

TIA News!

2014.12.Vol.65



写真提供：月刊スマッシュ

Contents

- | | |
|------------------------------------|----------------------------|
| ■特別寄稿：2014年のテニス界、そしてこれから・・・2 | ■フロント・ステップアップ・アカデミー報告・・・22 |
| ■第26回日本テニス産業セミナー開催要項・・・4 | ■スジガネ君、テニスを語る・・・24 |
| ■『テニスの日』活動報告・・・6 | ■安全委員会通信 Vol.19・・・25 |
| ■キッズ&ジュニアテニスカーニバル報告・・・8 | ■人事・労務コラム・・・27 |
| ■TOPGUN PROJECT 2014参加者アンケート結果・・・9 | ■税制コラム・・・28 |
| ■テニスプロデューサー紹介・・・15 | ■庭球人語「差別化」って何？・・・29 |
| ■Let's Enjoy Front!・・・17 | ■新入会員のご紹介・・・30 |
| ■スクール部会報告・・・18 | ■賛助会員名簿・・・31 |
| ■マネージャー部会報告・・・19 | ■テニス川柳／編集後記・・・32 |
| ■コーチステップアップアカデミー報告・・・21 | |



2014 年のテニス界、そしてこれから



株式会社日本スポーツ企画出版社
月刊スマッシュ編集部 編集長
保坂 明美氏

2014 年のテニス界を振り返ると何といっても錦織圭の全米オープン決勝進出に沸いたテニス界と言えるのではないのでしょうか。足裏手術の直後、欠場もありうるという中での快進撃だったのですが、マイケル・チャンとのコーチ契約が錦織の大きな飛躍のきっかけとなり、全豪オープンのナダル戦から良いテニスをし

ていました。コートの中に入り、早いタイミングで攻撃する。相手の逆を突くといったテニスが低い確率でできるようになり、時間を奪うテニスをすることで、ランキング上位の選手からも勝利を収められるようになっていたのです。

全米直前の記者会見では「正直不安だらけです」とまでコメントしていた中、1 回戦を戦ってみたら、痛みもなく、むしろリフレッシュされたかのようにストレートで勝利を収めると、決勝まで一気に駆け上がりました。

その後の楽天ジャパンオープン、ATP ツアーファイナルズでの準決勝進出は皆様のご記憶にも新しいところかと思います。



奈良 くるみ

弊誌でも全米決勝進出時に臨時増刊号を作成しました。決定から約 1 週間しかありませんでしたが、テニス界の歴史的な勝利を記録に留めておくという仕事でしたので、本当に幸せな気持ちで制作することができました。

錦織の活躍の陰に隠れてしまった感がありますが、奈良くるみがツアー初優勝し、ランキング 32 位をマークしたのは、低迷していた女子テニス界の大きな希望となりました。また、43 歳のクルム伊達公子も、初めて全米ダブルスベスト 4 に進出しました。ジュニア（1 月 1 日よりプロ転向）の中川直樹はグランドスラムジュニアでダブルス優勝。プロ 1 年目の西岡良仁がアジア大会優勝と、年代も幅広く、本当に多くの選手が活躍した、日本人プレーヤー大躍進の年だったと言えるでしょう。

また、世界 8 強へ名を連ねたデビスカップも印象的でした。以前は地方の体育館等で 1000 ～ 2000 人規模の集客で開催されていたデ杯が、錦織の人気、奇跡の 9 回連続ホーム開催によって少しずつ認知度を高めていき、有明が満員の観客で埋め尽くされました。

1 回戦のカナダ戦もさることながら、2 回戦のチェコ戦も 2 トップである錦織、添田を欠きながら、伊藤竜馬、ダニエル太郎、そして内山靖崇が、負けはしたものの、その時できる最高のパフォーマンスを見せてくれました。

個人スポーツであるテニスが、チームとして戦う数少ない試合がデビス杯です。この試合を広めるにあたっては、テニス事業協会の皆様によるご尽力が多くあったかと思われます。2015年の1回戦はカナダとアウエーの戦いになりましたが、再び日本に戻ってきた際には、大きな日の丸が会場に広がることを楽しみにしております。

ニュースやワイドショーで頻繁に放送されるようになり、ありがたく、喜ぶべきところで

はありますが、今のところ注目されているのは錦織圭です。これを一時的なブームで終わらせてしまうのではなく、本当の普及という点で考えれば、まだまだやっていないこと、やるべきことはあるのではないかと考えます。

2020年、東京で開催されるオリンピックに向け、選手そしてそれを取り巻く環境は大きく変わるでしょう。その中で、2020年がゴールではなく、その先の新しい時代に、テニスをしている人がどれだけいるか、テニスというスポーツの本当の良さが伝えられているかが、私たちに課せられたミッションなのだと思うのです。

テニスの良さをレクリエーションという目線で見れば、年齢、性別関係なく、長く続けられるスポーツです。いくらでも上達の方法はあり、それをするかしないかは自分次第です。それとともに試合に勝つ喜び、負ける悔しさを、ゲームを通して味わえます。テニスを通して良い仲間ができること大きな財産となります。

観戦という点で言えば、相手と直接のコンタクトはなくとも心と身体を極限まで追い込む格闘技のような勝負であること。苦しい局面をいかに立ち向かうか、良い状態をいかに続けるか、1試合の中でドラマのような流れの行き来、心の揺れ動きがあります。

教育という面で考えれば、日常的な礼儀、マナーを身に付けられることはもちろん、1人、もしくは2人で戦う競技ですから自分で考え、解決策を見つけるということが身に付きます。

これらのことを多くの人に伝えるために、今一度原点に立ち戻り、プレーをする人、観る人、そしてレッスンを受ける人の身になって、テニスに親しみやすい環境を整えていくことが大切なことなのではないでしょうか。

錦織圭は「来年（2015年）はグランドスラム優勝、5年以内にナンバーワン」という目標を日本記者クラブ



の会見で語っています。これまで口にしていたことを常に現実のものにしてきている有言実行の彼のことから、きっと実現するでしょう。

日本人選手たちの活躍を心から願い、応援するとともに、今まで以上にテニスのことを考え、動いていく2015年にしていきたいと思います。



デビスカップ



写真提供：月刊スマッシュ

公益社団法人日本テニス事業協会 第26回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第26回日本テニス産業セミナー

■開催組織 (予定含む) 共催：公益社団法人日本テニス事業協会／北海道テニス事業協会
主管：公益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、公益社団法人スポーツ健康産業団体連合会
公益社団法人日本プロテニス協会
協賛：サントリーフーズ株式会社、(株)ダンロップスポーツマーケティング
運営：第26回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会 場：ロイトン札幌
〒060-0001 札幌市中央区北1条西1丁目 TEL：011-271-2711
「札幌市営地下鉄東西線 西11丁目下車徒歩3分」

■期 日：平成27年2月17日(火)

■時 間：9:45～17:40 セミナー
18:00～19:30 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・フロント・スタッフ
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント・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：150名 (先着順にて締切)

■会 費：●加盟会員 一人目17,000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14,000円となります。
●非加盟 一人目27,000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24,000円となります。

●テニスプロデューサー有資格者は12,000円

○宿泊 ロイトン札幌
7,560円(シングルルーム) 5,400円(ツインルーム2名10,800円) 1泊朝食付、税・サ込み

■申込締切：平成27年2月9日(月)

■キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
※2営業日前まではキャンセル料は発生しません。(返金手数料は参加者負担とします)

■ポイント：(公財)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)
(申請中) ならびに(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて(公財)日本テニス協会／(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録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 先：公益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B1
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、会費は期日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀 行 名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 1692712
口 座 名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニス産業セミナー事務局
シャ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスサンギョウセミナー

平成27年2月17日（火）

スケジュール	会 場	内 容 構 成
9:15～9:45		受付／ 2F エンプレスホール
9:45～10:00	エンプレスホール	開会式 公益社団法人日本テニス事業協会 会長 大久保 清一
10:00～11:00 《特別講演》	エンプレスホール	講 師：元衆議院議員 杉村 太蔵氏 テーマ：「雪国の北海道がなぜテニス王国となったのか？」 内 容：雪国の北海道からなぜ鈴木選手、小畑選手、内山選手など、世界で活躍する選手が輩出されるのか。そこには北海道テニス協会独自のジュニア強化法があった。世界には全く通用しなかったが、一応、北海道代表として97年に国体優勝している私が北海道テニスの強さの秘訣を真面目に解説したい。（本人談）
11:15～12:45 《講 演》	エンプレスホール	講 師：プロテニスプレーヤー 鈴木 貴男氏 テーマ：「今まで、そしてこれからの日本テニス界へ」 内 容：北海道で育ったジュニア時代と東京へ移りプロを目指した頃のエピソード、そしてプロ活動の中での経験や感じた事の紹介、プロの立場から民間テニス事業者やジュニア指導者への提言や提案などを、お話しして頂きます。
12:45～13:45	エンプレスホール	昼 食（お弁当）
13:45～15:45 《基調講演》	エンプレスホール	講 師：十勝バス株式会社 代表取締役社長 野村 文吾氏 テーマ：「お客様密着！で、地域に貢献する十勝バスの経営」 ～ 40年ぶりの利用者増加の実例 ～ 内 容：業界全体がマイナス成長を続ける中、バス利用者増加のため、地域住民の家を一軒一軒訪問するなど、常識にとらわれない戦略で地方の路線バス会社として40年ぶりの黒字化を成し遂げた十勝バスの経営手腕が話題になっています。利用者増加の実例をもとにして同社が目指す会社経営についてお話しいただきます。
15:45～16:00		休 憩
16:00～17:30 《講 演》	エンプレスホール	講 師：札幌市議会議員 佐々木 みつこ氏 テーマ：「人生はワイン」 ～ワインがかえた私の人生～ 速攻わかるワインテイasting 内 容：会社勤め20年。趣味3年で起業、そして市議会議員。 ワインによって（酔って）変化した私の人生の紹介とともに、せっかくなのでワインの味わい方、選び方、扱い方など、日常便利なワイン知識と味わいをご紹介します、プチワイン通になっていただきます。
17:30～17:40	エンプレスホール	閉会式 北海道テニス事業協会 会長 蒲生 清
17:40～18:00		2F リージェントホールへ会場移動
18:00～19:30	リージェントホール	懇親パーティ カスタネット奏者の真貝裕司氏による演奏を予定。

* 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すようお願い申し上げます。

2014年「テニスの日」 活動報告書



**「100 万人ボレーボレー」
『めざせ!15 万人ボレーボレー』
2014 年：100,785 人 参加！！**

全国統一企画として奨励してきましたボレーボレー大会は、今年『10周年』を迎えました。これを機に、名称も「100 万人ボレーボレー」に変更し、開催する事としました。

昨年は念願の『10万人』を達成し、今年は「15万人」を目指しました。今年の全国での参加者数は12/3 現在の報告実績で「100,785 人」となり、今年も『10万人』を記録する事が出来ました。

■ 実施登録箇所数 : 377 所 (昨年: 403 ヶ所)

■ 10 分間続いたペア : 『達人』認定 (335 ペア)

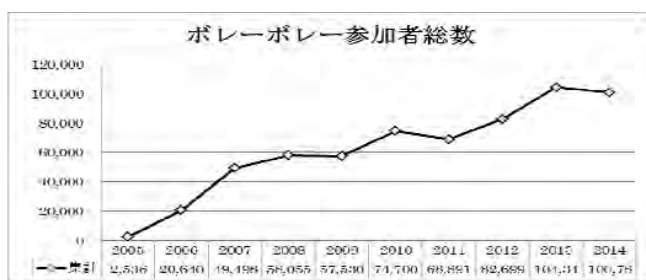
5 分間続いたペア : 『五段』認定 (449 ペア)

3 分間続いたペア : 『三段』認定 (494 ペア)

■ 2014. 12. 03 現在の報告結果 (実数)

	延参加人数	達人ペア
個別イベント	97,205 人	288 ペア
共同イベント	2,840 人	45 ペア
有明イベント	740 人	2 ペア
計	100,785 人	335 ペア

(昨年参加者: 実績 104,341 人)



個別イベント

昨年と同数の476ヶ所のテニスクラブ、テニスクラブ、テニス団体がイベント開催登録をして下さいました。ご協力頂きましたクラブ・スクールの皆様に厚く御礼申し上げます。

開催登録箇所数 : 476 ヶ所 (昨年: 476 ヶ所)

主なイベント: 「100 万人ボレーボレーめざせ! 15 万人ボレーボレー」、コート開放・割引、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、ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアなどを対象とした各種テニスクリニック、ラケット試打会、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

■ポイント制度

2010 年より個別イベントや全国ボレーボレー大会の開催登録や報告書提出等に対し『ポイント制度』を導入。今年のチャーム購入時の特典として、ポイント数のチャームを還元しました。

(100 ポイントにつき、チャーム 1 個を還元!)

