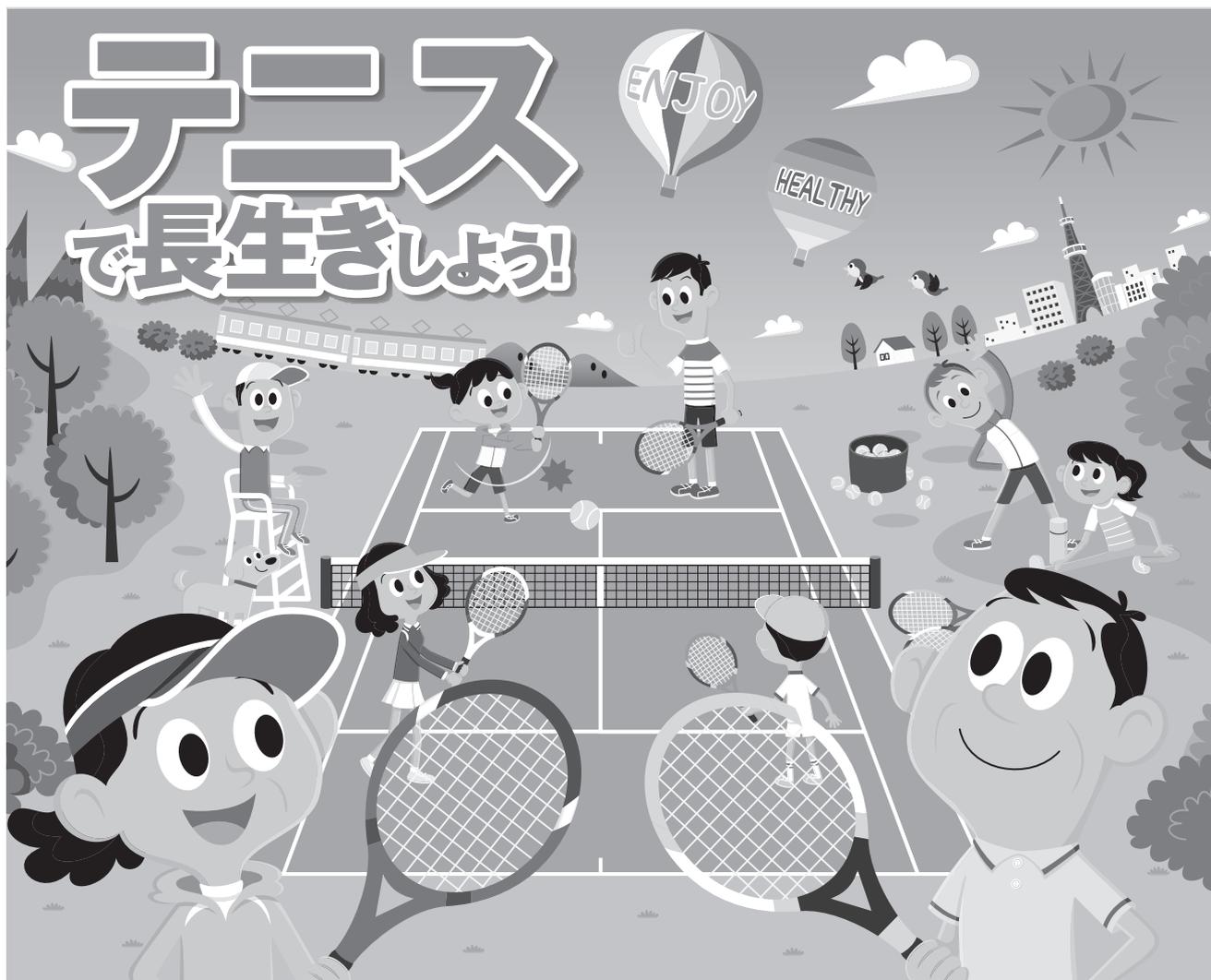


TIA News!

2022.9. Vol.92



Contents

| | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| ■ “TOPGUN PROJECT 2022” 開催要項 …… 2 | ■ フロント部会報告 …… 23 |
| ■ 税制勉強会のご案内 …… 4 | ■ コーチング講座（基礎偏）開催報告 …… 24 |
| ■ 第14回テニスプロデューサー限定研修会開催報告 …… 5 | ■ 近畿テニス事業協会活動報告 …… 25 |
| ■ 第17回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験実施要項 …… 8 | ■ ジュニアテニス競技人口について …… 27 |
| ■ テニスプロデューサー紹介 …… 12 | ■ アメリカテニス事業協会情報 …… 30 |
| ■ 安全委員会通信 Vol.44 …… 14 | ■ スジガネ君、テニスを語る …… 32 |
| ■ 安全・危機管理セミナー開催報告 …… 15 | ■ 人事・労務コラム …… 33 |
| ■ クラブ部会・後継者の会開催報告 …… 17 | ■ 税制コラム …… 36 |
| ■ マネージャー部会報告 …… 18 | ■ 庭球人語「腐ったリンゴの実験」 …… 38 |
| ■ コーチ部会報告 …… 20 | ■ 賛助会員名簿 …… 39 |
| ■ スクール部会報告 …… 22 | ■ 編集後記 …… 40 |



" TOPGUN PROJECT 2022 "

開催要項

- 名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2022**
- 開催組織：主催：公益社団法人日本テニス事業協会
主管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後援：公益社団法人日本プロテニス協会（予定）
- 会場：A P市ヶ谷 7F
〒102-0076 東京都千代田区五番町1-10 市ヶ谷大郷ビル TEL 03-3511-3109
【JR線・東京メトロ有楽町線/南北線・都営新宿線「市ヶ谷駅」より徒歩1分】
- 期 日：2022年10月18日（火）
- 対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者
- 定 員：120名（先着順にて締切）
- 参加費用：①加盟会員 16,500円（税込） ※昼食を含む
②テニスプレイヤー 11,000円（税込） ※昼食を含む
③非加盟（JPTA会員） 22,000円（税込） ※昼食を含む
④非加盟 27,500円（税込） ※昼食を含む
- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。（土日祝は休業です）
※返金手数料は参加者負担となります
- ポイント：（公財）日本スポーツ協会公認テニス指導者の方（コーチ1～4、教師）
（申請中）（公社）日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて（公財）日本テニス協会／（公社）日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：2022年10月11日（火）
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <https://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先までFAXにてご送付下さい。
（お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。）
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局
シャニホンテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイジムキョク

2022年10月18日 (火)

| 時 間 | 内 容 |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9:30～10:00 | 受付 AP市ヶ谷 7F |
| 10:00～10:10 | 開会挨拶 会長 大久保清一 |
| 10:10～12:00 基調講演 | 講 師：三起商行株式会社（ミキハウス）百貨店事業本部 部長 伊集院 弘和氏 テーマ：「世の中になくはない会社」となるために 約50年貫き通してきたスポーツ支援という無形の財産 内 容：ミキハウスからはこれまでオリンピックに70名の選手を送り出し、20個のメダルを獲得してきました。私は2000年シドニーオリンピックから15年間企業スポーツに携わり、柔道：野村忠宏のオリンピック3連覇、卓球：福原愛・平野早矢香・石川佳純の史上初のメダル獲得など選手たちと苦楽を共にしてきました。その経験から、企業にとってスポーツ支援は本当にメリットがあるのか？アマチュアスポーツの楽しい現実など思いの丈を本音でお話します。 |
| 12:00～13:00 | 昼食（お弁当） |
| 13:00～14:00 特別講演 | 講 師：Gift Your Life株式会社 代表取締役 豊福 公平氏 テーマ：リーダーシップ研修 テニスバージョン 内 容：今後も勝ち続けるチームになるためのリーダーシップ習得を目的として、組織力の強化・育成、管理職の人間力向上、リーダーとして自己を成長させ目標を高確率で達成する方法など、リーダーシップの「5つの段階」について解説します。現状の自分がどの段階まで達成しているのか、次へステップアップするために何をすべきかを学び、皆様がご自身のテニスクラブや会社で実践出来るようにお伝えします。 |
| 14:15～15:15 事例紹介 | 講 師：高松ローンテニスクラブ 代表取締役 上原 大吾氏 GODAI 亀戸 支配人 河村 祥臣氏 テーマ：一店舗経営の会員制テニスクラブが大手スクールに囲まれる立地環境において後発参入でありながらスクール生を集めていった8年間の取り組み 内 容：高松ローンテニスクラブは1974年に東京都練馬区で創業し、まもなく50年を迎えます。父からクラブを引き継いだのは今から30年前の26才の時でした。会員制事業とスクール事業の両立に試行錯誤し、もがき続けた20数年を経て、ようやく良きパートナーに巡り会え、小さいながらも家業から企業に成長していきました。事業転換期の想いや決断を振り返りながら、パートナーの河村氏とともに取り組んで行った直近の8年間について発表させていただきます。 |
| 15:30～16:30 事例紹介 | 講 師：善福寺公園テニスクラブ 支配人 宮崎 靖雄氏 テーマ：『チーム力』でテニスクラブの継承と進化！ ～48年の歴史を生かし挑戦し続ける～ 内 容：善福寺公園テニスクラブは、創立48年の歴史を持ち、会員制クラブを中心に、これまでにサッカー・パデル・ヨガなど、さまざまなスポーツを取り入れ、多様多世代の複合施設として成長してきました。そして2019年2月、プロテニスプレーヤーの宮崎靖雄を支配人として迎え入れ、新たなる挑戦を始めました。就任以降、会員制クラブ事業・スクール事業ともに業績はアップ。新たにジュニア育成事業を拡張するなど、総売上は140%に上昇しており、今でも成長を続けています。今回は、まだ発展途上ではありますが、就任以降の取り組みや成長戦略についてお話します。 |
| 16:45～17:45 事例紹介 | 講 師：公益財団法人日本テニス協会 普及推進本部長 西村 覚氏 テーマ：新たなテニス普及戦略と「テニス☆スターチャレンジ」システム 内 容：低年齢層のテニスの普及に大きく貢献したITFのTennis Play & Stayキャンペーン。2019年からスタートしたJTAジュニアランキング。この2つのシステムをスムーズに接続させ、Tennis Play & Stayのシステムをより効果的に活用すべく準備を進めているのが「テニス☆スターチャレンジ」システムです。本システムは、UTRやWTN代表されるレイティングシステムとの連携を意識しながら、テニスをプレーする楽しさ“FUN”を追求することを意図しており、これによりテニスの一層の普及を目指しています。その構想についてお話をさせていただきます。 |
| 17:45～17:50 | 閉会挨拶 |

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



税制勉強会のご案内

税制委員会 委員長 濱中 豊治

～第1部 消費税インボイス制度の概要とテニス事業者が取るべきアクション 第2部 不動産の相続税評価額をめぐる裁判事例 オーナー事業者必聴～

さて、税制委員会では2019年3月以来の税制勉強会を下記の通り開催いたします。

第1部では、2023年10月から導入される消費税の申告制度であり「新しい仕入れ税額控除」いわゆるインボイス制度について、我々事業者はどのような対応が必須になるのか、事前準備をする必要があるのかなどを青山合同税理士法人 濱田 啓志氏、鶴岡 玲子氏に解説していただきます。

第2部では、相続税対策の根幹を揺るがす、多くの業界関係者が注目した4月に最高裁まで争われた裁判の判決の内容を、株式会社青山財産ネットワークス 八木 優幸氏、御代田 大輔氏に分かりやすく解説していただきます。今後の相続税対策においても注視していきたい内容と考えております。

今回の勉強会にご参加いただき、皆様の今後の経営や、相続税対策にお役立ていただければ幸いです。また、参

加形式はリモート参加またはリアル（新宿）参加が可能ですので、ご都合のよろしい形式で是非ともご参加賜りますようお願い申し上げます。

■日 時：2022年10月21日(金) 14:00～15:45

■開催方法：リモート参加 (Zoom) とリアル参加 (新宿) ハイブリッド開催

■参加対象：経営者、管理者

■講 師：株式会社青山財産ネットワークス / 青山合同税理士法人

■参加費：加盟会員 2,200円 (税込) / 非加盟 4,400円 (税込) / 非加盟 (JPTA) 3,300円 (税込)

■定 員：リモート参加は定員なし / リアル参加 (新宿) は先着10名 (定員になり次第締切)

■申込方法等詳細に関してはホームページをご確認ください。

■2022年10月21日(金) スケジュール

| 時 間 | 内 容 |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13:30～ | 受付 公益社団法人日本テニス事業協会会議室 (13:45～Zoom ミーティング) |
| 14:00～14:05 | 挨拶 公益社団法人日本テニス事業協会 会長 大久保 清一 |
| 14:05～14:55 | 第1部「消費者インボイス制度の概要とテニス事業者が取るべきアクション」 講 師：青山合同税理士法人 パートナー・税理士 濱田 啓志氏 青山合同税理士法人 アシスタントマネージャー・税理士 鶴岡 玲子氏 2023年10月の制度開始を控え、消費税とインボイス制度のあらましを分かりやすく解説します。テニス事業の中でどのような影響があるのかを例示した上で、事業者に必要な手続き等もご案内します。 |
| 14:55～15:05 | 休憩 |
| 15:05～15:35 | 第2部「不動産の相続税評価額をめぐる裁判事例～オーナー事業者必聴～」 講 師：株式会社青山財産ネットワークス 取締役常務執行役員 八木 優幸氏 株式会社青山財産ネットワークス 税理士 御代田 大輔氏 本年4月19日の最高裁判決の結果に、多くの業界関係者が注目し、マスコミでも大きく取り上げられています。 相続時の不動産評価方法が争われた事案につき、納税者にとって厳しい判決が下されたのです。事業継続のために広大な土地を守っておられるテニスコートオーナーやご家族の方々に正しい知識を身につけていただくため、判決の内容を分かりやすく解説します。コートオーナー以外の事業者の参加も歓迎です。 |
| 15:35～15:45 | 質疑応答 |



第14回テニスプロデューサー限定研修会 開催報告

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：2022年7月5日(火)

