

TIA News!

2016.12.Vol.71



Contents

■レジャー白書2016からの抜粋報告..... 2	■スジガネ君、テニスを語る..... 25
■2016年「テニスの日」開催報告..... 8	■安全委員会通信 Vol.25..... 26
■キッズ&ジュニアテニスカーニバル開催報告... 10	■安全セミナー・クレーム研修会報告..... 28
■TOPGUN PROJECT報告..... 11	■人事・労務コラム..... 29
■テニスプロデューサー紹介..... 15	■税制コラム..... 30
■TIAミーティング報告..... 17	■庭球人語「[水平]と[垂直]」..... 31
■パデルテニス紹介..... 20	■新入会員のご紹介..... 32
■スクール経営研究会報告..... 22	■賛助会員名簿..... 34
■コーチステップアップアカデミー報告..... 23	■編集後記..... 35
■フロント育成塾報告..... 24	



過日、編集、発売されました「レジャー白書2016」（公益財団法人日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（公財）日本生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2016は1冊7,000円＋税）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、1979年（昭和54年、以下西暦で記載）より、15歳以上の男女3,000サンプル（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

2009年調査より、上記調査手法をインターネット調査（対象は調査会社のモニター。総人口の性・年代別、地域別構成に準拠。）に変更した。2015年調査の調査種目はその他部門に「ヨガ、ピラティス」を追加し、（イ）スポーツ部門（28種目）、（ロ）趣味・創作部門（29種目）、（ハ）娯楽部門（21種目）、（ニ）観光・行楽部門（12種目）、（ホ）その他部門（18種目）の108種目とした。

本白書で用いる主な用語の定義は、とくに明記がない限り以下の通りである。

参加率・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。

参加人口・・・ある余暇活動をおこなった人口（全国、推定値）。

参加率に、2016年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,083万人（男性4,999万人、女性5,084万人）を掛け合わせて推計。

年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

年間平均費用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。

（参加）希望率・・・ある余暇活動を将来やってみたい、あるいは今後も続けたいとする人（回答者）の割合。

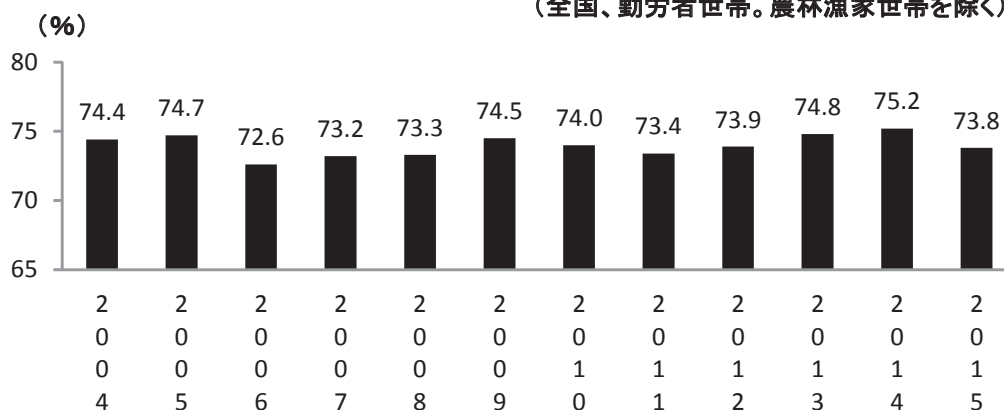
2015年の家計収支・消費の動き ～可処分所得は3年連続、家計消費は2年連続減少～

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

（出典）総務省「家計調査」より作成（全国、勤労者世帯。農林漁家世帯を除く）。

平均消費性向の推移

（全国、勤労者世帯。農林漁家世帯を除く）



2015年の家計消費

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	315,428	▲2.0
食料	74,405	1.3
住居	19,504	▲4.9
光熱・水道	22,905	0.6
家具・家事用品	11,030	▲0.1
被服及び履物	13,598	▲3.3
保健医療	10,997	▲3.3
交通・通信	49,950	▲4.6
教育	18,353	▲0.6
教養娯楽	30,419	▲2.2
教養娯楽用耐久財	1,988	▲20.0
教養娯楽用品	6,834	▲2.0
書籍・他の印刷物	3,416	▲3.0
教養娯楽サービス	18,180	0.4
宿泊料	1,823	5.8
バック旅行費	3,366	—
月謝類	4,155	▲1.2
他の教養娯楽サービス	8,837	0.4
その他の消費支出	64,267	▲2.2
平均消費性向(%)	73.8	▲1.4

(注)「その他の消費支出」の対前年比は名目値。「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2015年の勤労者世帯（2人以上の勤労者世帯、農林漁家世帯を除く、平均世帯人員3.38人）の実収入（1ヵ月間、年平均）は525,955円で、対前年比実質0.1%増加した。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得は、対前年比0.2%減の427,447円となった。可処分所得は3年連続のマイナスとなり、過去10年で7回目のマイナスとなった。

[家計消費]

2015年の1世帯当たり1ヶ月間の家計消費支出の合計は315,428円となり、前年（2014年）の318,650円より3,222円、物価変動を考慮した実質で前年比2.0%減となり、2年続けてマイナスとなった。

月別にみると、3月までは前年の消費増税直前の駆け込み需要の反動からマイナスが続き、とくに3月は前年同月比10.9%減となった。4月からはプラスに転じ、5月は前年同月比7.3%増を記録したが、それ以降は伸びが弱まり、9月以降は4ヶ月連続でマイナスとなった。

科目別に見ると、「食料」が前年比1.3%増、「光熱・水道」が0.6%増となったのを除いて、「住居」「被服及び履物」「交通・通信」などは軒並みマイナスとなった。

「教養娯楽」は2.2%のマイナスとなったが、その内訳をみると「教養娯楽用耐久財」（テレビ、パソコン、カメラ、録画機器など）が20.0%減となったほか、「書籍・他の印刷物」が3.0%減、「教養娯楽用品」（スポーツ用品やゲーム機、ゲームソフト、CDやDVDソフトなど）が2.0%減となった。「教養娯楽用耐久財」は、家電エコポイント制度と地デジ化対応の2大特需が終わった11年からマイナスを続け、14年は消費増税前の駆け込み需要もあって4年ぶりのプラスとなったものの、15年は再びマイナスに戻った。一方で、「教養娯楽サービス」は前年並みを維持し、「宿泊料」は5.8%増加と比較的大きな伸びとなった。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は、前年まで3年続けて上昇していたが、15年は前年より1.4ポイント低下した。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

(全国、勤労者世帯、農林漁家世帯を除く)

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
2005	522,629	439,672	▲1.4	▲1.2	▲1.0	▲0.8
2006	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
2007	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	▲0.1
2008	533,302	441,928	1.2	0.2	▲0.4	▲1.4
2009	518,595	428,101	▲2.8	▲3.1	▲1.3	▲1.6
2010	521,056	430,282	0.5	0.5	1.3	1.3
2011	509,973	420,394	▲2.1	▲2.3	▲1.8	▲2.0
2012	519,023	425,330	1.8	1.2	1.8	1.2
2013	523,736	426,234	0.9	0.2	0.4	▲0.3
2014	520,256	423,907	▲0.7	▲0.5	▲3.9	▲3.7
2015	525,955	427,447	1.1	0.8	0.1	▲0.2

2015年の余暇時間と余暇支出 ～時間と支出のゆとり減る40代～

レジャー白書では、「余暇時間」および「余暇支出」について、前年と比べた増減についての調査を継続的に実施している。このデータは、労働時間や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間]

余暇時間が前年より「増えた」とする人は19.0%となり、前年を下回った。余暇時間が増えたとする人の割合は2009年の24.2%から4年続けて低下し、2014年は前年と同じ19.5%で下げ止まったものの、2015年は再び低下した。余暇時間が「減った」とする人は21.1%で、前年より0.4ポイント低下した。「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「時間的なゆとり感指数」ととらえると、この値は過去20年間ゼロを下回っている。2009年以降は横ばいかやや低下傾向にあり、2014年はマイナス2.0、2015年はマイナス2.1となった。

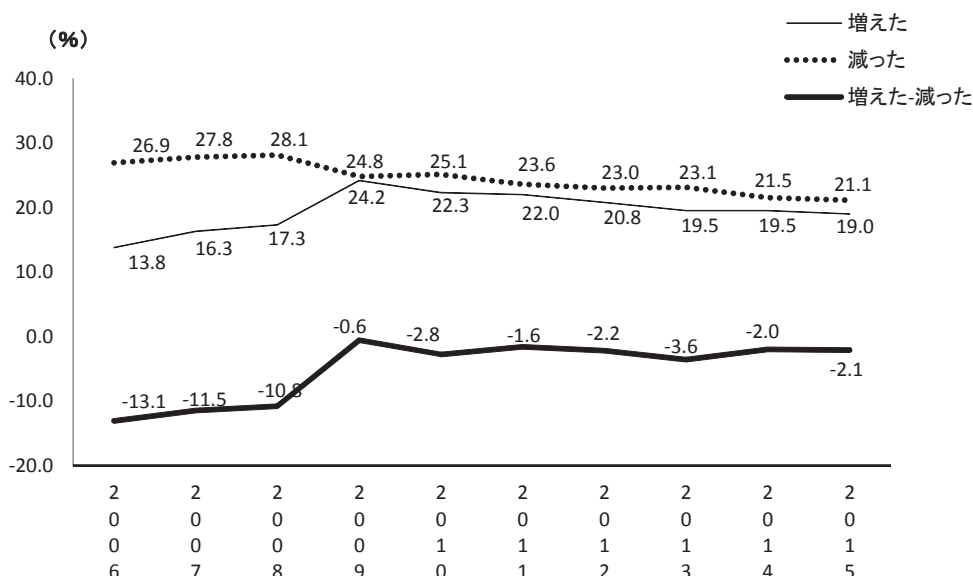
性・年代別にみると、「時間的なゆとり感指数」は男性がややプラス、女性が大きくマイナスになった。年代別にみると、男性の10代と50代以上、女性の60代でプラスになっている。とくに男性の60代は余暇時間が「増えた」とする人の割合が「減った」とする人の割合を13.7ポイント上回っている。逆に男女とも40代は、余暇時間が「減った」とする人の割合が「増えた」とする人の割合を10ポイント以上上回った。

[余暇支出]

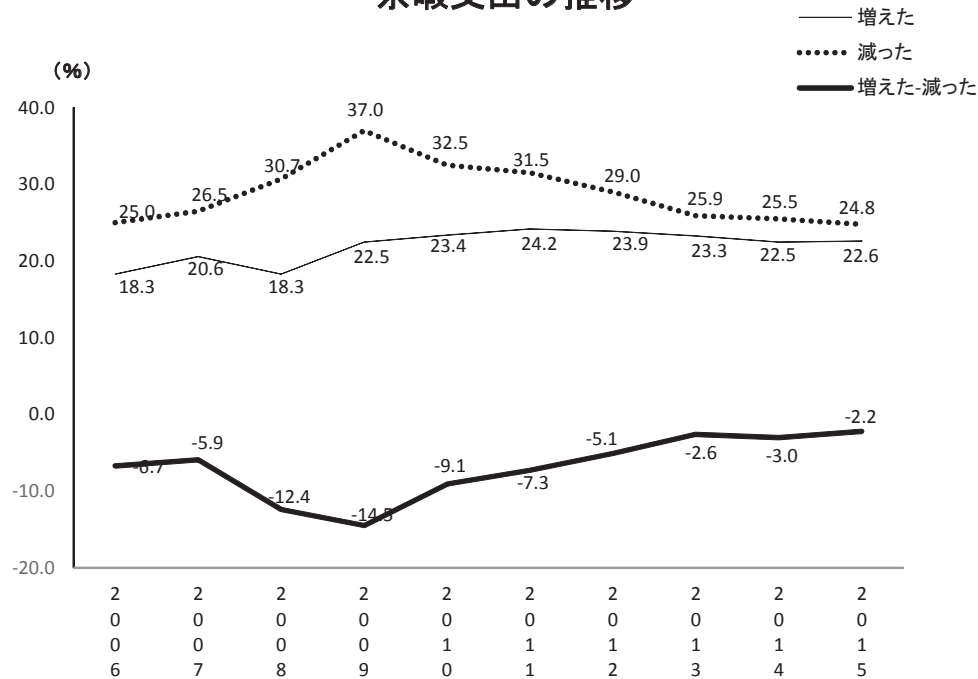
「余暇支出」面のゆとり感の推移と2015年における性・年代別結果を見てみよう。支出が「増えた」とする人の割合は、前年をやや上回る22.6%、「減った」とする人の割合は前年を0.7ポイント下回る24.8%となり、4年連続低下となった。この結果、「支出面でのゆとり感指数」（余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする割合を引いた値）は、マイナス2.2となり、前年のマイナス3.0より上昇した。「支出面でのゆとり感指数」は、2009年にマイナス14.5だったが、以降は上昇傾向にある。

