

TIA News!

2023.6.Vol.95



Contents

■会長挨拶：活動方針	2	■フロント部会報告	22
■第31回定時総会報告	3	■コーチ部会報告	24
■2023年度事業計画	4	■コーチング研修会開催報告	25
■テニスプロデューサー紹介	9	■インボイス制度について	26
■『テニスの日』概要	10	■スジガネ君、テニス語る	32
■安全委員会通信 Vol.46	12	■人事・労務コラム	33
■安全・危機管理セミナー開催報告	14	■税制コラム	35
■有明の森テニスフェスタ2023開催報告	16	■庭球人語「レベルダウン成功事例その2」	37
■クラブ部会報告	18	■賛助会員名簿	38
■スクール部会報告	19	■編集後記	39
■マネージャー部会報告	20		



会長 大久保 清一

全世界に蔓延し世界中の経済活動のみならずスポーツ活動に多大な影響が及んだコロナウイルス禍の3年間もやっと収束に向かっていくようです。日本におきましてもジャパンオープン等の大会が連続して中止になる等、テニスの普及活動におきまして大きな停滞がありました。本協会の普及活動も同じく停滞を余儀なくされておりましたが、人材育成、研修等の活動につきましてはネットを活用し、今まで以上多数の方に参加をいただき、現在は移転後の新事務所に集まっての研修等と並行して開催をしており、コロナ禍以前に近い状態、いや、さらに良い環境になっていると思います。

テニスはスポーツの中でもソーシャルディスタンス確保等でより安全安心なスポーツであるとの認識が広まり、現在ではテニス事業を見ますと比較的良好な状態で推移しているとの認識です。今後も、これまでの経験を生かし社会的な使命感を保ちつつ国民の皆様の安全安心のため活動を継続してまいります。

さて、昨年は、北京冬季五輪、サッカーの世界カップ等の大きな大会が世界各地で開催されスポーツ全体としては大いに盛り上がった1年であったように思います。テニス界ではフェデラーが昨年秋で引退しましたが、世代交代のように若い選手の活躍が目覚ましく今後も大いに若手の活躍に期待ができます。日本ではデビスカップ、ビリージーンキングカップ共に監督が交代し多くの若い有望選手が活躍する場がさらに広がると期待しております。

今後日本の人口減と少子化がますます進む中で、競合する数多くのスポーツ競技の中でテニスにより関心を向けていただき、参加していただくための努力がさらに望まれます。テニス人口が減少していく中、幼少期からスポーツに親しみ・楽しむ事で将来に亘り子供たちの健全な発育、成長が望まれますので、テニスの普及と共に事業としてのテニスの永続発展にも重要な課題として事業者一丸となって取り組んでまいります。

本協会の基本的な活動方針にテニスの普及があります。子供たちがテニスを始めたきっかけに、ご家族がテニスに親しんでいたこと、どこで始めたか?では、クラ

ブ・スクール等の民間のテニス施設が80%と圧倒的に多い、とのデータもあり一般市民の方々に一番近いところで普及活動に携わっているのは我々テニス事業者であります。この事を念頭に今後も我々テニス事業者が日本のテニス界を牽引してまいります。

また、シングルス、ダブルスでは体力的に厳しいと感じている人、過去テニス経験者で気軽にカムバックしたい人、テニスを始めて間もない人(初心者・初級者)、テニスの新しい楽しみ方を求めている人、シングルス・ダブルス以外の頭脳的・戦術を楽しみたい人等を対象に、テニスを始めやすく、より楽しく、いつまでも続ける方法として、シングルス、ダブルスの他に、新たな種目トリプル(3人対3人)を導入・普及することでテニス事業の幅を広げ(健全な発展を図り)、国民の健康増進(生活の向上)に寄与することを目的に「テニス・トリプル」を普及推進してまいります。

次に重要施策として人材育成があります。昨年度は年間を通じてネットと集合を併用しての活動をし、多くの研修、勉強会を終了しました。今年度も経営者、マネージャー、コーチ、フロントの各部会共通で年間を通し個々のレベルアップとそれにつながる事業の成長を目指し講座を開講します。また、他の部会、委員会につきましても、年間を通して計画的に活動を継続してまいります。このような活動によりテニス事業に従事する方々の資質がより向上し、業界の発展に繋げてまいります。

そして、この個々の能力開発を目的とした人材育成の中で、テニスプロデューサー資格制度においては各事業者の標準資格制度として活用していただき業界全体のレベルアップに繋がるものとして講師陣のさらなる充実等により、より実りあるものとして参ります。

テニス事業はサービス産業であり、健康産業であります。世界の多くの研究機関で発表されております「テニスと健康」と言う大きなテーマは世界中の人々に認知され、数あるスポーツの中でテニスが精神的にも肉体的にも一番であると言えますが、今後より多くの方々に理解していただきより多くの一般市民の皆様の健康をテニスで支え続けることを継続してまいります。

以上の点を踏まえ、コロナ禍からの回復、さらにはより成長への基礎作りとなるべく、委員会・部会を中心に各事業へ積極的に取り組み、サービス産業、健康産業としての位置づけを自覚し、業界のレベルアップと事業者を始め従事する方々を含めた関係者の社会的地位向上を目指し、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

第31回定時総会ご報告



2023年6月20日(火)東京都江東区の有明コロシアム別棟2階において、公益社団法人日本テニス事業協会「第31回定時総会」が予定通り開催されました。

2023年度期首208名の会員のうち、111名(委任状出席を含む)が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会は、吉田好彦常務理事の司会進行により、午後2時30分に増井範男副会長の開会の辞、その後、定款に基づき大久保清一会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

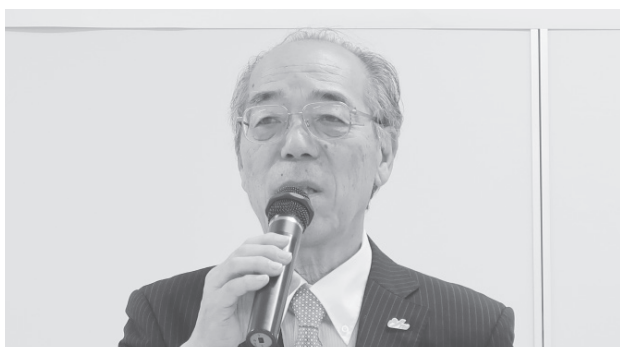
第1号議案の2022年度決算報告書(案)承認【高山義雄監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より、第2号議案の役員改選の件は議長より上程され、それぞれ異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、大西雅之副会長が午後3時40分に閉会を宣し終了いたしました。

総会に引き続き、特別講演としてテニビズ株式会社 満岡 英生氏に「公益財団法人日本テニス協会 令和4年度テニス環境等実態調査報告書の解説」についてご講演をいただきました。

定時総会終了後、引き続き別階にて行われた「懇親パーティ」には、多数の関係者のご出席をいただき、和やかな雰囲気の中、無事進行いたしました。

「第31回定時総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。





1. テニス事業に関する調査及び研究（定款第4条第1号関係）

テニス事業者を代表する団体として、テニス市場に関する情報集約を推進して、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図り、国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を広く社会へと発信いたします。

ア. テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化【総務委員会】

テニス事業の動向変化等を詳細に把握し、テニス事業の将来の事業展開への参考や新規参入検討企業、大学等研究機関、メディアなど外部からの問合せにも対応することを目的に、全国のテニス事業に係わる種々の実態把握を行います。

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開をいたします。

イ. 環境問題への取り組みに関する調査及び研究【総務委員会】

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「Fun to Share」への具体的取り組みとして以下の項目について調査及び研究を行います。

① 「砂入り人工芝のリサイクル」

使い古された砂入り人工芝コートは、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理され、産業廃棄物の最終処分場については全国的に数年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点から我々はこの問題に真剣に取り組めます。本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄物ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を推奨し、引き続き更なる研究を続けていきます。

② 「テニスボールのリユース」

使い古されたテニスボールは、机やイスの脚に取り付けることにより騒音が吸収されることから、全国の小中学校などへ寄附をする「テニスボールのリユース活動」を推奨し、今後も継続してまいります。

ウ. テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究【税制委員会】

テニス事業に関わる家賃・地代（売上対比）などの租税負担の実態や売上の増減、経費の内訳比率比較など経営の現状を把握する調査と研究を年に1回アンケート方式で行います。なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開する予定です。

エ. 安全・危機管理に関する調査及び研究【安全委員会】

テニス施設内における現状の安全管理や事故事例等の調査を行い、事故の予防や事故後の対応についての指針を作成するとともに広報誌やホームページなどを通じ、安全および危機管理の意識向上・啓蒙を目的に各種安全管理推進ツールや安全管理通信として公開してまいります。また、安全・危機管理セミナー等でも調査研究結果を発表する予定であります。

オ. 広報紙「JTIA News!」の編集と発行【広報委員会】

広報紙「JTIA News!」を下記のスケジュールにて発行し、各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1) 「JTIA News!」VOL.95号は2023年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!」VOL.96号は2023年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!」VOL.97号は2024年1月に発行予定
- (4) 「JTIA News!」VOL.98号は2024年3月に発行予定

カ. ホームページ・メールマガジンの運用【広報委員会】

各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報の提供を目的とし、ホームページとメールマガジンの運用を行い、情報化社会への対応を進めてまいります。

2. テニス事業に関する優秀な経営者並びに管理者の養成及び資格認定（定款第4条第2号関係）

国民の健康とスポーツ振興のため、テニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図るとともに国民生活の向上に寄与すべく、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立いたします。

ア. テニスプロデューサー資格制度の充実【資格委員会】

テニスを業とするものの中には、労務管理に対する認

識不足や脱税行為をするなど法令を遵守しない者、安全管理体制が整わずに違法に営業行為を行う者などが後を絶たないという現状があり、国民生活の安心と安全を守るために健全なテニス事業を行うための人材を育成することを目的とし、テニス事業に関わる者が各種の専門的な知識を得て健全で適正な経営を行うことが、国民の利益に供するとの観点から、テニス事業に関わる経営者および管理者の資質と能力向上を目的に9科目（テニス基礎知識、顧客管理、安全管理、施設管理、労務管理、マーケティング、イベント・商品販売、財務管理、人材育成）のテキストを作成し、年1回の講習会・試験を実施いたします。

また、資格取得後の更なる資質と能力の向上を図るために有資格者限定の講習会や勉強会を開催いたします。

3. テニス事業に関するセミナー、研修会等の開催（定款第4条第3号関係）

テニス事業の経営者、マネージャー、コーチ、スタッフ等の、テニス事業に携わる者の資質向上と発展を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目指し、様々な内容のセミナー・研修会等を実施いたします。

ア. 日本テニス産業セミナーの開催【研修委員会】

テニス事業の事業者ならびに従事者の資質向上を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目的として、学識経験者、有識者による講演をはじめ事業者の事例紹介等により、管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討を行う「日本テニス産業セミナー」の開催を予定しております。

イ. 経営勉強会の開催【研修委員会】

テニス事業者の資質向上と発展を目的に「TOPGUN PROJECT」の名称にて、テニス事業以外の経営者・管理者、他スポーツ関係者の講演、テニス事業者の事例紹介など、経営に資する勉強会を開催いたします。

ウ. 安全・危機管理セミナーの開催【安全委員会】

テニス事業に関わる重要な安全管理や危機管理について、リスクマネジメントや法律の専門家による講演や、具体的事例や各種ツールの紹介、心肺蘇生法やAEDの講習などの安全・危機管理セミナーを開催いたします。

エ. 部会別勉強会の開催

各部会（クラブ部会、スクール部会、マネージャー部会、コーチ部会、フロント部会）において、テニス事業関係者の職位別セミナー・研修会・勉強会を、有識者や

各分野の専門家による講演や、グループワーク形式などの手法で定期的の実施いたします。

①「後継者の会」の開催【クラブ部会】

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供していきます。本年度も「クラブ後継者の会」は継続し、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指し、情報交換会を年に3回、テニス親睦会を年に1回開催する予定であります。

②スクール経営者の勉強会・情報交換会の開催【スクール部会】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に即した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるよう「スクール経営研究会」として年4回程度開催する予定であります。

③マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催【マネージャー部会】

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、マネージャーから代表者となった方の経験談なども伺い、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理や分析を行い、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることに関しての情報交換をすることなどから、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する勉強会・情報交換会を年4回程度開催する予定であります。

④コーチ対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【コーチ部会】

テニスコーチのスキルアップを目的に、ジュニアの育成強化、テニスの普及、サービス業としてのノウハウ、事例紹介、異業種での体験会など各種の講習会・勉強会・情報交換会を年4回程度開催する予定であります。

⑤フロント対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【フロント部会】

テニス事業に於けるフロント業務は年々その重要性が増しております。フロントの皆様が日頃から悩んでいることへの解決の糸口など、これからの業務に役立つ情報提供やフロントの資質向上を目的に勉強会・情報交換会を年4回程度開催する予定であります。

⑥コーチング講座の開催【各分会共通】

職位を問わず経営者から従業員まで全てのスタッフを対象に「コーチング」を学ぶための講座を開催する予定です。

4. テニス事業に関する普及及び啓発（定款第4条第4号関係）

児童や青少年を対象としたテニス等の体験活動を開催することで、スポーツを通じた健全な育成のきっかけを創出します。また、一般向けには単なる試合ではなく、普及と振興を目的とした大会を実施することで、生涯スポーツ社会の実現に貢献していきます。

ア. キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催【普及委員会】

東京都のスポーツ振興事業、スポーツの日記念事業。テニス未経験者・経験者の子供達により楽しいテニス体験が出来る場を提供する事をテーマに年1回、未就学児より中学生などを対象としたテニス無料体験会を有明テニスの森公園で開催します。

イ. 有明チームテニスコンペティションの開催【事業委員会／普及委員会】

東京都のスポーツ振興事業。有明テニスの森公園のテニスコートを使い多くの人に参加する大会です。個人戦が中心のテニスにあって、団体戦と言う形態による大会を年1回、2日間にわたり単に試合だけではなく、チームワークの育成を図り、試合に負けてもプロ選手に挑戦・クリニックなど各種アトラクションでスポーツの楽しさ等を伝えるイベントも合わせて開催し、スポーツの振興に寄与する事業を有明テニスの森公園で開催します。

ウ. 有明の森スポーツフェスタの開催【普及委員会／事業委員会】

東京都のスポーツ振興事業。有明テニスの森公園を使用し、スポーツに触れ合う機会をつくり、子どもが「スポーツ好き」となり、体力向上のきっかけとなるイベントを開催いたします。主に児童、青少年を対象とした無料体験会を実施しますが、大人もスポーツを体験できる場を提供し、生涯スポーツ社会への参加を促します。また、障害者スポーツのイベントも行い障害者の健康増進と社会参加を促進する事業として、今年度は有明テニスの森公園において施設利用エリアが制限されるため、テニス以外の「有明テニスフェスタ」として開催します。

