

TIA News!

2019.9.Vol.81



Contents

■TOPGUN PROJECT 2019開催要項……………2	■マネージャー部会報告……………18
■テニスプロデューサー限定研修会報告……………4	■コーチ部会報告……………19
■テニスプロデューサー資格認定講習会&試験実施要項…6	■フロント部会報告……………20
■アメリカテニス事業協会ニュース……………10	■スジガネ君、テニスを語る……………21
■近畿テニス事業協会活動報告……………12	■人事・労務コラム……………22
■安全セミナー報告……………14	■税制コラム……………24
■安全委員会通信 Vol.34……………15	■庭球人語「テニススクールコミュニティの本質」…26
■トリプルス全国大会報告……………16	■賛助会員名簿……………27
■クラブ部会報告……………17	■編集後記……………28



" TOPGUN PROJECT 2019 "

開催要項

- 名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2019**
- 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：サントリービバレッジソリューション株式会社
- 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：**2019年10月25日(金)**
- 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 20,000円(税込) ※パーティ費(¥6,500+税)・昼食を含む
②テニスファンユーザー 15,000円(税込) ※パーティ費(¥6,500+税)・昼食を含む
③非加盟 30,000円(税込) ※パーティ費(¥6,500+税)・昼食を含む
- キャンセル料：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します)
※2 営業日前18:00まではキャンセル料は発生しません。
- ポイント：(公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方 (①スポーツ指導員、②コーチ、
(申請中) ③教師) 並びに(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：**2019年10月18日(金)**
- 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
ジャニョテニスジギョウキョウカイ ケンシュウカイジムキョク

時間	会場	内容
9:30~10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00~10:10	瑞雲	開会挨拶 会長 大久保清一
10:10~12:10 基調講演	瑞雲	講師：(公財)日本バドミントン協会 事務局長 丹藤 勇一氏 テーマ：日本バドミントン界の躍進！ その理由は？ 内容：バドミントンがオリンピックの正式種目に採用された1992年のバルセロナ大会から2004年のアテネ大会までメダル獲得国は中国、インドネシア、韓国、デンマークの4カ国でした。そこから2012年ロンドン大会の藤垣ペア銀メダル、2016年リオデジャネイロ大会での高松ペア金メダル、奥原選手銅メダル、その後も世界選手権等で多くのメダルを獲得するなど、日本バドミントン界が躍進したその理由についてお話しいたします。
12:10~13:00	瑞雲	昼食(お弁当)
13:00~14:30 事例紹介	瑞雲	講師：公益財団法人日本テニス協会 医事委員会・アンチドーピング委員会 委員長 別府 諸兄氏 テーマ：テニスは健康に有益か否か？ ~Part2 内容：オックスフォード大学、エジンバラ大学の共同で1994年~2008年に英国で行われた11件の全国的な健康調査をもとに、6つのスポーツ分野と死亡リスクとの関係を調査した結果。そして、デンマーク・コホート研究「コペンハーゲン市心臓研究」において、「テニスをしている人は運動しない人よりも9.7年も寿命が長かった」とされる調査結果。さらに、日本股関節研究振興財団による日本国内における調査結果も交え「テニスは健康に有益か否か？」についてお話しいたします。
14:45~15:45 事例紹介	瑞雲	講師：東戸塚松原テニススクール 代表取締役 松原 雄二氏 テーマ：会員制テニスクラブの経営について 内容：テニスを愛好するすべての人にとって、会員制テニスクラブにこそ理想のテニスライフが存在するはずと松原氏は考えます。しかし、現実の会員制クラブは高齢化が進み、若年層の入会が少ないのが現状のようです。このような状況が常識となっている中、2008年に千葉県で3面の松原テニススクール印西を11面増設する形で会員制テニスクラブに変え、また、2018年に神奈川県では、4面の小さな会員制クラブ、松原テニスクラブ横浜を設立。松原氏曰く「正直、まだまだ経営的にうまくいっているとは言えないのですが、とりあえずつぶれずに続いています。何とかここまでやってこれた理由、更に何が足りないのか」についてお話しいたします。
16:00~17:30 事例紹介	瑞雲	講師：(株)GODAIスポーツエンターテイメント 代表取締役社長 吉田 信之氏 (株)GODAIスポーツエンターテイメント 取締役 満岡 英生氏 テーマ：GODAIが考える経営戦略 内容：元々、自動車教習所事業からスタートしたGODAI、その後、40年前にテニススクール事業を始め、様々な失敗や成功を繰り返して、試行錯誤されてきたようです。これからの「テニススクール＝スポーツビジネス」の在り方を、短期、中期、長期の視点で、どのようにプランニングしていくべきか、その「経営戦略について」ご紹介していただきます。
17:30~18:00	瑞雲	休憩 (同会場をパーティ仕様に変更)
18:00~19:30	瑞雲	懇親会 5F

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



第 11 回テニスプロデューサー限定研修会

会 場：メルパルク東京
 期 日：2019年7月9日(火)
 参加者数：38名 アンケート回収数：33通

アンケート結果

◆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	計
男 性	1	8	9	8	3	0	29
女 性	0	2	0	1	1	0	4
不 明	0	0	0	0	0	0	0
合 計	1	10	9	9	4	0	33

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	0
スクール	32
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	5
本社・本部勤務	2
支配人・マネージャー	14
コーチ	12
フロント	0
その他	0

「テニス事業戦略最適化セミナー」

～がんばるだけでは報われない

“戦略思考”で未来を切り拓け！～

講師：新納ビジネスマスターズ有限会社
 代表取締役 新納 昭秀氏

感想：

大変参考になった	24
参考になった	8
参考にならなかった	0
無回答	1

- ・ 自社へ持ち帰り実践できることからやっていきたい。 … 9名
- ・ 非常にためになり勉強になった。 … 8名
- ・ 営業戦略について問題点の見つけ方、解決方法、考え方の仕組みが良く分かった。 … 5名
- ・ ワークショップで他社と意見交換が出来たことが良かった。 … 4名
- ・ 数値化を意識し、再度やり方を見直してやってみようと思う。 … 4名
- ・ 現状を把握し分析して事業計画を立てる。 … 2名
- ・ 戦略脳を鍛えて結果を出す。 … 2名
- ・ 営業戦略化シートを是非活用したい。
- ・ 精度を上げて業務を進められるよう、意識付けができた。
- ・ 普段なかなか考えられない大きな視野でスクール経営



について勉強できた。

- ・ 日頃従事している仕事から離れ、自由な発想で事業計画を立てる事が新鮮でとても楽しかった。
- ・ 自分の頭にはなかった厳しい部分、何が実現可能で何がボトルネックになりうるのか？ボトルネックが解消された時には出来るような気持ちにさせられた。自分に足りない部分が明確になる時間だった。
- ・ 様々なワークを通して、今のテニス業界で出来ることという自由な発想で物事を捉えることで自社で出来る可能性が広がってくると感じた。このようなワークを自社でやってみたいと感じた。自社事業所、自分自身の事を計画的に考える事の大切さを身にしみた。
- ・ 新しい考えやビジネスを考える事で今後のテニス界の発展に携わっていきたくと思った。今何をすべきかや

るべき事をまとめ自社の業績UPに繋がるように努めていきたい。

- ・聞いているだけのセミナーに比べ、グループのメンバーと話し合い、自社や自分自身に足りない点をたくさん気付かせて頂いた。
- ・せっかく道標を作ってもそこに意識がなければ、活用できなかったりチームはバラバラになるので今一度、目的を意識しチームで動けるようにメンバーと関わっていきたい。
- ・ロールプレイングを行った後、自社で当てはめることができたのでより具体的に計画を考える事ができた。
- ・新しい知識と現状の自分を把握することができた。難しい所、ついていけないところもあったが、たくさん気付くことができた。
- ・改めて事業立案に対する細部までの考え方を理解できた。やはり強みをいかに伸ばし、他者の弱みを攻めて

いく事を考えていく事は自分が思っていることと一致した。運営していく上でスタッフが重要でそのスタッフ達を個々に少しでも伸ばしていきながら、本日セミナーで得た事を活かしていきたいと思う。

