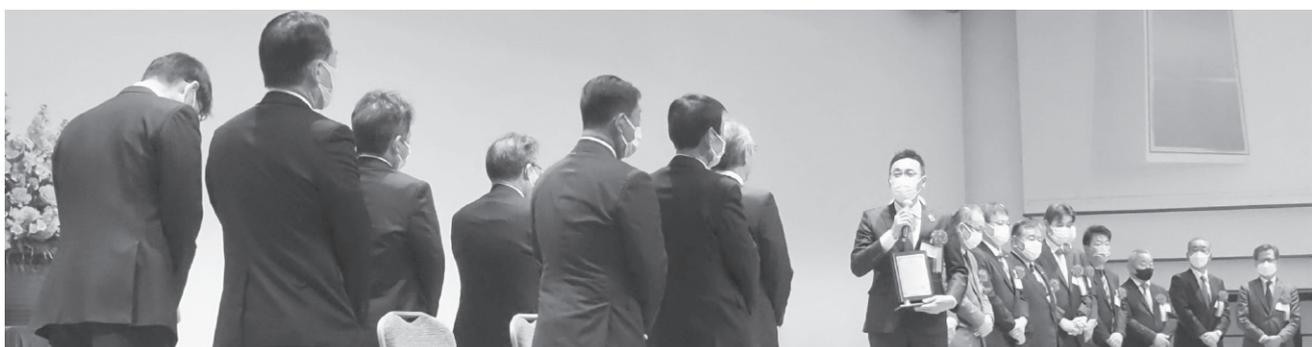


TIA News!

2023.3.Vol.94



Contents

■30周年記念日本テニス産業セミナー・式典等報告… 2	■クラブ部会・後継者の会開催報告…………… 27
■レジャー白書2022からの抜粋報告…………… 5	■スクール部会報告…………… 28
■2022年「テニスの日」活動報告書…………… 11	■マネージャー部会報告…………… 29
■2022キッズ&ジュニアテニスカーニバル開催報告… 13	■コーチ部会報告…………… 30
■TOPGUN PROJECT 2022報告…………… 14	■フロント部会報告…………… 32
■税制勉強会開催報告…………… 16	■近畿テニス事業協会活動報告…………… 33
■テニスプロデューサー講習会&試験開催報告… 17	■マナーキッズプロジェクト…………… 35
■テニスプロデューサー紹介…………… 19	■スジガネ君、テニスを語る…………… 37
■2022東京都知事杯有明チームテニスコンペティ ション開催報告…………… 20	■人事・労務コラム…………… 38
■新春特別講演&賀詞交歓会開催報告…………… 21	■税制コラム…………… 40
■2022年度雑賀杯日本テニスチーム大会報告… 22	■庭球人語「レベルダウン成功事例その1」…………… 42
■安全委員会通信 Vol.45…………… 24	■賛助会員名簿…………… 43
■安全・危機管理セミナー開催報告…………… 25	■編集後記…………… 44



30周年記念日本テニス産業セミナー、 記念式典、記念パーティ報告

このたび本協会は、お陰様で設立30周年を迎えることができました。過日、京王プラザホテルにおいて30周年記念日本テニス産業セミナー、設立30周年記念式典、記念パーティを開催いたしました。記念式典では、10年以上、20年以上、30年以上継続の長期継続正会員様に表彰状を、また本協会が日頃よりご支援・ご協力をいただいております賛助会員様に感謝の意を込めまして感謝状を贈呈させていただきました。記念パーティでは、30年分の写真から協会の歴史を振り返る映像が流され、数々の懐かしい写真を見て思い出話に花が咲いておりました。これからもテニス事業界の発展のため尽力してまいりたいと存じますので、変わらぬご支援、ご協力の程何卒よろしくお願い申し上げます。

【正会員表彰】

- ・30年以上継続会員 95社
- ・20年以上継続会員 35社
- ・10年以上継続会員 31社

【賛助会員表彰】

- ・特別賛助会員 13社
- ・協力賛助会員 6社
- ・賛助会員 51社



30周年記念日本テニス産業セミナー

会 場：京王プラザホテル

期 日：2023年2月21日（火）

申 込 者：154名 当日参加者数：150名 アンケート回収数：95

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	18	22	22	16	1	80
女 性	1	2	5	1	2	1	12
不 明				2		1	3
合 計	2	20	27	25	18	3	95

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	21
スクール	83
レンタル	4
その他	4

※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	31
本社・本部勤務	11
支配人・マネージャー	23
コーチ	18
フロント	6
その他	7

※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	39
ホームページ	9
メール配信	29
会社からの案内	37
その他	5

※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	63
講師が気に入った	29
研修ポイントの対象だから	8
会社の指示	17
その他	10

※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	41
1～4回	30
今回が初めて	18

※未記入：6名

1. 基調講演

『2020 東京大会の成果と課題』について

参議院議員

橋本 聖子 氏

【感 想】抜粋

- ・大会運営の舞台裏について何うことができて良かった。 …55名
- ・勉強になった。 …11名
- ・スポーツが予防医療と結びついた健康産業となるために、如何に取り組むか考えさせられた。 …10名
- ・自身も健康寿命を伸ばすなどスポーツを通じた社会貢献に寄与したい。 …8名
- ・様々な産業を結びつけるのはスポーツであるという考えに感銘を受けた。 …6名
- ・参考になった。 …5名
- ・感動した。 …5名
- ・何事も事前準備が大切と改めて感じた。 …5名

- ・スポーツがあらゆる産業を結びつけ付加価値を生み出せるとわかり、自信と責任感が湧いた。 …3名



- ・メディアでは負の側面ばかりが取り沙汰されており勿体ないと感じた。 …3名
- ・「スポーツが社会を変える」という言葉が印象に残った。 …3名
- ・日本人のおもてなしは素晴らしいと思った。 …3名
- ・スポーツの可能性を感じた。 …3名
- ・熱意が伝わった。 …3名
- ・橋本先生を応援したくなった。 …3名
- ・講演内容を自社の事業に活かしたい。 …3名
- ・脆弱団体に対する指摘はそのとおりだと思った。 …2名
- ・“〇〇だからできない”ではなく“〇〇だからできる”というポジティブな思考に変えていきたい。 …2名
- ・日本にスポーツ文化を根付かせるためには、国を挙げての取り組みが必要と感じた。

- ・スポーツの“みる”“する”“ささえる”の循環をさらに良くしなければならないと感じた。
- ・東京大会と規模は違えど、テニス界でも同様の仕組み作りが大事と感じた。
- ・ボランティアの方に対する「仕事の中に“心”がある」という言葉に感銘を受けた。そんなスタッフを育てていきたい。
- ・大会によってスポーツの社会貢献がクローズアップされたことを知り嬉しかった。
- ・様々な難題を乗り越えてやり遂げられたことを同じ日本人として誇りに思う。
- ・オリンピックとしての視点、東京大会の実行の長としての視点、を織り交ぜつつわかりやすくお話いただいた。
- ・選手としての経験を活かし、様々な問題を乗り越えていく姿が格好良かった。
- ・大会に携わった方々が、日本の事やスポーツの事を本当に思っていたことがわかった。
- ・「スポーツの力で健康寿命を延伸する」「国の力でスポーツをもっと事業化していきたい」を是非実現していただきたい。
- ・橋本先生には、クラブ・スクールの存続問題に関わる税の軽減をお願いしたい。
- ・ボランティアの方々の“その後”に興味がある。その方達の未来が豊かになっていけばオリンピックの意義が向上すると思う。

- ・指導者の育成、レベルアップが必要と感じた。 …14名
- ・参考になった。 …12名
- ・パネリストの話に共感した。 …10名
- ・将来を考えるきっかけとなった。 …7名
- ・各団体が協力し合うことが必要。 …7名
- ・米山氏の「下手な人が続けられるようにすることが大事」という言葉が印象的。 …7名
- ・団体は違えど、テニス界を盛り上げたい想いは同じと感じた。 …7名
- ・勉強になった。 …5名
- ・「楽しい」と思ってもらえる指導者になりたい。 …4名
- ・「まず個々の持つ才能を発揮させることが大事」という話が印象的だった。 …3名
- ・日本リーグをJリーグのようにしたい。 …3名
- ・福井氏のリーダーシップに期待したい。 …3名
- ・複数種目を行うことは今後必要と感じた。 …3名
- ・部活動の存続が厳しくなる中、光明が見えた気がした。 …2名
- ・業界全体がまとまる必要性は感じたが、現実には難しいと感じた。 …2名
- ・各団体がそれぞれ出来る事柄にしっかり取り組むことが大事。 …2名
- ・ジュニアや初心者が「楽しい」「続けたい」となるよう、小さい試合・大会を増やしていきたい。 …2名
- ・テニピン、PLAY&STAY、トリプルズといったコンテンツを活用することが大事。 …2名
- ・強化について、採算が取れない現状が伝わってきた。 …2名
- ・人間力が備わった指導者の育成、簡単に基本を教えて上達できるメソッドの確立が必要と感じた。
- ・教育的視点からのレッスン開発も必要。
- ・事業者側から教育機関等への働きかけも必要と感じた。(小学校や放課後教室等への無料テニス教室の提供など)
- ・ジュニア国際大会の創設、メディアとの関わりなど、やるべき事柄が沢山あると感じた。
- ・コーチと生徒のコミュニケーションが大事と感じた。そのために受付業務や定型業務は極力省力化し、コーチは対お客様に専念出来るようにしたい。
- ・システムを提供する側として、事業者の要望をくみ取り普及スピードを早められるよう努力したい。
- ・プレーする人を増やすだけでなく、代表チームを応援するような人を増やす必要がある。

2. パネルディスカッション

『テニス界の10年後を語る!』について

- (公財) 日本テニス協会 福井 烈氏
 テニス用品会 米山 勉氏
 (一社) Japan Women's Tennis Top50 Club
 杉山 愛氏 / 小畑 沙織氏
 (一社) 全日本男子プロテニス選手会
 添田 豪氏
 (公社) 日本テニス事業協会 大久保 清一

【感想】抜粋

- ・日本にテニスを普及させるために自身もいっそう尽力したい。 …15名



レジャー白書2022からの抜粋報告

過日、編集、発売されました「レジャー白書2022」（公益財団法人 日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※公益財団法人 日本生産性本部 〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12
TEL.03-3511-4034 （レジャー白書2022は1冊7,000円＋税）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、1979年（昭和54年、以下西暦で記載）より、15歳以上の男女約3,000人（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

2009年調査より、上記調査手法をインターネット調査（対象は調査会社のモニター。総人口の性・年代別、地域別構成に準拠）に変更した。2015年より調査種目は（イ）スポーツ部門（28種目）、（ロ）趣味・創作部門（29種目）、（ハ）娯楽部門（21種目）、（ニ）観光・行楽部門（12種目）、（ホ）その他部門（18種目）の108種目とした。

参加年齢に下限がある種目（飲酒や公営ギャンブルなど）については下限年齢以上を調査対象としているが、2017年調査よりパチンコ、サッカーくじ（toto）について厳格に適用した。

本白書で用いる主な用語の定義は、とくに明記がない限り以下のとおりである。

- 参加率・・・ある余暇活動を、2021年の1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。
参加人口・・・ある余暇活動を、2021年の1年間に1回以上おこなった人口（全国、推計値）。
参加率に、2022年1月現在の総務省統計局の推計（確定値）による15～79歳人口9,854万人（男性4,899万人、女性4,954万人）を掛け合わせて推計。
年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。
年間平均費用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。
希望率・・・ある余暇活動を将来やってみたい、あるいは今後も続けたいとする人（回答者）の割合。
潜在需要・・・希望はあるがまだ実現していない（今後実現が期待される）需要の大きさ。
希望率から参加率を差し引いた値で示す。

巻頭要約：2021年の余暇市場動向 ～スポーツ部門復調、コンテンツ配信も続伸～

2021年の余暇市場は55兆7,600億円となり、前年比1.0%増加した。コロナ禍で前年に大きく落ち込んだ市場は、多くの分野で復調傾向にあるが、さらに落ち込む分野もあり、トータルでは若干のプラスにとどまった。コロナ前の2019年比では77.1%の水準である。

スポーツ部門（前年比10.7%増）は、前年コロナ禍で落ち込んだスポーツ施設・スクール、スポーツ観戦、スポーツ用品が復調した。特にスポーツ観戦とフィットネスクラブの伸びが目立つ。前年も伸びたゴルフ練習場はさらに拡大した。逆に、健康的な移動手段として注目をあびたスポーツ自転車が反動減となった。

趣味・創作部門（前年比2.7%増）は、コロナ禍前から堅調であったコンテンツ配信（有料動画配信サービス、音楽配信、電子出版）が引き続き伸びた。前年にコロナ禍で大ダメージを受けた音楽会（コンサート）、演劇、映画は回復基調に転じた。CD、ビデオソフト、雑誌、テレビは落ちた。

