

JTIA News!

2005.3 Vol.30



社団法人日本テニス事業協会

「シニアのテニスブーム到来のため、活動しています！」

(社)日本テニス事業協会では、ここ数年の空前のキッズ・ジュニアブームに続き、シニア世代の皆さんにもテニスを楽しんでいただけるよう「プロジェクト」を立ち上げ、いよいよこの春より本格的に稼働する事となりました。

テニス未経験者のシニア(中高年)で、これからテニスを始めてみようと思っている方や、過去にテニスの経験がありカムバックしたいと考えている方々のために、今年中に全国100ヶ所以上で、楽しみながらテニスに入門していただくためのシニアスクールを6月末～7月の開設目標でスタートできるよう準備しております。

スクールの名称は“ゆうゆうクラス”“ゆうゆうテニス”とする予定です。

※ご不明な点等詳細につきましては、下記までお問い合わせ下さい。



社団法人日本テニス事業協会

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047 <http://jtia-tennis.com>

また当協会は、NHK番組「趣味悠々・沢松奈生子が贈る中高年のためのたのしいテニス」に取材協力いたしました。この番組が「テニスを始めてみようかな」「テニスって面白いな」と思っていただけ“きっかけ”になるものと期待しています。

是非多くの方にご覧いただけるよう、まだテニスをしていない方々にご案内ください。

NHK教育テレビ

「趣味悠々・沢松奈生子が贈る中高年のためのたのしいテニス」

4月7日～6月30日	毎週木曜日	午後10:00～10:25
再放送	翌週木曜日	午後 0:30～ 0:55

NHK「趣味悠々・沢松奈生子が贈る中高年のためのたのしいテニス」番組テキストは3月25日より全国の書店で発売されます。(発行:NHK出版)

2004キッズ&ジュニアテニスカーニバル 開催報告

●要項概要

後 援: 東京都、財団法人日本テニス協会、
社団法人日本プロテニス協会、
NPOショートテニス振興会
協 賛: 株式会社ダンロップスポーツ、
サントリーフーズ株式会社
運営主管: 東京都テニス事業協会
期 日: 平成16年10月23日(土)
会 場: 有明テニスの森公園・コロシウム
参加資格: 4才から18才以下の児童・生徒
参 加 料: 無料



●報告

この事業は一人でも多くの子供たちにテニスの楽しさを知っていただくことにより、身体のみならず精神までも含めた健全なる青少年の育成につながるもの、ひいては将来のテニス人口の拡大につながるものと考えております。今回はテニスへの導入としてスポンジボールを使用したショートテニスによるキッズレッスンと、レギュラーボールを使用したレッスンとして①キッズクラス②ジュニア小学生クラス③ジュニア中学・高校生クラスの3クラスに分かれて開催いたしました。当日は朝から延べ180名のお子様にご参加をいただき、コート一杯に元気な笑顔が広がっていました。

参加者をお願いしたアンケートの結果では、大変好評であり、また、レッスンをぜひ受けてみたいという潜在的ユーザーが多くいらっしゃることも解り、我々事業者にとっては大変心強いものでありました。この事業を継続していくことにより、将来的なテニス愛好者の拡大、そしてテニス事業界の発展に必ずつながるものと確信いたしております。



平成16年度事業報告 経営勉強会 " TOP GUN PROJECT 2004 "

平成16年度事業計画に基づき、経営勉強会 " TOP GUN PROJECT 2004 "が下記のように開催され、初日約95名、2日目約60名のご参加をいただき大変好評にて修了いたしましたことご報告申し上げます。

■開催要項

主催	社団法人日本テニス事業協会	運営	TOPGUN PROJECT 2004 実行委員会
主管	社団法人日本テニス事業協会研修委員会	期日	平成16年10月18日(月)~19日(火)
公認	財団法人日本テニス協会	会場	メルパルク東京
後援	社団法人日本プロテニス協会	対象	オーナー・代表・マネージャー・コーチ・フロント 他テニス関連事業従事者
協賛	サントリーフーズ株式会社		

メインテーマ：【次の手を打て!!】

サブテーマ：《ジュニアブームに甘えるな・・・》

平成16年10月18日(月)



■基調講演は、(社)日本フィットネス産業協会会長石原悟氏より、「今日のフィットネス産業の発展ここにあり!」というテーマで、内容はコナミスポーツの前身ピープルの社長時代から現在のフィットネス産業界が隆盛に至るまで、どのように取り組んできたのか・・・についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった：18名 参考になった：28名 参考にならなかった：0名

- ・前半は難しかったが、後半は分かり易かった。
- ・改革を行うときは一気にやらなければならないという話が今までになかった。
- ・PLを作成できないと駄目だという話はさすがだと思った。
- ・今日のコナミの躍進は石原氏あってのもの。
- ・5つの意識の「目的意識」に肝銘した。
- ・時間が短く、もっと沢山のことを聞きたかった。
- ・急速な出店に見合うスタッフの発掘・教育や顧客意識と業態から来るサービスの制限の落とし所など、具体的な内容を聞きたかった。
- ・スクールに於ける、コストでサービスのことを詳しく聞きたい。
- ・考え方、方針が弊社と近いと感じた。

- ・全体論と細かい具体例が参考になった。
- ・コストのことをもっと大事に考えていきたい。
- ・ニーズに応える努力が必要と感じた。
- ・組織のあり方を勉強した。
- ・合理的な考えを話していただいたので、分かり易くとても参考になった。特に社長就任以降の話は具体的でありがたかった。
- ・自分には少し難しかったが、意識を高めていけたらと思う。
- ・テニス、スイミングにとらわれず、同じスクールとして考えて、良い部分は取り入れて行きたいと思った。
- ・やるべき当たり前のことをしっかり行わなければならないと再度感じた。
- ・スイミング、フィットネス業界のことがよく理解できた。
- ・オーナーになる方には手法としてとても参考になると思った。
- ・意志や理想をハッキリと持ち、それを忘れずに下に伝えることが参考になった。
- ・クラブの建て直しのタイミングがよくわかった。予算化の重要性。
- ・いい話だったが、専門用語(特に横文字)で解らないことが多かった。
- ・話が少し拡散していて、いいことが伝わって来づらかった。



