

TIA News!

2018.9.Vol.77



Contents

■レジャー白書2018からの抜粋報告…………… 2	■コーチ部会報告…………… 23
■TOPGUN PROJECT 2018開催要項…………… 7	■スジガネ君、テニスを語る…………… 24
■テニスプロデューサー限定研修会アンケート結果・9	■安全委員会通信 Vol.30…………… 25
■テニスプロデューサー資格認定講習会&試験実施要項・12	■人事・労務コラム…………… 26
■アメリカTIAニュース…………… 16	■税制コラム…………… 28
■テニス・トリプルス全国大会開催報告…………… 18	■顧問弁護士契約のご案内…………… 29
■クラブ部会報告…………… 19	■庭球人語「顧客の好み」…………… 30
■スクール部会報告…………… 20	■賛助会員名簿…………… 31
■マネージャー部会報告…………… 21	■編集後記…………… 32
■フロント部会報告…………… 22	



過日、編集、発売されました「レジャー白書2018」（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 〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12

TEL.03-3511-4011 （レジャー白書2018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歳以上の男女約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年より調査種目は（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。

参加年齢に下限がある種目（飲酒や公営ギャンブルなど）については下限年齢以上を調査対象としているが、今回2017年調査ではパチンコ、サッカーくじ（toto）について厳格に適用した。

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、1年間に1回以上おこなった人口（全国、推計値）。

参加率に、2017年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,021万人（男性4,976万人、女性5,044万人）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。

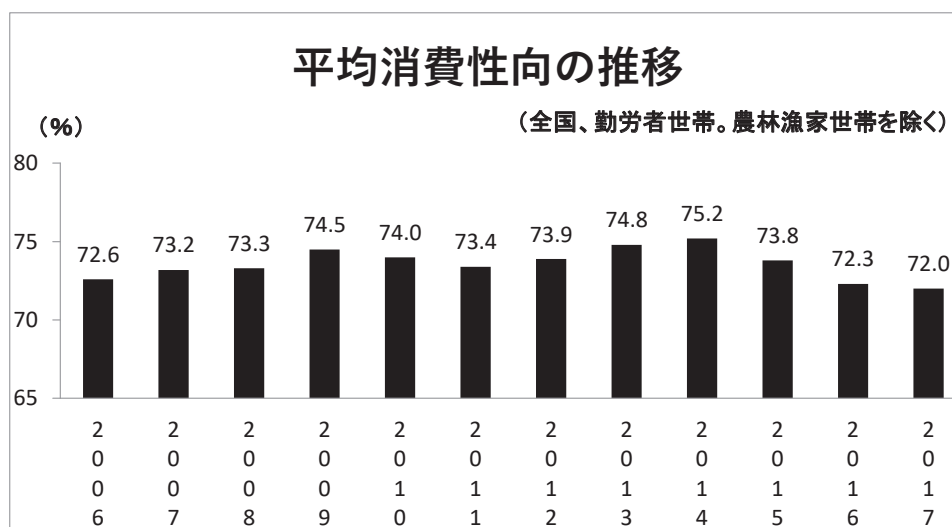
年間平均費用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。

（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。

2017年の家計収支・消費の動き ～所得は2年連続、消費は4年ぶりにプラス～

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）。



2017年の家計消費

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	312,926	0.2
食料	74,634	▲1.1
住居	18,576	▲1.7
光熱・水道	21,135	▲0.8
家具・家事用品	10,965	1.3
被服及び履物	13,206	0.2
保健医療	11,511	0.8
交通・通信	49,496	0.8
教育	19,161	▲3.5
教養娯楽	30,560	0.6
教養娯楽用耐久財	2,058	2.0
教養娯楽用品	6,874	0.8
書籍・他の印刷物	3,109	▲5.5
教養娯楽サービス	18,520	1.6
宿泊料	1,837	1.5
バック旅行費	3,283	-
月謝類	4,168	2.1
他の教養娯楽サービス	9,231	1.3
その他の消費支出	63,681	3.5
平均消費性向(%)	72.0	▲0.3

(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]

2017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3.35人）の実収入（1ヵ月間、年平均）は533,936円で、前年に比べ実質0.5%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、434,562円となり、前年に比べ実質0.6%増加した。実収入、可処分所得ともに2年連続実質でプラスとなった。

[家計消費]

2017年の1世帯当たり1ヶ月間の家計消費支出の合計は312,926円となり、前年に比べ実質0.2%

増加した。消費費出は消費税率が5%から8%に引き上げられた2014年から3年間マイナスで推移しており、実質増となるのは、2013年以来4年ぶりとなる。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は72.0%となり、前年に比べ0.3ポイント低下した。平均消費性向は2014年に前年に比べ上昇したが、2015年からは3年連続低下傾向にある。

家計消費の内訳をみると、増加したのは「家具・家事用品」で1.3%増、「保健医療」「交通・通信」が0.8%増、「教養娯楽」が0.6%増などとなっている。余暇活動に関係する「教養娯楽」の伸びは消費支出全体の伸び（0.2%）を上回ったことになる。

「教養娯楽」の内訳をみると、「書籍・他の印刷物」（新聞、雑誌、書籍など）がマイナスとなったものの、「教養娯楽用耐久財」（テレビ、携帯型音楽・映像用機器、ビデオレコーダー・プレイヤー、パソコン、カメラ、ビデオカメラ、楽器など）、「教養娯楽用品」（文房具、スポーツ用品、ゲーム機、ゲームソフト、その他玩具、CDやDVD、ペット用品、園芸用品、手芸・工芸材料など）、「教養娯楽サービス」（宿泊料、語学や音楽・スポーツ・自動車教習所などの月謝類、放送受信料、映画・演劇・スポーツ観戦・ゴルフプレー・スポーツクラブ・遊園地・その他文化施設の入場料・使用料、インターネット接続料、写真撮影・プリント代など）は軒並みプラスとなっている。

月別にみると、6月に「住居」の支出（とくに設備修繕・維持など）が伸びて前年比実績6.1%増と大きな伸びをみせたが、1、2、4、8、9、12月などは大きなマイナスとなっている。

2017年は収入が伸びて支出も伸びたが、平均消費性向は低下しており、収入の伸びほどは支出が伸びなかったが、その中で余暇に関連する支出が増えたのが注目される。

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
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
2016	528,103	429,516	0.4	0.5	0.5	0.6
2017	533,936	434,562	1.1	1.2	0.5	0.6

2017年の余暇時間と余暇支出 ～時間、支出ともゆとり感は中年層で足踏み～

レジャー白書では、「余暇時間」および「余暇支出」の前年比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、前述の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18.8%となり、前年を0.2ポイント上回った。余暇時間が「減った」とする人は22.1%で前年の21.4%より0.7ポイント上昇した。「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、マイナス3.3となり、前年のマイナス2.8より低下した。3年連続の低下となり、意識の上では時間的なゆとりは広がってはいないようだ。

男女別にみると、男女とも時間的なゆとり感指数はマイナスとなっており、男性のほうがマイナス幅が大きい。年代別にみると30代、40代のマイナス幅が大きくなっており、とくに男性30代、40代はいずれも2桁のマイナスとなっている。60代、70代の時間的なゆとり感指数は男女ともプラスになっており、とくに男性60代でプラス幅が2桁になっている。2016年に比べ、ゆとり感指数のマイナス幅は男性で拡大、女性で縮小している。

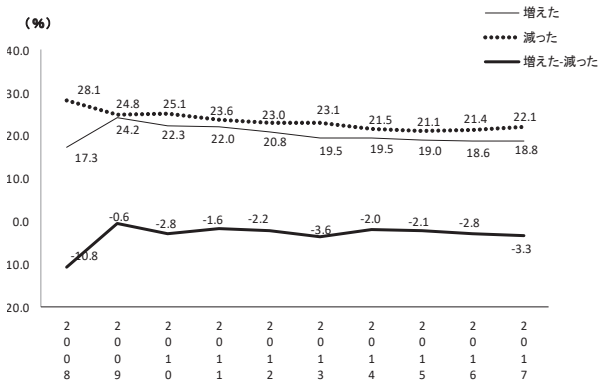
[余暇支出]

余暇支出が「増えた」とする人は23.3%となり、前年の23.5%より0.2ポイント低下した。「減った」とする人は24.3%となり前年の23.6%より0.7ポイント上昇した。余暇支出が「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「支出面でのゆとり感指数」とすると、マイナス1.0となった。「支出面でのゆとり感指数」は2009年にマイナス14.5で底を打った後、上昇基調で推移し、2016年にはマイナス0.1まできたが、2017年はやや低下するという結果となった。

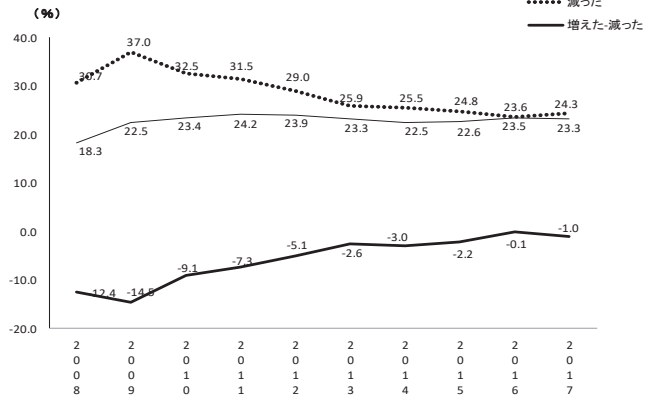
男女別にみると、男性はプラス1.6、女性はマイナス3.6となり、男女で差がついた。

年代別でみると男女とも、30～50代でマイナスとなり、女性では20代もマイナスとなった。とくに40代は男女とも2桁のマイナスとなっている。10代は男女とも2桁のプラス、男性の20代、男女の60、70代はいずれもプラスだった。2016年と比較すると男性計、女性計ともにやや低下した。男性の40代、50代はマイナス幅が拡大したが、60代、70代は2016年のマイナスから一転してプラスとなっている。また女性の20代は2016年のプラスから2017年はマイナスとなった。

余暇時間の意識の推移



余暇支出の意識の推移



2017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、%)

