

# TIA News!

2019.6.Vol.80



## Contents

|                              |    |                           |    |
|------------------------------|----|---------------------------|----|
| ■会長挨拶：活動方針……………              | 2  | ■マネージャー部会報告……………          | 19 |
| ■第27回定時総会報告……………             | 3  | ■コーチステップアップアカデミー開催報告…………… | 20 |
| ■2019年度事業計画……………             | 4  | ■フロント育成塾報告……………           | 21 |
| ■税制・労務勉強会開催報告……………           | 10 | ■スジガネ君、テニスを語る……………        | 24 |
| ■安全委員会通信 Vol.33……………         | 11 | ■庭球人語「問いかけ」……………          | 25 |
| ■「第2回テニス・トリプルス全国大会」開催要項…………… | 13 | ■人事・労務コラム……………            | 26 |
| ■テニスプロデューサー紹介……………           | 14 | ■税制コラム……………               | 28 |
| ■『テニスの日』概要……………              | 16 | ■賛助会員名簿……………              | 30 |
| ■スクール部会報告……………               | 18 | ■編集後記……………                | 31 |



会長 大久保 清一

昨年度も世界各地でスポーツの大会が多く開催されましたが、中でも日本選手の活躍が目立ちました。種目としては卓球、バドミントン、水泳、スピードスケート、フィギュアスケート、スキージャンプ等々がございましたが、その中でも一番はテニスで大坂なおみ選手が全米、全豪を連覇、そして世界ランキング1位となった活躍ではないでしょうか。今年以降も2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて、多くの種目で日本選手の大活躍が期待されます。

テニス界においては、錦織選手はケガからの復帰後、世界ランク10位以内を堅持し、大坂選手の大活躍もあり二人に続く多くの選手が頭角を現しています。今後は少子化がますます進み、テニスを始める人が減少していく中において、幼少期からスポーツを始めることで将来が決まると言われており、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。

以前より取り組んでおります「TENNIS PLAY & STAY」につきましては、すでに当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」を昨年当協会で立ち上げ全国大会も開催させていただきました。今年度もより多くの方に普及すべく活動してまいります。

このような活動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。昨年度より「テニスクラブ経営研究会」として従来の「クラブ」とい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で、今年度も引き続き将来の展望を見据え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、健康産業でもあります。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」という大きなテーマの中で昨年、大規模疫学調査「コペンハーゲン心血管研究（CCHS）」により発表されましたスポーツと寿命との関連調査では、数あるスポーツの中でテニスが一番良い結果となり多くの関心を集めました。この事をステップに一般市民の皆様の健康をテニスで支え続けることを継続してまいります。

そして、これらの課題解決・目標達成に向け、業界の発展拡大を続ける為には個々の能力開発を目的とした人材育成が最も大事と考えます。テニスプロデューサー資格制度では、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がるものとしてさらに充実してまいります。それと共に今年度から人材育成に特化した勉強会を定期的で開催し、言わばこれからのテニス事業経営のエリートを育成してまいります。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全て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まいります。

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います。その一環としてクラブ、スクールのお客様の交流制度、仮称「どこでもテニス」をスタートします。

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27回定時総会ご報告



2019年6月13日(木)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27回定時総会」が予定通り開催されました。

2019年度期首205名の会員のうち、149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時半に増井範男副会長の開会の辞、その後、定款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2018年度決算報告書(案)承認【高山義雄監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より、第2号議案の定款変更(案)承認の件及び第3号議案の入会金・会費規程改定(案)承認の件、並びに第4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、大西雅之副会長が午後3時30分に閉会を宣し終了いたしました。

総会に引き続き、特別講演として元プロテニスプレーヤーで、現在テニス解説者・スポーツコメンテーターとしてご活躍の沢松奈生子氏にインタビュー形式のご講演をいただきました。

定時総会終了後、引き続き行われた「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27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.80号は2019年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!」VOL.81号は2019年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!」VOL.82号は2019年12月に発行予定
- (4) 「JTIA News!」VOL.83号は2020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違法に営業行為を行う者などが後を絶たないという現状があり、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や勉強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、「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しての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2～3回ほど開催する予定であります。

また、「テニスコーチの為のコーチング講座」を年4回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やフロントの資質向上を目的に勉強会「フロント育成塾」を年4回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ウム・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、会場である東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事(2017年11月～2019年8月)が一時的に終了し、一部使用可能な範囲で本事業を実施する予定です。

### 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のテニスコートを使い多くの人に参加する大会です。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大会を年1回、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合わせて開催し、スポーツの振興に寄与する事業を開催していましたが、会場である東

京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事(2017年11月～2019年8月)が一時的に終了し、一部使用可能な範囲で本事業を実施する予定です。

### 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ウムを使用し、スポーツ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回開催しており、会場である東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事(2017年11月～2019年8月)が一時的に終了し、一部使用可能な範囲で本事業を実施する予定です。なお、改修工事完了に合わせ実施時期は9月とし「有明テニスの森公園・オープニングイベント」としての位置づけで開催をする予定です。

### エ. トリプル全国大会の開催【普及委員会】

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」に関した分科会で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  
“ペガサス”“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。

#### ク. テニススクール活性化プロジェクト【スクール部会】

本協会の加盟事業所間における「全国スクール間レッスン振替システム」および「全国テニススクール生・長寿ランキング」導入に関する取り組みを開始します。



2019年度 行事／会議 開催計画

|                  | 行事・会議                                  | 開催地  |
|------------------|--|------|
| <b>2019年</b>     |  |      |
| 5月9日(木)          | 2019年度 第1回幹部会                          | 東京都  |
| 5月22日(木)         | 2019年度 第1回理事会                          | 東京都  |
| 休止               | 橋本総業・東京有明国際オープン 2019                   | 有明   |
| 6月13日(木)         | 第27回定時総会 / 2019年度 第2回幹部会               | 東京都  |
| 7月3日(水)～4日(木)    | 正会員・賛助会員 / 一泊懇親テニス & ゴルフ               | 那須白河 |
| 7月10日(水)         | 2019年度 第3回幹部会                          | 東京都  |
| 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                | 東京都  |
| 8月3日(土)～4日(日)    | テニス・トリプルス全国大会 in 北海道                   | 北海道  |
| 9月10日(火)         | 2019年度 第2回理事会                          | 東京都  |
| 9月23日 (月・祝)      | 有明テニスの森公園・オープニングイベント<br>(有明の森スポーツフェスタ) | 有明   |
| 9月23日 (月・祝)      | 「テニスの日」記念イベント                          | 各地   |
| 10月14日 (月・祝)     | キッズ & ジュニアテニスカーニバル                     | 有明   |
| 10月24日(木)        | 2019年度 第4回幹部会                          | 東京都  |
| 10月25日(金)        | 経営勉強会 TOPGUN PROJECT                   | 東京都  |
| 11月19日(火)～21日(木) | テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験                 | 東京都  |
| 11月29日(金)        | 2019年度 第5回幹部会                          | 東京都  |
| 12月7日(土)～8日(日)   | 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12日(木)        | 2019年度 第3回理事会                          | 東京都  |
| <b>2020年</b>     |  |      |
| 1月9日(木)          | 新春特別講演 & 賀詞交歓会 / 第6回幹部会                | 東京都  |
| 2月1日(土)          | 雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 東日本大会                 | 東京都  |
| 2月22日(土)         | 雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 西日本大会                 | 大阪・靱 |
| 2月中旬             | 日本テニス産業セミナー                            | 未定   |
| 2月27日(木)         | 2019年度 第7回幹部会                          | 東京都  |
| 2月29日(土)         | 雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 全国大会                  | 大阪・靱 |
| 3月17日(火)         | 2019年度 第4回理事会                          | 東京都  |



## 税制・労務勉強会 開催報告

税制委員会 委員長 濱中 豊治

日時：2019年3月22日(金) 14:00～17:00

会場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加料：加盟会員 1,080円(税込) 非加盟 2,160円(税込)

参加人数：25名

3月22日(金)に、(株)青山財産ネットワークス、青空税理士法人及び社労士法人プロジェクト様を講師に迎え、近年の税制・労務法制等の改正を踏まえ三部構成にて税制・労務勉強会が開催されました。

本年10月の消費税率10%への引上げに伴い導入される軽減税率や仕入税額控除の要件変更など、事業者の皆様はその対応の準備が必要となっており、本勉強会においては、個人版事業承継税制や民法(相続関係)の改正に伴う税法への影響などについても解説いただきました。

また、労務に関しても、働き方の多様化に対応するため引き続き「働き方改革」が進められており、その対応について詳しく解説いただきました。

これらの改正を上手に活用することで、皆様の今後の経営や事業承継に役立つよう、今後も時代に即した税制・労務勉強会を開催してまいります。

### 第一部：「税制及び民法改正によるテニス事業への影響」

講師 (株)青山財産ネットワークス  
税理士 御代田 大輔氏  
・最新の平成31年度税制改正を速報

- ・小規模宅地等の特例
- ・個人版事業承継税制の創設
- ・民法 相続関係の改正の税制への影響

### 第二部：「テニス事業者の消費税改正への対応のポイント」

講師 青空税理士法人

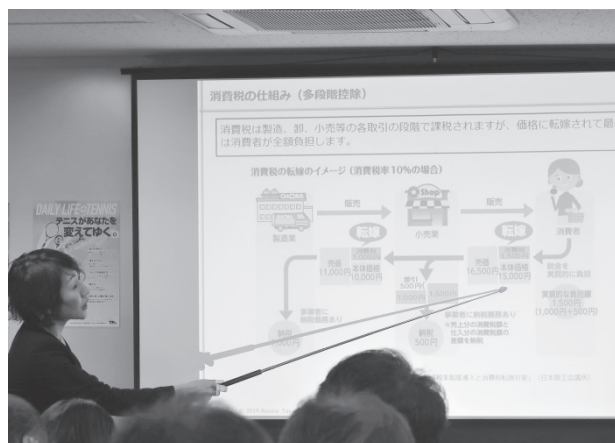
税理士 濱田 啓志氏  
税理士 鶴岡 玲子氏

- ・消費税の仕組みのおさらい
- ・軽減税率制度のあらましと複数税率への対応
- ・適格請求書保存方式(インボイス方式)とは
- ・消費税率10%引上げに伴う経過措置
- ・軽減税率対策補助金について

