開催されます。うつぼ公園とは、オフィス街のど真ん中にある緑豊かな公園で、大通りを挟んで西園と東園に分かれます。西園には、ハードコート 16 面を有する靱テニスセンターがあり、ばら祭は、反対の東園に広がる広大なバラ園が、１年で一番美しい５月に行われるお祭りで、前に広がるケヤキ並木沿いに 70 店舗にも及ぶ出店が出店します。毎年来場者は増加し、３万人を超えるほどの大きなイベントです。

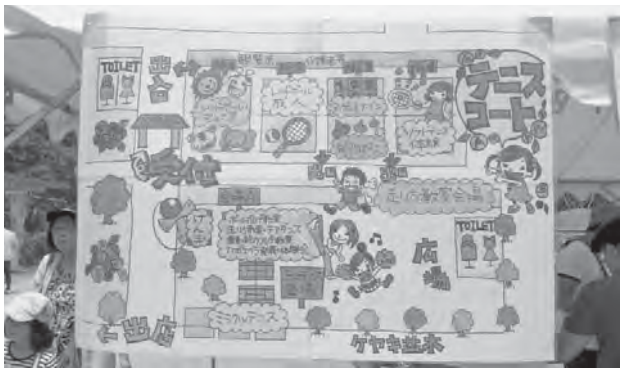
これだけ多くの来場者がある中で、『テニスの普及を！』と、併設の庭球場４面とその前の広場を利用し、昨年度は靱テニス・マネージメントチームとして第１回目のスポーツフェスタを開催したところ、のべ 541 名のご参加をいただきました。初回としてはまずまずの出来でしたが、一事業者での開催にはどうしても限りがあります。それならばと、27 年度の近畿テニス事業協会総会にて承認を得て、今年度より（公社）日本テニス事業協会主催での開催という運びになりました。

昨年 12 月に実行委員会を立ち上げ、ノアインドアステージ㈱周世氏、㈱古川テニス企画 高橋氏、㈲ラケットパル 山崎氏と、事務局の中村さん、髙島が実行委員に名を連ねました。開催までに行えたミーティングはわずか３回。ミーティングで軸を決め、次回までに準備を進めるといった具合でしたが、準備不足も否めない中での当日を迎えました。

１日目の５月 21 日㈯は、『ローズフェスタカップ』。初級と中級の２レベルに分かれたミックスダブルストーナメントです。この大会は『大阪市西区長杯』の冠もつく第７回大会です。　第７回とあって知名度も高く、各

レベル 24 組の募集でしたが、応募から３日ほどでほぼ定員に達するほどの人気でした。優勝者の女性には、生花で作ったバラの冠“ローズカップ”を進呈するのも人気の秘密です。

大変だったのは２日目、５月 22 日㈰『スポーツフェスタ』。キッズ･大人･ソフトテニスの３種類の体験教室。当たれば景品がもらえる的当て・ターゲットナイン。一人でも遊べるミラクルテニスに、テニス体験へと導くミニテニスコーナー。子どもの為の走り方教室・ボール投げ教室・運動能力 UP 教室。ブラジルの国技でもある格闘技カポエイラ発表会＆体験会・チアダンス発表会＆体験会に加え、ほっと息抜きのけん玉コーナーまで、テ



ニス体験を中心に他のスポーツも織り交ぜ、全13コーナーを設けました。（後日談ですが、けん玉は試合前5分くらい行うと、ぐっと集中力が増すそうです。）また、有明の森スポーツフェスタを見習い、スタンプラリーも取り入れました。

昨年の反省より、“ばら祭の来場者が行き交うけやき並木から一歩引きこんだ場所にある広場と庭球場に、いかにして足を運んでもらうか？”が成功のキーと踏まえ、着ぐるみやジャンボラケット、人体看板（人の腹と背に背負う宣伝看板）などを準備し人海戦術を予定していましたが、チラシやHP掲載などの事前告知が功を奏したのか、開始1時間前から受付に列が出来初め…急遽予定時間を30分早めての開始となりました。『宣伝よりもコートに人を！』人員配置を大きく変更。多数を回せるよう、コーナー配置も大幅変更。予定していた景品も足りず、急遽買い出しへ…　そうです。“目標参加者数のべ1,000名”を掲げていましたが、なんと目標をはるかに上回る、のべ2,299名の方にご参加いただいたのでした。瞬時の判断を迫られる中での予定変更の連続で大変な一日でしたが、“沢山の笑顔と「楽しかった！」”の言葉をいただき、とても嬉しい気持ちで満たされました。

２日間とも晴天で暑さが厳しく、スタッフの水分補給にも気を遣いました。また、広場やアンツーカーコートからの砂埃がひどく、音響機材etcの保護にも注意を払い、なんとか大きなトラブルや怪我人もなく終えることができました。第１回スポーツフェスタ、まずは成功といってよいのではないかと思っています。

最後に、この場をお借りして本イベントにご協力いただいたメーカー様方、テニスを学ぶ専門学校の学生さん達、加盟事業所の方々、全ての方に感謝申し上げます。

来年度は今年度の反省を基に更なる発展を誓い、ご報告とさせていただきます。

ありがとうございました。

第３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 6 月 16 日㈭
　　勉強会　13：00 ～ 17：20
　　懇親会　17：30 ～ 20：00
参加者数：勉強会　19 名
　　懇親会　15 名

■勉強会

⑴グループワーク　120 分
　講　師：ノア・インドアステージ㈱　　石井　知明氏
　テーマ：『仕事の進め方』
　　～人材育成にポイントをおいて～

⑵講演　120 分
　講　師：藤本実業株式会社　スポーツスクエアスターサップ　　藤本　正行氏
　テーマ：『スターサップ運営 28 年間の戦略』
　　～総合スポーツクラブにおけるテニス～

■懇親会

【内容】

１．グループワーク

ノア・インドアステージ㈱　石井　知明氏

『仕事の進め方』～人材育成にポイントをおいて～

冒頭、人材育成において、相手はどのようなタイプかを知る事がキーになるという事を「エニアグラム」を使いご紹介いただきました。

６名１チームでのグループワークでは、①どんな人材を望むのか？②どのようにして育てるのか？③その育成法を実施するうえで必要な考え方・能力・知識・手法は？の３つの課題に取り組みました。

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決断・判断を下していく事の大切さも学ぶ事が出来、受講者からも大変喜ばれました。

２．講演

藤本実業㈱　スポーツスクエアスターサップ
藤本　正行氏

『スターサップ運営 28 年間の戦略』～総合スポーツクラブにおけるテニス～

SODATERU = S ODATERU「育てる事はおだてること」褒める為にはその訓練が必要という言葉から始まり、事を成し遂げる為のプロセス・考え方を多数ご紹介頂きました。最後に投げかけられた「情熱を持って本気で！」というメッセージは、今回の講演の内容そのもので、強いメッセージとして受講者の方々に届いている事が、アンケートから伺えました。

３．アンケート集計

講演＆グループワークと運営に対するアンケートを実施。

内容としては、とても良かったと思います。

白熱したグループワークと、内容の濃い講演で、前回同様 20 分の時間オーバーとなりました。

次回、開催時間の見直しも検討してみます。

第 41 回クラブ部会・後継者の会　開催報告

クラブ部会長　宮古　　昌

日　　程：平成 28 年 3 月 22 日㈫　15 時～ 18 時
会　　場：公益社団法人日本テニス事業協会　会議室
参 加 費：1,080 円
参加者数：13 名
テ ー マ：５年後 10 年後のテニスクラブを考える。

シリーズで５年後 10 年後のテニスクラブの経営を考え会合を進めてまいりました。

そんな中、構成している会員の高齢化が目立ち若い会員が入ってこない昨今、何をどう活動するのか話し合いを持ち、各クラブの強み弱みをどう捉え話し合いを先に進めて行くのか、参加者の意見を聞きながら生き残る方策を考えます。テニスクラブを残すのか？　テニスコート（施設）を残すのか？近い将来をどの様に乗り切るかを探って行こうと考えます。

≪意見集約≫

クラブ１：

現在と同じ形の会員制クラブを残すのは、時代背景から言って無理ではないかと思う。

自分たちの生活が成り立つのかがある意味重要で生活が成り立つように次世代に施設を残していきたいと思う。テニスだけのクラブではなく広い意味でのクラブになるのではないか、異業種、他業種と組んで考え方を固定観念に捉われずヒントを探したいと考えている。他のスポーツとのコラボを含め考えている。