参加者数：58名 アンケート回答数：24名

アンケート結果（抜粋）

1. 基調講演：オンライン動画プラットフォームを利用した大会の配信について

グーグル合同会社 広告営業本部代理店
営業 統括マネージャー 岩崎 如成氏

【感想】

- 大いに参考になった。 …6名
- 異なる視点からの考えやSNSメディアの現状を知ることができた。 …6名
- 大いに勉強になった。 …5名
- コンテンツづくりの仕組みが理解できた。 …3名
- わかりやすい講演だった。 …2名
- あらためて SNS・YouTube の可能性や重要性を実感した。 …2名
- 自社の PR に役立てたい。 …2名
- 日頃なかなか学べない領域の話を知ることができてよかった。 …2名
- Google のマーケティングがよくわかった。
- テニスの普及に欠かせないツールと感じた。
- 今後の可能性を探るきっかけができた。
- 夢のある業界に変えていきたい。
- YouTube は味方にもなるがライバルを増やすことにもなる。これまで対岸の火事としてきたが、今日の講演で我がことと捉えざるを得ないと感じた。
- テレビのネット接続率は考えたこともなかったため、広告宣伝も含め今後の可能性を探るきっかけができた。
- 具体的にどこまでテレビ離れが進んでいるか、どの年齢層が観ているのか、配信の注意点、等がわかった。
- テレビで観る、スマホ縦で観ることを意識した動画づくり、毎日・毎週継続してアップすることの大切さ、



サムネイルの大切さ、等がわかった。

- 自事業所では動画とは程遠いレッスンをしており、ビジネスと YouTube を連動させるのはまだまだイメージが湧かない。

2. 事例紹介：SNS を活用したファンづくりマーケティング

YouTube チャンネル テニスの拳
勝沢 賢一氏

【感想】

- 大いに参考になった。 …7名
- とても良いお話だった。 …4名
- 中間メディアの活用法について考えていきたい。 …3名
- 環境は変化するので、戦略は頻繁に練り直す必要があると感じた。 …2名
- PCDA から OODA への変化が印象に残った。 …2名
- 「リアルとデジタルの融合」が印象に残った。 …2名
- 「テックタッチからハイタッチ」が非常に納得できた。
- 異なる視点からの考えや現状を知ることができた。
- YouTube 配信の難しさを考えさせられた。
- YouTube の活用法を学ぶことができた。
- YouTuber の裏話は興味深かった。
- 「広く浅くだけでなくコアのファンも含め同等に対応したい」は、テニスビジネスにおいて新規入会者だけではなく既存会員に対する対応についても然りと感じた。
- 他のユーチューバーのよい点を引き合いに出すところが好感がもてた。



3. 事例紹介：SNS 利用に関するリスク管理について

BACeLL 法律会計事務所
弁護士 紙尾 浩道氏

【感想】

- 「しない」ルールづくりを早急に進めたい。 …5名
- 前回講義と合わせさらに理解が深まった。 …3名
- とてもわかりやすかった。 …3名
- とても勉強になった。 …2名
- 何となくわかったつもりでいたことが明確になった。 …2名
- 慎重な対応が求められることが再確認できた。 …2名
- 著作権についてよくわかった。
- 軽く考えていることが多いことに気付かされた。
- 理解しているようでしていないことに気付かされた。
- SNS のグレーゾーンとアウトの境界線を理解できていなかった。
- 「SNS のユーザー規模とトラブル発生度合いは交通事故並み」はハットさせられた。
- 肖像権での写真撮影時の確認は再徹底したい。
- 弁護士らしからぬフランクな語り口に親しみをおぼえた。



4. 事例紹介：コロナ禍における自社と自己価値の再構築

株式会社テニスラウンジ
取締役副社長 長尾 信太郎氏

【感想】

- 大いに参考になった。 …6名
- 社内のお宝を発掘していきたい。 …2名

- とてもよいお話だった。 …2名
- 事業の守備範囲の広さに驚かされた。
- スクールを運営する上で、違ったものの見方を学ばせていただいた。
- 会社の5年後を見据え具体的に行動し見直したことが現在に繋がっていると感じた。
- 事業拡大されている理由がよくわかった。強さの一端が垣間見えた。
- コロナ禍にあって、マイナスな空気をプラスにする努力が素晴らしいと感じた。
- 工夫すること、変わることの重要性を痛感した。
- 自社の施策と重なる部分もあり、判断に自信がついた。
- 自分たちで考え行動する中に大切な気づきがあると思わされた。
- 「価値の相違」について、いま一度自事業所のサービスを考えるきっかけとなった。
- 自社の価値やメッセージ性を込めた入会特典など想いを感じる講演だった。
- 独自でフリマアプリで価値のあり方を学ぶお話、コロナ禍の厳しい時からのキャンペーンのお話、安くして人を入会させるのではなくメッセージを伝える機会とするというのはまったくその通りだと思った。
- 「サードプレイスの提供」「入会キャンペーンはメッセージ」のキーワードが印象に残った。
- 「宝物探し」「メルカリ」「事業所に眠っているかも」「価値を発掘してください」これは面白い。盲点になっていました。探してみたいと思います。



5. 事例紹介：会員在籍の増えていくスクールで得た学び

VIP インドアテニススクール東陽町
支配人 児玉 維賢氏

【感想】

- 大いに勉強になった。 … 4名
- 大いに参考になった。 … 4名
- 人材育成について、さっそく職場で共有し実践したい。 … 4名
- 勉強する姿勢に感銘を受けた。 … 3名
- 1 on 1 はできるところから実践したい。 … 3名
- とてもわかりやすかった。 … 2名
- 具体的な事例を紹介いただき有り難い。 … 2名
- まだまだやれることはあると思わされた。 … 2名
- お話しが上手だった。 … 2名
- 身に沁みる思いがした。
- もう一度講演してほしい。



- よく纏められた内容から日頃の指針が徹底されていることが窺われ、それ故 2,000 名が達成できるのだと感じた。
- VIP・TOP グループの成功の秘訣として、きめ細かい戦略と戦術を駆使されているのがお客様に支持されているのだと感じた。
- フロントサイドからのスクールづくりと自己啓発に意識の高さが窺えた。
- 内部ではクラス人数が多いことをネガティブに捉えないよう留意しているが、お客様に向けて「このクラスは人数が少ないので・・・」といったトークをしがちなので改めたい。
- 「任せるスタッフにアレンジして貰い自分のモノにして貰う」が腑に落ちた。自分の足りない部分を学ばせていただいた。
- 真似は最高の創造だと思い込んでいたが、自身もアレンジしていたことに気付かされた。
- 山本五十六氏の話は雑賀前会長の人材育成でも聞いた内容で、忘れかけていた感覚を取り戻すことができた。



" Tennis Producer 2022 "

第17回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項
2022年11月16日(水)~18日(金)

2020年に資格認定科目の入替がありました (財務⇄施設)

☆Aコース (基礎編) 1日+半日で取得

「テニスプロデューサー I 及び II」資格取得コース

※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。

- * 2022年11月16日(水) 終日 基礎編の講義
- * 2022年11月17日(木) 午前 基礎編の試験
- * 5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- * 5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

☆Bコース (基礎+シニア編) 3日で取得

「シニア・テニスプロデューサー」資格取得コース

※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。

- * 2022年11月16日(水) 終日 基礎編の講義
- * 2022年11月17日(木) 午前 基礎編の試験
- * 2022年11月17日(木) 午後 シニア編の講義
- * 2022年11月18日(金) 午前 シニア編の試験
- * 2022年11月18日(金) 午後 シニア編の講義・試験
- * 9科目得点が全て80点以上の場合、シニア・テニスプロデューサー 1次試験合格
1次試験合格者の2次試験(面接)は後日行います
- * 基礎編5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- * 基礎編5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

★過去の受験経験者の方(再受験)

- * 2019年以降受験経験者は過去3年間の試験結果を基に上記基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。
- * 2018年以前に受験された方は、新規受験扱いとなります。
- * 過去の結果についてご不明な際は、事務局までお問い合わせください。



" Tennis Producer 2022 "

第17回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：〈東京会場〉公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL:03-3346-2007
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】
〈大阪会場〉ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所 TEL:06-6136-3229
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-2-2 大阪駅前第2ビル3階 302-4号室
【JR大阪駅 中央口より徒歩5分、JR北新地駅すぐ】
※講習会は東京会場からオンライン同時配信
- 期 日：2022年11月16日(水)9:00 ~ 11月18日(金)16:00
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
- 定 員：〈東京会場〉先着14名 〈大阪会場〉先着18名
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I 及び II 資格取得コース)
(消費税込) 受講料:¥33,000(テキスト代込) + 受験料:¥11,000 = 合計¥44,000(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料:¥55,000(テキスト代込) + 受験料:¥11,000 = 合計¥66,000(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料:1科目につき¥11,000 (最大¥66,000 / 6科目以上は昼食込み)
受験資格の対象内科目であれば他の科目も聴講可能です。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
※テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします)
- 試験結果の発表：2022年11月29日(火)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本講習会において、研修ポイントを初日と2日目につき2ポイント取得出来ますので、申込書に登録Noをご記入ください。
- 申込締切：2022年11月8日(火)
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <https://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにて送付ください。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振り込みをお願いいたします。入金確認後、最速で開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
シャ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスプロデューサー

2022年
11月16日(水)、17日(木)、18日(金)



TENNIS PRODUCER

| 期日 | 時間 | 会場 | 科目 | 講師/試験官 |
|----------------------------|-------------|-------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------|
| 2022年 11月 16日 (水) | 9:00~9:10 | 会議室 | 開会挨拶 | 資格委員長 大西 雅之 |
| | 9:10~10:30 | | 基礎編 講義 「テニス基礎知識」 | 東戸塚松原テニススクール 松原 雄二 オールサムズテニスクラブ 大関 善一 |
| | 10:40~12:00 | | 基礎編 講義 「顧客管理」 | 緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義 Gift Your Life(株) 豊福 公平 |
| | 12:00~12:40 | | 昼食 | |
| | 12:40~15:10 | | 基礎編 講義 「安全・危機管理」 | (株)スポーツクリエイト 金田 彰 (株)レック興発 富塚 拓彦 |
| | 15:20~17:10 | | 基礎編 講義 「イベント・商品販売」 | (株)レック興発 新堀 丘 (株)サイオ 金子 栄継 |
| | 17:20~18:40 | | 基礎編 講義 「施設管理」 | (株)クリヤマススポーツプロモーションズ 栗山 雅則 (公財)吉田記念テニス研修センター 吉田 好彦 |
| 2022年 11月 17日 (木) | 9:00~9:30 | 会議室 | 筆記試験「テニス基礎知識」 | |
| | 9:45~10:15 | | 筆記試験「顧客管理」 | |
| | 10:30~11:00 | | 筆記試験「安全・危機管理」 | |
| | 11:15~11:45 | | 筆記試験「イベント・商品販売」 | |
| | 12:00~12:30 | | 筆記試験「施設管理」 | |
| | 12:30~12:35 | | 結果通知、登録、更新、変更手続きの説明 | |
| | 12:35~13:20 | | 昼食 | |
| | 13:20~15:20 | | シニア編 講義 「マーケティング」 | 武蔵野ドームテニススクール 鴻巣 敦 GODAIグループ 満岡 英生 |
| | 15:30~17:30 | | シニア編 講義 「労務管理」 | 社労士法人プロジェクト 福井 一弥 高木工業(株) 平井 雄介 |
| 17:40~19:40 | | シニア編 講義 「財務管理」 | (株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔 | |
| 2022年 11月 18日 (金) | 10:00~10:30 | 会議室 | 筆記試験「マーケティング」 | |
| | 10:45~11:15 | | 筆記試験「労務管理」 | |
| | 11:30~12:00 | | 筆記試験「財務管理」 | |
| | 12:00~13:00 | | 昼食 | |
| | 13:00~14:30 | | シニア編 講義 「人材育成」 | (公社)日本テニス事業協会 大久保 清一 |
| | 14:45~15:45 | | 小論文 | |
| | 15:45~15:55 | | 閉会挨拶 | 会長 大久保 清一 |
| | 15:55~16:00 | | 結果通知、登録、更新、変更手続きの説明 | |

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

【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める。

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事ができる人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
(Executive Tennis Producer)
◆シニア・テニスプロデューサー
(Senior Tennis Producer)
◆テニスプロデューサーⅠ
(Tennis ProducerⅠ)
◆テニスプロデューサーⅡ
(Tennis ProducerⅡ)

対象者：テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ①現在、テニス関連事業に従事している事
 - ②テニス関連事業従事の経験と実績がある事
(エグゼクティブ/10年以上、シニア/5年以上、テニスプロデューサーⅠ/3年以上、テニスプロデューサーⅡ/1年以上)
- *但し、アルバイトにて従事していた期間は含まれない。
- ③以下のいずれかの者より推薦を受ける事
 - a) テニスプロデューサー資格取得者
 - b) 本会の認める関連団体の理事又は委員長ないし同等の職務に就いている者
 - c) テニス関連事業の代表者等
 - ④本会が主催するテニスプロデューサー資格認定試験に合格する事
 - ⑤満20歳以上である事
 - ⑥原則として学生を除くものとする
《①～⑥の全ての条件を満たした場合に認定する》
- *未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。その権利は5年間有効であるが、その間は資格認定者同様の更新条件を満たさなければならない。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：11,000円税込（認定証と登録カードを発行）

更新料：22,000円税込（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新

有効期間：1月1日～12月31日

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

- *テキストは講習会&試験の30日前よりお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- *講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- *講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- *試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- *採点後の答案用紙返却はいたしません。
- *各自の試験取得点数は公表いたしません。
- *科目毎の可否のみ通知いたします。

特注事項

テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。

合格要件につきましては、シニア・テニスプロデューサーは一次試験合格者を対象に二次試験としての面接を行います。二次試験不合格の場合はテニスプロデューサーⅠの資格認定とします。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
 - ・受験科目、全てに於いて80点以上
 - ・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
 - ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
 - ・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去に80点未満の科目を受講・受験してください。ご不明な点は、事務局までお問い合わせください。



『日々勉強』

STP200330

株式会社レック興発 西川 洋右



■自己紹介

皆様、はじめまして。株式会社レック興発の西川洋右と申します。

2020年にテニスプロデューサーⅠの資格取得を経て、2021年に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。

私は18歳からテニスコーチのアルバイトを始めました。大学時代はいつ大学に行っていた？と思うくらい当時アルバイトしていたスクールでテニスばかりしていた記憶があります。そんな大学時代を過ごしていたので卒業後はテニスコーチの道へ。運よく？機会に恵まれ現在所属する株式会社レック興発に入社し、19年目となります。神奈川県、埼玉県での勤務を経て、現在はセブカルチャークラブ藤沢校でヘッドコーチとして勤務しております。大学時代の想いから、お客様、スタッフにとって居心地の良いスクールになることを目指し日々過ごしております。

