

TIA News!

2017.3.Vol.72



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	■フロント部会「フロント育成塾」報告……………20
■新春特別講演 & 新春賀詞交歓会開催報告……………3	■近畿テニス事業協会活動報告……………22
■第3回 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告……………4	■新型AEDの紹介……………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……………26
■安全委員会通信 Vol.26……………13	■人事・労務コラム……………27
■「有明の森スポーツフェスタ2017」開催案内…14	■税制コラム……………28
■クラブ部会・後継者の会報告……………16	■庭球人語「「理念」はなぜ必要か？」……………29
■スクール部会「経営研究会」報告……………17	■賛助会員名簿……………30
■マネージャー部会「支配人養成塾」報告……………18	■編集後記……………31



2016東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

「2016 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、toto スポーツ振興くじ助成金事業として、平成 28 年 12 月 3 日(土)・4 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〉

●砂入り人工芝の部

- 1 位トーナメント 優 勝 ボレーで押し通す予定
- 1 位トーナメント 準優勝 荒川区愉快的仲間たち
- 2 位トーナメント 優 勝 ばけもん・シックス
- 3 位トーナメント 優 勝 酒場の碌でなし
- 4 位トーナメント 優 勝 猫ザムライ 2016



●ハードコートの部

- 1 位トーナメント 優 勝 1.5 倍返し
- 1 位トーナメント 準優勝 かえたんに全てお任せ
- 2 位トーナメント 優 勝 俺が富士山だ！！
- 3 位トーナメント 優 勝 ドタキャン王子三浦
- 4 位トーナメント 優 勝 おっぺけぺ〜い！！！！



●イベント結果

- ターゲットナイン ストローク優勝
サマンサ田端 40 秒 84
- ターゲットナイン ボレー優勝
ねこのうーちゃん 25 秒 03
- スピードガン チームピタリ賞
Team HG 600km/600km (± 0)
- スピードガン チーム最速賞
おーじゃおーじゃ！ 812km
- スピードガン 個人男子最速賞
安部秀之(ヒデコデラックス) 196km
- スピードガン 個人女子最速賞
後藤(にゃーさん) 127km
- パフォーマンス前半 優 勝 サムズアップは家族☆
- パフォーマンス前半 準優勝
木下さんを手ぶらでかえすわけにはいかない
- パフォーマンス後半 優 勝 プラチナスター
- パフォーマンス後半 準優勝 Team Salt





JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春特別講演&新春賀詞交歓会 開催報告

■会 場：メルパルク東京

②懇親会 75 名

■期 日：平成 29 年 1 月 12 日(木)
16:30～17:30 新春特別講演
18:00～19:30 懇親会

■テ ー マ：「オリンピック リオから東京へ」
講師：公益財団法人日本オリンピック委員会
常務理事
公益財団法人日本テニス協会 常務理事
福井 烈氏

■参加者数：①新春特別講演 72 名





第3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3回雑賀杯日本テニスチーム大会は、3月4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。

出場チームは、西日本大会で優勝した江坂テニスセンター（大阪）、東日本からは、北柏テニスクラブ（千葉）、オールサムズテニスクラブ（千葉）、東宝調布テニスクラブ（東京）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。ここ数年は、各地区大会の

参加クラブ、スクールが増え、盛り上がっています。そのためレベルの高い全国大会になってきています。

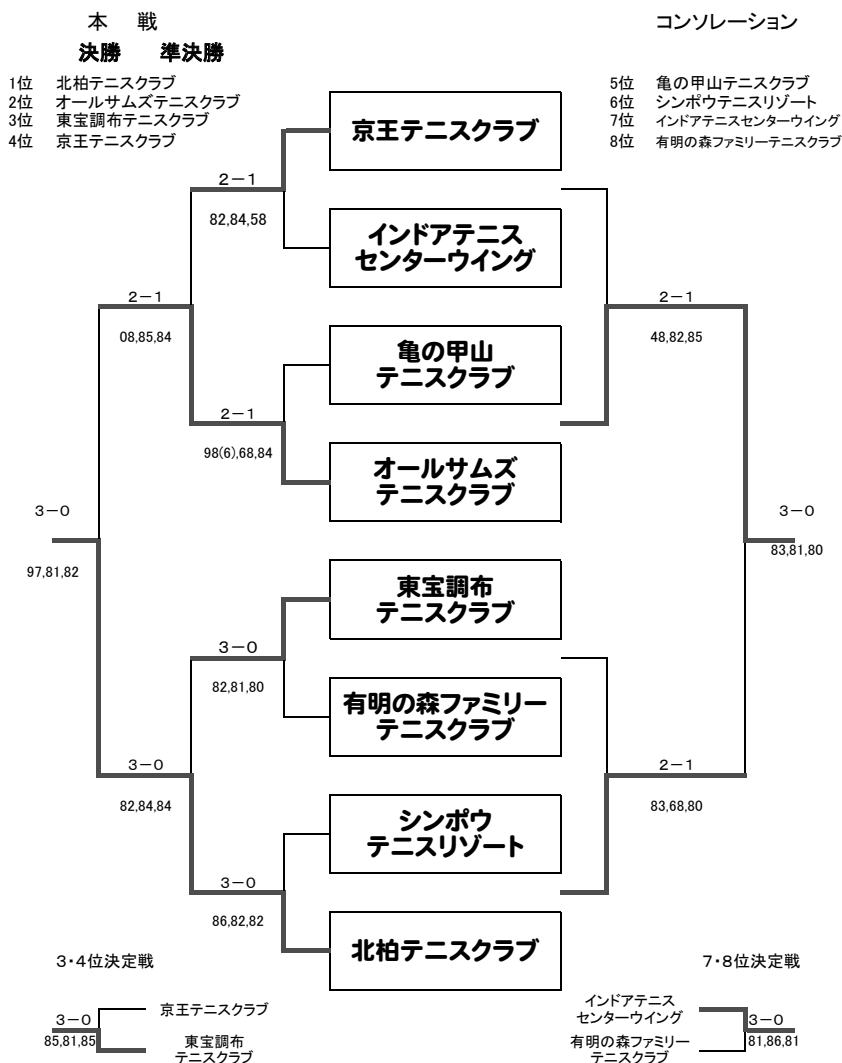
今回、優勝の栄冠に輝いたのは、北柏テニスクラブで、2月に行われた東日本大会に続いての大勝利です。男子、女子、ミックスダブルス全てにおいてレベルが高く、チーム力があり、バランスの取れた、素晴らしいチームです。

最後に、地区大会、東日本、西日本大会などにご協賛をいただきました各社、運営をいただいた関係者、事務局担当者の皆様に深く感謝しております。ありがとうございました。

東日本大会

日程：平成29年2月4日(土)

会場：有明テニスの森公園

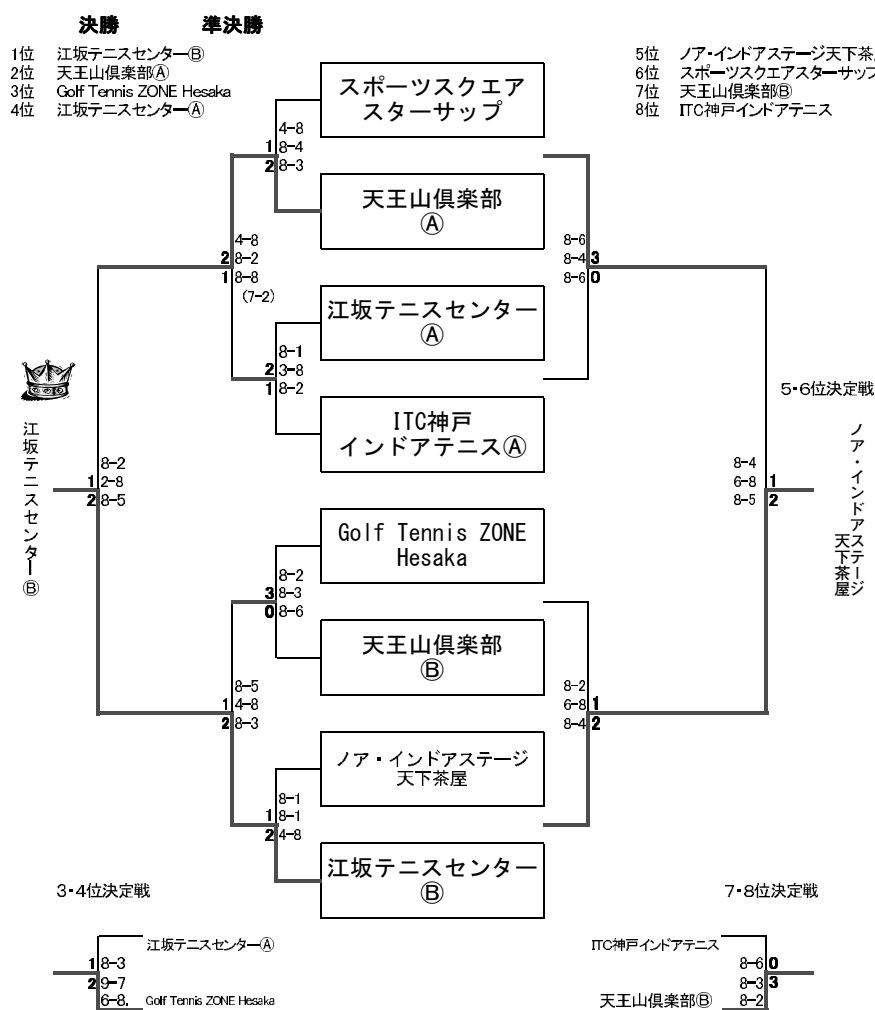




西日本大会

日程：平成 29 年 1 月 21 日(土)

会場：韃テニスセンター



全国大会

日程：平成 29 年 3 月 4 日(土)

会場：有明コロシアム+有明テニスの森公園

	江坂 テニスセンター	北柏 テニスクラブ	オールサムズ テニスクラブ	東宝調布 テニスクラブ	勝 敗	順 位
江坂 テニスセンター		1-2 6-2 0-6 0-6	2-1 6-4 3-6 6-3	1-2 7-5 3-6 4-6	1-2	③
北柏 テニスクラブ	2-1 2-6 6-0 6-0		2-1 6-2 6-7 6-4	3-0 6-1 6-4 6-4	3-0	①
オールサムズ テニスクラブ	1-2 4-6 6-3 3-6	1-2 2-6 7-6 4-6		1-2 6-4 4-6 5-7	0-3	④
東宝調布 テニスクラブ	2-1 5-7 6-3 6-4	0-3 1-6 4-6 4-6	2-1 4-6 6-4 7-5		2-1	②