クラブ２：

土地の相続をどう乗り越えるかが一番の問題点であります。３面でスクールを運営しているがコートの稼働率を向上させることを中心に考えているがテニスにはあまりこだわっていない。施設をどう残していくかが今の課題であり、スクールから遠ざかったらテニスをやめてしまいそうであります。どの様に残すか、気軽な大会をどう作っていくのか検討中。

クラブ３：

施設・事業を残していきたい。現状を続ける為にどのようにするか検討している。テニスクラブだけであると枠が決まってしまうので会員制をどう変化させるか？がテーマであります。

クラブ４：

５年後を見た場合、まだまだテニスを続けたいという人が７～８割位残りそうであります。ただ自分の所は、会員制でなくて良かったと思っています。

現実問題としては、売上より人の問題の方のウェイトが重い。コーチの人としてのレベルアップ、コーチとしてのスキルアップが優先問題である。

クラブ５：

当クラブは、ハードコート 10 面で運営しています。売上（50%）・会費（25%）・スクール（25%）です。会員数は 140 名で会員の会費収入に頼らず運営している。テニスコートは残していきたい。残し方の選択肢はこれから考える。

先に述べたように売上 50％はレンタルコート収入です。東京の大学のサークルが電車で通ってくる。大学の授業を受ける前に早朝利用しているケースが増えている。ただ女子学生が非常に少ないのが気になる。

（他と違う形態で営業なので参加者から見学に行ってみようの意見が出る。）

クラブ６：

テニスのおかげで生活が出来ている。従って土地を残して行きたいと考えます。

会員制（古い人）からスクールにシフトしてきている。レンタルコートも有効な方策と考えています。テニス大会も 16 組が週１回、32 組が月１回開催し収入源になっている。

クラブ７；

５年前にコートレイアウトを変更した。現在落ち着いてきている。５年後までにスクールの比率を増やし収益の改善を図って行く。今後は、ゴルフのパター等の導入も考えている。

クラブ８：

畑からのスタートで有りました。土地の有効利用を考えインドアを作り相続対策とした経緯がありました。会員制からスクールに変えなければといった考えがあり、スクールにシフトしている。会員制は限りなくパブリックに近いシステム狙い。

以上のような意見が出ました。（抜粋）

次回に向けてテーマは、以下の通りです。

１）相続（事業継承）が、うまくいった所の見学会
２）公営コートの稼働率調査

3）新しいクラブ＆違った狙いのクラブ見学
　①　印西テニスクラブ
　②　松戸テニスクラブ
4）マーケティング調査
　①　自分のクラブの分析（経営資源を意識する。）
　②　経営阻害原因？　ニーズ調査？　ターゲット？
　③　マーケティングの勉強…テニスプロデューサーでマーケティングを実施中

1）～4）までの中でテニスコートを残す為に、現状分析を行い、活性化につなげる為にマーケティングを中心に進めることと致しました。

自分、他者（ライバル）、市場に対しどの様に取り組むのか？問題提起しマーケティングのスキルを活用できるようにするために第1段階としてプロセスの勉強（流れを理解する。）第2段階は、ターゲットを選び分析のノウハウを習得することを目標に今後も続けて行きます。

第 42 回クラブ部会・後継者の会　開催報告

クラブ部会長　宮古　　昌

日　　程：平成 28 年 5 月 18 日㈫　14 時～ 17 時
会　　場：公益社団法人日本テニス事業協会　会議室
講　　師：テニスプロデューサー資格認定　シニア編・マーケティング科目　講師
　　ノアインドアステージ株式会社　関東エリア部長／関東本部次長　鴻巣　敦　氏
内　　容：1）マーケティングプロセス（マーケティングの流れ）の解説
　　2）マーケティング環境分析（3C 分析、SWOT 分析）の説明
　　3）参加事業者の環境分析手法を検討
参 加 費：2,160 円（税込み）
参加者数：13 名

クラブ部会後継者の会では昨年からクラブの将来について話し合ってきていますが、議論が試行錯誤して進むべき方向性があまり明確になっていません。そこで、①目的　②分析方法　③具体的施策等々のひとつひとつをクリアにし、実際に我々が活用出来るノウハウとして行く為にマーケティングのプロセスを勉強しようと考えました。

今回から講師としてテニスプロデューサーのマーケティングの講師でもありますノアインドアステージ株式会社の鴻巣様に講師を依頼しました。

マーケティングの知識を吸収し、『現状分析』『問題提起』『活性化』等を実際に駆使し使える知識にして問題解決に一歩でも近づきたいとおもいます。

≪内　容≫
1章　マーケティングとは

講義がスタートする前に、全員に質問が提示された。『事業は何のためにやっているのですか？』の問いに対し①家族の生活の為（生活の糧）　②テニスが好きだから　③家業である　④魅力あるクラブを目指す等とそれぞれ色々な意見があった。次に『理想の状態は？』『理想の状態が達成されたらどういう状態なのか？』の質問がなされ急に核心を突かれた感じになった。

何故マーケティングが必要なのか？昔は作れば売れる状態であったが、付加価値がないと売れない。付加価値の例としては、（例1）魚を教える魚屋：良いさんまは

背で見る。お客（奥さん連中）に感謝される教えを聞きにまた来る。（例２）クリーニング屋のDVDの定価販売：DVDのクリーニング屋の解説が魅力的なので解説を見たくてお客は買っていく。どんなことがお客のアンテナに響くのかを考え、商品が売れる仕組みを作ることがマーケティングを表しています。

２章　マーケティングの流れ

１．マーケティング環境分析（調査・分析）

マーケティングの活動は、『誰に何をどの様に伝えるのか？』そして『どうやって売り上げを拡大するのか？』を考え最も基本的な考えの３C分析を紹介いたします。

１）３Cとは、以下の三つの項目になります。

①『市場／顧客』：Customer

市場の可能性を考える為、商圏分析を行います。例えば、周辺人口については市町村のインターネットなどを利用します。周辺の所得層の調査は広告業者の情報を利用すると良いでしょう。又、駅の乗降客数道路状況や橋等の分析も行います。

②『競合』：Competitor

お客が何を求めているか？を調べる為、競合する商品や競合する提供するサービスの特徴を洗い出し、自社の商品やサービスの『強み』や『弱み』を書き出していきます。この場合必ずしもテニス関係の事象のことでなくても良い。又、地域のサークルの調査なども良いヒントが得られると思います。

③『自社』：Company（自社分析）

a）立地条件：交通機関は何がつかえるのか？
周辺道路の道路状況は？　駐車場は？

b）施設内容：コート面数／コートサーファイス／シャワー＆風呂／活用スペースの有無

c）料金体系：入会金／月会費／割引／種別人数

d）キャンペーン：宣伝広告／入会キャンペーン／特典・回数／イベント／ポリシー・理念

e）資　　源：スタッフ／資金力／教育／ etc

２）SWOT分析

３C分析した項目をSWOTシートに落とし込み分析を行います。

今回の内容は、ここまでで終わりました。次回は自社分析をもう少し具体的に分析するためにテニスクラブ情報登録シート（過去クラブ部会で作成したフォーマット）を持ち寄り話し合いを持ちますので皆様ふるってご参加下さい。

実践！第四期“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　曽根　正好

今年度で四期目となる実践！“支配人養成塾”の第一回目を、４月13日㈬に参加者22名と正副部会長６名でスタートしました。今年も、明日のテニス業界を担う若きリーダーと共に、年間全４回を通して「**各自の年間目標を設定し、具体策を共に考え、確実に実行し、目標をクリアする**」この流れを実践していきます。さらに部会当日だけに留まらず、参加メンバーの『事業所見学会』を実施し広く深く交流していきます。一年後に必ずや目標を達成し、その過程を通して新しい発見や多くの気づきを得る事で、ひと回り成長した自分に出会えるはずです。

〈第一部〉

Ａ～Ｆの６グループに分かれ自己紹介した後、それぞれの年間目標達成に向けてコミットメントリストの作成に取り掛かりました。毎月、更新したものをグループメンバーへ報告することで、互いに刺激し合ったり情報交換に役立てていきます。

〈第二部〉

各自の抱える重要課題を事前アンケートから予め探っており、その中で多かったものをテーマにグループワークを行いました。今回は「新規獲得」をテーマとしましたが、レッスンの品質向上が何より新規集客につながると、全てのグループがそのような結論に至りました。次回以降は「継続率向上」「人材育成」「リーダーとしての資質向上」がテーマとなります。

