

TIA News!

2020.3.Vol.83



Contents

■四国テニス事業協会設立について.....	2
■日本テニス産業セミナー報告.....	3
■新春特別講演 & 賀詞交歓会開催報告.....	9
■雑賀杯日本テニスチーム大会報告.....	10
■安全セミナー開催報告.....	12
■安全委員会通信 Vol.36	14
■総務委員会主催勉強会開催報告.....	18
■スクール部会報告.....	19
■マネージャー部会報告.....	20
■フロント部会報告.....	22

■Let's Enjoy Front !	24
■近畿テニス事業協会活動報告.....	25
■人事・労務コラム.....	26
■税制コラム.....	28
■スジガネ君、テニスを語る.....	30
■庭球人語「自分との約束」.....	31
■新入会員のご紹介.....	32
■賛助会員名簿.....	34
■編集後記.....	35



四国テニス事業協会設立について

四国テニス事業協会 会長 井澤 義治

●設立総会

目の前には「二十四の瞳」で有名な小豆島や瀬戸内海が広がり、高松城の城址もホテルの窓から眺望できる風

光明媚な JR ホテルクレメント高松の1室。31回目にして四国で始めて開催される日本テニス産業セミナーの前日の2月17日でした。

大久保会長、増井・栗山両副会長、新堀・金田・吉田各常務理事、並びに加藤事務局長はじめ事務局の皆様方に温かく見守られながら、四国テニス事業協会 設立総会が開催されました。発起人代表として大高氏の司会の下、規約・役員選出規定等が承認され、宮崎・森本・中川・藤川・大高・井澤の各理事と臼井・重見の両監事が選任されました。第1回理事会では大高・宮崎・森本の各副会長、大高事務局長、会長に不肖 井澤のご承認をいただきました。

日本テニス事業協会を代表し、大久保会長には、今後の四国内でのテニスの健全な普及と活性化に激励のご挨拶をいただき、加盟施設9社の代表と施設のメンバーは背筋の伸びる思いで拝聴しました。

又、設立記念 & 日本テニス産業セミナー懇親前夜祭では、全国各地より48名のメンバーのご参加を賜りました。この日の故郷の帰省に合わせ、遠路参加してくれた懐かしい話題に弾むコーチ、同業者の先輩方との酒席に今後のご縁をつなぐフロント等、日常にはない新たな出逢いに、とても意義のある場面になりました。名物のうどんや骨付き鶏を求めて夜の街に消える方、翌日の準備に余念のない方等、それぞれに高松の夜は更けていったのでした。

●設立までの経緯

「青い国 四国」は横に長く、海に囲まれながら、霊峰石鎚山や剣山等、自然に恵まれた島国です。最長の県庁所在地間で、西方の愛媛・松山市から東方の徳島・徳島市まで、約200km弱。高速道路を使用し、車で3時間弱の距離です。全人口370万強で静岡県とほぼ同人数。県庁所在地の人口は150万人強で兵庫県神戸市とほぼ同人数です。



香川・愛媛は温暖な瀬戸内海気候で、中国地方の広島・岡山の沿岸共に、お人柄共々穏やかな雰囲気、徳島は言葉や文化も関西圏に近く、高知は幕末の志士たちが輩出された土地に相応しい豪傑な方が多い土地柄です。

2018年11月、四国の事業者が高松に集まり、第1回目の設立に向けての会合がありました。その後、数回の設立準備委員会を徳島・高松で開催していく中、大久保会長に表敬訪問いただいたり、加藤事務局長にもお越しいただき、日本テニス事業協会との連携、組織、運営に関する事等をご説明いただきました。日頃の情報不足や新しい事始めに希望の一石を投じてもらって、なんだか、心が青空になった気がしましたよ。

●今後の事

人間には88の煩惱（もっとある人もいると思いますが(笑)）があり、四国は弘法大師さまとご一緒に、霊場の八十八か所を巡礼（お遍路）して、道中のお接待を受けながら、願いを叶えようとする「祈り」の土地でもあります。お大師さまは自らの生き方を考え、理想を求められて、一人でも多くの人にそのことを伝えたく「祈り」、ご苦労を偲ばれたそうです。

日頃はテニスの現場に従事するメンバーばかりですが、この機会に全国のメンバーの皆様とのご縁が深まり、既存客も見込み客も高齢者の地方市場ではありますが、ジュニアは勿論、若い方にもテニスを始めてもらうきっかけや、テニスを始め、又続けて感じてもらえる新しい「幸せ」を提供できます商品・サービスがいずれ四国から生まれ、お役に立てます事を「祈る」ばかりです。

日本テニス事業協会の大久保会長始め、副会長、常務理事、理事の皆様、そして産業セミナーにお越しくださいましたメンバーの皆様方には、衷心より拝謝申し上げます次第です。





第31回日本テニス産業セミナー

会 場：JRホテルクレメント高松

期 日：2020年2月18日（火）

申 込 者：157名 当日参加者数：155名 アンケート回収数：110

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	合計
男 性	5	18	27	29	11	5	95
女 性	5	3	4	2	0	0	14
不 明	0	1	0	0	0	0	1
合 計	10	22	31	31	11	5	110

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	17
スクール	103
レンタル	7
その他	3

※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	31
本社・本部勤務	9
支配人・マネージャー	35
コーチ	19
フロント	14
その他	2

※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	38
FAXによる案内	1
ホームページ	4
会社からの案内	50
当協会からのメール	28
その他	10

※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	53
講師が気に入った	25
研修ポイントの対象だから	14
会社の指示	27
その他	15

※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	36
1～4回	41
今回が初めて	32

※未記入あり

◆このセミナー全体の評価は何点ですか。

5点	4点	3点	2点	1点	0点	-1点	-2点	-3点
50	34	15	2	0	1	0	0	0

未記入：8

(アンケートの結果は抜粋掲載)

- ・ 満足の部分
- ・ 講師の方々の話が素晴らしかった。 …22名
- ・ テニス事業者だけでなく異業種の方の話を聞くことが出来て良かった。 …16名
- ・ 大変勉強になった。 …13名
- ・ 失敗体験・成功体験を聞けて良かった。 …7名
- ・ 様々な観点での話を聞くことが出来て良かった。 …7名
- ・ 新たな気付きや再認識できたことがあった。 …7名
- ・ 参考となる話が多かった。 …6名
- ・ 人間関係やチーム作りの大切さを学んだ。 …4名
- ・ 自社ですぐに実践したい。 …3名
- ・ 講師の方々の熱意が伝わった。 …3名
- ・ 自身を見つめ直すきっかけとなった。 …3名
- ・ 西氏の講演がとても良かった。 …3名
- ・ 真鍋氏の講演がとても良かった。 …3名
- ・ 中嶋氏の講演がとても良かった。 …3名

- ・良い刺激になった。…2名
- ・セミナーの内容が全般的に良かった。…2名
- ・会場のクオリティの高さ・利便性の良さ…2名
- ・各セッションがリズム良く進行する等、時間管理が良かった。…2名
- ・普段なかなかチャンスのない多くの事業者の方々と出会い、交流することができた。…2名
- ・大西氏・井澤氏の熱い想いと具体的な取り組みを聞いて良かった。
- ・ことでんのチャレンジ精神を見習いたい。
- ・理念経営の大切さがわかった。
- ・人を大事にしなければその先はないと感じた。
- ・他社の本質的な部分をしっかりと聞くことが出来た。
- ・成果に繋げる上でスタッフとの関わりを深めることが大切だと学んだ。
- ・テニスコーチという特殊な人の集団にあっても、諦めることなく人間関係構築に向かう勇気をもらった。
- ・従業員やお客様とのマインドの繋がりが大事と感じた。
- ・事業所、若手コーチ、会社等、色々と考えることがあった。
- ・厳しい情勢の中、原点の大切さと変革への力をもらった。
- ・地域貢献が重要と学んだ。
- ・企業のあり方・方向性が見えてきた。
- ・今後大切になるポイントがよく分かった。
- ・自社の方針を自信をもって進められる。
- ・経営者の方々は私と同じように経営について悩んでいるのだと知ることが出来た。
- ・どのように外部とコミュニケーションを図るかについて沢山のヒントを得た。
- ・とても興味のある内容ばかりで時間の経過が早く感じた。
- ・楽しかった。

・不満の部分

- ・特になし。…28名
- ・講師一人あたりの時間が短い。もっと聞いてみたかった。…5名
- ・空調の温度設定（暑い）。…4名
- ・質疑応答の時間があると良い。…3名
- ・コーヒーが飲みたかった。…3名
- ・時間が長い。…2名
- ・プロジェクターが見づらかった。…2名
- ・全体的に同じような内容が多かった。…2名
- ・テニス事業者よりも異業種の方の講演をもっと聞きたかった。
- ・説明が速すぎてメモできないケースが多々あった。
- ・レジュメがあれば嬉しかった。
- ・井澤氏の QR コードが読み取れなかった。
- ・写真撮影を許可して欲しかった。

◆このセミナーで得たものは何ですか。

- ・コミュニケーションの大切さ…17名
- ・リーダーのあるべき姿…7名
- ・人間関係の大切さ…6名
- ・チャレンジ精神…5名
- ・会社の理念ビジョンについて…5名
- ・スタッフ・人への思いやる気持ち…5名
- ・チーム力の大切さを感じた。…4名
- ・自分自身の仕事を見つめ直す機会となった。…4名
- ・すべての事に対して愛情を持って行うこと。…4名
- ・レッスンのありかた…3名
- ・人にもっと関わること。人を知る努力を自分がすること。…3名
- ・人材育成…3名
- ・テニス事業以外の観点で様々な情報を得ることができた。…2名
- ・企業のあり方で目的と手段を意識する事の大切さを学んだ。…2名
- ・チームビルディングについて…2名
- ・大きなモチベーションになった。…2名
- ・信念を持つことが大事。…2名
- ・テニス事業の継承への決意…2名
- ・従業員との関わり方について…2名
- ・経営のあるべき姿…2名
- ・従業員の幸せを考える。…2名
- ・広い視野を持つ。…2名
- ・トップの方々が常に学んでいる姿に、現場の自分達ももっとやるべきことがあると感じた。
- ・SNS の重要性
- ・スクール PR の仕方
- ・諦めない気持ちと工夫
- ・人として正しいことをやりたい。そして仲間を増やしたい。
- ・テニス業界でも品質マネジメント、環境マネジメントを取得できるという事。
- ・経営の難しさ
- ・定休日の施設利用方法
- ・理論・スキルの前に土台になる部分が大事だと学んだ。
- ・お客様にもスタッフにも楽しんでもらう。
- ・手法や施策ではなく、誰のために何のために働くのが大切である。
- ・改めて関係性を高めることの必要性を認識することができた。またその密度も重要だと感じた。
- ・体験談を通じた組織づくりと経営方法
- ・人との関わり方や対話、熱意、チーム力はリーダーによって決まるという具体例が非常に参考になった。
- ・対話と繋がりの強化が事業の強さ。
- ・理念の共有
- ・テニス仲間