共同イベント

全国の都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力して開催。今年も全国47都道府県すべてで開催されました。「100 万人ボレーボレー」「キッズテニスの奨励-特にPLAY+STAYの実施」「ほんのちょっとのエコ活動」を推奨事業としました。また、全国8箇所には協議会からプロ選手・著名コーチを派遣。指導にあたって頂き、大好評を得ました。

共同イベント開催 : 全国47都道府県テニス協会

共同イベントへの協議会派遣プロコーチ (敬称略)

9/6 (土)	石川	能登町	吉田 将彦 (S級)
9/21 (日)	宮城	仙台市	山本 育史 (S級)
9/21 (日)	茨城	日立市	神谷 勝則 (S級)
9/21 (日)	三重	鈴鹿市	岩渕 聡
9/23 (火・祝)	岩手	盛岡市	神谷 勝則 (S級)
9/23 (火・祝)	福井	あわら市	米村 知子
9/23 (火・祝)	富山	富山市	本村 剛一
9/23 (火・祝)	大分	大分市	平木 理化



【富山県】共同イベント (本村剛一プロ派遣)

個別イベント表彰

全国からアイデアや頑張りを募集。たくさんのご応募を頂き、選考の結果、2014 年度各賞は次の事業所に決定しました。

- ◇ **ボレーボレー10周年特別大賞**
 - ・ ネオインドアテニススクール西新井
「目指せ！達人150ペア」
- ◇ **ベイベーステップ賞**
 - ・ 株式会社 スポーツクリエイト
「5000 人みんなで作ろう！スポクリオリジナルジグソーパズル&スポクリのコーチは1 週間のレッスンの動きで有明コロシアムからどこまでいけるか!?クイズ」
- ◇ **個別イベント大賞**
 - ・ インドアテニスセンター ウイング札幌ウエスト校
「テニスの日ウイング秋祭り」
- ◇ **個別イベント特別賞**
 - ・ テニスポート波崎 (VIPTOP グループ波崎事業所)
「テニスポート波崎スポーツフェス！」
 - ・ メガロスインドアテニススクール全店 (全国 10 店舗)
「～10 店舗集結～「テニスの日イベント」
 - ・ ウイングショットあすと長町校
「テニスの日体験会&スペシャルレッスン」
 - ・ (有)コスモテニスカレッジ (東京グリーンヒルズ会場)
「ファミマ×テニス DAY！」
- ◇ **ボレーボレー特別賞**
 - ・ TOPインドアステージ相模大野
「エクストリームボレーボレー」
 - ・ TOPインドアステージ氷川台
「テニスはどこでだって、誰だって出来る!!」
 - ・ 株式会社ツカダプランニング 11 会場
テニス祭り「目指せ！2020 東京オリンピック」
& 「コート無料開放」
- ◇ **テニスの日大賞**
 - ・ 香川でテニス！FSP (ファーストショットプロジェクト)
「香川テニストレイン！(香川でボレーボレー!)」
- ◇ **テニスの日特別賞**
 - ・ 柏の葉インドアテニススクール
「2014 ボレリンピック、チャリティイベント」
 - ・ 福井市美山テニスクラブ
「2014・9・23『テニスの日』美山テニスフェスタ」
- ◇ **Tennis Express 特別賞**
 - ・ K ポイント・テニスコミュニなんじゃもんじゃ
「横芝光町足元元気テニス大会」
- ◇ **アイデア賞**
 - ・ パブリックテニス小倉
「腕試し」
- ◇ **タイアップ賞**
 - ・ アルドルテニスステージ 幕張新都心校
テニスの日祭り
「スポーツオーソリティとのコラボ企画」
 - ・ TOPインドアステージ津田沼
「イオン・ショッピングモール内でテニス体験イベント」
- ◇ **個別イベント新人賞**
 - ・ 千歳テニス協会
 - ・ ITC うつぼテニススクール
 - ・ コスモテニスカレッジ
 - ・ セルティステニススクール

有明メインイベント

今年もキッズ/ジュニアには PLAY+STAY を積極的に組み入れ、「スポンジ・レッド・オレンジ・グリーン・イエロー」の5種類のボールが一斉に飛び交うイベントを企画。団体の枠を超えて運営にあたりました。他にも、『プロに挑戦！』や『プロコーチとラリー』など様々なイベントを実施。また『ベイベーステップとのコラボ企画』や『スタンプラリー』などを行いました。錦織選手の活躍もあり、多くのテニスファンで賑わいました。

主なイベント：

PLAY+STAY・親子テニス・ジュニアクリニック・車いすテニス・聴覚障害者テニス・一般や中高年向けレッスン・テニス体験コーナー・プロに挑戦・プロコーチとラリー・ワンポイントクリニック・テニス用品会によるイベント・ストリング張替えサービス・スタンプラリー・ベイベーステップコラボ企画 など

協力プロ選手・著名コーチ【22名】 (敬称略)

松岡修造、坂井利郎、中嶋康博、倉光哲、白戸 仁、塩釜泰弘、米沢 徹、山本育史、LARRY DUPLICH、渡邊大輔、坂井利彰、坂本正秀、佐藤直子、兼城悦子、柳昌子、溝口美貴、望月寛子、手塚玲美、山岸依子、安宅美弥子、黒田祐加、菅野知子



企画広報活動

■ポスター・缶バッジ 製作

漫画「ベイベーステップ」のアニメ化放映に伴い、作者描き下ろしデザインによるオリジナルのポスター・缶バッジを製作。ジュニアを中心に大好評を得ました。

■ベイベーステップとのコラボ企画

- ① オリジナルパネル特大パネルの製作ならびに設置
- ② イラスト使用に関する管理許可

■「テニスの日」のぼり・横断幕 配布

個別イベント新規登録会場への無料配布／希望者への販売

■缶バッジ応募券プレゼント

抽選で100名様にテニス用品プレゼント。応募総数 975 通



全国のイベント風景の写真やボレーボレー達成者リストなどはテニスの日WEBサイトをご覧ください。

<http://www.tennisday.jp>



2014 キッズ&ジュニアテニスカーニバル 開催報告

普及委員会 委員長 新堀 丘

10月18日(土)に恒例のキッズ&ジュニアテニスカーニバルが有明テニスの森公園にて開催されました。

毎年のことですが、満員御礼というありがたい状況です。約250名の子供達が楽しそうに笑顔で、そして全力でボールを追ひ、ボールを打ち楽しんでいました。

コロシウムではキッズコートを設置して大々的なスポンジボールを使ってレッスン。アウトドアコートではレッド、オレンジ、グリーン、イエローと各年令に応じたボールでレッスンを行いました。

今年は世間で言われているように【錦織効果】なのか9月23日のテニスの日イベントも多くの子供たちが参加してくれ、このキッズ&ジュニアもテニスが初めてという子供たちがたくさん参加していました。この中の一人でも多くの子供達がテニスを継続して欲しいと願います。それを信じてスタッフは全力レッスンをしてくれたと思います。

Play+Stayという言葉が聞かれるようになって4年程が経ちました。今回のイベントで各スクールは試行錯誤を繰り返してオリジナルのメニューを構築しているのがわかります。

頭から教え込むようなレッスンではなく、体験させながら、感じさせながら、考えさせながら、そして良いタイミングで分かりやすい指導を入れていく。殆どのスタッフはこのようなイメージのレッスンを自然にしてい

たように思えます。

でも一番は雰囲気ですね。とにかくスタッフは元気で明るかった！これが何よりです。

スタッフは各社のスクールから選抜された指導員ですので、レッスン内容は安心して観ていることができます。ただ、派遣してくれる事業者さんが偏ってきているように思えます。これは今後の課題ですね。一社でも多くのスクールから指導員を送り込んでほしいというのが正直な思いです。毎度お馴染みの数社がやっているイベントでは事業協会のイベントと言い難くなってしまいます。来年は多くのスクールからの参加を期待しています。

回を重ねる毎に全体の流れや準備、撤収と無駄が無くなっているのがわかります。有明で年間に数回の大きなイベントを実施しているので、数名の中心的なメンバーは何をすれば良いのか？が分かっているようで運営も上手くいっているようです。これに初参加のメンバーが入り、様々な事を学んでいく、学んだことを自分達のスクールで活かしていく、このような点も他社さんと一緒に仕事をする利点だと思います。

事業協会という組織であるが故に出来る事、学べること、刺激し合うこと、来年は更に磨きをかけて少しでもテニス界が発展するよう取り組むつもりです。共に頑張らしましょう！





“TOPGUN PROJECT 2014” ～もう一度、テニス事業を見つめ直す～

会場：メルパルク東京

10月21日（火）アンケート結果

出席者：102名 アンケート回収：81通

◆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	4	19	23	12	2	12	72
女 性	2	2	2	2	0	1	9
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	6	21	25	14	2	13	81

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	9
スクール	76
レンタル	4
その他	3

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	19
本社・本部勤務	4
支配人・マネージャー	33
コーチ	22
フロント	6
その他	1

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	44
FAXによる案内	3
ホームページ	7
会社からの案内	32
その他	5

◆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	43
講師が気に入った	24
研修ポイントの対象だから	10
会社の指示	17
その他	6

1. 講演「自分の才能を活かしたコミュニケーションの高め方」

本田 健氏

感想：

- ・自身の才能と運を開かせられるように日々意識していきたい。…11名
- ・自分の才能について今まで向き合ってたことがなかったので、改めて自分の才能を見つめて、それを活かしたコミュニケーションを図れるようになりたいと思った。…10名
- ・自分だけでなく周囲の人間の才能も見いだせるようにしていきたい。…9名
- ・運の掴み方や運を引き寄せるコツが掴めた。…6名
- ・自分自身の気付きがいかに重要かが分かった。…6名
- ・考え方、捉え方、気持ちの持ち方一つで変わることがよく分かった。…5名

