

TIA News!

2009.07.Vol.45



始めよう! 続けよう! もっとテニスを!

Contents

会長挨拶.....2	安全管理委員会通信..... 22
第17回通常総会ご報告3	信用保証協会／緊急保証制度のご案内..... 23
テニスの日..... 11	アメリカテニス事業協会 (USTIA) 情報 24
テニスプロデューサー報告..... 13	スジガネ君、テニスを語る..... 25
地区協会活動紹介..... 14	田川レポート (アメリカ在住コーチ) 26
Let's Enjoy Front! 16	庭球人語「遊び心」..... 28
テニス活性化委員会 活動状況報告..... 17	異業種に学ぶⅧ..... 29
「AEDで命救う!」 TOPインドアステージ亀戸 .. 18	賛助会員のご紹介..... 30
JTIA会員限定AED特別販売のご案内 20	テニス川柳・編集後記..... 31



会長 雑賀 昇

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月に設立し今年で16年が経過しましたが、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2日(火)に予定通り第17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20年度の事業報告及び決算報告、平成21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】

昨年の米国発金融危機から戦後最大の「世界同時不況」という状況下において、わが国経済は輸出市場の急激な収縮に直面するとともに金融環境も厳しい状態が続いており、この状況を脱却するにはかなりの時間を要するのではないかと言われております。

また、国内の社会環境は、新型インフルエンザ問題、派遣労働者切りなどの雇用不安、不確定な年金問題、少子高齢化による医療費負担増加問題など様々な課題が山積しており将来への不安が増大しております。安心して暮らせる豊かな国を目指すために、我々スポーツサービス産業界が果たすべき役割は大きいのではないかと考えております。

テニス界は昨年度、杉山愛選手の全豪ダブルス準優勝、若手待望の錦織圭選手の全米オープンでの活躍、またAIGオープンでの有明コロシアム入場者新記録を出した人気、13年ぶりに現役復帰し全日本選手権優勝を飾ったクルム・伊達公子選手、車いすテニスでグランドスラム達成に加え北京パラリンピック金メダルの国枝慎吾選手、ジュニア指導やテレビ界で活躍する松岡修造選手の「めっちゃイケテニス編」等テニス界が久し振りにメディア界で話題となる機会が多く、テニス愛好者・関係者にとって嬉しくもあり楽しい年でありました。

一方、北京オリンピックでは、水泳・卓球・柔道・アーチェリー・バドミントン・ソフトボール・レスリング等、数多くのスポーツスター選手が活躍しWBCでの野球やサッカーも依然として国民の関心は高いものがあります。少子高齢化と多様化というこの時代、今ひとつテニスは乗り切れていない気がしております。

昨年1月、テニス用品メーカー6社と本協会が「テニスの普及を更に広く推し進めたい」と『テニス活性化委員会』を結成し、地道な草の根活動を中心に活動し始め、昨年は調査事業等を行い、今年からは活動スローガンを「始めよう、続けよう、もっとテニスを！」と定め、「始めよう部会」「もっと続けよう部会」の2部会制を取り入れ更に拡大発展を目指し活動しております。

また、我々テニス事業者はより一層の知恵を絞り、新たなビジネスモデルを構築して将来に向けての対応を行うことが重要ではないかと考えております。

そこで、本協会では組織の結束力を高め、地域・地区組織活動の活性化を図る事が業界を発展させるために大変重要なカギであると考えます。各種情報提供を積極的に行うなど、これまで以上に更に充実させて地区組織の活性化には特に力を入れて参ります。

以上の点を踏まえ、各委員会・各部会を中心に下記事業へ重点的に取り組みます。

①人材育成事業の充実と推進

- * テニスプロデューサー資格制度の充実・発展
- * 日本テニス産業セミナー
- * TOPGUN PROJECT (経営勉強会)
- * 経営者限定勉強会・定例勉強会
- * 各部会活動 (クラブ、スクール、マネージャー、コーチ、フロント)

②草の根普及活動の本格化

- * 『テニスの日』活動の発展・拡大
- * テニス活性化委員会との連携事業を推進

③テニスに関する各種調査の実施

- * テニス人口増減、業界動向・傾向などの実態調査
- * 愛好者のテニス意識調査
- * 未経験者・過去経験者のテニス意識調査

④安全管理問題への取り組み

- * テニス事業所に於ける安全管理意識の啓蒙活動
- * テニス事業所に於ける事故事例の実態把握と対応策の検討

⑤指定管理者制度への取り組み

- * 安全管理委員会の設置
- * 既運営施設に於ける成功事例の構築
- * 各種情報収集

⑥加盟会員の増強活動

- * 正会員の組織化率拡大
- * 賛助会員の拡充

その他、従来の継続事業へも全力で取り組み、サービス産業としての位置づけを自覚して業界のレベルアップと事業者を始め従事する従業員等を含め関係者の社会的地位向上を目指し、最善の努力を尽くして参りたいと考えております。

以上、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

以 上

第17回通常総会ご報告



平成21年6月2日(火)東京都千代田区のスクワール麹町3階「錦華」の間において、社団法人日本テニス事業協会「第17回通常総会」が予定通り開催されました。

平成21年度期首214名の会員のうち、111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2時55分に中澤寛義副会長の開会の辞、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20年度事業報告書(案)承認の件は栗山雅則常務理事より、第2号議案の平成20年度収支決算報告書(案)承認【栗山雅則常務理事の監査報告代読を含む】の件は加藤潤事務局より上程され、それぞれ異議

なく可決承認されました。第3号議案の平成21年度事業計画書(案)承認の件は栗山雅則常務理事より、第4号議案の平成21年度収支予算書(案)承認の件は加藤潤事務局より上程され、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、井上亮二副会長が午後3時55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、無事進行いたしました。「第17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。





1. 総務委員会

①消費者育成イベント等の開催及び後援

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

②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、テニス市場、業界に関する情報集約を推進してまいります。全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図ります。特に後者に関しては、市場動向を時系列に追跡するため、全国から数十ヶ所の事業所を抽出し、「定点観測」としての調査を実施する予定です。

③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、会員制テニスクラブの不振が続いています。再度会員制クラブが活性化するためには、ユーザーニーズがどのように変化しているのか正確に把握し、新しい視点での施策を取り入れる必要があります。そこで他業界の事例も参考に、クラブ部会と連携しながら、新しい時代のクラブモデル構築を研究してまいります。

④テニス活性化委員会と連携したテニス活性化に関する調査及び研究

昨年度より新設された「テニス活性化委員会」では、現在のテニス市場に関する、マクロ・ミクロ両面での実態把握と、その結果を踏まえた上でのテニス普及プログラムの策定が主な活動となります。今年度は協会内部に

蓄積されたデータを活用し、活性化委員会による調査活動と連携して、より正確な市場調査の実施を推進いたします。さらに草の根テニス普及活動として、普及委員会との連携の下、各種プログラムの推進を図ります。またアメリカテニス事業協会との情報交換を進め、国際レベルでのテニス活性化活動の研究を行います。

⑤環境問題への取り組みに関する調査研究

人々の健康と密接な関係のあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「チームマイナス6%」への具体的取り組みとして、「砂入り人工芝のリサイクル」、「テニスボールのリユース」、「テニス施設における適切な温度管理」、「施設内植栽の維持拡大」などについて調査推進を図ります。

⑥賛助会員意見交換会の開催

本協会のテニス界における注目度は年々高まっており、テニス界において果たすべき役割も増しております。

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。

■賛助会員意見交換会

日 程：平成22年1月7日(木)
会 場：メルパルク東京

■正会員・賛助会員／テニス＆ゴルフ泊懇親会

日 程：平成21年6月16日(火)～17日(水)
会 場：グランドエクシブ軽井沢

⑦指定管理者制度に関する調査及び研究

指定管理者制度が平成15年より導入され、これからのテニス事業発展の為の選択肢として確立する事を目的に本制度に対し、本協会では制度導入時から積極的に情報収集に取り組んでおります。

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今年度も積極的に行う予定であります。

⑧公益法人制度改革への対応に関する調査及び研究

民間非営利部門の活動の健全な発展を促進し、現行の公益法人制度に見られる様々な問題に対応する為、従来の主務官庁により公益法人の設立許可制度を改め、登記のみで法人が設立できる制度（一般法人）を創設するとともに、そのうちの公益目的事業を行うことを主たる目的とする法人については、民間有識者による委員会（公益認定等委員会）の意見に基づき公益法人に認定する制度（公益法人）を創設することとなり、本協会は「公益社団法人」か「一般社団法人」かどちらを選択すべきかについて検討を行います。

2. 税制委員会

①テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究

本年度も「テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査」を行います。本調査は、皆様が経営されておりますテニス施設用地の税負担を中心とした視点でテニス施設経営の現状を把握し、会員の皆様にテニス事業の現況をご報告し、経営の参考にしていただく事を目的として実施する予定であります。

②テニス事業の継承とそれに係わる税制に関する調査及び研究

現在、個人所有の土地を利用してテニス事業を営んでいる場合、相続発生時はその事業の継承、継続は非常に困難な状態となります。本委員会は底地を物納しての営業継続等、事業継承、継続を可能とする手法の調査研究をクラブ部会と連携して行う予定であります。

③テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催

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。

そこで、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継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」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。

3. 広報委員会

①情報紙「JTIA News!」の編集と発行

本協会情報紙「JTIA News!」を下記のスケジュールにて発行し、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.45号は2009年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!」VOL.46号は2009年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!」VOL.47号は2009年12月に発行予定
- (4) 「JTIA News!」VOL.48号は2010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

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、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。

4. 組織委員会

①会員数拡大及び新規組織設立を目的とした推進活動

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

②地域・地区組織活性化の推進

地域・地区テニス事業協会の活動を活性化させることにより地域・地区におけるテニス事業所同士の交流する機会を増やし、加盟者同士の情報交換を活発にして各テニス事業所の発展に貢献します。

(1) モデル地域を策定し、地域の情報交換の仕組みを作る

(2) モデル地域の活動を公開し、各地域テニス事業協会に事例を活用してもらう

(3) 新規の地域組織設立の推進運動

また、テニス活性化委員会で昨年行った「テニスカムバックインテンドー調査」の報告会を希望される各地区組織へは随時対応します。

③経営者限定勉強会の開催 【研修委員会／広報委員会共管】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、経営者を対象に忌憚のない意見交換や事例紹介など、あらゆる情報を収集分析し今後の事業展開の開発に繋がるような勉強会を開催する予定です。

5. 安全管理委員会

①安全管理に関する調査及び研究

本協会として対応する安全管理の定義を明確にした上で、まずはクラブやスクールの運営や施設等において、各社が取り組んでいる安全管理に関する現状の体制や過去の事例収集など実態を把握するための調査を行います。