◆このセミナーに参加して自クラブ・スクールですぐに実施しようと思うことは何ですか。

- ・従業員とのコミュニケーションの時間をつくる。…28名
- ・コーチ研修にて基本を振り返る。…6名
- ・研修の報告と共有…5名
- ・SNS・PRの活用…5名
- ・イベントやアイデアの考案…5名
- ・チーム力の強化…4名
- ・今まで以上にお客様とのコミュニケーションを取る。…4名
- ・コーチに「走れ！汗をかけ！声を出せ！」を伝える。…3名
- ・ことでん真鍋社長の取り組み…3名
- ・テニス以外で楽しいユーモアのあるものを企画する。…3名
- ・人材育成…3名
- ・従業員が幸せとなるよう愛情をもって仕組みをつくる。…3名
- ・人間関係の施策を参考にして実施する。…3名
- ・スタッフ面談の強化…2名
- ・掃除・整理整頓・美化…2名
- ・もっと人に関わっていききたい。…2名
- ・環境整備はすぐに取り組みたい。…2名
- ・初心者クラスを大事にし、フロントからもできることを探す。
- ・ユーモアあふれた発信や行動をする。
- ・お客様の声、メンバーの声に応える。
- ・相手を受け入れ、チャレンジさせる。
- ・自分目線での考え方を押しつけない。
- ・とにかく行動する。
- ・大家族経営を行っていこうと思う。
- ・自分の思い、仲間の思いを深める。
- ・全員が集まる懇親会の実施
- ・地域小学校対象のカルチャー講座
- ・地域のリサーチ
- ・品質向上への取り組み
- ・若手育成に対して、内的コントロールの実施
- ・非認知能力を高める指導
- ・新規開拓

◆その他本協会に対するご意見等ございましたらお書きください。

- ・ありがとうございます。…12名
- ・参加してよかった。…9名
- ・特になし…7名
- ・貴重な講演だった。…3名
- ・大変勉強になった。…3名
- ・また参加したい。…3名
- ・計画・準備等大変だったと思う。…2名
- ・四国テニス事業協会設立おめでとうございます。…2名
- ・今回の講師の方にワークライフバランスの面も聞いて

みたい。

- ・四国でもセミナー・勉強会をたくさんやってほしい。
- ・今後も刺激に溢れたセミナーを是非お願いしたい。
- ・同業・異業種の方のお話を聞くと発想・活性化の転換になる。
- ・日本全国、様々な会場で開催することは良いと思う。
- ・資料などが充実しており参考になることが多い。
- ・テニス産業セミナーはテニス界にとってもスポーツ界にとっても有意義な事業だと改めて感じた。
- ・参加者が限られてしまうので、(月)～(金)で満遍なく開催してほしい。

1. 基調講演

「理念経営で社員が自ら動きイキイキ働く！」について

西精工株式会社 代表取締役社長
西 泰宏 氏

【感想】

- ・人と人との関係性を良くすることで生産性をあげるという話が印象的だった。…17名
- ・人と人との繋がりや、対話の重要性に改めて気付かされた。…15名
- ・理念経営の重要性を学んだ…12名
- ・リーダーとしての覚悟を考えるきっかけとなった。…11名
- ・従業員を幸せにする。一番重要な経営の本質を改めて認識できた。…11名
- ・メンバー一人ひとりに本気で関わるようにしたい。…11名
- ・西社長の人柄に引き込まれ、あっという間の時間だった。…8名
- ・業務ではもちろん、業務以外で繋がりを持つことが大切だとわかった。…8名
- ・熱意を感じた。…8名
- ・社員との向き合い方、チームのまとめ方などとても参考になった。…8名
- ・「大家族経営」に共感できた。…8名
- ・感動した。…6名
- ・社員を思う気持ちが凄く伝わってきた。…5名
- ・誰のために、何のためにという目的意識が大事だと改めて学んだ。…5名
- ・素晴らしい会社だと思った。…4名
- ・まずは職場で人間関係の構築に取り組みたい。…2名
- ・もっとお話を聴きたいと思った。…2名
- ・働きがいのある会社だと思った。…2名
- ・理念の浸透方法などを聞きたい。…2名
- ・我慢する、待つ心、大変参考になった。



- ・もっと詳しく会社に変化していった過程をお聞きしたいくらい興味深かった。
- ・「社員が幸福になるために社訓はある」に共感した。
- ・一番楽しみにしていた講演だった。
- ・上司に話したい内容だった。
- ・アプローチの方向は違うと感じたが自分の経営方針に自信が持てた。
- ・具体的な行動指針が社員にわかりやすくなっているのは素晴らしい。
- ・全社員 250 名と関わることはもの凄いことだと思う。自社はその 1 / 5 程度なので更なる努力をしたい。
- ・もっと本気でやらねば！と思った。
- ・経営者としての悩み、ドラッカーと稲盛会長の話は圧巻だった。
- ・凄腕の方も経営については悩むことに親近感を覚えた。
- ・規範は大事だがそれだけではダメだと気づけた。
- ・体育会の応援が気持ちよかった。
- ・写真 1 枚であれだけ話が出来るということは、それだけ人に向き合っているからなのだと感じた。
- ・「ライフの中にワークがあり、ワークの中にライフがある」という言葉が印象的だった。
- ・今、新入社員の成長を見るのが楽しみなのだが、その楽しみをもっともっと増やしたいと思えた。
- ・リーダーの具体的な行動をもっと知りたいと思った。
- ・リアル下町ロケットのようなお話だった。

2. 講演

「ことでんの破綻と再生―地域の移動を支えるコミュニケーション」について

ことでんグループ 代表
真鍋 康正 氏

【感想】

- ・失敗を恐れずチャレンジすることが大事だと学んだ。 …21 名
- ・「まずやってみる」が大事だと思った。 …20 名
- ・ぜひ自社で参考にしたい。 …19 名
- ・大変面白いお話だった。 …13 名
- ・若手のアイデアを積極的に採用することが必要。 …10 名
- ・SNS をはじめとする情報発信が素晴らしい。 …9 名
- ・改めてコミュニケーションの重要性を感じた。 …9 名
- ・「正しさよりも楽しさ」が印象的だった。 …8 名
- ・目的を明確化した上で、手段は柔軟であるべきということが分かった。 …8 名
- ・斬新なアイデアが参考になった。 …7 名
- ・バイタリティが凄い！ …7 名
- ・柔軟な発想が素晴らしい。 …6 名
- ・固定観念に囚われないことが大事だと感じた。 …5 名



- ・地域との共存はテニスクラブにも通じるものがあると感じた。 …4 名
- ・再生へのストーリーに感動した。 …4 名
- ・目的と手段を間違えないようにすることが大事だと気付かされた。 …3 名
- ・「異質なものを組み合わせる」が印象的だった。 …3 名
- ・「鉄道事業ではなく街づくりの会社を目指す」に共感した。 …3 名
- ・徹底的にやり抜くことが大事だと思った。 …3 名
- ・テニス事業者にももっと自由な発想が必要だと思った。 …2 名
- ・価値の再定義が大事だと学んだ。 …2 名
- ・わかりやすい講演だった。 …2 名
- ・ブランディングが素晴らしいと感じた。 …2 名
- ・こういう社長の下で働けたら社員は仕事を楽しいと思う。 …2 名
- ・会社のあり方について考えさせられた。
- ・アイデア一つで何でも出来るとわかり、物事を前向きに考えるきっかけとなった。
- ・次から次へと打ち手の早さに驚かされた。
- ・目指すイメージを明確にすることで、やりたいこと・やるべきことが見えて、どんどん実行しやすい会社になると感じた。
- ・個性を大事にし、多様になることで一人一人がアイデアを出しやすくなる。また、それを認めてくれる上司がいることでチャレンジも沢山できると感じた。
- ・ビジョンは社員と共有しなければ地域に必要なこと、楽しいこと・注目されることを如何に PR 出来るかが大事だと思った。
- ・アイデアがどんどん生まれる社風が変わっていったことが新たな成長に繋がっていると感じた。
- ・「イベントではなく文化」という言葉が印象的だった。
- ・ありとあらゆる機会をコミュニティづくりに活かしている。地域住民との関わり的重要性を学んだ。
- ・取り組みの多彩さに驚かされた。
- ・モノではなくコトを売るということを学んだ。
- ・安全性を確保すればそれ以外は画一的でなくてもよいと学んだ。
- ・ヒントと元気をたくさんいただいた。
- ・若い社員のアイデアを積極的に取り入れる心の広さを感じた。
- ・消去法で取り組んだ仕事にここまで情熱と責任をもって取り組んでいるのが素晴らしいと感じた。
- ・「我々ぐらい」普通この言葉は何をしても効果がないと諦めの雰囲気を生むが、新しいことでんはプラスのエネルギーに変換できたところに感動を覚えた。
- ・自分も口出しを我慢する器を持ちたいと思った。
- ・お話しをもっと聞いてみたい。
- ・もう少しメモを取る時間が欲しかった。

3. 講演

「走れ！汗をかけ！声を出せ！」について

VIP・TOP グループ ゼネラルマネージャー

中嶋 康博 氏

【感想】

- ・コーチの原点、基本が聞けてとてもよかった。…36名
- ・「コーチとは」を改めて考えさせられた。…13名
- ・コーチとして大切なもの、自分ができているか振り返り、明日からのレッスンを見直したい。…11名
- ・常にお客様目線で目の前のお客様を大切にレッスン、経営をしていきたい。…11名
- ・何度でも聴きたくなる話だと思う。…8名
- ・今日の話を現場のコーチにも伝えたい。…8名
- ・「一生懸命」の一言に尽きる。…4名
- ・いつまでも現役、そして誰よりも最先端を走っておられる姿勢に感動した。…4名
- ・「満足・感動・感謝」が自分に足りていないことに気付かされた。…3名
- ・当たり前のことを手を抜かず継続してやれるかが大事だと感じた。…3名
- ・新規獲得についてテニスにプラスアルファが必要な部分も勉強になった。…3名
- ・現場でもこの「走れ！汗をかけ！声を出せ！」が来ているコーチの人気や継続率が高いように感じる。…2名
- ・リーダー自らが汗をかくて率先垂範することの大切さを学んだ。…2名
- ・常に前向きでエネルギーを感じることでできる素晴らしい講演だった。…2名
- ・「継続は仲間・輪作り、新規は話題作り」が響いた。…2名
- ・細かな工夫、心遣いをしているとお客様に伝わり、それが継続・新規につながると思った。…2名
- ・お客様の希望をかなえるために自身の行動や考え、感謝を伝えることが大事だとわかった。
- ・自分が受けたいレッスンはやはり「走れ！汗をかけ！声を出せ！」ができていないコーチだと思った。
- ・人気コーチを一人でも多く育て、テニス人口を増やしたいと思った。
- ・良いモチベーションになった。
- ・名コーチを目指すことを目標にしたい。
- ・コーチとしての指針、これぞ一流を教えてもらった。
- ・インドアテニススクールに携わる者として改めて感銘を受けた。
- ・テニスが苦手な人に対し、できるようになるまで時間



