

# TIA News!

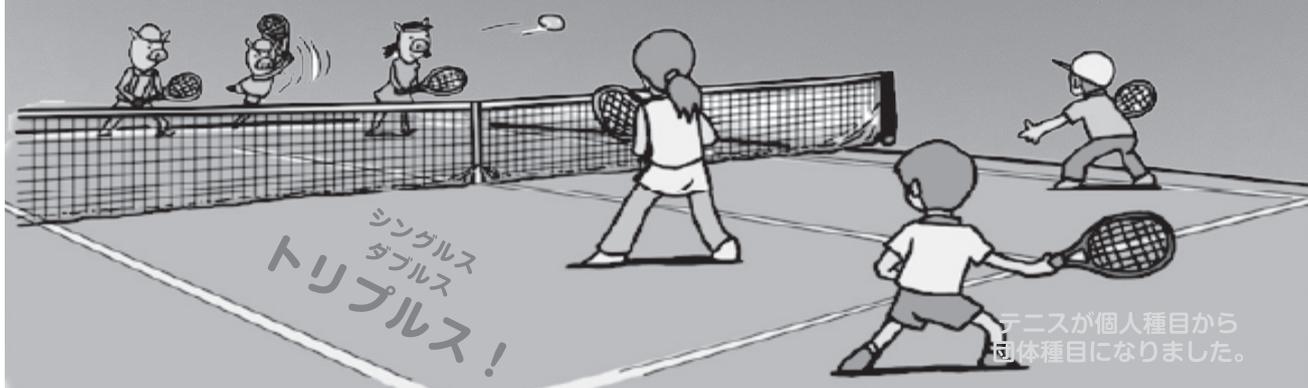
2023.9.Vol.96

3PLAYERS TENNIS GAME

# とりふりるす

TENNIS TRIPLES

テニス・トリプルスは、三人制の新しい種目です！



## Contents

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| ■ “TOPGUN PROJECT 2023” 開催要項…………… 2     | ■ フロント部会報告…………… 20        |
| ■ 第15回テニスプロデューサー限定研修会開催報告… 4            | ■ コーチング研修会開催報告…………… 21    |
| ■ 第18回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験実施要項…………… 7 | ■ 近畿テニス事業協会活動報告…………… 22   |
| ■ テニスプロデューサー紹介…………… 11                  | ■ テニス・トリプルス大会開催報告…………… 24 |
| ■ 安全委員会通信 Vol.47…………… 13                | ■ スジガネ君、テニスを語る…………… 25    |
| ■ 安全・危機管理セミナー開催報告…………… 15               | ■ 人事・労務コラム…………… 26        |
| ■ クラブ部会・後継者の会報告…………… 17                 | ■ 税制コラム…………… 28           |
| ■ スクール部会報告…………… 18                      | ■ 庭球人語「人柄重視」…………… 30      |
| ■ コーチ部会報告…………… 19                       | ■ 賛助会員名簿…………… 31          |
|   | ■ 編集後記…………… 32            |



# " TOPGUN PROJECT 2023 "

## 開催要項

- 名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2023**
- 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）  
協 賛：ダイドードリンコ株式会社
- 会 場：**東京グリーンパレス**  
〒102-0084 東京都千代田区二番町2番地 TEL 03-5210-4600  
【東京メトロ有楽町線「麴町駅」徒歩1分／東京メトロ半蔵門線「半蔵門駅」徒歩5分  
JR線他「市ヶ谷駅」徒歩7分／JR線他「四ツ谷駅」徒歩7分】
- 期 日：**2023年10月17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：**150名（先着順にて締切）**
- 参加費用：

①加盟会員	23,500円（税込）	※パーティ費（¥7,000税込）、昼食を含む
②テニスプロフェッショナル	18,000円（税込）	※パーティ費（¥7,000税込）、昼食を含む
③非加盟（JPTA会員）	29,000円（税込）	※パーティ費（¥7,000税込）、昼食を含む
④非加盟	34,500円（税込）	※パーティ費（¥7,000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をご記入ください。  
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習ポイントカードをご持参ください。
- 申込締切：**2023年10月10日（火）**
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局  
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 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  
（ジャ）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

## 2023年10月17日(火)

時 間	内 容
9:30～10:00	受付 東京グリーンパレス 宴会場ふじ
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：薬師寺 執事長 大谷 徹英氏 テーマ：心のしくみ 内 容：人の世は、すべてが人と人との関わりの上で成り立っています。その一番重要な人間関係がものすごく難しいのは、皆が知っていること。間違いなく、人間関係が良ければ幸せを感じ、悪ければ不幸に陥るからです。この人間関係がどうすればより良くなるかを、仏さまのお教を基に、一緒に学ばせていただきたいと思ひます。
12:00～13:00	昼食（お弁当）
13:00～14:00 事例紹介	講 師：株式会社SDCホールディングス 代表取締役会長 / 株式会社ITC 代表取締役社長 諏澤 誠治氏 テーマ：次世代へ引き継ぐ次の一手！ 内 容：無一文で起業し、一代で築き上げた会社を未来永劫発展させるために駆使する次の一手！と、若い方々に向けて～どうすれば成功者になれるか！？成功への方程式を分かり易く解説します。
14:10～15:10 事例紹介	講 師：はちおうじ庭球塾 塾長 菅尾 祐助氏 テーマ：アスレティックトレーナー、ジュニアテニスコーチとして今後のテニス界を盛り上げる 内 容：「テニス人口を増やす」をテーマに、前半は現在ジュニア育成のテニスコーチをしている観点から、「ジュニア育成の現状と今後の課題」について。後半は、「テニスの生涯スポーツ化」について、スポーツ・運動が健康寿命に与える影響。他のスポーツにはない、テニスの良さについてお話をさせていただきます。
15:20～16:20 事例紹介	講 師：株式会社レック興発 代表取締役 新堀 丘氏 テーマ：「テニスで人生を全うする」「日本のテニス界を盛り上げる」という2大テーマを達成するにはどう考え行動するか？ 内 容：今年の4月にレック興発は創業50年を迎えることが出来ました。会社設立から現在までの振り返りと自分がどのように関わってきたかをお伝えします。若い頃は不良社員と言われても不思議でなかった私が、20年に渡り代表を務めていることは自分でも不思議でなりません。一時期は委託契約での収入に頼っていた運営が直営事業所の増加で変わったこと、今後のことを事例を含めて発表します。テニス界を盛り上げるということを口にする方は多いですが、一步踏み込んだ取り組みをしていきたいと常々思っています。そして、それを業界全体の取り組みとして動きたいと熱望しています。ジュニア・キッズの獲得、ナショナルチームの応援・盛り上げの想いを魂を込めてお伝えします。
16:30～17:30 事例紹介	講 師：ノアインドアステージ株式会社 フロントスーパーバイザー 小坂 隆子氏 テーマ：強くて優しいチーム作り 内 容：個人の方よりチームの方で動いた方がより力が発揮できます。ノアインドアステージ約30校の事業所を回っているからこそ感じるチームの力。コーチとフロントの連携、先輩、後輩の関わり方などうまくいっている事業所の共通点などを交えながら、リーダーだからこそ大切にしたいことを伝えさせていただきます。
17:30～17:35	閉会挨拶
18:00～19:30	懇親パーティ

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



## 第15回テニスプロデューサー限定研修会 開催報告

期 日：2023年7月4日（火）

場 所：有明テニスの森公園・ショーコート1F 会議室

参加者数：35名 アンケート回収数：31通

### アンケート結果（抜粋）

#### 1. 基調講演：人と組織と事業を成長させる PDCA 経営

株式会社アーレア 代表取締役  
渡瀬 ひろみ氏

感想：

- とても勉強になった。 …13名
- PDCAを小さく何回もまわすこと、が参考になった。 …13名
- ABテスト、PDCAの考え方が良く理解出来た。 …8名
- これからすべきこと、具体的なヒントがたくさんあった。 …7名
- 非常に良かった。素晴らしかった。 …6名
- 新規事業への取り組みが参考になった。 …6名
- 仕事に落とし込んでいきたいと思った。 …5名
- いろいろ試してみたいと思えた。 …5名
- 今の自分にとっても響く内容だった。 …4名
- とてもわかりやすく事業や人を成長させる方法を聞いた。 …4名
- 失敗から学ぶ事が必要だと教わった。 …3名
- トップダウンからボトムアップにしていくことは大変だが必要だと感じた。 …3名
- 習慣や慣習を疑ってみる。既存のやり方、固定概念を捨てる。トップダウンからボトムアップへ変化させる等、これらを考えてがんばっていききたい。 …3名
- PDCAを毎日した場合の倍率に驚いた。 …2名
- 売上でなくユーザー増、リピーター増を見ていく話もおもしろいと思った。
- 限られた資源やマーケットに対して「地上戦」から「空中戦」という見方は大変勉強になった。
- 人が成長しないかぎり企業が成長しないのはまさにその通りだと思う。
- 「うまくいかないことは発見！」が衝撃的だった。



