

TIA News!

2017.9.Vol.74



Contents

■レジャー白書2017からの抜粋報告	2	■フロント育成塾報告	26
■TOPGUN PROJECT開催要項	8	■Let's Enjoy Front !	27
■キッズ&ジュニア テニスカーニバルご案内 ..	10	■安全委員会通信 Vol.28	30
■テニスプロデューサー紹介	11	■アメリカTIAニュース	31
■テニスプロデューサー限定研修会アンケート集計結果・	13	■スジガネ君、テニスを語る	33
■テニスプロデューサー資格認定講習会&試験実施要項・	18	■人事・労務コラム	34
■普通救命講習会開催報告	22	■税制コラム	36
■コンプライアンス研修会開催案内	23	■庭球人語「楽しさは人を集める」	38
■スクール部会報告	24	■賛助会員名簿	39
■コーチ部会部活動コーチ研修会報告	25	■編集後記	40



過日、編集、発売されました「レジャー白書2017」（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。

※（公財）日本生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2017は1冊7,000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サンプル（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。調査種目は2015年の調査から、その他部門に「ヨガ、ピラティス」を追加し、（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。

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以下の通りである。

参 加 率・・・ある余暇活動を、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、1年間に1回以上おこなった人口（全国、推計値）。

参加率に、2017年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,066万人（男性4,995万人、女性5,070万人）を掛け合わせて推計。

年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

年 間 平 均 費 用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。

（参加）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。

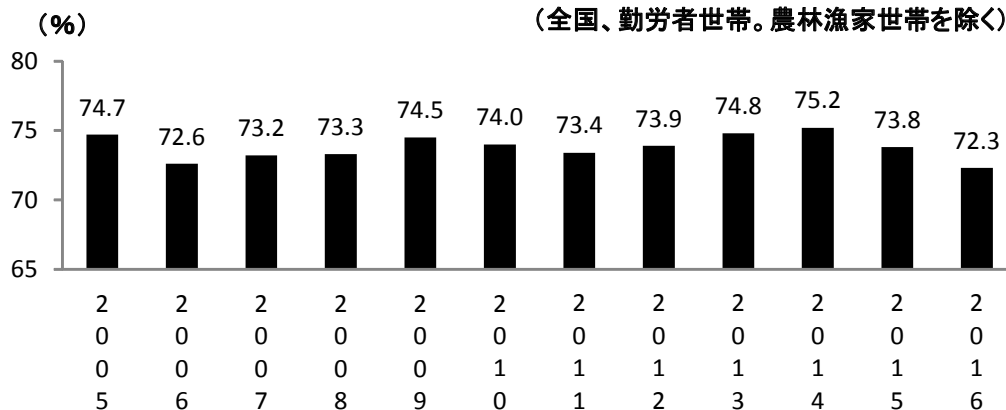
2016年の家計収支・消費の動き ～所得は実質増、家計消費は3年連続減少～

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』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（全国、勤労者世帯。農林漁家世帯を除く）。

平均消費性向の推移

（全国、勤労者世帯。農林漁家世帯を除く）



2016年の家計消費

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	310,389	▲1.5
食料	74,939	▲1.0
住居	18,872	▲3.6
光熱・水道	20,743	▲2.3
家具・家事用品	10,881	▲1.0
被服及び履物	13,153	▲5.0
保健医療	11,316	2.0
交通・通信	48,947	0.0
教育	19,734	5.8
教養娯楽	30,269	▲1.5
教養娯楽用耐久財	2,081	3.7
教養娯楽用品	6,827	▲1.0
書籍・他の印刷物	3,272	▲4.5
教養娯楽サービス	18,090	▲1.6
宿泊料	1,786	▲4.2
バック旅行費	3,175	—
月謝類	4,056	▲3.0
他の教養娯楽サービス	9,072	2.3
その他の消費支出	61,533	▲4.3
平均消費性向(%)	72.3	▲1.5

(注)「その他の消費支出」の対前年比は名目値。「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]

2016年の勤労者世帯（2人以上の勤労者世帯、農林漁家世帯を除く、平均世帯人員3.40人）の実収入（1ヵ月間、年平均）は528,103円で、対前年比実質0.5%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、対前年比0.6%増の429,516円となった。可処分所得がプラスとなるのは4年ぶりである。

[家計消費]

2016年の1世帯当たり1ヶ月間の家計消費支出の合計は310,389円となり、前年（2015年）の

315,428円より5,039円減、物価変動を考慮した実質で前年比1.5%減となり、3年続けてマイナスとなった。

月別にみると、2月、4月、12月に前年比プラスとなった以外は5月から7ヶ月連続でマイナス基調が続いた。

科目別に見ると、「保健医療」が前年比2.0%増、「教育」が5.8%増となったのを除いて、「食料」「住居」「光熱・水道」「家具・家事用品」「被服及び履物」などが軒並みマイナスとなった。

「教養娯楽」は1.5%のマイナスとなったが、その内訳をみると「教養娯楽用耐久財」（テレビ、携帯型音楽・映像用機器、ビデオレコーダー・プレイヤー、パソコン、カメラ、ビデオカメラ、楽器など）が3.7%増となったものの、「書籍・他の印刷物」が4.5%減、「教養娯楽用品」（スポーツ用品やゲーム機、ゲームソフト、CDやDVDソフト、ペット用品、園芸用品、玩具、文具など）が1.0%減となった。「教養娯楽サービス」も前年比1.6%減となり、内訳をみると、「宿泊料」が4.2%減、「月謝類」（語学、音楽、スポーツ、自動車教習などの月謝）が3.0%減とマイナスが目立った。ただし「他の教養娯楽サービス」（放送受信料、映画館・演劇等・スポーツ観戦・ゴルフ場・スポーツクラブ・遊園地・文化施設などの入場料・使用料、インターネット接続）が2.3%のプラスとなった。

「教育娯楽用耐久財」は、家電エコポイント制度と地デジ化対応の2大特需が終わった11年からマイナスを続け、14年は消費増税前の駆け込み需要で4年ぶりのプラスとなった。15年は再びマイナスに戻ったが、16年はプラスに転じた。

「教育娯楽用品」「教育娯楽サービス」は14年の消費増税の年に減少したものの、その後はやや回復している。

平均消費性向（可処分所得に対する消費支出の割合）は、2年連続で前年を下回り、16年は前年比1.5ポイントマイナスの72.3%となった。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

(全国、勤労者世帯、農林漁家世帯を除く)

	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
2007	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	▲0.1
2008	533,302	441,928	1.2	0.2	▲0.4	▲1.4
2009	518,595	428,101	▲2.8	▲3.1	▲1.3	▲1.6
2010	521,056	430,282	0.5	0.5	1.3	1.3
2011	509,973	420,394	▲2.1	▲2.3	▲1.8	▲2.0
2012	519,023	425,330	1.8	1.2	1.8	1.2
2013	523,736	426,234	0.9	0.2	0.4	▲0.3
2014	520,256	423,907	▲0.7	▲0.5	▲3.9	▲3.7
2015	525,955	427,447	1.1	0.8	0.1	▲0.2
2016	528,103	429,516	0.4	0.5	0.5	0.6

2016年の余暇時間と余暇支出 ～「支出増」が上昇、時間面は停滞続く～

レジャー白書では、「余暇時間」および「余暇支出」について、前年と比べた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、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18.6%となり、前年を下回った。余暇時間が増えたとする人の割合は、2014年を除いて2009年以来連続して低下している。余暇時間が「減った」とする人は21.4%で、前年より0.3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、この値は過去20年間以上ゼロを下回っている。2009年以降は横ばいかやや低下傾向にあり、2015年はマイナス2.1、2016年はマイナス2.8となった。意識の上では時間的なゆとりは広がってはいないようだ。

性・年代別にみると、「時間的なゆとり感指数」は男女ともにマイナスとなった。前年に比べても男性はプラス0.2からマイナス1.2へと低下した（女性はマイナス4.4からマイナス4.2）。年代別にみると、男性の10代と60代以上、女性の60代以上でプラスになっている以外はマイナスとなっており、とくに男女とも30代、40代でマイナスが目立っている。

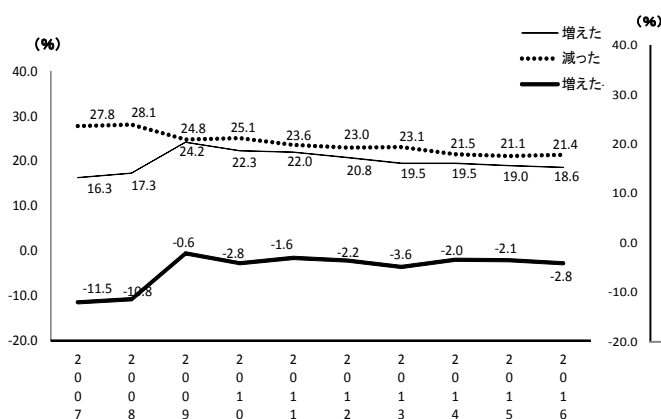
[余暇支出]

「余暇支出」面のゆとり感の推移と2016年における性・年代別結果を見てみよう。支出が「増えた」とする人の割合は、前年を0.9ポイント上回る23.5%、「減った」とする人の割合は前年を1.2ポイント下回る23.6%となり、この結果、「支出面でのゆとり感指数」（余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする割合を引いた値）は、前年のマイナス2.2より上昇してマイナス0.1となり、ゼロに近づいた。「支出面でのゆとり感指数」は、2009年にマイナス14.5だったが、以降は上昇傾向にある。

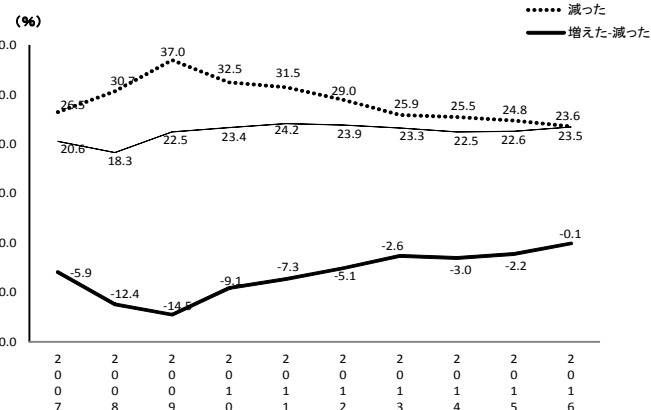
性・年代別にみると、前年は男女とも余暇支出が「減った」という人の割合のほうが高かったが、16年は男性で余暇支出が「増えた」という人のほうが1.9ポイント高くなっている。

性・年代別では男性の10～30代、女性の10、20代と60、70代で、余暇支出が「増えた」という人のほうが「減った」という人より多かった。

余暇時間の推移



余暇支出の推移



2016年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移（単位：億円）

	2012	2013	2014	2015	2016	伸び率(%)	
						'15/14	'16/15
ス ポ ー ツ 部 門	39,160	39,190	39,480	40,270	40,280	2.0	0.0
趣 味 ・ 創 作 部 門	84,950	83,550	82,010	81,170	79,860	▲1.0	▲1.6
娛 楽 部 門	501,520	502,010	503,260	497,080	484,240	▲1.2	▲2.6
観 光 ・ 行 楽 部 門	96,330	100,220	105,250	105,910	105,560	0.6	▲0.3
余 暇 市 場	721,960	724,970	730,000	724,430	709,940	▲0.8	▲2.0
対 国 民 総 支 出 (%)	14.6	14.4	14.2	13.7	13.2	▲3.8	▲3.3
対 民 間 最 終 消 費 支 出 (%)	24.9	24.4	24.3	24.1	23.7	▲0.7	▲1.9
国 民 総 支 出 (名 目)	4,949,572	5,031,756	5,136,980	5,299,537	5,368,198	3.2	1.3
民 間 最 終 消 費 支 出 (名 目)	2,902,417	2,966,726	3,001,175	3,000,819	2,999,847	▲0.0	▲0.0

(注1)「国民総支出（名目）」および「民間最終消費支出（名目）」は、内閣府「国民経済計算（GDP 統計）」における直近（2017年6月8日公表）の「四半期別 GDP 速報」における暦年の数字。

（単位：億円、％）

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	'16/15
球技スポーツ用品	6,270	5,810	5,710	5,460	5,450	5,480	5,450	5,560	5,450	▲2.0
テニス用品	670	650	600	580	550	530	530	550	530	▲3.6
スポーツ施設・スクール	20,080	19,270	18,810	17,970	17,890	17,800	17,670	17,760	17,640	▲0.7
テニスクラブ・スクール	600	580	580	550	580	580	610	630	620	▲1.6

2016年の余暇市場は70兆9,940億円となり、前年比2.0%減少した。一時の回復基調から、再び減少傾向に転じている。ただし、市場規模の突出して大きいパチンコ・パチスロの大きな減少が続いており、これを除くと前年比0.3%のプラスとなる。なお同時期の国民総支出は前年比1.3%増加したが、民間最終消費支出は横這いにとどまっている。

