

# JTIA News!



2005.12.Vol.33



2005 kids&junior tennis carnival  
in ARIAKE

# 研修委員会より

## 研修委員長 松原 雄二

研修委員会では次の4つの研修会を開催し、事業者ならびに従業員の資質向上に取り組みます。

### ①第17回日本テニス産業セミナーの開催

本年度は千葉県テニス事業協会との共同開催です。2月6日(月)柏市での開催を予定しています。テニス産業セミナーは経営者、管理者を主な対象に、高い見地からの経営指針を得たいというのが本来の趣旨であります。基調講演の(株)ダンロップスポーツ有坂社長から、ゴルフ界でのご経験も含めたお話を伺うなど、テニス界がこれからどう進んでいくかを考える上で貴重な情報が得られるものと考えています。

### ②テニスクラブ・スクール管理者指導者研修会の地区開催

直接お客様と接する機会の多い、管理者や指導者、フロントの資質向上を図るための研修会です。講師による講演、事業者同士の事例紹介、実技講習会等を、各地区協会が主体となって開催する予定です。各地区によるニーズや実情を踏まえた内容で、多くの地区にて開催していただけるよう推進していきます。

### ③経営勉強会の開催

#### 「トップガンプロジェクト 2005」

トップガンプロジェクトはコーチやフロントスタッフ等、現場の第一線の人たちに実践的な研修を行なうことが目的です。今年度はすでに、【本気でお客様のことを考える!?!】というメインテーマで10月17、18日の両日、メルパルク東京にて開催されました。基調講演では、(株)ホンダクリオ新神奈川、相澤賢二会長の顧客満足度世界一のお話を聞く等、大変役に立つ講演を拝聴しました。2日目には今井登茂子先生のコミュニケーション能力を高めるための実技講習を受ける等、密度の濃い内容で、大好評のうちに終了できたものと自負しております。

### ④地域・地区組織活性化研修会の開催

地域・地区組織の活性化と各事業所の質的向上を図るために「事業のサービス力を高める」「安全管理に関する意識改革」という2つのテーマを中心とする研修会の地区開催を推進します。

# テニスの日委員会より

## テニスの日委員長 益山 茂

『テニスの日』は、我日本テニス事業協会が、テニス界に向けて提唱し、テニス界関係者の総意をもって実現したものです。テニス界における当協会の当然の役割として、現在ある「有明メインイベント」「共同イベント」「個別イベント」の3イベントの内、「個別イベント」を担当する事となりました。

「個別イベント」とは、個々の事業所が、それぞれ単独で『テニスの日』のイベントを行う事があります。理想的には全国の全てのテニス関連施設が一斉に、9月23日にイベントを行う事により、テニスの普及という『テニスの日』の目的の達成に一步近づくのであります。尚、これからは、民間事業者が指定管理者制度によって公共の施設の管理運営を行う事により、公共施設の本来の主旨を逸脱した行為を防止するだけでなく、より多くの『テニスの日』のイベント開催コート施設が増加する事になりますので、大変良い事であると思います。この日だけはどうしても、全国津々浦々迄、どこのコートも『テニスの日』のイベントが行われ、日本国中がどちらを向いても、テニス、テニスと賑わい、人々がテニスに関心を持つ日にしなければならぬと考えます。

プレイ人口を増やす事は無論であります、考

え方によってはたった一日のイベントですから、テニスのプレイを観る事の楽しさを知って戴く大変良い機会であると考えます。そこで、一日のイベントで何が出来るか考えたいと思います。

人々に、一日の拘わりでテニスに関心を持って戴くにはどうしたら良いのかは、大きな問題であります。特に、「個別イベント」において、近隣の方々には大きな興味を持って戴くには、単純で解りやすく、観てもやっても(誰でも簡単にできる。)楽しいイベントが必要であります。

人々が、テニスのルールや技術を知る事は、観て楽しめる第一歩であります。我々は、これらの努力を日常的にどれほどしてきたでしょうか。その意味で(株)レック興発代表の新堀氏からの提案であります「ボレーボレー」は、羽子板をした事もない人々にも出来る遊びであります。言い替えば、卓球、バドミントン、羽子板、テニス、バレーボール等の様に相手とやり取りをするスポーツの原点であり、それをゲームとする所は炯眼であります。やがて、新堀氏を中心として、何時間出来るかの「ギネスに挑戦」が始まると考えております。『テニスの日』を切っ掛けに色々な事が生まれ、テニスの観客が増える事となります。

# 会員活動報告

## 「CS度中心のスクール事業」

ロラン・ギアロ倶楽部 島村 晃一

三重県津市北部の丘陵地にある、我がロランインドアテニスステージはお陰様で創立20周年を迎えました。

先日の私共のクラブのホームページの書き込みで・・・「いらっしゃいませ」と満面の笑みで迎えるフロントの姿にとっても心安らぐ。「スタッフは家族の延長みたいなものですヨ。気持ちよくアットホームな雰囲気プレイして下さい。」とコートへ送り出してくれるオーナー女将。コートでは、コーチの適確なアドバイスを受け、仲間とワイワイやっていると、アツという間に90分が過ぎてしまう。また、来週もスクールに来たいなあ～なんて、友達と帰路についた。とありました。

顧客満足（CS）というのは、それぞれの顧客によって異なると、JTIAのセミナーでも講師が、満足を超えてスクール生が「感動を得る」ことが重要なこと、と結んでいます。

私どものスタッフミーティングでは必ずCS度のチェックを致しておりますが、『感動した』というどこかで聞いた語録をお客様の声として聞くことは、今のところまずありません。満足以上(?)感動未満の現状を何とか前述の小泉語録に近づけていくよう頑張っております。

私は、これでも30数年前には、全仏・全伊・全英などの大会に恥ずかしながら参戦した経験があります。エンシエントヒストリー(大昔の話)なので滅多に他人に話しはしないのですが。(ですから、自分のスクールでも殆ど知りません)その選手としての経験を誇りにしてクラブをオープンし、本年で創立20周年を迎えることとなりました。ある程度活躍したプレイヤーが、テニス事業を開始する場合、私と同じ

ようなスキームでやるのが普通だと思います。

ところが、会員中心の事業は鳴かず飛ばずで20年の前半は、資金繰りにも窮することが多く、子どもの病気などもあり、いつ閉鎖しようかと真剣に考えたことがありました。

軽井沢のセミナーで千葉の中澤寛義氏の開業当時の話を聞かせていただき、「最初に井戸を掘る人」の苦労をととても他人事とは思えませんでした。

私の欧州への旅立ちは、元全日本No.1の九鬼潤氏のお世話を受けてのものです。ある時電話が入り、「東京で3面半のコートで開業するという、とんでもない奴がいる。」と言ってきた事があります。私は既にJTIAのセミナーで中嶋康博氏の話を知っていたので、特段奇異には思わなかったのですが、この話を聞かせていただく迄は、「とんでもない」という九鬼君の意見と同じモノだったのです。

その半年後、九鬼君から電話が入り、「中嶋さんは偉大だ、尊敬する。島村君も半面コートを作りなされ」と・・・。お客様のCS度を考えたスクール中心に切り替えたのもこのことがキッカケだったかも知れません。

今、この三重県では、JTIAのご指導をいただきながら、県営鈴鹿スポーツガーデンでのテニススクールを始めました。三重県テニス事業協会に加盟している7団体全員がこの事業に参加し、主にジュニア育成を手掛けております。

