

TIA News!

社団法人日本テニス事業協会
第18回通常総会

2010.06.Vol.49



Contents

- | | | | |
|-----------------------|----|--------------------------|----|
| ■ 会長挨拶 | 2 | ■ 安全管理セミナー報告 (アンケート) | 22 |
| ■ 第18回通常総会ご報告 | 3 | ■ AEDに関する事例紹介 | 24 |
| ■ 『テニスの日』 概要 | 12 | ■ アメリカテニス事業協会 (USTIA) 情報 | 25 |
| ■ テニスプロデューサー紹介 | 14 | ■ 税制コラム | 26 |
| ■ 事業所紹介: ユニバー神戸テニス倶楽部 | 16 | ■ 庭球人語「暗示」 | 27 |
| ■ 地区協会の活動紹介 | 18 | ■ 新入会員のご紹介 | 28 |
| ■ スジガネ君、テニスを語る | 19 | ■ 賛助会員のご紹介 | 29 |
| ■ Let's Enjoy Front! | 20 | ■ ターフサイクルのご案内 | 30 |
| ■ 安全管理委員会通信 Vol.5 | 21 | ■ テニス川柳 / 編集後記 | 31 |



会長 雑賀 昇

会員の皆様には、益々ご健勝にて、ご活躍のこととお喜び申し上げます。社団法人日本テニス事業協会の情報紙の発行に際しご挨拶申し上げます。本協会が平成4年12月に設立し今年で17年が経過しましたが、私どもはテニスという国民の生活に密着したスポーツを事業としてとらえ、テニス業界の健全なる発展に鋭意努力して参りました。その間、会員各

位ならびに各関係方面の方々の多大なるご理解とご協力を賜りましたことを厚くお礼申し上げます。6月1日(火)に予定通り第18回通常総会を無事に終了いたしましたことをご報告申し上げます。会員の皆様方にはご協力をいただき厚くお礼申し上げます。本年の総会は、平成21年度の事業報告及び決算報告、役員改選、平成22年度の事業計画及び予算という議案であり、出席会員の皆様のご協力をいただき、滞りなく終了いたしました。

【今年度の活動方針】

わが国経済は一昨年「世界同時不況」から長期低迷していた状況下より、この3月期決算では各業種ともに脱却の兆しを感じられ、これから地道な回復傾向となることが期待されます。

また、国内のスポーツ界は2月に開催された冬季オリンピックでの日本人選手の活躍、年々増え続けるマラソン大会や女子短距離で連続日本新の福島選手が話題となる陸上界、多数の男女若手選手が脚光を浴び話題豊富なゴルフ界、男女ともに世界のトップレベルで活躍する卓球界、若手選手の成長が著しい水泳界、球界再編で観客動員増加傾向にあるプロ野球界、そして祭典であるワールドカップを迎えたサッカー界など、スポーツ界は以前にも増してその存在感が高まってきている感があります。

一方、テニス界では錦織選手が怪我からの回復基調にあり今後の活躍が期待されますが、女子はクルム伊達選手の活躍に依存する状況下であり、世界で活躍する若手選手の出現が待たれます。

さて、我々テニス事業業界の実情は決して楽観視出来る状態ではなく、数年前に比べ新規出店をしても会員募集に於ける「チラシ」の効果が薄れるなど、即時目標達成と言うことは少なく、今までの常套手段が通用しなくなりつつあります。

最近トレンドキーワードとして、①少子高齢化、②グローバル化、③IT化、と言われており、我々の業界にもその傾向が如実に表れつつあるようです。これからは、WEB（ホームページ・ブログ等）の活用・取り組みが進んだ事業者が成功に近づくと考えられます。

今までクラブ会員募集やスクール生募集については、どちらかと言えばお客様からアクションを起こしていただくと言う、いわゆる「待ちの営業」が主流でありました。しかし、これからの時代に成功するためには、事業者側からお客様へ積極的に働きかける、「攻めの営業」を行

う事が必要であり重要であると感じます。

今後の時代は、これまで以上にサービス業としての人材育成に積極的に取り組むことが望まれます。特に、典型的に決められた事を行うだけの「欧米型マニュアルサービス」ではなく、心のこもった目配り・気配り・心配りが出来る「日本人本来が持つ質の高いサービス」を目指す人材育成が急務であります。

そこで、今年度は職位別の資質・能力向上に重点を置く各部会活動の活性化を図るためにスクール部会（2回/年）とマネージャー部会（2～3回/年）活動を開始し、クラブ・コーチ・フロント部会と共に充実してまいります。

また、テニスプロデューサー制度を人材育成事業の要と位置付け、資格取得者を実際の運営・経営のプロフェッショナルとして成果が出せるように各部会とも連携し、フォロー内容の充実を図ります。更に、加盟会員各社の活性化を促す手段の一つとして指定管理者制度への参入を奨励するために、最新の情報提供や勉強会等の開催を行う予定です。

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

特に、今年度より近畿テニス事業協会では、会員各位のご理解とご協力を得て経営者・支配人・コーチ・フロントなど、職位別の情報交換会や安全管理に関する勉強会の開催を計画いたしております。

以上の点を踏まえ、各委員会・各部会を中心に下記事業へ重点的に取り組みます。

①人材育成事業の充実と推進

* テニスプロデューサー資格制度の充実・発展

* 日本テニス産業セミナー

* TOPGUN PROJECT（経営勉強会）

* 各部会活動（クラブ、スクール、マネージャー、コーチ、フロント）

②草の根普及活動の本格化

* 『テニスの日』活動の発展・拡大

* テニス活性化委員会との連携事業を推進

③テニスに関する各種調査の実施

* テニス人口増減、業界動向・傾向などの実態調査

④安全管理問題への取り組み

* テニス事業所に於ける安全管理意識の啓蒙活動

* テニス事業所に於ける事故事例の実態把握と対応策の検討

⑤指定管理者制度への取り組み

* 既運営施設に於ける成功事例の構築

* 指定管理者制度に関する勉強会の開催

⑥加盟会員の増強活動

* 正会員の組織化率拡大

* 賛助会員の拡充

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

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

以上

第18回通常総会ご報告



平成22年6月1日(火)東京都千代田区のスクワール麹町3階「錦華」の間において、社団法人日本テニス事業協会「第18回通常総会」が予定通り開催されました。

平成22年度期首215名の会員のうち、145名(代理出席・委任状出席を含む)が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会は、大西雅之理事の司会進行により、午後2時55分に中澤寛義副会長の開会の辞、その後、定款の規定に基づき雑賀昇会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

第1号議案の平成21年度事業報告書(案)承認の件は栗山雅則常務理事より、第2号議案の平成21年度収支決算報告書(案)承認【栗山雅則常務理事の監査報告代読を含む】の件は加藤潤事務局長より上程され、それぞれ異議

なく可決承認されました。第3号議案の役員改選(案)承認の件は議長より、第4号議案の平成22年度事業計画書(案)承認の件は栗山雅則副会長より、第5号議案の平成22年度収支予算書(案)承認の件は加藤潤事務局長より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、栗山雅則副会長が午後4時20分に閉会を宣し終了いたしました。

通常総会終了後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。「第18回通常総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。





1. 総務委員会

①消費者育成イベント等の開催及び後援

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

②テニス事業に関わる統計調査及び研究

(テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化)

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

③会員制クラブ活性化を目的とする調査及び研究

愛好者の趣味の多様化、会員の高齢化、重い税負担、公営施設との競合等様々な要因により、会員制テニスクラブの不振が続いています。再度会員制クラブが活性化するためには、ユーザーニーズがどのように変化しているのか正確に把握し、新しい視点での施策を取り入れる必要があります。そこで他業界の事例も参考に、クラブ部会と連携しながら、新しい時代のクラブモデル構築を研究してまいります。

④環境問題への取り組みに関する調査研究

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「チャレンジ25キャンペーン」への具体的取り組みとして、「砂入り人工芝のリサイクル」、「テニスボールのリユース」、「テニス施設における適

切な温度管理」、「施設内植栽の維持拡大」などについて調査推進を図ります。

⑤賛助会員意見交換会の開催

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

そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深め、様々な意見交換をさせて頂きながら「これからのテニス業界と日本テニス事業協会の果たす役割」などをテーマに賛助会員意見交換会ならびに懇親会を開催する予定であります。

■賛助会員意見交換会

日 程：平成23年1月7日(金)

会 場：メルパルク東京

■正会員・賛助会員／テニス&ゴルフ一泊懇親会

日 程：平成22年6月17日(木)～18日(金)

会 場：エクシブ伊豆

⑥公益法人制度改革への対応に関する調査及び研究

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

2. 税制委員会

①テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究

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

②テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しいものがあります。事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。

そこで、テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」を開催する予定であります。また、「税制勉強会」を各地区単位で開催をしていたく際には、講師の紹介等を行う予定であります。

3. 広報委員会

①情報紙「JTIA News!»の編集と発行

本協会情報紙「JTIA News!»を下記のスケジュールにて発行し、会員事業所の運営に役立つ連載企画、各種情報、ニュース等を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1) 「JTIA News!» VOL.49号は2010年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!» VOL.50号は2010年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!» VOL.51号は2010年12月に発行予定
- (4) 「JTIA News!» VOL.52号は2011年3月に発行予定

②消費者苦情電話相談センターの運営

クラブやスクールの運営や施設等において、それ自体あるいはそれから派生する様々な問題について、消費者から苦情として取り上げられる事例が発生しております。

これらの苦情は事業者の経営上ならびに運営上のやむを得ない事由に起因するものも含め多岐にわたっております。しかしながら、いかなる場合にも誠意を持って対応しなければ、処置を誤るという事態を招くことにもなりかねません。このような趣旨から、消費者苦情電話相談センターを運営していく予定であります。

③ホームページの編集・公開

本協会案内とともに各種情報の提供を目的とし、ホームページの編集・公開の充実に努め、情報化社会への対応を進めております。積極的な情報提供を図っていくため、会員事業所のホームページ作成・設置の推進ならびに、インターネットの有効活用方法の調査研究を進めて

いく予定であります。

④Eメール通信の発行

本協会情報紙の発行以外にもリアルタイムの情報発信手段として、Eメール通信の発行を可能な範囲で行い、各会員事業所に対する情報提供をより素早く行う予定であります。

⑤WEB活用モデル事業の展開

現代の多様化する消費者ニーズから「いかにWEBを活用するか？」が今後のテニス事業を発展させるには必要不可欠な時代を迎えました。そこで、我々テニス事業は“どのようにすればWEBを活用できるか？”と行うことを、WEB界において急激な成長を遂げている「楽天市場」と協調して、今後のテニス事業に活路を見出すためのモデル事業に取り組みます。

4. 組織委員会

①会員数の拡大推進活動

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

②地域・地区組織活性化の推進

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

- (1) モデル地域を策定し、地域の情報交換の仕組みを作る
- (2) モデル地域の活動を公開し、各地域テニス事業協会に事例を活用してもらう
- (3) 新規の地域組織設立の推進運動

③合同勉強会の開催 【研修委員会共管】

テニス事業の経営において、異業種の経営で成功した事例を参考にして自らの事業に取り入れることは非常に有効であることから、昨年度より、他業界がこれまでに取り組んできた事例紹介「異業種に学ぶ元気な企業の秘訣」を中心とする勉強会を引き続き開催いたします。