性・年代別にみると、男女とも余暇支出が「減った」という人の割合のほうが高かったが、とくに女性が2.7ポイントの開きとなっている。男女とも40代では余暇支出が「減った」という人が「増えた」という人の割合を10ポイント以上上回っており、時間、支出面とも40代のゆとりのなさが目立った。

余暇時間の推移



余暇支出の推移



2015年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 (単位：億円)

	2011	2012	2013	2014	2015	伸び率(%)	
						'14/13	'15/14
ス ポ ー ツ 部 門	38,900	39,160	39,190	39,480	40,240	0.7	1.9
趣 味 ・ 創 作 部 門	94,490	84,950	83,550	82,010	81,170	▲1.8	▲1.0
娛 楽 部 門	495,850	501,520	502,010	503,260	495,670	0.2	▲1.5
観 光 ・ 行 楽 部 門	92,200	96,330	100,220	105,250	105,910	5.0	0.6
余 暇 市 場	721,440	721,960	724,970	730,000	722,990	0.7	▲1.0
対 国 民 総 支 出 (%)	15.3	15.2	15.1	15.0	14.5	▲0.7	▲3.3
対 民 間 最 終 消 費 支 出 (%)	25.4	25.1	24.8	24.7	24.7	▲0.4	0.0
国 民 総 支 出 (名 目)	4,715,787	4,753,317	4,790,837	4,868,712	4,992,275	1.6	2.5
民 間 最 終 消 費 支 出 (名 目)	2,842,443	2,881,952	2,923,023	2,953,953	2,924,183	1.1	▲1.0

(注1)「国民総支出(名目)」および「民間最終消費支出(名目)」は、内閣府「国民経済計算(GDP統計)」における直近(2016年6月8日公表)の「四半期別GDP速報」における暦年の数字。

(単位：億円、%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	'15/14
球技スポーツ用品	6,500	6,270	5,810	5,710	5,460	5,450	5,480	5,450	5,560	2.0
テニス用品	700	670	650	600	580	550	530	530	550	3.8
スポーツ施設・スクール	20,630	20,080	19,270	18,810	17,970	17,890	17,800	17,670	17,730	0.3
テニスクラブ・スクール	620	600	580	580	550	580	580	610	600	▲1.6

2015年の余暇市場は72兆2,990億円となり、前年比1.0%減少した。同時期の国民総支出は前年比2.5%増加しているものの、民間最終消費支出が前年比1.0%減少しており、同程度のマイナス幅となった。

長らく続いた縮小傾向から近年は回復基調に転じているが、2015年は市場規模の突出して大きいパチンコ・パチスロの大きな減少が足を引っ張った。この影響を除いた値は前年比1.2%のプラスとなり、3年連続の増加となる。

全般的にみると、各業界において企業の優勝劣敗がはっきりしてきた。業界全体が同じ方向を向くのではなく、各社が独自路線で特色を打ち出すようになり、多業態化が進行している。従来型のマーケティングに基づいて経営戦略を実行しても、需要を的確に捉えていないところもある。ビッグデータの活用が不十分である。レジャー施設の生命線は進化を続けることである。成熟市場にみえても、将来をみて進化を続ける企業にとって発展の余地は小さくない。

グローバル化の視点でみると、主戦場が海外市場となっている分野が少なくない。

国内市場においては、インバウンドの恩恵が観光以外に広がり始めた。取り組みは始まったばかりであり、今後も急速に対応を進めるべきである。また、海外市場に進出する企業が多く、分野でみられるようになった。途に就いたばかりであり、今後も試行錯誤は続くが、チャレンジした企業は大きな力を蓄積している。

2015年のスポーツ部門の市場規模は4兆240億円、前年比1.9%のプラスとなった。これで4年連続の増加であり、回復基調は鮮明になっている。

テニス用品は、前年に長らく続いた落ち込みに歯止めがかかり、2015年はプラス成長となった。錦織圭選手の世界的大会における活躍でテニスのメディア露出が増加し、同選手の使うラケットやウェアはよく売れている。ジュニアの参入が増えて、ジュニア向けラケットも動きがよい。社会人やシニア、主婦層など、既存プレイヤーの多くが刺激され、活動も活性化しており、ボールの販売は好調である。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比1.6%減少した。錦織圭選手の活躍で2014年以降マスメディアの注目度は大きく向上したが、2015年

はその活躍に慣れて錦織効果がやや沈静化した。それでも、ジュニア向けのスクールは維持できているが、大人の利用が伸びない。日焼けをしたくないことから、屋内コートは堅調だが、屋外コートは苦戦している。ジュニアの女子比率が下がっていることも大きな問題となっている。

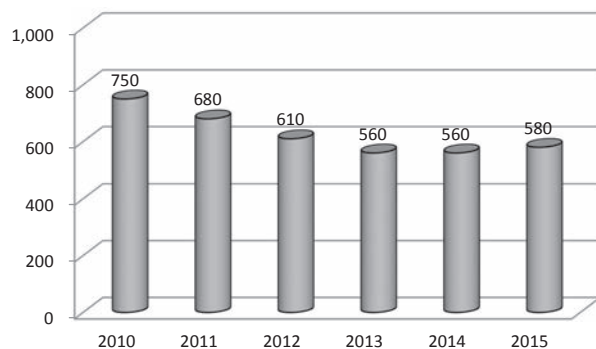
テニスの試合を楽しみ、プレーを継続してくれるようITF（国際テニス連盟）が開始したグローバルキャンペーン「PLAY+STAY（プレー・アンド・ステイ）」は、その考え方が世界的に普及し、日本でも定着した。従来のスクールスタイルにミックスされ、ジュニア育成の受け皿は整ったといわれている。スクールは、ある程度マーケティングができており、ジュニア向けに英語や学習塾の機能を追加したり、大人向けに健康維持や体幹トレーニングなどの機能を併設するケースが目立つ。コーチや接客スタッフには人的なプラスアルファの知識や魅力が求められている。「学校法人五大」は、「GODAI テニスカレッジ」をはじめ、自動車整備、ドライビングスクール、ゴルフスクール、運動神経向上スクールを展開している。2014年には「GODAI テニスコーチ学校」を開校し、テニスカレッジを生かした現場実習とともに、人と接する職業として大切な人間力の育成を重視している。2015年には、スポーツ学童保育の運営も始めた。

会員制クラブは、高齢者の需要が底堅く、会員が元気でいるうちは、生き残れるといわれている。しかし、顧客の年齢層が大きく偏るなかで、ジリ貧になることは間違いのないため、改めてビジネスの基本を学び直し、既存のビジネスモデルを変えようとする動きがようやく目立ってきた。テニスコートを残しながら、どのようなビジネスモデルが構築できるか注目したい。

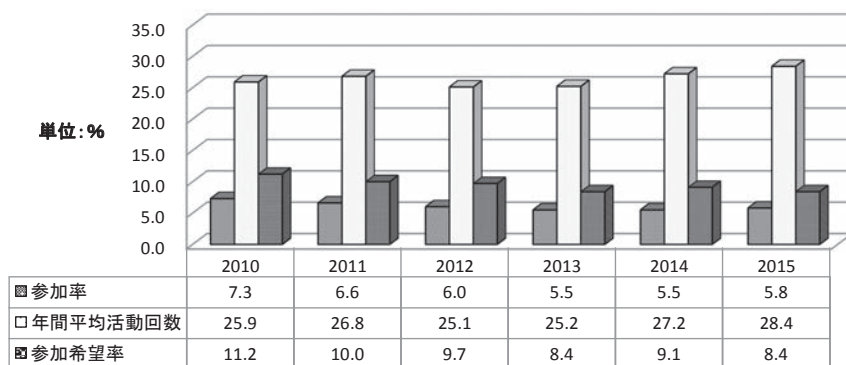
「クリヤマススポーツプロモーションズ」は、2011年から中国・上海で、テニススクールを展開しており、2013年からは北京にも広げている。「ノアインドアステージ」は、タイの首都バンコクに初の海外教室を開く。空調設備のある屋内コートを整備し、日本人駐在員だけでなく現地の富裕層や中間層の顧客獲得を目指している。今後もテニススクール事業の海外展開は大いに期待できる。

○テニスへの参加人口や参加率、テニスに対する消費の実態

単位:万人 テニスへの参加人口



テニスへの参加率等のデータ



■ 参加率

□ 年間平均活動回数

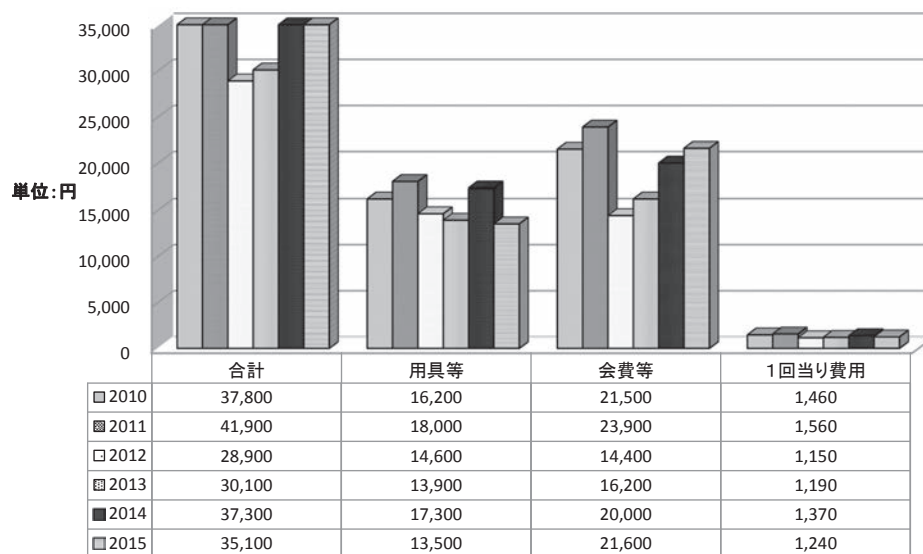
■ 参加希望率

テニスを年1回以上行った人の割合

1人当たりの年間活動回数の平均

今後も続けたい、将来行いたい人の割合

テニスに対する消費の実態



2016年「テニスの日」

活動報告書



個別イベント

テニスの普及と発展を目指し1987年より9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と制定し、19年目を迎えました。2016年は4年に一度のうるう年にあたり、秋分の日が9月22日となりましたが、この日を中心に、全国各地のテニススクール、テニスクラブ、テニス団体が、様々に工夫を凝らした『テニスの日・個別イベント』を企画しました。昨年、個別イベント登録会場数が過去最多となる515会場を記録しており、2016年度も500会場を目指しましたが、わずかに及ばず。とはいえ、過去2番目に多い数となる489会場から開催登録をいただきました。

今年は全国的な天候不順が続き、9月に入ってから台風や長雨による影響でイベント実施を断念せざるを得ない会場も多く見受けられましたが、各地から寄せられたイベント開催報告書による総参加者数は延べ11万人以上となっており、主催者のご努力と熱意による全国的な盛り上がりは、数字上でも確認することができます。

全国各地で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 : 489ヶ所 (昨年: 515ヶ所)

■主なイベント:

100万人ボレーボレー、スクール無料体験レッスン、コート開放・割引、テニスの日記念トーナメント、親睦テニス大会、キッズ・ジュニア・親子・ハンディキャップ・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

個別イベント表彰

2010年に始まった【個別イベント表彰】は7年目。毎年、事業者・団体の熱意が伝わるご応募を全国からいただいています。そして今年も、「前年を超える企画」「これまでやっていない新しい企画」に取り組み、工夫とアイデアが散りばめられた活気溢れるご応募が、全国より多数寄せられました。

