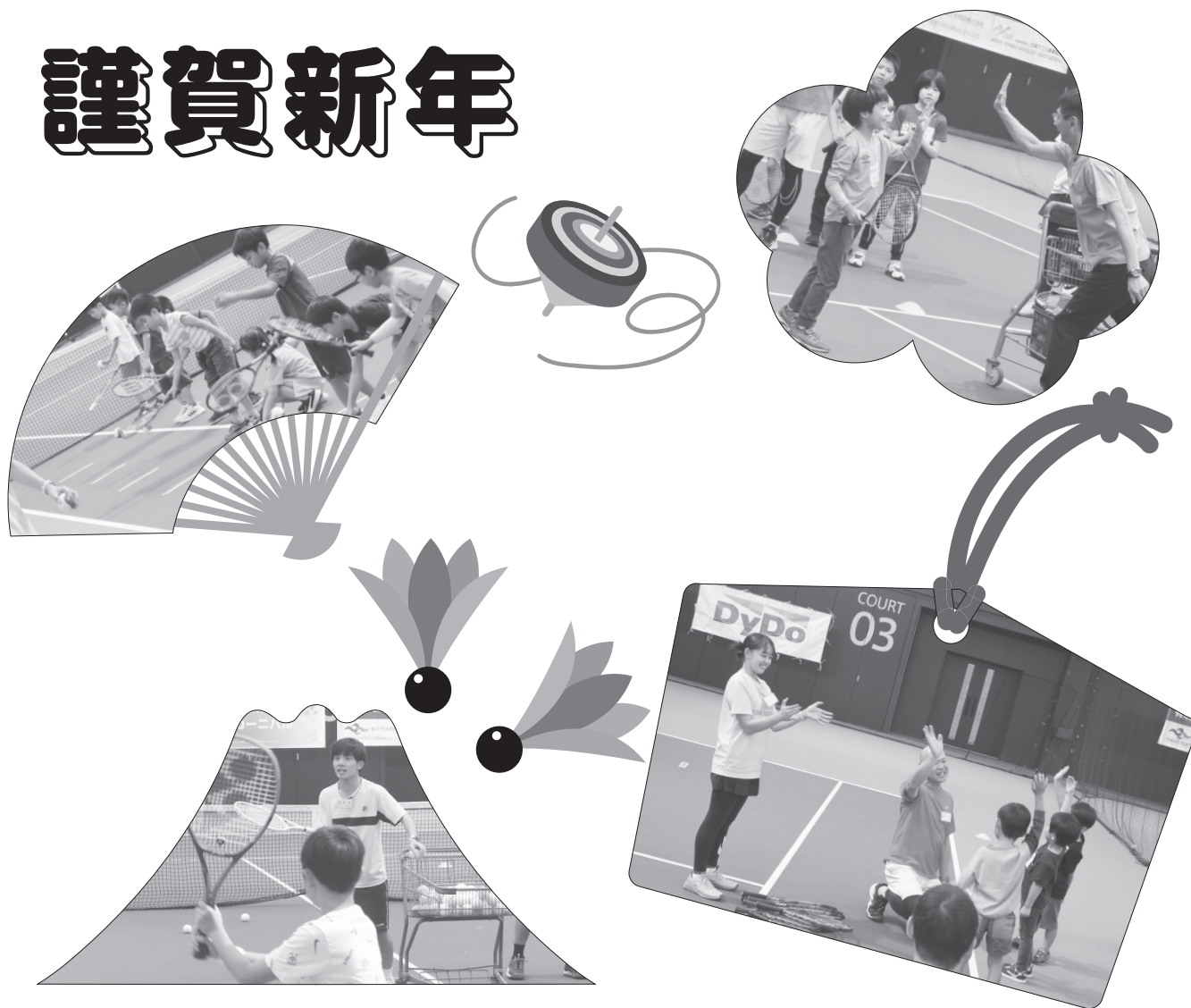


TIA News!

2024.1.Vol.97

謹賀新年



Contents

■会長挨拶	2	■マネージャー部会報告	27
■レジャー白書2023からの抜粋報告	3	■コーチ部会報告	28
■第34回日本テニス産業セミナー開催要項	10	■フロント部会報告	29
■TOPGUN PROJECT 2023報告	13	■近畿テニス事業協会活動報告	31
■2023年「テニスの日」活動報告書	16	■日本ラケット工業協同組合情報	33
■2023キッズ&ジュニアテニскарニバル開催報告	18	■アメリカテニス事業協会情報	35
■テニスプロデューサー講習会&試験開催報告	19	■スジガネ君、テニスを語る	36
■テニスプロデューサー紹介	21	■人事・労務コラム	37
■安全委員会通信 Vol.48	22	■税制コラム	40
■安全・危機管理セミナー開催報告	24	■庭球人語「他責→自責へ～人柄重視その2」	42
■クラブ部会・後継者の会報告	25	■賛助会員名簿	43
■スクール部会報告	26	■編集後記	44

会長挨拶



会長 大久保 清一

明けましておめでとうございます。

昨年も一年間、事業協会に対するご支援ご協力を賜りまして心から御礼申し上げます。

しばらく続きましたコロナ禍もやっと収束し始め、いつもの日常に戻りつつありますが、会員皆様の事業所も順調に営業継続をされ、無事に新年を迎えられたことと思います。

事業協会の研修等の事業は各部会、委員会共に精力的に活動し、有明も昨年春以降、以前の状態に戻りようやく普及等の事業も盛況の内に

一年を終えることが出来、効率的な事業運営が出来たものと思います。

近年のスポーツ界の状況を見ますとテニス以外の種目のメディアへの露出が多い事もありテニスへの関心が少し薄れた状態にあると思われませんが、この状況を改善すべく今年は今事業者一丸となって前進して行く一年としたいと思います。

特に少子化の中での就学前のお子様に対するアプローチや、高齢化に伴うトリプルの普及活動を通じたアプローチ等で、ますますテニスの普及に力を入れテニス事業の発展を期してまいります。

テニスは他のスポーツと比しても国民生活の中にしっかりと根を下ろし、日常生活の中に占める率は少なくないスポーツであり、そこをテニス事業者が中心になってサポートしている事を念頭に今年も事業者一体となり前進してまいります。

本年も変わらず皆様方のご協力を頂きまして、テニス事業の更なる発展・拡大に尽力してまいります。

昨年に引き続きまして、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

末筆になりましたが、正会員、賛助会員の皆様や協会に関わる多くの方々のご発展とご繁栄を心より祈念申し上げます。

レジャー白書2023からの抜粋報告

過日、編集、発売されました「レジャー白書2023」（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2023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、2022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、2022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、2023年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口9,538万人（男性4,748万人、女性4,791万人）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：2022年の余暇市場動向 ～市場規模62兆8,230億円、前年比12.7%増加～

2022年の余暇市場は62兆8,230億円で前年比12.7%増加。これはコロナ禍前の2019年比で86.9%の水準である。コロナ禍で落ち込んだ分野が戻りつつあるが、スピードには差がある。一方で、コロナ禍の特需で伸びた多くの分野では伸び率が低下、一部では反動減がみられた。

スポーツ部門（前年比7.8%増）は、スポーツ用品の回復スピードが速く、コロナ禍前の2019年を上回った。ゴルフ場とフィットネスクラブは、伸び率は落ちたものの堅調。ボウリング場とスキー場は二桁、スポーツ観戦は三桁の極めて大きな伸びを示した。一方、コロナ特需で伸びたゴルフ練習場が反動減となった。

趣味・創作部門（前年比6.0%増）は、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）が堅調を維持。シアター系鑑賞レジャー（音楽コンサート、演劇、映画）は一時の落ち込みが大きかった分、大きく増加し、コロナ禍前に近い水準まで戻った。CDとカメラは伸びたが、紙の書籍と雑誌は大きく落ちた。

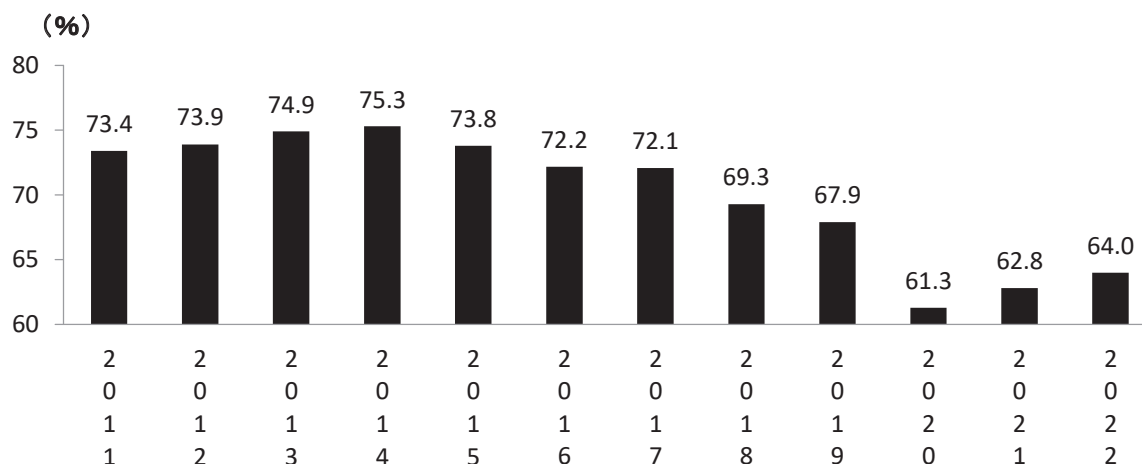
娯楽部門（前年比11.3%増）は、公営競技（中央競馬、地方競馬、競輪、ボートレース、オートレース）が引き続き堅調。テレビゲーム・ゲームソフトは、2021年の巣ごもり消費の反動減からプラスに反転。オンライン・ソーシャルゲームはマイナス成長。ゲームセンターは増加。パチンコ・パチスロは横ばい継続。外食は大きく伸びた。カラオケも増加したが、コロナ禍前の水準は遠い。

観光・行楽部門（前年比31.0%増）は、リベンジ消費で遊園地・レジャーランドが大きく増加。ホテルや会員制リゾートクラブ、鉄道、国内航空も増加傾向にある。旅行業も大きく伸びたが、コロナ禍前の水準は遠い。特に海外旅行の戻りは遅い。二輪自動車は、勢いは落ちたが、近年の堅調が続いた。（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（可処分所得に対する消費支出の割合）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（可処分所得に対する消費支出の割合）の推移



2022年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	320,627	0.6
食料	80,502	▲1.9
住居	20,115	▲0.9
光熱・水道	24,421	▲0.8
家具・家事用品	13,000	▲1.5
被服及び履物	11,293	6.2
保健医療	13,708	4.7
交通・通信	50,688	4.0
教育	18,126	▲6.4
教養娯楽	29,737	7.1
教養娯楽用耐久財	2,574	▲9.5
教養娯楽用品	7,704	1.1
書籍・他の印刷物	2,638	▲10.6
教養娯楽サービス	16,820	17.1
宿泊料	2,034	57.1
パック旅行費	1,383	-
月謝類	3,869	6.7
他の教養娯楽サービス	9,535	7.5
その他の消費支出	59,036	0.3
平均消費性向(%)	64.0	1.2

（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]

2022年の勤労者世帯（2人以上の勤労者世帯、平均世帯人員3.24人）の平均実収入（1か月間あたり）は617,654円で、前年に比べ実質1.0%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、500,914円となり、前年に比べ実質1.3%減少した。実収入、可処分所得ともに

前年に続いて実質減少となった。

[家計消費]

2022年の1世帯当たり1か月間の消費支出の合計は320,627円となり、前年に比べ実質0.6%増加した。消費支出は2021年に引き続いて増加となっている。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は64.0%となり、前年に比べ1.2ポイント上昇した。平均消費性向は2021年にそれまでの減少傾向から上昇に転じたが、2022年も上昇となった。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「被服及び履物」の6.2%増、「保健医療」の4.7%増、「交通・通信」の4.0%増、「教養娯楽」の7.1%増である。「食料」「住居」「光熱・水道」「家具・家事用品」「教育」の伸び率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）、「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）の伸び率は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）、「書籍・他の印刷物」（新聞、雑誌、書籍など）の伸び率はマイナスとなっている。

月別にみると、1月、2月、6月、7月、8月、9

月、10月は前年同月比プラス、その他の月はマイナスとなった。

2022年の実収入における名目増加率はプラス、実質増加率はマイナスとなった一方で、消費支出の実質増加率はプラスとなった。平均消費性

向は前年と比べやや上昇したが、コロナ禍前である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「教養娯楽サービス」で大きな増加がみられた。

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
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
2022	617,654	500,914	2.0	1.7	▲1.0	▲1.3

2022年の余暇時間と余暇支出 ～ゆとり感は時間、支出ともにコロナ前の水準へ～

「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20.8%となり、前年(26.0%)を5.2ポイント下回った。余暇時間が「減った」とする人は18.0%で、前年の18.6%より0.6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2.8となり、前年のプラス7.4より低下した。時間的なゆとり感指数は2019年以降プラスに転じたが、2020年にピークとなったのちは、プラスではあるものの年々低下傾向にある。

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、前年と比べると、男性は4.4、女性は4.8の低下となった。年代別にみると男性の30代、40代、女性の20代、30代、40代の時間的なゆとり感指数はマイナスとなった。年代別に前年と比べると、男性の10代、60代、女性の50代、60代では上昇、他の年代では低下した。

コロナ禍のはじまりである2020年以降、働き方や生活スタイルの変化により余暇時間が増えたと感じる回答者が多くみられたが、その比率

は徐々に低下し、2019年と同程度の水準となった。

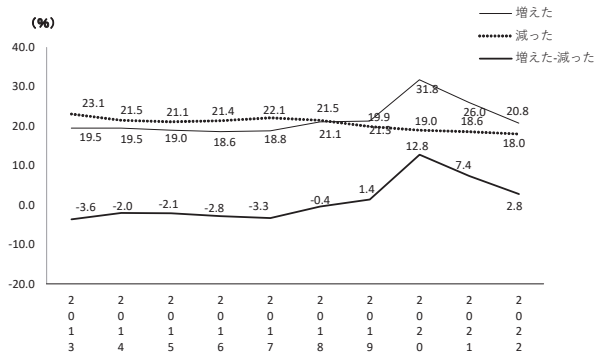
[余暇支出]

余暇支出が「増えた」とする人は22.3%となり、前年の16.7%より5.6ポイント上昇した。「減った」とする人は24.5%となり前年の37.5%より13.0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2.2となった。前年のマイナス20.8からは18.6の上昇となり、2015年ごろと同程度の水準となっている。

