



Contents

■“TOPGUN PROJECT 2025” 開催要項 …… 2	■フロント部会報告 …… 17
■第17回テニスプロデューサー限定研修会開催報告 … 4	■近畿テニス事業協会活動報告 …… 19
■第20回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験 実施要項 …… 7	■アメリカテニス業界情報 …… 20
■テニスプロデューサー紹介 …… 9	■スジガネ君、テニスを語る …… 21
■安全委員会通信 Vol.55 …… 10	■人事・労務コラム …… 22
■安全・危機管理セミナー開催報告 …… 12	■税制コラム …… 24
■スクール部会報告 …… 13	■庭球人語「ユーモアとゆとり」 …… 26
■マネージャー部会報告 …… 14	■賛助会員名簿 …… 27
■コーチ部会報告 …… 15	■編集後記 …… 28



" TOPGUN PROJECT 2025 "

開催要項

- 名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2025**
- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：ダイドードリンコ株式会社
- 会 場：アルカディア市ヶ谷
〒102-0073 東京都千代田区九段北4-2-25
【JR中央線（各駅停車）／有楽町線・南北線・新宿線／市ヶ谷駅から徒歩2分】
- 期 日：2025年10月21日（火）
- 対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者
- 定 員：150名（先着順にて締切）
- 参加費用：①加盟会員 25,300円（税込） ※パーティ費（8,000円税込）、昼食を含む
②テニスユーザー 19,800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） 30,800円（税込） ※パーティ費（8,000円税込）、昼食を含む
④非加盟 36,300円（税込） ※パーティ費（8,000円税込）、昼食を含む
- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。（土日祝は休業です）
※返金手数料は参加者負担となります
- ポイント：（公財）日本スポーツ協会公認テニス指導者の方（コーチ1～4、教師）並びに（申請中）（公社）日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて（公財）日本テニス協会／（公社）日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会・実習ポイントカードをご持参下さい。
- 申込締切：2025年10月14日（火）
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 URL <https://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先までFAXにてご送付下さい。
（お申し込み後、受付確認書兼ご請求書をFAXにてお送りいたします。）
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局
シャニホンテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイジムキョク

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

2025年10月21日(火)

時 間	内 容
9:30～10:00	受付 アルカディア市ヶ谷 3F 富士西
10:00～10:10	開会 公益社団法人日本テニス事業協会 会長挨拶
10:10～12:00 基調講演	講 師：羽根田 卓也氏（ミキハウス所属／カヌースラローム競技日本代表） テーマ：逆境を力に変える～アスリートとして学んだ挑戦と成長のプロセス～ 内 容：カヌースラローム競技で5大会連続オリンピックに出場し、競技人生で直面した数々の困難を乗り越えてきた経験から、逆境をどう受け止め、挑戦を力に変えるかを語ります。目標の立て方や、挑戦を続けるための心構えなど、ビジネスや日常にも通じるエッセンスをお伝えします。
12:00～12:50	昼食（お弁当をご用意します）
12:50～14:20 講演	講 師：小嶋 慧史氏（株式会社Unpacked 代表取締役社長） テーマ：Z世代・α世代とどう向き合うべきか？ 内 容：価値観が多様化し、もはや指示命令では動かないZ世代・α世代。10代～30代前半の若者たちと、どう関係を築き、どうマネジメントすればよいのか。1997年生まれのZ世代である私が、弊社で蓄積した共創データ数万件をもとに、採用・育成・進捗管理・評価のリアルな課題とヒントをお伝えします。今と昔のギャップ、現場での実例、そして明日から使える具体的な工夫まで。「若手が辞めない組織」「挑戦したくなる職場」をつくる、新しいマネジメントの在り方を共に考えましょう。
14:35～15:35 事例紹介	講 師：久保田 千尋氏（ジップテニスアリーナ町田 フロントチーフ） テーマ：記憶に残る接客が、未来をつくる ～旅先の出会いと、心が動く一言の力～ 内 容：スポーツクラブ、アパレル、ホテルを経て、現在はテニススクールのフロントに。偶然の出会いや心に響く言葉の積み重ねが、私の中でサービスの本質となっていきました。人との“つながり”から学んだ向き合い方や、「さしみ接客」の工夫について、スタッフ育成の視点も交えてお話しします。
15:50～17:20 講演	講 師：根岸 靖氏（株式会社ヒューマンアジャスト 代表取締役） テーマ：職人をビジネスマンに変え、自走する幹部社員を育成する。令和時代の人材育成方法と採用及び離職対策。 内 容：技術職の人材にビジネスマインドを教育する手法をお伝えします。「テニスは好きだけど、売り上げやノルマは大嫌い」「会員さんは好きだし、レッスンも好きだけど会社は嫌い」「そもそもテニスだけやっていたい」「テニスコーチだと将来が不安なので転職します」こんな社員いませんか？経営者もしくは経営幹部の皆様のこれらのお悩みを、テニスコーチから治療院業界に転身した私からお伝えします。
17:20～17:25	閉会挨拶
17:30～19:00	懇親パーティ 3F 富士東

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

第17回テニスプロデューサー限定研修会 開催報告

期 日：2025年7月8日（火）

場 所：アルカディア市ヶ谷 6F伊吹

参加者数：45名 アンケート回収数：39通

アンケート結果（抜粋）

1. 基調講演：すぐに使えるメンタルトレーニング

Gift Your Life 株式会社
代表取締役 豊福 公平氏

感想：

- 素晴らしい講演だった。…18名
- 共感できる内容だった。…11名
- 勉強になった。…9名
- 分かりやすい内容だった。…9名
- 参考になった。…5名
- 楽しく学ぶ事ができた。…3名
- モチベーションの高まる講演だった。…3名
- 熱量の高い講演だった。
- 視点、考え方を变えるだけで違うものが見えてくる講演だった。
- 事実を正確に見るとやれる事は明確になると感じた。
- 正しく現実を見る、向き合う秘訣を知る事ができた。
- 事実に対して、アプローチのシンプルさを知る事ができた。
- 人は9割妄想、事実にはフォーカスという言葉が心に残った。
- 気持ちを上げるルーティンを持つことで未来は明るくなることを学んだ。
- テニスには直接関係の無いアイテムでも参加者が興味を持っているものを利用する考え方は柔軟で良いと思った。
- 新たなビジネスアイデアを得る事ができた。
- 自分の気持ちやモチベーションをコントロールする事を学んだ。
- 現場に答えがあり現場の声を聞くことは重要であると感じた。
- 全ては自分次第、自分で切り替え上げていくルーティンを持つこと。
- 事実と妄想を区別する考え方はメンタルを整える上で



良い考えだと思った。

- アヴァンセカップの集客方法が素晴らしかった。
- 慶應高校野球部のメンタルトレーニングを実践し、周りにも伝えていきたいと思った。
- 物事の考え方一つで気分が変わる事が楽しくなった。
- 妄想と事実を区別して、アクションを起こすことを学んだ。
- 前向きになれることを教えられた。
- 講演を聞いて、プラス思考で生きていけると思った。
- 自分を褒めることも大切だと思った。
- 心の持ちようを考えさせられた。
- 時間が経つのが早く、もっと話を聞かせて欲しかった。
- ネガティブな思考の自分を苦しくしてしまうことを自覚した。
- 心の悩みが軽くなるヒントをもらった。

2. 事例紹介：テニスを日常化するためのデジタルツールの現状

テニスベア株式会社
代表取締役 江崎 慶氏

感想：

- オンラインマッチングが進むことで業界全体が活性化する内容はよかった。…14名
- 参考になった。…11名
- いつもテニスベアを利用している。…10名
- 発想・実行共に素晴らしかった。…9名
- 貴重な話を聞いた。…5名
- テニスベアを利用しない理由はないと思った。…3名
- 講演を聞いて、もっと活用したくなった。…2名
- ニーズに合ったサービスを提供されていることに感



させられた。

- まだ利用の少ない地域へどんどん広がっていくと良いと思った。
- 目的が明確でやるべき事が分かりやすかった。
- 今後のテニス業界に対しポジティブな内容だった。
- オンラインと既存事業体との関係に関する説明はなるほどと思った。
- 少子化の中で非常に大切な取り組みだと思った。
- 手間をかけずに物事を進めることはとても良い考えだと思った。
- 自分達が頑張ることによって、既存の現場に稼いでもらうという考え方に感動した。
- さらに充実したサービスを広げてもらいたいと思った。
- 今後のスクール運営のやり方としてオンライン間口を拡げて行くことが大切だと思った。
- 改めて現場のヒアリングの大切さを認識した。
- テニスの普及になるシステムを1つずつ構築されている事が素晴らしいと感じた。
- 省力化の為にはシステムに寄せる事が大事だと学んだ。
- テクノロジーの進化を感じ、とても可能性の高さを感じた。
- 何事も準備が大切だと思った。