過去の事例を経営形態別などに分類するなどして事故を体系的に整理し、事故に対する事前準備（未然に防ぐ心構え）に活かし、万が一事故が起きてしまった際の

対応、そして事故後の対応についての指針を作成することを目的に活動を行います。

また、そこで得られた内容を基に作成されました情報は、安全管理委員会通信や協会のホームページ等を通じ広くテニス事業者へ提供を行う予定であります。

6. 資格委員会

①テニスプロデューサー資格認定制度の充実

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、平成18年度より実施いたしましたテニスプロデューサー資格認定制度のさらなる充実を図ります。

■第3回テニスプロデューサー有資格者限定研修会

日 程：平成21年7月14日(火)

会 場：メルパルク東京

■第4回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験

日 程：平成21年11月17日(火)～19日(木)

会 場：メルパルク東京

②テニスプロデューサーに準ずる資格制度の検討と整備

テニス事業に関わる最上位の資格を「テニスプロデューサー」と位置づけ、その資格を取得するまでの準備段階としてそれぞれの役職別（フロント職など）における専門性に特化した資格制度の導入検討を行うと共に、テニス界で発行されている他の資格あるいは他スポーツに関する資格制度を調査・研究し、それらの資格と連携・協調した資格の運用についてフロント部会とも連携して検討を行います。

7. 事業委員会

①東京都知事杯 有明チームテニスコンペティションの開催 【普及委員会共管】

【平成21年度スポーツ振興くじ助成金申請予定】

日本テニス界のメッカである「有明テニスの森公園」

を会場に、生涯スポーツとして老若男女が楽しむことができる「テニス」の団体戦を行うことにより、テニス愛好者へ12月というオフシーズンにおける活動の機会を提供します。また、ビギナーからベテランまで幅広い競技能力の参加者が一堂に会することにより、テニス愛好者のコミュニケーションを図り、テニス競技の普及発展はもとより都民のスポーツ振興に寄与することを目的に開催します。

組 織：

主 催 有明テニス・マネジメントチーム
(社団法人日本テニス事業協会／
東京港埠頭株式会社)

特別協賛 ダイードロリンコ (株)

協 賛 (株)ダンロップスポーツ、他

期 日：平成21年11月28日(土)～29日(日)

予備日12月5日～6日

会 場：有明テニスの森公園

②指定管理者事業の運営

平成17年度から「豊島区立三芳グラウンド」、平成18年度から「豊島区立総合体育場」「豊島区立西巣鴨体育場」「豊島区立荒川野球場」「有明テニスの森公園」、平成20年度から「目黒区立八雲体育館・宮前庭球場」平成21年度から「町田市総合体育館」「成瀬クリーンセンターテニスコート」「三輪みどり山球場」の指定管理運営に関して施設活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行い、他の自治体やテニス事業者へ指定管理者制度の運営のモデルケースとして紹介出来るような事業を行う予定であります。

③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、ルールの統一化を図る予定であります。

開催組織：

主 催 地域・地区テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会

特別協賛 (株)ダンロップスポーツ、

サントリーフーズ(株)

協 賛 関係各社

会 期：平成21年4月～平成22年3月を予定

場 所：各地会場

④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コーチ部会とも連携して積極的に推進する予定であります。

開催組織：

主 催 地区テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会

特別協賛 (株)ダンロップスポーツ

協 賛 関係各社

会 期：平成21年4月～平成22年3月を予定

場 所：各地会場

⑤ジュニア育成・強化に関する講習会及び研修会の開催

以前からのジュニアブームが定着しジュニアの育成・強化に重点をおいて事業展開を行っている事業所が数多くあり、それぞれが独自の理論や手法で活動しておりますが、業界として更に育成・強化の質的向上を図るためには各々が情報を持ち寄りその精度アップを図ることや最先端に行く理論を学ぶ場が必要であると考えます。

そこで、コーチ部会と連携し(財)日本テニス協会の協力も得ながら講習会や研修会を行う予定です。

⑥テニス事業に関わる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。

⑦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”
及び“サービスエース”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) スクールのぼり共同購入

⑧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を各地区単位で開催していく予定であります。

組 織：

主 催 社団法人日本テニス事業協会／
地区テニス事業協会
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ

⑨「砂入り人工芝コート」に係わるリサイクル事業への取り組み

20数年前から全国的に普及し始めた「砂入り人工芝コート」の使い古された後は、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理されます。

産業廃棄物の最終処分場については、環境省によりまずと、既に限界にきている東京都をはじめとして全国的に平均4.3年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点からも我々はこの問題に真剣に取り組む必要があります。

そこで本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用等、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を首都圏を中心に推進していく予定であります。

8. 研修委員会

①第21回日本テニス産業セミナーの開催

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。

開催組織：

共 催 社団法人日本テニス事業協会／
埼玉県テニス事業協会
後 援 経済産業省、
社団法人日本プロテニス協会、その他
特別協賛 サントリー株式会社
協 賛 サントリーフーズ(株)、
(株)ダンロップスポーツ、他

主 管 第21回日本テニス産業セミナー実行委員会
会 期：平成21年2月上旬～中旬 予定

場 所：未定

構 成：1. 講師による講演 2. 分科会
3. 懇親パーティ 4. 施設見学

対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表

3. マネージャー 4. テニスコーチ

5. スタッフ 6. フロント 7. テニス関係者

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、講演、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目指す研修会を各地区協会主催にて開催する予定であります。

開催組織：

共 催 地域・地区テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ

③経営勉強会の開催「TOPGUN PROJECT 2009」

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。

開催組織：

- 主 催 社団法人日本テニス事業協会
後 援 社団法人日本プロテニス協会、その他
主 管 社団法人日本テニス事業協会研修委員会
期 間：平成21年10月13日(火)～14日(水)
場 所：メルパルク東京
構 成：1. 講師による講演 2. 分科会
3. 懇親パーティ
対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表
3. マネージャー 4. テニスコーチ
5. スタッフ 6. フロント 7. テニス関係者

④定例勉強会の開催

平成18年度よりテニス事業者の成功事例を学ぶ「定例勉強会」を開催しておりますが、昨年度よりテーマを多角的に捉えて組織委員会や税制委員会と合同で開催いたしました。今年度はより内容の充実した研修会となるよう努めて参ります。

9. 普及委員会

①『テニスの日』イベントの開催

今年で12年目を迎えキャッチフレーズも昨年に引き続き『テニス祭り』と定め、誰もが年に1回、大いにテニスを楽しみ、盛り上げようというお祭りのイメージを打ち出すことになりました。本協会としては、会員全員が個別イベントの実施という大きな目標に向け取り組んでいきたいと思っています。

また、テニスの日のイベントとして定着した『全国一斉ボレーボレー』は今年度も目標を参加者10万人！として取り組みます。大きなイベント開催ではなくボレーボレーだけでもイベント登録をお願いしたいと思います。

②テニスフェスティバルの地区開催

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。

組 織：

- 主 催 社団法人日本テニス事業協会／
地区テニス事業協会
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ

③キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催

テニス人口の拡大というテーマに向け、未経験の子供達に体験できる場の提供をテーマに取り組みます。同時に加盟会員の営業所への紹介についてもPRするつもりです。指導員の派遣及び運営協力いただける事業者の決定及び人数を早期に公平に取り決める予定です。

組 織：

- 主 催 社団法人日本テニス事業協会
後 援 東京都、(財)日本テニス協会、
(社)日本プロテニス協会
ショートテニス振興会、他
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ、
サントリーフーズ(株)
運営主管 東京都テニス事業協会
期 日：平成21年10月17日(土) or 24日(土)
会 場：有明テニスの森公園

④東京都知事杯・有明テニスコンペティションの開催 【事業委員会共管】

事業委員会との共管で昨年以上の成功を期待します。告知・募集を早期から実施します。

⑤テニス活性化委員会と連携したテニスの普及活動

今後のテニス業界に良い影響を与えることができるよう、メーカー各社と手を組んで様々な取り組みを検討中です。普及委員会としては『草の根普及活動』を中心に取り組みます。

10. クラブ部会

①後継者の会の開催

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供してまいります。

本年度も「クラブ後継者の会」を中心に、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指します。

②事業継承に関する調査を総務・税制委員会と連携して行う予定です。

11. スクール部会

①スクール部会活動の準備

スクール経営者（又はそれに準ずる方）を中心に、テニス事業者の社会的地位の向上を目指し、これからのスクール経営の在り方や確たる経営方針の策定等、それぞれ抱える課題などについて情報交換や意見交換を行い業界の活性化を図る為に年に1～2回の会合を行う予定です。

12. コーチ部会

①テニスコーチ懇談会の開催

従来木曜日に定期的に行っていました「コーチ懇談会」を今年度より、1つのテーマに対して色々なコーチの意見（物事の捉え方、観かた、感じ方、考え方、表現のしかた等）を聞くことで、新たな発見や確認をしながら見聞を広めようという会として、新たにスタートすることといたしました。新人から中堅、ベテランまで対象は制限無く参加できる研修会を予定しております。

また、新たに火曜コーチ懇談会として、ベテランコー

チからの経験談を伺うなど若手に刺激になるような懇談会を定期的に開催する予定です。

②コーチスキルアップセミナーの開催

更なるコーチの向上の場を作ることができないかと考え、昨年度「スキルアップアンケート」を行い、コーチが求めるご意見から要望の高い項目についてのセミナーを定期的に開催いたします。

コート上でのレッスンスキルの向上・個人の資質の向上・そしてテニス界の厳しい現状を打破するべく、テニス事業者間の協力関係の強化を目指して参ります。

13. フロント部会

①フロントステップアップアカデミーの開催

一昨年より開催して参りましたフロント部会では「憧れのフロントになるためには」というテーマのもとに活動をして参ります。この「憧れのフロントになるためには」というテーマは、日本テニス事業協会15周年記念テニス産業セミナーのフロント分科会において協議された内容で、全部で10項目です。

「憧れのフロントになるためには」10項目

- | | |
|---------------|--------------|
| 1. 身だしなみ | 6. リスクマネジメント |
| 2. 挨拶 | 7. 報告・連絡・相談 |
| 3. お客様の情報を集める | 8. 話し方、聞き方 |
| 4. 笑顔でお客様に接する | 9. チームワーク |
| 5. 整理整頓する | 10. 創意工夫する |