各加盟事業所のご発展をお祈りするとともに、この(財)三重県体育協会とのコラボレーション事業を成功させたいと思っております。



# 第17回日本テニス産業セミナー

## 開催要項

- 名称 第17回日本テニス産業セミナー
- 開催組織 (予定含む) 共催：社団法人日本テニス事業協会、千葉県テニス事業協会  
主管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会  
後援：経済産業省、社団法人スポーツ産業団体連合会  
社団法人日本プロテニス協会  
公認：財団法人日本テニス協会  
特別協賛：サントリー株式会社  
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：第17回日本テニス産業セミナー実行委員会
- 会場 三井ガーデンホテル柏  
千葉県柏市柏4-3-1 TEL. 04-7166-3111  
JR常磐線「柏駅」東口より徒歩2分 (JR上野から常磐線30分)
- 期日 平成18年2月6日(月)
- 時間 セミナー  
懇親パーティ
- 構成 1. 講師による講演  
1. 懇親パーティ
- 対象 全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者  
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・スタッフ  
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・スタッフ  
3. テニス関連事業従事者  
4. その他一般の方
- 定員 200名 (先着順にて締切)
- 会費 加盟会員 一人目15,000円、(昼食・懇親パーティ費を含む)  
※但し、同一事業所のお二人目以降は10,000円となります。  
非加盟 一人目25,000円、(昼食・懇親パーティ費を含む)  
※但し、同一事業所のお二人目以降は20,000円となります。  
宿泊 三井ガーデンホテル柏 8,400円(シングルルーム、1泊朝食付、税・サ込み)  
(先着30名、ご希望の方は申込書にご記入ください)
- ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方  
(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)は本セミナーにおいて、JTAならびに  
JPJAの研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と  
登録No.をご記入下さい。なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修  
会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：平成18年1月20日(金)
- 申込先：社団法人日本テニス事業協会 事務局  
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1  
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL. <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、申込先まで郵送又はFAXにて送付下さい。  
なお、会費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：東京三菱銀行 新宿中央支店  
口座番号：普通口座 No. 1692712  
口座名：テニス産業セミナー

スケジュール	会 場	内 容 構 成
9:45～10:15	3 F	受付／三井ガーデンホテル柏 3 F
10:15～10:30		開会式
10:30～12:00 《講 演》	3 F 天空の間	テーマ：(社)日本テニス事業協会の果たす役割について 講 師：(社)日本テニス事業協会 会長 雑賀 昇 ①指定管理者制度への取り組み状況 ②テニスプロデューサー制度の導入について ③シニアブームプロジェクト・その後について 他、テニス事業者が今後取り組むべき方向性などについて皆様と共に考えたいと思います。
12:00～13:00		昼 食
13:00～14:30 《基調講演》	3 F 天空の間	テーマ：崖っぷちからの逆転、ゼクシオ成功の秘話！ 講 師：(株)ダンロップスポーツ 代表取締役社長 有坂 誠道氏 13年間続いたキャロウェイとの突然の断絶、まさに剣が峰、そこからどのようにしてゼクシオが生まれ現在の発展に繋がったのか？その他、オーガスタやフェニックストーナメントを含むゴルフ業界の裏話など。 そして、そのゴルフ界と比べテニス界はどうか？また、(株)ダンロップスポーツのテニス業界発展に対する過去・現在・将来の想いについてお話しいただきます。
14:30～14:50		休 憩
14:50～16:20 《講 演》	3 F 天空の間	テーマ：これからのテニス事業の展望について 講 師：(株)船井総合研究所 第5経営支援本部 スポーツ施設活性化チーム 次長代理 宇都宮 勉氏 テニススクール事業の現在の状況は成長期？成熟期？それとも・・・、他業界を参考に客観的視点から現状を分析し、5年後、10年後のテニス事業界が進むべき方向性は？これから何をすべきなのか？など、今後の展望についてテニス事業のコンサルタントとしての立場からお話しいただきます。
16:20～16:40		休 憩
16:40～17:40 《講 演》	3 F 天空の間	テーマ：『サービス産業における新産業創造戦略』 講 師：経済産業省商務情報政策局 サービス産業課長 橋本 正洋氏 余暇時間の増加にともない、余暇に対する国民の意識や動機が変化するなか、価格破壊・規制緩和・新規参入による競争の激化や情報通信技術の活用などが進展し、スポーツ産業やレジャー・余暇産業を取り巻く環境も大きく変化しつつあります。今後のテニス業界が種々の課題に機動的・弾力的に取り組むべき姿勢についてお話しいただきます。
17:40～17:45		閉会式
17:45～18:00		休 憩 会場移動
18:00～19:30	彩雲の間	懇親パーティ 2 F

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

# 2005キッズ&ジュニアテニスカーニバル 開催報告

## ●要項概要

後 援: 東京都、財団法人日本テニス協会、  
社団法人日本プロテニス協会、  
NPOショートテニス振興会  
協 賛: 株式会社ダンロップスポーツ、  
サントリーフーズ株式会社  
運営主管: 東京都テニス事業協会  
期 日: 平成17年10月29日(土)  
会 場: 有明テニスの森公園・コロシウム  
参加資格: 4才から18才以下の児童・生徒  
参 加 料: 無料



## ●報告

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

した。当日は朝から延べ160名のお子様にご参加をいただき、コート一杯に元気な笑顔が広がっていました。

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



# 経営勉強会 " TOP GUN PROJECT 2005 " 報告

平成17年度事業計画に基づき、経営勉強会 " TOP GUN PROJECT 2005 "が下記のように開催され、初日約88名、2日目約58名のご参加をいただき大変好評にて修了いたしましたことご報告申し上げます。

## ■開催要項

主催	社団法人日本テニス事業協会	運営	TOPGUN PROJECT 2005 実行委員会
主管	社団法人日本テニス事業協会研修委員会	期日	平成17年10月17日(月)～18日(火)
公認	財団法人日本テニス協会	会場	メルパルク東京
後援	社団法人日本プロテニス協会	対象	オーナー・代表・マネージャー・コーチ・フロント 他テニス関連事業従事者
協賛	サントリーフーズ株式会社		

メインテーマ: **～本気でお客様のことを考える！?～**  
サブテーマ: **熱い想いを如何に伝えるか・・・**

平成17年10月17日(月)



■基調講演は、(株)ホンダクリオ新神奈川代表取締役社長 相澤賢二氏より、「サービスの底力！」というテーマで、2004年度日本経営品質賞を受賞、ホンダクリオ新神奈川の「非常識な常識」「日本一の店作り」「全てのサービスの基本は“人”にある」「顧客満足度日本一の店」その正体とは・・・についてのご講演をいただきました。

## 参加者アンケート結果

- ・お客様への対応の仕方、スタッフ教育等大変参考になった。…7名
- ・早速実践できる事から始めようと思う。…3名
- ・感動した。…3名
- ・色々な事で共感を得た。…2名
- ・自分の職場にどう活かしていくかが難しい。…2名
- ・涙が出た。…2名
- ・何のために生きて仕事をし、考えて行動するか。
- ・些細なことへの心配り、そのことを継続して行うことの大切さ、それにより顧客満足度を向上させることがこれからは大変必要であると解った。
- ・人材育成の必要性、そのためにはまず自分自身が行動しなければと考えた。
- ・王道で成功されているお話しは、出来ることなら真似をさせていただきたい気持ちになり、感謝する。
- ・売る物の品質も大切だが、一番大事な物は人間ということがよく解った。
- ・ヒントを沢山いただいた。
- ・フロントの立場で聞いていたが、当てはまるものが沢山あった。
- ・自分がマニュアルにならなければいけないと考えた。
- ・身近な所にヒントがあると気づいた。
- ・自分がその会社の社員になったかのような錯覚を受けるほど、イメージを膨らませて話を聞いた。
- ・これほど明確な経営哲学を聞く機会は滅多にないと思う。

