

TIA News!

2010.03.Vol.48



Contents

■特別寄稿：小池正臣氏……………2	■Let's Enjoy Front! …………… 20
■2009東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション 報告・3	■安全管理委員会通信 Vol.4 …………… 21
■第21回日本テニス産業セミナー 報告……………4	■安全管理セミナー開催要項…………… 22
■組織・研修委員会 合同勉強会…………… 11	■安全管理セミナー参加申込書…………… 23
■テニスプロデューサー紹介…………… 12	■田川コーチのアメリカ通信…………… 24
■日本テニスチーム大会 報告…………… 13	■税制コラム…………… 25
■地区協会の活動紹介…………… 14	■庭球人語「問合い」…………… 26
■指定管理事業…………… 15	■賛助会員のご紹介…………… 27
■事業所紹介：ジュエインドアテニス…………… 16	■信用保証協会／緊急保証制度のご案内…………… 28
■スジガネ君、テニスを語る…………… 18	■テニス川柳／編集後記…………… 28
■クラブ部会活動報告…………… 19	



多くの人に親しまれる 「有明テニスの森公園」をめざして



小池 正臣氏
東京港埠頭株式会社
代表取締役社長

東京港埠頭株式会社は、社団法人日本テニス事業協会とパートナーを組み、平成18年4月から都立有明テニスの森公園の指定管理者「有明テニス・マネージメントチーム」として管理運営を行っています。

有明テニス・マネージメントチームの目的

は、国内最大規模のテニスコート48面（ハードコート32面・砂入り人工芝コート16面）及び有明コロシウム（センターコート1面）を有する「有明テニスの森公園」を広く都民をはじめ多くの皆様にご利用いただくとともに、日本のテニスのメッカに相応しく国際大会も開催されるように各種のイベントを誘致し、運営することにあります。

指定管理者として、新たに次のような取り組みを行っています。

① テニスコートオープン時間の延長

多くの方がテニスコートを利用しやすいよう、オープン時間の延長等を実施しました。

- ・早朝利用（12・1月を除く土日祝祭日の7～9時）
- ・ナイター時間の延長（4～10月の21～23時）
- ・冬期ナイターの新設（11～1月の16～21時と2・3月の17～21時）

② サービスの充実

テニス用品の貸し出し・販売・ガット張り、宅配便、期間貸しロッカーなども実施しました。

③ コミュニティー活動活性化

テニス資料展示コーナーのクラブハウス内設置、近隣住民との花壇ボランティア、コンテナガーデン教室を行っています。

④ テニススクールの開催

テニススクールとして有明ジュニアテニスアカデミーと有明ベイサイドテニスアカデミー（一般の方向け）を開催しています。

⑤ 市民向けテニス大会等の開催

東京都知事杯（有明チームテニスコンペティション）、キッズ&ジュニア、フライデーナイトトーナメント、シニア・ソーシャルテニス大会、1Dayレディースダブルストーナメント、Over 40チームコンペティション等を実施しています。

なかでも都知事杯は、プロによるテニスクリニック・スピードガンコンテスト・ターゲットテニスコンテストを同時に開催しているため大変好評であり、申し込みが殺到し前年度準優勝チームが申し込み間に合わなかった事態まで発生しています。

⑥ 国際大会の誘致、開催等

国際大会としては、毎年財団法人日本テニス協会などが東レパンパシフィックオープンや楽天ジャパンオープンなどを開催しており、また有明テニス・マネージメントチームでクルム伊達選手が復帰後初優勝した東京有明国際女子オープンを開催しました。

施設管理面では、国際大会の行われるAコート16面と有明コロシアムの計17面のサーフェイスとカラーを全米オープンと同等のものに改修しました。これにより、大会主催者及びプレーヤーに満足していただけるテニスコートとなりました。

また、近隣に大型マンションが完成したことにより、豊かな緑に包まれた有明テニスの森公園が、散策や憩いの場としても注目され、テニスをプレーする方以外にも親しんでいただく機会が広がるものと思われます。

そのためにも、私たちは、新たな期待に応えられるよう、緑の保全・管理にこれまで以上に努めて参ります。さらに、有明テニスの森公園に皆様から寄せられる要望・苦情にはできるだけ早くお応えし、管理運営に反映するよう常に心掛けていきたいと思っております。

今後とも、有明テニスの森公園を日本テニスのメッカに相応しく、国際大会や施設の管理運営に全力を傾注し、多くのお客様に満足していただけるよう努めて参りますので、よろしくお願いいたします。

2009東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション



「2009東京都知事杯有明チームテニスコンペティション」がガイドードリンコ（株）他各社のご協賛をいただき、平成21年11月28日（土）・29日（日）に144チーム「約1100名」のご参加にて開催されました。

本大会は日本テニスのメッカ「有明テニスの森公園」全コート48面を使用し、参加資格をオープンとして、老若男女及びビギナーからベテランまでの幅広い年齢層・レベルを対象とした、ミックスダブルス3組の団体戦です。

1日目はリーグ戦、2日目は順位別トーナメントと各種アトラクション等が多数用意され、勝つことだけが目的でなく、気の合う仲間と楽しい時を過ごす2日間です。

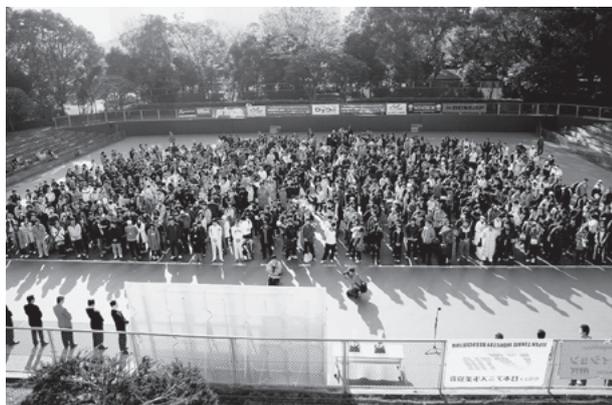
〈試合結果〉

●ハードコートの部

- | | |
|----------------------|-----------------|
| 1位トーナメント 優勝：遅刻は坊主！ | 準優勝：社会人の現実 |
| 2位トーナメント 優勝：全力家族！ | 準優勝：OT |
| 3位トーナメント 優勝：チーム ピロシキ | 準優勝：モルガンスタンレー証券 |
| 4位トーナメント 優勝：HipHop | 準優勝：Jークリエイト |

●砂入り人工芝の部

- | | |
|----------------------|-------------|
| 1位トーナメント 優勝：yearnote | 準優勝：朝霞TC |
| 2位トーナメント 優勝：Team U | 準優勝：チームうつつ！ |
| 3位トーナメント 優勝：ハーヴェストB | 準優勝：パワフルズ |
| 4位トーナメント 優勝：AT | 準優勝：てにさー☆ |





第21回日本テニス産業セミナー

会 場：川越東武ホテル（埼玉県川越市）

期 日：平成22年2月9日(火)

申込者数：147名

当日参加者数：142名

アンケート回収数：94



アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男 性	7	25	22	19	13	0	85
女 性	0	4	2	2	0	0	9
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	7	29	24	21	13	0	94

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	33
スクール	78
レンタル	4
その他	4

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	27
支配人・マネージャー	30
コーチ	30
フロント	4
その他	5

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	46
FAXによる案内	4
ホームページ	4
会社からの案内	38
その他	12

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	42
講師が気に入った	20
研修ポイントの対象だから	12
会社の指示	28
その他	13

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	37
1～4回	35
今回が初めて	18

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。(○を付けてください)

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
23	26	20	11	4	2	0	0	0

・満足の部分

- ・谷本選手の講演が面白かった、良かった、参考になった。…13名
- ・市川氏の講演が面白かった、良かった、参考になった。…11名
- ・パネルディスカッションが参考になった。…8名
- ・金メダルにふれられたこと、見られたこと。…7名
- ・異業種の方達の話、違った観点からの話が聞けて良

かった、参考になった。…7名

- ・講師の皆様の話が分かりやすく、楽しく勉強になりました。…6名
- ・パネリストの方々の熱意。…3名
- ・1日で1人の講師だけでなく、多方面のお話を聞くことができる。…2名
- ・普段、聞くことが出来ない方々のお話を聞くことが出来た。…2名

- ・色々な異業種の方を始め、同業他社の現状を知ることが出来た点。…2名
- ・具体的な事例が聞けた。…2名
- ・ホンダの秘話を聞けた。…2名
- ・久々に参加して、元気を頂いたこと。
- ・普段、会えない方を見られて良かった。
- ・多くの情報や知識、そして出会いを頂きました。
- ・「組織の活性化」の講演内容が良かった。ライバルを知ることで自社の強み、弱みを明確にする。従業員の素質を理解して経営者としての決断を下すこと。
- ・谷本さんの手は小さかったが、あたたかく柔らかかった！
- ・トヨタとホンダの違い。
- ・異業種の現実、ホンダの話が良かった。小さな企業でも生き残れる特徴を見出す。
- ・他業種の方の熱心なお話を聞くにつけ、気持ちが前向きになる材料を頂いております。
- ・プロアスリートの話は面白い。コーチもアスリートの意識を失ってはいけない。
- ・谷本選手の講演は楽しい話題で、テニスと共通する指導方法が良かった。
- ・クラブに活かせる内容だった点。
- ・元気な人の話が聞けて力もらった。
- ・現場の生の声を聞かせてもらい、参考になった。
- ・身近な人の話を聞けて良かった。
- ・厳しいテニス産業の中で、共有する意見を参考にしたい。
- ・講師の方々が充実している。
- ・とても良かったと思います。
- ・地元開催である点。
- ・講演内容も参考になったが、久しぶりに会えた人がいたのが良かった。
- ・**不満の部分**
- ・前泊も難しく、遠方からの出席は早朝出発になってしまう。…2名
- ・具体的な内容が少なかった点。…2名
- ・市川氏の講演を詳しく聞きたかった。…2名
- ・テニスに関する内容が話の後半になってしまったこと。
- ・講師により話が大きすぎるかなと思います。
- ・会員制クラブの今後について、もう少し突っ込んで聞きたかった。
- ・時間の関係もあり、奥深くまで聞けない点については少し不満。
- ・分科会方式の方が選べる上に目的意識を満たす点で有