3. 事例紹介：DXなんてレベルじゃないけれど、あれこれ試してみた件

株式会社レック興発 取締役 冨塚 拓彦氏

感想：

- 生成 AI について学ぶ事ができた。 …12名
- AI の活用に挑戦してみようと思った。 …10名
- 勉強になった。 …7名
- AI や DX を身近に感じる事ができた。 …7名
- 参考になった。 …6名
- 貴重な話を聞いた。 …5名
- AI や DX の活用は POP、媒体作成の時間短縮になると思った。 …2名
- DX を深掘りして活用していきたいと思った。
- 効率良く何が効果的なのかトライしながら続けていくことが大事だと感じた。
- チャレンジを続ける姿勢が素晴らしいと感じた。
- ひきつけられる内容だった。
- 様々なツールを使う事で幅が広がると思った。
- 様々な事を学び、試行する努力に感動した。
- AI ツールをフル活用されていることは素晴らしいと思った。
- 細かい所までデータ管理している事に驚いた。
- 調べて動くことが大切であると実感した。



- 効果的に AI ツールを使って、業務の効率化を図りたいと思った。
- 今後の入会施策のヒントをもらった。
- WEB 媒体の重要性を理解できた。
- 成功事例として分かりやすい中身だった。

4. 事例紹介：今後のテニススクールビジネスにおける重要なポイントとは？

テニビズ株式会社
代表取締役社長 満岡 英生氏

感想：

- 今の日本テニス界の現状を分かりやすく説明してもらった。 …13名
- 人材（人財）の大切さを再認識した。 …10名
- 共感できる内容だった。 …9名
- 勉強になった。 …7名
- 人財に必要な6つの能力について理解した。 …7名
- 参考になった。 …5名
- 素晴らしい講演だった。 …5名
- アナログの重要性を感じた。 …3名
- マネジメントリーダーに必要な事が分かりやすく理解できた。 …2名
- テニススクールの未来についても考えてやるべき事を実行したい。
- 人への投資、マネジメント人財の育成とスピード感を持った情報収集が大切だと思った。
- 人財の大切さをどうやって成長させるかのヒントをもらった。
- マネジメント人財を育てていくことを考えていきたいと思った。
- 今後の人口と今後のテニス人口をどうやって増やしていくか課題であることが分かった。
- 困難な課題も乗り切れるヒントをもらった。
- 自分自身の成長の為には投資が必要だと感じた。
- デジタルとアナログの必要性について非常に分かりやすかった。
- 講演を聞いて、今後のテニス界の不安と厳しさを感じた。
- 現在のテニス界の状況に危機感を覚えた。



5. 事例紹介：ポケモン（ニャオハ）プログラムの今後の展開について

株式会社テニスラウンジ
代表取締役 江口 夏樹氏

感想：

- ポケモンプロジェクトの詳細を知ることができた。 …14名
- 初めてニャオハプロジェクトを知った。 …10名

- 分かりやすい内容だった。…7名
- このプロジェクトを通じて、たくさんの人にテニスを知ってもらいたいと思った。…7名
- 丁寧な説明で良かった。…5名
- キッズが減少している中、このプログラムはとても良いと感じた。…3名
- 江口さんの挑戦する意思の強さを感じた。
- ニャオハと一緒にテニスの普及に繋げていきたいと思った。
- ニャオハプロジェクト以外でも工夫して常に新しい事



- を考えなければと思った。
- テニス×ニャオハの相乗効果を期待したい。
- ニャオハプロジェクトを積極的に発信していきたいと思った。
- 「ニャオハを通じてテニスの届け方を学ぶ」の言葉には大いに賛同した。
- 少子化の中で大切な取り組みであり、テニス界一丸となって成功に導きたいと思った。
- 来年からの全国展開も楽しみで是非参加したい。
- 自校でも取り入れたいと思った。
- 全国展開の方法や戦略をもう少し聞きたかった。





" Tennis Producer 2025 "

第20回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
 - 会 場：〈東京会場〉公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL:03-5577-7361
〒101-0054東京都千代田区神田錦町1-10-1 サクラビル4F
【近隣駅：都営新宿線小川町駅／千代田線新御茶ノ水駅／JR神田駅／他】
〈大阪会場〉ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所 TEL:06-6136-3229
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-2-2 大阪駅前第2ビル3階 302-4号室
【JR大阪駅 中央口より徒歩5分、JR北新地駅すぐ】
※講習会は東京会場からオンライン同時配信
 - 期 日：2025年11月5日(水)9:00 ～ 11月7日(金)16:00
 - 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
 - 定 員：〈東京会場〉先着24名 〈大阪会場〉先着24名
 - 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I 及び II 資格取得コース)
(消費税込) 受講料:¥36,300(テキスト代込)＋受験料:¥12,100＝合計¥48,400(昼食1回込み)
②Bコース 基礎＋シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料:¥60,500(テキスト代込)＋受験料:¥12,100＝合計¥72,600(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料:1科目につき¥12,100 (最大¥72,600 / 6科目以上は昼食込み)
受験資格の対象内科目であれば他の科目も聴講可能です。(但し、昼食は別)
 - キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
※テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします)
 - 試験結果の発表：2025年11月25日(火)以降、郵送にてお知らせいたします。
 - ポイント：(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本講習会において、研修ポイントを初日と2日目につき2ポイント取得出来ますので、申込書に登録Noをご記入ください。
 - 申込締切：2025年10月29日(水)
 - 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
TEL 03-5577-7361 FAX 03-5577-7362 URL <https://jtia-tennis.com>
 - 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先までFAXにて送付ください。
(お申し込み後、受付確認書兼ご請求書をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振り込みをお願いいたします。入金確認後、最速で開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。
- 【振込先口座】
- 銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
- インボイス情報：公益社団法人日本テニス事業協会 登録番号：T1011105005345
お送りする受付確認書兼ご請求書は適格請求書であり、決済の控えとの組合せによりインボイス対応となります。

2025年
11月5日(水)、6日(木)、7日(金)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	科目	講師/試験官
2025年 11月5日 (水)	9:00~9:10	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
	9:10~10:30		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二 オールサムズテニスクラブ 大関 善一
	10:40~12:00		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義 Gift Your Life(株) 豊福 公平
	12:00~12:40		昼食	
	12:40~15:10		基礎編 講義 「安全・危機管理」	(株)SDCホールディングス 金田 彰 (株)レック興発 富塚 拓彦
	15:20~17:10		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘 (株)サイオ 金子 栄継
	17:20~18:40		基礎編 講義 「施設管理」	(株)クヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則 (公財)吉田記念テニス研修センター 吉田 好彦
2025年 11月6日 (木)	9:00~9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
	9:45~10:15		筆記試験「顧客管理」	
	10:30~11:00		筆記試験「安全・危機管理」	
	11:15~11:45		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:00~12:30		筆記試験「施設管理」	
	12:30~12:35		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	
	12:35~13:20		昼食	
	13:20~15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	テニビズ(株) 満岡 英生
	15:30~17:30		シニア編 講義 「労務管理」	社労士法人プロジェクト 福井 一弥 高木工業(株) 平井 雄介
17:40~19:40		シニア編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔	
2025年 11月7日 (金)	10:00~10:30	会議室	筆記試験「マーケティング」	
	10:45~11:15		筆記試験「労務管理」	
	11:30~12:00		筆記試験「財務管理」	
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:30		シニア編 講義 「人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一 ノアインドアステージ(株) 大西 雅之
	14:45~15:45		小論文	
	15:45~15:55		閉会挨拶	会長 大久保 清一
	15:55~16:00		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	

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

テニスプロデューサー紹介

勉強嫌いでも、できるようになる！

STP160268

TOP インドアステージ横浜コットンハーバー 金内 健雄



ご挨拶

はじめまして高木工業株式会社の金内健雄と申します。現在はVIP・TOPグループのTOP インドアステージ横浜コットンハーバー校で勤務をしております。シニアテニスプロデューサー取得から1年経ち、この様なご挨拶の機会をいただきましたことを光栄に思います。関係各位におかれましては、感謝申し上げます。誠にありがとうございました。

