

TIA News!

2021.1.Vol.85

謹賀新年



Contents

■会長挨拶……………	2	■フロント部会報告……………	25
■レジャー白書2020からの抜粋報告……………	3	■Let's Enjoy Front! ……	26
■クラブ・スクール在籍数臨時調査結果……………	10	■近畿テニス事業協会活動報告……………	28
■“TOPGUN PROJECT 2020”開催報告……………	13	■アメリカテニス事業協会情報……………	30
■第12回テニスプロデューサー限定研修会報告……………	14	■人事・労務コラム……………	32
■テニスプロデューサー紹介……………	17	■税制コラム……………	34
■安全委員会通信 Vol.38 ……	20	■スジガネ君、テニスを語る……………	36
■クラブ部会報告……………	21	■庭球人語「安心・安全の場の作り方 その1」……………	37
■スクール部会報告……………	22	■賛助会員名簿……………	38
■マネージャー部会報告……………	23	■編集後記……………	39
■コーチ部会報告……………	24		

会長挨拶



会長 大久保 清一

明けましておめでとうございます。

昨年はコロナ禍の影響もございましたが、皆様のご支援ご協力をいただき無事新年を迎えることが出来ましたこと、心から御礼申し上げます。

ここに来てコロナ感染の再拡大が見られ、日々の生活、事業活動にも多くの影響が有る中、皆様におかれましては最善の努力で前を向き進んでいる事と確信しております。

近頃では一般の方々の中で“テニスは感染リ

スクが低く、安全なスポーツである”との認識が広まり、テニスを始める方が増加し、テニス関連事業者の業績はコロナ以前の状態に戻りつつあるように感じます。

昨年は本協会活動もコロナ感染拡大防止対策やオリンピック・パラリンピック延期の影響を受け、各種事業の中止や延期、そして開催方法をWEB活用するなど変更を余儀なくされ、皆様にお目に掛かる機会が減ってしまったことは大変残念でした。

しかし、そのことにより各種研修会・勉強会では遠隔地の方の参加が増え、また近くでも移動時間が無くなったことでより効率的に参加し易いと、従前より参加者が増えるという嬉しい誤算もありました。

本年はあくまでもコロナの感染拡大次第ではございますが、今までのように皆様が集まる機会と共に引き続きWEB活用なども行い「人材育成」「テニス普及」「テニス事業サポート」を更に充実させ、皆様方のご協力を頂きましてテニス事業の更なる発展・拡大に尽力してまいり所存でございます。昨年に引き続きまして、本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

末筆になりましたが、正会員、賛助会員の皆様や協会に関わる多くの方々のご発展とご繁栄を心より祈念申し上げます。

レジャー白書2020からの抜粋報告

過日、編集、発売されました「レジャー白書2020」（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.03-3511-4034 （レジャー白書2020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とおりである。

参加率・・・ある余暇活動を、2019年の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、2019年の1年間に1回以上おこなった人口（全国、推計値）。

参加率に、2020年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口9,953万人（男性4,948万人、女性5,005万人）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、あるいは今後で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。

巻頭特集：2020年コロナ禍とレジャー産業

『レジャー白書』では、暦年でみて、レジャー活動の参加や需要、レジャー産業の市場規模を総合的・時系列的にとりまとめている。本『レジャー白書2020』では、2019年の状況を中心に記述している。一方、2019年12月に中国湖北省武漢市で最初の症例が確認され、その後に中国国内から世界中に感染が拡大した「新型コロナウイルス感染症」は、日本でも2020年1月に初めて感染者が確認され、その後の日本社会・経済に甚大なダメージを与えた。2月には、北海道で先行して感染者が増え、28日には北海道で「緊急事態宣言」が発令された。感染拡大防止に向けて、多数の人が集まる全国的なスポーツ、文化イベント等の中止、延期または規模縮小等の対応が要請され、多数の観光・レジャー施設が臨時休業となった。3月には全国の小中学校・高校などが臨時休校となったが、感染者の勢いは日本全国に広がり、東京オリンピックの開催延期も発表された。2020年4月7日には、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、大阪府、兵庫県、福岡県の7都府県に対し緊急事態宣言が発令され、16日にはその対象が全国に広げられた。すなわち、日本における新型コロナ禍の影響は、2020年に入ってからのことである。そのため、ここでは、2020年に入ってから緊急事態宣言が解除された5月までのレジャー産業界におけるコロナ禍の影響について総括する。（中略）

コロナ禍を踏まえたレジャー産業の課題

5月25日に、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う政府の緊急事態宣言が全面解除され、感染防止対策をとりながらも、新しい日常（ニューノーマル）に移行しつつある。しかし、現時点で、治療薬やワクチンは確立されておらず、当面は感染予防に気を配りながらの生活を余儀なくされている。すなわち、しばらくは、いわゆる「ウィズコロナ」の状態が続くとみられ、レジャー産業においても

コロナ禍を踏まえた「新しい生活様式」に対応する課題を整理しておくことが望まれる。そこで、コロナ禍を踏まえたレジャー産業の課題を図表のとおり整理した。これは、現時点の情報を踏まえたものであり、今後の動向により、考え方を考える必要が出てくる可能性はある。

まずは、感染防止のための3密（密閉・密集・密接）対策である。多人数を集客するレジャー施設においては、密集・密接をつくりやすく、むしろ適度な密集・密接が盛り上がりや一体感を感じさせ、楽しさにつながる面がある。しかし、密集・密接を避けるため、スポーツ観戦の試合が無観客で開催され、キャパシティを抑制する場合は、厳密に2m間隔を保つと定員は20～30%に、1席空けにすると定員は50%程に減ってしまう。これは、換気の良い屋外の施設であっても人との距離は同様に扱われている。そうすると、客単価が以前と同じであれば、売上げはキャパシティの縮小に応じて大きく減ってしまう。もちろんコストもある程度の削減となるが、収益性の低下は避けられない。また、手洗い・消毒の徹底と飛沫感染防止の対策コストも増える。したがって、キャパシティを抑制する場合は、客単価を大きく上げる工夫が不可欠となる。場合によっては、価格戦略を見直すことも必要になる。

同時に、接客コミュニケーションについては、その役割の必要性と、対人距離の見直しが求められる。人との接触を維持するのにか省いてしまうのか改めて検討し、通常より広い対人距離においてはその違和感を埋める新たな接客のあり方を模索することが必要になる。

移動の制限または抑制も大きな変化の要因となる。国際間の移動はまだまだ完全復活まで時間を要する。遠距離・近距離を含め、そもそも現地に行く価値があったのか、オンラインで十分楽しめるのではないかといった、根本的な需要の変化も考えられる。比較的近距離の「マイクロツーリズム」が促進されたとしても、交通機関への売上げ貢献度は決して大きくない。逆に、3密を心配してマイカー利用にシフトする可能性もある。そのため、航空・鉄道・バスなどの移動においては、新たな付加価値の付与が期待される。移動のエンターテインメント性を高めることも一案となる。

イベント自粛により新たな収益源として、ライブ配信動画がメインになりつつあり、今後もその方向性は強くなる。カラオケ、音楽コンサート、スポーツ観戦など、多人数が同時発声することの抑制、握手会などでのファンとの接触の制限など、ビジネスモデルの見直しが進められており、総じてオンラインへのシフトが進んでいる。さまざまな機能は、オンラインコミュニケーションに移行し、拡充するものと見込まれる。そのため、個人データに基づくオリジナルサービス提供が求められ、オンラインコミュニケーションにおける新たな人的関与のあり方を検討する必要もある。

リモート勤務が広がると、柔軟な自由時間におけるレジャー活動が改めて注目される。だが、働き方改革は順調に進んでいるとはいいがたく、リモート勤務も大幅に普及したとはいえない。しかし、生活時間の柔軟化が進めば、そこに新たなレジャーの芽が生まれる可能性がある。

最後に、レジャー産業全般として以前から人財不足（外国人労働者雇用を含む）が重要課題とされていたが、それに変わりはない。コロナ禍のダメージが深刻化すれば善し悪しは別として、ある程度の人財の流動化が進むものとみられる。そのため、新たな人財募集・育成方法を検討する必要がある。レジャー産業界においては、高付加価値化と生産性向上により雇用条件を向上させていかないと、人財の受け皿になることができない。これはレジャー産業界の根本的な課題といえる。

コロナ禍を踏まえたレジャー産業の課題解決は容易とはいえない。しかし、それらに対応できた暁には、レジャー産業界の真の繁栄がある。

（山口有次 桜美林大学ビジネスマネジメント学群教授の寄稿文より抜粋）

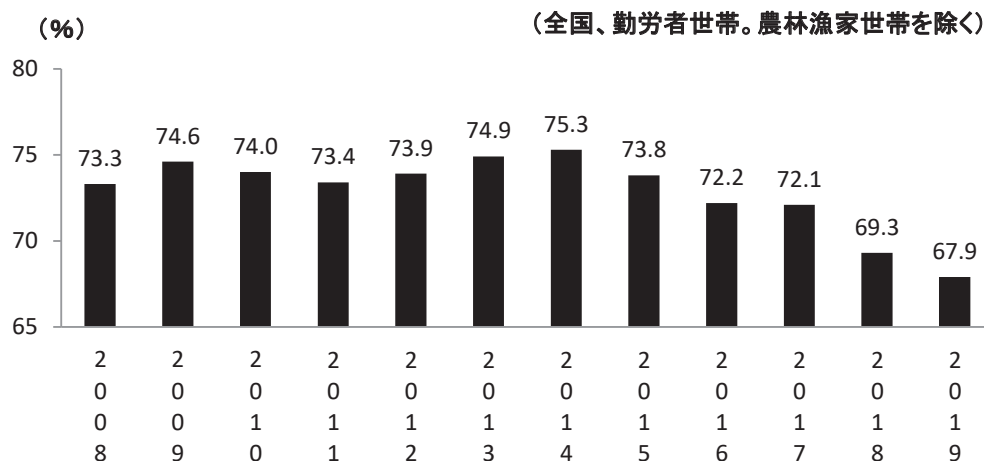
動向	課題
<ul style="list-style-type: none"> ● 3密対策に伴うキャパシティ抑制 ● 手洗い・消毒の徹底と飛沫感染防止策 	<ul style="list-style-type: none"> ● さらなる高付加価値の追求と価格戦略見直し ● 接客コミュニケーションの距離感見直しとその間隔を埋める接客のあり方
<ul style="list-style-type: none"> ● 移動の制限または抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ● 移動における新たな付加価値の付与
<ul style="list-style-type: none"> ● 多人数が同時に発声することの抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンラインライブ等の拡充
<ul style="list-style-type: none"> ● オンラインコミュニケーションの拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人データに基づくオリジナルサービス提供と人的関与のあり方
<ul style="list-style-type: none"> ● リモート勤務の広がり 	<ul style="list-style-type: none"> ● 柔軟な自由時間におけるレジャーの新たな位置づけ
<ul style="list-style-type: none"> ● 人財不足（外国人労働者雇用を含む） 	<ul style="list-style-type: none"> ● さらなる生産性向上と雇用条件向上 ● 新たな人財募集・育成方法

2020年の家計収支・消費の動き ～所得が大幅プラス、消費は9月までプラス～

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



2019年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	323,853	2.1
食料	77,431	1.4
住居	19,292	5.0
光熱・水道	21,838	▲2.0
家具・家事用品	12,079	4.2
被服及び履物	12,935	▲1.4
保健医療	12,662	5.1
交通・通信	54,943	7.5
教育	18,529	▲1.6
教養娯楽	31,948	5.4
教養娯楽用耐久財	2,462	19.6
教養娯楽用品	7,522	2.3
書籍・他の印刷物	3,016	▲3.5
教養娯楽サービス	18,948	6.7
宿泊料	2,196	19.8
バック旅行費	3,026	-
月謝類	4,121	1.8
他の教養娯楽サービス	9,605	4.5
その他の消費支出	62,195	▲0.9
平均消費性向(%)	67.9	▲1.4

(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]

2019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586,149円で、前年に比べ実質4.3%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、476,645円となり、前年に比べ実質4.1%増加した。実収入、可処分所得ともに4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]

2019年の1世帯当たり1ヶ月間の消費支出の合計は323,853円となり、前年に比べ実質2.1%増加した。2019年10月より消費税率が8%から10%に引き上げられたが、2019年全体では消費支出はプラスとなった。

平均消費性向(可処分所得に対する消費支出の割合)は67.9%となり、前年に比べ1.4ポイント低下した。平均消費性向は2015年以降5年連続で低下傾向にある。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「食料」の1.4%増、「住居」の5.0%増、「家具・家事用品」の4.2%増、「保健医療」の5.1%増、「交通・通信」の7.5%増、「教育娯楽」の5.4%増であり、「光熱・水道」「被服及び履物」「教育」はマイナスとなっている。

「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)、「教育娯楽サービス」(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)はプラスになった一方で、「書籍・他の印刷物」(新聞、雑誌、書籍など)はマイナスとな

っている。

月別にみると、4月、10月、11月、12月は前年同月比マイナスとなったが、その他の月はプラスとなった。特に消費増税直前の9月は前年同月比8.6%のプラスとなっている。

2019年は収入、支出の両方で名目、実質ともプラスとなった。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、サービス関連とも実質増加した。

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
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
2019	586,149	476,645	4.9	4.7	4.3	4.1

2019年の余暇時間と余暇支出 ～時間のゆとり感が改善、支出のゆとり感はやや減～

「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21.3%となり、前年(21.1%)を0.2ポイント上回った。余暇時間が「減った」とする人は19.9%で、前年の21.5%より1.6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、プラス1.4となり、前年のマイナス0.4より上昇した。時間的なゆとり感指数がプラスとなったのは2003年以降で初めてであり、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プラスとなっている。特に男性は前年のマイナス0.2から2019年はプラス2.5と大幅に上昇した。年代別にみると男性は20代、30代、50代、60代、70代で上昇した。女性は20代、30代、40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23.9%となり、前年の24.7%より0.8ポイント低下した。「減った」とする人は24.6%となり前年の24.4%より0.2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、マイナス0.7となった。「支出面でのゆとり感指数」は2009年以降、上昇基調で推移し、2018年にプラスとなったが、2019年はわずかに低下したことになる。

