



Contents

■第5回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道開催案内・2	■Let's Enjoy Front! 20
■新春特別講演 & 賀詞交歓会開催報告..... 3	■コーチング研修会開催報告..... 21
■第35回日本テニス産業セミナー開催報告 4	■近畿テニス事業協会活動報告..... 22
■2024年度雑賀杯日本テニスチーム大会報告 ... 8	■アメリカテニス業界情報..... 23
■テニスプロデューサー紹介..... 10	■スジガネ君、テニスを語る..... 25
■安全委員会通信 Vol.53 12	■人事・労務コラム..... 26
■安全・危機管理セミナー開催報告..... 14	■税制コラム..... 28
■クラブ部会・後継者の会報告..... 15	■庭球人語「親と子は対等」..... 30
■スクール部会報告..... 16	■賛助会員名簿..... 31
■マネージャー部会報告..... 17	■編集後記..... 32
■フロント部会報告..... 19	

第5回 テニス・トリプルス 全国大会 in 北海道 2025

5月31日(土) 40才以上の部・60才以上の部

6月1日(日) 一般の部・50才以上の部

3PLAYERS TENNIS GAME



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：(申請中) 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：ダイードリンク株式会社、株式会社アルペン、その他企業

日程：2025年5月31日(土) 40才以上の部・60才以上の部 / 2025年6月1日(日) 一般の部・50才以上の部

スケジュール：9:00集合・開会式・ルール説明後に試合開始

会場：コミュニティドーム「つどいむ」 札幌市東区栄町885番地1 <https://www.sapporo-sport.jp/tsudome/>

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)

チーム構成：1チーム3名(登録は4名まで) ※1試合3名の男女構成は自由です。

参加資格：40才以上の部(1985年12月31日以前に出生の方) ・ 50才以上の部(1975年12月31日以前に出生の方)

60才以上の部(1965年12月31日以前に出生の方) ・ 一般の部/オープン

募集定員：各部/12チーム(申込状況により変更もあります)

サーフェス：ノンサンド人工芝コート(インドア) *ハードコート用シューズ推奨

試合使用球：グリーンボール

試合方法：各部それぞれ1日開催となります。

※全試合セルフジャッジ

※参加チーム数、試合進行等により変更する可能性があります。

前半/4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定

*1対戦毎に6ゲームを行う(ノーアドバンテージ)(スコア例：6-0、5-1、4-2、3-3)

後半/順位別トーナメント *6ゲーム先取(ノーアドバンテージ)

参加料：¥13,200/1チーム(内、消費税10%：¥1,200)

2日間申込の際、2日目は¥11,000/1チーム(内、消費税10%：¥1,000) *チーム名および代表者が同一に限ります。

申込締切日：2025年5月12日(月)(ただし、定員に達した場合は締め切ります)

申込先：〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-10-1 サクラビル4F

(公社)日本テニス事業協会 テニス・トリプルス全国大会係

TEL.03-5577-7361 FAX.03-5577-7362 <https://jtia-tennis.com>

申込方法：①お電話にて申し込み予約の後、大会ホームページよりお申し込みください。電話受付時間/平日 10:00 ~ 18:00

②予約時点から1週間以内に参加料を記載の指定口座へお振り込みください。

③参加申し込みと参加料の入金確認ができた時点で申込完了となります。

*チームの代表者は登録選手の中から選んでください。

*予約時点より1週間を過ぎ②③の確認が出来ない場合は自動的にキャンセルとなります。

*一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。

*申込締切日後から試合開始までメンバー変更・追加は男女各1名までとします。

振込先：三菱UFJ銀行 新宿中央支店 普通 5581312 口座名/公益社団法人日本テニス事業協会イベント事務局

注意事項：大会期間中に撮影します写真・映像は大会内容の案内・結果報告・翌年以降の募集・HP等で使用させていただきます。

また、大会申込時に取得したメールアドレスは次回以降の当協会イベント等のご案内に使用させていただきます。

なお、ご案内を希望されない場合は下記事務局までお問合せください。

*参加者の無断でのSNSへの画像・動画投稿等(YouTubeを含む)は禁止です。

その他：テニス・トリプルスについては下記アドレスをご参照ください。

https://www.jtia-tennis.com/spread_what_triples.php

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

「本要項」と「決済の控え」の組み合わせにより適格請求書(インボイス)となります。

詳細はこちら↓



新春特別講演&賀詞交歓会開催報告

JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春特別講演&賀詞交歓会 開催報告

■会 場：アルカディア市ヶ谷

■期 日：2025 年 1 月 9 日（木） 16：30～17：30 特別講演
18：00～19：30 懇親会

■参加者数：特別講演 75 名／懇親会 95 名

■講 師：植田 実氏（公益財団法人日本テニス協会 普及推進本部長）

日頃よりご支援をいただいております賛助会員の皆様方と会員の皆様、役員の懇親をより深めるため、新春特別講演&賀詞交歓会を開催しました。特別講演では、公益財団法人 日本テニス協会 普及推進本部長 植田 実氏にご講演を賜りました。多くの方にご参加いただき盛大

に開催することができました。ありがとうございました。今年度も変わらずテニス事業界発展のため尽力してまいります。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



第35回日本テニス産業セミナー開催報告

第35回日本テニス産業セミナー開催報告

公益社団法人日本テニス事業協会 常務理事 金田 彰

2025年2月17日福岡市天神の福岡ガーデンパレスにおいて、上記第35回日本テニス産業セミナーが開催されました。全国からテニス事業関係者およそ135名の参加を得て盛大な開催となりました。

地元福岡、九州にゆかりのある講師陣に登壇頂き、様々な角度からテニスについてやテニス事業について、または全く異なる角度から事業運営に関するヒントや感動をお伝え頂き、参加した皆様においては価値ある一日であったと思っております。

基調講演は、学校法人柳商学園 柳川高等学校 理事長・校長の「絶校長先生」古賀 賢氏にワクワクドキドキの学校経営と夢実現に向けてのお話を、吉田好彦当協会理事との対談形式で伺いました。会場は大いに盛り上がりセミナーのスタートを切ることとなりました。

午後は酒塾塾長キノハチ（木下 雄大）氏に日本酒のファン作りについてお話を頂き、テニスファン作りに大いに参考になりました。

長年車いすテニス国際大会を開催してこられた一般社団法人日本車いすテニス協会の前田会長より、長年のご苦勞と町ぐるみの運営が世界に評価され選手に愛されている感動と、選手たちの素晴らしさをお伝え頂きまし

た。

株式会社ルネサンスの岡本社長より、同社の誕生から現在に至るまで変わることの無い企業理念の重要性、そして未来に向けた健康ソリューションカンパニーとしての価値創造について熱くお話を頂きました。

最後にテニススクールラフを経営するリンクスポーツ株式会社の井上社長ご自身の事業経営に対する考えをお伝え頂きました。特徴ある経営手法は大いに参加者の参考となったのではないのでしょうか。

二日目のバスツアーにおきましてはテニスラウンジ 香椎照葉、スポーツクラブエスタ QUALIA（クオリア）千早+24、アサヒ緑健久山テニス倶楽部を見学させて頂きました。ご案内、ご説明を頂きましたスタッフの皆様に感謝申し上げます。

また今回、セミナー開催に当たり1年以上前から開催準備をお手伝いいただきましたエスタの中村啓就様、ルネサンスの廣瀬実様にこの場をお借りして御礼申し上げます。有難うございました。

最後に全国各地からお越しいただいた参加者の皆様をご接待頂いた地元博多の様々なお店の皆様、楽しいひと時、美味しいひと時をありがとうございました。



第35回日本テニス産業セミナー

会 場：福岡ガーデンパレス

期 日：2025年2月17日（月）

申込者数：133名

当日参加者数：132名

アンケート回収数：88名

アンケート結果（抜粋）

◆性別と年代をお答えください。

	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	合計
男 性		6	12	19	16	8	3	64
女 性		0	3	2	4	0	0	9
不 明			2	5	2	5	1	15
合 計		6	17	26	22	13	4	88

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	12
スクール	79
レンタル	5
その他	3

※複数回答あり

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	33
本社・本部勤務	10
支配人・マネージャー	25
コーチ	9
フロント	5
その他	7

※複数回答あり

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	33
ホームページ	12
会社からの案内	33
メール配信	22
その他	6

※複数回答あり

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	42
講師が気に入った	20
研修ポイントの対象だから	5
会社の指示	22
その他	7

※複数回答あり

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	39
1～4回	23
今回が初めて	23

※未記入：3

1. 基調講演

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！

学校法人柳商学園 柳川高等学校 理事長・校長
古賀 賢氏

- 非常にエネルギーを感じる講演だった。 …20名
- 「日本初」、「世界初」、「会いたい人がいたら絶対に会う」、「情熱」、「熱量」、「やりたい事を口にする」など型にはまらない考え方が大切だと思った。 …15名
- 目標を目指し実現させる行動力・人間力が大切だと感じた。 …14名
- 「主体性」、「自己肯定感」の大切さを学んだ。 …11名
- 話し方、魅せ方、つかみ、伝え方などが大変勉強になった。 …8名



- 未来図を描く事の重要性を感じた。 …8名
- 参考になった。 …7名
- 勉強になった。 …6名
- 古賀校長の人物、人間力、表現力に大変興味を持った。 …5名
- 柳川高校の取り組みがとても興味深かった。 …4名
- クリエイティブな考え方に共感した。 …3名
- 未来を決め目指す事で集まる人と情報があると感じた。 …2名
- 松岡修造さんのような印象を受けた。 …2名
- 宇宙旅行の実現が楽しみ。 …2名
- 今回の学びを会社のチーム作りに活かしたい。
- クリエイティブな人材をテニススクールでも育成したいと思った。
- 過去の経験から得た事を、現在の学校教育に取り入れる事の重要性に感銘を受けた。
- 数値化出来ない能力が今後大切と捉え、学校として取り組んでいることがすごい。
- どんな組織や団体もトップで決まると実感した。

- 具体的、客観的なゴールを設定して、大きなチャレンジをする姿に感銘を受けた。
- 柳川高校のイメージ大きく変わった。
- 学校も企業も人材育成が大切だと感じた。
- ワクワクする場の重要性を感じた。
- 自己肯定の向上、失敗を恐れず挑戦する文化はテニスにも必要だと思う。
- 未来というキーワードが心に残った。
- ゴルパチョフに会った話が最高だった
- 明るく派手な印象の裏側には冷静な戦略があると感じた。
- エネルギーの高い人の共通のポジティブの中に資金繰りで苦労された話が印象に残った。
- 企業のトップとしての目標の立て方、実行力、周囲を巻き込む行動力と全てを備えた経営者だと思った。

