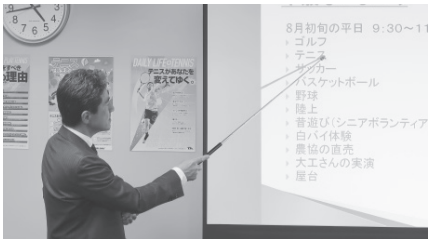
TIA News!

2018.12.Vol.78



Contents

■日本テニス産業セミナー開催要項……2
■『テニスの日』活動報告……4
■TOPGUN PROJECT 2018報告……6
■テニスプロデューサー紹介……10
■近畿テニス事業協会活動報告……12
■安全セミナー報告……13
■Let's Enjoy Front！……14
■クラブ部会報告……15
■コーチ部会報告……16
■フロント部会報告……17
■安全委員会通信 Vol.31……18
■スジガネ君、テニスを語る……20
■庭球人語「しつらえがすべてを決める」……21
■人事・労務コラム……22
■税制コラム……24
■賛助会員名簿……26
■編集後記……27

公益社団法人日本テニス事業協会　第30回日本テニス産業セミナー
開 催 要 項

■名　　称　　**第30回日本テニス産業セミナー**

■開催組織（予定含む）
共　　催：公益社団法人日本テニス事業協会／埼玉県テニス事業協会
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
協　　賛：サントリービバレッジソリューション株式会社
株式会社ダンロップスポーツマーケティング
運　　営：第30回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会　　場：ホテル・ブリランテ武蔵野
〒330-0081 埼玉県さいたま市中央区新都心2-2　TEL：048-601-5555
ＪＲ「さいたま新都心駅」、「北与野駅」から徒歩5～6分

■期　　日：**2019年2月13日（水）**

■時　　間：10:15～17:10　セミナー
17:30～19:00　懇親パーティ

■構　　成：１．講師による講演
１．懇親パーティ

■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・スタッフ
２．スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント・スタッフ
３．テニス関連事業従事者
４．その他一般の方

■定　　員：１５０名

■会　　費：●加盟会員　一人目**￥18,360（税込）**　パーティ費(¥6,900+税)・昼食を含む
※但し、同一事業所のお二人目以降は¥15,120（税込）
●非加盟　一人目**￥29,160（税込）**　パーティ費(¥6,900+税)・昼食を含む
※但し、同一事業所のお二人目以降は¥25,920（税込）

●テニスプロデューサー有資格者は**￥12,960（税込）**　パーティ費(¥6,900+税)・昼食を含む

○2/13宿泊　ホテル・ブリランテ武蔵野（宿泊申込締め切り１月11日（金）まで）
＊シングルルーム／¥10,670（１泊朝食付、税・サ込み）先着20室
＊ツイン１名利用／¥15,400（１泊朝食付、税・サ込み）先着10室
＊ツイン２名利用／¥10,120（１名あたり、１泊朝食付、税・サ込み）
△キャンセル料　1月11日以降10%、6日前より30%、前日は18:00まで50%、以降100%

■申込締切：**2019年2月4日（月）**

■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 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Ｂ１
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、申込先まで郵送又はＦＡＸにて送付下さい。
なお、会費は期日までに下記口座にお振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.１６９２７１２
口 座 名：公益社団法人日本テニス事業協会　テニス産業セミナー事務局
シャ）ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスサンギョウセミナー

2019年2月13日（水）

スケジュール	会　場	内 容 構 成
9:45～10:15		受付／ 2F
10:15～10:30	エメラルド	開会　公益社団法人日本テニス事業協会　会長挨拶
10:30～12:00 《基調講演》	2F エメラルド	**講　師：一般社団法人 Ｔリーグ　チェアマン　松下　浩二氏** **テーマ：「Ｔリーグ発足!」世界一の卓球リーグを目指して** 内　容：日本人初のプロ卓球選手として、オリンピックに４回出場。国内だけでなく欧州３大リーグで活躍し、中国超級リーグも経験した日本史上最強のカットマン。2018年10月24日にスタートしたＴリーグの誕生した背景や目的と今後の展望、そして日本卓球界がこれからどのように変わっていくのか？などについてお話しいただきます。
12:00～13:00		昼　食
13:00～14:30 《特別講演》	2F エメラルド	**講　師：埼玉県サッカー協会　会長　鈴木　茂氏** **テーマ：「カンパニーシンキング」＆「クラブシンキング」** **～想いを伝える経営と組織作り～** 内　容：「人に優しい事業運営」を基本方針に掲げ、2018年６月埼玉県サッカー協会会長に就任。「気配り、目配り、心配り」と「明るい笑顔と元気な声」の実践を目指し協会運営を開始されました。 Ｊリーグサッカークラブである大宮アルディージャの元社長として「お客様に喜んでいただくプロ意識」「地域と共に歩む経営」などに取り組まれた経験やその考え方についてお話しいただきます。
14:30～14:45		休　憩
14:45～15:45 《事例紹介》	2F エメラルド	**講　師：有限会社エフ・テニスプランニング　代表取締役　藤井　正之氏** **株式会社ティー・エス・ジャパン　代表取締役　丸山　一隆氏** **テーマ：「実はこんなに頑張っている埼玉県ジュニア選手と活躍事例」** 内　容：長年にわたり埼玉県からテニス界で活躍する選手を数多く輩出しているその原動力は？ジュニアの育成指導方針は？ジュニアチームの目標設定は？これまでのジュニア指導における成功例や失敗例などを含め、今後の展望などについてもお話しいただきます。
15:45～16:00		休　憩
16:00～17:00 《講　演》	2F エメラルド	**講　師：（公社）全日本ゴルフ練習場連盟　会長　横山　雅也氏** **テーマ：ゴルフ練習場が元気になればゴルファーは拡大する** 内　容：ゴルフ産業の現状やゴルファー人口減少に対する業界団体の取組み、また、ゴルファー拡大の鍵を握るゴルフ練習場業界の取組みと、これからのゴルフ練習場ビジネスの姿等についてお話しいただきます。
17:00～17:10	2F エメラルド	閉会　埼玉県テニス事業協会　会長挨拶
17:30～19:00	2F サファイア	懇親パーティ

＊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すようお願い申し上げます。

２０１８年「テニスの日」活動報告書

2018 チャーム

個別イベント

9 月 23 日を中心に、全国各地のテニススクール・クラブ、テニス団体が、それぞれに工夫を凝らした『テニスの日イベント』を企画しました。21 年目を迎え、個別イベントの登録会場数は過去最多に並ぶ 515 会場となり、日本人選手が活躍した今年、全米オープンを制した大坂なおみ選手が連日報道されるなど、熱いテニスブームを受けて開催された各地のイベントの参加者数は、延べ 10 万人以上。大いに盛り上がりました。

★開催登録会場数　：５１５ヶ所　（昨年：４８４ヶ所）

■主なイベント：

100 万人ボレーボレー、シングルス・ダブルストーナメント、コート開放・割引、スクール無料体験レッスン、親睦テニス大会、初心者・初級者・ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアを対象としたテニスクリニック、テニスフェスティバル、ラケット試打会、ストリング張替えサービス、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦　　他

100 万人ボレーボレー

テニスの日名物企画「100 万人ボレーボレー」は今年も 340 を超える会場から開催登録があり、全国での参加者数は 12 月時点の報告実績で 90,000 人を超えており、目標とする 100 万人まであと 6 万人となりました。2019 年度中に達成する見込みです。

★実施登録箇所数：３４２ヶ所（昨年：３３０ヶ所）

■ 10 分間続いたペア：　『達人』認定　(73 ペア)
　５分間続いたペア：　『五段』認定　(149 ペア)
　３分間続いたペア：　『三段』認定　(491 ペア)

個別イベント表彰

今年も、全国のクラブ・スクールや、団体、市町村協会から、【個別イベント表彰】へ沢山のご応募を頂きました。
テニスに触れる・プレーする・楽しむ・上達する、そしてテニスで沢山の人たちと繋がる、それぞれ目的を持った熱意溢れる企画を表彰対象としました。第 9 回目を迎えた【個別イベント表彰】に全国から寄せられた応募は、第 1 次選考時点で 60 会場を超え、アピールポイントやコンセプト、画像等を丁寧にチェックし、第 2 次選考会への推薦会場を決め、さらに各賞については、第 2 次選考会（11/26）にて候補を決定。そして最終選考会（12/12）を経て以下の事業所に決定しました。

☆　個別イベント大賞　（チャーム 100 個）

◆ITC 靭テニスセンター
「テニスの日はうつぼにおいで♪」

✧　個別イベント優秀賞　（チャーム 30 個）

- （公財）吉田記念テニス研修センター
「かしわスポーツフェスティバル 2018」
- 宝塚テニスクラブ
「第4回パコンでテニス祭り 2018～2018 年テーマ～みんなの夢『みんなの夢集め☆』」
- リトルプリンステニスクラブ
「『テニスの日』廻れ小江戸の旅 ボレーボレー大会」
- 宇部市テニス協会
「2018 年テニスの日 “宇部市テニス祭り”」
- 新潟市テニス協会
「新潟テニスフェス 2018@万代シティパーク」
- シンポウテニスリゾート
「シンポウテニス祭り」
- NEO インドアテニススクール西新井
「テニスだ！祭りだ！ネオ祭り！」
- 豊田市テニス協会
「2018 年おいでんテニスデー」

✧　ボレーボレー優秀賞　（チャーム 30 個）

- TOP インドアステージ津田沼校
「VIP・TOP グループ 9 営業所ボレーボレーチャレンジ」
- オレンジフィールドインドアテニススクール
「オレンジから世界一周」

