

TIA News!

2015.3.Vol.66



Contents

- | | |
|--------------------------------|-------------------------------|
| ■東京都知事杯有明チームテニスコンペティション 報告・・・2 | ■アメリカテニス事業協会 (TIA) 情報 ……………21 |
| ■新春対談 & 新春賀詞交歓会 報告 ……………3 | ■イギリスPLAY+STAY 報告 ……………22 |
| ■第1回 雑賀杯 日本テニスチーム大会 報告・・・4 | ■オーストラリアPLAY+STAY 報告 ……………24 |
| ■第26回日本テニス産業セミナー 報告……………7 | ■スジガネ君、テニスを語る……………25 |
| ■テニスプロデューサー紹介……………13 | ■人事・労務コラム……………27 |
| ■「有明の森スポーツフェスタ2015」開催案内…15 | ■税制コラム……………28 |
| ■安全委員会通信 Vol.20 ……………17 | ■庭球人語「口癖」の効用……………29 |
| ■マネージャー部会報告……………18 | ■賛助会員名簿……………30 |
| ■Let's Enjoy Front! ……………19 | ■テニス川柳／編集後記……………31 |
| ■近畿テニス事業協会 活動報告 ……………20 | |



2014 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

「2014 東京都知事杯有明チームテニスコンペティション」がダイドードリンコ（株）他各社のご協賛をいただき、平成 26 年 12 月 6 日(土)・7 日(日)に 144 チーム「約 1050 名」のご参加にて開催されました。

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

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

〈試合結果〉

●ハードコートの部

1 位トーナメント 優勝：1.5 倍返し

2 位トーナメント 優勝：ヤジロベエはウエイトレス

3 位トーナメント 優勝：紅芋タルト

4 位トーナメント 優勝：梨汁ぶしゃるる

準優勝：ラーメン無しじゃ試合なんてできねえ

準優勝：トミージョン☆

準優勝：Spread Eagle 3 号

準優勝：今度こそ！！

●砂入り人工芝の部

1 位トーナメント 優勝：あのボレーを少しは後悔していると思います

2 位トーナメント 優勝：アルパカ

3 位トーナメント 優勝：なかよし

4 位トーナメント 優勝：こぶちゃん

準優勝：素浪人 7

準優勝：アーリーバード

準優勝：練馬 N T C

準優勝：セイコースーパーテニス（部）





JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春対談&新春賀詞交歓会 開催報告

■会 場：メルパルク東京

■期 日：平成 27 年 1 月 8 日(木)
16:00 ~ 17:30 新春対談
18:00 ~ 19:30 懇親会

■参加者数：①新春対談 59名
②懇親会 75名

■テ ー マ：1. 2014 年シーズンを振り返って
2. 錦織の強さと過去、現在、そして未来
について
3. 錦織効果のこれから

4. 2015 年シーズンはどうなるか？
5. 日本テニスの展望について
6. 世界のテニスと日本のテニスの違い
7. 世界のテニスの現在

スピーカー：WOWOW グランドスラムテニス解説者
株式会社ユニクロ アドバイザー
3G Sports Management Pte.Ltd.
代表取締役 坂本 正秀氏

進行役：フリーアナウンサー
スポーツキャスター 吉崎 仁康氏





第1回 雑賀杯 日本テニスチーム大会

公益社団法人日本テニス事業協会 事業委員長 栗山 雅則

第1回雑賀杯 日本テニスチーム大会は、3月7日(土) 有明テニスの森公園内コロシウムと、A-3、4コートを使用して行われました。

今回より、雑賀杯として第1回目の全国大会となります。(公社)日本テニス事業協会の前会長 故 雑賀昇氏の功績を称えて、日本テニスチーム大会の冠として「雑賀杯」になりました。優勝カップは、前会長の長男の雑賀直人氏から、寄贈された立派なカップです。

昨年は雪などの為、全国大会ができなかったので今年が第1回です。出場チームは、西日本から江坂テニスセンター(大阪)、東日本からはメガロス柏(千葉)、東宝調布テニスクラブ(東京)、亀の甲山テニスクラブ(神奈川)でした。

この大会は、4チームのリーグ戦で、男子、女子、ミックスダブルスの3対戦です。

当初は1セットマッチで行う予定でしたが、昼過ぎまで雨が降っていたため、4ゲームマッチのショートセットで、コロシウムのみで始まりしました。午後には雨も上がり、外のコートでも対戦が可能になり、予定通り終了する事ができました。

記念すべき第1回の優勝者は、東宝調布テニスクラブでした。実力的に、圧倒的に強かったのが印象的でした。

最後に、地区大会、東日本、西日本大会などお世話いただきました関係者、事務局担当者など皆様に深く感謝しております。この場を借りて御礼申し上げます。

開催日：平成 27 年 3 月 7 日(土)

会 場：有明コロシウム & 有明テニスの森公園

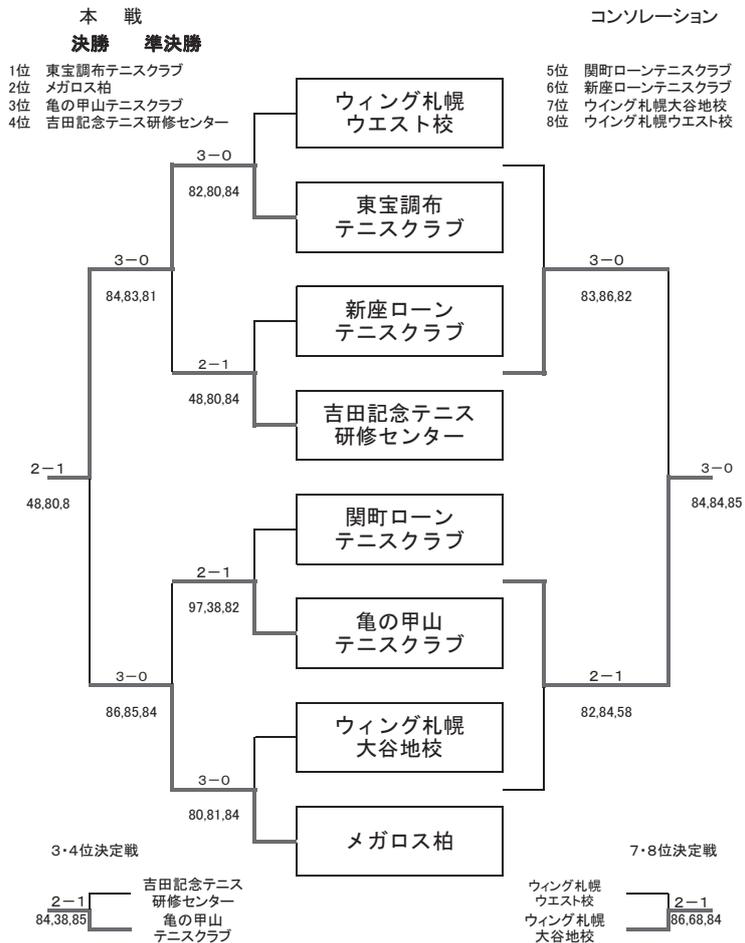
	江坂 テニスセンター	東宝調布 テニスクラブ	メガロス柏	亀の甲山 テニスクラブ	勝 敗	順 位
江坂 テニスセンター		0-3 1-4 1-4 1-4	3-0 4-3(7) 4-2 4-2	3-0 4-2 4-0 4-1	2-1	②
東宝調布 テニスクラブ	3-0 4-1 4-1 4-1		3-0 4-3(5) 4-3(7) 4-0	3-0 4-1 4-2 4-0	3-0	①
メガロス柏	0-3 3-4(7) 2-4 2-4	0-3 3-4(5) 3-4(7) 0-4		2-1 4-3(0) 4-0 1-4	1-2	③
亀の甲山 テニスクラブ	0-3 2-4 0-4 1-4	0-3 1-4 2-4 0-4	1-2 3-4(0) 0-4 4-1		0-3	④



東日本大会

開催日：平成 27 年 2 月 7 日(土)

会 場：有明テニスの森公園





西日本大会

開催日：平成 27 年 2 月 7 日(土)

会 場：鞆テニスセンター

	1	2	3	4	順位
Golf Tennis ZONE Hesaka		【2-1】 6-2 7-6(6) 6-1 6-1 2-6 2-6	【3-0】 6-2 5-7 (10-4) 6-4 7-6(3) 6-0 6-3	【1-2】 2-6 4-6 5-7 6-4 (10-0) 2-6 3-6	2
ノアインドア ステージ天下茶屋	【1-2】 2-6 6-7(6) 1-6 1-6 6-2 6-2		【2-1】 6-2 3-6 (10-7) 3-6 1-6 6-2 6-1	【0-3】 2-6 3-6 2-6 2-6 3-6 4-6	3
ITC 神戸 インドアテニス	【0-3】 2-6 7-5 (4-10) 4-6 6-7(3) 0-6 3-6	【1-2】 2-6 6-3 (7-10) 6-3 6-1 2-6 1-6		【0-3】 0-6 3-6 2-6 2-6 7-5 0-6 (0-10)	4
江坂テニスセンター	【2-1】 6-2 6-4 7-5 4-6 (0-10) 6-2 6-3	【3-0】 6-2 6-3 6-2 6-2 6-3 6-4	【3-0】 6-0 6-3 6-2 6-2 5-7 6-0 (10-0)		1





第26回日本テニス産業セミナー 報告書

北海道テニス事業協会 会長 蒲生 清

2月17日、10年ぶりとなる北海道テニス事業協会との共催により第26回日本テニス産業セミナーが札幌で開催されました。約100名の参加者と関係者が集い、前日の前夜祭から翌日のバスツアーまで無事終了する事ができ、北海道テニス事業協会の関係者もホッとしております。事務局および関係者の皆様、遠方から参加された皆様、有難うございました。

講演には北海道出身でテニスに縁のある講師陣をお招きし、和やかな雰囲気の中でセミナーが行われました。

最初の特別講演では、札幌の高校テニス部時代に国体優勝の経験のある杉村太蔵氏から日本テニス界にエールをいただきました。次の講演では、札幌出身で日本を代表するプロテニスプレーヤーの鈴木貴男氏からプレーヤーの立場から我々テニス事業者への提言をいただき、質疑応答では長年のプロ活動の経験から貴重な意見を聞くことが出来ました。午後からの基調講演では、小樽商

科大学テニス部出身で十勝バス(株)代表取締役の野村文吾氏による、40年ぶりにバス会社を黒字化した経営手腕を紹介していただき、我々テニス事業者にとっても多大なヒントになったと思います。最後の講演は、北海道大学テニス部出身で札幌市議会議員、そしてワインのソムリエでもある佐々木みつこ氏によるワインのテイasting講座が行われ、華やかな時間を楽しむことが出来ました。

また講師の皆さんは懇親パーティにも参加され、参加者との交流も深まり、余興では日本カスタネット協会会長の真貝裕司氏による素晴らしいカスタネットの演奏で、今回のセミナーを無事終了する事が出来ました。

次に北海道で日本テニス産業セミナーが開催されるのは10年後かもしれませんが、それまでには次の世代にバトンタッチできるように北海道テニス事業協会を育てていきたいと思っています。



第26回日本テニス産業セミナー（2日目）

テニス施設見学バスツアー

2月の札幌とは思えない気温に恵まれたセミナー2日目は、26名の方にご参加いただきました。蒲生北海道テニス事業協会会長の軽快で楽しいトーク（札幌解説）をお聞きしながらのバス移動はあっという間で皆様楽しんでいらっしゃいました。