余暇産業を全般的にみると、各分野において、顧客満足度を高め、労働生産性と経営効率を向上し、収益力を上げようとする努力が垣間見える。それにより同じ業界内でも企業の優勝劣敗がはっきりしてきた。消費者の細かい需要に見合った商品・サービスを提供するため、あるいは、各社が独自性や特色を打ち出そうとする動きは、業態の多様化につながり業界全体を活性化させている。

多くの分野では、いわゆる時間消費やコト消費の概念にとどまらず、“参加体験性”を高める動きが顕著になっている。VR（バーチャルリアリティ）が複数分野で試用されている。インバウンドの恩恵は広がっており、今後も対応の拡充は不可欠である。逆に、海外市場に進出する企業も目立ってきた。質的に変化する個人レ

ベルの需要に対応するため、ビッグデータ活用とデータベース構築は不可欠となっている。ビジネスの命運を左右する人財の育成はさらに重要性が高まっており、今後も教育投資の拡充は欠かせない。

2016年のスポーツ部門の市場規模は4兆280億円となり、前年並みとなった。用品は回復基調にあるが、フィットネスとスポーツ観戦を除くサービス部門の落ち込みが目立った。

テニス用品は、前年比3.6%減少した。テニスラケットが精彩を欠くなか、消耗品の動きは悪くなかった。錦織圭選手の世界的大会における活躍で、テニスのメディア露出が増加し、同選手の使うラケットやウェアは動いている。しかし、錦織効果だけに頼ってはいられないという風潮が出てきた。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比1.6%減少した。錦織圭選手の活躍で、2014年以降マスメディアの注目度は大きく向上し、2015年もジュニア向けスクールが会員を増やした。2016年は、その錦織効果がやや沈静化し、マイナス

成長となった。会員の中心年齢層は、スクールは40～50代、クラブは60～70代となっている。とくに、クラブは、会員の高齢化が激しく、会員数も減少が続いている。

テニススクール大手「ルネサンス」は、通常レッスンに「ソニー」の「Smart Tennis Sensor」を活用した「スマートテニスレッスン」を2017年度から段階的に全国約40カ所のテニススクールすべてに導入を始めた。テニスラケットのグリップ底面に装着したセンサーと専用アプリをBluetoothで接続することで、テニスのショットを即座にデータ分析し、スマホ（スマートフォン）上に表示できる。ネット両脇に2台のカメラを設置し、フォームなどを動画で確認することもできる。現状1回90分のレッスン中に、体を休めるインターバルを兼ね、コーチから直接アドバイスを受ける時間は30分程度ある。この時間の価値をさらに高めることで、レッスン全体の価値をさらに高める狙いである。そして、映像、データ、コーチからのアドバイスなどは、「マイカルテシシステム」で、レッスン時だけでなく、自宅や通勤途中などにも確認でき、次の来館につなげることができる。これまでのテニスファンだけでなく、情報やスマホとテニスを結びつけることで新しい顧客開拓が期待される。

「吉田記念テニス研修センター」は、「スタッフ・ジャパン」の「PlaySight（プレイサイト）」を導入した。テニスのプレー映像や各種データを記録し、解析することで、競技力向上に必要なデータを提供するシステムである。コートに6台のカメラと専用端末を設置し、プレーを撮影し、選手やボールの動きを追跡しながらリアルタイムで映像や記録が表示できる。PCやタブレット、スマホなどの端末でオンラインの利用も可能である。また、イン・アウトのラインジャッジもできる。視覚的なフィードバックとデー

タ解析が、テニスのコーチングをどのように変えていくのか注目される。

「インドアテニスセンターウイング」は、スクール生を対象に、通常のスクールの時間を短くし、それに併せて30分または45分、1回500円で、ラリーやゲームを自由に楽しめるクラスを開講している。スクールとクラブの折衷的な試みだが、実際大半の会員が参加し、継続率が向上しているという。コーチはその間、対戦相手のアレンジのみで教えないため、コーチの休憩時間になり、労働生産性も高めている。

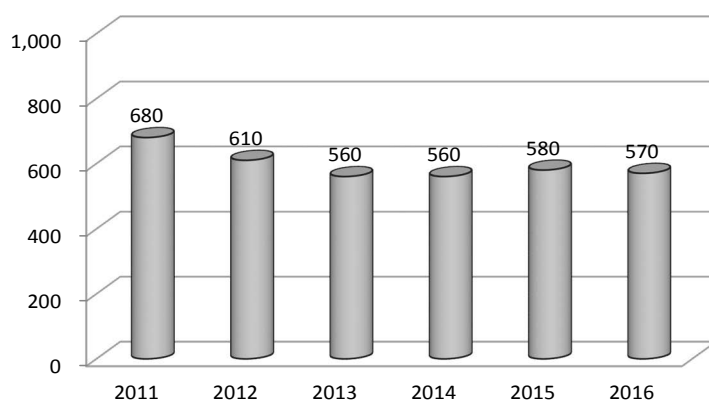
「テニスDIO湘南」は、通常月4回（週1回）のところ、月8回（週2回）レッスンを受講することができる「併学割引」をおこなっている。

「善福寺公園テニスクラブ」は「パデルテニス」専用施設「パデル東京」を導入した。コートはテニスの半分のサイズで、周囲が強化ガラスと金網で囲まれ、スカッシュのように壁にもバウンドさせながら打ち合うもので、戦略的なゲーム性を併せ持つ。ラケットはテニスより短く、ガットではなく板状で、使い方が容易である。2人対2人のダブルスのみで、動く範囲がテニスに比べて格段に少なく、テニスに比べてラリーが長く続く。簡単にプレーできるスポーツ性と、戦略的な奥深さが魅力となっている。観戦する側も、選手と観客の距離が近く、臨場感溢れる環境で一体感を得られる。ビジネスモデルの確立とともに、一般のテニスとの連動が期待されている。

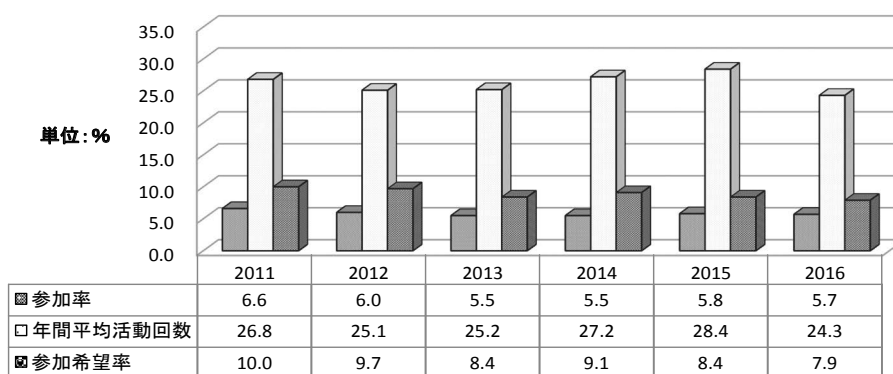
公営のコートを使った“もぐり”のテニス教室・指導は、長らくテニススクールの商売敵とされ、業界の発展のためにも、税制的にも問題となっている。

○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

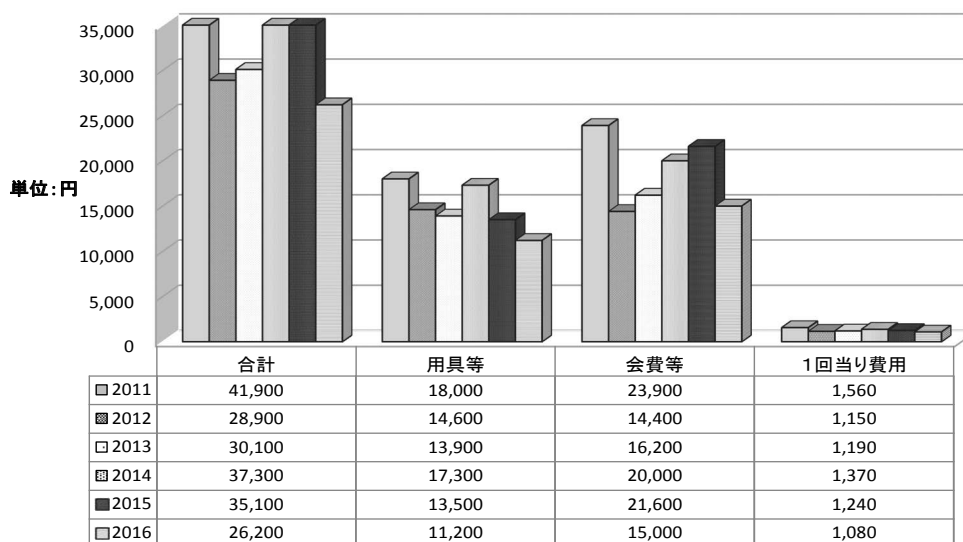
参加希望率

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





" TOPGUN PROJECT 2017 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2017**

■開催組織：主催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：サントリーフーズ株式会社

■会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】

■期 日：平成29年10月17日（火）

■対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者

■定 員：150名（先着順にて締切）

■参加費用：①加盟会員 19,000円（昼食、懇親会費¥5,600、税を含む）
②テニスプレイヤー 14,000円（昼食、懇親会費¥5,600、税を含む）
③非加盟 29,000円（昼食、懇親会費¥5,600、税を含む）

■キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。（土日祝は休業です）
※2営業日前まではキャンセル料は発生しません。（返金手数料は参加者負担とします）

■ポイント：（公財）日本体育協会公認テニス指導者の方（①スポーツ指導員、②コーチ、③教師）
（申請中）ならびに（公社）日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて（公財）日本テニス協会／（公社）日本プロテニス協会の研修ポイントを1日につき2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成29年10月10日（火）

■申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://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、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下さい。（お申し込み後、受付確認票を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：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口 座 名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局
シャ)ニホンテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイジムキョク

平成29年10月17日（火）

時 間	会場	内 容
9:30～10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00～10:15	瑞雲	開会挨拶 大久保清一会長
10:15～11:15 事例紹介	瑞雲	講 師：株式会社D-Tennis 代表取締役 平本 照生氏 営業本部長 長谷 健児氏、指導部長 川口 和宏氏 テーマ：be born again（再生） 会社設立以来6期連続で毎年10%以上売上げ増収。現在、17校のテニススクールを運営。30～40代中心のフリーコーチが集まりオヤジパワーで奮闘中。様々なスペシャリスト（指導・販売・イベント企画・マネジメント）が集まり、独自のスクールを運営。be born again（再生）を掲げ、人や施設を再生していく手法についてお話しいたします。
11:30～12:30 事例紹介	瑞雲	講 師：株式会社TOY BOX 代表取締役 塚本 将二氏 テーマ：スタッフが幸せになれる会社創りを目指して スタッフが幸せになれる会社を創ろうと決意し、起業したものの退職者が多数出てしまう会社に。 経営者（自分）が変わり、スタッフ全員が学び始めて3年、会社が変わってきた。その内容についてお話しいたします。
12:30～13:30	瑞雲	昼食(お弁当)
13:30～15:30 基調講演	瑞雲	講 師：石坂産業株式会社 代表取締役 石坂 典子氏 テーマ：マイナスからプラスへ逆転の発想 ～「おもてなしマインド」を育む五感経営とは～ 日本は高度経済成長の波にのって、どんどん豊かになり、同じようなスピードで、廃棄物がどんどん増えていきました。資源の少ないこの国で、平然と捨てている事実を目の当たりにして、「このままでは日本が、地球がダメになる」との強い思いが生まれ、石坂産業創業のきっかけとなりました。1999年に所沢ダイオキシン騒動が起きました。誤報であったにもかかわらず、その後も石坂産業は大きな風評被害を受け、周辺住民からの非難を受け続けました。その中で、「私たちは、どうしてこんなに叩かれるのか？この業界の価値をどうしたら理解してもらえるのか？」と苦悩し続け、マイナスのスパイラルを、プラスに変えていきました。現在では「あの会社は、本当に産業廃棄物処理の会社？」と言われるまでに至ったのです。今回は、「マイナスからプラス」へ逆転の発想へと繋げてきた内容についてお話しいたします。 推薦図書：どんなマイナスもプラスにできる未来教室（著：石坂 典子） 五感経営 産廃会社の娘、逆転を語る（著：石坂 典子）
15:45～16:45 事例紹介	瑞雲	講 師：(株)レック興発 セブンカルチャー武蔵小杉校 大道寺 邦浩氏 テーマ：「年間200%への挑戦」 2010年から2017年までセブンカルチャー厚木校で勤めてきました。一般会員数の200%増替実績とは、半年に一度の増替が定着しているということ、厚木勤務時代に挑戦してきたこと、主にスタッフ研修と情報共有の方法について、実績などを踏まえてお話しいたします。
17:00～18:00 事例紹介	瑞雲	講 師：株式会社ルネサンス 館内 祐二郎氏 テーマ：テニススクール事業の進化 「スマートテニスレッスンシステム」の導入とその狙いについてお話しいたします。
18:20～19:50	孔雀	懇親会 4F

*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。

集まれ!元気な子供たち!!