- ・仕事に落とし込めるように考えていきたい。…5名
- ・今まで漠然とでしか運を考えていなかったのが大変参考になった。…4名
- ・才能という本質の掴みづらい言葉を分かりやすく講演してもらった。…4名
- ・普段あまり考えないテーマだったので色々な気付きがあった。…4名
- ・運は本当にあり、さらにコントロール出来ることに驚いた。…4名
- ・運について考えた。…3名
- ・人生を幸運に変える方法、考え方を教えていただいた。…3名
- ・常に自分がワクワク楽しい雰囲気の中で仕事をしたいと思った。…3名
- ・仕事だけでなく人生において参考になるアドバイスをいただけた。…3名

- ・本を読んでももう少し勉強しようと思った。…3名
- ・自分自身がワクワクし、楽しんでいけば運氣も上がり良い縁もあるのではないかと考えた。…2名
- ・指導しているジュニアの才能がどこなのか？どの辺りが才能に変わっていくのか、もっとしっかり見極めて伝えていきたいと思った。…2名
- ・まだまだ成長出来ることを実感できて良かった。…2名
- ・100%の力を出し尽くすのではなく、6割で長期的に持続できるかどうかというところで少し楽な気持ちになれた。…2名
- ・現場のスタッフに自分のレッスンの強みを理解してもらう方法として活用出来るイメージを持てた。…2名
- ・自分自身運が良い方と思っていたが、更なる強運に恵まれるように講演の内容を参考に行動していきたい。…2名
- ・話すポイントを数字で見せていただき大変聞きやすく参考になった。…2名
- ・物事の本質は同じでありそれを踏まえた上で、各分野への発展・成長させていけば良いのだと感じた。…2名
- ・運についてももう少し詳しく聞きたかった。…2名
- ・運と才能について色々と努力しようという気持ちになれた。
- ・運が欲しいと思っている人は現状に満足していない人だと気付かされた。
- ・才能の引き出し方は質問によるのだということが勉強になった。
- ・周囲の人を幸せにすることが自分の幸せにつながっているのが分かった。これからは人のために行動出来る人間になろうと思う。
- ・テニス界が大きな盛り上がりの時期に来ているのでこの運をうまく掴めるように取り組めそうだ。
- ・誰からも応援される人の特徴と強運を呼び込む5つの習慣は意識したい。
- ・才能を高める方法や運が良い人の特徴は参考になった。また後者は採用面接などに活かしたいと思った。
- ・このセミナーに参加できたのは運が良いと思った。
- ・自分らしさを強みにしていきたい。
- ・自分が努力したり、人に気を配ったり明るくコミュニケーションを取ればきっと色々良くなるなと思った。
- ・運は自分のものだと思っていたが貸し借りが出来、人に与えることが出来るものだと思い驚いた。
- ・お客様のニーズを知り、お客様がワクワクするようなコミュニケーションが取れるようにしたい。
- ・とことん楽しいことをやる！これからの人生、仕事をポジティブに楽しもうと思った。
- ・思い立ったらすぐ行動と思っていたが縁とタイミングが重要なのだと知れた。

- ・出会いがあまりないので積極的に行動して良い縁を掴めるようにしたい。
- ・才能の原型リストなど、活用出来るものを取り入れて見つめ直してみたい。
- ・これからやっていこうと考えていたことと内容がマッチしていてバックアップされたような気持ちになった。
- ・スタッフのことを本当に知っているか、理解しているか？大事なお客様のことを知っているのか？もう一度見直そうと思った。
- ・『話せばわかってもらえるスタンス』という言葉が良いと思い、明日から実行できると思った。
- ・『不安を取り除いてあげる』を聞いて今まで先輩方が自分にしてきてくれたことを思い出し、自分が足りてなかった部分だと感じた。
- ・本を買ってスタッフに読ませようと思った。
- ・内容・話し方が面白く時間があっという間に過ぎた。

2. 事例紹介『街のテニス屋さん』という視点から考えたテニス事業とは？

金子 栄継氏

感想：

- ・被災経験のお話や映像はとても貴重なものだった。…19名
- ・被災時の映像も見せていただき、再度安全・防災への意識を向けなければと考えさせられた。…14名
- ・人、場所とのつながり、地域について考えさせられた。…12名
- ・震災時の人事の話が参考になった。…11名
- ・スタッフを大切にしている温かい会社なのだなと思った。…9名
- ・「テニス屋さん」という考え方が非常に良く思え、自分もそういう風に考えられたらなと思った。…8名
- ・OB・OGスタッフの同窓会は素晴らしい。仲間のつながりを大切にしたいと改めて感じた。本当に居心地の良い職場、スクールだからこそだと思う。理想的だと感じた。…6名
- ・スタッフとの信頼関係を普段からどう築いていくかが大事だと思った。…6名
- ・人材を大切にしないといけないと教わった。…5名
- ・動画をみて心が苦しくなった。…2名
- ・お客様の声に感動した。…2名
- ・人柄の良さが伝わった。…2名
- ・24歳で独立したことに非常に感動した。…2名
- ・PLAY+STAYや普及と育成の両立はこれからのテニ



ススクールが考えていかなければならない課題だと感じた。…2名

- ・「テクニックや根性を語る前にテニスの楽しさを伝えたい」がすごく良かった。…2名
- ・若くして事業を立ち上げ、震災でさらに本質を知りその生々しい話に感動した。
- ・被災した時の映像をみて本当に怖いと思った。
- ・環境の違いはあるがテニススクールに対する信念に感動した。人数や金額ではなく、スクール運営ということを考え直す良い機会を与えてもらった。
- ・普及だけでなく育成を考えていくきっかけになった。
- ・テニススクールを起業していく過程が見えた。
- ・パワーを感じた。
- ・素晴らしかった。
- ・とてもソフトな話し方で話の内容が理解しやすかった。
- ・前の講師であった本田先生の話の体現者なのではないか…。と感じた。

3. 事例紹介「アルドールの目指す志」

里村 望氏

感想：

- ・アルドールの情熱が非常に伝わった。…30名
- ・行動力・情熱に感銘を受けた。…11名
- ・アルドールの立ち上げの経緯や里村氏のこだわり、考えを聞いたことは参考になった。…8名
- ・人との出会いやつながりが本当に大切なのだと感じた。…7名
- ・前会長とのエピソードに感動した。…6名
- ・まだまだ何十倍も情熱を持たなければと思った。…5名
- ・何事にもぶれない軸、考え方が大切だと感じた。…5名
- ・失敗を恐れず何事にもチャレンジしていく姿勢は素晴らしい。…3名
- ・人間力が強い人間になりたいと思った。…2名
- ・私は選手育成に情熱をもって日々指導をしている者だが、里村氏の姿勢は経営だけでなく事の本質なのだと感じた。
- ・自分がやっていることは間違っていないと思えた。
- ・アルドールで働きたいと思った。
- ・上手くいっていない事業所が忘れていることを取り戻すきっかけになる話だったと思う。
- ・社訓も情熱を前面に打ち出したのがすごく良いと感じ



た。

- ・リーダーに必要な資質、育て方の考え方が参考になった。
- ・前向きな姿勢で豊かな発想に刺激を受けた。
- ・様々なアイデア・経験を聞けて大変参考になった。
- ・夢を持ち行動し続けているとサポートしてくれる人が現れる運を持っている。
- ・若いメンバーが将来に希望を持てる内容だった。
- ・大変ご苦労が多くその頑張られた分だけ今の成功があるのだと思う。これからも頑張ってもらいたい。
- ・何がスタッフ・部下にとって幸せか、もう一度考えようと思った。
- ・同じ会社で働いている者として経緯を改めて詳しく聞いたことで意識が高くなった。今の自分に出来ることを全力で行い、貢献させていただきたいと思う。
- ・「価値以上の価値が大切である」が響いた。
- ・内部のお客様から新規のお客様を呼んでいただく仕組みを参考にしたい。
- ・お客様がスクールを誇りに思うという新しい目標が出来た。
- ・屋外郊外型インドアの考え方が興味深かった。
- ・他スクールの料金を気にして自社の料金が悪いのではないかと考えたが、この話を聞いて自社の強みをもっとアピールしていきたいと思った。
- ・今の自分は全て自分でやらないと気が済まない点があり、少しずつ下でやってもらうように仕事の仕方を変えた。一度で出来ない時は我慢強くやっていかなくてはと思った。自分の情熱が周りにも理解してもらえるようにまた周りのスタッフの気持ち、考えていることを聞いていきたいと感じた。
- ・テニスに情熱が無くなりつつある自分にはとても考えさせられる内容だった。
- ・原稿ではなくフリートークで話を聞いてみたいと思った。

4. 事例紹介「強いチーム力で地域の皆様に活力と笑顔をお届けします」

野田 照彦氏

感想：

- ・「未来創造スケッチ」に感動した。想いも伝わってきたし表現する、伝えることが夢を実現するために必要不可欠なのだと感じた。…17名
- ・未来創造イメージ、未来のビジョンを持つこと。笑顔が経営につながることの大切さを勉強させていただいた。…10名





- ・「笑顔追求」、大切なことで自分もやってみようと思った。…10名
- ・テニスに拘らない集客方法がとても印象的だった。…8名
- ・夢のビジョンに感動した。…6名
- ・今後の方向性、将来のビジョンを明確に出していくことの大切さを感じた。…5名
- ・夢を語っていた野田氏が素晴らしかった。…4名
- ・利益追求から笑顔追求し、マイナスにならないための思いが回りの人達を自主的に動かしているのが見えた。…4名
- ・考え方が自分と似ていてとても参考になった。…4名
- ・大きな声で元気がよく、とても楽しくお話を聞くことが出来た。…4名
- ・お話を聞いて元気が出てまた頑張ろうという気持ちになった。…4名
- ・視線を変えてテニスの運営に取り組む姿勢が素晴らしいと思った。…4名
- ・未来のクラブ・スクールのイメージがわかりやすく参考になった。…3名
- ・アイデアを沢山いただいた。…3名
- ・人間味溢れる人を引きつける話だった。感動した。…3名
- ・面接のやり方に心打たれた。参考にしたい。…3名
- ・力強い講演で話し方など参考になった。…2名
- ・考え方を変える良いきっかけになった。
- ・自分自身の目標とみんなの目標を統一していくことが大切でその架け橋が出来ようになりたいと感じた。
- ・自分の信念に共感してもらえるビジネスパートナーの存在は大きいと感じた。
- ・プレゼン力に感動した。
- ・うちのクラブもアウトドアで色々なスポーツをやっていききたい。
- ・ポジティブな思考は素晴らしいと思った。
- ・笑顔になれた！
- ・笑顔のスペシャリスト！

- ・今の自分の職場では難しいが、テニス事業者として多くの部分に感銘を受けた。
- ・善福寺公園テニスクラブのスタッフがイキイキと仕事している理由が分かった。
- ・高齢者向けのビジネスモデルを確立していることが参考になった。
- ・テニス業界を客観的に見るということは新鮮だった。今のブームを考えると必要なことだと思う。
- ・もっと人として基本的なことを見直そうと思った。
- ・自事業所のスタッフにも話を聞かせたいと思った。
- ・野田氏の情熱がテニス界にもっと広まると良いと思った。
- ・野田氏の行動がテニス界を変えられると思った。
- ・大阪から来た甲斐があった。
- ・こういう人は何をやっても成功すると思う。
- ・結果がしっかり出ているのすごいなと思った。
- ・私は約20年選手育成に情熱を注いできたが、なかなか選手に想いが届かず悲しい思いをしてきたことが多い。でも私の情熱をもっと表現することが大切なのだと感じた。
- ・テニスコートを減らさないという強い思いは素晴らしい心意気だと思う。これからは頑張って続けて欲しいと思う。
- ・現在の業績や方向性は野田氏の優れた個性があつてのものと思われ、今後の後進の指導が難しいだろうと思った。

