

# TIA News! Vol. 100

## 2024.9



おかげさまで創刊100号

# 100th issue

## Contents

■ “TOPGUN PROJECT 2024” 開催要項 …… 2	■ フロント部会報告 …… 19
■ 第16回テニスプロデューサー限定研修会開催報告 … 4	■ Let's Enjoy Front! …… 20
■ 第19回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験実施要項 …… 7	■ 近畿テニス事業協会活動報告 …… 21
■ テニスプロデューサー紹介 …… 11	■ テニス・トリプルス全国大会in北海道開催報告 … 22
■ 安全委員会通信 Vol.51 …… 13	■ スジガネ君、テニス語る …… 24
■ 安全・危機管理セミナー開催報告 …… 15	■ 人事・労務コラム …… 25
■ スクール部会報告 …… 16	■ 税制コラム …… 28
■ マネージャー部会報告 …… 17	■ 庭球人語「東京大神宮2題」 …… 30
■ コーチ部会報告 …… 18	■ 賛助会員名簿 …… 31
	■ 編集後記 …… 32



# " TOPGUN PROJECT 2024 "

## 開催要項

- 名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2024**
- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会  
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会  
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会（予定）  
協 賛：ダイドードリンコ株式会社
- 会 場：九段会館テラス  
〒102-0074 東京都千代田区九段南1-6-5  
【東京メトロ半蔵門線／東西線／都営新宿線「九段下駅」4番出口より徒歩1分】
- 期 日：2024年10月22日（火）
- 対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者  
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等  
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等  
3. テニス関連事業従事者
- 定 員：150名（先着順にて締切）
- 参加費用：①加盟会員 23,500円（税込） ※パーティ費（7,000円税込）、昼食を含む  
②テニスプレーヤー 18,000円（税込） ※パーティ費（7,000円税込）、昼食を含む  
③非加盟（JPTA会員） 29,000円（税込） ※パーティ費（7,000円税込）、昼食を含む  
④非加盟 34,500円（税込） ※パーティ費（7,000円税込）、昼食を含む
- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。（土日祝は休業です）  
※返金手数料は参加者負担となります
- ポイント：（公財）日本スポーツ協会公認テニス指導者の方（コーチ1～4、教師）並びに（申請中）（公社）日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて（公財）日本テニス協会／（公社）日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。  
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下さい。
- 申込締切：2024年10月15日（火）
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局  
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 URL <https://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先までFAXにてご送付下さい。  
（お申し込み後、受付確認書兼ご請求書を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. 5448938  
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局  
（シャ）ニホンテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイジムキョク

■ インボイス情報：公益社団法人日本テニス事業協会 登録番号：T1011105005345  
お送りする受付確認書兼ご請求書は適格請求書であり、決済の控えとの組合せによりインボイス対応となります。

## 2024年10月22日（火）

時 間	内 容
9:30～10:00	受付 九段会館テラス 3F 真珠
10:00～10:10	開会挨拶 会長 大久保 清一
10:10～12:00 基調講演	講 師：平野 早矢香氏（元卓球選手／2012ロンドン五輪団体銀メダリスト、 ミキハウススポーツクラブアドバイザー） テーマ：昨日の自分より一歩前へ ～卓球から学んだ挑戦することの大切さ～ 内 容：5歳で卓球を始め、2016年4月に現役引退するまでの卓球人生の軌跡を基に「日々前進」「少しでも昨日の自分を超越る」を念頭に置き、弛まぬ取り組みの中から、チームでの結束、結果を出す事の重要性等、メダルに届かなかった北京五輪から、銀メダルを獲得のロンドン五輪に向けた情報収集、戦略、着実な4年間の準備のプロセス等を、人生の一助としてお役に立てる様、お話しさせていただきます。
12:00～12:50	昼食（お弁当をご用意します）
12:50～14:20 講演	講 師：三木 智弘氏（株式会社スポーツネーション 代表取締役） テーマ：スポーツの応援を起点とした新しい国づくり 内 容：今、スポーツビジネスが熱い。スポーツは国策で10兆円以上の成長産業に位置づけられ、大企業や新興企業が資本参画して日本中にスタジアム、アリーナの建設が進んでいます。スポーツをセンターピンに地方経済を活性化させ地域コミュニティが一致団結して日本の未来を創っていく。そんな構想をお話しさせていただきます。
14:30～15:30 事例紹介	講 師：長南 雅之氏（高木工業株式会社 取締役 スポーツ事業本部長） テーマ：VIP・TOPグループの取り組み（理想と現実） 内 容：我々VIP・TOPグループは、「テニスのある人生を伝えたい」というミッションの下、上手くなる・楽しくなるレッスンをご提供し、成長の原点であるお客様の笑顔を糧に活動しております。しかしながら、理想とは程遠く、現実には上手くいかないことばかりです。この機会に、我々の取り組みをご紹介し、上手くいっていること、全然上手くいかないことを日々現場でご苦労されているスタッフの皆様に向けてお話しさせていただきます。
15:40～16:40 事例紹介	講 師：澤田 明伸氏（Joint Sports 代表） テーマ：13年連続120%成長の裏側 テニスの大会運営に人生を賭けた生き様 内 容：2012年に脱サラをして始めたテニスの草トーナメント事業は今年で13年目。毎年限界まで頑張って120%の成長。それを13年連続で続けると5年、10年、14年でそれぞれ2倍、5倍、10倍へと事業変容させなければならない為、同じ方法論や、やり方ではすぐに限界が来てしまう。常に改善と変革を繰り返し、4年に一度は大幅な見直しと改革が必要。言う程簡単ではないが、覚悟があれば不可能でも無い。正に川の流れの中を泳ぐ魚のような生き方。僣越ながらそんな私の生き方を語ります。
16:50～17:50 事例紹介	講 師：下川 大樹氏（ノアインドアステージ株式会社 バドミントンコーチ職・ チーフコーチ） テーマ：事業の多角化～バドミントンスクールの成功事例と今後の展望～ 内 容：3年前にノアインドアステージ株式会社がバドミントンスクールを自社運用すると決め、ノア初のバドミントンコーチ職としてバドミントンスクールを立ち上げました。当時は28名だった会員が、今では全校で1000名を超える規模になりました。これまでの取り組み、成功・失敗事例、バドミントンに対する想いをお伝えさせていただきます。
17:50～18:00	閉会挨拶
18:00～19:30	懇親パーティ 2F 鳳凰

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

## 第16回テニスプロデューサー限定研修会 開催報告

期 日：2024年7月8日（月）

場 所：アルカディア市ヶ谷 7F 琴平

参加者数：48名 アンケート回収数：36通

### アンケート結果（抜粋）

#### 1. 基調講演：日本における「働きがいのある会社」ランキング3年連続日本1位 社員がイキイキと働く組織のつくりかた 株式会社あつまる 代表取締役社長 石井 陽介氏

##### 感想：

- 社員のために努力している姿が伝わってきた。 …18名
- 素晴らしい講演だった。 …14名
- 人に感謝する事の大切さを学んだ。 …11名
- とても分かりやすい話だった。 …9名
- 石井氏の情熱を感じた。 …8名
- 社員とのコミュニケーションを大事にしていると感じた。 …6名
- 共感できる講演だった。 …5名
- とても参考になった。 …5名
- 石井氏の行動力に驚いた。 …3名
- 話がとても分かりやすかった。 …2名
- 理念を掲げる事の大切さを学んだ。 …2名
- ビジョンシートの活用が参考になった。
- 稲盛和夫氏の本を読んでみようと思った。
- 正しい経営理念を学ぶことが出来た。
- 「挑戦する事が幸せ」が心に響いた。
- 目標達成には熱意が必要だと感じた。
- 社員が働きがいのある職場だというのがよく分かった。
- 会社理念を大切に、社員を幸せに導く講演が聞けてよかった。
- 出会った人達に無限の可能性を与え続ける集団という企業理念が素晴らしかった。
- 全従業員の物心両面の幸福を追求する姿に感銘した。



- 社長と全社員がビジョンを共有しているのが素晴らしかった。
- 石井氏は次世代のリーダーだと感じた。
- モチベーションを高める会社であることが分かった。
- 仕事は楽しいと思わせる環境作りが大切であることが分かった。
- 個人ビジョンから経営計画を作っていくというのは面白いと思った。
- 石井氏の豊富な知識は勉強量の凄さだと思った。
- 勉強になる話ばかりで2時間では足りなかった。
- 経営者としてのあるべき姿を感じた。
- 超個人面談など社員と向き合う重要性を理解した。
- 個人経営ビジョンに共感した。
- 自分や部下の成長に必要な事を考えさせられた。
- みんなで助け合う心があると良い会社になることを学んだ。
- 今日の講演を今後の人生に活かしていきたい。

#### 2. 事例紹介：ジュニア育成から一般の生徒の指導までの、独自のビジネスモデルについて 株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 代表取締役 栗山 雅則氏

##### 感想：

- 育成について、大変勉強になった。 …15名
- ジュニア育成の熱意を感じた。 …10名
- 人間力の大切さを学んだ。 …9名
- ジュニア育成に必要な事を学べた。 …6名
- 参考になるビジネスモデルだった。 …5名
- 具体的な経営手法を聴くことが出来た。 …3名



- 勉強になった。 …3名
- 参考になった。 …3名
- 育成のプロセスについて、コーチが何を必要としているのかを考えさせられた。
- 育成という目標を掲げることが素晴らしかった。
- テニス事業、コーチ業の基本を再認識する事ができた。
- テニスに関わる全てのコーチが参考にする講演だった。
- ジュニア育成にはジュニア本人、親との関係作り、目標設定など様々な事に向き合わなければならないと感じた。
- インドアとアウトドアの経営手法が差別化でき、勉強になった。
- 栗山氏のお話はいつも楽しく聴くことができる。
- デカラケの話は初めて聴いたので、大変参考になった。
- 一般クラスとジュニア育成クラスを両立させる事について参考になった。
- 栗山氏の信念を感じた。
- テニス以外にも様々な事業を行う栗山氏の経営手法はさすがだと思った。

