



Contents

■第6回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道開催案内・ 2	■近畿テニス事業協会活動報告…………… 21
■新春賀詞交歓会開催報告…………… 3	■中国テニス事業協会活動報告…………… 22
■第36回日本テニス産業セミナー開催報告 …… 4	■アメリカテニス業界情報…………… 23
■2025年度雑賀杯日本テニスチーム大会報告 … 8	■スジガネ君、テニスを語る…………… 24
■テニスプロデューサー紹介…………… 10	■人事・労務コラム…………… 25
■安全委員会通信 Vol.57 …………… 12	■税制コラム…………… 28
■スクール部会報告…………… 16	■庭球人語「放下著（ほうげじゃく）」 …… 30
■マネージャー部会報告…………… 17	■賛助会員名簿…………… 31
■フロント部会報告…………… 19	■編集後記…………… 32
■Let's Enjoy Front! …………… 20	

第6回 テニス・トリプルス 全国大会 in 北海道 2026

5月30日(土) 40才以上の部・60才以上の部
5月31日(日) 一般の部・50才以上の部

主催：公益社団法人日本テニス事業協会・北海道テニス事業協会
主管：公益社団法人日本テニス事業協会 テニス・トリプルス特別委員会
後援：公益財団法人日本テニス協会、公益社団法人日本プロテニス協会、北海道テニス協会
(申請中) 札幌テニス協会



特別協賛：テニス用品会

協賛：株式会社アルペン、ガイドードリンク株式会社、その他企業

日程：2026年5月30日(土) 40才以上の部・60才以上の部 / 2026年5月31日(日) 一般の部・50才以上の部

スケジュール：9:00集合・開会式・ルール説明後に試合開始 ※8:45から受付開始

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

種目：ミックス・トリプルス(男女混合、1チーム3名で編成するチーム戦)

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

参加資格：40才以上の部(1986年12月31日以前に出生の方) ・ 50才以上の部(1976年12月31日以前に出生の方)
60才以上の部(1966年12月31日以前に出生の方) ・ 一般の部/オープン

募集定員：各部/12チーム(申込状況により変更もあります)

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

試合使用球：グリーンボール

試合方法：各部それぞれ1日開催となります。

※全試合セルフジャッジ

※参加チーム数・試合進行等により変更する可能性があります。

前半/4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定

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

後半/順位別トーナメント *6ゲーム先取(ノアドバンテージ)

参加料：¥13,200/1チーム(内、消費税10%：¥1,200)

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

申込締切日：2026年5月11日(月)(ただし、定員に達した場合は締め切ります)

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

(公社)日本テニス事業協会 テニス・トリプルス全国大会係

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

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

②予約時点から1週間以内に参加料を記載の指定口座へお振り込みください。

③参加申し込みと参加料の入金確認ができた時点で申込完了となります。

*チームの代表者は登録選手の中から選んでください。

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

*一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承ください。

*申込締切日後から試合開始までメンバー変更・追加は男女各1名までとします。

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

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

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

なお、ご案内を希望されない場合は下記事務局までお問合せください。

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

その他：テニス・トリプルスについては下記アドレスをご参照ください。

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

インボイス情報：公益社団法人日本テニス事業協会 登録番号：T1011105005345

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

詳細はこちら↓



JTIA 新春賀詞交歓会 「テニス公益3団体による年頭所感発表会」 開催報告

- 会 場：アルカディア市ヶ谷
- 期 日：2026年1月8日（木）16：30～17：30 年頭所感発表会
18：00～19：30 懇親会
- 参加者数：特別講演92名／懇親会110名
- 発 表 者：土橋 登志久氏（公益財団法人日本テニス協会 専務理事）
荒井 英樹氏（公益社団法人日本プロテニス協会 理事長）
大久保 清一（公益社団法人日本テニス事業協会 会長）
- テ ー マ：テニス公益3団体の新年にあたっての所感ならびに本年の展望

日頃よりご支援をいただいております賛助会員の皆様方との懇親をより深めるため、新春賀詞交歓会を開催しました。今回は「テニス公益3団体による年頭所感発表会」として、公益財団法人日本テニス協会 専務理事 土橋 登志久氏、公益社団法人日本プロテニス協会 理事長 荒井 英樹氏、本協会会長大久保の三名から新年にあたっ

ての所感並びに展望を発表していただきました。多くの方にご参加いただき盛大に開催することができました。ありがとうございました。今年度も変わらずテニス事業界発展のため尽力してまいります。今後ともどうぞよろしくお願ひ申し上げます。



第36回日本テニス産業セミナー

会場：ホテルメルパルク名古屋

期 日：2026年2月16日（月）

申込者数：154名

当日参加者数：153名

アンケート回収数：114名

アンケート結果（抜粋）

◆性別と年代をお答えください。

	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	合計
男性		4	15	38	20	14	3	94
女性		1	5	3	0	0	0	16
不明		0	0	0	1	1	1	4
合計		5	20	29	29	15	4	114

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	15
スクール	102
レンタル	2
その他	8

※複数回答あり

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	32
本社・本部勤務	14
支配人・マネージャー	36
コーチ	21
フロント	5
その他	5

※複数回答あり

◆このセミナーを何で知りましたか。

郵送による案内	35
ホームページ	11
会社からの案内	56
メール配信	32
その他	4

※複数回答あり

◆このセミナー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	64
講師が気に入った	32
研修ポイントの対象だから	16
会社の指示	31
その他	8

※複数回答あり

◆過去に本セミナーに何回ご参加されましたか。

5回以上	40
1～4回	37
今回が初めて	35

※未記入：2

1. 基調講演

非常識の中に戦略あり

株式会社メニコン 名誉会長
田中 英成 氏

【感想】

- 素晴らしい講演だった。 …39名
- 灰皿のお話がとてもよかった。 …35名
- 0から1を生み出す重要性を学んだ。 …20名
- 共感した。 …18名
- 「目は2つあるので、1つが見えなくなっても大丈夫」という言葉が心に残った。 …13名



- 心に残る内容だった。 …11名
- 勉強になった。 …9名
- とても面白かった。 …7名
- 参考になった。 …7名
- 貴重な話を聞くことができた。 …5名
- メニコンの歴史を学んだ。 …5名
- トップの決断力が強く心に残った。 …5名
- サブスクのパイオニアであることを初めて知った。 …3名
- チャレンジは成功へ繋がる事を学べた。
- 理念を大切にすることを学んだ。
- 決断と責任の大切さを再確認した。
- 非常識は思い込みということに気が付くことが重要だと思った。
- 田中氏の決断する姿を自分に置き換え取り組んでいき

たいと思った。

- 困難に直面した時に考え続ける事の大切さを学べた。
- 全員ではなく、10%に刺さるなら…の言葉に感銘を受けた。
- チャレンジ精神とスピード感が凄と思った。
- 逆風を乗り越える力をもらった。
- 開発にかける情熱と覚悟を感じた。
- 非常識の中に戦略ありの意味がよく理解できた。
- 常識を疑って、ビジネスに取り組みたいと思った。
- 田中氏のように人の心を動かすサービスを提供したいと思った。
- ビジネスには心が必要であると感じた。
- 厳しい局面こそ己の考えを貫く大事さを考えさせられた。
- 価格ではなく、価値で選ばれる存在になることの重要性を感じた。
- 業績をV字回復させた行動力が凄と思った。
- 言葉の一つ一つに説得力があり、素晴らしかった。
- 家康と信長の話を引き合いに出したのはとても分かりやすかった。
- 発想があってこそ、経営判断を前進できることを学んだ。
- リーダーが責任を持つことの意味を教えられた。
- メニコンの成長がよく分かる内容だった。
- メルスプラン誕生の話を聞いてよかった。
- マジョリティはマイノリティに学ぶ事を知った。
- マイノリティの中にこそ戦略がある事を学んだ。

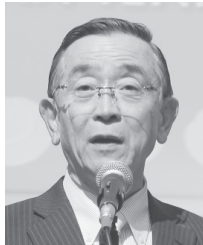
2. 特別講演

経営とは“継 栄”継続して栄えなければ意味がない

カレーハウス CoCo 壱番屋 創業者
宗次 徳二 氏

【感 想】

- 宗次氏の情熱を感じた講演だった。 …30名
- 素晴らしい講演だった。 …22名
- 参考になった。 …18名
- 「お客様を笑顔で迎え、心で拍手」は素敵な言葉だと思った。 …15名
- 5,640時間働いている話には驚いた。 …10名
- 勉強になった。 …9名
- 溢れ出す言葉の一つ一つに感動した。 …7名
- 店は掃除でよみがえるという言葉に感銘を受けた。 …6名
- 笑顔と挨拶の大切さをあらためて学んだ。 …5名
- 経営の基本を学べた。 …5名



