

鹿児島大学名誉教授

Sumao Ikegawa



Contents

■会長挨拶	2
■2020東京オリンピック・パラリンピック記念碑除幕式報告	3
■レジャー白書2025からの抜粋報告	6
■第36回日本テニス産業セミナー開催要項	13
■TOPGUN PROJECT 2025報告	15
■2025有明チームテニスコンペティション開催報告	18
■『テニスの日』2025年活動報告	19
■2025キッズ&ジュニアテニスカーニバル開催報告	21
■テニスプロデューサー講習会 & 試験開催報告	23
■テニスプロデューサー紹介	25
■安全委員会通信 Vol.56	26
■安全・危機管理セミナー開催報告	28
■クラブ部会・後継者の会報告	29
■スクール部会報告	31

■マネージャー部会報告	32
■コーチ部会報告	33
■フロント部会報告	37
■Let's Enjoy Front!	39
■コーチング研修会開催報告	40
■中国テニス事業協会活動報告	41
■近畿テニス事業協会活動報告	42
■スジガネ君、テニスを語る	44
■人事・労務コラム	45
■税制コラム	48
■庭球人語「ミケランジェロ作戦」	50
■賛助会員名簿	51
■編集後記	52

会長挨拶



会長 大久保 清一

謹んで新年のお慶びを申し上げます。

平素は、当協会に対しまして格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

顧みますと、昨年は、地球環境の変化による記録的な猛暑が長く続き、テニス事業者の皆様におかれましても、事業運営に多大な影響があったかと存じます。しかしながら、皆様の並々ならぬご尽力により、年間を通じて順調に推移され、無事に新春を迎えられましたこと、心よりお慶び申し上げます。

当協会の事業活動におきましては、研修等の事業を神田の協会会議室とオンライン（Zoom）を併用したハイブリッド形式で実施し、また、有明テニスの森公園等の施設も普及活動の拠点として最大限活用することで、各部会・委員会ともに多くの成果を得ることができました。

これもひとえに、全国の会員様をはじめ、各地域での活動にご協力いただいた皆様のおかげ

であり、効率的な事業運営を実現できたものと確信しております。重ねて感謝申し上げます。

さて、近年のスポーツ界の状況を鑑みますと、テニスはメディア露出の少なさから、特に将来の担い手となるお子様方の関心が希薄化しているという課題に直面しております。この状況を改善すべく、本年は全事業者一丸となり、この難局を打開する一年といたします。

具体的な取り組みとして、少子化対策を念頭に置いた就学前のお子様へのアプローチや、高齢化社会に対応した「トリプルス」等の普及活動を通じ、テニス人口のさらなる拡大とテニス事業の発展に尽力してまいります。

現在、レジャー白書によると 2024 年日本のスポーツ参加率でテニスは 3.6% でございますが、テニスは他のスポーツと比較しても、国民の皆様の日常生活の中にしっかりと根を下ろしたスポーツであり、その基盤をテニス事業者が日々支えているという自負があります。この認識を胸に、本年も事業者一体となって力強く前進してまいります。

なお、本年は、理事・役員の 2 年任期の改選期を迎えます。協会運営のさらなる活性化と効率化を図るため、一部の役員入替えと、次世代を見据えた若返りを実施する予定でございます。新体制の下、皆様のご期待に応えられるよう、成果をもって結果をお示しできるよう邁進してまいります。

引き続き、皆様方の変わらぬご指導、ご鞭撻、そしてご協力を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

末筆ではございますが、正会員、賛助会員の皆様、並びに当協会に関わる全ての皆様のご発展とご繁栄を心より祈念申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

有明テニスの森公園 2020 東京オリンピック・パラリンピック記念碑 除幕式ご報告

●全体概要

日 時：2025 年 10 月 12 日(日)
(全日本テニス選手権男子シングルス表彰式後)
会 場：有明テニスの森公園（記念碑前）
参加人数：約 50 名～ 60 名（関係団体代表・来賓・報道）／主要時間：約 25 分

●来賓

池川 直様（彫刻家・鹿児島大学名誉教授）、深澤 祐二様（公益財団法人日本テニス協会 会長）、澤崎 道男様（東京都 生活文化スポーツ局スポーツ施設部長）、有金 浩一様（東京港埠頭株式会社 常務取締役）、荒井 英樹様（公益社団法人日本プロテニス協会 理事長）、大久保 清一様（公益社団法人日本テニス事業協会 会長）、武正 八重子様（日本女子テニス連盟 会長）、米山 修一様（テニス用品会 会長）

●設置場所





熊谷一弥氏の像について

公益社団法人日本テニス事業協会 副会長 栗山 雅則

2025年10月12日(日)、全日本テニス選手権大会男子シングルの表彰式後に、有明テニスの森公園内にて、2020東京オリンピック・パラリンピックの記念碑として、熊谷一弥氏の銅像が設置され、除幕式が行われました。

熊谷一弥氏は、テニス界黎明期である1920年ベルギーのアントワープオリンピックにおいて、日本最初のメダリストです。テニスの男子シングルスと、柏尾誠一郎氏と組んだ男子ダブルスで共に銀メダルを獲得しました。この有明テニスの森公園において、2020東京オリンピック・パラリンピックが行われた事、また、熊谷一弥氏が1920年アントワープオリンピックで銀メダルを取ってから100年後になる事を記念して、この銅像が建立されました。

2020年東京オリンピック・パラリンピックの開催(コロナ禍の為、2021年)が、2013年にブエノスアイレス(アルゼンチン)で決定した後、(公社)日本テニス事業協会の理事会で、記念碑を建てる事を論議しました。結論としては、日本テニス連合で、(公財)日本テニス協会を中心として、他の(公社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟、テニス用品会も巻き込んで、テニス界全体でコンセンサスを得ようと考えました。オリンピック・パラリンピック大会、コロナ禍が落ち着き、2022年頃から方向性が定まり、2024年には日本テニス連合から2020東京オリンピック・パラリンピック記念碑設置に関するプロジェクトが立ち上がり、具体策が固まり完成に近づきました。

東京港埠頭株式会社と東京都との折衝後、彫刻家の池川直氏のすばらしい銅像が完成の運びとなりました。

この度の関係各位のご協力、本協会にご支援いただきました各社全ての方々に、感謝を申し上げます。

【支援事業者一覧】(各口五十音順・敬省略)

6口：株式会社SDCホールディングス

金町テニスガーデン

株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ

狛江ローンテニスクラブ

ジップテニスアリーナ

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

株式会社レック興発

5口：株式会社ITC

アルドルテニスステージ株式会社

シンボウテニスリゾート

株式会社スポーツクリエイイト

長永スポーツ工業株式会社

株式会社ルネサンス

2口：希望が丘テニススクール 中島 健文

有限会社コスモテニスカレッジ

株式会社ジュンレオ

株式会社D-tennis

リエゾン株式会社

1口：VIP・TOPグループ

ALWAYS TENNIS SCHOOL

川間グリーンテニスクラブ

北柏テニスクラブ

クレールインドアテニススクール

Golf Tennis ZONE Hesaka

スポーツメディア(株)モリオカロイヤルテニスクラブ

善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦

竜美丘テニスクラブ

月見野ローンテニスクラブ

テニスクラブ大井ファミリー

株式会社トムプランニング

中山産業株式会社

有限会社野火止テニスクラブ

有限会社光が丘テニスクラブ

与野テニスクラブ

レジャー白書2025からの抜粋報告

過日、編集、発売されました「レジャー白書2025」（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2025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、2024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、2024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、2025年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口9,692万人（男性4,832万人、女性4,860万人）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一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一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：2024年の余暇市場動向 ～市場規模75兆2,030億円、前年比5.6%増加～

2024年の余暇市場は75兆2,030億円で前年比で5.6%増加した。2019年比で104.0%となり、コロナ禍前を上回った。コロナ禍の2020年には55兆2,040億円に大きく落ち込んだが、2022年以降順調に回復した。ただ分野によっては回復のスピードに差がある。コロナ禍で伸びた分野の多くは、伸び率は落ちても堅調が続いている。

スポーツ部門（前年比1.6%増）は、コロナ禍からの回復傾向が持続し、用品、施設・スクールは堅調であった。フィットネスクラブは、大きく伸びた。スキー場とスポーツ観戦は好調を維持した。ゴルフ場は利用者減でマイナスに転じ、ゴルフ練習場は横ばいとなった。

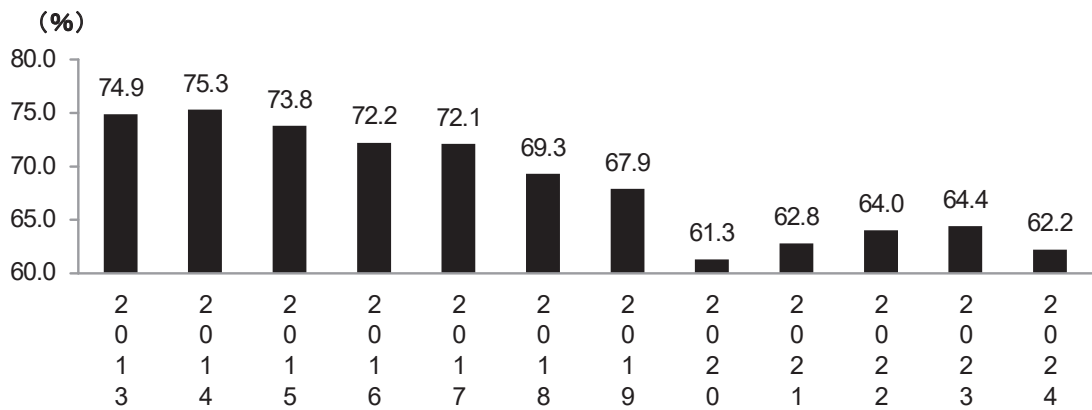
趣味・創作部門（前年比3.8%増）は、コンテンツ配信（有料動画配信サービス、音楽配信、電子出版）の伸び率は落ちたが堅調であった。シアター系鑑賞レジャー（音楽コンサート、演劇、映画）は好調だが、映画は減少に転じた。カメラは大きく伸びたが、CDと紙の書籍と雑誌は減少した。

娯楽部門（前年比5.3%増）は、公営競技が引き続き堅調。テレビゲーム・ゲームソフトは、ハードウェアの販売が振るわず大きく減少した。オンライン・ソーシャルゲームは2023年に引き続きマイナス成長。ゲームセンターは堅調であった。パチンコ・パチスロはプラス成長。外食は大きく伸び、カラオケも順調に回復した。

観光・行楽部門（前年比9.9%増）は、インバウンド効果が回復を後押しし、国内旅行は堅調であった。ホテルや遊園地・レジャーランドも伸びた。旅行業も順調に回復し、海外旅行もようやく緩やかに回復した。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二桁成長した。乗用車は伸びたが、二輪自動車は減少した。（巻頭要約より抜粋）

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。
（出典）総務省「家計調査」より作成（2人以上の世帯のうち勤労者世帯）。

平均消費性向(可処分所得に対する消費支出の割合)の推移



2024年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	325,137	▲1.2
食料	87,954	▲0.3
住居	19,055	▲1.5
光熱・水道	22,756	▲7.1
家具・家事用品	13,161	▲1.5
被服及び履物	11,585	▲0.3
保健医療	13,814	0.6
交通・通信	50,028	▲3.8
教育	18,456	10.0
教養娯楽	31,644	▲3.6
教養娯楽用耐久財	2,446	▲1.4
教養娯楽用品	8,066	▲0.4
書籍・他の印刷物	2,393	▲9.9
教養娯楽サービス	18,738	▲4.4
宿泊料	2,871	▲1.3
パック旅行費	2,274	－
月謝類	3,582	▲4.3
他の教養娯楽サービス	10,011	▲1.4
その他の消費支出	56,685	0.3
平均消費性向(%)	62.2	▲2.2

(注)「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2024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636,155円で、前年に比べ実質1.4%増加した。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、522,569円となり、前年に比べ実質2.3%増加した。2021年から2023年にかけて実収入、可処分所得ともに減少が続いていたが、2024年は反転した。

[家計消費]

2024年の1世帯当たり1か月間の消費支出の合計は325,137円となり、前年に比べ実質1.2%減少した。2023年に続き減少となっている。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は62.2%となり、前年に比べ2.2ポイント低下した。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「教育」の10.0%増、「保健医療」の0.6%増、「その他の消費支出」の0.3%増である。「食料」「住居」「光熱・水道」「家具・家事用品」「被服及び履物」「交通・通信」「教養娯楽」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、すべての項目で伸び率はマイナスとなっている。

月別にみると、3月、4月、11月、12月は前年同月比プラス、その他の月はマイナスとなった。

2024年の実収入における名目増加率、実質増加率はともにプラス、消費支出の実質増加率はマイナスとなった。平均消費性向は前年と比べ低下し、コロナ禍前である2019年と比べると5ポイント以上低い状態にある。

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
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
2024	636,155	522,569	4.6	5.6	1.4	2.3

2024年の余暇時間と余暇支出 ～時間的ゆとり感はほぼゼロに、支出はプラス～

「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18.8%となり、前年(20.0%)を1.2ポイント下回った。余暇時間が「減った」とする人は18.4%で、前年の16.9%より1.5ポイント上昇した。「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0.4となり、前年のプラス3.1より低下した。時間的なゆとり感指数は2019年以降プラスに転じ、2020年にピークとなったのち低下傾向が続き、2024年はほぼプラスマイナスゼロとなった。

男女別にみると、男女とも時間的なゆとり感指数はわずかにプラスとなったが、前年と比べると、男性は2.2の低下、女性は3.1の低下となった。年代別にみると男女ともにプラスとなったのは60代、70代であり、10代から50代はマイナスとなった。年代別に前年と比べると、男性の30代が特に大きく低下している。一方で、男性の40代、70代、女性20代、60代は前年より増加した。

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。

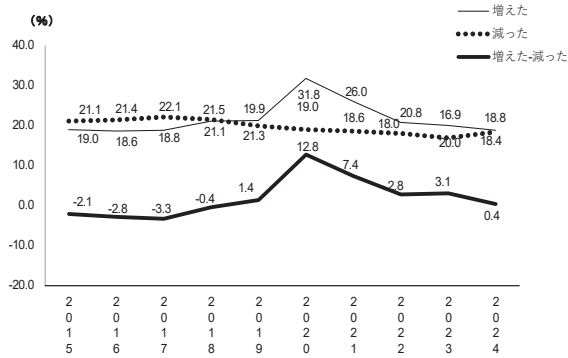
[余暇支出]

余暇支出が「増えた」とする人は23.7%となり、前年の25.4%より1.7ポイント低下した。「減った」とする人は22.3%となり前年の19.9%より2.4ポイント上昇した。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1.4となり、前年のプラス5.5から4.1の低下となった。

