

TIA News!

2007.9 Vol.39

オリンピックを東京に、2016年!

2007 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション 12月1日(土) & 2日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!!

東京都民のための祭典・日本最大規模のテニス団体戦!!

2007キッズ&ジュニアテニスカーニバルのご案内	2
レジャー白書2007からの抜粋報告	3
TOPGUN PROJECT 2007募集要項	9
テニスプロデューサー2007募集要項	12
テニスプロデューサーを受講して・金子健一郎氏	16
埼玉県テニス事業協会のご紹介	17
世界に羽ばたくジュニアテニスの登竜門・櫛古川テニス企画	18
テニスで豊かな人生のお手伝い!・香里グリーンテニスクラブ	20
コーチへの提言「すずめの気持ち」	22

Let's Enjoy Front「素敵な職業を目指して」	23
狛江インドアテニススクールの安全管理とAED導入について	24
世界初!バックスウィングするラケットから打ち出せるテニス練習マシン!	25
特別レポート「平成19年路線価から。～時代を読み取る～」	26
アメリカテニス事業協会(USTIA)情報	28
庭球人語「感情と行動」	29
賛助会員のご紹介	30
テニス川柳・テニス漫画・編集後記	31
2007東京都知事杯 有明チームテニスコンペティションのご案内	32



2007
**KIDS & JUNIOR
TENNIS CARNIVAL**

2007 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：有明テニス・マネージメントチーム

(社団法人日本テニス事業協会・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19年10月27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。

**初心者
大歓迎!**

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>

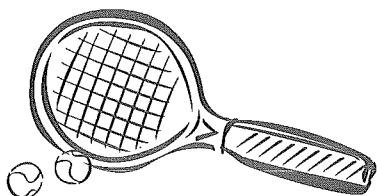
締切：平成19年10月16日(火)必着厳守、定員を超えた場合には10月17日(水)に抽選を行います。

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



10/27(土)

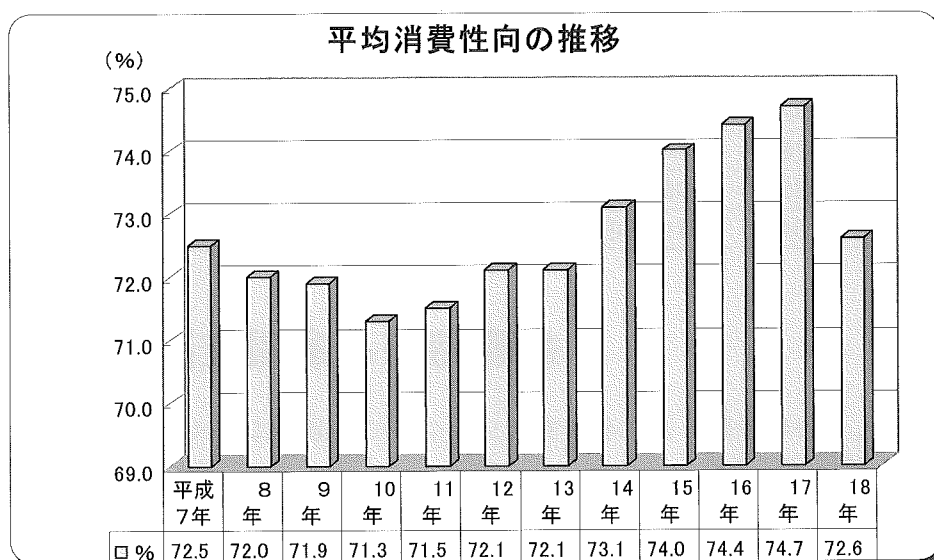


過日、編集、発売されました「レジャー白書2007」（財団法人社会経済生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（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2007は1冊税込み3,500円）

平成18年の家計消費の動き ～いぜん伸び悩む個人消費～

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18年の家計消費 (単位：円、%)

	金額	対前年比
実収入	525,254	0.2
可処分所得	441,066	0.0
消費支出	320,026	▲2.9
食料	69,358	▲2.8
住居	20,625	▲6.1
光熱・水道	21,875	▲0.5
家具・家事用品	9,974	▲0.4
被服及び履物	14,460	▲4.4
保健医療	11,478	▲4.1
交通・通信	45,568	▲3.3
教育	18,716	0.9
教養娯楽	31,567	▲2.9
その他の消費	76,405	-
平均消費性向(%)	72.6	-2.1ポイント

の実収入は525,254円で、対前年比実質0.2%の増加となった。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、対前年ではほぼ水準の441,066円となった。家計収入は、長期的には平成10年を境に伸び悩みの状態が続いていたが、16年に7年振りの増加を見せた。17年の減少をはさんで18年は再び増加となり、企業業績回復の影響も少しずつ出てきているようだ。

一方、平成18年の家計消費支出の合計は320,026円で、前年の平成17年（328,649円）より約8,600円の減少となった。収入面は微増となったものの、いぜん個人消費は伸び悩みの状況が続いている。

科目別に見ると、前年に比べて増加を見せたのは「教育」（実質+0.9%）のみで、他の科目は軒並み減少となった。特に大きい減少を見せたのは「住居」（実質-6.1%）のほか、「被服及び履物」（実質-4.4%）、「交通・通信」（実質-3.3%）

平成18年の勤労者世帯（平身世帯人員3.40人）

等であった。余暇にかかわる「教養・娯楽」も、平成17年に引き続き減少（実質-2.9%）。テレビなどの耐久財消費は好調だったものの、バック旅行などのサービス支出は伸び悩んだ。

平均消費性向は、平成11年以降増加基調にあったが、平成18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72.6%と17年を2.1ポイント下回った。これは、消費支出の減少によるところが大きいと見られている。家計収入の力強い伸びがなかなか期待できない中で、消費水準のほうを落とそうという意識が働いたと言えよう。

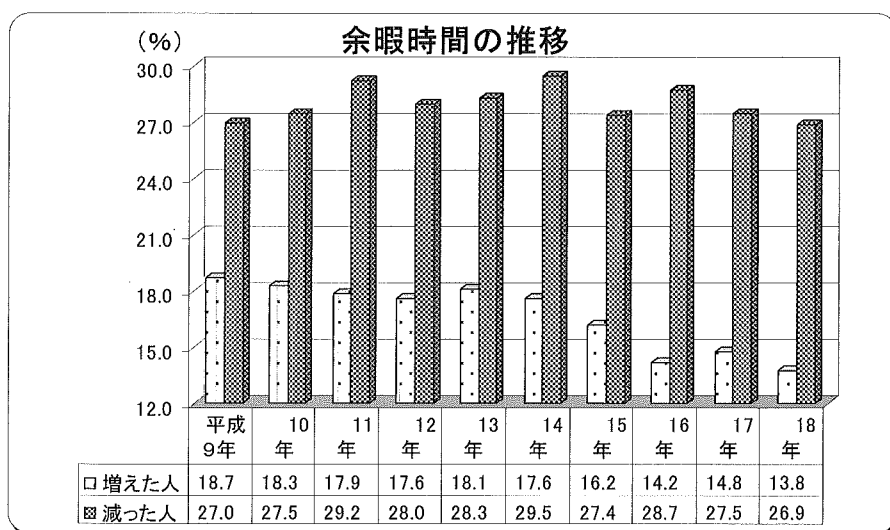
実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	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	525,629	439,672	▲1.4	▲1.0	▲1.0	▲0.8
18年	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0

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、前年に比した増加・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。平成17年は14.8%と、わずか

ながらも16年（14.2%）を上回ったが、18年は13.8%と再び減少、過去最低水準を更新した。

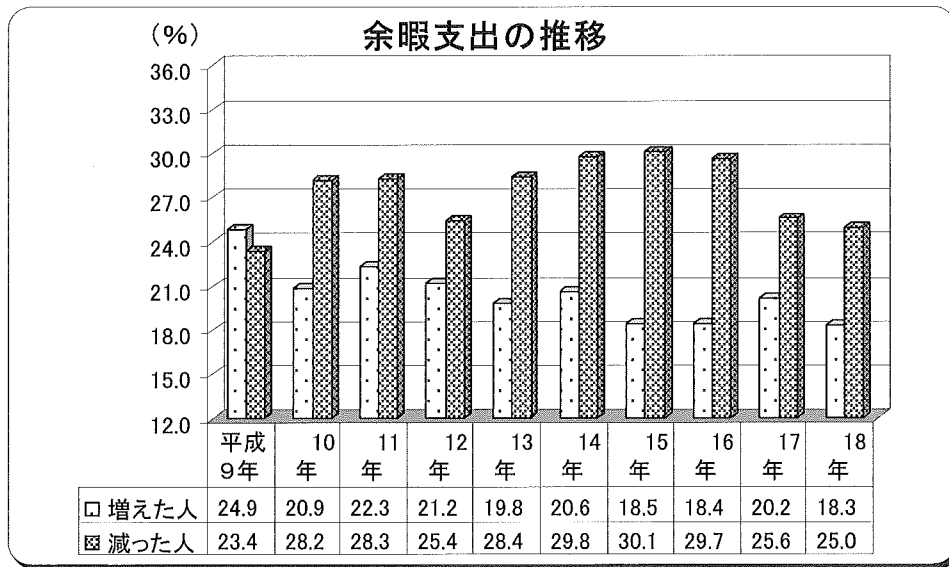
一方、余暇時間が「減った」という人は、16

年28.7%→17年27.5%→18年26.9%と、減少幅は減っている。「減った人」と「増えた人」の差は、17年12.7%→18年13.1%と再び拡大した。団塊世代の定年など、「時間的ゆとり」については改善要因も働いているものの、まだまだ全体としての「ゆとり感」の回復にはほど遠い状況にある。

余暇支出については、「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る。平成16年、17年と2年連続の回復傾向

が見られ注目されたが、18年は18.3%と、17年の20.2%から再び大幅な減少となった。

一方、余暇支出が「減った」と答えた人は、15年の30.1%をピークに、16年29.7%→17年25.6%→18年は25.0%と減少幅は縮小してきている。「減った人」と「増えた人」の差は、平成17年5.4%→平成18年6.7%と再び拡大した。家計調査における個人消費の伸び悩みがはっきり見られる中で、個人の余暇支出の“ゆとり感”もなかなか回復のきっかけがつかめない。



平成18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15年	平成16年	平成17年	平成18年	伸び率(%)	
					H17/16	H18/17
スポーツ部門	45,250	43,800	42,990	42,970	▲1.8	0.0
趣味・創作部門	114,880	116,320	111,200	109,690	▲4.4	▲1.4
娯楽部門	553,150	547,750	541,130	529,670	▲1.2	▲2.1
観光・行楽部門	104,860	105,560	106,390	106,880	0.8	0.5
余暇市場	818,140	813,430	801,710	789,210	▲1.4	▲1.6
対国民総支出	16.7	16.3	16.0	15.6	▲2.0	▲2.8
対民間最終消費支出	29.0	28.6	28.0	27.4	▲2.2	▲2.1
国民総支出(名目)	4,902,940	4,983,284	5,013,422	5,076,528	0.6	1.3
民間最終消費支出(名目)	2,817,910	2,844,284	2,865,296	2,880,961	0.7	0.5