#### 2. 事例紹介：JTIAが「テニス・トリプルの普及」に取り組む理由とは

株式会社サイオ 代表取締役 金子 栄継氏

感想：

- コーチ研修に取り入れてみたい。 …9名
- 普及の難しさ、重要さを感じた。 …6名
- トリプルのルールを（改めて）しっかり知ることができた。 …5名
- まずは自分が体験しようと思う。 …5名
- 自社で自分たちに合った形でやっていけないのか検討したい。 …5名
- イベントに取り入れてみたい。 …4名
- ローテーションやルールをわかりやすくして誰でも楽しめる競技になることを期待している。 …3名
- 告知、いかに知ってもらおうかが一番重要だと思う。 …2名
- トリプルの可能性を意見交換できて良かった。 …2名
- メディア等で取り上げてもらって認知度を上げる必要があると思う。 …2名
- やると盛り上がるし楽しいことは間違いないと思った。 …2名
- もっと自由にしてみても良いのではと思った。 …2名
- シニアクラスから導入してみようかと思う。
- 年齢別での大会開催は良いと思った。
- トリプルだけでなく、団体戦（S/D/T）は認知度が上がって良いと思う。
- 4ゲームやスーパータイブレークなどのショートゲームが良いと思う。
- トリプルはお客様同士の輪につながると思う。



- トリプルスは課題もあるが、いろいろな層の方に試合を楽しんでいただくツールとしておもしろい。
- 過去に何度かプレーし、ルールやローテーションに最初は戸惑ったがとても楽しかったことを覚えている。
- テニス経験者には新しいスポーツとして、初心者にはデビューする足掛かりとして楽しんでいただくと幅広くテニスを知っていただける機会になると思う。

### 3. 事例紹介：店舗開発におけるブランディングの必要性と地域との関わり

株式会社スポーツクリエイイト CS推進部  
部長 西潟 隆生氏

感想：

- わかりやすく参考になった。 …13名
- ブランディングの重要性を知った。 …7名
- ブランディングをお客様用、スタッフ用、集客用と分けるのはなるほどと思った。 …3名
- ブランディングやお祭りイベントでの運営が素晴らしいと思った。 …2名
- 明確なターゲットを掲げ集客していて素晴らしい。 …2名
- 「夢は語るものではなく実現するものだ」が良かった。 …2名
- 体験からの入会率は見事。 …2名
- 言い方や表現を変えることは大変参考になった。 …2名
- 地域のお祭り参加や、幼稚園等の訪問イベントをやってみたい。 …2名
- 新規立ち上げを分かりやすく言語化できていて素晴らしいと思った。
- 色々勉強されていることに刺激を受けた。
- 地域との協力で自商品を知らない方に知ってもらえるきっかけになると思った。
- 何が推しなのか、ピンポイントでアピールすることが重要だと感じた。
- 何を目的として実行するか、良い判断基準を開けた。
- コーチがフロントもソフトテニスもできるようにしている会社の方針、教育を見習いたい。
- 自社、自校の強みを知り地域にどのように働きかけるかについて勉強になった。
- 地域密着型のスクール経営で更なる新規確保につながると感じた。
- 近隣校とのスタッフ共有で体制の統一化が図れ、Jrスクールウェアでさらに宣伝効果を産んでいると感じた。



### 4. 事例紹介：小さなテニスクラブが40周年を迎えて

有限会社オールサムズ 取締役 大関 善一氏  
感想：

- 何でも取り組む姿勢とチャレンジは参考になったし見習いたいと思った。 …9名
- 地元のスクールとして地域に愛されているなど感じた。 …7名
- お客様の立場になって必要なものを創る大切さを学んだ。 …7名
- 参考になった。 …7名
- 手作りの想いが良かった。 …5名
- 多くの取り組みをされていることに驚いた。素晴らしい。 …3名
- テニス以外のイベントが良いなと思った。 …2名
- とても温かい施設で微笑ましいエピソードで良かった。 …2名
- 応援しています。 …2名
- テニス以外の取り組みが今後必要だと感じた。 …2名
- コケピヨは実施したいと思った。 …2名
- お客様の口コミが増えたり、話題になりそうな仕掛けがたくさんあった。
- 活用できる事例がたくさんあった。早速スタッフと検討していきたい。
- 創業者の苦勞、二代目の苦勞、それぞれだと感じた。
- 社長の行動力、創造力、実行力、独創性に敬意を表したい。
- 新規事業の取り組みも積極的で、お客様、スタッフの声を聞いており、挑戦と失敗の繰り返しでお客様とともに成長してきたんだと感じた。
- このスピリットを少しでも自社の取り組みに取り入れていきたい。
- タイトルに「小さな」とあるがフットワーク軽く様々なことにチャレンジできるのは大きなメリットを感じた。
- 現場でスモールチームを作り、チャレンジングな職場にできるよう参考にしたい。
- ビーチテニスを作ったところから運営の内容、私募債でお金を集めコートを作ったお話しは興味深かった。



### 5. 講演：最高の結果を出す「目標達成の全技術」

未来創造弁護士法人 経営企画室長  
黒石 涼氏

感想：

- 目標達成について勉強になった。 …16名
- とてもわかりやすかった。 …7名
- 勉強になった。 …4名

- 午前中の話とつながりすっきりした。相乗効果で理解することができた。 …4名
- ロールームに興味を持った。 …3名
- 目標の決め方が参考になった。 …2名
- 原点回帰は必要、大切。 …2名
- これまで似たような内容を学んではきたが、復習も兼ねつつわかりやすく有意義だった。 …2名
- やはり「人」が大事なんだと思った。
- 上司として、リーダーとしてあるべき姿、とるべき行動を確認できた。
- 自分の足りないところがたくさんあり反省した。今後の人との接し方に注意したい。



- 今後は捨てる勇気を持って取り組みたい。
- 部下の為の時間のためにも自分の時間を前後に持っていくことが大事だと感じた。
- 自分がやりきっていないことに気づけたので明日から変えていく勇気をいただいた。
- 目標を達成するためには強い意志が必要。「誰が」「何を」言うかは本質だと思うので普段からこの人にならと思われる行動をとりたい。
- きれいな話だけでなく現実的な話だったのでしっくりきた。
- 時間がかかることやうまくいかないことなどの例もあり想像しやすかった。
- 常に目標を目に見えるところに置き、アクションプランを見直していくことができるよう現場のサポートをしていきたい。



# " Tennis Producer 2023 "

## 第18回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項  
2023年11月15日(水)~17日(金)

### 受講&受験方法が2通りあります！

#### ☆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。

- \* 2023年11月15日(水) 終日 基礎編の講義
- \* 2023年11月16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。

- \* 2023年11月15日(水) 終日 基礎編の講義
- \* 2023年11月16日(木) 午前 基礎編の試験
- \* 2023年11月16日(木) 午後 シニア編の講義
- \* 2023年11月17日(金) 午前 シニア編の試験
- \* 2023年11月17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）

- \* 2020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。
- \* 2019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 2023 "

## 第18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:03-5577-7361  
〒101-0054東京都千代田区神田錦町1-10-1 サクラビル4F  
【近隣駅：都営新宿線小川町駅／千代田線新御茶ノ水駅／J R 神田駅／他】  
〈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  
【J R 大阪駅 中央口より徒歩5分、J R 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：2023年11月15日(水)9:00 ~ 11月17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24名 〈大阪会場〉先着24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：2023年11月28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：2023年11月7日(火)
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局  
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 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

2023年  
11月15日(水)、16日(木)、17日(金)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	科目	講師/試験官
2023年 11月 15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)正木企画 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
2023年 11月 16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 テニビズ(株) 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	
2023年 11月 17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 ノアインドアステージ(株) 大西 雅之
	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（認定証と登録カードを発行）

更新料：22,000円（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。



## シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP070036

株式会社クリスタルプランニング 岡田 浩司



JTIA News！をご覧の皆さま、株式会社クリスタルプランニングの岡田浩司と申します。

### 【自己紹介】

三重県出身。

中学校の部活で軟式テニス、社会人になって自社に入社してからテニススクールに通い硬式テニスを習いました。テニスは上手ではないので、趣味としてテニスを楽しんでいます。入社当時はフロントスタッフとして勤務、弊社の事業所を4ヵ所勤務の後、本部に入りました。現在、社内では本部スタッフとして会社の運営、そして4事業所のサポートを行っています。