2016年度の各賞は選考会にて次の事業所に決定しました。

【2016年度 個別イベント表彰各賞】

- ◇ **個別イベント大賞 (賞品: チャーム100個)**
 - ・ インドアテニスセンター ウイング札幌ウエスト校
「2016 テニスの日 ウイングオリンピックでGO!」
- ◇ **ボレーボレー大賞 (賞品: チャーム50個)**
 - ・ ネオインドアテニススクール西新井
「目指せ達人! 10分間ボレーボレー!」
- ◇ **テニスの日大賞 (賞品: チャーム50個)**
 - ・ 豊田市テニス協会
「2016 おいでんテニスデー」
- ◇ **個別イベント優秀賞 (賞品: チャーム30個)**
 - ・ GODAI テニスカレッジ亀戸校
「テニス感謝祭」
 - ・ 宝塚テニスクラブ
「パソコンでテニス祭り2016」
- ◇ **ボレーボレー優秀賞 (賞品: チャーム30個)**
 - ・ TOPインドアステージ 津田沼校
「ボレー×2 対抗戦」
 - ・ ジュエインドアテニス&ゴルフ
「みんなで富士山頂を目指そう! (リベンジ) & どの山まで登れるか?」
- ◇ **テニスの日優秀賞 (賞品チャーム: 30個)**
 - ・ テニススクール東京グリーンヒルズ
「みんなテニスが好きになる テニススキ Project」
- ◇ **個別イベント特別賞 (賞品: チャーム20個)**
 - ・ 千歳テニス協会
「みんなで楽しく Let's テニス」
 - ・ Golf Tennis ZONE Hesaka
「2016 ZONE 祭り」
 - ・ 湘南インドアテニスクラブ
「2016 テニスの日 親子テニス教室」
 - ・ 安来テニス協会
「第17回 チャオテニス キッズトーナメント」
 - ・ 柏の葉インドアテニススクール
「KIT テニスフェスティバル&ボレリンピック2016」
- ◇ **ボレーボレー特別賞 (賞品: チャーム20個)**
 - ・ タムラクリエイト(株) Ken's テニススクール
「テニスの日クイズ コーチによる3人1組ボレーボレー対決 優勝チームはどこ?」
 - ・ TOPインドアステージ 相模大野校
「エクストリームボレーボレー」
- ◇ **テニスの日特別賞 (賞品: チャーム20個)**
 - ・ 岐阜工業高等専門学校 テニス部
「学生と一緒に部活動を経験!」
 - ・ 野村不動産ライフ&スポーツ株式会社
「テニス神業〜メガロステニススクール10店舗の精鋭達〜」
- ◇ **個別イベント新人賞 (賞品: チャーム10個)**
 - ・ テニスラウンジ川西校
「コーチエキシビジョンマッチ どのコーチがNo.1」
 - ・ いわき中央テニスコート
「みんなで楽しく仲良く」
 - ・ オレンジフィールドインドアテニススクール
「全クラス合計25,000回を目指そう!」

＜新人賞続き＞

- ・ アサヒ緑健久山テニス倶楽部
『『ボレーボレー』にチャレンジ』
- ・ 河内庭球倶楽部
「かわちオリンピック」
- ・ ノア・インドアステージ倉敷
「ボレーボレーweek」
- ・ 三条テニス協会
「テニスの日『三条まつり』」
- ・ 東大宮テニスクラブ
「東大宮テニス祭り」
- ・ ニッケコルトンテニスガーデン
「テニス祭り」
- ・ スポーツスクエア スターサップ
「2016 スターサップ テニスの日フェスティバル」
- ・ 千歳テニスクラブ
「1 分間ラケットティング大会」

共同イベント

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実施する『共同イベント』は、今年も全国47都道府県からの開催登録をいただきました。各都道府県ともに開催に向けて沢山の方に尽力いただき、雨による中止や順延もありましたが、『テニスの日イベント』は1万人近い参加者で大いに盛り上がりました。また、協議会から全国6ヶ所の会場にプロ選手・著名コーチを派遣し、指導にあたってくださいました。

★共同イベント 開催：47都道府県

- ・ 共同イベントへの協議会派遣プロコーチ（敬称略）
 - 9/18（日） 三重県（鈴鹿市） 新井 麻葵
 - 9/22（木・祝） 茨城県（神栖市） 本村 剛一
 - 9/22（木・祝） 熊本県（熊本市） 平木 理化
 - 9/22（木・祝） 沖縄県（うるま市） 神谷 勝則
 - 9/24（土） 大分県（大分市） 平木 理化
 - 9/25（日） 宮城県（仙台市） 山本 育史

■主なイベント：

100万人ボレーボレー、TENNIS PLAY & STAY、エコ活動、親子テニス、キッズテニス、ジュニア及び一般対象のテニスクリニック、初心者対象レッスン、車イス交流テニス、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、アトラクション、他



【宮城県】共同イベント（山本育史プロ派遣）

有明メインイベント

2016年度の有明メインイベントは、悪天候により全イベントが中止となりました。前日準備を終えた時点で、ぽつぽつと降り始めた空を見上げながら、全スタッフ祈るような気持ちで本番当日を迎えましたが、早朝から強風を伴った強い雨が降りしきるコンディションに開催を断念。

ご家族連れやキッズ、ジュニア、テニス愛好家の皆様から例年以上の参加申し込みがあり、また東レPPOテニスとのコラボ企画も予定していたので、雨天中止は大変残念でしたが、培ったノウハウは2017年の20周年イベントに生かしていければと考えています。

■主なイベント：（雨天中止）

TENNIS PLAY & STAY・ファミリーエンジョイテニス・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【17名】（敬称略）

福井 烈、中嶋康博、倉光哲、坂井 利郎、白戸 仁、塩釜泰弘、山本育史、LARRY DUPLICH、兼城 悦子、手塚 玲美、溝口美貴、望月寛子、小畑沙織、安宅美弥子、黒田祐加、菅野知子、新井麻葵、

企画広報活動

★ポスター・チャーム 製作

漫画「ベイベーステップ」の作者描き下ろしデザインによるオリジナルのポスター・チラシを製作。

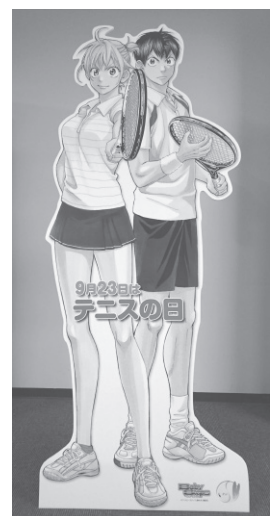
また、クロス型ダブルラケットチャームを製作し、今年も年令性別を問わず大好評を得ました。

★ベイベーステップとのコラボ企画

- ① オリジナルイラストによる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 配布について

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（のぼり）



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はテニスの日公式WEBサイトをご覧ください。

<http://www.tennisday.jp>



2016 キッズ&ジュニアテニスカーニバル

普及委員長 新堀 丘

楽天ジャパンオープンに期待の錦織選手が臀部を痛め、無念のリタイアという結果となり詰めかけたファンはガッカリというのが正直な気持ちでしょうが、その後の活躍はツアーファイナル、更には来年への期待が膨らむものです。ますます応援していきましょう。

そのジャパンオープンが終了した翌日に恒例のキッズ & 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。ジャパンオープンの撤収作業を横目に見ながら準備し元気な子供たちにテニスを楽しんでもらう一日となりました。

300名近い子供達が参加し、その中で100名弱はテニス未経験者です。普及という言葉がこれほど当て嵌まるイベントはありません。とても重要なイベントと言えるでしょう。コロシウムはジャパンオープンのカメラマン席や選手の入場口が残っているので、その中でテニスが出来るとも貴重な体験だったと感じています。この中からテニス大好き！という子供が1人でも多く生まれてくれると嬉しい限りです。

今年の大きな特徴は欠席者が少なかったことが挙げられます。無料イベントと言うこともあり当日欠席者が2割程度はいるのが通例でしたが、今年はとても出席率が高かったようです。そしてもう一つ、今年は泣く子がいなかった!!これには驚きました。キッズクラスでは毎年のように数名のお子さんが泣いてしまうのですが、今年はゼロ!開始直後はグズって保護者の方が付き添う場面がありましたが、すぐに笑顔でテニスをしていました。

優秀なコーチ陣だと改めて感じた次第です。

毎年思う事ですが、このキッズ & ジュニアテニスカーニバルのように有明にテニス事業者が集まって開催するイベントは業界としてとても意義のあることだと感じています。他社のエース級コーチのレッスンを体験することが出来、そのアシスタントとしてレッスンに入ることもできます。

自分や自社の手法を見直したり、改革したりと大いに吸収し成長することが出来ると思います。この数年は指導員を派遣してくれる事業者さんに偏りが出ているようにも感じますので、一社でも多くの参加をお待ちしています。『勉強してこい!』でも『うちのレッスンを見せてこい!』でも、何れも良いでしょう。是非ご参加ください。

お孫さんを連れてきた祖父(と思われる)の方が、お孫さんの手を引きながらコロシウムを出てきた時の会話を紹介して皆様へのお礼とさせていただきます。

『楽しかった?』

『うん!』

『これからもテニスやってみたい?』

『うん!やりたい!』

『どこかで習う?』

『うん!やりたい!嬉しい!』

とても心が温くなりました。

このイベントに協力頂いた全ての皆様に感謝申し上げます。





“TOPGUN PROJECT 2016” ～サービスの本質とは！～

会場：メルパルク東京

10月18日（火）アンケート結果

出席者：158名 アンケート回収：116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	5	29	32	17	6	12	110
女 性	1	3	5	1	1	0	11
不 明	1	1	2	0	0	0	4
合 計	7	33	39	18	7	12	116

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	8
スクール	106
レンタル	0
その他	2

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	27
本社・本部勤務	5
支配人・マネージャー	35
コーチ	34
フロント	7
その他	8

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	54
FAXによる案内	2
ホームページ	2
会社からの案内	43
当協会のメール	11
その他	3
無記名	1

◆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	68
講師が気に入った	12
研修ポイントの対象だから	11
会社の指示	15
その他	9
無記名	4

1. 基調講演：『サービス』を安売りするな！ 有限会社 ベルテンポ・トラベル・アンドコン サルタンツ 代表取締役 高萩 徳宗氏

感 想：

- ・値引き・キャンペーンなどの日本的なサービスの軸・輪について、改めて考えて行く必要があると思った。 …26名
- ・お客様の声を聞き、求めているものを見出す力を養う必要がある。サービスの在り方を検討したい。 …14名
- ・「きっかけ作り」に共感した。五感を働かせ、スクールに来ていただくきっかけを考えて行きたい。 …14名
- ・ターゲットを絞り込んだサービスをしていく事が大切。（こちらがお客様を選ぶ） …9名
- ・「サービスの軸を100%達成させて、初めて輪が広がる」という事は、とても参考になった。 …6名
- ・お客様の多くの声を受け、想いを共感しサービスを考



- えて行く方法は参考になった。 …5名
- ・「軸」が出来ていてこそ「輪」であることを改めて理解した。 …4名
- ・サイレントマジョリティのお客様にはこちらから一歩踏み込んで、厳しいお言葉を頂いた方には「すみません。」ではなく「ありがとうございます。」が第一声として使えるようにする。 …5名
- ・「地域の駆け込みであれ！」と言う点はとても参考になった。もっとじっくり話を聞きたかった。 …3名
- ・自分のサービスの考え方とは違うアプローチだったので、新しい気付きがあった。 …2名
- ・お客様の為と考えて何でもやって忙しくなり、やらなくても良い事までやってしまっていたように思う。見直したい。 …2名
- ・本来の「サービス」を教えて頂いた。私たちのスクールのお客様にも笑顔になっていただけたようにしたい。 …2名
- ・お客様と根掘り葉掘り聞けるコミュニケーションを図り、その答えをしっかりとビジネスに活かしたい。 …2名

