

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

TIA 出典：米国スポーツ医学専門チームからテニスに関する最新レポート

Contents

| | |
|-----------------------------|---------------------------|
| ■第32回日本テニス産業セミナー報告 …… 2 | ■コーチング講座開催報告 …… 18 |
| ■TOPGUN PROJECT 2021報告 …… 6 | ■アメリカテニス事業協会情報 …… 19 |
| ■テニスプロデューサー紹介 …… 10 | ■スジガネ君、テニスを語る …… 21 |
| ■安全・危機管理セミナー報告 …… 12 | ■人事・労務コラム …… 22 |
| ■クラブ部会・後継者の会案内 …… 13 | ■税制コラム …… 24 |
| ■スクール部会報告 …… 14 | ■庭球人語「[引きこもり先生]に学ぶ」 …… 26 |
| ■マネージャー部会報告 …… 15 | ■賛助会員名簿 …… 27 |
| ■コーチ部会報告 …… 16 | ■編集後記 …… 28 |
| ■Let's Enjoy Front ! …… 17 | |



第32回日本テニス産業セミナー

開催形態：Zoomウェビナーによるオンライン配信

配信会場：メルパルク仙台

期 日：2022年2月15日(火)

参加者数：75名 アンケート回答数：36名

アンケート結果（抜粋）

1. 基調講演

テニスとの出会いと我が健康法

株式会社バイタルネット 代表取締役会長
鈴木 賢氏

【感想】

- ・人とのつながりや仲間との出会いの大切さ、重要さがよく伝わってきた。…4名
- ・テニスが持つ力、魅力、付加価値を再認識できた。…3名
- ・「一家一心」社員あつての会社という考えに深く共感した。…2名
- ・数回に及ぶ手術や病との戦いでもすごく前向きにチャレンジされている姿に力をもらった。…2名
- ・「一丸前進」が、今弊社に欠けている精神のように思ひ心に留まった。
- ・生き方、働き方、病を思いながらのテニスライフなど勉強させていただいた。
- ・「ネアカ、のびのび、へこたれず」座右の銘がよかった。
- ・テニス業界も変化に対応する必要があると改めて感じた。
- ・テニス愛好家の率直な声を聞いて非常に良かった。
- ・企業が存在することの責任のお話が印象的だった。
- ・会社の場所を選ぶ理由の一つになるぐらいのテニスに対しての熱い想いを伺い、それだけ人生の幸せにテニスがあることは本当に嬉しく思った。
- ・大きな資本の会社代表の経営に対する考え方を知ることができた。
- ・企業理念に基づき仕事が動いていて素晴らしかった。弊社の企業理念に対して日々の業務を見つめ直したい。
- ・素晴らしい人間力の持ち主でこのような経営者がテニ

スファンであり、有り難い!!

- ・感謝こそ力になるという言葉がすごく心に響いた。「ありがとうをいただき、同時にお返しをする」を実践していきたい。
- ・テニス事業のSDGs。
- ・他業種の方のお話が聞いて良かった。



2. 講演

震災を乗り越えて ～あなたならどうする？～

やまもと語りべの会/旧山元町立中浜小学校
元校長 井上 剛氏

【感想】

- ・実体験に基づくわかりやすい貴重な話だった。…8名
- ・災害の備えに対する考え方を改めるきっかけにしたいと思う。…6名
- ・自身にもいつ起こるかわからない危機感を持つことを思い知らされた。…5名
- ・大変勉強になった。…3名
- ・命を守る行動の重要性を再認識する機会にしたい。…3名

- ・お客様の安全を預かる身として改めて考えるきっかけとなった。 … 3名
- ・備え、判断力、決断力の大切さを学んだ。 … 3名
- ・改めて自然の怖さを認識できた。 … 3名
- ・語り継いでいくことの大切さ。 … 2名
- ・何事も判断を素早くすることが大切であると再認識した。 … 2名
- ・危機管理、スタッフ、お客様の安全の大切さを学んだ。 … 2名
- ・真に迫った体験談で阪神淡路大震災を思い出した。 … 2名
- ・あの震災を乗り越えられた方の言葉の重みはすごい。
- ・「過去に備えた事…」 「未来に備える事…」 「でもそれを上回る事もある…」 は、日常の業務にも置き換えられる言葉だと思った。しっかり刻んで今後に活かしていきたい。
- ・防災頭巾の有用性は真似したい。
- ・有事の時の判断の難しさ、その覚悟、不安な人々への声かけがすごく印象に残った。
- ・予想は大切だが、その予想を超えた時を想定して事前に動く話が印象的だった。
- ・震災をテニスレッスン時に経験したので感慨深いものがあった。



3. 講演

コロナ禍で加速した新しいライフスタイル
～幸福度が低い日本の変化～

株式会社ライフブリッジ 代表取締役
櫻井亮太郎 氏

【感想】

- ・参考になる内容が多かった。 … 4名
- ・テニススクールでもファンがさらに増えるようにしていきたい。
- ・地域のファンを増やす取り組みをテニスを通してどう行うか、今後の課題と感じた。
- ・多様性の考え方を大きく変えることができ、視野も広げることができた。
- ・万人にウケなくてもそこに該当する方がいるのであれば、という想いで新しいことにチャレンジしていきたい。
- ・お客様にとって本当に良いと思うことを突き詰めていくこと、お客様とコミュニケーションを沢山とることの大事さを感じた。
- ・テニススクール業界はリモートワーク等は難しいが、効率化など時間の使い方に対しての考えを改めたいと思った。
- ・コロナ対応に従事しながら、自分のライフスタイルの変化は感じていたが、コーチのあり方、仕事の仕方でも幸福を感じることができる職業にもっとしていきたいと思った。
- ・幸福度を得るためにみんなの価値観を知りたいと思った。
- ・関係人口＝ファンを作ることにはまだできることがあると思った。
- ・事業所の価値をどうしたら上げられるかも考えていきたい。
- ・幸福度というものがいかに大事かを考えさせられた。
- ・新しいライフスタイルに対応した事業を展開していかなければならないと感じた。
- ・コロナの影響で働き方が変化し、それに対応していくための準備が必要と感じた。
- ・とても素敵なお話だった。集客に悩むといつも「どうやったらファンになってくれるんだろう」と私も思う。
- ・日本人の幸福度の低さには驚きもあった。
- ・地域とのつながり、人とのつながりを楽しみながら充実した働き方や生き方をしていきたい。
- ・人それぞれ感じ方が違う幸福感に企業としてどのように寄り添っていくか、商品を提供していくかを考えさせられた。
- ・余暇の過ごし方、働き方の変化を実感でき多くのアイデアをいただいた。
- ・いろいろな取り組みをされていると感心した。
- ・一人一人の幸福実感を積み上げることこそ真の豊かさなのだと痛感した。
- ・テニスもワクワクが大切。



- ・今の時代のライフスタイルを具体的な事例と共にご提案いただいた。
- ・楽しいお話でとても心に響いた。
- ・初めて聞く分野のお話と、講演の勢いに魅了された。
- ・フランクな言い方や注目ポイントでのひきつけ方が勉強になった。
- ・他業種の方のお話が聞けて良かった。

4. 講演

新しいあたりまえ

株式会社桂設計 代表取締役
伊藤 宏明 氏

【感想】

- ・ファーストコールカンパニーを目指し、ニューノーマルを作りたい。 … 4名
- ・今ある常識や当たり前を変えていくことには大変なパワーがいると思うが、それをやり続ける熱意や努力を感じた。 … 2名
- ・他の業種のあたりまえが自業種では新しいこと等、参考になった。 … 2名
- ・ファーストコールカンパニーという言葉に感銘を受けた。 … 2名
- ・参考になった。 … 2名
- ・会社愛、仕事愛を強く感じた。他社がしないことを探してトライする。口で言うのは簡単だが、アイデアをひねり出すのも実行に移すのも大変なこと。しかしそこを無視してはいけなさと改めて思った。
- ・失敗や悩みを抱えながらもそれがあったからこそ様々なアイデアを取り入れて成功されているんだと感じた。
- ・たくさんの失敗をしても信念を貫き通す姿に感銘を受けた。「やらないといけないことを仕組み化することで本来の目的を忘れてしまう」自事業所でも頻繁に起きている。目的をしっかり信念を持って行動していきたい。
- ・何事も思いから始まることを再認識することができた。
- ・ファーストコールカンパニーの考え方は十分に活かすことができると思う。
- ・ニューノーマルの発見に努めたい。
- ・ファーストコールカンパニー、弊社であれば「家族でテニスをするならば」。ワンストップのお客様は何を感じて来てくださっているのか、何を提供すると喜んでくださるのかを考えたいと思った。
- ・多様な世の中だからこそこのニューノーマルを常に意識していくこと。
- ・自身が疑問に感じながら働いていたことを全て解決し

- た現在も「新しいあたりまえ」を見つけているお話に力をいただいた。
- ・今は新しいけど数年後は当たり前になることを見通していくことの大切さを学んだ。
- ・他業種の方のお話が聞けて良かった。
- ・常に次の事を考えながら行動、実行している話が良かった。
- ・自分の日々がいつのまにかルーティン化していることを反省させられた。