第 26 回日本テニス産業セミナー

会 場：ホテルグランヴィア広島

期 日：平成29年 2 月15日（水）

申 込 者：150名 当日参加者数：142名 アンケート回収数：106

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	12	24	25	26	11	0	98
女 性	5	1	1	1	0	0	8
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	17	25	26	27	11	0	106

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	20
スクール	97
レンタル	6
その他	3

※複数回答あり

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	38
支配人・マネージャー	27
コーチ	34
フロント	7
その他	8

※複数回答あり

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	36
FAX による案内	0
ホームページ	5
会社からの案内	60
その他	7

※複数回答あり

◆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	47
講師が気に入った	18
研修ポイントの対象だから	7
会社の指示	35
その他	12

※複数回答あり

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5 回以上	29
1 ～ 4 回	32
今回が初めて	41

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。（○を付けてください）

5 点	4 点	3 点	2 点	1 点	0 点	- 1 点	- 2 点	- 3 点
28	27	31	5	2	2	0	0	0

未記入：11

・満足の部分

- ・ 色々な考え方や思いを勉強出来て、大変参考になった。 …35 名
- ・ 普段聞けない違う分野の話が聞けて良かった。 …29 名
- ・ 飲み物や食事の配給、セミナーを受講しやすい環境を作って下さり、とても有意義なものになった。 …4 名
- ・ 山本様の話が大変お上手で良かった。マツダ愛がすごく感じられた。 …4 名
- ・ 駅から直ぐなのでとても良かった。 …3 名
- ・ 当日を含め、3 日間の企画に努力の跡があり、開催頂

いている方々のホスピタリティが細部にわたり伝わって来た。 …2 名

- ・ 自分の仕事に対しての姿勢など、改めて考えるきっかけになった。 …2 名
- ・ 広島的事など様々な視点から様々な事を学ぶ事が出来た。 …2 名
- ・ 広島で努力を重ねている会社や人のお話によって歴史も分かり、広島までスタッフを連れていく価値があった良かったです。廣瀬元選手の対話形式も良かった。 …2 名
- ・ 有名人の話が聞けて良かった。 …2 名

- ・会場が新しく良いホテルであり、部屋も清潔だった。食事も良かった。
- ・みなみ坂の取り組みは具体的で分かりやすく良かった。
- ・異業種でありながらも、人材育成の部分で為になる話も多く良かった。
- ・廣瀬さんの言われた良いコーチと悪いコーチはすごく良かった。マツダの山本さんが言われたゴール目標のスタッフへの落とし込みは、すごく分かりやすかった。
- ・志 BOOK やゴールを具体的にイメージし共有することで、スタッフの心に火を付ける等テニス事業にも生かせる話が多く大変参考になった。
- ・ロードスターの話が聞けて良かった。
- ・夢を持って活動されている方の話が聞けた。
- ・基調講演は心に響く話だった。原点回帰や志の部分は現場でも活用する。
- ・テニスクラブ経営に直結するものというより、チームとしてプロとして強く集団・個人前進させていくことを学んだ。
- ・開催時期が良い。
- ・講師の方々の多彩さ。
- ・明日へのやる気につながりました。
- ・人との繋がり、イベント決定環境作りなど勉強になった。

・不満の部分

- ・苦労話、逆境からの再生、成功までの戦略などをもっと聞きたかった。 …7名
- ・テニス関連の内容が少なかった。 …5名
- ・講演によって資料の有無があり、資料が無かった講演では少し分かりづらかった。 …2名
- ・質疑応答の時間を長めに取って欲しい。
- ・やまだ屋さんの話をもう少し聞きたかった。
- ・席が狭く資料等を広げづらかった。もう少し広くスペースがあるとより良かった。
- ・観光協会の話は良く分からなかった。
- ・マニアックすぎて分からない所も多くあった。
- ・参加費用がもう少し安いと良いと思った。

◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・業種は違っても、目標、ビジョン、向かいたい方向性が決まっているなど共通部分があったこと。 …17名
- ・企業やスクール等を運営していく上で、メンバー（特に部下）や周りの方との協力チームワークが大切だと再確認した。 …10名
- ・変化に対応していく事、チャレンジ精神 …8名
- ・初志を知る事の大切さ …8名
- ・やる気、元気、熱気 …6名
- ・多くの成功例や失敗例を聞けて参考になった。 …6名

- ・思いを強く持ち、行動する事が大切ということを学んだ。 …5名
- ・仕事に対する姿勢、志を持って企業理念を共有する事の大切さ。 …4名
- ・お客様の期待、喜びへの追求 …4名
- ・広島を歴史を教えていただき、最悪の状況からでも人は強く復活出来る事、広島の人々の強さや素晴らしさを学んだ。 …4名
- ・成長し続ける事の大切さ。経営の難しさ。 …2名
- ・全国のテニス事業者の想い。 …2名
- ・お話しを元に色々な感鳴を受けた事を、職場でも活かしたい。 …2名
- ・小さな努力を積み重ねる事が成功に繋がる。成功者は諦めないという事 …2名
- ・物作りのこだわり
- ・他クラブ・スクールの情報交換。
- ・ロードスターの「志」、みなみ坂さんの取り組み
- ・人材育成（チーム作り）について知る事ができた。
- ・強いチームは元気があり、柱となる人がいる。
- ・色々な方の表現力を学べて良かった。
- ・自分自身が発表する事で自分の勉強になった。
- ・人を動かす（動く）動機付けになること。
- ・モノづくりは人づくり（チーム力）である事や、工場を工房と捉える考え方が印象に残った。
- ・地域協会のがんばりありがとうございました。広島を知ることが出来ました。多くのヒントを頂きました。
- ・人の為、誰かのためを思って働く人は強いという事を知った。
- ・目の前の仕事、役割にしっかり面と向かって本気で取り組み続ける事の大切さ。
- ・志 BOOK 等を活用し、スタッフ全員でサービスを共創していきたい。
- ・コミュニティビジネス
- ・一流は気付き力が違う事。
- ・個人、企業に限らず、リーダーは情熱とその伝え方に力を注ぐ事。
- ・もっと自分の器というかスクールを大きくしていなくてとは感じた。
- ・志 人馬一体 ベテランほどプライドを捨てる。
- ・競争の取り組み、チーム力強化の取り組み。
- ・どんな時代、業種でも本物を追求する事。
- ・輪
- ・得られたかどうかは分かりません。

◆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。

- ・メンバーとの関わりを大事にし、改善点や問題点を見つめ直す事。 …16名
- ・みなみ坂さんの3シート …13名

- ・志、目標、ビジョンなど明確にし、共有したい。 …13名
- ・「難しい事をやってこそお客様に喜んで頂ける」という事。お客様の為により深く考え、行動出来る様にする。 …5名
- ・自分の思いを時間のある限り伝える事。また伝えようとする努力。 …5名
- ・働いてくれている人々に対する感謝と彼らの思いもしっかりと聞くということ。 …5名
- ・自分の目標やゴールの後に行動目標を作り、チームが実施しやすい環境を作る。 …4名
- ・多くのヒントを得たので、会社や事業所にて持ち帰りよく検討したい。 …2名
- ・志 BOOK …2名
- ・仕事に対する情熱をスタッフに持たせる。
- ・初心に戻り、学ぶ姿勢を忘れずに行動していこうと思う。
- ・準備をしっかりと行う。
- ・取り組みの際に全体像を示す事で、自分のやっている事が何につながるのかを理解して取り組んで行くこと。高い動機付け。
- ・ちょうど異動を控えているので、異動後に新天地で自分が何をしたいか、皆でどうしていきたいかをしっかりまとめたいです。
- ・成功するまで諦めない。
- ・マツダの志、ものづくりの精神を明日へ繋げる。私達サービス業も伝える事で社員が同じ高い目標に向かって、一人一人が最大限の力をもってやり切る形を作りたい。
- ・今までの指導の継続をする事。
- ・社長から社員への発信。接触回数を増やす。
- ・スタッフにはやる気元気を！お客様には明るく楽しく接し、テニスの良さなどを見せたい。
- ・基本理念の再見直し
- ・スタッフと飲む！
- ・後輩やスタッフへの自分の言動に気を付ける。
- ・元気よく声を出す。
- ・人材不足に対する対応。多能工化。
- ・マツダの山本さんの考え。全体像を全員が把握し自分の位置を知る事。
- ・テニスの魅力を熱く伝えたいと思う。
- ・挑戦する事、諦めない事、face to face でコミュニケーションする事。
- ・イベントなどの実行。

- ◆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。
- ・本日は講演ありがとうございました。勉強させていただく内容がとても多く為になる講演でした。 …8名

- ・会場、運営などとても良かったと思います。(食事・飲み物・お部屋) …6名
- ・細かい配慮を含め、イベントの開催ありがとうございます。より多くのスタッフを参加させようと思います。 …4名
- ・興味深い講演(視察も含め)を今後お願い致します。 …2名
- ・とても楽しく参加させて頂きました。運営準備からありがとうございました。お疲れが出ませんように。
- ・広島の幹事の皆さん、ありがとう。
- ・テニス産業の為になる、別産業の先駆者達の話など。また協力としてそのように取り組む事。
- ・一度に様々な業界のお話を聞くことができて良かったです。本日は1日ありがとうございました。
- ・街おこしとしての業界。ジュニア育成から将来のメンバーへの引き継ぎなど、次回のセミナーに期待。
- ・東京以外の開催は楽しいです。ありがとうございます。
- ・中間にお笑い芸人が登場して欲しい。
- ・去年は良く覚えていませんが、行きたい!と思えない何かがありましたので、来年もまた他のスタッフに勧められるセミナーをお願いします。日頃より大変お世話になり誠にありがとうございます。ご尽力感謝しています。お疲れ様でした。
- ・テニスに特化したセミナーの方がよいのでは。プロのトレーニング、練習法、その他をビデオを見ながら解説するなど。 …2名

1. 基調講演

「守るために変えていく／新型ロードスターの開発」

山本 修弘 氏

【感想】

- ・リーダーとしての思いが伝わった。目標設定の大切さや皆で共有していくことの大切さを感じた。製品(作品)を愛し、自社を愛す事が大きな力となり結果を生み出す。 …25名
- ・「簡単にやったことよりも難しい事をやって出来たものの方が喜ぶのではないか」という言葉が特に印象に残った。深く考えた上でサービスを提供する事が大事。 …17名
- ・物作りとテニス産業の違いはあるが、初志を忘れず継承していく事は、テニス事業においても忘れかけていた大事な志。スタッフに志と情熱を伝えて行きたい。 …15名