- ・相澤氏の人生の味を感じた。
- ・「先輩がマニュアル」素晴らしい。
- ・社員教育をご自身の考えで解りやすく進められている姿、人間性の厚みを考えさせられた。
- ・社員の心構え、姿勢、笑顔の大切さを再確認でき、これからも地道に努力していきたい。
- ・社員教育(特に女性)、地域貢献等徹底した理念を持ち浸透させているところ「楽しく」経営している姿が印象的。
- ・サービスの基本がよく解った。
- ・ビジネスパートナー、従業員、顧客、地域住民等全ての人との関わりが大切だと感じた。
- ・「サービス」の本当の意味を知ることが出来た。
- ・部下をその気にさせることの大切さを感じた。
- ・社員全員を巻き込んでしまう実行力、熱いものを感じた。
- など・・・



■午後最初の講演は、早稲田大学スポーツ科学学術院助教授 間野義之氏より、「テニス事業者の指定管理者制度への関わり方」というテーマで、官から民へという流れの中、指定管理者制度について我々テニス事業界はどのように対応すべきなのか・・・についてのご講演をいただきました。

## 参加者アンケート結果

- ・より勉強しなければならぬと感じた。…8名
- ・時間が短かった。もっと詳しく聞きたかった。…4名
- ・定期的な勉強会開催希望。…3名
- ・必要性を感じた。…2名
- ・多少難しかったが勉強になった。…2名
- ・今後のテニスクラブの経営の方向性が何か参考になった。…2名
- ・会長の強い言葉も良かった。指摘通り。…2名
- ・とても深く考えさせられた。
- ・わかりにくい現状を知ることが出来た。
- ・公に対して川上から入り込むにはどうすればよいのか？

- ・今後この問題にどう関わっていくか考えたい。
  - ・この制度は個人では手をつけられない事柄。会社としては重要視して欲しい。
  - ・民営化、民間委託など効率と名の付く全てのシステムにおいて、今後進む方向と思われる問題なので、じっくりと聞きたかった。
  - ・内容説明だけでなく、今後の流れや行方、または手段、方法を聞きたかった。
  - ・制度が身近に感じた。
  - ・直接事業と関わりがなかったため、詳しい現況を知らなかった。
  - ・制度の難しさが解った。
  - ・真剣に取り組んでいかなければならない事柄だと捉えているので、大変参考になった。
  - ・業界の流れが解った。
  - ・事業者との共存調整が課題ではないかと考えた。
  - ・あまり興味がなかったが、少し解った。
  - ・少々重く感じたが勉強になった。
- など…



■午後2番目の講演は、松戸テニスクラブオーナー 町山昭氏より、「地域と共に歩むテニスクラブとは！」というテーマで、地域へのボランティア活動などさまざまな取組が、テニスクラブ経営にどのように関係しているか？についてのご講演をいただきました。

#### 参加者アンケート結果

- ・社会性のある仕事、社会貢献の必要性が解った、共感した。…6名
- ・パワー、元気をもらった。…2名
- ・大変迫力があり、解りやすく楽しく、参考になった。
- ・テニス事業者ではあるが、テニスマンではない方の話の方がためになることを感じた。
- ・他のクラブとは違う観点で、非常におもしろかった。
- ・テニスクラブ運営の原点を思い出させてもらった。
- ・色々なアイデアを出して、イベントを企画して、地域とつながっていききたい。
- ・季節毎のイベントなどは是非持ち帰り、提案したい。
- ・地域性の違いということでは多少参考になった。
- ・とても重みのある、気が引き締まる話で感銘を受けたと同時に戒めになった。
- ・「継続は力なり」「社会性を重視」は父から与えられた言葉、考え方と非常に似ていた。

など…



■午後3番目の講演は、自由ヶ丘インターナショナルテニスカレッジ代表 栗山雅則氏より、「街との共生を図りながら、世界を目指す栗山流経営！」というテーマで、多角的な事業をどう絡ませ展開しているか？についてのご講演をいただきました。

#### 参加者アンケート結果

- ・クラブ運営と地域とのつながりが大切だと感じた。…8名
- ・大変参考になった。…2名
- ・即実行しようというには少し遠い話だった。…2名
- ・テニスに留まらない動きは「地域」を考えるとところから来ると感じた。
- ・時間が短かった。
- ・自由ヶ丘以外で「地域密着型」の事業を行うとしたら、どんなヴィジョンを巡らせるか聞いてみたい。
- ・これからのスクールのあり方、ジュニアへの取組方など参考になった。
- ・クラブが持つ社会性にスポットを当てた講演内容は良かった。
- ・沢山の企画をこなして素晴らしい。
- ・見学に行きたい。
- ・地域プロジェクトの環境整備の成功例及び世界に通用するジュニア育成プロジェクトについて参考になった。
- ・非常に興味深いのが、形にして行くには大変な労力。
- ・自由ヶ丘の進んだ街づくりを感じた。
- ・元気な街、元気な組織、元気な経営者、爪の垢をいただきたい。
- ・大きな視野で発展されると興味深く聞いた。

など…



■午後4番目の講演は、前出の間野義之氏より、「スポーツクラブマネージメントにおける人材育成」というテーマで、「これからのスポーツ施設」における必要な人材とは！についてのご講演



演をいただきました。

参加者アンケート結果

大変参考になった:20名 参考になった:18名

参考にならなかった:0名

- ・もっと勉強したい。…4名
  - ・総合型地域スポーツクラブについてよく理解できた。…3名
  - ・やや難しい内容だった。…3名
  - ・時間が短かった。…2名
  - ・何も知識がなかったので参考になった。…2名
  - ・具体的な話を聞きたかった。…2名
  - ・新規顧客の獲得にも重点を置きたい。
  - ・マネージメント業務、養成等重要性及び実際の業務での運営上の必要性を十分理解することが出来た。
  - ・政策に則った上での話なので、まだイメージを持てるほど話を聞けなかった。
  - ・これからやらなくてはならないことが解った。
  - ・実現化、具体化するためにもっと勉強しなければならないと認識した。
  - ・大きい組織で考えていかなければいけない内容だと思う。
  - ・専門職の大切さがとても良く解った。
  - ・テニスの場合を踏まえた上での説明が解りやすかった。
- など…



平成17年10月18日(火)



■午前・午後ともに2日目の講義は、コミュニケーションスクール(株)「とも子塾」主宰 今井登茂子氏より、「お客様が満足するコミュニケーション力を身につける方法」についてのご講演をいただきました。



