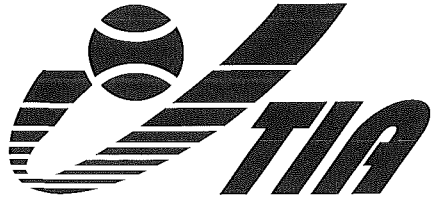
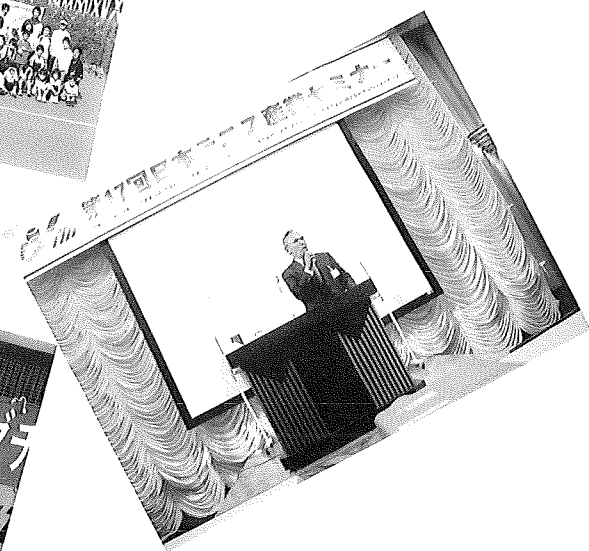
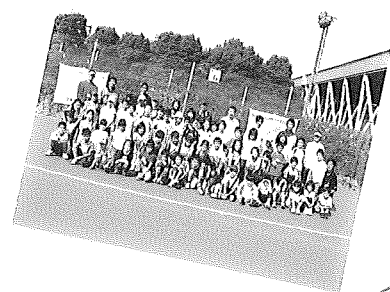
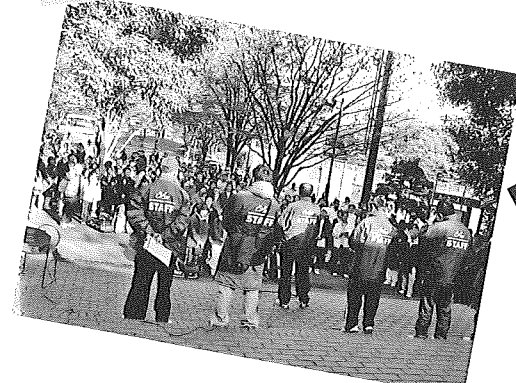


JTIA News!



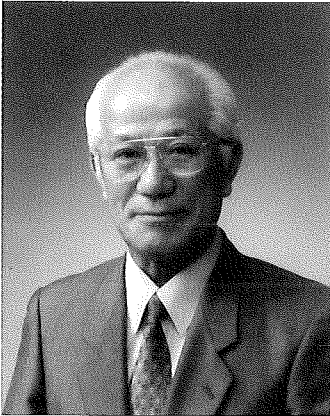
2006.9.Vol.35



Contents

会長挨拶 平成18年度活動方針	2
総会報告 平成18年度事業計画	3
TOPGUN PROJECT2006 開催案内	9
テニスプロデューサー 講習会&試験案内	11
キッズ&ジュニア 開催案内	14
有明テニスコムパティション 開催案内	15
レジャー白書抜粋 2006年度版	16
研修委員会主催の定例勉強会	21
地区協会活動紹介 近畿テニス事業協会	22
イベントで感動1200発! テニス-湘南(神奈川)	23
テニスへの提言 生徒の気持ちになって	24
アメリカテニス事業協会をご存じですか?	24
Let's Enjoy Front 感動の連続をお客様へ	25
AED導入と高齢化対策 鎌倉シーサイドTC	26
異業種の成功事例に学ぶ	27
コラム 庭球人語(其の一)	28
テニス川柳を募集します!	28
新入会員紹介	29
賛助会員のご紹介	30
広報委員会からのお知らせ	31

会長挨拶



会員の皆様には、益々ご健勝にて、ご活躍のこととお喜び申し上げます。社団法人日本テニス事業協会の情報紙の発行に際しご挨拶申し上げます。本協会が平成4年12月に設立し10年余が経過しましたが、私どもはテニスという

国民の生活に密着したスポーツを事業としてとらえ、テニス業界の健全なる発展に鋭意努力して参りました。その間、会員各位ならびに各関係方面の方々の多大なるご理解とご協力を賜りましたことを厚くお礼申し上げます。まず初めに、6月1日(木)に予定通り第14回通常総会を無事に終了いたしましたことをご報告申し上げます。会員の皆様方にはご協力をいただき厚くお礼申し上げます。本年の総会は、平成17年度の事業報告及び決算報告、定款変更並びに役員改選、平成18年度の事業計画及び予算という議案であり、出席会員の皆様のご協力をいただき、滞りなく終了いたしました。

【今年度の活動方針】

我が国経済はここ数年の回復傾向から漸くデフレ経済を脱却したようでありますが、勝ち組と負け組、あるいは地方と都市部という格差社会といわれる時代を迎えております。

このような時代に産業界では如何に負け組にならないようにするかが課題であり、そのためには広い意味でのイノベーション(革新)が必要です。

既存の考え方や過去の経験、海外ではこうしているとか、他ではこうしているといった考え方に捕らわれず、原点に立ち返り「何かおかしいのではないか」と感じ、「ではどうすべきか」と考えることが発展に繋がるのではないかと思います。

テニス産業界を振り返ると約10年前頃から始まった「インドアテニススクール」というビジネスモデルが、ある意味ではイノベーションと呼べるものだったのではないのでしょうか？

あれから10年程が経過し、今ではこれがスタンダードなモデルであると言うにはもうすでに遅いのではないのでしょうか？

現在のインドアテニススクールは、これからどのように展開し、どのような革新を起こすか、付加価値をどのように付け、サービスの向上を図るために何をすべきか、等の諸問題が多く出てきております。

また、会員制クラブにおいては、過去からのしがらみや習慣を引き継いでいるケースが多く、ここでその流れを断ち切り、新たな事にチャレンジする時期に来ているのではないかと思います。

そこで、このような状況から広い意味での「イノベーション」を起こすために、今年度は以下の事業に重点的に取り組んで参ります。

① 人材育成が緊急課題

今後の業界発展に最も重要かつ中心的役割を果たすのが人材育成と考えております。

我々テニス事業者にとって本当に必要な人材を育てる事を目的として、昨年度から準備を始めた「テニスプロデューサー資格認定制度」の本格的な実施を図り、軌道に乗せるよう全力で取り組みます。また、日本テニス産業セミナーやTOPGUN PROJECT(経営勉強会)による全国規模の研修会で業界全体のレベルアップを図ると共に、部会制度を復活しオーナー部会・コーチ部会・フロント部会等を通してのそれぞれの役職別の研修会を行い専門的なスキルアップを図る予定です。

② シニアブームを本気で興す!プロジェクト ・・・【ゆうゆうテニス】の普及

業界として大きなテーマの一つである愛好者層の拡大について、かつてはジュニアとキッズへの取り組みを行い関係者の多大なご尽力により軌道に乗り一大ブームを巻き起こしました。

本協会では一昨年から取り組んでいる「シニアブームを本気で興す!プロジェクト」において、昨年NHK「趣味悠々」の番組制作・放映を支援し、今年4月には再放送されるなど各所からご好評をいただきました。

しかし、これから迎える2007年問題に対してはまだまだ体制が不十分であり、番組に出演された沢松奈生子氏とヨネスケ氏を本協会の「ゆうゆうテニス大使」に任命させていただき、シニアブーム普及のために今年度も各種イベントにご参画いただき更に充実した取り組みを行うと共に、往年の名プレーヤー各位のご協力をいただきながら各地域でのイベント等による普及活動と合わせ、各種の施策により「ゆうゆうテニス」を全国各地に広める活動を推進していきたく思います。

③ 指定管理者制度への積極的な取り組み

今年度はより多くの地区において指定管理者制度について積極的な取り組みを行っていきたく思います。自治体によってはこれまでに暫定的な措置を採用したところも数多く、すべてこれで終わったわけではありません。

本協会といたしましては東京都の施設である“有明テニスの森公園”に関しては、日本のテニス

のメッカであることの存在感を全面に打ち出し、その果たすべき役割についての調査研究を行い、指定管理者制度のモデルとなるような自主事業プログラム(東京有明国際女子オープンテニストーナメント・有明チームテニスコンペティション・テニスのゆうべ・有明ジュニアテニスアカデミー他、各種ワンデーターナメント等)の開催やナイター照明の増設を含めた営業時間枠の拡大提案など、テニス専門事業者としての証となるような運営を行い、コロシアムを含めた有明テニスの森公園の施設稼働時間枠の拡大と利用者稼働率の向上を図るように全力で対応いたします。

なお、既に昨年からスタート致しました豊島区の施設である「三芳グランド」では、利用者である区民と所有者である自治体からも運営に対してご好評をいただきながら漸く軌道に乗ってきました。

さらに今年度から「総合体育場・西巣鴨体育場等」の指定管理者の指定を受け運営を始め、これらを成功させることにより専門事業者としての真価をアピールし、今後は会員と共に他の自治体での指定管理者指名を受けるべく、更に努力を続けて我々事業者の事業の拡大と公営施設の活性化および無許可営業等の監視を含めた対応を行って参りたいと存じます。

④ 地区組織の活性化への対応

本協会への加盟率は全国の事業者数からすると、残念ながらまだまだと言わざるを得ません。

テニス事業・業界発展のためには全事業者が

一致団結しての活動が必要と思われまますので、組織拡大活動に対しましては真剣に考えて取り組む所存であります。

そのためには地区組織活動の活性化が不可欠であり、今年度も重点地区を決めて全役員ならびに会員各位の協力をいただきながら活動をしていきます。

⑤ 公益法人制度改革への対応と事務局体制の強化

今般実施が予定されている、公益法人制度改革の対応には十分な準備と改革方針を踏まえた協会活動の継続に努めていきたいと思ひます。

ともすれば会員各位への情報提供の不足や対応の不十分な点が多々あったのではなかろうかと認識しておりますが、今後は事務局員の増員を図り会員のバックアップ体制の充実を図るよう最善の努力をして参ります。

最後に、昨年度セミナーでの経済産業省サービス産業課長のお話にもありましたとおり、日本のサービス産業は諸外国特に米国と比べ大変遅れているようであります。

そのようなことを考えたときに我々の行っている事業をサービス産業と自覚し、更に前進を図るために最善の努力を尽くして参りたいと考えております。

以上、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14回通常総会ご報告

平成18年6月1日(木)東京都千代田区のスクワール麹町5階「芙蓉」の間において、社団法人日本テニス事業協会「第14回通常総会」が予定通り開催されました。

平成18年度期首230名の会員のうち、186名(代理出席・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、大西雅之理事の司会進行により、午後3時10分に内藤昇副会長の開会の辞、その後、定款の規定に基づき雑賀昇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17年度事業報告書(案)承認の件は蒲生清理事より、第2号議案の平成17年度収支決算報告書(案)承認【栗原成實監事の監査報告を含む】の件は増井範男理事より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。第3号議案の定款変更(案)承認の件は増井範男理事より、第4号議案の役員改選(案)承認の件は議長より、第5号議案の平成18年度事業計画書(案)承認の件は蒲生清理事より、第6号議案の平成18年度収支予算書(案)承認の件は増井範男理事より上程され、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、中澤寛義副会長が午後4時25分に閉会を宣し終了いたしました。

通常総会終了後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中で、無事進行いたしました。「第14回通常総会」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18年度事業計画

第14回通常総会において平成18年度事業計画が以下のように承認されましたのでご報告いたします。

■総務委員会

(委員長／金町テニスガーデン：増井範男)

①消費者育成イベント等の開催および後援

テニス産業界が活性化するための要因の一つとして、既存の施設や指導者を有効に利用した顧客育成事業を展開していくことにより、愛好者の拡大と新規需要の創出を図ることが不可欠であると思われれます。