効であると考えるので、次回は一考いただければと思います。

- ・質問の時間をもう少し確保して欲しかったです。
- ・専門用語など分かりづらい言葉が多かったので、もう少し分かりやすくして欲しいと思います。
- ・もっと内容があると良かった。聞いたことのある話がほとんどだった。
- ・もう少し規模の小さいスクール・クラブ運営を聞きたい。
- ・もっと長い時間お話を聞きたい方がいた。
- ・1日椅子に座って話を聞くというのは大変久しぶりでしたので少々疲れしました。
- ・パネルディスカッションと谷本選手以外の講演はあまり刺激を受けなかった。
- ・より現場に根ざした情報があると嬉しい。

◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・講師の経験、考え、生の声。…5名
- ・元気、やる気、頑張ろうという気持ち。…4名
- ・今後のクラブ運営の参考になった。…4名
- ・自分を磨くためにやるべきことが見えた。…4名
- ・熱意、情熱の重要性、素晴らしさ。…3名
- ・現状のままではいけないと痛感しました。…3名
- ・お客様への接し方の参考になった。…3名
- ・創意工夫の重要性、アイデア…3名
- ・スタッフやスクール生への指導方法の参考になった。…2名
- ・金メダルをさわれたこと。…2名
- ・夢の実現には明確な目的・目標・ビジョンが必要。…2名
- ・会員制クラブの現状。…2名
- ・経営についての考え方を学んだ。…2名
- ・夢を持ち語ること。自分が変わることに。
- ・どの方のお話も大変刺激を受けるものでした。
- ・久々に参加して、皆様にお会いできて、お話を聞かせていただいたこと。
- ・種々のスポーツを経験することが必要。目標を持たせることが上達するコツ。
- ・他のクラブ経営者の話が聞けたこと。
- ・「10年変わらぬものは、何もしなければ腐る」その通りだと思います。
- ・楽しいテニススクールをつくる。スタッフも楽しみ、お客様にも楽しんでいただく。
- ・1年～3年の継続者が長期継続のターニングポイント！
- ・テニス希望者が多いということ。

- ・テニス産業の素晴らしさ。
- ・自分の言葉で伝える大切さを改めて勉強させていただきました。
- ・定期的にテニス業界、異業種の方と情報交換をする重要性。
- ・様々な情報が広まり、ニーズが多様化していることを改めて実感した。
- ・様々な価値観を認識し合う必要性を感じました。
- ・組織の活性化。
- ・女性の考え方。
- ・スタッフの将来を考えることの大切さ。
- ・思いだけでとどまらずに、行動し形として実施するべき点という点です。
- ・深く物事を考えること、笑顔の大切さ、話し方の技術などです。
- ・会員制クラブに対して前向きに取り組んでいる方が多くいることに勇気をもらえた。
- ・「信頼」の大切さ。
- ・脳の力。
- ・今後の方向性を少し考えさせられた。
- ・個人の能力アップが会社のアップに繋がる。
- ・社員としての心得。
- ・スピード、気持ち、3世代、現在の状況。
- ・今まで考えられないことを他では実行して、結果を残してきたこと。
- ・悩んでいたことのヒントがあり、前向きな気持ちをもたらえた。
- ・改めて業務の目的を認識できました。

◆このセミナーに参加して自クラブ・スクールですぐに実施しようと思うことは何ですか。

- ・スタッフとのコミュニケーションを増やす。…4名
- ・お客様に気持ちを持って接する。…4名
- ・よりお客様に近い視点でお客様の喜びを第一に考える。…4名
- ・笑顔。…3名
- ・組織の活性化での内容を見直し、実施していく。…3名
- ・目的と目標を明確にする。…3名
- ・地域に根付いた事業所を目指して、地域貢献活動を実施しようと思います。…3名
- ・スタッフとの関わり方。…3名
- ・業務のスピードを上げる。…2名
- ・学んだことをスタッフに話し、活用していきたい。…2名
- ・清掃の見直し、徹底。…2名

- ・情熱を持って行動する。…2名
- ・谷本氏の講演を参考にして指導を行います。…2名
- ・指導者と生徒は信頼することが必要。
- ・1年～3年の在籍者へのフォロー。
- ・帰ってから良く考えたいと思います。
- ・経営者として、もっと現場を見る。
- ・スタッフも含めてビジョンを共有すること。
- ・人材教育。
- ・セミナーの報告会。
- ・自社の分析化、他社の調査。
- ・お客様、来クラブ者の方への聞き取り。
- ・行動あるのみ。自分の仕事は自分で見つける。
- ・スタッフ自身がテニスの楽しさ、おもしろさを再確認する。
- ・お客様、スタッフ、会社、3者の一体的向上
- ・ホンダの成功例を見てトップの在り方を考えた。
- ・谷本選手の明るい人間観を見習いたい。
- ・OJT。
- ・講師の方々が話されたことで、裏面に書いたことを少しずつ実行したい。
- ・もっとより多くの方々にテニスの素晴らしさを伝えていきます。
- ・人材教育と業務に取り組む理由、目的を同じ方向に持って行けるように伝えたいと思います。
- ・一流のものを見て、一流のものをを感じる！色々なことにあてはめてみたい。

◆その他本協会に対するご意見等ございましたらお書きください。

- ・ありがとうございます。…5名
- ・古賀コーチを講演に招いていただき、指導者論を聞いてみたい。…2名
- ・次回も参加させていただきたいと思っております。
- ・金メダリスト谷本選手のお話も大変勉強になりました。
- ・広告戦略など他社のしかけが聞けると良いと思います。
- ・毎年、さまざまなセミナーを実施してくださる事業協会の皆様に感謝いたします。
- ・今後もセミナーよろしく願います。
- ・現在進めている小セミナー的な研修会を継続して行っていただきたい。
- ・いつも色々な勉強になる内容が沢山あり、現場で活かせるようにしたい。
- ・火曜日以外にも開催して頂きたい。
- ・地域に密着した集まりも企画、実施して頂きたい。

- ・今後、別のセミナーにも出席しようかと思いました。
- ・自慢話でも構わないから、名選手をお呼びして話していただきたい。

1. 基調講演

「組織の活性化～企業の生き残り～」

市川 勇次 氏

意見：

- ・ホンダの企業性、考え方が分かった。…7名
- ・経営には「スピード」が重要だと感じた。…3名
- ・「必要とされる企業であること」の重要性を感じた。…3名
- ・話し方が参考になった。…3名
- ・資料を再読して、活用していきたい。…3名
- ・もっと具体的な内容を聞きたかった。…3名
- ・講演の後半部分をもっと詳しく聞きたかった。…3名
- ・弱者の気持ちを知った上で強者の理論を述べよというのが印象的だった。…2名
- ・自動車業界の伝統や現況などが分かった。…2名
- ・資料が参考になりそうです。…2名
- ・プロが良いと思ったことが必ずお客様にとって良いこととは限らない。…2名
- ・経営者としての心意気、考え方、どうあるべきかを学べました。…2名
- ・3S「スピード・シンプル・集中」の重要性…2名
- ・専門的な話が多くて解りづらい部分があった。…2名
- ・トヨタとホンダの違いが参考になった。…2名
- ・市川氏の熱い気持ちが伝わる講演でした。…2名
- ・時代に合わせて、スピーディーに物事を進めることが参考になった。…2名
- ・社会人としての姿勢、心得について再確認をしました。…2名
- ・これからテニス業界で何をしていけばいいのか、ヒントがあるお話を頂けました。
- ・人と人は違うということと、その違った人達を束ねられるかがKeyになることが理解出来た。
- ・三つの喜び（買った人、売った人、造った人）
- ・とても分かりやすく、心に残るお話でした。ありがとうございました。
- ・車が好きなのでとても楽しい講演でした。
- ・興味深い内容で良かったのですが、聞きたい部分が省かれて残念。
- ・気合い、根性などのアナログ要素を見直すきっかけになりました。

- ・具体的な組織の活性化の手段を数々教えて頂き、大変勉強になりました。
- ・職場に持ち帰り、実行していきたい。
- ・話の規模は大きいですが、説得力があった。
- ・もっともっと長い時間聞きたいお話でした。己のかなりの勉強不足を実感しました。
- ・既成概念の突破力を学んだ。
- ・業種が違うが、テニス事業にも当てはめて出来そうなやり方、考え方があった。
- ・大企業に成長する過程や競合との関わり方、トップの在り方など、参考になった。
- ・商品の質を上げることが大事。
- ・改革をするときには、知識も必要だしシナリオが大切という話は良かった。
- ・テニス業界のことも考えたお話は良かったです。
- ・他業種から見たテニス業界の見方など、参考になりました。
- ・大きくするだけでなく、足下をしっかりと固める重要性を勉強させてもらいました。
- ・知識があっても飯は食えない。行動力が必要。
- ・他業種としての会社の在り方を学べた気がします。
- ・大きい企業でも常に新しいことにチャレンジし続け、向上していると思いました。
- ・様々な価値観を持った人材を活かす組織作りを検討する機会とヒントを頂きました。
- ・自クラブをどう立て直すか参考になった。
- ・車好きなため、もっと色々な深い話を聞いてみたかったです。
- ・自分の売っている商品に愛着を持っているところが参考になった。
- ・どんなに大きな企業でも、組織を強くする考え方は人の強化であり、志であり、チャレンジし続ける姿勢が大切なのだということが改めて確認出来ました。
- ・話のされ方にパワーを感じ、このようなプレゼン能力を身に付けたいと感じました。
- ・こういう場でしか聞く機会がないので良かったです。
- ・ビジョンを明確にする大切さを改めて実感出来ました。



- た。
- ・最後のお言葉で「トップは夢を語れ」が一番良かったです。
- ・テニスに繋がる話をもっと多く話して欲しかった。
- ・組合の難しさや経営の大変さを話して頂き、とても参考になりました。
- ・本田宗一郎氏のスケールの大きさを感じられました。

