

TIA News!

2024.6.Vol.99



Contents

■会長挨拶：活動方針	2	■Let's Enjoy Front!	22
■第32回定時総会報告	3	■コーチング研修会開催報告	23
■2024年度事業計画	4	■中国テニス事業協会活動報告	24
■テニスプロデューサー紹介	9	■東京都テニス事業協会活動報告	25
■安全・危機管理セミナー開催報告	11	■神奈川県テニス事業協会活動報告	26
■安全委員会通信 Vol.50	12	■スジガネ君、テニスを語る	27
■『テニスの日』概要	14	■人事・労務コラム	28
■有明の森テニスフェスタ2024開催報告	16	■税制コラム	31
■クラブ部会・後継者の会報告	18	■庭球人語「内省からPDCAを回す」	33
■マネージャー部会報告	19	■賛助会員名簿	34
■フロント部会報告	21	■編集後記	35



会長 大久保 清一

テニス界におきましてもジャパンオープン等の大会や、本協会の普及活動も会員皆様のご協力も多くいただき、以前にも増して活発に活動が出来るようになりました。

また、昨年は世界的に天候が不順となり各地で多くの災害が発生しましたが、それらの鬱憤を晴らす様にスポーツ界では3月にWBCでの日本優勝に始まり、その後も大谷選手が大活躍しスポーツ界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。

テニス界では若い選手が数多く活躍し始めており今後大いに若手の活躍に期待ができますが、男子ではジョコビッチがいまだにトップを走り続けております。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2年目となり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子供たちへの取り組みを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が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ス(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・トリプルス」を全国大会の開催と共に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集合を基本としつつネットも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、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。それに伴い、当然の事として業界を挙げての待遇改善にも積極的に取り組んでまいります。

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まいります。

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思いますが、今後より多くの方々を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。

なお、10年15年先のテニス事業の将来は明るい見通しばかりではありません。どの様な事業環境となるかを多くの方々と様々な角度から検討を加え、テニス事業及びテニス事業協会の将来のあるべき姿を描き、皆様と共有しながら次世代へと繋げてまいります。

以上の点を踏まえ、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32回定時総会ご報告



2024年6月18日(火)東京都千代田区のアルカディア市ヶ谷6階「霧島」の間において、公益社団法人日本テニス事業協会「第32回定時総会」が予定通り開催されました。

2024年度期首201名の会員のうち、114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2023年度決算報告書(案)承認【守屋達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号議案の第17期役員選任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、特別講演として東京都ピククルボール協会 理事長 松本 匡彦氏に「ピククルボールの紹介」についてご講演をいただきました。

定時総会終了後、引き続き別室にて行われた「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32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す。

- (1)「JTIA News!」VOL.99号は2024年6月に発行予定
- (2)「JTIA News!」VOL.100号は2024年9月に発行予定
- (3)「JTIA News!」VOL.101号は2025年1月に発行予定
- (4)「JTIA News!」VOL.102号は2025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2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する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新支配人養成塾を年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フロント育成塾を年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【各部会共通】

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あります。

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、テニスのみの「有明の森テニスフェスタ」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) AED (自動体外式除細動器) の斡旋
- (5) クレジット決済システム “リターンエース” の斡旋
- (6) “砂入り人工芝リサイクル” の斡旋
- (7) 福利厚生サービス “ポスタルくらぶ Value Plus” の斡旋
- (8) テニス・トリプルス用ローテーションバンドの販売

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。

2024年度 行事／会議 開催計画

2024年度	行事・会議	開催地
2024年		
4月29日(祝・月)	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9日(木)	第1回幹部会	神 田
5月22日(水)	第1回理事会	神 田
6月6日(木)	正会員・賛助会員／一泊情報交換会	
6月18日(火)	第32回定時総会／第2回幹部会 (アルカディア市ヶ谷)	市ヶ谷
6月29日(土)～30日(日)	第4回テニス・トリプルズ全国大会 in 北海道	札幌
7月8日(月)	テニスプロデューサー限定研修会 (アルカディア市ヶ谷)	市ヶ谷
7月9日(火)	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12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
10月14日(祝・月)	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22日(火)	経営勉強会 TOPGUN PROJECT 2024 (九段会館)	九段下
10月23日(水)	第4回幹部会	神 田
11月6日(水)～8日(金)	第19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20日(水)	第5回幹部会	神 田
11月30日(土)～12月1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12日(木)	第3回理事会	神 田
2025年		
1月9日(木)	新春特別講演&賀詞交歓会／第6回幹部会(アルカディア市ヶ谷)	市ヶ谷
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25日(土)予備26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5日(木)	第7回幹部会	神 田
2月17日(月)～18日(火)	第35回日本テニス産業セミナー	福岡
3月1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13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

STP200333

アンパサンドテニスアカデミー 田中 鋼



JTIA News!をご覧の皆様、初めまして。アンパサンドテニスアカデミーでスクール運営をしています田中鋼と申します。以後よろしく申し上げます。

私がシニアテニスプロデューサー資格を取得しようと思ったきっかけは、学生時代のアルバイト先であったJTICでコーチをやっていた方から新しいテニススクールを立ち上げるからコーチとして週1回でいいから手伝ってくれないかとお声がけいただいたことでした。

私は過去に別業界ではありますが起業経験があり、その会社も20期を迎えひと段落という状態で少しのんびりしていました。つまり、テニスコーチとしてのキャリアは皆無でした。2019年4月の開校に先立ち2018年秋ごろから始まったプロジェクトは、当時のオフィスでの顔合わせから始まり、ファミレスでの打ち合わせでスクールのコンセプトや名称の決定、WEBとロゴの制作、人材確保と多岐に渡るものでした。こういう業務を通して名テニスコーチが必ずしもスクール運営に長けている訳ではないということを感じました。

そんな時、加盟したばかりのJTIAからのお知らせでテニスプロデューサー資格というものがあるということを知りました。新規事業に紆余曲折はつきものですが、プロフェッショナルなコーチングスタッフもなんとか揃ったので、運営のプロフェッショナルとして携わっていかうと思っていた矢先のタイミングでした。2020年のテニスプロデューサーⅡ取得、2021年のテニスプロデューサーⅠ取得と一歩ずつのステップを踏み、2023年によくシニアテニスプロデューサーに辿り着きました。シニアテニスプロデューサー資格取得にあたっては、施設管理や安全管理といったテニススクールならではの科目以外は、過去の経験から触れていた内容が多く、学習機会にあたり自分の知識がブラッシュアップされていくことを実感できました。しかし、時間制限がタイトな試験ではかなりのプレッシャーを感じたことも事実でした。特に経営関係の科目試験で合格を得られなかった場合にスクールに帰ってからみんなになんて言わなければいけないのか、、、冷や汗が背中を流れもしました。

シニアテニスプロデューサー資格取得後の現在のテー

マは大きくふたつあります。まずは月並みではありますが、お世話になってきたテニス業界への貢献が少しでもできればと思っています。中学で始め、高校時代に打ち込み、恩師、多くの先輩後輩やダブルスのペア、ライバルと色々な出会いと経験があり、それはまさに自分という人間を形作る上で不可欠なものであったのですから。実際には、スクールで生徒さんにレッスンを通じてテニスを好きになってもらい各レベルで長くテニスをやって貰っていただくこと、それこそができることのひとつであると思っています。幼稚園生でうまい子を見つけると、ダイヤの原石を発見したかの如く、「あの子うまくない？いいよね！」とまわりのコーチに宣伝し、将来ビッグネームになるであろうその子の才能を誰よりも早く見出したのは俺なんだ！と心の中で叫んだりしています。選手育成はとても大変ですが、その第一歩はとても夢があり、少しでも携わることで今後も貢献していきたいと思っています。

リンクする部分はありますが、もうひとつはスクールの事業体としてさらに安定していくためのトライアンドエラーです。一昨年から新規事業として、テニスプレイヤー向けのサプリメントの開発、製造販売を開始しています。これはまだまだ孵卵器の中で育てている状態ですが、有効性が実感できる安心安全なものを提供したいと思っています。ゼロからのブランド構築はとてもチャレンジングで、試行錯誤と反省の日々ですが、利用いただいた方からはとても高い評価を得ているものもあります。

石の上にも三年とは言いますが、今の石の上には早くも5年以上。今年52歳になりますので、あと10年くらいは今の石の上にいられるかなと思っています。その頃には、私が誰よりも早くその才能を見出したつもりの子がチャンピオンとして数多くの戴冠をしていることでしょう。

セミナーやテニスコートで見かけた際は、ぜひお声がけいただければと思います。

最後になりますが、原稿執筆の機会を頂戴できたことを感謝して結びとさせていただきます。



シニアテニスプロデューサーを取得して 思うこと

STP200334

GODAI 港北 牧内 伸浩



・自己紹介

はじめまして、学校法人 五大の牧内と申します。

現在、私は GODAI 港北の支配人としてスクール運営に携わっています。高校からテニスをはじめ、専門学校卒業後は（株）プリンスホテルに就職し、新横浜プリンスホテルのインドアテニスコートに配属されコーチ業がスタートしました。その後、高輪テニスセンターでも勤務し、学校法人五大に転職しました。ちょうど GODAI 港北のオープニング時に声を掛けていただき、そこから17年、テニスコーチとスクール運営に携わりながら日々学んでいます。