エ. トリプルス全国大会の開催【テニス・トリプルス特別委員会】

テニス事業の普及と振興を目的に従来のテニス競技の

種目である、シングルス（1人対1人）・ダブルス（2人対2人）に加え、新たな種目として「トリプルス」を制定しました。3人対3人で行うことと、通常ボールより柔らかいグリーンボールを使用することにより、ラリーが続き、戦略的にも面白みが増し、動く距離が少なく、高齢者や初心者のみならず上級者までが楽しむことができます。さらに、3人の男女構成や合計年齢の設定を変えるなどにより、競技の幅が広がり、生涯スポーツ社会への参加を促すと共に、スポーツの振興に寄与するものと考えております。また、「トリプルス」を速やかに普及・浸透させるために全国大会を開催し、広く参加者を募る予定です。

5. テニス事業に関する苦情処理等（定款第4条第5号関係）

ア. テニス消費者苦情電話相談センターの運営【広報委員会】

テニス事業とその周辺で発生する諸問題、消費者からの苦情に対応する、消費者苦情電話相談センターを運営いたします。それぞれの事例に対し専門家に相談をして解決を図り、その情報を共有し将来のテニス事業活動に活かすようにいたします。

6. テニス事業に関する内外関係機関等との交流及び協力（定款第4条第6号関係）

テニス事業者を代表する団体として、その他のテニス関連団体やテニス関連会社と、振興・普及を主な目的とした種々の交流、協力を行います。また各地域での普及、振興活動に対しては支援・後援等を行います。これらの活動を通じて、広く社会的なスポーツ振興に貢献する事業として取り組んでいきます。

ア. テニスの日推進協議会への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟をはじめ15団体で構成。テニスの日推進協議会は、他のスポーツ団体に先駆けて1998年9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。『テニスの日』を制定することでテニスの楽しさ、おもしろさをさらに多くの人たちに広めて、健康で明るく生き甲斐ある社会造りに寄与し、それと同時に世界の競技会で活躍できる選手を数多く育て、競技を観戦するなかからテニスへの共感を高めていくことを目的に、年1回有明テニスの森公園で実施する「有明メインイベント」、47都道府県で実施する「共同イベント」、全国約500箇所で開催する「個別イベント」を開催いたします。

イ. 日本テニス連合への参画【普及委員会】

(公財)日本テニス協会、(公社)日本テニス事業協会、(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟、テニス用品会で構成され、日本のテニス界として5団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行く為には統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関として結成されました。

具体的な課題としては「1. 選手、コーチの資格制度の統一化を図る」「2. 法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る」「3. 強化・普及に関して、より広範囲な活動が出来るような組織体制を作る」以上のテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定いたします。

ウ. テニス活性化委員会への参画【普及委員会】

2008年4月より、テニス用品メーカー(9社)とテニススクールやテニスクラブ事業者が集い、「日本のテニス界を他のスポーツに負けないメジャースポーツに盛り上げたい」「テニス人口を更に拡大したい(ラケットを持つ人を増やしたい)」「強い選手をもっと輩出し世界で活躍して欲しい」との熱い想いを込めて、『テニス活性化委員会』を結成しました。「テニスに関する意向調査」を行ったほか、地道な草の根活動を行いつつ、テニス活性化委員会のスローガンを「始めよう！続けよう！もっとテニスを！！」と決め、「テニススマイル(<http://www.tennismile.jp>)」のウェブサイトを開設し、テニス愛好者やテニス事業者に役立つ情報発信を継続しています。

7. テニス事業に関する各種商品・サービスの販売及び斡旋事業(定款第5条第1号関係)

テニス事業に関わる各種関連用品・物品や施設総合補償の販売や、砂入り人工芝コートのリサイクル事業等のサービスの斡旋及び販売をいたします。

ア. 各種テニス関連商品の斡旋及び販売【事業委員会】

- (1) “テニス施設総合補償制度”の斡旋
- (2) テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト
“ベガサス” “サービスエース” “ATOMS-V”の斡旋
- (3) “JTIA オリジナルスクールのほり”の販売
- (4) “オリジナルテニスティッシュ”の斡旋
- (5) AED(自動体外式除細動器)の斡旋
- (6) クレジット決済システム“リターンエース”の斡旋
- (7) “砂入り人工芝リサイクル”の斡旋
- (8) 福利厚生サービス“ポスタルくらぶ Value Plus”の斡旋

8. 指定管理事業(定款第5条第2号関係)

ア. 指定管理事業の運営並びに勉強会等の開催【事業委員会】

平成17年度からスタートした指定管理運営に関して、各自治体に於ける施設の活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行っております。また、新規参入を促進するために最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会等の開催を検討いたします。

9. その他の事業(相互扶助等事業)(定款第5条第3号関係)

会員及び賛助会員の拡大のための活動および情報交換会や懇親会を開催します。

ア. 消費者育成イベント等の開催及び後援【総務委員会】

テニス産業界の活性化のために、既存の施設や指導者を有効に利用して、テニス愛好者の拡大と新規需要の創出を即効的、効率的に行います。消費者参加型のイベントを展開し、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供することで、地域や消費者に密着した産業として定着を図ります。国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献する産業として、テニス事業の安定的成長、振興を目指します。本年度も消費者育成イベントの開催および関連団体等の同種イベントの後援をいたします。

イ. 会員数の拡大推進活動【総務委員会】

本協会はテニス事業の社会的地位の向上を目的に活動している団体であることを非加盟テニス事業者に周知し、テニス事業者が困った時に相談出来るような体制を整え、テニス事業者に役立つ情報提供を行い、積極的に会員数の拡大を推進していきます。

ウ. 地区組織活性化の推進【総務委員会】

各地区組織の活性化を推進するために、地区組織が開催する「消費者育成のための大会ならびに講習会」「新規需要創出のための大会ならびに講習会」「管理者・指導者の資質向上を目的とした大会ならびに講習会」等の事業に対する支援を行います。

エ. 賛助会員意見交換会の開催【総務委員会】

本協会のテニス界において果たすべき役割が年々増してきております。そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深める会を開催いたします。

オ. テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催【税制委員会】

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しい

状況にあり、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」の開催を予定しております。

カ. 雑賀杯日本テニスチーム大会の開催【事業委員会】

テニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として

開催いたします。

キ. 会員サポートプロジェクト【会長直轄】

テニス事業に於ける様々な課題に対し、それぞれの専門家を紹介して問題解決を図り事業の活性化や円滑化を行う事を目的に事業を推進する予定です。

ク. テニススクール活性化プロジェクト【スクール部会】

本協会の加盟事業所間における「全国スクール間レッスン振替システム／どこでもテニス」および「全国テニススクール生・長寿ランキング」導入に関する調査研究を行います。

2023年度 行事／会議 開催計画

2023年度	行事・会議	開催地
2023年		
4月29日(土・祝)	有明の森テニスフェスタ(インドア8面)	有 明
4月下旬～5月上旬	テニスクラブ・スクール会員在籍数調査	
5月11日(木)	第1回幹部会	神 田
5月25日(木)	第1回理事会	神 田
6月20日(火)	第31回定時総会／第2回幹部会(コロシウム別棟)	有 明
7月4日(火)	テニスプロデューサー限定研修会(ショーコート)	有 明
7月5日(水)	第3回幹部会	神 田
8月～	テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査	
9月14日(木)	第2回理事会	神 田
9月	「テニスの日」記念イベント	各 地
9月下旬	正会員・賛助会員／テニス&ゴルフ情報交換会	
10月7日(土)	キッズ&ジュニアテニスカーニバル(インドア8面)	有 明
10月17日(火)	経営勉強会 TOPGUN PROJECT 2023	東 京
10月18日(水)	第4回幹部会	神 田
11月15日(水)～17日(金)	第18回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験	東京大阪
11月22日(水)	第5回幹部会	神 田
12月2日(土)～3日(日)	有明チームテニスコンペティション(インドア8面)	有 明
12月14日(木)	第3回理事会	神 田
2024年		
1月11日(木)	新春特別講演&賀詞交歓会／第6回幹部会	
1月下旬	雑賀杯 日本テニスチーム大会／西日本大会	大阪・靱
1月27日(土)予備28日(日)	雑賀杯 日本テニスチーム大会／東日本大会(アウト8面)	有 明
2月8日(木)	第7回幹部会	神 田
2月26日(月)～27日(火)	第34回日本テニス産業セミナー	姫 路
3月2日(土)	雑賀杯 日本テニスチーム大会／全国大会(インドア4面)	有 明
3月14日(木)	第4回理事会	神 田



シニアテニスプロデューサーを取得して

STP190318

株式会社レック興発 武田 和之



JTIA News! をご覧の皆様、株式会社レック興発の武田和之と申します。

「自己紹介」

千葉県出身。

テニス経歴は中学校では軟式テニスを、高校では硬式テニスを経験してきました。高校の部活のコーチから声をかけて頂き、高校卒業後は東京のスクールでコーチを始めました。現在はレックインドアテニススクール上石神井でコーチをしています。

「テニスプロデューサー資格試験を受講したきっかけと取得まで」

はじめは弊社代表との会話の中で「欲しい資格は？」と聞かれたときに迷わず「テニスプロデューサー資格を取得したい」と即答しました。

ヘッドコーチになり、次はもし自分が支配人になったら？と考えられるようになったころ、直属の支配人にスクール運営の知識を学べるテニスプロデューサー資格が良いのではと教えていただきました。それが興味を持つきっかけになりました。そして受けるチャンスが巡ってきました。

もともと勉強嫌いだっただけですが興味があることは進んで勉強をしていました。が、そう甘くはなかったです。初年度は全科目を受講し頭がパンク状態。案の定全ての科目は合格できませんでした。

私に立ちほだかったのは「財務管理」「労務管理」「マーケティング」でした。無知の状態で臨んでいたので良く理解できないまま受講し結果は不合格でした。今までレッスンしか経験してこなかった部分がここで浮き彫りになり、もっと早く興味をもって勉強し知識を得ておけ

ばよかったと後悔しました。

そして、3年かかりましたが無事にシニアテニスプロデューサーに合格できました。

「現在」

テニスプロデューサー資格は保有することが目的ではなく、得た知識をどう活かせるかです。ここ最近では人材不足という大きな問題が掲げられています。労働基準法、コンプライアンス、ハラスメントなど色々厳しくなっています。いかに労働環境を良くし、施設管理、レッスンのクオリティを上げていけるかは大きな課題です。既存会員様がいかにテニスを続けてもらえるか？そしてテニスに興味をどう持ってもらえるか？そういった知識がテニスプロデューサー資格にすべて詰まっています。

「知識は使って初めて知恵になる」と弊社では良く耳にします。実はこの原稿を書きながら、恥ずかしながらもまだまだ活かさきれていないと感じています。

今一度テキストを見直し今自分に何が足りていないのか、振り返りができるのが受講後の大きなメリットです。労務など新しく送られてくるテキストを拝見できてとても感謝しております。

「最後に」

拙い文章ですがご覧いただきありがとうございます。先程も申し上げたように知識が活かさきれていないことが多々あります。初心に戻り、今何が足りないのかしっかり振り返ります。このような機会をいただき、原稿を考えることがなければこのままだったかもしれません。このチャンスをしっかり活かしスクール運営に携わっていきます。

「9月23日は テニスの日！」 個別イベントの開催登録は7月上旬より受付開始！

テニスの普及と発展を目指し「はじめよう！続けよう！もっとテニスを！！」を合言葉に、9月23日・秋分の日を『テニスの日』に制定し、今年26年目を迎えます。この時期には毎年、お子さんからご年配の方まで、そしてテニス愛好家も未経験者の方も、誰もが楽しめる「テニスの日」イベントが全国各地で開催されています。

テニスの日イベントは、9月23日前後のご都合の良い日程でご検討ください。「テニスの日週間」「テニスの日月間」としての開催もOK。「テニスの日イベント」としての登録は、公式WEBサイトでも受付けています。ご登録したイベントは「テニスの日個別イベント」として、オリジナルグッズの購入やオリジナルイラスト画像の使用などの特典を受けることができます。

【イベント開催内容の例】・ボレーボレー・コート開放/割引・テニスクリニック・親睦テニス大会・無料体験レッスン・テニスの日記念トーナメント・ラケット試打会・的当て・スピードガンコンテスト・ターゲットテニス・ストリング張替サービス 等

テニスの日イベントのメイン企画！『200万人ボレーボレー』 気軽にチャレンジできるオリジナルルール也大歓迎！ みんなで「テニスの日」に参加しよう！

テニスの日名物企画の<ボレーボレー>イベントは、参加者200万人を目標としています。10分間ノーミスの達人レベルから、決めた時間内に何回続いたかを競う早撃ちボレーボレーや、小さなお子さんでも楽しめるオリジナルワンバウンドボレーなどなど、誰でも楽しめるチャレンジ企画としてご参加ください。

①基本ルールで認定にチャレンジ！

* ノーバウンドで何分間続かかチャレンジ！
「3分=三段」「5分=五段」「10分=達人」に認定されるとテニスの日公式WEBサイトでスクール・クラブ名とお名前を発表いたします！

②早撃ちボレーボレーにチャレンジ！

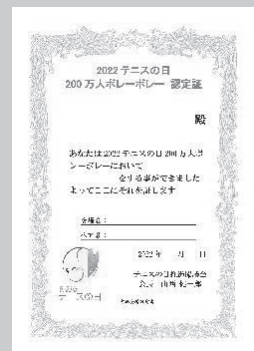
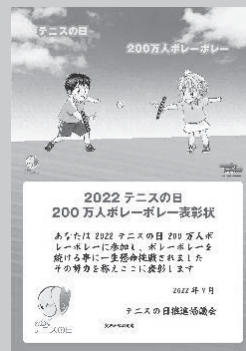
* クラブ・スクールで決めた時間内に何回ボールを行き来させることができるか、お友だちと競争しながら、楽しみながら挑戦してください！

③オリジナルルールで誰でも楽しくチャレンジ！

* 年齢やテニス歴に合わせて実施できるオリジナル企画を推奨しています。小さなお子さんや初めてラケットを握る方は、ボールを転がしたりワンバウンドさせて続けてみたり、相手とボールを打ち合う楽しさを体感させてあげてください。

<認定ルール>

- ※基本ルールの三段・五段・達人は
テニスの日公式WEBサイトで発表します
- ※表彰状等は公式WEBサイトからダウンロード可能です
- ※オリジナルルールも下記の認定証をご利用いただけます