### 【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】

10年以上前はフロントスタッフとして勤務していました。私はテニスコーチになれるだけの技術とテニスレベルがなかったので、将来のスクールのマネジメントにも関わられるようにテニスプロデューサーIを取得しました。当時は目の前のお客様の事しか考えられず、お客様のおっしゃること、求めることばかりに意識が向き、視野も狭く、スクールを運営していくスタッフとしての知識・情報も乏しかったと思います。スクール全体として、会社を運営する者としての視点と思考が欠けていました。顧客管理、安全・危機管理、財務管理、マーケティングなど普通に勤務しているだけでは中々得られない知識と情報をテニスプロデューサーの講義で学ぶことが出来、現在の本部としての立場になってその知識が今とても役立っています。その後、年数を重ねるごとに他のテニススクール事業者様のコーチスタッフ、フロントスタッフ、経営者様と接する機会も増えてきました。より高度な知識と情報が必要になった為、シニアテニスプロデューサー試験を受験し何とか合格することが出来ました。科目数が沢山あったので勉強は大変でしたが、今まで自分が目にしたこと、少し耳にしたことがある内容も入っていたので、興味を持ちつつ講義に集中して学ぶことが出来ました。何となく知っていたこと、知らなかつ

たことなどのお話があり、講義を受けることで頭の中でバラバラになっていた情報の整理が出来たこともよかったことの1つです。

### 【現在】

社内では会社全体の運営と現場のサポート、外部では近畿テニス事業協会の事務局として活動をしております。特に近畿テニス事業協会の事務局を拝命してからは、これまで以上に沢山の知識・情報を必要としています。私が所属している近畿テニス事業協会にも26の事業者様が加盟しておられます。それぞれテニススクール、クラブ会員、レンタルコート、テニス以外のスポーツ、フィットネス、ゴルフ、フットサル、バドミントンなどのいろんな形態の営業をされていて、新しい種目の導入に関する注意点、助成金、事業承継、土地に掛かる税金などのお話をお聞きすることもあります。物価高、趣味の多様化、少子高齢化などの影響により、一般成人の新規集客、ジュニアスクール生の減少、クラブ会員の減少に困っているとお話を最近よく耳にします。それらの事象に対策・対応するためにシニアテニスプロデューサーの講義で学んだ内容がとても役立っています。せっかく学んだ知識を他社員にも伝えることで、自分自身もアウトプットが出来、知識の定着、幹部候補社員のレベルアップに繋がっています。近畿テニス事業協会としてセミナーを企画・運営しているのですが、その際にもシニアテニスプロデューサーの知識と情報は有効に活用できています。今は、自社だけでなく、テニス界としてどう盛り上げていけるのかを頭を悩ませながら活動しています。

### 【最後に】

私は何かきっかけがないと学ぶことが苦手です。シニアテニスプロデューサーという資格試験があった為、集中して学び知識を得ることが出来ました。貴重な情報を学ばせていただきましたので、これからはせっかく学んだことを社内で活かし、テニス界としてまずは地域の方へのテニスの普及活動、そしてテニスに関わる事業者の皆様がより一層発展出来るように尽力していきます。



## シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP170280

株式会社ITC 大塚 裕也



皆様、はじめまして。株式会社 ITC の大塚と申します。昨年度シニアテニスプロデューサーに合格しました。はじめてテニスプロデューサーⅡに合格してから足掛け6年？いや、もっとでしょうか!? やつとの思いで合格しました。

毎回どれか1科目を落とし再試験の常連となり今回念願のシニアテニスプロデューサーとなったことを誇りに思います。本当は1発で合格したかったのですが、やはり勉強が好きなので誰よりも多くの時間を学ばせていただきました。講師の先生方ありがとうございます!!

まず簡単な自己紹介をさせていただきます。

兵庫県生まれ兵庫県育ち。

幼少の頃より両親がテニスコーチをしていたので自然とテニスを始めました。というのは真っ赤な嘘で、小学生の頃は野球少年でした。

いつも母の試合についていくのが子供心に嫌で嫌でしょうがなく、いつも「早く負けて～早く帰ろうよ～」と言っていたのを今でもよく覚えております。そんな背景もあり物心つく頃には大のテニス嫌いになっていました。

しかし、両親がテニススクールをしていたので仕方なくコートに付いていき、レッスンが終わるのを待ちました。空いているコートがあればバットを持って一人野球をしていました。しかし当時の鬼コーチに激怒され無理やりラケットを持たされ何となく始めたのがきっかけでした。

今はお亡くなりになりましたが、私の師匠であるその鬼コーチのおかげで今こうしてシニアテニスプロデューサーとして現役で活躍させていただいておりますこと、感謝しかありません。ありがとうございます。この場を借りてお礼申し上げます。

ただ、嫌いからはじめたテニスでしたが中学生部活に入部してから火が付ききました。誰にも負けたくないという思いで必死に練習し、気が付けばオーストラリアにテニス留学するまでになっておりました。当時は日本人も一人もいない中、ITF サーキットを中心に活動し本気でプロとしてやっていく覚悟を決めた瞬間、膝を故障し選手を断念しました。そこから紆余曲折あり現在に至ります。

ちなみにこれ以上書くと長編小説になるので省略しますが、当時一緒にツアーを回っていた友人は後の世界1位になりました。興味のある方は是非お会いした時にお

声掛けください！前置きが長くなりましたが本題に入りたいと思います。

まずテニスプロデューサー制度は非常に素晴らしい制度です。

我々テニスコーチはどうしても自身の現場の事、レッスンの事に業務が集中しがちですが、やはりその施設を運営できる経営者が必要です。テニス施設の運営に必要な事の全てを学べるのがこの制度だと思います。事業協会の勉強会、講習を通じいろんな方と出会い情報交換を行える事も非常に素晴らしいことだと思います。常に刺激をいただき、学ぶ機会を作っていただきありがとうございます。

「これからのテニス業界に必要なと感じる事」

今、テニススクールは大きな転機にあると思います。昨年までコロナ禍で多くの事業所様が少なからず何らかの影響を受けたと思います。弊社も多くの影響を受けましたが、これをきっかけに多くの事を考えさせられました。そういう考えが今までにはなかったので良いきっかけになったと今では考えております。今までの当たり前が通用しない事態になった時に、どういう行動をするかで結果は全く違うものになります。今までの常識を打ち破り新たな方向に進む力を身に付けるために学び続け現場で実践する事が重要です。変化しながらテニススクール事業を継続させるためには後進の育成も必要不可欠です。我々シニアテニスプロデューサーはその資格があると信じています。

「テニスは一つ」

いろんな形はありますが最終的に「テニス」です。テニス業界全体がお互い協力し、テニス業界を盛り上げるための施策を計画する事が必須だと思います。少しでも多くの人にテニスを経験していただく、テニス人口を増やし続けるために何を行うか、我々で考え実行していきましょう!! 私は本気で思っています。皆様と協力すれば必ずできると。

最後になりますが、皆様、私の拙い文章にお付き合いいただきありがとうございます。これからもご指導ご鞭撻よろしく申し上げます。このような機会を与您いただきありがとうございます。どこかの会場で皆様にお会いできる日を楽しみにしております。将来的にはテニスプロデューサー制度を世界に通じる資格にしたいと思っています。ありがとうございます。



## 高齢者にどう向き合うかテニス事業

テニスはどのスポーツより長生きすることが発表されて久しいですね。

長生きできることはとても有り難いことではありますが、自分が高齢者と言われる範疇に足を踏み入れてみますと、どう長生きするかが大事なような気がします。

皆様、肌でお感じの通り、テニスクラブ・スクールの高齢化が進行し、お悩みのことと思います。一般的には65歳以上を高齢者というようですが体力も知力も気力も人それぞれ。悩ましいかぎりですね。

最近では高齢者の転倒事故が増えています。サイドステップやバックステップでシューズがコートに引っかかってしまうようです。本人が思っている以上に足が上がっていないんでしょうね。レッスンのメニューも高齢化対策が必要です。20年前は最上級のクラスでガンガンとプレーしていても、時がたてば若い人たちのボールスピードや動きについていけなくなる現実！スクールとして、クラブとして、どのようなクラス設定や、仕組み作りができるのか、どう長く「気持ちよく」テニスを楽しんで頂くのか考えなくてはなりません。高齢者というボリュームゾーンは経営的に見ても大切なマーケットな

のですから。

とあるスクールでのお話です。90歳になる会員の男性、会費の未納があったようですがご本人は支払ったとお話されていたそうです。担当スタッフがご家族にご相談したところ認知症であることを打ち明けられたそうです。さて支払いの件は一段落して、その後ご家族がその男性のレッスンを見学にいらっしゃいました。後日家族会議を行い継続は難しいと判断なさり、ご本人も納得の上休会の手続きをなさったそうです。しばらくしてご家族の方がロッカーの荷物を引き取りにいらした際、帰りぎわスタッフに「今までありがとうございます。」と言って頂いたそうです。

お客様との信頼関係の構築はまず何よりも大切ですが、そのご家族の皆様まで視野に入れた対応は見事です。今後のテニス事業の在り方に大いに参考になる事例ではないでしょうか。