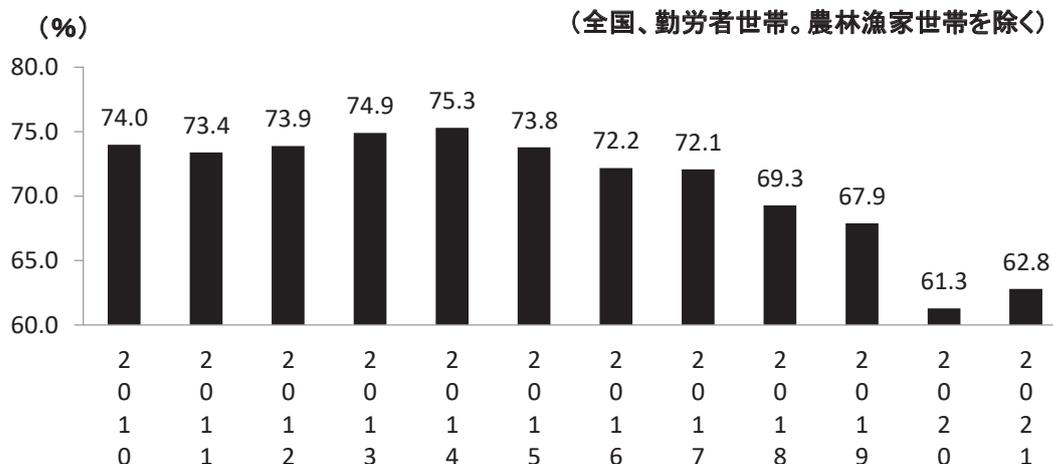
娯楽部門（前年比0.1%減）は、ネット販売が堅調な公営競技が大きく伸長。同じくネット販売でスポーツ振興くじが伸びた。ゲームセンターは復調したが、オンライン・ソーシャルゲームは横ばい、テレビゲーム・ゲームソフトは微減。外食も微減だが、喫茶店・酒場・バー等とカラオケボックスは大きな落ち込みが続いた。

観光・行楽部門（前年比0.4%増）は、遊園地・レジャーランドがやや復調し、ホテルも増加に転じたがコロナ前の規模には遠い。旅行業のダメージが大きい。鉄道、バス、航空も前年ほどではないが、落ち込みが続いた。水際対策により海外旅行とインバウンド観光は消失した。その中で、二輪車の堅調が続いた。（巻頭要約より抜粋）

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

(出典) 総務省「家計調査」より作成 (2人以上の世帯のうち勤労者世帯)。

平均消費性向の推移



2021年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	309,469	1.5
食料	78,576	▲1.2
住居	19,848	3.3
光熱・水道	21,448	▲2.4
家具・家事用品	12,720	▲6.4
被服及び履物	10,463	▲2.2
保健医療	13,130	0.9
交通・通信	49,512	5.4
教育	19,197	16.0
教養娯楽	27,452	0.7
教養娯楽用耐久財	2,732	▲1.5
教養娯楽用品	7,509	▲0.7
書籍・他の印刷物	2,906	▲3.5
教養娯楽サービス	14,305	3.4
宿泊料	1,308	7.3
バック旅行費	593	-
月謝類	3,574	10.2
他の教養娯楽サービス	8,830	6.6
その他の消費支出	57,124	2.5
平均消費性向(%)	62.8	1.5

(注) 「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2021年の勤労者世帯 (2人以上の勤労者世帯、平均世帯人員3.28人) の平均実収入 (1ヵ月間あたり) は605,316円で、前年に比べ実質0.4%減少した。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得は、492,681円となり、前年に比べ

実質0.9%減少した。実収入は7年ぶり、可処分所得は6年ぶりの実質マイナスとなった。

[家計消費]

2021年の1世帯当たり1ヵ月間の消費支出の合計は309,469円となり、前年に比べ実質1.5%増加した。消費支出の伸び率は2020年にマイナスとなったが、2021年はプラスに転じた。

平均消費性向 (可処分所得に対する消費支出の割合) は62.8%となり、前年に比べ1.5ポイント上昇した。平均消費性向は2015年以降6年連続で低下傾向にあり、2020年は大幅に低下したが、2021年は上昇に転じた。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「住居」の3.3%増、「保健医療」の0.9%増、「交通・通信」の5.4%増、「教育」の16.0%増、「教養娯楽」の0.7%増である。「食料」「光熱・水道」「家具・家事用品」「被服及び履物」はマイナスとなっている。

「教養娯楽」の内訳をみると、「教養娯楽サービス」(宿泊料、語学や音楽・スポーツ・自動車教習などの月謝類、「他の教養娯楽サービス」)として放送受信料、映画・演劇・スポーツ観戦・ゴルフプレー・スポーツクラブ・遊園地・その他文化施設の入場料・使用料、インターネット接続料など)のみプラスになっており、「教養娯楽用耐久財」(テレビ、携帯型音楽・映像用機器、ビデオレコーダー・プレイヤー、パソコン、カメラ、ビデオカメラ、楽器など)、「教養娯楽用品」(文房具、スポーツ用品、ゲーム機、ゲームソフト、その他玩具、CDやDVD、ペット用品、園芸用品など)、「書籍・他の印刷物」(新聞、雑誌、書籍など)はマイナスとなっている。

る。

月別にみると、3月、4月、5月、7月、12月は前年同月比プラス、10月は前年同月と同程度、その他の月はマイナスとなった。特に春休みや春の大型連休がある4月、5月は前年同月比13%を超えるプラスとなっている。

2021年は収入の伸びは名目、実質ともマイナスとなった一方で、支出はプラスとなった。平均消費性向は前年と比べやや上昇したが、2019年と比べるとなお低い状態にある。余暇に関連する支出をみると前年大きく低下したサービス関連で増加がみられた。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

(出展) 総務省「家計調査」より作成(2人以上の世帯のうち勤労者世帯)

年	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
2012	518,506	425,005	1.6	1.1	1.6	1.1
2013	523,589	426,132	1.0	0.3	0.5	▲0.2
2014	519,761	423,541	▲0.7	▲0.6	▲3.9	▲3.8
2015	525,669	427,270	1.1	0.9	0.1	▲0.1
2016	526,973	428,697	0.2	0.3	0.3	0.4
2017	533,820	434,415	1.3	1.3	0.7	0.7
2018	558,718	455,125	4.7	4.8	3.5	3.6
2019	586,149	476,645	4.9	4.7	4.3	4.1
2020	609,535	498,639	4.0	4.6	4.0	4.6
2021	605,316	492,681	▲0.7	▲1.2	▲0.4	▲0.9

2021年の余暇時間と余暇支出 ～時間のゆとり感はプラス、支出はマイナスが続く～

「レジャー白書」では、「余暇時間」および「余暇支出」の前年比増減についての調査を継続的に実施している。このデータは、前述の労働時間や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間]

余暇時間が前年より「増えた」とする人は26.0%となり、前年(31.8%)を5.8ポイント下回った。余暇時間が「減った」とする人は18.6%で、前年の19.0%より0.4ポイント低下した。「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「時間的なゆとり感指数」ととらえると、プラス7.4となり、前年のプラス12.8より低下した。時間的なゆとり感指数は2019年にそれまでのマイナス傾向からプラスに転じ、2020年大幅に上昇したが、2021年はプラスではあるものの、前年よりは落ち着いた様子となった。

男女別にみると、男女とも時間的なゆとり感指数はプラスとなったが、前年とくらべると、4～6ポイント程度の低下となった。年代別にみると男性の40代、70代、女性の30代を除き前年よりも低下している。

前年に引き続き、コロナ禍の影響により働き方や生活スタイルに変化が生じた結果、余暇時間が増えたと感じる回答者が多く存在すると考えられる。

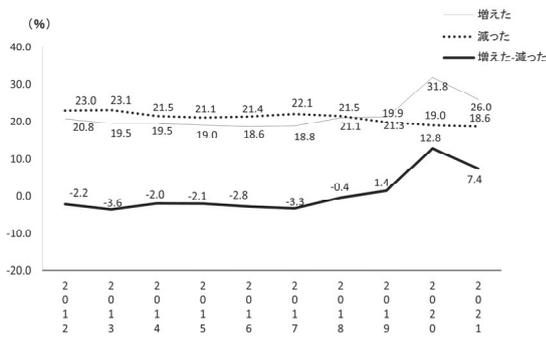
[余暇支出]

余暇支出が「増えた」とする人は16.7%となり、前年の15.1%より1.6ポイント上昇した。「減った」とする人は37.5%となり前年の44.7%より7.2ポイント低下した。余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を支出面でのゆとり感指数とすると、マイナス20.8となった。前年のマイナス29.6からは8.8の上昇となったが、なおも低い指数となっている。

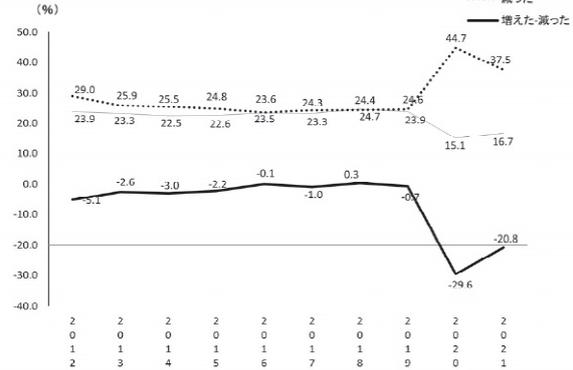
男女別にみると、男性はマイナス14.6、女性はマイナス26.9となり、男女とも大きなマイナスではあるが、前年からは上昇がみられる。年代別でみると、男性の10代、20代、女性の10代がプラスとなったが、他の年代はマイナスであり、特に30代以上は男女とも二桁のマイナスとなっている。前年と比べると、男性の10代、50代、女性の40代を除き前年を上回った。

支出のゆとり感指数は2年連続でマイナスとなった。実収入や可処分所得が低下したことが実感として強く影響していると考えられる。

余暇時間の意識の推移



余暇支出の意識の推移



2021年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国内総生産、民間最終消費支出の推移

(単位：億円、%)

	2017	2018	2019	2020	2021	伸び率(%)	
						'20/19	'21/20
スポーツ部門	40,760	41,270	41,860	35,190	38,940	▲15.9	10.7
趣味・創作部門	77,880	75,170	75,360	68,190	70,050	▲9.5	2.7
娯楽部門	491,070	489,890	490,410	383,610	383,270	▲21.8	▲0.1
観光・行楽部門	108,330	112,780	115,440	65,050	65,340	▲43.7	0.4
余暇市場	718,040	719,110	723,070	552,040	557,600	▲23.7	1.0
対国内総生産(支出側)	13.0	12.9	13.0	10.3	10.3	▲20.8	0.3
対民間最終消費支出(名目)	23.8	23.6	23.7	19.1	19.1	▲19.7	0.2
国内総生産(支出側)	5,530,730	5,562,938	5,584,912	5,380,016	5,419,404	▲3.7	0.7
民間最終消費支出(名目)	3,020,536	3,049,016	3,046,341	2,894,987	2,919,103	▲5.0	0.8

(注1)「国内総生産(支出側)」「民間最終消費支出(名目)」は、内閣府「国民経済計算(GDP統計)」における直近(2022年6月8日公表)の「四半期別GDP速報」による暦年の数字。

(単位：億円、%)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	'21/20
球技スポーツ用品	5,480	5,450	5,560	5,450	5,550	5,650	5,620	5,020	5,420	8.0
テニス用品	530	530	550	530	540	540	520	440	460	4.5
スポーツ施設・スクール	17,800	17,670	17,760	17,640	17,720	17,720	18,130	14,370	16,660	15.9
テニスクラブ・スクール	580	610	630	620	610	600	610	530	540	1.9

2021年の余暇市場は55兆7,600億円となり、前年比1.0%増加した。コロナ禍により2020年に大きく落ち込んだが、2021年に入るとやや回復傾向を見せる分野がある一方、落ち込みの続く分野もあり、全体としては回復の幅が小さかった。2021年時点では2019年比で77.1%の市場規模に留まる。同時期の国内総生産(支出側)は前年比0.3%増、民間最終消費支出は前年比0.2%増で

あるのに対し、余暇市場は前年に極めて大きく落ち込んだゆえに増加率が若干大きい。

2021年前半は、まん延防止等重点措置や緊急事態宣言の発令に翻弄された。同年後半は「Go To トラベル事業」のような全国的な観光支援策が実施されず、移動や行動の自粛を解除する社会的機運が醸成されなかった。そのため、旅行や交通手段へのダメージは続き、水際対策で海

外旅行とインバウンドは消失したままとなった。飲食や酒場・バー、カラオケも、時短営業や酒類提供の制限で甚大な影響を受けた。大規模集客を伴う鑑賞レジャー、観戦スポーツ、テーマパークは、入場者数制限が緩和され回復に向かったが、それでも厳しい状況が続いた。逆に、巣ごもり消費の勢いは弱まったが、コンテンツ配信やネット販売を伴う公益競技などのレジャーは盛況であった。感染を気にせず楽しめるレジャーは堅調、あるいは回復傾向に転じている。なお、ここで扱う市場規模は、各種資料や独自調査に基づいて算出した推計値である。