2023年度 個別イベント表彰募集のお知らせ

【個別イベント表彰】は、イベント終了後、締め切りまでにご応募いただいたイベントが対象となり、各種表彰に応じ、チャームが賞品として贈られます。表彰応募は個別イベント【報告フォーム】からご応募いただけます。尚、応募時には写真や動画など、イベントの様子が分かるものをお送りください。

イベント登録・グッズ注文は公式WEBサイトから！ <https://tennisday.jp>

2023 テニスの日 イベント開催グッズ

ポスターデザインはテニスの日公式HPからダウンロードできます



今年も「月刊チャンピオン」に連載中の『BREAK BACK』のキャラクターが登場。明るく弾ける笑顔がワクワク感を高めてくれる「テニスの日」の為にオリジナルデザインです。
テニスの日推進協議会では環境保護の観点からポスター・チラシの制作と配布を中止しました。
各団体・各事業者におかれましては、公式WEBサイトにダウンロード用データ各サイズをご用意しておりますので、ご利用ください。

オフィシャルチャームを購入できます (送料無料)



今年のチャームは、人気の高いラケット型です。フレームは金色に、またガットにちりばめられたラメは様々な輝きを放ち、とても華やかです。コネクティングを増やし、留め具に長さを持たせているので着脱が簡単になっています。裏面にはミニ知識として喜ばれそうなラケットサイズを刻んでいます。イベントの記念品にもピッタリなチャームです。

★卸価格 1個300円(税込)
(参考売価 400円)

2023開催グッズのご注文方法

* イベント登録・注文はテニスの日公式WEBサイトから
www.tennisday.jp

■ チャームについて

○「チャーム」は買取となります (送料無料)

ご注文は15個以上でお申し込みください。

★卸価格：1個 300円(参考売価：400円)

* 今年も送料無料でお送りします。物流運賃高騰の影響が大きく、15個からのご注文をお願いしています。
ご理解ご協力のほどお願い申し上げます。

■ ポスター/チラシについて

テニスの日推進協議会では、環境保護の観点から2022年よりポスター・チラシの制作と配布を中止しています。
各団体・各事業者におかれましては、公式WEBサイトのダウンロード用データに各サイズをご用意しておりますので、必要に応じてご利用ください。

■ のぼり2色(ピンク/グリーン) 各800円(送料400円)

※チャームと同時購入の場合は送料無料

■ 特大横断幕(グリーン) 3,000円(送料600円)

※チャームと同時購入の場合は送料無料

新規登録会場限定の特典！

■ 「テニスの日」のぼり

* テニスの日個別イベント新規開催登録に限り、支援グッズとして「のぼりセット」(ピンク・グリーン)を無料進呈します。

- ・サイズ：60cm×180cm テロンボンジ染め
- ・ポールのご用意はございません。
- ・のぼりはチャーム購入数に応じた上限範囲内で希望数を無料でお送りします。※下記の注文数上限をご参照ください



チャーム購入数	のぼりセット数上限
0個の場合は一律	送付対象外
15～45個	～1セット
50～95個	～2セット
100個以上	～4セット

■ 「テニスの日」特大横断幕

* 緑の特大横断幕を新規登録会場には無料で1枚お送りします。

- ・サイズ：90×480cm テロンボンジ染め
- ・ひも付き



指導者資格ポイント取得対象となります！

イベント開催登録会場で当日のコーチや運営などにご協力いただいた(公財)日本スポーツ協会公認指導者、(公社)日本プロテニス協会認定プロコーチは次の通りポイント取得が可能です。* 日本テニス協会登録の指導者は1ポイントの実習ポイント * 日本プロテニス協会登録のテニス教師は2ポイントの研修ポイント * 日本プロテニス協会認定プロコーチは2ポイントのJPTAポイント。ポイントの申請方法は、登録団体のJTAもしくはJPTAへご確認ください。

ご登録いただいたイベント情報は随時、テニスの日公式WEBサイトでご紹介いたします。イベント開催が難しい場合は、ポスター・チラシの掲示にご協力ください。

テニスの日バナーもご用意しています。皆様のWEBサイトにリンクバナー掲示のご協力をお願いします。



‘5S ゴエス GOESU !!’

先日の安全・危機管理セミナーにおいて、講師の先生のお話の中にこんな言葉がありました。

「コーチルールの綺麗な店舗は、事故や問題の発生が少ない優良店舗！」

「心の乱れが表に出るので、コーチルームをいつも清掃しています。」

私のハートにグサッと刺さりました。直ぐ閃いたのは、

「5S」

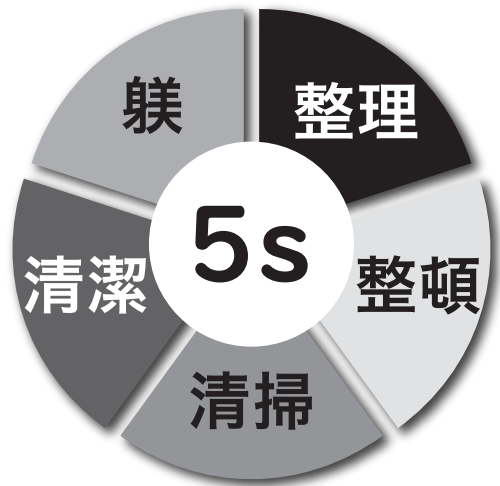
- 整理：不要なものを捨てる
- 整頓：必要なものを使いやすい場所に置く
- 清掃：きれいに掃除して点検する
- 清潔：清潔な状態を維持する
- 躰：上記4つの「S」を習慣づける

どうですか？お忘れになっておりませんか？

またはあまりにしつけられていて意識の外に置いてあったりして。

凄いかもかもしれません！！

当事業協会のホームページには安全推進ツールという



ものがございます。

その中に「5Sカイゼンシート」記入例が付いたものが記載されておりますので

一度目を通されては如何でしょうか？

そう言えば、自宅の本棚が……！！次の休みに整理整頓します。

5Sカイゼンシート

前回Total		Category			
Point	Rank	整理	整頓	清掃	清潔
Total		Category			
Point	Rank	整理	整頓	清掃	清潔

会場名	採点者	チェック日	
		エアコン	

100~95	90~80	75~60	55~40	35~0
SA	A	B	C	D

5S	No	Check項目	Check内容	コメント、提案など（必ず記入）
整理	1	事務所内に不要なものは無いか	ロッカーの中、机の上、引き出しの中に不要な書類、備品が入っていないか	
	2	備品は整理されているか	3ヶ月以上は使用されていないと思われる備品はないか	
	3	不要な物がはっきりしているか	不要ダンボール、インク切れ、など使用済みの備品はないか	
	4	掲示物は整理されているか	期限外、汚れ、バランスはよいか	
	5	マガジラック、パンフレット立ては整理されているか	時期外れ、数量は適切か	
整頓	1	書類や備品の品名表示は	品名表示がされているか	
	2	書類、備品、簡易はちゃんと置かれているか	決められた位置に置かれているか 塵札の位置、品切れはないか	
	3	不要なものが少なく、ものを探す手間が省かれているか	ストックと現在の使用品の区別があり、全体的にすっきりとしているか	
	4	ものを取る手間は省かれているか	基本的な上ものをどかさず動作はなく、取りたいものはすぐ取れるか	
	5	掲示物の位置は適切か	ガラス面に貼っていないか ひと目でわかるか	
清掃	1	床にフェルト、ゴミ、シミはないか	目に付かない所を調べ	
	2	ロッカー、机にホコリはないか	汚れていないか	
	3	コート内および周囲はきれいか	フェルト、窓拭きなど 散らして見苦しくないか	
	4	ガラス面はきれいか	ドア全体が清掃されているか	
	5	ゴミ箱があふれていないか	カン、ビンが外に出ていないか	
清潔	1	日々の決められた掃除の徹底	シートにチェックはあるか ロビーの乱れなど	
	2	保守、点検の徹底 (塵球切れなど)	施設、備品に不備はないか また危険箇所はないか	

「躰」に関する特記事項	
提案⇒	
良い点⇒	
悪い点⇒	

～気をつけましょう、この季節～

熱中症に注意！

気温、湿度が上がる時期です。

アウトドア、インドアに限らず熱中症へのケアが必要です。

■暑熱順化

一気に気温、湿度が上がると身体は順応し切れません。

暑熱順化とは身体が暑さに慣れていくことです。

空調の効いた生活に慣れると、「発汗」等の機能が低下し、暑さに弱い身体になってしまいます。

汗をかける身体にして徐々に暑さに慣らしていきましょう。

- ウォーキングやサイクリングなど負荷の少ないスポーツで身体を慣らしましょう。
- 筋トレで筋肉量を増やし血行促進をしましょう。
- 入浴を習慣づけましょう。シャワーだけで済ませず湯船に浸かりましょう。
- 冷房の効き過ぎた環境は発汗を抑制してしまいます。適度な室温調整をしましょう。



■プレーの際には

- こまめな休憩を。

ドリルの切り替わり等に水分補給の時間を取りましょう。

また、お客様には、ご自身の判断で水分補給や休憩のためにプレーを抜けられるようお勧めしましょう。

- お客様を観察しましょう

お客様の表情（顔色・視線）や動き（フラつき）などを注意深く観察し、おかしいなと思ったら、休憩などの指示を出しましょう。

特にジュニアは自分からは言い出しにくく、自覚がない場合も多くあります。

また、帽子を被っている場合、表情も読み取りにくいものです。

コーチから近づいての観察、



声掛けをしましょう。

- 水分補給

タイミング

15分前後の間隔でこまめに水分補給して下さい。

水分補給量

1回に1口～200mlが適しています。

飲み物の温度

常温または5度～15度に冷やした物が適当です。

温度が低すぎると吸収が悪くなりますので注意しましょう。

飲み物の成分

塩分濃度0.1～0.2% 糖度3～5%（スポーツドリンクが適しています。）



喉が渴いたなと思った時には脱水は始まっており、熱中症になっている場合もあります。

時間を決めての水分補給を心がけましょう。

運動中だけでなく、来場前からこまめに水分補給をすることが重要です。

■熱中症になった場合は

まず身体を冷やしましょう。風通しの良い日陰に移動させ、衣服を緩め安静にします。

太い血管のある部位（首・両脇・足の付け根）部分を冷却しましょう。

自力で水分補給が出来ない場合や吐き気、手足の痺れがある場合は、救急車の要請、医療機関での受診が必要です。





安全・危機管理セミナー ～クラブ・スクールの高齢化対策と 安全危機管理の事例紹介～ 開催報告

安全委員会 委員長 金田 彰

日 時：2023年5月22日（月）13：00～17：00

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加人数：32名

内 容：6社の事例紹介とディスカッション

■テニスクラブにおける高齢化対策と地元町会や消防団と連携した地域防災の取り組み

善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦 氏

■ここ10年のキッズスクールの安全対策

野村不動産ライフ＆スポーツ(株) 長岡 小夜子 氏

■テニスコート上での安全管理

コスモテニスカレッジ 金子 健一郎 氏

■お客様の安全と安心に繋がる日ごろの訓練と情報共有

ノアインドアステージ(株) 平沢 隼人 氏

■ジュニア育成クラスの保護者対策

(株)クリヤマスポーツプロモーションズ 松島 琢磨 氏

■テニススクールにおける安全対策

(株)ルネサンス 大竹 司 氏

■高齢化するテニススクール会員にどう向き合うか？【ディスカッション】

(株)レック興発 冨塚 拓彦 氏

上記、7名の講師にそれぞれの現場で起こった事案からの多彩な内容の講義となりました。

テニス業界においても少子高齢化は避けられない大きな問題です。安全・危機管理面での取り組みばかりではなく、マーケティングの観点からの取り組み等、様々な角度からの取り組みが求められる課題であり、当協会がどのように取り組むか問題提起となるセミナーとなりましたことをご報告させていただきます。

【参加者アンケート結果（抜粋）】

・超高齢化社会に伴うリスクと課題がどのスクールにも

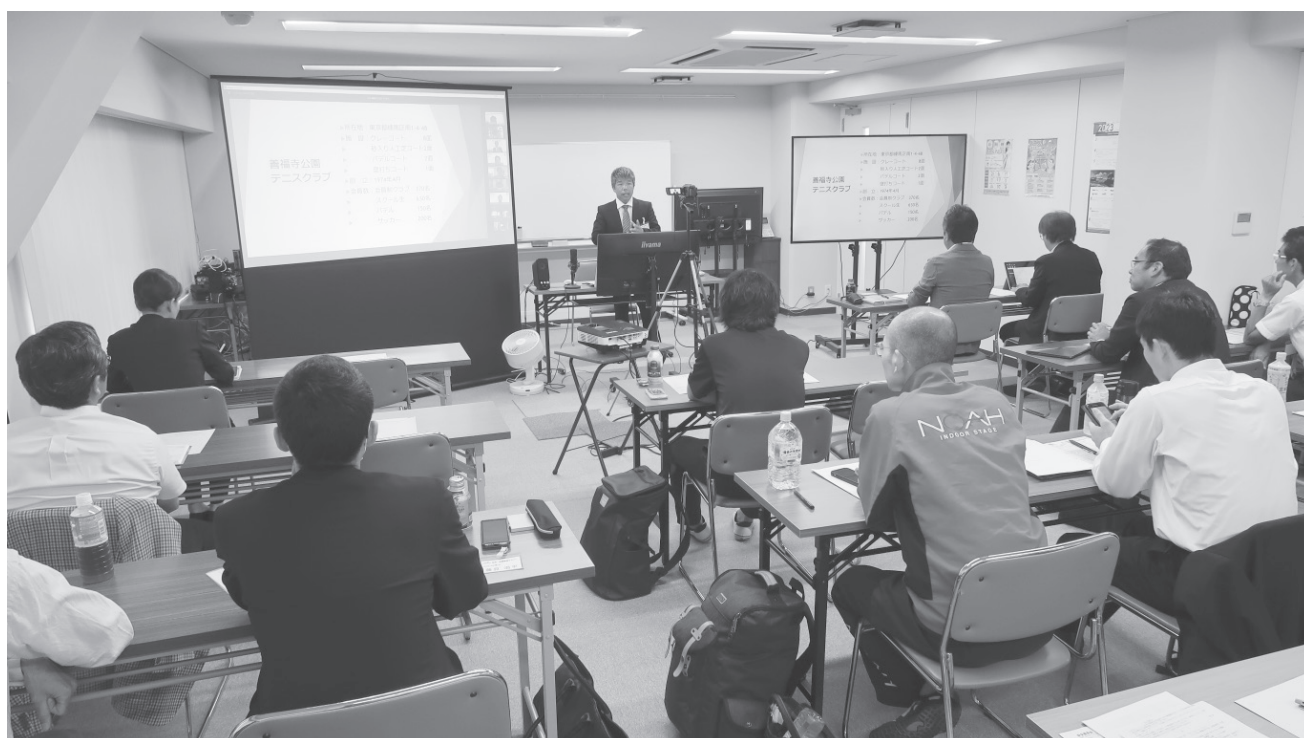
あてはまると思った。

- ・高齢化社会の中での取り組みや接し方が参考になった。
- ・超高齢化を前向きに捉えて対策さえしっかりすれば在籍期間を長く居ていただけると気付かされた。
- ・「スタッフルームがきれいな店舗は良好！」が印象深かった。
- ・できない子に対する事故対策も必要だが、できる子の事故も多いというのは盲点だった。スイミングで言うと「泳げるから溺れない」は無いとのこと。テニスにも当てはまると思った。

