

TIA News!

2021.3.Vol.86



Contents

■テニスイラスト無料ダウンロードページご案内・・・	2	■Let's Enjoy Front !	20
■「テニピン」の紹介.....	3	■近畿テニス事業協会活動報告.....	21
■テニスプロデューサー紹介.....	6	■アメリカテニス事業協会情報.....	22
■安全委員会通信 Vol.39	13	■人事・労務コラム.....	24
■クラブ部会報告.....	15	■税制コラム.....	26
■スクール部会報告.....	16	■スジガネ君、テニスを語る.....	28
■マネージャー部会報告.....	17	■庭球人語「安心・安全の場の作り方 その2」 ..	29
■コーチ部会報告.....	18	■賛助会員名簿.....	30
■フロント部会報告.....	19	■編集後記.....	31



テニスイラスト無料ダウンロードページのご案内

2020年5月より、JTIA会員の皆様に安心して使っていただけるイラスト（無料ダウンロード）のコーナーをテニス事業協会のホームページにご用意いたしております。

近年テニス関係者の中で、無料ダウンロードから利用したつもりイラストが実は有料であった。また、イラストの使用料の請求に応じて相応額をお支払いするケース等が散見されてきました。その改善策として理事会での提案があり、日本テニス事業協会が総意で取り組んだものです。

バリエーション等に限りがありますが、是非イベントのチラシ・ポスター等の作成時にご活用いただければ幸いです。2021年春以降にイラストの追加を予定してお

りますので、準備が整い次第ホームページに追加をいたします。

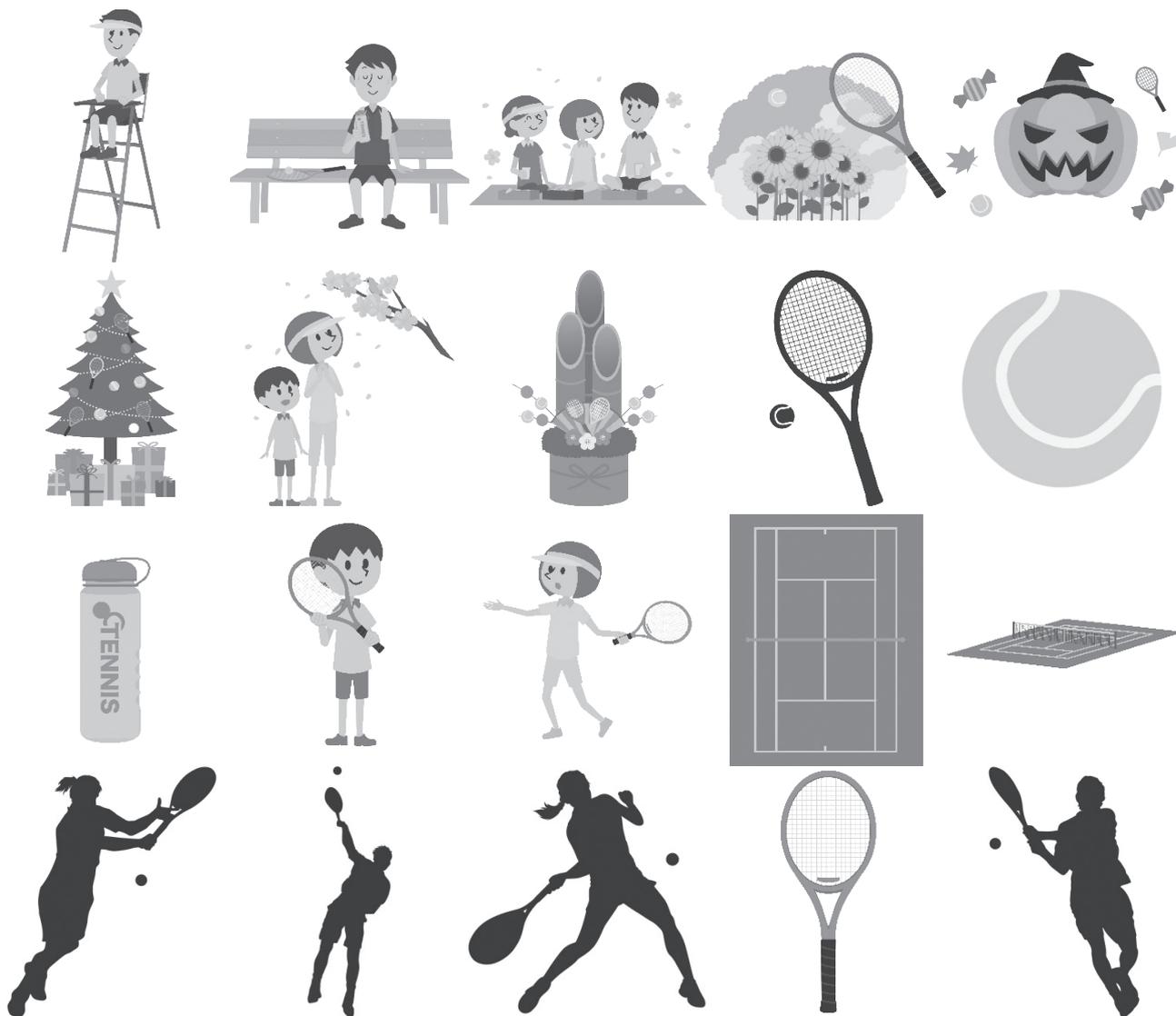
なお、ダウンロードはJTIA会員限定とさせていただきます。ログインにはIDとパスワードが必要となりますのでご不明な方は下記事務局までお問い合わせください。