2021年のスポーツ部門の市場規模は3兆8,940億円で、前年比10.7%増加した。前年はコロナ禍でスポーツ用品、スポーツ施設、スポーツ観戦が総じて落ち込んだが、ほとんどの分野が急回復し、2019年比93.0%まで戻った。唯一、前年に健康的な移動手段として注目され大きく伸びた「スポーツ自転車」が反動減となった。

テニス用品も伸びた。「グローバルインフォメーション」の「2028年までのテニスラケット市場予測」によると、ラケットの世界市場規模は2020年の3億733万米ドルから2028年には3億5583万米ドルに達するとされる。健康志向の大人の間でテニスの人気が高まると予想しており、またドイツ、フランス、米国などの先進国では、カーディオテニス（テニスとエアロビクスを融合させた運動）の人気が高まっており、重要な発展要素と指摘されている。

「ダンロップスポーツウェルネス」は、「ソニーネットワークコミュニケーションズ」の「スマートテニスレッスン」を導入し「ダンロップスマートテニスレッスン」を2021年9月から開始した。スマートテニスレッスンは、ネットポストとテニスコート後方から撮影したプレー映像、ラケットのグリップ下部に取り付けたセンサーから得られる情報を組み合わせることで、ショットデータが可視化され、テニスコート上ですぐに確認できるシステムである。技術と戦術という切り口でハイテク技術を活用したテニスレッスンが展開されており、大いに注目したい。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比1.9%増加した。「日本テニス協会」の「令和3年度テニス環境等実態調査 報告書」は、コロナ禍のテニス事業者の実態を伝えている。全国450テニス事業所を対象とした調査で、「感染防止対策の具体的な取り組み状況を情報発信」67.3%、「プレーヤー同士の距離が保てる点をアピール」57.1%、「運動不足になりがちなか中で健康増進できる点をアピール」56.4%、「屋外レジャースポーツとして3密を回避できる点をアピール」51.3%、

「参加人数制限による3密の回避をアピール」45.8%といった結果が得られた。コロナ禍において安全性を積極的に発信している様子が見える。また、2021年は東京オリンピック・パラリンピック競技大会が1年延期され開催された特別な年であったが、テニス事業者にオリンピックへの関心を尋ねたところ、66.9%が「関心があった」と回答したが、オリンピックに関連したキャンペーンやイベントを実施した事業所は全体の8.2%にとどまった。さらに、オリンピック開催により、どのような影響があったか尋ねたところ、70.0%が「影響はなかった」と回答している。加えて、パラリンピックに関連して、車いす利用者の受け入れ態勢について尋ねた結果、受け入れ態勢が「整っている」と回答した事業所は全体の11.1%であった。車いす利用者を積極的に受け入れている「吉田記念テニス研修センター」を参考に、業界全体への今後の拡充に期待したい。

コロナ禍で経営環境が厳しい中、新規出店を加速する動きもみられる。テニスクラブ・スクールの企画・運営を主たる事業とする「ノアインドアステージ」は、関連会社の「ノアフASHリティーズ」において、不動産の賃貸・管理、テニススクールの運営委託を事業内容とし、自社ブランドの直営だけでなく他社ブランドも含む事業展開を進めている。近年の事業拡大は特に注目に値する。

少子化、習い事の見直しによる多様化に起因すると言われるジュニア市場の減少は、テニスクラブ・スクールにおける重要課題の1つである。その対策として「日本テニス協会」は、テニス競技の普及促進、とりわけ学校体育の中で、テニスの面白さを味わってほしいと、易しさを追求し、用具とルールをアレンジした誰でも気軽に楽しめるテニス型ゲーム「テニピン」を開発し、その普及活動を進めている。バドミントンコートとほぼ同様のコートの大きさで、手作り段ボールラケットや手の平を包み込むようなタイプのラケットを使い、ネットを挟んでスポンジボールを打ち合う。2017年に改訂された小学校学習指導要領解説体育編の中学年・高学年において、バドミントンやテニスを基に簡易化されたゲームとして例示された。ジュニア市場減少に歯止めをかける取組みとしての期待がかかる。

テニスクラブ・スクール事業における Web・SNS を活用した広報活動は近年広がりを見せているが、他方で、テニス関連のイラスト素材等の使用における著作権侵害のトラブルが増加している。こうした問題に対して「日本テニス事業協会」は、会員事業者に対して無料イラスト素材の提供や、現場スタッフへの啓蒙・教育活動を展開している。

2022年「テニスの日」

活動報告書



個別イベント

「2022 テニスの日」イベントの開催については、今年もコロナ禍による影響が残る中、新型コロナウイルス感染拡大予防のガイドラインを遵守し、また、国や地方自治体の判断に従って、安全・安心なテニスイベントの実施を呼びかけることから始まりましたが、全国各地のテニススクール・クラブ、団体においては、感染予防を行いながら、工夫を凝らした『テニスの日イベント』の企画運営を行い、制限のある中でも充実した1日を参加者に提供しました。

★開催会場数 : 376ヶ所 (2021年: 346ヶ所)

■主なイベント:

200万人ボレーボレー、シングルス・ダブルストーナメント、コート開放・割引、スクール無料体験レッスン、親睦テニス大会、初心者・初級者・ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアを対象としたテニスクリニック、テニスフェスティバル、ラケット試打会、ストリング張替えサービス、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦 他

200万人ボレーボレー

2021年から「200万人ボレーボレー」と名称を新たにした名物企画は、今年も全国のテニスの日イベント会場で実施されました。

★ボレーボレー実施登録会場数: 191ヶ所
(2021年: 175ヶ所)

- 10分間続いたペア: 『達人』認定 (33ペア)
- 5分間続いたペア: 『五段』認定 (51ペア)
- 3分間続いたペア: 『三段』認定 (209ペア)

*数字は12/7現在

テニスの日個別イベント表彰

★個別イベント大賞 (チャーム100個)

- 野村不動産ライフ&スポーツ株式会社
「FUNテニス! オールメガロスで盛り上げよう!
テニスの日月間」

☆個別イベント優秀賞 (チャーム30個)

- Golf Tennis ZONE Hesaka
「揃えよう! ZONE ビンゴ・描こう! 未来のラケット」
- シンボウテニスリゾート
「シンボウテニス祭り」
- テニスクラブ大井ファミリー
「大井ファミリーフェスティバル」

◇ 個別イベント特別賞 (チャーム20個)

- ・レックインドアテニススクール上石神井
「目指せ3分達成! 全国一斉ボレーボレー大会」
- ・三条市テニス協会
「『テニスの日』テニス祭り」
- ・T1 インドアテニススクール
「9月23日テニスの日! イベント」
- ・ジップテニスアリーナ町田
「ジュニアラリー大会2022」
- ・安来テニス協会
「第23回チャオテニス」
- ・テニスゼロ和光
「With コロナ テニスを通じて喜びを」
- ・テニススクエア富士見台
「親睦団体戦」
- ・柏の葉インドアテニススクール
「KIT テニスの日祭り! ~今年も緑日スタイル~」
- ・テニスコア春日部
「テニス&サッカーコラボイベント」
- ・TOP インドアステージ横浜コットンハーバー
「Volley Volley Challenge 420,000回」
- ・株式会社ツカダブランニング
「みんなで取り組む“STPDs”」
- ・NPO 法人デフテニスジャパン
「デフ Jr テニス教室」
- ・ウェルラケットクラブ
「親子テニス教室」

■ 2022 個別イベントの様子



T1 インドアテニスクラブ



メガロス千種



安来テニス協会

共同イベント

全国都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力し実施する『共同イベント』は、43都道府県(44会場)から開催登録がありました。夏以降、コロナウイルス感染拡大第7波の影響と台風15号の被害により、開催中止となる県もあり、また規模縮小等により参加者の減少など、多くの会場から、例年通りのイベント開催が出来なかった旨の報告が寄せられました。

- ★共同イベント 開催：33都県(34会場)
 開催休止：4県
 雨天中止：2県
 コロナ感染対策の為中止：5県

■主なイベント：

200万人ボレーボレー、TENNIS PLAY & STAY、エコ活動、親子テニス、キッズテニス、ジュニア及び一般対象のテニスクリニック、初心者対象レッスン、車イス交流テニス、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、アトラクション、他

■ 2022 共同イベントの様子



秋田県テニス協会



千葉県テニス協会

有明メインイベント

2022年度の有明イベントは、有明テニスの森公園の原状復帰工事期間中の為、アウトドアコートの使用が不可となり、またインドアコートについても、東レPPOテニスと日程が重なった為コートの使用ができず、休止としました。

企画広報部会

1. ポスター・チラシの製作

「月刊チャンピオン」(秋田書店)連載中の『BREAK BACK』のキャラクターに登場してもらいました。生き生きとした表情と、溢れる情熱が魅力のデザインに仕上がりました。

2. チャームの製作、販売

2022年のチャームは「コート型」。人気の高いグランドスラムシリーズ「全米OP」、「全豪OP」、「ウィンブルドン」に続き2022年は「全仏OP」のレッドクレーをイメージ。チャームによる四大大会が全て揃うことになりました。

テニスの日に関する情報は公式WEBサイトで!
<https://www.tennisdaily.jp>



2022 キッズ&ジュニアテニスカーニバル 開催報告

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)

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、他

協 賛：ダイードリンク株式会社、城南信用金庫

運営主管：東京都テニス事業協会

期 日：2022年10月10日（月・祝）スポーツの日

会 場：有明テニスの森公園 インドアテニスコート 8面

参 加 費：無料

内 容：A. 親子キッズ（年中～年長と保護者） 09：45～11：00（定員64組）

B. ジュニア小学1～3年生 11：30～13：00（定員96名）

C. ジュニア小学4～6年生 14：00～15：30（定員96名）

参加者数：223名：幼稚園年中～小学6年生





“TOPGUN PROJECT 2022”

会 場：AP市ヶ谷 7F

期 日：2022年10月18日（火）

参加者数：121名 アンケート回収数：101通

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	2	14	30	18	8	12	84
女 性		1	7	1	1		10
不 明	1	2	3	1			7
合 計	3	17	40	20	9	12	101

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	18
スクール	88
レンタル	6
その他	7

※複数回答有り

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	28
本社・本部勤務	9
支配人・マネージャー	40
コーチ	16
フロント	1
その他	8

◆この研修会を何で知りましたか

郵送による案内	34
FAXによる案内	
ホームページ	9
会社からの案内	38
当協会のメール	34
その他	3

※複数回答有り

◆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	71
講師が気に入った	16
研修ポイントの対象だから	17
会社の指示	9
その他※	9

※複数回答有り

1. 基調講演：「世の中になくてはならない会社」となるために

約50年貫き通してきたスポーツ支援という無形の財産

三起商行株式会社（ミキハウス）百貨店事業本部
部長 伊集院 弘和氏

【感想】抜粋

- ・ミキハウスが行うスポーツ支援や社会貢献のあり方に感銘を受けた。 …58名
- ・ブランド価値を向上させることや良い商品を高く売ることの大切さがわかった。 …23名
- ・経営のスピード感が大事だとわかった。 …10名
- ・自社でもできることから始めたい。 …8名
- ・たいへん興味深いお話だった。 …8名
- ・「自分の武器を見つけて極める」が印象に残った。 …7名



2. 特別講演：リーダーシップ研修 テニスバージョン

Gift Your Life株式会社
代表取締役 豊福 公平氏

【感想】抜粋

- ・アイデンティティの大切さがわかった。 …34名
- ・自身のことや部下との関係を見つめ直すきっかけと

- なった。 …19名
- ・妄想と事実の区別をつけることが大事とわかった。 …18名
- ・すぐに実践できる内容と感じた。今後に役立てたい。 …18名
- ・リーダーシップの5段階についてよく理解出来た。 …15名
- ・もっとじっくりと聞いてみたい。 …10名



3. 事例紹介：一店舗経営の会員制テニスクラブが大手スクールに囲まれる立地環境において、後発参入でありながらスクール生を集めていった8年間の取り組み

高松ローンテニスクラブ
代表取締役 上原 大吾氏
GODAI亀戸 支配人 河村 祥臣氏

【感想】抜粋

- ・具体的な事例が聞けてたいへん参考になった。 …35名
- ・人の意見に耳を傾けることの大切さに改めて気づかされた。 …12名
- ・会員制クラブからスクールへと変化してきたプロセスがたいへん参考になった。 …10名
- ・自社の強みを活かして周辺との差別化戦略をとることが成功のカギだと思った。 …10名
- ・両社の信頼関係に基づくパートナーシップが素晴らしい。 …6名



