

USTA News!

2009.03.Vol.44



初めよう



続けよう



もっとテニスを!



Contents

2008東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション・・・2	コーチへの提言・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 16
第9回 キッズ&ジュニアテニскарニバル 開催報告・・・3	Let's Enjoy Front!・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 17
2008日本テニスチーム大会・全国大会・・・・・・・・・・4	アメリカテニス事業協会 (USTIA) 情報・・・・・・ 18
第3回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 開催報告・・・5	田川レポート (アメリカ在住コーチ)・・・・・・・・・・ 19
第20回日本テニス産業セミナー開催報告・・・・・・・・・・6	異業種に学ぶⅦ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 21
神奈川県 of 素晴らしい施設見学の旅・・・・・・・・・・8	庭球人語「行動」の持続・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22
2008 近畿テニス事業協会 管理者・指導者研修会 レポート・・・ 12	賛助会員のご紹介・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
<第1回コーチスキルアップセミナー報告>・・・ 13	テニス川柳・編集後記・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24

2008東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション



「2008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20年12月6日（土）・7日（日）に下記のように開催されました。本大会はテニスのメッカ「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を対象とした、ミックスダブルスの団体戦です。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、勝つことだけでなく、気の合う仲間と楽しむ2日間です。

次回にはより多くのチームのご参加をいただき、さらに盛大に開催したいと思います。

〈試合結果〉

●ハードコートの部

- 1位トーナメント優勝：チームY子 準優勝：URAtenni@U-D
- 2位トーナメント優勝：ZENITH 準優勝：パティスリーnao
- 3位トーナメント優勝：ブッシュ 準優勝：フォレスト
- 4位トーナメント優勝：Team One MORE Wave 準優勝：Team 80's

●砂入り人工芝の部

- 1位トーナメント優勝：yearnote 準優勝：無二の一球で行こう！
- 2位トーナメント優勝：Team OPTIMUM 準優勝：チームmilkyway
- 3位トーナメント優勝：れげえまんずB 準優勝：L&P
- 4位トーナメント優勝：GOTEN 準優勝：ナメリン



第9回 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21年1月31日（土）

会 場：有明コロシアム

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。今回も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。

当日はあいにくの雨にも関わらず、朝から延べ185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しております。



2008日本テニスチーム大会・全国大会



平成20年度の「日本テニスチーム大会・全国大会」は、平成21年2月28日(土)に東京都有明コロシアム等を会場として開催され、西日本代表として江坂テニスセンター（大阪府）、東日本代表として（財）吉田記念テニス研修センター（千葉県）、善福寺公園テニスクラブ（東京都）、亀の甲山テニスクラブ（神奈川県）の4チーム参加で熱戦が繰り広げられ大変盛り上がりました。

結果は以下のとおりでした。

	A	B	C	D	勝敗	順位
A. 江坂テニスセンター		1-6 4-6 6-4	4-6 6-0 6-4	2-6 (5)6-7 1-6	1-2	3位
B. 亀の甲山テニスクラブ	6-1 6-4 4-6		6-3 6-2 4-6	2-6 3-6 (2)6-7	2-1	2位
C. 善福寺公園テニスクラブ	6-4 0-6 4-6	3-6 2-6 6-4		3-6 7-5 4-6	0-3	4位
D. (財)吉田記念テニス研修センター	6-2 7-6(5) 6-1	6-2 6-3 7-6(2)	6-3 5-7 6-4		3-0	1位



☆優勝チーム：(財)吉田記念テニス研修センター☆



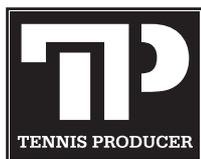
☆江坂テニスセンター☆



☆亀の甲山テニスクラブ☆



☆善福寺公園テニスクラブ☆



TENNIS PRODUCER

■平成20年11月18日(月)～20日(水)に「第3回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験」が開催されました。

「テニスプロデューサー制度」はテニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図り、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立するために制定した制度です。

時代の方向を感じ取り、自ら進んで新しいことに挑戦し、組織に働きかけて結果を生み出す『プロフェッショナルな管理職』としてのテニスプロデューサーを育成し、テニス事業活性化を図る事を目的としています。



■講習会は各科目毎に講師の方を招き行われました。

3日間の長丁場にも関わらず、全国各地から参加された皆様の目は真剣そのもので、終始厳粛な雰囲気の講習会となりました。2日間の講義の後、3日目には9科目の試験を行い「第3回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験」のスケジュールを全て終了しました。

受講者の試験の結果は以下の通りとなりました。本協会は、今後も本制度の更なる充実を図り、テニス事業の活性化ならびにテニス業界全体の社会的地位向上の実現を目指して参ります。



「第3回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験」 科目及び講師

【財務管理】

講師：成島祐一（株式会社船井財産コンサルタンツ）

【テニス基礎知識】

講師：松原雄二（株式会社テニスクリエイション）

【顧客管理】

講師：中山和義（緑ヶ丘テニスガーデン）

【施設管理】

講師：栗山雅則（栗山企業株式会社）

【経営戦略－B イベント企画・商品販売】

講師：新堀 丘（株式会社レック興発）

【経営戦略－A マーケティング】

講師：中嶋康博・鴻巣 敦（高木工業株式会社）

森 晴基（有限会社モリコーポレーション）

【安全管理】

講師：金田 彰（株式会社スポーツクリエイト）

【労務管理】

講師：大西雅之（ノアインドアステージ株式会社）

【人材育成】

講師：雑賀 昇（社団法人日本テニス事業協会）

シニアテニスプロデューサー合格者

新 規 0名

アップグレード 7名

テニスプロデューサーⅠ合格者

新 規 17名

アップグレード 2名

テニスプロデューサーⅡ合格者

新 規 7名





平成21年2月17日～18日
於：メルパルク横浜
研修委員長 内藤 昇一

第20回日本テニス産業セミナーに関しまして、委員会を代表してご報告申し上げます。

健康志向の広まりから、日常生活にスポーツを取り入れるという、いわゆるスポーツの日常化が顕著となってきております。

テニス業界におきましてもこの背景をふまえて、皆様は事業の発展に努力を続けておられることと思われまします。

我々はテニス事業の中で、「テニス」という伝統あるスポーツのすばらしさを提供すると同時に、多種多様になってきましたお客様の思考を汲み取った経営を行わなければならないとなっております。

このセミナーがこのような現状を踏まえ、テニス業界における今後の展望を見出すチャンスになればと考えております。

この度、「第20回日本テニス産業セミナー」では、全国から128名のテニス事業に関わる皆様にご参加を頂き、松沢神奈川県知事をはじめとする各方面の経験豊かな講師の方々からのご講演を賜り、合わせてご参加各位の相互交流の場として、成功裡に開催することができました。

本セミナーの持つ意義は多大なものがあり、今後もより充実したセミナーへと発展していくことを切に願う次第でございます。

最後になりましたが、開催にあたりご後援を賜りました諸団体、ご支援いただきました協賛各社、並びに神奈川県テニス事業協会を中心とした関係者の皆様に厚く御礼申し上げます。

■「神奈川県のスポーツ施策と県民の健康作り」について神奈川県知事松沢成文氏より基調講演をいただきました。

神奈川県民のスポーツ振興の特徴としては、①県民が主体とする、②人的(元プロ



選手)ネットワークの利用、④神奈川の特徴を活かした事業の3つの視点にたって進められていること。

県民にスポーツを根付かせるため、1日30分、週3日、3ヶ月継続して運動するという特徴的な施策として3033運動が紹介されました。

全国に先立ち、受動喫煙の影響から施行を予定されています、公共施設における受動喫煙防止法についても説明いただきました。

■「2009年を予測する－「不況下での対応のコツ」と題して(株)船井財産コンサルタント最高顧問平林良仁氏にご講演をいただきました。



百年に一度の不況は百年に一度のチャンスであるとお話され苦境の状況での意識の持ち方についてお話をされました。

また、少子高齢化の具体的な数字のご紹介とこの状況下でも元気のあるディズニーランド、うかい亭、河口湖オルゴールの森などの施設についてご説明いただきました。これらの施設は多くのリピーター客をもつサービス事業者であり、そのどれもが価格に対して高付加価値の商品・サービスを提供していることが、人気を維持している理由のようでもあります。