これらフロントの重要項目をみなさまのフロントとご一緒に掘り下げて勉強しスキルアップすることにより、テニス界を盛り上げていきたいと考えております。

14. 周年事業プロジェクト

①20周年記念事業の開催準備

今年は協会が設立17年目となり、会員各位の努力と関係各位のご協力を仰ぎお陰様で協会は順調に発展を遂げ、業界の内外を問わずその存在感が増して参りました。

平成24年度の協会設立20周年を迎えるにあたり、周年事業をどのように開催するかなどについて準備を行う予定です。

「9/23 はテニスの日」 キャッチフレーズは『テニス祭り』

1998年3月4日、財団法人日本テニス協会、社団法人日本プロテニス協会、社団法人日本テニス事業協会、日本女子テニス連盟は、他のスポーツ団体に先駆けて9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。その後、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、テニスメーカー会、財団法人日本体育施設協会屋外体育施設部会、プロプレーヤー、選手会、PTRテニスランキングシステム事務局、日本ラケットストリングーズ協会の全面的協力ならびに支援を得て、テニス15団体の代表が一同に会する『テニスの日推進協議会』を設立、一丸となって活動を推進しております。

「テニスの日」を制定し、全国的に統一した主旨のイベントを開催する事で、テニスの楽しさ・素晴らしさを広く社会に認知していただくことを目指し、テニス未経験者からひとりでも多くの方に愛好者となってもらえる事を願うと同時に、業界をあげての全国的な草の根運動が、いつの日か世界レベルの選手を数多く輩出する礎となり、多くの国民にテニスへの共感を高められる事を願っております。



「テニスの日イベント」を開催しましょう！

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体験してもらったり、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・団体がその実情にあわせ独自に企画・開催をご検討下さい。開催日も9/23に限らず、その前後の日程での開催、また、テニスの日を含めての「テニスの日ウィーク」「テニスの日月間」としての開催も奨励しています。

イベント開催連絡は「毎年」お願いします。

ご登録いただくと、イベント開催をテニスの日HPで紹介、また、ポスター・チラシ等を送付します。

せっかく「テニスの日イベント」を毎年開催していただいているのに、ご連絡いただいてない為、未開催扱いとなっている会場も多いようです。『テニスの日』公式ホームページからの登録も可能です！ ぜひご活用下さい。

<全国でのイベント>

個別イベント

全国のテニスクール、テニスクラブ、テニス団体が『テニスの日イベント』としてそれぞれ工夫を凝らしたイベントを開催。昨年は406箇所で開催。

※事業協会加盟事業所 全登録をめざしましょう！

共同イベント

都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して開催。47都道府県すべて開催され、地方でも定着したイベントへと育ちました。

有明メインイベント

「テニスの日象徴イベント」として有明テニスの森公園で開催。参加者・観戦者をあわせ毎年3,000人が来場し、プロ選手・著名選手・スタッフ・コーチがテニス普及の情熱で繋がり『テニス体験』や『テニスレッスン』『お祭り縁日』を運営します。テニスをする人もしない人も、その日一日、有明は「テニスのお祭り」です。

今年は9/23（水・祝）にイベントやレッスンを開催します。

※ 事業協会は 当日受付の「一般初心者レッスン」コートを担当します。

■テニスの日チャームプレゼント応募券付

台紙の応募券をハガキに貼って送って下さい！
抽選で100名様にテニスグッズをプレゼント。

■「テニス祭り」のぼり・はっぴの販売

チャーム 好評販売中！

1個 200円

ファスナーやストラップに付ける
など多様な活用が好評です。
テニスの日HPでも注文受付中！



【お問い合わせは】

〒150-8050 東京都渋谷区神南1-1-1
岸記念体育会館4階
(財)日本テニス協会内

テニスの日推進協議会 事務局 まで
TEL: 03-5465-0340 FAX: 03-5465-0341

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



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

9/23はテニスの日 2009

全国ボレーボレー大会

「めざせ！10万人ボレーボレー」



全国統一企画として奨励してきました「全国ボレーボレー大会」もすっかり『テニスの日の名物企画』として定着。全国での参加者数は報告実績で「58,055人」と確実に増加しています。

そして、今年もひたすら10万人参加』をめざします！！

9/23にこだわらず、他の日程でもかまいません。 ぜひ団体・スクール・クラブで企画開催をお願いします。

●基本ルール： 「10分間ノーバウンドで続いたペア」を認定
テニスの日公式ホームページで発表します！

「大会中やレッスン中に10分間使うのはとても無理！」「初心者には無理！」と思われる皆様…

●オリジナル・ルール也大歓迎：1分間でも回数でもとにかくチャレンジ！

- ・スクールとスクールとの間の時間やスクールのウォーミングアップ時間を利用して実施。
- ・レベルに合わせて時間を短くしたり、回数を決めて挑戦。
- ・10分：金メダル、7分：銀メダル、5分：銅メダル などオリジナルで楽しむ企画が毎年増えています。

こんなチャレンジャーも！



2007年「日本最南端」波照間島で！
『めざせ！日本の最四端』



2008年は「最北端」宗谷岬
念願の10分間達成！

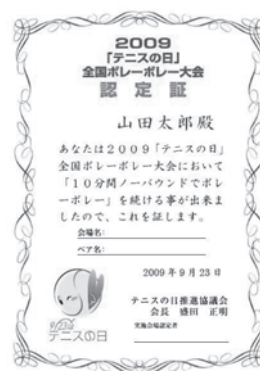


更に海外進出、
ニューヨークでもボレーボレー！

2008年度 参加者実績

2008年度	延参加人数	10分間達成ペア
個別イベント	55,709	340
共同イベント	2,158	36
有明イベント	188	13
計	58,055人	389ペア

チャレンジしても報告がないと実績に残りません。
実施後は必ず参加者数をお知らせ下さい。



「10分間達成ペア」
がいなくても、『頑張ったで賞』などを表彰してはいかがでしょうか。

文面が自由に作成できる表彰状フォーマットも用意しますので、ご利用下さい。
(HPよりダウンロード可能)



「私の経営へのこだわり」

シニアテニスプロデューサー STP060015
スポーツゾーンジップ 矢沢 直樹



私は父親との別れが7歳と早かった関係で自分でも早くから経営ということに意識は向いていたほうではなかったかと思います。先代の父が今で言うベンチャー企業を興していた影響からか、自分も大学3年のときに会社を作りました。

しかし会社で何をしたいのかも定まらずとりあえず、「何かをしなければならないので会社というものを作った」というのが実情でした。幸い受け継いだ利用されていない資産があったので「まずはスポーツで地域に元気を」ということで、テニスをやった事が無い人間がテニスクラブを始めたのが25歳のときでした。以来、会社は紆余曲折を経て今期で23期目を無事終えることが出来ました。

以上が非常に簡単ではありますが、私の経歴という事になります。今から思えば志は正直に低かったかと思えます。マズローで言うところの安全・安定の欲求レベルだったかもしれませんが、それでも経営者として会社を存続させていくうえで得たこと、学んだ事は少なくありません。

そこでタイトルの「経営へのこだわり」についてですが、私自身23年あまり経営者をやってきて「経営へのこだわり」といったものはあまり意識したことはありませんでした。ということは会社の意思決定の基準となる物差しがあまり確立されていなかかもしれません(あまり褒められる事ではありませんが)。

あるときは収益性だったり、あるときはその事業を行う意味だったり、またあるときは体裁だったりとか変化していたのです。

今更考えるまでもなくこんなことでは会社の経営はうまく行くはずはありません。事実、創業11年目から新規事業として飲食業界に進出した際には、自分の意思決定の甘さからかなりの損失を出し、本業まで危険にさらすような事態にまでなったのです。

自分の意思決定の軸がはっきりしていなかったため、周囲に言われるままに出店を重ね売上高こそ伸びますが、設備投資と営業赤字に苦しみました。「倒産」という言葉が身近に思えるほどの状況だったのです。

この頃を振り返ると出店を決定した自分の責任よりも出店を勧めたコンサルや本部、店長の技量の低さなどばかりに責任を問う、まさに「他責」の経営者でした。「難有り」と書いて後ろから読んで「有難い」と気づいたのはその頃でした。

また「自分に解決できない問題は目の前には現れない」と知ったのもこの時期でした。

そのときの経験から学んだことは、稲盛和夫さんの言葉にある「動機善なりや。私心なかりしか」です。いま経営者として意思決定の判断に迷ったら「動機が善であるかどうか」心の声に耳を傾けます。

そして我社の行動指針にもなっている「勇気をもって正しいことをしよう」と向かい合います。

こうして日々の選択を行っています。「経営へのこだわり」と問われたならばこの「ものさし」こそが「こだわり」かと思います。これからも数多くの「難有り」に遭遇する事でしょう。

その際には心の声が聞こえるように自分を磨きながら、会社の繁栄のために努力して行きたいと思います。



2009 テニスサービスセミナー in Tokyo 開催報告

東京都テニス事業協会 研修委員 実行委員一同

主 催：東京都テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会
主管運営：東京都テニス事業協会研修委員会
期 日：平成21年3月10日(火)
会 場：武蔵野ローンテニスクラブ
(晴天・雨天共に)

平成21年3月10日(火)に行われました2009テニスサービスセミナー in TOKYOに関しましてご報告申し上げます。

現在テニスを楽しむ為のサービスは顧客のニーズに応える様に年々多様化しています。皆様におかれましても様々なサービスの模索をされていることと思われます。今回のセミナーの趣旨として、テニス事業の原点でもあるテニスクラブを顧客の立場から体験し、テニスというスポーツのすばらしさやコミュニティの大切さを再認識していただき、顧客同士のサークル化や新たな顧客ニーズ獲得に役立てて頂くものであります。また昨今の温暖化や顧客の高齢化により、スポーツでの死亡事故や障害事故が多数発生しており、それらに対し求められる緊急時の救急救命や最新かつ実践的な事業所対応研修を行い、今後の現場活用に役立てて頂くものです。

■「テニスクラブとは何か。テニスの歴史」

東京都テニス事業協会 会長 野田敏夫

- テニス創始の話に始まり、クラブライフの説明、日本初のテニスクラブ設立からその後の第1次テニスブーム、現天皇陛下ご成婚時の第2次テニスブーム、昭和45年頃の経済成長期の第3次テニスブームから現在の殆どのテニスクラブが設立して現在に至っていること、また社団法人日本テニス事業協会の生い立ちのお話いただきました。
- 日本テニス界が19世紀後半の独自の軟式テニスから育った選手が硬式テニスへ転向、世界舞台で活躍しオリンピックでの初メダル獲得を経て現在迄の様々な選手達に至り日本テニス界を支えている。



■「テニスクラブとスクールの違い、コート管理について」

武蔵野ローンテニスクラブ 専務取締役 内藤昇一

- 日本のテニスは欧米に比べ若い分野なので構想としては100年続ける事業を目標にし、創業約40周年、残り60年続けて地域やメンバーへの貢献が出来るのではないかな。
- テニスクラブ運営＝究極のテニス接客業
クラブ運営において、お客様間のプレー後の団らんがテニスと同じくらい大事、ロケーションと会場内の四季折々の風景や雰囲気作りに気をを使う等お客様への気遣いが大事なサービスである。また健康と仲間づくり、特に会員間のコミュニティの為の時間・コート割り表を上手く利用して、会員の孤立化防止、レベル差解消等の工夫もおこなっている
- クレイコートへのこだわり
クラブ創業時日本ではクレイコートが主流だったが現在では希少価値がある。インドアと違い天候に左右されコンディションも変わるコートでのプレーはテクニックや忍耐力等も養われるのでジュニア育成にも役立ち、日々変わる状況でお客様との交流も生まれる。
- 会員のお子さん、お孫さんまで三世同居のアットホームなクラブを作ること百貨店外商を例にとり、売り上げ会費収入の増額を図りたい。