- ・サービスの本質について、安全・安心・快適を改めてしっかり確認していきたい。…2名
- ・テニスでメシを食っていくという「目的」を忘れてはいけない。
- ・会員様の気持ちを考え聞き取り、自スクールの強み、こだわりをスタッフ全員で考えて行く。
- ・「お客様を感動させる事なんか出来ない。」と驚きの発言から、今まで感じていたモヤモヤがすっきりした。サービスとは感動とかサプライズではない。私達がお客様の人生を豊かにするきっかけを作れるように関わって行きたい。
- ・事業を成功させる為に必要な事は、我々が提供している価値（レッスン）の対価として、お客様に気持ちよくお金を払ってもらうこと。それをスタッフに浸透させ、それに見合う価値を自ら追求出来る人材を育てる仕組みを作りたいと思った。
- ・「当たり前」の事が当たり前になっている軸」という事も、「そこから増やしていく輪」という事も、今まで勘違いしていたことに気がきました。現場スタッフさんへ感謝の言葉を送らせていただきます。
- ・話がドキュメンタリーでとても面白く聞くことが出来た。固定観念で思っていた事が、お客様にとって当たり前であると再確認できた。周りのサービスを少しずつ取り入れて行く事に気付かされた。
- ・サービスのバランスが気になっていたのも、大変参考になりました。
- ・人が動く事には経費が掛かる。理解して貰えるようなお客様教育は大事。
- ・誰の為に何をやっている会社か。今後 POP 作成などでの考え方の基盤になった。
- ・今後は「裏方」という言葉ではなく、「サービスの軸」と発言していこうと思う。
- ・旅を（チームとして）成功させる為には、参加されているお客様の想いや協力も大切という考え方は、テニスレッスンも全く一緒だと共感しました。
- ・自立を持たせる事が健全なビジネスにつながる。
- ・「どうしてウチを選んで頂いたのですか？」は魔法の質問。
- ・クレマーに対しての対応ばかりに気を取られて、大切な普通のお客様の事を流してました。何より大切なのは普通のお客様でした。

2. 事例紹介：新規事業として参入したスポーツ業界、28年間の取り組み

スポーツスクエア スターサップ
代表取締役 藤本 正行氏

感想：

- ・何事も常に情熱を持って本気で取り組み、そして継続して行動する事が大切。…29名
- ・退会理由第一位の「時間が無い、忙しい」は本当の理由ではない。
＝優先順位が下がったから。→スクール・コーチ側の問題。自責で考えるべき。…14名

- ・スタッフもお客様も「褒める」事が大事。出来た事を認める事が成長につながる。…10名
- ・経験のない新規事業に取り組んで来られた苦労と努力（試行錯誤の繰り返し、自己啓発の勉強など）に感銘した。…10名
- ・ひとりひとりが責任感を持って行動する事で、組織として成長する必要を感じた。…6名
- ・アウトサイドインとインサイドアウトの話、とても参考になりました。…6名
- ・「無酸素で頑張る期間を作る」という状況を自分で作り出して行き、自信に繋げると共に、他のスタッフにも影響を与えられるようにしたい。…3名
- ・スタッフ、お客様と本気で向き合わないといけない。…2名
- ・お客様の本質を見る、考える努力をする事により、継続率アップにつながる。単独事業所であっても5年後、10年後を見据えて夢・希望の持てる事業に！
- ・今の自分は本気で仕事に取り組んでいるのか？自分が社長だったら今の自分を採用するのか？もう一度自分自身を見つめ直したいと思います。
- ・次世代の役に立つような関係を維持する事を目標にしたいと感じた。
- ・リーダーとしての考え方、行動、熱量を強く感じた。
- ・サービス業と言われる中、スペース産業とも呼ばれることもある。スクール事業の今後の展開を考えさせられた。
- ・もっと自社の成功・失敗の事例が聞きたかった。
- ・自責と他責全て自分の責任であると捉え、自分自身を変えられる人間とならなければ成功はない。成功するまでやり続ける事、諦めない事が大切である。前を向いてやるしかないと考えさせられた。
- ・辛いことを乗り越える事が人の成長につながる。人生・仕事の結果＝考え方×熱意×能力
- ・育てる事＝おだてること。理解して実践しているようで、実は出来てないことが分かった。スタッフに対しても実践する事がとても重要である。本日よりスタッフをおだてよう！！
- ・テニスをしていなかった藤本さんのご苦労や勉強をされたご経験が大変参考になりました。
- ・素晴らしい講演でした。身にしみました。
- ・「情熱を持って本気で！」当たり前の事が最も難しく大変な事です。勇気をいただきました。
- ・情熱と本気度のある講演で眠くならず講義を聴くことが出来ました。藤本氏のような情熱を持った方がこれからのテニス界に必要です。松岡修造に負けず頑張ってください。



3. 事例紹介：答はお客様が持っている～現場の声を経営に活かす仕組み～

株式会社センティア
代表取締役 中川 賢哉氏

感想：

- ・お客様の声を聞く機会を持って、レッスン中には聞けない声も聞き出せている。多くのツールを使って活かす仕組みが徹底している。是非参考にしたい。(チャット・通信簿・コミュニケーションノート・懇親会・ユーザーボイス・茶話会・エバーノートなど) …30名
- ・きめ細かい計画を実行・継続されている。スタッフとの絆(コミュニケーション)をしっかりと築いていることが、何よりも大事だという事を改めて感じた。 …22名
- ・経営方針、経営計画が明確になっているので、従業員が迷い無く行動出来ている。全ての事が感心しっぱなしだった。 …12名
- ・システマティックな経営スタイルを短期間で作り上げられたことに驚きました。 …5名
- ・徹底した経営方針に感動しました。シンプルな考え方で非常に分かりやすかった。 …4名
- ・自社のブランド力UPの為にCMやテーマソングなどを作っているのは、素晴らしいと感じた。 …3名
- ・お客様と繋がる為のコミュニケーションツールの工夫など、自スクールでも出来る事がまだまだあると痛感した。 …3名
- ・マーケティングに対して、もっとアプローチするべきと自社を振り返ることが出来た。 …2名
- ・リレーションシップに一番重きを置いている経営が印象深かった。 …2名
- ・「ALL HAPPY」という理念の元に、分かりやすい仕事の仕組みが作られている。 …2名
- ・スタッフ無くして成り立たない。スタッフさんが能動的に動く仕組み作りがとても参考になった。
- ・コミュニケーションツールの活用、スタッフ同士の情報交換の仕組みが大変参考になった。
- ・サービスの品質の均一化という意味でも、改めて意識出来ました。
- ・サービスの提供に関して、お客様のニーズからコーチとのコミュニケーションが増え、全体の雰囲気が上がる。そして兎に角まず行動出来るようになるという事が参考になりました。
- ・是非、見学に行きたいです。
- ・すごいです！立派です。素晴らしい。
- ・ラジオ・TVCMというプロモーションは素晴らしいと思いました。テニススクール業界全体でやるべき事なのかもしれないと思う。
- ・具体的な施策をお教え頂き、参考になりました。
- ・自分のアイディア、頑張りが足らないと痛感していま



す。意欲を注入し直します。

- ・10数年で0からここまで大きな会社を作り上げた人の話はすごい。エバーノートの活用は参考にしたい。
- ・お客様の声を集める仕組みがたくさんある。そしてそれに対しての「あとだしジャンケン!」こそが重要なんだと思いました。
- ・目標達成の為の行動力、とても参考になりました。
- ・お客様の声を集める事をやりきっていて、社長がそれをちゃんと返している。近代的なのに飲み会を大事にしている事に感心。

4. 事例紹介：チームビルディングとは

レック興発 ネオインドアテニススクール西新井
スクールディレクター 江口 貴和氏

感想：

- ・社員だけのチームプロジェクトになりがちなところ、アルバイトスタッフも巻き込んでのチーム作りは、気付きの多い内容だった。 …46名
- ・受動的な仕事から能動的な志事にする仕組みは大変参考になった。 …13名
- ・小グループによるチーム編成で目的とルールを明確にし、同じ方向を向いて成果を上げている事が素晴らしいと思った。 …9名
- ・ほめ育でやる気を出させると言う事に共感が持てた。 …3名
- ・チーム力向上により、素晴らしいスタッフの成長があった事、とても良いスクールだろうと感じた。社員のスタッフへの想い、大切さが良く分かり勉強になった。 …4名
- ・「チームが組織を動かす。」という言葉に感銘を受けた。整理整頓から仕事の改革が始まる事に共感。 …2名
- ・皆さんの意識が同じ方向を向いているので成功しているのだと感じました。
- ・いかに学生バイトコーチを育成させるかでスクールも盛り上がるし、社会人になってもその経験が活かされる。横の繋がりが増え、みんなが一つになる!!レッスンだけで終わらせないように工夫する。
- ・心を整える為に整理整頓します。レックの皆様の成長を感じました。
- ・感謝の気持ちを持つこと。クリーンネスの重要性。改めて勉強になりました。
- ・影響力のある方からの後任として、組織をまとめるのは大変であったと思います。自ら率先垂範することにより、チームワークを高めるのはむずかしい事もありますが、継続する事が成果につながったのでは無いかと思います。
- ・仕組み作りと運用の進め方など素晴らしいです。
- ・ジュニアテニスの発表会については、是非事業協会のプロジェクトにしたい。
- ・5Sの奥深さに驚きました。(なかなかそこに熱くな



れないのですが…。) スタッフへ感謝を伝え、背中を見せることに感銘を受けました。

5. 事例紹介：テニススクールの成幸はフロントがにぎっている？!

GODAI 亀戸校 フロントマネージャー
守屋 晴美氏

感想：

- ・フロントの重要性を再確認した。…20名
- ・フロント側でイベント企画している事に驚いた。是非見習いたい。…15名
- ・コーチ・フロントの関係構築は大変参考になった。…12名
- ・スタッフ間の空気を良くする為に「トライアングルの関係性」は大事。…11名
- ・フロント研修を徹底的に行っているので、フロントスタッフ間の情報共有が出来ていて、雰囲気も良く仲間意識が高い。…9名
- ・「当たり前の事を当たり前にやる。」大切さを改めて認識した。…5名
- ・現場の雰囲気作りが大事であると感じた。…4名
- ・事務所のフリー化は面白い取り組みだと思った。…3名
- ・GODAI の新しい取り組みを知ることが出来て良かった。…2名
- ・どのように「成幸をにぎっている」のか、もう少し詳しく知りたかった。
- ・フロントの意識が高く羨ましい。参考にしたい。
- ・フロントからの具体的なアプローチを聞くことが出来て勉強になった。
- ・フロントとコーチの関係は非常に難しい問題だと思



う。自店の問題解決の糸口が見えて来た。もう少し細かく話を聞けたら良かった。

- ・じっくり1日かけて当社にレクチャーに来て頂きたいです。
- ・素晴らしい施設だけでなく、人をしっかり動かしている＝良いサービスを提供しているんだなと思った。
- ・フロントは全てのお客様と接するので、スクールの明るさに大きく影響すると思った。
- ・スタッフ全員が仲間としてお客様に向き合う。その為に様々な取り組みを行っている事が参考になった。
- ・今の事業所ではフロント部門は別会社に任せている。今後、フロント部門も自校でとなった時の参考になった。
- ・フロントはスクールの顔、要。フロントがテニスコートにお客様を繋げて頂かなければ、コーチは仕事が出来ないと思った。
- ・反応のない体験者への逆質問。「どこがダメでしたか？」は大事。
- ・フロント無しにはスクール運営は出来ない。フロントを通してお客様を楽しく幸せにするように、我々コーチも一緒に頑張る。
- ・どのスクールでもフロントの立場が低いと思うが、話を聞きコーチとフロントとの関係性は一番理想だと思った。
- ・やはり女性のリーダーは必要。細かな気配りが羨ましい。フロント社員の採用を本気で考えたい。
- ・しっかりとしたフロントを擁する事は、実際のところ非常に難しいと感じている。
- ・毎月のイベントを会員様が楽しみにしているのがイメージ出来る。
- ・スクール外でもイベントを行っているところや、研修・ワークショップなど色々と新しい事に挑戦している姿が勉強になった。
- ・「一日一日が勝負！」は納得。





「威厳ある資格に」

STP070070

希望が丘テニススクール 中島 健文



平成 19 年にテニスプロデューサーの試験を受け、テニスプロデューサー I に合格させていただきました。その後アップグレードの試験を受けよう受けようと思いつながらも忙しく、時間的にも気持ち的にもタイミングを逃してきました。しかし自分に仕事への刺激を与えたくて、昨年アップグレード試験を受けさせていただきました。1 度テニスプロデューサーの試験を経験しているので直前のちょっとの勉強では私の能力ではダメだということは分かっているものの、日々の仕事でなかなか時間が取れず 1 週間前から少しテキストを勉強するくらいしか出来ませんでした。事前講習も集中して受講して臨んでみましたが、1 科目出来が悪かったため今回は失格だろうと思っていました。ところが合格通知が届き自分でもビックリ！