- 施設や備品の確認や修繕について項目を再認識でき、基本的な意識・対策を日頃から考える必要性に共感できた。
- 備品の配置、点検など具体例が多く勉強になった。
- ジュニアのレッスンで事故防止の為、集中させるメニュー作りが大切というのが印象的だった。つまらないと勝手な行動をとり事故に繋がるので楽しく集中させることで防止できるというのは目からうろこだった。
- 安全面への日々の備え、スタッフ間の情報共有が大事だと気付いた。
- AED 講習会を定期的に受ける重要性。
- 育成ジュニアの難しさ、保護者会の必要性を知れた。
- コーチ、ジュニア、保護者のコミュニケーションが大切であると思った。
- お客様だけでなくスタッフの安全面対策も必要だと気付いた。
- 危機管理マニュアルや事故報告書等も徹底して自社の見直しを考えた。
- 手元を見ずに球出しができるなど最低限の技術が安全確保には必要だと感じた。



- 高齢者に対してのレベル問題は今後の大きな課題になりそうだった。取り組みを検討していきたい。
- 高齢者をポジティブに捉えるヒントをたくさんいただいた。
- 高齢化についての問題、課題をディスカッションして言語化するとひらめきやアイデアが浮かんできた。
- 同じような悩みを抱えている方が多く共感できた。





有明の森テニスフェスタ 2023 開催報告

普及委員長 新堀 丘

- 主催：有明テニスマネジメント・チーム
 (公益社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社)
- 特別協力：テニス用品会
- 協賛：ダイドードリンコ株式会社、城南信用金庫
- 後援：公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人日本プロテニス協会
- 期日：2023年4月29日(土・祝)
- 会場：有明テニスの森公園インドアテニスコート
- 参加料：無料
- 内容：①プロテニス選手によるテニスクリニック(初心者・初級者対象)
- A：親子キッズ(年中～年長と保護者) 定員 32組
 - B-1：小1～小3 定員 32名
 - B-2：小4～小6 定員 32名
 - C：中1以上 定員 48名
- ②ターゲット9
- ③スピードガンによるサービス速度測定
- ④テニスラケット試打会・シューズ試履会
- ⑤テニス・トリプルスでプロコーチに挑戦
- ※②～⑤は年齢制限・定員なし

参加者数：870名(延べ人数)

●参加人数等報告

種目・イベント等	合計
プロテニス選手によるテニスクリニック 親子キッズ	58
プロテニス選手によるテニスクリニック 小1～小3	35
プロテニス選手によるテニスクリニック 小4～小6	31
プロテニス選手によるテニスクリニック 中1以上	42
ターゲット9	169
スピードガンによるサービス速度測定	273
テニスラケット試打会・シューズ試履会	158
テニス・トリプルスでプロコーチに挑戦	104
総合計	870

2023年4月29日(土)に「有明の森テニスフェスタ」が有明テニスの森公園インドアコート8面で開催されました。

ご存知のように、施設改修前はすべてのアウトドアコート、更には芝生広場も使ってテニスだけでなく、スポーツフェスタとして大々的に実施していましたが、オリンピック・パラリンピックの会場として大改修をし、

アウトドアコートや周辺工事が完了していないため、今年も昨年同様にインドアコートを使用してのイベントとなりました。

インドアですから天候の心配もなく、8面という面数も多すぎず少なすぎず適正サイズか?と感じるものでした。

キッズを対象とした親子クラス、小中学生、一般の方



まで初心者・初級者を対象にレッスンが開催されました。キッズを対象とした親子クラスは人気が高く、最も早く満員御礼となり、コート上では泣き笑い？もあり、楽しいひと時を提供することができたと感じています。

テニスメーカー様からは、所属プロにご来場頂き、各コートで笑顔と大きな声でアドバイスを送っていただきました。更に、各メーカーの最新機種がコート上で打てる試打コーナーも人気で、終日順番待ちの列が途切れることがありませんでした。

そして今年が目玉？ともいえる【テニス・トリプルスでプロコーチに挑戦】のコートも常に順番待ちで列ができる状況でした。トリプルスは数年前からシングルス、ダブルスに続く第3の種目として普及に取り組んでいます。

高齢者や初心者・初級者でも守備範囲が狭く、高齢者はプレー寿命が延びる、初級者は簡単にゲームの楽しさを味わえるという良さがあります。勿論、上級者も戦略的なプレーが求められるのでプレーをしてみると面白さが分かるでしょう。普通のダブルスなら決まった！という場面でも相手が3人いるために簡単に返球されることも多々あり、考えてのプレーが身に付くでしょう。

トリプルスは3人制の種目ですので、サーブが打たれインプレーになるまでは必ず1人はベースライン後方にいることがルールで、その他は普通のダブルスとほとんど

と同じです。この種目はとにかく面白いので多くの人に知ってもらいたいですね。コロナ前は北海道で全国大会を開催していたのですが、来年はそれを復活させるか？という動きも出ています。ご期待ください！

そして有明名物？のターゲットナイン、スピードガンというアトラクションも大いに盛り上がっていましたね。家族で参加している方が多く、普段は経験できないターゲットナインやスピードガンは大人気です。景品は様々ですが、やはりうまい棒は外せませんね。

運営スタッフは首都圏のテニススクールから精鋭が派遣され、チームとして盛り上げていました。いつも思うことがあります。有明でのイベントの時に集まったスタッフで一つのスクールを運営したら凄いだらうなということです。若手からベテランまでバランス良く配置されお客様を楽しませるスクールになるだろうと。

錦織、大坂の次はどうするのか!?

このセリフは嫌というほど聞いていますが、親子クラスを見ているとやはり小さい頃からボールとラケット(のような物でも)で遊ぶ感覚が日常ならばなあと思えます。我々テニス事業者は利益確保が求められますので、手間がかかって単価の低いキッズクラスにはあまり注力していないと感じます。クラス設定する時間帯も限られるからというのも事実です。

しかし、野球やサッカー、近年ではバドミントンや卓球もキッズの獲得に力を入れていますし、マスコミの取り上げ方もテニスの何倍もあります。当然、子供たちの視線はそちらに向いてしまいます。スクールは勿論、他の場所でもキッズ獲得を我々事業者が努力することが必要です。そのための事業協会でもあると信じています。

以前も書いた言葉ですが、これでこのレポートを締めくくりたいと思います。

【まだまだ、やれる！】【もっともっと、やれる！】





第61回クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

日 時：2023年3月9日（木）13:00～15:00

開催方法：リモート開催（Zoom ミーティング）

参加者数：10名

事業所紹介：グリーンヒル・インドアテニススクール（群馬県安中市）小坂橋 理氏
フジサワテニスクラブ（岩手県盛岡市）藤澤 歩氏

クラブ部会・後継者の会は、今期全6回の最終回を3月9日（木）にリモート会議にて開催いたしました。今回の事例紹介は、グリーンヒル・インドアテニススクール 小坂橋 理氏、フジサワテニスクラブ 藤澤 歩氏に発表していただきました。

グリーンヒル・インドアテニススクールは、群馬県安中市にてスクール運営をしています。家族経営の問題点や難しさ、インドアテニスコート1面での集客対策など様々な課題を抱えています。テニス以外の新規事業の可能性や集客に向けた取り組み内容に関して、参加メンバーと一緒にディスカッションしながら、詳しくお話しをしていただきました。

フジサワテニスクラブは、岩手県盛岡市にある昨年40周年を迎えたテニスクラブです。相続や後継者の問題、会員数の減少や空いているコート対応など、さまざまな苦労や経験を重ねてきました。今では信頼できるスタッフと協力し、積極的にスクール事業に取り組んでいる姿勢にとても共感を得ることができました。どちらの

施設も今期から初参加ということもあり、事業所紹介では活発な情報交換が出来たと思います。クラブ部会特有の課題である相続問題や家族経営の難しさ、後継者問題などについて、気兼ねなく相談できる環境はとても貴重だと感じました。

今期は、コロナが5類に移行することもあり、対面式とリモートを合わせたハイブリッドにて開催したいと思います。開催時期は6月、9月、12月、2024年3月の全4回です。12月はクラブ部会の事業所のコートをお借りして、テニス親睦&情報交換会とし、その他の3回については、前半は事例紹介、後半は各事業所の近況報告を含めた情報交換を中心に進めてまいります。

今後も、勉強会という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ことを目標に進めてまいります。

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。





第七期スクール経営研究会第4回開催報告および 第八期スクール経営研究会のご案内

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の第4回勉強会が、3月20日にZoomミーティングにて出席者16名で開催されました。

第七期のテーマは「新しいテニススクールの創造に向けて」と題して、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（第4回）では「インボイス制度の導入について」というテーマで、今年10月から始まるインボイス制度に関して横山 和也副部会長から説明をしていただきました。特に業務委託のコーチへの対応に関して詳しい説明があり、勉強になりました。

また事例発表では、動体視力マシン・Vトレーニングの紹介や、テニス単独ではなく複数の競技団体との連携で開催するイベントの紹介等もありました。

近年の物価高や光熱費の高騰など経営環境が悪化する中、今後のテニススクール経営の課題は山積みしております。コロナ禍よりリモート開催となり、遠方のスクールや小規模スクールの経営者の方々も参加が容易になりました。参加者の皆様とスクール経営の原点や幅広い問題、課題に向かって意見交換しながら毎回勉強、交流しております。

2023年度の第八期スクール経営研究会は6月より始まります。単発でのご参加も受け付けておりますので、

日頃参加の難しいスクール経営者様の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4回】 2023年3月20日(月) 13:30～16:30
16名参加

第一部 参加事業所の近況報告

第二部 インボイス制度の導入について

第三部 情報交換会

- 1) 事例紹介①動体視力マシン・Vトレーニングの可能性
- 2) 事例紹介②スポカル(スポーツ&カルチャー合同体験会)の紹介
- 3) 事例紹介③効果的なスタッフ研修の紹介
- 4) 今後のテニススクールの課題

■第八期スクール経営研究会 開催予定(リモート開催)

【第1回】 2023年6月12日(月) 13:30～16:30

【第2回】 2023年9月11日(月) 13:30～16:30
※単発参加受付中

【第3回】 2023年12月18日(月) 13:30～16:30
※単発参加受付中

【第4回】 2024年3月4日(月) 13:30～16:30
※単発参加受付中





第7回マネージャーの資質向上を目指す研究会 ～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：2023年3月2日（木） 13：00～15：45

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加者数：24名

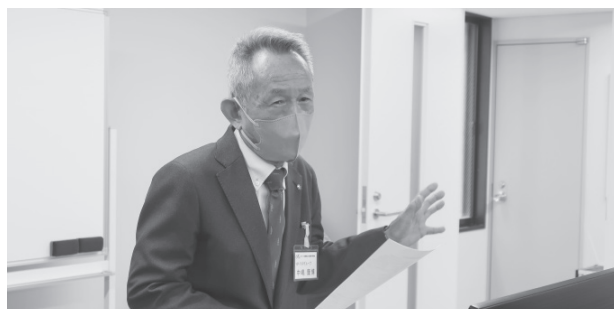
テ ー マ：社長が求める支配人・マネージャー像

講 師：中嶋 康博 氏（高木工業株式会社 上席顧問／
VIP・TOP グループ ゼネラル マネージャー）

この度、3月2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、ご講演をいただきました。

インドアテニススクールの父とも呼ばれる中嶋氏の講演では、原点にあるべき言葉、「ありがとう」の大切さから始まり、マネージャーとしての姿勢はもちろん、人として大切なことを改めて教えていただいた気がしました。決して偉そうにせず、笑顔で迎えて笑顔で見送り、明るく元気で親しみやすく、まわりから憧れられるマネージャーになってほしいという想い。そして、常に自分から行動し、気づく習慣を作ること。どんなに忙しくてもレッスンをとお客と触れ合い、スタッフにプラス一言のコミュニケーションをすることなど、日々の働く姿勢のお話や、お客様感動を導くためのイベントの実施やコロナ時の対応姿勢の話は改めて自分のこれまでのマネージャーとしての行動、判断と照らし合わせながら聴くことができました。



最後にはテニス界の課題（人口の減少、コーチ不足、労務管理など）にも足を踏み込んでお話しをしていただき、これからテニス事業の価値をどう出していくかと考えさせられる講義でした。

講演後は参加者のたくさんの質問にもひとつひとつ応えていただき、最後の最後まで濃密な時間でした。参加していただきました皆様ありがとうございます。

今後とも各方面からのご参加をお待ちしております。よろしく願いいたします。





第8回マネージャーの資質向上を目指す研究会 ～これからテニス界に必要な支配人・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：2023年6月7日（水） 14：00～17：00

開催場所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：14名

テーマ：これからテニス界に必要な支配人・マネージャー像

講師：矢口 宏美氏（VIP・TOPグループ サービスディレクター）

高梨 惇氏（ノアインドアステージ株式会社 東戸塚校支配人）

この度、6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。

今回は「これからテニス界に必要な支配人・マネージャー像」というテーマで、VIP・TOPグループ サービスディレクター 矢口 宏美氏とノアインドアステージ株式会社 東戸塚校支配人 高梨 惇氏にご講演をいただきました。

矢口氏の講演では、自分に向いているリーダー像は何型なのか、を考えることができたり、1on1ミーティングの具体的なポイントなどもとても分かりやすくご自身の経験からお話しをいただきました。聞いていて、改めてワークマネジメントとピープルマネジメントを区分けして、マネージャーとして成果を出していくことが必要だと感じました。

高梨氏の講演では、テニススクールのマネージャーで

はなく、飲食業界でのマネージャーの経験を聞くことができたのはなかなか貴重な機会でした。お話しの中であつたマネージャーとして、常にこんなお店を作りたいと理想を話し続ける事、ゆずれない想いと姿を見せる事はリーダーとしてあるべき姿だと感じました。また、やりがいは上司が与えるのではなく、お客様やまわりからもらうもの、上司ができるのは教育、という言葉は印象に残りました。