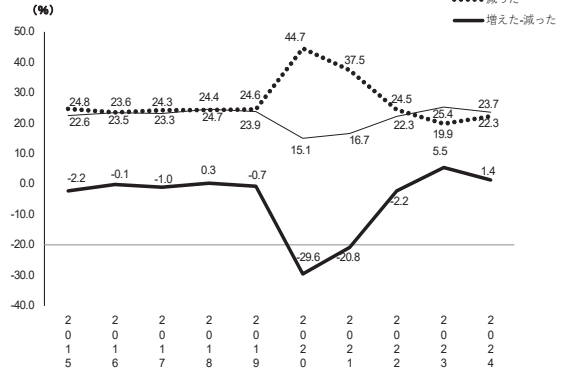
男女別にみると、男性はプラス2.8、女性は0.0となった。男女とも前年と比べ低下となったが、特に女性が大幅に低下している。年代別でみると、男性の30代、50代、70代、女性の30代から50代、70代がマイナスとなっている。前年と比べると、男性の30代、40代、60代では上昇、他の年代では低下している。

支出面でのゆとり感指数は前年より低下したもののプラスを維持し、コロナ前の水準を上回っている。

余暇時間の意識の推移



余暇支出の意識の推移



年間平均活動回数の変動 ～「動画鑑賞」「麻雀」「トレーニング」が増加～

コロナ禍にあたる2020年以降、余暇活動の参加率、参加人口の順位は、それまでと大きく変化した。2024年においては、コロナ禍前後の上位種目が合わさった傾向となっている。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。

20種目のうち、2019年から2024年にかけての年間平均費用の変動が最も大きかったのは「中央競馬」の3万1,700円増で、次いで「趣味工芸（組みひも、ペーパークラフト、革細工など）」「テニス」となっている。

年間平均活動回数の変動が大きかった20種目の2024年における参加者の性別・年代別構成比をみると、性別構成比では「麻雀」「将棋」「中央競馬」は約75%以上、「スポーツ観戦（テレビは除く）」「テニス」は65%以上を男性が占めた。

一方で「ヨガ、ピラティス」は約90%、「趣味工芸（組みひも、ペーパークラフト、革細工など）」は70%以上を女性が占めた

年代別構成比をみると、若年層の割合が最も大きいのは「文芸の創作（小説、詩、和歌、俳句など）」で、次いで「動画の制作・編集」「テニス」であり、20代以下が35%以上を占めた。「テレビゲーム（家庭での）」「趣味工芸（組みひも、ペーパークラフト、革細工など）」は30代～40代が約35%以上となった。

年間平均活動回数が増加した上位20種目（2019年～2024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～2024年の年間平均費用の変動（千円）
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2019年～2020年	2020年～2021年	2021年～2022年	2022年～2023年	2023年～2024年	2019年～2024年	
1 動画鑑賞（レンタル、配信含む）	45.2	51.7	53.5	54.5	58.4	58.8	6.5	1.8	1.0	3.9	-1.6	11.6	3.8
2 麻雀	11.6	16.5	18.0	23.2	18.7	19.2	4.9	1.5	5.2	-4.5	0.5	7.6	1.9
3 トレーニング	52.1	56.3	60.1	58.6	59.4	59.2	4.2	3.8	-1.5	0.8	-0.2	7.1	2.1
4 テレビゲーム（家庭での）	42.1	47.4	49.4	47.9	50.7	48.9	5.3	2.0	-1.5	2.8	-1.8	6.8	3.4
5 写真の制作	20.5	24.7	23.4	28.3	28.6	26.6	4.2	-1.3	4.9	0.3	-2.0	6.1	7.7
6 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	23.9	-2.5	2.2	-0.9	5.4	1.9	6.1	21.7
7 将棋	12.4	16.9	20.0	20.2	15.0	18.1	4.5	3.1	0.2	-5.2	3.1	5.7	6.5
8 ヨガ、ピラティス	36.2	41.0	42.8	46.5	43.0	41.6	4.8	1.8	3.7	-3.5	-1.4	5.4	9.1
9 文芸の創作（小説、詩、和歌、俳句など）	19.9	20.6	24.7	24.9	24.0	25.2	0.7	4.1	0.2	-0.9	1.2	5.3	9.8
10 中央競馬	24.8	28.0	27.5	31.6	27.7	30.0	3.2	-0.5	4.1	-3.9	2.3	5.2	31.7
11 スポーツ観戦（テレビは除く）	11.4	15.6	17.8	15.3	17.6	16.5	4.2	2.2	-2.5	2.3	-1.1	5.1	3.7
12 料理（日常的なものは除く）	27.5	29.5	30.4	30.0	31.5	32.3	2.0	0.9	-0.4	1.5	0.8	4.8	10.0
13 動画の制作・編集	13.6	17.6	14.8	19.7	20.6	18.3	4.0	-2.8	4.9	0.9	-2.3	4.7	6.3
14 ウォーキング	49.3	51.3	55.9	53.8	53.4	53.4	2.0	4.6	-2.1	-0.4	0.0	4.1	1.6
15 ピクニック、ハイキング、野外散歩	10.5	13.4	14.9	13.5	12.8	14.6	2.9	1.5	-1.4	-0.7	1.8	4.1	2.3
16 宝くじ	12.3	14.2	14.6	13.8	13.2	16.0	1.9	0.4	-0.8	-0.6	2.8	3.7	6.3
17 水泳（プールでの）	21.7	29.4	27.7	29.1	30.0	25.4	7.7	-1.7	1.4	0.9	-4.6	3.7	11.8
18 テニス	23.8	29.7	27.0	36.9	35.5	27.5	5.8	-2.7	9.9	-1.4	-8.0	3.7	20.5
19 ドライブ	10.9	11.9	12.8	13.2	12.8	14.5	1.0	0.9	0.4	-0.4	1.7	3.6	4.0
20 音楽鑑賞（配信、CD、レコード、テープ、FMなど）	62.6	64.9	66.5	65.2	65.4	66.0	2.3	1.6	-1.3	0.2	0.6	3.4	4.1

（注1）2019～2024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2024年）の降順。

参加人口の性・年代別構成比（2024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	350	67.2	14.4	11.2	9.6	5.6	8.0	7.2	11.2	32.8	5.6	4.0	3.2	2.4	4.0	4.8	8.8
ゴルフ（コース）	480	83.3	0.6	6.3	10.3	12.1	14.9	16.7	22.4	16.7	1.1	1.7	1.7	0.6	0.6	2.9	8.0
ゴルフ（練習場）	450	80.0	1.3	7.5	12.5	10.0	10.0	15.0	23.8	20.0	0.6	3.8	3.1	0.6	1.3	3.8	6.9
バドミントン	530	47.9	17.2	9.9	4.2	4.7	4.2	3.1	4.7	52.1	20.3	9.4	6.3	6.8	3.6	3.1	2.6
キャッチボール・野球	430	77.9	14.3	10.4	14.9	16.9	8.4	5.8	7.1	22.1	7.8	4.5	3.2	1.9	1.9	0.6	1.9
卓球	510	48.4	14.1	9.8	5.4	3.8	2.7	6.5	6.0	51.6	16.8	8.2	4.3	5.4	4.3	3.8	8.7
サッカー	330	83.2	20.2	19.3	14.3	14.3	8.4	4.2	2.5	16.8	10.1	3.4	2.5	0.0	0.0	0.8	0.0
バレーボール	310	44.1	18.0	7.2	3.6	4.5	4.5	3.6	2.7	55.9	33.3	5.4	3.6	2.7	5.4	1.8	3.6
バスケットボール	280	54.5	17.2	12.1	10.1	7.1	2.0	5.1	1.0	45.5	23.2	7.1	6.1	4.0	2.0	2.0	1.0
水泳（プールでの）	510	51.4	4.9	8.6	5.4	9.2	9.7	6.5	7.0	48.6	5.9	4.9	6.5	7.6	4.9	8.1	10.8
ボウリング	560	60.0	8.5	11.5	8.5	8.0	9.0	5.0	9.5	40.0	11.0	5.5	5.5	3.5	3.5	3.5	7.5
ジョギング、マラソン	1,710	66.2	8.0	11.2	12.0	11.8	11.3	5.3	6.6	33.8	6.7	7.1	3.8	3.8	4.4	3.9	4.1

（注1）性・年代別の参加率に性・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。

2024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、％）

	2020	2021	2022	2023	2024	伸び率(%)		対19年
						'23/22	'24/23	'24/19
ス ポ ー ツ 部 門	35,190	38,940	41,980	43,490	44,170	3.6	1.6	105.5
趣 味 ・ 創 作 部 門	68,190	70,050	74,270	75,530	78,390	1.7	3.8	104.0
娛 楽 部 門	383,610	383,270	426,440	480,100	505,310	12.6	5.3	103.0
観 光 ・ 行 楽 部 門	65,050	65,340	85,570	113,020	124,160	32.1	9.9	107.6
余 暇 市 場	552,040	557,600	628,260	712,140	752,030	13.4	5.6	104.0
対国内総生産(支出側)	10.2	10.1	11.2	12.0	12.3	7.4	2.5	—
対民間最終消費支出(名目)	18.9	18.9	20.2	22.1	22.8	9.1	3.3	—
国 内 総 生 産 (支 出 側)	5,396,460	5,530,683	5,604,643	5,913,791	6,094,588	5.5	3.1	109.2
民 間 最 終 消 費 支 出 (名 目)	2,917,842	2,956,164	3,104,757	3,225,297	3,296,742	3.9	2.2	108.3

（注1）「国内総生産（支出側、名目）」「民間最終消費支出（名目）」は、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」における2025年6月9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、％）

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	'24/23
球技スポーツ用品	5,450	5,550	5,650	5,620	5,020	5,420	5,680	5,940	5,960	0.3
テニス用品	530	540	540	520	440	460	480	490	500	2.0
スポーツ施設・スクール	17,640	17,720	17,720	18,130	14,370	16,660	17,840	18,740	19,220	2.6
テニスクラブ・スクール	620	610	600	610	530	540	550	560	570	1.8

2024年の余暇市場は75兆2,030億円となり、前年比で5.6%増加した。コロナ禍で大きく落ち込んだ分野が順調に回復し、2019年比で104.0%とコロナ禍前を上回った。

同時期の国内総生産（支出側）は前年比3.1%増、民間最終消費支出は前年比2.2%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。

コロナ禍で縮小した余暇市場は、既に回復していたスポーツ、趣味・創作に続き、娯楽、観光・行楽の部門においてもコロナ禍前を上回る水準まで回復した。円安などの影響でインバウンド客が過去最高を記録したことも関連分野の伸びを支えた。全般的に回復基調が持続し、堅調に推移した。好転の兆しがみえていた娯楽部門の飲食関連も多くの業態で回復が目立つ。また、観光・行楽部門の海外旅行も緩やかに戻っているが、2019年の水準にまで達していない。一方、パリ五輪などでの日本選手の活躍により関連分野は大きく伸びた。逆に、猛暑の影響などで屋外レジャーの代表格であるゴルフ場やテーマパークは夏の利用者数が減少した。

全般的に、複合施設化、多様化、体験型の店舗など施設に関連する新しい動きがみられた。

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

スポーツ部門の市場規模は4兆4,170億円で、前年比1.6%増加した。コロナ禍からの回復が持続し、スポーツ用品も、スポーツ施設・スクールも堅調である。パリ五輪やアジア選手権での日本人選手の活躍により、卓球・バドミントン用品は大きく増加し、キャンプ用品は2023年の反動減からの揺り戻しで回復したが、ゴルフ用品・ゴルフ場は酷暑・悪天候の影響を受け減少した。

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）の売上げは、前年比0.2%増加した。

2024年7月26日から8月11日にかけて開催されたパリ五輪は、日本のスポーツ用品市場に大きな追い風を吹かせた。日本選手団は、海外開催のオリンピックとして史上最多となる金20個、銀12個、銅13個のメダルを獲得した。

2024年8月28日から9月8日にかけて開催されたパリ・パラリンピックにおいても、日本選手団が目覚ましい活躍をみせた。金14個、銀10個、銅17個のメダルを獲得し、特に金メダル数では2021年の東京大会の13個を上回り、新たな歴史を刻んだ。

個人種目においても、車いすテニスシングルスでは、男子の小田凱人選手と女子の上地結衣選手がともに優勝を勝ち取った。

球技スポーツ用品の販売は、前年比で0.3%伸び、堅調に推移した。

卓球・バドミントン用品は、前年比で11.1%増加した。ヨネックスは2024年7月、新潟県長岡市に約45億円を投じた新研究開発施設「Yonex Performance Innovation Center」の運用を開始した。ヨネックス長岡工場に隣接するこの施設は、

「人」「モノ」「打球」のすべてをデータ化、可視化することで、革新的な製品開発を加速させる。この新施設には、国際大会を想定した4種類のテニスコート、最新鋭の解析機器を備えた研究用コート（バニス・テニス）、そして「Minoru Yoneyama Arena」と名付けられた可変式アリーナ（バドミントン8面、テニス2面利用可）を完備。プレーヤーの動作や打球を精密に分析できる。最大の特長は、解析データを隣接する生産施設での試作品開発・製造へ最短24時間以内にフィードバックできる点だ。この驚異的なスピードにより、ヨネックスは世界のトップアスリートのニーズに迅速に対応し、最先端のスポーツ用品を生み出すことを目指す。

スポーツ施設・スクールは、利用者の減少、酷暑・悪天候の影響を受けたゴルフ場のみ減少したが、その他は総じて堅調である。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比で1.8%増加した。

テニス事業者が、新たな余暇種目を取り入れ、事業の多角化を進めている。従来みられたソフトテニスに加え、バドミントンや卓球、急速に人気が高まっているピククルボールの導入が目立つ。テニススクール最大手のノア・インドアステージは、インドア施設を活かし、バドミントン教室の展開を加速。バドミントン経験者のコーチを採用するなど、本格的な指導体制を構築し話題となった。また、ノアの南町田校では、テニスコートを活用してバスケットボール（3on3等）を導入する動きもみられ、子ども達が気軽に運動に触れる機会を提供している。

将来のテニス人口増加へ向け、ジュニア育成戦略を多様化する取り組みがみられる。一般的に未就学児（4～5歳）から高校生までをジュニアと定義するが、一部では21歳以下を対象とするスクールもある。特に注目されるのは、未就学児への無料レッスン提供だ。「柏江インドアテニススクール」では、家族が通っていればキッズクラスが無料となる。「レック興発」もキッズの無料レッスンを実施し、幼少期からテニスに触れる機会を増やしている。また、テニスだけでなく、バドミントンや体操など多角的な運動要素を取り入れるスクールも増加。小学校入学で有料となるが、継続率を高める工夫がされている。

近年、運営の効率化と利便性向上を目的としたDXの動きが加速している。特に、会員管理システムを提供する企業の参入が増加している。2024年5月にオープンした「テニスラウンジ香椎照葉／福岡」では、1階のフロントにスタッフが常駐せず、利用者は自動チェックイン機で受付を行う。物販エリアでも無人レジを導入し、