④メディア対策に関する取り組み

メディアを通してテニスが話題になることが業界の活性化にも繋がり、ひいてはテニス事業者のメリットとして認知されることで非加盟事業者への加盟促進に繋がると思われる事から、有効かつ効果的なメディア対策に関して積極的に取り組む予定です。

5. 安全管理委員会

①安全管理に関する調査及び研究

本協会として対応する安全管理の定義を明確にした上で、まずはクラブやスクールの運営や施設等において、各社が取り組んでいる安全管理に関する現状の体制や過去の事例収集など実態を把握するための調査を行い、その事例を経営形態別などに分類するなどして事故を体系的に整理し、事故に対する事前準備（未然に防ぐ心構え）に生かし、万が一事故が起きてしまった際の対応、そして事故後の対応についての指針を作成することを目的に活動を行います。

②安全管理ツールの配信

テニス事業所に於いて安全管理を円滑に行うために必要かつ有効な「安全管理ツール」を随時協会のホームページにてご紹介をしており、更に内容の充実に努めます。

③安全管理通信の発行

安全管理に関する種々の情報を収集し、テニス事業者により分かりやすく、時勢に合わせた内容で編集しております。そして情報提供手段として定期的に発行される協会情報紙「JTIA News」の紙面を通じて安全管理通信を今後も継続的に発行していく予定であります。

④安全管理マニュアル【改訂版】の編集

変わりゆく時代の変化に合わせて我々テニス事業における安全管理意識の必要性や重要度が日増しに高まっております。そこで本協会が推奨する「安全管理マニュアル」の内容については、近年の状況を踏まえ、より分かりやすく活用できるように改訂編集を行う予定であります。

⑤安全管理セミナーの開催

安全管理に関する法的解釈や考え方、専門的な知識の取得、リスク管理の手法などについて様々な事例紹介も交えた「安全管理セミナー」を関東地区、近畿地区にお

いて定期的を開催する予定であります。

6. 資格委員会

①テニスプロデューサー資格認定制度の充実

テニス事業を展開する上では、その運営の要であるマネージャー・ヘッドコーチ等の能力の優劣がその事業運営を左右すると言われております。そこで、事業経営者から見た資格制度の必要性が以前より指摘されておりましたことから、現存する資格制度を補完することを目的に、高度な専門知識や接客技術等サービス業として必要な要素を取り入れ、平成18年度より実施いたしましたテニスプロデューサー資格認定制度のさらなる充実を図ります。

■第4回テニスプロデューサー有資格者限定研修会

日 程：平成22年6月15日（火）

会 場：主婦会館プラザエフ

■第5回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験

日 程：平成22年11月16日（火）～18日（木）

会 場：メルパルク東京

②「日本テニス連合」資格分科会への参画

“「日本テニス連合」結成のお知らせ”

2009年4月発表文

【是までテニス4団体（財団法人日本テニス協会、社団法人日本テニス事業協会、社団法人日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟）は、各々の団体のトップが2ヶ月に1度「スーパー連合会」と称する非公式な会合を持って、日本のテニス推進の為の方策、問題点を話し合いながら各々の団体の独自の行動を取ってきた。しかしながら、更にテニスをより多くの方々により魅力あるスポーツと感じてもらい、より多くの方々によりテニスをより多く楽しんで貰う為には、4団体を通じたより強い協力体制を築いて行く事が必要であると言う点で意見が一致した。従ってこのたび、更に一歩前進した公式な任意団体「日本テニス連合」を結成し、「日本のテニス界として4団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行く為には統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関」を2009年4月に設立する事とした。

—具体的な計画として、まず着手したい課題—

1. 選手、コーチの資格制度の統一化を図る。
2. 法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る。

3. 強化・普及に関して、より広範囲な活動を出来るような組織体制

以上の様なテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定する。また必要があれば各団体からの専門委員を集めて分科会を組織し、その分科会での審議結果を「日本テニス連合」のトップ会議に答申する。

「日本テニス連合」のトップ会議は全員の意見が一致した結論を、各団体の最高決定会議にかけて具体案を策定し、連携をとりながら各団体で実行していく。】

上記より、まず初めに昨年からのスタートした“具体的な計画の1. 資格制度”に関しての分科会に参画し、テニスコーチの社会的地位向上を目的に、より分かりやすく有効的な資格制度となるよう活発な活動を行ってまいります。

7. 事業委員会

①東京都知事杯／有明チームテニスコンペティションの開催【普及委員会共管】

【平成22年度スポーツ振興くじ助成金申請中】

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

組 織：

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

特別協賛 ダイードリンコ(株)

協 賛 (株)ダンロップスポーツ、他

期 日：平成22年12月4日(土)～5日(日)

予備日12月11日～12日

会 場：有明テニスの森公園

②指定管理事業の運営並びに勉強会の開催

平成17年度から「豊島区立三芳グラウンド」、平成18年度から「豊島区立総合体育場」「豊島区立西巢鴨体育場」「豊島区立荒川野球場」「有明テニスの森公園」、平成20年度から「目黒区立八雲体育館・宮前庭球場」平

成21年度から「町田市総合体育館」「成瀬クリーンセンターテニスコート」「三輪みどり山球場」の指定管理運営に関して施設活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行うと共に、最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会の開催を予定しております。

③日本テニスチーム大会の開催

地域・地区テニス事業協会加盟のテニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として開催する予定であります。

なお、本年度は全地区大会の開催を目標として積極的に推進するとともに、地域ブロックによる地域大会の開催と全国大会開催を目指して、ルールの統一化を図る予定であります。

開催組織：

主 催 地域・地区テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会

特別協賛 (株)ダンロップスポーツ、
サントリーフーズ(株)

協 賛 関係各社

会 期：平成22年4月～平成23年3月を予定

場 所：各地会場

④日本テニスコーチ大会及び指導者研修会の地区開催

「テニスコーチの有する資質はテニスクラブ・スクールの運営をも左右する」といっても過言ではありません。指導者としての指導力や知識・教養を身につけ、接客サービスの手法や会話を身につけるため、実技力向上の場とともに指導者としての資質向上や研鑽の場として、各地区協会での開催をコーチ部会とも連携して積極的に推進する予定であります。

開催組織：

主 催 地区テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会

特別協賛 (株)ダンロップスポーツ

協 賛 関係各社

会 期：平成22年4月～平成23年3月を予定

場 所：各地会場

⑤テニス事業に関わるコンサルティング事業

会員がテニス事業を展開するなかで直面する様々な問

題に対し、本協会は相談窓口としての役割を果たすために、会員事業者への支援とテニス事業の発展拡大のためにコンサルティング事業を積極的に展開する予定であります。

⑥各種テニス関連商品の斡旋

- (1) “テニス施設総合補償制度”の斡旋
- (2) テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト“ペガサス” “サービスイース” “スマッシュクラブ2000”の斡旋
- (3) テーピングテープ“ターボテックス”の斡旋
- (4) “JTIAオリジナルスクールのほり”の斡旋販売
- (5) “オリジナルテニスティッシュ”の斡旋
- (6) AED（自動体外式除細動器）の斡旋
- (7) クレジット決済システム“リターンエース”の斡旋

⑦地区活性事業の開催

各地区における事業活性化に向けて、新規愛好者の創出を目的に行う大会や講習会等を各地区単位で開催していく予定であります。

開催組織：

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

⑧「砂入り人工芝コート」に係わるリサイクル事業への取り組み

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

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

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

⑨【仮称】東京都民のためのスポーツ&テニスフェスティバルの開催準備【普及委員会共管】

有明テニスの森公園テニスコートと有明コロシアムを活用し、東京都民の健康増進と施設の有効活用モデル事業化とテニス界の活性化を目的に、テニスコートに限らず有明テニスの森公園施設全体を活用する事業計画の作成を行います。

8. 研修委員会

①第22回日本テニス産業セミナーの開催

誰もが身近で手軽に楽しめるだけでなく、家族でも参加できる「テニス」というスポーツを事業・産業として普及・発展を図り、スポーツ産業・ビジネスとしてのテニス業界の活性化を促進させていくには、事業者団体の果たすべき役割は大きいものと考えられます。

そのためには、事業者ならびに従事者の資質向上を目的として、学識経験者、著名人、有識者の講演をはじめ事業者の事例紹介等により、テニスクラブ・スクールの管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討をするセミナーを行なうことにより、テニス事業界の一層の躍進を目的として開催する予定であります。

開催組織：

- 共 催 社団法人日本テニス事業協会／
愛知テニスクラブ連盟

後 援 経済産業省、
社団法人日本プロテニス協会、その他

特別協賛 サントリー株式会社

協 賛 サントリーフーズ(株)、
(株)ダンロップスポーツ、他

主 管 第22回日本テニス産業セミナー実行委員会

会 期：平成23年2月上旬～中旬 予定

場 所：未定

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

対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表

3. マネージャー 4. テニスコーチ

5. スタッフ 6. フロント 7. テニス関係者

②テニスクラブ・スクール管理者指導者研修会の地区開催

テニスというスポーツを事業・産業として普及・発展を図り、スポーツ産業・ビジネスとしてのテニス業界の活性化を促進させていくには、事業に携わる者の果たすべき役割は大きいものと考えられます。

事業としてテニスクラブ・スクールの経営を考えると、その内容・性格・特徴等を色々な角度から運営管理を含め検討していく必要があります。特に、実務の上で多くの消費者と接する機会の多い管理者や指導者の立場の方が担う役割は大きな比重を占めていくものと考えられます。

そこで、管理者や指導者の資質向上を目的として、講師による講演をはじめ事業者の事例紹介、実技研修等を組み合わせることにより、テニスクラブ・スクールの管理・運営・指導面での改善とステップアップを行ない、今後のテニス事業一層の発展を目的とした研修会を各地区協会主催にて開催する予定であります。

開催組織：

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

③経営勉強会の開催 「TOPGUN PROJECT 2010」

テニス事業を展開する上では、業界における現状の課題を認識し、今後の対応方法の方向性を示すことが重要であります。客観的立場からのテニス業界分析を聞き、なかなか情報を得ることが難しい専門分野の知識を学び、“サービス業”としての観点に重点を置き、現在成功を収めている同業者の情報も得た上で、今後の事業を有益に展開するために異業種の事例も含めたコンサルティングを受けて自らの経営方針・事業計画等を再確認します。また、職責に応じた役割を再認識し、自信と誇りをもって事業を行うための手法を体得することを目的に行うものであります。また、テニス事業がサービス業として定着し、管理者同様にスタッフ全員の顧客サービスの質が問われる時代になってきております。そこで、コーチやフロントスタッフ等の実践的で効果がある研修会を行う予定であります。

開催組織：

主 催 社団法人日本テニス事業協会
後 援 社団法人日本プロテニス協会、その他
主 管 社団法人日本テニス事業協会研修委員会
会 期：平成22年10月19日(火)～20日(水)
場 所：メルパルク東京
構 成：1. 講師による講演 2. 分科会
3. 懇親パーティ
対 象：1. クラブオーナー 2. スクール代表
3. マネージャー 4. テニスコーチ
5. スタッフ 6. フロント 7. テニス関係者

④合同勉強会の開催 【組織委員会共管】

テニス事業の経営において、異業種の経営で成功した事例を参考にして自らの事業に取り入れることは非常に有効であることから、昨年度より、他業界がこれまでに取り組んできた事例紹介「異業種に学ぶ元気な企業の秘訣」を中心とする勉強会を引き続き開催いたします。