● 9:00 ロイトン札幌 出発

● 9:30～10:30 インドアテニスセンター
ウィング札幌ウエスト校 見学

テニスの日「個別イベント」へのスタッフ一丸となつての取り組みや北海道の施設ならではの装備、また具体的な経営戦略など大変為になるご講義を拝聴させていただきました。



● 11:00～11:30 大倉山ジャンプ競技場 見学
雪の少なかった札幌に比べて大倉山は今回のセミナー



を通して初めてスノーブーツを持ってきてよかったと思える雪景色でした。頂上からの札幌を見渡す景色は最高でした。

● 12:00～13:00 ばんけい苑で昼食

山と海の食材を炭火焼きでいただきました。ご自慢の無農薬野菜や地鶏もおいしく北海道を締めくくるにふさわしいお食事を堪能できました。

● 13:30～14:30 札幌中央卸売市場 見学

やはり北海道と言えば豊富な海産物！かに・いくら・うに等。試食だけで我慢する人、耐えきれずお店で堪能する人。みなさんお土産を沢山購入されていて満喫できました。



● 15:30 札幌駅 解散

第 26 回日本テニス産業セミナー

会 場：ロイトン札幌（北海道札幌市）

期 日：平成27年 2月17日（火）

申 込 者：85名 当日参加者数：84名 アンケート回収数：58

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代以上	不明	合計
男 性	3	9	12	13	4	0	41
女 性	4	3	4	5	1	0	17
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	7	12	16	18	5	0	58

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	15
スクール	46
レンタル	5
その他	7

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	15
支配人・マネージャー	21
コーチ	8
フロント	10
その他	7

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	32
FAXによる案内	1
ホームページ	1
会社からの案内	22
その他	7

◆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	26
講師が気に入った	9
研修ポイントの対象だから	6
会社の指示	19
その他	10

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	20
1～4回	21
今回が初めて	16

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
25	21	4	2	0	0	0	0	0

・満足の部分

- ・とても勉強になった。参考になった。…9名
- ・面白い話を聞いて良かった。…8名
- ・貴重な話を聞いたこと。…7名
- ・野村氏の話はとても良かった。興味深かった。…6名
- ・講師が素晴らしかった。…5名
- ・野村先生の話に感銘をうけた。…4名
- ・どの講演も素晴らしかった。…3名
- ・講師の方々の熱意が伝わってきた。…2名
- ・鈴木氏の話が聞いたこと。…2名
- ・知らなかったことを聞いて良かった。
- ・経営者の話を聞いたこと。
- ・とても新鮮だった。
- ・テニス事業に直結する内容で満足した。

・分かりやすい話だった。

- ・杉村氏、鈴木氏に会えたこと。
- ・杉村氏の話、話術が勉強になった。
- ・ホテル、前夜祭等の段取りの良さ。
- ・セミナーの内容が良かった。
- ・様々な角度からテニス、会社、社員を見る大切さを教えてもらった。
- ・多くの参加者との交流からパワーをもらった。
- ・関西から格安航空チケットを使用すれば、関東よりも安く費用が抑えられることを発見したので、北海道は大賛成である。

・不満の部分

- ・会場が少々寒かった。

- ・2時間の講演は少し長く感じた。
- ・スクリーンの下部分の文字が前の方の頭にかぶってしまい見えなかった。
- ・遠いのでもう少し開始時間を遅くしてほしい。
- ・もう少し短くても良い。
- ・テニスの普及というテーマについての内容ももっと良かった。
- ・杉村氏の得意な“株”の話も聞きたかった。

◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・諦めない精神、周りに伝えていく熱い気持ち。…3名
- ・行動することの大切さ。…3名
- ・成功には情熱が不可欠だということ。…3名
- ・モチベーション。…3名
- ・当クラブ、スクールを発展させるための具体策。…2名
- ・常に改善していくこと。…2名
- ・知識は行動して初めて成果になること。
- ・スクールで抱えている課題や問題点への向き合い方。
- ・自分原因論の大切さ。
- ・ジュニア育成に対しての指導者の役割。
- ・使わなければただの情報、行動を起こすということ。
- ・私達の常識と地域の方々の常識は違うということ。
- ・行動力と熱意、人としての器量を広げること。
- ・情熱と志の必要性を再確認した。
- ・同業の方との会話を伺って得るものがたくさんあった。
- ・テニスでも経営でもタイムマネジメントの大切さ、コミュニケーションの大切さ。
- ・人との関わり方、コミュニケーションの取り方は大切だと感じた。
- ・十勝バスの建て直しの過程について。
- ・信頼し合うこと。
- ・新しい視点を得た。
- ・「思い」は持ち続けると「行動・結果」に繋がると確信できた。
- ・顧客創造のヒントを得た。
- ・勉強し続けることの必要性。
- ・営業力、従業員の力。

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

- ・小さな事から行動したい。…7名
- ・お客様にニーズの聞き取りをする…6名
- ・お客様への不安解消の取り組み。…3名
- ・顧客や近隣住民の方々とコミュニケーションを取る。…3名
- ・ジュニア指導に対するコーチの姿勢を再確認する。…3名
- ・営業についての見直し。…3名
- ・社員を愛する受容力のアップと自分原因論。…2名
- ・笑顔溢れる接客。…2名
- ・利用していない方へのヒアリング。…2名

- ・インドアスクールだが、外でテニスができるようになったら、外でのイベントも企画してみたい。
- ・野村氏の会社経営の話。
- ・周囲の人間を大切にしていきたい。
- ・なぜテニス部に入らないのか聞いて回りたい。
- ・当スクールにないものを改めて見直しする。
- ・ご近所への挨拶回り。
- ・スタッフの個性を認めて相乗効果を出したい。
- ・自分の持っている知識を活かして行動を起こしていく。
- ・スタッフへの情報共有。
- ・自分の言葉に責任を持つ。
- ・本気さを見せる。
- ・ポスティング。
- ・ジュニアも一般（草ト）に参加出来る形を作る。
- ・スタッフとのコミュニケーションを大切にする。
- ・今まで通りポリシーと直感を信じて頑張らなくてはいけないと思った。
- ・営業活動をスタッフ全員で行うこと。
- ・ジュニアだけでなく教えるというコーチングから一緒に学ぶというコーチングにしていきたい。
- ・設備投資。

◆その他本協会に対するご意見等ございましたらお書きください。

- ・全国の方々にお会いすることができ、沢山の刺激をいただいた。
- ・北海道に来る機会をいただき良かった。
- ・何年かに一度は北海道で開催してほしい。
- ・事業に関する具体的で有意義な情報がほしい。
- ・大変暖かいおもてなしの心を感じた。

1. 特別講演

「雪国の北海道がなぜテニス王国となったのか？」

杉村 太蔵氏 氏

感想：

- ・限られた条件での努力が勉強になった。…13名
- ・改めて練習の量より質が大事であることを再確認した。…8名
- ・北海道としての強み、協会の熱心が感じられた。…5名
- ・楽しいお話だった。…5名
- ・条件の悪い北海道で強い選手が出る理由が分かった。…5名
- ・テニスに対する熱い思いを感じた。…4名
- ・ジュニアと一般の壁をぶち抜いて練習することの大切さを知った。…4名
- ・テニス発展のためには中学校への硬式テニスの導入が必要であるということ。…3名

- ・参考になった。勉強になった。…3名
- ・とても分かりやすかった。…3名
- ・協会とのコラボレーションを実現するシステム作りが良いと思った。…2名
- ・ジュニア育成に関わるキーポイントにいくつか気付くことができた。…2名
- ・北海道出身で今後業界の為尽力されることと期待している。
- ・世界が違う存在同士の連携が成果を上げるヒントになっていることを学んだ。
- ・何事にも前向きな姿勢は大切だと思った。
- ・自由な発想が必要だと思った。
- ・テニス現役復帰に向けて頑張ってもらいたい。
- ・テレビで見ている杉村氏とは違い、ジュニア時代やテニスで燃え尽き症候群になってしまったことにビックリした。
- ・杉村氏がテニス好きで良かった。
- ・自分達が恵まれた環境でやっているのだと感じた。
- ・説得力のあるお話がさすが元議員だと思った。
- ・改めて今まで自分達が行ってきたことの良いことを再確認でき、今後もしっかりと行っていこうと思った。
- ・ジュニアレッスンの在り方について原点に戻る必要性を感じさせられた。
- ・杉村氏の人柄が伝わってとても良かった。
- ・是非、会社のイベントでお呼びしたい。
- ・一人でも多くのジュニアに関心を持ってもらい、テニスを始める機会がもっとあれば、北海道ならずテニス界が盛り上がり確信した。
- ・一般とジュニアのしきりを無くしたところなどは、いかにも人情味溢れる北海道らしいエピソードだと思った。
- ・テニス界活性化に向けて頑張ってもらいたい。
- ・私と同年齢の活躍はとても刺激になる。
- ・ジュニア、一般を問わずに交流させる指導方針を当クラブや当協会にも取り入れていきたいと思った。
- ・クラブレベルで出来る強化練習会(他クラブ選手との)の企画を考えようと思う。
- ・ボランティアでも良いので中学の部活の顧問をすることも先々を見た経営方法だと思った。
- ・冬場の練習におけるモチベーションを学んだ。
- ・北海道のジュニアの今後の活躍に期待したい。

2. 講演

「今まで、そしてこれからの日本テニス界へ」

鈴木 貴男 氏

感想：

- ・参考になった。勉強になった。…10名
- ・テニスへの熱い想いが伝わった、感じた。…8名
- ・錦織ブームを本当のテニスブームにしていくには、サービスの質を上げないと駄目だと教えられた。…5名
- ・テニス大好きランキング1位と自負されるだけのことはあると思った。…5名
- ・自立することの大切さを感じた。…4名
- ・貴重な話が聞けた。…3名
- ・ジュニアスクールの取り組み方法が良かった。…2名
- ・日本テニス界にとって大切な存在である。…2名
- ・現役プレイヤーらしく、元気はつらつでテニス界の話聞くことができ、とても新鮮だった。…2名
- ・上にチャレンジ出来る環境を作ることはジュニアにとってはとても大切なことだと思った。…2名
- ・大切なヒントをいくつかもらった。…2名
- ・鈴木氏のテニス人生は才能だけでなく数々の努力の結果だと思った。…2名
- ・一人暮らしは良いという話に共感した。…2名
- ・是非、いつか良い指導者になってほしい。
- ・勝負としての自覚と責任感を感じた。
- ・経験と知識が実感のある話となっていた。
- ・昨年全日本の予選でプレイする姿は素敵だった。
- ・どの環境でやるかが本当に大切なことだと思った。
- ・鈴木氏が幅広くテニスに関わっていて、テニスを広い視野で見ていることが分かった。
- ・もっと講演された方が皆様に伝わりやすくて良いと思う。
- ・自分の話を折り混ぜながら、沢山のお世話になった方へのお礼や功績を話したり、松岡氏のテニス技術の素晴らしさを話したり気配りの出来る方だと思った。
- ・子供達への接し方や一人暮らしから自分の時間をマネジメントすることを学んだことなどは子育ての参考にもなった。
- ・ジュニアへの話し方等の考えがテニススクールに向いていると思った。
- ・「言葉使い」指導者に対しての提案が印象的だった。
- ・錦織効果でジュニアの入会率が少しずつ伸びている今、これから問題になってくるであろう保護者の対応をきちんとしていかなければいけないと感じた。
- ・不利な条件はそれより上の技術でカバーすれば良いという話が印象的だった。
- ・テニスの普及を大切にされていると本日の講演で感じた。
- ・指導者の果たす役割がとても重要だと考えさせられた。
- ・プロの立場、事業者の立場で協力してテニス界を盛り上げたい。
- ・鈴木氏の試合会場での立ち振る舞いは非常に素晴らしく、若手プロのお手本としていつまでも活躍してほしい。

