

# TIA News!

2024.3. Vol.98



## Contents

■新春賀詞交歓会開催報告…………… 2	■フロント部会報告…………… 21
■第34回日本テニス産業セミナー開催報告 …… 3	■Let's Enjoy Front! …… 22
■第3回テニス・トリプルス全国大会in東京及び 有明チームテニスコンペティション開催報告… 7	■近畿テニス事業協会活動報告…………… 23
■2023年度雑賀杯日本テニスチーム大会報告 … 10	■広島県テニス事業協会活動報告…………… 24
■テニスプロデューサー紹介…………… 12	■スジガネ君、テニスを語る…………… 25
■安全委員会通信 Vol.49 …… 14	■人事・労務コラム…………… 26
■クラブ部会・後継者の会報告…………… 16	■税制コラム…………… 28
■スクール部会報告…………… 17	■庭球人語「情緒安定法～人柄重視その3」 …… 30
■マネージャー部会報告…………… 18	■賛助会員名簿…………… 31
■コーチ部会報告…………… 19	■編集後記…………… 32



## JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春賀詞交歓会 開催報告

- 会 場：アルカディア市ヶ谷
- 期 日：2024年1月11日(木) 17:30～19:30
- 参加者数：79名

日頃よりご支援をいただいております賛助会員の皆様方と会員の皆様、役員のご懇親をより深めるため、新春賀詞交歓会を開催しました。今年度は特別講演は開催せず、賀詞交歓会のみで開催でしたが、多くの方

にご参加いただき盛大に開催することができました。ありがとうございました。今年1年も変わらずテニス事業界発展のため尽力してまいります。今後ともどうぞよろしくお願ひ申し上げます。





## 第34回日本テニス産業セミナー開催報告

近畿テニス事業協会

ノアインドアステージ株式会社 周世 康生

日本テニス事業協会、近畿テニス事業協会の共催で、第34回日本テニス産業セミナーが、2月26日(月)に、兵庫県姫路市のホテルモントレ姫路にて開催されました。

地方会場にも関わらず全国より160名を超えるご参加をいただき、盛会に開催することができました。

セミナー当日に先駆けて、前日の2月25日(日)には世界遺産の姫路城ツアーに25名、前夜祭には40名ものご参加をいただき、また、セミナー翌日の2月27日(火)の施設見学バスツアーには、55名のご参加をいただきました。当初の定員を超える応募をいただきましたので、急遽車両を追加した次第です。

企画段階ではアクセスのそれほどよくない姫路までどれだけの方がご参加いただけるのか不安ではありましたが、3日間を通して多くの方々にご参加いただき、大変好評なご意見もたくさんいただき、皆様のご協力とご理解をいただき誠にありがとうございました。

講演では、株式会社アーレアの渡瀬ひろみ氏より基調講演をいただきました。渡瀬氏は結婚情報誌「ゼクシィ」の生みの親で、その成功までのプロセスに沿って仕事の考え方や進め方、そして組織のあり方をご講演いただきました。日頃の活動の中でちょっとした声掛けや行動を意識するだけで結果が大きく変わることを教えていただきました。

続いて、感動経営コンサルタントの臥龍こと角田識之氏より、国難とも言える現在だからこそ「志」をもち、人の成長こそが組織の成長につながるということ。そして役職は急には変えられませんが、「役割」を演じることは自分の意志で可能であり、今の立場より高い視点視座で行動することで自らを成長させることができるということを学びました。

その後、2世の経営者3名の方に次世代のテニス業界についてご講演をいただきました。

まずは、ナカムラテニスプランニングの神前氏から、テニススクールを地域の「サードプレイス」にするというモットーを掲げ、多種多様なお客様に愛される場づくりについて発表していただきました。次に、テニスアリーナガーデンの井澤優氏から、ブランディングとマーケティングについて発表いただき、家族3世代にテニスを楽しんでいただく取り組みや、隣接する2つのスクールを差別化する戦略など参考になる内容でした。3人目の

ノアインドアステージの大西潤氏には、ご自身の生い立ち、そして家業のマッチ製造を合わせて今後の展望を発表していただきました。「1人の100歩より100人の1歩」というスローガンを掲げ、チーム作りからチームとしての成果を生み出すため実践についての内容でした。

最後に、姫路市長の清元氏よりご講演いただく予定でしたが、議会の関係でビデオでのご講演となりました。清元氏の医師としてのご経験とご苦労、そして姫路市長2期目となる今、ご自身の運命・宿命・天命を知り、今後の姫路市の発展、その未来に向けてのお考えを熱く語っていただきました。姫路市のみならずこれからの日本にもつながる内容だったと思います。議会終了後、セミナー後の懇親パーティの冒頭に駆けつけていただき、ご挨拶をいただきました。

懇親パーティでは、参加者の皆さまが大いに語らい、親交を深めていらっしゃいました。続く2次会では、ご用意させていただいた席を超える方々にご参加いただき、会場を広げていただくほどの盛会ぶりでした。

翌日の施設見学バスツアーでは、ノアインドアステージ姫路と日東社のマッチ工場、そしてマッチと地元の歴史を展示した「マッチの里ミュージアム」を見学しました。昼食では、播磨灘の新鮮な海の幸をバーベキュー形式でいただきました。

その後、株式会社ITCが運営する神戸市の六甲アイランドテニススクエアの見学をさせていただきました。少しでも参加者の方々のご参考になっておれば幸いです。

最後に、ご後援を賜りました諸団体、ご協賛いただきました各社に厚く御礼申し上げます。

また、今回の開催にあたり準備から多大なるご尽力いただきました日本テニス事業協会事務局の皆さま、そしてご協力いただきました関係者の方々に改めて厚くお礼申し上げます。



# 第34回日本テニス産業セミナー

会場：ホテルモントレ姫路

期日：2024年2月26日（月）

申込者数：165名

当日参加者数：163名

アンケート回収数：124

## アンケート結果（抜粋）

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	合計
男性	1	12	24	16	12	19	84
女性	5	7	6	4	1	1	24
不明		4	6	4	2		16
合計	6	23	36	24	15	20	124

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	16
スクール	109
レンタル	5
その他	8

※複数回答あり

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	39
本社・本部勤務	14
支配人・マネージャー	43
コーチ	14
フロント	13
その他	5

※複数回答あり

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	35
ホームページ	6
会社からの案内	65
メール配信	31
その他	6

※複数回答あり

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	73
講師が気に入った	25
研修ポイントの対象だから	12
会社の指示	29
その他	20

※複数回答あり

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	42
1～4回	41
今回が初めて	35

※未記入：6名

### 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】

- ABテスト、PDCAの重要性を学んだ。 …37名
- 勉強になった。 …28名
- 参考になった。 …25名
- 素晴らしい講演だった。 …13名
- 挑戦に失敗しても決して諦めない勇気もらった。 …10名
- 慣習に縛られていると挑戦も成長もできないと実感した。 …7名
- 人が成長するから事業が成長するということを学んだ。 …4名
- ゼクシィの成り立ちなど色々な話を聞いて多くの発見



- があった。 …3名
- 失敗して学ぶ事が大事と分かった。 …3名
- 「どうだった?」「何か分かった?」と気遣える魔法の言葉を合言葉にしようと思った。 …2名
- 誰でも意見が言える風土作りは大事と感じた。 …2名
- 習慣と慣習を疑うというのは大変興味深かった。 …2名
- 機関車型経営から新幹線型経営に変化進化させていくことを学んだ。 …2名
- 見えないものを見てこそ新しい発見があることが分かった。 …2名
- できないことを気付かされる講演だった。 …2名
- 社員の力を引き出す方法を学んだ。 …2名
- 感銘を受ける講演だった。 …2名
- 会社風土について考えるヒントもらった。 …2名

## 2. 講演

### 人財育成を倍増させると「未来」は大きく変わる ～人で勝負する企業の非常識な人財育成法～

株式会社つばさ人本経営コンサルティング 代表取締役  
臥龍こと角田 識之氏

#### 【感想】

- 勉強になった。 …34名
- ホワイトページという言葉が強烈に印象に残った。 …18名
- 共感した。 …16名
- 人財育成の大切さを痛感した。 …13名
- 志の在り方の必要性を理解した。 …8名
- 参考になった。 …8名
- 役柄を作るという言葉が強烈な印象だった。 …6名
- 一人一人が幹部候補生という考えに共感した。 …5名
- 人材を育てていくことの課題を改めて考える必要があると感じた。 …5名
- 勇気を持って、色々な挑戦をしていきたい。 …5名
- 人は変わる、変えることができる事を教えられた。 …3名
- 役柄を演じることで成果が生まれることを知った。 …3名
- 社風が人を育てる事が分かった。 …3名
- 経営者として「指示命令では人は育たない」という言葉に胸を打たれた。 …2名



## 3. 事例紹介

### 次世代が考えるこれからのテニススクール ～多様性社会のなかでサードプレイスとなる テニススクールをつくる～

有限会社ナカムラテニスプランニング 代表取締役  
神前 星子氏

#### 【感想】

- サードプレイスに共感した。 …24名
- 参考になった …20名
- 共感した …13名
- 勉強になった …9名
- 「1週間で1番楽しい90分」を目標にしていく。 …5名
- 共通する部分が多く非常に興味深く聞かせてもらった。 …5名
- 多様な働き方を実現することを考えさせられた。



- …4名
- サードプレイスという考え方を取り入れたいと感じた。 …2名
- お客様の笑顔の為にという考えに共感した。 …2名

## 4. 事例紹介

### 次世代が考えるこれからのテニススクール ～テニススクールを軸に、誰に何を届けるか？～

テニスアリーナガーデン 取締役  
井澤 優氏

#### 【感想】

- ブランディングの重要性を学んだ。 …23名
- 勉強になった。 …18名
- 家族三世代をターゲット層にした戦略が興味深かった。 …17名
- ブランディングについて明確で分かりやすかった …13名
- 参考になった。 …10名
- ガーデン運動塾にとっても興味を持った。 …10名
- 事業展開が明確だった。 …8名
- 講演を聞いて、お客様の幸せに繋がるスクールを目指そうと思った。 …3名
- サービス価値向上について考えさせられた。 …3名
- マーケティング戦略が参考になった。 …3名
- 講演が分かりやすかった。 …2名