- 笑顔、感謝、真心を心掛けていこうと思った。
- ココイチはいつも笑顔が溢れている素敵なお店であると思った。
- 経営は現場からであることの重要性を学べた。
- 宗次氏の生き方、姿勢が素晴らしかった。
- 成功は才能ではなく、行動量と習慣化の積み重ねであるあらためて感じた。
- どんな困難も苦労と思わない前向きさに感動した。
- 人が喜んでくれる経営をしていきたいと思った。
- 経営者が現場をしっかりと見ることの重みを知る事ができた。
- 宗次氏の人柄を感じる事のできる講演だった。
- 接客が全てである事を見習いたいと思った。
- 現場第一主義、超お客様第一主義であることに共感した。
- 宗次氏が楽しく、目をキラキラさせながらお話をされていたのが印象的だった。
- 笑顔が広がっていくような取り組みをしていかないと感じた。
- 「経営とは継栄」であるという言葉に全てが濃縮されていると感じた。
- 利他の心を感じた。
- 現場主義と率先垂範を意識していきたい。
- 困っている人を助ける原動力に働き続ける事を学んだ。
- 経営者としての覚悟を感じた。
- 経営は地道な継続が大切であることを改めて感じた。
- 誰かが喜ぶ姿が一番の幸せという考え方は素敵だと思った。
- 超現場主義の考え方はコーチとして失ってはいけないものだと教えられた。
- お客様に感謝したい、喜んでいただきたいという熱い想いを感じた。
- 自ら責任を引き受ける姿勢を改めて考えさせられた。
- 奥様とお話もとても心が温まった。
- 壱番屋で働けた事を誇りに思い、原点に戻る思いだった。
- 日めくりカレンダーを必ず購入したいと思った。
- 宗次氏の書籍を完読したいと思った。

3. 講演

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
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

【感 想】

- 名古屋ローンテニス倶楽部の歴史を学べた。 …31名
- アンツーカーコートについて良く理解できた。

- …23名
- 勉強になった。 …15名
- 115年の歴史の重みを感じた。 …12名
- 伝統の裏にある苦勞が分かった。 …10名
- 参考になった。 …9名
- 共感した。 …7名
- 長い歴史の情熱を感じた。 …5名
- 貴重な話を聞いた。 …3名
- 大変意義のある話だった…2名
- テニス業界の課題をあらためて考えさせられた。
- テニスに対する愛情が伝わってきた。
- 伝統と歴史を守りながら革新を行う中村氏の姿勢に感動した。
- 歴史あるテニスクラブの運営とはどれほど大変なことなのか勉強になった。
- 講演を聞いて他スクールとの交流をしていきたいと思った。
- 中村氏の取り組みは素晴らしいと思った。
- 古き良き部分を残して頑張してほしい。
- 伝統あるクラブを維持していくことの難しさをよく理解できた。
- コートを守り続ける姿勢と現場を大切にする姿に感動した。
- 中村氏の話聞いて新しいクラブの形がイメージできた。
- 責務という言葉の重みが伝わってきた。
- 指定管理者としての責務を果たす努力が伝わってきた。
- 地域に根付いたクラブであることが伝わってきた。
- テニスクラブ経営の手本であると思った。
- 幾度の困難を乗り越えてきた会員の皆様の苦勞と努力の大きさをあらためて感じた。



- 会員に喜んでもらえる施設作りに本気で取り組みたいと思った。
- 多くの人々の情熱に支えられたクラブだと感じた。
- 時代の変化への対応の大変さを知った。
- 共にテニス人口増加に貢献していきたいと思った。
- コートへの拘りと歴史への誇り等から名古屋ローンテニス倶楽部への愛を感じた。
- 100年以上続く歴史と伝統のクラブの重みを知り、弊社も100年以上続くスクールにしていきたいと思った。
- 時代に合わせて取り組みを変化させていく必要性を学べた。
- コート整備がいかに大切であるか再認識させられた。
- アンツーカーコートの整備と管理する人達の苦勞と努力が伝わってきた。
- 指定管理者として行政との信頼関係を長年維持できていることを学ぶ事ができた。
- これからも永く繁栄して欲しいと思った。
- 同じ悩みを抱えていることに共感した。

4. 講演

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～

株式会社テニスラウンジ 代表取締役

江口 夏樹 氏

【感想】

- テニスへの熱い思いを感じた。 …35名
- 共感した。 …25名
- 熱意を感じる講演だった。 …22名
- 現場を大切にする姿勢を学んだ。 …15名
- 勉強になった。 …10名



- 素晴らしい講演だった …10名
- 寿命が9.7年延びるパワーワードに共感した。 …9名
- 社長の想いに応えていきたいと思った。 …6名
- 共創が未来を作る話は感動した。 …3名
- 失敗を恐れずチャレンジを続け、スタッフを大切に
する人柄に感銘を受けた。
- 江口氏のような人がいれば、テニスの未来は明るいと
思った。
- 縁を大事にする事で今のテニスラウンジがあると思っ
た。
- 常に画期的な企画を実行していて素晴らしいと思っ
た。
- テニス界の新しい時代のリーダーとして業界を引っ
張ってもらいたい。
- 江口氏の行動力とエネルギーにはいつも驚かされる。
- SNSやイベントでの発信力はさすがだと思った。
- 思いを共にした仲間達と一緒に仕事ができることは素
晴らしいと思った。
- アルバイトからトップへ駆け上がるキャリア形成は一
つの理想型であると感じた。
- 江口氏の前向きな姿勢が素晴らしいと思った。
- 価値を創れるか、伝えられるのか、それが社会貢献に
繋がると思った。
- 寿命・家族・コミュニティというパワーワードを一
緒に広めていきたい。
- 可能性を様々な視点で開拓しようとする姿を見習いた
いと思った。

- 地域への訴求が凄いと思った。
- 江口氏のクリエイティブな感覚に憧れた。
- テニスを広める為の工夫がたくさん詰まった内容で良
かった。
- テニスブームをテニススクールから作る可能性に共感
した。
- 単にスクール生徒を増やすのではなく、普及に力を入
れ、テニス人口を増やしていこうとする試みが凄いと
思った。
- テニスに興味がない人達にテニスを知ってもらう事が
普及に繋がる事に共感した。
- 変わらない情熱を持ち続けることが素晴らしいと思
うと共に羨ましいと思った。
- テニスという文化を発信、広める信念に強く共感した。
- 明日への活力を創る事が大切だと感じた。
- 関わる人や会社が幸せになる方策を考え、行動する事
が大きな可能性に繋がると思った。
- 未来に向けたビジョンが素晴らしかった。
- 既存の切り口ではないPRを実行できる事が素晴らし
かった。
- 素直で誠実な人柄が伝わる素敵な講演だった。
- テニス業界全体の発展を考えられていて素晴らしいと
感じた。
- 普段聞く事ができない弊社社長の思いを聞いて感無量
だった。



2025年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告

事業委員会 委員長 栗山 雅則

東日本大会

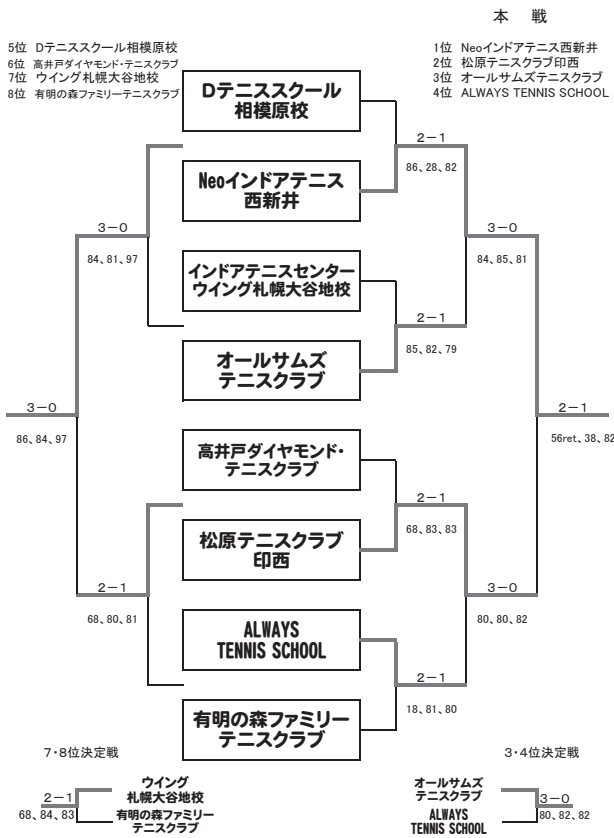
日程：2026年1月31日（土）

会場：有明テニスの森公園 砂入り人工芝コート

8チーム参加



2025年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会 東日本大会



西日本大会

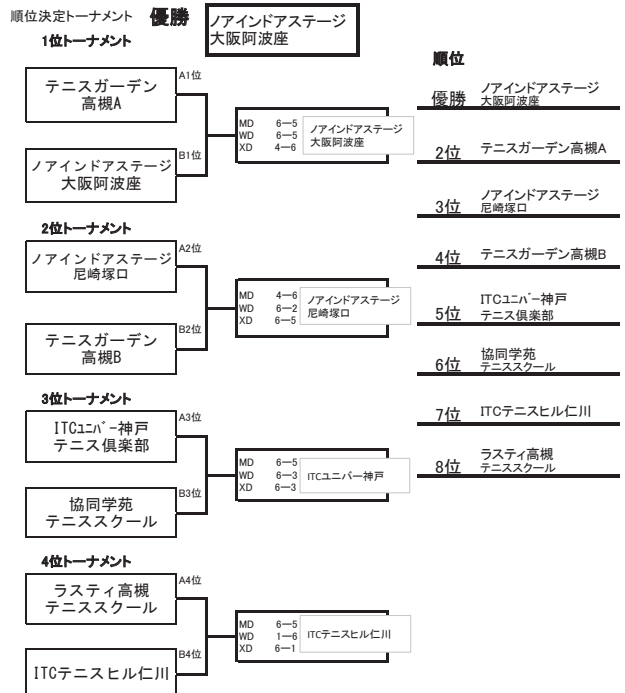
日程：2026年1月31日（土）

会場：靱テニスセンター(モリタテニスセンターうつぼ)