私が資格を取る意味としてまずはテニス指導者、テニス事業者としての教養を深めること。またそれを生かしてより良くテニス施設を運営すること。資格を取ったからと言って私の力量では片っ端から良くするというふうには出来ていませんが、少しずつ出来る範囲では勉強したことをフィードバックするように努めています。そして資格を取る意味としてももう一つはお客様向けということもあります。スタッフが資格を持っていることはお客様から見てもマイナスにはならないはずです。「このスタッフは勉強しているのだな、この仕事に対し向上心ややる気があるのだな、ここなら安心して任せられるスタッフだな」と思われるようなメッセージにはなると思います。私はこの様なことを期待して資格を取得しています。よく資格を取っておしまいでは意味が無いと言われるかもしれませんが、資格を取ったこと自体に意味が無いわけではないので、それなりのアピール材料にすれば良いのだと思っています。

私がコーチ業のことを視野に入れ始めたのは高校 3 年生の時です。当時はテニス業界で働いている人、そうではない人からも将来コーチ業を視野に入れる話をすると、あまり良い業界イメージは無いような反応をする人が多く、「テニスコーチなんて社会的地位が低いよ」というようなことを何人にも言われたことを覚えています。ある人からは当時のテレビ番組「[大橋巨泉のこんなものいらない]」にテニスコーチの題材が最終候補まで上がって業界の反対が無かったらオンエアまで行っていただろ

う」と聞きました。10 代のまだ何も無知な自分でも何となくテニス業界の不穏なイメージが出来ていきました。しかし逆に無知のあまり、好きなテニスで将来食べて行けるなら社会的地位なんて関係ないんじゃないかと軽く思っていたので、徐々に自分からテニス業界へ近づいていきました。

社員として働き始める辺りからその“社会的地位が低い”の意味がはっきり分かってきました。答えは単純で職業コーチの収入がとても低いということでした。その代表的な副作用はテニスコーチは結婚する時に苦労するという、相手方の親族がコーチ業で将来家族を養えるのかと非常に不安視するということです。最近では時代が変化してきて、30 年程前とは終身雇用とか安定企業等の言葉は徐々に廃れ始めていると思います。時代が変わってきたといっても職業コーチの収入はまだまだ高い部類に入っていないのは否めないと思います。最近では錦織選手の活躍でテニス自体の人気も上がり、ほぼ錦織選手のことを指すことになりましたが、プロテニスプレーヤーの収入はすごいのだというイメージが世間はかなり広まったのはテニス業界人としては嬉しく思います。正直テニスのお仕事というのも便乗してイメージがほんのちょっと良くなった気がします。我々が長年がんばっても変えられないことがスター選手だとあつという間に世間のイメージを変えてしまう凄さに驚きはもちろん、ありがたい気持ちを非常に強く感じます。

錦織選手が活躍している間がチャンスだチャンスだと勉強会でも何度も何度も聞いてはいますが、どのように成功させていくかは難しいところです。ローカルなテニススクールとしては小さいことから出来ることをがんばりたいと思う。小さな成功からそのうちテニスプロデューサーの資格を持っていることこそが徐々にもっと意味深いものになり、認知度も高くなることを願います。そして、それなりに職業コーチとしてスキル、知識、おもてなし等が出来ているならば、お客様からフィーをもっと頂けるようにしていかなければなりません。テニス業界全体の将来として、資格を持っていることの威厳やメリットが多く感じ取れて、有資格者の収入がもっと上がる風潮になっていくことを願っています。皆様からこの時代のテニス業界でのがんばり方をご指導いただきたいと思いますので、今後よろしくお願いいたします。



テニスプロデューサーを礎に…

STP130189

株式会社レック興発 小川 晃誉



皆様、はじめまして。株式会社レック興発の小川と申します。

お陰様で今年の1月にシニアテニスプロデューサーになることができました。

晴れて皆様の仲間入りできたことを心より嬉しく思います。

またテニスプロデューサー資格認定試験へ挑戦する機会をいただきました弊社取締役ならびに社員の皆様、この場をお借りして御礼申し上げます。

そしてテニスプロデューサーの皆様、今後とも何卒宜しくお願い致します。

●テニスコーチになるきっかけ

私は大学に入学して直ぐに機会に恵まれ、テニスコーチとしてコートに立ちました。

しかし当時の私は“自分なんかでテニスコーチに?!”と思ってしまうレベルでしたので、それならば少しでも練習してお客様のお役に立てないと!”とそれは必死に練習しました。

最初は“お客様の為に!”ではなく、自分をどうにかしないといけませんでした。

そんな私にすらお客様は”ありがとう”と仰ってください、ますます練習に打ち込んだ日々でした。それでもレッスンは緊張の連続で、反省→練習の日々だったのを鮮明に覚えています。

そんな未熟極まりない自分でしたが、周囲の温かい皆様のお陰で成長できたと私は思っています。そしてアシスタントコーチからチーフコーチとしてコートに立つことができるようになった頃から、コーチという職業に対して更に”難しさ”と“やりがい”を感じるようになりました。テニスに出会えたことで、またテニスコーチになれたことで沢山の人の出会い経験を積めました。そのお陰で私の人生が豊かになったと思っています。今後とも沢山の人の出会い、沢山の経験を積んでいくことと思いますが、私の経験した良い部分をお客様やスタッフに少しでも伝えられたらと思います。

●テニスプロデューサーの受験を通して

私はテニスコーチとしてレッスンを約15年させていただいていますが、レッスン以外の財務管理や労務管理、施設管理、人材育成といったテニスプロデューサー資格認定試験に必要な項目について見識が凄く狭かったです。勿論興味はありましたが、自分の仕事に今すぐ必要な項目だと感じておりませんでしたので、しっかりと勉強することはありませんでした。特に必要性を感じるようになったのは私が1事業所を管理するようになってからであり、その後会社よりテニスプロデューサーを受験する機会をいただけたことは非常に有難かったです。お陰様であの大容量のテキスト内容を勉強することができ、他社様の現況やご意見を伺うこともでき、大変貴重な時間となりました。特に上記で述べました4つが難しく、中でも“人材育成”の項目が難しく、“これをやったら絶対大丈夫!”というのが無い事が更に困難を極めます。”人材育成”“は自分の度量を痛感することが多く、恥ずかしながら十人十色のスタッフへなかなか上手く対応することができません。まずは自分が尊敬されるか信頼されることが第一で、そこからスタッフの現況をヒアリングし一緒に考えている状況です。

しかし更に勉強していくことで“人材育成”の質や速度を向上させ、また対応の幅が広がると考えています。

●今後の展望

テニスプロデューサーの講義を通して学んだことを私の現場で活用しつつ、更に勉強し追究していきます。そして社内や地域のテニス界、日本のテニス界の更なる発展に少しでも寄与できればと思います。またテニスコーチという職業に対して社会からの評価を更に高め、子供たちの憧れの職業の1つになれたらと思います。そこに至るまではまだまだ長い道のりとなりますので、少しでも実現すべく諸先輩方のご指導賜りたく存じます。

今後とも何卒宜しくお願い致します。



2016年8月 TIA Tennis Forumへ参加&JTIA/TIAミーティング記録

報告：理事 飯田 浩一

2016年8月29日 8:30a.m.

TIA Tennis Forum へ参加

於：Grand Hyatt New York Ballroom

JTIA 参加者（肩書、敬称略）： 大久保、栗山、加藤、諏澤、山埜、高橋、江口、長谷川、浜中（豊）、浜中（恵）、飯田



まず TIA 会長 Jeff Williams 氏によるアメリカテニス業界の近況について発表があった。テニス参加者は微増傾向を続けているものの、コアとなる高頻度プレーヤーの伸びが横ばいであることと、ラケットに代表される用具販売が停滞していることが火急の課題として指摘された。続けて USTA 会長 Katrina Adams 氏から改修が完了したナショナルテニスセンターの全天候型センターコートを紹介があり、USTA 普及担当常務理事 Kurt Kamperman 氏がフロリダ州オーランドに間もなくオープンする大規模テニス普及センターの概要をプレゼンした。また ITF 会長の David Haggerty 氏は、世界のビジネス界において、テニスが従業員の健康維持のための手近なツールとして活用されるよう推進するプログラムを紹介した。

さらに、長年アメリカおよび世界のテニスの普及に多大な貢献をした人物として、地域テニスの普及に尽力した故 Eve Kraft 氏と、Tennis Weekly 誌を発行した故 Gene Scott 氏の二人が、2016（アメリカ）テニス事業協会殿堂入りしたことが発表された。



配布資料：TIA State of the industry 調査結果 2016 年版、Tennis Industry 誌 9/10 月号



2016 年 8 月 29 日 10:30a.m.

TIA 理事会

於：Grand Hyatt New York Conference room

JTIA 参加者： 大久保、栗山、加藤、飯田

TIA 会長により JTIA 訪問団を含めた出席者の紹介を行った後、Sports Marketing Surveys USA 社 Keith Storey 氏から、直近のアメリカテニス市場に関する調査の詳細な説明があった。その後出席理事から、若年層のコアプレーヤーが今後激減する恐れにどう対応していくのか、について問題提起があり、用具メーカーがさらにイニシアティブを取って施策を強化すべきとの意見に集約された。また用具販売が低迷する事



情について、消費者の選好、小売りチャンネルの変化、人口構成変化、フィットネス市場全体の動向など、複数の視点からの討議が行われた。



2016 年 8 月 30 日 16:00

JTIA / TIA 幹部ミーティング

於： Grand Hyatt New York, room 1422

JTIA 参加者： 大久保、栗山、加藤、飯田、(オブザーバー山埜)

TIA 参加者： Jolyn De Boer, Michele Kraise, Adam Hile

JTIA の現況について紹介を行った後、日本におけるテニス事業の市場調査について説明をした。アメリカ側が定量調査を継続的に実施していることに対して、日本は予算制約上スポットでの取り組みしかできないこと、また用具販売に関するデータに関して、日本では各メーカーの非開示により正確な把握が難しいことが説明され、両国間において調査プロジェクトの規模と比重が大きく異なることが浮き彫りになった。

これに関して、アメリカ側から TIA 加盟の各メーカーに働きかけて、日本市場に関する出荷・販売数量データを（アメリカ経由で）提供可能な旨提案され、JTIA は謝意と共に提供を要請した。

また日本独自のビジネスモデルである「テニススクール」の経営形態について、実際のサンプルデータをもとに紹介を行った。高密度、高効率のレッスン運営についてアメリカ側から細部にわたる質問がなされた。さらに日本型のスクールレッスンに、TIA 開発のカーディオテニスを全面的に導入できないかとの打診があり、日本においては既にテストマーケティングを実施し、既存のスクールフォーマットには親和性が無いと判断された旨 JTIA から説明した。

この議論を受けて、実際に日本における同プログラムの展開可能性を検証するため、今後 TIA 担当者が来日しテニススクールを視察することが両者により合意、確認された。





都内初「パデル」コート 12 月オープン!