- 主 催：公益社団法人日本テニス事業協会・東京港埠頭株式会社
後 援：東京都、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、
(申請中) NPOショートテニス振興会、他
協 賛：サントリーフーズ株式会社、株式会社ダンロップスポーツマーケティング、
城南信用金庫
運営主管：東京都テニス事業協会
開催期日：平成29年10月9日(月・祝) 体育の日
会 場：「有明テニスの森公園」有明コロシアム&アウトコート9面
【りんかい線 国際展示場駅 下車徒歩7分、ゆりかもめ 有明駅 下車徒歩8分】
東京都江東区有明 2-2-22 TEL.03-3529-3301
- 種目定員：A. キッズ(年中～年長) 9:45～11:00 (定員 80名)
B. ジュニア小学1～3年生 11:30～13:00 (定員 108名)
C. ジュニア小学・中学生 14:00～15:30 (定員 108名)
※受付は各レッスン開始30分前から行います。
- 参加資格：年中から中学生以下の児童及び生徒 *初心者大歓迎
参加費用：無料
指 導：東京都テニス事業協会加盟テニスクラブ・テニススクールのインストラクター
申込方法：①往復ハガキに下記の項目を明記の上、申込先まで郵送してください。
・テニス歴を以下より一つ選んで記入
(初めて、始めたばかり、ラリーができる、試合に出たことがある)
・参加希望種目(A・B・C)・参加者氏名(ふりがな)・学年・年齢・性別
・住所・電話番号(日中連絡が取れる番号)「返信用にも住所・氏名をご記入ください」
※応募ハガキは必ず1名につき1通でお願いします。
②本協会のホームページからも申し込みができます。<http://jtia-tennis.com>
- 締 切：ハガキは平成29年9月23日(土)消印有効、WEBからは9月26日(火)。
定員を超えた場合には9月28日(木)に抽選を行います。
抽選の結果は、ハガキ応募者へはハガキで、
ホームページからの応募者へはEメールにて、ご連絡いたします。
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会「テニスカーニバル係」
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL.03-3346-2007 E-mail mails@jtia-tennis.com



シニアテニスプロデューサー資格を 取得して良かった気づき

STP140204

テニスサポートオガワ 小川幸一郎



はじめまして、静岡県沼津市で活動しております小川と申します。

この資格を勉強したいと思ったきっかけは、古くは学生時代に自分が通ったクラブや、たくさんあったテニスクラブがほぼ無くなってしまったこと、また、独立する以前にテニスクラブで社員コーチとして働いていた頃、テニスコーチとして会員さん、生徒さんの指導管理はもちろんです、フロントやクラブ環境、経営・利益・人材育成もこれからはしっかりとやっていかないと田舎町の小さなテニスクラブが大きく成長していけないのではないかと感じたことからです。

実際に試験のための講義を受けさせていただいて、当時9科目テニス基礎知識・経営戦略／マーケティング・人材育成・イベント／商品販売・顧客管理・安全管理・施設管理・財務管理・労務管理すべて今までコーチとしてレッスンの勉強ばかりをしてきた私には経営者として必要なスキルはこんなに数多くあるんだと、とても刺激になり興味津々で授業を受けさせていただきました。

中でも、あの時の私は人材育成とはどうあるべきか知りたくて知りたくて、資格講義も受けるのを楽しみにしていたのを思い出します。

会社は人が成り立たせている、そのスタッフの育成ができれば会社は成長の軌道にのれるのではと、いつもクラブで働いていたときに自問自答の日々。

ただ、これには人を指導するための人件費もかかり、時間もかかる、人を育てるためには未来に投資するという経営側からみた理解も必要になり何かの意見を提案し実行にもっていくにはもっと自分の力をつけなければならぬとヒシヒシと感じていました。

先日、参加させていただいた「テニスプロデューサー限定研修会」で株式会社シェアードバリュー・コーポレーション 代表取締役 小林秀司講師がお話ししてくださった、『人本経営「きれいごと」を徹底すれば会社は伸びる』を聞かせていただき時代の流れが資本主義(業績軸)から人本主義(幸せ軸)にシフトしていくと良いのではないかとのお話に私も普段からそう思っていたのでとても共感しました。

当然、資本主義が悪かったと考えているのではなく、それがあったからゆえに今度は幸せ軸の社会がくるのではないかと予測できるし、自分も今の子供達の未来にそ

んな社会がきて欲しいです。

その後のパネルディスカッションではテニス事業に大きく貢献されている講師の皆様のお話しに引き寄せられました。

中でもシニアの方にも楽しんでもらうテニス「トリプルス」のお話や、ジュニアクラスの送り迎えの際「田舎では近くに買い物も行けないので、待ち時間に自分もやりたい」と考えていた親御さん・ご家族向けに同じタイムスケジュールで設定したレッスンの人気がとてもあるという話にワクワクしました。

こう文章を書いていて、私がテニスプロデューサーの資格を取りたいと思った中には、テニス界の情報が欲しい・より良い経営・レッスンをするために何を今すべきかのヒントが欲しい、そしてそれを自分の置かれた環境に適応・応用してクラブ運営を適正にしてテニスを楽しむ人を増やしたい、そんな思いにあらためて気付きました。

現在、こちらでも規模は小さいですが、テニスクラブがいくつか増えつつあり生徒さんのテニスニーズもあります。都会から離れた地域で大手クラブさんが参入しない場所だからこそできる経営パターンがあるはずです。

ただ、まだまだ TENNIS Play & Stay も確立されているところは少なく、クラブ同士がテニス業界を盛り上げようという雰囲気はあまり感じません。

日本テニス事業協会さんをはじめ日本テニス協会さん・日本プロテニス協会さん等のテニス関係協会さん一丸の協力のもと、例えば幼児も試合の楽しさを知れるレッドボール大会が市町村、田舎の地域まで推奨され開催をバックアップしていただいたり、グリーンボールトリプルスのようなシニア向けの新しいプログラム大会が普及され長く続くそんなシステムの枠組み作りを日本全国に広めていただけたらありがたいです。

この資格を取得して良かったと感じることは、イベントや企画の意見を以前より聞いてもらえるようになり、企画が通りやすくなったこと、そして何より自分に自信をもてたことです。ありがとうございます。

テニスがこれからのすべての年代の方の未来に心の支えや健康で人生の生きがいになるスポーツとして健全に発展していくために精進してまいります。

今後ともご指導のほどよろしく願いいたします。



なんとなくから自信、そして確信へ

STP090104

株式会社スポーツクリエイト 信 裕一郎



【職人を目指していた時期】

やるからには一番を目指すのが九州男児。

当時！？今でも十分に怖い上司に対抗すべく、試行錯誤の毎日は非常に楽しかった思い出であります。私は化学を専攻しておりましたので、トライ＆エラーの繰り返しは性分にあっておりました。

「どうやったらうまく伝えられるだろう？」

「どうやったらうまく矯正できるだろう？」

「どうやったらみんな楽しくなるだろう？」

「どうしたらNo.1 コーチになれるだろう？」

なんとなく試行錯誤していくうちに、コミュニケーションスキルを身につけ、指導法や矯正法など技術論で武装し、レッスンを円滑に進めることができ、担当するお客様数もスクールでNo.1となり、自分の考えてきたことが間違っていなかったと自信に変わりました。

「テニスコーチ＝職人」

オンコートでのスキルに特化して汗水流していた時代です。

【脱！職人を決意した時期】

私は恵まれた環境で育ったと言えます。それは職人コーチを目指している頃からイベントや商品販売に関わる機会が多かったことです。イベントは初級から初中級レベルを多く担当していた私のクラスの会員様が対象になることが多く、内容から何から考える機会をいただきました。

「どうやったら参加してもらえるだろう？」

「どうやったら満足してもらえるだろう？」

「こうすればもっと楽しいんじゃないか？」

毎回、反省会は翌朝まで続いておりました。

商品販売にしても、当時ウィルソンと取引の無かった当社で最初のウィルソン契約をいただき、担当者とおうたびに販売数のプレッシャーをかけられる日々、これもまた

「どうやったらラケットが売れるだろう？」

「どうやったらシューズが売れるだろう？」

なんとなく試行錯誤する機会となり、商品知識を身につけ、売り文句も覚え、商品売上No.1となり、自信へと変わるひとつとなりました。

ただ、自分の成績を上げることができても、周りのスタッフも巻き込んでより大きな成果を上げることには

至っておりませんでした。

そんな時期に「テニスプロデューサーという資格にチャレンジしなさい」とほんやりなんとなくであった私に勉強する機会を当社代表の金田より与えられました。ここが職人から管理者へのステップアップを志したタイミングでした。

【資格取得してから】

テニスプロデューサーIを取得した際に感じたことは「あまり難しくない」ということでした。さほどテキストを読み返すこともなく合格したと記憶しております。こんな書き方すると敵を作ってしまうそうですが、そういう意味ではございません。要するに現場で一生懸命自分達で考えてきたことがテキストになっているという「より現場に近い」内容だったからです。そしてテキストを読むうちに、これまで培ってきた自信が確信に変わりました。そして自信をもって周りに波及させ、レッスンや業務への取り組みを指導し、スタッフにも成功体験させ、業績改善に繋げることができました。

さらにシニアへのアップグレードでは、マーケティング、施設管理、労務管理など現場一筋では辿り着けないくさんの課題を与えていただけたと思います。

なんとなくテニスが好きで、テニスコーチという仕事が好きでテニスコーチになった自分が試行錯誤して自信をつけ、そしてこのテニスプロデューサー制度によって確信に変わったことで、迷うことなく事業所運営、また人材育成に携わってこれたと思います。

【これから】

「自分はいち平社員で終わるつもりはありません。就職したこの会社で代表取締役社長を目指します。」

私がスポーツクリエイトに入社してずっと言い続けていることです。

「どうすれば良い仕事ができるだろう？」

「どうすれば仕事の面白さが伝わるだろう？」

「どうすれば社員を幸せにできるだろう？」

今の私はまだなんとなく動いています。

まだ自信もなにもございません。

これから確信に変えるために日々「どうしたら」と自分に問いかけながら社員と一緒に成長していきたいと思っております。



第9回テニスプロデューサー限定研修会 アンケート集計結果

■参加者：61名／アンケート回収：52通

◆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	計
男 性	3	10	17	10	6	46
女 性	0	2	2	0	1	5
不 明	0	0	1	0	0	1
合 計	3	12	20	10	7	52

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	1
スクール	50
レンタル	0
その他	0
不明	1

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	9
本社・本部勤務	5
支配人・マネージャー	19
コーチ	15
フロント	2
その他	2

【1. 講演について】

株式会社シェアードバリュー・コーポレーション／
小林 秀司氏

感想：

大変参考になった	37
参考になった	9
参考にならなかった	2
無回答	4

- ・早速自社で実践したいと思った。 … 8名
- ・人本経営は人との繋がり、人の大切さ、人との信頼関係の重要性が持っている経営方針の素晴らしさを学んだ。 … 3名
- ・スタッフが幸せになる事を第一に行動していこうという思いを強く持った。 … 4名
- ・会社を育てることよりも人を育てることが大切だと思った。どのようにして若いコーチたちにやりがいをもってもらうかよく考えたい。 … 2名
- ・“幸せ軸”優先ステークホルダーは明日から持てる価値観だと思う。顧客満足を追うことも重要だが、全員が幸せになる仕組みが重要と思った。 … 2名
- ・人本経営の仕組みが良くわかった。 … 2名
- ・社員のモチベーションを会社側で上げて、お客様の満足度を上げられるようなスクールにしたい。 … 2名
- ・人本経営の具体的なエピソードをもっと聞かせて頂け



- るとより理解が深まったと思う。 … 2名
- ・利他の実践がそのまま自分の幸せ！どうしても利益を求めてしまいがちだが、違う方向からアプローチしていきたいと思った。
- ・とても心に響いた講演内容だった。夢の現実に向けて自分の考え方を変えていこうと思う。
- ・人本経営が今後の基本になっていくのは間違いないと感じた。
- ・人本経営という言葉は知っていたが、具体的に知ることが出来た。感情でやっていた事が理論的に考え直せた事が役立った。
- ・人本経営の会社に少しでも近づけられたら、皆が幸せになると思った。
- ・社会のあり方や経済のあり方を実感した。人本主義が主流になって行く事がわかり会社を成長させるヒントをもらった。
- ・人を大切にする会社では人手不足にならない→人が辞めないから。考え方を変えないと風土も変わらない。とても勉強になった。
- ・業績軸と幸せ軸、家族主義と成果主義と何を大事に、何を軸にするかという事で会社の未来が決まる事。最悪な状態にならないために生まれ変わるためにどうするか等、前向きな考え方は参考になった。
- ・根本的な考え方で悩んでいた。自分でも実践しようとしていたことが裏付けられる部分もあり良い道標となった。