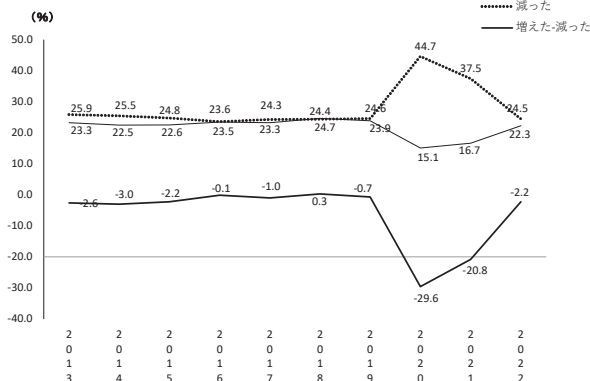
男女別にみると、男性はプラスマイナス0、女性はマイナス4.3となった。男女とも前年と比べ大きな上昇がみられる。年代別でみると、男女ともに10代、20代がプラス、男性の30代がプラスマイナス0となったが、他の年代はマイナスとなっている。前年と比べると、全年代で前年を上回った。

支出面でのゆとり感指数はコロナ前に近い水準まで回復したが、なおマイナスである。実収入や可処分所得が減少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



年間平均活動回数の変動

～「テニス」「麻雀」「ヨガ、ピラティス」が増加～

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた2020年以降、余暇活動の参加人口の順位は大きく変動した。一方で、各種目の活動回数はどのように変化したのか、コロナ禍前である2019年と比べ年間平均活動回数が大きく増えて種目について分析を行った。

2019年から2022年にかけて参加率が3%以上であった68種目のうち、年間平均活動回数が最も増加した種目は「テニス」で13.1回の増となった。「テニス」は2019年から2020年にかけても増加しているが、2021年から2022年にかけての

9.9回増が特に強く影響している。参加率は前年と比べ微増に留まってはいるものの、既存の参加者がより頻繁に参加していることがわかる。なお、「テニス」の年間平均費用は2019年と比べ2万3,500円増となった。

年間平均活動回数が増加した上位20種目（2019年～2022年）

種目名	年間平均活動回数				年間平均活動回数の変動(回)				2019年→2022年の年間平均費用の変動(千円)
	2019年	2020年	2021年	2022年	2019年→2020年	2020年→2021年	2021年→2022年	2019年→2022年	
1 テニス	23.8	29.7	27.0	36.9	5.9	-2.7	9.9	13.1	23.5
2 麻雀	11.6	16.5	18.0	23.2	4.9	1.5	5.2	11.6	3.7
3 ヨガ、ピラティス	36.2	41.0	42.8	46.5	4.8	1.8	3.7	10.3	▲0.2
4 動画鑑賞(レンタル、配信含む)	45.2	51.7	53.5	54.5	6.5	1.8	1.0	9.3	3.0
5 写真の制作	20.5	24.7	23.4	28.3	4.2	-1.3	4.9	7.8	4.3
将棋	12.4	16.9	20.0	20.2	4.5	3.1	0.2	7.8	5.6
7 水泳(プールでの)	21.7	29.4	27.7	29.1	7.7	-1.7	1.4	7.4	5.1
8 中央競馬	24.8	28.0	27.5	31.6	3.2	-0.5	4.1	6.8	31.3
9 トレーニング	52.1	56.3	60.1	58.6	4.2	3.8	-1.5	6.5	▲4.9
10 動画の製作・編集	13.6	17.6	14.8	19.7	4.0	-2.8	4.9	6.1	4.6
11 テレビゲーム(家庭での)	42.1	47.4	49.4	47.9	5.3	2.0	-1.5	5.8	3.0
12 文芸の創作(小説、詩、和歌、俳句など)	19.9	20.6	24.7	24.9	0.7	4.1	0.2	5.0	2.1
13 ウォーキング	49.3	51.3	55.9	53.8	2.0	4.6	-2.1	4.5	▲0.4
14 スポーツ観戦(テレビは除く)	11.4	15.6	17.8	15.3	4.2	2.2	-2.5	3.9	▲5.3
15 ソーシャルゲームなどのオンラインゲーム	78.5	77.8	78.0	82.2	-0.7	0.2	4.2	3.7	8.2
16 ピクニック、ハイキング、野外散歩	10.5	13.4	14.9	13.5	2.9	1.5	-1.4	3.0	0.1
17 温浴施設(健康ランド、クアハウス、スーパー銭湯等)	8.5	8.4	9.9	11.4	-0.1	1.5	1.5	2.9	2.9
サイクリング、サイクルスポーツ	29.9	33.6	36.3	32.8	3.7	2.7	-3.5	2.9	▲0.9
19 音楽鑑賞(配信、CD、レコード、テープ、FMなど)	62.6	64.9	66.5	65.2	2.3	1.6	-1.3	2.6	2.3
体操(器具を使わないもの)	54.7	60.3	60.1	57.3	5.6	-0.2	-2.8	2.6	▲2.2

(注1) 2019～2022年の各年において、参加率が3%以上となった68種目を対象とした。

(注2) 年間平均活動回数の変動(2019年から2022年)の降順。

2022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、%)

	2018	2019	2020	2021	2022	伸び率(%)		対19年
						'21/20	'22/21	'22/19
スポーツ部門	41,270	41,860	35,190	38,940	41,980	10.7	7.8	100.3
趣味・創作部門	75,170	75,360	68,190	70,050	74,270	2.7	6.0	98.6
娯楽部門	489,890	490,410	383,610	383,270	426,410	▲0.1	11.3	86.9
観光・行楽部門	112,780	115,440	65,050	65,340	85,570	0.4	31.0	74.1
余暇市場	719,110	723,070	552,040	557,600	628,230	1.0	12.7	86.9
対国内総生産(支出側)	12.9	13.0	10.2	10.2	11.3	▲0.9	11.2	—
対民間最終消費支出(名目)	23.6	23.8	19.0	19.0	20.4	0.1	7.4	—
国内総生産(支出側)	5,566,301	5,579,108	5,390,824	5,494,531	5,565,525	1.9	1.3	99.8
民間最終消費支出(名目)	3,048,923	3,043,659	2,911,490	2,939,849	3,084,478	1.0	4.9	101.3

(注1)「国内総生産(支出側、名目)」「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2023年6月8日公表の暦年の数字。

(注2)「対国内総生産(支出側)」「対民間最終消費支出(名目)」「伸び率(%)」「対19年」はそれぞれ算出した値を小数点第1位まで表示。

(暦年：億円、%)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	'22/21
球技スポーツ用品	5,450	5,560	5,450	5,550	5,650	5,620	5,020	5,420	5,680	4.8
テニス用品	530	550	530	540	540	520	440	460	480	4.3
スポーツ施設・スクール	17,670	17,760	17,640	17,720	17,720	18,130	14,370	16,660	17,840	7.1
テニスクラブ・スクール	610	630	620	610	600	610	530	540	550	1.9

2022年の余暇市場は62兆8,230億円となり、前年比12.7%増加した。コロナ禍で大きく落ち込んだが、2022年は多くの分野で急速に回復した。ただし、市場全体でコロナ禍前の2019年比86.9%の水準に留まる。

同時期の国内総生産(支出側)は前年比1.3%増、民間最終消費支出は前年比4.9%増であるのに対し、余暇市場はコロナ禍で落ちた反動もあり前年比伸び率は大きい。

近年の余暇市場の回復は、部門や分野により伸び率が異なる。スポーツ部門の反転は早く、コロナ禍前の2019年の水準まで既に回復している。健康関連分野は総じて好調である。趣味・創作部門が復調し、在宅レジャーは順調に戻っている。しかし、娯楽部門は、酒場・バーやカラオケのダメージが尾を引き、前年比微増にとどまった。観光・行楽部門の国内旅行関連や海外旅行は大きく増加したが、2019年の水準はまだ遠い。一方、コロナ禍で人気加速したネット系レジャーや公営競技は、伸び率は落ちても堅調が続いた。シアター系鑑賞レジャーやテ-

マパークも、リベンジ消費で大きく増加した。

総じて、省人化、複合施設化、新技術導入、体験型・没入型の新たな取り組みがみられた。

なお、本章で扱う市場規模は、各種資料や独自調査に基づいて算出した推計値である。

2022年のスポーツ部門の市場規模は4兆1,980億円で、前年比7.8%増加した。コロナ禍から早期に回復し、2019年比100.3%まで戻った。「スポーツ用品」「スポーツ施設・スクール」とともに2021年より伸び率は落ちたが、堅調が続いている。特に「スポーツ用品市場」はコロナ前の2019年水準を上回っている。唯一、コロナ禍の2020年から大きく伸びた「ゴルフ練習場」は、反動減でコロナ禍前と同等の水準まで落ちた。

スポーツ用品(球技スポーツ用品、山岳・海洋性スポーツ用品、その他スポーツ用品、スポーツ服等)の売上は、前年比5.1%増加した。2019年比103.7%であり、コロナ禍前を上回っている。2022年はコロナ禍の影響が和らぎ、各種スポ-

ツイイベントや学校部活動が通常どおり実施されるようになり、スポーツ用品の需要が喚起された。特に感染リスクの低い「ゴルフ」「登山・キャンプ」「釣具」「スポーツ自転車」等の用品需要は大きく伸びた。

スポーツ用品メーカー各社の業績は総じて好調であり、研究開発拠点に対する投資も着実に進められている。「ミズノ」は、研究開発力を強化し、スポーツによる社会イノベーション創出を加速させるため、イノベーションセンター「MIZUNO ENGINE（ミズノエンジン）」を大阪本社敷地内に創設し、2022年11月から稼働を開始した。「ヨネックス」も、新潟県長岡市の同社工場隣接地に、研究開発拠点「YONEX Performance Innovation Center」（仮称）を着工し、開発・製造拠点の拡張と機能強化を推進すると発表した。施設には、最新鋭の解析設備に加え、4大大会を想定した4種類のサーフェスのテニスコート、最大8面のバドミントンコートを備え、実際の多様なプレー環境におけるプレイヤーの動作や打球の解析が可能となる。各社の取り組みの成果に期待が高まる。

テニスクラブ・スクールの売上は、前年比1.9%増加した。2019年比90.2%である。

「日本テニス協会」の『令和4年度 テニス環境等実態調査 報告書』は、コロナ禍3年目のテニス事業者の実態を伝えている。全国450ヶ所のテニス事業者を対象とした調査であるが、前年に比べ「プライベートレッスン」の増加を指摘した事業者は11.6%から16.7%へ、「大会・イベント・キャンペーン」の増加を指摘した事業者は6.0%から10.9%へ増加している。また、テニス事業を継続していく上でアピールしたことを尋ねた結果についても、前年からの変化がみられた。「運動不足になりがちな中で健康増進できる点をアピール」（58.6%）が最も多く、次いで「屋外レジャースポーツとして3密（密閉・密集・密接）」を回避できる点をアピール」（46.7%）、「プレーヤー同士の距離を保てる（ソーシャルディスタンスが保てる）点をアピール」（43.5%）という結果であった。昨年67.3%で1位に挙げた「感染防止対策の具体的な取り組

み状況を情報発信」は39.0%となった。さらに、2割弱（17.5%）の事業者は、「感染防止対策については、すでにアピールしていない」と回答しており、安全性の発信等は前年ほどではなく、新しいステージにシフトした様子がうかがえる。

テニスを楽しむ普及する目的で、3人制テニス「トリプルス」の全国大会が、2018年に北海道で開催された。これを皮切りに、翌2019年12月には、ついに東京の「有明テニスの森公園」を会場として「2019東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション」（トリプルス大会）が開催され話題となった。こうしたトリプルスの展開は、テニスの普及に貢献していると指摘されていた。しかしその後、コロナ禍でトリプルス大会の開催は見送られてきたが、2022年12月にコロナ禍後としては初となる「2022東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション」が、有明テニスの森公園で開催された。さらに2023年5月には、神奈川県寒川町において、トリプルスの大会が開催されると、トリプルス大会としては過去最多となる44組の申込みがあった。初心者から上級者、ジュニアからシニアまで参加して楽しめるトリプルスは、テニスの普及・啓蒙に一定の成果を出している。

米国において、「ピククルボール」というラケットスポーツが、コロナ禍も追い風となって大ブームとなっている。欧州などでも競技人口は増加傾向にあるという。2028年予定の米国ロスアンゼルス五輪において「公開競技」に推す声も高まっている。日本でも「レイムテニスセンター」が毎週体験会を開催するなど、新潮流として注目されている。ピククルボールのコートは、バドミントンのダブルスの広さと同じである。ボールは、野球のボールと同じくらいの大きさで、プラスチック製で複数の穴が開いている。そのため、ボールが空気抵抗を受け、強く打ってもボールの速度が弱まるため、子どもから大人、シニアまでラリーを続けて一緒に楽しむことが出来る点が大きな魅力となっている。

公益社団法人日本テニス事業協会 第34回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第34回日本テニス産業セミナー

■開催組織 主 催：公益社団法人日本テニス事業協会／近畿テニス事業協会
(予定含む) 主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会
協 賛：ダイドードリンコ株式会社
運 営：第34回日本テニス産業セミナー実行委員会

■会 場： ホテルモントレ姫路
〒670-0927 兵庫県姫路市駅前町60 TEL：079-224-7111
JR「姫路駅」直結

■期 日： 2024年2月26日(月)

■時 間： 10:15～17:00 セミナー
17:15～18:45 懇親パーティ

■対 象： 全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者

■定 員： 150名

■参加費： ①加盟会員 24,500円(税込) ※パーティ費(¥8,000税込)、昼食を含む
②テニスプロフェッサー 19,000円(税込) ※パーティ費(¥8,000税込)、昼食を含む
③非加盟(JPTA会員) 30,000円(税込) ※パーティ費(¥8,000税込)、昼食を含む
④非加盟 35,500円(税込) ※パーティ費(¥8,000税込)、昼食を含む

●宿泊 ホテルモントレ姫路 *シングル料金 ¥11,500 ※朝食付・税込

■申込締切： 2024年2月19日(月) ●宿泊申込締切：2024年2月15日(木) ※定員になり次第締切

■キャンセル料／セミナー： 2営業日前18:00～1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
*返金手数料は参加者負担となります。
●宿泊キャンセル料については参加申込書記載のとおりとなります。

■ポイント： (公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方(コーチ1～4、教師)、(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて(公財)日本テニス協会／(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入ください。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習ポイントカードをご持参ください。

■申 込 先： 公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 URL <https://jtia-tennis.com>

■申込方法： 所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先までFAXにてご送付ください。(お申し込み後、受付確認票兼ご請求書をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 1692712
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニス産業セミナー事務局
シヤ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスサンギョウセミナー

2024年2月26日（月）

スケジュール	内容構成
9:45～10:15	受付／ ホテルモントレ姫路 3階
10:15～10:25	開会 公益社団法人日本テニス事業協会 会長挨拶
10:25～11:55 《基調講演》	<p>講師：株式会社アーレア 代表取締役 渡瀬 ひろみ氏 テーマ：人と組織と事業を成長させるPDCA経営 内容：経営には正解はありませんが、成功へ近づけていく方法があります。小さな挑戦と小さな失敗を繰り返し、成功へと「近づけて」いく方法です。本セミナーでは、正解がない世界で人と組織と事業が成長するいわば全員野球のマネジメント法をお話しします。仕事と作業は違います。アルバイトパートに至るまで「仕事」の機会を与えることができたとき、見違えるほど企業は進化し成長します。今や500億円事業となった「ゼクシィ」の生みの親で、コンサルタント、プロデューサーとして高名な講師に分かりやすくお話しいただきます。講師ご自身もベテラン全日本に6大会連続出場しているテニスプレイヤーです。</p>
11:55～12:40	昼 食
12:40～14:00 《講 演》	<p>講師：株式会社つばさ人本経営コンサルティング 代表取締役 経営者専門メンター&第二創業実現コンサルタント 臥龍（がりゅう）こと角田 識之（すみだ のりゆき）氏 テーマ：人財育成を倍増させると「未来」は大きく変わる ～人で勝負する企業の非常識な人財育成法～ 内容：最新刊「リーダーが6か月で人財育成の達人となる101のセオリー」でご紹介している入社1年未満の女性がNO. 3となり会社を大改革、暗い印象の工場主任が一気にNO. 2に覚醒し、会社を大改革、新入社員が半年で年商50億の子会社の予算を組み、役員会で月次決算報告をするなどの事例を通じて、10年後には常識になる非常識な人財育成法のコツを公開します。</p>
14:00～14:10	休 憩
14:10～15:40 《事例紹介》	<p>「次世代が考えるこれからのテニススクール」 講師：有限会社ナカムラテニスプランニング 代表取締役 神前 星子氏 テーマ：次世代が考えるこれからのテニススクール ～多様性社会のなかでサードプレイスとなるテニススクールをつくる～ 内容：和歌山という地方都市でテニススクールをされていて聞かれて困ることがあります。どのような客層をターゲットにしていますか？…全部なんです！28年連続で人口が減り続けている和歌山。そこで細く長く存続していくために、ターゲットを絞らず多種多様なお客様に愛していただけのテニススクールを目指して、（子育てをしながら）奮闘しています。今の私が考えるベストな私たち「サードプレイスづくり」についてお話しします。</p> <p>講師：テニスアリーナガーデン 取締役 井澤 優氏 テーマ：次世代が考えるこれからのテニススクール ～テニススクールを軸に、誰に何を届けるか？～ 内容：「家業のテニススクールがより多くのお客様に選ばれるために“誰に・何を”提供すべき？そのために、どんな組織であるべき？」前職の大手通信会社やブランド&組織のコンサルベンチャーに身を置く中で、考え続けてきました。その後、家業に入社後約2年間の『サービス改革プロジェクト』の模索と学び、『家族の幸せ支援業』として実現したい未来をお話しします。</p>

	<p>講 師：ノアインドアステージ株式会社 取締役 サポート本部 社長室長 大西 潤氏 テーマ：次世代が考えるこれからのテニススクール ～1人の100歩より、100人の1歩～</p> <p>内 容：新卒では組織人事コンサルタントとして関西・東海エリアの中小企業の改革をしてきた。いざ事業会社である家業に入社し、従業員モチベーション向上から事業成果に繋げることに取り組んでいる。様々な壁が立ちはだかる中、もがきながらチャレンジし続けている。これまでの伝統や想いを大切にしながら、永続する企業に成長させるには何が重要なのか。目指すビジョンに向けてどんな取り組みを行っているのかをお話します。</p>
15:40～15:50	休 憩
15:50～16:50 《講 演》	<p>講 師：姫路市長 清元 秀泰氏 テーマ：「人生七転び八起き、還暦にして天命を知る」</p> <p>内 容：人生には様々な分岐点がありました。医学部を志した高3の秋。白い巨塔と呼ばれる医学部での理不尽な慣習から米国留学を決意したとき。縁もゆかりもなかった東北に異動したとき。2011年3月11日の激甚災害の最前線で災害医療のリーダーになったとき。いつでも与えられた現場で最善を尽くすことが、今、市長としてLIFEの政治の源になりました。</p>
16:50～17:00	閉会挨拶
17:15～18:45	懇親パーティ

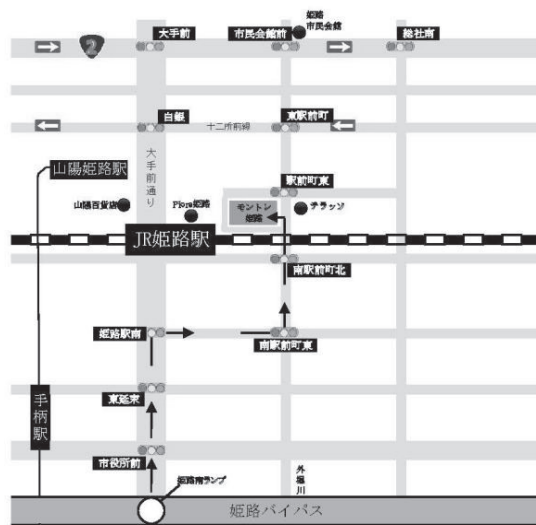
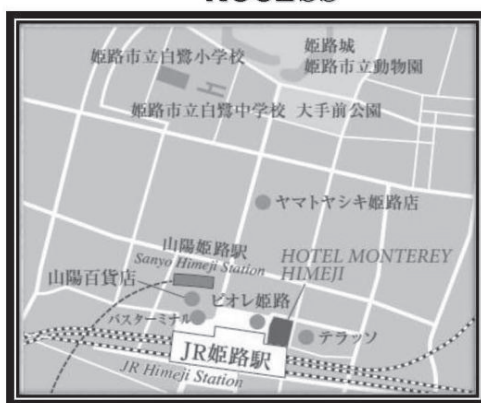
*スケジュール・講演内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいますようお願い申し上げます。

ホテルモントレ姫路

<https://www.hotelmonterey.co.jp/himeji/access/>

〒670-0927 兵庫県姫路市駅前町60 TEL：079-224-7111 JR「姫路駅」直結

ACCESS



※北側からの入室禁止



“TOPGUN PROJECT 2023”

会 場：東京グリーンパレス 宴会場ふじ

期 日：2023年10月17日（火）

参加者数：148名 アンケート回収数：95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	12	21	15	7	13	70
女 性	1	5	1	2	1		10
不 明		1	6	4	4		15
合 計	3	18	28	21	12	13	95

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	8
スクール	89
レンタル	1
その他	3

※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	32
本社・本部勤務	6
支配人・マネージャー	32
コーチ	20
フロント	3
その他	

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	32
FAXによる案内	
ホームページ	11
会社からの案内	42
当協会のメール	32
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	70
講師が気に入った	32
研修ポイントの対象だから	16
会社の指示	1
その他※	4

※複数回答有り

1. 基調講演：心のしくみ

薬師寺 執事長 大谷 徹英 氏

感 想（抜粋）：

- とても勉強になった。 …27名
- 心に響く、素晴らしい講演だった。 …25名
- 自分を見つめ直す機会を学んだ。 …11名
- 「我」と「観自在」、感動する言葉だった。 …11名
- 調和と聴和の意味を知ることができた。 …9名
- 「今」を生きていることに感謝。 …5名
- 自分の価値観と他人の価値観について考えさせられた。 …4名
- 自分に矢印を向けること、命の運転手は自分であるなど、心に残る内容がたくさんあった。 …3名
- 感動した。 …3名



- 生き方を変えてくれるお話だった。 …2名
- 言葉の大切さ、伝える事の難しさを教えてもらった。 …2名
- 大谷氏の講演を聴くために参加を決めた。
- 「運命」という文字と向き合うことの意味を知った。
- 自分の背中を見たことがないという言葉に説得力があった。
- 過去と他人は変えられない、未来と自分は変えられるという言葉に感涙した。



- 周りだけではなく己を観るというお話が心に残った。
- 相手の意見も正しいと思うことは大切。価値観を取り入れることの重要性を学んだ。
- 幸せは100人居たら100通り、まさにその通りだと思う。
- 10円の貸し借りの話に感動した。
- 「人の価値観を否定してしまうのが人間」の言葉が最も印象に残った。
- 自分の考えよりも相手の話を聴くことを心がけようと思う。
- 相手の価値観や経験を尊重することが大切であり、聴和することの必要性を理解した。
- 心が元気になった。
- 物事を自分中心に考えてしまう、人の心を思うことの大切さを知った。
- 価値観は一人一人違う、一人として同じ人はいない、常に心を確認し心を観る。

2. 事例紹介：次世代へ引き継ぐ次の一手！

株式会社SDCホールディングス 代表取締役会長
株式会社ITC 代表取締役社長 諏澤 誠治氏

感想（抜粋）：

- 会社経営、経営哲学について勉強になった。 …28名
- 資金繰り、キャッシュフローの大切さについて学べた。 …21名
- リーダーシップを感じた。 …15名
- ユニーク、ユーモアあるお話で楽しく聞くことができた。 …10名
- 人を引きつける魅力とパワーを感じた。 …9名
- 成功された経営理論は大変興味深かった。 …6名
- 「借りた金は返さない」の話は面白かった …3名
- 様々な困難を乗り越えられて、会社をここまで大きくした実績はさすがだと思った。
- 常に夢を描いて可視化することで前に進む事が出来ると感じた。
- 運を掴む努力を怠らないようにしたいと思った。
- 「打つ手は無限」の言葉が胸に響いた。
- 大切なのは「信用」と「実績」であると感じた。
- 事業拡大について、参考になった。
- どんなに厳しい状況でも諦めない姿勢や会社を守る想いを感じた。



3. 事例紹介：アスレティックトレーナー、ジュニアテニスコーチとして今後のテニス界を盛り上げる

はちおうじ庭球塾 塾長 菅尾 祐助氏

感想（抜粋）：

- ジュニア育成の現状を知る事ができた。 …41名
- ジュニアテニスアカデミー構想に共感した。 …22名
- テニス人口を増やそうとする思いが伝わってきた。 …10名
- ジュニア育成には良いコーチが必要と感じた。 …9名
- テニス界発展の為には、スーパースターを育てるべきと感じた。 …9名
- テニス界の現状やジュニア育成など問題点を分かりやすく説明してくれた。 …8名
- ジュニア育成の熱い想いを感じた。 …8名
- ジュニア育成の為には、コーチの質とそのコーチとの連携が必要と感じた。
- 選手とその親が共に考える環境作りをするのが我々の役目だと感じた。
- ジュニア育成にはスクール間の垣根を越えた活動が必要だと思った。
- 菅尾氏の悩みはテニス界の重要な問題であり、全体で取り組む課題であると認識した。
- 一人の選手をプロまで育てることに環境、資産、人員等が必要不可欠であることを知った。
- 一つの事業所だけではなく、地域ぐるみでジュニア育成をしていかなければならないと感じた。



4. 事例紹介：「テニスで人生を全うする」「日本のテニス界を盛り上げる」という2大テーマを達成するにはどう考え行動するか？

株式会社レック興発 代表取締役 新堀 丘氏

感想（抜粋）：

- 常にテニス界全体を考えて行動をされていると思った。 …35名
- テニスを盛り上げようとする熱いパワーを感じた。 …21名
- テニス界の現状や問題点を分かりやすく、話していただいた。 …18名
- テニス事業者がテニス人口を増やし、また減らしているという言葉に納得した。 …14名



- 応援パフォーマンスが素晴らしい。 …10名
- 応援歌が最高、素晴らしい。 …10名
- テニス界を盛り上げたい。 …8名
- テニス人口の減少を再認識した。 …3名
- 分かりやすく楽しい講演だった。 …3名
- ナショナルチームの応援も行こうと思った。 …2名
- キッズ教室を無償で行っていることに対し、テニス人口普及への情熱を感じた。 …2名
- FightJapanのCDを売って欲しい。
- テニス人口を増やす為、キッズ・ジュニア世代の獲得に努力されてる姿に感動した。
- 初心者や初級者の継続率が大切だと思った。
- 日本代表チームの応援がとても大切であることを痛感した。
- テニスを広げるための行動を起こす決意をした。
- テニス人口減少はジュニア減少に紐付いていることに気がついた。
- 初級者・初心者の離脱がテニス人口の減少に直結していることを再認識した。

5. 事例紹介：強くて優しいチーム作り

ノアインドアステージ株式会社
フロントスーパーバイザー 小坂 隆子氏

感想（抜粋）：

- 人間関係の重要性、必要性を認識した。 …32名
- とても素晴らしい内容だった。 …15名
- リーダー次第でチームは変わるという言葉に共感し

- た。 …13名
- リーダーの重要性を認識した。 …11名
- 挨拶する時は名前を呼ぶ大切さが分かった。 …10名
- 聞く力を学ばせて頂いた。 …7名



- 目を見て挨拶をする。 …7名
- 対話することの重要性を学んだ。 …5名
- 良きリーダーの在り方、教えて頂いた。 …5名
- ととても勉強になった。 …3名
- フロントの意見を聞いて参考になった。 …2名
- スタッフが働きやすい職場作りをしていきたい。 …2名
- 調和を大切にスタッフと接していきたい。
- 一緒に働くメンバーの個性を大切にしたい。
- 4つの幸せの定義は常に心に留めておきたい。
- 基本を忠実にやる必要性を感じた。
- 初心忘れるべからずの言葉を思い出し、良きリーダーの定義を伝えていきたい。
- 良いチーム作りは人間関係からのスタートが大切である。
- 組織の循環サイクルが理解できた。
- 相手を知り、相手を認めることの重要性が分かった。
- 良きリーダーの共通点は共に働くメンバーの個性を大事にするということを教えて頂いた。
- リーダーの在り方がチームに与える影響の大切さを知った。



2023年「テニスの日」

活動報告書



個別イベント

「2023 テニスの日」個別イベント開催登録数は目標に掲げる500会場には届かなかったものの、昨年に比べると増加。各会場からは3～4年ぶりのイベント開催が大いに盛り上がった様子や、参加者の方に喜んでいただけた等、久しぶりのテニスの日イベントを、参加者、スタッフともに楽しむことができたコメントが寄せられました。

★開催会場数 : 397ヶ所 (2022年: 376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

延べ参加者数200万人を目指すテニスの日名物企画「200万人ボレーボレー」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: 189ヶ所
(2022年: 191ヶ所)

- 10分間続いたペア: 『達人』認定 (68ペア)
- 5分間続いたペア: 『五段』認定 (161ペア)
- 3分間続いたペア: 『三段』認定 (484ペア)

*数字は12/8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)

◎株式会社ツカダプランニング
「みんなでゆるテニ」

☆個別イベント優秀賞 (チャーム30個)

- GODAI 港北
「9/23はテニスの日!親子の絆を深めよう!」
- (公財)吉田記念テニス研修センター
「かしわスポーツフェスティバル」
- シンポウテニスリゾート
「シンポウテニス祭り」
- テニスクラブ大井ファミリー
「第2回大井家族祭り」
- テニススクエア石神井
「主役は君だ!」

◇ 個別イベント特別賞 (チャーム20個)