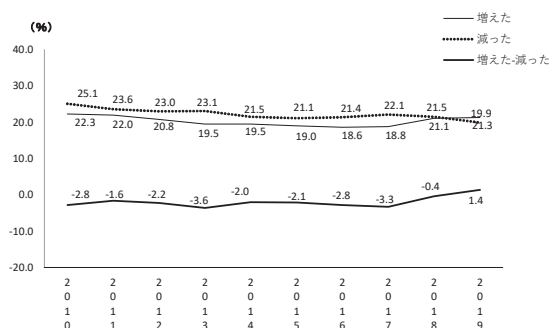
男女別にみると、男性はマイナス0.1、女性はマイナス1.4となり、男女とも前年より低下した。年代別でみると男女とも10代、20代はプラスで

あり、特に女性の10代は指数が50を上回っている。30代以上は、男性は60代を除いてマイナスで、女性はいずれもマイナスとなった。前年と比べると、男性は20代、60代で前年より上昇しており、女性は20代、50代、70代で前年を上回

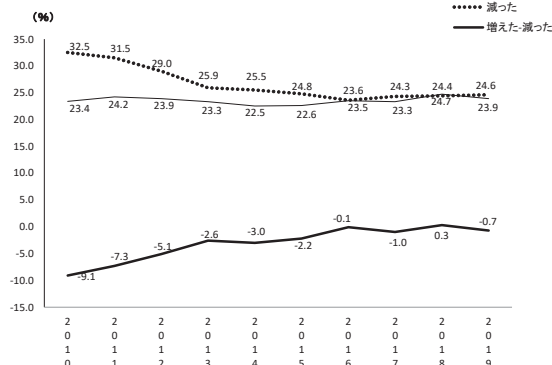
った。

実収入や可処分所得、余暇時間には増加がみられるものの、お金をかけない余暇という意識が増えてき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



2019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、%)

	2015	2016	2017	2018	2019	伸び率(%)	
						'18/17	'19/18
スポーツ部門	40,270	40,280	40,760	41,270	41,860	1.3	1.4
趣味・創作部門	81,170	79,860	77,880	74,990	75,230	▲3.7	0.3
娯楽部門	497,080	494,960	491,070	489,890	490,410	▲0.2	0.1
観光・行楽部門	105,910	105,560	108,330	112,780	115,440	4.1	2.4
余暇市場	724,430	720,660	718,040	718,930	722,940	0.1	0.6
対国内総生産(支出側)	13.6	13.5	13.2	13.2	13.1	0.0	▲0.7
対民間最終消費支出(名目)	24.1	24.2	23.7	23.6	23.6	▲0.5	0.1
国内総生産(支出側)	5,313,198	5,355,372	5,458,964	5,468,517	5,537,407	0.2	1.3
民間最終消費支出(名目)	3,006,121	2,982,404	3,026,420	3,044,279	3,057,771	0.6	0.4

(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5月20日公表)の「四半期別GDP速報」における暦年の数字。

(単位：億円、%)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	'19/18
球技スポーツ用品	5,460	5,450	5,480	5,450	5,560	5,450	5,550	5,650	5,620	▲0.5
テニス用品	580	550	530	530	550	530	540	540	520	▲3.7
スポーツ施設・スクール	17,970	17,890	17,880	17,670	17,760	17,640	17,720	17,720	18,130	2.3
テニスクラブ・スクール	550	580	580	610	630	620	610	600	610	1.7

2019年の余暇市場は72兆2,940億円となり、前年比0.6%増加した。ほぼ横這いともいえるが、2年連続のプラスである。市場規模の突出して大きいパチンコ・パチスロの落ち込みが止まらず足を引っ張っているが、これを除くと前年比2.2%増加である。これで7年連続のプラスとなる。同時期の国内総生産（支出側）が前年比1.3%増加、民間最終消費支出が前年比0.4%増加であるのに対し、この伸びは大きい。

ここに示した2019年の余暇市場推計は暦年であるため、日本で2020年1月から始まる新型コロナウイルス感染症の拡大前を対象としている。そのため、コロナ禍の直前までは総じて好調であったことがわかる。そして、コロナ禍でさまざまなレジャー活動分野が極めて大きなダメージを受けたが、そのなかで生まれた「新しい生活様式」に対応するレジャー産業の芽は、既に2019年時点で出てきていたことをうかがい知ることができる。

2019年のスポーツ部門の市場規模は4兆1,860億円で、前年比1.4%伸びた。アウトドア用品、スポーツウェア・シューズ、フィットネスクラブ、スポーツ観戦は伸びが続き、ゴルフ関連とテニススクールの底打ちがみられた。スキー場も反転減となった。

スポーツ界におけるジュニア育成・強化の取り組みがさまざまなかたちで行われている。女子テニス界においては、15歳以下の女子ジュニアを対象に、グランドスラムジュニア出場を目指す育成プロジェクト「伊達公子× YONEX PROJECT」を2019年1月に立ち上げ、活動を続けており、「日本テニス協会」と「大塚製薬」もこれを支援している。

テニス用品は、前年比3.7%のマイナスとなった。「ブリヂストンスポーツ」はテニス事業から撤退し、ゴルフ事業に経営資源を集中させることを発表した。ブリヂストンは日本でテニスを扱う代表的なメーカーの1つであり、長年、日本のテニス市場を支え、愛好者も多かったことから惜しむ声は多い。

バドミントン、テニス、ゴルフなどのスポーツ用品の開発のみならず、ジュニア選手の育成にも尽力し、スポーツ事業の発展に大きく貢献した「ヨネックス」創業者の米山稔ファウンダー名誉会長が2019年11月に亡くなった。スポーツ界への多大な貢献に感謝したい。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比1.7%増加した。2018年時点では、錦織圭選手と大坂なおみ選手の活躍による「テニスブーム」

以前の水準に戻ってしまっただが、2019年は東京2020を目前に控え、再び若干明るい兆しが見えてきた。

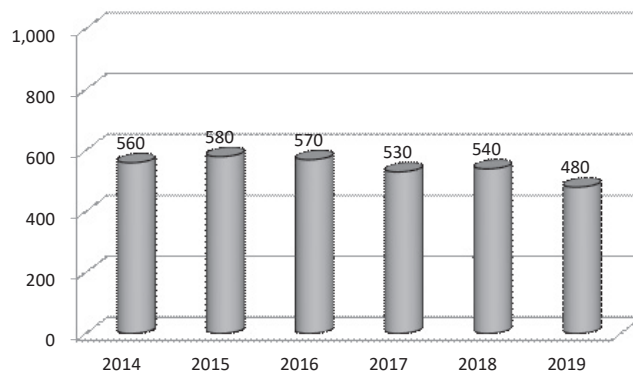
テニスを楽しく普及する目的で「3人制テニス“トリプルズ”」の全国大会が北海道で2018年より開催されており、2019年12月、ついに東京の「有明テニスの森公園」を会場として「2019東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション」（トリプルズ大会）が開催され話題となった。トリプルズの展開は、テニスの普及に貢献しているようだ。

日本最大級のテニススクール「テニスラウンジ」は、愛知県名古屋市新栄のスクールにて中上級者向け「TL プラクティスコース」を開講した。市街地のビルという立地ながら、最新機器を導入し、「試合に勝ちたい、メキメキスキルアップしたい」という要望に応えるための様々な上達支援プログラムを提供している。香川県高松市の「ヒッティングスタジオプラット瓦町フラッグ店」も市街地立地のテニス施設として注目されている。「気軽に便利！ 駅チカテニス」というキャッチコピーを掲げ、駅地下立地、手ぶらで通えて、20分単位で気軽に楽しめる。相手がいない、アクセスが不便、予約が面倒、時間がとれない、天候に左右されるといった、テニスが気軽にできないとされる理由を全て解消し、かつ最新機器を導入して、多様な顧客ニーズに対応している。こうした事例は、テニス施設の小スペースでの事業展開の可能性を示すものとして注目されている。

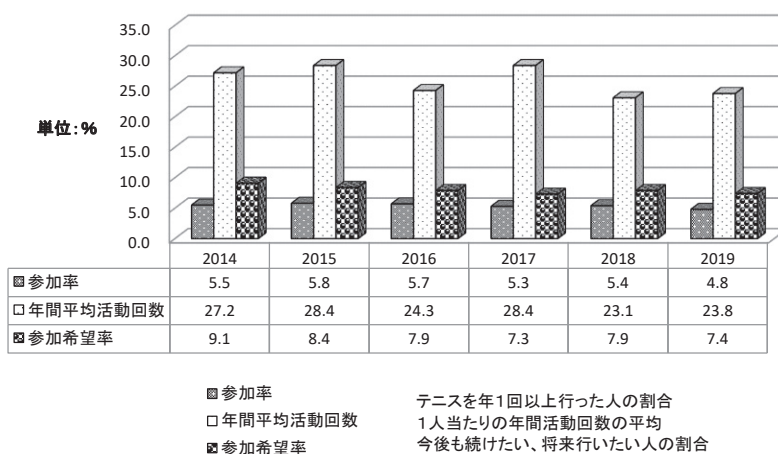
近年、テニススクールのレッスンのなかに、軟式テニス（ソフトテニス）の指導を事業化する例が増加傾向にある。これまでは、小学生以下のジュニア時代にはテニススクールで硬式テニスを経験するが、中学校の部活動では、硬式テニス部よりも軟式テニス部の方が多い。そのため硬式テニスのジュニア経験者が軟式テニスに切り替えることが少なくない。さらに部活動では、部員数が多い場合、試合出場の機会が少ない上に、普段の練習機会も十分ではないといった課題がある。こうしたことから需要のヒントを得て、事業化する例が近年増加している。テニススクール大手の「ノア・インドアステージ」は、ソフトテニスのスクールを多店舗展開するほか、日本初のプロソフトテニスプレーヤーである船水颯人選手とパートナー契約を締結し、ソフトテニス経験者による指導の強化に取り組んでいる。ソフトテニスのプログラムを導入した先駆的なスクールとしても知られる「オールサムズテニスクラブ」は、「ビーチテニス」や「フレスコボール」の常設施設を提供するなど、新たな挑戦を続けている。

○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

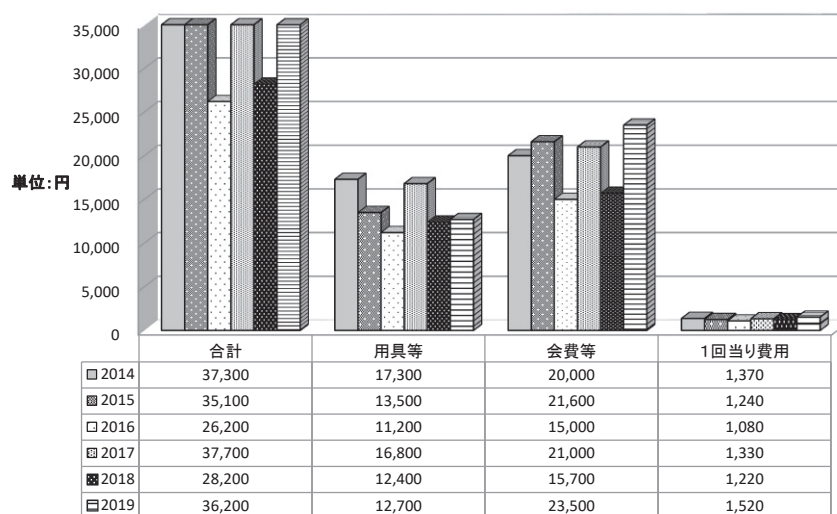
単位:万人 テニスへの参加人口



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





テニスクラブ・スクール会員在籍数調査 【2020年臨時調査】集計結果

今回の新型コロナウイルスにより、テニス事業界は休業や新しい営業スタイルへの変更を余儀なくされる等、様々な影響を受けたものと考えます。そこで、総務委員会では毎年行っております3月末の在籍数を調査する「テニスクラブ・スクール会員在籍数調査」とは別に、

本年度は5月末及び9月末の昨対在籍数臨時調査を実施いたしました。その集計結果がまとまりましたのでご報告いたします。

また、本調査に協力いただきました皆様には深く感謝申し上げます。ありがとうございました。

発送日：2020年10月26日

加盟事業所数（本社事務所は除く）

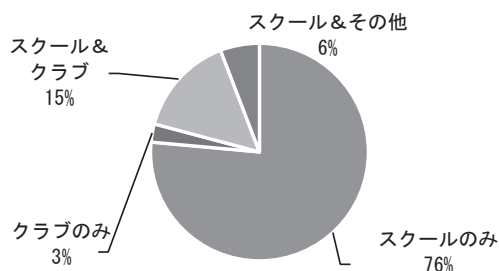
515 事業所

総回答数	293 事業所
回答率	57%

■業務形態

スクールのみ	224ヶ所
クラブのみ	8ヶ所
スクール&クラブ	44ヶ所
スクール&その他	17ヶ所

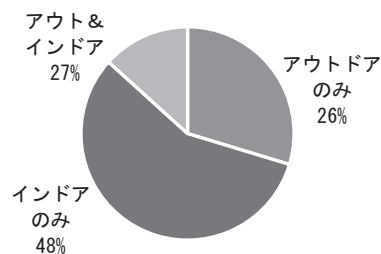
※人数推移不明事業所含む



■施設形態

アウトドアのみ	87ヶ所
コート数	507.5面
施設平均コート数	5.8面
インドアのみ	167ヶ所
コート数	449.9面
施設平均コート数	2.7面
アウト & インドア	39ヶ所
コート数	385.3面
施設平均コート数	9.9面

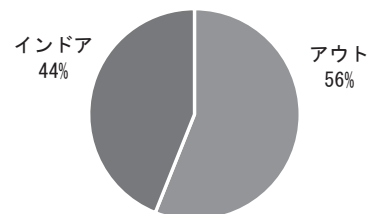
※人数推移不明事業所含む



■総コート面数

アウト	752.5面
インドア	590.2面
合計	1342.7面

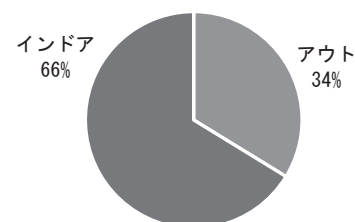
※人数推移不明事業所含む



■スクール使用コート総面数（委託含）

アウト	291.5面
インドア	572.2面
合計	863.7面

※人数推移不明事業所含む



【スクール在籍人数_全国】

【比較対象事業所集計】			2019年	2020年	増減数	比率
(274事業所) ※人数推移不明の事業所を除く (新規・未記載等)	5月末	一般	145,434	127,330	-18,104	88%
		ジュニア	71,988	58,807	-13,181	82%
		合計	217,422	186,137	-31,285	86%
	9月末	一般	146,190	136,930	-9,260	94%
		ジュニア	72,294	64,436	-7,858	89%
		合計	218,484	201,366	-17,118	92%
	増減数	一般	756	9,600		
		ジュニア	306	5,629		
		合計	1,062	15,229		
	比率	一般	101%	108%		
		ジュニア	100%	110%		
		合計	100%	108%		
★スクール使用面数 828.2面	1面平均人数 5月末		262.5	224.7	-37.8	86%
	1面平均人数 9月末		263.8	243.1	-20.7	92%

