

謹賀新年



Contents

■ 会長挨拶..... 2	■ コーチ部会報告..... 32
■ レジャー白書2024からの抜粋報告..... 3	■ フロント部会報告..... 34
■ 第35回日本テニス産業セミナー開催要項..... 10	■ Let's Enjoy Front!..... 36
■ TOPGUN PROJECT 2024報告..... 12	■ コーチング研修会開催報告..... 37
■ 2024有明チームテニスコンペティション開催報告..... 16	■ 近畿テニス事業協会活動報告..... 38
■ 2024年「テニスの日」活動報告書..... 18	■ 中国テニス事業協会活動報告..... 40
■ 2024キッズ&ジュニアテニスカーニバル開催報告..... 20	■ アメリカテニス業界ニュース..... 42
■ テニスプロデューサー講習会&試験開催報告..... 22	■ スジガネ君、テニスを語る..... 44
■ テニスプロデューサー紹介..... 24	■ 人事・労務コラム..... 45
■ 安全委員会通信 Vol.52..... 25	■ 税制コラム..... 48
■ 安全・危機管理セミナー開催報告..... 27	■ 庭球人語「「非効率」がもたらすもの」..... 50
■ クラブ部会・後継者の会報告..... 29	■ 賛助会員名簿..... 51
■ スクール部会報告..... 30	■ 編集後記..... 52
■ マネージャー部会報告..... 31	

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、事業協会に対しまして多大なるご支援ご協力を賜りまして心から御礼申し上げます。

近年の地球温暖化の影響による異常気象は昨年も相変わらず全世界に影響を及ぼし日常生活にも支障を来す程でありましたが、皆様方に於かれましては無事に新年を迎えられた事とお喜び申し上げます。

事業協会の研修等の事業は各部会、委員会共に神田の当協会事務所の会議室の利用と Zoom を利用してのハイブリッドも併用し、有明テニスの森公園も普及活動を中心に最大限利用し多

くの成果を得る事が出来ました。

他の活動も各地域の活動と共に全国の会員様のご協力の下多くの成果と共に終えることが出来、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パリオリンピック・パラリンピックで多くの競技がメダルを獲得し大活躍をしました。テニスはメディアへの露出が少ない事もあり、特にこれからのスポーツ界を支えるお子様達の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も全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。

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活動で、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日々の活動の中で支え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る所存であります。

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2024からの抜粋報告

過日、編集、発売されました「レジャー白書2024」（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2024は1冊8,000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次のとおりである。

- 参加率・・・ある余暇活動を、2023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、2023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、2024年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口9,740万人（男性4,852万人、女性4,888万人）を掛け合わせて推計。性・年代別構成比は性・年代別参加率に性・年代別の人口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：2023年の余暇市場動向 ～市場規模71兆2,140億円、前年比13.4%増加～

2023年の余暇市場は71兆2,140億円で前年比13.4%増加し、コロナ禍前の2019年比で98.5%の水準まで戻った。コロナ禍で大きく落ちた分野の急速な回復が続き、逆にコロナ禍の特需で伸びた分野は反転して落ちた。コロナ禍前からみられコロナ禍で加速したレジャー活動のネット化、デジタル化の傾向は、伸び率は落ちても関連分野の増減に表れている。

スポーツ部門（前年比3.6%増）は、コロナ禍が明けて活動が正常化し、さまざまな球技スポーツ用品が伸びた。スポーツ施設・スクールは、フィットネスクラブやゴルフ場、スキー場（索道収入）、ボウリング場が堅調で、スポーツ観戦も大きく伸びた。逆に、コロナ特需で伸びたゴルフ練習場やキャンプ用品、釣具、スポーツ自転車は反動減となった。

趣味・創作部門（前年比1.7%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）の伸び率が落ちついたものの堅調を維持した。コロナ禍で一時大きく落ち込んだ、映画、音楽会、演劇などの鑑賞レジャーは総じて回復基調が継続した。

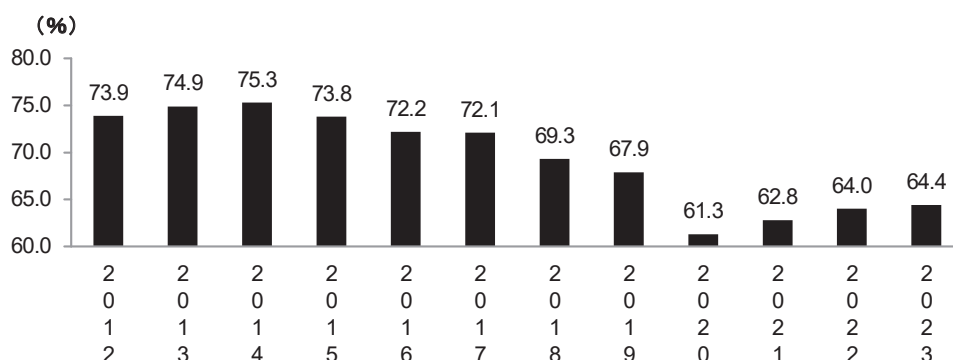
娯楽部門（前年比12.6%増）は、テレビゲーム・ゲームソフト、ゲームセンター・ゲームコーナーが増加したが、成長を続けてきたオンライン・ソーシャルゲームはわずかながらマイナスが続いた。パチンコ・パチスロは長期低迷から脱却しプラスとなった。公営競技（中央競馬、地方競馬、競輪、オートレース、オートレース）はプラス成長を維持。外食やカラオケは順調に回復した。

観光・行楽部門（前年比32.1%増）は、国内旅行需要の高まりにインバウンド効果が加わりホテルや遊園地・レジャーランドが急速に回復した。旅行業はこれまで回復が遅れていた分、2023年に大きく戻した。鉄道や国内航空も大きく伸びた。会員制リゾートクラブは一桁成長。自動車は伸びたが、二輪自動車はマイナスとなった。全体的には堅調である。（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



2023年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	318,755	▲4.2
食料	84,552	▲2.9
住居	18,971	▲9.2
光熱・水道	23,566	3.4
家具・家事用品	12,855	▲8.3
被服及び履物	11,344	▲3.0
保健医療	13,515	▲3.2
交通・通信	51,199	▲1.5
教育	16,838	▲8.2
教養娯楽	31,149	0.4
教養娯楽用耐久財	2,420	▲7.8
教養娯楽用品	7,837	▲4.1
書籍・他の印刷物	2,555	▲6.5
教養娯楽サービス	18,338	4.7
宿泊料	2,536	6.3
バック旅行費	2,070	-
月謝類	3,676	▲7.0
他の教養娯楽サービス	10,055	4.2
その他の消費支出	54,766	▲10.6
平均消費性向(%)	64.4	0.4

（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]

2023年の勤労者世帯（2人以上の勤労者世帯、平均世帯人員3.23人）の平均実収入（1か月間あたり）は608,182円で、前年に比べ実質5.1%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、494,668円となり、前年に比べ実質4.8%減少した。実収入、可処分所得ともに前年に続いて減少となった。

[家計消費]

2023年の1世帯当たり1か月間の消費支出の合計は318,755円となり、前年に比べ実質4.2%減少した。2021年、2022年と増加が続いていた消費支出だが、2023年は減少に転じている。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は64.4%となり、前年に比べ0.4ポイント上昇した。平均消費性向は2021年以降3年連続で上昇となった。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「光熱・水道」の3.4%増、「教育娯楽」の0.4%増である。「食料」「住居」「家具・家事用品」「被服及び履物」「保健医療」「交通・通信」「教育」「その他消費支出」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」、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「他の教養娯楽サービス」）の伸び率はプラスとなった一方、「教養娯楽用耐久財」（テレビ、携帯型音楽・映像用機器、ビデオレコーダー・プレイヤー、パソコン、カメラ、ビデオカメラ、楽器など）、「教養娯楽用品」（文房具、スポーツ用品、ゲーム機、ゲームソフト、その他玩具、CDやDVD、ペット用品、園芸用品など）、「書籍・他の印刷物」（新聞、雑誌、書籍など）の伸び率はマイナスとなっている。

月別にみると、1月、2月は前年同月比プラス、その他の月はマイナスとなった。

2023年の実収入における名目増加率、実質増加率、消費支出の実質増加率はいずれもマイナスとなった。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。

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
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
2023	608,182	494,668	▲1.5	▲1.2	▲5.1	▲4.8

2023年の余暇時間と余暇支出 ～時間的ゆとり感は前年並み、支出はプラスに～

「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20.0%となり、前年(20.8%)を0.8ポイント下回った。余暇時間が「減った」とする人は16.9%で、前年の18.0%より1.1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3.1となり、前年のプラス2.8より僅かに上昇した。時間的なゆとり感指数は2019年以降プラスに転じ、2020年にピークとなったのち低下傾向にあったが、2023年は2022年とほぼ同程度となった。

男女別にみると、男女とも時間的なゆとり感指数はプラスとなったが、前年と比べると、男性は1.8の低下、女性は2.3の上昇となった。年代別にみると男性の30代、40代、50代、女性の20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30代、40代、70代、女性の30代から70代では上昇、他の年代では低下している。

コロナ禍のはじまりである2020年から2022年にかけて、働き方や生活スタイルの変化により余暇時間に対する回答者の比率は大きく上下したが、2022年以降は2019年と同程度の水準となっている。

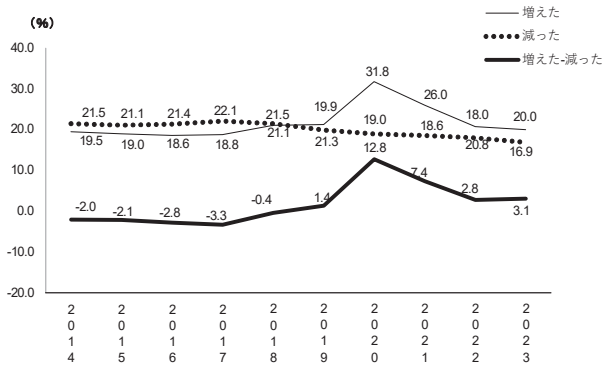
[余暇支出]

余暇支出が「増えた」とする人は25.4%となり、前年の22.3%より3.1ポイント上昇した。「減った」とする人は19.9%となり前年の24.5%より4.6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、プラス5.5となり、前年のマイナス2.2から7.7ポイントの上昇となった。

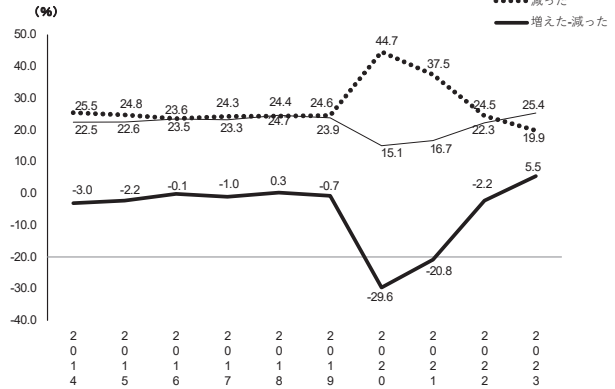
男女別にみると、男性はプラス3.5、女性はプラス7.4となった。男女とも前年と比べ上昇しているが、特に女性に大幅な上昇がみられる。年代別でみると、男性の30代、40代、50代、女性の30代がマイナスとなっている。前年と比べると、男性の20代、30代、女性の10代では低下、他の年代では上昇している。

支出面でのゆとり感指数はプラスに転じ、コロナ前の水準を上回った。

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 ～「動画鑑賞」「テニス」「テレビゲーム」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た種目について分析を行った。

2019年から2023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「動画鑑賞（レンタル、配信含む）」で、コロナ禍前の2019年と比べ13.2回の増加となった。

続く2位は「テニス」、3位は「テレビゲーム（家庭での）」、4位は「水泳（プールでの）」、5位は「写真の制作」となっている。上位5種目は2019年と比べると8回以上の増加、特に2位の「テニス」までは10回以上の増加となっている。

年間平均活動回数が増加した上位20種目（2019年～2023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→2023年の年間平均費用の変動（千円）
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2019年→2020年	2020年→2021年	2021年→2022年	2022年→2023年	2019年→2023年	
1 動画鑑賞（レンタル、配信含む）	45.2	51.7	53.5	54.5	58.4	6.5	1.8	1.0	3.9	13.2	3.4
2 テニス	23.8	29.7	27.0	36.9	35.5	5.9	-2.7	9.9	-1.4	11.7	10.4
3 テレビゲーム（家庭での）	42.1	47.4	49.4	47.9	50.7	5.3	2.0	-1.5	2.8	8.6	5.8
4 水泳（プールでの）	21.7	29.4	27.7	29.1	30.0	7.7	-1.7	1.4	0.9	8.3	6.1
5 写真の制作	20.5	24.7	23.4	28.3	28.6	4.2	-1.3	4.9	0.3	8.1	3.5
6 トレーニング	52.1	56.3	60.1	58.6	59.4	4.2	3.8	-1.5	0.8	7.3	▲8.0
7 サイクリング、サイクルスポーツ	29.9	33.6	36.3	32.8	37.0	3.7	2.7	-3.5	4.2	7.1	3.1
8 麻雀	11.6	16.5	18.0	23.2	18.7	4.9	1.5	5.2	-4.5	7.1	1.5
9 動画の製作・編集	13.6	17.6	14.8	19.7	20.6	4.0	-2.8	4.9	0.9	7.0	10.9
10 ヨガ、ピラティス	36.2	41.0	42.8	46.5	43.0	4.8	1.8	3.7	-3.5	6.8	0.7
11 スポーツ観戦（テレビは除く）	11.4	15.6	17.8	15.3	17.6	4.2	2.2	-2.5	2.3	6.2	1.9
12 ジョギング、マラソン	36.1	37.2	38.5	38.5	41.0	1.1	1.3	0.0	2.5	4.9	0.1
13 読書（仕事、勉強などを除く娯楽としての）	47.9	52.8	53.1	49.6	52.6	4.9	0.3	-3.5	3.0	4.7	1.7
14 趣味工芸（組みひも、ペーパークラフト、革細工など）	17.8	15.3	17.5	16.6	22.0	-2.5	2.2	-0.9	5.4	4.2	1.4
15 サッカー	17.2	19.0	17.1	17.3	21.3	1.8	-1.9	0.2	4.0	4.1	▲3.7
16 文芸の創作（小説、詩、和歌、俳句など）	19.9	20.6	24.7	24.9	24.0	0.7	4.1	0.2	-0.9	4.1	0.8
17 ウォーキング	49.3	51.3	55.9	53.8	53.4	2.0	4.6	-2.1	-0.4	4.1	1.3
18 ゴルフ（コース）	13.3	14.9	17.2	14.6	17.3	1.6	2.3	-2.6	2.7	4.0	21.0
19 料理（日常的なものは除く）	27.5	29.5	30.4	30.0	31.5	2.0	0.9	-0.4	1.5	4.0	1.2
20 卓球	12.5	14.4	14.1	14.4	16.4	1.9	-0.3	0.3	2.0	3.9	▲0.1

（注1）2019～2023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2023年）の降順。

年代別構成比をみると、若年層の割合が最も大きいのは「サッカー」で、次いで「卓球」「動画の制作・編集」「文芸の創作（小説、詩、和歌、

俳句など）」「テニス」であり、20代以下が約40%以上を占めた。

参加人口の性・年代別構成比（2023年）

(%)