参加者アンケート結果

- ・聞き上手の大切さがとても勉強になった、努力したい…9名
  - ・ビデオや他の方からのアドバイスにより、普段していない客観的に自分を見つめることができ、勉強になった。…7名
  - ・コミュニケーションの基本的な考え方が解った。…4名
  - ・知っているようで知らないことを沢山教えてもらった。…3名
  - ・大変勉強になった。…2名
  - ・挨拶、名刺交換指導が勉強になった。…2名
  - ・自分がしゃべりすぎていたことに気づいた。…2名
  - ・実践しながらの講義なのでとても解りやすかった。…2名
  - ・実際に動いての研修であつという間だった。
  - ・日頃の何気ない行動が実は間違いが多いことに気づいた。
  - ・聞き上手になることを実践して信頼関係を築いていきたい。
  - ・信頼につながる会話が勉強になった。
  - ・自分の印象が解り、これからも気をつけていきたい。
  - ・相手に話をしてもらうための方法について、解りやすく参考になった。
  - ・その時々で上手く挨拶するには、相手の立場に立って視野を広げることが大切であることが発見できた。
  - ・顧客獲得の大きなヒントを得た。
  - ・自分の苦手な部分を再発見した。これからもトレーニングをして技術を身につけたい。
  - ・自分の印象は他人が決めるものであることを肝に銘じて勉強していく。
  - ・「早く接客がしたい」と思った。
- など…



# 軽井沢リゾートスポーツ研修会 報告

開催日時：平成17年10月24日（月）12時15分～25日（火）16時00分

開催場所：風越公園テニスコート、カーリングホールみよた、他 宿泊：エクシブ軽井沢

参加人数：21名（東京、神奈川、千葉、埼玉、三重、兵庫、広島より参加）

10月24日（月）◎13:30～16:00 最新レッスンの紹介ならびにスポーツ診断

・ターゲット層（ジュニア・一般・シニア）別最新レッスン方法の紹介 ・4名毎に順次スポーツ診断を受ける



◎17:00～18:30 研修会 ・テニス事業者による事例発表（千葉田園テニスクラブ代表 中澤寛義）

・NPO法人スポーツコミュニティー軽井沢クラブの概要説明（理事長 長岡秀秋、専務理事 川上岳）



10月25日（火）◎9:00～ 各種スポーツ種目別に分かれて行動

①テニス&温泉コース 「エブリー軽井沢インドアテニスコート」でテニスレッスン（コーチ松原雄二）

②ゴルフコース 「大浅間ゴルフクラブ」にてゴルフをプレー

③カーリング&温泉コース 「カーリングホールみよた」にてカーリングの基礎を学びミニゲームを体験



◎12:30～14:00 ①③コース合流 ・星野温泉「トンボの湯」にて入浴、その後解散

ま と め：・募集期間が短かったが定員30名に対し21名の申込&参加があった。

・久しぶりに軽井沢を訪れたテニス事業者が多く、軽井沢の良さを再認識して頂けた。

・スポーツ診断の評価についてはまずまずであった。

・宿泊施設のエクシブ軽井沢は参加者から大変好評であった。

・各種条件が揃えば、事業所単位において軽井沢でのキャンプ開催も可能との声あり。

# 2005テニス事業に関するアンケート調査 報告

調査の概要：本協会では『シニアブームを本気で興す！』プロジェクトの推進を機会に、今後の動向や変化を具体的に把握する事が重要であり、その為にはまず現状を把握する必要があると考え、本調査を実施いたしました。更に、今後も定期的に調査を継続し、そのデータを有効に活用し更なる施策を展開したいと考えます。

発 送：平成17年3月7日 郵送にて

発送数：2,153事業所

回答数：308事業所

回答率：14.3%

## アンケート結果【全国】

### ●総面数及び使用内訳

	全体	会員	スクール	レンタル
回答数	308	216 70.1%	256 83.1%	185 60.1%
面数	1,753.0	498.5	597.0	577.0
平均値	5.7	2.3	2.3	3.1

### ●サーフェース内訳

総面数			ハード	砂入人工芝	クレー	カーペット	その他
1712			496 29.0%	740.5 43.3%	207 12.1%	178 10.4%	90.5 5.3%
アウトドア 1328	ナイターあり 949.5	件数	72	128	23	1	10
		面数	302	510	90	2	45.5
		平均	4.19	3.98	3.91	2	4.55
インドア 384	ナイターなし 378.5	件数	26	34	16	1	2
		面数	122	138.5	115	1	2
		平均	4.69	4.07	7.19	1	1
インドア 384	ナイターあり 382	件数	25	38	1	66	13
		面数	72	90	2	175	43
		平均	2.88	2.37	2	2.65	3.31
インドア 384	ナイターなし 2	件数	0	1	0	0	0
		面数	0	2	0	0	0
		平均	0	2	0	0	0

### ●性別・年齢別会員及びスクール生徒数

	総数 平均	会員数 19703 140.74			生徒数 129421 530.41		
		18歳以下	19～49歳	50才以上	18歳以下	19～49歳	50才以上
		730 3.7%	2,866 14.5%	10,294 52.2%	34,839 26.9%	56,837 43.9%	19,361 15.0%
男性 57287	人数 総数対比 平均	396 2.0% 3.19	124 0.6% 23.35	5,708 29.0% 46.03	18,687 14.4% 85.72	23,443 18.1% 107.05	8,929 6.9% 40.96
女性 67640	人数 総数対比 平均	334 1.7% 2.72	2,742 13.9% 22.11	4,586 23.3% 36.98	16,152 12.5% 74.09	33,394 25.8% 152.48	10,432 8.1% 47.85

### ●レンタルシステム・シニアスクールの有無

	あり	なし	検討中	無回答
レンタル	248 80.5%	58 18.8%		2 0.6%
シニアスクール	68 22.1%	233 75.6%		7 2.3%
シニアスクール今後開設予定 (上記設問で「なし」回答)	92 39.5%	119 51.1%	8 3.4%	14 6.0%

## 〈アウトドアにおけるサーフェス別スクール生徒数比較一覧〉

A	サーフェス	面数	スクール 生徒数	ナイター有り		ナイターなし	
				面数	生徒数	面数	生徒数
ハード	該当事業所数	34	34	30	30	4	4
	合計	87	12,118	76	11,256	11	862
	平均	2.6	356.4	2.5	375.2	2.8	215.5
	1面当り人数		139.3		148.1		78.4
砂入り 人工芝	該当事業所数	66	66	59	59	7	7
	合計	151	19,410	134	17,536	17	1,874
	平均	2.3	294.1	2.3	297.2	2.4	267.7
	1面当り人数		128.5		130.9		110.2
クレー	該当事業所数	10	10	7	7	3	3
	合計	20	1,761	17	1,521	3	240
	平均	2.0	176.1	2.4	217.3	1.0	80.0
	1面当り人数		88.1		89.5		80.0
その他	該当事業所数	3	3	3	3	0	0
	合計	6	1,520	6	1,520	0	0
	平均	1.8	506.7	1.8	506.7	0.0	0.0
	1面当り人数		276.4		276.4		0.0