	2013	2014	2015	2016	2017	伸び率(%)	
						'16/15	'17/16
スポーツ部門	39,190	39,480	40,270	40,280	40,760	0.0	1.2
趣味・創作部門	83,550	82,010	81,170	79,860	77,880	▲1.6	▲2.5
娯楽部門	502,010	503,260	497,080	472,160	472,340	▲5.0	0.0
観光・行楽部門	100,220	105,250	105,910	105,560	108,330	▲0.3	2.6
余暇市場	724,970	730,000	724,430	697,860	699,310	▲3.7	0.2
対国民総支出(%)	14.4	14.2	13.6	13.0	12.8	▲4.8	▲1.3
対民間最終消費支出(%)	24.4	24.3	24.1	23.3	23.1	▲3.2	▲0.9
国民総支出(名目)	5,031,756	5,138,760	5,319,858	5,385,210	5,465,612	1.2	1.5
民間最終消費支出(名目)	2,966,726	3,000,832	3,012,106	2,998,585	3,033,183	▲0.4	1.2

(注1)「国民総支出(支出側、名目)」「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(2018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、%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	'17/16
球技スポーツ用品	5,810	5,710	5,460	5,450	5,480	5,450	5,560	5,450	5,550	1.8
テニス用品	650	600	580	550	530	530	550	530	540	1.9
スポーツ施設・スクール	19,270	18,810	17,970	17,890	17,800	17,670	17,760	17,640	17,720	0.5
テニスクラブ・スクール	580	580	550	580	580	610	630	620	610	▲1.6

2017年の余暇市場は69兆9,310億円となり、前年比0.2%プラスとほぼ横這いであった。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続いており、これを除くと前年比2.1%のプラスとなる。同時期の国内総生産(支出側)が前年比1.5%増加、民間最終消費支出が前年比1.2%増加であるのに対し、この伸びは悪くない。

余暇市場を全般的にみると、「インバウンド効果」が随所に表れているが、レジャー産業全体としてはその受け皿となっていない。多くのレジャー活動においてスマートフォンやインターネット、情報機器を活用する「デジタル化」が進行している。VR(バーチャルリアリティ)をはじめ、デジタル技術活用は重要性を増している。一方で、レジャー活動には参加体験性を高め、毎回異なるそこでしか味わえない「ライブ性」が求められている。成長市場では「多業態化」が進み、異業種からの「新規参入」も増えている。有力企業が「海外進出」する動きも目立つ。「人財不足」は深刻であり、「人財育成」の重要性がますます高まっている。

今こそ、業界を超えた拠点整備・業態開発・技術開発・情報活用・人財育成などの連携が必要となっている。

2017年のスポーツ部門の市場規模は4兆760億円で、前年比1.2%伸びた。用品市場は回復基調にあるが、フィットネスとスポーツ観戦、底打ちしたスキーを除くサービス市場の落ち込みが続いた。

テニス用品は、錦織選手をはじめとした日本人選手の活躍によるテニスブームが収束し、市場成長率は鈍化している。「住友ゴム工業」は、世界のトッププレーヤーを多数輩出する「IMGテニスアカデミー」とオフィシャルスポンサー契約した。同社は、2018年から米国・欧州で、「ダンロップ」「スリクソン」のテニス用品の本格販売を開始し、国内外でテニス用品事業拡大を目指している。今後は、テニスの普及活性化と選手育成に力を入れていく方針である。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比1.6%減少した。全般的には伸びていないが、テニスクラブ・スクールにおける物品販売の売上高は近年増加傾向にある。従来オプションとしてとらえていた物販事業を強化する事業者が増えている。以前に比べて買い替え需要は減少しているが、それでも専門知識の豊富なスタッフ

がコンサルティングも交えて商品を販売するところは価値が認められ、売上増加している。

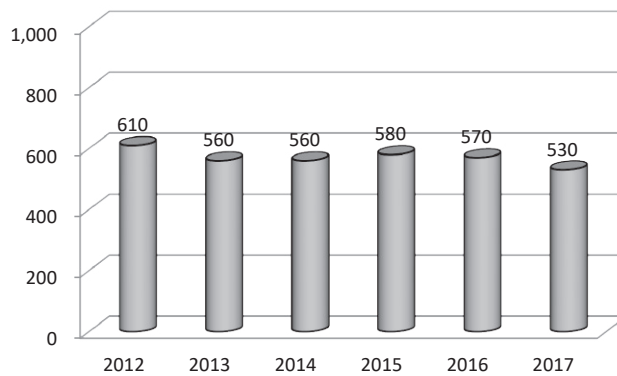
日本のテニス界では、日本テニス協会（JTA）、日本テニス事業協会などの関連組織が連携してテニスの普及・育成・強化のため各種取組みを進めている。子供や初心者向けの「PLAY&STAY」の普及、コーチや指導者、経営者や管理者などの資格制度の整備、「テニスの日」（9月23日）でのイベント展開などだ。日本テニス事業協会は、テニスを楽しく普及する一環として、テニス界では世界初となる「3人制テニス“トリプルス”」の試みを開始した。試合は、ダブルスの進行と同じで、リベロを加えて3人でプレーする。ボールは、グリーンボールを使用する。リベロは、2ゲーム毎に3人で順に交替する。サービス側のリベロは、サーバーの反対サイドのベースライン後方からスタートし、インプレーから自由に参加できる。サービス側のリベロ

は、サーバーと同様にフットフォルトを適用する。レシーブ側のリベロは、自陣の任意のポジションからスタートできる。その他のルールは、JTA ルールブックに準ずるとしている。ラリーが続き、戦略的に面白くなるのが特徴で、高齢者や初心者だけでなく、上級者も楽しむことができる。また3人の男女構成や合計年齢の設定を変えることで、多彩な楽しみ方が期待できる。

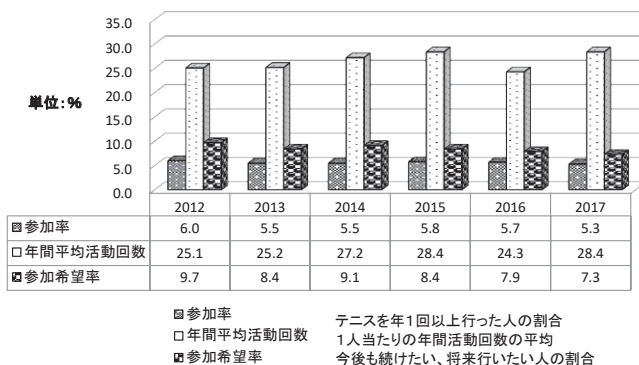
「TBSテレビ」「WOWWOW」「ジューズ」は共同で、ソーシャルマッチングサービス「TenniSwitch（テニススイッチ）」を開始した。希望にあった相手やイベントを簡単に見つけることができる検索サービスや、オリジナルイベント開催の登録ができる。若年層を中心としたテニス界活性化の試みとして注目したい。

○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

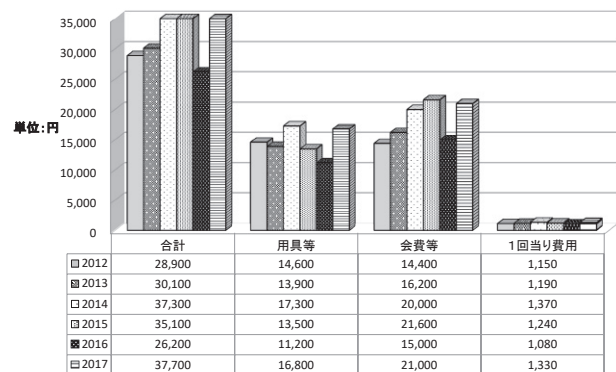
単位:万人 テニスへの参加人口



テニスへの参加率等のデータ



テニスに対する消費の実態





" TOPGUN PROJECT 2018 "

開催要項

- 名 称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2018**
- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：サントリービバレッジソリューション株式会社
- 会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】
- 期 日：2018年10月23日(火)
- 対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者
- 定 員：150名（先着順にて締切）
- 参加費用：①加盟会員 19,000円（昼食、懇親会費¥5,600、税を含む）
②テニスプレーヤー 14,000円（昼食、懇親会費¥5,600、税を含む）
③非加盟 29,000円（昼食、懇親会費¥5,600、税を含む）
- キャンセル料：1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。
（土日祝は休業です）（返金手数料は参加者負担とします）
※2営業日前18:00まではキャンセル料は発生しません。
- ポイント：(公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方（①スポーツ指導員、②コーチ、
（申請中）③教師）ならびに(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて(公財)
日本テニス協会／(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：2018年10月16日(火)
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下さい。（お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。）
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振り込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局
ジャニョテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイジムキョク

時 間	会場	内 容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00～10:10	瑞雲	開会挨拶 大久保清一会長
10:10～12:10 基調講演	瑞雲	講 師：Plus J 代表 池田 純氏 (質問者を立てての質問形式です) 1976年横浜市生まれ。早稲田大学を卒業後、住友商事、博報堂等を経て2005年に有限会社プラスJを設立し独立。2007年に株式会社ディー・エヌ・エーに参画、執行役員としてマーケティングを統括。2011年、株式会社横浜DeNAベイスターズ初代社長に就任。2016年まで5年間社長をつとめ、球団は5年間で単体での売上が52億円から110億円へ倍増し、黒字化を実現した。2017年4月からは、株式会社文藝春秋とタッグを組みスポーツビジネスをテーマにしたサロン「Number Sports Business College」を開催中。 推薦図書：「空気のつくり方」 「スポーツビジネスの教科書 常識の超え方 35歳球団社長の経営メソッド」 「最強のスポーツビジネス Number Sports Business College講義録」等
12:10～13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10～14:10 事例紹介	瑞雲	講 師：株式会社ソルトテニス 代表取締役 大高 義仁氏 テーマ：今日の業績をよくする改善活動と生き残るための持続的変化活動の展開 業績確保のためにお手本を見つけ、そのお手本に近づくための改善活動を進め、それとは別に環境の変化に対応しながら変化し続ける変化活動を進めなければ、生き残ることはできません。道半ばとのことでございますが、現在取り組んでいる展開についてご紹介させていただきます。
14:25～15:25 事例紹介	瑞雲	講 師：IMGアカデミー 日本地区代表 田丸 尚稔氏 テーマ：IMGアカデミーの選手育成と海外スポーツ留学の可能性 錦織圭選手をはじめ“世界”のトップ選手を多く輩出してきた育成法とは？日本人のジュニア選手が持つポテンシャルを最大限に伸ばす海外留学の可能性についてお話させていただきます。
15:40～16:40 事例紹介	瑞雲	講 師：YouTuber テニスのゴンちゃん テーマ：YouTubeでテニスの楽しさ発信中！ 元学生トップテニスプレイヤー。小学5年生からテニスを始め、東北大会は12～18歳以下まで全て制覇。全国大会でも個人・団体含めトップの戦績を残す。慶應義塾大学体育会テニス部卒業後はサイボウズ株式会社に入社。全国を飛び回る営業として活躍するかたわら、複業としてYouTubeチャンネル「テニスのゴンちゃん」の運営を開始。その真意についてお話させていただきます。
16:55～17:55 事例紹介	瑞雲	講 師：スクール部会 蒲生清氏、小野貴之氏、金子栄継氏、横山和也氏 テーマ：テニス・トリプルの紹介 世界初？テニスの新しい種目(3人制のテニス競技)としてトリプスを考案、カジュアルで誰もが楽しめる新しいテニススタイルとして全国への普及を目指して(公社)日本テニス事業協会が推進中、トリプルの今後の展開についてご紹介いただきます。
18:20～19:50	瑞雲	懇親会

*スケジュール・講演内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。



第 10 回テニスプロデューサー限定研修会

会 場：メルパーク東京
 期 日：2018年7月10日(火)
 参加者数：55名 アンケート回収数：49通

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	不明	計
男 性	1	12	15	12	4	0	44
女 性	0	1	2	0	1	0	4
不 明	0	0	0	0	0	1	1
合 計	1	13	17	12	5	1	49

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	1
スクール	51
レンタル	0
その他	0
不明	1

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	6
本社・本部勤務	4
支配人・マネージャー	20
コーチ	17
フロント	0
その他	1

【1. 講演について】

株式会社ナビ 代表取締役社長（ホテルグリーンコア運営）

一般社団法人 マザーリングマネジメント協会
 代表理事／金子 祐子 講師

テーマ：「子どもの成長を見守るように、社員の成長を見守る“マザーリングマネジメント”」

- ・事例が具体的で非常に分かりやすかった。実践したいと思う。 …9名
- ・安心安全な環境作りをし、仲間とのコミュニケーションを大切にしていきたい。 …6名
- ・コミュニケーションの大切さと必要性を強く感じた。 …6名
- ・サービスとホスピタリティの考え方は現場を預かる者としてとても参考になった。 …6名
- ・自分の行動を変えると、結果の質を変える事ができる考え方の手順を聞く事ができた。社内を変える為に何が必要なのか学ぶ事ができた。 …4名
- ・社員各々が自発性のある生産性の高いチームを目指して取り組みたい。 …4名
- ・もっとじっくり聞いてみたい。 …3名
- ・何度かお話しを聞いたことがあるが毎回新しい気付きがある。 …3名



- ・「マザーリングマネジメント」に非常に興味を持った。 …3名
- ・本を読んでもう一度自分なりに整理してみたいと思った。 …3名
- ・見守る・傾聴・ストロークを今後活かして仕事に取り組みたい。 …2名
- ・改めて表情や言い方、話すタイミング等を考えて相手に伝えていきたい。 …2名
- ・まずは“笑顔のあいさつ”を心掛けていく。 …2名
- ・会話時の自分の表情を必ず見て、知るべきだと言うことに驚いた。
- ・部下との関係性を改めて考えさせられた。言葉では伝わっていることが伝えられていなかったり、間違っていることを感じた。なるべき姿は人それぞれ違い、そこに向かうために自分で考えるようになれる人になってもらえる環境を築いていきたい。
- ・自分で何でもやってしまい、周りには指示通り動いてもらっている最近の状態をよくないと思っていた矢先なので、非常に耳が痛いと同時に大変ありがたいお話だった。
- ・コミュニケーションを図り、スタッフには笑顔で仕事をしてもらえるように頑張りたい。
- ・スタッフを尊重し、特に思考の質に力を入れて取り組みませたい。
- ・内容が身近で、日々感じている問題を再確認でき、期待どおりの講義で大変良かった。

【2. 事例紹介について】

①アルドールテニスステージおゆみ野校／

東 修平氏

テーマ：「同業他社400名の責任者から1,400名の支配人へ登りつめた5年間の軌跡」

- ・動画が大変良く作られていて素晴らしい。 …16名
- ・お客様を喜ばせる、笑顔にする為に社員の皆様で追求しながらやっている事が伝わった。皆で考える事、話を聞く事で全員が成長していくことを再確認できた。 …6名
- ・スタッフ同士、お客様とのコミュニケーションを大事にしているスクールだと思った。 …6名
- ・情報や価値観を共有し、全スタッフ一丸の重要性を感じさせる内容だった。 …4名
- ・アルドールの理念・情熱を感じた。 …4名
- ・テニス以外でも本気で楽しんでもらう工夫や努力がよくなされていると思った。テニスも遊びも本気がとても重要だと思う。やってみたいアイデアが多かった。 …4名
- ・仕事は人材が大切であり、その転換を上手に行えている事が伝わった。共感できた。 …2名
- ・テニス対抗戦は、お客様が応援できるので継続率にとても効果的だと思った。
- ・普段数字への意識が強いので、このお話も非常に身につまされ再考するきっかけになった。
- ・ひとりで出来る事には限界があるので、他スタッフとの信頼関係を構築することで業務もスムーズになり、楽しい職場になると感じた。
- ・苦勞した実例をもっと詳しく聞いてみたかった。
- ・動画の試みにより、販売力・継続率等はどのように向上したのかを聞いてみたい。



②ノアインドアステージ和光成増／

大園 久美子氏

テーマ：「フロントから初の支配人誕生！」

- ・共に働く仲間に関心を持つことが大切だと気付かされた。 …14名
- ・自分もスタッフもお客様も楽しんで頂けるようにという気持ちがよく分かった。自分だけでなく周りにとって何が良いのか、何が楽しいのかを再確認していきたい。 …8名
- ・自分がしてもらって嬉しかった事を自ら実践するという事は大切だと感じた。 …5名
- ・フロントから支配人へ昇進、自分と向き合う姿勢を見習いたい。 …4名
- ・「マザーリングマネジメント」を実践するとどうなる



- かが分かり参考になった。 …2名
- ・フロントを経て支配人を務める際の行動方針等を詳しく聞いてみたい。 …2名
- ・自らを客観的にとらえ反省し、自己改革ができるリーダーという人間力を感じた。
- ・スタッフの事を良く理解しているから周囲を理解し、仕事がスムーズになるのだと思った。
- ・挨拶から信頼関係をつくる。
- ・チャレンジして会社に貢献。
- ・人との接し方、人への感謝、相手の気持ちに寄り添う接客、人の為にやる事の重要性を感じた。
- ・思いやりをもって仕事をする事などとても参考になった。
- ・今回の講演の中で大変興味深く楽しみにしていた。ワークは相手を知る上で面白かった。
- ・女性の登用は今後の重要課題と捉えている。

③レックインドアテニススクール上石神井／

禰占 浩行氏

テーマ：「高価格帯ストリング販売成功事例について」

- ・ガット張替を提供する細かい戦略が素晴らしい。 …7名
- ・安い物ではなく、リーズナブルでお客様にとって良い物を提供するという事を感じた。 …6名
- ・ストリング販売において多くの工夫をされていて勉強になった。 …6名
- ・ガットの個人管理を真似したい。 …4名
- ・ガット張り年間200%はとても大きい数字であるが、良い目標値だと思う。 …4名
- ・社内の取り組みとして改めて確認出来た。 …2名
- ・全社員で試打する試みは興味深い事例だった。 …2名
- ・商品販売においては仕組み作りが大事なのだと思った。
- ・お客様のテニスライフをサポートするには、道具に対してのフォローは重要な事だと思った。
- ・商品の特徴の共有や社員以外のスタッフの協力が必要だと感じた。
- ・シナプソロジーがとても面白かった。レッスンで取り入れたい。
- ・会社内部資料まで見せて頂き大変参考になった。
- ・とてもわかりやすい説明だった。
- ・販売のノウハウが知りたい。
- ・ガットだけでなくショップ商品戦略全体について聞いてみたい。



④株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ／

佐藤 史高氏

テーマ：「ジュニア育成やマネージメントについて」

- ・設立時の理念を軸に企業ブランディングの成功により、大きな価値を出せると思った。 …6名
- ・ジュニア育成の現状で問題点を知ることが出来た。 …4名

- ・全コーチが全てのレベル・コースを担当する事に共感した。練習方法やドリルを一度見学してみたい。 …4名
- ・育成の課題が多い中、この取り組みは素晴らしい。 …4名
- ・ジュニア育成によるブランディングを行いその結果、付加価値による値上げにつなげている所が素晴らしいと思った。 …4名
- ・改めて設立時の理念、時代の最先端技術の提供など素晴らしいスクールをつくられたことを知り、偉大さを感じた。 …3名
- ・一般（大人）よりジュニアクラスの受講料が高いのは今までにない考え方だと思った。 …2名
- ・育成をしながらの経営戦略も勉強になった。 …2名
- ・ジュニアにテニス上達の最終形を見せられるのは強みだと思う。 …2名
- ・一般ジュニアにも試合出場を勧めるなど、方針が徹底していることに驚いた。
- ・育成に携わることがないので新鮮な話として聞く事ができた。
- ・一般コーチと違い、子供の成長や、指導する点に関して勉強と経験が必要だと思った。
- ・非常に興味深く、特に選手をコントロールせずに個性を尊重する点がとても勉強になった。
- ・話し方が聞きとりやすかった。
- ・技術の話やトレーニングの話も聞いてみたい。