をかけることは簡単ではないが、やり方・言葉の工夫などを勉強したい。

- ・日本のインドアテニススクールの礎、ビジネスモデルを作った方のお話は心に響いた。
- ・「生徒のミスしたボールを必死に追ってくれるコーチ」は、様々な職種に応用できるエピソードだと思う。
- ・人手不足で教育がされないままコートに立つコーチが増えている中で、コーチとして何を提供するのかを考えさせられた。
- ・講演中に「20年前に比べコーチの質が落ちている。12年前にまとめた内容をもう一度話します。」と仰っていたが、中嶋氏がそう感じるのならばきっと本当にそうなのであろうと思えた。
- ・「一生懸命やれているか」を常に自分自身に問いかけ、「はい」と答えられるレッスンをやっていきたいと思った。
- ・失敗を恐れるのではなく、失敗して初めて成長するという「ボーチボレー」の説明がよかった。
- ・自分はコーチではないが、コーチの立場で考えることができたので面白かった。

4. 講演

「価値観共有とチーム作り」について

ノアインドアステージ株式会社 代表取締役社長

大西 雅之 氏

【感想】

- ・自身の反省から更なるチーム作り、強化に取り組み、組織の変革を成し遂げた姿に感動した。…24名
- ・「非認知能力」について興味が湧いた。…14名
- ・従業員に対し、愛情をもって人としての成長を手助けする考え方がよかった。…14名
- ・ノアの経営戦略、強さの理由を知ることができた。…9名
- ・過去の失敗を活かし、プラスに変えていく強さはすごいと思った。…9名
- ・人を動かすには自分からということを再認識した。…7名
- ・内的コントロールが重要だと思った。…7名
- ・環境整備活動が大事だと思った。…7名
- ・チーム一丸になる大事さを学んだ。…5名
- ・個々の考えを尊重することがチーム作りには大事なんだと思った。…5名
- ・人財の育成は今後人手不足が予想されるテニス事業界にとってより重要になると感じた。…4名
- ・経営者の思いを知ることができ、改めて自社の理念を確認したいと思った。…4名



- ・上下の関係性が良いからこそ信頼関係を築くことができ、現場も活気づくのだと思った。 …3名
- ・自社はまだチーム作りができていないのでこれから作っていききたい。 …3名
- ・言葉が詰まる程の思いに感動した。 …2名
- ・以前聴いた講演の時とは印象がまるで違っていて驚いた。 …2名
- ・土台作りが大事だと改めて感じた。 …2名
- ・リーダーの成長が部下、チームの成長につながると感じた。 …2名
- ・チームを作る大事さとその難しさ、時間がかかることを痛感した。 …2名
- ・人としてのあり方、考え方について自分にもあてはまるがあると思った。
- ・部下から上司に意見が言える会社作りは大事だと思う。
- ・コミュニケーションの大切さを学んだ。
- ・約30校を同じ価値観でやっていけていることがすごい。
- ・成長する会社はトップの考え方を如何に下に伝えていくかが大切だと感じた。
- ・テニス業界全体が従業員ファーストであればもっと発展するのではと感じた。

5. 講演

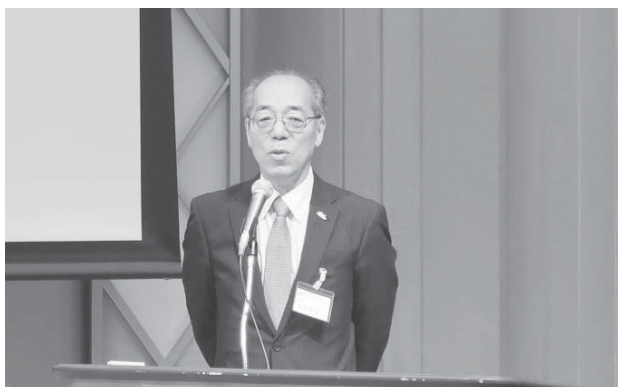
「持続可能なテニス事業を目指して」について

テニスアリーナガーデン 代表取締役社長

井澤 義治 氏

【感想】

- ・部署、役割でそれぞれのミッションに取り組んでいるのが素晴らしい。 …19名
- ・高齢化問題、環境問題などへの取り組みが素晴らしいと思った。 …16名
- ・特にガーデニングが素晴らしいと感じ、興味が湧いた。 …14名



- ・講演テーマどおり、この先も持続していけるようビジョンを持たれていることが印象的だった。 …12名
- ・テニス以外の別の視点でお客様とのつながりを考えるきっかけになった。 …11名
- ・現状の細かな分析、思考、対策が成功されている要因だと感じすばらしいと思った。 …10名
- ・多くのデータや理論が大変興味深かった。 …9名
- ・ISO9001を取得しているのはすばらしいと思う。 …5名
- ・組織図の考え方に共感できた。 …4名
- ・QRコードやアプリを使用しての講演は、新鮮でとてもよかった。 …4名
- ・同じ四国の事業者として刺激を受けた。 …2名
- ・内容が濃く、また別の機会にじっくり聴いてみたいと思った。 …2名
- ・日頃のコミュニケーション、仕組みが大事だと感じた。 …2名
- ・「徳島のために」という思いが伝わってきた。 …2名
- ・経営者側の話を聴いて、様々な問題があつて大変なんだと思った。 …2名
- ・チラシをやめたことは見習いたいと思った。 …2名
- ・自社でも人口の構成について調べてみようと思った。
- ・スタッフに魅力がないとお客様は増えないことに共感できた。
- ・働くことの価値や意味を伝える事が大事だと感じた。
- ・テニス歴がないのにスクール運営のため自らが選手として努力されていたことに驚いた。
- ・全体がフラットであるという考え方が素晴らしいと思った。きっと部下は意見を言いやすいと思う。
- ・自分からは思いも付かない発想の宝庫ですばらしいと思った。
- ・熱意と40年間継続させるエネルギーに敬服した。
- ・時代や市場の変化に対応しないと生き残れないと感じた。
- ・地方での成功例が多くでて日本がもっと元気になるきっかけになればと思った。
- ・しっかりとした理念経営をすることでスタッフが安心して働ける職場を作っていると感じた。
- ・いろいろな可能性にチャレンジすることで幸せを創造していけるのだと学んだ。





JTIA 賛助会員・役員・正会員 新春特別講演&賀詞交歓会開催報告

- 会 場：メルパルク東京
- 期 日：2020年1月9日(木) 16:30～17:30 新春特別講演
18:00～19:30 懇親会
- 参加者数：①新春特別講演 62名
②懇親会 74名
- テ ー マ：「正しく怖がるインターネット」
～事例に学ぶ情報モラル～
- 講師：グリー株式会社 社会貢献チームマネージャー
「ネットモラルエバンジェリスト」 小木曾 健氏

内容：【講演の3つのポイント】

- ポイント①ネット炎上では、なぜ個人が特定されるのか
ポイント②ネット炎上で、「友達限定公開」が無意味になる理由
ポイント③ネットリテラシー、ネットモラルって難しい？実はシンプル、
誰でも分かる！





2019年度 雑賀杯 日本テニスチーム大会報告

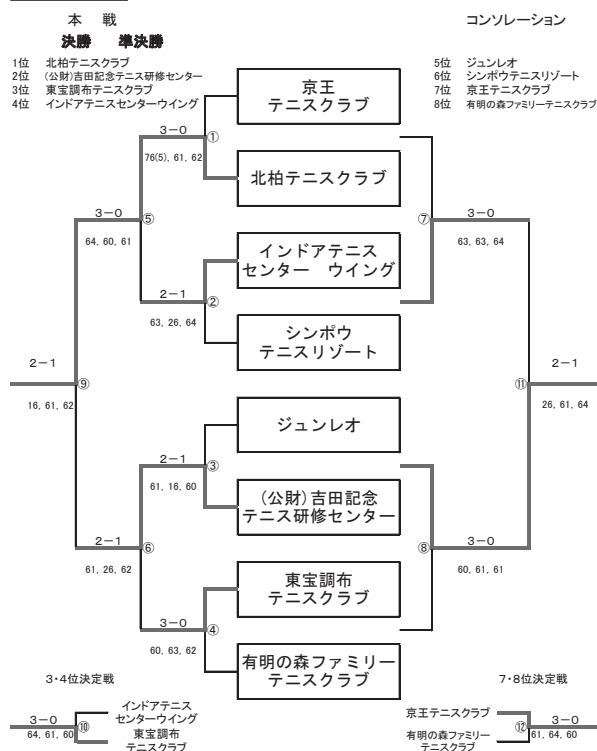
事業委員会 委員長 栗山 雅則

東日本大会

日程：2020年2月1日(土)
会場：ひまわりテニスクラブ (ハードコート)
特別協賛：(株)ダンロップスポーツマーケティング
8チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会
東日本大会



西日本大会

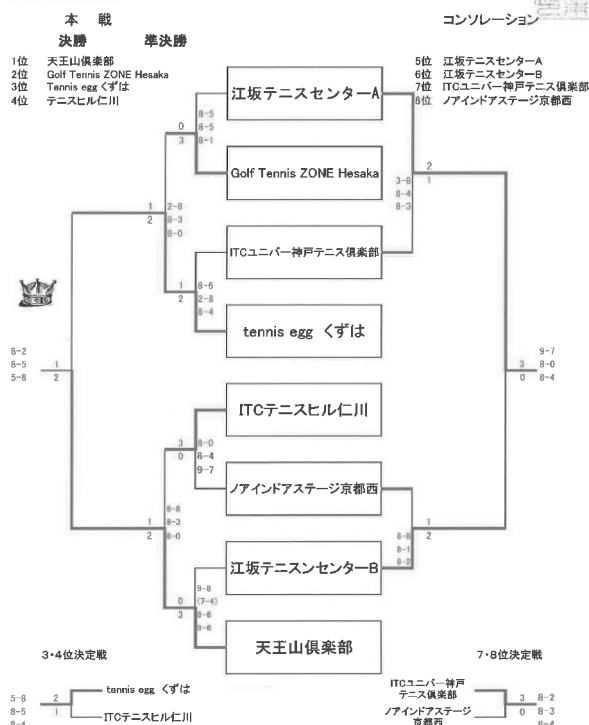
日程：2020年2月23日(日)
会場：ITC 靱テニスセンター (ハードコート)
特別協賛：(株)ダンロップスポーツマーケティング
8チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会
西日本大会

会場

ITC 靱テニスセンター





全国大会

日 程：2020年3月1日(日)

会 場：江坂テニスセンター（ハードコート）

特別協賛：(株)ダンロップスポーツマーケティング

協 賛：サントリービバレッジソリューション(株)

4チーム参加



雑賀杯 日本テニスチーム大会・全国大会

	北柏 テニスクラブ	天王山倶楽部	Golf Tennis ZONE Hesaka	Tennis egg くずは	勝 敗	順 位
北柏 テニスクラブ		1 - 2 4 - 6 3 - 6 6 - 3	2 - 1 5(2) - 6 6 - 2 6 - 1	2 - 1 2 - 6 6 - 3 6 - 4	2 - 1	2
天王山倶楽部	2 - 1 6 - 4 6 - 3 3 - 6		2 - 1 6 - 1 5 - 6(1) 6 - 3	3 - 0 6 - 4 6 - 1 6 - 5	3 - 0	1
Golf Tennis ZONE Hesaka	1 - 2 6 - 5(2) 2 - 6 1 - 6	1 - 2 1 - 6 6 - 5(1) 3 - 6		0 - 3 2 - 6 5(2) - 6 3 - 6	0 - 3	4
Tennis egg くずは	1 - 2 6 - 2 3 - 6 4 - 6	0 - 3 4 - 6 1 - 6 5 - 6	3 - 0 6 - 2 6 - 5(2) 6 - 3		1 - 2	3