■「緊急対応と熱中症対策、エマージェンシープラン」

NPO法人スポーツセーフティジャパン

副代表理事 嶋崎 愛

○スポーツ現場における突然死の現状説明

サーキットトレーニング中における急性心不全や野球・サッカー等球技の打球接触における心配停止等による死亡事例

○心肺停止等に対する緊急対応

AEDとダミー人形を使用し班ごとに機材の利用法や実地講習を交えての講習と救急救命のポイントと手当の必要性の説明

○熱中症対策

スポーツ現場における突然死の現状説明や事例紹介、熱中症の段階ごとの分類、予防と対策（暑熱訓化、体重チェック、体調管理、水分補給等）の説明

○エマージェンシープラン（緊急対応プラン）

緊急時の電話番号リストや救命器具の場所、誘導・避

難ルート、施設での役割分担や各種フォローアップまで詳細な説明。特に救急バックの中身は思い違いも多く感心した方が多かったです。

■クラブ体験

当日は前夜から朝までの雨でしたが会場スタッフの皆様のご尽力により時間通りに開始出来ました。普段手合わせしない方々とのプレーで参加者の方々は会員の立場でコミュニティーやクラブでの過ごし方を実感し、有意義な時間を過ごされたようです。同時進行で武蔵野ドーム・テニスシティー施設案内もあり良い研修になりました。

最後に

当日は42名の方にご参加をいただき大変好評にて終了いたしました。会場の武蔵野ローンテニスクラブスタッフの方々を始め、開催に際しご協力頂いた関係各社には大変お世話になりました。厚く御礼申し上げます。





フロントこそテニス事業の要

武蔵野テニスシティー 総支配人 内藤 智子

女の子なら小さい頃、誰でも1度は憧れた職業・・・キャビンアテンダント（以下CA）。空港内を歩いている姿勢、接客サービスや緊急時の誘導などを行う姿がとても堂々と颯爽としていて、今でもそう思いますが子供ながらに素敵に映ったものです。

フロント部会を発足して以来「憧れのフロントになるために」常にディスカッションしていますが、「憧れる」というのはもちろん外見だけではなく内面からにじみでる人間性の温かさは必須でしょう。

武蔵野テニスシティーをオープンするにあたり、まずはフロント教育から指導いたしました。日々の業務はCAと同じく接客サービスからスタートです。システムを頭に入れるのは当たり前ですが、心からの笑顔、立ち居振る舞い、所作もとても大切な事です。歩き方、姿勢、お客様はもちろんスタッフ間でも相手の身になって考えられる力・臨機応変に対応・センスある気配り・清掃・整理整頓・お花の生け方etc・・・。私のフロントスタッフへの要求は高いかもしれませんが、スクールへいらっしゃるすべてのお客様を気持ちよくオンコートのコーチへとバトンタッチするためには当たりの事だと思っています。そしてまた、レッスン終了後フロントスタッフがお客様に感謝の気持ちを持ってお見送りする。

先日ジュニアのお子様「大きくなったらここで働きたい〜!」とフロント前で話しているのを耳にした時は

「ヤッタ!」と嬉しく思いました。

そうです!CAと同じように小さいお子様からも憧れる職業になってきたのです。

人として、常に「球」であってほしい、うすっぺらい「円」では横から見ると「線」にしかみえません。どこで誰がどの角度から見ても「丸」でなくては意味がないと日頃からスタッフに話しています。そうでないとお客様の前で心からあふれる「真心のこもったオーラ」は自然に現れないのではないのでしょうか。

日本中のテニススクールのフロントは年々意識が上がり、勉強し、よりよいサービスを考えて日々前進しています。お客様に最初に顔を合わせてテニスの素晴らしさを一番にお伝えできるのもフロントスタッフです。これからも毎日楽しく生き生きとフロントに立っていただくためにも、スクールのオーナー・支配人の皆様、フロントスタッフの日々の努力をより理解していただき、励ましと感謝の言葉掛けをお願い致します。

きっとスクール生の皆様に反映し、これからも気持ちよく足を運ばれ、楽しくレッスンをしていただけるのではないかと思います。

フロントとコーチの連携プレーで成り立つテニススクールです。

フロントの皆様!これからも自信を持って頑張りましょうね。





テニス活性化委員会 活動状況報告

始めよう部会

始めよう部会部会長 金田 彰

平成21年2月テニス活性化委員会本会議場で『始めよう部会』『もっと続けよう部会』（レック新堀部会長）が誕生しました。

『始めよう！続けよう！もっとテニスを！』標語の元に、国内のテニスの活性化のためメーカー事業者が集まり、知恵をだして、何とか行動しようと言う団体であります。

文字通り、『始めよう部会』はどうしたらテニス始めてくれるのかしら？そのために何が必要？どういう人に始めてもらうの？と言うような疑問を分析して、実践に移すのが我々部会の使命であります。

時代のニーズは『安い』『近い』『短い』『楽しい』『タダ』などのキーワードに象徴されるような手軽なものが重宝されているのではないかな？

始めてもらうための草の根活動はどんなことが出来るのか？

マスコミにもっと露出するためにはどうしたらよいのか？

ストリートテニスをしてみたい！

大学サークルと連携は取れないのだろうか？

どこをターゲットにするの？

我々事業者は過去を振り返りますと、ジュニアスクールに大きなパワーを注ぎ、マーケットとして育成してきました。そしてシニア、桂米助さん沢松さんには悠々テニス大使になっていただき、NHKではテレビ番組の作成を行い放映もされました。その他、テニスの夕べ、軽井沢合宿、等。

そこで、我々は忘れられた年代、大学生・高校生の存在に着目しました。体育会は勿論ですが、大学同好会の数はテニスが一番、のはず。

大学生に女子大生にどうしたらテニスを始めてくれるのか、なぜテニスをしないのか、この調査を行いましたと言うことになりました。

幸い当事業協会の理事に、横浜国大の蝶間林先生、早稲田大の間野先生がいらっしゃいます。本件相談しましたら、お二人とも快く協力を約束していただきました。この場を借りまして、御礼申し上げます。

読者の皆様には調査研究事業の経過につきましても折につけご報告いたします。

また、マスコミとのお付き合いにしても我々テニス事業者のもっとも苦手とすることであり、費用の面からも限られた活動になると思いますが、研究を重ねていく予定です。

最後になりましたが、『草の根活動』我々は本当に地道ではありますが、自分たちが出来る、もっと手近な地味な活動を忘れてはならない。その積み重ねがきっとプラスになること信じて実践していきたいと思っております。

何かの折にニュースの紙面やホームページ上でご報告いたします。

もっと続けよう部会

もっと続けよう部会部会長 新堀 丘

昨年からテニスメーカーさんと日本テニス事業協会で、“テニス活性化委員会”を立ち上げました。目的は、その名の通り【テニス界を活性化しよう！】です。本会のスローガンは、『始めよう！続けよう！もっとテニスを！』と決めました。そしてそれを具体的に実現していくために、二つの部会が設置され、私が『もっと続けよう部会』を担当することになりました。もう一方の『始めよう部会』は盟友のスポーツクリエイター金田氏です。

『もっと続けよう部会』では、テニスを続けて行こう！もっとテニスをしよう！という事をアピールし、現実にもそのような場を提供することにも取り組む予定です。そして、よりコアなテニスファン増大が大きな目的です。

テニス業界を活性化し、もっとコアなファンを作る？そんなことが簡単に出来たら誰も苦労はしない！と言われるそうですが、まずは思いつくことからやろう！出来ることからやってみよう！という精神で毎月1回の会合を設けています。多忙なメンバーなので他はメールや電話でのやり取りですが、確実に前に進んでいると感じています。

有明で開催される『東京都知事杯（有明チームコンペティション）』などは、本会の趣旨に合致するイベントとして更に成長させるつもりでいます。更には、見果てぬ夢？かもしれませんが全日本選手権を盛り上げよう！日本中の市町村大会を全日本選手権一次予選と位置付け、それを多くのテニスファンに浸透させよう！と考えています。

現在は、活性化委員会の存在を業界にアピールするべく、ポスター作成とその掲示について検討中です。内容について詳細を書きたいのですが、様々な契約等の関係から、現段階ではそれを書くことができないのが残念です。しかし、『おっ！中々格好いいね！』とか『うーん、すごいね！』と評判になることは間違いないと信じています。

まずはテニス業界に対して活性化を一緒にしていきたいと思います！と訴えかけることから始めることにしました。

更にこのポスターを一般の方に見てもらえるような掲示方法があればと考えています。

いずれ皆様の事業所にもポスターが届くと思いますので、掲示をよろしく願います。

同時に『テニスの日』との連動も活性化委員会全体として取り組んでいます。昨年同様に全国ボレーボレーを始め、他のイベント等で9月23日の『テニスの日』を盛り上げていくつもりです。お気付きの方もいるとは思いますが、今年の『テニスの日・個別イベント部会』のスローガンは活性化委員会同様に『始めよう！続けよう！もっとテニスを！』です。

総てのテニス事業者でテニス界活性化を実現していきたいと思います。

VIP・TOPグループ トッポインドアステージ亀戸 「レッスン中に心肺停止 AEDで命救う！」

レッスン中に心肺停止状態に陥った男性(42歳)を自動体外式除細動器(AED)を使って救助したとして、城東消防署によって応急処置に携わったコーチやフロントなど関係者4人が表彰されました。今回はその時の模様を取材させていただきました。



適切な救護で心肺停止から回復 4人に感謝状

城東消防署(岡本修二署長)は五月二十一日、テニスインストラクターの志田真一郎さん(29)、同じく佐々木俊己さん(26)、テニスクール職員、小笠原涼さん(29)、同じく矢野高子さん(24)の四人に消防総監感謝状を贈った。写真。四人は五月十三日午後八時二十五分ごろ、江東区亀戸のテニスコートでテニスをしていた男性(42)が倒れ、心肺停止状態に陥ったのを発見。協力して胸骨圧迫・心臓マッサージ、AED(自動体外式除細動器)の使用などによる救護、迅速な通報を行ったことで、呼吸・脈拍が回復した。

トッポインドアステージ亀戸の皆さんが表彰されたときの模様を伝える新聞

5月13日水曜日20時25分ごろ、多くのお客様で混み合うトッポインドアステージ亀戸・初級クラスのレッスン中に起こりました。その時間帯は4面のコートのうち、AからCコート