- ・働き方改革は自社でも取り組んでいるが足踏み状態。本日の講義でビジョンが見えてきた。
- ・人本経営を以前に小林先生から学んだので今日は復習となった。ありがとうございます。
- ・社会で起きている背景や変化を俯瞰した上でこれから会社がどうあるべきかを考えることができた。働きやすい会社作りや離職者を減らすという部分ではやるべき事が沢山ある。経営理念の浸透に力を入れ、「ポジ出し」を意図的にやってみたい。
- ・成長の種まきを怠らないという言葉が印象的。今後も研修やベンチマークを大切にしたい。
- ・最終的には人間が訴求することになるという言葉が印象的だった。人材を育成するための考え方を浸透させていきたいと思う。
- ・スタッフ一人一人への関わり方、コミュニケーションの取り方から、会社の風土をより良くしていけるよう、心掛けていきたい。
- ・幸せを感じることが人生の最大の喜びであるが、幸せをどう習慣づけるかほとんどの人が気がつかない。会社でそれをテーマに仕事ができたら社員は本当にやりがいを感じられると思う。
- ・人本経営についてとても感銘を受けた。日々現場で感じている違和感、上層部から指示される事と現場での違いを意識的に理解することができた。部下・自分のモチベーション、何の為に働いているか会社の意味を今後考えていきたい。
- ・人本主義にシフトしなくてはならない現場がよく理解できた。
- ・ES > CS の大切さを再確認。人材を改めて大切にすると共に、成長できる職場作りに努めたい。
- ・きれいごとを徹底すればの「きれいごと」とは？具体的に何かが見えなかった気がする。

【2. 事例紹介について】

①コスモテニスカレッジ バアーズテニスクラブ／

長谷川 真浩氏

感想：

大変参考になった	10
参考になった	37
参考にならなかった	5
無回答	0

もっと聞いてみたいです

はい	10
いいえ	15
無回答	27

- ・人材確保はどこも共通の課題。参考になった。 …15名
- ・自主練習会など、テニスに興味を持っている人に気軽に施設を利用できる制度はアルバイトコーチを確保するには有効だと思った。 …5名
- ・アルバイトをする事で、どのようなメリットがあるか



を考える事もとても大切だと思った。

- ・全員参加型の研修会のやり方をもう少し伺いたい。
- ・スクールのスタッフ間の雰囲気作りを自社でも意識していきたい。
- ・スタッフの働く環境整備を実践された良い事例だった。
- ・2ヶ月に1回の研修等スタッフが参加しやすい環境に気を配っているのが素晴らしい。
- ・テニスを通して楽しさを伝える事で人材獲得されていることが素晴らしいと感じた。
- ・訪問したことがあるが皆さん幸せそうでアットホームな感じだった。
- ・スタッフをお客様として迎えている事が伝わった。
- ・コーチ業以外のメリットを出していくことの重要性がわかった。
- ・具体的な取り組みが聞きたかった。
- ・自主練習会の参加者にヒアリングをした結果も知りたいと思った。
- ・体験入会率アップがスタッフが増えたからなのか？具体的なことも知りたかった。
- ・特に新しい事例はなく、参考にならなかった。
- ・コーチ練習会はコーチでなくても参加はOKか？

②ノア・インドアステージ武蔵浦和校／

土橋 祥平氏

感想：

もっと聞いてみたいです

大変参考になった	12
参考になった	37
参考にならなかった	1
無回答	2

はい	9
いいえ	12
無回答	31

- ・スタッフ個人の数値を分析し、スタッフと共有していけると実績を上げることができるのではと思った。 …12名
- ・数値意識を深める事は本人のモチベーションアップに繋がると思う。面談内容も知りたい。 …7名
- ・PDCAを見事にされているのが良いと感じた。 …5名
- ・自分から改めて見つめ直していったところに感心した。 …2名
- ・論理的に検証できることが素晴らしいと思った。 …2名
- ・懇親会だけが決め手でない事がわかった。
- ・レッスンの良さ、試合経験をお客様へフィードバックするなどが継続率向上に繋がることが再確認出来た。
- ・現場で具体的に自分が何をして、結果や目標達成をしているかがわかった。
- ・継続率向上を飲み会に要因があると考えたのは何故？全クラス行えたのか？
- ・数字への意識は理解できるが、社外の方へはわかりに



くい。個人への興味は持って頂けないのでは？

- ・ストリングスキャンペーンの実績など取り組まれた事、全体の販売意識を強化する事に取り組んでみたいと思った。
- ・数字にこだわる事がモチベーションを上げることになるとは思えない。午前講義と反する面もあり、参考にはならなかった。

③株式会社レック興発 セブンカルチャー武蔵 小杉校／ 大道寺 邦浩氏

感想：

大変参考になった	30
参考になった	20
参考にならなかった	1
無回答	1

もっと聞いてみたいです

はい	19
いいえ	6
無回答	27

- ・やらされている仕事から自ら取り組むように仕向けた手法が素晴らしい。…10名
- ・アルバイトスタッフが力を発揮する取り組み方に興味を持った。…5名
- ・現状分析から具体的にスタッフに働きかけ、全体スタッフを巻き込み、成果に繋がった事が良かった。…4名
- ・自分なりの分析をしっかりと実践していると感心した。…2名
- ・社員・アルバイトの積極性を促し、事業所全体の業績を伸ばした取組みを聞くことが出来た。
- ・スタッフの状況もしっかり理解できる方法を持っているのが凄い。
- ・アルバイトメンバーの戦力化はレッスンに関しても、販促に関しても必要不可欠だと思うが、戦力化する為にどうしたらいいかをよく考え、意図的にしていて成果が出ているのでとても参考になった。
- ・アルバイトの活用と動機付けをもっと詳しく知りたいと思った。
- ・ストリング張替に対してアルバイトスタッフの比率が高いことに驚いた。
- ・目標の共有方法については誘導的で参考にならなかった。
- ・やらされ感がないというポイントをもう少し掘り下げて伺いたかった。
- ・人としての繋がり、チームとしての繋がり、全体での情報共有をしていくことで信頼関係が出来ると思った。社員とアルバイトコーチの繋がりを持つことでスクールの成長に繋がるとも思った。
- ・学生に対し面白い取組みを色々していて、データとして欲しいものがあった。
- ・ストリング売上アップのステップアップとしてとても



分かりやすかった。

④株式会社ルネサンス／館内 祐二郎氏

感想：

大変参考になった	31
参考になった	20
参考にならなかった	1
無回答	0

もっと聞いてみたいです

はい	26
いいえ	4
無回答	22

- ・次世代の取り組むべきレッスンだと思った。…7名
- ・新しいレッスンスタイルとして大変興味が湧いた。…6名
- ・レッスン以外の時間にもテニスに関与出来る点が良い。…6名
- ・プロモーション及び興味付けが素晴らしい。今後の導入効率化に注目したい。…4名
- ・自分のフォームなど映像で見られるのは素晴らしい。…4名
- ・使用方法、レッスン時の内容、問題点、価格など詳しく知りたい。…3名
- ・個人レッスンやイベントに適していて面白いシステム。…3名
- ・オンコートでの体験を希望したい。
- ・実際に現場でどう使用されているか見てみたい。



⑤TOP インドアステージ氷川台／遠藤 邦夫氏

感想：

大変参考になった	22
参考になった	29
参考にならなかった	1
無回答	0

もっと聞いてみたいです

はい	17
いいえ	9
無回答	26

- ・卓球が新たなスクールアイテムとしての可能性を感じた。…8名
- ・場所の有効活用や限られたスペースで様々な取り組みをするのに参考になった。…6名
- ・高齢化への対応、新たな発想に感心した。…4名
- ・空きスペースで卓球を手軽に楽しめる工夫がされていて素晴らしい。…4名
- ・卓球ブームはテニス業界のライバルと感じていたのが興味深い話だった。…3名
- ・卓球スクールとしての概要は知ることができた。…3名
- ・安全管理がしっかりなされていて安心してレッスン出来る環境は大切だと感じた。…2名
- ・生涯スポーツの継続、テニスの繋がりがあって良い。
- ・卓球スクールのレッスン映像が見てみたい。
- ・テニスにシニアのニーズは難しいと思う。
- ・卓球利用者の年齢層が高く、テニスと運営の仕方が違



うことがわかり、一度見学したい。

⑥スポーツクリエイイト高田馬場シチズン／

西潟 隆生氏

感想：

もっと聞いてみたいです

大変参考になった	27
参考になった	23
参考にならなかった	2
無回答	0

はい	16
いいえ	10
無回答	26

- ・地域イベントの重要性を感じた。 …13名
- ・地域への貢献と共にそれに付随する効果が見込めるので良い取り組みだと思う。 …8名
- ・同業3社で実施したことが素晴らしく、興味がある。 …8名
- ・地域ぐるみでスポーツを盛り上げるイベントを行う事で学校の認知度を上げるだけでなく、スポーツに対する関心を高める力になり素晴らしいと思った。 …4名
- ・スクール事業を行う上で、地域活性化・地域密着は必要不可欠。その為に自ら地域へ積極的に関わっていかねばならないと感じた。 …2名
- ・地域貢献イベントを運用する手順、問題点などより詳しく聞いてみたい。
- ・地域イベントの様子映像があれば見てみたい。
- ・ジュニアをスポーツに触れ合う機会を考えている事にとっても共感した。
- ・開催までの準備作業の苦勞が想像できるが得られる物はとても沢山あるだろう。
- ・やり続ける事は難しいと思うが、どうして出来なかったのかの分析があるともっと良かったと思う。



⑦ノア・インドアステージセンター南校／

篠塚 彩子氏

感想：

もっと聞いてみたいです

大変参考になった	25
参考になった	26
参考にならなかった	0
無回答	1

はい	16
いいえ	10
無回答	26

- ・光熱費削減の取り組みは直ぐにでも実践したい。 …10名
- ・最新システム導入により、フロント本来の業務に時間が取れ、積極的なサービス向上に繋がる事が参考になった。 …7名
- ・良い事を直ぐに取り入れ、行動し、結果に繋がった点は素晴らしい。全員への意識付けの努力も見習いたい。 …6名
- ・大変分かりやすく聞き取れた。発表も説得力があり素



晴らしかった。 …4名

- ・ICカードの導入により、保護者へのメール配信ができる事は安全・安心に繋がる。 …3名
- ・細かい事をコツコツと行い、大きな効果が出る大切さが分かった。 …2名
- ・フロントとしてのやるべき事は何かを考えさせられた。
- ・フロントスタッフ社員がいない職場でどのようにサービス向上を行えば良いか知りたい。
- ・フロントでここまで管理出来る事が参考になった。
- ・ICカード導入はどこのスクールでも必要になると思う。
- ・社内用語はもっと説明が必要かと思う。画像も欲しかった。
- ・簡略化出来る事はIT化していきたい。

⑧アルドールテニスステージ北松戸校／

秋森 ナナ氏

感想：

もっと聞いてみたいです

大変参考になった	17
参考になった	32
参考にならなかった	1
無回答	2

はい	10
いいえ	11
無回答	31

- ・フロントとの情報共有の重要性が参考になる。 …16名
- ・コーチ、フロントの着眼点の違いが大変参考になった。 …12名
- ・コーチ兼フロントは新しい勤務態勢に繋がっていくと良いと思った。 …8名
- ・フロントの大変さが分かる。 …2名
- ・コーチ、フロント業務の強みを再確認した。 …2名
- ・フロントとして何をすべきかもっと意識して対応することが大事だと思った。
- ・実体験が聞けて大変参考になった。
- ・情報共有の為にメモ以外の方法などをもう少し詳しく知りたいと感じた。
- ・同じ女性コーチとして興味を持った。コーチ側からフロントへの伝達も大切だと思った。コーチに聞きづらい事などをフロントには言えるケースも多くあるからだ。
- ・コーチとフロントの関係は長年の課題がある。秋森さんの様な方が増えていくのでは？と思う。
- ・フロントでコーチとのパイプ役が出来る方が増えるとお客様が安心して通えるスクールになると思った。



⑨ TOP インドアステージ 亀戸／島津 康介氏

感想:

もっと聞いてみたいです

大変参考になった	20
参考になった	30
参考にならなかった	2
無回答	0

はい	14
いいえ	10
無回答	28



- ・お名前と呼ぶということは関わるきっかけになる。 …7名
- ・移転の際、お客様がついてきてくれたのはスタッフとの絆や信頼が強い為だと思った。 …6名
- ・移転に関する様々な課題に対しコーチとフロントが団結し乗り越えた事、大変参考になった。 …5名
- ・「継続全員！」の発想・目標は素晴らしい。 …5名
- ・お客様個々と向かい合い、リサーチをし、先手を打つことが接客の基本だと再確認できた。 …4名
- ・フロント業務の大切さを痛感した。お客様はもちろん、スタッフとのコミュニケーションも大切である。 …2名
- ・フロントの積極的な動きがスクール運営に深く関わる事ができると思った。 …2名
- ・フロントがお客様を継続に導いたとてもよいチームだと感じた。
- ・事例が分かりやすかった。
- ・自らお客様の為に出来る事は何かと話し合い、行動に移せるのは素晴らしい。
- ・ピンチに本気で考える。そして行動に移す。受け身から能動的な業務転換により真の声を聞き出すことが出来た。結果、移転前に改善を計り不安を解消できたのは共感する。
- ・やはり人と人との繋がりが一番大切なことと改めて感じた。
- ・スクール閉鎖により、近隣スクールへ引き渡す経験をしたのでとても共感できた。
- ・高い意識でフロント業務をし、全スタッフが同じ気持ちで業務が出来ている所が参考になった。

【3. パネルディスカッションについて】

感想:

大変参考になった	30
参考になった	16
参考にならなかった	0
無回答	6

- ・テニス業界全体を考え、様々なアイデアと意見が聞けて参考になった。 …15名
- ・各パネラーの方の様々な経験、視点でのお話しは参考になった。 …6名



- ・今後の事業展開を考える参考になった。 …4名
- ・少子高齢化は避けられない事実ではあるが、お客様に対し商品であるレッスンの品目を多様化する事は必要である。 …3名
- ・学んだ事を実行し、結果を共有・分析し、改善しながらより良いスクール事業を目指したい。 …2名
- ・これからのテニス事業を盛り上げる為にはどうすれば良いか考慮していきたい。
- ・経営者目線の話は少し難しかったが学ぶ事が沢山あった。
- ・テニス業界の発展を微力ながら頑張りたい。
- ・危機感を持っているという発言が印象的だった。
- ・形にこだわらず、お客様のニーズを一番に考えレッスンスケジュールを考えていきたい。
- ・空きスペースの有効利用、ジュニアの今後、これからの参考にしたい。
- ・経営者側の考えや切り口の深さが分かり、まだ勉強しないといけないと感じた。
- ・チャレンジする行動力が欠けている事に気付いた。もっと大きな視点で考え行動することが必要だと感じた。
- ・様々な方がいる中で一人一人と上手に付き合えるスタイルは大切な活用法だと思う。
- ・テニス事業は内部的で攻めがないのは実感していた。もっと勉強しなければと再確認した。このような勉強の場を作って頂きありがとうございました。
- ・想像通りのディスカッションだったので期待外れ。 …2名
- ・十分参考にはなったが、自分の価値観がひっくり返るように提言をしていただけるとありがたい。
- ・午前中の講義内容に繋がる話が聞きたかった。
- ・今後の夢を見られる職場になるにはトップはどう考えているか！？
- ・もっと掘り下げて話を聞きたかった。もう一度やって頂きたい。
- ・もう少し聞きたかった。

" Tennis Producer 2017 "

第12回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項
平成29年11月15日(水)～17日(金)

受講&受験方法が2通りあります！

☆Aコース（基礎編） 1日+半日で取得

「テニスプロデューサーⅠ及びⅡ」資格取得コース

※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。

- *平成29年11月15日(水) 終日 基礎編の講義
- *平成29年11月16日(木) 午前 基礎編の試験
- *5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサーⅠ認定
- *5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサーⅡ認定

☆Bコース（基礎+シニア編） 3日で取得

「シニア・テニスプロデューサー」資格取得コース

※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。

- *平成29年11月15日(水) 終日 基礎編の講義
- *平成29年11月16日(木) 午前 基礎編の試験
- *平成29年11月16日(木) 午後 シニア編の講義
- *平成29年11月17日(金) 午前 シニア編の試験
- *平成29年11月17日(金) 午後 シニア編の講義・試験
- *9科目得点が全て80点以上の場合、シニア・テニスプロデューサー1次試験合格
- *基礎編5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサーⅠ認定
- *基礎編5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサーⅡ認定

★既存資格のアップグレードまたは過去の受験経験者の方

- *既にテニスプロデューサーⅠまたはⅡ資格取得者でアップグレードを希望の方、または平成26年以降受験経験者は過去3年間の試験結果を基に上記基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。
- *過去の結果についてご不明な際は、事務局までお問い合わせください。



" Tennis Producer 2017 "

第12回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：公益社団法人日本テニス事業協会
主 管：公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：公益社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：鞆テニスセンター 地下会議室 TEL:06-6441-6211
〒550-0004 大阪府大阪市西区鞆本町2-1-14
【地下鉄 本町駅、阿波座駅より徒歩7～10分】
- 期 日：平成29年11月15日(水)9:00 ～ 11月17日(金)16:00
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- 定 員：50名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサーⅠ&Ⅱ資格取得コース)
(消費税込) 受講料:¥32,400(テキスト代込)、受験料:¥10,800＝合計¥43,200(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース)
受講料:¥54,000(テキスト代込)、受験料:¥10,800＝合計¥64,800(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料:1科目につき¥10,800 (最大¥64,800)
※③で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。
テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします。)
- 試験結果の発表：平成29年12月8日(金)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公財)日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、③教師)
(申請中) ならびに公益社団法人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の研修ポイントを初日と2
日目につき1ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：平成29年11月8日(水) ※テキストは参加費用入金確認後に発送いたします。
- 申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://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、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下
さい。(お申し込み後、受付確認票を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。入金確認後、
開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。

【振込先口座】

銀 行 名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口 座 名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
シャ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスプロデューサー

2017年
11月15日(水)、16日(木)、17日(金)



TENNIS PRODUCER

期日	時 間	会場	科 目	講師／試験官
平成 29 年 11 月 15 日 (水)	9:00～9:10	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
	9:10～10:30		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
	10:40～12:00		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	12:00～12:40		昼食	
	12:40～14:40		基礎編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔
	14:50～16:50		基礎編 講義 「安全・危機管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰 (株)レック興発 富塚 拓彦
	17:00～19:00		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
平成 29 年 11 月 16 日 (木)	9:00～9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
	9:45～10:15		筆記試験「顧客管理」	
	10:30～11:00		筆記試験「財務管理」	
	11:15～11:45		筆記試験「安全・危機管理」	
	12:00～12:30		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:30～12:35		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	
	12:35～13:20		昼食	
	13:20～15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	ノアインドアステージ(株) 鴻巣 敦
	15:30～17:30		シニア編 講義 「労務管理」	社労士法人プロジェクト 守屋 達雄 高木工業(株) 平井 雄介
	17:40～19:10		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 栗山 雅則
平成 29 年 11 月 17 日 (金)	10:00～10:30	会議室	筆記試験「マーケティング」	
	10:45～11:15		筆記試験「労務管理」	
	11:30～12:00		筆記試験「施設管理」	
	12:00～13:00		昼食	
	13:00～14:30		シニア編 講義 「人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一
	14:45～15:45		小論文 「人材育成」	
	15:45～15:55		閉会挨拶	会長 大久保 清一
	15:55～16:00		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	

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

【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する。

定 義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目 標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
（Executive Tennis Producer）
◆シニア・テニスプロデューサー
（Senior Tennis Producer）
◆テニスプロデューサーⅠ
（Tennis ProducerⅠ）
◆テニスプロデューサーⅡ
（Tennis ProducerⅡ）

対 象 者： テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ①現在、テニス関連事業に従事している事
- ②テニス関連事業従事の経験と実績がある事
（エグゼクティブ／10年以上、シニア／5年以上、テニスプロデューサーⅠ／3年以上、テニスプロデューサーⅡ／1年以上）

*但し、アルバイトにて従事していた期間は含まれない。

- ③以下のいずれかの者より推薦を受ける事
 - a) テニスプロデューサー資格取得者
 - b) 本会の認める関連団体の理事又は委員長ないし同等の職務に就いている者
 - c) テニス関連事業の代表者等

- ④本会が主催するテニスプロデューサー資格認定試験に合格する事

- ⑤満20歳以上である事

- ⑥原則として学生を除くものとする

《 ①+②+③+④+⑤+⑥=全ての条件を満たした場合に認定する 》

*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認 定 料：10,800円税込（認定証と登録カードを発行）

更 新 料：21,600円税込（2年目以降毎年）

更 新：1年ごとの更新 ※更新条件は別紙

有効期間：1月1日～12月31日

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

- *テキストは講習会&試験の30日前にお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- *講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- *講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- *試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- *採点後の答案用紙返却はいたしません。
- *各自の試験取得点数は公表いたしません。
- *科目毎の可否のみ発表いたします。

特注事項

テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。

合格要件につきまして、シニア・TPは試験において優秀な成績を収めた方を対象に二次試験としての面接を行います。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
 - ・受験科目、全てに於いて80点以上
 - ・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
 - ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
 - ・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去3年間の結果で不合格科目を再受講・受験し、上記の合格要件を満たして下さい。有資格者の80点未満で3年を経過した受験結果は全て無効となります。ご不明な点は、事務局までお問い合わせください。



安全セミナー「普通救命講習会2017」 開催報告

安全委員会委員長 金田 彰

日 時	平成 29 年 6 月 27 日(火) 12:55 ~ 16:05
参 加 費	加盟会員 2,160 円 (税込) 非加盟 4,320 円 (税込)
参加者数	23 名
会 場	公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
講 師	新宿消防署より派遣
内 容	心肺蘇生法、AED (自動体外式除細動器) の使用方法、窒息の手当て、止血の方法など

安全セミナー 普通救命講習を終えて

6月27日火曜日午後1時より日本テニス事業協会安全セミナー、普通救命講習が開催されました。当協会として定例的に本講習を実施いたしますのは、テニス事業者としてはもとより一般市民として大切なことではないかと思っております。講習では、単に心肺蘇生の技法を学ぶだけではなく、講師の皆様の、実体験に基づいたお話をお聞きし、生命の尊さを改めて認識することができました。

当協会では5回を超える普通救命講習を実施しております。その度に蘇生法の内容が時代とともに変化していると感じます。人間の体の構造は変わらなくても、社会環境の違いで内容が変わっていくものと実感いたしました。今回のセミナー開催に当たり増井副会長のご尽力と新宿消防署様のご協力を賜りました。この場をお借りして心より感謝申し上げます。また来年も開催する予定です。何度でもご参加願います。



「社内コンプライアンスの整備と強化・その具体的事例」 ～こうして社員と会社を守る～

「コンプライアンス違反」は他人ごとではありません！

拝啓 時下ますますご活躍のこととお慶び申し上げます。また日頃は当協会に種々ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、ビルの耐震偽装や、食品の偽装、排ガスの偽装や、過労死。テレビのニュースで聞く「コンプライアンス（法令順守）違反」という言葉は大手企業に起こるだけのものではありません。組織である以上は大小にかかわらず起こり得る問題です。利益優先、隠ぺい体質バレなければ良いのでしょうか！だってみんなやっているでしょう！極端な成果主義や精神論、その要因は様々です。

企業活動は様々な法律で規制されています。商法はじめ独占禁止法や不正競争防止法、労働法など多々。法令違反は企業の存続はもとより、ステークホルダーと言われる関係会社、ひいては社員までも不幸に陥れる危険性を有しています。会社の存在意義や、社会貢献とは何か、お客様に本当に信頼されて利用していただくためにはどのようにしたらよいのか。悲しい出来事が起こる前に事前防止策や対応策を共に学びましょう。ぜひとも多数の皆様のご参加をお待ちいたしております。

末筆になりますが貴事業所のますますのご発展をお祈り申し上げます。

敬具

記

■主 催：公益社団法人日本テニス事業協会 安全委員会

■開 催 日：平成29年11月29日（水） 14：00～17：00

■会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビル地下1階

■参加対象：経営者、支配人、ヘッドコーチ、フロントヘッドなど管理者の方

■定 員：30名（先着順）

■参加費用：研修会／加盟会員 2,160円（税込） 非加盟 4,320円（税込）
※当日お支払いください。

■申込締切：平成29年11月22日（水）

■申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 <http://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、上記へFAXにてご送付下さい。

■平成29年11月29日（水） スケジュール

時 間	内 容
13:30～14:00	受付 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
14:00～15:25 事例紹介	テーマ：「社内コンプライアンスの整備と強化・その具体的事例」 ～こうして社員と会社を守る～ 講 師：野村不動産ライフ＆スポーツ株式会社 境 敬行氏 内 容：メガロスの事例紹介
15:35～17:00 事例紹介	テーマ：「社内コンプライアンスの整備と強化・その具体的事例」 ～こうして社員と会社を守る～ 講 師：高木工業（株）スポーツ事業本部 本部長 長南 雅之氏 内 容：VIP・TOPグループの事例紹介