安全セミナー「クレーム対応」 ～カスタマーハラスメントからスタッフを守れ!～ 開催報告

安全委員会 副委員長 冨塚 拓彦

日 時：2020年2月4日(火) 13:30～17:00

会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室

参加者数：46名

【講師及び内容】

「お客様の高齢化に伴うスクール対応」

講師：ノアインドアステージ(株) 平沢 隼人氏

テニススクール事業の大きな傾向であるお客様の高齢化に伴い、事故の増加等、これまではなかった様々な問題が顕在化してきました。中でも認知症傾向のあるお客様の対応は、これからのテニススクール運営において、避けては通れない問題になりつつあります。平沢氏が実際に経験したトラブル、そしてお客様のご家族との情報共有、連携等を取りながら、テニススクールを長くご利用いただける工夫をされた経験をお話いただきました。このテーマはこれからの日本においては、テニス業界のみならず、様々な業種において対応すべき問題であると考えられます。様々な事情を抱えておられるお客様に対し、施設、スタッフがどのように対応し、共存していくべきか。非常に参考になる事例でした。



「一般、ジュニア、ジュニアトーナメントの各クラスで実際にあったクレームの対応と結果」

講師：(株)クリヤマスポーツプロモーションズ
渡辺 隆氏

日々、現場の第一線でお客様と接するスタッフさんに寄せられる要望やクレームは多岐にわたります。それらに誠意を持ち対応すること、一括りにせず、事例毎に最適な解を導くことの重要性をご紹介いただきました。中でもジュニア育成選手の保護者様から寄せられる声やクレームは、一般のそれとは質を異にするものも多く、聞き入れ改善すべきことと、スクールの方向性としてご理解いただくことを明確にすべきというお話は、すべてに通じる核心のお話でした。



「どこまですべき？お客様対応 ～体験者が語る3つの失敗と3つの解決策～」

講師：(株)スポーツクリエイト 西潟 隆生氏

レッスンにおいて、コーチとお客様の距離感是非常に難しい要素です。遠すぎると、お客様の支持を得にくく、コーチとしての魅力に乏しくなってしまいますが、逆に近すぎると別の問題を誘発する恐れもあります。本テーマでは、コーチに対してストーカーのような存在になってしまったお客様について、様々な角度から検証、分析をいただきました。初期の段階で何らかの勘違いを呼んでしまうようなやり取りはなかったか。中間段階でそれ

を抑止する方策はあったのか。当事者のみならず、他のお客様に迷惑が及ぶことをいかに避けるか等、扱いの難しいデリケートな問題にメスを入れていただきました。問題の源流を探り初期対応を検証することの重要性も再認識できました。



「聞けるクレーム、聞けないクレーム。お客様ファーストと従業員保護の線引きはどこに？」

講師：(株)レック興発 冨塚 拓彦氏

どれだけ気をつけていてもクレームがなくなることはありません。またそれに対応するスタッフの負担も大きな問題になりつつあります。本テーマでは3つの事例をもとに対応のバリエーションを紹介いただきました。

「お客様として対応すべき線引きを明確にする」

「怒るお客様へ謝罪を繰り返すだけでなく、さらに踏み込んで解決策を探る」

「理不尽と思えるクレームにも、何らかの芽、改善点がないかを探す」

それぞれのケースに応じて適切な対応が必要であるということでした。

また、クレーム対応は必ずチームとしてあたり、ひとりのスタッフに任せないことが、従業員の心身の保護にも繋がるということでした。



本セミナーは予想人数を大きく超えた参加をいただき、当初予定していたグループディスカッションを実施することが出来ませんでした。参加者の皆様からの質問や相談、意見が尽きることはなく、必要性和関心の高さを伺うことが出来ました。

今回の盛況を受け、安全委員会では本テーマにつきましては、より掘り下げた内容にブラッシュアップし、シリーズ化してまいりたいと考えております。

【アンケート結果】※抜粋掲載

◆ご意見・ご感想等

- ・様々なクレーム内容や対応が聞けて勉強になった。会社で共有する。…9名
- ・線引きすることの大切さを学ばせてもらった。…8名
- ・具体的な事例と共に、様々な解決事例も伺えて大変有意義なセミナーだった。…5名
- ・実際に現場で発生した事例がベースだったので非常に分かりやすかった。すぐに自社で行えることが多々あったので随時実施していきたい。…5名
- ・チーム、組織としてクレームに向かうこと。…5名
- ・初期対応から見極め、スタッフを守らなければと思った。…4名
- ・クレーム対応をする機会や経験もほぼ無いが、クレーム対応への考え方を学ぶことで何も知らない状態よりははるかにお客様へ寄り添う対応ができると思う。
- ・クレームに対する準備ができるような気がした。
- ・このような情報共有があることで、判断基準が磨かれると感じた。
- ・お客様に対して良い対応ができるよう努めていきたい。
- ・認知症の方に対する対応が勉強になった。
- ・一方的に聞くだけではなく、できるもの、できないものの判断は初期に必要なと感じた。
- ・フロントの立場から受けるクレーム対応などを聴けると更に良いと感じた。
- ・お客様にクレーム対応するときの伝え方などを教えてほしい。
- ・モンスターカスタマーに対する対策で画期的なものがあれば教えて欲しい。





新型コロナウイルス感染症の影響による経営環境の変化に対応するために助成金や給付金を活用！

新型コロナウイルスはあっという間に世界的に流行しています。1991年のバブル崩壊や、2008年のリーマンショックとは異質とはいえ、その不安感・焦燥感は我々テニス事業者にとってもより身近に感じられます。感染症対策は人命に係るが故、最優先されなければなりません。国内国外とも政治・経済・文化・芸術・スポーツ活動等全ての分野は縮小傾向に推移しています。スポーツを通じた明るい、そして笑顔の溢れる社会を早く取り戻すことは世界の人々の願いでしょう。

さて、日本政府は、全事業者に対して、可能な限りの支援策を立案実施しようとしています。私たちテニス事業者も安定した事業運営を継続するために、有効な支援策を利用することは重要なことではないでしょうか。

今回は当協会の賛助会員である社会保険労務士法人プロジェクト様のご協力・ご指導を得て、助成金・給付金の申請とそのための準備について3月10日現在発表されているものの中から、以下の2つをお伝えいたします。

■雇用調整助成金の特例措置

□どのような場合に受給できるか

事業主が、経済上の理由により事業活動の縮小を余儀なくされ、雇用の維持を図るために従業員に対し休業手当を支払った場合

※事業の縮小とは新型コロナウイルスの影響を受ける全業種について、売上高等の生産指数が1か月で対前年同月比10%以上低下した場合。

□助成内容

休業手当の3分の2（中小企業）2分の1（大企業）

※宣言を発出して自粛要請をしている地域は別途。

（3月10日現在北海道）

□申請方法

2020年3月10日現在未定

※ただし、旧来の雇用調整助成金制度からすれば、以下のようなステップで申請書類の提出が求められると思われます。

なお、新型コロナウイルス感染症に伴う休業等の実施計画届の提出は実際の休業後（令和2年5月31日までの事後提出）でも可とされています。

（STEP 1）休業等実施計画届の提出

- ・休業等実施計画届
- ・雇用調整実施事業所の事業活動の状況に関する申出書
- ・雇用調整実施事業所の雇用指数の状況に関する申出書
- ・休業計画一覧表
- ・休業協定書
- ・労働者代表選任届及び委任状
- ・事業所概況と中小企業に該当していることの確認書類
- ・生産指数の確認書類
- ・派遣受け入れの場合、受け入れ派遣労働者数の確認書類
- ・所定労働日、労働時間、休日や賃金制度の確認書類

（STEP 2）支給申請

- ・支給申請書
- ・助成額算定書
- ・休業等実施一覧表及び所定外労働の実施状況に関する申出書
- ・雇用調整助成金支給申請合意書
- ・支給要件確認申立書
- ・平均賃金を算出するための確認書類
（前年度の労働保険確定保険料申告書の写し）
- ・休業実態の確認書類
（出勤簿やタイムカードの写し、勤務カレンダー等）
- ・休業期間中の賃金の支払い等に関する確認書類
（賃金台帳の写し4か月分等）

■罹患者が申請できる給付金

疾病手当金（健康保険加入者のみ）

□どのような場合に受給できるか

- ・社会保険の加入者（被保険者）が、業務外の病気や怪我（私傷病）によって連続3日間以上労務に服することができなくなり、事業主から報酬を受け取ることができない場合

□給付内容

- ・1日当たりの支給額
＝支給開始前12か月の平均報酬月額÷30日×3分の2

□申請方法

- ・健康保険傷病手当金支給申請書

・その他必要に応じて添付書類

助成金・給付金の支給を受けるためには上記の書類をそろえ申請しなければなりませんのでとても労力のいる仕事となりますが、社会保険労務士の方々のサポートを受けながらぜひ取り組んで頂ければ事業運営に大いに役立つことは言うまでもありません。現時点においては上記2点お伝えしましたが、新たな制度が施行されることになりましたら、ニュースやそれ以外の媒体を通し皆様にお伝えして参ります。



全国健康保険協会

協会けんぽ

協会けんぽ 加入者のみなさま

船員保険 加入者のみなさま

ホーム

申請書のご案内

健康保険ガイド

健診・保健指導のご案内

お役立ち情報

よくあるご質問

協会けんぽについて

協会けんぽからのお知らせ News

令和2年3月

令和2年2月

令和2年1月

令和元年12月

令和元年11月

令和元年10月

令和元年9月

令和元年8月

令和元年7月

令和元年6月

令和元年5月

平成31年4月

平成31年3月

平成31年2月

現在位置: 全国健康保険協会 > お知らせ > 令和2年3月 > 新型コロナウイルス感染症に係る傷病手当金の支給について

重要

新型コロナウイルス感染症に係る傷病手当金の支給について

令和02年03月10日

被保険者が新型コロナウイルス感染症により、療養のために会社を休み、事業主から報酬が受けられない場合、傷病手当金が支給されます。

なお、新型コロナウイルス感染症に係る傷病手当金の申請について、ご不明な点等ございましたら、厚生労働省ホームページ、「[新型コロナウイルス感染症に係る傷病手当金の支給について](#)」をご確認ください。

傷病手当金の手続き方法や支給要件などの詳細については、[こちら（傷病手当金）](#)をご覧ください。

※なお、お手続きについては、窓口にお越しいただくことなく郵送でできます。

【郵送による申請の流れについて】

1. 申請書を手入

・ [ホームページからダウンロード](#)

・ [ネットプリント（ご利用方法の詳細はこちら）](#)

・ [協会けんぽ支部にお電話いただき、お取り寄せ（各支部の連絡先）](#)