【イラストダウンロードページ】

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

(公社)日本テニス事業協会 事務局

TEL.03-3346-2007 mails@jtia-tennis.com





「テニピン」の紹介

2017年に改訂された小学校学習指導要領解説体育編の中学年・高学年において「バドミントンやテニスを基にした（簡易化された）易しいゲーム」が例示されたのをご存知でしょうか。

小学校の体育授業では、難しいと思われていたテニスですが、ここでご紹介するテニス型ゲーム「テニピン」は、全員均等にボールに触れる機会が保障されていることで、特定の子もだけが活躍するのではなく、すべての子どもたちが活躍できる場が保障されたゲームです。また、状況を判断したり、戦略を練ったりすることができ、「思考力・判断力・表現力」の育成にも適した教材となっています。

日本テニス事業協会としては、2020年のトップガンプロジェクトを通じて参加された皆様にご紹介させていただいた「テニピン」です。

是非会員の皆様におかれましては、一層のご理解とテニス普及の一環として関係機関への働きかけにご協力いただければ幸いです。

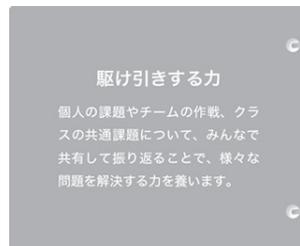
何卒よろしくお願い申し上げます。

広報委員長 吉田 好彦



戦略を練る力

テニスは個人種目ですが、テニス型ゲームではチーム戦とし、自分たちのチームや相手チームの特徴に応じた作戦を立てます。



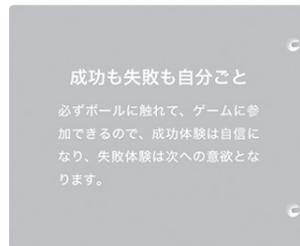
駆け引きする力

個人の課題やチームの作戦、クラスの共通課題について、みんなで共有して振り返ることで、様々な問題を解決する力を養います。



状況を判断する力

相手から送られてきたボールが「深かったらどうする？」「浅かったらどうする？」など、状況によって判断する力を養います。



成功も失敗も自分ごと

必ずボールに触れて、ゲームに参加できるので、成功体験は自信になり、失敗体験は次への意欲となります。



個が輝く

一般的にテニスは、シングルスやダブルスでゲームが行われるため、個人がボールに触れる機会が多く、得点する機会も増えます。
→他のボールゲームにはない「個が輝ける」良さがあります。



テニス特有の面白さ

ネットを挟んで分離されているため、相手に邪魔されないという利点を活かして、守備と攻撃を同時にやりながら、直接返球して、相手がそれを返せない時に得点になるという形で勝敗を競い合うところに面白さがあります。



(公財)日本テニス協会ホームページより



～小学校体育授業にテニス導入を目指して～
小学校テニス型授業「テニピン」

(公財)日本テニス協会ホームページより

「テニピン」展開の可能性
 ー普及・育成・強化の視点からー

公益財団法人日本テニス協会
 東京学芸大学附属小金井小学校
 今井 茂樹

1. 「テニピン」とは

テニスは、小学校体育において「難しい」とされ、長年、学習指導要領に取り上げられず、実施されてこなかった背景がある。その背景に目を向け、問題を一つ一つ解決し、小学校体育においても楽しめるように筆者が開発したテニス型ゲームが「テニピン」である。