第二期 スクール経営研究会 開催報告 トリプルス（仮称）の体験会報告

スクール部会部長 蒲生 清

スクールではお客様の高齢化が進み、レッスンやダブルスの動きについて来れない方が退会するケースも増えております。

そこでスクール経営研究会では、動きの少ないゲームとして3名1組で行う「トリプルス」の導入を検討して参りました。

6月22日に軽井沢で行われた一泊研修会では、実際に「トリプルス」を参加者に体験して頂き、意見を聞きながらルール（案）作りを行う事が出来ました。

試合方法はダブルスのルールを基本とし、サービスもレシーブもしないもう一人のプレーヤー（リベロ）はプレーが始まったら参加します。このリベロは3名で交代するのですが、細かいルールに関してはスクール経営研

究会で年内に固めて行きたいと思います。またボールは安全性を考慮してグリーンボールを使用します。

今回の体験会に参加された皆さんの評判は非常に良く、高齢者だけでなく初心者や小学校低学年のジュニア等、様々な導入方法が提案されました。

既にバドミントンでは普及が進み全国大会も開催されており、3名の合計年齢が200歳以上というクラスもあります。

今後は当協会の加盟スクールでの普及、当協会主催の説明会や大会開催、そしてシングルスやダブルスに次ぐ第三の種目として広く普及させていきたいと考えておりますので、皆様のご理解とご協力をお願いしたいと思います。





第 23 回コーチステップアップアカデミー 「部活動コーチを学ぶ」開催報告

日 時 平成 29 年 6 月 26 日(月) 17:00 ~ 19:30
参 加 費 加盟会員 2,160 円(税込) 非加盟 4,320 円(税込)
参加者数 50 名
会 場 杉並学院中学高等学校
講 師 西山 夕陽氏 WestMt Tennis Advisors





第三期 第2回フロント育成塾 ～本気でフロントを楽しむ!～ 開催報告

フロント部会 副部長

ノアインドアステージ株式会社 大園久美子

日 時	平成 29 年 8 月 17 日(木)	14 : 00 ～ 17 : 30
参 加 費	加盟会員 8,640 円 (税込)	非加盟 12,960 円 (税込)
参加者数	24 名	
会 場	公益社団法人日本テニス事業協会	会議室

今回 2 回目を開催するにあたり、フロントの現場で実際に活かせるグループワークやロールプレイングを行いたい!とフロント部会のメンバーで色々な案を出し話し合いました。せっかく様々なスクールの方が居るのだから、グループで各スクールの入会案内のロールプレイングをお互いにするという形で開催する事となりました。

今までは沢山のスクールの方々が集まっていたものの、全員がロールプレイングをするという事はなく、全体の代表という形で 2、3 社の入会案内や接客を「体験する」というよりは「発表を見る、聴く」というスタンスで行っていたので、今回は今まで以上に現場に活かせる形なのではと思っていました。実際に各グループで行った感触としてはとても新鮮な感触でした。

自分と違う言い回しや関わり方、表情とどれも勉強になるものばかりでした。自分のスクールに居るだけなら全く気付かない事を沢山気付く事が出来ました。中には「自分たちが通常案内している言い回しがこんなに通

じないとは思わなかった」、「当たり前と思って行っていた事がこんなに大切な事だったんだと気付けた」など、皆さん素直に感じた事を話してくれました。発表として行ったのであればある意味「他人事」として捉える為、何か感じて思っただけで終わりたいと思いますが、このように少人数のグループでお互いに行う事で「自分事」として捉える事ができ、感じた事を言葉にして話してくれたのだと思いました。皆さんが素直に話してくださった内容はグループの皆さんの心に響いた事と思います。

受講するだけでも気付きと学びは沢山あると思いますが、今回は今まで以上に気付きと学びがあったのではないかと思います。また、内容からフロントの現場に活かすにはより現場に近い形で行う事、または如何に自分事と捉えられる内容を行うかが大事と分かりました。今後活かしていきます。

今回、準備の際に皆さんには沢山の資料を準備、持参していただきありがとうございました。感じた事をひとつでも現場に活かしていただけたらと思います。





TOPインドアステージ津田沼 栗原亜矢子

私は、TOP インドアステージにいらっしゃるお客様に「TOP で楽しく、有意義な時間を過ごしていただきたい」と思い日々、フロントに立っています。その中で1番心がけているのは、「心を込めた元気な挨拶」です。大切な時間を割いて来て下さったお客様へ感謝の気持ちと、来館していただいた方の気分が少しでも明るくなるように、お出迎えをしています。

以前、お客様に「TOP に来ると偏頭痛が治るの」と言われたことがあります。そのお客様は主婦の方で、日頃家事や育児と向き合い、いつの間にか偏頭痛もちになってしまったそうですが、不思議と TOP に来ると気分がリフレッシュされ、頭痛が治るとおっしゃっていました。そのお話を聞いた際に、「TOP インドアステージでテニスをする事はもちろん、この空間や過ごす時間がお客様にとって有意義に感じて頂けている」と実感いたしました。

また、亀戸校勤務の際には「施設の移転」という大きな経験をさせていただきました。全員のお客様に新しい店舗に移っていただきたく、今まで以上に会話を大切にお客様と接しました。その中でも「コーチを含めクラスの仲間がいるから辞められない」「TOP の雰囲気は他では味わえない」とたくさんのお言葉を頂戴しました。長年通っていただいた環境が大きく変化する中で、多くのお客様に移っていただく事が出来たのは、お客様にとってTOP が大切な居場所になれたからだと考えています。私はそんなテニススクールのスタッフである事を誇らしく思うと同時に今まで以上にお客様と接する事が好きになり、フロントに立つ事が楽しくなり、スクールが大好きになりました。

だから私はスクールのフロントとして、「心を込めた



元気な挨拶」を実践し、忙しい中 TOP に足を運んでくださるお客様、体験レッスンや見学に来ていただけるお客様に TOP で素敵な時間を過ごしていただけるよう、最初に接するフロントでお客様を元気にお出迎えしています。

ALSOKが選んだ『AED』のご紹介



**日本限定
モデルチェンジ**

**ALSOKが
消耗品期限を管理**

**全国47都道府県
対応可能**

**24時間365日体制
AEDコールセンター対応**

PHILIPSのハートスタート

●世界シェア NO1

累計販売台数 150万台 を突破する信頼と実績！

●CPRコーチング機能

AEDが人工呼吸・胸骨圧迫の手順・リズムを音声でガイドし、救急車到着までの救命処置を補助。

●セルフテスト機能

パッド水分量やスピーカーまで、AEDが毎日点検。

AEDは救命処置のための医療機器です。AEDを設置したら、いつでも使用出来るように、AEDのインジケーターや消耗品の有効期限などを日頃から点検することが重要です。
ALSOKは、設置者の保守管理の手間を軽減する独自のサービスを用意しております。お客様のご都合に合わせてこれらをご利用して頂き、いつでもAEDが使えるようにご用意ください。

モデル
チェンジ



HEARTSTART HS1+

ハートスタートHS1+(M5066A#P01)
医療用承認番号:21700BZY00426000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

- **使いやすさ**
バッテリー込みで僅か1.5kgの軽量コンパクトボディ
- **直感的操作デザイン**
収納パッドは、ワンタッチで交換可能。
緑のハンドルを引いてスイッチON。使用者の操作進行を検出してガイドするので、その後は音声ガイダンスに従って操作するだけ。

価格はお問い合わせ下さい。【JTIA特別価格】

セット内容には以下の商品を含みます。

- 1.キャリングケース
- 2.バッテリー
- 3.成人用パッド（カードリッジ×2）
- 4.救急セット
- 5.小児パッド（オプション：未就学児対象）

モデル
チェンジ



HEARTSTART FRx+

ハートスタートFRx+(861304#P01)
医療用承認番号:22000BZX00305000
高度管理医療機器
特定保守管理医療機器

- **優れた堅牢性**
埃、液体の浸入を防ぎ、最大約**500Kg**の負荷、1メートルの高さからのコンクリート上への落下に耐えることができます。
- **小児キー**（オプション）
FRx本体に差し込むだけで、小児モードに切り替わり、未就学児に適したエネルギー量に低減されます。

価格はお問い合わせ下さい。【JTIA特別価格】

セット内容には以下の商品を含ませて頂きます。

- 1.キャリングケース
- 2.バッテリー
- 3.共通パッド（スマートパッド×2）
- 4.救急セット
- 5.小児キー（オプション：未就学児対象）

※セット内容品の他、交換用パッドとバッテリーを含めたパッケージプランもございます。
詳しくは担当営業員へお問い合わせください。

AED導入・商品説明ご依頼書

○ご説明だけの依頼でも承ります。

（該当する項目に〇をつけてください。）

☐ 商品説明（無料）のお問い合わせ

希望日時：平成 年 月 日 時頃から

希望商品： HS1 ・ FRx

（希望商品に〇をつけてください）

実施場所：
連絡先：
担当者：
参加人員： _____ 名

☐ AEDのご契約

希望商品： ☐ HS1 台
 ☐ FRx 台

希望納期：平成 年 月 日 頃
設置場所：住所
電話番号：

=会員情報=

JTIA登録名：

事業所名：

担当者名：

連絡先：

ご住所：

E-mail：

※記載が終わりましたら、下記の事務局FAX先へ送信してください。

公益社団法人 日本テニス事業協会事務局

TEL：03-3346-2007

FAX：03-3343-2047

《販売先》ALSOK

常駐・綜管営業室 担当：溝口

TEL：03-3470-1854

FAX：03-3470-5612

高度管理医療機器等販売業・貸貸業許可番号

4501030500071

販売の流れ お客様→(公)日本テニス事業協会→総合警備保障㈱→お客様(納品・使用説明)



■危機管理セルフチェックシート

あなたの施設は大丈夫ですか？ チェックしてみましょう。

～人～

- ① お客様対応ルールはありますか？（金品授受・勧誘活動・不適切交際禁止等）
YES ・ NO
- ② 人材採用ルールはありますか？（採用基準・試用期間設定等）
YES ・ NO
- ③ スタッフは定期的な健康診断を受けていますか？
YES ・ NO

～物～

- ④ 店頭在庫商品の盗難対策はされていますか？（防犯タグ・防犯カメラ等）
YES ・ NO
- ⑤ 商品在庫の棚卸をしていますか？
YES ・ NO
- ⑥ レンタル用品の管理ルールはありますか？（貸出名簿等）
YES ・ NO
- ⑦ 施設・備品の耐震・防火対策はされていますか？（転倒防止・可燃物除去等）
YES ・ NO

～金～

- ⑧ 現金管理ルールはありますか？（売上金取扱者、流れ等）
YES ・ NO
- ⑨ 金庫の取扱いルールはありますか？（施錠・開錠管理者等）
YES ・ NO
- ⑩ 社印・銀行印の管理ルールはありますか？（収納場所・押印責任者等）
YES ・ NO
- ⑪ レジ取扱いルールはありますか？（売上確認・記録等）
YES ・ NO

～情報～

- ⑫ 情報管理責任者はいますか？
YES ・ NO
- ⑬ 情報漏えい保険に加入していますか？
YES ・ NO
- ⑭ パソコンの使用規定はありますか？（パスワード・管理権限・ウイルス対策・メディア使用等）
YES ・ NO
- ⑮ 個人情報関連書類の取扱いルールはありますか？（格納庫・施錠等）
YES ・ NO

～環境・災害～

- ⑯ 災害時対応マニュアルはありますか？（避難誘導手順・避難場所等）
YES ・ NO
- ⑰ 非常食・飲料の準備はありますか？（備蓄および消費期限の確認等）
YES ・ NO
- ⑱ 施設管理規定・チェックシステムはありますか？（5Sチェック等）
YES ・ NO

YES はいくつあったでしょうか？

この18項目はあくまで基本的な項目であり、ケアすべきことは他にもたくさんあると思われます。

施設運営のリスクを軽減し、より健全な運営を目指しましょう！

■気をつけましょう！この季節

～徐々に秋から冬に向かいます～

スクール生のレベル差対応を

新規入会者、進級者、復帰会員が増える季節です。

担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

一部の会員に無理なドリルや負荷が掛かると事故の可能性が高まります。

新規入会者への対応

新規入会者はドリルだけでなく、運動そのものに不慣れです。

また、既存会員に追いつこうと無理をしてしまうかもしれません。

コーチが無理の無いペースをつくってあげることが大事です。

寒暖差に注意

昼間暖かくとも、ナイターの時間帯には急激に気温が下がります。

暖かい日中とは、ドリルのテンポや生徒の配列を変える工夫をしましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスも大事です。