9. 普及委員会

①『テニスの日』イベントの開催

今年で13年目を迎えキャッチフレーズも昨年に引き続き『テニス祭り』と定め、誰もが年に1回、大いにテニスを楽しみ、盛り上げようというお祭りのイメージを打ち出すことになりました。本協会としては、会員全員が個別イベントの実施という大きな目標に向け取り組んでいきたいと考えております。

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

②テニスフェスティバルの地区開催

テニス産業界が活性化するための要因の一つとして、既存の施設や指導者を有効に利用した顧客育成事業を展開していくことにより、愛好者の拡大と新規需要の創出を図ることが不可欠であると思われれます。

消費者参加型のイベント展開により、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供し、地域や消費者に今まで以上に密着した産業として健全な成長と発展を図り、もって国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献し、テニス産業の安定的成長とテニスというスポーツの普及、振興を目的として開催する予定であります。

テニスフェスティバルの内容は今後の誘客施策の一つとして、(1)未経験者への体験教室等、(2)幼児・年少者に対するショートテニス講習会等、(3)親子テニス教室・大会等、(4)一般テニス講習会・大会等、(5)プロ選手対戦コーナー、エキシビジョンマッチ、(6)即売会などを開催地区の実情に合わせて構成して実施する予定であります。

開催組織：

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

③キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催

テニス人口拡大のために“未経験の子供達にテニス体験が出来る場を提供する”をテーマに取り組みます。同時に参加した子供達へ各テニススクールの紹介をすることで、継続的にテニスが続けていただくための手助けも行います。なお、指導員の派遣及び運営協力いただける事業者の決定及び人数を早期かつ公平に取り決める予定です。

開催組織：

- 主催 社団法人日本テニス事業協会
後援 東京都、(財)日本テニス協会、
(社)日本プロテニス協会
ショートテニス振興会、他
特別協賛 (株)ダンロップスポーツ、
サントリーフーズ(株)

運営主管 東京都テニス事業協会

期 日：平成22年10月23日(土)

会 場：有明テニスの森公園

④東京都知事杯／有明テニスコンペティションの開催【事業委員会共管】

有明テニスの森公園のコート48面全てを使用しての全国最大規模のチーム戦。誰でもが参加できる大会として本大会を開催し、パフォーマンスじゃんけん、スピードガン・的当て等各種アトラクションも予定しています。

- 主催：社団法人日本テニス事業協会
協 賛：株式会社ガイドー、
株式会社ダンロップスポーツ 他

日 時：平成22年12月4日(土)～5日(日)

会 場：有明テニスの森公園

東京都江東区有明2-2-22

試合種目：ミックスダブルスチーム戦

カテゴリー：①ハードコート部

②砂入り人工芝コート部

⑤テニス活性化委員会と連携したテニスの普及活動

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

⑥【仮称】東京都民のためのスポーツ&テニスフェスティバルの開催準備【事業委員会共管】

有明テニスの森公園テニスコートと有明コロシウムを

活用し、東京都民の健康増進と施設の有効活用モデル事業化とテニス界の活性化を目的に、テニスコートに限らず有明テニスの森公園施設全体を活用する事業計画の作成を行います。

10. クラブ部会

①クラブ後継者会の開催

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

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

②創業者世代と後継者世代との交流会開催

最近では創業30年を超える会員制クラブが増えており、徐々に経営者世代の交代が行われております。後継者世代が今後のクラブ経営を行ううえで、創業者の熱い想いを受け継ぐ事は大変重要であると思われれます。また、後継者が考えている事を創業者に伝える事も大切なのではと考え、創業者世代と後継者世代が一同に会する交流会の開催を予定しております。

11. スクール部会

①スクール経営者の勉強会・情報交換会の開催

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に則した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるような勉強会を開催する予定であります。

12. マネージャー部会

①マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理・分析したり、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることに関しての情報交換をすることに

より、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する為の事業を行ってまいりたいと考えております。

13. コーチ部会

①テニスコーチ懇談会の開催

1つのテーマに対する色々なコーチの意見（物事の捉え方、観かた、感じ方、考え方、表現のしかた等）を聞くことで、新たな発見や確認をしながら見聞を広めようという会として、新人から中堅、ベテランまで対象は制限無く参加できる研修会を予定しております。

②コーチスキルアップセミナーの開催

更なるコーチの向上の場を作ることができないかと考え、昨年度「スキルアップアンケート」を行い、コーチが求めるご意見から要望の高い項目についてのセミナーを定期的に開催いたします。コート上でのレッスンスキルの向上・個人の資質の向上・そしてテニス界の厳しい現状を打破するべく、テニス事業者間の協力関係の強化を目指してまいります。

③指導者育成事業の開催

育成強化指導のスペシャリスト、普及指導のスペシャリストから直接、指導方法について学ぶ事を目的とする研修会の開催を予定しております。

14. フロント部会

①フロントステップアップアカデミーの開催

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

「憧れのフロントになるためには」10項目

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

これらフロントの重要項目をみなさまのフロントと一緒に掘り下げて勉強しスキルアップすることにより、テニス界を盛り上げていきたいと考えております。

15. 周年事業プロジェクト

①20周年記念事業の開催準備

今年協会が設立し18年目となり、会員各位の努力と関係各位のご協力を仰ぎお陰様で協会は順調に発展を遂げ、業界の内外を問わずその存在感が増してきたのではないかと感じております。

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

「9月23日はテニスの日」 “テニス祭り”イベント開催会場 募集!

あなたのテニススポット(クラブ・スクールなど)を「テニスの日」イベント会場にしませんか?
9月23日に限定する必要はありません。都合がよい日に、無理なく開催して下さい。
「テニスの日週間」「テニスの日月間」でも大歓迎。
全国津々浦々を“テニス”で盛り上げましょう!!

2010 イベント開催特典



①ポスター(B2)
チラシ(A4)を
無料送付

②特大横断幕 90cm×480cm を1枚無料進呈

9月23日はテニスの日

※①～③送付数に上限あり。
詳しくは裏面をご覧ください。

③さらに
チャーム購入で
「のぼり」無料進呈



④さらに
実施報告完了で
ポイント獲得

※登録申請はテニスの日
WEB サイトから



9.23は
テニスの日

今すぐ、ご登録を!



全国ボレーボレー大会

まずはテニスの日“名物イベント”をしてみませんか?

「めざせ! 10万人ボレーボレー」

とにかくチャレンジしてみましよう!
基本ルールは「ノーバウンドで何分続くか」のみ

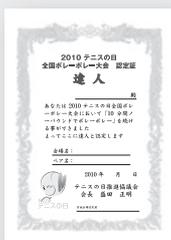
※三段・五段・達人をテニスの日 WEB サイトで発表
※認定証や表彰状は WEB サイトからダウンロード可能

※今年から認定ルール変更

3分間達成で三段を認定

5分間達成で五段を認定

10分間達成で達人を認定



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

- オリジナル・ルールも大歓迎です。
1分間でも回数でも、とにかくチャレンジ!
- 9月23日以外でもOKです。
「テニスの日週間」「テニスの日月間」など!
- レッスン間の空き時間やウォーミングアップ時間を利用して実施。
- レベルに合わせて時間を短くしたり、回数を競ったり...
- ローカル・オリジナルルールで楽しむ企画が毎年増えています。



チャーム販売中



卸価格 1個 200円
(参考売価 1個 300円)

今年是一段と豪華なデザイン
携帯やファスナーにおしゃれ

【チャーム活用の使用例】

- 300円で販売し、利益をイベント等に活用!
- 体験レッスン者プレゼント
- 大会、ボレーボレー大会等の参加賞や景品として

★台紙にはプレゼント応募券付

応募券を切り取りハガキに貼って
お送りください。

抽選で100名様にテニスグッズ
をプレゼント!

※応募方法は WEB サイトにて

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



テニスの日推進協議会

〒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

社団法人日本テニス事業協会内

TEL.03-5909-1971 FAX.03-5909-1972

e-mail: info@tennisday.jp

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

「9月23日はテニスの日」2010 テーマ テニス祭り

テニスの普及と発展を目指し、9月23日「秋分の日」を「テニスの日」と制定して13年目を迎えました。今年も9月23日を中心に全国各地で“めぎせ！10万人ボレーボレー”をはじめ、テニス愛好者も未経験者も大人も子供も参加できる様々な「テニスの日イベント」が開催されます。

- ① 有明メインイベント：9/23、東京・有明テニスの森公園にてキッズ・ジュニア・一般レッスン等を実施！
- ② 全国400ヶ所のテニスクラブ・スクール・テニス施設でのオリジナルイベント
- ③ 全国47都道府県テニス協会主催の大会やイベント

テニスの日公式ホームページ

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

- イベント登録・グッズ注文はホームページからが大変便利です
- ご登録頂いたイベント情報を随時ご紹介させていただきます
- リンク用バナーもご用意 相互リンクをお願いします

2010年 新企画！

④ 「テニスの日」ポイント

★あなたのテニススポット（クラブ・スクールなど）でイベント開催を登録してポイントゲット！

さらにイベントを報告してポイントゲット！

“たまったポイントは次年度イベント開催時の特典となります！”

「テニス祭り」はっぴ販売

不織布：1枚1,500円（使い切りタイプ）

綿100%：1枚2,500円

※申込期限：7月末日

（納品：8月末予定）

スタッフの一体感作り、会場の盛り上げにいかがでしょうか？
カラーは、昨年発売の赤タイプと今年から青タイプが加わり、2色をご用意しました。



指導者資格のポイント取得対象となります！

- イベント開催登録会場で当日のコーチや運営などに協力頂いた（財）日本体育協会公認指導者は次の通りポイント取得が可能です。
- * 日本テニス協会登録のテニス指導者は1ポイントの実習ポイント
- * 日本プロテニス協会登録のテニス教師は2ポイントの研修ポイント

2010 開催支援グッズの注文方法

※登録・注文はテニスの日 WEB サイトから

① チャーム・ポスター・チラシ

※「チャーム」は買い取りとなります。購入希望数をご連絡下さい。

卸価格/200円（参考売価/300円）10個単位

※ポスター（B2サイズ）、チラシ（A4サイズ）無料配布

チラシは裏面にイベント告知等を印刷して配布する事も可能です。

※ポスター・チラシは、下表の上限範囲内でご希望数をお送りします。

チャーム購入数	ポスター無料配布数	チラシ無料配布数
0個の場合は一律	2枚	20枚
10～40個	～5枚	～200枚
50～90個	～10枚	～300枚
100～190個	～20枚	～500枚
200個以上	～30枚	～チャーム数×10倍

② 「9月23日はテニスの日」バナー（横断幕）

今年はイベント登録会場へ一律1枚無料配布

※90cm×480cm 赤1色染め、穴あき・ひも付き

※購入ご希望者には1枚2,000円で販売（赤のみ）

③ 「テニス祭り」のぼり

今年はイベント実施登録会場へ「青タイプ」を無料進呈

※60cm×180cm テトロンポンジ1色染め

※ポールのご手配はできませんので、各所でご手配願います。

※購入ご希望者には1枚800円で販売します。（赤タイプも有り）

※のぼりは下表の上限範囲内で、ご希望数を無料でお送りします。

チャーム購入数	上限枚数
0個	送付対象外
10個以上	～2枚
50個以上	～4枚
100個以上	～8枚

イベント開催が難しいという場合は、ポスター・チラシ掲示にご協力下さい。



「テニス界発展のために必要な プロデューサー制度」

(株) クリヤマススポーツプロモーションズ
シニアテニスプロデューサー 本郷 伸



私は、テニス業界が発展するために必要なことが、3つあると考えています。

第一に「沢山の人にテニスを知ってもらうこと」、第二に「沢山の人に興味を持ってもらうこと」、第三に「沢山の人にテニスをやっていただき感動してもらうこと」です。先ずマスメディアで紹介されテニスを知っていただき、興味を持ってもらい、お客様に感動を与えられる沢山の素晴らしい施設が日本中に点在する必要があるということです。