講演後のディスカッションでは自社では聞けない講演の内容の感想や気づきなどで大いに盛り上がりました。参加していただきました皆様ありがとうございます。

今年度は実務型研修も開催していきますので、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33回 フロント・ステップアップ・アカデミー 「フロントが身につけるべきマナーの基本」 ～新人の方、新人を指導する方にお勧めします～ 開催報告

フロント部会 副部長
GODAI港北 守屋 晴美

日時：2023年5月12日（金）14：00～17：00

場所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：22名

講師：第一部「ビジネスの基本」「立ち振る舞い」について

守屋 晴美氏（GODAI港北） 矢口 宏美氏（VIP・TOPグループ）

第二部「言葉遣い」について

中村 久仁子氏（株式会社ITC）

大園 久美子氏（ノアインドアステージ株式会社）

吉岡 えり奈氏（ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳）

2023年度最初の第33回フロント・ステップアップ・アカデミーは、日本テニス事業協会事務局が移転後、半年ぶりに対面での研修会を開催することができました。新年度は、それぞれの事業所にて新入社員や新人アルバイトの方々が入社する時期でもあるため、基本に立ち返り「フロントが身につけるべきマナーの基本」をテーマに研修を行いました。今回は、4月入社の方やコロナ禍中に入社した方、またフロント責任者や支配人クラスで指導する立場の方まで多くの方々に参加していただきました。それでは、研修内容を振り返ります。

『ビジネスの基本』について

基本のビジネスマナーと言われる、挨拶、言葉遣いや立ち振る舞いなどのスキルの必要な要素を身につける前に、社会人生活の土台となる「社会人としての考え方(心得)」について研修を行いました。組織に入り仕事を通じて社会に関わることは、社会は「信頼」で繋がっているので、信頼を勝ち取るには事前期待を超えることが大切です。事前期待を超えるには、対お客様・対スタッフに対して満足から感動を与え続けられることで「信頼」を得ることができます。最低限のビジネスマナーを「いつでも・

誰にでもできる」ことが信頼を勝ち取るポイントになります。

『立ち振る舞い』について

立ち振る舞いを学ぶ際に、自分に興味がある、何かに興味があると思ってくれることが大切になります。なぜかと言うと、人と人がコミュニケーションを図る際に最も影響を与えるのが視覚情報と言われています。メラビアンの法則によると人は55%見た目（視覚情報）に左右されると言われ、55%はかなり割合を占めるのでやはり第一印象を整えることがスクールの第一線にいるフロントとして重要になってきます。今回は姿勢・笑顔・所作について実際に行いながら学びました。姿勢や歩き方については、形を教えるのではなく、正しい姿勢や歩き方をするのは体の癖を整えることで健康促進やストレス発散になり、よりパフォーマンス向上に繋がるというお話がありました。スポーツをする施設にいるスタッフが生き生きとシュッと立ち振る舞いをしていたらお客様へも好印象を持ってもらえるなど感じました。

『言葉遣い、敬語、電話対応の基本』について

知っているようで正確に遣えていない、言葉遣いや敬語について基本から学ぶことができました。メラビアンの法則の45%は聴覚情報・言葉遣い（言語情報）からと言われています。言葉遣いの3大ポイントとして「明るく・優しく・美しく」を意識することが大切です。声のトーンは、TPOに合わせることで。例えば、システムなどの説明をする際はやや低めで落ち着いた声で話す。お出迎え・お見送りの際は1～2トーン上げるなど、また声に抑揚をつけることで感情表現ができ相手にも伝わりやすくなります。言葉遣いは心遣いと言われコミュニケーションスキルのひとつであり、伝えたことが「相手に伝わっているか」が大事になります。基本的な敬語や言葉遣いを学ぶことは、お客様の事前期待から満足→感動（ホスピタリティ）に繋がっていきます。

最後に電話対応の基本について学びました。新人の誰もが苦戦をする電話対応。なぜならば、相手の顔が見えないことや何を聞かれるかわからないだけに不安な気持ちになります。今回の電話対応の研修では、対応する際に準備しておくことや心構えについて詳しく分かり易い内容でした。その中で特に忘れがちなのが電話を切る際。例えば、車の運転中に電話をしてくる方もいるので、Bluetoothイヤホンの場合は会話が終わっても通話中であると予想されるため、切る際に「お電話を切らせてい



ただきます」と伝えて切るといったお話がありました。ほんの一言を添えるだけで、相手に好印象を与えることができるなど感じました。ビジネス電話は会社の代表として対応していることを忘れてはいけないと改めて学びました。

限られた時間の中で盛り沢山の「ビジネスの基本」について学ぶことができました。ビジネスマナーは「聞いたことがある、知っている」しかしそれが「いつでも、誰に対してもできている」ことがひとりの社会人として重要なことです。学んだことを一緒に働いている仲間へも伝え、スクールのフロントという価値を高めていき、一人でも多くのお客様に「今日も楽しかった。来てよかった」と思ってもらえるようなフロントを目指していきましょう!!

第34回 フロント・ステップアップ・アカデミー 「施設見学会 in 横浜・町田エリア」開催報告

日 時：2023年5月26日（金）13：00～17：00

参加者数：17名

見学場所：ノアインドアステージ横浜センター南校

GODAI 港北

ジップテニスアリーナ町田

レックインドアテニススクール新百合ヶ丘

フロント部会では、2月に雪のため延期となりました施設見学会を、新たに募集を行い5月に開催いたしました。

「横浜・町田エリア」の4事業所にご協力をいただきました。ありがとうございました。





第39回コーチステップアップアカデミー 開催報告 ～各スクールのジュニアクラス(普及)の取り組みについて～

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日 時：2023年6月6日(火) 13:00～16:00

開催方法：ハイブリッド開催(現地参加とリモート参加)

参加人数：28名(うち21名がリモートでの参加)

発表者：椎名 史人氏(株)クリヤマススポーツプロモーションズ)

廣瀬 実氏(株)ルネサンス)

石橋 利教氏(株)レック興発)

内田 勤氏(株)ITC)

中村 雅巳氏(狛江インドアテニススクール)

今回は5人の発表者の話を聴き、その後にグループに分かれての意見交換会でした。ジュニアクラスは全国的に生徒数が減っていて苦戦されているところが多く、そんな中でも何かヒントを掴んでいただきたくセミナーを開きました。

ルネサンスの廣瀬さんからは、今年から始めたコンテンツのお話をいただきました。

テニススクールにおいては、習い事レベルでテニスをしている子供たちがほとんどではないでしょうか。その子供たちが、気軽に試合に参加していける環境を作り、今それが動き始めている話をいただきました。試合に出ることで分かる感情(嬉しさ、悔しさなど)を得ることができるのは本当に素晴らしいです。パパ、ママが悔しくて子供が泣いている姿を見て感動したというのもいいエピソードですね。

レックの石橋さんからは月間テーマのお話が興味深かったです。月間テーマはテニスの得手不得手に関わらずにできる、例えば「挨拶をしよう」などがテーマになっているそうです。そのテーマは誰であっても取り組むことが出来るのです。テニススクールだとテニスの上達に目が向いてしまう。月間目標があることで、人格の向上、人格形成に繋がっていくと考えられます。子供たちはそれがあつて喜んでスクールに足を運ぶことが出来る、とてもいい試みだと感心しました。

ITCの内田さんからはジュニアクラブのノートのお話を聞くことが出来ました。それは親御さんとのコミュニケーションをとるのに有効だそうです。レッスンが立て続けであると親御さんとのコミュニケーションがどうしても希薄になります。そういった中でこのノートは大き

な役割を果たしているのだと感じました。ITCでもレックさんと同じように月間目標を設けてマナーを学んでもらう事やしているそうです。いい工夫をされています。狛江インドアの中村さんからはキッズ無料のお話をいただきました。無条件で無料ではなくパパ、ママがスクール生である場合という条件でしたが、キッズ無料にする事で、「では私もやろうかな」というご家族が始めるきっかけになっているそうです。おじいちゃん、おばあちゃんが送り迎えをするうちに「私も久々にやろうかな」というように繋がっているようです。そしてジュニアクラスの年齢になっても続けてくれる子が殆どというのも興味深かったですね。

弊社(クリヤマススポーツプロモーションズ)からは一般クラスであろうと、育成クラスであろうと技術をしっかり伝えていくスタイルをとっているという話をさせていただきました。

今回の発表の中にも多くありました「挨拶をしよう」ということに関してですが、私のスクールだけの話になるかも知れませんが、子供が挨拶をするのに、コーチが威張っている。これではどうにもなりません。子供たちは大人の私たちの事はよく見えています。そうするとレッスン中に「スプリットステップしてね」と言っているコーチがしなければそれは子供たちもしませんよね。原点に立ち返って子供の模範になるべくコーチは日々行動をしたほうが良いですね。

次回のセミナーは9月4日(月)有明コロシアムにて、各社の人気コーチによるレッスン会を予定しております。詳細が決まりましたらご案内させていただきます。



コーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」 開催報告

本年度のコーチング研修会は「ONE PIECE PROJECT」と題して開催することとなりました。

職位を問わず経営者から従業員まで全てのスタッフを対象とし、自チームの組織力を高めたいと考える方を募集し、3日間で1セット（1日単位の参加は不可）、現地参加のみで開催しております。6月に第1回、第2回を開催しました。

【コーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」 全3回】

日 時：

第1回 2023年6月1日(木)

10:00～12:00 13:00～17:00 ※終了

第2回 2023年6月2日(金)

10:00～12:00 13:00～17:00 ※終了

第3回 2023年9月1日(金)

10:00～12:00 13:00～17:00

開催場所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加人数：5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

テ ー マ：

“侍 JAPAN” から学ぶ「個」の能力と EQ を同時に
高めるコミュニケーション

一人ひとりが持つ能力を最大に引き出すスキルと組織
力を高めるために必要な EQ（心の知能指数）の育て
方を WBC で活躍を魅せた“侍 JAPAN” を例に学び
ます。

内 容：

“侍 JAPAN” が大躍進をした主な3つの要因

- 1) 自分を最高のバージョンに進化させるマインド

セットと実行力

- 2) チーム力を高めるポジティブコミュニケーション

- 3) 目標を共有することで、各メンバーの役割が明確であった

これらは社会の中で生きるために大切な EQ を養うことにも共通する部分が多く、チーム内の一人ひとり「ONE PIECE」が輝くことで、今を変える組織力に繋がることを示唆しています。

本研修会では以下のことを目指します。

- 1) 自分自身の EQ を高めることに焦点を当てながら、個人が能力や強みを発揮

して組織内とお客様に活かしたコミュニケーションが出来る人材育成

- 2) 研修会参加者が自社で同様の研修を行うスキルの習得

■ EQ とは

(emotional intelligence quotient) 情動の知能指数。心の知能指数、共感力指数。

アメリカの心理学者 P. サロヴェイと J. メイヤーが理論化した情動を理解・制御する能力を

示すもの（広辞苑）

EQ を高めることは、セルフマネジメント（自己認識・自己統制）・モチベーション・共感力・コミュニケーションスキルを同時に高めることとなります。EQ を高めると自分自身と組織をポジティブに保つことになり、組織の生産性は約 30% 上がるとの報告もあります。2016 年、2020 年世界経済フォーラム（ダボス会議）でもその重要性は取り上げられています。コーチングのプロセスはこの EQ を高めることに繋がります。





インボイス制度について

1. インボイス制度（適格請求書等保存方式）とは

- インボイス制度、軽減税率制度の特設ホームページ、消費税の軽減税率制度・適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度） | 国税庁 (nta.go.jp)
- インボイス制度の理解のために（冊子）
インボイス制度理解のために（国税庁）

場合は「簡易課税制度」を選択することができます。（免税事業者）

基準期間の課税売上が1,000万円以下の事業者は原則「免税事業者」として消費税の申告・納税が不要となります。「免税事業者」も「課税事業者」を選択することができます。

※基準期間：原則個人は前々年（暦年）、法人は前々年事業年度

1) 課税事業者と免税事業者

消費税の納税区分には複数の種類がある。自分がどの区分に該当するかを確認する必要がある。

（課税事業者）

基準期間の課税売上が1,000万円を超える事業者は原則「課税事業者」として消費税の申告・納税が必要となります。なお、基準期間の課税売上が5,000万円以下の

2) 消費税の計算

（原則課税方式）

計算方法

$$\text{消費税額} = \text{課税売上げに係る消費税額※} - \text{課税仕入れ等に係る消費税額※}$$

※ 消費税額は、税率ごとに区分して計算する必要があります。

課税仕入れ等に係る消費税額※
(仕入税額)

↓
仕入税額控除

（簡易課税制度）

《参考》 簡易課税制度による消費税額の計算

$$\text{消費税額} = \text{課税売上げに係る消費税額※} - \text{課税仕入れ等に係る消費税額※}$$

$$\text{課税売上げに係る消費税額※} \times \text{みなし仕入率}$$

※ 消費税額は、税率ごとに区分して計算する必要があります。

簡易課税制度では、課税仕入れ等に係る消費税額は課税売上げに係る消費税額にみなし仕入率を乗じて算出します。そのため、実額による仕入税額の計算や課税仕入れ等に係る適格請求書等の保存などが不要となり、事務負担の軽減を図ることができます。

事業区分	該当する事業	みなし仕入率
第一種事業	卸売業	90%
第二種事業	小売業、農林漁業（飲食料品の譲渡に係る事業）	80%
第三種事業	農林漁業（飲食料品の譲渡に係る事業を除きます。）、 鉱業、建設業、製造業（製造小売業を含みます。）、 電気業、ガス業、熱供給業及び水道業	70%
第四種事業	第一種事業、第二種事業、第三種事業、第五種事業、 第六種事業以外の事業（飲食店業等）	60%
第五種事業	運輸通信業、金融業及び保険業、サービス業（飲食 店業に該当する事業を除きます。）	50%
第六種事業	不動産業	40%

詳しくは…

簡易課税制度のしくみや手続については、「消費税のあらまし」（国税庁ホームページ）等をご覧ください。

3) 適格請求書等保存方式（インボイス制度）の概要

インボイス制度とは複数税率（8%、10%）に対応して開始される仕入税額控除の方式です。

計算方法

$$\text{消費税額} = \text{課税売上げに係る消費税額※} - \text{課税仕入れ等に係る消費税額※}$$

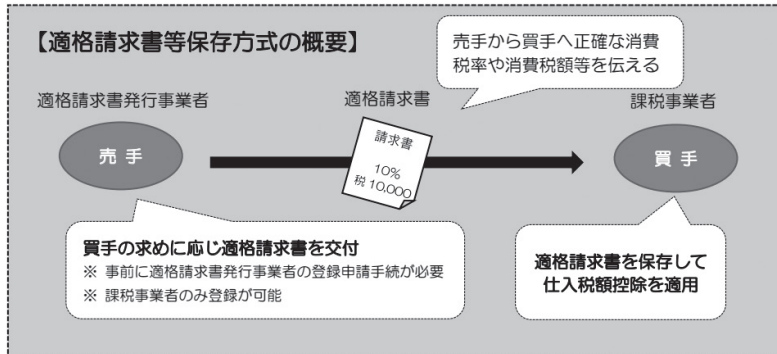
※ 消費税額は、税率ごとに区分して計算する必要があります。

課税仕入れ等に係る消費税額※
(仕入税額)