はほぼ満員。Dコート・初級クラスはコーチ2名、生徒6名が参加していました。

レッスン開始から30分が経過したころ、コーチとのラリー中、ひとりの男性が手

を上げ合図を送るようにして、しゃがみ込みました。担当の志田コーチは「交代して、休憩しましょう!」とその方に声を掛けましたが、男性はベンチに向かって歩き始めたところで倒れ、心肺停止状態となりました。

白目をむいて倒れている姿に、志田コーチはすぐにフロントスタッフに救急車を要請。フロントの小笠原さんが119番に電話し救急車を呼びました。一緒に練習をしていた生徒さんが見守る中、男性を寝かせ、肩をたたきながら、名前を呼んでも、まったく反応がない状態でした。

状況に気づいて、いち早くAEDをコートに運んだフロントの



矢野さんでしたが、痙攣して倒れている男性の様子から、極度の緊張状態でうまく処置を施すことができない状態となっていました。隣のCコートから駆けつけ

た佐々木ヘッドコーチの助けで、AEDの操作がはじまりました。

佐々木ヘッドコーチは倒れている男性の胸に電極パッドを貼り、AEDの音声ガイダンスに沿って操作し、電気ショックを加えました。そして、無我夢中で心臓マッサージを開始しました。



表彰の模様。左から佐々木ヘッド・矢野フロント・小笠原フロント・志田コーチ

お客様としてBコートでレッスンに参加していた外科医の方に「脈があるから心臓マッサージは必要ない!」など、的確な指示をいただいたことも

たいへん幸運なことでした。

1回目の電気ショック後、サポートいただいたこともあり、男性の意識が戻りました。声を掛けながら様子を見守っていました。その後、もう一度意識が無くなり、2回目の電気ショックを加えようとしたところで、救急隊が到着。救急隊に引き継ぐ



現場で救護に当たった佐々木ヘッドコーチ

ことができました。倒れてから10分程度のことだったとのことでした。

救急車は佐々木ヘッドコーチが同乗のうえ、墨東病院に向かいました。フロントからの連絡で、ご家族の方も病院に向かっていたきました。

連絡を受けた渋谷支配人も病院に駆けつけましたが、時間が遅くなったことから、後日、ご家族からご連絡をいただくこととなりました。

翌日、ご家族から佐々木ヘッドコーチ宛にお電話があり「命に別状なし」とのご連絡と感謝のお言葉をいただき、はじめて安心できたそうです。

■ 佐々木ヘッドコーチ インタビュー

翌日、ご家族の方から命には別状なしのご連絡をいただくまでは、本当に不安でいっぱいでした。また、その場の処置がなければ…とご家族に感謝の言葉をいただいて安心しました。

心肺停止でAEDを使うのは、今回がはじめてでした。

AEDの使い方を会

社の研修で経験していなかったら、もしかして、違う結果になっていたかもしれません。また、今後も定期的な講習が必要と感じています。

「当日、他のコートのお客様の様子は、どうだったのですか?」と質問すると、初級クラスは事故後、レッスンを中止して振替への対応をとりました。救急車に同行するため、自分の代役を立てたことで、その他の3つのクラスは中止することではなく、最後まで行うことができました。周りのコートの皆さんも何か起きていることは感じていらしたと思いますが、大きな騒ぎとならずに助かりました。

■ 渋谷支配人インタビュー

入院されたばかりの時は、とにかく助かって欲しいの一言で



スタッフに感謝! 渋谷支配人

した。今は、一ヶ月の入院で、徐々に回復なさっていると聞きております。検査で原因を探っていらっしゃるそうです。

消防署の方の話によれば「手際よく応急処置ができたからこそ、後遺症も無く回復されている。」とお褒めの言葉をいただきました。適切に動いてくれたスタッフに本当に感謝しています。

担当の志田コーチから話を聞くと、一緒に受講していた友達「今日は、人数が少なくたくさん打てるね!」の言葉に「あまり体調が良くないんですよ。」とおっしゃっていたとの事、レッスンが始まる前に「体調はいかがですか?」など、コミュニケーションをしっかりとることが大切だと、あらためて感じます。そして、事故の際にレッスンを止めてでも医療関係者の方がいらっしゃるかを確認をすることで、さらに良い救急対応ができると感じました。

倒れてから救急隊到着までの10分前後の措置でひとりのお客様が一命を取り留めました。コーチ、フロント、救急隊員の迅速な連携は、まさに「命をつなぐリレー」でした。

今回の取材から、救護の際は、周囲の協力が欠かせません。より多くの方が訓練を受け、誰もが救急処置が行えるようになることが必要です。ぜひ、テニス事業の携わる皆様も定期的に講習等に参加しましょう。

取材ご協力に感謝いたします

高木工業株式会社スポーツ事業部

TOPインドアステージ 亀戸

JR亀戸駅東口徒歩3分のショッピングモール「サンストリート」内にある日本最大級のスクール。



1997年11月開業。施設総面積約3,400m2という開放感あるスペースに加え、若さあふれるスタッフと熟練スタッフのきめ細かなサービス、そして丁寧なレッスンが人気です。ゴルフスクールも併設しています。

〒136-0071

東京都江東区亀戸6-31-1 サンストリート内

電話番号 03-3636-3990

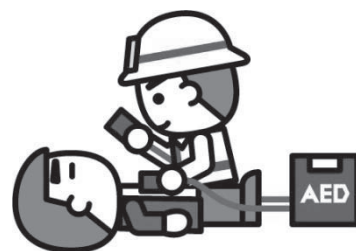
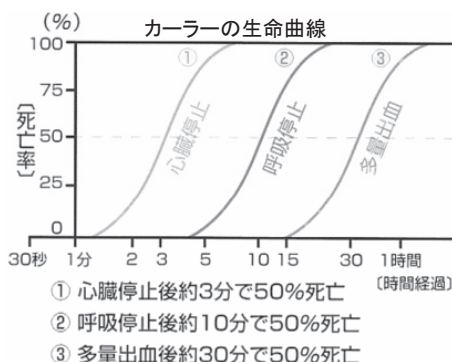
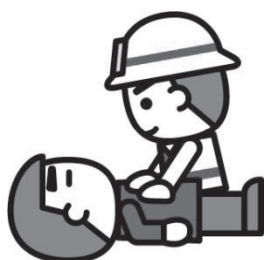
コート数5面(内ハーフコート1面)、ゴルフ12打席

■ **ALSOK** (フィリップス社製)
AED のご案内
(自動体外式除細動器)

ALSOK総合警備保障(株)
総合管理営業部 担当 中村・竹下
TEL 03-3470-1854
Eメール jotyueigy@alsok.co.jp

救命のゴールデンタイムは3分です

いつでも、どこでも、誰にでも起こるかもしれないこと、それが突然の心停止(心臓突然死)です。国内においては、病院外での突然の心停止からの救命率は現在5%にすぎず、年間2万人から3万人の方が亡くなっているといわれています。心停止後3分以内に除細動を行った場合の救命率は約70%ですが、除細動が1分遅れるごとに約10%の割合で救命率が低下していきます。119番通報後から救急車の現場到着までの時間は全国6.5分程度と言われておりますので、救急車が現場に到着するまでの救命活動が重要となります。国内においても、一般市民による早期の除細動の実現により、救命率の向上が期待されています。



**ハートスタートAEDは、
【心肺蘇生法】をアナウンスする“信頼のAED”です!!**

<HS1の特徴>

誰でも簡単に使用できる、安心設計

⇒小児用パッドを使用することで、1歳以上8歳未満(体重25Kg未満)の小児にも安心です。



ハートスタートHS1

誰でも聞けば分かる心臓マッサージ、人工呼吸のコーチ音声付です。

- ・「心肺蘇生法の手順が知りたければ、点滅する青い ボタンを押します。」
- ・「鼻をつまみ、頭を後ろに傾けて、人工呼吸をゆっくり と2回行います。」
- ・「息を吹き込んでください。……息を吹き込んで下さい。」
- ・「左右の乳首の真ん中に手の平の付け根を当て、その手の上にもう片方の手を重ねます。」
- ・「胸をしっかりと5 cmくらい押してください。」
- リズム音になる-----
- ・「リズムに合わせて心臓マッサージをしてください。」

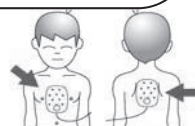
<FRxの特徴>

使いやすさと優れた堅牢性

⇒液体の浸入、最大約227Kgの負荷、高さ1Mからのコンクリート上への落下に耐えることができます。また、小児用キーをFRx本体に差し込むだけで、小児モードに切り替えができます。



ハートスタートFRx



テニス事業協会会員様限定“特別価格”をご用意致しました。
まずは、お気軽にお問い合わせ下さい。
お申込み書をお送り致します。

JTIA会員限定特別価格

成人のみが対象なら

プラン① (ハートスタートHS1)



ハートスタートHS1

一般ご提供価格 ￥294,000(税込)

テニス事業会会員様価格

月額レンタル料金 ￥5,565-(税込)

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

1. キャリングケース
2. バッテリー
3. 成人用パッド(カードリッジ×2)
4. 救急セット

※レンタルの場合、セット内容品の他、定期交換用パッドとバッテリーは交換時にALSOKが提供いたします。
但し、お客様の故意または過失の場合は、お客様のご負担とさせていただきます。

お子様も対象となる場合は

プラン② (ハートスタートFRx)



ハートスタートFRx

一般ご提供価格 ￥367,500(税込)

テニス事業会会員様価格

月額レンタル料金 ￥6,510-(税込)

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

1. キャリングケース
2. バッテリー
3. 成人用パッド(カードリッジ×2)
4. 救急セット
5. 小児キー(小児が対象の際、使用します)

※レンタルの場合、セット内容品の他、定期交換用パッドとバッテリーは交換時にALSOKが提供いたします。
但し、お客様の故意または過失の場合は、お客様のご負担とさせていただきます。

AED購入・ご説明会申し込み書

(該当する項目に×をつけてください。)

☐ AEDの購入

希望商品: ☐ HS1 台
☐ FRx(小児キー付) 台

希望納期: 平成 年 月 日 頃
設置場所: 住所
電話番号

☐ 説明会の申し込み

希望日時: 平成 年 月 日 時頃から
希望商品: HS1・FRx
(どちらかに○をつけてください)

実施場所:
連絡先:
担当者:
参加人員: _____ 名

＝会員情報＝

JTIA登録名:

事業所名:

担当者名:

連絡先:

ご住所:

E-mail:

※記載が終わりましたら、下記の(社)日本テニス事業協会事務局までFAXを送信してください。

《お問合わせ先・申込先》
社団法人日本テニス事業協会 事務局
TEL03-3346-2007
FAX03-3343-2047

《販売先》 総合警備保障株式会社 常駐・綜管営業部
担当: 中村・神保・竹下

TEL03-3470-1854
FAX03-3470-5612

販売の流れ
お客様→事業協会→総合警備保障(株)→お客様(説明会・納品)