(社)日本テニス事業協会のテニスプロデューサー制度は、このような背景から始まったのではないかと考えています。(違っていたらごめんなさい)

現在、日本には世界トップ10で活躍するような圧倒的に強い選手はいませんが、(全仏オープン大会本戦には、5名の日本人選手が出場しました。錦織選手・クルム伊達選手・森田選手・土居選手・奈良選手たちの活躍に期待しましょう)

強い選手を育てる素晴らしいテニススクールは全国に沢山あり、また、スタッフ達も日々どうしたら強い選手を育てられるか、悩み考え切磋琢磨しています。これからマスメディアに数多く露出するようになるでしょう。

(そうなって欲しいです) そうなると沢山の人々がテニススクールに行ってみよう、テニスクラブに入会しようとなったときに、どれだけ素晴らしいサービスをお客様に提供できるかどうかに関わってくるのではないのでしょうか。

小泉政権時代の政策において“官から民へ”をスローガンに、指定管理者制度がスタートしました。有明テニスの森公園でジュニアを対象にしたスクール開設の機会を頂きました。右往左往しながら悪戦苦闘して2年が過ぎたとき、テニスプロデューサーの資格取得のチャンスに恵まれました。私は、マーケティング・財務管理・施設管理・労基法・人材管理等情報が網羅されたテキストを読み、まだまだ初歩的なことなのに、こんなにも沢山の事を知らないかと勤まらないのかと、今までの自分の世界の狭さや薄学であることに情けなさを感じ愕然としたことを覚えています。

このころから始めた読書(正直、当初は課題図書のご感想文を書くためだけでした)から、先人たちの伝えたいことや教えをありがたく頂戴するようにもなりました。またどんなに勉強して知識を身につけても、それを使う人間の中身を鍛え、そして何よりも熱意を持って取り組まなければ、発揮することは出来ないことも思い知らさ

れました。

今も「本当に一生懸命やっている?これが出来る最高の努力?」毎日悩みながらも自分に問いかけ、鞭打っています。そしてお客様の感動した笑顔や選手たちの真剣に取り組んでいる表情やスタッフたちの仕事に対する熱い思いや語り合いが、私を勇気付けてくれ悩みや迷いを吹き飛ばしてくれています。このときが一番幸せに感じられるときです。

テニスプロデューサーという資格制度を設けて頂き、多少ではありますが知識を身につけ、素敵な仲間を増やし、成長することが出来ているような気がします。これからは地域に貢献し沢山のお客様に来ていただけるよう努力していきます。

変化するこの時代の中でお客様にテニスを通じ沢山の人たちに感動して頂くためには、常に綺麗な施設を提供できること、利用しやすいシステムであること、スタッフが活き活き楽しく感じられる働きやすい環境であること、お客様が確実に上達する指導技術を身につけること、選手が強くなるシステムや環境などを整えることが大切です。

日々勉強に励み、世界に通用する強い選手を輩出し、世の中に知っていただけるよう最善の努力し結果を出していかなければ、本当の意味での成功は無いと思っています。

昨今の室内テレビゲーム機器や過熱する受験戦争の中、コートに出て体を動かす人が少なくなっていると言われていています。実際に行うスポーツは、いろいろな相手と競いながら自分の弱点に降りかかる課題・難題(心・体・技術・作戦)を乗り越え成長させてくれます。室内テレビゲームなどには絶対負けないと信じています。そしてその成長過程において生き甲斐や喜びを感じられることも幸せであると思っています。

まだまだ知らないことだらけですが、日々勉強しテニス業界が発展し、携わる数多くの人達(お客様、スタッフ、会社、家族、自分ほか)が幸せになれるように頑張りたいと思っています。

丁度この原稿を書いているときに、39歳になるクルム伊達選手が、フレンチオープン初戦で前年・前々年準優勝者を破るニュースが舞い込んできました。怪我をしながらも必死にプレーしている姿を観て、自分も負けてられないと気合を入れ直しました。

皆さんも沢山の元気や勇気を貰ったのではないのでしょうか。



「憧れの職業、テニスコーチ」

吉田記念テニス研修センター アダルトプログラムマネージャー
シニアテニスプロデューサー 山口憲一郎



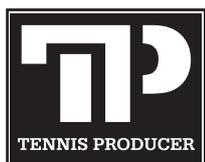
テニスコーチに必要な資質は何か？自身のキャリアアップや後進の指導に必要な要素は何か？テニスをもっと夢のあるスポーツに発展するためには何が必要か？テニスコーチという職業を選択してから約12年が経ち、いつも自問自答を繰り返していました。

私の所属する吉田記念テニス研修センター（以下TTC）は、コーチの教育や研修に対して積極的に取り組み、テニスに関する情報や知識は学べる環境が整っています。今年TTCは設立20周年を迎え、さらなる飛躍を遂げようとしています。このTTCの現状と将来のために、私に必要なことは何か、何ができるのか？その答えの一つがテニスプロデューサー資格制度への挑戦でした。

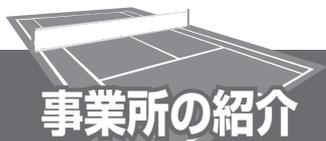
テニスコーチは、すべての世代（幼児から高齢者まで）、すべてのレベル（初心者から世界に通じる選手の育成、強化まで）に対して、オンコートでの技術や戦術の指導だけでなく、オフコートでのコミュニケーションも含めて様々なスキルや知識、経験が必要です。テニスコーチはテニススキルを兼ね備えた専門職です。しかし、将来のテニスコーチはより総合職的な人材が必要な

のではないかと思います。総合職として成り立ったコーチがさらに適正なポジションでプロフェッショナルとして活躍する、これが強いチームを構築します。テニスプロデューサー認定講習で学んだ内容は、テニスコーチがより総合職に近づくために、大変意義のある内容でした。テニスコーチが総合職化し、社会的地位が向上することが、よりテニスが魅力あるスポーツに発展する条件の一つです。子供たちの将来の夢ランキングにテニス選手が入り、大学生の就職希望ランキングにテニスコーチが入っていたら楽しいと思いませんか？

このたび、シニアテニスプロデューサーに認定していただき、大変光栄に思います。同時に、この資格挑戦にご理解いただいた吉田理事長をはじめとしたTTCの仲間と家族に感謝いたします。プレッシャーも感じていますが、この資格に恥じないよう、今後もテニスの発展に少しでも寄与できるよう努力いたします。常に学ぶ姿勢を忘れずに、今後もJTIAの活動に参加させていただきます。テニスを愛する皆様とお会いできることを楽しみにしておりますので、今後ともよろしく願いいたします。



TENNIS PRODUCER



事業所の紹介

メンバーズクラブ経営への新たなる挑戦（逆風の中のメンバーズクラブの再生）

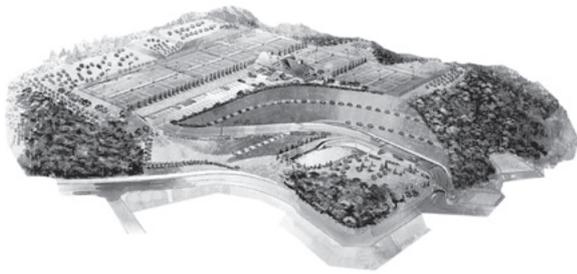
(株)ITC 諏澤 誠治

1. ユニバー神戸テニス倶楽部の規模と歴史

★12面をゆったり、50,000㎡、競技と社交のロマンを育む「ユニバー神戸テニス倶楽部」

設備

- 2階建てクラブハウス（レストラン、アウトデッキ、会員ロビー、ジャグジー・サウナ付お風呂、会員・スクール別更衣室、男女トイレ、トレーニングルーム）
- ナイター照明付きテニスコート12面、壁打ち練習場、バーベキューコーナー、100台収容第一・第二駐車場
- 調整池他開発費用も含め総工費約5億円



- ◇1993年4月01日 デュポーム神戸テニス倶楽部 開業（主催会社 (株)アスカ）
- ◇1994年1月17日 阪神淡路大震災で部分損壊
- ◇2003年9月04日 主催会社社長死亡 当時、会員数700名、スクール1,000名
- ◇2004年3月31日 資金繰り悪化→(株)アスカ破産
- ◇2004年4月01日 地主による倶楽部経営開始
- ◇2009年3月01日 (株)ITCによる再生開始 当時、会員数400名、スクール200名
- ◇2010年3月01日 倶楽部再生開始から1年経過 会員数621名、スクール250名

2. 再生の決断

地主（クラブオーナー）から倶楽部の受託を依頼されたのがきっかけだが、それとは別にいずれ自分の出番が来るのでは？という宿命を感じていました。オープン前から前社長と一緒に土地を見に行きその夢をよく語り合ったし、実現したにも関わらず経営難により途中で断念してしまった悔しさを考えると命懸けで守ろうとした倶楽部が滅び行く姿を放ってはおけない心境になりました。そして、この時期を逃すと再生は益々難しくなると判断し役員会議では全員の反対を押し切って再生を決断



諏澤社長

しました。そして、その後は「執念と意地」です。

3. 再生の準備と戦略

失敗は許されないので強行且つ強かで綿密な計画を私主導で作成し実行しました。

- ①全てに於いて当初から顧問弁護士に相談し、施設賃貸借契約書・会員規約・発表スケジュール、発表文章の一文一句を私と高島支配人（当時、既存事業取締役）が弁護士と共に精査しました。
- ②運営スタッフとして高島取締役を支配人に任命し、元全日本チャンピオンの佐山剛一氏をヘッドコーチとして招聘、営業経験がある営業責任者を社内で任命し募集体制を確立させ各自の役割分担を徹底させました。（頑固で強面な支配人と知名度の高い優しいフレンドリーなヘッドコーチ、営業担当を中心に営業できるフロント体制作り）
- ③倶楽部運営を安定継続させる為に同一施設にも関わらず会員収益とスクール収益とを取って分離させました。そして250名の新会員募集と27%～32%の会費値上げを決定。（*テニス倶楽部のメンバー経営はスクール収入に依存させないという私の考え方）その上、会員の反対を承知でITCが再生を着手することを前提に倶楽部を一旦閉鎖することを決定。これには、委託する側の地主（クラブオーナー）も猛反対しましたがこれも私のこだわりの一貫として受託条件に入れ強行しました。