### 第三部：「年5日の年次有給休暇の確実な取得」

講師 社会保険労務士法人プロジェクト  
社会保険労務士 福井 一弥氏

- ・働き方改革に関連する法改正内容の確認
- ・年次有給休暇の付与や取得に関する基本的なルール
- ・年5日の年次有給休暇の確実な取得
- ・年次有給休暇を管理しやすくするための方法
- ・年5日の確実な取得のための方法





## マイカー通勤規程を備えてますか!?

### “マイカー通勤のリスクと責任について”

公共交通機関が、首都圏のように整備されていれば良いのですが、そういう地域ばかりではありません。そこでは多くの会社がマイカー通勤を許可しなければならないのが現実ですね。通勤であっても運転する者が、道路交通法を遵守し、安全運転に努めることは当然の義務です。もしも万が一事故を起こした場合、加害者である従業員と使用者である会社はどのような責任を負わなければならないか考えてみましょう。

#### ●会社の車を使って営業し、テニスクャンプで社用車を使った場合。

従業員が交通事故を起こしてしまったら当然本人の責任は問われます。

それは刑事上の責任、例えば自動車運転過失致死傷罪などです。そして民事上では、故意または過失により他人の権利を侵害し、損害を与えれば損害賠償責任を負います。同時に、使用者である会社は車を使って仕事をすることを命じていますから、同様に使用者責任を問われることは言うまでもありません。加害者個人の支払い能力よりも当然会社のほうが支払い能力は高い場合が多いので、損害賠償請求金額も会社を揺るがしかねない多額な場合も出てくる可能性があります。

#### ●マイカー通勤の場合

##### ◆会社がマイカー通勤を認めている場合

原則、通勤途上で発生した事故に関しては使用者責任を負うことはありません。なぜなら、通勤自体は業務という行為ではないということだからです。通勤で会社が利益を上げているわけではないからです。ですが、会社が積極的にマイカー通勤を推奨し、それによって公共交通機関との利用料金の差額で会社に利益が生じているような場合が発覚すれば、会社の責任が問われる可能性が高まります。

##### ◆会社がマイカー通勤を認めていない場合

認めていないのにマイカー通勤で事故を起こしてしまったということであれば、会社は黙認していたのではないかとの判断をされる可能性があります、会社の責任を問われることとなるでしょう。

まとめてみました。

マイカー通勤には、従業員にとっても会社にとってもリスクを負うこととなりますので、日頃から交通法規の遵守を伝え、事故を起こさない、起こさせない教育や制

度の整備が必要です。万が一に備え、個人の加入すべき保険の確認や会社の加入すべき保険の確認、マイカー通勤規程整備やその運用の徹底によって、従業員の安全運転に対する意識の向上を図り、交通事故そのものをなくそうとする不断の努力が必要です。末尾にマイカー通勤規程の例を載せますのでご参考に取り組み頂ければ大変うれしく思います。

追伸

マイ自転車通勤も同じですね。

## マイカー通勤規程

(目的)

第1条 この規程は、従業員のマイカー等（四輪自動車、自動二輪車、原動機付自転車）による通勤（以下マイカー通勤という。）の取り扱いについて定める。

(許可申請)

第2条 マイカー通勤を希望する者は、「マイカー等通勤許可願」（様式1）を事前に会社に申請しその許可を受けなければならない。

(許可基準)

第3条 許可の基準は、次のとおりとする。

1. 運転免許を保有していること
2. 通勤のための公共交通機関がない、あるいはきわめて不便である場合、もしくは深夜勤務等のため公共交通機関が利用できない場合、その他会社が認めた場合
3. 自動車保険（任意）を付保していること  
任意保険更新時保険証券写しを年1回提出のこと

|        |           |
|--------|-----------|
| 対人賠償保険 | 無制限       |
| 対物賠償保険 | 1,000万円以上 |

(遵守事項)

第4条 マイカー通勤を許可された者は、次の事項を遵守しなければならない。

1. 道路交通法を遵守し、安全運転に努めること
2. 飲酒運転、暴走運転等の危険な行為をしないこと
3. 会社が指定した場所に駐車すること
4. 駐車中の盗難、破損等に注意すること

(届出)

第5条 マイカー通勤者は、次のいずれかに該当するときは、会社に届け出なければならない。

1. 買い替え等により、車両の変更があったとき
2. 通勤経路を変更したとき
3. マイカー通勤をやめたとき

#### 4. 交通事故、交通違反によって行政処分を受けたとき

(通勤手当)

第6条 マイカー通勤者には通勤手当として、公共機関通勤経路届による通勤費を支給する。

対キロ補給金等は支給しない。

(責任負担)

第7条 マイカー通勤者が運転中に起こした事故については、会社は一切の責任を負わない。駐車中に生じた車両の盗難や破損等についても会社は一切の補償を行わない。

(会社求償権)

第8条 マイカー運転者がこの規程に違反して事故を起こし、それによって会社が損害を受けた場合は、会社は本人に対し、会社の受けた損害を求償することができる。

(許可の取消)

第9条 この規定に違反し、マイカー通勤者として不適格と認めたときは、許可を取り消すことがある。

(附則) この規程は、令和 年 月 日から施行する。

マイカー等通勤許可願

事業所責任者殿 ④ 経由

社 長 殿

|     |       |
|-----|-------|
| 申請日 | 年 月 日 |
| 所 属 |       |
| 氏 名 | ④     |

**マイカー等通勤許可願**

|                 |      |         |                    |
|-----------------|------|---------|--------------------|
| 車名・型式           |      | 車両登録No. |                    |
| 用途・車種           |      | 登録年月    | 年 月                |
| 免許種類            |      | 免許の有効期間 | 年 月 日              |
| 自動車保険<br>(任意保険) | 対人賠償 | 保険期間    | 年 月 日から<br>年 月 日まで |
|                 | 対物賠償 |         |                    |

(任意保険証券写しを添付)

道路交通法その他の関連法規を遵守して安全運転に努めます。万一、交通事故・事件が発生させたときは、私の責任で一切を処理し、会社に迷惑をおかけしないことを誓約いたします。

## 気をつけましょう、この季節

### ～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。

また、梅雨が過ぎればあつという間に夏になります。熱中症が怖い季節がやってきます。

暑い時期は、熱中症事故防止のために、水分補給の啓発や、お客様一人ひとりの体調の把握とそれに合わせたレッスンの運動強度を考えてサービスを提供し、お客様に梅雨にも猛暑にも負けない楽しいテニスレッスンを提供しましょう！

### ～熱中症にご注意！～

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。

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

### 水分補給のポイント

30分前後の間隔で  
細目に！

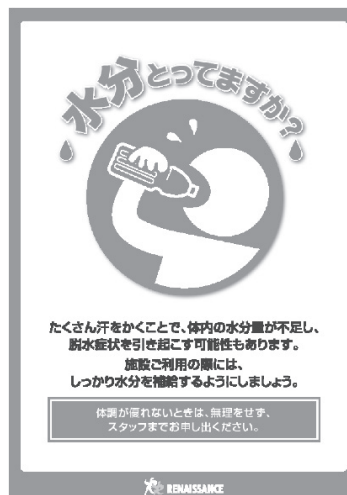
一度に飲む量は、  
1口～200ml程度！

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。下のPOPを参考に、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。



# 3PLAYERS TENNIS GAME

# とりふりす

## TENNIS TRIPLES

## 第2回テニス・トリプルス全国大会 in北海道

### 【開催要項】

主催：公益社団法人日本テニス事業協会  
北海道テニス事業協会  
主管：公益社団法人日本テニス事業協会普及委員会  
// スクール部会

参加料：¥18,000（税込）／1チーム

申込締切：2019年7月17日（水）

特別協賛：テニス用品会（予定）  
協賛：ガイドドリンコ株式会社（予定）

申込方法：①お電話にて参加申込予約をしてください。

電話受付時間／平日 10:00～18:00

②参加申込書に予約番号と必要事項を記入の上、予約時点から1週間以内にFAXまたはメールにて下記事務局へ送付してください。

③予約時点から1週間以内に参加料を記載の指定口座へお振り込みください。

④参加申込書の到着と参加料の入金確認が出来た時点で申込完了となります。

日時：2019年8月3日（土）& 4日（日）2日間  
1日目／12:00～開会式、12:30～試合  
2日目／10:00～試合

※予約時点より1週間を過ぎ②③の確認が出来ない場合は自動的にキャンセルとなります。

※一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承ください。

※メンバー変更は、開会后2日間で男女各1名まで可能です。

会場：札幌市平岸庭球場（ハードコート）  
\*駐車場、更衣室、シャワー有  
札幌市豊平区平岸5条19丁目  
TEL:011-598-6807  
地下鉄南北線「澄川駅」より徒歩15分  
札幌駅より車で30分