### 3. 事例紹介：「これからのテニス」について思うこと

公益財団法人吉田記念テニス研修センター  
代表理事 吉田 好彦氏

感想：

- 車いすテニスの歴史について知る事ができて良かった。 …13名
- なぜテニスなのか？という言葉が胸に響いた。 …11名
- 車いすテニスと健全者が一緒にプレイできる環境は素晴らしいと思った。 …11名
- とても分かりやすく、共感した。 …10名
- 勉強になった。 …7名
- パラスポーツや車いすテニスの存在がどれだけ大切なのかを学んだ。 …6名
- テニスの今後について考える機会になった。 …5名
- 車いすテニスの試合に応援に行こうと思った。 …5名
- テニスが絶滅危惧種であると聞き、驚いたが、納得できることもあった。 …3名
- 講演を聞いて、我々指導者をもっとテニスの素晴らしさを伝えなければと思った。
- 障害者スポーツとは、社会復帰への大事な役割を担っていると思った。
- テニスという仕事は思っている以上に社会貢献しているのだと感じた。
- 講演を聞いて、多くの人にテニスを始めてもらい、継



- 続してもらえるようにしていきたいと思った。
- テニスで得られるものを知る事ができ、生き方を考えるきっかけになった。
- 生半可な気持ちでは出来ない取り組みを行っていく姿勢に感銘した。
- 常に自然体で実行実現されている姿が凄いと思った。
- テニス界が感じてる不安を吉田氏やジョコビッチも感じていることを知れて良かった。
- テニスをやる理由について、改めて考えるきっかけになった。
- 車いすテニスを体験してみたいと思った。
- 国枝選手の逸話には感動した。
- 特別扱いしないスタンスだからこそ、今の車いすテニス界があると感じた。

### 4. 事例紹介：プロテニスプレイヤーの在り方、セカンドキャリアの選択肢

元プロテニスプレイヤー 齊藤 貴史氏

感想：

- しっかりとした考えを持っていて、参考になった。 …11名
- 大変興味深い講演だった。 …11名
- これからの活躍に期待。 …8名
- 色々な話を聞け、良い経験になった。 …6名
- プロの生の声が聞けて、よかった。 …5名
- 勉強になった。 …4名
- プロの厳しさを知った。 …2名
- プロの世界で活躍していたからこそ、前に進む行動力が凄いと思った。
- プロ選手が価値貢献できる環境がスポーツビジネスにも必要だと分かった。
- 次の生き方を選択するには、環境とともに教育が必要だと思った。
- 人生を長い目で見る指導が必要だと感じた。
- 他のスポーツのセカンドキャリアプログラムなどを参考に、テニスに打ち込める環境を作ることが重要だと思った。
- プロとは何か？社会貢献とは何か？自分自身の価値をあらためて考える機会になった。
- 現役の時から次の段階への考えをしっかりとっており、齊藤氏のようになりたいと思った。
- テニス業界にもセカンドキャリアのための魅力的な職業や安定した仕組み作りが必要だと思った。
- プロテニスプレイヤーのセカンドキャリアはテニス界発展の重要な課題の一つだと感じた。
- 数年後を考えての行動は素晴らしかった。



- テニスも卓球やバスケみたいにプロリーグ結成し、もっと盛り上げるのも良いと感じた。
- アスリートのセカンドキャリアの道を切り開いた事は素晴らしいと思った。
- 己の強みを生かして、チャレンジする姿勢に感銘した。
- 自分と向き合うことの重要性を再認識した。
- 選手の将来設計、人生の選択肢など為になる話を聞けてよかった。
- 人生の区切りを明確にし、セカンドキャリアを生きる姿は好感が持てた。
- 人生とお金の対価について考えさせられた。
- 斉藤プロにはまたテニス界に復帰してもらいたい。

## 5. 事例紹介：トレーナーがテニスクラブの中で生み出せる新しい価値

JITC 鍼灸マッサージ治療院  
 — SPORTS CONDITIONING LAB —  
 代表 石樽 結太氏

### 感想：

- 目標達成の努力をしている姿に感動した。 …10名
- 参考になった。 …8名
- 分かりやすい講演だった。 …7名
- ビジョンや計画性がはっきりしていて参考になった。 …6名
- 勉強になった。 …6名
- 「お客様に安心していただく」に共感した。 …4名
- オンラインコンテンツを導入してみようと思った。 …3名
- 石樽氏の行動力には感心した。 …3名
- 石樽氏の優れた経営感覚には驚いた。
- 目に見えない商品だからこそ、お客様の不安を解消する必要性があることに共感した。
- 組織（チーム）で会社を大きくしていこうという熱い想いが伝わった。



- 新しい収益性や自己評価表は大変勉強になった。
- スクール経営の新たなビジネスモデルになると思った。
- 保険治療を廃止したことが売上増加に繋がるとは驚いた。
- テニスコーチとは違う視点でのビジネスの成り立たせ方など、とても勉強になった。
- 考え方や捉え方を変えるだけで成功する事が分かった。
- 事業拡大には人材が必要だが、人材を育てる事の重要性も再認識した。
- トレーニングも大切であることを学んだ。
- テニスビジネスに関わる様々なアプローチがあることを知った。
- スクールにトレーナーがいると心強い。
- テニススクールに治療院があるのは良いと思った。
- 学生の時からしっかり勉強されていて、現状の課題をよく分析できていると思った。
- コーチとトレーナーとの共同レッスン案は石樽氏の案を参考にしたい。
- 自分達ももっと行動を起こさなくてはならないと思った。
- 「誰でもできる事を、誰にでも出来ないくらいやる」という言葉に感銘した。
- 会社と事業の成長に必要な事を学んだ。



# " Tennis Producer 2024 "

## 第19回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項  
2024年11月6日(水)~8日(金)

### 受講&受験方法が2通りあります！

#### ☆Aコース（基礎編） 1日+半日で取得

##### 「テニスプロデューサー I 及び II」資格取得コース

※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。

- \* 2024年11月6日(水) 終日 基礎編の講義
- \* 2024年11月7日(木) 午前 基礎編の試験
- \* 5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- \* 5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

#### ☆Bコース（基礎+シニア編） 3日で取得

##### 「シニア・テニスプロデューサー」資格取得コース

※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。

- \* 2024年11月6日(水) 終日 基礎編の講義
- \* 2024年11月7日(木) 午前 基礎編の試験
- \* 2024年11月7日(木) 午後 シニア編の講義
- \* 2024年11月8日(金) 午前 シニア編の試験
- \* 2024年11月8日(金) 午後 シニア編の講義・試験
- \* 9科目得点が全て80点以上の場合、シニア・テニスプロデューサー 1次試験合格  
1次試験合格者の2次試験（面接）は後日行います
- \* 基礎編5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- \* 基礎編5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

#### ★過去の受験経験者の方（再受験）

- \* 2021年以降受験経験者は過去3年間の試験結果を基に上記基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。
- \* 2020年以前に受験された方は、新規受験扱いとなります。
- \* 過去の結果についてご不明な際は、事務局までお問い合わせください。



# " Tennis Producer 2024 "

## 第19回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会  
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会  
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：〈東京会場〉公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL:03-5577-7361  
〒101-0054東京都千代田区神田錦町1-10-1 サクラビル4F  
【近隣駅：都営新宿線小川町駅／千代田線新御茶ノ水駅／J R 神田駅／他】  
〈大阪会場〉ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所 TEL:06-6136-3229  
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-2-2 大阪駅前第2ビル3階 302-4号室  
【J R 大阪駅 中央口より徒歩5分、J R 北新地駅すぐ】  
※講習会は東京会場からオンライン同時配信
- 期 日：2024年11月6日(水)9:00 ～ 11月8日(金)16:00
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)  
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
- 定 員：〈東京会場〉先着24名 〈大阪会場〉先着24名
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I 及び II 資格取得コース)  
(消費税込) 受講料:¥36,300(テキスト代込) + 受験料:¥12,100 = 合計¥48,400(昼食1回込み)  
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)  
受講料:¥60,500(テキスト代込) + 受験料:¥12,100 = 合計¥72,600(昼食3回込み)  
③有資格者アップグレード・再受験コース  
受講料&受験料:1科目につき¥12,100 (最大¥72,600 / 6科目以上は昼食込み)  
受験資格の対象内科目であれば他の科目も聴講可能です。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)  
※テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします)
- 試験結果の発表：2024年11月26日(火)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本講習会において、研修ポイントを初日と2日目につき2ポイント取得出来ますので、申込書に登録Noをご記入ください。
- 申込締切：2024年10月30日(水)
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局  
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 URL <https://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先までFAXにて送付ください。  
(お申し込み後、受付確認書兼ご請求書を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り込みをお願いいたします。入金確認後、最速で開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。

### 【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店  
口座番号：普通口座 No. 5747098  
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局

- インボイス情報：公益社団法人日本テニス事業協会 登録番号：T1011105005345  
お送りする受付確認書兼ご請求書は適格請求書であり、決済の控えとの組合せによりインボイス対応となります。



2024年  
11月6日(水)、7日(木)、8日(金)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	科目	講師/試験官
2024年 11月6日 (水)	9:00~9:10	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
	9:10~10:30		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二 オールサムズテニスクラブ 大関 善一
	10:40~12:00		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義 Gift Your Life(株) 豊福 公平
	12:00~12:40		昼食	
	12:40~15:10		基礎編 講義 「安全・危機管理」	(株)SDCホールディングス 金田 彰 (株)レック興発 富塚 拓彦
	15:20~17:10		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘 (株)サイオ 金子 栄継
	17:20~18:40		基礎編 講義 「施設管理」	(株)クリスマス・トップ・プロモーションズ 栗山 雅則 (公財)吉田記念テニス研修センター 吉田 好彦
2024年 11月7日 (木)	9:00~9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
	9:45~10:15		筆記試験「顧客管理」	
	10:30~11:00		筆記試験「安全・危機管理」	
	11:15~11:45		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:00~12:30		筆記試験「施設管理」	
	12:30~12:35		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	
	12:35~13:20		昼食	
	13:20~15:20		シニア編 講義 「労務管理」	社労士法人プロジェクト 福井 一弥 高木工業(株) 平井 雄介
	15:30~17:30		シニア編 講義 「マーケティング」	テニビズ(株) 満岡 英生
17:40~19:40		シニア編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔	
2024年 11月8日 (金)	10:00~10:30	会議室	筆記試験「労務管理」	
	10:45~11:15		筆記試験「マーケティング」	
	11:30~12:00		筆記試験「財務管理」	
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:30		シニア編 講義 「人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一 ノアインドアステージ(株) 大西 雅之
	14:45~15:45		小論文	
	15:45~15:55		閉会挨拶	会長 大久保 清一
	15:55~16:00		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	

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

## 【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める。

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事ができる人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー  
(Executive Tennis Producer)  
◆シニア・テニスプロデューサー  
(Senior Tennis Producer)  
◆テニスプロデューサー I  
(Tennis Producer I)  
◆テニスプロデューサー II  
(Tennis Producer II)