■午後最初の講演は、コミュニケーションスクール(株)「とも子塾」主宰 今井登茂子氏より、「プロとして忘れてはならないものはありませんか?」というテーマで、内容はサービス業界では顧客満足“CS”が大切と言われているが、本当の顧客満足とはいったい何?その本質に迫ります・・・についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった:36名 参考になった:9名 参考にならなかった:1名

- ・具体的に基本の再確認ができた。…3名
- ・早速現場で実践したい。
- ・感動した。
- ・改めてコミュニケーションという技術の難しさを思い知らされた。
- ・講演中、ずっと私たちの方を向き下を向かなかつた。パワーを感じ、「話す力」の能力の高さを感じた。
- ・ニュアンスで表現しがちなコミュニケーションを科学的に分かり易く説明していた。
- ・内容よりも「本人の話し方」「伝え方」そのものが「生きているテキスト」と感じた。
- ・話し方が上手く、人の関心をつかむのが上手い。
- ・挨拶の大切さ、人の接し合いを学んだ。
- ・「科学的なジャンル」という通り、とても分かり易かったが、何でもお見通しの方の話聞くのは怖かった。
- ・相手を認める、確かにその通り。最近自分の業績が上がった理由の一部が確認できた。
- ・挨拶や第一印象、大変参考になった。
- ・スクールに戻ってすぐに実践できる話の内容。他のコーチ・フロントにも伝えて少しでもよくしていきたい。
- ・サービス業の原点を垣間見た思いだった。自分自身が恥ずかしいと思った。
- ・1時間が短く感じた。次回も再度講師をお願いしたい。
- ・時間が短かった。著書を購入し、勉強したい。
- ・人間性×専門性ということが非常に参考になった。一声一声が全て納得できた。
- ・お客様への対応は心でする。
- ・自分のことを考えてドキリとさせられることが多かった。勉強になった。
- ・挨拶の基本など、オンコートで役に立つ内容だった。



■午後2番目の講演は、緑ヶ丘テニスガーデンオーナー 中山和義氏より、「スタッフのモチベーションを上げるため、オーナーは夢を語る!」というテーマで、内容はオーナーと共に夢を追うスタッフづくりとは・・・についてのご講演をいただきました

参加者アンケート結果

大変参考になった:27名 参考になった:19名 参考にならなかった:0名

- ・木訥な所が誠実な感じがした。
- ・夢の重要性を知った。必ずどこかしらで聞かれる言葉だが、中山氏はその意味をしっかりと自分で受け止め、相手に伝えている。
- ・やる気になった。
- ・スタッフの一体感が大切。
- ・モチベーションを上げて仕事ができるような環境作りをしていきたい。
- ・夢を大切に!自分も頑張ろうと思った。
- ・ご本人が色々な所から情報収集して、実施して、成功していることを、たった1時間で聞けて申し訳ない。
- ・自分にも夢がある、明確に考えていきたい。例え話を織り交ぜる話し方は、今後の自分のコミュニケーションの参考になりたい。
- ・スタッフのモチベーションを上げるため、自分のモチベーションを上げるために必要なこととお話いただいた。
- ・具体的な方策が沢山見つかった。
- ・年が若いのに感心した。参考にしたい。
- ・具体的な話で、非常に勉強になった。
- ・夢(目標)に対する姿勢が解った。



■午後3番目の講演は、(株)テニスラウンジ代表取締役 戸谷晋也氏より、「倉庫一面手作りコートから、今や15事業所に拡大し

たその秘訣は！」というテーマで、内容はゼロからのスタート、成功への手法と発想の源は・・・についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった：24名 参考になった：21名 参考にならなかった：1名

- ・勇気がわいた、希望がわいた。…2名
- ・固定概念にこだわらないすばらしい話。
- ・テニスの常識を打ち破ることは、発想を変えること。
- ・具体的な施策等は詳しく聞くことができなかったが、先ずはやることと、自身がすべきことを理解していることは、経営者としてすばらしいと思う。
- ・発想の柔軟性、収支の落とし所の変化でいろいろな運営の形があることを実感した。
- ・見事な隙間商売。アンテナの張り方、感性がすばらしい。
- ・やる気になればどこでもスクールはできる！自分が動いていくのが一番と感じた。
- ・人はやればできる、やらなければならない。
- ・「社員は1店舗の経営者、経営者は店舗探し」の成功例を初めて聞いた。
- ・柔軟に考える。テニスだからとは思わず、枠を取り払って物事を考えていきたい。
- ・スクールの規模・土地に違いがあったため、話の内容が想像して聞けなかった。やっていることはすごいことなのだとは思いますがよく解らなかった。
- ・大変ユニークな経営理念であり、経営の原点を見たような気がして、勇気づけられた。
- ・一つの会場について、始める前から現在までの経緯を聞き取った。
- ・常識にとらわれない発想が参考になった。
- ・1事業所あたり1～2面という、まさにコンビニ感覚が非常に参考になった。



■午後4番目の講演は、(株)船井総合研究所スポーツ施設活性化チーム 宇都宮勉氏より、「業績アップ・体質改善・人材育成は同時にできる！」というテーマで、内容は船井総研におけるスポーツ施設コンサルティングの第一人者から・・・についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった：41名 参考になった：5名 参考