2. 講演

日本酒業界におけるファン作りの方法

酒塾塾長キノハチ（木下 雄大）氏

- 「ワクワク」を感じさせることが大切。 …28名
- テニスにも活かせる情報だった。 …28名
- 参考になった。 …18名
- うんちくや専門用語が必要ないということが分かった。 …15名
- 物を売る時に「表現力」（エンターテインメント、話し方など）が大切だということが分かった。 …10名
- 話術に感動した。聞いていて楽しかった。話し方が勉強になった。 …9名
- 日本酒のプロとしてのエネルギー（情熱、インパクト）を感じた。 …4名
- 「見た目」、「話の入り方」、「第1印象」で心をつかまれた。 …2名
- 講義を聞いて、おいしい料理と日本酒を楽しんでみたいと思った。
- テニスも日本酒もユーザーが楽しくないとファンが増えないと思った。
- 我々テニスコーチも、変な専門家になっているのではないかと考えさせられることがたくさんあると思った。
- ソムリエや売り方の話は、フロントや体験レッスンに活かせる内容だったと思う。
- 専門用語を使わない会話で、何が生まれるのかを気をつけてコミュニケーションしたいと思う。
- 日本酒のエンタメ化は、接客、物販のヒントになると思った。
- シンプルな言葉で、知らない人にも魅力的にうつる接



客方法は、テニス業界にも応用できると思った。

- テニスには関係ない話だったが、非常に惹きつけられ貴重な話が聞けた。すばらしい人選。
- 話にパンチがあり、異業種の世界観を知ることができた。

3. 講演

諦めない姿

～車いすテニスを通して感じたこと～

一般社団法人日本車いすテニス協会 会長

前田 恵理 氏

- 勉強になった …35名
- ボランティアが大会運営を支える「飯塚テニス大会」、「イイヅカ方式」のすばらしさを知った。 …20名
- 立ち上げから今までの活動を維持、拡大し続けている苦労に感銘を受けた。 …6名
- 貴重な話が聞けた。 …3名
- 共感した。 …3名
- 車いすテニス選手の活躍がすばらしい。 …3名
- 「失われたものを数えるな。残されたものを最大限に活かせ」という言葉が印象的だった。 …3名
- 車いすテニスに対する情熱、想いが伝わるいい講演だった。 …2名
- 人間に不可能はない事を気付かされた。 …2名
- 民間クラブで車いすテニスを受け入れるための環境作りが大切だと思う。 …2名
- 目標を持つことが、何をする上でも大事ということに気付いた。
- 車いすテニスに関する知見を再構成するよい機会になった。
- 「保護より機会を」という言葉が印象に残った。
- 地域とつながるという意味で、ここまでののかと驚いた。社会性や意義から考えても理想的だと思う。
- 車いすテニスのコーチ資格に興味があった。
- 車いすテニスの認知拡大の協力をしたいと思った。
- 障害に限らず多種多様な個性を受け入れる環境を整備していきたい。
- 残されたものを最大限活かすことの大切さを感じた。
- テニス施設を持っているので、イベントなど積極的に関わっていきたい。
- 同じテニス業界で共存、協力し、テニス界を盛り上げたい。
- 障害があることで、夢をあきらめる子供が出ないように協力したい。



4. 講演

「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

株式会社ルネサンス 代表取締役社長執行役員
最高健康責任者 (CHO) 岡本 利治 氏

- 勉強になった。 …31 名
- 「不易流行」の大切さを理解できた。 …19 名
- 参考になった。 …15 名
- 大手スポーツクラブとしての凄さ（取り組み、姿勢など）を感じた。 …12 名
- 興味深い話だった。 …4 名
- 健康課題解決（人生 100 年時代）の取り組みを考えた。 …4 名
- テニスに関係ない 96% にどのように取り組むかを考えたい。 …4 名
- 企業理念としての目標をしっかり持っていて成長し続ける会社の核心を見せていただいた。
- リスクを負った経営はしないという姿勢は見習いたい。
- 精神的、身体的、社会的な健康を考えている壮大なスケールに驚いた。
- これまでの運動不足解消の場のイメージが変わった。
- 部活動を応援していくという点では、テニスコートの管理、先生の雇用環境問題の解決につながると思う。
- 斉藤会長のフィロソフィーが確実に受け継がれているのが素晴らしい。
- 改めてテニススクールの強みは、コーチ、お客様同士の関係性だと感じた。
- 体力測定を導入にとっても興味がある。
- アナログとデジタルの融合については同感。
- 日本と海外のテニスの環境の違いに驚いた。
- スポーツクラブを健康課題を解決できる場所に変えていく考え方は素晴らしい。
- 健康だけでなく、治療としてのケアも進んでおりレジャー産業の域を超えているように感じた。



5. 講演

テニススクールビジネスの検証

リンクスポーツ株式会社 代表取締役

井上 隆亜樹 氏

- 勉強になった。 …29 名
- 参考になった。 …28 名
- 人材不足、人材育成が課題。 …11 名
- エリアでの出店の考え方が興味深い話だった。 …5 名
- 九州の地で着実にテニススクールを増やしていく手腕は素晴らしいと感じた。
- 自社と他社を比較しながらの話でとても分かりやすかった。
- 現在の教育が実を結ぶのは数年後だが、目の前の業務も欠かせない問題として取り組んでいく必要があると思った。
- これからの課題として、高齢化していく中で、プログラムも合わせていく必要があると感じた。
- 60 才以上のコーチについて、長所を活かす雇用方法を優先することで、コーチ不足を真剣に考えていることを認識できた。
- どこも同じ問題をかかえており、変化などに対してもチャレンジし続けたい。
- 出店、人員計画などに関して、同じ業界でも違いがあると思った。
- 集客や継続率を上げる施策も大事だがコーチのコーチング力を上げる事が必須だと思った。
- 業種変換や人口減少に対してのリスクヘッジ、現場に集中できる環境が素晴らしいと思った。
- テニススクールにとって、初心者、テニス未経験者をいかに引き込み定着させるかが課題だと思った。



2024年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告

2024年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告

事業委員会 委員長 栗山 雅則

東日本大会

日程：2025年1月25日（土）

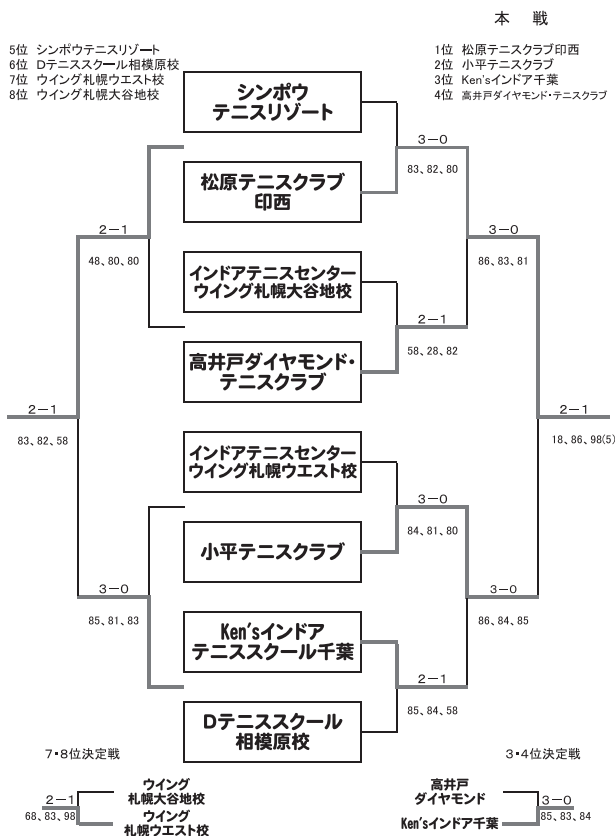
会場：有明テニスの森公園 砂入り人工芝コート

協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング

8チーム参加



2024年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会 東日本大会



西日本大会

日程：2025年1月25日（土）

会場：靱テニスセンター（モリタテニスセンターうつほ）

協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング

6チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会 西日本大会

会場
モリタテニスセンターうつほ

順位決定戦

1位 ノアインドアステージ大阪阿波座校

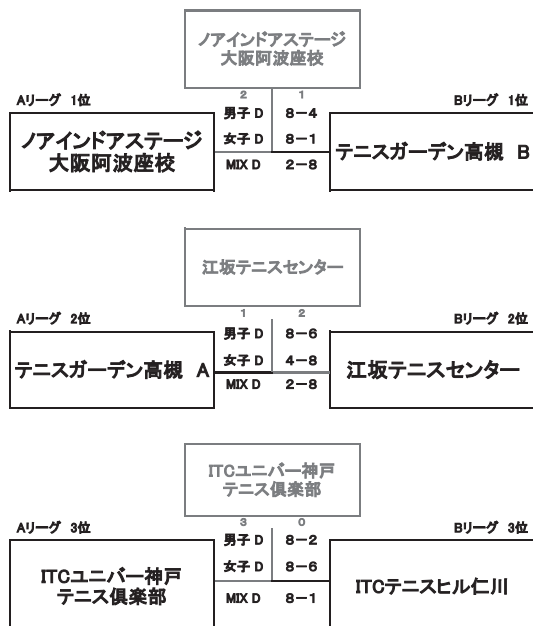
4位 テニスガーデン高槻 A

2位 テニスガーデン高槻 B

5位 ITCユニバー神戸テニス倶楽部

3位 江坂テニスセンター

6位 ITCテニスヒル仁川





全国大会

日程：2025 年 3 月 1 日（土）

会場：有明テニスの森公園インドアテニスコート

協賛：株式会社ダンロップスポーツマーケティング

4 チーム参加



公益社団法人日本テニス事業協会
雑賀杯日本テニスチーム大会・全国大会

	ノア大阪阿波座校	松原テニス クラブ印西	小平テニスクラブ	Ken'sインドア テニスクール千葉	勝敗	順位
ノアインドア 大阪阿波座校		1-2 1-6 1-6 7-5	1-2 4-6 6-4 2-6	1-2 2-6 6-2 1-6	0-3	④
松原テニス クラブ印西	2-1 6-1 6-1 5-7		1-2 5-7 6-4 4-6	2-1 4-6 6-3 6-2	2-1	②
小平 テニスクラブ	2-1 6-4 4-6 6-2	2-1 7-5 4-6 6-4		2-1 7-5 2-6 6-0	3-0	①
Ken'sインドア 千葉	2-1 6-2 2-6 6-1	1-2 6-4 3-6 2-6	1-2 5-7 6-2 0-6		1-2	③

