

# JTIA News!

2018.6.Vol.76



## Contents

■ 会長挨拶：活動方針…………… 2	■ クラブ部会報告…………… 26
■ 第26回定時総会報告…………… 3	■ スクール部会報告…………… 27
■ 2018年度事業計画…………… 4	■ マネージャー部会報告…………… 28
■ 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告…………… 10	■ コーチステップアップアカデミー開催報告…………… 30
■ 『テニスプロフェッショナル』合同セミナー報告…………… 12	■ フロント育成塾報告…………… 31
■ テニスプロデューサー資格認定講習会&試験開催報告…………… 16	■ スジガネ君、テニスを語る…………… 32
■ テニスプロデューサー紹介…………… 18	■ 庭球人語「言葉が違えば効果が違う」…………… 33
■ 安全セミナー「クレーム対応研修会」開催報告…………… 19	■ 人事・労務コラム…………… 34
■ 安全委員会通信 Vol.29…………… 20	■ 税制コラム…………… 36
■ 「テニスをすべき10の理由」の紹介…………… 21	■ 賛助会員名簿…………… 38
■ うつぼスポーツフェスタ報告…………… 22	■ 編集後記…………… 39
■ 『テニスの日』概要…………… 24	



会長 大久保 清一

韓国の平昌で開催された冬季オリンピックで日本は過去最高のメダルを獲得し、国民に多くの感動と興奮を与えてくれました。日本のスポーツ界全体のレベルアップが進み今後は楽しみになってきたと感じる一方、スポーツ界全体ではドーピング違反が世界で大きな問題となっております。

テニスでもシャラポフ選手が出場禁止となるなど影響が大きくなっております。さらに国内では多くの競技団体がガバナンス及びコンプライアンスで様々な問題を露呈し、東京2020オリンピック・パラリンピックに向けては、基本に立ち返りクリアな体制と運営を再構築する必要に迫られていると思いません。

テニス界においては、錦織選手に続き多くの選手が頭角を現し始めましたが錦織選手のケガによる長期休養の影響が大きくテニス業界にもマイナスの影響が出ているように見受けられます。

今後も少子高齢化がますます進み、テニスを始める人が減少していく中、数ある競技の中でテニスに関心を向けていただき、参加していただくための努力が絶えず求められるところです。

ここ数年取り組んでおります「TENNIS PLAY&STAY」につきましては、今では当事業協会加盟の多くの事業所で積極的な取り組みがなされ一般市民の方々が一番近いところでの普及活動を積極的に継続推進しており、子ども向けのプログラム「Tennis 10s」は業界標準になっております。

更に、多くの方々、特にシニア層に向けてはより多くの方々が気軽に参加でき適度の運動量になると思われる、新しいテニスの楽しみ方としての「テニストリップス」を当協会でも立ち上げ普及すべく準備を進めております。

このように様々な取り組みを行うことによりテニスの普及・愛好者増大への努力を継続的に進めて行く事が我々テニス事業者の責務であると考えております。

近年、テニス事業、特に会員制テニスクラブの経営は年毎に非常に厳しい状態になっております。少子高齢化による会員数の激減、施設の老朽化、税金問題、後継者問題等、課題は山積しております。そこで今年度より「テニスクラブ経営研究会」として従来の「クラブ」と言う呼び方にこだわらず、あらゆる角度からテニス事業の再構築を研究する会を発足し、将来の展望を固つつつ100年続く事業へと継続・発展するよう積極的に取り組んで参る所存であります。

テニス事業はサービス産業であり、“サービス業は人材で全てが決まる”と言われております。「おもてなし業」から「ホスピタリティ業」への更なる進化が望まれ、また世界の多くの研究機関で発表されております「テニスと健康」と言う大きな課題にもより積極的に取り組み、テニス産業のサービスレベルをより一層高める活動を行うことを目指して参ります。

そして、これらの課題解決・目標達成に向け、業界の発展拡大が出来る人材の能力開発を目的に行っているテニスプロデューサー資格制度においては、各事業者の標準資格制度として活用していただき業界全体のレベルアップに繋げるものとしてさらに充実して参ります。職種別の各部会では、年間を通し課題の統一された研修等も多くの部会で取り組まれており、それぞれの立場において自己研鑽をしスキルアップするための場の提供や環境整備をしていきます。

なお、テニス事業者は日々の運営・経営において様々な課題や悩みなどを抱えておりますが、一方ではそれぞれの分野で成功・発展するためのノウハウを持つ事業者も存在しておりますので、そのパイプ役としてのコンサルティング事業にも取り組みます。テニス事業者間の連携を深めると共にノウハウを提供する側にとっても同時に能力開発に繋がり、より一層の業界発展に寄与するものと思えます。

以上の点を踏まえ、各委員会・各部会を中心に各事業へ積極的に取り組み、サービス産業としての位置づけを自覚し、業界のレベルアップと事業者を始め従事する方々を含めた関係者の社会的地位向上を目指し、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

## 第26回定時総会ご報告



2018年6月18日(月)東京都港区のメルパルク東京3階「牡丹」の間において、公益社団法人日本テニス事業協会「第26回定時総会」が予定通り開催されました。

2018年度期首205名の会員のうち、109名（委任状出席を含む）が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会は、吉田好彦常務理事の司会進行により、午後2時に増井範男副会長の開会の辞、その後、定款の規定に基づき大久保清一会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

第1号議案の平成29年度決算報告書（案）承認【矢沢直樹監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より、第2号議案の役員の報酬及び費用に関する規程改定（案）承認の件は加藤潤事務局長より、第3号議案の第14期理事及び監事選任の件は議長より上程され、それ

ぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、栗山雅則副会長が午後3時20分に閉会を宣し終了いたしました。

総会に引き続き、特別講演として株式会社TBSテレビメディアビジネス局ビジネス推進部 石井大貴氏に「テニスを楽しみたいすべての人に向けたアプリ“TenniSwitch”」についてご講演をいただきました。

定時総会終了後、引き続き別室にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。「第26回定時総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。





## 1. テニス事業に関する調査及び研究（定款第4条第1号関係）

テニス事業者を代表する団体として、テニス市場に関する情報集約を推進して、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図り、国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を広く社会へと発信いたします。

### ア. テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化【総務委員会】

テニス事業の動向変化等を詳細に把握し、テニス事業の将来の事業展開への参考や新規参入検討企業、大学等研究機関、メディアなど外部からの問合せにも対応することを目的に、全国のテニス事業に係わる種々の実態把握を行います。

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開をいたします。

### イ. 環境問題への取り組みに関する調査及び研究【総務委員会】

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「Fun to Share」への具体的取り組みとして以下の項目について調査及び研究を行います。

#### ① 「砂入り人工芝のリサイクル」

使い古された砂入り人工芝コートは、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理され、産業廃棄物の最終処分場については全国的に数年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点から我々はこの問題に真剣に取り組めます。本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を推奨し、引き続き更なる研究を続けていきます。

#### ② 「テニスボールのリユース」

使い古されたテニスボールは、机やイスの脚に取り付けることにより騒音が吸収されることから、NPOグローバル・スポーツ・アライアンスと連携し全国の小中学校などへ寄附をする「テニスボールのリユース

活動」を推奨し、今後も継続してまいります。

### ウ. テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究【税制委員会】

テニス事業に関わる家賃・地代（売上対比）などの租税負担の実態や売上の増減、経費の内訳比率比較など経営の現状を把握する調査と研究を年に1回アンケート（郵送）方式で行います。なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開する予定であります。

### エ. 安全・危機管理に関する調査及び研究【安全委員会】

テニス施設内における現状の安全管理や事故事例等の調査を行い、事故に対する事前準備や事故後の対応についての指針を作成するとともに広報紙やホームページなどを通じ、安全および危機管理の意識向上・啓蒙を目的に各種安全管理推進ツールや安全管理通信として公開してまいります。また、年間1～2回開催の安全・危機管理セミナー等でも調査研究結果を発表する予定であります。

### オ. 広報紙「JTIA News！」の編集と発行【広報委員会】

広報紙「JTIA News！」を下記のスケジュールにて発行し、各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1) 「JTIA News！」VOL.76号は2018年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News！」VOL.77号は2018年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News！」VOL.78号は2018年12月に発行予定
- (4) 「JTIA News！」VOL.79号は2019年3月に発行予定

### カ. ホームページ・メールマガジンの運用【広報委員会】

各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報の提供を目的とし、ホームページとメールマガジンの運用を行い、情報化社会への対応を進めてまいります。

## 2. テニス事業に関する優秀な経営者並びに管理者の養成及び資格認定（定款第4条第2号関係）

国民の健康とスポーツ振興のため、テニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図るとともに国民生活の向上に寄与すべく、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立いたします。

#### ア. テニスプロデューサー資格制度の充実【資格委員会】

テニスを業とするものの中には、労務管理に対する認識不足や脱税行為をするなど法令を遵守しない者、安全管理体制が整わずに営業行為を行う者などが後を絶たない現状があり、国民生活の安心と安全を守るために健全なテニス事業を行うための人材を育成することを目的とし、テニス事業に関わる者が各種の専門的な知識を得て健全で適正な経営を行うことが、国民の利益に供するとの観点から、テニス事業に関わる経営者および管理者の資質と能力向上を目的に9科目（テニス基礎知識、顧客管理、財務管理、安全管理、施設管理、労務管理、マーケティング、イベント・商品販売、人材育成）のテキストを作成し、年1回の講習会・試験を実施いたします。

また、資格取得後の更なる資質と能力の向上を図るために有資格者限定の講習会を開催いたします。

### 3. テニス事業に関するセミナー、研修会等の開催（定款第4条第3号関係）

テニス事業のオーナー、マネージャー、コーチ、スタッフ等の、テニス事業に携わる者の資質向上と発展を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目指し、様々な内容のセミナー・研修会等を実施いたします。

#### ア. 日本テニス産業セミナーの開催【研修委員会】

テニス事業の事業者ならびに従事者の資質向上を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目的として、学識経験者、有識者による講演をはじめ事業者の事例紹介等により、管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討を行う「日本テニス産業セミナー」の開催を予定しております。

#### イ. 経営勉強会の開催【研修委員会】

テニス愛好者にとって魅力ある事業経営を行うため以下の経営勉強会を実施いたします。

##### ①「TOPGUN PROJECT」

テニス事業以外の経営者・管理者、他スポーツ関係者の講演やテニス事業者の事例紹介、人材育成や利用者への接遇に関する実践的なグループワークなどの開催をいたします。

##### ②経営・運営に係わる勉強会・研修会

テニス事業者の資質向上と発展を目的に、テニス事業者や異業種の経営者・管理者からの事例紹介等による勉強会や研修会を定期的に開催いたします。

#### ウ. 安全・危機管理セミナーの開催【安全委員会】

テニス事業に関わる重要な安全管理や危機管理について、リスクマネジメントや法律の専門家による講演や、

具体的事例や各種ツールの紹介、心肺蘇生法やAEDの講習などの安全・危機管理セミナーを開催いたします。

#### エ. 部会別勉強会の開催

各部会（クラブ部会、スクール部会、マネージャー部会、コーチ部会、フロント部会）において、テニス事業関係者の職位別セミナー・研修会・勉強会を、有識者や各分野の専門家による講演や、グループワーク形式などの手法で定期的の実施いたします。

##### ①「後継者の会」「テニスクラブ経営研究会」の開催【クラブ部会】

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供していきます。本年度も「クラブ後継者の会」は継続し、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指し、情報交換会を年に1～2回、テニス親睦会を年に1～2回開催する予定であります。

また、新たに「テニスクラブ経営研究会」年4回のシリーズとして、これからのテニスクラブの在り方に関する調査研究を行う予定です。

##### ②スクール経営者の勉強会・情報交換会の開催【スクール部会】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に即した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるよう「スクール経営研究会」として年4回を開催する予定であります。

##### ③マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催【マネージャー部会】

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、マネージャーから代表者となった方の経験談なども伺い、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理や分析を行い、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることに関する情報交換をすることなどから、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する「支配人エリート養成塾」を年4回開催する予定であります。