✧　個別イベント特別賞　（チャーム 20 個）

- レックインドアテニススクール上石神井
「親子特別レッスン チーム的抜きジグザクボレー」
- テニススクェア石神井
「わくわくテニス祭り」
- 千歳テニス協会
「テニスの日＆体育の日お楽しみ大会」
- 株式会社スポーツクリエイト竹の塚インドアスポーツプラザ
「竹の塚 ISP 祭り」
- 三条テニス協会
「三条テニス協会テニスの日『テニス祭り』」

・　テニスポート波崎テニススクール
「2018 テニスポート波崎テニスフェスタ」

✧　**ボレーボレー特別賞　（チャーム 20 個）**

・　株式会社ツカダプランニング
「東京ボレリンピック聖球リレー」
・　インドアテニスセンターウイング札幌ウエスト
「ウイングテニス祭り 2018」
・　ジップテニスアリーナ大宮
「9/23 テニスの日 WEEK ボレーボレー大会 2018

✧　**新人賞（チャーム 10 個）**

・　テニスラウンジ江南校
「親子ダブルス練習会」
・　京都東山テニスクラブ
「2018 テニスの日　京都東山テニスクラブ」
・　ぐんママテニスサークル
「公園の芝生広場でテニスをしよう！」
・　横浜市テニス協会
「横浜元気！スポーツ・レクリエーションフェスティバル 2018『テニスの日』」

共同イベント

全国都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力し開催する「共同イベント」は、2018 年も全国 47 都道府県より登録がありました。関西、西日本、北海道で自然災害が相次ぎ、イベントの開催が危ぶまれた県もありましたが、多くの方々の尽力により、雨天中止の 2 県をのぞく、全ての都道府県でテニスの日イベントが実施され、1 万人以上の方が参加しました。

★共同イベント　開催登録：４７都道府県
＊雨天中止：茨城県 / 愛媛県

■主なイベント：

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

【千葉県　共同イベント】

有明メインイベント

※2018 年の有明イベントは会場が改修工事のため休止となりました。

企画広報活動

1. ポスター・チラシの製作

テニスの楽しさを日本中にアピールする「テニスの日」ポスターのデザイン画を 5 年ぶりに一般公募しました。
「テニス祭り」をテーマに日本全国から寄せられた作品の中から、1 次審査、2 次審査を経て、「2018 テニスの日」ポスター・チラシデザインは、中島ゆき 様（広島県）の応募作品に決定しました。

2. チャームの製作、販売

2018 年はウィンブルドンの輝く芝をイメージしたコート型のチャームを製作しました。ラメの光沢も美しく、また裏面にはコートサイズ等のミニ知識が刻んであり、イベントの参加賞や記念品に相応しいと大変好評で、多くの団体や事業所から、注文を頂きました。

3. テニスの日オリジナルイラストの使用許可対応

「100 万人ボレーボレー」のオリジナルイラストについては、今年も各会場の開催告知用チラシ、パンフレット、POP・HP 等で利用できるよう対応しました。

4.　『ボレーボレー開催セット』について

ボレーボレーイベントの実施時に利用できる認定証と表彰状、また、参加者に趣旨説明する際の手順マニュアルなどの『開催セット』（ダウンロード用）を公式 WEB サイトに準備し、イベント希望者は無料で利用できるように対応しました。

5. 「テニスの日」開催支援グッズの提供

個別イベントの新規登録会場には開催支援グッズとして、「テニスの日」のぼり（黄色・緑色）をチャーム購入数に応じ、無料で送付。また特大横断幕についても新規登録会場には無料で送付しています。

全国のイベント風景の写真やボレーボレー達成者
リストなどは公式ＷＥＢサイトをご覧下さい。
http://www.tennisday.jp

“TOPGUN PROJECT 2018”

会　　場：メルパルク東京
期　　日：2018 年 10 月 23 日㈫
申込者数：148 名　　当日参加者数：146 名　　アンケート回収数：115 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 代以上	不明	計
男　性	6	26	29	20	5	10	96
女　性	2	2	3	0	0	0	7
不　明	0	2	4	4	2	0	12
合　計	8	30	36	24	7	10	115

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	9
スクール	105
レンタル	0
その他	0

※複数回答有り

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	29
本社・本部勤務	5
支配人・マネージャー	44
コーチ	24
フロント	8
その他	5

◆この研修会を何で知りましたか

郵送による案内	68
FAX による案内	11
ホームページ	8
会社からの安易阿	45
当協会のメール	33
その他	2

※複数回答有り

◆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	28
講師が気に入った	12
会社の指示	16
その他※	5

※複数回答有り
・今後の自分の為、いろんな方の考え方を知ること
・勉強したかった
・毎年参加している

1．基調講演：質問形式でのご講演

Plus J　代表　池田　純氏

感　想：

・失敗や批判を恐れず、目標に向けぶれずに挑戦し続ける姿勢が大事だとわかった。…25 名
・こちらから地域に歩み寄り、地域との共存共栄をはかることが大事だと学んだ。…23 名
・事業領域の枠にとらわれず幅広い視野を持ち、様々な角度から物事を思考することが大事だとわかった。…19 名
・顧客満足を高めることが先決で、お客様に認められることが仕事に対する誇りや従業員満足に繋がることがわかった。…17 名
・ターゲティング戦略で目指す顧客層を絞り込み、そこから接点を作る方法が参考になった。…14 名
・面談を通じて全員に“変わらなければ”という危機感を持たせることが大事だとわかった。…14 名
・社員全員の話を聞くことや、意見を吸い上げ行動に移す方法など大変参考になった。先ずはスタッフとの面談から始めたい。…9 名
・ブランドはお客様に認めてもらうこと、行動や努力の積み重ねがブランドを作る。…8 名
・自社にも取り入れたいヒントがたくさんあった。…7 名

・野球に興味がない人へのアプローチの仕方など大変参考になった。…6名
・明快でシンプルな経営の考え方に感銘を受けると共に、戦略など大変勉強になった。…4名
・質問形式での講義はいくつもの事例を混ぜながらで非常に分かりやすかった。…4名
・お客様を変えることで社員や組織も変化していくという事が非常に印象に残った。…3名
・新規顧客の発掘や創造の考え方が大変参考になった。…3名
・先ずは「自分たちのビジネスとは?」をしっかりと考えなければならないと思った。…3名
・毎日考え、悩んでいることそのものの話だった。再確認でき気持ちの整理ができた。…2名
・企業再建に必要なメソッドやリーダーに必要な考え方など実体験に基づいた話がとても参考になった。…2名
・講演中、繰り返し出てきた“新しいこと”“変えなければ”が印象的だった。講師の経歴や事例を見ても体現されていることがよく分かった。
・SNSのニュースはお客様よりちょっと先に取り組むことが大切。
・“お客様を満足させたい”“お客様の笑顔を見たい”この言葉が印象に残った。
・行政と結びつき、スポーツを柱として街づくりを行う。これからの日本のスポーツを考える上でキーとなる。協会一体となり取り組むべき事だと思う。
・個人的に野球が好きという事もありとても興味があった。
・今後のスポーツのあり方やビジネスとしての将来性を強く感じた。
・テニス業界にも池田氏に携わって欲しい。
・色々な仕掛けの商品の品質は実際には過去と比べると向上しているが、商品それぞれの水準はあまり気にしないでいいのだろうか。

2．事例紹介：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

株式会社ソルトテニス
代表取締役　大髙　義仁氏

感　想：
・現状に満足せずに、試行錯誤しながらチャレンジしていくことが重要だと感じた。…22名
・改善と変革・挑戦の違いを理解して活動していきたい。…17名
・既存のテニススクール事業のあり方では生き残れない。変革を掲げて取り組む姿勢は見習いたい。…16名
・取り組む内容や姿勢が素晴らしい。…9名
・テニスに限定せず、地域の活性化、街作りの一環としての活動を参考にしたい。…9名
・歩数計や動画を使って、お客様自身に気付いてもらう方法は参考になった。…5名
・経営するにあたっての理念から具体的行動計画まで考え方が非常によく分かった。…4名
・改善活動と変革活動は「or」ではなく「and」というのが非常に大切だと気付けた。…4名
・設立当初の施設がとても洗練させていてセンスや感性の素晴らしさを感じた。…4名
・映像が綺麗。一度見学させていただきたい。…4名
・テニササイズ（テニス＋エクササイズ）に興味を持った。弊社でも取り組みたい。…3名
・『GREAT GOOD PLACE』とても魅力的な名前で、映像がまさにその通りで素敵だった。…3名
・変革活動が必要と理解していても実行するのは容易ではない。先ずは“絶対にできない”に着手することから始めたい。…3名
・テニスをする目的の先に、お客様の本来の目的があると再確認できた。…3名
・ボール出しマシン案は良いと思う。…3名
・POPやチラシの構成などとても参考になった。…3名
・カフェ、ヨガ、イベントなどお客様が喜ぶ事業戦略について参考になった。
・お客様の抱える問題を解消してあげることが重要だという話は大変共感した。
・「何をやるか」ではなく、「何の為にやるか」「ありたい姿」を考えること、共有していくことが大事だと分かった。
・生き残る為の戦略、結局は人と人との繋がりの中でどのように他社と差を付けていけるかとても考えさせられた。
・経営戦略について、もう少し話を聞きたかった。