消費者参加型のイベント展開により、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供し、地域や消費者に今まで以上に密着した産業として健全な成長と発展を図り、もって国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献し、テニス産業の安定的成長とテニスというスポーツの普及、振興を目的として開催および関連団体等の各種イベントの後援をしていく予定であります。

②公共施設問題に関する調査及び研究

各種調査においてテニス施設経営上の問題点として公共施設との競合があげられております。全国各地にある公共施設が民間施設と競合にならないほどの低額な利用料金であること、また、本来許可を得なければ運営できない商行為(スクール行為等)が行われていることなどが民間テニス施設の運営を圧迫している状況であり、実際に苦情や事例も確認されております。

平成10年度より始めました本活動をより積極的に推進しながら、各種団体との調整を図り、実情に応じて要望、陳情、抗議等を本協会並びに地区協会において行う予定であります。

③指定管理者制度に関する調査及び研究

企業にビジネスチャンスを提供する規制緩和、公務の市場を開放するという主旨で、地方自治法(244条)が改正され、従来、「公の施設」は自治体が直接管理することを原則としながら、必要がある場合自治体が出資する法人、公共団体などに限って委託できる(管理受託者制度)としてきましたが、今回の改正で株式会社等民間事業者へも「公の施設」の管理を行わせることが可能となる「指定管理者制度」が新設されました。

この法律は平成15年9月に施行され“3年以内に「公の施設」の運営を、「直営」または「指定管理者制度」の選択をしなくてはならない”とされております。

本制度に対して民間事業者はどのように対応すべきか、どのような影響があるのか等についての調査研究ならびに情報提供を行う予定であります。

④テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化

テニス事業者を代表する団体としてテニス事業界内における情報集約の中心的役割を協会が果たすためには、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成、会員事業所における詳細なデータ管理等がこれからの高度情報化の時代には必要であります。正確な調査資料を作成し、そのデータを活用し業界発展に役立てるように、データ管理の環境整備など事務局体制の充実・強化を図る予定であります。

⑤会員制クラブ活性化を目的とする調査及び研究

愛好者の趣味の多様化、会員の高齢化、重い税負担、公営施設との競合等様々な要因により、厳しい状況となっている会員制クラブの活性化を図るためにはどのような手法があるのか、同業者の集まりとして様々な情報交換を行い知恵を絞り、これからのテニスクラブの在り方についての調査研究を行います。

⑥会員数拡大及び新規組織設立を目的とした推進運動

特に新規会員の獲得については、各々の事業者の活動地域に密着した地域テニス事業協会ならびに地区テニス事業協会の事業活動と連携をとり、候補者には各種の情報提供を行いながら日本の役員と地域・地区協会役員が直接訪問をし、加盟促進ツールとしてプロモーションビデオとJTIA News!10周年記念特別号を活用して、積極的に会員数の拡大を進めていく予定であります。

また、テニス事業者相互の活動拠点作りとも言える新規組織設立の推進運動も継続して取り組んで参ります。本年度も既存の組織、同種の団体の有無を探ることはもとより、当該地区のまとめ役を果たしてくれるような人材情報の収集を積み重ね、重点地域を選定し連絡調整を取った後に訪問を行うなど効果の得られる手法の研究と実践を行う予定であります。

特に入退会管理については丁寧な対応を心掛けて参ります。

⑦会員施設間ネットワーク化事業の推進

(社)日本テニス事業協会の会員施設間のネットワーク化を図ることにより、各事業所のメンバー等に有利な情報を提供し、本協会への加盟メリットになることを目的としたシステムである、クラブ事業所対象の【JTIA CLUB NET】と、スクール事業所対象の【JTIAスクールネットシステム】を更に充実を図っていく予定であります。

⑧ホームクラブ制度の拡充

プロテニスプレーヤー等と会員事業所がホームクラブ制度によって提携をすることにより、一般テニス愛好者との交流を図り、相互の信頼関係を作ることにより愛好者にテニスの新たな楽しみ方を提供し、所属する事業所に対する所属意識の高揚にも繋がるものと思われれます。テニス界を活性化するための取り組みとして、平成14年度よりスタート致しましたが、今後はより一層の充実を図る予定であります。

⑨賛助会員意見交換会の開催

本協会は徐々にではありますがテニス界においての存在も認知されつつあり、今後もテニス界において本協会が果たす役割の重要性が高まってきているのではないかと考えております。

そこで日頃よりご支援をいただいております賛助会員の皆様方との懇親をより深め、様々な意見交換をさせて頂きながら「これからのテニス業界と日本テニス事業協会の果たす役割」などをテーマに賛助会員意見交換会ならびに懇親会を開催する予定であります。

■税制委員会

(委員長／武蔵野ローンテニスクラブ：内藤 昇)

①テニス事業に関わる税金に関する調査及び研究

「平成17年度租税負担状況調査」として行います。テニス事業の経営者組織である本協会では、毎年、税制改正要望を関係各方面に提出しておりますが、この運動を更に力強く推進するためには、業界としても租税負担の現況を的確に捉えた資料を備える必要があり、今後の建議・要望・陳情活動をより効果的に行うことを目的として実施する予定であります。

②税制改正要望書等の提出

テニス業界のみならず他のスポーツ団体や関係団体と連携して、国民の余暇生活の充実、健康スポーツの場としての民営テニス施設に関わ

る税制改正や優遇についてを「平成18年度税制改正要望」として関係省庁や関連団体宛の提出する予定であります。

③テニス事業を取り巻く税制勉強会について

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しいものがあります。本委員会では税制改正要望活動を継続して展開しておりますが、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。テニス事業者の方々がテニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業承継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」を各地区単位で開催をしていただくために講師の紹介等を行う予定であります。

④相続物納後に於ける事業展開手法の調査及び研究

相続発生時にテニスコートを物納した場合、その後の営業継続は困難となり事業所の閉鎖や縮小を余儀なくされるケースが多く見られますが、場合によっては底地のみを物納して上物を国から借りて営業を行うという事例も見られる為、その手法についての調査研究を行う予定であります。

■広報委員会

(委員長／スポーツクリエイト：金田 彰)

①情報紙「JTIA News!」の編集と発行

本協会情報紙「JTIA News!」にて、下記のスケジュールにて会員事業所の運営に役立つ連載企画、各種情報、ニュース等を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1)「JTIA News!」VOL.35号は2006年6月に発行予定
- (2)「JTIA News!」VOL.36号は2006年9月に発行予定
- (3)「JTIA News!」VOL.37号は2006年12月に発行予定
- (4)「JTIA News!」VOL.38号は2007年3月に発行予定

②消費者苦情電話相談センターの運営

昨今、クラブやスクールの運営や施設等において、それ自体あるいはそれから派生する様々な問題について、消費者から苦情として取り上げられる事例が発生しております。これらの苦情は事業者の経営上ならびに運営上のやむを得ない事由に起因するものも含め多岐にわたっております。しかしながら、いかなる場合にも誠意

を持って対応しなければ、処置を誤るという事態を招くことにもなりかねません。このような趣旨から、消費者苦情電話相談センターを運営していく予定であります。

③ホームページ編集・公開および作成・設置の推進

本協会案内とともに各種情報の提供を目的としたホームページの編集・公開の充実に努め、情報化社会への対応を進めております。積極的な情報提供を図っていくため、会員事業所のホームページ作成・設置の推進ならびに、インターネットの有効活用方法の調査研究を進めていく予定であります。

④JTIA通信・Eメール通信の発行

本協会情報紙の発行以外にもリアルタイムの情報発信手段として、JTIA通信・Eメール通信の発行を可能な範囲で行い、各会員事業所に対する情報提供をより素早く行う予定であります。

■事業委員会

(委員長／株式会社リパティヒル：栗山 雅則)

①テニスフェスティバルの開催

テニス産業界が活性化するための要因の一つとして、既存の施設や指導者を有効に利用した顧客育成事業を展開していくことにより、愛好者の拡大と新規需要の創出を図ることが不可欠であると思われまます。

消費者参加型のイベント展開により、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供し、地域や消費者に今まで以上に密着した産業として健全な成長と発展を図り、もって国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献し、テニス産業の安定的成長とテニスというスポーツの普及、振興を目的として開催する予定であります。

テニスフェスティバルの内容は今後の誘客施策の一つとして、(1)未経験者への体験教室等、(2)幼児・年少者に対するショートテニス講習会等、(3)親子テニス教室・大会等、(4)一般テニス講習会・大会等、(5)プロ選手対戦コーナー、エキシビジョンマッチ、(6)即売会などを開催地区の実情に合わせて構成して実施する予定であります。

②テニス施設総合補償制度の実施や

各種テニス関連用品・物品の販売の展開

- (1)テニス施設総合補償制度の加入促進
- (2)会員管理運営ソフト“スマッシュクラブ2000”

“アドバンテージ PRO2000”の斡旋販売

- (3)ターボテックス他のテニス関連用品や物品の斡旋販売
- (4)スクールのばり共同購入

③地区活性事業の開催

各地区における事業活性化に向けて、新規愛好者の創出を目的に行う大会や講習会等の開催を各地区単位で開催していく予定であります。

④指定管理者自主事業の運営

今年度から東京都の施設である有明テニスの森公園の指定管理者として施設活性化のために、(財)東京港埠頭公社と共に以下の自主事業及び付帯サービスに取り組む予定であります。

- 東京有明国際女子オープンテニストーナメント I & II
- 有明“テニスのゆうべ”
- 有明ジュニアテニスアカデミー
- 各種ワンデーターナメント
- 有明ベイサイドテニスアカデミー
- テニス用品販売サービス
- テニス用品貸出サービス
- ラケットのガット張りサービス 等

⑤テニスプロデューサー資格認定制度の運用開始

テニス事業を展開する上では、その運営の要であるマネージャー・ヘッドコーチ等の能力の優劣がその事業運営を左右すると言われております。そこで、事業経営者から見た資格制度の必要性が以前より指摘されておりましたことから、現存する資格制度を補完することを目的に、高度な専門知識や接客技術等サービス業として必要な要素を取り入れた、テニスプロデューサー資格認定制度の運用を開始いたします。

⑥日本テニスチーム大会の開催

地域・地区テニス事業協会加盟の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する予定であります。

なお、本年度は全組織による地区大会の開催を目標として積極的に推進するとともに、地域ブロックによる地域大会の開催と全国大会開催

を目指して行う予定であります。

⑦日本テニスコーチ大会及び研修会の地区開催

「テニスコーチの有する資質はテニスクラブ・スクールの運営をも左右する」といっても過言ではありません。指導者としての指導力や知識・教養を身につけ、接客サービスの手法や会話法を身につけるため、実技力向上の場とともに指導者としての資質向上や研鑽の場として、各地区協会での開催を積極的に推進する予定であります。

⑧キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催

近年、低年齢層に向けて用具の開発や指導技術の策定が進んできている分野で、新たな楽しみ方を提供することにより、キッズ・ジュニア層の愛好者を新たに創出し、テニス産業の底辺拡大を図ることを目的として、①キッズ、②ジュニア小学生、③ジュニア中・高生を参加無料で開催し、カーニバル参加後にはテニス愛好者となるような事業として行く予定であります。

⑨有明チームテニスコンペティションの開催

会員ネットワークを通じて広くテニス愛好者(クラブ会員、スクール生徒)同士の交流を図り、テニスの楽しみ方の一つとして団体戦を体験し、その体験をもとに今後のテニスライフの充実を目指すと共に、現在行われている日本テニスチーム大会との差別化を図る事を目的として開催する予定であります。

■研修委員会

(委員長/緑ヶ丘テニスガーデン:中山 和義)

①第18回テニス産業セミナーの開催

余暇時間の増加・健康志向の高まりにより国民の生活様式は変貌を遂げ、年々、多様化・複雑化の傾向を示し、特に生涯を通して親しみながら健康の維持をも果たすスポーツへの参加率は年々高まっております。

誰もが身近で手軽に楽しめるだけでなく、家族でも参加できる「テニス」というスポーツを事業・産業として普及・発展を図り、スポーツ産業・ビジネスとしてのテニス業界の活性化を促進させていくには、事業者団体の果たすべき役割は大きいものと考えられます。