このたび(社)日本テニス事業協会に新設されることになりました「安全管理委員会」では、会員の皆様に安全管理に関する情報発信をすべく、安全管理委員会通信コーナーを設けることとなりました。本コーナーでは安全管理に関するご提案や問題事例などの紹介、また対策や必要なシステムなどを紹介して参ります。

初回配信となります今回は、安全管理委員会としての主旨・活動からご案内したいと思います。

■ 安全管理委員会について

さる、5月7日(木)15時～JTIA会議室において、第1回安全管理委員会会議が開催されました。

出席者：雑賀会長・金田彰委員長・洪川博美・古賀裕一

富塚拓彦／事務局：加藤

～会議議事～

1. JTIA安全管理委員会としての安全管理の定義

原則として、コート上の事故に起因・由来する項目を指し、情報漏えい等の安全(危機)管理等は含まないものとし、JTIAテニスプロデューサー科目の安全管理をベースに定義を明文化する。

2. 安全管理委員会の活動について

実態調査の実施加盟事業所に協力を依頼し、安全管理に関する実態調査を実施する。併せて、事故事例等についても情報提供の協力依頼をする。

3. 安全管理に関する啓蒙活動

安全管理に関する啓蒙活動を実施する。通信等による意識喚起、事例情報共有、安全管理体制構築のアドバイスをする。

*5月27日 第2回安全管理委員会会議を実施しました。

出席者：雑賀会長・金田彰委員長・古賀裕一・富塚拓彦
野田照彦・白倉明博・境敬行・加藤・増田

■ 安全管理の重要性について(基本的概念)

一般に、運送事業や建設業・製造業においては、その業務運営上、比較的多くの危険が付随するため、安全管理という概念が浸透されてきました。テニス施設における安全管理の概念は、企業内・施設内での事故を未然に防ぐという考え方と全く同じものですが、余暇を楽しむ人々に対して安全に楽しんでいただく環境作りをすることがテニス事業の大きな使命であり、健全に事業を発展・継続させるための最も重要なファクターのひとつなのです。

(テニスプロデューサー教本より抜粋)

昨今の訴訟社会、消費者保護の流れを受け、スポーツ施設における事故や怪我についても、管理者責任・指導者責任を問われる場面が増えてきました。当然のことながら、私たちテニス事業者の責任においては安全にテニスを楽しんでいただくことが第一義ではありますが、それでも思わぬ形での事故の可能性はゼロにはなりません。しかし、施設全体での安全管理体制への取り組みによって、事故発生率を引き下げ、また不幸にも発生してしまった事故についての適切な対応が出来るようにしておくことが、非常に重要になってきています。安全管理には完成形はありません。常に体制を維持向上させるためには、全従業員への意識喚起が必要です。

気をつけましょう！この季節

■ 夏に向けて

じめじめした梅雨が終わると、酷暑がやってきます。

この時期は湿度・熱へのじゅうぶんなケアが必要になります。

お客様から熱中症患者を出さないよう注意しましょう。

1. 適度な休憩の推奨

こまめに休憩をとるようにしましょう。

特にクラブ会員様はプレー時間・量を自分で決めます。

また、高齢の会員様も少なくありません。

適度な試合数をおすすめしましょう。

2. 水分補給

水分補給はこまめにしましょう。

一気飲みはいけません。

また、発汗により失われるのは水分、塩分だけではなく、ミネラル、ビタミンも汗とともに失われます。アミノ酸、クエン酸が含まれたドリンクをおすすめするのも有効です。

3. お客様の観察

プレーに熱中するあまり、休憩、水分補給を忘れていないか、過度に体力を消耗していないかなど、お客様の顔色や動きを観察しましょう。

4. 天候に注意

雷発生時、光化学スモッグ発生時には無理をせず、プレーを控えるよう注意しましょう。雨天時や湿気によるコートの滑りにも配慮しましょう。

ポイント！

インドア、アウトドアを問わず、熱中症は発生します。
お客様へのケアとスタッフへの啓蒙を忘れずに！

INFORMATION

安全管理委員会では、下記の活動を予定しております。

- ・施設における安全管理体制構築のガイドとなるチェックシートなどのサポートツールの配信。
- ・各事業所の安全管理への取り組み事例、ツールなどのご紹介
- ・現状把握のため、各施設様の安全管理体制や事故事例についてのアンケート実施。

※JTIA事務局までご意見、ご協力をお願いいたします！



緊急保証の特定業種指定にテニス場とテニス教室が追加されました！

対象業種に属する中小・小規模事業者は、金融機関から融資を受ける際に一般の保証とは別枠で、無担保保証で最大8,000万円、普通保証で最大2億円まで信用保証協会の100%保証を受けることができます。

期間は平成22年3月31日までです。

経営の安定に支障を生じている中小企業者の方に対し、一般の保証とは別枠での保証制度としてご利用いただけます。

詳しくは、お近くの信用保証協会の相談窓口までお問い合わせください。

1.保証限度額

普通保証：2億円

無担保保証：8,000万円

2.対象となる方

○新規追加業種(73業種):平成21年2月27日から指定

特定産業分類:8446 テニス場

○追加指定業種(26業種):平成21年6月23日から指定

特定産業分類:7746 スポーツ・健康教授業(テニス教室、武道教授業に限る。)

※業種等につきましては、中小企業庁ホームページで公開されております。

3.信用保証料

0.8%以下

4.保証期間

10年以内

5.担保

必要に応じて徴求

6.保証人

法人代表者以外、原則として不要

7.取扱期間

平成20年10月31日～平成22年3月31日まで

注)利用実績が少ない業種におきましては、期間内に指定解除が行われる可能性がございます。

利用実績について中小企業庁へ報告をするため、ご利用されました方はJTIA事務局までご連絡いただければ幸いです。

(社)全国信用保証協会連合ホームページより抜粋



8年間で全米テニスユーザー43%増加 主要スポーツでトップの増加率

2009年のアメリカテニス市場は明るいニュースが飛び交い、「不況に強いテニス」を証明する以下のリサーチ結果が出ています。

・2000年から2008年の全米テニスユーザーの増加率は40%を超え、野球、アイスホッケー、フットボール、体操など主要スポーツの中でトップの増加率を示した。他の主要スポーツの参加人口はこの8年間に減少しているが、テニスユーザーの数は不景気にも関わらず顕著な伸びを示しており、2007年から2008年の1年間では、9.6%増加している。

・2008年テニスユーザー数はこの15年間で過去最高の約2,700万人に達した。テニスユーザー数の増加に加えテニスラケットの売上数の増加も目覚ましく、2003年から2008年のラケット出荷数は30%増加、特に若年層向けのラケットの売上は88%増加している。更にテニスボールは、2003年から2008年に16%増加しており、一般市民にとってテニスは魅力的なスポーツである事が数字で立証された。

アメリカテニス事業協会（TIA）

会長 Mr. John Muir

「テニス市場活性化のために一致団結して努力してきた結果が数字に表れてきている。これからも新しく革新的なプログラムを開発し、もっと幅広い層の人たちがテニスに触れ合う機会を多く提供できるよう努力していきたい。」

「アメリカテニス協会とアメリカテニス事業協会は、全米2,600以上のテニスウエルカムセンターを設立しており、そこではテニス施設やテニス・パートナー、種々のプログラム等を検索できるテニスの総合的なオンラインサービスシステム”グローイング・テニス・システム”を提供しており、一般市民にとってテニスがもっと気軽にできるスポーツになるよう努力している。」

アメリカテニス協会 コミュニティーテイス

ディレクター Mr. Kurt Kamperman

「幼少年には、“クイックスタートテニス”というプログラムにより、テニスに慣れ親しんでもらい、高校生、大学生には、アメリカテニス協会（USTA）が開発した”ノーカット”と“テニス・オン・キャンパス”プログラムにより、継続してテニスに触れ合う機会を与え、テニスとエクササイズが同時に満たせる画期的なフィットネスプログラム”カーディオテニス”により、テニスの入口の幅を広げるなど、テニス界が活性化するように様々なプログラムを開発している。草の根レベルでテニスがもっとしやすい環境になるよう、これからも更なる努力を続けていきたい。」

アメリカテニス事業協会は、テニスが景気低迷にも関わらず好調な理由を、以下のように分析しています。

- ・約1時間のテニスは他のどの主要スポーツより多くのカロリーを消費することができ、定期的にテニスをすることは健康増進に繋がる。
- ・ラケットとボールが最低限あればテニスは出来るので、他のスポーツに比べて比較的安価で楽しめる。
- ・より多くのテニス施設の提供、テニス関連プログラムとテニス・パートナー検索システム開発など、草の根レベルでテニスがしやすい環境作りに努力してきた。グローイング・システムというテニスのオンライン・サポートシステムには、毎月200万の問い合わせがある。
- ・テニスウエルカムセンターのロゴは、2億のテニスボール缶、1,000万本の初心者向けラケットに入れられ、消費者への認知度が高まった。

アメリカテニス市場は世界的な景気後退の中でも依然として活気があり、様々なプログラム開発やユーザー向けシステム開発など、草の根レベルでのテニス活性化に取り組み、不況をもろともしない自信とパワーが感じられます。

（総務委員長 飯田浩一）



力が抜けすぎるより力みすぎのほうがいい

東戸塚松原テニススクール 代表 松原 雄二

ショットを打つのに、力みすぎはよくないというのが常識です。上級者は力を抜いていいショットを打ちますし、初心者は一所懸命に力を入れても思うように飛んでいきません。「ボールをよく見ろ」と「力むな」はスクールのレッスンでも定番のアドバイスだと思います。理屈でいっても、最近流行のエコにもつながる効率のよさそうな話だし、何せ、自分自身、初心者のころから耳にたこができるほど聞かされてきた、一見文句のつけようもないアドバイスです。

さて、ところが現実には多いトラブルは力むことによるスピードの不足、効率の悪さでしょうか？むしろ、ラケット面が不安定になってのミスショットの方が問題ではないでしょうか。余計な力が入ったために効率が落ち、入れた力のわりにはたいしたショットにならなかったというのは、仮にあったとしても、それがそのまま失点につながるというわけでもありません。逆に、不安定なラケット面のためにエラーしてしまう。次のポイントで、ミスが怖くて思い切ったショットが打てない。結果的に試合の主導権を握れなくなって、・・・というケースのほうが多いのではないのでしょうか。