■テニスプロデューサー資格取得まで

一つの事業所を任せられ、経営に携わりたい想いが強くなっていく中で、テニスプロデューサー資格の内容の勉強はしておきたいところであり、これまでテニスに関する資格を持っていなかった私にとってテニスプロデューサー資格は取得したいと思っていた資格の一つでした。受講する機会がないまま月日が過ぎていたところ2020年、推薦して頂き受講する機会を与えられたのはとても嬉しく思ったのを今も忘れません。

事前にお話は聞いていましたが、大量に送られてくると言われるテキストを見たときは意外にも不安よりこれから勉強が始まる。というわくわくした気持ちの方が勝っていました。それでも基礎編に絞った初年度の5科目は非常に多く感じ、覚えられるかどうかはやはり不安でした。テキストが届いてからは学生時代に戻ったかのように久々の机の上での長時間の勉強、あまりにも久しぶりすぎて逆に楽しく取り組みました。基礎編では実際、自身が行っている業務と重なる事も多く、置き換えて覚えることで実務と勉強になっていました。試験前日の講義は事前に勉強していたため大変わかりやすく、復習のような感覚で頭に入ってきました。試験当日は事前に勉強してきた自信とは裏腹に苦手なペーパーテストの雰囲気飲み込まれ不安な出来のまま終了。結果通知がくるまで不安の日々でした。そうした中、合格の通知が届いたときの喜びは格別でした。翌年にシニア資格へアツ

プグレードする機会を与えて頂きました。今度は今まで携わってこなかった項目の内容で、わからないところはインターネットを駆使して、勉強しました。新たな知識を得る事は楽しく、とても意欲的に勉強できました。初年度とは違いペーパーテストも克服し確かな手ごたえでテストを迎えることが出来ました。そうして筆記テストは無事合格し、準備不足の中、緊張いっぱいでのぞんだ最後の面接試験後に会長より授けられたシニアプロデューサーの認定証を受け取った時は「ようやく終わった。」と思うと共にこれからこの知識を活かすことへの始まりだと強く感じました。

■テニスプロデューサー資格取得後

テニスプロデューサー資格を取得したことで、今までイメージしか持っていなかったことがより具体的に考えられるようになりました。

マーケティングからは学んだことを自分の事業所に当てはめて、改めて調査をする機会となりました。まだまだ成果を出すには至っていませんが、これからはより効果的に戦略を立て実行していくことが今後の課題となります。

事業所で就業規則を読み返すことも労務管理を学ばなければなかったと思います。労務管理からは自分たちが法律にそって働いているのかを今まで以上に考え、スタッフの労働時間や休日においてもスタッフ個々の時間管理をする表を作成し、就業の大切さを学ばせて頂きました。

財務は自分が携わっている業務の中では一番疎遠な項目でした。実務で活かすにはまだまだ勉強が必要だと感じています。

今後は学んだことを忘れないように定期的にテキストの読み返しをする必要があると思います。幸いテキストが更新するごとに送っていただけているので読み返し良い機会となっています。

■最後に

弊社では知識は使って初めて知恵になると指導されています。今回テニスプロデューサー資格取得を機会に多くの事を「知る」事が出来ました。実際携わる役割を与えていただいたときに使える知識となるよう引き続き勉強していきます。今後も皆様と同様にテニス界発展のために尽力いたしますので引き続きのご指導宜しくお願致します。



テニス文化発展のために

STP210345

武蔵野ローンテニスクラブ

武蔵野ドームテニススクール 西田哲太郎



【テニスとの出会いから現在】

テニスって楽しそうだなと思ったのは中学3年生頃のこと。父母がテニススクールに通い始めたのがきっかけでした。それまでやっていた野球やサッカーも好きだったのですが、チームスポーツで個人として評価されることの難しさにどこかもどかしさを感じ始めていた私には、自分の実力がそのまま反映される個人競技のテニスがとても魅力的に映りました。

高校・大学とテニスに没頭する毎日でしたが就職という難題にぶつかります。大学院に進学した私は専門分野の研究職に就くことを目指しており、少しずつテニスから遠ざかっていくようになりました。無事に就職した後は仕事に追われていたこともあり、全くラケットを握らない日が続き、気が付けば8年が経過していました。そんな折、妻がテニススクールに入会したのをきっかけに自分もちょっとやってみようかなという気持ちが湧いてきたので、体験レッスンを受けてからスクールに入会しました。久しぶりにやったテニスはとても爽快で仕事のストレスも吹き飛び、しばらくすると仲間も出来てレッスン後に飲み会を楽しむというパターンが習慣化しました。

スクールに通い続けていくうちにコーチが楽しそうにレッスンしている姿を見て、当時少し仕事に行き詰まりを感じていた私はテニスコーチという職業について考えるようになりました。大学生の頃アルバイトとしてコーチを3年間ほどしていた時はそんなにコーチ職が向いているとは思っていませんでしたが、社会人を経験した今ならもっと人に教えることが楽しめ、テニスの楽しさを伝えることができるかもしれないと思うようになりました。そして35歳という節目を人生の転機と捉えテニスコーチという仕事にチャレンジしていくことを決めました。それから17年経ち、いろいろな出会いに恵まれ今日に至ります。改めて振り返ってみるとテニスコーチという職業は自分に向いていて本当に素晴らしい仕事だと思います。現在は副支配人という立場でマネジメントの仕事もさせていただいており毎日が勉強です。

【テニスプロデューサーとして思うこと】

今回この資格を取るためにした勉強は社会の仕組みの

一端を勉強したにすぎません。テニスプロデューサーとしての役割はテニスを始めた時に感じた楽しさや喜びを多くの人々に伝え、それをどう文化として受け継いでいくかだと思います。テニススクールという業態はテニス文化の一部ではありますが、永続的に事業を行うためにはそこに携わる人々が幸せでなければいけません。テニスコーチとしては日々のレッスンを安全に楽しく行うことに重きを置いていますが、テニスプロデューサーの立場としてはスクールに通うお客様の満足度を高めながら事業として利益を確保し、さらにはそこで働くスタッフのやりがいや生活を守っていくことを考える必要があります。そのためには日頃からテニスだけでなく世の中の様々なことに関心を持ち、アイデアを取り入れて改善し、新しいことにもチャレンジしていかなければなりません。

違う業界からこの業界に移って思うのは新人教育の不足です。コーチとしてテニスの技術はもちろん必要ですが、これからのテニススクールはテニスだけ教えればよいという考えでは時代に取り残されていってしまいます。ここで必要になってくるのはテニススクールで働く人々の社会的地位の向上です。若くしてこの業界に入りフロントやコーチ職に就いた時に一般常識や社会の仕組み、スクール事業の利益構造などを教えていかなければ永続的に発展することは難しいと思います。テニスプロデューサーだけでなく、この資格を取る前段階での勉強がすべてのスタッフに必要なだと感じております。より良い人材を育成していくために、新人研修を継続的に行なえる場を提供していくことの必要性を感じます。是非とも事業協会全体の問題としてそれを捉え、社会人としての一步を踏み出すための新人研修会を定期的に行なっていくことを提案いたします。

繰り返しになりますが、世の中のことに関心を持って時代の流れを読み取り、今ある問題点を洗い出し常にブラッシュアップしていくこと、新たなことを創造しチャレンジしていくことがこれからは必要になってきます。これからテニスが文化として発展していくために、自分がその一翼を担っていくのだという強い気持ちを持って日々の仕事に取り組んで参ります。



「テニスシューズ」

日常においても、通勤や勤務中でも、テニスをするときは勿論ですが、きつくもなく緩くもなく、自分の足にぴったりとフィットした靴はとっても大切です。私は気に入った革靴は踵や底が擦り切れても、修理に出して靴底を張り替えても履き続けているものがあります。これがあれば安心！という気持ちにさせてくれます。2022年全米オープンでセリーナウィリアムズの履いていたダイヤモンドが240個ちりばめられた黒いテニスシューズは素敵でしたね！

さて最近、私のデスクに上がってくる事故報告書をチェックしていますと、転倒の事故報告が増えています。(弊社だけかもしれませんが。) ありがちなボールを踏んでの足首の捻挫等はテニスコーチの配慮やポケットネット(センターネットにかかるボールが転がらないようにするポケット状のネット)の普及もありましてか、ほとんど目にする事が無くなりました。

この転倒の事故ですが、アウトドア砂入り人工芝のレッスンでは弊社の場合ほとんどみられておりません。

インドアの砂無し人工芝やカーペットコート上がほとんど9割以上です。(メーカー様、コートのせいとは申ししておりませんので誤解の無いようお願いいたします。) 止まり過ぎやバックステップの際に踵が引かかるなどが転倒の原因です。

ご存じのように、テニスシューズにはインドア専用の物があります。止まり過ぎないように適度に底が滑る設計になっていて安全、安心ですね。足への負担も少ないのでしょうか。

「いろんなサーフェイスでプレーするから。」とか、「デザインがイマイチ！」

というご意見もありますでしょうが、まずは安全・安心にプレーできる、コートにあったテニスシューズを選んでいただきたいですね！

支配人!! 売上アップのチャンスですぞ!

あら! もうキャンペーンお済みでしたか! 失礼いたしました。

気をつけましょう!この季節 ～徐々に秋から冬に向かいます～

スクール生のレベル差対応を

新規入会者、進級者、復帰会員が増える季節です。

担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

一部の会員に無理なドリルや負荷が掛かると事故の可能性が高まります。

新規入会者への対応

新規入会者はドリルだけでなく、運動そのものに不慣れです。

また、既存会員に追いつこうと無理をしてしまうかもしれません。

コーチが無理の無いペースをつくってあげることが大事です。



寒暖差に注意

昼間暖かくとも、ナイターの時間帯には急激に気温が下がります。

暖かい日中とは、ドリルのテンポや生徒の配列を変える工夫をしましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスも大事です。

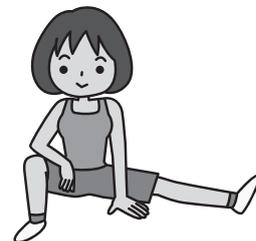


本気の体操を

レッスン前の体操は丁寧にしっかり実践しましょう。

コーチが体操を適当に流してしまうと、お客様もいい加減になりがちです。

適切な見本を見せることがケガ防止に繋がります。





待機時にもケアを

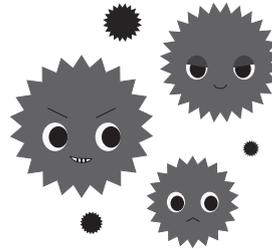
ドリルの待機をしているお客様にも「足を動かしておきましょう」

「入る前にふくらはぎを伸ばしましょう」など、怪我予防のひと声をかけましょう。



コロナ対策は継続しましょう。

気温が下がり感染症再拡大の可能性もあります。施設内の感染防止策は継続強化をしましょう。



コートの状態を確認しましょう。

夜露、朝露、雨等々、コート状態が安定しない季節です。必ずコート状態を確認し、無理の無い実施判断をしましょう。



安全・危機管理セミナー 「ハラスメントは放置できません!第2弾」 ～こんなハラスメントも!どうする!!～ 開催報告

安全委員会 副委員長 松島 琢磨

日 時：2022年9月8日(木) 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

安全委員会では、9月8日(木)に第2弾となる「ハラスメントは放置できません」をテーマとしたセミナーを開催いたしました。

私がハラスメントとして一番最初に耳にした言葉は、「セクシャルハラスメント」だったと記憶しています。調べてみたところ1980年代から徐々に聞かれるようになり、1989年(平成元年)に初めてセクシャルハラスメントの裁判が行われたそうです。また、その年の新語・流行語大賞を受賞したそうです。今では、「パワーハラスメント」「モラルハラスメント」「マタニティーハラスメント」「カスタマーハラスメント」等々、いろいろなハラスメントがあります。

今回の内容は職場におけるハラスメント問題が企業経

営にもたらすリスクを理解し、働きやすい職場環境構築の為に、管理職に求められる正しい理解と事業主が雇用管理上必要な措置を講じることについて解説していただきました。また事例紹介についてグループディスカッションを行いました。

北村氏の分かり易い解説と具体的な事例紹介、グループディスカッションによる他者との共有により、参加者の皆さまの「ハラスメント」に対する理解度は確実に上昇したと思います。逆説的に言うと危機感を強めたと言えるかもしれません。

パワハラ防止法とは改正労働施策総合推進法の通称です。2019年5月に成立しました。大企業では2020年6月、中小企業では2022年4月から義務化されました。ご存



じでしたでしょうか？義務化により企業は具体的な措置を講じなければなりません。その内容を管理職が理解し、全ての職場スタッフに共有・周知することが必要です。グループディスカッションでは、どのように末端スタッフまで浸透させる事ができるかという意見が出ました。また別の発言ではカスタマーハラスメントのマニュアルを徹底したところ、お客様からのクレームが減ったというのもありました。

どこからがハラスメントに抵触してどこまでがハラスメントに抵触しないかの線引きは難しいと思います。ス

タッフが安心して就業できるように企業側の措置、またスタッフの理解が不可欠です。

ハラスメントに対してまだまだいろいろな知識・認識が不十分な方も多いのではないのでしょうか？残念ながらセミナーにご参加できなかった方はぜひ厚生労働省のホームページをご覧ください。

安全委員会では引き続きいろいろな角度からセミナーを開催してまいります。皆様のご参加をお待ちしております。



安全・危機管理セミナー「ハラスメントは放置できません！第2弾」を終えて

株式会社ルネサンス 北村 悦成

お忙しい中参加いただいた皆様、ありがとうございました。
 人材不足が叫ばれる昨今、従業員が安心して働ける職場を作り、お客様が安心して楽しめる、また安心してお子様を預けていただけるテニススクール・クラブを作っていくためにハラスメントの基礎知識、定義、必要な措置について事例をディスカッションを交えながら紹介させていただきました。これからも皆様のテニススクール事業が発展していくための一助となれば幸いです。





第57回・第58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

第57回クラブ部会・後継者の会

日 時：2022年7月14日(木) 13:00～15:00

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

事業所紹介：コスモテニスカレッジ 横山 和也氏

第58回クラブ部会・後継者の会

日 時：2022年9月9日(金) 13:00～15:00

開催方法：Zoom ミーティングによるリモート開催

参加者数：15名

事業所紹介：高松ローンテニスクラブ 上原 大吾氏

今期のクラブ部会・後継者の会は、2回目が7月14日(木)、3回目を9月9日(金)にリモート開催いたしました。

7月のクラブ部会・後継者の会では、コスモテニスカレッジの横山和也氏に事例紹介の発表をしていただきました。現在、6つのスクール施設を運営し、様々な活動や社会貢献(CSR)に取り組まれています。「夢創造の企業を目指して」というテーマで、横山氏がテニス事業の後継者となったきっかけや、ゴルフ練習場を含めた姉妹校やグループ施設全体で幅広く行っている活動、また相続に関する考え方や取り組みなどをお話いただきました。