5. 講演

アイデア企画実践でのテニスクラブ・テニス協会の運営

ダンロップ泉パークタウンテニスクラブ 所長
宮城県テニス協会 理事長 菅原 宏之 氏

【感想】

- ・様々なアイデア事例をご紹介頂き、参考になった。 … 8名
- ・とても参考になった。 … 7名
- ・いろいろなスポーツを一日で体験できる企画は素晴らしいと思った。 … 3名
- ・宮城県テニス協会として普及に尽力されている発表も良かった。 … 2名
- ・宮城県のように民間と県が一体となってテニスの普及ができることはとても大事なことだと思った。
- ・近隣のテニススクールはいくつかあるが、ライバルという視点ではなく同じく業界を引っ張る仲間だという大きな視点で見られることを学んだ。
- ・テニスコートを除雪機で除雪している動画をはじめて目にして衝撃だった。
- ・自事業所でも周りの商店街のスポーツ施設とのコラボレーションなどできれば面白いと思った。
- ・組織創りも意見の承認やボトムアップとお互いが成長できる仕組みで行い、それがお客様満足に繋がっているところが素晴らしいと思った。
- ・スタッフ全員が運営やイベントに携わっているので人事ではなく一体感が生まれるという点が参考になっ

- た。
- ・引き続き宮城のテニス界を盛り上げていただきたい。
 - ・ヒト・モノ・カネ・トキ・場所を考えながら人が集まりたい内容を提供することの大切さを学ばせていただいた。
 - ・イベントが計画的に行われて素晴らしい。
 - ・関わる人が多くなるだけ、色々なアイデアが生まれ幸せにできる人があふれることを想像してワクワクした。





“TOPGUN PROJECT 2021”

開催形態：Zoomウェビナーによるオンライン配信

配信会場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

期 日：2021年12月23日(木)

参加者数：132名 アンケート回答数：83名

アンケート結果（抜粋）

1. 基調講演：東京2020オリンピックを終えて 「日本代表選手団長としての取り組み」

第32回オリンピック競技大会（2020/東京）

日本代表選手団 団長

公益社団法人日本テニス協会

専務理事 福井 烈氏



【感想】

- ・指導者に必要な能力、姿勢を学んだ。 …20名
- ・滅多に伺えない貴重なお話をありがとうございました。 …15名
- ・常に勉強し向上する姿勢は勉強になった。 …14名
- ・重責を担う覚悟、その考え方に大変感銘を受けた。 …7名
- ・指導者の覚悟という言葉に深く感銘した。 …6名
- ・大変勉強、参考になった。 …5名
- ・リバウンドメンタリティの話が印象に残った。 …4名
- ・様々なアスリートや指導者にふれあってきた方のお話は重く響くものだった。 …3名
- ・縁の下の力持ちとして、最高の裏方話を拝聴でき感銘をうけた。 …3名
- ・話をする内容に対し根拠もしっかり持ち、話し合うことの大切さを教えていただいた。 …2名

- ・福井氏の誠実さ、人柄がとても伝わるお話だった。 …2名
- ・指導者のストレスの話は会社でも同じで、そこにも気を配らなければならないと気付かされた。
- ・多くの人を繋ぐ仕事をされてきたご経験をこれからもテニス界に活かしていただけると嬉しい。
- ・これからのコーチングの方向性がわかった。
- ・仕事は安易に引き受けず、引き受けるための根拠を探すことの大事さを思った。
- ・『指導者のレベルアップなくして Team、個人のレベルアップなし』という言葉が印象に残った。
- ・究極の裏方や人間力という言葉がかなり印象が強く自分の目標となった。
- ・オリンピックの裏側を知り今後オリンピックの見方が変わってくると思った。
- ・スポーツは不要不急ではないが、社会に必要な要素であることをどう発信していくかがスポーツ界の課題だと感じた。

2. 事例紹介：アウトドアからインドアへ業態転換での成功・失敗事例の発表 小規模事業者として補助金、助成金を活用した経営手法とは

株式会社トムプランニング
代表取締役 根岸 知明氏

【感想】

- ・大変参考になり見習いたいと思った。 …9名
- ・失敗事例もおしみなくお話しいただき、とても分かりやく参考になった。 …7名
- ・失敗談と成功事例を聞き、身近に感じる内容が多くとても共感できた。 …7名
- ・失敗とチャレンジ、スタッフを結び付けようとの頑張



- りが非常に印象的だった。 … 5名
- ・地域、スタッフ、顧客に密着し取り組んでいる根岸氏の想いがとても伝わる講演だった。 … 3名
- ・トップとしての在り方を学んだ。 … 3名
- ・他のスポーツ団体との共同や、地域の高校や大学と連携することで、将来のスタッフ確保や地域との繋がりを大切にしていることが伝わった。 … 3名
- ・助成金を上手く活用されていて、自分も調べてみようと思った。 … 2名
- ・従業員の意見をしっかり聞き取る点に共感を持った。 … 2名
- ・普及活動を具体的に知れて参考になった。 … 2名
- ・経営者が社員を大切にしている考え方を学んだ。 … 2名
- ・真摯に経営に取り組まれる姿勢に感動した。 … 2名
- ・社会貢献プロジェクト等僕らも出来ることのあるのではないかと思った。
- ・リーダーになるための覚悟、他者への接し方、成長への取り組み方に感銘を受けた。
- ・コロナで補助金に目を付けたのではなく、その前から補助金申請をしていたところがさすがだと思った。
- ・色々な問題を乗り越えて今のスタッフとの絆がある。人を見ることの大切さが伝わった。
- ・同じような境遇の中頑張られていることに刺激を受けた。改めて今までやってきたことに間違いがなかったことと、人が大事だということを再確認できた。
- ・上の立場の方が部下のことを考え行動していてとても素晴らしい方だなと思った。
- ・根岸氏のような経営者がいるスクールは幸せなのだなと思った。
- ・会社を立ち上げたこれまでの経緯と今後のビジョンがとてもわかりやすかった。
- ・全メンバーとの関係の質を上げるという言葉に感銘を受けた。
- ・複数受講割引の必要性を再度考えさせられた。
- ・些細なことを徹底することは実践したい。
- ・こんなに多くの申請をすることは凄い。頭が下がります。
- ・未来を見据えての様々な取り組みと行動力が素晴らしい。
- ・イメージされているテニススクール像の明確なビジョ

- ンを感じた。今後の動向に大変興味を持ったので、HPなどちょくちょく覗いてみようと思った。
- ・自身を見つめ直すことで会社が良い方向に変わっていったことが印象的だった。
- ・プレゼンの資料が見やすく、見聞きしやすかった。

3. 事例紹介：テニススクール利用制度変革へのチャレンジ

スポーツクラブエスタ テニススクール
事業部長 中村 啓就氏



【感想】

- ・成功例と失敗例がとてもわかりやすかった。 … 13名
- ・クラブインスクールの話がとても参考になった。 … 9名
- ・チャレンジ精神は大変勉強になった。 … 9名
- ・参考になる取り組みがあった。 … 8名
- ・笑顔が素敵だった！ … 7名
- ・様々な発想がとても刺激的で参考になった。 … 7名
- ・レベル設定と料金の話も分かりやすかった。 … 3名
- ・様々なサービスを考え行動に移す行動力はすごいと思った。 … 2名
- ・色々な工夫をされていておもしろかった。 … 2名
- ・思ったことは、行動し実践する。失敗するなかで修正する行動の早さを見習っていきたい。 … 2名
- ・失敗例を具体的に聞いて参考になった。
- ・上手くいかなかったり実施しようとしていることに類似があり、注意点がとても役にたった。
- ・改善策を考えて実行していくことは、必要であり、それが更なる発展につながる希望を感じた。
- ・テニススクールの形態が誕生からほぼ変わりなく現在まで続いていることに対しての一石を投げられたように感じた。
- ・イノベーションは考えるモノではなく実践するモノだということ学んだ。
- ・スクール卒業生の受け皿やコートマネージャーはやってみようと思った。
- ・多くの失敗の話を、隠すことなく笑顔で明るく話されていて、失敗しても大丈夫と気持ちを後押しされ勇気

づけられた。

- ・テニスだけでなく、ホットヨガ、フィットネスや水泳など幅広く展開されている話を聞いて良かった。
- ・ウェルビーイングはとても参考になった。
- ・非日常を感じる空間づくりが必要と感じた。
- ・ファミリープランが新しい発想で面白い。家族がテニスを通して、皆で楽しめるスポーツを象徴している取り組みだと感じた。
- ・話し方が上手で大変わかりやすかった。
- ・独自のマーケットを開拓し、オリジナルのお客様満足を創造していくことの素晴らしさ。

4. 事例紹介：一フロントが取締役に就任した奇跡と軌跡

株式会社ITC 取締役 中村 久仁子氏



【感想】

- ・仕事は楽しく、1つ1つ丁寧にコツコツとやることは地味だがとても大切なことだと改めて思った。
…10名
- ・3つのポイント「コツコツやること」「ラッキーは後からでとにかくやること」「楽しむこと」が印象に残った。
…7名
- ・チャンスやラッキーを自分のものにすることの大切さを感じた。
…7名
- ・なんでもトライしていくことが大切だと感じた。
…4名
- ・信頼が大切なのだと感じた。
…3名
- ・上司、スタッフの方に信頼されていることがとても伝わってきた。
…3名
- ・「ひとりひとりの立場・状況・年代・性別を考えて話を聞かないといけない」が、心に残った。
…2名
- ・努力、チャレンジすることで人との繋がりが生まれることの大切さを感じた。
- ・フロント力アップ、労務・総務の充実に女性取締役誕生はうってつけだと思う。
- ・何でもトライ！自分が楽しいことを見つける。素敵です。元気と勇気をいただいた。
- ・できる、できないではなくやるか、やらないかの考え