8チーム参加

2025年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会

西日本大会





全国大会

日程：2026年2月28日（土）
 会場：有明テニスの森公園インドアテニスコート
 4チーム参加



公益社団法人日本テニス事業協会
雑賀杯日本テニスチーム大会・全国大会

	ノア大阪阿波座校	Neoインドア テニス西新井	松原テニス クラブ印西	オールサムズ テニスクラブ	勝敗	順位
ノアインドア 大阪阿波座校		2-1 6-4 6-4 1-6	0-3 4-6 3-6 3-6	2-1 2-6 6-2 7-6(3)	2-1	②
Neoインドア テニス西新井	1-2 4-6 4-6 6-1		1-2 3-6 6-3 3-6	2-1 2-6 6-1 6-2	1-2	③
松原テニス クラブ印西	3-0 6-4 6-3 6-3	2-1 6-3 3-6 6-3		2-1 4-6 6-1 6-2	3-0	①
オールサムズ テニスクラブ	1-2 6-2 2-6 (3)6-7	1-2 6-2 1-6 2-6	1-2 6-4 1-6 2-6		0-3	④

迷いながら前へ ～シニアテニスプロデューサーを取得して～

STP230379

武蔵野テニスシティー 小池 由夏



武蔵野テニスシティー支配人の小池由夏と申します。このたびシニアテニスプロデューサー資格を取得することができました。ご指導いただいた皆様、そして日頃より支えてくださっているお客様、スタッフの皆様にご心より感謝申し上げます。また、支配人という重責を任せてくださった取締役、社長には深く御礼申し上げます。

私は32歳でテニスを始め、39歳で現在の会社に入社いたしました。フロント業務を7年間経験し、その後アシスタントコーチとして現場に立つ機会をいただきました。決して順調な道のりではなく、技術面でも精神面でも多くの壁にぶつかりました。それでも続けてこられたのは、お客様の存在があったからこそだと感じております。

その後、支配人を拝命いたしました。女性として、そして現場出身として支配人を務めることに、当初は大きな戸惑いがありました。部下の多くは男性コーチであり、自分の判断や言葉が正しいのかと悩み、思いをうまく伝えられないまま抱え込んでしまうことも少なくありませんでした。必要以上に考えすぎてしまい、言うべきことを飲み込んでしまう場面もありました。しかし、責任ある立場である以上、迷いながらも前に進む覚悟が求められていることを痛感しました。

シニアテニスプロデューサー受験は会社の方針でもありましたが、何より自分自身が経営を担う者として学ぶ必要性を感じたことが大きな動機でした。教科書を開いたとき、自身の知識不足を痛感すると同時に、「学ばなければ守れないものがある」と強く感じました。

まず取り組んだのは安全管理です。お客様を安全にお迎えし、無事にお帰しすることが最優先であると考え、防火防災管理者資格の取得、救命講習の受講、防災備品の設置、設備点検の徹底などを進めました。施設内外の

清掃や環境整備も含め、安心して過ごしていただける空間づくりを常に意識しております。

財務管理の学びは、経営を見る視点を大きく変えてくれました。損益計算書を読み解き、数字を通して現場を捉えることで、感覚ではなく根拠を持って判断する重要性を学びました。数字は冷たいものではなく、現場の努力と課題を映し出す指標であると実感しています。

労務管理では、法令遵守の徹底が組織の信頼を守る基盤であることを学びました。契約内容の確認や法改正への対応など、基本を丁寧に積み重ねることが、働く環境の安定につながります。マーケティングでは、体験来場者の経路分析や地域との連携を強化し、スクールの価値を外へ伝える取り組みを進めています。

試験は決して容易ではなく、思うように結果が出ない年もありました。しかし、継続して学ぶことで理解は確実に深まりました。資格取得はゴールではなく、学び続けるためのスタートだと感じています。

女性支配人として、迷いながらも責任を果たそうとする日々の中で、学ぶことは自信につながりました。知識は立場を支えてくれます。これからも学びを止めることなく、現場と経営の両面からスクール運営に向き合ってまいります。

テニススクールは、人が集い、挑戦し、成長する場所です。その価値を未来へつなげていくことが、シニアテニスプロデューサーの使命であると考えます。今後も感謝の気持ちを忘れず、持続可能なスクールづくりに努めてまいります。

引き続きご指導ご鞭撻のほど、よろしく申し上げます。

テニスプロデューサー紹介

シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP240403

GODAI 船橋 平山 純子



◆自己紹介

はじめまして。株式会社GODAIスポーツエンターテイメントGODAI船橋の平山純子と申します。私はフロントを経て、現在は副支配人として船橋支店の運営に携わせていただいております。私のテニスとの出会いは、大学のサークルでした。飲みに行く事も多かったですが、テニスもしっかりと練習する機会が多く、同期とテニスコートをレンタルしてテニスをして遊ぶようになる位にテニスが楽しく好きになっていました。GODAIへは、フロントのパート入社が最初です。その後、社員として働かせていただく事となり、13年ほどとなります。

現在はテニスのレッスンを楽しく受講しながら、コーチの方々とも仲良くさせていただいております。

◆テニスプロデューサーを取得するきっかけ

取得のきっかけは、支配人より「受けてみよう！」と声をかけられた事でした。テニスが上手い訳でもなく、テニスコーチではない私にとって、テニスの資格を取ることができるとは思っておりませんでしたので、このような資格があるのなら是非チャレンジしたいと思い、決意しました。決意したのが結構ギリギリだった為、到着したテキストの量を見てビックリ！殆ど予習ができないままの参加でした。労務管理・財務管理の部分が特に難しいと感じましたが、曖昧だったり、理解できていなかった所を学ぶことができたり、初めて知る事も多く、とても勉強になりました。1年目はテニスプロデューサーⅠに、そして再チャレンジでシニアテニスプロデューサーとして合格する事ができました。ここで学んだ事を今後の運営にも役立てられるよう、活かしていきたいと思っております。

◆GODAI船橋支店では

私の所属するGODAI船橋支店では色々な部門があります。テニス部門では、中学生対象のソフトテニスクラス、テニスをするには少し体力に自信のない方向けにスポンジテニスクラスも開講しております。他に5歳から小学生まで対象のゴールデンキッズ（運動神経向上スクール）、2022年度よりスポーツ学童部門もオープンしております。更に2025年秋よりピククルボールのクラスも開講しており、GODAI船橋へお越しいただく方は様々です。テニスに限らず、自分に合ったスポーツを楽

しんでいただいております、家族の皆様で通っていただける場所になっていると思います。

GODAIでは「LIFESTYLE with SPORTS」（スポーツを楽しみながら、健康づくりの習慣化をサポートする事）をスローガンとして掲げており、地域のすべての世代の方々の健康を意識した取り組みを行っております。最近では、コンディショニングマシンを導入し、自由にご利用いただいております。テニスのプレイに良い効果が出てきたという嬉しい報告もありますが、怪我予防に対する啓蒙も合わせておこなっております。怪我が理由で仕方なく辞めなくてはいけない、という状況を減らし、長く通っていただきたいからです。長く通っていただく事で、上達はもちろんですが、心と身体の健康にも繋がっていくと思っています。私たちは、地域の方々の『健康』をサポートする事に就いている事に誇りを持ち日々のレッスンをしていこう！と皆で頑張っております。

◆今後

シニアテニスプロデューサーの資格を取ることができ、改めてテニス業界の一員となれたと感じておりますし、自信をつける事ができました。まずは自支店のGODAI船橋から、この度学ばせていただいた様々な分野を活かし、小さなお子様からシニアの方までがテニスを楽しく、好きになって続けてもらえるよう、また、一緒に働くスタッフが快適に働ける環境づくりができるよう、取り纏めしていきたいと思っております。

また、どこのテニススクールもコーチ不足という話を多く耳にしますが、テニスコーチの価値をもっともっと高められるような何かができないかなと考える事も多いです。誰にでもできる訳ではない、こんなに素晴らしい職業なのに！！（私にはできないので…）

このような事も含め、テニス業界のさらなる発展の為、少しでも役に立てるよう努力して参りたいと思っております。

◆最後に

このような資格取得を機会に、多くのテニス業界の方と知り合う事ができました。今後はもっともっと色々な方と出会い、情報交換や共有をさせていただき、一緒にテニス業界を盛り上げていければと思っておりますので、皆様どうぞよろしくお願いいたします。

「健康」

桜花の候、皆様いかがお過ごしでしょうか。

春は何となくソワソワする季節でございます、新学期は始まるわ、引っ越ししなきゃならないわ、花粉は飛んでくるわ、いろんなことがございますが、ましてや今年2026年は私共にとっては、大変な年でございます。冬季オリンピックは日本選手が大活躍！冬季オリンピック史上最多メダル獲得。りくりゅうペアの演技に感動し私涙しましたね。このコラムが皆様に届くころには、ワールドベースボールクラシックが決勝を迎える頃でしょうか。大谷選手ははじめ侍ジャパンの選手の活躍が見たいものがございます。次に控えしは、サッカーワールドカップ！史上最多48か国が参加！日本代表初のベスト8の壁を突破するか！などと考えている間にフレンチオープン、ウィンブルドンとグランドスラム、そして9月には名古屋でアジア大会！ソワソワドキドキでございます