- ・頑張るだけでは報われないというテーマに惹かれて研修を楽しみにしてきた。テニスでも練習を頑張っているが戦略思考が有るか無いかが大きく関わっている気がしているので同じだと思った。新しいものを立ち上げるにおいてスタッフ皆と話し合い今日のように意見を出せたら、職場環境もとてもよくなると感じた。
- ・ワークショップの時間がたくさんあり、チームの方とコミュニケーションを取りながら意見調整をし、話を纏めていく作業が大変勉強になった。また合間に講師からの説明もあり話が途絶えることなく進めて行えて良かった。後半のシート作成はかなり難しかった。



" Tennis Producer 2019 "

第14回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項
2019年11月19日(火)~21日(木)

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。

- * 2019年11月19日(火) 終日 基礎編の講義
- * 2019年11月20日(水) 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。

- * 2019年11月19日(火) 終日 基礎編の講義
- * 2019年11月20日(水) 午前 基礎編の試験
- * 2019年11月20日(水) 午後 シニア編の講義
- * 2019年11月21日(木) 午前 シニア編の試験
- * 2019年11月21日(木) 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
1次試験合格者の2次試験（面接）は後日行います
- * 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

★過去の受験経験者の方（再受験）

- * 2016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。
- * 2015年以前に受験された方は、新規受験扱いとなります。
- * 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 2019 "

第14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：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL03-3346-2007
〒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
【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】
- 期 日：2019年11月19日(火)9:00 ~ 11月21日(木)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 及び II 資格取得コース)
(消費税込) 受講料:¥33,000(テキスト代込) + 受験料:¥11,000 = 合計¥44,000(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:¥55,000(テキスト代込) + 受験料:¥11,000 = 合計¥66,000(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¥11,000 (最大¥66,000 / 6科目以上は昼食込み)
受験資格の対象内科目であれば他の科目も聴講可能です。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)
※テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします)
- 試験結果の発表：2019年12月3日(火)以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：(公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方(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活動実績証をご持参ください。
- 申込締切：2019年11月12日(火) ※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 <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、上記申込先まで郵送又はFAXにて送付ください。(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り込みをお願いいたします。入金確認後、最速で開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局
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

2019年
11月19日(火)、20日(水)、21日(木)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	科目	講師／試験官
2019年 11月 19日 (火)	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
2019年 11月 20日 (水)	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」	ジップテニスアリーナ 鴻巣 敦 GODAIグループ 満岡 英生
	15:30～17:30		シニア編 講義 「労務管理」	社労士法人プロジェクト 守屋 達雄 高木工業(株) 平井 雄介
	17:40～19:00		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則 (公財)吉田記念テニス研修センター 吉田 好彦
2019年 11月 21日 (木)	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	
	15:45～15:55		閉会挨拶	会長 大久保 清一
	15:55～16:00		結果通知、登録、更新、変更手続きの説明	

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

【テニスプロデューサー制度】……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できる人を育成する。

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
《①～⑥の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。その権利は5年間有効であるが、その間は資格認定者同様の更新条件を満たさなければならない。

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：11,000円税込（認定証と登録カードを発行）

更新料：22,000円税込（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新

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日前より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。
- *科目毎の可否のみ通知いたします。

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は、シニア・テニスプロデューサーは一次試験合格者を対象に二次試験としての面接を行います。二次試験不合格の場合はテニスプロデューサーⅠの資格認定とします。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。過去に80点未満の科目を受講・受験してください。ご不明な点は、事務局までお問い合わせください。



アメリカテニス事業協会ニュース

理事 飯田 浩一

2019年8月26日、今年も全米オープン開催初日にニューヨーク市内にて「テニスフォーラム」が開催されました。この会議の中で発表された内容を紹介します。

1. テニス市場に関する調査報告：

アメリカテニス事業協会会長ジェフ・ウィリアム氏による事業環境総括スピーチで、冒頭に取り上げられたのが、日本でも各メディアにて報道されている米中貿易摩擦に係る懸念でした。2,500億ドルに上る中国からの追加関税対象輸入品にはラケットやボール、ウェアなども多く含まれ、それらが19年9月から12月にかけて一斉に関税の引き上げとなることで、末端価格の上昇、買い控えにつながる恐れがあると警鐘を鳴らしていました。さらに用具の流通に関して Amazon の存在がますます強みを見せて、(テニスを含めて) オリジナルブランドで市場に参入する可能性や、価格支配力を持ち始める可能性などについても言及がありました。

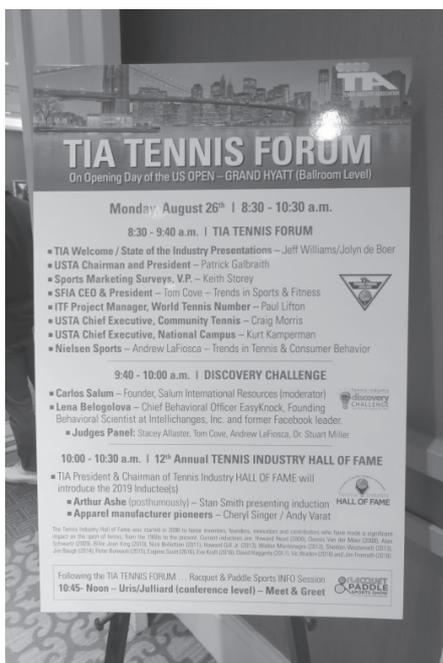
テニス人口に関する調査としては、まずスポーツ全般の動きとして「より気軽に参加する」プレイヤーが「じっくり取り組む競技志向」のプレイヤーを上回る傾

向が続いていると報告されました。特にテニスでは中高年のプレイヤーの「コート離れ」が顕著となり、毎週プレーするというヘビーユーザーの減少が、全体のプレー頻度の縮小につながり、テニスプレー総数は2009年から21.8%の減少となりました。一方で16歳以下のジュニアは総プレー人口が1.6%増加し、中でも年間10回以上プレーする「コア」プレイヤーが6.7%も増加を見せ、まだまだ新規開拓の可能性が高いことが判明しました。

この環境下での問題は、いかに新規プレイヤーを「維持するか」という点に絞られ、各事業者の連携による取り組みが必要とされています。特に施設事業者は、グループレッスンの実施、ソーシャルプログラムの充実などで、現在の主流となる「気軽にテニスを楽しみたい」というテニスプレイヤーの満足度向上に注力しています。

2. USTA (アメリカテニス協会) 主導のテニス普及活動について：

USTA 普及担当チーフエグゼクティブのクレッグ・モーリス氏により、2018年のフォーラムで告知のあった「ネット・ジェネレーション」プログラムの説明がありました。このプログラムは5歳から18歳のジュニアを対象に、「とにかくテニスプレーの第一歩を踏ませよう」という全国統一のプログラムで、テニス事業者、学校、親、地域のコーチ、ボランティアが「Net Generation」というブランドの下、子供たちをコートに誘い、ボールを打つ楽しさや友達作りの機会を、安全・健康を確保しながら提供するというものです。レッスンカリキュラム、ロゴ、プロモーションなどは、登録すれば全て無料で提





供され、専用サイトなどのデジタル環境を駆使して、全国統一の勧誘プログラムとするものです。現在のアメリカ社会で新規テニス愛好者を開拓しようにも、「スクリーン」（インターネットやゲームなどのデジタル機器類）と「アクセス性」が二つの大きな壁となっているという判断から、こうしたプログラム開発に結び付いたとしています。

また、前年度比 12.6%の体験者増と持続的成長を続けている「カーディオテニス」について、このほどTIAからUSTAに主幹が変更となり、「健康プログラム」としてこれまで以上に推進し、さらに世界に拡大するための計画が発表されました。

3. ワールド・テニス・ナンバーについて：

ITFのポール・リフトン氏により、全世界レベルでの（テニスレベル）レーティングシステムである、「World Tennis Number」がスタートしたことが発表されました。年齢、性別、技術などの条件を包括し、独特のアル



ゴリズムによって可能となったこのレーティングシステムで、さまざまなイベントの企画をやりやすくし、レッスン受講者の募集を容易にし、草の根トーナメントを活性化することが主眼となっています。「より気軽に参加する」テニスプレイヤーのためのシステムであると明言されています。

4. テニス業界の殿堂：

第12回となった今年度の「Tennis Industry Hall Of Fame」は、往年の名プレイヤー、アーサー・アッシュ氏となりました。殿堂入り発表では、第1回の顕彰者であったデニス・バン・ダ・ミア氏の逝去がまず伝えられ、同氏とはほぼ同じ時代に、自らのプレースタイルでテニスの普及、発展を実現し、業界の革新をもたらしたアッシュ氏の功績を、場内全員で改めて称える瞬間となりました。紹介者として壇上に立ったスタン・スミス氏の、アッシュ氏との深い友情エピソードには多くの参加者が感動の涙を浮かべていました。