種目名	参加人口 (万人)	男性									女性						
		男性計	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	女性計	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代
テニス	330	59.5	11.7	13.5	7.2	4.5	6.3	5.4	10.8	40.5	11.7	2.7	2.7	7.2	3.6	5.4	7.2
ゴルフ（コース）	530	85.5	1.7	4.5	11.2	14.5	16.2	16.2	21.2	14.5	1.1	1.7	0.0	3.4	2.8	1.7	3.9
ゴルフ（練習場）	510	82.1	2.9	6.9	10.4	14.5	12.7	13.9	20.8	17.9	2.3	2.9	1.2	2.9	2.3	4.0	2.3
バドミントン	520	46.0	18.8	9.7	5.7	4.5	2.8	0.6	4.0	54.0	21.0	9.1	4.5	9.7	3.4	2.8	3.4
キャッチボール・野球	520	77.3	19.3	14.2	12.5	6.8	10.8	4.0	9.7	22.7	7.4	4.0	3.4	5.7	1.7	0.0	0.6
卓球	540	50.5	18.7	11.5	2.7	4.4	3.8	2.7	6.6	49.5	15.9	7.7	3.3	4.9	6.0	5.5	6.0
サッカー	370	80.8	28.0	15.2	9.6	20.8	4.8	0.0	2.4	19.2	8.8	3.2	1.6	5.6	0.0	0.0	0.0
バレーボール	300	42.3	18.3	7.7	4.8	1.9	4.8	1.0	3.8	57.7	34.6	7.7	3.8	4.8	3.8	1.9	1.0
バスケットボール	280	59.8	22.7	11.3	9.3	7.2	4.1	2.1	3.1	40.2	25.8	3.1	2.1	5.2	2.1	1.0	1.0
水泳（プールでの）	540	45.3	9.4	7.2	7.7	8.3	5.0	2.8	5.0	54.7	8.8	3.3	4.4	8.8	7.2	9.9	12.2
ポウリング	560	57.9	10.0	7.9	8.4	8.9	7.4	5.3	10.0	42.1	8.9	8.4	5.3	5.3	4.7	5.3	4.2
ジョギング、マラソン	1,730	68.4	8.7	12.4	11.7	13.8	11.0	5.1	5.8	31.6	5.6	5.8	3.4	5.4	3.9	3.7	3.7

（注1）性・年代別の参加率は性・年代別の人口を掛け合わせた数値をもとに参加人口の性・年代別の割合を推計した。単位未満は四捨五入してあるため内訳の計が100%にならない場合がある。

2023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、%）

	2019	2020	2021	2022	2023	伸び率(%)		対19年
						'22/21	'23/22	
スポーツ部門	41,860	35,190	38,940	41,980	43,490	7.8	3.6	103.9
趣味・創作部門	75,360	68,190	70,050	74,270	75,530	6.0	1.7	100.2
娯楽部門	490,410	383,610	383,270	426,440	480,100	11.3	12.6	97.9
観光・行楽部門	115,440	65,050	65,340	85,570	113,020	31.0	32.1	97.9
余暇市場	723,070	552,040	557,600	628,260	712,140	12.7	13.4	98.5
対国内総生産(支出側)	13.0	10.2	10.1	11.2	12.0	11.2	7.4	—
対民間最終消費支出(名目)	23.8	18.9	18.9	20.2	22.1	7.2	9.5	—
国内総生産(支出側)	5,579,108	5,396,459	5,531,508	5,617,659	5,934,282	1.6	5.6	106.4
民間最終消費支出(名目)	3,043,659	2,917,828	2,958,280	3,111,279	3,223,594	5.2	3.6	105.9

（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2024年7月1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、%）

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	'23/22
球技スポーツ用品	5,560	5,450	5,550	5,650	5,620	5,020	5,420	5,680	5,940	4.6
テニス用品	550	530	540	540	520	440	460	480	490	2.1
スポーツ施設・スクール	17,760	17,640	17,720	17,720	18,130	14,370	16,660	17,840	18,740	5.0
テニスクラブ・スクール	630	620	610	600	610	530	540	550	560	1.8

2023年の余暇市場は71兆2,140億円となり、前年比13.4%増加した。コロナ禍で大きく落ち込んだ分野が大幅に伸び、コロナ禍前の2019年比

で98.5%の水準まで戻った。

同時期の国内総生産（支出側）は前年比5.6%増、民間最終消費支出は前年比3.6%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伸び率は大きい。

2023年5月に新型コロナウイルス感染症が5類へ移行して外出機会が増えたことは、様々な分野に好影響を与えた。水際対策の終了でインバウンドが急増したことも関連分野の伸びに貢献した。全般的に値上げが進行し単価が上がったことも大きく寄与した。

回復が遅れた観光・行楽部門の国内旅行関連と娯楽部門の飲食関連も急速に回復した。コロナ禍前からみられコロナ禍で加速したレジャー活動のオンライン化、デジタル化の傾向は、伸び率は落ちても関連分野の増減に表れている。逆に、スポーツ観戦や鑑賞レジャー、学習レジャー、ゲーム、公営ギャンブル、カラオケ、テーマパークなどにおいて、その時しか味わえないライブ感のある体験の価値が増している。コスパやタイパを求める一方で、推し活のためにはお金も時間も惜しまない傾向もみられる。関連消費は商品購入やサービス利用まで総合的に取り込み、生活の一部に入り込んでいる。

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。

スポーツ部門の市場規模は4兆3,490億円で、前年比3.6%増加した。コロナ禍から早期に回復して2019年比103.9%の水準となり、全般的にみると堅調である。スポーツ用品やスポーツ施設・スクールは、前年より伸び率は落ちたが、増加が続いている。逆に、コロナ特需のあったキャンプ用品、釣具、スポーツ自転車、ゴルフ練習場は反動減がみられた。

スポーツ用品（球技スポーツ用品、山岳・海洋スポーツ用品、その他のスポーツ用品、スポーツ服等）の売上は、前年比1.2%増加した。コロナ禍で大きなダメージを受けたが早期に立ち直り、分野ごとに明暗はあるが全般的に堅調を維持している。とりわけ「ゴルフ用品」「野球・ソフトボール用品」をはじめとした「球技スポーツ用品」は軒並み増加した。インバウンドの増加が大きく影響し「スキー・スケート・スノーボード用品」も大きな伸びを示した。他方で「釣具」は5.6%減少、「登山・キャンプ用品」は3.5%減少、「スポーツ自転車」は3.1%減少というように、コロナ禍で一時冷え込んだスポーツ用品市場を支えてきたアウトドアレジャー系のスポーツ用品は、新規参加者数が落ち着き、反動減となった。コロナ特需によりメーカー各社が生産量を増やして供給過多となり、販売単価が下落したことも影響している。

スポーツ用品ビジネスの海外市場展開が活性化している。「ヨネックス」の中国子会社は、

上海市に海外初となるショールームを開業した。中国はバドミントンの世界最大市場であることに加え、健康意識やスポーツ人気が高まっており、これを機にアジア、そして世界市場への情報発信を強化したい考えだ。同社が誇る幅広い商品ラインナップとともに、社史や最新技術を体感できるコーナーを設けている。今後は、有名選手を招いたイベントやライブコマースの実施も予定している。

球技ボール用品は前年比10.0%増加した。米国で大流行のラケットスポーツ「ピククルボール」は、日本においても今後の展開が注目されている。2021年より米国で関連用品販売を開始し、短期間で確固たる地位を確立したブランド「DIADEM SPORTS」を「グロープライド」が2024年4月より全国のショップ、スポーツクラブ、オンラインショップで商品の販売を開始した。ピククルボールの普及促進に貢献し、新たなスポーツ文化の創造を目指していく考えだ。

テニスクラブ・スクールの売上は、前年比1.8%増加した。少子化の影響でジュニア会員が減少を始め、会員数の維持は厳しい状況にあるが、物価や人件費等の高騰から受講料の値上げに踏切る施設が増加。物品販売を強化するところが増えていることもあり、全体では前年を上回った。

2017年の学習指導要領改訂を契機に、小学校でラケットスポーツの普及を図るため「テニピン」の体育への導入を進めてきた。「日本テニス協会」の「令和5年度テニス環境等実態調査報告書」によると、テニピンを「知っている」という回答は38%を占め、認知度が徐々に向上してきた様子がうかがえる。都道府県別にテニピンの導入率をみると、島根県が41%で最も高く、石川県が33%、福井県が30%と続いている。導入率が10%を切る都道府県が19あることから、導入に向けた更なる促進施策が検討されている。

日本最大級のテニススクールとして知られる「テニスラウンジ」は、店舗展開をさらに進め、全国で57店を展開している。「テニススクール・ノア」も同様に店数を増やしているが、テニスコートの有効活用策としてユニークな事業の導入にも積極的である。従来の硬式テニスの指導に加えソフトテニスクラスを開設して指導を行うほか、バドミントンクラスも開設している。硬式テニス以外の種目のレッスン需要にも対応することで、施設の利用促進につなげている。

「LOCOK ウェルネスガーデン品川御殿山テニススクール」は2023年9月に、ツアープロがレッスンを行う新コンセプトの成人対象クラスを開講した。品川駅に近い御殿山、都会の喧噪から

は想像もつかないような緑に囲まれた東京マリ
 オットホテル内の施設で開講したこのクラスは、
 月4回のレッスンで36,000円というプレミアムな
 価格設定で高付加価値サービスを提供し注目を
 集めている。

それに対して省人化の新サービスを提供する
 事例も注目されている。「アールドールテニスス
 テージ千葉 NT 校」は、営業時間内の空きコ
 ートや休校日、深夜・早朝（午前0時～午前9時）を
 利用して、予約から支払い、鍵の発行までオン
 ラインで完結する無人管理のレンタルコート・
 サービスを提供している。また、「新宮ヒルズ
 インドアテニスガーデン」は、オートテニス・
 サービスを提供している。オートテニスとは、
 半面のシングルスコートで、マシンから出てき
 たテニスボールを打ち返すというもので、機械
 から飛び出してくるボールを狙ったパネルに打
 ち込むゲーム感覚で楽しめる工夫も施し人気を
 博している。

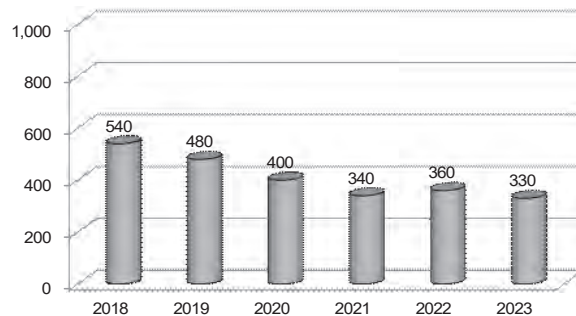
コロナ禍後、オンラインや動画を活用した指
 導やサービスが充実してきた。「レックテニス
 スクール」は公式 YouTube チャンネルを開設し、
 コーチやスクール等の情報を積極的に配信して
 いる。「ルネサンス」はソニーが開発した技術

を活用したスマートテニスレッスンを導入して
 いることで定評がある。「緑ヶ丘テニスガー
 デン」は、レッスン動画等を公式 YouTube チャン
 ネルで積極的に配信している。「スターテニス
 アカデミー」は、日本テニス界のレジェンドの
 杉山愛プロ、鈴木貴男プロ、小野田倫久プロを
 コーチに迎え、多くのレッスン番組を配信し、2
 0万人超のチャンネル登録者数を有している。さ
 らに「テニススタジオ川口」は、有料のオンラ
 インレッスン、動画・DVD 販売等も手掛け、動
 画レッスンの収益化を実現している。

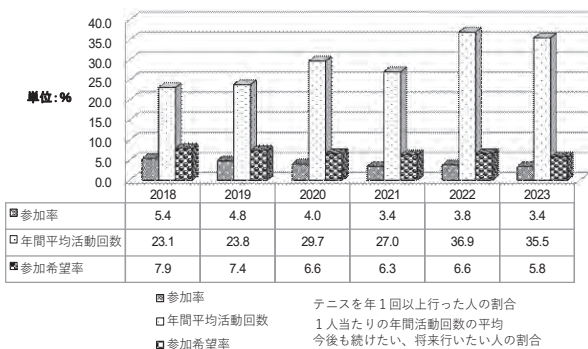
米国において「ピククルボール」というラケ
 ットスポーツが大ブームとなり、欧州などでも
 競技人口が増加傾向にある。日本でも新潮流と
 して、年々注目度が高まっている。一方で、テ
 ニス事業者としては、ピククルボールは初心者
 でも比較的簡単にゲームを楽しめるため、テニ
 ススクールのようなコーチビジネスが成立しな
 い。日本のテニス場は砂入り人工芝、インドア
 施設はカーペットコートが多く、ピククルボ
 ールのボールが弾まない等の問題があり、テニ
 ス事業者が容易に参入できないとの指摘もあり、
 今後の動向が注目される。

○テニスへの参加人口や参加率、テニスに対する消費の実態

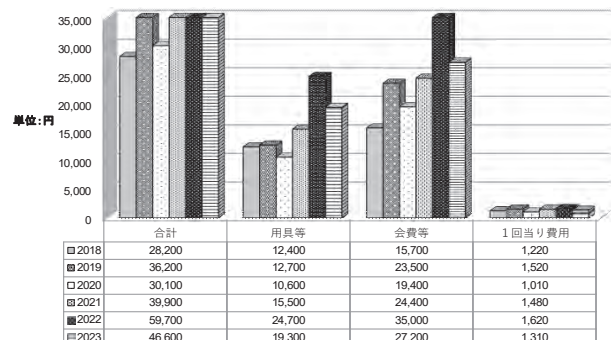
単位:万人 テニスへの参加人口



テニスへの参加率等のデータ



テニスに対する消費の実態



公益社団法人日本テニス事業協会 第35回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第35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
(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：ダイードロリンコ株式会社

■会 場： 福岡ガーデンパレス
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-8-15 TEL：092-713-1112
地下鉄天神駅徒歩8分

■期 日： 2025年2月17日(月)

■時 間： 10:15～17:30 セミナー
18:00～19:30 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

■参加費用： ①加盟会員 24,500円 (税込) ※パーティ費(8,000円税込)、昼食を含む
②テニスプロユーザー 19,000円 (税込) ※パーティ費(8,000円税込)、昼食を含む
③非加盟(JPTA会員) 30,000円 (税込) ※パーティ費(8,000円税込)、昼食を含む
④非加盟 35,500円 (税込) ※パーティ費(8,000円税込)、昼食を含む

■申込締切： 2025年2月10日(月)

■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。

■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(公社)
(申請中)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 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
シャ)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