シニアテニスプロデューサーを取得して考えること

STP230385

GODAI 港北 守屋 晴美



■自己紹介

はじめまして。株式会社 GODAI スポーツエンターテイメント GODAI 港北に所属している守屋晴美と申します。私は、中学・高校と軟式テニスをやっており、短大時代に硬式テニスに移行し卒業後には会員制スポーツクラブのテニス部門にてテニスインストラクターをしていました。私がテニス業界で仕事をすることとなった第一歩です。その後、テニススクールのフロント業務に携わり、一時はブライダル業界にてウェディングプランナーの仕事を経験し、ひとりひとりに合ったプランニングを提案することで個客対応の大切さを学びました。この学びをもう一度テニス業界で活かしたいとの思いがあり、現在に至っています。

■現在

GODAI に入社し 17 年、フロント業務以外にも GODAI 初の飲食業 mogumogu というパン屋での店長（現在は閉鎖）・GODAI 亀戸フロント責任者としてオープニングを経験し、現在は GODAI 全体のフロント統括と港北支店の副支配人に就いています。GODAI 港北には、テニス・ゴルフ・ゴールデンキッズ（子供の運動神経向上スクール）・ダンスの 4 部門あり、各部門の運営やマネジメントに関わりながら、フロント業務ではスタッフの指導・教育やサービス向上に努め、毎週お会いするお客様との価値ある時間を大切に日々従事しています。

■テニスプロデューサーを取得するきっかけ

資格取得するきっかけとなったことはふたつあります。ひとつ目は、GODAI 港北の副支配人としてスクールの運営やマネジメントにも関わるようになったこと。ふたつ目は、2023 年度より日本テニス事業協会のフロント部会副会長として研修講師をさせていただき、また研修会にも参加している中で、他の副会長や他のスクールフロントメンバーの方々に関わる中で、私自身も伝える立場として更にスキルアップをしていかなければ

ならないと思ったことが資格取得するきっかけとなりました。最初からシニアテニスプロデューサー資格にチャレンジしましたが、1 年目はテニスプロデューサー I に終わりました。予想以上に難しく久しぶりに徹夜をして勉強したことを覚えています。しかし、資格取得試験ということもあり緊張しましたが、良い刺激を受け楽しく学ぶことができました。長くテニス業界で仕事をしているのにも関わらず、テニスの歴史を理解していなかったことや、安全危機管理や施設管理について現状が当たり前になっていたことを再度見直すきっかけにもなりました。また、シニアプロデューサーに必要なマーケティング・労務管理・財務管理についてはとても難しく苦勞しましたが、このような機会でないといえぬ知識や情報が多々あり現在の業務に活かしています。2024 年度にシニアテニスプロデューサー資格に再チャレンジし無事合格することができました。

■今後

GODAI では、「LIFESTYLE with SPORTS」（スポーツを楽しみながら健幸づくりの習慣化をサポートすること）をスローガンに掲げております。ひとりでも多くのお客様に 1 日でも長くテニスやゴルフを継続していただくことを第一に考えた時に、この度学んだイベント関係や安全危機管理・施設管理の資格科目は、お客様にイベントを通じて楽しさを届け、スクールに来てレッスンを受講していただく上で安全・安心を提供するために必要な知識でもあるため、都度見直しをしながら運営をしていきたいと思います。また今後は、多様性のある働き方をするスタッフも増えてくると思いますので、労務管理で学んだことをしっかり理解しひとりひとりが安心して働くことができる環境を提供していきます。これからも、テニス界・テニス事業の発展の少しでも役に立てるよう、微力ながら精一杯尽力してまいります。最後に、このような機会をいただきました会社及びご指導いただきました皆様に感謝いたします。ありがとうございました。

シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP230393

TOP インドアステージ 亀戸 太田 雅博



JTIA News! をご覧の皆様、TOP インドアステージ 亀戸の太田雅博（おおたまさひろ）と申します。私は中学三年間ソフトテニスに打ち込み、高校から硬式テニスを始めました。

元々学校教員志望でしたが、人前で話をするのが苦手、克服するために何かを始めようとしていたところ、TOP インドアステージ 亀戸でフロントのアルバイトをしていた大学の先輩からの紹介で、アルバイトコーチとして、この業界に入ることになりました。厳しくも面倒見の良い先輩たちに鍛えられながら、何度もくじけそうになりましたが、最終的にテニスコーチという仕事の楽しさや奥深さに魅せられ、VIP・TOP グループに入社し、現在に至ります。

私がテニスプロデューサーの資格を取得することになったきっかけは、上司の勧めでした。2023年にプロデューサーⅠを取得し、今回シニアテニスプロデューサーに挑戦し、何とか取得することができました。「労務管理」「財務管理」「人材育成」など仕事上で行き詰っていたところだったので、とても貴重な勉強の機会となりました。今回学んだことを今後のスクール運営に活かしてまいります。

テニスコーチという仕事の一番の楽しさは、「人を笑顔にできること」です。疲れた顔をしたお客様ですら、レッスン後には笑顔でお帰りいただけます。このように「人を幸せにできる仕事」なのに、残念ながらどこも人出不足と伺っています。なぜ、このような楽しい仕事の人気がないのでしょうか。私は2016年から、津田沼（千葉県）・氷川台（東京都練馬区）・亀戸（東京都江東区）とヘッドコーチとして多くの学生アルバイトコーチと接してきました。最近の変化と言えば、就業規則を見せてほしい、レッスンの代理を探すときにグループLINEに休みの連絡を流すのみで自分から声を掛けて探さない、固定で時間を決めるシフトで入るのが難しいなど様々な変化が見られます。コロナ禍やスマホの普及で対人のコミュニケーション能力が低くなっていることに加え、働き方についての知識が昔より豊富になってきています。また、レッスンに関しても、私の入社時期は、

やらなくてはならないことより、どのようにすればもっといいレッスンができるのかを社員の人たちと一緒に考えてきたのですが、現在では諸先輩方が積み上げてきたレッスンカリキュラムやレッスンのノウハウが存在していることで、やったほうがいいことを考えることより、やらなければならないと感じさせてしまうことが非常に多く、できないと挫折してしまう方もいて、本質であるテニスを教える喜びやお客様に笑顔になって帰っていただくことに対して考える前に、無難にレッスンを運営することに意識が向いてしまっているように感じます。

今一度、今回学んだ「労務管理」「人材育成」「施設管理」を中心に現場に落とし込み、レッスンの本質を理解してもらい、心の底からレッスンを楽しんでもらうことで「働きやすい」ではなく「働きたくなる」職場を目指してまいります。

また以前、東京都荒川区の公立中学校でテニスコーチという職業紹介をさせていただいたときには、テニスコーチという仕事はプロ選手を育てることだと思っている子どもたちばかりで、「テニス産業」に対して世間の認知が非常に低いと感じさせられました。テニスというスポーツは知っていても、テニススクールというものがある、そこで多くの方がテニスを楽しんでいるという「我々にとっての日常」は、世間からは隔絶された世界でした。

どうしたらそういった人たちに、テニスに触れてもらう、テニスの楽しさを感じてもらえることができるかを日々考え抜き、テニスというスポーツによって得られる幸福感を一人でも多くの方に伝えられるよう、日本テニス事業協会の会員として、テニス事業の普及・発展に目を向けて活動をしてまいります。

末筆になりますが、このような素晴らしい資格制度を作り上げ、学びの場をご提供していただきました、日本テニス事業協会様、そして、私に資格取得のチャンスを与えてくださった会社に感謝申し上げます。今回の資格取得で満足することなく、今後も多くのことを学び、学んだことをアウトプットしていきます。

トラブルを防ぐ「ニックネーム」

今朝のニュース、ある会社では社員のすべてがニックネームで仕事をしています。勿論、名刺もニックネーム！「長嶋 翔平」ご本人は草野球が趣味で大好きな長嶋茂雄さんと大谷翔平さんのお名前を拝借、ご自身をそう命名したそうです。「力 ジャイアント猪木」さんもいるかもしれません。

何故！？最近のSNSの誹謗中傷による社員の精神的ストレスを回避するためだそうです。社員の方々も安心してお客様対応ができると喜んでいらっしゃいました。インターネット社会ならではの発想なのでしょうか。お客様の掴みも良いでしょうね。

「ニックネーム」とは何か調べてみましたが、「愛称」と出ていました。

「あだ名」とどう違うかと思いましたが、「あだ名」にはその人の容姿や性格、特徴による別名、あざけりの意

味があるようで、他人がつけるものらしいです。

自身も振り返って思い起こせば、あまりお使いにならない方がよろしいようで。「愛称」は特に親しみを込めてよぶ呼び名のことです。なんか感じ良いですね。

「ニックネーム」上手に使ってみる！如何でしょうか？

どこかの塾ではお子様方の本名は伏せ、すべてコードネームで点数発表しているそうです。本名を知られ検索されてプライベートを詮索されるリスクを無くすためだそうです。これもネット社会の産物でしょうか。

「コードネーム」も「ニックネーム」も個人情報の保護のために使われているんですね。私は「金ちゃん！」「カネやん！」と呼ばれるとついつい「ハイハイ！」

ニコニコと返事してしまいます！！

～気をつけましょう！この季節～

三寒四温から、いよいよテニスシーズンの到来です。新入会員様も新入スタッフも増える春です。

新年度は基本の確認を全スタッフへ、お客様への周知も忘れずに安全管理体制を見直しましょう。

～スタッフ～

1. 新人スタッフが増える時期です。

特に春は学生スタッフさんが増えます。

社会経験やアルバイト経験のないスタッフさんには安全危機管理の概念はありません。

まずは、テニスにおける事故の事例や可能性、それによる影響などを理解してもらい、安全管理の重要性を分かっただけで済ましましょう。



安全管理マニュアルの確認など、漏れのない初期研修を実施することが大事です。

また、肉離れや捻挫などのけがへの応急処置（RICE）、またCPR（心肺蘇生）の研修を行いましょう。

加入している保険の適用範囲なども理解し、事故発生時に的確な対応、ご案内が出来るようにしましょう。

「たしかこうだった」「だと思えます」などの不正確な案内をするよりも、上位者に繋ぎ正しいご案内をすることも決め事としましょう。コーチ、フロント共に同様の対応が出来ることが重要です。