■「IMGのビジネスバリューチェーン戦略」に関してIMGジャパン・マネージングディレクタージャパンの菊地広哉氏にご講演をいただきました。



IMGの業務形態についての説明と、テニスは他のメジャースポーツに劣らないパワフルなマーケティングプラットフォームを持っていることを教えていた

できました。

選手のライフスタイルからプレーヤーはセレブリーなイメージを持ち、またテニスアメリカンドリームを体現できるスポーツでもあることからメディアビジネスを拡大することで、世界的企業ブランドの需要を今後さらに喚起していくことが可能であると思わせる内容でした。

■「日本のテニス界の現状」

と「荏原SSCのテニススクール及び選手育成について」と題しまして、(財)日本テニス協会・常務理事・総務財務本部長で、(株)荏原湘南スポーツセンター・代表取締役内山勝氏よりご講演いただきました。

錦織選手、伊達選手の参加などによりジャパンオープン、全日本選手権の観客動員数が増加しメディア露出度が上がっているが、不況により日本テニス協会も20%予算カットされている厳しい状況であることを説明されました。

その中で、次世代の選手育成のためにナショナルトレーニングセンターの運営にも知恵を絞っていること、全日本につながる大会では参加費に100円を上乗せして運営費に当てることを行っていることなどを紹介されていました。



また、自身の事業所においては親会社の荏原製作所としては不況により厳しい状況の中、昨年より一般クラス約200名、トーナメントジュニア約100名の増加を成し遂げています。これは、内山氏のテニス事業に対する思いである、「テニス事業によってテニス選手とコーチに豊かな人生を提供する」との考えが具現化されたのでしょうか。

■「サービス産業における新産業創造戦略」

について経済産業省商務情報政策局サービス産業課長の藤本康二氏にお話をいただきました。

余暇市場のスポーツ部門の市場規模は平成12年の5兆円から平成19年には4兆円と減少を続けています。その中であってテニススクールの市場規模は平成4年の590億円から平成19年には620億円と一部拡大を見せていることを教えていただきました。

現在、日本の死亡割合の6割が生活習慣病であり、公民医療費の3割を占めているとのこと。国の医療費是正のためにも、国はスポーツ人口の裾野を広げて国民の健康維持に繋げたいと考えています。その為にはスポーツに対する潜在需要を掘り起こすスポーツ産業界の積極的な需要喚起のための仕掛け作りが期待されているようであります。



日本テニス産業セミナー
オプションツアー レポート

神奈川県 素晴らしい施設見学の 旅

テニス & グルメ

開港 150 周年を迎えた横浜市において、第 20 回日本テニス産業セミナーが開催されました。神奈川県テニス事業協会のご協力で県内の特徴ある施設の見学バスツアーが行われました。

ツアーの様子をレポートいたします。

1. メルパルク YOKOHAMA 集合

みなとみらい線 元町・中華街駅

2. 湘南インドアテニスクラブ

JR 東海道線 茅ヶ崎駅



3. ロコススポーツ湘南

JR 東海道線 茅ヶ崎駅

4. モキチ・フーズ・ガーデン

JR 東海道線 茅ヶ崎駅

5. モキチ・トラットリア

JR 相模線 香川駅

6. 荏原湘南スポーツセンター

小田急藤沢線 善行駅



7. キリンビール横浜工場

京浜急行線 生麦駅

8. 横浜駅にて解散

■ AM 9:00 集合

メルパルク YOKOHAMA

マイクロバスに乗り込み、目的地の茅ヶ崎を目指して出発しました。総勢 28 名の施設見学ツアーのスタートです。



■ AM 10:00

目的地に到着。こちらには、ショコー産業株式会社が経営する「湘南インドア TC」とスポーツクラブ「ロコススポーツ湘南」と関連会社熊沢酒造株式会社のレストラン「モキチ・フーズ・ガーデン」があります。



ご案内いただいたスタッフの皆さん

写真中央の相川支配人と湘南インドアコーチングスタッフの皆さんが案内役を務めてくださいました。3 班に分かれて見学です。

トシガリ屋根が特徴のインドアコート



青と緑で鮮やかなインドアコート

湘南インドア TC (1985 開設) は三角のトシガリ屋根が印象深い建物です。JR 茅ヶ崎駅から徒歩 3 分とすばらしい立地に位置しています。

ロコススポーツクラブの外観



1 階は会員コート 3 面、2 階はスクールコート 3 面と天井高約 10m のコートが 2 階建ての構造には本当にびっくりです。その他敷地内には接骨院やエステ、NPO 法人の経営する塾などがテナントとして入っています。



笑顔が素敵なフロントスタッフ



ロコスポーツクラブのロビー



ゴルフレンジ



フットサルコート



モキチ・フーズ・ガーデンのエンタランス



昔の機械などがオブジェとしておいてあります。

■ AM 10:30

隣のロコスポーツクラブ湘南（2004年開設）の見学です。こちらは、スタジオ、ジム、プール、ゴルフなどが楽しめます。大浴場、露天、ジャグジー、サウナなど多彩なスパが大きな魅力となっています。

フロントの皆さんの明るい挨拶に後押しされてクラブに入ると、1階の2つのスタジオはどちらもお客様で満員。平日にもかかわらず、大変な賑わいです。

空間を感じるロビーから階段を上がると、ゴルフレンジがありスクールが開催されていました。

フットサルコートはテニスコートと兼用もできる施設となっています。こちらではサッカースクールも行なわれます。

一つのエリアにスポーツクラブとテニス施設が並んでいることで年齢問わず多くのお客様に愛される施設となっています。

■ AM 11:00

イタリアンレストランのモキチ・フーズ・ガーデン（関連会社、熊沢酒造株式会社が経営）に移動。戦前から続いた木造の精麦工場を再利用したレストランです。昔の機械がオブジェとして飾られ、古本で埋められた本棚、テーブルや椅子、目にするすべてがレトロな感じで統一されています。インテリアにも、味にも強いこだわりが感じられます。

伝統の蔵元文化と湘南文化の融合 熊澤酒造株式会社

湘南最後の蔵元、創業130年の熊澤酒造株式会社が「蔵元の伝統文化」と「湘南の自由で独特な文化」を融合し、イタリアンレストラン「モキチ」、蔵元創作料理店「天青」など、新たな世界を作り上げています。

湘南ローンTC、湘南インドアTC、ロコスポーツ湘南を運営するショコー産業株式会社と熊澤酒造株式会社は同じグループの関連会社です。こだわりの心を清酒、湘南ビール、ソーセージ、パン、スイーツなど食の世界に活かしています。

■ AM 11:45

記念撮影の後、車で30分ほど移動。

大正時代の土蔵を改装した非日常的空間のレストラン、モキチ・トラットリア（（関連会社、熊澤酒造株式会社が経営）に到着。

地豚の手作りソーセージ、自家製農園の野菜、石窯焼きピッツァなどの本格イタリアンを堪能できます。



モキチ・トラットリアのエンタランス



おいしいランチいただきました。

こちらはでは、おいしいサラダにトマトソースの手打ちパスタ、オリジナルの「湘南ビール」をいただきました。

世界のコンクールで金賞に輝いたこともある湘南ビールはすぐ隣の工場で作られており、直接配管でレストランまで提供されています。



湘南ビールは絶品でした。さすが世界金賞！

また、同一敷地内の蔵元創作料理「天青」では、蔵元ならではの新鮮な蔵元のお酒が好評とのことです。

■ PM 1:00

バスで約 30 分の移動後、「荇原湘南スポーツセンター」に到着。こちらは、インドアコート 14 面、屋外ハードコート 6 面、屋外グリーンサンドコート 6 面の合計 26 面のコートに、マシンジム、エアロビクススタジオなどの充実の設備を有するスポーツセンターです。



