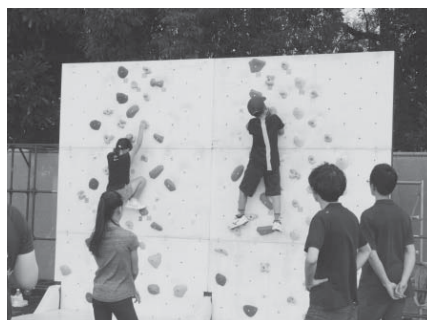


TIA News!

2019.12.Vol.82



Contents

■レジャー白書2019からの抜粋報告	2	■Let's Enjoy Front !	26
■日本テニス産業セミナー開催要項	7	■スジガネ君、テニスを語る	27
■有明の森スポーツフェスタ2019開催報告	10	■近畿テニス事業協会活動報告	28
■「テニスの日」活動報告	12	■キャッシュレスアンケート報告	30
■TOPGUN PROJECT 2019報告	14	■アメリカテニス事業協会報告	32
■テニスプロデューサー紹介	18	■人事・労務コラム	34
■安全セミナー報告	21	■税制コラム	36
■安全委員会通信 Vol.35	22	■庭球人語「2人目のセールスマン」	38
■コーチ部会報告	24	■賛助会員名簿	39
■フロント部会報告	25	■編集後記	40



過日、編集、発売されました「レジャー白書2019」（公益財団法人 日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※公益財団法人 日本生産性本部 〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12

TEL.03-3511-4011 （レジャー白書2019は1冊7,000円＋税）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、1979年（昭和54年、以下西暦で記載）より、15歳以上の男女約3,000サンプル（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

2009年調査より、上記調査手法をインターネット調査（対象は調査会社のモニター。総人口の性・年代別、地域別構成に準拠）に変更した。2015年より調査種目は（イ）スポーツ部門（28種目）、（ロ）趣味・創作部門（29種目）、（ハ）娯楽部門（21種目）、（ニ）観光・行楽部門（12種目）、（ホ）その他部門（18種目）の108種目とした。

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

本白書で用いる主な用語の定義は、とくに明記がない限り以下の通りである。

参 加 率・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。

参 加 人 口・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人口（全国、推計値）。

参加率に、2019年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口9,988万人（男性4,962万人、女性5,025万人）を掛け合わせて推計。

年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

年 間 平 均 費 用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。

希 望 率・・・ある余暇活動を将来やってみたい、あるいは今後も続けたいとする人（回答者）の割合。

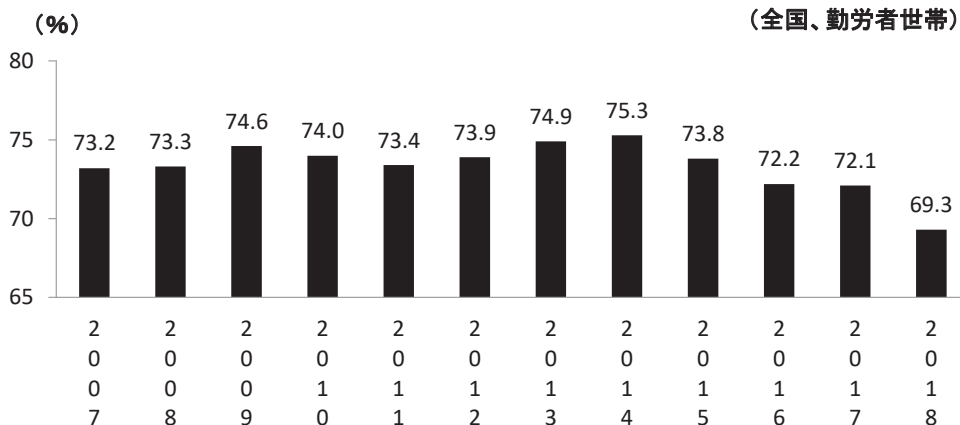
潜 在 需 要・・・希望はあるがまだ実現していない（今後実現が期待される）需要の大きさ。通常、希望率から参加率を差し引いた値で示す。

2018年の家計収支・消費の動き ～所得が大幅プラス、消費は年間では伸び悩み～

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

（出典）総務省「家計調査」より作成（全国、勤労者世帯）。

平均消費性向の推移



2018年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	315,314	▲0.5
食料	76,090	0.6
住居	18,200	▲1.9
光熱・水道	21,771	▲1.1
家具・家事用品	11,338	4.4
被服及び履物	13,072	▲0.9
保健医療	11,973	2.6
交通・通信	51,508	2.4
教育	19,131	▲0.1
教養娯楽	29,838	▲3.1
教養娯楽用耐久財	2,056	1.8
教養娯楽用品	7,249	5.5
書籍・他の印刷物	3,041	▲2.9
教養娯楽サービス	17,492	▲6.7
宿泊料	1,799	▲3.3
パック旅行費	2,605	—
月謝類	3,999	▲4.3
他の教養娯楽サービス	9,088	▲1.8
その他の消費支出	62,394	▲3.5
平均消費性向(%)	69.3	▲2.8

(注)「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2018年の勤労者世帯（2人以上の勤労者世帯、平均世帯人員3.32人）の実収入（1ヵ月間、年平均）は558,718円で、前年に比べ実質3.5%増加した。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得は、455,125円となり、前年に比べ実質3.6%増加した。実収入、可処分所得ともに3年連続実質プラスでしかも過去10年で最高の伸びとなった。

[家計消費]

2018年の1世帯当たり1ヶ月間の消費支出の合計は315,314円となり、前年に比べ実質0.5%減少

した。消費費出は消費税率が5%から8%に引き上げられた2014年から3年間マイナスで推移しており、2017年は僅かにプラスに転じたが、2018年は再びマイナスとなった。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は69.3%となり、前年に比べ2.8ポイント低下した。平均消費性向は2014年に前年に比べ上昇したが、2015年からは4年連続低下傾向にある。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「食料」の0.6%増、「家具・家事用品」の4.4%増、「保健医療」の2.6%増、「交通・通信」の2.4%増であり、「住居」「光熱・水道」「被服及び履物」「教育」「教養娯楽」はマイナスとなっている。とくに「教養娯楽」は前年比3.1%減と比較的大きなマイナスとなった。

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

月別にみると、1月、4月、8月、9月は前年同月比プラスとなったが、その他の月はマイナスとなった。

2018年は収入が名目、実質とも伸び、支出は名目では伸びたが実質ではややマイナスとなった。平均消費性向は低下が続いている。余暇に関連する支出をみると、用品関連は実質増加したが、サービス関連が減少した。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

(出展) 総務省「家計調査」より作成(全国、勤労者世帯)

年	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
2009	518,226	427,912	▲3.0	▲3.4	▲1.5	▲1.9
2010	520,692	429,967	0.5	0.5	1.3	1.3
2011	510,149	420,538	▲2.0	▲2.2	▲1.7	▲1.9
2012	518,506	425,005	1.6	1.1	1.6	1.1
2013	523,589	426,132	1.0	0.3	0.5	▲0.2
2014	519,761	423,541	▲0.7	▲0.6	▲3.9	▲3.8
2015	525,669	427,270	1.1	0.9	0.1	▲0.1
2016	526,973	428,697	0.2	0.3	0.3	0.4
2017	533,820	434,415	1.3	1.3	0.7	0.7
2018	558,718	455,125	4.7	4.8	3.5	3.6

2018年の余暇時間と余暇支出 ～時間、支出ともゆとり感が改善～

「レジャー白書」では、「余暇時間」および「余暇支出」の前年比増減についての調査を継続的に実施している。このデータは、前述の労働時間や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間]

余暇時間が前年より「増えた」とする人は21.1%となり、前年（18.8%）を2.3ポイント上回った。余暇時間が「減った」とする人は21.5%で、前年の22.1%より0.6ポイント低下した。「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「時間的なゆとり感指数」ととらえると、マイナス0.4となり、前年のマイナス3.3より上昇した。時間的なゆとり感指数が上昇したのは2014年以来4年ぶり。意識の上でも時間的なゆとりが生まれているようだ。

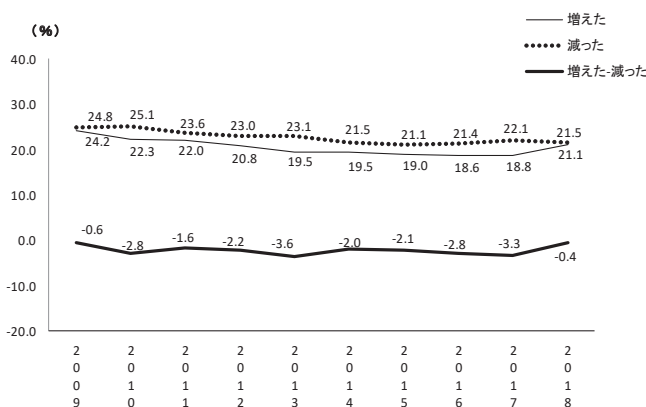
男女別にみると、男女とも時間的なゆとり感指数はマイナスとなっているが、男性は前年のマイナス3.8から2018年はマイナス0.2となり大幅に上昇して女性を逆転した。年代別にみると男性は10代のほか、30代、40代、50代の現役世代と70代で上昇した。女性は10代、40代、60代、70代で上昇がみられた。男性の現役世代の働き方改革が、時間的なゆとり感指数の上昇に影響している可能性がある。

[余暇支出]

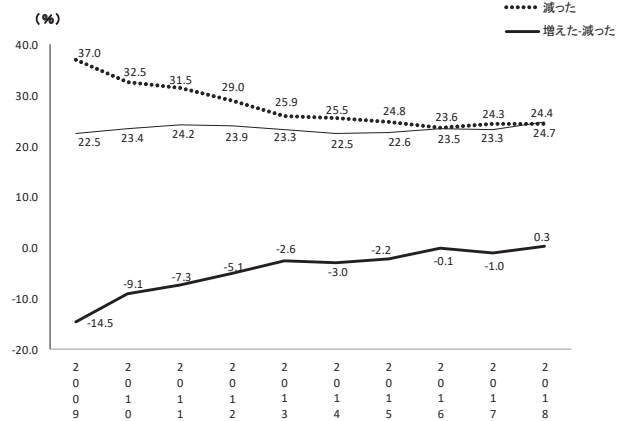
余暇支出が「増えた」とする人は24.7%となり、前年の23.3%より1.4ポイント上昇した。「減った」とする人は24.4%となり前年の24.3%より0.1ポイント上昇した。余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を支出面でのゆとり感指数とすると、プラス0.3となった。「支出面でのゆとり感指数」は2009年にマイナス14.5で底を打った後、上昇基調で推移し、2018年にはようやくプラスとなった。

男女別にみると、男性はプラス0.7、女性はマイナス0.2となり、女性もプラスに近づいた。年代別でみると男女とも10代、20代ではプラスとなり、とくに女性の20代は前年のマイナスからプラスに転じている。30代以上は、男性はいずれもマイナスで、女性は60代を除いてマイナスとなった。前年と比べると、男性は10代、30代、40代、50代で前年より上昇しており、女性は10代、20代、40代、60代で前年を上回った。実収入や可処分所得の増加にともない、支出面でのゆとり感も生まれている可能性がある。

余暇時間の意識の推移



余暇支出の意識の推移



2018年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国内総支出、民間最終消費支出の推移

(単位：億円、%)

	2014	2015	2016	2017	2018	伸び率(%)	
						'17/16	'18/17
ス ポ ー ツ 部 門	39,480	40,270	40,280	40,760	41,270	1.2	1.3
趣 味 ・ 創 作 部 門	82,010	81,170	79,860	77,880	74,990	▲2.5	▲3.7
娛 楽 部 門	503,260	497,080	494,960	491,280	490,100	▲0.7	▲0.2
観 光 ・ 行 楽 部 門	105,250	105,910	105,560	108,330	112,780	2.6	4.1
余 暇 市 場	730,000	724,430	720,660	718,250	719,140	▲0.3	0.1
対 国 内 総 生 産 (%)	14.2	13.6	13.5	13.2	13.1	▲2.0	▲0.6
対 民 間 最 終 消 費 支 出 (%)	24.3	24.1	24.1	23.7	23.6	▲1.6	▲0.7
国内総生産(支出側、名目)	5,138,760	5,313,198	5,359,864	5,451,037	5,489,065	1.7	0.7
民間最終消費支出(名目)	3,000,832	3,006,121	2,986,437	3,024,916	3,051,199	1.3	0.9

(注1)「国内総生産(支出側、名目)」「民間最終消費支出(名目)」は、内閣府「国民経済計算(GDP統計)」における直近(2019年6月10日公表)の「四半期別GDP速報」における暦年の数字。

(単位：億円、%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	'18/17
球技スポーツ用品	5,710	5,460	5,450	5,480	5,450	5,560	5,450	5,550	5,650	1.8
テニス用品	600	580	550	530	530	550	530	540	540	0.0
スポーツ施設・スクール	18,810	17,970	17,890	17,800	17,670	17,760	17,640	17,720	17,720	0.0
テニスクラブ・スクール	580	550	580	580	610	630	620	610	600	▲1.6

2018年の余暇市場は71兆9,140億円となり、ほぼ横這い(前年比0.1%プラス)であった。市場規模の突出して大きいパチンコ・パチスロの大きな減少が続いており、これを除くと前年比1.6%のプラスとなる。同時期の国内総生産(支出側)が前年比0.7%増加、民間最終消費支出が前年比0.9%増加であるのに対し、この伸び(1.6%)は大きい。