〈第三部〉

「自事業所のセールスポイント」を全員の前で発表します。誰でも行ってみたくなるよう魅力的にプレゼンテーションすることが目的です。第一回目は正副部会長６名が発表しました。次回はＡ・Ｂの２グループに発表していただきます。

〈第四部〉

「自社の経営戦略･支配人に求める物」をテーマに、レック興発の新堀社長にご講演いただきました。会社を成長させてきた過程のご苦労や、支配人・リーダーとはどう在るべきか、そしてテニス事業のこれからの展望など、大変貴重なお話しを聞く事ができました。参加者の中からお一人の感想をご紹介いたします。

「新堀社長のお話の中で、特にアルバイトスタッフに対しての考え方に共感を致しました。決められたシフトに当たり前のように来てもらえるだけで良い。代行を無理に頼まない。当たり前のことを当たり前にしてもらえるだけで感謝しなければいけない。私自身も、これから感謝の気持ちを言葉でしっかりと伝えていきます。」

次回、第二回支配人養成塾は７月13日㈬に開催致します。

第 19 回コーチステップアップアカデミー報告書

コーチ部会　副部会長・ノアインドアステージ株式会社　**市辺　拓也**

今回のコーチステップアップアカデミーでは、コーチ部会では初となる接遇の研修を潮先先生に講演をしていただきました。「コーチの立ち振る舞い」をテーマに、身だしなみ、挨拶、話し方や聞き方、コミュニケーションを一つひとつ丁寧に勉強することができました。

まず、接遇の難しい所は、自分が最高と思っても、相手が満足していなければ最高のサービスではないと教えていただき、マナーとは自分中心ではく相手中心に考えることが大切と学ばせていただきました。相手の立場になってコミュニケーションをとるポイントとして、特に印象的だったのは、①第一印象として相手が何を重視して感じているか。②立ち姿などの基本動作の重要性③マスサービスからパーソナルサービスへの転換の３点です。

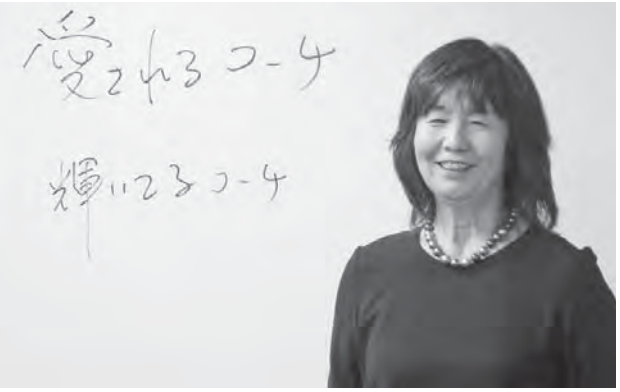
第一印象としては、メラービアンの法則でも言われているように第一印象は、55％は視覚情報・表情態度（表情、身振り、見た目）、38％は聴覚情報･話し方（声の質、口調、抑揚、強弱）で判断されており、残り７％は言語情報・言葉（そのものの意味）だということを教えていただきました。第一印象のほとんどはパッと見た姿と話し方で決まってしまうという事が改めて分かり、身だしなみ、姿勢の大切さに身が引き締まりました。

その大切な姿勢や立ち姿に関しては、参加者全員で実際に潮先先生の指導のもと、立ち姿、歩き姿、座り姿、お辞儀を実演しお互いに見合う事で、正しい姿勢を実感しながら学ぶことができました。まわりから見られているという意識をこれほど持たなければいけないという気持ちがさらに強くなりました。その後の応用動作であった、物の渡し方やアイコンタクトなどはスクールなどの配布物や会員カードなどの受け渡しなどで即実行できるものだと感じました。

これらの身だしなみや、挨拶、表情などはマスサービス（基本サービス）であり、お客様満足にはつながりますが、お客様感動にはなかなかつながりません。お客様感動に繋げるためにはマスサービスからパーソナルサービスにつなげることが必要だということ。パーソナルサービスとは、マスサービスが出来ているうえで、お客様を個人として認め、個々への声掛け、対応することだと学びました。私たちの一人ひとりへの対応がお客様感動につながるのだということを感じました。先生の､｢マニュアルは決して人の心には届かない、目の前の人に心を届けたいと想うことではじめて相手の心に届く」という言葉がとても印象的でした。

今回コーチ部会初の接遇のセミナーを開催させていただき、参加者皆様の感想や受講姿勢を拝見させていただき、私たち人と人とが関わるコーチという職は、技術だけでなくこうした心を伝える接し方も学んでいくことで、回りも幸せにすることができ、自分自身も愛され輝けるコーチになれると感じました。

最後に、講演していただいた潮先先生を始め参加してくださった皆様、本当にありがとうございました。次回も、現場コーチの成長に貢献できるセミナーを開催できるようコーチ部会一同取り組んでいきますので、ご参加の程よろしくお願いいたします。



第二期 TPP による指導者養成塾
第4回　開催報告

コーチ部会　部会長・善福寺公園テニスクラブ　臼倉　明博

日　　程：平成 28 年 3 月 25 日㈮ 10：00 ～ 12：00

場　　所：（公社）日本テニス事業協会　会議室

参 加 費：全 4 回　　加盟会員　　8,640 円（税込）
　　非 加 盟　　17,240 円（税込）

参加者数：15 名

会　　場：公益社団法人日本テニス事業協会　会議室

講　　師：TPP トレーニングスタジオ
　　代表　田中　歩氏
　　総合プログラムディレクター　　田中　洋氏

内　　容：「トレーニングの基礎知識」

第２期フロント育成塾　第１回　開催報告
～本氣でフロントを楽しむ～

フロント部会　副部会長・狛江ローンテニスクラブ　池澤　幸子

昨年に引き続き年４回をセットとした「フロント育成塾～本氣でフロントを楽しむ～」を５月17日㈫29名でスタートしました。緊張感もありますがワクワク感が伝わってくる雰囲気の中、第１回目を迎えました。様々な目的を持ってこのフロント育成塾に参加していただいていると思います。みんなで悩みをぶつけ、刺激し合いながら１年間取り組んで行こうと思います。

今回の講師は早坂恵介様（TOPインドアステージ多摩）にお願いし『楽しいフロントにする為に・受け身から攻めへ』についてお話をしていただきました。

店舗移転での継続対策や新規対策など多くの課題がある中、お客様の立場に立った枠を越えた接客に感銘を受けました。

その後５グループに分かれて参加者同士が自己紹介をし、フロント全体や自身の課題を挙げてグループ内で発表し、各自課題を解決する為に今後の育成塾でどう取り組んでいくのか考えていただきました。

一年後にはフロント育成塾に参加して良かった、次回も参加したいと思ってもらえるよう進めて行きたいと思います。

フロントの仕事を通じて成長した私とメンバーへの感謝

ノア・インドアステージ国分寺校　フロント　**山下　麻維**

私は2014年に新卒でノアインドアステージに入社し、国分寺校に配属になりました。

今回お話をするに当たり、まず私がテニススクールのフロント社員になったきっかけをお話しさせていただきます。

学生の時に飲食店で接客のアルバイトをしていたのですが、そこで接客の楽しさを感じ、将来もお客様と直接接する仕事がしたいと思った時にテニススクールのフロントの仕事を見つけました。フロントの最初のイメージは受付で接客をするというシンプルなイメージでした。実際に働いてみてイメージとのギャップはそんなになかったのですが、接客のほかにも事務、経理、清掃、スタッフの教育など想像以上に様々な業務があり、日々フロントの仕事を通して色々な経験ができるので、働いていて自分自身が成長したと思う部分が沢山あります。その中のいくつかをお話しします。

まず一つ目は、お客様に名前を憶えてもらえるようになった事です。もともと接客の仕事は好きでしたが、私は人見知りで初めはお客様に自分からお話をすることがなかなか怖くてできませんでした。日々働く中でお客様の名前を積極的に覚えたり、自分から勇気を出して話しかけることで楽しいと思えるようになり、それが今ではお客様に自分の名前を憶えてもらえたりし、そんなお客様のために何ができるか日々考えるようになりました。