会計プロセスも自動化されている。これらの無人・省人化システムは、既存の店舗への導入は難しいものの、新規店舗では積極的に採用されており、人件費の削減と顧客体験の向上に貢献している。

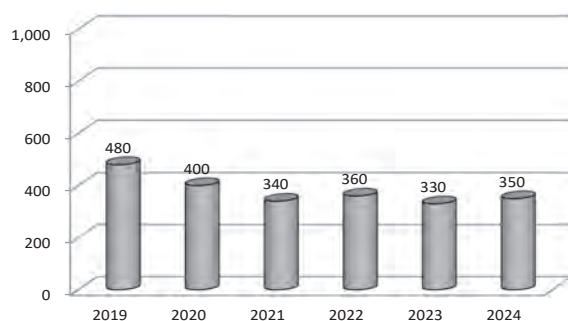
人材不足が深刻化するテニス業界において、公益社団法人日本テニス事業協会は2024年、現状把握と未来への改善を目指し、学生アルバイトコーチ向けにアンケート調査を実施した。これまでにない画期的な取り組みであり、特にテニスコーチに対するイメージを知りたいという、現場事業者の要望が発端となった。日本テニス事業協会に加盟する約200の事業所を対象に実施され、865件もの回答が寄せられた。調査結果を総括すると、学生アルバイトコーチの多くが、テニスコーチの仕事に対し非常にポジティブで充実感に満ちていることが明らかになった。彼らは仕事そのものを楽しみ、顧客とのコミュニケーションを通じて成長や喜びを共有することにやりがいを感じている。自身のスキルや経験を活かせる環境であることや、将来的な成長への期待も高いことが判明した。一方で、給与面や安定性には不安があり、特に社員としての待遇改善が求められている点も浮き彫りとなった。今回の調査結果は、事業所が多くのアパートコーチに満足感と充実したキャリアの機会を提

供していることを示している。協会は、この貴重なフィードバックをもとに、各事業所のサービスやコーチングの質を向上させていくことが重要と考えており、各事業所も自社の改善に活用しているようだ。

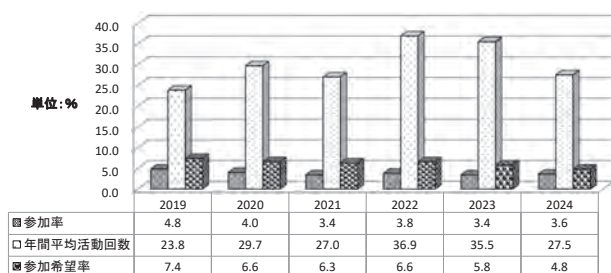
将来のテニス人口拡大へ向け、革新的な取り組みが開始された。公益財団法人日本テニス協会（JTA）は、株式会社ポケモン、公益社団法人日本テニス事業協会と連携し、人気ポケモン「ニャオハ」を「テニスキッズアンバサダー」に迎え、新プログラム「テニスエボリューションプログラム」を2025年7月より実験的にスタートさせた。本プログラムは、「子どもたちがボール遊びを通して、テニスに親しみながら“はじめての一步”を踏み出せる環境づくり」を目指す。2024年9月のニャオハ就任式では、テニピン開発者や松岡修造 JTA 理事が参加し、期待の高さを示した。「テニスエボリューションプログラム」では、ニャオハが子どもたちの「成長・進化」を応援。2025年7月より全国の地域テニス協会やトライアル校でプログラム冊子を配布し、ステージクリアで特典を贈呈する。テニスをより身近なスポーツとして伝え、幅広い層への普及を図る取り組みとして期待されている。

○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



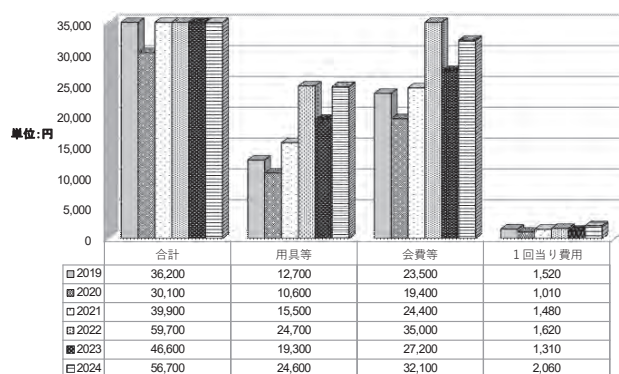
テニスへの参加率等のデータ



■参加率
□年間平均活動回数
■参加希望率

テニスを年1回以上行った人の割合
1人当たりの年間活動回数の平均
今後も続けたい、将来行いたい人の割合

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36回日本テニス産業セミナー 開催要項

■名 称 第36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／愛知テニスクラブ連盟
(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： ホテルメルパルク名古屋
〒461-0004 愛知県名古屋市中区葵3-16-16 TEL：052-937-3535
地下鉄東山線千種駅1番出口より徒歩1分／地下鉄桜通線車道駅より徒歩2分

■期 日： 2026年2月16日(月)

■時 間： 10:15～17:00 セミナー
17:30～19:00 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 26,400円 (税込) ※パーティ費(10,000円税込)、昼食を含む
②テニスプロフェッショナル 20,900円 (税込) ※パーティ費(10,000円税込)、昼食を含む
③非加盟(JPTA会員) 31,900円 (税込) ※パーティ費(10,000円税込)、昼食を含む
④非加盟 37,400円 (税込) ※パーティ費(10,000円税込)、昼食を含む

●宿泊 ホテルメルパルク名古屋 (2/15、2/16ともに先着45室限定)
*シングル料金 10,450円 / 1泊(朝食付・税込)

■申込締切： 2026年2月9日(月)

●宿泊申込締切： 2026年2月6日(金)※定員になり次第締切

■キャンセル料／セミナー： 2営業日前18:00～1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%の
キャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
*返金手数料は参加者負担となります。

●宿泊キャンセル料については参加申込書記載のとおりとなります。

■ポイント：(公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方(コーチ1～4、教師)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をご記入ください。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習ポイントカードをご持参下さい。

■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。

2026年2月16日（月）

スケジュール	内 容 構 成
9:45～10:15	受付／ ホテルメルパルク名古屋 2階 瑞雲東
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》	講 師：株式会社メニコン 名誉会長 田中 英成氏 テーマ：非常識の中に戦略あり 内 容：メニコンのはじまりは、創業者が自ら作ったコンタクトレンズ。ただしそれは当時の眼科では非常識な大きさだった。その後、安全性を追求した商品開発により成長するが、成長に陰りが見えたとき、再びユーザーの瞳の安全を考えた「非常識な」戦略によりV字回復を達成した。「まねをしない」を根幹とし、「非常識」の戦略で成長を重ねていったメニコンの軌跡をご紹介します。
12:00～13:00	昼 食
13:00～14:20 《特別講演》	講 師：カレーハウスCoCo壱番屋 創業者 宗次 徳二氏 テーマ：経営とは“継 栄” 継続して栄えなければ意味がない 内 容：バブル景気崩壊後、35年。今が一番大変という中、業種・業態・様々な分野において、個人・企業・団体における経営成長・発展させることが一番簡単！要は、繰り返し目標達成を続け、発展させればよいだけの事。コツはよそ見せず、超現場主義・超お客様第一主義を貫くこと。それだけのことです！
14:20～14:35	休 憩
14:35～15:35 《講 演》	講 師：一般社団法人名古屋ローンテニス倶楽部 事務局長 中村 聡氏 テーマ：歴史と革新が共存するテニスクラブ運営：名古屋ローンテニス倶楽部の次なる100年への挑戦 内 容：名古屋ローンテニス倶楽部は1911年(明治44年)に1面のコートと10坪のクラブハウス、11名の会員でスタートしました。以来、中部圏のテニスの普及・発展に貢献しながら倶楽部も発展してきました。この115年に及ぶ歴史を振り返り、そこに流れる先輩方の情熱とプライドを伝統として受け継ぎ、テニス人口の減少、少子高齢化などテニスクラブを取り巻く環境が厳しくなる中、今後50年、100年と倶楽部を発展させていくための取り組みについてお話をさせていただきます。
15:35～15:50	休 憩
15:50～16:50 《講 演》	講 師：株式会社テニスラウンジ 代表取締役 江口 夏樹氏 テーマ：1人のテニスコーチが描いた未来 ～テニスラウンジとともに始まる新たな挑戦～ 内 容：アルバイトコーチから店長、エリアマネージャーを経て、現在はテニスラウンジ代表を務める私が、自身の歩み、テニススクール運営の裏側、そしてこれからのテニス界への想いをお話いたします。現場で感じた課題や、未来に向けたビジョンを、熱意を込めてリアルにお届けします。
16:50～17:00	閉会挨拶
17:30～19:00	懇親パーティ

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

“TOPGUN PROJECT 2025”

会 場：アルカディア市ヶ谷

期 日：2025 年 10 月 21 日（火）

参加者数：111 名 アンケート回収数：80 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	3	21	16	5	14	61
女 性	1	1	3	2	1		8
不 明		1	5	4	1		11
合 計	3	5	29	22	7	14	80

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	11
スクール	74
レンタル	4
その他	5

※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	20
本社・本部勤務	10
支配人・マネージャー	32
コーチ	16
フロント	3
その他	3

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	30
ホームページ	10
会社からの案内	33
当協会のメール	2
その他	3

※複数回答有り

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	53
講師が気に入った	25
研修ポイントの対象だから	14
会社の指示	7
その他※	7

※複数回答有り

1. 基調講演：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～

ミキハウス所属／カヌースラローム競技日本代表

羽根田 卓也 氏

感 想（抜粋）：

- ・素晴らしい講演だった。

…29 名

- ・オリンピックの話を聞いてよかった。

…20 名

- ・勉強になった。

…13 名

- ・印象深い講演だった。

…11 名

- ・逆境を力に変える事を学んだ。

…10 名

- ・貴重な体験談を聞いた。

…9 名

- ・共感した。

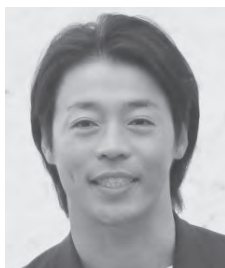
…6 名

- ・熱量を感じる講演だった。

…4 名

- ・参考になった。

…3 名



- ・未知の環境でチャレンジした勇気、熱意が素晴らしかった。
- ・羽根田選手の努力に対する姿を見ていて、自分の取り組みの足りなさを痛感した。
- ・目標達成という想いが印象的だった。
- ・レベルアップの為の努力と行動力が素晴らしかった。
- ・人との出会いを大切に、チームとして成功を導くところが会社経営にも繋がることだと思った。
- ・やるべき事の大切さを学んだ。
- ・目標に辿り着けないのは情報の差というのが印象的だった。
- ・言語や文化の違いを乗り越えながら挑む姿に強い意志を感じた。
- ・羽根田さんの成長プロセスを知る事ができてよかった。
- ・やり切ることの大事さを学んだ。
- ・世界で戦う気持ちの強さを知る事ができた。
- ・仲間を作っていけるようなマネジメントしていこうと思った。

- 正しい環境や情報を取り入れていく姿勢が素晴らしいと感じた。
- 目標と目的に向かっていくために考え直すきっかけをもらうことができた。
- チャレンジするマインドや活力をもらうことができた。
- アスリートとマネージメントに共有できる夢があると感じた。
- 強い意志と努力には驚いた。
- 成功体験、環境、逆境魂の全てがモチベーションに繋がることを知った。
- カヌーに対する強い情熱を感じた。
- 情熱は前例のない挑戦に繋がる事を学んだ。
- 結果を出すためのプロセスはアスリートも経営者も同じであると感じた。
- ストイックに向き合う姿に感銘を受けた。
- メダリストになる努力は想像を超えるものだった。
- テニスのトッププレイヤーを育てるためのヒントをもらえた。
- 情報の差という言葉が心に残った。
- アスリートの見えない努力が伝わった。
- 羽根田氏の取り組む姿勢に尊敬を覚えた。
- 自身の行動や考え方を変えることの大切さを学んだ。
- トップアスリートのマインドを学べた。
- カヌー競技を広めていこうとする姿に感動した。
- 講演を聞いて、どんどん引き込まれていった。

2. 講演：Z世代・α世代とどう向き合うべきか？

株式会社Unpacked 代表取締役社長

小嶋 慧史 氏

感想（抜粋）：

- Z世代、α世代について学ぶ事ができた。 …25名
- 世代別特徴が分かりやすかった。 …23名
- 目の前の人を意識する事が大切であると学んだ。 …15名
- 参考になった。 …11名
- 勉強になった。 …10名
- 分かりやすい講演だった。 …8名
- 共感した。 …5名
- 夢とビジョンが大切であることを理解した。 …3名
- 環境が違うだけで本質は変わらないという言葉の重みを感じた。
- 広い年代から情報を得る事はとても良い視点だと思った。
- 小嶋講師のように夢やビジョンを語れる男になりたいと思った。



- 若い世代がより活躍できるよう努めていきたいと思った。
- 取り巻く環境の違いによって生まれる考え方に差がある事を学んだ。
- 君のせいで皆が困っているという言葉には納得した。
- 叱り方について工夫する必要があると思った。
- 人と向き合うという事を学ぶことができた。
- 「個」を見る（視る）事の大切さを学んだ。
- Z世代、α世代はタイパ重視であり、言語化が必要であることを理解した。
- その世代を理解する努力が大切であると思った。
- 良い未来を共創したいと思った。
- 目標、目的、方法、手段をより明確にしていきたいと思った。
- マネジメント3つのポイント（採用／研修／評価）の重要性を再認識した。
- 言語化することの大切さを学んだ。
- 目の前の人を意識するよう心がけていこうと思った。
- 採用面接の事例について、共感できた。
- 目標設定の重要性を理解した。
- 小嶋講師は人をよく観察し、理解されていると思った。
- 会社に貢献できる人材を育てていきたいと思った。

3. 事例紹介：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～

ジップテニスアリーナ町田 フロントチーフ

久保田 千尋 氏

感想（抜粋）：

- さしみ接客に共感した。 …31名
- フロントの重要性を再認識した。 …20名
- フロント業務の基本を学べた。 …13名
- 素晴らしい講演だった。 …11名
- 参考になった。 …5名
- 心に響く内容だった。 …5名
- 勉強になった。 …5名
- 人との関わりが人を成長させるという言葉が印象に残った。 …3名
- 伝言実行の重要性を学んだ。
- お客様のしぐさから無言のサインを読み取ることを学べた。
- 久保田さんと一緒に仕事がしたくなった。
- 人を思うことの大切さを学んだ。
- 講演を聞いて、接客の素晴らしさを感じた。
- 人の意見を聞き入れる拝聴力の重要性を再認識した。