- ・Golf Tennis ZONE Hesaka
「まるっとジュニアデーZONEわくわくパーク」
- ・NEOインドアテニス西新井
「テニスの日イベント」
- ・三条市テニス協会
「『テニスの日』テニス祭り」
- ・ふじみ野市テニス協会
「わくわくテニス祭り」
- ・リトルプリンステニスクラブ
「キッチンカーイベント」
- ・千歳テニス協会
「2023 ついに来ましたAfter コロナ『テニスの日』」
- ・経堂インドアテニススクール
「経堂インドア×テニスの日」
- ・NPO法人デフテニスジャパン
「デフテニスと交流・障がい者テニス体験会」
- ・柏の葉インドアテニススクール
「KIT テニスの日祭り! ~今年も縁日スタイル~」
- ・テニスコア春日部
「テニス&サッカー&里親会コラボイベント」
- ・豊田市テニス協会
「2023 おいでんテニスデー」
- ・メガロス千種
「こどもみらいプロジェクト テニスでボール運動を
楽しもう」
- ・オレンジフィールドインドアテニスクラブ
「今年は回数じゃなく距離!走って!繋いで!
スライドボレー」
- ・石神井ローンテニスクラブ
「第2回石神井ローン祭り」

■ 2023 個別イベントの様子



GODAI 港北



(公財) 吉田記念テニス研修センター



ふじみ野市テニス協会

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、47 都道府県(48 会場)から開催登録がありました。諸事情によりイベント開催中止は3 県。新たに推奨企画に加わったカラーボールマッチやテニピンを積極的に取り入れる会場も多く、またアンケートには久しぶりのテニスイベントを楽しむ参加者の声も寄せられました。

★共同イベント 開催：4 4 都道府県（4 5 会場）
開催休止：3 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、ターゲットテニス、トーナメント、親善試合、カラーボールマッチ、テニピン 他

■ 2023 共同イベントの様子



福井県テニス協会



静岡県テニス協会



富山県テニス協会

有明メインイベント

アウトコート 8 面を使用し、4 年ぶりとなる『有明メインイベント』を開催しました。9 月 23 日当日は、早朝より断続的な降雨に見舞われたため、午前の部は中止としましたが、徐々に天候も回復。11 時半より全身体制でコートドライ等を行い、13 時より午後の部のみを行いました。快晴となった空の下、沢山のテニス愛好家で賑わいました。

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

2023 年のチャームは、人気の高いラケット型。フレームは金色に、またガットにちりばめられたラメは様々な輝きを放ち、華やかな仕上がりとりました。

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



2023キッズ&ジュニアテニスカーニバル開催！

普及委員長 新堀 丘

2023年10月7日(土)に有明テニスの森公園インドアコートにてキッズ&ジュニアテニスカーニバルを開催しました。今年もインドアでの開催となり、天候の心配をすることなく開催できました。多くの子供達と保護者の方が参加しテニスを楽しんで頂けたと感じています。

今回は親子クラスが50組、小学生が116名の参加でした。毎年のことですが、無料ということもあり無断欠席する子も多いのが問題点ですが、現時点ではとにかく多くの子供に参加して欲しいという思いだけです。

コロナ明け初の開催だったこと、そして終了時刻を切り上げたこともあり、コロナ前より参加者は減りましたが、親子クラスは人気が高く集客も良いですね。

全日本ジュニア選手権の参加者アンケートでは、テニスを始めたきっかけは家族がテニスをしていたからという理由が9割近くを占めています。親子クラスもそのきっかけになれば嬉しいですね。

問題と感じるのは集客結果のとおり、小学校高学年になると参加者が減るという事で一般的なテニス界の姿を反映しているように思えます。

つまり小学校高学年になるとテニス未経験者は多いですが、実際にやってみようという子供は少なくなるということです。すでに他の習い事に重きを置いてしまっているのかも？と予想されます。

ですので、低学年や幼稚園児の時からテニスに取り込む努力が必要でしょう。それは各テニススクールの課題でもあるのですが、実際にキッズクラスを多く設定しても集客は思うようにならず、月謝は低額だがレッスンの

苦勞は大きいという悪循環になり、取り敢えずクラスを設定しているという状況も多いようです。テニス業界全体の課題である、テニス人口の増加とスーパースターの出現のためにはキッズ獲得は必須事項と考えています。

このイベントは首都圏のテニススクールからコーチが集まってレッスンをします。開催時期が秋のシルバーウィークの土曜日という事、そして近年の人手不足が大きく影響しコーチに集まってもらうのが年々厳しくなっています。

特に土曜日は各スクール共にレッスンコマ数が多く設定されているので定番コーチを本イベントに派遣するのは大変厳しいと予想します。来年からは月曜日の休日に開催を希望する声が多くありますので月曜日の開催に変更するつもりです。

同時に有明のコートで各種大会が多く開催されるようになってきましたので、コートの確保もとても難しい状況となっていることをお伝えしておきます。

このイベントは多数のスクールさんから多くのコーチが派遣されてきますので、自社とは違ったレッスンを実感することが出来、コーチにとっても大いに刺激を受けることが出来ると思います。また、経営者の方にも、自社の取り組みと違うレッスンを直接見る事が出来る貴重な場と感じます。

来年度も、本イベントが微力ながら日本のテニス界に役立つと信じて取り組むつもりです。

ご協力いただいた総ての皆様へ感謝し、私の報告とさせていただきます。





第18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：2023年11月15日（水）～17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：39名（新規22名／アップグレード受験17名）
- 試験結果（新規合格21名／不合格1名）※アップグレード結果は別
- アンケート回収：37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	8	10	6		4	32
女 性		2	1	2			5
不 明							
合 計	4	10	11	8		4	37

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	1
スクール	36
レンタル	2
その他	
未記入	1

※複数有

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	
本社・本部勤務	1
支配人・マネージャー	13
コーチ	19
フロント	3
その他	2

※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	23
自身のスキルアップ	26
有資格者から勧められた	7
アップグレード	14
資格が必要と感じた	9
常に勉強	10
研修ポイントの対象だから	
会社の指示	15
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）	17
Bコース（基礎＋シニア編）	6

アップグレード受講・再受講	
テニス基礎知識	1
顧客管理	
安全・危機管理	2
イベント・商品販売	1
施設管理	7
マーケティング	8
労務管理	9
財務管理	7
人材育成	6

【受講・受験をした感想】

- 大変勉強になった。 …13名
- 講義がとても分かりやすかった。 …8名
- スキルアップに役立つ内容だった。 …6名
- 学んだ事を今後活かしたい。 …5名
- 学び続ける事の大切さを学んだ。 …4名
- 知識をアップデートできた。 …2名
- 講義で得た知識の活用方法や実体験も学ばせてほしい。
- 安全危機管理、施設管理で施設のもっと細部を管理・チェックしていく必要があると感じた。
- 労務・財務を学ぶ事で働くスタッフにも安心して勤務してもらえと思った。
- 今後も努力していこうと思った。
- 自分の行動を見直す良い機会になった。
- 新しい挑戦のヒントになった。
- 日々の管理には気をつけているが、勉強してみると改めて気付くことがあった。
- 幅広い分野の知識を得ることができた。
- 昨今のスクールの現状を変えるきっかけやヒントがたくさんあった。
- マーケティングの知識を実践で活かし、PDCAサイクルを回していきたい。
- すべての講義内容が重要だと感じた。
- テキストが細かく分かりやすかった。
- 心理学に基づいた顧客対応や実務経験に基づく営業・イベントの話はとても有用だった。
- 経営者の考え方を知る事ができた。
- 集中した有意義な時間だった。

- フォロー講座があるとうれしい。
- 1日で詰め込まず、しっかり勉強したい。

【テニスプロデューサー資格制度に期待すること】

- これからのテニス事業を引き継いでいく人材の育成のためには経営的な勉強会を開き、専門的な話が沢山聞けると良いと思う。
- 若手コーチには学んでもらいたい事が沢山あるので様々な研修を増やしてほしい。
- 社会情勢に対応するような講義を開催してほしい。
- 幅広い分野の知識を得られるセミナーの開催を希望。
- 講習内容を横の繋がりに活かせるような取り組みがあると嬉しい。
- 過去の講義内容をラーニングできるような形で学びたい。
- 各科目をさらに深掘りした講義をお願いしたい。
- TP講習会のような勉強会が定期的にあっても良いと思う。
- テニス業界の発展に貢献できる人材育成をできる講習企画をお願いします。
- TP同士の交流会や地域イベントなどがあると良いと思う。
- TP研修会や交流会の開催。
- 講義だけではなく、実務を実習する時間もほしい。記憶するだけではなく、行動することでより良い試験になると思う。
- TP試験を年2回に増やしてほしい。受講のチャンスが増えれば、受講者も増えるのではないかな？





シニアテニスプロデューサーを取得して

STP140219

株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 古川 努



■自己紹介

東京都出身

身体が弱く運動の一環として、週1回テニスをはじめ、中学では軟式テニス、高校では遊びのテニス（色々な部活に混ざり遊び中心でした。）大学ではなぜか全くテニスはやらず中退してしまい、そこから好きだったテニスをしっかり学びたい！！強くなりたい！！の思いだけでテニスの専門学校に入学しました。

専門学校から本格的にテニスを始め、テニスコーチ実習があり、そこからアルバイトコーチを始めました。当時の学校の先生であるコーチが25歳からテニスを始めた方で、それを聞いて「俺にも出来るんじゃないか」と言う壮大な勘違いから、テニスには熱中していきました。

その後は、東陽町、豊洲のスクールでアルバイトコーチを経験し、2006年にバイト先だったDOスポーツインドアテニススクールの閉鎖時に、弊社の志賀に声がけして頂き、弊社(株)クリヤマススポーツプロモーションズに入社しました。

その後、有明ジュニアアカデミー、ベイサイドアカデミーに配属となりました。有明では一般クラス、ジュニアクラス、選手クラスともに、10年間担当し、2016年から4年間上海校に転勤し、2020年の2月にコロナ禍の影響で避難してきて、一時帰国しました。その後事業継続の為に、色々模索しましたが、事業継続が厳しく中国事業の撤退をせざるを得ない状況になり2020年8月に本帰国となりました。

中国、上海での出来事はこちらに書き始めたら、長文で終わらないと言い切れるくらいの感じでしたので、割愛させていただきます。事業協会のセミナーや懇親会の時にお時間あれば、聞いてください。日本ではあり得ない事がある起り、今では良い思い出となっております。

2020年からは南町田校と自由が丘で勤務し、2021年

に自由が丘インターナショナルテニスカレッジのヘッドコーチとなり、現在に至ります。

■テニスプロデューサーについて

最初は会社からの指示でテニスプロデューサー資格の受講をしました。受講してみると、いずれ支配人を目指すには必要な資格だと思いました。テニスのレッスンしかやってきていないので、テニスの知識、顧客管理、イベント・商品販売、安全危機管理、施設管理、マーケティング、労務管理、財務管理、人材育成となかなか大変でしたが、分かりやすく教えて頂き、知識が増えました。

ですが、私は当初はシニアテニスプロデューサーを取得出来ていなく、テニスプロデューサーⅡでした。そんな中、上海への転勤が決まり、1人で全てを任せられる状況が来てしまい、しっかり勉強しておけば良かったと思う日々を過ごしました。4年間上海で過ごし、コロナ禍で帰国。状況も落ち着き始め、上海での経験を元に知識を身に付けないと、この先支配人、ヘッドコーチとやっていく上で何も出来ないと思い、アップグレード試験を受けるに至りました。シニアテニスプロデューサーを目指して、足掛け7年で取得しました。シニアテニスプロデューサー資格で得た知識を、使っていないと意味がないのと、知識は使っていくことにより知恵になると思っていますので、日々現場で使わせて頂いています。

■最後に

最後になりますが、私のつたない文章を最後まで読んで頂いた皆様、社内外関わらずお世話になった諸先輩方、このような発表の機会をくださった協会の皆様に感謝するとともに、この大変なコロナ禍を経て、テニス業界全体が盛り上がりつつある様に、今後とも微力ながら尽力してまいります。ありがとうございました。



テニスプロデューサー資格を取ってヨカッター!!

慌ただしい年の瀬を迎え、何かと忙しなさを感じてしまうこの頃です。クリスマスケーキを予約して、クリスマスデコレーションを飾りながら、正月のしめ飾り、鏡餅も同時にイメージしてしまう日本人である自分のアイデンティティーってどうなんだろう?なんて考えながらクリスマスプレゼントや新年行事を楽しみにしている自分がいるのですね。

12月のある日、事業協会から電話をいただきました。「警察から電話がありました!今すぐ、羽田空港警察署に電話をして下さい。すぐにです。電話番号は03-0000-××××です。電話だけではだめです。管理番号を言いますのでメモしてください。NO.▲▲□○×。お落とし物があるでしょう!また定期を落としましたね!まったく!」

先月末、福岡出張の際にどこかで定期を落としていたのです。乗車した鉄道各社の遺失物保管センターや航空会社などに電話をかけたり、メールで問い合わせをしていたのですが、一週間過ぎてもうあきらめていたのですが出

てきたのです!!!

なぜ私の定期の忘れ物の件で事業協会に電話があったかという種明かしです。それは定期入れの表に公益社団法人日本テニス事業協会発行テニスプロデューサーの資格認定カードを差し込んでいたからなのです!その裏には事業協会の電話番号が記載されているのです。警察署の担当者がそれを確認して電話してくれたのでした。なんと優しい日本の警察!心より感謝申し上げます。

そしてこのテニスプロデューサーの資格認定カードの靈験あらたかなること!実は5年前も定期入れを落とし、事業協会にお電話をいただいていたのでした!博多駅近くの企業の方でした。東京土産を持ってお礼をしました。

テニスプロデューサーの資格を取って本当に良かったです!

何かと慌ただしいこの季節、くれぐれも個人情報記載文書や貴重品等大切なものを落とされたりお忘れにならないように!