9月の事例紹介は、高松ローンテニスクラブの上原大吾氏に伺いました。一店舗経営の会員制テニスクラブが大手スクールに囲まれる立地環境において、後発参入でありながらスクール生を集めていった8年間の取り組みを詳細にご説明いただきました。48年という歴史あるテニスクラブが、家業から企業経営へ変革し、そして拡

大していく過程、そして今後の計画、展望など大変興味深い内容でした。

どちらの回も後半は情報交換を行いました。9月の回では、最低賃金など雇用に関する問題や、会員制度の新しい試みや対応策など、近況報告を含めた様々な話題で進行していきました。

次回の11月24日(木)は、狛江ローンテニスクラブ・狛江インドアテニススクール(東京都狛江市)の大久保清一氏、大久保貴弘氏にお話を伺います。40周年を迎え、これまでの変革と現在および将来を見据えての展望を中心とした大変興味深い内容となっております。テニスクラブ事例紹介は、お互いのテニスクラブを深く理解するとても良い機会です。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であり、本会を積極的な会にしていきたいと強く願っています。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。





第4回マネージャーの資質向上を目指す研究会 開催報告 ～社長が求める支配人・マネージャー像～

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6月16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：15名

テ ー マ：社長が求める支配人・マネージャー像

講 師：インドアテニスセンターウイング 代表取締役社長 蒲生 清氏
株式会社ソルトテニス 代表取締役社長 大高 義仁氏

この度、6月16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「社長が求める支配人・マネージャー像」というテーマで、インドアテニスセンターウイング 代表取締役社長 蒲生 清氏と株式会社ソルトテニス 代表取締役社長 大高 義仁氏にご講演いただきました。

蒲生氏の講演では、蒲生氏ご本人が今まで歩まれてきた歴史の中での様々なチャレンジのお話しが印象的でした。テニススクール事業だけでなく、テニススポーツバーの運営やFM ウイングブルドン（ラジオ）、トリプルス、映画、紙芝居、プロレスの開催など、アンテナを常に張り、実行していく姿はこれからのテニス界を担っていく支配人、マネージャーには必要だと感じました。蒲生氏の講演の中には、人間にはできる理由を考える人とできない理由を考える人がいるとありました。変化を恐れずスクールを向上させていく必要がある支配人、マネージャーはできる理由を考え実行していく強さが必要だと

思いました。

大高氏の講演では、お話の中にあった経営方針と経営戦略の具現化をするというのを耳で聞き、イメージを目で見させていただき、私自身も気持ちがワクワクしました。支配人においても、理念と経営方針、ビジョンを理解した上でそれに沿えるようスタッフ全員に浸透させ、スクールをブランディングしていくことが必要だと感じました。また、後半の「コーチの仕事の最大価値とは何か。」という話の中には、コーチがお客様に提供すべきものの本質を考えさせられました。

講演後のディスカッションの中では、講演の中にあっただ具体的な戦略や実例をぜひ自社でもやってみたいとの声や、現スクールの悩みや課題と照らし合わせて話し合えできた場面が多くみられたように感じます。ご参加いただきました皆様ありがとうございました。

今後はリモートと現地でのハイブリットでの開催も検討しておりますので、今後とも各方面からのご参加をお待ちしております。よろしくお願いいたします。





第5回マネージャーの資質向上を目指す研究会 開催報告

～社長が求める支配人・マネージャー像～

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9月7日(水) 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：24名

テ ー マ：社長が求める支配人・マネージャー像

講 師：株式会社 D-tennis 平本 照生氏

緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義氏

この度、9月7日(水)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。

今回も「ご自身が求める支配人・マネージャー像」というテーマで、株式会社 D-tennis の平本 照生氏と緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義氏にご講演いただきました。

今回は「ご自身が求める支配人・マネージャー像」という部分はもちろん、各社の強みや戦略のお話も多く、これからのテニス業界を考えさせられるような内容となりました。

平本氏の講演では、多店舗展開をしていて社員が25名いる中、5年間退職者が0名で、テニスコーチをしながら生活の基盤が十分にたてられるというスクール運営を実践しておられ、理念の共有や毎週の面談を通じて、スタッフが生き活きと働ける環境づくりも講義の中で学ぶことができました。また、支配人に求める姿に対しては①スピード②情報共有③部下を守る気持ち④数字の把握⑤仕事の優先順位という5つのポイントを中心にお話をいただきました。

中山氏の講演ではスクール事業、ショップ事業、メーカー事業と様々な分野で活躍されているからこそその考え方や視野の広さを感じました。印象的だったのは、自社の商品のターゲットを明確に決めて、スタッフに落とし込み運営している戦略でした。どんな人を対象に仕事をしていくかという物語が明確にあり、働くスタッフもこ

んな人の為にスクールを頑張ろうと思って働いている光景が目につきました。また、「スクール人数<満足度」という定義から、適正のスクール人数を越えたら受講料を値上げしていくという経営スタイルもこれからテニススクールの価値をあげていく一つの手法だと感じました。

講演後のディスカッションの中では、異なった二社のお話を聞かせていただき、それぞれの経営戦略のお話やスクールの特色を表に出したスクールの個性化をお客様に提供するのもテニススクール人口を増やす一つのカギになるのではという話も出ました。これからのテニス事業を考えさせられる深い話し合いもでき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す。

今後はリモートと現地でのハイブリットでの開催も検討しておりますので、今後とも各方面からのご参加をお待ちしております。よろしくお願いいたします。





第35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「コーチ育成のこだわりについて」の発表～

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日 時：2022年6月17日(金) 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：37名

発表者：大竹 司氏 ㈱ルネサンス スポーツクラブ事業企画部
 永澤 伸氏 ノアインドアステージ川崎溝の口校チーフコーチ
 田頭 淳吾氏 TOPインドアステージ相模大野校ヘッドコーチ
 津田 真一氏 GODAI亀戸兼レッスン統括本部ヘッドコーチ
 後藤 真哉氏 GODAI港北兼レッスン統括本部ヘッドコーチ
 戸谷 晋也氏 ㈱テニスラウンジ代表取締役

皆様いかがお過ごしでしょうか。

今年も35度以上の日がかなり多く、防災無線などから「今日は暑いので過度な運動は控えましょう！」などと聞こえてくる中、「思いっきりレッスンしてますよ!」と思いつつ黒焦げになりながらレッスンをされている方が多いと思います。皆様暑い中日々お疲れ様です。

さて6月に行われた勉強会もZoomミーティングで行いました。この方式の魅力は全国各地（世界中ネットさえあればつながる!）から多くの方に参加していただけるという事。

リモート開催は場所に縛られることもないのでとても良いです。とはいえそろそろ参加者皆様のお顔を拝見したいなあと思ったりもしております。（ちなみに10月に行われるTOPGUNはついに会場での開催ですね。）

今回のテーマはそれぞれのスクールの「コーチ育成のこだわり」についてでした。発表は全て多店舗展開をしている事業所になりました。それ故、研修システムがかなりしっかりされているなという印象でした。それぞれ社の理念、考えた方を実現させるためにシステムが作り込まれていて流石だなという感想を持ちました。ブランドがしっかりと出来ているのは、このようなキッチリとしたものがあるからこそなのだと思います。

その中でもベースの方針だけは全社共通で作っておいて、そこからの味付けは現場の裁量に任せている、そう

いうお話も聴けました。その場所にフィットした人材育成をするという事ですね。やはりゴールに辿り着く方法に決まりは無く、何通りもあるのだなと感じます。これが正解というものはないのです。

ここ数回のコーチステップアップアカデミーでは発表者の話を聞くだけでなく、発表後にグループに分かれて意見交換をするというスタイルをとっています。多くの考え方、特に現場にいる実際の声に触れる事が出来るのでとても有意義だと考えています。意見交換会があることで発表者の話を深く共有したり、日々仕事をしていて感じる疑問など同僚には聞けなかったりすることを聴いて、改善点を見つけることが出来たりする場になるなど、意見交換会の中ではたまに話が脇道に逸れて盛り上がりすぎてしまう事も多いですが、それはそれで良いと思います。

今後も皆様のお役に立てるような勉強会を企画してまいります。皆様のご参加をお待ちしております。





第36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「初心者がテニスを始めやすく、継続しやすくするための工夫」発表～

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日時：2022年9月2日(金) 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：20名

発表者：内田 勤氏 ITCテニスヒル仁川 支配人

高橋 和也氏 スポーツクリエイトにしこくテニススクール マネージャー

原 康之氏 リトルプリンステニスクラブ ゼネラルマネージャー

西勝 雅人氏 VIPインドアテニススクール東陽町 副支配人

9月2日に開催された第36回コーチステップアップアカデミーも前回同様にZoomミーティングで行いました。今回は以前の勉強会参加者に行ったアンケート回答の中から、興味を持っている方が多かった「普及」について、「初心者がテニスを始めやすく、継続しやすくするための工夫」というテーマで行いました。

今回はいつもよりも発表者を絞り、少しだけ発表を長くしました。多店舗展開をしている事業者だけでなく、今勢いのある単独店舗でスクール事業をしている事業者のお話も伺いました。

勇気を持って初めてテニススクールの門を叩かれた方に、いかにしてテニスの楽しさを伝え、続けてもらえるのかを各社ともいろいろな工夫が感じられました。例えば、『ウェルカムボード』で来る方の心をほぐしたり、オリジナルキャラで『マンガ』を作ったなどです。他に

も様々な工夫がございましたが、載せるときりがないのでここでは割愛させていただきます。

我々事業者はやはりいかに楽しいと思っていただけて、いかにボールを打てる感覚を感じていただけるかを大真面目に考えていきたいですね。これも答えがない課題です。テニスコーチをしている限り考え続けていきたいですね。

コロナ禍以降、リモート開催でコーチステップアップアカデミーを行っていましたが、次回12月のコーチステップアップアカデミーは久しぶりにオンコートセミナーを開催します。場所はなんと有明コロシアムです。オリンピック・パラリンピックが行われたコロシアムでテニスをする機会は中々ないと思います。遠方の方も是非足をお運びください。お待ちしております。





第七期スクール経営研究会第1回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会の第七期スクール経営研究会第1回勉強会が、6月27日にZoomミーティングにて出席者15名で開催されました。

今期のテーマは「新しいテニススクールの創造に向けて」です。日本でテニススクール事業が始まって約60年とも言われる中、今のビジネスモデルにも限界が見え始め、新たな取り組みが重要な課題となっております。

今回は部会長の私からテニスを取り巻く環境の再構築に関する提案や、新型コロナだけでなく世界的な世情不安・物価高・光熱費の高騰など多くの逆風に対する新たな試み、会員管理システムに関するセキュリティ対策などがテーマに上がりました。

二年前から勉強会がZoomミーティングによるリモート開催となり、地方のスクール経営者や小規模スクールの経営者も参加できるようになりました。スクール経営の原点や幅広い問題が改めてテーマとなり、参加者一同初心に戻って勉強しております。第七期も単発参加が可能ですので、日頃参加の難しいスクール経営者様など多くのご参加をお待ちしております。

第七期スクール経営研究会(リモート開催)

【第1回】 2022年6月27日(月)

13:30 ~ 16:30 15名参加

第一部 特別テーマ

「夢のあるテニス業界にするためには」

- 1) テニス環境の再構築:「ニセコ・テニスパーク構想」の紹介
- 2) テニスの目標:「明日への絆 100本ラリー」の普及案
- 3) テニスの目的:「テニスで長生き」新聞記事の啓蒙

第二部 テーマ

- 1) 各事業所の現状と事例紹介
- 2) 会員管理に関する問題
- 3) 新規獲得・生徒数増へのこれからの実施案

第三部 推進事業の状況

第四部 情報交換

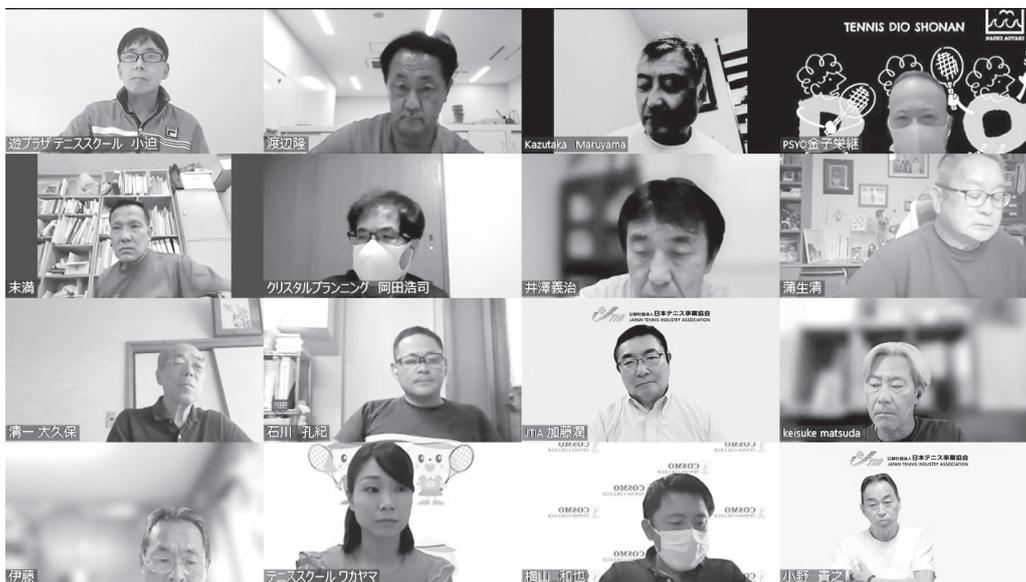
【第2回】 2022年9月26日(月) 13:30 ~ 16:30

【第3回】 2022年12月19日(月) 13:30 ~ 16:30

※単発参加受付中

【第4回】 2023年3月20日(月) 13:30 ~ 16:30

※単発参加受付中





第30回フロント・ステップアップ・アカデミー ～体験入会率はフロントで変わる～ 開催報告

日 時：2022年8月16日(火) 14:00～17:00

開催形態：リモート参加（Zoom）とリアル参加（新宿）のハイブリッド開催

参加人数：21名（リモート参加17名／新宿参加4名）

内 容：事例紹介 松下 真由子氏（ノアインドアステージ大阪都島校フロント）
「体験入会率75%への道のり」

ロールプレイング ①来電→受付 ②クロージング

【参加者アンケート結果（抜粋）】

◆事例紹介 松下氏からの気付き・感想

- 事前の情報収集、電話フォロー、レッスン前後の対応等細かく実施していて参考にしたいと思った。…7名
- コーチとフロントとの情報共有、協力姿勢が参考になった。…5名
- 月に1度の研修も様々な内容を実施されていて参考になった。
- 「スタッフにどれだけ体験者への興味を持ってもらい、コミュニケーションの量を増やそうと思ってもらえるかが重要」の言葉が非常に印象的だった。
- 新規入会すぐろくが面白いと思った。
- スタッフへのモチベーションの上げ方などがとても参考になった。
- 既存のお客様への情報収集を意識する事はあっても、入会前のお客様に対して情報収集していくことがなかったの、ここまですることにより入会率アップにつながるのだと感じた。
- お客様に寄り添った関わり方をするのが大事と改めて気付いた。その想いがあるからこそお客様は「このスクールにする」と決めてくださるのだと実感した。