- 人が好き、人と関わる事に喜びを感じる方と感じた。
- 視野の広い接客をしていると思った。
- チーム力にスタッフ意識の総和、お客様に寄り添うことなどスタッフ育成には不可欠な要素であると感じた。
- 当たり前の事を当たり前にする為には小さな積み重ねによって成し遂げられるものだったと思った。
- 出会いとは己を成長させることだと実感した。
- 一瞬の接客が人の未来を変えるという言葉が心に残った。
- 人見知りでは自分が決めている壁という言葉は胸に響いた。
- チームで戦う事の大切さが分かりやすかった。
- 一流の接客には自身も一流の接客を受ける事が必要だと思った。
- 最高の接客は一流の接客に帰着すると思った。
- 接客の質を高める為には情報共有が大切である事を学んだ。
- フロントには特別なスキルが必要であるとあらためて感じた。
- 常にお客様第一に行動されていると感じた。
- 様々な職場を経験したからこそ、語れる講演だと思った。
- フロントとしてのホスピタリティが伝わる内容だった。

4. 講演：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。

株式会社ヒューマンアジャスト 代表取締役
根岸 靖氏

感想（抜粋）：

- ビジネスマインドについて学ぶ事ができた。 …24名
- 参考になった。 …22名
- 勉強になった。 …11名

- マネーリテラシーについて学べた。 …10名
- 言葉を変えて伝える重要性を知った。 …9名
- 職人をビジネスマンに変えるヒントをもらった。 …7名
- とてもテンポ良く聞きやすかった。 …3名
- 言語化スキルの重要性を知った。 …3名
- 伝え方一つで意識が変わる事を学べた。
- 売上＝ありがとうの数、重く深い言葉であった。
- M&Aのコツを学べた。
- 社員にチャンスを与え、責任は自分が取るというスタイルがかっこいいと思った。
- 叩き上げでエネルギー溢れる内容が刺激的だった。
- 他業界からテニス業界の問題定義をして頂き勉強になった。
- 職人氣質とビジネスマインドの対比がとても分かりやすかった。
- 社員の義務から職人の誇りに変えるワードは心に響いた。
- 社員教育について、細かく分析されてると思った。
- 根岸氏の講演こそ、THE TOPGUN であると思った。
- 競争より共創という言葉がとても良かった。
- 評価を細かくすることで正しい評価ができると分かった。
- 根岸さんの講演を聞いて、前向きになれた。
- 職人氣質のテニスコーチをどのように変えていくかのヒントをもらえた。
- 企業風土を作る事の大切さを感じた。
- 上場するまでの会社を成長させているすさまじいパワーを感じた。
- 幹部社員を育てる仕組みはさすがであると思った。
- 経営マネージメントの手腕には驚いた。
- 人事評価についてもっと詳しく聞きたかった。



2025有明チームテニスコンペティション開催報告

2025有明チームテニスコンペティション開催報告

事業委員長

テニス・トリプルス特別委員長

株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 栗山 雅則

11月29日(土)、11月30日(日)に、「2025有明チームテニスコンペティション」が、有明テニスの森公園インドアテニスコートで開催されました。

今回は、11月29日(土)に40才以上の部と60才以上の部、11月30日(日)に一般の部(年齢制限なし)と50才以上の部の合わせて4つのカテゴリーを、グリーンボールを使用してミックス・トリプルスで開催しました。

両日とも、前半は原則1ブロック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

に各チーム分かれての6ゲーム先取で行いました。

今年は参加チームも増えてきて、賑やかな中にも楽しくプレーする方達が多く見受けられました。特に毎年参加されるチームは、戦術的によく工夫され、他チームより優位になっていました。また、参加者の中には、来年5月に北海道で開催する全国大会に出場しようと考えている方々が少なからずいらっしゃいました。今後のミックス・トリプルの発展に期待しています。

最後に、今大会でご協賛を頂いたテニス用品会をはじめ、多くの企業の皆様に御礼申し上げます。



一般の部優勝 SAYAMA. T.A



40才以上の部優勝 チーム善福寺1



50才以上の部優勝 チーム善福寺1



60才以上の部優勝 トシちゃん

『テニスの日』 2025年活動報告

『テニスの日』 2025 年活動報告

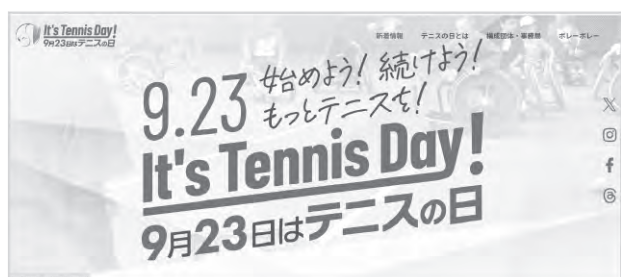
○今年4月、変化する時代に対応した新しい形での「テニスの日」の活動をスタートしました。

27年間で培ってきた基盤を大切に、新たな取り組みを展開しています。

○2025年度は、インターネットやデジタルツールの活

用を軸に、オンラインを通じてより多くの方に、テニスの魅力や情報を届けるために、新たなプラットフォームを構築することを目指しました。

SNSを活用したコミュニティ活動を通じ、多くの人とつながり、テニスの楽しさを共有していきます。



【公式ホームページ 7月1日 リニューアル後】

月	アクティブユーザー	新規ユーザー数	オーガニックサーチ	ダイレクト	リファラル	オーガニックソーシャル
7月	1,166 件	1,157 件	601 件	435 件	93 件	28 件
8月	1,298 件	1,209 件	742 件	286 件	161 件	20 件
9月	3,340 件	3,174 件	2,132 件	656 件	287 件	97 件
10月	637 件	578 件	340 件	172 件	57 件	9 件
合計	6,441 件	6,118 件	3,815 件	1,549 件	598 件	154 件

※アクティブユーザー→サイトに訪れた数 ※新規ユーザー→初めてサイトに訪れた数

※オーガニックサーチ→検索エンジンからサイトに訪れた数 ※ダイレクト→ブックマークや URL の入力からサイトに訪れた数

※リファラル→他サイトのリンクからサイトに訪れた数 ※オーガニックソーシャル→SNS のリンクからサイトに訪れた数

【Instagram インサイト】 6月～10月のデータ 6月27日より公開

・リポストを含め 105 投稿 ・フォロワー数 162 (11/8 現在)

月	閲覧数	リーチ	コンテンツインタラクション	リンクのクリック	アクセス	フォロー
6月	14 件	1 件	0 件	0 件	3 件	1 件
7月	1,741 件 (+1.2 万 %)	341 件 (+3.4 万 %)	43 件 (+100%)	0 件 (0%)	158 件 (+131.0%)	－ 件 (0%)
8月	6,717 件 (+285.8%)	238 件 (-30.2%)	83 件 (+102.3%)	0 件 (0%)	239 件 (+51.3%)	－ 件 (0%)
9月	46,000 件 (+586%)	4,203 件 (+1666%)	199 件 (+128.7%)	0 件 (0%)	790 件 (+230.5%)	83 件 (+76.6%)
10月	2,612 件 (-94.3%)	147 件 (-96.5%)	21 件 (-89.4%)	0 件 (0%)	79 件 (-90.%)	10 件 (-88.1%)
合計	57,000 件	4,664 件	350 件	0 件	1,269 件	177 件

※閲覧数→投稿の表示回数 リーチ→実際投稿を見たユニークユーザー

※コンテンツインタラクション→いいね、コメント、シェア、保存

【Facebook インサイト】 6月～10月のデータ・フォロワー数 1322（11/ 8現在） すでにあるものを運用引継ぎ

月	閲覧数	リーチ	コンテンツインタラクション	リンクのクリック	アクセス	フォロワー
6月	342件 (+510.7%)	114件 (+442.9%)	3件 (+100%)	1件 (+100%)	107件 (+872.7%)	0件 (0%)
7月	2,407件 (+603.8%)	552件 (+384.2%)	99件 (+3,200%)	1件 (+100%)	141件 (+131.0%)	2件 (+100%)
8月	5,577件 (+131.7%)	979件 (+177.4%)	196件 (+98%)	0件 (+100%)	354件 (+1511%)	6件 (+200%)
9月	7,796件 (+1,000%)	1,630件 (+71.6%)	299件 (+1,526%)	12件 (+100%)	880件 (+148.6%)	8件 (+333.3%)
10月	1,175件 (+84.9%)	469件 (+471.2%)	29件 (+90.3%)	0件 (+100%)	107件 (+87.8%)	4件 (+50%)
合計	17,297件	3,744件	626件	14件	1,589件	20件

※閲覧数→投稿の表示回数 ※リーチ→実際投稿を見たユニークユーザー

※コンテンツインタラクション→いいね、コメント、シェア、保存

○SNSの立ち上げから約3か月、フォロワー数もまだ少ない中で<9月期>に上記のような数字が出せたのは、ハッシュタグからのリポストが効果的だったことを表しています。

○共同投稿の仕組みを利用する等、それぞれの発信をリポストすることでリーチの範囲が広がります。

各事業者、各団体のSNS発信を相互に盛り上げ、〈テニス〉の話題が〈テニス未経験者〉の目に触れる機会が

より増えるよう、また、話題性の喚起、興味関心の継続を目指し、『テニスの日』は次年度以降も皆様とともに活動していきます。

○クラブ・スクールで行われている様々な事業やイベント、大会をSNSで発信する際に<#テニスの日>を入れることで、リポストの機会も増えることに繋がります。是非ご協力をお願いいたします。



2025 キッズ&ジュニアテニスカーニバル開催報告

普及委員長
株式会社レック興発 新堀 丘

10月13日(月)有明テニスの森インドアコートにて、恒例の「キッズ&ジュニアテニスカーニバル」を開催し、子供だけでなく保護者の方もテニスを楽しんでいただきました。

スポーツの日という名称が未だに馴染まず【体育の日】と口から出てしまう人数が徐々に減りつつあるように思います。

今回は三連休の最終日ということで集客に苦しんだ印象があります。集客率は凡そ50%と過去に覚えがない数値結果です。

本来は連休初日にコートを確認していたのですが諸事情があり最終日に変更しました。イベントの魅力、告知が高ければ連休最終日でも、もっと集客できたのかもしれない。

若干の悔いを残しましたがコートではコーチたちの熱い指導で子供たちの笑顔が溢れていました。各社から派遣されたコーチ達は一期一会の機会を十分に理解し全力レッスンをしてくれました。

このイベントを見ていると各コーチの得手不得手も見えてきます。初心者、初級者を楽しませるコーチ、中上級レベルでしっかり技術的に指導するコーチと各社、各コーチ様々ですが、根底にあるのは【テニスは楽しい】という気持ちをコーチ自身が醸し出しているのが何よりも大切に感じます。

数年前の報告書を見返していたら以下の三項目を発見しました。もう10年以上前の記載ですが、まだまだ道半ばという気持ちです。その三項目は以下の通りです。

- ①指導員は常に子供達のお手本であるべし！
- ②事前のレッスン実施方法の概要をより明確にする！
- ③指導員を派遣してもらおう各社の人数を平均化する。

①については、大きく改善されてきたと感じています。各スクールでキッズクラスを担当しているコーチの方は子供に対する言動が優れています。引き続きさらなる成長を期待します。

②は大きなテーマとドリル事例を提示し、各コーチが最終内容を決めて実施するというスタイルが馴染んできました。

③はより早期の案内で何とか実現したいと考えていましたが、どうしても同じ顔ぶれのスクールに頼っている状況です。協会としての課題と受け止めています。

少子化、アウトドアスポーツ離れなどが言われて久しいですが、運営側が努力するしかありません。キッズの無償化に取り組んでいる事業者もあります。日本テニスの未来、そしてテニスで人生を全うするという願いを協会加盟各社が成し遂げるよう切磋琢磨していきたいものです。

週末や祝日にこのイベントにスタッフを派遣するのは大変だと思いますが、来年度も是非ご協力をお願いします。それが我々の本業に必ず還ってくると信じて、事業者全員でこのイベントを盛り上げていきたいという思いです。

最後に、ご協力いただいた総ての皆様に感謝し、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：ダイードリンド株式会社、城南信用金庫

開催期日：2025年10月13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：135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/35組参加）

B. ジュニア小学1～3年生 11：30～13：00（定員96名/33名参加）

C. ジュニア小学4～6年生 14：00～15：30（定員48名/14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/18名参加）



第20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（抜粋）

- 期日：2025年11月5日(水)～7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：31名（東京28名／大阪3名）※聴講含まず
(新規11名／再受験1名／アップグレード受験19名)
- 試験結果：新規合格11名／不合格1名 ※アップグレード結果は別
- アンケート回収：30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	3	6	7	3	1	2	22
女 性	1	2	1	1			5
不 明	1		2				3
合 計	5	8	10	4	1	2	30

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	2
スクール	28
レンタル	3
その他	1
未記入	1

※複数有

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	1
本社・本部勤務	
支配人・マネージャー	5
コーチ	21
フロント	2
その他	1

※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	12
自身のスキルアップ	16
有資格者から勧められた	2
アップグレード	14
資格が必要と感じた	5
常に勉強	7
研修ポイントの対象だから	1
会社の指示	8
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）	11
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	2
顧客管理	1
安全・危機管理	2
イベント・商品販売	2
施設管理	5
労務管理	11
マーケティング	7
財務管理	9
人材育成	6

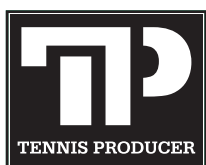
【受講・受験をした感想】

- 勉強になった。… 8名
- 受講して良かった。… 6名
- 必要な事を学べた。… 5名
- 労務管理が難しかった。… 5名
- 学んだ事を現場で活かしていきたい。… 5名
- 充実した内容だった。… 3名
- 勉強する時間が足りない。… 3名
- 定期的に勉強する大切さを再認識した。
- 有意義な講習でした。
- 多くの知識を吸収できた講義だった。
- 覚える事がたくさんあり、まだまだ勉強が必要だと感じた。
- この資格を通してお客様やスタッフの安全を守ることができると確信する事ができた。
- 運営する上で必要なスキルや知識を知る事ができた。
- 再受験をきっかけにあらためて重要な事を認識する事ができた。
- 学べた事を日常にも取り入れたい。
- 内容も幅広く知識が増え、他業種でも役に立つと思った。
- 講師の説明がとても分かりやすかった。
- テキストが日常でも使える内容が多い。
- 毎年変わる法改正について学ぶことができる。
- コーチだけではなく、事業者としてスキルアップしていきたい。
- 非常に充実した3日間だった。