ね。寝不足必至！選手たちは勿論でございますが、応援する私達もベストコンディションでいたいものです。大谷選手はテレビのインタビューで「健康で試合に臨むこと」の重要性を話しておられました。「健康」って何？と思ひまして調べましたところ、世界保健機構（WHO）の憲章にこう書かれておりました。

「健康とは、完全な肉体的、精神的及び社会福祉の状態であり、単に疾病または病弱の存在しない事ではない。」そして「すべての人民の健康は、平和と安全を達成する基礎であり、個人と国家の完全な協力に依存する。」「健康であることは人種や、宗教、政治的信念に関らず万人の有する基本権利の一つである。」

大谷選手って凄いですね！

さて皆さん、寝不足に注意して、健康でテニス楽しんでくださいね！

～気をつけましょう！この季節～

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

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

～スタッフ～

1. 新人スタッフが増える時期です。

特に春は学生スタッフさんが増えます。

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

まずは、テニスにおける事故の事例や可能性、それによる影響などを理解してもらい、安全管理の重要性を分かっていたくださいましょう。

安全管理マニュアルの確認など、漏れのない初期研修を実施することが大事です。

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



う。

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

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

2. 異動の季節です。

施設の違いなど、事業所与件による安全管理ルールの違いなどを把握しましょう。

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

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

3. 体調管理を徹底しましょう。

インフルエンザ、コロナ等は無くなったわけではありません。



避難場所

また、ノロウイルスなどのウイルス性胃腸炎も流行しています。

手指消毒やうがい、手洗いは継続し習慣化しましょう。

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

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

～レッスン～

1. 体操

レッスン前の体操をお客様がどこまで真剣にしてくださいしているか。

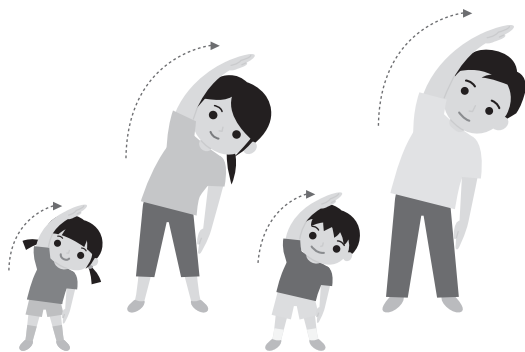
それはコーチの体操が真剣かどうかにも比例します。

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

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

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

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



2. 水分補給

冬場でも急に気温の上昇した日には熱中症に近い症状になる方も出ます。

外はまだ寒くとも、インドア



コートなどは思いの外、汗を大量にかいている可能性もあります。

運動時の水分補給は季節を問わずであることを認識しましょう。

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

3. 高齢化対策

会員層の高齢化もあり、怪我が増えています。

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

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

コート脇にストレッチボードなどを設置するのも良いかもしれません。

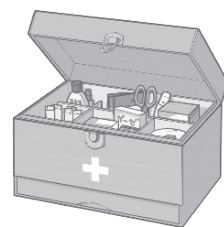
その場合、使い方ガイドの掲示も忘れずにしましょう。



～その他～

1. 救急箱

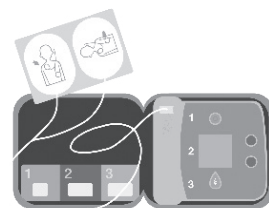
中身のチェックをしましょう。足りないものは補充をしましょう。



2. AED

表示があるか、設置場所の確認、スタッフへの周知をしましょう。

パッドが期限切れでないかも確認をしましょう。



3. 消防設備

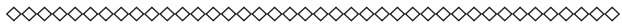
消火器や消火栓の設置場所を確認しましょう。

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



■導入による経営的メリット

- リスクマネジメントの強化：スタッフがパニックにならず、組織的に対応できる。
- 安全配慮の可視化：受講修了証の掲示やAEDの設置は、施設価値を高める強力な指標。
- スタッフ教育の一環：「命を預かっている」というプロ意識の醸成。



【受講・詳細のご案内】

以下のQRコードより、総務省消防庁による「普通救命講習」の概要や、事前学習ができるWEB講習（eラーニング）をご確認いただけます。（※実際の受講申込みは、各自治体の消防署HPから行えます）

[総務省消防庁 応急手当WEB講習]



[(公社) 日本テニス事業協会 AEDご紹介ページ]



[普通救命講習会の様子：(公社) 日本テニス事業協会 安全・危機管理セミナーにて]



コートは安全は、あなたの一歩から。AEDの設置とスタッフ全員の講習受講を!!



音声ガイドに従う



第十期スクール経営研究会 第4回開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

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

3月9日に開催されました第4回勉強会には17名が参加、内12名が会議室に集合してくれました。第一部では今年度の全豪オープンテニスで行われた「ワンポイント・スラム」というイベントの紹介がありました。1ポイント先取のトーナメントをオーストラリア各地で開催し、勝ち残った方とトッププロを交えた最終トーナメントがセンターコートで行われます。そして優勝者には何と約1億円という破格の賞金が授与されます。全豪オープンテニスに皆が参加し楽しむ、素晴らしいイベントです。

第二部では「レジャー白書2025」の検証と、第10期スクール経営研究会の最後を飾って、参加者全員から自分のスクールのちょっとした自慢話を紹介してもらいました。

終了後は集合した参加者の懇親会が開かれ、「ワンポイント・スラム」の日本版を企画し、将来はジャパンオープンでの開催を目指そう！と盛り上がりました。

来年度の第11期スクール経営研究会は6月から始まります。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4回】 2026年3月9日(月)

13:30～16:30 17名参加

事例紹介 インドアテニスセンター ウィング 蒲生清氏

「全豪オープンテニスのイベント紹介」

- 1) レジャー白書2025の検証
- 2) 第11期スクール経営研究会の
- 3) 私のスクール自慢

■第11期スクール経営研究会（ハイブリッド開催）

【第1回】 2026年6月22日(月) 13:30～16:30

【第2回】 2026年9月28日(月) 13:30～16:30

【第3回】 2026年12月14日(月) 13:30～16:30

【第4回】 2027年3月8日(月) 13:30～16:30

※開催要項、申込用紙は本協会ホームページをご確認ください。



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：①2025年12月18日（木）オンライン交流会 参加者数19名
②2026年1月29日（木）オンライン交流会 参加者数18名
③2026年2月19日（木）オンライン交流会 参加者数20名
④2026年3月4日（水）第3回集合開催（東京・大阪会場同時開催）
参加者数29名（東京19／大阪10）

講師：①株式会社ITC 高垣 俊彦氏
②株式会社GODAIスポーツエンターテイメント 牧内 伸浩氏
③ジュエインドアテニス&ゴルフ 戸谷 敦子氏
④株式会社ルネサンス 代表取締役社長執行役員 望月 美佐緒氏

今期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地区同時開催を行いました。

8月からスタートしたこのプロジェクトですが、前回のご報告以後、3回のオンライン交流会と東京・大阪で同時開催の集合セミナーを1回行いました。2025年12月のオンラインでは「施設の業績を上げる為にはどうすればよいのか」、2026年1月は「スクール運営項目・果たすべき役割について」、2月には「変革の取り組み後の今。成功例と失敗例のお話」というテーマで、3月には、株式会社ルネサンスの代表取締役社長執行役員の望月美佐緒氏の講演を集合セミナーにて開催いたしました。テニス業界においても女性のキャリアアップについて一つの課題となっていると思いますが、プライム市場においても女性役員の割合が3割以上の企業は約3%となってい

る中で、現場のインストラクターから様々な経験を経て2025年4月1日から代表取締役社長執行役員に就任された望月氏のお話はこれからのテニス業界において、とても貴重なお話だと感じました。望月氏が各年代で経験した視点と転機のお話は各世代の参加者のこれからのキャリアのヒントになったと思います。また、トップ経営者に触れて感じたコンピテンシーは①体力②好奇心③明るさ④愛嬌⑤心遣い⑥哲学（どう生きるのか、ぶれない軸）とありました。今年年間を通してご講演をいただいた皆さまにも共通するところがあると改めて感じました。

2025年のマネージャー部会のセミナーは今回をもって終了しました。参加者の皆様の積極的な参加とご協力に感謝申し上げます。来年度も参加者の皆様と業界の力になれるよう邁進してまいります。何卒宜しくお願い致します。





東京会場集合写真



大阪会場集合写真

次回予告

マネージャー部会主催!!

ネクストリーダープロジェクト2026開催決定!!