2. 異動の季節です。

施設の違いなど、事業所と件による安全管理ルールの違いなどを把握しましょう。

近隣の病院の情報も確認しましょう。この機会に情報をアップデートしても良いでしょう。

避難経路や避難場所も違います。広域避難場所には一度足を運ぶなど、施設外の情報も確認しましょう。



3. 体調管理を徹底しましょう。

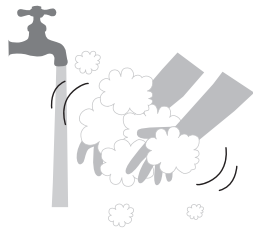
インフルエンザ、コロナ等はなくなくなったわけではありません。

また、ノロウイルスなどのウイルス性胃腸炎も流行しています。

手指消毒やうがい、手洗いは継続し習慣化しましょう。

体調に異変を感じたら速やかに検温し、発熱の場合は出勤を控える、下痢や吐き気などの場合も無理に出勤しないようにしましょう。

ウイルス性疾患は同居家族に感染しやすいので、家族の体調変化も共有しておくとういでしょう。



～レッスン～

1. 体操

レッスン前の体操をお客様がどこまで真剣にしてくださっているか。

それはコーチの体操が真剣かどうかによって比例します。

体操を担当するコーチ以外のコーチも準備等、特段の業務がなければ一緒に体操をしましょう。

お客様と会話をしたり、コミュニケーションも大事ですが、そのせいで体操が疎かになってはいけません。コーチの本気度が怪我の発生頻度に影響するというのを全スタッフで共有しましょう。

また、新入会員は体操も初めてです。どの部位にどう効いているか、何を意識して動かすかなど、コーチが分かりやすく説明しながら体操をしましょう。

レッスン終了時にはまとめや連絡事項を伝えながら、整理体操（ストレッチ）を行いましょう。



2. 水分補給

冬場でも急に気温の上った日には熱中症に近い症状になる方も出ます。

外はまだ寒くとも、インドアコートなどは思いの外、汗を大量にかいている可能性もあります。

運動時の水分補給は季節を問わずであることを認識しましょう。

レッスン中の水分補給は「個々に摂っていただく」のではなく、ドリルの切り替え時などにコーチの指示で一斉に実施し、適正な水分補給を促しましょう。



3. 高齢化対策

会員層の高齢化もあり、怪我が増えています。

下肢、特にふくらはぎの肉離れは増加傾向です。特にレッスン終盤では疲労も蓄積し、怪我が増える傾向にあります。

ドリルの待機から自分の順番に入る前に、コーチからストレッチを指示しましょう。

コート脇にストレッチボードなどを設置するのも良いかもしれません。

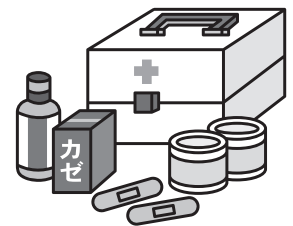
その場合、使い方ガイドの掲示も忘れないようにしましょう。



～その他～

1. 救急箱

中身のチェックをしましょう。足りないものは補充をしましょう。



2. AED

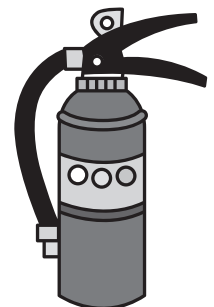
表示があるか、設置場所の確認、スタッフへの周知をしましょう。

パッドが期限切れでないかも確認をしましょう。

3. 消防設備

消火器や消火栓の設置場所を確認しましょう。

また消火器が避難通路をふさいでいないかなど、正しい設置場所かの確認も必要です。



安全・危機管理セミナー 「子ども事業に対しての安全配慮」 ～キッズスクールの安全対策について～ 開催報告

安全委員会 委員長 金田 彰

日 時：2025年3月4日（火） 13：30～15：30

開催形態：ハイブリッド開催（現地参加＋Zoom参加）

参加人数：26名

講 師：兼平 可南子氏（野村不動産ライフ＆スポーツ株式会社
事業創発部 児童教育課 マネージャー）

野村不動産ライフ＆スポーツ株式会社の兼平 可南子氏を講師に迎え、お子様に対してどう対応したら良いのかを、ご本人の経験を踏まえ会社方針としての対応指針をご指導頂きました。当日は現地参加、リモート参加を合わせ26名の皆様のご参加をいただきました。

社会経験を持たない自由な感情優先のお子様方の対応には、皆様ご苦労なさっています。お子様に寄り添い、忍耐強く、お子様であってもその人格を尊重し、丁寧に

対面する。指導者にとってはとても大変なことです。が、未来のテニス愛好家、テニスプレーヤーを育てるとても大切な仕事です。

特に障害をお持ちのお子様方への対応は大変参考になり、今後のテニス事業においても取り入れるべき対応策と思われます。

参加者の皆様は受講後、身の引き締まる思いがしたのではないのでしょうか。



第 67 回・第 68 回クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

第 67 回クラブ部会・後継者の会 ～テニス交流会 & 忘年会～

日 時：2024 年 12 月 19 日（木）

13：00～16：00 テニス交流会 in 狛江ローンテニスクラブ

17：00～19：00 忘年会

参加者数：15 名

今年も恒例の「テニス交流会&忘年会」を開催しました。今回もテニス・トリプルスでプレーし、初めてトリプスを体験する方や久々にラケットを握るメンバーもいて、終始和やかな雰囲気を楽しむことが出来ました。忘年会では、運動後ということもあり、いつも以上に会話が弾みとても有意義で楽しい時間を過ごすことが出来たと思います。

来年も皆さんと一緒に、テニスを楽しむことを心待ちにしています。



第 68 回クラブ部会・後継者の会 ～第一世代から第二世代、そして第三世代へ～

日 時：2025 年 3 月 6 日（木） 14：00～17：00

開催方法：現地 & リモートによるハイブリッド開催

参加者数：第 2 世代 14 名（内リモート 3 名）、第 3 世代 9 名（内リモート 2 名）計 23 名

今回のクラブ部会・後継者の会では、「第二世代と第三世代の交流」をテーマに開催しました。現在、第一世代からバトンを託された世代が、代表や経営者として事業をリードし、次期後継者へ運営や理念を引き継いでいくような時期を迎えています。

当日は、テニス事業に限らず、後継者としての立場にある次世代の方々にもご参加いただきました。まずは参加者の自己紹介から始まり、その後、質疑応答を中心に対話の時間を設けました。事業を始めるきっかけ、苦労したこと、不安に感じていることなどについて意見を交わす中で、お客様との距離感、取引業者との付き合い方、新規事業への挑戦、周囲の期待に対するプレッシャーなど、後継者ならではの悩みが多く共有されました。今回は第二世代・第三世代という世代分けを行いました。実際にはそれぞれの環境や状況は様々であり、簡単に区

別できるものではないことも再認識しました。

次回も、世代を超えた意見交換を重ねながら、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いきたいと考えています。また、新たな視点を取り入れつつ、具体的な事業の継承計画についても一緒に考えていきたいと思っています。

第二世代・第三世代の皆様の積極的なご参加を、心よりお待ちしております。



第九期スクール経営研究会 第4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。

3月3日に開催されました第4回勉強会には17名が参加し、初めに事例紹介として合同会社テニスのWA代表の秋山 真一氏に講演を頂きました。社員のいない中、様々な工夫を凝らしながらの経営は参考になりました。

今回のテーマとしては、JTIA News!でも紹介されました「レジャー白書 2024」の検証と、神戸市の中学校部活動の廃止に関する報告が行われました。「レジャー白書 2024」では、テニス活動をする人は他の競技に比べ増えていますが、民間施設よりも公営施設の利用が増えているのが要因の様です。中学校の部活動の廃止に関しては、我々にとってメリットになるか否か今後の動きが注目されます。

参加者全員による近況報告では、受講料の値上げやコーチの採用問題を中心に情報交換を行いました。全事業所ともジュニアは減りましたが生徒数全体の動向には余り変化はなく、減少傾向も底を打った感があります。

またテニスだけでは施設の活用や売上の確保が難しく、ソフトテニスやバドミントン、ピックルボール等の競技を導入する事業所も増えていきます。ただ、テニスの

クール事業の根幹のテニスを如何に復活させるかが重要であり、6月から始まる第十期スクール経営研究会のテーマにしたいと考えております。

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4回】 2025年3月3日（月） 13:30～16:30
17名参加

事例紹介 合同会社テニスのWA 秋山 真一氏

- 1) レジャー白書 2024 の検証
- 2) 神戸市の部活動の廃止について
- 3) コーチングスタッフの確保について

■第十期スクール経営研究会（リモート開催）

【第1回】 2025年6月9日（月） 13:30～16:30
【第2回】 2025年9月1日（月） 13:30～16:30
【第3回】 2025年12月8日（月） 13:30～16:30
【第4回】 2026年3月9日（月） 13:30～16:30

※開催要項、申込用紙は本協会ホームページをご確認ください。



第二期 新・支配人養成塾 総括

マネージャー部会 副部会長
高木工業株式会社 児玉 維賢

第1回 2024年5月15日実施：
「教育コミュニケーション」
講師：藤田 政頼氏

(ノアインドアステージ株式会社)

コミュニケーション活性化を目的とした研修が実施され、心理テストのような感覚で楽しみながら、自身の特徴を客観的に分析できる内容となった。支配人養成塾では、他社の支配人候補者と4～5名のグループを組み、毎月の目標管理シートに基づく進捗確認、フィードバックの共有、相互のスクール見学を行う。このような活動を円滑に進めるためにも、初回の研修が「コミュニケーション」に関するものであったことは大きな意味を持つ。本セミナーで紹介されたコミュニケーションツールは、学べば誰でも活用可能な実践的なものであり、参加者の多くがすぐに役立てられる内容。スクールの責任者やそれに準ずる立場の参加者が多かったことから、時には厳しいフィードバックも受け入れ、それを成長の機会として捉える姿勢が見られた。早い段階で相互理解を深めることができ、今後の学びをより充実させる土台となった。

第2回 2024年8月7日実施：「広告プロモーション」
講師：江口 夏樹氏

(株式会社テニスラウンジ)

広告プロモーションに関する研修では、事前宿題として自社スクールの周辺人口動態、最寄り駅の乗降者数、会員の属性（例：どの小学校からジュニアが何名通っているか）を調査し、それを基に議論を行った。これにより、参加者は「これまでの広告戦略が漠然としていたかもしれない」と改めて気づく機会を得られた。

「なんとなく今までと同じ広告を、同じ人・場所に届けていないか？」

この問いかけを通じて、広告の効果を最大化するための戦略見直しの必要性が浮き彫りになった。特に、講師の江口氏がテニススクール事業の実務経験者であったため、一般的なマーケティング講義とは異なり、より具体的に実践的な内容が展開された。単なる知識のインプットではなく、「今すぐに自社で活用できる」という点で、非常に価値のあるセミナーとなった。



第3回 2024年11月13日実施：

「人材採用リクルート」

講師：中川 瑛彦氏・高橋 祐道氏

(ディップ株式会社)

近年のアルバイト採用事情をテーマにしたセミナーでは、人手不足の中でテニススクールがどのように人材を獲得していくべきかが議論された。特に印象的だったのは、「採用において、広告プロモーションと同じ考え方を持たなければ、そもそもスクールで働くこと自体を選択肢に入れてもらえない」という指摘。応募者へのレスポンスは3時間以内、面接は3日以内に実施。SNSの活用を含め、スクールで働くメリット・デメリットを明確に発信。この2点は特に重要な部分と認識される。単に「時給がもらえる」だけではなく、「このスクールで働く意味」をしっかりと伝える重要性が強調された。