3．事例紹介：IMGアカデミーの選手育成と海外スポーツ留学の可能性

IMGアカデミー　日本地区代表　田丸　尚稔氏

感　想：
・IMGアカデミーを詳しく知ることができ、知識が広がった。…31名
・チャレンジ精神を誉め、適確な改善策を示すことで信

頼関係が作られていく。指導に非常に役立つと感じた。…14名
・ジュニア世代への教育や育成の重要性を感じた。世界を視野に広げる環境を目指したい。…12名
・子供達の可能性を引き出す方法が参考になった。…7名
・IMGが文武両道であることに驚いた。…6名
・アメリカと日本の考え方の違いについて勉強になった。…6名
・プロを目指すジュニアには、選択肢の一つになると思うので紹介していきたい。…5名
・スケールの凄さと計画的なシステムには驚いた。見習うべき点が沢山あり、あらゆる角度から教育していく必要性を感じた。…2名
・ソフト、ハード面とも最先端の優れた施設が日本にもできると良いと思った。…2名
・ユース世代にとって、整った施設や世界レベルのプレーヤーを身近に見られる環境は好影響を及ぼすので素晴らしいと感じた。
・トレーニング方法も参考になった。レッスンで取り組みたい。
・留学生ができるだけ多くなることを望む。
・「分かり合えない状況が成長を促す」ということは大きな発見だった。
・日本のインターハイレベルでもアメリカのトップ大学レベルであるというのには驚いた。
・IMGの素晴らしい環境に圧倒されたが、トレーニングのやり方やマシンが進化しても最終的には「人間力」が大切という話に感動した。
・「スポーツが持つ本質的な力」という話にハッとさせられた。改めて私達がなぜスポーツに拘わる仕事をしているのか気付かされた。
・プロジェクターが見えにくかったのが残念。…2名

4．事例紹介：YouTuberでテニスの楽しさ発信中！

YouTuber　テニスのゴンちゃん

感　想：
・テニス事業に関する新しい取り組み方としてとても参考になった。…17名
・YouTuberの可能性を感じた。見る人が増えテニスに興味を持ってくれると嬉しい。…14名
・始める理由を求めず、続けるかどうかを真剣に考えるということに気付かされた。…9名
・SNS関連の強化について改めて重要性を感じた。…8名
・テニス普及活動に繋がると思う。応援していきたい。…8名
・YouTubeの仕組みや伝え方、手法が良く分かったので活用していきたい。…7名
・当スクールのイベントに来て欲しい。…6名
・影響力の大きさを痛感した。宣伝方法として良い参考になった。…6名
・ファンのひとりとしてゴンちゃんチャンネルにこれからも期待したい。…6名
・やりたい企画を動画にしたい。…5名
・非常に新しい視点で興味深かった。…5名
・話題になっているYouTuberの話、とても面白かった。…3名
・プロモーション戦略の精密さを感じた。…2名
・自分のやりたい事を実行に移せる行動力と、目標を達成しては次へのステップを目指す姿勢に共感した。今後も楽しみにしたい。…2名
・講師自身のモヤモヤをなくす為に自らYouTubeで表現したことについて評価できる。…2名
・人は元来、頑張っている人を応援したり、人に応援してもらいたいものという言葉が印象に残っている。…2名
・制作秘話や動画作成の注意点など聞きたかった。…2名
・ゴンちゃんの体現を通して、自分が体験できないことを垣間見れて非常に興味が湧いた。
・活き活きしているお姿を見て、自分も色々チャレンジしていこうと改めて思った。
・自分を視聴者にどう見せるか、動画の中でどうやって自分を出していくか、レッスンと通じるものがあると思った。

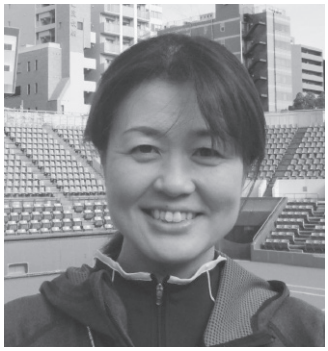
５．事例紹介：テニス・トリプルスの紹介

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

感　想：

・映像を見たら面白かったし、楽しそうだった。…15名
・イベントでやってみたい。…15名
・実際にプレーしてみたい。…12名
・今後のテニス普及と活性化の為に積極的に導入していきたい。…９名
・高齢者も初心者のジュニアも試せそう。幅広い世代でプレーできるので良い。…８名
・高齢者向けに導入してみたい。…８名
・レッスンメニューの内容としても十分に楽しめると思う。…８名
・新たなカテゴリーとして可能性を感じた。…７名
・動画を含めわかりやすく説明していただき、より理解することが出来た。…５名
・ルールの説明を含めて工夫が必要と感じた。…５名
・どれだけ普及するかはやってみることが大切だと思う。…４名
・ローテーションに慣れるまで時間かかりそうで、難しそう。…４名
・テニス界全体で盛り上げていきたい。…３名
・ダブルスのゲーム力を磨くのにも非常に良いと思った。…２名
・ソフトテニスとの共有もとても面白い。…２名
・すでに社内で取り組んでいる。…２名
・社内研修の一つとして始めていこうと思う。
・目的が高齢者であれば３人の年齢合計など規則が必要なのではないか。
・トリプルスの普及という観点は不要かと思う。
・ポイントにアレンジをしたら面白いのではないか。例えば３人で１回ずつ打ったら３点、同じ人だけでポイント取ったら１点など。

「シニアテニスプロデューサー資格を取得して」
～私の自信になった大切な資格～



STP150226
ITC靱テニスセンター　**中村久仁子**

■資格取得を目指した経緯

私の勤めるITC靱テニスセンターは、大阪市の中心地にあります。2014年4月より、(公社)日本テニス事業協会と自社㈱ITCで構成される『靱テニス・マネージメントチーム』が指定管理者となり運営を開始。サブマネージャーとして、総括責任者（支配人）の下管理業務をサポートしています。

４面のアンツーカーコートとセンターコートを含む、16面のハードコートを備えます。夏には毎年全日本ジュニアが開催、最近では３年連続デビスカップが開催されるなど“テニスの聖地”とも呼ばれる施設です。私がサブマネージャーでいいのか？と自問自答している時に、支配人より「テニスプロデューサーを受けてみたら？」とアドバイスをいただきました。「フロント出身の私でも取れる資格があった!」と急いで申し込みました。最初はTPⅠを目指し基礎編に申し込みましたが、ある日加藤事務局長より「なんでシニアじゃないんですか？」とご指摘が…。「いや、中村はシニアなんて恐れ多い」と即答する支配人。でも翌朝支配人から「シニアでいけ!」と指令が飛び急遽申込変更をしたのがテキスト発送日の事でした。

■合格通知をいただくまで

当初５教科の予定が突如９教科に増え、大ピンチです。ありがたくも全ての費用を会社が負担して下さったので、落ちるわけにはいきません。通勤電車往復１時間20分を使い、せっせと勉強しました。試験当日隣の席の方のテキストはマーカーだらけ。ますます大きなプレッシャーを抱えて試験に臨みました。（ちなみにその方もシニアに合格され、今も交流が続いてます（*^_^*））

晴れて試験に合格し、最後は面接です。緊張のあまり、面接で何を話したのかはほとんど覚えていませんが、（大久保会長すみません…）合格祝いで社長においしいワインをごちそうして頂いた事は鮮明に覚えています！

■これから取得を目指す皆さんへ

勉強していく中で、それまでふわふわとしていた事が明確になっていきました。安全・危機管理や顧客管理、中でも施設管理はレジオネラ菌や空調フィルター、アンツーカーコート整備など、実際携わっている業務に必要な知識が沢山ちりばめられており、勉強にのめり込みました。また、財務・労務管理など普段多くは関わらない所も知る事が出来、テニス事業を総合的に見る事が出来るようになりました。

最初は“資格を取得する事”が目的でしたが、勉強していく内に“必要な知識を身に付け、仕事に活かしたい”という気持ちに変わりました。今も時折テキストを開いては、確認したり社内研修に活用させていただいてます。“もっと深く知りたい！”探究心・向上心がわいてきます。得た知識と日々の経験を交差させながら、更に勉強し成長し続けていきたいと考えています。

また、資格取得後講師の方々に沢山声をかけていただき、そこからどんどん交流の場が広がり、いろんな刺激をいただいています。これも副産物で、受験して本当に良かったと心から思います。

フロントの皆さんの受験も増えてきたようですが、まだまだコーチに比べると少ないのが現状です。全国的には少しずつフロントから支配人になる方も出てきており、これからますます増えるのではないでしょうか。ステップアップを目指し、ぜひ資格取得を目指してください！　せっかくこんな素晴らしい制度があるのだから、受験しないともったいないです！

■最後に…

関西から東京での受験。受験料はもちろん、交通費や宿泊費を含む全ての費用を負担していただき、貴重な機会を与えて頂いた会社と、背中を押してくださった加藤事務局長と髙島支配人、東京まで出向き最終面接に同席いただいた諏澤社長に心から感謝しています。そしてこの素晴らしい制度を支えて下さっている講師の皆様、JTIA事務局の皆様に感謝し、テニス界・テニス事業の発展の為、少しでもお役にたてるよう努めていきたいと思います。

今後ともご指導の程よろしくお願い致します。

シニアテニスプロデューサー資格を取得し、そして今後望んでいる事

STP150225
株式会社レック興発　真家　英也

私は、学生時代についてはテニス漬けの毎日を送り、アルバイトはテニスコーチを複数社にまたがり行っておりました。しかしながら大学卒業後、テニス業界ではなく、他業種へ就職致しました。当時、仕事も順調で、入社翌年には、昇格も決まりましたが、大学生時代行っていた、テニスコーチを仕事にしたいという気持ちが忘れられず、数年後、退社して、テニス業界へ。