試合種目：ミックス・トリプルス（男女混合での編成）

募集定員：先着48チーム

参加資格：オープン

注意事項：①同一選手の複数チーム登録はできません。

②大会期間中に撮影します写真・映像は大会内容の案内・結果報告・翌年以降の募集・HP等で使用させていただきますので、何卒ご了承ください。

選手構成：1チーム3名～6名（男女各1名以上3名以下）  
※1試合3名の男女構成は自由です。  
※試合中の選手交代はできません。

振込先：三菱UFJ銀行 新宿中央支店

普通／5581312 口座名／  
公益社団法人日本テニス事業協会イベント事務局

使用球：グリーンボール

試合方法：全試合6ゲーム先取（ノーアドバンテージ）  
1日目／4チームによるリーグ戦を行い  
ブロック順位を決定  
2日目／順位別トーナメント  
（コンソレーションあり）

※全試合セルフジャッジ

※天候・参加チーム数・試合進行等により  
変更する可能性があります。

申込先：〒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  
（公社）日本テニス事業協会  
テニス・トリプルス全国大会係

TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047

メール：mails@jtia-tennis.com

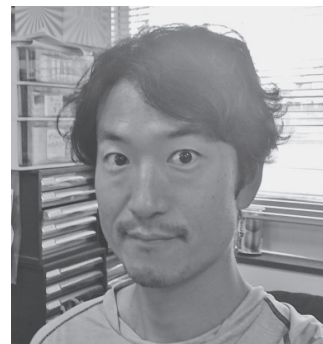
https://jtia-tennis.com



## シニアテニスプロデューサーを取得して

STP100144

オールサムズテニスクラブ 大関 善一



物心ついた頃からオールサムズの社長になるのだらうと勝手に思い込み生きてきました。別に誰に言われたのでもなく、またそう育てられた覚えもありません。ただぼんやりといつかはなるのだらうと思っていましたが、社長になるということ自体は私の中では当たり前のこととして過ごしてきました。

だからといってそのための準備を学生時代や卒業後にしてきたかと言われると全くと言っていいほど何もせず、時間だけはあつという間に過ぎていきました。1年また1年とその時は確実に近づいていますが、その事実を受け入れるのは簡単ではない、という思いが膨んできています。

事業協会にお世話になり始めて10年以上になります。今後オールサムズをやっていく上で勉強になるからと社長(父)に勧められ、最初の頃は渋々参加したのを覚えています。

数年が過ぎた2010年にテニスプロデューサーの試験を受けることになりました。「今さら試験なんて」という思いと「落ちたくない」という思いで基礎編の5科目を選択したことを覚えています。

テキストが届き試験当日までの間、少しずつ読み進めていきました。教科によっては「難しい」と率直に思いましたが、それもそのはず、今まで何もやってこなかったのだから当たり前です。

それでもひと通り目を通し講習会兼試験の日を迎えました。緊張していたのもあって当日のことはあまり覚えていません。試験が終わりホッとしたところでしたが、合否は後日通知ということで安心するのはお預けとなりました。数日後、嬉しい報せが届きホッとしたと同時に、少しだけ自分が誇らしくなったことを今でも覚えています。

さてTP Iを取得しSTPに挑戦したのが今年の2018年です。8年もの時を経たこととなりますが、その間何もしないで過ごしてきたわけではありません。協会の勉強会等にはなるべく参加しましたし、協会以外のセミナー等にも積極的に参加してきました。本を読み、人に会い、少しでも今後役に立ちそうなことはやってきたつもりです。あくまでもつもりですが、そういったことから「TPのアップグレードはしなくてもいいかな」という思いがどこかあったのは事実です。

では何故今回取得に至ったのか？それは2018年のC級審判員の資格取得がきっかけとなります。情けないことに住所変更の届けを忘れてしまいC級審判員の資格を失効してしまったのです。今後も必要となるため改めて取りにいきました。

以前からB級審判員・B級レフェリーも取得しようと考えていたので、これをきっかけに一気に取ってしまおうという気持ちになりました。

無事C級審判員を取得し、次はB級審判員という頃に「今年は資格の年ということにしてSTPも挑戦してみようかな」と

いう思いが、ふとわいてきたのです。しかしそうは思ったものの、実際にはなかなか行動に移せず「本当に受ける？」と心の中で葛藤があり、最終的には「ここでやらないと負けだ！」と訳の分からないことで自分を納得させ試験に申し込みました。

テキストが届き前回と同様に目を通していきました。この先のことは省略しますが、なんとかシニアテニスプロデューサーの資格を取得させていただくことができました。「良かった!」「嬉しい!」素直にそう思いました。

さて無事にシニアプロデューサーの資格を取得したわけですが、何か変化があったのでしょうか？肩書き、自信、知識etc 資格を持っていても、今までと同様に過ごしていたら意味がないわけで、すべては自分の行動次第なんですね。「会社をよりよくする」「スタッフがより安心して働ける職場にする」「お客様に今よりも幸せになってもらう」など勉強してきたことを駆使してやることはいっぱいです。

### 【これからのこと】

今後のことは嫌でも考えてしまいます。この先、何年生き残れるのだろうか？

昨今AI、キャッシュレス、自動運転など様々な便利化や自動化が叫ばれています。巷では「仕事を奪われる職業ランキング」などと残酷なタイトルの雑誌なども目にします。もしかしたらこれは事実なのかもしれませんが、本当の意味での人財が求められるのもこれからののではと私は思っています。

時代の流れは誰にも止められず、そう簡単に換えられるものではありません。だからその流れに置いていかれないように必死についていけないといけません。「昔は-」とか「自分だけは-」とか言っている人は置いてきぼりです。経営者(会社)、コーチ(指導法・接客)、フロント(接客)それぞれがしっかりと流れに乗らなければなりません。現在~少し未来にあった経営者、コーチ、フロントに常に進化しないと、お客様はいなくなってしまう。ちゃんと進化できた人が本当の意味での人財になります。そうでないとしたらAIロボットなどによって淘汰されてしまうかもしれません。

お客様が求めていることを見抜き、満足していただけるサービスや人を提供する。そのための準備が必要で、STPで勉強してきたことが役立ちます。

AIなどによって仕事を奪うのではなく住み分けすることによって、より「人の良さ」を際立たせるのです。それができればまだまだ(オールサムズは)伸びしろがあるのではないかと私は考えています。いや、そうであると信じています。

最後になりますが、STPの名に恥じぬようこの経験を活かして、一歩ずつ前に進んでいけたらと考えています。またTP制度がよりよい資格制度となるよう応援し続けたいと思います。



## シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP130202

ノアインドアステージ株式会社 坪口 健吾



皆様、はじめまして。

ノアインドアステージ株式会社の坪口健吾と申します。

この度、シニアテニスプロデューサーの資格を取得させていただきました。

今回は、その資格取得にあたり感じたことを書かせていただきます。

### 【自己紹介】

テニスコーチ歴18年、アルバイト期間を含めノアでの社歴は17年になります。ノア東大阪校から始まり、宝塚校を経て、HAT神戸校、久宝寺校、大阪天下茶屋校と支配人を務め、現在は大阪天下茶屋校支配人と、大阪久宝寺校、大阪深江橋校含む3校のブロック長を兼任しております。

テニスは10歳から初めて、27年になります。学生時代に「テニスをもっと普及させたい」「テニスの楽しさをもっと世の中に広めたい」という想いでこの業界に入りました。私の性格は、「ストレングスファインダー®」という才能診断ツールでは、34項目ある才能（＝強みの元）の中で、「ポジティブ」「未来志向」「包含」「最上志向」「共感性」という項目が上位に上がってきます。簡単に言うと、明るい未来ばかりを考えて生きている楽観主義な人です。

### 【シニアテニスプロデューサー取得にあたって】

今回、シニアテニスプロデューサーを取得しようと思ったきっかけは、2013年にテニスプロデューサーⅡを取得して以来アップグレードせずにいたのですが、その間に、3校を統括するブロック長という立場になり「このままではいけない。もっと成長しなければ」と思っていました。ちょうどそんなある時に、日本テニス事業協会の加藤事務局長から、「シニアプロデューサーを受けてみたら」とタイミングよく私の背中を押していただきました。それをきっかけに、シニアプロデューサーの試験を受ける決意をし、チャレンジしました。

シニアテニスプロデューサーを受験するにあたり「マーケティング」「労務管理」「施設管理」「人材育成」を勉強しましたが、内容としては現場で活用できるものばかりで「なぜ、もっと早くにこの勉強をしなかったのか!？」と大変反省をしました。そして、それと同時に、これから支配人を目指す方にもこのシニアテニスプロデューサーの資格を取得した上

で支配人になってもらいたいと感じました。

### 【シニアテニスプロデューサーを活かして】

先程も書かせていただいたように、今回学ばせていただいた内容は現場で活用できるものばかりでした。実際、学んだ内容を現場で活かせるタイミングがたくさんありました。私自身この資格試験に合格はしましたが、実際マネージャーとして働く上で、合格がゴールではなく、それを現場で活かしお客様やメンバーに笑顔になっていただき、会社が永續していくことが目指すところだと思っています。正直、まだまだテキストに書いていることが全部知識として頭に入り、実践できているかというところはまだなのでこれからも学びを怠らず、学んだら知識として蓄えるだけでなく、実践して経験として身につけていきます。

### 【これからのビジョンについて】

私のこの業界に入った時の目標は「テニスを通じて人生がHAPPYになった!という人を1人でも多く増やしていく」「自分と関わる人全員が笑顔になる」というものです。今もこの大前提は変わりません。そして、この2つの目標を追求していき、現在担当している3校が発展し続けるようにし、その後、より多くの事業所を統括するエリアマネージャーとなり、より多くの人にとって良き影響を与えられる存在になっていきます。そして会社の枠だけでなく、積極的にテニス界の発展のためにも行動していきます。

### 【JTIA News!を読んでいただいている皆様へ】

今回、改めてこのような機会をいただき、このシニアテニスプロデューサー取得者としての責任を感じると共に、その名に恥じないよう現場で成果を出し続けていこうと決意いたしました。まだまだ至らないところも多いですが、これからもご指導ご鞭撻の程、宜しくお願ひ申し上げます。

また近いうちにJTIA News!を読んでいただいている皆様ともお会いし、たくさんのお話ができたらと思います。

お忙しい中、最後まで私のような者の文章を読んでいただき、ありがとうございました。

# 『9月23日はテニスの日!』『テニスの日』個別イベントを開催しよう!

テニス愛好家も未経験者も子供も大人も参加できる様々な「テニスの日」イベントが9月23日を中心に全国各地で開催されています。「テニスを始めたい!楽しみたい!もっと上手になりたい!」「楽しいイベントに参加したい!」そんな熱意を受けて、皆さんのクラブ・スクール、また全国各地のテニスコートを、「テニスの日」イベント会場にしてみませんか?日常的に実施しているイベントを「テニスの日」イベントとして登録してもOKです!