4. 意志が強く実行力のある高島支配人（取締役）を筆頭に再生をスタート

ポイントを「400名の旧会員の取り込み」、「ITC関



高島支配人

連スクールから150名入会と紹介入会100名」、「会費の値上げ」、3点に絞りメンバーズ再生を優先としスクールの再生は次年度に延期しました。

*旧会員の取り込みに関しては再入会金を免除し、更に値上げ会費も最大を提示しましたが値上げはするが、来年からとしました。途中、「ITCには任せられない、値上げも閉鎖も撤回しろ!!」という反対運動が起りましたが私自身が説明会に出席し再生に対する思い、賑わいのあるテニス倶楽部作りを熱く語り、収益に関しても持論を展開し「自分だけが楽しめればいい、倶楽部の発展を望まない方には、再入会していただきたいくない!」という強い姿勢を示しました。→結果、1名の方には再入会をお断りしその後、反対集団150名から和解を申し入れられ倶楽部再生に協力するという事で決着し、400名ほぼ全員が再入会。嬉しい誤算は休会者50名の半分が再入会して下さったことです。

*ITC関連スクールからは、優待入会を全校で募集し半年で目標を達成させ紹介入会の弾みをつけることができました。また、有り難いことに会員も弊社の「本気」を好感していただき紹介が増え、再生開始から1年で年次会員も含めると300名の入会がありました。

*いよいよ勝負の1年後の値上げに関しては、リーマンショックの真っ盛りでこんな不況じゃいくらなんでも

値上げしないよね!?署名運動も有り得る!とまで言われましたが、「値上げは既に再入会時に実施しております。1年間の開業サービス期間を終了させていただきますが諸般の事情を考慮し、我々の経営努力と皆様に今後も引き続きご協力いただくことでどの程度減額できるかを経営判断し発表致します」と答え約5%減額実行しました。結果、値上げ幅は20%~26%で決着させました。

5. 1年後の結果

高島支配人を筆頭に逆風の中(メンバー制倶楽部経営が難しいというだけでなく、会員からITCは心情的に歓迎されていなかった存在)での再生をスタートさせ、最初は挨拶してもらえない状況が続きました。しかし、根気良くスタッフから声掛けを続け新会員が増えてくると徐々に旧会員も心を開き今では互いに自然に声を掛け合い笑顔でテニスを楽しまれています。平日でも連日駐車場は満車!120名を越す会員が来場され2回待ちは当たり前で非常に賑わっています。テラスにコートマネージャーを常駐させ、会員が順番待ちしている「ウェイティングボード」は会員同士のコミュニケーション・情報交換の場でもあり、誰でも待てば必ずできる安心システムで好評です。

嬉しいことに、再生1年後に値上げを理由に辞めた方はなく95%の継続率でした。

6. 今後の展望・・・

まだ再生途中ですが、「日本一賑わいがあり、笑顔がこぼれるテニス倶楽部」になれるように主催者としてリーダーシップを発揮しCSR(Club Social Responsibility)を大切に、そして名刺に“ユニバー神戸テニス倶楽部会員”と入れたくなるような、次世代に引き継ぐことができる開放的な倶楽部創りを会員と共に目指します。





2010 テニスサービスセミナー in Tokyo 開催報告

東京都テニス事業協会 研修委員 実行委員一同

主催：東京都テニス事業協会／
社団法人日本テニス事業協会
主管運営：東京都テニス事業協会研修委員会
期日：平成22年3月26日(金)
会場：善福寺公園テニスクラブ

平成22年3月26日(金)に行われました2010テニスサービスセミナー in TOKYOに関しましてご報告申し上げます。

各事業所におかれまして、皆様顧客の立場で顧客ニーズ模索に大変努力をされています。レッスン中、コーチの皆さんは生徒さんに「初心に戻って」とよく言いますが、コーチ自身中々生徒の、特に初心者や子供の気持ちはなかなか実感出来ないと思います。

今セミナーの趣旨として、参加者の皆さんに、敢えてテニスでは無く異業種のサッカーから、特にジュニア世代への指導者講習と、オンコートでのサッカー体験をする事で、新しい事を始めるスクール生の不安感、緊張感を味わっていただき、スクール生の気持ちをより理解する事で今後の現場活用に役立てて頂くものであります。

■「サッカーにおけるキッズ年代のトレーニングと取り組み」

(株)ファンルーツ 代表 平野 淳

○子供達を取りまく環境

現在のコミュニティー・教育・しつけの低下と外遊び・スポーツ活動の低下による問題や、それによる脳への影響、特にゲーム脳とスポーツ脳の違い

○子供達の発育発達

子供は小さい大人では無く、一人一人の発達に個人差がある。スキヤモンの発育曲線に見られる、年代による神経等の肉体発達や動作・反射等運動発達の違い、知覚と動作の関連の説明

○子供達の特徴

年代毎にステージ分けを行い、各ステージ毎に特徴・特性の解説と刺激・動機の与え方や気を付ける事柄を解説し、それに見合ったトレーニングモデルの確立

■オンコートでの実演研修

午後はオンコートにて 講師の平野様やサポートスタッフご指導のもと、ウォーミングアップからサッカー独自のボールを使ったコーディネーショントレーニングの体感やミニゲームを通じ、サッカー独自のトレーニング実演から子供達(生徒達)へのモチベーション維持やレッスン効果を得るため必要なコーチング等の習得や、指導される新鮮な楽しさを実感し有意義な時間を過ごされたようです。同時進行で善福寺公園テニスクラブ施設見学もあり良い研修になりました。

最後に

当日は定員を上回る49名の方にご参加をいただき、懇親会では講師の方々と様々な意見交換が行われ大変好評にて終了いたしました。善福寺公園テニスクラブスタッフの方々を始め、開催に際しご協力頂いた関係各社には大変お世話になりました。厚く御礼申し上げます。





想像したボールを打つ

東戸塚松原テニススクール 代表 松原 雄二

それほど努力しているように見えないのにジャストタイミングでしかもラケットの真ん中でボールを捕らえる人がいます。一方、一所懸命やっているにもかかわらずラケット面のあちこちにボールを当てる人がいます。しかも時々？振り遅れまでしている。このような状態を見せられると、テニスコーチとしてはこうアドバイスします。「松原さん、ボールをよく見ましようね。」本人としては穴が開くほどよく見るのだがますます当たらない。

さて、ボールをしっかりと見て、それにラケットを当てるようにしたらどんな現象が起きているのでしょうか？ボールが飛んでくるのをよく見る、ちょっと遠くなので腕を伸ばす。振りはじめたらちょっと遅れそうなので小手先でラケットヘッドを前に出す。振り遅れて、手首が痛かったが何とか返球には成功。こんなことでしょうか。でもこれが毎回繰り返されたら腕はボロボロ、ストレスはたまっていく。このような制御方法はフィードバック制御です。基本的なスウィングがあって、ボールに対してのずれを後追いで修正していく。この修正のスピードが無限大であれば常に真ん中で打つことが可能であるはず。ところが人間の修正能力は無限大ではない。この修正能力の足りなさが、真ん中をはずしたり、振り遅れたりということにつながるわけです。目で見て違いを判別し、筋肉に修正命令を出すわけですが、修正能力を無限大にするには、違いの判別は無小でできなければならないし、脳の計算速度はスーパーコンピューター並み、神経の伝達速度も筋肉の反応も無限大でなければならない。修正能力の足りなさは早いボールの返球になるほど顕著になり、プロ並のボールを受けると修正不能になってしまう。つまり、ボールをよく見て、後追いで修正というモデルは少し上のレベルでは通用しないのです。

じゃあプロはどうしているのか？プロの制御方法はフィードフォワードなのです。ミサイルの動きをレーダーが捉えたら、その後の軌道を計算する。一番おしい迎撃点へのコースを瞬時に計算し、そこに向かって迎撃ミサイルを発射する。テニスで言えば、ボールが来るはずのタイミング、場所に先行してラケットを出していく。ボールがどこに来るのかさえわかれば当然

きっちりジャストミートできるわけです。すごく高いレベルの話のようで、とても難しく感じるかもしれないがそうでもないのです。実は、プロの試合を見ている観客はほとんどの人がその能力を持っているのです。ナダルのボールに対して頭を動かし、目を向け続けている。フェデラーの打ち返すタイミングまでぴったり見ることができる。これはボールの軌道を完璧に予測していることに他ならないのです。「私は頭の計算能力が低くて、時々ボールを見失うんですよ」なんて話は聞いたことがない。問題はこの能力を自分がボールを打つときには使わないこと。もうひとつの問題はコーチ。自分ではこの能力を使って打っているくせに生徒さんには教えていない。コーチ級の人たちは自分ではボールのコース、タイミングを予測しているにもかかわらず、それをボールをよく見ることだと錯覚している。だから、「ボールをよく見ましようね」しか言わないのだ。本当は、「ボールのコースとタイミングをよく見ましようね」と言うべきなのです。

現象はわかったとして、プレーヤーの実技としてはどうしたらいいのでしょうか？観客レベルとしては完璧な軌道計算ができたのだから、これを利用すればいいのです。ボールの動きに合わせて目を動かすことができた。次は、目の変わりにラケットを動かせばいいのです。ナダルのボールが飛んでくる。フェデラーになって打つつもりで振ってみる。当然、ジャストミートのボールがナダルの側に炸裂しているはず。これはフェデラー並のスウィングができること。ナダルのボールに追いつけることが条件ですが、ナダルが少しだけ手加減してくれば十分に可能なはず。現実の練習法ですが、打ち返したいスピードやスピン、コースのボールを想像し、そのボールに対しジャストミートの素振りをしてみる。次に本物のボールを打つ。現実のボールをちゃんと想像できるなら、これで間違いなく打つことができます。プロは想像したボールを打っているのです。





笑顔とありがとう

自由が丘インターナショナルテニスカレッジ 浜田 佳菜

在り来たりなタイトルにしてみました。フロントについて何を書こうかと悩みましたが、やはり、どんなに考えてもこの二つが基本だと思うからです。フロントの仕事に限ったことではなく、人との関わりすべてにおいての基本だと、私は思っています。中でも、フロントスタッフという接客業はこの二つが顕著に現れる職業だと思います。だからこそ、とても幸せな仕事だと日々感じます。笑顔と“ありがとう”のある、その瞬間、その場所に嫌な思いをしている人は存在しないと思うのです。それは当然のことで小さなことかもしれませんが、とても素敵なことだと思います。

19歳の時、アルバイト先でその偉力を知りました。まずはどんなに些細なことでも必ず笑顔で“ありがとう”を言ってくれる先輩との出会いです。数えてみればよかったと思うほど、たくさんの“ありがとう”を言われました。そのとき、それはすっかり自分にもうつりました。もちろん口先だけではなく、気持ちごと口癖になるのです。それまで、これほど気持ちの良い、これほど周りの空気を変えてくれる言葉だとは思っていませんでした。そして次に、お客様の目の前で私をくすぐる上司との出会いです。緊張のあまりすぐに顔が強張ってしまう私を即効で笑顔にさせる荒業です。ふざけて笑うことと、笑顔は違うと言われるかもしれませんが、固まった怖い顔より数倍も数十倍も目の前のお客様を心地良くさせることができたと感じます。その後は仕事にも慣れ、自然と笑顔でいられるようになりました。笑顔が溢れ、“ありがとう”が飛び交う会社。気持ちよく働ける環境がそこにあり、それはそのままお客様にも伝わりました。スタッフが楽しくなければお客様を楽ませることは出来ない。最初に実感したときです。今でこそ、研修会などでよく耳にしますが、とてもシンプルな考え方だと思います。人の気持ちは少なからず周りに伝染します。喜びや感謝の気持ちなど、プラスの感情が周りに伝染する。苛々したり、文句を言ったり、そんなマイナスの感情もまた然り。この職業をしているとこれもまたよく耳にしますが、“お客様はあなたの都合で生きてはいない”ごもっともです。これはお客様に限らず他者に対してすべて当てはまります。プライベートなお付き合いであれば自由かもしれませんが、仕事となれば別。伝染させるのは常にプラスの感情だけにしていかなければいけないと自分に言い聞かせます。自分の笑顔がお客様の笑顔に繋がり、その笑顔がまた自分の笑顔に戻ってくる。ずばり笑顔の伝染。この喜びが私の接客業を続けている理由でもあるからです。