学生時代行っていたコーチ経験やその後のキャリアを活かして活躍できればと思っていましたが、そんな容易いものではなかったのが実際でした。

当時は、複数社でアルバイトをし、その後、縁があり、他社様で社員コーチとなり、翌年には、事業所の責任者を担当しました。テニスコーチとしての技術や知識はある程度持ち合わせているつもりでしたが、運営に関する、ノウハウや法律知識、経営に対するベースとなる手法はほとんどないまま、事業所を担当するという状況でした。そういう中、あらゆる本を読んだり、先輩社員に聞き漁ったりで何とか、日々を切り抜けてきました。数年後、弊社、レック興発に、転職致しました。入社翌年にはヘッドコーチを任せて頂き、忙しい日々を過ごして参りました。

ここまで、テニスの技術に対する資格は、当時から業界内では整備されていましたが、経営運営に関する資格などは無いと感じておりました。私は、この業界に入り働くもの皆が、最後まで一生安心して、働き続ける事が出来るような業界になってほしいという思いを当時から持っておりました。

そこで、登場しましたシニアテニスプロデューサー資格ですが、発足当初から知っており、まずは絶対に私は受験してみたい資格の一つでした。ですが受験する機会にはなかなか至ってはおりませんでした。2015年の夏が終わったころに、弊社社長新堀より声がかかり、受験する事となりました。

しばらくしてテキストが届きました。驚愕の分量でありました。３日間でこの内容を受講して、受験して合格しようという自身の決意をしっかり持って対策にあたりました。当然、前準備が必要であり、どのようにしたら効率よく知識に変えられるかを、まずは考えて、その後、予習を開始しました。まずテキストをすべて一読し、分からない単元や語彙をピックアップし、すべてノートにまとめました。それらをネットで調べて、分からないものなどは事前に殆どを解消して、後は内容理解策として、単元ごとに毎日、テキストを持ち歩き、電車内で何度も読む作業を繰り返しました。直前には、先に合格した弊社の深田に内容のアドバイスをもらって、いざ講義へと突入しました。よく読み込んでいたので、講師の方々のわかりやすい説明で内容が深まりました。殆どが内容確認でしたので、終わってからは、講義の確認をして、テストを受験。そのような３日間を過ごしましたが、晴れて、合格となりました。ご協力いただいた皆様、ありがとうございました。

そして、私がこの資格を取り、感じ取ることができたことを挙げます。

・店舗運営においての、基本的なベース知識が持てた事
・企業や事業所を守る為の運営上、大事な法律や安全管理知識
・お客様やスタッフが気持ちよく、そして長く施設を維持する為の方法
・改めて販売方法の知識を確立できた点
・人脈が現在も拡大できている点
・ほかに受講などをしてきたセミナー、研修と連動させた相乗効果
・業界内が、コンプライアンスなどを意識して拡大されつつあり、働き手の安心感も広がってきているのではないかと感じる点

このように、資格を取得することで得られた知識から大きな効果を感じるばかりでなく、その他の相乗効果も得られている部分は、とても大きな事であり、是非皆様も、受講される事をお勧めいたします。

資格は取ることが目的ではなく、如何に、有効に使うかを考えるかを教わってきました。また、教科も多岐にわたるので、得手不得手もあると思います。合格後も、テキスト内容が膨大な量なので、これを読む習慣はしばらく続けておりました。そう言った中、自分が一番力を入れて、また効果を出せているのは人材育成や商品販売だと思います。商品販売は複数の個人成績の集約結果のため、人材教育が大事であり、チームとして纏まった集団作りが重要です。これは販売だけに限らず、全てにおいて一人でやるものではないので、とても重要な事だと思います。

テニスコーチは殆どが、世間で自慢ができるほどの大きなテニス実績があるわけではなく、そして更に自分に置き換えるならば、若年時代は、運営に関しては、ほぼ知識もなく、何を武器にして業界を強くしていけるかもわからないまま過ごしてきていました。ですが今後、それは、当資格をベースに、取得者拡大を行い、個人力を上げ、その個人個人の集約が拡大されていき、最終的に世間一般で認知される強い業界となる事を望んでおります。

第５回コーチステップアップアカデミー開催報告

日　　時　2018 年 11 月８日㈭　　10：00 ～ 16：00
会　　場　ITC 靱テニスセンター会議室及びセンターコート
講　　師　鈴木　貴男プロ
参加者数　44 名
内　　容　「サービス＆ダッシュ」
「ゲームを想定したスライス系のショットの使い方」
「ダブルスゲームを前提にした練習メニュー」

近畿テニス事業協会では、初めて現役プロを招いてのコーチ研修会の開催となりました。テーマは「サーブ＆ダッシュ」「スライス」「ダブルスゲームを前提にした練習メニュー」の３つで、昼食を挟んで前後 2.5 時間ずつの計５時間でした。 第１部はサーブやスライスなど、ショットにクローズアップした内容で進み、第２部では第１部で学んだショットを活かしての「サーブ＆ダッシュ」「ダブルスゲームを前提にした練習メニュー」、また身体の使い方、運動連鎖など次々に展開されました。

参加者からは、「自分の概念を良い意味で覆す内容があり、多くの刺激を受けた。」「選手生活、プロの試合など知ることができない貴重なお話を聞けて嬉しかった。」など、喜びの声を多数いただきました。

最後には、ポイントゲームをしながらアドバイスをいただくなど、現役プロと手合わせをしていただける貴重な機会も設けることができ、大変良かったと思います。

安全セミナー「ハラスメント防止研修会」開催報告

安全委員会　委員長　金田　彰

日　　時　2018年9月25日㈫　　13：30～17：00
参加人数　18名
講　　師　株式会社ルネサンス　人事戦略部　川村　義昭氏
テ ー マ　「ハラスメント防止研修」

9月25日、講師に㈱ルネサンス川村義昭氏を招き、半日の研修を実施いたしました。ビデオを見ながら何がハラスメントにあたるのか、なぜそれがハラスメントと捉えられたのかを学びました。中には非常に微妙な事例もあり、「あれじゃ上司が可哀そうだ。」という感想も多数出ました。コミュニケーションの取り方が重要なのでしょう。職場におけるハラスメントは社員同士、上司部下に限られることではありません。お客様と従業員、業者と従業員にも起こりうる問題です。どのような行為がハラスメントになるのかを理解し、一人一人が働きやすい、通いやすい環境を作り、個人としても、会社としても社会的信用を失うことなく健全に成長発展するために、本協会でのハラスメント防止研修の継続的な実施の必要性を強く感じました。ハラスメントは難しい！

【参加者の感想を一部抜粋】
・セクシュアルハラスメントと受け取られないコミュニケーション能力を磨かなければならないと感じた。
・相手の立場で考えることの大切さを感じた。
・相手の気持ちを尊重することの大切さを思い出した。
・管理職ほど気を付けなければならない。
・スタッフへの周知が大事だ。
・やはり世の中は厳しくなっているのだなと思った。
・今後は何でもハラスメントになってしまうのかと思っていたが違った。
・日頃から気を配って行動・発言する必要性を感じた。
・現場のコミュニケーション不足が起こす問題だと思った。
・パワーハラスメントはわかりやすい気がした。
・スポーツ業界の中では根深い問題だと感じた。

「お客様にどのようなサービスができるか」

ジュンレオ　額賀　将希

僕は、お客様がジュンレオにいらっしゃる目的を常に考えています。テニスが上手くなりたいのか、少し運動がしたいだけなのか、同じクラスの方やコーチに会いに来ているためなのか、さまざまな目的を持ったお客様がおり、そのお客様に合った接客やサービスをさせていただくため、接客業というのはとても難しい職業だと思います。お客様一人一人により良い接客が出来るように、日々お客様を観察しています。すると、髪型が変わっていたり、いつもとファッションが違ったりと、気付く事がたくさんありました。「髪型変えましたね！素敵です！」とお声掛けをさせていただくと、とても喜ばれたお客様がいらっしゃいました。たった一言でお客様に喜んでいただけると思うと、言葉やお声掛けがとても大事だと感じ、お客様をお出迎えする際には一言お声掛けをさせていただくことを心掛けながらフロントに立っています。

ジュンレオは、コーチとフロントの仕事内容をスタッフ間で把握するために、フロントスタッフが月に１回レッスンを受講できるシステムがあります。実際に、レッスン生として受講させていただくと、フロントの前では素気ない態度のお客様がコートの中では笑顔でレッスンを受講されていたのを見て、フロントの対応でもお客様を笑顔にさせ喜んでもらえるのではないかと思い、積極的に話しかけてレッスン以外でもお客様に喜んでもらえるような接客を行っています。ジュニアのレッスンに来ていただいているお子様にも、積極的に話しかけ、一緒にしりとりをしたりお絵かきをしたり、テニス以外でもさまざまなサービスをさせていただいており、ジュンレオに来るのが楽しみになっていただけるような対応を行っています。皆様との会話や笑顔が、僕の元気の源となっています。

以前、「額賀さんの笑顔を見ると元気になれるの」と言ってくださったお客様がいらっしゃいました。お褒めの言葉を頂くと、また明日も笑顔でフロントに立てる気持ちになり、ジュンレオの印象も良くなると思うととても嬉しいです。いつか、ジュンレオが誰もが知っている有名なテニススクールになっていけるように頑張りたいです。

フロントは、施設に入って一番に目に入る場所なので、お客様にとって元気いっぱいの楽しいスクールと思っていただけるような接客とサービスをこれからも努めていきたいと思います。そして、今の時代はマニュアル通りの接客はロボットにもできるので、僕達にしかできない心のこもった接客と挨拶をこれからも行っていき、新しく入ったスタッフにも伝えていこうと思っています。

第一期テニスクラブ経営研究会
第３回　開催報告

クラブ部会　副部会長　**野田　照彦**

今年からスタートいたしました第一期「テニスクラブ経営研究会」の第３回目が、12月７日㈮に開催されました。この研究会は、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に進めています。