余暇市場を全般的にみると、「インバウンド効果」が観光分野だけでなく、それ以外の分野にも徐々に広がってきた。外国人観光客向けのサービスも強化されるようになった。一方で日本人の「アウトバウンド」が伸び、改めて注目されている。さまざまなレジャー活動が「インターネット」や「VR(仮想現実)」でいつでも気軽に体験できるようになり、「サブスクリプション」で繰り返し利用できることが受ける一方、その時しか得られない希少性の高い「ライブ感」も求められている。価格を柔軟化する「ダイナミックプライシング」が広まる一方、「キャッシュレス対応」も進んでいる。余暇市場は、さまざまな形で時間の価値を上げる方向に向かっている。

2018年のスポーツ部門の市場規模は4兆1,270億円で、前年比1.3%伸びた。スポーツ用品と、フィットネスクラブ、スポーツ観戦、スキー場は伸びており、ゴルフ、ボウリング、テニスの関連サービスは落ち込みが続いた。

テニス用品は、横這いにとどまったが、同じラケットスポーツの卓球やバドミントンは、競技レベルが世界トップ水準まで高まり、近年人気上昇している。テニス用品メーカーとスクールや事業者が結成した「テニス活性化委員会」も「始めよう！続けよう！もっとテニスを！」をスローガンに掲げ、テニス界の活性化に取り組んでいる。「住友ゴム工業」は、欧州最大のテニスアカデミーであり、トップ選手の練習拠点としても知られる「ムラトグルーテニスアカデミー」(フランス)とオフィシャルスポンサー契約を締結した。すでに米国の「IMG テニスアカデミー」ともオフィシャルスポンサー契約を締結し、選手への用品提供を行っている。世界の2大テニスアカデミーとの契約が実現したことにより、同社はグローバルにジュニア選手を発掘・育成する体制を整えた。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比1.6%減少した。錦織圭選手と大坂なおみ選手の活躍はあるが、「テニスブーム」以前の水準に戻ったといわれている。

テニスを楽しく普及する目的で「3人制テニス“トリプルス”」の全国大会が開催され、今後のさらなる展開が期待されている。この試合は参加者の笑いが絶えず、“試合の楽しさ”が醍醐味となっている。それに対してテニススクールのビジネスは、どちらかと言えば、試合よりもレッスンがメインであるため、トリプルの普及がそのままテニススクールビジネスの活性化に直結するとは考え難い。しかし将来的には、トリプルスに関連したコーチングをはじめ、何らかの対応が必要になる可能性はある。

希望にあった相手やイベントを見つけることができるソーシャルマッチングサービス「TenniSwitch（テニスイッチ）」がスタートし、とくに若年テニスプレーヤー層を中心に、従来の不便解消効果はみられた。しかしながら、テニス界最大の課題とも言える20・30代の潜在需要開拓までは至っていない。

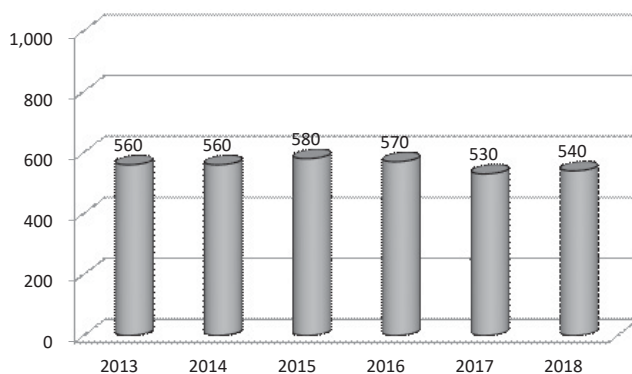
「日本テニス事業協会」は、2016年にスポーツ医学誌「British Journal of Sports Medicine」で発

表された研究から、テニス等のラケットスポーツを普段からおこなっている人は、運動をしない人に比べ、全死亡リスクが47%減少し、心血管疾患の死亡リスクが56%減少した事実から、ラケットスポーツの長寿効果を指摘する。『週刊ダイヤモンド』（2018年11月17日号）に「テニスで約10年の延命 孤独と運動不足の解消効果？」という記事が掲載され、デンマーク・コペンハーゲン市在住の一般市民を対象とした大規模疫学調査の結果から、テニスの健康長寿効果が取りあげられた。健康長寿という視点からも、テニスの注目度アップが期待される。

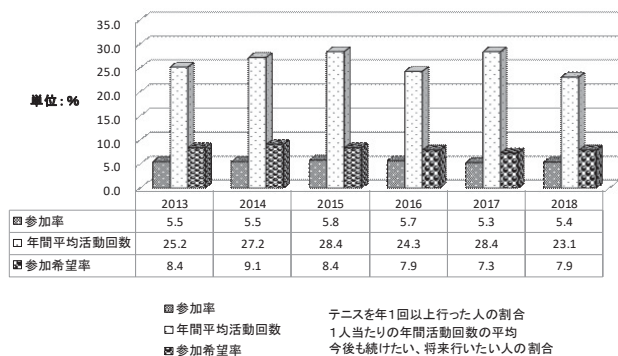
「GGP」「価値創造社」「共和技研」の共同により、「エア式ボールマシン」「スイングチェックレコーダー」が開発された。これをレッスンに使用することで、ボールの消耗が少なく、コーチが受講者の隣で指導することができ、コーチ不足解消にも貢献する。その場で動画を確認しながら、よりきめ細やかで的確な指導が可能となる。こうした機器の活用は、テニススクールのレッスンを革新するものであり、受講者の満足度向上にもつながることから、注目されている。

○テニスへの参加人口や参加率、テニスに対する消費の実態

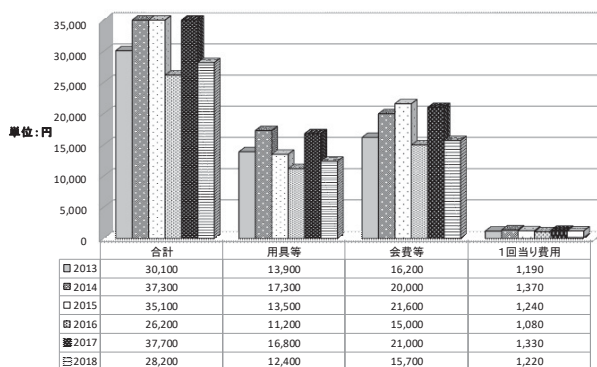
単位:万人 テニスへの参加人口



テニスへの参加率等のデータ



テニスに対する消費の実態



公益社団法人日本テニス事業協会 第31回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第31回日本テニス産業セミナー

■開催組織 主催：公益社団法人日本テニス事業協会／四国テニス事業協会
(予定含む) 主管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後援：公益社団法人日本プロテニス協会
協賛：サントリービバレッジソリューション株式会社
株式会社ダンロップスポーツマーケティング
運営：第31回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会 場： JRホテルクレメント高松
〒760-0011 香川県高松市浜ノ町1-1 TEL：087-811-1111
JR「高松駅」徒歩1分

■期 日： 2020年2月18日(火)

■時 間： 10:15～19:30

■構 成： 1. 講師による講演 2. 懇親パーティ

■対 象： 全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント・スタッフ
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント・スタッフ
3. テニス関連事業従事者
4. その他一般の方

■定 員： 150名

■参 加 費： ①加盟会員 20,000円 (税込) ※パーティ費(¥6,900+税)・昼食を含む
②テニスプロデューサー 15,000円 (税込) ※パーティ費(¥6,900+税)・昼食を含む
③非加盟 30,000円 (税込) ※パーティ費(¥6,900+税)・昼食を含む

●宿泊 JRホテルクレメント高松 *シングルルーム／2/17泊 ¥11,664、2/18泊 ¥13,500
●宿泊 JRクレメントイン高松 *シングルルーム／2/17泊 ¥8,500、2/18泊 ¥8,500
※朝食付き・税サ込み

■申込締切：2020年2月10日(月) ●宿泊申込締切：2020年1月30日(木)

■キャンセル料／セミナー：2営業日前18:00～1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%の
キャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
*返金手数料は参加者負担となります。

●宿泊キャンセル料については参加申込書記載のとおりとなります。

■ポイント：(公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
(申請中) 並びに(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて(公財)日本テニス
協会／(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申
込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL. <https://jtia-tennis.com>

■申込方法：所定の参加申込書に必要事項をご記入の上、申込先へ郵送又はFAXにて送付下さい。
なお、参加費は申込締切日までに下記口座にお振り込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀 行 名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 1692712
口 座 名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニス産業セミナー事務局
シャ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスサンギョウセミナー

2020年2月18日（火）

スケジュール	会 場	内 容 構 成
9:45～10:15		受付／ JRホテルクレメント高松 3 F
10:15～10:30	玉藻(西)	開会 公益社団法人日本テニス事業協会 会長挨拶
10:30～12:00 《基調講演》	玉藻(西)	講 師：西精工株式会社 代表取締役社長 西 泰宏氏 テーマ：「理念経営で社員が自ら動きイキイキ働く！」 内 容：何のために・誰のために働くのか。働くことで幸せを感じることができる会社にするため、創業からの思いを引き継いだ、創業の精神・経営理念を制定。会社が大切にしてきたことを大切にし続けていく。社員の幸せを一番に考え、社員みんながイキイキと主体的に動き、働くことで幸せを実感できる会社へと変革を遂げた具体的な取り組みについてお話しいたします。
12:00～13:00	玉藻(西)	昼 食
13:00～14:00 《講 演》	玉藻(西)	講 師：ことでんグループ 代表 真鍋 康正氏 テーマ：「ことでんの破綻と再生ー地域の移動を支えるコミュニケーション」 内 容：2001年に経営破綻した地域の交通インフラ「ことでん」。その後、再生を果たして客数を伸ばし、高収益企業への転換に成功する。再生の過程と地域に真に愛されるための、市民とのコミュニケーション戦略、それを実現するための組織づくりについてお話しいたします。
14:00～14:10		休 憩
14:10～15:10 《講 演》	玉藻(西)	講 師：VIP・TOPグループ ゼネラルマネージャー 中嶋 康博氏 テーマ：「走れ！汗をかけ！声を出せ！」 内 容：走れ！汗をかけ！声を出せ！このスリーポイントメッセージは、コーチの原点だと思う。一生懸命レッスンをしているところなる。テニスの技術が上手・下手ではない。お客様は私達のために全力投球してくれるコーチについて来る。テニススクールは継続と新規獲得、大切な事は何か。中嶋節をお聞きください。
15:10～15:20		休 憩
15:20～16:20 《講 演》	玉藻(西)	講 師：ノアインドアステージ株式会社 代表取締役社長 大西 雅之氏 テーマ：「価値観共有とチーム作り」 内 容：創業40年目。20年前から多店舗展開を始め、現在全国29校を展開。その道程には様々な問題・課題がありました。今があるのは、従業員に興味関心をもつことが原点。それにより、全社が一丸となって、経営理念の実現を目指す風土ができました。当時の試行錯誤が、今、確信に変わったそのプロセスについてお話しいたします。
16:20～16:30		休 憩
16:30～17:30 《講 演》	玉藻(西)	講 師：テニスアリーナガーデン 代表取締役社長 井澤 義治氏 テーマ：「持続可能なテニス事業を目指して」 内 容：高齢化・少子化の進む地方で、自社が行ってきた、また行っていくとするテニスの魅力を深耕し、テニスの開発・普及・育成・強化についてお話しいたします。
17:30～17:40	玉藻(西)	閉会挨拶ならびに四国テニス事業協会設立のご紹介
18:00～19:30	玉藻(東)	懇親パーティ

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

第31回日本テニス産業セミナー（2日目）

2月19日（水）テニス施設見学バスツアー

- ◆日時：2020年2月19日（水） ◆定員：40名
- ◆参加費：¥5,000（昼食・税込み）
*セミナー参加費と一緒に振り込みいただきます。
- ◆申込方法：セミナー参加申込書でお申し込みください。
- ◆スケジュール（当日の交通事情等により変更になる場合がございます）
*写真はイメージです。

● 8:45 JRホテルクレメント高松 出発

香川県高松市浜ノ町1-1 TEL:087-811-1111
出発15分前にホテルロビーに集合してください。

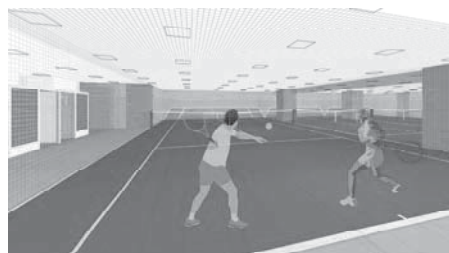
● 9:15~9:55 ソルトインドアテニススクール 多肥 見学

香川県高松市多肥上町1496 TEL:0120-332-275
<https://salt-tennis.co.jp/>
高松最大規模の冷暖房完備インドアコート3面。



● 10:25~10:45 ヒッティングスタジオプラット 瓦町 見学

（駅ビル地下2019年12月オープン予定）
ボール出しマシンを活用したセルフテニススクール。



● 11:10~11:55 屋島テニスクラブ 見学

高松市牟礼町牟礼3720 TEL:0120-586-058
<http://www.yashima-tennis.co.jp/>
1975年（昭和50年）四国初の本格的会員制テニスクラブとしてオープン。インドア（オムニ）4面、アウトドア（オムニ）3面、ハードコート3面、計10面、カフェDUCE併設。



● 12:05~12:55 うどん本陣山田家本店 昼食

高松市牟礼町牟礼3186 TEL:087-845-6522
<https://yamada-ya.com/honten.html>
約800坪の広大な敷地に建てられた屋敷は、登録有形文化財でもあり、そこで召し上がっていただけるうどんは格別。こだわりのさぬきうどんを、本店ならではの風情ある空間でご賞味ください。



● 14:05~14:45 ハッピー徳島 見学

徳島市金沢1-2-18 TEL:088-664-2336
<http://www.tokushima-happy.com/>
テニスコート5面、スタジオ2室、トレーニングジム、プール、ゴルフ、プロショップ、ジャクジーバス、サウナ、接骨院などを揃える総合スポーツクラブ