近畿テニス事業協会 活動報告

近畿テニス事業協会 副会長 高島 昭

近畿テニス事業協会では、今年度8月までに3つの研修会を開催しました。その内、2つの研修会で60名以上の参加をいただき、活気のあるスタートを切っています。

【研 修 会】

■「第6回 コーチ・ステップアップ・アカデミー」

期 日：2019年6月24日(月)

内 容：テーマ『他社レッスンを受けてみよう！』

発表事業所：(株)クリスタルプランニング、tennis egg、(株)ハロースポーツ、スポーツスクエアスター

サップ、ノアインドアステージ(株)、(株)ITC
参加者数：61名

3面のコートを使い、3レベル同時にレッスン×2レベルの合計6レッスン。見学者はどのコートも自由に行き来する事が出来、受講もしていただけるというスタイルです。初心・初級など経験の浅いレベルを中心に組みました。

注目する点は打球数、運動量、時間の使い方、テーマの絞り方、雰囲気づくりやテンポ、大人数の回し方や小道具を最大限に生かしたレッスンなど。どの事業所も工



夫を凝らしたレッスン内容で質疑応答では多くの質問や意見が飛び交い、とても活気ある研修会となりました。

他社のレッスンを受講する機会はなかなかない事から、参加者はなんと61名。とても貴重な機会となりました。「また違ったレッスンを」の声も多く、定期的な開催も視野に入れていきます。

■第7回 管理者研修「スクール勉強会」

期 日：2019年7月29日(月)

内 容：4社による成功事例発表

発 表 者：遊プラザテニススクール 小迫支配人、高木工業(株) 井上副部長、ノアインドアステージ 市村支配人 / 木下支配人 他3名、(株)ITC 高島取締役

参加者数：60名

こちらは毎年恒例となった成功事例発表会。今年は近畿圏外からTOPインドアステージ横浜コットンハーバー校 井上支配人と遊プラザテニススクール 小迫支配人をお招きしました。井上支配人からは開講以来ずっと快進撃を続けてこられた秘訣を、小迫支配人からは移転にもかかわらず人数を増やした手法を発表いただきました。近畿からもノアインドアステージHAT神戸校・深江橋校から市村支配人・木下支配人他3名と、私ITC 鞆テニスセンター（2019年3月で運営終了）元総括責任者として高島が発表させていただきました。ノアインドアステージHAT校は様々な形態の外部営業からの取りこみを、ノアインドアステージ深江橋校は体験からの入会率77%を達成したプロセスについて、私高島はアウトドアスクールで1400名を獲得した軌跡について発表しました。手前味噌も入りますが…いずれもそれぞれの信念を持ち、突き進んで結果を出している所に、参加者からは大きな関心と共感を得たようです。とても精力的で事業所の勢いそのままに惜しむことなくその手法・力量を発表いただき、大きなパワーをいただきました。

こちらでも60名の参加者で満員御礼。また、近畿圏外からも6事業所10名のご参加をいただき、地域を超えてのつながりも広がりがつつあります。

■「スマートテニスレッスンシステム体験会」

期 日：2019年8月19日(月)

内 容：「スマートテニスレッスンシステム」の体験会及び商品紹介

紹 介 者：ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)、(株)ルネサンス

参加者数：7名

ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)様と(株)ル



ネサンス様のご協力の下、「スマートテニスレッスンシステム」のご紹介及び体験会を開催しました。近畿はアウトドアコートが多く、ハード面やコスト面などまだまだハードルは高そうですが、今後の更なる発展に期待したいと思います。

研修会後の懇親会に、若い世代の方の参加が増えました。他社との交流を深め横のつながりを持ち、切磋琢磨しながら互いに成長していける良い場になってきたと思います。研修もさることながら懇親会はとても勉強になりますね。ぜひ皆さん、研修後には懇親会にご参加ください！

今年度はあと3つの研修会を予定しています。それぞれのカラーを出しつつ更に内容の充実を図り、関西から元気にテニスを発信していきたいと思っています。



安全セミナー「働き方改革」 開催報告

安全委員会 委員長 金田 彰

今年4月に働き方改革関連法案が一部施行されました。同一労働同一賃金の実現、処遇の改善や労働生産性の向上、長時間労働の是正、柔軟な働き方の環境整備、多様な人材の活躍について取り決められているものです。

現場の運営上、長時間労働はやむを得ない、有給休暇など取る暇がない！アルバイトも有給休暇！？そんなことしたら事業が成り立たないよ！と口には出さなくとも心の中で思っている方もいらっしゃるかもしれません。しかしながら働き方改革の目指すところは、仕事と生活の調和をもって豊かで明るい社会を作っていくことだそうです。

本セミナーは、高木工業株式会社（VIP・TOPグループ）平井氏を講師に、実際にテニス事業の現場にどう落とし込んで、どう運用するのが良いのか、どこが重要なポイントなのかご説明いただきました。私たちがこの改革を推進するには、まだまだ勉強しなければならないことが山積みしています。安全委員会では今後ともお役に立てるセミナーの開催を継続してまいります。

日時：2019年7月2日(火) 13:00～16:30
 会場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
 参加費：加盟会員 2,160円(税込)
 非加盟 4,320円(税込)
 参加者数：39名
 講師：高木工業株式会社 VIP・TOPグループ
 スポーツ事業本部 管理部 平井 雄介氏
 テーマ：「働き方改革に向けたVIP・TOPグループの取り組み」

- ①働き方改革とは
- ②「VIP・TOPグループの取り組み」
- ③質疑応答と現場のあるある話

【アンケート結果】※抜粋掲載

◆ご意見・ご感想等

- ・とても勉強になった。 …11名
- ・具体例もあり参考になった。 …5名
- ・わかりやすく良かった。 …5名
- ・同一労働・同一賃金が課題と感じた。 …5名
- ・労務について勉強する必要性を感じた。 …4名
- ・今後も定期的にセミナーを開催して欲しい。 …4名
- ・今後とも各社の成功事例や課題など情報共有いただきたい。 …3名
- ・早速自社で実行したい。 …2名
- ・自社に持ち帰り改善策を考えたい。 …2名
- ・知らない事が多いと改めて気付かされた。 …2名
- ・すべてを理解するためには時間が必要と感じた。 …2名
- ・テニス業界の問題はどこも共通していると感じる。
- ・働き方改革を皮切りに業界全体でより良い働き方ができるように努めたい。
- ・働く環境を良くする目的が根本にあることがわかった。
- ・丁寧に説明することと、管理することが大切だと思った。
- ・管理を徹底していこうと思った。





地域防災の強化に向けて

近年最大規模の被害をもたらした東日本大震災から8年が経った現在も、様々な自然災害が続いて、今後も各地を襲う局地的集中豪雨や大規模な地震発生の可能性も指摘されています。その際、防災対応の要はやはり「地域」だと思います。皆さんの事業所は、「もしも」の際に地域の住民の方々と連携は取れていますか？防災の視点に立っての地域づくりを推進するに当たっては、自主防災組織を始めとする地域住民が、消防本部・消防署や消防団で構成する消防機関との緊密な連携を持ち、一体となって取り組んでいくことが必要です。

特に消防団は、我が国のほとんどの市町村に設置されている歴史ある組織であり、防災面での十分な訓練と経験を積んでいることから、それぞれの地域でリーダーシップをとり、自主防災組織や住民に対する訓練指導、防災知識の普及啓発を行うことが期待されます。

また、地域ぐるみで防災力の向上を図るためには、各事業所が、町内会、婦人会、青年団、商店街、学校、地域にある様々な組織やボランティア団体等と多面連携を図っていくことが有効です。