- ・熱意が伝わって来た講演だった。高い目標を掲げて決して諦めない、守る為に変えていく。…14名
- ・お客様の期待を超える感動の追求と競争していく為、皆を鼓舞する行動など経営の柱の話を聞けて勉強になった。…5名
- ・目標を打ち出しそれを実現するためにチームとしてどのように動くか。「共創」「志」というキーワードが深く胸に残った。志BOOKは是非取り入れたい。…5名
- ・車の性能を上げる事、良くなる事だけにこだわった結果楽しくない車になってしまった。テニスも同じで、テニスを楽しめるように伝える事が大切。…5名
- ・目標ゴールを設定し、メンバーにやり方、方法をお願いする。『全体像』を示す事が大事で「言葉にして心に落とす」という言葉が響いた。…3名
- ・技術以上に仕事に対する思い入れ、熱意、愛着の重要性に改めて気付かされた。…3名
- ・価値の在り方も変化する世の中で、新しいものを生み出していく事は全ての業界で共通するものだと感じる。…3名
- ・高いゴール設定、ロードマップ、技術ネタ（アイデア）、「志本」など参考になった。…3名
- ・背景を大切に手段、方法を掲げて行くことは重要だと再認識した。「ほんの少しの勇氣」をもって貫えるような設定をしていきたい。…2名
- ・「実績」がない事に対して「価値」を見出す事にチャレンジする大切さを感じた。
- ・想い→ありたい姿→具体化が戦略化されている。生産性について話が無かったので少し残念でした。
- ・アンバサダーの役割を知った。
- ・「目標をブレさせない」「人の（スタッフ）心に火をつける取り組み」がどの業界にも必要と感じた。
- ・「志」という言葉の意味や重みに改めて気付かされた。守る為に変えていく、明日へ。大変良いお話を聞く事が出来ました。
- ・感動しました。モノづくりへの覚悟や想いを続ける事が、送り出す商品に命を吹き込むのだと思った。情熱と誇りを感じた。
- ・マツダという会社の想いを知ったので、これから道路を走っている車に今までに無い興味を持って見ると思えます。マツダの想いはコーチフロントの想いと変わらない。リーダーは若々しさも必要。
- ・仕事を志事と捉えているのが良く分かった。世界で量産し愛される事がいかに難しく厳しいか分かった。自分の志事にプラスします。
- ・高い目標を掲げる事でアイデアが出てくる。「現状に慣れる事なく志を持ち続ける。」という事が印象に残った。

2. 講演

「宮島ともみじ饅頭の歴史、そしてインバウンド観光」について

中村 靖富満 氏

【感想】

- ・宮島と紅葉饅頭の歴史と深い関わりを知った。歴史の重要性を感じた。…16名
- ・経営理念や座右の銘、もみじ饅頭のこだわりや苦勞してきた事などもう少し聞いてみたかった。時間が足りず残念。…13名
- ・もみじ饅頭は、たくさんの業者が独自に味を開発され切磋琢磨することにより、購買につながってくる。今後も地域、宮島ブランドを守っていく事が大切。…10名
- ・座右の銘「不易流行」に感銘。守るべきものは守っていき、時代に合ったサービスというものを日々探求しながら、良い物を提供していく事は素晴らしい。バランスが大事。…10名
- ・宮島の事を勉強出来た。観光地として発展する姿勢が感じられた。…9名
- ・広島に長く住んでいますが、宮島やもみじ饅頭の歴史など知らない事がたくさんあった。スクール業として、お客様やスタッフを知る事が大切だと再確認できた。…8名
- ・味を守りつつ、様々な味を開発したインバウンド観光、来訪者の方への新たな価値創造の挑戦がすごいと思った。…7名
- ・大戦を経験し、そこから地場の力で復興してきた宮島の歴史から、今の凜とした美しい宮島を思い、感慨深いものがあった。…3名
- ・常に観光地として人の集まる場所であることが大切。マツダの例と同じように、「今までにないもの」を作ること、チャレンジする事が大切。伝統と新しいものの融合。…2名
- ・歴史などの背景を知った事で、宮島の違った楽しみ方が出来る様になる。外国人受入の為に試行錯誤されていて、見えない所での苦勞を感じた。…2名
- ・こしあんが苦手だったので、チーズもみじが出て来た時の事を鮮明に覚えている。古き良いものと新しいものの融合の始まりであるように思えた。
- ・資料が分かりやすかった。
- ・宮島の歴史、課題など色々話が聞けた。行った事が無いので宮島に行ってみたいと思った。
- ・もみじ饅頭を売っている会社はたくさんあるが、その中でどうやったらここで買って頂けるのか、イベント



- がない時のお客様を集める方法は考えさせられた。
- ・ 伝統を守る事と新しい事への挑戦のバランスが難しい。
 - ・ 「突破口を切り開く勇氣」はこれから必要になってく
ると思う。現状満足せず突破口を開いてく様に行動す
る。
 - ・ 宮島の現状や改善点など冷静に客観的に分析し、理解
の上で行動されていると感じた。一人でも多くの方に
宮島を楽しんで頂く為に、数値化したものや過去の情
報を参考にしたりしている。様々な事象からスクール
を見れる様にします。
 - ・ 厳島神社へのカップルでのお話しについては少し冷
やっと致しました。
 - ・ 老舗も革新が必要な事が社長の先代も気付いて、今で
はあんこだけでは無く老若男女問わず愛されているの
でホッとしているでしょう。宮島観光協会会長として
も思いが伝わりました。謙虚にやっけて行かれてるとい
る事は、テニス界においても同じだと思います。謙虚
にやっけていく事はテニス界においても同じだと思います。
す。お饅頭帰りの新幹線で楽しみに頂きます。

3. 講 演

「25年ぶりの優勝と今後のカーブ」

廣瀬 純 氏

【感 想】

- ・ 全く違うスポーツだがテニスに
も通ずる部分があったり、プロ
として心がけていたこと等様々
なお話を聞く事が出来て、参
考にさせて頂きたい内容がたく
さんあった。 …18名
- ・ 若い方への話し方、コーチが実際に
見せる、親身になっ
て指導等、共感できた。 …18名
- ・ 暗黒期～現在の広島カーブへの変
化を現地目線で聞
けて良かった。チームの雰囲気
の変化や設備の改善など、
カーブの環境が良くなっている
ことが優勝につなが
ったと思う。 …12名
- ・ 指導について待つこと、伝え方
の大切さを知った。チ
ームとしても雰囲気の良さと
まとめ、声かけが大事。 …8名
- ・ 廣瀬氏は現役時代、準備運動を
ルーティーンの核とし
て行った。一流の人ほどルー
ティーン、準備を大切に
する。 …16名
- ・ 現役時代からの経験、実績、チ
ームの舞台裏などの
お話をとても分かりやすく
面白いお話で聞いていて大
変楽しかった。 …7名



- ・ 度重なるケガにも不屈の闘志で、16年間現役を
続けてこられた姿に敬服。 …6名
- ・ 「強いチームには元気がある。」「見て見ぬ振
りをしない」というのは、メンバー同士の信頼
関係が気付かれている証拠。相手が納得する
までコミュニケーションが必要だと感じた。 …6名
- ・ チーム優勝へ向け、リーダーが強い願望を
持ち、言葉にして伝える事の重要性。ベテラン
はプライドを捨てて、若い世代に合わせて接し
、変化する事を忘れない。企業もスポーツも
同じ。 …5名
- ・ 良いコーチは教えた事を再度確認のコミュニ
ケーションをしてくれる人、悪いコーチは言
ったままで1週間後には違う話をする人。良
いコーチとして生徒さんに寄り添いたい。 …5名
- ・ 同じスポーツ業界という事もあり、共通する
部分もあり、元気あるチームの資質のヒント
を頂いた。経験による実話は興味あった。対
話形式も聞きやすく良かった。 …4名
- ・ 優勝おめでとうございます。広島からテニ
ス界を盛り上げます。 …2名
- ・ プロの方は目標、夢への取り組み姿勢が違
う。言葉にとっても力強さを感じた。 …2名
- ・ 他を見ることにより自分の立ち位置を把握
する事が大切。
- ・ やっぱり野球が好きだ!と感じた。必ずユニ
フォーム姿で戻って来て欲しい!「26」
- ・ カーブ愛、カーブの事を色々とお話して
いただきありがとうございました。僕にも夢が
あります。その夢の為に、色々な事を素直
に吸収していきます。
- ・ 野球はテニスと同じような体の動かし方
もあり、海外でのトレーニング内容も細
かく教えていただき、勉強になりました。
- ・ 現役時代の話、TVでは話せない事をた
くさん聞けて良かった。いつまでも素直な
心で前向きにというメッセージが良か
った。廣瀬さんのように常に勉強し続
け新しい事を取り入れて財産にする事を
積極的に行いたい。
- ・ ケガとの付き合い方、指導者への向き
合い方、また自分のパフォーマンス向上
の為に努力など、テニス選手の育成と
通じるものが多く参考になった。
- ・ 見た目よりも真面目な方だと言
うことが分かって嬉しかった。どん
な時もコミュニケーションが大事だ
と日頃からスタッフに話しているので、
確認できて良かった。元気に明るく
頑張っていこうと思う。質問があ
りましたが勇気が無かったので残念。
- ・ プロスポーツ選手の意識の高さ、現
状を知る事が出来た。野球は日本
ではやはり最高レベルだと思うので、
学ばずにはとなく感じました。
- ・ 若い頃は競争、年を重ねるごとに
チームの事を考える

ようになった。ビジュアルを見せてくれるコーチはありがたい。親身になってくれるコーチに恩返ししたい。

- ・野球選手の技術、体力の科学的な新しい向上方法が聞きたかった。
- ・私は野球にあまり興味がありませんでしたが、去年の優勝をきっかけにレディスカープに応募する程になりました。スポーツ選手はケガが一番の敵という事も再確認出来たので、フロントとしてコーチのサポートもして行かないと感じました。ありがとうございました。