また、セミナー後のグループディスカッションでは、各スクールの採用活動についての共有が活発に行われた。社外の同じ立場の仲間と悩みを共有し、新たな視点を得られることこそが、支配人養成塾の大きな強みと魅力であると再認識した。

第4回 2025年2月12日実施：

「パネルディスカッション」

パネラー：西潟 隆生氏（スポーツクリエイト）

長橋 雄太氏（ジップテニスアリーナ）

平井 雄介氏（VIP・TOPグループ）

ファシリテーター：市辺 拓也氏（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）

本セッションでは、以下の3つのテーマについて多角的な視座からディスカッションが行われた。

1. 事業所がより利益を上げるには？
2. スタッフの賃金を上げるには？
3. テニス事業界の未来は？

パネラーはそれぞれ異なるバックグラウンドを持ち、テニスコーチ経験者、飲食業経験者、管理部門統括者と、多様な視点からの意見が飛び交った。特に、テニススクールの運営は「新規会員の獲得」と「既存会員の退会防止」に意識が向きがちだが、原価管理の重要性や人事制度の設計が賃金上昇に与える影響といった管理者目線の議論も展開され、支配人やその上を目指す者にとって非常に示唆に富む内容だった。

総括

支配人養成塾の各セミナーを通じて、参加者はそれぞれのスクール運営における新たな気づきを得ることがで



きた。コミュニケーションスキル、広告戦略、採用活動、管理・経営視点といった幅広いテーマが扱われ、単なる知識習得にとどまらず、実務に活かせる学びが多い。

マネージャー部会においては、今後もこうした場を提供することを通じて、参加者同士が学び合い、より良いスクール運営につなげ、ひいてはテニススクール事業が盛り上がっていく一助になることが期待される。



第七期フロント育成塾 第4回開催報告 ～最高のフロントになるために～

フロント部会 部会長
株式会社ITC 中村 久仁子

日 時：2025年2月27日（木） 14：00～17：00

場 所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者：15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、テーマ「最高のフロントになるために」を目標に掲げ学んできました。育成塾で学びを得て日々の業務での行動目標に落とし込み、個々に取り組みまた集まってブラッシュアップしていく。今回はそんな一年間を締めくくる年間4回シリーズの最終回でした。

フロントにとって欠かせないスキルである「傾聴する力」「伝える力」を身に付けることをサブテーマに据えていたこともあり、最終回は1年間の取り組みを参加者全員に発表していただきました。1人7分、パワーポイント4ページにまとめた発表です。

1. 目標＝自分にとっての「最高のフロント」像や目標に掲げた理由
2. 目標達成するための日々の行動目標
3. 成功したこと、失敗したこと
4. 結果、達成度、今後への意気込み、感想など

1年前にスタートした時は手探り状態で設定した目標でしたが、7分で収めるのが困難なほど、あふれる想いを発表していただきました。

「最高のフロント」って何？ これ、答えてある？ 私自身未だ正解はわかりません。ですが、参加するまで考えたことがなかったという方も少なからずいた中、このテーマの下に集まり、日々のフロント業務の中に行動目標を落とし込み考え続けてこれたこと、それだけでも大きなステップアップではないでしょうか。達成度は人によって違えど、参加者全員が成長できたと自信をもって言える発表だったと思います。

また、緊張の中にも想いを乗せて発表される姿や、発表者の思いをくみ取り深掘りの質問が飛び交う姿から、サブテーマである「傾聴する力」「伝える力」も確実にあがったと言えるでしょう。

発表を終えた後はグループに分かれ、改めて1年を振り返る時間を持ちました。緊張もとけ、ほっとした表

情が印象的でした。自分が変わったことで周りのスタッフとの関わりも変化し、コミュニケーション力がアップ、仕事が格段にやりやすくなったという声もあり、何よりもうれしい言葉でした。



そんなフロント育成塾に、皆さんも参加してみませんか？

来期も年間4回シリーズの育成塾形式で開催します。テーマは「最高のフロントになるために」。どっかで聞いたことのあるテーマですね。それはそうです。目指せば目指すほど、取り組みば取り組むほどどんどん目標は高くなるもの。まだまだやります！テーマは同じですが来期は角度を変えて、各社の研修に触れ、学びを深めていきます。

1年間仲間と同じテーマを掘り下げ、悩み迷い共に励まし合いながら成長していける、それがフロント育成塾です。フロント大好きっ子！悩めるフロントの皆さん！ぜひ奮ってご参加くださいね！

感謝

【第八期フロント育成塾 開講決定！】

第1回 2025年5月20日（火） 14：00～17：00

第2回 2025年8月26日（火） 14：00～17：00

第3回 2025年11月18日（火） 14：00～17：00

第4回 2026年2月24日（火） 14：00～17：00

※開催要項、申込用紙は本協会ホームページをご確認ください。



フロントに対する意識の変化

Golf Tennis ZONE Hesaka 高橋 彩理

私は2021年にGolf Tennis ZONE Hesaka（以下、ZONE）にアルバイトとして入社しました。現在はフロント正社員として計3年7ヶ月働いています。

フロント業務は、電話対応やお客様のクラス変更等の事務手続きや何かあった時にお客様の相談を受けることです。しかし、それ以上にお客様とコーチをつなぐ架け橋になることが大切だと私は考えます。

私は入社した当初、お客様に不信感を与えたくないと思い、マニュアル通りの対応で規約等のご案内をしていました。しかし、マニュアル通りに「それはできません。」と伝えてしまうと、お客様の反感を買ったり、嫌な気持ちにさせたりしてしまいました。当時を振り返って考えてみると、私にはお客様に寄り添って話しをするということが足りていませんでした。そのため、今はお客様が何をしてほしいのかを先に考えた上で寄り添うように心掛け、1人1人に合った対応を意識しながら仕事をしています。

どうしたらよりお客様に不信感を与えずに対応ができるのか、悩んでいた時にフロント育成塾の研修を知りました。フロントとして、そして1人の人間として自分自身を今よりもっと成長させるために参加しようと決意しました。

フロント育成塾では目標を掲げる必要があり、日々の業務を行いながらその目標を意識することが難しい日もありました。しかし、全4回ある研修のおかげで、モチベーションを保ちながら行動することができたと思います。研修に参加する度に自分自身の成長を実感し、同じグループの人が一緒に頑張っているから私も頑張ろうという気持ちになりました。

私は、第七期フロント育成塾のテーマ“最高のフロントになるために”を達成するため、「名前を呼んでからあいさつを行い、声を掛けること」を1つ目標にしました。

上記の目標を達成するために、あいさつと声を掛けることを実践しましたが、最初はお客様に対してあいさつしかできておらず、特定のお客様にしか話し掛けることができていませんでした。しかし、特定のお客様と話しをしていくうちに、小さな悩みを相談していただけるようになりました。そのお客様の悩みを解決するこ

とで、お客様の満足につながったと思います。なので、ZONEに来られたお客様全員と話しをしたいと思うようになりました。

そこで、まずはお客様の名前を覚えてから話し掛けようと思いました。名前を呼ぶことで相手の承認欲求を刺激し、お客様を笑顔にできると考えました。お客

様に私からあいさつを行い、名前を呼んでから声を掛けることで、お客様とコミュニケーションをより多くとることができるようになりました。今ではお客様が私の名前を覚えてくださり、名前を呼んで声を掛けていただけるようになりました。フロントの1人としてではなく、「私」を認識していただけたことがとても嬉しかったです。

第七期フロント育成塾に参加し、これからまだまだ成長できること、成長のためにできることがたくさんあることを実感しました。フロントはお客様とコーチをつなぐ架け橋で縁の下の方だと思っていましたが、フロント育成塾に参加し、フロントはスクールの顔であり、笑顔も立ち振る舞いも大切だと実感しました。

普段、他の事業者の方と話す機会があまりなく、同じフロントという職種の方と悩みの共有をし、解決策を導き出したことが良い刺激となりました。

今回の研修で学んだ内容を私が言葉で伝えるより、フロント育成塾の空気感を含め、実際に参加した方がより成長につながると思います。次回以降はZONEからの参加人数を増やしていきたいです。そして、自分のためだけでなく、ZONEのため、お客様のためになるような行動をしていけるようにしていきたいです。

そしてこれからは、誰かのサポートという役回りではなく、私が主役、フロントが主役という認識を持ち、自分自身から発信できるようなフロントになれるように頑張ります。いつも目配り・気配り・心配りを意識し、誰かの為にすぐ動くことのできるフロントになります！



コーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」 開催報告

日 時：2025 年 3 月 11 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：9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

3月11日（火）に6月・10月開催に続き本年度3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。今回は9名の方にご参加いただき、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学びました。

【過去開催の終了後アンケート】

- 研修内容：「5」（5段階評価中）
- 講師の質：「5」（5段階評価中）
- 研修が業務の改善に有効と感ずるか：「5」（5段階評価中）
- 研修場所、時間：「4」（5段階評価中）

• 特に印象に残った学びをお書きください。

- * 一緒にした他事業所の方々の現場の声が聴けたことも良かった。
- * 今抱えている疑問や不安が解消された。
- * コーチングとティーチングの違い 行動が大切
- * 当事者への自信の付け方、接し方やアプローチの方法
- * 自信とは何か、個々の経験値の差があるので決めつけない事
- * 機能するコーチングの意味が分かりました。
- * 接し方、寄り添い方、声の掛け方、自信のつけ方など数多く勉強できた。
- * 参考になることばかりで有意義な時間を過ごせた。



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 主催

第9回安全セミナー

日 時：2025 月2月7日（金） 13：00～16：00

形 式：Zoom によるオンライン開催

内 容：株式会社ルネサンスの様々な取り組み、事例のご紹介、情報交換、質疑応答

①パワーハラスメント／セクシャルハラスメント

②カスタマーハラスメント

③テニススタッフの安全対策

講 師：北村 悦成氏（（株）ルネサンス スポーツクラブ事業企画部 スポーツクラブサポートチーム）

増永 武司氏（（株）ルネサンス スポーツクラブ事業企画部 カスタマーサービスチーム）

廣瀬 実氏（（株）ルネサンス スポーツクラブ事業企画部 テニス事業チーム）

参加事業所：近畿テニス事業協会 加盟5事業所 12名

中国テニス事業協会 加盟1事業所 1名

四国テニス事業協会 加盟1事業所 1名

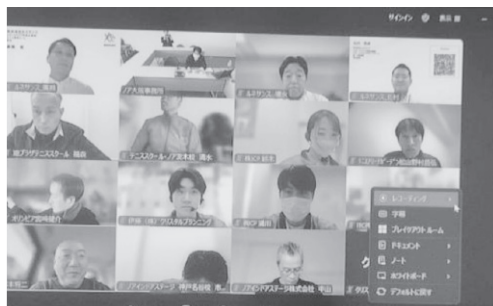
非加盟1事業所 1名

計8事業所 15名

今回のセミナーは全国でテニススクールとフィットネスクラブを多店舗展開されている株式会社ルネサンス様の3名の講師の方にお話をいただきました。それぞれ担当部署があり、専門分野についての講演です。ここ最近いろんな業界で話題になることが多いハラスメントについてよくある3つの大きなタイトルについて詳しくお話いただきました。そもそものハラスメントの概念、対象者、ハラスメントになること、ならないこと、そして予防策としての防ぎ方なども教えて頂きました。レッスン中の安全対策も動画も視聴し、今一度基本の部分から学ぶこ