テニスコーチを約30年やらせてもらって思うことは、本当に素晴らしい仕事に出会えたことと、今でもレッスンが楽しくて仕方がないということです。テニスを事業として今日まで行ってこられた諸先輩方に感謝しかありません。この場をお借りして、感謝いたします。

・現況

GODAI 港北にてテニス・ゴルフ・ゴールデンキッズ（子供の運動神経向上スクール）・ダンス部門の運営をしています。また、GODAI 全体のテニス部門責任者の1人として、レッスンの質の向上、コーチ育成・評価、評価制度に関わりテニスコーチの価値が向上するよう努めています。コーチ達には自身の力をより発揮出来るよう（お客さまに良さを理解してもらえよう）、コーチとしてのベース・応用・個性の3つを大事にしています。

色々なスクールの方とお話をさせていただく中で、「新規」の減少は共通しています。コロナ後、健康志向が高まった中で数ある運動・健康施設・習い事の中で「テニススクール」を選んでいただく為に、単なるテニススクールではなくお客様ひとりひとりのライフスタイルや目的に寄り添い生活の一部になれるような存在になること。今通っていただいているお客さまはそう思っていたかと感じていますが、それをどう伝えていくのか、

知っていただくかが喫緊の課題です。（TPのマーケティングでも学びました）

・資格取得について

テニスプロデューサー資格は、スクール全体の運営やマーケティング・労務・財務等に関わることまで学べるので興味はありましたが、3日間要すること、取得に向けた準備などの不安、また現スクールで支配人を務め10数年現場で起きる様々なことに対応してきたこと（失敗もたくさんあり）も考え、迷っていましたが日々の運営・業務に追われて自身の勉強が疎かになっていたことや、社内でプロデューサー資格を持っているスタッフがいなかったのでチャレンジしようと思いました。また自分自身が学び成長することで、お客さま、現場スタッフ、会社のためになるという思いで受験し2回目で合格することが出来ました。取得してみて、自分自身どう変わるか、何かアウトプットできることはないだろうかと考えていましたが、実際には今まで運営してきたことのひとつひとつの物事をより深く考えるようになりました。更に、テニス事業・スクール事業というものを、様々な角度から俯瞰して見られる癖をつけていきたいと思えます。今回学んだことを実際のスクール運営に置き換えて様々な角度から「何が出来るか」を考え、実行していきます。

・最後に

これからもテニススクールが永続的に発展していく為に、当たり前ですがテニスコーチの役割は重要です。スペシャリストとして、テニスの奥深さの追求や矯正方法、グループレッスンマネジメントを学んでいく必要があります。一方で、ゼネラリスト人材の発掘・育成も急務です。ゼネラリスト育成においてテニスプロデューサー資格は最高の教科書です。資格を通じて様々なマネジメント能力を磨き、テニス事業の繁栄に貢献できる人材を育て一緒に学んでいきたいと思えます。



安全・危機管理セミナー 普通救命講習会 開催報告

安全委員会 副委員長

(株) クリヤマスポーツプロモーションズ 松島 琢磨

日 時：2024年3月29日（金）12：55～16：00

会 場：有明テニスの森公園クラブハウス 2階会議室

内 容：心肺蘇生、AED（自動体外式除細動器）の使用方法など

参加人数：15名

講 師：深川消防署より派遣

安全委員会では3月29日（金）に「普通救命講習会」を開催いたしました。昨年はコロナが落ち着き4年ぶりに開催され、今年は2年連続での開催になりました。私自身も昨年今年と2回連続で参加いたしました。2年連続での参加だったので、ほとんどの事がスムーズに行えるだろうと高をくくっていたのですが、なんとなんと、ほとんど忘れてしまっていて自分自身びっくりしました。今年の産業セミナーで学んだことですが、忘却曲線というものがあり、ヒトは1日経つとおよそ75%の事を忘れるそうです。講習を受けると取得できる「救命技能認定証」は有効期限が3年間となっていますが、3年間何もしなければほとんど忘れてしまうと思います。また、改正されていることもあるので、改めて定期的に受講する大切さを感じた講習会になりました。

応急手当の重要性は、傷病者が発生した場合にその場に居合わせた人「バイスタンダー」が応急手当を速やかに行えば、傷病者の救命効果が向上し治療の経過に良い影響を与えることにあります。目的は「救命」「悪化防止」「苦痛の軽減」の3つです。最優先するのは救命の

ための救命処置です。東京都内で救急車が到着するまでの平均時間はおよそ7～8分だそうです。その7～8分の間に何もなかった場合と、救命処置を行った場合では格段に差が生まれるわけです。何もしなければ亡くなっていたかもしれない尊い命が救われるケースもあります。

救命処置とは傷病者の命を救うために行う「心肺蘇生」「AEDを用いた電気ショック」「気道異物除去」の3つの処置をいいます。この処置は救急隊員や医療従事者でなくてもだれでも行うことができます。ですから、定期的に講習を受け、いつなるときそのような場面に居合わせても、自信を持って積極的に対応できる準備をしておかなければと思いました。講習の経験が無ければ見ても見ぬふりをしてしまうかもしれません。皆さまのテニス事業に於いても救命処置が必要な事故が起こりうる可能性があります。日頃からの準備をお願いいたします。

安全委員会では、定期的に「普通救命講習会」を開催しております。皆さまのご参加をお待ちしております。





交通安全お忘れなく！

梅雨の季節になりました、雨が降らなくてはお米も作物も育たないし、人間にとっても水不足は深刻な問題です。最近ではちょっと降り過ぎのようで豪雨による水害も多いですね。地球温暖化の影響なのでしょう。

さて、通勤で車や自転車をお使いになる方もいらっしゃるかと思います。雨の日は視界も悪く、慎重な運転が求められます。

交通安全の基本は先ず一番に「人の命の尊さ」を考えるとだと思います。歩道を歩く方がもし自分の肉親であったら、歩道を渡るお子さんが自分の子供であったのなら、危険な目に合わせるなど考えるはずもありません。

求められるのは「お・も・い・や・り」水たまりを避



けずにスピードも落とさずにそのまま走り思い切り水を跳ねて、通行人に迷惑をかけたことはありませんか？「お・も・い・や・り」で安全運転を心がけましょう！

～気をつけましょう。この季節～

湿度の高い梅雨から本格的な夏に入ります。

お客様、スタッフともに体調管理を一層強化しましょう。

■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。

暑熱順化とは身体を暑さに慣れさせていくことです。

空調の効いた生活に慣れてしまうと、「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。

積極的に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。
- トレーニング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。

各自ではなく、コーチが全体に水分補給の指示をしましょう。

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。

救急車要請を躊躇しないことも大切です。



■ 熱中症警戒アラート

各都道府県において、翌日の最高暑さ指数が35に達すると予測された場合に個々が最大限の予防行動を実践できるよう発表されます。

各事業者においては参考とし、レッスン負荷の調整や、暑さを理由にお休みした場合の措置など、出来る限りの対応をしましょう。



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

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27年目を迎えます。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サイトで受け付けています。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

テニスの日人気イベント『200万人ボレーボレー』は今年20年目を迎えます 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」はボレーボレーを楽しもう！！

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も大人気！

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みませんか？「20年目のボレーボレーを盛り上げよう！記念動画大募集！」にも是非ご参加ください。

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・クラブ名と認定者名を発表いたします！

②早撃ちボレーボレーにチャレンジ！

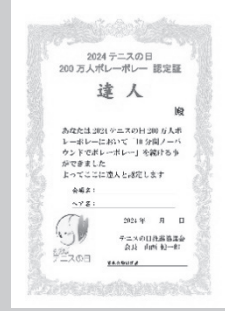
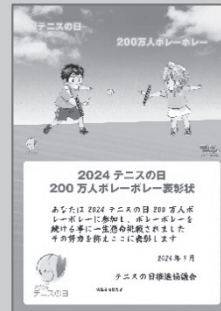
* クラブ・スクールで決めた時間内に何回ボールを行き来させることができますか、お友だちと競争しながら、楽しみながら挑戦してください！

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



2024年度 ボレーボレーイベント記念動画大募集のお知らせ

「全国一斉100万人ボレーボレー」としてスタートしたボレーボレーイベントは、2018年に目標の100万人を突破、2019年からは「200万人ボレーボレー」に名前を改め、テニスの日名物企画として今年20年目を迎えました。

これを記念し、テニスの日推進協議会では「20年目のボレーボレーイベントを盛り上げよう！記念動画大募集」を実施いたします。毎年、多くのテニス愛好家に親しまれてきた「ボレーボレーイベント」で今年も楽しい企画を行っていただき、その様子を動画にしてお送りください。