B	サーフェス	面数	スクール生徒数内訳(回答事業所のみ集計)							
			合計	18以下男	18以下女	19~49男	19~49女	50以上男	50以上女	
ハード ナイター有り	該当事業所数	28	28	28	28	28	28	28	28	
	合計	72	11,326	2,300	1,775	2,273	2,899	971	941	
	平均	2.6	404.5	82.1	63.4	81.2	103.5	34.7	33.6	
	1面当り人数		157.3	31.9	24.7	31.6	40.3	13.5	13.1	
ハード ナイターなし	該当事業所数	4	4	4	4	4	4	4	4	
	合計	11	862	114	104	112	296	90	98	
	平均	2.8	215.5	28.5	26.0	28.0	74.0	22.5	24.5	
	1面当り人数		78.4	10.4	9.5	10.2	26.9	8.2	8.9	
砂入り 人工芝 ナイター有り	該当事業所数	57	57	57	57	57	57	57	57	
	合計	130	16,849	2,887	2,683	3,495	4,715	1,398	1,590	
	平均	2.3	295.6	50.6	47.1	61.3	82.7	24.5	27.9	
	1面当り人数		129.6	22.2	20.6	26.9	36.3	10.8	12.2	
砂入り 人工芝 ナイターなし	該当事業所数	6	6	6	6	6	6	6	6	
	合計	12	874	123	123	167	282	85	94	
	平均	2.0	145.7	20.5	20.5	27.8	47.0	14.2	15.7	
	1面当り人数		72.8	10.3	10.3	13.9	23.5	7.1	7.8	
クレー ナイター有り	該当事業所数	7	7	7	7	7	7	7	7	
	合計	17	1,521	507	301	196	165	129	140	
	平均	2.4	217.3	72.4	43.0	28.0	23.6	18.4	20.0	
	1面当り人数		89.5	29.8	17.7	11.5	9.7	7.6	8.2	
クレー ナイターなし	該当事業所数	3	3	3	3	3	3	3	3	
	合計	3	240	0	10	15	130	13	72	
	平均	1.0	80.0	0.0	3.3	5.0	43.3	4.3	24.0	
	1面当り人数		80.0	0.0	3.3	5.0	43.3	4.3	24.0	
その他 ナイター有り	該当事業所数	3	3	3	3	3	3	3	3	
	合計	6	1,520	315	301	359	428	50	67	
	平均	1.8	506.7	105.0	100.3	119.7	142.7	16.7	22.3	
	1面当り人数		276.4	57.3	54.7	65.3	77.8	9.1	12.2	

## 〈インドアにおけるサーフェス別スクール生徒数比較一覧〉

サーフェス		面数	スクール生徒数
ハード	該当事業所数	22	22
	合計	66	15,325
	平均	3.0	696.6
	1面当り人数		232.2
砂入り人工芝	該当事業所数	33	33
	合計	72	16,293
	平均	2.2	493.7
	1面当り人数		226.3
カーペット	該当事業所数	60	60
	合計	150	52,562
	平均	2.5	876.0
	1面当り人数		350.4
その他	該当事業所数	11	11
	合計	35	8,335
	平均	3.2	757.7
	1面当り人数		238.1

A: アウトドアのスクール生徒総数を回答した事業所に  
関する集計

B: Aの内、年齢・性別の内訳を回答した事業所に  
関する集計

C: インドアのスクール生徒総数を回答した事業所に  
関する集計

D: Cの内、年齢・性別の内訳を回答した事業所に  
関する集計

サーフェス		面数	スクール生徒数内訳(回答事業所のみ集計)						
			合計	18以下男	18以下女	19～49男	19～49女	50以上男	50以上女
ハード	該当事業所数	19	19	19	19	19	19	19	19
	合計	60	14,403	2,311	2,059	2,902	4,266	1,258	1,464
	平均	3.2	758.1	121.6	108.4	152.7	224.5	66.2	77.1
	1面当り人数		240.1 100.0%	38.5 16.0%	34.3 14.3%	48.4 20.1%	71.1 29.6%	21.0 8.7%	24.4 10.2%
砂入り人工芝	該当事業所数	30	30	30	30	30	30	30	30
	合計	63	14,723	2,528	2,153	3,252	4,155	1,337	1,270
	平均	2.1	490.8	84.3	71.8	108.4	138.5	44.6	42.3
	1面当り人数		233.7 100.0%	40.1 17.2%	34.2 14.6%	51.6 22.1%	66.0 28.2%	21.2 9.1%	20.2 8.6%
カーペット	該当事業所数	52	52	52	52	52	52	52	52
	合計	128	43,299	6,805	5,735	9,747	13,628	3,255	4,006
	平均	2.5	832.7	130.9	110.3	187.4	262.1	62.6	77.0
	1面当り人数		338.3 100.0%	53.2 15.7%	44.8 13.2%	76.1 22.5%	106.5 31.5%	25.4 7.5%	31.3 9.3%
その他	該当事業所数	7	7	7	7	7	7	7	7
	合計	23	5,597	737	817	817	2,228	322	687
	平均	3.3	799.6	105.3	116.7	116.7	318.3	46.0	98.1
	1面当り人数		243.3 100.0%	32.0 13.2%	35.5 14.6%	35.5 14.6%	96.9 39.8%	14.0 5.8%	29.9 12.3%

# 2005年「テニスの日」 活動報告書

今年で制定8年目を迎えた「テニスの日」も全国各地で記念イベントが開催されました。

本年度の実施スタンスは、イベントの種類を「個別イベント」「共同イベント」「有明メインイベント」の3つのカテゴリーに分類し、それぞれがテニスの普及と発展を目的にイベントを展開しました。

【テニスの日シンボルマーク】（愛称:テニー）



## 【キャッチフレーズ】 テニスコミュニケーション

このキャッチフレーズは、テニスが老若男女を問わず家族や友達・色々な人達と出来る生涯スポーツであり、広くコミュニケーションが図れるスポーツである事から是非テニスを広めていきたいという協会の願いを込めています。

## 【活動目的】

テニスの普及と発展を目的とし、テニス人口の増加ならびに新しいテニス愛好家の創出を目指して活動を行う。

## 【イベント種別】

◆2005年「テニスの日」イベント種別は、「個別イベント」「共同イベント」「有明メインイベント」の3種類とし、各イベントは以下の定義により分類をしました。

個別イベント	個々の団体や施設がその実情に合わせ独自に企画・開催するイベントであり、テニスの日推進協議会（以下「協議会」という）からは告知物等の支援を行う。なお、開催期日は個々の実状に合わせたものとする。
共同イベント	協議会構成団体の複数で連絡・協働体制を整え開催するイベントであり、協議会からは人的・物的・資金的な支援を行うもの。なお、開催期日は9月23日(祝)を中心に前後1週間と基本とする。
有明メインイベント	「テニスの日」の周知徹底を目指した告知象徴的イベント。

## ＜開催実績＞

### 個別イベント

今年も全国312ヶ所のテニススクール、テニスクラブ、テニス団体がテニスの日個別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し、参加者に楽しんで頂き、会員・スクール生・コーチなどの交流や親睦も図られたそうです。また、このイベントをきっかけに、テニスを始めた方・テニススクールやクラブに入会した方も多かったとのアンケート報告も寄せられました。

今年新たな企画として実施した「全国一斉ボレーボレー大会」も多くの会場で行われ、イベントが大変盛り上がったと大好評でした。

開催箇所数 : 312ヶ所 (昨年は356ヶ所)  
 平均使用面数 : 4.3面 (昨年は4.2面) / 1会場あたり  
 参加者数 : 約24,000人 (全国推定)  
 運営スタッフ : 平均 7.1人  
 主なイベント : コート無料開放 (割引を含む)、スクール無料体験レッスン、テニスの日記念トーナメント、親睦テニス大会、初心者・初級者・ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアを対象としたテニスクリニック、テニスフェスティバル、ラケット試打会、ストリング張替えサービス、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦 他

### 共同イベント

今年は都道府県テニス協会主催を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して企画・開催。昨年ついに念願の全国47都道府県すべてでの開催が実現し、今年もまた全県開催する事ができました。

また、今年には新潟県長岡市において「震災復興激励特別テニスイベント」を開催、松岡修造プロを派遣し、長岡市の子供達と共に元気いっぱいテニス教室を開催しました。他にも三重県・高知県に協議会よりプロコーチを派遣し、指導にあたって頂きました。