4. 講演

「生きがい相乗効果をひろげる企業を目指して」

南目 真澄 氏

【感想】

- ・何もないところから創業され、会社として成長して来られた過程、沢山のアイデアと社員への愛情や関係者への感謝の気持ちを感じられた。 …26名
- ・同じ業種だからといってライバルではなく、一緒にテニス業界を盛り上げたいと思った。取り組みが具体的で、良いと思ったやり方はマネさせていただきます。 …19名
- ・多くの失敗からの学びを今に活かし、チャレンジ精神、行動力がすごいと思った。勇気のいる事を楽しんでいる様に見えた。 …18名
- ・自分の弱みを知り、ご自身の情熱で周りの方々の助けを受け、事業を立ち上げた努力に敬服。準備、問題、工夫など大変勉強になった。 …12名
- ・3シート、ミス一覧表が参考になった。 …9名
- ・今をしっかりと把握し問題点に取り組み成長されて、強い意志を感じた。前向きに取り組まれておりこれからの成長に期待。 …4名
- ・困れば必ず行動に出る。困る事の大切さ。 …2名
- ・ノリから始まったテニススクールの経営だったが、メンバーやお客様に生きがいややり甲斐を感じていただき、周りに連鎖させて行くことが感謝の雰囲気上げていくものだと感じた。 …2名
- ・見切り発車でも、やりたい事をやる為に実行された事が成功している要因だと感じた。人と人との縁の大切さも勉強になった。 …2名
- ・「見える化」をおこない、部下と情報を共有したこと。毎日のルーティンワークとして社長から各店舗に発信



している事。感謝を忘れない。 …2名

- ・「人によって育てられた」という言葉に自分も置き換えてもう一度考えてみます。
- ・会社を築きあげた道程が理解出来、共鳴出来た。頑張ろう！テニスの日イベントやって下さい。
- ・立場が人を作る良い経験をされているのだと思います。今後もスタッフ、お客様、ご自分の為に前進しましょう。
- ・自分は広島の人間なので南目さんの苦労は知っているつもりでしたが、改めて勉強になる部分がたくさんあった。経営理論は現在のノアインドアステージととても似ているので驚いた。
- ・近隣のテニススクールとして、また、広島から生まれたテニススクールとして、これまでどのように文化を築いて来られたかとても興味があった。地域に根付く為に奔走されてこられたのが分かった。直接お伺いして、今後などについてもお話しさせていただきたい。
- ・みなみ坂さんの活動を生の声で聞けて良かった。立ち上げからのお話は自分達が恵まれた中で行っているありがたさを改めて感じる事が出来た。
- ・ビジョンがあり、メンバーの支えがあればチームは強くなると私も感じている毎日です。南目さんの様に、どんどん行動に移す事を私も心掛けます。メンバーに心から感謝です。
- ・テニスからホットヨガ事業を展開された際、今までの周りのサポートを感じたという所に、当社でも同じようにヨガがあるので感銘を受けました。従業員が自社のファンというのは、とても大切だと感じます。それが会社としてなによりも宝になると思います。ファンであれば会社をもっと良くしたいという気持ちに繋がると思います。
- ・「苦肉の策」VTR研修は良い思いながらも、自社では取り入れられてない。
- ・自社のことがより良く分かった。
- ・生徒が楽しく聞けるレッスンは大切だと改めて感じました。ビデオ映像。
- ・ミッション⇔ビジョン⇔バリュー
- ・誰一人としていきなりすごい人にはならないという事も分かり、その苦悩も知る事ができ、本当に良かったです。
- ・事業運営の継続性
- ・前3名の方が良すぎたので少しハラハラしましたが、2人でしっかり立ち上げて現在も頑張っている事はすごいと思います。これからも頑張りたいと思います。
- ・欠点を長所へリスクを安定に、弱みを強みに変える。スバラシイ！



◆みられていたホームページ

入会金 **0** 円
キャンペーン

先の安全セミナー「スクールのプロモーションにおける景品表示法の考え方」を受講した矢先、とあるスクール事業者に一本の電話がかかってきました。

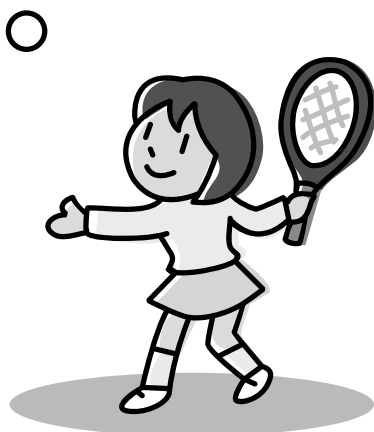
「こちらは東京都生活文化局 消費生活部 取引指導課の……です。

お宅様の……事業所のホームページ並びにFacebookを拝見致しましたところ、昨年の9月から入会金ゼロ円キャンペーンが継続されていますが、そもそも入会金という制度があるのでしょうか？有利誤認表示の疑いがあります。速やかに是正したうえでご報告をお願いします。」というような内容でした。

その事業所の担当者がキャンペーン終了後もホームページの内容を修正していなかったのです。早速、全事業所の内容を確認修正したそうです。

消費者庁は勿論、東京都も消費者保護に特に力を入れています。東京都くらしWEBをご覧ください。「当局はしっかりと見てくれています。法律を犯さないで、処分事業所一覧に載らなくて良かった。」と経営責任者が話しておりました。

会員の皆様、そして景品表示法に沿った正しいプロモーションで消費者の誤解を招かないように気を付けましょう。



～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。

運営ルール確認、スタッフ研修等、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。AED 使用法についての研修も実施しましょう。

この時期に全スタッフにあらためて研修することは非常に重要です。

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させましょう。

<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. 消化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。

バッテリーの状態、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. 最寄りの病院リストを再確認しましょう。

定休日や診療時間も確認し、記入しましょう。

6. 強い風が吹きやすい時期です。荒天後は施設の状態を細かく確認しましょう。

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！

有明の森

スポーツフェスタ

2017



有明に集まろう!!

4月29日 土

有明テニスの森公園 & 有明コロシアム

【昭和の日(祝)】 8:30▶16:00

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!
イベントの詳細は
裏面をご覧ください。

- 成城バトン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どもスタンプラリー
- 8:30からモーニングフェスタ開催など盛りだくさん!



有明コロシアムのセンターコートで
テニスを体験しよう!

- プロコーチとラリー
- サービス的当て
- プロコーチにチャレンジ!



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

日能研

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

スポーツCL

BIG

スポーツ振興くじ助成事業

【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

- 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、タイドードリンク(株)、城南信用金庫、東京港湾運送事業協同組合
- 後援: (一社)東京臨海副都心まちづくり協議会、(株)東京臨海ホールディングス、(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
- 協力: 関東車いすテニス協会、国際カーデゴルフ協会、(株)スポーツサンライズドットコム、成城バトンクラブ、(株)タカラトミー、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、(一社)日本親子体操協会、(一社)日本健康体操普及連盟、(一社)日本車いすテニス協会、日本工学院八王子専門学校、(一社)日本スラックライン連盟、(特非)日本フラインドサッカー協会、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)、(株)リパティビル、リゾート&スポーツ専門学校 ※五十音順



東京都



公益社団法人
日本テニス事業協会



東京港埠頭株式会社

R70

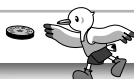
この事業は東京都スポーツ振興くじ助成事業により実施されています。

有明の森 スポーツフェスタ 2017

※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ぐつをご用意ください。

しばふひろば

- オープニングイベント(成城バトンクラブによるセレモニーなど)
- ステージイベント(親子体操教室、フラフープ実演&教室など)
- ガーデンゴルフ ●ドッジビー ●ブラインドサッカー
- 展示・販売ブース ●飲食ブース



ジュニア走り方教室

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:志水見千子(元オリンピック選手)
定員:各回50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:①、②各回150名程度 ③定員:100名程度
時間:①10:00~ ②11:30~ ③13:30~
対象:①、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、小野田倫久、黒田祐加、坂井利彰、菅野知子、久松亮太、藤井渉、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:各回100名程度 時間:①10:00~ ②11:30~
対象:2010年4月2日~2013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:各回25名程度
時間:①10:30~ ②14:00~

●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:各回80名程度 時間:①10:00~ ②14:00~
対象:小学生

●知的障害者テニス体験 事前応募 当日受付

定員:各回20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・サービスの当て・スピードガン測定
定員:1,500名程度 時間:14:00~16:00

●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:10:00~16:00

●テニス体験教室 当日受付

定員:400名程度 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

有明コロシアムイベント

参加無料

●センターコートでテニスを体験しよう! 当日受付

・プロコーチとラリー 定員:180名程度
時間:①10:00~12:00 ②13:00~15:00
・サービスの当て 定員:30名程度 時間:12:00~13:00
・プロコーチにチャレンジ!! 定員:30名程度 時間:15:00~16:00

●こどもテニス体験コーナー 当日受付

定員:300名程度 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

●ボルダリング体験 当日受付

時間:10:00~16:00
対象:3歳~小学生

●スラックライン体験 当日受付

時間:10:00~16:00

●てのひらけっと 当日受付

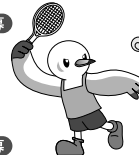
定員:200名程度
時間:10:00~16:00

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)
※ジュニアトーナメント個人戦・団体戦のみ、
予備日は2017年5月3日(水・祝)になります。



●こ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。

●こどもウォーキング 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10分 ●りんかい線「国際展示場」下車、徒歩5分
----	---

バス	系統	起点	経路	終点
01	海	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	東京テレポート駅前
			「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、右記宛先までご応募ください。 事前応募は、お一人様1教室とさせていただきます。 平成29年4月12日(水) ※応募多数の場合は抽選となります。
応募締切	

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2017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で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。ご要望を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えて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



第 44 回クラブ部会・後継者の会 開催報告

日 程：平成 28 年 12 月 13 日(火)

パデル体験 13:00 ~ 17:00

忘年会 17:30 ~ 19:30

TEL: 03-3928-5171

<http://www.redlobster.jp/shopinfo/nerimasekimachi.html>

場 所：善福寺公園テニスクラブ

〒177-0053 東京都練馬区関町南 1 - 4 - 48

TEL: 03-3929-2806

参 加 費：パデル体験 1,000 円

*当日会場にてお支払いいただきます。

忘年会 5,000 円

*当日会場にてお支払いいただきます。

忘年会場：「レッドロブスター練馬関町店」

練馬区関町南 1 丁目 4 - 6

参 加 者：パデル体験 /18 名 忘年会 /17 名





第一期スクール経営研究会 第3回勉強会 報告書

スクール部会 部会長 蒲生 清

第3回勉強会は、12月21日に20名の参加で開催されました。

第一部の講演は、株式会社サイオの金子栄継代表を講師に招き、神奈川県で展開しているスクールの事業紹介や自治体との連携事例の説明を受けました。

第二部の特別テーマ「助成金や補助金の活用」では、人材採用や設備投資での活用方法の事例が紹介され、「平日昼間の有効活用」では、参加事業所で行っている企画が紹介されました。そして「受講料の値上げ」という重要なテーマでは、色々と事例やアイデアの発表があり、非常に参考になったと思います。