4. 『チーム力』でテニスクラブの継承と進化！ ～48年の歴史を生かし挑戦し続ける～

善福寺公園テニスクラブ
支配人 宮崎 靖雄氏

【感想】抜粋

- ・宮崎氏の情熱に感銘を受けた。 …46名
- ・理念（ビジョン）を掲げること、それを共有することの大切さを学んだ。 …22名
- ・大いに刺激を受けた。 …14名
- ・サードプレイスの考え方が参考になった。 …10名



5. 事例紹介：新たなテニス普及戦略と「テニス☆スターチャレンジ」システム

公益財団法人日本テニス協会
普及推進本部長 西村 覚氏

【感想】抜粋

- ・教育現場との連携を含めテニス界一体となった取り組みが必要と感じた。 …24名
- ・JTAの普及への取り組みが理解出来た。 …14名
- ・参考にしたい。 …13名
- ・普及の一助となるよう自社でも頑張りたい。 …10名





税制勉強会開催報告

第一部：消費税インボイス制度の概要とテニス事業者が取るべきアクション

第二部：不動産の相続税評価額をめぐる裁判事例 ～オーナー事業者必聴～

日 時：2022年10月21日（金） 14：00～15：45

開催方法：リモート参加（Zoom）とリアル参加（新宿）のハイブリッド開催

参加者数：19名

講 師：株式会社青山財産ネットワークス 取締役常務執行役員 八木 優幸氏
税理士 御代田 大輔氏
青山合同税理士法人 パートナー・税理士 濱田 啓志氏
アシスタントマネージャー・税理士 鶴岡 玲子氏

参加対象：経営者、管理者

内 容：■第一部「消費税インボイス制度の概要とテニス事業者が取るべきアクション」
■第二部「不動産の相続税評価額をめぐる裁判事例 ～オーナー事業者必聴～」





第17回テニスプロデューサー講習会&試験開催報告及びアンケート集計結果

- 期 日：2022年11月16日（水）～18日（金）
- 会 場：（東京会場）公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
（大阪会場）ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所
※講習会は東京会場からオンライン同時配信
- 受講・受験者：31名（新規19名／再受験2名／アップグレード受験10名）
- 試験結果（新規合格19名／不合格0名）※アップグレード結果は別
- アンケート回収：31通

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	4	12	10	4			30
女 性		1					1
不 明							
合 計	4	13	10	4			31

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	5
スクール	30
レンタル	1
その他	1
未記入	

※複数有

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	2
本社・本部勤務	2
支配人・マネージャー	12
コーチ	15
フロント	2
その他	

※複数有

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

知識の取得	20
自身のスキルアップ	26
有資格者から勧められた	6
アップグレード	6
資格が必要と感じた	5
常に勉強	8
研修ポイントの対象だから	
会社の指示	7
その他	

※複数可

◆今回の受講科目を教えてください。

新規受講	
Aコース（基礎編）	16
Bコース（基礎+シニア編）	4

アップグレード受講・再受講	
テニス基礎知識	1
顧客管理	1
安全・危機管理	4
イベント・商品販売	3
施設管理	4
マーケティング	4
労務管理	4
財務管理	4
人材育成	3

【受講・受験をした感想】 抜粋

- ・現場、会社で活かしたい。 … 6名
- ・初めて知る内容も多く勉強になった … 4名
- ・日々の勉強が必要と感じた。 … 3名
- ・勉強することが出来てよかった。
- ・改めて学びの大切さを実感した。
- ・既に身につけている事の再確認ができた。
- ・基本的な知識の中から自分のためになる事を学んだ。
- ・日常的に行ってきた業務について専門的に学ぶことができてよかった。
- ・テニススクールで働く者として、知っておくべき内容が多くあることに驚いた。
- ・日頃より少しずつ学びを繰り返し、揺るぎない知識を得、それを如何に自分のものにしていくかが大切と痛感した。
- ・テニス事業の知識は増えたと思う。
- ・講義を通じて今後取り組むべきことや挑戦したいことが発見できた。
- ・全科目で現場に持ち帰り実践できる内容があり今後が楽しみとなった。
- ・支配人を務めるにあたり労務管理や財務管理の知識は必要不可欠と思っていたので、非常に勉強になり有意義であった。
- ・人材育成のように答のない問いに向き合うことで気付く点も多く、現場で活かしていきたい。
- ・現場には現場のルールがあったりするが、基本的な考え方を学んだことで、いま一度ルールの確認や仕組み作りが必要と感じた。

- ・この資格を事業所運営に活かすと同時に、お客様とスタッフに安心して通っていただける環境を作りたい。
- ・知識を身につけることは自身の成長のみならず、お客様に楽しんでいただくこと、快適に施設を使っただくことに繋がると感じ嬉しく思った。
- ・テニスを生業とする者にとって、このような共通知識や共通認識を学べる機会ありがたい。
- ・テキストに最新の情報が載っていたことに驚いた。
- ・講師の方々の雰囲気がよく、気持ちよく受講できた。
- ・この取り組みはテニス界全体にとって貴重だと思う。

【テニスプロデューサー資格制度に期待すること】 抜粋

- ・一般的には伝わりにくいと考えるが、業界内では有用な資格だと感じた。
- ・労務管理やマーケティング・財務管理などはいま一度細かく学びたい。
- ・テニスクラブ・スクール、ひいてはテニス界そのものをより発展させていくために、新しい情報・知識・考え方などを学べる機会をつくっていただけるとありがたい。
- ・地方受講をしやすいしてもらいたい。
- ・他地域スクールとの交流などに役立ってほしい。
- ・本資格が他業界にも認知されるようになると資格としての有用性が高まる。取得や継続の意味も高まると考える。
- ・昨年より2会場での受験が可能となり大阪在住者にとってありがたい。今後も継続していただきたい。





シニアテニスプロデューサーを取得して

STP160252

株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 森 大祐



皆さん、はじめまして。クリヤマススポーツプロモーションズの森大祐と申します。現在、自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ (JITC)、南町田インターナショナルテニスカレッジ (MITC)、有明ジュニアテニスアカデミー (AJTA) でコーチをしています。

2022年にシニアテニスプロデューサーの資格を取得させて頂きました。このような勉強の機会を与えてくださった弊社の栗山社長、テニス事業協会の皆様に感謝申し上げます。

最初に簡単な自己紹介をさせていただきます。私は1984年4月14日生まれの38歳です。テニスとの出会いは小学校3年生の時、姉の影響でテニススクールに通い始めました。当時はサッカーを本格的にやっていたので、テニスは週に1回の習い事で細々と続けていました。中学に入り、個人スポーツで戦いたいという思いからサッカーをやめ、テニスを選択しました。それからずっとテニス一筋です。高校生になる時、現在の職場である自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジに生徒として入会しました。そして卒業後、20歳の時にアルバイトコーチとしてJITCに戻ってきました。アルバイトの期間を経て、現在は社員として働いております。

テニスプロデューサー取得の経緯ですが、簡単に言えば自分の順番が回ってきたという事です。最初はあの分厚いテキストを見てこれを全部覚えなければいけないのかと驚愕した記憶があります。初めての試験は徹夜で勉強して当日を迎えました。あんなに暗記したりしたのは大学受験以来でした。勉強は嫌いではないので、新しい知識を詰め込んでる時間はとても楽しい時間でした。

自分は今までどんなレッスンをしたら人が集められるだろう、どんな風に技術を指導したらジュニアが試合で勝てるようになるだろう、日々テニスの事を考え勉強してきました。しかし、何歳まで現場でレッスンが出来るのかと考えた時、テニスの技術の事だけではダメなのではという思いのきっかけになったのがこのテニスプロ

デューサーの試験でした。テニスがうまい、教えるのがうまい、この2つもテニスコーチとして大事な事だと思いますが、これだけではテニスコーチとしての社会的な地位というものには上がらないと思います。コーチでもあり、かつビジネスマンでもあるという意識を持つことの大切さを感じました。財務の勉強をした事で数字をより意識する事が出来るようになりましたし、施設管理、人材育成、イベント、安全管理、マーケティング、労務、顧客管理、全ての科目で学んだ事がスクール運営を行う上でなくてはならないものです。自分が現場をもし任される事になった時、どのようにマネージメントをしていくか、そのための基礎を学ぶことができました。何を考えながら日々の業務に取り組んだらいいかをより具体的に考えられるようになったと思います。シニアテニスプロデューサーを取得したから終わりではなく、全科目をよりもっと深く継続して勉強し、知識をつけ、現場で実践しなければ意味がないと感じております。

現在の日本のテニス界ですが、錦織選手が怪我でツアーを離れ、大坂選手はご懐妊でツアーを離れ、一時期の盛り上がりは残念ですがありません。西岡選手が30位台まで上がってきてはいますが、メディアで騒がれるような状況ではありません。テニス界をどのようにして盛り上げていくか？テニス人口をどうやって増やしていくか？自分に出来る事を日々考え、少しでもテニス業界に貢献出来るよう努力してまいります。

最後になりますが、私の拙い文章を最後まで読んでいただきありがとうございます。シニアテニスプロデューサーを取得して1年が経過し、今回このように文字に起こす事で自分自身を見つめ直すきっかけになりました。シニアテニスプロデューサーとして日々精進をし、常に向上心をもって1日1日を過ごしていきたいと思っております。このような機会をくださったテニス事業協会の皆様に感謝申し上げます。

2022東京都知事杯有明チームテニス コンペティション開催報告

●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：東京都、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、Alpen TOKYO、他
- 期日：2022年12月3日(土) & 4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～6名)
- 参加資格：東京都在住・在勤・在学・在クラブ・在スクールが1名以上いること
- 大会使用球：ダンロップグリーンボール
- 試合方法：6ゲーム先取(ノーアド) 1日目/リーグ戦 2日目/順位別トーナメント

●参加チーム数：23チーム

●結果

- | | | | |
|-------------|---------------------|-------------|------------------|
| 1位・2位トーナメント | 優勝 Team 善福寺 | 3位・4位トーナメント | 優勝 ハーベスト |
| | 準優勝 アップルパイ | | 準優勝 Alpen TOKYO |
| | コンソレーション優勝 2022メの一杯 | | コンソレーション優勝 チャーミー |





JTIA賛助会員・役員・正会員 新春特別講演&賀詞交歓会 開催報告

■会場：アルカディア市ヶ谷

■期 日：2023年1月12日（木）

16：30～17：30 特別講演

18：00～19：30 懇親会

■参加者数：79名

■講師：公益財団法人日本テニス協会 強化育成本部長 土橋 登志久氏

■テーマ：富士山プロジェクトで日本のテニスを世界に。

■内容：東京オリンピックが終了し、私達は新たな中長期戦略プラン「富士山プロジェクト」を立ち上げた。トップ選手の強化は添田豪、杉山愛新監督。ナショナルコーチはTOP100を目指すネクストジェン（15～25歳）、ジュニア育成、発掘（Road to NTC、テニピン/P&S（普及）を日本のどこからでも行え、日本のどこからでも様々なルートで世界に挑戦できるシステムを日本全国のテニス関係者の皆さまと共に作りあげて行きたい。普及、育成、強化を支えるためには、計画的な大会開催、スケジュール、コートサーフェス、コーチ育成が必要不可欠であると考えている。これらがひとつになった時、日本のテニスは新たなステージに立てると信じている。





全国大会

日程：2023年3月4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

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



女性のコーチはいない!?

このコラムが会員の皆様の目に留まる頃は、マスクの着用は個人の意思に任されて20日以上経過したころでしょうか。通勤電車内ではまだ着けていたいな、花粉症も楽になるし、などと考えている筆者であります。お客様、社員同士を隔てていたあのアクリルボードやビニールカーテンが無くなっているのでしょうか。

インドア、そしてアウトドアでのレッスンについては各社それぞれお客様、従業員のために対応策を実施なさっていることと思います。マスクを外すという思い切った舵を切ったことは、再びこのウィルスによる感染の急拡大は起こらないという証なのでしょう。

さて3月8日は国際女性デーでした。およそ120年前にニューヨークで女性が婦人参政権を認めろ!と抗議デモをした記念日だそうです。男女の格差を無くそうという記念の日です。世界経済フォーラムの発表によると日

本のジェンダーギャップ指数(経済、政治、教育、保健の分野で男女格差を表す指数)は世界146か国中なんと116位(2022年)だそうです。(2022年1位はアイスランド、13年連続首位でした。)そう言われても!?!と思った読者の皆様は少なく無かったのではないのでしょうか?「だって俺ン家はカーチャンの方が強いもん!」(筆者の声)などとおっしゃってはいけません。自らの周囲を見回せば、お客様は女性が半分いらっしゃるのに、女性コーチの比率は数%!中には女性のコーチがいないスクールも!女性がコーチ職につきたいといわれる業界になるためには、就業規則をはじめ、各種規定を見直し、当たり前という慣習を見直して格差解消のために何をすべきか真摯に取り組むことが必要です。それがテニス事業の発展に直結するのではないのでしょうか。

～気をつけましょう!この季節～

テニスシーズン到来です。

しかし、まだまだ気候も不安定な季節の変わり目であり、コロナの脅威も無くなったわけではありません。

新入会員様や新人スタッフ、異動も増える時期ですので、各種対応、スタッフ研修を徹底しましょう。

～スタッフ・レッスン～

1. 新人スタッフが増える時期です。また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。
安全管理、避難誘導についてしっかり研修しましょう。
この時期は全スタッフにあらためて研修することをお勧めします。
2. 体調へのケアを強化しましょう。
季節の変わり目は寒暖の差も大きくなります。レッスン中の水分補給や会員様の体調へのケアについて、コーチに徹底しましょう。
3. 準備体操をしっかりと行いましょう。
暖かくなってきても身体を徐々に慣らしていく事は一年を通じて同じです。
レッスンに遅れて参加のお客様にも必ず体操をさせましょう。

4. 感染対策

マスク着用については政府指針等を基本にガイドラインを策定しましょう。

気温が上がってきますので、コーチの健康にも留意しましょう。

～施設～

1. 災害時の緊急避難路や避難場所を確認しましょう。
2. 消火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。

今一度、基本項目の確認をしましょう!