2. お持ちの保険証に記載の支部へ郵送。

ALSOKが選んだ『AED』のご紹介



世界で使われている
PHILIPS製AED

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103か国への出荷実績

累計販売台数180万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。



ALSOKのAEDについて詳細はこちら



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）



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：西暦 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（レンタル・購入）

希望商品： ☐ HS1 台
 ☐ FRx 台

希望納期：西暦 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

《販売元》



ALSOK

ALSOK

常駐・綜管営業室

TEL：03-3470-1854

FAX：03-3470-5612

受付時間：平日9:00～18:00

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



「今さら聞けないキャッシュレス決済の基礎知識」 開催報告

日 時：2020年1月10日(金) 13:30～16:00
会 場：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
参加人数：23名
講 師：JASPAS 株式会社 五十嵐 総一氏
株式会社ネットスターズ 小見寺 一樹氏

昨年11月、会員の皆さまを対象に実施いたしました「キャッシュレス決済に関する利用動向アンケート」(結果はJTIA News! Vol.82 / 2019年12月末発行号に掲載)をもとに、「キャッシュレス決済に関する勉強会」が開催されました。

当日は、年始のお忙しい時期にもかかわらず、多くの皆さまにご参加いただき、アンケート実施時の回答回収率、反応速度などからも本テーマに対する会員の皆さまの関心の高さが感じられました。

今後も、テニス事業者の皆さまに役立つ、時代に即した勉強会、研修会の開催をまいります。

【当日の内容】

第一部

講師：JASPAS 株式会社 五十嵐 総一氏

- 内容：1. キャッシュレス・消費者還元事業について
2. キャッシュレス決済の基礎知識
(1)キャッシュレス決済におけるプレーヤーたち
(2)クレジットカード決済の基礎知識
(3)電子マネー決済の基礎知識
(4)その他

第二部

講師：株式会社ネットスターズ 小見寺 一樹氏

- 内容：3. QRコード決済の現状と今後の展望について
第三部

講師：JASPAS 株式会社 五十嵐 総一氏

- 内容：4. ペイジー口座振替サービスについて
5. 質疑応答「今だから聞いておきたいキャッシュレス決済」





第四期スクール経営研究会開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会では年4回のスクール経営研究会を行っています。毎回、最初に参加者の中から選ばれた講師にスクールを紹介して頂いておりますが、様々なスクールがあるので大変参考になります。

現在、スクール部会では3つのテーマを中心に事業を進めております。

①「テニス・トリプルス」の普及活動

昨年暮れに東京で開催されたJPTA コンベンションでの紹介、第3回全国大会 in 北海道の開催準備、新たに考案されたローテーションバンドの販売などを行っています。

②「どこでもテニス」の導入

当協会に加盟するスクール間で、在籍スクール生が他のスクールへ自由に振替が出来るシステムを、スクー

ル経営研究会に参加しているスクール間でテストを行っています。今年中には皆さまに紹介できると思います。

③「長寿会員」の調査および表彰制度の検討

テニス愛好者は長寿であるというデータが話題になっていますが、テニススクールに在籍する85歳以上の会員の方の調査および表彰制度を検討しています。現在のところ、98歳の女性が最年長スクール生です。

尚、今年の第3回テニス・トリプルス全国大会も札幌市で開催されますが、東京オリンピックのマラソン競技の札幌開催の影響で、日程が6月27日(土)、28日(日)と変更となりました。皆さまのご参加をお待ちしております。





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！～ 終了

マネージャー部会 部会長 曾根 正好

昨年5月にスタートした第七期“支配人エリート養成塾”は、22名の参加者で年間全4回を執り行い今年2月に幕を閉じました。

各自が支配人エリート養成シートに掲げた“新規獲得策”と“休会抑止策”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に「現状分析～仮説・検証～施策実行」の流れをくむ、このようにPDCAを回し成果が表れるまで諦めない業務姿勢の習得を目指しました。また、毎回テーマを変えながら「新規獲得策」「辞めないスクールにするために」「チームビルディング」についてグループディスカッションを行い、更にグループメンバー間の事業所訪問会では、様々な取り組みを実際に生で見ることで、自身の事業所にもヒントになることが多かったようです。

第七期“支配人エリート養成塾”を振り返る意味で、参加者全員へアンケートを取らせて頂きました。その中から、達成課題に対し確実に成果を出されたお二人のアンケート内容をご紹介します。

第七期支配人エリート 養成塾へ参加して

TOP インドアステージ 亀戸

支配人 佐々木 俊己



◆年間目標

『2020年9月30日までにテニススクール会員数2,800名を達成する』

◆達成課題

1. 体験利用者の入会率（2019年度実績 53.59% → 2020年度目標 75%）
2. 継続率※3か月単位（2019年度実績 92.73% → 2020年度目標 94%）

◆できたこと

1. 体験利用者の入会率は目標の75%にはほど遠いが、2019年度 53.59%に対し、2020年度10 - 12月期：58.3%、1 - 3月期（1/22現在）：61.5%と改善できた。
改善の要因としては、年末に体験利用後のクロージング方法をロールプレイング形式の研修を実施した成果が現れてきている。
2. 継続率（3か月単位）では、2020年度10 - 12月期：94.62%と今までにない数字を残すことができた。
対策としては、入会后1年未満の方の退会者が多いことから、1年未満の方への積極的な声かけ、クラスに馴染めるよう配慮できたことが結果につながった。

◆できなかったこと

1. 体験利用後のクロージングについて、コーチ、フロントが共同で対応に当たることとしていたが、一部のコーチが対応を怠り、フロントに任せきりになっていたため、体験利用者の入会率を低下させる結果となった。全スタッフに徹底できるよう、参加意欲を高める具体的な施策を打ち出し、全体の数字アップを図る必要がある。
2. 継続率の向上については、入会1年未満の方の情報をコーチ、フロント両方で共有し両サイドからフォローする体制をつくる。

◆支配人エリート養成塾へ参加しての感想

他のスクールの皆様と様々な意見交換ができたことは大きな収穫となった。見学会でもいろんな情報交換や、レッスンを見ることで良い刺激となり、モチベーションが上がった。また、養成シートを使い施策について深掘りして考え行動することで、普段の業務に対しても仮説を立て検証することが身に着き役立っている。

◆上司コメント

日々の取り組みとして、体験や継続対策は悪くないが、合わせて売上と経費にも目を向け、新規や継続の状況が目標レベルに達しないときには、他の方法で売上を拡大することや経費を見直すことで利益を確保できるように

日頃から準備と具体策の検討を進めていただきたい。また、目の前の目標だけでなく、数年後の営業所をどうしたいかをしっかり考え、取り組んでいただきたい。

副部長 渋谷 一義

第七期支配人エリート 養成塾へ参加して

公益財団法人

吉田記念テニス研修センター

碓谷 隆人



◆年間目標

「世代を超え、レベルを問わず、テニスの輪を広げる」環境をつくり、TTCのブランド力を高め、スクール事業の安定収入の基盤となるレギュラー人数を増やす。

◆達成課題

1. 春・秋入会キャンペーン目標 アダルト・ジュニアあわせて160名
2. コーチ育成
3. テニス事業収入304,461千円

◆できたこと

1. アダルト90名、ジュニア73名 合計163名 入会目標達成
 - ・常にスタッフとレッスンの質の向上に取り組んでいるため
 - ・チーム一丸となって取り組めたため
2. 達成度合いは数値化できないですが…



- ・レッスンを2日間休講にしてのスポーツ科学セミナー開催、全コーチ参加
- ・社内でプレゼンする機会が多い
- ・P&Sで育った子たちの全日本優勝によるP&Sへの自信

3. 中間報告時点で目標対比 約53%

- ・テニス普及部門予算は上半期を多く見積もっているため安心できない
- ・「遊育くらぶ」という新規保育所事業が好調
- ・「フィットネス」「トーナメント」部門が好調

◆できなかったこと

- ・普及ジュニアの在籍者と退会率が目標に対し大きく下回っている。

◆支配人エリート養成塾へ参加しての感想

- ・「海外に出ると日本がわかる」と言われているように、他事業所の方と接することで自事業所のことがより見えるようになった。
- ・仕事がより明確になり積極的に取り組めるようになった。
- ・「自分が養成塾第4部の講演に招かれる講師になるために」をイメージするようになったら仕事の楽しさが増した。

◆上司コメント

入会キャンペーンでは、リーダーとしてチームをまとめ、目標達成できたことは評価に値する。また、コーチ育成に関しては、部下のモチベーションアップに力を注いでいた。他事業所の方との交流や事業所訪問を通じて感じたことを、今後の仕事に生かすことを期待する。

普及プログラムアシスタントディレクター 古澤 貴子





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～ 最終回を終えて

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

「プロフェッショナルなフロントへの挑戦」と題し、接客・サービスのテクニックのみならず自分を内側から見つめ直し人間力を磨いていこうと、パフォーマンスコーディネーターみずさきゆみ先生を中心に5月よりスタートした第五期フロント育成塾も、このたび全4回を無事終えることが出来ました。

開始当初は、憧れのフロントとは？フロントのプロとは？と、なりたい自分になるためのテクニックだけでなくスキルをも身に付けることで、回を重ねる毎に自身の求めるフロント像へ近づいていけると最終回での自分をイメージしておりました。ですが、実際は上手く現場とリンクさせることが出来ず、それこそ実践する行動としてのテクニックのみを行う日々だったと感じています。私個人としてのテクニックを上げる事ももちろん大事ですが、私個人だけではフロント全体として、そして事業所全体としての目的や成果を上げることは出来ません。フロントのプロとしてチームとして全体で目的に向かっていくためにと、最終回は「組織の中でのプロフェッショナル」と題して全員が同じ目的に向かうために必要なポイントをお話いただきました。

その中でも印象に残っているのは現状のチームを知ることについてでした。チームを知るために先ず「受信力と俯瞰力そして課題の分離」が大事。そして今自分が居

るチームはどのような状態なのか、そもそもチームなのかグループなのか、みんなのモチベーションはどれくらいあるのかなど、チームの状態を知ること。チームの状態によっては目的への理想と現実で苦しむグループになるとおっしゃっていました。目的に向かって全員が納得して行動し、何事も自分事として捉え、多少きついことでもみんなが居るから楽しめるという状態になって初めて「手伝って」が使える。この状態が目的に向かっていくチームだということ。先生のお話から自分のチームを改めて見つめ直すことが出来ました。また理想と現状のチームの状態をみんなが同じように想い描けることが大事とおっしゃっていました。

フロントのプロとして、私たちは個々のスキルを上げるのはもちろんですが、チームとして行動することも重要となってきます。目的が「お客様のために」、「テニスを楽しんでもらうために」なら尚更です。みずさき先生が初回でおっしゃっていた「話した方が話して損したなと思わないような雰囲気作り」はチームとしての土台作りであり、そこからお互いを認め合い、自己重要度を知り、価値観を擦り合わせることでチームに変化していく。そこにはフロントだけでなくコーチの存在もイメージすることが出来ました。みずさき先生から最後にメールでいただいたメッセージにもありましたが、自分の仕事の