「テニピン」では、バドミントンコートとほぼ同様の大きさ(横5m×縦10m×高さ80cm)で「手作り段ボールラケット(20cm×20cm)」や「テニピンラケット」(YONEXより発売)などの用具を操作しながら、ネットを挟んでスポンジボールを直接返球して打ち合うところに面白さがある。

2. 主なルール

- ・ゲームはダブルスで行い、合計得点で勝敗を競う。
- ・ペアで交互に打たなくてはいけないため、すべての子どもが平等にボールに触れる機会が保障されている。
- ・4回ラリーをして、その後の5球目以降からの攻撃を得点としているため、1得点が入る中で全員がボールに触れることが可能となる。
- ・ツーバウンドまで認める。

※これらのルールによって、ゲーム中に技術練習の要素をもたせることができ、子どもにとっては、「失敗しても大丈夫」という安心感を持ちながら打ち合うことができ、技能の向上につながる。

☞ゲームを通してスキル向上をねらえる上に、一人一人が必ずボールに触れ、得点できる機会が保障されているため、個が輝ける良さがある。

3. テニス関係者に関わる「テニピン」が果たす普及の視点

(1) これまでの問題点

- いきなり、ラケットをもたせて指導することに難しさはなかっただろうか。
- ☞球出しで来たボールを打つのみ(空振り、入る・入らないは問われないこともある)
- ☞スタートからラリーの面白さ、ゲームの面白さは味わえない(テニスの面白さとは何か?)

(2) 新たな視点

- ◎ラケットを持たせる前に、テニピンハンドラケットで多様な動きづくり・感覚づくりを行う。
(例：冒頭10分のW-UPで行うなど創意工夫)
- ◎ラリーができる！ゲームができる！
- ☞「テニスって面白い！！」

(3) 多様な動きづくり(アクティブ・チャイルド・プログラムとの関連性)

幼少期は運動技能(多様な動き・基礎的運動感覚)を獲得するうえで大事な時期である。「テニピン」では、下記の多様な動き・コーディネーション能力が身に付くことがエビデンスとして示されている。(ここでは誌面上の都合、詳細は割愛します。)

- ①ボールの落下点を予測して、移動する力
- ②バウンドにタイミングを合わせる力
- ③打点に入る力(自分、用具、ボールとの空間認知)
- ④相手から送られてきたボールを返球する力
- ⑤用具を操作する力



普及の原点は「面白さ」であることを認識し、テニスの面白さを体験させる視点をもつことも重要ではないだろうか。また、「テニピン」で様々な運動の基礎である多様な動きづくりを目指せることも、大きな価値があると言える。

4. 「テニピン」がもつ育成・強化へのポテンシャル

(1) テニピン型のラーニングプロセス

- ①戦略、戦術的の創造性を開発。まずテニスのゲーム性の理解を深めていく。
- ②そのために必要なスキルについて自ら必要感をもって学ぶ。
- ③個人のゲームを確立したり開発したりする思考力を養う。
- ④テニスの成熟度のスピード改善が期待される。
- ⑤幼少期に主体的に楽しみながら学んだ戦術的思考がポ