2. 講演

「柔道が教えてくれたこと」

谷本 歩実 氏

意見：

- ・楽しかった。面白かった。…8名
- ・ジュニアの育成、指導の参考になった。…7名
- ・谷本さんの明るさが伝わってきた。…5名
- ・笑顔が素敵だった。…5名
- ・男性と女性の違いが分かった。…5名
- ・金メダルに触れたことが良かった…5名
- ・トップアスリートの言葉は大変勉強になった。…4名
- ・指導についての話が大変参考になった。…4名
- ・ジュニアとの関わり方、信頼関係の築き方が参考になった。…4名
- ・元気をもらった。…3名
- ・心技体+脳の考えが参考になった。…3名
- ・目的、目標、夢を持つことの話が参考になった。…3名
- ・前向きな考え方が良かった。…2名
- ・古賀先生と2人での話を聞きたいです。…2名
- ・「応用ではなく基本が大事」という言葉が印象に残りました。…2名
- ・コーチングの参考になった。…2名
- ・人間関係の重要性を改めて感じました。
- ・とても理解しやすく、意識や心構えなど、自分自身に置き換えて考えた。
- ・各選手の発揮できる力は“数字ではない”という考え方のお話が興味深かったです。
- ・コーチ、その他の選手と会話が多いなと感じました。その会話を受け流すのではなく、どのような意味を持つ話だったかを後々にしっかりと考えており、それによってもアスリートとして成長されて今の谷本さんがいらっしゃるのだと思いました。
- ・吸収していこうとする気持ちは忘れてはいけないと思いました。
- ・まわりの環境の影響が非常に重要だと思いました。
- ・始めは硬かったが、途中から得意のトークになり、楽しく参考になりました。
- ・人としての在り方、また考え方を教わり、大変勉強になりました。
- ・オリンピックでの裏話や指導者との関係など、楽しく過ごさせていただきました。
- ・コートに立っている時に会いたいお話でした。
- ・人間性を磨く大切さ、指導者自身が常に勉強し、志を持つことが大切であると学んだ。
- ・動画を見たとき、谷本さんの笑顔の場面で思わず泣いてしまいました。
- ・柔道選手、コーチの裏話が聞けて大変良かった。
- ・選手としての心技体、指導者としての心技体の在り方、谷本氏の人間性に魅了された。
- ・気持ちの持ち方、他の選手の話がとても面白かった。
- ・「信頼」の大切さ
- ・実体験を基にしたお話で良かったです。
- ・言葉がどんどん出てきて、素晴らしく大変参考になりました。
- ・練習以外のものは出ない。常に練習あるのみ。
- ・頂点に辿り着くまで、それからの努力などモチベーションを維持する難しさを痛感しました。
- ・一流について、分かりやすい話で参考になりました。
- ・熱く語っていただきありがとうございます。
- ・心に残る選手・指導者であること、いかに信頼関係を築くかなど、勉強になりました。
- ・テニスも経営も基本を大事にし、目標と目的を明確にして取り組みたいと思います。
- ・何の為に？を自分の中でもっと深く考えなければと感じた。
- ・古賀先生の話をしている時の顔がとてもかわいらしかったです。
- ・とても身近に感じられました。
- ・元気を与える秘訣は心からの笑顔という言葉が一番印象に残った。
- ・指導者にとって大切なことを彼女を育成した古賀さんにも聞きたいと思いました。



- ・今の自分に必要なことが少し見えた気がしました。
- ・トップアスリートの立場やメンタル面のコントロール、指導者との関係など参考になった。
- ・アスリートとしての心構えは仕事も同じだと思えます。
- ・アスリートの育ち方、色々なスポーツをしたこと、子供達への接し方が参考になった。
- ・憧れのアスリートの世界が見えてとても楽しかったです。
- ・一流の人は一流の考え方をしていると感じた。
- ・メダリストは普段何を考えているのか、どう育ってきたかなどのお話が為になりました。

4. パネルディスカッション

「私が思うテニスクラブ運営・経営」

荒井 秀樹 氏
 浜中 豊治 氏
 野田 照彦 氏

意見：

- ・各クラブ経営者のクラブに対する熱い思いが伝わった。…9名
- ・お客様を第一に考えることの重要性を再確認した。…5名
- ・野田さんの熱い思いが伝わりました。…4名
- ・地域貢献の重要性を理解することが出来た。…4名
- ・今後の経営の参考になりました。…3名
- ・地主型経営者のみならず、借地型・受託型経営者の話も聞きたかった。…2名
- ・クラブ会員とスクール会員の関係作りがポイントだと感じました。…2名
- ・各クラブの特徴を知ることが出来ました。…2名
- ・各クラブの良い点を経営に取り込んでいきたい。…2名
- ・反省させられることが多く、頑張らねばと改めて思いました。…2名
- ・テニスに対する気持ちを改めるきっかけになった。…2名
- ・熱い気持ちを持つことの大切さを感じられました。…2名
- ・各事業所は様々な工夫をしながら経営していると思いました。
- ・各クラブの特色を前面に押し出していることが分かりました。
- ・差別化が必要だと思いました。



- ・それぞれ、頑張っていることが分かった。
- ・基本や初心に立ち返るきっかけになりました。
- ・接客の参考になりました。
- ・様々な取り組みが聞いて本当に参考になった。
- ・ビジョンがしっかりしていて、スタッフのことも考えているので良かったです。
- ・それぞれ夢を持っていて、そのための目的と目標が明確になっているのが経営者にとって必須だと感じた。
- ・熱い思いを持ってそれに向かった決断・行動の話聞いて良かったです。思いだけでなく、形として表現していかないといけないと思いました。
- ・将来に展望を持って取り組んでいることに興味を持った。
- ・「テニスクラブ」という触れたことのない分野の話が聞いて良かった。
- ・楽しむことが大切と感じた。
- ・利益を出すことは難しいが、テニスが大好きだから様々な事を考えて苦労しながら経営していることが理解出来ました。
- ・環境が異なっても、テニスに対する気持ちはどこでも一緒だと思いました。
- ・クラブに見合ったことを行わないといけないと思いました。
- ・内容が良かった。
- ・具体的な話をもっと聞きたいと思いました。
- ・会員制クラブも進化しているし、進化しなければならぬことが分かった。
- ・会員制クラブ離れが著しかったが、今後は増えていくのではないかと感じた。
- ・困難な状況においても経営者の姿勢・熱意で乗り越えられると学んだ。
- ・アウトドアからインドアへの移行など参考になった。
- ・各クラブの現状と歴史を聞くことが出来て大変参考になりました。
- ・会員制クラブの難しさ。
- ・クラブ会員の増やし方など参考になりました。

- ・時代、自然という言葉が印象的であった。
- ・スクールとクラブの共存が今後の業界にとっての大きな課題になると思います。
- ・ディスカッションで情報を入れてからの見学はとても良い流れだと思います。
- ・具体性は聞けなかったが、3名ともポジティブだということを感じ取れた。
- ・短い時間で各クラブを理解するのは難しかった。
- ・どのように見学者を集めているのかを聞いたかったです。
- ・オーナーの意見が直接聞けて良かった。
- ・コーチやマネージャーレベルの話も聞いたかった。
- ・埼玉のテニス界に負けない様に、また共に成長していける様に関西のテニス界を盛り上げていきたいと思えます。
- ・テニスクラブ経営でも、お客様・スタッフとのコミュニケーションについて考えが深く、参考になりました。
- ・まだまだ元気なオーナーがいらっしゃることに安心した。
- ・スタッフに対しての接し方。
- ・利益よりテニスを通じて幸せになれることが最大の目的であるという点に共感した。
- ・クラブ経営には様々な形態があり、マニュアルも無いことが良く分かりました。

4. 講演

「スポーツ健康産業の現状と課題」

中内 重則 氏

意見：

- ・現在の経済、産業の状況を確認できました。…5名
- ・サービス産業とテニス事業の関係、現状が分かりました。…5名
- ・少子高齢化が深刻になっている状況が理解出来た。…3名
- ・データを活用して今後の方向の参考にします。…3名
- ・現状を把握出来たので、これを活かして行動したい。…2名
- ・人口が減少していくので、今のままのビジネスモデルが成り立たないことが良く分かった。
- ・テニスの発展だけでなく、スポーツ産業の発展、日本の少子高齢化問題を見据えた企業としての取り組み方を考えなくてはいけないと感じました。
- ・ますます健康産業の需要が高まっていくようなので、



- ・前向きに取り組んで行きたいと思います。
- ・社会環境の変化は分かりましたが、それに合わせた経営努力をしていくことが私達の仕事だと思えます。
- ・試合の楽しさを実感して頂くことがテニス活性化に繋がると思った。
- ・経済産業省の取り組みを知ることが出来ました。
- ・テニスやスポーツに関するデータを中心にもっと聞きたいと思いました。
- ・国の色々な事業援助について分かったが、スポーツに対する助成は少ない。更なるバックアップが欲しい。
- ・短期、中期、長期のプラン作成に役立てたいと思えます。
- ・データから時流を読み取り、その時に合ったサービスをしていくことが重要だと理解しました。ありがとうございました。
- ・調査から得た情報は参考になりました。
- ・どう活かすかに悩みます。
- ・男性の未婚率に驚いた。
- ・女性の生命力の上昇と男性の生命力の下降が如実に表れたものだと思います。
- ・スポーツ産業の市場向上の資料はありがたいものでした。
- ・理解するのが大変でした。
- ・スポーツ白書とサービス産業の話をもっと詳しくして頂きたかったです。



社団法人日本テニス事業協会主催 合同勉強会 「異業種に学ぶ元気な企業の秘訣」のご案内

この度組織委員会及び研修委員会では、皆さまに異業種の成功事例をご紹介します事により、各社の業績アップに役立つ情報提供（ヒント）を目的に、合同勉強会を開催することとなりました。

講師には、株式会社マネジメントブレイン・武蔵野増販情報センター所長の江口純子氏を迎え、200事例以上の売り上げアップの事例の中からテニス事業の現場で活用できる、厳選された6事例を半年にわたりご紹介いたします。

今回は普段あまり接することのできない異業種の秀逸な事例を掘り下げ、理解し、さらに参加者の皆さまと共に学ぶことにより、実際の運営の現場で効果的に取り入れることが出来る内容となっております。

会議名 社団法人日本テニス事業協会 主催
組織・研修委員会合同勉強会
日時 日程及び題目は別紙をご覧ください。
*勉強会 各日 16:00~18:00
※終了後懇親会を予定
参加費 *勉強会（参加当日にお支払いください）
1回毎 ￥2,000
*懇親会 ￥4,000
定員 30名（定員になり次第締切）
場所 小田急明治安田生命ビルB1 会議室
東京都新宿区西新宿1-8-3
TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047
<http://www.jtia-tennis.com>
(HPから地図をご確認いただけます)