自己紹介【テニスと私】

さて、私とテニスの出会いは、小学2年生の頃に7つ上の兄がやっていたテニスを、自分もやりたくて毎週土曜日に近くの体育館に通うようになりました。テニスが楽しくて毎週土曜日に来るのを楽しみに待ち望んでいたことは今でもよく憶えています。

その後、間もなく私は白血病という大病を患うことになったのですが、今でも入院が決まった時に病棟でカレンダーを見ながら毎週テニスに行く土曜日の数を数えていたことを思い出します。退院したらテニスが早くしたい！休んだ分を取り返してテニスが上手になりたいと思っていたことが病から復活する大きな励みになったのです。退院後、母は医師から体力的にテニスに復活するのは難しいと言われていたようですが、私には言えなかったようで、当たり前前にテニスができると思っていた私は何も気にせずテニスを再開しました。

その後、数年が経ち、高校卒業後、自分にはテニスしかない！と思い、テニスの専門学校へと進学しテニスコーチを目指すことを決めました。卒業を前に就職先を探すときには、厳しい環境に身を置こうと決断し、専門学校の先生の勧めにより、現在の高木工業株式会社(VIP・TOPグループ)に入社し、今日に至ります。

【仕事としてのテニス】

入社時の配属はTOP インドアステージ多摩でした。私は専門学校では、それなりに頑張って資格もとれたので現場で通用するという甘い考えがありましたが、現場はコーチ陣のレベルや、テニスの王子様ブームで会員数も急増したことに圧倒され、必死に食らいついていくのが精一杯でした。先輩方の厳しくも、手厚い指導と面倒見のおかげで現在までテニスコーチを続けることができています。

【資格取得のきっかけ】

転勤となった際に、がむしゃらにやってきた思いはある一方で、自ら学ぶことは忙しさにかまけてできていませんでしたが、学ぶ必要性を感じ、事業協会のレッスンに関するを中心としたセミナーや講習会に参加させていただくようになりました。自分で知識を深め、それをスタッフに伝えることや相談されたことを解決できた

ことで、学ぶことの喜びを感じるようになりました。そこから更に数年経過して、現在のTOP インドアステージ横浜の新規オープニングを経験させていただき、改めて資格取得は早い方が良いと思い、受験を決意したのです。

【資格取得の苦悩】

受験することにはなりましたが、そもそも勉強嫌いテニスに打ち込み、テニスの道を選んだ私は机に向かうこと自体が苦手でした。この知識は必要だ！と感じながらも、オンコートと比べると、勉強する気持ちを奮い立たせることが難しくなっていました。社内で役職をいただいたこともあって、退路を断ち、シニアテニスプロデューサーを取得するまでは受験し続ける！と決めたのです。

【資格を取得して思うこと】

長い道のりではありましたが、シニアテニスプロデューサー試験を最後まで受けきったという達成感があります。支配人になりたい！と熱い気持ちを持っている方は、是非受験することをお勧めします。なぜなら、皆さんの上司の方々も、きっとその道を通して、現在があると思うのです。取得したからといって、昇進するかは分かりませんが、間違いなくその1歩にはなると思っています。

【今後】

テニス業界自体はコロナ禍で厳しい環境から、何とかコロナ禍以前の状態に回復しつつある状況です。しかしながら、今後も人口減少、自然災害、異常気象、人材不足等、様々な困難があるかと思えます。それに打ち勝つには多くの人材とその皆さんが成長し続けることにかかっていると考えます。変わり続ける環境にしっかりと対応できるよう、学び続けることと、学んだ知識を活かしていくことが重要になってくると思っています。

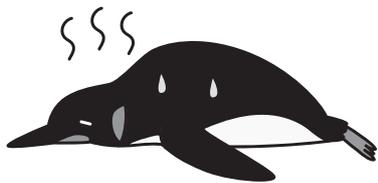
【課題】

特に人材不足は喫緊の課題と捉えています。良いスタッフが集まるのが、必ずお客様へのサービス向上につながり、業界発展へつながると信じています。私のできることは限られてはいますが、現場のスタッフが少しでも楽しく仕事にやりがいがあるように、不満の解消や困りごとへのサポートを心がけ、知人や友人を紹介したいと思えるような職場を目指してまいります。

【最後に】

今後とも講習会等でお会いした際は、お気軽にお声掛けいただき、情報交換やご指導いただけたら幸いです。拙い文章ではありましたが、ご一読いただきましてありがとうございます。

130年近くある気象庁の観測史上最多の真夏日を更新し続ける中、今年も真夏の球宴がテニスコートや野球場で開催さ



れ、多くの感動的シーンが生まれました。小生の所属する実業団テニスチームもビジネスパルという実業団テニス全国大会に出場し、予選リーグを1位で突破！熱戦の末ベスト8で負けてしまいましたが、どの試合も素晴らしい戦いを繰り広げてくれました。ほとんどの選手は、クーラーボックスをコートに持って行き、チェンジエンドのたびに水分補給、氷で体を冷やすなど暑さ対策に工夫を凝らしていました。しかしながら熱戦は体力を激し

く消耗し、試合終了と同時にけいれんを起こす選手も見られました。はじめは意識がはっきりしていますが、試合終了とともに緊張が解けて意識を失いかけ、救急搬送される選手も一人二人ではなかったようです。でも、その選手たちは翌日試合会場に現れ、中には試合に出場した選手もいたのです。適切な2次救命処置の大切さを改めて目の当たりにした大会でした。

今年の6月には熱中症対策が法令化され、熱中症の重篤化を防止するため「体制整備」「手順作成」「関係者への周知」が義務化されています。お客様は勿論ですが、スタッフの体調維持管理を通じた健全なクラブ、スクール運営に取り組み、テニスの楽しさを広く伝えていきたいものです。

詳しくは厚生労働省のホームページをご覧ください。

■気をつけましょう！この季節

スポーツの秋到来！

各種入会キャンペーン実施など、新規会員が増える季節です。

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

各種怪我やトラブルが混在しやすい季節でもある秋。

お客様、スタッフへの注意喚起、予防策を講じましょう。

・施設チェックを強化しましょう

気温差によるコートの結露、落葉など、危険要素を排除しましょう。

転倒事故は骨折などの大きな怪我につながります。

始業時のみならず、営業中の定期チェックも「念入りに」行いましょう。



・本気の体操を実践しましょう

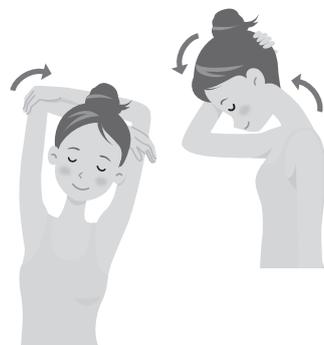
体操の順番や負荷を見直し、また、より効果的な体操にアップデートしましょう。

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

また、急激なストレッチは肉離れやその要因になってしまうこともあります。

負荷や筋温を徐々に上げていくなどの工夫をしましょう。

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



・年齢や体力に合った負荷を

お客様の高齢化が続いており、この傾向はさらに加速すると考えられます。

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

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

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

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



・スクール生のレベル差対応を

進級者、復帰会員が増える季節です。

コーチは担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

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



・新規入会者への対応

新規入会者はドリルにおけるローテーションや順番待ちになっていません。

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

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

・調節しやすい服装を

昼夜の寒暖差が大きくなる時期です。

レッスン開始時は肌寒くとも、プレーとともに徐々に体温も上がってきます。

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

重ね着など、体温調節のしやすい服装のアドバイスをしましょう。



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

高齢のお客様はそのまま運動をやめてしまうことも考えられます。

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



「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：2025年9月8日（月）13：30～16：30

会場：テニス&バドミントンスクール・ノア南町田校

参加人数：20名

講師：井上 剛氏（VIP・TOPグループ）

昨年同時期にハイブリッド開催された「レッスン上の安全管理を見直す」セミナーに続き、今回はオンコートでの実践的なセミナーを開催いたしました。井上氏の「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！」という力強いメッセージは、お客様の貴重なテニスライフをお預かりする私たちの責任感を改めて認識させてくれました。

今回のセミナーでは、実際の現場でどのように安全管理を活かすべきか、具体的な状況を交えながら学ぶことができました。井上氏が紹介してくださった内容は、実際に発生した怪我を検証し、原因を究明し、対策を繰り返し講じられてきたものであり、非常に実践的でした。