～気をつけましょうこの季節～

気温が下がり、空気が乾燥する冬は、感染症の季節です。

定番のインフルエンザに加え、新型コロナウイルスも終息したわけではありません。

たくさんの人が集まるテニス施設は感染拡大のリスクを抱えていることを認識し、感染症予防につとめましょう。また下肢の怪我也も増える時期です。体操の工夫などの対応をしましょう。

～感染症対応～

1. 手洗い・うがい・検温の徹底

こまめな手洗い、うがいを推奨しましょう。

特にスタッフの実施を徹底しましょう。スタッフルームなど、共用の狭い空間では感染リスクが高まります。レッスン前後、食事前後の実施を徹底しましょう。

また出勤前の検温を徹底し、発熱の症状がある場合は無理に出勤させないようにしましょう。



2. 消毒液の設置

新型コロナウイルス5類移行に伴い、入場制限、マスク着用等の感染症対策を解除した施設も多いと思いますが、新型コロナウイルスが無くなったわけではありません。

また冬季にどのような変容を見せるかも未知数です。消毒液等の設置は継続されることをお勧めします。



3. ノロウイルスに注意

インフルエンザ、新型コロナウイルスの影響が大きいく、影に隠れている感もありますが、冬はノロウイルスの感染も増えます。

ノロウイルスは突然の嘔吐を伴う場合が少なくありません。

嘔吐物等は感染源になりますので、適切な処置をしましょう。



4. エチケットセットの設置

ノロウイルスや突然の体調不良への対応が出来るよう、各コート周辺にエチケットセットの設置をお勧めします。

例：プラスチックケース（設置用）、亜塩素酸ナトリウムを薄めた液を入れたボトル、マスク、ビニール手袋、キッチンペーパー、雑巾、タオル、嘔吐用エチケット袋（厚手の紙袋にビニール袋をかぶせたもの）など



対応法

- 嘔吐物を処理する際は、使い捨ての手袋、マスク、ビニールを着用します。
- 布やペーパータオルなどで、外側から内側に向けて、静かに拭き取ります。
- 使用した布やペーパータオルなどは、すぐにビニール袋に入れ密閉して処分します。
- 嘔吐物が付着していた床とその周囲は、0.10%次亜塩素酸ナトリウムを染み込ませた布やペーパータオルなどで覆うか、浸すようにして拭いてください。（アルコール消毒液では効果はありません）



～怪我対応～

利用者の高齢化が進んでおり、以前に比べ怪我が増えています。

特に下肢（脚部）の怪我が非常に多くなっています。気温の下がる季節はそのリスクはさらに高まります。怪我=退会ですので、出来る限りの対応をしましょう。

1. 「本気」の体操を

レッスン開始時の体操は毎回のことなので「動作」だけになりがちですが、正しい動き、どの部位に効いているのかなどを意識しながら実施しないと効果がありません。

まずはコーチが正しい本気の体操をしましょう。コートに入っているコーチ全員が実施することで、お客様に正しく効果的な体操を促しましょう。

2. レッスン中もアップ、ストレッチを

待ち時間のあるメニューでは、休んでいる間もステップを踏むなど、筋肉が冷えないように指導しましょう。次の順番でドリルに入る少し前にはコーチから「～さん、次入ります。脚のストレッチをしておいてください」などの声がけをしましょう。

急な動きだしでの怪我を予防しましょう。



3. 前後の動きに注意

前後のフットワークでは、肉離れなど怪我が非常に多く発生します。特に短いボールの処理など、前への動きではアキレス腱断裂などの怪我の可能性もあります。コーチは、お客様の年齢、体力に合った負荷を心がけましょう。





安全・危機管理セミナー 第2回インターネットリスクマネジメント研修会 開催報告

安全委員会 委員長
株式会社正木企画 金田 彰

日 時：2023年12月11日（月）14：00～17：00

開催形態：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加者数：26名（現地参加7名、リモート参加19名）

講 師：富塚 拓彦氏（株式会社レック興発 取締役／安全委員会副委員長）

富塚講師による講義とグループディスカッション、そして発表と質疑応答で研修が進められました。

直営店の新規オープンの事例紹介は内容の濃い経験談をお話いただき、参加者は大いに参考になったと思われます。

SNSの利用に関しては、細心の注意とネット上に拡

散される情報に関する真偽の判断は自身でしなければならない情報リテラシーが求められていることを再確認しました。

後半ではステルスマーケティングとその規制法に関して講義と質疑応答が行われました。





第 63 回・第 64 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 63 回クラブ部会・後継者の会

日 時：2023 年 9 月 28 日（木）14：00～17：00

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加とリモート参加）

参加者数：11 名（現地 10 名、リモート 1 名）

事例紹介：株式会社サイオ（神奈川県平塚市） 金子 栄継氏

今期 3 回目のクラブ部会・後継者の会は、9 月 28 日（木）に現地&リモートによるハイブリッドにて開催しました。

前半の事例紹介は、株式会社サイオ 金子 栄継氏に発表していただきました。金子氏は、24 歳で起業してから、平塚市で直営のインドアスクールを中心に、仙台市や水戸市、越谷市にてテニススクールを運営しています。フィットネス事業も手掛けており精力的に幅広く活動しています。また、東日本大震災をきっかけに、防災だけでなく地域との繋がりにも力を注いでいます。平塚市では、ひらつな祭（被災地支援と地元の防災力強化）や、平塚まちゼミ、平塚逸品研究会など、2 代目 3 代目の若手メンバーが地域活動に貢献しています。金子氏も街の唯一無二のテニス友達「街のテニス屋さん」として取り組んでいます。全国に視野を広げて、新しい事を勉強し

チャレンジする精神は見習いたいと感じました。クラブ部会の事業所は、長年地域に根差したクラブが多いため、とても刺激になり参考になったことと思います。また、後半は近況報告を中心に情報交換を行いました。



第 64 回クラブ部会・後継者の会 テニス交流会 & 忘年会

日 時：2023 年 12 月 7 日（木）13：00～テニス交流会 18：00～忘年会

会 場：有明テニスの森公園インドアテニスコート

参加者数：11 名

今年は久しぶりに「テニス交流会&忘年会」を開催しました。今回はトリプルステニスを体験しましたが、トリプルス初体験の方や久しぶりにラケットを握ったメンバーもいて、とても和やかな雰囲気を楽しむことが出来ました。テニスに携わる仲間として、定期的にオンコートでの活動も行っていきたいと改めて感じました。

忘年会では、運動後ということもあり、いつも以上に情報交換が盛り上がり、とても有意義で楽しい時間を過ごすことが出来たと思います。

今後も、各事業所同士の繋がりや、お互いが気軽に悩みや相談ごとを共有できる仲間作りを大切にして取り組んでまいります。

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。





スクール部会の活動紹介

スクール部会 部長 蒲生 清

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

最近の話題の傾向としては、少子化等によるジュニア会員の激減、新規入会者の減少、施設の老朽化、従業員の高齢化、事業継続への課題などがあります。しかしながら、厳しい経営環境の中、参加者それぞれの経験や知識を出し合いながら、一歩ずつ前進している様に思えます。

特に初参加の経営者の方には良い刺激があるようなので、これからも小規模テニススクールの経営者の皆様にも参加して頂きたいと思っております。

2020年代に訪れるであろうとされた第四次テニスブームは訪れず、業界全体が困難な状況に陥っておりま

す。しかし、この現状で生き残れる術を見出せば、スクール事業の持続化は可能と考えております。

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

なお、今年度開催中の「第八期スクール経営研究会」は、最終回を3月4日(月)に開催します。単発でのご参加も受け付けております。

■第八期スクール経営研究会 今後の開催予定
(リモート開催)

【第4回】 2024年3月4日(月) 13:30～16:30

※単発参加受付中





新・支配人養成塾 第1回・第2回開催報告

マネージャー部会 部会長

ノアインドアステージ株式会社 市辺 拓也

【第1回】 日 時：2023年9月20日(水) 13:30～16:30

会 場：(公社)日本テニス事業協会 会議室

参加者数：19名

講 師：株式会社テニスラウンジ 江口 夏樹氏

この度マネージャー部会では、9月20日(水)より実務型研修セミナーの「新・支配人養成塾」をスタートいたしました。今回は約4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。

第一回目は、まず参加者4～5名のグループを作り、各グループの自己紹介から始まりました。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、自社では得られないような情報や見方、課題へのヒントや後押しがあり、非常に盛り上がったように感じました。

また、後半の講義では、株式会社テニスラウンジの江口 夏樹氏からお話しをしていただきました。講義の中では、「①売り上げをあげる②採用/教育」という大題の中で、入会者の掘り下げをどこまでできているかとい

う分析力や、スクールを演出する演出力という貴重なお話も聞くことができました。スクールの新規オープンされている真っ只中でのリアルな講義で非常に勉強になりました。

今回のセミナーは2024年1月まで継続していきますので、参加者皆様の成果と成長に少しでもつながるよう邁進してまいります。



【第2回】 日 時：2023年11月8日(水) 14:00～16:30

会 場：(公社)日本テニス事業協会 会議室

参加者数：17名

講 師：株式会社ITC 大塚 裕也氏

第二回目は、前回決定した各スクールの課題に対しての進捗報告と、それに対してのディスカッションを行いました。順調に動いている参加者の発表は成功事例の共有となり、さらに伸ばすための意見交換がなされ、苦戦している参加者については他社でのヒント事例や多角的なアドバイスをいただく光景も見られ、中身の濃いディスカッションができていたように感じました。

また、後半の講義では、株式会社ITCの大塚 裕也氏からお話しをしていただきました。講義の中では、ご自身の今までの経験の中で培ってきた考え方を中心に、働く上で大切にしていることを伺うことができました。特に、自主性を持って行うこと。目標を持って楽しむことの大切さを実体験から知ることができました。参加者か

らの質疑応答も全てお応えしていただき、学び多き時間となりました。

次回1月開催が今回の「新・支配人養成塾」最後となりますので、参加者皆様の成果と充実した期間だったと感じていただけるよう邁進してまいります。





第41回コーチステップアップアカデミー ～鈴木 貴男プロによるオンコートセミナー 「常識を覆せ」～開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日時：2023年11月28日(火) 10:00～16:00

会場：有明コロシウム 参加人数：43名

講師：鈴木 貴男氏 (Team REC)

あっという間に季節は冬を迎え、アルコールの量が一段と増える今日このごろではないでしょうか。さて、11月28日に行われました鈴木 貴男氏によるオンコートセミナーについてご報告させていただきます。久しぶりの貴男プロのオンコートセミナーということもあり、日本各地より多くの方にご参加いただきました。

今回は「常識を覆せ」と題したセミナー。貴男プロもこのタイトルを見て「なかなか過激」とおっしゃっていました。しかし実際に行われたセッションもいい意味で本当に過激で、タイトル通りだったと思います。

貴男プロはセッション中に参加者にこう問いかけていました。「いつもこれが当たり前だと思っている事に疑問を持ってください」と。いつも我々コーチたちがレッスンにおいて当たり前、これは常識だと思っていることが実は真理ではないかもしれません。

今回のセッションに於いてはダブルスのポジション、ボレーのグリップ、そして代名詞のサーブが中心になりました。考え方が全然違う。私はセッションを受けながら考えました。いつも教えていることをそのまま疑問も持たずに教え続けて良いのか？と。

また貴男プロはこうも言うておりました。「私が言うていることも疑ってください。鵜呑みにしないでいい」と。

とにかく「疑問を持たない」「言われた事を全て鵜呑みにしてしまう」これが怖いのだと伝えていただきました。確かにそうですね。疑問を持たなければ思考は停止し、そこからは何も生まれませんよね。

参加者の皆様もそう感じたのではないかと思います。そして楽しい時間は本当に過ぎていくのが早く、参加者全員が魔法の時間を過ごしたものと確信しております。

改めてお伝えしますが、セッションの中身は本当に素晴らしいかったです。中身もさることながら本当に感心させられた事は、貴男プロのオンコート上での姿勢です。セッション中、ほぼ一瞬たりとも止まっていることはな

かったのではないのでしょうか。ずっと動き続けているのです。ふとした瞬間に楽な姿勢になったり、偉そうになってしまうことがある私は貴男プロの所作を見て大いに反省させられました。

また、今回のセミナーの案内文に書かせてもらったのですが、参加された方はきっと「コペルニクスの転回」「パラダイムシフト」を感じることができたのではないかと確信しております。

そして、今回のセミナーに参加できなかった方にも願があります。「いつもこれが当たり前だと思っている事に疑問を持ってください！」昔の常識は今の常識ではない事が多いです。そのサイクルも年々短くなってきている気がします。

素敵な時間を作っていただいた鈴木 貴男プロに感謝です。貴男プロのセッションはより多くの方に受けていただきたいので、遠くない未来にまたお越しいただきたいです。

そういえば、貴男プロが面白い事をおっしゃっていました。貴男プロと言えばサーブ&ボレーヤーですね。でも違うらしいのです。貴男プロ曰わく「みなさん、私の事をサーブ&ボレーヤーだと思っていますよね。そうじゃない。私はネットプレーが好きな選手なのだ」とのことでした。この発言には会場にいた一同が大盛り上がりでした。

そして次回のセミナーは1月22日(月)にオンコートセミナーを開催することが急遽決まりました。講師は竹内映二氏。平成26年(2014年)以来の登場になります。皆様のご参加をお待ちしております。





第36回フロント・ステップアップ・アカデミー ～「新規入会者」「継続者」はスクールの要！！ フロント目線で一緒に考えて見よう！～ 開催報告

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：2023年11月7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：21名

講 師：GODAI 港北 副支配人 守屋 晴美氏

「テニススクールのファンを増やすための仕組み作り」についてGODAI 港北の副支配人 守屋 晴美氏にご講演いただきました。「新規」、「継続」の二部制で行いました。テニス界の全体像のお話から今後の現場で取り組んでいけることは何かなど、参加者の皆様と考えを巡らせ、スクールのファンを増やすために「何が大切か」をグループワーク中心に進んでいきました。

テニス人口減少の現状で考えられる要因として、

- 異業種競争が激化しコモディティ化が進んだこと。
→習い事の多様化、その中の一つとしてテニススクールも一般化してきた。
- 顧客が多くの情報からサービスを見極める時代となったこと。
→SNSからの発信によりリアルな情報を得ることができる。
- 顧客の求める価値が多様化したこと。
→主観的な感情価値が求められるようになった。

これまで重要視してきたCS（顧客満足度）も大切だが、これからは「受け手の感情がどう動くかが大切」＝「記憶に残ること」とCX（顧客体験価値）をどのように見出していくのかと改めて考えさせられました。また実際にCX向上で成功している企業はどのように取り組んでいるのかを事例としてお話くださり、スクールに置き換えてイメージすることができました。

異業種での事例として、スノーピークでは実際に商品を社員も使い、お客様と交流しながら「お互いが感動できる体験価値」を提供することでファンができ商品や企業に熱狂するようになる、スターバックスは「サードプ



レイスの提案」としてスタバを利用している自分、スタバにいる自分が好きと「感情に訴えかける」ことでまた来たいと思わせる、横浜DeNAベイスターズ、テクノロジーを活用した野球観戦の次世代型スポーツ・エンターテインメント化。現地に居なくても「バーチャルハマスタ」、「ベイスターズプライムカメラ」など試合観戦体験をアップデートして共に体験できる野球観戦の提供でファンを離さないなど、どの企業でも「共感」してもらうことでCXに結びついているということでした。これらの企業の事例からテニススクールに置き換えてCXを具体的にどのように向上させていくかとグループディスカッションし、体験受講者のカスタマージャーニーを可視化していきました。

可視化する際に、「体験受講者に私たちはどのような体験価値を届けたいのか」とスクール側の取り組みとお客様の感情を一致させることが大事とお話いただき、お客様の行動から現状ではどんな心理状況でいるのか、そこからCXを更に高められることは何かとそれぞれの