【テニスプロデューサー資格制度に期待すること】

- 資格の認知度を上げてほしい。… 3名
- 常に学べる環境を作ってほしい。
- ステップアップできる資格にしてほしい。
- 必要な知識を学べる機会にしてほしい。
- テニス界のために大切な資格になってほしい。
- 資格を通じて、レッスン技術以外にも必要な事があると分かった。
- 心理学も取り入れてほしい。
- 経営や人材育成に関する内容が増えてほしい。
- 有資格者がどのような勉強をしているのかを聞いてみたい。
- スクール運営には必ず必要な資格であると感じた。



TENNIS PRODUCER

準備こそ大事

STP220362

株式会社レック興発 石橋 利教



はじめまして、株式会社レック興発の石橋と申します。

現在はテニスコートを離れ、本社勤務をしております。筆を執るのは昔から苦手であるため、拙文ではございますがご容赦頂ければ幸いです。

～シニアテニスプロデューサー受講の経緯～

弊社代表からの「あれ？プロデューサー持ってないんだっけ？」の一言から始まりました。

昔から勉強は好きでもなく嫌いでもなく、自分の興味のある分野は集中するけど、嫌いな分野は全くやらない子でしたので、当然結果もそのまま。大人になってからの勉強の方が、自らの意思で学ぶので、楽しいと感じています。テニスプロデューサーの講義、試験も楽しく学ばせていただきましたが、試験に落ちたら代表から何を言われるか分からないというプレッシャーとの闘いだったような気がします（笑）

～テニスコーチへの想い～

テニスコーチを始めるきっかけは、「何とかタダで練習できるコートが無いか」という動機でした。そんな不純な動機から学生時代にアルバイトコーチを始めました。練習は出来るし、レッスンをしてお金は貰えるし、ラケットは安く買えるし、なんて素晴らしい仕事なのだろうと思ったものでした。多くのテニスコーチがそうであるように、私もテニスを深く掘り下げ、追求し、人に何かを伝えることの難しさの壁にぶち当たり、人に何かを伝えることの楽しさを知り、テニスコーチと言う仕事の魅力に取りつかれた一人です。テニスコーチで集まって酒を酌み交わせば、互いのテニス理論を戦わせ、そりゃ喧嘩になるよねという議論も楽しい思い出となっています。

テニスコーチをしていると、様々な経験をします。“だからテニスコーチを辞められないよね”という嬉しい思い出も沢山。私は子どもの頃は、“ひょうきん族派”ではなく“全員集合派”で、加藤茶の「歯みがけよ！」「宿題やれよ！」「また来週～」に強く影響を受けていました。私のジュニアレッスンでは、「ちゃんと手を洗えよ！」「うがいをするんだぞ！」「ちゃんと宿題やるんだぞ！」「また来週～」とレッスン終わりで話をしていました。根底には子どもたちに多大な影響を与えたドリフターズがあったのだと思います。「コーチのおかげで息子が宿題をちゃんとやるようになりました」という保護者の方。「将来テニスコーチになりたい」と言ってくれる小さなちいさな子どもたち。（本当は選手になりたい

と言って欲しいのですが、これはこれで嬉しいです）非常に嬉しい経験です。

また、ご高齢の男性（40年来通われている）からは「このスクールがあったおかげで、自分の人生に彩（いろどり）が添えられたよ」と言ってくださった方もおりました。

『その方の人生に彩を添える』

なんて素晴らしい仕事なのだろうと思います。

～テニスコーチからの転身～

組織である以上、それぞれの役目というものがあります。今現在の私の役目というのは、現場のコーチ、スタッフ陣に陽が当たるように、陰で支えることだと思っています。それぞれの店舗でも支配人ともなれば、マネジメント力が必要となります。つまりコーチからの転身です。いざ、自分にお鉢が回ってきたときに、全く準備が出来ていないでは遅いのです。その為の勉強としてテニスプロデューサーの内容は最適だと感じております。何でテニスコーチなのに、こんな勉強をしなければならないのだろう、と思っている方もいるかもしれませんが。それは自分の十数年後（実はすぐそこに来ているかも）の為の準備なのです。そう考えると、やることの意味が見えるかもしれません。

～資格保有してから～

やっとシニアテニスプロデューサーの資格が取れた！がゴールではありません。それを日々の業務に活かさなければ、本来の目的とはかけ離れてしまいます。資格保有とは、知ることと終わらせるのではなく、それを知ったことでより深く知ろうとし、自分の力に変えるための学びのきっかけに過ぎないのだと思います。

時代は刻々と変化をしています。近年ではそれがかなり速いスピードで変化をしており、数年前の認識では時代遅れと言われてしまう事も多々あります。勉強を続け、自身だけでなく組織も常にバージョンアップしていけるように精進をしてみたいです。

～最後に～

このような機会を与えていただきました当社、またテニスプロデューサー資格試験の準備をしてくださった日本テニス事業協会の皆さま、関係各位に感謝の意を述べさせていただきます。ありがとうございました。

「火の用心！ Ver.2」

「火事と喧嘩は江戸の華」などとお聞きしたことがあるかと思いますが、当時の江戸は木造家屋が密集しておりますので風が吹いて乾燥する冬場の火事は多かったのでしょう。見る人にとっては、夜空に舞い上がる火の粉はあたかも華のように見えたのかと思われますね。勇ましい姿の火消したちの振る舞いにも華があったのでしょう。江戸はいろんな身分の人たちが、ごちゃごちゃと狭いところに集まってるもんですから、何かというところすぐ喧嘩になってしまう。火事にあっても行く当てもなく、狭くたって江戸の暮らしに慣れてしまっただけで、他に出ていくこともできない！半ばやけばち！の庶民の感情を表現しているように思えますね。

「江戸っ子ってえのわあ、見栄っ張りとかやせ我慢！」と言われるこの気質は江戸という風土によって醸成されたのでしょうか！そう言えば、私の周りにも、「おいっ！金ちゃん！コーシー飲もうぜ！」「それはコーヒーです。」「昨日シンケツ起こしちゃってよ！」「それは、貧血ですか？それとも神経痛ですか？」。何とも味わい豊かな大先輩もおられるのです。

江戸っ子さんは良うござんすね！

さて、火災は全てを失ってしまう恐ろしい災害です。最近は携帯用のバッテリーからの火災についてよく報道されています。航空機の荷物棚からの出火の例もありま



したね。ストーブ周りや、タコ足配線！コンセントやパソコン周辺機器に埃がたまったりしていませんか？

天災はやむ無し、でも人災は自らの注意と行動で防ぐことができるはずです。みんなで注意しあいましょう。

耳をすませば遠くから

「火の用～心！カチッ、カチッ！」

と夜回りの声と拍子木の音が聞こえてきませんか・・・。

■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ラブ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。

怪我も増える時期です。体操の工夫などの対応をしましょう。

～感染症対応～

1. 手洗い・うがい・検温の徹底

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、食事前後などの手洗い、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切です。

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。

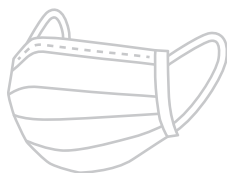
また冬の終わりにはロタウイルスの流行も考えられます。通年での感染症の理解も必要です。

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。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。

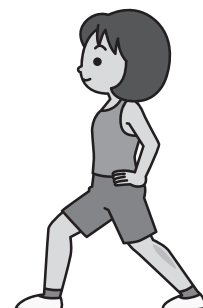


2. レッスン中もストレッチを

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 「テニス事業におけるデジタル時代の 危機管理と販促戦略」 開催報告

安全委員会 副委員長

株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 松島 琢磨

日 時：2025 年 12 月 9 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：27 名（現地 7 名、Zoom 20 名）

講 師：冨塚 拓彦氏（株式会社レック興発）

今回、安全委員会は「テニス事業におけるデジタル時代の危機管理と販促戦略」をテーマにセミナーを開催いたしました。参加者数をみると 27 名と多くの方たちにご参加いただきました。ご参加頂けた背景には、まだまだデジタル化が進んでいらない事業所様も多くあるという事と、デジタル化していくためのノウハウがまだまだ手探り状態で確立されていない事業者様も多いという事が、ディスカッションをしていく中で感じたことです。

前半は「インターネット活用における危機管理」でした。ホームページや SNS 等、不特定多数の方たちが簡単に閲覧できる速効性や利便性が高いため活用されている事業者様がほとんどだと思います。ですが、本当に細かい法的な知識や表現方法、言葉遣い、個人情報がかかるようなものが入っていないか等、厳重にチェックしていないと、炎上やクレームなどのトラブルを簡単に引き起こす結果になってしまいます。集客や学校のイメージアップに活用しようとしたものが、まさに逆効果

になってしまうことも可能性として存在しています。私たちのディスカッショングループでは、「リスクを考えるとインターネットを活用するのがちょっと怖いね」という意見も出るほどでした。講師の冨塚氏にまず最初に何から始めればよいかをお聞きしたところ、「管理責任者の確立」とおっしゃっていました。

後半は「テニススクールにおける Web 販促実例と留意点」でした。冨塚氏によると、「Google 広告」が一番良いとの事でした。ただ広告を出すだけでなく、効果測定を必ず行いデータをしっかり管理することが成功のカギだそうです。こちら「管理責任者」をしっかり立て管理の徹底が必要です。

いろいろな環境でまだ「管理責任者」がいらない事業所様もあるかと思いますが、是非擁立してスクールの発展にお役立てください。

安全委員会では、今後もいろいろな切り口で内容の濃い「安全・危機管理セミナー」を開催してまいります。皆様のご参加をお待ちしております。



第69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～

クラブ部会 部会長
善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦

日 時：2025年9月19日（金）14：00～17：00

開催方法：ハイブリッド開催（現地参加＋Zoom参加）

参加者数：16名（現地14名、Zoom2名）

事例紹介：Golf Tennis ZONE Hesaka（広島県広島市）吉野 真史氏

9月19日（金）に第69回クラブ部会・後継者の会を開催いたしました。今回は現地会場とリモート参加を組み合わせたハイブリッド形式で行い、合計16名（現地14名、リモート2名）が参加しました。今年度は、5月に正副部会長にて神奈川県内5事業所を訪問し、事業内容や運営方針について学ぶ機会を持ちましたが、今回の部会は、事例紹介と情報交換の場として実施されました。

前半では、広島県広島市で「Golf Tennis ZONE Hesaka」を運営されている吉野真史氏に、事業承継の経緯や組織改革、サービスづくりに関する取り組みについてご紹介いただきました。同クラブは1979年に吉野氏のご祖父様が創業し、1985年にお父様が承継。その後、施設改修を重ねながら発展し、2011年には現在の名称へと変更されました。

吉野氏ご自身は大学卒業後、設計事務所に勤めましたが、父との約束で30歳を機に広島へ戻られました。参画後は、クラブ運営の基盤となる「目標設定の仕組みづくり」や「スタッフとの対話・コミュニケーション」に着手し、特にコーチの勤務時間や働き方改革への取り組みを進められています。また、新たにボディケアプログラムを導入するなど、事業の多角化にも挑戦されています。

す。

一方、レッスンにおいてコーチによる指導内容にばらつきがあることが課題となっており、この課題を解消するため、グループレッソンの品質統一を図り、全体のレッスンクオリティ向上と安定化に取り組んでいるとの報告がありました。また、値上げを行う際には、単なる価格改定ではなく、レッスン品質の向上や新サービスの導入など、顧客が納得できる価値向上と一体で進めることが重要であるという考えも共有され、参加者にとって大変有意義な内容となりました。

後半の情報交換では、各事業所から近況や課題、成功事例などが共有され、レッスン品質の統一、組織体制の整備、情報発信の強化、スタッフ育成など、共通課題に関する活発な意見交換が行われました。特に、承継世代が抱える運営上の悩みや現場での工夫は、多くの参加者にとって大きな学びとなりました。

今回の部会を通じて、第一世代から第二世代、そして第三世代へと事業が受け継がれていく中で、個々のクラブが抱える課題と向き合いながら、より良い運営とサービスを目指す姿が改めて確認されました。



第70回クラブ部会・後継者の会 ～テニス交流会&カラダ年齢測定会&ピックル ボール体験会&忘年会～

日 時：2025年12月2日（火）

13：00～17：00 テニス交流会、ピックルボール体験、全国カラダ年齢測定会

17：30～19：30 忘年会

参加者数：17名（全国カラダ年齢測定会のみ参加4名含む）

会 場：松戸テニスクラブ

今年も恒例行事である「テニス交流会および忘年会」を、松戸テニスクラブにて開催いたしました。今年は、同クラブに新設されたピックルボール専用コートを活用し、参加者全員でピックルボールを体験しました。また、株式会社ルネサンス様のご協力を得て、「全国カラダ年齢測定」を6種目にわたり実施いたしました。

ピックルボールは初体験の方が多かったものの、和やかな雰囲気の中で積極的に挑戦され、非常に活気ある

時間となりました。カラダ年齢測定においては、日頃から運動に親しんでいる自信もあり、皆様が真剣に取り組まれ、全員が実年齢を下回る結果となったことは、大変喜ばしい結果でした。

本会としても、引き続き互いに学び合い、共に成長する場を継続してまいります。また、皆さまとともに健康でテニスを楽しめる一年にしていきたいと思います。



第十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
インドアテニスセンターウイング 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。

12月8日(月)に開催されました第十期の第3回勉強会には19名が参加し、第一部では株式会社レック興発 石橋 利教氏による事例紹介が行われ、Team RECのブランディング、普及活動、ジュニア育成、品質管理、人材採用/育成などを紹介して頂き、細やかな経営に驚きました。

第二部では本協会の行った「テニスクラブ・スクール会員在籍数調査」の集計結果の検証を行い、全体的に昨年より会員数が増加しており、今後もこの傾向が続けば良いと思われます。

恒例の参加者全員による近況報告では2026年に向けた事業計画やスタッフの高齢化への対策を中心に発表してもらいました。

Zoom形式にて行っている勉強会ですが、最近本協会の会場へ足を運ぶ参加者が増えており、活気のある勉強会となっております。

今後も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3回】 2025年12月8日(月)

13:30～16:30 19名参加

事例紹介 株式会社レック興発 石橋 利教氏

- 1) テニスクラブ・スクール会員在籍数調査集計結果の検証
- 2) 2026年に向けた事業計画について
- 3) スタッフの高齢化に伴う組織改革について

【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

日程及び人数：① 2025 年 9 月 26 日（金）オンライン交流会 参加者数 22 名
② 2025 年 10 月 17 日（金）オンライン交流会 参加者数 26 名
③ 2025 年 11 月 14 日（金）第 2 回集合開催（東京・名古屋・大阪同時開催）
参加者数 32 名（東京 19 / 名古屋 8 / 大阪 5）