対象者：テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ①現在、テニス関連事業に従事している事
  - ②テニス関連事業従事の経験と実績がある事  
(エグゼクティブ/10年以上、シニア/5年以上、テニスプロデューサー I / 3年以上、テニスプロデューサー II / 1年以上)
- \*但し、アルバイトにて従事していた期間は含まれない。
- ③以下のいずれかの者より推薦を受ける事
    - a) テニスプロデューサー資格取得者
    - b) 本会の認める関連団体の理事又は委員長ないし同等の職務に就いている者
    - c) テニス関連事業の代表者等
  - ④本会が主催するテニスプロデューサー資格認定試験に合格する事
  - ⑤満20歳以上である事
  - ⑥原則として学生を除くものとする  
《 ①～⑥の全ての条件を満たした場合に認定する 》
- \*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。その権利は5年間有効であるが、その間は資格認定者同様の更新条件を満たさなければならない。

受講 & 受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：11,000円（認定証と登録カードを発行）

更新料：22,000円（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新

有効期間：1月1日～12月31日

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPにテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

### 【注意事項】

- \*テキストは講習会 & 試験の30日前よりお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- \*講習会 & 試験当日は筆記用具をご持参ください。
- \*講習中 & 試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- \*試験は実施年度の講義を受講された方のみ受験可。
- \*試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- \*採点後の答案用紙返却はいたしません。
- \*各自の試験取得点数は公表いたしません。
- \*科目毎の可否のみ通知いたします。

### 特注事項

テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサー I & II を認定する事を目的に実施させていただきます。

合格要件につきまして、シニア・テニスプロデューサーは一次試験合格者を対象に二次試験としての面接を行います。二次試験不合格の場合はテニスプロデューサー I の資格認定とします。テニスプロデューサー I & II については、試験結果により認定をさせていただきます。

### ＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
  - ・受験科目、全てに於いて80点以上
  - ・面接
- ◆テニスプロデューサー I
  - ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサー II
  - ・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

### 【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサー I & II の方は上位資格へアップグレードが可能です。過去に80点未満の科目を受講・受験してください。ご不明な点は、事務局までお問い合わせください。

### シニアテニスプロデューサーを取得して

STP230381

パパステニスクラブ津久井 高橋 洋昌



JTIA News！をご覧の皆様、パパステニスクラブ津久井の高橋洋昌（ようすけ）です。

簡単に自己紹介をさせていただきます。高校から硬式テニスを始めて、高校の先輩（9コ上くらい）がテニスコーチをしていてよく練習や合宿に来てくれていたのがテニスコーチになりたいと思った最初のきっかけでした。高3の夏、その先輩がヘッドコーチをしていたスクールでアルバイトをしたものの、3週間でやめてしまいました。（その節は大変申し訳ありませんでした。その先輩とは現在も年に一度集まってテニスしたりお酒を飲んだりしています。）その頃の私はテニスをしてお金を貰えるなんていいなあくらいの甘い考えでしたが実際にコーチ見習いとしてコートに立ってみると、テニスコーチは自分のテニスなんて全然できないのだということに気づきました。自身の認識を改める非常に良い経験をさせていただいたので今でも感謝しています。

その後、大学で体育会に入り競技テニスに打ち込み、それでも満足できず自身が試合に出続けるためにテニスコーチの道に足を踏み入れました。初めは自身が試合に出場するためにスタートしたテニスコーチ生活ですが、自分を心身共に成長させてくれたテニスというスポーツの楽しさ、奥深さを沢山のの人に伝えられる素晴らしい仕事という気持ちに変わっていきました。メンタルの成長のおかげで？2007年に全日本予選に単複出場することができました。現在も仕事の傍らベテランJOPに挑戦を続けているので試合会場等で見かけたらお気軽にお声掛けください。

シニアテニスプロデューサー資格を取得しようとしたのは、2024年1月からパパステニスクラブ津久井の支配人にならないかと打診されたからでした。それまでは別店舗のヘッドコーチとしてコート1～2面のアウトドアスクールのレッスンと管理業務が主でした。

しかし、パパステニスクラブ津久井の支配人となると、レッスンはもちろんのこと会員制テニスクラブの運営、イベント実施（団体戦などの草トー）で10面のコートを効率よく運用していくこと、山の中のクラブなので植栽管理（めちゃくちゃ大変👹）、クラブハウスの設備管理（築〇十年なので色々問題が…）など一気に業務が

多岐にわたることになります。

そんなに急に増える業務に果たして対応できるのかという悩みを網羅している資格・研修があると紹介してもらったのがチャレンジのきっかけでした。

実際に受講させていただき、財務管理、労務管理、施設管理などコーチとしてレッスンをメイン業務にしていると馴染みのないものは、今後支配人として業務を遂行するに当たって直面するであろう問題だと想像しながら講義を受けました。また、マーケティング等の集客戦略やクレーム対応など今までなんとなく行っていたものにしっかりと裏付けが確認できました。幸いほとんどの講師の方が自身の経験を交えて我々受講者が退屈をしないようにお話をしてくださり非常に有意義な時間でした。

唯一の問題は、この非常に詰め込まれた研修期間の中に試験の時間も含まれており、死ぬ気で勉強しないといけないことではないでしょうか(笑)私は最寄り駅が京王相模原線南大沢なので帰りは直通電車があり、行きも上手くやればほぼ座って研修会場へ行けたのでラッキーなことにしっかりと勉強する時間は確保することができました。往復の電車内で必死に勉強したのは大学受験以来の経験でしたが(∧\_∧A その必死の勉強の甲斐もあり、シニアテニスプロデューサー一発合格！大事な試合に勝ったときと同じくらいの充実感でした！

資格取得し、支配人業務に従事しながら感じるのは、勉強したからすべて上手くいくわけではないが、しなくても良い失敗はせずに済んだということでしょうか。研修を受講したおかげで回避できた危険は確実にあったと思います。また、知識の通りになることもあればそうでないことも沢山あります。それはシニアテニスプロデューサーに限ったことではないと思いますが、実践して理論と現場の違いをアップデートして常に適応・進化を続けていかないと生き残れないのではないのでしょうか。今回の資格取得に満足せず、進化を続けテニス事業を継続・発展させて一人でも多くの人にテニスの楽しさを伝えられるように尽力します。最後にこのような機会を与えていただき感謝いたします。

## シニアテニスプロデューサーを取得して

STP200329

株式会社レック興発 堀尾 貴士



JTIA News! をご覧の皆さま、はじめまして。株式会社レック興発の堀尾貴士と申します。

現在はレックインドアテニススクール新百合ヶ丘でヘッドコーチをしております。

私は小学生の頃、とても「人見知り」が強く、いつもモジモジしている子でした。両親は私の性格を改善するためのショック療法として全寮制の中高一貫校である那須高原海城中学・高等学校に進学させてくれました。那須高原海城中学・高等学校は栃木県的那須高原の麓にあり、最も近いコンビニまで徒歩2時間もかかる山中にありました。

テニスに出会ったのは那須高原海城中学1年生の時です。当時は部員も少なく顧問の先生の専門は卓球だったので特にテニスの技術を教えられることもなく、壁テニスを楽しむ日々を過ごしていました。まだまだ「人見知り」全開の時代でした。

しばらくすると、ラケットの真ん中にボールが当たる、自分が投げるよりも速いスピードでボールが飛んで行くという感覚が病みつきとなりました。そして、思い通りにプレーが出来るようになると、先輩や同級生との「試合」が楽しくなってきました。

また高校1年生の夏休みには両親に無理を言ってフロリダのテニスアカデミーでレッスンを受けることができました。当時英語は全く話せなかったのですが、テニス用語のみでもコミュニケーションが取れるテニスをとっても魅力的に感じました。高校2年の夏休みにもフロリダに行かせてもらい、気付けば「人見知り」という性格が改善され、沢山の楽しい思い出が出来ました。

テニス漬けの中学・高校生活を終え、フロリダのテニスアカデミーに留学したいと両親に願ったのですが、両親は『プロのテニスプレイヤーになることは貴士には無理だ。アメリカに留学したいのならば学費は出すが、テニスは趣味の世界に留めるべきだ。』として認めてもらえませんでした。

結局、ニューヨーク州立大学でマーケティング・マネジメントを2年間学び、さらにイースタン・ワシントン大学ではエクササイズ・サイエンス（スポーツ科学）を4年間学びました。大学では人体解剖の実習で卒倒したこともありましたが、大学の講義時間以外は大好きなテニスに明け暮れました。テニス仲間のクラスメートとは『卒業後にはアメリカ国内でテニススクールを起業しようね。』とよく話し合ったものでした。

日本に帰国後、一旦は大手の電機メーカー等への就職活動を始めたのですが、やはりテニスというスポーツを

忘れることが出来ず、この経験をたくさんの方に伝えたい、テニスというツールを使ってもっと楽しんでもらいたいという思いが勝ち、テニス業界で働こうと決心をしました。

しかし、実際にテニス業界で働いてみると常に『人材不足』が大きな課題となっていることを実感する日々が続きました。アルバイトスタッフにとって居づらい場所なのか？働き甲斐を感じられる職場なのか？何を改革すべきなのか？等々、この十数年間は色々と試行錯誤を繰り返す日々でした。もちろん働いている中でスタッフさんの笑顔、お客様の笑顔を最前線で見られるなどポジティブな面も沢山あります。

お客様にとっても、スタッフさんにとっても『また通いたい。』と思っていただけるテニススクールをどうやったらできるのだろうか。長年悩んできた宿題の解決策を模索する中で出会ったのがテニスプロデューサーの資格でした。また、この資格を取得するための勉強をすることで色々な知識を得ることができました。

特に、プロデューサーの資格項目でもある『施設管理』では、清掃管理や付加価値を高める施設づくりなどを勉強することができました。私が勤めているRECインドアテニススクール新百合ヶ丘は2022年11月にオープンした新設校で、当初から美化の徹底をしておりますが、学んでいるからこそ当たり前のように行動できると感じております。また季節感ある空間作りなどはお客様に非常に喜ばれており、仕事が増えてしまうというデメリットはありますが、お客様が楽しみにしている以上、価値のある取り組みだと感じています。

その他、オープニングスタッフとしてクラブハウス内の就労環境作りをしている中で『顧客管理』『安全・危機管理』『労務管理』など、「これは勉強した部分だ」「勉強しておいて良かった」と実感することが多く、現場の活動に活かしています。

また同じテニスプロデューサーの資格を持つ方々との交流も自分にとっての大きな糧となっています。勉強したことを実践し、どのような反応や結果が得られているのか、どのような課題に直面しているのか等、同じ想いで業務に当たっている方のお話を聞く・話すことは非常に貴重な経験です。本当に資格を取得して良かったと強く感じております。

