

TIA News!

2019.3.Vol.79



Contents

■日本テニス産業セミナー報告……………	2	■コーチ部会案内……………	24
■雑賀杯日本テニスチーム大会報告……………	8	■アメリカTIAニュース……………	25
■新春特別講演 & 賀詞交歓会開催報告……………	10	■スジガネ君、テニスを語る……………	27
■テニスプロデューサー紹介……………	11	■人事・労務コラム……………	28
■安全セミナー報告……………	12	■税制コラム……………	30
■安全委員会通信 Vol.32……………	13	■新入会員のご紹介……………	32
■クラブ部会報告・案内……………	14	■庭球人語「お客のニーズに対応しない」……………	33
■マネージャー部会報告・案内……………	17	■賛助会員名簿……………	34
■スクール部会報告・案内……………	20	■編集後記……………	35
■フロント部会報告・案内……………	22		



第30回日本テニス産業セミナー報告

埼玉県テニス事業協会 会長 浜中 豊治
(シンボウテニスリゾート)

日本テニス事業協会、埼玉県テニス事業協会の共催で、第30回日本テニス産業セミナーが、2月13日(水)さいたま新都心のブリランテ武蔵野において開催され、お陰様で参加者170名超となり大盛会となりました。

また、14日(木)に埼玉県内事業所見学ツアーがバス2台、参加者約50名の皆様には大変興味を持って大好評を頂き終了できましたことは、皆様のご理解ご協力に感謝申し上げます。誠にありがとうございました。

講演では、埼玉県のFテニス 藤井正之氏、TS ジャパン 丸山一隆氏に、埼玉県ジュニア選手の活躍事例、これまでの取り組み等を発表して頂きました。また卓球、サッカー、ゴルフ界と多方面の方々のご講演を頂きました。

Tリーグチェアマン 松下浩二氏から、現在の平野選手、伊藤選手、早田選手、など女子選手が活躍している背景には、引退した福原愛さんが非常に大きな影響を与えていることや、今まで水谷選手がリードしてきた男子選手も「チョーレイ」の張本選手の影響で中学生の卓球部人気が上がっているそうです。卓球界の為に、構想から8年がかりでTリーグを立ち上げ、日本で世界トップレベルの試合が見られることを実現させ、卓球界躍進に繋がっております。テニス界よりかなり進歩している様に感じました。松下氏自身も欧州3大リーグ、中国超級リーグを経験されていることが大変大きいと感じました。

埼玉県サッカー協会 会長 鈴木茂氏からは、浦和にレッズという実力も人気も兼ね揃えたチームがあるような地域で、大宮アルディージャの元社長として、アルディージャというクラブチームがゲームをする一方で試合開催に関わる社員、アルバイト、ボランティアの多くの方々の心を一つにする経営者の考え方、また定期的な街を清掃することなど地域と共に盛り上げるお話しをして頂きました。

(公社)全日本ゴルフ練習場連盟 会長 横山雅也氏からは、19～20歳は、ゴルフ場代・練習場代¥0!「タダゴルフ」という取り組みをしているなどゴルフ産業の現状、高齢化等のゴルフ人口減少に対して、人口拡大を握る練習場業界の取り組み等の話がありました。会員制テニスクラブが抱える共通の課題があると思いました。ま



たゴルフのスコアが114になると愛好家になるということをお話しておられました。

2日目のテニス施設見学ツアーでは、さいたま市を中心に県南地区の見学を行いました。さいたま市は人口129万人と全国9位の都市です。公営テニスコート19ヶ所143面、大宮けんぼ106面、民間クラブ、スクール35ヶ所170面、合計419面のテニスコートがあるテニスがとても盛んな地域です。最新のインドアテニススクールのジップテニスアリーナ大宮、インドアテニススクールと会員制クラブがありお洒落なクラブハウスの東大宮テニスクラブ、創業44年で数々の全日本ジュニアチャンピオンを輩出している上尾テニスクラブ、多数のプロ選手、全日本チャンピオンを輩出しているFテニス、大宮けんぼグランド(106面テニスコート)、最近の活躍が目立つジュニア選手コースと会員制クラブがある与野テニスクラブ、私立高校の施設で運営しているレイムテニスセンター、7ヶ所様々な形態のテニス施設を見学しました。全て施設に特徴があり近代的なスクール施設と伝統的なテニスクラブ等、どこも施設も行き届いた管理がされていて、公営コート、民間クラブ、スクールが共存している地域を見学していただきました。参加者の皆様には少しでも参考になればと思いました。

最後に開催にあたりご後援を賜りました諸団体、ご協賛いただきました各社、またご協力いただきました関係者の方々に改めて厚くお礼申し上げます。

第30回日本テニス産業セミナー

会 場：ホテル・ブリランテ武蔵野

期 日：2019年2月13日（水）

申 込 者：174名 当日参加者数：169名 アンケート回収数：117

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	合計
男 性	8	23	33	26	10	100
女 性	1	5	6	3	1	16
不 明	0	1	0	0	0	1
合 計	9	29	39	29	11	117

◆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	105
レンタル	5
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	30
支配人・マネージャー	32
コーチ	36
フロント	12
その他	8

※複数回答あり

◆このセミナーを何で知りましたか。

郵送による案内	54
FAXによる案内	0
ホームページ	7
会社からの案内	56
その他	7

※複数回答あり

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	71
講師が気に入った	13
研修ポイントの対象だから	18
会社の指示	38
その他	13

※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	51
1～4回	41
今回が初めて	24

未記入：1

◆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
30	29	30	6	5	1	1	0	0

未記入：15

(アンケートの結果は抜粋掲載)

・満足の部分

- ・他のスポーツ業界の事業内容や取り組みが聞けて勉強になった。…50名
- ・参考になる話が多く有意義な講義の内容だった。…19名
- ・今後の対策、指導方針を考えるきっかけができた参考になった。…6名
- ・地域貢献の大切さを感じた。…6名
- ・鈴木氏の講演は感動した。…6名
- ・講師陣が素晴らしい。…3名
- ・組織運営側の意見が聞けた。…2名
- ・普段聞けない方のお話が聞けた。
- ・チームで同じ目標を目指し進んでいくことなど参考になった。

- ・強化・育成・普及とスクール・アカデミーにおける最終目標のヒントをもらった。
- ・サッカーのVTRに感動した。
- ・スポーツは素晴らしいと改めて感じた。
- ・講師の方々が皆情熱を持って仕事をしている。
- ・丸山氏と藤井氏のお話が想像を超えて面白かった。
- ・色々な方々と知り合えた。
- ・埼玉協会の方々の対応の良さ。
- ・スタッフの対応力。
- ・会場が駅に近い。

・不満の部分

- ・特になし。…26名
- ・スクリーンが見えづらかった。特に文字。…6名

- ・テニス業界の話をもっと聞きたかった。 …3名
- ・テニス事業と離れている部分が多く、取り入れ難いと感じた。 …3名
- ・今後のテニス界の問題点と改善点について知りたかった。
- ・具体的な事例が少なかったような気がした。
- ・テニスとは関係のない部分が多かった。
- ・ジュニア育成のセミナー時間は質問形式であればもっと深く内容を聞くことができると思った。
- ・質疑応答の時間が無かったこと。
- ・プロフィールより取り組みの話が聞きたい。
- ・もう少し深く突っ込んだ内容を聞きたかった。
- ・本題からずれる話があり残念だった。
- ・90分の講演は長かった。
- ・地理的にやや不便。
- ・会場が寒かった。
- ・写真撮影禁止。(録音録画は禁止でもスライドのみは可にしてほしい)
- ・食事が冷たかった。
- ・食事は美味しかったが、後半少しお腹が空いた。

◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・コミュニケーション能力を向上させるには『気配り、目配り、心配り』が不可欠である。 …8名
- ・他業種の取り組みからテニス事業拡大のヒントを得た。 …7名
- ・地域貢献の重要性。 …5名
- ・業界で努力されている方の話を聴けたこと。 …5名
- ・未来のテーマを得ることができた。 …5名
- ・現状に満足せず行動すること。 …4名
- ・自分の方向性。 …4名
- ・ジュニア育成の在り方。 …4名
- ・ぶれずに信念を持って行う事の大切さ。 …3名
- ・活用できるアイデアをたくさん学んだ。試してみたい。 …3名
- ・色々な方々との交流。 …3名
- ・潜在顧客へのアプローチ。 …3名
- ・テニス業界のトップリーグ設立の明確化。 …2名
- ・テニス界を盛り上げたいという意識。モチベーションが上がった。 …2名
- ・人と人との繋がりの大切さ。 …2名
- ・難しく考えずに活かしていけることがたくさんあると感じた。
- ・プロリーグの必要性。
- ・卓球発展からのテニス競技への課題を感じられた。
- ・テニス界は色々な部分で遅れている。
- ・人間力の大切さ。
- ・『常識って本当に常識なのか?』自分で新しい事を生み出していく必要がある。
- ・講師の方々が真摯にスポーツに愛情を注いで仕事をされていること。
- ・地道な取り組みを感じた。仕事のやり方を見直していきたい。
- ・部下への指導方法。
- ・テニスの初心者へ丁寧なアプローチを心掛ける。
- ・上達したいと思わせるような演出や環境作りも大事。
- ・強化・育成・普及が進まなければ業界発展はしない。
- ・各スポーツの普及活動がとても参考になった。
- ・ホームタウン構想は必要。
- ・各業界が色々な取り組みをしていること。
- ・マナー化していた気持ちがりフレッシュできた。
- ・テニス界も横の繋がりを強める関係作りが必要。

◆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。

- ・地域貢献できる取り組み。 …13名
- ・気配り・目配り・心配りを意識する。 …10名
- ・スタッフ一人ひとりの仕事に対する意識確認。 …8名
- ・お客様やスタッフとのコミュニケーション強化。 …7名
- ・育成に取り組むコーチ達の再教育。 …4名
- ・テニス普及への活動。 …4名
- ・新しい企画を自由に討議してチャレンジしたい。 …3名
- ・テニスを続けてもらえるようなことを考えて実施する。 …2名
- ・怒らない。イライラしないで笑顔でいること。 …2名
- ・細かい目標設定。 …2名
- ・今まで以上に自分自身が見られている意識をもつ。 …2名

- ・「無料」の決断。
- ・年少・年中の幼児無料化。
- ・自分で考えて自立させること。
- ・マイルストーンの明確化。
- ・卓球スクールをオープンさせる。
- ・部下への指導方法。
- ・指導理念の見直し。
- ・ジュニア世代へ向けた普及への工夫。
- ・スタッフが試合に参加する機会を作る。
- ・20代の獲得案を考える。
- ・中高生の継続と復会対策。
- ・会員・事業拡大に務める。
- ・学んだ事をスタッフへ共有しよりよいスクール作りを目指す。
- ・鈴木氏のお話は取り入れられるところが多い。
- ・気軽にテニスができる環境作り。