今回は15名の方が参加され、前半はグループワーク、後半は「異業種業界の成功事例を学ぶ」という２部構成で進行しました。グループワークは、「１面あたりの年間売上の現状把握と生産性向上対策」です。まずは、全体を代表して６事業所が現状の発表を行い、その後、各グループに分かれて各事業所の現状を確認しました。当初は成績発表のようで、公表することに皆さん抵抗もありましたが、インドアやアウトドア、クレーコートやオムニコート、会員制クラブやスクール運営により、売上や利益率に開きがあることが分かり、全体から見た自らの現状を把握する良い機会になりました。その後はグループで生産性向上に向けての対策を話し合いました。コート単位の対策案では限りがありますが、クラブハウスを含めた施設全体やテニス以外での対応策まで考えると幅が広がり、皆さん積極的に意見交換をしていました。

後半は、異業種業界を代表して、(公社)全日本ゴルフ練習場連盟会長 横山雅也様に講演いただきました。ゴルフ産業は年々人口や市場が減っていて、ゴルフ練習場もピーク時の半分ほどに減少しています。中でもゴルフ練習場は、ゴルフコースと比較しても来場者数の減り方は顕著とのことでした。テニスもゴルフもプレーヤーの新規開拓と潜在的愛好者の掘り起こしがひとつの課題であることは共通しています。

現在の取り組みとしては、全国にある地域連盟の組織力強化、シニア層や女性目線の施設へのリニューアル、個人レッスンからグループレッスン中心のスクール事業への転換、「待ちの経営」から「人を呼ぶ経営」へ意識改革、地域住民との交流やイベントを企画など、積極的な対策案を色々と聞くことができました。テニスとゴルフでは、スポーツは違いますが置かれている状況は似ていると思いますので、これからもお互いに刺激を受けながらスポーツ産業を盛り上げていきたいと強く感じました。

来年の３月には４回目の勉強会が開催されます。今後も積極的な情報交換を行い、テニス事業を盛り立てていきたいと思いますので、皆様ご理解ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

第 28 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　市辺　拓也

日時：2018 年９月 27 日㈭・10 月 25 日㈭・11 月 29 日㈭　計３回
場所：(公社) 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：コーチングマインド勉強会
　　Future and Now ～発展とは原点回帰である～
人数：16 名・23 名・17 名

今回は、コーチ部会研修会の中でもご好評いただいているみずさきゆみ先生をお迎えし「Future and Now ～発展とは原点回帰である～」というテーマで３回の講習を行いました。

みずさき先生の講習は、自ら体感し、実感し、経験になるのだと毎回受けるたびに思います。講習に参加させていただいたメンバーが一つのチームとして、空気感が変わっていくのを肌で感じました。今回は３回の講習をすることにより短い期間で繰り返し、自身と向き合いアウトプットすることでより私を含め参加者の深い学びになったと感じております。

この勉強会で、改めてわたしたち「コーチ」の使命とは何なのかを深く考えさせられました。私たちはコーチとして、対象者が目標に到達するのをサポートすることが使命です。コーチングの主役はいつでもその対象者ということ。そのためには、相手を認める大切さを改めて学びました。最初は、評価、分析、判断をせず、すべてを受けとめる (受け入れるではなく) ということ。その中でもゲシュタルトの欠けた円を通して、欠けた部分でなく、できている部分を見て対象者によりそっていくという見方も参加者にとっては印象が強いのではないでしょうか。

また３回の講習を通して、自分自身を振り返り、向き合うセッションも多くありました。自分自身のブレない柱を明確にする、自己基盤を確立するため、自分のリソース（能力、資質、強み）の洗い出し、自分自身が大切にしているもの、テニスコーチとは？など、自分自身の理解を深めるセッションを行いました。繰り返し行うことで本当の自身の芯が分かったり、もともとあった芯が強く太くなるのだと実感しました。

第３回目の講習では相手に対しての関わり、そして自己基盤の確立した中で、目的までの道を明確にイメージしサポートすることが大事だと感じさせられました。参加者もジュニア育成、普及事業、メンバー育成、チームビルディングなど様々な立場の方がいましたが、それぞれが自身に置き換え考えることができたので、各参加者がこの勉強会だけで終わらず現場で気づきさらに活かせるようなイメージがつきました。

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くださった皆様、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研修会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いたします。

第四期フロント育成塾
～本氣でフロントを楽しむ！～
第３回開催報告『業務改善と女性としての働き方』

フロント部会　副部会長　㈱クリヤマスポーツプロモーションズ　浜田　佳菜

平成 30 年 11 月 6 日に第四期、第３回目のフロント育成塾を開催いたしました。

今回はノアインドアステージ㈱の伊藤はるな様を講師にお招きし、『業務改善と女性としての働き方』という二つのテーマで、お話ししていただきました。

まず、『業務改善』について。改善点を見つけるには新しいスタッフが入社した時がチャンスだそうです。私たちのやり方に慣れてもらうのではなく、新しいスタッフが感じた“やりづらい、分かりづらい”を拾って改善に繋げていくことで結果皆が働きやすくなるとのこと。その通りだと思います。日頃からこちら側のやり方を押しつけてしまいがちなので耳が痛かったですが、これはすぐに行動に移したいと思いました。

また、改善したことにより時短に繋がった具体例もたくさん挙げていただきました。例えば自ら Excel スペシャリストの資格を取り、苦手だったパソコン操作を要する入金チェックなどの作業時間を短縮。対応マニュアルや一目で分かる料金表などを作成し、まだ仕事を覚えきれていない新人さんと、時々度忘れしてしまうベテランさんの、“その都度迷ったり、調べたりする”時間の短縮。その他にも無駄な動線をなくし置き場所を変えることで、一つの業務に要する時間の短縮などなど。

どれもこれも変化したのは十歩が二歩に…十秒が二秒に…というレベルのものであったりするのですが、塵も積もれば！です。どんなに些細なことでも、見直していく事で貴重な時間を捻出していくことが出来ます。捻出された時間でお客様との時間、スタッフとの時間を増やしサービス向上に繋げる。業務改善とは「より良いサービスや職場づくりの土台作り」だとおっしゃっていました。

次に『女性としての働き方』について。伊藤様は現在入社 11 年目で、副支配人として働いていらっしゃいます。ご結婚後、出産・育児の為半年間の休職。その後復職されて一年半が経ちます。政府によって 2016 年に施行された『女性活躍推進法』は、テニス業界だけでなく、多くの企業が、また私たち個人もまだその法律に対する理解が薄い現状があります。伊藤様もロールモデルが身

近にいないことで苦労されたこともあったそうです。後に続く人たちが近い将来同じことで困らないよう、自身が経験し学んだことを伝えていけたらと、出産助成金や時短勤務についてなどをお話ししてくださいました。性別問わず、将来の働き方について改めて考えるきっかけとなるような内容でした。

お話の中で、何度も“私は恵まれて…”、とおっしゃっていたのが印象的でした。その恵まれた“働きやすい環境”はまさにご自身が作り上げたものではないかと感じたからです。時短勤務という制度はあってもサービス業では中々自由がきかなかったりしますが、ご家族はもちろんの事、現場のスタッフのサポートがあるからこそ、無理のないシフトで働けているそうです。でもそれは、ご自身がこれまでずっと働きやすい職場を目指してきたからこそ。業務改善を含め、会社やスタッフに色々働きかけてきたことがそのままそこに繋がっているのではと思いました。

あらためまして、貴重なお時間を割いてこのような講演を引き受けてくださった伊藤様に感謝申し上げます。ありがとうございました。

今回の講演は具体的な内容が詰まっていたので、そのまますぐに取り入れられそうなものもあり、参加者の皆さまもそれぞれの職場に持ち帰りやすかったのではないかと思います。

前回に引き続きグループ内でのロープレや、各々課題に対しての進捗発表の時間も含め、今回も大変充実した内容でした。第四期も残すところあと一回（＋施設見学会）となりましたが、皆様と最後まで楽しく全力で学んでいけたらと思います。

バドのラケット直撃、目負傷
ペア女性に全責任 1,300 万円　東京高等裁判所

バドミントンのプレー中に、ダブルスのペアのラケットが目に当たり大けがをしたとして、東京都の 40 代の女性が損害賠償を求めた訴訟の控訴審判決で東京高裁がペアの女性に全ての責任があると認め、約 1,300 万円の支払いを命じた。責任の一部のみ認めて約 780 万円の支払いを命じた 1 審・東京地裁判決を変更した。判決は 9 月 12 日付で、既に確定している。仲間 4 人で都内の体育館でプレー中、ペアの女性がシャトルを打ち返そうとラケットを振ったところ、前にいた女性の左目に当たった。原告は、目が見えづらくなり生活に支障が出たとして提訴した。今年二月の東京地裁判決は、原告にも一定の過失があると判断した。

一方高裁では、裁判長がボクシングなどとは異なり「他の競技者の故意や過失※による一定の危険を当然に引き受けているとは言えない」と指摘、原告に過失はないと結論付けた。

さらに、「スポーツであることを理由に加害者の責任が否定されるのであれば、国民が安心してスポーツを楽しむことができなくなる」とした一審の判断を支持した。原告代理人の弁護士は「スポーツ中の選手同士の事故では、被害者が泣き寝入りすることが多かった。被害者の救済につながる画期的な判決だ」と話した。