さらに、企業が地域社会において防災活動に積極的な役割を果たしている例も少なくなく、防災活動との連携は地域防災力の向上に大きく役立つものです。

皆さんの事業所も、地域の防災組織や地元の消防団と連絡を取り、今後の防災対策に取り組んでみてはいかがでしょうか。

消防庁消防団ホームページ

<https://www.fdma.go.jp/relocation/syobodan/>



レッスン中の安全管理について

レッスンでは、安全を第一に考え指導していくことが大切です。楽しくレッスンを行っていても事故や怪我が起こると楽しい雰囲気も一変してしまい、テニスそのものを嫌いにさせてしまう場合もあります。どのスポーツにもルールがあり、ルールを教えていく事もテニス技術を教えていくのと同様に大切です。スポーツには事故が付き物ですが、可能な限り未然に防止する事も指導者の役目となります。コーチだけが安全管理をするのではなく、お客様と一緒に行っていきましょう。

■安全に対してコーチが行う事

- ・コート内、コート周りが安全であるか施設の点検を行う。危険な物がある場合は、排除しておく。
- ・目の前のお客様だけでなく、クラス全体に視野を広げる。
- ・危険な場所での休憩者がいないか必ず確認する。
- ・常にゲストの安全管理を行う。(足元のボール、カゴ、器具の配置、スピードコントロール等)
- ・水分補給、ストレッチは細目に呼びかけを行う。

■事故の対応方法

- ・怪我の発生状況を確認し、落ち着いて対応する。
- ・事故が起きた時、軽度であれば対応後レッスンに参加するかの旨を確認する。
- ・重度やコーチが明らかに難しいと判断した場合、救急要請や、レッスンを途中で終了させ、病院に行く事を勧めていく。

■テニスで多い事故を防ぐには

テニスで多い事故は、打撲、肉離れ、切傷、捻挫等。未然に防ぐため以下の点に注意する。

- ・ボールのスピードコントロール、力加減をレベルに合わせる。
- ・ボールの深追いについて、無理をさせない。
- ・打ったボールが流れ球になった時は打った方や周りの方に『●●さん、ケア！』の声掛けを行う様伝える。
- ・ラリー中も常に周りを確認し、危険な場合はゲストに注意を促す。



第2回テニス・トリプルス全国大会 in 北海道 開催報告

トーナメントレフェリー／スクール部会長 蒲生 清

8月3日(土)から4日(日)までの二日間、札幌市の平岸庭球場（ハードコート）にて、第2回テニス・トリプルス全国大会が開催されました。募集チーム数には満たなかったものの、20チーム、約100名が出場しました。昨年に引き続きJTIAチームも参加し、経験を活かし上位進出を目指しました。

大久保会長の挨拶の後、金子アシスタントディレクターより今回から改正されたルールの説明があり、熱戦がスタート！初日は予選リーグ戦、二日目に順位別トーナメント（コンソレ有）を、北海道では珍しい猛暑の中、無事終了することができました。関係者の皆さん、ありがとうございました。

今回の優勝チームは一番遠方から参加した徳島県の

「ガーデンズ」、準優勝は昨年と同じ「ニセコテニス協会」が輝きました。

また大会期間中は「すすきの祭り」が開催されていて、特に浅草から参加していたサンバカーニバルチームは出場された皆さんに大好評でした。

昨年は1チーム3～4名（男女各2名上限）でのエントリーでしたが、今年から1チーム3～6名（男女各1名以上3名以下）に変更し、応援も増えて賑やかな大会になりました。

スクール部会では、テニス・トリプルスをバスケットやバレーボールの様な団体競技に位置付け、試合の途中でもメンバー交代の出来る様なルールの導入も考えています。これからも普及に努めていきたいと思います。





第二期テニスクラブ経営研究会 第1回・第2回 開催報告

クラブ部会 副会長 野田 照彦

昨年立ち上げた「テニスクラブ経営研究会」が、第二期として今年もスタートしました。

この経営研究会は、クラブ部会の後継者の会と同様にテニスクラブの存続発展をテーマとしていますが、クラブと言う名称（呼び方）の固定概念にとらわれない自由な発想で、後継者のみならず、経営者、支配人、クラブ運営に携わる方々を中心として進めています。

今年も年4回の開催を予定し、毎回講師を招いての勉強会や、テーマ別にグループディスカッションにて情報交換を行っていきます。

今回は、既に開催した第1回・第2回の内容をご報告いたします。

第1回は6月7日(金)に開催され、前半は「参加事業所の近況報告と今後の取り組み事項」を発表し、情報交換を行いました。各事業所は、キャッシュレス化や福祉事業、介護タクシー、牛乳配達事業など、テニスを中心としながらも、個性を活かした様々なことに取り組みクラブを活性化していました。

後半はインスピリッツテニスクラブ 代表取締役 増田吉彦氏を招いて勉強会を行いました。インスピリッツは、埼玉を拠点に2,500円で3試合以上できるテニス大会を年間5,500大会開催しています。YouTube 配信や動画添削、試合当日に参加者にアドバイスするなどのプラスαのサービスで現在約2万5千人のユーザーがいます。今後、テニスクラブと提携を行い集客の強化も期待出来ると思います。

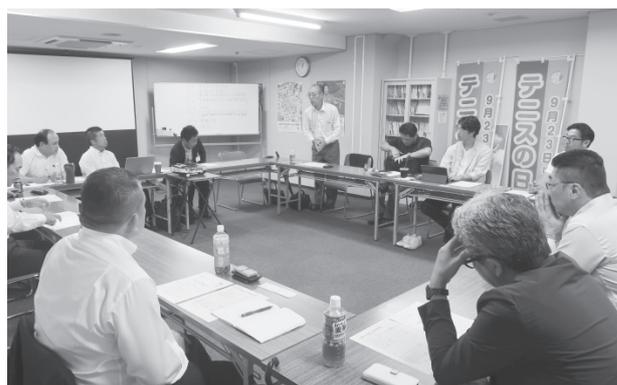
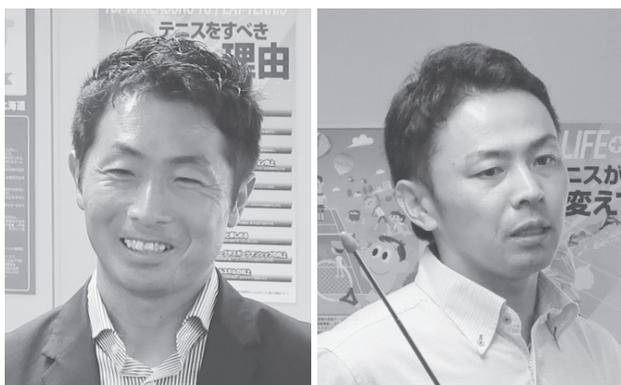
第2回は9月6日(金)に開催しました。前半はTBS

の石井大貴氏とWOWOWの豊島豊氏を招いて「TenniSwitch」とのコラボレーション企画について検討しました。TenniSwitchは、テニスを楽しみたい個々のユーザー同士をつなぐマッチングアプリとして昨年配信を開始しました。現在ユーザー獲得に苦戦する中、今後はテニスクラブやスクールと協力し、既存のクラスに顧客を誘い込むことで、テニスの輪を広げたいと提案がありました。お互いに検討を重ねましたが、打開策を見つけるのは簡単ではありません。しかし、ネットアプリを使った集客方法には、これからの展開に可能性があることを皆さん感じたのではないのでしょうか。

後半は、学校法人五大 ゴールデンキッズ事業部 高島友幸氏、森山正晴氏に「ゴールデンキッズ」の紹介をしていただきました。ゴールデンキッズは、5歳～12歳までのゴールデンエイジの時に、様々な運動プログラムを経験することで、スポーツ能力の向上を目指しています。少子化が進む中、テニス施設の中で多くの子供たちにスポーツの体験の場を提供出来ることは素晴らしいと感じ、各事業所でも取り組む意義はあると思います。

毎回試行錯誤しながら今後のテニスクラブについて議論を進めていますが、正解は決してひとつではありません。この経営研究会で何かヒントを得て、各事業所の進むべき方向が見つかればと感じています。第3回(12月)第4回(来年2月)と、単発での参加も可能ですので、ご興味ある方はお待ちいたしております。

今後ご理解ご協力の程よろしくお願い申し上げます。





第七期“支配人エリート養成塾” ～現状を打破し新たなチャレンジを!～ 第二回開催報告

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

第七期“支配人エリート養成塾”の第二回目を8月21日(休)に開催いたしました。事業所リーダーの立場にある皆様に向けて、更なる能力アップと確実な成果を上げ“真のリーダー”へと成長することを目的に、年間全4回を通して共通課題に対し「なぜ？」を3回繰り返す深掘りしたディスカッションを重ねていきます。