5. 事例紹介「テニスの楽しいマネージメント」

浜中 恵里氏

感想：

- ・ブランディングの話が参考になった。…13名
- ・テニス、事業に対する強い想いが伝わった。その想いをチームで実現するという考え方がとても勉強になった。…9名
- ・ブランディングで方向性を明確にすることが大事なのだと感じた。…7名
- ・組織・チーム力の大切さが分かった。…2名
- ・お客様を継続させるためのイベントが参考になった。…2名
- ・シンボウテニスリゾートのような素晴らしいインドアが出来たことは良いと思う。…2名
- ・指導していたジュニアが結婚し子供ができ、再びジュニアスクール生として帰ってきてくれるという喜びに共感した。…2名
- ・資料が良かった。…2名



- ・ システム的な部分で参考にさせていただきたいことがあった。
- ・ 組織としてとても練られた形式で羨ましいと思った。
- ・ スタッフとの距離感が絶妙で素晴らしいと感じた。
- ・ 教えすぎず、教えなさすぎず。今の自分のテーマと合っていた。
- ・ アウトドアとインドアの違いがよく分かった。
- ・ アウトドアからインドアへの話は興味深かった。
- ・ ジュニアからファミリーの取り込みにおいてPLAY+STAYの有効性を学んだ。
- ・ 5Sの大切さを感じた。
- ・ テニススクールマネジメントストーリーを学んだ。
- ・ 「コーチもまず人として成長することが大事」に感銘を受けた。
- ・ お客様に対して喜んでもらいたい、その想いがイベントの豊富さ、きめ細かいサービスにつながっているということを改めて感じた。
- ・ あらゆる方面からサービスを考えていくことがお客様の為であると思った。
- ・ 時間を忘れて聞き入ってしまった。
- ・ シンボウテニスリゾートを人に紹介すると本当にきれいなところですねと言われる。きめ細かな想いと視点がそうさせているのだと分かった。
- ・ 謙虚に学んでいく姿勢がとても大切だと勉強になった。
- ・ 違う見方が出来た。

- ・ 若い頃よりテニス一筋の浜中氏の芯の通った生き方に感銘を受けた。
- ・ 楽しそうに話している講師を見てシンボウテニスリゾートを見たくなった。
- ・ シンボウテニスリゾートが人気のある理由が分かった。
- ・ 素晴らしい施設で資本力に圧倒された。
- ・ スタッフが頑張っている姿が見える発表だった。
- ・ アウトドアからインドアに変えた取り組みをもう少し聞きたかった。
- ・ スクールからクラブに入る人が多い秘訣を伺いたかった。



10月22日（水）アンケート結果

出席者：37名 アンケート回収：34通

◆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	4	9	3	6	0	5	27
女 性	1	1	0	1	0	0	3
不 明	0	1	3	0	0	0	4
合 計	5	11	6	7	0	5	34

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	3
スクール	31
レンタル	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	16
FAXによる案内	0
ホームページ	0
会社からの案内	19
その他	3

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	4
本社・本部勤務	1
支配人・マネージャー	8
コーチ	17
フロント	2
その他	2

◆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	18
講師が気に入った	2
研修ポイントの対象だから	4
会社の指示	12
その他	1

1. ワークショップ「お客様の満足度を引き出すしつもん力」

マツダ ミヒロ氏

感想：

- ・理解しやすかった。…6名
- ・お客様の満足度を上げる質問の方法など色々学べた。…5名
- ・良い質問をするためには人を観察しコミュニケーションを取ることが大事であると感じた。…5名
- ・質問の方法を気を付けることでスタッフとのコミュニケーションも良くなる気がする。…5名
- ・Howの使い方を学んだ。…5名
- ・参考になることが沢山あった。…4名
- ・同じチームの方と仲良くコミュニケーションが取れ楽しかった。…4名
- ・今後より良いサービスを提供出来るように活かしていきたい。…3名
- ・分かりやすい形で実践出来て良かった。…3名
- ・自分自身が何を考えれば良いのか分かった。…2名
- ・自分のコミュニケーションを見直す良い機会になった。…2名
- ・問題解決は意外な一言や質問を自分や他人からされることにより考え直すことが可能になると知った。
- ・自分のための質問、相手のための質問という考え方を知れて良かった。
- ・一人一人違うものを求めているので勉強し沢山の答えを知ることも大事だと思った。
- ・現状を漠然と思っていただけだったので、もっと掘り下げて問題点や本質を見つけないといけないと思った。
- ・してはいけない質問ばかりしていた自分に気付いた。
- ・自分自身に質問するだけで色々と考えさせられることがあった。
- ・良い質問は勝手に頭が答えを探そうと働くのが実感できた。
- ・こんなに字を書いたワークショップは初めてだった。
- ・最初に『終わるときにどうなっていたいか?』と聞かれ、『明日からワクワクしたい!』と言った通りに明日から実践してみたいと今ワクワクしている。



※このワークショップに参加してどんな学びや気づきがありましたか。

- ・質問の重要性、お客様のことを知る重要性に気付いた。…7名
- ・ほめることの大切さとほめ方のコツに気付いた。…6名
- ・相手のことを思い、相手を知らないの良い質問は出来ないなのでそのためのコミュニケーションを意識したい。…5名
- ・自事業所で実際にスタッフに対して質問を行ってみようと思った。…5名
- ・How「どうすれば」の形で相手のための質問を考えていきたい。…5名
- ・質問から相手を良い方向に導かせようと思えるようになった。…3名
- ・質問でお互いに成長していけるようになりたい。…2名
- ・相手（部下）のやる気を引き出す質問が出来るように頑張りたい。…2名
- ・より伝えるのをシンプルにしたい。…2名
- ・自分たちの行っているレッスン・サービスの先に何があるかを考えながら仕事をする必要がある。…2名
- ・今まで自分の質問の仕方が命令の形をとっていたことに気付いた。…2名
- ・「教えずに教える」が響いた。…2名
- ・不満も大事な情報である。
- ・お客様の満足につながる行動を考える。
- ・昨今コミュニケーション不足が問題になっているが質問や会話力を上げることにより解消につながるのではと思った。
- ・自分次第で周囲・事業所の雰囲気が変わってくるので仕事場を盛り上げていくためにも今日の質問形式を私らしくやっていこうと思う。
- ・共通点を見つけることで心理的に仲良くなる大切さを学んだ。
- ・他人からの問いかけ、アドバイスで気付かされることも多い。
- ・問題解決は具体的且つ自分に出来ることを挙げるのが重要だと感じた。
- ・能動的なパワーを他人にも自分にも引き出す「しつもん力」は素晴らしい。
- ・本当の目的を知ることが今後の課題だと感じた。
- ・会議のやり方を改善したい。



シニアテニスプロデューサーを取得して

STP120170

(株)レック興発 セブンカルチャークラブ溝の口 瀬占 浩行



2012年、2013年シニアテニスプロデューサーを受験させて頂き、幸運にもシニアの資格を取得させて頂きました。この試験は9科目ということもあって、大学受験以来のプレッシャーのかかる勉強をさせて頂きました。

このテストに際して、まず驚いたのは、テキストの大きさ。とても重厚感のあるテキストで、科目の多さとその中身に仰天したことを覚えております。知識として持っていたこと、仕事において意識していたこと以外の専門知識の多さにまず呆然としてしまいました。

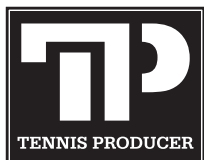
まずはとにかく目を通そうと日々テキストを読む毎日。わからないこともありましたが、まずは目を通そうとしました。弊社先輩社員に相談し、勉強に付き合ってもらったりもしました。プレッシャーも感じ、講習とテストの2泊3日の間は、ほとんど睡眠がとれませんでした。しかし多くの専門的な知識を学ぶことが出来ました。

講義での各科目の講師の方々のお話を伺って、その幅広い知識・情報量に驚きました。(テキストに目を通し、先輩社員に相談して勉強していたので、理解することも出来ました)

テニスというスポーツをマネジメントしていくためには、しっかりとした知識、幅広い情報、それを利用しての現状分析が必要なのだと深く思いました。テニスコーチは専門職の色が濃い仕事だと思いますが、テニスを楽

しんで頂くためには、まず楽しんで頂く人を集めなければならず、そして人を集めるのであればシステムを作らなければならず、そのことを接客でお伝えもしないといけません。そして長くテニスを楽しんで頂くための場所を確保、管理していかなければなりません。あらためてテニスコーチという仕事は、総合職であり、一つの専門家ではなく、一専多能であることがこれからのテニスビジネスには必要とされるのではと感じております。同時にこのテニスプロデューサー制度の重要性も深く感じました。

今後に関しましては、取得させて頂いた資格が単なる自分の肩書にならないように、常にその資格に見合う自分であるべく勉強を続けます。そしてシニアテニスプロデューサーという資格に恥じないようにテニス界の発展に少しでもお役に立てるように努力してまいります。また、テニスプロデューサー制度の前文にもありますが、【経営のことがわかり、やってみせることが出来る人材を育てる目的で作られた「テニスプロデューサー制度」この資格制度を継続的に実施、普及させることでテニス事業の活性化を図り、しいてはテニス業界全体の社会的地位の向上を図ることが出来る】を今回勉強させて頂き、全くその通りだと感じておりますし、またこの制度がこの前文のようになっていくことを願っております。



TENNIS PRODUCER



テニスプロデューサーになって思うこと ～テニスへ恩返し～

STP120175

(株)ITC 井上 寧



こんにちは、ITCの井上と申します。第7回認定試験でテニスプロデューサーⅠに、第8回でシニアテニスプロデューサーに合格しました。平成24年2月に神戸で開催された日本テニス産業セミナーで初めて多くの事業協会関係の皆様とお会いしました。翌日行われた「兵庫県テニス施設見学ツアー」では、当時私が支配人をして、「ユニバー神戸テニス倶楽部」を多くの方にご見学いただきありがとうございました。現在は、神戸市の外郭団体から運営委託されたテニス施設3施設と、ITC神戸という直営校の計4施設の支配人を兼務しております。

私は、近くに無料のコートがあったので、中学生からテニスを始めましたが、中・高・大学を通じてテニス部経験は殆んどありません。大学卒業後は医薬品商社に2年勤め、ITCの前身の会社でスイミングスクールの事務長を2年弱勤めていたのですが、ある日突然、人事異動で、テニス事業部へ移り、コーチになりました。そんな訳で、テニスも下手でレッスン経験もない状態でのスタートでしたので、レッスンでは、とにかく楽しく、コミュニケーションを多くとって、営業マン時代に学んだ「商品売る前に、先ず自分を売って行け」を実践しました。「来週もまた私に会いに来てくださいね、一緒に遊びましょう」と、言った感じでした。今思い返すとあの拙いレッスンで皆さん良く続けてくれたと感謝しかありません。