【テニスクラブ会員在籍人数_全国】

【比較対象事業所集計】			2019年	2020年	増減数	比率
(50事業所) クラブ運営のみ : 8事業所 クラブ&スクール運営 : 41事業所 ※人数推移不明の事業所を除く (新規・未記載等)	5月末	クラブのみ	1,842	1,798	-44	98%
		クラブ&スクール	7,617	7,384	-233	97%
		合計	9,459	9,182	-277	97%
	9月末	クラブのみ	1,820	1,800	-20	99%
		クラブ&スクール	7,588	7,176	-412	95%
		合計	9,408	8,976	-432	95%
	増減数	クラブのみ	-22	2		
		クラブ&スクール	-29	-208		
		合計	-51	-206		
	比率	クラブのみ	99%	100%		
		クラブ&スクール	100%	97%		
		合計	99%	98%		
クラブ使用面数 249面	1面平均人数 5月末		38.0	36.9	-1.1	97%
	1面平均人数 9月末		37.8	36.0	-1.7	95%

【スクール在籍人数 内訳詳細 施設形態別】

【施設形態別】			2019年	2020年	増減数	比率
◆アウトのみ(57事業所) ※人数推移不明の事業所を除く (新規・未記載等)	5月末	一般	13,657	11,949	-1,708	87%
		ジュニア	8,695	7,125	-1,570	82%
		合計	22,352	19,074	-3,278	85%
	9月末	一般	13,785	12,795	-990	93%
		ジュニア	8,306	7,538	-768	91%
		合計	22,091	20,333	-1,758	92%
	増減数	一般	128	846		
		ジュニア	-389	413		
		合計	-261	1,259		
	比率	一般	101%	107%		
		ジュニア	96%	106%		
		合計	99%	107%		
★スクール使用面数 155面	1面平均人数 5月末		144.2	123.1	-21.1	85%
	1面平均人数 9月末		142.5	131.2	-11.3	92%

【施設形態別】			2019年	2020年	増減数	比率
◆インドアのみ(153事業所) ※人数推移不明の事業所を除く (新規・未記載等)	5月末	一般	97,076	84,751	-12,325	87%
		ジュニア	46,813	37,537	-9,276	80%
		合計	143,889	122,288	-21,601	85%
	9月末	一般	97,602	91,381	-6,221	94%
		ジュニア	47,484	42,039	-5,445	89%
		合計	145,086	133,420	-11,666	92%
	増減数	一般	526	6,630		
		ジュニア	671	4,502		
		合計	1,197	11,132		
	比率	一般	101%	108%		
		ジュニア	101%	112%		
		合計	101%	109%		
★スクール使用面数 405.9面	1面平均人数 5月末		354.5	301.3	-53.2	85%
	1面平均人数 9月末		357.4	328.7	-28.7	92%

【施設形態別】			2019年	2020年	増減数	比率
◆アウト&インドア(64事業所) ※人数推移不明の事業所を除く (新規・未記載等) ※都道府県単位にて人数一括記載 の事業者含む	5月末	一般	34,701	30,630	-4,071	88%
		ジュニア	16,480	14,145	-2,335	86%
		合計	51,181	44,775	-6,406	87%
	9月末	一般	34,803	32,754	-2,049	94%
		ジュニア	16,504	14,859	-1,645	90%
		合計	51,307	47,613	-3,694	93%
	増減数	一般	102	2,124		
		ジュニア	24	714		
		合計	126	2,838		
	比率	一般	100%	107%		
		ジュニア	100%	105%		
		合計	100%	106%		
★スクール使用面数 267.3面	1面平均人数 5月末		191.5	167.5	-24.0	87%
	1面平均人数 9月末		191.9	178.1	-13.8	93%



“TOPGUN PROJECT 2020” 開催報告

期 日：2020年10月20日(火)

開催形態：Zoom ウェビナーによるオンライン配信

参加人数：104名

【基調講演】

テーマ：屋根裏のプロゴルファーが語る「世界のゴルフとスポーツビジネス」

講 師：プロゴルファー・ゴルフ解説者 タケ小山 (小山 武明) 氏

【事例紹介】

テーマ：テニスコーチも脳で汗かけ！！

講 師：ジュンレオ 支配人 中間 亮氏

【事例紹介】

テーマ：「アクティブ・チャイルド・プログラム」を知っていますか？

～ TENNIS P&S に活かせるヒントが盛りだくさん～

講 師：(公財)日本スポーツ協会 スポーツ科学研究室 室長代理 青野 博氏

【事例紹介】

テーマ：小学校体育におけるテニス型授業「テニピン」の普及を目指して

－日本テニス協会との連携を通して－

講 師：東京学芸大学附属小金井小学校 教諭

(公財)日本テニス協会 普及委員 今井 茂樹氏





第12回テニスプロデューサー限定研修会

期 日：2020年12月1日(火)

開催形態：Zoom ウェビナーによるオンライン配信

参加者数：84名 アンケート回答数：33名

アンケート結果（抜粋）

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	計
男性		6	8	9	4		27
女性			5				5
不明			1				1
合計		6	14	9	4		33

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	1
スクール	29
レンタル	0
その他	2
無記名	1

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	7
本社・本部勤務	2
支配人・マネージャー	11
コーチ	13
フロント	1
その他	
無記名	1

※複数回答有り

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	10
当協会のメール	24
ホームページ	3
会社からの案内	4
その他	1

※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	19
講師が気に入った	5
研修ポイントの対象だから	13
会社の指示	1
その他	2

※複数回答有り

1. 基調講演：夢が叶うことが当たり前になる アイデンティティの法則

～指導者としても責任者としても結果が出る
実践的リーダーシップ研修～

Gift Your Life 株式会社 代表取締役
豊福 公平氏

感想：

- ・非常に熱く惹きこまれる講演だった。 …11名
- ・リーダーシップの5段階を意識し、メンバーと関わり、アイデンティティの法則を活かしていきたい。非常に参考になった。 …7名
- ・アイデンティティの法則が非常に参考になった。 …7名
- ・この研修で自分を理解し、やりたいことを見つけ出し、



それを達成する為にいま成すべき事が明確になった。

…2名

- ・リーダーシップ、目標、目的、どうすれば達成しやすくなるのかが分かりやすかった。 …2名
- ・現場で活かせることばかりで、人材育成のスキルとして取り入れていきたい。 …2名
- ・お話をもっと深く聞きたい。豊福様の再度講演を希望する。 …2名
- ・コミュニケーションとマネジメントについて違う観点から学ぶことができた。
- ・講演を聞いてイメージしかなかったものが分かりやすい言葉で頭に入った。
- ・リーダーシップをとり、そこで「成果を出すためには」という段階が分かった。
- ・自己啓発をする為には、改めて動く、本を読む、同じ志の人に会い、プラスの話をする事を再確認した。
- ・自分を高める講演だった。自身が魅力的であること。

相手を尊重することの大切さを認識した。

2. 事例紹介：365日毎日試合を行うテニスクラブの経営とは！

株式会社インスピリッツ
代表取締役 増田 吉彦氏

感想：

- ・試合の運営方法やお客様との関わり方等、大変参考になった。 …11名
- ・過去の失敗から学んだことが今日の成功に繋がっていると感じた。 …6名
- ・大いに刺激を受けた。 …4名
- ・“話は顔で聴く”という言葉が印象的だった。 …3名
- ・大会を継続させるには、料金や試合数以外に付加価値が必要とわかった。 …2名
- ・試合こそがテニスであると再認識できた。 …2名
- ・試合に出ている方はテニスをやめないことを再認識できた。 …2名
- ・テニスを通じた人との繋がりを大事にしているのが伝わった。 …2名
- ・講師の方のエネルギーを感じた。 …2名
- ・講師お二人の掛け合いが楽しかった。 …2名
- ・創業時よりお付き合いしていますが、益々クラブが繁栄されているのは、増田さんのめげない根性ゆえと感じた。
- ・何事にもチャレンジして貪欲に吸収するバイタリティーが素晴らしい。
- ・簡単そうで難しい。大変ご苦労された事を明るく話されており、素敵な講演でした。
- ・話を聴いてみたい、と思わせる表情や雰囲気が画面越しに伝わってきた。
- ・必死さが伝わってきた。
- ・社員一人ひとりを主役にして主体性を発揮できる環境を作ったことが、事業を拡大できた要因だと思った。
- ・お客様同様に社員も大切にされていることが伝わった。
- ・人脈、目標設定、人材育成など、成功されている方は共通して大事にしているものがあると感じた。
- ・人材育成の大切さを再認識できた。
- ・小さく身近なところから始める大切さを学んだ。
- ・自社の試合イベントでもコミュニケーションを図り、通常レッスンへの参加率アップを狙いたい。
- ・自分のためではなく、人のために動く・考えることで成功に近づくと思った。
- ・“何のために仕事をしているのか” “何のためにテニスをしているのか” という目的や目標の共有によって行動は変わると思った。



- ・“コミュニケーションは学び、磨くことができる” という言葉は共感できた。
- ・“継続の力” が印象的だった。
- ・YouTube を参考にさせてもらっています。
- ・インスピリッツの試合はお客様が多く参加されており、問い合わせがあれば私たちもご紹介しています。

3. 事例紹介：テニスコートでの新しい収益ビジネスモデル

【運動神経向上スクール】のご紹介

GODAI ゴールデンキッズ事業部
部長 高島 友幸氏

感想：

- ・大変参考になった。 …11名
- ・自社に取り入れたい。 …7名
- ・テニスコートを使った新しいビジネスモデルの可能性を感じた。 …7名
- ・ビデオ映像もあり、内容がイメージしやすかった。 …5名
- ・子ども達の運動能力があっただけで、スポーツ人口も増えてレベルも上がると感じた。 …4名
- ・大いに刺激を受けた。 …3名
- ・一度現地視察に伺いたい。 …2名
- ・子どもの体力低下問題は今後は更に増えると思います。
- ・お受験をする子どもも多く、更なる潜在ニーズの可能性を感じた。
- ・子どもたちの挨拶が素晴らしいと感じた。
- ・キッズ・ジュニアのレッスンでのウォーミングアップに取り入れる必要がある。
- ・時代を捉えた見事な企画で、進化し続けていることが素晴らしい。
- ・初期費用・運営費用も安価で始めやすいモデルと感じた。同時に社内でもこのような販売が出来るようノウハウを蓄積する必要性を感じた。
- ・練習は繰り返しになる。その練習に飽きさせないようにコーチが考えてやっていく。そのためにコーチがいる。
- ・高島さんの想いを感じた。
- ・実際の利益や地域へのアプローチ方法が聞けて良かった。



4. 事例紹介：私の考える 30 年後を見据えたテニススクール運営 ～今から考えること～

株式会社スポーツクリエイト
スポーツ事業本部長 久次米 健氏

感想：

- ・大変参考になった。 …13 名
- ・深く考えるきっかけとなった。 …6 名
- ・30 年後のスクール運営を視野に、今から変化していく必要があると感じた。 …4 名
- ・今後必要になってくることを認識できた。 …4 名
- ・とても面白い講演だった。 …3 名
- ・大いに刺激を受けた。 …3 名
- ・自社でも実践したい。 …2 名
- ・自身の市場価値を常に意識することの重要性がわかった。 …2 名
- ・発想の柔軟性が必要と感じた。 …2 名
- ・“遠慮はせず、配慮を忘れず”という言葉が印象的だった。 …2 名
- ・話がストレートなのでわかりやすかった。 …2 名
- ・スマートかつロジカルな中でも“結局は人”という泥臭い一面を感じることが出来て納得感があった。
- ・バランス感覚や自己分析が素晴らしい。将来を見据え自己研鑽してきたことが伺え、ビジョンを明確に見据えていらっしゃると感じた。
- ・自身のキャリア形成を考える上で意識すべき事柄を学べた。
- ・人と会うことでコミュニケーション能力が向上し、成長に繋がることが確信できた。
- ・自社で取り組んでいることと異なる視点からの講演を聴くことで、新たな発見があった。
- ・人口減少社会を迎え、売上げを上げるためには客単価を上げる必要があり、そのための高額商品やオプションの話に興味深かった。
- ・具体的に 30 年後が予想できる内容だった。遠い将来に備えて準備するための材料をいただいた気がする。
- ・定番的なシステムと画期的なシステムの融合には大い



に共感する。

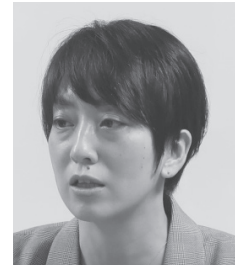
- ・30 年後のテニススクールをはじめ、テニス事業を輝くものにできるよう、切磋琢磨していきましょう！

5. 事例紹介：コロナ禍を生き抜くために私たちがやるべきこと

TOP インドアステージ氷川台
支配人 矢口 宏美氏

感想：

- ・コロナ禍での具体的な取り組み・対応など、大変参考になった。 …11 名
- ・2,300 名ものお客様へお電話したことが本当に凄いなと思った。 …5 名
- ・安全安心を提供する大切さ、時間を掛けても声で伝える大切さ、人と人とが合って話す大切さを学んだ。 …5 名
- ・コロナ禍でのレッスン対策や、継続していただくための努力が伝わってきた。 …3 名
- ・地道な努力を重ねることが大きな成果に繋がることを再認識した。 …3 名
- ・自社でも取り組んでいきたい。 …3 名
- ・お客様に寄り添い、スタッフのために運営している姿は素晴らしい。 …3 名
- ・スクールのあり方を改めて考えることができた。 …2 名
- ・お客様の立場になって考え、行動していこうと思った。 …2 名
- ・改めて頑張ろうと思えた。 …2 名
- ・この状況を乗り切るため、ともに頑張りましょう！ …2 名
- ・私たちの仕事はやはり“人”なのだと実感した。
- ・情報を如何に捉え如何に発信するか、決断の大切さ、伝える側の想いの大切さが伝わった。
- ・“お客様が失ったものを提供できるようにすることが大切”とのお話しに共感した。
- ・参加率アップのため、毎レッスンで次週の予告や個人の課題を話すことは良いと思う。