お送りいただいた動画の中から、ボレーボレー愛に溢れたイベントに対して賞状と記念品を贈呈いたします。

- ・応募動画の長さは1分～3分以内
- ・データでお送りいただく場合、形式はMP4でお願いいたします。
- ・各団体のYouTubeで公開している場合は動画のリンクアドレスをお知らせください。
- ◇募集の詳細は「テニスの日」公式WEBサイトにてご案内します（8月中旬）

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

2024テニスの日イベント開催グッズ

ポスター・チラシをご利用いただけます



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。チームの一体感とコートに躍動するワクワク感を感じさせる「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)



2024年のデザインは、ゴージャスな仕様のクロスラケットです。フレームはゴールド、そしてガットにはシルバークラメがちりばめられ、とても華やかです。ラケットサイズは3.5cm、コネクトリングを含めた全長は6cm。留め具に長さを持たせているので着脱も簡単です。

★卸価格 1個300円(税込)
(参考売価 400円)

2024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ます。

物流運賃高騰の影響が大きく、2年前より15個以上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いたします。

■ 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、テニスの日公式WEBサイトのトップページに、ダウンロード用データを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：90cm×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。



有明の森テニスフェスタ 2024 開催報告

普及委員長 新堀 丘

- 主催：有明テニスマネージメント・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：2024年4月29日(祝・月)
- 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てのひらけっとコーナー
- ③子どもテニス体験コーナー
- ④テニス・トリプルスでプロコーチに挑戦
- ⑤テニスラケット試打会・シューズ試履会
- ※②～⑤は年齢制限・定員なし

参加者数：743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	52
プロテニス選手によるテニスクリニック 小1～小3	34
プロテニス選手によるテニスクリニック 小4～小6	35
プロテニス選手によるテニスクリニック 中1以上	41
てのひらけっとコーナー	46
子どもテニス体験コーナー	302
テニス・トリプルスでプロコーチに挑戦	153
テニスラケット試打会・シューズ試履会	80
総合計	743

2024年4月29日(月)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。今年は昨年のアトラクション「スピードガンによるサービス速度測定」と「ターゲット9」を、より多くのテニス体験者を増やすために、「てのひらけっとコーナー」と「子どもテニス体験コーナー」に変更し実施しました。

親子キッズレッスンは昨年同様に好評で、事前申し込みで多くの申し込みがあり、家族でテニスをするニーズの高さを感じます。親御さん、保護者の方がテニスを好きだったり、実際にプレーしていたりというご家族ばかりだったと感じました。この子供たちが親になるときに同じように子供たちにテニスをさせたいと思ってもらうためにも、ジュニアキッズの獲得はテニス界の課題です。

昨年のフェスタで初の試みをした「テニス・トリプルス」は今年も好評でしたが、今年は小さなお子様はてのひらけっとコーナーや子どもテニス体験コーナーに参加していただき、トリプルスは多少の経験者からという設定で実施しました。そのため、中々白熱したトリプルスらしいプレーが続出して盛り上がりを見せていました。トリプルスの大会も徐々に増えつつあるので、是非参加して欲しいものです。

ところで、皆様をご存じだという前提で当たり前のように「てのひらけっと」という言葉を書いています。皆さんはご存じですよ？手に直接スポンジ的な素材を付けてスポンジボールを打ち合う“手の平”と“ラケット”の造語です。最近では数社が作成していますので、手に入りやすくなっているようです。テニスの原型と言われる「ジュ・ド・ポーム」そのものかもしれませんね。

今回はてのひらけっとコーナーと子どもテニス体験コーナーに多くのスタッフを配置しましたので、各スクールの精鋭コーチたちが数分間とは言え情熱指導していました。当初は単なる体験コーナーと考えていましたが、やはりコーチの血が騒ぐようで「何とかラリーが続くようにしてあげたい！」とどんなボールでも返球してあげる姿勢で汗だくなるスタッフばかりでした。来年

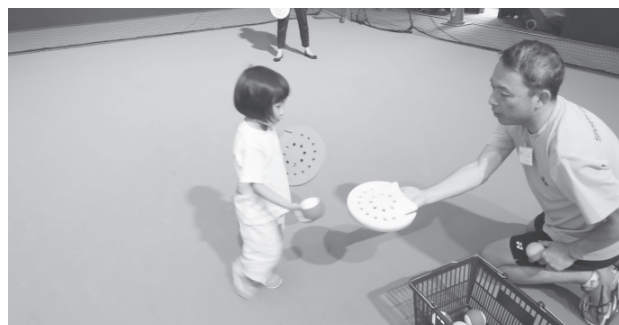
以降も継続できるようにやり方はもっと工夫したいと考えています。

このイベントは各メーカー様（テニス用品会）の協力もあり、最新モデルや人気モデルの試打が出来ますので、多くの来場者が気になったラケットでメーカースタッフさんと激しいラリーを繰り返していました。販売に結びつく嬉しいところです。ご協力いただいたテニス用品会様、各メーカー様にこの場を借りて御礼申し上げます。

また、今年の大きな特徴は開催した曜日にも大きな変化でした。これまではゴールデンウィーク中の土曜日が基本でしたが、これを月曜日に変更しました。首都圏の各スクール事業者の皆様からスタッフを派遣していただいているのですが、各社様というより業界全体としてスタッフ不足に苦しんでいます。その中で最も多忙と言える土曜日にスタッフを外部に派遣するのは苦しいということで月曜日開催に変更しました。学生の時にテニススクールでアルバイトをすると卒業後の仕事に必ず役立つでしょう。一人でも多くの学生さんに興味を持ってもらいたいものです。

今年も最後はこの言葉で締めくくります。

【まだまだ、やれる！】 【もっともっと、やれる！】





クラブ部会・後継者の会 テニス事業所訪問 in 埼玉 報告

クラブ部会 部長 野田 照彦

今期のクラブ部会・後継者の会は、事例紹介勉強会を2回（9月、3月）、テニス交流会忘年会を1回（12月）、新規事業所訪問1回（5月）を行ってまいります。

新規事業所訪問は、新規メンバーを増やすために、神奈川、千葉、埼玉方面などを中心に、正副部長と事務局で活動していきたいと考えています。今年の新規事業所訪問は、5月16日（木）に埼玉地区の4事業所を5名で訪問してまいりました。

<訪問事業所>

◇シードテニスクラブ

〒341-0043 埼玉県三郷市栄4丁目170

デコターフ5面（インドア4面）、ハードコート1面（インドア）、ミニコート（サッカースクール貸出）と恵まれた環境の中、大会やスクール、レンタルコートを中心に運営しています。プロ選手やYouTube撮影などの利用も多く、常に新しい事に取り組んでいます。



◇東大宮テニスクラブ

〒337-0006 埼玉県さいたま市見沼区島町643

1979年にオープンし、5年前に市街化調整区域のため全面建て替えしました。現在は、インドア3面、アウトドア3面で、会員制クラブとスクール（外部委託）を運



営しています。家族で経営されていて、地元密着のとてもアットホームな雰囲気を感じました。

◇上尾セントラルテニスクラブ

〒362-0017 埼玉県上尾市二ツ宮840

オムニコート7面、壁打ちコート1面を有し、会員制クラブとスクールを運営しています。中庭に天然芝の休憩所があり、クラブハウス内には手作りの装飾品が飾ってあるなど、親しみを感じる温かい雰囲気のクラブでした。



◇Fテニス（テニスクラブF）

〒362-0054 埼玉県上尾市堤崎337-1

ハードコート1面、クレーコート3面を有し、ジュニア育成クラスが全国的に有名です。家族全員がコーチで、現役または元プロテニスプレーヤーが多数在籍しています。全国の若い後継者との繋がりも多く、とてもエネルギーを感じました。



各事業所では、環境や商圈、歴史が異なる中で、それぞれ特徴的な活動をされている印象を受けました。実際に現地まで足を運び、取り組みや思いを直接伺うことができ、とても良い機会となりました。今後も積極的に事業所訪問を行い、さらなる交流を深めていきたいと考えています。



第9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：2024年3月21日（木）14：30～17：00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：9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：石樽 結太氏

（JITC 鍼灸マッサージ治療院 -SPORTS CONDITIONING LAB- 代表）

3月21日(木)に「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、マネージャー部会のセミナーを開催させていただき、JITC 鍼灸マッサージ治療院 -SPORTS CONDITIONING LAB- 代表の石樽結太氏にご講演をしていただきました。

今回はテニススクール界とは違う世界のプロフェッショナルをお呼びしての貴重な講演となりました。自由が丘インターナショナルテニスカレッジ内で鍼灸マッサージ治療をされながら、日本代表合宿帯同（2021）や、東京オリンピック競技オフィシャルトレーナー（2020）、ラグビーワールドカップアメリカ代表チームのコンディショニングサポートなど多岐にわたる活躍をされている石樽氏ですが、本講義では、治療院の売上を上げる為に取り組んだこと（単価×患者数×リピート率）や治療院を軌道に乗せる為に実際に行ったお話を体験談に基づき伺うことができました。