⑤株式会社ITC／

山本 正明氏・宮川 秀明氏・中村 久仁子氏
テーマ：「ES（イージー）テニスについて」



- ・ES テニスの発想、小スペース、プロジェクションマッピングの工夫が非常に画期的。 …20名
- ・初心者には難しいテニスを簡単にし、テニスにふれるきっかけになって欲しいと思う。 …9名
- ・新たな試みからテニスを普及させることが重要であると感じた。 …8名
- ・新たな試みを行う施設に注目、今後の展開が楽しみである。 …3名
- ・移動可能なネットでハンディをつけるのは面白い。 …2名
- ・体験してみたい。 …2名
- ・テニス+英語とのコラボレーションは可能性が広がる。 …2名

- ・3世代で楽しめるテニスの救世主。 …2名
- ・現状に固執せずに新しい事にチャレンジする『殻を打ち破れ』は良い言葉。見習いたい。
- ・テニス人口倍増は素晴らしい目標である。是非達成して欲しい。
- ・スクール内に併設できれば良いと思う。

⑥株式会社PURE BALANCE／網谷 洋一氏 テーマ：「ピュアバランスについて」



- ・テニスとトレーニングはとても関係が深いと感じる。どのように指導しているのか、もう少し聞いてみたい。 …6名
- ・体力作りや身体作りは一般の方・コーチ・選手、みんな同じように重要だと思う。 …4名
- ・グループで行う為、継続しやすいところも良いと思った。 …4名
- ・日本人はトレーナーに向いている。今後世界一のトレーナーは日本人と確信。 …4名
- ・テニスだけでなくトレーニングからお客様へ提供出来る事が多くあると思う。 …4名
- ・長くテニスを楽しむために怪我のない身体作りの重要性を改めて気付かされた。 …4名
- ・今後、関連事業との提携も必要に感じた。双方にメリットがあると思う。 …2名
- ・1人でジムに通ってもなかなか持続しないが、専任トレーナーとのサーキットトレーニングは「さぼれない」「効果が高い」など効率的な方法だと思う。 …2名
- ・15年間事業をしていて閉鎖がないのは素晴らしい。 …2名
- ・遊休スペースの利用、同施設にテニス以外のコミュニティーが作れるのは興味深い。 …2名
- ・今後の施設運営において、有効なアイテムの可能性を感じた。 …2名
- ・プレイヤーからトレーナーとしての活躍・考え方がとても勉強になった。トレーニングはとても重要であり、センスはあまり関係ないという言葉が印象的だった。
- ・高齢者のテニスができる身体を作っていけるピュアバランスの今後が楽しみである。
- ・トレーナーがいて、怪我をしない、試合にも勝てるスクールをつくりたい。
- ・今後の新規出店時に条件が合致するなら検討したい。
- ・PLの安定は今後の課題であるが、お客様のニーズを強く感じる商品提供や、テニスレッスン前後に行うパッケージ化があっても良いと思う。
- ・トレーナーはどのように育成されているのかが知りたい。
- ・認知度を上げること、ビジネスとして確立することについてもっと聞いてみたい。

" Tennis Producer 2018 "

第13回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項
2018年11月20日(火)～22日(木)

受講&受験方法が2通りあります！

☆Aコース（基礎編） 1日+半日で取得

「テニスプロデューサー I 及び II」資格取得コース

※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。

- * 2018年11月20日(火) 終日 基礎編の講義
- * 2018年11月21日(水) 午前 基礎編の試験
- * 5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- * 5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

☆Bコース（基礎+シニア編） 3日で取得

「シニア・テニスプロデューサー」資格取得コース

※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。

- * 2018年11月20日(火) 終日 基礎編の講義
- * 2018年11月21日(水) 午前 基礎編の試験
- * 2018年11月21日(水) 午後 シニア編の講義
- * 2018年11月22日(木) 午前 シニア編の試験
- * 2018年11月22日(木) 午後 シニア編の講義・試験
- * 9科目得点が全て80点以上の場合、シニア・テニスプロデューサー1次試験合格
1次試験合格者の2次試験（面接）は後日行います
- * 基礎編5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- * 基礎編5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

★過去の受験経験者の方(再受験)

- * 平成27年以降受験経験者は過去3年間の試験結果を基に上記基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。
- * 平成26年以前に受験された方は、新規受験扱いとなります。
- * 過去の結果についてご不明な際は、事務局までお問い合わせください。



" Tennis Producer 2018 "

第13回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL03-3346-2007
〒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B 1
【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】
- 期 日：2018年11月20日(火)9:00 ~ 11月22日(木)16:00
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- 定 員：50名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I 及び II 資格取得コース)
(消費税込) 受講料:¥32,400(テキスト代込) + 受験料:¥10,800 = 合計¥43,200(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料:¥54,000(テキスト代込) + 受験料:¥10,800 = 合計¥64,800(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料:1科目につき¥10,800 (最大¥64,800 / 6科目以上は昼食込み)
受験資格の対象内科目であれば他の科目も聴講可能です。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：1 営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。
(土日祝は休業です) 2 営業日前18:00まではキャンセル料は発生しません。
※テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします)
- 試験結果の発表：2018年11月30日(金)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公財)日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
(申請中) ならびに公益社団法人日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて、公益財
団法人日本テニス協会/公益社団法人日本プロテニス協会の研修ポイントを初日と2
日目につき1ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：2018年11月13日(火) ※テキストは参加費用入金確認後に発送いたします。
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下
さい。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。入金確認後、
最速で開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
シャ)ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスプロデューサー

2018年
11月20日(火)、21日(水)、22日(木)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	科目	講師／試験官
2018年 11月 20日 (火)	9:00～9:10	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
	9:10～10:30		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
	10:40～12:00		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	12:00～12:40		昼食	
	12:40～14:40		基礎編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔
	14:50～16:50		基礎編 講義 「安全・危機管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰 (株)レック興発 富塚 拓彦
	17:00～19:00		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
2018年 11月 21日 (水)	9:00～9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
	9:45～10:15		筆記試験「顧客管理」	
	10:30～11:00		筆記試験「財務管理」	
	11:15～11:45		筆記試験「安全・危機管理」	
	12:00～12:30		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:30～12:35		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	
	12:35～13:20		昼食	
	13:20～15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	ノアインドアステージ(株) 鴻巣 敦
	15:30～17:30		シニア編 講義 「労務管理」	社労士法人プロジェクト 福井 一弥 高木工業(株) 平井 雄介
	17:40～19:10		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 栗山 雅則
2018年 11月 22日 (木)	10:00～10:30	会議室	筆記試験「マーケティング」	
	10:45～11:15		筆記試験「労務管理」	
	11:30～12:00		筆記試験「施設管理」	
	12:00～13:00		昼食	
	13:00～14:30		シニア編 講義 「人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一
	14:45～15:45		小論文 「人材育成」	
	15:45～15:55		閉会挨拶	会長 大久保 清一
	15:55～16:00		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	

*スケジュール・講師・内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。

【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
(Executive Tennis Producer)
◆シニア・テニスプロデューサー
(Senior Tennis Producer)
◆テニスプロデューサーⅠ
(Tennis ProducerⅠ)
◆テニスプロデューサーⅡ
(Tennis ProducerⅡ)

対象者：テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ①現在、テニス関連事業に従事している事
 - ②テニス関連事業従事の経験と実績がある事
(エグゼクティブ/10年以上、シニア/5年以上、テニスプロデューサーⅠ/3年以上、テニスプロデューサーⅡ/1年以上)
- *但し、アルバイトにて従事していた期間は含まれない。
- ③以下のいずれかの者より推薦を受ける事
 - a) テニスプロデューサー資格取得者
 - b) 本会の認める関連団体の理事又は委員長ないし同等の職務に就いている者
 - c) テニス関連事業の代表者等
 - ④本会が主催するテニスプロデューサー資格認定試験に合格する事
 - ⑤満20歳以上である事
 - ⑥原則として学生を除くものとする
《①+②+③+④+⑤+⑥=全ての条件を満たした場合に認定する》
- *未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：10,800円税込（認定証と登録カードを発行）

更新料：21,600円税込（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新

有効期間：1月1日～12月31日

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

- *テキストは講習会&試験の30日前よりお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- *講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- *講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- *試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- *採点後の答案用紙返却はいたしません。
- *各自の試験取得点数は公表いたしません。
- *科目毎の可否のみ通知いたします。

特注事項

テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。

合格要件につきましては、シニア・テニスプロデューサーは一次試験合格者を対象に二次試験としての面接を行います。二次試験不合格の場合はテニスプロデューサーⅠの資格認定とします。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

=合格要件=

- ◆シニア・テニスプロデューサー
 - ・受験科目、全てに於いて80点以上
 - ・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
 - ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
 - ・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去に80点未満の科目を受講・受験してください。ご不明な点は、事務局までお問い合わせください。



アメリカ TIA ニュース

理事 飯田 浩一

1. 2018年アメリカテニス市場分析レポート

アメリカ身体活動研究会 (Physical Activity Council) による最新の調査では、テニス人口は2016年から2017年の間に2.2%減少して1,767万人になったと発表されました。単年度では減少が見られたものの、2007年以降の年平均成長率は0.8%であり、長期的には成長が続くと同レポートは見ています。特にこの傾向においてプラスの効果をもたらしたのは、カーディオテニスとジュニア市場であるとしています。前者は前年度比4.5%、後者は1%のそれぞれ参加者増を見せています。

さらにレポートでは、「潜在的な」テニスプレーヤーにも注目すべきと指摘しています。調査によれば、アメリカでは現在およそ1,600万人が「テニスに興味ある」としており、それとは別に1,370万人が「かつてテニスをやっていた」が「ここ2年間はプレーしていない」層として存在するとしています。

実際のプレー頻度としてはこの1年間で6.6%減少して、特に年間21回以上のヘビープレーヤーのプレー回数が減少しています。用具については、ラケット、ボール、ストリングスのメーカー卸売額の中期的減少トレンドが続き、2003年を基準(100)として2007年の125から98となりました。

TIAの代表理事であるJolyn de Boer氏によれば、「年間10回以上プレーする“コアプレーヤー”がテニス市場売上の86%を支えており、プレー回数の点でも全テニスプレー回数の実に93%を占めている。」と見解を述べた上で、『もっと気楽なスポーツを好む層』および『スポーツ以外の活動を好む層』が増大している現在の傾向は、ベビーブーマーの高齢化や「いろいろなことを少しずつ齧ってみたい」という若年層の出現と相まって、テニスのコアプレーヤーのプレー頻度の減少と関連があるのではないかと考えられる。これはスポーツ界全体の脅威でもある。」としています。さらに「カーディオテニスはフィットネスとグループエクササイズの成長トレンドに乗っており、好ましいことだ。」と述べています。

ジュニア市場に関しては、特に6-12歳の年少グループのテニス人口が1.2%増となり、13-17歳のグループの同0.6%増を上回りました。またジュニアの中でも年間10回以上プレーする「コア」層の人数は0.9%減少

2018 TIA Research Reports

While youth tennis and Cardio Tennis are among the bright spots, the latest research shows a number of continuing challenges we must address.