● 14:55~15:40 テニスアリーナガーデン 住吉 見学

徳島市住吉1-7-20 TEL:088-625-4343
<http://tagtennis.com/>
冷暖房完備のインドアコート4面。サーフェス（コートの種類）はカーペットコート。



- 16:00頃 徳島駅（関西方面高速バス）
- 16:30頃 徳島空港（羽田空港など）
- 18:05頃 高松駅（岡山・広島方面）
- 18:15頃 JRホテルクレメント高松（お車の方）



有明の森スポーツフェスタ 2019 開催報告

主催：公益社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社

特別協力：テニス用品会

協賛：ダイドードリンコ株式会社、城南信用金庫

後援：公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟

協力：長永スポーツ工業株式会社、株式会社ユニテッド・ワン、公益財団法人日本スポーツ協会、一般社団法人日本スラックライン連盟

期日：2019年9月23日（月・祝）

会場：有明テニスの森公園

内容：①ボルダリング ②スラックライン体験 ③アクティブ・チャイルド・プログラム④てのひらけつと ⑤体力測定・健康測定

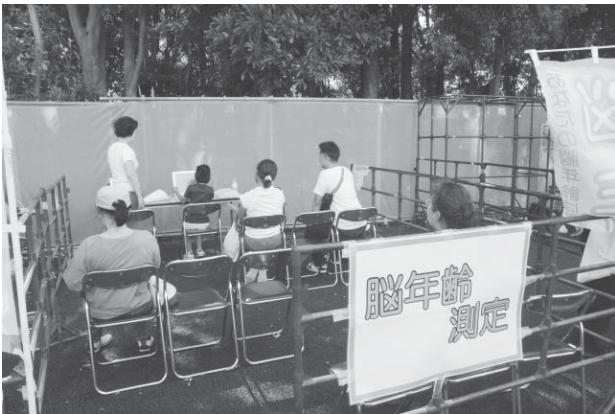
参加料：無料

●参加人数等報告

種目・イベント等	合計
体力測定・健康測定	299
てのひらけつと	245
スラックライン体験	413
ボルダリング体験	223
アクティブ・チャイルド・プログラム	47
総合計	1,227

例年ゴールデンウィークに開催しておりましたが、本年度は会場である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リニューアル工事中のため、9月にテニスの日有明イベントと同日開催となりました。当日は台風の影響による強風にもかかわらず、多くの皆様にご参加いただき、小規模ではございましたが使用可能な敷地を最大限活用し5種目を行いました。開催にあたりご協力いただきました皆様に御礼申しあげます。





2019年「テニスの日」 活動報告書



2019 チャーム

個別イベント

9月23日を中心に、全国各地のテニスクラブ・クラブ、テニス団体が、それぞれに工夫を凝らした『テニスの日イベント』を企画しました。22年目を迎え、個別イベントの登録会場数は494会場となり、テニスの日イベントへの参加者数は延べ10万人を超えています。多くの日本人選手が国際大会で活躍した今年、間近に迫った【東京オリンピック・パラリンピック】への期待の高まりに後押しされ、各会場は大いに盛り上がりました。

★開催会場数 : 494ヶ所 (昨年: 516ヶ所)

■主なイベント:

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

100万人ボレーボレー

テニスの日名物企画として日本中で実施されている「100万人ボレーボレー」は今年も全国の参加者数が80,000人を超え、ついに延べ参加者数【100万人】を達成しました。

記念すべき【100万人目達成会場】はボレーボレー参加者数500人の報告があった「スポーツクラブ ルネサンス長岡」となりました。同会場には、記念品として、チャーム50個が贈られます。

★ボレーボレー実施登録会場数: 345ヶ所
(昨年: 327ヶ所)

- 10分間続いたペア: 『達人』認定 (73ペア)
 - 5分間続いたペア: 『五段』認定 (420ペア)
 - 3分間続いたペア: 『三段』認定 (691ペア)
- *集計は11/30現在

個別イベント表彰

アイデアと熱意溢れるイベント企画を表彰対象としました。第9回目を数える【個別イベント表彰】へ全国から寄せられた応募数は、第1次審査時点で47点を超え、力作ぞろいの表彰選考会となりました。

各賞は選考会にて次の事業所に決定しました。

★個別イベント大賞 (チャーム100個)

- (公財) 吉田記念テニス研修センター
「かしわスポーツフェスティバル2019」

★100万人ボレーボレー大賞 (チャーム100個)

- トップインドアステージ多摩
「VOLLEY VOLLEY Challenge REVENGE」

◇ 個別イベント優秀賞 (チャーム30個)

- ・ シンボウテニスリゾート
「シンボウテニス祭り」
- ・ ネオインドアテニスクール西新井
「テニスだ!祭りだ!ネオ祭り!」
- ・ 宝塚テニスクラブ
「第5回パソコンでテニス祭り 2019〜令和元年テーマ 令和もテニスで盛り上がりよう☆ 町とコラボ×3」
- ・ べんてんひろば・ITCテニスクール&ボルダリング
「9月23日は「テニスの日」テニスコートに集まれ〜♪子ども祭り ちびっこ集合」
- ・ リトルプリンステニスクール
「リトルプリンス大感謝祭2019〜あいさつで広げよう リトプリファミリー」
- ・ 安来テニス協会
「第20回チャオ祭り」

◇ 個別イベント特別賞 (チャーム20個)

- ・ 豊田市テニス協会
「2019年おいでんテニスデー」
- ・ 新潟市テニス協会
「テニスフェスタ 2019@万代シティパーク」
- ・ 竹の塚インドアテニスクール
「竹の塚 ISP 祭り」
- ・ テニススクエア石神井
「わくわくテニス祭り」
- ・ ITC名谷テニスガーデン
「テニスの日スポーツイベント」

◇ ボレーボレー特別賞 (チャーム20個)

- ・ レックインドアテニスクール上石神井
「ジグザグボレーでゴール・レック上石神井エンジンボレーボレー」

◇ 最優秀新人賞(チャーム 20 個)

セサミテニススクール向島
「大感謝祭 in セサミテニススクール向島」

◇ 優秀新人賞 (チャーム 10 個)

テニススタジオ川口
「テニスタ祭り」

◇ 新人賞 (チャーム 10 個)

FJTC 福知山ジュニアテニスクラブ/経堂インドアテニススクール/アルドルテニスステージ柏の葉キャンパス/相模原インドアテニススクール/MAX インドアテニススクール/ウェルラケットクラブ/テニススクールシルキーウインズ

共同イベント

全国都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力し実施する『共同イベント』へは、今年も全国 47 都道府県より開催登録がありました。

各県それぞれに、子どもから大人まで、また初心者からベテランまで、多くの方々にテニスと触れ合う機会を設けており、テニスの普及活動にも一役買っています。

★共同イベント 開催：47 都道府県

■主なイベント：

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



2019 共同イベント (宮崎県)



2019 共同イベント (宮城県)

有明メインイベント

「テニスの日」の象徴的イベントとして、毎年 2,000 人を超える参加者が集う「有明メインイベント」。今年は、東京オリンピック・パラリンピック会場として、リニューアル工事中の有明テニスの森公園を、一部使用し開催しました。

イベントプログラム数は例年の 4 分の 1 の規模となりましたが、新しく完成した『ショーコート 1』を使って「プロに挑戦!」「100 万人ボレーボレー」を企画するなど、参加者に楽しんでもらうイベントを実施することができました。

■主なイベント：

TENNIS PLAY&STAY・親子テニス・ジュニアクリニック・車イステニス・プロに挑戦・プロコーチとラリー・テニス用品会によるイベント

・協力プロ選手・著名コーチ (敬称略)

高橋悠介・鈴木貴男・佐藤南帆・白戸 仁・手塚玲美
安宅美弥子・坂井利郎・平井健一・笹井正樹



企画広報活動

1. ポスター・チラシの製作

2019 年はデザイナーにテニスの日のコンセプトに基づいたデザインを提案してもらい、会議を経て最終案を決定しました。画面内に「同じ帽子を探そう!」「同じラケットを探そう!」と、遊び心を取り入れ、テニスコートに溢れる笑顔を軽快なタッチで仕上げました。あらゆる世代の方に、『9 月 23 日はテニスの日』をアピールできるポスターとなり、「テニス祭り」のテーマが誰にでも伝わる楽しいポスターとして、多くの会場から好評を得ました。

2. チャームの製作、販売

2019 年はラケット型チャームを製作しました。ガット面にラメを施したデザインが大変好評で、多くの団体や事業所から注文を頂きました。

3. 「テニスの日」新色のぼり 2 種を製作 無料配布

【ピンク】と【グリーン】の新しいのぼりを製作し、47 都道府県協会には 2 色 1 セットを、また個別イベント開催登録会場へは、同じく 2 色を 1 セットとしてチャームの注文数に応じた希望枚数を、それぞれ無料で配布しました。

全国のイベント風景の写真やボレーボレー達成者リストなどは公式 WEB サイトをご覧ください。

<http://www.tennisday.jp>



“TOPGUN PROJECT 2019”

会 場：メルパルク東京

期 日：2019年10月25日(金)

申込者数：133名 当日参加者数：131名 アンケート回収数：83通

アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	合計
男 性	6	15	15	12	7	10	65
女 性	2	5	4	1			12
不 明		1	2	2		1	6
合 計	8	21	21	15	7	11	83

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	7
スクール	78
レンタル	0
その他	2

※複数回答有り

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	24
本社・本部勤務	0
支配人・マネージャー	22
コーチ	28
フロント	8
その他	4

◆この研修会を何で知りましたか

郵送による案内	30
FAXによる案内	1
ホームページ	7
会社からの案内	36
当協会のメール	29
その他	4

※複数回答有り

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	47
講師が気に入った	9
研修ポイントの対象だから	15
会社の指示	20
その他※	11

※複数回答有り

- ・自身のステップアップ…3名
- ・自己啓発…2名
- ・業界の現状を学ぶ機会

(アンケートの結果は抜粋掲載)

1. 基調講演：日本バドミントン界の躍進！

その理由は？

公益財団法人日本バドミントン協会

事務局長 丹藤 勇一氏

感 想：

- ・大変参考になった。…25名
- ・ファンクラブの仕組みは面白いし、真似できるのではと思った。…16名
- ・バドミントン界の実情がよくわかった。…10名
- ・興味深い講演だった。…9名
- ・最近メディアでバドミントンの露出機会が増えたが、協会の取り組みあつてのこととわかった。…9名
- ・バドミントンに関する理解が深まった。…9名
- ・テニス界も見習うべきと感じた。…9名
- ・テニス協会の取り組みは大きく遅れていると感じた。…8名



- ・バドミントン協会の組織形態や運営方法などが勉強になった。…7名
- ・スポーツ全体や業界発展のため自身も貢献したい。…4名
- ・講演をヒントに自事業所で役立てたい。…4名
- ・長期ビジョンを持つ必要性を感じた。…3名

- ・自身の視野を広げるきっかけとなった。 … 3名
- ・同じラケットスポーツとして共通点や同じ悩みがあるとわかった。 … 3名
- ・テニスとバドミントン、競技は違えどお互いに協力できるとよいと思う。 … 3名
- ・幼稚園に対するアプローチ等、是非参考にしたい。 … 3名
- ・世界に通用する選手を生み出す仕組みがしっかりとあると感じた。 … 3名
- ・大手企業6社とスポンサー契約を結ぶなど運営体制が整っていると感じた。 … 2名
- ・企業と協会が両輪となり力を合わせるからこそ、日本のバドミントンは強いと感じた。 … 2名
- ・お客様やスポンサー企業があつてこそ我々の事業も成り立つのだと感じた。 … 2名
- ・会員制度で運営費を賄っていること、30万人の登録者がいること等を知り驚いた。 … 2名
- ・どうすればテニス人口を増やせるか？日々考えることが大事と感じた。 … 2名
- ・バドミントンに比べテニスは恵まれていると思った。 … 2名
- ・バドミントンをやりたくなった。 … 2名
- ・ビジネスモデルとしてはバドミントンとテニスでは全く異なると感じた。
- ・普及から強化に至るプロセスを数値化しているが、それも数字を先読みする力があつてこそ。これは企業経営も同様と感じる。
- ・選手育成同様にテニスコーチも長期的な視点に立った育成が大事。そのためにはアルバイトメンバーへの関わりが鍵になる。
- ・テニスコート1面でバドミントコート3～4面作れるのは魅力。バドミントンスクールの可能性を検討したい。
- ・インドアテニス・バドミントン・卓球を同じ室内競技として同一会場・同一時間帯に開講できると面白い。
- ・バドミントン界が一体となりジュニア強化をし、ライバル国からコーチを招聘するなどしたことが現在の隆盛に繋がったとわかった。
- ・世界中のバドミントン選手が日本に注目していることを知った。
- ・男女ともにスター選手がおり、東京オリンピックが期待される。
- ・選手の活躍が普及に最も影響すると思った。
- ・テレビ放映が増えると認知度が上がると思った。
- ・協会は違えど目指す方向性は同じだと感じた。
- ・会員制度は価格の安さもポイントだと思う。
- ・何も見ることなく2時間お話しされるところが圧巻だった。
- ・バドミントンの動画等を解説を含め紹介いただけると