特に、「私たちは目に見えない商品売っている。それは、技術が上がれば売れるものではなく、目に見えないものへの不安を承認し、できるだけ目に見える形で説明し、不安を取り除くこと。それが信頼へと繋がる。」という言葉は印象に残りました。

上記の事や、売上を上げる人の力は「人間力×専門力×ビジネス力」ということもテニススクールと繋がることではないかと感じました。

また、これからのテニス界の一つの問題である、人口低下、テニスクラブ減少の中にどうアプローチするかという問いに対しては、人口低下ということは、一人ひとりの子供にかかるお金は増えるので、サービスの質をあげることが必要とお答えいただき、これからのスクールの在り方を考える良い機会となりました。参加していただきました皆様ありがとうございました。





第二期 新・支配人養成塾 第1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

日 時：2024年5月15日（水）13：30～17：00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：17名

講 師：藤田 政頼氏（ノアインドアステージ株式会社）

2024年度のマネージャー部会は、昨年に引き続き実務型研修セミナーの「第二期 新・支配人養成塾」を開催させていただくこととなりました。本セミナーは5月から2月までの約9ヶ月間の中で現場の各々の目標、課題を共に学び、共に成長し合いながら達成をしていこうというセミナーです。

第一回目となります今回は、まず参加者4～5名のグループを作成しました。各グループでは自己紹介からはじまり、各スクールの目標設定、課題の洗い出し、そこに対してのディスカッションを行いました。課題に関しては、新規、継続率（退会率）、人材育成と様々ではありますが、自身のスクールの現状を振り返り各参加者が設定していきました。

また、後半の講義では、ノアインドアステージ株式会社の藤田政頼氏からコミュニケーションカードを使っての研修をしていただきました。コミュニケーションカードとは52枚の人が持つ行動特性のカードを自身で選びながら、まずは自己理解を感じてもらい、まわりの特性を知ることで他者理解をするというものです。講師の藤田氏の丁寧な説明と進行で、参加者は自分自身の強みはもちろんですが、今いるスクールの従業員はどのタイプ

だろうか、どう声掛けや関わったら強みが発揮できるだろうかなど、現場とリンクさせながら研修を行うことができました。改めて、支配人としてチームをより強く成果をあげていくものにするためには、従業員がお互いの強みを知り、個性を認め合い、活かす必要があると感じました。

今年は、今回のセミナーで作成したグループで新・支配人養成塾を進めます。年間を通して、参加者はもちろん、送り出したスクールの皆様にも、養成塾に参加してよかった、成果があがった、ヒントがつかめた、と感じていただけるよう努めてまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。





第七期フロント育成塾 第1回開催報告 ～最高のフロントになるために～

フロント部会 副部長
ノアインドアステージ横浜綱島 大園 久美子

日 時：2024年5月30日（木）14：00～17：00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：15名

今年度のフロント部会は、四年ぶりのフロント育成塾を、改めてフロントの価値を見直すきっかけになればと考え「最高のフロントになるために」と題してスタートしました。

一回目の今回は、参加している皆さんにとって変化のきっかけになればと、フロント業務に長年従事しているイーゾインドアテニススクールの石川美香さん、GODAI白楽の南憲佑さんより「フロントで大切にしていること」をお話していただきました。

石川さんは自身のモットーは「全てのお客様に特別対応」と話してくださいました。特別対応＝個々に寄り添った対応ということで、そのお客様に合った関わりを提供できるようにする、そのために意識していることが「気配り、目配り、心配り」だとおっしゃっていました。その日にいらした方全員と話し、背景を知ることによってその方の表情や言動から様子を察知し、スクールに安心して通ってもらえるようにしているとのことでした。

南さんからは①「みんな違うということ」、②「自分の仕事に誇りを持つこと」の二つをお話いただき、特に②についての「フロントに居る時間は「自分時間」と思うか、「役割時間」と思うか」という問いがとても印象的でした。

「自分時間」と思う＝自分がやりたいと思って行動し

ているということ、それが自分の仕事「お客様の笑顔を引き出せる仕事」に繋がる、南さんはそのことからフロントの仕事に誇りを持って働いているとおっしゃっていました。現場のメンバーにもやることでなく、やったことで笑顔を引き出せる仕事と常に伝えているようで、その想いがとても伝わるお話でした。

お二人のお話は昨今のIT化の導入や生成AIなどで受付や対応の効率化が進み、手続きの効率化や時間短縮、対応の統一化などスムーズに対応できる時代となりつつあるだけにこれからのフロントに必要な内容だったと思います。テニススクールのフロント対応も例外ではなくWEB化が進んでいます。その一方で対人での対応やコミュニケーションの必要性とは何か、効率化だけではない新たな「フロントの価値」を見出すことでフロントからもテニス業界を盛り上げていけるのではと思います。

その後、貴重なお話を基にそこから各グループに分かれてディスカッションを行い、各自「最高のフロントとは」に近づくための行動指針を決め、全員の前で宣言をしました。

このフロント育成塾を通して課題と向き合い、各グループで進捗を共有しながら目指す「最高のフロント」に繋げていきます。





フロントで大切にしている事

GODAI白楽 南 憲佑

私がフロントで大切にしている事は、「自分のしている仕事は素晴らしいと誇りを持つ」ことです。テニススクールが提供する主なサービスは、コーチによるテニスレッスンと捉えられている方が多いと思います。多くの人がフロントスタッフをサポート的な役割だと捉えがちですが、私たちの仕事は非常に重要だと私は考えています。フロントのメイン業務である受付では、テニススクールに通うお客様との接触時間はコーチのレッスン時間と比較すると非常に短く、一瞬だと思います。そこでお客様に伝えられるもの、与えられるものは少ないと思われがちですが、決してそうではありません。入口から入ってきた時に最初にコミュニケーションを取る私たちが、目を見て笑顔で元気に挨拶することで、お客様の笑顔や元気を引き出す力が私たちにはあります。最初は挨拶に反応がなかった方でも、チェックイン作業だけをこなしてレッスンに向かってしまう方でも、笑顔で元気に挨拶を続けているうちに、目を見て挨拶を返してくれるようになります。これに気付ける人と気付けない人では、フロントでの立ち振る舞いに明確な差が出てしまいます。一緒に働く学生アルバイトにも、私たちにはこんな力があること、重要な仕事をしていることを伝え続けることで、少しずつ挨拶の質が上がっていき、自信を持って楽しそうにお客様とお話をする機会が増えていきます。笑顔で元気に挨拶するためには、自らの体調やメンタルを整えておく必要があります。自分が不機嫌や不安を抱えた状態では、なかなか自然に笑顔や声掛けができないと思います。そこで、日々の過ごし方や休日の過ごし方を意識し、安定したメンタルでお客様を迎える事ができます。

アルバイトの方に体験レッスン後のフォローに入ってもらった際に、「営業が苦手」と話している方がいました。高価で価値がない物をお勧めするわけではなく、テニスは健康にもメンタルにも友人関係にも繋がる素晴らしいものだから、ポジティブにお話してみて、体験に来た方は「GODAIのレッスンってどうかな？」と興味を持ってくれたのだから自信をもってどこに入会しますか？と確認してみるとアドバイスしました。私も体験のフォローに行く際はポジティブシンキングでフォローするようにしています。テニスの楽しさ、素晴らしさを伝え、テニスを知ってもらう機会をテニスコーチだけでな



く、フロントが魅力を発信できるよう、意識していくとテニス人口を含めスクールの在籍人数も増やすことができるのではないかと思います。

GODAI 白楽で私が担っている仕事は新規営業・クラス追加、復帰営業、継続管理といった数字に結びつく部分です。最近ではテニスの試合のテレビでの放映が少なく、なかなかテニスを知ってもらう機会が減っています。そこでSNSの活用や、WEB広告の出稿、アナログ関係では看板設置、チラシ配布、小学校営業などテニスに触れ合う機会を増やし、GODAI 白楽に通っていただけるよう内部、外部から営業できるよう日々アンテナを張っています。特に子供たちへのテニス需要の掘り起こしが今後のテニス業界を左右すると思っているので、幼稚園、小学校営業に力を入れています。近隣小学校の校長先生、副校長先生、PTA、先生方といった小さな繋がりからイベント開催の提案や招待レッスンなどテニスを知ってもらうための機会を提供できないか、可能性を模索しています。幼少期にテニス経験がある方は部活やサークルでテニスを選択する可能性が高まりますし、大人になってからの習い事を選択肢にもなり得ます。中々数字にすぐに直結するものではないと思いますが、ここに力を入れることで将来的にテニス人口を増やすことに繋がると考えています。テニスをする人が増えれば、健康な方も増えて、日本の医療費を下げる効果があるかもしれません。少し話が大きくなり過ぎましたが、自分の仕事は素晴らしいと誇りを持ってフロントに立つことで、テニスをしたい、続けたいという方を増やす事ができるよう引き続き発信していきたいと考えています。



コーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」 開催報告

日 時：2024年6月3日（月）10：00～17：00

会 場：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 コーチングコンサルタント

スポーツメンタルコーチ・JADA 公認スポーツファーマシスト

2024年度のコーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」のテーマは「限界を超えるために必要な自信を育てる！」です。

コーチングの基礎を理解すると同時に、自信を持って業務に取り組むために必要な心理スキルを習得します。自信を深める心理スキルの習得は個性を活かしながらより良いサービスの提供を可能とし、業務の価値を高める人財育成に繋がります。

コーチングは目標達成や限界突破のために必要な答えを創り出します。自分が出した答えだからこそ、一人ひとりの主体性を強め責任感・応用力・継続力を育みます。

今年度は10月に2回目を開催いたします。6月に参加された方はもちろんのこと、6月に都合がつかず参加できなかった方はこの機会にぜひ参加をご検討ください。

【このような方にお勧めします】

- ◆効果的なコーチングを理解したい
- ◆コーチングの基本スキルを知りたい
- ◆業務にコーチングの要素を取り入れたい
- ◆部下の育成にコーチングの要素を取り入れたい
- ◆お客様との会話にコーチングの要素を「自然」に取り入れたい
- ◆職場のコミュニケーションを活発にしたい
- ◆部下の自信を育てたい
- ◇自分に自信が持てない
- ◇ブレない自分軸の作り方を知りたい
- ◇自分という個性を活かしきれていない
- ◇自己を整える心理スキルを知りたい





はじめまして、中国テニス事業協会です



中国テニス事業協会会長 吉野 泰弘

2024年3月17日大久保清一会長をお迎えして広島県テニス事業協会解散総会並びに中国テニス事業協会設立総会を開催し、2024年4月1日中国テニス事業協会が4加盟事業所でスタート致しました。

昨年までの広島県テニス事業協会活動を通しての状況は、活動範囲が限られており予てから近隣各県との連携及び情報共有の必要性を感じておりましたが、1加盟事業所様の閉鎖退会の予定を受け、近隣各県のテニス事業者様にJTIAへの入会勧誘を致しましたが残念ながら中国テニス事業協会発足までに新規入会を得ることは出来ませんでした。

中国テニス事業協会は加盟事業者間の情報共有、普及事業及びセミナー研修会等の開催を通してみなさまの健康で幸福感溢れる日々の生活、テニス事業の発展に寄与

して参りたいと考えております。またこれからの活動を通して中国地方各県テニス事業者様へ引き続き入会勧誘、会員増強を続けて参りたいと思います。

発足したばかりの未熟な地区組織です。JTIA事業所の皆様方のご指導ご支援を賜ります様どうぞ宜しくお願い致します。

※中国テニス事業協会加盟事業所（4事業所）

みなみ坂テニススクール（広島県）

遊プラザテニススクール（岡山県）

NB テニスガーデン（広島県）

Golf Tennis ZONE Hesaka（広島県）

※写真は、設立総会後に開催された「テニス・トリブルス体験会およびレッスン発表会」の時のものです。



【中国テニス事業協会 問い合わせ先】

〒732-0017

広島県広島市東区戸坂数甲1-3-5 Golf Tennis ZONE Hesaka 内

TEL：082-229-0337 会長 吉野 泰弘





東京都テニス事業協会 会長挨拶



緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義

物価高やコーチ不足など事業を取り巻く環境は厳しいです。

簡単に値上げをしたり、施設を増やしたりできる状況ではなくなってきました。

それでも、テニス事業を発展させるために、何とかしなくては行けない。

愚痴や弱音を吐いている場合ではない。

私だけでなく、多くのテニス事業者の皆様も同じ気持ちだと思います。

しかし、苦しい時には同じ志を持つ仲間と相談したいときもあります。

テニス事業協会はこのようなときに助けになる存在です。

これまで、私も従業員の問題やお客様からのクレーム対応など悩んでいるときに仲間にも助けてもらいました。

この度、東京都テニス事業協会の会長をさせていただくにあたり、同じ志を持つ事業者同士が集う活動を増やしていきたいと思っています。

また、どんなに頑張っても個々のテニス事業者ではできないことも数多くあります。

近年、テニスブームが終わって、東京でもジュニアの人口が減ってきました。

ジュニアを増やすために、テニス事業者が一団となっ

て活動する必要があります。

多くの子ども達が、身近な地域や学校でテニスを始められるきっかけに出会う。

そして、プロとなって活躍する夢を目指して、努力できる環境を整えてあげることがジュニアを増やす大きなポイントだと思っています。

そのためには、東京都テニス協会や中体連などとテニス事業者がもっと、関係を強化する必要もあると考えています。

日本の経済環境が変わる中、今がテニス事業の大きな曲がり角のような気がします。

これまでのやり方を続けていたら、テニス事業の未来が危ないと思います。

仲間の経営者が、相続や経営不振を理由に事業をやめる姿を何度も見てきました。

「テニスの仕事は好きだったんだけど、仕方がないよ…」

寂しそうに話した友人の姿を今も覚えています。

個々の力では、限界があります。

ぜひ、テニス事業者の力を集めて、この厳しい環境を乗り越えていきたいです。

ご協力をお願いします。

【東京都テニス事業協会 問い合わせ先】

〒157-0071

東京都世田谷区千歳台2-14-7 コスモテニスカレッジ内

TEL：03-5429-8660 事務局長 横山 和也





神奈川県テニス事業協会 会長就任



リエゾン株式会社 石川 孔紀

この度、神奈川県テニス事業協会の会長を拝命致しました石川孔紀です。

まず初めに、私をこの重要な役職に推薦し、支持して下さった皆様に心から感謝申し上げます。そして、前任の会長である岡嶋様には、多大な貢献に対して深く感謝いたします。

神奈川県は、日本におけるテニス発祥の地として、その歴史と伝統に誇りを持っています。この素晴らしい遺産を受け継ぎ、さらに発展させていくことは私たちの責務であると感じています。このたび、会長という重責を担うことになり、大変光栄に思いますと同時に、この責任を全うするために全力を尽くす覚悟でございます。

神奈川県テニス事業協会が直面する課題について、次のような目標を掲げ加盟事業者の皆様と力を合わせて実現していきたいと思っております。

地域テニスの振興：

テニスの普及を目指し、子供たちからシニアまで幅広い年齢層が楽しめる地域プログラムを展開します。また各テニススクール、テニスクラブでのテニスイベントや大会を増やし、交流の機会を提供します。

選手育成と支援：

若手選手の育成に力を入れ、神奈川県から全国レベル、さらには国際的に活躍できる選手をサポートできる体制を作ります。

加盟会員の拡大

神奈川県にはたくさんのテニススクールやテニスクラブが存在しますが、当協会に加盟頂いている事業所はごく少数となっております。テニス発祥の地として神奈川県が盛り上がる事が日本のテニス界の発展に繋がると信じております。そのためにも志を共有できる仲間を増やす事が急務だと思っております。

これらの目標を達成するためには、皆様の協力が不可欠です。私はオープンで透明性のあるコミュニケーションを重視し意見を出し合える環境を作りたいと考えています。

皆様のご意見やご提案を大切に、加盟メンバーと一緒に神奈川県のテニス界、日本のテニス界を盛り上げていきましょう。

【神奈川県テニス事業協会 問い合わせ先】

〒243-0402

神奈川県海老名市柏ヶ谷 555 - 5 ジュンレオテニスドームかしわ台内

TEL：046-236-5519 事務局長 中間 亮





バックハンドの振り子

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

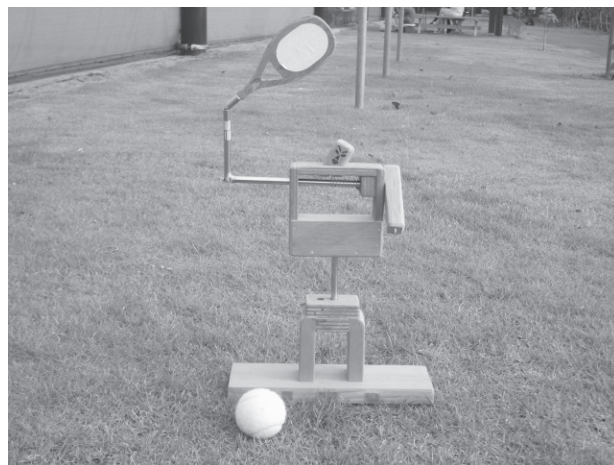
ストロークをはじめ、テニスのショットは振り子のテンポを基調としている。長い腕の先に長いラケットがある。これがテニスを面白く難しくしている理由なのだ。この振り子のテンポ感に乗れるとラケットの重みがボールを飛ばしてくれ、ラリーの楽しさを腕に伝えてくれる。逆にこの振り子のテンポに乗れない場合、ラケットの重みが敵になり、良いボールが打てないうえ、肘や手首などの障害にもつながる。