もう一つは、頼りなかった私が今では「居ると安心する」とメンバーに言ってもらえるようになった事です。私はもともとリーダーシップがあまりないのですが、フロントは社員が少なくアルバイトの方がほとんどです。そんな中でやっていけるのか最初はとても不安でした。私は先輩社員の引き継ぎで国分寺校に配属になったため、先輩が居なくなってしまった時は自分ひとりで国分寺校のフロントを仕切っていかなければならない、アルバイトメンバーをまとめていかなければならないと思ってしまって、その部分で責任の重さを感じた事がありました。自分も経験がない中で、アルバイトメンバーの育成をしていくのは難しいと思った事もありますし、自分

の業務でいっぱいいっぱいになってしまった事もありました。そんな当時新入社員で何も分からない頼りない私をアルバイトメンバーが受け入れてくださり、社員メンバーの支えもあり、こんな私でも２年間やっていく事ができました。仕事が大変だと思った事はありますが、仕事に行きたくないと思った事は２年間で１度もありません。それは紛れもなく周りのメンバーのお蔭です。スタッフからもお客様からも信頼されるスタッフになりたいと思って配属当初から働いてきたので、メンバーに「居ると安心する」と言ってもらうことができた時は、本当に嬉しかったです。日々一緒に働く周りのメンバーには本当に感謝しています。

私が働く上で大切にしているのは「ありがとうを伝える事」と「気づきを大切にする事」です。ありがとうが沢山飛び交い、協力し合えるフロント、お客様の行動を先読みしてお客様の立場に立って行動し、お客様に寄り添えるフロントにしたいと思っています。まだまだ課題は多いですが、国分寺校のフロントが、メンバーにとって楽しく成長しながら働ける環境、お客様にとって居心地の良い環境になるよう、自分らしく頑張っていきたいと思っています。

メンバーやお客様の為に、自分で考えて行動できるフロントの仕事が私はとても好きです。

0039-8985/16/¥250/論文/JCOPY　体育の科学　Vol. 66　No. 2　2016　149

研究報告

テニスを習慣化する中高年女性の活力年齢

神藤　隆志[1)]・辻本　健彦[2)]・大藏　倫博[3)]・田中喜代次[4)]

テニスは生涯スポーツのひとつとして，多くの人に親しまれている．日本テニス協会が発行した「テニス人口等環境実態調査報告書」[1)]によると，2012年のテニス人口（過去1年間に1回以上プレーした人）は373万人であり，40歳代以上の中高年におけるテニス人口の割合が増加していることが報告されている．またこの報告では，テニス人口はラケットスポーツであるバドミントンや卓球の人口よりも少ないが，週に1回以上の定期的なプレーでみると，テニスはこれらの2種目を上回っていることが示されている．

Ainsworth[2)]による運動強度の分類によれば，テニス（ダブルス）は中等度運動に分類されており，テニスを定期的にプレーすることは健康増進に有効であると考えられる．これまで，テニスをプレーすることによる体力や血液指標，血管指標等の健康への効果がシステマティックレビューにより報告されているが[3)]，対象者を若年者や競技者としている場合が多いなどの限界がある．また，体力水準や生化学的指標を個別に検討した報告はあるが，それらのデータを包括的に収集し，健康づくりの現場で活用できる形で報告したものは見当たらない．これに対し，健康づくりの現場で用いられている活力年齢[4,5)]は，体力水準や生化学的指標により健康水準を包括的に評価する指標である．健康な一般成人では暦年齢と活力年齢がおおむね一致するため，暦年齢と活力年齢の比較により健康水準の把握が可能である[4)]．

テニスは初心者から競技者まで，さまざまな目的で楽しめることから健康増進プログラムとして今後のさらなる振興が期待される．健康づくりの観点からテニスの習慣的なプレーと健康水準との関連性を明らかにすることで，テニス習慣者や今後テニスをプレーしたいと思っている者の実践を後押しする資料となり得る．

本研究の目的は，テニス習慣者の健康水準が優れているかを，活力年齢と暦年齢の比較により明らかにすることとした．またプレー頻度の違いにより，健康水準が異なるか，活力年齢を構成する要素に違いが現れるのかをあわせて検討した．

1. 研究方法

1）対象者

本研究の対象者は，筆者らによる2012～2014年に開催された健康度測定会に参加した，テニス継続年数4.0～46.6年（20.1 ± 9.0）の中年・高齢女性24名であった．対象者は筆者らの知人を

筆者：1）じんどう　たかし（筑波大学大学院人間総合科学研究科博士後期課程2年，日本学術振興会特別研究員DC2）
2）つじもと　たけひこ（筑波大学体育系特任助教）
3）おおくら　ともひろ（筑波大学体育系准教授）
4）たなか　きよじ（筑波大学体育系教授）

表1　活力年齢の算出式（田中ほか，2007[5]）

$$VS = 0.016X_1 + 0.011X_2 - 0.064X_3 - 0.012X_4 + 0.004X_5 + 0.004X_6 + 0.004X_7 + 0.034X_8 - 0.037X_9 - 0.005X_{10} - 0.367X_{11} - 1.035$$
$$VA = 8.90VS + 0.330Age + 32.83$$

VS＝活力指数，VA＝活力年齢（歳），Age＝暦年齢（歳）
X_1＝腹囲（cm），X_2＝収縮期血圧（mmHg），X_3＝乳酸閾値時の酸素摂取量（mL/kg/分），X_4＝乳酸閾値時の心拍数（拍/分），X_5＝総コレステロール（mg/dL），X_6＝低比重リポ蛋白コレステロール（mg/dL），X_7＝中性脂肪（mg/dL），X_8＝ヘマトクリット（%），X_9＝反復横とび（回/20秒），X_{10}＝閉眼片足立ち（秒），X_{11}＝1秒量（L）

中心に測定会への参加を勧誘した．すべての対象者に研究の目的や測定内容を十分に説明し，研究協力への承諾を得た．なお，本研究は筑波大学に帰属する倫理委員会の承認を得た．

2）測定項目

(1) 身体的特徴

身体的特徴では，身長を0.1cm単位で，体重は0.1kg単位で測定した．body mass index（BMI）は，体重（kg）を身長（m）の二乗で除すことで求めた．

(2) テニス関連情報

自記式の質問紙を用いて，テニスの継続年数，1カ月当たりのプレー頻度，1回当たりのプレー時間および休憩時間，主にプレーしている種目（シングルス，ダブルスまたは両方）を調査した．加えて，テニス以外の身体活動量を国際標準化身体活動質問票short version（international physical activity questionnaire short version：IPAQ-short）[6]により評価した．IPAQ-shortは平均的な1週間における高強度および中等度の身体活動について，実施した日数ならびに時間を質問するものである．回答で得られた各身体活動の強度（METs）に時間（分）を乗じて合計することにより，1週間当たりの身体活動量（METs・分／週）を算出し，それを60で除して1週間当たりの身体活動量（METs・時／週）に換算した．本研究ではこれをテニス以外の身体活動量とした．

(3) 活力年齢

本研究では，テニス習慣者の健康水準を，健康度・老化度の代表的な指標である活力年齢で表した．活力年齢は，ヒトの老化過程で生命を短縮させる作用を持ち，種々の疾病の要因となる血圧，血中脂質，体脂肪などの情報に加え，ヒトの老化を如実に反映する運動時の生理的応答や体力水準を用いて算出される指標である．先行研究より[7,8]，活力年齢を健康水準の指標として用いる長所として，①複数の疾病の危険因子や体力要素を，統計学的に妥当な手法（主成分分析）によりひとつの総合指標として表現できること，②健康な一般成人では暦年齢と活力年齢が概ね一致するため，一般成人とスポーツ習慣者の比較が可能であることがあげられているため，本研究においても活力年齢を用いることとした．活力年齢の算出に必要な項目は形態（腹囲），体力指標（反復横とび，乳酸閾値（LT）時水準に相当する酸素摂取量および心拍数），血圧・肺機能（収縮期血圧，一秒量），血液指標（総コレステロール，低比重リポ蛋白（LDL）コレステロール，中性脂肪，ヘマトクリット）であり，算出式は表1の通りである．なお，各項目の測定方法の詳細は先行研究を参照されたい[7,8]．