■日 程

第3回	平成22年 3月25日(木)	成約率52.3%を生み出すスタッフの共通語はC T P Tマーケティング。8年連続成約組数増加！結婚式場「出雲記念館」の善循環
第4回	平成22年 4月19日(月)	「町の小さなメガネ屋さん」、催事+小冊子で売上増！メガネ小売店の売上増、成功パターンを多店舗へ水平展開！
第5回	平成22年 5月25日(火)	瀕死の老舗旅館、4ヶ月で脅威の稼働率へ！他
第6回	平成22年 6月23日(水)	年間6万人集客！山中で「まねき猫」を売る民芸店 毎日が「催事販売会」！年間6万人集客し続ける民芸店
第7回	平成22年 7月5日(月) *第2回延期分	顧客名簿の獲得がショップ売上とフットサル場成功の鍵。フットサルショップ「VIDA」 他

■講師略歴

江口 純子（えぐち じゅんこ）

株式会社マネジメントブレイン・武蔵野増販情報センター所長

株式会社マネジメントブレイン・武蔵野増販情報センターで経営塾講師、ならびに顧問先のマーケティング支援を担当。(株)企画塾認定MPA (Master of Planning Adviser) の資格を有し、企画書制作に関する教育及び企画の基礎教育機関が行うMP (Marketing Planner) 養成講座のアドバイザーとして指導にあたる。

06年10月NPO法人むさしの経営支援パートナーズの事務局として「地元経営者による、起業家とNPO法人のための支援事業」を立ち上げて起業家支援と活動拠点となる吉祥寺サロン「ワ・ミュージズ」の運営を行なっている。

主なセミナー・研修講師、講演履歴

- ・武蔵野増販情報センター主催 経営塾 講師
- ・テニスビジネス勉強会「他事例の成功事例とマーケティングから学ぶ」講師
- ・ネイリスト起業セミナー「PR・集客のプロになる講座」講師
- ・NPOまちづくり観光機構様 主催「まちのツアー・エンタープリター養成講座」講師
- ・武蔵野市男女共同参画補助金事業「女性起業セミナー」講師
- ・武蔵野市商店街様モニター事業 調査ならびにコーディネート
- ・武蔵野商工会議所工業部会若手講習会 講師



エグゼクティブ・テニスプロデューサー (Executive Tennis Producer) に認定されて



インドアテニスセンターウイング 代表 蒲生 清

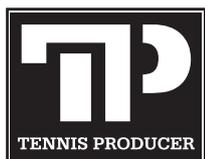
この度、エグゼクティブ・テニスプロデューサーに認定して頂き、大変光栄に思っております。ところが選出されたメンバーが、私の尊敬する中嶋康博副会長との二人だけと聞き、今では大変なプレッシャーを感じております。

第1回日本テニス産業セミナーに参加して以来、多くの素晴らしい経営者の方々にお会いし、そして平成7年の第6回日本テニス産業セミナーでは「コート1面、年商1億円！」というテーマにて講演させていただき、私にとってJTIAは大きな支えとなりました。平成17年には札幌にて第16回日本テニス産業セミナーが開催され、雑賀会長や役員、事務局の方、会員の皆様や従業員の方との交流も深まり、またご支援やご指導をいただきながら、北海道という離れた土地でテニス事業を継続し拡大

する事が出来ました。

実は昨年、テニス仲間の脳神経外科病院で脳ドックを受診したところ、脳動脈瘤という脳の動脈血管の異常が見つかり開頭手術を行ないました。今は無事に復帰でき、本当に幸運でした。テニスによって多くの仲間に出会い、家庭を築き、従業員を育て、そして今回は命を救われました。これからはテニスに恩返しをしなければなりません。

改めて「エグゼクティブ・テニスプロデューサーの役割」を読むと、「広く社会的にスポーツ振興に貢献する事業を推進する…」とあります。これからもJTIAの活動に参加しながら、テニス業界を元気にする新しい動きを北海道から発信して行きたいと思っておりますので、宜しく願いいたします。



TENNIS PRODUCER



日本テニスチーム大会・東日本大会に参加して

タムラクリエイト (株) 稲葉 徹

さわやかな冬晴れに恵まれた「日本テニスチーム大会・東日本大会」の当日、私たち千葉県代表となったKen'sインドアテニススクール成田のメンバーは、有明テニスの森に向かって出発しました。この大会のメンバーになるための出場権をかけて、昨年末に「クリスマストーナメント」を絡めて、予選を行いました。そして出場権を勝ち取った、言わば当スクールの自慢となるメンバーが揃ったわけです。日本テニスチーム大会に向けて、担当コーチである私は、レッスンで皆さんの特訓をするなど、短期間ではありましたが、協力して大会に臨みました。

一番乗りで会場に着き、早速練習開始。そして続々と集まる各都道府県の代表チーム。各地区で予選大会を勝ち抜き、代表になっただけあり、どこのクラブ・スクールもレベルが非常に高い。

開会式を終え、試合が開始された。

想像を超えたレベルに、ややプレッシャーを感じるが、レッスンの成果をどこまで発揮するか祈るような気持ちで見守った。拮抗する展開が多いながら、どこも簡単にはポイントを取らせてくれない。結局、対戦チームの強さを最初から最後まで思い知らされ、結果はなんと最下位。最後まで楽しくプレーさせていただきましたが、脱帽でした。

対戦チームから学ばせていただいたことがたくさんあったこと、普段レッスンで指導させていただいている皆さんの課題もたくさん発見できました。明るさと元気だけなら日本一になれるメンバーでしたが、密かに入賞を狙っていただけに、「こんなはずじゃなかった」と悔しい思いをしました。しかし、素晴らしい大会に出場

できて、そして東日本のそうそうたる強豪クラブ・スクールと対戦できたこと、経験が、残念だった結果よりも、今後の課題や目標を持つことが出来たことなどが、今回の出場で得た最大の収穫だったと言えます。

そして個人的には、こんな思いがありました。Ken'sインドアテニススクール成田は、開校してまもなく5年が経ちます。スクール生を交えた大きな成果がそろそろ欲しいと思っておりました。まだ5年と短いかもしれませんが、信じて通っていただいている皆さんに、「成果」をプレゼントしたかった。そして出場された選手以外にも刺激になることで、スクール内の活性化を図りたかったのです。

本大会は、当スクールにとっても、大きな価値を見出した素晴らしい大会でした。

スクール代表戦から地区大会、そして東日本大会、全国大会へとつながる素晴らしい大会です。また関東地区だけでなく、東日本という枠組みは、全く地理的環境の違うクラブ・スクールと対戦することが出来ます。これは非常に良い経験になることと、それぞれの地域との交流が芽生える可能性があります。今後千葉県も地区大会を催すことで、大会を通じて県の活性化を図ることが出来ると思います。クラブ・スクール同士のチーム戦は、意外と同じ県では無いものです。県内の相互の交流・発展を促せることと、会員・スクール生にとって目標に出来る大会になると思います。

自分のスクール発展だけに目を向けず、それぞれのクラブ・スクールが協力してテニス界の発展を目指すことは、今後ますます大事なことで、今大会を通して学ばせていただきました。





埼玉県テニス事業協会ホームページ開設のご案内

事務局長 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、平成19年に創立30周年を迎え、その記念誌の中に、『加盟クラブが多いのに主催大会の参加者が年々減っている、アピールする力が足りないのでは。もっと魅力ある団体であるという意識が表に出てくる進め方が欲しい』といったことが書かれていた。

そこで主催大会の情報発信、加盟クラブの紹介そして埼玉県テニス事業協会の知名度アップを目的に、誰でも、いつでも、どこでも見ることのできるホームページを作成することになり、昨年12月22日に開設することができた。

大会については、開催情報はもちろんであるが、結果を写真付きで見られるようにした。クラブ紹介では、クラブの概要を写真付きで掲載し、とくにクラブ所在地がすぐに判るようにMAPを付けた。また、加盟クラブの所在地が一目でわかる全県地図を掲載し、利用者の利便を図っている。

まだまだ作成したばかりで、不完全なところも多々あるが、加盟クラブや利用者の意見を参考に、進化させたいと思っている。まずは見ていただいてご意見等をいただけたら幸いである。

アドレスは <http://www.stia-tennis.jp>

時代の流れはとても速く、平成生まれの人が成人を迎える時代になった。情報の伝達も紙からテレビ等のメディアに移り、最近ではインターネットが世の中を席卷している。時代に乗り遅れることへの不安は多くの事業経営者が感じているが、どのようにしたらよいか、迷っているのが現状ではないか。まだ早い、先のことなどと先延ばしをしていて、クラブも組織も衰退してしまう状況になったら終わりである。





指定管理事業への挑戦

(株) クリヤマススポーツプロモーションズ 代表取締役 栗山 雅則

2004年(社)日本テニス事業協会(JTIA)の主催する「指定管理者制度」についてのセミナーがありました。小泉元首相の時に「民でできることは民で」という政策の下、都道府県や市町村が所有している公共スポーツ施設も役所に代わって民間の企業が管理できる事になりました。

自社グループとしては、2000年に会員制スポーツクラブ「リパティヒルクラブ」を設立しましたが、装置産業としてこれから先も大きい施設を多く造ることは、スポーツ事業ではかなり難しいと思いました。

その時に「指定管理者制度」に触れて、研究しながらチャレンジしていこうと考えました。指定管理は提出する書類も多く競合する団体よりも良い提案を出すなど苦勞も多いが、賃借料、固定資産税などがなく、相手先が都道府県や市区町村ですから安定的な収入が得られる等長所も多いです。

自社グループは、スポーツクラブ事業とテニススクール事業が中核でありました。その中で施設管理にも力を入れておりましたので、リパティヒルクラブの施設メンテナンスや清掃などの経験も役立つと考えておりました。

当初、2005年から自社でいくつかの指定管理者へ応募しておりましたが、うまくいきません。

2005年の夏に豊島区総合体育場などの施設が指定管理に出る事になりました。こちらはテニスコートと弓道場(洋弓も可)、卓球場、あと別に荒川の河川敷にある野球場です。我々は早速雑賀会長に相談し、「日本テニス事業協会共同企業体」として応募をしました。

豊島区の指定管理はTSジャパンの丸山さんが、1年先行して埼玉県にある「三芳グラウンド」を既に行っていたので心強かったです。運も良く、また雑賀会長や事務局のアドバイスもあり、2006年4月より指定管理事業のスタートが切れました。

また一方で、2006年より(社)日本テニス事業協会と(財)東京港埠頭公社【現在は東京港埠頭(株)】とタッグを組み、有明テニスの森公園の指定管理を東京都から選出されました。