①「支配人エリート養成シート」報告

まずは、各自が支配人エリート養成シートに掲げた新規獲得策の「着眼点～情報収集～仮説・検証～施策実行」、そして更なる成果を挙げるための「現状分析～仮説・検証～施策実行」、ここまでの進捗をグループ内で報告しました。

②「自事業所の新規獲得策」発表

今春に新たに取り組んだ新規獲得策について、「着眼点～情報収集～仮説・検証～施策実行」、そしてその成果と成功失敗要因について発表していただきました。

③「辞めないスクールにするために何をすべきか」グループディスカッション

働き方改革や最低賃金の引き上げによる人件費の高騰、10月からの消費税増税による景気の冷え込みの懸念など、厳しい社会情勢の中で売上と利益をどう確保していくかを考えると、新規獲得だけでなく休退会の抑制

を真剣に考え対策に取り組まなければなりません。今回からテーマを変えグループディスカッションを行いました。

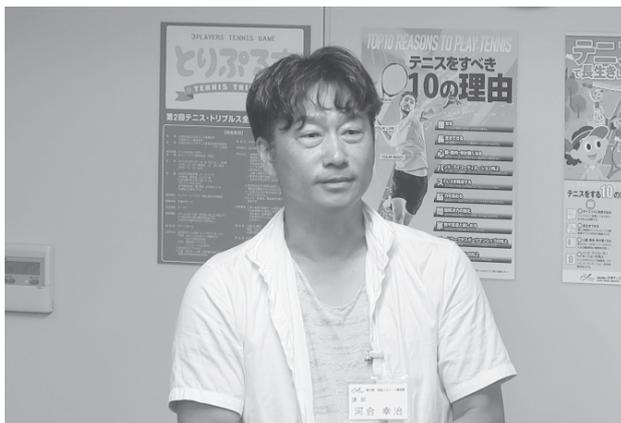
④講演 テーマ『目の付け所が異なるビジネスモデル』

株式会社イーライズ 代表取締役 河合 幸治 氏にご講演いただきました。

拠点となるテニススタジオ川口は近隣に競合スクールが多くコートは2面しかない、更に駅からも遠く決して恵まれていない立地条件だからこそ、他テニススクールとは異なるビジネスモデルで勝負する方向に舵を切ったそうです。

先見性がある映像事業、オンラインレッスン・レッスンDVD販売・YouTube配信・テニス情報発信・メールマガジン配信など多岐に渡り手掛けることになりました。今ではスクール売上に匹敵する事業にまで成長され、とても真似のできない発想力や行動力、クリエイティブな感性にはただただ圧倒されるばかりでした。そして、すでにこの先には海外へ目を向けたビジネスモデルがイメージされているようです。

今回のご講演から、「難しい!」と思って行動しないことは何も生み出す可能性がない、当然ながら事業の発展にもつながらないと痛感させられました。とにかく、チャレンジ!河合社長のチャレンジスピリッツを我々も見習わなければなりません。





第30回 コーチステップアップアカデミー 「アクティブ・チャイルド・プログラム勉強会」開催報告

コーチ部会 副部長 西潟 隆生

日時：2019年6月19日(水) 13:30～17:30

参加費：加盟会員 4,320円(税込) 非加盟 8,640円(税込)

会場：(公社)日本テニス事業協会 会議室

参加者数：22名

講師：東京学芸大学 教育学部 准教授 佐藤 善人氏

(公財)日本スポーツ協会 スポーツ科学研究室 室長代理 青野 博氏

日本における少子高齢化は現実のものとして、近年では我々テニス事業者の顧客年齢構成にも顕著に表れているのではないかと思います。特に子供に関しては、少子化のみならず、身体活動量の低下も指摘されています。これはテレビ・ゲーム機等の普及、生活全般における自動化(ドアや蛇口など)、共働き家庭の増加による大人と一緒に遊ぶ時間の減少、公園でのボール遊び禁止などの環境の変化等、大人にとっては些細な動きに過ぎない身体の手操作や自発的な運動の機会が減少していることに起因していると言われていています。さらにこのような子供の身体活動量の低下や運動離れはすでに幼児期から起こっていると考えられ、この時期に子供達に芽生えた運動・スポーツへの苦手意識や無関心はその後の発育発達、ひいては成人後の健康にも影響を及ぼすと言われています。

そこで、この度コーチ部会ではテニスの指導を通してこの課題に取り組む必要があると考え、考案元でもある(公財)日本スポーツ協会様にご協力頂き、「幼児期からのアクティブ・チャイルド・プログラム」の勉強会を開催いたしました。

当日は理論編と実技編にわけ皆様に受講して頂きました。理論編ではテニスコーチである皆様に、前述の子供を取り巻く環境や身体活動にまつわる現状の理解を認識して頂くために、多くの資料やデータを使ってご講義頂きました。また、幼児期からの発育発達段階でどのように「洗練された動きをつくるか」という部分には多くの方が興味を持たれ、様々な質問もでて大変興味深い内容でした。今回開催するにあたり、実技編より理論編に多くの時間配分をお願いし、テニスコーチやテニス業界が子供達の抱えている課題を課題として捉えることに注力しました。実技編では、身体を自由自在に動かすために必要な動きづくりを、鬼ごっこなどの日本古来の伝統的な遊びの中から習得したり、1つの遊びにたくさんのアレンジをいれたりして指導者として子供達にどのようにアプローチすればいいかを学ぶことができました。

テニスという専門分野にとらわれず、根本としての子供の動きづくりを学ぶ大変有意義な時間であったと思います。今後とも、このような学びの場を活かして多くの子供が「身体を動かすこと」が楽しいと思ってくれるような場の創出をしていきたいと考えます。





第五期 フロント育成塾 ～プロフェッショナルなフロントへの挑戦～ 第2回開催報告

フロント部会 副会長 株式会社ITC 中村久仁子

“フロント育成塾”って？ 春・夏・秋・冬と、年間4回に渡り1つのテーマを掘り下げ、講師の先生に導かれながら、参加者全員がフロントとして人として成長を目指していく素敵な研修会です。JTIA News！ Vol.80でご紹介があったように、四期（4年間）に渡り「本気でフロントを楽しむ！」をテーマに開催してきたフロント育成塾ですが、今年の第五期からテーマを「プロフェッショナルなフロントへの挑戦」へと一新しています。

今期は年間通して毎回パフォーマンスコーディネーターのみずさきゆみ先生に講演いただいています。第2回は、前回第1回でディスカッションした“プロフェッショナルの定義ってなに？”を結論づけるところから始まりました。その結果、4つのキーワードが浮かび上がりました。

- ・特化している
- ・再現性が高い
- ・一流であり、期待に応える
- ・more（次、もっと！）を持っている

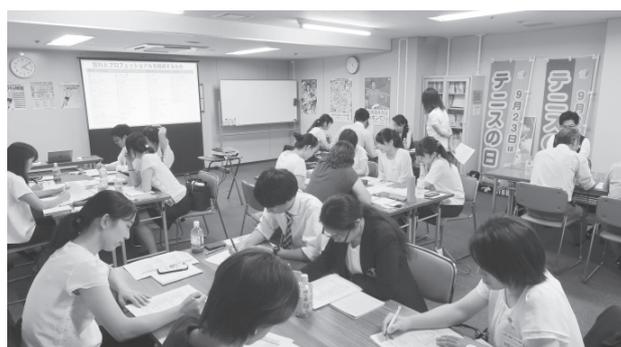
「なるほど、私達はこういうフロントを目指していくんだ」と身が引き締まる思いがしました。

その後、前回からの宿題に対する取り組みを一人ずつ発表していく時間が設けられました。前回のレポートにもありましたが、“話した方が話して損したなって思わないような場を創る”事を共通ルールとして、話を聞くときは必ず笑顔でうなづきを入れる。終わったら拍手する事を徹底していく為、とにかく発言しやすくどんどん

発表の手が上がります。また、みずさき先生がどの発表にも必ずいいところを見つけ褒めてくださったり、そこからポイントを見出しどうしてそうなったのか、どうしたらもっと良くなるのかなど、更に膨らませ考えるように導いてくださる為、どんどん深く掘り下げられていき、1人の経験・発表が参加者全員の広がりとなり、たまたまなく有意義な時間となりました。参加者はみな、“話したら損”どころか、“話さなければ損”となっていったように思います。素晴らしい！みずさき先生マジックです。