そのためには、事業者ならびに従事者の資質向上を目的として、学識経験者、著名人、有識者の講演をはじめ事業者の事例紹介等により、テニスクラブ・スクールの管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討をするセ

ミナーを行なうことにより、テニス事業界の一層の躍進を目的として開催する予定であります。

②テニスクラブ・スクール管理者指導者研修会の地区開催

テニスというスポーツを事業・産業として普及・発展を図り、スポーツ産業・ビジネスとしてのテニス業界の活性化を促進させていくには、事業に携わる者の果たすべき役割は大きいものと考えられます。

その事業としてテニスクラブ・スクールの経営を考えると、その内容・性格・特徴等を色々な角度から運営管理を含め検討していく必要があります。特に、実務の上で多くの消費者と接する機会の多い管理者や指導者の立場の方が担う役割は大きな比重を占めていくものと考えられます。

そのためにも、管理者や指導者の資質向上を目的として、講師による講演をはじめ事業者の事例紹介、実技研修等を組み合わせることにより、テニスクラブ・スクールの管理・運営・指導面での改善とステップアップを行ない、今後のテニス事業一層の発展を目的とした研修会を各地区協会主催にて開催する予定であります。

③経営勉強会「TOPGUN PROJECT 2006」の開催

テニス事業を展開する上では、業界における現状の課題を認識し、今後の対応方法の方向性を示すことが重要であります。客観的立場からのテニス業界分析を聞き、なかなか情報を得ることが難しい専門分野の知識を学び、“サービス業”としての観点に重点を置き、現在成功を収めている同業者の情報も得た上で、今後の事業を有益に展開するために異業種の事例も含めたコンサルティングを受けて自らの経営方針・事業計画等を再確認する。また、職責に応じた役割を再認識し、自信と誇りをもって事業を行うための手法を体得することを目的に行うものであります。また、テニス事業がサービス業として定着し、管理者同様に今後はスタッフ全員の顧客サービスの質が問われる時代になってきております。そこで、コーチやフロントスタッフ等の実践的で効果がある研修会を行う予定であります。

④地域・地区組織活性化研修会の開催

地域・地区組織の活性化と各事業所の質的向上を図るために研修会の地区開催を推進する予定であります。特に新人・若手スタッフ教育を中心とした内容や賛助会員のご協力をいただき健康増進関連知識・IT関連知識・施設設備

知識等、それぞれの専門分野の勉強にも取り組んで参ります。

■テニスの日委員会

(委員長／あざみ野ローンテニスクラブ:益山 茂)

①2006『テニスの日』イベントの開催

本協会は、財団法人日本テニス協会、社団法人日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟、全日本学生テニス連盟、全日本学生庭球同好会連盟、全国高等学校体育連盟テニス部、社団法人全国高等専門学校体育協会テニス部、全国中学校テニス連盟、日本車いすテニス協会とテニス用品企業、プロテニスプレーヤーとともに発足した「テニスの日推進協議会」(日本テニス振興協議会より改名)の活動を、積極的に推進していきます。

同協議会は、ナショナルスポーツとしてのテニスの一層の普及と、さらなる健全な発展を考える機関として機能する予定ですが、まず、テニス界躍進の実を結ぶため、他スポーツ団体に先駆けて、平成10年より毎年、秋分の日を「テニスの日」と制定し、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いたしております。

テニス界が大同団結して『テニスの日』を制定することで、テニスの楽しさやおもしろさを更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づくりに寄与したいと考えております。それと同時に世界のトーナメント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も考えます。

また、テニス施設経営者が所有する施設の開放をはじめ、各協会に所属・登録している選手や指導者等のボランティア参加を求め、「一日体験」「一日入門」「テニスと触れ合う遊び」などを実施するほか、選手とファンの交歓会、特に将来プレーヤーを志す子供たちと選手のコミュニケーションの機会を設けながらテニス愛好者の新規創出と育成を図ってまいります。

「テニスの日」イベントを全国各地で数多く開催し、より多くの方々にテニスの楽しさを知っていただくための普及活動に焦点を絞った活動を推進していくため、協議会加盟団体による共同イベントの開催ならびに協議会加盟団体構成員による個別イベントを展開する予定であります。

なお、個別イベントにつきましては、9月23日に限定をすることなく、24日に振り替えることや、『テニスの日』ウィーク、『テニスの日』月間としての取り組みも認められることとなりましたので、より多くの事業者の参加を促して行きたいと考えております。

そして、昨年から導入いたしました、全国一斉ボレー大会は全国各地での一体感を感じられることから大変好評であり、今年には更に参加事業所を増やして行く予定であります。

■幹部会直轄プロジェクト

①シニアブームを本気で興す！プロジェクト

一昨年からはじめた本プロジェクトでは、昨年のNHK「趣味悠々」二次使用ビデオの活用や「ゆうゆうテニス大使」の沢松奈生子氏とヨネスケ氏ゲストによる、シニア普及イベントを全国5カ所を目処に開催する予定です。また、往年の名プレーヤーをゲストに迎えてのイベントも全国5カ所を目処に開催し、シニア世代の方に一人でも多くテニス愛好者となっていただくように働きかけてジュニアブームを上回るシニアブームを巻き起こすことを目指して、より積極的な活動を推進いたします。

また、現在商標登録申請中の「ゆうゆうテニス」スクール開設事業所の増設を促進する活動にも全力で取り組みます。

②コンサルティング事業

会員がテニス事業を展開するなかで直面する様々な問題に対し、本協会は相談窓口としての役割を果たすために、会員事業者への支援とテニス事業の発展拡大のためにコンサルティング事業を積極展開する予定であります。

■オーナー部会

(部会長／リマークジャパン株式会社:飯田 浩一)

会員制クラブオーナーを中心に今後のテニス事業を活性化させることを目的に研修会や懇親会を開催する予定です。

また、オーナーの子供世代である二世の方を対象に今後のテニス事業の在り方についての勉強会を開催し、事業継承に関する情報交換や懇親会等を開催する予定であります。

■コーチ部会

(部会長／東戸塚松原テニススクール:松原 雄二)

テニスコーチの方を対象に、人格の向上を目指して指導方法、接客技術、イベント企画など様々なスキルアップを図る為の研修会を実施すると共に、同じ立場同士ならではの悩みや情報を共有して今後の仕事でのモチベーションアップを図る為の懇親会を開催する予定であります。



" TOPGUN PROJECT 2006 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2006**

■開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会
公 認：財団法人日本テニス協会（予定）
後 援：社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：サントリーフーズ株式会社
運 営：TOPGUN PROJECT 2006 実行委員会

■会 場：メルパルク東京

【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】

〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210

■期 日：平成18年10月16日(月)～17日(火)

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

■定 員：1日目－150名（先着順にて締切）
2日目－80名（先着順にて締切）

■参加費用：1 & 2日目参加 … ①加盟会員 20,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
②非加盟 30,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
1日目のみ参加 … ③加盟会員 15,000円（昼食、懇親会費を含む）
④非加盟 25,000円（昼食、懇親会費を含む）
2日目のみ参加 … ⑤加盟会員 10,000円（昼食を含む）
⑥非加盟 20,000円（昼食を含む）

宿泊：メルパルク東京 8,000円（シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み）
（先着30名、希望の方は申込書にご記入下さい）

■ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方（①スポーツ指導員、②コーチ、
③教師）は本セミナーにおいて、JTAならびにJPTAの研修ポイントを1日につき2ポイント
取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No. をご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成18年10月6日(金)

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

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

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口座名：JTIA研修委員会

テーマ：【 どうやってお客様の心を掴むのか！！ 】

平成18年10月16日(月)

時間	会場	内容
9:30~10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00~10:10	瑞雲	開会、予定案内、注意事項
10:10~11:10 講演	瑞雲	講師：東京ローンテニスクラブ 支配人 石黒 潔氏 テーマ：「東京ローンテニスクラブ100年の歩み！」 財団法人として、日本人と在日外国人とで運営されてきた100年余の歴史。 格式と伝統を誇るクラブの現況についてお話しいただきます。
11:10~12:10 講演	瑞雲	講師：粕江ローンテニスクラブ オーナー 大久保 清一氏 テーマ：「会員制クラブとインドアスクールの両立！」 会員制からインドアスクールを導入後2年を経て、リニューアルする前とした後における変化と現状についてお話しいただきます。
12:10~13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10~14:10 講演	瑞雲	講師：江坂テニスセンター 支配人 武田 整氏 テーマ：「江坂テニスセンターのテニス事業はどのように運営されているのか？」 スクール事業と最近のレンタルコートの現状について、江坂テニスセンターの戦略についてお話しいただきます。
14:20~15:20 講演	瑞雲	講師：ジュエインドアテニス町田小山 サービスマネージャー 戸谷 敦子氏 テーマ：「インドアテニススクールにおけるサービスの追求！」 挨拶もろくに出来なかったフロントがいまやジュエの看板になっています。 季節感を出した装飾。お客様からお褒めの言葉が多いフロントに変わったその秘訣についてお話しいただきます。
15:30~17:30 基調講演	瑞雲	講師：日本メンタルヘルス協会 心理カウンセラー 林 恭弘氏 テーマ：「お客様の心をつかむために必要なこと」 フロント業務やレッスンでお客様の心をつかむ事ができる実践的ですがすぐに役立つ心理学を教えていただきます。
18:00~19:30	孔雀	情報交換会&懇親会

平成18年10月17日(火)

時間	会場	内容
9:30~12:30	4F 孔雀	講師：ネットヨタ南国(株) 代表取締役 横田 英毅氏 テーマ：人が輝く人間性尊重の組織づくり ～やりがいのある職場、考える社員による高いお客様満足～ 人間性尊重の理念に基づき、創業以来一貫して社員満足を経営の根幹に置いてきたネットヨタ南国は、お客様の喜びが社員の最も満足する価値であるとの考えから徹底したCS活動を展開し、CSトヨタグループNO1を達成。人づくり4原則、『考える』『発言する』『行動する』『反省する』、独特の自立型社員育成法『教えない』『命令しない』、価値観の同じ人間と働くと言う考えで、学生採用面接は1人30時間以上。等等。現在業種を問わず、最も注目されている経営者 ネットヨタ南国の横田社長に、その独特の経営哲学をご講演頂きます。普段、めったに聞けないお話に目から鱗。経営革新のヒントが満載です。ビデオ鑑賞、グループワークも取り入れて内容盛り沢山の勉強会！このチャンスを逃す手はありません。
12:30~13:30		昼食(お弁当)
13:30~16:00	孔雀	各事業所の問題点を参加者より発表していただき、それについて、グループ討論及び横田社長よりお話を頂きます。
16:00~16:10	孔雀	閉会

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



" Tennis Producer 2006 "

第1回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

■開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会事業委員会
公 認：財団法人日本テニス協会(予定)
後 援：社団法人日本プロテニス協会(予定)
運 営：テニスプロデューサー・プロジェクトチーム

■会 場：小田急明治安田生命ビル地下一階会議室

【新宿駅下車徒歩5分】

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 TEL. 03-3346-2007 FAX. 03-3343-2047

※試験会場は別途ご案内いたします。

■期 日：平成18年11月6日(月)11:15 ~ 11月8日(水) ~17:00

■対象資格：シニア・テニスプロデューサー、テニスプロデューサーⅠ、テニスプロデューサーⅡ

■受講対象：JTIA加盟の経営者・支配人及び幹部クラス

■定 員：限定 27名 (先着順にて締切)

■参加費用：受講料：¥50,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000 合計¥60,000

※認定料及び更新料：合格者のみ認定料：¥10,000、更新料：¥20,000(毎年)が必要となります。

■試験結果の発表：平成18年11月24日(金)郵送にてお知らせいたします

■ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方 (①スポーツ指導員、②コーチ、③教師) は本セミナーにおいて、JTAならびにJPTAの研修ポイントを1日につき2ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No. をご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成18年10月30日(月)