【新潟県 震災復興激励特別イベント】

開催都道府県：47都道府県

平均参加人数：279名（昨年は245人）/1会場あたり

特別共同イベントへの協議会派遣プロコーチ

新潟県：松岡 修造、二本松 一

三重県：溝口 美貴 高知県：安宅美弥子（敬称略）

主なイベント：親子テニス、キッズテニス、ジュニアテニスクリニック、初心者対象レッスン、車いすテニス、アトラクション、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、コート無料開放 他

## 有明メインイベント

テニスの日を象徴するイベントとして有明テニスの森公園Aコート16面、Cコート4面、コロシウムを利用して開催。今年も好天に恵まれた会場に参加者・観戦者をあわせ約4,500名のご来場がありました。多くの著名選手の参加協力を得られ、総勢350人のスタッフと共に、イベントを盛り上げて下さいました。今年もジュニア・キッズをはじめ、車いすテニス・聴覚障害者テニス・一般初心者レッスン・中高年初心者レッスン・テニスメーカー会によるイベント・ストリング張替えサービスなど盛りだくさんの内容で行われました。当日、会場ではフリーマーケットも同時開催され、家族連れで賑わいました。

また、コロシウムでは終日観戦イベントを開催。孫と一緒にテニス、現役プロ選手とトップジュニアのミックス、車いすテニスでニューミックスなど「テニスコミュニケーション」をテーマにしたイベントや「プロに挑戦コーナー」など、来場された多くの方々に好評を得ることができました。

参加・来場者数：4,500人 昨年：5,500人

使用面数：有明コロシウム + 20面

協力選手：宮城 淳、渡邊 康二、渡辺 功、宮城 黎子、飯田 藍、伊良子 妙子、倉光 哲、中嶋 康博、西尾 茂之、加藤 幸夫、福井 烈、白戸 仁、塩釜 泰弘、丸山 薫、山本 育史、柳 昌子、溝口 美貴、安宅美弥子、山岸 依子、宮崎 雅俊、一藤木貴大



【有明コロシウム 全国一斉ボレーボレー大会】

## 企画・広報活動

### 【2005年新企画】

#### 1. 「全国一斉ボレーボレー大会」

今年是全国統一企画として「全国一斉ボレーボレー大会」を実施。9月23日13:00に全国一斉にボレーボレーを開始、15分間続いたペアには協議会より認定証を贈呈しました。実施会場からは「全国一斉に行われていると思うと感動。」「大変盛り上がった。」「テニスの日への一体感が感じられる」などの感想が寄せられました。

(2005.10.21 現在の15分間達成報告：

個別38ペア + 有明5ペア + 共同6ペア=49ペア)

#### 2. 「テニスの日フォトコンテスト」

テニスの日会場で撮影した写真を募集し、10月末に大賞1点・優秀賞2点を発表。

【2005大賞作品：「FUN！」】



#### 3. 「テニスの日オリジナルTシャツ・トレーナーの販売」

テニスの日シンボルマークをモチーフにオリジナルTシャツ・トレーナーを製作。参加賞やスタッフウェアとしての活用や一般販売を行い、全国から多くのご注文を頂戴しました。

### 【広報活動】

今年もCS放送GAORAのご協力を得て90分の特別番組を制作・放映しました。

特に、今年是有明イベントと共に、特別共同イベントとして開催された新潟県長岡市での「震災復興激励特別テニスイベント」に協議会から松岡修造プロを派遣、密着取材をし、番組に取り上げました。

更に今年はその特別番組をDVDにして関係各所へ無料配布する予定です。

■番組名：「Tennis Communication! テニスの日2005」

(初回放送) 10月19日(水) 20:00~21:30

(再放送) 10月20日(木) 15:30~17:00 他数回

以上

## 2005【個別イベント】アンケート集計

個別イベント開催箇所： 312ヶ所  
 10/12 時点の回答箇所数： 91ヶ所  
 使用コート数： 平均 4.3面  
 参加者数： 平均 77人 全国 約24,000人(推定)  
 (算定資料) 79ヶ所の参加人数

ジュニア・キッズ	1,789名
一般	5,009名
その他(観客他)	292名
計	7,090名

参加料： 有料 56ヶ所 (61.5%)  
 無料 33ヶ所 (36.3%)  
 運営スタッフ数： 平均 7.1名

### 全国一斉ボレーボレー大会

実施した： 51ヶ所 (56.0%)  
 実施しなかった： 40ヶ所 (44.0%)  
 参加ペア数： (51ヶ所で) 1,268組(平均25組)  
 15分間達成ペア： 38組

### 『テニスの日』告知(媒体)物について

- ①ポスターを活用しましたか？  
 はい：85ヶ所(93.4%) いいえ：3ヶ所
- ②チラシを活用しましたか？  
 はい：82ヶ所(90.1%) いいえ：6ヶ所
- ③チラシ裏面を活用されましたか？  
 はい：31ヶ所(34.1%) いいえ：47ヶ所(51.7%)
- ④バナーを活用しましたか？  
 はい：67ヶ所(73.6%) いいえ：18ヶ所(20.0%)
- ⑤イベント開催を事前連絡した事業所はテニスの日公式ホームページ内で紹介されていた事をご存知ですか？  
 はい：56ヶ所(61.5%) いいえ：26ヶ所(28.6%)
- ⑥昨年、CS放送GAORAのご協力により「2004 テニスの日特別番組」を放映、ビデオ作製しイベント開催事業所に配布しました。ビデオはご覧になりましたか？  
**【昨年ビデオが送付された事業所のみ回答】**  
 はい：33ヶ所(36.3%) いいえ：23ヶ所(25.3%)
- ⑦ビデオを活用されましたか？  
 はい：18ヶ所(19.8%) いいえ：35ヶ所(38.5%)

### 2004 製作【GAORA】ビデオの活用方法

- ・ クラブハウスで放映
- ・ スタッフ内の情報収集、コーチに回覧、スタッフ教育用
- ・ 関係者で観てイベントの雰囲気を知った。
- ・ イベントの参考にした。
- ・ スクール生に見てもらった。
- ・ 希望者に貸出した。



ピンバッジの売上でテニスの日ポスターやチラシ・バナーを製作したり、各種郵送料や運営費を賄っている事をご存知ですか？

知っている：65ヶ所(71.4%)  
 知らない：23ヶ所(25.3%)

### 来年度もテニスの日イベント開催予定がありますか？

開催する：84ヶ所(92.3%)  
 開催しない：1ヶ所 未定：4ヶ所

### 今年、テニスの日イベントを開催して良かった点

#### 【全国一斉ボレーボレー大会について】

- ・ 全国一斉ボレーボレー大会は参加者に好評。全国で一斉に同じ事をするというのは感動があった。
- ・ みんなで同じ事をやる事で一体感が生まれた。
- ・ 多くの方にテニスを楽しんでもらえた。ボレーボレーという今までに無い企画が入って良かった
- ・ ボレーボレーを加えた事で更に盛り上がった
- ・ ボレーボレー15分は難しかったが、盛り上がりにつなげた。
- ・ イベントを各所任せのみでは無く、「日本全国一斉〇〇」と統一感・一体感を演出できた事
- ・ いつもやっているボレーボレーも大会形式で時間を競うと緊張感もあり、盛り上がってとても面白かった。
- ・ ボレーボレーの続いた時間を計るのは盛り上がった。
- ・ 全国一斉に統一イベントをしているという充実感がスタッフにあった。
- ・ 全国の各会場で一斉に行ったボレーボレー大会が注目され良かった。来年も1つになれる企画を期待。