■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。

2025年2月17日（月）

スケジュール	内容構成
9:45～10:15	受付／ 福岡ガーデンパレス 1階 ガーデンホール
10:15～10:30	開会 公益社団法人日本テニス事業協会 会長挨拶
10:30～12:00 《基調講演》	<p>講 師：学校法人柳商学園 柳川高等学校 理事長・校長 古賀 賢氏</p> <p>テーマ：学校とはそこに集う誰もがワクワクする場所 学校の常識物差しを換え、子供たちを突き抜けていく存在に！</p> <p>内 容：子供たちを突き抜けていく存在に、大人たちをますます突き抜けていく存在にするために、ワンピースのルフィーになることを決めました。そして柳川高校を世界一の学校にすると生徒の前で宣言し、取った行動を共に体感した生徒から「絶校長！」のネーミングを頂きました。柳川高校が推進する「グローバル学園構想」その実現のため飛び越えたハードルや失敗そして成功を通じて得た経験を皆様にお伝えいたします。</p>
12:00～12:50	昼 食
12:50～13:50 《講 演》	<p>講 師：酒塾塾長キノハチ（木下 雄大）氏</p> <p>テーマ：日本酒業界におけるファン作りの方法</p> <p>内 容：日本酒業界は現在ピンチに立たされています。この現状をいかに抜けだし新しいファンを作り、楽しませることに特化するか。日本酒のエンタメ化についてお話しさせていただきます。</p>
13:50～14:00	休 憩
14:00～15:00	<p>講 師：一般社団法人日本車いすテニス協会 会長 前田 恵理氏</p> <p>テーマ：諦めない姿 ～車いすテニスを通して感じたこと～</p> <p>内 容：車いすテニスは、1976年にリハビリを目的に始められました。今ではプロスポーツにまで発展し、パラリンピック出場選手の活躍など目覚ましいものがあります。歴史をはじめ、障がい者アスリートの可能性や諦めない姿をご紹介しますと思います。</p>
15:00～15:10	休 憩
15:10～16:10	<p>講 師：株式会社ルネサンス 代表取締役社長執行役員 岡本 利治氏</p> <p>テーマ：「テニスを起点としたルネサンスの経営」、「不易流行」の企業経営</p> <p>内 容：ルネサンスは、1979年にインドアテニススクール事業を中心に設立しました。現在では、フィットネス、介護予防、介護リハビリ、さらには町づくりに至るまで、多角的な事業の展開を通じて、持続的な成長を目指しています。テニスからスタートしたルネサンスが、時代の変遷の中で、積極的に事業の変革を起こしてきた経営のポイントとともに、これからの未来に向けて、健康ソリューションカンパニーとして培っていく価値の在り方について、経営者の立場からお話しします。</p>
16:10～16:20	休 憩
16:20～17:20	<p>講 師：リンクスポーツ株式会社 代表取締役 井上 隆亜樹氏</p> <p>テーマ：テニススクールビジネスの検証</p> <p>内 容：激変しているこの世の中において、テニススクールビジネスは本当に良く出来ているビジネスモデルの一つだと思います。ですが、この長い歴史は、テニススクールに関係している様々な人の失敗と改善の歴史だとも言えます。将来が読みにくい昨今、テニススクールが何を悩んで、考え、取り組んでいるのかを深掘りしていきたいと思っています。（この講演は三者による対談形式となります）</p>
17:20～17:30	閉会挨拶
18:00～19:30	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がございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。

“TOPGUN PROJECT 2024”

会 場：九段会館テラス

期 日：2024年10月22日（火）

参加者数：149名 アンケート回収数：109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	13	22	23	12	15	89
女 性	2	1	3	3		1	10
不 明			4	3	3		10
合 計	6	14	29	29	15	16	109

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	15
スクール	99
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	35
本社・本部勤務	9
支配人・マネージャー	37
コーチ	20
フロント	3
その他	5

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	36
ホームページ	11
会社からの案内	46
当協会のメール	35
その他	2

※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	73
講師が気に入った	40
研修ポイントの対象だから	21
会社の指示	11
その他※	7

※複数回答有り

1. 基調講演：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～
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
平野 早矢香氏

感想（抜粋）：

- 素晴らしい講演だった。 …39名
- 成功ではなく、成長することの大切さを学んだ。 …36名
- 挑み続ける姿勢を学んだ。 …18名
- 勉強になった。 …13名
- メダリストの話聞いてよかった。 …9名
- 挑戦する事の大切さを知った。 …7名
- 参考になった。 …7名
- 共感した。 …6名



- 興味深く聞くことができた。 …5名
- 「自分で決断をしていく」に感銘を受けた。 …5名
- 説得力のある内容だった。 …3名
- 想いの強さ、意思の強さに感銘を受けた。 …3名
- 昨日の自分より今日の自分という言葉が良かった。 …3名
- 小さな目標を達成して、大きな目標へ到達する道を知ることができた。 …3名
- とても貴重な時間だった。 …2名
- 勝つ為には心の自由が必要だと分かった。
- 変化を恐れない、ミスを恐れないことの大切さを知った。
- 前向きな気持ちが大切なのだと学んだ。
- 成功する為の行動プランを続ける事に感銘を受けた。
- 目標と意識の高さを持つことの重要性を知った。
- 講演を聞いてテニス界も負けては行けないと思った。
- 卓球がメジャーなスポーツになった要因について知ることができた。

- ジュニア時代から海外での経験を積むことの重要性を感じた。
- 継続する力がなによりの才能である。
- 相手に合わせてアプローチするのは非常に為になった。
- プロならではの視点、強さを感じられることができた。
- 世界の舞台に立つ人の努力、人間力の大きさを感じた。
- セルフコントロールは目標を追う人間の共通点だと思った。

2. 講演：スポーツの応援を起点とした新しい国づくり

株式会社スポーツネーション 代表取締役
三木 智弘 氏

感想（抜粋）：

- 挑戦する事の大事さが分かった。 …29名
- チャレンジすることを学んだ。 …23名
- 発想・行動力が素晴らしかった。 …19名
- アイデアと実現力を学んだ。 …14名
- 勉強になった。 …15名
- 分かりやすい講演だった。 …8名
- 興味深い内容だった。 …8名
- 参考になった。 …5名
- とてもよかった。 …4名
- スポーツで地域を活性化させる必要性、重要性を感じた。 …4名
- 次元の違う仕事をされていて凄と思った。 …3名
- 想像力をかきたてられ素晴らしかった。 …2名



- スポーツを多角的に見ている広い視野が凄いと感じた。 …2名
- テニスは魅力があるスポーツと言う言葉は嬉しかった。
- スポーツが日本の成長戦略の一環として位置づけられている点に驚いた。
- スポーツ発展の為に様々な角度から努力されているのが分かった。
- ヒーローサイクルを作ることの大切さを感じた。
- 三木氏にはテニス業界発展の為に協力していただきたいと思った。
- 視点視座を広げていくことで可能性が広がると感じた。
- テニス界にも必要なのは人財であると感じた。
- 28歳の若さで豊富な知識には驚いた。
- 未来のテニス事業のヒントをもらった。
- 講演を聞いて、テニス界はまだ工夫が足りないと感じた。
- 企業成長には相応しいと考えさせられる講演だった。
- スポーツを通して、応援する力を大切にすることを教えてもらった。
- テニスだけでなく、他のスポーツとコラボする事で地域・テニス業界の為になると考えさせられた。

3. 事例紹介：VIP・TOPグループの取り組み（理想と現実）

高木工業株式会社 取締役
スポーツ事業本部長 長南 雅之 氏

感想（抜粋）：

- VIPTOPの歴史と伝統を強く感じた。 …30名
- フロントの重要性を教えられた。 …21名
- 勉強になった。 …16名



- 顧客体験 12 シーンが印象的だった。 …15 名
- 素晴らしい講演だった。 …13 名
- スクール運営の基本を再認識した。 …12 名
- 参考になった。 …8 名
- 共感できる内容だった。 …5 名
- もっと長南氏の話を知りたかった。 …5 名
- 心に残る講演だった。 …3 名
- お客様を知る事で得られるものがたくさんあると感じた。 …2 名
- 基本をベースに現代社会への適応方法考えられてる内容だった。
- 当たり前な事を当たり前にすると言うことを考えさせられた。
- スクールが直面している問題との捉え方・向き合い方を学んだ。
- 本部と現場との信頼の深さを感じた。
- インドアスクールのパイオニアとして改善を続ける事の大切さを学んだ。
- お客様の事を考えて取り組む姿勢をあらためて感じた。
- 現場における考え方や手法などを学んだ。
- スタッフへの細かい気配りを強く感じた。
- お客様の喜びを第一にできるスクールにしていきたいと思った。
- 基本を大切にすることを徹底し、チャレンジを続けることが大事であると思った。
- テニススクールの目指すべき姿がある講演だった。
- やはり人が重要であると再認識した。
- 自社の現状と課題を振り返ってみたいと思った。
- テニスブームを作るには、ジュニアを育てる事が大事というのは共感できた。
- 周りが真剣にメモを取っていた姿が印象的だった。
- 基本が大切であるが、実行していくことは難しいとあらためて思った。
- 人数の少ない時間に人気コーチを充てる話はなるほどと思った。
- 入会率アップ・継続率アップに向けて全スタッフで頑張ろうと思った。
- 顧客の満足感や喜びはビジネスの成功には欠かせないものだと再認識した。



4. 事例紹介：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

Joint Sports 代表 澤田 明伸氏

感想（抜粋）：

- 企画力と行動力が凄いと思った。 …32 名
- 素晴らしい講演だった。 …22 名
- 挑戦する事が大事だと感じた。 …19 名
- 参考になった。 …17 名
- 挑戦して諦めない事を学んだ。 …13 名
- 失敗を恐れない事に共感した。 …10 名
- 勉強になった。 …6 名
- 大会運営の話が参考になった。 …5 名
- 良い事例だった。 …3 名
- 継続こそ力であると思った …3 名
- 志に感動。 …2 名
- 「失敗をたくさんした上で成功がある」感慨深い話だった。 …2 名
- 変化、進化を続けるには今を精一杯やり続けることであると学んだ。
- ユーザー視点がスタートであり、ゴールであると言う言葉が響いた。
- 新しくニーズを作り出す事で新しいアイデアが生まれることになるほどと思った。
- 様々なレベルに合わせた気配りを大事にされてることに感銘した。
- Joint Sports が成長する姿を見て負けてはいられないと思った。
- 継続的な努力と姿勢を学ばせてもらった。
- 変革こそ成長だと思った。
- 失敗したら出来るまでやるの精神を学んだ。
- テニスが浸透していない層に対してアプローチされているところが素晴らしかった。
- 視野の広がる活動が多く、見習わないといけないと思った。
- ターゲットを絞る大切さも学べた。
- 事業の成長には変革が必要だと思った。
- 日本で一番楽しい大会を目指す澤田氏のポリシーを実感した。
- 様々な手法でテニス界を盛り上げているのは凄いと思った。
- 多様な事業展開があることに驚いた。
- 自分の考えや行動を見つめ直すきっかけになった。
- テニス愛を感じられる講演だった。
- 常に見直しと改善が必要であると考えさせられた。



5. 事例紹介：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～

ノ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
 下川 大樹氏

感想（抜粋）：

- 空き時間、空きコートの活用を学ぶ事ができた。 …27名
- 施設の有効活用は大変勉強になった。 …22名
- 参考になった。 …20名
- 勉強になった。 …19名
- 空きコートの利用方法の幅が広がった。 …15名
- 素晴らしい事例だった。 …11名
- 貴重な話を聞けた。 …10名
- バドミントンの知らない部分を知ることができた。 …3名



- 将来を考えた時にバドミントンスクールは選択肢の1つだと思った。 …3名
- テニス界も負けては行けないと思った。
- 下川さんの努力が伝わる内容だった。
- バドミントン人口を増やすために全校で導入を目指していきたく思った。
- レッスンを見学に行きたいと思った。
- 事業開始してから3年で生徒数1,500名まで増やしたのは驚いた。
- インドアスクールは多角化が進むと思った。
- 幅広い視野で事業を考えていく必要があると感じた。
- ラケットスポーツという視野の広がる話だった。
- テニスとは違う教え方や技術なども大切になると思った。
- 新たなコンテンツとしてチャレンジする価値があると思った。
- バドミントンは今後伸びるスポーツだと感じた。
- テニス人口が減少している中、今後のヒントをもらえた。
- 未来へ繋がるイメージができた。



2024有明チームテニスコンペティション開催報告

2024 有明チームテニスコンペティション開催報告

事業委員会
テニス・トリプルス特別委員会
委員長 栗山 雅則

11月30日(土)、12月1日(日)に「2024有明チームコンペティション」が、有明テニスの森公園インドアテニスコートで行われました。

今回はカテゴリーを、11/30開催の5060(ゴーマルロクマル)クラス(女性50歳以上/男性60歳以上)と、12/1開催の4050(ヨンマルゴーマル)クラス(女性40歳以上/男性50歳以上)の2つに分けて、ミックスのトリプルスで開催しました。

両日とも、前半は4チームによる6ゲーム(6-0, 5-1, 4-2, 3-3)のみのリーグ戦、後半は1・2位トーナメント、3・4位トーナメントに各チームが分かれて

の6ゲーム先取で行いました。

ミックストリプルスも、回数が増える度に、ゲーム中でのプレーに作戦のレベルが上がってきたように感じました。5060クラスの優勝はNPTCで、4050クラスの優勝はTeam 善福寺2でした。

従来のシングルスやダブルスの展開では味わえない作戦があるので、これもトリプルスならではの魅力の1つだと感じました。

今後もトリプルスのトーナメントやイベントなどを企画していきたいと思っております。
参加チームをお待ちしています。

●要項概要

主催：公益社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社

後援：公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人日本プロテニス協会

協賛：ダイドードリンコ株式会社、長永スポーツ工業株式会社、城南信用金庫、株式会社ダンロップスポーツマーケティング、株式会社ビーシーセンター、JASPAS株式会社、株式会社レック興発、ノアインドアステージ株式会社、公益財団法人吉田記念テニス研修センター、その他企業

カテゴリー：①5060(ゴーマルロクマル)クラス
女性50歳以上/男性60歳以上

②4050(ヨンマルゴーマル)クラス
女性40歳以上/男性50歳以上

期 日：①5060(ゴーマルロクマル)クラス
2024年11月30日(土)

②4050(ヨンマルゴーマル)クラス
2024年12月1日(日)

会 場：有明テニスの森公園 インドアコート



試合種目：ミックス・トリプルス（男女混合、1チーム3名で編成するチーム戦）

参加資格：年齢以外オープン

大会使用球：ダンロップグリーンボール

試合方法：前半／リーグ戦 後半／順位別トーナメント

【5060（ゴーマルロクマル）クラス】

●参加チーム数：12チーム

●結果

1・2位トーナメント 優勝 NPTC
 準優勝 STA
 3位 JITC いちばん
 コンソレーション優勝 December K's



3・4位トーナメント 優勝 TTC-2
 準優勝 ウエストヴィレッジ
 3位 TTC-03 レッツゴー
 KAY
 コンソレーション優勝 ソルティぷーさん



【4050（ヨンマルゴーマル）クラス】

●参加チーム数：16チーム

●結果

1・2位トーナメント 優勝 Team 善福寺2
 準優勝 K.Y.F.friends
 3位 Team 善福寺
 コンソレーション優勝 JITC さんばん



3・4位トーナメント 優勝 有明ベイサイドテニス
 アカデミー
 準優勝 TK レボリューション+
 3位 シワース
 コンソレーション優勝 ねこだんご



2024年「テニスの日」

活動報告書



個別イベント

「2024 テニスの日」個別イベントの開催登録については、今年も7月より登録受付をスタート。全国400近い会場から登録があり、9月23日を中心とした『テニスの日イベント』が実施されました。

開催後は登録会場の約7割から報告があり、参加者の声も紹介されるなど、クラブ・スクールのスタッフが一丸となった会場の熱気がレポートされていました。

★開催会場数 : 383ヶ所 (2023年: 393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

今年20年目を迎えた名物企画「200万人ボレーボレー」は、全国のテニスの日イベント会場で実施され、テニスの日を大いに盛り上げました。

★ボレーボレー実施登録会場数: 158ヶ所
(2023年: 189ヶ所)

- 10分間続いたペア: 『達人』認定 27ペア
- 5分間続いたペア: 『五段』認定 86ペア
- 3分間続いたペア: 『三段』認定 172ペア

*数字は12/5現在

■2024 個別イベントの様子



豊田市テニス協会

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、44都道府県(45会場)から開催登録がありました。テニピンやカラーボールマッチの取り組みが増えており、普及イベントについては全体的に盛り上がっている様子が報告からも伺えます。但し、参加する子どもが年々減少している地域からは、募集に苦慮している声も上がっていました。