(単位：億円、%)

単位：億円	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	17/16	17/16
球技スポーツ	7,460	7,170	7,020	6,830	6,620	6,630	6,640	6,680	6,650	0.6	▲0.4
テニス用品	850	810	750	760	740	740	750	750	710	0.0	▲5.3
スポーツ施設	28,160	27,150	26,290	25,000	23,810	23,300	21,970	21,150	21,010	▲3.8	▲0.7
クラブ・スクール	500	490	480	500	540	590	600	620	630	3.3	1.6

平成18年の余暇市場は78兆9,210億円となり、平成17年の80兆1,710億円から前年比1.6%減少した。同時期の国民総支出は前年比1.3%増、民間最終消費支出は前年比0.5%増であるのに対し、余暇市場全体の規模は伸びていない。要因としては、市場規模の大きいパチンコなどギャンブル系市場の減少の影響が大きく、これらを除いた余暇市場の規模は、ほぼ横ばいを維持している。

すでに過剰供給の調整等を経た業界では、堅調な動きも見られ、収益も回復傾向にある。また消費者の厳しい選択眼にさらされる中で、各分野とも余暇関連商品・サービスの質が高まってきた。"結果的に売れる"のではなく、"確実に売れる"ための手法や仕掛けづくりが巧みになってきているが、なかなか長続きしない。

団塊の世代が定年を迎える"2007年問題"は、期待されていたほどの余暇市場への波及効果はまだ見られない。ただし、時間もお金もある高齢者向けビジネスは急速に拡大し、元気で活動的な高齢者の余暇活動は活性化してきている。また、少子化の中で1人当たり消費支出が増大傾向にある"子どもビジネス"も広がりを見せてきた。

こうした中で、各業界からはかつてのレジャーの中核層であった若年層の「レジャー離れ」の進行を指摘する声が高まっており、実態や原因の分析を含め、本格的な対策が必要となってきた。

平成18年のスポーツ部門の市場規模は、4兆2,970億円で、平成17年からほぼ横ばいとなった。全般的に底打ち感が強まっており、市場はやや活性化してきた。

テニス用品の売上げは前年比5.3%減となった。業界をあげて育成してきたジュニア層が大学生以上になってきており、需要は底堅い。中高年層ではプレー水準の高まりも見られ、マーケットを支えているが、商品選択眼も厳しくなっており、簡単には消費にはつながらない。ラケットの新商品開発は各社とも盛んに行っているが、目玉商品が出てきていない。安くても良いと定評のあるものしか売れなくなっている。メーカーごとに特定のターゲット層に対する強み

があったが、競争激化でそうした棲み分けも稀薄化してきた。小売店舗の苦戦に対し、ネット販売は好調を維持している。

テニスクラブ・スクールは前年比1.6%のプラスであったが、一時の伸びは見られない。ジュニアテニスブームが落ち着きを見せ、インドアスクールも新規入会が思わしくない。そのため、継続率を高めることに注力する事業者が増えている。

景気回復で建設費などの投資負担が大きくなっており、冷暖房完備の大規模インドアコートではなく、規模は小さめにして屋根も簡易構造とし、冷暖房もなしといったスリムなスタイルの新規出店が増えている。閉鎖施設は減少しているが、テニスコートがフットサルコートにかわるといったケースもまだ見られる。逆に、テニスコートを使ったフットサルスクールやゴルフスクール、学習塾といった複合スクール化を目指すところが出てきている。

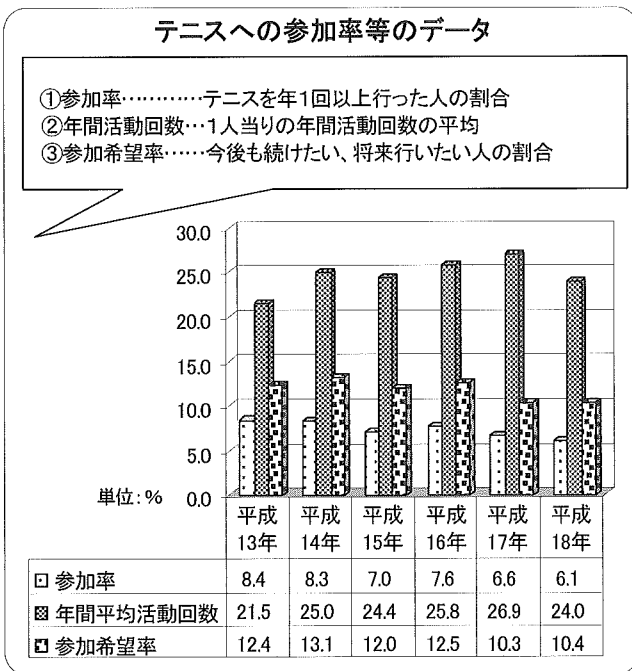
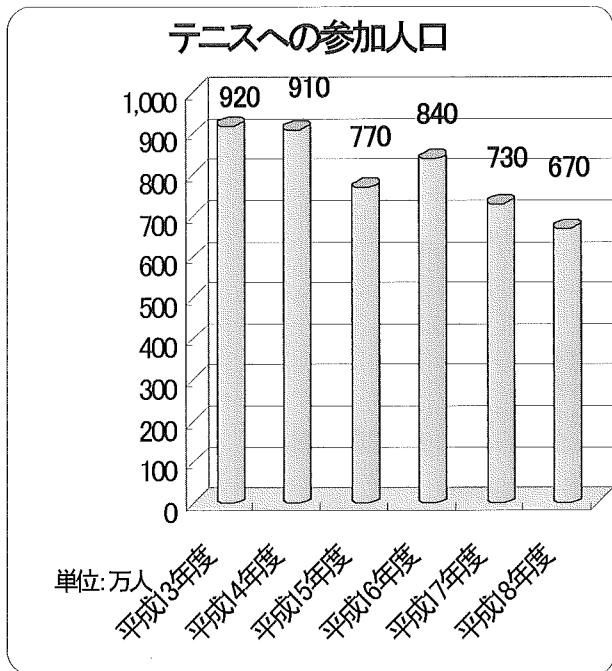
健康産業を模索する動きもある。空きスペースを活用してフィットネス施設を設けるところが増えている。ホスピタリティが重視される中で対人サービスの向上が求められており、サービススタッフの育成が大きな課題になっている。

アメリカで開発されたテニスとエアロビクスを組み合わせた新しいグループ・エクササイズ・プログラムの展開が始まった。心拍数をコントロールしながらトレーニング感覚でテニスをし、フィットネス効果をあげることができる。

日本テニス事業協会は、平成18年11月から、支配人やコーチ・フロントスタッフを対象にした「テニスプロデューサー制度」に基づく資格認定講習を開始した。資格所有者を土地所有者に紹介し、新たなテニスビジネスの展開を可能にする。指定管理者制度を利用した公共コートの運営も視野に入れている。

豊島区立三芳グラウンドは、テニスコート6面、野球場2面、運動場1面の施設で、指定管理者制度により民間委託し「三芳スポーツスクエア」として有効活用を図っている。テニススクールとともに、野球・サッカー・テニス等の色々なスポーツを体験できるプログラムを構築しており、テニス業界における先進的事例のひとつといえる。

○テニスへの参加人口や参加率



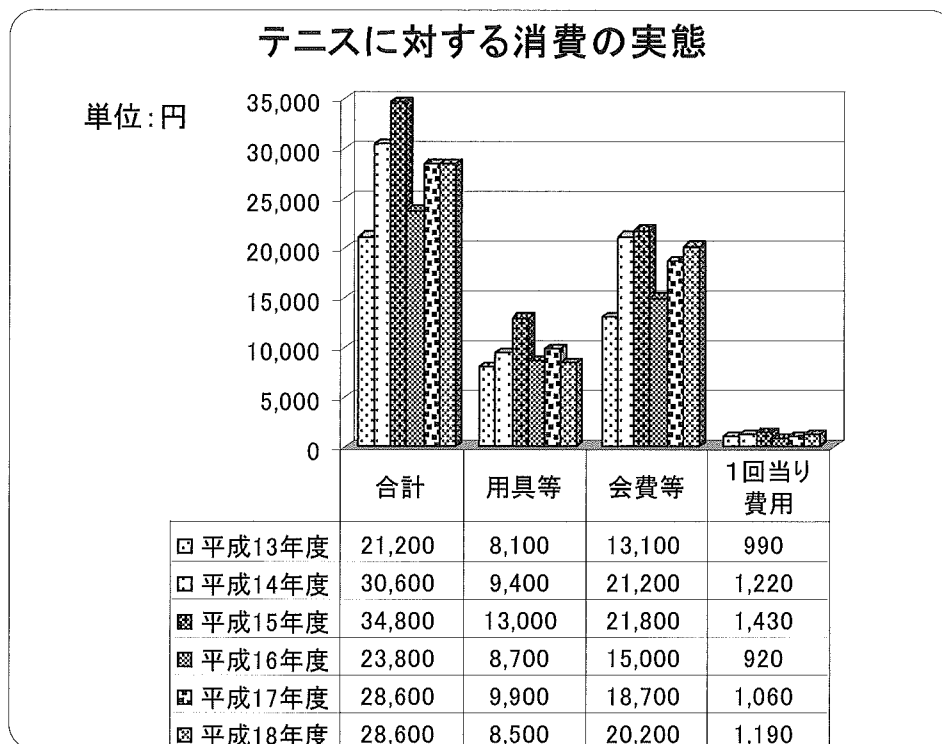
○テニスへの参加率、男女別・年齢層別参加率 (年に1回でもやったことのある人)

単位: %

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

18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: 6.1	7.3	23.9	9.9	8.1	8.4	4.8	3.4	4.9	21.2	8.4	3.4	9.3	3.5	0.6

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2,453であり、参加人口とは、参加率に平成19年1月現在の総務省統計局の推計による15歳以上の人口11,036万人（男性5,340万人、女性5,696万人）を掛けたもの。

TOPGUN PROJECT 2007

2007年10月16日(火)～17日(水)

目覚めよ！危機感を持って！ 今こそ自分が成長する時！！

ここ数年、非常に厳しい環境下にあると言われている会員制テニスクラブ、また、順調と言われてきたテニススクールが、新規入会者の減少傾向、継続率の低下傾向、休会者の増加傾向にあり、テニスビジネス業界には大変厳しい状況が訪れています。