とが出来ました。

相談窓口の設置、マニュアルの整備、日頃からのハラスメントに対する研修体制などの必要性も教わりました。各社、準備状況はこれからというところが多かったです。最近ではテレビ業界、政治の世界でもハラスメントによる大きな影響がありますので、テニス業界としても正しい知識も身に付けて健全な運営が出来るように協会として安全管理を推進していくために定期的に安全セミナーを開催していきます。



参加者



近畿テニス事業協会からの説明

アメリカテニス業界情報

(アメリカテニス協会 (USTA) 『Tennis Industry United News』 より引用)

報告：理事 飯田 浩一

米国のテニスユーザーは、5年連続の成長を経て、過去最高の2,570万人に急増

米国健康運動委員会 (PAC) の2024年データによると、米国のテニス人口が5年連続の成長を経て、過去最高の2,570万人に増加した。テニス人口（一般プレーヤー）は2023年から200万人近く増加し、前年比8%を超える大幅な拡大を示している。2024年には、12人に1人のアメリカ人がテニスをプレーし、これは過去最高の割合で、5年間の平均である16人に1人を上回っている。ますます競争が激化するスポーツやレクリエーション環境において、テニスの魅力が広がり、米国でのテニスの地位が強化されていることを示している。

プレー頻度に関する調査では、継続してテニスをしているプレーヤーとテニスに復帰したプレーヤーが増加傾向にあり、2023年と比較して5%増加して5年ぶりの高水準に達した。特に、少なくとも1年間の休止後にテニスに復帰したプレーヤーは9%増加した。初心者と復帰したプレーヤーにより、2024年には630万人が新たに（または再び）ラケットを握り始めた。一方テニスを辞める人は2020年以降最も少なくなった。この二つのバランスの取れた動きは、熱心なプレーヤーを育成しながら裾野を広げるといふ、テニス市場にとって理想的なシナリオを描いている。

テニスはますます若い人々を引きつけており、2024年には35歳未満のプレーヤーがテニスの拡大を牽引し、新規プレーヤーのほぼ3分の2（120万人）を占めている。若者の参加は特に25歳未満のプレーヤーに顕著で、総増加数の45%を占めている。若年層が集中的に成長していることは、テニスが新世代の間で強い魅力を持っていることを意味しており、アメリカにおけるテニスの将来が有望であることを示唆する。

さらにテニス人口の多様化がますます進化しており、黒人/アフリカ系アメリカ人のプレーヤーは新たに662,000人増加し、ヒスパニック系のプレーヤーは15.4%増加して2023年までに454万人に達したとみられる。シニアプレーヤー（50歳以上）も伸びており、

17%増加した。これらの傾向は、テニスがコミュニティに定着し、健康的なライフスタイル実現のためのツールとして確立していることを示している。

またコアプレーヤー（過去12か月間に10回以上プレーしたプレーヤー）は過去最高の1,300万人に増加し、全プレーヤーの50%を占める。コアプレーヤーの増加率は、2023年を11パーセント上回り、テニス市場をけん引する強力なファクターとなっている。結果として、全米でのテニスプレー回数の合計は5億7,500万回に達し、前年比9パーセント増となった。

こうした顕著な成長のカギは、USTAが「2035年までにテニス人口を3,500万人に増やす」という目標に沿って導入された様々な取り組みにあると考えられる。それらは、1. 新しいプログラム（レッスン）の開発、2. 多様なプレー形式の導入、3. 上質のテニスコーチの育成、4. コーチングに対する直接的関与、5. テニス施設への助成金、などから構成される。特に5. の助成金に関しては、全国のコミュニティにおいてテニス普及を推進するため、各コートの新設、改修、更新などに総額15億円の助成をするというもので、既に実施されている各種無料サービス（公的文書のアドバイス、技術者仲介、財務管理ツールなど）と共に、顕著な効果が期待されている。助成金プログラムの担当者は、「単純な話です。プレーする場所が無ければ、テニスを成長させることはできません」と語っている。

「テニス業界 今年の顔」にブライアン・ディルマン氏を選出

テニス事業界の専門誌として名高い「ラケットスポーツインダストリーマガジン」は2025年1月号において、「テニス業界 今年の顔 (Person of the year)」として、ラケットスポーツプロ協会 (RSPA: 旧 USPTA/USプロテニス協会) 会長のブライアン・ディルマン氏を選出した。同氏は、2024年初頭にRSPAに入会し、従来のテニスに加えて、ピククルボール、パデル、プラットフォームテニス、スカッシュなど、多種のラケットスポーツに関するコーチングの教育や各認定に取り組み、

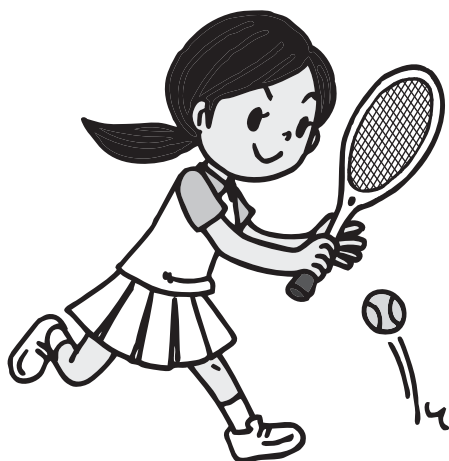
97年の歴史を誇るUSPTAのブランド再構築を実現させた。テキサス出身で元全米ジュニアテニスランキング1位のディルマン氏は、ウィルソン社でラケットスポーツ部門の統括責任者として、アジア、ヨーロッパ、北米での製品開発や物流管理の経験を持ち、ラケットスポーツ業界を熟知している。「ディルマン氏が現在の会長の地位に就いてまだ1年しか経過していないが、彼の豊富なマーケティング、ブランディング、組織管理の経験と、テニス及びラケットスポーツ業界での確かな経歴がRSPAの地位向上に貢献している」と同誌編集部は語っている。

RSPAへのブランド変更は2024年9月にブライアン氏が打ち出したものであるが、それが単なる「呼称の変更」ではなく、「全てのラケットスポーツコートに認定プロを配置し、全てのラケットスポーツプレーヤーを活気づけ、結果としてプロコーチのキャリアアップを促進する」ものであると強調された。ディルマン氏は「RSPAに変更した後のこの組織は、登録コーチの拡大、各種提携先開発、ブランド価値向上、協会の地位向上とコーチのキャリア確立、等をその活動の柱として位置付けていく」と語っている。

*本稿筆者付記： 本稿にて紹介したブライアン・ディルマン氏は、去る2024年11月に来日し、JPTA幹部との会談を持ちました。その会談に先立って、筆者はディルマン氏と個別に会い、東京都内テニスクラブの視察や情報交換を行いました。同氏は上述記事でも紹介されている通り、テニスから範囲を拡大させた「ラケットス



ポーツ全体」への取り組みを解説しました。そこで強調されたのが、「テニス市場の成長を上回るテンポでの『その他』ラケットスポーツ市場を取り込むことで財務基盤の強化を図り、最終的にはテニスプロの将来を明るくするものになる」というものでした。また、日本のテニス業界はRSPAにとって重要なパートナーであるが、「ラケットスポーツ全体」で見た場合には、その拡大スピードが間覚ましい中国とオーストラリアに注力していく、との発言がありました。



なんでスライスを使うのか？

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

アンダースピンドライブ。本当はそういうべきなのかもしれない。通称はスライス。片手バックハンドで楽に打てるので、両手打ちが主流になる以前はほとんどの人がバックはスライスで打っていた。打ち方としては下に弧を描いて凹型のスウィングをする。肩関節を捻らないで打つので、垂直面から徐々に面が上を向いていくスウィングとなる。もう一つの特徴が打点を後ろ気味に引き付けて打つこと。弧を描いて、振り子のスウィングをするので、弧の前半で打てば自然に切り下す形となり、アンダースピンがかかる。昔々、木のラケットの時代には、飛びが悪かったので、振り出すときに引き起こしを入れたりしていたのが懐かしい。現代では、ラケットの進歩により、楽にボールを飛ばせるようになったので、引き起こしを使うのはハイバックボレーくらいかもしれない。

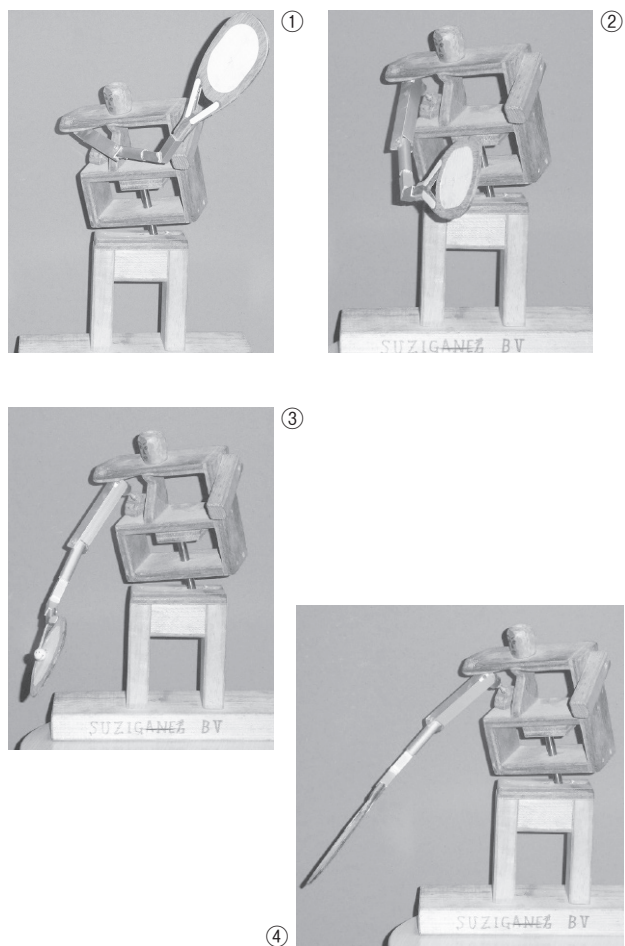
ところで、テニスで使うショットにはそれぞれ意味がある。トップスピンで打てば打球が落下するのでアウトしにくくなり、エラーの確率が減る。フラットで打てばスピードが出てウィナーがとりやすくなる。じゃあ、スライスのご利益というのは何なのだろう？ 上から下に振るのでパワーが要らず、省エネができる。打点を遠く、後ろにもできるのでリーチが広く、フラットやトップスピンで対処できないところからでも打つことができる。バウンドで滑り、打球が低くなるので攻撃されにくくなる。大げさなスウィングが必要ないのでとっさにコースや高さ強さを変えられる。つまりロブやドロップショット、アプローチショットや相手の逆を突くショットがとっさに打てる等々、たくさんある。