にならなかった：0名

- ・潜在需要を狙うという考えが参考になった。…3名
- ・著書を読んだことがあったので、直接話を聞いて良かった。
- ・電話が鳴りっぱなしの話は耳が痛かった。
- ・お客様からの視点がとても参考になった。
- ・各種の切り口もすばらしいが、語り口もすばらしい。やはり関東より関西の人の方がコミュニケーションがうまい。
- ・今まで考えられない発想でとても参考になった。
- ・実際にできることばかり教えていただき、良かった。
- ・見た目にカッコイイやキレイなチラシ、そうではなく、何処まで相手の気持ちまでに意識を持って行けるか、これから考える。
- ・お客様側からの見方をしているつもりがそうでないことがあったが、考えを変えられることができた。
- ・まだまだ不足していることが見えてきた。
- ・モニター会を実施したい。
- ・考え方の視点がすばらしく、なるほどと思わされることばかりで参考になった。また講義を望む。
- ・実際の話に沿った話が参考になった。

平成16年10月19日(火)

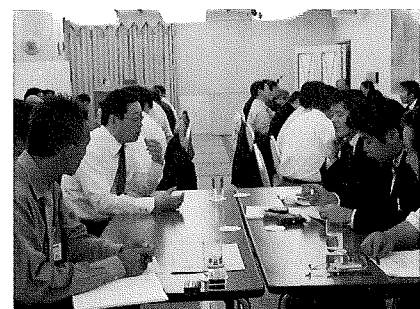


■午前・午後ともに2日目の講義は、(株)パワー・インタラクティブ代表取締役 岡本充智氏より、「アテネ、メダルラッシュがテニス界に与える影響」・「ガイダンス『次の一手を考えるヒント』』についてのご講演をいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった：11名 参考になった：7名 参考にならなかった：0名

- ・強みをもっと伸ばすよう努力したい。
- ・昨年に続き、視野が広がる感じがした。
- ・今後のために様々な知識をつけなければならないと感じた。



有明チームテニスコンペティション2004

本年度からの新規事業である「有明チームテニスコンペティション2004」がサントリーフーズ(株)のご協賛をいただき、平成16年12月18日(土)・19日(日)に下記のように開催されました。本大会は参加資格をオープンとして、同一クラブ・スクールの仲間同士やコーチとミックスダブルスのチームを作ってご参加いただきました。1日目はリーグ戦、2日目は順位別トーナメントと現役プロ選手達とのアトラクション等、勝つことだけでなく、気の合う仲間と楽しむ2日間です。

次回にはより多くのチームのご参加をいただき、さらに盛大に開催したいと思います。

〈試合結果〉

- 1位トーナメント優勝: オールサムズ 準優勝: TEAM Diet'S
- 2位トーナメント優勝: リバース・クラッシュ 準優勝: ウインちゃん
- 3位トーナメント優勝: お調子者 準優勝: ティッスルフィーバー
- 4位トーナメント優勝: AJTA弱小軍団 準優勝: シルバーキャノンボール

【1位トーナメント結果】

1.オールサムズ

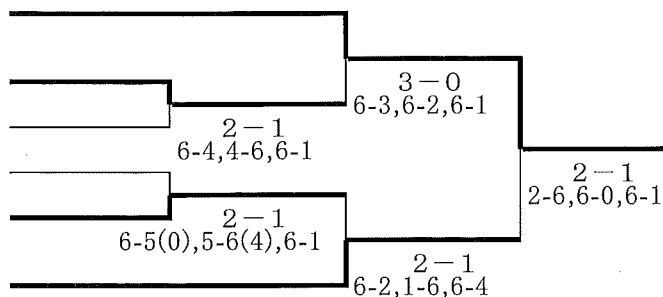
2.ウイング関東選抜

3.多国籍軍

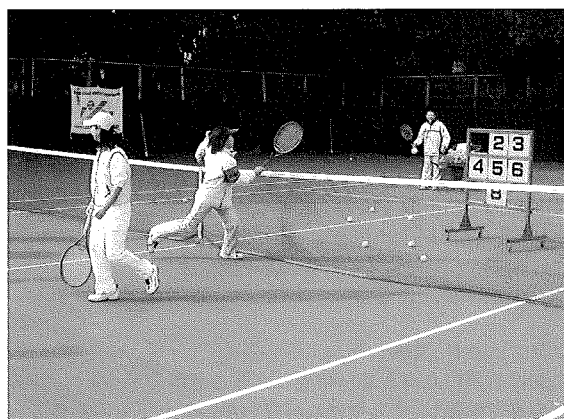
4.Please have a heart

5.金町テニスガーデン

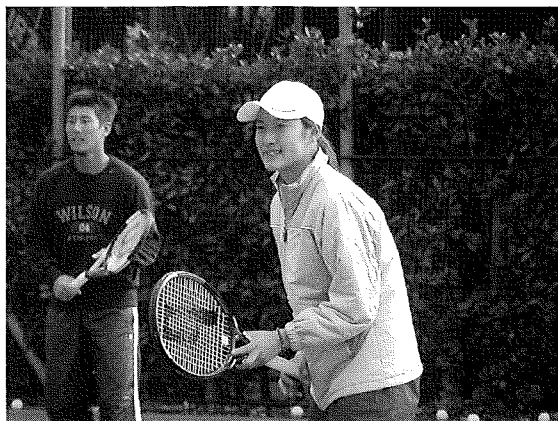
6.TEAM Diet'S



☆優勝チーム☆



☆ターゲットテニス☆



☆プロに挑戦! ☆



☆スピードガンコンテスト☆

第16回テニス産業セミナー 開催報告

“シニアブームを本気で興す!!”