(4) 統計解析

対象者の身体的特徴およびテニス関連情報について記述統計量を算出した．次に，テニス習慣者の健康水準が一般成人と異なるか否かを検討するため，活力年齢と暦年齢を対応のあるt検定により比較した．また，対象者をプレー頻度により3群に分け，3群の身体的特徴，テニス関連情報，活力年齢と暦年齢の差（低いほど暦年齢に比べ活力年齢が若いことを示す）および活力年齢算出項目の値を一元配置分散分析により比較した．多重比較検定にはBonfferoni法を用い，プレー頻度による傾向を一次線形トレンド検定により検討した．なお，プレー頻度による群分けの内訳は以下の通りである．

表２　テニス習慣者の身体的特徴およびテニス関連情報

	全体（24名）	プレー頻度低位（8名）	プレー頻度中位（9名）	プレー頻度高位（7名）	分散分析有意確率	トレンド検定有意確率
身体的特徴						
暦年齢（歳）	57.1±4.6	56.4±4.7	56.1±4.6	59.1±4.6	0.391	0.275
身長（cm）	157.7±4.6	155.5±4.4	158.9±3.7	158.7±5.6	0.258	0.173
体重（kg）	54.5±8.8	57.2±10.6	51.5±9.3	55.1±5.3	0.428	0.621
BMI（kg/m²）	21.9±3.8	23.8±5.3	20.4±3.1	21.9±1.4	0.179	0.288
テニス関連情報						
経験年数（年）	20.1±9.0	18.3±8.3	20.3±11.8	22.1±6.0	0.725	0.428
主にプレーする種目（ダブルス）（人（%））	24（100.0）	—	—	—	—	
プレー頻度（回/月）	12.0±6.2	5.4±2.6	12.2±2.4	19.2±3.6	p＜0.001	p＜0.001
1回あたりのプレー時間（分）	133.3±31.3	123.8±29.7	133.3±26.5	144.3±39.1	0.467	0.223
プレー時間のうち休憩時間（分）	22.9±11.9	20.6±4.2	25.6±16.7	22.1±11.5	0.699	0.787
テニス以外の身体活動量（METs・時/週）	23.8±17.1	25.9±20.0	20.9±15.2	25.0±18.1	0.830	0.929

BMI：body mass index

・低位群（8回／月以下）
・中位群（9～15回／月）
・高位群（16回／月以上）

すべての統計解析にはIBM SPSS Statistics 23 for Windowsを用い，統計学的有意水準は5%に設定した．

2. 結　果

対象者の身体的特徴とテニス関連情報を表2に示した．主にプレーする種目は対象者全員がダブルスであった．なお，プレー頻度による身体的特徴およびテニス経験年数，1回当たりのプレー時間およびテニス以外の身体活動量の違いはみられなかった．

図1にテニス習慣者の活力年齢と暦年齢の比較を示した．テニス習慣者の活力年齢は暦年齢と比べて有意に若かった（49.2 ± 4.6 vs. 57.1 ± 4.6）（$p < 0.001$）．

図2にプレー頻度と暦年齢と活力年齢の差の関係を示した．プレー頻度低位群から高位群に向けて有意な一次線形のトレンドが認められ（Trend $p = 0.002$），プレー頻度が高くなるにつれて暦年齢に比べ活力年齢が若くなる傾向を示した．

表3にプレー頻度別にみた活力年齢算出項目の値を示した．LT時酸素摂取量において群間の有意差が認められ（$p = 0.009$），有意な一次線形のトレンドがみられた（Trend　$p = 0.003$）．多重比較検定の結果，プレー頻度低位群に比べ高位群が有意に高い値を示した．その他の項目において有意差は認められなかった．

3. 考　察

本研究では，健康度・老化度の指標として活力年齢を用い，テニス習慣者の健康水準が優れているか否かを検討した．その結果，テニス習慣者の活力年齢は暦年齢よりも若く，テニス習慣者の健康水準は同性，同年齢の成人に比べ良好であることが明らかとなった．

テニスの習慣的なプレーは有酸素性能力，体脂肪，血液指標と良好に関連し，心血管疾患の罹患リスクが低くなることが示されている[3,9]．活力年齢算出項目について，活力年齢算出式の作成に用

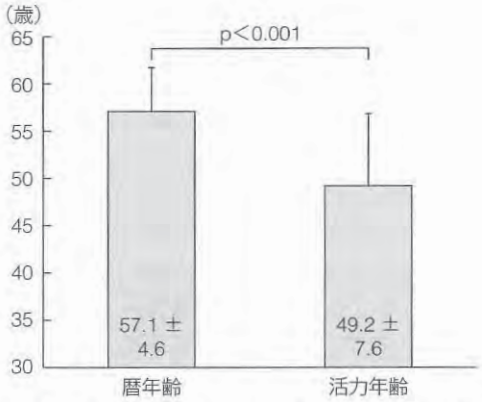


図１　テニス習慣者の暦年齢と活力年齢の比較

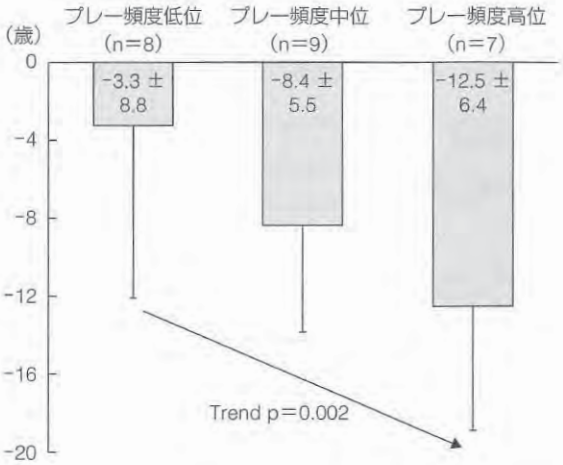


図２　テニスプレー頻度と暦年齢と活力年齢の関係

表３　テニス習慣者の活力年齢算出項目

	全体 (24名)	プレー頻度 低位（8名）	プレー頻度 中位（9名）	プレー頻度 高位（7名）	分散分析 有意確率	トレンド検 定有意確率	多重比較
形態							
腹囲（cm）	80.6±10.2	86.8±12.9	77.4±6.9	77.5±7.9	0.103	0.068	
体力指標							
反復横とび（回/20秒）	38.0±5.3	35.6±6.6	39.4±4.7	38.9±4.1	0.309	0.233	
閉眼片足立ち（秒）	20.9±19.1	17.2±19.4	23.9±19.3	21.3±20.7	0.782	0.674	
LT時水準に相当する酸素摂取量（mL/kg/分）	18.4±3.3	15.8±2.3	19.0±3.2	20.6±2.7	0.009	0.003	低位<高位
LT時水準に相当する心拍数（拍/分）	116.8±12.1	117.9±7.6	112.3±14.2	122.0±12.9	0.315	0.618	
血圧・肺機能							
収縮期血圧（mmHg）	119.0±15.0	118.5±13.9	122.0±18.8	115.7±11.7	0.720	0.753	
一秒量（L）	2.4±0.5	2.3±0.5	2.4±0.5	2.6±0.5	0.649	0.358	
血液検査							
総コレステロール（mg/dL）	219.7±34.5	223.4±29.6	212.8±45.4	224.3±26.0	0.766	0.985	
LDLコレステロール（mg/dL）	125.2±24.5	129.2±27.8	120.2±25.6	127.2±21.4	0.745	0.856	
中性脂肪（mg/dL）	85.2±52.7	107.3±74.7	83.6±38.9	62.0±28.8	0.260	0.105	
ヘマトクリット（%）	39.7±2.4	39.8±3.2	39.6±2.1	39.6±2.2	0.989	0.892	

平均値±標準偏差，LT：乳酸閾値，LDL：低比重リポ蛋白

いられた運動習慣のない健康な中高年女性のデータ[4]と比較すると，暦年齢の平均値は本研究の方が高いにもかかわらず，ほとんどの項目でほぼ同等の値を示していた．血液指標に関しては，日本動脈硬化学会によるLDLコレステロールおよび中性脂肪の基準値（それぞれ140mL/dL，150mL/dL）[10]と比べても平均値で下回っていた．このように体力指標のみならず，活力年齢算出項目の値