その原因は我々が現在提供しているサービス内容に問題があるのでしょうか？ いや、それはもしかすると他のスポーツビジネス業界の多様化により低廉で短時間で出来る数多くのプログラム（エアロビクス、ヨガ、太極拳、フラダンス・・・等）が現れており、隆盛を極めているフィットネスクラブの増加等にも原因があるのではないかととも言われております。

そこで、この状況に対応する我々業界の今後の在り方や取り組み方について、今一度振り返って自ら成長を期す時が訪れているのではないのでしょうか？

今後のテニスビジネス業界を発展させるために、他業界での先進的な取り組み状況や同業他社の成功事例や失敗事例から学び、経営者・支配人・マネージャー・ヘッドコーチ・フロントヘッドそしてコーチ・フロントスタッフ等がそれぞれの立場に於いて、自らの人間力向上を図ることを目的に本勉強会を開催いたします。

今までの自分を振り返り、これから“自らが歩むべき道”への手掛かりを見つけ、テニスビジネス事業の活性化を図り、皆様と共に自信と誇りが持てる業界に成長をしていく為の良い機会になると思いますので、是非ともご参加くださいますようお願い申し上げます。



社団法人日本テニス事業協会

" Tennis Producer 2007 "

第2回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項

平成19年11月6日(火)～8日(木)

全国中小企業団体中央会 平成19年度連合会等研修事業

「テニスプロデューサー」 資格認定制度について

最近の日本経済を見ると、バブル後の低迷からようやく新たな成長への足がかりを得て、IT関連、家電、自動車など多くの業種で活気が戻ってきた感があります。

しかしながら、日本経済全体で見ると、景気回復というには未だ遠い状態にあると言えないのでしょうか。さらに、日本経済を取り巻く周囲の状況の変化のスピードは加速しており、グローバル化、技術革新、社会システムの変化など、その変化の方向はますます読みにくくなっております。

このような難しい時代に企業は、時代の方向を感じ取り、自ら進んで新しいことに挑戦し、組織に働きかけて結果を生み出す『プロフェッショナルな管理職』が必要である、と言われております。

しかし、これまでの日本の社会では、残念なことに『プロフェッショナルな管理職』を育てる知的訓練の場を設けず、職人制度のように「先輩から盗め」的な発想が一般的であったのではないのでしょうか。

高度経済成長の時代は、それでも集団主義の勢いでなんとかあったのかもしれませんが、今後は『プロフェッショナルな管理職』の育成を継続していくことで、それが5年後、10年後には企業の方となり日本経済の活力につながると考えられます。

このような状況の中、近年のテニス事業界について振り返ってみると、残念ながら他の業種に比べて業界全体の地位が高いとは言えないのではないのでしょうか。「テニスのコーチになりたい」と言

うと、「テニスコーチなんかやって将来どうするの?」と反対され、フロントスタッフも「単なる受付係」としか評価されない傾向にあります。

そして、現場を取り仕切る支配人と言われる人たち、テニスコーチやフロントスタッフの中に、優秀な人材が居ても、彼らがその後、組織全体のマネージメントを任されているかということも必ずしもそうとは限らないと思います。

テニス業界において、従来テニスコーチのための技術的な資格制度は存在していましたが、テニスコートの活性化を図るような経営・運営のノウハウを身につける術は誠に乏しい状況であります。

そこで、支配人やコーチ・フロントとして現場で働いているスタッフを対象に、将来も含め経営のことが分かり、やってみせることが出来る人材を育てる目的で創られたのが、この「テニスプロデューサー制度」であります。

テニスクラブ経営であっても、テニススクール経営であっても、また指定管理者制度により公共施設を運営する指定管理者であっても、そこにテニスコートがあれば、我々が期待するテニスプロデューサーが居ればテニスコートを活性化させ経営を安定させる事が出来ると信じております。

現在、固定資産税や相続税等の負担に苦しむ民間のテニス事業者においても、今後のテニス事業を活性化させるためには、この制度の導入によって新たな活路を見いだすことが出来るものと考えております。

(社)日本テニス事業協会は、この資格制度を継続的に実施、普及させることでテニス事業の活性化を図り、延いてはテニス業界全体の社会的地位の向上を図ることができると確信するものであります。



" Tennis Producer 2007 "

第2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：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】
- 期 日：平成19年11月6日(火)9:45 ~ 11月8日(木)17:30
- 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・支配人及びヘッドコーチ・フロントチーフ等
- 定 員：100名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①【新規】受講料：¥40,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000=合計¥50,000(昼食3回込み)
②【有資格者アップグレード】受講料&受験料：1科目につき¥10,000(最大¥50,000)
※②で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- 補 助 金：参加交通費の6割が補助されます。(勤務地から講習会場まで)
- 試験結果の発表：平成19年11月30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1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19年10月9日(火)
- 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



【スケジュール】

期日	時間	会場	テーマ	講師・試験官
平成19年11月6日(火)	9:45~10:00	牡丹 3F	開会挨拶	会長 雑賀 昇 事業委員長 栗山雅則
	10:00~12:00	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける経営戦略-A」 マーケティング	高木工業(株)取締役 中嶋康博 スポーツ事業部長 鴻巣 敦 コンサルタント 森 晴基
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:30	牡丹 3F	講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 代表取締役 松原 雄二
	14:45~16:15	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 代表 中山 和義
	16:30~18:00	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける施設管理」	栗山企業(株) 代表取締役 栗山 雅則
	18:15~19:45	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける財務管理」	(株)船井財産コンサルタンツ 1級ファイナンシャルプランナー技能士 成島 祐一
平成19年11月7日(水)	10:00~12:00	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける安全管理」	(株)スポーツクリエイト 代表取締役 金田 彰
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~15:00	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける経営戦略-B」 イベント企画・商品販売	(株)レック興発 代表取締役 新堀 丘
	15:15~17:15	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける労務管理」	ノアインドアステージ(株) 代表取締役 大西 雅之
	17:30~19:30	牡丹 3F	講義 「テニス事業に於ける人材育成」	(社)日本テニス事業協会 会長 雑賀 昇
平成19年11月8日(木)	9:00~9:30	孔雀 4F	筆記試験「経営戦略-A」	中嶋康博・鴻巣 敦・森 晴基
	9:35~10:05	孔雀 4F	筆記試験「テニス基礎知識」	松原 雄二
	10:10~10:40	孔雀 4F	筆記試験「顧客管理」	中山 和義
	10:45~11:15	孔雀 4F	筆記試験「施設管理」	栗山 雅則
	11:20~11:50	孔雀 4F	筆記試験「財務管理」	成島 祐一
	11:55~12:25	孔雀 4F	筆記試験「安全管理」	金田 彰
	12:25~13:05	孔雀 4F	昼食	
	13:05~13:35	孔雀 4F	筆記試験「経営戦略-B」	新堀 丘
	13:40~14:10	孔雀 4F	筆記試験「労務管理」	大西 雅之
	14:15~15:15	孔雀 4F	小論文 「人材育成」	雑賀 昇
15:30~17:30	孔雀 4F	特別講義 「スポーツ事業のマネジメント」	早稲田大学 教授 武藤 泰明	

*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 ProducerⅠ)
◆テニスプロデューサーⅡ
(Tennis ProducerⅡ)

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（認定証と登録カードを発行）

更新料：20,000円（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新 ※更新条件は別紙

有効期間：1月1日～12月31日

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。

*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2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。

合格要件につきましては、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

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

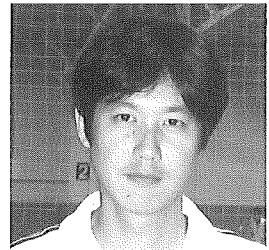
既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。前回の結果で不合格科目を再受講・受験し、上記の合格要件を満たして下さい。



TENNIS PRODUCER



「テニスプロデューサー」 資格認定講習会・試験を受けて



TOPインドアステージ 金子 健一郎

テニスプロデューサーの講習会に参加して、大変勉強になりました。普段仕事している中で何気なく行なっている事が、理論的にわかる部分もあり改めて知識としてインプットされました。

今まで自分自身が持っていたテニスの資格は、もちろんテニスの指導の技術を上げる資格ですが、テニススクールを運営するためには、テニスの知識や指導の知識だけでは運営できない事がよく分かりました。

広告宣伝はどうすれば良いのか？施設の管理はどうすれば良いのか？財務管理はどのようにすればいいのか？人材育成はどうするのか？スクールを運営するためには色々な知識が必要です。あらゆる分野の知識を知らなければいけないと思います。

テニスのプロコーチとしてカリスマ性を発揮しレッスンを続けていくのもすごい事ですが、年齢が変わるに連れてお客さんの層が変化して自分だけでは、すべてのニーズに合わせるレッスンが出来なくなるとも思います。ですから、若い人も今から勉強して色々な知識を知る必要があると思います。

テニスプロデューサーの講習は3日間で行い3日目の午前中までが講義でお昼から全教科の試験でした。私はこの3日間は必死に勉強したのを覚えています。

1日目私自身は、このテニスプロデューサーの講習を受けてみて最初は「よーし、絶対全部合格してやるぞ〜！」意気込んで参加したのですが、講習を聞いているうちにだんだんと不安になっていきました。「難しそう〜テスト受かるかな？」と心配になりました。3日間の講習だったのですが、1日目が終わった時は、皆で飲みに行かないですぐに家に帰り夜遅くまで復習をしていました。3時間ぐらい寝たぐらいで次の日に挑んだことを覚えています。

2日目は頭がもうろうとしながら講師の話聞き勉強しました。特に苦手な財務管理の講義は、さっぱりわからず頭を悩ませていました。講師の先生は最後に「財務管理はそんなに難しくないので！」と一言言った時は、受講生の皆は大爆笑をしていました。そんなはずないという皆の表情をみて少し安心した覚えがあります。

2日目も早く家に帰り、猛勉強でした。蛍光ペンを引

きながら何度も読み返して暗記しました。やはり夜中3時くらいまでやったと思いますが、さすがに前の日も寝ていないので眠くなり寝てしまったのを覚えています。しかし不安もあり、早めに起きてテニス事業協会に向けて家を出発しました。1時間前についたので新宿駅のロッテリアで朝食を食べながら、ひたすら教材を読みました。

3日目は雑賀会長の人材育成の講義があり、大変貴重で楽しいお話が聞けました。そして人事育成のテストは小論文だったので雑賀会長の話を聞きながら、ポイントになる言葉と自分の経験した内容をノートに書き留めて小論文の内容をイメージしていました。