■社団法人日本テニス事業協会・北海道テニス事業協会の共催による、第16回テニス産業セミナーは平成17年2月7日(月)北海道のロイトン札幌において、財団法人日本テニス協会の公認、経済産業省、社団法人スポーツ産業団体連合会、社団法人日本プロテニス協会の後援、サントリー株式会社の特別協賛、サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップスポーツの協賛をいただき開催された。冒頭に本協会会長雑賀昇よりテニス業界の現状、様々な問題点、今後の協会活動方針等について講演がなされた。

参加者アンケート結果

大変参考になった:41名 参考になった:35名 参考にならなかった:0名

- ・指定管理者制度など知らなかったことが聞けたので参考になった。…5名
- ・大きな流れでとらえた話を聞く機会意外と少ないので、とても参考になった。
- ・よく分かった。
- ・テニス界の現状や他団体との連合会のお話など興味がある内容でした。
- ・勉強しないクラブは駄目、実感した。
- ・特に都会部における問題点が大変な時期にあることが分かった。
- ・まだまだ自分自身で勉強し、やらなければならないことが沢山あることに気づかされた。
- ・バブル後の事情など、東京・大阪の問題が分かって良かった。
- ・感動した。
- ・今後の活動に協力していきたい。
- ・現在直面しているテニスクラブの問題点についてもう少し細かい説明が欲しかった。
- ・公共施設の問題について詳しく聞きたい。
- ・現在の情勢を知ることができ、今後も今以上に外にも目を向け、分析し、テニス界に力添えできれば、と思う。
- ・税制を考えてもらえるよう、今後もお願いします。
- ・これからはシニアがターゲットだということが確認できた。シニアを意識した集客を目指したい。
- ・シニアの件に関してはぜひ頑張って成功させていただき、フィードバックして欲しい。
- ・指定管理者制度の参画について積極的にお願いしたい。
- ・エネルギー的な発言が印象に残った。
- ・商人としてのプロになれるという意志を感じた。
- ・不勉強であり得意でない分野の話が聞けて、これからこういう分野にも目を向けようと思った。
- ・生き残っていくためには様々な面において創意工夫が必要だと実感した。



■基調講演

テーマ:「YOSAKOIソーラン祭り～街づくりNPOの経営学」

講師:YOSAKOIソーラン祭り組織委員会

専務理事 長谷川 岳氏

YOSAKOIソーラン祭りの立ち上げから現在に至るまでの経緯を通じての運営方法、組織作りについてお話いただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった:59名 参考になった:28名 参考にならなかった:1名

- ・すごい!の一言。…2名
- ・勇気づけられた。やる気がでた。…2名
- ・意欲が感じられ、感心した。
- ・組織を変更しながらの10年以上にわたる流れを聞いて、ありがたかった。
- ・NPOに対するイメージが変わった。
- ・運営面から人を動かすところまで本当に頭を使っていると感心させられた。
- ・クラブ運営に活かせる大変興味深い講演だった。
- ・全然参考にならなかったわけではないが、何を伝えたいのか理解しにくかった。
- ・アイデアいっぱい、人間頭を使わなくてはいけません!
- ・常に自己変革を行う組織は困難なのに、実現させている手腕、発想の自由さ、果敢なチャレンジ精神に大いに勉強になった。
- ・一度本物を見てみたいと思っていたが。
- ・とても頭の良い方だと思った。…2名
- ・戸塚ヨットスクールの体験が良かったのだと思った。
- ・感動した。
- ・企画力の大事さが分かった。
- ・成功した人の話はとても勉強になる。
- ・発想、パワーすべてが素晴らしい。
- ・自主運営の考えはすべてのテニス団体に学んで欲しい。
- ・物事に柔軟に対応し、頭を働かせるのが大事だと分かった。
- ・すごく苦労して素晴らしいものを作ったと思った。素晴らしいマネジメントだった。
- ・成功した話ばかりだが、苦労が忍ばれる。今後は苦労話を中心に聞きたい。
- ・自分のやりたいことに情熱を注ぎ、また、北海道の一大イベントまで盛り上げるパワーを感じた。講演のプレゼンテーションも参考になった。
- ・行動力が素晴らしいと思った。仕組みを作り上げる部分、変えていく部分、状況の変化に合わせて行くということを適確に行う必要があると思った。
- ・組織を成長、発展させるべく色々なお話を聞いて非常に感銘した。ポイントも分かり易く大変参考になった。
- ・テニスイベントの参考にしたい。
- ・既成概念に囚われてはいけないと感じた。
- ・企業家としての発想に立って、テニスという産業を見直すきっかけとなった。
- ・テニス界が外側の世界からどう見えているのかを考える必要を感じた。
- ・NPOならではの話が聞けた。
- ・現状に満足することなく、日々考えているところが印象的だった。
- ・様々なスクールを研究し、自分のクラブをより良くするために考え行動しなければと思った。
- ・具体的な方法を聞きたかった。

第16回テニス産業セミナー 開催報告



■講演

テーマ：「なぜ、鈴木貴男と小畑沙織が育ったのか？」

講師：あけぼのテニスクラブ オーナー久木利男氏
代理 蒲生 清氏

北海道という厳しい条件の中、貴男と沙織はどのようにしてオリンピックなど世界で活躍するプレーヤーへと育てていったのか？

また、現在の札幌市のテニス界の現状についてお話しいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった:41名 参考になった:34名 参考にならなかった:0名

- ・おもしろかった。…5名
- ・北海道・札幌事情を興味深く聞いた。…2名
- ・ジュニアの育成の方針を考え直すきっかけになりそう。…2名
- ・やはり二人は特別な子ではないのか？その何が他のこと違って特別だったのか聞きたかった。
- ・ユニークな話にびっくりした。
- ・スクールの話が良かった。
- ・いつもとてもオープンに話していただけるのでうれしいのと、自分もそうありたいと思わせる。
- ・札幌のテニス界の連携などは非常にうらやましいことだった。ぜひ地元でもやって行けたらと思う。
- ・あけぼのテニスクラブの育成システムは、聞いているだけで楽しくなるような、本当にテニス村の感じが思い浮かぶようで大変参考になった。
- ・ジュニアにとってはすぐためになる場だなと感じた。
- ・あけぼのテニスクラブ方針はうらやましいが、経営的にはどうか。
- ・テニスクラブの本来の社会的貢献を含めた仕事の姿を見たような思いがした。
- ・充実していた。
- ・新しい視点が見えた。
- ・昔そのような環境があったなと思った。クラブライフ、スクールライフの違い、時代の違いがある中で、こだわりをもってやられていると思った。
- ・蒲生さんのクラブのことも聞きたかった。
- ・ジュニアのレッスンへの取り組みについて考えさせられた、創意工夫していく。・クラブ経営の参考になった。
- ・ジュニアテニスクラブライフのスタイルを感じた。
- ・久木さんはジュニアを中心として、しっかりとした考えを持って経営されて、地域に貢献していること、子供たちのことを考えてあげられること、勉強になった。自分たちももっと活性化していくためには、地域に貢献していくことが大事だと思った。
- ・ジュニアは試合に出る気になってくれないと…。試合に参加しやすい環境を作っていきたい。