- \*テニスの日個別イベント登録は、公式WEBサイトで簡単に登録できます
- \*テニスの日個別イベント登録会場は様々な特典が受けられます!

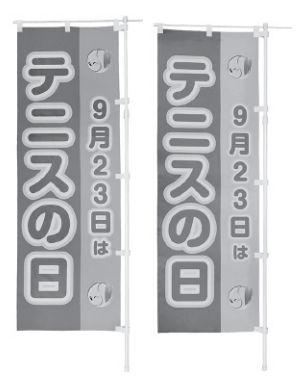
## 2019年度 個別イベント開催特典

- ①ポスター(A1)・チラシ(A4)を無料でご送付※
- ②新作「のぼり」1セット(ピンク、グリーン各1枚)無料で進呈します(定価各800円)※  
※但しチャームのご購入をお願いします。  
※チャーム購入数に応じた上限範囲内で希望数を無料で送ります。
- ③新規登録会場に限り、特大横断幕(90cmx480cm)を1枚無料進呈(定価3,000円)  
\*詳しくは裏面をご参照ください

①ポスター・チラシ



②新作「のぼり」



③特大横断幕

## 「100万人ボレーボレー」ついに達成なるか! 皆さんの会場で100万人目を達成しよう!

毎年、「テニスの日」ボレーボレーイベントに参加していただきありがとうございます。ここ数年は約9万人の方が参加して下さる「テニスの日」恒例の人気イベントとなっています。『目指せ!100万人ボレーボレー』をスローガンに掲げ、2005年~2018年の14年間で参加者数は延べ960,721人、2019年はよいよ100万人達成の年となります。これもひとえに、日本全国でイベントを実施して下さっている、クラブ・スクール、各団体等の皆さまのご協力のおかげです。今年は「100万人達成記念ボレーボレーイベント」として2つの特別企画をご用意しました。

### ①100万人ボレーボレー大賞

今年はボレーボレーの表彰に対し個別イベント大賞と同じ副賞を贈呈いたします。※例年チャーム50個のところ今年はチャーム100個を贈呈

### ②100万人目達成表彰

100万人目を達成したクラブ・スクール、団体等にチャーム30個を贈呈いたします。\*イベント報告時にカウントして判定いたします。

### 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!

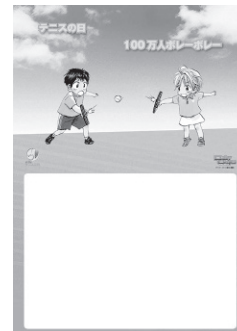
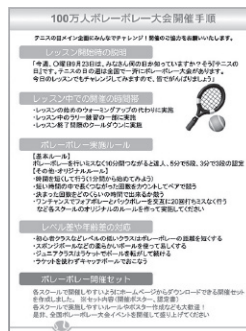
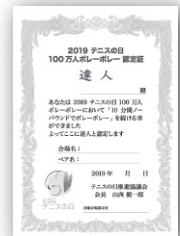
\*1分からでもOK! クラブ・スクールで決めた時間内に何回ボールを行き来させることができるか、お友だちと競争しながら楽しみながら挑戦してください!

### 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下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



## 2019年度個別イベント表彰、ボレーボレー表彰を目指そう!

- ・イベント終了後、締め切りまでにご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2020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】からご応募いただけます。
- ・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、または地道に継続し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!

| 表彰タイトル        | チャーム数  |
|---------------|--------|
| 個別イベント大賞      | 100個   |
| 100万人ボレーボレー大賞 | 100個   |
| 各特別賞          | 20~30個 |
| 新人賞           | 10個    |

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



# 2019 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



2019年のポスターは、テニスコートで過ごす楽しい時間を、明るく軽快なタッチで描いています。絵の中には「同じ帽子を探そう!」「同じラケットを探そう!」と、まるで『ウォーリーを探せ』シリーズのようなユニークな仕掛けも。

誰が一番最初に見つけられるかな?と、ご家族で仲間同士で、楽しめるデザインとなっています。あらゆる世代の方に、『9月23日はテニスの日』を、<テニス祭り>のコンセプトとともにアピールしてくれるポスターです。

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事も出来ます。

## ● オフィシャルチャームを購入できます(送料無料)



★卸価格 270円(税込)  
 (参考売価 400円)

2019年のチャームは人気の高いラケット型です。過去のチャームより一回り大きく(全長4cm)、ストリング面にはレインボーカラーのラメを施しているため、ひときわ目を引く存在感です。裏面にはラケットサイズがミニ知識として刻まれているので、記念品やプレゼントとしても喜んでいただける「テニスの日」オフィシャルグッズです。



## 2019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.tennisday.jp>

## ● チャーム・のぼり・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 270円(参考売価:400円)

※物流運賃高騰の影響により、今年は卸価格が270円となっています。また15個からのご注文をお願いしています。諸般の事情をご理解の上、ご協力頂けますようお願い申し上げます。

■のぼり(ピンク、グリーン)  
 右囲み内の注文数上限表をご参照ください

■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<br>無料配布数 | チラシ<br>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)日本スポーツ協会公認指導者、(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ポイントの研修ポイント
  - ※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。

## 新規登録をご検討の担当者様へ

### ● 「テニスの日」のぼり

※2019年度は「テニスの日個別イベント」開催支援グッズとして、「のぼりセット」(ピンク、グリーン)を無料進呈しています。

※のぼりは、チャーム購入個数に応じた上限範囲内で希望数を無料でお送りします。



※下記の注文数上限表をご参照ください。

- ・サイズ:60cmx180cm
- ・テロンボンジ染め
- ・ポールのご用意はございません。

| 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、テロンボンジ染め
- ・ひも付き



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.tennisday.jp>



## 第四期スクール経営研究会 第1回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

日時：2019年5月21日(火) 13:00～17:00

会場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加料：全4回 加盟会員 10,800円(税込) 非加盟 21,600円(税込)

参加人数：18名

スクール経営研究会も四年目を迎え、新たなメンバーも加わり、5月21日(火)に第1回勉強会が開催されました。

第一部では、緑ヶ丘テニスガーデンの中山和義代表を講師に迎え、事業の経緯や事業内容、経営方針をお聞きしました。著書「客は集めるな!」にも紹介されている、テニススクール経営における独特の哲学をお聞きする事ができました。

第二部では、現在スクール部会が進めている事業に関して話し合いました。

まず、横山副部会長が担当する「どこでもテニス」事業では、以前あったシステムを見直し、お客様の転勤等に伴う転校や旅先での振替等のサービス向上を図ります。この事業が本協会への入会促進に繋がればとも考えております。

次に、小野副部会長が担当する「テニス長寿番付」事

業では、テニス愛好者が長寿であるというデータを実際に検証するために、(公社)日本ボウリング場協会の例を参考にして本協会に加盟する事業所の会員を対象に、長寿番付を作成してまいります。

この二つの事業は、テニススクールだけでなくテニスクラブにも共通した内容となりますが、まずはスクール部会内で導入して検証し、協会全体に広めていきたいと考えております。

また、金子副部会長が担当する「テニス・トリプルス」では、新たにローテーションの流れを印字したリストバンドが製作され、よりルールが解り易くなりました。事務局で販売していますので、お問い合わせください。

なお、第二回テニス・トリプルス全国大会が8月に札幌市で開催されますので、皆様の参加をお待ちしております。





## 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!～ 第一回開催報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

第七期“支配人エリート養成塾”の第一回目を5月15日(休)に開催いたしました。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。

① 「自事業所の新規獲得課題」グループディスカッション  
まずはグループ内で自己紹介から始め互いを理解したうえで、新規獲得について今現在ご自身が重要課題と捉えていることを発表し、グループディスカッションから課題を深掘りしていきました。

② 「自事業所の新規獲得策」発表  
今回は第一回目ということで部会長・副部会長が発表いたしました。新規獲得策について、“現状分析～情報収集～検証～仮説～施策実行～成果～成功失敗要因”の流れを汲んで考える習慣を身に付けていきます。

③ 「支配人エリート養成シート」作成  
本シートの目的として、年間課題を達成するためにまず重要課題を明確にすること、その中から養成塾の共通課題である「新規獲得」にスポットを当てること、新規