一方、スライスで絶対にやるべきでないこと。それはフルスウィング。高い打点ならともかく、低い所から打ったらネットすれすれを通してアウトしてしまう。その代り、スライスで必要なスピードを確保するために身体のパワーをすべて動員する必要はない。腕だけで充分なのだ。その事実を前提として、頭にしっかり入れておきたい。

さて、もう一度スライスでしか対処できない状況を考えてみる。それは主に緊急事態への対処ということ。早いボールや深いボールを打ち込まれたり、遠い打点や短いボールにぎりぎりまで追いついたときの処理など姿勢を垂直に保つことができない場合だ。特にローボレーでは

それがむしろ普通のこと。この上体が傾いた形で、つまり軸が傾いた状態で身体の回転を使って打つとコントロールができない状態になる。だから、姿勢を乱されたときは身体を回さないようにして打つというのが重要になる。ここで先ほどの前提話を思い出してほしい。「スライスで必要なスピードを確保するために身体のパワーをすべて動員する必要はない」ということ。だから、スライスでは上体の軸を垂直にできないことを前提とした方がいい。基本的に身体を回さないで打つことを習慣にすべきなのだ。引き起こしもせず、肩関節の捻りも使わない。もちろん手首の角度も固定する。その上に上体の回転もしないとなればエラーするわけがないのだ。

そうそう、ボレーなどで昔から身体を開くなという教えがあるのはそのため。上体が傾いたときはスライスに限らず、回すな、開くな、なのだ。



4月に新設される出生後休業支援給付金・育児時短就業給付金について

前号では、2025年に施行される育児・介護に関する法改正の概要についてお伝えしましたが、同じ今年の4月から「出生後休業支援給付金」と「育児時短就業給付金」の2つの給付制度が新設されます。

これらは、「共働き・子育て」の推進や「仕事と育児の両立支援」という観点から、特に育児期間中の経済的支援を強化し、より柔軟な働き方を支援するための制度です。本稿では、この2つの給付金の具体的な内容について詳しくご説明いたします。

出生後休業支援給付金とは？

子どもが生まれた後の一定期間に、両親ともに（配偶者が働いていない場合などは本人が）14日以上育児休業を取った場合、出生時育児休業給付金や育児休業給付金に上乗せされ、合わせて休業開始前賃金のおおよそ80%の金額が最大28日間支給されます。具体的な要件等は下記の通りです。

【1. 支給要件】

- ① 同一の子について、出生時育児休業給付金が支給される産後パパ育休（出生時育児休業）を通算して14日以上取得した被保険者であること。
- ② 被保険者の配偶者が子の出生日の翌日において「配偶者の育児休業を要件としない場合」（※）に該当していること、または、被保険者の配偶者も産後パパ育休の期間に通算して14日以上育児休業を取得したこと。

※配偶者の育児休業を要件としない場合

子の出生日の翌日に以下のいずれかに該当する場合は、配偶者の育児休業は不要です。なお、申請する被保険者が父親の場合は、子が養子でない限り、必ずいずれかの事由（主に4、5、6のいずれか）に該当することになります。

1. 配偶者がいない
2. 配偶者が被保険者の子と法律上の親子関係がない
3. 被保険者が配偶者から暴力を受け別居中
4. 配偶者が無業者
5. 配偶者が自営業者やフリーランスなど雇用される労働者でない
6. 配偶者が産後休業中
7. 1～6以外の理由で配偶者が育児休業をすることができない

【2. 支給額は？】

支給額＝休業開始時賃金日額^{※1}×休業期間の日数（28日が上限）×13%

→給付金が非課税であることや、期間中は社会保険料が免除されることによって、対象となる最大28日間については手取り額の10割相当が補償されることになります。

※1 同一の子に係る最初の出生時育児休業または育児休業の開始前直近6か月間に支払われた賃金の総額を180で除して得た額。

【3. 支給申請手続】

出生後休業支援給付金は、出生時育児休業給付金または育児休業給付金の申請と併せて行います。別途申請も可能ですが、その場合は育児休業給付金等が支給された後に申請する必要があります。

→支給要件を満たす場合は、支給申請書に以下の項目のいずれか一つの記入が求められるため、事前に従業員と必要情報や資料等を確認しておくとういでしょう。

- ① 「配偶者の被保険者番号」：配偶者が雇用保険被保険者で一定の期間[※]に14日以上育児休業を取得し、給付を受ける場合に記入します。父親が申請する場合は、子が養子でない限り記入不要です。
- ② 「配偶者の育児休業開始年月日」：配偶者が公務員で14日以上育児休業を取得した場合に記入します。証明書類の添付が必要です。
- ③ 「配偶者の状態」：配偶者の育児休業を要件としない場合に記入します。具体的な状況を証明する確認書類（戸籍謄本や住民票、課税証明書、母子手帳等）を添付する必要があります。

※「一定の期間」とは、「子の出生日または出産予定日のうち早い日」から、「子の出生日または出産予定日のうち遅い日から起算して8週間経過する日の翌日」までの期間です。

育児時短就業給付金とは？

育児期間中の柔軟な働き方として時短勤務制度を選択しやすくすることを目的に、2歳に満たない子を養育するために時短勤務した場合に、育児時短就業前と比較して賃金が低下するなどの要件を満たすときに支給できる給付金です。

【1. 支給要件】

次の①と②の要件を両方満たす必要があります。

- ① 2歳未満の子を養育するために、育児時短就業する雇用保険の被保険者であること
- ② 育児休業給付の対象となる育児休業から引き続いて、育児時短就業を開始したこと、または、育児時短就業開始日前2年間に、被保険者期間が12か月あること

加えて、次の③から⑥の要件を全て満たす月に支給されます。

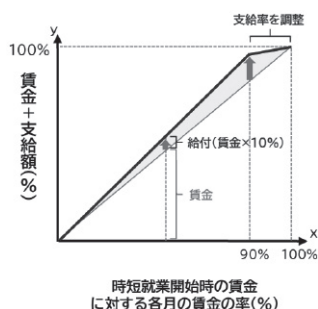
- ③ 初日から末日まで続けて、雇用保険の被保険者である月
- ④ 1週間あたりの所定労働時間を短縮して就業した期間がある月
- ⑤ 初日から末日まで続けて、育児休業給付又は介護休業給付を受給していない月
- ⑥ 高年齢雇用継続給付の受給対象となっていない月

【2. 支給額のイメージ】

育児時短就業中の各月に支払われた賃金額 × 10%

例えば、休業開始前賃金が28万円で、育児時短就業中の賃金が20万円で低下した場合、2万円が給付されるという考え方になります。

※ただし、支給額と各月に支払われた賃金額の合計が、育児時短就業開始時の賃金額を超えないように、支給率を調整します。



【3. 支給対象期間は？】

原則として育児時短就業を開始した日の属する月から育児時短就業を終了した日の属する月までの各暦月について支給されますが、次の①から④の日の属する月までが支給対象期間となります。

- ① 育児時短就業に係る子が2歳に達する日の前日
- ② 産前産後休業、育児休業または介護休業を開始した日の前日
- ③ 育児時短就業に係る子とは別の子を養育するために、育児時短就業を開始した日の前日
- ④ 子の死亡その他の事由により、子を養育しないこととなった日

育児時短就業給付金を受けるには、事業主が育児時短就業開始時賃金の届出、受給資格確認、支給申請を行う必要があります。初回の届出と支給申請を同時に行うことも可能です。育児休業から引き続き同一の子について育児時短就業を始める場合、賃金の届出は不要です。支給申請は通常2か月ごとに行い、希望すれば被保険者が自ら申請することや1か月ごとに申請することも可能です。

また、2025年4月1日以前から育児時短就業を行っている場合は、2025年4月1日以降、育児時短就業を開始したとみなされ、要件を満たしているとその後の各月が支給対象月として支給されます。

◎ テニス事業者の皆さまにおかれましても、今後育児休業等の制度利用者が増加することが予想され、会社として一層の対応が求められると考えられます。今回新設される2つの給付金は、従業員の育児期間中の経済的負担を軽減し、特に男性の育児参加を促進する重要な制度です。しかし、会社には新たな事務負担が増し、業務効率の低下を防ぐために代替要員の新規採用を検討せざるを得ない場合もあるでしょう。

各制度の周知や要件についての情報共有を事前に社内を進め、申し出があった際には迅速に対応できる体制を整えることが、円滑な業務運営に不可欠と言えるでしょう。

- 制度の詳細については、厚生労働省のホームページをご参照ください。https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000135090_00001.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@progggest-sharou.or.jp/
snobori@progggest-sharou.or.jp/
mkaneko@progggest-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。

◆◆ 金利上昇が招く不動産活用への影響 ◆◆

■金利上昇における借入コストの増加

2024年3月、日銀は17年ぶりに利上げをしてマイナス金利を解除しました。その4か月後には追加利上げが実施され、政策金利は0.25%程度に上昇。さらに、2025年1月24日の政策決定会合で追加利上げが決定され、現在の政策金利は0.5%程度となっています。

長期化するインフレにより実質金利（名目金利から物価変動の影響を差し引いた金利）は依然として低水準です。そのため、借入金利に関係している短期金利（無担保コールレート翌日物）と長期金利（長期国債金利）は引き続き上昇すると予想されます（図1）。これに伴い、借入のコストの増加傾向も継続すると考えられます。



日銀発表「主要時系列統計データ表」、財務省発表「国債金利情報」より作成

■建築コストの上昇と借入金額の増加

建築コストの上昇は、主に以下の要因によるものです。

• 資材コストの増加

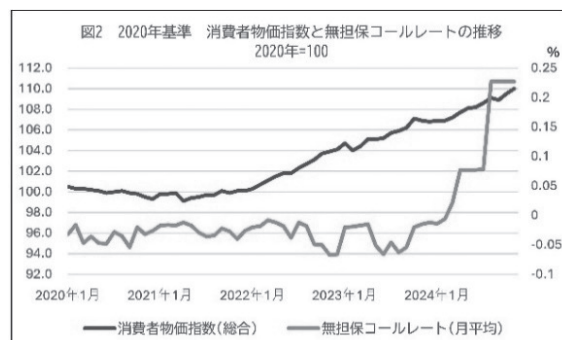
主な要因としては、資材コストの増加や、長年に渡る建築業界の人手不足から来る労務コストの増加です。