この度ネクストリーダープロジェクト2026を開催することとなりました。2025年度は東京会場が即満席になり、無事終了することができました。誠にありがとうございます。

2026年度は東京会場と大阪会場の2会場同時開催をさせていただきます。2026年6月から2027年1月まで、マネージャー部会でしか聞けない豪華講師陣による3回の集合研修と毎月のマネージャー部会オンライン交流会の実施をさせていただきます。詳細は別途ご案内させていただきます。テニス界の未来をつくっていきたいと思っている方、自身の成長、自社、テニス業界の発展を目指している方、将来マネージャーの勉強をしたい方、各社の皆様のご参加心よりお待ちしております。

集合研修内容（予定）

2026年6月11日（木）	2026年10月15日（木）	2027年1月14日（木）
【接客のスペシャリスト】 渡辺香様	【現役日本代表スーパー選手】 茂怜羅オズ様	【子供の未来を創造する事業展開】 高島友幸様
人生を最速で最光に輝かせる、トータルセルフプロデューサー。日本航空株式会社（JAL）に客室乗務員、客室マネージャーとして多数の国内外の要人、トップやVIPをアテンド。約7,000名の客室乗務員の中から、サービススキル評価で12年連続トップ10内、AAAの評価を受ける。キャビンアテンダントの指導育成、客室サービス向上に携わる。渡辺様には接客のスペシャリストのお話しをしていただきます。	現役ビーチサッカー日本代表選手。FIFAビーチサッカーワールドカップパラグアイ2019では大会最優秀選手に選ばれ、FIFAビーチサッカーワールドカップロシア2021では選手兼任監督として日本を準優勝に導いたレジェンド。茂怜羅オズ様には、日本のトップの選手兼監督としてのマイルドやテニスの業界の普及のヒントになるビーチサッカーの普及と未来のお話しをしていただきます。	GODAIグループ ゴールデンキッズ事業部責任者。2010年に子どもの運動能力向上スクール「ゴールデンキッズ」を立ち上げ、スポーツを通じて子どもたちの運動能力と自己肯定感を育てるプログラムを開発。現在はフランチャイズ展開も進め、全国へと事業を広げている。高島様にはゴールデンキッズの事業展開の手腕や、高い入会率をあげている入会フローやレッスン品質を保つ仕組みの裏側をお話しさせていただきます。

第8期 “フロント育成塾” 第4回報告書 「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
TOPインドアステージ氷川台 茨山 加織

日 時：2026年2月24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

今期のフロント部会では、1年間を通して自身が目指す、「最高のフロントになるために」各社で実施されている研修内容を学びながら、自身のレベルアップと日々の業務での行動ヒントに繋げる育成塾を行ってきました。早いもので今回が最終回となる第4回目の開催でした。

前回、「各社のフロント研修を学ぼう」というテーマのもと、副部会長や4年以上の勤務経験を持つ方々を中心に、日頃の研修内容などを10分間にまとめて発表していただきました。今回は勤務経験3年以下の方々に研修を実施していただきました。人前で話す機会が少ない方や、研修を実施するのが初めての方もいらっしゃいましたが、皆さん緊張しながらも、日々の勤務の中で大切だと感じた事に焦点を当て、「お客様と話す際のポイント」や「言葉遣い」について、実体験を交えて分かりやすく伝えてくださいました。入社3年以内だからこそ感じる悩みや、教えてほしい事が明確に表れており、改めて基礎の大切さを実感する機会となりました。

後半は「最高のフロント」というテーマに対し、ご自身で掲げた目標とその行動、そして成果について、参加の皆様に5分間のスピーチ形式で発表を行っていただきました。育成塾開始当初は、入社から6か月～1年の方も多く、初回の自己紹介では表情が硬かった方もいらっしゃいましたが、今回の成果発表では表情も明るく、前向きな言葉が多く、自信が伝わってきました。当初は「最高のフロント」という大きなテーマに対して、どのような行動を取るべきか悩んでいた方もいました。しかし、育成塾を通じてメンバー同士で日々の業務の悩みを相談し合い、各スクールの情報を共有する中で、積極的な行動が取れるようになったとの声も多く聞かれまし

た。1年間、振り返る時間を設けながら継続して取り組んできたからこそ得られた成長であり、育成塾の意義を改めて感じました。



また、「楽しんで仕事をしてほしい」「テニススクール・クラブだからこそ得られる経験を大切にしたい」といった言葉も多く聞かれました。この1年間のフロント育成塾での経験を持ち帰り、実践に移してくださったことが、皆さんの成長に繋がるきっかけになったのだと感じ、とても感動しました。

フロントで働いていると悩んだり、失敗の恐れがあるから行動に移せないことが勤務歴に関わらずあるかと思えます。そんな時に新たな発見や、同じ悩みを共有できる仲間と出会い、共に成長できるのがフロント育成塾です。来期の育成塾はより参加がしやすく1回から参加できるようになります。はじめて外部研修に参加する方、気になるテーマのみ参加したい方、最初から1年を通しての参加も大歓迎です。来期の育成塾でも多くの方々に出会えることを楽しみにしております。

～第9期フロント育成塾 開催決定～

第1回 2026年5月20日（水）14：00～17：00

第2回 2026年8月25日（火）14：00～17：00

第3回 2026年11月20日（金）14：00～17：00

第4回 2027年2月25日（木）14：00～17：00



スクールの「顔」として大切にしていること

GODAI武蔵浦和 相原 麻衣子

昨年の夏、私は神奈川県から埼玉県へ引っ越し、新しくオープンするGODAI武蔵浦和支店のオープニングスタッフとして働くことになりました。GODAIのフロントとして働き始めて約10年になりますが、支店の立ち上げに関わるのは今回が初めての経験です。これまでの経験を生かしながら、新しい支店づくりに関わることには大きなやりがいを感じています。

これまで私は、運営が安定している店舗でフロント業務を行ってきました。受付の流れや会員様へのご案内方法など、日々の仕事の仕組みが整った環境でした。しかしオープニングでは、その「当たり前」がまだありません。一つひとつ確認しながら形にしていく毎日です。

フロントとして私が大切にしているのは、「会員様に安心してテニスを楽しんでいただける場所をつくること」です。テニススクールに通う理由は人それぞれです。テニスの上達を目指す方、健康のために体を動かしたい方、仲間との時間を楽しみにしている方。そんな皆様が気持ちよく通える環境を整えることも、フロントの大切な役割だと感じています。

これまでフロントで仕事をしてきた中で、印象に残っている言葉があります。ある会員様から「コーチには言えないことでも、フロントには本当の気持ちを話せる。聞いてもらうだけでスッキリするんです」と言っていたことです。その言葉を聞いたとき、フロントという場所は単なる受付ではなく、会員様が安心して言葉を交わせる場所なのだと改めて感じました。

また、長く通ってくださっている会員様から「名前を覚えてくれているのが嬉しい」と言っていただけでもあります。新人スタッフには、まず会員様のお名前を覚えるよう徹底しています。「おはようございます、〇〇さん」とお名前でお声がけすると、自然と会話生まれ、少しずつ距離が近くなっていきます。フロントは短い時間のやり取りが多い仕事ですが、その積み重ねが信頼関係につながるのだと感じています。

さらに「いつも朝から元気でいいね」と声をかけていただくこともよくありました。忙しい時間帯でも、できるだけ笑顔でお迎えすることを心がけ、その姿を見てくださっている方がいることにとても励まされました。フ



ロントの雰囲気は、その日のスクール全体の空気にもつながっていくと思います。

GODAI武蔵浦和では、スタッフ同士の連携もこれから作っていく段階です。それぞれが新しい環境で試行錯誤しながら働いていますが、共通しているのは「より良いスクールにしたい」という思いです。意見を出し合いながら少しずつ形になっていく過程は大変さもありますが、それ以上に大きなやりがいを感じています。

今回の新店舗の立ち上げは、私にとって大きな環境の変化でもありました。新しい街、新しい仲間、新しい会員様。最初は不安もありましたが、オープニングスタッフとしてスクールのスタートに関われることは、とても貴重な経験です。

テニススクールは、テニスを学ぶ場所であると同時に、人と人がつながる場所でもあります。レッスン前後のちょっとした会話や、フロントでの何気ないやり取りも、そのスクールの魅力の一つです。

まだスタートしたばかりのスクールですが、これから多くの方に「ここ来ると元気になる」「通うのが楽しくなる」と感じていただける場所になれば嬉しいです。そしてフロントとして、皆様を笑顔でお迎えし、安心して通っていただける環境づくりにこれからも努めていきたいと思っています。テニスを通じて生まれる出会いや時間を大切にしながら、このスクールが地域の皆様に愛される場所になっていくことを願っています。これからスクールでお会いできる皆様との出会いを、心から楽しみにしています。

近畿テニス事業協会活動報告

報告者：近畿テニス事業協会
事務局長 岡田 浩司

近畿テニス事業協会では安全・危機管理セミナーを行いました。

■近畿テニス事業協会 主催

第10回 安全・危機管理セミナー

「SNSの戦略と危機管理、AIの活用事例」

日 時：2026年2月10日（火）13：00～16：00

内 容：SNSとAIの事例、情報交換、質疑応答

講 師：株式会社レック興発

取締役 冨塚 拓彦氏

会 場：Zoomによるオンライン開催

参加事業所：近畿テニス事業協会

加盟6事業所 13名

四国テニス事業協会

加盟1事業所 1名

東京都テニス事業協会

加盟5事業所 8名

千葉県テニス事業協会

加盟1事業所 2名

愛知テニスクラブ連盟 1事業所 1名

個別会員 1事業所 1名

非加盟 1事業所 1名

計16事業所 27名

今回のセミナーは近畿以外からも沢山の方にご参加いただきました。スクールをマネージメントとしていく中、各社が今気になっているSNSとAIのテーマが、沢山集まった要因だと思われます。集客において各社がホームページ、YouTubeやインスタグラムを使用していますが、自分たちの自助努力で行えること、業者に依頼する方がよいこと、管理体制、炎上の危険性などを学ぶことが出来ました。