さて、筆者は後期高齢者ゾーンに向けて気力・体力・知力を鍛えながら、転ばないように飲み過ぎには注意してまいりましょう。

## ■気をつけましょう！この季節

### コートおよび周辺の念入りなチェックを

秋口はコートの結露、落ち葉など、転倒事故に繋がる要素が増えます。

始業時チェックは「欠かさず」「念入りに」行いましょう。

### 体操の工夫をしましょう

体操の順番や負荷を見直しましょう。

急激なストレッチで肉離れを引き起こすこともあります。

徐々に筋肉の温度を上げていくなど、体操自体の負荷も考えてみましょう。

テニスの動作で負荷のかかる部位に効果のある体操であるかを見直しもお勧めします。

### 年齢や体力に合った負荷を

季節要因だけでなく、会員様の高齢化による事故が増えています。



近年は転倒事故も増えており、過度な負荷、無理な動きへのケアはより必要です。

送球の負荷への注意や、バックステップを避けるなど、マニュアル化をお勧めします。

怪我の中でも一番多いのはハムストリング（太もも裏の筋肉）や腓腹筋（ふくらはぎ）など下肢の肉離れ

です。

動き出しの一步目での肉離れを回避するために、休憩中も足を動かす、軽くストレッチをするなどの声掛けをしましょう。

#### スクール生のレベル差対応を

新規入会者だけでなく、進級者、復帰会員が増える季節です。

コーチは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。

クラス内のレベル格差は、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におけるローテーションや順番待ちになれていません。

あまりに複雑なローテーションにしない配慮も必要です。

また待機場所をコーンなどで分かりやすく示すことで、衝突事故などの危険性が少なくなります。

#### 寒暖差に注意

昼夜の寒暖差が大きくなる時期です。

ドリルの負荷や生徒の配列を変えるなどの工夫をし

ましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスをしましょう。



以前に比べ、会員様の年齢が上がっている施設がほとんどかと思えます。

より怪我予防等、安全への意識が重要になります。

怪我=退会であり、お客様のスポーツの楽しみが失われることとなります。

また高齢のお客様は回復後の運動再開への不安も大きいと思います。

まずは最大限の怪我防止への対応をしましょう。





## 安全・危機管理セミナー ～「防災体験ツアー」～開催報告

安全委員会 副委員長  
株式会社ルネサンス 北村 悦成

- 日 時：2023年7月14日（金）14：15～16：05
- 会 場：東京消防庁 都民防災教育センター「本所防災館」
- 参加人数：20名

安全委員会では昨今の自然災害に対して、防災に対する知識と体験はいざという時に大いに役立つと考え東京消防庁 本所防災館のご協力を得まして「防災体験ツアー」を実施することとなりました。実際に地震や煙、暴風雨、都市型水害等の体験を通じて、安全安心な日常と事業運営を行うために各事業所で何を備えるべきか？体験を通して考えることができた貴重な機会になりました。これから私が実際に体験した各パートをダイジェストにてお伝えしていきます。

### 「ノブさんからのメッセージ」再現動画

1923年（大正12年）に発生した関東大震災にて被災した女性の方の手記を元にした再現動画をシアターで見ました。何気なく家族で昼食を食べている日常から、地震発生に伴う様々な自然災害を本人の手記に基づいた再現動画でした。壮絶な当時の状況を鮮明にイメージすることができました。

### 地震体験

6畳程度の部屋に入り、過去日本国内で発生した地震を体験しました。地震で転倒というニュースを見ますが、震度6レベルになると立っていることはできないと改めて実感しました。大地震の際に伏せること、これだけでも怪我を防ぐ案内にもなると思いました。

### 煙体験

暗い通路に充満した煙の中を脱出することを体験しました。煙は高いところに向かいます。立っての避難はまず無理でした。吸い込まないように口元を抑えて、使えるものは携帯のライトでも何でも使って、低い姿勢にて素早く脱出しなくては一酸化炭素中毒になってしまうことを実感しました。

### 暴風雨体験

正面からすさまじい風と、雨が打ち付けられる体験をしました。カップや長靴はレンタルしてもらえるので濡れることはありませんでしたが、身動きができないレベルの暴風雨は初体験でした。この状態で物が飛んで来たらまず避けられないと実感しました。

### 都市型水害

車に乗っている際に水害に遭い、車のドアを開ける体験をしました。水位によってドアを圧迫する力に差があり40センチ程度の水位でもドアを開けることは困難でした。バッテリーが故障して車の中に閉じ込められたら絶望的です。私も含め本所防災センター売店にて緊急脱出ハンマーを購入する参加者の姿が見られました。

体験料が無料でこの体験ができることに驚きました。また「もし自分の事業所で発生したら…」と考えられるきっかけを得ることが、今回の「防災体験ツアー」の収穫だと思いました。30年以内に70パーセントの確立で発生するだろう関東近辺の事業所の方は是非参加を検討してみてください。

ご予約はお近くの防災館にて <https://tokyo-bskan.jp/bskan/>





# 安全・危機管理セミナー 「クレーム対応研修」 ～初期対応の重要性からカスタマーハラスメント への対応について～開催報告

安全委員会 副委員長

株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 松島 琢磨

日 時：2023年9月5日（火）14：00～17：00

開催形態：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加人数：36名（現地参加9名、リモート参加27名）

講 師：株式会社ルネサンス スポーツクラブ事業企画部

水野 孝久氏（カスタマーサービスチーム）

秋山 仁氏（カスタマーサービスチーム 課長）

北村 悦成氏（スポーツクラブサポートチーム 専任課長）

安全委員会では9月5日(火)に「クレーム対応」をテーマとしたセミナーを開催いたしました。現地参加9名、リモート参加27名の合計36名の方にご参加いただきました。36名参加という数字を見ると、いかに「クレーム」に対し関心や興味の高さが覗えると思います。自分も支配人という立場ですので、今までにたくさんのクレーム等の経験をしてきました。今回参加させていただき、講師のお話を聞いて本当に勉強になり良かったと思います。

今回のセミナーは3部作のような構成になっており、第1部が「クレーム対応」、第2部が「カスタマーハラスメント対応」、第3部が「迷惑・問題行動の対応」です。講師の先生が信号機の色分けで表現していましたが、「クレーム」は青で安全。「カスタマーハラスメント」は黄色で注意。「迷惑・問題行為」は赤で危険です。とっても上手な例えだと思いませんか？

さて、まず「クレーム対応」の手順ですが、①正しい内容を聞き出す。→必ずメモや録音をして内容を残しておくことが大切です。②事実確認。→原因は何かを明確にします。③要求の内容は何かを明確にします。→謝罪なのか？説明なのか？補償なのか？④無理難題と判断したら。→毅然とお断りします。⑤決断できない内容の時は。→持ち帰り検討します。その際、いつ、だれが連絡するかを明確に伝えます。講師の先生に叱られてしまいそうな程簡素化して書きましたが、このように準備しておけば全く慌てる必要が無く対応できます。また、「ク

レーム」は内容によっては自社のサービスの改善・向上にもつながりますので前向きにとらえましょう。ですから青信号です。

次に「カスタマーハラスメント対応」ですが、カスタマーハラスメントの上位3位をご存じですか？1位は長時間の拘束。2位は名誉棄損。3位は著しく不当な要求。だそうです。お客様の要求内容に妥当性はあるか？その要求内容を実現するための手段・様態が社会通念上相当か？を判断します。カスタマーハラスメントはスタッフの負担が大きく、通常業務の支障になります。黄色信号の注意です。

最後に「迷惑・問題行為の対応」ですが、こちらはスクールやクラブの運営の妨げや、周りのお客様の迷惑になる為、赤信号の危険です。除名を視野に入れて対応します。まず事実確認→行為を注意→口頭で除名警告→口頭で除名→書面で除名の流れになります。

今まで私は、お客様からの要求や請求、権利等の主張に対して腫れ物に触るように気を遣って対応してきましたが、今回セミナーに参加してスクールの規約やルールの把握、時系列に沿った報告書の作成、保険会社・弁護士・警察との連携等をしっかり行うことによって、自信をもって適切な対応ができると感じました。何も怖がることはありません。堂々と対応していきたいと思います。

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。



## 第62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6月15日（木）14：00～17：00

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加者数：13名（現地9名、リモート4名）

事業所紹介：武蔵野ローンテニスクラブ（東京都杉並区）内藤 昇一氏

今期のクラブ部会は、現地とリモートを合わせたハイブリッドにて開催してまいります。時期は6月、9月、12月、2024年3月の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。