■申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1

TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>

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

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：JTIA テニスプロデューサー

平成18年11月6日(月) 11:15~18:20

時間	科目	講師
11:00~11:15	受付	
11:15~11:30	開会挨拶	雑賀 昇会長、栗山雅則事業委員長
11:30~12:30	労務管理	大西雅之 (ノアインドアステージ株式会社)
12:30~13:30	昼食	
13:30~15:30	経営戦略-A マーケティング概論編 マーケティング実践編	野口忠夫 (株式会社船井財産コンサルタンツ) 中嶋康博・鴻巣 敦 (高木工業株式会社)
15:30~15:40	休憩	
15:40~16:40	顧客管理	中山和義 (緑ヶ丘テニスガーデン)
16:40~16:50	休憩	
16:50~18:20	施設管理	栗山雅則 (栗山企業株式会社)

平成18年11月7日(火) 9:30~17:20

時間	科目	講師
9:30~11:30	経営戦略-B イベント企画・商品販売	新堀 丘 (株式会社レック興発)
11:30~12:30	昼食	
12:30~13:30	テニス基礎知識	松原雄二 (株式会社テニスクリエイション)
13:30~13:40	休憩	
13:40~15:10	安全管理	金田 彰 (株式会社スポーツクリエイト)
15:10~15:20	休憩	
15:20~17:20	財務管理	成島祐一 (株式会社船井財産コンサルタンツ)

平成18年11月8日(水) 9:30~17:00

時間	科目	講師・試験科目
9:30~11:30	人材育成	雑賀 昇 (社団法人日本テニス事業協会 会長)
11:30~12:30	昼食	
12:30~13:20	試験-1	経営戦略-A ・ 顧客管理
13:20~13:30	休憩	
13:30~14:20	試験-2	経営戦略-B ・ 安全管理
14:20~14:30	休憩	
14:30~15:20	試験-3	テニス基礎知識 ・ 財務管理
15:20~15:30	休憩	
15:30~16:20	試験-4	施設管理 ・ 労務管理
16:20~16:30	休憩	
16:30~17:00	小論文	人材育成

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

【テニスプロデューサー制度】…商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
(Executive Tennis Producer)
◆シニア・テニスプロデューサー
(Senior Tennis Producer)
◆テニスプロデューサー I
(Tennis Producer I)
◆テニスプロデューサー II
(Tennis Producer II)

対象者：経営者・支配人・マネージャー・ヘッドコーチ・フロントチーフ等

認定要件：

①JTIA加盟事業所の社員または契約社員（アルバイトは不可）

②テニス事業（テニスビジネス）の経験と実績がある（エグゼクティブ／7年以上、シニア／5年以上、テニスプロデューサー／3年以上）

③JTIA登録代表者からの推薦

④能力試験（受講と受験は非加盟でも可能）

《①+②+③+④=全ての条件を満たした場合に認定する》

*④の「受講と受験は非加盟でも可能」とは認定要件を満たしていなくとも、合格は可能であり、要件を満たした後認定されるもの。

*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：10,000円 認定証を発行する(認定カード)

更新料：20,000円

更新：1年ごとの更新

※更新時までには講習等でポイントを付与

※更新時に研修会・勉強会等を行う

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載する。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

*テキストは講習会&試験の約1ヶ月前にお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。

当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。

*講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。

*講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。

*昼食は両日共に各自負担とさせていただきます。

*試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。

*採点後の答案用紙返却はいたしません。

*各自の試験取得点数は公表いたしません。

*科目毎の合否のみ発表いたします。

特注事項

第1回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサー I & II を認定する事を目的に実施させていただきます。

また、受講資格はJTIA加盟の経営者・支配人及び事業部長クラスとさせていただきます。

合格要件につきまして、シニア・TPは試験において優秀な成績を収めた方を対象に二次試験としての面接を行います。テニスプロデューサー I & II については、試験結果により認定をさせていただきます。

＝合格要件＝

◆シニア・テニスプロデューサー

- ・受験科目、全てに於いて80点以上
- ・面接

◆テニスプロデューサー I

- ・受験科目、全てに於いて60点以上

◆テニスプロデューサー II

- ・受験科目9科目の内、5科目が60点以上
（*合格科目の翌年持ち越しは認められない）

●結果発表：後日、郵送にて発表いたします。



2006 KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

2006 キッズ&ジュニア テニスカーニバル 集まれ！元気な子供たち！！

主催： 社団法人日本テニス事業協会
共催： 財団法人東京港埠頭公社
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： 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

運営主管： 東京都テニス事業協会

開催期日： 平成18年10月28日(土)

会場： 「有明テニスの森公園」有明コロシウム&アウトコート

【りんかい線 国際展示場駅 下車徒歩7分、ゆりかもめ 有明駅 下車徒歩8分】

東京都江東区有明2-2-22 TEL.03-3529-3301

種目： A.キッズクラス(4~6才) 10:00~11:30(定員80名)
B.ジュニア小学生クラス 10:30~12:00(定員36名)
C.ジュニア小学・中学・高校生クラス 13:30~15:00(定員60名)

※受付は各レッスン開始30分前から行います。

参加資格： 4才から18才以下の児童・生徒

参加料： 無料

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

申込方法： ①往復ハガキに下記の項目を明記の上、申込先まで郵送してください。

- ・テニス歴を右から一つ選んで記入(始めたばかり、ラリーができる、試合に出たことがある)
- ・参加希望種目・参加者氏名(ふりがな)・学年または年齢・性別・(引率責任者氏名)
- ・住所・電話番号・ファックス番号(返信用にも住所・氏名をご記入ください)

※応募ハガキは必ず1名につき1通をお願いします。

②本協会のホームページからも申し込みができます。 <http://jtia-tennis.com>

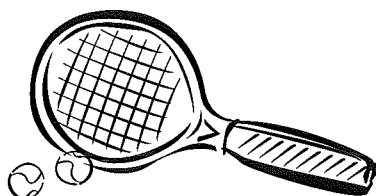
締切： 平成18年10月17日(火)必着厳守、定員を超えた場合には10月18日(水)に抽選を行います。

抽選の結果は、ハガキ応募者へはハガキ、ホームページからの応募者へはEメールにてご連絡いたします。

申込先： 社団法人日本テニス事業協会「テニスカーニバル係」

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1

TEL.03-3346-2007 E-mail: mails@jtia-tennis.com



10/28(土)

有明チームテニス2006 コンペティション2006

12月9日(土) & 10日(日)

The 3rd
ARIAKE Team Tennis Competition

参加チーム募集中!

有明テニスの森公園でチーム戦!!

大会募集要項

主催 社団法人日本テニス事業協会
共催 財団法人東京港埠頭公社
協賛 サントリーフーズ(株)・(株)ダンロップスポーツ
日時 平成18年12月9日(土)&10日(日) 2日間
10日AM8:30集合、AM9:00開会式~試合/11日AM9:00~試合
【予備日:12月16日(土)、17日(日)】
会場 有明テニスの森公園「東京都江東区有明2-2-22」
試合種目 ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦
チーム構成 男女各3名以上
出場資格 オープン(初心者大歓迎!)
サーフェス ハードコート
使用球 ダンロップフォートイエロー
募集定員 48チーム(先着順にて締切)
試合方法 1日目は4チームによるリーグ戦を行い
ブロック順位を決定
2日目は順位別のトーナメント
※全試合セルフジャッジ
試合は全てノーアド方式の6ゲーム先取
(5-5の場合12ポイントタイブレーク)
2日目は敗者チーム対象にプロによる特別レッスンや
的当て・スピードガン等アトラクション有り
※天候等により試合方法等を変更する可能性があります。
参加料 ¥24,000/1チーム(税込み)
(昼食は無し) ※JTIA加盟事業所所属チームは ¥18,000(税込み)
申込締切 平成18年11月29日(水)必着

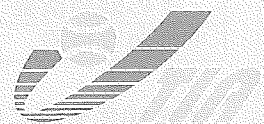
申込方法 最初にお電話にて予約をし、1週間以内に有明テニスの森公園、各テニスクラブ・スクールに用意の専用申込書へ必要事項記入の上、参加料を添えて現金書留で下記までご郵送ください。なお、1週間を過ぎても未入金の場合はキャンセル扱いとなる場合がございます。(ホームページから申し込みも可能です)

※一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。

申込先 〒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
社団法人日本テニス事業協会
有明チームテニスコンペティション係
TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047
<http://jtia-tennis.com>

いつも通っているコートの仲間同士や
スクールのコーチと一緒にチームを作って
参加してみませんか?

勝つことだけが
テニスの楽しみではありません
気の合う仲間と楽しい2日間
をお過ごしください!



社団法人
日本テニス事業協会

レジャー白書2006からの抜粋報告

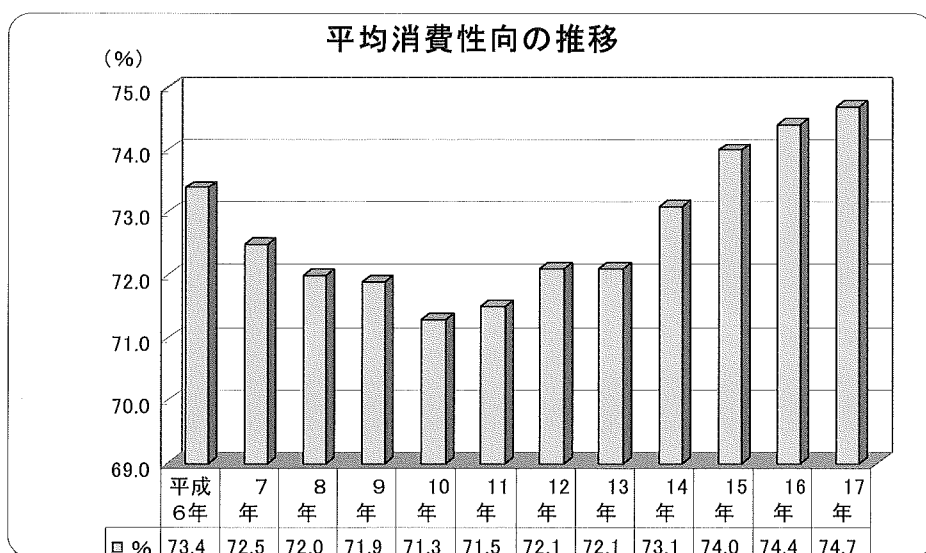
過日、編集、発売されました「レジャー白書2006」（財団法人社会経済生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（財）社会経済生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2006は1冊税込み3,500円）

平成17年の家計消費の動き ～収入・消費とも再び減少～

余暇活動の実態に移る前に、まず、勤労者世帯の家計に関する統計を見てみたいと思います。平均消費性向とは、実収入から税金や社会保険料を差し引いた可処分所得のうち、実際に消費に回した割合を示したものです。一般に、「所得」が減少してもすぐには低下しないため、平均消費性向は見かけは上昇する傾向があるそうです。では、全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

（出典：総務省「家計調査報告」）



平成17年の家計消費 (単位：円、%)

		対前年比
実収入	522,629	▲1.0
可処分	439,672	▲0.8
消費支出	328,649	▲0.3
食料	70,964	▲0.6
住居	21,964	5.9
光熱・水道	21,217	0.7
家具・家事用品	10,231	0.5
被服及び履物	14,998	0.0
保健医療	12,046	4.9
交通・通信	46,980	▲0.8
教育	18,416	▲7.2
教養娯楽	33,022	▲1.1
その他の消費	78,812	7.6
平均消費性向	74.7	+0.3ポイント

入は平成16年には7年振りの増加となったものの、平成17年は世帯主の定期収入の減少などにより再び減少に転じた。平成17年の勤労者世帯（平均世帯人員3.44人）の実収入は522,629円、対前年比は実質1.0%の減少。また実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得についても、対前年比実質0.8%減の439,672円となった。

消費面については、平成17年の家計消費支出の合計は328,649円で、平成16年（330,836円）より約2,200円の減少となり、収入面の減少と並行して減少する形となった。