コートの状態を確認しましょう。

夜露、朝露、雨等々、コート状態が安定しない季節です。

必ずコート状態を確認し、無理の無い実施判断をしましょう。



ITF会長のハガティ氏 「テニス事業の殿堂」入り

報告：理事 飯田 浩一

国際テニス連盟（ITF）会長であり、アメリカテニス協会（USTA）会長、テニス事業協会（TIA）会長などを歴任したデビッド・ハガティ氏が、2017年の「テニス事業の殿堂」入りすることが決まった。これを記念するセレモニーが、2017年8月28日にニューヨークで開催された「TIA テニスフォーラム」の一部として行われた。

ハガティ氏は、テニスの国際的運営団体であるITFの会長に2015年に選任され、同氏の30年以上にわたるテニス業界でのキャリアの頂点に立って業界発展に尽くした。ハガティ氏は、USTAにおける地域および全国レベルでの管理者経験を経て、2013年から14年にかけて同協会の会長を務めた。また2006年から08年は、テニス事業協会（TIA）の会長の任にあった。ハガティ氏の主な経歴は、米国HEADおよび米国Penn社長（1998-2010）、Dunlop Maxfli Slazenger Sports社長（1994-1998）、Prince Sports Group 経営幹部（1980-1994）などとなっている。同氏はジョージ・ワシントン大学でテニスの奨学生として選ばれ、卒業後はヨーロッパでのサテライトツアーに参戦した。

「テニス事業の殿堂」は2008年に創設され、テニス業界に対して画期的な影響を与えた開拓者、創業者、貢献者などが選ばれている。これまでに12人が殿堂入りしており、その顔ぶれは、Howard Head、Dennis Van der Meer、Alan Schwarts、Billie Jean King、Nick Bollettieri、Howard Gill Jr.、Walter Montenegro、Sheldon Westervelt、Jim Baugh、Peter Burwash、Eve Kraft、Gene Scottとなっている。これらの人々の銘板が、ロードアイランド州ニューポートにある「国際テニスの殿堂」に飾られている。

＊ 報告者追記： デビッド・ハガティ氏は、2008年に日本テニス事業協会幹部および有志メンバーがアメリカ事業協会（TIA）幹部と意見交換会を持った際、会議に同席されて、雑賀会長（当時）はじめ参加メンバーとテニス業界の将来像などについて話し合いました。

TIA News!

2008.10.Vol.42



レジャー白書2008からの抜粋報告	2	環境問題について	23
TOPGUN PROJECT 2008 開催要項	8	アメリカ旅日記	24
第3回 テニスプロデューサー		アメリカテニス事業協会（USTA）情報	33
資格認定講習会&試験 実施要項	10	異業種に学ぶVI	35
テニスプロデューサー限定研修会 アンケート結果	13	麻球人語「考えない」	36
テニスプロデューサー紹介	16	新入会 正会員のご紹介	37
クラブ部会活動報告	18	賛助会員のご紹介	38
Let's Enjoy Front!	19	テニス川柳・編集後記	39
テニス活性化委員会の活動紹介	20		



2017 年版テニス市場（米国） 調査速報

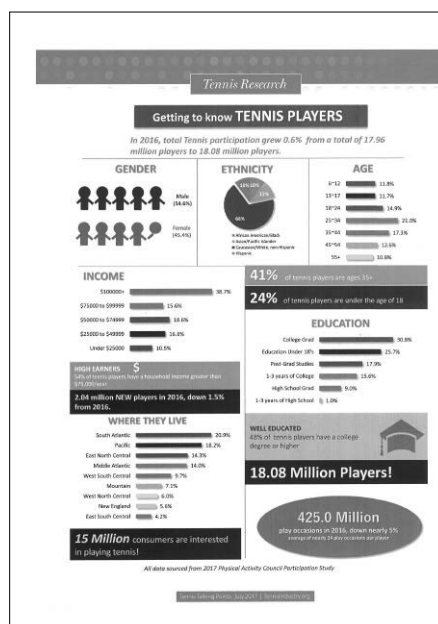
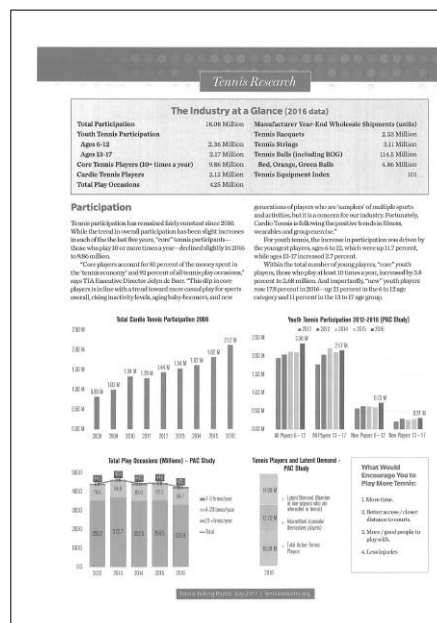
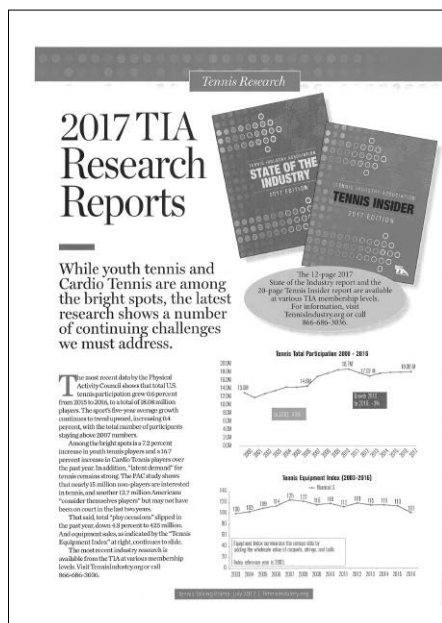
TIA では毎年、業界動向に関する調査（State of the industry）と、テニスプレーヤーの実態調査（Tennis Insider）を大規模に実施している。このほどその速報が公表された。

それによれば、総テニス人口は前年比 0.6% 増の 1,808 万人となった。ここ 5 年の年平均伸び率でみても 0.4% の増加傾向が観察される。特に注目されるのが、ジュニア層のプレーヤー数が 7.2%、テニス・フィットネス・プログラムであるカーディオテニスへの参加者数が 16.7%、それぞれ前年対比で増加したことである。

さらにテニスに対する「潜在需要」の存在を、引き続

き無視できないことが確認された。今回の調査では、およそ 1,500 万人の非テニスプレーヤーが「テニスに興味を持っている」とされ、さらに 1,270 万人の国民が「かつてはプレーしていたがここ 2 年間コートに立ったことは無い」層であると推定している。

なお全体としては、テニスプレーの機会総数は前年比で 4.8 パーセント減って 4 億 2,500 万回と推定されている。また用具の卸売額合計はやや弱含みとなっている。これらの背景等を含む詳細なレポートは、今後順次公開されることになっている。





必要なことだけをやるには

東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆 松原 雄二

これからお話しするのは、試合で苦手ショットがあるような人の話。決して、初心者の方の指導法の話ではないので念のため。例えば、バックハンドでクロスにはしっかり打てるのにダウンザラインでは錦織圭になれない人。ジャンピングスマッシュ、練習では打てるけど、試合では怖い人、等々。

さて、バックハンドを教えるのに、いきなりリターンから始める。面を作ってそれを少し引き、手首を固めたまま小さめに前に振り出す。少しくらい速いサーブでも面白いようにコンスタントに返り始める。次はジャックナイフ。先ほどより大きめにきつめに振る。ただし、ボールに対しての位置決めや、身体のプロックを感じてもらうため、高い打点に跳び上がり、下に向かっておち込む。その後で普通のバックハンドを練習するのだ。

これまで、何十年も、たくさんのテニス困窮者に、何とか上手になってもらいたい。だから、テニスコーチとしては、易しい、扱いやすいボールを送って、矯正ポイントを指導し、欠点を直してもらうようにしてきた。なのに、何でこんな簡単なことができないんだろうと思う場面が実に多い。手首を緩くしてムチのように使いすぎたり、身体の使い方が多過ぎたり。「こういうことをしちゃあだめですよ」、と親切に言っているのに、余計なことをする。真剣に練習する気がないのか、スジガネコーチをバカにしているのか。ほんとに、必要なことだけをしてくれるのはスジガネ君だけなのだと思っていた。

ところがある日、テニスクラブの会員さんを見ていてふと思いついた。スクール生は一見いいフォームなのに手首を固められない。その会員さんは不細工なフォームだが肝心なところで手首がぶれない。試合をやると不細工の方が勝つ。あの会員さんは普段から他の上級者のボールを受けて苦勞しているからだ、ということに気が付いた。なるほど必要なことは、その環境に入れば、いやおうなしにやる。練習の時、やめなくてもできるのに、余計なことをやめるのは案外難しいこと。そんなことに意識を使っていると肝心な、やらなければならないことに意識が行きにくい。そうだ、いやおうなしに必要なこ



とだけをしなきゃいけないようにしよう。

かくて、スジガネコーチは鬼コーチになる決心をした。球出しも、優しいコーチとは違う。びしっと出す。スマッシュの練習も止まって打つのは、肩が温まる間だけ。すぐにジャンピングスマッシュにする。飛び上がる時に手の位置が鼻の高さくらいに来ていないと空中では振り出せない。上空で前向きになってハードヒットするには跳び上がる時、すでに前向きになれるような向きを作っておかなければならない。フォアハンドでもオープンスタンスから跳び上がって、空中でハードヒットすればボールに対して完璧な位置で打つことができる。エアーケイもあり。そのうちに跳び上がって打つ方が安心して打てるようになる。サーブだけは、こちらから仕掛けにくいのが最後の難題か？

ところで、ちょっと余計な話。この文の表題だが、最初に考えたのは、「余計なことをしないために」。確かに、話の内容としてはあっているのだが、具体的にイメージしにくい。実行するためにはイメージが肯定的でなくてはならない。「サーブでダブルファウルト」は映像としてイメージできない。「セカンドもピンポイントでしっかり入れる」だったら映像がはっきりし、具体的なイメージになる。だから「必要なことだけをやるのだ」。

会社の危機管理

～ 情報漏えい・競業避止義務・引き抜き ～

企業にとって有益な知識・ノウハウ等の付加価値のある情報は、競争力の源泉であり、近年、特に退職社員による機密やノウハウの流出をどう防ぐかは企業の危機管理の重要課題になっています。

例えば、社員が退職後に同業他社へ転職することはよくある事です。その際、会社の機密事項だけでなく、自社の教育によって培われたスキルやノウハウ、社員等の引き抜き、人的ネットワーク、さらには顧客データ（顧客リスト）までもが外部に流出する可能性はゼロではありません。

そこで社員の転職によって、重要な営業秘密を同業他社に利用され損失を被ることを防ぐために、社員の在職中はもちろんのこと、退職後も「競業避止義務」を求める企業が増えてきました。

以下、人事労務面において実務的な留意点をまとめましたのでご参考いただけると幸甚です。

企業が講ずべき対応策

1. 就業規則等 情報漏えいに関する規程の整備

情報漏洩対策の第一歩は、服務規律等の情報漏えいに関する規定の整備が挙げられます。

＜規定項目例＞

- ☒ メール等のモニタリング
- ☒ 秘密情報の持ち出し禁止
- ☒ 私用電子機器の持ち込み禁止 など

将来的な情報漏えいを未然に防止するという観点からも、就業規則等に規定することが有効的です。

2. 秘密保持誓約書の提出（入社時・退社時）

社員等に秘密保持義務を認識させるためには、就業規則等に秘密保持条項を規定するのみではなく、直接社員等から秘密保持誓約書を提出させることが有効的です。

3. 社内処分

就業規則や誓約書を整えておくことが大前提で

す。（処分の根拠）社員等がこれらに違反した場合、就業規則の規定に従って懲戒手続きを行うことになります。

厳正に対処し処分することによって、抑止効果も考えられます。

Q：退職後に不正が判明した場合、既に支給してしまった退職金は取り戻せるのか？

A：退職金規程等に、不支給、減額、返還義務を明確に定めていることにより、これらの取扱いが可能となる場合がある。

4. 退職者への対応

【退職時の秘密保持誓約書の提出】

退職者に秘密保持義務を認識させるために、秘密保持誓約書を提出させることが有効的です。

ただ、誓約書の提出を拒まれることも考えられるため、入社時の秘密保持誓約書の内容に、在職中はもちろんのこと退職後においてもその義務がある旨をうたっておくことも一考です。