それから約四半世紀、結局テニスは上手くなりませんでしたが、テニスを通じて多くのことを学び、年齢と経験を重ねる毎に、今度はテニスを通じて多くのことを伝え、教えてきました。今頃になって、テニスは色々な意味で人を成長させてくれる素晴らしいスポーツだと、心から思えるようになりました。そして、これからはテニスに「恩返し」が出来たらいいな、と思うようになりました。

した。

今、テニス業界は決して、成長産業ではありません。全国的に見ると、会員制クラブが栄え衰退し、アウトドアスクールが栄え衰退し、現在は、インドアスクールが唯一成長を維持している状態だと思います。しかし、本来テニスはアウトドアで、風や太陽のもと、ゲームを楽しむものだと私は思っています。その想いは、前述の「ユニバー神戸テニス倶楽部」で500名以上のテニス大好き会員様とプレーを楽しみながら強くなりました。テニス本来の楽しみ方をもっと多くの人に、特に若い人たちに伝えていく。それがテニスに対する私の「恩返し」ではないかと思っています。

ちょうどそんな時、弊社では、プロデューサー資格の取得を本格的に推進していく方針が決まり、第7回で、私を含め5人が受験、第8回でさらに4人が受験し、全員が資格を取得しました。

テニスプロデューサー制度の発足の目的は、「そこにテニスコートがあれば、そこにテニスプロデューサーがいれば、そのテニスコートを活性化させ経営を安定させることができる。そういう人材を育成すること」、と聞いております。弊社は現在インドア7校・アウトドア11校、計18校のスクールを運営し、そのうち8校では会員制も行っております。立地条件・地域（埼玉から愛媛まで）・運営形態（民間の直営校・指定管理施設・コーチ派遣校）など様々ですが、我々テニスプロデューサーが中心となって、これらのテニス施設を、ただ運営管理するのではなく、そこを利用する人と、そこで働く人みんなが笑顔になれるような経営をしていきたいと思っています。

この制度が全国に広がり、全国のテニス施設が活性化し、テニス人口が再び増えていくことを願います。



『日本一ここちよいインドアスクール』を目指して…

Golf Tennis ZONE Hesaka フロント 平原 和美



快適な環境でベストなプレイを。
それが私たちがのこたちです。

それぞれの生活ライフスタイルに合わせたゴルフ・テニスライフを
気軽に始められる多彩なシステムでサポートします。



私共 Golf Tennis ZONE Hesaka は『日本一ここちよいインドアスクール』を目指し、たくさんのお客様に ZONE ファンになっていただけるよう日々努力しています。そのためにお客様はもちろん、スタッフ間でも「ありがとう」という感謝の気持ちを持って接することを大切にしています。

その中でフロントとして常に意識していることは「自分だったらどうしてももらいたいのか…」お客様の感情を考えた“目配り・気配り・心配り”。特に気配りの基本とも言える会話については、お客様と言葉のキャッチボー

ルができるように心がけています。

場を読みながらお客様の様子、気持ちを素早く感じ取り、いろいろな思いを言葉で伝えることが私達のホスピタリティになると考えています。

また情報の共有についても、コーチ&フロント共にお客様の些細な情報も皆で共有し、いつでも誰でもスムーズで気持ちの良い対応、お客様とのコミュニケーションがとれるように改善を繰り返し、かなり実践できるようになりました。



これからもスタッフひとりひとりの思いがお客様に伝わるよう、目標に向かってチームワークを発揮し、前進して行きたいと思います！





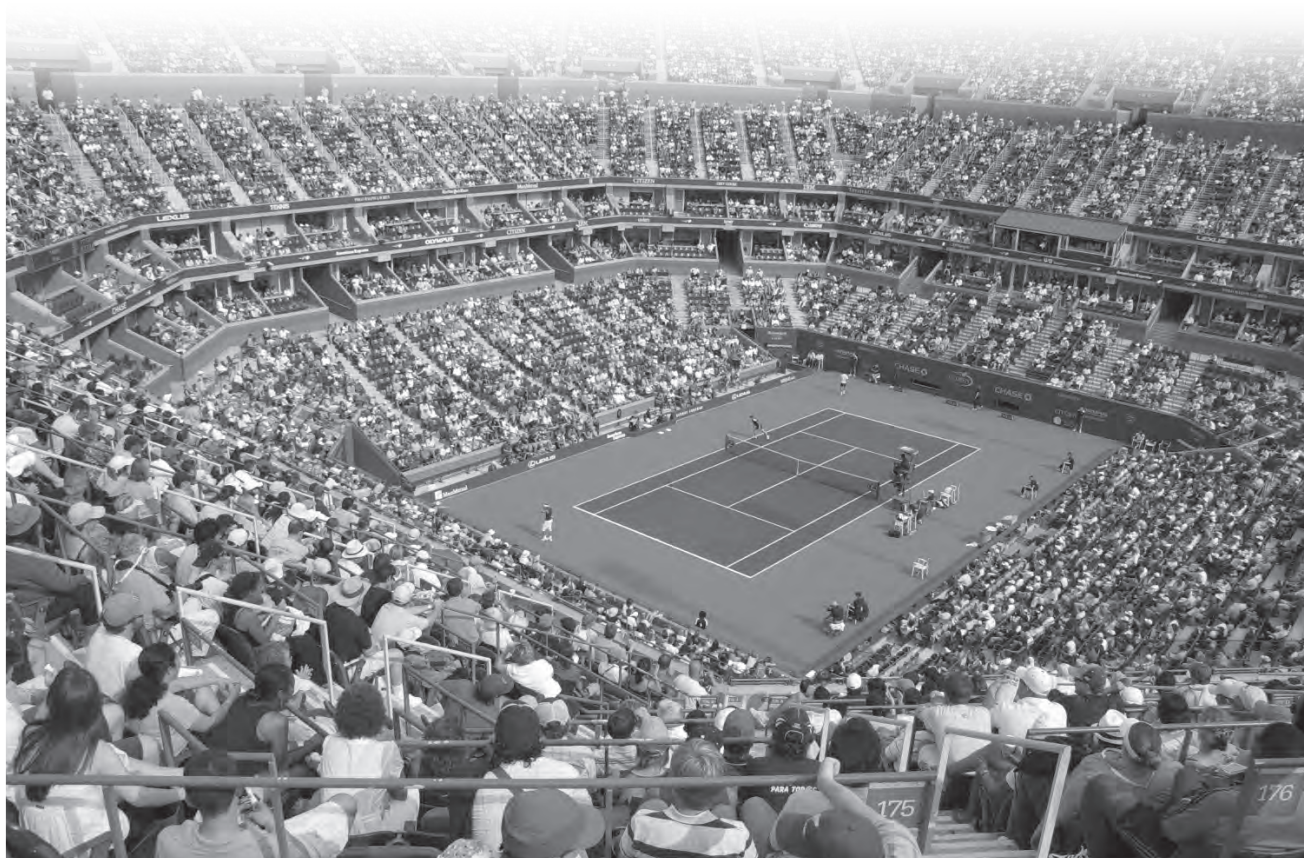
第8回スクール部会 報告書

スクール部会 部会長 蒲生 清

11月5日(水)、第8回スクール部会を参加者12名にて開催いたしました。

参加者の自己紹介の後、第一部では「客単価を考える」というテーマで、根幹となる受講料の相場や値上げの実施、年間無休(52週営業)や他の会費収入等の多くの事例紹介や質疑応答が行われました。商品販売に関しては、(株)レック興発の富塚拓彦氏から具体的な販売戦略をお聞きし、中でもオリジナルのガットやグリップテープ

の開発等には質問が相次ぎ、商品に対する新堀社長のこだわりを伺えたような気がします。また参加者の事業所で行った収益の上がるイベントや企画等も紹介され、今後の運営に役立ったと思います。第二部は「情報交換会」という事で、錦織選手の活躍の影響を聞いたところ、大きく生徒数を伸ばしているのは首都圏に限られているようでした。ただ地方の多くの事業所で問合せや体験者が増えてきているようで、今後に期待が持てると思います。





実践！第二期“支配人養成塾” ～未来のテニス界を担うのは君だ！～ 報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

昨年に続きマネージャー部会が開催する第二期“支配人養成塾”、12月9日(火)に第4回目を開催し年間全ての日程を終了しました。参加者28名が5グループに分かれ、各自の『年間目標達成へのアプローチ』をグループメンバーと共に考え、互いに刺激し合いながら成果を挙げてきました。またグループメンバー間の事業所見学会では、様々な取り組みを実際に生で見ることで、自身の事業所にもすぐに取り入れた方が多かったようです。さらにテニス事業者代表の方々のご講演では、会社を立ち上げ成長させてきた強い信念や大変なご苦労、そして我々への熱いメッセージをお話いただき、「為せば成る！」と背中を押された想いでした。この支配人養成塾で培った28名の仲間とこれからも交流していくことを皆で約束し、3月からスタートした第二期“支配人養成塾”の幕を閉じました。

今回、第二期“支配人養成塾”を振り返る意味で、参加者全員にアンケートを取らせていただきました。その中からお二人のアンケート内容をご紹介します。

柏 賢太郎

(tennis egg くずは)



①「掲げられた年間目標とそれを達成するための課題は何でしたか？」

◆年間目標

- ・従業員が同じ目標の企業理念で働く。
- ・生徒数 600 名



9月から追加目標)

- ・運営実行計画書を立案し、特に環境整備等を行う。
- ・2014 年中に生徒数が 605 名

◆達成課題

- ・会社の基盤を整え企業理念を達成する為に、クレドカードの作成

- ・スタッフミーティングの毎月開催。そこでお互いの仕事や進捗状況と事業所の状況確認を確認し合う。



9月から追加課題)

- ・2015 年 1 月までの下期運営実行計画書の作成。特に
①環境整備②内部営業③外部営業をすすめる
環境整備) 定位置化・見える化
内部営業) レッスン発表会・復帰キャンペーン
外部営業) チラシ 20,000 枚配布・紹介キャンペーン

②「現時点で、その達成度合はいかがですか？」

◆できたこと

- ・クレドカードを egg マインドという名前の名刺サイズで、いつでも確認出来る物を作成し、スタッフルームに見える化として、貼り出し共有の理解のもと働く事が出来た。
- ・スタッフミーティングは曜日・時間を決めて毎週開催を行え、お互いの仕事や進捗状況と事業所の状況確認を確認し合えた。

- ・内部営業) レッスン発表会 2 ヶ月に 1 回実施
- ・外部営業) 紹介キャンペーン目標 20 名／実績 34 名

◆できなかったこと

- ・環境整備) クラブハウス・コート・事務所の備品定位置決定
- ・内部営業) 復帰キャンペーン 7 名目標 2 名復会
- ・外部営業) チラシ 20,000 枚配布 残約 1800 枚

③「支配人養成塾へ参加しての素直な感想」

ベンチマークで各自の取り組みを実際目で見ることにより、多くの気づきや発見ができ答えを導き出すきっかけになり、外に目を向けてより良いことを取り入れていく意識が強くなりました。

また、同業者で同じ志の人と関わりを持てた事が、自身の仕事の取り組む意識と人間力の成長を高め、よい経験が出来ました。

以上、テニス界を盛り上げる事業所を目指します！

【塚本社長よりコメント】

積極的に仕事に取り組めるようになり、それを見ている周りのスタッフにとってもいい影響を与えられるようになってきました。

榎本 真文

(アルドールテニスステージ)