↓
仕入税額控除

仕入税額控除の要件

	～令和5年9月 【区分記載請求書等保存方式】	令和5年10月～ 【適格請求書等保存方式】 (インボイス制度)	
帳簿	一定の事項が記載された帳簿の保存	区分記載請求書等保存方式と同様	
請求書等	区分記載請求書等の保存	適格請求書(インボイス)等の保存	ここが変わります

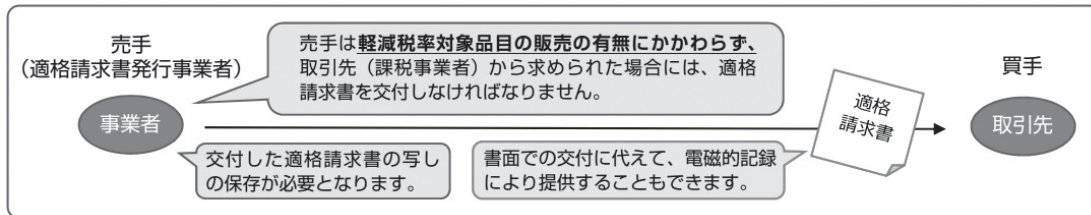


制度開始 : 令和5年10月1日

登録申請 : 令和5年9月30日まで登録申請期間が延長されることが閣議決定された。

適格請求書: 発行には「適格請求書発行事業者」として登録し、登録番号を取得する必要がある。

4) 売手の留意点 (適格請求書発行事業者の義務)



適格請求書

- 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- 取引年月日
- 取引内容(軽減税率の対象品目である旨)
- 税率ごとに区分して合計した対価の額(税抜き又は税込み)及び適用税率
- 税率ごとに区分した消費税額等※
- 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

請求書

△△商事(株)
登録番号 T 012345...

11月分 131,200円 ××年11月30日

日付	品名	金額
11/1	魚 *	5,000円
11/1	豚肉 *	10,000円
11/2	タオルセット	2,000円
⋮	⋮	⋮
合計	120,000円	消費税 11,200円
8%対象	40,000円	消費税 3,200円
10%対象	80,000円	消費税 8,000円

※ 軽減税率対象

5) 買い手の留意点 (仕入税額控除の要件)

「仕入税額控除」を行うためには登録課税事業者が発行する「適格請求書の保存」が必要となった。

計算方法

$$\text{消費税額} = \text{課税売上げに係る消費税額} - \text{課税仕入れ等に係る消費税額}$$

(売上税額) (仕入税額)

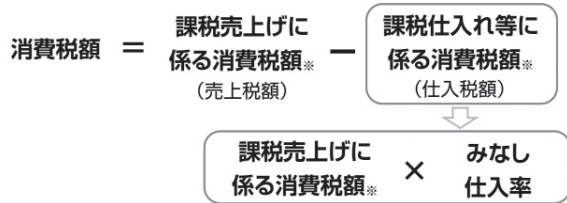
※ 消費税額は、税率ごとに区分して計算する必要があります。

仕入税額控除

(原則課税事業者)

例) A社から88万円(税込み)で仕入れた商品をB社へ110万円(税込み)で販売した場合
 (A社が課税事業者の場合) 納税する消費税額は2万円(10万円-8万円)
 (A社が免税事業者の場合) 納税する消費税額は10万円(10万円-0円)
 ※免税事業者からの場合、B社は8万円多く消費税を納めなければいけない。

(簡易課税制度)



例) A社から88万円(税込み)で仕入れた商品をB社へ110万円(税込み)で販売した場合
 (A社が課税事業者の場合) 納税する消費税額は5万円(10万円-10万円×50%)
 (A社が免税事業者の場合) 納税する消費税額は5万円(10万円-10万円×50%)
 ※テニススクールは50%
 ※簡易課税制度を利用すると、免税事業者から仕入を行っても納める消費税の額は同じ

- ①「免税事業者」など適格請求書発行事業者以外の相手先からの請求書では仕入税額控除ができなくなった。
- ②控除できない消費税は支払者が負担することになった。

(テニススクールが原則課税事業者である場合の業務委託契約コーチの例)

業務委託コーチ全体で110万円(税込み)を支払った場合、現状は10万円を仕入税額控除することができ、100万円をコストとしていた。

(全員が課税事業者選択の場合)

現状と同様10万円を仕入税額控除することができ、100万円がコストとなる。

(全員が免税事業者選択の場合)

10万円を仕入税額控除することができないため、110万円がコストとなる。

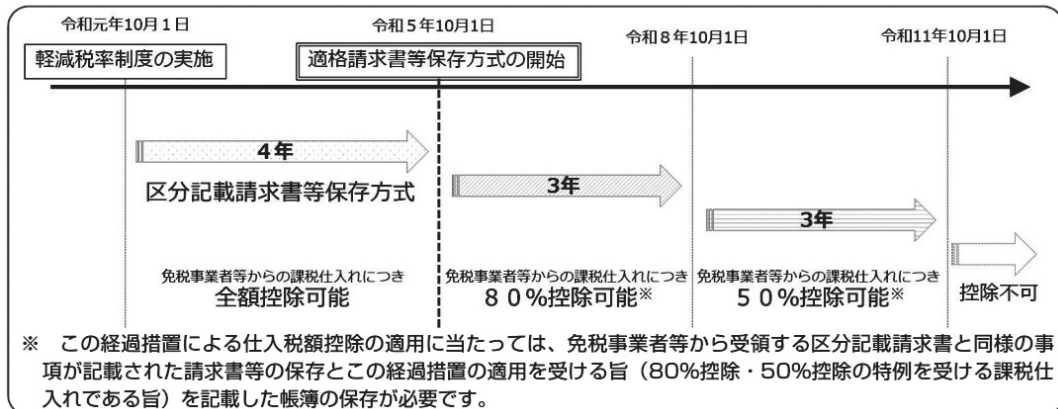
※現状通りで契約しても、全員が免税事業者となった場合は月10万円、年間120万円のコストアップ要因となる。

6) インボイス制度 Q & A

Q 1) 免税事業者等との取引はすぐにコストアップ要因となるのか?

原則課税事業者にとっては、すぐにコストアップ要因となります。ただし、免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置がとられています。

- 適格請求書等保存方式の開始後は、免税事業者や消費者など、適格請求書発行事業者以外の者(以下「免税事業者等」といいます。)から行った課税仕入れは、原則として仕入税額控除の適用を受けることができません。
- ただし、制度開始後6年間は、免税事業者等からの課税仕入れについても、仕入税額相当額の一定割合を仕入税額として控除できる経過措置が設けられています。



Q 2) 取引先との交渉での注意点は?

免税事業者との取引内容の見直しを行う際下記のような行為は、独占禁止法及び下請法違反になる恐れがある

ため注意が必要。

1. 取引価格の引き下げ

形式的な交渉、著しく低い価格を一方向的に設定

2. 課税事業者になるような要請等

課税事業者になるように強要、協議なしで価格を据え置き

3. 取引の停止

不当な条件を一方的に提示し、その結果として停止

4. その他

協賛金等の負担の要請、商品購入・サービス利用の要請など

インボイス制度後の免税事業者との取引に係る下請法等の考え方（公正取引委員会）

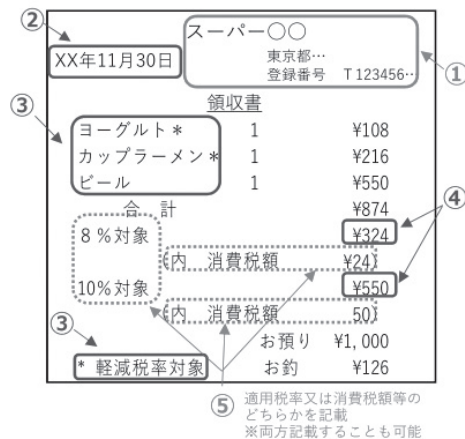
適格簡易請求書

①	適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
②	取引年月日
③	取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
④	税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き又は税込み）
⑤	税率ごとに区分した消費税額等*又は適用税率

Q 3) レシートの取り扱い

一部のお店からのレシートは仕入税額控除の対象となります。

※不特定多数の者に対して販売等を行う小売業や飲食店業・タクシー業等に係る取引については、インボイスに替えて「適格簡易請求書（簡易インボイス）」の交付ができる。



Q 4) インボイスがなくても仕入税額控除できる取引は？

> 適格請求書などの請求書等の交付を受けることが困難な以下の取引は、帳簿のみの保存で仕入税額控除が認められます。

- ① 適格請求書の交付義務が免除されるP13「交付義務の免除」①④⑤に掲げる取引
- ② 適格簡易請求書の記載事項（取引年月日を除きます。）を満たす入場券等が、使用の際に回収される取引
- ③ 古物営業、質屋又は宅地建物取引業を営む事業者が適格請求書発行事業者でない者から、古物、質物又は建物を当該事業者の棚卸資産として取得する取引
- ④ 適格請求書発行事業者でない者から再生資源又は再生部品を棚卸資産として購入する取引
- ⑤ 従業員等に支給する通常必要と認められる出張旅費、宿泊費、日当及び通勤手当等に係る課税仕入れ

> 適格請求書を交付することが困難な以下の取引は、交付義務が免除されます。

- ① 公共交通機関である船舶、バス又は鉄道による旅客の運送（3万円未満のものに限ります。）
- ② 出荷者等が卸売市場において行う生鮮食品等の譲渡（出荷者から委託を受けた受託者が卸売の業務として行うものに限ります。）
- ③ 生産者が農業協同組合、漁業協同組合又は森林組合等に委託して行う農林水産物の譲渡（無条件委託方式かつ共同計算方式により生産者を特定せずに行うものに限ります。）
- ④ 自動販売機・自動サービス機により行われる課税資産の譲渡等（3万円未満のものに限ります。）
- ⑤ 郵便切手を対価とする郵便サービス（郵便ポストに差し出されたものに限ります。）

なお、一定の小規模事業者については1万円未満（税込・1回の取引の合計額）の課税仕入について、帳簿のみの保存で仕入税額控除が認められます。

免税事業者から課税事業者になる方へ
納税額が売上税額の2割に軽減？
インボイスの登録で補助金が50万円上乘せ？
登録申請、4月以降でも大丈夫？

2. インボイス制度の支援措置

1) インボイス制度の令和5年度改正

[インボイス制度の改正案について：財務省 \(mof.go.jp\)](https://www.mof.go.jp)
閣議決定された税制改正

既に課税事業者の方も
会計ソフトに補助金？
少額取引はインボイス不要って？
少額な値引き・返品は対応不要？

2) インボイス制度支援策

インボイス支援策の案内（中小企業庁）

中小企業庁がまとめている制度支援策の案内

3. 免税事業者から見たインボイス制度

インボイス制度について（免税事業者向け）

免税事業者の視点でまとめた制度説明資料

免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関する Q&A | 公正取引委員会 (jftc.go.jp)

免税事業者及びその取引先が注意すべき点をまとめた Q & A

(テニススクールでの具体的な対応)

1. 業務委託コーチへの対応

業務委託コーチには「免税事業者」「課税事業者」のいずれなのか確認を行い、その内容に応じて契約交渉が必要となる。ただし、下請法や独占禁止法に抵触しないように進める必要がある。

令和5年度税制改正で、免税事業者がインボイス発行事業者になった場合の激変緩和措置（3年間納税額が売上税額の2割に軽減）が追加されました。このあたりも相手に説明し、様子を見た上で以下の交渉（選択肢）が考えられます。

(報酬交渉)

免税事業者を選択するコーチへの契約交渉オプション（他の大手事業者へ確認してから決定）

- 報酬を10%減額することで消費税分を価格転嫁
 - 下請法に抵触する可能性
 - 人気あるコーチが抜ける可能性、人気ないコーチをスイッチできる可能性
- 報酬は減額せず、消費税を会社が負担
 - 会社負担は増えるため収支的に厳しい
- 会社とコーチが負担割合を協議

→ コーチと正しく折り合えるか、業界全体がどう動くかによる

ほかにどんな方法があるのか？

(免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置を受けるための対応)

業務委託コーチからも区分記載請求書を提出してもらう必要がある。

(今後の流れおよび対応)

- 1) 業務委託コーチへの確認作業を実施
 - 2) 確認後、報酬交渉を実施。契約書の更新。
 - 3) 社内体制整備
 - 業務委託コーチの区分作成（免税事業者、課税事業者）
 - 業務委託コーチの登録番号の収集
 - 「業務委託報酬請求書」の修正（区分および登録番号の印字、金額欄の修正）
 - 「業務委託報酬請求書」を作成後、コーチに押印してもらう。
- 原本事業所保管、PDF データ本社提出（月末締め切り）

2. 定期的に発注している事業者の確認

定期的に発注している事業者が登録課税事業者かどうかを確認。

その内容に応じて契約内容の見直しの必要性を検討する。

3. 社内の経費仕入れルールの確認

工事発注、備品購入など仕入れは原則として登録課税事業者からのみ行う。

特に小口現金出納帳の経理は全て登録課税事業者からの仕入れとして経理する。

(注意点)

- ・インターネットから購入する場合には注意が必要
- ・交際費、厚生費などで飲食店等を利用する場合は個人商店を避けるなどが必要

4. お客様への対応

全事業所のレジがインボイス対応可能か確認する。

インボイス対応不可のレジの場合

- ・タブレット型レジなど対応可能なレジへ変更する。
- ・手作業での対応。

インボイス必要な方には申し出てもらい「適格要件を満たす領収証」を手書きで発行する。

(本部対応)

5. 賃貸人、クラブオーナーへの対応

家賃契約 : 賃貸人と「覚書」の取り交わしを行う。
業務委託契約: 「適格請求書」の発行、もしくは「適格要件を満たす収入配分表」の受領

6. 適格請求書発行への対応

本部より発行する請求書を「適格請求書」へ変更する
以上

インボイス対応チェックリスト

事業所:

項目	内容	対応
【基本事項の確認】		
1 消費税納税区分の確定	自社が「課税事業者（本則）」「課税事業者（簡易）」「免税事業者」のいずれを選択するか確定	
2 インボイス制度支援措置の確認※	自社が各種の支援措置を受けられるかどうか確認する。特に以下の点は必ず確認する。 ・課税売上高1000万円以下の免税事業者が、課税事業者として登録する場合の特例 ・課税売上高1億円以下又は特定期間の課税売上高5000万円以下の課税事業者の特例 ・IT導入補助金の検討	
【売り手としての対応】※		
3 適格請求書発行事業者登録	国税庁へ「適格請求書発行事業者」として登録を行う	
4 適格請求書発行体制の構築	適格要件を満たす「適格請求書」のフォーマットを作成する、もしくは専用システム導入をする	
5 店舗レジのインボイス対応の確認	対応不可の場合、適格要件を満たす「領収証」の手書き対応の準備を行う。 もしくは対応可能なレジを導入する	
6 店舗手書き領収証のルール作成	手書き領収証作成時の必要項目の明確化	
7 発行したインボイスの控の保存	発行したインボイスの控保存について、社内ルールやフローを決めておく	
【買い手としての対応】		
8 業務委託コーチへの対応	業務委託コーチの課税区分（登録の有無）を確認し、「適格請求書発行事業者」の場合は登録番号を収集し、「適格請求書」の発行を請求する (取引内容の見直しを行う際は、独占禁止法及び下請法違反にならないよう注意する)	
9 発注事業者の選定	発注事業者の課税区分（登録の有無）を確認し、「適格請求書発行事業者」の場合は登録番号を入手し、「適格請求書」の発行を請求する。免税事業者等については、発注の取り扱いを決定する	
10 適格請求書保管ルール作成	社内保管ルールの明確化。2024年1月の電子帳簿保存法へ対応した業務の流れを作る (領収証・レシートを登録番号の有無で区分して管理する必要あり)	
11 経費仕入れのルール作成	仕入れ時の課税区分の確認。免税事業者からの仕入れルールを作成する (注意) ・インターネットからの仕入れ（楽天などでは適格請求書発行できない可能性があり、またクレジットカード払いについてはカード会社の明細だけでは要件を満たさない恐れがあり、注意が必要) ・飲食店等利用時のお店選定（個人店は適格請求書発行できない可能性あり)	
12 オーナーとの契約内容確認	オーナーの課税区分確認。「賃貸借契約」「業務委託契約」を見直し、仕入税額控除ができるようにする (オーナーが課税事業者の場合) ・賃貸借契約: 「覚書」などを取り交わし、オーナーからの請求書なしでも仕入れ税額控除が利用できるようにする (覚書に「登録番号」「消費税額」「税率」を記載することで適格請求書が不要となる) ・業務委託契約: こちらから請求書を発行してきた場合は、オーナーへ「適格請求書」を発行する。 オーナーが「収入配分表」を発行する場合は、オーナーへ適切な書式へ変更してもらう	
13 経過措置適用のための対応	課税仕入れに係る経過措置適用のために、免税事業者へ「区分記載請求書」の手配を行うと同時に、帳簿への記載が要件となるので、社内ルールを決めておく。	

※2～7の項目は、自社が課税事業者ではあるが、適格請求書発行事業者でない場合は不要となります。



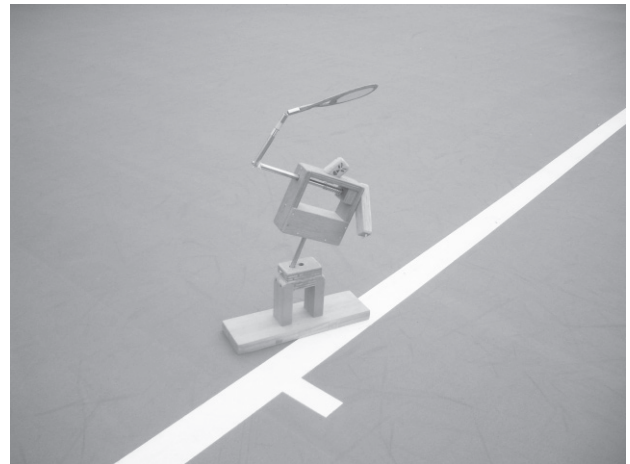
送球は2バウンドで

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

フレンチオープンがジョコビッチの優勝、そして加藤未唯さんのミックス優勝で幕を閉じた。今回の話題は、その加藤さんの女子ダブルス3回戦、失格事件。ボールガールに返球しようと片手バックハンドでゆったりと送球。そのボールがボールガールの肩あたりにノーバウンドでぶつかり、女の子は泣いちゃったというもの。一見、大した話じゃないのだが、本当はどうあるべきなのかというのは、コートでテニスを指導しているコーチや、プレーしている人たちにも大切なことなのでこれを取り上げた。

さて、ボールを相手やスタッフに送るといのはどうやるべきか？理想を言えばだが、昔読んだ野球漫画「巨人の星」の話。甲子園に行くべく高校野球部に入部した星飛雄馬。才能ある1年生に嫉妬した先輩たちの、球拾いばかりさせられるという苛めに遭う。外野のさらに外から黙々と返球する飛雄馬。なんとそのボールはホームベース横にピラミッドを作っていたのだ。ボール拾いとして、返球速度もコントロールも、危険性のない完璧な理想形。もう一つ思い出した話は、テニス漫画「テニスの王子様」第1巻。青春学園テニス部取材に訪れた雑誌記者が遭遇した驚愕の事実。なんと、スマッシュ練習で打球がすべてかごの中に納まっていたのだ。これなら球拾いも、ボールを送球することも必要ない究極の姿。安全性も100点満点。以上2つがボール処理の理想基準だ。

まあ、現実はそのはいかない。そんなわけでフレンチオープン、何がいけなかったのか？それはノーバウンドのボールが直撃したこと。打球としては素晴らしい、早すぎも遅すぎもしない。本来バックは両手打ちの加藤さん。片手打ちで、松原コーチがいつも推奨している振り子打法。さすがの才能、ユウクリとした滑らかスウィングで山なりのボールをボールガールへ送球。ボールを持っていて手の空いていないボールガールは後ろ向きに避けようとしてダイレクトにゴツン。バウンドしてきたボールなら速度が落ちているし、高さも下がるので危険性はほとんどないが、問題はノーバウンドだったということ。あの距離を飛ぶだけのエネルギーを持っているは



ずで、間違いなくノーバウンドは危険なのだ。

さて、私が若いころ高校の部活では、ボールの渡し方についてしっかりと指導された。先輩にボールを送る時は、アイコンタクトが取れたら、ワンバウンドで、左腰の位置に行き左手で楽に取れるように投げなくてはいけない。そこへ行かないと取らない先輩もいたりして、さすがにそこまではどうもと思ったりもしたが。もちろん、移動しているプレーヤーには移動先を予測して送るのはプレーヤーとしても常識。カウントを知っていれば次のサーブ位置は当然わかるはずだから。ところでこんなことは当然していると思うのだが、試合中にサーバーへの送球、遠い人から先に送ること。相手側ベースラインの後ろの人が大きく送り、次に近くのパートナーあたりが軽く2球目を送る。こうすれば時間的にも効率がいいし、サーバーも予測しやすいので取り損なう心配もない。もちろん予定通りなので危険性も最小限になるのだ。さてさて、元に戻ってボールパーソンに送る時。それもアイコンタクトがないなら、ワンバウンド送球でも不足。最低でも2回以上弾むようにして送る。そうすれば、最悪でもお尻に当たってびっくりするぐらいで、事故の危険性は少ない。ボールの受け渡しなど大した話ではないが、テニススクールで、特に子供たちにはちゃんと指導しておかなくてはいけない項目だと思う。とにかくノーバウンドはいけません。

労働条件の明示に関する法改正について

テニス事業におかれては、正社員だけでなく、アルバイトやパートタイマーといった、いわゆる非正規社員の方々も多くご活躍されていることと思います。直接雇用の従業員に対しては使用者が雇用契約書又は労働条件通知書等の書面によって労働条件を明示する必要がありますが、2024年4月1日より、労働基準法施行規則第5条の『労働条件明示のルール』が改正されることになりました。今回はこの改

正に関し、日頃の労務管理への影響が大きいと考えられる点について解説します。

労働条件の明示に関する法改正の概要

2024年4月1日より、下表の右列（①～③）の事項が、労働者に対して明示を行うべき労働条件として新たに追加されます。

<明示のタイミング>	<新しく追加される明示事項>
全ての労働契約の締結時と有期労働契約の更新時	①就業場所・業務の変更の範囲
有期労働契約の締結時と更新時	②更新上限（通算契約期間又は更新回数の上限）の有無と内容
無期転換ルール（※）に基づく無期転換申込権が発生する契約の更新時	③無期転換申込機会と転換後の労働条件

（※）同一の利用者との間で有期労働契約が通算5年を超えるとときは、労働者の申込みにより、期間の定めのない労働契約（無期労働契約）に転換する制度です。

以下、①～③のそれぞれについて詳しく見ていきます。

① 就業場所・業務の変更の範囲の明示

<改正の背景>

働き方の多様化・個別化が進み、労働者の権利意識も高まっていく中、就業規則等による一律の労働条件決定のしくみだけでは勤務地限定や職務限定等、労働者に対し個別的に定められる労働契約の内容が曖昧になり、トラブルに発展しやすい傾向があります。

特に、『就業の場所・従事すべき業務の変更の範囲』については、労働者個々人のワーク・ライフ・バランスやキャリア形成に密接に関係しており、将来の働き方について労使が共通イメージを持ち、納得した上で就業していくために、その契約内容の設定の仕方や明確化が今後ますます重要になると考えられています。

現在は、行政通達において、「就業の場所及び従事すべき業務に関する事項」については「雇入れ直後の就業の場所及び従事すべき業務を明示すれば足りる（略）」とされており、就業の場所・従事すべき業務の変更の範囲の明示までは求められていません。

<明示すべき内容>

- ・「変更の範囲」を示すにあたって、就業の場所・従事すべき業務が限定されている場合にはその具体的な内容を示すことになります。
※例えば「従事すべき業務：テニスコーチ業務、業務の変更の範囲：業務の変更を命じることはない」など。
- ・就業の場所・従事すべき業務の変更が予定されている場合にはその旨を示すことになります。
※例えば、異動が東京23区内に限定されている場合は「勤務地の変更の範囲：東京23区内」と示すことが想定されます。また、勤務地に限定がない場合は「勤務地の変更の範囲：会社の定める事業所」のように示すことが想定されます。つまり、抽象的・包括的な記載も可能であるように考えられますが、この具体的なルールについては、今後、2024年4月1日までに厚生労働省より示されるものと考えられます。

② 更新上限（通算契約期間又は更新回数の上限）の有無と内容の明示

<改正の背景>

これまで契約更新の上限（通算契約期間や更新回数）を設定することは問題がありませんでしたが、上限があることについて労働者が正しく認識できて

いなければ、契約更新や無期転換への期待を抱く可能性があり、労使の認識の相違からトラブルが生じやすく、紛争の原因にもなっていました。

<明示すべき内容>

- 更新上限の有無及びその内容

※例えば「更新上限有：更新は3回までとする」、「更新上限有：通算契約期間3年までとする」など。

なお、最初の契約締結より後に更新上限を新たに設ける場合には、労働者からの求めに応じて上限を設定する理由を説明することも同時に義務づけられます。

③ 無期転換ルールに関する見直し（無期転換申込機会・無期転換後の労働条件の通知）

<改正の背景>

無期転換申込権が生じた方のうち、無期転換を申し込んだ方は約3割である等、権利を行使していない労働者も多く、制度が十分に活用されているとは言えない現状があります。そもそも無期転換ルールの内容について部分的にでも知っている方の割合は、有期契約労働者のうち約4割にとどまっており、自らの無期転換申込権が発生しているかどうか分からない、無期転換したら良いかどうかの判断がつかない、といった方も多くみられるようです。こうした無期転換ルールの制度の理解不足が、無期転換申込権が発生しても、それを行使しない労働者の割合が高い要因の一つであると考えられています。

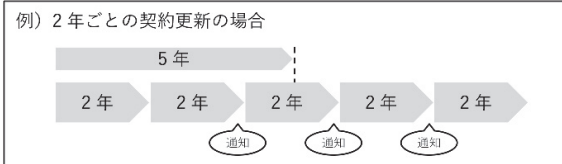
また、労働者が無期転換を希望する理由は「雇用不安がなくなるから」、「長期的なキャリア形成の見通しや将来的な生活設計が立てやすくなるから」という声が多い一方で、無期転換を希望しない方からは、「業務内容の拡大や責任の増加、又は全国転勤等を避けたいから」という声も多く聞かれます。この点については、労働者が自社の無期転換制度を正確に把握できておらず、無期転換後の働き方について誤解しているために、無期転換を希望していない可能性があります。

従って、まずは制度を周知し、無期転換後の労働条件を労働者にとって明確なものにすることが、労働者の選択を容易にし、無期転換制度の更なる活用につながると考えられるでしょう。

<通知のタイミング>

更新の都度、申込みの有無について労働者が判断

することになるため、「無期転換申込権が発生する契約更新のタイミングごと」に通知します。



<通知内容>

- 無期転換申込権が発生していること
 - 無期転換後の労働条件
- ※①で解説している就業場所・業務の変更の範囲についても明示が必要です。

本稿の内容については、厚生労働省 HP に特設ページが開設されています。

URL：https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_32105.html

2次元コードはこちら



2023年6月上旬時点では、まだパンフレットやQAの掲載などはありませんが、2024年4月に向けて適宜情報がアップデートされていくものと思われます。また、モデル労働条件通知書も掲載されていますので、ご参考ください。

今回の改正は、労働者の皆様にとってご自身のキャリアビジョンが描きやすくなるようになるだけでなく、事業主の皆様にとっても、今後の人材活用方法を見直す良い機会になるのではないのでしょうか。

今後の労働契約の在り方について、ぜひご検討ください。

■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。

■ 相続登記の申請義務化について ■

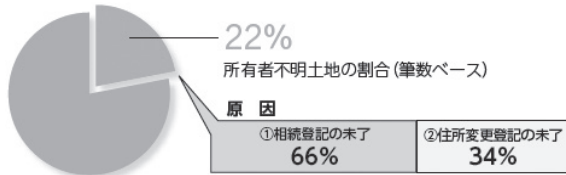
<令和6年4月1日から制度がスタートします！>

社会問題となっている所有者不明土地の解決に向け、民法・不動産登記法等の改正が行われました。これにより令和6年4月1日より、不動産を取得した相続人に対しその取得を知った日から3年以内に相続登記の申請をすることが義務づけられます。

■背景

○所有者不明土地とは？

- ①不動産登記簿により所有者が直ちに判明しない土地
- ②所有者が判明してもその所在が不明で連絡が付かない土地



○問題点

- 公共事業や復旧、復興事業、民間取引等土地の活用を阻害
 - 土地が管理不全化し、隣接する土地への悪影響が発生等々
- 高齢化の進展による死亡者数の増加等により、今後ますます深刻化する恐れがあります。