- ・ジュニアへの接し方や指導方法について大変勉強になった。…11名

- ・鈴木氏と札幌国際で戦うことを目標に頑張りたい。

3. 基調講演

「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～」

野村 文吾 氏

感想：

- ・参考になった。勉強になった。…14名
- ・お客様の真のニーズを聞くことが大切であると学んだ。…11名
- ・今後活かしていきたい。…10名
- ・小さな事から始める大切さを学んだ。…9名
- ・「素敵な負けず嫌い」はとても良いことだと思った。…8名
- ・テニス界にも実践できる話でとても為になることばかりだった。…5名
- ・野村氏の行動力にとっても感動した。…4名
- ・従業員を大切にすることや粘り強さについて非常に共感した。…3名
- ・経営者として受容力をつけることの大切さを学んだ…2名
- ・「スタッフに誇りを持たせる」はとても大切なことだと思った。…2名
- ・実行、実践してきた実話はとてもパワーが伝わってきた。…2名
- ・お客様の不安を理解する大切さを学んだ。…2名
- ・「自分原因論」はとても勉強になった。…2名
- ・野村氏の人柄も成功への大きな影響を与えていると思った。…2名
- ・テレビや雑誌で拝見したことはあったが、実際に野村氏の想いや苦勞を聞いて良かった。…2名
- ・過去の講演の中では最高だった。
- ・テニスを趣味にしているので事例が理解しやすかった。
- ・話し方に情熱があり話術に引き込まれた。
- ・顧客重視の経営戦術を乗り越えられたのは素晴らしいものだと感じた。
- ・成果を得るための原理・原則を改めて再確認した。
- ・お客様一人一人に営業する地道な努力は素晴らしいと思った。
- ・講演の進め方、話し方が素晴らしかった。
- ・常に自分を変えることが成長に繋がるのだと学んだ。
- ・現場のスタッフに話したい。
- ・「本気を見せなければ伝わらない」「強みを活かせる仕事を与える」に感銘を受けた。
- ・お客様をもっと笑顔にしてあげたい。
- ・楽しいだけでなく、少しの変化でどのジャンルにもやる気で乗り越える意識ができた。

- ・破天荒な人生を過ごしてきたからこそその魅力が溢れていた。
- ・再度本を読んで学びたい。
- ・自分に出来ることを見つめ直してみる必要を感じた。

4. 講演

「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スティング」

佐々木 みつこ 氏

感想：

- ・楽しい内容の講演だった。…11名
- ・ワインの基礎知識を得ることができた。…9名
- ・ワインは奥が深いと思った。…8名
- ・参考になった。勉強になった。…5名
- ・ワインのことをもっと知りたくなった。…5名
- ・自分ももっと勉強しなくてはと思った。…4名
- ・ワインもコミュニケーションのツールだということが新鮮だった。…4名
- ・ワインを飲んでみようと思う。…3名
- ・心が落ち着いた。…2名
- ・良い機会となった。…2名
- ・短時間に資格を取ったり、何かを身につける能力の高さに驚いた。…2名
- ・バイタリティー溢れる人生に感銘を受けた。…2
- ・ワインを飲む楽しみを教わった。
- ・ワインだけでなく人間関係との関わりが勉強になった。
- ・「料理とワインは色を合わせる」ことを今後楽しみたいと思った。
- ・ワインが美味しかった。
- ・とても素敵な方だった。
- ・私もワインのお陰で感覚が変わったり支えになったりしているので、ワインを愛して感謝してもっと勉強していきたい。
- ・テイスティングの皆さんがうれしそうで良かった。
- ・好きなことを仕事にするのはテニスと同じであると思った。
- ・ワインは赤に限る。
- ・多方面でのご活躍でありながら非常にしなやかな物腰、語り口調が素晴らしかった。
- ・刺激を受けた。
- ・佐々木氏の才能の幅広さに驚いた。
- ・楽しそうにワインの話がされていたので、本当に好きなんだと伝わり、好きだからこそ楽しさが人に伝わるということを再確認した。
- ・今後活かしたい。
- ・ワインを飲むのはいつも他のアルコールを飲んだ後なので、次回は最初から試してみたい。



シニアテニスプロデューサーを取得して

STP110163

株式会社レック興発 岡野 智孝



2015年1月、無事に「シニアテニスプロデューサー」の一員になる事が出来ました。

ここまで来るのに数年かかり、先輩上司からは励まされたのか、プレッシャーなのか、よくわからない？お言葉を毎年頂き、最後まで諦めずに頑張れました。

この場をお借りして、叱咤激励に感謝申し上げます。

実は「テニスプロデューサー」を受講しようとする前、幸いな事に他の資格取得とどちらが良いかと選択できる機会を頂いていました。

連絡を頂いた日はジャパンオープンを観戦中でした。

その日はどちらにするかという選択で試合の事はあまり覚えていなかった事を記憶しています。最終的には「テニスプロデューサー」の資格を選ばせて頂いたのですが、決め手は、自分自身へのチャレンジと、尊敬する先輩上司が「シニアテニスプロデューサー」だった事でした。そしていよいよ第一歩を踏み出すことになりました。

テキストが私の手元に届きました。第一印象はガンダムの説明書が届いたのかと思いました。

白いファイルにテキストが沢山挟まっています。気持ちはやる気満々です。すぐにパラパラと中を拝見しました。が、パラパラとそのままファイルを閉じ数日間、机の上に放置状態でした。現実逃避です。

これは不味いと思いつつも放置状態の日が続き、季節は冬へ近づき始めました。

私は段階的指導法がとても好きで、まずは自分へ段階的に勉強するまでを考えてみました。

「勉強するまで」というのは、実は私、勉強が苦手だった方なので、机に向かい、座るという段階から始めました。

次に勉強方法を現役学生に聞き、読めない漢字、わからない言葉はパソコンで調べ、いつの間にか勉強する習慣が付いてきました。試験当日まで誘惑する物が沢山あ

りましたが、負けずに頑張れたかと思います。私にとっての一番の敵はボジョレーヌーボー解禁日と講義、試験が毎年重なっていることでした。今年どうでしょう。

結果的には「Ⅱ、Ⅰ、シニア」と数年掛けて段階的に目標達成できたかと思っているのですが、誰も褒めてくれませんでした。当たり前ですね。

勉強させて頂き沢山の情報と知識を得ました。

どの科目も重要ですが、その中でも「施設管理」は支配人としてとても重要でした。テキストの中からですが「清掃管理について」、【目的】①美観を高める②建材の劣化を防ぐ③室内環境を清潔にすることにより、利用者に快適な環境を与える【効果】・不具合箇所の早期発見と適正な対処によるコスト削減・利用者増。

普段何気なく清掃をしていましたが、「施設管理」を勉強させて頂いてからは色々な事を考えながら清掃をしています。管理費、修繕費、改良費と頭を悩ませる事が多々ありますが、一つ一つクリアして行きたいと思います。

「テニスプロデューサー」を受講してから「テニスプロデューサー限定研修会」に参加させて頂いています。限定という事もあり内容がとても素晴らしく、いつも参考にさせて頂いています。私にとってもう一つの特権は同じ立場、同じ悩みを抱えている先輩方々と出会えた事です。とてもプラスになっています。現在は、レックテニススクール府中で支配人として三年目を迎えている私の悩み、相談を聞いて頂き感謝する事ばかりです。

これからも「シニアテニスプロデューサー」という名に恥じぬよう知識を知恵に変え、少しでもお客様の期待に応えられるテニススクールを目指すとともに、少しでもテニス業界の発展に貢献できれば良いと思います。

皆様、今後ともご指導、ご鞭撻の程よろしくお願い致します。



シニアテニスプロデューサーを取得して

STP130188

株式会社レック興発 深田 亮平



・テニスプロデューサー制度を受講するにあたって

2013年の春頃、弊社の代表とゴルフをしている時に「そろそろお前も何か資格テストを受けるか？なにを受けないか考えておけよ」と言われました。

私のテニスとの出会いは中学校3年生頃でした。親の勧めで家の近くにあるテニスコートでやっていた体験会のようなものに参加したのがスタートです。中学の終わりから部活にも入りテニスに没頭した高校生活でした。大学生になっても部活に入りましたが、思っていたより練習量がなく物足りなさを感じていた時、知り合いの勧めでこの業界に片足を突っ込みました。しかしプレーヤー時代に人前で語れるような輝かしい実績があったわけでもなく、単純にお客様の笑顔を見ながらレッスンできることだけが楽しくてこれまでテニスコーチという仕事を続けてきました。今現在7CC厚木校のヘッドコーチという肩書がありますが、それは私の役職であって能力ではありません。これから定年までテニスを生業とし弊社の船を漕ぎ続けることを考えるとコーチング技術だけではなくスクールを管理する能力がもっと必要だと考え日本テニス事業協会のテニスプロデューサー制度を選択しました。

私がテストを受講した時は開催地が大阪でした。確か弊社のRITS上石神井で契約メーカーさんの試打してから新幹線に飛び乗り前入りした記憶があります。初めての大阪だというのに呑みにも食べにもUSJにも行かずホテルと江坂テニスセンターを往復する3日間でした。

もともと分厚い教科書を送られてきていたので覚悟はしておりましたが、9科目全てが本当に濃い内容で苦しい思いをしました。もともと生粋の理系人間なので教科

書を暗記するほどツライものはありません。そこで考え方を換え1つ1つの内容を暗記するのではなく会社や事業所に置き換えて理解をしてみようと思いました。持っている“知識”ではなく使える“知恵”にして吸収すると思えばこの辛い苦行も楽しく思えてきました。

結果は初年でプロデューサーⅠ、2年目にアップグレードテストを受けて晴れてシニアテニスプロデューサーの資格を獲得することが出来ました。

・シニアテニスプロデューサーの資格を取得してから

さて、ここで私は考えました。私はこの資格を取ったことによって何が出来るようになったのだろうか？と。発想が貧困なもので残念ながら何も思いついてはおりません。

しかし大切なことは勉強した内容を知識として私の中に保存することではなく知恵として活用し、より高め、それを広げていく事だと思っております。

今、日本テニス界は圭の活躍や5年後に控えているオリンピックの影響で追い風の中にいます。我々テニス人はこの風をしっかりとつかみ、さらに自分たちの力でより強い風に変えていかねばなりません。テニスプロデューサー制度で学んだ事をより高めながら、進化するテニス論を学び、変化する時代の流れを考慮することが重要になってきます。

テニスというスポーツが人の人生をより健康し、幸せにするものとして認められるように。そしてテニスが日本で一番メジャーなスポーツになる為にこれからも様々なことを学び続けテニス界に貢献していきたいと熱く想っております。

有明の森

スポーツフェスタ

2015



みんなで
スポーツを!

東京都スポーツ推進大使
「ゆりーと」

有明に集まろう!!