★共同イベント 開催: 44都道府県(45会場)
開催中止: 1県
開催未登録: 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、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、アトラクション、 他

■2024 共同イベントの様子



兵庫県テニス協会

有明メインイベント

晴天での開催となった有明メインイベントは、(公社)日本テニス事業協会、(公財)日本テニス協会、(公社)日本プロテニス協会、テニス用品会、日本女子テニス連盟、(一社)日本車いすテニス協会、(一社)日本ろう者テニス協会の協力に加え、専門学校、学連からもお手伝いいただき、予定していたプログラムは全て実施されました。プロプレーヤー9名他ゲストやポケモンのニャオハもコートイベントに参加し、事前募集ならびに当日参加の延べ1,000人のテニス愛好家がコートイベントやクリニックに参加し、テニスの日を楽しみました。

■**イベント内容**：ジュニアクリニック(グリーンボール、イエローボール)、テニピン&TENNIS PLAY&STAY(スポンジボール&レッドボール)、ファミリーエンジョイテニス(スポンジボール)、ラケット試打会&シューズ試し履き、ターゲットテニス、ダブルスでプロに挑戦!!、トリプルスでプロに挑戦!!、フォトスポット

■有明イベントの様子



企画広報部会

1. ポスター・チラシデザインについて

2024年は「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3年連続で登場してもらいました。生き生きとした表情、躍動感溢れるデザインに仕上がりが大変好評でした。また、環境への配慮の観点から、今年も印刷は行わず、テニスの日公式HPからのダウンロード対応としました。

2. チャームの製作、販売

2024年のチャームはアンケートで人気の高い「ラケット」型としました。ラケット型デザインが2年連続となることを踏まえ、2023年とは趣を変え、2本のラケットをクロスさせ、本体はゴールド、ガット部分にはシルバーラメを施し高級感のある仕上がりを目指しました

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

2024 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

2024年10月14日（祝・月）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40組、小学生が44名の参加でした。今年はスタッフ募集の関係から実施日を3連休最終日の月曜日にしたので、いつも以上に当日キャンセルが多く、集客的には若干の苦戦と言う状況でした。次回は再度、土曜日に開催して本当に3連休最終日より集客が良いかを検証するつもりです。

今年のテニスの日（9月23日）にポケモンのニャオハがテニスキッズアンバサダーに就任しました！ポケモン自体を理解していない世代には「何のことだ？」という感じでしょうが、初代ポケモン世代が保護者の年齢となり、現在の5歳前後の子供たちはポケモン何代目の世代？というくらいに長期間人気を維持しているようです。

今回のキッズ&ジュニアテニスカーニバルに何とそのニャオハなるポケモンが登場！子供たちは大喜びで纏わりつくように触れていました。小学校高学年になると照れもあるのか派手に喜ぶ子供は少なくなったように感じますが、有名キャラクターがテニス普及を応援してくれ

るのは嬉しいことです。我々がどうやって活かすのか？を真剣に考えなくてはなりませんね。

最近キッズ無料を打ち出しているスクールも徐々にではありますが増えてきました。私の会社でも入会から1年間は無料とか家族がスクール生なら無料という運営をしています。そのおかげでキッズの在籍人数は3倍から4倍に増えています。キッズだけの収支は当然のように赤字ですが、小学生になる時は有料クラスに入るので、長い期間の体験レッスンとして考えています。何よりも、この子供たちがいつか親になる時にテニスを自分の子供にさせようとしてくれることを期待しています。もしも日本中のテニススクールでキッズ無償化が実現すれば大きな底上げが出来るでしょう。いつかそのような日が来ることを信じています。

今年も20名強のスタッフが各社から集まってくれました。他社のコーチと組んでレッスンをする機会はとても貴重な経験です。

自社と何が違うのか？

自分の強み、弱みは何なのか？

様々な気付きがあるでしょう。是非、今後も事業協会の有明でのイベントにご協力をお願いします。

ご協力いただいたすべての皆様に感謝し、私の報告とさせていただきます。



主 催：有明テニス・マネージメントチーム
（公益社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社）
後 援：公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人日本プロテニス協会
協 賛：ダイードリンク株式会社、株式会社ダンロップスポーツマーケティング、
城南信用金庫

開催期日：2024年10月14日（祝・月）

会 場：有明テニスの森公園インドアコート

参加者数：174名：幼稚園年中～小学6年生

内 容：【初心者および初級者】

A. 親子キッズ（年中～年長と保護者） 9：45～11：00（定員64組/39組参加）

B. ジュニア小学1～3年生 11：30～13：00（定員96名/52名参加）

C. ジュニア小学4～6年生 14：00～15：30（定員48名/21名参加）

【経験者：ラリーが出来る・試合に参加している】

D. ジュニア小学4～6年生 14：00～15：30（定員48名/23名参加）



第19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：2024年11月6日(水)～8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：26名 (東京22名/大阪4名)
(新規8名/アップグレード受験18名)
- 試験結果：新規合格6名/不合格2名 ※アップグレード結果は別
- アンケート回収：21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	4	7	1	2	1	17
女性							
不明			2	2			4
合計	2	4	9	3	2	1	21

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	3
スクール	19
レンタル	
その他	
未記入	2

※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	2
支配人・マネージャー	7
コーチ	9
フロント	
その他	4

※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	9
自身のスキルアップ	12
有資格者から勧められた	2
アップグレード	8
資格が必要と感じた	6
常に勉強	
研修ポイントの対象だから	
会社の指示	5
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)	4
Bコース(基礎+シニア編)	4

アップグレード受講・再受講	
テニス基礎知識	
顧客管理	1
安全・危機管理	3
イベント・商品販売	2
施設管理	3
労務管理	9
マーケティング	5
財務管理	3
人材育成	2

【受講・受験をした感想】

- 勉強になった。 … 9名
- 学んだ事を事業所で活かしていきたい。 … 4名
- 労務管理が難しかった。 … 2名
- 良い刺激になった。
- 経営に必要な知識を教えてもらった。
- 前から興味があり、今回初めて受講したが、テニス事業を行ううえで必要な知識・情報が網羅されていてとても為になった。
- 日頃触れることのない知識を身に付ける良い機会になった。
- 知識のアップグレードができた。
- 以前受講した時より、自分の知識が向上していることが確認できた。反面、まだまだ掘り下げて身に付けた分野があることに気付いた。
- 試験のためだけでなく、普段から勉強をしていないといけないと思った。
- 資格を得る事でテニスというスポーツをもっと社会に広げて、テニスの楽しさをもっと多くの人に知ってもらいたいと思った。
- 必要な知識の向上を図り、自身のレベルアップを目指すとともに、所属する組織で発揮できると感じた。様々な場面に対応出来るよう、これからも日々レベルアップを心掛けたい。
- 労務管理は日々の業務で必須な知識であるため、再確認をすることができた。



【テニスプロデューサー資格制度に期待すること】

- とても良い制度だと思う。
- 勉強の場がたくさん欲しい。
- フォロー研修（科目別）を実施してほしい。
- より多くの資格保有者が生まれ、業界が盛り上がるようになってほしい。
- 多くのコーチ・フロントがTP資格の知識を得る、活用することでテニスビジネスの市場を大きくしなければ各社大変厳しくなってしまう。より多くの方が資格を取得し、また資格を得るだけでなく活躍できるような制度であってほしい。「TPを持っている人のプロデュースするテニススクール」が価値のあるものになれば良いと思う。
- 有資格者がこの多岐にわたる科目を学んだ結果、業務向上、組織力アップの実績をつくり、より多くのテニス業界人が見聞を広める機会が増えればと思う。
- 資格のブランディングを推進していただき、認知度アップさせ保有していることで集客力になる資格に成長させていただけるとうれしい。



テニスプロデューサー紹介

シニアテニスプロデューサーを取得して

STP200339

ノアインドアステージ宝塚伊丹校 白川 直樹



皆様、はじめまして。

ノアインドアステージ宝塚伊丹校の白川 直樹と申します。

この度、シニアテニスプロデューサーの資格を取得させていただきました。

今回は、その資格取得にあたり感じた事を書かせていただきます。

【自己紹介】

テニスコーチ歴は10年、ノアでの社歴もコーチ歴と同じく10年になります。入社当初は、HAT神戸校と神戸名谷校でレッスンをさせていただいており、現在は宝塚伊丹校で支配人を務めさせていただいています。テニスは中学3年生から始めて17年になります。中学生の頃は先生との関係が上手くいかず不登校となり親にも迷惑を掛けていましたが、仲の良かった友人から勧められたテニスがきっかけで学校にも行けるようになり、テニスの魅力にハマってしまいました。テニス熱が収まらず「自分の人生を変えてくれたテニスをもっと多くの方にも知って欲しい。テニスの魅力を伝えたい」という気持ちからコーチを目指し始めテニス業界に入りました。自分の性格は、不登校の辛い時代があったからこそ、「一度しかない自分の人生を全力で楽しみたい」という思いがあり、ネガティブに考えてしまう場面でもなるべくポジティブに切り替える。自己成長し周りの人を笑顔でプラスの影響を与える存在になりたい。といった前向きな性格です。

【シニアテニスプロデューサー取得にあたって】

今回、シニアテニスプロデューサーを取得しようと思ったきっかけは、2022年10月から宝塚伊丹校の支配人を務めさせていただける事となり「マーケティング」「労務管理」「人材育成」など更に貢献していく為の自己成長に繋がると感じた事がきっかけです。実際に受験に向けての勉強をしていく中で、まさに今現在現場で必要な事が全て詰まった内容で、支配人になる前から早くに取得しておきたかったと反省しました。是非シニアテニスプロデューサーを取得されていない方は早めに学んで

おいて損はありませんのでチャレンジしてみたいです。

【シニアテニスプロデューサーを活かして】

「マーケティング」や「労務管理」「人材育成」といった内容は全て現場で活用できるものばかりでした。私自身がまだまだ勉強不足だったこともあり苦戦していた部分でもありましたので、今回学ばせていただいた事が即現場で実践しています。現在はどの業界でも人材不足が深刻な問題となっていますので労務管理による働きやすい職場づくりや、会社の理念を理解しテニス業界の発展に貢献できる人材を育成できるようにしていきます。資格の取得からがスタートなので、勉強は今後も継続してアウトプットしていきます。

【これからのビジョンについて】

私の今後のビジョンは現在の宝塚伊丹校ではスタッフとお客様の笑顔溢れる事業所作りを目指しています。人と人がテニスを通じて笑顔にできる素晴らしい職業ですので、相手の気持ちに寄り添い相手の為に行動し笑顔にできる。そんなスタッフで溢れる事業所にして、来てくださるお客様の心を癒して笑顔にしていきます。そしてそんな事業所を増やして多くの方の人生に良い影響を与えていきたいです。変化の激しい時代ではありますが笑顔という普遍的な価値を提供し続けテニス業界や日本を明るく元気にしていきます。

【JTIA News! を読んでいただいている皆様へ】

今回このような機会をいただき、シニアテニスプロデューサーの名に恥じないように今後もより一層テニス業界発展の為に現場でテニスの魅力を伝えながら、伝えられる同志を増やしていきます。まだまだ至らないところも多いですが、これからもご指導とご鞭撻の程、よろしくお願ひ申し上げます。またJTIA News! を読んでいただいている皆様ともお会いしてたくさんお話ができれば嬉しいです。

最後になりますが、拙い文章ではありましたが最後まで読んでいただきありがとうございました。

「火の用心！」

江戸時代ごろの古いお話でございますが「風が吹くと桶屋が儲かる。」というお話がございまして、強い風が吹きますと、砂ほこりが舞うんでございます。当時は舗装道路などというものはございせん。砂ほこりが目に入る、眼を患う人が多くなります。目を患った人は三味線を弾きますもんですから、三味線というのは猫の皮を使うもんですね、猫が減ってしまいます。猫が減ってしまいますとネズミが増える。ネズミが悪さして、桶をかじってしまいますと桶が役に立たなくなって桶が売れて桶屋が儲かるというお話がございまして、思わぬことが原因で思わぬことが起こってしまうような意味なんでございますでしょうか。

かのハインリッヒさんが申されておりました、「1：29：300」。

1件の重大な事故の背景には29回の軽微な事故や災害があり、さらにその背景にはヒヤリ・ハッとするような、表面化しなかっただけで、不安定で危険だった事柄が300件あるということでございます。



皆様、一瞬「あら、これは危ないわ!」と思ったことを見逃さないで、その不安定要素を起こさない工夫をなさって、一つでも取り除いて下さいませ。299個にしてしまえば28個の軽微事故になって重大事故事件は起こらない!かもしれませんが、気が付きましたらどんどん改善したいものです。

■気をつけましょう！この季節

冬本番です。気温が下がり、空気が乾燥する冬は、怪我や感染症が増加する季節です。

今や、インフルエンザやコロナはビジネスの運営リスクのひとつとなりました。

特に労働集約型のテニスクールはスタッフが集団感染すると業務が立ち行きません。

また事務所やスタッフルームなどのバックヤードは感染リスクが高い場所とも言えます。

多くのお客様やスタッフが利用する施設は感染リスクを抱えていることを認識し、できる限りの感染症予防をしましょう。

怪我也増える時期です。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

レッスン前後など、こまめな手洗い、うがいをしましょう。

また、スタッフルームなど、感染リスクの高い共用空



間では、休憩時、食事前後の手洗い、うがいの実施を徹底しましょう。

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ことも大事です。

2. 手指消毒

消毒液等の設置は継続されることをお勧めします。

こまめな消毒を習慣づけることで少しでも感染リスクを抑えましょう。



3. ノロウイルスに注意

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も多く、吐瀉物が感染源になりますので、施設内に処理セットを設置しておくことをお勧めします。

また冬の終わりにはロタウイルス



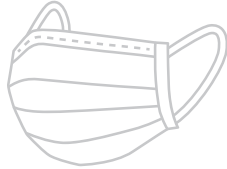
の流行も考えられます。通年での感染症の理解も必要です。

4. エチケットセットの設置

各コート周辺にエチケットセットを設置し、急な体調変化に対処できるようにしましょう。

【エチケットセット設置例】

プラスチックケース（設置用）、亜塩素酸ナトリウム薄め液を入れたボトル、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）



～怪我対応～

会員の高齢化が進んでおり、以前に比べ怪我が増えているように思います。

特に冬場は下肢（脚部）の怪我が増えます。怪我＝休会・退会だけではなく、高齢の方は、怪我＝人生におけるスポーツ機会の損失になってしまう場合があります。

出来得る限りの対応をしましょう。

1. 体操

レッスン開始時の体操は丁寧に正しい動作で行いましょう。

どの部位に効いているのかなどを意識しながら実施し、コーチが見本を見せましょう。

レッスン開始時はお客様とのコミュニケーションを取る時間でもありますが、話に意識が行き、体操がおろそ

かにならないようにしましょう。

まずはコーチが正しい体操をすること。そしてコートに入っているコーチ全員が体操を実施することが重要です。

またレッスン終了時、まとめや連絡事項を伝えながらのストレッチの実施もお勧めします。

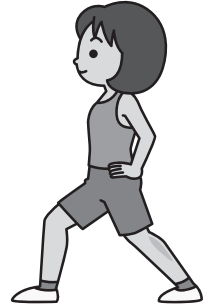


2. レッスン中もストレッチを

ドリルの待ち時間に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。

次の順番で入るお客様には「～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。

コート横にストレッチボードなどを置くのも良いかと思います。（角度をつけすぎないように注意）

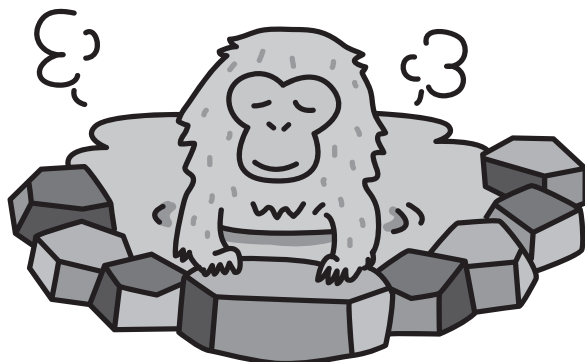


3. 負荷の調整

コーチは、年齢や体力にあった負荷の調整をしましょう。

特に前後の動きでは、肉離れやアキレス腱断裂などの怪我が多く発生します。

急激な動きは極力避けるように注意をしましょう。



安全・危機管理セミナー 「レッスン上の安全管理を見直す!!」 開催報告

安全委員会 副委員長
ノアインドアステージ株式会社 平沢 隼人

日 時：2024年9月10日（火）13：30～16：30
開催方法：ハイブリッド開催（現地参加+ Zoom 参加）
参加人数：32名
講 師：井上 剛氏（VIP・TOP グループ）