■制度の概要

相続や遺贈により不動産を取得した相続人に対し、自己のために相続の開始があったことを知り、かつその所有権を取得したことを知った日から3年以内に相続登記の申請をすることが義務付けられる他、住所変更についてもその変更日から2年以内に変更登記の申請が義務化されます。

	改正前	改正後	
		申請期限	摘要
① 相続登記	任意	義務 相続人が不動産の取得を知った日から3年以内	改正法の施行日前に相続が発生していた場合にも、登記の申請義務が課されます。 (施行日から3年間の猶予期間あり)
②住所変更登記	任意	義務 住所等の変更日から2年以内	改正法の施行日前に住所等変更があった場合にも、登記の申請義務が課されます。 (施行日から2年間の猶予期間あり)

(注)罰則……正当な理由がないのにその申請を怠ったときは10万円以下(①)又は5万円以下(②)の過料。

また、「正当な理由」なく相続登記申請を怠った場合にはそれぞれ相続登記の場合は10万円以下、住所変更登記の場合は5万円以下の過料に処せられます。

○正当な理由があると考えられる例

- ①数次相続が発生して相続人が極めて多数に上り書類収集や他の相続人の把握などに多くに時間を要する場合
- ②遺言の有効性や遺産の範囲等が争われている場合
- ③相続登記の申請義務を負う者自身に重病等の事情がある場合

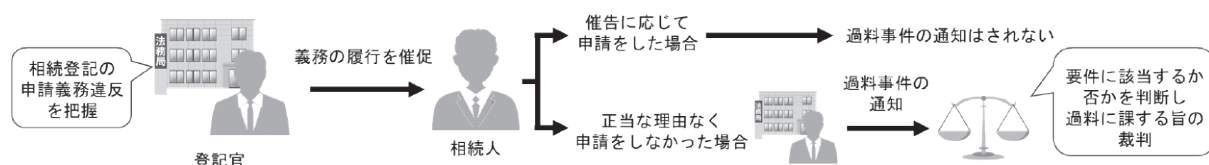
④相続登記の申請義務を負う者がDV被害者等であり避難を余儀なくされている場合

⑤相続登記の申請義務を負う者が経済的に困窮しており登記費用を負担する能力がない場合

上記に該当しない場合でも、「正当な理由」についての判断は、登記官において相続登記の申請を負う者の具体的事情を丁寧に確認して判断されます。

■申請手続の簡素化・合理化(相続登記関係)

この相続登記の申請義務化は、国民への新たな負担を課すものであるため、手続きの簡素化・合理化



の観点から新たな登記の新設がなされます。

○相続人申告登記の新設

①所有権の登記名義人について相続が開始した旨

（具体例（3年以内に遺産分割が成立しなかったケース））



相続登記申請義務の履行手段の一つとなり、相続人が複数存在する場合でも特定の相続人が単独で申出が可能です。また添付書類も申出をする相続人自身が被相続人（所有権の登記名義人）の相続人であることが分かる当該相続人の戸籍謄本を提出することで足り、資料収集の負担が軽減されます。

但し、その後に遺産分割が成立したら遺産分割成立日から3年以内に、その内容を踏まえた相続登記の申請が必要となります。

○所有不動産記録証明制度の新設

相続人において被相続人名義の不動産を把握しやすくすることで、相続登記の申請に当たっての当事者の手続的負担を軽減するとともに登記漏れを防止する観点から、登記官において、特定の被相続人が所有権の登記名義人として記録されている不動産を一覧的にリスト化し、証明書として発行する制度です。

○登記名義人の死亡等の事実の公示

所有権の登記名義人の相続に関する不動産登記情報の更新を図る方策の一つとして、登記官が他の公的機関（住基ネット等）から取得した死亡情報に基づいて不動産登記に死亡の事実を符号によって表示する制度です。

これにより登記を見ればその不動産の所有権の登記名義人の死亡の事実を確認することが可能となります。

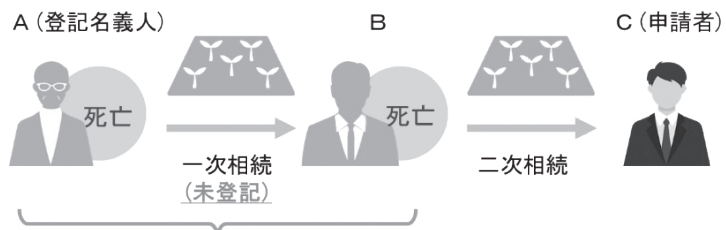
■相続登記の登録免許税の免税措置

令和4年度税制改正にて、下記2つの相続登記の登録免許税の免税措置が令和7(2025)年3月31日まで3年延長されています。

- 相続により土地を取得した個人が相続登記を受けないで死亡した場合の登録免許税の減免措置
→個人が相続（相続人に対する遺贈も含む）により

と、

- ②自らがその相続人である旨を申請義務の履行期間内（3年以内）に登記官に対して申し出ることで、登記官の職権にて登記が行われます。



Cが一次相続について相続登記を申請する場合、登録免許税が免税 ※BからCへの相続によるその土地の所有権の移転登記については、免税措置の対象外です。

土地の所有権を取得した場合において、当該個人が当該相続による当該土地の所有権の移転の登記を受ける前に死亡したときは、登録免許税が免税となります。

※免税を受けるには、申請書に必要事項の記載が必要です。

○不動産の価額が100万円以下の土地に係る登録免許税の免税措置

→土地について相続（相続人に対する遺贈も含む）による所有権の移転の登記又は表題部所有者の相続人が所有権の保存の登記を受ける場合において、不動産の価額が100万円以下の土地である時は、登録免許税が免税となります。

※免税を受けるには、申請書に必要事項の記載が必要です。

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

庭球人語 其の五四

レベルダウン成功事例その2

中級クラスの71歳の女性の話である。

もう何十年も通い続けてくださっているのだが、加齢による反射神経の衰えから中級クラスのレベルについて行けなくなっていた。

ご本人とクラスの皆さんの事故防止の観点から、何年も担当コーチがレベルダウンを勧めていたが、受け入れていただけなかった。

この2年半、何度も社員会議で話し合った。

高齢者の方々に気軽に楽しんでいただくために、「ゆったりクラス」を新設した。

徐々に在籍者も増えていったので、このクラスへの変更を担当コーチから勧めたが、これも受け入れていただけなかった。

現状では「お願い」しか出来ず「強制力」がない。

そこでスクール規約を見直して、「レベルは誰が決定するか」について、具体的な取り決めを作って条文中に明示した。

弁護士先生に見てもらったら「判定に不服がある場合の申告先を明示しておいた方が良い」とのアドバイスをいただいた。

「レベル判定は担当コーチが決定する。」
「判定に不服がある場合は、フロントに申し出る。」
「最終的には担当コーチの判断に委ねることとする。」

これらを盛り込んだスクール規約の修正版を作成し、全スクール生に2週間に渡って配布した。

ほぼ全員に配布できたのを見計らって、この方がプライベートレッスンにいらした時、レッスンの終わりを待って、「～さん、たいへん申し上げにくいのですが」と声をかけ、「来月からゆったりクラスか初級クラスにクラス変更をお願いします。」と伝えた。

すると即座に「どちらにも行く気はありません。私は中級で迷惑をかけずやっていけています。」とおっしゃったので、「それは～さんの判断ですよね。先日配布したスクール規約に『レベル判定は最終的に担当コーチに委ねる』と明記しています。」と伝えた。

また同時に、「私も64歳なのですが、動体視力や反射神経の衰えを自覚しています。テニスのレベルは確実に落ちていきます。」などと自己開示もした。時には笑顔で、時には真剣な顔で30分くらい話をした結果、「クラス変更しないのなら、やめるしかないんですね。」とその方がおっしゃって、その日の話し合いは終了した。

1週間後、その方から電話があった。
話す態度も謙虚な姿勢に変わっていて驚いた。

「来月から初級にクラス変更します。今までわがままを言ってすみませんでした。」

そして先日、初級クラスでプレーするその方の様子を遠目に見ていた。

最後のゲーム練習でもチャンピオンになっていて、一緒に様子を見ていたフロントさんも「勝てるから嬉しいんじゃないですかね。」と言っていた。

中級にしがみついて、思うようにできない中でテニスするより、勝ってチャンピオンになれる初級クラスの方がご本人もやって楽しいのではないだろうか。そう感じた。

そして、もうひとつ。

前回のパーキンソンの方にも、今回の71歳の女性にも、レベルダウンをお願いする時に「敬意」を忘れずに話すことを意識した。「あなたという人間の価値にテニスのレベルは全く関係ないですよ」と心で強く思いながら話していた。

これは日本テニス事業協会にてニスプロデューサー人材育成勉強会をやらせていただいた時、人間関係の悩みの改善に成功した方々に唯一共通した考え方である。

今年の正月、息子と久しぶりにテニスをした。全く打てなくなっていて、試合も惨敗。自分自身をレベル判定するなら間違いなく「初級」であった。「心は27歳、身体は64歳」の私は、自分にこう言い聞かせている。

「私という人間の価値にテニスのレベルは全く関係ないのだ。」…言い訳である。でも言い訳も時として必要なのだ。

すべてはテニスを楽しく続けるために!!

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. 03-6439-5803 担当 山崎 陽介
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. 03-5539-8978 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
〒157-0073 東京都世田谷区砧 1-13-4	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
東京リゾート&スポーツ専門学校テニスコース	テニスコーチ養成
〒113-0033 東京都文京区本郷 4-12-6	Tel. 03-5615-9210 担当 松田 佑介
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 hacomono	ウェルネス産業向けオールインワン基幹システム「hacomono」の開発・提供
150-0001 東京都渋谷区神宮前 2-34-17 住友不動産原宿ビル 5F	Tel. 03-6778-4949 担当 浦口 純奈
株式会社ビーシーセンター	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等
〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3 プレメンスト 401	Tel. 03-3209-6111 担当 高山 純寛
社会保険労務士法人プロジェクト	日常の労務問題等に関する相談等
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 7F	Tel. 03-6439-5585 担当 福井 一弥
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	Tel. 03-3839-7120 担当 三浦 貴行

◆協力賛助会員 (50 音順)

ジャスバス株式会社	クレジットカード、電子マネー決済システム、ポイントシステムの提供、ペイジー口座振替サービスの提供
ジャパンリスクマネジメント東京株式会社	生命保険・損害保険代理店
株式会社ダイエープロジェクト	スポーツ施設用大型テント、スポーツ施設設計・施工等、その他建築工事一式
東京ウェルネス株式会社	テニス施設・インドアコート・スポーツ施設設計・施工
東京海上日動火災保険株式会社	損害保険全般
ホクエツ印刷株式会社	印刷業

□賛助会員 (50 音順)

株式会社アイエス	広告物印刷
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社 ASURA	エナジードリンクの製造、販売
アメアスポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
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
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	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 cielo azul	HP制作・Web集客コンサルティング・Webオウンドメディア運営

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・成成品・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
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 FIT	テニススクールに向けた省エネルギー提案・コート照明のLED化設計・空調の入替設置他
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！

全仏オープン混合ダブルスで加藤未唯選手とティム・プッツ選手のペアが見事優勝しましたね。これは昨年の柴原瑛菜選手とウェスレイ・クルーホフ選手のペアの優勝に続く日本人選手による2年連続のタイトルとなりました。全仏オープンでは26年前の1997年に平木理化選手とマヘシュ・ブパシ選手のペアが同種目を優勝し歴史に名を残しています。何か日本人女子選手にとって全仏オープンのミックスダブルスは相性の良い大会なのではと、勝手に期待してしまいますね。

また、車いす部門では、小田凱人選手がシングルスで初優勝を果たし、国枝慎吾選手が引退した後をしっかり引き継いでくれています。これからの活躍が楽しみです。また、地上結衣選手も女子ダブルスでコタツオ・モンジャン選手と組み、昨年の雪辱を果たし見事優勝しています。

国内では、「W15 柏 大東建託オープン supported by JWT50」大会で19歳の伊藤あおい選手が全試合ストレート勝ちで優勝しました。

そして今週は、錦織圭選手が2021年10月以来1年8ヵ月ぶりにカリビアンオープンに復帰します。どんな試合になるか分かりませんが、(本誌が発行の頃には結果ははてしていますね。) テニスが再びメディアに取り上げられることが増え、盛り上がることを期待したいですね。

ウクライナの情勢はまだまだ予断を許しません、テニスが出来る幸せ、仕事ができる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! 2023.6 Vol.95

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:2023年6月30日

発行責任:大久保 清一

編集責任:吉田 好彦(広報委員長)

発行所:公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-5577-7361

FAX.03-5577-7362

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町1丁目

10番1号 サクラビル4階

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

選ばれるトーナメント品質。

60年以上に渡り、数多くの国内主要大会で使用されている「ダンロップ フォート」。

そして、全豪オープンを支える「ダンロップ オーストラリアン オープン」。

このダンロップを代表する2つの試合球は、トーナメントでの使用を前提に、厳格な品質管理体制で、1つひとつのボールに高い品質が作り込まれています。

そんな試合球に与えられた使命は、大会のグレードやプロ・アマに関わらず、つねに安定したパフォーマンスとフィーリングをプレーヤーに提供すること。

たった1つのボールの良し悪しが勝敗を左右するトーナメントの世界で、いつも安心してプレーに集中できる均一性を究めた試合球として、ダンロップは選ばれ、国内や海外での数多くのトーナメントを支えています。

信頼に応え続けるスタンダードな試合球
「ダンロップ フォート」

全豪オープンを支える大会使用球
「ダンロップ オーストラリアン オープン」



松岡修造
ダンロップ テニスボール
アドバイザー



「ダンロップ オーストラリアン オープン」が女子テニス国別対抗戦の大会使用球に採用。

1963年に創設された女子テニス国別対抗戦「フェドカップ」が女子テニス界のレジェンドであるビルリー・ジーン・キング氏の名を冠した大会名に変更。新しい大会名は「ビルリー・ジーン・キング・カップ」。2021年、ダンロップはオフィシャルボールサプライヤーとして2年ぶりに開催された同大会のサポートを開始しました。

SDGs達成に向けて、「ダンロップ フォート」は持ち運びやすく、CO2削減にも寄与。

「ダンロップ フォート」のパッケージに採用されているPET容器は、ボール本体を除く容器の重量が以前のスチール缶に比べて約40%軽く、1ケース(5ダース)あたりの総重量では約1.3kgの軽量化を実現しています。これにより持ち運びやすく、トラックなどによる製品輸送時のCO2削減にも寄与。ダンロップは持続可能な社会の実現に向けて、地球環境に配慮した取り組みを継続的に推進しています。