The 2018 State of the Industry report and the 2018 Tennis Insider report are available at various TIA membership levels. For information, visit TennisIndustry.org or call 866-686-3036.

Total Tennis Participation 2000-2017

Year	Participation (Million)
2000	10.0
2001	10.5
2002	11.0
2003	11.5
2004	12.0
2005	12.5
2006	13.0
2007	13.5
2008	13.0
2009	12.5
2010	12.0
2011	11.5
2012	11.0
2013	10.5
2014	10.0
2015	9.5
2016	9.0
2017	8.5

Growth 2000 to 2010: 44% | Growth 2010 to 2017: -4%

TIA Tennis Equipment Index (2003-2017)

Year	Index Value
2003	100
2004	105
2005	110
2006	115
2007	120
2008	115
2009	110
2010	105
2011	100
2012	95
2013	90
2014	85
2015	80
2016	75
2017	70

Growth 2003 to 2007: 25% | Growth 2007 to 2017: -30%

Source: Tennis Industry Association, July 2018 | TennisIndustry.org

して265万人となり、一方で新たにテニスを始めた13-17歳の人数は2.8%、6-12歳は7.6%それぞれ増加しました。

2. 2018年Tennis Forum

本年も恒例のTIA (Tennis Industry Association アメリカテニス事業協会) 主催テニスフォーラムが、USオープン初日の8月27日8時より、ニューヨーク市グランドハイアットホテルにて開催されました。

TIA会長のJeff Williams氏による冒頭挨拶に続き、USTA会長のKatrina Adams氏が同氏の会長任期最後の年にあたり、USTAの取り組んできたテニスの強化・普及事業の象徴として、ナショナルテニスカンパス(フロリダ)の開設と、5年にわたるナショナルテニスセンター(ニューヨーク)の改修工事完了を報告しました。次に、テニスを含むスポーツ・フィットネス産業の実態について、スポーツ・フィットネス産業協会Tom Cove会長から調査報告がありました。同氏は、アメリカ国内

の経済指標こそ失業率低下等で良好であるものの、スポーツ用具の流通市場は低迷している問題を挙げ、これに関連して各種スポーツで、競技志向の「コアプレーヤー」と、より気楽に楽しむ「カジュアルプレーヤー」の参加比率が、2010年以降では後者が上回っていることを紹介しました。また特にここ3年間で10%以上の参加率の伸びを見せたスポーツとして、サイクリング(BMX)、カーディオテニス、非競技型新種トライアスロンを挙げました。アメリカでは国民の健康維持のために、一部のスポーツ関連コスト(用具費や参加費など)を一定条件下で行政が負担する法案を審議中とのことでした。

続いてTIA代表理事のJolyn de Boer氏と市場調査担当のKeith Storey氏によるアメリカテニス市場の現況報告がなされました。ここでも「カジュアルプレーヤー」の伸びが顕著で、この10年でコアプレーヤーが16%減少する一方、カジュアルプレーヤーは13%増加するという傾向が発表されました。さらに所得によるテニス参加の2極化も明らかで、富裕層とされる所帯では、低所得層に比べて2倍以上テニスプレーの機会が多いとの結果が出ているとのことでした。一方、テニスをしない人にその理由を尋ねたトップ5は、①プレーする仲間がない、②家族との時間を優先させるようになった、③

仕事が忙しい、④近くにコートが無い、⑤身体コンディションが不良、となっています。またマクロ的要因として、「休暇が取りにくくなった」、「異常気象による天候不良」が増えていることに注目しています。用具販売に関しては、この1年でラケットの出荷数が5.9%減少しているのに対し、出荷額では4.7%増加し、販売価格の上昇が確認されています。


またUSTAの普及担当責任者のCraig Morris氏は、5歳から18歳のジュニア層を対象に、コーチ、施設、学校の三者が一体となってプレー機会と技術向上を推進するプログラム「Net Generation.com」を紹介し、市場調査会社Nielsen SportsのAndrew Lafiosca氏は、同社の最新の調査で、世界のテニス潜在市場(興味ある人の総数)は12億人で、アジア地域は最大の6億6百万人と推定されると発表しました。さらに同氏は、今の、また今後のテニス市場を支えるコアユーザーとなる層について、その属性、欲求を詳細に分析し、さらに拡大させる方策について提言をしました。

その後フォーラムは、テニス事業発展に顕著な功績を挙げた人物に贈られる「テニス事業の殿堂」の顕彰式に移り、2018年受贈者として、故Vic Bradenコーチと、テニス用具物販のエキスパートJim Fromuthの両氏が紹介されました。




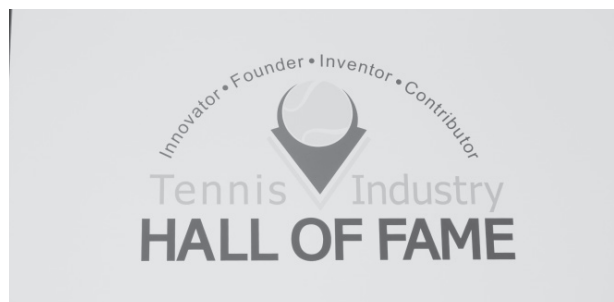
WHAT DOES THIS MEAN?

- Engage youth to the sport
- Re-engage & retain adult players
- Drive growth through Social Tennis
- Technology to support Book A Court/Find A Player
- Emphasis on fitness & health - Cardio Tennis
- Importance of program formats (Time)
- Continued focus on provider engagement
- Build value for provider, parent & player



Industry Macro Analysis

- Economic fundamentals are good
 - Low unemployment
 - Wages are inching up
 - Consumer confidence is up
- Retail apocalypse may be overstated
- But, estimated overall sports product sales not necessarily keeping up



第1回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道 開催報告

トーナメントレフェリー／スクール部会長 蒲生 清

8月4日(土)から5日(日)までの二日間、札幌市に今年新たにオープンした平岸庭球場（ハードコート20面）にて、第一回テニス・トリプルス全国大会が開催されました。募集チーム数には満たなかったものの、22チーム（関東から5チーム）、選手80名が出場し、JTIAチームとして新堀普及委員長や金田安全委員長、加藤事務局長も参加して注目を集めていました。

センターコートで行われた開会式では、大久保会長の挨拶の後、金子アシスタントディレクターよりルール説明があり、熱戦がスタート！初日は予選リーグ戦、二日目に順位別トーナメント（コンソレ有）を、好天の中無

事終了することができました。関係者の皆さん、ありがとうございました。

栄えある初代チャンピオンには札幌の「チームCAVA」、2位には「ニセコテニス協会A」、3位には「PIKAPIKA 湘南」が輝きました。入賞したチームは、事前練習の成果が出たのではないかと思います。

また大会期間中はすすきの祭りが開催されていて、屋台やよさこいソーラン祭りで街中は賑わい、本州から参加された選手には大変喜ばれました。

第二回大会も同時期、同会場で開催したいと思いますので、全国の会員の皆様の参加をお待ちしております。





第一期テニスクラブ経営研究会 第2回 開催報告

日 時 : 2018年9月7日(金) 13:00 ~ 17:00
場 所 : (公社)日本テニス事業協会 会議室
講 師 : 株式会社クリヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則氏
テ ー マ : 「欧米のクラブ事例紹介」
グループワーク Part 1 「日本における理想のテニスクラブを考える」
Part 2 「それを実現するためには何が必要か?」
人 数 : 19名





第三期スクール経営研究会 開催報告

【第1回】

日 時 2018年5月25日(金) 13:00～17:00
会 場 (公社)日本テニス事業協会 会議室
第 一 部 講演/講師:リエゾン株式会社 石川 孔紀氏
第 二 部 特別テーマ
WEB 対応やキャッシュレス・ペーパーレスに関する将来的な対応 他
第 三 部 情報交換会
参加者数 14名



【第2回】

日 時 2018年9月12日(水) 13:00～17:00
会 場 (公社)日本テニス事業協会 会議室
第 一 部 講演/講師:ル・パラディ, テニス & ゴルフ 鳳 山 塾 茂樹氏
第 二 部 特別テーマ
スクール間振替システムの構築・新規減少に対する対策と戦略 他
第 三 部 情報交換会
参加者数 15名





第六期“支配人エリート養成塾” 第2回 ～現状を打破し新たなチャレンジを!～

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

今年5月にスタートした第六期“支配人エリート養成塾”の第2回目を8月29日(水)に開催いたしました。今年から“支配人エリート養成塾”と名称を変え、事業所リーダーの立場にある皆様に向けて、更なる能力アップと確実な成果を上げ“真のリーダー”へと成長することを目的に、「新規獲得」「支配人業務バランス」にフォーカスし勉強会を重ねていきます。

① 『支配人エリート養成シート』報告

個々の年間目標達成に向けて具体的な行動目標をコミットした『支配人エリート養成シート』を活用し、これまで3か月間の進捗と成果をグループ内で報告しました。

② 『自事業所の新規獲得策』発表

自事業所の新規獲得策について事前に資料を準備し、全員の前で発表していただきました。事業所の抱える課題を克服するべく、それぞれ創意工夫された新規策を講じられていました。