善福寺公園テニスクラブ 支配人 野田 照彦

みなさんはパデルというスポーツをご存知ですか？パデルはスペイン発祥のテニスに似たラケットスポーツです。私がその名前を初めて聞いたのは、今年6月のことでした。

パデルクラブ運営を行う、Padel Asia という会社の代表をしていらっしゃる玉井さんが善福寺に来られ「善福寺の施設内にパデルコートを作りませんか？」と私に熱く語りかけて来ました。最初は、「誰だ、この人は？」「そもそもパデルって何だ？」と半信半疑で話を聞いていました。しかし、はじめて聞くパデルの魅力と、玉井さんの熱い情熱に引き込まれ、次第に面白いかも？という気になったのを覚えています。

そのあと早速、妻を誘って所沢のパデルコートへ行き実際に体験して来ました。パデルというスポーツに関しては別紙で詳しく説明しますが、実際に体験をするという点が発見がありました。まず、私が苦戦したのが背面からくる球を打つことです。背面のガラス壁を使って返球出来るというパデルの特徴があるのですが、これが結構難しい。何と空振り10回！球出ししてくれた玉井さんも、流石に10回も空振りするのは新記録だと笑いながら驚いていました。パデルは、テニスに比べコートとラケットが小さいため、テニス初心者でも簡単にはじめることが出来ます。その一方で、周りの壁面を利用することで一筋縄ではいかない戦略性が必要となり、経験者でも充分に楽しむことが出来る奥深いスポーツだと感じました。

パデル愛好者の3分の2はテニス経験者だそうです。つまり、パデルをきっかけにテニス経験者のお客様に善福寺の施設に足を運んで頂くことができます。そして、その方々を会員制コートのビジターへお誘いすることも可能です。また、テニス初心者には、まずは簡単に始められるパデルをおすすめし、そのあとテニススクールへお誘い出来る！理想論かも知れませんが、善福寺に来るときは、テニスラケットパデルラケット両方持参して遊びに来て頂く！これは、日本のテニス人口を増やすきっかけになる！次第に妄想？は大きくなっていきました。私は一度やる気スイッチが入ると止まりません。後は、私のパートナー白倉コーチの同意が必要です。そこで、早速話を持ち掛け一緒に再び所沢へ。結果、白倉コーチも「これは可能性を十分に感じる！支配人パデルやろ

う！」と言ってくれて決まりました。

そして、ここからが大忙しでした。パデルを知ったのが6月、白倉コーチとパデル体験したのが7月。やるのであれば東京で初めてのパデルクラブにしたいので、2016年内オープンを目指す！だとすると、8月に決定して進めないと間に合わない。Padel Asia チームと計画を練って、何度も打合せをし、みんなの想いを結集して、オーナー（父）にGOサインをもらうための説得です！そして、8月23日に遂に善福寺とPadel Asiaで合意決定。

善福寺公園テニスクラブは、創設43年目を迎えました。会員制テニスクラブを中心に、テニススクール、サッカー教室、ヨガ教室など、多くの方々に集まって頂く施設として運営しています。これからも5年10年と、皆さんに愛される施設としてコートを継続発展していくのが目標です。日本テニス事業協会のクラブ部会では毎回、事業の存続をテーマとして色々な議論が交わされます。しかし、中々良い対策案が出てこないのが現状です。

パデルがテニス事業存続のためのひとつの橋渡しとなり、テニスユーザーを増やすきっかけとなるかは未知数です。しかし、パデルの本場スペインでは、テニスとパデルは同じ施設内にコートがあり、共に発展しているようです。善福寺公園テニスクラブにパデルコートを作ることで、ひとりでも多くの方々に笑顔で楽しい時間を過ごして頂けるよう、スタッフ一同新しいチャレンジに邁進していきたいと思います。

パデルに興味を持った方は、一度善福寺に遊びに来て下さい。一緒にNewスポーツ「パデル」を体験してみ



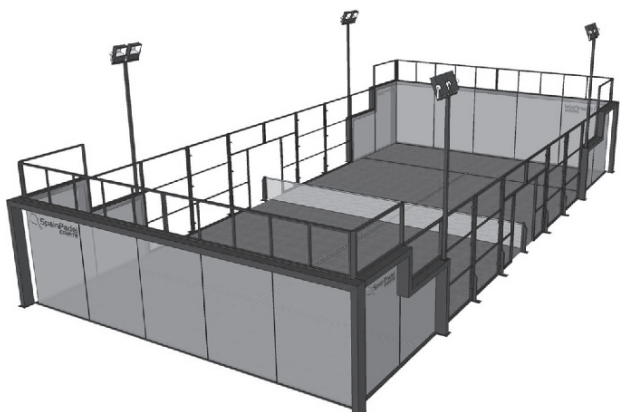
ませんか。是非お待ち申しあげております。

「パデル」とは？

パデルは約 40 年前にスペインで生まれた人気 No 1 のラケットスポーツです。

スペインでの競技人口は、なんとテニスの 3 倍以上。

プレースタイルやルールは、テニスと似ています。しかし、大きく異なるのはコートです。パデルのコートは周囲が壁（ガラスとフェンス）に囲まれており、この壁もプレーに利用します。コートにワンバウンドしたボールが、跳ね返って壁に当たったとき、落ちる前であれば打ち返して良いのがパデルのユニークなルールです。





第一期スクール経営研究会 報告書

スクール部会部会長 蒲生 清

今年度からスクール部会では、スクール経営者の勉強会を継続的な流れを汲んで、年4回開催する運びとなりました。内容は第一部として参加者の中から講師を決め「あなたの目指すテニススクールとは？」というテーマで講演を頂き、第二部では参加者からの提案をテーマに質疑応答を行います。第三部では情報交換会、そして懇親会という流れです。

第一回は18名の参加で、第一部の講師は私が行ないました。第二部は「スクール経営の現状と課題」として、損益に関わるテーマで事例紹介を含めて質疑応答がなされました。第三部の情報交換会では中学に進学する小学

校6年生の退会が議題に上がり、早速参加者のスクールの現状を調べたところ退会率58.1%という驚く数字が出てきました。やはり中学校問題は深刻です。

第二回は18名の参加で、第一部の講師は小野貴之氏にホリバイインターナショナルの事業を紹介して頂き、第二部は中学生の退会問題やテニス施設の有効利用がテーマとなりました。

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。





第21回コーチステップアップアカデミー

コーチ部会 副部長・(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 椎名 史人

みなさんこんにちは。

(株)クリヤマススポーツプロモーションズの椎名史人です。

今回の第21回コーチステップアップアカデミーにお招きするのは、私と同年の鈴木貴男プロということもあってとっても楽しみにしておりました。

予想通り普段なかなか聞けない話を聞くことができて良かったです。

理にかなったものが多くて非常に参考になりました。

さて、鈴木貴男プロはご存知の方も多いと思われますが、全日本選手権では3度優勝し、2005年にはAIGジャパンオープンで岩淵聡選手と組んだダブルスで優勝。これは1970年の現行男子ツアー制度導入後、日本選手が組んだペアでは初のツアー優勝。

そして何よりも皆さんの記憶に残っているのは2006年のAIGジャパンオープンのフェデラーとのファイナルセットまでもつれ込んだ試合ではないでしょうか。

言わずと知れた日本のテニス界のレジェンドです。

セミナーを受けて思ったことはやはり考え方を変えていかなければならないということではないでしょうか。レッスンの現場で考えていることとプロの考えていることは180度違っていることが多いです。

今回のセミナーで感じたことは、厳しい男子ツアーの中で揉まれて生み出されたテクニックは、本当に無駄がない削ぎ落とされたシャープなものであり、科学的であり、迫力があるものです。

貴男プロの着眼点の違いにカルチャーショックを受けたコーチは多かったのではないのでしょうか？私もそのうちの一人です。

常日頃、当然の真理、永久不変だと思っていることが、実は幻であったり、ある一定の側面からスポットライトを当てていただけのもので、他の側面から見ると全く別のモノになってしまう。

物事を捉える際に常にいろいろな見方があるのだという事を頭に入れておきたいですね。

サーブにしてもボレーにしても新たな視点が加わった事は参加したみなさんにとっては大きいと思います。人によっては考え方が根本から覆された人も多いと思います。

今回のセミナーで特に衝撃的だったのは

- ①サーブのトスの位置
- ②ネットに出る意味

①サーブのトスの位置

我々は普段サーブのトスを前に生徒さんにあげてもらっています。

しかし貴男プロはトスを前に上げず、ベースラインに沿ってトスを上げ、トスの位置はどちらかというと後ろ

目だそうです。

衝撃の事実→トスの位置は後ろだった！！

②ネットに出る意味

ネットに詰める意味と求めることの違い。

ネットに詰めるイコール決めるではない。

貴男プロが言っていて一番驚いた事は、「ネットに出ることで嬉しいのは相手がミスした時」というのは驚きでした。我々はどうしてもネットに詰めることで決めなければならない。という考えに陥りがちです。プロが求めている事は全く違うというのは本当にサプライズでしたね。

本当にカルチャーショックが多いイベントになって良かったです。凝り固まっている頭が柔らかくなったのではないのでしょうか。

余談になってしまいましたが、今回のセミナーで一番面白かったのは…

貴男プロに折角薄く当てるということをレクチャーしてもらった直後に、コーチがサーブの練習が出来る時間があつたのですが、なんと9割近い参加者がめっちゃめっちゃ厚いあたりのサーブを打っている快音が鳴り響いてるではありませんか！！

あれれ！！今までの講義は一体…

やはりコーチたちにも自分だけの価値観に囚われないで新たなものを取り入れるチャレンジする精神を持ってもらいたいですね。コーチがチャレンジしなければ生徒もチャレンジしませんので。

貴男プロの理論が凄い、やって見るべきだと感じた人は取り組んだ方がいいと思います。たとえ長期に渡って技術の習得にかかったとしてもやった方がいいと思います。コーチと一緒にチャレンジする姿勢を見て生徒さんも勇気をもろうと思いますよ。何よりもその姿が感動を与えます。

ぜひ取り組んでみてください。





第二期フロント育成塾 ～本気でフロントを楽しむ～ 第3回 開催報告

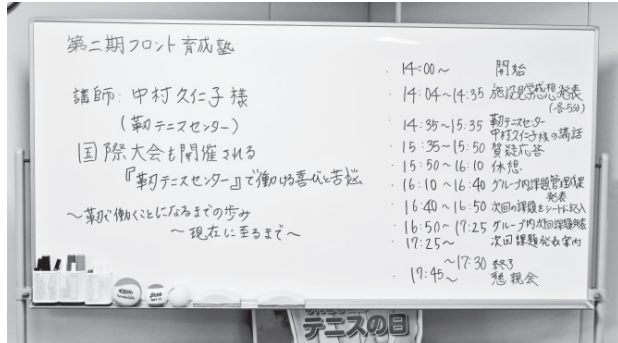
フロント部会 副部長・自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ 浜田 佳菜

『第二期フロント育成塾』の第3回目（参加者23名）が平成28年11月8日に開催されました。今回は靱テニスセンターの中村久仁子さまを講師にお招きし、『国際大会も開催される“靱テニスセンター”で働ける喜びと苦悩』についてお話をいただきました。まずは靱テニスセンターがどのようなところであるかをご紹介します。指定管理制度での運営のため公共施設であること、国際大会をはじめ年間を通して40～50の大会を開催することなど、数あるスクールの中でも特殊であることがうかがえます。そのような環境のため来場者数が桁違いのフロントでは「流れ作業にならない“おもてなし”」を心掛けているとのことでした。スクール生に“特別”を感じてもらうために「名前を呼んで挨拶をする」ということを大事にされており、徹底するための具体的な取組みもご紹介いただきました。また電気代を50%カットした節電の取組みや空きコートを手配して多く埋める

ための努力など興味深いお話が満載の1時間でした。柔らかい語り口に癒されながら、皆さま終始聞き入っていました。

その他に、各グループの代表者より9月～11月にかけて行った施設見学会の報告発表をしていただきました。また前回に続きグループ毎に各自、課題に対する進捗状況の報告や次回の課題を発表し合いました。3回目ともなると、参加者全員が顔なじみになり、皆さまの交流がより深まっているように感じられます。意見交換にも熱が入り大変盛り上がっていました。今回も皆さまにとって有意義な会になったことと思います。中村さま、参加者の皆さま、ありがとうございました。

次回は平成29年2月7日です。今年度も残すところあと一回となりましたが、最後までお互い刺激し合い、一歩でも成長できるよう充実した会にしていきたいと思っています。





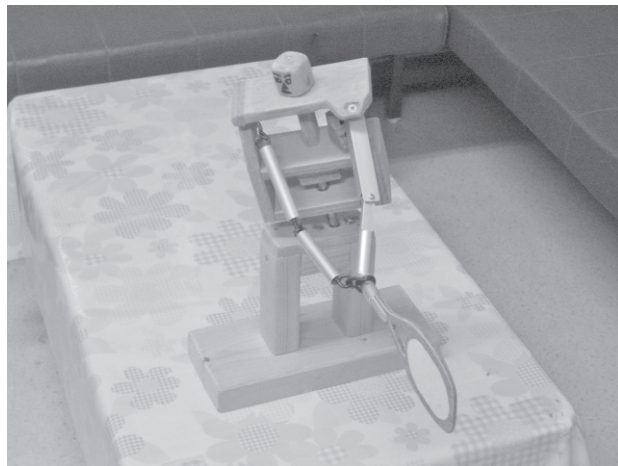
フォアとバックのバランス

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

世界1のビッグフォアハンドと世界1のビッグバックハンドを持てば無敵だ。左右どちらからでも決定打を打て、相手には強烈なプレッシャーがかかるはず。フォアのハードヒットに加え、片手打ちの強烈バックハンド。今のトッププロでこれに一番近いのはワウリンカだろう。そうそうもう一人、世界ジュニア1位の時代からプロになったころのガスケ。フルウェスタンでこれ以上考えられない大テイクバックのフォアハンドと今と同じようなバックハンドだった。しかし馬鹿でかいテニスがプロで通用しなかったのか、ある日気がついたら、フォアを裏で打っていた。ほとんどコンチネンタルで小さなテイクバックのスモールフォアハンド。