##### ④コーチ対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【コーチ部会】

テニスコーチのスキルアップを目的に、ジュニアの育成強化、テニスの普及、サービス業としてのノウハウ、事例紹介、異業種での体験会など各種の講習会・

勉強会・情報交換会を年4～6回ほど開催する予定であります。

#### ⑤フロント対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【フロント部会】

テニス事業に於けるフロント業務は年々その重要性が増しております。フロントの皆様が日頃から悩んでいることへの解決の糸口など、これからの業務に役立つ情報提供を目的に勉強会「フロント育成塾」を年4回ほど開催する予定であります。

## 4. テニス事業に関する普及及び啓発（定款第4条第4号関係）

児童や青少年を対象としたテニス等の体験活動を開催することで、スポーツを通じた健全な育成のきっかけを創出します。また、一般向けには単なる試合ではなく、普及と振興を目的とした大会を実施することで、生涯スポーツ社会の実現に貢献していきます。

### ア. キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催【普及委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援による東京都スポーツ振興事業。テニス未経験者・経験者の子供達により楽しいテニス体験が出来る場を提供する事をテーマに年1回、未就学児より中学生までを対象(約300名)としたテニス無料体験会を有明コロシアム・センターコート(キッズコート10面)と有明テニスの森公園テニスコート9面にて開催し、テニスの普及を行っていましたが、今年度は会場としている東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピックの会場として改修工事(平成29年11月～平成31年7月)のため休館となり、本事業も休止をいたします。

なお、改修工事終了後は施設設備の状況を踏まえた内容で再開をする予定です。

### イ. 東京都知事杯有明チームテニスコンペティションの開催【事業委員会／普及委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援による東京都スポーツ振興事業。有明テニスの森公園48面のテニスコートを使い144チーム(約1,050名×2日)が参加する大会です。個人戦が中心のテニスにあって、団体戦と言う形態による国内最大規模の大会を年1回開催します。2日間にわたり単に試合だけではなく、チームワークの育成を図り、試合に負けてもプロ選手に挑戦・クリニックなど各種アトラクションでスポーツの楽しさ等を伝えるイベントも開催し、スポーツの振興に寄与する事業を開催していましたが、今年度も会場としている東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリ

ンピックの会場として改修工事(平成29年11月～平成31年7月)のため休館となり、本事業も休止をいたします。

なお、改修工事終了後は施設設備の状況を踏まえた内容で再開をする予定です。

### ウ. 有明の森スポーツフェスタの開催【普及委員会／事業委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局との共催による東京都スポーツ振興事業。有明テニスの森公園と有明コロシアムを使用し、スポーツ(テニス大会・テニスクリニック・ソフトテニス・車いすテニス・走り方・体力測定・ブラインドサッカー・親子体操・フラフープ・その他ニュースポーツなど)に触れ合う機会をつくり、子どもが「スポーツ好き」となり、体力向上のきっかけとなるイベントを開催いたします。主に児童、青少年を対象とした無料体験会を実施しますが、大人もスポーツを体験できる場を提供し、生涯スポーツ社会への参加を促します。また、障害者スポーツのイベントも実施しており、障害者の健康増進と社会参加を促進する事業として年1回開催していましたが、今年度は会場としている東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピックの会場として改修工事(平成29年11月～平成31年7月)のため休館となり、本事業も休止をいたします。

なお、改修工事終了後は施設設備の状況を踏まえた内容で再開をする予定です。

### エ. トリプル全国大会の開催(新規追加)

テニス事業の普及と振興を目的に従来のテニス競技種目である、シングルス(1人対1人)・ダブルス(2人対2人)に加え、新たな競技として「トリプル」を制定しました。3人対3人で行うことと、通常ボールより柔らかいグリーンボールを使用することにより、ラリーが続き、戦略的にも面白みが増し、動く距離が少なく、高齢者や初心者のみならず上級者までが楽しむことができます。さらに、3人の男女構成や合計年齢の設定を変えるなどにより、競技の幅が広がり、生涯スポーツ社会への参加を促すと共に、スポーツの振興に寄与するものと考えております。また、「トリプル」を速やかに普及・浸透させるために全国大会として開催し、広く参加者を募る予定です。

## 5. テニス事業に関する苦情処理等(定款第4条第5号関係)

### ア. テニス消費者苦情電話相談センターの運営【広報委員会】

テニス事業とその周辺で発生する諸問題、消費者から

の苦情に対応する、消費者苦情電話相談センターを運営いたします。それぞれの事例に対し専門家に相談をして解決を図り、その情報を共有し将来のテニス事業活動に活かすようにいたします。

## 6. テニス事業に関する内外関係機関等との交流及び協力（定款第4条第6号関係）

テニス事業者を代表する団体として、その他のテニス関連団体やテニス関連会社と、振興・普及を主な目的とした種々の交流、協力をを行います。また各地域での普及、振興活動に対しては支援・後援等を行います。これらの活動を通じて、広く社会的なスポーツ振興に貢献する事業として取り組んでいきます。

### ア. テニスの日推進協議会への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟をはじめ15団体で構成。テニスの日推進協議会は、他のスポーツ団体に先駆けて1998年9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。『テニスの日』を制定することでテニスの楽しさ、おもしろさをさらに多くの人たちに広めて、健康で明るく生き甲斐ある社会造りに寄与し、それと同時に世界の競技会で活躍できる選手を数多く育て、競技を観戦するなかからテニスへの共感を高めていくことを目的に、年1回有明テニスの森公園で実施する「有明メインイベント（今年度は東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事期間のため使用不可となり休止）」、47都道府県で実施する「共同イベント」、全国約500箇所で開催する「個別イベント」を開催いたします。

### イ. 日本テニス連合への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟で構成され、日本のテニス界として4団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行くためには統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関として結成されました。

具体的な課題としては「1. 選手、コーチの資格制度の統一化を図る」「2. 法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る」「3. 強化・普及に関して、より広範囲な活動が出来るような組織体制を作る」以上のテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定いたします。

引き続き「テニスの普及」に関する分科会でITF（国際テニス連盟）が推奨する「TENNIS PLAY+STAY」

をテニス界に広める活動を行っていきます。

### ウ. テニス活性化委員会への参画【普及委員会】

2008年4月より、テニス用品メーカー（9社）とテニススクールやテニスクラブ事業者が集い、「日本のテニス界を他のスポーツに負けないメジャースポーツに盛り上げたい」「テニス人口を更に拡大したい（ラケットを持つ人を増やしたい）」「強い選手をもっと輩出し世界で活躍して欲しい」との熱い想いを込めて、『テニス活性化委員会』を結成しました。「テニスに関する意向調査」を行ったほか、地道な草の根活動を行いつつ、テニス活性化委員会のスローガンを「始めよう！続けよう！もっとテニスを！」と決め、「テニススマイル（<http://www.tennismile.jp/>）」のウェブサイトを開設し、テニス愛好者やテニス事業者に役立つ情報発信を継続していきます。

## 7. テニス事業に関する各種商品・サービスの販売及び斡旋事業（定款第5条第1号関係）

テニス事業に関わる各種関連用品・物品や施設総合補償の販売や、砂入り人工芝コートのリサイクル事業等のサービスの斡旋及び販売をいたします。

### ア. 各種テニス関連商品の斡旋及び販売【事業委員会】

- (1)「テニス施設総合補償制度」の斡旋
- (2)テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト  
“ベガサス” “サービスエース” “ATOMS-V” の斡旋
- (3)テーピングテープ “ターボテックス” の斡旋
- (4)JTIA オリジナルスクールのぼり” の販売
- (5)“オリジナルテニスティッシュ” の斡旋
- (6) AED（自動体外式除細動器）の斡旋
- (7)クレジット決済システム “リターンエース” の斡旋
- (8)“砂入り人工芝リサイクル” の斡旋

## 8. 指定管理事業（定款第5条第2号関係）

### ア. 指定管理事業の運営並びに勉強会等の開催【事業委員会】

平成17年度からスタートした指定管理運営に関して、各自治体に於ける施設の活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行っております。また、新規参入を促進するために最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会等の開催を検討いたします。

## 9. その他の事業（相互扶助等事業）（定款第5条第3号関係）

会員及び賛助会員の拡大のための活動および情報交換

会や懇親会を開催します。

**ア. 消費者育成イベント等の開催及び後援【総務委員会】**

テニス産業界の活性化のために、既存の施設や指導者を有効に利用して、テニス愛好者の拡大と新規需要の創出を即効的、効率的に行います。消費者参加型のイベントを展開し、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供することで、地域や消費者に密着した産業として定着を図ります。国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献する産業として、テニス事業の安定的成長、振興を目指します。本年度も消費者育成イベントの開催および関連団体等の同種イベントの後援をいたします。

**イ. 会員数の拡大推進活動【総務委員会】**

本協会はテニス事業の社会的地位の向上を目的に活動している団体であることを非加盟テニス事業者に周知し、テニス事業者が困った時に相談出来るような体制を整え、テニス事業者に役立つ情報提供を行い、積極的に会員数の拡大を推進していきます。

**ウ. 地区組織活性化の推進【総務委員会】**

各地区組織の活性化を推進するために、地区組織が開催する「消費者育成のための大会ならびに講習会」「新規需要創出のための大会ならびに講習会」「管理者・指導者の資質向上を目的とした大会ならびに講習会」等の事業に対する支援を行います。

**エ. 賛助会員意見交換会の開催【総務委員会】**

本協会のテニス界において果たすべき役割が年々増してきております。そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深める会を開催いたします。

**オ. テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催【税制委員会】**

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しい状況にあり、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」の開催を予定しております。

**カ. 雑賀杯日本テニスチーム大会の開催【事業委員会】**

テニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として開催いたします。

**キ. 会員サポートプロジェクト【会長直轄】**

テニス事業に於ける様々な課題に対し、それぞれの専門家を紹介して問題解決を図り事業の活性化や円滑化を行う事を目的に事業を推進する予定です。

2018年度 行事／会議 開催計画

	行事・会議	開催地
2018年		
休 止	有明の森スポーツフェスタ	有 明
4月3日(火)	安全セミナー「クレーム研修会」	新宿JTIA
5月8日(火)	第四期フロント育成塾-1	新宿JTIA
5月15日(火)	2018年度 第1回幹部会	新宿JTIA
5月16日(水)	第六期支配人エリート養成塾-1	新宿JTIA
5月24日(木)	2018年度 第1回理事会	新宿JTIA
5月25日(金)	第三期スクール経営研究会-1	新宿JTIA
休 止	橋本総業・東京有明国際オープン	有 明
6月1日(金)	第一期テニスクラブ経営研究会-1	新宿JTIA
6月18日(月)	第26回定時総会/2018年度 第2回幹部会	芝メルパルク
6月26日(火)～27日(水)	正会員・賛助会員/一泊懇親テニス & ゴルフ	軽井沢
7月10日(火)	第10回テニスプロデューサー限定研修会	芝メルパルク
7月11日(水)	2018年度 第3回幹部会	新宿JTIA
7月	テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査	各 地

	行事・会議	開催地
8月4日(土)～5日(日)	第1回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道	札幌
8月7日(火)	第四期フロント育成塾－2	新宿JTIA
8月29日(水)	第六期支配人エリート養成塾－2	新宿JTIA
9月4日(火)または18日	安全セミナー「ハラスメント研修会」	新宿JTIA
9月7日(金)	第一期テニスクラブ経営研究会－2	新宿JTIA
9月11日(火)	2018年度 第2回理事会	新宿JTIA
9月12日(水)	第三期スクール経営研究会－2	新宿JTIA
9月	「テニスの日」記念イベント	各地
9月26日(水)	2018年度 第4回幹部会	新宿JTIA
休 止	キッズ & ジュニアテニスカーニバル	有明
10月23日(火)	経営勉強会 TOPGUN PROJECT 2018	芝メルパルク
11月5日(月)	クラブ部会・後継者の会「一泊懇親テニス」	軽井沢
11月6日(火)	第四期フロント育成塾－3	新宿JTIA
11月14日(水)	第六期支配人エリート養成塾－3	新宿JTIA
11月20日(火)～22日(木)	テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験	新宿JTIA
11月28日(水)	2018年度 第5回幹部会	新宿JTIA
休 止	東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション	有明
12月7日(金)	第一期テニスクラブ経営研究会－3	新宿JTIA
12月13日(木)	2018年度 第3回理事会・忘年会	新宿JTIA
12月14日(金)	第三期スクール経営研究会－3	新宿JTIA
2019年		
1月10日(木)	新春特別講演&賀詞交歓会 / 第6回幹部会	芝メルパルク
1月22日(火)	安全セミナー「普通救命講習会」	新宿JTIA
1月25日(金)	クラブ部会・後継者の会「情報交換会」	新宿JTIA
2月2日(土)	雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 東日本大会	東京
2月13日(水)～14日(木)	第30回日本テニス産業セミナー	埼玉県
2月19日(火)	第四期フロント育成塾－4	新宿JTIA
2月20日(水)	2018年度 第7回幹部会	新宿JTIA
2月23日(土)	雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 西日本大会	大阪・靱
2月27日(水)	第六期支配人エリート養成塾－4	新宿JTIA
3月1日(金)	第一期テニスクラブ経営研究会－4	新宿JTIA
3月2日(土)	雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 全国大会	大阪・靱
3月13日(水)	2018年度 第4回理事会	新宿JTIA
3月14日(木)	第三期スクール経営研究会－4	新宿JTIA