コーチがコート内をどのように動き、どこに視線を配るべきか、またコーンなどの備品を置く位置や角度に至るまで、数十センチ単位で考え抜かれているという説明からは、お客様とコーチ双方の安全を最優先に考える、安全管理への強い思いが伝わってきました。参加者の皆様には、これらのメニューを実際にオンコートで体験し

ていただきました。自ら体を動かし、具体的な状況をシミュレーションすることで、実践的な理解と感覚を深めていただけたことと存じます。セミナー最後のゲーム形式では、試合前にコート上やネット前にボールがない状態を参加者全員が自発的に作る場面が見られました。今回のセミナーを通じて、参加者の皆様が安全管理の重要性を深く理解し、それを即座に行動に移してくださった意識の高さと実践力に心より感謝申し上げます。

この度のセミナー開催にあたり、数々の事例や社内での取り組み内容をご提示くださったVIP・TOPグループの皆様、そしてオンコートに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。

井上氏が語ってくださった「お客様に安全・安心をご提供する上で、コーチの安全も確保しながらレッスン運営していく」ことの大切さを、この開催報告を通じて一人でも多くの方に、安全管理への想いと共にお届けできたら幸いです。



第十期スクール経営研究会 第2回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会で開催しております「スクール経営研究会」では、経営に携わる参加者の悩みや提案を皆で話し合う学びの場として10年目を迎えております。

今期は「What is Tennis ?」というテーマで今一度テニスの原点に戻り、テニススクール事業を見つめ直す勉強会としました。

9月1日(月)に開催されました第十期の第2回勉強会には18名が参加しました。第一部では株式会社ニッケウエルネス 松山隆夫氏による事例紹介が行われ、テニススクール7事業所での失敗事例や成功事例、チューター制度による人材育成、物販販売などが発表されました。

第二部では、税制委員会による「2024年度テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査 結果報告書」の検証を行いました。

第三部の近況報告では、テーマの「今年の夏の暑さ対策」、「最低賃金とベースアップ」、「人材確保」を中心に、参加者全員に発表してもらいました。

今回は会場での参加者も多く、今後も会場とWebでのハイブリッドで開催する予定です。単発参加も承っておりますので、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。

■第十期スクール経営研究会（リモート開催 ※現地参加あり）

【第2回】 2025年9月1日(月) 13:30～16:30
18名参加

事例紹介 株式会社ニッケウエルネス 松山隆夫氏

- 1) 2024年度テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査の検証
- 2) 最低賃金とベースアップに関して
- 3) 人材の確保に関して

■第十期スクール経営研究会（リモート開催 ※現地参加可）

【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

※単発参加も受け付けております。

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。



ネクストリーダープロジェクト開催報告 ～東京・名古屋・大阪同時開催！～

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：2025年8月7日（木） 14：00～17：00
場 所：東京（公益社団法人日本テニス事業協会 会議室）および
大阪（ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所会議室）にて同時開催
参加者数：32名
講 師：スターテニスアカデミー 小野田 倫久氏・鈴木 理子氏

今回のマネージャー部会主催のネクストリーダープロジェクトは8月～3月の間、継続的に学び続けるというセミナー内容に加え、初の東京・名古屋・大阪の3地同時開催を行わせていただいております。

初回となる今回はスターテニスアカデミーの小野田倫久氏と鈴木理子氏にご講演いただきました。テニス界では知らない人はいないほど重要なコンテンツとなったスターテニスアカデミーの歴史や、もしテニススクールの広報としてSNSを運用するとしたらどうするか、という貴重なお話を伺うことができました。参加者のスクールでもSNSを運用しているところも多く、どんな動画が効果的か、どんな時間帯の投稿が良いか、どうしたらバズるのか、など撮影の裏側の知識も知ることができ即現場で活かせるものが多いと感じました。その中でも、コーチやスタッフにタレント性を持たせること、個性を打ち出していくこと（個性はかぶらない！）でネタは尽きずスクールの認知度も上がる動画が出せると感じました。お話の中でもTTP（徹底的にパくる）がとても重要とあったように、今回の講演を聴き、どんどん良いものを真似していけばスクールの認知度も上がり、集客

はもちろん人材獲得にも追い風になると思えました。

SNSを運用しているスクールも増えていますが、何のためのSNS運用なのか、どこをターゲットしているのか、内容は効果的なのか、などもっともっと深掘りをしていかなければならないと感じます。SNSが普及し、誰もが気軽に情報発信や情報をとれる時代だからこそ、発信の仕方や目のつけどころなどが重要になっていくと改めて感じました。

今回のセミナーから3月まで、参加者の皆様と毎月のリモート勉強会、11月と3月には集合研修と続きます。共に学び、次世代のリーダーとして少しでも成長できるよう進めていきます。



第48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 2025」 ～これからのテニス界を作っていくのはみなさまだ～ 開催報告

コーチ部会 副部長
スポーツクリエイト 高橋 和也

日 時：2025年6月23日（月） 10：00～16：45

場 所：有明テニスの森公園インドアコート

参加人数：51名

発表者：杉江 友祐氏（株式会社ジュンレオ）

井上 剛氏（VIP・TOPグループ）

津田 真一氏（株式会社GODAI スポーツエンターテイメント）

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

今回のコーチ部会のセミナーは、昨年12月に引き続きインドアコートにて各社の「研修」と「トレーニング」についての勉強会を開催しました。前回は55名、今回も51名と、大勢の方にお申込みをいただくことができました。

「ダブルスにおけるプレースメント、ポジショニング」
杉江氏

全国レディースにも出場しているような女子ダブルスに特化したクラスでのレッスンや考え方を発表していただきました。大きな要素として「打つ場所から狙いまでの距離を数値化」「ボレーのポジショニングに対しての番号付け」がありました。まずコートサイズを数値化し、お客様へのアドバイスも「ここからあそこまでは何m?」と表現することでお客様も納得することができて、力加減もイメージが湧きやすいということでした。また、ボレーのポジショニングも①～⑥まで分かれており、それぞれでやるべきこと、やってはいけないことなどを理解しやすいようになっていました。そして守備ボレーから決めボレー、仕掛けボレーから詰めて決めボレーといった試合で大事な要素は球出しで反復練習するということで、とても質の高いダブルス練習を学ばせて



いただきました。

「レッスン中でのフットワークのトレーニング」石樽氏

前回に引き続き一般のお客様にも実践できるような内容でトレーニングを学ばせていただきました。やはり一般の方の多くは、動き出しの遅さが目立つということでした。動き出しには「予測」「パターン認識」「状況把握」が必要で、それらを養っていくことが必要となっています。それらを養うために我々テニスコーチは球出し練習やラリー練習に工夫が必要であると感じました。

「テニス初級者向けのインストラクション」井上氏

初級者向けのインストラクションといえばVIP・TOPの井上さん。とほとんどのテニスコーチは口をそろえて言うと思います。いつ学んでも何回学んでも気づきがあります。「できない人に寄り添う」、「小さな『できた』の積み重ね」というワードが特に頭に残りました。テニスを始めようと思ったお客様をどうテニスを楽しいと思ってもらえるかが詰まった内容でした。楽しいと思えるから続けられる、もっと上達しようと思ってもらえる、それもこれも全部コーチのレッスンスキルによるものだと感じました。球出しの姿勢やラリー時のフットワークなども疎かにせず、お客様に対して全力でレッスンをすることの大切さを学びました。

「お客様のモチベーションをいかにして上げていくか」津田氏

前は矯正とフォーメーションのスキルの上げ方を中心に伺いましたが、今回はお客様のモチベーションを上げるために必要なインストラクションの深掘りと、フォーメーションでの理由付けについてお話しいただきました。はじめに「コーチの差別化」というワードが出てきました。昨今ではお客様が簡単に情報を取れる状況

となっており、テニスコーチはもっとお客様個人に向けて「このコーチだから教わりたい！」と納得させられるインストラクションをする必要があるとのことでした。そしてフォーメーションの理由付けに関しては、「プレースタイルを見抜き、そのスタイルにあった配球やポジショニングをアドバイスすること」や、なぜそこに打ったかなどをしっかりと理由付けしていくことでお客様が納得して実践してくれるということでした。どちらも奥がとて深くて簡単には習得できないような内容でしたが、良いコーチになるためには大事なことで、毎日意識して向上させていくべきだと感じました。