今期1回目のクラブ部会・後継者の会は、6月15日（木）に開催いたしました。今回の事例紹介は、武蔵野ローンテニスクラブの内藤 昇一氏に発表していただきました。昨年50周年を迎えた歴史と伝統あるテニスクラブの取り組みや、これからの50年に向けた思いを詳しくお話しいただきました。特に足腰に優しいクレコート11面にはこだわりがあり、ご年配のお客様にとっては、永くテニスライフを楽しめる素敵な環境が広がっています。また、クラブ会員主催の傘寿の会や餅つき大会、歴史ある武蔵野ファミリーミックス大会の開催や杉並区立中学校の部活動支援など、テニスに留まらず様々な地域との交流にも大変力を注いでいます。更に、会員制クラブを維持および発展させるために、特色ある2つのインドアスクールを運営し、今後の50年では「テニスクラブ文化を醸成し、次世代に伝統を継承する」という思い



にとっても共感しました。

後半は、各事業所の近況報告も兼ねて情報交換を行いました。事業所ごとに取り組み事項や課題は異なりますが、久しぶりの現地開催という機会を大切に、対面でのコミュニケーションや新たに参加した2名の方も含めて、有意義な時間を過ごすことができました。

今後も、各事業所同士の繋がりや、お互いが気軽に悩みや相談ごとを共有できる仲間作りを大切にしていきたいと思います。

本会の趣旨をご理解いただき、是非ともご参加賜りますようお願い申し上げます。





# 第八期スクール経営研究会第1回・第2回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会の8年目となるスクール経営研究会の第1回勉強会が、6月12日にリモート開催（Zoom ミーティング）にて出席者17名で開催されました。

今期のテーマは「持続可能なテニススクールとは？」と題して、テニススクール事業を今後持続して行くための課題や対策を中心に、参加者からの相談や情報を話し合う勉強会となりました。

今までとは違い全国のテニススクールの業況は悪化し、特にジュニアを中心とした新規集客に苦戦している事業所が多くなった様です。また、光熱費や物価高による経費の負担増、地価高騰による家賃の値上げなど、テニススクール経営の環境は悪化しております。その中で事業の統廃合や撤退の話も聞くようになりました。

今期は新たに3事業所が加わり、9月11日に開催された第2回では新たな事業所の事例紹介を中心に勉強会を進め、出席者は18名でした。

第一部の事例紹介では、今期初参加のMAX テニススクール（長野市）の安藤 将氏から、敷地内の工場跡を利用したテニススクール（室内4面）を中心とした多彩な事業を紹介して頂きました。私もMAX テニススクールの立上げに携わった経緯もあり、興味深く聞き入りました。

第二部では当協会の作成した「テニスクラブ・スクール会員在籍数調査集計結果」を検証し、改めて全国的なジュニア会員の減少が浮き彫りとなりました。また、10月より導入される「インボイス制度」に関する質疑や、10月より改定される最低賃金への対応、光熱費の高騰などの諸問題への対応が話し合われました。

勉強会はリモート開催（Zoom ミーティング）で行っておりますので、地方のスクールや小規模スクールで日頃参加の難しい経営者様の多くのご参加をお待ちしております。

ります。

## ■第八期スクール経営研究会（リモート開催）

【第1回】 2023年6月12日(月)

13:30～16:30 17名参加

第一部 参加事業所の近況報告

第二部 スクール経営の今後の課題

- 1) 不動産（土地・建物）に関わる課題
- 2) 建物・設備の老朽化
- 3) 事業継承の準備
- 4) スタッフの高齢化
- 5) スクール事業の見直し
- 6) テニススクールの生徒数の見直し

【第2回】 2023年9月11日(月)

13:30～16:30 18名参加

第一部 事例紹介 MAX テニススクール 安藤 将氏

第二部 スクール経営の今後の課題

- 1) テニスクラブ・スクール会員在籍数調査集計結果
- 2) インボイス制度の導入への対応
- 3) 少子化によるジュニア獲得への対策
- 4) 物価・光熱費の高騰に対する施策

## ■第八期スクール経営研究会 今後の開催予定（リモート開催）

【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40回コーチステップアップアカデミー ～各社の人気コーチによるレッスン発表会 (第2弾)～ 開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日時：2023年9月4日（月）13：00～17：00

会場：有明コロシウム

参加人数：29名

発表者：白倉 明博氏（タムラクリエイティブ株式会社 エリアマネージャー）

森 大祐氏（有明ベイサイド・有明ジュニアテニスアカデミー コーチ）

杉江 友祐氏（ジュンレオテニスドームかしわ台 イベント推進課ディレクター）

レッスンアシスタント：津田 真一氏（学校法人五大 統括本部ヘッドコーチ）

皆様、猛暑の続く中いかがお過ごしでしょうか。今年は本当に暑かったですね。今年ほどの暑さは記憶にございません。さて、9月4日に行われましたオンコートセミナーについて報告させていただきます。

昨年末に第1弾を行い大好評でしたので、この度第2弾を実施させていただきました。今回も全国各地から多くの方に参加をしていただきました。遠くからお越しいただき本当にありがとうございました。

今回は、前回よりもそれぞれの持ち時間を10分長く設定した事もあり、講師の皆様が伝えたい事が上手く参加者に届いたのではないかと感じました。今回のセッションはレベル設定を初級、男性中上級、女性上級に分けました。（前回は3つのレベルが全て上級に向けられていました。）白倉氏は初級、森氏が男性中上級、杉江氏には女性上級のレッスンを担当していただきました。

白倉氏には「段階的指導法と矯正方法は表裏の関係である」、森氏には「常に実践、リアルを意識したレッスン」、杉江氏には「試合において本当に必要な事を伝える」、などを中心に見せていただきました。しかしながら、上記の言葉だけでは当日の様子は全く伝わらないと思います。実際にレッスンを見に来ていただくと、「目から鱗!!!」という事が3人のレッスンの中から沢山ありました。皆様にお伝えしたいのは、オンコートセミナーは本当に来てほしいということ、「百聞は一見にしかず」であります。

講師3人のレッスンスタイルは全く違います。レッス



ンの運びも全く違います。これだけで答えは1つでないことがよく分かります。ただ共通しているものがあります。「絶対にうまくなっていただきたい。試合に勝っていただきたい。」という想いです。その想いが考えを作り、手法を作るのだと思います。今回もレッスンを見てそれを感じました。そして感動しました。この感動をより多くの皆様にも味わってもらおうと今後もこの企画を継続していきたいと考えております。

また、今回は津田氏にアシスタントコーチに入ってもらった事で、3人の講師がレッスンにより集中できる形がとれたと考えます。そして明るくレッスンをしている姿はコーチの鏡！本当にありがとうございました。

次回のセミナーは11月28日(火)に鈴木貴男プロによるオンコートセミナーを予定しております。これはきっと面白いものになります。詳細は後日となりますが、皆様のご参加をお待ちしております。



# 第35回 フロント・ステップアップ・アカデミー ～笑顔になる研修「感じて活かすコミュニケーション技法」～開催報告

フロント部会 副部長  
TOPインドアステージ氷川台 茨山 加織

日 時：2023年8月4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：21名  
講 師：桜美林大学非常勤講師 久米 喜代美氏

今回は【笑顔になる研修第一弾】という事で、昨年も「フロントに笑顔は必要ですか？」でご講演いただいた久米 喜代美先生を再度お迎えし、フロントにとって大事なコミュニケーション技法について学ぶ機会をいただきました。事前に久米先生より「動きやすい服装でご参加ください」とのご連絡をいただき、アクティブな楽しい研修になる事が想像できていましたが、当日は予想以上に身体を動かす事に。今回は「演じる」という事が随所にあり、会場に着くなり「今日呼ばれたいニックネームを書いて付けてください」と。このニックネームも【今日は自分以外の自分を演じるため】のものだったのです。

コミュニケーションを円滑にするには、参加者自身がいまずこの場所が【心理的安全、安心の場である事】を感じてもらう事が基礎となり、スタート時は緊張や恥ずかしさを感じる空気感が会場内にも広がっていましたが、「心理劇ウォーミング」(アイスブレイク)を用いて緊張していた身体と心をほぐし、初めて会った人同士でも【誕生日が近い、行きたい場所が一緒】など小さな共通点を見つけながら参加者同士の相互関係を作っていくと、不思議と会話が増えて会場の雰囲気が変わってきました。

もっとも盛り上がったのはロールプレイング。Role (役割) play (演じる) 研修です。普段現場で受付やクレーム対応のロープレ研修は行った経験はあるかと思いますが、今回はなんと、【カレーの中の人参とかじゃがいも】や【時計の秒針と時計本体】など意外な物ばかり。しかし、役になりきって演じているうちに役割や感情に気づき、相手との関係性を考えるようになりました。いざ、役に入ると今までの経験や知識と創造力が必要になり、頭をフル活動する事になりましたし、相手が何を伝えたいのかを積極的に受けとめようとする聴く力を養える事にも気づく事ができました。人に置き変えても人間関係や自分のあり方を改めて深く洞察する機会になりました。

今回、「演じる」という事を通して、実際のフロント対応時に本当にお客様の立場になって考える事ができるのか?とを考え、改めて笑顔が還元されていく場を作りたいと思いました。あっという間の3時間、まさに笑顔になる講習会でした。