## 5. 事例紹介

### 次世代が考えるこれからのテニススクール ～1人の100歩より、100人の1歩～

ノアインドアステージ株式会社 取締役 サポート本部  
社長室長 大西 潤氏

#### 【感想】

- 「1人の100歩」より「100人で1歩」という言葉は胸に響いた。 …35名
- チームで目標に取り組む姿が印象的だった …15名
- 成果をあげるためには、トップダウンではなく、ボトムアップ（現場）が大切であることを学んだ。 …14名
- 参考になった。 …11名
- 社員が働きやすい環境作りをしているのには勉強になった。 …11名
- 共感した。 …10名
- 人間関係（人・チーム）を大切にされていると感じた。



- チームの重要性を再認識した。 … 5名
- あり方、やり方の変革について学びになった。 … 5名
- 「2.6.2」から「4.4.2」の法則が参考になった。 … 3名
- 一緒に働くスタッフが意識目標を理解し共有されている事が大切だと思った。 … 2名
- 説得力のある講演だった。 … 2名
- 社員のモチベーションを上げる取り組みは大変参考になった。 … 2名
- 変革への想いが強く伝わる講演だった。 … 2名



## 6. 講演

### 人生七転び八起き、還暦にして天命を知る

姫路市長  
清元 秀泰氏

#### 【感想】

- 素晴らしい講演だった。 … 30名
- 「人生七転び八起き」素晴らしい話で感動した。 … 25名
- 勉強になった。 … 19名
- 参考になった。 … 17名
- 医師としての貴重なお話を聞くことができた。 … 13名
- 人材育成について大変共感した。 … 7名
- 一つ一つ諦めずにやり続ける事、全ての経験はプラスになる事を学んだ。 … 6名
- 困難に立ち向かってこられた市長の姿には感動した。 … 6名
- 医師としてのご経験を聞いた時は涙が出できた。 … 3名



## 第3回テニス・トリプルス全国大会 in 東京 及び有明チームテニスコンペティション開催報告

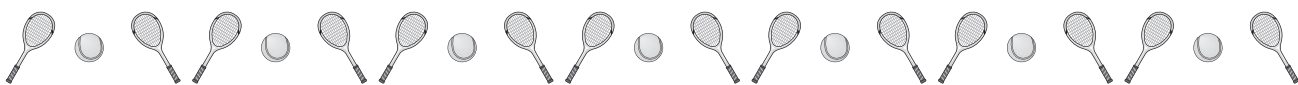
テニス・トリプルス特別委員会 委員長 栗山 雅則

2023年12月2日(土)に第3回テニス・トリプルス全国大会in東京、12月3日(日)に有明チームテニスコンペティションが、有明テニスの森公園インドアテニスコートで開催されました。

全国大会は3回目を迎え、45歳以上のミックス・トリプルスで20チームが集まりました。先ず、4チームによるリーグ戦を行いました。新しい試みで、6ゲームのみのリーグ戦で行い、6-0、5-1、4-2、3-3のスコアで、1~4位まで決める方式でした。その後は、順位別(1・2位、3・4位)トーナメント方式を6ゲーム先取(ノアドバンテージ)で行いました。優勝はTeam善福寺、準優勝はアーリーバードでした。

また、有明チームテニスコンペティションも20チームの参加があり、同様に6ゲームのリーグ戦と、その後の順位別のトーナメントを行いました。参加資格はオープンなので、20代、30代のプレイヤーも多く、スピーディな展開になり、多種多様な作戦が必要とされました。優勝はTeam REC、準優勝はATPでした。

テニス・トリプルスとしては、まだまだテニス界全体に広く普及していませんが、確実に少しずつ前へ進んでいくと思います。トリプルスはラリーが長く続くことが多く、多少レベル差があっても、かなり楽しくプレーができる特色があります。また、特に中高年に必要とされる種目と考えています。



## 第3回テニス・トリプルス全国大会 in 東京 (ベテランの部・45才以上) 開催報告

### ●要項概要

- 主催：公益社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社  
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  
協賛：ダイドードリンコ(株)、城南信用金庫、(株)ダンロップスポーツマーケティング、その他企業

期 日：2023年12月2日(土)

会 場：有明テニスの森公園 インドアコート

試合種目：ミックス・トリプルス(1チーム3名 ※登録は4名まで)

参加資格：45才以上

大会使用球：ダンロップグリーンボール

試合方法：前半/リーグ戦(6ゲーム)後半/順位別トーナメント(6ゲーム先取)



●参加チーム数：20 チーム

●結果

1位・2位トーナメント 優勝 Team 善福寺  
準優勝 アーリーバード

コンソレーション 優勝 ONE WAY  
3位・4位トーナメント 優勝 チャーミー2  
準優勝 新米ほまれ  
コンソレーション 優勝 チーム南町田ITC



## 2023 有明チームテニスコンペティション (テニス・トリプルス、一般の部) 開催報告

●要項概要

主 催：公益社団法人日本テニス事業協会・東京港  
埠頭株式会社

後 援：公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人

人日本プロテニス協会

協 賛：ダイドードリンク(株)、城南信用金庫、(株)ダ  
ンロップスポーツマーケティング、その他  
企業



期 日：2023年12月3日(日)  
 会 場：有明テニスの森公園 インドアコート  
 試合種目：ミックス・トリプルス（1チーム3名  
 ※登録は4名まで）

3位・4位トーナメント 優 勝 チーム南町田 ITC  
 準優勝 JITC  
 コンソレーション 優 勝 月見野ルーキーズ

参加資格：オープン  
 大会使用球：ダンロップグリーンボール  
 試合方法：前半／リーグ戦（6ゲーム）後半／順位別  
 トーナメント（6ゲーム先取）

●参加チーム数：20チーム

●結果

1位・2位トーナメント 優 勝 Team REC  
 準優勝 ATP  
 コンソレーション 優 勝 フライデーナイン





# 2023年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告

事業委員会 委員長 栗山 雅則

## 東日本大会

日程：2024年1月27日(土)

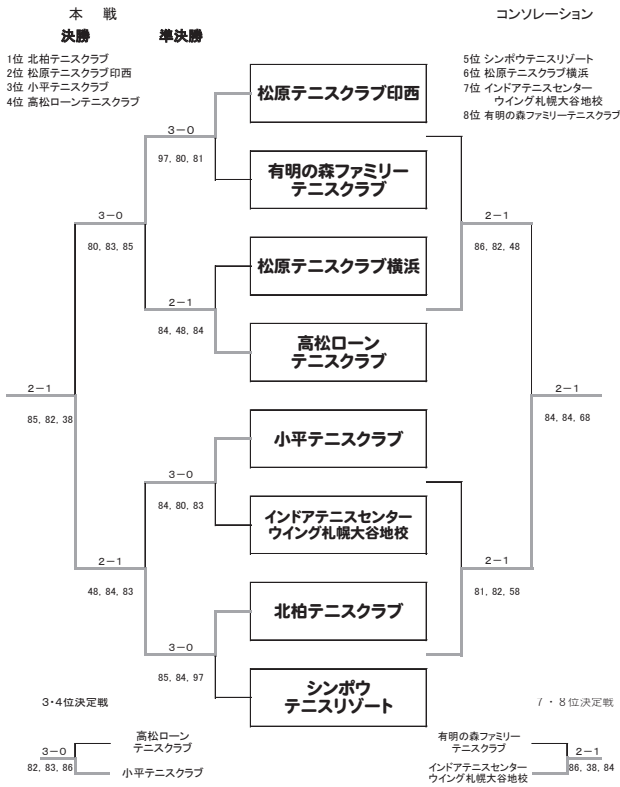
会場：有明テニスの森公園 砂入り人工芝コート

協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング、  
イードロリンコ株式会社

8チーム参加



2023年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会  
東日本大会



## 西日本大会

日程：2024年1月27日(土)

会場：ITC 鞆テニスセンター

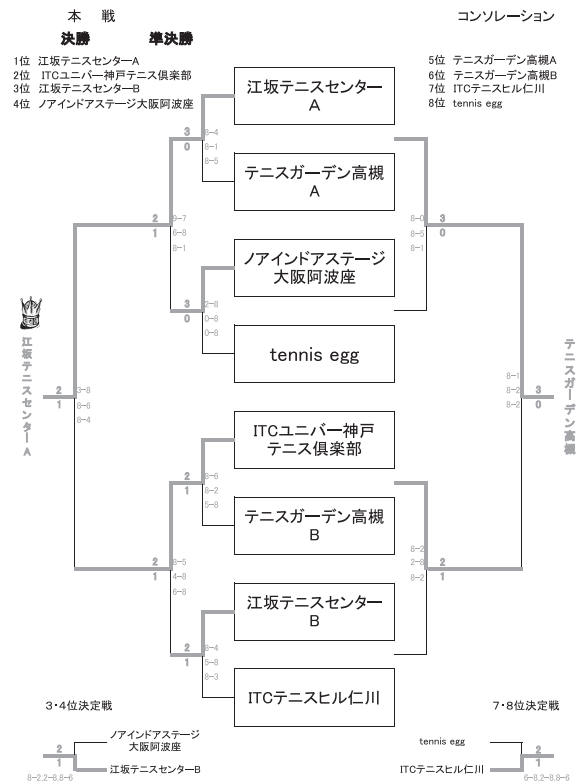
協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング、  
イードロリンコ株式会社

8チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会  
西日本大会

会場 ITC 鞆テニスセンター





## 全国大会

日程：2024年3月2日(土)

会場：有明テニスの森公園インドアテニスコート

協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング、ダイドードリンコ株式会社

4チーム参加



### 雑賀杯 日本テニスチーム大会・全国大会

	江坂 テニスセンター	小平 テニスクラブ	松原テニス クラブ印西	北柏テニス クラブ	勝敗	順位
江坂 テニスセンター		0 - 3 7 - 9 6 - 8 6 - 8	0 - 3 5 - 8 3 - 8 7 - 9	1 - 2 3 - 6 6 - 4 3 - 6	0 - 3	④
小平 テニスクラブ	3 - 0 9 - 7 8 - 6 8 - 6		1 - 2 6 - 2 2 - 6 1 - 6	1 - 2 5 - 8 5 - 8 9 - 8(5)	1 - 2	③
松原テニス クラブ印西	3 - 0 8 - 5 8 - 3 9 - 7	2 - 1 2 - 6 6 - 2 6 - 1		2 - 1 (3)8 - 9 8 - 1 8 - 2	3 - 0	①
北柏テニス クラブ	2 - 1 6 - 3 4 - 6 6 - 3	2 - 1 8 - 5 8 - 5 (5)8 - 9	1 - 2 9 - 8(3) 1 - 8 2 - 8		2 - 1	②



## シニアテニスプロデューサーを取得して

STP220359

TOP インドアステージ 亀戸 佐々木 俊己



JTIA News! をご覧の皆様、TOP インドアステージ 亀戸の佐々木俊己と申します。私は、新潟県の佐渡島出身です。中学・高校とソフトテニスに打ち込み、将来テニスコーチになりたいと思うようになったことから、高校卒業後、東京の専門学校へ入学し、硬式テニスを始めました。

専門学校入学当初は、軟式テニスの癖が抜けずに、ストロークではホームランばかりしていました。テニスコーチになる夢をあきらめた方がよいのではないかと落ち込む日々が続く中、同級生や当時アルバイトしていたTOP インドアステージ亀戸のコーチ陣の皆様からのアドバイスがきっかけでホームランが取り、何とか硬式のテニスボールで気持ちよくラリーができるようになりました。その時に改めて、「アドバイス1つでその人のテニス人生を変えられる」、「テニスの楽しさを伝えられる」コーチになりたいと強く思ったことを記憶しています。これが今でも私のコーチとしてのモチベーションになっています。私の人生を変えてくださった当時の友人、コーチの皆様には、大変感謝しております。専門学校卒業後は、お世話になっていたVIP・TOPグループに入社し、現在に至ります。

私がテニスプロデューサー資格を取得することになったきっかけは、上司から進められたことによります。前回プロデューサーIを取得し、今回シニアテニスプロデューサーに挑戦し合格することができましたが、実は数年前にプロデューサー試験を受験し、プロデューサーIIを取得していました。その時は学びたいという強い気持ちがなく、翌年以降にアップグレードせず、そのまま資格失効となってしまいました。

しかしながら、会社から再度チャンスをいただけたことと、仕事をしている中でうまくいかないことを打破したく、資格取得に挑戦することにしました。テキストを開いてみると既に知っていることもありましたが、今まさに必要としている内容のものが多く、たくさんの学びを得ることができました。講習会では講師の皆様が大変分かりやすい例えも交えながら、講義してくださり、更に理解を深める貴重な時間となりました。

恥ずかしながら、ここ最近では自ら学び、何かの試験を受けることがなかったため、勉強する時間を作ること

は辛かったものの、久しぶりに何かに夢中になって、掴んだ合格は、想像以上に心地のよいもので、試験を受けた価値は非常に高いものと感じています。

今回は学んだことを私自身の仕事やスクールの運営に活かすことが最大の目的だったため、受講後すぐに社員会議の中で講義の内容を紹介しました。

ちょうどそのころ、TOP 亀戸ではスクール外でのテニスイベントを企画していましたが、集客に苦戦していました。そこでマーケティングで学んだマーケティングミックスについて説明し、そのイベント（商品）は必要とされているのか、そのイベントに対しての参加費（価格）が妥当なのか、イベントについて十分に広告宣伝（プロモーション）できているか、イベント会場は利用しやすい場所（流通）を選んでいるのかを、一つひとつ確認しました。

すると、社員から次のような意見が出てきました。「イベント内容・企画自体は悪くないし参加してみたいという声も聞いているし、価格も決して高いわけではない。」、「イベントに参加したいと思わせるような、イベントの詳細がお客様に伝えられていないのではないか。」、「過去のイベントの風景や参加することへのメリットなどをもっと知ってもらう必要があるのでは。」、「告知募集から開催日までの期間が短いことも集客に影響が出ているのではないか。」、「そもそも会場までのアクセスが不便で参加しづらいとの声も聞いている。」等、様々な意見があがりました。これではよいイベントを企画しても集客するのが難しいのは目に見えています。この後しばらく募集を続けましたが、案の定集客できずに中止となりました。ただ、今回マーケティングミックスを機に社員全員で考え、意見を交わしたことで考え方が変わり、その後のイベント集客が良くなるなど、良い刺激、良い影響を与えることができたと思っております。

末筆になりますが、このような素晴らしい資格制度を作り上げ、学びの場をご提供していただきました、日本テニス事業協会様、私に再び資格取得のチャンスを与えてくださった会社に感謝申し上げます。今回の資格取得で満足することなく、今後も多くのことを学び、学んだことをアウトプットし、これからのテニス界発展のため微力ではありますが、尽力してまいります。



## シニアテニスプロデューサーを取得して

STP220360

VIP・TOP グループ 小野寺 利晃



皆様はじめまして。VIP・TOPグループの小野寺利晃と申します。私は現在、当社スポーツ事業本部に所属し、全校のレッスンを見て改善する業務をしています。テニスは中学から部活で始めました。私がテニスコーチになる原点は高校時代にあったと思っています。高校時代のテニス部は部員が少人数で団体戦に出場するのギリギリでした。試合に勝つなど出来る状況ではありませんでした。どうやったら勝てるか考え、自分の練習より部員を指導する毎日でした。結果的に東京都でベスト16まで勝ち残るまでに成長しましたが、今思えば、部員の喜ぶ姿がコーチの原点ではないかと思えます。そういった経験があるからこそ、今でもテニスコーチという仕事に魅力を感じ、日々勉強させていただいております。日本テニス事業協会のセミナーなどで一緒した際には気軽に声がけいただければ嬉しい限りです。

テニスプロデューサーを初めて受験したのは2022年です。その時はTOPインドアステージ多摩の副支配人でした。この時の私はヘッドコーチから副支配人になったばかりで、テニススクールの運営に関して知識が乏しく苦しんでいました。そんなタイミングで受験のお話をいただいたのです。

ただ、テニスプロデューサーという資格がどういうものかも知りませんでした。日々の業務の中で資格取得に向けて勉強を始めたわけですが、面白いことに困っていたことがどんどん解決をしていくのです。特にシニアテニスプロデューサー資格の「マーケティング」、「労務管理」、「財務管理」は、テニススクール運営に対して重要なことばかりでした。

2022年は残念ながらシニアテニスプロデューサーには不合格となってしまいましたが、その不合格にはとても意味があったと感じています。それからの1年は勉強したことを実際の現場で生かすことが出来始めていったのです。業務中に部下から質問があれば、教材を参考にすることも出来ましたし、勉強した知識によりトラブルを解決できたこともありました。そのような1年を過ごすうちに頭に入っているだけの知識から実際に生かすための知能に変わり始めていくのです。また、「労務管理」、「財務管理」が不合格となったのですが、自分自身の苦手なところが明確化もされ、認識することで更に勉強を

するようになりました。その甲斐もあり、2023年の試験でシニアテニスプロデューサーに合格することが出来ました。結果としては不合格となった1年は私にとって、とても価値のあるもので、不合格になる機会を得たからこそ学び続けることができたのです。

テニス事業の果たす役割は、テニスプロデューサー教材に「テニスを通して国民生活にゆとりと健康をお届けする。」と記載されています。頭では理解できるのですが、明確に理解するまでには至っていませんでした。

以前、消防士の方とお話をする機会がありました。私は医者、消防士など人命にかかわる仕事はとも尊敬できるものだと思っておりました。人生をやり直せるのであれば、そういう道に進みたいとも思います。消防士の方は逆に「テニススクールを尊敬する。」とおっしゃってくれました。その意味として、消防士の方は、直接人命に関わるものの病気や事故の後にはあまり関われないそうです。「テニススクールはその後の大切な役割を担っている、社会復帰できるようになるにはテニススクールという環境はとても良い。コーチがいて、友達がいて、一緒に汗をかいて精神的な支えが出来る。」とのこと。そういった環境のない方は、病気や事故の後には自宅に籠っていき、最悪な事態に至ることもあるとのこと。 「テニススクールは人と社会とをつなげてくれる大切な場所、つまり、テニスコーチは人命に関わっている仕事なのだ。」ということなのです。

ただ、そういった役割を理解したとしても、テニススクール運営が上手くいかなければ何も意味はありません。より多くの人々の人生に携わるためには、正しい知識を持ったうえでテニス事業をより発展させる必要があります。1人でも多くの方々に、ゆとりと健康をお届けするためには、やはり勉強が必要なのです。テニスプロデューサーという資格は勉強の機会と日々の成長を明確にしてくれます。すなわち、テニス事業を発展させていくための「入り口」に立つということなのです。これからも多くの方々に受講・受験をしていただきたいと強く願っています。それがテニス界の未来につながっていくからです。私自身もテニス業界を盛り上げていくため、そしてより多くの方々の人生のために努力を続けてまいります。