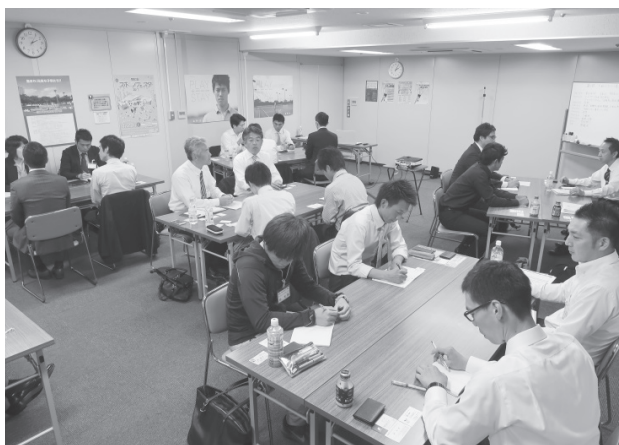
推移を毎月追いかけて年間目標達成へ近づいていくこと。最大の目的は、課題解決のプロセスを習得し確実に成果を上げることです。

④ 講演 テーマ『挨拶スクールを本物に究めるまで』  
有限会社リトルプリンス 代表取締役 荒井 秀樹氏にご講演いただきました。

リトルプリンスを立ち上げたお話から、立ち上げ後の運営の歴史やスクール発展の実績や反省、近年においては『挨拶スクール』と言われるまでに『挨拶』に特化したスクール方針を掲げた理由、そしてお世辞にも立地がよいとは言えない場所で、現在1,300名の会員数を抱えるまでの理由などを余すところなくお話いただきました。

その中で印象的だったのが、荒井社長の見据える先にはスクール事業を越えて、今後の日本を背負っていく子供たちが挨拶やマナーを学ぶことを通して、世界的にも高く評価されている『日本人の助け合い、譲り合い、思いやりの美しい心』を未来へ引き継いで行ってほしいということでした。

この様な荒井社長のお考えやリトルプリンスの取り組みに、地域の方々に広く共感され応援されているのだと確信しました。





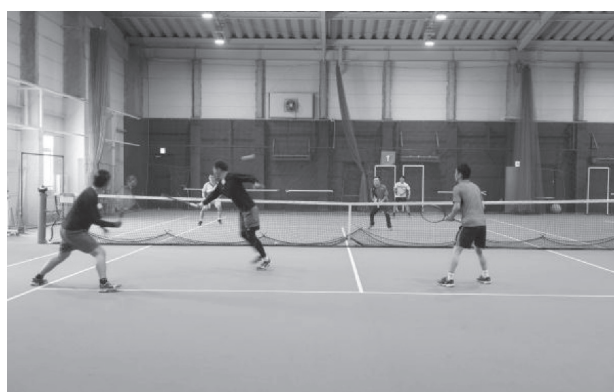
## 第 29 回コーチステップアップアカデミー 「トリプルス体験会」開催報告

日 時：2019年5月17日(金) 10:00~12:30

会 場：スポーツクラブ&スパ ルネサンス亀戸

参加費：加盟会員 2,000 円 (税込) 非加盟 4,000 円 (税込)

参加人数：13 名





# 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～ 第一回開催報告

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

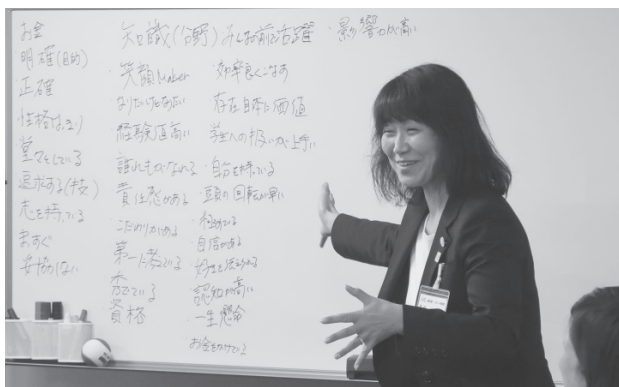
「本気でフロントを楽しむ！」というテーマで第四期まで行ってきましたフロント育成塾ですが、今回の第五期からテーマを「プロフェッショナルなフロントへの挑戦」と一新し、今まで年間四回の内容を単発で行っていたものを年間を通して内容を繋げて行う事となりました。毎回パフォーマンスコーディネーターのみずさきゆみ先生に講演いただき、フロントとしての在り方や役割、そこから憧れのフロントとは？と根本に問いを立て、深掘りし、フロントとしてはもちろん、人間力をも上げていく内容となっております。回を重ねる毎に変化していくであろうメンバー全員が、現場の憧れのフロント、プロフェッショナルなフロントに近づいている事を実感しながら学んでいけるのではと思います。

まずは具体的な内容に入る前に、話しやすい環境づくりという事をお話いただきました。参加者の共通ルールを「話した方が話して損したなって思わないような場を創る」とし、「笑顔で聴く、うなづく」、「終わったら拍手する」という事を決めて始まりました。またグループワークを行う時も批判はしない、自由な発言（先入観を捨てる。自分の当たり前は他社の斬新）、質より量（重複している所にヒントがある）、アイデア同士の統合などチームビルディングを意識して行なうようお話してくださいました。そのお話が最初にある事でお互いに安

心安全な環境ができ、本日初めて出会ったメンバーに対しても遠慮なく思った事を聴いたり伝えたりとする事が出来ました。それにはみずさき先生も「みんなが今日会ったばかりと思えない」と皆さんのコミュニケーション能力の高さに驚かれています。そのように導入によって環境や雰囲気が変わると教えていただいたところから本題に入り、憧れのフロントとは？をみんなで掘り下げ、どんな人なのか、どんな行動なのか、どんな表情なのかなど、思った事を出し合い、次回の三ヶ月後に「こうなっていたい」とグループで目標を立て、なりたい憧れのフロントにSMARTの法則を基に行動していくことになりました。

今までのフロント育成塾は常に現場に活かせるようにとクロージングやマナー、クレームと実際に現場の現状を基に行っていることが多かったですが、今回はそもそもフロントという職業って？自分たちはどうなりたい？どう思われたい？と職業の根本を考える事から主体的に行動できるようになると思います。

今期もフロント育成塾がスタート出来た事、新たなメンバーに出会えたご縁に感謝します。一年後には変化している自分をイメージし、参加メンバーと共に楽しみながら学び、成長し、「フロントからテニス界を元気にする！」を現実にしていきます。



# フロント育成塾 第2回施設見学会 報告書

フロント部会 副部長

ノアインドアステージ株式会社 大園久美子

この度2019年3月19日に第2回施設見学会を開催致しましたので、ご報告致します。

一日で近隣のテニススクール、テニスクラブを回るという見学会は今回で2回目となります。今回はテニスクラブを中心に見学させていただき、スクールとはまた違った雰囲気や取り組みを学ばせていただきました。

## ● レックインドアテニススクール上石神井

◆インドアコート 35 面

◆在籍 1400 名ほど。

◆線路沿いにある建物は線路側の壁が看板となっており、駅も近い事から徐行して進む電車からは良く見えるだろうと推測出来ました。「体験レッスン」、「新規入会」、「日本リーグ入賞」の横断幕がついており、テニススクールということが一目で分かるようになっていました。「日本リーグ入賞」は「応援ありがとうございます」と記載しており、感謝を伝えるものとして素晴らしいと感じました。

◆最近リニューアルしたというコート、館内はシンプルでとてもきれいでした。必要なものだけが置かれていてコート脇は特にきれいにしてある印象でした。玄関の掲示では「時間割り」以外に「新規キャンペーン」のチラシを拡大して掲示してあり、見ると今このようなキャンペーンをしていると分かりやすくて、チラシが明るい感じなのでそれだけでも明るくなる印象でした。スペースの使い方がとても上手で、使いやすく、分かりやすくてまとめているようでした。



## ● 善福寺公園テニスクラブ

◆アウトドアコート 10 面、壁打ち 1 面、パデルテニ

スコート 2 面

◆クラブ、スクールで 600 名ほど在籍

◆テニスクラブというよりも憩いの場という雰囲気と面持ちがあり、「何かやってそう」、「何だか楽しそう」という印象でした。何より支配人の野田さんの人柄が人を瞬時に引き付けるような方で、お話ししているだけで楽しい感覚になれました。またテニスクラブに対しての想いも熱く、「未来創造スケッチ」という未来の善福寺はこうなっているという物をイラストレーターの方に描いてもらいそれを実現するよう宣言してクラブのメンバーやお客様に応援団になってもらうとおっしゃっていました。そして、それがゆくゆく地域貢献にも繋がり、この場で様々な催し物、イベント、大会と行い地域にとってかけがえのない存在になれるようにと想いを語ってくださいました。