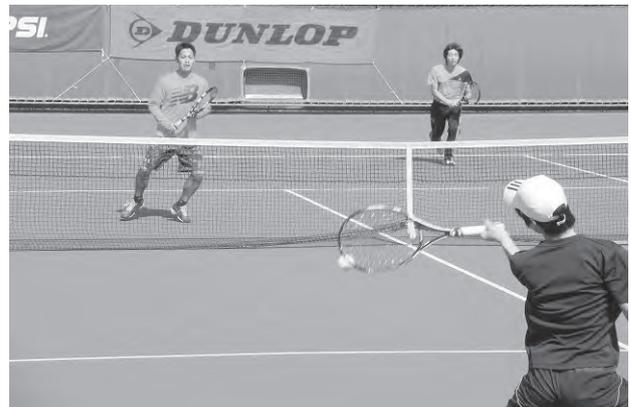
# 全国大会

日程：平成30年3月3日(土) 会場：ITC 靱テニスセンター (ハードコート)

特別協賛：(株)ダンロップスポーツマーケティング 協賛：サントリーフーズ(株)

## 公益社団法人日本テニス事業協会 雑賀杯 日本テニスチーム大会・全国大会

	松原 テニスクラブ印西	江坂 テニスセンター	ノア インドアステージ 天下茶屋	ITC 靱テニスセンター	勝 敗	順 位
松原 テニスクラブ印西		2-1 6-1 6-0 5-7	3-0 6-2 7-5 6-2	3-0 6-4 6-2 6-3	3-0	1位
江坂 テニスセンター	1-2 1-6 0-6 7-5		1-2 7-5 4-6 5-7	1-2 1-6 (2)6-7 6-3	0-3	4位
ノア インドアステージ 天下茶屋	0-3 2-6 5-7 2-6	2-1 5-7 6-4 7-5		1-2 3-6 2-6 6-4	1-2	3位
ITC 靱テニスセンター	0-3 4-6 2-6 3-6	2-1 6-1 7-6(2) 3-6	2-1 6-3 6-2 4-6		2-1	2位





## 『テニスプロフェッショナル』 合同セミナーを終えて

『テニスプロフェッショナル』 合同セミナー実行委員会 委員長 栗山 雅則



平成 30 年 1 月 30 日(火)京王プラザホテルにて、(公社)日本プロテニス協会と『テニスプロフェッショナル』合同セミナーを開催致しました。(公社)日本プロテニス協会は 45 周年コンベンションとして、(公社)日本テニス事業協会は 25 周年日本テニス産業セミナーとしての合同開催でした。「力を合わせ、出来ることから、共に学び、共に明日へ」をテーマに、総勢約 400 名に及ぶ参加者が集まりました。

初めに、両協会を代表して藤沼敏則理事長、大久保清一会長からご挨拶の後、川淵三郎キャプテンの基調講演がございました。川淵キャプテンは、Jリーグの発足から現在のサッカーの発展に寄与し、また近年では日本バスケットボール協会改革のため、国内 2 つのリーグを統一し、Bリーグを実現させました。講演では、その当時の苦勞についてのお話を伺うことができました。

続いてプロテニスプレーヤー松岡修造氏から、日本を「テニスの国」にしようとの熱い想いを語り頂き、福井烈専務理事からは、(公財)日本テニス協会の今後について、普及、強化、育成の方針を、我々指導者や事業者が協力して実現するよう、これからの日本テニス界の

方向性を示されました。

また、早稲田大学の間野義之教授からは、日本のテニス界の中で、体育会、同好会、実業団、スクール、ソフトテニスは日本独自のものであり、日本はガラパゴスであるとの興味深いお話を頂きました。

最後に、パネルディスカッションが行われ、パネリストに(公財)日本テニス協会専務理事 福井烈氏、テニス用品会専務理事 金増万治氏、(公社)日本プロテニス協会 藤沼理事長、(公社)日本テニス事業協会 大久保会長、ファシリテーターに早稲田大学教授 間野義之氏を迎え、「これからのテニス事業を考える」をテーマに、ディスカッションを行いました。結論としては、このパネルディスカッションに参加した 4 団体が、テニス界発展のために相互協力して、行動していくことが必要であるとの意見に集約されました。また、間野氏からは、テニスの成長産業化に向けて「テニス・ビジネス・アライアンス(仮称)」の創設をとの意見を頂戴しました。

今回の合同セミナーは、両協会幹部の定期的な情報交換会から、お互いに協力し合えることを模索しておりましたところ、両協会ともに周年事業となることから今回の合同開催に向け、昨年 3 月に合同セミナー実行委員会を立ち上げ開催の運びとなりました。

合同セミナー終了後、想像よりも大きな収穫があったと確信しております。参加者にとって有意義なお話をしていただけの講師の方々をお招きできたこと、また、建設的なご意見を多数頂きましたことは、指導者及び事業者である我々にとりまして大変有り難く、感謝に堪えません。

最後に、この合同セミナー実行委員会をはじめ、両協会、理事、事務局並びに東京都テニス事業協会の皆様のご支援とご努力に対しまして、厚く御礼申し上げます。



# “チーム『テニスプロフェッショナル』発進!”

## ～力を合わせ、出来ることから、共に学び、共に明日へ～

会 場：京王プラザホテル エミネンスホール

期 日：平成 30 年 1 月 30 日(火)

時 間：10：15～18：00 合同セミナー 18：30～20：00 合同パーティ

申込者数：228 名 当日参加者数：225 名 アンケート回収数：147

### アンケート結果

#### ◆性別と年代をお答えください。

	10代	20代	30代	40代	50代	60以上	不明	合計
男 性		17	29	43	20	16		125
女 性	1	7	4	6	1	2		21
不 明							1	1
合 計	1	24	33	49	21	18	1	147

#### ◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	29
スクール	138
レンタル	8
その他	4

※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	32
支配人・マネージャー	49
コーチ	47
フロント	13
その他	7

※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	65
FAXによる案内	5
ホームページ	10
会社からの案内	77
その他	10

※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	73
講師が気に入った	67
研修ポイントの対象だから	16
会社の指示	13
その他	7

※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	43
1～4回	46
今回が初めて	53

#### ◆このセミナー全体の評価は何点ですか。

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
69	31	29	3	1				

未記入：14

(アンケート結果は抜粋掲載)

#### ◆全体の感想

- ・全てにおいて内容が濃く、非常に勉強になった。…40名
- ・講師の選出が最高だった。…28名
- ・現在のテニス業界の問題点、改善すべき点を明確にすることができた。…16名
- ・幅広い分野の方から講演を頂いたこと。…14名
- ・客観的にテニスを見ることができた。…7名
- ・熱い思いを感じる講演だった。非常に満足。…7名

#### ◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・今後のテニス界の発展に必要なことを学んだ。…21名

- ・新しい視点で物事を見る大切さ。…20名
- ・テニス活性に向けた熱意。…13名
- ・チャレンジする気持ち。…10名
- ・テニス事業での今後の課題。…8名

#### ◆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。

- ・PLAY&STAYの浸透・強化に向けて努力する。…18名
- ・地域に根ざした普及活動。…10名
- ・普及から育成、強化への流れでより多くの人にテニスの素晴らしさを伝える。…8名



**基調講演：(公財) 日本サッカー協会**  
**キャプテン 川淵 三郎氏**  
**「夢があるから強くなる」について**

- ・熱意が伝わり良い刺激を受けた。非常に参考になった。 …35名
- ・Jリーグ・Bリーグの立ち上げ、経緯、実際の心情を伺う事ができ有意義だった。 …32名
- ・夢を持ち未来像を明確にして行動することが大切だと強く感じた。 …11名
- ・非常に興味深い内容だった。 …9名
- ・難題に対しどう乗り越えるか。考え方を180度変える重要性について伺い、非常に興味深かった。 …9名

**特別講演：プロテニスプレーヤー**  
**松岡 修造氏**  
**「これからの日本テニス界に必要なこと」について**

- ・改めて情熱と行動力、ポジティブな発想に感銘を受けた。 …30名
- ・「日本をテニスの国に!」はとても共感した。もっとテニスを普及させたい。 …25名
- ・期待通りエネルギッシュな講演で引き込まれた。素晴らしかった。 …22名
- ・PLAY&STAYがさらに普及していき、テニス界がもっと活性化することに期待する。 …13名
- ・テニスというスポーツの素晴らしさや可能性を聞くことができ、自分のテニスに対する価値観が変わった。 …8名



**講演：(公財) 日本テニス協会**  
**専務理事 福井 烈氏**  
**「JTAの立場から指導者・事業者を求めること」**

- ・PLAY&STAYを普及させてテニスを活性化していく構想が良く分かった。 …27名
- ・普及～育成～強化の取り組みの重要性が非常に勉強に

- なった。 …22名
- ・日本テニス協会の今後の方向性が明確に理解できた。テニス界の発展の為に貢献したいと改めて思った。 …20名
- ・日本のテニス界の真剣な取り組みを聞かせて頂いた。 …11名
- ・小中学校に対するJTAの取り組みがよくわかった。 …8名



**講演：早稲田大学 スポーツ科学学術院**  
**教授 間野 義之氏**  
**「日本のテニス界はこれからどうすべきか？」**

- ・日本テニスのガラパゴス化の課題について非常に興味深かった。 …28名
- ・2019年～21年のゴールドスポーツイヤーズについてスポーツの有効活用・最大化に向けた取り組みを考えていきたい。 …24名
- ・ゴールドスポーツイヤーズは成長産業化のチャンスがあると痛感した。 …14名
- ・ゴールドスポーツイヤーズについてよく知らなかったので非常に勉強になった。 …13名
- ・非常に興味深い話でとても参考になった。また講演して欲しい。 …9名



**パネルディスカッション：**

**パネリスト**

- (公財) 日本テニス協会 専務理事 福井 烈氏
- テニス用品会 専務理事 金増 万治氏
- (公社) 日本プロテニス協会 理事長 藤沼 敏則氏
- (公社) 日本テニス事業協会 会長 大久保 清一
- ファシリテーター
- 早稲田大学 スポーツ科学学術院 教授 間野 義之氏

**テーマ 「これからのテニス事業を考える」**

- ・各団体が団体の枠を越えて一致団結してテニス産業の未来の在り方を考える。 …13名
- ・テニスイッチに期待する。楽しみである。 …11名
- ・テニス界のイノベーションについては大胆な改革が必

- 要であると痛感した。 …10名
- ・テニス市場の伸び悩みとテニス界のイノベーションの2つのテーマについて大変有意義なパネルディスカッションであったと思う。 …7名

## 合同パーティ



## (2日目) テニス施設見学バスツアー

日 時：平成 30 年 1 月 31 日(水)

行 程：明治神宮野球場・明治神宮外苑テニスクラブ・柴又「帝釈天」・松戸テニスクラブ

人 数：29 名





## 第12回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験開催報告

会場：ITC 靱テニスセンター  
 期 日：平成 29 年 11 月 15 日(水)～ 17 日(金)  
 受講・受験者数：53 名 アンケート回収数：34 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	不明	合計
男性	3	8	8	6	2	27
女性	2	1	3			6
不明			1			1
合計	5	9	12	6	2	34