毎日新聞 2018 年 10 月 30 日火曜日朝刊の記事より

この記事はネット上で多くの反響を呼んでいました。ダブルス競技でペア（言い換えれば仲間）を訴えたという事実。ダブルスではバドミントンもテニスも、二人の間に打って、どちらが取るか迷わせるということは基本戦術の一つであり、ラケットがぶつかることは無い事はありません。つまりは故意過失を問わずバドミントンでもボクシング同様ある危険を当然に引き受けているのではないか、などなど。あるスクールの会員様が、コーチに「このようなことが起こったらコーチやスクールは私たちを助けてくれるのでしょうか？」と問われたそうです。スクールにおいては上記事例とは違う要素があります。社として指導者としての責任が問われます。しかしながら上記判決は今後何かしらの影響を及ぼすことが予測されます。私たちは、お客様を守り、コーチを守り、会社を守らなければなりません。保険も含め何らかの対応策を安全委員会として検討してまいります。

※故意　「わざと」 結果を承知の上何かをする場合に使う。

過失　そうする意図は全くなかった（予想もしなかった）のに、不慮の結果をもたらすこと。

～クレームを起こさないためにも、お客様との日々のコミュニケーションを！～

大切なお客様からクレームをいただいてしまうようなことは避けたいですよね？

さらに重大なクレームに発展してしまうと、最悪の場合、お客様が継続できない状態を招いてしまったり、また事業所としても多大な労力を掛ける事態に陥る可能性もあります。

重大なクレームに発展しないためには『積極的にお客様の声に耳を傾ける』ことが大切です。

クレームの手前にあるお客様の『ご要望』や『ご指摘』。それらを積極的に獲得する仕組みは事業所にありますか？

また、積極的に獲得しても一部のスタッフしか把握していないようでは効果は高まりません。

スタッフみんなで共有し、恒久的な対策を検討することが大切です。

※例えば、ある事業所では『ふれあいカード』と『ふれあいポスト』というものを館内に設置し、スタッフに直接には言いにくいことも、伝えていただけるよう工夫しているそうです。

大切なお客様に気持ちよくテニスのある生活を楽しんでいただくためにも、クレームの手前にあるお客様の『ご要望』や『ご指摘』を日々の中で積極的に獲得し、重大なクレームへ発展しないよう努力し続けましょう。

お客様の『ご要望』や『ご指摘』に応えていくことで、より満足度の高いサービスをお客様に提供することにもつながります。

■感染症にご注意ください！

気温が下がり、空気が乾燥する冬は、感染症の季節です。

定番のインフルエンザに加え、最近はノロウイルスなどの感染も猛威を振るうようになりました。たくさんの人が集まるテニス施設は、感染拡大の場所になりやすいものです。また、スタッフ間での感染は運営の大きなリスクともなります。正しい知識と適切な予防法･対応で、感染症予防につとめましょう。

1．消毒薬の設置

施設入り口・洗面所に消毒用アルコールを設置し、入場者に必ず消毒をしていただきましょう。もちろんスタッフも同様です。

2．手洗い・うがいの徹底を

こまめな手洗い、うがいを推奨しましょう。まずは流水、石鹸による手洗い、そしてアルコール消毒です。洗面台付近への啓蒙ポスター等も効果的です。スタッフにも同様に徹底しましょう。

3．適切な対処法を

ノロウイルスは突然の嘔吐を伴う場合が少なくありません。嘔吐物等は感染源になりますので、適切な処置をしましょう。

・嘔吐物を処理する際は、使い捨ての手袋、マスク、ビニールを着用します。
・布やペーパータオルなどで、外側から内側に向けて、静かに拭き取ります。
・使用した布やペーパータオルなどは、すぐにビニール袋に入れ密閉して処分します。
・嘔吐物が付着していた床とその周囲は、0.10％次亜塩素酸ナトリウムを染み込ませた布やペーパータオルなどで覆うか、浸すようにして拭いてください。（アルコール消毒液では効果はありません）

～緊急用セット設置例～

ノロウイルスなどによる突然の嘔吐などはコート上でも起こる可能性があります。特にジュニア会員などはギリギリまで我慢してしまうこともあります。そのような場合に備え、ある都内インドアスクールでは、緊急用セットをコート毎に設置していますのでご紹介いたします。

緊急用セット・内容物と値段の目安

プラスチックケース　￥100
ケースのふた　　￥100
次亜塩素酸ナトリウムうすめ液　￥1,000 以下
ボトル（薄め液を入れる容器）
マスク　￥100
ビニール手袋　￥100
キッチンペーパー　￥100
雑巾・タオル　複数枚
嘔吐用エチケット袋　厚手の紙袋にビニール袋をかぶせホッチキスで止めたもの

適切な対応、日々の努力で感染を防止しましょう。

大事なのは腕前

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

最近、手首を固定しその角度を保ったまま腕を振るということの重要性をさんざん話してきた。手首の角度を保ったままということはそれなりの筋力で固定するということ。場合によってはしっかり力んでくださいとまでアドバイスしている。私、スジガネ君自身もここを強調するために生まれてきたので、ここは絶対に譲れないところ。このことはフォアハンドもバックハンドもボレーもスマッシュも、サーブに至るまですべて同じ。ショットを安定して入れるための超々基本要件なのだ。

ところで、しばらく前に関西の事業協会の仲間、Ｓさんからこんなことを聞いた。「外国のトーナメントに出ると、みんな腕だけでブンブン打ってくるんだよね。身体全部で打とうとしているのなんて、日本人だけだよ。」日本人は身体を使って打つのだから、腕だけで打つ奴らよりいいボール打つのかと思って聞き返したのだが、どうやら逆らしい。腕だけなのに、そこそこいいボールを打ってくるんだそうだ。

実は先日の神奈川県テニスコーチ研修会でも、苦手フォアハンドの矯正を見せたときに最初の人にやってもらったのは、上体を前向きにしたまま、腕だけで打つこと。結果、それまでのポワンとした打球が、バシっという音に代わり、連続で向こうのコートに打ち込み始めた。どうも、身体を使わないことによりエラー要因が減ったこと。エラーしないという自信で、強く打ってもよくなった、ということらしい。

それに対し、体重の移動であったり、上体の回転であったり、膝の屈伸などは、あってもいいのだけれども、腕のスウィングの邪魔をしたり、運動方向や面の向きを変えてしまうものであったりしてはいけないということだろう。例えばフォアハンドストロークならば、上体の回転を使うためには、スウィング中、上体を垂直に保つ必要がある。上体が垂直じゃないと、腕のスウィング方向やラケット面が変わってしまいエラーの率が増える。タイミングで言えば、インパクト前に上体が前向きになっていなければならない。そして、パワーのためには上体の前向き運動が止まりかけてからインパクトを迎える必要がある。そうしなければ上体の運動量が、腕に、ラケットに移行しない。前向きが遅れるとラケットの振りを減

速するための動きになるし、ラケットが移動する先にスペースが無く、強く打ちようがなくなる。だから邪魔したり、逆運動量連鎖で減速したりで情けないボールを打つよりは、前向きで腕だけで、いいボールを打つことの方がよほどいいということになる。もちろん先ほどの方には上体は少し後ろ向きにひねって打ってもいいですよと一部制約を解き、さらなるスピードアップに至ったことを報告しておく。

腕を身体の運動量で加速するメカニズムは、波動の伝搬、わかりやすく言えば鞭の原理ということになる。ところが、この鞭がコーチやプレーヤーを惑わす理由にもなっている。鞭はしなやかに使いたい。だから手首を柔らかく使って、鞭がしなり、先が音速を越えて走るようにラケットヘッドを走らせる。確かに、そうすれば凄まじいラケットヘッドスピードを実現するかもしれない。それは、面が狂い、打球が相手コートに入らないこと以外に欠点はないが、もちろんテニスでは、特に試合では使えない。

そんなわけで、鞭の原理も運動連鎖も、腕のスウィング方向や面の向きを壊さないように使わなければいけない。まず手首の固定やラケット面があり、腕で打つ。それを壊さないで、いかに身体で加速するかと考えるべき。そしてそれができない時は腕だけで振るべきと分かった時、試合でのボールの打ち方が理解できるのではないだろうか。

庭球人語　其の三八

しつらえがすべてを決める

「ひとりの人間にとっては小さな一歩だが、人類にとっては偉大な飛躍だ」

1969年7月20日、アメリカの宇宙船アポロ11号が月面に着陸し、人類として初めて月面に降り立った瞬間、ニール・アームストロング船長が発した名言である。

ウィキペディアを見たら、この名言はアームストロング船長が月面に着陸してから数時間の間に考え、すでに決定していたものだったって書いてあった。
しかし、どうやらこの名言は、そのはるか前、アームストロング船長が地球にいる時からすでに準備していたものだっていうからビックリポンである。
弟に聞かせて感想を聞いていたことを、アームストロング船長が亡くなってから、この弟が明らかにしたんだって。

しつらえがすべてを決めている。

「前髪が後退したのではない。私が前進したのだ」
ツイッターでのハゲネタのからかいに対して、いつもユーモアたっぷりに切り返しをするソフトバンクの孫正義氏。
彼がベンチャーの頃、売り込み先の会社に行くときには、必ず48通りのプレゼン資料をカバンに入れて持って行ったらしい…。
売り込み先の相手と商談を始めると、相手に質問していってどの資料を出すか心の中で絞り込んでいく。「それならこれをご覧ください!」とカバンからプレゼン資料を出す時には、相手にとってドンピシャの資料になっている。

しつらえがすべてを決めている。

そういえば先日マックで、隣の席に中年の女性と若い男性の２人組が座った。
聞くともなしに聞こえて来た会話から、女性は転職コーディネーターで男性は転職希望の美容師だと分かった。

転職先について美容師は「１社は遠いから」との理由で２社のうち１社に絞ると言ったが、コーディネーターは経路を調べて「43分と44分でほとんど変わらない」と伝えて、
「両方面接しましょう」と説き伏せた。