講 師：①スポーツクリエイト 西潟 隆生氏
②ノアインドアステージ株式会社 市辺 拓也氏
③元日本代表プロサッカー選手 茂庭 照幸氏

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。

8月からスタートしたこのプロジェクトですが、今回は9月・10月とオンライン交流会、11月は東京、名古屋、大阪と各現地にてセミナーを同時開催させていただきました。9月は「コンプライアンス遵守とガバナンス強化その先にある人財教育」、10月は「組織が成長し続けるコミュニケーション・傾聴力と質問力」というテーマでオンラインにて交流会を行い、11月は、元日本代表プロサッカー選手の茂庭 照幸氏の講演を開催させていただきました。茂庭選手が今まで歩んできた経験をもとに、プロとしてご自身が意識していたことや、ご自身のジュニアサッカースクールの方針など、貴重なお話を聞くことができました。お話の中で、勝てるチームとはやるべきことをやっているチームとあったように、厳し

い状況のなかでもやり続けられたからこそ、一言一言の言葉に重みを感じました。茂庭選手の座右の銘である「自分が向いている方向が前なんだ」という言葉にあるように、下を向いてしまう時もあるが、自分にとってはそれが前であって、今はそれが必要な時だ、という自分を後押しする考えも、厳しい世界で戦い続け、様々な困難を乗り越えてきた要因なのだと感じました。

また、参加者からの質疑応答の時間もあり、普段なかなか聞けないお話も聞くことができました。その中のひとつの質問で、「茂庭選手にとってプロとは？」という質問に対して「お金」という答えに、私たちもお客様からお金をいただいているプロとして、身が引き締まる思いでした。

セミナーは引き続き毎月のオンライン交流会を行い、つづ3月の集合研修まで、参加者の皆様と共に学び、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49回コーチステップアップアカデミー ～岩渕 聡氏による座学+オンコートセミナー 「フォアハンド、リターンを学ぼう」 ～フォアハンド、リターンで悩んでいる みなさんこの指とまれ!～ 開催報告

コーチ部会 部会長
株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ 椎名 史人

日 時：2025年10月30日（木） 10：00～16：30

場 所：有明コロシアム

参加人数：42名

講 師：岩渕 聡氏（ルネサンス）

今回は10月30日に行われました岩渕聡氏によるオンコートセミナーについてご報告させていただきます。岩渕氏によるセミナーはなんと初めて！岩渕世代の私にとっては楽しみで楽しみしかなかったイベント、テニスの凄さもさる事ながら真摯な人柄も感じる事ができる良いセッションになりました。

【座学】

指導や育成に携わる者にとって、多くの気づきを与えてくれる時間となりました。岩渕プロがテニスを始めたのは小学3年生。両親の影響でクラブに通い始め、週4回という練習環境に身を置き、開始3か月で強化ジュニア（SSC）入り、小学6年生で全国制覇と、結果だけを見ると順風満帆に見えるが、本人はそれを特別なこととして語らない。「すべてが揃ったわけではありません。環境と向上心、そこに少しのプレッシャーがうまく重なっただけです。」

引退後はアメリカに2年間滞在し、カレッジテニスからプロの下部ツアー、トップレベルまで幅広い現場を見てきた。「これからの選手には、英語を含め、いろいろな環境に対応できる力が必要です。」

現在もオンコートに立ち続けたいという思いは、こうした経験から生まれている。トッププロと一般プレー

ヤーの違いについても、「やっていること自体は大きく変わりません。差が出るのは、強度や集中力、精度、熱量です」と。最後に、「テニスは、相手をいかに受け身にさせるか。そのために考え続けるスポーツ」という言葉が印象的に残りました。

そしてなんと岩渕プロが参加者のみんなにジュニアの対応について分からないから教えて欲しい！と発言した事が感動的、素直な人だなあと感じて嬉しかったですね。あともう一つ、小さい頃からネットプレーをさせましょう。岩渕プロは小さい頃からチャンスボールを打ったら前に詰めるということを本当に沢山したそうです。大きくなってからはつかない習慣だということ。ロブで抜かれてしまうかもですが、どんどんトライさせたいですね。

【オンコートセミナーで】

「力を出さない」「頑張りがすぎない」というシンプルなテーマのもと、実践的な指導が行われた。目指したのは、無理なく再現できるテニスを身につけることだ。

まず伝えられたのは、2～3割程度の力感でプレーする意識。肩や腕、手首の力を抜くことで、ショットが安定し、次の判断にも余裕が生まれる。力を抜くことは、消極的なことではなく、プレー全体を落ち着かせるための準備だという説明が印象的だった。

ポジショニングでは、相手よりも先にスペースを作る意識が紹介された。前に出すぎず、どの位置からでも対応できる構えを取ることで、プレーの選択肢が広がる。

アプローチではスピードよりも低さを意識し、相手から距離を取らせる展開を重視。ボレーは打ち切らず、止めず、流れるようなスイングを心がける。スマッシュも無理に叩かず、サイズとコントロールを優先する判断が示された。

リターンはコンパクトに、狙いすぎない。相手の次のプレーを制限することを目的とし、同じリズムでラリーを組み立てていく。「いい意味で頑張らないことが、結果につながる」

そう仰っていましたが、それをするのが本当に難しいですね。

やはりプロになればなるほど考え方はシンプルなのだとつくづく感じました。



第50回コーチステップアップアカデミー 「各社の人気コーチによるレッスン発表会 (第3弾)」 ～きっと何かいいものが見つかるよ～ 開催報告

コーチ部会 副部会長
株式会社GODAIスポーツエンターテイメント 津田 真一

日 時：2025 年 12 月 15 日（月） 9：45～16：45

場 所：有明コロシアム

参加人数：64 名

発 表 者：内田 勤氏（株式会社 ITC）

中本 圭氏（テニスワークス Kei 株式会社）

正木 譲氏 (ジップテニスアリーナ町田)

小野寺利晃氏 (VIP・TOP グループ)

佐藤 史高氏 (株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ)

関係者の方々、今回もステップアップアカデミーの運営をありがとうございました。年々講師の方々の充実もあり、コーチの方々の向上心が上がってきている事が、参加者の数にも表れ、今回は64名の参加者となりました。多くの方のご参加に感謝致します。参加者の方々がそれぞれの事業所にフィードバックをして頂ければ、良い指導が伝播される事と思います。各講師の方々もそれぞれの個性があってとても良い講習会でした。それぞれの講師の方の指導内容に関してご報告致します。

ITC 内田 勤氏

ITC 様で実施されている目的別レッスンについてご紹介頂きました。ボールを見ようというテーマに関しての説明や、打点が全てというテーマに関してなど具体例を挙げてご説明頂きました。一つのテーマに対して全てのレベルを適合させてレベルが上がるごとに内容の深さを加えていく様な設定となっていました。フェデラーの打球の打ち出し角度や、ナダルの打ち出し角度の比較、錦織選手のインパクトの前後の打ち出しの距離など、興味を引ける題材を数字で提示し、お客様の興味を引きながらレッスンの内容に関しては本質の部分を追求していくという姿勢に強い感銘を受けました。

テニスワークス Kei (株) 中本 圭氏

コーチとインストラクターの違いについてご講義頂きました。メトロノームを使ってのリズムを意識させたボレーボレーでは、タイミングを合わせる為に前に入ったり下がったりして打つので自然と前後の動きが身につく事を体験しました。一般のレッスンでコーチの球出しにお客様が合わせてテニスをするより、お客様の動きに球出しを合わせる事で上達のスピードが違う事もお伝え頂きました。導く(コーチ)と、教える(インストラクター)の違いについて、多く話す事より、しゃべらなくても上手くなる事がベストであると仰っていました。お客様、選手は自分の色に染めるのではない、1滴1滴スポイトで滲ませてしみこませていく事が指導において大切な事という言葉が深く印象に残りました。

ジップテニスアリーナ町田 正木 譲氏

球出しのバリエーション、時間、場所の効果的な使い方について講義頂きました。テニススクールの練習は打つ練習が多く、返球練習が少ないのでメイン練習がヒッティング中心の場合はネット裏にそのボールを返す練習を入れる事が重要との事でした。スクールではメインコーチと練習を3分しているのに比べて、会員同士の練習が30分程度あるので、会員同士の練習を持続的に繋





がる練習にしないとレッスンの満足度は大きく下がる為です。正木氏はコーチとしての球出しのスキルが卓越していて、ハンドトスでの4点出しは圧巻でした。他のコーチとの差別化となる何らかのスキルは身につける必要があると感じました。

VIP・TOP グループ 小野寺 利晃氏

みんなが続けたいと思うジュニアレッスンという題目で、未就学の子供と低学年の指導についての講義をして頂きました。ぐずる子供に対しての親御さんの関与のもとでのレッスンの進め方や、自己肯定感の上げ方についての考察など子供の心へのアプローチという内容がとても為になりました。低学年になると、子供同士の社会性なども上げていくために、友達の分もとってきてなどの指示を行う事など参考になる事がとても多かったと思います。遊びの延長でテニスを考える事や、褒賞を2個と1個で与える事によって1個でも良くできましたと声かけが出来る点なども素晴らしいと感じました。暴れる子供や尖った子供など、エネルギーの強い子供を凌ぐエネルギーがコーチには必要と仰っていて確かに小野寺氏からは柔軟さと同じくらいのエネルギーを感じる事が出来ました。

(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 佐藤 史高氏

ずっと受け続けたいと思うレッスンについての講義をして頂きました。まずはフットワークの視点からの考察



でクロスステップと、戻りのステップワーク、チャンスボールの軸足の置き方、深い早いボールに対するフットワークについてご指導頂きました。私自身も受講者として参加しましたが、フットワークの使い方が日常意識していない所の動作だった為、お客様に伝える為に非常に為になりました。後半ではスライスのインサイド、アウトサイドの使い方をご指導頂き最後にポイントゲームの中でそのスライスを使って実際の有効性を試す流れでした。ショットを細かく指導頂いているので最後のポイントゲームでの有効打が多く、レッスンの進め方が受講生の中でも効果的と評判でした。

以上ご報告となりますが、コーチステップアップアカデミーは好評の為、来年度も特徴のあるコーチを迎えて開催していく事としますので、皆様のご参加を宜しくお願い致します。

第八期フロント育成塾 第3回開催報告 「最高のフロントになるために」 ～各社のフロント研修を学ぼう～

フロント部会 副部長
ノアインドアステージ武蔵浦和 大園 久美子

日 時：2025年11月18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：14名

今期のフロント育成塾では、全4回を通して研修の内容や進め方を持ち帰り、自身の資質向上や自社の資質向上に活かそうとしております。その第3回目を11月に開催いたしました。

まず、フロント副部長と各社からそれぞれ行っている研修や想いを10分にまとめ発表していただきました。フロントの基本となる「笑顔」や「挨拶」といった印象の研修では、フロント部長ITCの中村さん、グリーンエイトテニススクールの広瀬さんが発表してください、改めてフロントは施設の第一印象を決める人だということ、挨拶はお客様もですが、スタッフに対しても存在の承認と敬意の表明となり周りに雰囲気伝わり、それがチームの力となり成果に繋がるということを改めて感じることができました。

想いを伝えることの大切さではノアインドアステージ石田さん、小林さんが現場のほとんどがアルバイトメンバーということで「このようになって欲しい」、「このように動いて欲しい」と研修で先に伝えることで、アルバイトメンバーの動きが変わってくること、業務での動きに対して伝えやすくなるということを伝えてください



ました。

現場力を上げる研修として、イーゾインドアテニススクールふじみ野大原の石川さん、VIP・TOPグループ矢口さん、TOPインドアステージ氷川台の茨山さんから、現場でフロントやシステムをクイズ形式で行い楽しみながら浸透させる工夫がされていて、実際に私たちもグループで行い、接客に大切なビジネスマナーをグループ毎に競いポイント制で勝敗をつけたり、ネガティブ



ワードをポジティブワードに変換したりを楽しく考えることができました。グループで行うことでお互いに良い刺激になり現場に浸透しやすいと感じましたし、自分の現状も印象に残りやすかったです。

ホスピタリティの研修では GODAI 港北の守屋さんから「他喜力」（多くの方を喜ばせる）という新たなワードから、実際にお客様と関わり状況を判断して行動する「真実の時間」は秒ということ、その秒でお客様が喜びことを判断し対応していくことが大事、それには来てくださっているお客様との「顧客接点の瞬間」にどんな時にどんなことを思っているのか、どんなことをするのかを考え関わるのが大事、それが日々の積み重ねとなりお客様に伝わることで継続に繋がっていくというお話は研修だけにとどまらず、常に現場に伝えていく内容としても学ばせていただきました。

私からは研修時の伝え方の話をさせてもらいましたが、現場にいと現場の常識に囚われやすいので自分の物差しで判断しないということ、できない事はまずは指摘でなく教えるということ、当たり前に行っていることを褒めていくなど、研修生は不安な状況にいるということ念頭に置きまずは居場所を作っていくということの大切さも含めて話をさせていただきました。

それぞれが 10 分間という短い時間で紹介してくれましたが、その短い時間でも沢山振返りや学びがありまし



た。

研修という「人を育てる」ことはとても時間のかかることではありますが、時間を作ることも大変です。今回の紹介も一部だけと思いますが、状況によっては研修で出勤してできることを行ってもらうことで終わることも少なからずあるとしたら今回学んだことを活かしていくことで出勤ごとに一つでも学んでもらうことができると思いました。また他社の皆さんの取り組みから自身の視野もですが、自社の研修の幅も広げることができるので、残り 1 回でも参加メンバーと共に学んでいけたらと思います。

今回参加してくださった皆様、研修してくださった皆様、ありがとうございました。





フロントに立つとは

フェリエインドアテニスクラブ 夏目 省吾



株式会社フェリエコーポレーション・フェリエインドアテニスクラブの夏目省吾と申します。フロント歴は1年2ヵ月とまだまだ浅く毎日勉強の日々を送っております。そんな私が日々のフロント業務で感じていること、フロント育成塾で学んだことについて書かせていただきます。

2024年10月に入社して最初に感じたのは「会員様」という存在でした。前職も接客業ではあったものの来店される方の多くは、一見さんであり時々常連の方がいらっしゃるようなところでした。そんな中での接客を長年していたため弊社での接客には若干戸惑っていることがありました。来館される方は、ほとんど常連の方で特定のお客様については対応の仕方が決まっているような形です。

私が最初に行ったのは、とにかく私のことを覚えてもらうことでした。持ち前の明るさで対応する全てのお客様へ存在をアピールしていました。結果として顔と名前は早く覚えていただきました。壁にぶつかったのは、如何にお客様が不快にならない様に話をまとめるかというところでした。前職までは、拒否できる場所は100%拒否で解決しましたが、フロントにおいては事情を汲み取りながら慎重に話を進める必要があるため苦戦しました。これについてはとにかく周りのスタッフを見ながら勉強させていただきました。現在は私も線引きが出来るようになったため、壁を乗り越えることに成功しました。

入社して半年ほど経った時にフロント育成塾の話を上司から聞き参加させていただくことになりました。現在、第3回まで参加していますが毎回たくさん学ぶことがあり私自身楽しく勉強をしています。私が講義を聞いていて、強く感じたのは「挨拶」「笑顔」は基本でありながら最も大切にしなければならないということです。