◆オンラインでのロープレ研修についての感想、グループ内での気付きなど

- 他社のことを知らなかったの非常に貴重な経験になった。…12名

- ロープレの重要性を改めて認識した。…8名
- 自社にはないレベル、体験方法、クラスなどを知ることができ参考になった。…6名
- 対応方法や言い回し、言葉遣いが参考になった。…4名
- ロープレを自社でも行いたい。…3名
- 電話受付はビデオオフでよりリアリティがあったのが良かった。…3名
- 経験豊富な皆様の納得感の得られる説明がとても参考になった。…2名
- 他社のロープレからアプローチの方法を聞くことが出来た。…2名
- お客様役の方の感想を伺えたので今後の対応の参考にしたい。…2名
- 丁寧さや声の使い方、マスク越しでもわかる笑顔など見習いたい。
- 体験を何回も受ける事ができるのは、ジュニアの方だと特に良い事だと思った。
- 初めてロープレを行ったのでとても緊張したが、楽しく且つ勉強になった。
- レベル判定はフロントだけでなく、コーチも一緒により良いクラスを勧めていきたい。
- 体験受付もクロージングも、いかにお客様の不安・不満を取り除くことができるかが重要。
- それぞれに個性はあったが、笑顔とお客様に寄り添う対応はさすがだなと感じた。



コーチング講座（基礎編） 開催報告

一昨年度まではコーチ部会、フロント部会、マネージャー部会においてみずさき 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、昨年度から各部会（各職位）ごとではなく、コーチング講座として開催することとなり、全3回の基礎編が終了しました。

【基礎編 全3回】

- 日時：第1回 2022年7月12日(火)
13:00～16:00
第2回 2022年8月9日(火)
13:00～16:00
第3回 2022年9月13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：4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

※実践編は都合により中止となりました。





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 岡田 浩司

近畿テニス事業協会ではVIP・TOPグループゼネラルマネージャー中嶋 康博氏による「コーチの原点」研修をコロナウィルスの感染対策を行いながら開催しました。

■近畿テニス事業協会 主催

第8回コーチ・ステップアップ・アカデミー
「コーチの原点に戻る」

日時：2022年7月4日(月) 13:00～17:00

内容：座学とオンコート実践研修

会場：ノアインドアステージ都島校

参加事業所：近畿テニス事業協会 39名

四国テニス事業協会 7名

三重県テニス事業協会 1名

誰もが認めるレジェンドの研修とあって総勢47名が参加、所定時間を30分延長しての熱い研修会となりました。

した。テーマは中嶋氏の半世紀に及ぶコーチノウハウの集大成とも言うべき「コーチの原点に戻る」です。前半は座学、後半はオンコート研修の2部制で行われました。

前半の座学では、テニス界を盛り上げていくためにはどうすればよいか、錦織選手や大坂なおみ選手のようなプロ選手の活躍、試合での賞金アップ、テニスコーチの待遇改善（給与アップなど）、テニス人口を増やすなどの課題が沢山あると話されました。

特に「テニスの初心者」をいかに増やすか、更なるテニスの普及を目指すためにコーチの持つべき心構え、考え方の大切さを学びました。加えて、講師の想いを込めた35項目について熱く解説していただきました。

以下に数例を記します。

◆1番『ありがとう』

コーチはありがとうという感謝の気持ちを持って行動するべき。上から目線ではなく笑顔でテニスの楽しさを



お伝えする。その気持ちはお客様にも伝わる。テニス人口を増やすために初心者を増やす必要がある。レッスン終了時に来週のテーマの話をする、来週もレッスンを受けに来てくださいと一声かけるなどが大切。

◆ 10番『段階的レッスン』

小さい成功体験を重ねて少しずつ階段を登ればいつの間にか上達しているというのが理想。

◆ 16番『走れ！汗をかけ！声を出せ！』

一生懸命、全力投球、テニスコーチはお客様を元気にさせることが出来る仕事。

◆ 23番『継続』

お客様同士が仲良くなる、続けやすい環境づくりが大切、一人ぼっちにさせない。

◆ 35番『学ぶことを忘れたら』

学びを忘れたら教えることを辞めないといけない。

後半はオンコートでの研修です。まずはウォーミングアップを兼ねて様々なコーディネーションドリルです。

2人1組で行うもの、大人数で行うもの、ラケットを使わないものなど種類も沢山ありました。中嶋氏の熱意と雰囲気と呼応するかのように参加者もテンションが上がり楽しみながら集中して体感されていました。

ラケットを使ってのドリルでは、ターゲットを用いコーチ自らも送球位置を移動するなど随所に工夫がなされていました。根本にあるのは「段階的に楽しみながら続けられる」「落ちこぼれを作らない」という思想です。

指導矯正においても、近くから遠くへ、小から大へ、段階的に全員が出来るようにしていく教えでした。1人1人のお客様のことをよく見て、想い、感謝の気持ちを持ち全力投球でテニスの楽しさをお伝えしていく。常日頃忘れがちな「コーチのあるべき原点」を再認識させていただき貴重な場となりました。

中嶋氏の渾身の研修会を受け、参加者全員、心に期すものがあつたのではないのでしょうか。コロナ禍で延び延びになっていた当研修会でしたが、中嶋氏はじめ関係者の全面支援で成功裏に終わることができましたこと有難く嬉しく思います。

当協会ではこれからもコーチの資質向上セミナーを随時検討開催してまいります。





ジュニアテニス競技人口について

公益財団法人吉田記念テニス研修センター

昨今ジュニアテニス選手の競技人口が低下しているとの話をよく耳にすることがあり、実態について弊センターで独自に保管していたデータを調査しまとめてみたところ、加藤事務局長からもお声がけいただき今回JTIA News 9月号に取り上げていただくことになった。ジュニアテニス競技人口の推移確認の一つとしてデータを参考にいただければ幸いです。

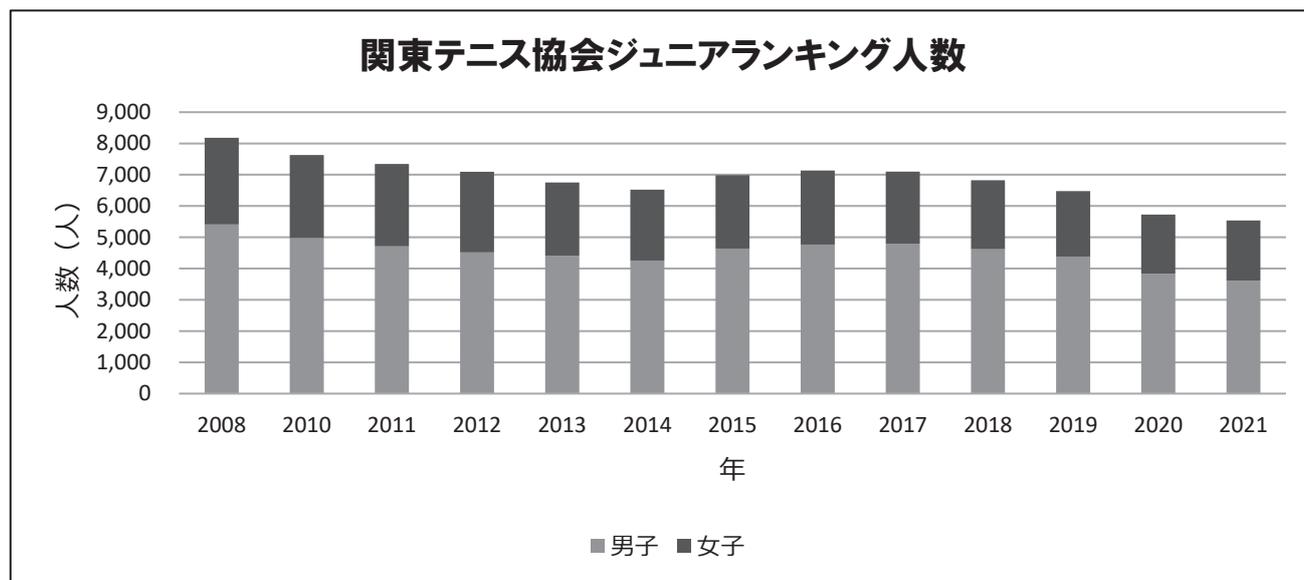
【調査結果】

- 関東ジュニアテニスランキング保持者が32.3%減少
- 関東ジュニアテニスランキング保持者の男女比に変化は見られなかった

- 関東ジュニアテニスランキング保持者では15歳以降が減少傾向
- 全国高体連では45.4%部員が減少している
- 全国高体連での男女比では男子が減少傾向

1. 関東ジュニアテニスランキング保持者が32.3%減少

2008年と2021年を比較し、検討を行った。2008年は男子の登録人数が5,412人から2021年には3,611人へ減少(33.3%)。女子は2,769人が1,925人へ減少(30.5%)した。2008年の合計8,181人が、2021年には5,536人へと減少(32.3%)した。



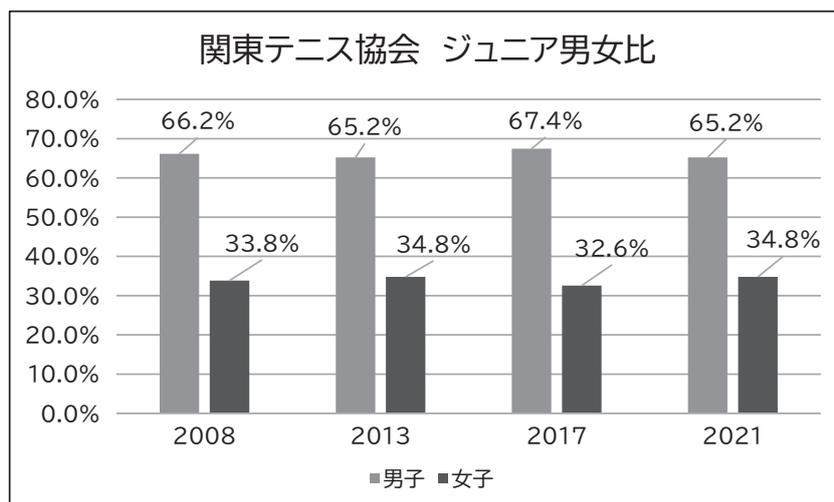
| 年 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 男子(人) | 5,412 | 4,978 | 4,708 | 4,514 | 4,404 | 4,255 | 4,641 | 4,766 | 4,786 | 4,617 | 4,384 | 3,838 | 3,611 |
| 女子(人) | 2,769 | 2,653 | 2,634 | 2,581 | 2,348 | 2,266 | 2,347 | 2,370 | 2,311 | 2,206 | 2,090 | 1,886 | 1,925 |
| 合計(人) | 8,181 | 7,631 | 7,342 | 7,095 | 6,752 | 6,521 | 6,988 | 7,136 | 7,097 | 6,823 | 6,474 | 5,724 | 5,536 |

関東テニス協会から大会に提供されるランキングデータ。毎年11月のKTAジュニアランキングデータ

上記のグラフは、ランキングが1ポイントでもある選手の人数を男女別に示したもの。

2. 関東ジュニアテニスランキング保持者では男女比の変化なし

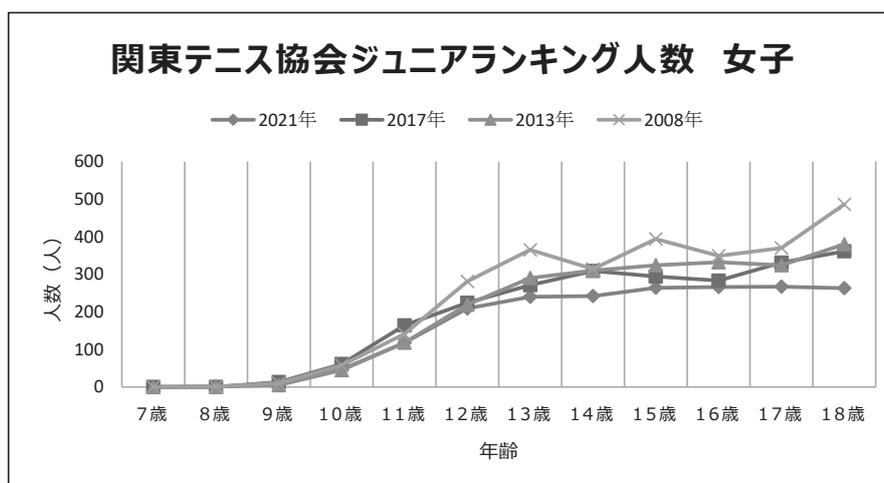
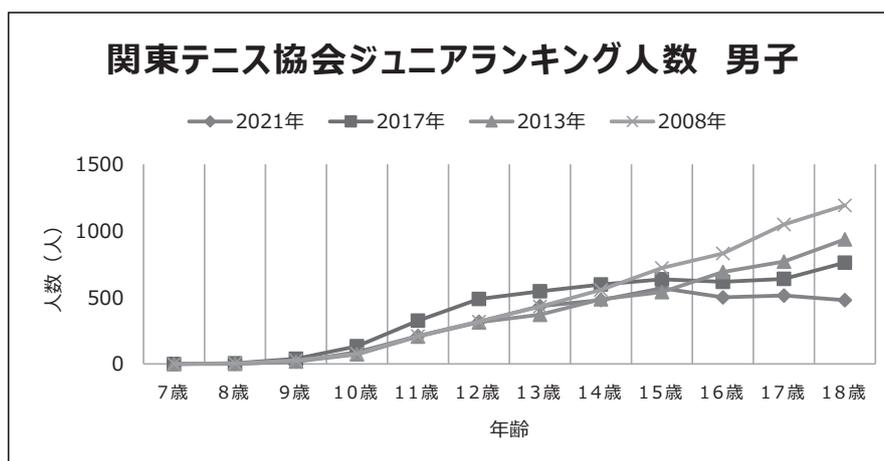
2008年と2021年での男女比の変化は見られなかった。男女比は2:1で男子が多い。