◆実際にテニスコートの脇にはテラスがあり、お花見も出来る環境がありました。

◆スクールを行っているコート（2面）では、使用しない時はジュニアのサッカー場として習い事の場として提供していました。

◆パデルテニスのコートでは海外の選手らが練習を行っていて、壁が透明なだけに近くで迫力あるプレーを観ることができました。

◆それだけに面接の際には「聴く」よりも9割「想いを話す」そうで、「一緒にやるか」と聞いて共感した方を採用するとのことでした。



## ● 高井戸ダイヤモンドテニスクラブ

◆アウトドアコート12面、インドアコート 3 面

◆スクールはスポーツクリエイイトに委託

◆クラブハウスが広々とゆったりとした時間が流れていてとても居心地の良い空間でした。すれ違おう

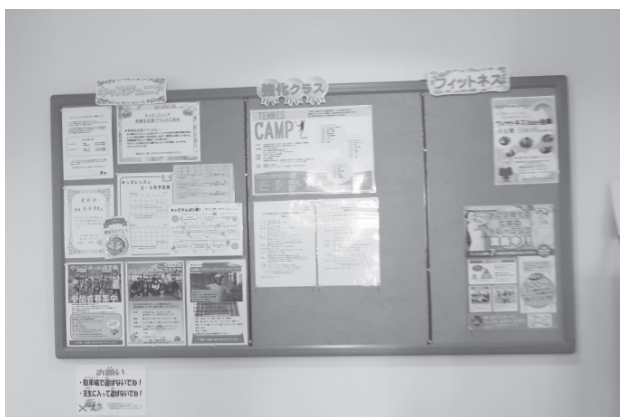
お客様もご丁寧に会釈してくださる方が多く、心の余裕を感じました。

- ◆館内、屋外コート脇通路もとてもきれいでとても使いやすい環境に整っている印象でした。



### ● 緑ヶ丘テニスガーデン

- ◆アウトドアコート5面、インドアコート2面
- ◆フロントのユニフォームがテニスウェアの半そでミニで素足でした！
- ◆POPの作り方や掲示がとても見やすかったです。
- ◆スクールとしての取り組みで興味深いものも多く取り入れたいものが多々ありました。中でも「キッズ頑張り表」はスゴロクのようにレベルを進めていくものとコメント表は楽しみながら出来るものでした。ジュニアの大会で優勝したら缶バッジ、ジュニアの単発チケット、受験応援プランとジュニア用の掲示物ボードがあったのでそこも工夫されていると思いました。



### ● 狛江ローンテニスクラブ

- ◆アウトドアコート5面、インドアコート3.5面
- ◆装飾とショップが季節感が感じられ華やかで潤っていました。
- ◆お客様を巻き込みながらのイベントが多く、今回なら桜をモチーフにしたものでした。イベントの結果もいくつか張り出されていました。
- ◆アウトドアコートでは、夕方でしたのでジュニア

の育成が行われていました。遅くまで行える環境となっており、育成に対しての環境の良さをうかがうことが出来ました。子供たちも一生懸命且つ楽しそうでした。



### ● 所感

- ◆今回見学会に参加させていただき、テニスクラブでの地域密着型、地域貢献がとても勉強になりました。特に善福寺では野田さんが「テニスをしてもらえたらとても嬉しいけどまずは足を運んでもらう事が大事、そこからテニスに興味を持ってくれる方が一人でも増えれば」とおっしゃっていたことがとても印象的でした。テニスに限らずとするとまだまだ「来てもらうために」と出来ることがありそうです。また、お客様やメンバーに「善福寺の応援団になってもらう」は来てくれる方だけでなく、地域の方がそのようになってもらえとお互いに存在価値を認め、何かあった時には助け合い励まし合いと出来るのではと思いましたので、新規・継続はもちろんですが、地域に対して出来ることは積極的に行って行かなければと感じました。

一日このような会に参加させていただき、沢山学ばせていただきました。

それぞれ訪問させていただきました会場の皆様はもちろん、運転して下さった皆様、共に同行して下さった皆様に感謝します。本当にありがとうございました。





## 思い切り打ってもスピードが出ない？

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

思い切り打ってもスピードが出ないのですか？それとも、試合中、怖くて思い切り打てない？これは試合でのフォアハンドの話、だが、よく考えてみれば、バックハンドでもボレーでも、スマッシュやサーブ、すべての技術に言えることかも。でも、細かいところでは違ってくる部分もあるので、一応フォアハンドの話ということにしておきます。

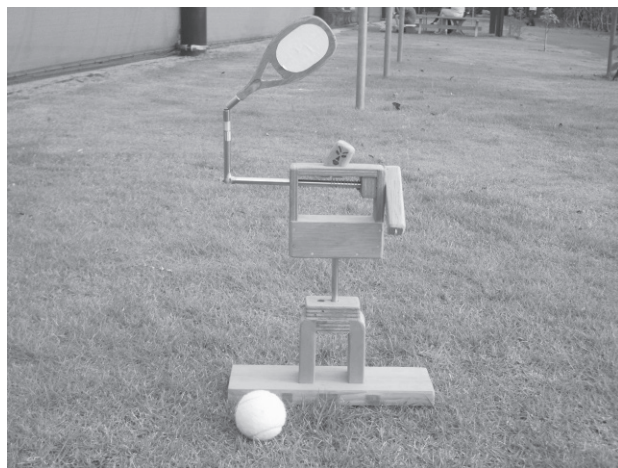
さて、練習ではスピードを追求し、すさまじい打球を打つ人が時々いる。なのに試合では、何本かハードヒットしてみるものの、試合終盤、競ったところに来るとハードヒットできなくなるのはよくある話。自分のパワーやスウィングスピードを出すセンスは練習や試合序盤を見ればあるわけだから、スピードがなくなるのはそのせいではない。単にエラーが怖くなりビビっているだけ。

ところで、「エラーが怖くなりビビる」というと、メンタルが弱いということになりがちだが、それは違っていると思う。ナダルはもちろん錦織もジョコビッチも、通常はどう見ても、自分はエラーなんかしないと見えているように見える。メンタルが絡んでくるのは、追い込まれたところからライン際にスーパーショットを放つとき。自分を信じこんで、お前より俺の方が上だ、と思いながら放つとき。この信じ込むというところがもしかしたらキーワード。このキーワードの下には、信じ込めるほどに、自らの基本技術に自信を持っているということ。「俺はエラーなんてするわけがない」

次に、このエラーするわけの無い技術について触れておく。実は、それには3つの方法がある。

1. プロのように、ラケット面が正確に出てくるようなテイクバックをすること。
2. プロのように、余計に動かす部分を減らすこと。
3. プロのように、トップスピンをしっかりかけること。

どれを採用してもいいのだが、1つだけでは不安が残るかも。だから、プロはすべて採用している。安全第一に、思いっきりハードヒットしているのだ。スジガネ君も1と2はしっかり採用している。それ以外はできない造りだから。スジガネ君は正確なショットしか打ちようがないのだ。松原コーチによると、それを実証するために誕生させたのがスジガネ君だとのこと。ラケット面を何度も正確にしか出せない構造。制限された動きしかできない、融通の無さ。正確に打つためには、まさに完璧



なプレーヤーなのだ。ついでに松原コーチのテニスについても触れておく。彼はかなりの臆病者。正確な制限されたスウィングのみではまだ不安。だから、鬼のようにヘビートップスピンをかける。ここまでやれば、間違ってもボールがコート内に入るということだろう。

さて最後に、具体的なテクニックも内緒でお教えしよう。1. の正確なラケット面だが、手首の角度をインパクトの形にしたまま、ラケット面がバックフェンスに向くようにテイクバック。その形のまま、面の調整なしに振る。姿勢が垂直なら上体の回転を使ってもいい。2. の余計を減らすにはだが、手首をこねないことと、フォロースルーを必要により小さくすること。姿勢が悪いときは、腕だけで打つことだろう。3. のトップスピンだが、垂直なラケット面で下からこすりあげる。60度くらいの仰角で打てるようになれば、どんなにフルスウィングしても大丈夫。ええーっ、それじゃスピードが出ない？直角3角形、 $2:1:\sqrt{3}$ 、確かにスピードは半分になる。でもナダルのエッグボールを見ましょう。試合では、おっかなびっくりフラットよりもウルトラ振り抜きトップスピンの方が速い。それでもスピードが足りないのなら、腕立て伏せとタンパク質です。ナダルの腕の太さを見るといい。

試合では、「思い切り打ってもスピードが出ない」のではないのです。試合で怖くなってハードヒットできない技術を一所懸命に、毎日努力してもしょうがないのです。



# 庭球人語 其の四十

## 問いかけ

ラオスの山奥では、道路や橋に、「これは日本国民の援助で建設されました」という日の丸付きの看板が多く見られるらしい。

その山奥には、日本の国際協力機構の技術者がいて、ちょっと変わったスタンスで援助しているそうである。

ラオスの人たちは「どんな援助をしてくれるんだろう」と期待するが、日本人技術者はラオスの人たちに「何が必要か?」と問いかけ、議論をするそうだ。

議論しているうちに、ラオスの人たちは「学校が必要だ」と気づく。

すると、自分たちで学校を建設してしまうという。(当然、その時に日本人技術者が指導するわけだけどね。)

他人から与えられた校舎ではなく、自分たちで建てた校舎という意識が強いため、当然どこか壊れたらラオスの人たちは自分たちで修理し、管理するという。

これに対して、学校の必要性を話し合う過程を省略して、いきなり日本人が学校を建てると、壊れてもほったらかしになってる場合が多いらしい。

これって、問いかけられることによって、自分たちで考える、その結果気づいたことは、確実に実行するし、その後もそれを大切にすることだよ。

あれ? これって私たちの仕事にも応用できない?