創設以来 23 年間にわたり、多くのトップ選手を輩出しています。これまでに延べ 20 万人のお客様への指導実績がある日本を代表するテニス施設です。

広々とした気持ちの良い第 2 インドアコート。明るく開放的なブルーのコートが 6 面 (デコターフⅡ)。チャイルドテニスクリニックやプライベートレッスンはこのコートを中心に開催されています。その他プロの選手や未来のプロを目指す選手たちの練習もこちらで行っております。



内山勝代表取締役より、施設についてお話を伺いました。

第 2 インドアコートの外観



明るい第 2 インドアコートはデコターフⅡが 6 面



無料駐車場を 160 台完備

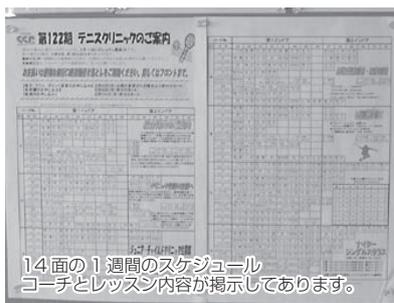
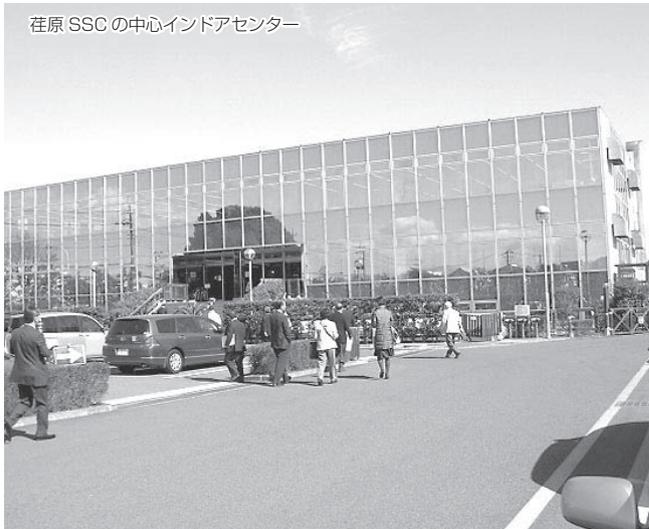


第 2 インドアコートから、屋外ハードコートへ移動。女子ダブルスリーグという大会が開催されておりました。屋外には、そのほかにも足首・膝にやさしく、透水性にすぐれたグリーンサンドコートが 6 面あります。主にメンバーのコートとして利用されているそうです。

■ PM 1:25

全体がガラス張りに見えるインドアセンターは、1 階がフロント、テニスショップ、レストラン。2 階がマシンジム、エアロビクススタジオ、マッサージルーム。地下がメンバーロッカールーム (浴室、サウナ、シャワー) となっています。

荇原 SSC の中心インドアセンター



14 面の 1 週間のスケジュール
コーチとレッスン内容が掲示してあります。

インドアセンター内第 1 インドアコートはハード 8 面。荇原 SSC のコーチング理論を身に付けた約 30 名のプロコーチがレッスンいたします。

9 段階のレベル分けで 450 クラスがインドアコート全 14 面で実施されています。まさに、国内トップクラスのスケジュールとクオリティーです。

8面のコートが横一列にあり、充実した少人数レッスンが展開されています。



第1インドアは、ブルーのコート（デコターフⅡ）が横一列に8面レイアウトされています。まさに壮観、空間の広さにびっくりです。また、クラス定員は8名までの少人数制（トーナメントクラスは6名まで）となっています。充実度も満点です。もちろん、雨の日にも思いきりテニスが楽しめます。

＜セルフレイティングシステム＞

テニス技量を自己評価するための方法として、アメリカのテニスクラブのメンバーやテニスプレーヤーの間で広く普及し活用されています。

初心者をも1.0、トーナメントプレーヤークラスをも7.0として、テニスの技術のレベルが0.5ポイントきざみでランク分けされます。

このレイティングを活用することにより、レベル別トーナメント、近隣クラブとの対抗試合など、自身で上達のための目標設定に利用することができます。荏原湘南スポーツセンターでは他クラブに先がけてこのシステムを取り入れています。



充実のマシジム

ノーチラスマシン14台をはじめ、25台のトレーニングマシンを完備。富士山を眺望できる爽やかなフィットネスジムです。

また、エアロビクススタジオでは、いろいろなプログラムを提供しています。テニスの上達やケガの予防のため、フィットネスインストラクターによるストレッチレッスンが頻繁に行われています。



送迎バスがあるのも嬉しいサービスです。

■ PM 3:00 キリンビール工場見学

キリンビール横浜工場に到着。

日本のビール発祥は横浜の山手です。1885年(明治18年)にキリンビールブランドも横浜で生まれました。キリンビール工場(横浜市生麦)で「ビールの歴史」をはじめ、『環境への取り組み』『品質への取り組み』『ビール文化や食文化への取り組み』『スポーツ支援』など、映像や展示物で学ぶことができました。勉強した後は、もちろん、出来たてのビールを試飲しました。鎌倉シーサイドTCの矢部社長にお世話いただきました。ありがとうございました。

■ PM 4:30 横浜駅にて解散

キリンビール横浜工場での見学を終え、横浜駅に向かいます。山下公園そばのメルパルク横浜からスタートしたこのバスツアーも無事終了です。

北海道、仙台、静岡、その他からもご参加いただいたテニス事業所の皆さん、本当にお疲れ様でした。また、企画し導いてくださった神奈川県テニス事業協会の皆様、ありがとうございました。

最後に快く見学をさせていただき、ご案内をいただきました各施設の皆様に厚く御礼申し上げます。ありがとうございました。

ご協力いただいた企業

ショコー産業 株式会社 本部

〒253-0082 神奈川県茅ヶ崎市香川7-12-1
湘南ローンテニスクラブ内
<http://www.shonan-lawn-tc.com/>

湘南インドアスポーツクラブ

〒253-0043 神奈川県茅ヶ崎市元町14-1
Tel 0467-83-8888
<http://www.shonan-indoor.com/>

ロコススポーツ湘南

〒253-0043 神奈川県茅ヶ崎市元町13-1
Tel 0467-87-6515
<http://www.loconet.jp/index.phtml>

熊沢酒造 株式会社

〒253-0082 神奈川県茅ヶ崎市香川7-10-7
<http://www.kumazawa.jp/>

MOKICHI FOODS GARDEN

〒253-0043 茅ヶ崎市元町13-1
Tel 0467-84-0123

MOKICHI TRATTORIA

〒253-0082 茅ヶ崎市香川7-10-7
Tel 0467-52-6111

蔵元創作料理 天青

〒253-0082 茅ヶ崎市香川7-10-7
Tel 0467-52-6115

株式会社 荏原湘南スポーツセンター

〒251-0862 神奈川県藤沢市稲荷1-9-1
Tel 0466-81-3411
<http://www.ebarassc.co.jp>



近畿テニス事業協会 武田 整

テーマ：『真のテニスの楽しさを伝えるには』
＜田村伸也プロによるダブルスの戦術＞
(オンコート)

＜日時＞ 平成21年2月5日(木)
9:00~11:00 13:00~15:00
＜会場＞ 江坂テニスセンター 新館インドアコート
吹田市芳野町13-50 06-6338-1472

先行き不透明な時代に入り、「テニス参加人口」570万人と著しい減少傾向にあり、このままではテニス事業自体が継続出来ない時代になりかねません。

テニス人口を支えていたスクール分野も平成18年度をピークに平成19年度の全国テニススクールの総数は前年比96.98% 20年度においては95.17%と新規入会低迷により減少傾向となっております。