3. 関東ジュニアテニスランキング保持者では15歳以降が減少傾向

2008年、2013年はどの年代も右肩上がりに上がっているが、2017年、2021年については、10歳から14歳

までは順調に人数が増加。15歳以上からはフラット、もしくは減少傾向。中学生、高校生から関東テニス協会のポイント対象大会にトライする選手は少ない傾向。

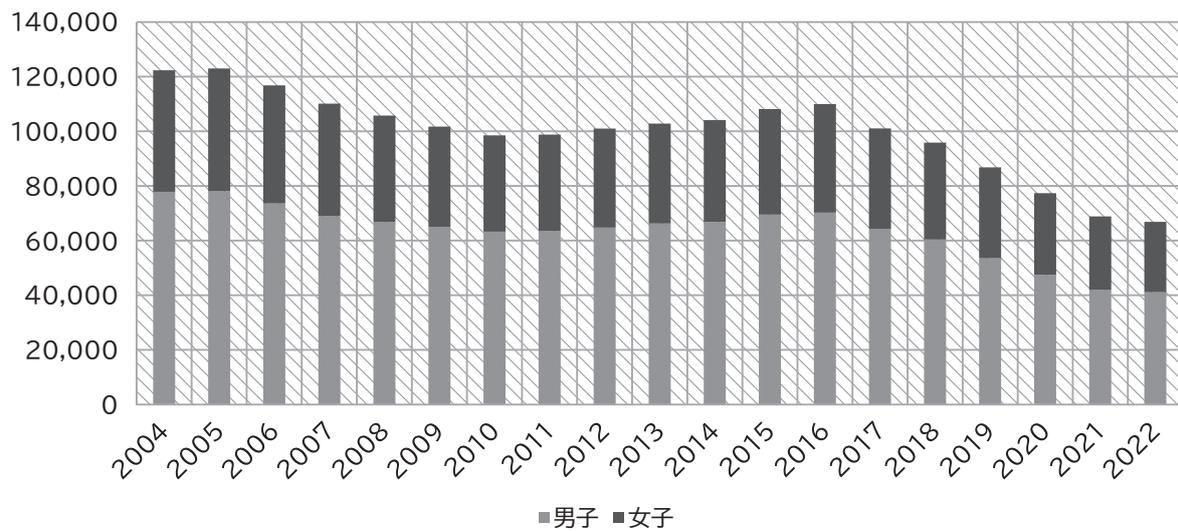


4. 全国高体連では45.4%部員が減少している

次は全国高体連の部員登録人数データによるまとめである。2005年が登録人数のピークで122,997人。2017年からは減少が始まっている。

2004年と2022年を比較すると、男子が77,888人から47.2%減少し、41,131人。女子が44,440人から42.1%減少し、25,715人となっている。合計では122,328人が45.4%減少し、66,846人であった。

高体連(全国)登録人数の推移



| 年 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|---------|---------|
| 男子(人) | 77,888 | 78,060 | 73,636 | 68,995 | 66,760 | 65,068 | 63,258 | 63,519 | 64,790 | 66,253 |
| 女子(人) | 44,440 | 44,937 | 43,200 | 41,159 | 39,003 | 36,657 | 35,259 | 35,270 | 36,246 | 36,593 |
| 合計(人) | 122,328 | 122,997 | 116,836 | 110,154 | 105,763 | 101,725 | 98,517 | 98,789 | 101,036 | 102,846 |

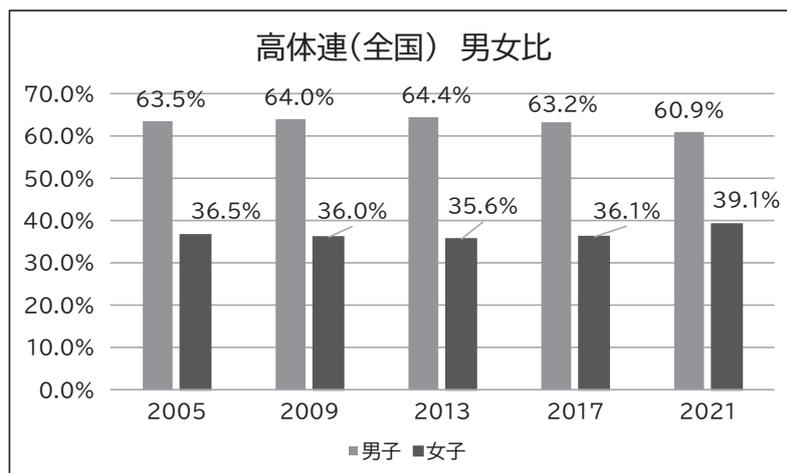
| 年 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 男子(人) | 66,809 | 69,548 | 70,223 | 64,336 | 60,418 | 53,545 | 47,482 | 41,956 | 41,131 |
| 女子(人) | 37,319 | 38,615 | 39,734 | 36,749 | 35,445 | 33,248 | 29,903 | 26,924 | 25,715 |
| 合計(人) | 104,128 | 108,163 | 109,957 | 101,085 | 95,863 | 86,793 | 77,385 | 68,880 | 66,846 |

全国高等学校体育連盟テニス専門部発行の登録校・登録人数の推移（環境調査結果）

5. 全国高体連での男女比では男子が減少傾向

男女比は関東ジュニアテニスランキングとは大きな差

異はない。女子の比率が上がっているのは、男子の部員数が急降下していることが影響している。





アメリカテニス事業協会情報

報告：理事 飯田 浩一

アメリカフィットネス市場情報 「スペース・インバーダー」

例年の形にほぼ戻った全米オープンが開催されましたが、今年は TIA/ アメリカテニス事業協会の組織構成に大きな見直しがあったためか、恒例のテニスフォーラムは開催されませんでした。そこで今号では、ちょっと視点を変えてテニス事業と比較的近い関係にあるフィットネス業界の情報をお届けします。

以前本欄でもご紹介しましたが、国際的なフィットネスクラブ協会組織として「IHRSA (International Health, Racquet and Sports club Association)」という団体があります。前身はアメリカテニスクラブ協会とのことで、現在は 74 か国から 8,500 のフィットネスクラブ、テニスクラブ、ジム、スパなどの加盟事業者を抱える大きな業界組織です。この協会が発行する「Club Business International」という月刊会員誌には、会員サービス、デジタル技術、新型トレーニング、市場動向など幅広い分野からの情報が毎号掲載されています。

今回は同誌 2022 年 7 月号から、「スペース・インバーダー」というタイトルの記事を紹介したいと思います。一定の年代層の方々には懐かしい単語であり、私もそこから興味を持って読んでみたところ、これはコロナ禍に見舞われた近隣業界の、サバイバルの為の一考察でありました。テニスは「ソーシャルディスタンスが確保できるスポーツ」として、この困難な時期にも順調に市場を拡大しましたが、単位面積での売上が勝負であるフィットネスクラブはどう乗り越えているのでしょうか。

CLUB BUSINESS INTERNATIONAL 2022 年 7 月号「Space Invaders」より 抜粋 (編集部承認済)

ーコロナ禍が運営会社にもたらした重荷は「フロアレイアウト」ー

コロナ禍を経て、清掃の強化はもちろん、消毒の徹底、最高レベルの空気清浄化などが、フィットネスクラブ営業上の前提条件となっている。さらには施設内のレイアウトにも影響は多大で、施設内の顧客の動線や、種々の



How a pandemic leftover is pushing operators to maximize floor plans

It can be argued that, in a post-pandemic world, we're seeing some institutionally long-term impacts. Increased cleanliness and disinfection have become staples in a club operator. High-end air filtration systems have become increasingly common. Beyond the signature style of Covid-19 have been changes to layout, in-club traffic, and even external programming offerings—all in an effort to create more space. The driver: social distancing. While it's been long a matter of short-term initiatives, what effect might social distancing have in the longer term? While the pandemic is still lingering, things have improved a great deal since 2020—especially as regards club operations—and using people have returned to pre-pandemic behaviors.

That said, a recent study for the National Bureau of Economic Research (NBER) reveals that not every one plans to simply resume their pre-Covid lives. When answering the question, "When the Covid-19 pandemic has ended, what of the following would best fit your views on social distancing," approximately 12% of people said they planned "no return to pre-Covid activities" (other possible answers included "complete return," "substantial return," and "partial return"). Nicholas Hoxby, a professor of economics at Stanford and co-author of the study, referred to this phenomenon as "long social distancing."

Taken in context, it seems that 12% isn't a huge number, but 10% to 15% of the population amounts to between 27 million and 38 million adults in the U.S.

As for an overall impact on consumer, operators are likely feeling the effects of long social distancing on the member side. The NBER study notes that the losses caused by the pandemic have lowered residence participation by about 2.2% as of early 2022.

What has it influenced member behavior and related spending and operational issues? The answer isn't a simple one.

36 Club Business International | JULY 2022 | hrsa.org | Caption: Concept, Screenshot: www.clubbusiness.org

プログラム提供において、十分な間隔を取ることが絶対条件となった。すなわち「ソーシャルディスタンス」である。パンデミック自体は治まっていないが、2020年に比べると状況はずっと改善されており、多くの顧客がクラブに戻ってきている。しかし NBER の調査によれば、人々は単純に以前の生活スタイルに戻るわけではなく、例えば、「パンデミックが終わったらあなたは人との間隔についてどのように考えるか」という質問に、13%の人は「元のスタイルには戻さない」と回答している。ニコラスブルーム・スタンフォード大学教授によれば、この考え方を「長期的ディスタンス」と定義している。13%は決して大きな数字ではないが、実数で言えばアメリカ国民の 2,500 万から 3,800 万の人々がそう感じることになる。さて会員の行動や営業体制には、この「長期的ディスタンス」はどういう影響があるのか？

ー会員は元通り (コロナ前) を望んでいるのかー

ここでは 2 つの顕著な考え方を紹介する。一つはコネチカット州のブレインビル・ストレンクス・アンド・ウェルネスクラブに見られるように、会員間にパンデミック疲れがあり、すでに会員はディスタンスを取らず、互いに会話をしているし、手を貸しあってお互いに一緒にワークアウトをしたりしているというもの。「人々は集まりたがっている」という前提で、従来の営業スタイルで運営するケースである。人々が集中しがちなワークア

ウトスペースのレイアウトこそ広めに変更したものの、その他の営業方針は完全に元に戻っていて、客が望むならスペースを犠牲にしてでも新しい器具類を積極的に導入する。「パンデミック疲れのリハビリ」重視の短期的対応と言えるだろう。

—個人スペースは好みの問題ではなく、業界としての新たな課題—

一方、カリフォルニアのL10フィットネスの考え方によれば、スペースは営業上欠かせない「商品」であり、パンデミック以前でも個人のスペースは会員の快適性と満足度向上の重要な要素であったと断じている。従ってスペース確保の為に機器の配置変更もするし、壁の撤去もする。これにより残った機器の設置スペースは従来より確実に広がっている。より多くの機器を導入し、より多くの機種で満足度を高めようとするなら、事業者にとってスペースの確保は重要課題である。ただしこれは6フィートディスタンス（いわゆるソーシャルディスタンス）が目的ではなく、結果として「顧客が快適と感じる適度なディスタンス（長期的ディスタンス）」がもたらされてくるというもの。

—これからのスペースとニーズ対応の在り方とは—

これらの顕著な対応はどちらも事業の継続性を求めた場合に必須の条件であるが、長期的な戦略としては、多彩なスタジオプログラムと共に、より多くの機器を導入し、より多くの機種で満足度を高めながらスペースの確保をするという一見矛盾した命題を乗り越える必要がある。機器の開発にとって、機能性、品質、デジタル対応、を同時に満たすのはそれだけで十分困難な課題だが、さらに妥協せずにその上でスペース確保を目指すというものである。「長期的ディスタンス」とは「程よい距離感」という定義に近いとも言える。

—程よい距離感を確保する方法—

フィットネス施設に必須の要素と言え、スタジオでのレッスンとマシンエクササイズということになる。 「程よい距離感」をそれぞれのシーンで満たすための事例を紹介する。

カンサスシティのウッドサイドクラブでは個人用の独立部屋を並べて、会員はその個室の中で一人でトレーニングをする。もちろんインストラクターがついて、あらゆる種類のトレーニングをその個室で完結できる。「自分専用のスペースでやりたい」という欲求はパンデミックとは関係なく存在したニーズであり、このサービスは付加価値の提供につながった。

一方グループで行うレッスンの場合、思い切ってこれまでのスタジオを倍に拡大した。加えて床には人工芝を敷き詰め、実施できるトレーニングプログラムのバラエ



ティを増やした。これにより多くの新規会員収容が可能になり結果として増収につながった。

さらにもう一段の距離感確保としてアウトドアも活用する。これまでバックヤードとして放置されていた収納や構造材の部分に改修を加え、アウトドアでのトレーニングスペースを作り出した。屋外使用に適合させたツールが必要になるが、機能自体は普段使っているものと同じであり、メンバーは勝手知った用具を屋外と言うユニークな環境で楽しむことが出来る。

様々な分野でパンデミック以前に戻りつつあるとはいえ、全体的に、また長期的にみるとディスタンスの意義は無視できない。もちろんパンデミックは収まり、我々は元の生活を取り戻し、ディスタンスの必要性も後退するだろうが、今後の会員ニーズには変わらず対応しなくてはならない。我々が取り組んできた変革は、必ずしも全てパンデミック対応の為ではなく、また個人のディスタンス欲求に単純にこたえるものでもなく、それらはクラブを改善しより良いものに変えるための努力であった。それは将来像を考えて行う投資である、そしてまた、もし別のパンデミックが起きた時の備えにもなるのである。

「スペースは商品」とみなすフィットネスクラブに対して、一人当たりのプレー面積は格段に大きなテニス施設ではありますが、その分「自分の打球数や自分へのレッスンアドバイスをもっと！」というニーズは高いかも知れません。顧客ニーズとサービス提供の妥協点を見出すのは業界問わすのテーマであり、今回の記事は今後の参考になる事例とも言えるかと思えます。個人的には最後のくだり「もし別のパンデミックが起きた時、」という部分に、「もううんざり」と感じると共に、未知のウイルスに備えようとするアメリカフィットネス業界の強かさを感じました。