第三部の情報交換会では、当協会の発行した「テニスクラブ・スクール会員在席数調査」の集計結果を確認し、またバドミントンで採用されている3人制競技「トリプルス」の、高齢者を対象にしたテニスへの導入が検討されました。この件に関しては、参加事業所で次回までに検証して発表を行うことになり、スクール部会としては



継続してテニス競技への導入を推進して行きたいと思います。

今後も参加者の要望に応えた内容を踏まえ、充実した勉強会にしたいと思っています。尚、単発でも可能ですので、スクール経営者の方の参加をお待ちしております。





実践！第四期“支配人養成塾” ～未来のテニス界を担うのは君だ！～ を終えて

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

今年度も、マネージャー部会が開催する第四期“支配人養成塾”を、全4回26名の参加者で開催いたしました。第四期の第4回ではゲスト講師にホリバイインターナショナルテニス株式会社代表取締役の小野貴之氏にご講演をいただきました。また、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。さらに部会当日だけに留まらず、グループメンバーの事業所を互いに訪問し、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、会社を大きく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、「リーダーとしての覚悟を持たねば！」という想いを抱きました。

これまで開催してきた過去四年間の“支配人養成塾”では、のべ100名を超える方々が学ばれて来られました。支配人養成塾を通して仲間と共に学ばれたことを生かして、ご自身の事業所でリーダーシップを発揮し業績向上にご尽力されていることと思います。第四期“支配人養成塾”を振り返る意味で、昨年12月に参加者全員へアンケートを取らせて頂きました。その中からお二人のアンケート内容をご紹介します。



長谷川 真浩
(コスモテニスカレッジ ベアーズテニスクラブ)

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

2016年10月末までに生徒数100名アップの480名を目指す。

◆達成課題

- ・新規獲得・体験レッスン入会率70%台にする。
- ・年間平均継続率92%を目標とする。(レッスンの品質向上)
- ・社員・アルバイトスタッフの新規採用

②「現時点で、その達成度合はいかがですか？」

◆できたこと

- ・年間平均継続率92.7%達成
統一された年間レッスンテーマを2か月毎に研修し、レッスンの品質向上に繋がった結果だと思います。
- ・新入社員1名。アルバイト5名採用
毎週、新人コーチの研修と練習を行うことで、コーチの紹介が増え採用に至りました。

◆できなかったこと

- ・目標生徒数は達成できませんでしたが、体験入会率が向上となり10数年ぶりに400名を突破することが出来ました。養成塾で得た知識を実践した成果が表れ始めていると確信しています。

③「支配人養成塾へ参加しての素直な感想」

- ・コミットメントリストを発表し合う事により、他社の方針・取組みを具体的な情報として得ることが出来ました。予想以上に他社の方も同じ悩みを抱えていて自社内での打合せだけでは限界があることを認識しました。
- ・グループワークでは、今まで個々の問題意識を持っていた新規獲得・継続率向上・人材育成全て繋がりを理解できました。
- ・同じグループとなった方からは貴重な資料やアドバイスをいただき、このメンバーで仕事をしたい！と思えるほどかけがえの無い仲間を得ることが出来ました。自社が成長する為には、各社協力し合いテニス業界全体を盛上げることの大切さを理解できました。養成塾開催の関係者様には感謝申し上げます。

【横山社長よりコメント】

支配人養成塾の講師の皆様大変お世話になりました。ありがとうございます。

テニスコーチという職業は、どうしても会社や事業所を抜け出して広く世界を見ることができにくい業種だと感じています。今回の研修では井の中から飛び出し、広く業界を知り、人脈を作り、新しい世界へ羽ばたく良いきっかけになったと思います。報告を見ると、最初に掲

げた目標をすべて達成することができなかったようですが、何が欠けていたのかを検証し、来年度の目標達成につながるよう頑張ってください。また今後は、ここで知り合った仲間と友好を深め、会社を超えて業界発展に向け力を発揮することを期待します。この1年間、忙しい仕事の合間を縫っての研修で大変だったと思います。本当にお疲れ様でした。



土橋 祥平
(ノア・インドアステージ 武蔵浦和校)

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

2016年12月29日までに在籍人数1,547名を達成する事により、仲間と切磋琢磨し、お客様感動が生まれ感謝爆発武蔵浦和！！

◆達成課題

私自身の数字への意識改革！（継続率・充足率・ガット販売数）

②「現時点で、その達成度合はいかがですか？」

◆できたこと

12月に武蔵浦和校過去最高人数の1,547名を達成しました。これも武蔵浦和校の全スタッフのチームワークが発揮された結果です。以下に自分が貢献できたであろう項目を書かせていただきます。まずは、私がクラスを担当し始めた期から現在までの数字を、比較し考察しました。

・継続率

当初、私の中では継続率はお客様との距離の近さだと考え、高い頻度で懇親会を開催するも一向に成果は上がりませんでした。ある時期から懇親会を無くし、その代わりにレッスン中にテニスに関わる会話やアドバイスを意識して増やしたことで、継続率が顕著に上がりました。数字を追いかけることで初めて要因が分かったことでした。

・充足率

私が外部の試合に出始めた頃、やはり時を同じくして充足率が上昇傾向になりました。試合に出ることにより情報発信の幅が広がり、試合に興味を示し応援してくださるお客様が私の担当クラスに増えていきました。

・ガット販売数

ガット販売に関しては、校全体の販売数が急激に増えた時期があります。それは「ガットキャンペーンの全校一位を目指そう！」と決めて全員で動いた時です。「誰よりも早く目標達成しよう！」「周りのメンバーへの声掛け頻度を上げよう！」「目標まで何本なのか発信しよ

う！」「個人の目標達成を一緒に喜ぼう！」と発信した結果、見事に一位をとることができました。大事なことは自分のことだけでなく、全体の数字に意識を持っていくことだと感じました。

◆できなかったこと

・スタッフとの技術練習が足りなかったと感じています。

③「支配人養成塾へ参加しての素直な感想」

他社の方々や社長の方々のお話を聴くことができ、多くを学ばせて頂きました。またグループを作っての進行だったので、細部に至る情報交換や困ったことの相談もできたので勉強になりました。これまで他社を訪問する機会が少なかったのも、今後も積極的に外を見続けたいと思います。そして、この支配人養成塾に参加し自身の未熟さを痛感しましたので、事業所運営に留まらずテニス界の発展に貢献できるよう学び続けていきます。

【平沢支配人よりコメント】

この度は土橋に学びの機会を頂き、本当にありがとうございます。

この支配人養成塾をきっかけに、数字への意識がより高まったと感じています。この期間での成長を2つ挙げさせていただきます。

1つ目は現場を知るために、数字（継続率・充足率・ガット販売数・ラケット販売数）を調べ、興味を抱くようになった事。

2つ目は目標人数に対してスタッフへの声掛けやサポート。施策の提案等がでてきた事。

数字を知る事で、ただ行動に移すだけでなく、目標に対して具体的かつ効果的な行動が取れるようになってきました。このようなデータを経験と共に蓄積することによって、目標達成の為に、より効果的な行動に移す事を更に期待しています。

今年も、明日のテニス業界を担う若きリーダーへ向けて、第五期“支配人養成塾”を開催いたします。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申し上げます。





第二期 フロント育成塾 ゲストスピーカーを経験して

靱テニスセンター サブマネージャー 中村久仁子

年間4回シリーズで開催される「第二期 フロント育成塾」～本気でフロントを楽しむ～に参加させていただきました。第1期の時は案内を見て気になりながらも、京都在住・大阪勤務と遠方の為参加を諦めていました。ところが第2期はひょんな事から参加出来る事になったのです。

昨年3月のある日、加藤事務局長より1本の電話が入りました。

加「フロント育成塾で、ゲストスピーカーとして1時間くらいお話ししていただけますか？」

中「私ですか？ いえいえとんでもない！」

断る私に加藤事務局長の柔らかく滑らかな論しに私はまた（以前にも別件で…）乗せられてしまい、一旦社長に判断を仰ぐことになりました。2年前に靱テニスセンターに異動してからは、いつかはそんな立場になれるように成長しなければと思っていましたが、あまりにも時期尚早だと訴える私に、社長は「目的地を目指す手段は1つではない。各駅停車に乗って通過点を一步一步踏みしめながらゴールを目指す人もいれば、飛行機に乗って目的にたどり着いてから踏ん張る人もいる。時には後者も必要だ」と背中を押してくださいました。そしてそれを聞いた支配人は「おもしろいやん 行って来い！」と送り出してくれました。

今の私に、何が伝えられるのだろうか？ 自問自答を繰り返し導き出した答えは3つ。

1つ目は、振替予約インターネットシステム導入で悪戦苦闘した経験から…

どんな困難も一生懸命真摯に取り組めば解決できるし、その姿勢や想いはスタッフにもお客さまにもちゃん

と伝わるという事。

2つ目は、靱テニスセンターの特色や、ならではの取り組み・苦労

国際大会も開催される施設。空き室利用で不特定多数の方が四方八方から来館できる構造と状況の中、流れ作業にならない“おもてなし”を目指し、奮闘している事。

そして3つ目は、フロントとして一番大切な接客接遇という面から、聞き取りやすく心地よく聞ける話し方で、心を乗せてお伝えしたいという事でした。

会場に向かう新幹線での緊張とは裏腹に、本番になると吹っ切れたのか思ったより緊張せずお話しが出来、終了直後は「とりあえずは及第点かな」と甘めの自己採点をしていました。終わってから大久保会長を初め多くの方に「もっと自分を前に出して良かったんだよ」とご指導いただき、“自分に足りない物”を学べたとても貴重な機会となりました。このような場を与えていただいた事にとても感謝しています。“感謝は返謝をしてこそ完成する”これは第2回に杉山部会長から教えていただいた言葉です。必ず返謝していきます。

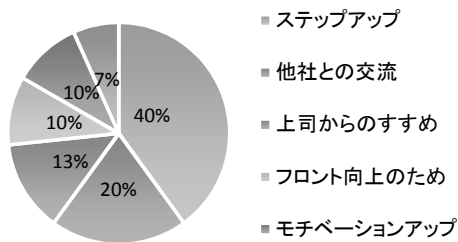
4回シリーズの3回目でお話しさせていただいたのですが、どんな研修会なのかを知っておくべき！という事で、晴れて受講生としても参加させていただきました。他社の取り組みから学ぶ事やフロント同士同じような悩みに触れ、そこから解決の糸口を見出していく作業。毎回とても有意義な時間となりました。そして忘れてはいけないのは懇親会！お酒を交わしながらざっくばらんにお話しをする“飲コミュニケーション”は最高です！ この記事を読んで下さっている皆さん、研修後の懇親会ぜひ参加してください!!!