尚良かった。

- ・地方のテニスクラブとしては、中央協会の取り組みよりも地方のバドミントクラブが行っていることや、普及や強化のために現場で取り組んでいること等を聞きたかった。

2. 特別講演：テニスは健康に有益か否か?～Part2

公益財団法人日本テニス協会
医事委員会・アンチドーピング委員会
委員長 別府 諸兄氏



感想：

- ・わかりやすい講演で、よく理解できた。 … 21名
- ・テニスが多く of 社会的相互作用をもつことが理解できた。 … 16名
- ・今回のデータ結果を広め、テニス愛好者を増やしたい。 … 12名
- ・健康のために自分に合ったペースで楽しむことが大切とお客様に伝えたい。 … 9名
- ・医学的見地からテニスの効用に触れ、非常に参考になった。 … 9名
- ・テニスの平均余命が最も長いというデータは興味深かった。 … 7名
- ・高齢化社会に向けテニスに何ができるかを考えるきっかけとなった。 … 4名
- ・今後勉強してしっかりお客様に伝えられるようにしたい。 … 4名
- ・自身の健康マネジメントにも努めたい。 … 4名
- ・お客様同士のコミュニケーションをサポートしていきたい。 … 3名
- ・この内容をどのように伝えるかが課題だと感じた。 … 3名
- ・経験的に感じていたことが医学的に証明され、自信になった。 … 3名
- ・もっとメディアで取り上げられるとテニス人口増に繋がると思った。 … 2名
- ・テニスと健康という観点からスクールの可能性を感じた。 … 2名
- ・話が面白かった。 … 2名
- ・健康面で素晴らしいデータが出ていることに驚き、喜

ばしく感じた。 …2名

- ・後期高齢化社会に向けたレッスンプログラムを構築しなければならないと感じた。
- ・シニア層のレッスンの指標となった。運動強度の調整や会話の時間をもう少し増やしたい。
- ・理論に裏打ちされた長くテニスをしてもらえるようなレッスンをしたいと思った。
- ・テニスを続けることで人生を豊かにすることができるという売り文句ができると思った。
- ・スクール・クラブ共に年齢層が上がっているが、テニスというスポーツを楽しむための材料が増えた。
- ・週1回のスクールで仲間と一緒にレッスンを楽しむことが一番なのだと再認識した。
- ・テニスを通じて長生きできるという根拠を基に、健康に活かせるクラブづくりをしていきたい。
- ・人生90年時代を迎え健康管理をしっかり行う人が増えており、今後多くのスポーツに期待できると思った。
- ・お客様がケガをされた際に、以前のことを聞きながらアドバイスした方がよりテニスを楽しんでいただけると感じた。
- ・健康寿命が大切だとわかった。
- ・テニスの素晴らしさを実感した。
- ・声の大きさ、話すスピード、聴き手が心地よいと感じる。
- ・さすがが著名な先生だと感心した。
- ・先生ご自身がお若いと思った。
- ・“中古車”という表現は的を射ており、なるほどと思った。
- ・俺は中古車じゃない！まだまだ頑張る！！
- ・日本での事例もあると嬉しい。調査協力したい。
- ・道具や技術が怪我にどのような影響を与えるか段々わかってきたとのことなので、怪我予防や治療などがますます向上することに期待したい。
- ・次回はテニスにおける障がいのお話を聞きたい。
- ・ガット・打ち方の違いや怪我の話をもっと聴きたかった。
- ・こうしたデータ結果を踏まえ、メディアを通じたプロモーション等も協会は考えるべきだと思う。

3. 事例紹介：会員制テニスクラブの経営について

東戸塚松原テニススクール
代表取締役 松原 雄二氏

感想：

- ・大変参考になった。 …14名
- ・チャレンジする姿勢に感銘を受けた。 …13名
- ・スクールもクラブも課題は共通だと思った。 …9名
- ・コートの有効活用や料金プランなどのヒントをいただいた。 …9名
- ・松原氏の熱意を感じ、思いに共感した。 …9名



- ・テニスクラブの現状を知ることができた。 …7名
- ・大いに刺激を受けた。 …6名
- ・クラブ経営が成功するように応援したい。 …6名
- ・興味深い講演だった。 …5名
- ・クラブ経営の難しさを感じた。 …4名
- ・テニスに対する愛が伝わった。 …3名
- ・試行錯誤しながら経営されている様子がわかった。 …3名
- ・テニスクラブの必要性を感じた。 …2名
- ・スクールとクラブの両立を図ろうとする努力が素晴らしい。 …2名
- ・ゼロからスタートする行動力が素晴らしい。 …2名
- ・“ゆりかごから墓場まで”という言葉が印象に残った。 …2名
- ・楽しい講演だった。 …2名
- ・日頃の活動を見つめ直したい。 …2名
- ・松原氏がクラブ経営に拘る理由がわかった。
- ・信念を持つ、考えることの重要性に気付かされた。
- ・小中学生が受験や進学で退会することについて、どこかで“仕方ない”と思っていることに気付かされた。
- ・お客様を獲得できるかどうかは自分たちの熱量次第だと感じた。
- ・事業の内情を正直にお話しいただいて有り難かった。
- ・スクールとクラブのメリットを考え、自社の強みを理解し経営することが大事だと思った。
- ・スクールとクラブが共存することでテニス界は盛り上がると思った。
- ・集客するための工夫が感じられた。
- ・借地での経営は興味がある。
- ・調整区域の使い方次第で十分に商品になると感じた。
- ・優雅さや心の豊かさを味わえるのはクラブならではの思った。
- ・「ジュニア育成のために自分のテニスを変えた」ところに衝撃を受けた。
- ・テニス技術の裏付けによる自信を感じた。
- ・次の機会に技術論について聴いてみたい。

4. 事例紹介：GODAIが考える経営戦略

(株)GODAIスポーツエンターテインメント

代表取締役社長 吉田 信之氏

(株)GODAIスポーツエンターテインメント

取締役 満岡 英生氏



感想：

- ・大変参考になった。…42名
- ・自社でも取り組みたい。…13名
- ・よく理解できた。…11名
- ・特に新規事業に対する考え方が参考になった。…10名
- ・自社や自身について考えさせられた。…7名
- ・人材育成の大切さを感じた。…7名
- ・大いに刺激を受けた。…5名
- ・素晴らしい講演だった。…5名
- ・“3つの貢献”が印象に残った。…4名
- ・同社の取り組みに感心した。…4名
- ・チャレンジし続ける姿勢に感銘を受けた。…4名
- ・素晴らしい会社だと思った。…3名
- ・短期・中期・長期の視点で物事を見ることが大事とわ

- かった。…3名
- ・大変興味深い内容だった。…2名
- ・同社の強さが伝わる内容だった。…2名
- ・改めてお話を伺いたい。…2名
- ・同社のアジェンダのレベルの高さに驚いた。
- ・会社の考え方・メソッドなど、全てが理想型だと思っ
- た。
- ・経営理念と企業風土の大切さを学んだ。
- ・何事も考える。何事も理念。
- ・自身のビジョンも間違っていないと確信した。
- ・一つの価値観を全従業員で共有すれば必ず大きな成果
- に結びつくと感じた。
- ・考え方が一番共感できた。
- ・大変勉強になり、感動した。
- ・こんな会社で働けたらとても幸せだろうと思った。
- ・個人的にも会社的にも敵わないと感じた。いつか追いつき、追い越したいと思う。
- ・吉田氏も満岡氏も素晴らしい。
- ・満岡氏の経験が、同世代やこれからの世代の方々にわかりやすく説明されていた。





シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP150227

(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 石田 恵美



皆様、初めまして。株式会社クリヤマススポーツプロモーションズの石田恵美と申します。

2018年シニアテニスプロデューサー試験に合格することが出来ました。合格通知を頂いた時はとても嬉しかったのを覚えています。

「資格取得を決意した経緯」

専門学校時代からアルバイトコーチをやり始め現場で汗をかく毎日でした。地元のカトレアテニスクラブでとても素晴らしいオーナーとスタッフに巡り合い、テニスだけで無く社会人としてのノウハウを教えて頂きました。例えば私の時代、ルーズソックスが流行っており部活動でもルーズソックスでした。当たり前のようにレッスンもルーズソックスをはいてやっていた所（お前の靴下はゴムが切れているのか？）とギャグ交じりに注意され、そこで初めてこの靴下ではいけないのだと認識するというレベルからの出発でした。今では笑えますが…

そこからDOスポーツ・ウェルテニスカレッジ・ルネサンスでアルバイトコーチをしました。そこでも素晴らしいコーチに出会う事が出来ました。人との出会いは私にとって一番の財産だと思っています。DOスポーツの閉鎖と同時に今のクリヤマススポーツプロモーションズへ就職させて頂きました。その後、勤務先が有明テニスの森になってから12年間レッスン中心に業務をしてきました。（今はオリンピックの関係で休校中です）

そんなおり、支配人から、テニスプロデューサー試験を受けてみないかとお誘いを頂きました。座学は学生以来ほとんどやっていなかった私にとって頭に入るのかと戸惑いました。

しかも今まで、何人かの方が受講し早々と合格をしているというプレッシャーもありました。しかし、今までレッスンが中心の私にとって、新しいスキルを習得するチャンスと捉えました。試験のテキストが届いた時は、やってしまったー!!これは予想以上に大変だと再認識！財務・労務などは未知の世界でした。職場の先輩に色々教えて頂きました。通勤時間や休みの日なども勉強に費やしました。こんなに勉強をしたのは学生以来でとても新鮮に感じました。ただ試験当日は緊張しすぎて文字がちゃんと書けなかった事を覚えています。

「資格を取得してから」

テニスプロデューサーを取得して一番感じたのは私の知らない世界が開けたということです。労務・財務・施設管理・人材育成・イベント企画等今まで知らなかった事を知り、レッスンだけでなく様々な視点からスクールを見られるようになり、お客様にもスタッフにもより良い環境を提供する事が出来るのではないかと感じています。

現場でレッスンを頑張るのはもちろんですが、自分のスキルをアップするのに（テニスの技術以外で）とても分かりやすく会社のバックアップもありとてもチャレンジしやすかったです。

自分の好きを職業にできている私たちは、さらに個々の特性を活かす為にも根底であるこれらの科目をしっかり把握し活用することで、10年後も生き残れる会社を作り上げる事が出来ると思います。また、テニス業界をさらに活性化させるために、テニスだけ！のコーチを育てるのではなく、より幅の広い知識と社会性！を持ち合わせたコーチを育成する事が重要だと思います。魅力ある職場になれば、これからの人材不足にも終止符を打つことが出来ます。テニスプロデューサー資格をきっかけに色々なことを勉強していきたいと思いました。

また、(公社)日本テニス事業協会主催の講義にも積極的に出席する事で、他社の方にお話を伺うことが出来、たくさんの情報を得る事が出来ます。そういう機会もとても勉強になり刺激を受ける事が出来ます。

私はこの試験をきっかけに今までやろうと思いがたできなかった事にチャレンジする事が出来ました。私の色々な可能性を引き出してくれた試験でした。

「最後に」

今回このような貴重な機会を与えてくれた渡辺支配人、勉強を熱心に教えてくれた志賀コーチに心から感謝しています。そしていつもテニス界を盛り上げようと色々な勉強会やイベントなどを企画・運営してくれる(公社)日本テニス事業協会の皆様にも心から感謝しております。

テニス界・テニス事業発展の為、少しでもお役に立てよう努めていきたいと思っています。

今後ともご指導の程よろしく願いいたします。



シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP140206

TOP インドアステージ多摩 早坂 恵介



「テニスプロデューサー」の資格にチャレンジしたのは5年前でした。当時、フロントチーフという立場でフロント業務をしていました。テニススクールのフロントという仕事をしていて何か自分のレベルアップのきっかけになる事はないかと考えておりました。弊社の上司が「テニスプロデューサー」の資格を取得したという事を聞き、フロントでも挑戦できる資格だと知り、挑戦する事になりました。フロントという立場で、今後テニススクールという業界を盛り上げていくには、まずは私自身の経営・運営の知識が足りないと思いました。そして、将来支配人を目指すためには、財務管理・労務管理・マーケティングなどが必要だと思いました。また、私はテニススクールのフロントとはレッスン以外の全てを管轄するポジションだと思っておりました。だからこそ、レッスン外を管轄するフロントであるからこそ必要な知識でした。

レッスン以外の全てを管轄するポジションという事に気が付いてから、とてもフロントの仕事がとても楽しくなりましたが、フロントという仕事の難しさも感じました。自分の説明では納得してくれなかったのに、コーチが同じことを言ったら納得してくれたという事がありました。とても悔しかったです。しかしその後、たくさんのお客様が自分を信頼してくれるようになりました。今、フロントとして悩んでいる方も必ず将来楽しくなり、やりがいがある仕事になると思います。そのためにはフロントという仕事を続けていきたいです。

そんな私は、まずは「テニスプロデューサーⅠ」に挑戦しようと思い、勉強を開始しましたがテキストの多さに驚きました。今まで行ってきた事から関わりがない事まで様々な分野となっておりました。内容としては現場で活用できるものばかりで、勉強しながら営業所で活用していききました。予習をしないと良い結果にならないと思い、退社後は自宅でいつもはテレビを見ている時間を勉強の時間に変えました。電車で移動する時はノートに書き写した内容と携帯電話に落としたテキストで勉強をするようにしました。試験前には休憩時間も勉強するようにしました。学生時代でもこんなに真面目に勉強はした事がないと思いました。

そして、試験前の講習会も実践的な内容であり、予習

をしていなければついていけない内容もあります。講師の方の話を聞き必死にテスト対策をしていきました。結果は見事に合格をいただきました。就職した時からテニス関係の資格は取ろうと考えていたので、とても嬉しかったです。誰かに自慢もしたくなりました。その気持ちが続き、4年後に「シニアテニスプロデューサー」に挑戦して合格できました。

挑戦した事で、スクール運営において基本知識が持てた事や、新たなアイデアのきっかけになったりしました。そして、運営上に大切な法律や安全管理の知識も学ぶ事ができました。そして、施設をどう使うか今後どう計画していくかなどの方法を学べました。