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	4
スクール	32
レンタル	4
その他	4

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	3
本社・本部勤務	1
支配人・マネージャー	15
コーチ	16
フロント	4
その他	1

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

知識の取得	19
自身のスキルアップ	27
有資格者から勧められた	4
アップグレード	12
資格が必要と感じた	8
常に勉強	5
研修ポイントの対象だから	1
会社の指示	4
その他	1

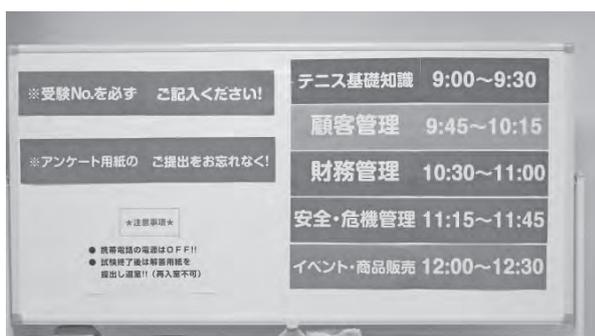
※複数可

◆今回の受講科目を教えてください。

新規受講	
Aコース（基礎編）	13
Bコース（基礎+シニア編）	4

アップグレード受講・再受講	
テニス基礎知識	5
顧客管理	7
財務管理	10
安全管理	12
イベント・商品販売	7
マーケティング	6
労務管理	7
施設管理	6
人材育成	7

聴講	
労務	
財務 / イベント・商品販売 / 安全管理 / 顧客	



(アンケート結果は抜粋掲載)

◆受講・受験をした感想

- ・とても勉強になった。 …11名
- ・以前に受験しており今回改めて受講・受験したが、忘れていたことも多く継続的に勉強することが大切だと思った。 …6名
- ・仕事に活かしたい。 …5名
- ・業務に活かせる内容でとても為になった。 …5名
- ・勉強の必要性を感じた。 …4名

- ・自分の業務に必要な知識を学べた。 …3名
- ・思ったより大変だった。 …3名
- ・自分の目標ややるべきことが明確になって、整理できて良かった。 …2名

◆テニスプロデューサー資格制度に期待すること

- ・勉強会に参加したい。 …4名
- ・世間に広く認知されることを期待している。 …4名
- ・資格取得での社会的地位の向上。 …3名

## 試験結果

### 第12回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験結果 (合計 53名)

テニスプロデューサーⅡ合格者／新規14名  
テニスプロデューサーⅠ合格者／新規11名 アップグレード10名  
シニアテニスプロデューサー1次試験合格者／新規1名 アップグレード2名  
不合格者／6名  
アップグレード不合格・現状維持／3名  
研修受講／4名  
聴講／2名

## 現在の有資格者数

### 現在資格保有者 (合計／211名)

エグゼクティブテニスプロデューサー／10名  
シニアテニスプロデューサー／44名  
テニスプロデューサーⅠ／70名  
テニスプロデューサーⅡ／87名





## テニスプロデューサー試験を受けて

STP160253

南町田インターナショナルテニスカレッジ 遠山 宏樹



一昨年より受験させて頂き、1年目にテニスプロデューサーI、2年目にシニアプロデューサー資格を無事に頂くことができました。

6年前に㈱クリヤスポーツプロモーションズに入社しました。その時にまわりのコーチのスキルに驚き、コーチ業をしたり会社員をしたりと、ふらふらしてきた自分に自信が持てずにいました。また、特に戦績もない自分には、良いレッスンを技術だけでしていくことに不安や迷いを感じていました。

受験を希望した理由の一つは、技術の優れたコーチたちに負けないようにするには会社員だった経験を生かしてやっていくしかないと思っていました。テニスプロデューサー資格は、まさにサラリーマンコーチ（表現がよくありませんが…）にはもってこいの資格ではありませんか！自分の経験を生かして、尚且つ資格も取れるなんてすばらしいと思いました。資格取得は本当に大変でしたが、久しぶりの勉強と試験を受けることは自分に

とってとても新鮮で刺激的でした。

テニスプロデューサーを受験させて頂いて感じたことは、マネージャーや管理職になってから取得するのではなく若手・中堅コーチに積極的にとって欲しい資格だと感じました。経営感覚が身につくとレッスンだけではなく、様々な視点からスクールを見られるようになり、よりお客様の目線に近づけスクールライフを充実したものに出来るコーチが増えると思います。

会社員時代によく、「自分が社長になったつもりで仕事しろ!!」と言われたことを思い出しました。当時はそんな無理だろ！と思っていました。（その時この資格に出会っていたら人生は変わっていたかも…）しかし、プロデューサー試験を受けてからは、どうやったらお客様に喜んでもらえるか、レッスン以外のところでも考えられるようになりました。多方面からお客様の満足や、大満足に変えられるシニアプロデューサーになりたいと思います。

また、大久保会長との面接で「これからは大切だよ」と言われ、シニアプロデューサー資格の重さを痛感いたしました。言い方が悪いかもしれませんが、シニアプロデューサー資格を取得してしまった今、グレードにふさわしいと言われるように、日々努力することと変化することが義務づけられてしまったと思います。なので、楽な方にながれてしまいがちな自分にとっては、勉強し続け成長させてもらえる資格です。

人材育成で学んだように何の為にやるのかをしっかりと認識し、自ら目的を持って行動し日々成長できる人材になり、少しでもテニス界の発展に貢献できればよいと思います。また、シニアプロデューサー資格を持っている者がこの程度かと思われぬように、気を引き締め頑張っていきたいと思っています。

今後とも皆様のご指導・ご鞭撻の程宜しくお願い致します。





## 安全セミナー「クレーム対応研修会」開催報告

安全委員会委員長 金田 彰

日 時 2018年4月3日(火) 13:00～17:00

参加人数 24名

講 師 株式会社ルネサンス カスタマーサービス室長 水野 孝久氏

テ ー マ 「クレームへの対応 対応方法を知り、スキルを身につけよう！」

～困らないクレーム対応と難癖クレーマーへの取り組み～

4月3日、講師に水野先生を迎え開催されました。クレーム対応は、当事者にとってはとても精神的負担の大きな仕事です。フロントやコーチスタッフが疲弊しないために、スキルやテクニックを学ぶことが必要であると、事例をもとにご指導いただきました。一人のクレーマーに多くの時間と労力を使うことは、他のお客様へのサービスの平等性を欠くことに繋がるため、できるならば早期に解決することが大切です。しかし、長年の経験をお持ちである先生でも、解決できるものと、そうではないものがあると伺い、なるほどと腑に落ちる思いをいたしました。

クレーム対応とは、全面謝罪はせず、謝罪しなければならないところを見極めた部分謝罪が原則であることを学びました。個人で背負うものではなく、組織的な対応が必要であり、理不尽な要求は毅然として退け、できる、できないをはっきりと表現することも大切であると学びました。

対応を成功に導くための7つの手順

1. クレームを起こさない、大きくしないための名乗り方

2. 対応の主導権をとるために必要な最初の挨拶「お礼」と「お詫び」の言葉の選び方
3. お客様と信頼関係を築くための相づちの打ち方
4. お客様の本音を探る質問の仕方
5. 話題を変えたいときやこちらが話したいときは、数字の入った仕切り直しトーク
6. 謝罪と説明だけではお客様は納得しない
7. 最後に好意的な言葉を頂くためのクロージング方法

これらを実例に沿って噛み砕いてご指導いただきました。

クレーム対応に終わりはありません。社会環境の変化や、国際化は新たなクレームを生み始めています。反社会的勢力への対応はもとより、タトゥーやLGBTへの対応等、クレームが予測できる場所は、他業界の事例からも学びながら、対応策をマニュアル化しておく必要があることを学びました。

(株)ルネサンス様の事例を多数ご紹介いただきながら、熱心に講義に取り組んでくださいました水野先生に、参加者を代表して心より感謝申し上げます。ありがとうございました。





## 梅雨時の体調管理に注意しよう！

今年も鬱陶しい梅雨の時期になりました。シトシトと降る雨と、ジメジメとした空気感。

テレビの天気予報を見ると、日本列島を横に覆う梅雨前線、見るだけで感じる倦怠感。人間の体は敏感で、低気圧の下では副交感神経が活発に働いて、体を休めよう休めようとするらしいのです。それが梅雨時のだるさに繋がるのだそうです。厚生労働省のホームページを見ておりましたら、この時期は、細菌性の食中毒の発生比率が例年高くなるのですね。病原菌はジメジメが大好きなようです。そういえば水虫のテレビコマーシャルも、よ

く見かけるような気がします。そんな梅雨も稲作にとっては大切な恵みの雨、梅雨時期の雨がおいしいお米の出来に繋がるのですって。お気に入りの傘や長靴を見つけるとか、アジサイの花を見に行くとか、気分転換も大事だそうです。体調管理に気を付けて梅雨を乗り越えましょう！

## ～熱中症にご注意！～

お客様個々に、適度な休憩と水分補給の案内をしっかり実践し、熱中症の発症を抑えましょう。

日差しがきつく、気温が上昇する厳しい季節がやってきます。

## 水分補給のポイント

30分前後の間隔で細目に！

一度に飲む量は、  
1口～200ml程度！

常温、または5～15℃  
に冷やした物が適当！

塩分濃度0.1～0.2%、糖度3～5%のスポーツドリンクが適しています！

喉が渴いたなと思った時には脱水は始まっており、心拍数は上昇、運動パフォーマンスも落ち始めます。

ご自身の好きなタイミング（自由飲水）だけでなく、時間を決めて強制的に水分補給（強制飲水）を促し、こまめな水分補給をしていただけるよう心がけましょう。※お客様自身の意識が大切です。参考POPを利用し、お客様に意識していただけるよう啓発していきましょう。

## ～天候の急変に注意！～

これから梅雨に入り夏に向けて、突然の豪雨や台風の発生などが考えられます。状況によっては、レッスンの中止を決定しなくてはなりません。また、雷は非常に動きが早く、落雷は人命に直結する事故につながります。

雷雲レーダーの確認やポータブルタイプの雷感知器等を常備し、天候の状況によってすぐに中止の判断ができるように予めルールを決めておきましょう。また、二次災害を防ぐためにも中止の案内方法についてもお客様に周知徹底しておきましょう。



## 天候の急変に対する構えのポイント

天候情報の把握方法を再確認！

レッスン中止の判断基準を再確認！

レッスン中止時のお客様への連絡方法を、お客様に今一度確認

# 「テニスをすべき10の理由」の紹介

## 「テニスをすべき10の理由」に関する告知用データがダウンロードできるようになりました!!

広報委員会では、アメリカ合衆国のテニス事業協会 (TIA) がWEBサイト (playtennis.com) で2017年に公開した「テニスの効用トップ10」に関する内容をJTIA News! Vol.73 2017.06号で掲載・ご紹介いたしました。

その後、公開されている「Health Benefits of Tennis

: Why Play Tennis?」をTIAの了解を得て日本語版を作成、またその内容を基に別途告知用データを3タイプ作成いたしました。

各種データは、本協会ホームページからダウンロードが可能ですので、印刷後、掲示・配布等是非ご活用ください。

■ダウンロードページアドレス <http://www.jtia-tennis.com/dl/top10tennis/>

■本協会ホームページ トップページから



こちらのリンクバナーからダウンロードページに進めます



■ダウンロードできる告知用データ (5タイプ)



# うつぼスポーツフェスタ開催報告



大阪市の生涯スポーツ振興計画にも沿い、地域と一体となった健康増進とスポーツのイベントを開催致しました。公益社団法人日本テニス事業協会主催(近畿テニス事業協会主管)での開催。初年度の靱テニス・マネージメントチーム主催を入れると今年度で4回目となりました。

『イベントに参加する全ての子どもと大人がスポーツをもっと好きになり、スポーツをライフサイクルに取り組めるような「生涯スポーツ社会」の実現を!! スポーツを体験できる参加型イベント』をテーマとして、実施致しました。



週間予報では降水確率80%。開催当日をはさみ3日間雨予報。てるてる坊主を作成し、スタッフ一同“神頼み”ならぬ“てるてる坊主頼み”です。その役割を見事に果たし、夜中にどつぶり降った雨は朝には上がり、予定通り全てのアトラクションを開催する事が出来ました。大阪市西区長杯は初級の部・中級の部合わせて44組88名の参加。熱い戦いが繰り広げられました。