4月29日 水

【昭和の日(祝)】 9:00▶16:00

有明テニスの森公園 & 有明コロシアム

入場・参加
無料

※テニストーナメントのみ
有料となります。

楽しいイベントが盛りだくさん! ご家族やお友達とぜひ、ご来場ください!

- 成城バトクラブによるオープニングセレモニー
- 抽選で賞品が当たることもスタンプラリー
- 8:30からモーニングフェスタ開催など盛りだくさん!



- ブラインドサッカー体験教室 ● ガーデンゴルフ ● フラフープ実演&教室 ● 親子体操教室&なわとび教室 ● ドッチビー ● プロ選手によるテニス教室 ● テニスワンポイントレッスン ● キッズテニス教室 ● 車いすテニス体験教室 ● ソフトテニス体験教室 ● 知的障害者テニス体験 ● テニスアトラクション(ターゲットナイン・サービスの当て・スピードガン測定) ● 新製品で挑戦!プロとラリー ● バドミントン体験会 ● テニス体験教室 ● ジュニアテニストーナメント個人戦 ● ジュニアテニストーナメント団体戦 ● ジュニア走り方教室 ● ジュニアバドミントン体験教室 ● 体力測定 ● こどもテニス体験コーナー ● こどもスタンプラリー ● こどもウォーキングクイズ ● ミラクルテニス ● てのひらけっと ● ボルダリング ● スラックライン ● ランニングバイク

イベントの詳細情報は裏面をご覧ください。

詳しくはホームページをご覧ください

www.ariake-sportsfesta.jp

有明スポーツフェスタ

検索

- 主催:東京都、(公社)日本テニス事業協会、東京港埠頭(株) ■特別協力:テニス用品会
- 協賛:(株)日能研関東、タイトードリンク(株)、城南信用金庫
- 後援:臨海副都心まちづくり協議会、(公財)日本テニス協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟、(株)東京臨海ホールディングス
- 協力:国際ガーデンゴルフ協会、ストライダージャパン、(株)スポーツサンライズドットコム、成城バトクラブ、(株)タカラミー、長永スポーツ工業(株)、(公社)東京都障害者スポーツ協会、東京都障害者総合スポーツセンター、東京都ソフトテニス連盟、東京都バドミントン協会、東京都バドミントン協会、(社)日本親子体操協会、日本車いすテニス協会、(一社)日本スラックライン連盟、日本ドッチビー協会、(社)日本アーパダンス協会、日本ブラインドサッカー協会、(株)ヒーロー、ミスノ(株)ミスノビクトリークリニック事務局、ミラクル(株)、ヨネックス(株)バドミントンチーム、(株)リパティビル※五十音順

【お問い合わせ】

有明の森スポーツフェスタ事務局
平日10:00~17:00(土・日・祝日を除く)
TEL.03-3346-2007

日能研

ここからただに、
おいしいものを。

DyDo

toto

スポーツ振興くじ協成事業
(申請中)

東京都

R100
古紙(バルブ配合率100%)再生紙を使用

この印刷物は環境にやさしい
Non-VOCのハイブリッド
UVインクを使用しています。

TOYO INK
VOC

有明の森 スポーツフェスタ 2015

※小学生以下の参加は保護者同伴で受付して下さい。
※運動ができる服装と運動くつをご準備ください。

しばふひろば

- オープニングセレモニー
- フラフープ実演&教室
- ジュニア走り方教室
- ブラインドサッカー体験教室
- 親子体操教室&なわとび教室
- ガーデンゴルフ
- ドッチビー
- 展示・販売ブース
- 飲食ブース

参加無料
①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
ゲスト指導者:高橋千恵美(元オリンピック選手)
定員:100名程度 時間:①10:00~ ②14:00~
対象:小学校4年生~6年生



テニス

参加無料

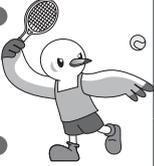
- プロ選手によるテニス教室 **事前応募**
定員:400名程度 時間:①10:00~ ②11:30~ ③13:30~
対象:①小学1~4年生 ②小学1~4年生 ③小学5年生~中学3年生
ゲスト指導者:新井麻葵、磯部孝太郎、占部奈美、小野田倫久、黒田祐加、坂井利彰、山本育史 ※五十音順
- テニスワンポイントレッスン **当日受付**
定員:200名程度 時間:14:00~16:00
- キッズテニス教室 **事前応募**
定員:200名程度 時間:①10:00~ ②11:30~
対象:2008年4月2日~2011年4月1日生まれの方
- 車いすテニス体験教室 ①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
定員:50名程度 時間:①10:30~ ②14:00~
ゲスト指導者:大前千代子(元パラリンピック選手)、中澤吉裕、深澤美恵(元パラリンピック選手)、柳昌子 ※五十音順
- ソフトテニス体験教室 ①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
定員:160名程度 時間:①10:00~ ②14:00~
対象:小学生
- 知的障害者テニス体験 **当日受付**
定員:40名程度 時間:①13:30~ ②15:00~
- テニスアトラクション **当日受付**
・ターゲットナイン・サーブ的当て・スピードガン測定
定員:1,500名程度 時間:①14:00~16:00
- 新製品で挑戦!プロとラリー **当日受付**
定員:100名程度 時間:15:00~16:00
対象:ラリーが出来る方(技術指導はありません)
- パドルテニス体験会 **当日受付**
定員:200名程度 時間:①10:00~11:30 ②12:30~16:00
- テニス体験教室 **当日受付**
時間:10:00~16:00
対象:テニス初めての方と始めたばかりの方。15~30分程度の体験教室を行います。
- ミラクルテニス **当日受付**
時間:10:00~16:00



テニストーナメント

参加有料

- ジュニアテニストーナメント個人戦 **事前応募**
時間:受付8:30~/試合開始10:00~
対象:小学生、中学生、高校生
参加費用:4,200円(お一人様)
- ジュニアテニストーナメント団体戦 **事前応募**
時間:受付8:30~/試合開始10:00~
対象:中学生、高校生
参加費用:12,960円(1チーム4~6名)
※お申込は、テニストーナメント専用のホームページをご覧ください。
※ジュニアトーナメント個人戦・団体戦のみ、予備日は2015年5月3日(日)になります。



有明コロシアムイベント

参加無料

- ジュニアバドミントン体験教室 ①午前:事前応募 ②午後:当日整理券
ゲスト指導者:小椋久美子(元オリンピック選手)
定員:120名程度 時間:①10:00~ ②14:00~
対象:小学生、中学生
- 子どもテニス体験コーナー **当日受付**
時間:10:00~16:00
- てのひらけっと **当日受付**
時間:10:00~16:00
- 体力測定 **当日受付**
定員:800名程度 時間:10:00~16:00
- ボルダリング **当日受付**
定員:270名程度 時間:10:00~16:00
- スラックライン **当日受付**
時間:10:00~16:00
- ランニングバイク **当日受付**
時間:10:00~16:00
- 子どもスタンプラリー
抽選で様々な賞品が当たるスタンプラリーを実施いたします。賞品がなくなり次第、終了となります。
- 子どもウォーキングクイズ



※参加対象の記載がないものは、どなたでもお気軽にご参加いただけます。※各イベントの時間は多少前後する場合があります。※当日受付は、各イベント会場での受付となり、当日整理券は、整理券配布所で配布いたしますが、受付は各イベント会場になります。※イベント内容については、変更となる場合があります。また、雨天によりイベントが中止になる場合もありますので、お出かけの際は、ホームページをご確認ください。※貸出用ラケットはご用意しておりますが、数に限りがございますのでできる限りご持参ください。

ご来場方法

住所 有明テニスの森公園
〒135-0063
東京都江東区有明二丁目2番22号

電車
●新交通ゆりかもめ
「有明」下車、徒歩8分
「有明テニスの森」下車、徒歩8分
●りんかい線「国際展示場」下車徒歩5分

系統	起点	経路	終点
バス	海 01 門前仲町	豊洲駅前・国際展示場正門駅経由	東京ビッグサイト
		豊洲駅前・台場駅前経由	東京レポート駅前
「有明テニスの森」下車すぐ			

※駐車場の台数に限りがございますので、公共交通機関をご利用ください。

事前応募イベントのお申込み方法

- 応募** ホームページまたは、往復ハガキでお申込みできます。
- WEBでのお申込み** www.ariake-sportsfesta.jp
- 往復ハガキでのお申込み** ①参加希望イベント(時間帯も明記) ②郵便番号 ③住所 ④氏名(ふりがな) ⑤性別 ⑥年齢 ⑦学年 ⑧電話番号 ⑨参加種目の経験(初めて/始めたばかり/スクールや部活/試合や大会)を明記のうえ、右記宛先まで応募ください。
事前応募は、お一人様1教室とさせていただきます。
- 応募締切** 平成27年4月15日(水) ※応募多数の場合は抽選となります。

応募宛先
〒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地下1階
(公社)日本テニス事業協会内 有明の森スポーツフェスタ事務局
TEL03-3346-2007/FAX03-3343-2047
※応募時に記載していただいた個人情報、有明の森スポーツフェスタ2015の実施・運営に必要な範囲で利用させていただきます。

【重要なお知らせ】

- 参加申込時の自動返信メールやお申込み結果メールを送信した際に、フリーメールアドレス(hotmail.com、live.jp、msn.com等)の一部の方にメールが届かない現象が発生いたしております。これらはフリーメール側のシステム上の問題のためこちらは解決できない場合があります。
- メールが届かない場合は、恐れ入りますが「フリーメール以外のアドレス」でお問い合わせいただくか、お電話でのお問い合わせをお願い申し上げます。
- 個人情報に関しましては、イベント運営目的以外での使用はせず、必要な範囲のみに制限します。なお、実施風景をイベントのホームページ上で紹介させて頂いております。写真掲載について肖像の使用制限をご希望の方は運営事務局までお知らせ下さい。ご要望頂きましたお客様のイベント参加写真は、ホームページへの掲載を控させていただきます。
(公社)日本テニス事業協会内 有明の森スポーツフェスタ事務局 03-3346-2007



～気をつけましょうこの季節～

いよいよ春のテニスシーズン到来です。しかし、まだまだ気候も不安定な季節の変わり目であり、新入会員様や新人スタッフも増える時期です。運営、スタッフ研修により慎重を期す必要があります。

<スタッフ・レッスン>

1. 新人スタッフが増える時期です。安全管理、避難誘導についてしっかり研修しましょう。
この時期に全スタッフにあらためて研修するのも良いと思われれます。
2. 季節の変わり目は寒暖の差も大きくなります。レッスン中の水分補給や会員様の体調へのケアについて、コーチに徹底しましょう。
3. 準備体操をしっかりと。暖かくなってきても身体を徐々に慣らしていく事は一年を通じて同じです。
レッスンに遅れて参加のお客様にも必ず体操をしていただきますように。

<施設>

1. 災害時の緊急避難路や避難場所を確認しましょう。
2. 消火器や消火栓の設置場所を確認しましょう。
3. AEDの設置場所を確認しましょう。またバッテリーパッドの使用期限も確認しましょう。
4. 救急箱の中身を確認し、足りないものは補充しましょう。
5. 最寄の病院リストを再確認しましょう。

様々なことが新しくなる春です。今一度、基本項目の確認をしましょう！

～防犯カメラ設置のすすめ～

施設運営は時として侵入、盗難、破損等の様々な脅威にさらされます。

近年、これらの犯罪は直接的、凶暴化の傾向を見せており、防犯の原則である「人目（死角排除）・音（警報）・光（ライト）・時間（侵入阻止）」を施すだけでは防ぎ切れないケースも増えて来ました。