そして、ついに試験が始まりました。ほとんどの問題が選択試験だったのですが、問題数の多さにビックリして慌てて記入したのを覚えています。

最後まで終わったと思っても、あと5分ぐらいしか残ってなくて、見直しも出来ないくらい余裕がなかったです。

ただ3日間必死に行なってきた事を一生懸命出し切るようにがんばりました。こんなに勉強したのは何年ぶりだろう。いやこんなに勉強した事があったかなと思うくらい頭をフル回転させました。

ほんとに貴重な体験をしましたし勉強になりました。今になっては、あの大変だった3日間は良い思い出として残っています。仕事でも遊びでも、大変な事をやりきった時は後から考えると良い思い出になるものですね。だから今を必死にがんばることが大事ですね！

試験を受けたその後は、自分のスクールに戻って報告会を行ったり、勉強会を開いたりと覚えた事を自分自身では、もう一度勉強するつもりで、スタッフには勉強してもらうようになっています。自分自身でテスト問題も作りスタッフにテストもしてみました。

講師がいけなかったのかスタッフの点数は良くありませんでしたが……

今後も事業協会が開いてくださる講習会に参加して勉強をしていきたいと思っています。

また、このプロデューサー制度が多くの人に広まる事を願っています。



埼玉県テニス事業協会

事務局 朝霞グリーンテニスクラブ 高橋 茂夫

埼玉県テニス事業協会は本年創立30周年を迎えます。11月に記念式典や記念誌を発行すべく準備を進めています。昭和52年に埼玉県テニスクラブ協議会として22事業所で発足し、多いときでは70を超す事業所が加盟していましたが、相続や社会情勢の変化により現在は40事業所が加盟しています。

県内を3つの地区に分け、各地区から理事が選出され2～3ヶ月に一度理事会を開催して運営しています。今では全国的になりました『テニスの日』も埼玉が始めた事業であり、当初は各地区持ち回りで会員事業所が会場を提供して行っていました。また、『公営コート問題』もいち早く取り上げるなど会員の意識は高いものがあります。

競技関係では、春のSTIA杯トーナメント、夏のポカリスエットミックスダブルス、秋のサントリーレディーストーナメントそして冬のセレクショントーナメントと

年4回開催しています。多くの方が参加しやすいように、ミックスダブルスでは一般の他にベテランの部を設け、サントリーレディースでは試合経験の少ない方のためにフレッシュの部を設けるといった工夫をしています。各大会とも各事業所のオーナーの積極的な協力により盛況に行われています。

研修では救急救命法（AEDを含む）の講習会もすでに行い、多くのオーナーが資格を取っています。これ以外にも相続や税制問題、あるいはガット張技術やラケットなど商品知識を勉強するなど常に時代に即したテーマを取り上げています。

埼玉の事業所は家族経営のところが多いですが、オーナーのテニスに取り組む姿勢はととても熱く、理事会はもとより各委員会の活動も大変活発であり、会長の下、結束力はととても強いものがあります。



事業所の紹介

世界に羽ばたくジュニアテニスの登竜門 株式会社古川テニス企画

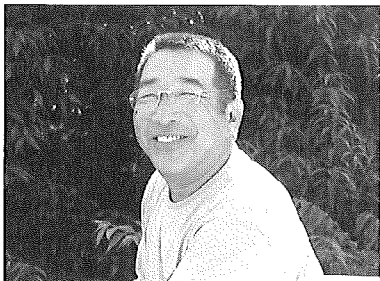


クラブハウス玄関前

世界に羽ばたく少年少女のために、明日の松岡修造や伊達公子、杉山愛を目指すジュニアに身近なビッグ・チャンスのファーストステップとなる大会を企画、実現して来られた、兵庫県テニス協会副理事長で関西テニス協会理事でもある古川彰治氏をお尋ねし、ご自身が経営の宝塚テニスクラブ（旧パコンTC）で話をお伺いいたしました。

■古川テニス企画の成り立ち

古川氏は現在、宝塚テニスクラブを拠点に株式会社古川テニス企画として6ヶ所でテニススクールを運営されており、一般のテニス愛好家から、世界を目標とするトップジュニアまでの幅広いお客様を抱えています。



笑顔の古川社長

1981（S56）年に会社を設立。スクール開校のかたわらサンテレビのテニス番組「古橋富美子のフレッシュテニス」「九鬼潤のハッピーテニス」などの解説者としても活躍。また、地域社会への多分野にわたる活動にも取り組んでこられました。

日本テニス協会ゼネラルマネージャー（前フェドカップ代表監督）、兵庫県テニス協会副会長である小浦武志氏とテニス界の将来的発展を考え、20年近く前に立ち上げた大会「宝塚ジュニアフェスティバル」も年々成果を取っています。数年前から、芦屋市含め、民間、公営、学校など12の会場で3000名ほどの子供達の参加で開催され、兵庫県のレベル押し上げ、底辺拡大の効果を上げています。

■兵庫国際ジュニアテニストーナメント

男子フューチャーズ、女子1万ドル大会など国際大会が国内でもあり、選手はその獲得ポイントを足掛かりに世界への飛躍を狙います。しかし、ジュニア（18歳以下）となると日本での国際大会は、最高のグレードAに格付けされる世界スーパージュニアとグレード1のジャパンオープンジュニアのみ。この2大会は外国人選手が目立ち、レベルが高く、参加できる選手が限られていることから、グレードの低い大会の国内開催が熱望されてきました。

世界の中でもテニスの普及の進んでいるこの日本で、最も低いグレード5の大会を開催する事で、世界を目指す子供達の登竜門を作ろうと小浦武志氏、竹内映二氏（現デビスカップ監督）と共に2年の歳月を掛け準備。何もないところから形を作り、ようやく「兵庫国際ジュニアテニストーナメント」として熱き思いの実現に漕ぎつけました。

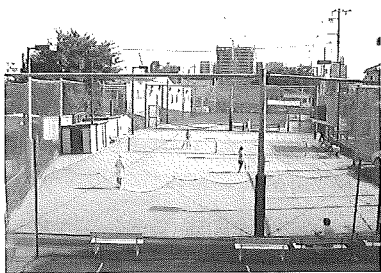
今年で第5回を迎えたこの大会のおかげで、多くのジュニア選手がワールドランキングを獲得し、世界へ羽ばたくきっかけとなっています。明日の松岡修造や伊達公子、杉山愛を目指すジュニア選手が最初に出場する国際大会です。古川さんはじめ、多くのスポンサーや大会関係者の方々の方に、陰で支えています。

ITF(国際テニス連盟)のジュニアトーナメントは世界約108カ国で約283トーナメントが開催されます。これらはGrade-A・Grade-B・Grade-C・Grade-1～5の4つのグレードに分かれています。Grade-5の大会はジュニアの登竜門とされ、これらの大会の成績が反映され、ITFジュニアワールドランキングができています。日本では世界スーパージュニア(Grade-A)・ジャパンオープンジュニア(Grade-1)・兵庫国際ジュニアトーナメント1(Grade-5)・兵庫国際ジュニアトーナメント2(Grade-5)などが開催されています。

■阪神淡路大震災からの復興

1995（平成7）年1月17日、阪神淡路大震災では、宝塚市でも100名以上の方が亡くなり、多くの方々が被災されました。もちろん、宝塚テニスクラブも例外ではなく、4面のクレーコートにはクラックが入り、クラブハウスは半壊となりました。

まだ水も電気も復旧しない中で、宝塚テニスクラブのスタッフはクラブメンバーとスクール生が帰ってくる事を信じて、照明を立て、プレハブを建て、プレーのできる環境作りを進めました。震災直後という事もあり、周辺から非難されながらも、彼らの復興が始まっていました。



クラブハウステラスから眺めた砂入り人工芝コート



すばらしく整備の行き届いたクレークコート2面

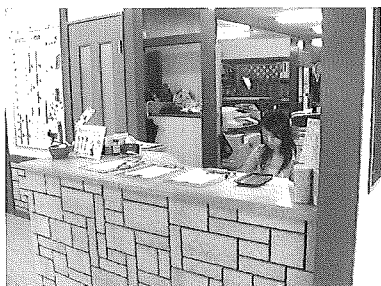
3月には数名がプレーを始め、4月にはほとんどのメンバーが戻り、徐々にテニスクラブは復興に向かいました。当時は、仮設住宅に入っている方もいたそうです。当時のストレスの重なる状況の中「テニスクラブをやってくれて良かった！」とお客様からは絶大な支持をいただいたそうです。結局、メンバーの皆さんが誰一人やめることなく戻ってきていただき、テニスをする方たちのパワーと力強さに勇気をいただいたとの事です。

■子供達を大人の中に入れていく工夫が必要

ビジネスとしてテニススクールがテニス界の底辺を支える一方で、弊害があることに警鐘を与える意味で、古川氏は「テニスというスポーツが本来持っているもの」について提言されています。

昔は親が子供達を連れ、仲間やスタッフが見守る中、遊びながら自然にテニスにふれあい、協調性や共存共栄の心を身につけて行きました。ビジネスとして進化してきたスクールの中では、お客様を大事にする良さの裏に、個人だけの動きとなりやすい一面があり、子供達の心を育てることが難しい部分があると思います。個人主義的な考え方が、本来のテニスのあり方をゆがめてしまってきているように感じます。

中高校生がクラブの大人の中でゲームを楽しみ、コミュニケーションをとることで、いろんなことに気



清潔感のあるフロントまわり

づき育っていったものです。本来、テニスの持っている良さをもう一度作っていかねばいけないと思います。型にはめ込まれ、教わる事に慣れ過ぎた子供達

は、自力で育つ事ができなくなってしまいます。ホウキでラインを掃くことも知らず、協調性もない。笑い事では済まされない時代になってきています。

状況を打開するため、テニス事業に関わる方々全員で、子供達を大人の中に入れていく工夫をしていくことが必要だと思います。夏休みだけ、時間を決めて大人の中に混ざる機会を作るとか、子供達が自主的にクラブの中に入って行ける時間を作るとか、皆さんに試みていただけたらと思います。すぐに答えは出ませんが、自分達一人一人が変えていかねばいけないことだと感じています。

宝塚テニスクラブでは、“夢を持ち、自分で考えて、目標に向かって自分で行動する”ことを子供達にテーマとして意識させています。卒業生の中で、全日本学生優勝の吉備雄也（早稲田大学3年）・ITF女子1万ドル大会 ジー・エス・ユアサ女子オープンと毎日テニス選手権に優勝した岡あゆみ達は、自分の夢に1歩でも近づこうと強い気持ちを持って頑張っています。

テニスの未来を作るために尽力され、活躍を続けておられる古川氏の大変有意義なお話にも、本誌記者も感銘を受けました。テニスに限らず、スポーツを仕事とする者として、子供達に何かを与えること以上に、何かを感じ取ってもらえる環境をつくるのが大切なのだと思います。