近畿テニス事業協会活動報告

報告者：近畿テニス事業協会
事務局長 岡田 浩司

■近畿テニス事業協会 主催

第8回フロントステップアップアカデミー

「フロントスタッフの役割と重要性」

日 時：2023年9月28日(木) 14:00~17:00

内 容：フロントの役割の話、グループワーク体験レ
スン後のロールプレイング、質疑応答

講 師：VIP・TOP グループ サービスディレクター
矢口 宏美氏

会 場：ノアインドアステージ大阪事務所

参加事業所：近畿テニス事業協会 加盟事業所 24名

矢口講師よりフロントの役割についてVIP・TOP様での事例などを元に説明いただきました。フロント、コーチ、支配人、本部、いろんな立場を経験され、それぞれの視点での見えるもの、考え方などの例も交えながらの説明で理解しやすかったです。

ビジネスマナークイズやグループワークもあり、集中する時間とリラックスする時間を上手く取り入れてセミナーを進めてくださったので、3時間があっという間に終了しました。コロナ禍でフロントの在り方が大きく変わり、役割について見失っている方もおられたようです。今回のセミナーで 今一度、フロントあるべき姿、フロントだからこそ出来ることを矢口講師のお話を聞くことで思い出せた方が多かったように思います。フロントとしてのモチベーションは間違いなく上がりました。

セミナー後のアンケートでも非常に評価の高いお声をいただけています。ここ最近のセミナーの中で参加者の満足度が非常に高い内容となり良かったです。久々の懇親会でも大いに盛り上がり、来年も矢口講師を呼んで欲しいお声を沢山お聞きしました。



セミナー全体風景



矢口講師からのお話



グループワーク風景



体験ロープレ場面

■近畿テニス事業協会 主催

第9回スクール勉強会

「成功事例発表会」

日 時：2023年10月25日(水) 13:00~17:00

内 容：4社による成功事例発表

会 場：ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所

発表者：ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳

経営者 山埜 茂樹氏

Tennis egg 経営者 塚本 将二氏

京都東山テニスクラブ 総支配人 藤田 隆司氏

ノアインドアステージ株式会社

管理本部 鈴木 勝氏

参加事業所：近畿テニス事業協会 18名 広島テニス事業協会 1名 四国テニス事業協会 1名

4社のバラエティーに富んだ成功事例発表となりました。

●ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳

経営者 山埜 茂樹氏

テーマ「ル・パラディのブランディング・ストーリー」

テニス界ではなく、一般企業からの運営で自社のブランディングをどのようにしていったのかを事例を交えながらご説明いただきました。何故ブランディングが必要なのか、その意味するところは？のご説明もいただきました。事業で重要な2大要素「①お客様の満足度=ロイヤルカスタマー ②働く人の満足度」を高めることが必要であるとお話でした。



ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳
代表取締役社長 山埜 茂樹氏

●Tennis egg 経営者 塚本 将二氏

テーマ「これからのテニススクールの役割」

ジュニアテニスの人間育成に力を入れ、ジュニアスクールを教育業と捉えて運営されているお話をいただきました。ライバルは塾。習っているお子様にも教育は必要ですが、その親御様へも親へのアプローチとしてペアレントトレーニングも重要であるとお話でした。テニスエッグ様のこだわっている内容について事例も交えながら説明していただけたので理解しやすかったと思います。



Tennis egg 代表取締役社長 塚本 将二氏

●京都東山テニスクラブ 総支配人 藤田 隆司氏

テーマ「今テニスが危ない！」

副題：(テニスアップデート)

最初にお忍びで京都東山テニスクラブに来られたフェデラーのお話が印象的でした。世界のトッププロが子供の目を見てお話しするお話に共感された受講者も多かったように思います。藤田氏が今感じているテニス界の危機、そしてそれを改善していく為に、レッスンの進化、テニスをする人を増やす活動が重要であるとお話でした。ジュニアスクール生が少子化の影響で激減している今、同じく危機感を感じている受講者も多かったようです。時代はDXに向かっていますが最終的には人の「心施」が大切というお話に感銘を受けた方も多かったです。



京都東山テニスクラブ 総支配人 藤田 隆司氏

●ノアインドアステージ株式会社

管理本部 鈴木 勝氏

テーマ「ノアインドアステージの普及およびブランディング活動について」

ノアインドアステージの考えるブランディング、顧客と社会に応える、役に立つ、意味を与える、そしてスポーツ×まちづくりに注力しているお話でした。社会（地域との共創）を意識しているお話でした。



ノアインドアステージ株式会社 管理本部
広報・営業担当主任 鈴木 勝氏

4社の講師の方の説明でブランディングの高め方、ジュニアスクール生への対応、テニススクールのDX、大切な人の心などを学ぶことが出来ました。今回学んだことで受講者の皆さまが何か1つでも参考になることがあり、活かせることがあればと思います。また次回も近畿のテニス界が活性化できるような内容のお話をいただける講師の方をお招きし、学んでいきたいと思っています。



日本ラケット工業協同組合

テニス・バドミントンの安全性向上に努めるとともに、消費生活安全法の目的に沿って環境・製品安全対策委員会の活動を活発化させ、安全性の高い優れたテニス・バドミントンラケットの製品開発を推進する。そして、「テニスストリングスを快適に使用する期間」を定めてユーザーにより安全性を提供して、この「期間の定め」の普及に各社のHPや展示会などで努めて、組合員の事業に関する経営及び技術の改善向上又は組合事業に関する知識の普及を図っています。

本組合から2023年10月に開催された木下グループジャパンオープンテニスのレポートをお伝えします。

*シェルトンのツアー初優勝を支えたヨネックスストリングングチーム

職人が抱く「均質」の哲学



左から、玉川裕康氏、メルビン・タン氏、長谷部健二氏

2023年10月に開催された木下グループジャパンオープンテニスは、21歳の新鋭、ベン・シェルトンのATPツアー初優勝で幕を閉じた。今季から本格的にツアー転戦を始めたシェルトンにとって、今回が初来日。東京の喧騒も有明コロシアムの高速サーフェスも、何もかもが初体験のなか、彼の変わらぬパフォーマンスを支えたのが、ラケットにストリングを張る職人だ。

ヨネックスストリングングチームは、2014年から前身大会を含む8大会連続でジャパンオープンのオフィシャルストリンガーを務めてきた。また、全豪オープンでは8大会、オリンピック・パラリンピックでも4大会連続で務めた実績がある。

ジャパンオープンでシェルトンを担当した、ストリンガーのメルビン・タン氏は、2019年の全豪オープンを機

にヨネックスストリングングチームに参加。ヤニック・シナー(男子4位)やアリーナ・サバレンカ(女子2位)ら、多くのトップ選手たちのラケットに息を吹き込んできた。

「ベンはいつも試合前に5~6本のラケットを張りに出し、試合には3本持って入ります。ジャパンオープンを通じて、トータルで34本張りしました。今大会の私のシフトは、本来は準決勝までだったんです。でもベンが決勝に進んだので、戻ってきてもう5本、決勝戦のために張りしました」

選手がラケットに求めるのは、いつもと同じ状態。だからこそタン氏は「ベンのツアー初優勝に貢献できて嬉しい」と語った。

今大会は、大会規模に応じた3名体制のチームで491本のラケットを張り、大会最多本数を記録。ちなみに、全豪オープンでは大会を通じて約7,000本を張り上げるため、20名でチームが組まれている。均一性を維持するためにも、タン氏は「自身の心の声にも耳を傾けている」という。

「特に忙しい日は、集中力が途切れてしまいがち。ですから常に小休憩を入れ、気持ちをフレッシュに保つようになっています」

特にシェルトンは、高いテンションでストリングを張る。ストリンガーにしても、緊張感を高く保つことは必須。その思いを縦糸に、そして選手やチームスタッフとの信頼関係を横糸に高質で均一の仕事をやり遂げる……それこそが、ストリンガーの誇りだ。

今後の目標について、タン氏は「チームの一員として世界中を飛び回ることに、そして2024年のパリオリンピック・パラリンピックでのメンバーに選ばれること」と語っている。



「プレジジョン9.0は速く正確なマシン。シンガポールの店でも使っていて、馴染みがあった」とタン氏



シェルトンはトレンドの縦横で異なるポリエステルストリングを使用（ポリツアーストライク 125 / プロ 125）

*選手とファンを近づけるためのダンロップサイン会の開催



サイン会に応じるジェイミー・マリー選手、マックス・パーセル選手

木下グループという名前が冠された最初のジャパンオープンということで、ダンロップとして少しでも協力したいという気持ちで、ダンロップと用品契約しているマックス・パーセル選手、ジェイミー・マリー選手、ジャック・ドレイパー選手、アレクセイ・ポピリン選手の4名を招聘しました。

コロナ後、初めての制限がない中での大会となり、テニス業界の活性化として、大会に足を運んでもらったお客様に「また来たい」と思ってもらう体験をしてもらいたい、その気持ちを周りの友人にも伝えてもらいたいという気持ちで、パーセル選手、マリー選手、ドレイパー選手の3名に協力いただき、サイン会を実施しました。

日本のファンの情熱が選手にも伝わり、「来年もまた来よう」と思ってもらえたことと思います。これにより大会の盛り上がりがさらに続く一助になればと思います。

契約選手の活躍としては、ダブルスではパーセル選手とマリー選手が決勝で激突、パーセル選手が優勝、マリー選手が準優勝となりました。シングルスではアレクセイ・ポピリン選手がベ



ジャック・ドレイパー選手のサイン会の様子



シングルスを戦うアレクセイ・ポピリン選手



ダブルスの決勝で戦ったパーセル選手、マリー選手のサイン会には大勢のファンが詰めかけました。

スト8となるなど大会を大いに盛り上げてくれました。

なお、同大会は当社がオフィシャルボールサプライヤーとなっており、「ダンロップオーストラリアンオープン」を提供しています。地球環境に配慮したサステナブルな取り組みの一環として、プラスチック容器のふたをなくしたものを納品しています。



ダウンロードはこちらから

日本ラケット工業協同組合加盟各社



日本ラケット工業協同組合 加盟各社

テニスストリングの張替タイミングはいつ？



アメリカテニス事業協会について

報告：理事 飯田 浩一

長く本 JTIA ニュースにおいて「アメリカテニス事業協会情報」と題し、アメリカにおける最新のテニス市場動向を中心に、普及に関するさまざまな取り組みを紹介して参りました。そうした情報提供を受けるに当たっての窓口が、(アメリカ) テニス事業協会「Tennis Industry Association (TIA)」です。単に情報提供を受けるだけでなく、日米双方のテニス普及活動に関する情報交換の場として、(公社) 日本テニス事業協会会長および幹部会メンバーと TIA 幹部との懇談会なども設けて、日米互いの活動に対する理解を深めてきました。

もともと TIA はテニス用具メーカーの集まりが母体となっていましたが、近年は建設会社、メディア、各種代理店など、テニス事業に関わるより広い業種からの理事が集い、その下でさまざまな普及プログラムを開発推進する実務部隊が活動する、という形式が取られていました。テニス業界の一年を俯瞰する「テニスフォーラム」、子供用の新規格「10 アンダーテニス」、地域テニスの総合データベース「Playtennis.com」、テニス推進の新標語「テニスをする 10 の理由」、テニスの日のアメリカ版「全米テニスの日」、テニス・エクササイズの「カーディオテニス」など、大きな予算規模と人員投入をもって実施されたプログラムの多くは、その後も長く地域テニス普及の基幹を成していると言っても過言ではないと思われれます。

そのアメリカ TIA ですが、コロナ禍の 2022 年に大幅な組織改正が行われ、代表理事以下実務メンバーのほとんどが入り替わったとの連絡を受けました。新たに代表理事に就任した Bryan White 氏によれば、これまでの日本との交流窓口担当者も全て組織を離れ、今後はシカゴに本部を置くマネジメント・コンサルティング会社が組織運営に当たるとのこと。ただし、これまで TIA が私達 JTIA に対して使用許諾していた「テニスをする 10 の理由」や過去のニュースの引用については、引き

続き問題ないとする明確な回答を得ました。

もっとも、新しい組織形態の下で彼ら TIA がどのような活動をしていくのか、相互交流の相手がどのようなプロフィールなのか、行方が気になるところです。そこで当方から問い合わせをしたところ、以下のような回答を得ました。

1. これまでに TIA によって開発された種々のプログラムは今後どうやって維持管理するのか？
→ 全プログラムは USTA (アメリカテニス協会) が主管となる。USTA 内に「Industry and Sales」という部署があり、そこが TIA の全ての普及プログラムを引き継ぐ。広報媒体「Tennis Industry United」もこのグループによって運営される。
2. 新 TIA は今後何の活動をするのか？
→ 市場調査に特化する。テニス人口動態調査、用具販売動向などを継続して行う。
3. 新 TIA は何を収入源とするのか？
→ 市場調査結果を各メーカーに購入してもらうことを主とする。一部の個人や中小事業者を廉価な会員制度に組み込み、調査結果の一部を開示することも考慮する。
4. テニス普及に関する広報は「Tennis Industry United」とのことだが、JTIA は引き続きそのニュースからの翻訳・引用が出来るのか？
→ 全く問題ない。

本稿作成時点 (2023 年 12 月) 時点では上記の回答を得ました。ただし実際に TIA の正式活動細目が決定し動き始めるのは 2024 年以降とのことで、新たに USTA を巻き込む権利関係含めて、引き続き動向を注視していく必要があるかと思われます。



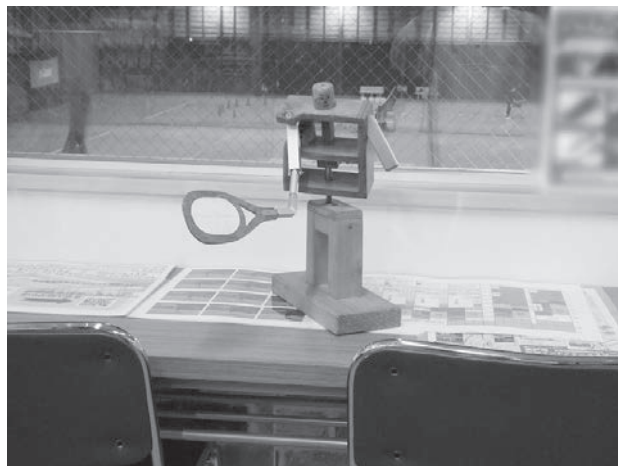
あなたは1球目から強打できますか？

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

練習では緩いボールから打ち始め、だんだんと強く打っていく。アウトしたりしたら、面やスイングを調整し、しばらくするとハードヒットの応酬となる。試合ではどうだろう。もちろんウォームアップ終了後としてだが。最初の打球からあなたはハードヒットできるだろうか？プロならもちろん可能だが、たいていのアマチュアはできないと思う。なぜできないのだろう。あんなに練習の時はできているのに？練習の時はできるのに試合ではできない。だから、メンタルのせいにする人が多い。気楽にできる練習と緊迫した試合との差だ。プロの選手でも、「技術的には外国選手と同等になったが、後はメンタルの差だ」なんて言う人もいる。この間の戦争までは、世界一強い精神力を誇った、日本人。あの大和魂はどこへ行ってしまったのか？