ここ数年間サービス業としての接遇力の向上に注力し、フロント・コーチのスキルアップの成果はあったと思いますが、今お客様が求めておられるのは何でしょうか？

それは「テニスの本来の楽しさを感じたい」＝「うまくになりたい」のではないのでしょうか？

我々の役割は「テニスの楽しさをお伝えして、豊かな生活を提供する」事ではなかったのでしょうか？

ここで原点に帰り、「どのようにしたら、テニスの真の楽しさをお伝えできるのか？」＝「どのようにしたら上達していただけるのか？」が必要なのではないのでしょうか。

そこで、今回は田村伸也プロを講師としてお迎えし「テニス上達のためのレッスン」をご披露いただきました。

テニスの上達には『基本動作』（グリップ・フォーム・コントロール）と『応用動作』（ポジション・プレイスメント・コンビネーション）の両方が必要で、特に『応用動作』を正しく指導できる資質が不足しているコーチが多いと思います。

田村プロは長年の経験により、『応用動作』の指導には定評があり、感動に値するレッスンをされます。

コーチはもとより、フロント・マネージャー・オーナー

の方々がご覧になっても得るものがたくさんありました。

総評：

今回のセミナーは、オンコートに的を絞り、今現場に何が必要かを考えた結果、上記のような結論に達し、その講師は今日本で誰が適任か？を考え抜いた結果「田村伸也プロしかいない」とたどり着きました。

ブリヂストンスポーツのお世話を得て、セミナー開催にこぎつけ、25名の参加者に「テニスの指導で必要なものは？」を共感いたしました。

参加者は大半指導者で、日々レッスンを行っている方ばかりで、田村プロも参加者をコートに入れて、全員参加のセミナーでした。

見てるだけ、聞いているだけのセミナーはやりたくないだったので、イメージとおりでした。

セミナー終了後の参加者の目には「勇気のある輝き」が見れました。

きっと、現場に戻って、田村プロのように一段と輝いたレッスンをされたことでしょう。

また、その姿をそのスクールの他の指導者にも分け与えていただけていたら幸いです。

ブリヂストンスポーツ溝本部長・篠田さん、田村伸也プロ、参加者のみなさんありがとうございました。



＜第1回コーチスキルアップセミナー報告＞



コーチ部会長 鴻巣 敦

コーチ部会では、コーチ本来の仕事であるレッスンにすぐに役立つセミナーを実施するに当たり、事業協会加盟事業所のコーチの皆様に対し直接メールでアンケートを取らせていただきました。

その結果、皆様から一番リクエストが多かった中嶋プロに講師をお願いしたところ、快く引き受けて下さいました。

また、会場につきましては、栗山オーナーのご好意でリパティヒルクラブをお借りすることができました。当日は残念ながら雨のため、オンコートでのセミナーは中止となってしまいましたが、中嶋プロは約2時間半座ることなく立ったままで、時に身振り手振りを交えて、実に熱の入った講義をして下さいました。参加したコーチ達(39名)は、中嶋プロの熱意に圧倒されながらも、すぐに明日からでも実行できるヒントをたくさん手に入れたようで、メモを取りながら一生懸命聴いている姿がとても印象的でした。

以下内容と参加者の声をお伝えします。

J T I A 第1回コーチスキルアップセミナー 「接客業、サービス業としての指導技術研修会」

講師：中嶋康博プロ

日時：平成21年1月30日（金）13：30～16：00

場所：リパティヒルクラブ ラウンジ

PART 1 オンコートレッスン (雨のため室内で講義となった。)

1. ありがとう

何事に関しても感謝の気持ちを持つことは大切。私はこのセミナーの話を頂いたおかげで、今までのコーチに関することについてまとめることができた。ありがとうございます！

2. コーディネーション

場をにぎやかにできるので、いいスタートを切れる。他にも1分間で体を温めるドリル、「じゃんけんゲーム」や「鬼ごっこ」もある。

3. 二人一組ボレーボレー

ただ「ボレーボレーを」というと、お互いFV同士になってしまうので、FvsF、FvsB、BvsF、BvsB、ストレートvsクロス、クロスvsストレートと短時間で変えていくことにより、練習効果も高まる。

また、ダブルスのサイドライン同士に立って長い距離で行なったり、その半分の距離で相手の足元に沈めるロー又はハーフボレーを想定して行なう。

4. 手出し

①ストローク

- | | |
|---------------|-----------|
| * 遠い、近い、浅い、深い | * 低い、高い |
| * ライジング | * サイドステップ |
| * クロス打ち | * 前足軸、後足軸 |

* 初心者への球出し

生徒さん同士でラリーが続かないのはコーチの責任。ウォーミングアップでいろいろなボールを出し、ラリーで想定されるショットを練習しておく。

この時、できない生徒さんがいたら流れを止めてでも指導する。近い距離で教えるのはこの時しかない。

1球ローテーションより2球ローテーションの方がミスしても直すチャンスがあり良い。

クロス打ちにすると、近い距離、長い距離に打つことになる。また、高さのコントロールも大切で深く打つ場合ほどネットの高いところを狙う。

②ボレー

* ストライク・ボール

* 半面を守る

* ラケット出し

ボレーの7つのフットワーク

1. 左足を踏み込む
2. (とっさに反応する場合) 右足を横に一歩
3. 右足→左足
4. 正面のボール→スライドしてFV
5. 正面のボール→よけてFV
6. 後ろへ移動してV
7. チャンスボール→前に走ってV

③スマッシュ

スマッシュも手投げで行なう事で近くからアドバイスできるため、「もう少し横」や「体の前で」などの曖昧な表現を明確にすることができる。

5. 宣言ラリー

ボールがバウンドするときに、「フォア!」「バック!」と自分が打つコースを宣言してその通り打つことで、打つコースを早く決断する。

6. アプローチボレー

アプローチ後にスプリットステップ→打ったコースにより立つ位置を変えること。半面の練習の時でも、アプローチと反対側にボレーさせる。

7. 2対2

①アプローチから

②オシム

自分で状況判断する練習として、4人前でボレーボレーを行ない、ミスした者の場所に素早く次の順番の者が入り続けていくドリルがある。

③4人前

8. サーブ&ボレー

＜レッスンに対する基本的な考え方＞

1. 生徒さんに支持されるコーチは、「本気」でやっているコーチである。
2. 常にゲームを意識したものであることが必要である。

レッスンの全てにそのレベルに応じたゲームを想定することが大切である。

また、「リターンでロブ」や「ストレートでサイドを抜くショット」など、スクールではまだやっていないショットがある。

3. 「計画は立てる」→「状況によって変化させる」

計画は立てておくが、実際にコートに立ったときの人数、年齢、性別などを見てアレンジすることが必要である。

4. 上手い生徒さんがたくさん打てるのはおかしい。

「ミスしたら交代」は上級者なら良いが、そうでない場合は「上手く打てたら交代」など、下手な生徒さんほどたくさん打たせたい。

5. できない人を見捨てないために、予め「私のレッスンは不公平です」と宣言しておく。

ミスした後にもう1球ボールを出すなど、ミスしたまま終わらせない。

6. ささやく。

同じクラスでもレベル差がある場合、予め上手い人には「あなたは上手いからもっとボールを散らしますよ」とその人にだけささやく。

7. 生徒さんが継続しないのは自分のせいである。

自分がいいレッスンをしていたら、例え仕事が忙しくてもやめる事はないはずだ。

PART 2 レッソンの考え方

1. 基本六ストローク

フォアハンドストローク、バックハンドストローク、フォアボレー、バックボレー、スマッシュ、サーブ

2. 三つのリズム

ストローク対ストローク、ボレー対ストローク、ボレー対ボレー

3. 三つの練習パターン

球出し、生徒対コーチ、生徒対生徒

4. 三つの責任

「できない」「やる気がない」「盛り上がらない」はすべてコーチの責任

5. 五つのフットワーク

遠い、近い、浅い、深い、ランダム

6. 五つの練習の流れ

手出し、ラケット出し、ラリー、フォーメーション、ゲーム練習

7. 五つのボールコントロール

左右、高低、浅深、緩急、回転

8. 五つのポジション

①ネット、②サービスライン前、③サービスライン後、④ベースライン前、⑤ベースライン後。レベル毎にそのポジションで何を勉強するか、またストロークやボレーをその5つの深さに狙う練習も必要。