昨年までテニストーナメントとアトラクションを2日に分けて開催していましたが、今年は同日開催。4面のアンツーカーコートはテニストーナメントで使用。アトラクションコーナーは広場を全面使用させていただき、安全面を十分に確保しながら広々とする事が出来ました。気軽に参加いただけるよう、全て予約なしの当日参加としましたが、イベント開始30分前からぼつぼつと列が出来初め、開始時刻には長蛇の列となっていました。開始から終了まで参加者が途絶えることなく、広場は終日笑顔で埋め尽くされていました。



昨年度、参加者のべ3,606名と前年を大きく上回り、当イベントの成長を感じていましたが、今年は更にそれを上回り、参加者総数のべ3,976名。毎年少しずつ認知度が上がってきていることを実感します。

テニスからは「キッズテニス体験」「親子テニス体験」「大人テニス体験」「ターゲットナイン」「低学年用ターゲットナイン」「的当て」「幼児用の当て」と、テニスの普及を行いました。「こども走り方教室」「子どもボール投げ教室」など、テニス以外のスポーツアトラクションも実施。「立ち幅跳び(跳躍テスト)」「棒つかみ(反射神経テスト)」「大豆つまみ(器用さテスト)」では体力測定結果をお持ち帰りいただき、大変喜ばれました。



また小さなお子様にも気軽に参加いただけるよう、「スーパーボールすくい」「輪投げ」「うまい棒すくい」など縁日を思わせるコーナーを設け、イベント内容の更なる充実を図りました。

全15アトラクションと2部のテニストーナメントの実施。  
1日を通して、来場者の方々に満足頂ける内容での開催ができたと感じております。



また、怪我もなく、来場者の皆様が安心・安全に楽しんでいただけるイベントとなった事が何よりも良かったと感じています。

これも、大阪市様をはじめ、地元地域の方々と多くのご協力企業様 学校関係者様のご支援と運営スタッフの方々のご協力によるものと、心より御礼申し上げます。



子ども達そして保護者様皆さんの多くの笑顔や真剣な表情を通して、運営側としましても開催できたことの喜びを感じ満足を得ることができました。 来年度の実施に向けて、このイベントに更なる期待感を感じていただけるよう 益々の努力と企画の強化を進めて参ります。

2019年度に向け、引き続き皆様のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

近畿テニス事業協会  
会長 大西 雅之



## ■アトラクション一覧

### 【テニス関連アトラクション】

- テニストーナメント ミックスダブルス 初級の部
- テニストーナメント ミックスダブルス 中級の部
- キッズテニス体験
- 親子テニス体験
- 大人テニス体験
- ターゲットナイン
- 低学年用ターゲットナイン
- 的当て
- 幼児的当て

### 【その他のアトラクション】

- こども走り方教室
- こどもボール投げ教室
- 立ち幅跳び(跳躍テスト)
- 棒つかみ(反射神経テスト)
- 大豆つまみ(器用さテスト)
- スーパーボールすくい
- うまい棒すくい
- 輪投げ



# 「テニスの日 個別イベント」を開催しよう！登録受付中です！

テニスの普及と発展を目指し、「はじめよう！続けよう！もっとテニスを！！」を合言葉に9月23日【秋分の日】を『テニスの日』に制定し、20周年を迎えました。2018年も日本全国で「テニスの日イベント」が開催されることを目指しています。9月23日前後のご都合の良い日程で是非ご検討ください。「テニスの日週間」「テニスの日月間」としての開催も大歓迎です。

「テニスの日イベント」としての登録は、公式WEBサイトでも受付けています。ご登録頂いたイベントは「テニスの日 個別イベント」として、オリジナルグッズの購入やオリジナルイラスト画像の使用などの特典を受けることができます。

## 【イベント開催内容の例】

100万人ボレーボレー、コート開放/割引、テニスクリニック、親睦テニス大会、無料体験レッスン、テニスの日記念トーナメント、ラケット試打会、的当て、スピードガンコンテスト、ターゲットテニス、ストリング張替サービス 等

※右ページの「2017個別イベント表彰」、また、公式WEBサイトの過去の個別イベント表彰も是非ご覧ください。

# テニスの日イベントのメイン企画！『100万人ボレーボレー』 気軽にチャレンジ！「テニスの日」を楽しもう！

## ①基本ルールで認定にチャレンジ！

※ノーバウンドで何分間続かなかチャレンジ！

「3分=三段」「5分=五段」「10分=達人」に認定されるとテニスの日公式WEBサイトでスクール・クラブ名とお名前を発表いたします！

## ②早撃ちボレーボレーにチャレンジ！

※1分からでもOK！クラブ・スクールで決めた時間内に何回ボールを行き来させることができるか、お友だちと競争しながら楽しみながら挑戦してください！

## ③オリジナルルールで誰でも楽しくボレーボレーにチャレンジ！

※年齢やテニス歴に合わせて実施できるオリジナル企画を推奨しています。小さなお子さんや初めてラケットを握る方は、ボールを転がしたりワンバウンドさせて続けてみたり。相手とボールを打ち合う楽しさを体感させてあげてください。

## ＜認定ルール＞

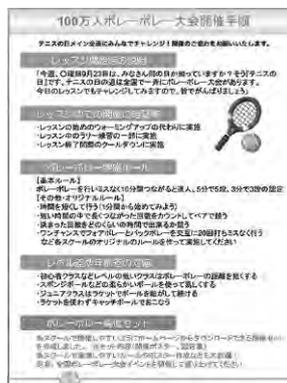
※基本ルールの三段・五段・達人は

テニスの日公式WEBサイトで発表します

※認定証は公式WEBサイトからダウンロード可能です

※オリジナルルールも上記の認定証をご利用ください

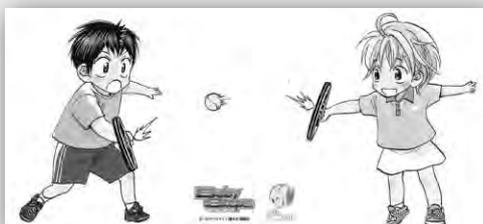
※開催手順を公式WEBサイトでダウンロードできます



## 2018オリジナルイラスト画像の使用について

テニスの日オリジナル「100万人ボレーボレー」イラスト画像をご利用いただけます。

※チラシやPOP、SNSでのご使用が可能です。画像使用にあたっては事前に事務局への申請が必要となります。



「100万人ボレーボレーイラスト」

## 2018個別イベント表彰を目指そう！

- ・イベント終了後、締め切りまでに応募頂いたイベントが対象となり、各種表彰に応じたチャームが賞品として贈られます。(チャームは2019年度製となります)
  - ・表彰応募は個別イベント【報告フォーム】から応募いただけます。
  - ・応募時には、写真や動画などイベントの様子が分かるものをお送りください。
  - ・公式WEBサイトでは過去の個別イベントをご紹介します。
- スタッフやコーチと参加者による、熱意と挑戦心あふれるイベント、または地道に続けてきたクラスでの取り組みなど、皆様の笑顔とテニス愛に満ちたご応募を今年もお待ちしています！

※公式WEBサイトの『個別イベントギャラリー』でも写真で全国のイベントを紹介しています

表彰タイトル	チャーム数
個別イベント大賞	100個
ボレーボレー大賞	50個
各特別賞	30~20個
新人賞	10個

## 2018テニスの日イベント開催グッズ

### ● ポスター・チラシを無料でお送りします



ポスター(A1)・チラシ(A4)はチャーム購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。(枚数は下記注文方法をご参照ください)

チラシ(A4)の裏面は白紙になっているので、各会場のイベント情報を印刷し、告知用チラシとして利用することもできます。

### ● オフィシャルチャームを購入できます(送料無料)



2018年のオフィシャルチャームはウインブルドンの輝く芝をイメージしたコート型です。裏面にはコートサイズ、ネットの高さ等のミニ知識が印字されています。

★卸価格 1個 250円(税込) (参考売価 350円)

#### 【チャーム活用例】

- ・350円で販売し、利益をイベント等に活用
- ・体験レッスン参加者にプレゼント
- ・大会、ボレーボレーへの参加賞や景品として

・ダブルスコート: 23.77x10.97m  
 ・シングルスコート: 23.77x8.23m  
 ・ネットの高さ/センター: 0.914m  
 /サイド: シングルスボール 1.07m  
 9月23日はテニスの日

### 2018開催グッズのご注文方法

※イベント登録・注文はテニスの日公式WEBサイトから  
<http://www.tennisdaily.jp>

### ● チャーム・ポスター・チラシ

#### ■「チャーム」は買取となります(送料無料)。

15個以上、5個単位でお申し込みください。

★卸価格: 1個 250円(参考売価: 350円)

※物流運賃高騰の影響により、今年は15個からのご注文をお願いしています。ご理解ご協力のほどお願い申し上げます。

#### ■ポスター(A1サイズ)/チラシ(A4サイズ)

ポスター・チラシはチャーム購入数に応じた上限範囲内で、ご希望数を無料でお送りします。

※下記の無料配布数をご参照ください

チャーム購入数	ポスター 無料配布数	チラシ 無料配布数
0個の場合は一律	2枚	20枚
15~45個	~ 5枚	~ 200枚
50~95個	~ 10枚	~ 300枚
100~195個	~ 20枚	~ 500枚
200個以上	~ 30枚	~チャーム数x10倍

### 指導者資格ポイント取得対象となります!

■イベント開催登録会場で当日のコーチや運営などにご協力いただいた(公財)日本体育協会公認指導者、(公社)日本プロテニス協会認定プロコーチは次の通りポイント取得が可能です。

\*日本テニス協会登録の指導者は1ポイントの実習ポイント  
 \*日本プロテニス協会登録のテニス教師は2ポイントの研究ポイント

\*日本プロテニス協会認定プロコーチは2ポイントのJPTAポイント

ポイントの申請方法は、登録団体のJTAもしくはJPTAへご確認ください。

### 新規登録会場限定の特典!

#### ●「テニスの日」のぼり

※テニスの日個別イベント新規開催登録に限り、支援グッズとして「のぼりセット」(黄色・緑色)を無料進呈します。

- ・サイズ: 60cmx180cm、テトロンポンジ染め
- ・ポールのご用意はございません。
- ・のぼりはチャーム購入数に応じた上限範囲内で希望数を無料でお送りします。

※下記の注文数上限をご参照ください

チャーム購入数	のぼりセット数上限
0個の場合は一律	送付対象外
15~45個	~1セット
50~95個	~2セット
100個以上	~4セット



#### ●「テニスの日」特大横断幕

※緑の特大横断幕を新規登録会場には無料で1枚お送りします。

- ・サイズ: 90cmx480cm、テトロンポンジ染め
- ・ひも付き



9月23日はテニスの日

ご登録いただいたイベント情報は随時、テニスの日公式WEBサイトでご紹介いたします。イベント開催が難しい場合は、ポスター・チラシの掲示にご協力ください。

テニスの日バナーもご用意しています。  
 皆様のWEBサイトにリンクバナー掲示のご協力をお願いします!