③ グループワーク テーマ『新規獲得策・情報収集活動』

これまで知り得なかった情報を収集することから始め、その情報を検証し仮説を立て新たな新規獲得策に取り組むこと、サブタイトルにもある～現状を打破し新たなチャレンジを!～を合言葉に、11月末までの新たな行動目標を策定しました。

④ 講演 テーマ『自社の新規獲得戦略・支配人に求める物』

株式会社テニスラウンジ 長尾 信太郎 氏にご講演いただきました。ご自身がリーダーとして大切にしておられる理念や、プラス思考だけではなくマイナス思考の重要性など、これまでの成功事例を随所に交えお話しいただきました。参加者全員が引き込まれるような表情で拝聴されていたのがとても印象的でした。

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合い、活発な情報・意見交換を行っています。次回、第3回は11月14日(水)に開催いたします。





第四期フロント育成塾 第2回 ～本気でフロントを楽しむ!～ 開催報告

フロント部会 副会長・TOPインドアステージ津田沼 矢口 宏美

第四期、第2回目となる今回の育成塾はとても内容の濃いものになったと思います。まず始めに6月5日火に行われた施設見学会の参加者による発表を行いました。

今回の見学会では、計5か所の施設（テニススクールノア和光成増校・シンボウテニスリゾート・新座ローンテニスクラブ・サントピアテニスパーク・TOPインドアステージ氷川台校）を車で回る1日でした。どの事業所にもこだわりがあり、来館されているお客様の表情がとても明るくそこで働くスタッフの方々が作り上げた素敵な空間で気持ち良くテニスをされている姿を見て、改めて自分の営業所がそのような場所になれているかを考えさせられました。

また、第三期の際に実施した「新規受付」のロールプレイング研修が参加者よりとても好評だった為、第四期フロント育成塾では毎回グループ内で新規受付説明を行っています。

他社の入会説明を聞く機会があまり無い為、各クラブ、スクールが工夫しながら作成している資料や、説明の言い回しなどとても参考になり毎回刺激になります。発表した際には「この説明がわかりにくかった」「この資料は横向きより、縦向きの方が見やすい」など意見交換をする事ができ、よりお客様目線に近いアドバイスをもらう為、現場ですぐにでも見直しや研修ができる大変良

い機会をいただいております。

そして今回は、基調講演としてグランドプリンスホテル新高輪より宿泊2マネージャー補佐 藤掛華子様「最高の接客について」お話しいただきました。接客の基本となる言葉遣い、丁寧な動作、身だしなみ、立ち居振る舞いについて丁寧に話しいただきました。お客様にどう見られているのか、きっちりと指導が行き届いているのか、緊張感を持って仕事に取り組んでいるのか等、やっているつもりではあっても完璧にやりきれているかと問われると自信を持って返事をする事が出来ていないと痛感する事ばかりでした。また、お話しを伺っているとお客様に興味を持ち、お客様の行動や心理を想像して先の一步を踏み出す事の大切さと難しさも改めて考えさせられました。現場のスタッフにいかに最初の一步を踏み出してもらえるか、お客様に興味を持って「気づく」事が出来るかが今後の接客力向上にはやはり欠かせないのだなと思いました。

参加するたびに自分の足りない部分に気づき、落ち込み、沢山の課題が積みあがりますが、3ヵ月に1度の良い刺激になっています。第3回までに今の課題を一つでも多くクリアし、育成塾全体でのレベルアップを目指したいと思います。





第 27 回コーチステップアップアカデミー 「スマートテニスレッスンシステム体験会 2018」 開催報告

コーチ部会 副部長 舘内祐二郎

- 研修名 スマートテニスレッスンシステム体験会 2018
- 日時 2018年9月3日(月)13:00～16:00
- 参加者 14名
- 会場 スポーツクラブ&スパ ルネサンス曳舟

今回コーチ部会では、スポーツテクノロジーの最先端「スマートテニスレッスンシステム体験会」を株式会社ルネサンス様のご協力をいただき開催いたしました。

「スマートテニスレッスン」は、ソニー株式会社が2014年5月に発売したラケット装着型センサー Smart Tennis Sensor (スマートテニス センサー) を使用し、ショットのデータを計測し、加えてテニスコートのネットポスト上にカメラを設置し、プレイヤーの動きを映像でも記録します。計測されたショットのデータおよび撮影されたプレイ映像は、コートサイドに設置された閲覧用のモニターや、お手持ちのスマートフォンで確認することができます。

コーチはプレイヤーとより具体的に上達に向けた課題を共有することが可能となり、プレイヤーはコーチからのアドバイスと可視化された自分のプレイを比べること

で、より効率的に上達に向けた練習を行うことができますようになります。

「スマートテニスレッスン」で記録された映像およびショットデータやコーチからのアドバイスは、プレイヤーのスマートフォンからも繰り返し確認することができ、レッスン終了後の振り返りにも便利に活用いただけます。

現在、本システムは2017年4月より全国のルネサンステニススクールのすべてのインドアコートに展開されています。

今回のセミナーでは、3つの新規機能をご紹介いただきました。

- ・「リピート機能」での更なるユーザーの見た目の効率的可視化
- ・「フィードバックシート」でのより良質なユーザーとのコミュニケーション
- ・「レッスンレポートシステム」による新たな人材育成の方向性

これからのテニス指導における施設・設備としてどのような利用・活用が出来るのか? などについて参加者の皆様と一緒に考える研修会を開催いたしました。





筋肉のリラックス

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

テニスはメンタルのスポーツといわれる。テニスコート上では練習試合なのに心が凍り付き、筋肉が固まって、エラーの連発という光景がよく見られる。まあ、エラーまではいかなくとも、必要以上に力が入りすぎて思うようにスウィングスピードが上がらず、イージーショットになってしまうという苦情もよく来る。

何とか大事な試合でビビらず、力まず、日ごろの実力を発揮する方法はないものだろうか。しかし、メンタルを鍛えるといっても、お寺にこもって座禅修行に励む時間もないし、もともと資質から言っても、シャイで引っ込み思案のチキン。少しくらいの修行で解決できるとは思えない。どうやら、メンタル強化はあきらめて、ほかの方法を探った方がよさそうな塩梅。だから、ちょっと見方を変えよう。目的はテニスでいいプレーをすることで、精神的に強くなることではない。緊張しちゃいけないわけじゃないし、明鏡澄みわたった心境の宗教家になる必要もない。要は、テニスの試合で筋肉がスムーズに動けばいいというだけのことなのだ。

そこで自身のたな卸し。自分のプレーを総点検する。自分のテニスにスムーズに動けるショットはないのだろうか？あるある、上級者なら、ランニングショット。走りざまのフォアハンドトップスピンや、ぎりぎりに滑り込んでのスライス。そう、ジャンピングスマッシュなどもそうかも。意外に、ちゃんと止まってのつなぎボレーよりも、ファーストボレーの方がうまかったりする。

実は、これらはすべて、動きが継続しているシーン。筋肉が動き続けているときのショットなのだ。逆に、苦手なのは動かなくても打てるショット。コートど真ん中近くに決めてくださいと言わんばかりに飛んできた緩いボール、甘いセカンドサーブに対するリターンやコート中央からのイージースマッシュ、等々。この時、とりあえず筋肉活動は中断しボールを待つ。なのに、頭の中は悪い思い出や予想が走馬灯のように回っている。ぐうっと構えたところで、腕が止まり、筋肉が凍り付く。ああ、



残念、惜しかったね。

さてさて、そろそろ結論へ行こう。動かなくてもいいショットは怖い、だから動こう、動き続けよう、ということ。決めごろのイージーショットなら止まって待たずに、軽くステップして待ち、一瞬足を決めて踏ん張ったら、しっかりヒット。ボレーはしっかり構えて打つのではなくて前進しながら、動きの中で処理する。スマッシュは必要がなくても、わざと打点の前で下がりながらジャンプして、ジャンピングにする。イージーリターンはジャックナイフで。エアーケイも最近でははやりの選択なのだ。

動きながらのショットは、ボールに対して最高の位置決めもできるという最高のおまけもついてくる。ビビり克服以外の効果もあるのだ。まあとにかく、動きながらスムーズに打球すること。そうすれば、筋肉は柔らかくリラックスしているのだ。

ここだけの話だが、スジガネ君は足がないので動きながらのショットは苦手。でもなぜかボールが完璧に打点に来るし、何よりハートがチキンじゃないので助かっている。



～防災対策は日々の備えから！～

万が一大きな地震や火事による災害が起きたとき、私たちは従業員やお客様の安全と安心を第一に確保しなければなりません。そのためには、日頃の備え、そして安全管理体制の整備と点検を忘れてはなりません。

皆さん何か忘れていないことはありませんか？

以下の項目を確認し、もう一度備えを見直してみてください。

環境・災害については普段の準備が欠かせません。

大きな災害が起きてからでは対応が遅くなり大惨事になる恐れがあります。「備えあれば憂いなし」というように、普段から危機意識を持って準備することが大切です。

①火事や地震などの災害時の対策

災害時、お客様に安全に避難していただくためには、各スタッフが落ち着いて対応する必要があります。

落ち着いて対応するためには、災害時の各スタッフの行動と担当を明確に、しっかりと準備することが大切になります。

- ・情報連絡担当
- ・消火担当
- ・誘導担当
- ・避難場所確保担当 etc.