シニアテニスプロデューサー資格を取得した これからの私

STP180296

狛江インドアテニススクール 池澤 幸子



みなさま、狛江インドアテニススクールの池澤と申します。

2018年シニアテニスプロデューサー資格試験に合格させて頂きました。

合格通知を頂いたときはもちろん嬉しさはありましたが、それより何よりも安堵感。ホッとしたことを鮮明に覚えています。

■テニスプロデューサー資格試験にチャレンジ

5年前くらいでしょうかフロントの仕事をしていた日々。何のため？誰のため？に仕事をしているのだろうか。何をしたいのかもはっきりしないまま、ぼんやりと一日一日が過ぎていた時、テニスプロデューサー資格制度があることを知りました。自身の成長のためか、コーチでもなく管理者・経営者でもなくフロントの私がTP資格。葛藤しました。でも自分自身の把握の為、自分への刺激の為、何か変化があるのではと思い資格取得したいと考えました。ですがここですぐに試験を受けることなく日々の仕事が忙しいという理由で、また時間だけが過ぎていきました。しかしその間には事業協会のセミナーやフロント育成塾などできる限り参加させて頂いておりました。参加する度に影響を受け、知識は得たものの、それをどう活かすか、どのように周知させていくかをそこでまた悩む日々。

今一歩踏み出せずいた時です。ほんといつもタイミングが良いのか悪いのか…事務局長の加藤さんから『いつ取る？TP資格！もう取らないとダメでしょう』とお言葉を。（ですよねえ、避けては通れませんよね。）前々から気になっていたTP資格です。加藤さんの一言でやっと背中を押してもらい私でも取って良い資格なのかと思うようになり受験することになりました。それもなぜかシニアです（>_<）さあ大変です。

そこですぐにフロント部会でご一緒させていただいておりますITCの中村さんに相談！すでにSTPを取得している大先輩中村さんのテキストを自分のテキストが届く前に拝見させていただきました。ご存じの方多いと思いますが分厚いドでかいテキストそして更に中村さん使用のテキストにはマーカーで引かれた線たち…当たり前ですが愕然としました。

何日か後に自分のテキストが届きましたが大きさは知っていたにもかかわらず再度愕然としたことを覚えています。ただテキストに自分の名前が入っている事がなんだか嬉しく、頑張りようかなと思ったこと。今思うと単純ですがワクワクしておりました。

勉強スタートです！テキストは開いているものの知ら

ないことばかり、できる限り時間を作り勉強しました。元々の知能の低さで言葉の意味も調べながらです。試験日が近づくにつれプレッシャーもどんどん増してきました。会長の所の…。加藤事務局長の存在…。テニス基礎知識さえも微妙なのに、財務管理、安全危機管理など9教科…やっても進まない、これは本当に終わるのだろうか？間に合うのかと思いつつも、でも不思議と充実した時間で新しい事を吸収できることが楽しくて気がつけばテキストを開いている時間が増えていきました。もちろん覚える事は本当に苦勞しました（年も年なので）しかしこの分厚くドでかいテキストはテニス事業の活性化、自身のスキルアップに必要な知識が凝縮されたテキストで一生モノだと思います。

■テニスプロデューサー資格取得とこれから

運良く合格させていただきましたが合格して良かったのかなと疑問を感じております。

元々資格試験を受けることは嫌いではなかったのですが、多少の資格は持っているのですが実際、取得して終わりにしてしまうのが今までの私でした。合格したからおしまいではなく、ここからがスタート！TP試験で勉強したことは基礎であって、もっと深く知りたい、もっと活用したいと意気込んでおりました。が、しかし取得して2年…。

テニスプロデューサー紹介で原稿依頼の連絡がありました。

えっ？2年も経った？私…何かやった？変わった？と改めて思い見つめ直しました。弊社スタッフは私以降TP資格取得を試みたものはおりません。TP資格の必要性を伝えきれていない自分の無力さに私自身が変わらないといけなさと感じ、今回は本当に良い機会をいただきました。ありがとうございます。そしてまたテキストを常に手の届くところに置きスタッフにどう伝えるべきかを考え、自分一人の力では何もできません。人と人との繋がりがあってこそ、スタッフ一人一人が大切です。刺激し合える仲間を増やし共に進んでいこうと思います。

■最後に

今このようなコロナ時代。先々不安に思うことが多いと思いますが、安心安全にお客様にも一緒に働くスタッフにも笑顔で過ごしてもらえるよう、このような時期だからこそできる事があると思います。テニス界、テニス事業の発展の少しでもお役に立てるよう日々努力していきたいと思っています。

今後ともご指導のほどよろしく願いいたします。



シニアテニスプロデューサーの勉強を 振り返って

STP160251

自由が丘インターナショナルテニスカレッジ 権名 史人



私はフランスパリ 14 区のパリ天文台近くの病院で、日本人の父と中華民国人の母の間に生まれました。20 歳までフランス国籍も持っていましたのでミドルネームがありました。

「フランソワ」です。上の写真からすると笑えるくらい全くフランソワ感ゼロですね。

幼少期はまだフランス語が話せたようで、数も 100 まで数えられました。逆に日本語が全くダメでした。中国語が 1 番話せて、続いてフランス語そして日本語でした。親戚にはアフリカ系アメリカ人からロシア系アメリカ人もいるかなりグローバルな一族です。本当にびっくりしたのは数年前に中国に数百人単位で親類が見つかったことです。自分で言うのもアレですがなかなか面白い家系だと思います。

自分の話をしすぎましたね。テニスプロデューサーの話をしたいと思います。

テニスプロデューサーの受験の経緯は単純明快です。会社命令です。

「ヘッドコーチなのになんでシニアテニスプロデューサーの資格持ってないなんてありえない！」と言われ逃げるわけにはいかず、受ける事を決めました。この辺りは資格を持っている皆さんと同じような流れではないでしょうか。

2016 年に初めてテニスプロデューサーの試験を受けました。自分で言うのもどうかと思いますがものを覚えるのは得意なので、「大した事ないだろう」とたかをくくっていましたが、完全な準備不足で敢えなく撃沈しました。

2018 年に 2 度目のトライ。前回の反省を活かし、準備も万全にし、どうにか試験をパスすることができました。

今回こういった執筆の場を与えてくださったのを機にもう一度パラパラとテキストをめくってみました。学んだ内容が殆ど消えてしまっています。テキストに載っていることは非常に大切なことが多く仕事をしていく上では本来は当たり前のように知っておいた方がいいことばかりです。深く理解をしていく必要があると思います。

試験に合格して安心しきっていましたが、最低でも 1 年に 1 回は再学習をする必要があると改めて感じました。何度も何度も繰り返しやることで定着していくはずですからね。

さて勉強をする意味とはなんでしょうか。私が考えるに謙虚さを学ぶものだと思う。

自分が知らないと言うことを知る。そして自分を見つめ直すことができるのだと思う。己を知ることが出来ます。中途半端な人ほど吠えると言いますよね。温厚で物静かな人に限って超大物だったりします。テニスプロデューサーに限らず日々勉強をしていくことは大切だと思います。

勉強という意味では語学の勉強も必要だと思います。ここからは私の独り言です。

テニスプロデューサーの試験に必須科目として英語を入れるのはいかがでしょうか。(現実的でないのは分かっています)

世の中では英語はできて当たり前で、バイリンガルではなくトリリンガル、マルチリンガルが当たり前という社会になってきています。特に弊社の場合は目黒区に拠点があるので英語を使うのはある程度日常なことになってきています。グローバル化が進む現代社会では英語は必須なのではないかと考えます。そんな中において英語が話せないテニス関係者が多くと常々思っています。

以前からテニス業界のレベルを上げていこうという話を聞きます。社会人として他の業界から見ても恥ずかしくないものにする。そういった中の一つに語学力も入ってくると思います。これだけグローバル化された社会になってきてますので、語学力はつけていきたいものですね。交友関係も広がってくると思いますし。

だいぶシニアテニスプロデューサーの話からは脱線してしまいました。

資格を取得して 2 年という月日が流れてしまいました。今回こういった執筆の機会を与えていただき思ったことは、テキストに載っていることは仕事をしていく上での礎になるのだと感じています。それが非常にコンパクトにまとめられている。これは試験用に勉強するのではなく本当に自分のものになるまで復習をして必要があると思います。

資格を取得されていない方は資格の勉強は自分のためになりますので、是非挑戦することをお勧めします。

長々と私のお話にお付き合いいただきありがとうございます。ありがとうございました。



シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP170284

ノアインドアステージ横浜センター南校 武内 昂亮



■自己紹介

こんにちは、ノアインドアステージの武内と申します。この度シニアテニスプロデューサーという、名誉ある資格を頂き、仕事に従事出来ることを大変嬉しく思います。

私自身、大学時代までは体育会の硬式庭球部でテニスをプレーしていたものの、入社までの進路は落ち着かず、オーストラリアへの留学も含め、他の方よりも3年遅れ、今のこのノアインドアステージ株式会社という素晴らしい会社に入社することが出来ました。

入社の際としましては、父の建築設計事務所を継ぐ、という約束の元2回目の大学に夜学として社会人の方々と一緒に勉学に勤しんでいました。その傍ら、午前中は時間がありませんでしたので、それまで行っていた大好きだったテニスを活かしてアルバイトをしたいと思い、当時オープンを迎えた、ノアインドアステージ国分寺校でアルバイトを始めました。始めた当初は、コーチという職業の楽しさよりも、テニスを伝える難しさ、また周りのメンバーとのチームワークという面でもとても苦勞していました。勉強との両立が困難であるという気持ちから、アルバイトを始めてから9か月ほど経ったあたりで、退職を検討していました。

そして退職を検討していた調度その時、現ノアインドアステージ株式会社レッスンサポート部長である山田部長が、国分寺校の支配人として赴任されてきました。そこから山田部長にはノアのコーチとしてという事を1から教えて頂き、レッスンの楽しさ、コーチという職業のすばらしさを教えて頂き、ノアでのコーチとしての本当の魅力に取りつかれ、レッスンが楽しくて仕方なかった事を覚えています。

その後父の事務所を継ぐか、このままコーチを続けるかという進路の二択を迫られ、父と協議をした結果、ノアインドアステージ株式会社に入社することを決めました。

■テニスプロデューサーについて

最初の時には、その山田部長からの勧めもあり、「あなたはテニスプロデューサーの資格にチャレンジした方が良い」というお話を頂きました。しかし当初はまだ私もチーフコーチという立場なので、そういった事はまだ必要がないと考えていました。丁度そのころ、横浜にあるセンター南校がオープンを迎え、そのオープニングスタッフとして転勤しました。その頃から当時の支配人にマネジメントについて、色々と任せられる部分が多くなっていました。そうなった時には、自分なりに考え、人の事、レッスンの事、お客様の事、施設の事と考えて行っていたのですが、そういった知識のベースになる部分でも、何かちゃんとした運営する上での知識が必要だとも感じていました。

特にオープンしてからは、色々な事が立て続けに起き、その対応に追われてしまい、自分のレッスンにも集中するのが難しい事もありました。

オープンした後の事が落ち着いて来た、オープン3年目、当時支配人をしていた方が体調不良の関係で退任し、現場責任者が一気に私になるという事が起き、いよいよこうした知識が必要になる事態となりました。

そうなった時に、山田部長に勧めた頂いた、このテニスプロデューサーの事を思い出しました。

その時自分にとって、学びたい分野としてはとてもマッチしたので、テニスプロデューサーⅠ・Ⅱの取得に関しては、夢中になって勉強したのを覚えています。

そしてこの勉強した内容の事が、今の運営の土台になっていると思います。テニススクールの運営、イベント、顧客管理、財務管理、安全・危機管理などとても今に役立っています。その経験があったので、翌年、そのままシニアテニスプロデューサーにチャレンジさせて頂きました。

その時にも、マーケティング、労務管理、施設管理、人材育成と、自分の身になる内容を勉強させて頂きました。この資格の取得により、今の自分の立場として自信を持って仕事に従事出来ていると思います。

今資格の取得に迷われている方は、こうした自分にとって行き詰ったことに関して、欲しい知識を得られる、このテニスプロデューサーに是非チャレンジして頂きたいと思います。

■今後について

今こうしたコロナの感染拡大が起り、世界的にまだ体験した事のない未曾有の危機となっています。この危機に対応するために、今各スクールで感染対策として様々な事を行っていると思います。日本テニス事業協会様にも、テニススクールの運営ガイドラインを作成して頂き、心より感謝しております。しかしテニスは他のスポーツと違いコンタクトスポーツではないので、感染対策をしっかりと行う事で、こうした事を心配することなく楽しんでいただけます。そして私たちの使命は、こうした大変な時に、スポーツをする場所を失っている方への救済を行っていく事だと思っています。

ジムに通う事が難しくなった方、部活でテニスが出来なくなってしまった学生、リモートワークに切り替わり運動不足になってしまった方、私たちが新たにテニスという運動をする場を提供できる方は沢山いるかと思っています。テニススクール、テニスクラブだからこそ出来る、こうした社会貢献を行っていく事が私たちの使命かと思っています。

そして、テニス業界を盛り上げるものとして、こうした危機に立ち向かっていきたいと思っています。



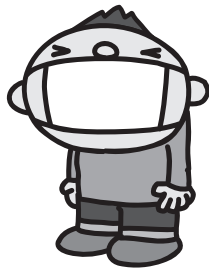
新年あけましておめでとうございます。今年も安心安全をキーワードに、皆様と一緒にテニスを楽しんで頂ける環境作りのお手伝いをして参ります。