\*詳しくはWEBで! <http://www.tennisdaily.jp>



# 第一期「テニスクラブ経営研究会」開催報告 ～ 100年続くテニスクラブを目指します!～

クラブ部会 副部長 野田 照彦

このたびクラブ部会に「テニスクラブ経営研究会」を新規に立ち上げ、その記念すべき第1回目が6月1日(金)に日本テニス事業協会会議室にて開催されました。

この経営研究会は、年間を通して6月、9月、12月、来年3月の1期4回を予定しています。今回は、クラブ部会のメンバー12名を含む17名の方が参加しました。

これまで、クラブ部会はクラブ後継者のメンバーを中心に、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、世代間交流や情報交換および実践学習を行ってきました。しかし、テニスクラブは、高齢化や時代の流れに追いつかず会員数の減少が止まりません。事業所によっては、スクール、レンタルコート、異業種スポーツなどを取り入れています。効果的な打開策が見つからず、厳しい状況が続いています。

そこで今回発足したテニスクラブ経営研究会は、後継者の会と同様にテニスクラブの存続発展をテーマとしていますが、クラブと言う名称(呼び方)の固定概念にとらわれない自由な発想で、後継者のみならず、経営者、支配人、クラブ運営に携わる方々を中心として進めていきます。

## <実施内容>

- 第1回 2018年6月1日(金)  
「理想のテニスクラブ 未来創造スケッチ」  
善福寺公園テニスクラブ 野田照彦
- 第2回 2018年9月7日(金)  
「欧米のクラブ事例紹介」  
㈱クリヤマススポーツプロモーションズ  
栗山 雅則氏
- 第3回 2018年12月7日(金)  
「テニスクラブの成功事例を学ぶ」
- 第4回 2019年3月1日(金)  
「異業種業界の成功事例を学ぶ」

当日は、初めに大久保会長から会発足の趣旨と私から会発足への想いを伝えた後、参加者が順番に自己紹介を行いました。参加者の中には、四国や関西の事業所もあり、会員数やコート面数、施設の規模、立地など、また運営形態も会員制クラブやスクール、レンタルコートなど多種多様です。

その後、「自らが考えるクラブとは?」をテーマに各自5分間で発表を行いました。置かれている環境が異なるため、取り組み事項や想いは様々でしたが、共通するキーワードは、地域密着型、コミュニケーション、社会貢献、健康推進、異業種スポーツが多かったと思います。

30年40年前にオープンしてからテニスを中心として走って来ましたが、今後はテニスを含めたイノベーションが益々必要になると強く感じました。この研究会は、参加者全員の共通の答えを導き出すのが目的ではなく、各自が目指すべき方向性の気づきを得て、それぞれの事業所に合ったテニスクラブの実現に向けて進むことが目的です。皆さんの意見や取り組みを聞くことにより、何かヒントを得て持ち帰っていただければと思います。

最後に、私から「理想のテニスクラブ 未来創造スケッチ」についてお話をさせていただきました。

私がテニス業界に入ったのは約10年前でした。この先10年20年続けていくことを考えると、テニス以外にも楽しめる施設にしたい、地域の皆様に必要とされる善福寺公園テニスクラブになりたい、そのためには、テニス以外のことにも積極的にチャレンジしていきたい、と色々考えていました。そこで、他のスポーツやカルチャー関連、イベントを行い、多くの方々に笑顔で楽しい時間を過ごしていただくことに尽力した結果、地域の皆様や遠方の方にも足を運んでいただき、テニスの集客にも繋げていくことが出来ました。その目指すべき善福寺公園テニスクラブの全体像を画にしたのが「未来創造スケッチ」です。目指すべき方向性を画にすることで、スタッフ全員とゴールのイメージを共有できたのは良かったと思います。

第1回目ということもあり、まとめきれなかった反省点は残りますが、皆さまの経験や知恵を結集し、一緒にテニスの普及発展に向けた積極的な会にしていきたいと思えます。単発での参加も可能ですので、興味のある方はお待ちいたしております。

今後ご理解ご協力の程よろしくお願い申し上げます。





# 第1回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道 開催のご案内

スクール部会 部会長 蒲生 清

2年前からスクール部会で検討してまいりました3人制競技のテニス・トリプルスが、先日開催された日本テニス連合の会合の場で紹介されました。

今後は普及活動を推進して行きたいと思いますが、日本バドミントン協会が10年以上前に行った例を参考に、初めから全国大会を開催する運びとなりました。これは底辺の拡大から始めるピラミッド型の普及ではなく、最

初から全国大会を開催してファンを獲得する噴火型の普及と言われる方法です。主催はJTIA、会場は札幌市に今年新たに開場した平岸庭球場（ハードコート20面）、日程は8月4日(土)から5日(日)までの二日間です。ルールの説明資料や大会開催要項が事務局から案内されますので、スタッフや会員の皆様をお誘い合わせの上、涼しい？北海道で休暇を兼ねてご参加ください。

3PLAYERS TENNIS GAME

## 3人制 とりふるすって何だ？

THE BASIC RULES

ダブルスにもう1人(リベロ)を加えた3人で行う競技です。グリーンボール(\*)を使用することで、ラリーが続き戦略的にも面白くなるのが特徴です。高齢者や初心者だけでなく、上級者も楽しむことができます。また3人の男女構成や合計年齢の設定を変えることで、多彩な楽しみ方が出来ます。  
(\*)通常のイエローボールよりも柔らかなボール

**トリプルス・競技概要**

- ① 試合は、ダブルスの進行と同じで、リベロを加えて3人で行う
- ② ボールは、グリーンボールを使用する
- ③ リベロは、2ゲーム毎に3人で順に交代する。(ローテーション表参照)
- ④ 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
- ⑤ 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應する
- ⑥ レシーブ側のリベロは、自陣(エンド)の任意のポジションからスタートできる
- ⑦ その他のルールは、JTARルールブックに準ずる



3PLAYERS TENNIS GAME

## とりふるす

TENNIS TRIPLES

**第1回テニス・トリプルス全国大会 in北海道**

<p><b>【開催要項】</b></p> <p>主 催：公益社団法人日本テニス事業協会                  主 席：公益社団法人日本テニス事業協会会長 藤井 隆                  協賛：テニス協会(予定)</p> <p>日 時：2018年8月4日(土)18:00(日) 2日間の開催(12:00開始、AM13:00-14:00は試合の無い時間)</p> <p>会 場：札幌市平岸庭球場(ハードコート)10面                  ※雨天決行。雨天時は、大会事務局よりメールにてお知らせいたします。雨天時は、大会事務局よりメールにてお知らせいたします。</p> <p>試合費用：ダブルス・トリプルス                  観客費用：先着54チーム                  申込資格：オープン                  選手構成：1チーム3名(男女混合可)1チーム1名以上                  ※試合中の交代はできません。</p> <p>試合費用：ダブルス・トリプルス                  申込方法：大会事務局へメール(アドレスはホームページ参照)にて申し込みください。                  申込先：〒100-0023 東京都千代田区千代田1-3-3                  大会事務局(〒100-0023) 公益社団法人日本テニス事業協会                  〒227-8501 神奈川県横浜市磯子区磯子1-1-1                  大会事務局(〒227-8501) 公益社団法人日本テニス事業協会                  〒060-0808 北海道札幌市中央区南一条西5-1-1                  大会事務局(〒060-0808) 公益社団法人日本テニス事業協会                  TEL: 03-3466-0000 FAX: 03-3466-0007                  メール: mail@jta-tennis.com</p>	<p>※JTAの承認する選手のみ参加可能です。                  ※大会期間中に発生した怪我やケガは、自己責任で対応してください。                  ※大会期間中に発生した怪我やケガは、自己責任で対応してください。                  ※大会期間中に発生した怪我やケガは、自己責任で対応してください。</p>
--	---



## 第五期 実践!“支配人養成塾” ～未来のテニス界を担うのは君だ!～ 終了

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

2017年4月にスタートした第五期実践!“支配人養成塾”は、36名の参加者で年間全4回を執り行い、2018年1月に幕を閉じました。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。またグルー

プメンバー間の事業所訪問会では、様々な取り組みを実際に生で見ること、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。第五期を振り返る意味で、参加者全員へアンケートを取らせて頂きました。その中からお一人のアンケート内容をご紹介します。

### 第五期 実践!“支配人養成塾”に参加して

グリーンヒルインドアテニススクール

代表取締役 小坂橋 理



支配人養成塾に参加することで、全国各地の同業者達が今どのような問題に直面しているのか、どんな方法で集客しているのか、何が効果的か、そしてこれから何をすべきか等、年4回、本当にたくさんのディスカッションができ、テニス事業を進めていく上での必要な情報を多く得る事ができたので大満足でした。まさに勉強させて頂きたい事、教えて頂きたい事ばかりでした。グループメンバーの勤務先スクールを訪問するプログラムも、話だけでなく実際に見ることでリアリティーを感じ取れ良かったです。

また、最初に掲げた年間目標に対し数字では届かなかったのですが、1回だけでなく年間を通しての取り組みなので、話し合いを元に決めた事を現場でこの1年間

どんどんチャレンジしていったので、スクールが非常に活性化した事も大きな収穫でした。

私の事業所からは、他に2名同時に参加させていただきました。社員が2名と規模の小さいスクールで、その社員2名を同時に参加させるのは難しい状況もありましたが、同時に参加したからこそ、その後の話し合いや取り組みに対して非常にスムーズに行えた事、社員の意思統一、会社の方向性、やるべき事が明確になったと感じます。相互理解が深まり今後の大きな礎となったので、この部分は非常に大きいと思います。他2名も大きな刺激を受けたようなので、本当にありがたかったです。狙い通り、期待通りでした。

もう一つ、曾根リーダーをはじめ、グループの皆様との時間がとても楽しくて、Aグループの皆様を勝手に同志の様に思っております。これから会えなくなるのは寂しいです。これからも皆様の事を気に留めながら、仕事を頑張っていきたいと思います。よろしかったら今後も連絡を取り続けて頂けたら嬉しいです。

事業協会の皆様、各グループリーダー、参加者の皆様、大変貴重な場と機会を提供して下さり、誠にありがとうございました。

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

今年5月に第六期“支配人エリート養成塾”の第1回目を開催いたしました。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、これまでの内容をレベルアップし開催する事となりました。年間全4回を通して、「新規獲得」「支配人業務バランス」にフォーカスしディスカッションを重ねていきます。

新規獲得に関しては、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施策に取り組むこと、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！～を合言葉に皆で切磋琢磨し行動していきます。

また、現職の支配人の方は支配人に必要な業務に幅広く精通できているか、またこれから支配人を目指す方は

支配人業務の理解度を図る意味で、それぞれが“支配人業務バランスセルフチェックシート”で自己評価し現状を知ることから始めていきます。そして、多岐に渡るマネージメント力と強力なリーダーシップを兼ね備えた支配人に成長し、テニス事業の発展に寄与することを目指していきます。

### 支配人業務バランスセルフチェックシート

( )グループ 氏名( )

#### “支配人業務バランス”セルフチェックシート

0点：理解できていない 1点：理解はできているが遂行していない  
2点：遂行しているが不十分である 3点：一人で十分に遂行できる

業務項目	業務内容	自己評価	配点
1 マーケティング	市場分析(立地・人口・学校・同業施設など)		3
	競合分析(施設・システム・経営戦略・強みと弱み)		3
	自社分析(人的資源・経営戦略・会員把握・強みと弱み)		3
	セグメンテーション・ターゲティング戦略		3
	販促戦略(PR・広告・販促・営業など)		3
			15
2 イベント・商品販売	イベント企画(目的・対象・収益など考慮)		3
	イベント実施(告知・募集・準備・運営・振り返り)		3
	商品販売企画(目的・対象・収益・在庫など考慮)		3
	商品販売(対象者把握・商品アピール・準備アップ)		3
		12	
3 顧客管理	既存会員データ(管理・分析・活用)		3
	見込会員データ(管理・分析・活用)		3
	アンケート(実施・分析・活用)		3
	クレーム対応		3
		12	
4 安全・危機管理	安全・危機管理体制の構築		3
	レッスン(事故予防・事故対応・事故後対応)		3
	人的管理(就業規則・採用退職時・会員対応など)		3
	施設管理(始業時点検・定期点検・近隣対策など)		3
	金銭危機管理(金銭・在庫・貴重品)		3
	個人情報管理		3
	防火・防災・防犯管理		3
		21	
		21	

5 施設管理	清掃(始業時・営業中巡回・定期など)		3
	テニスコートメンテナンス(日常・定期)		3
	その他管理(植栽・給水・給湯・排水・電気・空調)		3
	防災・防犯管理		3
	付加価値を高める施設作り		3
	オーナー対応		3
			18
6 財務管理	損益計算書・貸借対照表・キャッシュフロー計算書への精通		3
	会員数・予算(年間計画作成)		3
	会員数・予算(日々の進捗管理)		3
	会員数・予算(PDCAサイクルの実行)		3
			12
7 労務管理	労働関連法への精通		3
	採用・退職時の管理		3
	賃金・労働時間・休憩・休日・休暇などの管理		3
	法改正と社会情勢変化への精通		3
	従業員満足度を向上させる取り組み		3
			15
8 人材育成	採用計画立案(内部紹介・外部営業・募集広告など)		3
	初期教育(理念・就業規則・スタッフ心得など)		3
	定期研修(部門別・職能別・合同など)		3
	定期個別面談(目標設定・評価・給与改定など)		3
	レッスンクオリティ(自己実践・下位指導・全体管理)		3
	フロントサービス(自己実践・下位指導・全体管理)		3
	施設クリンリネス(自己実践・下位指導・全体管理)		3
			21
			21
	全業務項目合計		126