また、取材にご協力いただきました古川氏と宝塚テニスクラブのスタッフの皆様にも感謝申し上げます。ありがとうございました。



スクール生の大会での活躍を伝える掲示板

事業所の紹介

テニスで豊かな人生のお手伝い！ 香里グリーンテニスクラブ



クラブハウス玄関

香里グリーンテニスクラブは、大阪府枚方市（大阪市と京都市のほぼ中間に位置するベッドタウン）にある、インドアハードコート8面、アウトドア砂入り人工芝6面、駐車場100台、自営レストラン「ふらんす亭」を備えたクラブハウスを有する大型テニス施設です。今回は、上出支配人をお尋ねして、スクールとクラブ経営における新しい取り組みについて取材をさせていただきました。

■「おもてなしの心」にむけての改革

1979（S54）年にアウトドア10面のメンバー制クラブとしてオープン。その1年後、メンバーからの声で始めたスクールでしたが、オープン5年でアウトド



上出支配人

ア28面のジャンボクラブになりさらに1987（S62）年、6面のインドア化をきっかけにスクール事業を拡大、生徒数1600名・メンバー約600名のスクール中心運営になったそうです。

当時はスクール新規入会者も多く、スタッフにも「先生・教室」という意識が強かったので、「レッスンからサークルへ」「先生・教室からサービス業へ」施設に來られたお客様を我が家にお迎えする気持ちで接客する、「おもてなしの心」を基本にした意識改革を行い、運営面でもレッスン休校日を無くすため、パソコンによるスクール運営、継続率UP目的のレッスン料金口座引落の早期導入、有料でコーチ育成するテニスアカデミー等をスタートされたそうです。

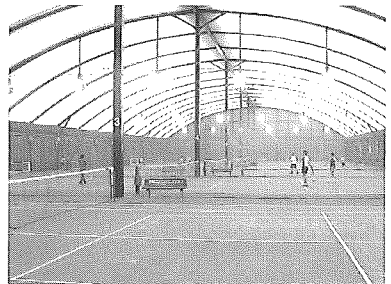
■コート14面閉鎖の逆風を乗り越えて

1994（H6）年、地主さんの都合で、当時28面あった

コートのうちメンバーとレンタルコートで使用していた14面を閉鎖。逆風を乗り越えるため、これを機に「テニスで豊かな人生のお手伝い！」という理念の元、「コーチ・スタッフはおお客様のテニスライフのサポーター」「テニスで生徒もメンバーもスタッフもみんな幸せになろう！」という目標を掲げ、翌年、メ



アウトドアコート風景



インドアコート風景

ンバー制クラブを縮小しながらも、スクールを営業主体とした現状の形での再スタートしました。

営業戦略として「お客様のクラブ内滞留時間増加」をベースにした「顧客の客単価UP策」を進めるため、個々のお客様を細かくフォローするPOSレジによる「ワントゥ・ワンマーケティング」、お客様の3ヶ月の支払額により、ショップやレンタルコート等の割引率が変わる「ポイントラリー」などを導入し、複数レッスン受講・メンバーコート利用・ショップ・レストラン等の売上げを伸ばしたそうです。また、地域の「子ども会への1日テニス体験」などの活動が効果を表し、現在はジュニア800名を含みスクール生約2800名を擁する施設となっています。

■スクール活性のための新しい試み

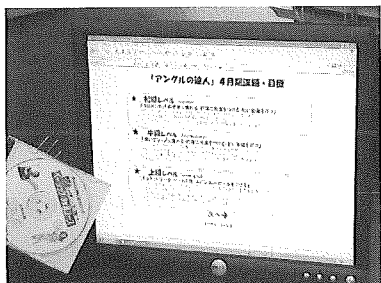
数年前から新規入会の減少による生徒数伸び悩んできました。そこで、昨年よりレッスン料金20%UPによるスクールのリニューアルを行い、スクールの魅力アップのため新しい取り組みを開始しています。

- ①ダブルス2ヶ月コース・戦略（1・2月期）
- ②シングル1ヶ月コース・戦略（3月期）
- ③テニスの達人3ヶ月コース・応用技術（4～6月期）
- ④ダブルス2ヶ月コース・戦略（7・8月期）
- ⑤シングル1ヶ月コース・戦略（9月期）
- ⑥グングン上達3ヶ月コース・基本技術（10～12月期）

昨年より、①から⑥の特別レッスンを、1年を通して順番に開講し、通常レッスンを受講いただく方々が、2クラス目のレッスンとして受講をしていただくコースに

位置づけ各コース150名～300名の受講を頂いています。また、「通常レッスン」は担当コーチのオリジナルメニューでお客様をサークル化していくのに対し、「特別レッスン」は完全にマニュアル化し、上達のためのレッスンと趣向を変えている事が特徴です。これにより複数クラスの受講いただくお客様を増やし、他との差別化を図って行きたいと考えています。

③と⑥では、参加者一人一人のオリジナルCDを手間隙かけて作成し、終了後にお渡ししているそうです。「グングンCD」では、自分自身のレッスン前と3ヵ月後のレッ



CDではレッスンのテーマや生徒さんのフォローができています

スン終了時の打球フォームとを比較して頂けるようデジカメで取ったショット映像が納められ、「テニスの達人CD」ではターゲットテニスの結果で出た数字を元に自分自身で傾向と対策が解るアニメタイプのチュートリアルが中心に構成されています。家に帰ってからも見ることができ、CDで自分の成長の様子を確認したり、コーチのデモムービーと比較したりすることもできます。また、傾向と対策などのアドバイスを受けることができるようにしたことで、生徒自身が次の目標を設定していただけよう工夫がなされています。

■クラブ活性のための取り組み

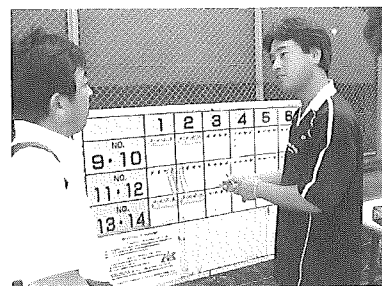
同施設では、インドアコートではレッスン、アウトドアコートではメンバー利用を中心にコート分けがなされています。クラブを活性化させるため「スクール会員」や「レディースサークル」「オレンジサークル」「リーグ戦」という施策に取り組んでいます。

まず、従来型メンバーの高齢化や新規入会の減少が進むため、スクール生が「レッスン+メンバー利用」できる「スクール会員」を15年前にスタートし、30歳～40歳代の層を中心にした約150名のスクール会員が団塊の世代を中心にしたヘビーユーザー的なメンバーとクラブライフを楽しんでおられます。

「スクール会員」とは、レッスンを受講している生徒が、年会費と利用1日あたりの入場料を支払うと、週1回好きな曜日にメンバー同等のコート利用ができる制度です。(週2レッスン以上受講の方は、利用回数がフリーとなります。)

「レディースサークル」は、30歳～40歳代の層を中心にした「ママさんテニスプレーヤー育成サークル」です。スクール受講と将来の対外試合参加を条件として、コーチが火曜(初級)と木曜(中級)の各曜日に約100

分のサポート練習会を行なっています。コーチが中心になり、慣れていないメンバー同士のコミュニケーションを助け、遊び方を覚えてもらうことで、最終的には、「対外試合



工夫されたクラブ用ウェーティングボード

が楽しみ！」というくらい成長してもらうことが目的です。特に初級の火曜はスクール生のビジターで参加できるようにしていることでスクールオンリーの生徒が、よりクラブライフを楽しんでいただくよう工夫がなされています。

また、メンバー同士がお互いのメールや電話番号を登録し試合実行日を打ち合わせするセルフ運営の「リーグ戦」を開催しており、知らない者同士でも連絡して試合をすることにより、メンバー同士のコミュニケーションが促進しています。その他、悠々テニスのメンバーと初級レベル男女メンバー・新入会メンバーを対象にした「オレンジクラスサークル」も支配人自ら運営されているそうです。

■今が最大の危機

フィットネス業界は、誰もが参加できるプログラムを用意し、ハードを整え、ハードルを下げることで底辺を拡大しているようです。では、テニス界はどうでしょうか? テニスの専門分野の道をさらに突き詰めていくのか? それとも、ルールまで変えてでもハードルを下げ、「誰でもができる楽しいテニス」として進むか? 今までに、テニス業界は最大の危機に瀕していると感じています。

香里グリーンテニスクラブでは、「お客様に一生、テニスでクラブライフを楽しんで頂くようにしたい。」「テニスの分野一本でやっていくためには?」と考え、それを実現するために、サークル化されたスクールとメンバー制をジョイントしたクラブ内の各種プログラムを多数用意しお客様の滞留時間が多くなり、客単価が高い上顧客が育つクラブ運営を目指しています。

事業理念「テニスで豊かな人生のお手伝い!」を実践し、お客様をおもてなしするための工夫に満ちた香里グリーンテニスクラブのお話をお聞きでき、本紙記者としての役得を感じる、大変有意義な取材でした。

また、取材にご協力いただきました上出支配人とスタッフの皆様にご感謝申し上げます。ありがとうございます。



すずめの気持ち

日本体育協会認定 マスターコーチ／

江坂テニスセンター ヘッドコーチ 水主 勝

私は以前、テニスコートで雀の餌付けをしていたことがあります。最初、餌をあげるのですが、雀達個々の警戒距離があって、それ以上は絶対に近寄ってきません。好奇心の強い雀は、短い距離。警戒心の強い雀は、長い距離を置いているようです。餌がほしいのですが、餌をあげる私とは、絶対に目を合わしません。視野の端っこのほうで私を見て様子をうかがっています。