◆その他本協会に対するご意見等ございましたらお書きください。

- ・いろんな分野でお話が聞けてよかった。素晴らしい講

- 演で勉強になった。 … 9 名
- ・また参加したい。 … 3 名
- ・参加してよかった。 … 2 名
- ・テニスのことをもう少し聞きたかった。 … 2 名
- ・市場性やマーケティング、戦略論も聞きたい。
- ・卓球協会の育成システムはテニスでも活用できる部分が沢山あった。ありがとうございました。
- ・今回のセミナーは業界トップの組織的なセミナーだった。現実的でモチベーションが上がる内容のセミナーも聞きたい。
- ・スタッフの方ありがとうございました。
- ・他産業の方とのパネルディスカッションなども良い企画があればお願いしたい。
- ・更なる貴重な講演をお願いしたい。

1. 基調講演

「Tリーグ発足！世界一の卓球リーグを目指して」について

一般社団法人 Tリーグ チェアマン

松下 浩二 氏

【感想】

- ・ Tリーグの発足に至る経緯が素晴らしい。仕組み等が良くわかった。 … 28 名
- ・強化、育成、普及の重要性を感じた。 … 18 名
- ・話の内容が非常にわかりやすく参考になった。 … 14 名
- ・スポーツの低年齢化に対応して実践できているところが素晴らしい。 … 8 名
- ・次々と若手有望選手を輩出している卓球界の秘密に触れることができ大変勉強になった。 … 7 名
- ・中長期の構想とプランの素晴らしさに感服した。 … 6 名
- ・このままではいけないと痛感した。テニス界を変える取り組みを行動で示そう。 … 5 名
- ・テニス界・テニス協会（JTA）は卓球界に大きく遅れていることにショックを受けた。 … 4 名
- ・気軽にテニスができるよう考えていきたい。 … 4 名
- ・Tリーグの詳しい内容を聞くことでテニスでも可能性も感じた。 … 4 名
- ・日本卓球会底上げの裏側の苦悩がよく分かった。 … 3 名
- ・卓球界を盛り上げる為の施策で見る側も試合をする側の事も考慮されている。実際に試合を見に行きたくなった。 … 3 名
- ・卓球を通して社会貢献する考えを拝聴し、大変共感した。社会・地域貢献を目指したい。 … 2 名
- ・テニス事業に比べ若者の活躍や育成が世界基準で進んでいるのを感じた。 … 2 名
- ・暗いイメージがあった卓球が注目のスポーツとなり、人気を維持し国民期待のスポーツとなっている理由がわかった。 … 2 名
- ・人気選手に頼らず、組織的にかつ戦略的に盛り上げて行くことが必要だと思った。
- ・やってみたい！もっと強くなりたいと思わせる環境を作りを具体的に行っていて素晴らしい。
- ・低迷期があり、協会を中心に計画的に強化した結果が、現在の選手達の活躍に繋がっているのだと思った。
- ・国内リーグを作ることにより強い選手を日本で育てたいという気持ちを強く感じた。一般へのアピールと共に国内シェアを広げていくビジョンが明確だった。
- ・エンターテインメント性の大切さを感じた。
- ・世界トップレベルの考え方や型破りのスポンサー制度に圧巻した。
- ・卓球産業における現状や今後の可能性などについての話をもう少し聞きたかった。

2. 特別講演

「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～」について

埼玉県サッカー協会 会長 鈴木 茂 氏

【感想】

- ・地域を巻き込んだクラブの成功例が良く理解できた。地域を一番に掲げ取り組む姿勢に感銘を受けた。 … 29 名
- ・気配り・目配り・心配りができれば人がまとまり組織がうまく回る基礎になるのだと思った。 … 26 名
- ・すべては『人』である。人に優しいクラブ運営や人間を大事にする理念に感動した。 … 16 名
- ・スポーツの素晴らしさを感じる講演だった。感動した。 … 10 名
- ・明るい笑顔と元気な声の率先垂範の大切さ。 … 6 名
- ・鈴木氏のお人柄・人物としての偉大さを存分に感じた講演だった。 … 6 名
- ・大宮アルディージャの地域への取り組み、クラブ経営・運営・サポーターの愛情の深さ、愛してもらえるようなクラブ運営は大変参考になった。 … 6 名
- ・見られる目は日々プロの意識として大切である。 … 4 名
- ・相手へのリスペクトが必要であり、相手の背景を感じる事は日頃の仕事にも生きると思う。 … 2 名
- ・「理念」方向性をしっかりと打ち出し、周知徹底することが大いに参考になった。 … 2 名
- ・会社経営と運営にあたり「信条」を具体的に決めるこ



とでそれぞれの役割が見えてくる。

- ・ジュニアテニスも声を出して応援できる団体戦などあったら楽しめるのでは？
- ・クラブチーム経営事業をホームタウンと共同し、地域活性化に貢献することやサポーターに寄与することもミッションに掲げ運営していく方法を学んだ。
- ・「怒らないでコミュニケーションをどう取るかを考える」点にはとても考えさせられた。
- ・現在抱えている悩みを解決するヒントを得ることができた。
- ・人材をまとめていくために、目標を共有する事の大切さを再認識した。
- ・絆カードはテニスでも応用できそう。利用方法を工夫し使用したい。
- ・会社経営とクラブ運営についての考え方の違い、またどのようにバランスを取っていくのかもっと具体的に聞きたかった。

3. 講演

「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」について

(有)エフ・テニスプランニング 代表取締役 藤井 正之 氏
(株)ティー・エス・ジャパン 代表取締役 丸山 一隆 氏

【感想】

- ・ジュニアの指導に関しての考え方を興味深く聞いた。テニスを教えるのではなく、テニスを通じて人を育てる。という言葉がとても印象に残った。人間教育が大事である。…18名
- ・お二人の経歴から現在の取り組みや想い・考えなどユーモアを交えながら楽しく聞かせて頂き良かった。…11名
- ・お二人ともテニスへの想いが強く、本当に好きだと言うことが伝わった。…10名
- ・埼玉県テニス協会の良い関係が伝わった。…7名
- ・ジュニア指導はプレーヤーズファースト自身の意志を尊重する。…5名
- ・埼玉県は熱意をもって取り組んでいるオーナーやコーチが多く、同じ方向性を向いている印象を受けた。…4名
- ・テニス普及のために子供の育成・ジュニア選手の輩出は必要と考える。埼玉県ジュニアの活躍の理由がわかった。…4名
- ・具体的な話が聞きたかった。…4名
- ・育成について指導者の資質の向上が不可欠であること



を共感できた。

…3名

- ・情熱をもってコートに立つこと。…2名
- ・コーチ、クラブ経営への過程の生の声が聞けた。…2名
- ・長く育成に向かい合っている姿勢に尊敬する。…2名
- ・「埼玉から世界へ」快いライバル心とリスペクトの上に本当に実現できるよう力を合わせていきたい。
- ・「しかるということは自分のレベルが低い」というのは心に残った。
- ・信念を持って行動をする事の大切さを学んだ。
- ・小中学校と連携がとれることが課題だと感じた。
- ・事例・失敗例を聞いて良かった。
- ・選手との距離を近づけ保つためのヒントを学んだ。
- ・オーナー同士で大会を実施したり、その他意見交換の場があったことが今日の繁栄に繋がっていることがわかった。
- ・「常識と戦え」今の現状に甘んじず日々考える事の重要性を再認識した。
- ・競技者人口の規模が有力選手の算出に比例している。選手のプレー環境の確保が強化に繋がると感じた。
- ・藤井氏のお話は久しぶりにテニス人の話を聞いたという感覚で大変に感銘を受けた。
- ・30年前藤井氏のもと2年間お世話になっていたので話が非常に懐かしかった。当時現場にいたので良くイメージできた。

4. 講演

「ゴルフ練習場が元気になればゴルファーは拡大する」について

(公社)全日本ゴルフ練習場連盟 会長
横山 雅也 氏

【感想】

- ・テニスと共通する課題が多く、取り組みが大変参考になった。…19名
- ・19 - 20 才無料の取り組み、ジュニア層の取り組みなど若い人達を集める為の工夫が興味深い。…18名
- ・ゴルフ市場の規模の大きさを知り、テニス市場ももっと活性化しなければならないと感じた。…11名
- ・テニスと同様、初めての方をどう取り込んでいくかの工夫が参考になった。…5名
- ・違う団体の取り組みは視点を変えて事業を見つめ直す良い機会となった。…4名
- ・ゴルフをやっていない人が来やすい場所を作るという点を自テニスクールでも意識していきたい。…3名
- ・市場規模は違うがゴルフ業界とテニス業界で協力して何かできれば良いと感じた。…2名



- ・テニス同様、インドア化と地域コミュニケーションの場が今後のカギという事が良く理解できた。 … 2名
- ・色々な取り組みをしているのに全く知らない。これはテニスにも言えることだと痛感した。いろんな手段を使って情報を発信しなければいけない。
- ・スポーツ初心者到手厚く対応する姿勢はどのスポーツでも必要なことであると感じた。
- ・テニスでも無料化とする対象を考えても良い結果が出そうだった。
- ・競技人口が減っているというのはテニスも同じなのでその中での様々な取り組みは非常に参考になった。
- ・ゴルフ普及の為、スポーツの敷居を下げようとする取り組みは非常に心に響いた。
- ・地域コミュニティの大切さがテニスにも必要と感じ

た。

- ・お話されていることがPowerPointで纏められていて、非常にわかりやすかった。
- ・ゴルフ連盟、団体が沢山あるのに驚いた。スクールとして通じる事もあると思う。ゴルフとテニスを両方される方も多いので繋げていけたら良いと思った。
- ・(公社)全日本ゴルフ練習場連盟があるのを初めて知った。19 - 20 才対象サービスだけでなく、ゴルフ経験が少ない人も対象にしたら良いと思う。
- ・個人的にゴルフに興味がなかった事に関係するかもしれないが、インパクトのあるコメントが無かった。
- ・相手のいるスポーツではないのでイベントやスクールの難しさを感じた。
- ・室内ゴルフレッスンの内情など知りたかった。





2018 年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会 報告

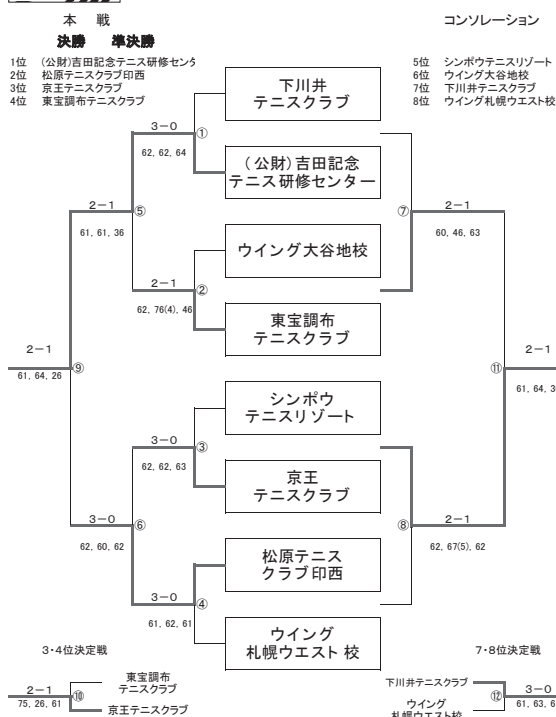
事業委員会 委員長 栗山 雅則

東日本大会

日 程：2019年2月2日(土)
会 場：ひまわりテニスクラブ (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：サントリービバレッジソリューション(株)
城南信用金庫
8チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会
東日本大会