当初、各社が、この場所でインドアテニススクールが

できると思って手を挙げました。しかし、後で建築が法的にできない事が判ると、立地的には当時周りが臨海地区の為、住宅地は少なく他社は手を下ろしました。当社栗山企業(株)【現在は(株)クリヤマススポーツプロモーションズ】は、1982年よりジュニアの育成を一般のスクール事業と同時に行っており、ジュニアの選手たちが国内外で活躍できるよう試行錯誤を繰り返しておりました。

2003年有明テニスの森公園では、JTIA主催スペイン人のポール・セダノコーチのアカデミーを半年ほど経て、幸運にも2004年より有明ジュニアテニスアカデミーを日本のテニスのメッカでオープン致しました。そのため、一般を対象にしたスクールを、是非この有明テニスの森公園で行いたいと願っており、2006年秋より、有明ベイサイドテニスアカデミーがオープンの運びとなり大変嬉しくまた光栄な事と思いました。

その後2008年春より、目黒区立八雲体育館、宮前公園庭球場、2009年春より町田市立総合体育館と野球場を指定管理者として運営する事となりました。町田市では、(株)ユニコーンの矢沢さんからの依頼もあり、(株)ユニコーンは成瀬クリーンセンターテニスコートの運営、我々は総合体育館と、分かれる運営をしております。現在(社)日本テニス事業協会の共同事業体として、豊島区、目黒区、町田市、指定管理者からの業務委託として江東区と拡大してまいりました。しかし、目黒区では昨年度我々のスタッフの教育不足からのミスがありました。そのことで、初心に返り、都、市、区の施設を行政に代わって運営管理をする事を肝に銘じて、公平公正な運営を心掛けなければならないと再確認いたしました。

今後共、指定管理事業にホスピタリティー精神を忘れず、スポーツ文化を通じて豊かで潤いのある生活を提案して行きたいと願っております。

最後に、この事業に日頃よりお世話になっております雑賀会長、事務局をはじめ関係各社の皆様に深く感謝致します。



相続から、インドアテニススクールへの転換！

ジュエインドアテニス
杉山利昌 社長

先代と共に始めたテニスクラブの相続を期に
インドアテニススクールへ転換。
縁を大事にし、お客様を喜ばせることを
ジュエの信条としている杉山社長のお話を
おうかがいしました。

先代のお父様と共にテニスクラブ運営を始められ、相続を転機に、クラブからインドアスクールへと形態を転換し、事業を存続していらしたジュエインドアテニスの杉山利昌社長をお尋ねしました。

同スクールは東京都町田市にあり、冷暖房完備のコート3面とハーフコート1面（カーペットコート）、無料託児ルーム、無料駐車場（53台）などを備えています。町田市を中心に、相模原市、八王子市、多摩市など周辺のお客様に人気のスクールとなっております。



杉山利昌社長



町田街道に面し、この看板が良く目立ちます

たが、この辺りでは、うちが最後の專業農家でした。」

代々杉山家は300年以上もこの地域で農家として暮らしてきたそうです。ところが徐々に周辺が開発され、專業農家として暮らすことを許されない時代が来たことを感じて、先代は土地を活かした事業を始めようことを決意されました。

■ テニスクラブ開業

クラブハウス玄関には「本日のお試しレッスン」というお題の付いたボードがあり、体験レッスンをするお客様のお名前を掲げ、お迎えするためのウェルカムボードとして利用されていたとのことでした。

館内に入るとフロントスタッフの皆さんに迎えていただきました。託児室と広いショップスペース。ガラスのむこうにコートを臨む、くつろぎのスペースには、大型プロジェクターで映像が流れ、とてもおしゃれな雰囲気です。



体験のお客様の名前を玄関に出してお迎えします



広々カウンターに笑顔のフロントスタッフ

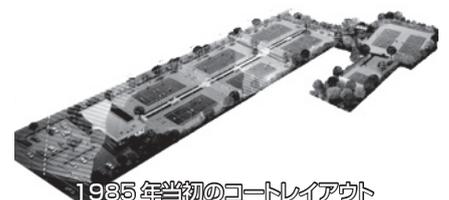
気です。

そんなクラブハウス内の一室にお邪魔してお話をうかがいました。スタッフのミーティングなどにご利用のお部屋とのこと、ぎゅぎゅ壁を覆う蔵書とホワイトボードの会議の跡がジュエの皆さんの頑張りをうかがわせます。

先代のお父様は、テニスクラブとゴルフ練習場の二つの業種を候補として研究されたうえで、お客様と親しく付き合い、交流のあるテニスクラブを始めることにされたそうです。当時、杉山社長は29歳。会社勤めを辞め、共に新規事業に挑戦することになりました。

開業の前年に会社を辞め、某テニスクラブで半年間研修し、クラブ運営の勉強をしました。まったくテニスをやったことがないことから、仕事と並行して近くのテニススクールに通い、地域のテニス事情を肌で感じ学びました。

ついに、1985年6月にオープン。ハードコート8面、壁打ちコート1面（のちにハード9面）のテニスクラブでした。有限会社テニスピアジュエ（フランス語で「ピア=広場」「ジュエ=競技する」）を立ち上げ、会員制クラブ、貸しコート、スクールを柱としてスタートしました。



1985年当初のコートレイアウト
今は左側半分がインドアとなっております

■ 時代が迫った転換

杉山社長のご案内で、以前杉山家の土地だった周辺をご案内いただきました。

「売ってしまいましたが、相続がなければ、このあたりまで杉山家の土地でした。昔はポンプで地下から水を汲んで田んぼに水を流していました。親父の代で終わりました。

■ 突然の相続

当時から運営は杉山社長が担当され、スクールは委託をしていらしたそうです。その後、スクールを自営化。ハードコート徐徐に砂入り人工芝へ変更を行うなど改革を進め、オープン時の会員 100 名、スクール 100 名を会員スクール共 300 名程度にするとところまで成長させることができました。ところが事業が安定し、安心していたのも束の間、開業 10 年目を迎える年に大変なことになります。

お父様がガンでお亡くなりになってしまったのです。周囲のテニスクラブがクローズして行く中で「ジュエさんはテニスクラブをやめないですよ」というお客様の声に「私の眼が黒いうちは、やめたりしませんよ」と言葉にされていた先代でした。

突然の相続に直面し、準備のなかったことを反省されたそうです。今後のため、いろいろな方や企業の提案を聞き相続対策を進めることになりました。次の相続のことを考えて、土地を圧縮し、収益性を上げ、税金がかからないようにとの計画でした。スーパー銭湯などの可能性を検討しましたが、船井財産コンサルタンツとの出会いもあり、最終的にインドアテニススクール化のプランが動き出すこととなります。

■ インドアスクールへの転身

インドアテニススクールへの転換を判断し、会員さんへの説明会を行いました。相続からテニスクラブ廃業をする施設が多いとはいえ、バッシングされることなく、次に進むことができたのは、それまでのオーナーやスタッフとおお客様の信頼関係があったからこそと感じます。杉山社長は今でも会員の皆さんに感謝なさっているとのことでした。

2003 年インドアテニススクールとしてオープン。最初は他のインドアスクールを見学したり、いろいろな方からのアドバイスをいただいたりしながら「元気なレッスン」を売りに、スタートしました。新興のマンションが増え、人口増加が進み、テレビ番組の影響でジュエインドアテニスが地域に知れ渡っていくことで、順調に推移してきました。



ガラス構造インドア3.5面の施設



ジュエインドアテニスの外観



インドアは天井高11mの広々空間

■ 人材育成

杉山社長はインドア開業1年を迎えたころ、クラブ運営当時のスタッフが 6 名から、社員 10 名、アルバイト 50 名の大所帯になったことで、より良い経営には、人材育成の必要を思われたそうです。ご自身でセミナーに参加したりして、より勉強されたそうです。早急にとの焦りから、しわ寄せがあったりもしたことから、今はスタッフを慌てさせることなく、しっかり育て、内部の充実を図りたいとのことでした。

「杉山家の家訓は縁を大事にすることです。スタッフには縁を大事にするため、常にお客様を喜ばせることを考えようと話をしています。それができればお客様がついて来て下さると信じています。」とおっしゃるように朝礼で毎朝、スタッフの皆さんにお話されているそうです。

また、毎週水曜と日曜に社員ミーティングを行い、月一回の全体ミーティングをおこないスタッフ全員を集め、方向性の確認を取っているとのことでした。

■ 地域密着

テニスビジネスは商圏が狭いことから、地域密着した活動や地域でのコミュニケーションの中心になる活動も行っているそうです。サッカーチーム「FC 町田ゼルビア」のスポンサーに加わったり、地元の町内会や商店会の役員を引き受けたりされているそうです。地域の川をきれいにする活動である「境川クリーンナップキャンペーン」の 7 月第4日曜日の受付場所としてスクールとしても協力され、まさに、「ご縁を大事にする」との家訓を、地域にむけて実践している様子がうかがえます。

今回、ジュエインドアテニスをお尋ねし、突然の相続問題に立ち向かい、背水の陣ともいえるインドアテニススクール作りに挑まれ、成功を勝ち取り、地域と共に活動される杉山社長のお話は大変勉強になりました。

大きな山に挑んでいらした時、何が支えとなったのでしょうか?家族や社員を守るため、悩み、必死に立ち向かわれたのに違いありません。

お忙しい中、お時間をいただきました杉山社長に感謝申し上げます。また、ジュエインドアテニスのスタッフの皆様、ご協力ありがとうございました。

■ お勧めの本

今スタッフに「これを読め」と杉山社長が勧めているのは、ドラッカーの「マネジメント」という本を読んで感動して、それを小説にしたものです。「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」(発行・ダイヤモンド社、著者・岩崎夏海)多摩の都立高校の感動の話です。読んだら泣けます。



杉山社長の推薦する本です

Special-Thanks

ジュエ インドア テニス

有限会社テニスピアジュエ

〒194-0212

東京都町田市小山町 747 番地

TEL:042-797-2849

<http://www.jouez.co.jp/>

冷暖房完備

カーペットコート3.5面

無料託児ルーム

無料駐車場 53 台

取材：広報委員 金田 丸山



テニス選手をアスリートに見せるには

東戸塚松原テニススクール 代表 松原 雄二

先日ジュニア選手のお母さんで、元バレーボールの一流選手だった方から、「何でテニスの選手ってアスリートに見えないんでしょうね?」と聞かれた。

確かに、テニス選手はアスリートに見えにくい。運動能力のかなり高い子が、しかもやる気も充分な子が最大限の努力をしてもなかなかアスリートっぽく見えない。

大体、自分からして、若いころのテニスを思い出すとなにやら気恥ずかしい思いがする。むしろそれなりの年になった最近のほうがいくらかアスリートっぽくテニスをしているような気がする。レベルは低いながらもその限界近くでプレーできているせいかもしれない。