消費支出を科目別に見ると、大きな増加を見せたのは「住居」（実質5.9%増）、「保健医療」（実質4.9%増）などである。一方大きく減少したのは「教育」（実質7.2%減）であった。平成16年には実質5.9%増と久々に大きな伸びを見せた「教養・娯楽」であったが、17年は再び減少。

平成10年を境に減少傾向が続いていた家計収

テレビなどの耐久財は好調であったものの、パック旅行などのサービス支出は伸び悩み、結果的に実質1.1%減となった。景気回復に伴う本格的な消費回復にはまだ時間がかかりそうだ。

平成17年における勤労者世帯の平均消費性向

(可処分所得に対する消費支出の割合)は74.7と、昨年を0.3ポイント上回った。平均消費性向は平成11年以降増加基調にあり、7年連続の増加となっている。

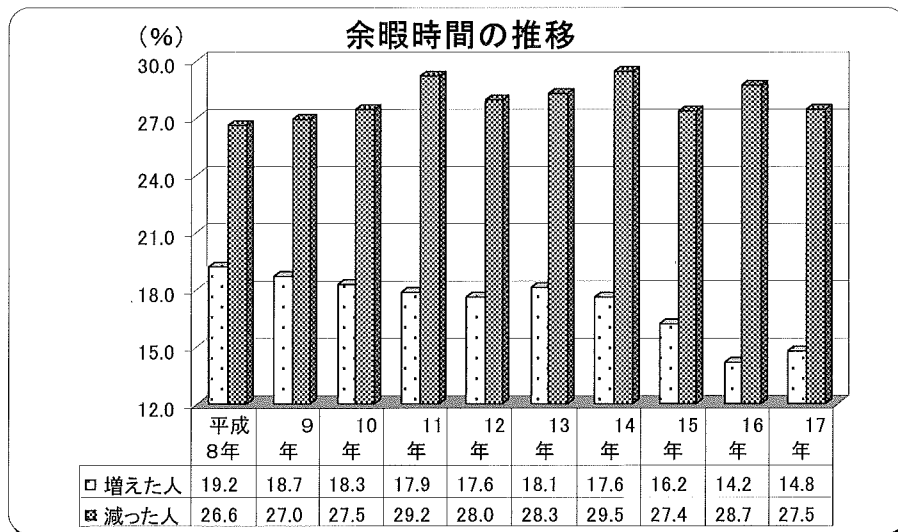
実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
平成6年	567,174	481,178	▲0.6	0.6	▲1.1	0.1
7年	570,817	482,174	0.6	0.2	0.9	0.5
8年	579,461	488,537	1.5	1.3	1.5	1.3
9年	595,214	497,036	2.7	1.7	1.1	0.1
10年	588,916	495,887	▲1.1	▲0.2	▲1.8	▲0.9
11年	574,676	483,910	▲2.4	▲2.4	▲2.0	▲2.0
12年	560,954	472,823	▲2.4	▲2.3	▲1.5	▲1.4
13年	551,160	464,723	▲1.7	▲1.7	▲0.8	▲0.8
14年	553,277	452,501	▲2.3	▲2.6	▲1.2	▲1.5
15年	524,542	440,461	▲2.6	▲2.7	▲2.3	▲2.4
16年	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
17年	552,629	439,672	▲1.4	▲1.0	▲1.0	▲0.8

平成17年の余暇時間と余暇支出

レジャー白書では、「余暇時間」と「余暇支出」について、前年に比べた増加・減少感についての調査を昭和57年以来継続的に実施してきた。

このデータは、実態としての余暇時間(労働時間)や家計消費支出の増減とは別に、意識の上での増減を示しているものと見ることができる。



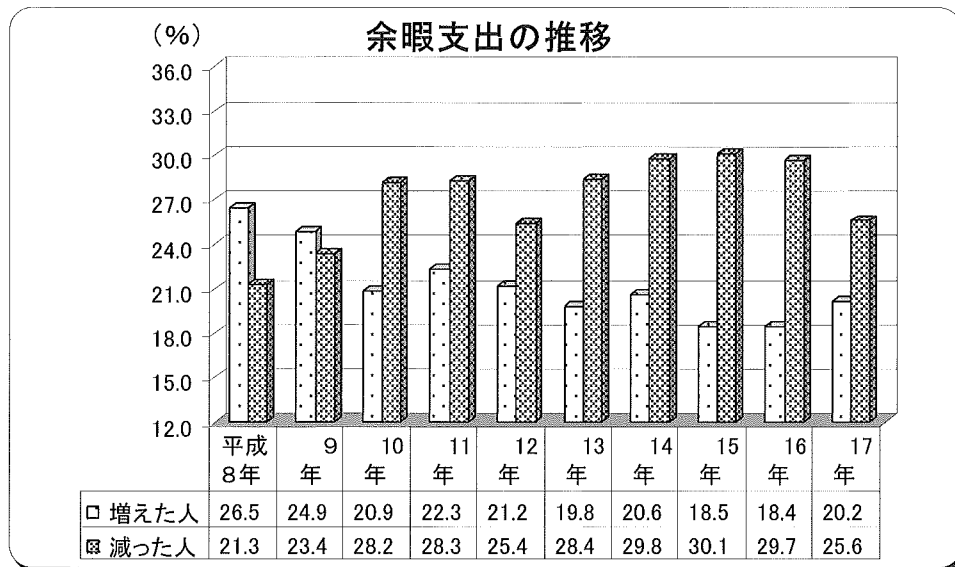
余暇時間が前年より「増えた」とする人は、バブル崩壊を経た平成4年以降長期的な減少傾向が続いてきたが、平成17年は14.8%と、わずかながらも前年の16年(14.2%)を上回った。

同じく余暇時間が「減った」という人は16年の28.7%から27.5%と、やはりわずかながら減少した。この結果、急激に拡大してきた「減った人」と「増えた人」の差は16年(14.5%)→17

年（12.7%）と若干縮まることとなった。しかし、「ゆとり感」（時間面）の本格的回復というにはまだまだほど遠い状況である。

余暇支出が「増えた」という人は、やはりバブル崩壊後の平成4年をピークに減少傾向にあったが、平成16年の18.4%から17年は20.2%へと回復した。

一方、余暇支出が「減った」と答えた人は15年には30.1%と3割台に達したが、16年は29.7%、17年は25.6%と減少。「減った人」と「増えた人」の差も、平成16年11.3%→17年5.4%と大きく縮まってきた。景気回復感が徐々に感じられるようになる中で、余暇支出の面の「ゆとり感」にも改善の兆しが見られるようだ。



平成17年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 （単位：億円）

	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	伸び率(%)	
					H16/15	H17/16
スポーツ部門	45,990	45,250	43,800	42,970	▲3.2	▲1.9
趣味・創作部門	116,970	114,880	116,320	111,610	1.3	▲4.0
娯楽部門	561,390	553,150	547,750	539,490	▲1.0	▲1.5
観光・行楽部門	108,130	104,380	105,540	106,860	1.1	1.3
余暇市場	832,480	817,660	813,410	800,930	▲0.5	▲1.5
対国民総支出	17.0	16.7	16.4	15.9	▲1.8	▲3.0
対民間最終消費支出	29.5	29.1	28.6	27.8	▲1.7	▲3.1
国民総支出(名目)	4,896,184	4,905,435	4,960,584	5,024,560	1.1	1.3
民間最終消費支出(名目)	2,823,869	2,813,717	2,849,219	2,886,229	1.3	1.3

（単位：億円、%）

単位：億円	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	16/15	17/16
球技スポーツ	8,000	7,460	7,170	7,020	6,830	6,620	6,630	6,640	6,680	0.2	0.6
テニス用品	940	850	810	750	760	740	740	750	750	1.4	0.0
スポーツ施設	29,350	28,160	27,150	26,290	25,000	23,810	23,300	21,970	21,130	▲5.7	▲3.8
クラブ・スクール	520	500	490	480	500	540	590	600	620	1.7	3.3

平成17年の余暇市場は80兆0,930億円となり、平成16年の81兆3,410億円から前年比1.5%減少した。ちなみに、同時期の国民総支出と民間最終消費支出の伸び率は1.3%増であった。

業界における経営体質改善等の取り組みの成果もあり、余暇市場の縮小も落ち着いてきているように見えるが、業界全体の売上げを押し上げるほどの勢いはまだない。

人口減少や少子高齢化、そして団塊の世代が大量退職する“2007年問題”など、人口構造の変化が余暇市場のあり方に影響を及ぼしつつある。

こうした変化を受け、余暇産業全体で「量から質へ」の戦略シフトの方向性が一段と強まっている。特にサービス産業においては人材育成の重要性が強く認識されつつあり、業界・企業そして大学等教育機関などの協力・連携による共通の基盤づくりが求められる。

平成17年のスポーツ部門の市場規模は、4兆2,970億円で、前年比1.9%減となった。用品市場にやや明るさが戻ってきた。健康需要に対応したフィットネスクラブやテニススクールも好調を維持している。

テニス用品の売上げは、横ばいとなった。業界をあげて長年取り組んできたジュニア、キッズの育成が一定の効果を上げ、現在はシニアの育成に力点が移っている。シニア向けのプログラム開発と、スクールのシニアクラス設置が進められ、テニスとツーリズムを組み合わせる実験も行われるなど、業界をあげて様々な取り組みが進められている。

テニスラケット、ガット、練習機、書籍、小物など、様々なテニス関連グッズを販売する「テニスサポートセンター」は、系列会社で中古ラケットを販売したり、通常のラケットに比べ短くシニアにも使いやすいラケットの独自開発・販売等も手掛けている。

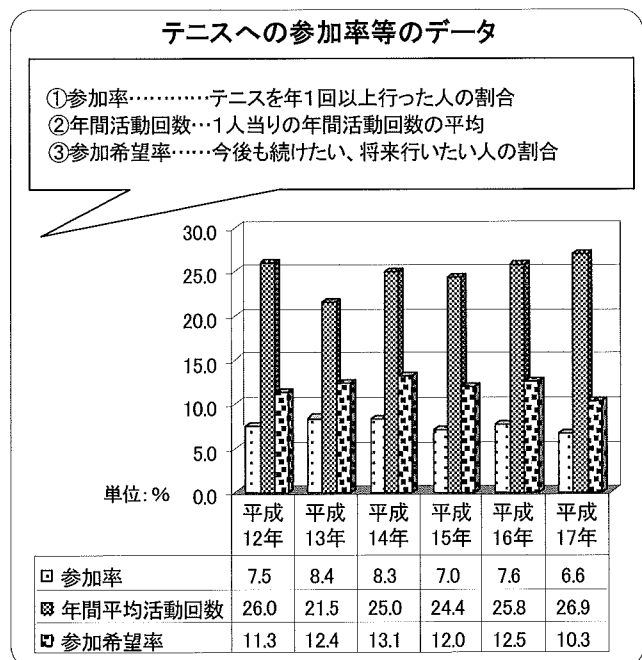
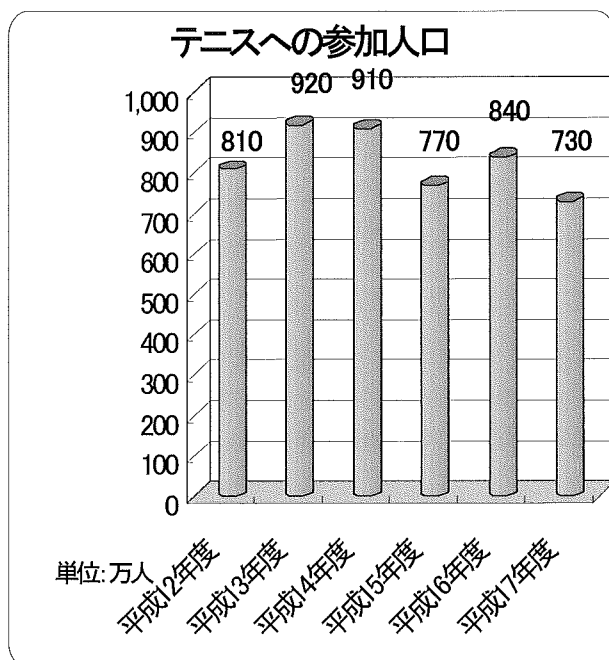
テニスクラブ・スクールは、近年の活況がやや落ち着きつつあるものの、引き続き前年比3.3%市場を拡大した。空前のジュニア・キッズテニスブームは落ち着き、習い事のひとつとして定着した。新規入会者も一時ほどのボリュームではなくなっている。