挨拶についてですが3回目の講義にて漢字の意味について教えていただきました。「挨」→ひらく・すり寄る・近寄る、「拶」→すり寄る・近寄る、という意味が漢字単体には込められており、挨拶と熟語になると存在の証明、敬意の表明になる。この話を聞いたときに陰ながらとても感動をしていました。普段何気なく「挨拶」という言葉を使っていますが当たり前の存在であったため、言葉の意味を調べたことなどありませんでした。この講

義が終了してから現在、私は何となくしていた挨拶に心がこもるようになっていて強く感じています。この小さな行いがお客様のためになるかは、正直わかりませんが心地よく当スクールで過ごすためのピースになっていくことを願っています。

次は笑顔についてです。これを読んでいる皆様はいつも、笑っていますか？講義中に気づいたのですが講師の方々は、全員とびきりの笑顔で私たちに講義をしていていました。これは普段からお客様相手に笑顔で接していないとできないことだと考えています。笑顔で接客することによって場の雰囲気も明るくなりお客様との距離感も近くなります。ただ急に笑顔で接客は、とても難しく普段から笑顔でない第三者から見ると自分では笑顔のつもりでも無表情だったりします。私も昔は怒っていないのに顔が怖いと言われたことがあり、修正に大変時間がかかりました。今では普段からよく笑うようにしています。

私は現在アルバイトの研修を主に担当していますが、「挨拶」「笑顔」をできるようにまずは大きな声で話すよう指導を行っております。小さい声で挨拶や話をするとやっていることは、正しいのにどこか不信感を与えてしまいます。不信感は一度与えてしまうと簡単に拭えるものではありません。そのためスタッフには声は大きく、分からないときははっきり言うように指導をし、曖昧なことはさせないよう徹底しています。結果としてお客様がフロントスタッフと和気藹々と話している姿をよく見かけ笑顔が広まっている光景をよく目にします。

今後の目標といたしまして、現在のフロントの活気は継続しつつお客様対応を誰が行っても、スクールに対して好印象を得ていただけるようスタッフに考え等を共有しつつ、スタッフが自分からお客様の事を率先して考え動けるような組織づくりに努めていき、1つでも喜びの声が出るように努めてまいります。私自身も接客及びフロント業務についてフロント育成塾で学んだことを活かしながら、レベルを上げフェリエの今後の発展に大きく関われるよう最大限の努力で挑みます。

最後まで読んでいただきありがとうございました。

コーチング研修会「ONE PIECE PROJECT」 開催報告

日 時：2025 年 10 月 7 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：10 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 7 日（火）に本年度 1 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「最短で自分軸と自信を強めるコーチング！」です。今回は 10 名の方にご参加いただきました。

*当事者への自信の付け方、接し方やアプローチの方法

*自分に対する自信が深まりました。

*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。

【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じるか：「5」（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。
 - * 問いかけの質が変わった。



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

フローマネージメント研修（完結編）

日 時：2025年10月6日（月）13：00～18：00

会 場：合人社ウェンティひと・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：フローマネージメント「組織がチームになる、
リーダーシップとチームビルディング」
「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。フローマネージメント研修は、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ー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着けることを主目的とします。

参加者数：18名



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11回スクール勉強会

日 時：2025年10月23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

講 師：ノアインドアステージ株式会社

大阪南千里校 支配人 内海 直樹氏

「南千里校における現場主義と人財育成」

ノアインドアステージ株式会社 大阪横堤校

支配人 中西 裕樹氏

「継続率97.3% 歴代最高を記録！ その裏には…」

テニビス株式会社 代表取締役社長

満岡 英生氏

「新規集客とマーケティングについて」

参加事業所：近畿テニス事業協会 15名／中国テニス事業協会 1名／非加盟2名

1人目の内海氏のお話は、理念の浸透、気づきメモ、メンバーの面談を行い、良い考働を出来る風土を作り結果を出す事が出来たお話でした。

2人目の中西氏のお話は、人としての在り方、感謝の気持ちを伝えあう風土をすることで心の精神的な部分にフォーカスし良いチームを作り最高の継続率を出す事に成功したお話でした。

3人目の満岡氏のお話は事業者の皆さまが興味のある新規集客のマーケティングのお話でした。ライバルの定義、ターゲットとなる地域の調べ方、考え方などを学ぶことが出来ました。

今回学んだことで受講者の皆さまが何か1つでも参考になることがあり、活かせることがあればと思います。また次回も近畿のテニス界が活性化できるような内容のお話をいただける講師の方をお招きし、学んでいきたいと思っています。



研修全体風景



大西会長のお言葉



ノアインドアステージ株式会社
大阪南千里校 支配人 内海 直樹氏



ノアインドアステージ株式会社
大阪横堤校 支配人 中西 裕樹氏



テニビス株式会社 代表取締役社長 満岡 英生氏



塚本副会長のお言葉

■近畿テニス事業協会 主催

第10回フロントステップアップアカデミー

日 時：2025年9月29日(月) 9:30～13:00

内 容：施設見学・体験者応対ロールプレイング・事例発表・情報交換会など

会 場：ノアインドアステージ大阪阿波座校

参加事業所：13名（近畿テニス事業協会12名＋中国テニス事業協会1名）

今回はコロナ禍以降で久々に現場での研修を行いました。まず最初に施設見学、そしてフロントさんの一番の活躍どころである体験者のクロージングをフロント役、お客様役に分かれて2グループずつロールプレイングを

行いました。各社のシステム、アピールポイントなどが異なりますので、おすすめの仕方も様々でした。自社以外の内容を見たり、聞くことが出来たので各人にとって沢山の気づきがありました。ロールプレイング終了後は、最近テニススクールでも導入がされ始めたピックルボールとバドミントンを体験いただきました。テニス以外の種目を行う事で新たな気づきがあったかと思います。お弁当を食べながら情報交換を行い、フロントさん同士で懇親も深められたかと思います。セミナーの時間も午前中からにしてみましたので、今後も学びのある内容の研修の企画と参加しやすい時間なども考慮しながら近畿のテニス界発展の為に良いセミナーを運営していきます。



セミナー全体風景



体験者クロージング
ロールプレイング場面



ピックルボール体験場面



バドミントン体験場面

名人のラケットには神経が通う

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

名人は打球方向にボールをしっかり押すといっている。しかし、腕は肩を中心に円運動なのだから、打点を前に取れば、腕が打球を押すなどということはできるわけがない。しかして、凡人は一所懸命にボールを押そうとして、自打球のひどさにがっかりと来てしまう。こういったことはテニスではいろいろなショットで起きている。なぜ、凡人は名人の言葉が理解できないのだろう。

実はこれ、二人の会話が違う言語で行われているからなのだ。まあ、言語というのは大げさだが、話している意味と受け手の理解がずれていることは間違いない。名人はラケット面、打球のとらえた点がボールを打球方向に押していると感じて、それを素直に表現している。それを素直に聞いた凡人は腕を必死に打球方向に押そうとしている。違うことをしているのだから、二人のショットの結果は大きく異なってしまう。名人のラケットには神経が通っており、打球を捕らえた感触が名人の手や頭にしっかりと伝えているのだ。一方凡人のラケットには神経が通っていないため、凡人の感覚は手の先以上には届かないのだろう。

さて、名人のこの神経入りラケット、どれくらいの修業を積み得られるものなのだろうか。それなりのテニスセンスを持った人でなくては得られないものなのだろうか？ テニス以外に例がないか考えてみた。思いついたのは箸。ご飯を食べる、あれだ。箸でご飯粒をつまむ。どうやったらうまく動かせるか考えたことがあるだろうか？ 親指と人差し指で1本をはさみ、人差し指の筋肉をこう動かして…なんて考えているわけではない。2本の箸の先端がどう動きご飯粒をはさむのかを直接感じているだけ。それを口元に持ってくるのに、指先から12cmだから…なんて考えていない。そんなこと考えていたら、時々鼻で食べちゃうかもしれないが、そんな人はたぶんいない。箸の先が口元にくると思っているだけなのだ。つまり、大抵の箸には神経が通っている。それほど高級



な箸でなくても大丈夫。先祖伝来の象牙の箸なら最高だが、コンビニの割り箸でもOKだし、菜箸のような長いのもいける。長いのもいける？ もしかしたらラケットでもいけるかも。

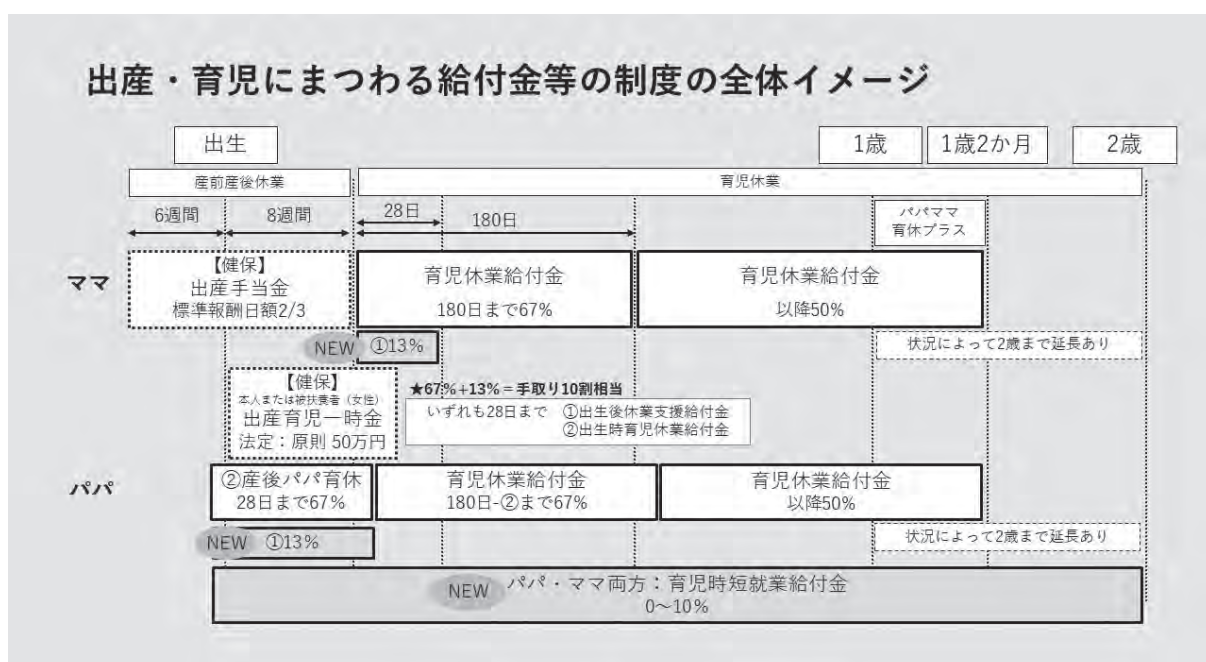
そう、ラケット面のボールが当たるところを意識して感じてみればいいのだ。そこがボールを捕らえるのを感じながら打つ。ラケット全体がどう動くかを感じながらスウィングをする。この感じるというのを意識して行えばだれにでもできるはず。もちろん手首の角度や固定の仕方なども大切なのだが、この面やコンタクトを感じるということもとっても重要なこと。ぜひあなたのラケットを神経入りにチューンナップしてみてほしい。ただ念のため、一度チェックをお勧めする。もし食事中、箸の位置を間違え、鼻で食べることがしょっちゅうあるようなら、テニスプレーヤーになるのはきっぱりとあきらめた方がいい。あなたには才能が足りない。名人は食事を口で取るし、テニスではラケット面を感じる。凡人は手のところまで感じているのがやっとなのだから。

これは秘密の話だが、スジガネ君、実はしっかりとラケットの先まで神経が通っているのだ。

出産・育児にまつわる主な給付金制度について

2025年4月から育児関連の給付金制度が改正・拡充され、新たに「出生後休業支援給付金」と「育児時短就業給付金」も始まりました。これにより従業員が受け取ることのできる給付金は複数存在することになり、申請時の必要書類についても変更・追加があり、さらに複雑化しています。

育児期の働き方は従業員の大きな関心事であり、会社にとっても人材定着等の観点からも重要なテーマになっています。本稿では、最新の制度改正のポイントと、押さえておきたい申請要件・実務上の留意点について整理します。



各制度で受け取れる給付金等は上の図のとおりです。正社員・パートに関わらず対象となりますが、健康保険から受け取ることのできる「出産手当金」「出産育児一時金」は健康保険被保険者であること、雇用保険から受け取ることのできる給付金関係は雇用保険被保険者であり、原則として、「休業開始前2年間に賃金支払基礎日数が11日以上ある完全月が12か月以上ある」という要件を満たすことが必要です。給付金については、初回申請時に「受給資格確認」が行われますが、この初回申請時点で退職することが決定している場合には、申請ができませんので注意が必要です。(初回申請後に退職が決まった場合は退職日まで受給可能)

1. 出生時育児休業給付金（産後パパ育休）と出生後休業支援給付金

「出生時育児休業給付金」は男性従業員が育児休業を取得した際に受給できる給付金で、「産後パパ育休」とも呼ばれています。出産予定日または出生日のうち早い日から、出産予定日または出生日のうち遅い日から8週間を経過する日の翌日までに育児休業を取得した場合に、最大28日まで受給でき、2回まで分割取得も可能です。2025年4月から始まった「出生後休業支援給付金」は、14日以上「産後パパ育休」を取得することで、最大28日まで13%の上乗せ給付がされるというもので、同時に申請することができます。ママ側の育児休業給付金にも上乗せ給付となる「出生後休業支援給付金」があ

り、原則として、この「産後パパ育休」の取得が要件となることから、2025年4月以降、パパの育児休業の取得が増加しているようです。

- 申請期間：【開始】出産予定日または出生日のうち遅い日から8週間を経過する日の翌日から
- ：【期限】申請開始日から起算して2か月を経過する日の属する月の末日まで
- 必要書類：分娩予定日のわかる母子手帳の写し、出生を証明できるもの、育児休業申出書、育児休業届通知書、世帯全員の住民票、出勤簿、賃金台帳等

2. 育児休業給付金と出生後休業支援給付金

育児休業給付金は男女ともに原則として、子の1歳の誕生日の前々日まで対象となる給付金です。男性は出産予定日または出生日のうち早い日から、女性は産後休業が終了する日の翌日から対象となります。

1歳までに保育所等の利用申込を行ったものの、入園できなかった等の場合には1歳6か月まで、さらに同様の場合には2歳まで段階的に延長することができます。

なお、延長申請の際には従来から必要だった「市区町村が発行する入所保留通知書」等に加えて、この4月から①「育児休業給付金対象期間延長事由認定申告書」と②「市区町村への保育所等の利用申込書の写し」が必要となります。②は市区町村へ提出する前にご本人がコピーを取得しておく必要がある場合もありますので、注意が必要です。