第2期フロント育成塾アンケート結果

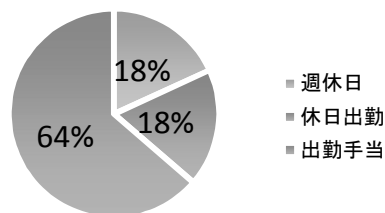
Q1 参加理由

ステップアップ	12
他社との交流	6
上司からのすすめ	4
フロント向上のため	3
モチベーションアップ	3
その他（部会メンバー等）	2



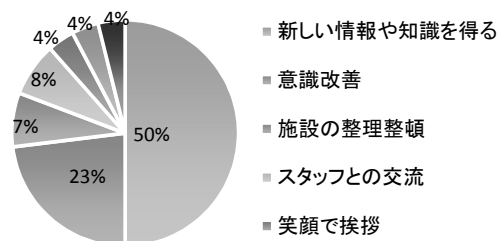
Q2 参加時はどんな扱い？

週休日	4
休日出勤	4
出勤手当	14



Q3 現場で役に立ったこと

新しい情報や知識を得る	13
意識改善	6
施設の整理整頓	2
スタッフとの交流	2
笑顔で挨拶	1
女性との接し方	1
講演が良かった	1



Q4 達成度合いは10段階でどれくらい？

5段階……… 5人	9段階……… 1人
7段階……… 5人	2段階……… 1人
6段階……… 4人	4段階……… 1人
8段階……… 3人	3段階……… 1人
	10段階……… 1人

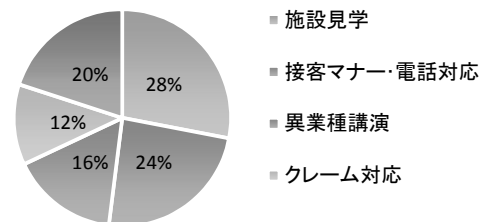
Q5 なぜそう思ったか？

達成できず取り組み不十分	3.4.5.6.7	段階
やることがたくさんだがこれからも努力する	5.6.7.8	段階
達成はできていないが回ごとにできてきている	7.8	段階
継続するものなので	7.8.9	段階
内容を共有することにより意識向上	7	段階
新たな取り組みが出来なかった	6	段階
達成したこととしていないことが半々だった	5	段階
意識不足	2	段階
学びや気づきがたくさんあった	10	段階

Q6 3期に向けてやって欲しいこと

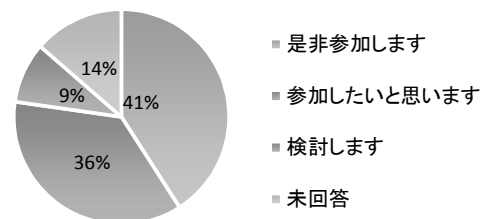
施設見学	7
接客マナー・電話対応	6
異業種講演	4
クレーム対応	3
その他	5

- ・自身を見つめ直す
- ・テニスをする
- ・コミュニケーション研修
- ・育成塾＋翌日施設見学



最後に…次回の参加について

是非参加します	9
参加したいと思います	8
検討します	2
未回答	3





近畿テニス事業協会 活動報告 H28.6 ～ H29.2

近畿テニス事業協会 事務局長 高島 昭

昨年5月、近畿テニス事業協会では初めてスポーツフェスタを開催し、目標参加者数の2倍以上である、のべ2,299名の方にご参加いただき、勢いよく平成28年度の活動が幕を開けました。“関西からもテニス界を盛り上げていきたい、その為にはいろいろな知識や情報も必要”ということで、今年度の目標は、“昨年度まで実施していた研修会を2倍実施”と掲げ、取り組んで行きました。

【研修会】

1. 「第3回 マネージメント勉強会」

日時：平成28年6月16日(木) 13:00～17:00

(懇親会 17:30～)

参加者数：19名

内容：①グループワーク『仕事の進め方』～人材育成にポイントをおいて～

②講演 講師 藤本実業(株) スポーツスクエア
スターサップ 藤本 正行 氏

テーマ『スターサップ運営28年間の戦略』

～総合スポーツクラブにおけるテニス～

参加者の多くは経営者や支配人。能動的なグループワークと情熱的な講演で、活気のあるとても良い研修会となりました。



2. 「第2回 フロント・ステップアップ・アカデミー」

日時：平成28年7月20日(木) 13:00～17:00

参加者数：24名

内容：接遇研修 講師 (株)IF アカデミー

潮先 恵美子 氏

テーマ『自分の接遇を客観的に見てみよう』

動画撮影により客観的に自分自身の姿を知り、足りないものを見つけていきました。入社1年未満の方から19年のベテランフロントが入交じり、相互に刺激を受けた事も良い効果を生んでいました。



3. 「第3回 コーチ・ステップアップ・アカデミー」

日時：平成28年9月6日(火) 10:00～17:00

参加者数：25名

内容：講義+オンコート実演

講師 神谷 勝則 氏

テーマ『現場ですぐに役立つPLAY+STAYのドリル紹介』

相手と場所と時間をコントロールするのがテニス、それをレッスンの中でいかに伝えゲームにつなげていくのか？と、躍動感溢れるエネルギー溢る研修に参加者は



魅了されました。

4. 「第1回 クレーム対応研修」

日時：平成 29 年 1 月 13 日(金) 13:00～17:00

参加者数：47 名

内容：講義

講師 株式会社ルネサンス 水野 孝久 氏

テーマ『クレーム対応の技術 ～初期対応の重要性～』

クレーム対応の鉄則をケーススタディを交えながら分かりやすく説明いただき、今後更に増加すると思われるクレーム対応に、どの事業所も熱心に聞き入っていました。



5. 「第3回 フロント・ステップアップ・アカデミー」

日時：平成 29 年 2 月 22 日(水) 13:00～17:00

参加者数：21 名

内容：接客研修 講師 (株)IF アカデミー
潮先 恵美子 氏

テーマ『接客体験を生かす』『お客様の心理』『電話応対』

電話応対はロールプレーイング形式で進められ、マニュアル化された対応に心を乗せて言葉を届ける事の大切さを教えていただき、溢れ出る講師の言葉に参加者は心を動かされていました。



6. 「第4回 コーチ・ステップアップ・アカデミー」

開催予定

日時：平成 29 年 3 月 29 日(水) 10:00～17:00

内容：講義+オンコート実演

講師 竹内 映二 氏

テーマ『バイオメカニクスとゲームベースドアプローチ』

【加盟促進活動】

2016 兵庫ノアチャレンジャー大会協賛

11 月開催の「2016 兵庫ノアチャレンジャー大会」パンフレットに広告掲載及び、大会会場には近畿テニス事業協会加盟事業所分布マップを掲げたブースを設置。協会加盟促進活動を実施すると共に、連日大会会場に足を運び、観戦客に対し加盟事業所のアピールを行いました。



【大会・イベント】

平成 28 年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会・西日本大会 開催

日時：平成 29 年 1 月 21 日(土) 9:00～20:00

内容：8 チーム団体戦及び表彰式を含む懇親パーティ

決勝戦を含め、3 試合目まで結果がもつれ込む対戦が多く、終始白熱していました。懇親パーティでは一転、他チーム同士も和やかに交流する姿が見られ、とても良い大会となりました。



今年度、研修会を1つ残すのみとなりましたが、年度初めに掲げた目標をまずは達成できたかと思います。

来年度は更に内容の充実を図り、関西から元気にテニスを発信していきたいと思っています。

ALSOKが選んだ『AED』のご紹介



**日本限定
モデルチェンジ**

**ALSOKが
消耗品期限を管理**

**全国47都道府県
対応可能**

**24時間365日体制
AEDコールセンター対応**

PHILIPSのハートスタート

●世界シェア NO1

累計販売台数 150万台 を突破する信頼と実績！

●CPRコーチング機能

AEDが人工呼吸・胸骨圧迫の手順・リズムを音声でガイドし、救急車到着までの救命処置を補助。

●セルフテスト機能

パッド水分量やスピーカーまで、AEDが毎日点検。

AEDは救命処置のための医療機器です。AEDを設置したら、いつでも使用出来るように、AEDのインジケーターや消耗品の有効期限などを日頃から点検することが重要です。
ALSOKは、設置者の保守管理の手間を軽減する独自のサービスを用意しております。お客様のご都合に合わせてこれらをご利用して頂き、いつでもAEDが使えるようにご用意ください。

モデル
チェンジ



HEARTSTART HS1+

ハートスタートHS1+(M5066A#P01)
医療用承認番号:21700BZY00426000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

- **使いやすさ**
バッテリー込みで僅か1.5kgの軽量コンパクトボディ
- **直感的操作デザイン**
収納パッドは、ワンタッチで交換可能。
緑のハンドルを引いてスイッチON。使用者の操作進行を検出してガイドするので、その後は音声ガイダンスに従って操作するだけ。

価格はお問い合わせ下さい。【JTIA特別価格】

セット内容には以下の商品を含みます。

- 1.キャリングケース
- 2.バッテリー
- 3.成人用パッド（カードリッジ×2）
- 4.救急セット
- 5.小児パッド（オプション：未就学児対象）

モデル
チェンジ



HEARTSTART FRX+

ハートスタートFRX+(861304#P01)
医療用承認番号:22000BZX00305000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

- **優れた堅牢性**
埃、液体の浸入を防ぎ、最大約**500Kg**の負荷、1メートルの高さからのコンクリート上への落下に耐えることができます。
- **小児キー（オプション）**
FRX本体に差し込むだけで、小児モードに切り替わり、未就学児に適したエネルギー量に低減されます。