AIについては、これからの世の中で時代がやってくると話題が上がっていますが、現実にテニススクールの運営においてどう活用するとよいのか、懸念点や注意事項などを教えていただきました。テニス業界としても正しい知識も身に付けて健全な運営が出来るように協会として安全管理を推進していくために定期的に安全セミナーを開催していきます。



参加者



近畿テニス事業協会からの説明

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

第2回コーチステップアップアカデミー

日 時：2026年2月9日（月）13：00～17：00

会 場：Golf Tennis ZONE Hesaka（広島県広島市）

講 師：臼倉 明博氏（株式会社クリヤマススポーツプロモーションズ テクニカルディレクター）

内 容：第1部 初心者から中級を対象としたレッスンの進め方とコーチの心構え

第2部 初級から中級を対象とした球出しドリル・ポジション

第3部 段階的指導法と矯正する際の目付け&ポイント

参加者数：22名



アメリカテニス業界情報

報告：理事 飯田 浩一

【Racquet X 2026開催】

テニス、スカッシュ、パデル、ピックルボール、バドミントン、卓球、ティプティ、ラケットボールなど、あらゆる種類のラケットスポーツに関わる人々と業界の統合型イベントとして、「ラケットX2026」が2026年3月13日より15日の3日間、フロリダ州フォートローダーデールにて開催される。テニスクラブ、スポーツクラブ、公園、ラケットスポーツ選手とファン、不動産開発業者、学校、投資家などさまざまな分野からの5,000人以上の来場者を数え、125社以上の協賛出展社を迎えて開催される本イベントは、「あらゆるラケットスポーツを称える世界クラスのフェスティバル」と銘打って、各種講演の他、デモンストレーション、実地体験、展示会などが展開される。ラケットスポーツの未来について、各種目のトップオペレーター、創始者グループ、そして新規参入者などからの講演で自身のビジネスを再考できるほか、参加者との交流を通じて業界のエネルギー、アイデア、そしてチャンスが交差する場所であるとしている。

特に「ラケットX クラブサミット」と称する分科会は、テニスをはじめとするラケットスポーツクラブのオーナー、幹部、そしてシニアオペレーターのためのネットワーキングの機会として、人材開発、持続的に発展する組織、オペレーション向上、利益率、意思決定の改善など、より具体的即時的なテーマについて、各クラブにすぐに応用できるアイデアを提供する場として紹介されている。

*JTIAニュース2025年3月号にて既報の通り、アメリカでは従来のUSPTA（プロテニス協会）がRSPA（ラ

ケットスポーツプロ協会）と名称変更するなど、テニスから各種ラケット競技への多様化が進んでいると観察される。今回、当ラケットX 2026には、筆者を含め日本テニス事業協会から数人が参加する予定であり、実際の会場の様子などを次号にて報告の予定である。

【「National Hit to be Fit Weekend」開催ーフィットネス連動型イベントの広がり】

2026年5月15日から17日の3日間、米国内数百の施設で「National Hit to be Fit Weekend」が開催される。このイベントは、テニスとフィットネスを掛け合わせた自由参加型のフォーマットで、レッドボールテニスやカーディオテニストリプルスなど、楽しくエネルギーシユなテニス・プログラムを展開する。テニスのフィットネスとしての側面を強調し、コミュニティにおける存在感を高めるイベントとして、コーチや施設主導で開催できる全国的プログラムである

本イベントは、コーチ、関連組織運営者、体育教員などであれば誰でも実施可能。登録後には約1時間のオンライン研修が提供され、イベント運営の手順やコンセプトを学ぶことができる。修了者には修了証が発行され、Racquet Sports Professionals Association (RSPA) およびProfessional Tennis Registry (PTR) の継続教育単位として申請可能となっている点も特徴だ。さらに、Cardio Tennis関連の補完コースにもアクセスでき、指導者のスキル向上とイベント品質の標準化を両立する仕組みが整えられている。

こうした全国統一フォーマットを同時多発的なイベントとして展開することで、実際の各コミュニティでは個々のクラブやコーチが主体となりながらも、ブランドと教育プログラムで全体を束ね、参加機会の拡大と指導者育成を全国レベルで同時に進めるものとなる。



両手フォアハンドを片手に

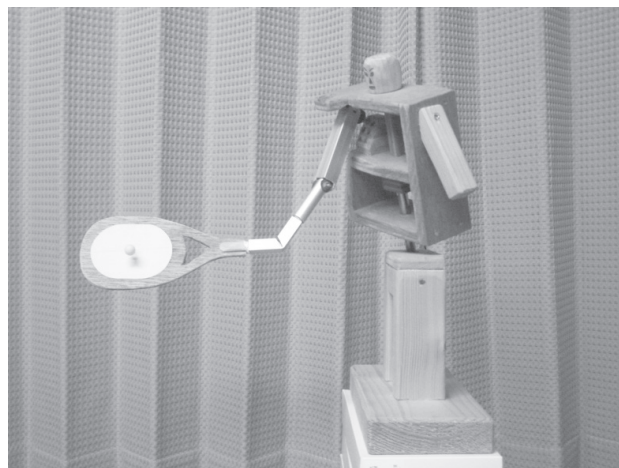
東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

最近、お二人の女性から立て続けに、「両手フォアを片手に変えるべきか」という質問を受けた。お二人ともフォアハンドが得意で、試合でもメインの武器だ。にもかかわらず、片手に対し少数派であること、片手の人たちからこちらの方が楽だというアドバイスをもらったりで心が揺れたらしい。

私は、まず困っているかどうかを聞いてみた。振りにくかったり、身体に無理がかかったりしていないのか。そうすると特に困ってはいないらしい。逆に、コントロールも良いし、試合もこれを軸に進めている。欠点を感じられず、長所があるなら特に変える必要はないと感じた。当然、「このままで良いじゃないですか」というのが私の答えだった。

さて、両手フォアは両手の拘束による安定度とパワーを併せ持つ、それなりの意味を持つショットだと思う。小さなスイングで打てるから、構えが遅めでも大丈夫だし、とっさの方向転換もできる。打球コースも相手から読まれにくい。かなり良いことだらけなのだ。両手が拘束されるので窮屈感はあるが、長年慣れた人は特に感じてはいないと思う。唯一、ややリーチが狭くなるのが欠点といえるかもしれない。だから、片手打ちでコースを狙っての返球くらいはできるようにしておいた方がいい。

ところで、そもそもなんで両手打ちだったのか？たぶん小さな頃からテニスを始め、ラケットが重くて片手ではうまく操作できなかったのだろう。そうしているうちに上達してゆき、両手フォアが得意ショットになり、相手をほんろうできるようになる。試合にも出始めて、これが主武器ともなれば、おいそれとは引込めにくくなる。もしかしたら、いつかは片手に変えようと思いつながら、いつの間にか大人になってしまったのかもしれない。では、次にも片手に変えるならいつかということを考えてみる。ちょっと乱暴だが、幼稚園児は両手フォア、中学生は片手フォア。そうすると小学生のどこかで片手に変えることになる。力では、2年生くらいになれば大丈夫だろう。ジュニア用の短いラケットなら、片手で大人と同じくらいのテンポ感で振れると思う。ここでテンポにこだわったのは実はフリコ。この振り子のテン



ポ感というのがスイングを決める。大きな身体に小さな軽いラケットで両手打ちというのは、マッチするテンポが片手フォアとは全く違うからだ。だからこのテンポ感が早くなりすぎる前なら変えやすい。たぶん、小2前後。これより後になると、試合に出ることもあり、片手フォアへの転向はどんどん難しくなる。

ここで自分の話になるが、小学生の松原さんは、草野球のバットという両手打ちで毎日振りまくっていた。この重くて長いバットを両手で振るといのは、中学からの軟式テニスの片手フォアと同じようなテンポ感を持っていたのだと思う。当然、すぐに打てるようになったし、かなり強くも打てたと思う。テンポ感でいえばバックハンドも同じ。コーチになりトップスピンをマスターするため、左打の素振りをかなりした。全力でぶっ叩けるようになるための儀式だった。ついつい自慢話で本題からそれてしまった。

さて、両手フォアを片手に変えない基準について最後に触れよう。小1の子が両手で打っていて、小4の子に軽く勝つ。トップスピンを自在に駆使して、目を見張るハードヒットで相手を振り回し、浅くなったところをクロスに仕留める。ドライブボレーもいける。

もしもこんなだったら、特に女の子だったら。両手フォアのまま、進んでいってもいいんじゃないかと考えている。

新たなハラスメント対策の義務化について

近年、コンプライアンス意識の高まりや国際的な人権意識の浸透を背景に、ハラスメントへの対応は職場環境整備の重要テーマとなっています。いわゆるセクハラ、パワハラ等についてはこれまでに事業主の措置義務が課されてきましたが、令和8年10月に「カスタマーハラスメント」および「求職者等に対するセクシュアルハラスメント」も防止措置が義務化されることとなりました。

とりわけカスタマーハラスメントについては、テニス事業の現場では利用者との接点が多い分、その考え方や、発生時の社内措置の流れ等を整理しておくことが望まれます。本項では、改正内容のポイントを簡単に解説いたします。