## 第26回コーチステップアップアカデミー開催報告

コーチ部会 副部会長 遠藤 邦夫

日 時：2018年5月29日(火) 14:30～17:30  
場 所：日本テニス事業協会 会議室  
講 師：みずさき ゆみ氏 パフォーマンスコーディネーター  
スポーツメンタルコーチ  
内 容：「気づきを引き出す設計図 2018」  
人 数：27名

今回のコーチステップアップアカデミーでは、みずさきゆみ先生をお迎えし「気づきを引き出す設計図 2018」と題した2回目のコーチング研修を行いました。前回の講演時にもたくさんの気づきと再確認がありましたが、今回も同様かそれ以上の気づきと再発見をすることが出来ました。

「コーチ」とは対象者が望む場所に連れて行くことが使命であり、自らが目的地を決めてしまっはいけない。日々のレッスンをしていると我々は「コーチ」と呼ばれることに慣れてしまっていて当たり前感覚に陥りますが、「コーチ」と呼ばれるべき行動をしているか自分に問いかける時間を頂けました。また、答えは対象者の中にあり、コーチはそのことを知っている。という言葉にも衝撃を受けました。

現在私は一般のお客様から、ジュニア選手、一般選手と指導させて頂いていますが、上記のような発想を持ったことがなく、取り組みが上手くいかないどうしても自分に対しても相手に対しても疑心暗鬼になってしまいがちでしたが、私自身が自己基盤を確立し、対象者を信じる事が大切なのだ改めて感じました。

その他には「ゲシュタルトの欠けた円」のお話を頂きました。多くの方は欠けた円を見ると、欠けている部分に目が行き、その欠けている部分を埋めようと

することに注力をする。こちらは指導者としての物事の見方のお話ですが、欠けている部分が少なければ少ないほど、そこを埋める作業は困難になり、埋める側（指導者）も埋められる側（対象者）も追い詰められていってしまう。そうではなくその完成している部分の円に目を向け、対象者を褒め、認め、その部分より太くしていくことをした方が良い結果を得られる。

私自身も例外なくそのような見方をしていました。より完璧な円を作ろうと必死になればなるほどお互いに疲弊していく。まさにそのような経験なども味わいました。今回のこの話を聞き、少しだけですが、物事の見方が変わったような気がしていますし、今後そのような見方をしていきたいと強く感じました。

みずさき先生の講習は、定期的受講することでその時に必要なことを必要なタイミングで得る事が出来ます。日々のレッスンの中で行き詰った時、必ずヒントになる言葉を頂けると思います。私自身、今後も定期的受講していきたいと感じました。

最後になりますが、講演していただいたみずさき先生を始め参加して下さった皆様、本当にありがとうございました。次回も、現場コーチの成長に貢献できるセミナーを開催できるようコーチ部会一同取り組んでいきますので、ご参加の程よろしくお願いたします。





## 第四期 フロント育成塾 ～本気でフロントを楽しむ!～ 第1回開催報告「クレーム対応についてⅡ」

フロント部会 副部会長

ノアインドアステージ株式会社 大園久美子

日 時：2018年5月8日(火) 14:00～17:30

場 所：日本テニス事業協会 会議室

人 数：27名

講 師：フェニックス 高橋 六積氏

フロント育成塾も早いもので四期目を迎える事が出来ました。今回は「成長」に力を入れ、毎回の講演での学びはもちろん、そこから成長に繋げられるよう各グループリーダーによるフォローアップにも力を入れ、この一年で更に人間力をアップ出来るような内容となっております。なかでも第三期で「沢山の気づきがあり、直ぐ現場に活かせてとても勉強になった」と好評だったクロージングからの入会案内を毎回取り込む形とし、より具体的に現場に活かせる内容となっているのではと思います。

第1回の今回は「クレーム対応についてⅡ」と題し、前回のクレーム研修からバージョンアップした内容で、引き続きチーム・フェニックスの高橋六積様にお話しいただきました。前回のクレーム研修は現場での対応の仕方をロールプレイングで行い、リアルな対応を体験出来ましたが、今回はクレームが何故起こるのか、お客様は何に怒っているのか、どのように解決・改善していくのか等、クレーム対応の極意を学ばせていただきました。なかでもクレームを大きくする要因として、「何に対し

て謝罪するのか」を理解しないままお客様が怒っているからと謝る事で逆撫でしてしまう可能性がある事、謝ってしまった事でこちらに非がなくとも非がある事になってしまう事など、現場での初期対応について改めて考えさせられました。特にフロントはアルバイトの方が現場で対応している事が多いので、まずは「お客様に不快な思いをさせた事に対して謝罪する」、そこから原因追及をしていくという事を落とし込む必要があると思いました。今回2回に亘り講演をしてくださった高橋六積様には感謝申し上げます。ありがとうございました。

クレーム対応は経験を積むことで対応力は上がりますが、クレームが起きてからの事を考えるより、クレームを起こさないようにするにはと考える事が大事とおっしゃっていたのが印象的でした。お客様が安心してレッスンを楽しめる、居心地が良いという環境創りをする。これはクレームに限らず何事にも通じる事だと思っておりますので、この一年参加してくださる皆さんと共に学び、成長する事でフロント資質の向上に繋げていきます。





## 振り切らないことのご利益

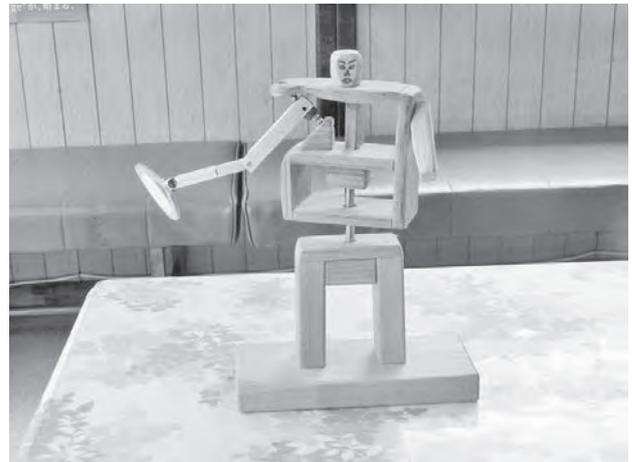
東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

フォアハンドもバックハンドもボレーもスマッシュも、もちろんサービスも、手首を固定することの重要性についてうさく述べてきた。大体、手首を動かせないスジガネ君が誕生したのもそれを納得してほしいから。それと並行して、最近、成功している画期的なアドバイスがある。それは、フォアハンドとバックハンドでラケットを振り切らないこと。

最近のプロのテニスを見ると、当然のように振り切っている。若いコーチたちも生徒さんたちも、それが目標だったり、成功の証だったりしている。もちろん、全身を使って打つのが大事。だがここで気を付けなくてはならないことは、振り切るテニスの前提。プロたちは当然のようにトップスピンをかけて振り切っている。特に男子プロのスピン量はとてつもない。そしてフォアハンドのフィニッシュを首に巻き付てるのではなく、上体の左横に取っている。だから、すっぽ抜けしないで、ベースライン内に叩き込むことができる。

で、フラット気味に打つアマチュアの場合。振り切ると、しかも首に巻き付けフィニッシュだとスウィングがアップになり、飛距離が出ちゃう。ベースラインをオーバーして、アウト。当然怖くて、ハードヒットは躊躇する。次はスピードを抑えるために力を抜いて、だけど、振り切らないと目標に反する。力を抜いたためにもう一つの欠点も出現する。手首がふにゃふにゃになり、面の向きまで信用できなくなるのだ。

そこで登場、本日のスジガネアドバイス。「強く打っていいから振り切らない。」打球方向に手が向いたくらいでスウィングをしっかりと止めるといい。もちろん、手首の角度はしっかりと固定。手首にしっかりと力を入れたまま、フィニッシュも力強く止めるのだ。体の使い方も最低限、上体が少し横向きから、前向きになる程度。外から見てそれくらいだから、本人としては、身体は何も使っていないと感ずるはず。事実、アドバイスとしては、「身体は一切使わなくていいですよ」といったところ。さて



これで、生徒は半信半疑、ここでコーチの態度が問われる。この常識外れを自信満々で言い、やって見せる。

まあ、そこまで言われたらやってみるか、と思ってくれたら、こっちの勝ち。実際に面白いように安定して打球が入るようになる。で、何球も打つと自信が出てきて、振り切るようになる。そこでまた自信をメロメロ、ショットもメロメロになるから、もう一度。

「手首を固め、強く打っていいから、振り切らない」を強調する。この2回目のトライが成功すればもう心配ない。一気にプレーヤーの格がアップする。さて、そこで聞いているコーチのあなた、自分ではこうやって打っていませんか？ 生徒には振りきれと言い、自分が振り切ったらレベルが違いすぎるような顔をして。振り切らないで結構いいボールを打つ。振り切ったら、テニスにならないのは秘密にして。

ここではフォアハンドの話が多かったが、実はバックハンドでも同じ。「手首の角度を固定し、打球方向くらいでフィニッシュを止める」もちろん、強く打つのは構わない。

フォアもバックも、実用的なテニスをしてみませんか。

# 庭球人語 其の三六

## 言葉が違えば効果が違う

若い頃からずっと思ってた。  
チラシのキャッチコピーが違えば、反応は必ず変わるはずだって…。

そしたら本に書いてあった。  
「小予算で優良顧客をつかむ方法」という本の中で、神田正則氏は言葉が違くと反応が違うということについて、実例を挙げて説明してる。

例えばアメリカの浄水器の広告では、次の2つの見出しに対する反応を計測した。

「20日間無料お試し!英国伝統の浄水器」  
「20日間無料モニター!英国伝統の浄水器」

この場合「お試し」より「モニター」の方が18.8% 反応件数が高かったんだって…。

また、住宅のマーケティングでは頭に「先着50名」があるかないかについて、2つの見出しで反応を計測した。

「無料!家作りの本プレゼント」  
「先着50名に、家作りの本無料プレゼント」

「先着50名」の方が23.7% 反応件数が多かったらしい。

チラシで反応が変わるなら、実際に店頭でお客様に対して使う言葉だって同じことで、当然その違いは売上に影響を与えるそうだ。

ネクタイの販売で飛びぬけて成績のいい店があった。

社長が「その秘密は何か」と店員に聞いてみた。すると「お似合いです」と言う代わりに、こう対応するのだという。

「とても上品ですね」

そこで他の店にも「とても上品ですね」と言うようにと通知したところ、どの店も売上が上がったという。

え?それなら話し方ひとつで女の子をデートに誘いやすくなるんじゃないかって?