おゆみ野校)



- ①「掲げられた年間目標とそれを達成するための課題は何でしたか？」

◆年間目標

年間の入会目標達成 (2013.10 ~ 2014.9)、年間の経常利益目標達成 (2013.10 ~ 2014.9)

◆達成課題

新入社員の育成 (会社の理念の共有、業務の流れの把握、レッスン力向上)

営業所の雰囲気づくり (スタッフ間、お客様とのコミュニケーション力の向上)

- ②「現時点で、その達成度合はいかがですか？」

◆できたこと

社員スタッフとの定期的な個別面談、アルバイトスタッフ (コーチ、フロント) との面談を行い、自分たちの向うべき方向性を確認し、意識共有をしてきました。その結果、入会目標 132% 達成 (2014.10 以降も継続中)、経常利益目標 171% 達成 (2014.10 以降も継続中) に繋げることが出来ました。

スタッフ同士だけでなく、お客様と積極的にコミュニケーションをとることにより継続率のアップ、物販の売り上げアップに繋げることが出来ました。

◆できなかったこと

ともに働くスタッフに対しては《いかにやりがいをもって働いてもらうか》を意識してやっています。新入社員の育成は特に慎重に行ってきましたが、二人のうち一人が残念ながら退職してしまいました。積極的に話をしてくる子ではなかったのも、もっとこちらからコミュニケーションを取ってあげればよかったと後悔しております。

- ③「支配人養成塾へ参加して良かったことは？」

同じ立場で仕事をする意識の高い仲間と、このような場で出会えたことはとてもプラスになりました。毎回参加して共に勉強する度に『また明日から頑張ろう！』というポジティブな気持ちになることが出来ました。グループ内の各事業所見学ではいろいろな工夫を直接拝見

させていただくことが出来、各々の成功体験や悩みを皆で共有し、それが自らの事業所をより良くしていく為の貴重な情報交換の場となりました。これは自分の年間目標達成の上でも大変参考になりました。4人のテニス業界のトップリーダーによる講演も素晴らしく、このような熱い方々がいる業界で働けて良かったと再確認いたしました。『支配人養成塾』で得られた経験や人脈は今後テニス業界で仕事をしていく上での大きな財産となると感じております。このような機会を与えて頂きありがとうございました。

【野田部長よりコメント】

支配人養成塾で勉強し、社外のいろいろな方のお話を聞いたり、事業所を見学させていただいたりしたことで、様々な刺激となり、数字に対する意識も随分変わってきました。

元来、明るい性格なので、どこへ行っても好かれ、事務所内でもよいムードメーカーではありますが、現在は、目標数字を意識し、いろいろな仕掛けを作りながら確実に結果を残しています。

今後も、信頼されるリーダーとして、更なる成長を続けてほしいと思っています。

来年も、明日のテニス業界を担う若きリーダーへ向け、第三期“支配人養成塾”を開催する予定です。今のご自身に満足せず更なる能力アップを真剣に考えておられる方のご参加をお待ちしております。経営者・支配人の皆様からのご推薦も合わせてお願い致します。



講師 栗山 雅則氏

講師 武市 広治氏





第 16 回コーチステップアップアカデミー開催報告

コーチ部会 副部長・TOPインドアステージ氷川台 遠藤 邦夫

11月12日(水)、有明コロシアムにおいて一昨年と昨年に引き続き竹内映二プロをお招きし、第16回コーチステップアップアカデミーを開催しました。

前回アカデミー終了後に皆様から頂戴したアンケートでも、竹内プロの講義を再度聞きたいという感想が多く、3回目となる今回も多く参加者の方にお集まりいただきました。

今回のアカデミーも前回同様、午前はコロシアム内会議室を利用した講義、午後はコロシアムでのオンコートセミナーの2部構成で行いました。

午前の講義では①「試合に影響を及ぼす要因」②「シングルスにおける戦略と戦術の原則」③「ゲームスタイル：定義と立ち向かい方」④「5つのゲーム場面で用いる戦術」⑤「アンティシペーション」⑥「トーナメントプレーヤーのパーセンテージテニス」⑦「シングルの戦略に影響を及ぼす他の要因」⑧「戦術的試合分析」⑨「戦術のトレーニング」という9項目にプラスし、皆様から事前にいただいたアンケートの質問に対する答えも頂戴しながらの進行となりました。

当初は午前、2時間半の講義予定でしたが、竹内プロの熱い想いを伝えていただいた結果、1時間近く予定時間をオーバーしての講義となりましたが、長時間の講義にも関わらず、誰一人集中を切らすことなく、真剣に聞いている様子を見て、講義内容がいかに素晴らしかったかを改めて感じました。

午後のオンコートセミナーでは午前中にお話いただいた内容に基づき説明していただきました。日々、現場でレッスンを行う我々コーチにとっては「翌日から使えるドリル」を教えていただけることほどありがたいものはないのですが、竹内プロのドリルはまさにその宝庫で2人1組、3人1組で行う簡単なドリル（とはいえものすごくハードでしたが…）からプレーヤーを指導する際に使うドリルまで幅広くご指導いただきました。

その中でも特に印象深かったのは「バイオメカニクスとゲームを基にした指導法視点から指導法はどうあるべきかを考える」というお言葉でした。テニスの本質はゲームであり、ドリルは戦術的にも段階的に進める（戻す）べきである、フォームはバイオメカニクスの観点から観



察すべきであり、戦術を実行させるためのツールであると言うとおり、竹内プロのドリル全てがその観点に基づき行われていました。

我々コーチは「バイオメカニクス」を学ぶ必要があると改めて気づかされました。

コロシアムの使用時間に限りがあり、皆様全員の質問に答えるとはまではいきませんでしたが、時間いっぱいまでセミナーを行っていただき、熱心に質問に答えていただく姿を見てコーチとはこうあるべきだと改めて感じさせていただきました。

最後になりますが、コーチ部会としましては、今後とも皆様の望まれるセミナーを企画し、一緒に勉強していける環境を作っていきたいと考えています。

次回のコーチステップアップアカデミーにも是非ご参加くださるよう、よろしくお願い申し上げます。





『第25回フロント・ステップアップ・アカデミー』ご報告

フロント部会 副部長・株式会社レック興発 フロントチーフ 西教 祐子

平成26年11月6日に『第25回フロント・ステップアップ・アカデミー』を開催いたしました。

今回は、関西地区のご要望もあり、大阪で開催することになり、50名の皆さまにご参加いただきました。

当日は、施設見学後、昼食会&懇親会、そして最後に事例紹介&意見交換会という流れでした。

今回、施設を見学させていただいたのはノアインドアステージ天下茶屋校でした。

コート、ロビー、事務所の3ヶ所を3チームに分かれ、それぞれの場所を見ながら質問を交えて施設を見学させていただきました。

どの場所にも創意工夫がなされており、特に事務所ではチームのまとまりを感じさせる掲示物等があり、大変参考になりました。

中でも、「環境整備ボード」があり、毎日の環境整備場所、チェック表など共有しており、スタッフ皆さんがそれぞれ各自で整備した内容が掲示してありました。

環境整備をすることで、1回につき200円支給されるそうです。自分たちの施設を綺麗にしていく取り組み方法に大変衝撃的でした。定期的にチェックをして綺麗にしていく方法もありますが、ちょっとした工夫により自分たちから綺麗にしていく取り組み方にも感じられ、施設を見学することで、目で見ても参考にすることも大事ですが、考え方、発想の仕方というものも学べたように思います。

そして、事例紹介&情報交換会では、参加される皆さまに少しでもヒントをつかんでいただこうと、東西2事業所の方に、どのような工夫をしてスクールを盛り上げているかを紹介していただきました。



関東地区代表として、トップインドアステージ亀戸の矢口宏美様には、『活気ある現場作り』、関西地区代表として、ノアインドアステージ株の小坂隆子様には『今後のフロント像について』のテーマについてお話をさせていただきました。

矢口様のお話では、フロントのお仕事として諸手続きや業務内容になりつつある状況に対し、ホテル、飲食店、不動産業など他のサービス業と比較すると改善の余地があり、まだまだレベルアップできるのでは？と考え、スタッフのレベルが上がれば、スクール、クラブも活気づくのではないかと『フロント改革』を作り上げたとのことでした。

人財の成長がサービスレベルの向上となるということで、「安心」「快適」「親しみ」を基本価値観とし、パフォーマンスを向上させるために色んな取り組みをしています。その1つとして、週30分以上のOJTを実施しているそうです。

シフトの中に、その30分が組み込まれており、必ず実施する仕組みだそうです。効率的であり習慣的な体制が大変参考になりました。

また、特に興味深い取り組みとしては、『クラス担当制』でした。クラス担当制にすることで、「自分のお客様という意識」を持ち、一人でも多くのお客様に安心して継続していただけるスクール作りをしていこうということでした。

新人からベテランまで全員が行い、決められた時間は他の業務をせずに、その時間帯のお客様を担当するということです。

主に3つの対応があり、1つ目はシステムが便利に

なったことで、水面下に埋もれる退会予備軍のフォローとして、無断欠席と振替しない方への TEL フォロー、DM 配信を行う。

2つ目は、充足率、継続率の1ポイントUPとして、退会予定者の相談窓口を開設する。これは、退会予定者の方に事前に連絡し、継続していただける方法を相談する時間を作る。

3つ目は、休会、けが人のフォローとして、けが人への後フォローを徹底し、保険の窓口を作る。これらの対応方法は、30分のOJT研修で身につけているそうです。

その他にも沢山の取り組みがなされており、現状が94.6%の継続率となっているということでした。トップインドアステージさんの40年の歴史の中で、絶え間なく進化し続けており、組織的な部分がしっかりと構築されているというのが、印象的に感じました。

また、小坂様のお話では、『ノアイズム』として「お客様感動」「現場主義」「チームワーク」「利他の心」「チャレンジ精神」「学ぶ姿勢」「360度笑顔」があり、その中の「チームワーク」と「利他の心」の2つを特に重点を置いての取り組みをしているとのことでした。

「チームワーク」とは、より良いチームを創るために、自分から仲間に関わること。これは信頼関係あつてのチームワーク。

「利他の心」とは、周りの人の支えに感謝し、常に相手のために想って考働すること。

普段から、信頼関係を作ることで、素直に相談できる、共有できる環境を作ることが大事ということでした。信頼関係が成り立っていないことで、ミスをした際に、怒られる→隠そうとする→知らない→同じミスをおかすという悪循環が起りやすくなる。常にオープンな環境にすることで、スタッフ全員が共有でき、ミスを防ぐことになる。伝えやすい環境がチームワークであり、チームの団結力が強力となる。

また、相手のために想って行動することは、お客様への気づきになり、お客様へのサービスは、新たにすることが、お客様にとって当たり前前のサービスとなります。



で、日々精進し、お客様を満足させるのがフロントの仕事であるとのことでした。

そして、教育面では、分からないことは、お客様に迷惑をかけないように、正確な情報をお伝えすることを重視しており、何度も先輩に聞き、解るまで聞くようにしているそうです。丁寧に教わることで、育てる時も丁寧に教えられる。