施設外部の自販機荒らし、車上荒らし、施設破壊にとどまらず、施設内、たとえば貴重品ロッカー荒らし等の発生の可能性も否定出来ません。

これらの脅威に対する措置として、防犯カメラは一定の効果を生み出すものとして注目されています。

設置形態

・簡易型

個人で購入し設置するもの。比較的、安価ではあるが効果は低い場合が多いと思われれます。

・専門業者による設置

警備会社や専門業者により設置されるタイプ。設置場所等、効果的なアドバイスを得られます。

映像はハードディスク等に記録され、必要に応じ警備会社が管理・対応してくれます。

施設が警備会社と契約している場合は、保守契約に組み込み依頼出来るのもメリットです。

・ダミー型

実際には撮影・記録をしていないカメラ。最近には様々なタイプが販売されていますが、その効果はあまり期待出来ないと思われれます。

設置場所

・駐車場

車上荒らし対策。高い位置から俯瞰する位置に設置します。

・施設建物

エントランス、窓、非常口、従業員通用口等、侵入経路となりうる場所に設置します。

・フロント

暴漢対策。フロントカウンター全体からスタッフも含み、ロビー側を撮影します。

・事務所

侵入者対策。金庫等、貴重品保管庫を撮影します。

・ロビー・ショップ

侵入者および盗難対策。ロビー全体が撮影出来る位置、ショップ在庫が撮影出来る位置に設置します。

・その他

施設建物外の自動販売機のこじ開け強盗対策に設置するのも有効です。

その場合は、暗視タイプまたは照明同期が必要になると思われれます。

更衣室はプライバシーの問題があるので、設置しない方が良いと思われれます。

その他

・記録映像は一定期間の保存が必要です。

保存容量はハードディスクの容量によります。映像品質を上げると画質は鮮明になりますが、長時間の録画は難しくなります。映像品質を落とせば録画可能時間は長くなりますが、画質は落ち、必要な情報が得られない場合があります。

設置されているカメラ・記録機器の容量、保存期間を調べ、保存期間のルールを決めましょう。

・防犯カメラは操作する事の出来る管理者を定めましょう。

プライバシーにも関連することですので、その管理は厳にすべきでしょう。

費用は掛かりますが、様々な脅威に対する一定の抑止効果を得ることは、これからの施設運営においては必要なコストなのかもしれません。



2015 年活動スタート 第三期 実践!“支配人養成塾” ～未来のテニス界を担うのは君だ!～

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

今年も一昨年・昨年に引き続き、年間全4回を通して行う“支配人養成塾”を、26名の参加者と6名の正副部会長で3月5日(木)にスタートしました。今年はいこれまでの火曜日開催から木曜日へ変更したこともあり、ほぼ全員が新メンバーに変わり程良い緊張感の中で第一回目を迎えました。現在、事業所のリーダーであるマネージャー、もしくは近い将来マネージャーを目指す方々と、共に学び刺激し合いながら『年間目標達成と自身の成長』を目的に取り組んでいきます。

まず“養成塾”第一部は6グループに分かれ自己紹介を行い、それぞれの直面する課題も確認し合いました。「自身の年間目標・中期目標の設定から始まり、目標達成への具体策を共に考え、進捗状況を報告し、また次回へ向けての具体策を考える」この流れをグループ内で共有し、積極的に情報交換しながら各自の目標達成へ進んでいきます。

続いて第二部は、「自事業所の強みとその取り組み・直面している課題」を正副部会長が発表しました。次回からは毎回7・8名の方々に発表していただきます。自身の発表を通して、自事業所の強みと直面している課題を再確認することで、今何をすべきかを明確にします。また、成功事例をヒントに自事業所にも取り入れていた

だけたらと思います。

そして第三部は、テニス事業者トップの方々に「自社の経営戦略・支配人に求めるもの」をテーマにご講演いただきます。第一回はジュエインドアテニス・杉山利昌氏より、経営者として会社をどのように成長させてきたのか、支配人に望む“仕事へ取り組む姿勢”などお話しいただいた最後に、ご自身が大切にされている松下幸之助氏の言葉をご紹介下さいました。「とにかく、考えてみることである。工夫してみることである。そして、やってみることである。失敗すればやり直せばいい。」参加者全員、何事にもチャレンジしていく勇気が湧いたことと思います。第2回はテニスアリーナガーデン・井澤義治氏、第3回はスポーツゾーンジップテニスアリーナ・矢沢直樹氏、第4回は(公財)吉田記念テニス研修センター・吉田好彦氏にお越しいたいただきます。

部会当日だけに留まらず、グループメンバーの『事業所見学会』を行い、広く深く交流し勉強していきます。一年後に必ずや自身の目標を達成し、その過程を通して新しい発見や多くの気づきを得る事で、ひと回り成長した自分に出会い、この“支配人養成塾”に参加して良かったと心から感じていただきたい。こんな想いで今年も進めていきます。





「職場の仲間と共に成長した自分」

株式会社テニスユニバース

大正セントラルテニスクラブ目白 フロントチーム 山口 恵子

はじめまして。私、大正セントラルテニスクラブ目白、フロントチームをさせていただいております山口恵子と申します。

私がこの職場で勤務して早いもので7年目になります。

私は短大を卒業後アパレル会社に就職いたしました。もともと、「体を動かす事」や「人と話す事」が好きでした。3年後にはスポーツクラブに転職いたしました。

スポーツクラブ転職後も、さらに好きな「テニスに関わる仕事」を追い求めていた私ですが、ある日、ジョギング中の(株)テニスユニバースの直江社長と勤務中（外出中）に偶然出会いました。直江社長とは以前から親交があり、直江社長より「是非、フロントチームとしてうちの会社で働いて欲しい」とのお声がけをいただき、後日、大正セントラルテニスクラブ目白にてお話を聞かせていただきました。「テニスに関わる仕事」がしたいと思っていましたので、「これも何かのご縁?」、「テニスクラブのフロントは自分にとってとても天職では?」と思い、「是非、お願いします!」と即答させていただきました。自分自身が「テニス」が好きであること、また、数多くのお客様と出会い満足していただく接客がしたいこと、そして、何よりも「笑顔」を一人一人のお客様に提供し喜んでいただきたいと考えておりましたので、この仕事を全力でやらせていただく決意をいたしました。

大正セントラルテニスクラブ目白は13面のアウトコートで展開され、会員制クラブ（個人・法人）・スクール・レンタルという4部門に分かれています。フロントのチームとして全ての事を理解するまでには本当に時間がかかります。大きい事業所なのでお客様も多く色々な方がいらっしゃるので一人一人に合った接客を心掛ける必要がございます。色々な問題に対して向き合いながら解決していく必要性があり、入社してから3年～4年間は本当にフロントチームとしての立場に苦しみました。お客様からの様々なクレーム処理やスタッフ育成に関して落ち込み、自分の実力のなさに苦しくなり、泣きながら働いていたこともありました。でも、そんな時に救ってくれたのが、共に働く仲間でした。1人では何もできない時も仲間に励ましていただきました。仲間がいるから今の自分がいます。仲間のエネルギーは本当に大きいのです。自分1人で考えたり悩んでいても解決できない



ことはたくさんあります。嬉しい事、悲しい事をお互い話し合ったり、コミュニケーションを取り合うことで、より信頼しあえるチームになれるのではないかと考えております。

入社して7年を振り返ると、日々泣いて帰っていたことや、直面した問題も多々ありましたが、昔と比べ、大きく自分自身が変わり、大きく成長したなと思っています。これも、仲間のおかげだと思っています。私が勤務している中で、悔し涙、嬉し涙を流すこともあります。お客様から「笑顔で迎えてくれてありがとう!」「その笑顔が見たいから寒くても来たよ!」「いつもありがとう!」という言葉を頂くと、悲しい出来事も、辛い出来事も全てがプラスになって自分自身が7年間勤務して本当に良かった、自分のやってきたことは間違っていなかった…と日々感じています。

今後、自分がチームとして勤務していく中で、一人一人がフロントの仕事をしていて良かったと思える環境作りを目指してまいります。

全てが上手くいくことや、全てを完璧にやることは難しいと思います。間違いや、ミスをすることでお客様にご迷惑をおかけしてしまうので、フロントとしての役割は本当に大変だと思いますが、フロントチームとして一致団結することでお客様によりよいサービスを提供することができます。「フロント」という最高の職業を分かち合い、皆に自信を持たせ、共に働き、共に考え、フロントチーム全員でお客様へ最高のおもてなし、クラブライフサポートが出来るよう一丸となって頑張っていきます。

まだまだ未熟な私ですが今後も日々精進してまいります。



近畿テニス事業協会 活動報告

①「マネージメント勉強会」

日 時：平成 27 年 1 月 12 日（月・祝）

勉強会 13：00～17：00

懇親会 17：30～

講 師：株式会社 ITC 代表取締役 諏澤 誠治氏

①講 演：私のテニススクール人生と求める
マネージャー像

②グループディスカッション

テーマ：『参加者の現状報告及び課題解決』

会 場：靱テニスセンター 会議室

参加者数：32 名



②竹内映二氏によるコーチ研修会

日 時：平成 27 年 3 月 3 日（火）10：00～17：00

講 師：竹内 映二氏（元デ杯監督）

テーマ：①コーチとしての心得

②最近のコーチサイドのテニス界での傾向、
動向

③PLAY+STAY について（関東での進行状
況及び関西との違いなど）

会 場：靱テニスセンター地下 第 3 会議室 & セン
ターコート

参加者数：46 名

スケジュール

時 間	会 場	研 修 内 容
9：30～	受付開始	靱テニスセンター地下 第 3 会議室
10：00～12：30	靱テニスセンター地下 第 3 会議室	講演：竹内 映二氏
12：30～13：30		昼食休憩
		昼食後、靱テニスセンターのセンターコートへ移動
13：30～16：30	靱テニスセンターセンターコート	実演：竹内 映二氏
16：30～17：00		質疑応答





アメリカテニス事業協会 (TIA) 情報 (2015/2)

報告：(公社)日本テニス事業協会 理事 飯田 浩一

TIA では毎年アメリカ国内のテニス市場について、年次報告書を発行しています。今回は2014年版のレポートをお届けいたします。

「State of the industry 2014 edition」は、アメリカテニス市場の動向を把握するための各種データから構成されている。TIA は年間70以上の調査レポートを発行しており、あらゆるテニス事業者が、市場の動向、現況を知り、これから先どうなっていくか、の予測判断の助けとなることを目指している。

テニス市場規模：2013年のアメリカテニス市場売上は、前年横ばいの55億5千万ドルとなった。家計の可処分所得がほとんど伸びず、不順な天候による用具販売の不振を考えると、横ばいは想定内と見なされている。

テニスプレー動向：テニス市場に大きな影響をもたらすのは、いわゆる「高頻度プレーヤー」(年間21回以上プレー)の人数である。このカテゴリーのプレーヤーは、消費者のテニス関連支出の70%以上を占めるからである。2013年にはこの高頻度プレーヤーは5%増加して548万人となった。テニス人口全体としては、同じく2013年に4%増えて1,770万人となった。中でもジュニア市場の成長が顕著で、6歳から12歳で5%、13歳から17歳では14%の増加を見せた。これは業界を挙げて、ジュニアのテニス体験を推進しようという試みが続けられたことによる。また新たな潜在需要を掘り起こすことにも注目が集まっている。調査では、プレーはしないもののテニスに興味があるという人は1,500万人以上、自分はテニス経験者だが1年間ラケットを握っていないという人も1,300万人いることが判明しているからである。