方がヒントになった。

- ・ネガティブとポジティブのバランスが大事なんだと感じた。
- ・シンデレラストーリーのような話にとっても驚いた。フロントから取締役まで上り詰めた責任感と行動力を真似していきたい。
- ・軌跡がよく分かるお話だった。
- ・転機をポジティブに捉え、チャンスを逃がすことなくモノにするためには準備が重要だとわかった。
- ・女性の活躍できる場がテニス界でも広がってきていることを感じられて良かった。
- ・優しい口調でとても聴きやすかった。
- ・おっとりした話し方に癒され、また真面目さの中にもユーモアを感じ、お話がお上手だった。
- ・同じ女性として尊敬するとともに、明日からの仕事にもっと意欲を持って取り組もうと思った。
- ・テニスを知らなかったからこそその気遣いや人の立場にたつての考え方が現在につながっているのだと思う。
- ・「謙虚」ととても大切なキーワードだと思う。
- ・女性初の実業取締役となった裏側の話が聞いてとても良かった。
- ・同じフロントとしてとても刺激があった。
- ・今までと違った目線で物事に取り組み、取り入れることの大切さを学んだ。
- ・業界の女性スタッフ活躍の先駆けとして、これからもどんどん新しい世界へ進んで欲しい。
- ・自社でも女性社員、スタッフの獲得と活躍を目指したい。
- ・話す口調やテンポも素晴らしい発表で、聞いていて惹きつけられるものがあった。
- ・きっかけというのはどこに転がっているのか分からないものだと感じた。
- ・職場の環境や普段のコミュニケーションが大切だと痛感した。
- ・数年後、取締役としてどのような成果を出されたのか改めて伺いたいと思った。
- ・仕事に対する取り組み方、考え方が非常に参考になった。
- ・考えの根底は人の為にあると感じた。世の為、世の女性の為、会員の為、利他の心で考え行動ができるからこそ成果として現れたのだと感じた。

5. 事例紹介：30周年をむかえ

公益財団法人吉田記念テニス研修センター
代表理事 吉田 好彦氏

【感想】

- ・テニスを始めスポーツ価値の向上や地域貢献など長きにわたり取り組んでいるお話は大変勉強になった。



- …14名
- ・テニスコーチという職業の価値を上げるためにはどうすれば良いかを考えさせられた。 …8名
- ・会社や事業所の未来像を常にイメージする事の大切さを改めて感じた。 …7名
- ・具体的な数値も分かりやすかった。30%のスポーツをしている人ではなく、70%のスポーツをしない人をどう引きこむか？共感できた。 …6名
- ・常に地域（柏）から世界を考えていて素晴らしい。 …5名
- ・「テニスは人づくり」非常に大切な考えと確認した。また、テニスコートや公共スポーツ施設が減少していること、日本の将来にとって見直しが必要ということ、日本の将来にとって見直しが必要ということをスポーツを愛する人達が結束して訴え続ける必要があると改めて感じた。

- ・30周年おめでとうございます。吉田氏が考えていること、やりたいこと、そして悩まれていることがよくわかり、共感できる部分もたくさんあり勉強になった。
- ・SDGsをテニス界全体で捉える視野が広がった。「10年間変わっていない」と仰っていたが、日本社会は20年以上変わっておらず、その変革はテニス界から起こせるのではないかとポジティブな考えができた。
- ・永続的な発展が印象に残った。テニスをする場を減らさず発展していけるようにする点は考えさせられた。
- ・次世代への影響は今テニス業界に務めている私達の責任は大きいと思う。まずは自分達が生き生きと働き、その姿をスタッフや学校のジュニアへ普段から見せられるよう精進していきたい。
- ・我々の仕事は人づくり、テニスの未来を創ること、テニス界を支える人材を育成すること、国の将来を担う人材を輩出すること、国民の心身の健康に寄与すること、これらのことを今後しっかり考えて行動していきたいと思った。
- ・今回の講演を聞いて、テニスコーチをすることにより人間力が高まることを、世の中にもっと発信できれば素晴らしいと感じた。人に物を教える力、コミュニケーション能力、問題解決力などさまざまな場面に直面し対応している。社会的地位がもっと上がると良いと思う。





シニアテニスプロデューサーを取得して

STP160249

ITC 京都西インドアテニスクラブ 松田 和広



皆さん、はじめまして！ ITC 京都西インドアテニスクラブでマネージャーをしています松田和広と申します。私は2020年に2回目の受験でシニアテニスプロデューサーを取得させていただきました。

■自己紹介

まずは、自己紹介をさせていただきます。

私がテニスをはじめたキッカケは小学校から中学校へ進学する時に自宅に届いた進研ゼミ中学講座の案内に入っていた漫画でした。その漫画で主人公の男の子はソフトテニス部に入り大活躍！進研ゼミで成績も鰻登りで、更に可愛い彼女も出来るというバラ色の中学生生活を送っていたのです。

目立たない小学校生活を送っていた私は『これだ！これしかない！』と思い、親に頼み込んで進研ゼミとソフトテニス部に入部しました。（不純な動機でした。結局、赤ペン先生に送っていないのがバレて、進研ゼミはすぐに辞めさせられます。）その後、シングルスをしてみたいと思い、高校からは硬式テニスに転向しました。（当時の軟式テニスはダブルスしかありませんでした）近くのテニスクールに通い、大学受験合格をスクールに報告すると『コーチしてみる？』と誘われたのがコーチになるキッカケです。大学卒業時は就職氷河期で、就職に対して実感が湧かず、周りは苦戦する中全く就職活動をせずに過ごし、当時アルバイトコーチをしていたスクールのヘッドコーチに憧れて入社したのが今の株式会社ITCです。

それから、ITCでは人事異動で10施設（ヘルプでの移動を合わせるともっとです）を回り、貴重な経験をさせていただきました。途中、20代中盤で結婚を意識してテニスコーチを辞めて損保の営業マンもしました。しかし挫折し、再びITCにお世話になり今に至ります。

■テニスプロデューサー資格

テニスプロデューサー試験を受験するキッカケとなったのは会社の指示でした。各施設の責任者が一斉に受験する事になり、東京まで1泊2日で行く事が決定し「これはお金がかかっている！落ちるわけにいかない！」というプレッシャーと戦いながら、久しぶりに勉強するという感覚は新鮮で楽しいくらいでした。しかも、学生時代の勉強は将来の役に立つのか不明で当時やる気が全然

起きませんでした。今回の勉強は仕事に直結です！

毎日、仕事から帰った後に寝る前に少しずつ勉強し、休みの日も図書館にこもって勉強したのを覚えています。

その甲斐あって、1回目の受験でテニスプロデューサーIを取得させて頂き、その後関西の会場で受験できるタイミングでシニアテニスプロデューサーへのアップグレード試験にチャレンジさせて頂きました。一度目のシニアテニスプロデューサーへのチャレンジは「施設管理」が届かずに落ちましたが、2020年に二度目のチャレンジをさせて頂き、合格させて頂きました。

私は今までテニスコーチや施設責任者をしてながら「この先どんな事を勉強すべきだろう」とか「何の資格もない自分が、どうすればより良い施設運営が出来るだろう」という長年頭の片隅にあった悩みを解決してくれたのがテニスプロデューサー資格試験でした。何となく今までの上司や先輩のモノマネをしながら仕事をしてきて、漠然としていたものが一気に頭で整理できた気がしています。ただ、たまに復習をしないと忘れてしまいますので、今後も新しくテキストが更新されて届いた際は自身もアップデートをしていきたいと思っています。

コロナ禍で業績が向上した施設もあれば、厳しい施設もあるかと思っています。社会や生活が大きく変化した中、ピンチをチャンスに変えるには「正しい情報」と「正しい知識」が大切だと思います。この先の10年は、今までの10年よりも更に変化が速い時代が来ると思いますので、取り残されないように「先を見据える力」を養ってテニス業界に貢献していきたいと思っています。

■最後に

受験料や交通費、宿泊費を含む全ての費用を負担していただき、勉強するチャンスを与えて頂いた会社と、東京まで出向き最終面接に同席していただいた諏澤社長に大変感謝しています。テニスコーチは大好きなテニスで毎日出来る素晴らしい職業だと思います。特に初心者の方やお子様が入会してテニスの楽しさを感じて頂いたり、上達を実感して感謝される瞬間は最高の瞬間です！

この素晴らしいテニスというスポーツで1人でも人生を豊かに出来るお手伝いがこの先も出来ればと思います。今後ともご指導の程よろしくお願い致します。



勉強するという事

STP200328

株式会社レック興発 齋藤 謙介



皆様、始めまして株式会社レック興発の齋藤と申します。

この度、シニアテニスプロデューサーの資格に合格させていただくことができ、このような勉強の機会を与えてくださった弊社の新堀社長やJTIAの皆様に感謝を申し上げます。

私は高校を卒業した後、専門学校でテニスコーチの道へと進みましたので、“試験”や“勉強”というものからなるべく距離を置いて生きてきました。そのため、今回テニスプロデューサーの試験を受けるという事が決まってからは、まず何をすべきだろうか、というところからスタートしました。とりあえず、ノートとシャープペン（ボールペンしか持っていませんでした！）と消しゴムを購入したことを覚えています。

そんな私が何とかシニアテニスプロデューサーに合格することができたのですが、二十数年振りの試験勉強は以外にも私にとっては楽しいものでした。テニスプロデューサーの試験科目は色々ありますが、どれも私にとって新たに学ぶことが非常に多く、勉強を進めていくにつれて日々の仕事の中で「これはこうすればよかったのか」とか、「これにはこんな理由があったのか」など発見や気づきがあり、ただ言葉を覚えるだけの勉強ではなく、日々の仕事や生活に落とし込みながら学ぶことができたという事が、私にとって一番新鮮に感じたことでした。