先にあるものは何か、それによって「質」が変わるということ。自分の価値に気付き、更に努力する事で仕事が楽しいと感じるということ。その一人ひとりの成長が全体の成長に繋がり、全体の成長が成果へと繋がり、その先の目的に繋がる。個人のプロから組織のプロへ。恥ずかしながら、私自身最終回にしてやっと全体の点が線となり繋がったように思います。

今期を改めて振り返ってみると、「スキル」という意味ではみずさき先生に頼り切ってしまいましたが、それでも次回に確実に繋がる気付きが満載だったと思っています。その気付きを忘れず一つでも現場に活かしていただけたら幸いです。また、みずさき先生はもちろん、ご縁があってグループとして全体として関わってくださった皆様に心よりお礼を申し上げます。本当にありがとうございました。また先生との約束ということでしたが、ギターを片手にソロライブを行い最後に皆さんと一体感を味わせてくれた額賀さんにも感謝致します。

今のご時世、新型コロナウイルスの影響で学校も休校となり、スクールとしても休講を余儀なくされている事業所もあるかと存じます。マスクやトイレトペーパーが店頭から奪い合うようになり、自粛ムードが漂い、何かにつけて疲弊してしまいそうな事態となっておりますが、そのような事態でもテニススクールに来てくださ



りレッスンが楽しい、スッキリしたとおっしゃってくださるお客様がいます。私達テニススクールはこういう時こそ来てくださるお客様に元気を与えられる、気持ちをスッキリ晴れやかにすることが出来る場所であり、価値のある素晴らしい職業です。この素晴らしい職業を更に価値あるものにするために、フロントからも常に学び成長に繋げていけたらと思っています。

来年度、第六期も引き続きみずさき先生にご指導いただきながら、フロントの現場に近づけた形として開催して参ります。今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。





フロントとして振返ってみて

ノアインドアステージ横浜センター南
フロントチーフ 松山 里香

私は人の成長を近くで見られる環境で仕事をしたいという想いで、2015年にノアインドアステージに入社しました。現在、横浜センター南校に配属されて5年が経ちます。実際に経験することで、フロントという職業は、人の成長を見るだけでなく自分自身が成長させていただいていることに気づき大変感謝しております。

配属当初、私は人と話すことは不得意ではありませんでしたが、目上のお客様と会話することは常に緊張していました。何を話したらいいのかわからず、まだお名前も覚えておらずといった状況だったため、お客様個人個人の方に特化してお話ができる先輩フロント社員・アルバイトメンバーのコミュニケーションスキルの高さに大変驚きました。

会話の中でさりげなくお客様からスタッフの名前を呼ばれているメンバーを見て、とても楽しそうで、キラキラしているのを感じました。少しでも早く先輩達のようになりたくて「どうしたらお客様に1人のスタッフとして名前を呼んでももらえるようになるんだろう」と悩んでいました。そこから私は、お名前を覚えて呼ぶこと、お見送りととにかく一生懸命話をすることを継続して行いました。そしてある日、会話の中で初めてさりげなく名前を呼んでいただき、本当に嬉しかったことを覚えています。そこから徐々に認識してくださる方が増えていったことでお客様との時間もより楽しくなっていきました。私の入社当時を知ってくださっている方をお見送りすると、毎年のように「もう〇年目なんだね！成長したね！」と見ていてくださる方がいらっしゃいます。まるで親のように見守ってくださり支えてくださることは、ありがたいことで頑張ろうと思えます。そうしたお客様から沢山学びをいただき、今では私も同じようにジュニアの学年が上がっていった背が伸びたり、テニスが上手くなっていたりと成長した姿に気づいて声をかけることができます。

ノアのフロントとは、「サポートのスペシャリスト」からの攻めの接客をするチームです。こちらからお客様



のために先読みして動く攻めの接客を実行してからは、フロントはただの受付ではない、自分次第で可能性を広げられる素敵なお仕事だということを教えていただきました。フロントとしてお客様に元気を与える立場であるにもかかわらず、それでもお客様から日々沢山の元気を頂いています。その恩返しとしても、レッスンだけでなくフロントメンバーとの会話もスクールに通う週1回の楽しみの1つと感じていただけるように些細な変化への気づきと感謝を大切にしていきます。

また、日々ノアを支えてくれているアルバイトメンバーがいるからこそ私も色々な経験をすることができています。私が経験したことで培った想いを今後はアルバイトメンバーにも経験してもらい、その経験を活かせるよう関わり、最終的にはアルバイトメンバーにお客様に頼られるフロントの一人として成長し、「ノアのフロントとして働けてよかった」と思ってもらえることで恩返しができたらと思っています。

「こんなことをしてみたらお客様が喜んでいただけるかもしれない！」とアルバイトメンバーがよりお客様の笑顔と安心のために自由に考え行動できるチームづくりをしています。



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、2020年1月30日に安全セミナーを開催し、今年度6つの全ての研修会が終了しました。また、2月には雑賀杯日本テニスチーム大会・西日本大会が、3月1日には雑賀杯日本テニスチーム大会・全国大会が開催されたばかり。活気にあふれた年度末を迎えています。

【研 修 会】

■「第5回 安全セミナー ハラスメント防止研修会」

日時：2020年1月30日(木)

会場：ノアインドアステージ株式会社大阪事務所会議室

内容：テーマ『嫌がらせ (Harassment)』

講師：株式会社ルネサンス 人事戦略部労務厚生チーム

専任課長 川村 義昭氏

参加者数：11名

今年のテーマは『ハラスメント防止研修』“ハラスメント”というワードが当たり前のようになり飛び交うようになって久しい近年、冒頭「インターネットで“●●ハラスメント”と検索すると、なんと100を超えるハラスメントが…」から始まり、会場は不穏な空気に包まれましたが、“受け側の人間がどう感じるか、捉えるか”という事を常に意識し、考えながら言動する事の大切さを学ぶことが出来た貴重な研修会となりました。



【イベント・大会】

■雑賀杯 日本テニスチーム大会 西日本大会

日時：2020年2月23日(日)

会場：ITC 靱テニスセンター

初めて雨天順延となった西日本大会。これにより予定選手が出場できなくなるなど多少の混乱もありましたが、開催当日はすっきりと晴れ、白熱した戦いが繰り広げられました。優勝は兵庫、天王山倶楽部。第1試合を接戦でものにし、その勢いのまま決勝でもベテラン勢の技が光り、見事優勝となりました。

懇親パーティでは一転、他チーム同士も和やかに交流する姿が見られ、翌週に控える全国大会での再会を誓い合って終わりました。

■雑賀杯 日本テニスチーム大会 全国大会

日時：2020年3月1日(日)

会場：ITC 靱テニスセンター

→【変更】江坂テニスセンター

コロナウィルス拡散拡大防止の為、開催前日14:30に会場であるITC靱テニスセンターの休館が決定。予備日にずらし、なんとか2面6時間のコートを江坂テニスセンターに確保しての縮小開催となりました。そんな中勝負を制したのは、西日本代表 兵庫 天王山倶楽部。なんと西日本代表からの優勝は初との事で、新たな歴史を刻みました。

残念ながら懇親パーティは中止。ロビーでの表彰式となりましたが、来年への思いをつなぎたいと思います。



関西からテニスを盛り上げよう！と、毎年各分野での研修会を組み、大会等を実施しています。皆様のご理解・ご協力あって今年度も無事年度末を迎えられたこと、感謝申し上げます。来年度も盛り上げて行きましょう！

感染症への労務対応 ～新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い 企業が講じるべき労務対応～

令和2年に入り、突如出現した新型コロナウイルス感染症が拡大傾向にあり、学校等においては一定期間の休校措置が政府より要請され、企業においてもテレワークや時差出勤等といった柔軟な働き方が推奨されています。また、国民1人1人にとっても、感染拡大防止の観点からは不要不急の外出を控えるべき状況となっており、経済面においては大きな打撃が生じています。

今回は、このような「感染症」に対して企業として講じ得る労務対応について、確認していきます。

感染症について

感染症とは、感染症法における一類感染症、二類感染症、三類感染症、四類感染症、五類感染症、新型インフルエンザ等感染症、指定感染症及び新感染症をいいます。

今回出現した新型コロナウイルス感染症は、本年2月1日より「指定感染症」として位置付けられています。

「指定感染症」とは、既に知られている感染性の疾病であって、当該疾病のまん延により国民の生命及び健康に重大な影響を与えるおそれがあるものとして政令で定めるものをいいます。

従業員が感染症に罹患した場合の対応

従業員が万が一感染症に罹患してしまった場合、企業は労働安全衛生法又は労働安全衛生規則に従い、就業禁止の対応を図る必要があります。

【労働安全衛生法 第68条】

事業者は、伝染性の疾病その他の疾病で、厚生労働省令で定めるものにかかった労働者については、厚生労働省令で定めるところにより、その就業を禁止しなければならない。

【労働安全衛生規則 第61条】

1. 事業者は、次の各号のいずれかに該当する者については、その就業を禁止しなければならない。
ただし、第1号に掲げる者について伝染予防の措置をした場合は、この限りでない。
 - ① 病毒伝ばのおそれのある伝染性の疾病にかかった者
 - ② 心臓、腎臓、肺等の疾病で労働のため病勢が著しく増悪するおそれのあるものにかかった者
 - ③ 前各号に準ずる疾病で厚生労働大臣が定めるものにかかった者
2. 事業者は、前項の規定により、就業を禁止しようとするときは、あらかじめ、産業医その他専門の医師の意見をきかなければならない。

※感染症は、上記労働安全衛生法第68条の「伝染性の疾病」及び労働安全衛生規則第61条第1項

①の「病毒伝ばのおそれのある伝染性の疾病」に該当すると言えます。

会社が支払うべき「休業手当」

今般の新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向けたテニスクールにおける措置として、学校等の休校措置に準じ、例えばキッズクラスやジュニアクラスのレッスンを休講とすることが考えられます。

この場合、当該レッスンの担当コーチに他の業務（デスクワークやイベント対応等）を行わせるのではなく、会社として不就業（休業）を求めることが考えられます。

この休業は、労働者側の都合に基づく休業ではなくあくまで使用者側の都合（判断）に基づく休業であることから、労働基準法第26条に則り、使用者には休業手当（労働者の平均賃金の100分の60以上の手当）の支払が求められることになります。

但し、当該休業をさせた日について、労働者側から、自身の保有する年次有給休暇の取得の申出があった場合は、当該申出を承認し、年次有給休暇取

得日としての取扱いをすることも可能です。

なお、「休業」について、使用者の責に帰すべき

事由に該当するか否かの判断基準は以下の通りです。

ケース	労働基準法上の休業手当支払義務
・健康診断の受診勧告や入院勧告を受けた労働者を休業させる場合（感染症法第45条・46条）	なし
・国等の要請する措置によって感染の疑いがある労働者を休業させる場合 ・伝播確認地域から帰国した労働者を10日間自宅待機させ休業を命じる場合	原則なし (但し、伝ば確認地域への渡航延期勧告発令後に使用者が当該地域への出張を命じた場合はあり)
・上記該当しない場合であって、事業主の自主的な判断で休業させる場合	あり