今後も皆さまとともにテニス業界の発展のために尽力してまいりますので、どうかご指導のほど宜しくお願い申し上げます。

# 「お客様は神様です！」 国民的歌手三波春夫さんの明言は実は プロ歌手に徹する覚悟を語ったものであった！

絢爛豪華な和服姿で笑顔絶やさず、澄み切った声であの名曲「俵屋玄蕃」「世界の国からこんにちは」（もはや知らない方が多いかも）を世に送り届けた三波春夫さんが言った「お客様は神様です」は、お客様サービスの原点として引用されてきました。実はこの言葉は当時有名な漫才トリオが連呼して世間に浸透したともいわれています。この神様は独り歩きしてしまっただけです。

この言葉の真意についてインタビューを受けたとき、三波さんは「歌う時は神前で祈るように雑念を払って、まっさらな澄み切った心でなければ、完璧な芸をお見せることは出来ないと思っています。ですからお客様を神様とみて歌うのです。」と語っていたそうです。また「お客様は、お金を払ってわざわざ来て下さる。失望は落胆を抱かせてしまっては、死ぬほど恥ずかしい。だから

常に最高の状態で歌わなければならぬのです」プロに徹するご本人の覚悟を語ったものであったのです。

カスハラがあちらこちらで聞かれるこの頃ですが、三波さんの語る本当の意味を心に刻み、笑顔でレッスンやクラブ運営に取り組むことがカスハラのみならず、様々なハラスメントを無くす一番の方法かもしれませんね。



※本文は一部、毎日新聞9月夕刊の記事を引用させていただきました。

## ■気をつけましょう！この季節

### スポーツの秋到来！

各種入会キャンペーン実施など、新規会員が増える季節です。

一方で、気温・湿度など気候の変化は日替わり、さらには一日の中でも変化します。

各種怪我やトラブルが混在しやすい季節でもある秋。お客様、スタッフへの注意喚起、予防策を講じましょう。

#### • 施設チェックを強化しましょう

気温差によるコートの結露、落ち葉など、危険要素を排除しましょう。

転倒事故は骨折などの大きな怪我につながります。

始業時のみならず、営業中の定期チェックも「念入りに」行いましょう。



#### • 本気の体操を実践しましょう

体操の順番や負荷を見直し、またより効果的な体操に

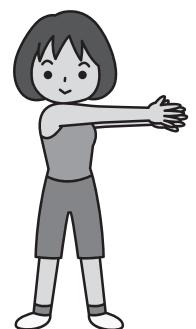
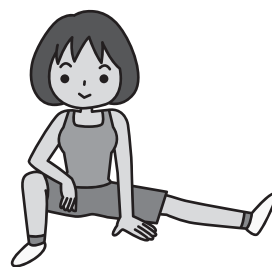
アップデートしましょう。

怪我の多い部位、テニス動作における負荷の大きい部位に効果のある体操であることが重要です。

また、急激なストレッチは肉離れやその要因になってしまうこともあります。

負荷や筋温を徐々に上げていくなどの工夫をしましょう。

体操はデモ担当のコーチだけでなく、全コーチが一緒に実施することで、その重要性がお客様に伝わります。



### ・年齢や体力に合った負荷を

お客様の高齢化が続いており、この傾向はさらに加速すると考えられます。

近年は転倒事故も増えており、コーチはお客様をどの程度の負荷で動かすかを見極めも要求されます。

ある年齢以上のお客様の怪我は、「スポーツ人生の終わり」につながりかねません。

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

動き出しの一步目での肉離れを回避するために、休憩中も足を動かすことや、ドリル時の待機からプレーに入る前には、コーチからストレッチを指示することを徹底しましょう。



### ・スクール生のレベル差対応を

進級者、復帰会員が増える季節です。

コーチは担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

怪我から復帰のお客様には負荷の少ないレベルから様子を見ることをおすすめするのも効果的です。それぞれの体力や事情を把握した上でクラスを回しましょう。



### ・新規入会者への対応

新規入会者はドリルにおけるローテーションや順番待ちになれていません。

また、あまりに複雑なローテーションはプレーへの集中度が下がる可能性もあります。

待機場所をコーンなどで分かりやすく示す、自然な流れのローテーションを組むことで、衝突事故などの危険性が少なくなります。

### ・調節しやすい服装を

昼夜の寒暖差が大きくなる時期です。

レッスン開始時は肌寒くとも、プレーとともに徐々に体温も上がってきます。

さらには待機休憩時には一気に汗で冷え込むなど、調節が難しい季節でもあります。

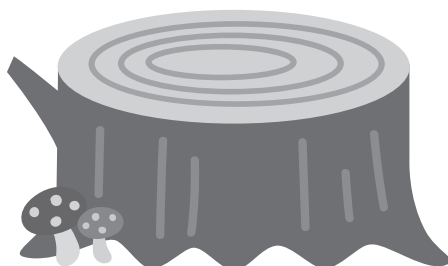
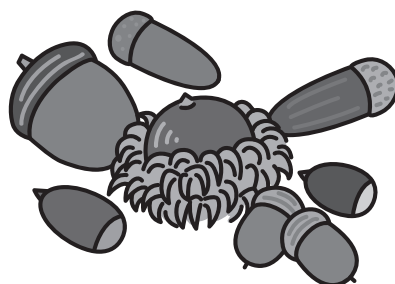
重ね着など、体温調節のしやすい服装のアドバイスをしましょう。



怪我=退会であり、コーチの「大丈夫だろう」によって、お客様のスポーツ（人生）の楽しみが失われることもあります。

高齢のお客様はそのまま運動をやめてしまうことも考えられます。

「10年長生きできるスポーツ」は怪我防止とセットであると考え、最大限の怪我防止への対応をしましょう。



# 安全・危機管理セミナー 「高齢化するクラブ・スクール会員への対応2」 開催報告

安全委員会 副委員長  
株式会社ルネサンス 佐藤 龍浩

日 時：2024年6月13日（木）13：30～16：30

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加＋Zoom）

参加人数：24名

講 師：郷間 加奈子氏（MKM ハートフル株式会社 理学療法士）

沖村 しほ乃氏（株式会社ルネサンス 地域健康推進部 地域健康チーム）

安全委員会では、昨年の「クラブ・スクールの高齢化対策と安全危機管理の事例紹介」に続き、「高齢化するクラブ・スクール会員への対応2」としまして、理学療法士の郷間加奈子さんを講師としてお招きしセミナーが開催されました。会場に限りがあるものの、Zoom参加（12名）を含む24名の参加をいただき、3時間という時間が足りないと思うような非常に内容の濃いものだったと感じました。同時に、クラブ運営に携わるスタッフやスクールのコーチ等の知識の足りなさ、高齢者に対する認識の低さも強く感じた次第です。

## 【内容】

- ①高齢期の特性を理解する
- ②高齢会員に対する必要な支援
  - ・施設運営における支援
  - ・レッスンやコーチングでの支援
  - ・ケーススタディ
- ③長くテニスを続けていただくための運動
- ④グループワーク



①の特性を理解する内容では、高齢者の身体的機能の変化や心理的な部分を中心にご紹介いただき、②以降の必要な支援については、レッスンでの工夫点やコーチングでの工夫点など具体的な事例を交えてお話いただきました。勉強不足の私としては特に、「身体的機能の変化」「認知機能の変化」「フレイルの理解」が深く印象に残りました。

安全委員会では、引き続きいろいろな角度からセミナーを開催してまいります。皆様のご参加をお待ちしております。



## 第九期スクール経営研究会 第1回・第2回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会で開催しております「スクール経営研究会」では、経営に携わる参加者の悩みや提案を皆で話し合う学びの場として、9年目を迎えております。

6月10日に開催されました第1回勉強会には17名が参加し、当協会の「2023年度テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査」の検証、高齢者の入会促進、税務調査での業務委託に関する事例、また今話題となっているピククルボールの導入等が紹介されました。

第2回勉強会は9月9日に17名の参加で行われ、事例紹介としてリエゾン(株)の石川孔紀氏が横須賀市で手掛けたテニススクールの状況が発表されました。続いて当協会の「テニスクラブ・スクール会員在籍数調査」の検証、若い女性を呼び込むための韓国の事例紹介、全日本ジュニアの10歳以下のカテゴリーが急遽中止になった件に関して低年齢の子供達への指導の在り方などがテーマとなりました。また全国のスクールで外国人の入会が多くなり、中国人専用のクラスの設置や外国人コーチの採用等の事例も紹介されました。

当勉強会では毎回出席者全員にテニススクールの現況を報告してもらい、全国各地のテニスに関する情報が集められております。

勉強会はWeb会議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の皆様のご参加をお待ちしております。

### ■第九期スクール経営研究会（リモート開催）

【第1回】 2024年6月10日(月) 13:30～16:30  
17名参加

- 1) 2023年度テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査の検証
- 2) 増える高齢者を呼び込むためには など

【第2回】 2024年9月9日(月) 13:30～16:30  
17名参加

事例紹介 リエゾン株式会社 石川 孔紀氏

- 1) テニスクラブ・スクール会員在籍数調査の検証
- 2) 若い女性がテニスコートから消えた！
- 3) 小学生の育成に関して など

【第3回】 2024年12月9日(月) 13:30～16:30  
※単発参加受付中

【第4回】 2025年3月3日(月) 13:30～16:30  
※単発参加受付中





## 第二期 新・支配人養成塾 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

日 時：2024年8月7日（水） 14：30～17：00

開催方法：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：15名

講 師：江口 夏樹氏（株式会社テニスラウンジ）

この度、実務型研修セミナーの第二期新・支配人養成塾の第2回目を開催させていただきました。本セミナーは5月から2月までの約9ヶ月間の中で現場の各々の目標、課題を共に学び、共に成長し合いながら達成をしていこうというセミナーです。

第2回目となる今回は、株式会社テニスラウンジの江口夏樹氏を講師としてお迎えし、広告プロモーションについての講演をしていただきました。講義の中で、GOALは「決断」ということを念頭に置きながら、広告宣伝の定義や今の自身のスクールの現状、強み、または環境分析などをおこない、スクールが今、広告宣伝をかけるべきフェーズなのか、かけるとしたら、何をターゲットにし、どの導線を使うかなどリアルに自社をイメージしながら研修を進めることができました。参加者の方も、事前に周辺人口や所得層、駅の乗降者数、近隣の競合、公共施設（学校、幼稚園、病院、役所など）やHP、SNSのアナリティクスなどの情報を事前に調べて