【和歌山県共同イベント 全国一斉ボレーボレー大会】



## 【参加者の反応 等】

- ・ スクールに通っている子の親や、親の子供などが体験レッスンに参加してくれ、普段できないコミュニケーションが取れた。
- ・ スクール生とコーチが一体となって盛り上げ、スクールの愛着心が向上した。
- ・ 会員制テニスクラブを参加者に理解いただけた。
- ・ キッズ・ジュニアの父母懇談の機会となり、普段なかなかお会いできない父兄とコミュニケーションがとれた。
- ・ 大会に参加しない市民の一般プレーヤーと協会の接点が出来た。
- ・ メンバー同士の親睦が深まった。
- ・ スクール生の親睦が図れた。
- ・ クラブメンバーとスクールメンバーの交流が出来、仲間意識が深まった。
- ・ 子供達にテニスレッスンができた。いつもは隣のコートでしている人達と一緒にテニスができた。
- ・ 周辺住民へのスクールのアピールができた。
- ・ コート無料開放でファミリーでの使用が多かった。良い思い出作りのお手伝いができた。
- ・ 気候も良い時期なので幅広い世代の方に集まって頂けてよかった。次は社会人や Jr 間の交流を深めたい。
- ・ いつものレッスンとは違った雰囲気を感じてもらえた。
- ・ 参加者に喜んでもらえた。年1回といわず定期的にイベントを組んでテニスを盛り上げましょう。
- ・ ジュニアの参加が例年より多く、一般と一緒に楽しくゲームをした。
- ・ 小学生テニス教室の最後で、「楽しかった！」の一言がもらえた。
- ・ テニスは楽しいスポーツだと言う事を知ってもらえた。
- ・ テニスは手軽で楽しいスポーツだと思ってもらえた(初心者の中高年対象教室開催)
- ・ 外国人の参加もあり、地域内での交流が出来た。
- ・ 「テニスの日」で色々な会話が広がった
- ・ 小学生初心者大会ではご両親もたくさん観戦来場され、親子で楽しい一日を過ごせた。
- ・ 大変楽しかったとの意見が多く、特にジュニアはテニスの日興味を持ったジュニアがまた参加したいと言っていた。
- ・ 試合以外のイベント等を企画し喜んでもらった。
- ・ 少人数だったのでたくさんボールを打てた。プロとラリーする機会が多かった。
- ・ 60 歳以上の団体戦を開催。気軽に大会に参加できることが良いと思う。
- ・ 参加会員に喜んでもらえた。次回につなげたい。
- ・ 通常のレッスンより長い時間テニスのショットやゲームを楽しんで頂けた。
- ・ 参加者が皆さん喜んでくれた事。たとえ1day参加でも喜んでもらえれば開催した意味がある。
- ・ 初心者も集まり、楽しく大会ができた。
- ・ 珍プレーもあり参加者もスタッフも1日楽しめた。



## 【テニスの日について】

- ・ 年々テニスの日への関心が上がっている
- ・ 県より予算をもらえ、バナーを独自製作してくれた。
- ・ 多数の参加があり、今後も普及に繋がっていくと思う。
- ・ 大きなPR(テニスの日、主催団体)となった。
- ・ 年々参加者数が増えており、とても嬉しい。
- ・ テニスの活性化の一環となった。
- ・ 多くの方にテニスの日を知って頂けた。スタッフにも T シャツやバッジを配布し PR をしっかりする事ができた。
- ・ キッズの仲間達が楽しく遊んでいる様子がスクール入会に繋がる。
- ・ ビジターが大勢参加してくれた。
- ・ 当クラブに初めて来た方がいた。
- ・ テニスの日がだいぶ認知され、お客様から「今年は何をするか」聞かれるようになった。
- ・ クラブのイベントの1つとして定着しており、当クラブのブランド化促進手段となっている。
- ・ 9/23はテニス大会ということがロコミでの広まりがある為か、無理な経費を掛けて告知する必要が無くなった。9/23のおかげ。
- ・ 去年に比べ参加者が増加。
- ・ クラブメンバー以外のお客様にご来場頂き、当クラブの施設・スクールを知ってもらえた。
- ・ 毎年この日をスクール内トーナメントに決めているので、スクール生の1つの目標になっている。
- ・ 新聞地方版に掲載されてスクールの宣伝になった。
- ・ 年々参加人数が増え、それぞれ親睦が図れている。
- ・ 会場に初めて足を運んだ人、ラケットを初めて握った人がいた。
- ・ 無料体験レッスンができて宣伝になった。
- ・ 子供のテニスの興味度が上がった
- ・ 地元を中心に地域貢献、社会貢献できた。
- ・ 「テニスの日」という特別な日として告知しやすかった。
- ・ 去年より認知度が高くなり、会員自身の意識が違った。
- ・ 地元新聞に報道され、テニスの日普及に一役を担う事ができた。
- ・ 昨年好評だった企画で今年はスクール生以外の方を含め100人以上の申し込みがあった。

## テニスの日推進協議会や『テニスの日』の活動に対する ご意見やご要望

### 【全国一斉ボレーボレー大会について】

- ・年間を通してテニスをいうイメージを何らかの形で持ってもらいたい。大きな行事を年1回行うよりも日頃からもっとテニスに触れる機会を増やしていくイベントを企画して欲しい。
- ・今年のボレーボレーのような簡単なチャレンジ企画を来年もお願いしたい。
- ・ボレーボレーは好評。来年も全国統一で参加できる企画があるとよい。
- ・ボレーボレー大会を来年は計画の中に入れていきたい。
- ・全国一斉ボレーボレー大会等のイベント告知を早めに知りたい。
- ・ボレーボレーの15分が長すぎる。
- ・ボレーボレーはネット無しで15分よりネット有りで10分の方が価値があるのでは。
- ・ボレーボレーは何分続くか？にして上位をHPで発表し、1位の人を日本記録として認定するのは如何でしょう？
- ・来年は時間を短縮するか、回数で実施する予定。
- ・ボレーボレーは最高でも8分、コーチレベルでも難しい。来年からは3～5分程度でお願いしたい。
- ・記念テニス大会だけでなくボレーボレーにより大会がより盛り上がった。来年も楽しい企画を期待している。(ボールリフティング大会など)
- ・全国一斉ボレーボレー大会の企画は良かった。盛り上がった。続いたペアでの平均タイムで会場ごとに競争するのはどうでしょう？毎年このような新しい企画を考え下さい。

### 【広告・告知・メディア対策について】

- ・テレビなどでコマーシャルをもっとして欲しい。
- ・テニスの日の宣伝を全国的に行って欲しい。マスコミ・メディアを利用
- ・一般の人にテニスの日が知られていないので、テニス雑誌以外の媒体でもっと宣伝すべきではないか？(新聞の一面広告など)
- ・イベント告知にもっと良い方法が無いものか？(特に地方での個別イベント)
- ・テレビニュース等で取り上げてくれるようになると広く認知されると思う。
- ・確かに有明で開催されるのは結構な事だが、販促に関して物足りなさがある。テニス人口の拡大の為に告知にもう少し力を入れた方が良いのでは？
- ・テニスをしていない一般の方への宣伝が足りない。普段テニスをしていない人をコートに呼べるようにできたら。