海岸沿いの施設については、地震時の津波対策も必要です。

②定期的な避難訓練

災害時、お客様に安全に避難していただくためには、各スタッフが落ち着いて対応する必要があります。

定期的な誘導訓練などを行うことで、いざという時に正しい判断や行動ができるようになります。

又、広域避難場所も確認して大きな災害にも対応できるようにします。さらに地域では自治防災組織と連携が取れる場合もあるので、管轄の消防署へ確認してください。

③災害時の子供に対してのルール

災害時には、さまざま二次災害が起こる可能性があります。

特に子供の帰宅に関しては、予めルールを決めて対処することで、保護者と連携することができ、子供の二次災害の回避につながります。保護者と連携し、子供の安全を守ります。



④非常時・災害時の必需品の準備

東京都では、東京都帰宅困難者対策条例が平成25年4月1日から施行されています。2011年3月11日の震災において鉄道等の運行停止により、多くの帰宅困難者が発生し、駅周辺や道路が大変混雑したこと等から整備が進められた条例です。

食べ物・飲み物・懐中電灯・毛布・etc 非常時や災害時には状況によって色々なものを準備する必要があります。所在地の災害時の条例は確認が必要です。

⑤防災備品などの定期チェック

災害時の備えとして、防災備品を準備する必要があります。

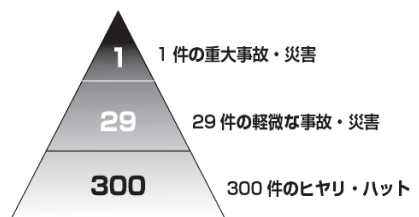
しかし、それらの備えもいざという時に使える状態でなければ役に立ちません。消火器の有効期限、AEDの電池切れやパッドの使用期限、食べ物や飲み物などの消費期限もチェックしないと、災害時に役に立ちませんので定期的に確認することが大事になります。

⑥台風（強風時）・雷・雪など悪天候時の対策

悪天候時には、状況によってレッスンの中止を決定しなくてはなりません。

天候の状況によって、直ぐに中止の判断が出来るように予め判断基準を決めておくことが大切です。

【ハインリッヒの法則】「1：29：300」という数字をご存じでしょうか？これは1件の大きな事故や災害が発生する背景には、29回の軽微な事故・災害が有り、さらにその背景には「ヒヤっとした、危ない、ドキっとした」表面化しなかっただけで、危険だった事柄が300回あるということです。ボールがワンバウンドして足に当たったくらいなら問題も危険も感じませんが、もしも眼球に当たっていたら？という危険を指導者は常に感じていなくてははいけませんし、支配人、マネージャー、ヘッドコーチ等の責任者はスタッフに対し、意識付けを心がけます。



働き方改革

～「時間外労働の上限規制」と「年次有給休暇の確実な取得」～

我が国の労働市場を取り巻く課題として認識されている労働力確保と労働生産性向上の実現に向けた「働き方改革」の一環として、前号ではテニス事業における副業・兼業の在り方について確認しました。今号では、本年7月の通常国会において成立が可決された働き方改革関連法案の中から、2019年4月1日施行（※）となる2本の法改正内容（「時間外労働の上限規制」と「一定日数の年次有給休暇の確実な取得」）について、確認します。

（※）「時間外労働の上限規制」について、中小企業は2020年4月1日施行になります。

いずれの法改正についても、従業員の労務の在り方（働き方）に大きく影響が及ぶものになりますので、しっかりと内容を把握しておきましょう。

なお、2018年9月現在、法改正内容は確定となったものの、運用方法等実務面についてはまだ不透明な部分がありますので、今後公表される情報もタイムリーにキャッチアップしていく必要があります。

時間外労働の上限規制（2019年4月1日施行）※中小企業は2020年4月1日施行

【法改正内容】

■ 36協定の記載事項の明確化

これまでの記載事項に加えて、下記①②を明記する。

- ① 時間外労働の上限を超えて労働した者に講ずる健康確保措置の内容
- ② 限度時間を超える労働に関する(1)割増賃金率、(2)手続き、(3)2ヶ月～6ヶ月それぞれの期間における時間外労働および休日労働

■ 限度時間の設定

＜原則＞1ヶ月45時間、1年360時間

＜例外＞臨時的な場合（特別条項を適用する場合は下記を遵守すること。

- ① 1ヶ月における時間外労働及び休日労働は100時間未満
- ② 2ヶ月～6ヶ月それぞれの期間の時間外労働及び休日労働の1ヶ月平均時間は80時間以内
- ③ 1年について時間外労働できる時間は720時間（休日労働の定め無し）
- ④ 月45時間を超える月数（特別条項適用月数）は1年について6カ月以内

※ 違反については罰則（6カ月以下の懲役または30万円以下の罰金）あり。

特別条項を適用する場合の限度時間（上記①～③）に関しては、それぞれの単位期間毎に休日労働時間を含めるべきか否かが異なります。つまり、今後は休日労働時間も含めて管理・把握し、1ヶ月または2～6ヶ月のそれぞれの期間毎に設定される上限を超過しないように注意しなければなりません。

また、これまで“青天井（＝上限規制なし）”とされてきた特別条項に上限が設けられることから、

2019年度以降に運用される36協定届・36協定書のフォーマットや記入方法の改定が予想されます。

36協定を締結する際の過半数代表者の選出についても、使用者の意向による選出は手続違反とされる予定であり、あくまでも労働者側の主体的な取り組みが求められますので、十分注意する必要があります。

一定日数の年次有給休暇の確実な取得

【法改正内容】

■ 10日以上年次有給休暇が付与される労働者に対し、毎年5日について取得させること。

取得させる手段としては、労働者の自主的な取得による他、計画的付与制度の実施又は会社による時季指定が考えられる。

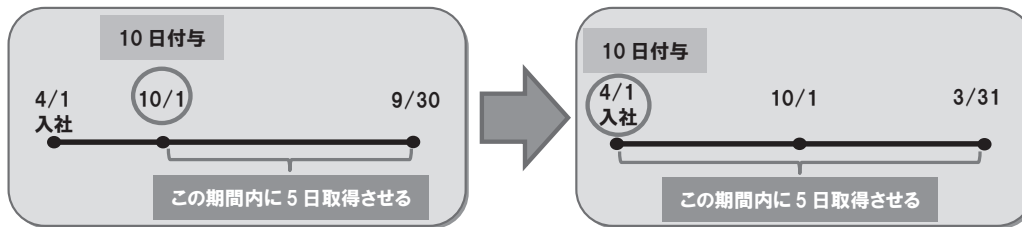
※ 施行日（2019年4月1日）以降に付与する年次有給休暇が対象。

※ 違反については罰則（30万円以下の罰金）あり。

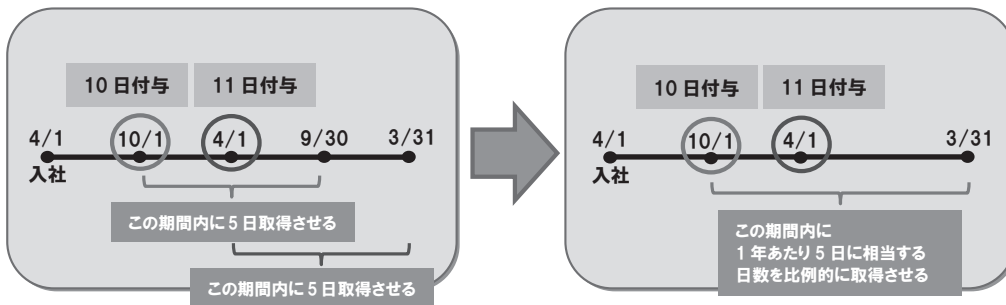
※ 入社日に年次有給休暇を付与する場合や2日目以降に付与日を変更する場合等に関しては、前倒し付与の特例あり（以下①及び②）。

＜前倒し付与の特例（※本年9月時点で公表されている内容より一部抜粋）＞

① 4/1入社者に対し、入社日に10日の年次有給休暇を前倒し付与する場合



② 4/1入社者に対し法定通り10/1に10日付与するものの毎年4/1を基準日として一斉付与している場合



政府は2020年までに年次有給休暇取得率（付与日数に対する取得日数の割合）の全国平均を70%まで引き上げるとの目標を掲げており、今回の法改正はその実現に向けた具体的施策の一環とも言えます。

来たる改正法施行に向けて、テニス事業における各事業所においても、現在の年次有給休暇取得率の状況のみならず、付与日数及び取得日数の管理・把握により一層努めていくことが望まれます。

■ ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト
（担当：福田 / 福井）

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：yfukuda@proggest.co.jp

kfukui@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。

「平成 30 年は評価替えの年、固定資産税を疑ったことがありますか？」

平成 30 年の今年、固定資産税評価額の 3 年に 1 度の評価替えの年です。

納税者の手元には、今年の課税明細と納税通知書が既に届いているはずですが、疑問を抱く納税者はほとんどいないでしょう。

当然、3 年前の平成 27 年、その前の平成 24 年も同様の評価替えがありました。しかし、今年は特に「固定資産税を疑え!」「固定資産税にミスあり!」といった過激な論調が一部の経済紙や専門誌上で散見されました。

JTIA でも今年、会員様向けに固定資産税の勉強会を複数回実施し、パートナーである専門家と並んで弊社も登壇させて頂きました。実際、勉強会参加者様の中で具体的な課税ミスが発見され、行政との交渉の末、過去 20 年分の税還付を受けられたケースもありました。

課税明細を持参の上で個別に専門家に相談された数組の事業者様の中でこうしたケースがあったということは、確かに疑って然るべき領域なのかもしれません。

そこで今回は、こうした勉強会でご案内しました、固定資産税の勘所を紹介します。

まず、固定資産税を簡単に整理しておきます。

- ① 納税義務者：その年の 1 月 1 日に土地・家屋・償却資産を有している者
- ② 課税主体：市町村 東京 23 区の場合は都
- ③ 課税方式：賦課課税方式 但し償却資産は申告が必要
- ④ 税額：課税標準（固定資産評価額に各種減額措置を適用）× 1.4%

一つ目のポイントは③課税方式で、つまり納税者が申告するのではなく課税庁が一方的に税額を算出してくる方式であることです。自動車税や不動産取得税といった税目も賦課課税方式ですが、納税者が「(光熱費のように)払うのが当たり前」という意識になっているのはこの方式によるところが大きいです。

二つ目のポイントは②課税主体で、とりわけ課税

評価の実務を行うのは市町村の資産税課等の職員であることです。例えば皆様の所得税の確定申告について、時に税務署から誤りを指摘されてもおかしくないと同様に、課税も同じ人間が行っていることです。ですから、ミスがあるのは当然なのかもしれません。

特に固定資産税は課税対象の数が極めて多く、実務上は全ての対象を現地確認することができていないと言われています。「課税年度と前年度の 1 月 1 日時点の航空写真を職員が見比べて、変化が見られた対象を調査する」という話は、皆様も耳にされることがあると思います。