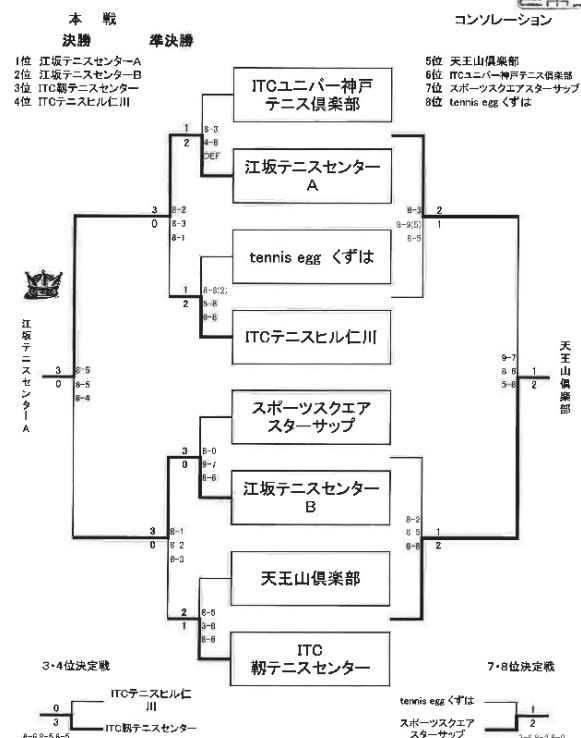
西日本大会

日 程：2019年2月23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：サントリービバレッジソリューション(株)
8チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会
西日本大会

会場
ITC靱テニスセンター





全国大会

日 程：2019年3月2日(出)

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：サントリービバレッジソリューション(株)

城南信用金庫

4 チーム参加



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

	吉田記念 テニス研修センター	江坂テニスセンター Aチーム	江坂テニスセンター Bチーム	ITCうつぼテニスセンター	勝敗	順位
吉田記念 テニス研修センター		2-1 6-3 6-1 2-6	3-0 6-3 6-3 6-4	3-0 7-6 6-4 6-2	3-0	1
江坂テニスセンター Aチーム	1-2 3-6 1-6 6-2		2-1 6-3 2-6 6-1	2-1 6-4 1-6 6-1	2-1	2
江坂テニスセンター Bチーム	0-3 3-6 3-6 4-6	1-2 3-6 6-2 1-6		2-1 6-2 6-4 5-7	1-2	3
ITCうつぼテニスセンター	0-3 6-7 4-6 2-6	1-2 4-6 6-1 1-6	1-2 2-6 4-6 7-5		0-3	4



JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春特別講演&賀詞交歓会 開催報告

- 会 場：メルパルク東京
- 期 日：2019年1月10日(木) 16:30～17:30 新春特別講演
18:00～19:30 懇親会
- 参加者数：①新春特別講演 67名
②懇親会 88名
- テ ー マ：「メーカーから見たテニス界」
講師：テニス用品会 常務理事 金増 万治氏





シニアプロデューサーを取得して今後の思い

STP160254

ITC 名谷テニスガーデン 大野 幸久



「資格取得についての道のり」

日々のレッスンで疲れきった身体、体力的にも精神的にもそして時間的にも余裕のないところからの「テニスプロデューサー」資格試験への取り組み。膨大な量の内容に唖然としながらも、恐る恐る休みの日を利用して勉強を少しずつ始めていきました。しかし、テキストを読み始めると、日々のレッスンに来て下さっているお客様の様子が浮かんできたり、普段勤務している施設の様子を思い出したりしながら、「なるほど普段何気なくやっている業務はこういう事だったのか？」と明確になると共に、知らなかった知識も増え、勉強するにつれ今後の施設運営に役立つのではないかと考え始めていました。しかしながら、テキストの内容を全て理解して、暗記をする事は容易ではなく、とにかく空いた時間を利用して一生懸命に取り組んだので合格を手にした時は、信じられない気持ちと共に達成感でいっぱいでした。

そして、翌年は「シニアプロデューサー」の資格試験に挑戦させていただき、テスト・論文・面接で私達のようにテニスに関わる人間の未来の在り方、この先のテニス界のビジョンについて思いつくままにではあったのですが、伝えさせていただきました。最後に大久保会長に資格は取る事より「これからが大切です」と言われました。その言葉を聞いて、シニアテニスプロデューサーという肩書に負けないように、これからもコツコツと一日一日大切に頑張らないといけないと思いました。

今後のスポーツ・テニス界について

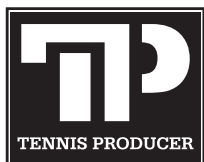
皆様ご存知だと思いますが、もうすぐ2019年ラグビーワールドカップ、2020年の東京オリンピック・パラリ

ンピック、そして2021年の関西ワールドマスターズゲームズと、3年間連続の一大スポーツイベントが控えています。世界の人々が様々なスポーツを観戦したり、実際に楽しんだりすることは、スポーツに関わっている仕事をしている我々にとって、とても興味深く心強い事です。

我が国においては、高齢化社会に伴い健康のために運動されたり仲間と一緒にスポーツを楽しまれたりするシニアの人達も増加しています。そして、何より子ども達が様々なスポーツを楽しんでいるのは、幸せなことでもあり楽しみなことでもあります。スポーツは子どもを成長させることができます。例えば、スポーツを一緒に楽しむ大切な仲間、その仲間と“協力したり”“思いやりを持ったり”“助けられたり”“時には勝負したり”“そして勝って得られる達成感、負けて感じる悔しい思いなど…”それら全てがその子どもの糧になることは間違いない事です。

このいろいろな人たちがスポーツに触れる機会のある千載一隅のチャンスを見逃さず、この間近に近づいているイベントに自分たちがどのように考えて日々行動していくかが大切だと思います。そして、このチャンスを経て3年間のブームや勢いが去ったあとにもこの業界が生き残っていけるように、私たち自身が力をつけ、テニスやテニススクールが人々の生活の中にしっかりとした文化になるように、頑張っていかなければいけないと考えます。

私自身、今後のテニス界に少しでも影響を与えられるような人間になれるように、日々精進していきます。今後とも皆様のご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



TENNIS PRODUCER



安全セミナー「テニス中の事故と保険」 ～バドミントン事故判例に学ぶ～ 開催報告

安全委員会 委員長 金田 彰

日 時：2019年3月5日(火) 14:00～17:00
会 場：(公社)日本テニス事業協会 会議室
参加人数：38名
講 師：ジャパン・リスク・マネジメント株式会社
松井 庸平氏
内 容：「テニス中の事故と保険～バドミントン事故判例に学ぶ～」

◆近年はスポーツを楽しむ権利が重視されてきたことを背景に、ルールの範囲内でも、注意義務違反があれば賠償責任を認める傾向にある。

3月5日(火)午後2時より、講師にジャパン・リスク・マネジメント東京(株) 松井庸平氏をお招きし、38名の参加者のもと安全セミナーを開催いたしました。昨年10月の新聞記事「バドミントンで左目を負傷、ペアの女性に1,300万円の賠償命令」、この背景を探りながらどのように対応していけばよいのか、お客様が安心してテニスを楽しめる環境を作るにはどうすればよいのかお話しいただきました。柔道やバレーボール、スキーで起きた事故判例をもとに、被害者、加害者の心理的背景まで推測した説明は参加者の理解度を深めたことと思います。

事故ゼロを目指すことはテニス事業者の当然の義務といえます。しかしながら、万が一事故が起こってしまった場合でも、最小限の怪我や損害で済むように日常の心がけ、お客様へのお声掛けが重要です。レッスンの現場では、指導者は常にお客様が安心して安全にプレーできているか確認し、お客様同士であっても声を掛け合い、危険回避をする重要性を理解し実践していただくことが大切です。「私が入ります!」「お願いします!」「ボールケア!」「足元ボール!」等はお客様にも言っていただきましょう。お客様を(勿論コーチを)被害者や加害者にしてはなりません。



◆個人賠償責任保険に加入していますか？(あなたもお客様も)

「日常生活(スポーツ中も含む)に起因する偶然な事故により、他人に怪我等をさせたり他人の財産を壊したことにより、保険の被保険者が法律上の損害賠償責任を負う場合に、1事故につき保険金額を限度に保険金を支払う。」という安心できる保険ですが、ご自身で入っているか確認してください。なぜならこの保険、自動車保険に付帯されている場合があるからです。

付帯されている可能性のある保険は以下です。

- ① 火災保険
- ② 自動車保険
- ③ 傷害保険
- ④ 自転車保険

付帯されている共済は以下です。

- ① JAの建物更生共済
- ② 全労災の住まい共済
- ③ 全労災こくみん共済障害安心タイプ
- ④ 都道府県民共済の生命共済
- ⑤ 都道府県民共済の新型火災共済

ご不明の場合は保険証券の特約記載欄や各会社のカスタマーセンターに問い合わせてください。

安心して安全にお客様がプレーを楽しみ、コーチが熱心に指導できる会場作りを推進していきましょう。



春 心新たに “QSC”

皆さん春が待ち遠しいですね。心新たに仕事に向き合おうという気分になります。花粉もホコリもきれいにふき取ってピカピカで新年度を迎えたいものです。

そういえば、もうずいぶんと前のこと8年ぐらい前でしたか、ある大手インドアテニススクールの職員の方と話していると、「うちの社長は事業所巡回して窓の棧とかロッカーの上とかこうするんですよ!」と、人差し指の指先でふき取る真似をしたのです。その方は嫌がっているわけではありません。ニコニコしながらお話ししていたのです。はは一なるほど!これはお姑さんの嫁いぶりではありません。社長は自分のところの施設が清潔に保たれ、お客様に安心して気持ちよくお使いいただけているかを点検していると理解されているのです。

飲食の業界では基本とされている“QSC”。QはQuality クオリティ、SはService サービス、CはCleanliness クレンリネスのことです。この3つの要素が高ければお客様の印象もお店の評判も上々で商売繁盛となる訳です。テニス事業に置き換えますと、上質なレッスンやクラブ運営、心のこもったスタッフの接遇、そし

て清潔できれいなクラブハウス、テニスコートでしょうか。クオリティはクラブ部会やスクール部会にご担当頂き、サービスはフロント部会にお願いいたしまして、安全委員会ではこの時期、クレンリネスと施設の再点検を提案いたしております。施設が清潔に安全に維持され、機材が十分にメンテナンスされ安心してその性能が発揮できる状態であるか、日常清掃や日常点検に気持ちを改めて取り組んでみてはいかがでしょうか。