年末からのステイホームが、コロナウィルス感染の拡大をいくらかでも縮小傾向に導いていることを願っております。引き続き感染症対策をぬかりなくお願いいたします。

さて、冬まっただ中、お正月休み中はステイホームでおせちお餅三昧、少し体重も増えて体がなまっている方が多いのではないのでしょうか。

■気を付けましょうこの季節！

気温が低く、寒さで固まった体は、急な運動には対応しきれないものです。テニス肘や筋断裂、ケガの件数も増えていく傾向にあります。楽しくテニスを続けるために以下の事等を見直してみましょう。



1. 準備体操の徹底を！

手首足首のストレッチから軽いジョギング、体を軽く暖めてからしっかりと体操をしましょう。暖かい季節よりも念入りに行ってください。



また、ジャンプなど急激な負担を与える運動は避けたいですね。

レッスンに遅れた方でも準備体操は入念に行ってください。コートサイドに体操の手順を貼っておくと良いでしょう。

毎週テニスを楽しんで頂きたいですからね。

2. ウォーミングアップは徐々にしっかりと！

運動負荷は徐々にあげましょう。ミニラリーでゆっく

りと打球から徐々に距離を延ばし球出して体を慣らしてからラリー練習に入るなど、段階を踏むように心がけます。



3. 待ち時間を減らす工夫を！

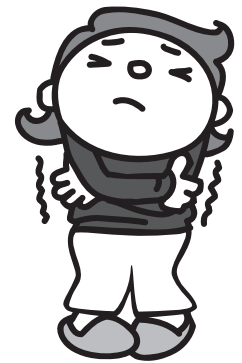
多人数のレッスンでは、どうしても順番を待つ時間が発生します。その間に体が冷えてしまわないような工夫が必要です。ミニネットでのボレーボレーや素振りを組み合わせて

出来るだけ体を動かし続けられるような工夫が必要です。

4. 服装にも注意！防寒のアドバイスを

コーチの着衣は冬季プレーの見本になるように心がけましょう。

近年は、高性能な軽く温かなウェアが沢山あります。体温の調節や汗を逃すような素材や重ね着、こまめに脱ぎ着して快適にプレーしていただきましょう。そのためのインターバルもレッスンメニューに入れる工夫をしてみても如何でしょうか。

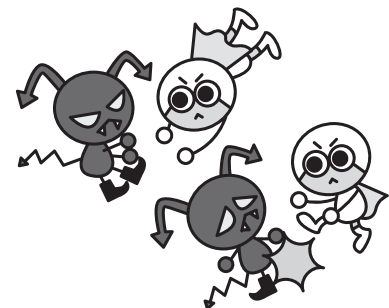
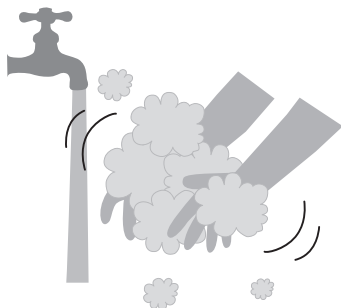


プレーに適したウェアをお薦めし商品の売り上げもアップ！

追伸

近頃、ロブ追いのバックステップの時に踵をコートに引っかけて転倒し頭部打撲のケガを負う方が増えているようです。ロブ追いやスマッシュなどのフットワークは丁寧に重ねて指導することが必要と感じます。

皆様お気を付けて！





第51回クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

日 時：2020年11月10日(火) 14:00～16:00

開催方法：リモート開催（Zoom ミーティングによる Web 会議）

参加費：2,200円

参加者数：10名

新春の候、皆様にはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

2020年は、新型コロナウイルスの影響で仕事も日常生活も大きく変動した1年でした。振り返ってみると、感染対策や自粛要請、給付金の申請などコロナ対応に追われていたことを思い出します。1日も早くコロナが終息し落ち着いた生活を取り戻すことを願うばかりです。

昨年11月10日、今期2回目の「クラブ部会・後継者の会」を、参加者10名にてZoom会議で開催しました。まずは、事前に部会のメンバーから集めたアンケート結果を発表し、情報を皆で共有しました。内容は、相続問題から会員の高齢化、後継者問題などクラブ部会特有の悩みから、売上収益の減少、施設設備の老朽化問題など多岐に渡りました。各クラブによって、コート施設や周辺環境、商圈や会員様の年齢層など様々ですが、悩んでいる問題は共通点も多く、今後の課題として皆様と取り組んでいきたいと思えます。

次に、アンケートの中でも意見が多かった「若い世代の入会促進」について話し合いました。若い世代と言っても各事業所によって20代～30代、40代～50代などターゲット層も様々でした。施設をオープンな雰囲気にして気軽に足を運び易くする案や、敷居は高いけどクラブの中は居心地の良い空間を演出して特別感を出すなど、自由な発想で議論を楽しみました。施設面の改良か

らサービス内容、料金の改定など、まだまだチャレンジ出来ることはあると感じました。

最後は、「テニスクラブの魅力を再発見する」をテーマとしました。売上や集客UPにばかり意識が行ってしまいがちですが、テニスクラブの価値やオリジナル性について話し合い、強みや魅力を再認識することも大切だと思います。クラブは、人と人が出会うコミュニケーションの場であり、心のゆとりや体の健康を維持するために大切な憩いの場です。話し合うことで、お互いにクラブに対する愛情や想いを改めて感じる事が出来る良い機会となりました。

今期3回目は1月26日(火)14時～予定しています。内容は、「売上収益UPのための取り組み」と「施設、設備や備品に関する情報交換」を中心に進めていきます。コロナの影響や高齢化などにより集客が難しい中、どのようにして売上収益のUPに取り組めば良いのか、SNS等の広告宣伝の活用も含めた広い視点で意見交換を行います。また、老朽化設備の更新や新設、備品の調達、メンテナンス方法も部会のメンバーで共有できればと思います。

今後も、皆様と共に知恵を出し合い、少しでもクラブ存続に向けた積極的な会にしていくことが目標です。今後ともご理解ご協力の程よろしくお願い申し上げます。





スクール部会の活動

スクール部会 部長 蒲生 清

スクール部会では「スクール経営研究会」を9月より再開し、年度末までに計4回の勉強会を予定しております。9月の第一回、12月の第二回は終了いたしました。今回はリモートによって開催されていますので、遠方のスクールや小規模のスクールの経営者の方も参加され、新鮮な勉強会となっております。勉強会は、初めて参加される方のテニススクール紹介と悩み相談、そして新型コロナウイルスに関する情報交換を行っております。

またスクール部会で推進しております三人制競技の「テニス・トリプルス」、全国のテニススクール間での振替システムの「どこでもテニス」、スクール会員の「高齢者表彰制度」の今年度の活動は見送りにりましたが、来年度に向けて準備しております。尚、「テニス・トリプルス全国大会」は2021年6月5日・6日と札幌での開催を予定しております。

新型コロナウイルス感染に対してテニスは比較的安全なスポーツと言われておりますので、今後も感染予防対策を取りながら、テニススクール事業を推進していきたいと思っております。

第五期スクール経営研究会（リモート開催）

【第1回】

2020年9月28日(月) 13:30～16:30

17名参加

第一部 新型コロナウイルスに関する情報交換

第二部 特別テーマ

- ①コーチのモチベーションを上げるための施策

②スクールのサイクルと退会等の手続き
第三部 情報交換

【第2回】

2020年11月16日(月) 13:30～16:30

4名参加

第一部 テニススクールの事例紹介

- ①株式会社クリスタルプランニング

岡田 浩司氏

- ②ワカヤマテニススクール 神前 星子氏

第二部 特別テーマ

- 1) コーチ職の賃金制度
- 2) コロナ禍の集客アップ

第三部 新型コロナウイルスに関する情報交換

- 1) 各事業所での事例紹介（対策・感染）
- 2) With コロナ時代のスクール戦略
- 3) 補助金制度の活用

第四部 情報交換

【第3回】

2021年1月18日(月) 13:30～16:30

【第4回】

2021年3月15日(月) 13:30～16:30

※単発参加を受け付けております。詳細な開催要項と申込用紙はホームページをご確認ください。





マネージャー部会報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

今年度で支配人養成塾を開催して8年目となりますが、これまでの7年間では新規獲得や退会抑止による会員数・売上アップ、また業績向上のための施策や成功事例などをディスカッションし情報共有し、自事業所に取り込む動きを取ってきました。しかし、参加者の方々は目に見える成果がそう簡単には上がらず、学んだ手ごたえを感じづらかったと思います。

今年度は、チームリーダーであるマネージャー自身の自己成長無くして事業所の発展はないという思いから、まずは自分と真摯に向き合うことで自分と他者を受け入れるコーチングの基本を学び、そこからリーダーとして必要不可欠なチームビルディングや、部下とのコミュニケーションスキルを習得していくことを目的とし、全4回で何かをつかみ手ごたえや自己成長を感じ取っていただきたいと考えました。

そこで、すでにコーチ部会やフロント部会では、参加者から好評を得ているみずさき先生を講師に迎え、マネージャーとして強いチームを作るコーチングを学ぶ「エグゼクティブコーチング講座2020」～サステナビリティの高い組織と自己基盤の相関性を学ぶ～を開催す

る運びとなりました。

今回、コロナ禍によりリモート開催としたことにより、会場への移動のご負担もなく北海道・関西・四国からも参加されていること、そして同じ志の方が多く集ったことは大変嬉しい限りであります。

第一回目は、本講座への参加目的とその達成方法などの現状把握から始まり、コーチングの基礎となる自分軸、自己基盤を確立することの重要性、そしてコーチングの定義について学びました。第二回目は、前回以降の一か月半にどう考えどう行動したかの報告から始まり、コーチングをさらに掘り下げチームビルディングの在り方について学びました。講座以外にもみずさき先生との1 on 1セッションを実施しています。

エグゼクティブコーチング講座2020がスタートしてから約三か月が経ちましたが、チームリーダーである参加者ご自身の心の持ちようや職場でのスタッフとの接し方に、少なからず変化が生まれたのではないのでしょうか。引き続き第三回目は「伝え方」、第四回目は「組織における管理職」をテーマに学んでいきます。





2021年 新年ご挨拶

コーチ部会 部会長 白倉 明博

旧年中は新型コロナウイルスの影響の中、事業者・事務局の皆様には沢山のご支援ご協力を賜り有難うございました。この場をお借りし厚く御礼申し上げます。

コーチ部会では、他の部会同様コロナ禍の影響を受け研修会開催を9月まで延期しておりましたが、今後の新型コロナウイルスの感染動向を踏まえ、リモート開催にてみずさきゆみ先生をお招きし、昨年引き続き「テニスコーチの為のコーチング講座 2020」を開催中でございます。リモート開催で実施させていただいた事により、普段は参加しにくい遠方の事業者様からもご参加いただき、大変有意義な時間を共有させていただいております。コロナの終息が見えない中ですが、コーチ部会では今こそ、自己基盤を整えることはコーチングスキルの向上に繋がると考えております。コーチング技術を正しく習得する事で信頼関係に基づく環境を構築し、テニスコーチ

としてのブレない軸を育むことでコロナ禍のような苦境にも負けないコーチ育成に今後も取り組んでいきたいと思っております。

今年は私がコーチ部会長を雑賀前会長に任命されてから10年目になります。10年も部会長をさせていただいているのも優秀で頼りになる副部会長5名の精鋭と事務局の皆様のご協力のおかげです。いつもありがとうございます。コロナ禍の中で、今後の予測は難しい状況ですが、コーチ部会としては多くの方が参加しやすいリモート開催や感染対策を充分に行いオンコートのセミナーも復活させたいと思っております。10年目を私自身迎えますが、今後も皆様のご要望を取り入れながら前進して参りますので、さらなるご支援ご協力をお願い申し上げます。





第六期 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～ 開催報告

フロント部会 副部長 株式会社ITC 中村久仁子

フロント育成塾が始まり、第六期（6年目）を迎えました。

育成塾は全4回シリーズ。例年は3ヶ月ごとに開催し、1年を通して成長を図ろうというもの。今年は新型コロナウイルスの影響で、当初は開催自体も危ぶまれていました。まさかの営業自粛から営業再開後の多岐に渡る対応やフォロー。安心・安全が何よりも求められる中、日々奔走する毎日。そんな中、研修なんて出来るのだろうか。部会でもいろんな意見が飛び交いましたが、結論は“学びの場を止めてはいけないのではないか” みずさき先生とご相談させていただき、Zoomで開催することになりました。

時は既に7月。初めてのZoom開催とあり、11月スタートで熱の覚めない1ヶ月ごとの全4回日程とし、今半分の第2回が終了したところです。初めてのZoom開催ですが、ご参加の皆様の表情が画面に写り、つながりをちゃんと感じられています。

さて、前置きが長くなりましたが、今年もサブタイトルは「プロフェッショナルなフロントへの挑戦」。講師の先生も昨年に引き続きみずさきゆみ先生です。プロフェッショナルなフロントには必要不可欠なコミュニケーション力の向上を目指し、人としてのあり方の土台となる“自己基盤”の確立やコーチングスキルを習得していきます。

「ちゃんとコミュニケーション取れているので大丈夫です。」は果たして本当でしょうか。「ただ伝達しただけの一方通行ではダメ。相互に理解し合い、疎通して初めてコミュニケーションなんだよ。」第1回・第2回と繰り返し先生がおっしゃったこの言葉。第2回の紙ちぎり実験では、その言葉が明確に映し出されました。リーダーが1つの図柄の製作を求め指示を出します。「紙を半分に折り、角をちぎってください。」「また半分に折り、角をちぎってください。」4～5回繰り返し広げた紙は、参加者全員がほぼ違う柄になっていました。言葉が足りず、相手が理解しているかの確認を怠った結果です。コ

ミュニケーションが取れているつもりでも、ただ一方通行に伝えて満足していたのではないかとこれが日常的に起こっているんだ。ハッとしました。

コーチング・コミュニケーションスキルには、“自己基盤の確立”が根底にある。自分を認めるからこそ他者も認められる。だからまずは、自分の本音と建て前に向き合い、セルフコミュニケーションを図る。次に他人とのコミュニケーションを図り、コミュニケーションを一本化していく。聞くとなるほどと思うものの、そのスキルを身につけるのは決して簡単なことではなく、日々の繰り返しだと改めて感じました。

毎回みずさき先生の講座の冒頭ではルールが伝えられます。“話した人が話して良かったと思う空間づくり”といういつものルール以外に、今期は“話す時は必ずI（アイ）メッセージを入れる”が加わりました。「私の名前は●●です。」「私は●●と考えます。」「私は」と主語を明確にすることで、相手に伝わりやすくなるからです。育成塾では参加者が発言する機会が沢山設けられています。コミュニケーションの実践トレーニングですね。発信力・受信力を高めていきたいと思います。