休業に関連する助成金

本年3月上旬時点で、上記「休業」に関連して国から支給される助成金としては以下のものが公表されています。なお、以下の内容は都度変更されたり、適用対象が拡大されたりすることもありますので、随時情報をキャッチアップしていく必要があります。

また、国以外にも、例えば地方自治体等によって支給がされる助成金の創設が無いとも限りませんので、各地方自治体の公表する情報にも注目しましょう。

なお、業務委託契約を締結している方については、以下の助成金が対象外であったり、要件が異なる場合がありますので、注意が必要です。

①雇用調整助成金（新型コロナウイルス感染症の影響に伴う追加特例）【3月10日時点】

<https://www.mhlw.go.jp/content/000604077.pdf>

②小学校等の臨時休業に伴う保護者の休暇取得支援（新たな助成金制度）【3月10日時点】

<https://www.mhlw.go.jp/content/000604068.pdf>

③時間外労働等改善助成金（テレワークコース、職場意識改善コース）の特例【3月10日時点】

<https://www.mhlw.go.jp/content/11911500/000602479.pdf>

■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。

「国外中古建物を使った節税策封じ込め」

昨年末の当誌面で紹介した裁判事例は、相続税を計算する際の収益不動産の評価において、注意喚起する内容でした。苦しい国家財政を背景にするかのような徴税強化の姿勢は、裁判事例や裁決事例、現場では税務調査にも表れてきているようです。

今回は、令和2年度税制改正で創設された、「国外中古建物の不動産所得に係る損益通算等の特例」を解説します。タイトルにある通り、所得税の課税強化と言える内容です。

この改正により、一部の納税者が利用しているとされる所得税の節税策が封じ込められるわけですが、なぜ節税できていたのかを見ていきます。

■中古建物の減価償却

実際の支出ではないものの、資産の価値が減じた分として経費算入できる減価償却費は、テニス事業関連の皆様にも馴染み深いですね。

減価償却費は、資産ごとに定められた耐用年数に応じて計算されます。中古資産を取得した際の耐用年数は、原則である「見積法」と、「簡便法」という2つの算定方法に分かれるのですが、実務では「簡便法」を採用するのが一般的なようです。

この「簡便法」がポイントです。

「簡便法」では、中古取得した時点で既に経過した部分の年数については、その年数の2割を乗じた年数を耐用年数とします。木造賃貸住宅の耐用年数は22年ですので、例えば築後22年以上経過したものを取得して「簡便法」を用いると、耐用年数は4年($22 \times 0.2 = 4.4$, 小数点以下切り捨て)になります。これにより、下の(例)が成り立ちます。

(例)収入と支出がトントンの木造賃貸住宅を8,000万円で取得

→「簡便法」を用いて4年で償却すると、減価償却費は年間2,000万円

→帳簿上は年間2,000万円の赤字

■所得税の計算の仕組み

10種類ある個人の所得のうち、「給与所得」や「不

動産所得」などは、超過累進税率による総合所得課税の対象です。所得が多い個人ほど税率が高い(=税負担が重い)という構図は一般的ですね。住民税なども併せると、現行の最高税率は約56%です。

これを踏まえて、前段の(例)をもう一度ご覧ください。

賃貸住宅に係る2,000万円の赤字というのは「不動産所得」における損金です。「給与所得」などと併せて総合所得課税する、ということは、年間の所得が2,000万円下がることに他なりません。約56%の税金を納める高所得者であれば、税額は年間約1,120万円(2,000万円の約56%)下がり、4年間累計では実に約4,480万円の差異が生じる結果になります。

一方、一定の資産を譲渡(=売却)した際の「譲渡所得」のうち、5年を超えて所有していた土地・建物等を譲渡した際の所得は、「長期譲渡所得」として分離課税が適用されます。こちらは、所得の多少に関係なく、住民税などと併せた税率は約20%です。再び前段の(例)に戻ります。

8,000万円で取得した木造賃貸住宅は、5年を超えて所有している間に減価償却を終えていますから、帳簿上の価値はほぼ零円(1円)になっています。この住宅を取得時と同じ8,000万円で売却すれば、8,000万円の譲渡所得が生じますが、どんなに高所得でも税率は分離課税の約20%です。税額は約1,600万円となります。

以上は、約56%の税率(税額では約4,480万円)を約20%の税率(同約1,600万円)に変える「魔法のような仕組み」です。これが成立するには、8,000万円で取得した中古建物を8,000万円で売却することが前提ですが、このようなことが可能でしょうか。後段に続きます。

■国外中古建物の市場価値

日本国内の不動産市場において、築後22年超の中古木造賃貸住宅を5年を超えて所有したのち、取

得時の価格で売却するのは極めて困難でしょう。

しかし、ところ変われば不動産市場も異なるものです。

例えば米国の一部などにおいて、築後 50 年を超える木造住宅でも高値取引され、それらを長期で保有して築年を重ねたのちでも、更に高値で売れる、といった市場が形成されてきました。こうした市場においては、「魔法のような仕組み」も実現しやすいわけです。

もう 1 点ポイントがあります。

日本国内で安全に賃貸事業が成り立つ好立地となれば、地価が高いことから、土地・建物を取得する上で、莫大な投資が必要です。

土地：建物 = 80：20 という時価割合であれば、8,000 万円の建物の取得は、3 億 2,000 万円の土地（現行税制では土地は減価償却しない）を含めた 4 億円もの投資になります。

これに対し海外には、好立地でありながら比較的地価が低く、建物の価値が相対的に高い物件もあります。土地：建物 = 20：80 であれば、同じ 8,000 万円の建物を取得する投資でも 1 億円で済み、比較的敷居が低いのです。

■改正の背景と内容

これまでポイント解説してきました条件を満たすことで、昨今、高額所得者にとっては格好の節税策として国外中古建物を利用する動きが目立っていました。平成 28 年 11 月公表の会計検査院報告において「不公平な節税策」として問題視され、4 年越しで改正に至ったのです。

改正の要旨は、「個人の不動産所得の計算上、国外中古建物に係る一定の損失額の損益通算を認めない」というものです。「簡便法」を用いて多額の減価償却費を計上したことによる赤字は、令和 3 年分から国内の所得と通算できなくなり、節税効果は封じ込められます。

但し、その将来性に着目した純粋な投資先として国外不動産が不利になるという改正ではありません。また、法人で取得する場合には改正の影響は受けませんことも付け加えておきます。この辺りはやや専門的になりますので、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第二事業本部 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



スジガネ君のスピンスーブ

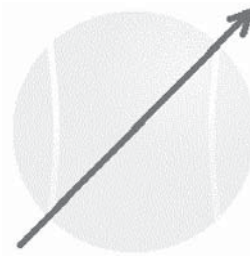
東戸塚松原テニススクール スジガネ君と代筆の松原 雄二

テニス技術の解説や動画などで最も需要のあるのがスピンスーブらしい。この技を習得するのはなかなか難解で、これができれば上級者の仲間入りということのようだ。スピンスーブというのは一見複雑な打法に見えるが、松原コーチに言わせると、単純な3つの動きの組み合わせなのだ。ところが生身の松原コーチが打つと生徒さんはなかなか簡単と思ってくれない。そこで3つの動きしかできない人がスピンスーブの動きを再現できるなら、信じてもらえると思って作ったのがスジガネ君なのだ。スジガネ君のできる動きは、上体を回すこと、腕を外旋、内旋させること、前腕を回外、回内させることの3つだけ。内旋や回内については動きの説明から読み取ってほしい。

ところで、スピンスーブだが、その回転方向について正確に知っている人は案外少ない。実は、サーバーから打球方向に見た回転方向は第1図のよう。左下から斜め45度くらいにこすりあげる。だから、打球は左下に落ちていき、バウンド後は右側に跳ね上がる。打法としてはこの方向に斜め下を向いた面で右斜め上側をたたけばいい。

さてその3要素の動かし方。第2図のように構える。肘の角度は一番内旋が効く90度に固定。トスを上げながら、第3図、第4図、のように右腕を外旋させて後ろにラケットを垂らしていく。徐々に回外も効かせ、第5図では身体の向きが前方向に動き始めながらラケットは一番下よりもさらに進む。そして振り上げ、第6図のように腕を矢印の方向に内旋していく。身体の前向きの動きはほぼ止まっている。第7図はインパクト、ボールの右上をたたいている。矢印の方向が回内の動き。実は回内は一番下まで行った第4図の後、振り出しからすでに始まっている。そして第8図のようにフィニッシュ。手首を固定し、外旋、回外しながらラケットを垂らし、内旋回内しながらインパクト。そのまま激しくねじ伏せるようにフィニッシュ。スジガネ君の技を見ていただけたらだろうか。

エッ、膝の屈伸は要らない？ グランドスラマーの国枝さんは膝を使わずに素晴らしいスピンスーブを打ちますよね。



第1図



第2図



第3図



第4図



第5図



第6図



第7図



第8図

庭球人語 其の四三

自分との約束

例えば「時間厳守」である。

「人間は時間とともに確実に『死』に向かっていきます。あなたが遅刻して20人を5分間待たせたら、他人の人生を100分間無駄にしたことになります。」みたいなことって、何かの研修で聞いた気がする。「自分の遅刻」が「他人の人生を奪っている」って思うと、「そりゃ遅刻できない」って思うよね。

でも、それ以前に、自分が約束した時刻に間に合わない時って、そこに着くまでも嫌な気持ちだし、着いてからも申し訳なさでいっぱいだよ。

そう考えると普段あんまり意識してないけど、約束した時間を守れた時って、本当はもっと「気持ちいい！」って思っているかもしれない。

「時間厳守」は、「相手とした約束」だけど、同時に「自分との約束」である。

だから、守れるととっても気持ちいい。

例えば「挨拶」である。

「コーチングの基本は相手を認めること。挨拶は『私はあなたを認知しています！』という表現です。」って何かで学んだ気がする。

自分から挨拶する。

挨拶の言葉に一言添える。

笑顔で挨拶する。

元気よく挨拶する。

何度もすれ違う人には会釈をする。

でも、別に「他人に認知のサインを送るために挨拶しよう！」って考えてない。そう考えると「挨拶」はすべて「自分との約束」である。

だから、守れるととっても気持ちいい。

例えば「掃除」である。

「『凡事徹底』で、たくさんのことが学べる。『掃除』はその代表で、そこからたくさんの学びがある。」って、これも何かの研修で教えられた。

もっとも植村花菜が歌うように、「トイレには～それは～それはきれいな女神様がいますんやでえい」って、「磨けば女神様のようにべっぴんさんになれるから」って、おばあちゃんに動機づけされた

りしてるみたいだけど…。

学びたいとか、べっぴんさんになりたいとか、どんな動機であっても「トイレ掃除」は「自分との約束」である。

だから、守れるととっても気持ちいい。

そう、「自分との約束」は、守れると「とっても気持ちがいい」。

「とっても気持ちがいい」って自分で認識する回数が増えると、「セルフイメージが高くなる」。

そうすると「自分に自信が持てる」から、「思っていることがはっきり言える」とか「実行に移せる」ことになる。

「言えること」、「行動できること」、これこそが大切なこと。

「自分との約束」って、簡単なことからでいいみたい。

ただ、「外的要因に左右されない、自発的な行動」を「約束」する方がいいらしい。

えっ？よく分からないって？

それじゃ、「おいしい料理を食べる」と、「おいしく食べる」の違いを考えるといいかもしれない。

「おいしい料理を食べる」って、おいしい料理を出すお店がないと達成できないけど、「おいしく食べる」って自分の気持ちの問題だから、当然周りには一切左右されない。「おいしく食べよう」って自分が思うだけで達成できる。これと同じだから…。