どの発表者の内容もとても現場に必要な技術・考え方でした。参加した皆様には継続して学んだことを活かして日々のレッスンを行っていただき、コーチとしてのレベルアップを図っていただきたいと思います。それが業界を盛り上げていくことにも繋がっていくと感じることができました。

次回は、10月に有明コロシアムにて岩渕プロを講師にお招きしたセミナーを開催予定です。皆様のご参加をお待ちしております。



第八期フロント育成塾 第2回開催報告

「最高のフロントになるために」 ～各社のフロント研修を学ぼう～

フロント部会 副部会長
GODAI港北 守屋 晴美

日 時：2025年8月26日（火） 14：00～17：00
場 所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
参加者数：11名

今年度のフロント部会は、昨年に続き年間を通して同じメンバーで学ぶ時間としています。この育成塾のメインテーマは「最高のフロントになるために」を目標に掲げ、そのために何ができるかを考えた際に、フロントは第一線でお客様や外部の方と最初に接するポジションであり、そのためには『ヒト』がとても大切であります。フロントは社員・パート・アルバイトと多くのスタッフが在籍しているので、お互いに共通認識を持つためには研修は無くしてはならない業務の一環です。他社の研修を知る事で多くのことを学び、接客対応に役立つヒントにしていきたいと考えています。他社の研修を学ぶ第2回目では、スタッフ教育に力を入れているジップテニスアリーナ町田のフロントチーフ久保田 千尋さんを講師にお招きし研修内容を教えていただきました。ジップテニスアリーナ町田では社員は久保田さんお一人で、16名のアルバイトの方々の協力を得ながら指導教育をしています。その研修の内容を一部ご紹介いたします。

テーマ フロントを育てる 「接客力×チーム力」

フロントの接客力でスクールの印象は変わる。記憶に残るサービスと育成＝人から生まれる「さ・し・み」接客。

講義の初めからぐっと引き込まれるフレーズができました。

① ヒトを育てるとは？

→その人に見えない未来の姿と一緒に想像して引き出すこと。そのためにはどんなフロントにしたいか？ 理想のゴールは何か？一緒に未来の姿を考え「お客様がジップに来てよかった」と思ってもらえるようビジョンを明確にすることである。

② フロントスタッフ「商品の一部」である

→来館時最初に出会うのはフロントスタッフ、帰る際も最後に会うのはフロントスタッフ。そのお客様がスクールで過ごす時間・空間全てが商品の一部ということは、フロントスタッフもその一部である。

③ フロントはチーム

→商品（フロント）はひとりでは作ることはできず、全体でいい雰囲気を作ることが大切。良い雰囲気のチームはお客様に伝わる。

フロントチーフとしてチームの雰囲気を良くするために、まず現場の状況把握を実施。その中で見えてきた課題として、教えてもらう立場と教える立場に考えの差が生じていたことが分かった。教えてもらう立場からは、「人によって言う事が違う」「メモを取ることで精一杯になってしまい憶えることができない」。教える立場からは、「だれがどこまで教えているのかわからない」など、双方の想いに相違がありチームとして機能していないことが分かった。その後、『サービス品質の底上げの統一とお客様にも安心感を与えるスタッフ対応』が急務と考え、サービス応対や業務のマニュアルを作成し研修を実施。研修を仕組み化したことで1.メモを取る時間が減り説明をしっかりと聴くことができた。2.手順通りに進めればお客様対応ができるので自信を持つことができた。研修を見える化したことで1.他人の進捗状況を見ることによりスタッフ間の向上心が芽生えた。2.教える側も指導に責任感が芽生えた。3.教える側に早く一人前にさせるために指導に工夫ができた。マニュアル作成したことで、チーム内の情報共有がスムーズになり良い雰囲気でお客様へ接客対応を実現することができている。

④ 「さ・し・み」で育てる 現場で使える接客術
70%⇒「さ・し・み」 20%⇒チーム力 10%⇒応用力

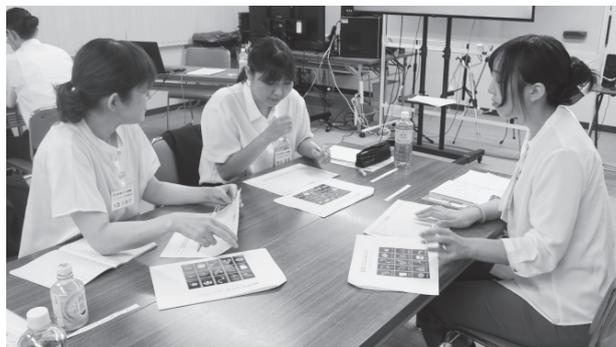
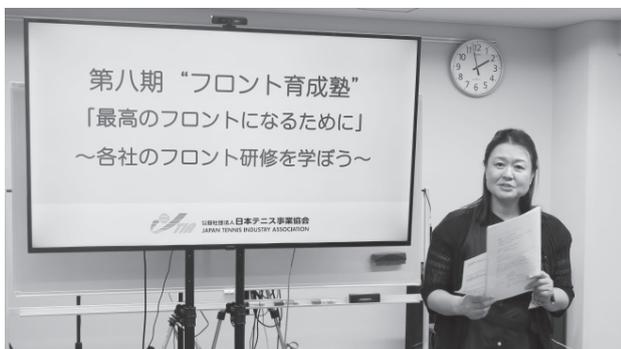
「さ」・察する（観察力）・先回り（予測力・対応力）・さり気なく（安心感・気配り・行動力）

「し」・知る（理解力）・調べる（提案力・探求心・学習力）・知らせる（チームへの共有）

「み」・否定するのみ（肯定の表現にする）・放置するのみ（気付かれていないこと）・押し付けるのみ（選択肢が不足している）

講義のあとは3ヶ月に一度フロント研修を実施している中で、チームビルディング研修を紹介していただきました。『コンセンサスゲーム』というワークを行い、この研修の目的は個人の考えよりもチームで話し合っ出て出した考えの方がより精度が高くなる。そのためには、チームでの話し合いの中で相手の意見を否定することなく、最後まで話を聞き互いを尊重することが大事であることを学べるワークでした。現場では、多くのスタッフが働いているので互いを尊重することが「チーム力」「パフォーマンス力」UPとなり、それがより良くお客様対応へ繋がっていると実感しました。

まだまだ、報告しきれない程たくさんの参考になるお話をいただきました。この度の講義で研修事例を紹介していただき、マニュアルを作成するのに多くの時間を要したと思いますが、そこには久保田さんのスタッフへ「気持ちよく働いて欲しい」との思いが強くあったからこそできたのではないかと感じました。多くのスタッフが在籍している中、安心して働ける環境は余計な心配をすることなく、目の前のお客様に集中することができます。そのことでお客様へも満足・感動を与えることができ、「スクールに来て良かった」と感じてもらえます。「フロントスタッフも商品の一部である」と教えていただいたように、フロントの存在価値を上げていくためにもこのような研修は今後必要不可欠であると改めて教えていただきました。



近畿テニス事業協会活動報告

報告者：近畿テニス事業協会
事務局長 岡田 浩司

■近畿テニス事業協会 主催

第12回コーチ・ステップアップ・アカデミー

日時：2025年7月28日(月) 13:00～17:30

内容：「トップコーチに必要なこと」

会場：ノアインドアステージ大阪都島校

講師：GODAI 統括本部ヘッドコーチ 日本テニス事業協会 コーチ部会 副部会長 津田 真一氏
GODAI 船橋支店マネージャー 井手 洋平氏

参加事業所：8事業所 40名（内、近畿外より1事業所1名、非加盟1事業所1名）

関東で多店舗展開をされ、沢山のテニス愛好者に支持されている GODAI 様のトップコーチである津田様と井手様の2名の講師を関西にお呼びしました。オンデスク

とオンコートの2種類の内容で、どちらも深い内容の話でオンコートで学んだことをすぐ実践することができました。コーチの本質、テニスコーチの本来持つべきことなど原点の話聞くことができ、参加された方は皆さん大絶賛でした。

アンケートでも、もう一度津田様に研修をしてほしいとか、来年も行って欲しいとのお声もあるぐらいの好評でした。テニスコーチにとって大切な内容でしたので、是非来年も開催を考えてみたいと思います。オンコートでの研修を希望するお声も多数ありましたので、これからのセミナー企画に反映させていきます。これからも近畿のテニス界の発展と活性化に繋がる各種セミナーを企画し開催していきます。