そんなに上手くいくもなくて思ってたら、どうも話し方を変えるだけで女の子をデートに誘えるらしい。佐々木圭一さんが書いた「伝え方が9割」っていう本の中には、こう書いてあった。

好きな人がいて、その人があなたに興味がないとき、「デートしてください」って言うと断られる確率が高い。しかしこう言うとデートできる確率がぐっとあがるらしい…。

「驚くほど旨いパスタの店があるんだけど、行かない?」

事実、これを周りの人達に伝授したら、いい結果が出たそうで、中には何年も誘えなかった人が見事にデートを成立させたそうである。

その本には、この言葉の違いを作るプロセスも紹介されている。

- ① 自分の頭の中をそのままコトバにしない。
- ② 相手の頭の中を想像する。
- ③ 相手のメリットと一致する願いを作る

昔の人は言っていた、「物も言いようで角が立つ」って…。

いろいろな本で同じようなことは昔から言われていたけれども、さすが「伝え方が9割」である。私には実にわかりやすく伝わった。

つい最近スタッフと面談をした。

「この項目の自己評価が先月より上がっているけど何で?」

「担当になったイベントが嫌だったんで、準備を早くしたからです。」

「え?嫌だった?」すると彼はこう言い直した。

「担当になったイベントが初めてで不安があったので、準備を早くしたからです。」

与える印象が全く違うのである。

彼としばらく笑い合い、最初の発言は聞かなかった事にした。

## 働き方改革 ～ 副業・兼業 ～

昨今、急激に労働力不足が顕著になり、企業は臨時的雇用を含め採用活動を活発に進めている一方、労働者側も賃金の上昇が少なく、副業・兼業を希望する者が増えています。

行政も「働き方改革」の一環として副業・兼業を推進するようになってきました。しかし、多くの企業では就業規則等で副業・兼業を禁止しているのが

現状です。

そのような中で、テニス事業における副業・兼業のあり方として、アルバイトコーチ、業務委託契約等について、今後どのように対応していけばよいのかを検証します。

まずは、自社の社員の副業・兼業を認めるという観点でみてみると、次のような懸念事項があります。

懸念事項：自社の社員の副業・兼業を認めた場合

- (1) 自社での業務が疎かになる
- (2) 情報漏洩のリスクがある
- (3) 競業・利益相反になる
- (4) 労働時間の把握が難しく健康管理の取り扱いルールが不明確である など

また、副業・兼業の容認・推進に向けて抑えておくべき法的な観点を解説すると次のようなことが考えられます。

### 各種法律・保険等の取扱い

法令名称	留意事項
労働基準法	労働時間は通算されます。つまり、副業・兼業者を受け入れる企業から見ると、例えば他社で8時間労働した者を、その後自社で副業・兼業として労働させる場合、1日の法定労働時間を超えることから割増賃金の支払い義務が生じます。
労働安全衛生法	一般健康診断、ストレスチェックの実施対象者は、“常時使用する労働者”です。つまり、正社員（または正社員同等）として雇用する側の企業に実施義務があります。
労働者災害補償保険法	労働者が自社、副業・兼業先の両方で雇用されている場合、自社から副業・兼業先へ移動する際に起きた災害は通勤災害とされます。労災保険給付額については、事故が発生した就業先の賃金分のみを算定基礎とします。両社の賃金は合算されません。
雇用保険法	雇用されている者が、各々の雇用関係において被保険者要件を満たす場合には、主たる賃金を受ける雇用関係についてのみ被保険者となります。両社の労働時間を通算して20時間を超えても被保険者にはなれません。
厚生年金保険法 健康保険法	複数の副業・兼業先がある場合、それぞれの事業所において適用（加入）の可否を判断します。（判断基準：1週の労働時間及び1か月の労働日数が正社員の3/4以上） 労働時間の通算は行いません。

## 副業・兼業時の「労働時間通算」について

副業・兼業ガイドライン（H30.2 厚生労働省公表）において、「本業と副業・兼業の労働時間は通算する」とされています。

### 【例えば：副業・兼業者を受入れる側である場合】

正社員として1日8時間・週5日（月曜日～金曜日）勤務をしている者を、土曜日と日曜日にテニスコーチのアルバイトとして雇用した場合  
（月曜日を週の起算日とした場合）

月	火	水	木	金	土	日
○	○	○	○	○	★	★

本業の会社で勤務  
（1日8時間 × 5日）

週40時間超のため割増 1.25

定休日（1週1日）が  
確保されていないため割増 1.35

- ※ 割増賃金は、原則として労働契約を後に締結した会社とその支払義務を負うとされています。
- ※ 時間外労働及び休日労働にあたる場合は、受入側の36協定が適用されます。よって、協定時間・協定日数の範囲内での労働となります。（EX：時間外労働1か月の上限45時間等）
- ※ 1レッスン＝○,○○○円 としての契約形態が多くみられますが、その場合は時給換算した際に1.25増以上になっていることが望ましいのでご注意ください。

ここまでは副業・兼業を推進する際の懸念事項や留意点を取り上げましたが、これはあくまでも事業主の下で直接雇用されることを前提としています。業務委託契約とする場合は、その者は労働者ではないので労働時間の通算の問題は生じません。

ただ、業務委託契約者は労災保険や社会保険には加入できない旨を、書面等によりきちんと明示することが重要です。

### ■ ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト（担当：福田）  
 TEL 03-6439-5585 FAX 03-6439-5580  
 E-mail : yfukuda@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。

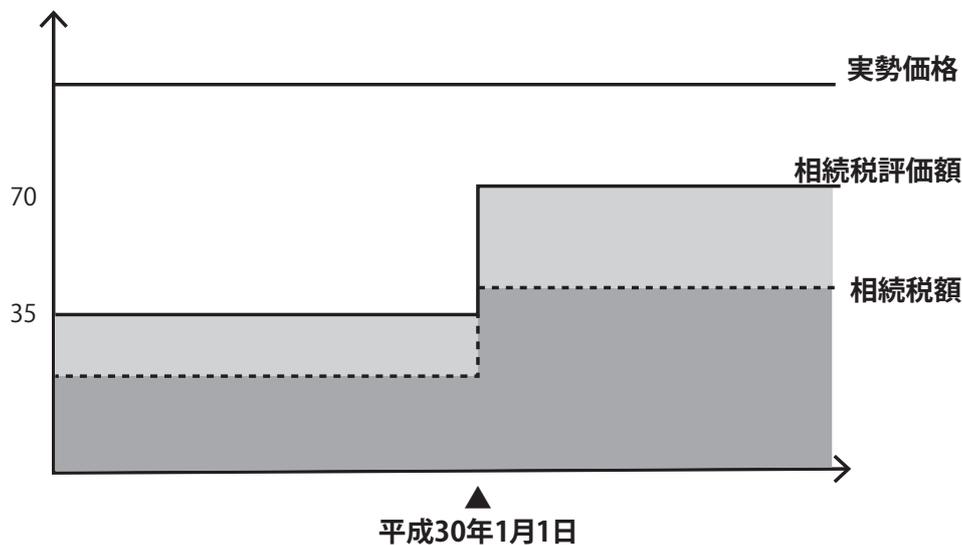
## 「テニスコートオーナーを直撃した 平成 29 年『広大地の評価』改正を振り返る」

昨年 9 月にこの場で警鐘を鳴らしました改正通達案(当時)は、昨年 10 月に正式な通達となりました。

『広大地の評価』の廃止と『地積規模の大きな宅地の評価』の新設についての詳細は昨年 9 月号でご説明し、大增税にも大減税にもなり得る影響の大き

さを問題視しました。

大增税になるパターンとして、5,000㎡の整形の広大地は、平成 29 年に比べて平成 30 年の評価額が 2 倍近くに変化する可能性を指摘しました。このパターンを端的に示すと下図のようになります。



図内の「35」を「3.5 億円」と読み替えると、最高税率 55% の相続税額にして「1.9 億円」ですが、「70」を「7 億円」と読み替えると、同じく相続税額にして「3.8 億円」に変化しているのです。一夜にして起きた億単位の影響を一目でご理解いただけることでしょう。

図は、あくまで最も影響の大きな 5,000㎡の整形地の例ですが、数面から十数面のテニスコートが整然と並んでいる土地は、概ねこの例の通りとなります。タイトルにある「直撃」という表現も大きさではありません。

ところで、大增税になるパターンに該当すると分かっているながら、納税者は何もすることができないのでしょうか。そこで、ある広大地所有者を A さん

と仮定して、理論上考えられる A さんの行動を検証してみます。

- ① A さんは、広大地を利用して長年に渡り事業を行ってきたが、高齢になり、次世代への事業の承継方法に思いを巡らせて久しい。
- ② A さんは、専門家から相続時の税金の負担も指摘されていた。
- ③ 平成 29 年の『広大地の評価』改正は、A さん家族にとっては大增税のパターンであると聞いた。
- ④ A さんは、相続の時に子に苦勞させるよりも、事業の承継も兼ねて、今のうちに広大地を次世代に贈与する検討を開始した。

Aさんがこうした考えに及ぶのは、皆様にも想像いただけるのではないのでしょうか。

しかし、一口に贈与といってもAさんのような資産家が大きな財産を贈与するのは簡単ではありません。広大地特有の問題もあります。

まず、本当にAさんの土地が『広大地』であったかどうかが大変重要です。万一、課税庁で『広大地の評価』そのものが議論されると、贈与税額が2倍以上になる恐れも出てきます。その場合、延滞税や加算税の負担も免れないでしょう。

『広大地』であるという認識には、入念な調査や専門家意見の準備が必要なのです。

次に、Aさんの後継者が複数いる場合は、贈与する子とその兄弟姉妹が円満に遺産分割できるイメージが必要です。大きな財産を贈与したことを、兄弟姉妹があとで知ること自体が紛争の原因になりますから、相続人全員の合意があって初めて贈与できると言えます。

加えて、贈与税納税のための資金計画と、贈与の対象範囲の検証も必須です。贈与の方法には『暦年贈与制度』と『相続時精算課税制度』の2通りありますから、どちらを選択するかも重要です。さらに、その土地が贈与できる状態にするために、測量や地目変更、地積更正などもすることになります。

こうした検証や準備には多くの専門家の手配が欠かせません。

この改正が正式に決定した昨年10月から数えると、Aさんが贈与するのに残された時間は3か月足らずです。財産の現状分析が済んでいなければ、適

切な判断はできませんし、現状分析をもとに事業と財産の承継について家族で話したことがないような場合、到底間に合うはずありません。

さて、弊社では、この改正通達案による影響を、昨年の7月から10月の間に、Aさんのような広大地所有者に報告しました。

話を聞かれたご家族に不穏な空気が流れます。

「つまり今年中に相続があった方が税金は低いのか…」

確かにその指摘は事実かもしれませんが、どんな言葉をお返したら良かったでしょうか。大增税を前に大切な家族の命にまで考えが及ぶことになる、この改正の酷な一面だったといえます。

現状分析がいかに大切か、今回の話題を通じて皆様にご理解いただけましたら幸いです。

まさかの事態というものは、税制改正に限りません。経済市況の急激な変化も起こり得ますし、相続自体いつ起こるか分からないものです。

現状分析はそのための備えであり、その結果を知ること、事業や財産の承継について語り合うことのなかった家族が、自然と意見交換できる良いきっかけにもなるのです。

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

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

# 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
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
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
NPO グローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社コーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
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、ホームページ製作管理等
丸菱産業株式会社	家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット 22BL」製造・販売
ミスノ株式会社	総合スポーツメーカー
ミラクル株式会社	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 リバ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

## 編集後記

皆様こんにちは！

今年2つ目の4大会となったローランギャロスでの日本人選手の活躍は素晴らしかったですね。穂積・二宮組の日本人ペアの見事な準優勝、男子ジュニアダブルスでは田島選手が錦織選手以来の優勝、女子ジュニアダブルスでは内藤・佐藤組が準優勝、国枝選手のシングルス優勝と世界ナンバー1へのカムバック、上地選手のシングルス優勝そしてダブルス準優勝。なんと決勝に日本人が7人8種目も残り、それぞれがベストを尽くした戦いを見せてくれました。現地でも選手達がお互いを応援していた様子が伝わってきました。そんな中注目選手達の活躍が少なかった為か、メディアでの盛り上がりには少し欠けたように感じましたが、皆様はどのようにご覧になりましたか。

少し前になりますが、4月21、22日に開催されたフェド杯では先述の二宮選手が加藤選手と組んだダブルスで見事勝利を収め、5年ぶりにワールドグループⅡに復帰したことも記憶に新しいところです。

選手達を含めチームジャパンが東京オリンピック・パラリンピックに向けて準備をしっかりと進めてきたことが結果として見え始めています。

さらに「テニスの効用トップ10」についてまとめたポスターが遂に完成しました。ご協力いただいた皆様に心から感謝いたします。現在協会のホームページからダウンロードしていただけます。是非このポスターを活用いただき、現在テニスに直接関わりのない方も巻き込んでテニス界を盛り上げていきましょう。

## JTIA News! 2018.6 Vol.76

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2018年6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](mailto:mails@jtia-tennis.com)

信頼に応え続ける  
試合球「フォート」



ダンロップ・テニスボール・アドバイザースタッフ  
松岡修造



信頼に応える  
**No.1**テニスボール。

△ 開缶時、開缶後は切り口で指をケガする恐れがありますので、缶のフタや缶の内側に直接手を触れないでください。

※硬式テニスボール国内出荷量シェアNo.1 / 2015年硬式テニスボール年間国内出荷数量ベース / 出典：(株)矢野経済研究所「2017年版スポーツ産業白書」(2017年3月)



国際大会を支える  
試合球「スリクソン」

マイケル・チャン