安全・危機管理セミナー ～インターネットリスクマネジメントセミナー～ 開催報告

安全委員会 副委員長
株式会社レック興発 富塚 拓彦

日 時：2022年10月14日（金）13：00～16：00
場 所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
参加人数：10名

安全委員会では、昨今のインターネット活用や事故等を受け、インターネット利用におけるリスクマネジメントについて情報交換、勉強会を実施し、安全危機管理マニュアルの見直しを行い、この度、「インターネット編」を新章として追加した改訂版を作成しました。本編はテニスプロデューサー資格のテキストにも加えられ、2022年より安全危機管理科目においても講義がスタートしております。

本マニュアルのお披露目として、「安全・危機管理セミナー インターネットリスクマネジメントセミナー」が開催されました。万全の感染対策を施し、久しぶりのリアル開催となった本セミナーは、参加者間での危機感の共有や、各社の問題点や対策などについても話し合わせ、貴重な機会になりました。

主な内容

- ・WEB 危機管理セルフチェック
- ・インターネットの基礎知識

- ・危機管理体制
- ・社内ネットワーク構築
- ・パソコン、タブレット、各種機器使用上の注意
- ・ウェブサイト運用の注意
- ・ブログ、SNS 運用の注意点
- ・各種権利
- ・トラブル対応

今回はリスクマネジメントの概要および危機管理体制の構築を中心に進行されました。本カテゴリは、危機管理からトラブル事例や対応方法、また活用等、内容が多岐に渡ることから、安全委員会としては、テーマを分けての複数開催を検討しております。

現在、情報伝達、共有、発信、また販売促進のみならず、私たちの日常生活において欠かせないインフラとなったインターネットを安全かつ有効に活用すべく、引き続き、情報配信、共有を進めてまいります。ご活用のごほど、よろしくご依頼申し上げます。





安全・危機管理セミナー ～普通救命講習2022～ 開催報告

安全委員会 副委員長
善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦

日 時：2023年2月13日（月）13：00～16：00

開催形態：レックインドアテニススクール上石神井（インドアコート）

内 容：心肺蘇生法、AED（自動体外式除細動器）の使用方法など

参加人数：27名

講 師：石神井消防署より派遣

安全委員会では、2月13日（月）に「普通救命講習会」を開催いたしました。4年振りに開催された講習会では27名の方にご参加いただき、石神井消防署の指導のもと、救命に大切な応急手当の重要性から、心肺蘇生法やAEDの使い方などの救命処置、その他応急手当について講義と実技を交えて学ぶことができました。

応急手当の目的は、「救命」「悪化防止」「苦痛の軽減」です。応急手当を行う際は、救命処置を最優先しますが、更にけがや病気を悪化させないこと、傷病者の状態を確認しながら、苦痛を与えないように注意することが大切です。励ます言葉がけや安心する雰囲気を心掛けていきたいと思いました。

救命処置には、「心肺蘇生」、「AEDを用いた電気ショック」、「気道異物除去」の3つの処置があります。まずは、周囲の安全確認から傷病者の反応確認、反応が無ければ119番通報とAEDの搬送を依頼します。その後、普段通りの呼吸が無い際は、心肺蘇生の胸骨圧迫を行い、AEDが到着したらすぐに傷病者に装着し、救急車が到着するまで救命処置は続けます。胸骨圧迫は思った以上に体力が必要ですので、出来るだけ複数で対応する必要性を感じました。心停止になった人を救うには、救急車が到着するまでの間に、速やかに応急手当を行うことが重要だそうです。脳は心臓が止まり3～4分以上そのままの状態が続くと回復が困難となります。心臓が止まっている間、心肺蘇生によって脳や心臓に血液を送り続けることが、後遺症を残さないために重要であるこ



と、命が助かる可能性は時間の経過とともに減っていくが、バイスタンダー（その場に居合わせた人）のスタッフの初動対応により、命を救う可能性が高められるということを学びました。

他にも、気道異物除去法の腹部突き上げ法や背部叩打法などの講習も聞きました。実際に練習することができない動作ですが、高齢の方が多い会員制クラブでは、しっかりと覚えておかなければならないと強く感じました。

実際にその状況に置かれたとき、冷静に対応できるのか不安ですが、今回の講習を通して、少し不安を取り除くことができました。大切な命を一人でも多く救うために、救命講習会は定期的受講することをおすすめしたいと思います。

今後も、消防署の方々のお力を借りながら、定期的に講習会を開催してまいります。皆様のご参加をお待ち申し上げます。



第59回・第60回クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

第59回クラブ部会・後継者の会

日 時：2022年11月24日（木）13：00～15：00

開催方法：リモート開催（Zoom ミーティングによる Web 会議）

参加者数：8名

事業所紹介：狛江ローンテニスクラブ・狛江インドアテニススクール
大久保 清一氏、大久保 貴弘氏

第60回クラブ部会・後継者の会

日 時：2023年1月27日（金）13：00～15：00

開催方法：リモート開催（Zoom ミーティングによる Web 会議）

参加者数：11名

事業所紹介：上用賀テニスクラブ 飯田 浩一氏

今期のクラブ部会・後継者の会は、4回目を11月24日（木）、5回目を2023年1月27日（金）にリモート会議にて開催いたしました。

4回目では、狛江ローンテニスクラブ・狛江インドアテニススクール 大久保 清一氏、大久保 貴弘氏に事例紹介の発表をしていただきました。過去の事例紹介の中で、テニスクラブの創業者と後継者が一緒に発表するのは初の試みでしたが、1982年に創設してからの歴史や思い、そして継承していく苦労や取り組みなど、とても貴重なお話しでした。会員数が年々減少して中、ナイター照明の設置やインドアスクールの開講、レンタルコートや大会運営、ジュニア育成クラスなど、様々な改革を行ってきましたが、どんな厳しい状況でも、過去に一度も赤字を出したことがない経営力には驚きました。

5回目では、上用賀テニスクラブ 飯田 浩一氏に事例紹介の発表をしていただきました。昨年、上用賀テニスクラブは創立50周年を迎えましたが、記念に発行した記念誌をもとに、クラブの軌跡を一緒に振り返ることができました。記念誌の中では、1972年～1990年を成長期、1991年～2001年を変化期、2002年～2022年を進化期と3つのステージに分かれていたので、時代背景と共にテニスの歴史を勉強する機会にも恵まれました。上用賀テニスクラブでは、コートの改修や、カーディオテニス

導入、ヨガクラス開講など、新しい事業にも積極的に取り組む姿勢は、とても刺激になりました。

今回の2事業所のお話は、各自が事業所の歴史を思い返す良い機会になったのではないのでしょうか。創業者の思いを受け継いで、更に私たち後継者の思いをプラスして、クラブが益々成長していくためにも、気持ちを新たに引き続き頑張ろうと思いました。

後半は、みんなで情報交換を行いました。レンタルコートの積極活用や、次世代への事業継承の課題などについて、各自の施策や問題を気軽に情報交換することができたことと思います。

今後も、勉強会という堅苦しい雰囲気ではなく、お互いが気軽に情報交換や相談が出来ることを目標に進めてまいります。本会の趣旨をご理解いただき、是非ともご参加賜りますようお願い申し上げます。





第七期スクール経営研究会第3回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会の第七期スクール経営研究会第3回勉強会が、12月19日にZoomミーティングにて出席者16名で開催されました。

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

今回は「今年一年を顧みて」というテーマで、参加者全員に現状と事例紹介を発表して頂きました。約1時間の予定でしたが皆さんから多くの報告があり、2時間を超える白熱した意見交換会となりました。

また今後導入されるインボイス制度や2024年に復活するテニス・トリプルス全国大会に関する情報も共有出来ました。

二年前から勉強会がWeb会議となり、地方のスクール経営者や小規模スクールの経営者も参加できるようになり、スクール経営の原点や幅広い問題が改めてテーマとなり、参加者一同初心に戻って勉強しております。

日頃参加の難しいスクール経営者様の、多くのご参加をお待ちしております。

第七期スクール経営研究会（リモート開催）

【第3回】 2022年12月19日（月）

13:30～16:30 16名参加

第一部 今年一年を顧みて（各事業所の現状と事例紹介）

第二部 テーマ

1) 永く在籍してくれる客層の開拓

①ジュニア：未就学児の獲得と小学生への対応

②一般：20代の新規獲得と戦略

2) テニス業界におけるSNSの活用

①SNS導入の実例紹介

②インフルエンサーの活用

3) やっぱりレッスンが要！

①コーチ研修の紹介

②コーチのモチベーションを上げる施策

第三部 テニス・トリプルス

第四部 情報交換





第6回マネージャーの資質向上を目指す研究会 ～社長が求める支配人・マネージャー像～

マネージャー部会 副部長

ジュエインドアテニス&ゴルフ 本川 大介

日 時：2022年12月13日（火）13：00～16：00

開催場所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：19名

テ マ：社長が求める支配人・マネージャー像

講 師：株式会社 ITC 代表取締役社長 諏澤 誠治氏

株式会社テニスラウンジ 代表取締役社長 戸谷 晋也氏

この度、12月13日（火）にマネージャー部会のセミナーを開催させていただきました。

今回は「社長が求める支配人・マネージャー像」というテーマで、株式会社 ITC 代表取締役社長 諏澤 誠治氏と株式会社テニスラウンジ 代表取締役社長 戸谷 晋也氏にご講演をいただきました。

諏澤氏のご講演では、学生時代から選手として活躍し、テニスコーチ、マネージャー、独立を経て「ITCブランド」を確立させた今日までの経験をもとに、成功させるために必要なもの、成功の秘訣を講演していただきました。リアルな体験談を交え、どのように危機を乗り越えていったのかを熱く語られていました。現地開催ならではの五感に伝わる熱のこもった空気感を感じたことがとても懐かしくもあり、そして印象的でした。その中でもスピードが全て、とにかくやってみようということの重要性を再認識させていただきました。そして飲み会の席でお聞きしたいお話がたくさんありましたので、今後懇親会付きの講演がありましたら是非とも参加させていただきたいと思えます（笑）

戸谷氏のご講演では、サラリーマンを退職した後、一代で全国50校以上のテニススクールを立ち上げて行った経験の中で得た、何百人もの社員の中から支配人、マネージャーになる人の特徴や求めることについて講演していただきました。自社の社員について性格や強みを細かく分析し、それをもとに役職の向き不向きを考え、的確に社員をそのポジションに就ける手腕に、全国50校以上のテニススクールを運営していく秘訣を感じました。何よりも社員一人一人に寄り添い、そして一人一人をしっかりとみているからできる業であると思えます。

私ももっともっと自社の社員に寄り添い、もっといいチームを築けるよう努力していかなくてはと強く感じました。また、レッスンについては「レッスンはコーチがうまくやっているかよりお客様が楽しそうにやっているかが大事」とのお話がありました。物事を主観的にばかり見るのではなく、もっと客観的に見る必要があるということの大切さを改めて感じました。

今回は久々の現地開催ということで、久しぶりにいろいろな方とお会いし、お話をさせていただきました。横のつながりもでき、改めて現地でのリアル開催の良さを肌で感じました。

来年度もマネージャー部会としてはもっと成長したいと思っている支配人、マネージャーはもとより、支配人やマネージャーを目指している方、なりたいたいと思っている方に是非参加したいと思っていただけるような会を開催できるよう企画していきます。ぜひともご参加いただき、皆で切磋琢磨し、閉塞感のあるテニス界を盛り上げていきましょう！





第37回コーチステップアップアカデミー開催報告 ～各社の人気コーチによるレッスン発表会～

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日 時：2022年12月23日（金）13：00～17：00

会 場：有明コロシウム

内 容：オンコートセミナー

参加人数：28名

発表者：中江 環氏 【TOP インドアステージ相模大野校 支配人】

澁谷 義人氏 【ノアインドアステージ国分寺校 ヘッドコーチ】

佐藤 史高氏 【株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 統括マネージャー】

昨年の12月23日に行われましたコーチステップアップアカデミーについて報告させていただきます。久しぶりの有明でのオンコートセミナーは、全国各地から多くの方に参加をしていただきました。