現在はシニア顧客開拓に重点を移しており、日本テニス事業協会の指導で「ゆうゆうテニス」が本格的に動き出している。全国で200ヶ所近いシニア向けスクールが開設されている。

業績のよい事業者がチェーン展開するケースが増え、インドアスクールの新設は依然として増えている。借地や複合形態での出店が目立っており、積極的なビジネス姿勢がみられる。施設間の競合は徐々に激しくなっている。近年業績が落ち込んでいた会員制クラブ事業を本格的に改革し、立て直しをはかっているところもある。テニスを中心とした新たなクラブライフの形成が期待される。

優秀な人材の育成が業界のさらなる発展につながるものとして、テニス事業を担う「テニスプロデューサー」の育成事業が平成18年から始まった。現在業界ごとに取り組まれている人材育成事業だが、共通化可能部分については業界を超えた共同の枠組みづくりへの要望もある。

○テニスへの参加人口や参加率



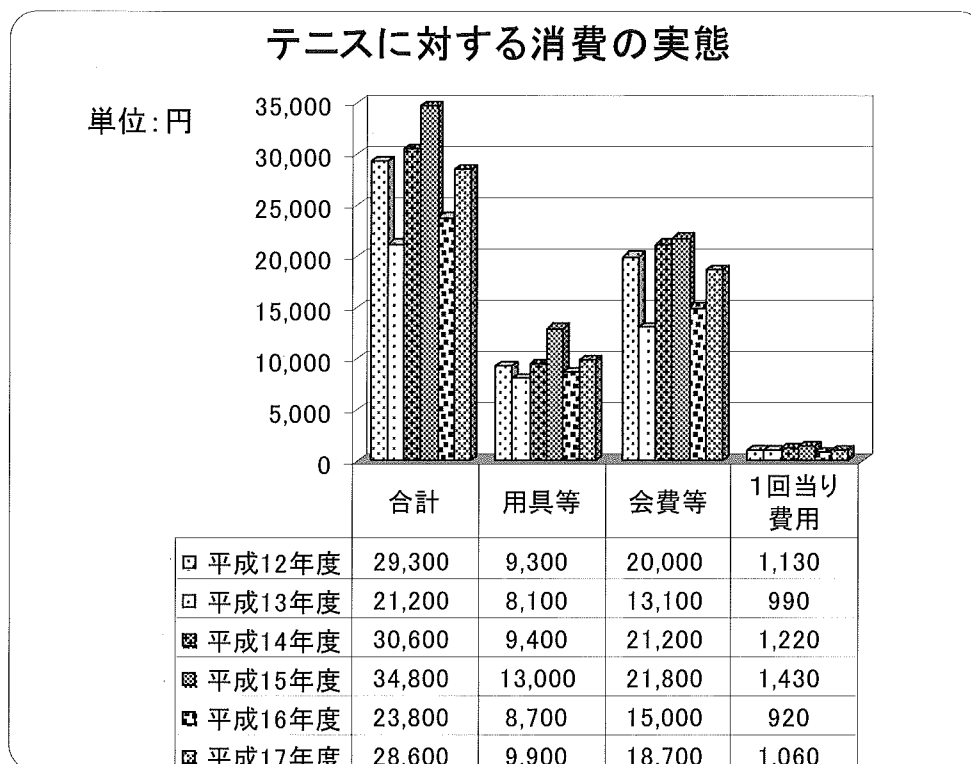
○テニスへの参加率、男女別・年齢層別参加率（年に1回でもやったことのある人）

単位：%

16年度	男 性							女 性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
参加率：7.6	7.1	16.4	9.6	7.1	8.2	6.9	2.9	8.0	25.7	10.2	10.6	12.2	4.3	0.6

17年度	男 性							女 性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
参加率：6.6	6.5	18.8	6.4	6.0	7.5	6.9	3.1	6.7	26.8	10.4	5.3	10.6	1.7	2.8

○テニスに対する消費の実態



注1：

(財)社会経済生産性本部の調査は一般に対しては、全国の人口5万人以上の都市部で15歳以上の男女3,000人に対して、訪問留置法にて行い有効回答数は2,429であり、参加人口とは、参加率に平成18年2月現在の総務省統計局の推計による15歳以上の人口11,028万人（男性5,338万人、女性5,690万人）を掛けたもの。

研修委員会主催の定例勉強会を始めました！

8月25日に行われました研修委員会主催の第1回勉強会「講師：中山和義、テーマ：客は集めるな！お客様とのきずなを作る3つの関係」には多くの皆さんにお越しいただきましてありがとうございました。

その後、引き続き行われました懇親会で「勉強になりました。来てよかったです。」とか「いろいろなクラブの方と話ができてよかったです。」などとあたたかい言葉をいただきとても嬉しかったです。

テニス事業者にとって一番勉強になるのは成功しているクラブやスクールのお話を聞くことです。毎月、話を聞いて懇親会で意見交換を

することでお互いが成長していけると思います。

つきましては、テニス業界発展のためにがんばって開催させていただきますのでぜひ、ご参加をお願いします。

また、今後は勉強会での講演内容を既に送付のようにCD(原則1枚)にして希望者へ有料で販売させていただくこととなりましたので、勉強会当日参加が難しい方は是非とも申し込みをお願い申し上げます。

CDは3ヶ月分をまとめJTIA会員限定特別価格にて販売させていただきます。(詳細につきましては事務局までお問い合わせ下さい)

★JTIA会員限定特別価格 3ヶ月分の3枚セットで¥3,000

1枚目＝第2回勉強会(9月分)

2枚目＝TOPGUN PROJECT 2006の初日講演の中から1講演(10月分) *講演はこちらで指定します。

3枚目＝第3回勉強会(11月分)

【第2回】 平成18年9月27日(水)

15:30～16:30 講演	講師：石井 知明氏 ノアインドアステージ株式会社 管理本部課長 テーマ：ノア3年間を振り返って ノアに入社して4年目。オープニング業務から始まり支配人、教育事業部の立上げ及びマネージャー等、様々な仕事をする上で、気づいた事、学んだ事を、特に職場内でのコミュニケーションを中心にお話させていただきます。
16:30～16:45 質疑応答	お話しいただいた内容についての質疑応答を予定しております。
17:00～19:00 懇親会	講師と参加者の皆様と情報交換を図りながらの懇親会を会費制にて行います。

【第3回】 平成18年11月29日(水)

15:30～16:30 講演	講師：蒲生 清氏 インドアテニスセンター ウィング 代表取締役 テーマ：白タクコーチからの出発 白タクコーチだった私がいかにしてテニススクール事業を始め、室内一面で生徒数800名、年商1億のテニススクールに育てた経緯とシステム、これからの展望を紹介します。
16:30～16:45 質疑応答	お話しいただいた内容についての質疑応答を予定しております。
17:00～19:00 懇親会	講師と参加者の皆様と情報交換を図りながらの懇親会を会費制にて行います。



テニスコーチへの提言「生徒の気持ちになって」 中嶋康博

よく言われるコーチングの基本の一つに「相手の立場に立ってアドバイスせよ」ということがあります。私たちは本当に相手の立場に立っているのでしょうか？

私は30年前、左手にラケットを持たされ「初心者の気持ちになってレッスンを受けてください。」と言われ、研修を受けた経験があります。その当時は、左手でラケットを握るなんてまったく無かったので、とても新鮮でした。そのあと、コーチ研修に来た、元デ杯選手の有名選手にも、左手で持って初心者クラスに入らせていただきました。最近でも、左手で研修を行う事が多々あります。

左手でラケットを握って初心者クラスに入ること、「コーチの声が良く聞こえるか。」「説明がわかりやすいか。」「生徒さんが楽しんでるか。」「レッスンの進め方に無理が無いか。」「言われている事ができているか。」「どんな会話をしているか。」「何か悩んでいる事は無いか。」など、初めてテニスをする生徒さんの身になって感じる事ができるようになります。教える側がこれらを体験する事で、生徒の気持ちになって、レッスンを進める方法を模索できるようになります。コーチの皆さんは右手での技術もありますし、理論はわかっています。今一度、確認もかねて基本をチェックして下さい。そして、なめてかからず初心者になり切って、コーチの言う通り真剣に一生懸命レッスンを受けてみてください。ぜひ、皆さんのところでも、左手でのレッスン参加をお勧めしたいと思います。

相手の立場を経験するのに、左手で生徒役を体験することは有効な手段です。コーチの皆さんには、もっともっと生徒さんのことを知る努力をして欲しいと思います。一番分かりやすいのは、自分自身が生徒になる事だと思

います。例えば、全くやったことのないゴルフとかサッカー、空手、ダンス、ヨガなどのスポーツの中で、自分にとって苦手なものを習ってみることも良い事だと思います。生徒さん達の気持ちが良くわかってくるし、教わる側と教える側の両方の立場でいろんなヒントをいただくことになるはず。教える人として、その位の心がけが必要なのではないでしょうか。このように本気でその生徒さんのためになってあげようと思うと、真剣な行動が生まれてくると思います。私達コーチはできることすべてをつぎ込んで、最高のレッスンを絶えず生徒さんに提供することが使命です。そうすることで「最近、レッスンが低下している。」「レッスンが流されている。」という声がなくなっていくのではないのでしょうか。テニススクールでのレッスンの低下は、私達自身の首を絞めていくことに繋がります。一番大切なのは、こちらからのおしつけレッスンではなく、生徒さんとコミュニケーションを取り、生徒さんの立場に立ったレッスンを行なう事だと思います。

「皆さんはテニスが本当に好きですか？テニスを教える事が好きですか？」最近、よく私自身が問いかけています。テニスの技術の向上に励み、この生徒さんをどうやって上手くさせてやろうか？どう楽しませてやろうかと真剣に考えていると、もっと、コートに立つのが楽しくなります。そして、もっともっと、テニスが好きになります。好きなテニスが仕事！！こんな幸せはない！！コートに入ったら全力投球で(出し惜しみは嫌だ！全力投球できなくなったら引退だ！)いっぱい汗をかき、一人でも多くの生徒さんに喜んでいただきたい。多くの人がテニスで元気になってくれたら、最高！！

アメリカテニス事業協会(USTIA)をご存知ですか？

私たち日本テニス事業協会は、2003年に10周年を迎えましたが、海の向こうアメリカでは同じくテニス事業協会が1974年から組織され、活動を続けています。

彼らのスローガンは単純明快、「テニスを大いに宣伝・促進し、事業収入を最大化する」ということ。

もともとは用具メーカーの親睦組織でしたが、USTA(アメリカテニス協会)との各種提携キャンペーンを重ねて、今ではアメリカでテニスを促進する活動の主役になっています。ここ数年では、全米4,000箇所以上で無料体験教室を開催する「Tennis Welcome Center」や、TVアニメのキャラクターを使用し子供にテニスをなじませようという「Cartoon Network Tennis Club」など、毎年趣向を凝らしたイベントを企画・実施し、大きな成功を収めています。

さらに昨年からはスタートしたのが「カーディオテニス」

というユニークなプログラム。これは普通のテニスレッスンやゲームをフィットネスの側面から練り直し、コートでボールを打つという動きは同じでも、心拍数を高めて体質改善やダイエットの効果を狙うという、全く新しいテニス型スポーツとも言えるものです。

日本テニス事業協会では、このカーディオテニスの日本国内への導入に関し、正式な交渉を開始しました。今後交渉の進展に伴って、カーディオテニスを始めとするアメリカ事業協会の活動を、J T I A ニュース誌面などでご紹介して参る予定です。

理事：飯田浩一



Let's Enjoy Front!!