学生時代の勉強といえば、自分自身には目的もなくひたすら先生が進める授業に沿って内容を頭に入れていく作業だったような気がします。興味もわかかなければ、それを勉強する意味のわからない状態でしたので、当然のように内容もなかなか頭に入ってきませんでした。学生時代にももう少し目的意識をもって勉強に取り組めたらよかったと、今更ながらに思います。

さて、今回の試験では様々な科目を勉強したわけですが、総じて私が感じたことは「知っている」という事の重要さです。どんな物事においても「知っている」人と「知らない」人では大きな差が生まれることは当たり前といえば当たり前なのですが、それを実感することができました。

例えば、施設管理で勉強した「消火器の設置義務」。消火器を施設の中にどのような間隔で置くかということを知ったのですが、勉強をする前にははっきり言って気にしたこともありませんでした。もし万が一自分のいる施設で設置場所に誤りがあったとしても、勉強をする前の自分なら疑問も抱きません。しかし、今回勉強をしたことでそのような基準があることを知り、正しい状態であるかどうかを気にすることができるようになりました。

また、財務管理では決算書の見方などを学びました。今までスクールで直接入ってくる会費や物販の売上、人件費などの経費などには触れていたものの、例えば税金のことだったり、今まで直接自分がかかわっていなかったお金の流れを新たに勉強して知ることができ、今まで漠然と考えていたお金のことについて、さらに深く知ろうとするきっかけとなりました。自分が今後より経営に携わるような役割になった時に、そういった知識があらかじめあるという事が助けになると感じました。

このように、「知っている」という事は、そのことについて疑問を持つことができたり間違いに気づくことができ、正しい道へと進む力となります。

「知っている」ことが重要というのは、テニスの指導においても同じです。お客様が上手くプレーできないときに、フォームだったり戦術・戦略だったりをコーチが正しく理解し知識を持っていなければ、お客様を成功に導くことができません。言わずもがな、テニスの指導においても当然のごとく勉強が必要です。今まで当たり前前に考えていたことでしたが、改めてその重要性に気づかされました。また、より指導のレベルを上げるためには、例えば正しいフォームを知るだけではなく、なぜそのフォームが正しいのか、身体のメカニズムはどのようになっているのか、というように、さらに深く勉強することが必要となります。

私にとって今回のテニスプロデューサー試験は、「勉強とは、知ること」だという事を改めて学んだ良い機会となりました。そして、その先にさらに知識を深めるための勉強をすることでさらに精進していきたいと思えます。



安全・危機管理セミナー ～ハラスメントは放置できません!～ 開催報告

安全委員会 委員長

株式会社スポーツクリエイト 金田 彰

日時：2022年1月18日(火) 13:00～16:00

開催形態：Zoom ミーティングによるリモート開催

参加人数：16名

講師：株式会社ルネサンス 北村 悦成氏

ファシリテーター：株式会社ルネサンス 館内 祐二郎氏

2022年最初の安全・危機管理セミナーは講師に株式会社ルネサンス 北村 悦成氏を招いて「ハラスメント」をテーマに開催されました。

2019年パワハラ防止法（改正労働施策総合推進法）が制定され、いよいよ本年4月から中小企業、サービス業においては個人も「雇用管理上の措置義務」を定めることが義務化されます。「雇用管理上必要な措置」を取らなかった場合、民法上の不法行為責任を問われるリスクも発生いたします。セミナーでは、措置義務とは何か、事業者としてどう対応したらよいのかをお伝えいただきました。

また、年々増えるハラスメント相談件数。パワハラ、セクハラはもとより、カスタマーハラスメントなど事例を挙げてハラスメントについて考え、どう防止していくかを検討いたしました。「他者に対する発言や行為等が本人の意図に関係なく、相手を不快にさせたり、尊厳



を傷つけたり、不利益を与えたり、脅威を与えること。」がハラスメントの定義です。安心して働ける職場、安心して楽しめるテニススクール・クラブ、安心してお子様をお預けいただけるジュニアスクールであるために、これからも皆様と共に考えてまいりたいと思います。





2022年度クラブ部会・後継者の会 開催のご案内

クラブ部会 部会長

善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦

全国各地でオミクロン株の感染拡大の勢いが止まりません。各事業所におかれましては、未曾有の災禍の中、ご苦勞はいかほどかと拝察いたします。

さて、クラブ部会は、クラブ後継者のメンバーを中心に、テニスクラブビジネスの発展活性化のため、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習を行ってまいりました。しかしながら、ここ数年間はコロナ禍の影響により、部会の中止や延期を余儀なくされ、各事業所同士のコミュニケーション不足の状況が続いています。たったの数日で状況が一変し、どうしたらいいのかわからなくなってしまうような昨今、誰に相談してどのようにしたら良いのか悩まれている方もいるかと思えます。そんな悩みを仲間と共有しお互いに知恵を出し合い前に進んでいけたらと考えております。

そこで、2022年度のクラブ部会・後継者の会は、コミュニケーション不足を補うために回数を増やして実施いたします。開催月は、5月、7月、9月、11月、1月、3月の隔月の木曜日または金曜日、時間は13時～15時に限定して、各回の前半は全国のテニスクラブの事業所紹介を行い、後半は、事前にアンケートいただいた内容を中心に情報共有の場に行きたいと考えています。勉強会という少し堅苦しい雰囲気ではなく、お互いが気軽に情報交換や相談が出来る会に行きたいと考えています。また、コロナの状況によっては、リアルでの開

催や施設見学会なども検討したいと思います。

5月に開催する2022年度第一回目のテニスクラブ事例紹介は、明治神宮外苑テニスクラブの柴 廣一氏にお話を伺います。昭和32年に会員制クラブとして設立し、会員数が3,000名、コートはクレーコート21面・室内コート8面と、会員数・施設の規模など、国内でも有数のテニスクラブです。伝統を誇るテニスクラブの歴史や、現在のクラブ運営や取り組み事項、今後の課題やオリンピック関連の話題など、とても興味深い内容となっております。

各事業所同士が繋がり、お互いに情報交換を行うことはとても大切だと実感しておりますので、クラブ存続に向けた積極的な会に行きたいと強く願っています。本会の趣旨をご理解いただき、是非ともご参加賜りますようお願い申し上げます。

【2022年度開催予定】※時間は13:00～15:00予定

2022年5月27日(金)

明治神宮外苑テニスクラブ 柴 廣一氏

2022年7月14日(木)

コスモテニスカレッジ 横山 和也氏

2022年9月9日(金)

2022年11月24日(木)

2023年1月27日(金)

2023年3月9日(木)



第六期スクール経営研究会 開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会の第六期スクール経営研究会の最後の勉強会（第4回）は、3月7日に14名の参加によりZoomミーティングにてリモート開催されました。

今回は参加者のル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳の山埜 茂樹氏に、現在大学院にて勉強されているマーケティングとマネージメントについてお話を伺いました。我々が当たり前と考えているテニススクールのビジネスモデルが、果たして正しいのかどうかを検証する良い機会となりました。

また参加者全員から長引くコロナ禍の状況や、春に向けての新たな取り組みについて発表して頂きました。

多くの参加事業所では春に向けて受講料の値上げを計画しており、またコーチのコロナ感染や流出によるスタッフ不足が課題となっていました。

第七期スクール経営研究会も、6月よりZoomミーティングにて年4回リモート開催予定ですので、普段なかなか参加の難しい遠方のスクール経営者の方、小規模スクールの経営者の方など、皆様のご参加をお待ちしていたします。

第六期スクール経営研究会（リモート開催）

【第4回】 2022年3月7日(月) 13:30～16:30

14名参加

第一部 特別テーマ

「MBAの教科書から問い直すテニススクールのマーケティング・マネージメント」

講師：ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳

代表 山埜 茂樹氏

第二部 テーマ

1) 各事業所の現状と事例紹介

*長引く新型コロナの影響下での新しい取り組み

2) 春に向けた対策に関する提案

3) 従業員満足度（ES）への取り組み

*事例紹介と今後の取り組み

第三部 推進事業の状況

1) どこでもテニス

2) テニス・トリプルス

3) 高齢者表彰制度

第四部 情報交換

1) 朝日新聞の記事、他





マネージャーの資質向上を目指す研究会 ～現役支配人・マネージャーのリアルな現状と経験談～

マネージャー部会 部会長

ノアインドアステージ株式会社 市辺 拓也

日 時：2022年1月27日(木) 13:00～16:00

開催方法：Zoomミーティングによるリモート開催

参加者数：12名

テ ー マ：現役支配人・マネージャーのリアルな現状と経験談

講 師：ジップテニスアリーナ 長橋 雄太氏

ジュエインドアテニス 本川 大介氏

この度、1月27日(木)にマネージャー部会のセミナーを開催させていただきました。

今回は「現役支配人・マネージャーのリアルな現状と経験談」というテーマで、ジップテニスアリーナの長橋雄太氏、ジュエインドアテニスの本川大介氏による貴重な生の声の講義と、参加者同士によるディスカッションをさせていただきました。講義の中では、お二人による今までの経験談と現在意識していることをお話していただきました。

長橋氏の講義では、昨今のコロナ禍で社会が変化する中、自社のサービスも変化の機会ととらえ、今まで当たり前におこなっていたサービスの見直しをした実際の事例も発表していただきました。具体的なお話を例にしながら何を選択し、何に集中していくかというリーダーとしての「選択と集中」の大切さを学びました。

本川氏の講義ではプレイングマネージャーとしての実際の仕事内容から仕事の姿勢、商品であるレッスン向上事例の紹介、業務改善の例などを伺いました。また、後半には本川氏ご自身の失敗から学んだこともお話しください、リアルな経験談を聞くことができました。