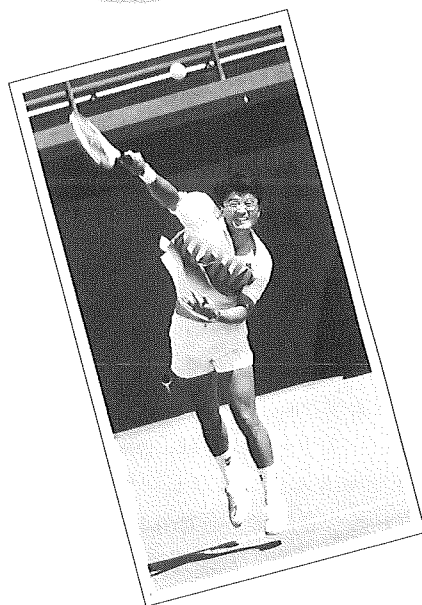
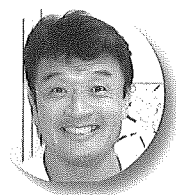
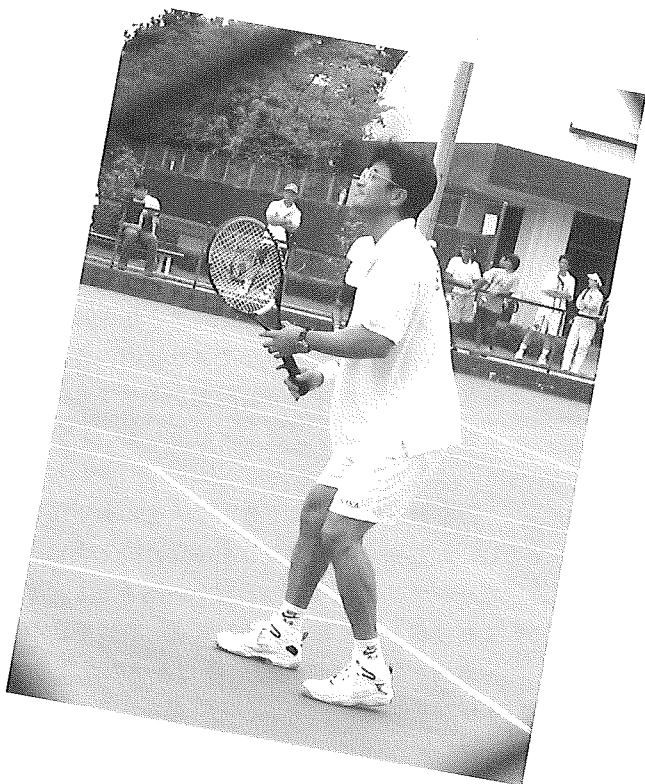
こういう状態がしばらく続き、なかなか、私と雀の距離は縮まりません。そうこうしているうちも、雀のことが毎日気になり、雀のために、餌のパンを買っていきうようになりました。『あいつら、お腹空かしてるんやろなあ。。。』なんて考えながら。。。。

そうすると、気持ちが通じたのか、私と彼らの距離が、どんどん縮まりだしたではありませんか。そしてある日、手に餌を持っていると、私が横を向いている隙を見て、一番好奇心の強い『チュン吉』が、手から餌をつついて飛び去っていきました。私と雀が始めて触れた瞬間

間でした。次の日からも『チュン吉』は手から餌をとっていき、他の雀たちもつられて取りに来るようになりました。そして、ある日『チュン吉』は、私の指に乗ったまま、掌の餌を食べるようになったのでした。あの時は、嬉しかったなあ。。。。

最近、雀との触れ合いがあったせいか、歳を取ったせいか（?!?!）、老若男女にかかわらず、教わってくれる人みんなが可愛く思えるんですよね。明るい人、暗い人、良く喋る人、無口な人、やさしい人、きつい人、楽観的な人、悲観的な人、色々いらっしゃいますが、その方の身になって、一生懸命テニスを教え、育てようとするれば、必ず気持ちは返ってくると考えることができるようになってきました。みんなが『テニスの子供』です。

そんなこんなで、今、私は、『テニスの子供達』に囲まれて、毎日、充実した楽しい毎日を過ごしています。。。感謝！感謝！





素敵な職業を目指して

TOPインドアステージ氷川台 フロントヘッド 矢口 宏美

皆さんはコンシェルジュ (Concierge) という言葉を御存知ですか？

最近ではテレビなどでもよく耳にする言葉です。一説によると語源は19世紀のフランス。マリーアントワネットが収容されていた「コンイェルジェリー」というパリの牢獄の鍵管理人のことを「コンシェルジュ」と呼んでいたそうです。それ以来、数家族が一緒に生活する建物の鍵を管理する人のことを指すようになり、そこからホテルのフロントで鍵を渡すスタッフをそう呼ぶようになりました。現在では、お客様の名前や顔を覚え、お客様のことを理解し相談に乗ったり、話し相手になったり…、お客様の為に心を尽くす役割へと進化してきました。

最近はいろいろな業界でコンシェルジュが活躍しています。コンシェルジュはお店の中心にいて、顧客をいかに大切にしているかをアピールする手段に活用しているようです。また「コンシェルジュ」という言葉の持つ高級感は顧客に良い印象を与え、企業のブランドイメージを高める効果も期待されています。

さて、振り返って私たちの働いているテニススクールにおけるフロントの役割はいかがでしょう？「お客様のお名前や顔を覚え、ご要望をお聞きし、サービスに反映する」…まさにコンシェルジュに近いものだと感じています。私のスクールでは、フロントスタッフはサービス業初心者のアルバイトスタッフが中心です。レッスンの合間に多い時には80名前後のお客様がフロントの前を歩き来され、単純に計算しても1人で20名以上のお客様の対応をすることになります。お客様をお待たせしないようについつい処理を急いでしまう結果、いつの間にか

スタッフの心はお客様に接することより、いかに早く処理を「こなすか」が一番になってしまいがち。忙しいと「事務的」に作業をしてしまう瞬間があります。忙しさは人に余裕と笑顔をなくさせますね。それはお客様にとっても、働くスタッフにとっても残念なことだと感じています。

私たちVIPTOPグループでは、只今「フロントコンシェルジュ化計画」と題し、お客様が安心して心の中を打ち明けていただけるフロントを目指し、システム作りや、研修を行っています。今はまだ走り始めたばかりで、現実にはとても地味な作業の繰り返しです。今まで当たり前のように行ってきた作業が本当に必要か、電話の位置は本当にここで良いのか、このポスターはお客様にとって見やすいものなのか…。正確さとスピードに染められてきた私たちにとっては、過剰な処理作業を削減し、スタッフ達一人ひとりがお客様と接する心の余裕を作ることが、将来のコンシェルジュの第一歩なのだと考えています。

19世紀、「コンシェルジュ」という職業は、周りに認められない身分の低いものであったと聞きます。今ではコンシェルジュに憧れて、一生を接客サービスに捧げるホテルマンも多く、「コンシェルジュ」が接客業の究極のスタイルとなってきています。いつの日かテニススクールに通う子供達が「大きくなったらテニススクールで働きたい」なんて、そして、ご両親が「頑張れ！」なんて背中を押してくれるような憧れの職業になれば「素敵！」だと思いませんか？私たちはそんな素敵な職業を目指しています。



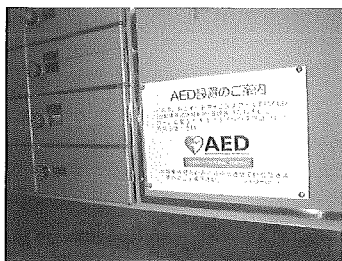


安全管理とAED導入について

狛江インドアテニススクール 大久保 清一

こんにちは、狛江インドアテニススクールの大久保です。

私どもで行っている安全管理、AED導入について少しお話をさせていただきます。



共同住宅の設置案内

私どものインドアスクールの施設は単体ではなく、7階建て共同住宅棟とそれに連なる2階建てのテニススクール棟になっており、スクール棟の1階にテナント(ドラッグストア)、共同住宅の駐車場、そしてスクールの施設の一部があり、2階部分がインドアコート他のスクール施設となっております。その結果火災報知器等、防火管理関係の設備は一体で管理する状況ですので、共同住宅の入居者及び管理者、テナントの管理者、テニススクールの管理者、3者が協力して行っております。先日は夜10時頃にインドアコートの火災報知器にテニスボールが当たってしまい、共同住宅を含んだ全施設で非常ベルが鳴ってしまう事態がありスタッフが慌てる一場面を経験いたしました。

日頃から、施設内の安全管理はもちろんのこと、テナント、共同住宅入居者等にも配慮し、意識しながら日常業務に当たり、事ある時はスクールのお客様以外にも、テナントのお客様、住人の方、等にも気配りし行動するようにしております。



AED設置場所(フロント内)

また、ケガ等の安全管理につきましては、運動施設でありますのでレッスン中の生徒さん、スタッフのケガは避けて通れません。ケガの程度、時間帯、ご家族の状態等出来るだけのことを考慮した上、スタッフ間で連絡を密にし、対処の仕方の統一を図り、事に当たっております。先日ある生徒さんが、夜のレッスンで肉離れになってしまい近くの総合病院に救急で行く事を勧めましたが、お住まいの近くに行きつけの総合病院があり、ケガもさほどではないとの事で、ご自分で車を運転してお帰

りになってしまいました。翌日確認いたしましたら、その病院に担当医の当直がいなく別の病院までまた自分で運転して行き症状をさらに悪化させてしまい、結局ギブスされた足でしばらく会社も休まざるを得なかったとの事です。私どものこのような対処が正しかったのか、すぐに検討し以後、ケガの処置を最優先に結果的にお客様にとって最良の対処方法を探る事(お客様の意志に反してもすぐに救急で処置をしてもらう等)を再確認し業務に当たる事としております。

些細なケガでも起きた時は当たり前ですが、報告され、原因は何か、それを取り除くにはどうすればよいか、対処方法は正しかったか、フォローはしっかり出来ているか等、以後に生かせるようにして行く事が重要だと思います。

AED導入につきましては、前述のようにテニススクールは運動施設ですので、事故はつきものとの認識に立ち、最悪の時は生命にもかかわる事態が予想される以上その事態に



AED研修風景

少しでも対処できるような設備、及びスタッフの研修、訓練が必要との結論でAEDの導入を決定致しました。

導入に当たりスタッフの研修は2回行い、誰でもスムーズに操作出来るような体制を整えました。もっとも今のAEDは器械が全て教えてくれるとおりに操作すれば良いだけですが、操作ももちろんの事、スタッフがいかに着いて対処できるか、しいてはAEDの有用性を確実に100%活用できるかも重要な事ですので、定期的に研修等は行っていきたいと思っております。

設置に当たりましては、スクールの施設が他の施設(共同住宅、テナント店舗)と一体になっており、そちらの方々及び他の隣接する共同住宅の方々にも有効に活用していただけるように共同住宅入り口ホールに設置のご案内をしております。

幸いにまだ一度もAEDを使用した事はありませんが、今後も使用しないで済む事を願っております。



世界初！バックスウィングするラケットから打ち出せるテニス練習マシン！

SWING SHOT スウィングショット

人工衛星など宇宙のかなたに物を飛ばしている会社が、ラケットを使ってボールを打ち出すテニスロボット「SWING SHOT（スウィングショット）」なるテニス練習機を作ったとの情報をキャッチし、さっそく、本誌記者が湘南は「鶴沼グリーンテニスクラブ」へ飛びました。

ロボットアーム技術を応用することで、ラケットをバックスウィングしてボールを打ち出す方式を採用した、世界初のテニス練習マシンとして、話題の「スウィングショット」を体験し、開発を担当された株式会社アストロリサーチの岩村 哲さんに開発までの裏話をお伺いいたしました。