今期はZoomでの開催とあり、北は北海道、南は愛媛からご参加いただき、大変嬉しく思っています。コロナ禍も、悪いことばかりじゃないですね。残り2回。次のレポートは最終回を終えた頃かな？きっと参加者全員の成長をお届けできることと思います。お楽しみに！





私がテニススクールで働く理由

株式会社スポーツクリエイト 高田馬場シチズンプラザテニススクール
フロントチーフ 満月 都

私がテニススクールで働くきっかけは、高校1年生の時に外苑前にあった「青山ベルコモンズテニススクール」に生徒として通い始めたことから始まりました。

当時の担当コーチが現在の直属の上司であるマネージャーでした。テニスの楽しさはもちろんのこと、テニスの技術などを指導していただいたことに憧れて自分もテニスコーチになりたいと思うようになりました。高校卒業と同時に大学生になってからは青山事業所でアルバイトとして働くことになり、当時は自身の技量がなかったためフロントから始め、のちにジュニアのレッスンを受け持つことができました。フロント業務に入ることが増えてきたことで、お客様と接する機会が多くなり、受付業務や接客業の楽しさを知りました。

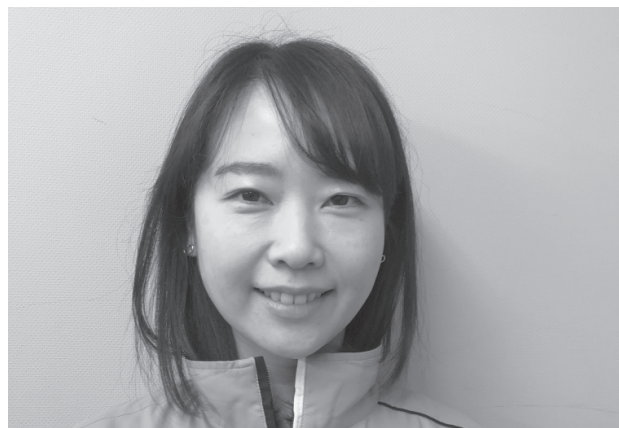
就職活動時期には他の業界も見てみようと考え活動しましたが、どこか自分に合わないと感じ、テニスが好きなことや親しみあるテニススクールで働きたいという思いが強くなり、そのまま業務委託として雇っていただくことになりました。

任せられる仕事や後輩の研修指導をする機会も増え、この事業所で職員になってスクールを盛り上げたいと思っていました。その矢先に青山事業所が閉館となってしまい、とても残念でなりませんでした。

閉館後紹介されたのが、現在の職場である高田馬場シチズンプラザテニススクールでした。高田馬場事業所に異動になってからは、フロントとジュニアのレッスンを担当し、念願の一般クラスも受け持つことができました。唯一の二足の草鞋としてのフロント兼コーチとして働くことに一層やりがいを感じ、周りのスタッフも親しみやすく、お客様も優しい人たちばかりで私にとってとても働きやすい職場となりました。

数年経って、フロントにも慣れてきたことや今後の自分の将来のことも考え、高田馬場事業所、お客様、スタッフに愛着を持ち、スクールを盛り上げたいという気持ちやフロントの在り方を変えていきたいと強く思いフロント職員になることを決めました。

職員になってからは業務内容も各段と増え、フロントチーフとしての責任感がより高まりました。職員の業務として不慣れなことは沢山あり、精神的に辛い時期もありました。



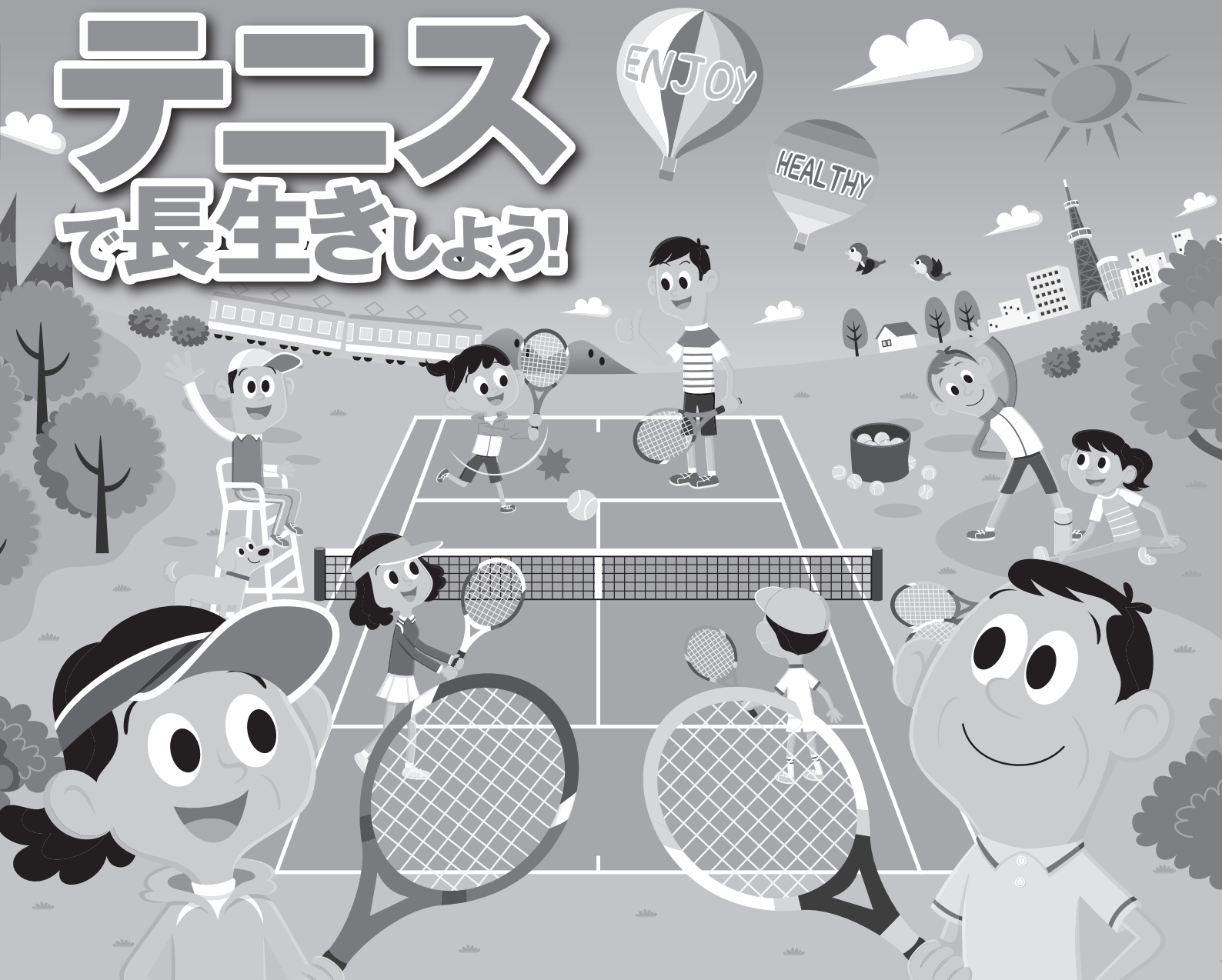
そのような時に上司の方々に相談に乗ってもらえたこと、話を聞いてもらえたこと、ベテランスタッフの方々のサポートとフォローに助けられました。レッスンやイベントでは直接お客様と接することで楽しそうな笑顔や感謝の言葉をもらえたことから前向きに楽しく仕事ができるようになり自分自身も1年前に比べ成長できたと感じることができました。

高田馬場事業所も残念ながら2021年の1月末で閉館となってしまいますが、私にとっては第二の大切な職場です。これまでずっとスポーツクリエイトのテニススクールで働いてこれたのはテニスが大好きなことはもちろんですが、一緒に働く優しい諸先輩方とスタッフがいたこと、心温かいお客様たちがいたこと、高田馬場事業所自体すべてにおいて愛着をもてたことが私の継続につながったといえます。

また新たな事業所でもこの気持ちを忘れることなく、フロントチーフとしてスタッフ、お客様共に笑顔の絶えない楽しいスクールを作り上げていきたいと思えます。



テニス で長生きしよう!



TOP 10 REASONS TO PLAY TENNIS

テニスをする10の理由

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

YOUR BODY

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

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

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

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

YOUR BRAIN

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

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

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

YOUR LIFE

08 **家族や友達と楽しめる**
年齢を問わず、気軽な準備で多くの人と楽しめる。

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

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



出典：米国スポーツ医科学専門チームからテニスに関する最新レポート



公益社団法人 日本テニス事業協会
JAPAN TENNIS INDUSTRY ASSOCIATION

<http://www.jtia-tennis.com/>



近畿テニス事業協会活動報告

報告者：近畿テニス事業協会
事務局長 周世 康生

近畿テニス事業協会では、今年度早々の新型コロナウイルス感染拡大により計画しておりました研修会を10月まで中止させていただきましたが、11月と12月にリモート会議の形式で情報交換会とセミナーを開催しました。

【情報交換会】

■近畿テニス事業協会・四国テニス事業協会 共催
「情報交換会のご案内 ～コロナ禍での取り組みについて～」

日時：2020年11月10日(火)10:00～12:00

内容：Zoomにて開催 参加事業所より発表後、質疑応答
(主な発表内容)

- ・コロナ禍での各社の現状について
- ・感染防止対策の取り組みについて
- ・新たな生活様式に対応したサービスや販促について

参加事業所：近畿テニス事業協会 17名
株式会社ITC、株式会社クリスタルプランニング、東山テニスクラブ、ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳、Tennis egg くずは、西の丘ローンテニスクラブ、TTスポーツ合同会社、ノアインドアステージ株式会社
四国テニス事業協会 4名
テニスアリーナガーデン、株式会社ソルトテニス

Zoomを使用して情報交換会を開催しました。

参加事業所の方に現状報告と感染防止対策やコロナ禍でのお客様対応ならびに販促活動などの取り組みを発表していただき、質疑応答を行ないました。

各事業所とも様々な工夫をされており、積極的な意見交換が行なわれ、関心の高さを感じましたし、今後の活動の参考になったと思います。

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、いろいろできないことがある反面、リモート会議などのインターネットを活用した社内コミュニケーションが浸透したり、提供する商品サービスの構成を変更し、売り上げの確保を図ったりされていました。特に、株式会社ソルト

テニス(香川県高松市)では、スクールの新規獲得が難しいと判断し、プライベートレッスン、レンタルコート、レッスンチケット販売を強化し、売り上げの昨対アップを達成されております。また、ITC(本社 兵庫県神戸市)は、#コロナにマケルナと銘打ちチャリティ企画を開催しました。全ての事業所がコロナを言い訳にせず、現状をピンチではなく改善を行なうチャンスと捉えて取り組まれていたところに非常に熱量の高さを感じました。

【セミナー】

■近畿テニス事業協会・四国テニス事業協会 共催
「集客セミナー ～スポーツ業界必見!昨対150%アップのWEB集客～」

日時：2020年12月17日(木)13:00～15:00

内容：Zoomにて開催

講師：株式会社マックスヒルズ

代表取締役社長 岡本 博章氏

- ・テニス業界における集客広告の現状とこれからの傾向
- ・WEBマーケティングの3つの役割
- ・WEB広告の役割と種類
- ・昨対比150%アップのWEB集客成功事例

参加事業所：近畿テニス事業協会 29名
株式会社ITC、株式会社クリスタルプランニング、京都東山テニスクラブ、ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳、株式会社古川テニス企画、TTスポーツ合同会社、ナカムラテニスプランニング、香里グリーンテニスクラブ、スポーツスクウェア・スターサップ、ノアインドアステージ株式会社
四国テニス事業協会 4名
テニスアリーナガーデン、株式会社ソルトテニス
その他 10名
スポーツクリエイト、自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ、株式会社レック興発、小平テニスクラブ、アルドルテニスステージ株式会社、みなみ坂テニスクール

コロナ禍での販促の手法として、今こそインターネットを活用した販促を強化するチャンスと言えると思いますので、講師に賛助会員の株式会社マックスヒルズ代表取締役社長 岡本博章氏をお招きしてWEBによる販促について基本から事例紹介まで詳しく講義していただきました。若干難しい部分があったかも知れませんが、これからの時代を生き抜いていくには必要不可欠な分野であることは間違いありません。これを機に興味関心をもっていただき、より知識を深めていただきたいと思います。

今回はリモート会議形式のため、近畿四国に関わらず幅広い地域の方よりご参加いただきました。このことも前向きに捉えると一つの進化と言えると思います。

今年度は、2月に安全セミナーを開催します。以前に日本テニス事業協会主催で開催された内容で開催しますが、我々の事業の中で最も優先される「安全」ではありますが、もしものために過去の事例から学び、現場の安全管理に活かしていただくために開催します。こちらもしリモート会議形式で開催しますので、地域に関わらずぜひご参加ください。

■第6回安全セミナー「テニス中の事故と保険」～バドミントン事故判例に学ぶ～

日時：2021年2月2日(火) 13:00～16:00

内容：Zoomにて開催

講師：ジャパン・リスク・マネジメント東京株式会社

松井 庸平氏

- ・2018年10月のバドミントン事故判例の判決と背景
- ・テニスのレッスン中に気を付けなければいけない点とは
- ・グループディスカッション
感想・自社事故対応事例や事故対応案等の情報交換

まだまだ新型コロナウイルス感染拡大が終息するまでは時間が必要なようですが、永遠に続くわけではないと思います。現状を悲観するのではなく、前向きに捉えて、今出来ることを追求し、我々テニス業界の進歩発展につながるように力を合わせてがんばりましょう！

【大会予定】

■雑賀杯 日本テニスチーム大会 西日本大会

日時：2021年1月23日(土) *予備日1月24日(日)

会場：ITC 靱テニスセンター

種目：テニスチーム団体戦

(男子複・女子複・混合複の計3試合で1対抗戦)