突然ですが、私はテニススクールのフロントという、仕事が大好きです。会社こそ変わりましたが、この職業

に就いて13年経ちます。歯医者への受付、商業施設のロビーアテンダント、コンビニの店員…いわゆる接客業のアルバイトは他にもいくつか経験しました。どれもとても楽しく遣り甲斐のある仕事でしたが、私はテニススクールに拘りました。その理由はとても簡単です。自分が扱っている商品に愛着があるからです。この想いも必ずお客様に伝染します。嫌々仕方なく…とか、自信が持てない商品を“買ってください”と言われても、きっと選んではくさらないでしょう。テニススクールの商品は他の何物でもなく、テニスのレッスン。この商品を提供したいと、心から思っています。お客様はパン屋さんのように品定めしてからカウンターに来てくれるのではなく、最初にカウンターに来て、次に実際に商品に触れるわけです。私たちフロントスタッフは、その商品の良さを手に取って知ってもらうために、何としてでもテニスコートまでお客様を連れて行きたいのです。コーチたちがどんなに必死にメニューを考え、素晴らしいレッスンを用意してくれていたとしても、フロントでお客様が気分を害して、その先の商品を見ずに帰られてしまったら元も子もない。こじつけのようですがそれを防ぐためにも必要不可欠な笑顔と“ありがとう”です。私がずっと目指しているのは“こんにちは”の一言だけで“このスクールに入りたい”とお客様に思わせる事のできる、フロントスタッフ。私はそんなフロントさんに出会ったことがあります。その人のその一言には心からの笑顔と感謝の気持ちがありました。

広告に載せるシステムの内容、気持ちよく通っていたためだけの施設管理や、もちろんスタッフの心のこもった対応…どれも大切です。これからどんどん向上させていかなければいけません。だけれど、テニススクールのフロントで働く以上はコーチたちのレッスンをお客様にお渡しすることが仕事。そのことを根っこに残してそれらの枝を増やし、伸ばしていきたいと考えています。その先に花も咲かせられたら尚よし。

最後に、私はテニススクールのフロントスタッフという仕事に誇りを持っています。これからもそうあるために初志と二つの基本を忘れずにいこうと思います。





■ 安全管理セミナーを開催しました!

～次はあなたのレッスンかも! 事故事例による安全対策～をテーマに平成22年4月6日(火)、メルパーク東京にて、第1回安全管理セミナーを開催いたしました。当日は関東のみならず、近畿また岩手など遠方からのご参加もいただき、70名の参加者での開催となりました。

講師の荒井先生からは、安全管理の定義、テニス施設における法的責任の範囲、事故事例紹介によるケーススタディなど、非常に分かりやすいお話を伺うことが出来ました。また質疑応答では、参加者から多くの質問が寄せられ、意識の高さが窺えました。

今回のセミナーでは、事故発生によりお客様におよぶ被害、楽しく素晴らしいスポーツであるはずのテニスその後お客様の人生やコーチ、企業の在り方を左右してしまう怖さを十分に理解することで、安全管理の重要性を知ることが出来ました。

しかし、怖さを知るだけでは安全管理体制の構築は出来ません。それぞれの施設に戻り、自施設の安全体制を見直し、再構築を行っていただきたいと思えます。

安全管理体制の構築に必要なツールは、JTIAのHPからダウンロードいただけますので、ご活用いただければ幸いです。
<http://www.jtia-tennis.com/system/safety/index.html>

今回、「他地区でも安全管理セミナー開催を」とのお声もいただきました。今後、安全管理委員会では各地区事業協会単位での安全管理セミナー開催のお手伝いも考えております。

私たちの事業は、テニスを通じお客様を幸せにすることであり、安全管理はその根幹を成すもの、また危機管理であると考えております。ぜひ、ご協力をお願い申し上げます。

■ 気をつけましょう!この季節 ～湿気と暑さの季節到来です!～

1. コート状態に注意を

梅雨時はコート状態不良が増えます。

お客様はプレーを楽しみにしていますので、「これくらいは大丈夫」と仰いますが、コートが安全に使用できる状態であるかどうかの判断は、コーチ・管理者が行いましょう。

アウトドアスクールはレッスン未消化が気になりますが、冷静な判断を。

インドアでもハードコートは湿気による結露の可能性がります。コート状態はマメにチェックしましょう。

2. 天候の急変に注意

大気の状態が不安定になるこの時期、突然の豪雨や雷の発生などが考えられます。

また、光化学スモッグが発生するのもこの時期です。

これらの発生時には無理にプレーをしないようにしましょう。インターネットなどで、ピンスポットの天気予報をチェックしておくのも良いかもしれません。

3. 熱中症に注意!

暑さが厳しくなるこの時期、熱中症発症の危険性が高まります。熱中症は、暑熱環境下に長時間さらされたり、運動によって体内に熱が蓄積され、体温調整機能が維持できなくなり発症します。痙攣や軽い失神を伴う軽度な症状から、意識障害、過呼吸を伴う重度なものまで様々なパターンがあります。重度な場合、多臓器障害・不全により死亡に至る場合もある、非常に危険なものです。

・体温過上昇の多くは体内水分の不足によって起こります。

プレー前・中・後のマメな水分補給を心がけましょう。水分補給は電解質や塩分の含まれたスポーツドリンクが良いでしょう。

・日差し対策をしましょう。

アウトドアでのプレーの際は帽子を着用しましょう。

首の後ろが長時間日差しにさらされると、熱中症の危険性が高まります。キャップを後ろ前に被る、首にバンダナを巻くなどの工夫をしましょう。

・応急処置をしましょう。

万が一、熱中症が発症したら応急処置や救急車の要請などの対応をしましょう。応急的には、「衣服を緩め安静にする」「涼しい場所で休ませ、送風や氷などでの冷却」「意識があれば水分補給」などですが、症状に応じて医療機関への搬送をしましょう。

■ 安全管理の工夫

ちょっとした工夫で事故や怪我の発生確率は下がります。

・ボール捕球ネット

ネット部分の袋状のネットを設置することで、ネットのボールがコート上に転がるのが少なくなります。転がっているボールを踏む事故の防止策です。



・防球ネット脚部

安全確保のための防球ネットですが、その高さから脚の幅も結構広いもの。プレーに夢中になって脚部に躓かないよう、注意喚起のテープを巻きつけます。





第1回安全管理セミナー

会場：メルパルク東京（東京都港区）

期 日：平成22年4月6日（火）

申込者数：74名 当日参加者数：70名 アンケート回収数：66

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	5	27	19	9	3	0	63
女性	0	1	2	0	0	0	3
不明	0	0	0	0	0	0	0
合計	5	28	21	9	3	0	66

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	13
スクール	53
レンタル	0
その他	0

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	7
本社・本部勤務	3
支配人・マネージャー	23
ヘッドコーチ	20
コーチ	10
フロント	1
その他	2

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	26
FAXによる案内	3
ホームページ	3
会社からの案内	34
その他	4

◆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	38
講師が気に入った	1
会社の指示	30
その他	5

◆冒頭を実施した「安全管理セルフチェックシート」の結果から感じたことは何ですか。

- ・よりしっかりした安全管理体制を作りたいと感じた。…25名
- ・自社の安全管理が十分でないと感じた。…20名
- ・現状行われている点と今後行うべき点が確認できた。…6名
- ・特に日々の安全管理意識、確認が怠りがちであると感じた。…6名
- ・自社の管理体制は整っていると感じた。…5名
- ・各従業員への意識の徹底が必要だと感じた。…3名
- ・安全管理の効果を確認するべきだと思った。
- ・お客様にもご協力頂けるようなスクール作りが必要と感じた。

◆このセミナーを受講して感じたことは何ですか。

- ・安全に対して危機感、恐怖感を感じた。…13名
- ・安全管理に対する認識を改めることができた。…13名
- ・実際の事故例、判決例が大変勉強になった。…7名

- ・自社の安全管理には付け加えるべき点、改善すべき点があると感じた。…6名
- ・改めて安全管理、リスクマネジメントの重要性を感じた。…6名
- ・全スタッフに安全管理指導を徹底して行う必要性を感じた。…5名
- ・法的な勉強が必要と感じた。…5名
- ・より安全なクラブ、スクール作りのための意識が高まった。…4名
- ・自社のレッスン内容を再チェック、改良しようと思った。…4名
- ・それぞれの立場で責任があることが分かった。…3名
- ・様々な点でお客様への十分な説明が必要と感じた。…3名
- ・安全管理に完璧はなく、日々追求していくことが重要と感じた。…2名
- ・危険なレッスンの具体例が大変参考になった。…2名
- ・より細部まで安全管理に配慮したいと感じた。…2名

- ・個々の事故が、業界全体に影響を及ぼす可能性を感じた。
…2名
- ・施設オーナーとして企画運営会社との連携が大事であることを認識した。
- ・他の事業者の方も同じ悩みを抱えていると知った。
- ・社会的責任の大きさを認識した。
- ・恐怖心ばかり起こってしまったので、お客様には安全面と楽しさの両方を上手に伝えたいと感じた。
- ・レッスン中のお客様の危険行為は流さずに、ストップさせる勇気を持つことが重要であると感じた。
- ・コーチの対応が重要であると感じた。
- ・事故の予測の難しさを痛感した。
- ・日々の安全管理意識の高さが重要であると感じた。
- ・事故の可能性の多さを感じた。
- ・もっと現場のスタッフをセミナーに参加させたいと思った。

◆この研修会に参加して自クラブ・スクールに導入しようと思った事柄はありますか。その内容は。

- ・スタッフへの安全管理に関する教育の徹底。…19名
- ・レッスンメニューのチェック。…12名
- ・ジュニアスクール生保護者への安全管理説明の徹底。…9名
- ・安全管理に関するミーティングの導入。…7名
- ・レッスン時のパイロン活用の拡大。…4名
- ・安全管理体制の見直し。…3名
- ・お客様向けの安全管理に関するパンフレット、掲示等の作成。…3名
- ・安全管理マニュアルの作成。…2名
- ・安全面に配慮したレッスン中のお客様への呼びかけの徹底。
…2名
- ・お客様への安全管理説明の徹底。…2名
- ・セルフチェックシート項目の確認。…2名
- ・事業協会の安全管理ツールの活用。…2名
- ・安全管理面での施設のチェック。…2名
- ・アルバイトスタッフへの安全管理の徹底。…2名
- ・朝礼等での安全意識の喚起。
- ・現場スタッフからの安全管理に関する意見徴収。
- ・AEDの導入。
- ・施設契約者との安全管理面での意見調整。
- ・事故例の検証。
- ・管理者のレッスン見回り。
- ・各レッスンの事故想定と対策の検討。
- ・自社の保険の確認。
- ・事故発生時のスタッフからの報告書提出。
- ・事故対応時に必要な病院リストの充実。