「テニスプロデューサー」の資格を持っていない方、様々な分野で悩みを持っている方に、是非とも挑戦していただきたい資格です。その中で、特にフロント責任者やフロント責任者を目指す方には是非とも受験していただきたいです。私自身も支配人を目指す立場だからこそ、支配人になってから勉強するのではなく、先に勉強しておく大事さを学ぶ事もできました。絶対に役に立つ勉強ができます。資格を取る事が目的にならず、勉強した事を今後如何に実践していく大切さが分かりました。

また、事業協会のセミナーに参加させていただいた時にも、自分と同じ苦悩、もしくはそれ以上の苦悩を抱えている方が多く、悩みを共有し議論する場を得られたことは私にとって非常にモチベーションが上がる事ができました。常に営業所で、接客・業務をしていても得られる事は決まっています。外に出て、セミナーに参加する事で他社の方のお話を聞いたり、テニスプロデューサーの試験のために勉強したりする事は、非日常であり普段と違う環境となり、多くの知識と経験を得る事ができました。

今後に関しては、取得させていただいた資格に見合うように常に勉強を続けていきます。

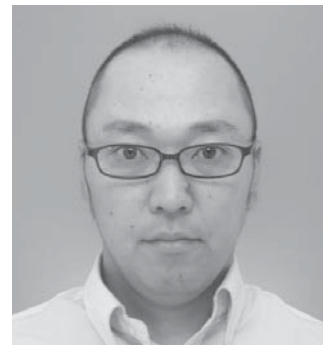
資格を取得して満足せず、これからの日々を「シニアテニスプロデューサー」で学んだ事を活かして、そして「シニアテニスプロデューサー」という資格に恥じないようにテニス界の発展に少しでも役にたてるように努力してまいります。



シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP160243

ニューフロンティアテニスクラブ 濱木 貴央



【自己紹介】

大学時代にはじめたテニスがきっかけで、テニスコーチのバイトを経て26歳までテニスコーチとして働く。宮城県内にあるテニススクールの貸主である不動産会社に転職。その後、テナント先であるテニススクールの運営に携わり現在に至る。

【シニアテニスプロデューサーについて】

テニススクールの運営等まったくの素人で、どこから始めて良いのか、どういう勉強をしたら良いのかわからないまま、時間だけが経過していく中、偶然取引先の保険営業マンから、テニス事業協会に加盟すると「施設賠償保険」という、施設内で怪我をした際に支払われる保険サービスが、テニス事業協会加盟団体割引の適用になると教えられました。

早速テニス事業協会に加盟し、保険にも入りました。

その際、テニス事業協会から定期的に送られてくるニュースレターで、協会の人材育成事業の一つである「テニスプロデューサー資格認定制度」がある事を知りました。

この資格を取ることににより、テニススクールの運営に必要な知識が得られ、スクール運営の役に立つと思い受験することを決意しました。

ところが、通常業務をしながらの研修会参加や試験勉強の両立は大変難しく、資格取得に3年かかりました。しかし研修を受け、勉強をすすめるごとに、運営の基礎的な知識だけではなく、テニススクールの根本である、テニスコーチの人材育成や労務管理の知識を深めることが出来たのは、自分にとって大きなプラスとなりました。

【資格取得後に活かされた事】

私がテニスコーチをしていた頃は、長時間労働や不安定な収入で心身共に疲弊していた時がありました。それにより、お客様へのサービスが低下してしまった経験があります。大好きなテニスに関わる事が苦痛に感じる事さえありました。

そこでこの経験を踏まえ最初に行ったのは、働き方改革に沿ったテニスコーチの労働環境を整える事です。

具体的には、休憩時間を調整し長時間の拘束をしないようなシフト作りや、週2日の休日・休館日を設けて長期休暇の確保をしました。

これにより、コーチ達がリフレッシュでき、お客様へのより良いサービスを提供する事ができました。

また、財務関係の勉強をした事で経費削減の意識が高まり、なるべく無駄な経費を減らし、その分を人件費やお客様へのサービス等に還元するようにしました。

それに関連して労務関係の諸手続きを自分で行うことでさらに経費を抑え、スクールの利益をあげる事が出来ました。

【今後について】

現在のテニススクール業は、大きく分けて二極化していると感じております。

一つは、大型ショッピングセンターの様なスポーツ複合施設で、不特定多数のお客様が来場する施設。もう一つは、個人経営で固定のお客様が来場する施設です。

私の周辺では、この健康ブームにより、大規模施設に通う方が増えて、小規模施設での運営が難しくなっているのが現状です。

今後シニアテニスプロデューサー資格を持つ私の役割は、自社だけではなく、東北地方で頑張っている他のテニススクールとも連携し、東日本大震災で少なくなったテニス人口を増やす事や、テニス界・テニス事業のさらなる発展を目指してやっていきたいと感じております。

【資格取得希望者にむけて一言】

テニスプロデューサー資格は、知識だけではなく、地域貢献やテニス普及の為のパイプ役であり、社会貢献に大変役立つものです。

受験に関しても難しく考えず、楽しんで意欲的に取り組めば、自分のテニス人生のプラスにもなると思います。

受験生の皆さん、頑張ってください。



安全セミナー「第2回ハラスメント防止研修会」 ～気が付かないまま身近に起こるハラスメントを防ぐために～ 開催報告

安全委員会では、昨年9月に第1回ハラスメント防止研修会を行いました。その際、テニス事業の現場において、対お客様、対スタッフ間に起こりうる種々のハラスメントに対する皆様の関心の深さを感じ、本年度も株式会社ルネサンス 川村 義昭氏を講師に迎え第2回研修会を開催いたしました。

特に今回は「パワハラ」「セクハラ」にテーマを絞り、一般的な解釈や気を付けるべきこと、具体的な事例等をお話いただきました。

日 時：2019年9月19日(木) 13:30～17:00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加費：加盟会員 2,160円(税込) 非加盟 4,320円(税込)

参加者数：13名

講 師：株式会社ルネサンス 人事戦略部

川村 義昭氏

テーマ：「パワハラ」「セクハラ」について

【アンケート結果】※抜粋掲載

◆ご意見・ご感想等

- ・大変参考になった。 …2名
- ・非常にわかりやすい内容だった。 …2名
- ・より多くの人が知っておいた方がよいと思った。
- ・セクハラ・パワハラ・立場が違うとお互いの認識に気付かず相手を傷つけてしまう事があるので、行動・言動一つ一つに責任を持たなければならないと再認識した。

- ・上の立場であればあるほど気を付けなければならない。下の立場の人は常にストレスを感じていることを認識できた。
- ・パワハラ・セクハラのグレーゾーンがどういうものか具体的に分かりづらいことが多く、セミナーを受けたことで明確になった。現場でも実際起きていたと気付いた時点でチームで気を付けていきたいと思った。
- ・ハラスメントは会社や事業所の上長がしっかり把握する、広める事が大切。同様にスタッフ・従業員がハラスメントを理解している事が重要。
- ・セクハラについては相手の気持ちを忖度するという極めて日本の風土的な対応が求められているようで根本的な解決は困難に感じた。パワハラについてはまだ分かりやすいが、業務上の指導・命令への制約という点で諸々課題を感じた。
- ・現実(立場)に立ち帰って考えると難しい判断になるが我々マネージャーのみならず部下にも理解を深めさせて環境を作っていく努力(時間は掛かるが)をしていきたい。体を壊したり、自殺をするような人がなくなるように。
- ・自分が考えている以上に気付きがあった。事業所内を改善していけるように研修を行いたい。
- ・初めてセミナーに参加し緊張もあったが、ディスカッション形式で他のスクールの方と話す機会があって良かった。なかなか話は出来なかったがどんどん参加していければと思っている。ハラスメントが無くなるように自社に持ち帰って話が出来ればと思う。





■危機管理について 「事故やトラブル」

突然ですが質問です。「ここ最近、事故やクレーム、トラブルが増えた」と感じる方はいらっしゃいますでしょうか？

いかがでしょうか。この傾向が全ての事業者に当てはまっていることを祈るばかりですが、事案は確実に増えているように思います。

事故に関して言えば、これまで「事故」として認識されていなかったような小さな事故も、安全意識の高まりにおいて「事故」として扱われる傾向にあります。これは事業者にとってもお客様にとっても良いことではありますが、他方で事故件数増加というテニス事業におけるリスク増の側面を持ち合わせることになります。近年は事業者サイドのみならず、お客様も事故や保険、賠償責任に関する知識も豊富になり、昔のように「怪我は自己責任」で済ませられるものではなくなりました。事故の扱いは後戻りできないところまで来ています。

ではどうするか。予防に努めることが最善策になります。安全管理体制をより強固に構築し、「ヒヤリ、ハット」の事故を減らしていくことが重要になるのです。

クレームはいかがでしょうか。これも増加の傾向にあると思われます。また Web の普及により、意見、評価や発言の場も増えました。利用者にとっては要望やクレームを言いやすい環境も増えて来ています。クレームには、事業者側に落ち度があるもの、お客様の感性や都合によるもの、様々なケースがあります。事業者に落ち度があるものは誠心誠意謝罪し、改善に努めるのみですが、対応の難しい理不尽なクレームもあります。その対応は平行線を辿り、終始、利用者側が強い態度であることが多くあります。

そこで何が起るか。スタッフの疲弊です。スタッフはお客様に誠心誠意対応しようと努めますので、なんとかご理解いただけるよう接します。しかし継続的に責められ、場合によっては個人の尊厳を傷つけられるような言葉を浴びせられ、仕事や接客対応が怖くなったり、最悪の場合は精神的な病気になってしまう場合もあります。

事業者はお客様の快適な利用はもちろんですが、従業員の安全を守る義務もあります。クレーム対応をひとりの担当者任せにせず、チームで当たることや、お客様のご要望が正当であるかなどを判断し、要求が限度を超えたものであると判断した場合は、お断りするなどの判断も必要です。

近年は、カスタマーハラスメントという言葉もありますが、そのラインは明確ではありません。そのガイドラインを定め、事業者としてお客様、従業員双方を守る体制が必要ではないでしょうか。

保険商品開発の中で、弁護士費用負担特約がついた保険も増えました。以前では考えられなかった訴訟も増加傾向にあります。私たちの運営する施設が、心身の健康を提供できるような、より快適なものであるために、様々な危機に関する備え（予防的体制構築）は、より重要になっています。

発足当初はコート上での事故予防、対応が中心だった安全委員会も、多様化する事業上の危機対応の要素が増えました。これも時代の流れであり必要なことです。

そういったことも踏まえ、2020年2月4日（火）に「クレーム対応セミナー」を開催いたします。ぜひ運営にお役立てください。

■感染症にご注意ください！

気温が下がり、空気が乾燥する冬は、感染症の季節です。

定番のインフルエンザに加え、最近はノロウイルスなどの感染も猛威を振るうようになりました。たくさんの人が集まるテニス施設は、感染拡大の場所になりやすいものです。また、スタッフ間での感染は運営の大きなリ

スクともなります。正しい知識と適切な予防法・対応で、感染症予防につとめましょう。

1. 消毒薬の設置

施設入り口・洗面所に消毒用アルコールを設置し、入

場者に必ず消毒をしていただきましょう。もちろんスタッフも同様です。

2. 手洗い・うがいの徹底を

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

3. 適切な対処法を

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

・嘔吐物を処理する際は、使い捨ての手袋、マスク、ビ

ニールを着用します。

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

～緊急用セット設置例～

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

緊急用セット・内容物と値段の目安

プラスチックケース ￥100

次亜塩素酸ナトリウムうすめ液 ￥1,000 以下

マスク ￥100

キッチンペーパー ￥100

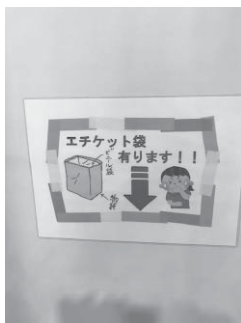
嘔吐用エチケット袋 厚手の紙袋にビニール袋をかぶせホッチキスで止めたもの

ケースのふた ￥100

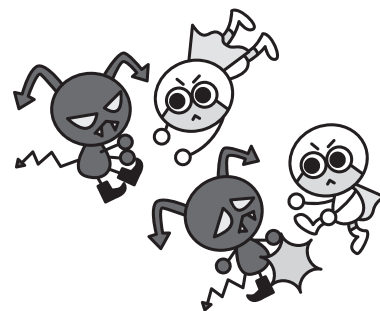
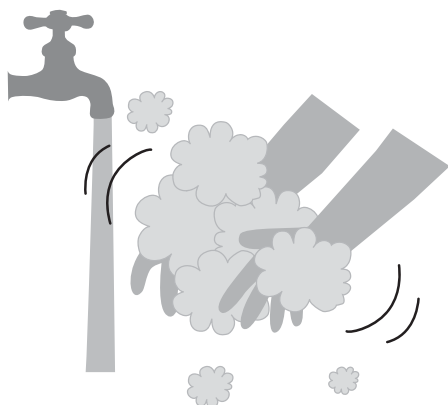
ボトル (薄め液を入れる容器)

ビニール手袋 ￥100

雑巾・タオル 複数枚



適切な対応、日々の努力で感染を防止しましょう。





テニスコーチの為のコーチング講座 2019

第3回『コーチング戦略』 レポート

コーチ部会 副部会長 西勝 雅人

スポーツ界には、昔から「心技体」という言葉がある。心も肉体もテクニックも鍛え、一流選手を育てていく。または一流とはそのような者である、といった言葉だ。テクニックや強い身体作りに関しては、今や科学的に捉えられていて指導法が無数に存在し、またそれを先導する指導者が多くいる。しかし、心に関して言えば日本は根性論という言葉が未だにあるように思える。指導という理由で手を出してしまう体罰のニュースが時折、流れるのもその極致なのだと思う。テクニックにも、身体能力にも個性や成長の度合いに差があり、指導者はそのスポーツの基本や段階を重んじながらも個性に合わせた指導を行っている。