参加数：8チーム予定

【大会要項】

1. 日 程	2021年1月23日(土) *予備日 1月24日(日)
	受付 9:00～9:50 *受付終了後～9:50まで試合コートでの練習が可能です。
	開会式 10:00 *ドロー抽選を行います。
	試合開始 開会式終了後
	※ 試合後の懇親パーティは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、中止とさせていただきますので、ご了承ください。
	今後の新型コロナウイルスの感染拡大の状況により日程や試合方法などを変更する可能性があることを予めご了承ください。
2. 会 場	ITC 靱テニスセンター (会場案内は別紙参照) 大阪市西区靱本町 2-1-14
3. 種 目	テニスチーム団体戦 男子複・女子複・混合複の計3試合で1対抗戦
4. 出 場 枠	8チーム ◇選手は男女各3名/計6～8名(登録8名まで可) ※1対抗戦内における重複出場禁止 ※予備日及び全国大会時は、出場選手の変更が可能です。



アメリカテニス事業協会情報

報告：理事 飯田 浩一

「Tennis Forum 2020開催」

無観客&オンライン

例年8月下旬のUSオープンが近付くと、ニューヨーク・マンハッタンの中心地グランドセントラル駅周辺は、選手や関係者を試合会場に運ぶために華やかに特別塗装されたバスが行き交い、主要道路はUSオープンのロゴが光るバナー（旗）で飾られ、まさに「国民のお祭り」の活気に満ちているものです。しかし州をまたぐ移動に制限が加えられ、国際便もほとんど閉ざされた今年は、大会の運営が危ぶまれた中、無観客での開催という異例の事態となりました。

大会初日に開かれるテニス事業者の総会「テニスフォーラム」も、今年は9月15日にオンラインでの実施となり、遠方からの参加者などによる「年に一度の再会」を喜ぶ場面は見られませんでした。各報告内容はこの一年の世情を反映したタイムリーなものとなっています。

困難の中での光明

Jeff Williams 会長による開会挨拶では、「今年は間違いなく『困難へのチャレンジの年』である。世界全体に暗い雲が立ち込める中で、テニス界は明るい光を見出すことができた。その流れを作り出した象徴が「Tennis Industry United」(JTIA News Vol.84号にて既報)であり、この複数のテニス団体による協力関係はこの先も長く発展させていきたい。」とのコメントを寄せ、それが次段の市場調査報告で浮き彫りになりました。

Sports Marketing Survey 社によるテニスユーザーの実態調査では、昨年に引き続き「カジュアル・プレーヤー（年10回以下プレー）」の伸びが明らかになりました。プレー総数では、いわゆるコア・プレーヤー（年10回以上プレー）が、2009年比19.5%のマイナスになったのに対し、カジュアル・プレーヤーは同18.5%の増加となり、その差は歴然としています。この傾向は用具の販売にも直結しており、ラケット・ボールとも前年比では売上がプラスになっています。特にビギナー向けの商品が伸びており、低価格帯の製品やグリーンボールが、特に好調な売り上げを記録しているとのことでした。テニスはその性質上、密接なコンタクトなどが無く感染リス

2020 Tennis Industry Forum

THANK YOU TO THOSE WHO JOINED US VIRTUALLY ON SEPTEMBER 15!

Were you unable to attend? Watch the recording to hear the latest updates from the TIA, USTA, and Tennis Industry United, along with key industry research that can help your business.



クが少ない、という専門家の評価も影響していると考えられます。

多様性への取り組み

USTA（アメリカテニス協会）のPatrick Galbraith 会長は、「多様性（Diversity）」をキーワードにテニスが人々の団結に果たしてきた歴史を紹介しました。プレゼンテーション内のビデオでは、ビリー・ジーン・キング夫人やアーサー・アッシュ氏を取り上げ、アメリカテニス界が長く多様性への対応、差別への挑戦に取り組んできたことを訴えました。2020年に全米各地で巻き起こった「BLM（黒人の命は大切）」運動や国民分断への人々の不満を捉えての主張と思われる。

さらにUSTAの普及担当責任者であるCraig Morris氏は、このDiversityへの具体的対策として、多様性を持ったアメリカ国民の若い世代をテニスに呼び込む戦略を発表しました。それによれば、民族、家計収入、信条、年代、性別など細かくターゲットを設定し、それぞれの層に対して有効な勧誘策を取ることで、こうした多様性を背景とした人々から新たなテニスプレーヤーを獲得するとしており、その目標として2020年に多様性新規プレーヤー10,000人、2025年に5,000,000人という数字を置いています。そしてその実現のために欠かせないのが、地域レベルでのコーチとの協働であり、金銭的援助（助成金や賞金提供など）となります。そこで起爆剤として期待されるのが冒頭のTIA会長メッセージにあ

る Tennis Industry United ということになります。

世界的な困難に向き合う中で、テニスの持つ強みを再認識し、団結して乗り越えようというメッセージが一貫していたフォーラムとなりました。

「USTAによる感染防止ガイドライン」

アメリカテニス協会（USTA）は、テニスプレーヤー、テニス施設管理者双方に対する感染防止ガイドライン「Playing Tennis Safely」の更新版を2020年11月13日に発表しました。主な内容は、1.8メートル以上離れること、ダブルスでのパートナーとの接近やチェンジコートの際のプレーヤー同士の接近に注意、ボールが感染源という証拠はないもののプレー前後の手洗い・消毒の奨励、プレー中に顔を触らないようにリストバンドやヘアバンドを着用する、自分専用のタオルを用意する、プレー中以外はマスク着用など、これまでに日本を含め常識となった項目が並びますが（添付資料参照）、インドア施設に関する注意事項が広汎に追加されたことが注目されています。

以下は施設管理者向けに新たに強化された対応策の例です。

- ・消毒スケジュールや手順のマニュアルを整備し、スタッフに徹底すること
- ・来場者が密集しないように椅子やテーブルの配置を変更すること

- ・館内に一度に入場できる人数を、自治体が定める面積あたりのキャパシティに沿って制限すること
- ・換気状況を検査すること
- ・館内の複数個所に感染防止を促すポスターを掲示すること
- ・飲料水の提供を停止すること
- ・ロッカールームの閉鎖やシャワーの提供中止などで、収容人数を減少させること
- ・テニス以外のソーシャルイベントなどは一切中止すること
- ・出来る限りオンラインでのコート予約を推進すること
- ・コート予約時間枠を各コート適度にずらして、一度に利用者の移動が起きないようにすること
- ・防犯上の許容範囲内で、施設やコート入口のドアは開放し、ドアノブなどへの接触機会を制限すること
- ・コーチはレッスン終了ごとに、ラケット、ボールかご、ターゲットコーンなどの用具を消毒すること
- ・コーチはレッスン開始前に受講者の手洗い、消毒を確認すること。確認以前にボールに触らせてはならない。
(以下省略)

アメリカのテニス団体にとって、2020年の危機を乗り越える象徴がTennis Industry Unitedであると言え、毎週業界を元気づけるようなニュースや活動報告が送信されてきます。国境を越えて同じテニスビジネスに関わるJTIAとして、引き続きその動きをモニターしていきます。

The poster is titled "COVID-19 PLAYING TENNIS SAFELY" and "PLAYER TIPS AND RECOMMENDATIONS". It features the USTA logo in the top right corner. The main heading reads "WHEN PLAYING, PRACTICE THESE SAFETY GUIDELINES:". Below this, there are nine icons with corresponding text boxes. The first icon shows two people with a 6-foot distance line between them, with text: "Try to stay at least six feet apart from other players. Do not make physical contact with them (such as shaking hands or a high-five)." The second icon shows two people playing tennis, with text: "When playing doubles, coordinate with your partner to maintain physical distancing." The third icon shows two tennis balls, with text: "While there is no evidence that COVID-19 can be transmitted by touching tennis balls, sanitary precautions, such as hand-washing, should still be taken." The fourth icon shows hands being washed under a faucet, with text: "Wash your hands thoroughly or use a hand sanitizer before, during, and after play." The fifth icon shows two people changing ends of a court, with text: "Maintain physical distancing if changing ends of the court." The sixth icon shows a person wearing a headband, with text: "Use headbands, hats, towels or wristbands to avoid touching your face during play. Use a wristband or towel to wipe sweat from face." The seventh icon shows a person using a towel and a water bottle, with text: "Use only your own towels and water bottles. Avoid sharing food and touching common surfaces such as court gates, fences, benches, etc." The eighth icon shows a person wearing a face mask, with text: "Wear a mask over your nose and mouth at all times, except when active on court. Some localities require masks while playing indoors. Be sure to follow local guidelines." At the bottom, there is a black bar with white text: "To see the USTA's full list of guidelines and recommendations, visit: usta.com/playersafety".

雇用保険の取扱いにおける変更点

令和2年8月1日より、失業等給付受給資格の有無を判定する際の被保険者期間の算定にあたり、日数だけでなく労働時間による基準が補完的に設定されました。また、法改正ではありませんが、運用上の変更として、令和2年10月1日より自己都合退職者（正当理由なし）に対する給付制限期間が、3か月から2か月に短縮されています。

被保険者期間の算定方法について

基本手当をはじめとする失業等給付の支給を受けるためには、離職をした日以前の2年間に「被保険者期間」が通算して12か月以上（会社都合退職等の場合は、離職の日以前の1年間に、通算6か月以

上）あることが必要です。この被保険者期間の算定にあたっては、「賃金支払の基礎となる日数が11日以上である月」を1か月としてカウントしていました。一方で、現在、週の所定労働時間が20時間以上、雇用見込み期間が31日以上である等の要件を満たす方は、強制的に雇用保険の被保険者とされています。

法改正により、令和2年8月1日以降の離職については、被保険者期間の算定にあたって、日数だけでなく労働時間による基準も補完的に設定し、「賃金支払の基礎となる日数が11日以上である月、または、賃金支払の基礎となった労働時間数が80時間以上ある月」を1か月としてカウントすることとされました。

（例）時給労働者が、週2日（火・木）勤務、週3日（月・水・金）勤務を交互に繰り返す場合

⑧ 被保険者期間算定対象期間		⑥ 短期雇用 特例被保険者	⑨ ⑧の期間における賃金支払 基礎日数	⑩ 賃金支払い対象期間	⑪ ⑫の基礎 日数	⑫	⑬ 備考
① 一般保険者等 離職日の翌日	4月1日						
3月1日～離職日		離職月	12日	3月16日～離職日	6日		
2月1日～2月28日			10日	2月16日～3月15日	10日		労働時間 80時間
1月1日～1月31日			10日	1月16日～2月15日	11日		労働時間 80時間
12月1日～12月31日			12日	12月16日～1月15日	11日		
11月1日～11月30日			10日	11月16日～12月15日	11日		労働時間 80時間

実務的には、離職証明書を作成する際、⑨欄、⑪欄に記載する賃金支払基礎日数が10日以下の月については、当該月における賃金支払の基礎となった労働時間数を⑬欄（備考）にご記載下さい。

※ただし、失業等給付の受給資格の有無に影響しないことが明らかであれば、記載を省略しても問題ありません。

自己都合退職者の給付制限期間について

失業等給付受給にあたり、自己都合退職者（正当

理由なし）に対しては、昭和59年より3か月間の給付制限期間が設定されていましたが、令和2年10月1日以降の離職について、給付制限期間を2か月に短縮する措置が試行されています。昨今の雇用の流動性を考慮し、転職を試みる労働者が安心して再就職活動を行うことができるよう支援する観点と、安易な離職を防止するという給付制限の趣旨に留意しつつ、短縮措置を受けられるのは5年間のうち2回までに限る、とされました。

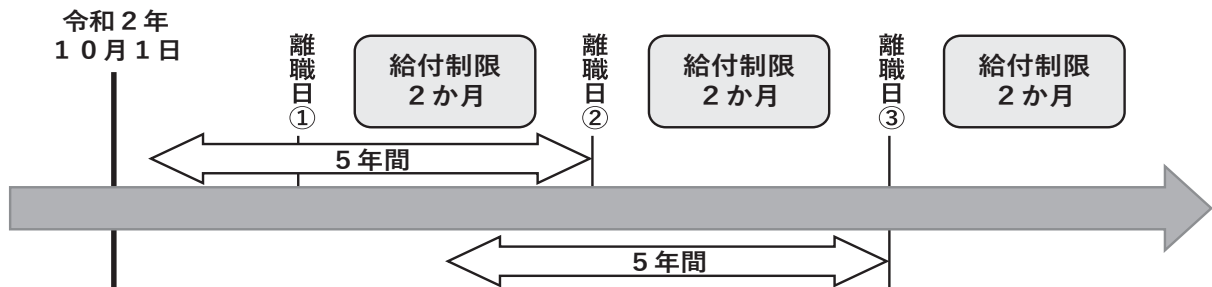
※令和2年9月30日迄に正当な理由がない自己都合により退職した場合の給付制限期間は3か

月です。

※自己の責めに帰すべき重大な理由で退職した場合の給付制限期間はこれまで通り3か月です。

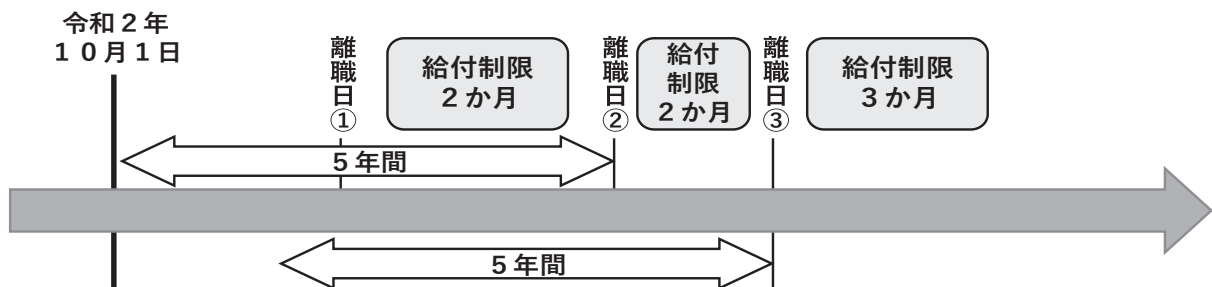
<給付制限期間2か月が適用されるケース>

離職日②、離職日③ともに、離職日からさかのぼって5年間に、自己都合退職による給付制限期間2か月の適用は1回以下であるため、給付制限期間は2か月が適用されます。



<給付制限期間3か月が適用されるケース>

離職日②は、上記同様、給付制限期間2か月が適用されますが、離職日③については、離職日からさかのぼって5年間に、自己都合退職による給付制限期間2か月の適用がすでに2回あるため、『3か月の給付制限』が適用されます。