最後は支配人のリアルな話を聞いたうえでディスカッションだったので、講義の内容はもちろん、支配人としての悩みなども参加者が話せていたように感じました。ご参加いただきました皆様、ありがとうございました。

今年度のセミナーは以上となりますが、部会としても振り返りをおこない、来年度へ向けて参加者の皆様に少しでもお役に立てるようなセミナーを企画させていただきます。今後ともよろしく願いいたします。





第34回コーチステップアップアカデミー開催報告 ～各スクールにおける「テニス初心者の方に継続 していただける工夫について」発表～

コーチ部会 副部長
株式会社ルネサンス 館内 祐二郎

日 時：2022年3月1日(火)13:00～16:00

開催方法：Zoomミーティングによるリモート開催

参加人数：30名

テ ー マ：各スクールにおけるテニス初心者の方に継続していただける工夫について

発 表 者：臼倉 明博氏（タムラクリエイト株）

跡部 淳氏（野村不動産ライフ＆スポーツ株）

大越 亮祐氏（株ITC）

井上 剛氏（VIP・TOPグループ）

大竹 司氏（株ルネサンス）

この度、コーチ部会では3月1日(火)に第34回コーチステップアップアカデミーを開催いたしました。

今回は「各スクールにおけるテニス初心者の方に継続していただける工夫について」をテーマに5社の皆様に発表していただきました。

講義では、初心者の方にご継続いただくためのお客様との向き合い方や、人材育成の考え方、そしてレッスンの展開方法やツールのご紹介をいただきました。そして、改めて初心者の方に喜んでいただけるテニススクール作りの重要性を痛感しました。我々のテニススクール事業を継続的に発展していくためには、この初心者の皆様を如何にテニススクールへお招きし、生活の中でテニスがなくならない存在と感じていただけるようまだまだやるべきことは多いと感じました。

発表のあとは、参加者の皆様が4～5名のグループに分かれてグループディスカッションを実施しました。ディスカッションでは、他社同士で意見交換することで、発表内容への気づきがさらに深まったように感じました。少人数だからこそ気軽に話ができて、お互いに悩み



を持つ同士での意見交換は今後の取り組みのヒントを生み出す場になったと思います。

今回のコーチステップアップアカデミーはリモート開催で行いましたが、今後はリモート開催の良い部分も取り入れつつ、また皆様と直接お話しできるリアルでの開催の利点も組み合わせると、より繋がりが広がっていくのではないかと思います。

今後とも皆様のご参加をお待ちしております。



私にとってのフロント業のやりがい

テニスアリーナガーデン松山 北野 沙織



私は元々接客をするのが苦手なタイプでした。今も得意だとは思っていませんが、楽しいと思えるようになりました。テニススクールのフロントという仕事は、事務仕事以外にお客様の応対や電話応対、商品販売、清掃など、様々な業務を担います。その中でもお客様への応対は、その接遇の方法によってスクールの売上にも関わってくるとても重要な部分を占めます。自分の応対でお客様に喜んでいただいたり、入会して頂いた方が楽しくレッスンを続けていただいたりしているのを見ると、とても嬉しく感じ、この仕事を続けていて良かったなと思います。

私がテニススクールに入社したきっかけは、学生時代に陸上競技や他のスポーツをしていたこともあり、スポーツに関わる会社で働きたいという思いがあったからです。テニスをしたことはほとんどありませんでしたが、初めてテニスアリーナガーデン本社を見学に来た時に、応対していただいたフロントの方の笑顔でしたり、施設案内をしていただいた時の応対がとても親切で、先輩方がとてもキラキラして見えたのを今でもはっきりと覚えています。先輩方のように生き生きと仕事をしたいと思い、すぐに入社を志望しました。

入社してからは、どこの会社もそうですが、初めは覚えることがたくさんあり、なかなかお客様とお話する余裕がありませんでした。しかし徐々に仕事に慣れてくる中で、お客様とお話する機会が増え、そのお客様のよく来られる振替先や、よく購入いただくドリンク、お客様のお仕事、趣味などコミュニケーションを取る中で様々な情報を得て、次にお会いした時のコミュニケーションに繋げることが出来るようになっていきました。様々な場面でのコミュニケーションを経験した中で、その経験を活かしてお客様に喜んでいただける時は、何より嬉しくやりがいを感じる瞬間です。もちろん全てが楽しいことばかりではありませんでした。弊社では、コーチもフロントも部門以外に、部署という組織に配属があり、各担当の部署の仕事もフロント業と同時に行います。私がはじめに配属されたのは商品部でした。商品部では、年間を通しての商品のセールのスケジューリングやPOP作成や、商品の注文、在庫の管理など、多岐に渡る作業がたくさんありました。まだ不慣れな時は、商品

を把握することから始まり、得意ではないパソコンでのPOPの作成などで、人よりも時間がかかってしまい、確認していただく先輩にご迷惑をお掛けしたこともありました。そのような中でも、だんだんと経験を積むことで、商品の知識が増えて、商品をお客様の元へお届けするまでの流れや仕組みなどが分かってくると、やりがいも感じていきました。私が商品部の部署長になり、以前は先輩がしてくださっていた仕入先の方との打ち合わせの引き継ぎなど、最初は不安に思うこともありましたが、しかし、それも慣れてくると商品の仕入の交渉や、したことのないセールを考えたりすることなども面白いと思える様になりました。そうした商品の知識はお客様との接客等においてもとても役に立っていますので、はじめに商品部になったことは有難かったと思っています。

現在、私は2年前に転勤になり、在勤の徳島から愛媛県松山市でフロントチーフをしております。松山のメンバーとは、上司以外ではそこまでお話をする機会はなかったのですが、お客様はもちろん、スタッフの方との信頼も新たに築いていかななくてはならないことに、はじめは少し不安もありました。一年目はあつという間に過ぎ、バタバタした一年でしたが、スタッフの人数が松山は少ない為、自然とコミュニケーションを取る機会も多くあり、知らない内に馴染んでいくことができました。

フロントチーフとしては、なかなか皆を上手く引っ張っていくことは出来ておらず、自分の力不足を感じる事が多々あります。私は周りに助けていただければですが、一つ形になってきていることがあるとすれば、フロントメンバーのチームワークです。お互いがお互いに助け合うことができるチームになってきているので、何か出来ていなかったことがあったとしても、誰かが気付き補うことで、ミス回避したりすることができます。そうしたチームを築けてきたことは、松山に来て良かったことで、自分自身も少しは成長できたのかなと感じています。

松山での生活もうすぐ3年目に入りますので、より強いチームワークを発揮しつつ、良きリーダーシップも取れる様、皆と共に成長してまいります。



コーチング講座（スキル編） 第4回開催報告

コーチ部会、フロント部会、マネージャー部会では、昨年度までにみずさき ゆみ氏（パフォーマンスコーディネーター／スポーツメンタルコーチ）を講師に迎え、各職位に応じたコーチング講座を開催してまいりました。年々受講者も増え、また更なるスキルアップを望む声も聞かれるようになりました。そこで、本年度は各部会（各職位）ごとではなく、コーチングが初めての方を対象とした「基礎編」、過去に講座を受講しており更なる向上を目指す「スキル編」としてコーチング講座を開催し、先日全4回の「スキル編」が終了いたしました。



【スキル編 全4回】

- 日時：第1回 2021年10月14日(木)
13:00～16:00 終了
第2回 2021年11月11日(木)
13:00～16:00 終了
第3回 2021年12月16日(木)
13:00～16:00 終了
第4回 2022年1月20日(木)
13:00～16:00 終了

開催形態：Zoom ミーティングによるリモート開催

対象者：コーチング講座（基礎編）修了者または過去の講座修了者対象

参加人数：8名

講師：みずさき ゆみ氏 パフォーマンスコーディネーター／スポーツメンタルコーチ





アメリカテニス事業協会情報

報告：理事 飯田 浩一

「テニス月間」を全米で展開

ーテニス普及の集中月間ー

USTA（アメリカテニス協会）は、テニスの普及に関して新たに全国レベルのキャンペーンを開始すると発表しました。名付けて「全国テニス月間」。毎年5月をテニス推進の月と定めて、コーチ、民間テニス施設、公営コート、さらに草の根レベルの普及活動を主催する地域テニス協会など、あらゆるテニス事業関係者が一致して、集中的に販促活動を行おうとする企画です。USTA一連の普及活動方針に沿って、「新規プレイヤーの獲得」、「やめてしまったプレイヤーのカムバック」、「既存プレイヤーの活性化」の3点それぞれに特化したプログラムが開発されています。

ー日本の「テニスの日」と何が違うー

この「全国テニス月間」という取り組みは、我が国の「9月23日はテニスの日」をなぞる様な企画となりますが、それを1か月に拡大して実施するイメージです。また日本のテニスの日は、各事業所の個別イベントを主体に有明のメインイベント実施という並列型の企画となっていますが、USTAの場合はあくまで実施主体は各事業者ではあるものの、その実施のための指針やあらゆるサポートツールを、USTAから提供する完全な「トップダウン」式の構成となっています。本コラムでこれまでに紹介したUSTAの各種普及プログラムでは、大部