■講演

テーマ：「シニアブームを本気で興す！」

講師：(財)日本テニス協会
普及指導本部長 中嶋 康博氏

団塊の世代が定年を迎える2007年問題、いかにテニス界へその流れを引き寄せるか、“2005年全国100ヶ所以上で一斉にシニアスクールを開設！を実現させるために何をすべきか”についてお話しをいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった:51名 参考になった:25名 参考にならなかった:0名

- ・シニアブーム興しに協力したい。…5名
- ・シニア世代の対応、考え方、大変参考になった。…2名
- ・大変難しい部門に足を踏み入れるようだが、成功して欲しい。
- ・テニス界全体でブームを作っていく上で、どれくらい具体的なノウハウが共有されるのか興味がある。
- ・シニア世代をテニスクラブに来てもらえるようにするには、TVやマスコミの力を借り、追い風にしてシニアブームを起こせるように参考にしたい。
- ・シニアテニスの教え方を細かく説明があり、参考になった。
- ・立ち上げまでに色々な問題の解決が必要であると思う。
- ・新しいパイの対象としてはジュニアとシニア。ジュニアは今までも力を入れているが、シニアは何もなかったに等しかった。
- ・NHKの放送が楽しみ。
- ・具体的なスクール内容を聞きたかった。
- ・具体的に開設するに当たっての注意点と方向がよく分かった。
- ・もう少し面白く話して欲しかった。
- ・今後の方向をしっかりと考えようと思った。
- ・2007年問題について考えていきたい。
- ・これからのテニスの向かう方向と課題がよく分かった。
- ・今後注目すべき対象であると思う。参考にしたい。
- ・シニアの方の健康や生き甲斐に貢献しつつ、テニス人口を増やし我々とジュニア両方が共に良い方向へ進んで行くべく貢献したい。
- ・ジュニアと比べて難しいと思うが日本中で盛り上げたい。
- ・大変具体的で分かり易かった。
- ・シニアブームに期待したい。
- ・何らかの形で入会者の健康状態を把握する必要があると思う。
- ・シニアの集客はネーミング一つとっても難しい面があり、ぜひ成功して参考にしたい。
- ・老人を排除することで成立していた健康産業が曲がり角を迎えたことで新しい産業へと生まれ変わる必要性を感じた。
- ・高齢化に向けての話が聞いた。
- ・シニアへのテニス普及をするに当たって、気持ちの面でのサポートが大切だと感じた。相手の気持ちを考えて、より良いサポートをしていけるよう常に考えていきたい。
- ・行動力のあるシニアは既にスクールに入っている、そうでないシニアの掘り起こしが大切。

第16回テニス産業セミナー 開催報告



■講演

テーマ：「サービス産業における新産業創造戦略」

講師：経済産業省商務情報政策局サービス産業課
課長 橋本 正洋氏

余暇時間の増加にともない、余暇に対する国民の意識や動機が変化するなか、価格破壊・規制緩和・新規参入による競争の激化や情報通信技術の活用などが進展し、スポーツ産業やレジャー・余暇産業を取り巻く環境も大きく変化しつつあります。今後のテニス業界が種々の課題に機動的・弾力的に取り組むべき姿勢についてお話しいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった：22名 参考になった：48名 参考にならなかった：3名

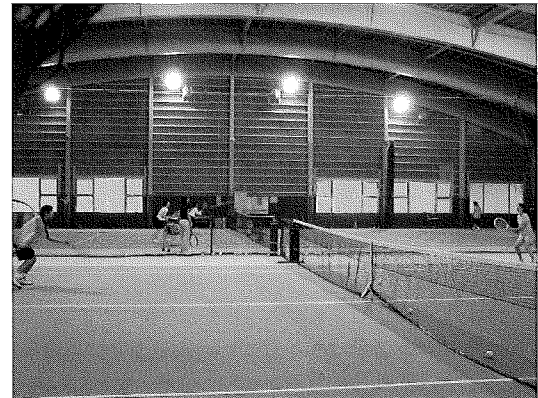
- ・時間が短かった。…6名
- ・子供も少子化による問題、シニア世代の今後のビジネスでの重要性を考える上で参考にしたい。…2名
- ・2007年問題が「吉凶わからない」というところが印象的だった。
- ・すべて理解するには至らなかったが、大変参考になった。
- ・時代の大きな流れを強く感じた。
- ・何かを取り込もうと思った。
- ・2007年が良いチャンスになりますように。
- ・内容が難しかったが、勉強不足を実感し、興味を持った。
- ・現状と今後の方向に参考にしようと思う。
- ・フィットネスクラブ運営に携わっているが、2007年問題については勉強を重ねていきたい。
- ・社会参加、生き甲斐の確保は重要であると思う。
- ・2007年問題における経済影響がどうなるかと思う。
- ・資料が難しかった。
- ・政府の考えのレベルがよく分かった。
- ・データによる説明は具体性がある。