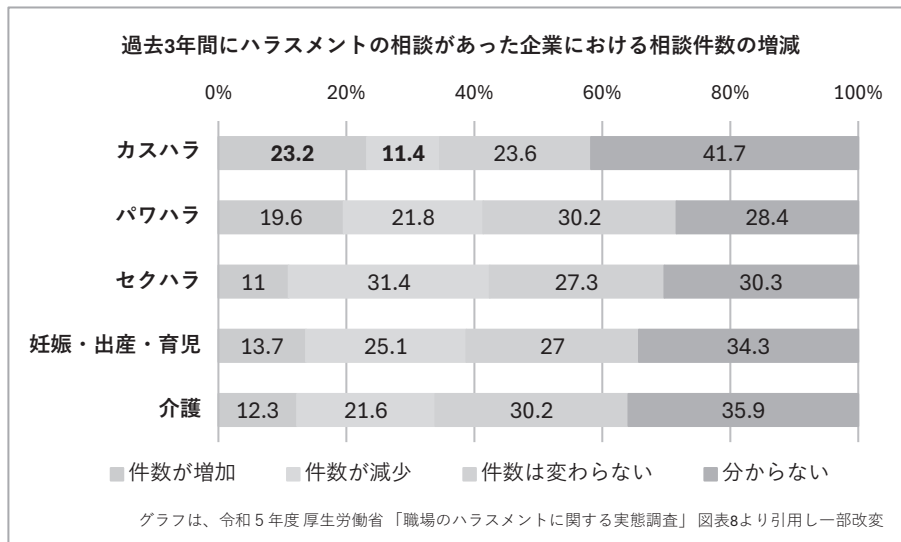
1. カスタマーハラスメント（カスハラ）

多くの日本企業が掲げる「顧客第一主義」は顧客の満足度を高める一方で、顧客に対する過剰な対応

を招き、カスハラの温床にもなり得ると考えられています。下のグラフは、令和5年度に厚生労働省が実施した『職場のハラスメントに関する実態調査』の結果です。過去3年間にハラスメントの相談があった企業に対して、ハラスメントの種類ごとの件数の増減を確認したところ、カスハラのみが増加傾向（23.2%>11.4%）であることが示されました。カスハラの根底には上記のような企業文化的な背景もあり、根深い問題ですが、現在、国及び地方自治体がそれぞれ危機意識を持ち、対策の強化を促進しています。

【カスハラの定義】

カスハラは、正当なクレームとの区別が難しいという声がよく聞かれますが、改正労働施策総合推進法ではカスハラを下記のように定義しています。



職場における「カスタマーハラスメント」とは、職場において行われる

- ①顧客等の言動であって、
- ②その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、

③労働者の就業環境が害されるもの

であり、①～③の要素を全て満たすものをいいます。

※電話やSNS等のインターネット上において行われるものも含まれます。

【言動の内容が社会通年上許容される範囲を超えるもの】

- そもそも要求に理由がない又は商品・サービス等と全く関係のない要求
- 契約等により想定しているサービスを著しく超える要求
- 対応が著しく困難な又は対応が不可能な要求
- 不当な損害賠償要求

【手段や態様が社会通年上許容される範囲を超えるもの】

- 身体的な攻撃（暴行、傷害等）
- 精神的な攻撃（脅迫、中傷、名誉毀損、侮辱、暴言、土下座の強要等）
- 威圧的な言動
- 継続的、執拗な言動
- 拘束的な言動（不退去、居座り、監禁）

【企業に課せられる措置義務】

事業主は以下の措置を必ず講じなければならないとされています。

◆事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発

- ① カスタマーハラスメントには毅然とした態度で対応し、労働者を保護する旨の方針を明確化し、労働者に周知・啓発する
- ② カスタマーハラスメントの内容及びあらかじめ定めた対処の内容（※）を、労働者に周知する
（※）管理監督者にその場の対応の方針について指示を仰ぐ、可能な限り労働者を一人で対応させない、犯罪に該当し得る言動は警察へ通報する、本社・本部等へ情報共有を行い指示を仰ぐ等

◆相談体制の整備

- ③ 相談窓口をあらかじめ定め、労働者に周知する
- ④ 相談窓口担当者が、適切に対応できるようにする

◆事後の迅速かつ適切な対応

- ⑤ 事実関係を迅速かつ正確に確認する
- ⑥ 被害者に対する配慮のための措置を行う
- ⑦ 再発防止に向けた措置を講ずる

◆対応の実効性を確保するために必要なカスタマーハラスメントの抑止のための措置

- ⑧ 特に悪質と考えられるカスタマーハラスメントへの対処の方針をあらかじめ定め、労働者に周知し、当該対処を行うことができる体制を整備する

◆そのほか併せて講ずべき措置

- ⑨ 相談者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、労働者に周知する
- ⑩ 相談したこと等を理由として不利益な取扱いをされない旨を定め、労働者に周知・啓発する

【カスハラ特有の対応の難しさ】

B to C取引（※）において、カスハラの加害者は、会社外の人間であるため、日常的な指導が難しい場合があります。自社が定めたカスハラに対する基本方針をホームページに掲載したり、顧客が利用するエリアに掲示したりして、カスハラ防止に向けた会社の姿勢を、外部にも積極的に発信していくことは対応の1つとして考えられるでしょう。

（※）カスハラはB to B取引においても発生します。その場合、自社社員が加害者となる可能性もありますので、その点にもご注意ください。

- （ • B to C（企業と一般消費者の取引）
• B to B（企業同士の取引） ）

厚労省は、令和4年2月に「カスタマーハラスメント対策企業マニュアル」を公表し、カスハラ対策について啓発を行っています。また、令和6年度には、スーパーマーケット業界をモデルとして、業界団体が業界共通の対応方針等を策定・発信するまでの取組みに関する支援を実施し、令和7年3月に、「業種別カスタマーハラスメント対策企業マニュアル（スーパーマーケット業編）」が公開されました。

今後は各業界団体において、このようなマニュアル等の作成の動きが広がることが期待されています。社内でも対策の検討を進める際は、ぜひ関連業界団体の動きにも注目してみてください。また、国に先立ち、令和7年4月1日よりカスハラ防止条例が施行された東京都のHP等も参考になると思われます。

カスタマーハラスメント
対策企業マニュアル



業種別カスタマーハラスメント
対策企業マニュアル



2. 求職者等に対するセクシュアルハラスメント

就職活動中のセクハラは、求職者の人格を傷つけるだけでなく、公平な採用プロセスを妨げる要因にもなり得ます。前述の厚労省によるハラスメント実態調査では、就職活動を行った学生のうち3割が、就職活動中にセクハラを経験したと回答しており、非常に深刻な問題です。

この問題に対応するため、すでに各企業に義務付けられているセクハラ防止措置の対象が、労働者に限らず「求職者等」にも拡大されることとなりました。

具体的には、①求職者等に対するセクシュアルハラスメントを行ってはならない旨の方針の明確化・周知、②行為者に厳正に対処する方針・対処内容の周知、③就職活動等に関するルール（面談時間・場所、実施体制、やり取りに用いるSNSの種類の設定等）の明確化と周知に加え、求職者が利用できる

相談窓口の整備、適切な事実確認、被害者への配慮、行為者への措置、再発防止等が求められます。

特に面接担当者、リクレーター等、求職者等と直接接する従業員に対しては、面談時のルールや行動指針の策定・周知を含め、運用面の整備が重要になります。

今回の改正は、ハラスメント事案発生時の対策を、実際の「運用」として整えることを求めるものです。とくにカスタマーハラスメントはいつ起こるか予測できない部分もあるため、基本方針の明確化、相談窓口の整備、記録・共有、再発防止までの流れをあらかじめ整理しておくことが重要です。

まずは現状のルールを把握し、現場が一貫した対応ができるような手順を定めるなど、できる範囲から整備を進めていくことが望まれます。

■ご相談は
社会保険労務士法人プロジェクト
(担当：福井/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。

■令和8年度税制改正大綱について■

「令和8年度税制改正大綱」が、令和7年12月19日に公表されました。

今回は令和8年度税制改正大綱の中から、「個人所得課税の主な改正」「資産形成・金融取引について」の主な改正についてご紹介いたします。

■個人所得課税の主な改正

●年収の壁を178万円へ引き上げ（基礎控除・給与所得控除の引き上げ）

所得税の控除額を引き上げ、「年収の壁」を178万

円に引き上げる方針が示されました。

「178万円」という数字は、1995年当時の最低賃金と現在の最低賃金の比率（約1.73倍）を、当時の非課税枠103万円に乗じて算出されたものです（103万円 × 1.73 ≒ 178万円）。これは単なる減税ではなく、税制のインフレ調整という側面が強く、経済の実態に税制を追いつかせるための構造改革と言えます。今後、基礎控除等は、定期的（2年ごと）に見直される予定です。

①基礎控除の見直し

給与収入区分	現行	改正後
200万円相当まで	37万円（恒久措置）	42万円（うち37万円は恒久措置）
200万円相当～475万円相当	30万円	42万円
475万円相当～665万円相当	10万円	42万円
665万円相当～850万円相当	5万円	5万円

②給与所得控除の見直し

最低保証額を、現行の65万円から69万円に引き上げ

項目	内容	改正後の金額	備考
①基礎控除	誰でも受けられる控除	104万円	本則62万円 + 特例42万円
②給与所得控除	給与収入から引ける控除	74万円	本則69万円 + 5万円
合計	①+②	178万円	「年収の壁」が上昇