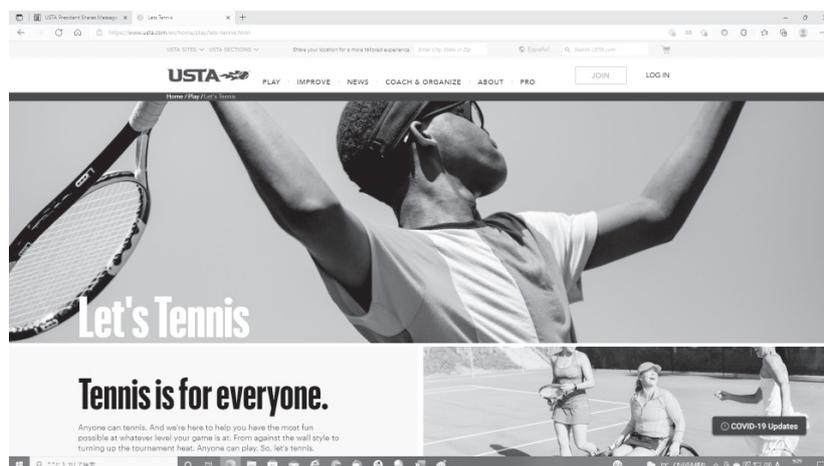
の実施手引きに驚かされましたが、今回の「テニス月間」でも例外ではなく、詳細な実施マニュアルが作成されます。20ページに及ぶその内容は、民間施設、学校、公園、プロ協などの各団体、車いすテニスなど、各プレー場所やシーンに合わせて、告知方法やプログラム、アフターケアなどの段取りが示されています。さらに投げ込みチラシのひな型、DMキット、ユニフォームやギブアウエイデザイン原図、果てはテニス施設に向かう道路の案内標識まで、一式がセットになってUSTAから提供されるというまさに手取り足取りのパッケージとなっています。

ーなぜ「月間」？ー

本ニュース2021年9月号で取り上げた「Tennis Advocacy」（テニス支援者の取り込み活動）に通ずるものですが、この「テニス月間」の実施に当たっては、地域の実施主体が、各種メディア、医療関係者、行政担当者など、テニスに好意的に接してくれる可能性の高い関係先に、テニスのメリットを強く訴えます。この際に、すでに国民に浸透しているさまざまなイベントに、テニスを組み込んでもらうよう働きかけるのです。5月は次のように特にビッグイベントが集中しますので、その意味から好適となったと思われます。

5月5日 シンコ・デ・マヨ（メキシコ系アメリカ人の祝祭日）

5月9日 母の日





5月16日 軍隊記念日

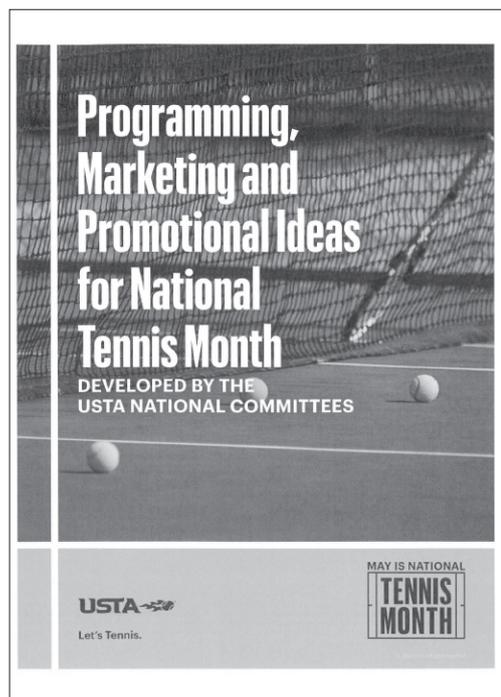
5月25日 ワインの日

それぞれの日には、全国でさまざまなイベントが繰り上げられますが、その中にテニスを組み込むのです。テニス施設にメキシコ系の子供を招待し遊んでもらう、著名テニスプレイヤーの母親にインタビューしてSNSで大きく展開する、といった例が示されています。

— USTA 理事長マイケル・マクナルティ氏は語る —

「2022年5月を「全国テニス月間」と高らかに宣言することで、テニスの認知度を劇的に高め、この素晴らしいスポーツが健康的で、楽しく、安全、そして手近に体験できることを広く訴え、初心者から上級者までまたどんな年齢層にも楽しんでもらえるきっかけとなると確信しています。テニスは今回のパンデミックの中で、まさに目を見張るほどの成長を遂げた貴重な分野となっています。USTAの推進チームは、他のあらゆるテニス分野の仲間と共に、新しいプレイヤーを呼び込み、また熱狂的プレイヤーをさらに一段活性化することで、コーチやテニス施設をはじめあらゆる事業者が、現在の勢いを拡大するために協調していきます。」

世界的にテニスの健康イメージが高まり、テニス関連業界が追い風を受けていることは間違いありませんが、同時にこの状況は近年経験したことの無い環境とも言えるかも知れません。特に70年代後半からのテニスブームを実体験した年代がシニア層となった今、追い風を持続させるためには、新しい発想での普及活動が問われているように思える本事例です。





試合の入り口と出口を決めておく

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

人が何かの行動を起こすとき、スタート地点とゴール地点とをあらかじめ決めておくが良い。それが頭の中を明確にさせ、より成功率の高い有効な行動ができると思うからだ。

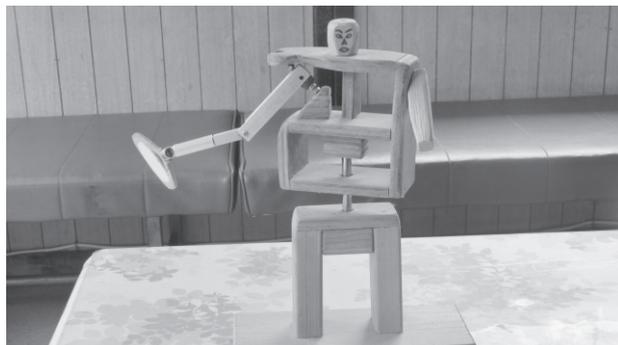
テニスの試合において、入り口は明確にサーブかレシーブである。ただ、レシーブゲームの場合、入り口は明らかにレシーブなのだが、これは相手サーブによりかなりの影響を受ける。また、自分のサーブゲームがどれくらいキープできるかにもよるのでいったん後に置き、サーブゲームの考察から入ることにしよう。

さて、自身がサーブのゲームであれば、まずはファーストサーブ、それをどんな球種でどこに打ち込むのか。ファーストがフォルトなら、セカンドサーブをどうするのか。それが明確であれば迷いなく集中して試合に入ることができるだろう。

次に出口だが、これは2通り、自身のウィナーでガッツポーズか、相手のエラーでニヤッとすることのどちらか。相手のエラーで楽に勝てれば一番楽なのだが、それなりのレベルになれば、単なるエラー待ちでは、逆にウィナーを取られたり、こちらがエラーさせられたりしてしまう。だから、狙うべきは最後のウィナーに持ち込むこと、またはそこまで相手を追い込むことによりエラーさせることだろう。

この相手を追い込んで打つウィナーにはどんなものがあるかという、浅くなったラリーをフォアのクロスで仕留める。ネットへ出てボレーをアングルに。ロブが来たならスマッシュを逆クロスに。等々、色々あるが、特にラリーで浅くなった時に決めることができる、見え見えのロブなら確実にスマッシュで決めることができるのは必須項目といえる。もしこんな出口をきっちり持っているなら、相手プレイヤーはこう思うだろう。「浅くなったらあのフォアハンドで決められてしまう」「ネットを取られてもロブで逃げるわけにはいかない」その結果、深く打ち続けなければならない相手はついアウトのミスをしてしまう。相手のネットプレーに対し、無理な姿勢からのパスミスをしてしまう。結果的にエラーで決まってしまう出口となることが多いのだが、実はウィナーを取れるからこそ出てきた結末なのだ。結論、しっかりウィナーを取れる出口を持つこと。

ところで入り口がサーブであることは間違いないのだ



が、出口を意識したサーブが打てることがより有効な勝ちやすいテニスになることも考えておきたい。例えば、デュースコートで相手を追い出し、反対側に空きをつくるためのスライスサーブ。アドコートで浅いレシーブをさせたり、次のハードヒットが可能になる、返すだけのレシーブをさせるサーブ。攻撃されにくいセカンドサーブも重要。プロはこうした展開に持ち込むことにより、一見互角なラリーの応酬からサービスキープに持ち込んでいるのだ。

さて、レシーブゲームの入り口。もちろん、一番良いのは相手サーバーを圧倒する深く、角度もあるレシーブ。そして、サーブゲームと同じく出口をウィナーで飾ること。だがこれは相手サーブによるし、実は自身のサーブキープ力によっても変わってくる。プロのようにほぼすべてのサーブゲームがキープできるなら、1セットに1回のブレイクで良いわけで、大胆なりターンで勝負もありだし、コンスタントに返球することにより、相手ミスによる時節到来をじっと待つというのもありだろう。しかし大多数のアマチュアの場合は、もっとたくさんのブレイクが必要になるはず。だからよりコンスタントに、相手チャンスにならないようなレシーブを考える必要がある。例としては、きっちりブロックしてそれなりの深さに返球し、なるべく互角なラリーに持ち込むという考え方が必要。そして本当に厳しいサーブにはロブで返球。スマッシュをロブで返すと思えばわかりやすいだろう。高く上がったロブは浅くしなければ、それだけで形勢を互角に戻せるのだ。そして、いざという時の出口。相手が出てきたらパス。よしっ!!