「私たちの怠慢でお客様のテニスライフを奪うわけにはいかない！」開催要項にも書かれていましたが、スタッフ一人ひとりがこのようなことを認識した上で、レッスンを進める事。お客様や子どもたちのテニスライフをお預かりしているという事を、改めて認識させていただく時間となりました。6/13(木)に開講された『高齢化するクラブ・スクール会員への対応2』の講演の中にも「お客様にとってテニススクールに通うことが生きるエネルギーである」という内容に触れられていました。前回や今回の講演と続き、お客様のテニスライフと共に、生きるエネルギーを守る為に私たちが出来ることを追求し続け、安全管理に対する意識だけでなく、取り組みに対しても学び合い、進化させていく事が必要だと感じました。

講演では一般のお客様だけではなく、ジュニアのお子様に対しても『レッスン開始前の取り組み』、『レッスン開始～レッスン終了までの取り組み』、『施設備品による

安全管理』という項目に分け、一球一瞬、一挙手一投足を見逃さない細やかな配慮や取り組みと共に、視覚障害者、知的障害者、車いすの方への対応策など、幅広くお話をいただく事ができました。グループディスカッションではインドアやアウトドアコートを含め、様々な環境で運営やレッスンをされている皆様と意見交換をすることで、自社にはない取り組みや考え等、安全管理に対しての視野や考え方を広める事ができ、とても有意義な時間となりました。

今回、貴重な資料と共に、数々の事例や社内での取り組み内容をご提示して下さったVIP・TOPグループの皆様。そして、発表を通して安全管理の大切さを伝えてくださった井上氏に改めて感謝申し上げます。井上氏が講演でも語って下さったように、一丸となって事故0件を目指して取り組んでいけるよう、この開催報告を通じて一人でも多くの方に『安全・安心』への想いをお届けできたら幸いです。ありがとうございました。



安全・危機管理セミナー ～テニス事業における広告と留意点～ 開催報告

安全委員会 副委員長
善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦

日 時：2024年12月6日（金）13：30～16：30

開催形態：ハイブリッド開催（現地参加＋Zoom参加）

参加人数：21名

講師：紙尾 浩道氏（BACeLL 法律会計事務所 弁護士）

安全委員会では、2021年より「インターネット利用と著作権などの権利侵害の留意点」、「WEBやSNS利用に関するリスク管理について」など、インターネットリスクマネジメントを中心としたセミナーを開催してまいりました。

今回は、「テニス事業における広告と留意点」をテーマに、12月6日（金）にセミナーを実施いたしました。講師は、前回に引き続き、弁護士の紙尾 浩道氏を講師にお迎えし、受信者側トラブル（誹謗中傷・炎上）、発信者側トラブル（違法な広告）を中心にお話しがありました。

受信者側トラブルでは、GoogleやYouTubeでの口コミによる誹謗中傷や名誉毀損などがあります。問題としては、その内容が事実かどうかに関わらず、公然性で社会的評価が低下することが挙げられます。事業所やスタッフが口コミによるトラブルに悩んでいる場合には、開示請求により発信者情報目録を入手し、情報を得ることも可能です。個人での判断や対応が難しいこともあるので、弁護士に相談することを検討しても良いかもしれません。

発信者側トラブルは、事業者や広告主が消費者に対して誤解を招く広告や不当な取引を行うことで発生します。このようなトラブルを防ぐためには、以下のような法律が関与します。

- ・不当景品・不当表示防止法：消費者に対して誤解を招く表示や不当な表示をすることです。
- ・特定商取引法：不当な取引行為を防止し、消費者を保護するための法律です。
- ・著作権法：創作物の権利を保護し、他者の著作権を侵

害しないように規制しています。

- ・肖像権：個人の肖像（写真や映像など）を無断で使用することを防止する権利です。

これらの法律に違反することで、事業所は法的な罰則を受ける可能性があり、ブランドイメージや信頼性が損なわれることがあります。このようなトラブルを未然に防ぐためには、事実に基づき虚偽や過大・過少な広告を行わず、法令を遵守し、消費者に対して正直で公正な情報を提供することが重要です。また、法律・ガイドラインに詳しい専門家に相談できる体制を整えることも、有効な対策となります。

各事業所では、フロントやコーチスタッフがSNSやWEBに触れる機会が多く、気軽に広告宣伝として活用しているのではないのでしょうか。法律に関わる内容や、聞き慣れない用語も多いために難しいテーマではございますが、多くのリスクと隣り合わせである点を、しっかりと認識しておく必要があると参加者の皆様は強く感じたことと思います。

今後も、基本的な内容から応用編まで、職種別に分けて継続的に研修会を開催して参ります。是非とも皆様のご参加をお待ち申し上げます。



第 66 回クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

日 時：2024年9月26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：16名（現地10名、リモート6名）

事例紹介：ファーストシティテニスクラブ（神奈川県藤沢市）松嶋 亮介氏

9月26日（木）、今期2回目となるクラブ部会・後継者の会を、現地とリモートを合わせたハイブリッド形式で開催いたしました。前半が事例紹介、後半が各事業所の近況報告を含めた情報交換という構成で進行了しました。事例紹介では、ファーストシティテニスクラブの松嶋 亮介氏にご発表いただきました。

松嶋氏は、これまで保育事業に携わり、写真を24時間オンラインで購入できるシステムの導入など、先進的な取り組みを積極的に進めてこられました。また、米国シリコンバレーを拠点とするベンチャー企業の副社長を兼務するなど、多方面でご活躍されてきました。転機となったのは、5年前に義父が運営するテニスクラブに婿として入り社長に就任したことでした。

ファーストシティテニスクラブは、テニススクールと会員制クラブを中心とした運営を行っておりますが、これまでの知識や経験を活かし、新しい発想で様々な試みにも積極的に挑戦してきました。特に、コートの利活用や地域との繋がりを大切にしています。コートの活用としては、フットサルスクールへの貸し出しやソフトテニスの導入、障害者の運動会開催など、多岐に渡ります。また、地域との繋がりでは、様々なメーカーとのコラボやキッチンカーの誘致などです。特に、地域のママさん世代と一緒に企画した、ファミリーフェスタは大好評で

した。出店15店舗、来場者は2,000名程となりました。中でも、無料体験の子供たち全員にラケットを無料配布するなど、とても大胆な発想でスクールの入会に繋げていました。また、システムの導入にも積極的に取り組んでいます。まずは、会社のブランディングを行い、ホームページのリニューアル、顧客管理システムの新規開発、Googleの活用などを行い、イベント、大会運営、レンタルコート（施設）、プライベートレッスンなど、多岐に渡り業務の効率化を図っています。

今回の事例紹介は、松嶋氏の新しい発想や行動力が多く、多くの刺激を与え、参加者にとって非常に参考となる良い機会となりました。ありがとうございました。

後半の情報交換では、参加した事業所の皆さんから近況を伺いました。特に多くの話題に上がったのは、後継者問題と夏の暑さ対策でした。後継者として携わってきた皆さんも、後継者から代表に交代するなど、世代交代が進んだ事業所も多くなりました。私たちの次の世代に繋げる後継者問題も、今後の課題であると感じました。

来期も、各事業所同士の繋がりや、お互いが気軽に悩みや相談ごとを共有できる仲間作りを大切にしてください。

本会の趣旨をご理解いただき、是非ともご参加賜りますようお願い申し上げます。



第九期スクール経営研究会 第3回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会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。

12月9日に開催されました第3回勉強会には16名が参加し、事例紹介としてリトルプリンステニスクラブの原康之氏に講演をお願いしました。月3回の経営会議をはじめ、テニススクールとして行える全ての施策に取り組んでいる経営はテニススクールの見本とも思えました。

また参加者全員による近況報告では、今回のテーマの「コーチの高齢化」「物価の高騰」「賃金の上昇」への対応を含めた内容で発表して頂きました。

「コーチの高齢化」に関しては60歳以上のコーチが在籍している事業所も多く、コーチとして従事できる年齢が他の業種より高い事がテニス業界の強みになると思えました。

また、「物価の高騰」「賃金の上昇」に対してのレッスン料の値上げに関しては、違和感なく実施する事業所が増えている様です。

ただ多くの事業所の経営状況は厳しく色々と施策を

練っているようですが、テニススクールの本来の目的や方向性を再確認する必要も感じました。

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3回】 2024年12月9日(月) 13:30～16:30

16名参加

事例紹介 リトルプリンステニスクラブ 原康之氏

- 1) 高齢化するコーチへの対応
- 2) 高騰する物価への対応
- 3) 最低賃金、ベースアップ等への対応

【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3回開催報告

マネージャー部会 部会長
ノアインドアステージ株式会社 市辺 拓也

日 時：2024年11月13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：16名

講 師：ディップ株式会社 中川 瑛彦氏・高橋 祐道氏

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3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3回目となる今回は、人材採用、リクルートをテーマにディップ株式会社 中川瑛彦氏と高橋祐道氏を講師としてお迎えし、講演をしていただきました。昨今の求人環境としても、アルバイトの最低賃金の上げ幅も過去にないくらい上がっているのに加え、働く世代の年齢層も上昇し（2025年は65歳以上が30%と言われている）、求人倍率も1.24倍というリクルート事情の中、「採用の秘訣」というテーマで講義いただき、じっくりお話を聞くことができました。

まず採用力＝求人環境×企業力×労働条件×採用活動というお話がありました。コーチ、フロントの人材獲得をするためには、ただ単に採用をかけるだけではなく、①現在の求人環境を理解すること②企業ブランディングを高めること③労働条件（福利厚生）を理解しプロモ-

ーションすること④採用活動をする際の求人原稿の工夫をする、という4つの視点から採用活動をおこなう大事さを教えていただきました。

また、求職者が媒体を見て応募する際に、同時に2件以上応募している割合は40%、応募の時間帯は夜間・土日が60%以上、そして応募した60%の人が1日以内の連絡が希望というデータもあるとのことでした。いかに良い人材と巡り合う為にはこちらもスピードで対応する必要があることも考えさせられました。

私たちの商品は「人」といっても過言ではない程、コーチ、フロントの人材獲得は必須です。待っているだけではなく、これからは自社を整え、より魅力を伝え、人材獲得に備えていくことが必要だと改めて感じました。

講義のあとは、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すことができました。次回が最終回になりますので、支配人養成塾に参加した成果を感じていただけるよう努めてまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。



第45回コーチステップアップアカデミー 「《テニピン》から見るテニスのミライ」 ～今井先生と一緒にテニピンの持つ可能性に ついて考えてみませんか？～ 開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日時：2024年9月18日（水）14：00～17：00

開催方法：ハイブリッド開催（日本テニス事業協会会議室+Zoom）

参加人数：21名

講師：今井 茂樹氏（山梨学院短期大学 准教授／

公益財団法人日本テニス協会普及推進本部副本部長）

去る9月18日に日本テニス事業協会の会議室にて《テニピン》についてのセッションを持ちました。今井茂樹先生、そして日本テニス協会から植田実様にも現地に駆けつけていただきました。テニピンリーダーの認定、登録などにつきましては日本テニス協会の市川様にご協力を賜りました。本当にありがとうございました。感謝の気持ちでいっぱいです。

テニピンについては、今まではメディアやイベント、はたまた大きなセミナーなどで見たり、聞いたりした方はいると思います。ただ学問的に深く考察する機会に恵まれた方はほぼ少数だったと思います。今回のセミナーでは深く学ばせていただくことが出来ました。

テニスではとかく上手な人にスポットライトが当たりがちです。テニピンはそうではなく全ての人が主役になれるところが素晴らしい。必ず4人が触ってからポイントが始まるというのは素晴らしい。テニスではどうしても上手い人に焦点が当てられます。4名が必ずボールに触れることが出来るテニピンは「個が輝く！」ことが出来る。それによって誰もがゲームの楽しさを味わっていただけるのだと思います。何しろ4球続くまではポイントが始まらないのですから。200キロのサービスエースで、ものの40秒くらいで1ゲームが終わってしまうテニスとは対照的！

今回のお話を聞いてこれは凄い！と感じたのはテニピンを経験したことがある子供たちのラケットテニピンにおける4球ボール返球率の高さです。※ラケットテニピン（キッズ用のラケットを使用）

テニピン経験者のグループでは75%、そうでないグループでは26%このことを考えるとテニピンをすることで、子供たちはテニスを続けてくれるのではないかと考えてしまったのです。

現在、日本においては少子化が止まらないのは周知の事実だと思います。そんな状況下で習い事の業界も子供の取り合いになっているのは間違いのない。より多くの子ども達にテニスを続けてもらう事を考えたら、どうやってテニピンをテニスにリンクさせていくのかは、しっかりと考えていった方が良いのではないのでしょうか。実際にはコートの空きもなくテニピン単体を事業化していくのは難しいと思います。イベントを作ったり、レッスンの中に取り入れたり、近隣の学校に教えに行ったりする事でテニスと繋げていきたいですね。ちなみに小学校の体育の授業において2019年はテニピンの実践校が1校だったのですが、2023年では800件、2024年では600件の無償用具提供・講師派遣の申込がある状況です。ここにはテニスの裾野を拡げるチャンスがあるのではないかと考えてしまいます。

今後もチャンスがあればテニピンを学ぶ機会を作っていきたいと考えております。



第46回コーチステップアップアカデミー 「明日から使える各社のオンコート研修、 テニストレーニング講座」 ～研修、トレーニングについて学んでみませんか～ 開催報告

コーチ部会 部会長 椎名 史人

日 時：2024年12月17日（火）10：00～16：45

場 所：有明テニス森公園インドアコート

参加人数：55名

講 師：鈴木 智倫氏（ノアインドアステージ株式会社）

白倉 明博氏（タムラクリエイト株式会社）

津田 真一氏（学校法人五大）

石樽 結太氏（JITC鍼灸マッサージ治療院 -SPORTS CONDITION LAB-）

今回のコーチ部会のセミナーは各社で行われている「研修」を実際に見てみんなで学ぼう！というものでした。この形は恐らく初めての試みであったと思っております。

私の率直な感想。「このテーマで開催して良かった！」と感じております。参加者が55名、そして事前アンケートではなんと91件もの質問がすでに出ており、実際のセミナー内での質疑応答の数もとんでもなく多かったです。もし時間が許されるのであれば各セッションにつき1時間は余計に時間を取る必要がありそうなくらいでした。それくらい参加者の皆さんが興味を持っている、日々のレッスンにおいて試行錯誤しているし、悩んでいることが多いのだと感じました。