久米先生の笑顔になる研修は来年第二弾も予定されております。ぜひ皆さまのご参加をお待ちしております。





## 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」と題して開催され、6月に第1回、第2回、9月に第3回を開催し、全3回を終了いたしました。

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、現地参加のみで開催いたしました。

### 【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  
第2回 2023年6月2日(金)  
10:00～12:00 13:00～17:00  
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き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。





## 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講師をお招きし、「biima sports」を学び、参加加盟事業者によるジュニア集客のグループディスカッションでの情報共有を行いました。

### ■近畿テニス事業協会 主催

#### 第10回コーチ・ステップアップ・アカデミー ～ジュニアスクール生減少に対する対策～

日時：2023年7月24日(月)13:00～17:00

内容：①「biima sports」のご紹介と体験  
②ジュニアテニスの普及と集客についてのディスカッション

会場：ノアインドアステージ大阪阿波座校

講師：株式会社 biima アライアンス事業推進部 シニアマネージャー 平尾 昭知氏

参加事業所：

近畿テニス事業協会 7事業所 20名（内近畿外より1事業所1名）

最近事業協会の加盟事業者の中でもジュニアのスクール生の減少が経営に大きく影響してきているとお声をよく耳にしていました。通常の集客手法だけでは、なかなか集まらない状況になってきています。今までよりも一工夫した新たな切り口でのアプローチとして幼児の総合キッズスポーツスクールである「biima sports」のお話を聞き、参加者で実際に体験し、現在行っているジュニアレッスンの中身そのものに対して参考になること、



集合写真

コーチの子供への接し方、難易度の設定、などを学びました。いろんな気づきがあったことはアンケートにも書かれておりましたので、参加者にとって有益であったと思われます。特に子供役を参加者が体験できたことは良かったとのことのお声が多数ありました。

最後に参加者同士でのジュニアスクール生集客についてのグループディスカッションを行い、情報共有ができましたので、これからのジュニアスクール生集客の参考になりました。

ジュニアレッスンに関するいろんな要望がアンケートにも書かれておりましたので、今後も一般成人対象だけでなく、ジュニアにも焦点を当てた研修を企画し、コーチの資質向上のための勉強会を開催してまいります。



講演風景



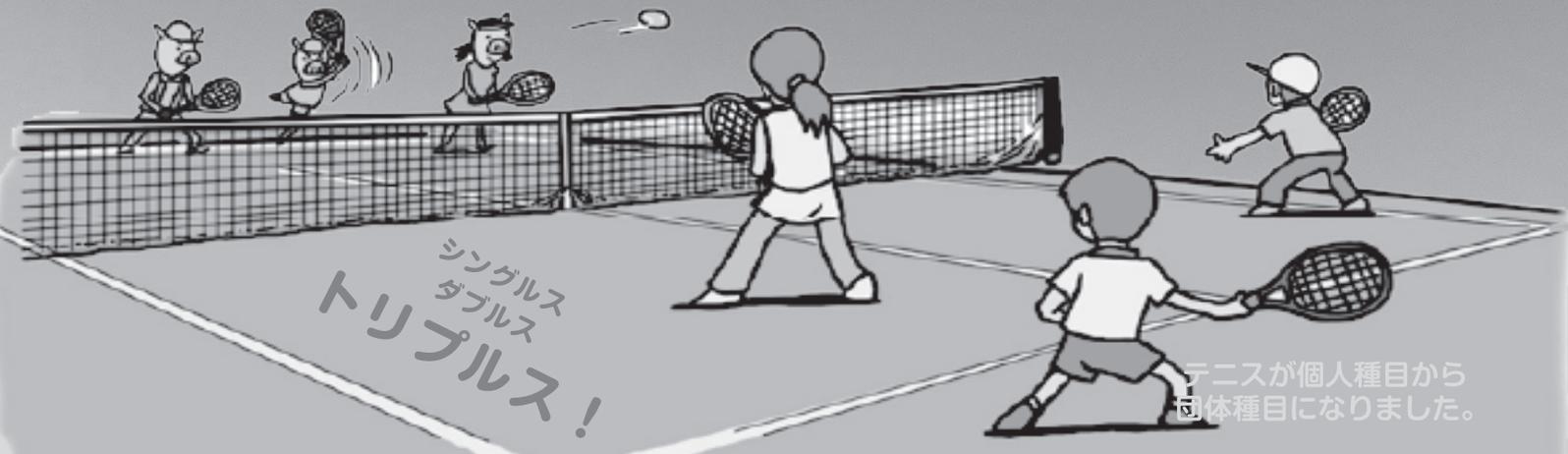
幼児レッスン体験（走り方教室）

3PLAYERS TENNIS GAME

# とりふるす

TENNIS TRIPLES

テニス・トリプルスは、三人制の新しい種目です！



テニス・トリプルスとは？



過去の全国大会紹介動画など



【今後のテニス・トリプルス大会 開催予定（詳細は後日 HP で発表）】

2023年12月2日（土）第3回テニス・トリプルス全国大会 in 東京

2023年12月3日（日）有明チームテニスコンペティション

2024年6月29日（土）～30日（日）第4回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道



公益社団法人

日本テニス事業協会は、テニス・トリプルスの普及に取り組んでいます。

# テニス・トリプルス 大会開催報告

## ～寒川町テニス協会（神奈川県）40周年イベント～

先日、寒川町テニス協会（神奈川県）40周年と、町テニスコートのリニューアルを記念しトリプルス大会が開催され、その開催報告をテニスパーク湘南 亀山 孝雄氏よりいただきました。寒川町では、コロナ禍前に一度トリプルスの大会を行うなど、以前よりテニス・トリプルの普及にご協力いただいております。トリプルス大会の開催は今回で2回目となるそうです。

### 【報告】

今回は44チームの参加があり、各カテゴリーの試合で参加者の皆さまは「テニス・トリプルス」という新しい種目を楽しんでプレーしていました。トリプルスは団体戦感覚があり盛り上がりました。参加者の感想は「戦略が色々考えられ楽しくできました!」、「カテゴリーが分かれて良かった!」、「また開催してほしい!」などでした。

### 【概要】

大会名：寒川町テニス協会 40周年記念大会

日程：2023年5月27日(土)、28日(日)

種目：トリプルス

カテゴリー、参加チーム数：

- ①一般 12チーム
  - ②年齢別（150歳以上）16チーム
  - ③エンジョイ（※）16チーム
- 合計44チーム（1チーム3～4名）

※エンジョイクラスは、仲間とトリプルスを楽しく体験したい、老若男女でチーム構成をしたいなど、勝利に拘るよりイベントとして参加したい方向けのカテゴリーです。

場所：寒川町営さむかわテニスコート

ボール：グリーンボール

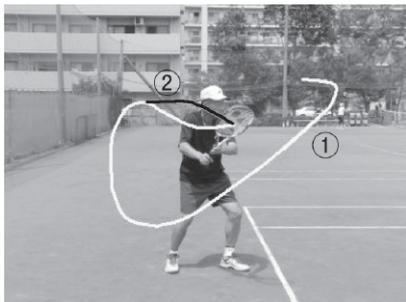




## ミニストロークをたくさんすると

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

今日はちょっと技術っぽい話。フォアハンドで①白色の線のように凹型にテイクバックすると、



専門的な言い方をすると、上腕を外旋しないように引くと、こんな形で引き終わる。



ラケット面は外を向き、このまま振り出せば垂直面でインパクトを迎える。つまり、プロがやっているようなエラーをするわけのない打ち方。対して、②黒線のように凸型にテイクバックすると、上腕が外旋しラケット面が上を向いてしまう。



このままスウィングすれば当然アウトする。アウトしたくなくれば、面を下向きに直してから振り出すか、面をかぶせながらインパクトするかだ。世間ではこの引き方が多いが、私が推奨するのはもちろん凹型、①白色の引き方のほうだ。この引き方なら、面が正確に作れるので、試合で1本目のショットから思いきりよく打っているのだ。

さて、本論のミニストロークの話。先ほどの完璧テイクバックの選手がミニストロークをすることになった。ミニストロークは忙しい。距離が近いのだからしょうがない。しかも、コーチがこう叫ぶ。「ベースラインでするのと同じようにしっかり横向きから」。ついでにもう一つ、「ゆっくりだけどしっかり振り切って」。ますます忙しいことになってきた。この練習をこなすには、どこかで時間を節約するしかない。どこでもドアも光速ワープの技もない以上、テイクバックを端折るしかない。先ほどの図で②の凸型の引きなら一気に振れる。その後、上を向いた面も徐々にかぶせればミニストローク専用フォアハンドは完成。何度も同じ動作を繰り返すのだから、最初に2、3本ミスしただけで後は完璧。コーチも満足げ。