集合写真



講師 津田様



講師 井手様



オンデスク風景

アメリカテニス業界情報 (Tennis Industry United News より)

報告：理事 飯田 浩一

【米国テニス参加者数が過去最高の2,570万人へ】

米国のテニスプレーヤー数は2024年に過去最高を記録し、190万人増加して2,570万人に達しました。これは2023年の実績から大幅に伸長しており、プレー参加率は米国人口の8%を超えます。ますます競争が激化するスポーツとレクリエーション業界において、この拡大は、米国におけるテニスの魅力の拡大と地位の強化を示しています。

2023年にテニスをした人の79%が2024年に再びプレーしました。これは定着率としては5年ぶりの高水準です。また、1年以上の休止期間を経て復帰したプレーヤーは9%増加しました。初心者には450万人と健在で、このバランスの取れた構造は、熱心なプレーヤーを育成しながら、愛好者を拡大するという、テニスにとって理想的なシナリオを表しています。

さらに35歳未満のプレーヤーが2024年のテニスの拡大を牽引し、特に25歳未満で顕著で、全体の増加の45%を占めています。この若年層における集中的な成長は、このスポーツが新世代にとって強い魅力を持っていることを示し、アメリカにおけるテニスの将来に明るい兆しがうかがえます。テニスは2024年に新たな節目を迎え、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）が過去最高の1,300万人に達し、全プレーヤーの50%を占めました。頻繁にプレーするプレーヤーの増加により、総プレー回数は前年比9%増の5億7,500万回に達しました。

【カーディオテニス誕生20年】

ジムで運動するのではなく、テニスコートで楽しく「ワークアウト」しながらフィットネスの目標を達成できるモデルとして、「カーディオテニス」が誕生したのは20年前の全米オープンでのことでした。その後「カーディオテニス」は、楽しく社交的な環境の中で、有酸素運動を行うテニス・エクササイズとして支持を集めてきました。この成功の鍵は、ミシェル・クラウジー氏を責任者として採用したことでした。彼女は過去20年間このプログラムを育成・拡大し、現在もUSTAのコンサルタントとして主導しています。またレッスンを実施するための認定インストラクターのネットワークも確立させました。2024年には、約340万人がカーディオテニスに参加しており、これは過去3年間で29%増加したことになります。

「当初、カーディオテニスはレギュラーボールを使用し、ドリルに重点を置いていましたが、2010年にロープレッシャーの「カーディオボール」を導入したことで状況は変わりました。現在では、カーディオテニスのレッスンの約80%がゲームベースのプレーに重点を置いています。さらに「カーディオテニストリップス」も導入しています。」とクラウジー氏は語っています。

カーディオテニスは、USTAとTIA（テニス事業協会 / 現在は「ラケット業界研究グループ」）の共同開発であり、今もなおファンを魅了すると同時に、テニス事業所や企業にも貢献しています。

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



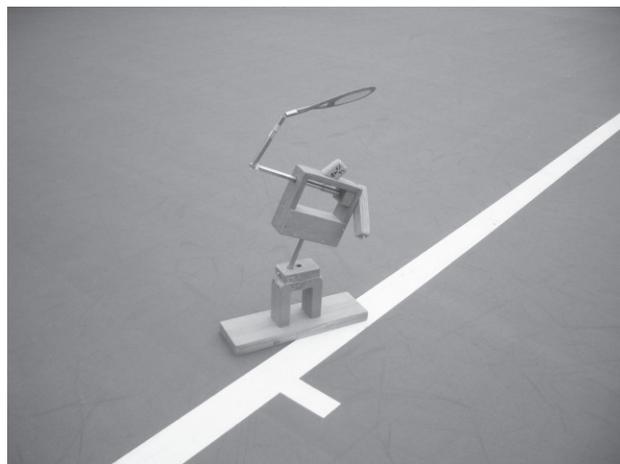
リターン一発勝負 先後の先

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

時代小説、剣豪の話の中に時々出てくる言葉に、先の先とか後の先というのがある。一撃目の勝負で、先の先というのはとにかく相手より早く打ち込むこと、ということのようだ。相手が先に打ちこんでくる前に先に打ち込む。後の先というのは、名人級の達人の技として出てくる話で、相手が打ちこんでくるのを見てからとっさに対処して、寸毫の差で逆転して勝つということのようだ。横綱相撲ということか。しかし、聞いた話だがチャンバラごっこや竹刀を使った剣道では棒や竹刀を何度もぶつけ合うことがあるが、真剣勝負ではほとんどないそうだ。刀も折れちゃうかもしれないし、少なくとも刃こぼれだらけ、ぼこぼこになってしまうに違いない。だから一発勝負、ひと振り勝負なのだ。後の先で不思議に思うのはそんな時間があるのかということ。上段から相手が刀を全力で振り下ろしてくる。それを見てから、刀を振り始める。寸毫の差でこちらの刀が相手に届き、勝を収める。素人を相手にするのではなく、極限まで鍛え抜いた同士で刀を振り抜けば、スウィングスピードに大差がつくはずがない。絶対に先手必勝、後は必敗なのだ。

ところで、先日知った話なのだが、後の先、本当は、先後の先というのだそうだ。相手の動きを先に読み、流れを読んだ後で、一見後出しじゃんけんのようにさりげなく勝つ。ほんとかな？とは思ったが、とりあえずほんとのこととしておこう。

さて、ここまで来たところでひらめいたのがサービスのリターン。サーブが先で、後がリターン。勝つには間違いなく、後の先。大逆転するのはかなり難しい。普通に考えれば強力なサービスに対しリターン側に有利な条件はほとんどない。単に後の先では必ず負ける。ところが、先後の先と聞いたときにひらめいた。リターン独特の『先』。サーブの達人に限った、先の読める話。最初のひらめきはサーブならではの限られた場所。普通のラリーならコートいっぱいのコースを考えなくてはならないのに、サービスボックス内だけで良い。幅も深さも相当有利になった。しかも、達人級のサーブであればコースはさらに絞り込める。右端か左端。外角高めを読んでホームランだ。ボディーに来るのもあるがそれは仕方がない、運動神経と運に任せ、後の先で行こう。もう一つ、達人級のサーブであればスピードも読める。右のフォア側はスライス気味に、180km/h、0.6秒後に到達。左



のバック側はフラット気味に、200km/h、0.5秒後に到達する。その瞬間に正確な面をフルスウィングでぶつければ、リターンエースは間違いない。しかし、そう言ったものの現実には、0.5秒というのは一瞬の勝負。200km/h ボールの重さということもある。現実の打ち方を考えてみよう。0.5秒で引いて、ヒット。余計なことをしている暇はない。だから身体は使わない。腕のスウィング1発が勝負だ。もう一つラケットはしっかり握る。0.5秒という一瞬と、スウィートスポットを外されることも考え、全力で面を保つ。それと、テニスボールの場合、ラケット面との衝突速度が100km/h以上になると反発係数はほぼゼロになるといわれている。つまり、面を合わせれば、ラケットの性能が打ち返してくれるということはありえないということ。ラケット面のどこに当たってもガツンと衝撃が来る。だから、フルスウィングが面をブラさないコツでもある。次にタイミング。0.5秒を信じて、自分の才能を信じて、イメージしたサーブのコースとタイミングに対し振り抜くしかない。ボールをよく見て修正するなんて暇はない。ボールを見ないで打つと言い切っておこう。

最後は高さ。皆さん、強力サーブに対してやられるときにどこにエラーするか考えてみると良い。ほとんどの人がアウトと答える。ネットの人はほとんどいない。それは構えに対し、サーブが高く来るから。対策は高く構えること。これで万全。思い切って、『先後の先』、優秀なサーバーに対し、リターンは安全にぶんなぐっていこう。

退職代行サービス利用者への対応実務

2019年頃に一躍注目を集め、急速に認知度が高まった「退職代行サービス」ですが、一時は話題のピークを過ぎたようにも見受けられました。しかし2025年1月には利用事例が過去最高になったという報道もあり、改めて注目が集まっています。特に若年層を中心に、「退職の意思を伝えにくい」「上司に話すのが怖い」といった心理的なハードルが、退職代行の利用を後押ししているようです。

こうした背景を踏まえると、退職代行は一過性のブームではなく、新たな「退職手段」の一つとして定着を見せ始めているとも考えられます。

テニス事業場やスポーツ施設の現場でも、若いコーチやアルバイトスタッフが短期間で退職を希望するケースは少なくありません。こうした際に突然退職代行を使われてしまうと、レッスンの運営や会員対応にも直結するため、経営側としては事前予防と適切な対応の準備が不可欠と考えられます。