まず、仕事の与え方。

「あれをしなさい」「これをしなさい」と命令されても、誰だって「押し付け」は嫌だから、そんな仕事ならやりたくないし、真剣に考えないし、モチベーションだって下がりまくりである。しかし、こう問いかけられたらどうだろう…。

「これ、どうやれば良いと思う?」

問いかけられた相手はまず考える。そして自分の考えを話す。その内容が期待している通りだったら、こう言う。

「お～! いいじゃん! いいじゃん! それでいこうよ!」

私だったら単純なので、これだけで気持ちよく仕

事に取りかかれる。そんな仕事ならやりたくないし、真剣に考えるし、モチベーションだって上がりまくりである。

え? 期待した答えが返ってこなかったらどうするって? その時は期待した答えが出てくるまで、問いかけ続けるって強い忍耐力がいるかも…(汗)。

次に、スタッフの資質向上。

某人材育成会社が行った「店長コミュニケーションアップ術」という研修の中に、「問いかけ」の手法があり、ある店長がこれを実際にスタッフとの面談で実行してみたら、こんな成果を報告した。

「面談したスタッフはアイデアを多く持っていた。それを聞くだけで本人はうれしそうだった。そしてそれを『やってみよう』と言ったら、本人から動き出してくれた。」

もしあなたがテニススクールの支配人かヘッドコーチだったら、コーチに向かって、こう問いかけてみて欲しい。

「あなたのレッスンの問題点って何?」

以前これをやってみたとき、ほとんどのコーチは、自分のレッスンの問題点を自分で的確に把握していた。だから、外化されたその問題点に対する改善策も、彼ら自身にこう問いかければよい、はず…。

「じゃあ具体的にあなたが何をしたら、レッスンがより良くなると思う?」

彼らは、彼ら自身の中にある「問題点」に対しての、これまた彼ら自身の中にある的確な「改善策」をしゃべってくれるはず…。

そしてそれは人から与えられたものではなく、自分で決めたものだから、当然実行しやすいはず…。

まず、「問いかけ」からすべてが始まる。

かつて満員のコンサート会場のステージ上で、RCサクセションのボーカル、忌野清志郎が客席に向かって声を振り絞ってした、この「問いかけ」のように…。

「みんな、愛し合ってるか～い!」

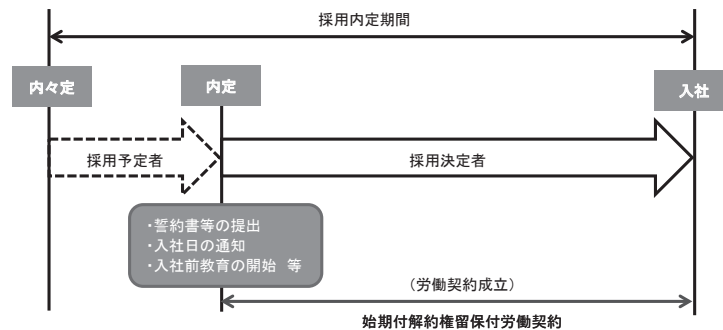
## 労働契約 ～ よくある労働契約トラブルと、退職代行サービス ～

今年の春も新入社員を受入れられた事業主様は多いことと思います。一方で、残念なことに世間一般には、新卒社員について入社1年以内の離職率は10%以上、3年以内では30%以上との統計が存在することも事実です。ここでは「無断欠勤」や「退職代行サービス」など、最近耳にする機会も多い、特に新入社員に起こりがちな問題等について労働契約の観点から確認していきます。

### 内定から入社前までの労働契約

“労働契約”というと、入社日以降の労使間における契約をイメージしがちですが、実は採用が決定（内定）してから入社日を迎えるまでの期間にも、法律上は労働契約が発生しています。

この内定～入社日前の期間における労働契約のことを「始期付解約権留保付労働契約」といいます（図1）。



※但し、労働基準法・就業規則等は適用されません。

図1

“内定期間中における使用者側からの労働契約の解消”を、一般的に内定取消といいます。内定取消を行う場合には、労働契約法に則り、解雇としての合理的な理由が求められます。

※「客観的に合理的な理由を欠き社会通念上相当であると認められない場合」には、使用者側が権利を濫用したものととして、当該内定取消は無効となります。

#### 《内定取消が合理的と認められるケースの例》

- ① 卒業できなくなった場合
- ② 健康状態が悪化し入社日以降の就労が困難な場合
- ③ 経歴詐称が発覚した場合
- ④ 採用条件である所定の免許や資格が取得できなかった場合
- ⑤ 違法行為により逮捕・起訴された場合
- ⑥ 在留資格が許可されないとき(外国人採用の場合)

### 試用期間における労働契約

新入社員が入社するまでの期間では判断できなかった能力や適格性について、実際に就労させながら判断する期間として、試用期間を設けることがあります。

試用期間の長さは法律に規定されているものではありませんが、3～6か月程度が一般的です。

なお、雇用保険や社会保険の加入要件を満たす場合は

入社日から当該保険に加入させる必要があります。

この試用期間は法律上、「解約権留保付労働契約」として位置づけられます（図2）。

“試用期間中又は試用期間満了に伴う使用者側からの労働契約の解消”が、本採用拒否です。本採用拒否には、内定取消の場合同様、労働契約法に則り、解雇としての合理的な理由が求められます。

#### 《本採用拒否が合理的と認められるケースの例》

- ① 勤務成績の不良（出勤率が90%未満、3回以上の無断欠勤等）
- ② 業務不適格性（安全作業を甚だしい不注意により怠った、勤務態度に改善が見られない等）
- ③ 協調性の欠如（粗暴な放言や軽率な発言により多数の同僚から反感を買う行為等）
- ④ 経歴詐称（その経歴に詐称がなければ採用しなかった等）
- ⑤ 能力不足（カリキュラムに沿って必要な知識等を教えても修得できない等）

### 特に新入社員に起こりがちな労働契約にまつわる事例

ここで、近年よく耳にする、新入社員の労働契約にまつわるトラブル事例を確認していきましょう。

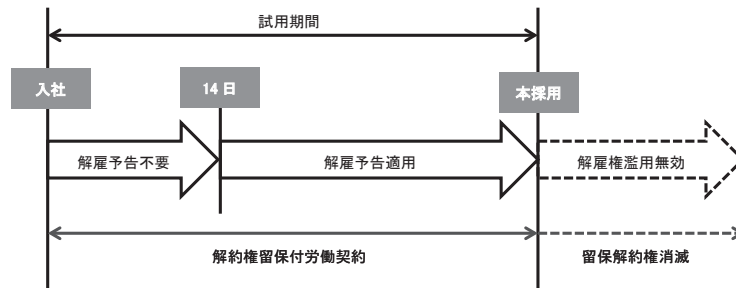


図2

**【Q1】**

新入社員が入社初日になっても出勤せず、数日間音信不通の状態が続いています。ご家族に連絡しても「実家を離れているため、こちらではわからない」と言われ、どうすることもできません。解雇して良いのでしょうか。

**【A1】**

あくまで就業規則に従うことを前提として解雇を行うことは物理的には可能ですが、本当に無断欠勤なのか（何らかの事故や犯罪等のトラブルに巻き込まれていないか？）といった観点による確認も必要です。一般的に行方不明に基づく自動退職は30～60日程度であれば不合理ではないとされますが、当該欠勤について本人に責任が無い場合には、復職を認める必要があります。

**【Q2】**

入社直後の新入社員が退職願を出したものの、「やっぱり考え直した結果、退職を撤回したい」と言ってきました。どうすれば良いのでしょうか。

**【A2】**

原則として、会社から本人の退職を承諾する旨の意思表示（辞令交付、退職承認通知等）がなされる前であれば、撤回は有効であると言えます。

**近年増加しつつある「退職代行サービス」**

近年、退職代行業者による「退職代行サービス」が増加しつつあり、従業員の退職に関して突然会社宛に電話がかかってくるケースも増えているようです。退職代行サービスの特徴は以下の通りです。

**【退職代行サービスの特徴】**

■利用者にかかる費用：

1件あたり3～5万円程度（業者により異なります。）

■利用する側の主な理由：

「仕事のストレスから精神的に参って自分から申しにくい」

「上司が怖い」「上司が優しすぎて辛い」

「退職の意思を伝えたいが引き延ばされてやめられな

い」等

■利用者の特徴：

20～30代の若手層が多い。勤続年数としては1年未満（新入社員）の者が多い。

なお、いくら代行といっても労働契約を解消するのはあくまで労働者本人ですので、退職にあたって必要な書類（退職願又は退職届）の届出や、会社からの貸与品返却等の諸手続きについては、労働者が自身の手で行う必要があります。

また、民法上の規定により、労働契約の終了についてはあくまで労働者が退職の意思表示をしてから14日の経過をもって効力が生じることになります。

万が一代行業者から「今日付けで御社の〇〇さんが退職することになりました」と電話がかかってきた場合でも慌てることなく、本人からの意思表示（退職書類）の受領をもって、就業規則の定めに従いながら、慎重に対応していきましょう。

新卒社員の離職理由としては「会社の環境に慣れなかった」「職場の人間関係が辛い」といった職場環境に起因するものに加え、「思っていた仕事と違った。やりがいがあった」「給料が低かった」のように、労働条件に起因するものも多くあります。

労使双方が対等な立場にたち、円満な信頼関係の下で労働者に生き活きと働いてもらえる環境作りが大切です。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト（担当：福井 / 金子）

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：kfukui@proggest-sharou.or.jp

mkaneko@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。

## 「節税保険に早くもメス!～法人契約保険料の税務処理～」

国税庁は、いわゆる法人向けの節税保険の税務取扱いに関する通達の改正を準備中です。

2019年6月12日時点では、この改正通達は発遣前ですが、当誌面をご覧の皆様にも広く影響が見込まれるため、公表されている改正案の内容をご紹介します。

### ■現行の法人向け節税保険の取扱い

今回の改正で何が変わるかを理解いただくために、以下の例を前提とし、現行の法人向け節税保険の取扱いを簡単に解説します。

#### 【設計例】

- ・契約者：法人 被保険者：社長や役員  
保険金受取人：法人
- ・保険期間 20年
- ・年間保険料 300万円
- ・保険料は全額損金処理
- ・解約返戻金の最高返戻率 90%
- ・最高解約返戻率時点（以下「ピーク時」と言います）は 12年経過後