仕切りネットに穴が開いていないか、フェンスのワイヤーが切れていないか、ベンチの木材が割れたりしていないか、ラインテープは剥がれていませんか?もう一度ぐるっと施設や機材の点検をしてください。のぼりは色あせてちぎれていないか、ゴミ箱は蓋が壊れていないか、駐車場も不備がないか点検してみましょう。

日常の風景になってしまう我々の仕事場、しかしそれはお客様の居場所。ちょっと改めてご覧になれば、新たに改善できる点がいくつか見つかると思うのです。

大人も、お子様方も夢や希望を抱いて、テニスを始める季節です。安心安全にテニスをお楽しみいただき、人生を何倍も楽しんでいただきましょう。

～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。春先はスタッフの入れ替えが増えやすい時期です。従業員やお客様の安全と安心を確保するためには、スタッフの連携が非常に重要です。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。

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.
お客様に安全に避難していただくために、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、さまざまな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決めておくことが大切です。



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

クラブ部会 副部長 野田 照彦

昨年からスタートした、第一期「テニスクラブ経営研究会」の全4回の日程が3月に終了しました。クラブ部会は後継者のメンバーを中心に活動してきましたが、この研究会はテニスクラブと言う名称（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きました。

第一期は、単発参加者も含めると年間通して25名の方々にご参加いただき、前半はテーマ別に分けてグループワークでお互いの情報交換、後半は講師を招いての勉強会を下記の内容で取り組みました。

第1回 2018年6月1日(金)

テーマ「自らが考えるクラブとは」

講演「理想のテニスクラブ 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)

テーマ「日本における理想のテニスクラブを考える」

講演「欧米のクラブ事例紹介 (株)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)

テーマ「1面当たりの生産性を高めるためには」

講演「異業種から学ぶ (公社)全日本ゴルフ練習場連盟 横山雅也氏」

第4回 2019年3月1日(金)

テーマ「会員制テニスクラブは変化進化を遂げてきたか」

講演「テニスクラブの公益性について (公財)吉田記念テニス研修センター 吉田好彦氏」

年間を通して感じたのは、100年続くテニスクラブを目指すためには、過去や現状からの思いきった舵取りが必要で、各自の意識改革や行動力、新しい発想や情報がとても大切だということです。地域に根差したテニスクラブが、これからも永続的に発展することはテニス界にとっても必ずプラスになると考えます。

第一期は、現状把握から理想のクラブの追求を中心に意見交換し検討を重ねてきましたが、第二期は更に具体的なテーマを中心に進めていきたいと思いますので、是非とも趣旨をご理解いただき、ご参加くださいますようお願い申し上げます。





第二期「テニスクラブ経営研究会」のご案内 ～100年続くテニスクラブを目指します！～

昨年、新規に立ち上げました「テニスクラブ経営研究会」が二期目の募集を開始します。研究会は、クラブ部会の「後継者の会」とは別に、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、支配人等、テニス事業に携わる方々を中心に進めていく会としてスタートしました。

年4回の開催を予定し、前半はテーマ別に分けてグループワークでお互いに情報交換、後半は講師を招いて勉強会を行っています。

テニスクラブは地域と密着しながら成長してきた歴史

がありますが、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が、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。

これからのテニスの普及発展には、より広い視野でのテニスクラブの改革や対策がとても重要と考えます。皆さまの経験や知恵を結集し積極的な会にしていきたいと思っておりますので、是非とも趣旨をご理解いただき、何卒ご参加くださいますようお願い申し上げます。

【実施内容】

名 称
第二期「テニスクラブ経営研究会」
～100年続くテニスクラブを目指します！～
日 時
第1回 2019年6月7日(金) 講師未定
第2回 2019年9月6日(金) 講師未定
第3回 2019年12月20日(金) 講師未定
第4回 2020年3月6日(金) 講師未定
時 間
13:00～17:00 17:15～懇親会
参加費
全4回参加費 加盟会員／10,800円
非加盟／21,600円
但し、各回単発参加を5名のみ受け付けます（会員3,240円／非加盟6,480円）
懇親会費（別途／各回）4,000円

※全4回参加費は申込締切日までにお振り込みください。
※単発参加費は別途各回受付時に現金にてお支払いください。
※懇親会費は別途各回受付時に現金にてお支払いください。
※いずれも税込み価格です。

定 員
25名／各回単発参加 5名
会 場
公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
対 象
テニス事業後継者、経営者、支配人等、テニス事業に携わる方

【スケジュール例】

12:30～13:00 受付
13:00～13:10 開会挨拶
13:10～ テーマに沿ったグループワークなど
15:00～ 講演
16:30～ 質疑応答・意見交換
16:55～ 閉会の挨拶
17:15～ 懇親会

※詳しい募集要項と参加申込書用紙はホームページをご確認ください



クラブ部会主催 「懇親テニス（トリプルス体験会）＆新年会」開催報告

クラブ部会 部会長 宮古 昌

日 程：2019年1月25日(金)
懇親テニス（トリプルス体験会）
14：00～17：00
新年会 18：00～
会 場：オールサムズテニスクラブ船橋
参加者数：11名

今回は、スクール部会で提唱している『トリプルス』の体験会をしようという事になり新年会と併せて開催致しました。開催にあたり、オールサムズテニスクラブ様

には会場を提供して頂きまして誠に有難う御座いました。参加者一同オールサムズテニスクラブ様のおもてなしに大変感謝しております。

クラブ部会のトリプルス体験会は、今回で2回目の開催となりましたが、プレー中に使用する備品なども前回より増えており、トリプルスも止まらず進化していると感じました。又、今後テニスクラブの会員の減少及び高齢化対策の一助になればと思いながら終了致しました。

下記に今回の体験会を通じて感じた参加者の感想をまとめました。何かの参考になればと思います。

質 問 項 目	参 加 者 の 感 想
1) トリプススの面白いと思われる所	①6人でプレーをするので賑やかで楽しい。 ②団体戦の様なワイワイした雰囲気がある。 ③3人いるので一人が駄目でも作戦が立てられるので面白い。 ④新たな戦術、フォーメーションなどが色々と考えられ思い切ったプレーが出来る。 ⑤相手が取った戦術に対応し適応出来た時が面白く達成感がある。
2) トリプルスはどんな人に向いているのか	①テニスを賑やかに楽しみたい人。 ②技術レベルや体の負担の差等、それぞれのレベルで楽しめる。レベル差があるプレーヤーを混ぜても良いのではないかな？ ③初心者、高齢者の方はもとより一般のレクリエーション的な方も楽しめる。 ④トーナメントと言うより『楽しむ』ことの方が優先的。
3) トリプススの体に対する負担は？	①ダブルスと比較すると負担は少ないと思う。 ②上級者にはそれなりの運動量はあるが、初級者に近づくほど運動量は減る。 ③体力的には、シングルスより疲れないが、ダブルスより疲れる感じで運動した感はある。(上級者の感想)
4) トリプススの気になるところは	①ポジションの交代が判りづらい。 ②1セット(6ゲーム)やると若干長く感じる。(ロブを多用するとスピード感が薄れる。) ③真剣に試合すると危険感がある。(レクリエーション的にやるのが良い？) ④もう少しシンプルに出来ないか？(時間をかけた論議が必要か？)





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！～ 終了

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

昨年5月にスタートした第六期“支配人エリート養成塾”は、27名の参加者で年間全4回を執り行い今年2月に幕を閉じました。各自の『年間目標達成への課題』に対して、今まで知り得なかった情報を集め深く検証し、また時にはグループメンバーと共に知恵を絞り、そして即行動することで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で、自身の事業所にもヒントになることが多かったようです。第六期“支配人エリート養成塾”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、遠く奈良県と宮城県からご参加されたお二人のアンケート内容をご紹介します。

第六期支配人エリート 養成塾へ参加して

ダイヤモンド・テニスクラブ
学園前

支配人 谷山 了治



◆年間目標

『大胆な経営改革による大幅なCS向上及びES向上を図り、自立展開力を強化する』

◆達成課題

1. 新規スクール会員数の増加
2. 複数受講者数の増加と休・退校者の抑制
3. 体験者数の増加と入校率の向上

◆できたこと

1. 新規会員数 前年度4～12月108名に対して今年度同月163名 前年比151%
2. 休退校者 前年度4～12月458名に対して今年度同月323名 前年比71%
3. 体験者数 前年度4～12月193名に対して今年度同月205名 前年比106%
4. 入校率 前年度4～12月44%に対して今年度同月47% 前年比109%

◆できなかったこと

1. 複数受講者数 前年度4～12月62名に対して今年度同月55名 前年比89%

◆支配人エリート養成へ参加しての感想

昨年4月よりコーチから支配人に昇進し、支配人業がどういうものか右も左も分からず、手探り状態で参加させていただきました。

グループで各事業所の「新規獲得策・情報収集活動」に対しての討議検討をし、養成塾が進むにつれチームワークが良くなり活発な意見がでるようになり、それぞれの事業所の問題点をチームで解決することで実際に役立ちました。また、毎月報告する「支配人エリート養成シート」では目標に対する取り組みを整理し、理解し、実行するためにとても役立っています。

そして、「自事業所の新規獲得策」として一人4分間のプレゼンがあり、現状分析・情報収集・検証仮説・施策実行・成果・成功失敗要因をまとめ発表するのですが、日頃からこういう流れで考えて来てなかったのでかなり苦戦しましたが、これを行うことでプロセスが正しいのかそうでなかったのかが検証され、次のプロセスの仮説実行につなげることができました。更に養成塾終了後での懇親会では、チームとは別のメンバーとの情報交換も行われ新たな気づきになりました。

成果として、年度始からスクール会員の純減が続いていた当事業所も、お陰様で9月から6ヶ月連続の純増を達成することができました。今回の支配人エリート養成塾には地方からの参加者は二人でしたが、地元に戻った時に競合他社より一段高い見地から物事が見れるように感じました。自分一人だけで支配人として考えるより、同じ立場のチームで考える方がはるかに早く問題解決の道が見えます。地方で支配人をされご苦労されている方は参加されることを強くお勧めいたします。

◆上司コメント

この度は「支配人エリート養成塾」に参加させていただき、ありがとうございました。

これまでのスクール実務に関するマネジメントから、

収益を前提としたクラブ運営、内部管理およびリスク管理、コンプライアンス態勢等々、経営全般のガバナンスが要求される職務に就くにあたり、当養成塾より必要な基礎となるアセスメントのレクチャーを受け、経営に関する発想の「気付き」が多々あったように思われます。

また、単に自身のマネージメント力向上に留まらず、管下マネージャーや統括コーチはもとより、事務スタッフにも影響力を持った指導を展開し、新しい組織風土が醸成されつつあり、業績にも反映しています。

代表取締役 中野 能洋

第六期支配人エリート養成塾へ参加して

株式会社エムズテニスパーク
村田 健士郎



◆年間目標

2018年12月28日までに一般スクール会員数延べ人数400人を達成する

◆達成課題

1. 新規獲得（体験入会率 up・体験者数の獲得、特に一般・初心者クラス層）
2. 継続率向上（前年度実績93%→今年度目標96%）
3. 人材育成（クラス定員増に向けてコーチ・アルバイトコーチ育成）