内容としては、鈴木氏には「新しく入ってきたスタッフのデビューに向けての研修」、白倉氏は「レッスンデビューはしているもののまだまだレッスンを組み立てるのに苦労をしている人向けの研修」、津田氏には「レッスンは基本的にはできていてこれからさらに深みを加えていくには「どうする必要があるのかの研修」、石樽氏には、「テニスに特化したトレーニングについてのレクチャー」をしていただきました。

今回上記4名にお話をしていただき、見せていただいていた中で、やはり現場のコーチの「眼」を養っていく事が

一番大事なのではないか。そこをどのように作っていくのか、磨いていくのが重要なのだと感じました。生徒さんにどういった問題が起きているのか。何が求められているのか。何を欲しているのかを感じる眼、見る眼があるからこそ良いものが作り上げられていくのだな！と思いました。

先天的にと言っているのかは分かりませんが、パッと生徒を見てどこを直せばいいか分かる「眼」を持っている人も居ます。ただそれは本当に100人に1人とか1000人に1人といった確率だと思います。安心して下さい、ほとんどの人が勉強して身につけていくものです。ただそこには生徒を絶対に上手くしたい！という「想い」がなければ学ぶ気持ちにはならないと思います。

今回はその「想い」がある方が遠方から多く集まり、多くの事を学び感じる事が出来たのではないかと信じております。朝から夕方までの長丁場でしたが、有意義な1日になったのではないのでしょうか。

コーチ部会として、今後も現場で活躍するコーチ達のためになるものを提供し、「参加して本当に良かった！」を創出していきたいと考えております。

次回のセミナーは3月18日（火）にハイブリッド形式（事業協会会議室とZoom参加）の座学を予定しております。楽しみにしててください。

第七期フロント育成塾 第3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
GODAI港北 守屋 晴美

日 時：2024年11月21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

今年度のフロント部会は、年間を通して同じメンバーで学ぶ時間としています。

この育成塾のテーマは、「最高のフロントになるために」を目標に掲げ、日々の業務での行動目標を決めて個々に取り組んでいます。フロントは多くのお客様・スタッフと対応するポジションにあります。その上で、「傾聴する力」「伝える力」も大切になってきます。相手の言っていることにしっかり耳を傾け寄り添い合い、それに対して的確に伝えることでよりコミュニケーションが円滑になると考えています。第3回の研修においてもそのような事を意識し、今回は社歴が長く・役職に就かされているメンバーにスピーチをしてもらいました。スピーチの内容を一部紹介します。

【TOP インドアステージ氷川台 フロントヘッド 村木さん】

学生の頃からテニスコーチを経験し、その後はコーチ・フロントのハイブリット社員に。現在は、コーチを経験している強みを活かしてフロントヘッドとして活躍中。フロントはいつ・だれに・どのタイミングで聞かれ

るのが分からないため、臨機応変な対応が求められる。その中で、コーチ目線でお客様にアドバイスできることが強みである。今は、一緒に働くメンバーと「楽しく働くため」に職場環境作りを大切にしている。

【グリーンエイトテニススクール フロントチーフ 広瀬さん】

「私が20年間フロントでいる理由」をテーマにスピーチ。日々大切にしていることは、「人との繋がり」である。そのためには、心に寄り添う・話をしっかり聴く・一緒に考えてあげるなど相手の立場になり想いを持ってフロントを続けている。一番は、自分が「楽しい」から続けていられる。そして、常に「感謝の気持ち」を持ち続けている。

【ZIP テニスアリーナ町田 フロントチーフ 久保田さん】

「人見知り」を克服するためにアルバイトとしてサービス業で働く。働いたアルバイト先では、自分自身を常にスキルアップしていった。その中で企業の「ブランド



意識」や「ホスピタリティマインド」を教えてもらった経験は、現在の職場でも役立っている。ZIPでも一緒に働いている仲間に今までの経験を分かり易く伝え続けている。

【TOP インドアステージ多摩 フロントヘッド 遠藤さん】

学生時代にTOP インドアステージのスクール生として入会。スクールに行く仲間やコーチ・フロントとの会話をする楽しさを感じた。卒業後は、スクール生として楽しかったこともあり、逆の立場でフロントとしてTOPへ入社。入社後嬉しかったことは、名前を呼ばれお互いを認識してもらえること。現在はフロントヘッドとして活躍。お客様やスタッフをよく見て、日々のコミュニケーションを取る事を大切にしている。

【パステニスクラブ津久井 フロント 向原さん】

フロント経験は2年であるが、フロント全般をひとりで任せ業務に就いている。自然の中にあるテニススクールのため、四季折々を感じながら、日々の天候と奮闘中。今では大きな虫も怖くなくなりました。フロントをやりながら、スクール生としてテニスレッスンを受講。スクール生との距離感を大切に、寄り添いながらも深入りすることなく、円滑にコミュニケーションを取っている。スクール生との『架け橋』になることを心掛けている。

【京王テニスクラブ フロントリーダー 杉野さん】

テニスクラブにアルバイトで入社後、現在は社員のフロントリーダーとして活躍中。クラブ会員・スクール会員と多くのお客様がいるため色々なご意見をいただく中、お客様から嬉しいお言葉を言われると「やりがい」



を感じる。今回のスピーチでは、自身の失敗談を話していただき、一緒に聞いているメンバーも共感し合えた内容であった。失敗から学んだことを活かして現在も業務に就いている。

今回はフロント経験が長いメンバーのスピーチであったので、なぜ今に至っているのか等のバックボーンを知る時間となりました。また、共通して上がったワードが「寄り添う」「楽しむ」「感謝の気持ち」「やりがい」「ホスピタリティマインド」など、どれもポジティブな内容だったのが印象に残り、この気持ちは「最高のフロント」に近づくために大切な要素であると感じます。スピーチの後には、グループディスカッションにて目標に対しての進捗確認を行いました。スピーチを聞いてお互いを知ったことで、今まで以上に理解し合えたことで活発な研修時間を過ごすことができました。フロント育成塾も残り1回となります。残りの時間、自身で立てた目標がひとつでも達成できるように真剣に向き合って取り組んでいきましょう。今回の研修もとても有意義な時間でありました。送り出させていただきました、各スクールの現場の皆さまに感謝いたします。





「ここに来てよかった」と思っていただけのように

ジップテニスアリーナ町田 フロントチーフ 久保田 千尋



接客の仕事をはじめたきっかけは、人見知りを克服するためでした。人見知りを克服するには、人と多く接する仕事をすれば良いだろうと考え、学生時代初めてのアルバイトにスポーツクラブのフロントを選びました。

最初は笑顔で立っていることだけで精一杯でしたが、お客様をお迎えする中で、一言の挨拶や笑顔が人々の心を豊かにしたり喜びを与えることに気付き、接客の楽しさを学びました。人と関わり続けていたことで、いつの間にか人見知りを克服できただけでなく、誰かの役に立つことが自分の原動力となり、現在もフロントとして働き続けています。

テニスに出会ったきっかけは、娘達の習い事からです。私はテニスを習ったことはありませんが、娘達がインドアテニススクールに8年間通っていました。テニスを通じて笑顔になる娘や、スクールのコーチやフロントの皆さんが常に笑顔で働いている姿を見てテニスの魅力を感じ、機会があればテニススクールで働いてみたいと感じるようになりました。そんな中で、ジップテニスアリーナ町田に出会い、今年で入社して4年目を迎え、現在はフロントチーフとして、目の前に広がるコートを見渡しながら勤務しています。

私の中で目指している接客として「また明日も来たいな」と感じてもらえるサービスを提供することです。その背景として、過去に勤務していたホテルで習得した「サービス姿勢」が大きく影響しています。以前勤務していたホテル宿泊部のフロントでは、スタッフの声のトーンや言葉遣い、表情、立ち居振る舞い、お客様をご案内する時の指先に至るまでのすべてがブランドの品質に繋がることを学びました。自分が訪れた場所で充実した時間を過ごせるのは、スタッフのおもてなしの姿勢から生まれている事に気付き、私の接客に対する考えに大きく影響をもたらしました。

こういった気付きや経験を、ジップのフロントスタッフにも伝えたく、ホテル勤務時代の上司でCSアンバサダーだったマネージャーに、フロント研修で「サービス接客」の講師をお願いしました。【サービスは「人」が提供するものであり、豊かなホスピタリティマインドは日々の心構えや小さな努力から生まれる】という意識がスタッフに浸透し、研修後からサービススキルが向上したように感じています。

フロントというポジションを聞くと受付業務をイメージされがちですが、実際のフロントという仕事は単なる受付の場所だけでなく、テニススクールの顔になる場所

だと思っています。会社のイメージとブランドを背負っている場所であり、テニスを楽しむにいらっしゃる方々をおもてなしするために、一定のサービスの質が求められます。

フロントスタッフのサービスを揃えるために色々試してみましたが、勤務時間や日数が異なる中、全員と直接コミュニケーションをとることは難しく、サービス品質を揃えることに難航していました。自分の接客の基礎を作ってくれた過去の研修や先輩方からの指導を軸に、ジップのフロントで同じような意識を持って接客できる方法を考えました。フロント業務の要点を押さえた「フロントマニュアル」の作成と、新人スタッフが不安に思うことが多い「入会受付の手順書」を作成し、手順に沿って案内を進めることで、皆が自信を持って笑顔で接客できるようになりました。「マニュアルがあると、それに頼ってしまう」という意見もありますが、マニュアルといった教科書によって最低限の品質が保たれるという考えもあると思います。お客様を気持ちよくお迎えし、「ジップに来てよかった」と笑顔でお帰りいただけるような仕組み作りをすることが、フロントチーフの大事な役割だと思っています。

ジップでは毎月「社長塾」があり、他業界の成功者の経験談や考え方を通じて自分を見つめ直し、新たな価値観を得る機会をいただいています。この勉強会を通じ、今までにない価値観や視点から物事を捉えることができるようになり、お客様対応や新人指導をする際、客観的に自分を見つめながら対応することが出来るようになりました。ここで、学んだことをフロント全体に浸透させることも、フロントチーフとしての役目だと考えています。

現在はフロント業務の他に、広報担当としてSNSを通じてジップの情報を発信しています。皆で意見を出し合い、テニスの楽しさやジップの魅力を投稿しています。会員の皆様にもご協力いただき、お客様とスタッフを繋げるコミュニケーションツールとして活用しています。SNSを通じてさらなるジップの魅力が伝わり「ジップに通うことが楽しい」とおっしゃっていただけた時に、今までにないやりがいを感じただけでなく、外部に発信された会社のイメージやブランディングの影響力の大きさに改めて気付きました。

これからもジップを通じて多くの方々に、楽しい思い出としてより良い形で刻まれていくよう、スタッフ一丸となって取り組んでいきます。

コーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」 開催報告

日 時：2024年10月1日（火） 10：00～17：00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加人数：13名

講 師：みずさき ゆみ氏 コーチングコンサルタント

スポーツメンタルコーチ・公認スポーツファーマシスト

10月1日（火）に6月開催に続き本年度2回目のコーチング研修会を開催いたしました。

今年度のコーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」のテーマは「自信を育てるコーチングスキル！」です。

コーチングの基礎を理解すると同時に、チームメンバーが自信を持って業務に取り組むために必要なコーチングスキルと心理スキルを習得します。自信を深めるコーチングと心理スキルの習得は個性を活かしながらより良いサービスの提供を可能とし、業務の価値を高める人財育成に繋がります。コーチングは目標達成や限界突破のために必要な答えを創り出します。自分が出した答えだからこそ、一人ひとりの主体性を強め責任感・応用力・継続力を育みます。

また、今年度はたくさんの方のご要望にお応えし、3月に追加の3回目を開催することとなりました。6月・10月に参加された方はもちろんのこと、両月に都合がつかず参加できなかった方はこの機会にぜひ参加をご検討ください。

【このような方にお勧めします】

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



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10回スクール勉強会

日時：2024年10月17日(木) 13:00～17:00

会場：ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所

内容：3社による事例発表

発表者：株式会社テニスラウンジ 代表取締役

江口 夏樹氏

テーマ「令和時代のスクール戦略」

株式会社 ITC

西神ニュータウンテニスガーデン

支配人 小牧 司和氏

テーマ「体験受講を連続50名入会させた裏側」

テニスガーデン高槻 支配人 高橋 正幸氏

テーマ「テニスの可能性」

参加事業所：近畿テニス事業協会 26名

中国テニス事業協会 1名

今回も3社の事例を発表いただきました。1社目の株式会社テニスラウンジの江口氏は、テニスレベルをフリーにして、1面当たり20名のお客様のレッスンが可能となり、レベルの垣根をなくすことでコミュニティができ、結果、継続率が上がり退会防止にもつながるとのお話でした。60歳以上の方は1ヵ月無料でスクールを受講できるなど、テニスの普及を進める将来の為の種まきもしっかり行動されているところが素晴らしかったです。

2社目の株式会社ITC西神ニュータウンテニスガーデンの小牧氏のお話は体験入会50名連続という凄い実績の裏側のお話でした。問い合わせ段階からのお客様の事前情報を沢山聞き出し、コーチ、フロントで会議をしての情報共有、ご来店された時のコミュニケーションの量、レッスン時のコーチからの「ではこのクラスにご入会でいいですよ」という入会を前提としたトーク、万が一その場で入会されなくても、後追い電話での入会のオススメなど、ご入会いただくためのあらゆる努力を確



大西会長からのお言葉



塚本副会長のお言葉



株式会社テニスラウンジ 江口社長のお話



(株)ITC 西神ニュータウンテニスガーデン
支配人 小牧司和氏のお話



テニスガーデン高槻
支配人 高橋正幸氏のお話

実に行った結果である話に参加者の皆さまは納得されておられました。

最後の3社目のテニスガーデン高槻の高橋氏のお話は、「テニスの試合に勝つやり方」を教えるスクールというこだわりのスタンスで1つのやり方に特化した経営スタイルが斬新でした。特に従業員、コーチのことを大切に想い、時にはお客様にレベルダウンのオススメ、おやめいただくことも考えの1つというところも印象に残りました。

様々なスクールの運営方法を聞くことができ、各社にとって何か1つでも参考になった取り組みがあったかと思えます。テニス界も日々変化していますので、その時にあった必要な内容のセミナーを企画してまいりたいと思えます。

■近畿テニス事業協会 主催

第9回フロントステップアップアカデミー

「新規入会数+継続数UPはスクールの要！ フロントができることは何か！！」

日 時：2024年11月20日(水) 14:00～17:00

会 場：ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所

内 容：新規数UP、継続数UPについての講義、グループディスカッション、ロールプレイングワーク、質疑応答など

講 師：GODAI グループ港北

副支配人 守屋 晴美氏

参加事業所：近畿テニス事業協会 加盟事業所 16名

守屋講師より新規数アップ、継続数アップにを行うためのGOAI港北の取り組みのお話を聞き、参加者でディスカッション、体験者の気持ちになってのロールプレイング、お互いを知るためのワークなどを行いました。

日頃意識が抜けていく視点やお客様の気持ち、思考を考えての内容はとても参考になりました。講師の話聞くだけでなく、参加者での話し合い、話す役、聞く役、纏める役などそれぞれのパートに分かれてのディスカッションとロールプレイング、ワークもよかったです。



守屋講師からのお話

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。懇親会でも大いに盛り上がり、来年守屋氏をまた呼んで欲しいというお声を沢山いただきました。これからも近畿のテニス界発展の為に良いセミナーを企画運営していきます。