が総合的に良好な値であったため，活力年齢が良好であったといえる．

また，田中ら[11]は中高年女性におけるさまざまな運動習慣者の活力年齢をまとめており，運動習慣者は暦年齢よりも活力年齢が若いことを明らかにしている．この報告では，対象者の暦年齢の平均値を60歳に調整して暦年齢と活力年齢を比較しており，ジョギング習慣者（28名）は約10歳，登山習慣者は約7歳，ボウリング習慣者は約6歳，太極拳習慣者は約5歳，ウォーキング習慣者は約5歳，暦年齢に比べ活力年齢が若かった．本研究のテニス習慣者は7.9±7.7歳，暦年齢に比べ活力年齢が若かったことから，おおよそジョギングや登山などの運動習慣者と同程度に良好であると考えられる．

次に，プレー頻度による群分けを行い，暦年齢と活力年齢の差を比較したところ，プレー頻度が高い者ほど健康水準が高い傾向が認められた．また，プレー頻度によりどの要素の値に違いがあるかを検討したところ，LT時酸素摂取量においてプレー頻度低位群と高位群の間に有意差が認められた．テニスのプレーにより，全身持久性体力に好影響が及ぼされることはテニス指導教本[12]に示されている．テニスは前後左右方向への連続移動に加え，全身を使ってショットを放つ有酸素性運動である．このようなテニスの特性から，プレー頻度が高いほど有酸素性運動による効果をより多く得ており，全身持久性体力が良好であったと考えられる．

本研究において，テニス習慣者は総合的に健康水準が高いことが明らかとなった．さらに，プレー頻度が高い者ほど健康水準が良好な状態である傾向が認められた．本知見は，テニスの健康増進プログラムとしての有効性を示唆し，テニスの習慣的なプレーを後押しするものである．一方，プレー頻度低位群において，活力年齢と暦年齢の差の標準偏差が比較的大きくなっていた．これは，頻度が低くとも1回のプレー当たりの身体活動量や運動強度を高めにすることで，健康水準を良好に保つことができる可能性を示している．

最後に，本研究にはいくつかの限界がある．第一にサンプリングバイアスの問題があげられる．本研究の対象者は，あくまで本学の近隣住民の中から勧誘に応じて集まった者であり，必ずしも一般的なテニス習慣者を代表する標本であるとはいえない．第二に本研究は横断研究であるため，テニスのプレーと良好な健康水準との因果関係を明らかにできてはいない．最後に，本研究ではテニス関連情報を質問紙調査によってしか収集しておらず，各対象者のプレー中の身体活動量や運動強度を把握できていない．それらはテニスから得られる健康利益に密接に関係していると考えられ，プレーの志向などにより個人差が大きいと考えられる．以上より，今後はプレー中の身体活動量や運動強度の調査を含めて，縦断研究や介入研究を行うことで，テニスの健康増進プログラムとしての有効性を確立していくことができると考えられる．

4. 結　論

本研究では，健康度・老化度の指標として活力年齢を用い，テニス習慣者の健康水準が優れているか否かを検討した．また，プレー頻度と活力年齢の関連性について合わせて検討した．その結果，テニス習慣者の活力年齢は暦年齢に比べ，顕著に若いことが明らかとなった．さらに，プレー頻度が高い者ほど健康水準が良好な状態である傾向が認められ，プレー頻度が高い者は全身持久性体力が優れていることが明らかとなった．

［文　献］

1) 日本テニス協会：2012年度特別事業テニス人口等環境実態調査報告書．2013．（http://www.jta-tennis.or.jp/Portals/0/resources/JTA/pdf/information/population/population_h24_jpn.pdf）
2) Ainsworth BE et al.: Compendium of physical activities: an update of activity codes and MET intensities. Med Sci Sports Exerc, 32: S498－S504, 2000.
3) Pluim BM et al.: Health benefits of tennis. Br J Sports Med, 41: 760－768, 2007.

4) 田中喜代次ほか：主成分分析による成人女性の活力年齢の推定．体育学研究，35：121－131，1990.
5) 田中喜代次ほか：健康づくりのための体力測定評価法．pp114－120，金芳堂，2007.
6) 村瀬訓生ほか：身体活動量の国際標準化―IPAQ日本語版の信頼性，妥当性の評価―．厚生の指標，49：1－9，2002.
7) 田中喜代次ほか：ボウリングを習慣化する中高年男女の活力年齢．筑波大学体育科学系紀要，35：73－80，2012.
8) 小澤多賀子ほか：介護予防ボランティア活動に従事する地域在住高齢者の活力年齢．健康支援，16：21－28，2014.
9) Groppel J et al.: Tennis: for the health of it! Phys Sportsmed, 37: 40－50, 2009.
10) 日本動脈硬化学会：動脈硬化性疾患予防ガイドライン2007年版．2007.（http://jas.umin.ac.jp/publications/pdf/guideline_summary.pdf）
11) 田中喜代次ほか：活力年齢評価と高齢者の健康寿命．関節外科，27：503－509，2008.
12) 日本テニス協会：テニス指導教本―新版―．pp225－228，大修館書店，2005.

地域高齢者のための
転倒予防
監修 出村慎一（金沢大学教授）
編著 佐藤 進（金沢工業大学准教授）
山次俊介（福井大学准教授）
好評
転倒の基礎理論から介入実践まで
●B5判・240頁・図表265点 定価：本体2,700円+税
●高齢者の転倒・骨折は，日常生活自立度を著しく損なわせ，寝たきりの直接的原因となりQOLの著しい低下も招きます．わが国の目指すべき高齢者の健康観が「活動的な85歳」にシフトし，身体機能水準の保持・向上がますます重視されています．そして「活動的な85歳」を達成するには，身体機能水準の保持・向上と易転倒性の回避が不可欠となります．
●本書では，健康・スポーツ科学領域の主な守備範囲である地域高齢者に対する転倒予防にフォーカスし，これまでの転倒関連研究の知見を整理しました．前半の第1・2章は理論編とし，転倒の概念や現状，転倒関連体力とその評価方法を詳説しています．また第1・2章では，これまでの知見に基づく理論と，それらを踏まえた主に著者らの転倒に関する最新の研究成果の紹介として「エビデンスに基づくトピック」を設置しました．
●後半の第3・4章は主に転倒予防介入に視点を置いています．第3章では転倒予防のための介入の考え方や手順，転倒リスク評価などに関する事柄を説明し，第4章ではこれまでに効果が認められている転倒予防介入事例について紹介しています．事例では，さまざまな立場からの転倒予防介入例が紹介されており，読者の状況に合わせて参考にしていただければ幸いです．

978-4-7644-1129-6
株式会社 杏林書院 〒113-0034 東京都文京区湯島 4-2-1 http://www.kyorin-shoin.co.jp

安全委員会通信 Vol.24

４月に発生した熊本地震により被災された方には心よりお見舞い申し上げます。

本震災は、本震と思われた揺れが前震であり、余震を警戒していたところに、さらに大きな本震が起こるという、これまでに例を見ない状況に、その被害は甚大なものとなりました。

本震から１か月以上経過した現在も避難生活を余儀なくされている方が多数おられ、また避難生活によるストレス、病気などの震災関連死、また食中毒などの二次的な被害状況もあるとのことです。一刻も早く日常生活を取り戻されることを心より願ってやみません。

さて、私達テニス事業者はこのような災害時に何が出来るでしょうか。阪神淡路大震災、東日本大震災におきましても、テニスコートが広域避難場所として機能し、また避難所設置場所として提供されたり、インドアテニスコーチが避難物資保管及び物流拠点としての役割りを果たした例も聞いています。