実は、テニスの試合では「どういうゲームプランでプレーを進めるか決まっているのか？」というのが重要なポイント。例えば、フォアハンドが得意なら、フォアで相手を振り回し、浅くなったらウィナーやネットで仕上げをする。この間バックを使わないこともある。ところが、攻撃はこれでいいとしても、相手に主導権を奪われた場合にそうはいかない。バックを狙われることも当然出てくる。その時にどうさばき、できれば主導権を奪い返すような打ち合いができればベストなのだ。もう一つの要素は構えのタイミング。フォアハンド得意人間は、相手が打った直後にフォアで打てるかどうかを基準に判断し、ボールが相手コートにあるうちにフォアの構えに入る。そして打点に入っていく。しかし、フォアでは打てないとなると、当然バックの構えに入るのだが、それはフォアハンドの構えより、どうしてもほんの少しだけスタートが遅れる。そしてこのほんの少しが問題になることもプロの忙しい世界ではよくあることなのだ。アマチュアの場合はシングルスなら、それほどでもないが、ダブルスで相手ボレーに対しストロークをするときなどに同じ課題に直面する。

結論を急ぐが、ビッグフォアハンドに組み合わせる、忙しいバック対策の目玉は両手打ち。両手バックだと、テイクバックから打つまでが短い時間で可能になる。だから、ビッグフォアと非常に相性がいいのだ。例を挙げると、ナダル。バック側サイドライン外まで回り込むフォアとカウンターパンチに威力を発揮するバックハン



ドの組み合わせ。もう一人は錦織。大きくぶち込むのはフォア、すきをついてダウンザラインを通すのがバック。ガスケの場合はこの逆と考えるとわかりやすい。ビッグバックハンドとコンビを組むのに選んだのはスモールフォアハンドだったのだ。

さて、他の有力プロたちはどうしているだろう。特に、片手バックハンドの選手は？フェデラー、そしてちょっと前だがサンプラス。彼らはフォアバック、どちらも世界トップクラスなのだが、それほどビッグではない。すべてをそつなくこなす優等生と言っていいたいだろう。片手ではないが、ジョコビッチやマレーも同じ優等生グループなのだ。

しかし見ての通り、片手バックで優等生グループに入るのはかなり大変なこと。両手打ちバックの方が何とかなる可能性はかなり高いはずだ。

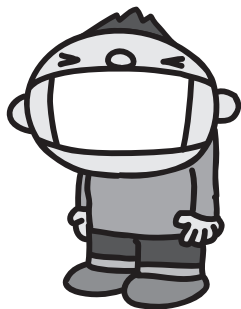
じゃあ、自分のテニスを現実感のある、勝てるモデルにするために何を選択するのかということに話を進める。1つ目は、大好きなプレーヤーのプレースタイルをそっくりいただくこと。そうすればバランスがいいに決まっている。2つ目は、自分の一番得意ショット、一番こだわりのショットを中心に、他はそれに合わせていく方法。例えばビッグフォアに両手バックなど。テニスは各ショットのバランスが大切。いいショットが打てるだけではだめなのだ。



■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 セミナー開催のご案内

「テニス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」 ～ルネサンスの事例より～

日 時：2017年1月31日(火) 14:00～17:00
17:30～懇親会

場 所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
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

講 師：株式会社ルネサンス コミュニケーションチーム チーム長 関根 武氏

内 容：①ルネサンスのテニス事業について
②景品表示法とは
③二重価格表記と考え方
④事例紹介 など

対象者：経営者、支配人、ヘッドコーチ、フロントヘッドなど管理者の方

定 員：30名

参加費：加盟会員 2,160円(税込) 非加盟 4,320円(税込)
※懇親会参加者は別途4,000円(税込)

申 込：ホームページより申込用紙をダウンロードの上お申込みください。
http://www.jtia-tennis.com/training_study.php



クレーム対応研修 「初期対応の重要性」

株式会社ルネサンス カスタマーサービス室長 水野 孝久

2016年9月13日、公益社団法人日本テニス事業協会において、クレーム対応研修を実施させていただきました。

内容は、「初期対応の重要性」と題し、具体的事例などを紹介しながら、複雑化してきている事案にどう対応していけば良いかや、クレームの初期対応の重要性など、様々な場面を想定し約3時間半でのものでした。

初の取組とのことでしたが、参加していただいた皆様は本当に真剣に受講して下さり、私も熱が入った研修となりました。当社は、カスタマーサービス室を設置し、全国の会員の方々のご意見やクレームに対し対応しております。

専門部署などが無い企業やクラブでは、個人個人の対応となりノウハウの蓄積などが中々進みにくい状況かと思えます。

複雑化してきているクレームにどう対処していくかなど、苦慮しているところが多くあると思います。その中で、今回の研修が皆様のお役にたてたのであれば幸いです。

日々対応している事案は、より個人的な内容になってきており、近年クレームの質も変化してきています。お客様の感情がクレームとなり解決に時間がかかるのは、そういった事情なのではないでしょうか。

だからこそ、初期対応が重要であり、二次クレーム、三次クレームとしないためにも、しっかりした心構えで臨むことが大切です。

クラブ・スクール運営を行っている以上、クレームから逃れることは出来ません。

日々訓練を行い、緊急対応に備えましょう。

特に複雑案件については、弁護士に相談する等の対策を取り、対応内容を決めておくことも必要です。又、特殊クレーム「病的タイプ」「粘着タイプ」の方の対応は、長期にわたる場合もありますので、従業員へのケアも重要な事項となります。

今後も様々なクレームなど想定されますが、研修に参加していただいた皆様と共に、クレームに対する対応力をさらに向上させて参りましょう。



無期転換の準備、進めていますか？

有期労働契約は、パートタイマーや契約社員をはじめ、いわゆる正社員以外の労働形態に多くみられる労働契約の形式です。

総務省の統計調査結果によると、2015年平均の役員を除く雇用者5,284万人のうち、非正規労働者は1,980万人となっています。(男性:634万人、女性:1,345万人)有期労働契約で働く人の約3割が、通算5年を超えて有期労働契約を反復更新している実態にあり、その下で生じる雇止め不安の解消が課題となっています。

有期労働契約をめぐっては、改正労働契約法(平成25年4月施行)による「無期転換ルール」や、その特例等を定めた「専門的知識等を有する有期雇用労働者等に関する特別措置法」(平成27年4月施行)など、着々

と法整備が進んでいます。実際に無期転換の申込権が発生する平成30年4月以降は、雇用形態がますます多様になるため、運用上のトラブル防止という面からも就業規則等の整備が必要となるでしょう。特に、有期契約労働者の就業規則には定年の定めがないため、無期転換後の雇用の終了について正社員と同等の定年の適用を考えるのであればその定めをしておかなければなりません。

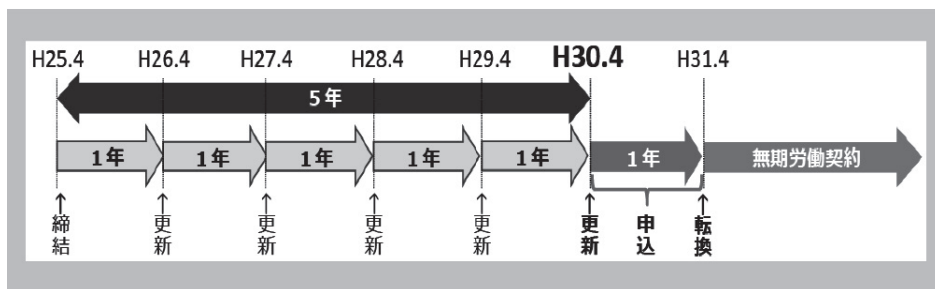
無期転換における労働条件については、期間のみを無期に変更するのが原則ですが、各会社の活用方針によっては労働条件の見直しや、又は正社員への転換を図ることも視野に入れ、今後の人材定着、人材活用等についてその方向性の検討も重要になってくると思われます。

【無期転換ルールとは】

有期労働契約が反復更新されて通算5年を超えた時、労働者の申込みにより、期間の定めのない労働契約(無

期労働契約)に転換できるルール

(労働契約法第18条:平成25年4月1日施行)



- ◆ 通算期間のカウントは、平成25年4月1日以降に開始する有期労働契約が対象です。
- ◆ 無期労働契約の労働条件(職務、勤務地、賃金、労働時間など)は、別段の定めがない限り、直前の有期労働契約と同一となります。

【再雇用の高齢者はどうなる?】

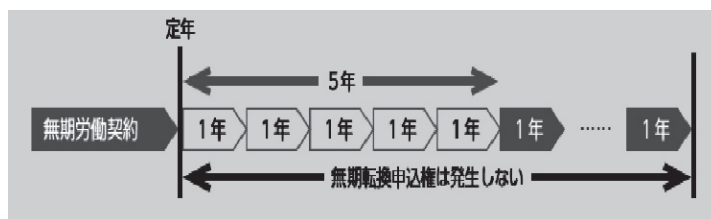
定年に達した後、引き続き雇用される有期雇用労働者(継続雇用の高齢者)については特例があります。

特例の適用を受けるには労働局の認定が必要です。

通常は、同一の使用主との有期労働契約が通算5年を超えて反復更新された場合に無期転換申込権が発生しますが、

- ① 適切な雇用管理に関する計画を作成し、**都道府県労働局長の認定**を受けた事業主の下で、
- ② 定年に達した後、引き続いて雇用される有期契約労働者(継続雇用の高齢者)については、

その事業主に定年後引き続き雇用される期間は、無期転換申込権が発生しません。



(社会保険労務士: 福田)

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト (担当: 守屋)

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

E-mail: tmoriya@proggest.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。

流行りの相続税節税対策について考える④

「海外中古木造住宅節税の終焉？」

いわゆる節税対策というものは、相続税に限らず、所得税や法人税等でも、税制の隙間をついたさまざまなものが編み出され、それが世に広まり、課税当局がそれに網をかけ対策を封じ、また新たな別の節税対策が編み出される、というイタチごっこを繰り返してきました。いくつもの節税対策が、その時代・時代でハヤリスタリを繰り返してきました。

昨年の9月からシリーズで、かつて流行った、また今流行っている節税対策を紹介しながらその有効性を考え、行き過ぎた対策に警鐘を鳴らしています。第4回目の今回は「海外中古木造住宅を使った対策」についてです。相続税というより所得税向けの対策です。

以前、このJTIA NEWSでも紹介しました「米国賃貸木造住宅」への投資を兼ねた所得税の節税について網がかけられようとしています。まず「米国賃貸木造住宅」への投資がどのようなものかを、いくつかのポイントで簡単に振り返りましょう。

①日米での住宅に対する価値観の違い

日本では築22年以上の木造物件はほとんど価値がないとされている。一方米国では「建物の価値は維持されるはず」「メンテはしっかりする」「年数が経過すれば価値があがる」と考えられていて、流通する80%は中古で、しかも値上がりしているものが多い。

②日本の税法は全世界課税を採用

海外での不動産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。給与所得など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る。

③日米での減価償却の違い

米国ではまだまだ使える築22年超の中古木造住宅建物が、日本の税法では4年で全額償却できる。

④日米での不動産価格に占める土地と建物の比率の違い

日本とは逆で、米国物件は約70%が建物価格、約30%が土地価格。よって減価償却が多く取れる。減価償却費はキャッシュアウトしない費用なので、節税効果が高い。

⑤日米でのマーケットの将来性の違い

日本は人口減の国で今後住宅需要も減少していく。一方米国は2000~2050年の人口増加率は+40%超。

⑥日本での不動産保有時と売却時の税率の違い

日本では、不動産所得や給与所得は総合課税で最高税率は55%。また5年超保有した不動産を売却する時は、売却益に対し約20%の分離課税。

これらの理由から、海外への資産分散を兼ねた高額所得者向けの節税対策として、「米国賃貸木造住宅」への投資が流行ってきました。

2016年11月7日、会計検査院（国会・裁判所・内閣からも独立した憲法上の機関で、国や法律で定められた機関の会計を検査し、会計経理が正しく行われるように監督する。税制改正にも大きな影響力がある。）は、平成27年度決算検査報告を作成して内閣に送付しました。そして、その中の「特定検査対象に関する検査状況」において、「国外に所在する中古の建物に係る所得税法上の減価償却費について」の指摘を行いました。