セミナー全体風景



グループワーク風景



グループワーク風景

中国テニス事業協会活動報告

中国テニス事業協会
会長 吉野 泰弘

■中国テニス事業協会 主催

フローマネジメント研修

日時：2024年10月7日（月）13：00～18：00

会場：合人社ウエンティひと・まちプラザ（広島県広島市）

講師：是久 昌信氏（有限会社グレイス 代表取締役／心理カウンセラー・メンタルコーチ・経営コンサルタント）

テーマ：フローマネジメント「組織がチームになる。仕事を楽しみながら成果を出す。」

「フロー」とは、人が心・技・体ともに最高に集中し最高のポテンシャルを創出できる状態のことを指します。かつてのソニー・ホンダといった劇的な結果を生み出した企業はまさに「フロー」の賜物です。フローマネジメント研修は、この「フロー」という概念をビジネスに導入し、お客様・チーム間の信頼関係、スタッフの心・技・体の状態を自らでマネジメントする術を手に入れ、最善の結果を得る手段を身に付けることを主目的とします。

参加者数：18名（中国15名・近畿2名・四国1名）

【参加者アンケート結果：抜粋】

①今回の研修について

- ・マサさんが安心できる環境を作ってくれて下さり、それだけで自然と頭の中に内容が入ってきました。体で内容を感じることが出来て良かったです。
- ・人によって気づきが全く違う。分かっているけど実際に意見交換をしてみるとこんなに違うのだと面白かった。自分の性質もわかって改善や今後につなげていき

いと思えました。

- ・マサさんの雰囲気と「いつでも安心して質問していい」とのことで、確認しながらお話を伺えて非常にわかりやすかった。
- ・研修会の内容がとても楽しく、ただ話を聞くだけでなくチームと協力し、実行することにも魅力を感じました。
- ・今後の自分自身に役立つ内容でとても良かったです。



いろんな視点、考え方のお話がとても参考になりました。

- めちゃくちゃ楽しく役立つ情報をありがとうございました。
- 体験しながらだったのでより理解ができた。

②研修会に参加してフローマネジメントについての感想

- 今後の自分、今の会社に必要なことが多くありとても勉強になりました。
- 意見を言いやすい環境にすることで、自分も相手も持っているものを発揮できるように今後のミーティングで活かしていきたい。
- 自分のこと、相手のこと、チームビルドについてワークを通して学べて良かったです。学んだことを社内でも共有したいと思います。
- 仕事を笑顔でいかに楽しくやっていくことが結果に繋がるか、そのために必要なことがよく学びました。
- 仕事のパフォーマンスを出すためのモチベーション作りが大切だとわかった。
- フロー状態になる感覚を体験できた。思いやる気持ちがどの部分でも必要だと感じた。
- 自分だけでなく周りの人から良い影響を受ける事が大切だと思いました。自分自身も影響を与えるような人になりたいと思います。

- いかに楽しみながら成果を上げられるか、お互いに相手を思いやれるか、そういう環境づくりが出来たらと思う。

③今後に活かしたいと思ったことはなんですか。

- 自分自身の気づき、自分に対しても固定概念で見ていたのでそれが外れました。思い込みを少しずつ無くして安心できる環境づくりをする。
- グループワークで質問したり、選択肢を与えたり、誘導したり等でその人の持っているものを活かせるようにする。
- アイスブレイクをはじめ様々なワークを試してみたい。のめりこめる風土、環境づくりを社内で創りたい。
- 自分なりのリーダーシップをよく考えて活かしていきたい。相手の欲求を知り、それに合った対応が出来るようになる。
- 名前を呼んで笑顔で挨拶。自分思考から他者思考へ、いろいろな人が居て、いろいろな考え方や対応が必要になることに気を付けて行動する。
- 価値を伝えていく。フローになりフロー状態での仕事。個人で頑張りすぎずチームを頼ること。安心安全な職場環境づくり。
- 「楽しむ」ことを心がける。気になることがある時はフォーカスを変える。



アメリカテニス業界ニュース

報告：理事 飯田 浩一

JTIA News! 2024年1月号でご報告しました通り、2020年から行われたアメリカでのテニス事業関連団体の再編に伴い、日本テニス事業協会とアメリカテニス業界団体は、新たな協力関係についてさまざまな協議を重ねて参りました。その結果、去る2024年9月に当協会大久保会長とアメリカテニス協会（USTA）マネージングディレクターのミッキー・モール氏との間で正式合意がなされ、2020年以前と同様に、日米の両団体が業界情報等の相互提供について協力し合うことを確認しました。これにより、既に国内多くの事業所でテニス普及ツールとして活用されている「テニスをする10の理由」ポスターや、USTAから定期的に発信される業界情報「Tennis Industry United News」の日本語翻訳などについて、引き続き自由に活用できることとなります。

今回はそうした経緯を踏まえて、ここ数か月に配信されたニュースの中から、比較的日本のテニス事業にも関連性があると思われる素材を選び紹介いたします。

1. USTAが「テニス施設オブザイヤー」を発表

USTAは2024年8月、テニス施設に対する最高の荣誉である「テニス施設オブザイヤー」を発表した。今回受賞したのはテネシー州メンフィスの「レフトウィッチ・テニスセンター」で、ノミネートされた41の「卓越したテニス施設」の中で最高レベルと評価された。この「テニス施設オブザイヤー」の選考に当たっては、次の各条件について選考委員会の審判を受けることとなっている。

- 2面以上のコート：レイアウトやデザイン、全体設計など
- コート区画内およびサーフェスの質：フェンスや出入り口含む
- コートの独立性と照明：周囲ときちんと隔絶され採光も十分であること
- メンテナンス：複雑でないこと
- クラブハウス等の付帯施設：プレーヤーだけでなくビジター、観客、メディアや協会関係者などの受け入れ能力
- 全体外観：全体レイアウトの他、看板や植栽などを含めた意匠全般

- アメニティ：観覧席や飲食施設、ラウンジなど
- 「テニス普及活動」への取り組み：地域に対する働きかけ、貢献度

今般の授賞にあたり、選考担当のUSTAマネージングディレクターのテッド・ルアケ氏は「レフトウィッチテニスセンターは、よく管理された世界水準のテニス施設であり、テニスを通じて日々の生活を向上させる試みの模範となるものである。このような施設は、USTAの使命とする『テニスの普及拡大によって、世界中の人々やコミュニティに健康な生活をもたらす』という目標に不可欠である。今般の授賞施設、ノミネートされた施設それぞれがコミュニティに与えた影響は素晴らしいものがある。」とコメントしている。

（ノミネートされた41施設は、「USTA 2024 Outstanding Facility Award」で検索できます）

2. 「テニスを安全に / Safe Play」推進プログラムを発表

USTAは、多くのテニス愛好者が物理的な安全性だけでなく、不正行為やいじめ・ハラスメントといった行為からも守られなくてはならないという観点から、規範設定 / 指導者教育 / 人材見極め / 事案報告といった一連のアクションから成る「テニスプレーヤー安全プログラム」として『Safe Play』を立ち上げた。

このプログラムでは、プレーヤーの親や家族、コーチ、施設運営者それぞれに対して、明確な役割を示し、果たすべき責務を認識させることで、ジュニアからシニア迄の幅広いテニス愛好者に、安全で品位あるプレー環境が約束されるとしている。その具体的な役割は次のように示されている。

① 親（家族）：『Safe Play』プログラムに表されている「規律リスト」を確認した上で、目の前のコートでのプレー展開をよく観察すること。そして悪質な行為を行う者はコートから排除するように通報すること。また「Safe Play」プログラムから認定を受けたコーチとだけ契約する。認定コーチは、不法行為や不適切な行為をしっかりと学んでおり、前科も無く、万コート上で悪質行為が発生した場合の対処法も確保している。もし今のコーチが認定を受けていなければ、急ぎそれを済ますよう求

めるべきである。

さらに 30 分間の無料ペアレントトレーニングコースを受講し、テニスコートがハラスメントや不法行為の場にならないように常に情報を更新しておく。

② コーチ： 真っ先に『Safe Play』プログラムを受講し、この運動の主体的存在になる必要がある。テニスプレーが安全で健全で品位あるものとする活動に、各地域から 25,000 人のコーチがすでに参加し認定を受けている。認定を受けていることはコーチとしての質の差別化になり、競争に対して優位に立てる。プレーヤーの親や家族から「認定を受けているか」と聞かれた際に「もちろん」と即答できるのが望ましい。

③ テニス施設運営者： 利用者の安心感を確実にするための用意を万全にすべきであり、「Safe Play」のガイドラインに沿って、安全なテニスプレー環境の整備を推進する。スタッフの採用にあたっては、「Safe Play」認定済を条件とし、利用者自身またはその家族が自社施設で安心してテニスができることを確約する。

“「Safe Play」におけるあなたの役割を果たすことで、すべての人にとってテニスが完全に安全なものになります” ~ ルー・シャー /USTA CEO ~
(具体的な基準や報告の仕方は「USTA Safe play」で確認できます)



TENNIS INDUSTRY UNITED

Founding Partners



Supporting Partners

GLTA WORLD TOUR | NATIONAL CLUB ASSOCIATION | CLUB MANAGEMENT ASSOCIATION OF AMERICA
WTCA | PHIT AMERICA | AMERICAN SPORTS BUILDERS ASSOCIATION



テニスをすると 10 年長生きする理由

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

れっきとした学会で発表された話。テニスをする人は何も運動しない人に比べて9.7年長生きするのだそうだ。なんでも、ラケットスポーツ全般が身体によくて、心臓疾患になる確率がかなり低いのだそう。その中でも長生き具合を詳しく調べたら、テニスが一番良くて9.7年。2番目のバドミントンが6.2年だそうで、テニスは他のラケットスポーツに比べ、ダントツな成績なのだとか。

さて、ここからは私の仮説ですが、かなり正しいのではないかと自負。9.7年、長生きの理由として、次の3つのことを考えています。

1. 運動を継続、しかも楽しいことをしているのは身体にいい。そんなの当たり前のことと感じてしまうかもしれないが、意外にこれが難しい。しっかり計画を立て、毎朝ジョギングするとか、筋トレに行くとか。思い立って始める人はたくさんいるが、これがなかなか続かない。ついつい3日坊主で終わりを告げる。それがテニスの場合はそれ自体楽しいし、テニススクールに毎週決まった曜日に通うとか、サークルの仲間と定期的に練習するとか。テニスクラブに入れば毎日、テニス三昧という生活もできる。仲間がいるので会話もあるし、受講料を払うということで、楽しい上にそれが習慣になったりする(ちょっと強引かな?)。

2. テニスは運動量に無理がない。でもそれなりにはきつい。つまりテニスはちょうどよい運動強度だということ。松原コーチが常に言っていることだが、(内緒ですよ)

「へぼは走らなくてもいい」。もう少し具体的に言うと、初心者は相手ボールがどこに来るかわからないので、走れない。自分のボールをミスすることが多いので返球が来ない。ということなのです。ですから初心者は最低の運動量。これが中級者になると、ラリーが繋がり、走る範囲の時間もどんどん増えていくことになる。そして、上級者は、すごいボールの打ち合いで、運動競技の中でも最も厳しいスポーツになる。

テニスというのは難しいスポーツなのです。そしてそのおかげで、どのレベルの人にも、どの年齢層にも、ちょうどいい運動量を提供してくれる。それがテニスなのです。

テニスよりもとっつきやすいラケットスポーツがたくさんありますがこの部分が最大の違いでしょう。

3. テニスは多数の動作、多数のイメージが並行して進行するスポーツだということ。テニスの試合をしているとき、まずは相手ボールを見ているはず。そしてその飛んでくる軌跡をイメージしている。次に、自分のラケットがそれによつたていくことをイメージ。それを実現するための、打点との距離。身体の向き。相手のポジション。

自身の打ち出す打球のイメージ。これだけで6項目。さらに、風が。太陽が。砂で足が滑る。これだけの多数のことが頭の中で同時進行している。昔々、聖徳太子は7人の人から同時に相談を受けてすべて明快に答えたのだそうだが、テニスプレーヤーというのは、毎ポイントこれをやっている。皆さんいかに自分がすごい人か認識したでしょう。さて、突然に認知症の話。2つ以上の事柄を同時に考えたり、実行したりすると、認知症の予防になるのだそう。テニスプレーヤーのあなた。認知症になっている暇なんか無いのがわかったでしょうか。認知症にならないければ、行方不明になって崖から落ちたりする危険性が減るし、オレオレ詐欺にかかって、自殺する可能性も少なくなるわけです。

他には、社会的な交流ということを理由に挙げる人もいます。さて、どうですか？私のは、テニスコーチとしてかなり我田引水の理論かもしれません。

でも、なんとなく納得できそうな気がしませんか。ぜひ、「私の思い付きですがね」と言いつつ、話題にしてみてください。思い付きなら責任を取る必要はありませんし、いざとなったら、『スジガネ君』のせいにしてください。

両立支援制度の強化（育児・介護休業法改正）について

育児・介護休業法は、働く皆様が育児や介護と仕事を両立できるよう支援するための法律です。2022年にも大きな改正があったばかりですが、男女ともに仕事と育児・介護の両立をさらに促進するため、

2025年にも4月と10月の2回に分けて法改正が行われることになりました。本項では改正に関する概要と、会社として対応が求められる新たな取り組みを中心に解説いたします。

1. 子の年齢に応じた柔軟な働き方を実現するための措置の拡充

(1) 所定外労働の制限（残業免除）の対象拡大 施行日：2025年4月1日

改正前
3歳に満たない子を養育する労働者は、請求すれば所定外労働の制限（残業免除）を受けることが可能
改正後
小学校就学前の子を養育する労働者が請求可能

(2) 子の看護休暇の見直し 施行日：2025年4月1日

改正前（「子の看護休暇」）
【対象となる子】 小学校就学の始期に達するまでの子
【取得事由】 病気・怪我、予防接種、健康診断
【労使協定の締結により除外できる労働者】
①引き続き雇用された期間が6か月未満
②週の所定労働日数が2日以下
改正後（「子の看護等休暇」）
【対象となる子】 小学校3年生を修了するまでの子
【取得事由】 感染症に伴う学級閉鎖等、入学（入園）式、卒園式その他これに準ずる式典を追加
【労使協定の締結により除外できる労働者】 ①が撤廃され②のみに（週の所定労働日数が2日以下）

「これに準ずる式典」は、入園式等と同性質の式典を想定しており、運動会等は含まれません。

(3) テレワーク等の措置の努力義務化 施行日：2025年4月1日

新設
3歳に満たない子を養育する労働者が、テレワークを選択できるように措置を講ずることが努力義務化されました。また、3歳に満たない子を持つ労働者に対する短時間勤務制度を講ずることが困難な場合の代替措置の1つとして、テレワーク等の措置が追加されました。

(4) 柔軟な働き方を実現するための措置 施行日：2025年10月1日

改正前
3歳以下の子を養育する労働者を対象に、1日6時間とする短時間勤務制度
改正後
小学校就学前の子を養育する労働者に関する柔軟な働き方を実現するための措置義務

以下の①～⑤の措置のうち、2以上の措置を選択

- ① 始業時刻等の変更の措置（フレックスタイム制、時差出勤）
- ② テレワーク等（10日/月）
※より高い頻度で利用することができる措置とすることが望ましい
- ③ 保育施設の設置運営その他これに準ずる便宜の供与（ベビーシッターの手配と費用負担等）
- ④ 新たな休暇の付与（10日/年）
※中抜けの取得を認める措置となるように配慮すること
- ⑤ 短時間勤務制度（1日の所定労働時間を6時間とする措置を含めるものとする）
※5時間又は7時間とする措置、所定労働時間を短縮する曜日を固定する措置、週休3日とする措置等も併せて講ずることが望ましい