もう一つ、振り子を利用したスウィングの基本として2度引きがある。あるところまで引いて、構えてという方が良いかもしれない。そこから少し引き足して振り出す。ココが振り子。プロのショットを観察すると、すべてのショットでこれをうまく使っている。

さて、バックハンド。トップスピン系のショットで片手打ちと両手打ちの2種類がある。この2つでの違いが今回のメインテーマ。その振り子のテンポの違いについて考察する。小学生の高学年で学習する振り子の知識だが、振り子の支点から重心までの距離によって周期が決まる。つまり、長いものはゆっくり周期だし、短いものは素早い周期なのだ。

バックハンドの片手と両手を比べた場合、回転中心の肩から打点までの距離はほとんど変わらない。だからテンポ感はそれほど変わらないと思うのがちょっとした誤解なのだ。先ほどの振り子の理屈を思い出してほしい。周期を決めるのは支点から重心までの距離とある。この重心位置がかなり違うのだ。振り子を構成する棒は片手打ちがラケットと片腕、両手打ちはラケットと2本の腕。腕の重さはかなりあるから、両手打ちの重心は片手打ちに比べかなり肩に近くなる。だから両手打ちのスウィングは短い。構えたところからほんの少しだけ引き足して鋭く振り出す。それに対し、片手打ちは長くゆっくりしたスウィングになるので構えたところから大きめにゆっくり引き足して一気に振っていく。

ところで身体全体の使い方はどうだろう。身体の回転がスウィングをリードし、その回転からパワーが腕のスウィングに伝わる。だから、身体の動くテンポと腕の動くテンポが上手くマッチングすることがここでの肝。結論を言っちゃうと、両手打ちでの身体の動きは小さく鋭い。男子プロの横向きを残したような窮屈なフィニッ



シュ姿勢がその証なのだ。一方、片手打ちの体の動きは腕のテンポに合わせて大きくゆっくりのものが腕の動きに対しベストマッチング。フェデラーやガスケなどの大きな振り切りを見ると納得してもらえらると思う。このベストマッチングというのがみそで、両手打ちのスピードを上げようと身体の回転を頑張るのは大外れになるということをしっかり確認しておいてほしい。

次に、両手打ちと片手打ち、テンポの違いが分かったうえで比較してみよう。果たしてどちらが優れているのか。ジョコビッチの両手と、フェデラーの片手。どちらもすごい。どちらかが圧倒的に優れているのならプロの世界でどちらかが消えているはず。そのテンポ感や面の感じ方など、どちらがじっくりくるかということなのだろう。

ただこれだけは言えるのは両手打ちの方が入門が楽ということ。すぐに打てるようになる。一方、片手打ちはテンポが決まってくるまでに時間がかかる。だから、どちらを採用するかわからない人は両手が無難ということ。それとフォアハンドとのマッチングも重要な要素。フォアハンドのハードヒッターはバックに時間を取られたくない。バックを両手にしておく方が無難。早めに構えなくてはならない片手打ちの名人がフォアもすごいというのはとっても難しいことなのだ。フェデラーやワウリンカ、チチパスはほんとに偉い。それでも、あえて片手打ちバックを選ぶ人、あなたも偉い。だからテニスは面白いのだ。

2030年問題に係る人手不足とリファラル採用について

「2030年問題」という言葉をご存知でしょうか。これは、2030年に顕在化すると考えられている社会問題の総称で、主に少子高齢化による労働力人口の減少や、それに伴う医療費の増加または社会保険料の引き上げ等があげられます。特に労働力人口の減少は既に喫緊の課題であると言え、多くのテニス事業者様も、この問題に対処するために、さまざまな戦略を検討されているのではないのでしょうか。

このような状況の中、採用に関するアプローチ手法として注目されているのが「リファラル採用」です。この採用手法は、慢性的な人手不足はもとより、採用しても人材がなかなか定着しないという問題に対しても有効な手段と考えられており、採用活動における重要性も、今後ますます大きくなっていく可能性が高いと考えられます。

本稿では2030年問題に関する労働力不足の背景や、その対策の一手と考えられるリファラル採用のメリット、運用上の注意点を中心にご案内いたします。

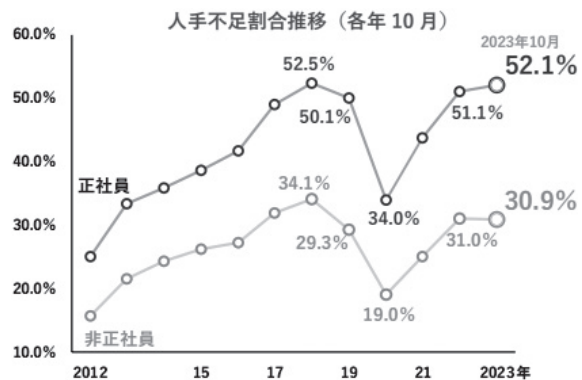
2030年問題により顕在化する労働力不足の背景

2030年問題の筆頭とされる労働力不足は、現在既にどの業界においても深刻化していると言えます。

帝国データバンクの「人手不足に対する企業の動向調査（2023年10月）」では、全業種の従業員過不足状況について、正社員の数が「不足している」と感じている企業は52.1%となっており、業種別ではアフターコロナでのインバウンド需要の回復などによって「旅館・ホテル業」が、また、人材確保が難しい状況が何年も継続している「情報サービス業」においては人手不足の傾向が顕著に数字に表れています。全体として「サービス業」における人手不足感が強い様子が見て取れ、テニス事業においてもその傾向はあるのではないのでしょうか。

正社員の人手不足割合（上位10業種）

	2021年10月	2022年10月	2023年10月
1 旅館・ホテル	26.8	↑ 65.4	↑ 75.6
2 情報サービス	63.9	↑ 69.1	↑ 72.9
3 建設	62.1	↑ 64.5	↑ 69.5
4 メンテナンス・警備・検査	55.5	↑ 62.4	↑ 68.4
5 金融	40.6	↑ 62.0	↑ 63.9
6 運輸・倉庫	50.3	↑ 63.8	⇒ 63.8
7 飲食店	41.7	↑ 64.9	↓ 62.6
8 人材派遣・紹介	51.5	↑ 61.3	↑ 61.8
9 自動車・同部品小売	57.0	↓ 56.7	↑ 61.3
10 再生資源卸売	48.3	↑ 55.6	↑ 60.0



2030年問題が抱える人手不足の背景としては、やはり少子高齢化の影響が大きいのですが、2030年には日本の人口の1/3が65歳以上の高齢者になると予測され、「15歳～64歳」の生産年齢人口も年々減少のペースが加速しています。

さらに、厚生労働省が発表した2023年の人口動態統計によると、1人の女性が生涯に産む子供の数を示す合計特殊出生率は「1.20」と過去最低を更新し、この傾向は今後も継続するとみられていることから、人手不足は年々更に深刻化し、人材の獲得競争も激化していくことが見込まれています。

リファラル採用による人手不足解消へのアプローチ

そんな中、採用手法の一つとして、他社との人材獲得競争の回避、定着率向上等、人手不足解消の観

点から注目を集めているのが「リファラル採用」です。

＜リファラル採用とは？＞

リファラル (referral) とは紹介や推薦を意味する言葉で、このリファラル採用も、自社で既に働いている社員等からの紹介や推薦を通した採用手法のことを指します。

欧米では8割以上の企業で導入されているというデータもあり、日本においても大手IT企業を中心に多くの会社でこの手法の導入が進んでいます。

なお、あくまで応募のきっかけが社員等からの紹介になるということであり、採用基準を満たしていなければ不採用になることも当然起こる為、採用を前提とした縁故採用とは異なります。

【リファラル採用のメリット】

①人材のミスマッチを防ぎ、高水準の定着率も期待できる

→自社の理念や社風、職場の雰囲気等をよく知る社員が紹介するため、採用後のミスマッチが生じにくいとされています。

→入社後についても紹介者を相談相手とすることが可能な為、精神的なフォローも期待できます。

また、紹介で入社したという責任感も生まれ定着率の向上に繋がります。

②「転職潜在層」にアプローチできる

→転職サイトや転職エージェントに登録していない人材にも接触できる為、他社との獲得競争を避けながらも人材を確保できる可能性があります。

③採用コストの削減。社員への報奨金支給によるモチベーションアップ

→一般的な採用手法である民間求人媒体や人材紹介会社等の利用費用が抑制できます。

また、紹介者に対するインセンティブを設定することで、制度の利用を促すこともできます。

④社員のエンゲージメント向上の効果がある

→社員が紹介者として自社の魅力を伝えることになる為、自然と会社への帰属意識が高まり、愛着を持つ機会になります。



ただし、組織のカルチャーにマッチした人材が集まりやすい反面、あくまで個人の繋がりを起点とする採用手法の為、性格の特性や能力が似通った人材が集まりやすいという傾向もあり、結果として組織の多様性が失われる可能性もあります。