適用時期

所得税：2026年（令和8年）分から適用（年末調整等は令和9年1月以降の支払分から対応）

住民税：2027年度（令和9年度）分から適用

●ふるさと納税（寄附金税額控除）の見直し

令和10年度分以後の個人住民税において、ふるさと納税について高所得者の「特例控除額」の限度額に上限金額を新設し、あわせて自治体の指定基準を「寄附金の使える割合」まで踏み込んで厳格化され

ます。現行は、住民税の特例分の上限が「住民税所得割額の20%」のみですが、これに加えて193万円（都道府県民税と市町村民税の合計）とのいずれか低い金額に制限されます。

区分	現行	改正案
特例控除額（住民税特例分）の上限	住民税所得割額 × 20%	住民税所得割額 × 20% と下記金額のいずれか低い額
金額上限（都道府県民税）	なし	77.2万円（指定都市は38.6万円）
金額上限（市町村民税）	なし	115.8万円（指定都市は154.4万円）

■資産形成・金融取引について

●特定暗号資産の譲渡等の課税方法見直し

近年、暗号資産投資が増加していますが、上場株式等の金融商品から生じる所得は基本的に分離課税(20.315%)が適用される一方で、暗号資産から生じる所得は総合課税の対象(最大55.945%)となります。令和7年の税制改正大綱において、投資家保護のための法整備等を前提に暗号資産から生じる所得について課税の見直しが検討されていました。

改正案の内容としては、暗号資産取引業(仮称)を行う者に対して金融商品取引業者登録簿に登録されている暗号資産等(特定暗号資産)の譲渡等をした場合には、その譲渡等による譲渡所得等については他の所得と分離して20.315%の税率により課税となります。また、特定暗号資産を暗号資産取引業を行う者に対して譲渡等をしたことにより生じた損失の金額のうち、その譲渡等をした年分の特定暗号資産に係る譲渡所得等の金額の計算上控除しても控除しきれない金額があるときは、一定の要件の下で、その控除しきれない金額についてその翌年以後3年間の特定暗号資産に係る譲渡所得等の金額からの繰越控除を可能となります。

●NISAの対象を18歳未満に拡大/2027年(令和9年)以降

2027年から、これまで18歳以上に限られていたNISAのつみたて投資枠が、0歳から利用できるようになります。これにより、未成年でも投資で得た売却益や配当金などにかかる20.315%の税金が非課

税となり、早い時期から資産形成を始められるようになります。

未成年が利用できるNISAには、年間60万円まで投資できる枠と、最大600万円まで非課税で保有できる上限が設けられています。成人向けより枠は小さいものの、この範囲での運用であれば利益はすべて非課税です。

ただし、未成年のNISA口座にある資産は、原則として18歳(その年の1月1日時点)になるまで引き出すことができません。例外として、12歳以上で進学費用や教育資金、生活費など特別な理由があり、本人の同意がある場合等には、非課税のまま引き出すことが認められています。

また、NISAで投資できる商品も拡大され、読売株価指数やJPXプライム150指数に連動する商品が新たに対象に加われました。さらに、先進国・新興国の株式指数に連動する投資信託や、債券比率が50%を超える投資信託なども対象となり、今後も選べる商品は増えていく見込みです。

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

担当：株式会社青山財産ネットワークス

コンサルティング事業本部 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

放下著（ほうげじゃく）

「こだわるな！」

それは禅の教えでは「放下著（ほうげじゃく）」というらしい。

「著」は命令のことで、「放下」は捨てること。直訳すると「命令に従わない」ということになる。

さすが禅だなあとと思うのは、この「こだわるな！」ってことについてもこだわるな！ってことらしい。

まるでプロゴルファー青木功の名言、「パットは入れようと思うと入らないが、入れようと思わないと入らない」みたいなものである。

「コーチは全てに可能性を否定してはいけない。」

そう言って、コンチネンタル、イースタン、セミウエスタン、フルウエスタンという4つの握り方で、フラット、トップスピン、スライス、サイドスピンの4つの回転、無回転をデモで見せてくれたのは、かつて日本プロテニス協会のテスターだった今は亡き平野三樹氏である。

誰がどう考えても「こだわり」外であるフルウエスタンでのスライス、コンチネンタルでのトップスピンも十分な回転量があるから、オッタマゲー！って叫び、たちまち「平野教」に入信してしまうのである。

「K-ノス君の魂は新しい。」

そんな謎の言葉をかけてくれたのも平野三樹氏である。

あ、そんなことはどうでもいいよね。

また「こうしなきゃいけない！」とか「こうなるべき！」とかを競技に持ち込みすぎると、それがイップスを引き起こす原因だと言われている。

インナーゲームっていう本にある顕在意識の「セルフ1」が、潜在意識の「セルフ2」を攻撃する。筋肉の動きは潜在意識と結びついていることは科学的に証明されているようなので、攻撃を受けた「セルフ2」は滑らかに筋肉を動かさなくなってしまうのだ。

ちなみに「ゾーン」に入った状態って、「セルフ2」=潜在意識だけで身体が動いている状態であり、

「セルフ1」は完全に沈黙している状態なんだろう、きっと…。

そして仕事をしているとよく迷うのが、1つ1つの情報をどの役職者まで共有すべきかということである。

自分の中で「こんなことの情報共有はせいぜい支配人までかなあ。」と思っている時に限って、役職者でない者からド直球で聞かれたりする…。

「それは支配人までの共有事項だから君には教えられないんだよ。」

支配人までって決めたのは自分だけなのに、それにこだわっていたら、言われた方は突き放された気持ちになりとても嫌な思いをする。だからそれを手放してあげる。

「これはあなたの胸にしまっておいて欲しいんだけど、こういうことなんだよ。」

今まで自分の中では「聞かれたら正直に話す」ことにしていたが、それで問題になったことは未だにない。

いや、多少問題になったとしても、それは嘘ではなく本当のことだし、正直に話すことで部下のモチベーションを上げたり、部下が会社を信頼してくれることの方が大切なのである。

え？

どうやってこだわりを捨てるのかって？

それではありがた〜い「放下著」の状態でいられる方法をこっそりお教えしましょう。

決して誰にも言わないでくださいね、絶対ですよ！絶対！！

こう声に出してつぶやいてください。絶対ですよ！絶対！！

「まあ、いいか！」

ほ〜らびっくり、あなたも心が軽くなったでしょう？

え？軽くなってないって？

そんなことはどうでもいいんです、私、こだわっていないので。

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 由井 拓也
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)

アオック株式会社	生命保険・損害保険代理店
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
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
岩崎電気株式会社	照明メーカー
株式会社小野設計	建築設計・監理
株式会社オリコビジネス&コミュニケーションズ	LED・空調機器その他
株式会社価値創造社	コンサルタント・スクール施設用設備機器（ボールマシン等）の開発・販売
鐘屋産業株式会社	スポーツネット・器具の製造・販売
株式会社キモニー	スポーツ用品・用具の製造販売及び輸出入
CREFIL 株式会社	自社サービス「spohabi」の開発・提供
グローブライト株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般

株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、webマーケティング
株式会社 cielo azul	HP制作・Web集客コンサルティング・Webオウンドメディア運営
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
泉州敷物株式会社	人工芝生・成形品・不織布の製造・販売、スポーツサーフェスの設計・施工
総合警備保障株式会社	セキュリティ事業全般・AEDの販売等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
大和ハウスパーキング株式会社	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
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
ニイヌマ株式会社	LED照明製造・販売、高圧電気工事(キュービクル等)・電気工事(照明等)
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・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！

日ごとに暖かさを増し、テニスコートにも春の陽光が降り注ぐ季節となりました。年度末を迎え、新年度に向けた準備が進んでいる事業所も多いことと存じます。

1月の全豪オープンに出場した大坂なおみ選手は、産後復帰からの完全復活を印象づけるプレーを見せ、2月末時点の世界ランキングでは14位まで浮上。トップ10復帰を目前に控えています。また、2019年にウィンブルドンジュニアを制し、昨年11月にキャリアハイとなる世界92位を記録した望月慎太郎選手も、再びのトップ100入りを目指し世界各地のツアーで奮闘を続けています。車いすテニスの小田凱人選手、上地結衣選手が不動の世界1位として新シーズンをスタートさせたことも、我々日本のテニス関係者にとって大きな誇りです。

しかし、世界に目を向ければ、この春の穏やかさとは対極にある厳しい現実も突きつけられています。2月下旬、中東情勢の急激な悪化により、ATPチャレンジャー大会が中止。内山靖崇選手や松岡隼選手ら多くの日本人選手が、緊迫した状況下で避難を余儀なくされるという衝撃的な事態が起きました。スポーツが平和の土台の上に成り立つものであることを、改めて痛感せずにはられません。

「天馬空を行く」ように、自由に、力強く飛躍を願う2026年。こうした不安定な世界情勢だからこそ、日本各地のコートで老若男女が笑顔でボールを追える「日常」の尊さが身に染みます。我々テニス事業に関わる者の使命は、この安心できるコミュニティを守り抜き、次世代へ繋いでいくことだと思います。

4月からの新年度、新しい環境でテニスを始める方々を温かく迎え入れ、業界全体でさらなる飛躍の年にしていきましょう。

JTIA News! 2026.3 Vol.106

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2026年3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