私達のテニスビジネスは地域密着型であり、善き時はもちろん、災害などの非常時にも地域に寄り添い、貢献できる場であることこそが、本来ではないでしょうか。

そのためにも日頃から地域との連携を深め、地域に根ざし、認められる場所でありたいと、心より願うものであります。

先の震災、そしてこの度の熊本地震の被災者の皆様には心からのお見舞いを申し上げるとともに、地域における私達の役割りを見つめ直し、進んで参りたいと思います。

～熱中症にご注意！～

日差しがきつく、気温が上昇する厳しい季節がやってきます。

適度な休憩と水分補給で熱中症の発症を抑えましょう。

■運動時の水分補給

① 水分補給のタイミング
30 分前後の間隔でこまめに水分補給して下さい

② 水分補給する量
１回に１口～ 200ml が適しています

③ 飲み物の温度
常温、５度～ 15 度に冷やした物が適当です。
冷たすぎる物は吸収が悪いので避けましょう

④ 飲み物の成分
塩分濃度 0.1 ～ 0.2%　糖度 3 ～ 5%（スポーツドリンクが適しています）

喉が渇いたなと思った時には脱水は始まっており、心拍数は上昇、運動パフォーマンスも落ち始めます。

自分の好きなタイミング（自由飲水）だけでなく時間を決めて強制的に水分補給（強制飲水）によるこまめな水分補給を心がけましょう

～天候の急変に注意！～

これから梅雨に入り夏に向けて、突然の豪雨や台風の発生などが考えられます。

状況によっては、レッスンの中止を決定しなくてはなりません。

また、雷は非常に動きが早く、落雷は人命に直結する事故につながります。

雷雲レーダーの確認やポータブルタイプの雷感知器等を常備し、天候の状況によってすぐに中止の判断ができるように予めルールを決めておきましょう。

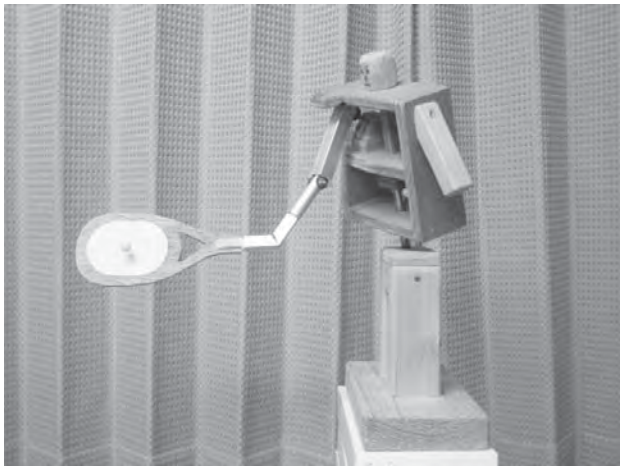
プロは易しいことをしている

東戸塚松原テニススクール　スジガネ君と代筆　松原　雄二

たぶん、大多数の人たちはこう思っている。「我々アマチュアは易しいことしかできないが、プロは難しいことができる」だから、プロのまねをするのはとても難しい。それに対し、単純な動きと単純な思考が持ち味の、スジガネ君はこう思っている。「プロは相手のすごいボールを打ち返せるし、甘いボールに対してなら、ほとんどエラーしないで打ち込むことができる。そんな場面で、難しいこと複雑なことをしているはずはない」

いつも言っていることなのだが、テニスでは１本目が勝負。ミスをした瞬間にそのポイントは終わってしまい、改めてサーブからポイントの仕切り直しになる。ポイントを取りたければ、レシーバーは１本目のリターンを成功させなければならないし、サーバーは返ってきたチャンスボールを１発で仕留めなくてはならない。ここでミスをしたら、同じショットのやり直しをさせてはもらえないのだ。そして、もう一つの要素が相手ショットのプレッシャー。ナダルとやったら、すごく回転のかかった重いボールがすごい勢いで飛んでくる。しかもはるか遠くに。それをプロたちは走りながら、打ち抜かなくてはならない。甘いボールを返したら、ナダルにもう一度殴りつけられる。そんな状況で、複雑な動き、微妙なテクニックなんて出せるものだろうか？考えられるのは、「プロたちは単純で、再現性のある、しかも１本目から使える技で対処している」ということ。きっと、「技術そのものは単純で易しいもの」であるはずなのだ。

プロの技術は易しい。だからアマチュアが真似をしても楽に身に付けられるというわけだ。そして、もう一つ、プロの技術に秘められているのがその真実性、正当性。プロはその技術で勝ってきている。その技術だからこそプロになれたのだ。プロの技術は検証済み、保証書付きの技術だといえるだろう。それに対して、アマチュアが机の上や練習コートで考えつく技術がある。例を上げると、フォアハンドの威力を増すために、ラケット面を上向きに引く。振り出す時に面を被せるようにしてラケットヘッドを加速するという打法。これは、昔、あるテニス雑誌でさも画期的な技術として特集記事で取り上げられていた話。確かに、この打ち方をするとスピードアップしてすごい威力のボールが打てる。確かに、ベースライン内に安定して打つのが難しいという以外に欠点はない。なのに、この技術でプロになった革新的な新人はいまだに出てこない。素人が机の上で考えるのはこんなもん。もうひとつ、素人ではなく、それなりのコーチが考えた女子用フォアボレー打法の話もある。日本女性は腕の力が弱いのでフォアボレーの威力が足りない。だから腰を入れてしっかり振り抜くことによって威力を増すという打ち方だ。もちろんドライブボレーなら、こう考えても間違いではないだろう。しかし彼のデモを見ていたら、それはフラットボレー。回転をかけるとスピードが落ちるそうだ。その後ずいぶん経つが、この画期的ボレーを武器にする女子プロは登場してこない。コーチも含め、プロプレーヤーじゃない人が机の上で考えるのはこんなもんなのだ。



そんなわけで、われわれはプロがやっている、易しくて、実戦で検証された技術をこそ真似するべきなのだ。

そうそう忘れていた。プロの技術は身体を壊さない技術。だからプロは簡単に引退しないでプレーを続けられる。少なくとも、プロになるまでは壊れなかったのだ。

流行りの相続税節税対策について考える③「生命保険を使った対策」

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。

前々回からシリーズで、かつて流行った、また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、行き過ぎた対策に警鐘を鳴らしています。第３回目の今回は「生命保険を使った対策」についてです。

もともと相続対策と生命保険は相性が良いと言われています。一般的に相続税が課税されるファミリーの資産内容は、不動産や自社株が大きな比率を占めています。これらの資産は相続が起こった際に現金化や分割が難しく、その欠点を生命保険金が、例えば相続税の納税資金として、あるいは兄弟間の分割割合を公平化したりして、解消してくれるからです。

また、生命保険金には、相続財産を評価する際に、法定相続人一人当たり500万円の非課税枠があります。例えば3000万円の死亡保険金を受け取った場合、法定相続人が妻と子３人の合計４人であれば、2000万円（500万円×４人）が非課税となり、それを超えた1000万円に対してのみ相続税が課税されます。一方現金で3000万円ある場合には、それは3000万円として課税されますので、死亡保険金で受け取った方が有利になると言えます。これは今でも有効な方法です。

かつては、相続税法24条に「年金受給権に関する権利（定期金に関する権利）の評価」という評価方法があり、この規定を利用した対策がもてはやされていました。相続財産を圧縮させる効果が非常に高かったのですが、平成22年の税制改正により改正されています。

この年金受給権を使った相続対策のポイントは、年金受け取り開始後にありました。例えば、大きな年金保険に加入していたおじいさんが、年金開始から５年後に亡くなったとします。この保険は年金開始から25年間、毎年1000万円の年金をおじいさんが受け取れる契約になっていたとすると、毎年1000万円の残存期間20年分の「年金受給権」が相続人の引き継ぐ相続財産になります。相続税法24条ではこの「年金受給権」の評価方法を以下のように定めていました。

残存期間が５年超10年以下なら給付金額の総額の60%、10年超15年以下なら50%、15年超25年以下なら40%、25年超35年以下なら30%、そしてなんと35年超なら20%！

毎年1000万円で残存期間20年なら給付金額の総額は２億円ですが、それが相続評価では40%の8000万円しか課税対象にならなかったのです。他の金融商品で、このような相続財産圧縮効果のある商品はありませんでしたので、このスキームを使った年金保険は便利な相続対策商品となりました。皆様の中でも、保険会社や銀行から加入を勧められた方がいらっしゃったかと思います。

この年金保険は更に相続対策用として進化していきます。本来、年金保険は老後の生活資金を貯める運用商品です。この対策がもてはやされる以前は、加入してから最低10年は保険料を積み立て、運用し、増えたところで、年金として受け取るのが一般的でした。しかし、１～２年内に起こりそうな相続への対策として使うには、据置期間10年では、相続発生時に年金が開始していないので意味がありません。

そこで一時払で保険料を払い込んだ後、わずか１年の据置運用で年金が開始する商品が続々と発売されました。わずか２か月で年金開始という商品もありました。低金利下で運用成果はほとんど無いままで年金が開始され、本来の老後生活資金の準備という目的を全く果たせない商品だったのですが、飛ぶような売れ行きでした。