きたので、まさに支配人養成塾が目指している実務型研修セミナーとなったと感じています。私自身も改めて自身のスクールの環境分析や、現在実施している広告戦略は何をターゲットにしているのか、または何のためにやっているのかを改めて考えることで、継続してやるべきものとやめるもの、改善すべきものがハッキリしました。広告プロモーションの講義ではありますが、リーダーとしての重要な要素である「決断」という学びも大きかったです。

また、引き続き各参加者が作成した課題シートについても各グループで活発に意見交換が交わされている光景や、各スクール見学もおこなっている姿を見て、改めて業界の中の横のつながりの必要性和重要性を感じました。年間を通して、これから後半の部分になりますので少しでも各スクール成果と成長につながるよう努めてまいりますので、何卒よろしくご厚意申し上げます。



# 第44回コーチステップアップアカデミー 「高齢社会がやってくるぞ」 ～人生100年時代における高齢社会～ 開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

- 日 時：2024年6月24日（月） 10：00～17：00  
場 所：有明テニスの森公園クラブハウスおよびインドアテニスコート  
内 容：①講義「テニス界のこれからの高齢化対応について」  
②テニストリプルス体験会  
③ピックルボール体験会  
講 師：①満岡 英生氏（テニビス株式会社）  
②金子 栄継氏（株式会社サイオ）  
③藁科 和三氏（一般社団法人日本ピックルボール協会）  
参加人数：20名

我が国は世界でも有数の高齢社会国家となっておりかなり久しいです。行政も少子化対策を打ってはいますが、足元の出生率も上がってきていません。今後もこの状況は続いていくものと考えて差し支えないでしょう。皆様の事業所でも元気な高齢の方がテニスを楽しんでおられると思います。元気な方が多いので年齢を聞いて驚く事もよくありますよね。

行政のみならずテニス界においても高齢問題は一丁目一番地なのではないでしょうか。現場で活躍するコーチ達にも高齢社会についての理解を深めてもらいたくこのセミナーを開きました。高齢社会の実情、それに対してテニス界としてどう関わっていくべきかについて満岡氏にご講演をいただきました。高齢社会を考えるという事になるとどうしてもネガティブな話が多いように感じます。今回の話に出てきたものは逆に前向きな事が多かったです。高齢者のうちの25%はまだまだ活動的だそうです。しかもこの25%のゾーンにいる80歳以上の方の半分以上の方は情報をインターネット、SNSから取ってきており、それよりも若い層になると%はもっと上がってきています。そこには我々が想像している高齢者の像は存在しません。

そうは言っても年齢を重ねると若い時のように飛んだり走ったりは難しい。高齢になっても楽しめるコンテンツを提案していくことも大切になってきます。今回は年齢が上がっても楽しめるのではないかと、

「テニス・トリプルス」「ピックルボール」を取り上げてみました。

トリプルスといえば金子氏。この競技について解説していただき、楽しさを伝えていただきました。その後は参加者にトリプルスを楽しんでいただきました。多くの方がプレーをするのが初めてだったようで、これには少し驚きました。テニスを生業にしている方でもあまり経験がないという事は、一般の方には認知されていないです。もっともっと広く知ってもらおう活動をしていく必要がありますね。

そして「ピックルボール」。アメリカでは900万人以上？の愛好家が居て、子供からご高齢の方までが楽しんでいる映像を見たことがあります。藁科氏にやり方を教わり、みんなで体験してみました。素直にこれは楽しかったです。やり方を教わってすぐに遊べるというレベルまでは持っていけると感じました。ここから事業化していくのはなかなかハードルが高そうだと感じました。

私が今回のセミナーを終えて感じたのは、高齢社会は明るいのではないかと、という事です。国も「健康寿命延伸プラン」を打ち出し元気な高齢者を増やしていきたいと思っているわけです。そこにテニス界が関わっていけることは沢山あるのではないのでしょうか。

余談ですがコーチ陣が行うトリプルス、ピックルボールは激しかったです！！

## 第七期フロント育成塾 第2回開催報告 ～最高のフロントになるために～

フロント部会 副部長

TOPインドアステージ氷川台 茨山 加織

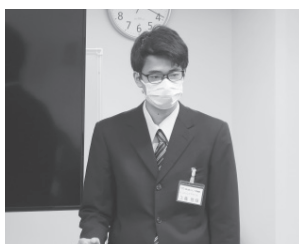
日 時：2024年8月22日（木） 14：00～17：00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：16名

今期の育成塾では2回目が開催されるまでの3ヵ月の間、前回の開催時にできたグループでそれぞれが描く「最高のフロントになるため」の目標に対し、行動状況や報告などのやりとりを実施してきました。その為、顔を合わせると自然と笑顔や会話があり和やかな雰囲気です。

今回のテーマの中には、最高のフロントを目指すだけでなく、「傾聴する力」「人に伝える力」を身に付けていくという副題もあります。第2回目の今回は入社から3年未満の5名の方々に自由テーマで10分間のスピーチを行っていただきました。発表いただいた5名の中には人前で発表する経験が少ない方もおられたので、スピーチの準備も大変だったのではないのでしょうか。発表用のスライドを作成された方、原稿をしっかり作った方、立ち振舞い方を練習してきた方、皆さんそれぞれスピーチのやり方は違いましたが、何よりも10分間



という時間は思っていたより長かったと感じられたのではないかと思います。ですが、緊張の中でもさすが日ごろよりお客様に説明をしているフロントの皆様、時折顔を上げて聞き手の反応を見たり、興味を引く為に質問を投げかけてみたりと「伝える」という意識が伝わってきて、普段から丁寧にお客様に対応している姿を垣間見ることができた気がしました。

後半では、第1回目からのグループディスカッションのメンバーをシャッフルし、違うグループで改めて「最高のフロントになるため」の目標や行動指針を発表しました。メンバーが変わることで繰り返し目標について説明をしたことにより、何故この目標にしたのかを自分自身深掘りすることができました。また、違う目線からの質問やアドバイスをもらうことで、やるべきことが具体的になり、新しい方法に気づくきっかけにもなりました。

育成塾の楽しさは、違う環境で働く方の意見が良い刺激になり、自営業所で取り組むモチベーションに繋がっていくことです。次回の育成塾までに目標に対しての行動と自分自身はもちろんお客様からの反応の変化などを感じながら「最高のフロント」に繋げていきます。





## ホッとするあたたかいスクール作り

株式会社ITC  
西神ニュータウンテニスガーデン 好永 舞華



こんにちは、SDCグループ・株式会社ITCの好永舞華と申します。

フロント歴は準社員時代も合わせたら12年ほどになりますが、まだまだ勉強の日々を送っています。こんな私ですが、フロントスタッフとして大事だと思うことをこれまでの経歴と合わせて少し語らせていただきます。

実はこの12年の間に、3度の施設閉鎖を経験しました。

最初のテニススクールは2年勤めて閉鎖に、その次のスクールは5年で終了、その次は3年半で…、そして現在の所属施設に至ります。(近頃はクラッシャーなんて言われますが、決してそうではありません。)もともと期間が決まっていたりと、どれもやむを得ない事情でした。

入社して最初の施設ではお客様への心遣いや居心地の良い空間作りなど、フロントとして大切なことをたくさん教わりました。そのスクールは月末に茶話会ウィークがあり、休憩スペースにジュースやお茶をご用意し、レッスン後はお客様やコーチが集まって団らんするのが恒例でした。入会されて間もないお客様もすぐにその輪の中に入っておられ、テニススクールってこんなにもあたたかくて素敵な場所なんだと、すぐにこの仕事が好きになりました。私もよく茶話会にお呼ばれしたり、お客様とテニスをして楽しく過ごしていましたが、残念ながらスクールは閉鎖となってしまい、次の職場へ移るようになりました。

2つ目の施設は、都会のど真ん中にあり規模も大きく、フロントでは問い合わせの電話が常に鳴りっぱなし、何かしらの要件でお客様は絶えずお越しになる、とてもありがたいことですが、気が付いたら1日があっという間に終わっている、結局今日1日何してたっけ?という状態でした。そんな中、近畿テニス事業協会の接遇研修に参加させていただく機会があり、自分自身を客観的に見た時に、お客様に対する心遣い、笑顔、声のトーンなど、接客で大切なことが疎かになっていたことを自覚しました。状況を変えるために業務の見直しを進めて、特にお客様のご来場が多くなるレッスン開始の10分前にはお出迎えの体制を取れるように切り替えを行い、次第にお客様も気軽にフロントに立ち寄りお話しして下さるようになりました。お客様との距離が縮まり、より一層楽しく働いていましたが、残念ながら5年で終了に…。

その次の施設はオープン業務から携わり、3年半で閉鎖しました。こちらも思い出いっぱいの施設ですが、語るときりがないので是非またの機会にさせてください。

そんなこんなあって現在は、神戸市にある西神ニュータウンテニスガーデンに勤めています。これまで経験してきた4施設、どれもカラーは違う中で自分がやりたいことは自分次第でどうにかしていけるということと、その実現に向けて考えたり動いたりする楽しさと充実感を知りました。フロントスタッフとして大事なことは、説明の上手さももちろんそうですが、それ以上にどれだけ人に対してあたたかく接し、ホッとできる空間を作れるかだと思っています。

その為にはまずお客様一人ひとりのことを好きになることで、その一つとして日頃から心掛けていることが人のいいところ探しです。初めてお会いした人もそうでない人も、なるべくその人のいいところを探し出して、「素敵ですね」「すごいと思います」と伝えるようにしています。一緒に働くスタッフに対しても、日頃の感謝やお互いのいい部分を伝え合うことはとても大事だと思っています。毎月行っているフロントミーティングに“お互いのことを褒め合おうタイム”を取り入れました。確実に褒めてもらえるのは分かっていますが、これを始めてからはいつも気分よくミーティングを終わっています。(笑)

それとコミュニケーションで気を付けているのが、自分が話しやすいお客様とばかり話していないか?です。多くのお客様がいる中でよく周りに目を配り、お一人でいらっしゃる方にこそお声掛けしに行くこと、そのお客様と既存のお客様を結びつけてテニスの輪を広げるお手伝いをする、そんなこともフロントが担う大事な仕事だと思っています。最初はお一人で入会された方が、最終的には多くの人の輪の中に入って、仲間と心から笑っていらっしゃる、そんな姿を見た時がフロントスタッフとしてとても嬉しい瞬間です。