## お客様と従業員の安全と安心を守る為に

安全委員会 副委員長

ノアインドアステージ株式会社 平沢 隼人

先日、ご入会のお客様から「火災、地震時の非常口はどこにありますか?」とご質問をいただきました。その時対応させていただいたスタッフは「非常口はこちらで、地震や火災の時はスタッフがご案内をさせていただきますので、落ち着いて行動をとっていただけるよう、ご協力をお願いします。私達も3ヶ月に1回、スタッフが集まってAEDの講習会や避難経路の確認とともに、避難時の訓練も行っております。」とお客様に答えていました。なぜ急にこのようなことが心配になったか、そのお客様は「年始から地震や火災の報道を見ていて、不安になっちゃったのよね。」とお話をされていました。

この時は経験のあるスタッフが対応させていただいたからこそ、お客様の不安を解消できるような答え方が出来たのだと思います。もし、今回のようにお答えができなかった場合は、スクールやそのスタッフに対して、お客様が不安や心配な気持ちを抱いてしまうかもしれません。改めて私たちがお客様の安全と安心を担っているという事を考えさせられる出来事でもありました。

4月は新入社員や転勤など新たな従業員が配属される

時期になります。皆様は社員だけでなく、アルバイトの方々など新しい従業員に対してどこまで伝えていきますでしょうか。ここ最近を振り返ってみると、業務について伝える事や覚えてもらうことが多く、どうしても安全管理については後回しになっていました。お客様の安全だけでなく、従業員の安全を守る立場として反省しかありません。全体での訓練に参加していただくまでに『避難手順の確認・非常口の確認』。少なくともこの2つは初日に伝えていきます。

今回、お客様からこのような質問をいただかなければ、伝えなければいけない事の優先順位が、無意識に変わってしまっている事に気が付くことが出来ませんでした。緊急時の対応などはいつ起こるか分からないことだからこそ、その優先順位が変わらぬような仕組みづくりも大切かと考えます。

お客様、従業員も含めて施設をご利用いただく方々の安全と安心の為に、定期的な訓練と共に、早い段階での避難手順・非常口の確認が出来ているか、皆さまもこの機会にご確認いただければいかがでしょうか。

## ～気をつけましょうこの季節～

気温も上がり、いよいよテニスシーズンの到来です。

季節も気温も移り変わる春。新入会員様そして新入スタッフも増える春です。

「これまで」や「知っているはず」をリセットして、安全管理体制を見直しましょう。

### ～スタッフ～

1. 新人スタッフが増える時期です。漏れのない初期研修を実施しましょう。

肉離れや捻挫などのけがへの応急処置(RICE)、またCPR(心肺蘇生)の研修を行いましょう。

加入している保険の適用範囲なども正しく知っておくことで、的確なご案内が出来るようにしておきましょう。



コーチ、フロント共に同様の対応が出来ることが重要です。

2. 異動により新たな事業所に配属されるスタッフもいると思います。

事業所与件による安全管理ルールの違いなども把握しておくことが必要です。

避難誘導についても確認しましょう。

この時期は事業所毎に全スタッフにあらためて研修することをお勧めします。



3. 体調管理を徹底しましょう。

インフルエンザ、コロナ等への対応は継続しましょう。

手指消毒やうがい、手洗いは年間を通じ習慣化しましょう。

体調に異変を感じたら速やかに検温し、発熱の場合は出勤を控えるなど、無理のない対応が重要です。同時に同居家族の体調変化も共有しておくが良いと思います。



## ～レッスン～

### 1. 本気の体操を

新入会員は体操も初めてです。

どの部位にどう効いているか、何を意識して動かすかなど、コーチが分かりやすく説明しながら体操をしましょう。

また、既存会員の場合、何となくの「動作」だけになってしまっているかもしれません。

あらためて体操の効果、重要性について説明しましょう。

そのためにも、コーチ自ら「本気の体操」を実践しましょう。

複数コートで実施の場合、体操役のコーチだけが体操し、他のコーチが体操していなければ会員にも体操の重要性は伝わりません。

準備等、特別な業務がなければコーチ全員で体操をしましょう。



### 2. 水分補給

レッスン中の水分補給は「個々に」ではなく、ドリル

の間に全体に案内し時間を取りましょう。

寒暖差が大きな季節です。思いの外、汗を大量にかいている日もあると思います。

適正な水分補給を促しましょう。



### 3. ストレッチ

会員層の高齢化もあり、近年、下肢の怪我が増えています。

特にふくらはぎの肉離れは増加傾向です。

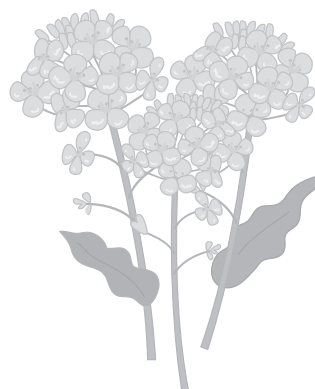
レッスン終盤では疲労も蓄積し、怪が増えます。

待機から自分の順番に入る前に、コーチからストレッチを指示しましょう。



## CHECK !

1. 災害時の緊急避難路や避難場所を確認しましょう。
2. 消化器や消火栓の設置場所を確認しましょう。
3. AEDの設置場所を確認しましょう。またバッテリー・パッドの使用期限も確認しましょう。
4. 救急箱の中身を確認し、足りないものは補充しましょう。
5. 最寄りの病院リストを再確認しましょう。





## 第65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：2024年3月7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：12名（現地9名、リモート3名）

事業所紹介：月見野ローンテニスクラブ（埼玉県狭山市） 栗原 秀明氏

第65回クラブ部会・後継者の会は、3月7日（木）に現地&リモートによるハイブリッドにて開催しました。事例紹介は、月見野ローンテニスクラブの栗原秀明氏に発表していただきました。

月見野ローンテニスクラブは、今年で創立50年を迎えるクラブです。施設は、ハードコート1面、オムニコート7面（全てナイター照明付き）、壁打ちコートを有し、会員制クラブとテニススクール、そして育成クラス（他スクールと業務提携）を運営しています。栗原氏は、学生時代はバスケットボール部に所属し、社会人経験の後に後継者としてテニスクラブに入った時は、テニスコーチは未経験でした。そこで、シンポウテニスリゾートの浜中氏の元でコーチとして2年間勉強することとなりました。そこで貴重な経験を積めたことへの感謝の想いがとても伝わってきました。レッスンをする時には、笑わせるのではなく笑われる！誰よりも大きな声を出す！生徒以上にテニスを楽しむ！など、自身のコーチとしての強い想いも感じました。ジュニア生には、必ず「自分の事が好きか？」と尋ねています。自分が嫌いな子供が6割もいる中、自分に自信が持てるようになるためのサポートや、親御さんとのコミュニケーションに必ず時間

をとることも大切にしています。

また、施設をテニス以外のスポーツで利用する新しい試みに挑戦しています。オムニコートを野球の練習用として貸し出していて、今後は、野球のバッティングゲージも設置予定とのこと。テニスと野球のコラボレーションは、とても興味深く楽しみです。今回の発表では、先代である父親への敬意が高い中、次世代としての新しいことへのチャレンジ精神や、その想いを、息子や娘の3代目まで伝えていこうという愛情を強く感じ、クラブ後継者の会の見本となるお話だと思いました。

後半は近況報告を中心に情報交換を行いました。各事業では、ナイター照明設置やコート改修などの設備投資、テニス以外の業種（野球やスポーツ教室、コインランドリーなど）も積極的に導入していて、テニスの普及発展に繋がるための活動を行っていることが、お互いにとっても刺激となったことと思います。

来期も、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3回・第4回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会で開催しております「スクール経営研究会」では、経営に携わる参加者の悩みや提案を皆で話し合う学びの場として、8年目を迎えております。

12月18日に開催されました第3回勉強会には18名が参加し、事業紹介として西の丘ローンテニスクラブの石井佑典氏に発表していただきました。また、参加者より寄せられた財務・労務等に関する管理システムについての質問などを皆様と検討しました。

続いて、3月4日に開催されました第4回勉強会には17名が参加し、事業紹介として（公財）吉田記念テニス研修センターの橋本野生氏より説明があり、指導者の育成や車いすテニスに関する質問が多く寄せられました。

また「JTIA News」で紹介された「レジャー白書2023」の検証や、最近話題となっている「ピックルボール」に関する情報交換を行いました。

少子化でジュニア会員が激減している中、増える高齢者の獲得も含めた対策が急務と思われれます。特に「テニス・トリプルス」の普及による高齢者対策はJTAでも話題となっていて、今後も普及活動の継続が必要と思われれます。

尚、第4回テニス・トリプルス全国大会は6月29日(土)・30日(日)と札幌市で開催されます。北海道の一番良い季節に、皆様のご参加をお待ちしております。

2024年度の第九期スクール経営研究会もWeb会議（Zoom）で行う予定ですので、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も是非ご参加ください。

### ■第八期スクール経営研究会（リモート開催）

【第3回】 2023年12月18日(月) 13:30～16:30

18名参加

第一部 事例紹介 西の丘ローンテニスクラブ 石井佑典氏

第二部 今回のテーマ

- 1) 財務・労務・販売等に関する管理システムについて
- 2) ジュニア会員の激減によるシステムの見直しについて
- 3) 新規スクール生獲得へのキャンペーン