これはまさに相続税法の隙間をついた対策でした。現行制度での相続税法ができたのは昭和25年

です。当時は金利が高く、その金利を基準として20年分割で受け取るはずの２億円を現在価値に割り戻すと、まあ40％程度でも特別低い評価とは言えなかったのです。

平成22年度の税制改正で、この年金受給権も相続発生時点での当該年金保険の解約返戻金等の実際の時価で評価するように改正になり、この節税方法の効果も無くなりました。平成22年４月１日以降に契約したものはすべて改正の対象となり、それ以前からの契約でも平成23年４月１日以降の相続・贈与から対象になったため、過去の契約においてもこの対策は無効となりました。もっともその直前に、駆け込み贈与が急増したのは言うまでもありません。

相続対策とはちょっと違いますが、現行の「解約返戻金額＝その保険の時価」という改正後の評価方法を利用して、法人の利益をオーナー社長個人へと付け替えてしまうスキームがあるようです。

例えば低解約返戻金型逓増定期保険という商品に､年1000万円の保険料で法人が契約したとします。加入後４年目の計4000万円支払った時点で解約すると、解約返戻金はたった800万円です。ところがこの保険、５年目の計5000万円払った時点では解約返戻金は4800万円に急増します。わずか１年で4000万円も増えるのです。

これを踏まえた上で、４年目で法人契約から社長の個人契約に名義変更するのです。社長はこの保険の時価（＝解約返戻金額）の800万円を支払って法人から買い取り個人契約とし、その後自分で１年分の保険料1000万円を支払って５年目に解約。社長個人は計1800万円負担しただけで、解約返戻金4800万円を受け取ります。元々法人が受け取るハズだった4800万円を、個人受取りに変えてしまうのです。これが「名義変更プラン」です。個人保険を解約した場合の課税は一時所得なので２分の１課税で済みます。更に法人は4000万円支払った保険を800万円で社長に売る事となり、売却損が計上され、結果法人税が減る事にもなります。

前回までにおいても、節税対策と租税回避行為は違うというお話をさせていただいていました。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、不当に税金を安くしたり無くしてしまったりすることです。

「名義変更プラン」などの対策も、租税回避行為とみなされ適切な評価額との差額が役員賞与として課税されるというシナリオも想定されます。行き過ぎた対策にはくれぐれもご注意ください！

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
CEP®（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　其の三一

人間性を高める

マクドナルドの社長がお忍びで店舗回りをしていたら、ある店のカウンターの前で、小さな女の子が泣いていたらしい。
ところが、従業員は誰一人その女の子のことろに出てこない。

社長が訳を聞いてみるとこういう答えが返ってきた。
「マニュアルに『カウンターの外に出てはいけない』って書いてありますから。」

マニュアル通り仕事をする以前の、「人間性」の問題である。

秋保温泉にあるスーパーで売ってる「おはぎ」が、飛ぶような勢いで売れてるらしい。おいしいと評判になり、地元の人だけでなく、宿泊客まで買っていくのだという。

「おはぎ」を毎日作っているそのスーパーの女主人は、この「おはぎ」のマニュアルは敢えて作らないという。

「マニュアルを作ると、『マニュアル通り作りました』って言い訳ができるから、それに甘えてしまう。毎日毎日おいしく作ることに挑戦しているから、おいしくできる。」

「マニュアル通り作る」ことより、「おいしく作る」ことが大切という女主人の「人間性」である。

この２つの例から分かるのは、「人間性を高める」ことで「マニュアル」より優先する大切なことを理解でき、それをきちんと実行することができるっていうこと。

そういえば現在のサッカー日本代表は、ユース出身者より高校サッカー部出身者が多いらしい。

これまでのユースの監督は、テクニック重視の傾向にあったので、ユース出身者は高い技術を持つがメンタル面が弱かったらしい。

これに対して、高校の名門サッカー部の監督は、「社会に出てから大切にすること」として、「人間性を高める」ことを選手たちに教え込んでいるらしい。これが選手たちのメンタル面を強くしているんだって。

プロ野球前楽天監督の野村克也氏も、「人間的成長なくして技術的成長なし」って言い切っている。

あ、あと宇宙飛行士は、「人間的に成熟している人」が絶対条件だって聞いたことがある。
狭い空間に閉じ込められ、長い時間他の飛行士と一緒に過ごし、難しいミッションをクリアすることを求められる宇宙飛行士が、宇宙ステーションの中で「あいつのここが気に入らねえんだよ！」とか思っていたら、パフォーマンスが落ちてしまい、計画にかけた莫大な費用がムダになるのである。

この３つの例から分かるのは、「人間性を高める」ことでメンタル面が強くなり、その結果として高いパフォーマンスを引き出すことができるっていうこと…。

でも、「見返り」を期待してそのために「人間性を高める」っていうのは順序が逆！

「自分自身の表現」とか、「自分の生き方」とか、あくまで「自分の納得」のために、「人間性を高める」努力をするのである。それだけ。

え？それでどうすれば「人間性を高める」ことができるのかって？

それは幼稚園で教わったことを実行するだけ。

人に何かしてもらったら「ありがとう」って言いましょう。
人に迷惑をかけたら「ごめんなさい」って言いましょう。
一度した約束は守りましょう。
朝は大きな声で「おはよう！」、帰りは「さようなら！」

ね、これを全部、毎日実行し続けることが、「人間性を高める」ことにつながっていくんじゃないかな、きっと。

ところが難しいんだ、これが…。大人になるといろいろあって…。
「そんなこと、やってもらって当然だ」とか、「あいつに頭をさげるのは死んでも嫌だ」とか、大人ってがんじがらめだし…。

そこで私は、最後にこう言いたい。

「いつも『庭球人語』を読んでくださって、ありがとうございます。」 m（_ _）m

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
サントリービバレッジソリューション株式会社	清涼飲料水及び加工食品の販売		
〒 107-0051　東京都港区元麻布 1-2-3　赤坂見附MTビル 3F		Tel. 03-3479-1491	担当　桑田　隆之
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スト	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　首藤　康一

◆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
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
株式会社ウエルビィー	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
株式会社エイブリッツ	スポーツグッズの輸入・企画販売、広告業
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
ゴーツースポーツ株式会社	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
ジャスパス株式会社	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
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

綜合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・綜合管理・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 PURE BALANCE	トレーニング施設運営事業、トレーナー派遣・育成事業
株式会社フュービック	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
有限会社リバティヒルバケーション	旅行業
株式会社両備システムソリューションズ	会員管理システム
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

編集後記

皆様こんにちは！

いよいよウィンブルドンが始まりますね。（この記事を書いている中、守屋選手、西岡選手とも予選１回戦を突破したとのうれしいニュースが入ってきました。）

さて、先日有明で開催された車いすのワールドチームカップでは世界 29 ヵ国、160 人の車いすテニス選手、総数にして 278 名の関係者が参加しました。2020 年の東京パラリンピックを見据えたプレイベントとしてとても重要なイベントでしたが、参加各国の多くの関係者が日本の対応の素晴らしさ「おもてなし」を称賛していたのがとても印象に残りました。特に言われていたのが、改善のスピードの速さでした。前日に伝えたことが、翌日には直っていることに本当に多くの関係者が感激していました。また応援では、本当に多くの JTIA 関係者が会場に足を運び、最終日には 4000 人の観客が集まる原動力にもなりました。外国人選手たちもこれだけ多くの観客の前に試合をすることはめったになく、様々な角度から日本の素晴らしさがしっかりと伝えられた大会だったと感じました。改めて関係された多くの方々に敬意を表します。

引き継き、我々の活動も含めテニス界を大いに盛り上げていきましょう。

JTIA News! 2016.6 Vol.70

発　　行：公益社団法人日本テニス事業協会
発 行 日：平成28年６月30日
発行責任：大久保　清一
編集責任：吉田　好彦（広報委員長）
発 行 所：公益社団法人日本テニス事業協会
TEL.03-3346-2007
FAX.03-3343-2047
〒160-0023
東京都新宿区西新宿1-8-3
小田急明治安田生命ビルB1

http://jtia-tennis.com
mails@jtia-tennis.com

ダンロップ・テニスボール・アドバイザリースタッフ 松岡修造

DUNLOP

株式会社ダンロップスポーツマーケティング　テニス営業本部　〒108-0075 東京都港区港南1-6-41 TEL. 03-5463-7324　www.srixon-tennis.com

⚠ 開缶時、開缶後は切り口で指をケガする恐れがありますので、缶のフタや缶の内側に直接手を触れないでください。

Dunlop/Srixon Tennis 公式 Facebookページ
https://www.facebook.com/Dunlop.Srixon.Tennis