雇用保険法上、給付制限期間は、「待機の満了の日の翌日から起算して1か月以上3か月以内の間に公共職業安定所長の定める期間」とされており、今回は、あくまでも運用上での変更です。その効果（離職率や再就職までの期間の変化等）は、施行後2年を目途に検証することになっており、今回の措置がそのまま定着するかどうかについては、現時点では決定されていません。

■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。

テニスコートオーナーの皆様へ ～2020年の流行語…税務においては『総則6項』?～

オリンピックの華やかな話題を期待していた2020年は、新型コロナウイルスによって全く様相の異なる1年となりました。明るい話題としかかった1年の締めくくりではありますが、テニスコートの継続性における重要な裁判事例を取り上げることとしました。2019年12月号の続報の位置づけです。

■2019年12月号の振り返り

お手元にご用意できる方には2019年12月号をもう1度ご覧頂きたいのですが、ここでも簡単に振り返っておきます。

テニスクラブの廃業理由のトップは、「会員数の減少」といった市場環境によるものではなく、「相続税の納税のために土地売却を余儀なくされる」ことです。こうした状況は、広大な土地を利用する必要のない、他の一般的な事業とは異なる様相のテニス事業独特のもので、弊社からも折に触れ注意喚起させて頂いております。

さて、テニスコートオーナーに限らず、資産家が相続を乗り越えるために広く採用されていると言われるのが、不動産を使った相続対策です。

主に都心部などの一等地に存する収益不動産やタワーマンションは、国税庁が定める路線価方式（建物は固定資産税評価）による相続税評価額よりも高値で取引されていることから、こうした不動産については、実際の取引価格よりはるかに低い相続税評価額で相続税を申告することになります。

2019年12月号で紹介しましたのは、相続開始前にこうした不動産を取得していた事例で、相続税の申告がなされたものの、その不動産の評価額を税務当局に否認され、その後、東京地裁令和元年8月27日判決も税当局を支持した、という内容でした。

■タイトルにある『総則6項』とは？

相続税の申告において、相続税法では、財産の価値を『時価』で評価するものとし、国税庁の財産評

価基本通達（以下「通達」という）では、『時価』とはこの通達の定めによって評価した価額である、と定めます。ところが、通達の中には同時に例外規定を設け、「この通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する」としています。まさに、タイトルにある『総則6項』というのが、当該例外規定にあたるのです。

皆様のご理解のために、以下に例を挙げてみましょう。

【例】

実際には時価100で取引されている不動産を、相続の直前に取得して、相続税の申告時には通達の定め通り25という評価額で申告し、相続直後に100で売却した。

このような対策が許されてしまうと、この対策を講じなかった納税者との間で著しい不公平を生じることが、多くの納税者が理解することでしょう。

実は、相続直前に取得して相続直後に売却した不動産については、売却することを予定していた財産とみなし、通達で認める路線価方式での評価額（【例】における25のイメージ）を、総則6項を適用することで否認し、購入時の価額や鑑定評価額（【例】における100のイメージ）で申告せよ、とした判決や裁決は、過去にも下されていたのです。

■東京地裁令和元年8月27日判決が示したものは？

この裁判事例で、被相続人は生前90歳の時と91歳の時に合わせて2棟の賃貸マンションを、代金の大部分を借入金で購入していますが、過去に総則6項が適用された事例とは、以下の点で異なっていました。

- i. 相続開始は被相続人が94歳の時であり、2棟

それぞれ3年前後は賃貸事業に供された。取得時の年齢こそ高齢ながら、過去の裁判事例と比べて相続直前とまでは言えない。

- ii. 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が、もう1棟は継続保有していた。

以上2点は、過去の事例と比べて、総則6項適用のハードルが下がった（納税者に厳しくなった）ことを示唆しているようにも見えます。

しかし、この裁判事例では、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、という見過ごせない事情もあります。平たく言えば、「対策のやり過ぎはダメ」という強いメッセージの表れなのかもしれません。

■納税者や税理士は、総則6項に怯えて申告しなければならぬのか？

この判決は、過去の判決や裁決におけるポイントも含めて、議論を再燃させたように見えます。

- ・不動産取得時が相続開始時とどの程度近いと許されないのか？
- ・不動産取得時がどの程度高齢（又は健康状態を害している）だと許されないのか？
- ・実勢価格と評価額にどの程度の開きがあると許されないのか？
- ・購入資金の多くが借入金であると許されないのか？

納税者が抱くこうした疑問に、過去の判決や裁決は具体的に示していません。具体的に示すことで、次の抜け道を示すようなものでもありますから、取って示さないのでは？という憶測にも頷きたくなるほどです。

最後に、東京地裁令和元年8月27日判決に続く、2020年の2つの動きを紹介して締めくくりとします。

- ・控訴審となった東京高裁は、令和2年6月24日判決において、第一審の判決を支持しました。敗訴した納税者側は現在上告中です。
- ・総則6項適用が争われた新たな（全く別の）裁判事例において、東京地裁は令和2年11月12日、総則6項適用を支持する判決を下しました。こちらの事例では、争点となった不動産の取得こそ相続開始の直前ではあるものの、相続人は相続後も、当該不動産を売却をしていません。

テニスコートの存続に関わる重要な問題として、今後も適宜、続報をお伝えすることになるでしょう。

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



プロは先端で打つ

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

男子プロのラケットを見ると、フォアハンドやサーブスではラケット面の真ん中ではなく、先端に近いところで打っている。それに対し、ラケットメーカーでは 스위트スポットが他メーカーより大きいことを宣伝し、それは当然のようにラケット面中央にある。トッププロはわざと 스위트スポットの心地よい打球感を外して打っているのだろうか？それなら腕には不快な振動が伝わって、手首や肘に悪いのではないだろうか。

でも本当のところ、プロたちは一番フィーリングの良い打点で打っており、一番威力の出る打点を選んでいる。もし聞かれたら、「私は 스위트スポットで打っている」と答えるだろう。プロに限らず、上級者は打点までボールを見ているわけではないし、インパクトの打球感を感じながら打っているわけで、その打球感こそが 스위트スポットで打っている証なのだ。このようにメーカーのいう 스위트スポットとプロのいう 스위트スポットは明らかに違うようだ。

さてその理由を解明していこう。打球時起きる現象だが、ボールはストリング面に当たり、自分も凹み、ストリング面も凹ませる。ボールもストリング面も、弾力で回復し、ボールを反対方向に打ち返す。ところが、これは軽く打った場合の話。それに対し、強烈にハードヒットするとストリング面は弾力でいずれ戻ることになるが、ボールはつぶれたまま、情けない状態で打ち出されることになる。つまり、この時には打球時の反発は最低限になり、スウィング速度の割にはボール速度はあまり速くない状態に落ち込んでしまっている。もちろん、あまり速くないといってもスウィングスピードの割には速くないということなので、遅いスウィングスピードに比べれば当然ボールスピードは速い。

さて、このスウィングの割に跳びが悪くなる現象は、インパクト時の衝突速度が時速 100km 位になると起こると考えられている。つまり、それ以上のハードヒットでは、ラケットの反発も、ストリングスの反発も、ボールの弾力もボールスピードに寄与しなくなってしまう。1つだけ、「ラケットのスウィングスピードだけがボールスピードに寄与する要素だ」、ということなのだ。そこで考えてみてほしい。ラケットの中で一番速度の大きい場所はどこだろう？そう、ラケットの先端なのだ。ラケット面だけでみても先端に近い部分。だから、プロは



ラケット面の先端近くでフォアハンドやサーブを打つ。そこが一番快適に打球感を感じる場所。 스위트スポットなのだ。

話は変わる。実は、5年くらい前だろうか、ラケットを変えたことがある。いつもは、98平方インチなのだが、ボレーの 스위트スポットを大きくするために115平方インチのラケットにしてみた。この手のラケットは大体が超軽量ラケット、バランスも超トップヘビーなのだ。このままでは使いにくい。30gの鉛を貼り、振りやすく改造し、使ってみた。ストロークは同じバランスだからハードヒットは困らないし打点もあまり変わらない。でもそれはフルスウィングの場合。軽く打ったり、ボレーの場合はどうも真ん中に当たらない。面を大きくしたのに、逆に 스위트スポットでとらえられない。

えらく使いにくいのだ。これは面の巨大さによる 스위트スポットの移動距離が大きすぎるから。私の調整の技量を超えてしまっている。小さな面なら、問題が巨大化しなかったのだ。結局このラケット、1日でお蔵入りとなってしまった。



庭球人語 其の四五

安心・安全の場の作り方 その1

「プラシーボ効果」って知ってる？

そう、思い込みが個人に良い影響を与えること。治療効果のない偽薬を飲んだのに、実際に効果が現われるってアレ、です。

どういうメカニズムかっていうと、「薬を飲んだから良くなる」という思い込みによって、実際に脳から「オピオイド」という鎮痛物質が出て、それによって症状が改善されるんだって…。良くなった気がするんじゃなくて、ホントに良くなっちゃうから、あ〜ら「不思議なピーチパイ」by 竹内マリア！

偽薬→思い込み→脳内物質→良い反応。

また、ハーバード大学の実験で、ホテルの従業員を2つのグループに分けて、1つのグループにだけ、ベッドメイキング約50Kcal、浴槽の掃除約100Kcalなどといった「各作業の消費カロリー」を表にして渡しておいた。

その後、いつもと同じように作業してもらったところ、カロリー表をもらったグループは体重が落ち、血液の健康数値が良くなり、身体年齢が若返ったという。

一方カロリー表をもらっていないグループは何も変化がなかったんだって…。

つまり私たちは、「思い込みやほんの少しの意識の違いに大きな影響を受けている」って、脳科学者中野信子が「空気を読む脳」っていう本の中で言っていた。

ところが、である。

このプラシーボ効果って、「いいことばかりはありゃしない」by RCサクセッション！

「ジャンクフードは体に悪い」って思いながら食べると、より体に悪い影響が出やすい。マイナスの思い込みが実際にマイナスの影響を与えてしまう、これを「ノーシーボ効果」っていうらしい…。

自分のマイナス面にほんの少し意識がいかると、実際にそうなる傾向にあるみたい。

ほら、コーチの皆さんなら経験あると思うけど、「ここでダブルフォルトしちゃうかも」ってほんの少し意識してしまってからサーブすると実際にダブルフォルトしちゃうたりするよね…。

ネットの相談で「プラシーボ効果が本当なら『私は美人』って意識したら美人になれますか？」みたいな相談があった。

「残念ながら誰かに『お前はブスだ』と言われたら、それですべては元に戻ります。」

それを見た時に頭をハンマーで殴られたような衝撃を受けた！

そして、あのグーグルのプロジェクトアリストテレスの「安心・安全の場」を私たちの毎週の社員会議で導入する時の具体的なポイントが、魚ではないのにヒラメいた。

「他人の意見を否定しない。攻撃しない。」って言う会議のルールを決める前に、これを先に出すべきだったんだって…。

「マイナスなことは考えない。マイナス言葉は使わない。マイナスな態度は取らない」

これを会議開始前にみんなで「少しの意識」が向けられるように、会議のレジメに刷り込んで読み上げるんだ！

いや待てよ。そうすると「マイナス」ということに逆に意識が向いてしまうのか？

それならこうしなきゃ…。

「プラスのことを考える。プラスの言葉を使う。プラスの態度を取る。」

これでホントに大丈夫か？いや、やっぱり「マイナスを使わない」っていう方がまずは分かりやすいかもしれない。迷い道ク〜ネクネ〜！ by 渡辺真知子

会議を安心・安全の場にするための第1ステップ「マイナスなことは考えない。マイナス言葉は使わない。マイナスな態度は取らない」という決まりを作って会議のレジメの冒頭に記入しておき参加者で毎回共有する。

これを「安心・安全の場を会議で実現する3つの具体的方法」の「第1ステップ」として、これから特許を取りに行きますので、皆さんお使いになる時には1回の会議について5円の特許使用料を私にお支払い下さい。

それではこれから特許庁に出掛けますので、レポートはこの辺で…。

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
Gift Your Life 株式会社	生命保険・損害保険の販売、証券仲介業、不動産仲介業
104-0061 東京都中央区銀座 8-9-12 銀座リヨンビル 6F	Tel. 03-6264-4731 担当 細田 俊行
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 片岡 友洋
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
ダイドードリンク株式会社	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 三浦 貴行

◆協力賛助会員 (50 音順)

ジャスバス株式会社	クレジットカード、電子マネー決済システム、ポイントシステムの提供、ペイジー口座振替サービスの提供
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)

株式会社アイエス	広告物印刷
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
株式会社 ASURA	エナジードリンクの製造、販売
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
株式会社キモニー	スポーツ用品・用具の製造販売及び輸出入
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
株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、webマーケティング
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

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
株式会社テニック	テニス用品専門卸販売業
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ズ	会員管理システム

編集後記

明けましておめでとうございます。

2021年はどんなスタートになりましたか？このニュースが皆さまのお手元に届くころはオーストラリアンオープンの予選がスタートしているかもしれません。今年からオーストラリアンオープンのオフィシャルフィッターはラルフローレンになったそうです。ウィンブルドン、USオープンに続き3大会目となるそうです。

今年は3度目！となる東京オリンピック・パラリンピックイヤーの幕開けです。そして錦織選手、西岡選手、大坂選手、国枝選手、上地選手がどの様な状態で初戦となるグランドスラムを戦うのか、目が離せませんね。

今年もソーシャルディスタンスを保てるスポーツとしてテニスを大いに盛り上げていきましょう。皆様にとって安全で充実した一年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

JTIA News! 2021.1 Vol.85

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2021年1月20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

広い

安全

健康

だからテニス!!



広い

安全

テニスは身体接触がないスポーツです。
広々とした開放的なコートで
距離を保ちながら安全に楽しめます!

健康

テニスはカロリー消費スポーツ!!
楽しくコロナ太りを解消しよう!
脳の活性化にも良く、在宅勤務などで
溜まったストレスを解消するのにも最適です!!

さらに、こんなメリットも!! ※効果には個人差があります

カラダに

①長生きできる



②体が丈夫になる



③体が引き締まる



アタマに

①ストレスを軽減



②能力を高める



③思考力の強化



せいかつに

①家族で楽しめる



②交流関係が広がる



③趣味が増える