この後どうなったのかというと、この選手は打ち合いや試合でアウト連発、フォアハンドに自信を無くしてしまうことになる。短いショットだけはミニストロークで完璧なはずなのに、なぜか試合での決め球はコントロールできない。実は、先ほどのミニストローク、「最初の2、3本ミスしただけで」、とあったが、試合では「この2、3本が決め球の1本目に相当」。つまり、とても実用になっていないということ。先ほどのミニストローク練習、しかもそれを長時間やることはフォアハンドを下手にするために役立ってしまったということ。

最後に、昔、雑誌の取材で行ったフロリダのハリーホップマンテニスクャンプでの話で終わりにする。たまたま通りかかったコートに、ピート・サンプラスがいた。ちょうど練習を始めるところ。ガリクソンコーチとラリーが始まる。互いにサービスライン辺りからボレーのグリップで、緩く打ち始める。スライスかフラット、ほとんど横向きにはならない。冗談を言い合いながらのようだ。徐々に下がりながらグリップが厚くなり、球質もトップスピンになっていく。このころから言葉は少なくなって、顔つきも真剣に。5分後にはベースラインでのかなり激しい打ち合いになっていた。サンプラスは短い距離での打ち合いを、もちろん身体も温まっていないので、横向きにならないことや薄いグリップ、そしてスライスでのいでいた。トップスピンになっていくころには、凹型の引き方で、肘を上げ、脇の空いたサンプラス独特の構え方になっていた。

## 年次有給休暇の概要とよくある質問について

政府が推進した働き方改革により、年次有給休暇の年5日取得義務が課せられてから4年以上が経過し、テニス事業を含む生活関連サービス業における平均年次有給休暇取得率も、平成29年の36.5%から、令和3年の53.2%と、年々上昇しつつあります。テニス事業に携わる皆様も、従業員の年次有給休暇（以下、年休とします。）に関する意識の変化にお気づきのことかと存じます。年休の発生要件や運用に関する基本的なルールは皆さまご存知のことと思われませんが、本稿では、年休に関して、日頃ご質問

いただくことの多い事項等を中心にご紹介いたします。

### 年次有給休暇の付与日数について

使用者は、労働者（管理監督者も含みます）が雇入れの日から6か月間継続勤務し、その6か月間の全労働日の8割以上を出勤した場合には、原則として10日の年次有給休暇を与えなければなりません。以後の付与日数については、継続勤務の年数に応じて下表のとおり定められています。

勤続勤務年数	6か月	1年6か月	2年6か月	3年6か月	4年6か月	5年6か月	6年6か月以上
付与日数	10日	11日	12日	14日	16日	18日	20日

また、パートタイムやアルバイトなど、週所定労働時間が30時間未満かつ所定労働日数が4日以下

の労働者については、下表のとおり、その所定労働日数に応じて「比例付与」を行います。

週所定労働日数	1年間の所定労働日数	付与日数	勤続勤務年数						
			6か月	1年6か月	2年6か月	3年6か月	4年6か月	5年6か月	6年6か月以上
4日	169日～216日	付与日数	7日	8日	9日	10日	12日	13日	15日
3日	121日～168日		5日	6日	6日	8日	9日	10日	11日
2日	73日～120日		3日	4日	4日	5日	6日	6日	7日
1日	48日～72日		1日	2日	2日	2日	3日	3日	3日

**Q** この比例付与の対象となる労働者について、契約変更等により付与年度の途中で所定労働日数が変わった場合、比例付与の日数は、いつの時点の契約内容で決定すれば良いのでしょうか？

**A** 契約変更後初めて到来する基準日（付与日）時点での所定労働日数に応じた年休の付与を行えば良いということになります。

行政通達によれば、「年休は基準日（付与日）において発生するものであることから、契約変更のタイミングで年休の日数を調整する必要はない（昭63.3.14 基発150・婦発47）」と示されています。

従って、付与日より後に所定労働日数が増える契約変更を行ったからといって、既に付与した日数をその時点で変更する必要はなく、逆に所定労働日数が減少したからといって付与済みの日数を減らすこともできないという考え方になります。

### 年次有給休暇を取得した日の賃金は？

従業員が年次有給休暇を取得したとき、一般的には「所定労働時間労働した場合に支払われる通常の賃金」を支払いますが、シフト制のパートタイマー

や変形労働時間制の対象者など、1日の労働時間が変動する場合は以下の3つの方法から選択し、就業規則に規定しておく必要があります。

※通常の従業員であっても就業規則への規定が必要です。

#### (1) 通常支払うべき賃金

このケースでは、その日に労働すれば支払われるはずだった通常の賃金を支払うことになります。

#### 【例】

月曜日：7時間勤務予定→時給×7時間分

水曜日：5時間勤務予定→時給×5時間分

勤務する予定だった時間分の賃金を支払うだけなので、計算はシンプルです。

#### (2) 平均賃金

直近3か月の賃金の総額÷暦日数もしくは直近3か月の賃金÷実労働日数×60%のいずれか高い方直近3か月の平均賃金を計算する手間があるので、計算が少し煩雑になります。

#### (3) 標準報酬月額（労使協定の締結が必要）

健康保険法上の標準報酬月額÷30

※この方法を採用している会社はほとんどありません。

### 時間単位の年次有給休暇について

年次有給休暇の付与は原則1日単位ですが、就業規則に定め、労使協定を締結することで、年5日の範囲内で、時間単位の取得が可能となります。時間単位年休は、労働者の様々な事情に応じた柔軟な働き方・休み方に役立ち、導入率も2011年の7.3%から、2020年では22.1%と上昇傾向にあります。導入にあたっては以下のとおり、いくつかポイントがあります。

#### (1) 対象者の範囲

原則として、年次有給休暇を付与されているすべての従業員が対象となりますが、一部の従業員を対象外とすることも可能です。

#### (2) 時間単位で取得できる日数

年に5日までとされています。前年からの繰り越し分も含めて5日以内となります。

(3) 1日分の年次有給休暇に対応する時間数を、所定労働時間数を基に定めます。1時間に満たない端数がある場合は時間単位に切り上げてから計算します。

例：1日の所定労働時間が7時間30分の場合…  
8時間に切り上げる

#### (4) 1時間以外の単位も可能

2時間単位、3時間単位など、1時間単位以外での設定も可能です。その場合も労使協定に記載する必要があります。

### 年次有給休暇に関するよくある質問

Q1 取得理由を聞いてはいけない・答える必要はないって本当ですか？

A 従業員は取得理由を会社に伝える義務はありません。従って、回答を拒んでいるにも関わらず回答を強いられてしまう状況は、場合によってはパワハラに該当する可能性もあります。ただし、取得申請書に任意の理由記入欄を設けていること自体は問題ありません。

Q2 従業員が申請した取得希望日の変更は可能ですか？

A 会社には時季変更権という権利が認められており「事業の正常な運営を妨げる場合」のみ、取得希望日を変更することができるとされています。ただし過去の判例からも、例えば代わりのコーチの確保について会社として努力しているか等の対応が求められており、この変更権の利用は限定的であると考えられます。

Q3 午前と午後の所定労働時間が異なる場合の半日有休の取り扱いとは？

A 午前休・午後休に対応する時間がそれぞれ異なる

場合でも、会社が半休として取り扱う限りは、半休(0.5日)に該当することになります。このとき、就業規則に各半日の時間帯を規定しておきましょう。

Q4 余った年次有給休暇を使い切りたいが為に、一度決まった退職日の後ろ倒しはできますか？

A 既に退職届が受理され退職日が確定している場合は、後ろ倒しの希望に対応する必要は会社にはありません。ただし退職日が確定する前の場合は、本人の年休取得に係る希望を汲んで退職日を決定することが、一般的な対応として求められます。

Q5 半日単位の年次有給休暇を取得したときの割増賃金の取扱いは？

A 例えば午前中に半休を取得し午後に出勤した場合、割増賃金については午後の実労働時間のみで判断します。したがって午後の実労働時間が8時間以下であれば割増賃金は発生しないという考え方になります。

Q6 休職期間中に時効を迎える年次有給休暇日数の取扱いは？

A 付与日から2年の時効を迎えたとき、対象者が休職期間中であっても、年休は原則消滅としても問題はありません。会社によっては休職の事情を考慮して救済措置を設ける場合もあります。

国が罰則を設けてまで年次有給休暇の利用促進に取り組む理由の一つに、休暇の取得が生産性の向上に繋がるという考え方が存在します。その他にもストレスの低減による離職率の低下や、モチベーションの向上、企業イメージのアップなど会社にとって様々なメリットがあるとされています。