さらに「メモできますか?」と言ったコーディネーターはこう続けた。

自己紹介では、まず名前、年齢、志望動機を話してから、「以上です、よろしくお願いします!」と言うこと。
質問されたらまず結論を言うこと。話はその後に始めること。
前職の退職理由ではマイナスの言葉を使わないこと。

「私も面接には同席するけど、そこでは司会に徹するので、当日１時間前に会って練習しましょう!」

いくら仕事とはいえ、コーディネーターがここまで準備をしていることに正直驚いた。
同時に「準備の質っていくらでもあげることが出来るんだ」って改めて思った。

しつらえがすべてを決めている。

それでは私たちは普段の仕事でどれくらい準備をしているのだろうかと、ここはひとつ右手を左胸に当てて（逆はダメ！）、考えてほしい…。

レッスン前はメニューを考え、アシスタントコーチがいれば共有してるよね、きっと。
そして早めにコートに入って、ボールかごやターゲットコーンのセット。
やって来たスクール生に話しかけ、リラックスした雰囲気を醸し出してしつらえ完了！

じゃあ、レッスン以外の仕事で「しつらえてますかー！」（by アントニオ猪木）

まず会議。
「今日はこれを突っ込まれるかもしれない」って、予め会議をシュミレーションしたうえで資料を準備してどう答えるか考えておけば、う～んどうでしょう！（by 長嶋監督）

次に面談。
「今日は何を伝える?」って、自分自身に問いかけてその面談の主題を考えておけば、成果のある面談になること間違いないっ！（by 長井秀和、懐かしい）

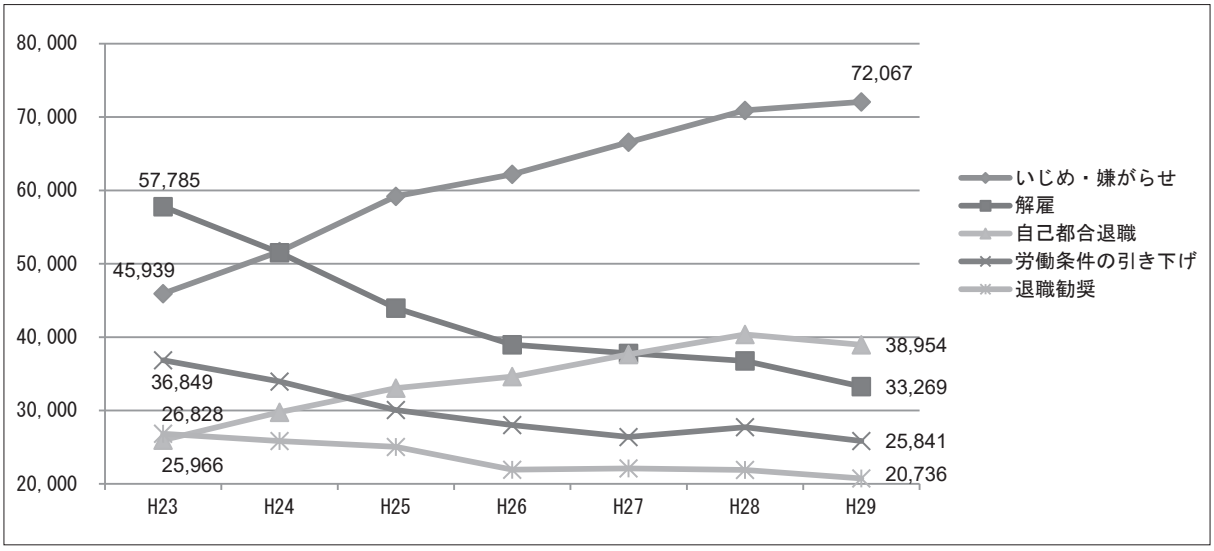
さらに電話。
「今からかける電話の目的は何?」ってこれも自分に問いかけ、具体的に何て話せば良いかを決めてからダイヤルを回すでごわす！（by 西郷どん）

あ、今はダイヤルなんて回さないよね、私のしつらえ不足、申し訳ない!ペコリ！

パワーハラスメント

昨今、職場のいじめ・嫌がらせが、社会的な問題として顕在化してきています。

厚生労働省が実施した近年の主な紛争相談の動向では、現在「いじめ・嫌がらせ」がトップであり、特にハラスメント関連の相談は引き続き増加傾向にあります。



（厚生労働省「平成29年度個別労働紛争解決制度施行状況」より）

いじめ、嫌がらせの相談件数のほか、上司等とのトラブルが原因で精神障害になったとして労災保険を請求するケースも増えています。こうしたハラスメントが起きてしまうと、企業は安全配慮義務違反等による紛争リスクを抱えることになります。

パワーハラスメントとは？

パワーハラスメントとは、同じ職場で働く者に対して、職務上の地位や人間関係などの職場内の優位性（※１）を背景に、業務の適正な範囲（※２）を超えて、精神的・身体的苦痛を与える又は職場環境を悪化させる行為をいう。

※１職場内の優位性

パワーハラスメントという言葉は、上司から部下へのいじめ・嫌がらせを指して使われる場合が多いですが、先輩・後輩間や同僚間、さらには部下から上司に対して行われるものもあります。

「職場内での優位性」には「職務上の地位」に限らず、人間関係や専門知識、経験などの様々な優位性が含まれます。

※２業務の適正な範囲

業務上の必要な指示や注意・指導を不満に感じたりする場合でも、業務上の適正な範囲で行われている場合には、パワーハラスメントにはあたりません。

パワーハラスメントにならない指導とは？

会社にとって業務指導は必要不可欠です。パワハラは、注意・指導の延長線上で生じることが多く見受けられます。委縮することなく自信を持って指導を行うために、パワハラの正しい知識の習得が重要と考えます。

指導のポイント

1．正してもらいたい行動に焦点を当てて指導する
2．人格を攻撃したり否定したりしない
3．執拗に過度に叱らない
4．大勢の前で恥をかかせるような叱り方はしない

職場のパワーハラスメントをなくすために

予防するために	**●トップのメッセージ** 組織のトップが、職場のパワーハラスメントは職場からなくすべきであることを明確に示す **●ルールを決める** 就業規則に関係規定を設ける、労使協定を締結する 予防・解決についての方針やガイドラインを作成する **●実態を把握する** 従業員アンケートを実施する **●教育する** 研修を実施する **●周知する** 組織の方針や取組について周知・啓発を実施する
解決するために	**●相談や解決の場を設置する** 企業内・外に相談窓口を設置する、職場の対応責任者を決める 外部専門家と連携する **●再発を防止する** 行為者に対する再発防止研修を行う

職場のパワハラを放置すると…

働く人の心の健康の悪化を招いたり、裁判で責任を問われることもあります。パワハラ行為者本人はもちろん、社内の問題を放置していた場合には、企業も法的責任を問われます。

□　ご相談は
社会保険労務士法人プロジェスト
（担当：福田 / 福井）
TEL：03-6439-5585　　FAX：03-6439-5580
E-mail：yfukuda@proggest-sharou.or.jp
kfukui@proggest-sharou.or.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、セミナー講師、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。

「多くのテニス事業者も対応準備が必要です！消費税改正のポイント」

2019年10月1日（以下「施行日」といいます。）、いよいよ消費税の税率が10％に引き上げられることが公表されました。

平成24年の消費税法改正時点で、税率を段階的に引き上げることは決定していたものの、平成26年4月に5％から8％へ引き上げられたのち、10％への引き上げについては2度に渡って延期されていた経緯は、ご承知の通りです。

また、税率引上げと同時に、軽減税率制度が導入されることから、過去の消費税率引上げと比べて、事業者の方は早めの準備が必要になりそうです。今回は、皆様の関心を集めている消費税改正のポイントをおさらいします。

①　税率引上げの原則と経過措置

施行日以後に行われる資産の譲渡・貸付け及び役務の提供には、原則、新税率10％が適用されます。

これだけですと簡単なようですが、実は注意が必要です。適用税率は、取引の種類によって、「引渡のあった日」「支払いを受けるべき日」「約した役務の全部を完了した日」等の時期によって判定すると定められています。これによって、旧税率の適用となるか、新税率の適用となるか、様々なケースが想定されるのです。

テニス事業者の皆様に分かりやすい例として、「12か月コース」といった長期のスクールプログラムへの申込みを受けて、その12か月の間に施行日をまたぐケースをみましょう。

そのプログラムが、契約上、「月額○○円」と定めたり、「中途解約時は未経過分を返還する」などと定めている場合は、毎月役務提供が完了するとみなします。従って、施行日前日までの期間に対応するレッスン代には旧税率8％が、施行日以後の期間に対応するレッスン代には新税率10％が適用されます。

一方、同じ「12か月コース」でも、全ての役務提供完了が施行日以後とみなされるケースには、12か月分の全てに新税率10％が適用されるのです。例えば、「○○大会で優勝させる」といった具体的な成果を約する場合です。

広告に著名人を起用して、○○kg痩せた、結果を約束する、と謳う某スポーツジムがありますね。こうしたプログラムが、契約でも特定の成果を約しているなら、12か月分の全てに新税率10％を適用するケースとなるでしょう。

このように、ひと口に施行日以後といっても、限られた誌面では解説しきれないほどのパターンが考えられます。事業者の方は、この機会にご自身が提供するサービスの契約内容を確認することで、適用税率の把握をされるとよろしいでしょう。契約内容変更を検討するべきケースも見つかるかもしれません。

ここまで原則を述べましたが、税率引上げの例外として経過措置が設けられています。

資産の譲渡・貸付け及び役務提供の時期が施行日以後であったとしても、国税庁が定める指定日である2019年4月1日前に行われた一定の取引の場合は、旧税率8％が適用される、という措置です。