今回のイベントを終えての私の感想は、ズバリ「本当にやって良かった！」というものです。ご参加いただいた方々は皆様そう思っただけだと確信しています。それだけにもっともっと多くの方に参加していただきたかったです。

今回のレッスン時間は通常よりも短いものの、今回はセミナー向けにレッスンを組み立ててもらおうということにせず、普段通りのレッスンをしていただきました。そうすることで、実際にどのようなことに意識をしてセッションをしているのかが理解できると思ったからです。リアルに近い形で行うことで、彼らがなぜ生徒さんの心を鷲掴みに出来るのかを感じてもらおうことが出来たと考えています。

そして、「生徒さんを今よりも少し、1ミリでも良いから成長していってほしい」という思いをとっても強く中江氏、澁谷氏、佐藤氏の全員から感じる事が出来ました。

テニスコーチたるはやはり「生徒さんをうまくしてなんぼ」だと思います。そのために何をしていく必要があるのかを考え、そしてそれを実践していくこと。今回発表していただいた3名の講師はそれを実践されているからこそ、生徒さんの心を「ムギユ」と掴んで離さないのだと感じました。

今後もコーチ部会は全国のコーチの皆様のためのセミナーを開いていきたいと考えております。やはりオンコートでしか得られないことも多いので、2023年度は現時点で2回のオンコートセミナーを予定しております。次回は全国各地から多くの参加者でいっぱいになります。5,000人くらいは集まるといいですね！よろしくお願いたします。





第38回コーチステップアップアカデミー開催報告 ～グループディスカッション「現場のコーチが出来る事！」～

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日 時：2023年3月10日（金）13：00～15：30

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加人数：14名

3月10日に行われましたコーチステップアップアカデミーについて報告させていただきます。今回は新しい試みとしてグループディスカッションのみの座談会をイメージした形式で開催しました。

ディスカッションのテーマは「現場のコーチが出来る事！」とし、具体的には前半は「新規獲得について考える」、メンバーを入れ替えての後半は「ジュニア指導について」をディスカッションしました。実際は、上記のテーマはあるものの、肩肘張らずに参加していただけるようフリーに近い状態で話し合いをし、ディスカッションの後のアウトプットも無しにしました。目指したのは「井戸端会議」「居酒屋（もちろんセミナーなのでアルコールは抜きですが!）」でした。このような形式にしたことで、いつもは参加されないような方の参加も狙ってみました。

私は現地参加で3名でのグループディスカッションでした。あっという間にテーマから脱線し、色々な話が出来ました。テーマはあるもののそれを肴にたくさん話をしていただければと思っていたので、脱線は想定内！のことでした。

参加者の方々はこのディスカッションの中で1つでも、2つでも何かヒントは掴むことが出来たのではないかと思います。普段自分たちが取り組んでいることが、他の事業所では全く考えもしなかった事であったり、逆に「これは一緒だ！間違いないんだ！」と再確認になることもあったと思います。

コーチ部会は全国各地の悩めるコーチの憩いの場、拠り所になるコンテンツを目指していきたいと思っています。コーチの皆様がより必要としているテーマを探って、これからも勉強会を開催していきたいと思っています。





第31回フロント・ステップアップ・アカデミー 「フロントで笑顔が必要ですか？」開催報告

フロント部会 副部長
VIP・TOPグループ 矢口 宏美

日 時：2022年11月1日（火）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：10名
講 師：桜美林大学非常勤講師 久米 喜代美氏

「フロントで笑顔が必要ですか？」という少し衝撃的なタイトルの講習会を、久米先生をお迎えして昨年11月に開催いたしました。フロントに笑顔が必要に決まっていると思っていたので、正直「笑顔」の必要性をあまり深く考えていなかったかもしれません。ですが、先生が冒頭にお話しされた言葉で一気に「これは…まずい…」と感じてしまいました。

先生からの質問では「幼児は1日300～400回笑うと言われていますが、大人はどのくらい笑うと思いますか？」と問いかけられ、参加者からは100回？50回？と回答が飛び交ったのですが、実際の数には15回との事。いつの間にかこんなに笑わなくなってしまったのだろうと、シンプルに悲しくなりました。その後、先生からは笑わなくなることにより生じる私たちへの影響についてもお話を伺いました。

「笑い」についての研究は19世紀にはすでに行われており、『楽しいから笑う』のか『笑うから楽しい』のか様々な実験が繰り返され、「ジェームス・ランゲ説」では笑顔を作る事によってより楽しいと感じられるという説を唱えているそうです。笑顔が私たちの身体に一番良い影響を与えるのはストレスが軽減される事、周りの人への好感度が上がるという事。1日15回しか笑わなくなった大人でもわざと笑顔を作る事で自身のストレスや人間

関係が良くなるのであれば、笑顔は私たちにとっても必要な表現であるという事が良くわかりました。

第2部では1995年にアメリカで発案された「ワールドカフェ」という手法を用いてリラックスした雰囲気のもとに行われる会話を会議運営にそのまま活かす方法を実施。少人数のグループの中で自由な意見を机の上の大きな紙にメモ書きします。その後1名のホストだけを残し、それ以外のメンバーは違うテーブルに「旅」に出てその旅先でまた新たな意見の交換を行い、最後にはそこで得た情報を元のテーブルに戻り様々な意見をまとめていくという方法です。その中で私たちのチームでは「大人が15回しか笑わないなら、スクールに来た時に15回の内、10回以上笑ってほしいよね」「スタッフが一人1回笑顔を引き出せればその人はきっと1日の笑う回数が増えるね」などの意見が飛び交いました。

そこで初めて「フロントで笑顔が必要ですか？」のタイトルに対して自信を持って必要です！と答える事ができる様な気がしました。当面は現場での目標は「誰かに1回」笑顔を引き出すでも良いと思います。それが積み重なってスクールに来る方が来ていない大人より1日の笑顔の回数が増えて心身ともに健康になる事が大切なので、やっぱりフロントに笑顔は必要です！





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

■第9回コーチ・ステップアップ・アカデミー

日時：2022年9月26日（月）13：00～17：00

内容：オンコートでのレッスン発表

発表者：京都東山テニスクラブ

梶本 駿介氏、広瀬 遼平氏
ノアインドアステージ(株)

中西 裕樹氏、金子 朋央氏
（株）古川テニス企画 宮下 真弥氏
シーズラケットクラブ 小谷 奏文氏
テニスガーデン高槻 廣瀬 大輝氏
（株）ヤマダテニス企画 下山 琢也氏

参加者：22名／ノアインドアステージ都島校

3年ぶりのレッスン発表会は、多店舗展開が4社、単独が2社の計6事業者によるバラエティに富んだ内容となりました。セミナー後の感想で多かったのは、コーチがお客様役となることでお客様の気持ちになれた、また他社のレッスンを受けることで自社にはないレッスンへの考え方や工夫を知ることができた、というものでした。



今後も様々な視点で内容を検討し、コーチの資質向上のために勉強会を開催してまいります。

■第8回スクール勉強会

日時：2022年10月24日（月）13：00～17：00

内容：4事業所による成功事例発表

講師：Golf Tennis ZONE Hesaka 経営者

吉野 泰弘氏
（有）インターナショナル・スポーツ・プランニング
取締役 久保田 洋平氏
ノアインドアステージ(株) 大阪天下茶屋校
支配人 井田 藍氏
（株）クリスタルプランニング 寝屋川事業所
支配人 田中 教夫氏

参加者：19名／ノアインドアステージ(株)大阪事務所

コロナ禍によって3年ぶりの開催となった今回は、様々な営業形態をとる事業者に向けてバラエティに富んだ内容で4社に成功事例を発表していただきました。吉野様にはスクールをつくられた経緯や想いについて、久保田様にはスペシャルテニスについて動画や資料を交えてお話しいただきました。井田様にはご自身の経験から降格された当時のつらい気持ちや、周囲の方々に対する感謝の気持ちを持つことで今日の自分があるというお話しをいただきました。また、田中様にはオープンから初心・初級レベルの集客に注力することで在席者数を増やし続けてきた実績を丁寧に説明していただきました。今後も多様な成功事例を聞くことで自社の発展に役立てていただけるよう、近畿テニス事業協会として尽力してま



います。

■第7回フロント・ステップアップ・アカデミー

日時：2022年11月29日（火）13：00～16：00

内容：体験レッスン受付時の電話対応とレッスン後の
ロールプレイング、質疑応答

講師：(株)クリスタルプランニング

鈴木 えり子氏、井原 彩氏

参加者：9名／オンライン開催（Zoom）

まずは鈴木氏と井原氏による電話受付時のデモンストレーションを見てから、グループに分かれてZoom越しでのロールプレイングとなりました。各社で電話対応時の留意点やこだわりが異なり、参加者は大いに参考になったのではと思います。体験クロージングのロールプレイングも同様に行いました。日頃他社のフロントスタッフの対応を見る機会はありませんので、学べる点が多くあったとの感想がありました。最後の質疑応答では、高齢者対応、フロントスタッフの評価、アルバイトスタッフとの関わり方、スタッフ間での情報共有の仕方、お客様との距離感など、各社共通の悩みが多くありました。想定より質疑応答の内容が濃く少し時間が足りなかったため、次回以降は時間配分も工夫したいと思います。

■第7回安全セミナー『オンコートの基本を見直す』



日時：2023年1月11日（水）13：00～16：00

内容：オンコートでの安全管理に関する知識と具体例、
質疑応答、情報交換会

講師：(株)レック興発 冨塚 拓彦氏

参加者：14名／オンライン開催（Zoom）

テーマは大きく4つ、事故事例の責任について、事故対応の基本、事故への備え、まとめ、について冨塚様のご経験を交えながらお話いただきました。具体例を踏まえたお話に参加者の理解もいっそう深まったことと思います。後半は参加者同士で、各事業所における安全管理について情報交換を行いました。各社共通で出来ていないこともあり、改めて安全管理の重要性を認識するとともに、今後の対策に目を向けるきっかけとなりました。





内閣府地方創生応援税制を活用した「0歳からの立腰・体幹遊び」[®]で運動能力を高め、学力も向上！ ご参画のお願い

公益社団法人マナーキッズプロジェクト 理事長 田中日出男

マナーキッズを開始して26年経過しますが、内閣府地方創生応援税制を活用した「0歳からの立腰（りつよう 腰骨を立てる）・体幹遊び」で運動能力を高め、学力も向上！に辿りつきました。

内閣府地方創生 SDGs 官民連携プラットフォーム地方創生事業マッチング 地方創生応援税制を活用した、「0歳からの立腰・体幹遊び」で運動能力を高め、学力も向上！がソリューション登録承認され、開始することになりました。地方自治体が主体になっていじめ、不登校、暴力行為、骨折、発達障害、アレルギー、体力の向上、学力の向上、医療費の削減について、3・5・10年後の目標値を設定し、保育園、子ども園、幼稚園、小学校、家庭において、立腰、体幹遊び、日本の伝統的な美しい姿勢・挨拶、「マナーキッズ」調べ、食と健康を実践します。企業は、企業版ふるさと納税を活用して地方自治体に寄付すると通常の寄付で約3割損金算入されるのに加えて最大6割の税額控除が適用になり、SDGsへの寄付として社会貢献にもなります。

子供・若者の状況がおかしい。多くの人がそう感じるようになって、ずいぶん時間がたちます。挨拶や礼儀など人間としての基本的なマナーやルールに欠ける。私的空間と公的空間のけじめ感覚を持ち合わせない。傷つくのが怖いから他人と深く交わろうとしない。学びを含めて何事にも意欲がわかない。その上、体力や運動能力の面でもひ弱になった。そんな子供が増えつつあることを様々なデータは示しております。以上のような子供・若者状況の是正に向けて、その一助になることを設立の趣旨に据えており、「体」「徳」「知」のバランスの取れた人材育成に寄与していきたいと考えております。

マナーキッズプロジェクトの原点は、平成8年12月に開始した早稲田大学庭球部小学生テニス教室です。その頃は化学メーカーの人事労務を担当しておりましたが、従業員同士が挨拶をしない、或いは上司が「おはよう

という、部下が返答する。幼稚園でやるような挨拶通りを作る必要がありました。どうしてこうなったかと思い、近くの小学校に行きますと、校長先生が門にたっておりませんが、しらんぷりして校門をくぐる、校長先生がおはようという児童は答えるというように「挨拶」という基本的なことが学校現場で実践されていないと思いOBに働きかけ教室開催にこぎつけました。

会社をリタイヤ後、日本テニス協会ベテラン本部をお手伝いすることになり、マナーキッズ教室を提言したところ、実験していいとなり、平成16年7月に中央区総合体育館で実験しました。NHK サタデースポーツで放映され、テニスと小笠原流礼法とのコラボが関心呼び、スポンサーが現れ、平成17年4月にマナーキッズ幼稚園・小学校テニスプロジェクトが発足しました。平成19年6月のNPO法人マナーキッズプロジェクトを経て、平成26年10月に公益社団法人マナーキッズプロジェクトに移行しました。今までに47都道府県、台湾、マレーシアにおいて、延べ140万人を超える園児、児童が参加しております。