日本の働き方改革の本質は「休み方改革」とも言われますが、労使で協力しながら、人生をより豊かにするための休暇取得を促進していきましょう。

#### ■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/

mkaneke@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。

## ■ 贈与税の非課税措置に関する見直しについて ■

「令和5年度税制改正大綱」が、令和4年12月15日に公表され、同年12月23日に閣議決定されました。

これによると、暦年贈与における生前贈与の相続財産への持ち戻しの期間が3年から7年に延長され、相続時精算課税制度に年間110万円の基礎控除が創設されました。

今回はその他の生前贈与課税の改正点についてご説明させていただきます。

### ■教育資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置の見直し・延長について

制度概要：祖父母（贈与者）は、子・孫（受贈者）名義の金融機関の口座等に、教育資金を一括して拠出。

この資金について、子・孫ごとに1,500万円（学校等以外のものについては500万円を限度）までを非課税とする。

	改正前	改正後
贈与時期	2021年4月1日～2023年3月31日	2023年4月1日～2026年3月31日 (3年間延長)
相続税課税	課税あり ※相続開始時点において、受贈者が次のいずれかに該当する場合は、相続税の課税は行わない。 ①23歳未満である場合 ②学校等に在学している場合 ③教育訓練の給付金の支給対象となる教育訓練を受講している場合	課税あり 贈与者の相続税の課税価格の合計額が5億円を超える場合には左記の場合であっても相続税の課税あり
相続税額の2割加算	適用あり	適用あり
終了時の贈与税の計算	特例税率	一般税率

#### 【改正ポイント】

- ①適用期限が3年延長され、2026年3月31日までの贈与が同制度の対象となります。
- ②贈与者が死亡した場合において、贈与者の相続税の課税価格の合計額が5億円を超えるときは、受贈者が23歳未満等の場合であっても、その死亡の日における非課税拠出額から教育資金支出額を控除した残額を、当該受贈者が当該贈与者から相続等により取得したものとみなす。

また、贈与者の相続税の課税価格の合計額が5億円を超えるかどうかにかかわらず当該課税価格の合計額を確認するための書類として「贈与者に係る相続税の課税価格に関する確認書」の

提出が必要となります。

- ③受贈者が30歳に達した場合等において、非課税拠出額から教育資金支出額を控除した残額に贈与税が課されるときは、一般税率を適用します。

### ■結婚・子育て資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置の見直し・延長について

制度概要：祖父母や両親（贈与者）は、18歳以上50歳未満の子・孫（受贈者）名義の金融機関の口座等に、結婚・子育て資金を一括して拠出。

この資金について、子・孫ごとに1,000万円（結婚関係で支払われるものであれば300万円を限度）までを非課税とする。

	改正前	改正後
贈与時期	2021年4月1日～2023年3月31日	2023年4月1日～2025年3月31日 (2年間延長)
相続税課税	課税あり	課税あり
相続税額の2割加算	適用あり	適用あり
終了時の贈与税の計算	特例税率	一般税率

#### 【改正ポイント】

- ①適用期限が2年延長され、2025年3月31日までの贈与が同制度の対象となります。
- ②受贈者が50歳に達した場合等において、非課税拠出額から結婚・子育て資金支出額を控除した残額に贈与税が課される時は、一般税率を適用します。

教育資金一括贈与の非課税制度の活用にあたっては、相続税の課税価格の合計額が5億円を超えることが見込まれる場合には、受贈者が23歳未満等の時であっても、管理残額を相続税の計算に計上しなければならないため、メリットがなくなることが懸念されます。

教育資金一括贈与の非課税制度および結婚・子育て資金一括贈与の非課税制度の契約終了時の残額は特例税率から一般税率で贈与税の計算が行われるため、一括で信託するのではなく、資金が必要になったタイミングで贈与を都度行うなどの対策を行うことが大切です。

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  
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

「100年後もあなたのベストパートナー」でありたい。

私たちは、「財産」と「未来」を守る総合財産コンサルティング会社です。



# 庭球人語 其の五五

## 人柄重視 その1

今までアメリカの大手企業は「優秀な人」を採用してきたが、今は「人柄の良い人」を採用する方針に切り替えている。

最近、岡田斗司夫のYouTubeにハマってて、先日見た時に彼はそう言った。

日本ヒューレットパカードで17年間人事を担当した樋口弘和さんが、グーグルなどアメリカの大手企業の役員クラスに、「どういう人材を求めていますか?」と聞いたところ「グッドネイチャードパーソン(生まれつきいい人)」って答えたらしい。

今までアメリカ企業では優秀な人を本社に置いていたが、優秀な人が集まると競争が始まり、足の引っ張り合いになる。そうなると会社の中で仕事が止まってしまう。

しかしインターネットなどインフラが整えられたことによって、優秀な人材は世界中にいくらでもいて、インドでもどこでも外注で仕事をしてくれる。わざわざ直接雇用して本社に置く必要がなくなった。

本社には「周りの人の仕事の邪魔をせず、もめ事を起こさず、人と楽しく協力し合えるグッドネイチャードパーソン」を置くことで「安心・安全の場」を実現し、生産性を高めることが出来るってことらしい。

え?生まれつきでないとダメなの?ネイチャーじゃない自分はどうすればいいの?そう考えていたら、ドラッカー先生が助けてくれた。

ドラッカーは「われわれはいかに働きどう生きるべきか」という本の中で、人柄重視についてこう書いている。

人には身につけることが出来るものが3つある。「知識」「スキル」「マナー」

その中でも「マナー」は考えられている以上に重要で、人間関係で問題とされているほとんどは、実はマナーに起因している。

そして、心の底から思いやりのある人はそう多くないが、思いやり深く人と接することは可能である。そう言い切ってくれているのである。

そしてこんな具体例も紹介されてた。

ある若手の企業役員は、外では仕事本位のやり手だったが、社内では思いやりある優しい人通っている。

この人が社内で何をしているのかっていうと、全社員の顔写真、誕生日、結婚記念日、子供の名前が書いてある名簿を持っていて、毎日15分はそれらの人たちへの電話に費やしている。

この役員は「心の底から思いやりある人=ネイチャード」ではないが、努力して「思いやり深く人と接して」いるのである。ドラッカーによると、それが「マナー」。

つまり「いい人を装う」ってこと。

ワクワク系マーケティングの小阪裕司さんも、「ウチのお客さんはいい人ばかり」という店主が多い一方、「自店と他店で見せている顔が違う」という店主も多いという。

「人は相手によって見せる顔が異なり、良い人にも悪い人にもなる。」

それは研究でも明らかになっているそうだ。

だから、お互いにとって「良い人」であり続ける関係を築く。

これは商売にとって大切なことであり、大いに恩恵のあることなのだという。

これって、テニススクールのお客さまも同じ。

会社のように利害得失関係がなく、家族のような強いしがらみもないからこそ、良い顔だけを見せる人が多くなる。

だから居心地の良いコミュニティとなり、スクールの場を大切にしてもらえるんだ。

最近、ある人と話していた時、「K-ノスさんには私の良い所しか見せてないんです。」って言われ、ハッとした。

身近な人間関係の中にも、お互いにとって「良い人」であり続ける関係が大切なんだよね、きっと…。

こりゃ、サイクロン号に乗って、ベルトの風車に風を受けて「変身!」しなくちゃ!

そしていい人の仮面をかぶり、気性の荒いへそ曲がりの本性を仮面の中に封じ込めて、さあ、今日から私はいい人を演じ切るぞー! 世露死苦!!

# 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
株式会社日本トリム	電解水素水整水器の販売
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-2-22 ハービス ENT オフィスタワー 22F	Tel. 06-6456-4630 担当 高橋 潤
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
CREFIL 株式会社	自社サービス「spohabi」の開発・提供
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
株式会社コーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス

株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般
株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、webマーケティング
株式会社 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
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・デボ	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 オープンもあつという間に終盤に入ってきました。今大会では、女子ジュニアシングルスで齋藤咲良選手が第 4 シード、小池愛菜選手が第 6 シードとして出場し、ベスト 8 に進出していました。第 3 シードだった石井さやか選手は惜しくもベスト 16 でしたが、女子ジュニアのトップシードに 3 人の日本人が入っていてスタートからワクワクさせてもらいました。また女子ジュニアダブルスでも木下 / 園部と齋藤 / 里の 2 ペアが準決勝に進出しています。今後の日本テニス界への期待を込めて、是非とも応援していきたいですね。

男子車いすの部門では、眞田選手がダブルスで初のグランドスラム決勝に臨みます。そしてその対戦相手は、小田 / 三木のペアでなんと日本人 3 人の中に、フランスのウデ選手が混じっている状態です。また上地選手は、単複で決勝進出しています。シングルス・ダブルス両方の優勝を期待して応援をしっかりとしていきたいですね。（本誌が発行の頃には結果は出ていますね。）

そしてそれが終わるといよいよアジアに世界のテニスがやってきます。スポーツの秋が皆さんにとって充実し、実りの多いシーズンになりますよう、お祈り申し上げます。

## JTIA News! 2023.9 Vol.96

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2023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.03-5577-7361

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](mailto:mails@jtia-tennis.com)