【制度の導入、インセンティブの設定について】

制度として導入する際に気を付けなければならない点は、紹介する社員へのインセンティブ (報酬) の取扱いにあります。労働基準法には「許可を得ずに業として他人の就業に介入して利益を得てはなら

ない」という定めがあり、インセンティブを支給する場合も、就業規則や賃金規程にその支給基準・制限等を明記し、実際の支給金額自体も高額にならないよう注意を払う必要があります。

インセンティブ額の水準については、紹介された

人材が定着した場合に、1件につき1万円～30万円の範囲で支給するというのであれば、特段問題ないと考えられています。また、紹介を行った社員にインセンティブを支払う場合、その支給は原則として賞与扱いになる点にも注意する必要があります。

す。

なお、金銭による支給ではなく、例えば年次有給休暇の追加付与や、人事評価での加点という対応も制度を利用する動機づけには有効と言えるでしょう。

リファラル採用を成功させるには、社内への周知が重要です

まずは今いる社員にこういった制度があるということを知ってもらい、協力を仰ぐことが出来る体制にしておく必要があります。そして、会社がどのような人材を求めているか、募集しているポジションや、採用の基準を明確にしてはじめて、この制度の最大のメリットである自社にマッチした人材の獲得が達成できると言えるでしょう。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

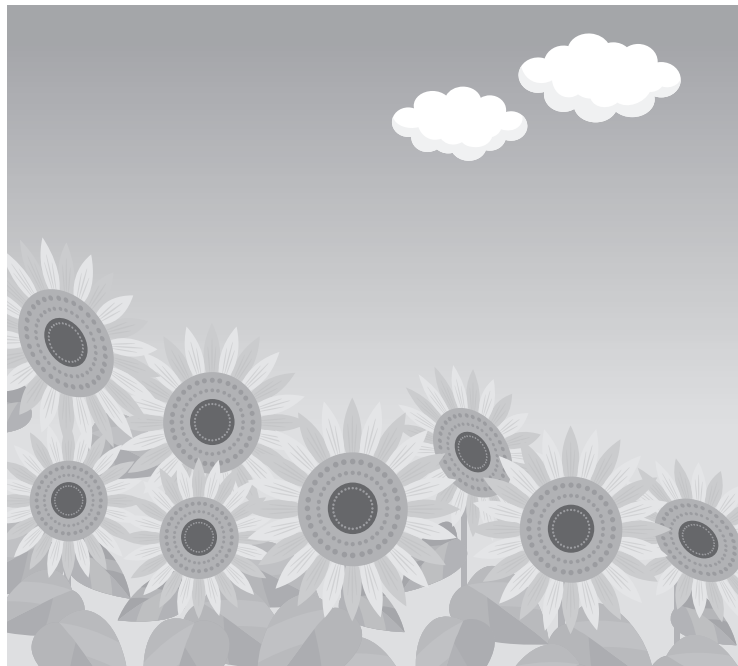
(担当：福井 / 金子)

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：kfukui@proggest-sharou.or.jp/

mkaneko@proggest-sharou.or.jp

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



■ マイナス金利解除要因春闘と物価上昇、賃上げ促進税制について ■

令和6年3月19日、日銀植田総裁「金融政策決定会合」が行われ、物価と賃金の好循環を確認し、持続的・安定的に、2%の物価安定の目標が実現していくことが見通せる状況に至ったと判断し、これまでの異次元の金融緩和政策は役割を果たしたとして、マイナス金利政策の解除を含む、金融政策の変更を行った。その要因となった、春闘の結果と物価の上昇について下記に記述いたします。

■ マイナス金利実行の背景

企業コンフィデンス（信用、信頼）の改善や人々のデフレマインドの転換が遅延し、物価の基調に悪影響が及ぶリスクが増大していることから、2016年（平成28年）1月に「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」が導入された。日本銀行は、政策委

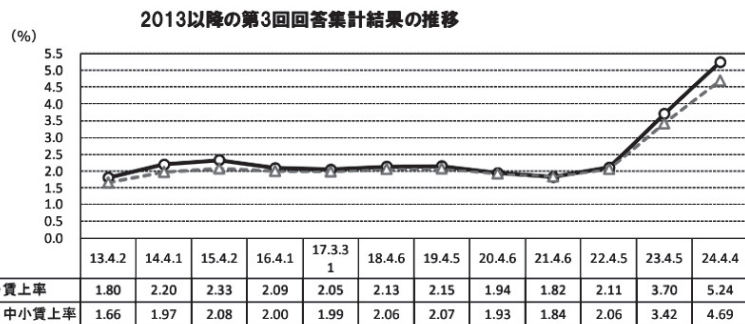
員会・金融政策決定会合において、2%の「物価安定の目標」をできるだけ早期に実現するため、「量」・「質」・「金利」の3つの次元で緩和手段を駆使して、金融緩和を進めるとした。

■ マイナス金利解除要因①【春闘の結果】について

月例賃金改善（定昇維持含む）を要求した4,842組合中2,362組合が妥結済みで、うち1,572組合（66.6%）が賃金改善分を獲得している。平均賃金方式で回答を引き出した2,620組合の加重平均は16,037円・5.24%（昨年同時期比4,923円増・1.54ポイント増）となった。うち、組合員300人未満の中小組合1,600組合の加重平均は12,097円・4.69%（同3,543円増・1.27ポイント増）となった。全体も中小組合も、比較可能な2013闘争以降で最も高い水準となっている。

①平均賃金方式（集計組合員数による加重平均）

平均賃金方式	2024回答（2024年4月4日公表）		定義相当込み賃上げ計額	率
	集計組合数	集計組合員数		
	2,620 組合	2,370,728 人	16,037 円	5.24 %
300人未満 計	1,600 組合	1,172,630 人	12,097 円	4.69 %
~99人	867 組合	40,459 人	10,235 円	4.18 %
100~299人	733 組合	132,171 人	12,657 円	4.83 %
300人以上 計	1,020 組合	2,198,098 人	16,363 円	5.28 %
300~999人	615 組合	336,934 人	14,948 円	5.27 %
1,000人~	405 組合	1,861,164 人	16,622 円	5.28 %



※日本労働組合総連合会、令和6年4月4日付資料 引用

■ マイナス金利解除要因②【消費者物価指数 CPI】について

金融政策の目的である「物価の安定」についての考え方は以下の通りである。その認識を踏まえ、

消費者物価の前年比上昇率2%を目標としており、2022年度の総合指数は前年比2.5%上昇、2023年度は前年比3.2%上昇となっている。

		2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
総合	指数	94.5	94.5	94.9	97.5	98.2	98.1	98.6	99.5	100.0	100.0	99.8	102.3	105.6
	前年比 (%)	-0.3	0.0	0.4	2.7	0.8	-0.1	0.5	1.0	0.5	0.0	-0.2	2.5	3.2
生鮮食品を除く総合	指数	95.2	95.1	95.5	98.0	98.5	98.2	98.7	99.5	100.2	100.0	99.8	102.1	105.2
	前年比 (%)	-0.3	-0.1	0.4	2.6	0.5	-0.3	0.5	0.9	0.6	-0.2	-0.2	2.3	3.1
生鮮食品及びエネルギーを除く総合	指数	95.3	94.9	94.8	96.9	98.2	98.8	98.9	99.2	99.8	100.0	99.5	100.5	104.5
	前年比 (%)	-0.8	-0.4	-0.2	2.2	1.4	0.6	0.1	0.4	0.6	0.2	-0.5	1.1	4.0

※総務省、令和6年1月19日付消費者物価指数資料 引用

【物価安定の考え方について】

- (1) 日本銀行は、物価の安定を図ることを通じて国民経済の健全な発展に資することを理念として、金融政策を運営している。
- (2) この理念に照らして、「物価の安定」を定義すると、「家計や企業等の様々な経済主体が、財・サービス全般の物価水準の変動に煩わされることなく、消費や投資などの経済活動にかかる意思決定を行うことができる状況」である。
- (3) そうした円滑な意思決定を可能とし、経済の持続的な成長と統合的な「物価の安定」は、持続可能なものでなければならない。
- (4) 物価情勢を点検する際、物価指数としては、国

民の実感に即した、家計が消費する財・サービスを包括的にカバーした指標が基本となり、この点、速報性を備えている消費者物価指数(総合)は重要である。

■賃上げ促進税制について

今後、「労務費の転嫁」が企業の課題となる中、2024年度の税制改正により、賃上げや人材育成への投資に積極的な企業が税制控除を受けられる制度が強化される。一定の給与等の支給額の増加分に応じて、当該増加額に一定の税額控除率を乗じた金額が法人税額から控除できる。(所得税についても同様。)

見直しポイント

- point ① 「中堅企業」の枠を新たに創設し、中堅企業の賃上げをしやすい環境を整備
- point ② 教育訓練費の上乗せ要件の緩和や「子育てと仕事の両立支援」・「女性活躍の推進の取組み」に対する上乗せ
- point ③ 赤字の中小企業においても賃上げを促進するための繰越控除制度の創設