これからも多くの方に「ホッとするあたたかいスクール」を提供できるように、フロントのお仕事をまだまだ楽しんでいきたいと思っています。

最後までお読みいただきありがとうございました。

## 近畿テニス事業協会活動報告

報告者：近畿テニス事業協会  
事務局長 岡田 浩司

近畿テニス事業協会では、硬式テニスとソフトテニスのレッスン発表会、そしてピククルボールの講習会と体験会を行いました。

### ■近畿テニス事業協会 主催

第11回コーチ・ステップアップ・アカデミー

日時：2024年7月29日(月) 13:00～18:00

内容：「硬式テニス、ソフトテニスのレッスン発表会  
&ピククルボール講習会・体験会」

会場：ノアインドアステージ大阪阿波座校

講師：JPA 一般社団法人日本ピククルボール協会  
アスリート・コーチ(役員) 西村 尚也氏

参加事業所：10事業所30名(内、近畿外より1事業所  
2名、非加盟1事業所1名)

例年開催している、硬式テニスのレッスン発表に加え、今年はソフトテニスも加えました。最近、ジュニアの減少に伴いソフトテニスを導入する事業所が増えてきましたので、その参考になればとの思いでの企画です。日頃硬式しか目にしないコーチもおられますので、何かの参考になったのではないかと思います。

後半は、今注目のピククルボールの講習会と体験会を開催しました。(一社)日本ピククルボール協会の西村様にお越しいただき、種目の生立ちや基礎的なところから技術、最新の情報などをお聞きし、実際にゲームを行う事で楽しさと導入した際のメリットなどを感じていただけたと思います。各社様、皆いろんな状況があり、求めているもの、課題も様々なので関西のテニス界の普及が進むように今後も各種セミナーを企画し開催していきます。



集合写真



全体説明



硬式テニスの風景



ピククルボール風景

## 第4回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道 開催報告

北海道テニス事業協会 蒲生 清

コロナウィルスの影響で開催を見送っていた「テニス・トリプルス全国大会 in 北海道」ですが、北海道では3回目となる「第4回テニス・トリプルス全国大会」を6月29日・30日の両日、札幌市の屋内テニス施設「つどーむ」(6面)にて開催いたしました。

北海道大会はミックストリプルスで行われ、初日にベテラン(50歳以上)の部、二日目に一般の部が開催されました。開会式では野田照彦氏の豪快な開会宣言で幕を開け、大久保清一会長の挨拶の後、初めてトリプルスを経験する選手にも分かるように金子栄継氏からルール説明が行われました。

ベテランの部は15チーム57名、一般の部は19チーム73名が参加し熱戦が繰り広げられ、ベテランの部は「TYG」、一般の部は「TeamREC 上石神井」が優勝しました。大会結果の詳細は当協会のホームページに掲載されております。また常連のJTIA役員チームの活躍や、某女優の方の参戦も話題となりました。



この時期、北海道は初夏の陽気で一番過ごしやすい季節です。道外から参加された選手や関係者の皆様には、季節と食も楽しんで頂けたと思います。

来年は5月31日・6月1日に同会場での開催が決まっておりますので、道外から参加される方は早目の予約をお勧めします。皆様のご参加を、お待ちしております。

### ●大会概要

主催：公益社団法人日本テニス事業協会・北海道テニス事業協会

主管：公益社団法人日本テニス事業協会 テニス・トリプルス特別委員会

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

特別協賛：テニス用品会

協賛：ダイドードリンコ(株)、長永スポーツ工業(株)、(株)アルペン、(株)ビーシーセンター、その他企業

日程：2024年6月29日(土)

ベテランの部・50才以上

2024年6月30日(日)

一般の部

会場：コミュニティドーム「つどーむ」

札幌市東区栄町 885-1

種目：ミックストリプルス(男女混合、1チーム3名で編成するチーム戦)

試合使用球：グリーンボール

試合方法：(両日共に)前半/リーグ戦 後半/順位別トーナメント





●結果

【2024年6月29日(土) ベテランの部・50才以上】

- 参加チーム数 15チーム
- 1位/2位トーナメント  
優勝 TYG  
準優勝 Team TMG  
3位(2チーム) ONE WAY  
STA
- 3位/4位トーナメント  
優勝 ウイングウエストシニアZ  
準優勝 典子さま



【2024年6月30日(日) 一般の部】

- 参加チーム数 19チーム
- 1位/2位トーナメント  
優勝 TeamREC 上石神井  
準優勝 TeamREC しんゆり  
3位(2チーム) ONE WAY  
TOP インドアステー  
ジ札幌森林公園
- 3位/4位トーナメント  
優勝 STA  
準優勝 横山の金さん



# 上手いふりをする

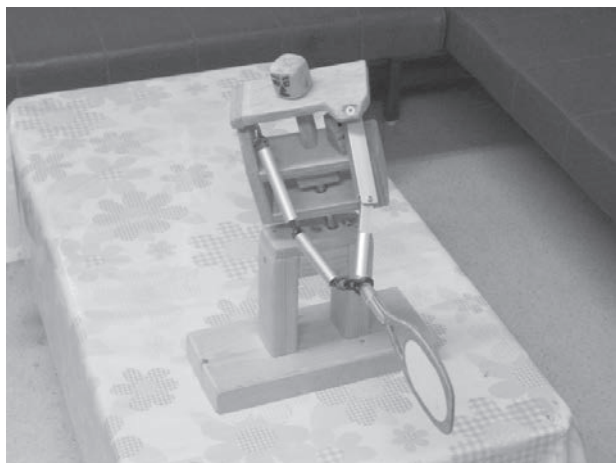
東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

先日、レッスンでフォアハンドを指導中、こんなアドバイスをした。「プロのふりをして素振りしてみてください。」3回くらい素振りしてもらい、次に「プロのふりをして打ってみてください。」「空振りしてもいいですよ。」そしたら、バシッと素晴らしいボールを打った。本人もびっくり。「上手い人のふりをすればうまく打てるのだから、しばらく上手いふりをしましょうね。」「そのうちに上手いふりなのか、うまいのかわからなくなりますから大丈夫ですよ。」

これはいったいどうゆうことなのだろうか。生徒さんの身に何が起こったのだろうか？ 実は、テニスファンの頭の中にはプロのイメージがたくさん入っている。プロの試合を見に行ったことがあるかもしれないし、テレビでもよく見ているのかもしれない。もちろん、自分の近くにいる上級者やカッコいいコーチでもいいわけだから、頭の中にプロの歩き方やサーブへの反応、小手先ではなく腕全体、全身で大きくスウィングする姿がイメージとして入っている。だからそのイメージになりきってプロを演じきってしまったのだろう。

ココでもう一つの要素、私の布石が「空振りしてもいいですよ。」プロなら、「私がエラーするわけがない。私がエラーしたら仕方がない。」という気持ちで打っている。アマチュアに対して、この気持ちに安心して入るためのアドバイスが、一見真逆の「空振りしてもいいですよ。」なのだ。ところで、これと同じような設定なのだが、もう少し凝ったやり方も紹介しておこう。それは、映画『テニスの女王』撮影シーン。「今から映画の撮影をするので、テニスの女王になりきって、フォアハンドを打ってくださいね。カメラはあそこです。ボールは空振りしても、エラーしても、後からCGで入れますから大丈夫ですよ。」もちろんこの後、素晴らしいショットが炸裂する。私は「上手い」と叫ぶ。

さて、どうしてイメージに入りこんだだけでプロのよ



うに打てたのだろうか？それはフォームというのはイメージだということ。頭の中にフォームのイメージがあり、打球するごとに修正され書き込まれていく。もちろん、プロのプレーを見た時も自分の頭の中にイメージとして残り、それを実行したときに自身のフォームとして書き込まれていく。

このイメージだが、自身のフォームだけではテニスとして完結しない。相手ボールの飛行線やそのタイミングのイメージ、自身の打球のスピード、方向、スピンのイメージ。さらに細かいことをいうと、打球に自身の位置を合わせるイメージ。インパクトの感触や打球音までも、すべてイメージとして頭の中に入っている。

我々、テニスコーチとしてはつついフォームという形を教えたがるのだが、実はフォームは頭の中にイメージとしてあるのだということを知ってほしい。形を見せることしかできないスジガネ君が言うのだから間違いない。逆に、「こんな単純な動きしかできないスジガネ君をイメージすればプロのフォームになるぞ」と叫んで筆をおこう。



## 2024年11月1日から施行される フリーランス保護新法について

近年、柔軟な働き方の一つとして業務委託や個人事業主を含むフリーランスを選ぶ人が増えてきていますが、テニ事業も例外ではないのでしょうか。

一方で、一般的にはフリーランスは企業に対して弱い立場に置かれることが多く、「報酬の不払い」や「ハラスメント」など、業種を問わず様々なトラブルが発生していることが問題視されていました。

このような背景の中生まれたのが11月から施行される「フリーランス・事業者間取引適正化等法（フリーランス保護新法）」です。今回の法施行によってフリーランスとの「取引の適正化」はもとより、育児介護に係る配慮や、ハラスメント対策といった

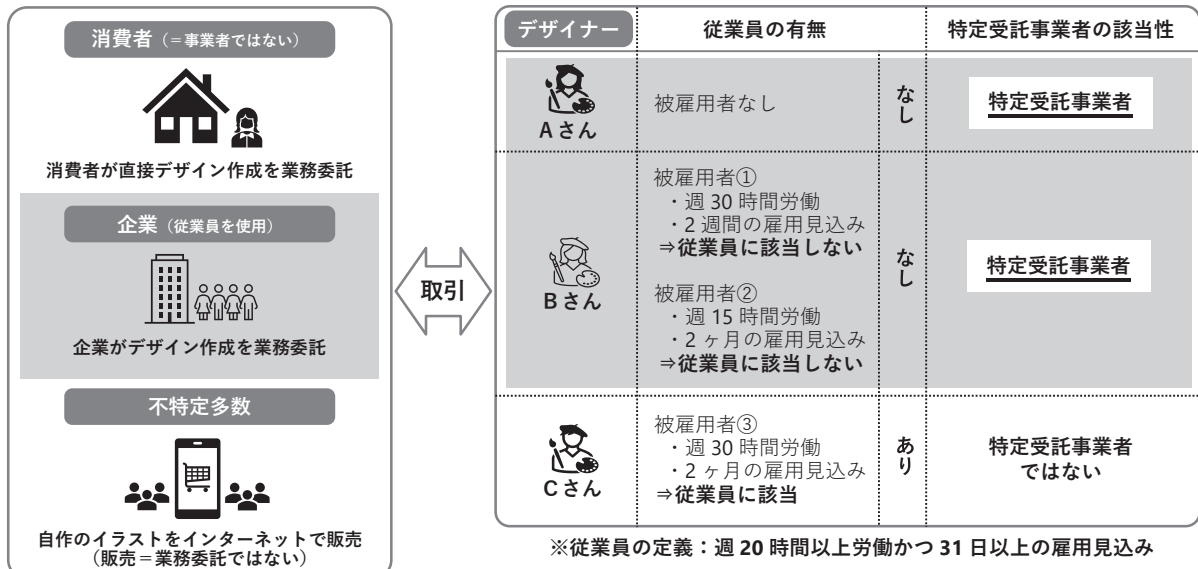
フリーランスに対する「就業環境の整備」までが企業に求められることとなります。

### フリーランス・事業者間取引適正化等法 （フリーランス保護新法）の概要

#### 【第2条：新法の適用対象】

フリーランス新法では、その適用対象となるフリーランスを「特定受託事業者」という用語で表現しています。特定受託事業者とは、業務委託の相手方である「事業者であって従業員を使用しないもの（法人の1人代表含む）」を指します。また、対象となる取引は、事業者間のB to B取引のみです。