◆できたこと

1. 新規獲得
 - ・低価格、長時間のサークルを実施⇒アウトコート稼働率を上げるため実施、結果的に会員様の紹介や口コミなどによりビジターの方も参加して頂き、来場時にスクールの資料を配布
 - ・体験+3回のお試しチケット発行
- ⇒計4回お客様とコミュニケーションを密にとり、一般新規入会率75%・ジュニア新規入会率73%
2. 継続率向上
 - ・ジュニア育成プロジェクトの実施⇒週1回の料金で週3回まで受講可能、休会率の減少、延べ人数42名増加
3. 人材育成
 - ・アルバイトコーチの育成⇒育成プロジェクトにより、アシスタントが必要なレッスンが増加したため主にジュニアの研修を実施

◆できなかったこと

1. 新規獲得
 - ・SNSの強化（一次媒体、二次媒体に繋げる）

⇒HPの改定、イベントやキャンペーンをSNSへ投稿、新たなSNS（Instagram&YouTube）開設

・キャンペーンのマンネリ化

⇒新たなキャンペーンの施策、マンネリ化による独自性の低下

2. 継続率向上

・生徒数微増

⇒数字にしてみることで、新規ではなく継続率に問題あり、これを元に継続率upをメインにキャンペーン等を考慮

・今年度実績93% ※前年度と同実績

⇒理由なしで休会される方がいた、コーチング又はコミュニケーション不足

3. 人材育成

・メインコーチの定期的なミーティング

⇒レッスンのタイムスケジュールの調整

・大学生アルバイトの引継ぎ

⇒来年度卒業する大学生アルバイトの引継ぎ

◆支配人エリート養成へ参加しての感想

昨年度に続き今年度も支配人エリート養成塾へ参加させて頂き、2年連続で参加することにより1年目の養成塾で得たノウハウを生かす事が出来ました。更に昨年度とは異なる他スクールの方と意見・情報交換することにより、より一層自社の課題が明確になりました。またこれまで施設見学の手が少なかったため、大手スクールの施設見学で大きな刺激を得て、自分を奮い立たせることが間違いなく出来ました。年間目標は達成出来ませんでしたが、養成塾へ参加し自社の課題が表面化した今、現状分析を行い課題を明確にして改革を実行していきます。

◆上司コメント

「自分を奮い立たせることが間違いなく出来た」この言葉が全てだと思います。自分より努力し成果を上げている人と出会い、コミュニケーションを図れる機会を頂いたことに感謝するとともに、今後も失敗を恐れずにチャレンジ精神を持って邁進して行ってください。

代表取締役 村田 裕之





第七期“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！～ 参加者募集

今年5月より新たに第七期“支配人エリート養成塾”を開催いたします。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、年間全4回を通して「新規獲得策」にフォーカスし、「なぜ？」を3回繰り返す深掘りしたディスカッションを重ねていきます。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広く深く交流していきます。一年後に必

ずや目標を達成し、その過程を通して新しい発見や多くの気づきを得る事で、真のリーダーへ成長した自分に出会えるはずです。

つきましては、貴社の将来を担う支配人の育成に、リーダーであるご自身の自己研鑽に、ぜひ“支配人エリート養成塾”をご活用ください。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

【実施内容】

名 称	第七期“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！～
日 時	第1回 2019年5月15日(水) 14:00～18:30 第2回 2019年8月21日(水) 14:00～18:30 第3回 2019年11月13日(水) 14:00～18:30 第4回 2020年2月26日(水) 14:00～18:30
参加費	全4回 加盟会員 8,640円(税込) 非加盟 17,280円(税込) ※懇親会費は別途各回受付時にお支払いください。(4,000円税込)
定 員	先着30名 少数精鋭です
会 場	公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
対 象	支配人／マネージャー／コーチまたはフロントもしくはその両方を統括する立場の方、またはその候補の方 ※年間全4回の部会に全てご参加いただける方
講 師	第1回 荒井秀樹氏 リトルプリンステニスクラブ「挨拶スクールを本物に究めるまで」 第2回 河合幸治氏 テニススタジオ川口「目の付け所が異なるビジネスモデル」 第3回 中山泰孝氏 ノアインドアステージ(株)「ノア初の会員数2000名達成の軌跡」 第4回 井上 剛氏 VIP・TOPグループ「横浜コットンハーバーの立ち上げから現在まで」

【第1回 スケジュール】

13:30～14:00 受付
14:00～14:10 開会挨拶 会長より 部会長より
14:10～15:30 グループに分かれ「自己紹介」
グループディスカッション「自事業所の新規獲得課題」
15:30～15:40 休憩
15:40～16:10 発表「自事業所の新規獲得策」
※1回目は部会長・副部会長が発表

16:10～17:10 「支配人エリート養成シート」作成
17:10～17:20 休憩
17:20～18:20 ご講演
18:20～18:30 質疑・応答
18:30 部会終了
18:45～ 懇親会

※詳しい募集要項と参加申込書用紙はホームページをご確認ください



第三期スクール経営研究会 開催報告

【第3回】

日 時 2018年12月14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: T-1 インドアテニススクール 末満 裕之氏

第 二 部 特別テーマ

テニスをアピールする方法、スクール間振替システム 他

第 三 部 情報交換会

参加者数 16名



【第4回】

日 時 2019年3月6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: 遊プラザテニススクール 小迫 聖治氏

第 二 部 特別テーマ

スクール間振替システムの構築、全国テニススクール長寿番付の企画 他

第 三 部 情報交換会

参加者数 17名





第四期「スクール経営研究会」のご案内 ～新しいテニススクールを創造しよう！～

スクール部会は、テニススクール経営者を対象とした「スクール経営研究会」がスタートして四年目を迎えます。来年度も一年間を通してテーマを設け、より充実した内容で開催したいと考えております。

第一部では、スクール経営者の方を講師に招いてご講演をいただき、その後は参加者による質疑応答を行います。第二部では各回で特別テーマを設けて、参加者の皆様との意見交換を行います。また第三部では、参加された経営者の方からの事例報告などの情報交換会を行い、

これからのスクール経営のヒントを得ようと思います。

今年度は特に加盟テニススクール間でのレッスン振替を可能にするシステムの構築や、昨年からはまった三人制「テニス・トリプルス」の推進、スクール経営の諸問題に関する質疑応答等をテーマに進めてまいります。

スクール事業を始めて間もない方、将来のスクール経営に不安をお持ちの方、スクール事業を拡大されたい方、スクール経営者として成長したい方等、皆様のご参加をお待ちしております。

【実施内容】

名 称	第四期「スクール経営研究会」 ～新しいテニススクールを創造しよう！～	※単発受講参加費は別途各回受付時に現金にてお支払いください。
日 時	第1回 2019年5月21日(火) 第2回 2019年9月11日(水) 第3回 2019年12月13日(金) 第4回 2020年3月18日(水)	※懇親会費は別途各回受付時に現金にてお支払いください。
時 間	13:00～17:00 17:15～懇親会	定 員 年間受講者 16名+単発受講者 4名(先着)
参加費	全4回 加盟会員 10,800円(税込) 非加盟 21,600円(税込) 単 発 加盟会員 4,320円(税込) 非加盟 8,640円(税込) 懇親会費 (別途/各回) 4,000円(税込) ※全4回参加費は申込締切日までにお振り込みください。	※年間受講者が欠席の場合、同一事業所の代理人出席を認めます。
		会 場 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
		対 象 テニススクール経営者および経営に携わっている方(経営者の承認が必要です)
		内 容 第1回 第一部 講師 第二部 特別テーマ 第2回以降 未定

【スケジュール】

12:30～13:00 受付
13:00～13:15 開会挨拶 参加者紹介
13:15～14:15 第一部「講演および講師に対する質疑応答」
14:15～14:30 休憩
14:30～16:00 第二部「特別テーマに関する意見交換会」

16:00～17:00 第三部「情報交換会」
17:00 部会終了
17:15 懇親会

※詳しい募集要項と参加申込書用紙はホームページをご確認ください



第四期フロント育成塾 第4回 ～本気でフロントを楽しむ～ 開催報告

フロント部会 副部長・狛江インドアテニススクール 池澤 幸子

第四期フロント育成塾！全4回シリーズで開催してきました。

その内容は第1回「クレーム対応」、第2回「最高の接客について」、第3回「業務改善と女性としての働き方」でした。またその間に施設見学会も行いました。どの回もとても興味深く、また濃い内容となっていましたので参加者の皆さんは、刺激を受け自社へ持ち帰り、フロント向上に役立てていただけたのではと思っています。

そして今回の第4回（最終回）は、IFアカデミー潮崎恵美子氏をお招きして「何のために働くのか?」「テニススクールのフロントとしてのやりがい」をテーマにお話しいただきました。

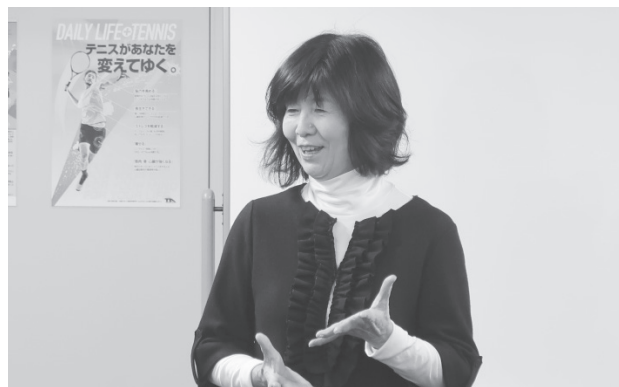
「仕事は自分が楽しむこと!!…どうしたら楽しめる? お金? 人?」楽しく仕事をする理由はひとそれぞれ違うかもしれませんが、私は今回の講義を聴き、またグループでディスカッションをしてみて、お客様とコミュニケーションを取り、その中で喜びを知ることが出来たときに楽しく思えると感じました。潮崎先生の言葉で「人と接すれば接するほど人はコミュニケーション能力が身につく成長する」とおっしゃっていたのが印象深かったです。

フロントの仕事は人と人です。マニュアルの仕事では人の気持ちは動かさません。もっと相手を知り、理解しようとする人でないといけないと改めて思いました。人と接することは難しい事もありますが、お客様やスタッ

フと会話しているときに楽しい!と思える日々にしていきたいと思います。自分一人が楽しんでいてもフロント・コーチスタッフ全員が楽しいと思えるスクールでなければ…!それにはチームワークが不可欠です。“自分の共感できる人から巻き込んでいき、ひとつにしていく。”フロントだけが良くなっても、コーチだけが良くなっても何の意味もありません。チームワークです。相手を思う気持ちです。スタッフと楽しみながら改めて日々を過ごしていきたいと思いました。

今回は最終回でしたので、各グループで1年間の振り返りをしました。日々の忙しい業務の中でも自分の目標を設定し次へ繋げている参加者の皆さんの意識の高さには、グループリーダーをさせていただいている私にとっても驚きばかりで、私ももっとしっかりしなくては!忙しい!など言ってはられないと毎回パワーをもらっていました。