試合の入り口と出口を意識して練習しておくことが勝つための必要条件なのだ。

知っていますか？「高年齢雇用継続給付」

少子高齢化社会という言葉を目にするようになって久しいですが、テニス事業に携わるスタッフの皆様の中にも、いわゆる「高年齢」の方が増えてきている状況がおりかと思えます。

今回は、働く意欲のある高齢者に対して雇用の継続を支援するため、60歳以上65歳未満の雇用保険被保険者の方のうち、賃金や被保険者期間等の要件を満たす方を対象に雇用保険を原資として給付される「高年齢雇用継続給付」について解説します。

「高年齢雇用継続給付」の種類と基本的な支給要件

高年齢雇用継続給付には、雇用保険制度における基本手当（いわゆる通常の失業給付）を受給していない方を対象とする（1）高年齢雇用継続基本給付金と、基本手当を受給して再就職した方を対象とする（2）高年齢再就職給付金の2種類があります。

基本的には、賃金が低下した雇用保険被保険者の方に給付金が支給される制度ですが、受給するためには、以下の要件の全てを満たすことが必要です。

※以下、「被保険者」とは、雇用保険の被保険者を指します。

- ① 60歳以上65歳未満の一般被保険者であること。
- ② 被保険者であった期間（※）が5年以上あること。
- ③ 原則として60歳時点と比較して、60歳以後の賃金が60歳時点の75%未満となっていること。
- ④ 高年齢再就職給付金の場合、再就職の前日における基本手当の支給残日数が100日以上あること。

（※）「被保険者であった期間」とは、雇用保険の被保険者として雇用されていた期間の全てを指します。

なお、離職等による被保険者資格の喪失から新たな被保険者資格の取得までの間が1年以内であること及びその間に求職者給付及び就業促進手当を受給していない場合、過去の

「被保険者であった期間」として通算されます。

支給対象者 ー支給を受けることができる方ー

（1）高年齢雇用継続基本給付金

被保険者であった期間（基本手当を受給したことがある方は受給後の期間に限ります。）が通算して5年以上ある被保険者で、60歳到達後も継続して雇用され、60歳以後の各月に支払われる賃金が原則として60歳到達時点の賃金月額額の75%未満である方が対象となります。

（2）高年齢再就職給付金

基本手当を受給した後、60歳以後に再就職して、再就職後の各月に支払われる賃金が基本手当の基準となった賃金日額を30倍した額の75%未満となった方で、以下の3つの要件を満たした方が対象となります。なお、同一の就職については、「再就職手当」の支給を受けた場合には、高年齢再就職給付金は支給されません。

- イ 基本手当についての算定基礎期間が5年以上あること。
- ロ 再就職した日の前日における基本手当の支給残日数が100日以上あること。
- ハ 安定した職業に就くことにより被保険者となったこと。

支給期間 ー支給を受けることができる期間ー

（1）高年齢雇用継続基本給付金

被保険者が60歳に到達した月から65歳に達する月までですが、各暦月の初日から末日まで被保険者であることが必要です。（この期間内にある各暦月のことを支給対象月と言います。）

（2）高年齢再就職給付金

再就職した日の前日における基本手当の支給残日数が200日以上あるときは、再就職日の翌日から2年を経過する日の属する月まで、100日以上200日未

満のときは同様に1年となります。但し、被保険者が65歳に達した場合は、その期間に関わらず、65歳に達した月まで、となります。

また、こちらも(1)同様、各暦月の初日から末日まで被保険者であることが必要です。

支給額 ー支給を受けることができる額ー

高年齢雇用継続給付の支給額は、原則として「低下率」に応じて次の計算式により算定されます。

なお、以下の「賃金月額」とは、原則として60歳に到達する前6か月間の平均賃金を指します。

低下率 (%) = 支給対象月に支払われた賃金額 / 賃金月額 × 100

| 低下率 | 支給率 | 低下率 | 支給率 | 低下率 | 支給率 |
|---------|-------|-------|-------|---------|--------|
| 75.0%以上 | 0.00% | 70.0% | 4.67% | 65.0% | 10.05% |
| 74.0% | 0.88% | 69.0% | 5.68% | 64.0% | 11.23% |
| 73.0% | 1.79% | 68.0% | 6.73% | 63.0% | 12.45% |
| 72.0% | 2.72% | 67.0% | 7.80% | 62.0% | 13.70% |
| 71.0% | 3.68% | 66.0% | 8.91% | 61.0%以下 | 15.00% |

(注1) 60歳到達時の賃金月額は、算定した額が473,100円を超える場合は473,100円、77,310円を下回る場合は77,310円となります。

(注2) 高年齢雇用継続給付の支給限度額(支給対象月に支払われた賃金額と上記により算定した支給額の合計)は360,584円です。また、上記により算定した支給額が2,061円を超えない場合、高年齢雇用継続給付は支給されません。

※上記注1及び注2の額は令和4年7月31日までの額であり、これらは毎年8月1日に改定されます。

この他、特別支給の老齢厚生年金(在職老齢年金)の支給を受けながら同時に高年齢雇用継続給付の支給を受けている期間については、高年齢雇用継続給付の給付額に応じて年金の一部が支給停止される場合がありますので、年金に関する詳細については最寄りの年金事務所、高年齢雇用継続給付に係る詳細については最寄りのハローワークのご利用をそれぞれご検討下さい。

①低下率が61%以下である場合

支給額 = 支給対象月に支払われた賃金額 × 15%

②低下率が61%を超えて75%未満である場合

支給額 = $-183 / 280 \times$ 支給対象月に支払われた賃金額 + $137.25 / 280 \times$ 賃金月額

上記②について、60歳到達時の賃金月額と比較した支給対象月に支払われた賃金額の低下率に応じた支給率の早見表は以下の通りです。なお、支給率とは、支給対象月に支払われた賃金額に対する高年齢雇用継続給付の支給額の割合を指します。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

(担当: 福井 / 金子)

TEL: 03-6439-5585 FAX: 03-6439-5580

E-mail: kfukui@proggest-sharou.or.jp

mkaneko@proggest-sharou.or.jp

私たちは、テニススクール事業主様を含めた数多くの一般事業主様からご依頼を受け、各種規程や賃金の見直し、助成金申請のサポート等を行っておりますので、お気軽にご相談ください。

「令和4年度税制改正大綱」について

令和4年度税制改正大綱が、令和3年12月10日に公表されました。

税制改正は与党が翌年度以降、どのように税制を変えるべきかを検討した「令和〇〇年度税制改正大綱」を毎年12月中旬頃に発表し、財務省と総務省が取り纏めて翌年度予算案とともに閣議決定され、1月に通常国会へ提出されて3月末までに審議採択

を行い、4月1日から施行されます。

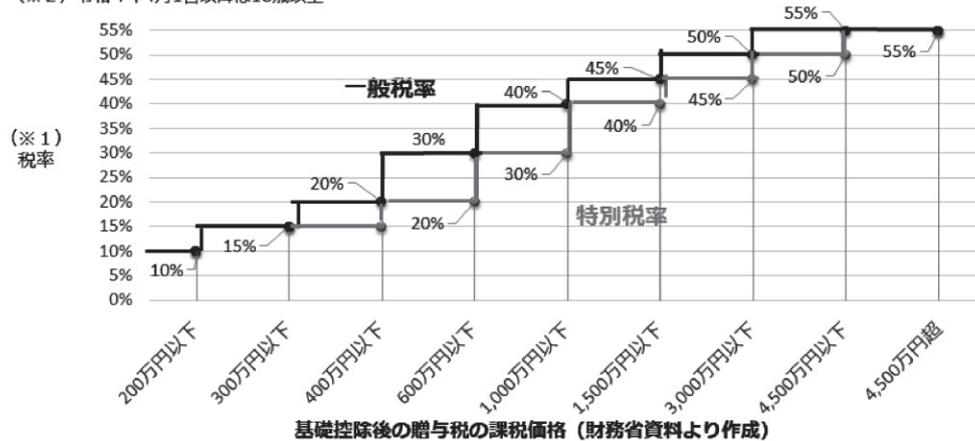
今回は注目された相続税と贈与税の一体課税は見送りとなりました。今後は相続税と贈与税のあり方について見直しが必要とされており、贈与税の基本と大綱に織り込まれた住宅資金贈与の延長を含めた一括贈与の特例をご紹介します。

■贈与税

贈与税の計算 (贈与税の課税価格 - 基礎控除額110万円) × 贈与税率 (10~55%) = 贈与税 (※1)

| 適用対象のケース | 税率 | 対象財産 |
|--|------|--------|
| 直系尊属(父母・祖父母など)が贈与を受けた年の1月1日において20歳以上(※2)の子・孫などへ財産を贈与した場合 | 特別税率 | 特例贈与財産 |
| 上記以外の場合 | 一般税率 | 一般贈与財産 |

(※2) 令和4年4月1日以降は18歳以上



■贈与税の2つの計算方法

贈与税の課税方式には、暦年課税と相続時精算課税がある

| 区分 | 暦年課税 | 相続時精算課税 |
|----------|--|---|
| 贈与者・受贈者 | 制限なし | 60歳以上の父母(祖父母)から20歳以上の子(孫)への贈与 |
| 選択 | 不要 | 必要(贈与者ごと、受贈者ごと) → 一度選択すれば、相続時まで継続適用 |
| 課税時期 | 贈与時 | 贈与時及び相続時 |
| 控除 | 基礎控除額 110万円(毎年) | 特別控除額 2,500万円(累積控除限度額まで) |
| 税率 | 10%~55%(8段階) | 20%(一律) |
| 相続時 | 相続開始前3年以内に贈与を受けた財産を贈与時の価額で相続税の課税価格に加算 | 贈与財産を贈与時の価額で相続財産に合算 |
| 留意点・ポイント | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 相続税・贈与税一体課税の議論が開始 ✓ 連年贈与に注意 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 一度選択するとすべての贈与について適用され暦年課税制度を適用することができなくなる |