このような保険は、近年、非上場の法人の間で急速に普及していました。皆様の中にも、契約している、提案を受けた、という方は多いのではないのでしょうか。

では、このような保険がなぜ節税保険と呼ばれてきたのか、検証してみましょう。

#### 【設計例の現行の取扱い】

- ① 上記の例で、年間保険料全額にあたる 300万円を損金処理することによって、法人税等の実効税率を 30%とした場合、繰り延べられる法人税等は、  
 $300\text{万円} \times 30\% = 90\text{万円/年}$ （潤沢な利益が上がっている法人であることが前提）
- ② ①により、毎年の実質保険料負担額は、  
 $300\text{万円} - 90\text{万円} = 210\text{万円}$
- ③ ピーク時となる 12年経過後まで保険料を払い込

むと、実質保険料負担額累計は、

$210\text{万円} \times 12\text{年} = 2,520\text{万円}$

（払込保険料累計は  $300\text{万円} \times 12\text{年} = 3,600\text{万円}$ ）

- ④ ピーク時となる 12年後に解約すると、解約後に受け取る解約返戻金は、

$3,600\text{万円} \times 90\% = 3,240\text{万円}$

→実質返戻率は  $3,240\text{万円} \div 2,520\text{万円} \approx 129\%$

- ⑤ 上記④で解約返戻金を受け取ると、それまで簿外資産であった含み益が実現することになるので解約年度に 3,240万円の益が出て、多額の法人税等の納税が発生します。

これだけ見れば、法人税等は節税したのではなく、繰り延べたに過ぎないと言えます。

- ⑥ 解約する年度を、例えば社長や役員の退職金の支払い時期であるとか、大規模修繕の時期など、多額の損金と重なるように計画できれば、解約返戻金を退職金や修繕費の支払い原資としつつ、損益通算して法人税等の納税を回避することが可能となります。

これをもって節税保険、と指摘される所以となるわけです。

12年で実質返戻率 129%というのは極端な例ではありますが、会社経営者にとっては魅力的な内容ではないでしょうか。更に、下のようなセールストークも聞かれれば、心を動かされることでしょう。

「実質返戻率が 100%を超えていますから、もしもの時の保障が無料で買えるとも言えます。その上、実質負担される金額以上の多額の退職金まで準備できますね。退職金にかかる所得税は優遇がありますから、〇〇社長の老後の資産形成になりますよ。」

いわゆる節税保険に対する問題視は今に始まったものではなく、イタチごっこの形で改正が繰り返されてきました。近年、上記では「極端な例」とした内容に近い商品が散見されるようになり、国税庁が強い姿勢を示した、というのが改正の背景と報じられています。

## ■改正後の取扱い

今回の改正の内容は、公表されている改正案によると以下のようになります。

### 【改正内容】

| 最高解約返戻率（区分）                | 資産計上期間                                   | 資産計上額（残額を損金算入）  |
|----------------------------|--|---|
| ① 50%超 70%以下* <sup>1</sup> | 保険期間の前半 4 割相当の期間                         | 当期分支払保険料 × 40%  |
| ② 70%超 85%以下* <sup>1</sup> |  | 当期分支払保険料 × 60%  |
| ③ 85%超* <sup>2</sup>       | 保険期間開始日から最高解約返戻率となる期間* <sup>3</sup> の終了日 | 当期分支払保険料 × 最高解約返戻率 × 70%<br>(保険期間開始日から 10 年経過日までの期間は 90%) |

\* 1 取崩期間は、「保険期間の 7.5 割経過後から保険期間終了日までの期間」

\* 2 取崩期間は、「解約返戻金が最高額となる期間経過後から保険期間終了日までの期間」

\* 3 最高解約返戻率となる期間経過後の各期間において、その期間の解約返戻金からその直前の期間の解約返戻金を控除した金額を年換算保険料相当額で除した割合が 70% を超える期間がある場合には、その超えることとなる最も遅い期間

この表だけでは想像しにくいですから、前段で示した例に沿って、ピーク時に解約した場合の変化を見てみましょう。

【設計例の改正後の取扱い】（設計例や法人税率は前段と全く同じ前提とします。）

- ① 最高解約返戻率 85% 超であるので、保険期間開始日から 10 年間の損金算入額は、  
 $300 \text{ 万円} - (300 \text{ 万円} \times 90\% \times 90\%) = 57 \text{ 万円}$   
 これにより繰り延べられる法人税等は、  
 $57 \text{ 万円} \times 30\% = 17.1 \text{ 万円/年}$
- ② ①により、当初 10 年間の年間実質保険料負担額は、  
 $300 \text{ 万円} - 17.1 \text{ 万円} = 282.9 \text{ 万円}$
- ③ 11 年目以降、ピーク時となる 12 年目の損金算入額は、  
 $300 \text{ 万円} - (300 \text{ 万円} \times 90\% \times 70\%) = 111 \text{ 万円}$   
 これにより繰り延べられる法人税等は、  
 $111 \text{ 万円} \times 30\% = 33.3 \text{ 万円/年}$
- ④ ③により、11 年目と 12 年目の年間実質保険料負担額は、  
 $300 \text{ 万円} - 33.3 \text{ 万円} = 266.7 \text{ 万円}$
- ⑤ ピーク時となる 12 年経過後まで保険料を払い込むと、実質保険料負担額累計は、  
 $282.9 \text{ 万円} \times 10 \text{ 年} + 266.7 \text{ 万円} \times 2 \text{ 年} = 3,362.4 \text{ 万円}$   
 (払込保険料累計は  $300 \text{ 万円} \times 12 \text{ 年} = 3,600 \text{ 万円}$ )

- ⑥ ピーク時となる 12 年後に解約すると、解約後に受け取る解約返戻金は、  
 $3,600 \text{ 万円} \times 90\% = 3,240 \text{ 万円}$   
 →実質返戻率は  $3,240 \text{ 万円} \div 3,362.4 \text{ 万円} \approx 96\%$

いかがでしょうか。とかく実質返戻率に着目されることが多かった節税保険にとって、あくまでも例といえ 129% → 96% という大きな影響が見取れます。

新しい取扱いは、改正通達発遣日以降の契約に適用されます。

以上、実質返戻率という着眼点に絞って速報をお届けしました。誌面の都合上、改正の内容を正確にお伝えするには十分な情報とは言えません。ご不明点等ございましたらお気軽にお問い合わせ下さい。

担当：

株式会社青山財産ネットワークス

財産コンサルティング事業本部

山崎陽介

2級FP技能士

宅地建物取引士

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

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

# 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. 050-3141-2957 担当 井上 暁         |
| 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7F     | Tel. 03-6439-5585 担当 福井 一弥         |
| 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                      |
| 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、スポーツサーフェイスの設計・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                                   |
| 株式会社デセオ&カンパニー      | 旅行（個人・団体）・スポーツ留学・イベント・企画運営                 |
| 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 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、ホームページ制作管理等   |
| 丸菱産業株式会社           | 家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット22BL」製造・販売         |
| ミズノ株式会社            | 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       |
| 明治安田収納ビジネスサービス株式会社 | キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務  |
| 株式会社ライフ・デポ         | スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED照明等                  |
| 株式会社ライフターゲット       | 海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売            |
| 株式会社 Life Bridge   | LED照明・空調機器の販売                              |
| 有限会社リパティヒルパケーション   | 旅行業  |
| 株式会社両備システムソリューションズ | 会員管理システム                                   |

## 編集後記

皆様こんにちは！

全仏オープンがいよいよ最終日を迎える中この記事を書いています。ナダル選手とティエム選手どちらもクレイコート巧者でしかも2年連続同じカードとなりましたね。どんな戦いになるのかとても楽しみです。一方、女子では第1シードで登場した大坂選手がとても話題になりましたが、なんと優勝したのは第8シードのパーティー選手でした。インタビューの中で常にチームを意識し“I”ではなく“We”と言うところはまさに現代のトップ選手達にとっていかにチームが重要かを物語っているように感じました。ちなみにオーストラリア人としてはゲーラゴン選手が1976年にマークした最高ランキングを塗り替え2位に浮上する予定です。大坂選手とチームには是非ウィンブルドンでの活躍を期待しましょう。また男子ジュニアでは望月選手が日本人男子史上初のベスト4入りを果たし、2006年に錦織選手が記録したベスト8を上回る素晴らしい成績を出しました。今後に期待が膨らみますね。

梅雨入りし始めた日本列島ですが、ジメジメした空気をテニス界の元気で吹き飛ばしていきましょう！！

## JTIA News! 2019.6 Vol.80

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2019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

小田急治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

[mails@jtia-tennis.com](mailto:mails@jtia-tennis.com)

DUNLOP

KEVIN ANDERSON

JOURNEY FOR PERFECTION

CX SERIES | POWERED BY **SRIXON**

What does it take to continually improve your game? Commitment. Desire. Obsession.  
An intrinsic understanding that every game is a step in your journey for perfection.  
Long hours in the research labs. Early mornings on the training courts. A commitment  
to enhance every game. A need to chase down every point. We share this pursuit of  
perfection with every player. It's why we engineer technically superior, obsessively  
crafted products that help you make every single game, your very best game.

LOVE THE GAME 

※契約選手はカスタマイズされたラケットやシューズとは異なるモデルを使用している場合があります。

販売元: 株式会社ダンロップスポーツマーケティング  
テニス営業本部 〒108-0075 東京都港区港南1-6-41 お客様専用フリーダイヤル 0120-301129 (10:00~12:00 13:00~17:00 ※平日のみ)

製造元: 住友ゴム工業株式会社

<https://sports.dunlop.co.jp/tennis/> ※ダンロップ製品をより安全にお使いいただくため、ご使用前に必ず添付の取扱説明書および使用上の注意をお読みください。



Dunlop Tennis Japan 公式 Facebook ページ  
<https://www.facebook.com/Dunlop.Srixon.Tennis>