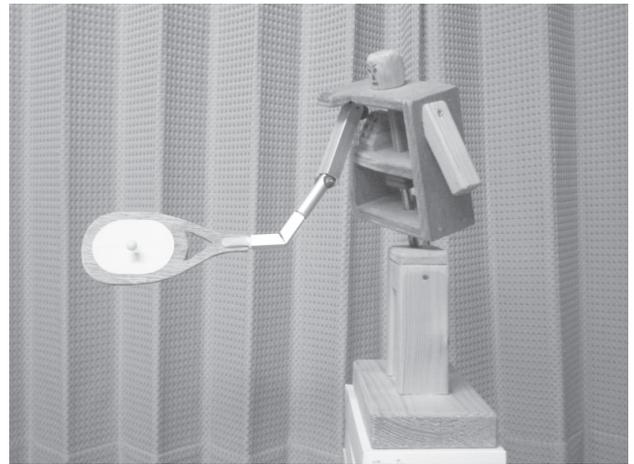
肯定的なイメージを作る

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

スジガネ君は打球時に何も考えない。しいて言えば、ボールとのタイミングだけかもしれない。それ以外は面の使い方や面の向き、姿勢など、どれも自由には動かさない構造になっているからだ。だから悩みは非常に少ない。プロの打法はシンプルなはず。それを説明するために生まれたのだからそれはそのはず。どうせ1種類の打球しかできないのでただ打つだけなのだ。しかし生身の人間はそうはいかない。試合では基本打球だけでなく、浅いのや深いの、低いのや高いの、うんと遠くのやつなど、色々な打ち分けも必要になってくる。これをエラーせずに、できれば攻撃的にこなすにはどうしたら良いのか。スジガネ君を引き合いに出してしまったので、メカニカルな話なのかと思ったかもしれないが今日は頭の中、どう考えて打つのか？どうイメージするべきか？というお話。もちろん、スジガネ君やプロのように基本をシンプルにしておくことは大前提なのだが。

さて本論に入ろう、試合中にこんなことがある。大事なポイントでファーストサーブがフォルト。そういえば前回の試合でも、ここでダブったのが大逆転負けのきっかけだった。コーチからも前回の試合の後で大事なポイントではダブらないようにとアドバイスされている。「よしっ、集中、絶対ダブらないぞ」・・・「フォルト」・・・なぜこんな大事なポイントでエラーしてしまうのだろうか。それは、失敗するイメージを何度も繰り返してサーブを打ったからなのだ。前回の経験、「ダブるな」のアドバイス、絶対ダブらないぞ、何度も何度も負のイメージを繰り返し頭の中で反復していた結果だからなのだ。すべてダブらないというとても正しい言葉の裏にある、あるビジュアルなイメージ。それはダブルフォルトの明確なイメージと、否定形にした微かな言葉の語尾。そう、それだけ言い聞かせれば、そりゃあダブルでしょう。

じゃあどうすればいいのだろう。それは肯定的なイメージをしっかり持つこと。サーブをミスらないのではなく、サービスボックス内のあの1点に打ち込むこと。それを明確に、イメージして実行することなのだ。「あの1点に打ち込む」といったが、この1点が大切、サービスボックス内のどこでもいいでは、心もイメージも取



束しない。ど真ん中でいいから1点狙いが大切なのだ。全身全霊を上げて、イメージしサービスボックスのど真ん中、1点にセカンドサーブを打ち込むのだ。

ところでちょっとだけ、打法の話が混ざってしまうが、サーブの時こんな風に思って失敗していないだろうか。大事なサーブなので、いつもよりスピンをいっぱいかけ、「サービスライン内に落ちてくれ」と打つ。やっぱりいつもと同じように20cmフォルトの結末。

これは、より上に向かって振ることにより打球が上向きに飛び出してしまうことが原因かもしれないが、心の中、イメージの持ち方でも解決できる。それは、落ちてくれという、打ちっぱなしした後、神頼みになることなく、自分で下にねじ込むことにより打つこと。下にスピンスーブを打ち落とすことにより1点を狙うことなのだ。あなたの身長がネットより高かったらぜひやってほしい。

最後に似たような話を一つ。「力まないで、余計な力を抜く」ということ。あなたは大事な試合でこれができますか？私にはできません。力を抜く、余計な力を入れない。この否定的なイメージ、ダブらないのと似ていませんか。解決法は話を肯定系にすること、具体的には必要以上に力を入れること。人間は力をうんと入れたら、その後に抜くことができます。もう一つ、心での解決法。「いいや、少しくらい力んじやってもいいや」と思うこと。

「試合は負けなぞ」ではなく「勝つんです」よ。

育児介護休業法改正のポイントについて

日本における男性の育児休業取得率は、長らく数%という低水準で推移していましたが、2020年に初めて10%を突破し、2021年には約14%程度にまで達しています。

政府は2025年における男性の育児休業取得率30%を目標として掲げつつ、男女ともが仕事と育児を両立できるようにしていくため、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律（以下、育児介護休業法と言います）」を、

2022年から1年程度の期間をかけてあらゆる観点から改正することとしており、この流れはテニス事業界においても決して無視できないものになってきています。

育児介護休業法改正内容の概要

育児介護休業法は以下のような流れで、3つのステップを踏んで改正されます。

| 施行年月日 | 対象企業要件 | 施行内容 |
|------------|-------------|---------------------------|
| 2022年4月1日 | 全企業 | ①雇用環境整備、個別の周知・意向確認の措置の義務化 |
| 2022年10月1日 | | ②有期雇用労働者の育児・介護休業取得要件の緩和 |
| | | ③産後パパ育休（出生時育児休業）制度の創設 |
| | | ④育児休業の分割取得 |
| 2023年4月1日 | 従業員数1,000人超 | ⑤育児休業取得状況の公表の義務化 |

これらのうち、今号では2022年10月1日付で施行される『③産後パパ育休（出生時育児休業）制度』及び『④育児休業の分割取得』についてみていきましょう。

2022年10月1日付施行内容（『産後パパ育休制度』と『育児休業の分割取得』）

産後パパ育休制度と育児休業の分割取得（新しい育休制度）の概要は以下の通りです。

| 項目 | 産後パパ育休制度 (2022.10.1～) | 育休制度 (2022.10.1～) | 育休制度 (現行) |
|--------------|-------------------------------------------|-----------------------|--------------------|
| 対象期間及び取得可能日数 | 子の出生後8週間以内に4週間まで取得可能 | 原則子が1歳（最長2歳）に達するまで | 原則子が1歳（最長2歳）に達するまで |
| 申出期限 | 原則休業の2週間前まで | 原則1か月前まで | 原則1か月前まで |
| 分割取得 | 分割して2回取得可能 | 分割して2回取得可能 | 原則分割不可 |
| 休業中の就業 | 労使協定を締結している場合に限り、労働者が合意した範囲で休業中に就業することが可能 | 原則就業不可 | 原則就業不可 |
| 1歳以降の延長 | | 育休開始日を柔軟化 | 育休開始日は1歳、1歳半の時点に限定 |
| 1歳以降の再取得 | | 特別な事情(※)がある場合に限り再取得可能 | 再取得不可 |

(※) 他の子についての産休、産後パパ育休、介護休業又は新たな育休の開始により1歳以降の育休が終了した場合で、当該産休等の対象だった子等が死亡等したときを指します。

10月1日付の法改正により、育児休業については大きく2つの柔軟化が図られたと言えるでしょう。

1つは、「産後パパ育休（出生時育児休業）」の創設により、子が出生した直後の期間に男性社員が育児休業を取得し易くした、という意味での柔軟化で

す。労使協定の締結や双方の合意があれば、当該産後パパ育休（出生時育休休業）期間中に就業することも可能とされています。

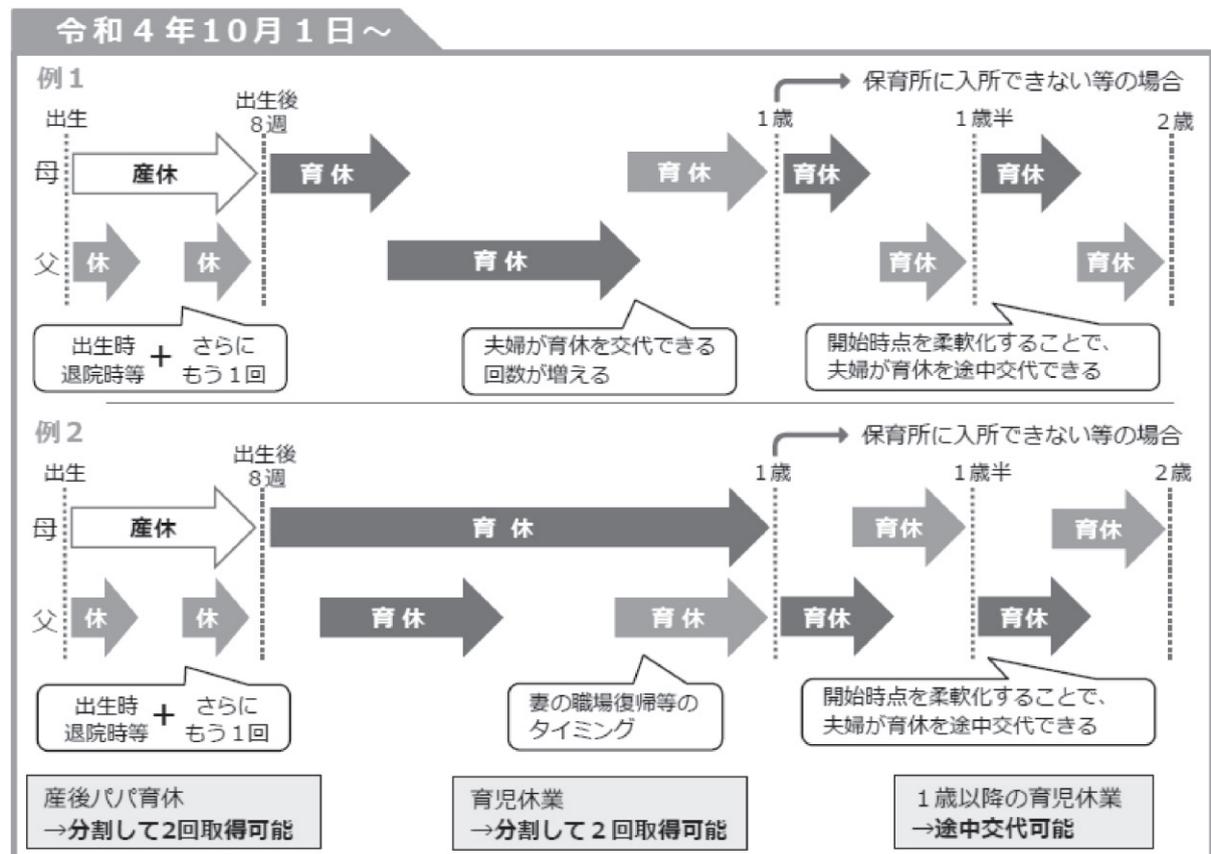
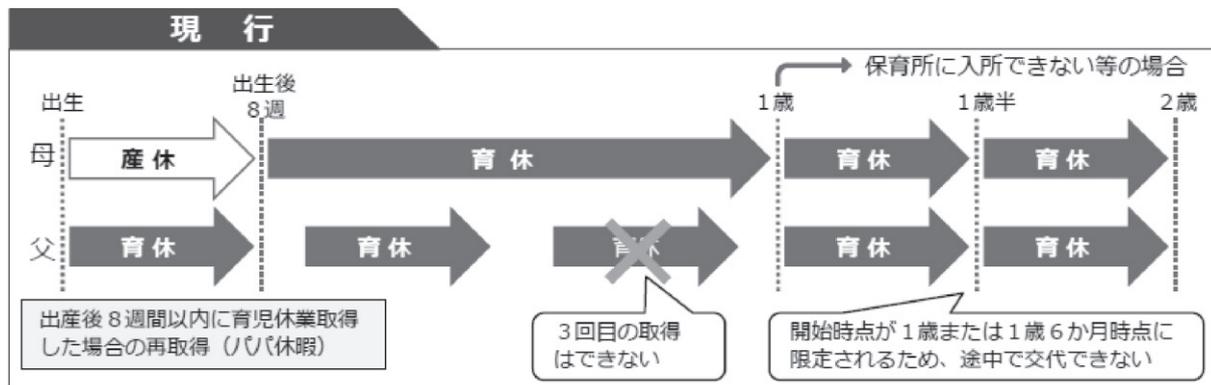
もう1つは、通常の育児休業制度を期間内で2回まで分割取得できるようにしたことや、育児休業を1歳6か月又は2歳まで延長する場合、その開始日を限定しないこととした、という意味での柔軟化です。

もともとは男性の育児休業取得率向上（育児の男

女による分担）を狙った法改正ではありますが、特に後者の柔軟化については、女性の育児休業にとってもメリットのある改正事項である、と言えます。

これらの内容を踏まえた、改正法施行後の働き方・休み方のイメージ（例）は以下の通りです。

※上段の「現行」は、令和4年9月30日までの施行内容を表しています。



（出典：厚生労働省パンフレット「育児・介護休業法 改正ポイントのご案内」）

今回の改正は、育児をする従業員にとっては単に“使い勝手が良くなった”改正であると言えますが、そうした従業員を雇用する会社側としては、「従業員がどちらの育休制度を利用するのか」「期間はいつからいつまでか」「第何子にかかる育休か」「何回目の取得か」「従業員の配偶者の育休の取得状況」等々の観点から、厳密な管理が求められることとなります。

また、『育児介護休業法改正内容の概要』で示した5項目のうち、①～④については、就業規則や労使協定の見直しを含め、全ての企業が対応を図る必要があるとともに、今回創設された産後パパ育休制度は、これまでの育児休業制度と同様、「育児休業等を理由とする不利益取扱いの禁止」や「ハラスメント防止」の対象となりますので、運用の際には十分に注意していきましょう。