さて、アスリートっぽく見えるというのはどういう状態なんだろうか? たぶん、最大限のパワーを発揮して汗をほとばしらせている状態。または、持久力の限界で必死に耐えている姿。

まとめると、肉体の能力の限界を見せているときといえるのではないだろうか。もちろん、体力レベルの低い人がいくらががんばっていてもアスリートには見えないから、体力がある、身体レベルが高いということも条件に加えておく必要があるだろう。

つまり、それなりの身体能力のある人が全力を尽くしているとき、それを見た人が、アスリートだと認識するのだろう。

肉体の能力の限界に挑みやすい種目というのと、間違いなく一番は重量上げ、そしてかけっこ。陸上競技の中でもハードルや走り高跳びになると技術が必要で、少しぐらいの身体能力があったとしても初心者にはアスリートっぽく見せることは難しいだろう。棒高跳びとなればもっとそうで、へばな選手なんか見たくもない。

つまり、技術レベルが低くても全力を出せる種目はそれほど高いレベルでなくてもアスリートと認知してもらえるし、技術レベルが高くないと全力を出せない種目は相当なレベルじゃないとアスリートとして認知してもらえない。

ここまで、説明してくればお分かりと思うが、テニスほどアスリートを感じさせにくいスポーツは他にはないのではないだろうか。試合でボールを思いっきり強く打てる人は相当にうまい人で、その地区のナンバー1くらいでは到達できないかもしれない。全力でボールを追いかけのさえ、それなりに慣れて、どこにボールがくるかしっかり把握できるレベルにならないと難しい。まあ、こちらのほうは町内のナンバー1くらいで大丈夫だろう。

これだけ奥が深いわけで、やるほうにしてみれば面白いのだが、見ている人にしてみれば、およそ迫力を感じない、つまらないスポーツということになる。プレーするほうの立場から見れば、テニスは初心者ときは全力で打てない、走れないので、ある意味、どんな年齢や体力レベルの人でもとつきやすい、とてもいいスポーツということになる。ただし一般レベルでは一生努力しても見せるレベルには到達しない可能性が高い。

アスリートっぽいというのをテニスの技術という枠内で考えてみる。一番、全力を出しやすいショットはファーストサーブ、次はぐりぐりトップスピナーのフォアハンド、そしてジャンピングスマッシュ。プレースタ

イルで考えてみると、サーブアンドボレー、次はトップスピングりぐりのフレンチオープンスタイル。ある程度、単純パターンで考えられるスタイルは全力が出しやすいのではないだろうか。

テニスがいかにアスリートっぽく見えないということ愚痴っぽく語っても何も前進しない。アスリートっぽく見なければ見るスポーツとしての魅力を上げられないのであれば、いかにしたらアスリートっぽく見せられるのかという手段を工夫するしかない。

また、そうすれば、同時に世界レベルの選手となれる可能性にもつながるのではないだろうか。ちょっと論理の飛躍にも見えるかもしれないが、実は、それに成功した人物を一人知っている。ニック・ピロテリだ。彼はテニスの試合をパターン化しそれを練習のドリルに落とし込み、それを練習の中心にすることを考案した人だと思う。アガシ、シャラポワ、錦織の先生だ。

上達の過程を考えると、最初にある程度打てるようになる。そして試合をするようになり、相手との駆け引きをする中で勝つためのパターンを編み出す。これは、上達の過程をうまく言い表しているのだと思うが、現実には問題がある。それは、パターンを生み出し始めるのがかなり上達してからになること。そのころにはそれなりの年齢に達し、アスリートの素質を獲得するための身体の発育時期を過ぎてしまっていること。

大体、神経系の発育のピークは10歳くらいまで、小学生の間には終わるといわれている。この神経系の発達する時期に全力で走るとか、難しいテクニックを覚えとかしたいのだ。高校生や大人になってからいくらか高度な練習をしても、神経のレベルを上げるという意味ではもはや手遅れ。だから、身体がまだできていないうちにパターン練習に入るニックのやり方は将来のアスリートをテニスで生み出すには絶対に必要なだろう。

もうひとつのやり方はスペインのテニス、トップスピンのフルスウィングで打ちまくる、走りまくる。先ほどもいったようにテニスの技術やスタイルの中ではもっとも簡単にアスリートっぽくなれる方法のひとつだ。女の子に多いのだが、両方両手打ちの選手が一流になる確率が高いのもこの理由かもしれない。わりあい小さなうちからラケットを操作することができる。

そう言えば片手でもパワーレベル、技術レベルが低いうちにフルスウィングにいける方法があった。スポンジボールを使ったショートテニスの練習。それほど高いレベルでなくても身体能力の限界でのプレーが期待できる。通常は小さい子の導入に使うだけなのだが、それだけではもったいないかもしれない。導入が終わったら、速めに通常のボールに移るのではなく、しつこくスポンジで続けたほうがいいのかもしれない。

でも、子供たちは大きいお兄ちゃんたちと同じでやりたいので、通常のボールへの移行を早く早くとせがむ。さてさてどうしよう。





私たちクラブ部会は、厳しさを増すテニスクラブ経営について意見交換し、新しい時代のクラブ経営に関するヒントを探ることを目的にしています。現在は全国のテニスクラブ経営後継者を中心に、各クラブのプロファイルや経営事例紹介を行ったり、テニススクール運営や物販など普段なかなか知り得ない業界情報についてレクチャーを受けたり、といった活動を行っています。また様々なアイデアに富んだ経営をされている協会加盟のテニスクラブ様を実際に訪問し、オーナーからクラブ経営のスピリットを直接学ぶ「クラブキャラバン」も年1回開催しています。

会議室での熱い議論や、部会後の懇親会を通じて部会メンバーには強い一体感が築かれ、今や新しい日本のテニスクラブ像を作りだすチームとして意欲にあふれています。

2010年のクラブ部会は新たに次の2つの取り組みを開始する予定です。1つは経営シミュレーションとして、東京都内立地を想定した小規模テニスクラブの再生プランを作成します。収入極大化のための会員新制度に始まり、スタッフ再編成や施設の新しいネーミングまで幅広

い検討を行い、部会としての「理想のクラブ」を描きます。この理想のクラブに適用したアイデアを、現実の自身のクラブに還元できるかどうか、大いなるチャレンジと言えます。

また、後継者たちはこうして新たなテニスクラブのあり方に力を注いでいますが、そのクラブを当初作り上げた創業オーナーからバイオニアとしての精神を引き継いでいくことも大切です。そこで2つ目の取り組みとして、創業オーナーの懇親会を開催予定です。これはクラブ創業のご苦勞を共有されたオーナーの皆さまの「同窓会」であると同時に、後継者世代に日本のテニスクラブの目指したものを伝えていただく場となるよう期待しております。

外部環境が大きく変化した現代にあって、新しい世代のユーザーに支持されるテニスクラブを志向しつつ、かつての「テニスブーム」を作り出し、支えてきた創業オーナーの精神を発展させることで、21世紀の健康ビジネスの主演となれるよう、当部会は引き続き励んで参りたいと思います。

クラブ部会長 飯田 浩一





最高の笑顔でおもてなし

狛江インドアテニススクール 池澤 幸子

元手はいらない、しかも利益は莫大。
与えても減らずに、与えられた者は豊かになる。一瞬見せれば、その記憶は永久に続くことがある。
どんな金持ちでも、これなしでは暮らせない。どんな貧乏人もこれによって豊かになる。
家庭に幸福を、商売に善意をもたらす友情の愛のことは。
疲れた者にとっては休養、失意の人にとっては光明。
悲しむ者にとっては太陽、悩める者にとっては自然に解毒剤となる。
買うことも、強要することも、盗むこともできない。
無償で与えられてはじめて値打ちができる。

D. カーネギー「人を動かす」より

笑顔で接客・・・考えれば考えるほど、深く難しいものだと最近実感しています。

心から楽しい時、嬉しい時は意識していなくても自然に笑顔がでるものですが、忙しさ、疲れのせいであらゆる笑顔が・・・忘れてしまっている事があります。フロントに立つと笑顔でいなくてはという意識があるので頑張って笑顔でいるのですが目が笑っていない事があるかもとふと思います。

フロントスタッフで月1回、勉強会をしています。持ち回り制にし、それぞれが考える改善点をみんなで意見交換します。

先日も勉強会で笑顔についてディスカッションしました。

- ・「仕事で疲れたけど〇〇ちゃんの笑顔を見たいから来たよ！」と言葉をいただきとても嬉しかった。
- ・おためしレッスンで不安な時に笑顔で対応してもらい、安心してレッスンを受ける事ができたと言っていた

ただけた。

・近所のコンビニ店員で言葉は丁寧だけど、一切顔の表情を変えず、淡々と接客している人がいるのですが、やはり気分は良くない。最近ではその人を見かけるとお店に入るのをやめてしまう。

と言った色々な意見ができました。話を聞いていると笑顔で気分や行動も左右してしまう、重要なものだと話し合うことができました。

私自身もお客様に「イライラしてここに来たけど、みんなの笑顔を見て怒っているのがバカらしくなってきた！」と言葉をいただきました。

そのような言葉をいただけると、こちらは嬉しい気分になれます。笑顔でいれば、楽しく仕事が出来るとし、反対に楽しんで仕事をしていけば、自然と笑顔になれると思います。

更に笑顔にはこんな効果もあるようです。

自律神経のバランスを整えることができる

免疫力アップ

心身のリラックス効果

大笑いで、腹筋運動の効果も期待できる！?