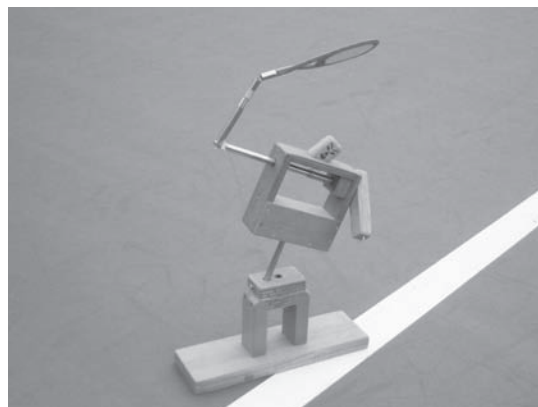
それではトッププロはどうしているのでしょうか。プロのテニスを見てみると、それなりに力が入っているように見えます。実際にプロの真似をしてフルスウィングのストロークを打ってみると、上体の軸をぶれないようにするため腹筋、背筋ともかなり力を入れて固めなければなりません。腕にしても遠心力に逆らってかなりグリップを握り締めています。連続写真で見たアガシのサービスリターンはインパクト後もかなりの間まで手首の角度を変えぬようにしています。これはかなり力を入れ続けなければならないことです。また、あの模範的なフォー

ムのフェデラーでさえ、ナダルのハードヒットを打ち返す時には全身にしっかりと力を入れているように見えます。しかも、相手の、その力みかえったようなナダルが現在、世界ナンバー1なのです。彼のボールにスピードが足りないとはどう見ても言えないと思います。

我々コーチ自身、『インパクトのとき以外は力を抜いている』ということを実に本当にしているのでしょうか？初級者や中級者のスクール生の人に対してはできると思いますが、コーチ同士や上級者に対してはどうでしょうか。自分自身をよく観察してみるといいと思います。かなり力を入れてグリップを握っていませんか。

こんなふうに考えてきますと、最低限の安定度を保つためには、ある程度以上の力み具合が必要不可欠だと結論付けてもいいのではないのでしょうか。

「力んじゃえ」というアドバイスは乱暴でしょうか。私は最近レッスンで、「力を入れておいてください」とか、「力んじゃってもいいですよ」とかよく言います。そうすると結構安定して打つことができ、フォアハンドの安定度が増したり、ほかのショットでもミスが減ってきたりしています。ほおって置くとそのうちに余計な力は抜けてくるようで、力の入りすぎで腕を痛めたなどの弊害は聞こえてきません。コーチの皆さんも、ぜひ一度、力みかえったまま、力を抜かないテニスを体験してみてください。スクールでも私の常識はずれのアドバイスに疑問を持って質問をしてくる方もいます。その方には、「それはこまりましたね、もしかしたらエネルギーを使いすぎてやせちゃうかもしれませんね」と答えると、「あら、それでいいわ!」と仰ってくださる女性のお客様もたくさんいらっしゃいますから。





アメリカ在留日本人コーチの現地レポート # 3

「海外を目指す人へ」

この6月でアメリカでの生活が22年目を迎えます、そこでこちらへ来たころを振り返ってみると今ではぞっとする事ばかりでした。日本では東京で生徒総数4000人のテニススクールのヘッドコーチの生活からこちらに来たころ年収にして日本円で300万円以上の減収、少ない月収で家賃などを引くと手元には月200ドルしか残らずとても苦しい生活でしたが、少しも不幸とか悪い思いは起きませんでした。悪条件にもかかわらずどうしてもアメリカに行きたかった自分の思いがかなった事の方がとても嬉しかったからです。しかし生活といえばテニスクラブの無料コーヒーで空腹を満たしたり、とにかく極貧生活でしたが今では懐かしい思い出となりました。

そこでまずアメリカらしい出来事を紹介します

私が渡米以来ずっと住んでいるのはニューヨークマンハッタンのベッドタウンでニュージャージー州のフォートリーというところです。この町へ始めてきた時ふと尋ねた市営のテニスコートで暇つぶしに地元の人たちと気軽にダブルスなどして過ごしていると、なんとその管理人のジョンさんから、ある人を介して突然果たし状をたたきつけられました。最近日本から来たテニスコーチが俺のところで良い顔しているから一つ懲らしめてやろうといった具合ですか。これには日本男児として絶対引き下がる事もできません。当然受けてたち相手が指定した決戦の日に初めてジョンさんに会ったのです。なんと！アメリカンフットボール選手並みの体格。その風貌に圧倒されそうになりましたが 結局私の勝ち。しかし、試合のあと、私のその当時のアメリカ生活の現状をジョンさんに話す事となり、なんか同情してくれたジョンさんは、その後彼が管理人を退職するまでわたしにその市営コートを自由に使わせてくれたのです。

そしてジョンさんとも、大の仲良しとなりました。またその事務のおばさんもととても親切にしてくれました。この事が私のアメリカ生活のとても良いスタートとなりました。そのきっかけをつくってくれたジョンさんに今でもとても感謝しています。

それから22年の波乱万丈の生活は簡単には言い尽くせ

なません。しかしながら、何より私が嬉しかったのは、二人の子供が日本人の心を持ったまま成長してくれて、日本で社会人としてそれぞれ活躍してしてくれる事です。

さて私は運よくここまでやって来られましたが 最も残念な事は、アメリカへせっかくやって来たにもかかわらず夢破れ日本へ帰って行ったコーチたちを数多く見てきた事です。

テニスコーチにかかわらず、特に最近では野茂英雄以後いろんな分野の人が海を渡って来ていますが、あえなくこの土地を去っていく若者達にはやるせなさを憶えます。その人たちに共通な事柄には、何の明確な目標も目的も夢も無くただアメリカに来ているという事がまず第一に挙げられるでしょう。

そこでテニス界において自分も海外で修行し、将来日本のテニス界の発展の力になりたいと言う人への私なりの経験上の助言をいくつか述べていく事にします。

なぜ、私がここまで生き残ってきたかというところ

1. 大いなる夢と明確な目標があった事
2. 何かを得るまで日本には帰れないという決意
3. 海外生活をささえてくれる環境
4. 家族に対する責任
5. 運

1. 大いなる夢と明確な目標があったこと

アメリカに渡る一番のきっかけは小学生の時に読んだ“ジョン万次郎”とペーブルースの本です。自分も万次郎のようにが外国と日本の架け橋になるような仕事に就きたいとずっと思い続けて、いつかアメリカに渡ってやろうという気持ちで一杯でした。

万次郎の人生は決して良いものではなかったのですが、幕末での日本外交の重要な役割を果たしています。また当時は何の情報もないメジャーリーグにととても憧れていました。

明確な目標のひとつにスポーツ関係の通訳ができるよ

う英語力をつける事。
現地のテニス関係者と数多く知り合う事。
現地のスポーツ関係のいろいろな行事に参加し視野を広める事。
が重要でした。

2. 何かを得るまで帰れない

石の上にも3年ですが日本を去る時、それまで勤めていたテニススクールの上司の暖かい心遣い。それまで結構自由奔放に私のレッスン方法をさせていただいたり、わたしのわがままをすんなり受け止めていただきました。改めて感謝しています。

また多くの生徒さん達が開催してくれた送別会。その時いただいた暖かい声援の御言葉など今でも忘れず憶えています。

今まで自分を育ててくれたすべての人たちに対してその思いに報いるためにもそう簡単に帰国できるはずはないのです。

3. 海外生活を支えてくれる環境

アメリカ行きが決まった時、私には妻と子供が二人いました。家族の特に妻の理解と、私が単身でアメリカに居た時に妻と子供の面倒をみてもらった妻の両親の理解があってこそ、このとても突拍子もない渡米は成し遂げ

られたと、とても感謝しています

また、既にその当時現地で活躍している日本人スタッフのみなさん、生活面やいろいろ助けていただいた現地の日本人の家族のみなさんにはほんとうにお世話になりました。

4. 家族に対する責任

一人で渡米して10ヵ月後に家族を呼び寄せたのですが、やはり家族があるからがんばれた。一人だったら果たしてここまでやって来られたでしょうか？

男としての人生の役割は家族を作り、家族を守り抜くことではないですか。

5. 運

最後に、これは運も実力の内と言って良いか分かりませんが、幸いにもわたしは良い運に恵まれていました。

以 上

これから、「よおーし俺も役立てば世界を股にかけてがんばるぞ」という人を私はこれから応援していく所存です。私の経験が少しでも役立つなら、これから海外を目指す人はいつでも連絡してください。

皆さんの夢に参加できれば、私としてもとても幸せです。

田川 平（おさむ）

日本プロテニス協会認定P1
アメリカプロテニス協会認定P1



長崎県長崎市出身
青山学院大学卒業
元三愛アイムテイスカレッジ ヘッドコーチ
1987年渡米 アメリカ ニュージャージー州の
インターナショナルテニスアカデミー専属コーチ
現在 BINGHAPTON TENNIS C:専属コーチ
その間ニューヨークの日本人向けジュニア育成チームの設立に参加
若手コーチの教育
ジュニアの為のスポーツ科学講座など開催
またJPTAの通訳などを通じUSPTAの活動など多数参加
今年一次帰国の際 古武術家の甲野善紀氏に入門
現在 古武術を生かしたテニスの指導法を開拓中

庭球人語 其の十

遊び心

「ショッカー幹部パーティワインセット」って知ってる？

赤ワイン2本とワイングラスが2個梱包されたセットで、売っているのは創業120年、数々の国際ワインコンクールで金賞を受賞している日本のワイナリーなんだから。

このワインセットは、ショッカーの幹部がパーティを開く時のものという設定らしい。（「ショッカー」は、「仮面ライダー」に出てきた悪の軍団です。念のため。）

1本はショッカー日本支部のご用達であり、欧州と日本の品種を原料に熟成させた逸品で、ショッカーの大幹部ゾル大佐が狼作戦の開始を祝い、幹部パーティを行なうイメージで作られたもの。

もう1本はショッカースイス支部のご用達であり、バラの花のような華やかな香りの一級品で、死神博士が日本征服を決意して乾杯した場面を想定したもの。

ボトルのラベルはもちろんショッカーのマーク、ワイングラスにもショッカーの刻印が入っているんだって。

さらに、実際にゾル大佐のパーティの時に使われた招待状が同封されていて、そこには怪しげな狼マークに手書き文字でこう書いてあるという。

「狼作戦を祝い、パーティを開催する。仮装にて参加されたし」



これを即買いした小阪裕司氏は、なぜ購入という行動に結びついたのかについて自己分析しているが、単にワインに「付加価値」がついていたからということではなく、ワインにまつわる「情報」が自分の「感性」に合ったことが要因であると言っている。

クールミントガムのパッケージには、ペンギンが並んで描かれてるんだけど、あのペンギンの中で右から2匹目のペンギンだけ手を挙げているって知ってる？

実は昔のクールミントガムのパッケージには、南極の風景の中に1匹のペンギンと鯨が描かれてたんだけど、今の右から2匹目のペンギンは、描かれなくなったこの鯨に敬意を表して手を挙げているんだって……。