小坂様のお話には、「人」と「人」の関わり、そして「思いやり」により、チームワークを強力に作りあげているように感じました。

事例紹介後には、各テーブルでのそれぞれの悩み、問題等の意見交換がありました。

大変盛り上がっている様子が伺えました。現場での悩みなど他社の方とこういう場で話をすることで、対策となるヒントを見つけ、また自分たちのしてきたことへの確認となり、自信へ繋がるように思います。

最後に、参加された皆さまが、今回のFSAにより、多くの気づきを得た1日となって現場で活かしていただければ幸いです。

今後も、フロントの皆さまが現場から離れ、違った視点での気づきを得て、満足していただけるようなFSAになるよう、皆さまと一緒にフロントを盛り上げていきたいと思っています。

今後共、よろしくお願いいたします。





感じやすいことの必要性

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

よいフォームで打てばエラーしないはずなのに、エラーする人がいる。これはよいフォームだけでは説明しきれない何かがあるため。もう一つ、すごく努力して、ちゃんとボールを見ているのに、ラケット面の真ん中に当たらない人がいる。一方、たいした努力もせずに、楽々と真ん中に当てる人がいる。しかも意地悪なことに真ん中に当たる人は完全にど真ん中に当たるし、当たらない人は努力しても当たる範囲を狭くできないのだ。

これ、結論を言っちゃうと、実は感じているか、いないのかという話。これから説明する、3つのことを感じることができれば一挙に解決できる話なのだ。よいフォームを作ることでは定評のある、スジガネ君がそこまで言うのだから間違いない。

さて、感じることの1つ目は当たる瞬間のラケット面とボールの感触。ラケット面が打球方向を向いて、ボールを捕える。この、捕えるラケット面とぶつかって、つぶれて、飛び出していくボールをイメージしているのかということ。この瞬間がビジュアルに、まざまざと頭の中に思い描きながら打つことができれば、まさに、ボールをしっかりと捕まえることができるのだ。

2つ目は飛んでくるボールのコースとタイミングを感じるということ。我々はインパクトの場所に飛んでくるボールを打つのだが、その場所にボールが来てから合わせたのでは間に合わない。結果として、いくらしっかりボールを見ていても必ず振り遅れることになる。じゃあ上級者はどうやっているのかというと、ボールが飛んでくるコースとタイミングを予測し、その場所その時間にインパクトになるように、何もない空間めがけてラケット面を振り出しているのだ。ボールの飛んでくる線をイメージする、その線に合わせてラケットを振り出す。たまたま予定の空間にボールが現れ、ジャストミートになる。で、本人はどう思っているのかというと、ボールをよく見て、それをひっぱたいたと感じているのだ。実は頭の中でイメージしたボールと現実のボールが感覚としては混同されて、見ていると勘違いしてしまうようだ。そこで、この上級者はボールをよく見ると後輩に教えることになる。そこで、天才とはいいがたい後輩は頑張っ

て見れば見るほど、振り遅れることになる。

れは相手打球をイメージして素振りすること。ボールを想像して、そのボールにジャストミートできるなら、次に本物を打った時に確実にジャストミートで



きる。それなりのレベルの人であれば、素振りしなくても、頭の中で素振りしてみればよいかもしれない。とにかくボールを打つのは頭の中、そのこのイメージを感じる事なのだ。以上の2つを実行すれば必ずちゃんと当たる。ついでにスジガネ君のような完璧フォームなら、よいショット間違いないのだ。

ところで、最初に感じるといった話は3つだった。もう一つはなんだろう。これは自打球のコース。この自分の打ったコース、その3次元的なイメージをしっかり作る。

そしてそれは打つ前にひらめかなくてはならないのだ。ボールに近づき、スウィングを開始する前に、これから相手コートに向かっていくボールの3次元的な軌跡をイメージする。そしてそのイメージに合わせてボールを3次元空間に送り込んでやるのだ。わざわざ、3次元といったのはボールのコースだけでなく高さやスピンもイメージしておきたいから。ベイビーステップで岩佐君がコートにボールで絵を描いていたあれだ。

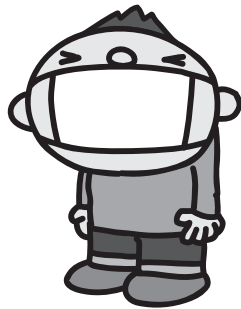
前出の2つのイメージと合わせこれら3つのイメージを常に描きながら上級者はプレーしている。ここまで聞いてしまうとこれほどの知的作業をやらなければならないのかと、うんざりする人もいるかもしれない。しかし、実際はこれらの作業はバックグラウンド、意識の裏、無意識にやっているわけで、うまくいっている限り、気にすることはない。ただし、うまくいっていない時はこれが問題になるので、うまくいっていない人は少しだけ練習で気にしてみるといい。そしてコーチは生徒さんの問題として、これをいつも気にしておかなくてはならない。3つのことを感じるのはフォームより大切。完璧フォームにこだわるスジガネ君が言うのだから間違いない。



■感染症にご注意ください！

気温が下がり、空気が乾燥する冬は、感染症の季節です。

定番のインフルエンザに加え、最近はノロウイルスなどの感染も猛威を振るうようになりました。たくさんの人が集まるテニス施設は感染拡大場所になりやすいもの。また、スタッフ間での感染は運営の大きなリスクとなります。正しい知識と適切な予防法・対応で、感染症予防につとめましょう。



1. 消毒薬の設置

施設入り口・洗面所に消毒用アルコールを設置し、入場者に必ず消毒をしていただきますよう。もちろんスタッフも同様です。

2. 手洗い・うがいの徹底を

こまめな手洗い、うがいを推奨しましょう。まずは流水、石鹸による手洗い、そしてアルコール消毒です。洗面台付近への啓蒙ポスター等も効果的です。スタッフにも同様に徹底しましょう。



3. 適切な対処法を

ノロウイルスは突然の嘔吐を伴う場合が少なくありません。嘔吐物等は感染源になりますので、適切な処置をしましょう。

- ・嘔吐物を処理する際は、使い捨ての手袋、マスク、ビニールを着用します。
- ・布やペーパータオルなどで、外側から内側に向けて、静かに拭き取ります。



- ・使用した布やペーパータオルなどは、すぐにビニール袋に入れ密閉して処分します。
 - ・嘔吐物が付着していた床とその周囲は、0.10%次亜塩素酸ナトリウムを染み込ませた布やペーパータオルなどで覆うか、浸すようにして拭いてください。（アルコール消毒液では効果はありません）
- 適切な対応、日々の努力で感染を食い止めましょう！

■気をつけましょう！この季節

季節も変わり、寒さも厳しく感じるようになりました。気温が低いこの時期、寒さで固まった体は、急な運動には対応しきれないもの。

当然、怪我の発生率も上がります。ご注意ください。

1. 準備体操の徹底を

手首足首のストレッチから軽いジョギング、その後、しっかり体操を行いましょう。気温の高い季節よりも念入りに行うのが良いでしょう。またジャンプなど筋肉に急激な負荷を与えるものは止めましょう。体操でも筋断裂を起こす場合があります。レッスンに遅れて入った方にも自身での体操を徹底しましょう。コートサイドに体操方法を掲示すると良いでしょう。



2. ウォーミングアップは徐々にしっかりと

運動負荷は徐々にあげましょう。まずはミニラリーでゆっくり打球、徐々に距離を延ばす、球出しドリルで体を慣らしてから、ラリー練習に入るなど、段階を踏むようにしましょう。



3. 待ち時間を減らす工夫を

多人数のスクールレッスンでは、どうしても待ち時間が発生します。

待ち時間に体が冷えてしまわない工夫をしましょ

う。

ミニネットでのボレーボレーや素振りなど、常に動きが止まらないようなドリルの工夫をしましょう。

4. コートコンディションに注意

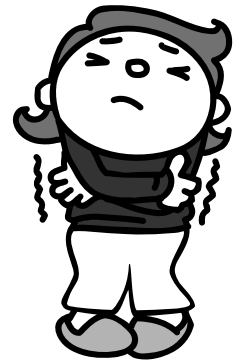
夜露、朝露、凍結でコートが滑らないかなど、コートコンディションの確認をしましょう。また、気温が低いと雨天後の乾燥にも時間が掛かりますので注意しましょう。始業時のチェックシートを作成し、確認体制を確立すると良いでしょう。

5. 服装のアドバイスを

コーチの服装は冬季のプレーの見本になるようにしましょう。

最近は軽くて動きやすい素材、つくりのウェアも増えてきました。温度調節がしやすいよう、重ね着をし、体の温まり方でこまめに調節しましょう。

ベンチコートは動き難く、プレーの妨げになるので、待機時の着用に残めましょう。プレーに適したウェア着用の啓蒙が重要です。



安全委員会主催「テーピング講習会」開催報告

安全委員長 金田 彰

2014 年 12 月 9 日小菅英二先生を講師に迎えテーピング講習会（限定 24 名）を開催いたしました。小菅先生は全日本ベテランテニスランキング 50 歳以上 6 位（2014 年 12 月現在）の現役プレーヤーです。

会場は神奈川県大和市にある、先生の経営する小菅鍼灸接骨院の診察室を研修場所として行われました。

人体の構造、筋肉と関節骨の動きから先生の説明を受けテーピングの基本から学びました。

第一回は、テニス肘と足首の為のテーピング方法について

先生のデモンストレーションの後に実践しました。先生のテーピングはシワが無く、柔らかでまるでギブスのような仕上がりで参加者から感嘆の声があがりました。

その後も一人一人に丁寧な指導いただき、参加者はとても真剣に取り組んでいました。

何より、先生がプレーヤーであること、ラケットを持って筋肉や関節骨の動きを解説して頂き、大変わかりやすい講習となりました。後はどれだけ自分で実践するかが課題となるでしょう。

定期的に理論と実践の研修が必要とのご意見を頂き、検討することといたしました。



『人事・労務コラム「非正規社員を雇用する際の注意点」』

◆契約社員、パートタイマーなどの非正規社員（有期契約労働者）の現状

契約社員やパートタイマーなど非正規社員として働く人が年々増加しています。総務省が平成 26 年 11 月に発表した労働力調査によれば、役員を除く雇用者のうち非正規社員の割合は 37.1% で、約 2,000 万人となっています。産業構造が非正規社員比率の高いサービス業に転換していることなどが背景にあり、テニス事業場においても少なからずその影響を受けているものと思われます。また、人材不足の影響や最低賃金の見直しなどもあり、最近の求人媒体やハローワークの募集要項を見ると、非正規社員の時給がかなり高騰してきているのが分かります。

その一方で、非正規社員の待遇は、一般的に働きや貢献に見合ったものとなりにくいため、いわゆる正社員と比較した場合には低くなる傾向があります。

◆平成 27 年 4 月 1 日から、パートタイム労働法が改正されます

そうした実状を踏まえ、パートタイム労働者の公正な待遇を確保し、また納得して働くことができるようにするために平成 27 年 4 月よりパートタイム労働法が改正されます。

今回の改正で大きな事項としてあげられるのは、「正社員と差別的取扱いが禁止されるパートタイム労働者の対象範囲の拡大」になります。

その内容は、有期労働契約を締結しているパートタイム労働者であっても「職務の内容（業務内容、責任の程度等）」や「人材活用の仕組み（配置転換等）」が正社員と同じ場合には、正社員との差別的取扱いをしてはならないというものです。