さて、来年度も第五期フロント育成塾が開催されます。テーマを「プロフェッショナルなフロントへの挑戦」とし、自分の内側から見つめ直し、人間力を磨く内容となっております。1年を通してプロフェッショナルとは何か、どう目指すのかをテーマに挑戦していきます。また他社のフロントの方とのコミュニケーションは本当に刺激になり、力となりますので、ぜひフロントの皆さん!奮ってご参加ください。





第五期“フロント育成塾”のご案内 ～プロフェッショナルなフロントへの挑戦～

フロント部会は2007年度より「フロントからテニスを元気にする！」をスローガンに活動を開始し、2015年度より年間4回の研修を行う「フロント育成塾」が始まりました。受講生をグループ（4名～6名）に分け、グループディスカッション、講演、施設見学などの研修を行っております。

今年「第五期フロント育成塾」は、テーマを従来の「本気でフロントを楽しむ！」から「プロフェッショナルなフロントへの挑戦」と一新し、接客・サービススキルのみならず自分を内側から見つめ直し、人間力を磨く内容となり5月より開校いたします。

以前から行っていたロールプレーイング、グループディスカッションは継続して行い、表現力や伝達力、コミュニケーション力を磨きます。そして講師をお招きしご講演いただいていた時間には、パフォーマンスコーディネーターとして本協会の他部会でもご講演いただいております みずさき ゆみ先生を迎え、年間を通して全4回の研修を行います。先生にはフロントという業務

に携わっている受講生の役割、立場に沿った研修を行っていただく予定です。回を重ねるごとに変化していく自分を感じながら、プロフェッショナルなフロントとは何か、どう目指すのかというテーマに挑戦してまいります。

今期より新たに参加してみたい方は当然ながら、過去にフロント育成塾にご参加いただいた経験者の方にも是非ご参加いただきたいと考えております。また、事業所責任者のみなさまにおかれましては、本主旨をご理解いただき、是非この機会にフロントスタッフのご参加をお取り計らいくださいますようお願い申し上げます。

【フロント育成塾 講習内容】

- ①ロールプレーイング
- ②研修（講師：みずさき ゆみ氏）
- ③施設見学（他事業所を見学して様々な気づきを得ます）
- ④その他

【実施内容】

名 称	第五期“フロント育成塾” ～プロフェッショナルなフロントへの挑戦～		※懇親会費は別途各回受付時にお支払いただきます。（4,000円税込）	
日 時	第1回	2019年5月14日(火)	13:30～17:30	定 員 30名
	第2回	2019年7月30日(火)	13:30～17:30	会 場 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
	第3回	2019年11月12日(火)	13:30～17:30	対 象 プロフェッショナルなフロントを目指す方
	第4回	2020年2月25日(火)	13:30～17:30	年間全4回の塾に2回以上ご参加いただける方
参加費	全4回	加盟会員	8,640円（税込）	講 師 みずさき ゆみ氏 パフォーマンスコーディネーター
		非加盟	12,960円（税込）	（全4回）
		※参加費は申込締切日までにお振り込みください。		
				スポーツメンタルコーチ

【スケジュール例】

※内容により変更となる場合がございます

13:00～13:30 受付
13:30～ 開会挨拶
13:35～ グループ別に課題
15:05～15:15 休憩
15:15～17:15 研修（講師：みずさき ゆみ氏）

17:15～17:30 質疑・応答
17:30 部会終了
17:45～ 懇親会

※詳しい募集要項と参加申込書用紙はホームページをご確認ください



「テニスコーチの為のコーチング講座 2019」のご案内 ～お客様をより満足させるコーチングを学ぶ～

コーチ部会では、みずさき ゆみ先生のコーチングセミナーを過去3回開催し、参加者より大変好評をいただいております。今回は、コーチングを1年かけて学ぶセミナーという形で開催することとなりました。コーチングを深く学ぶことで気づき、コーチの大切なスキルとして備えておかなければならないお客様（大人、子供）

との接し方等、お客様をより満足させる為のコーチングを学び、プロフェッショナルなコーチングマインドを身につけていただけるセミナーにしたいと考えております。

つきましては、この機会に支配人・ヘッドコーチやコーチの皆様にご参加をいただければ幸いです。

【実施内容】

【テーマ】

気づきを引き出す設計図 ～行動を促すコミュニケーションスキルと自己基盤～

【目的】

自己基盤（人間力）を整え、テニスコーチとしてのぶれない軸を確立する。基本的なコーチング技術を正しく習得することで、信頼関係に基づく環境を構築し、関わる全員のクオリティオブライフの向上を目指す。

【日程及び内容】

第1回 2019年5月23日(木) 13:30～18:00 18:15～懇親会

コーチング基礎（基本スキル説明、コーチング軸確認）

第2回 2019年8月29日(木) 13:30～18:00

コーチング実践（コーチングの仕組み、仕掛け、プロセス）解説

第3回 2019年11月14日(木) 13:30～18:00

コーチング戦略（知識としてのコーチングを現場で使いこなす実技研修）

第4回 2020年3月5日(木) 13:30～18:00 18:15～懇親会

プロフェッショナルコーチとして

（成長し続けるコーチとして自己基盤の確認確立、セルフイメージを描く。）

参加費 全4回 加盟会員 12,960円（税込） 非加盟 25,920円（税込）

※参加費は申込締切日までにお振り込みください。

※懇親会（第1回、第4回終了後開催予定）の参加費は別途当日受付時に現金にてお支払いください。（4,000円税込）

定員 先着24名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。

会場 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビル地下1階

対象 支配人・ヘッドコーチやコーチ

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

みずさき ゆみ氏 プロフィール

1965年生。神奈川県出身。昭和薬科大学卒業。

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。

薬剤師時代に学んだアドラー心理学、NLP心理学をベースとしたコーチング及びチームビルディングを医療現場からスポーツ界へと応用し、プロ選手からグラスルーツ選手まで幅広くサポート。従来の指導法を競技特性を踏まえながら選手やチームの現状に合わせたコーチングにブラッシュアップする指導者向け「コーチングコーディネーション」が好評。

選手のみならず指導者を含むチーム全体の生命力（思考力、選択力、行動力）を高める事を自らの使命と考えサポートを行う。

※詳しい募集要項と参加申込書用紙はホームページをご確認ください



『2019 年初頭からのアメリカテニス界注目ニュース』

報告：理事 飯田 浩一



今号はTIAが発信している「テニス業界最新ニュース」を短信形式でご紹介します。2019年初頭から約2か月の間に配信されたものです。

2月21日「USTA（アメリカテニス協会）がUSPTA（アメリカプロテニス協会）をプロコーチ資格公認組織として全面指定」

→ USTAは新しい認証規定において、プロテニスコーチ資格を公認する組織としてUSPTAを全面的に指定した。当該認証規定は、あらゆる年齢層のテニス愛好者を新たに獲得し維持していくことを目的に、指導者レベルの向上とレッスン品質の改善を推進するものとしている。

2月19日「USTAがテニス施設助成金プログラムを拡大」

→ 新たな助成金ガイドラインが導入されることにより、各地域のテニス事業者は、テニスコートの新設、拡張、改修についてこれまで以上の経済支援が得られることになる。

2月14日「“バーチャルテニス”が第4回テニス事業界革新チャレンジ最高賞を受賞」

→ バーチャルリアリティ技術と、高負荷で全身を使うゲーム性の高い運動プログラムを融合させた「バーチャルテニス」が、最も革新的かつ創造的な商品として、第4回のテニス事業界革新チャレンジ最高賞と認定された。

2月5日「PPR (Professional Pickleball Registry) がコー

チ向けにジュニア開拓コースを創設」

→ プロピックルボールレジストリー（ピックルボール競技推進のための団体）は、コーチ向けにジュニア開拓のための教習コースを開発した。第1回のワークショップは、2月16日にサウスカロライナ州ヒルトンヘッドにて開催の東海岸 PPR 会議にて行われる。



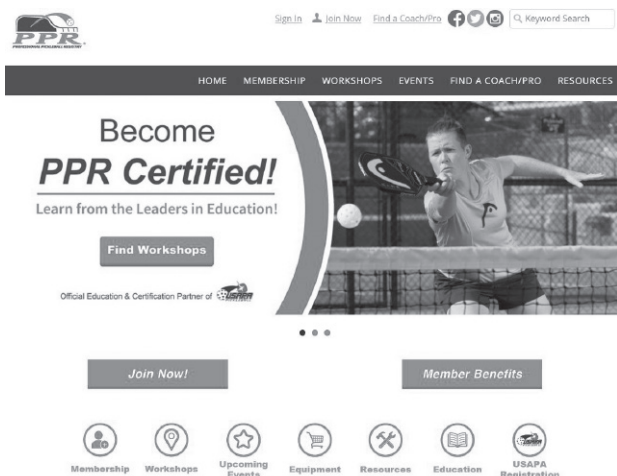
1月31日「ラケットスポーツとパドルスポーツの初の全体会議が、フロリダ州オーランドにて開催」

→ 1月23日から25日にオーランドにて開催された“第1回ラケット & パドルスポーツ全体会議”では、テニスを筆頭に各種ラケットスポーツのプロ、業界リーダー、先行ブランドメーカーなど1,000人以上が集まった。参加者は60を超えるテニス等のラケットスポーツ用具新製品を試せるほか、テニスをはじめ、Youth Tennis、Pickleball、POP Tennis、Platform Tennis、バドミントン、カーディオテニスその他のプログラムを、30×60フィートのコート上で体験することができた。「テニスとその他のラケットスポーツのキーパーソンが一堂に会し、革新的なアイデアや教育機会を共有できたことの意義は大変大きい」とTIA エグゼクティブディレクターの、Jolyn de Boer氏は語った。

1月31日「PPR2018 総会に1,000人が集結」

→ プロピックルボールレジストリーの2018年度総会が、1,005人の参加者をもって無事閉幕した。PPRは今や世界最大のピックルボールコーチの団体となり、2018年6月の設立後直ちにアメリカ国内50の州と世界11か国に広がり、今後さらにその勢力を拡大していく見込みである。

1月23日「WTT (World Team Tennis) がCEOにス



スポーツメディア社のカルロス・シルバ氏を指名」

→ WTT（アメリカ国内のプロテニスリーグ）は、1月23日スポーツメディア社の幹部であるカルロス・シルバ氏を新CEO（最高経営責任者）に指名し、同氏が即日就任したと発表した。

1月20日「リー・ナやカフェルニコフがテニスの殿堂入り」

→ 中国のリー・ナ、フランスのマリー・ピエルス、ロシアのエフゲニー・カフェルニコフの3人が2019年のテニス殿堂入りとなった。いずれもグランドスラム・シングルスで2回優勝の経験者。

1月20日「ユニバーサルテニスとテニスオーストラリアが戦略的パートナーシップを発表」

→ レーティングシステムのユニバーサルテニスと、オーストラリアにおけるテニス推進団体であるテニスオーストラリアは、UTR（Universal Tennis Rating）に基づくレベルに応じたゲームシステム推進のため、戦略的パートナーシップを結んだと発表した。