感動の連続をお客様へ

「おはようございます。シチズンテニススクールフロントの梶岡と申します。」フロント業務を始めた頃は、この一言さえ緊張して覚束無かったことがあります。

その当時は生徒数が700名足らずでしたが今では倍以上の生徒さんで、フロントの忙しさも半端ではございません。気が付くとフロントの中で私が1番長く業務に携わり、シチズンフロントのお局、はたまたスターウォーズで喩えるならレイア姫?かと思いきや、長老のヨーダと言われるほどになってしまいました。年数を重ねますとお電話のお声を聴いただけで生徒さんが判ったり、会員番号も自然と頭に浮かぶようになりました。

当スクールは月末から月初めに掛けて無料体験を行っております。ある時、体験レッスン後にスクールについてご説明した方がその日入会せず、すぐに帰ってしまいました。

私の至らなさで落ち込んでおりましたら、何週間後にその方が目の前に・・・「あれから私入会したんですよ。もう楽しくって1クラスでは足りないのもう1クラス増やす手続きに来ました。」とニコニコしておっしゃって頂いた時は大変嬉しかったです。

生徒さんから「テニスに嵌ってしまいました。もう辞められません。楽しくて毎日レッスン受けたいほどです」と笑顔でお話くださることが何よりの励みとなっております。

年に3回、幼稚園の年中さんから小学校6年生を対象に1日テニスを体験して頂く為のカモンキッズというイベントがございます。以前、カモンキッズ終了

後に入会者がフロントに殺到いたしました。同時に入会登録出来るパソコンは困ったことに2台しかありません。1番後ろでお待ちになっていたお父様が「入りたいというのに、一体どの位待たせるつもりなのか!。」と激怒し、お帰りになってしまいました。

入会なさる方に力を注ぎ、ずっと待って下さっている方に注意が行き届かなかったのです。お待ちになっている方にこそ、気を配るべきだったと今でも悔やんでなりません。

9月で140期を迎えますが、テニススクール開設当初23年前よりずっと続けて下さっている生徒さんや、受験やお仕事の事情などで一度退会なさってもまたシチズンに復会して下さる方々が、今日までのシチズンテニススクールを支えて下さっていることに、感謝の気持ちでいっぱいです。

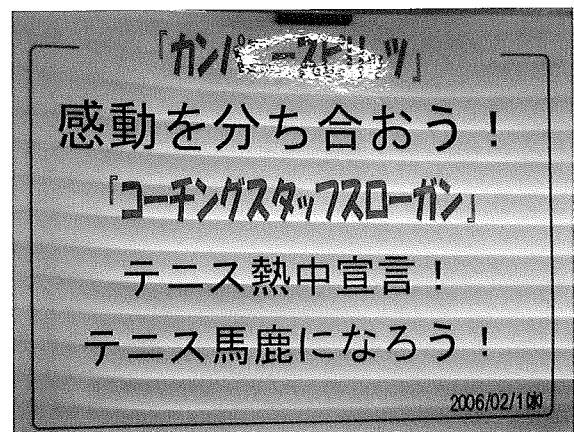
全く知らない所へ入会する時の不安を取り除き、速やかに楽しいレッスンへ導くフロントとしての役割はもちろんの事ですが、何かの事情でお辞めになる生徒さんに対して好印象で接し、又是非シチズンに復会したい!と思っけて頂けることが、今一番の目標です。

高田馬場シチズンテニススクールのモットーは『感動を分かち合おう!』です。フロントとしてお客様の不満を満足に。満足を感動に。そしてその感動がいつまでも続き、テニスが好き。シチズンが大好き。と多くの生徒さんに思っけて頂けるようこれからも頑張りたいたいと思っけております。

「今日のレッスン、お疲れ様でした。次回のレッスン、お待ちしております。有り難うございました。」

(株)スポーツクリエイト

高田馬場シチズンテニススクール
梶岡 あや

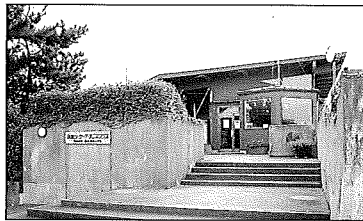


AED導入と高齢化対策 鎌倉シーサイドテニスクラブ

今回は、スポーツ施設としての安全性を考慮され、いち早く、話題のAED(自動体外式除細動器)を導入されたとの情報をいただき、鎌倉は由比ヶ浜の「鎌倉シーサイドテニスクラブ」にお邪魔して、取締役社長 矢部順三氏のお話をお聞きしてまいりました。

■鎌倉シーサイドクラブ紹介

明治から戦前まで、こちらは、“湘南の帝国ホテル”とうたわれた、鎌倉海濱ホテルという、当時の最先端の一流ホテルだったそうです。終戦とともに米軍に接收され、米兵の火の不始末により、昭和21年焼失。長い間、野原だったその跡地に、昭和52年にテニスクラブが設立されました。江ノ島電鉄由比ヶ浜駅下車徒歩3分の好立地に5000坪の緑豊かな広大な土地にクレ-5面、砂入り人工芝6面、レストランやラウンジを備えたクラブハウスがあり、多くのクラブ会員やスクール生が集う施設となっています。

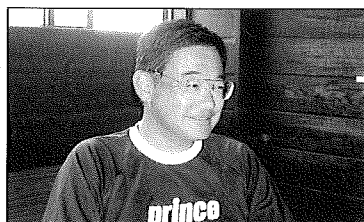


鎌倉シーサイドTCクラブハウス

■高齢化の進むクラブ

社長に就任した2年半前には、1回半の空き待ちがあったクラブコートも、高齢化が進み利用者数が変わらないうちにもかかわらず、今ではコート待ち時間がなくなり、会員のコート利用が変化してきました。ガツガツとテニスを楽しむのではなく、ゆとりを持ってプレーを楽しむ大人のテニス。クラブライフをより楽しみたいというニーズが高まって来ています。

当クラブでは、会員が自主的に運営する同好会やイベントがたくさん存在しています。ワイン教室、デキシーランドジャズ、花火を楽しむ夕べ、アルゼンチンタンゴの夕べ、ハワイアン&BBQなど企画していただいております。その活動を応援させていただくことで、時間のたっぷりあるゆとりある会員の皆さんと、テニス以外の楽しみも共有できるクラブでありたいと考えています。



矢部順三社長はもともと鎌倉っ子

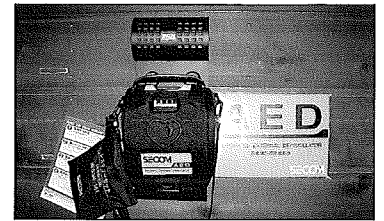
■AEDの導入

高齢化に合わせ楽しむプログラムを進める一方で、「お客様の生命を守る。」ことが重要視されてきています。

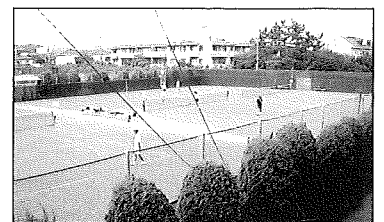
そこで今年7月にAED(自動体外式除細動器)を導入しました。AEDとは「突然の心停止」の原因となる重症不整脈を心電図で解析し、必要があれば心臓に電気ショックを与え、本来のリズムに回復させる事を目的とした機器です。(音声メッセージで救助者に使用方法を指示してくれます。)

導入にあたり、鎌倉市消防本部のご協力のもと、クラブハウスで会員対象に「救急救命講習」を開きました。AEDを使用した救命をテーマにしたこの講習に、例年の3倍30名ほどの会員にご参加いただきました。「何かあったら、自分達もAEDを使う機会があるかも？」との関心をお持ちの方々が多くいらっしゃることに改めて気づく事となりました。

今は、もしもの時のすこしでも早い処置のため、どこにでも、すぐに持ち出せるよう、クラブハウス1階の壁に担架とAEDを設置しています。



クラブハウス備え付けのAED



クラブコート風景

■未来に向かって

高齢化社会に対応したプログラムを提供し安全性を確保するためには、経営者サイドも知識を広げ、従業員や会員の皆さんを導いていく必要があると感じています。また、ただ高齢化に対応するだけでなく、積極的に若いお客様の利用を促進していくことが今後の最大の課題となってきています。

当クラブでは、クラブの理事会で協議し、会員にご理解をいただき、この秋から、40歳未満の会員の入会キャンペーン(入会金割引)やスクールの活性化を進めてまいります。幅広い年代のお客様に受け入れていただける施設を目指していきたいと考えています。



新装なったスクールコート風景

突然お邪魔させていただいたにもかかわらず、快く取材にご協力いただきました、おおらかで誠実なお人柄の矢部社長に感謝申し上げます。ありがとうございました。

異業種の成功事例に学ぶ

テレビやラジオ、雑誌などで成功者の話や事例を目にしたたり、耳にする事も多いことでしょう。成功事例には、それなりの工夫がなされており、深く感心するものばかりです。

しかし、その成功事例も異業種(テニス事業やスポーツ関係ではない)の場合は、『それは、その事業特有のものだ』とか『その地域の限った話だ』と勝手に思い込み、せっかくの成功のヒントも、右から左という方や、その時に感心してもそれ止まりという方も多いのではないのでしょうか？成功事例の中には、たとえその成功事例が異業種であっても、皆様の事業(テニス事業やスポーツ事業など)にも為になるヒントがあるのではないかと思います、取り上げてみました。

今回は、不動産賃貸事業の成功事例を見る事にします。

バブルの時期は、建築すればすぐに入居が決まる時代で、その時に建築した賃貸住宅も既に十年以上が経過し、空室が目立ち始め、その後なかなか埋まらないケースも多くなってきているようです。

現在では、再び都心回帰の傾向が顕著になり、地方の物件の人気はガタ落ちで、便利の良くないところは入居が厳しい状況です。

そんな状況の中、地方であっても依然として絶対的な人気を保っている賃貸物件がある事を耳にしました。その秘密を探ってみますとある共通するキーワードがあることが判りました。

そのキーワードは『テーマ性のあるライフスタイルの提案』というものです。入居者は、箱型の同じような仕様の建物に満足しているのでしょうか？また、人は何を基準に住まいを選ぶのでしょうか？

この点に注目して、賃貸住宅のコンセプトを決めて建築計画に取り掛かっているのです。

従来、賃貸業界では、『建てるのはこちらなんだから、借りるあなたはこの建物で我慢なさい！』的な考え方や驕りがありました。

しかし、この考えで建築し、経営している賃貸住宅は、現在では空室が目立ち、なかなか入居者が決まっていないうです。最終的にお金を払うのは入居者です。

したがって、入居者が喜ぶ建物、仕様が必要になるのです。今となっては、常識的な考え方ですが、以前はそうではなかったという事です。

「これしかないから仕方ない」と不満に思いながらも我慢して住んでもらう時代は終わりました。

これからは、一人ひとりの嗜好を満足させるものではなければ、選んでもらえない時代になって来たのです。

言い換えれば今までと同じような建物では思うような収益を上げる事ができなくなるという事です。

そこで『テーマ性のあるライフスタイルの提案』というキーワードが重要になってくるのです。

いくつかの事例をご紹介します。

①イメージコンセプトを『古き良きロンドン』というものに設定し、人気を集めている「ビートルズスクエア」というワンルームマンションがあります。

この英国風のマンションは、ここに住む人たちが青春時代を世界各国の留学生と生活を共にすることを意図として建てられました。マンション名は、ビートルズのメロディーが世界の人々の年齢や性別に関係なく、世界の共通語のように愛されているのと同じようにこのマンションに住む人すべての共通の憩いの場、交流の場になってもらいたいとの願いをこめて名付けたという事のようにです。

②「恋愛」をコンセプトにしたマンションもあります。その名も「ロミオとジュリエット」というワンルームマンション。

若い人の共通の願いに「異性にもてたい」「素敵な恋愛がしたい」というものがあります。このマンションには、あちこちに恋愛のエッセンスが散りばめられています。クラブハウスや屋外のパーゴラの下に置かれたベンチは、愛を語るには絶好のロケーションです。