また、女性の場合は、配偶者が「産後パパ育休」の期間に14日以上育児休業を取得しているか、配偶者が自営業者である等の育児休業を要件としない場合などに確認書類を添付することで、上乗せ給付となる「出生後休業支援給付金」の申請をあわせて行うことができます。

- 申請期間：【開始】原則として、育児休業開始日から起算した2つの支給単位期間を経過した日
- ※受給資格確認のみ先に行うことも可能
- 【期限】育児休業開始日から起算して4か月を経過する日の属する月の末日まで（初回）
- 必要書類：【男性】産後パパ育休と同じ
- ：【女性】男性の必要書類に加えて、★配偶者の雇用保険被保険者番号（配偶者が公務員／育児休業を取得したことがわかる通知等、自営業・フリーランス・無職等／直近の課税証明書等）※出生後休業支援給付金の対象とならない場合は★は不要

3. 育児時短就業給付金

2025年4月より、出産予定日または出生日のうち早い日から2歳の誕生日の前々日までの期間で、子どもを養育するための時短勤務に対して、「育児時短就業給付金」が支給されることになりました。他の育児関連給付金と異なり、暦月単位で時短勤務を行った月に支払われた賃金によって判定されるものとなっており、高年齢雇用継続給付に近いしくみとなります（高年齢のような欠勤控除の調整はありません）。

また、時短勤務を行った月を支給対象月とし、その月に支払われた賃金額が「育児時短就業開始時賃金月額」の100%未満であった場合に、10%を上限として支給されます。このため、賃金が翌月支給の会社であり、1か月以内の時短勤務となるような場合に不支給となりえる点には留意する必要があります。

- 申請期間：【期間】原則として、時短開始日の属する月を含めて2つの支給対象月を経過すること
- 【期限】最初の支給対象月の初日から起算して4か月以内
- 【例】4・5月分は6／1から7／31の期間で申請

●必要書類：育児時短勤務申出書、育児時短勤務取扱通知書、雇用契約書または就業規則等（所定労働時間を確認できるもの）、【直前に同一の子の育児休業を取得していない（14日を超えて期間が空く）場合：出産予定日と出生日が確認できるもの（母子手帳等）、出勤簿、賃金台帳】

■今後の運営に向けて

育児に関する支援制度が拡充される背景には、働く人が安心して仕事と育児を両立できる社会をつくるという大きな流れがあります。これは、テニススクールのように“人”を中心に成り立つ事業においては特に、制度に適切に対応できているかどうか、長期的な運営の安定に直結するテーマとなっています。

一方で、育児休業や時短勤務への対応において、現場では「人が足りるか」「代替要員の確保はどうするか」といった具体的な課題が立ち現れます。レッ

スの継続性や担当変更が業務に直結するため、制度を理解したうえで計画的に動けるかどうかは鍵となると言えるでしょう。

制度を正しく理解し、必要な場面で適切に対応することは、結果として事業場の雰囲気や働きやすさを育て、より良い組織づくりにつながります。本稿が現場の皆さまにとって実務の一助となれば幸いです。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

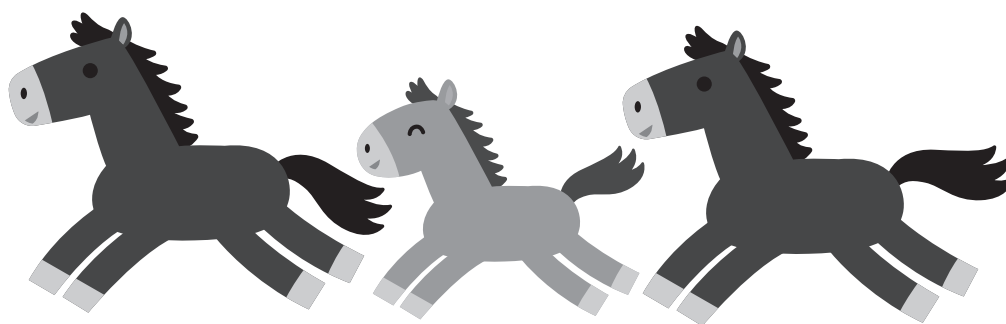
（担当：福井 / 金子）

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。



■遺言書作成の意義について

遺言書はどうして必要なのでしょうか

遺言書がない状態で相続が発生した場合は基本的には法定相続分によるため「特定の相続人に財産を多くに残してあげたい」等の意向を反映することができません。

特に被相続人が複数の不動産を所有している場合、相続人間で誰がどの不動産を引き継ぐのか協議する必要があります。それぞれの不動産毎にキャッシュフローや借入状況も異なるため協議をまとめるのは難しく、協議をきっかけに相続人同士の関係が悪化する可能性もございます。

また、何とか分割協議がまとまったとしても相続財産の内容によっては納税資金が払えない可能性があります。

あります。特に総資産に占める不動産や自社株の割合多く、換金性の高い資産が不足しているお客様は納税資金の不足に注意が必要です。

以上のことから弊社では資産に占める不動産や自社株の占める割合が多いお客様を中心に遺言書を活用し遺産分割が円滑に行われるよう準備することを推奨しています。

遺言書作成時の注意点とポイント

それぞれの書式のメリット・デメリットを比較しお客様に合った書式で作成しましょう。

(秘密証書遺言もありますが実務的にはほとんど利用されていません。)

遺言の種類別比較一覧

方法	自筆遺言（非法務局保管）	自筆遺言（法務局保管）	公正証書遺言
根拠条文	民法第968条		民法第969条
内容	遺言者本人が自筆で作成し、押印	遺言者本人が自筆で作成し、法務局で厳重に保管	遺言者本人が口述し、公証人が筆記した後、遺言者・証人に読み聞かせる
証人	不要		2人以上必要（未成年者や推定相続人等は不可）
作成者	遺言者本人 本文自体は全文を手書きしなければならない 財産目録についてはパソコン等での作成も可能		公証人
押印	実印・認印・指印のいずれも可 ただし、実務上は実印が望ましい		遺言者：実印 証人：実印・認印のいずれも可
メリット	<ul style="list-style-type: none"> いつでもどこでも作成できる 費用が掛からない 内容と存在に関して、本人だけの秘密にできる 	<ul style="list-style-type: none"> 保管申請手数料が発生（1件3,900円） 内容と存在に関して、本人だけの秘密にできる 家庭裁判所の検認不要 方式不備による無効及び紛失・改ざん・破棄・隠蔽の恐れがなくなる 死亡後の通知制度あり 	<ul style="list-style-type: none"> 形式内容の不備で無効とされる可能性が低い 公証人役場で遺言の有無を確認できる 家庭裁判所の検認が不要 偽造や改ざんをふせぐことができる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 方式不備による無効及び紛失・改ざん・破棄・隠蔽の恐れがある 家庭裁判所の検認が必要（民法第1004条） 死亡後の通知制度なし 	<ul style="list-style-type: none"> 遺言書の有効性を保証するものではない 遺言書の内容について相談はできない 遺言者本人が法務局に出向く必要がある 	<ul style="list-style-type: none"> 遺言の存在と内容が外部に明らかになる可能性がある 財産に価額応じた公証人の手数料が掛かる 証人が必要

※遺言書作成時には書式に関わらず民法で定められた所定の方式を守る必要があります。

また自筆遺言保管制度を利用する場合、民法上の要件に加え守らなければならない様式のルールが複数ありますのでご注意ください。（例：所定の余白が確保されていること、余白に1文字でも文字がはみ出している場合は書き直し。財産目録を含め両面に記載は不可等）

・いつ作成した方がいいか

遺言書の作成のタイミングについては基本的には将来、資産構成が変わると見込まれている場合でも健康状態の悪化やまさかへの備えとして現状の遺言書を今から作成することを推奨しています。将来財

産に変更が生じることを見越した内容にすることが望ましいです。

・遺言書の内容が定期的に更新されているか

遺言を作成してから時間が経過している場合、作

成当初と現在の資産内容が大きく変わっていることがあります。この場合実際に相続が発生した際に相続人間で揉めるきっかけになることもあるので定期的に更新しましょう。

※遺言書の内容に変更が生じても作成当初の意図が達成できているものであれば再作成は不要です。

また財産や家族の状況に変化があり、相続財産が変わる場合でもすべて書き直す必要はなく、該当する一部のみの変更で認められています。

・予定している分割内容で相続した際の相続税や遺留分についての認識があるか

お客様自身で分割方針を明確に考え、遺言書を準備している場合でも実際に遺言書の内容通りに相続した場合にどれくらいの相続税が発生するか、また相続人の遺留分への考慮がされているか（特に相続人同士の関係が良好でない場合）というところまで考えられているお客様は多くないのではないのでしょうか。

特定の相続人へ多く資産を残したい場合に遺言書に付言※を加え不公平感を軽減する配慮も大切です。

（※付言とは法的効力はありませんが家族への感謝や希望などメッセージを伝える手紙のようなものです。）

まとめ

- ・相続対策は十分と考えているお客様でも分割対策に関しては疎かになっているケースが見受けられます。近年の不動産価格の上昇により今後分割が課題になるお客様が増加する可能性があります。
- ・複数の不動産をお持ちの地主の方や、自社株評価が高い会社経営者の方こそ、遺言の使い方を理解し、争う相続にならないようにしていく必要があると思います。
- ・遺言書を作成済みのお客様の中でも内容が記入当時のままで時間が経過している、指定分割の場合の相続税試算や遺留分への考慮までできていない等、見直しや再度検証が必要な方がいるかもしれません。
- ・弊社においては相続税の試算や分割方針のシュミレーションを無料で承っております。遺言書作成をきっかけに家族間の関係がより良くなったなど、事例も実際に多くございますので是非お気軽にご相談下さい。

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

ミケランジェロ作戦

ミケランジェロは教皇に頼まれて4.1mの彫刻、ダビデ像を彫っていた。

完成した彫刻の出来栄にミケランジェロは満足していたが、教皇はこう言った。

「鼻がちょっと高いな。もう少し低くした方が良い。」

さて、皆さんだったらどうするだろうか？

私だったら即座に「はい、分かりました！」って言って、ノミで彫刻の鼻を削る。

「このくらいでどうですかね？」なんて教皇に媚びへつらいながら、心の中で「芸術より銭の方が大事、家族もいるんだし。」とか自分に言い聞かせている、きっと…。

しかし、ミケランジェロは違った。当たり前前のクラッカーだが…。

ミケランジェロは「はい、分かりました！」って言って足場を上ると、鼻の所にノミを打つふりをして、予めポケットに入れておいた大理石の削りくずをパラパラと落とした。

「このくらいでどうですかね？」と言うと、教皇は「良くなった！」と言い大満足したという。

私と全く同じ言葉を言ったのに、ミケランジェロは自分の芸術作品を守りながら同時に教皇の満足も手に入れてしまったのである。

このエピソードから皆さんは何を感じたであろうか？

相手から何か要求された時に大事なことは、本当にその要求通りになったかどうかという結果ではなく、相手の要求そのものを素直に受け入れたかどうかだということである。人は結果についてはあまり気にしないものらしい。

心理学者の内藤誼人氏は、魔法のフレーズとして「そうだよね」を一押ししている。

相手が何か言って来た時にまず「そうだよね」と言うことで、「あなたの話は正当ですよ」「私はあなたの味方ですよ」というニュアンスまで含まれるのだという…。

一方、「でもね」「ただね」「そうかなあ」「本当に？」など否定的、懐疑的言葉を使う人の評価が低いこと

も、実験で証明されている。

ミケランジェロが「そうだよね」って言ったかどうかはともかく、少なくとも「でもね」とか「そうかなあ」とか言って「教皇。わかってないなあ、鼻の高さはこれで完璧なんですよ」って言ってたら喧嘩になって、それはそれで鼻の高さは変わってなかったかもしれない。

日々の仕事の中では、部下に間違いを指摘された時、「ああそうか、ごめんなさい、私の間違えでした」って素直に言えればいいんだけど、これがなかなか言いにくいんだよねあ。

「そうかなあ」とか「でもね」とかが顔を出しそうなところを、ぐっところえて素直に認めた後で「指摘してくれてありがとう！」まで言えれば完璧なんだけど…。

あと、必要としていないアドバイスをされた時も、「そうかなあ」とか「でもねえ」とかが鼻から出て来そうになるが、ここは鼻をすすって、「そうですね、参考にさせていただきます。ありがとうございます！」って言えればベスト。

また、「鼻毛が出てる」って指摘された時も、「本当に？」とか「そんなことないよ」とかがアソコから出そうになるが、ここはアソコを手で押さえて、「気をつけます。指摘していただいてありがとうございます！」って言えればチョッキ、あ、違った、ベスト。

1. 相手の言うことに「そうですね」って言う。
2. 相手の要求を満たすか、満たしたふりをする。
3. 相手に「良くなりました」と言い、感謝の気持ちを伝える。

ここまでを包括して、私は「ミケランジェロ作戦」と名付け、これからも作戦を実行していくつもりである。

この作戦を徹底的にやれば、やがて私の周りには「でもね」とか「ただね」とか「そうかなあ」とか「本当に？」とかって言う人間はいなくなり、「そうですね」って返してくれる人間ばかりになるに違いない。

そんな人間に囲まれたと実感した時、私はしみじみ幸せを噛みしめ、「ミケランジェロ作戦」を完了するのである、鼻毛は出てるかもしれないけど…。

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 川井 雄介
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 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
一般社団法人ボスタルくらぶ	会員組織「ボスタルくらぶ」「ボスタルくらぶ 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

あけましておめでとうございます。

本年も JTIA News をよろしくお願いいたします。
 2025 年を振り返ると男子ではカルロス・アルカラス選手とヤニック・シナー選手の 2 人が 3 位以下の選手を圧倒し、グランドスラムでもお互い 2 つずつのタイトルを取り合い、男子 2 強の幕開けともいえる年でしたね。日本人では、ウィンブルドンジュニアを優勝した望月慎太郎選手が 22 歳にしてトップ 100 入りを果たし、これからますます楽しみになりましたね。女子ではアリーナ・サバレンカ選手の活躍がとても目立っていましたが、グランドスラムの優勝者は 4 大会とも別々の人が取りましたね。産後復帰して 2 年目の大坂なおみ選手は全米でベスト 4 入りをしてシーズンを 16 位で終えました。車いすテニス男子の小田凱人選手は見事年間グランドスラムと生涯ゴールデンスラムを達成し圧倒的な強さを世界に見せつけましたね。上地結衣選手は全豪、全仏、全米と 3 つのグランドスラムタイトルを獲得しこちらも年間 1 位の座を見事に取りました。2026 はどんな年になるのか、とても楽しみです。

天馬空を行くように我々も新しいことにチャレンジして飛躍の年にしましょう。

JTIA News! 2026.1 Vol.105

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2026 年 1 月 6 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