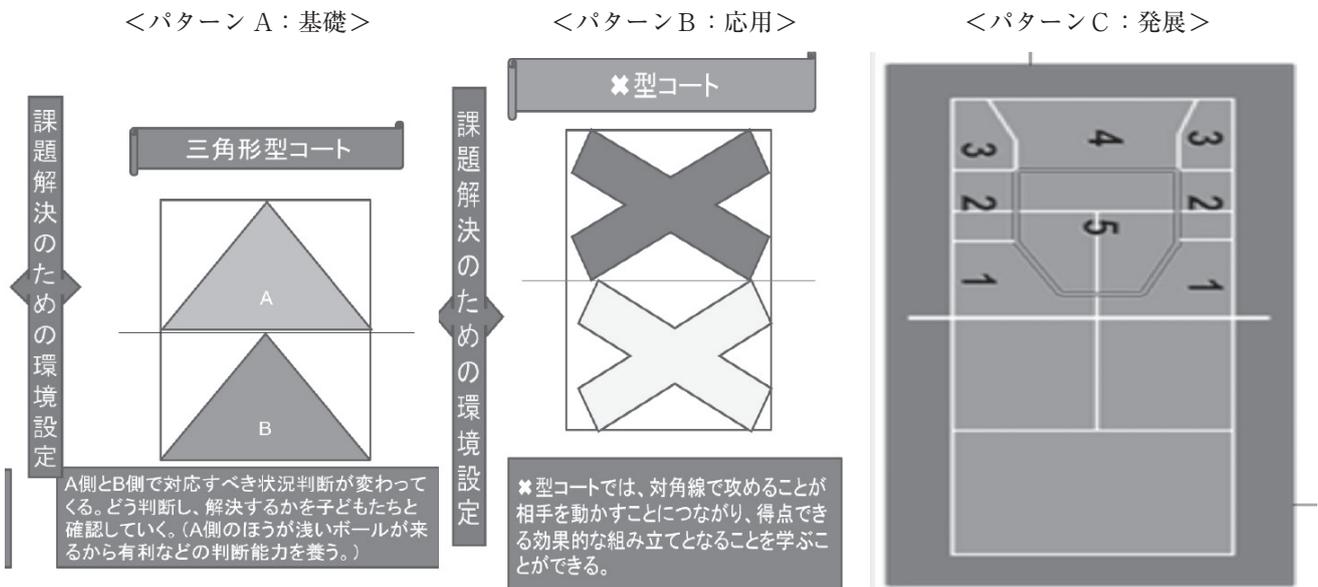
テンシャルになる。

⑥今までにない唯一無二のプレースタイルの確立（個人のゲームの確立）が期待される。

(2) テニピン型育成強化のキーワードー思考力の育成ー

- 問題解決能力（正しいフィードバックと適切な打開策を決断）
- 創造性
- 状況判断（判断→実行→判断）
- 自ら何かを生み出す楽しさ→それが成果となる喜び→自信・自己肯定感の獲得
- 自信→様々な問題や壁に立ち向かう強い心へ→逆境に強いマインド
- もっともっと、やり遂げる勇気や実行力→ will power
- 常になぜ？を考える

(3) 思考を生むコートの工夫例（下図）



※「テニピン」がもつ育成・強化へのポテンシャル：JTA ナショナルコーチ 中山芳徳氏との共同研究



シニアテニスプロデューサー資格取得後の自分

STP140207

TOP インドアステージ相模大野 中江 環



皆さま、VIP・TOPグループの中江環と申します。

2019年シニアテニスプロデューサー資格試験に合格させていただきました。合格通知をもらうまでは不安でいっぱいだったのを覚えています。まだ「テニスプロデューサー」を受験されていない方がいらっしゃいましたら、ぜひ受験することをお勧めいたします。

私のテニスとの出会いは、中学2年生のときになります。父の転勤で横浜から静岡へ引っ越したときのことです。昭和40年代男としては、当時スポーツといえば野球しかなく、クラスの半数はプロ野球選手を目指した時代でした。そんな時代に乗って、私も小学1年生から野球をやっていました。どのポジションもまあまあこなすのですが、花形選手にはなれない、ライトで8番バッター「ライパチくん」でした（読売新聞の日曜版の漫画です）。たまたま家の隣にテニススクールがあり、窓からそのレッスン風景を見ていたら、やりたくなり、一般の方々と一緒に初心者クラスに入会しました（少々ジョコビッチに似ているかもしれません）。当時は、ステファン・エドバーグのサーブ&ボレー全盛だったので、すぐにのめり込みました。その後、大学までどっぷりとテニスにはまりましたが、卒業後、一度は住宅メーカーに就職したものの、テニスの魅力に取りつかれていた私は、テニスコーチの道を歩むことになったのでした。

テニスコーチとして働いていく中で、「売上を上げるためにはどうすればいいのか」、「スクールを取り巻く市場はどうなっているのか」、「新規を獲得するためにはどのような宣伝活動をすればいいのか」等々、色々なものを調べて真似していました。

そんな中、上司から「テニスプロデューサーの資格があるので受けたらどうか」と声をかけていただきました。資料を見て、項目を見ると「マーケティング」「財務管理」「労務管理」など、まさに今必要な科目がありました。しかし、9科目という量の多さ、見たことも聞いたこともない言葉の連続、講義を受けた次の日にテストというスケジュールに当然のように撃沈、結果は「テニスプロデューサーⅡ」でした。