価格はお問い合わせ下さい。【JTIA特別価格】

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

- 1.キャリングケース
- 2.バッテリー
- 3.共通パッド（スマートパッド×2）
- 4.救急セット
- 5.小児キー（オプション：未就学児対象）

※セット内容品の他、交換用パッドとバッテリーを含めたパッケージプランもございます。
詳しくは担当営業員へお問い合わせください。

AED導入・商品説明ご依頼書

○ご説明だけの依頼でも承ります。

（該当する項目に〇をつけてください。）

☐ 商品説明（無料）のお問い合わせ

希望日時：平成 年 月 日 時頃から

希望商品： HS1 ・ FRX

（希望商品に〇をつけてください）

実施場所：
連絡先：
担当者：
参加人員： _____ 名

☐ AEDのご契約

希望商品： ☐ HS1 台
 ☐ FRX 台

希望納期：平成 年 月 日 頃
設置場所：住所
電話番号：

=会員情報=

JTIA登録名：

事業所名：

担当者名：

連絡先：

ご住所：

E-mail：

※記載が終わりましたら、下記の事務局FAX先へ送信してください。

公益社団法人 日本テニス事業協会事務局

TEL：03-3346-2007

FAX：03-3343-2047

《販売先》ALSOK

常駐・綜管営業室 担当：竹田

TEL：03-3470-1854

FAX：03-3470-5612

高度管理医療機器等販売業・貸貸業許可番号

4501030500071

販売の流れ お客様→(公)日本テニス事業協会→総合警備保障㈱→お客様(納品・使用説明)



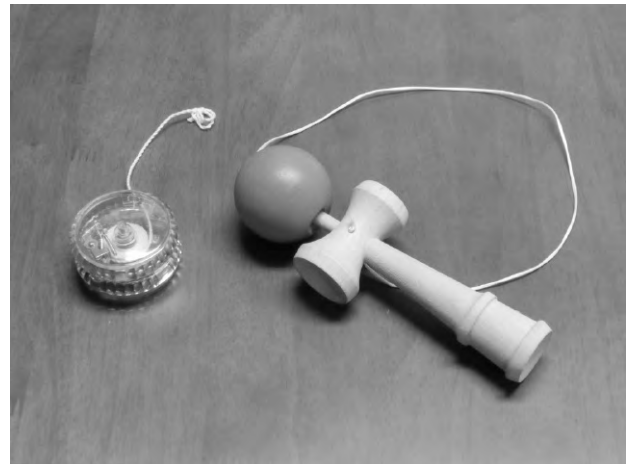
『長さや重さを感じる遊び』

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

文明が進み、道具は進歩して、仕事も遊びも簡単になってきている。大工さんは板を切るのに電動丸鋸だし、くぎを打つのに電動のタッカーだ。子供たちの遊びでも、ゲーム機のボタンをたたかスマホのタッチパネルに触れるだけ。素早く文章を入力する以外の技術は要らなくなっている。先日、100円ショップでおもちゃを見ていたらコマ回しもバネ仕掛けを使い、ボタン操作一つで回せるようになっていた。道具をうまく使えるようになるのには手間がかかるし、成果が出るのはしばらく先になる。なかなか現代の世相には会いにくいのかもしないが、果たしてこれでいいのだろうか。

一方、われわれの重要関心事項のテニスだが、これも道具を上手に振り回すことが必要。70cm位のラケットという名の棒をわずかの時間で加速し、正確な向きに正確なタイミングで、ボールにぶつけなくてはならない。その時に大切なのが振り回す棒の長さや重さを感じて、ちょうどいい方向へ、ちょうどいい力の入れ具合で振り出していく能力。力の入れ具合に対して、ラケット面の動きが少し遅れることすら感じていなければ、面の真ん中でボールを捕えることができないのだ。だから、この手の能力があれば、テニスは早く上達するだろうし、なければテニスセンスなしということになる。手間がかかってもこの能力を上げておかねばならないのだ。

さて、この能力アップにお勧めしたいのが、昔ながらの道具を使った遊び。1番手はヨーヨー。本体の中心に糸を巻き付ける軸があって。この巻き付け具合を感じてコントロールすることにより、自在に動きを操る。手はヨーヨー本体の重さを感じながら、頭ではヨーヨーの回転をイメージしつつ糸を引く。ヨーヨー本体の動きは手の動きに対し明らかに遅れがあって、それを感じ取る能力を要求してくる。2番手はケン玉。球の動きを手の正確な動作でコントロールし操る。玉に空いた穴の位置も、その動きをしっかりと頭の中で追う。先日、広島セミナーで久しぶりにケン玉に触り、その神秘に久しぶりに魅せられた。そうそう遊びももちろんだが、仕事も重要。子供の頃のお手伝いだったが、毎年半年もやっていた雪かきのシャベルワーク。雪の塊をシャベルに乗せ、こぼさないように遠くへ放る。シャベルの長さ重さも感じなが



ら、シャベル面から雪を落とさない、細心のセンスが要求されるのだ。もう一つは、バケツでの水撒き。水をこぼさないように、上の空いた面をまき方向に向けながら、体重移動。水の重量を感じながら、打球方向へばっちりタイミングで加速していく。体重移動をやめブロックしながらリリース。こうすれば遠くに水撒きができるし、自分の身体が濡れないですむ。そして、これがうまくなると両手打ちが会得できる。ホースやスプリンクラーでは決して会得できない能力なのだ。

まあ、関東や関西の都会では雪かきもしないし、近隣の迷惑を考えると水撒きも難しい。だが、遊びの方での能力開発は可能はず。昔ながらの電気に頼らない遊びを復活してみたらどうだろう。今回挙げた、ヨーヨーやケン玉以外にもたくさんある。コマ回しやダイナビー、南京玉すだれから、皿回し、投げ縄で牛を捕える、等々。小さいときからテニスをしていれば神経系が発達すると考えがちだが、通常のテニス以上の鋭さみたいなものがほしいのだ。テニスのためにも、もっとはじっこの部分も大切にしたいと言ったらわかってもらえるだろうか。短いものを振る素早い動き、ラケット以上に長いものを動かすことのゆったり感、面を微妙に操る能力。そういった総合力が、テニスコーチに習ったフォーム以外の、いろいろな、とてつもないショットの習得や、普通の人には考えられないトリッキーな動きになって出てくるかもしれない。

労働時間の適正な把握のために

昨年末に公表された厚生労働省の『「過労死等ゼロ」緊急対策』に基づき、平成 29 年 1 月 20 日に「労働時間の適正な把握のために使用者が講ずべき措置に関するガイドライン」が策定・公開されました。また、事業所周知のために活用できるリーフレットも公開されております。

今後の労働基準監督署における労働時間の監督指導の元となるものですので、しっかりと内容を把握しておきたいものです。

【労働時間の考え方】

労働時間とは

「使用者の指揮命令下に置かれている時間」のことをいいます

- 使用者が明示的に命令・指示している場合だけでなく、**黙示的な指示**により労働者が業務を行う時間も労働時間にあたります。
- 労働時間に該当するか否かは、労働契約や就業規則等の定めによって決められるものではなく、客観的に見て、労働者の行為が**使用者から義務付けられたもの**といえるか否か等によって判断されます。
- 次のような場合は、労働時間に該当します。
 - ① 使用者の指示により、就業を命じられた業務に必要な**準備行為**（着用義務のある所定の服装への着替え等）や、業務終了後の業務に関連した**後始末**（清掃等）を事業場内において行った時間
 - ② 使用者の指示があった場合には即時に業務に従事することを求められており、労働から離れることが保障されていない状態で待機等している時間（いわゆる「手待時間」）
 - ③ 参加することが業務上義務付けられている**研修・教育訓練**の受講や、使用者の指示により業務に必要な学習等を行っていた時間

Q：自主的な残業は労働時間になるの？

【例えば…コーチがレッスン終了後、自主的に翌日のレッスンメニューの練習していた場合 など】

A：労働時間とされる可能性が高い。

【理由】

行政解釈では、「自主的時間外労働の場合は労働時間ではないが、黙示の命令があると判断されるような場合は労働時間に当たる」としています。（昭 23. 7. 13 基発 1018、1019 号）

時間外労働を行っていることを認識しつつこれを黙認・

許容している場合については、使用者による黙示的な指揮命令が存在すると解されます。

ポイントは、「会社の業務命令によるものなのか」「労働者の自己啓発的・自発的なものなのか」その取扱いをきちんと決めておくことです。

前者であれば「残業許可申請書」、後者のような自主練を認めるのであれば、場所を提供しているだけという事を明確にするため「練習場の利用許可申請書」等の社内書式を整備しルール化しておくことが重要です。

また、所定労働時間内での処理が困難なため残業せざるを得ない状況がある場合は、労働者が自らの判断で残業するといった場合でも労働時間に当たります。

【その他注意するポイント】

【休憩時間】

例えば、レッスンとレッスンの間を休憩時間としている場合、コーチがその時間にボール回収等の作業や生徒さんとの接触も含め業務に従事している場合は、労働時間とカウントされるので注意が必要です。

【労災保険の適用】

例えば、コーチが業務終了後に技術向上の為に自発的な練習をするとし、会社がその練習場所を提供した場合、その際に起こった怪我は、「業務起因性はない」と判断され労災認定が下りない可能性が高いでしょう。

労働時間の管理には、管理監督者のマネジメント姿勢が密接に係わっています。

個々の従業員の労働時間だけでなく、抱えている業務量やレッスン以外の周辺業務の内容等をしっかりと把握し、適切なアドバイス及び調整が重要です。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェスト（担当：福田）

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

E-mail : yfukuda@progest.co.jp

私たちは、テニススクール事業主様を含めた数多くの一般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。

「確定申告と税務調査（所得税・法人税編）」

速いものでもう3月ですね。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か。

さて、申告書を提出した後に気になってくるのが税務調査です。今回ウチには来るのだろうか？来るならいつ頃だろう？なにか出てこなければいいけど…。気になる税務調査についてまとめてみました。

まず所得税での一般的な税務調査までの流れです。皆さんが申告書を提出すると、税務署ではそれを直ちにデータシステムに入力。3月15日の期日後、そのデータを確認します。税務署ではあらゆる機会に情報収集を行っており、既に入手済みの様々な個人に係る調査資料と過去数年間の申告状況等を比較分析します。その上で「ココを調査しよう。」と事案をピックアップします。

概ね5月の連休明けには一部事案の調査を始めながら、7月10日前後の税務署の人事異動を前に、その年に調査すべき事案を選定します。異動後すぐに本格的に調査を開始。年末までが調査の最盛期です。