1月20日「ジョコビッチがユニバーサルテニスと提携」

→ 男子シングルスランキング世界1位で、グランドスラム制覇14回、またATPの選手会会長を務めるジョコビッチは、ユニバーサルテニスと提携し援助を行うと

発表した。

1月15日「2019年度テニス事業の殿堂入り候補者募集」

→ 本年度のテニス事業の殿堂入り候補者を7月1日まで募集する。殿堂入り決定者は、本年8月26日月曜日にニューヨークにて開催の第12回テニスフォーラムで発表される。

1月11日「USTA エグゼクティブディレクターのゴードン・スミス氏が引退」

→ USTAの歴史の中で最も長い期間にわたって取締役を務めてきたエグゼクティブ・ディレクターのゴードン・スミス氏が2019年12月をもって引退すると同協会より発表された。

2018年12月30日「USTA 新会長にパトリック・ガルブレイス氏」

→ USTAの会長にはこれまで様々なバックグラウンドを持つ人物が就任してきた。例えば石油会社、自動車会社、保険会社のトップエグゼクティブや法律家などである。直近ではダブルスの有名選手であったカトリナ・アダムス氏が4年間その地位にあった。そして2019年1月1日に、こちらもダブルスプレーヤーとして名高いパトリック・ガルブレイス氏が新たにUSTA会長に就任する。





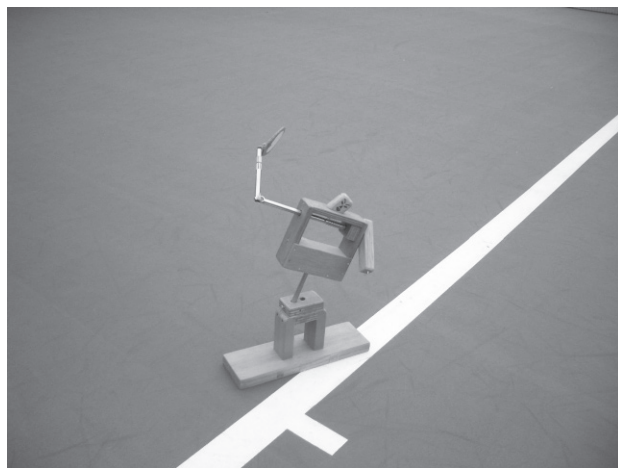
結果から始める

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

学生時代、中間試験や期末試験の時にいつも思って、反省していたこと。ちゃんと予習復習をして、授業をちゃんと聞いていれば、苦労しないで自然にいい点が取れたのということ。じゃあ、入学試験に対しては？こちらはちょっと違う。もちろん基礎的な学力は必要だが、すべての科目で100点を取る必要はない。必要ない科目すらある。数学が60点、英語が70点必要とか考えて、勉強する。特にその学校の傾向があれば、それを考慮して勉強し、入試対策とする。つまり結果を先に考えて、今日やることを決める。

テニスの技術ではどうだろう？ショットの結果は相手コートとのどの辺にどれくらいの球質で入るかが、ショットそのもので言うとインパクトだとスジガネ君は考えている。インパクトが正確に決まれば打球方向やスピード、スピンが決まる。だからこのインパクトを正確に、その上、それを強烈にできる技術、打法が求められている。プロは当然、そういった技術を持っているので、強烈なフォアやサーブが正確に決まる。フォアハンドで言えば、手首を固定し、肩関節をひねらないでテイクバックしそのままひねらないでヒットする。サーブも手首を固定し内旋回内を駆使して、上体の軸より少し後ろ目の打点で引っ張り込むようにヒットする。これらは文章で書くと複雑に聞こえるが、実際の身体の使い方はとっても易しいというか、とっても単純なのだ。だから実戦で厳しい条件下でも使える。この単純動作のみで打つことを見せるために誕生したのがスジガネ君なのだ。

さて、テニスの戦術や試合の仕方はどうだろうか？上手にサーブが打てて、ストロークも上手、ネットプレーもこなせれば、試合に勝つことができるのだろうか？それだけじゃない、ちょっと違うみたいというのは誰しも感じると思う。例えばシングルスなら、しこりまくって勝つ人がいる。ネットプレーは無し、バックはひどい、でも勝つ。相手が最後にエラーするという結果に向かって、疑問を持たないでプレーするのだ。この人は結果を出すためにショットを考える。バックはロブ気味に、相手コートの真ん中にしか打たない。相手がネットへ出てきた時は高めのロブを。サーブは緩くていい、



ファーストを必ず入れる。フォアはたまにパスで抜く程度。短いボールが来たら、ロブ気味に返球して、ベースラインに下がる。実はこれ、松原さんが高2の時に初優勝した時の戦術。勝つテニスというのは誰でもここから始まる。さて、もう少し高いレベルの話をして。結果をスマッシュに持っていく。サーブやストロークで相手を振り、ネットへ詰める。ロブが来たらスマッシュを逆クロスに。2本くらいスマッシュを決めると、ロブがなくなり、相手のパスミスで得点できるようになる。これは大学生のころの試合パターン。例えばこれをインカレレベルで成立させるには、サーブがどれくらいとか、バックはどれくらいのショットなら主導権を相手に渡さないとか考えて練習しておく。これ以外にもいろいろなパターン、戦術があるが、共通しているのは明確な最後のショット、ポイントのイメージ。この結果を見据えて試合を運んでいくのだ。もちろんそのためのパーツ、逆クロスのスマッシュ等をしっかりと練習で作っておく。

このように、入学試験もテニスのショットも、試合の戦術も、結果を先に考えて起動する。そうすれば効率よく練習でき、より達成率も高くなる。テニス技術のインパクトを結果とするのはやや強引な気もするが、自分がかかわれるのはインパクトまで。ここを重視する、技術オタクの松原コーチとインパクトの形以外に面を動かさないスジガネ君に免じてお許し願いたい。

働き方改革

年次有給休暇の取得率は低調な現状にあり、その取得促進が課題となっています。

このため、今般、労働基準法が改正され、2019年4月から、すべての企業において、年10日以上

の年次有給休暇が付与される労働者に対して、年5日については、使用者が時季を指定して取得させることが義務付けられました。

◎ 年5日の年次有給休暇の確実な取得（2019年4月～）

2019年3月まで

年休の取得日数について
使用者に義務なし

2019年4月から

年5日の年休を労働者に取得させることが使用者の義務となります。
(対象：年休が10日以上付与される労働者)

Point
1

対象者

年次有給休暇が10日以上付与される労働者が対象です。

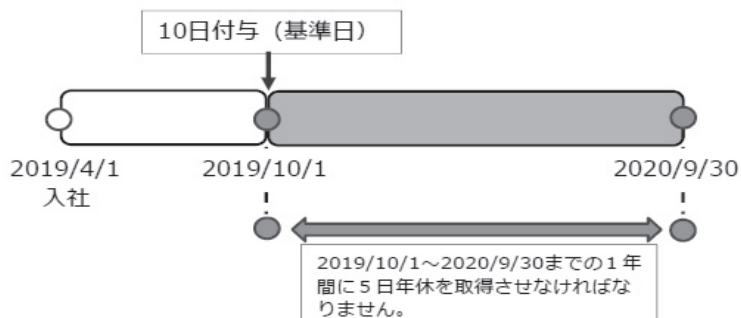
- 法定の年次有給休暇付与日数が10以上の労働者に限ります。
- 対象労働者には管理監督者や有期雇用労働者も含まれます。

Point
2

年5日の時季指定義務

使用者は、労働者ごとに、年次有給休暇を付与した日（基準日）から1年以内に5日について、取得時季を指定して年次有給休暇を取得させなければなりません。

(例) 入社日：2019/4/1 休暇付与日：2019/10/1（10日付与）



Point
3

時季指定の方法

使用者は、時季指定に当たっては、**労働者の意見を聴取しなければなりません**。
また、できる限り労働者の希望に沿った取得時季になるよう、聴取した意見を尊重するよう努めなければなりません。

Point
4

時季指定を要しない場合

既に5日以上[※]の年次有給休暇を請求・取得している労働者に対しては、使用者による時季指定をする必要はなく、また、することもできません。

(※) 労働者が自ら請求・取得した年次有給休暇の日数や、労使協定で計画的に取得日を定めて与えた年次有給休暇の日数（計画年休）については、その日数分を時季指定義務が課される年5日から控除する必要があります。



つまり、

- ・「使用者による時季指定」、「労働者自らの請求・取得」、「計画年休」のいずれかの方法で労働者に年5日以上[※]の年次有給休暇を取得させれば足りる
- ・これらいずれかの方法で取得させた年次有給休暇の合計が5日に達した時点で、使用者からの時季指定をする必要はなく、また、することもできないということです。

Point
5

年次有給休暇管理簿

使用者は、労働者ごとに**年次有給休暇管理簿**を作成し、**3年間保存**しなければなりません。

時季、日数及び基準日を労働者ごとに明らかにした書類（年次有給休暇管理簿）を作成し、当該年休を与えた期間中及び当該期間の満了後3年間保存しなければなりません。

（年次有給休暇管理簿は労働者名簿または賃金台帳とあわせて調製することができます。また、必要なときにいつでも出力できる仕組みとした上で、システム上で管理することも差し支えありません。）

Point
6

就業規則への規定

休暇に関する事項は**就業規則の絶対的記載事項（労働基準法第89条）**であるため、使用者による年次有給休暇の時季指定を実施する場合は、**時季指定の対象となる労働者の範囲及び時季指定の方法等について、就業規則に記載しなければなりません**。

□ ご相談は

社会保険労務士法人プロジェスト（担当：福井）

TEL：03-6439-5585

FAX：03-6439-5580

E-mail：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、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。

「民法が変わると相続が変わる！」 民法改正のポイント整理」

2018年7月に民法の改正法案が成立し、同月公布されました。我が国における高齢化や社会経済の変化に対応するための相続法制の見直しであり、相続法の改正は1980年以来40年ぶりとなります。

民法改正と言えば、2017年にも債権法の改正法案が成立・公布され、一部を除き、2020年4月の施行を待つ状態です。契約等を規定する債権法の見直しは約120年ぶりでしたので、特に専門家の間で話題ですが、相続法の改正とは全く別のものであることをご注意ください。

相続法の改正は、お茶の間にも話題性がある内容を含むため、マスコミでも多く取り上げられているようです。その主な内容を見ていきましょう。

① 配偶者居住権等の創設（2020年4月1日施行）

被相続人の死亡により残された配偶者の生活資金面の配慮から生まれた新制度です。

この配偶者居住権によって、配偶者が相続開始時に被相続人所有の建物に居住していた場合には、終身又は一定期間、その建物に無償で居住することができるようになります。

財産価値においては、例えば2,000万円の自宅を、配偶者居住権1,000万円と負担付所有権1,000万円に分ける、という考え方になります。

ここでは、相続人が妻と子で、遺産が2,000万円の自宅と2,000万円の預貯金という例を考えてみましょう。現行制度では、法定相続割合で遺産分割を行った場合、妻が生活の場所として自宅を相続すると、生活資金にしたい預貯金を取得できません。