驚くことに、その後テニススクールの運営を行っていく過程で、実際に勉強したことばかりに直面するのです。物販では、今まで漠然とそれぞれのコーチが頭の中にあったお客様の購入予定に頼っていたため、当然に売上には波が出ました。テ

ニスプロデューサーで勉強した「顧客管理」を元に体系化し、スタッフ全員が見える化にて把握することで、どの年齢層にどのようにアプローチをしていくかが明確に分かるようになりました。実務で経験したと勉強したことがリンクしたことを実感したのです。

私は2回受験して「シニアテニスプロデューサー」となりましたが、一番の収穫は、インプットをしたことをアウトプットする、そしてその結果を検証してまた実行するということです。常に勉強を怠らずにインプットすることを繰り返すことが、自分を成長させ、ひいては組織を成長させるということを教えてくれたのは今回の受験のおかげだと思っています。

テニスコーチは、自分の好きなことを生業として、お客様の喜ぶ姿を直接体感できる素晴らしい職業だと思っています。今の時代、マニュアル通りにテニスを教えていけば、お客様が集まり、経営が成り立つということはありません。世の中には様々なサービスが溢れていて、テニススクール同士の競争だけでなく、他業種との比較もされます。そんな中、時代の流れに敏感になりながら、テニスの指導だけでなく、サービス業として、テニススクール経営を理解することが大事であると痛感しています。

組織の中堅に位置する方は「管理職になってから勉強すればいい」ではなく、自分の一歩先の職位を見据えて、自分に投資することを厭わず受けてもらいたいと思っています。テニス事業の基礎となるこの資格は、今後役に立つことは当然のことながら、偏った知識でなく、全体を把握して俯瞰できるようにになります。

最後になりますが、今このようなコロナ時代の中、まだまだ先行き不透明となっています。そんな中、テニススクールとして感染対策を日々行い、安全を確実に感じてもらいながら、お客様に楽しい時間を過ごしていただき、テニスが心の拠り所になるように、そしてこの素晴らしいテニスというスポーツを知らない方たちに、これからどのように伝えていくことができるかが私達の使命と感じています。これからもテニス界とテニス事業全体の発展に少しでもお役に立てるように日々努力してまいります。

今後ともご指導のほどよろしく願いいたします。



「テニススクールで働いている」ということの、 社会的地位を上げるために

STP150241

VIP・TOP グループ 児玉 維賢



JTIA News！をお読みの皆様、こんにちは。高木工業株式会社スポーツ事業本部、VIP・TOPグループの児玉維賢と申します。

2021年3月までTOPインドアステージ横浜コットンハーバー（神奈川県横浜市）にて、勤務し、4月よりVIPインドアテニススクール東陽町（東京都江東区）の支配人を拝命いたしました。

このたび、「シニアテニスプロデューサー資格を取得して」感じていることについての寄稿依頼をいただき、誠に僭越ながら皆様に本資格を得ることによるメリット、および自分の思いをお伝えすることと相成りました。おかげさなことは書かず、素直に感じていることをつらつらとまとめておりますので、ご一読いただけますと幸いです。

さて、まずは私がこのシニアテニスプロデューサーの資格を得るに至るまでをご紹介します。テニスプロデューサー認定試験に初挑戦した当時、私は弊社の相模大野校（神奈川県相模原市）にフロントとして勤務しておりました。コーチには様々な資格がある中で、フロントにはテニスに特化した資格がなかなか用意されていない中、「テニス事業に従事する者として、プラスになる資格を取りたい」と考えていたときに、テニスプロデューサー認定試験が開催される旨を知りました。内容を拝見すると、テニススクールの運営・経営に必要な様々な知識を学ぶことができると分かり、これは渡りに船とばかりに申込みました。しかしながら、自らの準備の甘さにより、シニアテニスプロデューサーとして認定していただいたのは、初めて挑戦してから3年後。ずいぶんと時間がかかってしまいました。思い起こすと、それまでなかなか身につける機会が少なかった財務や労務といった教科の講義によって得た知識は、確実に今の自分に役立っております。