では、「心については？」やはり個性があるのは明白で一人として同じ人間はいない。行動の仕方が似ている者同士や、どこか雰囲気似ているといった事もあるが、価値観だけでも、その似た者同士でも若干の違いがある。その事も踏まえて指導が出来ているのか。個性に合わせてアプローチの仕方を考えている方も多いと思うが、実際にレクチャーを受けて、知識を得た上で実践している方がどれほどいるのだろうか。20年前よりも「メンタル」という言葉が使われるようになっていく。でも、そのスキルは？ノウハウは？まだまだ勉強不足が否めないと個人的にも感じている。

去年行われた、みずさき先生の「コーチングマインド勉強会」にも参加させてもらった。今年も忙しい最中ではあるが参加させてもらっている。元々、メンタルいわゆる（スポーツ）心理学に関して、それなりに学生時代から勉強はしてきていたし、好きな方だった。しかし、

その類の講義や書物は小難しいものも多い。段々と読むのが辛くなるものもしばしば。反面、みずさき先生の勉強会は不思議と心に「すー」と入ってくる。簡単に言えば、本当に分かりやすいのだ。おそらく、私のレベルにまで指導を合わせてくれているのだろう。（そこから、すでに私たちに対してコーチングが素晴らしい）先生の勉強会でも難しい言葉や理論が飛び交う。でもなぜだろうか、穏やかな口調や、先生の指導の根本である「相手（私の事）を認める」という姿勢が僕の安心感に変わり、自然と耳が傾き、頭に入る。勉強会が終わった後は、気持ちは高揚しているのが分かる。また聞いてみたいという思いで毎回セミナールームを後にする。この気持ちを言葉で表すのはなかなか難しい。もし、この文章を読み、興味を持ってくれるのであれば、いつでも良い、みずさき先生の勉強会に参加してもらいたい。僕のように心理学に興味がある方、今コーチングを含めた他者とのコミュニケーションに行き詰っている方、子育てにだって応用できる内容で、本当に一人ひとりを認めてくれながら、先生は話を聞いてくれます。

最後に、勉強会の一節であります。これを読んでいただいた皆様は自分自身を認めてあげてみてください。他者の心を動かすには、まず自分自身を大事にするべきだと好きになるべきだと先生は言います。私自身、それが時に難しく感じる時があります。当たり前の事を改めて理解させてくれて、色々な状況や質問にも分かりやすく応えてくれるみずさき先生の勉強会に出会えた事を感謝しています。第4回に向かうのが本当に楽しみです。





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3回開催報告

フロント部会 副部長 粕江インドアテニススクール 池澤 幸子

プロフェッショナルなフロントへの挑戦！第五期フロント育成塾のテーマです。

年4回の研修。今回で3回目のパフォーマンスコーディネートのみずさき ゆみ先生の講演をいただきます。

プロフェッショナルって…私自身正直に言うとう？？？と思い参加しておりました。“プロ”って言葉が私から何かかけ離れているような…プロって言えばプロテニスプレイヤー？プロ野球選手？どちらかというとうそういう印象がありました。フロントの仕事はもちろん大好きですが、プロフェッショナルと言う言葉が先走っているように感じていました。しかし不思議とみずさき先生のお話を伺っているうちに日々の当たり前のことを当たり前に行うことがプロになることではないかと感じました。‘フッ’と気持ちが楽になりました。そんな魔法をかけられているような講義を受けさせていただいている事大変ありがたく感謝しております。

今回は3回目ということもあり参加者の皆さんの顔つきが緊張から笑顔へと変化していました！うれしい限りです。1回目、2回目もそうですが一人1回必ず発言するルールがあります。今回は発言することはもちろんですが2分間スピーチを行いました。（必ず2分以上（>_<））内容は、自己紹介ならず他者紹介&第五期のテーマであるプロフェッショナルな挑戦の講義を今まで受けた上で‘プロになるための努力’を受ける前と受けてからでは何が変わったか、良い悪いではなく、出来るか出来ないでもなく、自分自身の今ある現状を正直に伝える

という内容のスピーチです。フロントのみなさんは、私も含めてですが人前で話すなんてすごく苦手と言う方が多い中での2分間スピーチ。23名の発表！話す側も聴く側も緊張の中スタートしました。しかし始まってみると…えっ！話すこと苦手？慣れてない？と思うほどの発言力。みずさき先生が考えていた時間を大幅にオーバー（笑）みなさんがこんなにお話をするのは良いことです、と先生には大変褒めていただきました。また他者紹介はフロント育成塾でしか会っていない方々が多い中、フロントで培ってきた人間観察が発揮できていてスムーズに他者紹介が進んでいきましたが、紹介していただいたら次の発表なのでいつ順番が回ってくるかわからないドキドキの中でのスピーチとなりました。1回目からお伝えしておりますが「話した方が話しても損をしたなんて思わないような場」がすでに皆さんには身につけて話している時は笑顔での傾きがあり、また話し終わった後は必ず拍手！！話していて気持ちよかったと感じましたし、聞いている側も一体感があるなと思いました。

各グループが立てている課題があります。苦手克服や笑顔でいること、お客様を必ずお名前前で呼ぶなど日々努力していること、目的、目標を持って日々過ごしている事を改めて感じる事が出来ました。

自分自身をまず知ることから始まった今回の育成塾です。参加者全員がプロへの意識を持ち、目的・目標をもって一步一步着実に進んでいることを感じる事ができました。

本当にステキなフロント育成塾です。また親睦会もあり更なるコミュニケーション力アップです。





ヴェルデテニスクラブ 佐藤 智佳

いつもお世話になっております。

私、北海道札幌市にあるヴェルデテニスクラブの佐藤智佳と申します。

レッツエンジョイフロントの文書を依頼されておりましたので送らせていただきます。

私は、今の会社に入社するまでテニスという競技を学校の授業でしかやったことがありませんでした。学生時代は小・中・高とサッカーをやっていて、自分がテニスに関わる仕事をするとは微塵も思っていませんでした。ですが今私はテニススクールのフロントとして働いています。なぜ私がやったこともないテニスの仕事をするようになったかという、長く北海道の札幌でテニススクールを経営していた父親が体調を崩し、なにか自分にできることはないかと考えテニスコーチとしてではなく、フロントとしてならテニスをやったことがない自分にもできることがあるのではないかと思いテニス業界に入りました。元々接客業をしていたのでお客様への対応であったり言葉づかいなど、ある程度の仕事はできるのではないかと入社する前は思っていました。ですが入社してフロント業務を覚えていく過程で自分にはまだまだ足りないことが山のようにあることに気がきました。フロントはテニススクールに来てくださったお客様が一番最初に見られるところであり、フロントの印象が悪ければテニスコーチがいかに素晴らしいレッスンをしてくれたとしても、またこのスクールに来たいと思っていただけないこともあるというぐらい重要な仕事だと今は思っています。そんな私が一番意識していることはヴェルデテニスクラブに来てよかった、また来たいなどお客様全員に思ってもらえるような接客をすることです。具体的には常に笑顔で接客する、お客様の名前を全員覚えてあいさつの前に「～様こんにちは」というようにただあ



いさつをするのではなく、少しの特別感を出すよう心がけています。これは私が参加させていただいている日本テニス事業協会様主催のフロント育成塾で教わったことであり、参加するたびに新しいことを学ぶことができ自分の意識を変えるきっかけになりました。これらを心がけることによって少しずつお客様との距離が近くなり、テニスのお話だけでなくプライベートなお話までしてくださるお客様が増えました。私はお客様とお話することが好きなので、色々なお話をしているときに幸せを感じています。テニススクールはコーチが大きな役割を担っています。このコーチに習いたい、このコーチがいるからこのスクールに入りたい、そのように考えているお客様は多いと思います。ですがフロントの行き届いた接客があって初めて、ここに来てよかった、また来たいとお客様全員が思ってもらえるテニススクールになるのではないかと私は考えています。ヴェルデテニスクラブをそんなテニススクールにする！これが今の私の目標です。すべてのお客様と近く、それでいて居心地がよいと思ってもらえる距離でいられるようにこれからも笑顔で丁寧な接客に努めていきます。



いいフォームのある場所は

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

もう何年か前だが、テニス産業セミナーで、アテネと北京の女子柔道金メダリスト、谷本歩実さんの話を聞いたことがある。たしか、怪我をして入院中のことだったと思う。暇なので、ベッドの中でイメージだけで柔道の稽古をしていた。そして退院後、稽古を再開したら技が上達していたというのだ。これは技術というものが「イメージによって作られるのでは」という示唆を与えてくれたエピソードだった。もちろん完璧なイメージを作れる達人だからこそできる技かもしれないが。

さて、テニスのスウィングや身のこなしは、ハードウェアである身体や腕、骨や筋肉と、コントロールセンターである頭、その中に入っているソフトウェアからできている。筋肉や骨は専門の競技種目により大きさや体全体に対する比率は多少くらいは違っていても、基本的な動かし方はどの種目の人でも同じはずだ。そうすると、柔道の背負い投げとテニスのスマッシュのフォームやタイミングの違いは、頭の中にあるソフトウェア、プログラムの違いということになるのだろう。

次に、テニスの打球に必要なイメージは、いくつかに分類できる。1つ目は飛んでくるボールのイメージ。これがどこへ、どのタイミングで来るのかというイメージだ。2つ目は自打球がどこへどんな曲線、どんなスピード、どんなスピンの飛んでいくのかというイメージ。以上2つは、錦織対ジョコビッチの試合をベースライン後方から観戦してもつかめるかもしれない。3つ目はインパクトの場所へラケットをどう持っていくかのイメージ、そして当たった瞬間のガツッと捉えたラケット面と手の感触のイメージだ。この3つ目がフォームそのものと言っていいだろう。もちろん、それが1つ目の相手打球のイメージとちゃんと出会う必要があるし、2つ目の



自打球の方向やスピン、スピードとも整合性がないといけないだろう。

ここまで考えてくると、相手ボールを想像でき、ラケットをある程度振れるのであれば、上の3つを同時にイメージして、頭の中で練習したり、ボールを想像しながら素振りすれば、実際のボールを打たなくても技術を上達させることができるということになる。実際の打球なら、いろいろな高さに来るボールをいろいろに打ち返す。だから、イメージもいろいろと変化させてみる。頭の中でいろいろな打球を打ってみるのだ。この次の作業としては実際にボールを打ってみる。そしてイメージが少しずつれていたら、修正を加える。大きくずれていなければ修正は簡単な作業だ。この方法でやれば技術を習得するのはかなり短時間でできることが私自身の身体と頭で体験している。だが、それを癖にするのはかなりの反復が必要になる。やはり練習はイメージトレーニングを含めてたくさんやる必要があるのだ。



近畿テニス事業協会 活動報告

近畿テニス事業協会 副会長 高島 昭

近畿テニス事業協会では、9月～11月の間に2つの研修会を開催し、今年度は計5つが終了しました。

【研修会】

■「第5回 フロント・ステップアップ・アカデミー」

日時：令和元年 10 月

会場：ノアインドアステージ株式会社

大阪事務所会議室

内容：テーマ『他社に学ぶフロント現場力の向上』

- ①ロールプレイング『体験受付、クロージング』
- ②グループワークにて『フロントにおける5S、コーチや商品との関わり』

参加者数：10 名

昨年度予定していたフロント・ステップアップ・アカデミーは、豪雨災害「平成30年7月豪雨」により、会場への道が閉ざされ、残念ながら中止となっていましたので、今年は2年ぶりの開催となりました。

テーマを『他社に学ぶフロント現場力の向上』におき、日々の業務に直結した悩み解決と他社間での情報交換を主な目的として開催致しました。

フロントはコーチに比べ他社との交流が少なくながちです。今回は少人数ながらも良い交流が出来ました。他社の状況を知る事で自社・自身の取組みを見直し、改善を加え向上していくきっかけづくりになればと願います。



■「第7回 コーチ・ステップアップ・アカデミー」

日時：令和元年 11 月 12 日(火)

会場：I T C 靱テニスセンター

内容：神谷勝則プロによる講義及びオンコート実技
テーマ

- ①ジュニア・成人のはじめてからラリーまでの指導
- ②PLAY&STAYの他人数の実践的な練習ドリル
- ③30～60歳代 初級以上で楽しみながらの指導方法
- ④クラス内のレベル差のある指導方法
- ⑤コーチとしての人との関わり方、コーチの役割

指導：神谷勝則プロ

参加者数：32 名

3年半ぶりに神谷勝則プロをお招きしてのコーチ研修会。近畿テニス事業協会では過去に3回ご指導いただきしており、大変定評があり人気の研修会です。

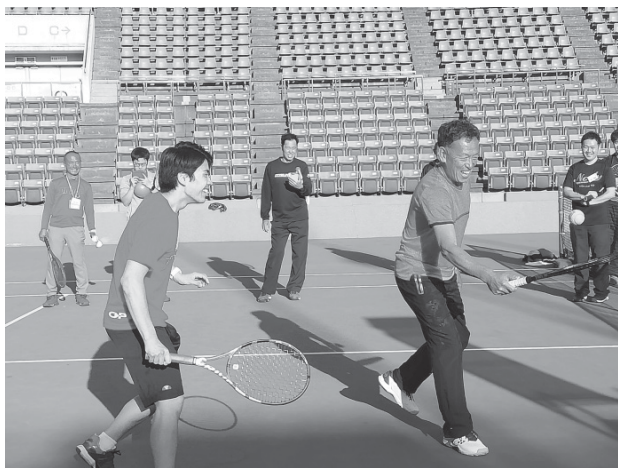
午前中は会議室にて、テニス界の現状を踏まえ、今テニススクール・テニスコーチは何に注意し、どこに重きをおけばよいのかという事をご講義いただきました。