第三部 2024年に向けての抱負（全員）

第四部 報告事項

- 1) テニス・トリプルス特別委員会より

【第4回】 2024年3月4日(月) 13:30～16:30

17名参加

第一部 事例紹介 （公財）吉田記念テニス研修センター 橋本 野生氏

第二部 今回のテーマ

- 1) レジャー白書2023の検証
- 2) ピックルボールに関して
- 3) 高齢者を呼び込むためには？

第三部 事例報告（全員）

第四部 報告事項

- 1) テニス・トリプルス特別委員会より





## 新・支配人養成塾 第3回開催報告

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

【第3回】 日 時：2024年1月24日(水) 14:00～16:30

会 場：(公社)日本テニス事業協会 会議室

参加者数：20名

講 師：ノアインドアステージ株式会社 井田 藍氏

この度、マネージャー部会では9月よりスタートした実務型研修セミナー「新・支配人養成塾」の第三回目のセミナーを開催させていただきました。

今回も、初回のセミナー時に各自で決定した各スクールの課題に対する進捗報告と、それに対するディスカッションを行いました。今年度の新・支配人養成塾の最終日ということもあり、目標に対する成果の発表と振り返りを各グループで発表し合いました。ディスカッションの中では、自社では解決の糸口が見つからないものなども、他社様からいろいろな角度でアドバイスする光景が見られたり、成功事例の称賛をされる場面も見ることができ、学び多き時間となったように感じました。

また、後半の講義では、ノアインドアステージ株式会社の井田 藍氏からお話をいただきました。女性支配人としてご活躍されている井田氏の今までのご経験の中でのターニングポイント(分岐点)でのそれぞれの気づきと支配人としての大切にしている柱を聞くことができました。様々なターニングポイントがあった井田氏

でしたが、自分が気づいた瞬間がターニングポイントだと話しており、気づきの大切さを聞いていて実感しました。

お話全体の中では支配人として目的を見失わず従業員、お客様に向き合っていく覚悟を感じました。明るくパワフルな雰囲気、笑顔で話している姿も現場に元気と良い風土を与えているのだろうと感じました。

今回のセミナーで新・支配人養成塾は最後となりました。単発のセミナーと違い、グループで共に学んでいくにあたって、セミナー講演の学びはもちろん、横のつながりや情報交換など有意義な時間を過ごせたように思います。コロナ禍ですこし薄れてしまったスクール同士のつながりを再び強いものとして、業界全体を良くしていこうという第一歩に微力ながら進めたような気がします。来年度も新・支配人養成塾をさらにバージョンアップさせ開催していこうと考えております。参加者の皆様と業界の力になれるよう邁進してまいります。ぜひご参加の程よろしくお願い致します。





# 第42回コーチステップアップアカデミー ～竹内 映二氏によるオンコートセミナー サーブについての深い考察 (バイオメカニクスを通して)～ 開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日程：2024年1月22日（月）

開催方法：座学+オンコートセミナー（有明テニスの森公園インドアコートおよび2階会議室）

参加人数：56名

講師：竹内 映二氏【元デビス杯日本代表監督】

今回は1月22日に行われました竹内映二氏によるオンコートセミナーについてご報告させていただきます。竹内氏によるセミナーは9年ぶりということもあり、日本各地より多くの方にご参加いただきました。

「無知の知」（私は、私がそれを知らないことを知っている）を自覚しているかどうかはとても大切な事だと考えています。普段から「サーブって知っていますか？」とコーチが問われた時に「ばかにするな！知っているに決まっているだろ！」と答えると思います。しかし今回セミナーに参加した方は一様に思ったのではないのでしょうか。「サーブ1つ教えるのにここまで理解しておく必要があるのか！」「果たして自分自身はそこまで深く考えて教えていただろうか？」と。竹内氏にはタイトル通りの深い考察、そしてそれに基づく指導方法、そして実際に教えるにあたって何をすべきなのかなどの提言をいただきました。サーブには8つのフェーズ（準備：3つ 加速：3つ 減速：2つ）があり、1つ1つについて細かく座学で教わり、オンコートでは実際にどういうところに気をつけて教えていくのかを見せていただきました。

物事を正しく理解している上で教えるのと、知らない



で教えるのでは大きな差があるのではないのでしょうか。我々はもっともっと学んでいく必要があるのだと深く感じた1日でした。

今回のセミナーを受けて感じていただきたいことは、サーブではここまで深く考える必要があったが、他の技術についても深く考えて学んでいく必要があるのではないかという事だと思います。

そして私も出来てなくて反省することが多いのですが、偉人たちはかなりの読書家であるという事実。セミナーはもとより出来るだけ本を読み先人たちの叡智に触れて欲しいと感じております。





# 第43回コーチステップアップアカデミー 「新規獲得に向けて」 ～そんなやり方、考え方もあったのか！！～ 開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日 程：2024年3月11日（月）

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加、オンライン参加）

参加人数：24名

発表者：亀野 正拓氏（トム・インドアテニス秦野校 支配人）

廣瀬 実氏（株式会社ルネサンス テニススーパーバイザー）

有田 凌氏（GODAI 亀戸 リーダー）

3月11日に行われました第43回コーチステップアップアカデミーについてご報告させていただきます。昨年の6月以来の座学で、テーマは「新規獲得に向けて」でした。

昨今ジュニアの会員数の減少に頭を抱えている事業所がほとんどだと思います。そうした中でいかにして新規を獲得していくのか、そして継続していくのかは大きなテーマだと考えます。

前半では3名の発表者から以下の内容で講演を賜りました。

- 亀野氏 「教育委員会支援の無料体験レッスンの取り組みについて」
- 廣瀬氏 「期初に於ける取り組み（体験編入率）（初期継続）について」
- 有田氏 「SNS（You Tube、Instagram）の取り組みについて」

後半は恒例のグループ別の情報交換会の2部構成で行いました。

亀野氏は、教育委員会を通して7,000枚の無料体験のチラシを秦野市の小学生に配っている話、教育委員会と

の関係作りはそう簡単ではないと思いますが、他の事業者さんもやってみる価値はあるのではないかと感じました。そして廣瀬氏からは体験を申し込まれた方に対しての体験前から体験後までの手厚いフォローについてお話をいただきました。本当に手厚くやっていて驚きました。そして有田氏からはどのように見てもらえるSNSを作っていくのか。初めた頃から現在までの変遷などを話していただきました。講義を聴いて感じた事は、やることは何でもやっという姿勢です。受け身ではダメだという事ですね。

そして後半戦の現地3班、オンライン2班の5つのグループに分かれての情報交換会。神田の現地はもとより、オンラインでも奇譚のない情報交換が出来たように見受けられました。私の希望としては、コロナ以降オンラインの会議が当たり前になってきてはいますが、可能であれば現地に来て頂きお互いの表情を見ながら情報交換をしたいものです。そして今回から復活しました懇親会に参加していただきたいです。ここでは本当にざっくばらんにいけますので！



株式会社ルネサンス  
スポンサー部 企画課  
テニス事業部  
課長  
廣瀬 実





# 第37回 フロント・ステップアップ・アカデミー 開催報告 ～笑顔になれる研修第2弾「身体からアプローチ するところのストレッチ」～

フロント部会 副部長  
株式会社ITC 中村 久仁子

日 時：2024年2月16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

講 師：久米 喜代美氏（桜美林大学/浦和大学 非常勤講師／公認心理師）

参加者：18名

フロント・ステップアップ・アカデミーでは毎回、“フロントスタッフからテニス界を盛り上げていきたい”という思いで、様々な角度から開催しています。

今回のテーマは、“笑顔になれる研修第2弾「身体からアプローチするところのストレッチ」”でした。昨年8月に笑顔になれる研修第1弾として「感じて活かすコミュニケーション技法」を久米先生にご指導いただき、大好評を得ての第2弾です。

人は日常的に様々なストレスにさらされている中で、その原因を排除できないことも多い。そこで大事なことは、「ストレスマネジメント」ストレスの原因（ストレッサー）は何かを考え、ストレスによる心と身体の反応（ストレス反応）に気づき、上手なストレスとの付き合い方（受け止め・対処方法）を身に付けること。分かっているけれどもなかなか…という厄介なのがストレスですが、その一つ一つを知り向き合う方法を身体を使ったワークを交え教えていただきました。

沢山のワークの中でも、一番印象に残ったのは1粒のレーズンです。1粒のレーズンをどこかの惑星からやってきた物体に見立て、五感を使って食べてみると…こんな臭いだけ？ たった1粒でこんなに味が濃いのか？…普段何気なく食べているレーズンが、まるで初めて食べる物かのような感じでした。注意深く身体感覚と心の状態を観察し、1つの行為（噛むこと）だけを意識することで、先入観や固定概念にとらわれず、本質に気づくことができたのです。今日の前で起きていることだけに集中し、事実だけをきちんと捉えていくトレーニング「マインドフルネス」。日々の喧騒の中で、自分とゆっくり向き合う

時間を持つことはとても有意義だと感じました。

フロントの仕事は、対お客様・対スタッフと、常に人間関係がつきものです。相手の状況を察し相手の一番心地良いところを探り、常に調整力が問われる仕事。その為にはまず自分を労わること。それが出来て初めて良いパフォーマンスが出せるのだと改めて気づかされる回となりました。皆さんも、1日1分からの瞑想、初めてみませんか。

今回の研修内容は自身にフォーカスする内容であったため、メンタル面で刺激を受けた参加者が多く見られました。今回の研修をきっかけに自身を振り返り、自信を持てるきっかけになったのではないかと思います。また、ペアやチームで行う動的なワークが多く取り入れられていたことで、参加者同士の輪が強くなりまさに“笑顔になれる”研修会だったと思います。久米先生マジックおそるべし！

2024年度のフロント部会は4年ぶりの【フロント育成塾】の形でお送りします。「最高のフロントになるために」をテーマに年間4回シリーズで深掘りしていきます。1年間仲間と同じテーマを掘り下げ、悩み迷い共に励まし合いながら成長していける、それがフロント育成塾です。フロント大好きっ子！悩めるフロントの皆さん！ぜひ奮ってご参加ください！