■贈与税の特例

| | 教育資金贈与※1 | 結婚・子育て資金贈与※2 | 住宅資金贈与※3 |
|-----------|--|----------------------------|---|
| 条件となる贈与目的 | ・ 入学金 ・ 授業料 ・ 塾、習い事等 | ・ 結婚式費用 ・ 出産 ・ 不妊治療等 | ・ 自宅新築 ・ 自宅購入 ・ 自宅のリフォーム等 |
| 非課税枠 | 1,500万円まで | 1,000万円まで | 1,000万円 (省エネ住宅等) 500万円 (省エネ住宅以外) |
| 適用対象 | 30歳以下 (所得1,000万円以下) | 20歳～50歳未満 (所得1,000万円以下) | 20歳以上 (令和4年4月1日以降は18歳以上を引下げ) (所得・延床面積の制限あり) |
| 贈与方法 | 子・孫名義で金融機関で専用口座開設 | 子・孫名義で金融機関で専用口座開設 | 本人に直接贈与 |
| 申告方法 | 金融機関が行う | 金融機関が行う | 確定申告時に申告 |
| 相続発生時 | 23歳以上かつ学生ではない場合に限り残額を相続財産に加算 (孫・ひ孫は2割加算) | 残額を相続財産に加算 (孫・ひ孫は2割加算) | 相続課税の加算なし |
| 適用期限 | 令和5年3月31日 | 令和5年3月31日 | 令和5年12月31日 (令和3年12月31日から2年延長) |

※1 教育資金贈与→「直系尊属からの教育資金の一括贈与を受けた場合の非課税措置」

※2 結婚・子育て資金贈与→「直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の非課税措置」

※3 住宅資金贈与→「直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税」

わが国では、相続税と贈与税が別個の税体系として存在しており、贈与税は、相続税の累進回避を予防する観点から高い税率が設定されている。相当に高額な相続財産を有する層にとっては、財産の分割贈与を通じて相続税の累進負担を回避しながら多額の財産を移転することが可能となっている。今後、相続税と贈与税をより一体的に捉えて課税する観点から、現行の相続時精算課税制度と暦年課税制度のあり方を見直すなど、格差の固定化防止等の観点も踏まえながら、資産移転時期の選択に中立的な税制の構築に向けて、本格的な検討を進める。

あわせて、経済対策として現在講じられている贈与税の非課税措置は、そのあり方について、不断の見直しを行っていく必要がある。

(令和4年税制改正大綱一部抜粋)

税制改正大綱におけるポイント！

今回の税制改正では、大きな増税等はありませんでしたが、令和5年3月31日までとされている「直系尊属からの教育資金の一括贈与を受けた

場合の非課税措置」や「直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の非課税措置」、「直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税」について今後は見直しや終了となる可能性がございます。

相当に高額な相続財産を有する資産家については所得税、相続税の増税傾向は今後も継続されると思われますので相続発生に対する事前準備の必要性、中・長期的な目線での対策の必要性がますます高くなっていくかと思われますので事前に専門家への相談をおすすめします。

掲載内容に関しては、本資料作成日時点における情報に基づくものであり、掲載内容に変更、訂正、または修正があった場合でも、当社が本資料を変更、訂正、又は修正を行うものではありません。

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三事業本部 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 其の五十

「引きこもり先生」に学ぶ

「苦しい時には学校なんて来なくていいんだ！」

38歳から11年間引きこもり生活を経験した後、公立中学の非常勤講師として不登校の生徒が集まる特別クラス「STEP ルーム」を受け持つことになった上嶋陽平（あだ名ヤキトリ）は、いじめにあった生徒に向かって、そう叫ぶ。

一方、教育委員会の聞き取り調査で校長から圧力をかけられた上嶋は、「この学校にいじめはない」とウソをついてしまう。これが引き金になって、上嶋は再び引きこもりとなってしまった。

自分の部屋から出られなくなり、奇声を発して暴れる上嶋。ふと気づくと、「STEP ルーム」の生徒たちの声がする。

窓を開けた上嶋に向かって、生徒たちは泣きながら口々に叫ぶ。

「ヤキトリ～！ずっとそこにいていいよ～！」

「ヤキトリ～！いないと寂しい～！」

「ヤキトリ～！ありがとう！」

「ヤキトリ～！そこにいていいんだからね～！」

「ヤキトリ～！来なくていいからね～！」

翌日から部屋を出て、この子たちのために再び学校へ行く上嶋先生。

NHKの「引きこもり先生」というドラマの話である。

1話50分で5話完結のこのドラマの4話と5話をたまたま見た。

夜番で深夜に帰宅して、家族が寝静まった中1人でこっそりと観ていたのだが、涙が止まらなくなり、気がつくと号泣していた。

相手のあるがままを受け入れている。

そしてお互い尊重している。

上下関係など関係なく、人が人を大切に想い合い、敬意を持って接している。

これって、人間関係の根底にある一番大切なものである。

人材育成とか、チームビルディングとか、リーダーの自己啓発とかいろいろ言われているけれども、そんなものは「このドラマ」を観るだけで十分過ぎる程伝わって来るのである。ぜひ観て欲しい…。

リアルの世界ではどうなのか？

中学校の娘さんが不登校になったお母さんの話を伺ったことがある。

始めは引きずってでも学校に行かせようとしたらしい。しかし娘さんはそれを阻止するために暴力的になる。お母さんは悩み、いろいろ調べまくって、専門家に相談して話し合いを繰り返して、とうとう1つの結論に達する。

あるがままを受け入れると決めて、「学校に行かなくてもいいよ」と娘さんに伝えた。

その結果、娘さんは暴れることはなくなり、「学校に行かなくちゃって思ってるんだけど、いけない」と素直な気持ちを伝えてくれた。

今では「美容師になりたい」と将来の夢が見つかり、進路を決めたらしい。

これってお母さんが「あるがままの娘を認めた」時に、娘さんに話しかける時の表情が以前とは違って柔和なものに変わったんだと思う。

娘さんにしてみれば、お母さんが「学校に行きたくても行けない自分」の「あるがままの姿」を受け入れてくれたことを、その表情の変化から感じ取れたので、暴力的態度が収まただけでなく、自分と向き合い、将来どうするか考えるようになった。

人間は、「自分が相手にしたこと」が「相手の態度を変えていること」になかなか気がつかないらしい。

YouTube チャンネルでメンタリストダイゴがそう言った。

自分が相手に話しかけなくなる。すると相手は「あれ？私嫌われちゃった？」と思い、話しかけて来なくなる。始めに話しかけなくなったのは自分なのにそれに気がついていないから、相手が急に話しかけなくなったと感じて「あれ？私嫌われちゃった？」って思うらしい…。

相手の態度は自分が作ってる。だから変わるべきは自分。

まずは「相手のあるがままを敬意を持って受け入れる」ことから始めてみませんか？

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 佐藤 孝彦 |
| 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、ページ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)

| | |
|------------------------|--|
| 株式会社アースカラー | スポーツ施設の企画及びコンサルティング、スポーツ関連商品の企画・販売他 |
| 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 |
| グローブライド株式会社 | スポーツ用品の製造ならびに販売等 |
| 株式会社ゴーセン | テニス用品製造・販売 |
| ゴーツスポーツ株式会社 | 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 | WordPressのホスティング、運用保守等、Webメディア運営サポート業務 |
| 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 |
| 西尾レントオール株式会社 | 総合レンタル業：建設機械、イベント用品、通信情報機器他 |
| 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 nobitel | テニス専門サイト「tennis365.net」の運営 |
| Babolat VS Japan 株式会社 | スポーツ用品、用具、シューズ及びウェアの卸売及び小売 |
| 株式会社ブラーポデザイン | 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 |
| 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 |
| 一般社団法人ポスタルくらぶ | 会員組織「ポスタルくらぶ」「ポスタルくらぶ ValuePlus」の運営全般 |
| 前田道路株式会社 | スポーツ施設の設計・施工 |
| 有限会社マツオホケンサービス | 保険代理業 |
| 株式会社マックスヒルズ | 広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ制作管理等 |
| 丸菱産業株式会社 | 家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット22BL」製造・販売 |
| ミズノ株式会社 | スポーツ用品の製造販売・卸売・販売・各種スクール事業 |
| ミラクル株式会社 | テニス練習機の製造・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 |
| 株式会社ラコステジャパン | テニス・スカッシュ・パデル用品卸売業(テクニファイバー日本国内代理店)、ラコステ・エーグル衣料品の販売等 |
| 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

皆さんこんにちは！

今年に入り、ナダル選手が全豪オープンで優勝したことによりグランドスラム最多優勝回数を21回とし、テニス界に新たな歴史が刻まれました。グランドスラムで1勝することも大変なことですが、優勝を21回することは想像をはるかに超える素晴らしい活躍で、テレビでしたがその瞬間を見ることが出来て本当に感動しました。パーティ選手の母国選手として44年ぶりに優勝をかけた決勝戦では、目に見えない大きなプレッシャーを感じながらの見事な戦いぶり、勝利をつかみ取る姿にも感動しました。その後の北京オリンピック・パラリンピックでの日本人選手達の活躍もたくさんありましたね。

しかし、ウクライナで戦争が始まり、先日の毎日新聞で特集として元世界ランキング31位で引退したばかりのスタホフスキー元選手のインタビュー記事を読み、改めて平和であることの尊さを深く考えさせられました。日本が平和であるからスポーツが楽しめ、我々の産業も存在できる。このことに感謝しながら、テニスを盛り上げていきましょう。

JTIA News! 2022.3 Vol.90

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2022年3月30日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急治安田生命ビルB1

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com