#### 【例：フリーランスとして働くデザイナー】



上図において、**部分がフリーランス新法の適用対象となる取引です。**

今回の解説記事では、これ以降、フリーランスという用語は「特定受託事業者」を指すものとします。

#### 【第3条：書面による契約条件の明示義務】

フリーランスに業務委託をする場合は、書面またはメール等電磁的方法（明示方法については、発注

事業者が選択可）により取引条件を明示しなければなりません。

明示すべき事項	
①業務委託事業者および特定受託事業者の商号、名称等	⑤給付・役務提供の場所
②業務委託をした日	⑥給付・役務に検査をする場合は、検査完了期日
③フリーランスの給付（提供される役務）の内容	⑦報酬額・支払期日
④給付受領日・役務提供日	⑧現金以外の方法で報酬を支払う場合の方法

**【第4条：60日以内の報酬支払】**

業務委託事業者は、フリーランスより給付を受領した日（または役務を提供された日）から60日以内の報酬支払期日を設定し、支払わなければなりません。

**【第5条：禁止事項】**

フリーランスに1か月以上の業務委託をしている発注事業者は、①～⑤の行為をしてはなりません。また、⑥・⑦の行為によってフリーランスの利益を不当に害してはなりません。

禁止事項	条項	解説
①フリーランスに責任がないにもかかわらず受領拒否	1項1号	一方的な発注の取消し、納期の延期などで納品物を受け取らないこと等です。
②フリーランスに責任がないにもかかわらず報酬減額（発注時に決定した報酬を発注後に減額すること）	1項2号	協賛金の徴収、原材料価格の下落など、減額の理由や方法、金額にかかわらず、減額行為が禁止されます。また、減額についてあらかじめ合意があったとしても、フリーランスに責任のない理由に基づく場合は違反となります。
③フリーランスに責任がないにもかかわらず返品すること	1項3号	発注した物品等を受領後に、一方的に返品することです。
④通常支払われる対価に比し著しく低い報酬の額を不当に定めること（いわゆる買ったたき）	1項4号	「通常支払われる対価」とは、同種又は類似品等の市価のことです。具体的には、以下のような要素を総合考慮して決定します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・対価の決定方法</li> <li>・差別的であるかなど対価の決定内容</li> <li>・同種又は類似品等の市価との乖離状況</li> <li>・給付に必要な原材料等の価格動向</li> </ul>
⑤正当な理由なく自己の指定する物の購入・役務の利用を強制すること	1項5号	フリーランスに発注する物品の品質を維持するためなどの正当な理由がないのに、発注事業者が指定する物（製品、原材料等）や役務（保険、リース等）を強制して購入、利用させることです。
⑥フリーランスに経済上の利益を提供させ、その利益を不当に害すること	2項1号	報酬の支払とは独立して行われる、協賛金などの要請が該当します。
⑦フリーランスに責任がないのに給付内容を変更し、または、やり直させ、その利益を不当に害すること	2項2号	「発注の取消し」、「受領した後にやり直しや追加作業を行わせる」等の場合に、フリーランスが作業に当たって負担する費用を発注事業者が負担しないことなどが該当します。

**【第12条：募集情報の的確表示】**

広告等により、フリーランスの募集情報を提供す

るときは、虚偽の表示等をしてはならず、正確かつ最新の内容に保たなければなりません。

＜法違反となる例＞

- 意図的に実際の報酬額よりも高い額を表示する（虚偽表示）
- 報酬額の表示が、あくまで一例であるにもかかわらず、その旨を記載せず、当該報酬が確約されているかのように表示する（誤解を生じさせる表示）
- 業務に用いるパソコンや専門の機材など、フリーランスが自ら用意する必要があるにもかかわらず、その旨を記載せず表示する（誤解を生じさせる表示）
- 既に募集を終了しているにもかかわらず、削除せず表示し続ける（古い情報の表示）

【第 13 条：育児介護等と業務の両立に対する配慮】

6 か月以上の期間行う業務委託に従事するフリーランスが、育児介護等と両立して業務を行えるよう、

フリーランスからの申出に応じて必要な配慮をしなければなりません。

＜必要な配慮の具体例＞

- フリーランスが妊婦健診を受診するための時間を確保できるようにしたり、就業時間を短縮したりする
- 育児や介護等と両立可能な就業日・時間としたり、オンライン業務を可能としたりする

【第 14 条：ハラスメント対策に係る体制整備】

フリーランスへのハラスメント行為に対応するた

めの相談体制整備等の措置を講じなければなりません。

具体的には、男女雇用機会均等法（セクハラ・マタハラ）、労働施策総合推進法（パワハラ）、育児・介護休業法（マタハラ）等に基づく指針により定められている内容（方針の明確化、方針の周知・啓発、相談に対応するための体制整備、ハラスメント発生時の適切な対応）と同様です。法律に基づいて、現在雇用する社員に対して実施している措置を、フリーランスにも適用することで対応可能です。

【第 16 条：中途解除等の事前予告・理由開示】

6 か月以上の期間行う業務委託に係る契約を中途解除する場合等には、原則として、中途解除日等の 30 日前までにフリーランスに対し予告しなければなりません。

違反行為への対応

取引において違反行為があった場合、フリーランスは公正取引委員会、中小企業庁、厚生労働省に、その旨を申し出ることが可能です。そして調査結果やその後の対応によっては「命令・公表」、さらに「50 万以下の罰金」が科せられることもあります。

◎本法における契約や報酬の支払い等の「取引の適正化」については、既に多くの会社でご対応いただけている部分かもしれませんが、しかし、育児や介護・ハラスメントにかかる「就業環境の整備」に関しては、従業員と同じような取扱いが求められる部分もありますので、「フリーランス」と「従業員」との違いをこれまで以上にはっきりと区分・整理した上で、それぞれに適切な就業管理を行っていくことが求められます。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

（担当：福井 / 野堀 / 金子）

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：kfukui@proggest-sharou.or.jp/

snobori@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。

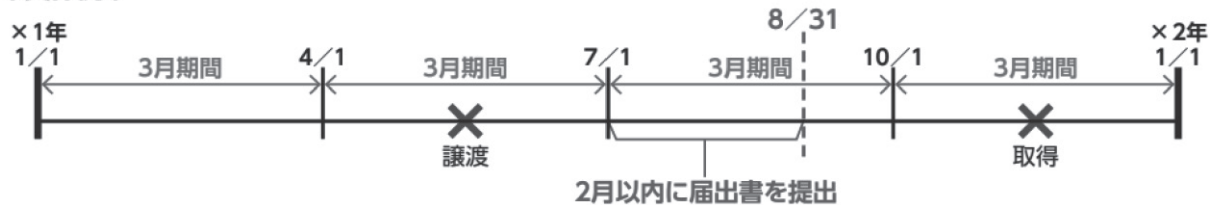
■事業用資産の買換特例について

令和6年4月1日より事業用資産（長期保有資土地）等の買換の場合に課税の特例措置にかかる届出要件が追加となりました。以下追加された届出要件の内容及び事業用資産の買換特例の概要について、記述いたします。

【令和6年4月1日以後の取引に追加された届出要件】

同一年内（法人の場合は同一事業年度内）に譲渡資産の譲渡と買換資産の取得をした場合に、制度の特例を受ける為には、譲渡の日または取得の日のいずれか早い日を含む3月期間の末日から2月以内に、一定の事項を記載した届出書を納税地の所轄税務署長に提出しなければなりません（法人税についても同様）。

〈具体例〉



※同一年内に譲渡と取得が行われなくなった場合、改正前と同様、別途一定の手続きが必要となります。

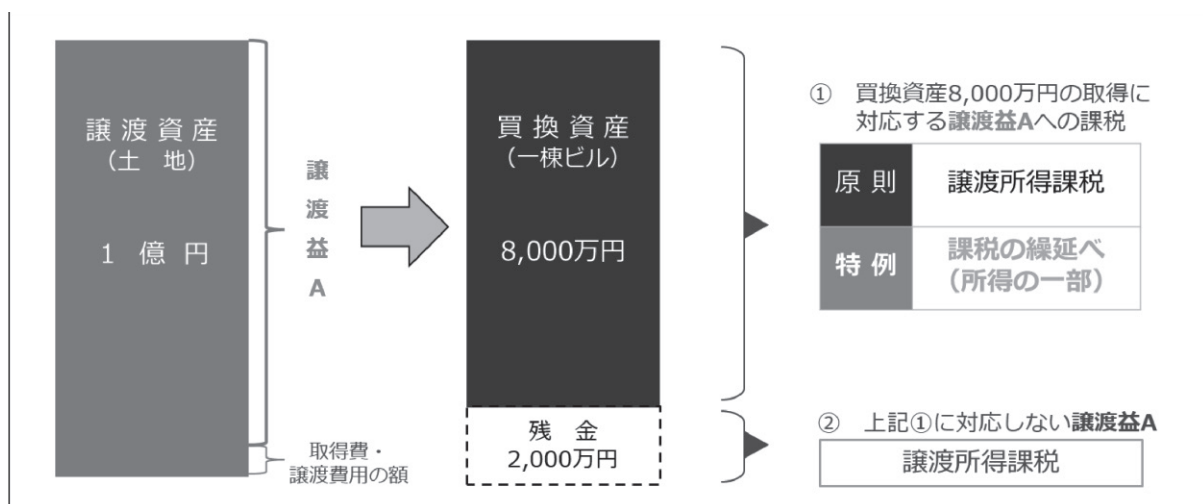
【特例措置の概要について】

■制度の概要

個人（法人の場合も同様）が、その年の1月1日

において所有期間が10年超の国内の土地等を譲渡し、特定の資産を取得する場合には、その譲渡益の原則80%を将来に繰り延べることができます。

土地（譲渡対価1億円）を譲渡し、一棟ビル（購入対価8,000万円）を取得した場合



1. 土地を譲渡

2. 一棟ビル取得（買換え）

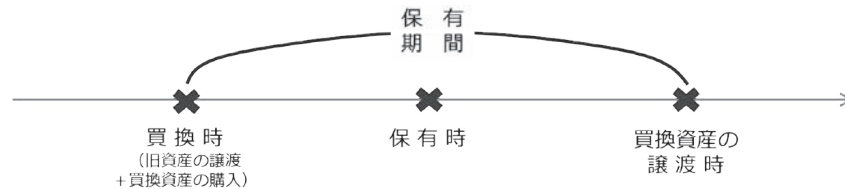
3. 土地の売却（左記1）に係る譲渡益及び課税の繰延べに対応しない譲渡益A(上記②)への課税（税率20.315%）