会計検査院は、所得税の申告納税額が多額となっている趣町税務署など10税務署から提出された平成23年分から25年分までの確定申告書等を検査。国外に建物を所有していた延べ751人の内、約半数が減価償却費を「4年」で計上していると報告しています。

その上で、「賃貸料収入を上回る多額の減価償却費を計上している者は、不動産所得に損失が生じ、給与所得等の総合課税に属するほかの所得と損益通算を行うことで、所得金額および所得税額が減少することになる」、「将来的に減価償却費を計上できなくなり、不動産所得や所得税額が増加するが、中古等建物を譲渡したり、出国して非居住者になれば、将来的に増加する所得税額の一部を負担しないことになる」と説明。今後「財務省において、国外に所在する中古の建物に係る減価償却費の在り方について、様々な視点から有効性および公平性を高めるような検討を行っていくことが肝要」として、国外の中古等建物を活用した節税策に“待った”をかける所見を示しました。行く先は、12月中旬の自民党税制改正大綱でどうなるかが判明します。

どのような改正となるのかはわかりませんが、少なくとも節税目的だけで投資をしていた人は、大きく目論見がはずれる事となります。

これまで4回にわたりいろいろな節税対策の行く先を見てきました。国は財政健全化を標ぼうし、今後も節税対策の封じ込めを強化してくるでしょう。財産を守るといことは、節税対策によってではなく、健全な投資によって守っていく時代になってきたのではないのでしょうか。

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 其の三二

「水平」と「垂直」

スティーブ・マックイーン主演の「大脱走」っていう映画がある。

第二次大戦下、ナチスドイツ軍の捕虜収容所に収容された連合軍の将校たちが、脱走することでドイツ軍の内部をかく乱するという使命のもと、抜群のチームワークを発揮してそこから脱走する様子を描いた映画である。

収容所の建物内から鉄条網の外の森の中までトンネルを掘り、全員を脱走させるという計画は、いろいろな問題や障害にぶつかるが、その都度柔軟なアイデアが出て問題や障害を解決してゆく。

ところが致命的なミス（トンネルが短くて森の手前に出てしまった）があって全員の脱走はできず、脱走した将校たちも様々な逃走の中で射殺されたり、連れ戻されたりしてしまうのである。（詳細は是非DVDでご覧下さい！）

さて、トンネルを掘るのはチャールズ・ブロンソン演じる優秀なトンネル掘りだったが、確か閉所恐怖症かなんかで、地盤が崩れ生き埋めになる度に「もう俺はやんねえ！」と泥だらけの顔でスネオ君になっていたように思う。

彼の掘るトンネルは、寝転んだ人がやっと一人入れる広さ（というより狭さ）であった。そりゃそうだよね、長く掘らなきゃいけないんだから…。

えっ？トンネルを長い距離掘るなら狭くだって？

誰かが言ってた。「深い穴を掘りたかったら狭い範囲を掘ればいい」って…。逆に同じ条件で広い範囲を掘るとしたら、浅くしか掘れないってことになるよね。

これって、管理職の皆さんにとって、仕事の役に立ちそうな気がする。

いつ、何をやる時でも、この「広く浅く」＝「水平」と、「狭く深く」＝「垂直」の2方向の考え方を当てはめてみてはどうだろうか？

1. いろいろな問題に対する施策を考える時

例えば、体験レッスンからの入会者数を増やす施策を考える場合、「体験レッスンからの入会者数」＝「体験者数」×「入会率」だから、

- ①「水平（広く浅く）」→「体験者を増やすための施策」を考える。
- ②「垂直（狭く深く）」→「入会率を上げるための施策」を考える。

2. 新しい施策を導入する時

例えば、決定した施策をスタッフ全員に伝達する場合、

- ①「水平（広く浅く）」→全体的に一度に導入する。
- ②「垂直（狭く深く）」→まず狭いエリアを対象に試し、結果を見て修正を加え、その後で全体に導入する。

3. すでに実行されている施策に対しての「実行管理」を行なう時

例えば、「社員コーチ1名がアルバイトコーチ5名と週1回の5分間面談を行なう」という施策での実行管理をする場合、管理すべきポイントとして、

- ①「水平（広く浅く）」→社員コーチ全員が実施しているかどうか確認する。
- ②「垂直（狭く深く）」→面談の内容が成果につながる内容で行なわれているか確認する。

それ以外でも、物品購入のお伺いが上がった時には、「水平（広く浅く）」→購入数は妥当か、「垂直（狭く深く）」→品物が適当かっていう2つの方向から確認することができるし、また、人事考課を行なう時には「水平（広く浅く）」→その人がどのくらいの量の仕事をしたのか、「垂直（狭く深く）」→仕事の質はどうか（どのくらい成果が出たか）という2つの切り口から見なければいけないよね。

そもそもテニスコーチである我々は、個人個人のテニス技術の上達が、

- ①「水平（広く浅く）」→練習の量
- ②「垂直（狭く深く）」→練習の質

という2つの要素から成り立っていることを肌で感じているはずだね。

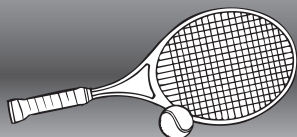
円谷プロダクションにはウルトラマンシリーズの合間に作られた「ミラーマン」という、実に頭がでかいヒーローがいる。

彼の必殺技が水平切りのミラーカッターHと、垂直切りのミラーカッターVらしいが、敵を切るのに水平も垂直もないじゃないかって思う。

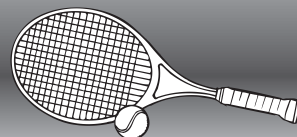
ミラーマンが寝ながら水平切りをすれば、それは敵にとって垂直切りだろうし…。

でも我々は、「問題に対する施策を考える時」も、「それを伝達する時」も、「その施策の実行管理をする時」も、どんな時でも「ミラーカッターH」と「ミラーカッターV」を使わなければならないのである。

我々は寝ながら仕事はできないから…。



新入会員のご紹介

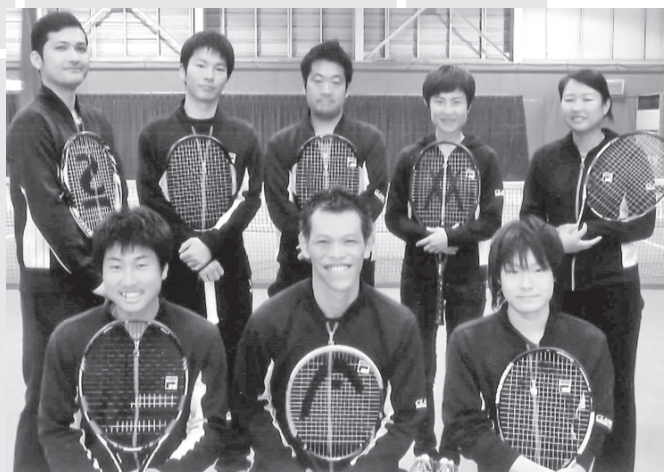


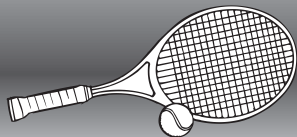
○事業所名：クレールインドアテニススクール

- 住 所：千葉県市川市南行徳 3 - 14 - 2
- T E L：047-397-2010
- F A X：047-397-2117
- ホームページアドレス：www.claire-its.co.jp
- Eメールアドレス：tennis@claire-its.co.jp
- コートサーフェス：インドアカーペットコート 2面
- 定休日：無し
- スクール生徒数：700名

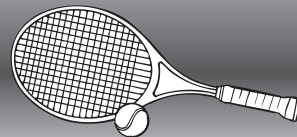
特徴やセールスポイント

- ・満足の 120 分レッスン 90 分レッスン + 30 分フリーコート
- ・同月期內、振替受講数制限無し、皆勤賞でワンレッスン券プレゼント
- ・無料体験レッスンが 3 回まで可能！
- ・明るく見やすい LED 照明使用、天井まで最大 10 m
- ・季節を問わない冷暖房完備
- ・子供がいても大丈夫！安心の無料託児室
- ・県大会上位進出や留学経験など経験豊富な実力あるコーチ陣





新入会員のご紹介



○事業所名：トムテニスプランニング

- 住 所：神奈川県秦野市鶴巻南7-7-7 2F
- TEL：046-374-5707
- FAX：046-374-5708
- ホームページアドレス：<http://tomplanning.com>
- Eメールアドレス：info@tomplanning.com
- コートサーフェス：湘南平塚校 カーペットコート 2面
渋沢校 オムニコート 2面
- 定休日：月曜日
- スクール生徒数：300名

特徴やセールスポイント

トムテニスプランニングは、平成21年7月に個人事業として開業し、平成22年2月に法人化。神奈川県秦野市にジュニア専門スクール渋沢校を開講。平成26年11月には、平塚市に一般・ジュニアスクール湘南平塚校を開講。現在は2校の直営スクール運営の他、(財)秦野市スポーツ協会テニス教室講師・秦野市テニス協会教室講師、また「PLAY&STAY」プログラムを活用したイベントを多数開催するなど地域のテニス普及活動にも力を入れた事業展開を行っております。

ジュニアクラスでは早くから「PLAY&STAY」とコーディネーションプログラムを取り入れた指導を行ってまいりました。

また、一般・ジュニア共に日本テニス協会公認上級コーチをはじめとした有資格者のコーチ陣が指導にあたっております。

弊社のビジョン(想い)は「日本中をテニスで笑顔にしてテニス大国にする」夢はサービス力ナンバーワンのテニススクール会社になり社会に貢献することです。

「笑顔」「爽快感」「達成感」をテーマに常にプロ意識と挑戦する志を持ち、一流のコーチングサービスを提供し、お客様と共に成長できるプロ集団でありたいと考えております。

事業協会の皆様と親交や情報交換を積極的に行いお客様に還元していきたいと思っておりますので、ご指導の程よろしくお願い致します。



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. 03-6439-5801 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
株式会社ネステイ	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
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・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社日東社	マッチ・ポケットティッシュ・名入れライター・ノベルティ用マスク等の製造販売
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 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！

師走に入りお忙しいことと存じます。

皆様にとって2016年はどんな年だったのでしょうか？
何といても Rio オリンピックにおける錦織圭選手の96年ぶりメダル獲得はとても素晴らしいニュースでした。また女子においても大阪なおみ選手の登場で多くの注目が集まりました。さらに、三菱全日本テニス選手権の男子は18歳で綿貫陽介選手が初優勝もたくさんのテニスファンが注目しました。Tokyo2020年に向けて、すべての日本選手にますますの活躍を期待してやみません。

我々事業者にとっては、今後お互いの情報交換や様々な研修を重ねながら一歩ずつ前へ進んでいくことが大切です。今後高齢化が進むのは日本全体の問題であり、その中で「健康で長生きしていくこと」がその方にとっても、地域にとっても、国にとっても幸せなことです。そのためにテニスができることは少なくないと考えます。

引き継ぎ、我々の活動も通じてテニス界を大いに盛り上げていきましょう。

JTIA News! 2016.12 Vol.71

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成28年12月26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

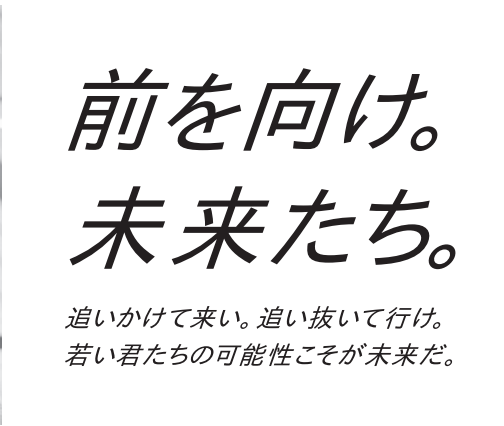
〒160-0023

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