②と④は原則、時間単位で取得可とする必要があります。

- 労働者は事業主が講じた措置の中から1つを選択して利用することができます。
- 事業主が措置を選択する際は、職場ニーズを把握するため、労働者の過半数で組織する労働組合等からの意見聴取の機会を設ける必要があります。
- 事業主は、1歳11か月の誕生日の翌日から2歳11か月の誕生日までの子を持つ労働者に対し、当該措置に関する個別の周知と制度利用の意向の確認をしなければなりません。➡ (5)

(5) 労働者の仕事と育児の両立に関する個別の意向聴取と配慮 施行日：2025年10月1日

新設
妊娠・出産の申し出時や子が3歳になる前に、労働者の仕事と育児の両立に関する個別の意見聴取・配慮が義務付けられました。
<ul style="list-style-type: none"> ■ 聴取する意向は、始業・終業の時刻、就業場所、両立支援制度の利用期間、その他仕事と育児の両立の支障となる事情の改善に資する就業の条件とされています。また、聴取した意向への配慮の内容については自社の状況に応じて労働条件の見直し等を行うことが考えられます。 ■ 子に障害がある場合や医療的ケアを必要とする場合であって労働者が希望するときは、短時間勤務制度や子の看護等休暇の付与日数に配慮することが望ましいとされています。 ■ ひとり親家庭の親である労働者が希望するときは、子の看護等休暇の付与日数に配慮することが望ましいとされています。

2. 介護離職防止のための仕事と介護の両立支援制度の強化等

仕事と介護の両立支援制度を十分活用できないまま介護離職に至ることの防止を目的として、両立支援制度を利用しやすい雇用環境の整備を行うための改正も行われます。

(1) 介護離職防止のための個別の周知・意向確認 施行日：2025年4月1日

新設				
介護に直面した旨の申出をした労働者に対して、以下の事項の周知と介護休業取得・介護両立支援制度等利用の意向確認を個別に行うことが義務付けられました。				
<table border="1"> <tr> <td>周知事項</td> <td>①介護休業に関する制度、介護両立支援制度等 ②介護休業・介護両立支援制度等の申出先 ③介護休業給付金に関すること</td> </tr> <tr> <td>個別周知・意向確認の方法</td> <td>①面談②書面交付③FAX④電子メール等 のいずれか</td> </tr> </table>	周知事項	①介護休業に関する制度、介護両立支援制度等 ②介護休業・介護両立支援制度等の申出先 ③介護休業給付金に関すること	個別周知・意向確認の方法	①面談②書面交付③FAX④電子メール等 のいずれか
周知事項	①介護休業に関する制度、介護両立支援制度等 ②介護休業・介護両立支援制度等の申出先 ③介護休業給付金に関すること			
個別周知・意向確認の方法	①面談②書面交付③FAX④電子メール等 のいずれか			

(2) 介護に直面する前の早い段階（40歳等）での両立支援制度等に関する情報提供 施行日：2025年4月1日

新設

労働者が介護に直面する前の早い段階で、介護休業や介護両立支援制度等の理解と関心を深めるために介護休業制度等に関する情報提供を一律に行うことが義務付けられました。

※情報提供事項は上記周知事項に加えて介護保険制度についても周知することが望ましいとされています。

※40歳等…介護保険第2号被保険者となる40歳のタイミング等の効果的な時期

(3) 介護休業及び介護両立支援制度を利用しやすい雇用環境の整備 施行日：2025年4月1日

新設

介護両立支援制度等の申出が円滑に行われるよう、以下①～④いずれかの措置を講じることが義務付けられました。

- ① 介護休業・介護両立支援制度等に関する研修の実施
- ② 介護休業・介護両立支援制度等に関する相談体制の整備（相談窓口設置）
- ③ 自社の労働者の介護休業取得・介護両立支援制度等利用の事例の収集・提供
- ④ 自社の労働者へ介護休業・介護両立支援制度等の利用促進に関する方針の周知

(4) 在宅勤務等の措置の努力義務化及び介護休暇の見直し 施行日：2025年4月1日

新設

- 要介護状態の対象家族を介護する労働者が在宅勤務等を選択できるように措置を講ずることが努力義務化されました。
- 介護休暇について、子の看護等休暇と同様に、事業主に引き続き雇用された期間が6か月未満の労働者を労使協定の締結により対象から除外できる仕組みが廃止されました。

◎今回の改正でも、子の看護休暇の名称変更・休暇取得事由の拡大・対象年齢の延長、所定外労働の制限の対象拡大および介護休暇除外対象範囲の縮小等、就業規則（育児・介護休業規程）に規定される内容も含まれていることから、企業規模に関わらず、全ての企業で規程の見直しが必要になります。より詳細な内容は下記厚生労働省のホームページからご確認ください。

https://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyoukintou/ryouritsu/ikuji/index.html

■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。

■企業版ふるさと納税について

企業版ふるさと納税とは、国が認定した地方公共団体の地方創生事業に対し企業が寄付を行った場合に、法人関係税から税額控除する仕組みです。今回は本制度の概要についてご紹介いたします。

■制度の概要

企業版ふるさと納税（「地方創生応援税制」）とは、国が認定した地方公共団体の地方創生の取り組みに対し、企業が寄付を行った場合に、法人関係税から税額控除する制度です。

企業側では各地域の取組に貢献して、法人税の軽減効果が得られるというメリットがあります。

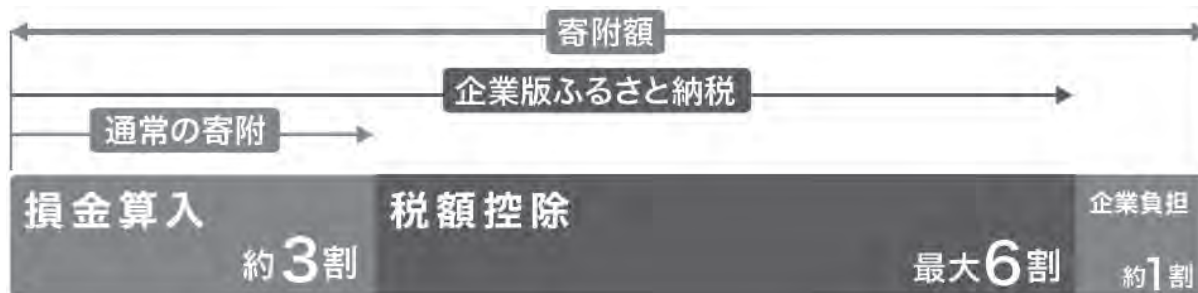
制度は2016年に内閣府主導により創設され、そ

の後2020年4月の税制改正により、寄付額の最大約6割であった税額軽減が、約9割に増加し、企業の実質負担が1割まで圧縮されました。

令和2年度の税制改正以降も、市場規模は順調に広がりを見せています。令和5年度の寄付金額は前年度比約1.4倍（約470億円）、件数は約1.7倍（14,022件）となり活用する企業は3年連続で大きく増加しています。

地方創生の更なる充実・強化に向け、地方への資金の流れを飛躍的に高める観点から、令和2年度の税制改正では税額控除の特別措置が5年間（令和6年度まで）延長されています。

【税額控除のイメージ】



例 1,000万円寄付すると、最大約900万円の法人関係税が軽減

①法人住民税

寄附額の4割を税額控除。(法人住民税法人税割額の20%が上限)

②法人税

法人住民税で4割に達しない場合、その残額を税額控除。ただし、寄附額の1割を限度。(法人税額の5%が上限)

③法人事業税

寄附額の2割を税額控除。(法人事業税額の20%が上限)

※税額控除の手続(申告)や算出に関しては税理士や所管する税務署へご相談ください。

(内閣府ホームページを参考に作成)

■活用の流れ

企業版ふるさと納税の活用 —企業の寄附手続の例—

①寄附の方針を検討し、寄附先の候補となる地方公共団体を選定

- 地域再生計画の認定を受けている地方公共団体の中から選定します。
- 内閣府ポータルサイトで各地方公共団体の地域再生計画や、分野ごとの寄附募集事業を確認することができます。
- マッチング会や説明会への参加がきっかけで、寄附に繋がった事例もあります。

②社内提案資料等の作成(メリット、寄附先の選定基準等)、社内調整

③地方公共団体との調整(寄附手続、寄附活用事業等について)

- 寄附金額や寄附時期、どの事業に対して寄附を行うか等について調整します。
- 地方公共団体の事業の企画立案から事業の実施完了に至るまで、随時、寄附の申し出を行うことが可能です。

④広報に向けた調整(例:寄附贈呈式、報道発表等)

- 寄附目録贈呈式の開催、報道発表(プレスリリース)の実施、地方公共団体ホームページ・広報紙や県政広報番組における寄附企業名の紹介、寄附を活用して整備した施設への銘板の設置等により、寄附による社会貢献を通じた法人のイメージアップや認知度の向上等の効果につながると考えられます。

⑤税務処理の手続

- 税額控除は、実際に寄附を行った日が属する事業年度に適用されます。
- 租税の申告時に、地方創生応援税制の適用がある寄附を行った旨を申告するとともに、寄附先の地方公共団体から交付を受けた受領証の写しを提出(法人税の申告にあつては保管)する必要があります。
税制上の手続に係る詳細については、課税庁から発表されている情報を確認してください。
- 複数のまち・ひと・しごと創生寄附活用事業に対する寄附を一度に行った場合、寄附先の地方公共団体から、事業ごとに受領証の交付を受ける必要があります。

※上記はあくまでも一例であり、企業側から寄附先の地方公共団体を募集する場合や、企業が寄附活用事業の立案段階から参画する場合があります。

(内閣府ホームページを参考に作成)

■活用のメリット

①税額軽減

企業版ふるさと納税を活用して寄付金を納付すると、法人税などの負担の軽減が見込めます。

②社会貢献

地方公共団体の取組を支援することで、間接的に地方創生事業、SDGs、ESG等へ寄与することができます。

③事業展開

地方公共団体が携わる事業に参加できるため、ふるさと納税を通じて新たなパートナーシップが構築できます。自社でおこなっている事業に関連性の深いものや、新しいニーズの発見につながる可能性があります。

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

担当：株式会社青山財産ネットワークス

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

「非効率」がもたらすもの

法人向けに清掃や水の販売を行なっている会社が、巡回ルートの方人数を「効率」のために目いっぱい入れていたけど、それを2割減らす「非効率」に切り替えた。

きっかけは解約率が際立って低く、商品販売の成績もずば抜けて良い社員がいたので、他の社員と何が違うのかを調べてみた結果、その社員は顧客と「おしゃべり」していることが分かった。

そうか、「おしゃべり」をしたら解約率は低くなり、商品も売れるのか！

会社はそう考え、他の社員たちに水平展開しようとしたが、「めいっぱい巡回ルートに法人を抱えているので、そんな暇はありませ〜ん！」って言われてしまう。

そこで1人当たりの受け持ち法人数を2割削減し、他の社員たちに「おしゃべり」する時間を与えたのだ。

結果はと言うと、全社で解約率が0.1%とすこぶる良い成績となり、物販も飛躍的に売れるようになったらしい。

「これって、テニススクールにもあてまるんじゃない？」

インドアテニススクールにたくさん生徒さんが来た時代、その生徒さんをコートに詰め込んで効率重視でレッスンをしていた。

売上も上がるので、レッスンとレッスンの間も10分より5分、5分より0分と短くして、1日縦に何レッスン入るかを考えていた。

これも効率重視であり、当然だし、もちろん大切な考え方である。

しかし現在では、少子高齢化による集客の難しさ、働き方改革による人件費の上昇、戦争や地球温暖化による物価の高騰など、テニス業界を取り巻く外的環境が急速に変化している。

そしてそれらが経営を圧迫し、利益を減少させている。

生き残りをかけて大切なことは、「おしゃべり」かもしれない。

生徒さんとフロント、生徒さんとコーチ、生徒さんと生徒さん、テニススクールに集まる人たちが、施設にいる間に「おしゃべり」をしてもらえるような環境を作ることが大切になってくる、きっと…。

そのためには、少なくともフロントとコーチが時間に追われてレッスンとレッスンの間も忙しくしているようでは、「おしゃべり」など出来ないし、出来たとしても不十分なものになってしまう。

もしかしたら、レッスン間の時間割を変更したり、システムの導入で業務量を軽減することも真剣に考える時期なのかもしれない。

先日、テレビで日本のスナックを研究に来た外国人の女性が、実際にスナックの中において、こんなことを話していた。

「日本のスナックはほとんど女性が経営している。ママさんは常連客に（できた料理をテーブル席に運ばせるなど）店の仕事を手伝わせていて、客も喜んで協力している。

どこの国でも、サービスを提供する側は自分がすることでチップという報酬を得るから日本のスナックのように客が手伝うのは珍しい。」

常連客はスナックに行くと、いつもの仲間がいて酒を飲みながら「おしゃべり」をする。

ママさんとも、その日居合わせた初めての人のたちとも、「おしゃべり」をする。

コミュニティとか、第3の家とか、安心の場所とか、人はお金を払って自分の居場所を求めている。

職場のような利害得失関係のない、家族のようなしがらみがない、自分を知っていてくれて適度な距離感で接してくれる。嫌になったらいつでもやめられる気安さもある。

スナックはそれが酒を飲む中にあるし、テニススクールはテニスを習う中にある。

え？話しかけられるのが嫌な人もいるって？

話しかけられるのは嫌でも、話すことは好きかもしれない。

そのあたりを探るためには、相手の表情を見ながら「おしゃべり」する必要がある。

私たち1人1人がそれをやれば、将来はそれほど暗くない、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
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
株式会社ネステイ	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
グローブライト株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般

株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、webマーケティング
株式会社 cielo azul	HP制作・Web集客コンサルティング・Webオウンドメディア運営
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
泉州敷物株式会社	人工芝生・成形品・不織布の製造・販売、スポーツサーフェスの設計・施工
総合警備保障株式会社	セキュリティ事業全般・AEDの販売等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
大和ハウスパーキング株式会社	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
合同会社 DMM.com	EV充電事業、デジタルコンテンツ配信事業、オンラインゲーム事業、通信販売事業等
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
株式会社ブラーポデザイン	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
ミスノ株式会社	スポーツ用品の製造販売・卸売・販売・各種スクール事業
明治安田収納ビジネスサービス株式会社	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
株式会社ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED照明等
株式会社ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社 Life Bridge	LED照明・空調機器の販売
株式会社ラコステジャパン	テニス・スカッシュ・パデル用品卸売業(テクニファイバー日本国内代理店)、ラコステ・エーグル衣料品の販売等
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社両備システムズ	会員管理システム

編集後記

皆さんこんにちは！

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たします。

昨年はパリオリンピック・パラリンピックが開催され、多くの感動のドラマが生まれましたね。特に車いすテニス選手達の活躍は世界をリードしているという事が素晴らしい結果として表れ、改めて関係されているすべての方々に敬意を表します。その一方でウクライナとロシア、ガザ地区・レバノン・シリアでのイスラエルを中心とした紛争は収まることはなく、むしろ戦禍が広がっていった様にも感じられます。スポーツの祭典中にも落ちる影には深い悲しみを感じつつ、日本での平和な日々心から感謝したいと思いました。

今年はどんな年になるのでしょうか？

日本のテニス界には坂本、望月、本田、伊藤、石井、斎藤、小池、小田選手らの多くの若手が出てきています。今年一年の活躍を大いに期待しつつ、しっかり応援してテニス界を盛り上げていきましょう。

JTIA News! 2025.1 Vol.101

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2025年1月16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