本項では、従業員が退職代行を利用した時の対応について、事業主として押さえておくべき法的整理と実務上のポイントを解説します。

1. 退職代行サービスとは？～3つの類型～

退職代行サービスの運営主体は大きく3つのタイプに分類されます。

① 弁護士によるもの：

弁護士法に基づき、本人の代理人として法的交渉（未払賃金の請求、退職日の調整等）を行うことが可能です。

② 労働組合によるもの：

団体交渉権を有するため、企業と交渉を行うことが可能です（労働組合法第7条に基づく）。

③ 民間業者によるもの：

本人の意思表示の「伝達」にとどまり、交渉は行えません。にもかかわらず、こうした業者が交渉などを行った場合、業者側が「非弁行為」をしたとみなされるリスクがあります。

特に注意が必要なのが③の民間業者です。民間業

者は「退職の意思表示を本人に代わって伝える」ことは可能ですが、未払賃金の請求や有休消化の交渉などは、弁護士法上の「非弁行為」にあたるため認められていません。

代行業者からの連絡を受けた事業主側としては、まず連絡してきた業者がどの類型に該当するかを把握し、それに応じた対応の範囲を確認しておくといでしょう。

2. 事業主がとるべき実務対応

退職代行業者を通じて連絡が来た場合、以下の点に留意しながら冷静に対応を進めましょう。

①本人の退職意思の確認

退職は意思表示によって成立します。仮に退職代行業者を通じた通知であっても、本人の意思に基づく内容であれば、法的には有効とされるケースが大半です。また、退職の意思に関する内容に疑義がある場合であっても、本人に直接問い合わせるのではなく、基本的には代行業者を経由して確認を行うことが無難といえます。

②退職日・事務手続きの確認

退職日や各保険の喪失日、貸与物の返却先、源泉徴収票の送付先などは、退職手続きに不可欠な情報です。ここでも基本的には、代行業者の案内に沿って対応を行うこととなります。

なお、未取得の年次有給休暇については、労働者からの取得希望の申出がなければ、未取得のままで問題ありません。一方で交渉権を持つ代行業者を通じて年次有給休暇の取得希望が示され、それが退職日の定まる前であれば、原則として年次有給休暇を消化させる必要があります。

③備品や私物の取扱い

貸与している社用PCや制服などが返却されない場合には、その返却方法や返却期限を代行業者に伝えるなどの対応が適切です。

また、私物が事業場の敷地内に放置されている場合については、一定期間保管後の処分も検討されま

すが、その際もやはり業者を通じて本人へ事前通知を行うことが重要です。

④懲戒処分の適用について

無断欠勤や業務放棄が伴う場合、「懲戒解雇は可能か？」との疑問を抱く場合もあると思いますが、懲戒処分は厳格な運用が求められます。本人の重大な過失が疑われる場合でも、まずは代行業者を通じて事実確認を行い、就業規則に基づいた慎重な対応が必要となります。

3. 社内体制の整備と今後の対策

退職代行が利用される背景としては、従業員が退職の方法について不安を抱えていることや、会社とのコミュニケーションが十分に機能していないこと等があげられます。こうした要因を踏まえ、日頃から以下のような取り組みを進めておくことが重要となります。

・就業規則の整備

退職連絡の手段や時期、貸与物の返却方法については、あらかじめ規程等に明文化しておくことで、従業員が退職手続きを理解できるようになるとともに、トラブル時の判断基準も明確になります。

なお、退職代行の利用を禁止する旨を規定として盛り込むこと自体は可能ですが、法的な拘束力は無く、過去のトラブルを想起させることでかえって不信感を生む恐れもあるため、慎重な対応が望まれます。

・日常的な対話の充実

従業員と定期的に個人ミーティングを行い、業務上の悩みや日頃の不安、職場環境に関する要望等を確認するなど、退職の兆候を早期にキャッチできる関係性や体制を構築することが望まれます。

・対応フローの策定

退職代行業者から連絡を受けた場合の社内対応マニュアル（担当者、引継ぎや業務整理、備品返却の

流れなど）を準備しておくことで、混乱を最小限に抑えることができます。

◎なお、退職代行は、入社直後に業務内容や職場環境にギャップを感じた方が利用しやすい傾向にあります。したがって、採用時には「仕事内容」や「働き方を含む諸条件」を、実際の業務や環境等とかけ離れない形で伝えることが重要です。さらに、入社後も定期的なフォローを行い、不安や不満を早めに把握できる体制を整えることも有効です。

こうしたミスマッチを防ぐためにも、採用段階からの情報の透明性や、その後のフォロー体制を含めたマネジメントの在り方が、今あらためて問われていると言えるでしょう。

ある退職代行業者の代表がメディアのインタビューで語っていた内容によると、退職代行サービスが利用される背景には、「2割が職場環境など事業主側に原因があるケース（ハラスメント、労基法違反等）」、「6割が入社前後の情報の齟齬（聞いていた業務内容と異なる、想定より拘束時間が長い等）」、「残りの2割が本人側の問題（常識の欠如、人間関係への過度な不安等）」という比率があるそうです。このことから、必ずしも事業主側に問題がある場合だけが退職代行の対象になるわけではなく、より複雑な背景が存在していることが窺えます。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

（担当：福井 / 金子）

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：kfukui@proggest-sharou.or.jp/
mkaneko@proggest-sharou.or.jp

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

■法人版事業承継税制の活用件数の推移と制度の概要について

事業承継税制は、事業承継に伴う贈与税や相続税の納税負担を軽減させ、中小企業のスムーズで継続的な経営を支援すべく設けられた制度です。2009年に制度が創設され、2018年度の税制改正により2027年12月31日まで適用される「特例措置」が設

けられました。「特例措置」の設置により計画申請件数は増えてきており、2026年3月31日までに特例承継計画の提出が必要なため、今後更に事業承継税制を検討する方が増えていく可能性が高い状況です。

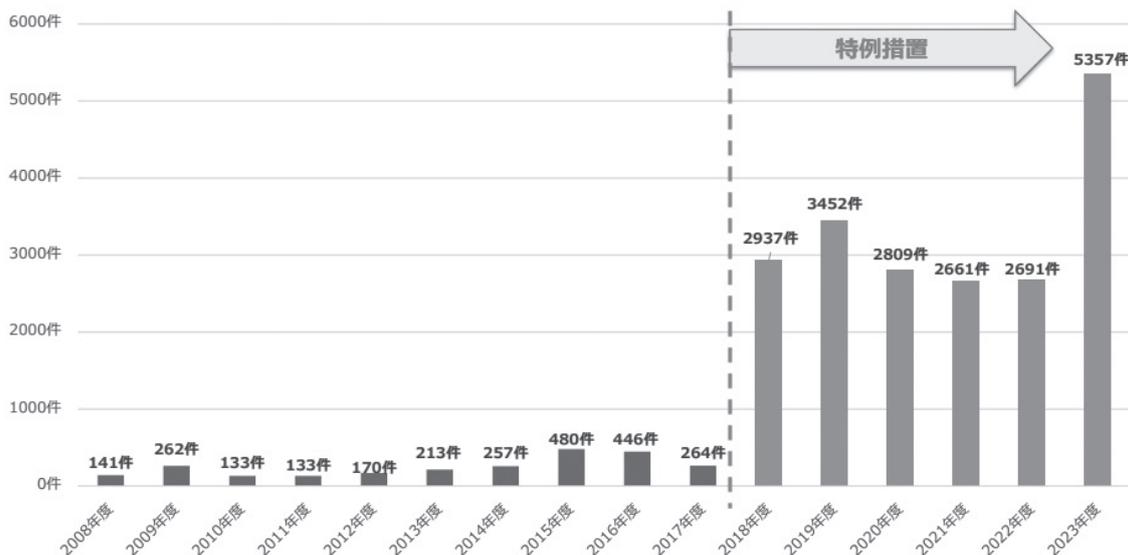
法人版事業承継税制の一般措置と特例措置の比較

	一般措置	特例措置
猶予対象株式数	発行済議決権株式総数の3分の2まで	全株式
特例承継計画の提出	不要	必要 (2026年3月31日までに提出)
適用期限	なし	2027年12月31日まで
猶予割合	贈与100% 相続80%	贈与100% 相続100%
承継方法	筆頭株主の後継経営者1人のみ	持ち株10%以上の後継経営者3人まで
雇用確保要件	承継後、5年平均で 相続・贈与時の8割以上	弾力化