その他にも、「エビスビールのラベル」では恵比寿様のカゴの中に通常1匹である鯛が2匹入っているものが存在していたり、「コアラのマーチ」のコアラに眉毛のあるものが混ざったり、「カール」の中にカールおじさんやカエルの形のカールが入っていたり、「おっとっと」の中に潜水艦や碇の形が混

ざってたり……。

それらは、売上を上げるために製品につけた「付加価値」と捉えるより、通常と違う製品を混ぜ、同時にそれにまつわる「情報」を流し、「これ、おもしろいやん！」っていう消費者の「感性」に訴えて買わせる仕組みだって捉えた方が真実に近いし。

堺屋太一氏が前にラジオでこんなことを言った。

「現在、日本が世界に誇れる産業となった漫画、音楽、ゲームソフトなどはすべて、いわゆる学校教育からの『落ちこぼれ』の人間が作った。」

教育基本法は、戦後の規格大量生産に向いた人間を作る目的で定められたので、毎日同じ仕事を、仲間と協力し、決められたことだけやるのに最適な人間を作った。

第一に「辛抱強い人」、第二に「協調性のある人」、第三に「共通の知識を持った人」、第四に「個性も独創性も認めない」ことだという。

そして、漫画や音楽やゲームが好きでここから「落ちこぼれた」人間達が、「個性」や「独創性」を十分発揮して、世界で愛される製品を作り上げたというのである。

先程のワインにしろ、ガムにしろ、ビールにしろ、スナック菓子にしろ、その製品の品質は確かだし、美味しい。

でもそれだけでなく、その上で人の「感性」に訴える「情報」、言ってみれば「遊び心」を持っていれば、それがより人を惹きつけるのである。

また、それは従来の学校教育の枠では納まらなかったような人が、従来の教育に染まらなかったゆえに、「感性」に訴える「情報」、つまり「遊び心」を十分に発揮させて作ったものに違いない。

そこでテニススクールである。

コーチがレッスンを一所懸命やることや、生徒さんを上達させることは当然のこと。そしてその上で、「感性」に訴える「情報」を発信、つまり「遊び心」を持ってレッスンに臨むことが必要なのではないでしょうか。

「サーブの素振りにはラケットがなくても出来ます。手のひらを面に見立てれば、いつでもどこでも出来ますから、1日30回は素振りして下さいね。」と言いながら手のひらで素振りをして見せ、手を上に挙げた状態（打点）で止めて、こう言う。

「あ、でも街の中では気をつけて下さいね。タクシー止まりますから。」

みんな笑ってくれるんだ、このジョーク！俺、「落ちこぼれ」だったから……。 (泣)

『異業種に学ぶ PartⅧ』

テニスクラブ運営もテニススクール事業もサービス業といえます。

流行っているテニスクラブ、テニススクールにはそれなりの工夫があるのだと思います。

果たして、どのようなサービス、どのような工夫をすれば良いのでしょうか？

そのヒントになればと思いご紹介いたします。

『好きは損を越える。嫌いは得を越えられない』

今までは損得を考えて行動する「頭で買う時代」だと言われていました。しかし、これからは好き嫌いが価値を大きく左右する「心で買う時代」になっていくと言われています。

実際に今、こうした理性的損得勘定ではない判断基準で物が売れ始めているようです。

皆さんにも経験があると思いますが、まったく同じ商品で、しかも値段が少し高いのに、是非この店で買いたいと感じて、買ってしまう事が・・・。

同様に、どんなに安くてもあの店では絶対に買いたくない！という事もあることでしょう。

つまり、『好きは損を越えることができるが、得が嫌いを越える事はできない』という事になるのです。

テニス事業に置き換えてみますと、会費が高くて是非あのクラブに入りたい！と思われるか、あのクラブは会費は安いけど入りたくないね！と言われるのでは大きな違いです。

スクールにおいても、レッスンドリルは同じなのに、人気のあるコーチと人気の無いコーチ、継続率の良いコーチと悪いコーチがいるのが現状です。

この違いは、実はこの辺にヒントがあるのではないのでしょうか？

会員やスクール生に好かれる工夫をしていますか？

『常識人になろう！』

常識のある人とはどんな人でしょう？

日本の資本主義の父と呼ばれている、渋沢栄一は次のように言っています。

「智（知恵や知識）」「情（思いやり、心、情熱など）」「意（意志の強さ）」の3つのバランスが取れている人が「常識的な人」だという事です。

この3つの均衡が崩れ、一つだけが強くなると次のような欠点が現れてくるようです。

『智』だけが発達すれば、相手の迷惑など眼中にない恐れがあり、極端から極端に走る傾向になる。

『情』は流される可能性があり、それは抑制しなければいけない。

『意』は情を抑制する事ができるが、強くなりすぎると頑固者になってしまう。

「智」に偏ると、自分だけ儲ければ、人に迷惑をかけても構わないような人間になってしまい、

「情」に偏ると流されやすくなり、「意」に偏れば頑固者になってしまうので柔軟性を持たなければいけないと論じます。全てのバランスが大切という事です。

「常識」は単一的なものではなく一人ひとりが違うものだと思います。

しかしながら、それぞれの人が『智・情・意』のバランスを保ちながら成長できれば一人ひとりに常識が備わり、一人ひとりが常識的であれば、その集団（会社）は常識的な存在になると思います。

テニス事業に関わる人たちも、技術面には妥協しないという気持ちを持ちながら、テニスを楽しむ気持ち、会員やスクール生を愛する気持ちを持って、お客様に喜んで頂く事が嬉しいという『情』の部分を育てていく事で、良いテニスクラブやテニススクールができるのではないのでしょうか？

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
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		Tel. 03-5210-3866	担当 三浦慎之介
株式会社システムデイ	コンピュータ販売、ソフト製造・販売、コンピュータ関連コンサルティング、データ処理業務等		
〒105-0014 東京都港区芝1-12-7 芝一丁目ビル8F		Tel. 03-5427-6821	担当 戸子臺隆一郎
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		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 高山 純寛
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー		
〒113-8543 東京都文京区湯島3-23-13		Tel. 03-3839-7128	担当 原口 浩二

◆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
医療法人社団穂歩会 神戸クリニック	レーシック等視力矯正専門眼科
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
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
株式会社アスリード	コーチ派遣、イベントの企画・運営、テニススクール運営・委託業務等
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
エイチ・ティ・エム・スポーツ ジャパン株式会社	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyroliaブランド
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
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
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	O A 機器卸販売
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
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
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
株式会社テニスナビ	WEBサイト作成、映像製作、印刷物製作、テニスポータルサイト運営
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
日本毛織株式会社	テニスコートサーフェスの製造販売
日本体育施設株式会社	各種運動場の基本計画・設計施工・請負及び監理等
日本ラケットストリングーズ協会	ストリング技術の普及
株式会社フェービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
株式会社ブレインワークス	施設の照明、空調機器等の省エネ・省経費計画立案、及び実施、コンサルティング等
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
有限会社モリ コーポレーション	経営コンサルティング業
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

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(社)日本テニス事業協会では協会ロゴマークとチームマイナス6%のロゴマークが入った名刺の台紙を作成販売いたしております。

(2色カラー印刷)

JTIA会員の証として、環境にやさしい事業所をアピールするためにご活用頂ければ幸いです。



1箱(100枚) 1,050円(税込み) ※送料別

ご希望のかたは事務局までお問い合わせください。

第九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

「頑張って 錦織目指せ 子供達」
「パートナ― 気づいてみれば 腐れ縁」
「タイブレは 忘れた頃に やって来る」
「判定を 不服としたが ここ我慢」
「この一球 ついつい力む ハイボレー」
「赤土の 光り輝く 名勝負」
「天然の 芝でプレーは 僕の夢」
「悩むのは チャンスボールと 晩御飯」

テニス親父
遠藤良子
危機管理委員会
ココ一番
高木太一
土田輝樹
隣の芝生
全国レディース

編集後記

鬱陶しい梅雨の季節が始まりました。テレビでは水虫薬のコマーシャルをよく見るようになります。敵はジメジメした場所を好むのでしょうね。水虫は英語では Athlet's foot 文字通り、なんと運動選手の足なんですね！ご存知でしたでしょうか？テニスプレーヤーにも多くお悩みの方がいらっしゃるのでしょう。小生、昨年はこの白癬菌とやらの侵されとある蒲田の皮膚科の病院に行きました。塗り薬を頂き、できるだけ乾いた状態をと指導されました。敵は治った用でもなかなかしつこく、しばらくは塗り続けてくださいとのことでした。「銭湯やテニスクラブでシャワーを浴びたら家に帰って足を洗いなおしてください。」と先生のアドバイス。これをお読みのそこの貴兄！ゴルフ場のお風呂場の脱衣所などは、もっと要注意だそうですよ。ご用心。

JTIA News! 2009.07 Vol.45

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成21年7月15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

JAMES BLAKE (USA)

TOMMY ROBredo (ESP)

TOMAS BERDYCH (CZE)

TOMMY HAAS (GER)

JAMIE MURRAY (GBR)

THOMAS JOHANSSON (SWE)

NICOLAS ALMAGRO (ESP)

aerogel

4DTM
BRAIDED

直撃ダウン・ザ・ライン。

強烈なパワーとコントロールを極めたフルラインナップ。
トッププロとともに闘う「エアロジェル4D」が本格参戦。



正確無比なコントロール。

95 sq.in.
27.0 in.

エアロジェル 4D 200

¥35,700 (本体価格 ¥34,000) ※フルレンジスカーパー付
●平均重量：312g(フレームのみ)
●平均バランスポイント：310mm(フレームのみ)



より洗練された
コントロールと操作性。

98 sq.in.
27.0 in.

エアロジェル 4D 300

¥35,700 (本体価格 ¥34,000) ※フルレンジスカーパー付
●平均重量：290g(フレームのみ)
●平均バランスポイント：320mm(フレームのみ)



より強化された
コントロールと安定性。

98 sq.in.
27.0 in.

エアロジェル 4D 300 ツアー

¥35,700 (本体価格 ¥34,000) ※フルレンジスカーパー付
●平均重量：305g(フレームのみ)
●平均バランスポイント：310mm(フレームのみ)



さらに進化したパワーと操作性。

100 sq.in.
27.0 in.

エアロジェル 4D 500

¥35,700 (本体価格 ¥34,000) ※フルレンジスカーパー付
●平均重量：275g(フレームのみ)
●平均バランスポイント：330mm(フレームのみ)



さらに進化したパワーと安定性。

100 sq.in.
27.0 in.

エアロジェル 4D 500 ツアー

¥35,700 (本体価格 ¥34,000) ※フルレンジスカーパー付
●平均重量：300g(フレームのみ)
●平均バランスポイント：320mm(フレームのみ)