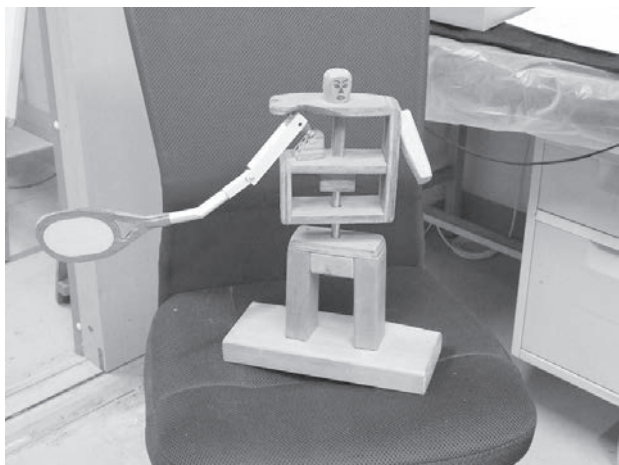
さて、精神力の差なんて、民族によってそれほど差があるわけもない。私は単に世界のトッププロと日本の多くの選手との間に技術的な違いがあるのだと考えている。トッププロは単にハードヒットするだけならエラーするわけがないと思っているし、大部分の勝てない人は、いきなりハードヒットするのは、ハードルが高すぎている。この「いきなりハードヒットは・・・」というところがみそ。つまり1球目。徐々にスピードを上げていった後のショットではなく、試合でプレッシャーもあつたうえでいきなりの1本目勝負。ココをクリアできるかどうかは単にメンタルの問題ではなく、きっと基本的な技術に違いがあるのではないだろうか。

そこで、たどり着いた結論が「プロはシンプルなこと



をしている」ということ。しかも、その打ち方がいきなりの1本目のスイングやラケット面の維持が自然にできてしまう技術だということ。最初にフォアハンドの技術論を作ったとき、トッププロを観察して気が付いたのが、「垂直な上体の軸」によるぶれの出ないスイング。「上腕を内旋も外旋もしないで振る」つまり腕のひねりを一切しないで振ることによる、面が狂いような腕の使い方。いったんフォアハンドで技術論のコツがわかれば後は一気に。同じようにサーブやバックハンド、ボレーなどに応用。すべての技術にシンプルなプロの打法の技術論を構築した。

次に考えたのが、それをわかりやすく説明するためのツール。それがスジガネ君。最低限の可動部分だけでプロの打法を再現できる子。スジガネ君にはサーブ、トップスピンフォアハンド、トップスピンバックハンド、両手バックハンド、フォアボレー、バックボレー、6人の兄弟がいる。その6人とも全員が手首は固定。サーブ以外の子たちは上腕の内旋、外旋ができない。つまり腕をサーブ以外は一切捻らないということ。だから面は狂いようなない。これが安定ショット、1本目からのハードヒットの秘訣なのだ。もちろん、スジガネ君は1本目から自信满满、ハードヒットなのだ。



年収の壁・支援強化パッケージについて

「年収の壁」という言葉を一度は耳にしたことがあるのではないのでしょうか。この言葉は、一定の収入を超えた場合に、社会保険料や税金が発生することにより手取り額が減ってしまう事象を指します。この問題はかねてより改善すべき課題と認識されていましたが、2023年9月、政府はついにこの問題に対応すべく当面の施策（支援強化パッケージ）を発表しました。本稿では、社会保険各法上における年収の壁に関する基本的事項の説明と、今回発表された支援強化パッケージの主な内容をご紹介します。

年収の壁とは？

健康保険及び厚生年金保険においては、会社員の配偶者等で一定の収入がない方は、被扶養者（国民年金第3号被保険者）として、社会保険料の負担が発生しません。

しかし、労働時間の延長などにより収入が増加し、

- ① 従業員100人超の企業（※1）に週20時間以上勤務する場合→「106万円（月8.8万円）」以上
- ② 上記以外の場合は年間の収入→「130万円」以上

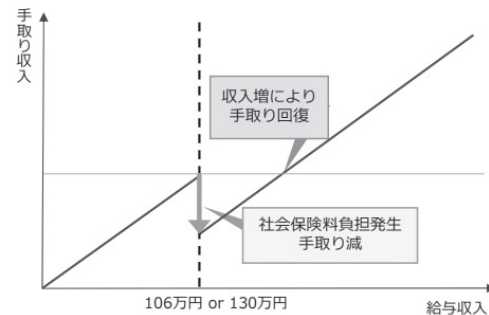
（※1）令和6年10月に、「従業員50人超」まで対象企業が拡大されます。

のいずれかの基準で、被扶養者（国民年金第3号被保険者）の要件に該当しなくなった場合は、扶養から外れ、ご自身が社会保険（健康保険・厚生年金保険）に加入しなければなりません。

このように一定の収入を超えると、それまで生じていなかった社会保険料の負担が発生することになり、結果として手取り収入が減少する為、これを回避する目的で労働時間を短くする等の就業調整を行う方が多く存在します。この収入基準（社会保険各法上は上記106万円と130万円）がいわゆる「年収の壁」と呼ばれ、この壁を避けるために働き控えなどが行われると、本来活用できるはずの労働力が抑制されてしまい、昨今の人手不足の一因となってい

る、との指摘もあります。

第3号被保険者の手取り収入の変化（イメージ）



2023年10月から開始された「支援強化パッケージ」とは？

所得拡大や人手不足への対応が急務となる中で、政府は当面の対策として「年収の壁・支援パッケージ」を2023年10月より開始しました。この支援策は主に①年収の壁により労働者の手取りが減らないよう事業主が収入増加に関する取組みを行う「106万円の壁」への助成と、②年収の増加が一時的な変動であることを企業が証明することで被扶養者の範囲にとどまることができる「130万円の壁」への対応が中心になっています。

① 106万円の壁への対応

既存のキャリアアップ助成金の中に「社会保険適用時処遇改善コース」が新設されました。これは、労働者の収入を増加させる取組みを行った事業主に対して助成金として支援を行うもので、短時間労働者が保険適用による手取り収入の減少を意識せず働けるようにする目的があります。事前に計画届を提出し、数回に分けて支給申請を行う必要がありますが、労働者1人当たり最大で50万円の助成が行われます。

(1) 手当等支給メニュー

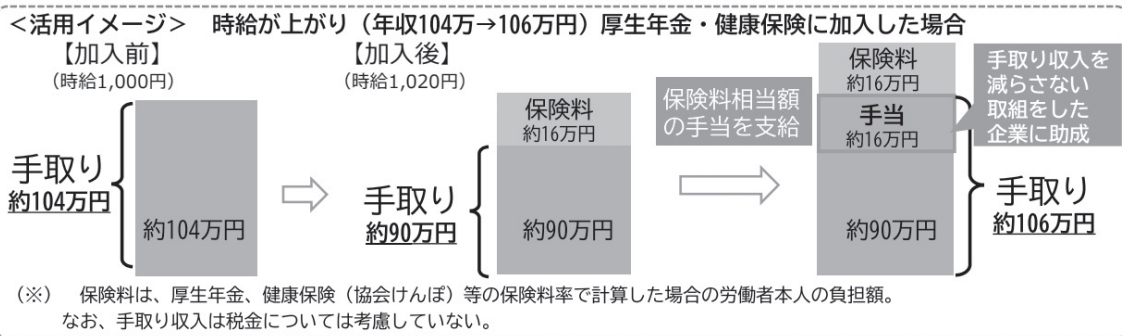
要件	1人当たり助成額
① 賃金の 15%以上を追加支給 (社会保険適用促進手当)	1年目 20万円
② 賃金の 15%以上を追加支給 (社会保険適用促進手当) 3年目以降、③の取組	2年目 20万円
③ 賃金の 18%以上を増額	3年目 10万円

(2) 労働時間延長メニュー

週所定労働時間の延長	賃金の増額	1人当たり助成額
4時間以上	—	30万円
3時間以上 4時間未満	5%以上	
2時間以上 3時間未満	10%以上	
1時間以上 2時間未満	15%以上	

※ 助成額は中小企業の場合。大企業の場合は3/4の額。

※ 1年目に(1)の取組による助成(20万円)を受けた後、2年目に(2)の取組による助成(30万円)を受けることが可能。



■社会保険適用促進手当について

新たに社会保険が適用となった場合に発生する保険料相当額を、事業主が労働者の保険料負担軽減のための手当(社会保険適用促進手当)として支給した場合は、当該手当を被保険者の標準報酬の算定に

おいて含めないという取扱いが可能です。この取扱期間は最大2年間とされており、当該手当について規定した就業規則(賃金規程)を所轄の労働基準監督署へ届出する必要があります。

(例) 年収106万円(標準報酬月額8.8万円)で勤務する者が、令和6年10月の適用拡大により適用となった際に本手当を利用した場合の試算

	被用者保険適用前	被用者保険適用後	
		手当の支給なし	手当の支給あり 保険料の算定対象とする場合
算定対象となる年収	106万円	106万円	122万円
本人負担分の保険料	—	16万円	18万円
手取り収入	106万円	90万円	103万円
事業主の追加負担	—	16万円 (保険料16万円)	34万円 (手当16万円、保険料18万円)
			手当の支給あり 保険料の算定対象としない場合
			106万円 (対象外 手当16万円)
			16万円
			106万円
			32万円 (手当16万円、保険料16万円)

労働者・企業共に2万円の負担減!

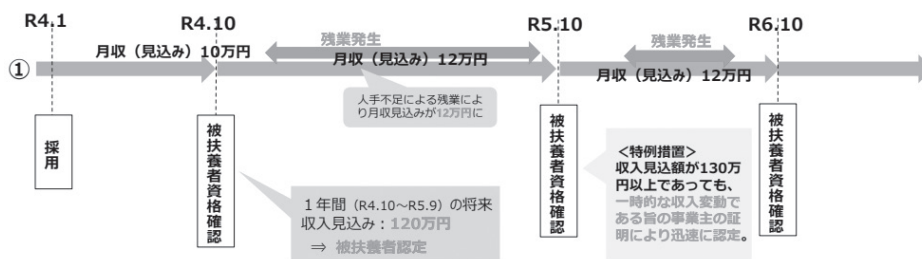
※保険料率は、令和5年度の厚生年金保険料率18.3%、健康保険料率(協会けんぽの全国平均)10.0%、介護保険料率1.82%の合計(30.12%)で計算

② 130万円の壁への対応

従業員の家族が被扶養者に該当するか否かについては、各保険者（健康保険組合や協会けんぽ等）が対象者の課税証明書、給与明細書、雇用契約書等を確認して判断しますが、年収が130万円以上となる

ことが一時的である場合には、これらの資料に加えて、人手不足による労働時間延長等に伴う一時的な収入変動である旨の事業主の証明（※1）を添付することで、最長2年まで引き続き被扶養者として認定されることが可能となります。

（例）当初被扶養者の範囲内で働く予定（年収120万円）だったが、年末の残業により年収130万円以上になった場合



（※1）証明書のフォーマットは各保険者（健康保険組合等）にて用意されています

例えば被扶養配偶者の勤務先での年収が130万円以上となる場合、その原因を「一時的な変動によるものである」と勤務先事業主が証明し、その証明書を従業員の加入している健康保険組合等に提出することで、配偶者は被扶養者としてあり続けることが可能（保険料も発生しない）という仕組みになります。

なお、2025年には年金制度の大きな改正が予定されており、今回ご紹介した対応策もそれまでの時限措置とされています。

社会保険に入ること、怪我や病気の際に健康保険法上の傷病手当金等の利用が可能になるだけでなく、将来の厚生年金の受取額増加等のメリットもある一方で、労働時間や収入、家事育児等のライフワークとの兼ね合いから、年収の壁が一定のハードルとして機能してしまっている側面もあると思われます。

今回発表された支援強化パッケージは収入面でのハードルを解消する要因の一つになると考えられますが、在籍従業員や新規採用における需要を把握し、労使間の連携を図りながら活用の検討を行うと良いでしょう。

■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：kfkui@proggest-sharou.or.jp/

mkaneko@proggest-sharou.or.jp

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

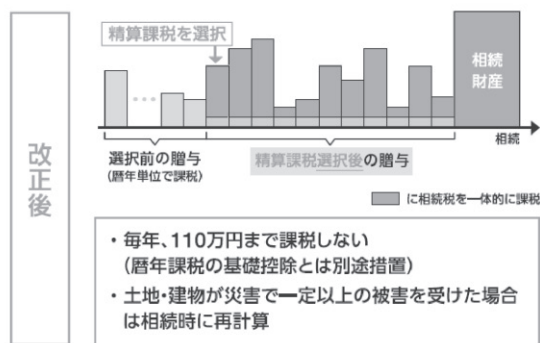
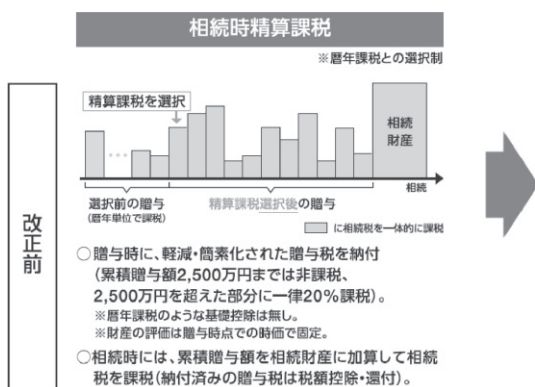
■ 相続時精算課税の見直しと背景について ■

■ 制度の概要について

相続時精算課税は次世代への早期資産移転及びその有効活用を通じた社会への活性化の観点から平成15年度に導入されました。

今回の改正により、相続時精算課税制度においても、暦年課税の基礎控除とは別途、毎年110万円の

基礎控除が創設されます。相続時精算課税を選択した受贈者が特定贈与者から贈与により取得した財産に係るその年分の贈与税について、令和6年1月1日以降は暦年課税の基礎控除とは別に、贈与税の課税価格から基礎控除額110万円が控除されます。



出典：財務省 資産課税「資産移転の時期の選択による中立的な税制の構築等」から引用

改正前は相続時精算課税を選択した場合、累計贈与額が2,500万円までは非課税で、2,500万円を超えた部分に対し一律20%の課税を行っていましたが、改正後は相続時精算課税を選択していたとしても毎年110万円までは課税されなくなりました。