用具：スポーツ専門店での2013年のラケット販売は総額で2%減少した。販売総額を販売総数で割った「average sales points」は増加したが、個々のモデルの平均売価は6%下がった。テニス人口の動向を推測するに最もふさわしい目安となる、卸売ボール出荷数は、2013年に1%の増加を示した。同じくガットの出荷数も同様に1.2%増加した。一方ラケットの出荷数は前年比10%の減少となった。用具市場としての明るい話題は、レッド、オレンジ、グリーンボールの販売が引き続き順調であることである。卸売出荷数は17%、販売額は12.5%の伸びを示した。

イベント：プロの試合は全世界規模で盛り上がりを見

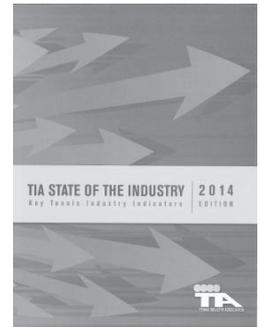
せているが、プロツアーへのスポンサー料は1%減少した。しかし消費者のプロの試合への関心は着実に高まっており、観客は1%増加し、入場料収入も年間で200万ドル増加して9億1,200万ドルとなった。

コーチおよびコート建設

テニスコーチの収入は、グループレッスンとクリニックの分が減少し、プライベートレッスンの伸び3.5%を相殺して横ばいとなった。コート建設は2013年に限っては減少したが、中長期的に需要が拡大するという見通しは変えていない。ここ数年を通して、44%の建設事業者が継続的な成長を見込んでいる。その根拠は、引き続きジュニア用の36フィート、60フィートのコートの新設や改造が続くだろうという予測にある。

課題：2013年にはいくつかの分野で成長が見られたアメリカテニス市場であるが、引き続きの課題もある。それは高頻度プレーヤーの高齢化である。高頻度プレーヤーの半数近く(47%)は35歳以上である。またコーチやその他施設関連スタッフの年齢も年々上昇している。このため業界を挙げて、Youth Tennis、PlayTennis.com、Careers in Tennisなどのプログラムを通じて、ジュニア層をテニスに勧誘する活動を推進する必要がある。一方で現在のテニス人口のコアを構成する、ベビーブーマー世代をとどめる努力も欠かせない。さらに小売市場の業態変化への対応、国民経済動向によるテニス市場への影響などは、引き続きTIA加盟企業や他の業界団体と緊密に連携してモニターしていく必要がある。

直面するいくつかの課題はあるものの、テニス業界はその将来展望において引き続き明るい見通しが立てられている。ジュニア世代を誘い込むための基盤は整備されてきた。Playtennis.comは、多くのテニスプレーヤーを相互に結び付け、より頻度高くコートに呼び出すツールとして機能している。TIAは網羅的な各種の調査により、この業界が成長するためのピンポイントの可能性を見つけ出すことを目指していく。





イギリス視察を終えて

(公財)吉田記念テニス研修センター アシスタントゼネラルマネージャー
 公益社団法人日本テニス事業協会 常務理事 吉田 好彦

少し前になりますが、昨年の10月にイギリス、ロンドン近郊のクラブとセンターを合計5カ所視察してきました。

その様子についてご報告します。

ご存知の方も多いと思いますが、イギリスはウィンブルドン選手権を後ろ盾にイギリステニス協会（以下：LTA）は世界で最も潤沢なリソースを持ちながらも、世界の中では必ずしも成功している国とは言われていません。そんなイギリスですが、近年少しずつ選手も育ってきています。それは2012年のオリンピック・パラリンピックに向けて、2005年前後から外国のエキスパートを多数招聘し、改革に取り組んできた結果ともいえるかもしれません。

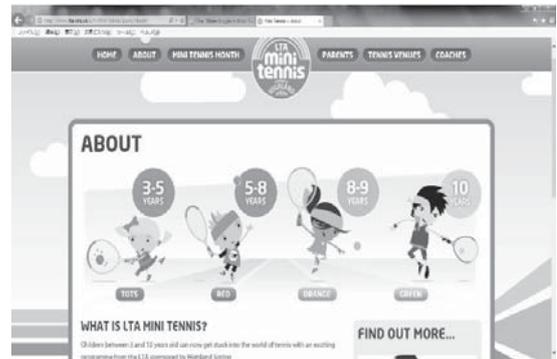
今回なぜイギリスを視察先に選んだかと申しますと、上記の取り組みの一環としてLTAは強化だけでなく普及、特に10歳以下の子供達の獲得とプログラムの向上に相当の力を入れてきたと聞いておりましたので、それがどのように進んでいるかを見学する為でした。イギリスも日本同様、島国であり、人口的に見ても今後爆発的に増えることはないと言えるでしょう。そのような意味も含めイギリスは日本に似ていると感じていました。

結論から申し上げますと、とても参考になる部分が多かったと感じました。

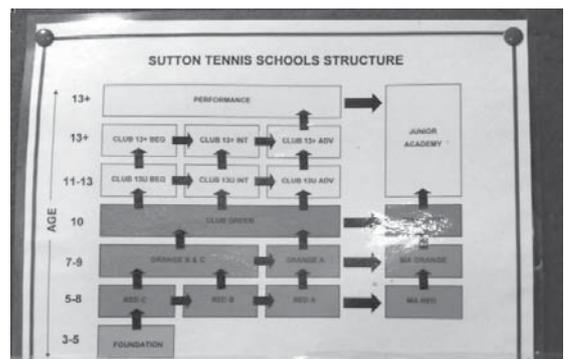
まず、第一にイギリス全土におけるテニス人口の低下に対する危機感と長期計画に基づく選手育成計画の必要性が、LTA本部の人たちから現場のコーチ達まで徹底されていました。テニスに関わる全ての人達が協力してテニス界を盛り上げていく、という認識が訪問中に面会した全てのコーチ達に共有されているのを肌で感じる事が出来ました。

そして、第二に普及と強化の両方の観点から見たLTAの統一された方針が示され、周知徹底されていました。

- ① 10歳以下の各年齢ステージにおいて、レベル分けとどのカラーボールを使用するかを明確に示している（別表1）
 - ② 各ステージにおいて子供の各年齢に合わせたテニスレベルの向上を目指す
 - ③ 10歳以下のカラーボール大会を積極的に開催する
- 上記3点は訪問した5カ所すべての現場（別表2、3）



別表1：LTA ホームページより



別表2：Sutton Tennis Center 掲示物より

で、同じ目線でもとても分かり易くコーチ達が保護者や子供達に説明をしていました。特にテニス経験が無い保護者に対してのアプローチとしては、混乱を抑え、なぜテニスが子供の選択するスポーツとして適正なのかが明確に示され、指標として活用されていました。



別表3：David Lloyd 掲示物より

第三に、各クラブ・センターの経営は当初の我々の予想を覆すほど厳しいものでした。各現場で経営者の方々からも話を聞く機会があったのですが、1㎡あたりの売り上げをどう上げるか、という事に大変注力されている

のが良く分かりました。イギリスではアダルトのグループレッスンはほとんど行われることが無く（見学した施設では最大1面あたり4名まで）、メンバー会費とプライベートレッスンが施設の売り上げを支えている現状で、日本のスクールの現状を説明すると、驚いていました。このような観点からみると、日本のテニスはとても効率的で良い面があることがよく分かりました。

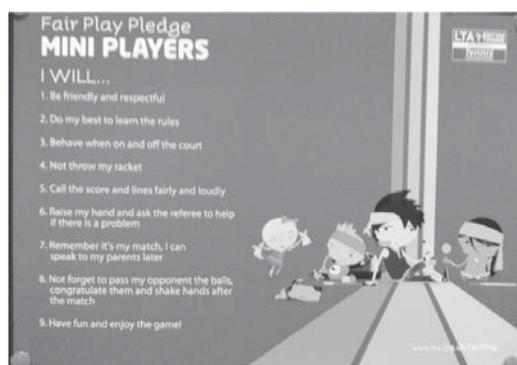
一方でこのような現状から多くの施設が、1面により多くの人達が入り効率よく回転させることが出来る、Mini Tennis（イギリスの10歳以下のテニスの総称）に注力する意義を感じました。

また参考になった点の第四にフェアプレーの啓蒙活動があります。どの現場においてもテニスが人格形成において有意義であることが明確に示され、説明されていました。フェアプレーの精神はテニス選手にとどまらず、テニスプレイヤーの保護者に対しての協力項目、各年齢ステージにおけるテニスプレイヤーの実施項目、テニスコーチに求める実施項目にまでいきわたり、テニスに関わる全ての人達に必要なこととして認識されていました。これによってテニスというスポーツが、人材育成において真剣に社会に貢献するという強いメッセージとして発信され、テニスの社会的地位向上に寄与している事がよく分かりました。

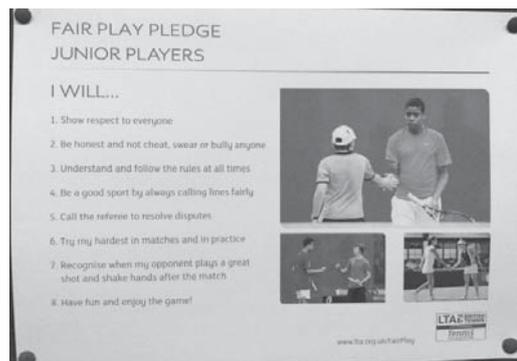
最後になりますが、今回のイギリス視察を終えて感じた点について触れたいと思います。テニスにプロフェッショナルとして関わる人達の原動力は、やはりパッション（情熱）でした。テニスというスポーツを愛し、どんな状況でも前向きなエネルギーを常に持つことは、遠く離れたイギリスでもとても重要であり、テニスに携わる人達の共通言語であるという事です。また常にそのことを人に伝えるコミュニケーション力がとても大切であることを、イギリスのテニス関係者から再認識させてもらいました。一言にコミュニケーションといっても大きい



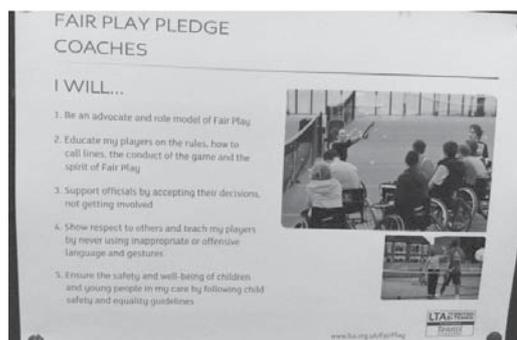
参考写真：LTA ナショナルトレーニングセンターにて



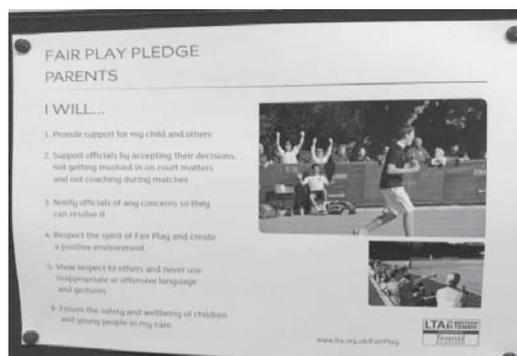
別表4：Mini Tennis 子供達のフェアプレー



別表5：ジュニアのフェアプレー



別表6：コーチのフェアプレー



別表7：保護者のフェアプレー

テーマですが、どれだけ多くの人達にテニスの素晴らしさを伝えられるか、この1点だと感じました。これからの日本は超高齢化社会を迎え、少子化の傾向はしばらく変わらないでしょう。そんな今だからこそ、我々に出来る事をしっかりと感じ、受け止め、そして伝えていく必要があると感じました。