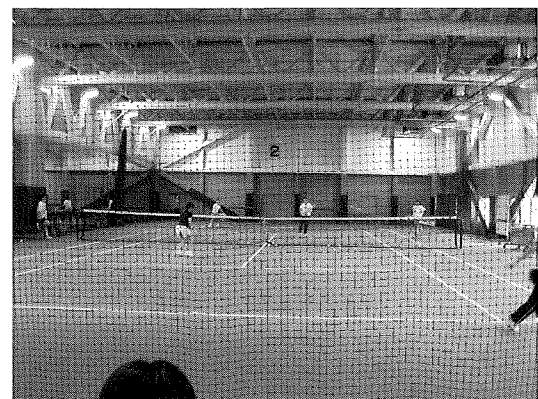
【懇親会：「wamiles踊り子隊 美翔女」による演舞】



【施設見学：インドアテニスセンター「ウイング札幌校」】



【施設見学：スポーツフィールド「キャロット」】



【施設見学：宮の森スポーツ倶楽部「宮の森校」】

日本テニスチーム大会・全国大会

平成16年度の「日本テニスチーム大会・全国大会」は、3月5日(土)に東京都の有明テニスの森公園を会場として開催され、西日本代表として江坂テニスセンター(阪奈和)、東日本代表としてモリオカロイヤルテニスクラブ(岩手県)、ブレントウッドラケットクラブ(埼玉県)、江戸川台テニスクラブ(千葉県)の4チーム参加で熱戦が繰り広げられ大変盛り上がりしました。

成績は、優勝:ブレントウッドラケットクラブ、準優勝:江戸川台テニスクラブ、3位:モリオカロイヤルテニスクラブ、4位:江坂テニスセンターという結果でした。



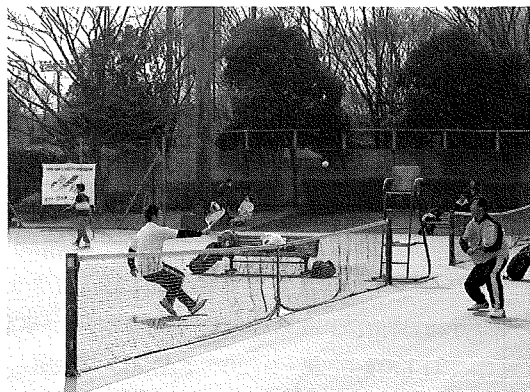
★全体写真★



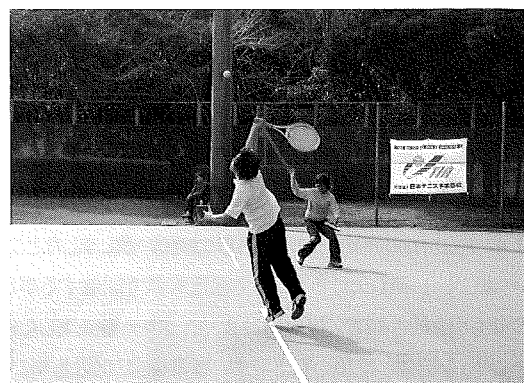
☆優勝チーム☆



☆プレー風景☆



☆プレー風景☆



☆プレー風景☆



9/23は
テニスの日

2005「テニスの日」に ご参加・ご協力下さい!

テニスの日推進協議会は(財)日本テニス協会、(社)日本プロテニス協会、(社)日本テニス事業協会、日本女子テニス連盟、テニスメーカー会をはじめ多くのテニス関係団体やテニス施設のご支援をいただき、「テニスの普及と発展」という目標を掲げ、テニス人口の増加と新しいテニス愛好家の創出を目指して「9月23日・テニスの日」を中心に活動を展開しております。

1. 2005年キャッチフレーズ「テニスコミュニケーション！」

テニスは競技スポーツとして長い歴史を持つ激しいスポーツでありながら、幼児から高齢者まで男女を問わず様々な人達が同一の施設で一緒に楽しめるという最も安全な「生涯スポーツ」でもあります。テニスを有効なコミュニケーションツールとしても広めていきたいと願っています。

2. 個別イベントについて

個別イベントは、テニスに関わる人たちがテニスをしていない人たちにテニスをしてもらったり、テニス愛好者と楽しんだり・・・など、テニスの普及や活性化につながればどんなイベントでも結構です。「テニスの日記念〇〇大会、〇〇クリニック、〇〇キャンペーン」など各事業所・団体で可能な範囲でご検討下さい。開催日は9/23に限らず、前後も含めたテニスの日週間・テニスの日月間での開催も奨励しています。

昨年度も全国約360ヶ所のテニススクール、テニスクラブ、テニス団体でそれぞれ工夫を凝らしたテニスの日個別イベントを開催して下さいました。このイベントをきっかけに、テニスを始めた方・テニススクールやクラブに入会した方も多かったとのアンケート報告も寄せられました。「テニスの日」も更に認知され、参加者にもテニスを楽しんで頂けたようです。また、協議会からの支援として、各個別イベント登録先にテニスの日シンボルマークバナー(横断幕)を無料配布致しましたが、会場の盛り上げに大変有効だったと伺っております。

是非、今年も個別イベントの開催をご検討下さい。(尚、お手数ですが、ご支援等の関係上、イベント開催連絡は“毎年”お願いします。)

3. 共同イベントについて

共同イベントは、都道府県単位で協議会構成団体が複数集まって連絡・協調体制を整え開催するイベントであり、協議会からは人的・資金的な支援を行います。開催期日は9/23を中心に前後1週間を基本とします。

昨年度は47都道府県開催を目指し皆様にお願ひ致しましたところ、お陰様をもちまして1県も欠ける事なく全都道府県で開催する事が出来ました。今年も引き続き47都道府県において、より一層充実した内容の「共同イベント」を開催して頂く予定です。事業協会加盟団体にも協力要請があるかと存じますが、テニスの普及・振興の為、何卒ご協力を賜れますようお願い申し上げます。