女性にうれしい、小顔効果！（表情筋が鍛えられます）

笑顔ってやっぱりすばらしい！！笑顔でいるしかないって気がします。

お客様にとって1週間に一度の大切なレッスンです。最高の笑顔でお迎えしたい。「笑顔の源でありたい！」と思う狛江スタッフ！狛江インドアにいる時間がますます楽しいものになるようにフロントだけではなく全スタッフが最高の笑顔でおもてなしをしていきたいと思っております。

笑顔でいると自分も幸せ！周りも幸せ！になれる魔法ですから・・・。





気をつけましょう！この季節

■ テニスシーズン到来！

ようやく寒い冬も終わりを告げ、春のテニスシーズンがやってきました。春は空気も人も入れ替わる新しい季節。暖かな陽気に気も緩みがちですが、安全管理は引き締めましょう！

1. 寒暖差に注意

3・4月はまだ三寒四温の季節。昼間暖かくても、夜間は急激に冷え込んだりと、一日の中でも寒暖差があります。気温・室温に応じて、レッスンメニューも工夫しましょう。

2. 新人コーチの教育を

学生コーチの卒業など、コーチの入れ替わりの季節です。

また、新入社員コーチのレッスンデビューなども多いと思います。RICE・禁止ドリル・事故発生時の流れなど、新人スタッフの安全管理教育を徹底しましょう。ベテランコーチ・フロントスタッフも安全管理について再確認をする良い機会になります。

3. お客様も入れ替わります

進学や異動などでお客様の入れ替わりも多い季節です。久しぶりに運動する方も多はず。初めてのお客様の体力や運動能力を見極め、無理の無いペースでプレーを楽しんでいただきましょう。汗の量や呼吸、顔色などに注意をし、マメに声を掛けましょう。

4. 体験受講者のケアを

体験レッスン受講のお客様は精神的にも体力的にも不安を抱えています。「ついていけなかったら」との思いから必要以上に頑張り、無理をしがちです。コーチから、「徐々に慣らしましょう」「自分のペースで」などの声掛け、ペース配分をしましょう。

5. コートサーフェースに注意

急激な気温差や湿度によってコート表面が結露する可能性があります。特にハードコートでの結露は滑りやすいので危険です。コートチェックを徹底しましょう。

6. 花粉症の季節です

現代病と言われる花粉症患者は増加の一途をたどっています。くしゃみは目をつぶってしまうので、ラリー中など危険な場合もあります。決定的な対処法はありませんが、花粉対策が施されたスポーツグラスなどもテニスメーカーから発売されています。目の保護にも有効です。

様々なことが動き出す春。
安全管理もリセットしましょう！

■安全管理セミナー開催決定！

締切迫る!!

～次はあなたのレッスンかも！
事故事例による安全対策～

「スポーツに怪我や危険はつきもの。事故は本人のせい」で済まされる時代ではなくなりました。重大事故や安全管理ミスは、経営者のみではなく、コーチ個人の責任をも問われる例が増えています。

テニス施設におけるたった一件の事故が、大きな経営リスクに繋がる可能性があります。

本セミナーでは、テニス施設における事故と対応事例法的解釈や判例、責任範囲などを紹介しながら、安全管理体制構築方法などをお話いただきます。

施設オーナー、スクール経営者のみならず、実際にレッスンを担当するコーチにもぜひお聞きいただきたいと思います。

～開催要項～

日 時:平成22年4月6日(火)13時～17時

会 場:メルパルク東京 4F孔雀

〒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

浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分

参加費:3,000円

講 師:有限会社リックスコミュニケーションズ

代表取締役 荒井 永(あらい ながし)氏

申込先:(社)日本テニス事業協会事務局

締 切:平成22年3月30日(火)

知っていますか？

施設内に救急セットはありますか？

「もちろんあるよ」という施設がほとんどだと思います。

では、その内容は把握していますでしょうか？

市販の救急箱でも良いのですが、テニスに多いケガや事故に対応していないかもしれません。

擦り傷や切り傷用の消毒薬などは入っていると思いますが、それだけでは足りません。捻挫や骨折時の固定用添え木、テーピング、打撲部位冷却用のアイスバッグなども必要です。一度、救急箱の中身をチェックし、足りないものを買って足しオリジナルの救急セットを組むことをお勧めします。

また、スタッフ全員がその中身を把握しておくことで、万が一の事態にも迅速な対応が可能になります。



社団法人日本テニス事業協会 安全管理セミナー 開催要項

■主 催：社団法人日本テニス事業協会 安全管理委員会

■期 日：平成22年4月6日(火) 13:00～17:00

■会 場：メルパルク東京 4F孔雀

〒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】

■定 員：90名

■参加費用：3,000円

■申込締切：平成22年3月30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. 5448938
口座名：JTIA研修会 (ジェーティーアイ研修会)

平成22年4月6日(火)

時 間	会 場	内 容
12:30～13:00		受付 メルパルク東京4F
13:00～13:05	孔雀	開会式 金田彰安全管理委員長挨拶
13:05～16:45 講 義	4F 孔雀	テーマ：次はあなたのレッスンかも！事事故事例による安全対策 講 師：有限会社リックスコミュニケーションズ 代表取締役 荒井 永(あらい ながし)氏 内 容：「スポーツに怪我や危険はつきもの。事故は本人のせい」 で済まされる時代ではなくなりました。重大事故や安全管理ミスは、経営者のみではなく、コーチ個人の責任をも問われる例が増えています。テニス施設におけるたった一件の事故が、大きな経営リスクに繋がることも珍しくありません。本セミナーでは、事故発生時の対応や最終解決例、法的基礎知識など実際の事例に基づきレクチャーいたします。また、事故防止のための安全管理体制構築についての具体的な方法をお教えます。
16:45～16:55	孔雀	「安全管理推進ツール」紹介：古賀裕一安全管理副委員長
16:55～17:00	孔雀	閉会式 富塚拓彦安全管理副委員長挨拶

*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。



「アメリカのテニスに関する訴訟問題から」

私が今まで見聞きした、経験したテニスに関わる訴訟問題についてお伝えします。

- 1 テニスクラブの施設に対する訴訟
- 2 テニスコーチに対する訴訟

現在アメリカ社会における訴訟の現状は過剰な弁護士の数や国民性もあり、やや行き過ぎていて参考になりづらい所が多いと思っていました。

しかし、去年、日本でスポーツ施設関係の保険業者の方からお話を聞いたところ、日本も最近「モンスターペアレント」の存在や色々な条件の絡みからかアメリカに近くなってきている部分も有るなど感じました。

次に挙げる例はほんの一部ですが、内容に関しては皆さんがそれぞれ判断していただければ幸いです。

例1) コーチングが原因で損害賠償の訴訟

あるピアニストの方がスマッシュのレッスンでコーチより「左手は人差し指でボールを指差しましょう」とアドバイス通り打ったら、ボールではなく左手人差し指を打ち、骨折してしまった

【判決】 賠償命令 金額不明

例2) これは私が証人として裁判に出廷した例です

私のテニスクラブであるチェリストがコートで転倒し腕を骨折

【訴訟理由】

転倒したのはコート表面を新しく塗り替えた直後でまだ完全に乾ききっていなかったためコートのせいで本人の過失でない為

私はそのコートで前の時間にレッスンを行っていたため、そのコートには何の問題もなかった事を証明する為に裁判へ出廷しました。その後、この件は示談という事になりました。

さて、かつて私の住んでいる地域でアイススケートのコーチが少女強姦罪で逮捕されたことが有りました。実はその後その少女の狂言だった事が証明されたそうです。しかしそのコーチの人生がその後いかに変わってしまったかは、想像以上でした。

かつて、私の知り合いの日本人のお父さんが息子の喧嘩を止めようとして相手のアメリカ人の子供の頭を軽く

たたいたところ、相手の親から訴えられて結局3万ドルの賠償金を払わされてしまいました。

次の例は私が最も残念に思った事であり、経営者の方にもお考え顶きたい事例です。

例3) あるテニスクラブのジュニアレッスン中、悪ふざけをしていたいわゆる「悪ガキ」に、そのクラブでまじめで人気もある熱心なコーチがその子に対して優しく諭すようにほんの軽くポンと頭をたたいた行為に対して、その親が子供虐待で訴訟を起こしました。

【判決】 損害賠償 賠償金不明

さて問題はここからです。裁判で敗れたとはいえ、このコーチは決して悪くない。同僚のコーチ達も認めているにもかかわらず、このコーチはそのテニスクラブを解雇されました。

その事により、悪ガキの天下となってしまったジュニアクラスは、生徒が暴れようがボールを集めなくても何の注意もしません。「1時間のクラスで30分以上ボール集めに時間をかける」と言う想像以上の事態となってしまったのです。

私はこちらで「テニスコーチのために最大500万ドルの損害賠償ができる保険」に入っていますが、保険に入っているから安心して働ける訳ではありません。

何より「コーチが決して悪くない場合」上の立場の人が自分達コーチをどれだけ守ってくれるかが、安心して能力を発揮できる職場だと思うのです。

幸い日本と違いジュニアのクラスでも小人数なので、現在はすべての生徒の保護者の方とうまく関係を築くことができている。まじめで熱心なコーチが信念を持って仕事に打ち込める環境を全ての関わる人達が誠意を持って互いに作り上げる努力が最も大切に思います。

田川 平 (おさむ)



『税制コラム Part XI 「来る相続税大增税!?!に備える」』

いよいよ相続税の増税が実施されようとしています。

こちらは昨年の12月22日に決定された税制改正大綱からの抜粋です。

「相続税は格差是正の観点から、非常に重要な税です。バブル期の地価急騰に伴い、相続税の対象者が急激に広がったことなどから、基礎控除の引上げや小規模宅地等の課税の特例の拡充により、対象者を抑制する等の改正が行われました。バブル崩壊後、地価が下落したにもかかわらず、基礎控除の引下げ等が行われてきませんでした。そのため、相続税は100人に4人しか負担しない構造となり、最高税率の引下げを含む税率構造の緩和も行われてきた結果、再分配機能が果たしているとは言えません。・・・今後、格差是正の観点から、相続税の課税ベース、税率構造の見直しについて平成23年度改正を目指します。」(第3章 5. 資産課税 (1) 相続税・贈与税 より)

地価高騰により日本中が沸き踊っていた昭和バブル期。そのバブルが崩壊するやいなや全財産を売っても相続税が払えない「相続税破産」や「相続税自殺」が社会問題となったことを覚えていらっしゃる方は多いかと思います。またその時期に相続が発生し、多額の納税に苦勞された方もいらっしゃることでしょう。政府はその対策として、相続税の減税を行ってきました。