PLAY + STAY オーストラリア

公益社団法人日本テニス事業協会 副会長 栗山 雅則

私は、今年の全豪オープンを観戦する為、オーストラリアのメルボルンへ行って来ました。

全豪の会場でも“Hot Shots”という名で、PLAY + STAYを特設コートを作って、4～10才くらいの子供達がプレイを楽しんでいました。

マイケル ロバートソンさんに、オーストラリアでPLAY + STAYがどの様に行われているかをインタビューしました。

まず、オーストラリアでは、現在テニス人口が40万人以上いるそうです。現在、オーストラリアテニス協会では、PLAY + STAY (Hot Shots)を積極的に取り組んでいます。もうすでに、始めてから8年になります。その前も、Pee Wee Tennisを4年間行っていたそうです。

レッドボール用の小さいコートのラインは、ITFと違い、サービスボックスがあります。

ただし、サービスラインとベースラインの間が狭く、一般のテニスコートの割合とも違うのが印象的でした。ボールは、レッド、オレンジ、グリーンを使用して、国際テニス連盟の教授法に基づいています。

最近では、キッズやジュニア（4才～18才）のプレイヤーは、“Hot Shots”を始めてから増加しています。また、“Hot Shots”は、全豪だけでなく、オーストラリア国内でテニスの大小のイベントで紹介されています。

その他、テニス協会の予算で、テニスコーチが小学校に出掛けて、学校内で低学年の生徒に直接レッスンをしています。また、多少ですが幼稚園にも出張しています。



レッスン後、コーチは報告書を協会に送るそうです。

全体的には、総じてオーストラリアでは、PLAY + STAY (Hot Shots)は既に全国に組織的に普及されており、Web上でも、どこに行けばレッスンを受けられるのか、トーナメントに出場できるのかをわかりやすく閲覧できるようになっています。また企業の協賛も受けているので、テニス王国の名に恥じない立派な取り組みです。





テニス一番の基本は

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

テニススクールではちゃんとしたテニスを教えてくれるものと期待されている。きちっと構え、きちっと面をコントロールし、美しいフォームでボールを打ち出す。

だから、正式にテニスを習った人はそれなりのフォームをしているし、高いレベルに到達する資格があるように思われている。ところが実際は、テニススクールで美しいフォームになったのに、きつないフォームの自己流の変なおじさんにこっぴどく負けてしまったりする。

さて、どうしてきつないフォームのおじさんが美しいフォームの人に勝てるのだろうか？それは、勝つ人が自分の限界を知り、必要最小限のことしかしないからだ。テニスでは素晴らしいボールを打てるという理由で点がもらえるわけではない。まして、将来性があるからとか美しいフォームだったからという理由は通用しない。いろいろな相手打球に対し、応変の対応ができて、何本かの間、そのポイントの間、全ての打球をノーミスでいかなければ、1点すら取れないルールになっている。その対応ができる理由を考えなくてはならないだろう。

実は、私が考えている、相手打球に対応できる基本というのは、「最低限これだけは必要だ、これさえやればなんとかなる」、というもの、それこそが基本。だから、ストロークでいうと、腰を落とすだとか上体の回転を使うなんていうことは基本ではない。暇がなければやらない場合もあるし、実際、やらなくてもボールは打てるからだ。

じゃあ、何が基本かという、ラケットを引いて振る、そして当てること。もちろん手だけ、腕だけのアクションでもOK。ほぼ垂直からちょっと上向きな面を作り、それをボールにぶつければ、ボールは向こうへ跳んでいく。もちろん足は止まってもいいし、歩きながらでも構わない。上体が前向きになってもいいし、横向きのままでも構わない。そもそも、テニスというのは、打ち合いの中で相手がこちらのボールを取れなかったり、こちらのコートに打ち込めなかったりしたときに1点だけ得点するスポーツ。上体をうまく回したり、特別に早い打球を打てたときに、得点を加算されるスポーツではないのだ。もちろん美しいフォームだからといって芸術点をもらえることもない。

さあ、現実のテニス習得法に話を移していこう。ここ



で、普通考えるのは打ち方を覚え、コーチとラリーができるようになったら、生徒同士でも打ち合い。サーブも打てるようになったら、初めて試合をする。ということなのだが、それでは、きつないフォームのおじさんに負けてしまうかもしれない。ということで、思い切って、勝ちに近い、「きつないおじさんテニス」の方向から入ってみる。まずは、よく初心者導入法で使う上向きのラケット面で、すぐ近く同志でいいから、ラリーできるように導入してしまう。もちろん小手先でも大いに結構。次に少しだけ面を横向きにして、ネットを挟んでラリーできるようにする。そしたら簡単なサーブを覚え、すぐに試合。それをやりながら、時々、きつないフォームを少しだけ直していく。もちろん全身でしっかりしたフォームではなく、腕だけで振るフォームがベース。ここでコーチが腕だけでいいですよと言っても、生徒さんは腕を動かしやすいように勝手に体を動かしてしまうもの。それはそれで褒めてあげれば勝手にうまくなるし、もしかしたら、コーチとしてはやりすぎないように、身体を使いすぎないように、腕だけでとアドバイスする方がいいかもしれない。

こんな風にテニスに入っていくと、勝てる理由を持った、「きつないおじさんテニス」と将来性のある、身体にも優しい、「美しいフォームのテニス」の融合ができる。完璧フォームの美しいテニスを誇る、スジガネ君が言うのだから間違いはない。

ALSOKから
監視カメラ設置のご提案！

JTIA会員様に“特別価格”で、
より良い環境づくりをお手伝い
致します！

施
設
の
問
題

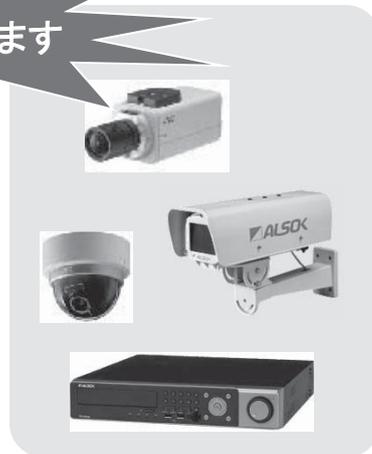
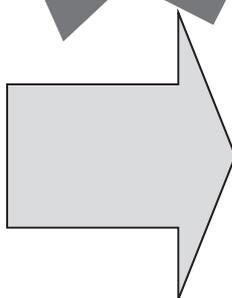
置 引 き

迷 惑 行 為

落 書 き

不 法 投 棄

監視カメラが解決します



クラブハウス、受付での犯罪行為の予防・抑止効果、お客様が安心して施設をご利用できます。

施設への不法投棄、落書等、迷惑行為やトラブルに役立ちます。

警察機関等への証拠資料の提出。

特別プラン一例 ▶ カメラ組み合わせ自由!

機器(カメラ電源・デジタルレコーダ・モニタを含む)	ご提示額 (工事費含む)	用途・目的	備考
室内カメラ1台セット	¥ 280,000 5年リース月々¥5600	受付などスポット監視	ドーム型にすることによって威嚇性を和らげます。
室内カメラ2台と、 屋外カメラ1台セット	¥ 378,000 5年リース月々 ¥7,560	受付・レッスンの様子・駐車場などの監視	コート全体なども高範囲に監視でき、屋外には風雨に強いハウジング型をお勧めします。



ALSOKは、お問い合わせ・故障対応など365日24時間受け付けます。

総合警備保障株式会社

ALSOK

担当：土居正志 (TEL:03-3833-8301 E-mail:doi-m2@alsok.co.jp)

『人事・労務コラム「労働者の処遇改善や働きやすい職場づくりに取り組む事業主への助成」』

1. 近年の労働市場と職場環境

厚生労働省が2015年1月に発表した2014年の有効求人倍率は1.09倍となり、前年の0.93倍を0.16ポイント上回り、直近10年間の中では過去最高となっています。アベノミクス効果の影響もあり、景気低迷を脱しつつありますが、労働市場においては、最低賃金の見直しや消費税増税の影響によ

り、正規・非正規を問わず人件費が高騰してきています。また、少子化の影響による若年層の人材不足も深刻となっているため、社内人材の戦力化を図ることが、今求められています。そうした現状の中で、テニス事業場を運営する事業主の方々の中には、下記のようなお悩みを抱えている方が、少なからずいらっしゃるのではないのでしょうか。

- | |
|---|
| ① 有期契約労働者等（契約社員、パートタイマーなど）を正社員に転換したい |
| ② パートタイマーを短時間正社員に転換したい |
| ③ 賃金規程を見直し、諸手当の変更・導入をしたい、または賃金体系を明確にしたい |
| ④ 昇進昇格の基準や評価制度の導入をしたい |

このようなお悩みを解決すべく、テニス事業場等を営む一定の要件を満たす中小企業の事業主が、上記①②のような労働者の処遇改善に取り組んだ場合には「キャリアアップ助成金」という制度を、また上記③④のような労働者が働きやすい職場づくりに取り組んだ場合には「中小企業労働環境向上助成金」という制度を利用できます。

2. 制度の概要

(1) キャリアアップ助成金

有期契約労働者等のキャリアアップを促進するため、正規雇用への転換、処遇改善などの取組を実施した事業主に対して国から一定額が助成される制度です。本助成金の主な助成内容等は以下のとおりです。

主な助成内容		助成額
① 正規雇用等転換コース	有期契約労働者等を正規雇用等に転換した場合など	有期→正規：1人当たり50万円
② 短時間正社員コース	短時間労働者を短時間正社員に転換した場合、正規雇用労働者を短時間正社員に転換した場合など	1人当たり20万円 ※有期契約労働者等から転換した場合は30万円

(2) 中小企業労働環境向上助成金

労働者の労働環境の向上を図るために、雇用管理改善につながる制度等を導入し、適切に実施した場合に、導入した制

度に対し国から一定額が助成されるものです。本助成金の主な助成内容等は以下のとおりです。

主な助成内容		助成額
① 評価処遇制度	雇用管理制度【諸手当制度（役職手当、資格手当、家族手当、住居手当等）、賃金体系制度、昇進昇格基準、評価・処遇（キャリアパス）制度など】を導入した場合	40万円
② 健康づくり制度	法定の健康診断とは別に、一定の要件のもと、生活習慣病予防検診や腰痛健康診断などを労働者に受診させた場合	30万円

注) ご紹介した助成金は、年度予算の関係上、受給金額の変更や改廃などが行われる可能性があります。

また、一定期間内に事業主都合により解雇等をした場合には、受給できないことがありますので、ご検討の際には十分ご注意ください。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト（担当：及川）