【競業避止義務の設定】

秘密保持義務を実効化するために競業避止義務を課すことも考えられます。

■「競業避止義務」とは

会社と競業関係にある他社に就職したり、競業に当たる事業を自ら開業したりしないことを義務付けるもの。

会社が退職後も競業避止義務を求める場合、社員の職業選択の自由を過度に損なわないよう配慮することを前提として、就業規則や誓約書などに必要かつ合理的な範囲で法的根拠を示す必要があります。

会社の正当な利益を守るためであれば、退職後の競業行為を制限することは可能とされています。

広大地改正案はテニスコートオーナーに影響大！ 平成 30 年から大增税？大減税？

今回から有田より担当を引き継ぎました山崎陽介と申します。

これからも専門的な話題を分かりやすくお伝えするよう努めて参りますのでよろしくお願いします。

さて、今回は税制改正案の話題です。

この改正がなされると、テニスコートオーナーにとっては、相続税贈与税の算定において非常に大きな影響が出るのが予想されます。具体的には、多くのケースで増税、一部のケースで減税、となりそうです。

こうした影響の大きさを考え、改正案段階での情報提供を致しますが、当原稿提出の9月11日時点では正式決定前の内容であることをご了承下さい。

改正になるのは「広大地の評価」です。改正案を見ていく前に、改正前、つまり今年平成29年中の評価方法を簡単に振り返ってみましょう。

広大地とは、その地域の標準的な宅地の面積に比べて著しく広大な宅地で、例えば戸建分譲を行う場合に道路や公園などの公共公益的施設用地の負担が必要であることなど、一定の要件に該当する宅地とされています。一概には言い切れませんが、通常、面積が1,000㎡（三大都市圏では500㎡）以上の宅地が広大地に該当するといわれています。

そして、広大地に該当する宅地には、標準的な宅地の評価を1として、例えば1,000㎡の場合は0.55、2,000㎡の場合は0.50、5,000㎡の場合は0.35、という極めて大きな補正率が適用されます。

結果として、標準的な宅地と比べて大幅に評価が下がる（つまり税額も小さくなる）ことになります。

従って、広大な土地を使って事業をされているテニスコートオーナーにとっては、広大地に該当するかどうかは税務上の最重要課題と言っても過言ではありませんし、これが改正されるとなれば一大事なのです。

改正の理由は、税制改正大綱では下記の2点を挙げています。

① 整形の広大地と不整形の広大地が、同地積であれば同評価となり、不公平を生じていた。

② 適用の要件が曖昧で、課税側も納税側も判断に迷うケースが散見された。

加えて、下記の③についても事実上の改正理由と噂されています。

③ 0.50 や 0.35 などの補正は減額しすぎだった。

実は、現行の「広大地の評価」は平成16年に改正されて以来、10年以上に渡り上記の問題は議論されていたのですが、税制の安定のために朝令暮改の税制改正はなされませんでした。しかし、ここに来ていよいよ来年から改正、という運びになったようです。

それでは、現在公表されている改正案の内容を見ていきましょう。

まず、「広大地の評価」という評価方法が廃止になります。そして、事実上の代替案として「地積規模の大きな宅地の評価」という評価方法が新設され、新たに適用要件や評価方法を定めています。

上段で述べた問題の解決策として下記の3点が用意されていますが、新たな歪みを生じかねないセンセーショナルな内容のようです。

(1) 不整形の広大地は、整形の広大地より評価が下がる仕組みに。

(2) 曖昧だった適用要件は、良くも悪くも明確に。

(3) 地積規模の大きさによる補正率は、概ね0.70～0.80といったマイルドな値に。

公平に資する内容となろう(1)については問題にならないでしょう。問題は(2)と(3)です。

まず、(3)の補正率について。5,000㎡の広大地で適用されている0.35という補正率が、0.70程度の値になるとしたら、影響の大きさは容易に計り知れます。

5,000㎡の整形の広大地をテニスコートにされているオーナーが、今年と比べて来年は評価が2倍近くに変わる可能性があるのです。

そもそも広大地であること自体、面積が大きいわ

けですから税額にも影響大です。今年、5億円の評価をしているコートが来年10億円となれば、相続税額ではそれぞれ、約2億7,500万円→約5億5,000万円（最高税率の場合）と、一夜にして2億7,500万円の差が生じると考えられるのです。

次に、曖昧な要件が明確にされる(2)ですが、状況によって明暗が分かれそうです。具体的には3つのケースが考えられます。

- ・ 現行の広大地要件は満たしているが、改正案の要件を満たさない場合は、最高で3倍近い評価増の可能性。
- ・ 現行の広大地要件は満たしていて、改正案の要件を満たす場合でも、最高で2倍近い評価増の可能性。
- ・ 現行の広大地要件は満たしていないが、改正案の要件を満たす場合は、概ね2割～3割の評価減の可能性。

既に弊社が耳にした事例には、今年から来年で9

億円の相続税増税が想定されるケースもあれば、4億円の減税になるケースもありました。

このような改正を前に、最も大事なのは現状と来年の影響の把握です。

影響の大きさや問題の所在が分かれば、今年中に検討すべき課題も自ずと見えてくるでしょう。家族で財産の行く末を話し合う好機となるかもしれません。

是非、この機会に専門家へご相談下さい。

担当：

株式会社青山財産ネットワークス

財産コンサルティング事業本部

山崎陽介

2級FP技能士

宅地建物取引士

TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850

E-mail : yy.yamazaki@azn.co.jp

庭球人語 其の三五

楽しさは人を集める

高橋由伸監督率いる巨人が、球団史上ワースト記録となる13連敗したことは、記憶に新しいよね。

マスコミが取り上げていたのは、高橋由伸監督の表情。

暗く、つまらなそうで、いつも睨みつけるような目つきで選手を見ているらしい…。

おまけに選手がどんなに活躍しても「よっしゃ！よくやった！」って抱きしめたりしないし、グータッチすることもないらしい。

そりゃあいくらプロって言ったって、やる気をなくすよね、つまんないもん…。

似たような光景は、レッスンでもたまに見かけることがある。

生徒さんが走ってる。

一生懸命ボールを追っかけている。

「ああ、このボールは絶対追いつかないな！」

そう思って見てたら、ギリギリのところでボールに追いついた！

やっと返ったそのボールに対し、コーチは何事もなかったかのようにノーリアクションで、おまけに無表情…。

ラケットを放り投げて拍手しながら、「よく取った～！○○さん！」って叫んで、笑顔で思いっきり喜ぶべきじゃない？

自分の頑張りにコーチが思いっきり喜んでくれたとしたら、この生徒さんにとっては、テニスが楽しくて仕方ないだろうし、きっとその楽しさを人に伝えてくれる。

30歳代のあるコーチが93.7%の継続率を出した。そのコーチは何年間も継続率90%を超すことがなかったのに、突然93.7%を叩き出したのである。

面談でその理由を聞いてみたら、彼はこう言った。

「今、自分のクラスの生徒さんが全員好きなんです。この気持ちのせいだと思います。

こんな気持ちになったのは初めてです。」

それを聞いて、1ヶ月前の彼との面談のやり取りを思いだした。

「どんなレッスンがしたい？」

「楽しいレッスンがしたいです！」

「楽しいレッスンをするために○○コーチは何かするの？」

「レッスン中ハイタッチをします。」

そして彼はこう続けた。

「ぼく、ハイタッチって苦手で、今までやったことがなかったんです、恥ずかしいし…。でもお客様ののためにやろうと思います！」

「いいじゃん、いいじゃん！トコトンやろうよ！」

「はい、頑張ります！」

それから彼は今まで照れくさくてやらなかったレッスン中のハイタッチを、自分のクラスでやるようになった。

やってみるとお客様も恥ずかしそうにハイタッチしている。

その姿にツッコミを入れるとお客様全員が大爆笑してくれる。

そんなクラスがだんだん増えていって、自分のレッスンでお客様の笑顔が多くなると、ますますレッスンに熱が入った。

好循環となって、気がついたら継続率93.7%…。

楽しさは人を集める。

テニスコーチたるもの、生徒さんを瞬時に大爆笑させるネタの1つや2つは、常に準備した上でコートに立って欲しいものである。

「笑う」ことで、免疫力がアップし、記憶力や判断力が活性化し、幸福感を感じ、やる気スイッチをオンにしてくれ、ストレスを軽減し、アレルギーを改善し、糖尿病やリウマチや心臓病を予防し、血行を促進し、筋力を高め、ダイエットになる、らしい。

だから、楽しさは人を集めるんだよね、きっと…。

もしかしたらチーフコーチがレッスン前にアシスタントコーチとやらなきゃいけないのは、「ネタ合わせ」なのかもしれません。

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. 03-6439-5801 担当 有田 能正
サントリービバレッジソリューション株式会社	清涼飲料水及び加工食品の販売
〒 107-0031 東京都中央区京橋 3-1-1 東京スクエアガーデン 11F	Tel. 03-3275-7722 担当 近藤 正
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 三浦 典男
ダイドードリンコ株式会社	清涼飲料水等製造及び販売
〒 108-0023 東京都港区芝浦 4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館 4F	Tel. 03-5730-1213 担当 田口 智行
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. 03-5463-7324 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
〒 157-0076 東京都世田谷区岡本 3-23-26	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・5F	Tel. 03-3473-5168 担当 吉田 浩道
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 3F	Tel. 03-6439-5585 担当 福田 良枝
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 首藤 康一

◆協力賛助会員（50 音順）

株式会社アイエス	各種印刷物、広告物、屋外広告、看板、幕、のぼりの製作会社
ジャパンリスクマネジメント東京株式会社	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
ホクエツ印刷株式会社	印刷業

□賛助会員（50 音順）

株式会社 INE	環境事業「LED・新電力」・法人向けコスト削減コンサルティング
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
株式会社エイブリッツ	スポーツグッズの輸入・企画販売、広告業
株式会社エスコ	キュービクル保守点検・LED・新電力サービス、補助金活用コンサルティング、太陽光発電システム
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
NPO グローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
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
合同会社 SUN・PLUS	健康食品、サプリメント企画・開発・卸・小売、スポーツ関連イベントの開催、他
株式会社 GNE	省エネ・省コスト事業全般
ジャスバス株式会社	振替口座の印鑑不要な口座振替受付・集金代行サービス、クレジットカード決済システムの提供
株式会社新光トレーディング	スポーツサーフェイス輸入販売、施工管理
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
株式会社スポレングス	スポーツ科学の促進、スポーツ測定・分析の実施、スポーツコンサルティング
株式会社住ゴム産業	スポーツ舗装材（人工芝・ゴムチップ等）の販売・施工
泉州数物株式会社	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	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
大和ハウス工業株式会社	電力自由化に伴う電気代削減提案、太陽光工事等
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
タロスカイ株式会社	WEB サイト作成、映像製作、印刷物製作、テニスポータルサイト運営
地業建設株式会社	テニスコート施工
東亜ストリング株式会社	テニス・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社日東社	マッチ・ポケットティッシュ・名入れライター・ノベルティ用マスク等の製造販売
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 Padel Asia	パデル施設の運営、輸入・販売、パデルを活用した経営コンサルティング
株式会社 PURE BALANCE	トレーニング施設運営事業、トレーナー派遣・育成事業
株式会社 フェービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
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
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
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
株式会社 マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
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	総合スポーツメーカー
ミラクル株式会社	スポーツ器具の開発・製造・販売、脚の健康に良い履物などの開発・製造・販売
明治安田システムテクノロジー株式会社	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
株式会社 ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED 照明等
株式会社 ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社 ランドマークジャパン	スポーツ施設向け LED 照明の開発・販売等
有限会社 リバティヒルバケーション	旅行業
株式会社 両備システムソリューションズ	会員管理システム
株式会社 WOWOW	衛星を経由した有料放送事業
ワールドスポーツアパレル株式会社	スポーツ用品の企画・製造・販売

編集後記

皆様こんにちは！

少しずつ秋の訪れを感じる季節となりましたね。今年の夏は関西では猛暑が続いた一方、関東は雨が多くイベント等に影響が出たところもあったのではないのでしょうか。また各地で災害が発生し被害にあわれた方々には心よりお見舞い申し上げます。

さて今年の全米オープン、男子選手では錦織選手を筆頭に多くのトップ選手が欠場する中、ナダル、デルポトロ、アンダーソンとベスト4のうち3選手が怪我から復帰した選手達でしたね。怪我から復帰することは大変なことですが、選手としてさらに大きく強くなっている姿に感動しました。そんな中日本人としては、女子車いすテニスシングルスでは上地結衣選手が見事4年ぶり2回目の優勝を果たしました。上地選手は今年のグランドスラムではオーストラリア、ローランギャロスに続き3勝目を挙げました。素晴らしい活躍ですね。

皆様におかれましても、より多くの方に「スポーツの秋」にテニスに親しんでいただきテニス界を大いに盛り上げていきましょう。一層のご活躍をお祈り申し上げます。

JTIA News! 2017.9 Vol.74

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成29年9月30日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦(広報委員長)

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com