開発元、発売元の株式会社アストロリサーチは国内唯一の宇宙開発ベンチャー企業として1996年設立され、人工衛星やロケットの設計・開発、人工衛星の打上げのサービスなどを手掛けている会社です。開発を担当された岩村さんご自身が大学からテニスをはじめ、13年ほど前から、鶴沼グリーンテニスクラブのメンバーでいらしたことから、同クラブで開催される藤沢市テニス協会運営のスクールスタッフの皆さんを知り合い、「ボール出しの負担軽減できれば…」「すぐそばで生徒にアドバイスできるようにできたら…」「初心者でも打ち易いテニスマシンがあれば…」など話をしたのがきっかけとなり、自らが設計図を描き、組み立てて、試作機を完成されたとのことでした。

技師としての開発者魂から、コーチのボール出しの様子をビデオに撮り、そのリズムをプログラミング。コーチと同じタイミングでバックスウィングされたラケットがボールを打ち出すことで、初心者でもリズムが取りやすく、至近距離からの利用でも違和感なく使用できるのが最大の特徴です。また、工業用の高性能な電装品を利用している事から24時間稼働し続けて、1年間の連続使用ができるほどの耐久性があることなどが、従来機との違いです。

本誌記者もスピードやスピン、送球テンポなどいろいろ設定を変えて実打させていただきました。ラケットが動くのに合わせ、身構える事ができるので、ストローク、ボレー、ロビングなど、どの種類のボールでも非常に打ちやすいと実感いたしました。ボール速度70kmほどで繰り出されたトップスピンやスライスのボールは回転が生きており、人間とラリーをした時と比べると、スピード以上に重いボールが来ると感じました。また、マシンには80kmまでとリミットを付けてあるのですが、実は160kmまでに対応できる性能を秘めているとの説明に、目を丸くしてしまいました。

「初心者の方、誰もが自分より上手い仲間やコーチに助けってもらって上達してきたはず、このロボットの普及で少しでもテニス界の底辺を広げることができれば、うれしい」との言葉に、岩村さんご自身の「テニスに対する愛情」と、今後も人工衛星技術を民間に転用していきたいという「技術者としての信念」に感動いたしました。

最後に、会場としてご協力いただきました鶴沼グリーンテニスクラブの山田社長、取材にご協力いただきましたアストロリサーチの岩村さんに感謝申し上げます。ありがとうございました。

ディーラー募集中！

アストロリサーチでは、本製品を国内・海外で広めていくことにご協力いただけるディーラーを募集中です。また、製品については以下にお問合せ下さい。

株式会社アストロリサーチ

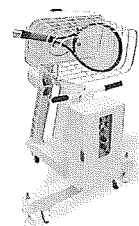
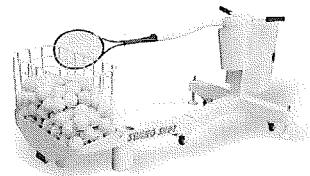
〒252-0816 神奈川県藤沢市遠藤2022-10

TEL: 0466-89-0370 FAX: 0466-88-7541

(8/26より上記に移転いたしました。)

連絡先：sales@astro-r.co.jp

URL：<http://www.astro-r.co.jp/web/jpn/indexj.html>



今回は、「異業種に学ぶ」をお休みしまして、特別レポートをお送りいたします。

『平成19年路線価から。～時代を読み取る～』

～本当に地価は下げ止まったのか？～

国税庁から8月1日に平成19年の路線価が公表になりました。

(路線価とは、相続や贈与時の土地価格を算出する際に用いる価格。土地の前面道路に1㎡あたりの単価で示される。現在は国税庁のHPから閲覧が可能です。)

全国41万地点の標準宅地の平均路線価は1㎡あたり126,000円で、前年比8.6%増。

昨年に引き続き2年連続の上昇となりました。

東京・表参道や大阪・キタの御堂筋などの都市部の一部で上昇率が40%を突破した地点もあります。

地価の上昇傾向が東京、大阪、名古屋の三大都市圏だけでなく、地方の中核都市にも広がり始めているのが今年の特徴のようです。

下落が続いている地方圏でも、その下げ幅は縮小してきているようです。

■全国の概要

東京は3年連続で上昇。

千葉、愛知、京都、大阪は2年連続で上昇。

北海道、宮城、埼玉、神奈川、兵庫、滋賀、福岡などの7道県も、バブル崩壊後初めて上昇に転じました。

(今年、前年比で上昇したのは、合計で12都道府県)

静岡、奈良、岡山、愛媛の4県は、横ばいとなっています。

下落が続く31県のうち26県で下落率が縮小していて、下げ幅が拡大したのは大分県だけでした。

■何と！46.6%の上昇。

表参道ヒルズに近い、港区北青山3丁目の通称青山通り。「みずほ銀行青山支店前」の路線価は1㎡あたり856万円で前年比46.6%の上昇、全国で最高の伸び率を示しました。

■果たして地価は下げ止まったのか？

新聞や雑誌などは、三大都市圏だけでなく地方圏も中核都市を中心に地価は下げ止まり、今後上昇に向かうような論調ですが、果たしてそうなのでしょうか？

人口の半分 3大都市圏に

**総数は2年連続減
1億2705万3471人**

総務省は2日、住民基本台帳に基づく人口調査(8月31日現在の結果を公表した。全国の総人口は1億2705万3471人。前年比1.554%減で、68年の調査開始以来初めて減少に転じた前年に続いて減った。また東京、名古屋、関西の3大都市圏の人口が、全国の人口半分以上を占めた。

出生数は、調査開始した79年度以降、最少だった前年の2万6884人増え、10.9万1917人。死亡数は8893人増で最多の10.8万174人で、生まれた赤ちゃんが、亡くなった人の数を上り、1万743人上回る「自然増」になった。前年は調査開始当初の「自然減」だった。

3大都市圏の人口は6853万9362人で、現行の調査方法になった92年以來初めて総人口の半分超(50.01%)になった。東京圏が28.92%、名古屋圏が8.74%、関西圏が14.35%。人口の多い上位9都府県の人口も52.12%で、半分以上を占めた。

また、仙台市の人口が10都府県で増加し、北海道(2万9265人減)、青森県(1万4552人減)、00万人都市は11市になった。

新潟県(1万2799人減)など37道府県で減少した。

確かにバブル崩壊後の土地価格の下落については、一段落したと考えられます。

しかし、三大都市圏と地方圏との超二極化は、これから益々拡大していくと考えています。

平たく言えば、値上がりするのは都心の一部だけ！地方の下落は止まらない！

これが正しい見方ではないでしょうか。

8月2日の朝日新聞に「人口の半分、3大都市圏に集中」の記事が載っていました。

総人口は昨年に続き減少するなか、3大都市圏に人口が集中しているようです。

北海道(29,265人減)、青森(14,552人減)、新潟(12,799人減)など、37道府県では人口が減少しているのが現状です。

土地の価格は、ご存知の通り「需要と供給」の balan

スで決まります。

従って、人口が集中する3大都市圏を中心とした地域だけが上昇して、その他の土地はこれから先も上昇する事は難しいと考えます。

■不動産投資マネーが地価を左右

不動産投資マネー（ファンドや海外からの投資）が地価動向を左右する構図が鮮明になってきています。

不動産投資信託（REIT）が保有する都道府県別の資産残高と商業地の価格変動率を比べた資料によると、投資額が400億円を越す12地域の大半で地価が上昇していて、全く投資がない14県では地価の平均下落率が5%を超えているという結果になっています。

金融庁や日銀の監視強化を受けて、銀行は不動産向けの融資に慎重になっているものの、ファンドや海外のマネーの流入は止まらず、不動産に向かっているようです。

投資額が最も多いのは東京で、投資残高は全体の61%を占めています。

その中で、賃料上昇の象徴的な例は銀座で、商業地最高価格を6年ぶりに丸の内から奪回しています。このような不動産投資マネーが銀座の一等地の地価を30%も押し上げる原動力になっているようです。

不動産投資マネーの行き先が地価の変動に大きく影響を与え、その偏りが今後もさらに加速する可能性があります。

地価の変動要因も時代ともに様変わりしています。

■不動産業者の現場の声

先日、ある戸建売分譲業者と話をする機会がありました。

東京都内であっても、23区の外側の市部については、売れ残りが多く発生してきており、今後の計画は見合わせる地域も出てくると言っていました。

ある、マンション開発会社の担当は、こう話していました。

「当社は、マンション用地を仕入れないと仕事になりません。しかし、全体的に供給が少ないのが現状で、良い物件は価格が吊り上がり手が出ません。少し前は、多少交通の便が悪くても購入できるものは積極的に買っていました。しかし今は違います。売れ残り物件も出てきた事、建築コストの高騰などで採算割れが出る物件が始め、マンション用地の仕入れも慎重になっています。」と。

■事例紹介（相続評価と時価の価格差を利用した事例）

最後に、東京近郊（東京から1時間位の中核都市）での事例をご紹介します。

その方の財産総額は約8億円。概算の相続税額は2.5億円でした。

JRと私鉄が乗り入れする駅から約10分のところにある約1000坪の駐車場が相続税評価で約2.5億円でしたので、相続税の納税にはこの土地の物納を考えていました。

大きい主要道路に近いものの、この駐車場には直接入る事はできなく、少し大回りしなくては利用できない土地でした。

従って、店舗などの誘致は難しく、現状では駐車場の利用が良い利用法と考えられていました。

しかし、このところのマンション用地不足の情報を聞いていましたから、マンション業者に参考価格として購入金額を打診したところ何と3倍の7.5億円で買いたいとの返事が出てきました。

結果、この駐車場は相続評価の3倍で売却し、約3億円は相続税の納税資金としてプールし、残金の4.5億円で収益性の高い都心のビルを購入し、年間収入を大幅にアップさせる事に成功しました。

■まとめ

時代は、刻一刻と変動しています。

新聞報道等に踊らされること無く、各個人（法人）が所有する不動産の『本当の価値』を見直してみる事をお勧めします。

特に個人の方には必ず「相続」がやってきます。相続時の土地評価である路線価を使った「相続税評価額」と実際に売買される「時価」とでは相当の乖離がでてきます。

都心を中心に価値の高い土地は、相続評価の何倍もの価格がつき、価値が高いと言えない地方圏では相続税評価額でも買い手がつかない事例がたくさんあります。

当然専門家の知識と情報が必要となりますし、最新の状況を把握する事が重要です。

数年前に試算をしているから大丈夫だと思っていたら大間違いです。特に不動産の市況はたいへんな変化をしています。

■ご相談は

株式会社 船井財産コンサルタンツ

担当：成島まで

TEL：03-5321-7025 FAX：03-5321-7271

E-mail：naru@funai-zc.co.jp



前号にてお伝えしました、「プロジェクト36/60」に関して、少しだけ情報が入ってきました。プロジェクトの狙いは「10歳以下の子供にテニスの体験をさせ、将来にわたるテニスユーザーを開拓しよう」というものです。