コロナ禍以降、世界的なコンテナ不足によるエネルギー価格の高騰から、輸送コストが増加し、資材コストの増加の一因になっています。その他ロシア・ウクライナ戦争に伴う経済制裁で多くの国がロシアからの建築資材の輸入を制限した事や、円安も資材コストの増加の要因となっています（図3）。また、

■現在のインフレと金利の状況

2022年以降、ロシアのウクライナ侵攻によるエネルギー・食糧価格の高騰に加え、日米の金利差拡大による円安の進行が輸入物価の上昇を招きました。これにより、食料品や光熱費、生活必需品など幅広い品目で物価が上昇しています。

総務省統計局が2025年1月24日発表した消費者物価指数（2020年＝100）は110.7に上昇しています（図2）。24年12月分と同時に公表された24年の消費者物価は、総合で前年比2.7%、生鮮食品を除く総合で2.5%と、いずれも3年連続で日銀の物価目標（2%）を上回っています。これらを踏まえると、今後も日銀の利上げは続く可能性が高いと考えられます。

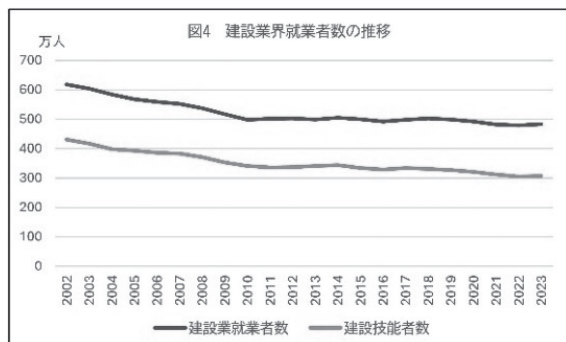


2020年基準 消費者物価指数、日銀発表「主要時系列統計データ表」より作成

建設業就業者数は1997年の685万人をピークに減少傾向が続いております（図4）。その他にも働き方改革による工事期間の長期化も、労務費を押し上



（一財）建物物価調査会発表「建築資材物価指数（2015年基準）」より抜粋



(一財) 日本建設連合会発表「建設業就業者数の推移」より作成

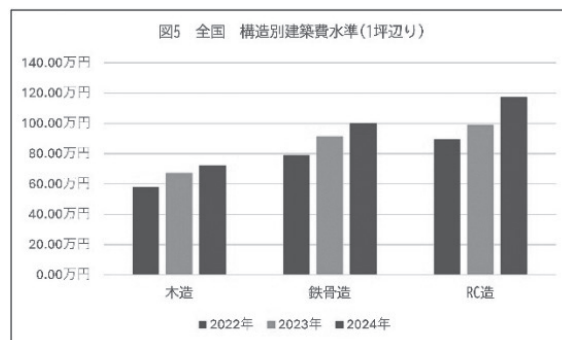
げています。

2022年～2024年の建築坪単価の推移を見ると(図5)：

木造：約58万円→約72万円(24%増)、
鉄骨造：約79万円→約99万円(26%増)、
鉄筋コンクリート造：約89万円→約117万円(31%増)

このように、建築費の上昇に伴い、借入金額も増加する傾向にあります。

■不動産活用にかかるコストの増加は、短期間で解決される見込みが低いと、大部分を借入に依存する場合は慎重な判断が求められます。



建築着工統計調査(国交省)に基づいて作成 ※建築費：工事費(円)/床面積(坪)

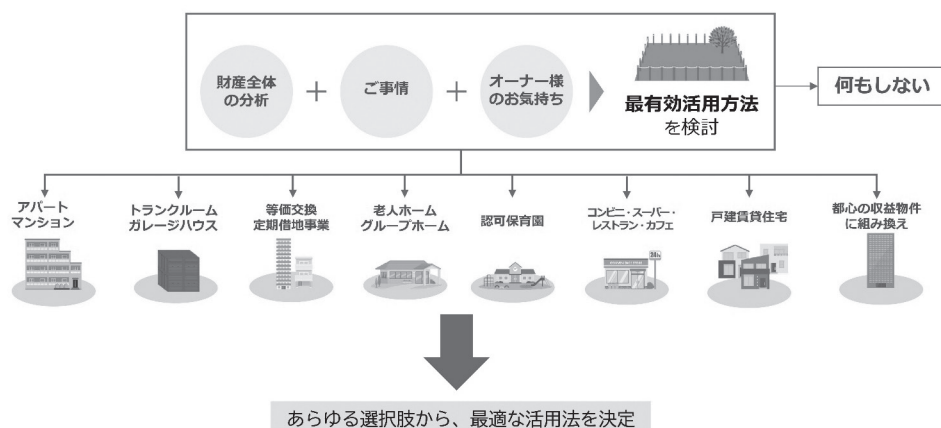
■不動産有効活用における重要な考え方

所有不動産を活用する際は、借入コストや建築コスト等の費用面に加え、人口動態の変化に伴う賃貸需要や世帯数の推移といった収入面を将来にわたって見通し、慎重にプランを策定することが重要です。

そのため、まずは財産全体を分析し、課題を明確にする必要があります。さらに、ご意向や状況を踏まえ、最適な活用方法を検討する事が大切です。

加えて、幅広い選択肢を比較検討し、どの方法が最も有効か、また実行後の効果についても適切にシミュレーションすることが求められます。場合によっては、「今は」「この土地は」何もしないという選択肢も考慮し、プラン実行後も定期的な検証・見直しを行うことが、不動産を有効活用するうえで不可欠です。

土地にあった活用方法を検討



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

親と子は対等

28歳の時、デールカーネギーの「人を動かす」を読んで衝撃を受けた。

人は「自分は重要人物である」って思う気持ちが強いから、お世辞でなく心から褒めることが大切って書いてあった。

その当時、テニススクールで私のアシスタントに入ってくれた学生アルバイトコーチがダラダラやっていたので、レッスン後にこう言った。

「てめえ、チンタラやってんじゃねえよ！」

もちろん真顔で。
「あ～、カーネギーは褒めることが大切っていつたのに、その通り出来ね～」って、自己嫌悪に陥った。

1週間後、その学生アルバイトコーチはきびきび動き回り、よくやってくれていたの、レッスン後、私の方からこう言った。

「今日は気合入ってて良かったじゃないか！」

もちろん笑顔で。
すると彼はほっとした表情になり、「良かった～！これからは頑張ります！」って言ってくれた。私まで晴れやかな気持ちになったのを、つい昨日のことのように覚えている。

しかし、それでも何かモヤモヤしていた。

そして数年前、「人生で大切なことはマクドナルドから教わった」の講演家、鴨頭嘉人さんがYouTubeでこう言ってるのを見つけた。

「褒める」と「叱る」は特別なコミュニケーション。その下には普段から挨拶したり世間話したりの何気ないコミュニケーションがある。

この何気ないコミュニケーションで信頼関係を築けている上司だと、「お前よく頑張ったじゃないか！」と褒められたらとても嬉しいし、「何やってんだ！お前らしくないじゃないか！」って叱られたらこんなに親身になってくれているのか、頑張ろうって思う。

ところが信頼関係が築けていない上司が同じことを言っても、褒められたら「こんな時だけ褒めやがって！」となり、叱られたら「こんな奴と一緒に仕事

できるか！」って思うのである。

なるほど、これが一番真実に近いのかもしれない。そう思いながらも、依然心の片隅にモヤモヤが残っていた。

だって信頼関係が出来てからじゃないと、褒めたり叱ったりしちゃいけないの？

そんなある日、「嫌われる勇氣」という本で一世風靡セピアしたオーストリアの心理学者アムラーあ、違った、アドラーが、親子関係についてこう語っているのを見つけた。

親と子は対等。

そして、こう続く。
「褒める」とか「叱る」は、どちらも上から下に相手を見下した行為。

親が褒めると、子はまた褒めてもらうためにどう行動するか考えるようになる。

親が叱ると、子は次から叱られないためにどうするかが判断の基準になったり、次に同じようなことが起きた時に恐怖で何も出来なくなったりしてしまう。

「じゃあどうしたらいいんだよ？」って何十年ぶりで裏拳のツッコミを入れてみたら、ベムラー、あ、違った、アドラーはこのように続けていた。

「褒める」より「ありがとう、助かったよ」と感謝を伝える。

「叱る」より「今度は上手くいくよ」と未来に向けて励ます。

私のモヤモヤは消えた。

親と子を、そのまま上司と部下、コーチと生徒、オーナーと従業員、従業員とメーカー担当者など、テニススクールの全ての人間関係に当てはめることが出来ると思った。

ただ、問題が一つだけ残った。「ありがとう」ってなかなかスマートに言えない。

何かわざとらしくなってしまうのだ。私は今、コンビニとかで練習していて、日本語より英語が自然だと気がついた。それでは最後に私の練習の成果をお聞かせしよう。

「サンキューベリー抹茶アイス！」

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
ゴーテーススポーツ株式会社	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・成形成品・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
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

死者と行方不明者を合わせ 2 万 2228 人が亡くなった戦後最悪の自然災害、東日本大震災から 14 年の月日が経ちました。いまだに 2 万 7,615 人の方々が避難生活を続けられている現状を知り、改めて被害の大きさと被災されたすべての方々に心からお見舞いを申し上げます。

日本は地震が起きやすい地域で、歴史上度々大きな被害に見舞われてきました。さらに近年、地政学的に見ても多くのリスクが生まれ、また年々高まってきているという見方もあります。

我々はテニスを通じてこのような社会にどのような貢献ができるのかを今一度しっかり考えていく必要もあるように感じます。テニスは国際的なスポーツであり、競技を通じて「フェアプレーの精神」「礼儀」「異文化理解」等々、多くのことを学ぶ機会を提供できます。それはグローバルな人材育成につながります。テニスを通じた人材育成や社会貢献が、国際交流、教育、健康促進、地域振興に貢献できる可能性も大いにあります。テニスを楽しんでいただく人が増えていくことはとても重要ですが、今一度「なぜテニスカ？」をしっかりと考えて事業に取り組んでいくのはいかがでしょうか。

皆様の事業がますます発展することをお祈り申し上げます。

JTIA News! 2025.3 Vol.102

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2025年3月31日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦（広報委員長）

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-5577-7361

FAX.03-5577-7362

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町1丁目

10番1号 サクラビル4階

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com