法人税では個人とは違い、会社によって決算申告時期が異なります。ですから1年中が調査時期です。

所得税と同様、調査事案を人事異動前にある程度選定しておきます。その上で、毎月追加で上がってくる決算申告書を精査し、調査予定先を追加したり差し替えたりします。

では、どのような会社が選定されやすいのでしょうか。
①黒字の会社（赤字の会社を調査してもあまり税金を取れないため、黒字会社に調査が入る可能性が高くなります。）
②売上や利益が急激に増加している会社（経営者に納税額を抑えたいという意識が働くことも多く、計上漏れがないかなどがチェックされます。）
③多額の非経常的な経費が発生している会社（税務署からは、多額の退職金の支払いや貸倒れの発生などの計上により、利益が抑えられているように見えます。）等の会社です。これら以外にも、売上や利益が大きく変動している、福利厚生費が多い、前回の調査から年数が経過している、大きな設備投資を行った等も税務調査を誘う要因になります。

以下、税務調査でよく指摘される項目です。

①売上計上時期の間違い：売上計上の時期が間違っていないか？あるいは意図的に売上の計上時期をずらそうとしていないか？という点がチェックされます。例えば3月決算の会社が3月の売上を4月や5月に計上している場合です。本来その期で計上すべき売上ではなかっ

たのか？これが一番重点的にみられるポイントです。

②在庫の計上漏れ：期末に仕入が多く立っているのに、計上されている在庫が少ないというような場合は要注意ポイントです。駆け込みで目いっぱい仕入をし、経費を計上し税金を減らしたのでは？と見られるのでしょうか。

③人件費：働いていない家族に給与を支払っている等を指摘されます。また源泉徴収簿やタイムカードなどもチェックされます。

④交際費：まず交際費のトータル金額がチェックされ、更に経営者の個人的な経費に使われていないかチェックされます。経営者の家の近くの領収書やゴルフの領収書などは念入りに見られることが多いので要注意です。

実地調査した後、計算に間違いがないか、税法上の取り扱いに誤りはないかなど税務署内で検討を行います。不審な点があれば追加資料や回答を求められます。そのような検討を行った後に、皆さん納税者へ結果が連絡されます。

調査結果は次のいずれかになります。

①申告是認（申告内容が正しかった場合）②修正申告（申告内容に誤りがあり、納税者が納得して修正手続きをする場合）③更正決定（申告内容に誤りがあったが、納税者が納得せず税務署長が納税通知を行う場合。この場合、納税者は異議申立などができる。）

そして、残念ながら修正申告を提出した場合や更正通知を受け取った場合などには、税金の追徴があります。また加算税や延滞税も負担しなければなりません。加算税はペナルティ的な意味を持ち、内容により本税額の5～20%が加算されます。重加算税（仮装や事実の隠ぺいにより申告した、または意図的に申告を怠った場合に課税）になると他の加算税に代えて更に35～50%が課されます。

調査を受けるのは全法人の約3%。そして調査を受けた会社の70%は誤りを指摘されています。

担当：

株式会社青山財産ネットワークス

財産コンサルティング事業本部

有田能正

CFP®（日本ファイナンシャル・プランナーズ協会認定）
シニア・プライベートバンカー（日本証券アナリスト協会認定）

宅地建物取引士

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

E-mail：y.arita@azn.co.jp

庭球人語 其の三三

「理念」はなぜ必要か？

心には形がありません。だから「理念」という器が必要です。

（「理念」=ある物事についてのこうあるべきだという根本の考え）

この器がないと、日常で起こるたくさんの「判断」や「行動」が、その場その時の感情に引っ張られて、いろいろな方向を向いてしまいます。

しかし、「理念」という器があると、自分の中の「判断」や「行動」が「理念」という器の中に納まるために、その1つ1つの「判断」や「行動」が常に同じ方向を向いたものになります。

さらに十人の組織なら十倍、百人の組織なら百倍の「判断」や「行動」が、一斉に同じ方向を向く事になります。

そのため、同じ施策を行なったとしても、「理念」があることにより1人1人の「行動」の質（レベル）が高くなり、「行動」の量も増えます。

だから成果が違って来ます。数字が上がります。「成果は後からついてくる」という状態です。

一方、「理念」は人のために在るので、必ず「利己」でなく「利他」です。

私たちが「理念」に沿って対応する。

するとその対応には「お客様のために」という気持ちがあるのが常に存在することになります。

お客様にとって、自分のためを思って言ってくれたり、行動してくれたことは、敏感に感じ取ります。

例え形から入った行動であっても、その根底には「理念」=「お客様のために」という気持ちがあるので、お客様にとって嫌な気持ちにはなりません。

この順番が逆になって数字を追いかけることが先になってしまうと、お客様は「自分のためにやってくれてる」と感じる事ができません。そのため不愉快な思いをすることが多くなります。

大切なのは順番。まず「理念」なのです。「理念」を掲げている会社は多くても、う〜んどうでしょう（長島で）、皆さんの会社の「理念」は壁にかかりっ放しになっていませんか？

さあ、壁からその「理念」を取り外して、スタッ

フの皆さんが実際に体験したことをその「理念」と結びつけて発表してもらいましょう！

過去の自分の体験と「理念」を結びつける…第一段階

これを繰り返すと、今、目の前で起きている出来事に意味づけをする時に、「理念」に沿った意味づけができるようになりますよ、きっと。…第二段階

さらにこれを繰り返すと、将来のことを考える時に自然に「理念」に沿ったものを考えるようになりますよ、絶対。…第三段階

これが私の提唱する「三段締め」、あ、違った、「理念三段活用」です！

あるテニススクールのフロント社員は、「クレームに感謝する」という項目で、こんな発表をしてくれました。

献血しに行った時、いつも静かな部屋でスタッフに何か怒鳴っているオヤジがいた。

「みんなが良いことをしているのに、雰囲気を壊すこのオヤジは何者だ？」

はじめは眉を潜めてそう思った。

しかし、「誰もこんなこと言わないかもしれないけど」とか「僕もこんなこと言いたくないけど」とか言うオヤジの声がモレ聞こえて来た時、こう感じたそう。

「ああ、このオヤジはこの献血ルームを良くするために、言いたくもないことを自分も嫌な思いをして言ってる」

その途端に自分がフロントに入っている時のお客様のクレームも同じだと感じた彼女はこう言いました。

「お客様は私達のスクールを良くしようと思ってからこそ、いろいろ言ってお下さるんだ。だからクレームには感謝しなきゃいけない。」

同じ項目について数多くの体験談を具体例としてチームの皆さんと共有することで、きっと「理念」がチームの皆さんに腹落ちしていきますぜ、だな！

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. 03-6439-5801 担当 有田 能正
サントリービバレッジソリューション株式会社	清涼飲料水及び加工食品の販売
〒 107-0031 東京都中央区京橋 3-1-1 東京スクエアガーデン 11F	Tel. 03-3275-7722 担当 近藤 正
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
ダイドードリンコ株式会社	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 1-6-41 品川クリスタルスクエア 7F	Tel. 03-5463-7324 担当 西村 健
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 プレメスト 401	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 福田 良枝
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. 03-3839-7120 担当 首藤 康一

◆協力賛助会員 (50 音順)

株式会社アイエス	各種印刷物、広告物、屋外広告、看板、幕、のぼりの製作会社
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
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
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
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
株式会社エイブリッツ	スポーツグッズの輸入・企画販売、広告業
株式会社 SRI システムズ	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
株式会社エスコ	キュービカル保守点検・LED・新電力サービス、補助金活用コンサルティング、太陽光発電システム
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
グローブライト株式会社	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
合同会社 SUN・PLUS	健康食品、サプリメント企画・開発・卸・小売、スポーツ関連イベントの開催、他
株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般
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
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

株式会社スポレングス	スポーツ科学の促進、スポーツ測定・分析の実施、スポーツコンサルティング
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
泉州敷物株式会社	人工芝生・成形品・不織布の製造・販売、スポーツサーフェスの設計・施工
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
大和ハウスパーキング株式会社	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
タロスカイ株式会社	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
地業建設株式会社	テニスコート施工
東亜ストリング株式会社	テニス・バドミントン・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
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
株式会社 Padel Asia	パデル施設の運営、輸入・販売、パデルを活用した経営コンサルティング
株式会社 PURE BALANCE	トレーニング施設運営事業、トレーナー派遣・育成事業
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
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
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
ミズノ株式会社	総合スポーツメーカー
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	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
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バケーション	旅行業
株式会社両備システムソリューションズ	会員管理システム
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業
ワールドスポーツアパレル株式会社	スポーツ用品の企画・製造・販売

編集後記

皆様こんにちは！

まだまだ朝夕の冷え込みは厳しいですが、少しずつ日差しが温かくなり春の訪れを感じる季節となりましたね。

1 月に開催された全豪オープンの錦織圭選手の男子シングルスベスト 4 は素晴らしかったですね。また、女子ダブルスでは 1994 年生まれ（22 歳）の穂積・加藤組が見事ベスト 4 へ進出、車いすテニスの上地結衣選手は女子シングルスで念願の初優勝を飾りました。さらにジュニア女子シングルスでは本玉真唯依選手が見事自己最高のベスト 8 に入りました。

2 月に行われたフェドカップでは大坂なおみ選手がデビューを果たし 4 戦 4 勝で見事に役割を果たしました。

いよいよ日本の女子選手達の活躍も少しずつ目立つようになってきました。

皆様は春に向けて新しいお客様を向かい入れる準備などでお忙しい日が続てるかと存じます。今年も日本のテニスが盛り上がり、我々の事業がますます発展できるよう、お客様目線でしっかり前を向いて努力を続けてまいりましょう。

JTIA News! 2017.3 Vol.72

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成29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

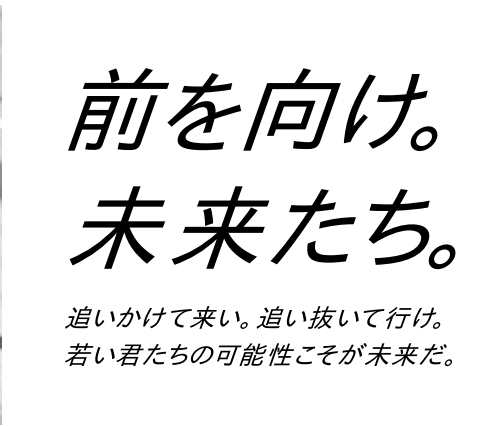
〒160-0023

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



スポーツくじ(toto・BIG)の収益は、日本のスポーツを育てるために使われています。

www.toto-growing.com ©19歳未満の方の購入又は譲り受けは法律で禁じられています。払戻金も受け取れません。運営・販売：独立行政法人日本スポーツ振興センター