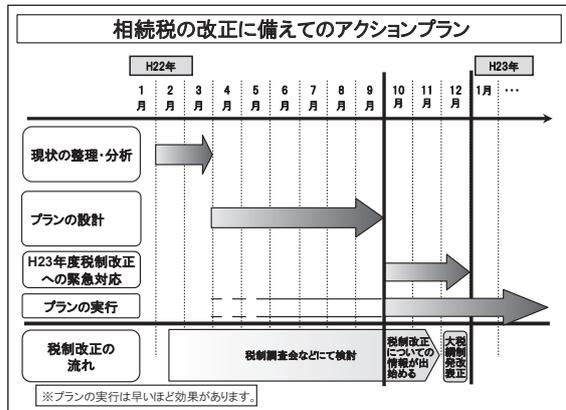
表1をご覧ください。最高税率を昭和62年当時の75%から現在の50%へと段階的に引き上げてきましたし、基礎控除(課税される遺産額から引ける金額、遺産額がこれ以下だと課税されない)の範囲を2倍以上に拡大してきました。それにより今は死亡した人100人の内4人にしか相続税がかからなくなっています。また相続税額も昭和62年だと7800万円(事業用土地(商業地)が200㎡とその他の財産が1億円で、配偶者と子2人で相続したケース)かかっていたものが、平成3年のピーク時には1億8900万円になったものの、現在では550万円しかかからなくなっています。

今回の税制改正大綱は、これを何とか昔のシステ

ムに戻し、税収を確保するとともに世代交代時に資産格差を是正しようと言っているのです。

実はこれ、先の自民党政権でも実施に向け検討してきました。しかし昨年のリーマンショックで時期尚早と一旦引込めた経緯があります。そして民主党に政権交代しました。先の衆院選挙で大判振る舞いのマニフェストを出しただけに、その財源を何とかしたい民主党。元々自民党に比べリベラルな政党です。たった4%の資産家を増税の狙い打ちにしても、選挙の大勢に影響はありません。専門家の間では、まず実施されるだろうと考えられており、資産家の方々にとってはまさに「今そこにある危機」なのです。

中には実施されてから考えれば良いと思われる方もいらっしゃるかも知れません。しかしそれでは突然の相続に対応できず、億単位の支払いに家が立ち行かなくなります。対策にはその効果が現れるまで、少なくとも半年～1年かかるのです。増税となっても、事業や家を守るためには次のようなアクションプランが必要です。



相続についてお悩みの方は、ご相談いただければと思います。

■ご相談は
株式会社 船井財産コンサルタンツ
担当：有田まで
TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850
E-mail : y.arita@funai-zc.co.jp

表1 相続税改正の流れ

年分	昭和62年	平成3年	平成5年	平成14年	平成19年
最高税率	75%	70%	70%	70%	50%
基礎控除(法定相続人3人)	3,200万円	6,400万円	7,650万円	8,000万円	8,000万円
100人中相続税のかかる人	7.9人	6.8人	6.0人	4.5人	4.2人
相続税額例	7,800万円	1億8,900万円	8,100万円	580万円	550万円

庭球人語 其の十二

間合い

高校は男子校だった。「剣道」の授業があった。

ある日の授業で、先生は生徒を2人1組で向かい合わせるとこう言った。

「自分から打ち込んでもいいし、相手が打ち込んでくるのを待って迎え撃ってもいい。どちらか決めてから対戦すること。」

私はこう決めた。

「どんなに長く待ってもいいから、相手が動くのを待とう。相手の動きに集中し、動き出したその瞬間に、こちらから打ち込んでやろう。」

周りがどんどん決着ついて終わっているのに、不思議と心は落ち着いていた。ただ、相手の初動を待った。

どのくらい時間が過ぎたかわからないが、相手が動き出す気配を感じたので、相手が飛び出してくると同時に迎え撃ち、自分の竹刀が一瞬早く相手の面に入った。

勝った！すると先生は私にこう言った。

「おい、7番！剣道って面白いだろ！」

あの先生の「名前」は覚えていないけど、あの時の先生の「笑顔」は、今でも覚えている。

たぶん、これが剣道の「間合い」なんだよね、きっと…。

別に剣道じゃなくても、日常生活、特にコミュニケーションの中で「間合い」は重要な役割を果たしているような気がする。ので、自分なりにまとめてみました、3つに。

題して、「間合い」3つの活用方法。

1. 話の中で強調したいことがある時

強調したい部分を話す前には、「間」をおくといみたい。

今までの話のペースが「間」によって変わるために、聞いている方は無意識に話に集中するはず…。

例えばギャグに命をかけたコーチの場合なら、こんな感じ。

「それでは皆さん、私がフォアハンドを打つ時の右足を良く見て下さいね。

ほらね、（間）毛がいっぱい生えてるでしょ

う？」

2. 感情的になってしまった時

相手の言動に思わずカッとなくなってしまった時、そのまましゃべるとその言葉がまた相手の怒りを買い、人間関係がこじれてしまいそう。

そんな時は「間」をおいて、冷静になってから話した方がいいかも…。

夜中に両眼をハートマークにして書いたラブレターも、翌朝読み返すと「とても出せる内容じゃない」ってなることはよくあるらしい。私は真夜中でもすぐポストに入れてしまったけど…。

3. 質問に対する答えが不確かな時

相手に質問されて、「あれ、それってどうしたんだっけ？」ってすぐに思い出せない時ってあるよね。そんな時にも不確かな答えをしゃべり出さないで済むように、まず「間」を置いて時間稼ぎ！

自分の記憶を振り返るための時間を少しもらうだけで、「正確な答え」ができるはずだよね、きっと…。

面接の場面で、面接官が質問し終わると同時に「待ってました！」とばかりに答えると、「人の言うことを聞かない自分勝手な性格」という印象を与えてしまうらしい。

ここでも「間」の出番である。しかし、注意が必要。

「間」を開けすぎると、「間抜け」な印象を与えることになり、かえって逆効果となってしまう。

つまり、「間」の使用に際しては、その「長さ」について十分注意することが大切で、いわゆる「絶妙な間」が要求されるのである。

えっ？「絶妙な間」ってどの位だっけ？

それは「落語」や「漫才」をたくさん聴いて、そこから学んで欲しいんだけど、そんな時間ないよだっけ？それじゃあ、「ウルトラセブン」第13話を観て欲しい。

アイロズ星人と戦い、「エメリウム光線」も「アイスラッガー」もはね返されてしまったウルトラセブンが、最後の切り札として自らの体にも負担がかかる「ワイドショット」を撃とうと決意して構えに入る時の「間合い」、これこそマニアの間ではウルトラシリーズ最高の「絶妙な間」だと評価されているそうだから…。

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 〒182-0024 東京都調布市小島町2-45-7	インターネット関連全般 Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
サントリーフーズ株式会社 〒102-0083 東京都千代田区麴町5-7-2 第31森ビル7F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-5210-3866	担当 三浦慎之介
株式会社システムデイ 〒105-0014 東京都港区芝1-12-7 芝一丁目ビル8F	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 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 〒108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル	スポーツ用品メーカー Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社 〒157-0076 東京都世田谷区岡本3-23-26	スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター 〒181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25	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 Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネスティ 〒918-8114 福井県福井市羽水2-402	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社B・Cセンター 〒169-0051 東京都新宿区西早稲田2-20-15	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等 Tel. 03-3209-6111	担当 高山 純寛
ヨネックス株式会社 〒113-8543 東京都文京区湯島3-23-13	テニス用品メーカー 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
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)

I. C. P. 株式会社	インドアテニスコート上屋の設計・施工、膜構造物の設計・施工等
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
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
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
ジャスバス株式会社	クレジットカード・電子マネー決済システムの提供、ポイントシステムの導入支援・提供
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	OA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
ZODIAC CONSULTING株式会社	オフィスサプライ用品の販売
株式会社ダイエープロジェクト	スポーツ施設用大型テント、スポーツ施設設計・施工等、その他建築工事一式
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
株式会社日東社	マッチ・ポケットティッシュ・名入れライター・ノベルティ用マスク等の製造販売
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協会	ストリング技術の普及
株式会社フェュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
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
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パケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を經由した有料放送事業

信用保証協会／緊急保証制度のご案内

資金繰りを応援する景気対応緊急保証が
2月15日からスタート!

- ・22年3月末で期限を迎える「緊急保証」は、新しく「景気対応緊急保証」に生まれ変わり、引き続き22年4月以降も御利用できます。
- ・例外業種を除き、原則として全業種の中小企業を対象とします。
- ・市区町村による対象中小企業の認定方法が改善されます。

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（なお、借り手の状況によっては、8,000万円を超える無担保保証にも対応）
2. 対象となる方
その他の教育、学習支援業（77）
スポーツ・健康教授業（テニス教室）（7746）
娯楽業（84）
テニス場（8446）
3. 信用保証料
0.8%以下
4. 保証期間
10年以内（据置期間は2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22年2月15日～平成23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。

中小企業庁ホームページより抜粋

編集後記

2010年冬季オリンピックが終わった。日本代表の選手の皆さんに心からお疲れ様、そして感動を有難うとお伝えしたい。日の丸を背負った選手たちの重圧といったら想像を絶するに違いない。試合を終えた選手たちの笑顔に救われる思いがした。

産業セミナーの際、講師で来ていただいた、女子柔道の谷本選手も「その重さはキログラムでは量れません！」筆者の質問に笑顔で答えてくれたことを思い出した。

大会期間中、会場周辺に大山猫（BOBCAT）が現れたと写真付きで報道された。見事な豹柄、と言うか猫柄、まさに野生そのもの。人を寄せ付けない尊厳。美。神の創造。

近頃我が国では、高速道路に野生動物が飛び出し、車にはねられ、死亡する例が多発しているらしい。勿論、避け損ない、事故を起こし、人命をなくした例もある。その報道の中でアナウンサーが、動物が安全に移動できるためのアンダーパス（道路下のトンネル）や、オーバーパス（道路の上に渡される動物用の橋）は国内に4から5箇所ぐらいしかなく、なぜならそれを創るのに多額のお金がかかるから。と言っていた。道路行政に憚然とする。もともと彼らの生息地に無断で道路を走らせたのは我々人間じゃないか。人間や所轄の論理ばかりで物事を考えるのは少しばかり違っているんじゃないか。それらも含めた道路予算じゃないか。高速料金払いますから作って下さい。

第十二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

気にしない フレームショット エコですよ 大事萬兄弟
不思議だな 新作ラケット 欲しくなる 山田一郎
新製品 打てば打つほど 欲しくなる 山田二郎
ラケットは 打球感より 見た目かな 山田三郎
ミスショット 必ず交わす 「ジャストです！」 鈴木太郎
喧嘩する ミックスダブルス 永遠に 鈴木花子
ねえコーチ！ フットフォールト駄目だね！ 子供コーチ

JTIA News! 2010.03 Vol.48

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成22年3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