9. ローテーション

何球で交代、何球続いたら交代、時間で交代など。

10. 集団のレッスン

集団を待たせない。2人1組、グループ分けてコートを移動するなど。

11. 段階的レッスン

例えばアンダーサーブを教える場合、初めはネットか

ら1mの距離で行なう。全員ができたなら少しずつ下がっていき、最終的にベースラインからとする。

12. 楽しいドリル

競争や勝負は盛り上がる→勝つために「考える」、工夫がある。

13. ジュニアドリル

松岡修造氏は、自分の子供のジュニアレッスンを見てそのコーチの教え方にイライラしている。お金をもらっているのだからもっと活動的に、子供を待たせないで夢中にさせて欲しい。

14. コーディネーション

運動能力を高めるために必要。

15. 矯正法

できない人を助ける、変な癖を直す。

16. 関連付けレッスン

「ボレーの親戚」

カーテンで受けたら→ドロップボレー

少し前を出す→アプローチ

大きなスイング→スライス

小さなスイング→速いサーブのリターン

17. オーバーコーチング

コート1面走らせてから半面にすると、やさしく感じ余裕を持って打てる。

ストロークでフェンスにダイレクトに当てさせ、徐々に手前にしていく。

18. 宣言ドリル

ボールがバウンドするときに、「フォア!」「バック!」と自分が打つコースを宣言してその通り打つことで、打つコースを早く決断する。

PART 3 コーチ心得

1. 落ちこぼれ

落ちこぼれを作らない、できない人を作らないために、あらゆる工夫、全力を尽くす。

2. 元気と笑顔

今年のVIPTOPグループのスローガン

3. 与えられた条件

言い訳をしない。どんな条件の中でも最善を尽くすことが大切。VIP錦糸町は、遠い、狭い、低い、暗いと条件が悪かったがその中で最善を尽くした。

4. コーチは偉くない

「教えてやる」ではなく、「手助けの気持ち」でやる。

5. 名コーチとは

生徒が100人いたら、100人全員にテニスの楽しさを伝えられるのが名コーチ。50歳でも継続率100%のコーチ、69歳でも生徒さんに人気のあったコーチがいる。

サッカー協会専務理事の田嶋幸三氏のこの言葉を、我々も肝に銘じておくべきである。「学ぶことをやめたら教えることをやめなさい」

JTA「テニス指導教本」は、今の日本の指導者が集まって作った本で勉強には最適。

以上

＜参加者からの声＞

- * 中嶋プロのお話により勇気づけられました。どんな条件の中にあっても創意工夫によってプラスに転換できるということが確信できました。中嶋プロのレッスンを受けてみたいです。
- * 初心者に対しての情熱がすごい！！明日から私も実行したいと思います。
- * 実際レッスンで行なっていて、自分が出来ていない部分や、生徒のために何が出来るかといったコーチとしての役割が良く理解できました。
- * 「学ぶことを忘れたなら、教えることをやめなさい」が印象に残りました。「テニスは常に変化します。また、サービスの考え方も変化します。」この言葉を大事にします。
- * 熱意が一番だということが再確認できたので良かったです。今の自分は環境の悪さに弱音を吐いていたので、それはいけないということが分かりました。限界を作らずに工夫していきたい。
- * お客様にテニスを楽しんで頂くための熱い物を感じられました。明日からレッスンに取り入れて、更にスキルアップします。
- * 「三つの責任」は印象的で、クラブスタッフ全員に伝えて行きます。
- * 「三つの責任」を聞いて改めて自分のレッスンと照らし合わせる必要があると痛感しました。特に「生徒ができないのはコーチの責任」というところは、もっと1人1人の生徒を見ていかなければ、話を聞いてあげなければと思いました。
- * 中嶋プロの気持ちの入った話し方、自分もそういう気持ちで生徒と接していこうと思いました。
- * コーチとしての考えの甘さが実感できました。もっともっと修行を積もうと思います。
- * アンダーサーブをネット前からやっていくというのが非常に良い考え方だと思い、明日から実践したいです。
- * 自分の現状を今一度見直すことができた。「オシムドリル」は楽しそうです。早速レッスンに取り入れたいです。
- * ガツンときたのは、できないのもやる気がないのもコーチの責任・・・本当にそう思います。
- * 明日から気を引き締めていきたいと思います。いきなり全部できるかわかりませんができるだけ努力していきます。
- * 中嶋プロのお客様に対する唯一のお願いとおっしゃった「休まずに来て下さい。」という言葉はとても興味深かったです。自分の受け持っているクラスの方がいつも全員来て下さるよう頑張っていきたいです。
- * 「初心者へのこだわり」が印象に残っています。明日からのレッスンで今まで以上に初心者に対しての接し方、気持ちをより深く持ってやっていきたいです。
- * 雨で出来なかったのが残念ですが、お話を聞いただけでもレッスンのカリキュラム作成時にとても参考になりました。自分のメニュー作りにもさらに変化をつけることが出来ると思います。
- * とても参考になり、良い勉強ができました。最近、自

分自身のレッスンに悩みがあり、何か良いきっかけがないかと考えていた時、この会のお話を聞き、参加させていただきました。正直、ものすごくテニス、レッスンに対する見方、姿勢を考え直させられた部分もあり、新たな知識を身につけられた会でもありました。早速明日から、この会で学んだことを実行していきます。

- * 雨のため講義になりましたが、良いドリルやコーチの気持ちの持ち方など勉強になりました。雨だったので早くコートで試してみたいです。
- * コーチとして足りないことを気付かされました。常に勉強し続けていきたいです。レッスンについて工夫が足りないと感じたのでさらにレッスンについて工夫していきます。
- * やはり感謝するということが大事だと改めて実感しました。
- * まだまだやれることがいっぱいあり、いろいろやっていきたいです。ヒントもいっぱいいただきました。ありがとうございました。
- * 「お客様のために」という考えのもと、全ての考え方が成り立っている所にとっても感銘を受けました。「必ず休まず通って下さい」というフレーズと、そこに込められた思いを明日から早速実行します！

以上



コーチスキルアップセミナー講演DVD販売のお知らせ

今回の内容が大変好評で、ご参加の皆様からは他のスタッフにも是非聞いて欲しいというご要望をいただきました。

そこで、講師のご了解をいただき特別に当日の講演ビデオをDVD2枚組にて販売させていただくこととなりました。

ご購入をご希望のかたは、事務局までご連絡をお願いします。

■第1回コーチスキルアップセミナー講演DVD 2枚組1セットで ¥5,000 (消費税込み)





—あなたは1球目からたたけますか—

東戸塚松原テニススクール 代表 松原 雄二

学生時代、先輩からよくこんなことを言われていました。「お前も練習ではすごいボールを打つのに、試合になるとびびっちゃって情けないボールになるよな。もう少しメンタルが強ければなあ・・・」プロの選手でもこんな感想を漏らす人がいます。「外国選手に対し最近では技術の差はなくなったけど、メンタルが負けている。」私も含め日本人、特に男の子はそんなにメンタルが弱いのでしょうか？

現在世界ランク1位のナダルは1球目から即座にハードヒットしていきます。彼はエラーを恐れない勇敢な人なのでしょうか？もし彼にインタビューして、こう聞いたらなんと答えるでしょう。「ナダルさん、あなたはどのようにして1球目からそんなに思いっきりハードヒットできるんですか？怖くないんですか？」たぶん彼は不思議そうにこう答えると思います。「ミスするわけのないショットの何が怖いんだい？」彼はメンタル面の資産もたくさん持っている人だと思いますが、それをこんなところでは浪費していないということだと思います。

ところで、我々の練習ですが、ラリーではゆっくりから、だんだんスピードを上げていきます。もしアウトしたら、次は少し面を伏せて入るように加減しながら強く打っていきます。その強く打っている場面だけを傍から見ると、ボールを自在にコントロールして、バシバシと打てるように見えるわけです。でもこれが試合中であれば、アウトすれば即座にポイント終了、打ち直してみるわけには行きません。次は再びサーブから始まるわけで、ラリー中の『加減して、調子を見ながらスピードアップ』というのはできにくい。まして、1発目から