今回取り組んだ『価値観トーナメント』や『アセスメントを用いた質問』ではまた新たな気づきがありました。そして、グループでひとつの課題に取り組むことや、考えることの楽しさを感じたのは、きっと私だけではなくたはずで、全員が間違いなく成長したはず！の第2回でした。「フロントからテニス界を元気にする！」が今期の隠れテーマです。着実に実現に向かっていきます。

私は第二期に初めて参加させていただき、この会と素晴らしいメンバーに魅了され、以降毎年参加。気づけば昨年からはお手伝いさせていただく立場に回り、ますます楽しい会となっています。今期はあと2回。11月と2月に予定しています。途中参加も可能ですので、「私も参加してみたい！」と思った方、また「●●さんに参加させてあげたい！」と思ってくださった上司の方、ぜひJTIA事務局までご一報ください！





ミニラリーが日本をダメにする

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、練習の始めはたいいていの人がミニラリー。日本中、決まっているようにみっちりやっている。女性たちの中には延々と何10分もやっている人もいる。実はこれが大問題、テニスをうまくさせない原因となっているようなのだ。

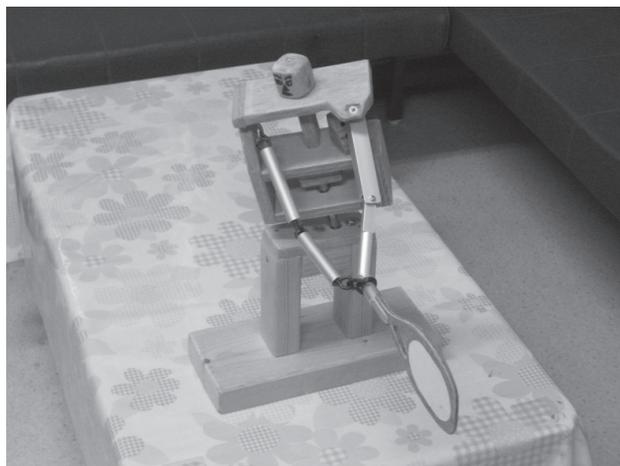
さて、ミニラリーを練習の最初にやる理由だが、まだ身体が温まっていないので、動きを限定してテニスを簡単にするためだろう。もちろんウォームアップという側面もある。

だから大げさな動きをしない方がいいというよりもできないはずなのだが。

しかし、現実には皆しっかりと腰を下ろし、しっかりと横向きになり、コーチやリーダー格の先輩も「通常のストロークと同じように上体をしっかり回して打ちなさい」なんて叫んでいる。そうするとラリースピードも上がり、丁寧な面を作ったテイクバックなんてできなくなる。距離的に忙しいうえに、身体も温まっていないから、腕全体で振る暇はない。だからそんなときは、肘を脇につけて前腕を外旋させ、急いで振る以外にない。これを見っちり癖になるまでやる。短い距離のラリーのみだから、外旋し上向きになった面も内旋をして面を正確に被せれば、しかも緩めに打つわけだからミニラリー専門の一流フォアハンドが面白いように続く。それを延々と、10分以上もやっている。そしてその後で通常のストロークにはいると激変。ゆるい山なりのつなぎショットしかできない。特にハードヒットができなくなる。もちろんミニラリーで癖になったように、面を上向きに引くわけだが、ここからはいろいろな長さのショットやバウンドのバリエーションも増える。腕全体で大きく振ることも必要になる。丁寧に面を被せていく同じショットばかり繰り返すわけではないし、特にハードヒットで被せていくなんて元々できないからだろう。

じゃあ、どうすればいいのか？先ほどのミニラリーをする理由に立ち戻ってみよう。

「ミニラリーを練習の最初にやる理由は、まだ身体が温まっていないので、動きを限定してテニスを簡単にするため。」つまり、ボールのリズムや飛んでくる軌跡に慣れる、ラケットの重さ長さ慣れることが目的なのだ。だから腕だけで打つとか、上体の回転は使わないよう前向きのまま行くとかいいと思う。気分的にも、リラッ



クスして、ぶらぶら歩きながら、相手とおしゃべりしながらやるくらいでいいと思う。そういえば思い出したが、もう20年くらいになるだろうか、雑誌の取材で行ったフロリダのホップマン・テニス・キャンプでのこと。ここを拠点とする、当時の世界1位、ピート・サンブラスの練習を見た。コーチと二人でミニラリーを始めた。リラックスしているのか手数より口数の方が多い。最初はコンチネンタルグリップでスライス気味のラリー。ぶらぶら歩きながらやっている。上体の回転なんて使わない。少しずつフラット気味になり、グリップも厚くなっていくようだ。そして5分くらいたったか？徐々にポジションがベースライン近くに下がっていく。気が付くと口数が少なくなっており、時々発する言葉は厳しい口調になっている。

イースタングリップ、サンブラス独特の脇が極端に開き、しっかり下を向いた面のテイクバックから強烈なトップスピンが行きかっている。その間ほとんどノーミス。

実は私もミニラリーが嫌い。自分本位の練習ならほとんどやらない。ミニラリー用のテニスを身に付けたいと思わないから。ミニラリーをするなら（した方がいいと思うけど）ミニラリーの場所に合った動き、グリップや球質、スウィングでいいのだと思う。そういえば、スジガネ君。外旋、内旋のフォアハンドは構造上できない（そういう風に作ってある）。だからミニラリーが嫌いなんだ。

ハラスメント

～職場におけるハラスメントの実態と、具体的な行為例～

今回は、世の中に数十種類もあると言われる“ハラスメント”のうち、職場において特に多く起こりがちなものについて取り上げ、世の中の動きやその実態、具体的な行為例等について確認していきます。

パワーハラスメントに関する世の中の動き

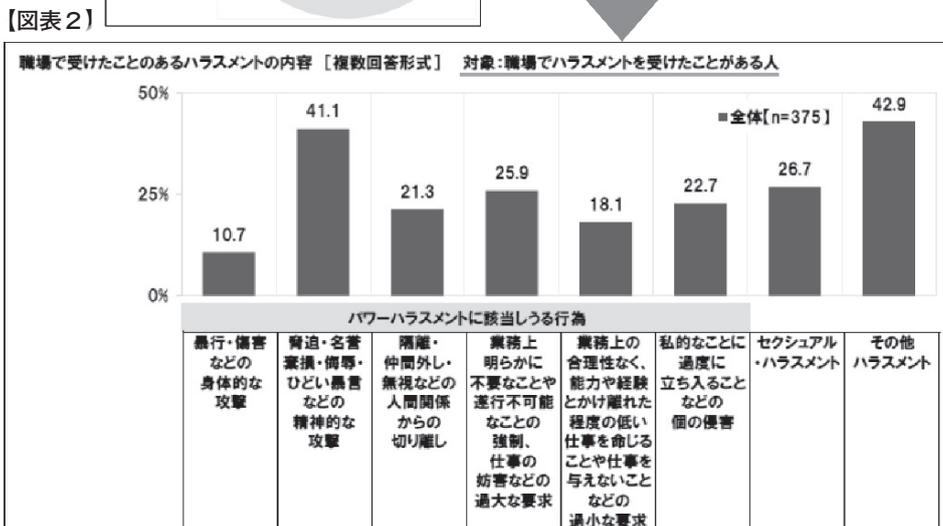
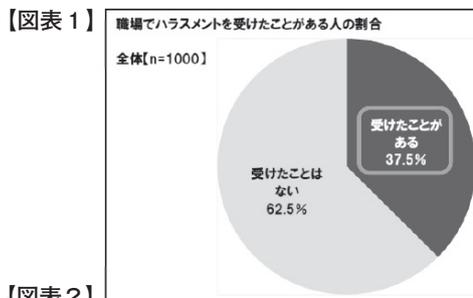
職場のパワーハラスメントの防止を企業に義務付ける改正労働施策総合推進法が2019年5月29日、参院本会議で可決・成立し、2020年春（中小事業主は公布日か

ら起算して3年を超えない範囲内において政令で定める日までは努力義務)にも施行される見通しとなりました。

今回の改正法では、パワハラを「優越的な関係を背景に、業務上必要な範囲を超えた言動で労働者の就業環境を害するもの」と定義し、企業に相談体制の整備や、被害者に対する不利益な取扱いの禁止を義務づけています。