◆安全管理委員会に望むことはありますか。

- ・定期的にセミナー、講習会等を開催して頂きたい。…19名
- ・更なる事例をまとめて紹介して頂きたい。…6名
- ・新たな事故事例が確認できたら紹介して頂きたい。…4名
- ・各都道府県での安全管理に関するセミナー、講習会等を開催

して頂きたい。…2名

- ・AEDの講習会を開催して頂きたい。…2名
- ・各事業者で事故情報が共有化できるようにして頂きたい。
…2名
- ・年一回以上のセミナーを開催して頂きたい。
- ・他業界の情報も収集して頂きたい。
- ・役職、業務別のセミナーを開催して頂きたい。
- ・各事業所への配布資料が役に立っているので、今後も期待したい。
- ・安全管理優良スクール見学会を開催して頂きたい。
- ・更なる安全管理ツールの開発を行って頂きたい。
- ・病気に関する対策のセミナーを開催して頂きたい。
- ・事業所別にセミナーを開催して頂きたい。
- ・委員会の活動報告を行って頂きたい。
- ・セミナー内容のビデオを作成して頂きたい。
- ・各社の安全管理に関する取り組みの紹介をして頂きたい。

◆このセミナーについての感想をお書きください。

大変参考になった：55名 参考になった：10名

参考にならなかった：0名

- ・改めて安全管理の重要性が認識でき、意識が高まった。…18名
- ・事例の紹介が多く分かりやすかった。…4名
- ・今後も開催されるならば、参加したい。…4名
- ・講演の内容がとても分かりやすかった。…4名
- ・参加者同士のディスカッション、情報交換の時間があると良かった。…2名
- ・参加者の安全管理に対する意識の高さを感じられた。
- ・日々、安全管理を追求していかなければならないと感じた。
- ・現場のスタッフ同士での話し合い、情報の共有化が重要だと思った。
- ・安全管理に関する知識不足を痛感した。
- ・法律関係の講義が特に勉強になった。
- ・事故は被害者加害者双方に悲惨な結果をもたらすことを改めて認識した。
- ・法律に限定したセミナーを行って頂きたいと感じた。
- ・各事故における基本的な責任の所在が理解できた。
- ・事故に対する保険について特に勉強になった。
- ・自社の安全管理が十分でないと分かった。





AEDとスタッフと会員の協力がなした人命救助 香栢園テニスクラブの事例

JTIA安全管理委員会 委員長 金田 彰

阪神梅田駅より西宮駅で乗り換え香栢園駅で下車、海側に歩き、宮本輝さんが小説の中に書いた名門香栢園テニスクラブを訪ねました。

玄関には西宮市救命協力施設のステッカーが貼られていました。市ぐるみでAEDの設置を推進緊急時にすばやく利用できるよう推進しているそうです。

田村支配人を訪ね、今年1月に起こった事故についてお聞きしました。

『支配人5番コートで会員さんが倒れました、すぐ来てください！』社員の声に支配人はAEDを持って駆けつけたそうです。いつも元気な72歳のAさん、今朝もボランティアで球出ししてきたと言っていたのに。駆けつけたときは無呼吸状態。『誰かお医者さんいませんか？』の声に会員の耳鼻科のお医者さんがすぐ来てくれて心臓マッサージを開始。動かない。AEDの使用を即決したそうです。音声ガイドに従いためらわずスイッチを押したそうです。一発で蘇生。この間4～5分だったとお聞きしました。救急隊が到着して無事を確認。田村

支配人は救急車に同乗。病院に付き添いました。治療の後、病室で本人に面会。Aさんは言葉を交わせるほどに回復していたそうです。

社員と支配人、会員さんと救急隊、そして病院での治療とまさに救命の連鎖がなされた一件です。私たちテニス事業に関わる人々は、常日頃不測の事態に備え、利用者の安全と万が一のための準備と訓練を欠かさず、実行しなければなりません。安全管理委員会は皆様の安全管理推進のお手伝いが少しでもできればと考えております。田村支配人有難うございました。

「クラブハウスの屋根が見え、ボールを打つ音が聞こえてきた。」

香栢園テニスクラブは、阪神間では最も大きなテニスクラブで、コート数も20数面あって夏にはインカレの舞台にもなる名門クラブだった。」

(宮本輝著『青が散る』より)





「アメリカテニス界は再び活性化するか？」

「不況に強い」と言われてきたアメリカテニス界にも2009年後半から陰りが見え始めており、その対策として2110年春からアメリカテニス事業協会 (TIA) が中心となって、業界を挙げての取り組みが始まっています。

テニス市場拡大のためには、「Frequent Players / 多頻度プレーヤー (年間21回以上テニスをするプレーヤー)」が大きなカギを握っています。調査によるとテニス関連商品の売上高の80%は「多頻度プレーヤー」によるもので、テニス業界の発展のためには「テニス用具を多く購入する」「テニスをする回数が多い」多頻度プレーヤー層を拡大しなければなりません。しかし2009年には、テニスユーザー数 (年に1回以上テニスをした人) は前年に比べて12%増加しましたが、多頻度プレーヤーの数は逆に3.4%マイナスの540万人に減少し、この結果、テニスユーザーが実際にコートでテニスをした回数は6.6%減少しています。

そこで、多頻度プレーヤー層拡大のための対策として、「多頻度プレーヤー予備軍」である「暫くテニスから遠ざかってしまった2,470万人の消費者」をターゲットに定め、彼 (彼女) らを多頻度プレーヤーに移行させ、それにより「多頻度プレーヤー層」を2011年から毎年7%増やすという目標を掲げました。「多頻度プレーヤー層を拡大するためには、様々なテニスプログラムやツールを提供して、暫くテニスから遠ざかってしまったユーザーを頻繁にプレーさせるように努めなければならない。又、10歳以下の子供向けプログラムである「クイックスタートテニス」の普及及び活用により、2015年までに750万人の多頻度プレーヤーを獲得し、2020年までに1,000万人に増加させる。」とアメリカテニス事業協会 (TIA) 会長 Mr. John Muirは語っています。

・テニス界発展のためのロードマップ

テニス市場活性化のためには、①多頻度プレーヤー層の拡大に加えて、②テニス市場の動向の把握 ③消費者へのテニスのメリットの明示が不可欠です。そこで、これらを実現させるための具体的な方法として、TIA及び業界全体で草の根レベルで様々なプログラム、ツール、情報の提供を考えているそうです。

①多頻度プレーヤー層の拡大

目標：多頻度プレーヤーを現在の540万人から2015年までに750万人、2020年までに1,000万人に増加させる。

- 多頻度プレーヤーは、テニス市場活性化のための大きなカギを握る。テニス関連商品の売上高の80%は、多頻度プレーヤーによるものである。

- USTA (アメリカテニス協会)、USPTA、PTRなど他協会・団体と共に、新規ユーザーの獲得を強化し、リテンションプログラムなどにより、新規ユーザーがテニスをやめずに、多頻度プレーヤー層へ移行するのを促進する。

- 10歳以下の子供をターゲットにしたプログラム「クイックスタートテニス」により多頻度プレーヤー層の拡大に努める。6歳から11歳の子供のプレーヤーは490万人いる。

②テニス市場の動向の把握

目標：テニス市場の動向を迅速かつ正確に把握し、テニス市場活性化のための戦略を策定する。

- TIA経済指標：テニス市場の動向を把握するために、テニス界の様々なデータを収集する。
- 『ラケット・アップ・アメリカ! / Racket Up America!』：テニス業界を上げてのプロモーション。消費者にテニスの楽しさを伝え、テニス用品の売上の拡大を図る。
- 「Tennis Connect / テニスコネクト」テニスソフトウェア：TIA加盟社や消費者へのウェブベースでのサービス提供により、テニス施設での売上アップを図る。

③消費者へのテニスのメリットの明示

目標：テニス界における情報ネットワークシステムを構築し、テニス続けることのメリットを明確に消費者に伝える。

- 「Tennis Industry.org」はTIAのウェブサイトで、TIAのメンバーはもとより誰でもアクセスできるポータルサイト。業界ニュース、リサーチ結果、イベント情報など、アメリカテニス界の情報発信源。
- 消費者に「テニスをすることは健康とカラダに良い」というメリットを明確に示し、又、誰でも身近で気軽に始められるスポーツであることを伝える。
- 「テニスが出来る施設」「テニスパートナーを探す」「イベント情報」「プログラム検索」など、消費者が気軽にテニスを始められるよう様々な情報を発信する。

100年に1度と言われる現在の景気低迷の影響をアメリカテニス界も受け始めているとのことですが、現況を正確に把握し、原因を突き止め、そのための解決策を講じるという一連の作業が相当のスピードで進められているようです。

理事：飯田 浩一

『税制コラム Part XII 「相続対策と成年後見制度」』

資産家の親御さんが高齢となり、最近では少し認知症の気配が出てきたようだ。そろそろ土地の処分や有効活用などの相続対策をしないとイケない。しかしそれではもう手遅れの場合がほとんどのようです。

これは多くの底地をお持ちの、高齢な地主さんの話です。息子さんが将来の相続も考え底地の整理を進めていらっしゃいました。その中で底地を買いたいという話がいくつか出てきたのです。ところがご本人は認知症が進んでいて、とても自らの意思で売買の判断などできる状況ではありません。

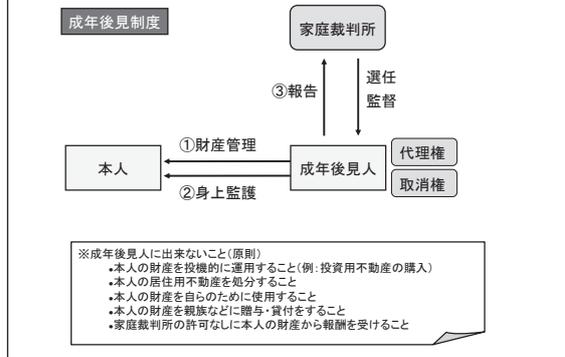
一昔前であれば息子さんが代理で売買してしまうこともよくありましたが、今では全くできません。不動産の売買時には所有権移転登記が不可欠です。それを行う司法書士には、本当にご本人の意思で行った売買かの確認が義務付けられているのです。司法書士は、ご本人が高齢者の場合、適切な判断能力があるかどうかを長谷川式スケールというテスト（30点満点で20点以下なら認知症）により確認します。残念な事に、この地主さんは認知症と判断され、せっかく底地整理ができる売買契約は無効となってしまいました。

しかし、相続対策としては非常に有効な方法だったので、息子さんはあきらめられません。そこで成年後見制度を活用されました。後見人には財産処分についての代理権があり、有効に売買契約ができると考えたのです。

成年後見人の制度とは、高齢や認知症等のために、判断能力が不十分な方を法的に保護し、支えるための制度（図1参照）です。申請をすると、家庭裁判所は成年後見人を選任します。選任された成年後見人は、本人（被後見人）の①財産の管理や②身上監護（介護サービスの契約やチェック、治療の同席など）をして③その結果を家庭裁判所に報告します。本人を保護し、助けることが目的ですので、本人に不利になる行為は一切できません。それを家庭裁判所が報告を通じて監督し、不適切な行為があれば解任できる仕組みになっています。

しばらくして、家庭裁判所からある弁護士さんが、地主さんの後見人として選任されました。これですべて底地が売れ、納税資金を得られる。そう

■成年後見制度と実務上の問題点



息子が喜ばれたのも束の間、この弁護士さんは売却に同意せず、この底地整理計画は頓挫してしまいました。基本的に居住用財産の処分は後見人には出来ないこととなっていますが、それ以外の財産であっても、後見人の同意は得られないのが実態のようです。そもそも相続対策としての財産の処分を、後見人は原則として行わないのだそうです。