公益社団法人日本テニス事業協会様には、マナーキッズプロジェクトを「ご協力」頂いており、また、数社の企業様には、賛助企業としてご支援頂いております。

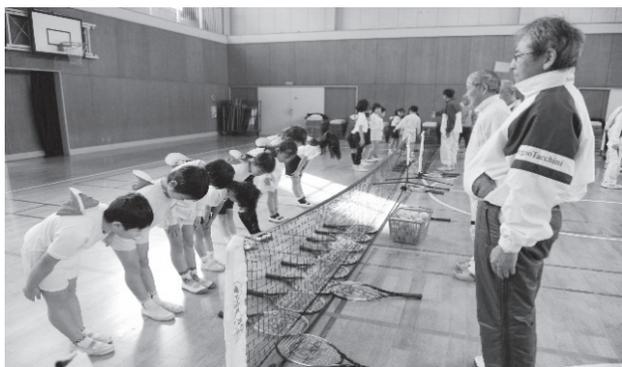
また、マナーキッズ講師になって頂き、スクールにおいてテニスを通じて挨拶、基本的マナーを伝えて頂いております。

本プロジェクトの特徴は、文部科学大臣杯マナーキッズショートテニス全国小学生団体戦を開催し、マナーキッズ大使を選び海外に派遣しております。令和5年度で第19回を迎えます。マナーキッズ大使は、英国ウインブルドン、アメリカサマーキャンプ、全豪オープン、台湾に派遣しており63名になります。プロとして海外遠征している人もおりますが、教員、医師、薬剤師、公務員、社会人としてたくましく成長しております。

全国を回っていて、小学校の校長先生から「文武両道の児童が少なくなってきた。スポーツする児童は、スポーツばかり、勉強する児童は、勉強ばかり、両極端である」という話をよく聞きます。そこで、マナーキッズ大使選考基準に感想文、マナーの比重を高くして、スポーツだけ強くて駄目というメッセージを発信しております。スポーツ庁長官表敬訪問の前に事前研修を行います。グループ討議のテーマは、武士道（新渡戸稲造）とフェア

プレー（小泉信三先生スポーツ3つの宝、福田雅之助先生本気な人間になれ、佐渡次郎とマナーキッズ大使の海外派遣）の共通点です。テニスを通じて、フェアプレーの精神を身につけて欲しいと思います。

テニスクラブ、テニススクールの地域社会貢献活動及び日本の将来を担う子供の健全育成に向けてマナーキッズプロジェクトをご支援賜れば幸甚です。



小学校授業マナーキッズテニス教室



マナーキッズ大使海外派遣





試合がテニス、テニスは試合

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

学生時代、毎日毎日ものすごい数のショット練習をして試合に出場していた。そして試合当日、どうもうまくいかず、でもなんとなく勝っていた。そして3回戦くらいになると、どうにか試合のテンポがつかめてきて落ち着いて試合ができるようになる。大会ごとにその繰り返し。それでも、地方にいたからそこではそれなりの成績だったのだが、全国大会に行くとそうはいかない。1回戦からそれなりの相手に当たるわけで、自分の試合のスタイルがちゃんと決まっていけないようでは、そこまで大会が終了になってしまう。どうも、全国区に来るような人は試合のスタイルや、試合で打つショットがしっかりと定まっているようなのだ。

私の場合、今にして気づいた問題点、これは練習と試合が違いすぎるということ。特に、昔はひたすら打ち合いの練習ばかり。ラリーでハードヒットの練習をしているだけだったり、ボレーもストローク相手に打ち合いの深いボレーだけ。それが試合になると打つ方向も相手正面だけではないし、相手打球もいろいろなところに来る。つまり、もっと試合で使うショットを練習しておかなければならなかったのだということ。試合で使うショットをきちんと知り、それを練習して試合に出るとというのが本来の流れのはずだ。

さて、そうすると試合で使う必要なショットはどう覚えればいいのか。まず1つ目は、試合を試してみる。試合を試してみれば、相手ショットがどこへどんな勢いで来るのかわかる。そうしたら、そこへ動けるようにすれば良いし、ラケットも走りながら間に合うように引けば良い。自分の打つショットについていうと、相手を走らせたり、苦手コースをついたり、取れないコースにウィナーを打つとか。試合をすればすぐにわかる、とまではいかないが、何度もやるうちに、あそこに打てればよかったことに気が付いたりする。また、相手にやられて気が付くということもある。やはり試合を試してみることが大切なのだ。次に、2つ目は試合を見ること。ジョコビッチの試合を見てみれば、どこにサーブを打てばエースになるのかすぐに理解できるはずだ。スマツ



シュでもボレーでも、どうやって1点取るのか、よく観察し、上級者になりきってみれば良い。そしてそれを練習する。

次に具体的な練習法を考えてみよう。これは球出しのボールを打つ練習をするしかない。何度も同じことを繰り返しやって覚えていく。そのためには再現性が必要で、それは球出し練習しかありえない。できれば、プロコーチ並みのスピードや回転も自在に操れる球出し人が欲しいところだ。そして試合をしてそのショットを使ってみる。そこで反省点が見つかったら、またまた練習。その繰り返し。

ところでここで気を付けなくてはならないこと。1本だけの練習ばかりしないこと。テニスは1本だけでは完結しないことが多い。フォアハンドを打ち込んで浮いたボールをボレーでとか、2本で1セットのことが多い。1本目から2本目への流れ、違うショット2つを続けて成功しなくてはならないのが重要なハードル。1本だけの練習でできるようにしておいて、2本1セットに進む。そしてまたまた試合で試してみる。

テニスは試合なのだ。試合をやってみて覚える。ショットが打てるようになったら試合なんて言っていない。1本のショットしかできないのがストレスなスジガネ君が言うのだから間違いない。

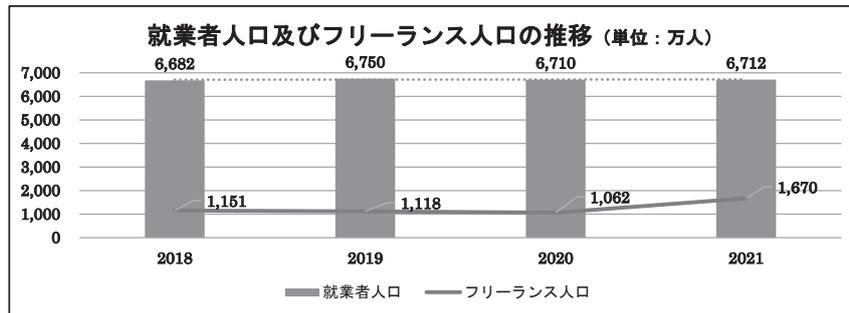
業務委託契約のポイントと注意点について

近年、企業を取り巻く環境は「人材の流動化」や「副業・兼業」を容認する方向にシフトしてきています。その流れを汲み、いわゆる業務委託者や個人事業主を含む「フリーランス」と呼ばれる人々が増加傾向にあり、テニス事業においてもそのような働き方をされている方がいらっしゃると思います。今回は、このような直接雇用者ではない立場の方が業

務に従事する場合のポイントや注意点等について確認します。

フリーランスの実態とフリーランス保護新法

日本における就業者人口及びフリーランス人口の推移は以下の通りです。



※総務省「労働力調査」及びランサーズ(株)「フリーランス実態調査」より作成

フリーランスの定義は幅が広く、その人数を厳密に表した統計は存在していません。

「フリーランス実態調査」を手掛けているランサーズ(株)では、広義のフリーランスを「過去12か月のうち、本業によらない収入(副業収入)が1円でもあった人」と定義しており、いわゆる副業系フリーランスと独立系フリーランスとを合わせた人数は2021年時点で1,670万人に上るとしていますが、一方で内閣府や中小企業庁では「実店舗を持たず、かつ従業員を雇用していない者」と定義し、その人数を約300～440万人程度と示しています。

フリーランスは、下請代金支払遅延等防止法といった現行の取引法制の対象にならないケースが多いため、「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律案(通称:フリーランス保護新法)」が2023年2月24日に閣議決定され、国会に提出されました。今国会で成立した場合、2024年の秋頃には施行される見込みとなります。

「フリーランス保護新法」の概要は以下の通りです。

- ・事業者がフリーランスに対し業務委託をした場合は、「給付の内容」、「報酬の額」等を書面又は電磁的方法により明示しなければならないものとする。
- ・契約を途中で解除する場合等は、事業者はフリーランスに対し中途解除日等の30日前までに予告しなければならないものとする。
- ・フリーランス側に落ち度がないにもかかわらず、報酬を減額したり、納品物の受取りを拒否

すること等を禁じる。

- ・上記に違反した場合、公正取引委員会等が事業者に対し調査や勧告を行い、必要に応じて報告命令や立入り検査を行う。

これらの内容からわかるように、フリーランスは労働基準法上の労働者にはあたらないため、労働基準法そのものによる保護を受けませんが、その代わりに労働契約法や労働基準法等の関連法令における考え方(例:契約や解雇に係る定め等)を反映することによって、一定の保護をかけようとしています。

業務委託契約における注意点

フリーランスと企業との契約形態は「業務委託契約」となることが通例です。

実は、業務委託契約は法律上の用語としては存在していません。(ただし、「委託」という表現自体は、民法上の委任契約の定め(第643条)に存在します。)業務委託とは、民法上の「請負契約」「委任/準委任契約(※)」の2つを総称する言葉であり、日常業務のなかで用いられる一般的な実務用語なのです。(※)委任契約=法律行為を委託する契約。準委任契約=事実行為(事務処理)を委託する契約。

◎「請負契約」と「委任契約」の違い

【請負契約】

- ・当事者の一方がある仕事を完成することを約し、相手方がその仕事の結果に対して報酬を支

払うことを約することによって、その効力を生ずるもの。
 ※成果物を依頼するような契約であり、その完成までの工程については原則、指示を出せません。
【委任契約】
 ・成果物の有無や業務の結果に関わらず、業務行為を遂行した時点で契約が成立するもの。

業務委託契約を締結する際のポイントは以下の通りです。

①で諾否の自由が認められない場合、②で指揮命令がある場合、③で勤務時間や場所等が管理される場合、④で各種負担を使用者が行う場合、⑤で報酬の支払いを時給・日給・月給等により行う場合はそれぞれ雇用的色彩が一定程度認められ、状況により労働者性が認められてしまうことに繋がりがねません。

◎「偽装請負」に関する注意事項

「偽装請負」とは、その字面の通り、「請負」の状態を「偽装」している状態を指します。つまり、形

業務委託契約締結におけるポイント

- ①仕事の依頼や業務従事の指示等に対する諾否の自由を認めること。
- ②業務の内容及び遂行方法に対する指揮命令がないことを明確にすること。
- ③勤務時間・勤務場所・労務提供者が指定され管理されるものではない旨を明確にすること。
- ④労務に使用する機械・器具や原材料の負担は、原則、業務委託契約者が行うこと。
- ⑤報酬の支払いは、業務終了時・納品時に行うこと。

式的には請負（委任）契約を締結していながら、実態としては労働者派遣である状態を言います。

請負とは「労働の結果としての仕事の完成を目的とするもの」であり、派遣との違いは、発注者と受託者側の労働者との間に指揮命令関係が生じない、という点にあります。

東京労働局は「偽装請負の代表的なパターン」を以下の通り公表しています。

パターン	状態
代表型	請負と言いながら、発注者が業務の細かい指示を労働者に出したり、出退勤・勤務時間の管理を行ったりしている状態。
形式だけ責任者型	現場には形式的に責任者を置いているが、その責任者は発注者の指示を個々の労働者に伝えるだけで、発注者が指示をしているのと実態的に同一である状態。
使用者不明型	業者Aが業者Bに発注した仕事を、Bが別の業者Cにそのまま流し、Cに雇用されている労働者がAの現場に行って、AやBの指示によって仕事をする状態。
一人請負型	業者Aから業者Bで働くように労働者を斡旋したにも関わらず、Bがその労働者と労働契約を結ばず、個人事業主として請負契約を結び、業務の指揮命令をして働かせる状態。

偽装請負が禁じられている理由は、「労働者の保護」や、「労働賃金の中間搾取を禁止するため」です。こうした偽装請負を生じさせないために、発注者や受託者等、当事者間における指揮命令や雇用のあり方を1つずつ体系的に整理してみましょう。

働き方の多様化に伴い、企業としても様々な契約形態によって人材を活用していくことが求められるようになってきました。従って、例えばフリーランス保護新法のように今後成立又は改正が見込まれる法令の内容も踏まえつつ、最適な人材活用方法について適宜検討していく柔軟性が求められてい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。