また、雇用関係がないフリーランスや就職活動中の学生に対するハラスメントも、企業に防止措置を講じるよう政府に求める付帯決議がついています。

職場におけるハラスメントの実態（統計）



職場におけるハラスメントの実態に関する統計を見ると、図表1より、職場でハラスメントを受けたことがある人の割合は約4割であることがわかります。

また、図表2からは、受けた行為を具体的に見た場合パワハラに該当する行為が散見され、仕事上の優位的な立場を利用した嫌がらせにより、精神的な苦痛を感じたという人が多いことがわかります。

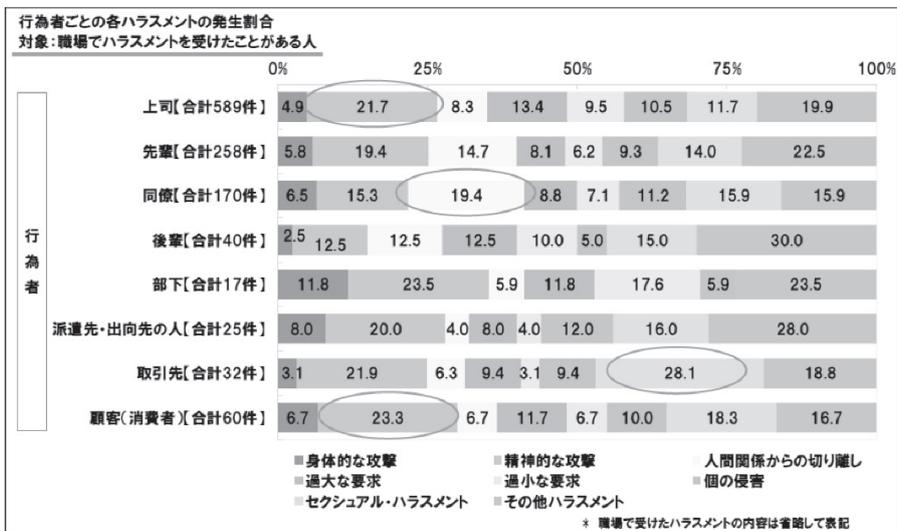
男女別には、「暴行・傷害などの身体的な攻撃」や「業務上明らかに不必要なことや遂行不可能なことの強制、仕

事の妨害などの過大な要求」といった行為では男性が高く、「私的なことに過度に立ち入ることなどの個の侵害」は女性が高い傾向にあります。

また、職場でハラスメントを受けた女性の約4割はセクハラ被害者となっています。

図表3より、上司・顧客（消費者）からのハラスメントで多いのは、脅迫・名誉棄損・侮辱・ひどい暴言などの「精神的な攻撃」、同僚から多いのは隔離・仲間外し・無視などの「人間関係からの切り離し」、取引先から多

【図表3】



【図表1～3の典拠】連合／仕事の世界におけるハラスメントに関する実態調査 2019

いのは「セクシュアルハラスメント」であることがわかります。

職場におけるハラスメントの具体的な行為例

労働者及び使用者は、以下のようなハラスメント行為が職場で生じないように十分に留意し、また生じてしまった場合には解決に向けて適切に措置を講じ、今後の未然防止につなげていく必要があります。

《セクシュアルハラスメントの行為例》

- ① 不必要な身体への接触
- ② 容姿及び身体上の特徴に関する不必要な発言
- ③ 性的及び身体上の事柄に関する不必要な質問
- ④ プライバシーへの過度または不必要な立ち入り
- ⑤ 性的なうわさの流布
- ⑥ 交際・性的関係の強要
- ⑦ わいせつ図画の閲覧、配布、掲示
- ⑧ 性的な言動への抗議又は拒否等を行った従業員に対して、解雇・不当な人事考課・配置転換等の不利益を与える行為
- ⑨ 性的な言動により、他の従業員の就業意欲を低下させ、能力の発揮を阻害する行為
- ⑩ その他、相手方及び他の従業員に不快感を与える性的な言動

《パワーハラスメントの行為例》

- ① 通常の業務時間内では達成が困難な課題を日常的に強要すること
- ② 職務上、立場上知り得た個人情報を基にして、不当な言動・処遇にすること
- ③ 昇進、評価、雇用等に関する権限を乱用すること
- ④ 職務上必要な情報を意図的に伝えないこと
- ⑤ 不当で身勝手なルールを強制すること
- ⑥ 私生活や私的活動への参加や協力を要請すること

- ⑦ 挨拶をしても無視をして話をしないこと
- ⑧ 能力に見合わない程度の低い業務を継続的に命じること
- ⑨ 法令や規則等に反する行為又は職務遂行と関わりのない行動を指示・強制する行動
- ⑩ その他就業意欲や就業環境を不当に阻害する言動

《マタニティ・パタニティハラスメントの行為例》

- ① 部下または同僚等の社員が妊娠・出産等したことによる嫌がらせや解雇その他不利益な取扱いを示唆する行為
- ② 部下または同僚等の妊娠・出産、育児・介護に関する制度や措置や利用を阻害したり、不利益な取扱いを示唆する行為
- ③ 部下または同僚等の妊娠・出産、育児・介護に関する制度や措置や利用をしたことによる嫌がらせや、不利益な取扱いを示唆する行為

上に挙げた行為例を参照しながら、今後もハラスメントのない、いきいきと働ける職場環境づくりに努めていきましょう。

■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。

「今のうちに再確認しましょう ～相続における小規模宅地等特例～」

最近の当誌面では、テニス事業関係者に影響のありそうな法改正や税制改正について、改正内容が比較的明確になってから紹介してきましたが、本号では趣向を変えて、今後改正されそうな税制を前もって紹介します。将来の改正の方向性を見据えた資産形成計画を進めていく上で、お役立て頂けましたら幸いです。

例年、12月前半に公表されている税制改正大綱では、決定項目の他に、将来の方向性や検討事項も記述されるため、専門家の間では議論の的となります。

相続税の課税財産の評価額に重要な影響を与える小規模宅地等の特例は、令和元年度（平成31年度）で改正が検討されましたが、日程等の都合により大幅な見直しは次年度以降に見送られ、引き続き検討対象とされています。前半では、この特例の内容を平易にまとめてみます。

■小規模宅地等特例のあらまし

相続税は、被相続人の死亡により相続人等が取得した財産の時価評価額の合計額に課税され、原則、現金納付するものです。

例えば1億円の現預金を相続により取得する場合には、相続財産が現預金であることから、数千万円の相続税を納付することも容易でしょう。

しかし、相続財産中に現預金が無く、財産構成が自宅の土地建物だけの場合や、町工場や商店など、自営業で利用している事業用土地建物だけの場合はどうでしょう。これらの相続税評価額が1億円であるとすると、1億円の現預金を相続するときと同額の相続税を納めなければならないのでしょうか？生活の基盤となる自宅や自営業用不動産の売却を余儀なくされるとしたら、相続人にはあまりに酷であると言えます。

小規模宅地等の特例は、こうした問題意識を背景に整備されている制度です。一定の要件を満たす宅地等について、その宅地等の評価額に対して一定の

減額が認められています。

この特例において、減額が認められる宅地等の種類とそれぞれの要件の概要は下記になります。

①「特定居住用宅地等」

被相続人と相続人の同居の有無、相続人とその近親が別に自宅を所有しているか否か等、さまざまな要件はあるものの、平たく言えば被相続人等の自宅用地のことです。

面積330㎡までを限度に80%減額できます。

②「特定事業用宅地等」と「特定同族会社事業用宅地等」

こちらにも一定の要件はあるものの、貸付事業以外の事業の用に供されている宅地等で、被相続人等の個人事業に供しているものは前者、同族会社の事業に供している場合が後者です。日本の喫緊の課題である事業承継支援が制度趣旨と言えるでしょう。

こちらは、面積400㎡を限度に80%減額できる上、

①特定居住用宅地等とはそれぞれの限度面積を適用することができる完全併用が認められています。

③「貸付事業用宅地等」

上記②では除外されている貸付事業の用に供されている宅地にも一定の減額が認められます。

小規模宅地等の特例においては、不動産賃貸業は不労所得と捉えられており、他の事業とは別個の取扱いがなされています。

貸付事業用宅地等については、面積200㎡を限度に50%減額できます。但し、上記①②との完全併用までは認められていません（165㎡の自宅で①を利用し、100㎡の貸付事業用地で③を利用する、という併用は認められています）。