## 私が目指すフロントの仕事

TOPインドアステージ多摩 遠藤 ひかる

私は元々、生徒としてテニススクールに通っていました。大学時代に通い始めてから、大学卒業後も働きながらスクールに通いテニスを楽しんでいました。仕事の後も「レッスンに行こう!」、「今日はテニスを絶対やろう!」と思うほど生活の中にテニスがありました。スクールに行くとテニスができるというのはもちろん、同じクラスの仲間やコーチ、フロントスタッフの方とお話ができ、仕事場と家との往復だけになりそうな毎日でもテニスをして、おしゃべりして心も身体もリフレッシュし、「明日も頑張ろう!」とパワーをもらっていました。

生徒として楽しく通っていた私が、なぜスタッフになったかという、前職を辞め転職活動をしている時、現在の上司であるフロントスタッフに「フロントやってみない?」と誘われたのがきっかけです。「テニスも接客も好きだしいいかも!」と思い切って入社しました。働き始めた当時は、フロントに立って受付をするだけでなく、施設内の掃除やショップの販売等、仕事の内容は多岐にわたりこんなにやる事がたくさんあるのか!と驚いたことを覚えています。また、挨拶は元々大切だと知っていましたが、語尾を上げると明るい印象に聞こえるなど、相手に伝える為の挨拶の重要性を初めて教わる事もあり気づきも沢山ありました。

フロントスタッフとして働いていて嬉しかった出来事がたくさんあります。お客様から名前を呼ばれること、「元気をもらえる」と言われたこと。そして、一番印象に残っているのは入社してまだ間もないころ、「遠藤さんの案内を聞いていたらテニスをやってみたくなった」と言われたことです。お客様のテニスを始めるきっかけになれたのが私の中でとても大きな出来事でした。そのお客様のこと・その出来事を決して忘れないと思います。

スクールにいらっしゃるお客様は「テニスを上手になりたい」、「試合に出て勝てるようになりたい」、「テニスをやってみたい」、「友達とテニスを楽しみたい」、「趣味でやっている」など様々な思いや目的を持っていらっしゃいます。自分がスクールを楽しんでいた時のように、今通っていただいているお客様にとってレッスンだけでなくフロントスタッフとの関わりがお客様の楽しみの1つになれば嬉しいと思い、お客様へ話しかけ、コミュニケーションを取る事ができるよう心がけています。イベントにご参加いただいたことやその感想、ラケット

等購入したもの、お客様の持ち物など、コミュニケーションのきっかけはどこにでも転がっていると思うので、興味を持って関わっていくことが大切だと考えています。会話の中には、初めて聞くお話で勉強になる事や趣味や好きなものが同じで話が盛り上がりたりする

こともあり、そういう発見も楽しみの1つです。またフロントカウンターを挟んで会話をするよりも、同じコートに立ち会話をした方がよりお客様との距離も近くなると感じているので、頻繁にレッスンに参加する様にもしています。

去年、初めて転職を経験しました。今までのお客様やスタッフとの関わり、なかなか会えなくなってしまうという寂しさはありました。ですが、転職をしたことで営業所ごとの違いや、初めて一緒に働くスタッフから新たに学べることもありました。お客様との関係づくりはまだまだこれからですが、今はとにかくお客様の顔と名前を覚え、一人でも多くの方に自分も覚えていただける様、日々頑張っています。

私は現在、フロントチーフという立場でフロントに立っています。フロントチーフとなり、自分自身だけでなくフロント全体に目を向け、スクールとしてのよりよいフロントになれるよう日々勉強中です。研修への参加や、他のスクール施設を見学させていただくと毎回多くの気づきがあります。自分自身、まだまだこれからではありますが、学んだことを少しでもスクールに活かし、自分自身の成長はもちろん、フロント全体のステップアップを目指していきたいと思っています。

テニススクールがテニスをする場所だけではなく、かけがえのない仲間ができる、スタッフと会話することで少しでも楽しい気持ちになれるようなそんな楽しみがいくつもあるような心地良い空間を作っていきたいと思っています。これからもお客様のテニスライフをサポートし、テニスの楽しさを1人でも多くの人に感じていただける様、頑張っていきます。





## 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安全セミナーを行いました。

### ■近畿テニス事業協会 主催

#### 第8回安全セミナー

「様々な事故例からの学びと保険対応」

日 時：2024年1月30日（火）13：00～16：00

内 容：スクール共済制度での様々な事故例のご紹介、保険対応の実例など、質疑応答

講 師：有限会社リックスコミュニケーションズ 取締役社長 荒井 永氏

会 場：ノアインドアステージ大阪事務所

参加事業所：近畿テニス事業協会 加盟事業所 6名

今回のセミナーの内容はスクール共済を運営している有限会社リックスコミュニケーションズの荒井社長より様々な事故への対応と保険適用について学びました。生徒対生徒、コーチ対生徒、レッスン中以外の事故、スクールが責任を負わない事故など実例からのお話は参加者にとっても分かりやすく、これからの注意が必要であることを理解できました。保険の仕組みとしての成り立ちや事故を起こさない為のドリル、注意点、対策しておくべ

きことなども学ぶことが出来ました。

年々様々な種類の事故が起こり、関わった方、スクールなどに損害賠償を求められるケースが増えてきていますので、事故を未然に防ぐ予防、万が一事故が起こった際の保険対応などもテニス事業を行っている私たちは学ぶ必要性を感じました。協会として安全管理を推進していくために定期的に安全セミナーを開催していきます。





## 広島県テニス事業協会活動報告

広島県テニス事業協会 会長 吉野 泰弘

### ■第1回コーチステップアップアカデミー

「人気コーチによるレッスン発表会」

日 時：2024年2月5日（月）14：00～17：00

講 師：井上 剛氏（高木工業株）スポーツ事業本部 管理部副部長）

：津田 真一氏（五大レッスン統括本部ヘッドコーチ、五大スポーツアカデミー  
主任講師）

会 場：Golf Tennis ZONE Hesaka

参加者数：25名

広島県テニス事業協会では「第1回コーチステップアップアカデミー」を開催しました。日本テニス事業協会では既に2回開催されております「各社の人気コーチによるレッスン発表会」の広島版でした。今回は関東で活躍されておりお客様の心をガッチリ掴んでいる2名の人気

コーチにレッスンを行っていただきました。初級及び中級～上級を対象とした2レッスンで、参加者の皆様にはなぜお客様の心を掴み続けることが出来ているのかを感じていただけたと思います。井上様、津田様ありがとうございました。







## スジガネ君の打法はシンプル

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

松原コーチのところにショットの矯正に来る人はかなり多い。特に多いのが、フォアハンドストロークとサーブ。ほとんどの人が複雑な動きの中でおぼれかけている。体重移動をしっかりと、腰を入れて、手首を開放して鞭のようにラケットを振ったり。もちろん身体をしっかりと使って、そのパワーを腕に伝え、ラケットを強烈に振り出すというのが理想なのだが、どうも全身をしっかりと使ってという方が目的になってしまっている人が多いように思う。本当の目的はテニスをうまくプレーすること、試合に勝つことではないかと思い、今回の記事を書き始めてみた。

さて、テニスというのはベースラインやサイドラインの内側でボールを打ちあう競技。ネットを越して、ココに入らなければ失点する。点を取りたいければエラーをしないか、相手にエラーさせるか、ウィナーを打ち込むしかない。しかも、どんなポイントも1点。空中で4回転して打ったら7点というわけにはいかないのだ。さらに競技という点から考えると、サーブ以外、すべてのショットを1本目に、エラーなく打たなくてはならない。ラリー練習なら打ち合いながら修正できるが、試合ではミスしたら終わり。次のポイントは再度サーブからやり直なのだ。

じゃあ具体的にどうしたらいいのかというと、ちょっと抽象的な言い方だが、ある大きさよりいつも内側でプレーすること。もちろん、ラインの中に打たなくてはならないというのがひとつ。そしてもうひとつは身体の動きを、コントロールを失わない程度に制限するということ。全身の動きを少なめに、手首の動きも控えるということ。さらに具体的に、フォアハンドを例に解説してみよう。皆さんがイメージしているフルスウィングショット。全身を使って「振り切る」。そんな大変なこと、毎回、毎ポイントやり続けられるだろうか？ 相手からのボールはコースもスピードもいろいろ。自分の体制や打球する位置もいろいろ。そこから画一的な、しかもフルサイズのショット。これほどの要求仕様だとできない方が当たり前。「テニスは常に緊急事態のスポーツ」と、『ピーター・バーウォッシュ』さんも言っているくらい。そこで考え出した私のアドバイスは「身体を一切使わずに、腕だけで振りましょう」。そして打球直後に、「身体の使用方、完璧ですね」。まあ、腕を振るつもりなら自然に



身体も動くからなのだが。ついでに、「振り切らないで止めましょうね」なんて付け足す。こうすれば、ショットを簡単にし、安心して打てるようにできる。これで、たくさんのフォアハンド難民を救済してきたのだ。

実はこんな単純なことなのだが、身体の使い方の上質なコーチや上級者が言ってもなかなか伝わらない。だから、必要なことしかしらない人形、こんな単純な動きがプロの打ち方という人形を作ろうと考えた。それが『スジガネ君』なのだ。全身すべてを使って素晴らしいショットを打つのが理想だとしても、週に1回しかプレーしないスクール生や、ウィークエンドプレーヤーが大多数のテニスプレーヤー。その人たちの目標が『スジガネ君』なのだ。そう、なるべくテニスを単純に易しくしませんか。こんな教え方、週1プレーヤーにのみ通用と思う人もいるかもしれないが、私は毎日練習している育成クラスのジュニアや体育会の学生にも同じ考え方で指導している。私が教えなくても、その人たちはプラスアルファの動きは勝手に習得してしまう。だからコーチにとっては不要なことをそぎ落とす必要最低限の指導こそが有効だと思うのだ。