■ 一次相続の分割に注意 ■

生前に相続税を把握し、納税や分割のプランを固めておくことは重要ですが、実際には生前に対策を十分に検討できている方ばかりではないのが現状です。

象徴的な例が、一次相続時に被相続人の資産を全

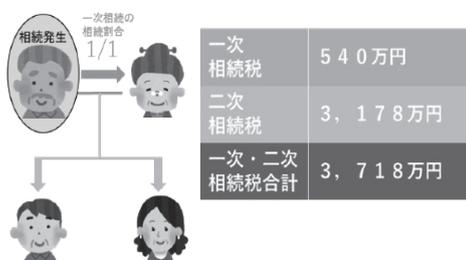
て配偶者へ相続させてしまうケースです。

ただし、この場合は相続税の観点からも必ずしも良い判断とは言えない場合がございます。

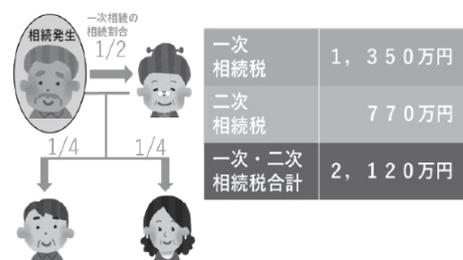
下記が例です。

※筆頭者の課税資産総額は2億円で、どちらの場合も配偶者固有の財産は含めておりません。また、配偶者控除を適用される場合には相続税の申告は必要となります。

一次相続で、全財産を配偶者が相続した場合



一次・二次相続で、それぞれ法定相続割合で財産を相続した場合



上記の通り、一次相続でお子様への分割の問題を先送りにする為であったり、納税計画が不十分であった為に配偶者が全ての資産を相続した場合には、二次相続税の負担が増加します。

安易な分割を一次相続時に行うと、将来的にお子様への負担が増してしまい結果として被相続人と相続人の両人の意向とは異なる結果にも繋がります。

<一次相続の際に配偶者が全て相続する方の主な背景>

- ・生前に納税計画及び準備が不十分であったために、現預金などの金融資産では納税が難しく、配偶者控除を限度額まで適用しなければ納税が難しい場合。
- ・生前に分割方針を定めていなかった為、相続申告までの10か月ではお子様への円満な財産分割方針を決めきれず二次相続へと先送りしなければならない場合。

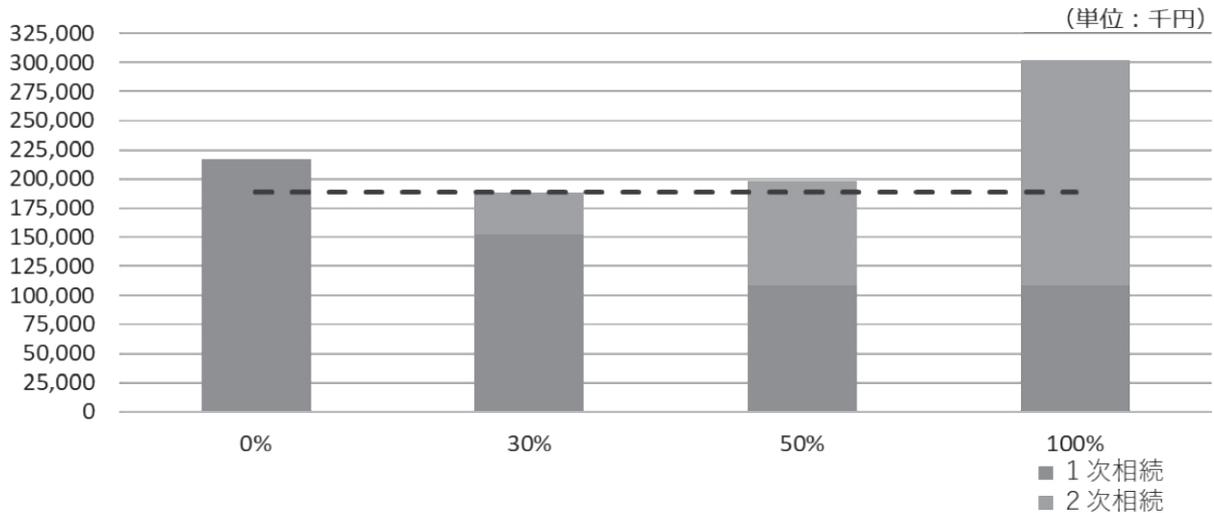
など

■ 相続対策を考えるにあたって ■

- ・まずは現状（一次・二次相続税）を把握する
- ・生前に二次相続までの納税プランを検討する
- ・可能であればプランをご家族内で共有する
- ・まさかのご相続や認知症に備え、遺言や民事信託の活用を検討する

<一次相続で配偶者が相続する割合に対しての一次・二次相続税の傾向>

※次図は筆頭者の資産が7億円であり、配偶者固有の財産はないものとした場合



尚、一般的には一次相続時の配偶者取得割合が3～4割程度である場合に、一次二次合計の納税負担が抑えられることが多いです。

しかし、資産総額や資産における不動産の割合、配偶者の固有財産額により最適な割合は異なります。

す。

一次相続の前に、二次相続までを想定した納税プランやお子様含めた分割方針を定めておくことがご家族にとっても、よりスムーズな資産承継となります。

■ 過去に対策を検討・実行された方の注意点 ■

＜過去に相続税の試算や分割対策を行った方もここに注意！＞

- ・過去に試算した後に、税制が変わっていないか
- ・資産の増減はないか
 - 現預金などに変動がない場合でも、不動産（毎年変わる相続税路線価）や株式（自社株含め株価）が変動している場合がある
- ・遺産分割プランに変更がないか
- ・近い将来に資産の増減の予定はないか
 - 不動産の売買や建築、退職金の受け取りなど相続対策に関しては、一度行ったからと言って安心とも言えないのが現状です。

定期的に相続税試算や対策を見直すことが重要ですので、各種専門家の意見を定期的に聞いていただくことがより良い相続対策となります。

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

担当：

株式会社青山財産ネットワークス
 財産コンサルティング第二事業本部 山崎陽介
 2級FP技能士 宅地建物取引士
 TEL：03-6439-5803 FAX：03-6439-5813
 E-mail：yy.yamazaki@azn.co.jp

庭球人語 其の五三

レベルダウン成功事例その1

たったひとつの真実見抜く、見た目は子供、頭脳は大人、その名は名探偵コナン！

こんな軽快なオープニングの名探偵コナンとは裏腹に、今、テニススクールの中級や上級クラスには、「身体は老人、気持ちは若者」っていう「逆コナン」が増えている。

まだ若くて身体も動いていた頃に中級や上級に上がったものの、何十年も継続していると加齢から体力や反射神経が衰えて、クラスのレベルについていけなくなってしまうのである。

このままではご本人がボールを打ち損ねて自打球を目に当てて失明してしまったり、他の生徒さんにぶつけてしまったり、安全が確保できない。

「～さん、来期から初級で受けてくださいね。」

担当コーチが大谷翔平か佐々木朗希なみの下直球にこう言っても、人にはプライドがあるので、なかなかすんなりとレベルダウンに応じてくれる方は少ない。

しかし、このまま放っておくと、この人がいるせいでクラスの在籍者が徐々に減り始める日が来る～、きっと来る～っていう貞子並みの恐怖なのである。

こういう方々を受け入れるために「ゆったりクラス」を新設しても、「身体は老人、気持ちは若者」だから、勧めてもどこかで自分のクラスではないと感じているのだ。だからといって、いつまでも何もしないわけにはいかない。え？ どうしたらいいかって？

私が生徒さんと直接お話したレベルダウンの成功事例をご紹介します！

(自慢げにふんぞり返っている「心は27歳、身体は64歳」の老人の姿を思い浮かべてくださいね。)

ある日、担当コーチから「上級クラスに明らかに動きのおかしい方がいるので、様子を見てくれませんか？」って言われ、そのクラスのレッスンを90分全部見た。

すると、その60歳くらいの男性は、サーブとか自分から動くものではエースを取ったりするが、打ち合いになると相手の打球をうまく返せない。よく見ていると、相手の打球に反応できてないのだ。反射神経が完全に衰えている。

レッスンが終わるのを待って、その人にそれを伝えたとこ、ご自分でも自覚症状があったようで、「医者に行って診てもらって来ます。」と言ってくれた。

診断結果はなんとパーキンソン病だった…。

そこで初級クラスへのレベルダウンを勧めたが、乗り気でない。

「だまされたと思って、土Fの初級を一度受けて見てください。」と和気あいあいクラスを勧めたら、レッスン後に私にこう言ってくれた。

「このクラス楽しいです！ここにクラス変更します！」

おじさんばかりの上級クラスで「あれ、またミスっちゃったよ」と思いながらテニスするより、老若男女がいる和気あいあいクラスは楽しかったんだと思う。

それ以来、館内で会うたびに笑顔で感謝された。

昨年11月からこの方が休会して心配していた。先日ご本人から復帰の電話があり、フロントさんと「良かった！」って言うたら、そのすぐ後に奥さんから「病状が良くないので」と取り消しの電話があった。

切ない気持ちになった。

しかし、である。

その数日後、初心者クラスで復帰するっていう電話があった、

ご自分でさらにレベルダウンを選んでくれたのである。

「テニスを続けるために！」

何か自分のことのように嬉しかった！「心は27歳、身体は64歳」の自分も、2年半前の転職直後、代行を頼まれるとすべて断らずにレッスンに入ったが、球出しはブレる、打ち合いはミスするっていう荒れ放題の状態だった。

いつの間にか初級アシスタント以外、声がかからなくなった。

でもボールに飛びつき、大声で感情をむき出しに出来る瞬間って、最高！

仕事が一段落したら、レベルに拘らず、スクール生でテニスを再開しま～す！！

「テニスを続けるために!!!」

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	Tel. 03-6439-5801 担当 有田 能正
Gift Your Life 株式会社	生命保険・損害保険の販売、証券仲介業、不動産仲介業
〒104-0061 東京都中央区銀座 3-13-19 東銀座 313 ビル 6F	Tel. 03-6264-4731 担当 細田 俊行
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-2-10 坂田ビル 5 階	Tel. 03-6202-0757 担当 片岡 友洋
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	スマートテニスセンサー、スマートテニスレッスンシステムの開発及び販売
〒141-8610 東京都品川区大崎 2-10-1	Tel. 050-3141-2957 担当 井上 暁
ダイドードリンコ株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	Tel. 03-5730-1213 担当 佐藤 孝彦
株式会社ダンロップスポーツマーケティング	スポーツ用品メーカー
〒108-0075 東京都港区港南 1-6-41 品川クリスタルスクエア 7F	Tel. 03-5539-8978 担当 西村 健
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
〒157-0073 東京都世田谷区砧 1-13-4	Tel. 03-3417-8111 担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売
〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	Tel. 03-5314-3734 担当 中山 和義
東京リゾート&スポーツ専門学校テニスコース	(テニスコーチ養成)
〒113-0033 東京都文京区本郷 4-12-6	Tel. 03-5615-9210 担当 松田 佑介
株式会社ネスティ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・8F	Tel. 03-3473-5168 担当 吉田 浩道
株式会社ビーシーセンター	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)

株式会社アースカラー	スポーツ施設の企画及びコンサルティング、スポーツ関連商品の企画・販売他
株式会社アイエス	広告物印刷
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社 ASURA	エナジードリンクの製造、販売
アメアスポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
株式会社伊藤園	清涼飲料の製造・販売、緑茶の製造・販売、烏龍茶及び紅茶の輸入・販売、健康食品の製造・販売
岩崎電気株式会社	照明メーカー
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
株式会社価値創造社	コンサルタント・スクール施設用設備機器 (ボールマシン等) の開発・販売
鐘屋産業株式会社	スポーツネット・器具の製造・販売
株式会社キモニー	スポーツ用品・用具の製造販売及び輸出入
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般
株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、web マーケティング

株式会社 cielo azul	HP 制作・Web 集客コンサルティング・Web オウンドメディア運営
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
泉州敷物株式会社	人工芝生・成形品・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
ミスノ株式会社	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

皆様こんにちは！

東日本大震災から 3 月 11 日で 12 年の月日が経ちましたが、改めて被害に遭われた皆様に謹んで哀悼の意を表します。また福島原子力発電所の事故とその後の災害からは復興の道はまだ長い年月が必要で、多くの関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。震災の記憶は少しずつ遠くなっておりますがその分、今日のありがたさを痛感しております。

世界のテニスにおきましては、新型コロナウイルスはあまり目にすることが無くなってかなり時間が経ってきました。日本もいよいよ 5 月からの 5 類移行に向けて、現場でも様々な変化が感じられるようになってきました。国内における多くの国際大会も復活していきます。

そのような中ですので、改めて現場の点検を通じてお客様に安心して安全な環境を提供し、テニスを楽しんでいただけると嬉しいですね。2023 年の春が皆様にとって素晴らしいシーズンとなり、テニスが盛り上がりつつあることをお祈り申し上げます。

JTIA News! 2023.3 Vol.94

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2023年3月31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