そこで、妻は自宅の所有権（2,000万円）ではなく、配偶者居住権（1,000万円）を相続することで、自宅での生活を続けられる上に、預貯金も1,000万円取得できる選択肢が生まれるわけです。

② 夫婦間における居住用不動産の贈与等に関する優遇措置（2019年7月1日施行）

こちらも①と同様、配偶者への配慮から、遺産分

割における配偶者の取り分を増やすための措置です。

相続税法上、婚姻期間が20年以上である夫婦間で居住用不動産の遺贈又は贈与がされた場合、贈与税の課税価格から最高2,000万円までが控除されます。

しかしながら、一定の贈与等は「遺産の先渡し」として取り扱うため、現行制度では、贈与等があった場合でもなかった場合でも、遺産分割の場面においては、結果として配偶者が取得する財産額は同じになります。

改正により、この「遺産の先渡し」を受けたとして取り扱う必要がなくなることで、配偶者はより多くの財産を取得できるようになるのです。

上記①と同様の例に当てはめてみましょう。

配偶者が、被相続人の生前に自宅（2,000万円）を贈与されていた場合、法定相続割合で遺産分割を行うと、現行制度ではやはり預貯金を取得できません。

改正により、贈与を受けた自宅は「遺産の先渡し」を受けたものと取り扱う必要がなくなり、残りの預貯金2,000万円が遺産分割の対象になりますから、更に1,000万円の預貯金を取得する選択肢が生まれるわけです。

③ 自筆証書遺言の方式緩和（2019年1月13日施行）

相続をめぐる紛争を防止する観点から、遺言の利用を促進するために改正されました。

旧制度では全文を自書する必要があった自筆証書遺言ですが、新制度では財産目録については手書きで作成する必要がなくなりました。パソコンで目録を作成することも、通帳のコピーを添付することも認められましたが、偽造防止のために、財産目録には署名押印が必要であることには注意が必要です。

④ 法務局における自筆証書遺言の保管制度の創設（2020年7月10日施行）

こちらも遺言の利用を促進するための改正です。

厳密には改正民法ではなく、新たな法律という位置づけですが、一連の改正として扱われています。

法務大臣の指定する法務局において、自筆証書遺言を保管できるようになります。

自筆証書遺言には一定の形式が求められており、遺言を有効にするためには家庭裁判所の検認が必要なのですが、法務局に保管されている遺言書については、検認が不要となります。

注意点として、申請時も撤回時も、遺言者本人が法務局に出頭する必要があります。

⑤ 遺留分制度の見直し（2019年7月1日施行）

遺留分を侵害された者は、遺贈や贈与を受けた者に対し、遺留分侵害額に相当する金銭の請求ができるようになります。

現行制度では、遺留分減殺請求権の行使によって、目的の財産は共有状態になりました。これにより、事業承継や共有持分権処分の支障となっていると指摘されてきました。

改正後、遺留分侵害額の請求によって生ずる権利は金銭債権となりますから、こうした問題の改善と、不動産がいたずらに共有化されることの回避が期待されます。

なお、遺留分を計算する際の財産の価額に加える生前贈与の範囲が、原則として相続開始前10年間に限られることになったことにも注目されます。

⑥ 特別の寄与の制度の創設（2019年7月1日施行）

現行制度においては、相続人以外の者（例えば長男の妻など）は、被相続人の介護に尽くしても、相続財産を取得することができませんでした。

無償で被相続人の療養看護等を行ったことにより、被相続人の財産の維持又は増加について特別の寄与をした相続人以外の親族は、相続人に対して金銭の請求ができる制度が創設されました。

以上、限られた誌面の都合上、主だった項目のみの概要を紹介しました。

これ以外にも、被相続人の預貯金の払戻し制度が創設され、葬儀費用等の支払いがスムーズになるなど、誰しもが直面する場面での改正も見られます。

同時に、こうした見直しが、別の新たな問題を生じる可能性も既に指摘されています。これから定められる実務上のルールも捕捉しながら、引き続き理解を深める必要がありそうです。

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

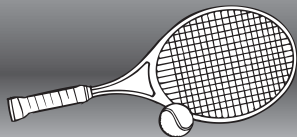
TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850

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

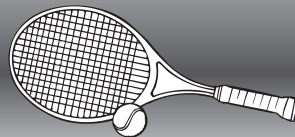
「100年後もあなたのベストパートナー」でありたい。

私たちは、「財産」と「未来」を守る総合財産コンサルティング会社です。





新入会員のご紹介



○事業所名：ハロースポーツテニススクエア

○住 所：〒614-8294 京都府八幡市欽明台北3-1

○T E L：075-983-8678

○F A X：075-983-8674

○ホームページアドレス：helloports.jp

○Eメールアドレス：hellosp@maia.eonet.ne.jp

○コートサーフェス：アウトドア オムニコート3面

○定休日：なし

○スクール生徒数：600名

ハロースポーツテニススクエアと申します。

京都府八幡市でアウトドアコート3面でテニススクールを運営しております。

子供から大人まで初心者から上級者まで幅広くテニスの普及に努めています。

スクール生の中には過去、全日本ベテラン優勝・インカレ優勝・インターハイ優勝・ワールドスーパージュニア優勝する選手も輩出しております。

ハロースポーツはお客様が毎週笑顔で楽しみにしていただける憩いの場を目指しています。

スタッフの元気な挨拶、お客様との会話を大切にアットホームなスクールです。

お近くに来られた際はぜひお立ち寄りください。



庭球人語 其の三九

お客のニーズに対応しない

以前、某市の学校で通信簿の付け間違いが問題になった。

パソコンで作業するようになって、違う子供のものをコピー & ペーストしてしまうミスが相次いだらしい…。

そこで当時の某市教育委員会では、通信簿を子供たちに渡す前に父兄にコピーを配り、「これで間違いありませんか？」と事前に確認してもらうようにしたんだって。

ところがこれを勘違いする親がいて「ウチの子の成績が低すぎる」って意見が多数寄せられた。中には2時間も校長室でクレームを言った親もいたらしい。

「文句を言えば成績が上がるかもしれない」って思ってるんだよね、きっと…。

とんでもない話である。

父兄に確認させるべきものじゃない！あくまで教師が自分の責任でやるべきだ！

「パソコンで間違えるなら、手書きに戻せばいいじゃない？」って、コメンテーターもテレビで怒ってた。

また他の某市では、市の施策を決めるのに、インターネットを使って直接市民が参加できるようにしたんだって…。

全国初の試みだったらしいんだけど、「インターネット環境を持たない人もいるのに不公平だ。」とかの批判もあったらしい。

そしてふたを開けたら、参加者は圧倒的に少なかったらしい…。

何か、父兄や市民に迎合しすぎている気がする。

他人の意見を聞くことは大切だけど、教育や行政の根幹部分でやられてしまうと、教師や市会議員の「責任逃れ」としか思えないのである。

それじゃ民間はどうかっていうと、小阪裕司氏は著書である「惚れる仕組みがお店を変える」の中でこう言っている。

「気をつけろ！お客のニーズに対応するな！」

例えば奥さんが「温泉に行きたい」と言う。奥さんのニーズは「温泉に行くこと」で、そのニーズに対応する、つまり温泉旅行に連れて行く。その時奥さんは「ありがとう、あなた！感動したわ！」って言うかという絶対言わない。感謝の言葉すらないかも。それは「ニーズを満たした」だけだから。

「ニーズを満たした」だけでは、「御用聞き」と同じである。

「御用聞き」がお目当ての商品を届けてくれても、感動する人なんかいない。つまり「ニーズに対応するだけではお客様に感動を与えられない」って言っている。

さらに小阪氏は「古今東西、『お客のニーズ』から『大きな市場』は生まれていない」と言い切っている。

えっ？それじゃ「大きな市場」って何から生まれるの？

そう思ったら、市場は常に「小さな驚き」から始まり、それがどんどん大きくなって生まれるものらしい。

どういうことかって言うと、例えば同窓会で昔の友達が大きなバイクに乗って来る。

「前から欲しかったけど、とうとう買った。いいぞ、これ。会社で嫌なことがあっても、これで飛ばせばスッキリする。」って笑ってる。

それでバイクに興味を持ち、雑誌を買う。「へえ、今はこんなバイクがあるのか。」

そしてバイク屋に行く頃にはもう買う決心がついている。

これをバイク屋の側から見ると、「市場にはバイクに乗る中年が増えた」ってことになるって言うのである。

ね？テニススクールも同じでしょ？

生徒さんのニーズを知っていることは大切である。でもそのニーズをそのままやるのは生徒さんにとって「御用聞き」だから、「当然」であっても「感動」はない。

生徒さんのニーズとは全く関係なく、まずコーチ自身がレッスンを楽しみ、生徒さんに心底楽しんでもらうために何をするか考え、自分の個性を最大限に活かせれば、必ずや生徒さんは「驚き」、その「小さな驚き」が「大きな市場」になっていく。

うお～！、明るい未来じゃん！

「えっ？何をすればいいか代わりに考えてくれ」って？その「ニーズ」を満たしても「感動」してくれないからなあ。別の形で「答え」を提供するよ、近いうちに、必ず…。

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
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	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
株式会社ネステイ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒141-0022 東京都品川区東五反田1-9-4 五反田宏陽ビル7F・8F	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 千葉県県庁市新作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
株式会社価値創造社	コンサルタント・スクール施設用設備機器（ボールマシン等）の開発・販売
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
グローブライト株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
合同会社 SUN・PLUS	健康食品、サプリメント企画・開発・卸・小売、スポーツ関連イベントの開催、他
株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般
ジャspb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

泉州数物株式会社	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！

大坂なおみ選手のグランドスラム2連覇は素晴らしいニュースでしたね。2019年テニス界のスタートとしてもこれ以上ない最高のスタートとなりました。また今年からルールが新しくなったデ杯では、日本が中国に勝って11月のファイナル進出が決まりましたね。強豪国との闘いが楽しみです。

一方で我々の足元では最近如何でしょうか？「錦織ブーム」から「大坂ブーム」そして「テニスブーム」の流れがなかなか来ないという声をよく耳にします。もちろん世界で活躍する選手達のイメージやPR力、そしてなりよりもSNSなどでの情報はすごいものですが、テニスを普及させるためには我々の日常にある身近な出来事、感動などを大切にして、それを家族や仲間と共有していく事が何よりも重要です。どんなスポーツでも地元で応援され愛されることがサステナブルな増加へつながら第一歩であると考えております。テニスが地域の地域社会にどんな感動をもたらすのか、そしてどのように貢献出来るのかを考え取り組んでいきたいですね。

多くの皆様が新規入会キャンペーンに向けた取り組みをスタートされている事と思います。皆様の益々のご発展をお祈り申し上げます。

JTIA News! 2019.3 Vol.79

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2019年3月31日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

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、社会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。テニスをす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/>