一度他人としたアポイントは変えない。

他人の悪口は言わない。

メールには必ず返事をする。

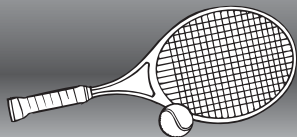
提出書類のしめきりを守る。

ありがとうを1日10回言う。

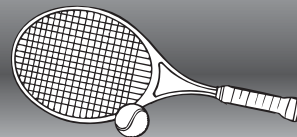
「自分との約束」をして、それを守る。その繰り返し。

これって苦しい修行じゃないし、「気持ちいい」思いを自分で意識するだけだから、皆さんに向かって、「やっちゃいましょうぜ、旦那」って、声を大にして言いたい。

と、「自分に約束」する私…。



新入会員のご紹介



○事業所名：インドアテニスタカミ

○住 所：〒780-8019 高知県高知市北竹島町 249 - 1

○TEL：088-831-1990

○FAX：088-831-1990

○ホームページアドレス：<http://www.proace.co.jp/>

○Eメールアドレス：takamil024@hyper.ocn.ne.jp

○コートサーフェス：砂入り人工芝 インドア1面・アウトドア1面

○定休日：12月29日～1月3日

○会員数：スクール生徒数：300名

高知県高知市のインドアテニスタカミと申します。

コート数は、インドア1面・アウトドア1面（砂入り人工芝）の施設です。

テニスコートの周りは、山と田畑に囲まれ静かでリラックスした環境でプレイ出来ます。

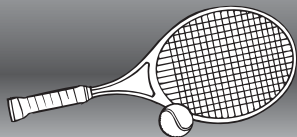
生徒さんは、下は5歳から上は80代までと、幅広い年齢の方が利用しております。

また土佐弁で言う、“いごっそう（頑固者）”“はちきん（男勝りの女性）”の方々も楽しくプレイしています。

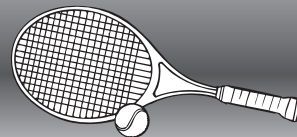
コーチ・スタッフは、生徒さんのニーズにあった指導・サービスを心がけ、笑顔で楽しめる場所を提供していきたいと日々頑張っています。

高知は少し遠いですが、坂本龍馬に会いに来たり、カツオのたたきを食べに来たりした時はぜひクラブにもお立ち寄りください。





新入会員のご紹介



○事業所名：湘南ファミリーテニスクラブ

○住 所：〒253-0113 神奈川県高座郡寒川町大曲1-20-20

○TEL：0467-74-0330

○FAX：0467-74-0330

○ホームページアドレス：<https://sfamily-tjimdofree.com/>

○Eメールアドレス：5218@jcom.home.ne.jp

○コートサーフェス：アウトドア オムニコート6面（うち練習用コート1面）

○定休日：月曜日

○会員数：200名 スクール生徒数：80名

神奈川県寒川町で会員制テニスクラブ及びテニススクールを行っております湘南ファミリーテニスクラブです。1980年にオープンし、2020年には40周年を迎えます。

会員は初心者から全国大会出場者まで幅広くおり、プレーを楽しんでいます。ファミリーの名の通り、会員皆様がわけへだてなくダブルスを組んで、和気あいあいとテニスを楽しんでいる大変アットホームなクラブです。

またテニススクールは、老若男女が集まり技術の習得や憩いの場となっております。

最近は「トリプルス」も導入し、皆様楽しまれています。

40周年を迎え「いままでもそしてこれからもテニスフォーエバー」をスローガンに会員の皆様と進んでいきたいと思っています。

よろしくお願いいたします。



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
〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-3 赤坂見附 MT ビル	Tel. 03-3479-1541 担当 富田 裕樹
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
株式会社ネスティ	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 三浦 貴行

◆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
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
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
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーテックススポーツ株式会社	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・成成品・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
株式会社テニックス	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
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	テニス専門サイト「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！森林火災の影響を心配しながら応援していたオーストラリアンオープンが無事に終わったことも忘れるぐらい、世界は新型コロナウイルスのニュースで大変な混乱をしています。

2003 年に SARS が流行したときと比較しても、世界での感染の拡大、そしてその影響は計り知れないほど大きくなっています。皆さんの事業所におかれましても、日々対応等に追われ苦慮されている毎日かと存じます。

国内では、予定されていた国際大会もそのほとんどが「延期」または「中止」の判断を迫られ、関係者の方々も大変苦勞されているようです。また日本人選手を含む多くの選手が参加予定だった大会がなくなったことで、ランキングを上げる事はもとより、維持することすら難しい状況の中、成すすべがないのが現状です。

完全な終息へのめどは全く立っておりませんが、一日も早く状況が好転し、テニス事業が通常通り行えるようになる事、そしてオリンピック・パラリンピックが無事に開会できることを祈ってやみません。

JTIA News! 2020.3 Vol.83

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2020年3月31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

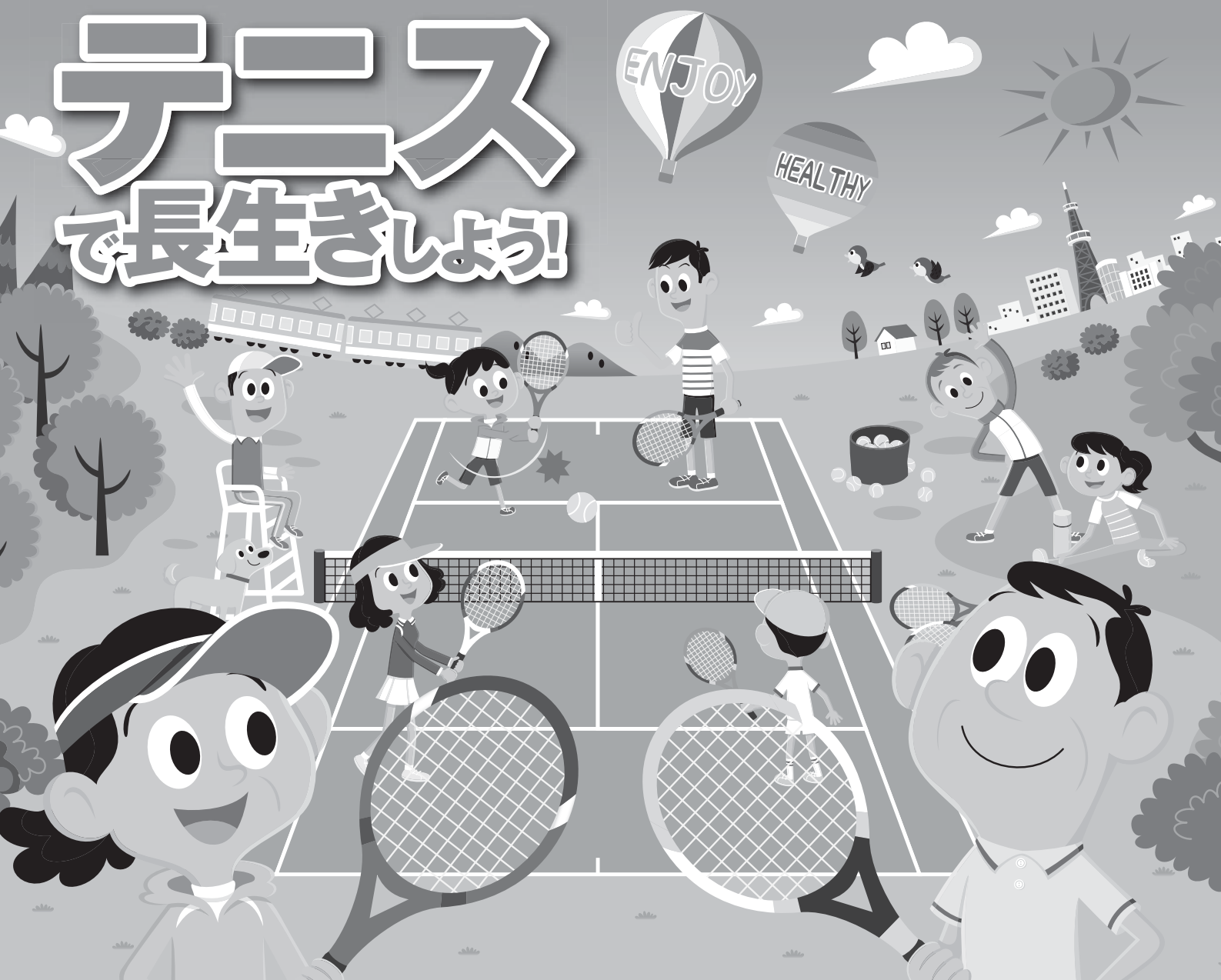
東京都新宿区西新宿 1-8-3

小田急明治安田生命ビルB 1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

テニス で長生きしよう!



TOP 10 REASONS TO PLAY TENNIS

テニスをする10の理由

オーストラリアと英国の研究チームが1994~2008年に平均年齢52歳の約8万人の男女を対象に追跡調査し、6スポーツ分野と死亡リスクとの関係を調べたところ、テニスなどのラケットスポーツを普段から行っている人は、運動をしない人に比べ、全死亡リスクが47%減少し、心臓血管疾患の死亡リスクが56%減少したことが判明した。
出典：スポーツ医学誌「British Journal of Sports Medicine」(電子版)2016年11月28日号

YOUR BODY



01 ダイエットに効果がある
シングルス1時間につき580~870kcal消費する。



02 長生きできる
週に3時間のテニスによって心臓疾患のリスクが56%低減される。



03 心臓・筋肉・骨が強くなる
他のスポーツに比べ、テニスをする人は心臓血管系の罹患率が低い。



04 ハンド・アイコーディネーションの向上
テニスを行うことで敏捷性、バランス、コーディネーション、反応時間が向上する。

YOUR BRAIN



05 ストレスを軽減する
テニスはメンタル面、社会的側面においても大いにメリットがある。



06 脳力を高める
戦略的なプレーは脳を活性化させる。テニスをする子は成績が向上する。



07 問題解決力の強化
幾何学や物理学を駆使したコース戦略は、様々な面で活用できる。

YOUR LIFE



08 家族や友達と楽しめる
年齢を問わず、気軽な準備で多くの人と楽しめる。



09 チームワークやスポーツマンシップの向上
ダブルスや団体戦を通じてコミュニケーション能力がアップする。



10 ソーシャルスキルの向上
テニスを行うことでより明るく、よりポジティブ思考になる。



出典：米国スポーツ医科学専門チームからテニスに関する最新レポート



公益社団法人 日本テニス事業協会
JAPAN TENNIS INDUSTRY ASSOCIATION

<http://www.jtia-tennis.com/>