法人版事業承継税制には、「一般措置」と「特例措置」の2つの制度があり、違いとしては納税猶予

の対象となる非上場株式数の制限の撤廃や納税猶予割合の引上げ、承継方法・雇用確保要件が挙げられ

活用件数の推移



※法人版について、2017年度以前は計画認定件数、2018年度以降は特例承継計画申請件数をカウント。(2024年3月末時点集計)

ます。

「特例措置」の設置による法人版事業承継の活用件数の推移は以下になります。

【法人版事業承継税制とは】

法人版事業承継税制は、後継者である受贈者・相続人等が、円滑化法の認定を受けている非上場会社の株式等を贈与又は相続等により取得した場合において、その非上場株式等に係る贈与税・相続税について、一定の要件のもと、その納税を猶予し、後継者の死亡等により、納税が猶予されている贈与税・相続税の納付が免除される制度です。

【法人版事業承継税制の適用される主な要件】

① 会社要件

次の会社のいずれにも該当しないこと
上場会社・中小企業者に該当しない会社・風俗営業会社・資産保有型会社・資産運用型会社（一定の要件を満たすものは除く）

② 先代経営者要件

- ・会社の代表権を有していたこと
- ・相続、贈与の前に贈与者の親族などで総議決権数の過半数を保有し、かつ筆頭株主であったこと

③ 後継者要件

贈与時

- ・贈与時に18歳以上の代表者であり、かつ贈与の直前において役員であること
- ・後継者が一人の場合、後継者と親族などで総議決権数の過半数を保有し、かつ同族内で筆頭株主であること

相続時

- ・相続開始の直前において役員であり、相続開始から5カ月以内に代表権を有していること
- ・後継者が一人の場合、先代経営者と親族などで総議決権数の過半数を保有し、かつ同族内で筆頭株主であること

【法人版事業承継税制の適用が取り消されると起こること】

法人版事業承継税制の取り消し事由に該当すると、それまで納税が猶予されていた贈与税や相続税を納付することが求められます。納付額は一部の場合もあれば、状況によっては全額納付が必要な場合もあります。さらに、利息の納付の義務も発生するため、取り消された場合には本来支払う額よりも多くの税金を納めることになるかもしれません。

【まとめ】

事業承継税制は税負担を軽減できるという大きなメリットがある一方で、法人版事業承継税制の適用を受けるためには長期にわたり要件を満たし続けている必要があります。万が一、要件を満たさなくなった場合は納税猶予が取り消されてしまい、事業を承継した後継者は多くの税金を納めることになる可能性があります。法人版事業承継税制は、制度が非常に複雑で、適切に利用するには専門的な知識が必要になります。そのため、事業承継や相続、贈与に関する専門家に相談しながら検討すると、安心して始められると思われます。

弊社は、豊富な実績をもとに、お客様の事業承継・財産承継に関するご相談を承っております。

法人版事業承継税制のご相談を含め、お客様の財産承継をサポートいたしますので、お気軽にご相談ください。

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

担当：株式会社青山財産ネットワークス

コンサルティング事業本部 田中紀照

CFP®（日本FP協会認定）宅地建物取引士

TEL：03-6439-5803 FAX：03-6439-5813

ユーモアとゆとり

昔、インターネットやパソコンなどない時代に、海外のプロの試合をやっているテレビ番組があり、その番組で見たジミー・コナーズの試合は、まだ少年だった私には衝撃的すぎるものだった。

ベースラインで左右に振られたコナーズは勢い余って観客席に飛び込んでしまう。

やがてむっくり起き上がったコナーズは、そのまま観客席の最前列に座る。

そしてさも当然のように、隣に座っていた女性が持っていたジュースを笑顔で取り上げると、それを飲み始めた。その後、その女性と短く談笑しジュースを女性に返してから、コートに戻って試合を続けたのである。

コナーズはプロだ。そう感じた。

先日、YouTubeでフェデラーに向かってロディックがサーブを打とうとしたその瞬間、観客席から「ナダル〜！」と声がかかったのを見た。

その声を聞いた途端、ロディックはナダルのマネをして両足ジャンプをすると、腕まくりをしてナダルのマネをしてサーブを打った。フェデラーとのラリーでもナダルになり切りストロークを打つごとに大声を出した。

このポイントをロディックが取ると観客席からは笑いと割れるような拍手が起こった。

ロディックはプロだ。そう思った。

また、ジョコビッチにサーブを打とうとしている選手に対して、観客席から「バックハンドを狙え！」という声が響いた。会場は大爆笑。

するとその選手は、この観客に向かって、自分のラケットをグリップの方から差し出すジェスチャーをした。「お前がやれよ！」って意味である。会場は大爆笑。

気を取り直して、この選手はジョコビッチへのサーブを打った。

バックハンド側を狙って打たれたサーブはノータッチエースとなった。

会場が盛り上がっている中、この選手は先程の観客に向かって、お礼のジェスチャーをする。会場は大爆笑。

この選手はプロだ。そう思った。
賞金を稼ぐだけじゃない。
高い技術を見せるだけでもない。
観客を楽しませるウィットにとんだユーモアをいつも忘れないのである。

それがプロだ。

試合の中で起きる一瞬の事象に対して、彼らは瞬時に観客を楽しませるユーモアで切り返しをしているのである。

そしてその「ユーモア」は、「ゆとり」から生まれる。

昔、新設の総合スポーツクラブでインドアテニススクールをやることになり、テニス部門の責任者を任されたことがある。

親会社の社長は会議中に私たち社員の住宅手当の金額を聞くと、同席している部下に向かって開口一番こう言った。

「そんなに低いのか！1万円上乗せしてやれ！」

社長の鶴の一声で住宅手当が1万円も上がった嬉しさから、ユーモアを話すゆとりがあった私は、思いつきお道化てこう言った。

「社長！ありがとうございます！もうバァリバァリ働いちゃいます！！」

私の様子を見た社長は即座にこう言った。
「3万円上乗せしてやれ！」

反応できなかった。
ユーモアは出なかった。
驚きすぎて舞い上がってしまい、ゆとりがなかった…。

ユーモアは周りの人たちを豊かな気持ちにさせる。

そしてそれは「ゆとり」から生まれる。

え？じゃあ「ゆとり世代」はさぞかしユーモアが得意だろうって？

それを聞いたら「ゆとり世代」は怒ってしまっただけでユーモアどころじゃないに違いない。

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 住友不動産三田ファーストビル 12F	Tel. 03-5730-1213 担当 大石 実咲
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)

株式会社ケイエムダブリュジャパン	(通信・LED 照明機器の製造・販売)
JASPAS 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、ページ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 AKI	建築塗装工事、リフォーム工事
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
株式会社価値創造社	コンサルタント・スクール施設用設備機器（ボールマシン等）の開発・販売
鐘屋産業株式会社	スポーツネット・器具の製造・販売
株式会社キモニー	スポーツ用品・用具の製造販売及び輸出入
CREFIL 株式会社	自社サービス「spohabi」の開発・提供
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	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・ユエグル衣料品の販売等
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社両備システムズ	会員管理システム

編集後記

皆さんこんにちは！

つい先日終わった US オープンでは、強い大坂なおみ選手が戻ってきましたね。産後初の四大大会ベスト 4 入りをして、大坂なおみ選手の世界ランキングは Top15 を切り、14 位まで上げてきました。

車いすテニスでは小田凱人選手が優勝し、生涯ゴールデン Slam を達成しました。また、上地結衣選手は 8 年ぶり 3 度目の優勝、なんと四大大会では 11 回目の優勝を果たしました。昨年のパリパラリンピックで上地選手は 9 月 6 日、小田選手は 9 月 7 日に金メダルを獲得しており、二人とも翌年の同じ日に US オープンを優勝し、日本の車いすテニスの強さを改めて世界に示してくれました。

いよいよアジアのシーズンがスタートします。残暑厳しい日が続きますが、まずは来週のデビスカップ ファイナル予選 2 回戦とビリー・ジーン・キング・カップ ファイナルで日本チームを応援してテニスを盛り上げていきましょう。(本号発行時には終了していると思いますが、良い結果であることを今は願います！)

JTIA News! 2025.9 Vol.104

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2025年9月30日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-5577-7361

FAX.03-5577-7362

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町1丁目

10番1号 サクラビル4階

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com