また、このマンションの中にはアトリエがしつらえてあり、このマンションに住む芸術家の卵たちが自由に創作に励める工夫がされています。絵画の好きなオーナーは、ここで生まれた作品を買い上げて、マンションのクラブハウスやエントランスに飾っているようです。若い人たちの夢の実現に一役買っているオーナーの人柄にも感動する物件です。

その他にも、「モーツァルトスクエア」「ハミングバード」「オリーブガーデン」など、様々なコンセプトを持った個性的なマンションがあります。

そこで暮らす人のライフスタイルを考えて基本コンセプトを作り上げて設計に取り掛かって行くのです。

そんな工夫が、今もなお、人気を集めている秘密ではないのでしょうか？

それでは、この成功事例をテニス事業に置き換えてみましょう。

例えば、テニススクール。

スクールの基本はレッスンであり、テニス技術を上達したいという思いが一番であることに異論はありません。しかし、そこに参加されている皆様の思いは様々だと思います。

*ガンガン上達して試合に参加し優勝したいと思っている人。

*テニスはそこそこでいいけど、このスクールで交友関係を広めたいと考えている人。

*運動不足を解消したいと考えている人。

*ダイエットが目的な人。

レッスンするコーチはそこまで理解したうえでレッスンに望んでいるのでしょうか？クラス全員に同じレッスンをしていませんか？

各人の考え方(ライフスタイル)にあわせたレッスンが顧客満足度を高め、継続率をアップする秘訣ではないかと、この成功事例から考えるのです。

広告媒体(チラシ)についても考えてみましょう。

そのチラシは、きちんとターゲットが絞られていますか？

せっかく費用をかけるのだからといって、ジュニア層、シニア層、サラリーマン層、OL層、主婦層の全てを狙った『欲張りなチラシ』を作ろうとしていませんか？

欲張ったチラシは、その結果としてピントがぼけてしまい、インパクトに欠け、せっかく費用をかけても効果が出ないという最悪の結果に終わってしまいます。明確なコンセプトをきちんと決定してすすめて行くことが重要だと考えます。

このように、異業種の成功事例であっても、テニス事業やスポーツ事業に役立つものがきっとあると思います。

皆様の事業の成功のヒントを是非見つけてください。

“人には6回言わないと伝わらない”

庭球人語 其の一

ある経営コンサルタントがある中小企業の社長から「社員に自分の考えが伝わらない。」と相談を受けたんだって。

そこで調べてみると、社長は1時間かけて丁寧に社員に対して自分の考えを話していた。社員もそれをよく聞いていた。それなのに、社長は「彼らは自分に都合のよい解釈しかしていない。」と怒っている…。

社員はよく聞いていたのにだよ。なぜこのような行き違いが起きると思う？それはどうやら「脳のメカニズム」のせいらしい。

日本でバブルがはじけて「失われた10年」と言われている頃、アメリカでは「脳の10年」と言われ、脳のメカニズムの研究が盛んに行なわれていた。

その中のひとつに、「人間の脳は、自分でよく知っているものや言葉に対しては、すぐにつながる太いパイプのようなものができているので、すぐに脳とつながる」みたいなものがある。

これによると、社長の丁寧な説明を1時間しっかり聞いていた社員は、自分では気が付かないけれども、社長の話した内容の中から、自分ににとってよく知っていることばかりを拾って理解することになる。

また、社長の言葉や話の内容であまりよく知らないことにたいしては、脳までのパイプがあまりに細いため、記憶にひっかかることもない。

だから自分ではすべてを理解したつもりでも、実は自分ににとってやりやすいこと、自分ににとって有利なこと、自分ににとって楽しいことだけを記憶してしまっているのだ。しかも勿論自覚なしで…。

一方、社長のほうは、時間をかけて丁寧に話したので、当然すべてを正確に理解してくれたものと思込んでいる。

このため、社長は「彼らは自分に都合のよい解釈をしている！」と怒り、社員は「社長はなぜ怒っているのかわからない…。」と完全に行き違いとなるのである。

「人には6回言わないと伝わらない。」

先程の脳へのパイプは、「繰り返し刺激を受ける」ことで細かったものが太くなるのが科学的に証明されているらしい。

つまり、同じ事を何回も何回も繰り返されることにより、脳へのパイプが太くなっていき、つながりやすくなるため、その内容を正確に理解することができるようになるのだった。

これを社長が知っていれば、1回話をしただけですべてが伝わるなんて思わないし、「もっと繰り返し刷り込まないといかんよな…。」と考えて、6回は繰り返すだろうから、社員との無駄な行き違いに嘆くことがなくなり、社員との関係もよりスムーズになるだろう。

僕らもこのことを知っているだけで、部下やお客様や家族とのイライラを最小限に抑えることができるんじゃないかって思うよね。

あっ！もしかしてこのレポートも1回読んだだけじゃわかんないよね？

じゃあクリヤーファイルに入れて、最低6回は読み返して欲しい。

そうすると、1回目とは違う部分で自分にとって大切な「気づき」があるだろうし、これまでの自分の人生体験の中で具体例が見つかるはず…。自分の人生体験と結びつけば、そのことは単に人から学んだ「知識」ではなく、自分が体験の中から学んだことに

なるため、「自分が体験から学んだこと」イコール「将来への財産」となって脳の中に蓄積されるはずである。

この「将来への財産」が、例えば10年後に3つしかないのと、いやあ10個あります、私は30個です、なんのなんの100個あります、いやいや200個、300個ですと多ければ多い程、将来組織の長（テニスの世界で言えば、役員や支配人、独立して社長など）として必要とされるはずである。

だって、役員や支配人はたくさん「意思決定」（起こった事柄についてどうするかを決断を下す。）をするのが仕事であり、「自分の体験から学んだこと」が多い程、頭で理解するだけでなく実感として感じ取ることができるから、その対処の仕方もきっとポイントをはずさない的確なものを得たものになるはずだから。

よくヘッドコーチクラスにいる人が、「自分がいなくても現場がまわるようになったら自分はもうどうしたらいいかわからない…」と言うが、逆に、「自分がいなくても現場がまわるようにして」しまえば、その能力が高く評価され、「自分がいなくても現場がまわるようにできるノウハウ」を実体験として自分の中に蓄積できるのである。現場を上がったなら仕事がないと思うのは大きな間違いである。日常の仕事はほとんどなくなるが、その代わりに「考える時間」がたっぷり与えられ、その分「組織全体が儲かる」ことを思いつき、実行に移すことが仕事になる。そのためには部下に研修や話し合いで「自分はもうどうして欲しいのか」を伝えなければならない。

えっ？人に伝える？じゃ思い出してね。「人には6回言わないと伝わらない」って…

テニス川柳を募集します！

この度、事業協会会員及びその顧客から広く「テニス川柳」を募集することとなりました。優秀作品は「JTIAニュース」と事業協会ホームページに掲載し、年間最優秀作品等の表彰を検討しています。

事業所内イベント（会員、スクール生、スタッフ）としても実施可能であり、テニスを通して違った楽しみを提供できると期待しています。作品は随時、事務局に郵送かメール、ファックスにて送ってください。

皆様の素晴らしい感性を発表できる場にしたいと考えていますのでよろしくお願ひします。

例)

「デモでさえ やつとの思いで ネット越し」 新人コーチ

「結婚は 相手思った ラリーです」 業界関係者披露宴

「サーブ打ち 頭に落ちる ボールかな」 ひらひら

広報委員会 「テニス川柳」担当 新堀 丘

新入会

●新規入会 賛助会員 (平成18年4月～)

総合ユニコム株式会社 (出版、セミナー、イベント、調査、コンサルティング業務等) H18. 4月～
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) H18. 5月～
株式会社スペースビジョンネットワーク (CS放送。ケーブルテレビまたはスカパーフェクTV! 経由
で視聴可能) H18. 10月～

新入会 正会員事業所のご紹介

■ JUNO Tennis Dome 嶮山

(東急スポーツシステム株式会社) / 東京都テニス事業協会

TEL:045-909-1500 FAX:045-909-1501

ホームページアドレス: <http://www.tokyu-sports.com>

Eメールアドレス: JUNO_TENNISDOME.KENZAN@tkk.tokyuco.jp

コートサーフェース: インドアカーペット3.5面

定休日: なし(メンテナンス休館あり)

会員数等: スクール生1,800名

◇代表者からのセールスポイント◇

東急嶮山スポーツガーデンに隣接した、365日いつでも快適なテニスを楽しめるインドアテニススクール「JUNO Tennis Dome 嶮山」。日焼けの心配もなく、空調完備された快適な設備で、居心地良く安心して楽しめる時間を提供いたします。ジュニアはもちろん、初心者から経験者まで、気軽にテニスを楽しめるのがインドアテニススクールの特色です。

足腰にも優しいカーペットコート、安らぎを感じるカラーコーディネートされたツインドーム。「JUNO Tennis Dome 嶮山」でワンランク上のスポーツライフが始まります。



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	小川 正
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)
総合ユニコム株式会社 (出版、セミナー、イベント、調査、コンサルティング業務等)
株式会社スペースビジョンネットワーク (CS放送。ケーブルテレビまたはスカイパーフェクTV!経由で視聴可能)
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)
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)

□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)
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)
株式会社オオハシ (工業用ゴム・樹脂製品・土木関連資材・搬送機械・省力化機器・伝動機器全般)
株式会社小野設計 (建築設計・監理)
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)
株式会社サイバーフェイス (広告代理業・看板製作、施工、管理)
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)
福田道路株式会社 (スポーツ施設の設計・施工)
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)
明治安田ビジネスサービス株式会社 (預金口座振替による集金事務代行業務の受託および付帯関連業務)
ユーロスポーツ株式会社 (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)
ヨネックス株式会社 (テニス用品メーカー)
有限会社リバティヒルバケーション (旅行業)

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回発行することと致しておりますので広告の掲載についてご検討賜る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

第14回通常総会も無事予定通り終了し、各種の事業にそれぞれ取り組んで頂いております。JTIA News!内容については検討を重ね、編集に取り組んでまいりました。オーナー、支配人のみならず、テニスクラブ・スクールのコーチ・フロントスタッフの皆様にも読んで頂ける「役立つ情報誌 JTIA News!」を目指し、内容の充実に努力いたします。また内容につきましてご意見ご指導ございましたら、ご遠慮なく事務局・広報委員会までご連絡いただければ有難く思います。最後に今回ご多忙の中、快く取材に応じられた皆様、ご寄稿いただきました皆様に感謝申し上げます。

JTIA News! 2006.9 Vol.35

発 行 : 社団法人日本テニス事業協会 発行日 : 平成18年9月30日
発行責任 : 雑賀 昇 編集責任 : 金田 彰(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

スピードという性能。

ダンロップが世界で初めて「ダイヤモンドカーボン」をテニスラケットに採用。

「ダイヤモンドカーボン」とは、ナノテクノロジーを応用し、

カーボン繊維の表面にダイヤモンド構造を形成させた繊維です。

この先端技術により、極めて高い剛性と強度を実現し、インパクト時のロスを最小限に抑制。

したがって、様々なテニスプレーヤーが求める「ボールスピード」が大幅にアップしました。

さあ、プロレベルのパフォーマンスを支える「ダイアクラスター・リム」で存分にエースをねらってください。

*日本アイ・ティ・エフ株式会社の「F-DLG」を採用



Diacluster RIM



NEW

Diacluster RIM 1.0

¥33,600 (本体価格 ¥32,000)

フェイスサイズ: 95sq.in.

長さ: 27.0in.

重量: 320g



NEW

Diacluster RIM 2.0

¥33,600 (本体価格 ¥32,000)

フェイスサイズ: 98sq.in.

長さ: 27.0in.

重量: 310g



NEW

Diacluster RIM 2.0+

¥33,600 (本体価格 ¥32,000)

フェイスサイズ: 98sq.in.

長さ: 27.5in.

重量: 310g



NEW

Diacluster RIM 4.0

¥33,600 (本体価格 ¥32,000)

フェイスサイズ: 100sq.in.

長さ: 27.5in.

重量: 290g