4. 有明イベントについて

テニスの日を象徴するイベントとして有明テニスの森公園にて開催。昨年も参加者ならびに観戦者をあわせ約5,500名のご来場がありました。会場では松岡修造さんや伊達公子さんをはじめ、多くの著名選手の参加協力を得て、盛大に開催されました。今年もジュニア・キッズをはじめ、車いすテニス・聴覚障害者テニス・一般初心者レッスン・テニスメーカー会によるイベント・ストリング張替えサービスなど盛りだくさんの内容で行われる予定です。

5. その他の活動について

広報活動も積極的に推進しています。

昨年度はCS放送GAORAの協力を得て、90分特別番組を制作、放映しました。その後、プロモーション活動の為、その番組をVHSビデオにし、個別イベント開催先をはじめ広く無料配布致しました。

6. ピンバッジ・ポスター・チラシ・バナーについて

「テニスの日」活動の基本財源は公式ピンバッジの販売益となっております。「テニスの日」のより良い活動の資金源となりますので、ご購入の程お願い申し上げます。また、「テニスの日」事業はテニスの普及・振興の趣旨に賛同する個人・団体のボランティア活動が主体となっている点をご理解の上、ご購入にご協力いただければ幸いです。

※ポスター・チラシは無料配布しています。



2005ピンバッジ デザイン

買取価格 200円

(参考販売価格 300円)



シンボルマークバナー(横断幕)

協議会では個別イベント会場へ1枚無料配布しています!(昨年度送付先は除く)

1枚1,500円にて販売しますので、合わせてご検討下さい。

7. ポイントの取得について

有明イベント・共同イベント・個別イベント登録開催会場でコーチなどをしていただけた有資格指導者の方は、

- (1) 文部科学大臣認定(財)日本テニス協会公認テニス指導者
・・・1ポイントの実習ポイントの取得が可能
- (2) 文部科学大臣認定日本プロテニス協会公認テニス教師
・・・2ポイントの研修ポイントの取得が可能

テニスの日推進協議会 事務局

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1 (社)日本テニス事業協会内

TEL:03-5326-9720 FAX:03-5326-9721

e-mail: tennisday@jta-tennis.or.jp

http://www.tennis.or.jp/tennisday

新入会

●新規入会 正会員 (平成16年1月～)

- ◆テニスガーデンレニックス (神奈川県: 代表 宮古 昌) H16. 10月～
- ◆POWER TENNIS LABO (神奈川県: 代表 田中 徹) H16. 12月～
- ◆株式会社インターナショナルテニスコーポレーション
(兵庫県: 代表 諏澤 誠治) H17. 1月～
- ◆有限会社グローバルスポーツリンク (東京都: 代表 北野 篤) H17. 2月～
- ◆さくらテニスガーデン (個別: 代表 酒井 秀敬) H17. 2月～
- ◆有限会社アドヴァンテージ (北海道: 代表 佐藤 雅則) H17. 2月～
- ◆宮の森スポーツ倶楽部 (北海道: 代表 山本 高継) H17. 2月～

●新規入会 賛助会員 (平成16年1月～)

ワールド通商株式会社

(テニス・スカッシュ用品の輸入・販売、ウェア・バッグ等の製造・卸売り) H17. 1月～

新入会 正会員事業所のご紹介

■(株)荏原湘南スポーツセンター / 神奈川県テニス事業協会

TEL:0466-81-3411 FAX:0466-83-0012

ホームページアドレス: <http://www.ebarassc.co.jp>

Eメールアドレス: ebarassc@poem.ocn.ne.jp

コートサーフェス: インドア ハード14面、アウトドア ハード6面・グリーンサンド6面

定休日: なし

◇会社自己紹介◇

当社は昭和58年10月に設立され、コート40面(内インドアコート14面)を有し、フィットネス施設も併設しており、今日までに雉子牟田選手、杉山選手を始め、過去にデ杯選手15名、フェド杯選手12名のテニスプレイヤーの指導・育成等を行ってまいりました。

事業内容は、テニス・フィットネスクラブの運営、テニスプレイヤーの育成、テニスクリニックの運営、テニストーナメント等開催および石川県運営・企画、スポーツ用品の販売等を行っております。

昨年より施設縮小となり施設の一部を閉鎖させていただきましたが、この閉鎖に併せて失せ津をリニューアルし、屋外ハードコート6面、屋外グリーンサンドコート6面と既存の第一インドアコート8面、第二インドアコート6面と合わせて26面で再出発させていただきました。

リニューアルを契機に社員一同、一層の努力をしテニス界に貢献いたす所存でございますので、何卒よろしくお願い申し上げます。



賛助会員のご紹介

■特別賛助会員 (50音順)

- 大塚製薬株式会社 (医薬品及び健康関連飲料・食品の製造・販売)
101-8535 東京都千代田区神田司町2-9 03-3293-3160 担当 繁沢 肖
- 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)
102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 第31森ビル7F 03-5210-3866 担当 長谷川源一郎
- 株式会社ダンロップスポーツ (スポーツ用品メーカー)
108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル 03-5463-7324 担当 小澤 和彦
- 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 03-5314-3734 担当 中山 和義
- 有限会社ネットイン (インターネット関連全般)
182-0024 東京都調布市布田6-8-1-202 0424-87-4282 担当 大前 勝巳

◆協力賛助会員 (50音順)

- 株式会社エス・アール・アイシステムズ (テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等)
- 太陽工業株式会社 (大型膜面構造物の設計・施工)
- 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)
- 東京海上火災保険株式会社 (損害保険全般)
- 株式会社ピー・アール・オー (テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等)
- ホクエツ印刷株式会社 (印刷業)

□賛助会員 (50音順)