マルチステークホルダー方針宣言

次のいずれかに当てはまる企業は、一定の方針を宣言している場合に本制度の適用があります。
 ① 資本金の額等10億円以上かつ従業員数1,000人以上
 ② 従業員数2,000人超

適用区分		継続雇用者の給与等支給額の増加割合等	① 基本控除率	② 教育訓練費 (※3)	新設 ③ 両立支援 女性活躍(※4)	①+②+③ 最大税額控除率 (法人税額の20%が上限)
大企業 (ただし全法人 適用可)	資本金1億円超 かつ 従業員数2,000人超	3%以上	10%	[前年度比] 10%以上増加 +5%	+5%	20%
		4%以上	15%			25%
		5%以上	20%			30%
		7%以上	25%			35%
新設 中堅企業 (※1)	資本金1億円超 かつ 従業員数2,000人以下	3%以上	10%	[前年度比] 10%以上増加 +5%	+5%	20%
		4%以上	25%			35%
中小企業	資本金1億円以下の法人 または 従業員数1,000人以下の 個人事業主	1.5%以上(※2)	15%	[前年度比] 5%以上増加 +10%	+5%	30%
		2.5%以上(※2)	30%			45%

↑ 中小企業は、控除しきれなかった金額について5年間の繰越が可能
(繰越税額控除をする事業年度において、資金が前年度より増加している場合に限り。)

(※1) その法人とその法人の支配関係にある法人の従業員数を合計して1万人超の法人を除く。
 (※2) 全雇用者の給与等支給額の増加割合。
 (※3) 教育訓練費の上乗せは、「賃上げ訓練費の額/雇用者給与等支給額≧0.05%」である場合に限り適用できます。
 (※4) 企業規模に応じ、一定の認定を受けている必要があります。

適用時期 2024年4月1日から2027年3月31日までの間に開始する各事業年度において適用されます。

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

担当：株式会社青山財産ネットワークス
 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 其の五八

内省からPDCAを回す

「反省だけなら猿でも出来る。」

一世を風靡したセピア、あ、違った！
一世を風靡した大鵬薬品のチオビタドリンクの
マーシャルのキャッチコピーである。

猿まわし師の村崎太郎氏が主宰する「日光さる軍
団」の太郎二郎っていう猿は、村崎氏が「反省！」っ
て言うと、手をついてうなだれるポーズを取る。

これを逆手にとって、
「反省しただけじゃ状況は何も変わらないで
しょ？行動しなきゃ！でも行動するには
エネルギーが要るでしょ？だからチオビタドリ
ンク飲んで頑張ろうよ！」
ってことで、仲畑貴志氏が考えたのが冒頭の
キャッチコピーなのである。

しかし、チョイチョイやって来る失敗で自分の情
けない現実を突きつけられた時などは、「チオビタ
飲むより猿になりたい」ってつい思ってしまう。

猿でも出来るのが「反省」ならば、私たちは「内
省」をしなければならない。

え？何が違うのかって？

「反省」とは、
自分の間違った考えや言動などを振り返り、「こ
れがいけなかった」って必要に応じて周りに周知す
ること。

これに対して「内省」とは、
自ら気づきを得ることを目的とし、客観的な視点
から自分の言動を素直に振り返り、それを今後どう
すればよいか結びつけること。自己批判的意味合
いはないらしい。

え？その「内省」って、どうやるのかって？

それではお教えしましょう！

1. 新しいノートを買って来る。
2. ペンを準備する。
3. 起きた出来事について、まず「事実」を書き、
次に「感想や気づき」を記入する。
4. 最後に「これから何を実行するか」について記
入する。

5. それを実行する。

え？スマホのメモではダメかって？

人間が字を書くスピードは脳が物事を考えるス
ピードとちょうど同じらしいから、スマホのメモよ
り手書きがベストかもしれない。

え？なかなか実行ができないんだけど、どうした
ら良いかって？

最後に記入した「これから何を実行するか」の部
分に注目して欲しい。

ここが「自発的」「具体的」になっているか？を
チェックしたい。

「自発的」とは、自分から動けること。

例えば「あいつにこう言われたらこうする」とかっ
てしてしまうと、あいつがこうして来なかったら一
生やれないのである。

「具体的」とは、5W1H。

「みんなとコミュニケーションを取る」って書く
と、う、動きようがない！

それに対して、「1日1回、全員と挨拶の後、一
言話しかける。」ってして、さらに話しかける内容
も考えておけば実行しやすくなる、たぶん…。

え？文体や誤字脱字が気になって書けないって？

このノートは人に見せるために書くのではないの
で、文体、誤字脱字ノープロブレム。

人に見せることを前提に文章を書くとかっこつけ
るので素直な気持ちになれず、つい盛って盛って盛
り過ぎてしまったりする。だからこのノートは自分
以外は決して見せず、墓場まで持って行って欲しい。

おすすめは朝30分早く起きて、お気に入りのコー
ヒーを入れて、お気に入りの音楽をヘッドホンで聴
きながら、ノートを開く。

自分が実行した結果がどうだったかについても、
ある時期に内省してノートに書いていく。この繰り
返しがつまりPDCAを回すってこと。

私たちが回すのは猿ではなく、PDCAなのであ
る。

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
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
〒162-0842 東京都新宿区市谷砂土原町 3-4-2 市ヶ谷グリーンプラザ 401	Tel. 03-5839-2760 担当 井上 桂子
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
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 工藤佳奈江
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
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
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

皆さん、こんにちは！

全仏オープン車いすテニス男子シングルスでは第2シードの小田凱人選手が第3シードのグスタボ・フェルナンデス（アルゼンチン）を7-5、6-3で下し、見事大会2連覇を達成しましたね。小田選手は2006年生まれの18歳ですが、既に4大会では4度目の優勝となりました。本当にすごいですね。因みに小田選手は男子ダブルスでも三木拓也選手と組み、準優勝を飾りました。また女子ダブルスでは上地結衣選手が、コタツォ・モンジャニ（南アフリカ）と組み同じく準優勝に輝いています。更にジュニア男子ではシングルス第1シードとして登場した坂本怜選手がシングルスではベスト8、そしてダブルスで準優勝を飾りました。

パリオリンピック・パラリンピックもすぐ目前に迫ってきています。今年の夏は色々なスポーツがますます盛り上がっていくことになるとは思いますが、一方で日本国内は猛暑～酷暑になる予報も出ています。熱中症対策をしっかりとって安心安全なテニスを心掛けていきましょう。

JTIA News! 2024.6 Vol.99

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2024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

私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

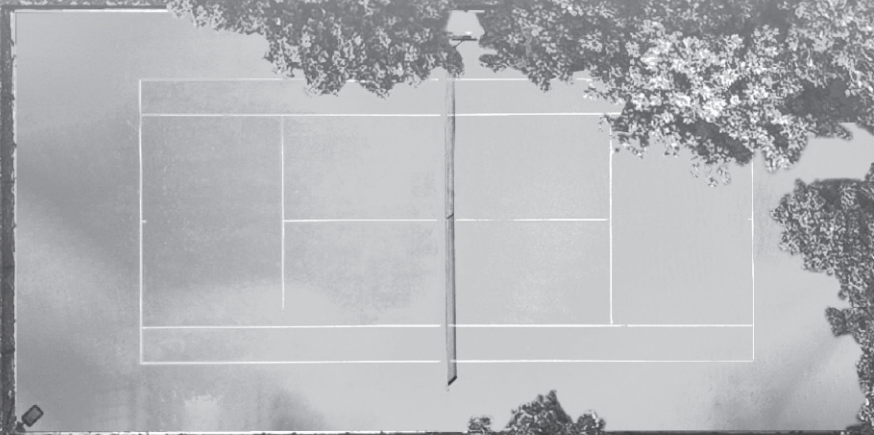
ダンロップは地球環境に配慮した取り組みの一環として、テニスボールに使用しているプラスチック製包装材を削減。

ダンロップは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援し、テニスボールのプラスチック製のふたの廃止や紙ラベルへの変更などで、環境にやさしいモノづくりを推進。

これらの取り組みにより、日本国内で年間約20トン以上※のプラスチック使用量の削減を見込んでいます。

なお国内の商品は2023年より対応商品に順次切り替えとなります。

※削減量は概算



ふたの素材をプラスチック製から紙製へ変更。



試合球はダンロップ。



松岡修造
ダンロップ・テニスボール
アドバイザースタッフ

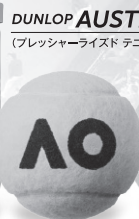
数多くの国内主要大会を支える試合球「ダンロップ フォート」



DUNLOP FORT
(プレッシャーライズド テニスボール)



全豪をはじめ国際大会を支える試合球「ダンロップ オーストラリアン オープン」



DUNLOP AUSTRALIAN OPEN
(プレッシャーライズド テニスボール)