TEL 03-6439-5585 FAX 03-6439-5580

E-mail : roikawa@progest.co.jp

私たちは、テニススクールを含めた数多くの事業主様からご依頼を受け、各種規程や賃金の見直し、助成金申請のサポート等を行っておりますので、お気軽にご相談ください。

『税制コラム Part XXVII 「所得対策を兼ねた国際分散」』

今年も、速いものでもう3月が終わろうとしています。テニス事業者の皆様は、ようやく所得税の確定申告が提出できてホッとしていらっしゃる頃でしょう。

ただその一方で、今年もこんなに税金を払うのかと頭に來つつも、半ばあきらめの気持ちが強い方も多いのではないのでしょうか。

そんな方々に少し耳打ちさせていただきたいのが「米国賃貸木造住宅」への投資です。米国には築50年以上の優良な木造住宅が多くあります。住宅の売買や賃貸において築年数が重視される日本と大きく異なり、米国ではリフォームを重ね長く使用する事が一般的で、不動産取引の約80%が中古物件です。

こうした中古木造住宅が、これまでも米国事情に詳しい一部の富裕層・資産家の所得対策として利用されてきました。それは主に次のような理由からです。

①日本の税法の考え方

まず日本では「全世界課税」を採用していて、世界のどの国で所得が発生しても日本で申告納税する義務があります。これは反面、海外での所得がマイナスになった場合は、日本の所得から差し引くことができることになります。不動産投資では実際にキャッシュフローはプラスであっても、税務面では損失となる場合があります。それは実際にはキャッシュアウトしない建物の減価償却費が税務上の経費にできるからです。不動産所得は給与所得などの総合所得と損益通算できるため、不動産の税務上のマイナスは他の所得のプラスと相殺できます。

②日米での減価償却の違い

日本では築22年超の中古木造住宅建物は、なんと4年で全額償却できます。これは、このような古い建物にはもう価値がないとみなされ、実際に売買や賃貸でも低い価格でしか取引できないからです。一方米国では中古が当たり前、築22年はむしろ新しい方で売買・賃貸も困ることはありません。そのため米国の税務では、木造住宅は新築でも中古でも減価償却期間は27.5年です。しかし日本で申告する場合は、それが米国住宅であっても4年で償却できるところが大きなメリットです。

③不動産価格に占める土地と建物の比率の違い

日本では土地値が高く、土地建物で購入するとほとんどが土地の代金です。一方米国ではその逆。物件により異なりますが、建物価格が約70%、土地価格が約30%の比率が一般的です。その為、日米で同じ価格の不動産を購入しても、米国の方が減価償却が多く取れる事になります。

④マーケットの将来性の違い

売買・賃貸に限らず、不動産マーケットでは周辺人口数が投資上の大きなポイントとなります。2000年～2050年の人

口増加率を比べると、日本では約-20%（一部都心は別）、米国は約+46%です。その為もあり、米国ではリーマンショック等の大きな経済変動で一時的に下げることがあっても、しばらくすると市況が回復しています。基本的に「不動産価格は中古であっても上昇していくもの」という市場コンセンサスがあります。

⑤日本での不動産保有時と売却時の税率の違い

日本では、不動産所得・給与所得や事業所得は総合課税で、高所得者の場合、所得税・住民税を合わせると最高税率は55%を超えます。一方、5年超保有した不動産を売却する時は、他の所得とは分離され、たとえ高所得者であっても売却益に対し約20%の課税で済みます。

これらの効果を数字で見てみましょう。日本円で5,000万円の米国中古木造住宅を購入すると、その70%の3,500万円が建物の価格です。この3,500万円を4年で償却すると、毎年の減価償却費875万円(3,500万円÷4年)が税務上の損失とできます。最高税率の方ですと税効果は480万円(875万円×55%)にもなります。もちろん賃貸経営していますので、キャッシュフローはプラスです。

5年超保有後に売却するとどうでしょう。購入価格と同じ5,000万円(土地1,500万、建物3,500万)で売却した場合、建物は減価償却が全て終わり税務上の価格は0になっていますので、売却益は3,500万円。これに20%の所得税・住民税です。つまり4年で合計3,500万円の減価償却を55%の税率でマイナスを取り、売却時の3,500万円のプラスには20%の税率を使えることとなります。スキーム全体での税効果だけでも約1,200万円(3,500万円×(55%-20%))を上回る事になります。

もちろんリスクはあります。日本での不動産投資と同様のリスク以外にも、物件売買や賃貸は米国で行いますので為替リスクがあります。しかし最近では、むしろ日本だけに資産を持つ事にリスクを感じられる方が多くなってきているように、コンサルティングをしていて感じます。

一番大切なのは米国でのオペレーションを誰に任せるかという事です。優良物件の選定・売買契約・ファイナンス・賃貸付け・賃貸管理・物件管理などを、多忙な高所得者が個人で行うことは事実上不可能です。弊社では米国子会社があり、現地での信頼できるパートナーと提携をしています。ご興味のある方はご相談ください。

■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 CFP（日本FP協会認定）

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

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

庭球人語 其の二九

「口癖」の効用

業務の効率化と経費の節減のため、あるウェブシステム導入の計画があり、2社の2人のセールスマンと接していた。

G社のM氏はいつも笑顔で、私の言うことを良く聞き、真意を一所懸命汲み取ろうとしてくれる。適度な間を持って連絡を絶やさない。システムの内容も使う側の立場で考えられている。

一方、U社のT氏は、こちらの言うことをあまり聞いていないのか、「自社サーバーでのシステム購入ができないからASP（ウェブ上のシステム）でいい」と言ってるのに、また自社サーバーでの購入の話を蒸し返す。連絡もずっとしてこない。珍しくしてきたかと思えば、「正直な話、導入してくれるんですか？」などと言ってる。

明らかに2人は正反対の印象である。しかしそれはどこから来るんだろう？

えっ？そんなの簡単だよって？「こころ」、「ハート」、「魂」の違い…。

確かにそうだよね、確かにそのとおりにんだけど、その上で2人の根本的な違いが何か考えてたんだ。

笑顔のあるなし？人の話の聞く聞かない？そんなことを考えていた時、偶然聴いた箱田忠昭氏のコミュニケーションの話の中に明快な答えが見つかった。

箱田氏はこう言っている。

「相手の話に反論したい時、まずは相手の話に同意する。次に、『しかし』と続ける『YES - BUT』方式はダメ。『しかし』を聞いた途端に反論されるのがわかってしまい、相手の気分が悪くなるから。それではどうするかというと、『しかし』の代わりに『実は』と言い、実例を話していけばよい。」

それを知ってか知らずか知らないが（うわっ！すごい日本語！）、振り返ってみると、確かにG社のM氏は、私の言うことに「しかし」とは一回も言っていない。それに比べて、U社のT氏は「しかし」のオンパレード、波状攻撃、使いたい放題、なのである。

あ～すっきりした！

でも、ここで急に気になったんだ…。

相手を思う「こころ」が同じ2人がいたとして、そのうち1人は「しかし」が「口癖」で、もう1人は「実は」が「口癖」だったら、この2人が人に与

える印象は、その「口癖」だけで180度変わってしまうことになるよね。

そういえば、「『口癖』が人生を変える」って言ってた人がいた。

毎年所得長者番付に名前が出る、「スリムドカン」っていうダイエット食品で有名な「銀座まるかん」創業者、斎藤一人さんは、自己啓発の著書もたくさん出している。

その中で、「1日1,000回『ついでに』って口に出して言うだけで、成功します」って言い切っているらしい…。

「え～、マジやばいんですけど」って感じだけど、この根拠について一人氏はこんな「例え話」をするそうである。

食堂で、いくら「カツ丼、カツ丼、カツ丼…」と思って一生懸命念じてても、口に出した言葉が「納豆ご飯」だったら、「納豆ご飯」が出てきます。

「こころ」は「カツ丼」、「口癖」は「納豆ご飯」

例えばコーチの皆さんが、「レッスンに『こころ』がない！『こころ』を持って！」って上司に気合を入れられたとしましょう。

しかし、自分ではいつも「こころ」を込めてレッスンしてるから、「なぜそう言われるの？」って思い、「訳わかんない！」って感じだよな。

もしかしたら、あなたの「口癖」が、あなたの「こころ」と違ってるといってもいいかもしれない。

また、「心を込めてレッスンをしろ」って言われても、ぶっちゃけ具体的に何をすればいいのかわからないし、「どうしたらいいの？」って感じだよな。

そんな時は、あなたの「口癖」を、あなたの「こころ」と同じにしてみよう？

例えば「こころを込めたレッスンをします」とか「全力投球のレッスンをします」とか、その「口癖」を、さあ、1日1,000回、言ってみてください。そしてそれでレッスンがよくなったら、幸せになったら、成功したら、その時は私にそっと教えて下さい。

ホントなら、私もやりますので…、今はやりませんけど。

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 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワーレイス 3F	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 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 〒107-8632 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 MT ビル 3F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-3479-1528	担当 益子 太一
スポーツサーフェス株式会社 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-2-10 坂ビル 5階	テニスコート設計・施工 Tel. 03-6202-0757	担当 三浦 典男
ダイードリンク株式会社 〒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	清涼飲料水等製造及び販売 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 〒108-0075 東京都港区港南 3-8-1 森永乳業港南ビル	スポーツ用品メーカー Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社 〒157-0076 東京都世田谷区岡本 3-23-26	スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター 〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売 Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネスティ 〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・5F	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 03-3473-5168	担当 吉田 浩道
株式会社ビーシーセンター 〒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. 03-3209-6111	担当 高山 純寛
社会保険労務士法人プロジェクト 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワーレイス 3F	日常の労務問題等に関する相談等 Tel. 03-6439-5585	担当 及川 良太
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)

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
株式会社コーセン	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	振替口座の印鑑不要な口座振替受付・集金代行サービス、クレジットカード決済システムの提供
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・パドミントン・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
有限会社パワースポーツ	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
株式会社フェービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
プリヂェストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
ペイントマン	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。

編集後記

皆様こんにちは！

2015年もあっという間に3ヶ月が過ぎようとしています。

その間テニス界では、フェドカップで日本チームがアジア・オセアニアゾーン1部で優勝しワールドグループ2部プレーオフの出場権を勝ち取りました。決勝のカザフスタン戦では奈良選手が土壇場から見事な復活を遂げ、関係者も涙が出るほどの感動をしたそうです。いよいよ4月には有明でベラルーシとワールドグループへの復帰をかけた対戦です。

そして皆様の記憶にも新しいデビスカップで日本チームは残念ながらカナダに敗れてしまいました。久しぶりのアウェイでの戦いという事もあり、チームの体制作りそして応援団の方々は大変だったのではないかと思います。その堂々とした様子はテレビを通じてしっかりと伝わってきました。こちらもワールドグループ残留をかけ9月にプレーオフが行われます。

我々にとりましてこの春の時期は、季節も良くなり、テニスコートに足を運ばれる方が増える時期です。お一人お一人のお客様がテニスをする喜びをかみしめて頂けるよう、しっかりと準備をしてお迎えをしていきましょう。

第二十八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

ボールさん なぜかコートに むかつちやう

木曜クラス しろうさぎ

さあ試合 サブ仲間の 後頭部

詠み人知らず

レッスンで 出来ても試合で 出せぬ技

火曜日クラス フーコ

「もう勝てない相手はいない」と言ってみる水曜日クラス NOBU

狙うのは エースかあのコか お笑いか 土曜日クラス 土M3

JTIA News! 2015.3 Vol.66

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:平成27年3月31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



前を向け。 未来たち。

追いかけて来い。追い抜いて行け。
若い君たちの可能性こそが未来だ。



スポーツは育てることができる。

toto

FOR ALL SPORTS OF JAPAN

toto・BIGの収益は、未来のメダリストの
発掘・育成に役立てられています。