■正社員と差別的取扱いが禁止されるパートタイム労働者の範囲

現 行	改正後（平成 27 年 4 月 1 日～）
①職務の内容が正社員と同一であること ②人材活用の仕組が正社員と同一であること ③無期労働契約を締結していること	①職務の内容が正社員と同一であること ②人材活用の仕組が正社員と同一であること （③は削除）

上記①②に該当する場合は、賃金、教育訓練、福利厚生施設の利用をはじめ全ての待遇について、正社員との差別的取扱いが禁止されます。賃金等の労働条件の相違が合理的といえるためには、パートタイム労働者と正社員の「職務の内容」や「人材活用の仕組み」を明確にしておく必要があります。

今後、様々な待遇の相違によるトラブルを未然に防止するためにも、各コーチやスタッフの業務内容や責任、権限等を見直し、また、賃金等の相違についても、きちんと説明ができるようにしておくことが望まれます。

パートタイム労働者とは？

■パートタイム労働法の対象となるパートタイム労働者とは、「1 週間の所定労働時間が同一の事業所に雇用される通常の労働者の 1 週間の所定労働時間に比べて短い労働者」のことです。

■「契約社員」「パートタイマー」「アルバイト」など、名称にかかわらず、上記に当てはまる労働者であれば、「パートタイム労働者」として、パートタイム労働法の対象となります。

■フルタイムで働く人は、「パート」などのような名称で呼ばれていてもパートタイム労働法の対象とはなりません。が、これらの人についてもパートタイム労働法の趣旨を考慮する必要があります。

■ご相談は
社会保険労務士法人プロジェスト
担当：及川まで

TEL 03-6439-5585 FAX 03-6439-5580
E-mail : roikawa@progggest.co.jp

『120 年振り民法大改正』

いよいよ来年1月1日より、相続税及び贈与税の税制改正が施行されます。今までも何度かお伝えしてきました通り、相続税は、最高税率引き上げ・税率構造の変更・基礎控除額40%引き下げ等により大きな増税となり、一方の贈与税は、最高税率引き上げはあるものの、税率構造の変更(20才以上の子・孫向け含む)や相続時精算課税の要件の緩和により減税となります。これからは、相続対策に贈与を上手に使うことがより一層大切になってきます。ご準備の方はいかがでしょうか？

さて、今回は相続税とも密接な関係のある民法改正についてです。

法務大臣の諮問機関である法制審議会はこの8月26日、民法の改正案をまとめました。早ければ来年の通常国会に提出されます。

そもそも今の民法は1896年の制定ですが、途中改正されたのは、文語体から口語体へ、カタカナからひらがなへと読みやすくなった程度のものでした。契約や家族関係に関するルールが規定されており、全部で5編(総則・物権・債権・親族・相続)から構成されています。今回はその債権の部分が改正されます。

改正箇所が個人保証、未払い金の時効、約款、法定利率など約200項目に及ぶ、120年振りの大改正となりますが、特に皆様にも影響の大きい「不動産賃貸借」がどう変わるのか見ていきましょう。

まず、これまではっきりしていなかった敷金に関する規定が明文化される見通しです。これにより賃貸物件での敷金返還に関するトラブルの減少が期待されます。

現在の民法では、敷金に関する項目はあるものの、その範囲や返還義務要件などについては記載がありませんでした。条文がなかったために、敷金が返還されない、あるいは過剰な修繕費を請求されたというケースが後を絶たなかったのです。

改正案では、敷金の定義や返還義務を明確化するとともに、原状回復義務については「通常の使用による損耗や経年劣化は含まない」と規定されるようになります。タバコの焼け焦げは敷金から引けても、日照による壁・畳の色落ちなどの通常損耗等は家主負担と民法で明言化します。すでに国交省のガイドラインや判決ではこの問題は解決されていましたが、ようやくそれに民法が追いつくという形にな

ります。

アパート等の個人賃借人との間で通常損耗を借主負担とする特約は無効になります。一方、法人賃借人との契約では借主負担とする特約は有効です。

また、不動産賃貸借の連帯保証人の保証範囲もぐっと狭くなります。現在、不動産賃貸についての保証人は、賃料未払いや更新料の未払い、退去時の原状回復費用、退去引渡し遅延での損害賠償費用等々、全ての債務を保証する必要があります。

かつて、銀行取引での債務保証は担保限度額まで上限無しの根保証が当然でした。頼まれて保証人のハンコを押してしまったがために、保証人の知らない間に膨れ上がった多額の借金をかぶってしまい破産や自殺という悲劇も多くありました。個人保証で上限無しはむごい銀行取引のような貸金等債務は保証上限額、つまり極度額を定めなければ無効だと、口語体に読みやすくしたのと同時に一部改正(平成17年4月1日施行)されていました。

しかし、不動産の賃貸借なら家賃総額等でだいたいの上限が見えるだろうし巨額にはならないだろうと、不動産賃貸借の連帯保証人の保障額は上限無しのままでした。

ところがアパートでも、事故や自殺による損害補償や原状回復費用なら、保証人への請求額は想定外の大きな額になります。銀行取引同様に極度額設定を必須にして個人保証人を保護します。アパート賃貸借契約証の保証人欄に「上限いくらまでの保証」との記載が必要になります。

現行では、極度額の定めが必要な根保証は「金銭貸渡又は手形割引を負担する金銭等債務を含む個人保証人」に限定されており、銀行取引はこの対象になります。範囲が「不特定の債務を主たる債務とする個人保証人」と広げられ、不動産賃貸もその対象に入る事になります。個人保証人だけが対象で、法人保証人は上限無しのままです。

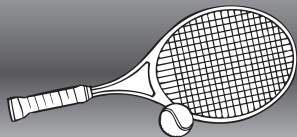
■ご相談は

株式会社青山財産ネットワークス

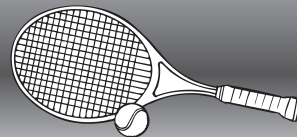
担当：有田能正

TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850

E-mail : y.arita@azn.co.jp



新入会員のご紹介



○事業所名：アイエステニスクラブ

○TEL：047-327-6637 ○FAX：047-327-6970

○Eメール：info@is-line.co.jp

○コートサーフェース・面数：アウトドア ハードコート 1面

○定休日：無休 ○会員数：20 ○スクール生徒数：70

アイエステニスクラブは1983年4月開業、ハードコート1面での運営で西船橋駅から歩いて10分もかからない場所にあります。規模は小さいですが、プライベート感覚でテニスに集中してプレーが出来る環境が整っています。プロテニスプレイヤーを招いて、参加者にプロの繰り出すボールを体感していただくイベントやテニスをきっかけに趣味仲間や人脈をつくるイベントも実施するなど、地域コミュニティを大切にしてテニスを楽しんでいただけるよう取り組んでいこうと考えています。これからも会員の皆様から学ばせていただき、また、ご指導をいただければと思いますので、よろしくお願いいたします。



JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	Tel. 03-6439-5800 担当 有田 能正
サントリーコーポレートビジネス株式会社	清涼飲料水及び加工食品の販売
〒107-8632 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 MT ビル 3F	Tel. 03-3479-1528 担当 益子 太一
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-2-10 坂田ビル 5 階	Tel. 03-6202-0757 担当 三浦 典男
ダイードリンク株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	Tel. 03-5730-1213 担当 田口 智行
株式会社ダンロップスポーツマーケティング	スポーツ用品メーカー
〒108-0075 東京都港区港南 3-8-1 森永乳業港南ビル	Tel. 03-5463-7324 担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
〒157-0076 東京都世田谷区岡本 3-23-26	Tel. 03-3417-8111 担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売
〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	Tel. 03-5314-3734 担当 中山 和義
株式会社ネスティ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・5F	Tel. 03-3473-5168 担当 吉田 浩道
株式会社ビーシーセンター	ASP による会員管理システム & e-ラーニングシステム等
〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3	Tel. 03-3209-6111 担当 高山 純寛
社会保険労務士法人プロジェクト	日常の労務問題等に関する相談等
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	Tel. 03-6439-5585 担当 及川 良太
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	Tel. 03-3839-7128 担当 原口 浩二

◆協力賛助会員 (50 音順)

ジャパンリスクマネジメント東京株式会社	生命保険・損害保険代理店
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

□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
株式会社ウエルビー	スポーツクラブ各種スクール、フットサル、ゴルフスクール他
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
株式会社遠藤照明	各種照明器具の企画デザイン設計製造及び販売、システム収納家具の販売、他
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
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
グロープライド株式会社	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
ゴーツスポーツ株式会社	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 GNE	省エネ・省コスト事業全般
株式会社 JTB ベネフィット	福利厚生事業、健康支援事業、生活設計支援事業、CRM 支援事業
ジャスバス株式会社	クレジットカード・電子マネー決済システムの提供、ポイントシステムの導入支援・提供
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	OA 機器卸販売
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
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
株式会社住ゴム産業	スポーツ舗装材（人工芝・ゴムチップ等）の販売・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
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
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・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社トモ	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
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
株式会社 NIPPO	テニスコートの設計・施工、スポーツ施設の設計・施工
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
長谷川体育施設株式会社	テニスコート並びにスポーツ施設の基本計画・設計施工・請負及び監督等
有限会社ハワースポーツ	エネルギー栄養補給食品、スポーツ飲料、スポーツウェア他販売
株式会社フュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
ベイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
株式会社マイクロフォーサム	ソフトウェアの違法コピー防止、LED 照明の販売等
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
株式会社マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
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
ミスノ株式会社	総合スポーツメーカー
ミツシマフィールド株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
ミラクル株式会社	スポーツ器具の開発・製造・販売、脚の健康に良い履物などの開発・製造・販売
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
株式会社ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
株式会社ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社ランドマークジャパン	スポーツ施設向け LED 照明の開発・販売等
有限会社リパティヒルパケーション	旅行業
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(公社)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) 1,080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。

第二十七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

おてんきだ きょうもスクール じてんしやで

水曜日クラス テニスっ子

孫の背を 見上げて思う 我が老いを 水曜日クラス 紅色

いざチャンス 打ったスマッシュ フレームだ 詠み人知らず

遅刻して 皆勤賞とは ありがたや 火・木クラス 森本一江

エアーK だめだ体が 重すぎた 水曜日クラス NOBU

編集後記

皆様こんにちは！

日本各地での大雪に大変なご苦勞をされていらっしゃる方々に心よりお見舞い申し上げます。

師走に入り今年も残すところわずかとなりましたが、2014年後半は錦織選手のUSオープンでの歴史的快挙、ジャパンオープンでの感動的な優勝がありテニス界にとっては大変な追い風が吹きました。

その後11月に行われた橋本総業全日本テニス選手権では、多くの若手が活躍をしました。特にシングルスでは男子は江原弘泰選手が、女子は江口実沙選手が見事初優勝を飾り、今後の活躍を大いに期待するところです。

一方で事業者の我々にとって、これらの影響は限定的とお話も耳にします。しかし確実にテニスが話題に取り上げられることは多くなってきました。今一度我々の原点に戻り、一人でも多くの方にテニスの素晴らしさを伝えられる様、丁寧に活動が続けていくことが大切だとつくづく感じます。

来年も大いに盛り上げていきましょう！！

JTIA News! 2014.12 Vol.65

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成26年12月25日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益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