ハードヒットしてくるナダルとやる時にはありえない、ということもよく分かると思います。

私はトッププロは皆、1球目から思い切って打てる人だと思います。それはメンタルの問題ではなく、純粋に技術的な問題だ、という風に考えています。例えば、フォアハンドでは、『スウィングするときに面の操作をしないですむ引き方』をしているということがその技術の一番重要な部分です。ただ思い切り振りきりさえすれば、インパクトで垂直の面が正確に出てくるように最初からなっているわけです。余計な操作が無いわけですから、重要なポイントだろうが、肩に力が入ってようが、間違うわけがありません。あなたがこんな状態なら、思い切って1球目から打っていきませんか。

『ミスするわけが無いんです』もちろんフォアハンドで技術的に大切なポイントはこの1点だけではなく、他にも何点かありますがこれが最も重要な部分だと思います。フォアも他のショットもこのような考え方の技術で構成されているためにシンプルでやさしいのがプロのテニスなのです。

こんな風を書いてくると、日本人のテニスはだめなように思ってしまうがちですが、さにあらず。錦織圭君のフォアハンド、鈴木貴男君のサーブやボレー、バックのレシーブなど、世界的なショットもどんどん出てきています。我々、日本のコーチが『ミスするわけの無い、鬼のようなショット』を指導できるようになり、それが日本のテニス界の常識になれば、その土壌の中から世界的なプレーヤーが続々と登場してくると信じています。





「第8回フロントステップアップアカデミー報告」 憧れのフロントになるために

フロント部会 副部長 矢口 宏美

2008年フロント部会では「憧れのフロント」になる為には何が1番必要だろうか・・・と考えました。もちろん、これが1番！なんてモノはなく、大切なものがたくさんありました。その中でもあえて以下の10項目に抜粋しました。

- | | |
|---------------|--------------|
| 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. 整理整頓をする | 10. 創意工夫する |

2009年、10校のクラブ・スクールがあったら10通りの「憧れ」の姿がある。沢山の材料があれば、自分達のクラブやスクールに来ていただいているお客様に、より良いサービスを提供するためのヒントが見つかるかもしれません。もしかしたら何かひと味足りないと思っていたものが見つかるかもしれません。みなさんの経験と、現在困っていることなどを惜しみなく話しあっていただく場をつくり、たくさん集まった材料の中から何かを持ち帰っていただく。フロント部会はその憧れのフロントのレシピ本を皆さんと一緒に作って行けたらと考えています。

先日行われた第8回フロントステップアップアカデミーでは、「お客様情報をあつめる」といったテーマを

もとに話し合われました。非常に難しいテーマでしたので、今回は入会手続きや、体験レッスンの手続きなどに必然的に集まる情報を読み解いて、接客に役立てていこうといった内容でした。

例えば先日、ご入会いただいた方のアンケートで「交通手段」の欄に「車」と○をつけていただいた方がいらっしゃいました。そこから読み取れる事は数多くあり、駐車場が混雑する時間帯を予めお伝えする事もできますし、駐車場にスムーズに入れるように裏道をお伝えする事も出来ます。ただなんとなく○をつけていただいたアンケートも使い次第ではお客様に喜んでいただけるような情報を提供する事も出来ます。ちょっとした気付きが憧れのフロントに一步近づけるのだと思います。

皆さんの創造する「憧れのフロント」とはどういった人ですか？皆さんのクラブ、スクールではどのようなフロントが必要だと思いますか？そして、どうすればお客様が求めている「憧れのフロント」を育てていけると思いますか？日常の中で、うっかり見落としてしまっている事を、他のクラブ、スクールでは気付き、お客様サービスに反映しているかもしれません。また自分たちが日頃何気なく行っている事が、他のところでは気がつかなかった事かもしれません。フロント部会では、これからもそんな小さな気付きの場を作っていけたらと考えています。是非一度お越し下さい。





2008年アメリカテニス市場の動向

アメリカテニス事業協会 (USTIA) は、月1回刊行のニュースレターでアメリカテニス界の最新情報やニュースを伝えています。2009年1月号ニュースレターでは、2008年後半のアメリカテニス市場の動向が発表されました。

アメリカテニス市場は不景気の影響を受けているでしょうか？調査によると、2008年テニスユーザーは過去15年間で最高の2,690万人に達するなどアメリカテニス界は健全で活気があり、2008年後半からの急激な景気後退の影響を必ずしも受けているとは言えないという結果が出ています。むしろ不況がアメリカテニス界にとってプラスに影響している面もあるようです。

「景気が停滞しているにもかかわらず、テニスユーザーが過去最高を記録した事は、非常に喜ばしいニュースだ。」とアメリカテニス事業協会会長 Mr. Dave Haggertyは言っています。「人々は大きな出費は控える傾向にあるが、家から比較的近い場所、かつ手頃な料金で家族全員が楽しめるスポーツであるテニスをする人が増えてきているようだ。」

これは、「コートアクティビティモニター」の数字にも表れています。この米国内のテニス施設に対する定点観測報告によると、新規ユーザーの割合は全テニスユーザーの5.6%になり、これまでで最も高い割合になっています。特筆すべきことは、2008年にテニスユーザーがプレーした回数は初めて6億回を超え、昨年と比較して13%増加の6億3百万回を記録しました。

「我々は一般市民にとってテニスがもっと身近なスポーツになるよう努力している。今後も青少年や成人のテニスユーザーが増加するよう、さまざまな仕掛けを推進したい。」とアメリカテニス協会 (USTIA) コミュニティーテニス ディレクター Mr. Kurt Kampermanは言っています。またUSTIAのCOOである Mr. Gordon Smithは、「この数十年間の間に、テニス市場はより健全で活気あるものになってきている。我々が一致団結して努力してきた結果がこのような形で表れて大変うれしい。」と言っています。

【コートアクティビティモニターによる2008年米国テニスユーザーの動向】

- テニスユーザーは、昨年から7%増加の2,690万人。(2003年から12%増加)
- プレー頻度が高いテニスユーザーの割合は、昨年から7%増加の562万人。(2003年から23%増加)
- 継続してプレーしているテニスユーザーの割合は、昨年から約9%増加の1,513万人。(2003年から18%増加)
- 新規ユーザーは、昨年から3%増加の590万人。
- テニスユーザーがプレーした回数は、昨年から13%増加の6億3百万回。(2003年から33%増加)
- 暫くテニスから遠ざかっていたが、2008年に再びテニスを始めたユーザーは、昨年から7%増加で過去最高の約600万人。
- 一方、「テニスをやめてしまった人」の割合は、昨年から4.8%増加の2,400万人というあまり良くないニュースもある。

【2008年後半テニス市場の動向】

- 2008年第3四半期のテニス関連商品の売上高はわずかに減少した。更に専門家は、第4四半期のテニスラケットの売上高は約8%減少する見通しだと予測している。テニスボールとテニスシューズの市場は、テニスラケット市場に比べると安定しているようで、小売店でのそれぞれの売上高は昨年からあまり変動していない。
- 2008年後半、テニス関連小売指数(テニスラケット、テニスボール、テニスシューズ等テニス関連商品の小売店での売上、動向、今後の見通しなどの総合評価)は減少しているが、この1年間に大きく減少した消費動向指数に比べれば健闘していると言える。
- 2008年後半のテニス関連小売指数は、第3四半期のテニスラケットの売上高減少と今後の売上高減少という見通しにより、今年前半、好調だった時期から2ポイント下がった。テニスシューズの売上はやや減少したが、テニスボールの売上はわずかに増加した。
- 2008年のアメリカテニス市場は、景気低迷にも関わらず明るいニュースも数々あり、健闘したと言えます。2009年アメリカテニス界を更に活性化するために、新たにどのような取り組みや活動がされていくのか、注目されるところです。