- アイリス株式会社 (インターネットによる個別学習指導システムの開発・普及)
- 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)
- 株式会社イーウェル (従業員福利厚生メニューの開発・提供)
- 有限会社宇舎設計集団 (建築設計・監理)
- 有限会社エイムスネット (インターネット広告代理業等)
- 株式会社小野設計 (建築設計・監理)
- 株式会社カフェテリアクラブひまわり (福利厚生とライフサポートのメニュー提供と開発)
- 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)
- 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 (屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス)
- ジャパンリスクマネジメント株式会社 (生命保険・損害保険代理店)
- 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)
- スポーツサーフェス株式会社 (テニスコート設計・施工)
- 住商鉄鋼販売株式会社 (鉄鋼建材製品販売、土木建築工事請負設計及び監理)
- 体育施設建設株式会社 (テニスコート・インドアコート企画・設計・施工)
- ダイワ精工株式会社 (スポーツ用品の製造ならびに販売等)
- 地業建設株式会社 (テニスコート施工)
- 中録サービス株式会社 (音と映像に関するパッケージメディアのプロダクト事業)
- 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)
- 東亜ストリング株式会社 (テニス・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売)
- 株式会社ドリームエックス (レンタルテニスコートの予約代行業)
- 日本毛織株式会社 (テニスコートサーフェスの製造販売)
- 日本ラケットストリンガーズ協会 (ストリング技術の普及)
- 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)
- 前田道路株式会社 (スポーツ施設の設計・施工)
- ミズノ株式会社 (総合スポーツメーカー)
- ヨネックス株式会社 (テニス用品メーカー)
- ワールド通商株式会社 (テニス・スカッシュ用品の輸入・販売、ウェア・バッグ等の製造・卸売り)

広報委員会からのお知らせ

■「JTIA News!」への広告掲載のお願い

従来本協会では会の刊行物につきましては会員各位の直接あるいは関連する事業についての広告はその掲載を行わないこととして参りましたが、昨年度よりその方針を変更し、会員各位の事業に関する広告の掲載をお受けすることと致しました。

「JTIA News!」は毎年4回発行する予定でおりますので、広告の掲載を希望される会員は事務局までお問い合わせくださいますようお願い申し上げます。

「JTIA News!」 広告掲載要領

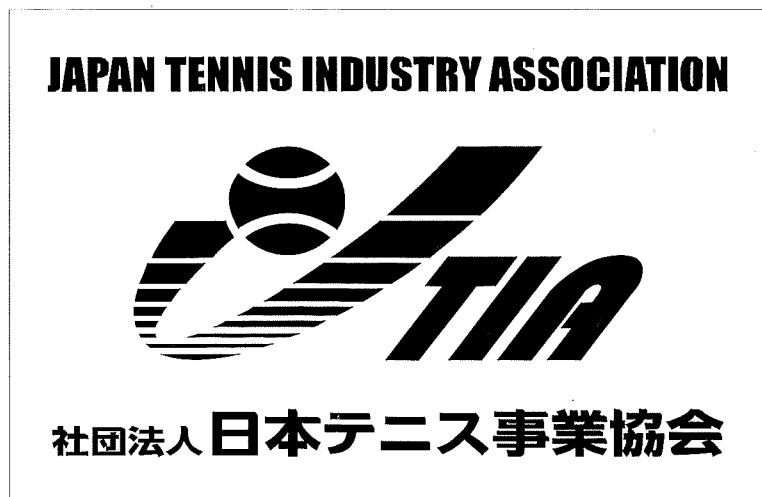
- ・ 申 込 掲載を希望される広告の原稿を添えて、事務局までお申し込み下さい。
(原稿はできる限りデータでの入稿をお願い申し上げます。)
- ・ 印 刷 A4版モノクロ1色刷りとなります。
- ・ 掲 載 料 1ページ 100,000円
1/2ページ 50,000円
1/4ページ 30,000円

■「JTIAロゴ入りバナー」のご案内

この度、本協会では右記のバナー(カラー)縦140mm×横200mmを作成しご希望の会員様へ販売をすることとなりました。素材はポリエステルで大変きれいに出来上がっております。

価格: ¥2,300(税込み)

購入ご希望の方は、事務局までご連絡ください。



編集後記

JTIA News!も内容については検討を重ね編集に取り組んでおります。今後も会員各位にとって“役立つ情報紙”を目指して行きたいと思っております。

JTIA News! 2005.3 Vol.30

発 行 : 社団法人日本テニス事業協会 発行日 : 平成17年3月31日
発行責任 : 雑賀 昇 編集責任 : 大野 康夫(広報委員長)
発行所 : 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>

E-mail : mails@jtia-tennis.com

新しい自分発見!
エンジョイテニス

沢松奈生子が贈る
中高生のための

たのしい テニス

NHK 趣味悠々 2005年 4月~6月

教育テレビ 放送 毎週木曜日●午後10:00~10:25
再放送 毎週木曜日●午後 0:30~ 0:55

テキスト3月25日発売

- | | | |
|------|-------------------------------|-------|
| 第1回 | ボールと友達になろう | 4月 7日 |
| 第2回 | 手のひら感覚で打ってみよう
~フォアハンドストローク | 4月14日 |
| 第3回 | 両手で打ってみよう
~バックハンドストローク | 4月21日 |
| 第4回 | ボレーをおぼえよう | 4月28日 |
| 第5回 | スマッシュに挑戦 | 5月 5日 |
| 第6回 | サービスをおぼえよう | 5月12日 |
| 第7回 | 簡単なゲームをやってみよう | 5月19日 |
| 第8回 | ネットプレーで決めよう! | 5月26日 |
| 第9回 | ロブを使ってみよう | 6月 2日 |
| 第10回 | ポジショニングをおぼえよう | 6月 9日 |
| 第11回 | サービス側のプレー | 6月16日 |
| 第12回 | レシーブ側のプレー | 6月23日 |
| 第13回 | 楽しいダブルスゲーム | 6月30日 |

講師 沢松奈生子(元プロテニスプレーヤー)