午後からはオンコートにて実践研修です。次から次へと繰り出す生きたドリル。「楽しみが無ければ上達はない。」その言葉のとおり、ご紹介いただいた動きは全て楽しく取り組めるものばかり。でも実は、楽しんでいるだけでなくそこから身体の使い方や球技の本質、更には

フォームに至るまでを学んでいるという内容に、参加者からはすぐに取り入れ、実践する中で検証していきたいとの声が多く聞かれました。

会場は、つい1ヶ月前に東レパンパシフィックで大坂なおみ選手が優勝したITC 靑テニスセンターのセンターコートを利用しました。

参加者の皆様からは、こちらも大変喜ばれました。



【他】

■兵庫ノアチャレンジャー 2019 協賛

日時：令和元年 11 月 4 日(月)～ 11 月 10 日(日)

会場：ブルボンビーンズドーム

今年も、関西最大級のチャレンジャー「兵庫ノアチャレンジャー 2019」を応援しようと、協賛を致しました。

広告協賛をすると、ブースの出店が認められます。今年は正面のとても目立つ位置に設置させていただき、近畿テニス事業協会加盟事業所のボードを大きく張り出しました。

観戦に訪れた方々が沢山足を止めて下さっていました。



今年度の研修会は残すところあと一つ。1月安全セミナー「ハラスメント防止研修」です。事業所単体ではなかなか取り組めない問題提起をいただきますので、ぜひご参加ください。



テニス事業者における「キャッシュレス決済」に関する利用動向アンケート集計報告

アンケート回答 127件 2019年12月3日現在

質問と回答		件数	%
Q 1 : 「キャッシュレス決済」を事業所で導入されていますか。			
A-1	クレジットカード決済を導入済	71	55.9
A-2	電子マネー決済を導入済	34	26.7
A-3	QRコード決済を導入済（導入済のQRコード）	27	21.2
A-4	導入していない	47	37.0
未回答		0	0.0
Q 2 : Q 1 で「4 : 導入していない」と回答された理由は何ですか。			
A-1	現金のみの取扱に限定したい（理由）	18	14.1
A-2	関心はあるが導入のきっかけがない	18	14.1
A-3	その他（ ）	14	11.0
未回答		79	62.2
Q 3 : 「キャッシュレス・消費者還元事業」をご存じですか。			
A-1	知らなかった	12	9.4
A-2	消費者に5%のポイントが還元されることを知っている	102	80.3
A-3	キャッシュレス決済の手数料が3/1補助されることを知っている	35	27.5
A-4	キャッシュレス決済端末が無料で導入できることを知っている	45	35.4
A-5	「キャッシュレス・消費者還元事業」の加盟店登録を済ませている	37	29.1
未回答		1	0.7
Q 4 : 会費の徴収についてお尋ねします。			
A-1	現金のみで徴収している	23	18.1
A-2	口座振替で徴収している	109	85.8
A-3	クレジットカード決済で徴収している	21	16.5
A-4	ペイジー口座振替登録を利用している	33	25.9
A-5	その他（ ）	4	3.1
未回答		0	0.0
Q 5 : 口座振替でお困りのことはありませんか。			
A-1	金融機関お届け印の押印をお願いするのが面倒	38	29.9
A-2	印鑑相違、印影不鮮明、支店名相違などで再度依頼をするのが煩雑	63	49.6
A-3	口座振替依頼書の保管、郵送などの作業が煩雑	42	33.0
A-4	その他（ ）	23	18.1
未回答		33	25.9
Q 6 : 「ペイジー口座振替登録」サービスをご存じですか。			
A-1	既に利用している＊Q 4 で4 : 既に利用していると回答された方	42	33.0
A-2	キャッシュカードで口座登録ができることを知っている	22	17.3
A-3	関心はあるが導入のきっかけがない	13	10.2
A-4	知らなかった	49	38.5
A-5	その他（ ）	8	6.2
未回答	未回答	2	1.5
Q 7 : 「キャッシュレス決済」の勉強会開催をご希望されますか。			
A-1	JTIA の勉強会、研修会として開催して欲しい	21	16.5
A-2	個別に事業所で開催して欲しい（講師を派遣して欲しい）	10	7.8
A-3	特に必要ではない	94	74.0
未回答		3	2.3
Q 8 : その他、キャッシュレス決済等に関して、ご意見、ご要望があればご記入ください。			
記入有		10	7.8
未回答		117	92.1

テニス事業者における「キャッシュレス決済」に関する利用動向アンケート結果報告

本年11月に会員の皆さまを対象に実施した「キャッシュレス決済に関する利用動向アンケート」の集計を行い、前ページの通りの結果が出ました。

これまで当協会が行った過去のアンケートの中でも、締切前の早いタイミングから多くの会員の皆さまよりご回答いただき、会員の皆さまのキャッシュレス決済に対する関心の高さがうかがえるアンケートでした。ちなみに依頼数525件、回答数127件、回答率24%でした。

一方で、ご回答の中には「キャッシュレス決済」を従来からのクレジットカード決済、電子マネー決済も含めている方と、QRコード決済などの新たな決済方法のみと捉えている方が混在しており、回答にブレがありました。今回のアンケートでは、「キャッシュレス決済」を、「クレジットカード決済、電子マネー決済、QRコード決済などの、現金を使わない決済手段」と改めて定義してご報告いたします。

キャッシュレス決済を導入していないと回答された47件、37%の事業所にその理由をお尋ねしたところ、

未回答が62%を超え、明確な理由がなく未導入であることが伺えました。また、現金のみに限定したいと回答された18事業所では、手数料が高いと答えた事業所が6件、会社の方針、本社の意向と回答された4件と合わせて過半数となりました。

それに対して「キャッシュレス・消費者還元事業」を知らなかったと回答された事業所は12件、10%以下に留まり、導入はしていないが「キャッシュレス決済」そのものには関心があるという傾向が見て取れる結果となりました。

当協会ではいち早く会員の皆さまに「キャッシュレス・消費者還元事業」のご案内を行い、当協会の賛助会員であるJASPAS株式会社様と連携することにより、協会会員事業者向けの特別企画として、別表の通り非常に低い手数料率の条件をご用意いただいています。関心はあるが導入のきっかけがなかったという会員の皆さまは、この機会に導入を検討されることをお勧めいたします。

《日本テニス事業協会 会員向け 特別料率》

	VISA/MASTER	JCB/AMEX/DINERS	PASMO/Suica	QRコード決済各種
助成期間中	3.15%	3.24%	2.3%	3.15%～
実質ご負担	2.10%	2.16%	1.53%	2.10%～
助成終了後	2.95%	3.74% (参考)	2.3%	3.15%～

また、ペイジー口座振替サービスについても、40%近い事業所が「知らなかった」と回答しています。これは、口座振替受付の煩雑な作業に関して不満をお持ちで、困っている項目として多くの事業所が「押印の煩雑さ」「印鑑相違」「印鑑不鮮明」などをあげているにも関わらず、それらの不満が「ペイジー口座振替サービス」によって解消されることをご存知ないという現状が明確になりました。

ペイジー口座振替サービスは、金融機関への届出印が不要で、キャッシュカードがあれば数十秒で口座登録ができるという画期的なものであり、1人でも多くの新規入会会員を獲得するためにも、この機会に導入を検討してはいかがでしょうか。

「キャッシュレス・消費者還元事業」は、クレジットカード決済の加盟店申込を行うことで、「ペイジー口座振替」も利用できる決済端末が無料で導入できる助成事業です。

2020年6月末まで実施されているこの助成を活用することで、キャッシュレス決済も、ペイジー口座振替も合わせて導入できるチャンスです。詳しくは、当協会の賛助会員「JASPAS株式会社」様にお問い合わせください。

■ JASPAS (ジャスパス) 株式会社
TEL : 03-6906-7055 FAX : 03-3725-2531
担当 : 五十嵐、白戸 (しらと)、小林

さらに、アンケートの中で「キャッシュレス決済に関する勉強会」を開催して欲しいという回答を31件、25%ほどいただいたことを受け、下記の日程で勉強会を開催いたします。

詳しくは協会事務局までお問い合わせください。

■ 2020年1月10日(金) 13:30～16:00 「キャッシュレス決済の基礎知識」JTIA 会議室



— USTA がアメリカ最大の プライベートクラブオペレーターと提携 —

報告：理事 飯田 浩一

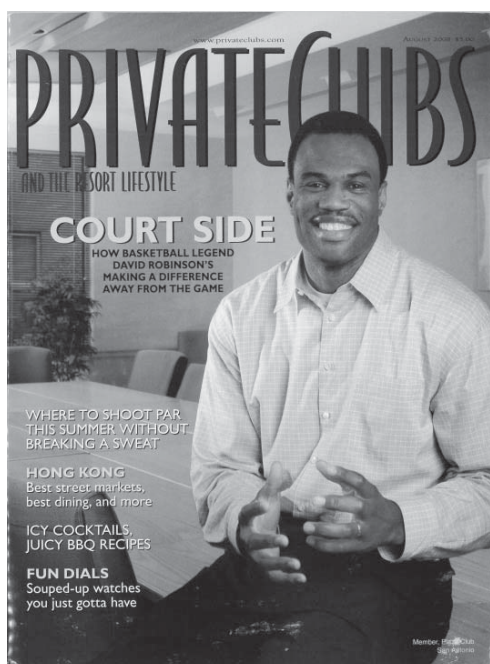
USTA はこのほど、アメリカ最大のプライベートクラブオペレーターであり、かつ最大規模のテニス施設オペレーターでもある「ClubCorp」(クラブコープ)社と戦略的提携を結んだと発表した。この提携により両社はテニス市場の更なる発展を目指し、特に若手プレイヤーの獲得に向けて、経営資源を共同で投入することになる。

これまででもクラブコープ傘下(直営、加盟)の各クラブは、会員およびその子息であるジュニア層に対してテニスプログラム提供を行ってきたが、今般の提携により NetGeneration に代表される最先端のコーチングツールとプログラムを、USTA から提供を受けられることになった。

NetGeneration とは、USTA が開発した 5 歳から 18 歳のジュニアを対象とした普及のためのブランドであり、統一したレッスンフォーマット(レッスンメニュー)および販促ツール(ポスター、ウェブサイト、用具など)が基本的な構成要素となるが、アプリを通してコーチと受講者が練習の時間や場所の予約が出来るほか、レッスン後のフィードバックや技術評価も、スマートフォンのクリッカー一つで行えるというものである。クラブコープ

の各クラブ所属のテニスコーチには、今後ビデオや実地講習など USTA のコーチング・カリキュラムが提供されることになる。

USTA の代表であるゴードン・スミス氏は、「USTA はこれまで長きにわたり、地域レベルでのテニスの普及に関して多大な努力を払ってきた。今般のクラブコープとの提携により、我々のこうした取り組みを一層強化することになる。各クラブの会員やレジャーでのクラブ利用者というのは、未だテニスを経験したことの無い人が沢山含まれ、我々はそういう人々へのアクセスを得たことになるからだ。」と説明した。さらに「クラブコープの持つクラブネットワークや、コーチスタッフは、多くのテニス未経験者にテニスの楽しさを伝える強力な足掛かりとなるだろう」とも語っている。またクラブコープのデビッド・ピルスベリー CEO は、「この度のテニス事業での連携は、私たちにとり非常に重要であり、また大変に名誉なことである。私たちに属する全てのクラブが NetGeneration へのアクセスを持つ結果、私たちのテニスプログラムを強化し、それによってテニスプレーへの参加を促し、最終的にクラブ会員にとっての満足感を



同一労働同一賃金 ～派遣労働者の同一労働同一賃金～

2020年4月（中小企業は2021年4月）より正社員と非正規社員との不合理な待遇差解消を目指す同一労働同一賃金が適用されることに伴い、「労働者派遣法」も改正が予定されています。

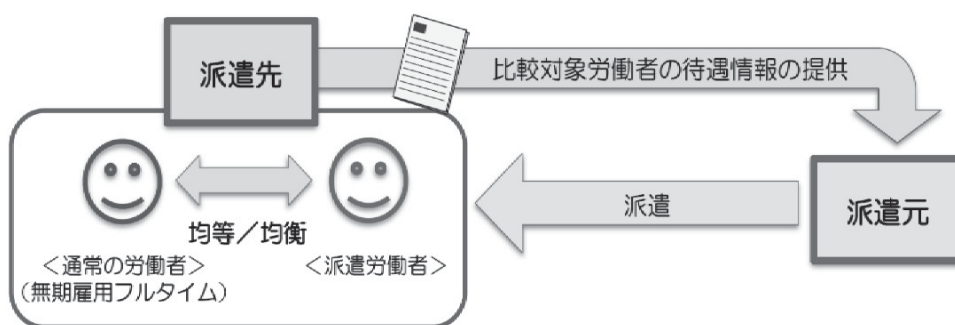
本コラムでは、大企業であるか中小企業であるかを問わず事業主に対応が求められる、派遣労働者に関する同一労働同一賃金について確認していきます。