(総務委員長 飯田浩一)



アメリカ在留日本人コーチの現地レポート # 2

「困ったもんだよ日本人
アメリカの日本人コーチ」

まず2月2日はアメリカでは何の日か御存知ですか
グラウンドホッグスデイという日です。どういう日か
というと地中からホッグ「ビーバーの大きめな動物」が
出てきて空を見上げたら春がそこまで来ている。しかし
自分の影を見たらあと6週間冬は続くという、言わば
アメリカ版立春か否かが判断される日です。

さてオバマ新大統領はどちらを見たことでしょうか？
それは現在の経済状況を見ればきっと自分の影をじっと
みつめていたことでしょう。新大統領の春はまだまだ遙
か彼方ですね。

しかし、私の仕事の方とは言いますと、おかげ様でな
んと去年より上向きとなっています。私の所属するテニ
スクラブもこの大不況といわれる影響はまったく無く、
コートの予約は毎日満杯です。種を明かせばアメリカで
もっとも物価の高いニューヨーク地区でインドアコートの
レンタル料が他のクラブより幾分安いことがあげられ
ます。

結局テニスが好きなのはテニスをしたという事だと思
います。

ところが特にこの地区の日本人の関わるテニスの世界
ではいっこうに解決されない問題が続いている事を、ぜ
ひこの場で報告させて下さい。

やっとこの闇に葬られているこの状況を訴えられる事
に安堵の思いを憶えます。

たとえば、この時期日本人向けの大きな大会があるの
ですが、そこで生じる問題は毎年同じ事が繰り返されて
いるのです。たとえば、参加者によるアップの時間に毎
試合30分もかけることによる大会進行の想像を絶する
遅延！なぜ依然改善されないのでしょうか？勤勉、時間
厳守の日本人が大雑把、時間にルーズになってしまう。
それがこのニューヨーク地域の特色です。

改善されない悪しき慣習がいつまでも続く社会。これ
こそ特にニューヨーク地区の日本人社会です。ではせめ
てテニスだけでも健やかに行われたいものです。もちろ
んテニスを通じて幸せなアメリカンライフを過ごしてい
る方も多くいます。

しかし、残念ながらテニスに関わったために、あれこ
れ思い出したくない気持ちでいる人たちも少なくない事
実があります。テニス関係者として実に残念な事です。

でも信じられない事にそこにテニスコーチが深く関
わっている事実があるのです。

ここ数年、日本から新たにやってくる日本人コーチの
社会性のなさです。

ほんとに驚かされます。

まず挨拶ができないとか知らない！

アメリカは自由の国で何をしても構わないと、とんで
もない勘違いをしているのではないのでしょうか。挨拶が
できないコーチが、たとえばジュニアのレッスンで皆挨拶
はしっかりしようなんて指導していたらどう思います
か！

以下私の知り得た日本人コーチの問題点です。という
か犯罪に近い行為です。

- 定価以上の高値でラケットをジュニアも含めて無知な
初心者売りつける
- 未熟な技術によるコーチング
- その為に起こる生徒の肉体的精神的被害
- 元プロプレーヤーのもぐりレッスン
- U S オープンでこちらに来るツアーコーチによるルー
ル無視のレッスン

もう話しにならない。

各テニスクラブならびに公営コートがもっとも警戒し
ているのは、もぐりレッスンです。まず、インドアでは
専属コーチ以外のボールかご禁止。

貸しコートの人の使用ボールは6個までという規則があ
る。

専属コーチが仕事保護される重要なルールです。

もぐりレッスンは裁判所出頭もありえるのです。

プロのコーチならその国でのルールがあることをしっ
かり認識して行動していただきたい。まさにその無知な
行為が地元の日本人のコーチの顔に泥を塗ってること
をお忘れなく。なぜならそれが日本人だけなのですから。

あとは、日本人テニスコミュニティーの強引ならびに

無責任な勧誘。このために駐在生活にいやな思いをした方々は少なくないでしょう。

インターネットなど見るとテニススクールやコーチに対する不満は、ある程度の記事で目にできますが、明らかに精神的金銭的被害を受けている人たちが訴える場がまったくないと言う現状です。

まして、それが外国となり、そこにテニスコーチが関わっているならばなおさら大問題です。せめて正式な機関による地元実態調査とかしていただき公表していただければ、テニスによって不幸な思いをする人がいなくなるのではと切に思います。

かつて、ある衆議員がテニス留学での学歴偽証で議員を辞職となりました。よく日本のテニス雑誌にアメリカで修行したこと売りにしているコーチの記事を見る事が有ります。しかしながら、日本の固有な文化を継承し、普及すべく日夜奮闘努力している方々なら本当に「修行」という言葉を使える資格があるのではないのでしょうか。

「修行」なる言葉を簡単に使ってもらいたくはないのです。

石の上にも3年という事を知っていますかと、プチ海外修行?の方々に問うてみたい。

あえて言わせていただきます。そういう幼稚な諸君は

テニス界のゴミです。ダイオキシン並みの腐敗物に過ぎませんぞ。海外で、それぞれの土地で散々迷惑をかけたにも関わらず、日本に帰り平然と海外修行を売り物にしている、君たちを、じっと見ている者がいることをお忘れなく。

さて私は自分でできる範囲で少しでもこの地域のテニスの環境を良くすることに以下の事に関わってきました。

- 地元コーチならびに地元日本人コーチの交流
- 日本人他のクラブのコーチとのコラボレイトレッスン
- 他クラブへの見学訪問
- 社会人テニスクラブの創設
- 現在抱えているこの地域のテニスに関する問題の提議
- 日本人の魂を教えるジュニアチーム「THE BUKATSU」の創設

しかしできる範囲でテニス愛好家の幸せを望んできたにもかかわらず、抵抗勢力の反発にも会いました。ほんとに悲しいことです。

ただ最近私の意見に同調してくれる人が少しずつ増えている事に希望を持ち始められている今日この頃です。

これからテニスで不幸になった人をひとりでもださないうよう私なりに活動していきます。

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

『異業種に学ぶ Part VII』

(株)船井財産コンサルタンツ 成島 祐一

テニス事業経営のヒント

口を開けば不況、不況の声が聞こえてきます。しかしいくら嘆いても何の解決にはなりません。不況下でも利益を上げている会社はたくさんあります。また、いち早く不況から脱出する企業もあります。果たして何が違うのでしょうか？

成功者に聞いてみますと「当たり前のことを当たり前にするだけ」と意外にも簡単な答えが返ってきます。

「当たり前のことを当たり前」簡単に思えることですが、継続するのは以外と難しく、続けられるからこそ差別化が図れたといえるのでしょうか。

それではどのような事を心掛ければ良いのでしょうか？
そのヒントをご紹介します。

●時流に乗った判断と事前準備

不況下でも必ずチャンスはあります。時流に合ったチャンスをものにできる人が成功する人だと思えます。

時流に乗る為には、過去の栄光に縛られず、良いと思える事をすぐに実行出来るかが「カギ」となります。

その為には事前の準備が必要です。

「チャンスの女神には前髪しかなく、後ろ髪はない」と言います。

チャンスの女神の前髪をキチンと捕まえられるように事前の準備が必要です。

また、目の前に現れた女神が果たして本物の女神かどうかを見極める力を持っていないと「偽の女神」に騙されてしまいます。

例えば、現在は不動産不況と言われています。不動産価格は下落して、資産価値がドンドン下がっています。

しかし、別な角度から見ると『本来価値のある良質な物件が安価で手に入るチャンス』でもあるのです。

つまり、売るのも安いを買うのも安いという事。

所有不動産の価値の下落を嘆くのではなく、本来価値のあるものを安価で手に入れられるチャンスの方に目を向けられるかが、女神を捕まえられるかどうかなのです。

そして、本当に価値のあるものかを見極める力を磨くことなのです。

(自分でできなければ、信頼できるパートナーを味

方につけることも重要です。)