内緒でちょっと付け加えておく。世の中にはフルオプションの複雑技術満載の技を極めたい人もいる。同じ料金なら、たくさん教えてもらいたい人もいる。そして、知っている限りのノウハウを語りたがるコーチもいる。そんな組み合わせの時には今日の話は全くの間違いなので忘れてほしい。

## 労働条件明示のルールが変更されます (2024年4月～)

新規で従業員を雇入れる際や、有期契約労働者の契約更新を行う際、給与や労働時間等を記載した労働条件通知書や雇用契約書をお取り交わしいただいているかと思います。2024年4月から、その明示ルールの一部が改正され、就業場所や業務内容、無期雇用に関する明示事項について対応が必要となるポイントが発生します。今回はその明示事項変更に関する概要や、実務上の対応についてご案内いたします。

### 【記載例】

#### ▶ 就業場所

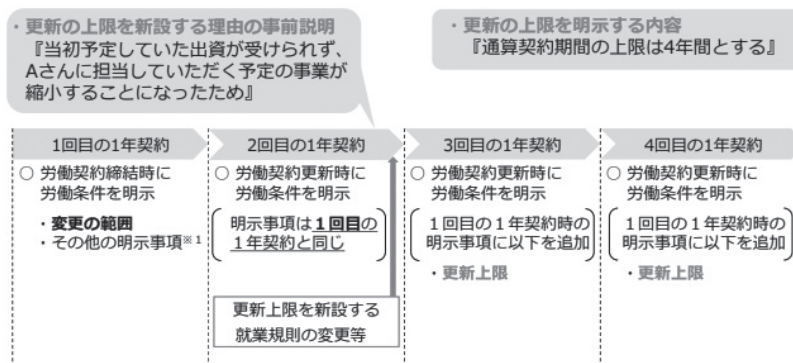
(雇入れ直後) 仙台営業所 (変更の範囲) 会社の定める営業所

#### ▶ 従事すべき業務

(雇入れ直後) 原料の調達に関する業務 (変更の範囲) 会社の定める業務

なお、今後の事業展開を見据えた上で、変更の範囲について明記しづらい部分がある場合もあると思いますが、上記記載例のように、変更の範囲については「会社の定める〇〇」と包括的に定めても問題ないとされています。

### 【対応例】 契約当時は更新上限がなかったが、契約途中で更新上限を定める場合



※1 契約期間、更新基準、就業場所と業務の内容、始業終業・休憩時間、休日、賃金、昇給、退職について等

### ③無期転換に関する事項

#### 1. 有期契約労働者に対する無期転換申込機会の書面の明示

「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、該当する有期労働契約の契約期間の初日から満了する日までの間、無期転換を申し込む

### 全ての労働者に対する明示事項

#### ①就業場所・業務の内容の変更の範囲の明示

全ての労働契約の締結と有期労働契約の更新のタイミングごとに、「雇入れ直後」の就業場所・業務の内容に加え、今後の見込みも含めた「変更の範囲」についても明示が必要になります。

この改正については、パート・アルバイトや契約社員、派遣労働者、定年後再雇用の方などの有期契約労働者等を含む、すべての労働者が対象となります。

### 有期契約労働者に対する明示事項等

#### ②更新上限の明示

有期労働契約の締結と契約更新のタイミングごとに、更新上限(有期労働契約の通算契約期間または更新回数の上限)の有無と内容の明示が必要になります。また、更新上限を新設・短縮しようとする場合は、その理由を労働者に説明する必要もあります。

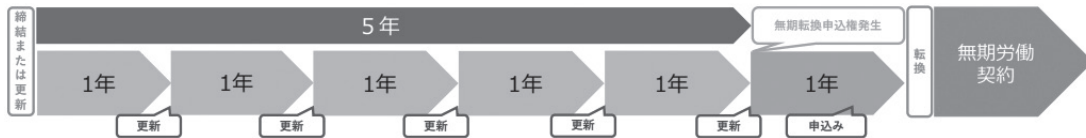
ことができる旨(無期転換申込機会)を書面により明示することが必要になります。これまでは従業員が無期転換申込権を保有していたとしても、そのことを会社から明示する必要まではありませんでしたが、この改正によって本人に明示する対応が求められるということになります。

なお、初めて無期転換申込権が発生する有期労働契約が満了した後も、有期労働契約を更新する場合

は、更新の都度、継続して上記の明示が必要になります。

※無期転換申込権とは？

同一の使用者（企業）との間で、有期労働契約が5年を超えて更新された場合、有期契約労働者（契約社員、アルバイトなど）からの申し込みにより、無期労働契約に転換される権利のことをいいます。有期契約労働者が使用者（企業）に対して無期転換の申し込みをした場合、使用者はこれを断ることができません。



2. 無期転換後の労働条件の書面による明示

「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、無期転換後の労働条件を書面により明示する必要があります。明示方法は、事項ごとに明示するほか、有期労働契約の労働条件と無期転換後の労働条件との変更の有無、変更がある場合はその内容を明示する方法でも差し支えありません。

労働条件通知書等への記載例と改正の背景

今回の改正を受けて、厚生労働省が示すモデル労働条件通知書も修正が行われました。厚生労働省のホームページにて公表されておりますので、参考としてご活用いただくのもよろしいでしょう。

契約期間	期間の定めなし、期間の定めあり（年 月 日～年 月 日） ※以下は、「契約期間」について「期間の定めあり」とした場合に記入 1 契約の更新の有無 [自動的に更新する・更新する場合があります・契約の更新はしない・その他（ ）] 2 契約の更新は次により判断する。 ・契約期間満了時の業務量 ・勤務成績、態度 ・能 ・会社の経営状況 ・従事している業務の進捗状況 その他 3 更新上限の有無（無・有（更新 回まで/通算契約期間 年まで）） 【労働契約法に定める同一の企業との間での通算契約期間が5年を超える有期労働契約の締結の場合】 本契約期間中に会社に対して期間の定めのない労働契約（無期労働契約）の締結の申込みをすることにより、本契約期間の末日の翌日（年 月 日）から、無期労働契約での雇用に転換することができる。この場合の本契約からの労働条件の変更の有無（無・有（別紙のとおり）） 【有期雇用特別指置法による特別の対象者の場合】 無期転換申込権が発生しない期間： I（高度専門）・II（定年後の高齢者） I 特定有期業務の開始から完了までの期間（年 月 日）（上限10年） II 定年後引き続き雇用されている期間 労働者全般に関する項目
就業の場所	（雇入れ直後） （変更の範囲） （雇入れ直後） （変更の範囲）
従事すべき業務の内容	【有期雇用特別指置法による特別の対象者（高度専門）の場合】 ・特定有期業務（ 開始日： 完了日： ）

今回のルール改正の背景・趣旨として、「①変更の範囲の明示」については、範囲を明記した書面を交付しておくことで、配置転換等に関するトラブルを未然に防げるという効果があります。

また、「②更新上限の明示」についても、予め労働者に今後の契約期間について明示しておくことで、本人のキャリア形成の目安も立てやすくなり、少なくなかった雇止め・更新をめぐるトラブルを防止できるという点も期待できます。

そして「③無期転換に関する事項」については、従業員が無期転換申込権について認識し、転換後の労働条件も明示されることで、納得して無期転換の有無を判断できるようになるという効果もあるのではないのでしょうか。

いずれにしても、今回の法改正事項を踏まえ労働条件等をできる限り明確にし、労使間でコミュニケーションをとり、認識を共有していくことがトラブル・紛争防止の点からも重要と考えられます。

■ご相談は  
 社会保険労務士法人プロジェスト  
 (担当：福井 / 金子)  
 TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580  
 E-mail：kfukui@progggest-sharou.or.jp/  
 mkaneko@progggest-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。

## ■ マンション評価の見直しについて ■

### ■これまでの経緯と今後のスケジュール

#### これまでの経緯

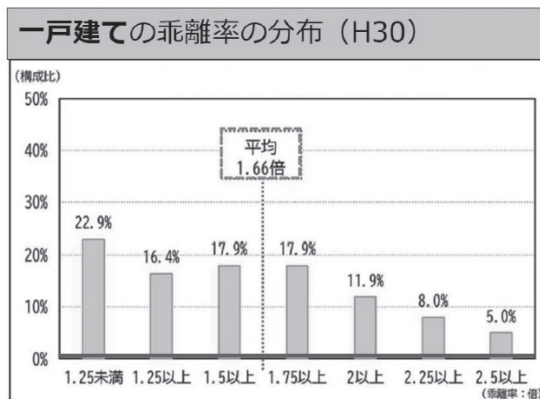
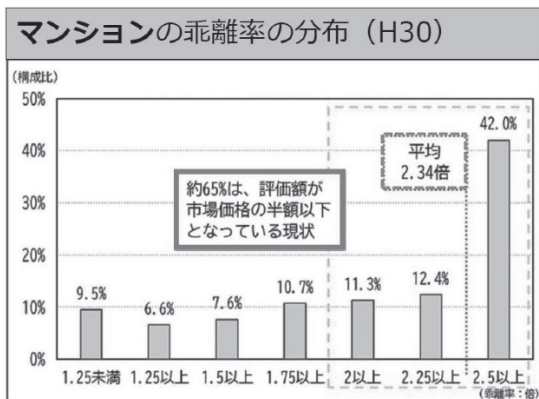
～物件の実際の購入価格と評価額で差が大きく、相続財産が再評価される裁判事例が散見された～  
 従来からマンションの相続税評価と市場価格が大きく乖離している事が問題視されていました。平成30年実態調査では、相続税評価額と市場価格に平均2.34倍の乖離であるという結果が報告されています。中でも令和4年の最高裁判決で現行の路線価等に基づく評価をした納税者が敗訴した事は世間の注目を集めました。そのような状況を踏まえ令和5年10月6日に国税庁は「居住用の区分所有財産の