派遣労働者の待遇の確保

派遣元事業主には「派遣先均等・均衡方式」若しくは「労使協定方式」のいずれかによって、派遣労働者の待遇を確保することが義務づけられます。

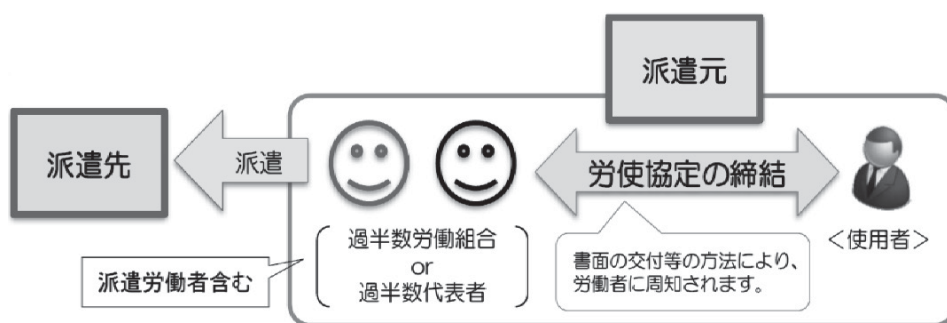
①派遣先均等・均衡方式

派遣先の通常の労働者との均等・均衡を実現する方式です。



②労使協定方式

一定の要件を満たす労使協定による方式です。派遣労働者の待遇は、当該協定に基づいて決定されます。

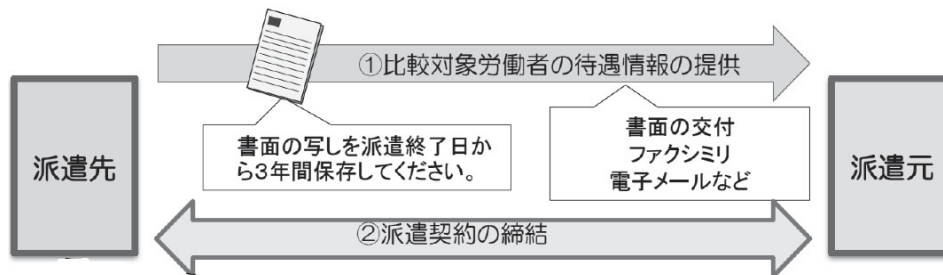


※どちらの方式を採用するかは派遣会社によって異なります。また、労使協定方式を採っている場合、当該協定に定められた賃金水準が守られていない

かったり、公正な評価が行われていなかったりする場合は「労使協定方式」は適用されず、「派遣先均等・均衡方式」が適用されることになります。

派遣先が講ずべき主な措置

- (1)派遣先事業主は、労働者派遣契約を締結する前に、あらかじめ派遣元に対し、比較対象労働者の待遇などに関する情報を提供しなければなりません。



※図は「派遣先均等・均衡方式」の場合のフローです。

【派遣先均等・均衡方式】の場合、比較対象労働者に関する次の事項を提供する必要があります。

- ① 職務の内容、職務の内容及び配置の変更の範囲並びに雇用形態
- ② 選定理由
- ③ 待遇の内容（昇給、賞与などの主な待遇がない場合には、その旨を含む）
- ④ 待遇の性質及び目的
- ⑤ 待遇決定に当たって考慮した事項

【労使協定方式】の場合は、以下の項目についての情報提供が必要です。

- ① 業務に必要な能力を付与するための教育訓練
- ② 食堂、休憩室、更衣室の利用

- (2)派遣先に対し、派遣料金額についての配慮義務が新設されます。各方式による派遣労働者の公正な待遇決定が確保できるよう、派遣料金に関する原資の確保等について、派遣先が配慮する必要があります。

改正労働者派遣法の罰則等

派遣先事業主が情報提供義務等に違反した場合、指導・助言の対象になり得るだけでなく、是正勧告及び企業名公表の対象となり得ます（労働者派遣法第48条1項、第49条の2）。

また、本改正内容は2020年4月1日（中小企業は2021年4月1日）をまたぐ派遣契約においても適用されますので、あらかじめ派遣元（派遣会社）との連携を密に図ったり、改正法施行までに十分に当該改正内容を確認しておくなど、トラブルの未然防止に努めましょう。

■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：kfkui@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。

「路線価方式による不動産評価を 不適当とした東京地裁判決」

前回、今後改正が見込まれる税制として小規模宅地等の特例を振り返りました。引き続き、不動産評価に関する話題です。

路線価方式とは、相続税申告における不動産の一般的な評価方法ですが、今年8月、この路線価方式による不動産評価が否定される判決が東京地裁で下されました。専門家間で話題となりましたが、その後、各種マスメディアでも報じられており、センセーションとも言える様相を呈しています。

テニス事業においては、コートオーナーに影響を及ぼす可能性があり、テナント事業者にとっても看過できない内容です。今回は、話題を呼んでいる裁判の要点をご紹介します。

■相続税法と、国税庁の財産評価基本通達（以下、「通達」といいます。）

この判決を理解する上での前提をお話します。

土地や家などの相続財産は、課税時点（相続税においては相続開始時）の「時価」で評価することが相続税法で定められています。

しかし、当事者同士の相談で決めた価格で取引されることが多い不動産の「時価」を、納税者が把握することは難しいものです。そこで、国税庁の通達では、主要道路に面する宅地の算定基準として、毎年「路線価」を定め、「宅地」については、「路線価」をもとに評価した価額を「時価」とすることを認めています。

同様に「時価」の把握が難しい「建物」については、毎年固定資産税の評価額を「時価」とすることを認めています。

ところが、こうした評価方法を認めるのと同時に、課税庁の徴税権を象徴する規定も設けられていて、国税庁の伝家の宝刀とも言われています。

『通達で認める評価をすることで、かえって租税負担の公平を著しく害することが明らかである「特別な事情」がある場合には、国税庁長官の指示で他

の方法で評価できる』というものです。

■路線価方式の評価は、本当に「時価」であるか？

「路線価」は、市街地的形態を形成する地域にある宅地において、土地取引の目安とされる公示地価の8割程度に定められます。

これは、土地の価額には相当の値幅があることや、1年間の地価変動を考慮して、評価の安全性を配慮していることが理由です。

こうして定められる「路線価」で評価することで、地域によっては現金と比べて不動産の方が相続税評価額が小さくなる傾向があるため、不動産取得が節税策の側面を持っていることは広く知られています。

問題は、実際の取引相場が公示地価の数倍になる希少エリアもあれば、逆に数分の一でも売れないエリアもある、つまり不動産の格差が広がっていることです。

この格差によって、高く売れる不動産を相続したのに小さい納税で済む相続人もいれば、買い手のつかない不動産を相続したのに税負担に苦しむ相続人もいるわけです。

■裁判の要点

- ①原告である相続人は、約13億8700万円で購入した2棟のマンションを、その敷地を路線価方式で評価し、建物を含めて約3億3000万円で評価。借入れ等を控除した結果、相続税額は零円であると申告。
- ②通達で認める評価方法であっても、不適当なケースと判断した国税当局は、2棟のマンションの不動産鑑定を行う。約12億7300万円という鑑定評価を基に相続税の申告漏れを指摘し更正処分、並びに相続人全体に対して約3億円の追徴課税処分。
- ③原告は、これら処分を不服とし、処分の取消しを求めて提訴。

④東京地裁は、このケースにおいて、通達に定める方法とは別の方法で評価すべき「特別の事情」があると判断し、鑑定評価を基にした国税当局の処分を支持。原告敗訴の判決。

いかがでしょうか。

これだけを見れば、マスメディアには格好の報道材料となるのも頷けます。

我が国の苦しい財政事情に端を発する、相続税の課税強化のメッセージだ、といった一部論調は、やや論理の飛躍に聞こえるかもしれませんが、あなたがち否定もできず、核心的とさえ感じられます。しかしながら、『高く売れるものを安く評価したから処分』という判決の一部分だけが独り歩きして、課税庁の一般的な判断に影響を及ぼすとしたら、善意の納税者にはたまりません。

専門家による議論では、『正当な不動産投資を委縮させる』『あいまいな基準を明確にすべき』といった慎重な意見も見受けられます。

そこで、この裁判事例のポイントとなる個別事情に触れておきます。誌面をご覧の皆様には、今後の冷静かつ慎重なご判断のためにお役立て頂けましたら幸いです。

■ポイントとなる個別事情

- ・相続人は、2棟のマンションのうち1棟を、相続発生から9か月後に、購入した価格の94%超の価格で第三者に売却した。
- ・2棟のマンションの鑑定評価額は、相続人が申告

した評価額に対して約4倍という開きがあった。

→これらは、路線価方式の評価が『相続開始時の換金価値を示していることに相応の疑義がある』と裁判所に認定された要素と考えられる。

- ・2棟のマンションを購入しなければ、相続税の課税資産総額は6億円を超えていたところ、これらの購入により、相続税額を零円で申告した。
- ・2棟のマンションのうち、1棟目を購入したのは被相続人が90歳の時、2棟目を購入したのは91歳の時であった。
- ・2棟のマンションの購入資金を融資した金融機関の貸出稟議書に『相続対策のため』『相続対策を目的とし』との記載があった。

→相続開始まで、1棟目は3年5ヶ月、2棟目は2年6ヶ月、不動産事業に供していたとはいえ、『事業よりもむしろ「節税」を目的とした購入』と認定された要素と考えられる。

記事に関する、ご意見・ご質問やご相談は、下記までお気軽にお寄せ下さい。

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第二事業本部
山崎陽介

2級FP技能士 宅地建物取引士

TEL：03-6439-5803 FAX：03-6439-5813

E-mail：yy.yamazaki@azn.co.jp

庭球人語 其の四二

2人目のセールスマン

同じ日に2人の広告会社のセールスマンに会った。

1人目のセールスマンは自社のことばかり私に説明した。

こんなことがいくらで出来ますと言うだけだった。ずっと本人がしゃべってた。

2人目のセールスマンは「僕もテニスやってたんですよ」が第一声。

ひとしきりビジネスと関係ない話をして盛り上がった。

肝心の話は「ウチでやると高いから」と私には勧めなかった。

今後何かあった時にどちらのセールスマンに相談するかというと、いうまでもなく2人目のセールスマンである。

さらに付け加えるとこの人は同僚とおためしレッスンに予約、会社で「明日テニスですね」と2人で話していたら前の席の女性が「何か楽しそうですね」と話に加わり、「私も連れて行ってください」と3人でおためしに来てくれた。

1人目は「利己」、2人目は「利他」。

「どこ向いて仕事をしているんだ！」ってよく聞く言葉だけど、それってきっとこんなことなんじゃないかなあって思った。

ここでテニスの現場である。

社販として仕入れたものを生徒さんに横流ししているコーチがいた。

自分の使用契約しているメーカーとのノルマを達成するためにやっていたのである。

また50歳代のあるコーチは代行で入ったクラスの予約が1名だけだった時、やって来た生徒さんと勝手に話をして、「代行であったことを知らなかったのなら今日の分は振替を認めますよ」と言って帰ってしまった。

厳しくしかった。

しかしその後、はじめてクラスに1名振替が入っていた時、その人が来期から初級に昇格とわかった、「今日は初級でやりませんか？」と話し、この人に

1レッスンチケットを買わせたくて初級でやらせてしまった。

人によって見方が違うかもしれないが、この2人のコーチのやったことは一見相手のことを思っている「利他」を装いながらも、自分のノルマが達成されたり自分がレッスンをしないで済むと言う「利己」がその根本にはあるように感じた。

なぜそう感じたのかって言うと、この行動以外での普段の2人を見ていたからである。

彼らの言動は、残念ながらチーム内で信用されないばかりでなく、陰口の対象になりいっそうチームがバラバラとなる要因となっていた。

え？こんな時はどうすればいいかって？

悪い行動をとってしまった時は社員会議の場で自己開示して謝ってもらえば良いし、彼らに言いたいことがあるなら、会議のテーブルで直接本人に言うように仕向けられれば良いんじゃないかなあ、きっと…。

さらにみんなでこうしようって決めたことがあるなら、それは毎週の社員会議のレジメに「先週の～」と常に入れておき、そのコーナーを作って、みんなで振り返りをすれば良い。

そしてこれらを自分自身にも当てはめて、常に「利己」でなく「利他」であり続けるように意識しなければいけない。

え？そのためにはどうするかって？

「誰に目を向けているか？」

この問いを常に自分に問いかけ続けると良いんじゃないかなあ、きっと…。

そしてこれって忘れちゃいがちだから、いつも使うノートや手帳の裏表紙に書いておくとか、スマホの待ち受け画面に入力しておくとか、何かしておきたい。

便所に貼る、机に貼る、いつでもどこでも目に触れるようにする。

口癖になるまで人に話し続けるのも良いかもしれない。

さらに最後に一番大事なことを、このレポートに乗っけて大声で皆さんに届けたい。

「考えてるばかりでなく、行動しなさい！」

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
〒 107-0051 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 MT ビル	Tel. 03-3479-1541 担当 富田 裕樹
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
株式会社ネスティ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒 141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・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
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、スポーツサーフェスの設計・施工
総合警備保障株式会社	セキュリティ事業全般・AED の販売等

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	テニス専門サイト「tennis365.net」の運営
株式会社ブラーボデザイン	フットサル施設運営、フットサル及びサッカースクール企画運営、スポーツ施設の施工・工事
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
株式会社マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
丸菱産業株式会社	家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット 22BL」製造・販売
ミズノ株式会社	総合スポーツメーカー
ミラクル株式会社	スポーツ器具の開発・製造・販売、脚の健康に良い履物などの開発・製造・販売
明治安田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

こんにちは！

年末に入り何かと忙しい時期かと存じますが、いかがお過ごしですか？

2019 年のテニスシーズンもいよいよ残り僅かとなりました。皆様の記憶には何が印象に残ってますか？個人的には、大坂なおみ選手のグランドスラム 2 連覇とその後ボールパーソン達と記念撮影の際、コート上でちょこんと正座したシーンが日本人として嬉しく感じとても印象に残っています。

いよいよ来年は 2020 年、日本のスポーツ界にとって大きな節目を迎えます。日本のオリンピック史上初のメダルがテニス（1920 年シングルスで熊谷一弥選手、ダブルス熊谷・柏尾組が取った銀メダル）なのはご承知の通りです。オリンピック・パラリンピックで日本の選手の活躍を全力で応援しましょう！

2020 年が皆様にとって良い年となりますことと、日本のテニスが大きく羽ばたく事を心からお祈り申し上げます。

JTIA News! 2019.12 Vol.82

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2019年12月26日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿 1-8-3

小田急明治安田生命ビルB 1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com