●税制の優遇制度をタイムリーに活用する

昨年末に、「平成21年度税制改正大綱」が与党から発表され、現在国会での審議が進んでいます。(ねじれ国会の為、最終決定は4月にずれ込むと噂されています。)

以前から話題になっていた「未上場株式等に係る相続税の納税猶予制度」の取り扱い等が明らかになってきました。

その他、幾つか注目すべき改正案がありましたのでご紹介します。

・『法人税の繰り戻し還付制度』

中小法人等の平成21年2月1日以後に終了する各事業年度において生じた欠損金額については、欠損金の繰り戻しによる還付制度の適用ができ、前期に支払った法人税が還付されるという制度です。

・『不動産の譲渡税の特例』

①個人と法人が平成21年・22年中に取得した国内にある土地等で、その1月1日現在の所有期間が5年超の譲渡をした場合には、その年中の譲渡から1000万円が控除できる制度。

②平成21年と22年中に土地等を取得した法人と個人事業者は、その土地等の取得価格を限度として、取得後10年間に他の土地を売却して譲渡益が発生した場合であっても、先に取得した土地の価格を圧縮記帳することにより、平成21年取得分は譲渡益の8割、22年取得分は6割について課税が繰り延べられる制度。

これらの制度、特例は、現在の不況を脱却する為に考えられたものと考えられます。

繰り戻し還付については、『含み損』を抱えている資産の損を確定することにより実現できます。

譲渡税関係の特例は不動産取引の活性化により景気を扶養させる目的と考えられます。

現在の不動産市況を考えると検討の価値があると考ええます。

このように、不況下であっても他社と差別化するヒントはあるものです。

「知っている」と「実践している」とでは天地ほどの差が出る時代です。

どうぞ参考にして頂ければ幸いです。

庭球人語 其の九

「行動」の持続

脳科学者の茂木健一郎氏がテレビで言ってたんだけど、子供に「勉強しなさい！」ってどんなに言っても、行動には結びつかないらしい・・・。
じゃどうするのかっていうと、脳科学的にはこう言うといいんだって。

「30分でこのページをやろう！」

なるほど、確かにこっちの方が動きやすいよね。そして、この「30分でこのページをやろう！」っていう言葉の中には、相手に行動をさせるための重要なポイントが、2つ含まれてるんじゃないかと思った。

1つ目は、「具体的な行動レベル」であること。

それは、目標を立ててもらっても同じ。

例えば、「スクール生とコミュニケーションを取る」って目標だと、何となく漠然として動きにくいよね。

しかし、「スクール生に挨拶した後には何か一言付け加える」など、自分からできる「具体的な行動レベル」の内容になっていれば、かなり動きやすくなるはず・・・。

2つ目は、「期限」をつけること。

もし先程の言葉から「30分で」っていう「期限」を取ると、「このページをやろう！」となって、すぐに行動しようって感じにはならないよね。しかし、「30分」っていう「期限」が入っていることで、「すぐに始めなくちゃいけない」って動機付けになるはず・・・。

また、仕事を頼む時に、「明日の朝一番で見られるようにメールしておいて！」って「期限」を付け加えると、相手は行動開始のタイミングを取りやすいんじゃないかな。

さらに、さっきのテレビの話にはまだ続きがあり、茂木先生はこう話した。

「『行動』を持続してもらうためには『褒めること』が必要だ。」

すると、司会者が「もしその子に褒める所がなかったらどうしたらいいんですか？」って質問をした。

う～ん、いい質問だ。答えを楽しみにしてたら、茂木先生は言った。

「いいところは必ず見つけられる。例えば『自分勝手な人』だったら、『あなたは自分を持っている人だ』って褒めればよい。」

な、る、ほ、怒～！

でも「あいつは自分勝手だ」って普段心の中で思ってる奴に対して、「自分を持ってるね」ってい

きなり褒めたって、通じないような気はするけどね・・・。

この質問に対する答えは、茂木先生より経営コンサルタントの小阪裕司氏の方がいい答えを持っていると思った。小阪氏は、学習塾で勉強嫌いの子を勉強させるには、「できた、できないではなく、まず『やった』ことを褒める」ことが大切って話してる。

「おお、このページまで終わったのか！よく頑張ったな！」

こんな風に、やったことを褒める。これを繰り返していると、子供達は勉強が好きになっていくらしい。

勉強嫌いの子達をやる気にさせないと商売にならない学習塾だからこそ、出てきたノウハウなんだよね、きっと・・・。

「行動」を持続してもらうのになぜ「褒めること」が必要なのか、その理由を脳科学の見地から茂木健一郎氏はこんな言葉で説明している。

ある「行動」が「快感」と結びついた時、脳はその「行動」を持続しようとする。

つまり人に動いてもらうためには、「具体的な行動レベル」の言葉で要求する状態を明確にして、「期限」をつけることで行動開始の目安を作る。そして動いてもらったら、「褒めること」によって、その動きを持続させることができるというのである。

思い起こせば今から約30年前、初めてコーチのアルバイトをやらせていただいた「西武テニススクール桜台会場」のコーチ室の壁には、「コーチ心得」が掲示してあり、その中には、今回のレポートの主旨と同じ項目があった。（きっと皆さんのテニススクールにも、コーチ心得に似たような項目が入っていると思うけど・・・。）

「二つ褒めて一つアドバイス」

東山紀之がテレビで、「僕ら俳優は、役を通して人生を学ぶ。」って言った。

「うわあカッコいい！いつか何かに使おう！」って、誰にも言わずこっそり手帳にメモしておいたんだけど、それが今、やっと使える・・・。

(TOT) /

「私達テニスコーチは、レッスンを通して人生を学んでいる。」

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 東京都千代田区麹町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
株式会社ネステイ 〒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
医療法人社団稜歩会 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
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
体育施設建設株式会社	テニスコート・インドアコート企画・設計・施工
太陽工業株式会社	大型膜面構造物の設計・施工
ダイワ精工株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
地業建設株式会社	テニスコート施工
東亜ストリング株式会社	テニス・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
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ガーズ協会	ストリング技術の普及
有限会社バッドボーイジャパン	米カリフォルニア発ストリートブランド「BAD BOY」のライセンス及び管理業務
株式会社ビー・アール・オー	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
プリチ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
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バケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を經由した有料放送事業

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。

編集後記

花粉飛び交う季節、読者の皆様の中にもクシャミ、目の痒み、鼻水に悩まされている方もたくさんいらっしゃるでしょうね。私も長年苦しんでおります。現役の頃は、本当に困りました。球出しのときや、ラリーのときに出るクシャミ！これが怖い！クシャミをするときって、目を瞑ってしまいましたか！？(私だけでしょうか？誰か医学的根拠を教えてくださいたいと思っています)クシャミと同時に目を瞑り、ボールを見失ってしまいます。

ああ怖い！コーチの皆様気を付けて下さいね。さて私の事務所で仕事を手伝ってくださるアラフィフの女性、2週間前から風邪を引いた、と言っております。熱もなく目もかゆい間違いなく花粉症！でもご本人鼻をかみながら「風邪です！花粉症では有りません！絶対！」

この世に生を受け早50年！この期に及んで花粉症とは情けなや！(綾小路きみまろ風)

そんなことはございませんよ。「花粉だけに、これから花も咲けば、実もなるでしょう。」

お後がよろしいようで。

PS 年間4回発行のグランドスラムを達成いたしました事務局とともに万歳！！！！

第八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

「AirK みんなマネして へべれけえ」
「エアークを 真似した後は エアサロンパス」
「ライジング 近づきすぎて 詰まってる」
「年一度ボレーの特訓テニスの日」
「落とさずに会話をしあうテニスの日」
「体操で 気合入れすぎ 足捻る」
「決めボール カが入り ホームラン」
「夫婦間 ダウン・ザ・ラインの 毎日さ」

たなしん
更科一番
田無忠志
ニューゴルド
良い夫婦
ビュートイ長島
ピュア雄
じんまる

JTIA News! 2009.03 Vol.44

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成21年3月31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