### 【バッジについて】

- ・ピンバッジを楽しみにしている子供が増えた。
- ・バッジはピンが危険で評判がよくない。携帯ストラップ等別の物に変えて欲しい。

2005公式ピンバッジ



### 【その他】

- ・有明以外にも地方の主要都市にて有明に準ずる企画が地方巡回で実施されても良いと思う。
- ・講師派遣についてはできる限り活用して新聞・テレビ等への協力をお願いしPRするべき。
- ・中央にプロが集まってしまう点に疑問。出身地などで割当分担等を検討いただけると助かる。
- ・もっと盛大に行って欲しい。
- ・より大きな組織での活動(実施)に期待したい。
- ・有明イベントの内容の情報をもう少し早く知りたい。
- ・シンボルマークのデザインが今ひとつ人気がなかった。
- ・部活のOB会等へも開催を呼びかけると良いのでは？
- ・協会の持ち出し経費の関係で来年度開催は検討が必要。
- ・全国一斉のイベントとの主旨にて、うるさいクラブ会員も一応承認して頂いている。長く続けることに意義があるので今後も継続をお願いしたい。
- ・頑張ってください。当協会も頑張ります。
- ・全国各地でテニスを盛り上げていく活動はとても大切。
- ・チラシ配布したが、事前に見ている人は少ない。会場のポスターは見えていた。チラシは必要ないのでは？
- ・末永く続く事を願っている。
- ・テニスの王子様はもうポスター等に使えないか？
- ・地元テニス協会への強力な働きかけをお願いする。市町村自治体のバックアップ体制(当日の使用料)テニスコートの割引、無料を要請して欲しい。
- ・色々アイデアを出して盛り上げて欲しい。
- ・テニスの普及の為、より盛大な広がりを望む。9月に運動会が多い事からテニスの日と重ならないようお願いながらサッカーに参加者が動員されないよう努力した。
- ・9/23に運動会等が開催され年々参加者が減少傾向。
- ・視覚ハンディキャップテニスのイベントがテニス雑誌で紹介された。テニス関係の方でさえ、見たら驚くテニス。テニス愛好者をはじめ、たくさんの方に知ってもらい、一人でも多くの視覚障害者に体験してもらいたい。
- ・イベントを開催したコーチ(指導者)のポイント取得認定について申請先が明確になっていない。



【個別イベント開催風景】

## 賛助会員のご紹介

### ■特別賛助会員 (50音順)

大塚製薬株式会社 (医薬品及び健康関連飲料・食品の製造・販売)			
101-8535 東京都千代田区神田司町2-9	03-3293-3160	担当	繁沢 肖
サントリーフーズ株式会社 (清涼飲料水及び加工食品の販売)			
102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 第31森ビル7F	03-5210-3866	担当	小川 正
株式会社ダンロップスポーツ (スポーツ用品メーカー)			
108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル	03-5463-7324	担当	小澤 和彦
テニスサポートセンター (オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売)			
181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25	03-5314-3734	担当	中山 和義
有限会社ネットイン (インターネット関連全般)			
182-0024 東京都調布市布田6-8-1-202	0424-87-4282	担当	大前 勝巳

### ◆協力賛助会員 (50音順)

株式会社エス・アール・アイシステムズ (テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等)
太陽工業株式会社 (大型膜面構造物の設計・施工)
東京ウェルネス株式会社 (テニス施設・インドアコート・スポーツ施設設計・施工)
東京海上火災保険株式会社 (損害保険全般)
株式会社ピー・アール・オー (テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等)
ホクエツ印刷株式会社 (印刷業)

### □賛助会員 (50音順)

アイリス株式会社 (インターネットによる個別学習指導システムの開発・普及)
アメアスポーツジャパン株式会社 (スポーツ用品製造・販売)
株式会社イーウェル (従業員福利厚生メニューの開発・提供)
有限会社宇舎設計集団 (建築設計・監理)
有限会社エイムスネット (インターネット広告代理業等)
株式会社オオハシ (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)
株式会社カフェテリアクラブひまわり (福利厚生とライフサポートのメニュー提供と開発)
NPOグローバル・スポーツ・アライアンス (スポーツを通じた地球環境保全活動)
株式会社ゴーセン (テニス用品製造・販売)
ゴーツスポーツ (屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス)
株式会社サイバーフェイス (広告代理業・看板製作、施工、管理)
ジャパンリスクマネジメント株式会社 (生命保険・損害保険代理店)
株式会社新光トレーディング (スポーツサーフェイス輸入販売、施工管理)
スポーツサーフェス株式会社 (テニスコート設計・施工)
住商鉄鋼販売株式会社 (鉄鋼建材製品販売、土木建築工事請負設計及び監理)
体育施設建設株式会社 (テニスコート・インドアコート企画・設計・施工)
ダイワ精工株式会社 (スポーツ用品の製造ならびに販売等)
地業建設株式会社 (テニスコート施工)
中録サービス株式会社 (音と映像に関するパッケージメディアのプロダクト事業)
長永スポーツ工業株式会社 (スポーツ施設の企画・設計・施工)
東亜ストリング株式会社 (テニス・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売)
株式会社ドリームエックス (レンタルテニスコートの予約代行業)
日本毛織株式会社 (テニスコートサーフェスの製造販売)
日本ラケットストリンガーズ協会 (ストリング技術の普及)
有限会社ファイナリスト (経費削減コンサルティング業務)
福田道路株式会社 (スポーツ施設の設計・施工)
ブリヂストンスポーツ株式会社 (ゴルフ・テニス用品製造・販売)
ペイントマノン (建築塗装)
前田道路株式会社 (スポーツ施設の設計・施工)
ミズノ株式会社 (総合スポーツメーカー)
明治安田ビジネスサービス株式会社 (預金口座振替による集金事務代行業務の受託および付帯関連業務)
ユーロスポート株式会社 (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)

## 新入会

### ●新規入会 正会員 (平成17年11月～)

◆タムラクリエイト(株) (千葉県：代表 田村 賢司)

H17.11月～

### ●新規入会 賛助会員

明治安田ビジネスサービス株式会社 (口座振替による集金事務代行業務の受託他) H17.10月～

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)  
H17.11月～

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) H17.11月～

## 広報委員会からのお知らせ

### ■「JTIA News!」への広告掲載のお願い

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

「JTIA News!」は毎年4回発行することと致しておりますので広告の掲載についてご検討賜るようお願い申し上げます。

#### 「JTIA News!」 広告掲載要領

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

## 編集後記

JTIA News! も回を重ね早「Vol.33」を発行することになりました。創刊号以来、我々会の活動報告やテニス界の状況を捉えた各種の白書等のご紹介を行い、さらに顧問の先生方をはじめ広く各界の方々から「特別寄稿」をお願いする等ご協力を頂いて参りました。

前回の発行から、今までのNewsの編集項目に加え、JTIAが今どういう活動をしているか！各委員会は今何をしようとしているか！を具体的に皆様にお伝えし、会員の皆様によりJTIAを身近に感じていただけるよう努力したいと、編集内容の一部に変更を行いました。さらに今後の編集についても、皆様のご意見、ご批判がちょうだいできればと考えております。

### JTIA News! 2005.12 Vol.33

発 行 : 社団法人日本テニス事業協会 発行日 : 平成17年12月31日  
発行責任 : 雑賀 昇 編集責任 : 大野 康夫(広報委員長)  
発行所 : 社団法人日本テニス事業協会 TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047  
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1  
<http://jtia-tennis.com>  
E-mail : [mails@jtia-tennis.com](mailto:mails@jtia-tennis.com)