令和元年度税制改正大綱において今後の検討対象とされたのは、上記①及び③のようです。後半は、特に貸付事業用宅地等について、その検討の背景に触れていきます。

■貸付事業用宅地等に係る小規模宅地等の特例が、改正の検討対象とされるのはなぜか？

この特例においては、減額の限度額が、具体的な額ではなく、限度面積と割合で定められていることにお気づきでしょうか？

つまり、1㎡あたりの評価額の大小を問わず、限度面積までは減額できるわけです。2つの具体例を比較してみましょう。

例Ⅰ：

1㎡あたりの評価額が10万円である宅地上記①②の特例を併用

(特定居住用宅地等で330㎡、特定事業用宅地等で400㎡、80%を減額)

$100,000 \text{円} \times (330 + 400) \text{㎡} \times 80\% = 58,400,000 \text{円}$

例Ⅱ：

1㎡あたりの評価額が150万円である宅地上記③貸付事業用宅地等の特例を適用

$1,500,000 \text{円} \times 200 \text{㎡} \times 50\% = 150,000,000 \text{円}$

これら2つの例は、㎡単価が低い土地で大きな面積を80%減額できる場合(例Ⅰ)に比べて、限度面積は小さく割合も50%になるものの、㎡単価が高い土地で③貸付事業用宅地等の特例を適用する方(例Ⅱ)が、1億円近く減額が大きくなることを示します。

減額の大小だけを比べて、どちらかを選択できるのであれば、後者の方が申告する相続税は大幅に小さくなります。

令和元年度税制改正大綱では、こうした仕組みを

利用して、いわゆる相続税の駆け込み対策として利用されているケースを制度の濫用であると問題視しており、改正の検討対象とする理由の一つとしています。

後半の例で挙げた、1㎡あたりの評価額が150万円の土地というと、東京都心部の一等地など、希少性の高い立地であることが想定されます。つまり、市場価値が下がりにくく、換金性・流動性も高いと言えます。

多額の相続税を心配するような一定規模の資産家であれば、都心部の貸付事業用不動産を購入することは比較的容易であるのが現実です。売却するのが容易で、価格下落の心配も少ないということは、相続前に購入し相続後に売却することも可能ということです。このような市場環境のもとで小規模宅地等の特例が利用されることが、節度のない租税回避の原因になっていると捉えられているのです。

今後の動向に注意したい税制の一つと言えるでしょう。

ご意見・ご質問やご相談は、下記までお気軽にお寄せ下さい。

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 03-6439-5803 FAX 03-6439-5813

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

訂正とお詫び

前号 (Vol.80) のフロント育成塾 第2回施設見学会報告書の内容に誤りがございましたので、以下のとおり訂正いたします。誤表記の当該会員様には不手際を深くお詫び申し上げます。

P.22 ●高井戸ダイヤモンドテニスクラブ

(誤) アウトドアコート5面、インドアコート2面 → (正) アウトドアコート12面、インドアコート3面

庭球人語 其の四一

テニススクールコミュニティの本質

うちの奥さんは嵐の大野くんの大ファン。

ファンになりたての頃いろいろなブログを見てるうちに、ある主婦のブログに共感して、その人にメールをした。

それがきっかけでその人のオフ会に招待されたんだけど、そのオフ会は参加者150人位の大規模なものだったらしい。

そしてその会でその主婦ブロガーは、近所に住んでいる人を紹介してくれる。その人たちとは定期的に会っていて、うちの奥さんは「その人たちとのコミュニティが楽しくて仕方ない」と言っていた。

ある時その理由を聞いてみたら、こう教えてくれた。

「高校時代の友達はいつ会っても心の中にずけずけと入ってくる。しかし大野くんファンのコミュニティは常に自分に一定の節度を持って礼儀正しく接してくれる。その絶妙な距離感がいい」

その次の言葉に大いに納得した。

「嫌になったらいつでもやめられるという気楽さがある」

これを聞いた時、我々が毎日コートで対面しているクラスの皆さんがなぜこのコミュニティをこんなに大切にしてくれているのかが、ストーン！と音を立てて、私の中で完全に腑に落ちた。

「いつやめても良い気楽さ」

考えてみれば常に利害得失関係が頭をよぎる仕事のコミュニティや、今さら縁を切ることができない家族や高校時代の友人のようなベタベタなコミュニティでなく、嫌になったらいつでも抜けられる気楽さの中に、自分を承認してくれる居場所があるのである。

ってことは、スクール生同士のこの距離感を保つことは、コーチとしての大切な役割なんだよね、きっと…。もしかしたら継続率の良いコーチは無意識のうちにもこういうことも知っているのかもしれない。

話は変わるが、先日あるセミナーに参加した。はじめは会場にいる20名の参加者に対して、当然だが親近感など湧いていなかった。

しかし、セミナーの中で、近くの3人でグループになり発表し合うセッションを繰り返すうちに同じグループの他の2人に対していい人だと感じ、だんだんと親近感を覚えるようになった。

きっとテニススクールでもこんな感じでクラスの人たちとの「絶妙な距離感」の人間関係が成立していくんじゃないかと感じた。

さて、今のテニススクールにおいて、「絶妙な距離感」というキーワードからパッと頭に浮かぶのはバカ打ちする人の存在である。

怪我につながって危ないだけでなく、バカ打ちされた相手にとっては「自分が尊重されていない」と不愉快に感じてることをコーチは伝えるべきだし、それを知った上でやっているなら、その人は残念ながらコミュニティ内の不適格者として、他のメンバーのために排除するべきである。

テニススクールとお客様とは契約関係にある。民法では契約は双方の信頼関係の上に成立すると定めている。コーチの言うことを聞かず勝手にやっている人とは、もはや信頼関係が成立していない。だから契約解除は一方的に出来る。

念のためスクール側としては、この人に対してどれだけ指導したか、どれだけ協力を求めてきたのかについて、いつ、誰が、どのようなシチュエーションで注意したのか記録を細かく残しておくといいかもしれない。

バカ打ちする人だけを集めた「男性限定クラス」を作ったスクールがある。

さんざん人にバカ打ちして来た人が、このクラスで人からバカ打ちされて、「バカ打ちされて不愉快だ！」って怒ってやめてしまったらしい。

ここで、バカボンのパパの言葉を引用したい。

「これでいいのだ！」

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 相馬 雄二
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
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	スマートテニスセンサー、スマートテニスレッスンシステムの開発及び販売
〒141-8610 東京都品川区大崎2-10-1	Tel. 050-3141-2957 担当 井上 暁
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・8F	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 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)

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
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
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社コーセン	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
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、スポーツサーフェイスの設計・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
株式会社デセオ&カンパニー	旅行（個人・団体）・スポーツ留学・イベント・企画運営
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
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 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
株式会社フュービック	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
明治安田収納ビジネスサービス株式会社	キャッシュカード利用の口座振替受付サービスを含む預金口座振替による集金事務代行業務
株式会社ライフ・デポ	スポーツ施設設計・施工・メンテナンス・LED照明等
株式会社ライフターゲット	海外テニス留学斡旋、ホームページの製作、テーピングテープの販売
株式会社 Life Bridge	LED照明・空調機器の販売
有限会社リパティヒルパケーション	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

編集後記

皆さんこんにちは！暑かった夏も終わり、少しずつスポーツの秋が近づいてきていますね。

秋の入会キャンペーンなど準備がお忙しいことと存じます。

さて、今年は猛暑の為各地で行われていたテニスの大会も試合形式が変更されたそうです。例えば、インターハイ個人戦のシングルスはベストオブ3セットマッチから8ゲームプロセットへ、全日本ジュニアのシングルスはベストオブ3セットマッチから2タイプブレイクセット・ファイナルセット10ポイントマッチタイプブレイクなど、多くの試合で試合時間を短縮することで熱中症を避ける措置が取られました。

昨今はテニスに限らず様々な形でリスクを回避することが多くなっておりませんが、皆様の事業所でも色々な取り組みをされていることと存じます。日頃から様々なリスクを想定し、しっかりと準備をして、より多くの人にテニスを楽しんでもらえるよう頑張ってくださいませ。皆様の事業にとって実りの多い秋になりますようお祈り申し上げます。

JTIA News! 2019.9 Vol.81

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2019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