国税庁では、経過措置が適用される取引として10通りを定めており、これに該当する場合は「必ず旧税率を適用しなければならない」ため、事業者の方は注意が必要です。

この10通りを見ると、テニス事業者が行う課税売上取引としては一般的ではないものが多いですが、『請負工事等』『資産の貸付け』等、課税仕入取引として一般的なものも定められていますので、国税庁HPなどでのご確認をお勧めいたします。

②　「軽減税率制度」

上記①では税率引上げの原則と例外をみました。

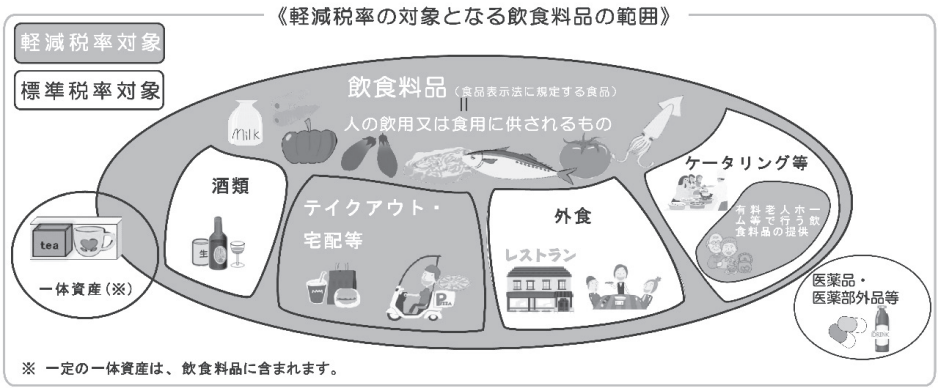
次に、例外という意味で経過措置と混同されてしまいそうですが、より重要な「軽減税率制度」を解説します。

対象品目である一定の飲食料品と新聞の取引には、軽減税率8％が適用される、という制度で、こちらも上記①の税率引上げと同時に施行されます。

同じ飲食料品でもテイクアウトには軽減税率8％が、外食では標準税率10％が適用されるなど、「軽減税率制度」の導入には国会等で活発な議論があり、報道でも頻繁に取り上げられましたね。

テニス事業者が行う取引としても、クラブハウス等での飲食料品の提供は一般的でしょう。

こちらも、詳細は国税庁HP等でのご確認をお勧めいたしますが、分かりやすい図がございますので下に紹介いたします。



※国税庁「平成 31 年（2019 年）10 月 1 日から消費税の軽減税率制度が実施されます」チラシより抜粋

③ 「軽減税率制度」に伴う新たな制度

「軽減税率制度」の導入によって消費税率が複数税率になることから、事業者には、帳簿及び請求書等の対応が求められます。具体的には、軽減税率制度導入後の最初の４年間については「区分記載請求書等保存方式」によるとされています。

従前の記載事項に加え、請求書等には、軽減税率の対象となる商品については、軽減対象資産の譲渡等である旨及び税率ごとに区分して合計した税込対価の額の記載が必要になり、帳簿にも軽減対象資産の譲渡等である旨の記載が必要になります。

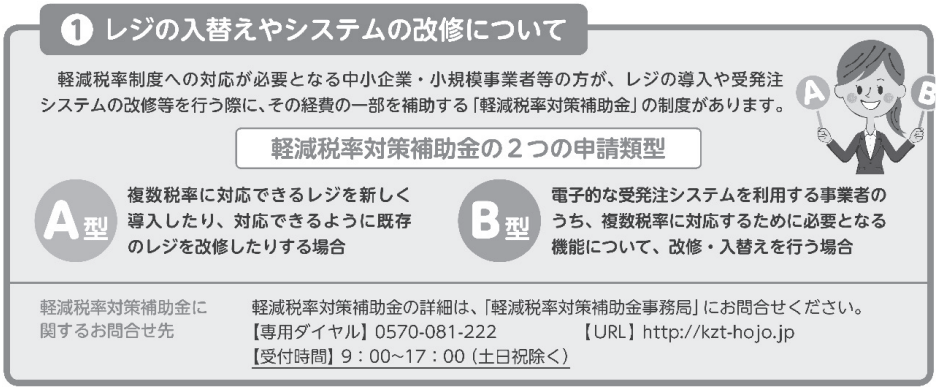
これにより、免税事業者の方でも、課税事業者から区分記載請求書等の交付を求められることがありますのでご注意ください。

更に、「軽減税率制度」施行から５年が経過する2023 年 10 月 1 日には、「適格請求書等保存方式」いわゆるインボイス制度の導入が予定されています。

前段で述べた区分記載を織り込みつつ、請求書等の交付や記帳のルールを見直す上に、適格請求書発行事業者として登録を受けた課税事業者から交付を受けた適格請求書でなければ、仕入税額控除を行うことができなくなります。

この制度が導入されると、事業者の方に大きな影響を及ぼすことが予想されますが、誌面上の都合と、時間的猶予があることから、次号以降に適宜情報提供させて頂くこととします。

以上、新制度を解説してきましたが、対応にご不安をお感じの事業者の方も多いのではないでしょうか。最後に、「軽減税率対策補助金」の制度に関する資料を紹介いたしますので、どうぞご活用ください。



※国税庁「軽減税率制度への対応には準備が必要です！」リーフレットより抜粋

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
山﨑陽介
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スト	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
鐘屋産業株式会社	スポーツネット・器具の製造・販売
NPO グローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
グローブライド株式会社	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
ゴーツースポーツ株式会社	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
ジャスパス株式会社	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

綜合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・綜合管理・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
株式会社東旺	各種テニスコート施工・防水工事・遮熱工事
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
株式会社フュービック	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
ミズノ株式会社	総合スポーツメーカー
ミラクル株式会社	スポーツ器具の開発・製造・販売、脚の健康に良い履物などの開発・製造・販売
明治安田システム・テクノロジー株式会社	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
株式会社ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
株式会社ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社 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

編集後記

皆様こんにちは！

秋から冬にかけてテニス界は素晴らしいニュースが続きましたね。

10 月にシンガポールで開催された WTA ファイナルズ、11 月にロンドンで開催された ATP ファイナルズ、そして 12 月にフロリダで開催された ITF 車いすテニスマスターズ、これらすべての大会のドローに日本人の名前が刻まれていました。男子、女子、車いすテニス男子・女子のすべての種目のファイナルに日本人が出場したことは歴史的快挙でした。錦織選手は、全豪オープンを欠場し 4 月 39 位のランキングから 11 月には 9 位まで登り詰め、2 年ぶりにツアー最終戦出場を果たしました。このカムバックは改めて錦織選手の実力を世界に示す意味でとても大きく、選手やメディアなどからの投票により決まる ATP アワードの「カムバック賞」にもノミネートされました。2019 年の日本選手の更なる活躍に期待し、応援していきましょう！

先日発表された今年の漢字「災」、我々の業界でも全国各地で甚大な天災被害を受けたと聞いています。新しい年号にも代わる 2019 年は、オリンピック・パラリンピックイヤーに向けて、元気に楽しくスポーツを楽しめる素晴らしい一年になって欲しいと切に願います。

我々も様々な活動を通じて皆様のお力になれますよう 2019 年も邁進する所存ですので、引き続きよろしくお願い申しあげます。

JTIA News! 2018.12 Vol.78

発　　行：公益社団法人日本テニス事業協会
発 行 日：2018年12月26日
発行責任：大久保　清一
編集責任：吉田　好彦（広報委員長）
発 行 所：公益社団法人日本テニス事業協会
TEL.03-3346-2007
FAX.03-3343-2047
〒160-0023
東京都新宿区西新宿1-8-3
小田急明治安田生命ビルB1

http://jtia-tennis.com
mails@jtia-tennis.com

テニスで長生きしよう!

TOP 10 REASONS TO PLAY TENNIS

テニスをする10の理由

オーストラリアと英国の研究チームが1994～2008年に平均年齢52歳の約8万人の男女を対象に追跡調査し、6スポーツ分野と死亡リスクとの関係を調べたところ、テニスなどのラケットスポーツを普段から行っている人は、運動をしない人に比べ、全死亡リスクが47%減少し、心臓血管疾患の死亡リスクが56%減少したことが判明した。
出典:スポーツ医学誌「British Journal of Sports Medicine」(電子版)2016年11月28日号

YOUR BODY

01 ダイエットに効果がある
シングルス1時間につき580～870kcal消費する。

02 長生きできる
週に3時間のテニスによって心臓疾患のリスクが56%低減される。

03 心臓・筋肉・骨が強くなる
他のスポーツに比べ、テニスをする人は心臓血管系の罹患率が低い。

04 ハンド・アイコーディネーションの向上
テニスを行うことで敏捷性、バランス、コーディネーション、反応時間が向上する。

YOUR BRAIN

05 ストレスを軽減する
テニスはメンタル面、社交的側面においても大いにメリットがある。

06 脳力を高める
戦略的なプレーは脳を活性化させる。テニスをやる子は成績が向上する。

07 問題解決力の強化
幾何学や物理学を駆使したコース戦略は、様々な面で活用できる。

YOUR LIFE

08 家族や友達と楽しめる
年齢を問わず、気軽な準備で多くの人と楽しめる。

09 チームワークやスポーツマンシップの向上
ダブルスや団体戦を通じてコミュニケーション能力がアップする。

10 ソーシャルスキルの向上
テニスを行うことでより明るく、よりポジティブ思考になる。

出典:米国スポーツ医科学専門チームからテニスに関する最新レポート

公益社団法人日本テニス事業協会
JAPAN TENNIS INDUSTRY ASSOCIATION
http://www.jtia-tennis.com/