■ご相談は

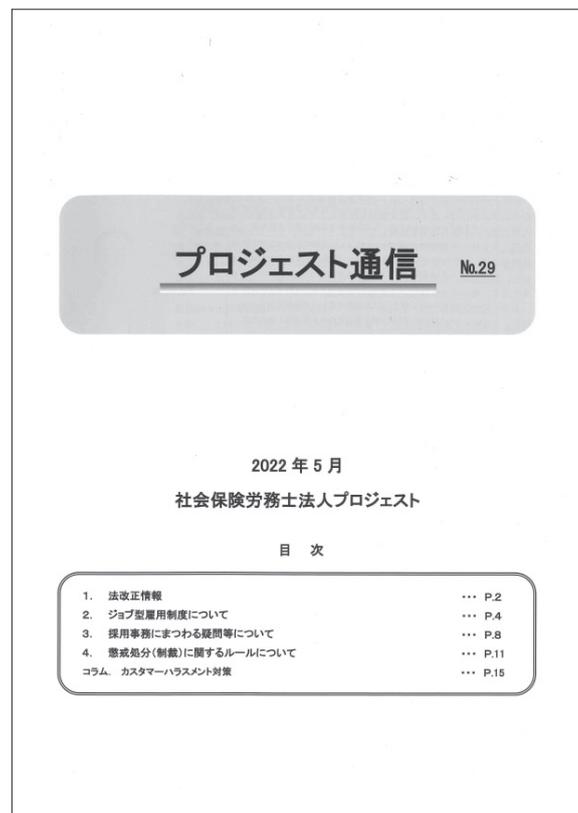
社会保険労務士法人プロジェクト

(担当：福井 / 金子)

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：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。



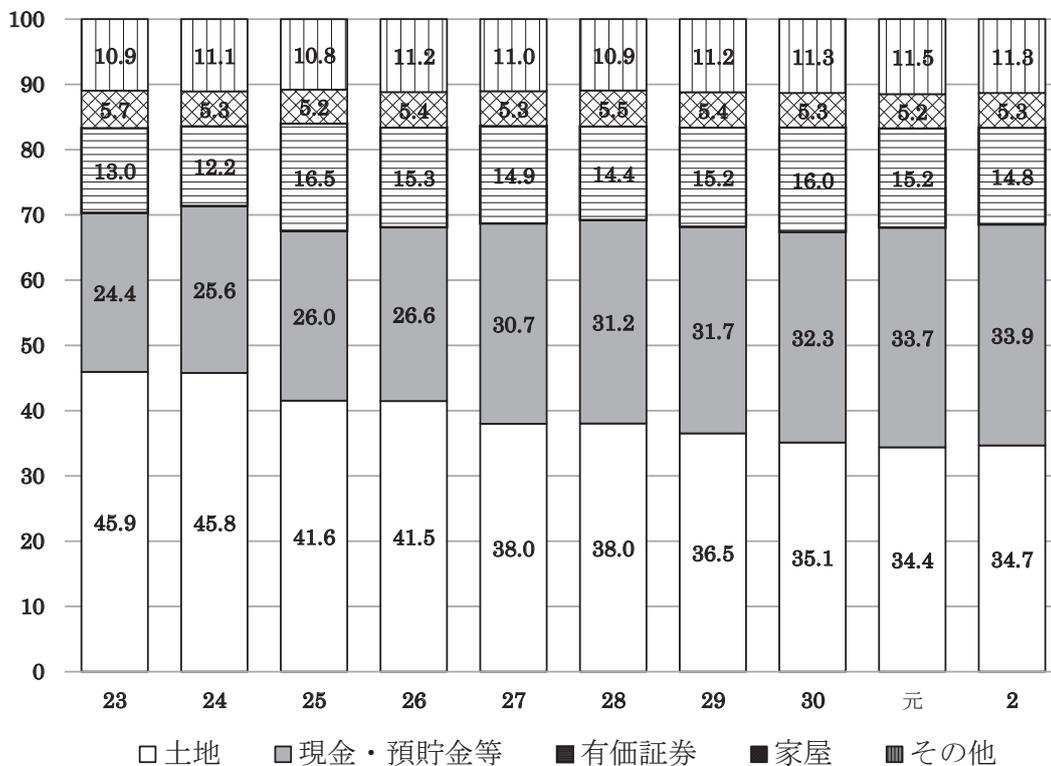
相続に関する昔と今

先月号は、国税庁が発表している直近の相続税の申告実績と相続税の調査についての情報を取り上げました。今回、相続に関するデータの昔と今についてご紹介致します。

■ 相続財産の金額構成比 ■

<相続財産の金額構成比の推移>

(%)



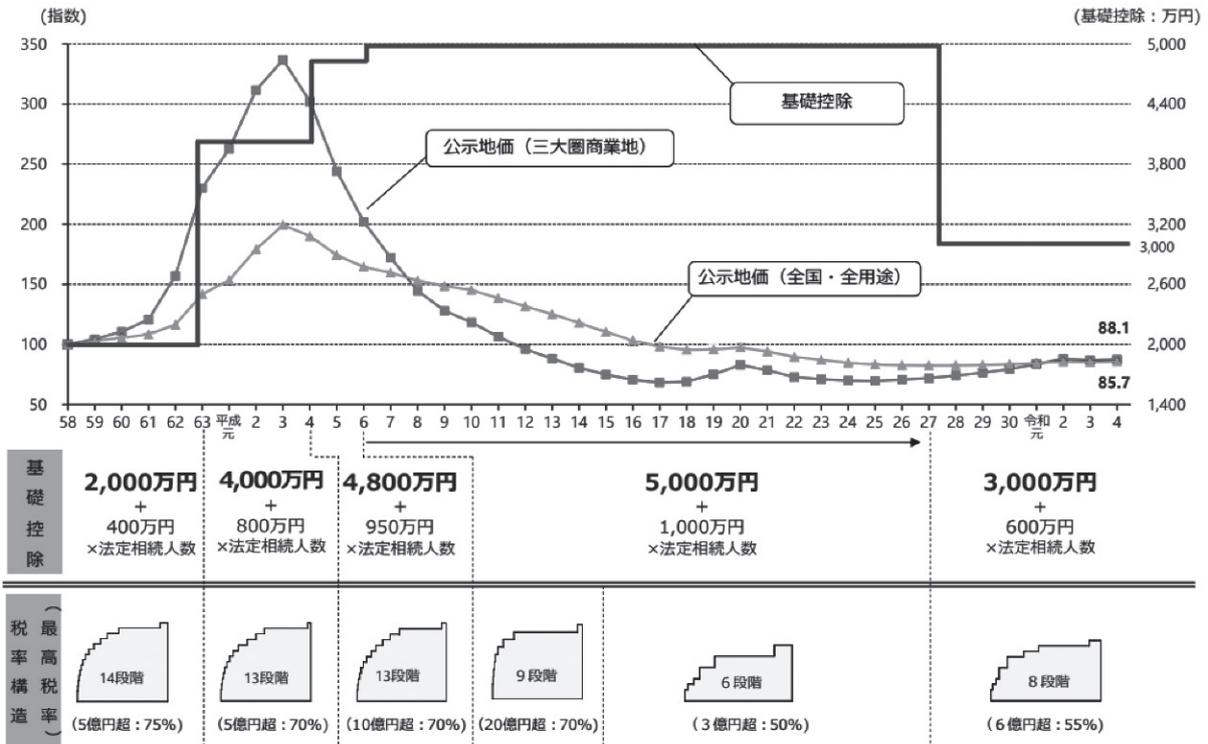
※上記の計数は、相続税額のある申告書（修正申告書を除く）データに基づき作成

出典：国税庁「令和2年分 相続税の申告実績の概要」

相続財産の金額の構成比を見ると、近年の傾向として、土地・家屋の割合が減少傾向にあり、その一方で現金・預貯金等の割合が増加している傾向が見られます。この傾向の要因の一つとして、高齢者の現預金保有選好が高まっている点も考えられます。しかしながら、換金や分割が困難な財産の割合が減っているとはいえ、事前の相続対策は欠かせないものとなっています。

■ 地価公示価格指数の推移と相続税の改正 ■

＜地価公示価格指数と相続税の基礎控除額、税率の推移＞



出典：財務省「相続税の改正に関する資料」

相続税の基礎控除の水準は、バブル期の地価上昇に伴い引き上げられたという背景があります。その後、地価が下落を続けたにもかかわらず、基礎控除の水準は据え置かれていました。課税される方の割合が4%台まで低下し、相続税を課すことで資産の再分配機能を図るため、平成27年1月以降は基礎控除の引き下げとともに税率構造にも見直しが行われました。

平成27年以降、課税割合は高まり、8%台で推移はしていますが、過去の経緯等も考慮すると相続税の課税にさらなる改正がある可能性もゼロでなく、より一層早めに専門家にご相談されることをおすすめします。

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二事業本部 山崎陽介
2級FP技能士 宅地建物取引士
TEL：03-6439-5803 FAX：03-6439-5813
E-mail：yy.yamazaki@azn.co.jp

庭球人語 其の五二

腐ったリンゴの実験

オーストラリアのニューサウスウェールズ大学で組織行動学を研究するウィル・フェルプス教授が面白い実験をした。

この教授によるとチームに悪影響を与える人間には大きく分けて3つのタイプがあるという。

1. 性格が悪い人（攻撃的、反抗的な人）
2. 怠け者（労力を出し惜しむ人）
3. 周りを暗くする人（愚痴や文句ばかり言ってる人）

そして教授は、ニックという名の青年をある会社のプロジェクトチームに送り込んで、上記1～3のそれぞれを演じさせるという実験をした。

ニックが「周りを暗くする人」を演じると、最初はやる気に満ちあふれたプロジェクトのメンバーが、だんだん無口になり、疲れた様子になり、やる気が感じられなくなる。

その中の3人は会議が終わる頃にはニックと同じように腕を組んで暗い顔で下を向いてしまった。

ニックが「怠け者」を演じると、グループ全体があっという間にニックの影響を受けて、いい加減な仕事をしてさっさとプロジェクトを終わらせようとする。仕事の感想を聞くと

「いい仕事が出来たと思います。それに楽しめました。」と前向きに答えるが、本心ではニックを見て「あ、それでいいんだ。じゃあ自分も怠けるか」と考えているのである。

ニックはたくさんのチームで「腐ったリンゴ」を演じて、メンバーの生産性を落とすことにことごとく成功していたのだが、たった1チームだけ、ニックがどんなに頑張っても、パフォーマンスが落ちないチームがあった。

え？どんなチームだったかって？

それはどうやらチームの中の1人のメンバー、ジョナサンが存在だったらしい。

ニックが嫌味を言ったり暴言を吐いたりすると、ジョナサンは少し身を乗り出して笑顔を振りまく。ニックにあからさまに対抗しない。そうやって安心・安全の場であることをアピールしてから、他のメンバーに向かって「君はどう思う？」って尋ねて発言を促す。時にはニックに向かって「君ならどうするかな？」って質問する。

チームのパフォーマンスを決めるのは、ジョナサンのような人間がいるかないかであり、必要なのは強いリーダーでなく、メンバーに安全な環境を与えるリーダーだ。

そんなことがダニエル・コイル著「最強チームを作る方法」には書いてあった。

今、我々を取り巻く環境は、時代とともに物凄いスピードで変化している。

それなのに理想的なリーダー像って相変わらず画一的であり、それはテニススクール業界においても例外ではないかもしれない。

テニススクールのスタッフの中にもしニックがいたら、彼の行動を変えさせようと直接注意したり、それで治らなければ切るしかない退職勧奨を考えるかもしれない。

しかしそうしている時点で、リーダー自身の生産性やパフォーマンスは明らかにダダ下がりしてしまっている。

ジョナサンのようにニックのマイナスの言動をそっと笑顔で受け止め、他のスタッフに質問することで場の雰囲気の前向きに保つ。ジョナサンは無意識にやってるってこの本には書いてあったけど、これ出来る者こそ、真の意味でリーダーなのである。

このニックとジョナサンの話は私にとってあまりにもインパクトが強すぎたらしく、家の近所にファミレスの「ジョナサン」を通るたびにこの話を思い出す。

また、冷蔵庫に腐りかけの果物を見つけた時、つい「やあ、ニック！」って話しかけている自分がいた。

普段は他人同士が話していると意識的に自分から加わるんだけど、話の中身が愚痴や他人の誹謗中傷だと取って入らないことにしていた。「機嫌よく無視」してた。

また、LINEで攻撃的、利己的な意見をもらった場合、個人LINEなら既読スルーだし、コーチのグループLINEなら改善提案の部分のみ回答してた。

この本を読んで、私はあながち間違えじゃなかったのかもと密かにドヤ顔してた。人としていかがなものか？の意見は取って無視、聞かなかったことにすればよい。

さあ、あなたの会社の「攻撃的、反抗的タイプ」、「怠け者タイプ」、「愚痴、文句タイプ」、すべてのタイプのニックに対して、あなたも反撃に出る時が来ました！

実行の合言葉は「笑顔でシカト、他人に質問！」ぜひ試してくださいね。

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 3-13-19 東銀座 313 ビル 6F | Tel. 03-6264-4731 担当 細田 俊行 |
| 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 |
| ダイドードリンコ株式会社 | 清涼飲料水等製造及び販売 |
| 〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F | Tel. 03-5730-1213 担当 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 |
| 株式会社ネステイ | テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 |
| 〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・8F | Tel. 03-3473-5168 担当 吉田 浩道 |
| 株式会社ビーシーセンター | ASP による会員管理システム & e-ラーニングシステム等 |
| 〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3 プレメンスト 401 | Tel. 03-3209-6111 担当 高山 純寛 |
| 社会保険労務士法人プロジェクト | 日常の労務問題等に関する相談等 |
| 〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 7F | Tel. 03-6439-5585 担当 福井 一弥 |
| ヨネックス株式会社 | テニス用品メーカー |
| 〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13 | Tel. 03-3839-7120 担当 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 |
| 株式会社伊藤園 | 清涼飲料の製造・販売、緑茶の製造・販売、烏龍茶及び紅茶の輸入・販売、健康食品の製造・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 |
| 泉州敷物株式会社 | 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 |
| 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 | 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 |
| 株式会社ライブ・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バケーション | 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！

USオープンが終わり、今回男子ではスペインのアルカラス選手が優勝し19歳で世界一位になりました。また女子ではセレナ選手の引退、そして21歳のシフィオンテク選手の優勝とテニスの新たな時代の到来を感じる結果となりましたね。一方で日本人選手は、西岡選手、ダニエル選手そして大坂選手も1回戦で負けてしまい、なかなか活躍を目にすることが出来ず、寂しかったですね。

しかし、これからアジアシーズンが始まります。3年ぶりに開催される東レパンパシフィックオープンテニスに始まり、楽天ジャパンオープンも開催予定です。日本人選手たちの活躍も大いに期待しながら、テニスを観られる幸せと喜びを感謝に変えて、テニス界を盛り上げていきましょう！！

JTIA News! 2022.9 Vol.92

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2022年9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