相続対策とは誰のためのものでしょうか。税金が少なくなるメリットを得るのは相続人です。本人のためでなく相続人のためなのです。そのような相続対策のために家庭裁判所が後見人を選任し監督してまでも不動産取引をさせる必要はない。これが裁判所の考えのようです。税務上の問題もあります。相続開始直前に何らかの相続税対策がされていれば、税務調査で、それが本人の意思かを厳しくチェックされます。そして本人が判断能力なしで行った対策だと判断されれば、それは本人ではなく相続人の行為として否認されます。

認知症等になってからの相続税対策はほぼ不可能です。（場合によっては、可能な対策もありますので、ご相談いただければと思います。）相続対策は先延ばしにしないで、元気なうちに行いましょう。

■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.jp

庭球人語 其の十三

暗示

映画「卒業」のラストシーン。

ダスティン・ホフマン演じるベンジャミンは、キャサリン・ロス演じるエレインの結婚式が行われている教会に現われ、花嫁を連れ出して逃げる。

追っ手から逃れ、2人は長距離バスに飛び乗る。バスの最後尾の座席に座った2人が映る。

始めは笑顔だった2人。でも、すぐに表情は暗くなりやがて深刻な顔になる。冷静になってみると、バスの車内の乗客は老人ばかり……。

これって、2人のこれからの結婚生活が幸せでないことを「暗示」してるらしい。

そうそう、「暗示」っていえば、相手にとって良くないことを伝えなければならない時、この「暗示」を使うと、少しは伝えやすくなるかもね。

相手にとって良くないことを伝えるのは、気が重い。だから、つい伝えるのが後回しになりがち……。でも、悪い報告ほどすぐに伝えなければ、状況がさらに悪くなることが多いよね。

えっ？じゃあその「暗示」をどう使うのかって？考えてみましたよ、3つほど。

まず、「定型文」

「残念なのですが……」とか「申し上げにくいのですが……」とかって言えば、相手は、その次に「自分にとって良くないこと」が来ることを予測でき、聞く覚悟ができる。

これっていきなり良くないことを聞かされるのと雲泥の差だよな。

残念そうな表情で、ちょっと小さな声で、「残念なのですが……」と言うことが、緩衝材となる、はず。

次に、「途中経過報告」

相手に頼まれたことが、相手にとって良くない結果になりそうな時、それが決定してしまう前の段階で、良くない結果になるかもしれないことを予告しておく。

「この間の提案だけど、もしかしたらこういう理由でダメになっちゃうかもしれない。ぎりぎりまで頑張ってみるけど……。」

ただし、口先だけの言葉は伝わらない。相手のためにホントにぎりぎりまで頑張る覚悟がないと伝わ

らないので注意してね。

最後に、「ジェスチャー」

何も言わずに思いっきり顔をしかめてみせる。また、目の前で右手と左手の人先指を交差させてバツを作ってみせる。

ただし、親しくもない人にやると、いきなりボコボコにされる危険がある。くれぐれも注意して使って欲しいし、くれぐれも私から聞いたとかバラさないで欲しい。

心理学の実験でウソの性格テストをした後、Aグループには「積極的」、Bグループには「消極的」っていう結果を通知して、その後の両グループの行動を分析したら、Aは積極的、Bは消極的な行動をとる傾向が強く現れたらしい。

人は「暗示」にかかると、自分の行動や性格を変えてしまう。

だから、上司から「君はダメな奴だ」って言われたら、聞き流すこともある程度大切。納得してしまうと「暗示」にかかり、本当にダメな人間になってしまう。

あと、「自己暗示」

西武ライオンズのB B佐藤が普段ヘッドホンステレオで聴いているのは、音楽ではなく、自分で録音した「B B佐藤、おまえは素晴らしい選手だ！」とかを繰り返したものなんだって。彼は自分で自分に「暗示」をかけ、成果を上げているのだ。

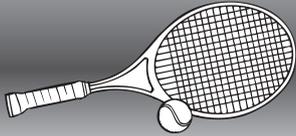
「心」には「形」がないから、水を入れるように「器」が必要。その「器」として、「自己暗示」を使えば、「一人ピグマリオン効果」状態になり、自分の望む自分に近づけるのかもしれない。

ただし、例外がある。

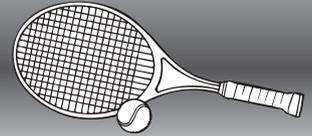
「スチュワーデス物語」っていう昔やってたテレビ番組の主人公、堀ちえみである。彼女は毎回毎回問題が起きるたびに、教官にこう言うのである。

「教官、私は愚図でのろまな亀です！」

でも、堀ちえみは最終回までスチュワーデスの姿で登場し、「亀」にはならなかったから、「自己暗示」の効果も疑わしいものである、まったく。



新入会員のご紹介



○事業所名：オークランド・テニスクラブ

○TEL：04-7124-2515

○HP：<http://www.oakland-tc.net/>

○Eメール：info@oakland-tc.net

○コートサーフェス・面数：

砂入り人工芝・8面（全アウトドア）

○定休日：月曜日

○会員数：141名

○スクール生徒数：

114名（一般60名・Jr54名）

○当クラブは、昭和58年4月に設立され、今年で27周年を迎えます。

東武鉄道野田線の野田市駅から徒歩2分の場所にありながら、閑静な環境の中にあります。近くにあるキッコーマンの醤油工場から、時折炒った小麦のにおいがかすかに流れてきて、いかにも“しょうゆの街”にあるテニスクラブといった感じです。

今年2月、高齢化した方々でも、快適にプレーが楽しめるようコートサーフェスをハードから砂入り人工芝に改修いたしました。

高齢化社会において、生涯スポーツとしてのテニスを通じ、健康で長生きのできる場所を提供することで、今後も地域社会に貢献していきたいです。



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 〒107-8632 東京都港区元赤坂1-2-3 赤坂見附MTビル6F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-3479-1426	担当 須原 重明
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 〒271-0052 千葉県松戸市新作240-3	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等 Tel. 03-3209-6116	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

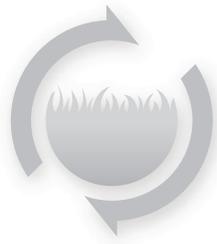
◆協力賛助会員 (50音順)

株式会社GAORA	CS放送。ケーブルテレビまたはスカイパーフェクトTV!経由で視聴可能
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
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
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
グループプライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
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
ジャスパス株式会社	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	O A 機器卸販売
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
スポーツサーフェイス株式会社	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
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
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・バトミントン・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アーズ協会	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
プリチストーンスポーツ株式会社	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
ベックス株式会社	指定管理者制度等公共施設の運営に係るコンサルティング
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
明治安田システムテクノロジー株式会社	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

人工芝をリニューアルする際、
考えなければならない事があります。



TURFCYCLE

ターフサイクル®

使い古した人工芝が、産業廃棄物として
埋立処分されているのをご存知ですか？

ターフサイクルとは、今まで張替改修工事において廃棄物として
埋立処分されてきた砂入り人工芝を、特殊装置で分別することにより、
人工芝はサーマルリサイクル、砂等は、再生利用することで、廃棄物を一切出さずに
最終処理がおこなえる **地球環境を考えた画期的なシステム**です。

古い人工芝の現状



古い人工芝

産廃業者



埋め立て



不法投棄

問題
発覚



回収

廃棄物ゼロ

私共が責任をもって
リサイクルします。



燃料

再利用



分別

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ャレンジ25キャンペーンのロゴマークが入った名刺の台紙を作成販売いたしております。(2色カラー印刷)

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



1箱(100枚) 1,050円(税込み) ※送料別
ご希望のかたは事務局までお問い合わせください。

第十三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

二十年ぶりコートで逢った、やつも四十
学生の時代(とき)から、やつはマッケンロー
続けてた、お前に負けるとは、元チャンプ
シューズ脱ぎ 靴下を脱ぎ まだはいてるよ
雨よやめ てるてる坊主で ボレーボレー テニスの日実行委員会
レシーブが 味方に当たり 敵三人 境目テニス 二面楚歌
フェンス超 テニスコートで ホームラン まづい秀喜
五十嵐四郎
丹下左膳
継続は力なり
境屋テニス

編集後記

筆者、横浜市鶴見区に住み、オフィスのある品川まで京浜東北線で通う。

空気の澄んだ晴れた朝は、川崎を過ぎ多摩川の上を渡るとき、西の方角にビルの間から富士山が見える。通勤ラッシュに揉まれながらも、一日のスタートで富士山を拝むことが出来る喜びに、有難い気持ち、少し得意げな感情、今日も頑張るか！などと、勝手ながらあれこれと思いをめぐらせる。雨の日や曇りの日は残念でならない。日本人の特製かと思っただが、先日アメリカから来たトムは「フジヤマ～～！ハコネ～～～！」とか言っていたから、何か感じるものがあるんだろう。日本にはいろんな所に富士見町など、富士山の見えるという理由で地名になった場所があるそうだ。最近ではビルが建ったりで、町名ばかりで富士山が見えなくなってきているらしい、富士見の場所が少なくなってしまうのは私はなんとなく寂しい。

JTIA News! 2010.06 Vol.49

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成22年6月30日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰(広報委員長)

発行所：社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

トーナメントを支える

フォートとスリクソン。



松岡修造

ダンロップ
テニスボール・アドバイザースタッフ
松岡修造

信頼に応える 高品質なロングセラーボール。

1961年の発売以来、
つねに高い品質が作り込まれている「フォート」。
どのボールも同じ性能と感覚で
プレーができる均一性を極めた公認球として、
数多くの国内主要大会で使用され、
ゆるぎない信頼を獲得してきました。
これからも「フォート」は高品質なロングセラーボールとして、
いつの時代も変わることのない
マイルドな打球感と優れた耐久性で、
プレーヤーの信頼に応え続けます。

●開缶時の安全面に配慮した
ダブルセーフティトップを採用。



フォート

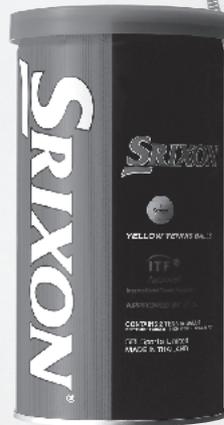
2ヶ入缶/1ケース (30缶) オープン価格
●カラー：イエロー
●国際テニス連盟公認球/日本テニス協会公認球
MADE IN THAILAND



時代に応える 軽快なスピードタイプボール。

スピードテニス時代に対応する
新しい公認球として開発された「スリクソン」。
エネルギーロスを低減した新しいコア設計を採用し、
コントロール性や打球感を犠牲にすることなく、
スピード感と軽快な打球感を同時に実現しました。
さらに耐摩耗性に優れた「フォート」と同素材の
新メルトンを使用。
高い耐久性を確保し、
ロングセラーボールの高品質を継承した
軽快なスピードタイプボールです。

●ボールが見やすいハイビジュルタイプの
メルトンを使用。



スリクソン

2ヶ入缶/1ケース (30缶) オープン価格
●カラー：イエロー
●国際テニス連盟公認球/日本テニス協会公認球
MADE IN THAILAND