実際の課税ミスの実例では、土地であれば特例の適用漏れ、家屋であれば用途の適用ミスや資材の数量記載ミスなど、単純なケアレスミスが多いというのも頷けます。過去の固定資産税の還付として国内最高とされるケースでは、還付額にして 1 億円を超えていますが、単純ミスが原因でありました（皆様には無視できない事実として、テニス事業に関連する納税者であったこともお伝えしておきます）。

ここまでで既に、固定資産税をチェックする理由としては十分なのですが、三つ目に重要なポイントが残されています。

納税者の税務を代理できる権限は税理士と弁護士（本文中では単に「税理士」とします）に独占的に与えられています。従って、固定資産税に不服がある場合は、納税者本人か税理士が課税庁に申し出ることになりますが、固定資産税の税額が正しいかどうか判断できる税理士は以下の理由によりほとんどいないと言われています。

固定資産税の税額算出の過程は、土地であればその立地の他、間口・奥行・傾斜などの形状補正のち用途による軽減が加味されます。家屋であれば資材・施工の質を評点計算して時点修正し、用途に応じて経年減点を加味されます。こうした、極めて複雑な算出過程を正しく理解するためには、本来であれば高度な不動産の知識が求められるのです。

固定資産税のチェックを依頼するのに、税理士の不動産知識が乏しいとしたら、医師に「愛車」を持

ち込んで「調子が悪いのでどこが悪いか診て欲しい」と頼むようなものでしょう。

固定資産税の税額を技術的にチェックできる専門家といえば、不動産鑑定士が挙げられます。しかし、一般に不動産鑑定士の仕事は行政からの依頼が多く、固定資産税の誤りを正すような、つまり、行政を敵に回す仕事はしたがないと言われてます。

それ以前に、不動産鑑定士が誤りを見つけたところで税務の代理権限がないのは前述しました通りです。

以上の三つのポイントから、固定資産税の税額にはミスがあることが少なくないにも関わらず、それを監視し正すことは簡単にはできないという構造問題が浮き彫りになります。

こうした構造問題を乗り越えて、固定資産税のミスを正すためには、税理士と不動産鑑定士の両方の資格を有している専門家がふさわしいでしょう。共に難関の国家資格ですから、大変希少な存在です。その上、行政から多くの業務を受注する不動産鑑定士の立場を守るだけでなく、税理士として、時に行政としっかり渡り合える資質が求められます。

冒頭に述べましたJTIAの勉強会で税還付を手伝わられたのも、過去最高の還付を手伝わられたのも、実は同じ専門家で、幸いなことにこれらの条件を満たしております。

テニス事業者にとって、固定資産税というのは固定費の代表格であるものの、ご自身でメスを入れることは難しい聖域である、という共通のお悩みではないでしょうか。

3年に一度の評価替えの年を、固定資産税が正しく課税されているのかどうか確認する機会として、こうした専門家に相談されてはいかがでしょう。どうぞJTIAにご一報下さい。

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

山崎陽介

2級FP技能士

宅地建物取引士

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

E-mail yy.yamazaki@azn.co.jp

本協会は、弁護士法人琴平綜合法律事務所 沼井 英明弁護士と 顧問弁護士契約を結びました

2018年6月より本協会は、弁護士法人琴平綜合法律事務所 沼井 英明弁護士と顧問弁護士契約を結びました。本契約に伴い、本協会会員の皆様からの法律相談も対応可能となりましたのでご案内申し上げます。

【手順】

- ①法律相談を行いたい本協会会員は、協会事務局までご連絡ください。
- ②協会事務局は、当該会員に対し、顧問弁護士の連絡先を開示します。
(開示を受けた当該会員を以下、「相談会員」という。)
- ③相談会員は、顧問弁護士に連絡する際、協会事務局より連絡先の開示を受けた旨を伝えます。
- ④顧問弁護士は、相談会員と協議の上、面談、電話その他相当な方法により、法律相談に対応します。
- ⑤顧問弁護士は法律相談対応後、協会事務局に対し、相談会員への法律相談に対応したことのみの報告します。この報告は、顧問弁護士が負う守秘義務に違反しない範囲で行います。

■相談案件にかかる費用は1時間当たり2万円です。(源泉所得税が課税される場合は消費税加算後源泉所得税控除後の額をいい、源泉所得税が課税されない場合には消費税別とする。)

■相談案件のうち、時間を要する法律相談、契約書・意見書の作成、訴訟・紛争事件、刑事事件、調査、交渉事件等については、相談会員と顧問弁護士が別途協議の上、報酬等を定めるものとします。

庭球人語 其三七

顧客の好み

コカ・コーラが味を変えたことがあるらしい。

コカ・コーラはある時、売上を伸ばすには、「コーラの味を消費者の好みに変える」ことが最善策と考え、数多くの味の中から消費者が選んだ味に変えて売り出した。

その結果、売上が急に落ちてしまい、すぐに元の味に戻した。

一方、創業 250 年の老舗で、今でも並ばないと食べることができない親子丼の店「玉ひで」も、味の命である割下（つゆダレ）の味を大幅に変更したらしい。

「みんな老舗の味を食べに来ているんだから、味を変える必要はない。」と言われていたが、良い「みりん」が出た。これを使えば、もっとおいしいものができると考えて、3年間の試行錯誤を繰り返して完成させた。

思い切って味を変えた結果を、店主の山田耕之亮氏はこう言っている。

「お年寄りも多く、これまで 100 杯親子丼を作ったら 10 杯程度は出ていた食べ残しが、現在は 1 ~ 2 杯と激減した。」

味を変えるのに「顧客の好み」を聞いて失敗したコカ・コーラとは対照的である。

そういえば、以前のレポートにアンケートの話を書いた。

「朝食でこだわっていること」というインタビューで、「野菜をとること」って答えた人に、「今朝のメニューは？」と聞いたら、野菜が入っていなかったという話だった。

自分のことなのに、「言ってること」と「やってみること」が明らかに違うのである。

似たようなことはレッスンでも体験した。

レッスン後に生徒さんから「ベースライン対ベースラインでコーチとラリーがしたい」って言われたことがある。

限られた時間の中で効率よくリズムカルにラリーを行ない、運動量を確保したかったので、ラリーはベースライン対ネット、いわゆる「ボレー返球」か「ストローク返し」だけをやっていたのだ。

「いいですよ。じゃあ来週やりましょう！」

そう言って翌週にベースライン対ベースラインでラリーをした。

そして、レッスン後にその生徒さんに「どうでした？」って聞いてみたら、こんな答えが返ってきた。

「コーチがベースライン対ベースラインのラリーをやらない理由がよくわかりました。いつものレッスンの方がいいです。」

速いリズムに慣れてる生徒さんには、ベースライン間のラリーが入ることで打つ回数も減り、待ち時間も長くなり、退屈だったのだ。「思ったこと」と「やってみたこと」では明らかに違いがあったようだ。

「コカ・コーラ」、「玉ひで」、「アンケート」、「レッスン」に共通することは、どうも顧客自身が、「製品」や「サービス」について、「自分の好み」をよくわかっていないんじゃないかなあってということ…。

世界のホンダの創始者、本田宗一郎は「顧客の好み」について、こう言っている。

「消費者っていうのは欲求は持っているけど、曖昧模糊としていて、『こういう二輪車に乗りたい』とかそういう具体的なニーズはほとんど持っていないんだよ。だから俺たちがそれを形にしてやらないとな。」

今は「顧客優先の時代」と言われている。

アンケートを取って顧客の要望を聞き、その通りの製品やサービスを提供することが売上を上げると思われている。

しかし、何から何まで聞かれたって、顧客だって困るのである。

初めて入ったラーメン屋で、麺の太さとか、スープのこってりあっさりとか、具のトッピングとか、いろいろ聞かれたってわかんねえっつうの！

お笑いライブを見に行き、出てきた漫才師が「お客さん、今日はどんなネタで笑いたいですか？」って聞かれたって困るっつうの！

だって「顧客の好み」なんて、曖昧なんだから…。

あ、お客様には内緒だよ、怒るから。

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 相馬 雄二
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
ソニー株式会社	スマートテニスセンサー、スマートテニスレッスンシステムの開発及び販売
〒141-8610 東京都品川区大崎 2-10-1	Tel. 050-3141-2961 担当 中西 吉洋
ダイドードリンク株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	Tel. 03-5730-1213 担当 田口 智行
株式会社ダンロップスポーツマーケティング	スポーツ用品メーカー
〒108-0075 東京都港区港南 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 プレメンスト 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)

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
岩崎電気株式会社	照明メーカー
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
株式会社エスコ	キュービクル保守点検・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
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
NPO グローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
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
大和ハウス工業株式会社	電力自由化に伴う電気代削減提案、太陽光工事等
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
株式会社トアルソン	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
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 フェービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
株式会社 ブラーボデザイン	フットサル施設運営、フットサル及びサッカースクール企画運営、スポーツ施設の施工・工事
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、ホームページ制作管理等
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 Life Bridge	LED照明・空調機器の販売
有限会社 リパティヒルパケーション	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

編集後記

皆様こんにちは！

今年最後のグランドスラムである U.S. Open では、錦織選手の2014年以来4年ぶりの男子シングルスベスト4進出、そして大坂なおみ選手の女子シングルス優勝のニュースで多くの方が歓喜に沸いていることと存じます。特に女子シングルスで優勝した大坂なおみ選手は連日メディアでも大きく取り上げられ、最高のタイミングで東レパシフィックオープンが開催されたことは我々テニス関係者にとって、とても嬉しいことです。

また「テニスの効用トップ10」のポスター完成以降、多くの方々から活用法について想像以上の反響をいただいておりますことに深く感謝申し上げます。入会キャンペーンのチラシへの活用が主ですが、様々な形でより多くの国民の皆様目に触れ、少しでもテニスに対して興味を持っていただけるようお願いしております。

そして何よりも上記2つが一過性のブームにならないよう、皆様のお力をお借りしながら、引き続き気を引き締めて活動してまいります。

スポーツの秋が皆様にとって実り多いシーズンとなりますことを心よりお祈り申し上げます。

JTIA News! 2018.9 Vol.77

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2018年9月30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