※譲渡資産及び買換資産には適用要件がございます。詳細は顧問税理士や税務署へご確認ください。

### ■課税の繰り延べのメリット・デメリット

課税の繰り延べとは、あくまでも課税の延期にすぎません。繰り延べられた課税も、将来的には実現し課税されます。課税がされないこととなる、非課税や免除とは異なります。

課税の繰り延べは、必ずしも適用を受けたほうが有利とは限りません。各時点ごとのメリット・デメリットを分析したうえで、適用の有無を判断する必要があります。



買換え特例の適用の有無	買換時	保有時	買換資産の譲渡時
適用した場合	譲渡益が圧縮され、所得税が減少する分、手元資金が増加。 ⇒買換資産の手元資金を多く残すことができる。	減価償却資産の場合、取得費が圧縮され減価償却費が少なくなるため、保有期間の所得税額が増加。 ⇒キャッシュフローが悪くなる	買換時に取得費が圧縮されている分、譲渡益が多くなり、所得税が増える。 ⇒手取が少なくなる。
適用しない場合	譲渡益が圧縮されず、所得税の減少は無い。 ⇒手残り(手元資金)が納税後の残額になる。買換え資産を特例を適用した場合と比べて手元資金は少なくなる。	減価償却資産の場合、取得費は圧縮されず、減価償却費に影響はない。 ⇒キャッシュフローに影響なし	買換時に取得費が圧縮されていない分、譲渡損益に影響はない。

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

### 東京大神宮 2 題

姪っ子は 2018 年、飯田橋にある東京大神宮（とうきょうだいじんぐう）にて結婚式を挙げた。その時、彼女の中学時代の恩師がこんな祝辞を述べた。

新婦が読売こども記者だった時に、ある小説家の取材をすることになったが何を質問したらよいか相談に来てくれた。自分がその小説家の大ファンだと言ったら、～先生へと書いたサインをもらって来てくれた。

そのことを家族に話したら、娘が「お父さん、いい生徒さん持ってるんだね！」と言ってくれた。また数年後、その小説家が学校に講演に来てくれた時にサインを見せると、「先生、いい生徒さんをお持ちですね。」と言ってくれた。

自分の生徒を褒められることはこんなに嬉しいことなんだと思った。

同時に、幸せてふわふわしてるけど、人と分かち合えた時に形になる、喜びになるものなのだと思った。

親戚一同、号泣。

ふと見ると、そばに立っていた 50 歳くらいの男性ウエイターも涙を拭いていた。

招待されたお客さまだけでなく、式場スタッフとも幸せを分かち合えたこの光景を見て、ますます幸せな気持ちになった。

さてその帰り、私たち家族がエレベーターに乗ったら、突然娘が大きな声を出した。

「このボタン大きい！」

停止階を押すためのボタンが 10cm × 10cm くらいで、違和感がある程デカかった。

するとエレベーターを操作してくれていた和服を着た従業員のお婆さんがこう言った。

「そうなんですよ。私ら従業員みんな年寄りなものですから…。」

みんな笑った。お婆さんのユーモアは、エレベーターの中にいる全員を幸せな気持ちにさせてくれた。

学生時代、フミヤテニススクール桜台会場で 4 年間アルバイトコーチをしていた。

始めは話せる人もいなかったの、事務所に掲示してあった「コーチ心得」という掲示物をひたすら眺めていた。

「コーチ心得」は 10 ヶ条だったが、その後約半世紀に渡りずっと私のレッスンでの心得だった。その中にこれがあった。

「ユーモアとゆとりのレッスン」

レッスンをやってる時は「鉄板ネタ」をいくつも持っていて生徒さんを笑わせてたけど、レッスンをしなくなった今でもユーモアは使ってる。

例えばフロントアルバイトさんがシフトの足りてないところに無理して入ってくれた時に、本人のところへ行って、「ありがとう！泣かせてください！」って言いながら、涙をふくマネをすることになっている。

「シフト入ってくれてありがとう！泣きにきました！」って言いながらフロントに入ると、近くにいるみんなまで笑ってくれる。ユーモアを分かち合って幸せな気分になる。

しかし最近ではそれをやると「涙が出てませんよ」って突っ込まれたり、「この間泣いていただきました！」って笑顔で言われたり、それでも分かち合って幸せな気分になる。

みんなが心の中で本当はどう思っているのか、それは分からない。

マナーとして笑ってくれているだけかもしれないが、それでも確実にユーモアを分かち合って幸せな気分になっている。

1. 幸せて、他人と分かち合えた時に形になる。
2. ユーモアで幸せな気分になる。

それを 1 日で教えてくれた 2018 年の東京大神宮。姪っ子の中学時代の先生と従業員のお婆さんは、私に大切な気づきを与えてくれた。

そして改めて思うのは、人の話や日々の出来事からも、いろいろ大切なことを感じたり、学んだり、考えたり出来るっていうこと。

だから、皆さん！

日々起きたことをノートに書いて、感想や気づいたことを書くのです！

必ずや東京大神宮の神様があなたの人間性を高めてくださいます。

# JTIA賛助会員のご紹介

## ■特別賛助会員 (50 音順)

株式会社青山財産ネットワークス	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	Tel. 03-6439-5803 担当 山崎 陽介
Gift Your Life 株式会社	生命保険・損害保険の販売、証券仲介業、不動産仲介業
〒104-0061 東京都中央区銀座 3-13-19 東銀座 313 ビル 6F	Tel. 03-6264-4731 担当 細田 俊行
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-2-10 坂田ビル 5 階	Tel. 03-6202-0757 担当 片岡 友洋
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	通信事業、ソリューションサービス事業（スマートテニスレッスン等）他
〒108-0075 東京都港区港南 1-7-1	Tel. 03-6714-8700 担当 成田 治樹
ダイドードリンコ株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	Tel. 03-5730-1213 担当 佐藤 孝彦
タロスカイ株式会社	WordPress のホスティング、運用保守等、Web メディア運営サポート業務
〒162-0842 東京都新宿区市谷砂土原町 3-4-2 市ヶ谷グリーンプラザ 401	Tel. 03-5839-2760 担当 井上 桂子
株式会社ダンロップスポーツマーケティング	スポーツ用品メーカー
〒108-0075 東京都港区港南 1-6-41 品川クリスタルスクエア 7F	Tel. 03-5539-8978 担当 西村 健
長永スポーツ工業株式会社	スポーツ施設の企画・設計・施工
〒157-0073 東京都世田谷区砧 1-13-4	Tel. 03-3417-8111 担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売
〒181-0003 東京都三鷹市北野 4-1-25	Tel. 03-5314-3734 担当 中山 和義
株式会社日本トリム	電解水素水整水器の販売
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-2-22 ハービス ENT オフィスタワー 22F	Tel. 06-6456-4630 担当 高橋 潤
株式会社ネスティ	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等
〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-9-4 五反田宏陽ビル 7F・8F	Tel. 03-3473-5168 担当 吉田 浩道
株式会社 hacomono	ウェルネス産業向けオールインワン基幹システム「hacomono」の開発・提供
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 2-34-17 住友不動産原宿ビル 5F	Tel. 03-6778-4949 担当 工藤佳奈江
株式会社ビーシーセンター	ASP による会員管理システム & e-ラーニングシステム等
〒271-0052 千葉県松戸市新作 240-3 プレメンスト 401	Tel. 03-3209-6111 担当 高山 純寛
社会保険労務士法人プロジェクト	日常の労務問題等に関する相談等
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 7F	Tel. 03-6439-5585 担当 福井 一弥
ヨネックス株式会社	テニス用品メーカー
〒113-8543 東京都文京区湯島 3-23-13	Tel. 03-3839-7120 担当 三浦 貴行

## ◆協力賛助会員 (50 音順)

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

## □賛助会員 (50 音順)

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

株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、webマーケティング
株式会社 cielo azul	HP 制作・Web 集客コンサルティング・Web オウンドメディア運営
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
泉州数物株式会社	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
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
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
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

## お願い

JTIA News! 1号から4号をお持ちで貸与いただける方がいらっしゃいましたら下記事務局までご連絡いただけますでしょうか。よろしくお願いたします。

## 編集後記

皆さんこんにちは。US オープンとパラリンピックがほぼ同時に終わり、いよいよアジアのテニスシーズンになりましたね。

US オープンでは、16歳の園部八奏選手がジュニア女子シングルスでグランドスラムでは14年ぶりに見事決勝まで勝ち上がり準優勝、坂本怜選手はジュニア男子ダブルスで見事優勝、こちらも10年ぶりの快挙でした。そして車いすテニス・ジュニア女子では高室侑舞選手がグランドスラム史上日本人として初の単複優勝を果たしました。

パラリンピックでは、上地結衣選手がシングルスと田中愛美選手と組んだダブルスで見事金メダルを獲得しました。また小田凱人選手はシングルスで金メダル、三木拓也選手と組んだダブルスで銀メダルを獲得しました。

皆さんも日本人選手達の活躍に本当に大きな力をもらったのではないのでしょうか。個人的には、上地結衣選手は20周年の記念誌作成時にインタビューをさせていただきましたので、その瞬間は涙なしでは見ることが出来ないぐらい感動しました。

実は今回 JTIA News! はお陰様で記念すべき100回目の発行を迎えることが出来ました。今まで支えてくださった事務局の皆様を始め、ご協力いただいたすべての皆様に、改めて心より感謝を申し上げます。

日本のテニスがますます盛んになるよう皆さんで盛り上げていきましょう！

## JTIA News! 2024.9 Vol.100

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2024年9月30日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-5577-7361

FAX.03-5577-7362

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町1丁目

10番1号 サクラビル4階

<https://jtia-tennis.com>

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