評価について」という法令解釈通達を公表しました。  
 今後の流れ

- 2023年 未定：納税者が簡易に計算するための簡単なツールを公開予定
- 2024年1月1日：1月1日以後の相続、遺贈又は贈与により取得した財産の評価から適用開始

### ■背景

マンションの相続税評価額と売買実例価額との乖離は、平均で2.34倍。また、約65%の事例で2倍以上乖離していることが確認されている。



平均乖離率は2.34倍

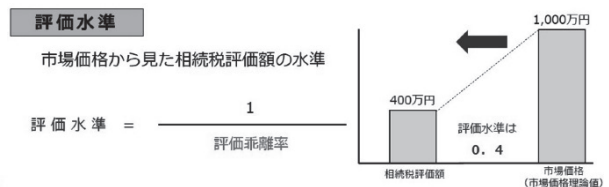
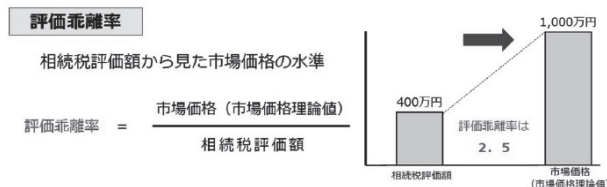
⇒評価水準は  $1/2.34 = 0.43\%$  (43%)

※出典元：国税庁マンションに係る財産評価基本通達に関する有識者会議資料「相続税評価額と市場価格の乖離の実態」

平均乖離率は1.66倍

⇒評価水準は  $1/1.66 = 0.6\%$  (%)

### 【評価乖離率と評価水準の関係性】



### ■概要 (見直しのポイント)

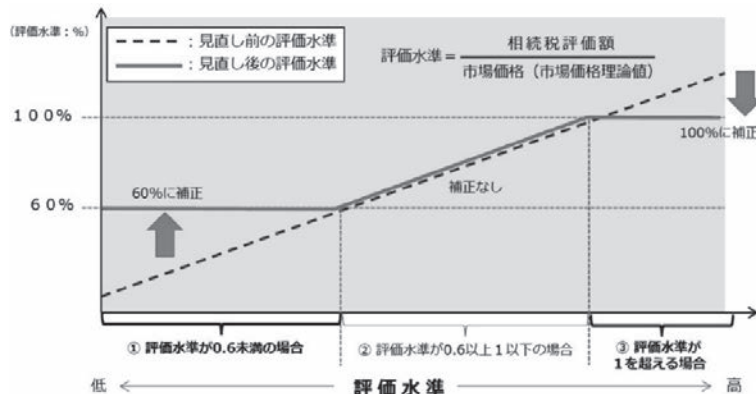
マンションの相続税評価額を見直す、個別通達「居住用の区分所有財産の評価について」が公表さ

れました。

#### 【ポイント1 対象】

令和6年1月1日以降に相続・贈与で取得する居住用の区分所有財産 (いわゆる分譲マンション)。

### 【見直しのイメージ】



※出典元：国税庁マンションに係る財産評価基本通達に関する有識者会議資料「評価方法の見直しのイメージ」に加筆

### 【ポイント2 評価】

相続税評価額が、市場価格（理論値）の60%未満

となる物件について、60%（一戸建ての評価水準）となるような補正を行う。

### 【具体的な計算（① 評価水準が0.6%未満の場合）】

敷地利用権（土地）の価額      その敷地利用権の自用地としての価額      × 区分所有補正率

区分所有権（建物）の価額      その区分所有権の自用家屋としての価額 × 区分所有補正率

(1) 区分所有補正率とは？（評価水準が0.6未満の場合）      区分所有補正率 = 評価乖離率 × 0.6

(2) 評価乖離率とは？      評価乖離率 = A + B + C + D + 3.220

評価乖離率は、マンションの評価に大きく左右する下記A～Dの要素が含まれます。

記号	算式	摘要
A	築年数 (1年未満の端数は1年) × Δ0.033	築年数：建築時から課税時期までの期間
B	総階数指数 (小数点以下第4位切り捨て、1を超える場合は1。) × 0.239 (小数点以下第4位切り上げ)	総階数指数：その建物の総階数 ÷ 33 (総階数には地階を含まない)
C	所在階 × 0.018	所在階数：複数階にまたがる場合は、低い方の階
D	敷地持分狭小度 (小数点以下第4位切り上げ) × Δ1.195 (小数点以下第4位切り上げ)	敷地持分狭小度：敷地利用権の面積 ÷ 専有部分の面積

### 【具体的計算内容（② 評価水準が0.6以上1以下の場合）】

敷地利用権（土地）の価額      補正なし

区分所有権（建物）の価額      補正なし

### 【具体的計算内容（③ 評価水準が1を超える場合）】

敷地利用権（土地）の価額      その敷地利用権の自用地としての価額      × 区分所有補正率

区分所有権（建物）の価額      その区分所有権の自用家屋としての価額 × 区分所有補正率

(1) 区分所有補正率とは？（評価水準が1を超える場合）      区分所有補正率 = 評価乖離率

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

# 庭球人語 其の五七

## 情緒安定法 ～人柄重視その3

人柄のいい人は情緒が安定している。

しかし、ネイティブない人ではない私たち（勝手に決めてごめんなさい）は、いい人として相手に接するために、何らかの方法を使って情緒を安定させなければならない。

いつもあなたが「おこ」だったり、「激おこ」だったり、「激おこぷんぷん丸」でいるだけで、チームの皆さんは不愉快になり、やるべきことに集中できなくなるのだから…。

え？ どうやって情緒を安定させるか知りたいって？

それでは私が実行して効果があったものを厳選してご紹介しましょう！

### 1. バナナを食べる

バナナに含まれるトリプトファンやビタミンB6は「セロトニン」っていう幸せホルモンの分泌を活性化するそうです。

手軽にコンビニでも買えるので、1日1本食べています。

### 2. 楽しい人と食事する

一緒にいて楽しいと思える人と美味しく食事することは、やはり幸せホルモンである「オキシトシン」の分泌を促進するそうです。

腰を痛めて中断していた楽しい友人とのサシ飲みを再開しました。

### 3. スキンシップする

好きな人とのスキンシップでも「オキシトシン」は分泌されるそうです。

残念ながら現在私のスキンシップのお相手は、猫だけとなっています。

### 4. 鉄分を補給する

うつ病と鉄分の不足には密接な関係があるらしいです。鉄分十分なら、気持ちもポジティブになるはずです。

鉄分のサプリメントを飲み始めました。ドラッグストアで「アサヒのディアナチュラ」なら、なんと20日分480円！1日たった24円です！

### 5. 上を向く

脳科学では、「上を見る動作をするとポジティブな感情が起りやすくなる」という研究報告があるそうです。

空を見上げて雲を鑑賞するのが私の趣味です。お

金はかかりません。

### 6. ノートに書く

手で書くっていうスピードは、脳が考えるスピードとちょうど合っているそうです。

上手くいったことや、起きた出来事とそこから気づいたことをノートに書いています。書いているうちに気持ちが軽くなります。

### 7. 呼吸法1

「体の中の悪いものを吐き出すイメージ」で息を吐き、「外の良いものを身体に取り入れるイメージ」で息を吸います。

少しやるだけで、精神的に心が洗われるような気がします。落ち着きます。

### 8. 呼吸法2

4秒かけて息を吸い、4秒ストップ、4秒かけて息を吐き、4秒ストップを繰り返します。アメリカ海軍特殊部隊ネイビーシールズが戦場で落ち着くための呼吸法です。自宅が戦場になることが度々ありますが、その時にやっています。落ち着きます。

### 9. 呼吸法3

息を吸う時間の3倍の時間をかけて息を吐きます。神経は自分でコントロールできませんが、唯一呼吸と繋がっています。息を吸う時には交感神経優位、息を吐く時には副交感神経優位となることを利用し、リラックスしたい時に使います。

自宅が冷戦状態になった時にやっています。落ち着きます。

### 10. 呪文を唱える

魔法陣を書き、「エロイムエッサイム、エロイムエッサイム、我は求め訴えたり」って唱えます。すると、あ～ら不思議。魔法陣からメフィストが現れます。

ストレスのかかる嫌な仕事はすべてメフィストに命令してやってもらいます。秘密裏に処理されているので、私の責任にはなりません。落ち着きます。

あなたも自分で試してみて、自分と相性の良い方法を見つけて、ぜひ使ってください。あ、注意事項が一つ。

どれかは分からないと思うけど、実は嘘の情報も入っています。

惑わされないように注意してください。

悪魔に魂を売り渡しては元も子もありませんから…。

# 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	通信事業、ソリューションサービス事業（スマートテニスレッスン等）他
〒108-0075 東京都港区港南 1-7-1	Tel. 03-6714-8700 担当 成田 治樹
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 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

この度の能登半島地震により、犠牲となられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災されたすべての皆様に心よりお見舞いを申しあげます。一日も早く被災された方々の生活が平穏に復することを祈り申しあげます。

さて、皆様先日の日本テニス産業セミナーお疲れ様でした。日本が新たなフェーズに向かっていく途中であり、そこに向かって準備を進めていかななくてはならないことを強く実感しました。特に少子高齢化に伴う人口減少は、今までの様々な取り組みやスタイルの変更を余儀なくされることでしょう。

また WTA では、大坂なおみ選手が出産後今年からツアー復帰をして、先日 4 大会目になったカタール・トータルエナジー・オープンでベスト 8 入りを果たしましたね。お母さんになって子供を連れてツアーを回る選手は珍しくありませんが、日本人としてアスリートのローモデルになってもらいグラウンドスラムでも活躍してもえるよう応援したいですね。

春の新規入会キャンペーンに向けた取り組みも多くの皆様がスタートされている事と思います。益々のご発展をお祈り申しあげます。

## JTIA News! 2024.3 Vol.98

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2024年3月28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)