現在までに明らかになったところでは、プロジェクト36/60の基本的な構成要素として、「コートのサイズ」「ネットの高さ」「子供の年齢」「ボールのスピードと重さ」「ラケットのサイズ」「スコアの取り方」の6つがあるとされています。つまり成長途上にある子供の身体に合わせて、テニスの施設、用具、プレー形態など全てを変更してみる、という試みです。

36/60の意味ですが、これはこのプロジェクトで使用するテニスコートの縦の長さを示し、36は8歳以下の子供用の36フィート（約11メートル）、60は10歳以下の子供用の60フィート（約18メートル）のことだそうです。

これだけの情報では、既存のショートテニスやジュニア向けプログラムと具体的にどこが違うのか全くわかりませんが、一昨年の「カーディオテニス」同様に、新しい視点からテニスを捉えているようで興味深いところです。

今回原稿締切の関係で間に合いませんでしたが、USオープン初日の8月27日に、ニューヨークにてテニスフォーラムが開催され、その場でこのプロジェクト36/60の全容が明らかになります。フォーラムを主催するTIA・Executive Director（専務理事）Jolyn de Boer氏によれば、「アメリカテニス業界の最新の取り組みとして大いに期待して欲しい」とのことです。次号にて詳細をご報告いたします。

（文責：理事 飯田浩一（クラブ部会担当））



庭球人語 其の五

「感情と行動」

楽しいから笑う。
悲しいから泣く。
頭に来たから、頭から湯気を立てて怒る。

って思ってたんだけど、どうもそれだけではないらしい……。

悲しいけど、ほんちょっと無理して笑ってみる。
頭から湯気を出して怒ってたけど、かなり無理して笑ってみる。

すると、「笑う」という「行動」（唇の動きなど）に引っ張られて、「楽しい」という感情が湧き上がり、本当に「楽しく」なってしまうことが、科学忍者隊ガッチャマン的に証明されているらしい……。

そういえばほら、♪笑って～笑って～笑ってキャンデイ～♪って歌で、笑えと言われたキャンデイは、ソバカスなんか気にしないのである。何があったってくじけないのである……。それは「笑う」から……。

キャンデイはそれでいいのかもしれないけど、戦国の武将はそうはいかないよね。

出陣する前の不安や雑念を振り払うのに、こわい顔した武将が♪笑って～笑って～笑ってキャンデイ～♪とは歌わないのである。

んじゃ戦国時代の武将はどうするかっていうと、いくさに出陣する前には必ず、茶の湯を好んで立てて飲んでたんだって。

織田信長、豊臣秀吉、武田信玄などに代表される「戦国武将オールスターズ」は、日頃から茶の湯で心を落ち着かせていたそうである。

いくさの前に湧き上がるいろいろな雑念＝「感情」を、普段のように茶を立てて飲むという「行動」によって、リラックスさせる効果があったんだって……。

戦国武将はそれでいいのかもしれないけど、サッカーをやる小学生はそうはいかないよね。

サッカーの試合前で緊張した小学生は、その心を落ち着けようとグラウンドで茶の湯なんか、一服しないのである。

んじゃサッカーの試合が始まる前の小学生はどうするかっていうと、チームメイトと円陣を組み、エールを切っている。

（もっとも小学校1年生の時から聞き続けた息子のチームのエールは、もう小学校を卒業するといふのに、今だに「じえったいかちゅじょー！」「おー！」と聞こえてしまうのであるが……。）

みんなで輪になり、大声を出すという「行動」に引っ張られて、選手達のモチベーション＝「やる気」が上がっていくのである。

試合前の小学生はそれでいいのかもしれないけど、警察官はそうはいかないよね。

警察官は、自分の任務に就くときに、円陣を組み「じえったい逮捕するじょー！」「おー！」とエールを切って鉄砲を空に向けて撃ったりしないのである……。

んじゃ警察官はどうするかっていうと、制服を着るという「行動」によって、気持ちが仕事モードに切り替わるのである。

警察官はそれでいいのかもしれないけど、ショッカーはそうはいかないよね。

ショッカーは仮面ライダーを前にして、「やる気がしねえなあ……。ライダーキックなんかまともに食らったら死んじゃうつうの！」って思った時、制服に着替えることで気分を変えて「やる気」を出そう！なんて思わないのである。（もっともあれが服か肌かは微妙ですが……。）

んじゃショッカーはどうするのかっていうと、口々に「イー！」と叫ぶことで、気持ちを戦闘モードに持っていくのである。

えっ？何が言いたいのかって？

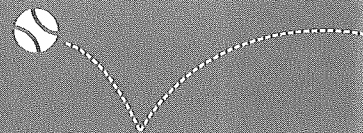
「本気」が大切だって誰だってわかってるけど、「ちょっと本気になれる気分じゃねえよなあ。」って時はやっぱりあるじゃん！

テニスコーチの、支配人の、経営者のあなたは、「キャンデイ」や「戦国武将オールスターズ」や「試合前の小学生」や「警察官」や「仮面ライダーと戦う前のショッカー」のように、「感情」に、「やる気」に、「本気」に火をつけるような「行動」を持っていますか～！っていう問いかけなんです。

えっ？

お、俺？ と、当然あるよ……。あ、あるに決まってるじゃねえか！「イー！」

JTIA賛助会員のご紹介



■特別 賛助会員 (50音順)

株式会社アニー	インターネット関連全般		
〒182-0024 東京都調布市小島町2-45-7		Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
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		Tel. 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 東京都千代田区麴町5-7-2 第31森ビル7F		Tel. 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		Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
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		
〒918-8114 福井県福井市羽水2-402		Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社B・C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		
〒169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15		Tel. 03-3209-6111	担当 森 伸二

◆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
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TVI経由で視聴可能
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
高木工業株式会社	業務請負事業、人材派遣事業等
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
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
アストロリサーチ株式会社	宇宙機器及び精密機械等の設計・製造
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
株式会社エイト	テニススクールのスタッフ、コーチ教育及びそれを実践するためのツール提供等
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
カーディオテニスジャパン	新スポーツ「カーディオテニス」の日本普及等
株式会社輝点	健康と美についての総合通販業
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
三和株式会社	住設機器卸、健康機器卸、健康食品、化粧品卸
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
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
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
太陽工業株式会社	大型膜面構造物の設計・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
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
株式会社ビー・アール・オー	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
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
ミスノ株式会社	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・卸売り
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

my life as a dog

ヤマムラ・ケイタ



www.keitabox.com

第四回テニス川柳優秀作品

広報委員会テニス川柳担当委員会選

サーティーオール 発音だけは 欧米か
スライスを 打ち返すのは ツライツス
試合ほど 家でも動けよ おかあさん
鬼嫁も 乙女に変える テニスかな
妻は言う 玉出せ 金出せ ゴミも出せ
子供には テニスの仕事と 説き伏せる
お父さん テニスが仕事と 勘違い
トリプルの ダブルフォルトで 四面楚歌
レッスンは 大地の恵みが てんこ盛り！
家庭でも 雁行陣の 我が夫婦
僕だって いつかなるんだ 王子様

おせつ
おせつ2
孝行息子
愛妻家
恐妻家
ツイストサーブ
手に捕里
ボレ夫
読み人知れず
熟年プレーヤー
玉子

編集後記

本誌作成のため、関西を訪問した折に、知人の紹介にてある会社の社長さんにお会いする機会を得ました。仕事の話をしてランチ。これから宝塚に向かうことを伝えると、梅田の駅まで車で送って下さるとのこと。ここはお言葉に甘えることにしました。その車は日本が誇るT社のLという高級車。しかもハイブリッドで静か。社長がハンドルのボタンを押しながら、「梅田駅までの所要時間は？」????すると社内のどこからか「およそ7分で到着いたします」????「今日は何の日？」車「今日は〇×××の日です」これを聞いた知人が車に向かい「社長の好きなタイプの女性は？」すると「認識できません。」

きっぱりと答えました。車内大笑い。聞くところによりますと、この車仕事を終わり、自宅に帰ると「本日はお疲れ様でした。」と言うそうです。恐ろしいほどの技術開発ですね。

待てよ？社長！それっていつもどこにいるか見張られているって云う事！？

JTIA News! 2007.7 Vol.39

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成19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>

mails@jtia-tennis.com

オリンピックを東京に、2016年!

2007 東京都知事杯

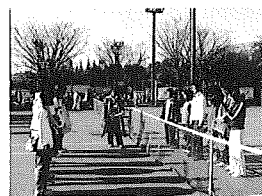
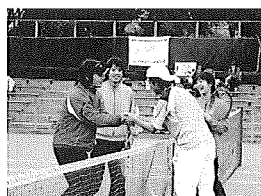
有明チームテニスコンペティション

12月1日(土) & 2日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!!

東京都民のための祭典・日本最大規模のテニス団体戦!!



大会募集要項

主催 有明テニス・マネージメントチーム
(社団法人日本テニス事業協会、財団法人東京港埠頭公社)

主管 2007東京都知事杯有明チームテニスコンペティション実行委員会

後援 東京都、東京オリンピック招致委員会、(財)日本テニス協会
(申請中) (社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟、関東学生テニス同好会連盟

特別協賛 ダイードリンク株式会社

協賛 (株)ダンロップスポーツ、(株)ダイワ精工(株)、ヨネックス(株)、
ブリヂストンスポーツ(株)、JFCスポーツバンガード(株)、ポスト(株)、
(株)ゴーセン、東亜ストリング(株)

日時 平成19年12月1日(土)&2日(日) 2日間
1日AM8:00受付、AM9:00開会式～試合/2日AM9:00～試合
【予備日:12月8日(土)、9日(日)】

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

試合種目 ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦

カテゴリー ①ベテランの部(45歳以上:昭和37年12月31日以前に出生した方)
②一般の部(オープン)
③学生の部(中・高・大・専門学校生)

チーム構成 男女各3名以上

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

サーフェス ①クレー ②ハードコート ③砂入り人工芝

募集定員 ベテランの部24チーム、一般の部96チーム、学生の部24チーム
(先着順にて締切)

使用球 ダンロップフォート

試合方法 1日目は4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定し、2日目は
順位別のトーナメントを行います。 ※全試合セルフジャッジ
試合は全てノード方式の6ゲーム先取
(5-5の場合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) *参加費の一部を「2016年東京オリン
ピック招致」へ寄附させていただきます。

申込締切 平成19年11月9日(金)必着(定員に達し次第締切)

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を郵送またはFAX送信の上、
参加料を現金書留で下記までご郵送または指定口座へお振り込みくだ
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。
社団法人日本テニス事業協会 有明チームテニスコンペティション係
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3
小田急明治安田生命ビル地下1階
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?
仮装をしての参加も歓迎です!