相続財産の多いごく一部の方にとっては、相続税の税率よりも贈与税の税率の方が低い為、財産を分割して贈与する場合、相続税よりも低い税率が適用されます。

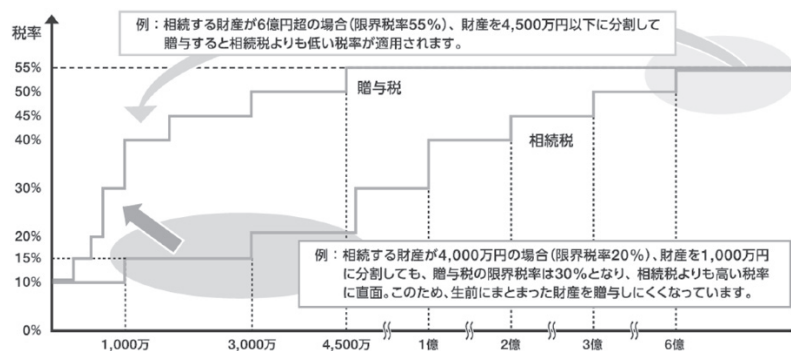
■ 改正の背景について

贈与税は相続税の累進回避を防止する観点から、相続税よりも高い税率構造となっています。

生前贈与でも相続でもニーズに即した資産移転が行われるよう、相続・贈与に関わる税負担を一定にしていいため、資産移転の時期の選択により中立的な税制を構築していく必要性から改正されることとなりました。

実際、相続税がかからない方や、相続税がかかる方であってもその多くの方にとっては、相続税の税率よりも贈与税の税率の方が高い為、若年層への資産移転が進みにくなっています。

一方、相続税がかかる方の中でも



〈備考〉横軸において、贈与税は「課税価格(取得財産-基礎控除額)」を、相続税は「各法定相続人の法定相続分相当額(課税遺産総額を法定相続分で按分した額)」を指します。

出典：財務省 資産課税コラム①「改正の背景について」から引用

■ 住宅・土地統計調査について ■

令和5年は5年ごとに実施される住宅・土地統計調査の実施年です。

■住宅・土地統計調査とは

調査の目的

住宅・土地統計調査は、住宅及び住宅以外で居住する建物に関する実態並びに現住居以外の住居及び土地の保有状況、その他の住宅などに居住している世帯に関する実態の調査を行い、その現状と推移を全国及び地域別に明らかにすることによって住生活関連施策の基本資料を得ることを目的としています。

住宅・土地統計調査は昭和23年以来5年ごとに実施しており、令和5年は16回目の調査に当たります。

調査結果の利用

調査結果は、住生活基本法に基づいて作成される住生活基本計画、土地利用計画などの施策の企画、立案、評価への利用や、耐震や防災を中心とした都市計画の策定、空き家対策条例の制定などに利用されています。

今回の調査では、空き家対策の重要性が年々高まっていることを踏まえ、空き家の所有状況を把握するとともに、超高齢社会を迎える日本において、高齢者の住まい方をよりの確に把握することを主な狙いとしています。

■前回平成30年の調査内容

総住宅数は2.9%の増加

平成30年10月1日における日本の総住宅数は6,240万7千戸、総世帯数は5,400万1千世帯となっており、平成25年と比べ、総住宅数は177万9千戸(2.9%)の増加、総世帯数は154万9千世帯(3.0%)

の増加となっております。

空き家数及び空き家率の推移

平成30年時点で空き家は848万9千戸と、平成25年と比べ29万3千戸(3.6%)増となっております。また、総住宅数に占める空き家の割合(空き家率)は13.6%と、過去最高となっております。

住生活基本計画の見直し

平成30年の統計結果を基に令和3年3月の住生活基本計画の概要では、令和12年までの全国計画として、所有者不明空き家についての活用取り組みの拡大、空き家バンクの活用や古民家等の空き家の改修、除却と併せた敷地活用、空き家・空地の一体的な活用売却等の整備を推進する施策が発表されました。具体的な成果指標として令和12年までに既存住宅の流通及びリフォーム市場を12兆(平成30年)から14兆(令和12年)へ規模拡大、市区町村の取り組みにより除却等がなされた管理不全の空き家9万件(平成27年～令和2年)から20万件(令和3年～令和12年)の目標が掲げられた他、都心地域の建替えやリフォームなどの推進、空き家の有効活用の促進もされています。

出典：国土交通省 新たな住生活基本計画の概要(令和3年3月19日閣議決定) から一部抜粋し引用

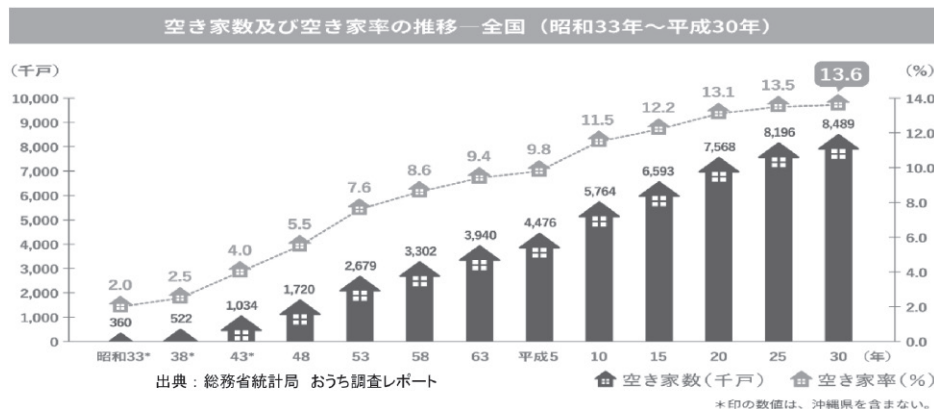
掲載内容に関しては、本資料作成日時点における情報に基づくものであり、掲載内容に変更、訂正、または修正があった場合でも、当社が本資料を変更、訂正、又は修正を行うものではありません。

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 其の五六

他責→自責へ ～人柄重視その2

往年のTVドラマ「魔女の教室」の中で、天海祐希演じる阿久津真矢先生は、担任の小学6年生に笑顔1つ見せず厳しく向き合っている。

ある日、自分が問題を起こして、それを人のせいにした女子児童に向かって、こう言うシーンがある。

「何か気に入らないことがあると、親が悪い、教師が悪い、友達が悪いと、人のせいにして。」「いいかげん目覚めなさい!」「そんなことばかりしていると、自分では何も考えられない思考停止人間になるだけよ。」

その後、クラス全員に向かってこう言う。

「イメージできる?」「何かつらいことがあった時にあなたたちに出来ることなんか、せいぜい目をつぶるくらいじゃない。でも目を閉じて問題も消えてくならないわよ。目を開けた時に事態はもっと悪くなっているだけ。」「普段は個人の自由だなんて権利を主張するくせに、いざとなったら人権侵害だと大人に守ってもらおうとして。要するにいつまで経っても子供でいたいだけなのよ。」

それからまた問題を起こした児童に向かい、正面からこの子の目を見て、こう言う。

「悔しかったら自分の人生くらい、自分で責任を持ちなさい!」

YouTube サーフィンしてたら、懐かしいこのドラマがコマ切れでアップされていた。

このシーンはたった1分56秒だが、今回発信したことがこのシーンですべて語られていたのである。

これって、昔シンガポールのマクドナルドで「アイスコーヒー」と言ったら「ソフトクリーム」を手渡されたのが悔しくて、別のマクドナルドで「アイスコーヒー、プリーズ」とリベンジしたらまた「ソフトクリーム」を手渡された時と同じくらいビックリした。

「他責と自責」とか、「ベクトルを自分に向ける」とか…。

そう言われても、具体的に何をするのか、よく分からないけど、たぶんドラッカー先生が唯一リーダーの資質としてあげた「真摯さ」って、それらと同じことなんじゃないかって感じた。

そしてテニススクールである。

上級クラスの生徒さんが加齢で動けなくなって、担当コーチからレベルダウンを言い渡すことになった。その時、担当コーチはこう伝えたのだ。

「クラスの人から上級のレベルではないと投書がありました。」

確かに言いにくいことである。だからついこう言ってしまった気持ちは分かる。

事実でもあるんだし…。

レベルダウンを決めた社員会議の場では、「反射機能の衰えから、このクラスで続けていると、目にボールが当たって失明したり、転んで大怪我をする危険があるから」と、あくまで本人の安全を守ることが理由だと共有していた。

そしてこの方に対して「ゆったりクラス」とか「初級クラス」とか、未来に向かって適切なクラスを紹介することもしなければならなかった。

しかし、問題はそれだけでは終わらない。

私自身が担当コーチに対して、事前に「どう伝える?」って問いかけ、その要点を彼と確認しておくべきであった。つまりは私の責任なのである。もう少しでそれを棚に上げて、彼に対して偉そうに指導してしまうところだった。

これって、長男が小さい頃に温泉でホンチャンの刺青をしている人を指差して、何て言い出すのかと思って血の気が引いたが、「きれい」と言ったので相手も嬉しそうに顔をしていた時と同じくらいホッとした。

「他責」→「自責」へ 3つのステップ

1. 起きた出来事に対して、試しに「すべて自分のせい」と捉えてみる。
 2. そのうえで自分に何が出来るか考えてみる。
 3. どこまでやるか考えてみる。
- やるかやらないかはあなた次第…。

毎回無理して「実行する」より、まずは「考えてみる」だけでも良いかもしれない。

そして出来そうなら実行に移せばよい。ダメなら今度でもいいじゃん!

そのくらい「余裕」がある方が、「他責」→「自責」へ変身しやすいはずなのだ、きっと。

JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	Tel. 03-6439-5803 担当 山崎 陽介
Gift Your Life 株式会社	生命保険・損害保険の販売、証券仲介業、不動産仲介業
〒104-0061 東京都中央区銀座 3-13-19 東銀座 313 ビル 6F	Tel. 03-6264-4731 担当 細田 俊行
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-2-10 坂田ビル 5 階	Tel. 03-6202-0757 担当 片岡 友洋
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	通信事業、ソリューションサービス事業（スマートテニスレッスン等）他
〒108-0075 東京都港区港南 1-7-1	Tel. 03-6714-8700 担当 成田 治樹
ダイドードリンコ株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	Tel. 03-5730-1213 担当 佐藤 孝彦
株式会社ダンロップスポーツマーケティング	スポーツ用品メーカー
〒108-0075 東京都港区港南 1-6-41 品川クリスタルスクエア 7F	Tel. 03-5539-8978 担当 西村 健
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
〒157-0073 東京都世田谷区砧 1-13-4	Tel. 03-3417-8111 担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売
〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	Tel. 03-5314-3734 担当 中山 和義
東京リゾート&スポーツ専門学校テニスコース	テニスコーチ養成
〒113-0033 東京都文京区本郷 4-12-6	Tel. 03-5615-9210 担当 松田 佑介
株式会社日本トリム	電解水素水整水器の販売
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-2-22 ハービス ENT オフィスタワー 22F	Tel. 06-6456-4630 担当 高橋 潤
株式会社ネスティ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・8F	Tel. 03-3473-5168 担当 吉田 浩道
株式会社 hacomono	ウェルネス産業向けオールインワン基幹システム「hacomono」の開発・提供
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 2-34-17 住友不動産原宿ビル 5F	Tel. 03-6778-4949 担当 浦口 純奈
株式会社ビーシーセンター	ASP による会員管理システム & e-ラーニングシステム等
〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3 プレメンスト 401	Tel. 03-3209-6111 担当 高山 純寛
社会保険労務士法人プロジェクト	日常の労務問題等に関する相談等
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 7F	Tel. 03-6439-5585 担当 福井 一弥
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	Tel. 03-3839-7120 担当 三浦 貴行

◆協力賛助会員 (50 音順)

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

□賛助会員 (50 音順)

株式会社アイエス	広告物印刷
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社 ASURA	エナジードリンクの製造、販売
アメアスポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
株式会社伊藤園	清涼飲料の製造・販売、緑茶の製造・販売、烏龍茶及び紅茶の輸入・販売、健康食品の製造・販売
岩崎電気株式会社	照明メーカー
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
株式会社価値創造社	コンサルタント・スクール施設用設備機器（ボールマシン等）の開発・販売
鐘屋産業株式会社	スポーツネット・器具の製造・販売
株式会社キモニー	スポーツ用品・用具の製造販売及び輸出入
CREFIL 株式会社	自社サービス「spohabi」の開発・提供
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社コーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス

株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般
株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、webマーケティング
株式会社 cielo azul	HP 制作・Web 集客コンサルティング・Web オウンドメディア運営
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
泉州数物株式会社	人工芝生・成形品・不織布の製造・販売、スポーツサーフェスの設計・施工
総合警備保障株式会社	セキュリティ事業全般・AED の販売等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
大和ハウスパーキング株式会社	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
タロスカイ株式会社	WordPress のホスティング、運用保守等、Web メディア運営サポート業務
株式会社テニック	テニス用品専門卸販売業
株式会社トアルソン	テニス・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社東旺	各種テニスコート施工・防水工事・遮熱工事
西尾レントオール株式会社	総合レンタル業：建設機械、イベント用品、通信情報機器他
株式会社 NIPPO	テニスコートの設計・施工、スポーツ施設の設計・施工
日本体育施設株式会社	各種運動場の基本計画・設計施工・請負及び監理等
株式会社 nobitel	テニス専門サイト「tennis365.net」の運営
Babolat VS Japan 株式会社	スポーツ用品、用具、シューズ及びウェアの卸売及び小売
株式会社 FIT	テニススクールに向けた省エネルギー提案・コート照明の LED 化設計・空調の入替設置他
株式会社ブラーボデザイン	フットサル施設運営、フットサル及びサッカースクール企画運営、スポーツ施設の施工・工事
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
一般社団法人ポスタルくらぶ	会員組織「ポスタルくらぶ」「ポスタルくらぶ ValuePlus」の運営全般
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
株式会社マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
丸菱産業株式会社	家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット 22BL」製造・販売
ミズノ株式会社	スポーツ用品の製造販売・卸売・販売・各種スクール事業
ミラクル株式会社	テニス練習機の製造・販売
明治安田収納ビジネスサービス株式会社	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
株式会社ライフ・デボ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
株式会社ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社 Life Bridge	LED 照明・空調機器の販売
株式会社ラコステジャパン	テニス・スカッシュ・パデル用品卸売業（テクニファイバー日本国内代理店）、ラコステ・エーグル衣料品の販売等
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社両備システムズ	会員管理システム

編集後記

皆さんこんにちは！
あけましておめでとうございます。本年もよろしく
お願いいたします。

昨年はロシアとウクライナの戦争が続いている中、
イスラエルとハマスの大規模戦闘が起り、改めて平和に
日々を過ごしていることに感謝を覚えました。また今現在
も多くの人が戦禍に巻き込まれ困難な状況にいることを
考えると心が痛み、一日も早く平穏な日が戻ることをお祈り
致します。

さて今年のパリオリンピック・パラリンピックの年
です。どんな感動のドラマが生まれるか今からとても
ワクワクしますね。

テニス界においては出産した大坂なおみ選手も復帰
するという嬉しいニュースもあります。更に同じく元
世界ナンバーワンのウズニアッキ選手も2度の出産
を経て今年のオーストラリアンオープンへワイルド
カードで出場する予定です。女子のテニスツアーでは
子供を連れてツアーを回る選手は珍しくありません。
子育てをしながら活躍するテニス選手達の姿が、これ
からのテニス界のみならず日本の社会に大きな希望と
ポジティブな影響を与えてくれることを祈念いたしま
す。

JTIA News! 2024.1 Vol.97

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2024年1月23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