私は、常々「テニススクールで働いている」とことの、社会的地位を上げたいと考えています。そのためには、まずはいち社会人としてのビジネスの素養や一般教養を身につけることが重要です。そういった意味で考えると、テニスに特化した資格の中では、この「テニスプロデューサー制度」は、もっとも適しているといえるのではないのでしょうか。私自身がそうであったように、テニススクール事業の中で、コーチよりも地位的に低く捉えられがちなフロント業務に勤務している方にとっても、大変有益なインプットであり、職場においてアウトプットをすることで、今までと違った環境が獲得でき

る資格であると思います。

と偉そうに申しあげましたが、自分にとっては、シニアテニスプロデューサーを取得するためにあまり慣れない分野を学ぶことになりました。特に財務などは、思わず目を背けたくなるようなページもあり（笑）、大丈夫だろうか…と不安になる方も多いのではないのでしょうか。正直に申しあげると、私自身も学生時代よろしく、一夜漬けのような形で試験対策をした部分もありました。しかしながら、この資格取得を通して得た宝は「暗記した」ことが、「理解した」ことに変わる瞬間が、実務の中で何度も訪れたことでした。例えば、ROEという言葉。意味としては「自己資本利益率」と暗記したものの、「オープン前の朝の時間帯、スタッフが館内清掃をしているときに30分だけ“早朝レンタルコート”を実施してみよう。」という企画を立てるとします。これはまさに、営業開始前の短い時間のテニスコートという自己資本を活用し、利益率を高めることになります。人件費も、元々清掃して回っているスタッフがいるため、増えません。「ああ、これがROEを上げるということか」と、理解しました。

このように、少しずつでも一般的な知識を自らのテニススクール事業に置き換えて考えることができるようになると、いち社会人としてのビジネスの素養が身につくことに繋がっていく実感があって、一つひとつの仕事がとても面白くなっていきます。新しく入社してくる社員やアルバイトの皆様にも、様々な観点からテニススクールというビジネスモデルの魅力を伝えることができるようになります。さらには、他企業、他業界の方々とも、同じ言葉で語り合うことができます。それは、「テニススクールで働いている」ことの社会的地位が上がることに繋がると強く思います。

コロナ禍において、ますます運営・経営の力が試されるようになってきた中、このテニスプロデューサーの資格は、皆様にとってお守りのようなものになります。テニスプロデューサー限定のセミナーもたいへん刺激的ですし、ぜひ、多くの皆様に取得していただきたいと心より願っております。

以上、長文になりましたが、私がシニアテニスプロデューサーの資格を取得して感じていることをお伝えさせていただきました。最後までお読みいただき、ありがとうございます。末筆ながら、皆様のますますのご活躍を祈念しております。



タイトル「無題」

STP160265

株式会社レック興発

ネオインドアテニススクール西新井 外山 洋祐



いつかはお鉢が回って来るとは思っておりましたが、事務局長加藤さんから本寄稿文の依頼メールが届いた時は思わず背筋がピンとなりました。JTIA News！はいつも楽しみに拝見しているのですが、子どもの頃から作文は大の苦手なのです。いつかは書き始めようと思いながら日にちは過ぎ去り締切り迫った今ようやく重い腰を上げてPCに向かっております。そしてこんなどうでも良い事をダラダラと書いて文字数を稼いでいます。これも子どもが良く使う常套手段ですね。とりえず書き始める事から始めたのでこの文章のタイトルも内容もまだ決まっておられません（笑）と、お恥ずかしながらこんな感じの行き当たりばったりでいい加減な私の人となりをまずは皆様にご理解頂けたでしょうか？

テニスコーチを始めたのは18歳。高校テニス部ダブルスパートナーが先にテニススクールのアルバイトコーチをやっているその紹介でした。楽しい職場環境、素敵な方々との出会いが沢山あり大学に行くよりもスクールに居る事が多くなりました。気が付いたら大学を6年も通ってしまい卒業したのか？しなかったか？もはや定かではありませんしそんな事はどうでも良いですね。だってテニスコーチの仕事は私の天職だと感じておりますので。

人類という種の保存の為、太古から身に付けた我々の本能は「助け合う」です。人は一人では生きて行けません。それぞれの個性を生かし自分の得意な事を職業にして人の役に立つ事、それが人としての定めであります。みんな違ってみんな良い。互いに助け合って社会を形成し次の世代へバトンタッチする。それが未来永劫続いて行く事でしょう。そんな大それた使命を感じて毎日生きているか？は本当の所とても怪しいですが…。

テニスがあまり得意ではないテニスコーチである私の強みは「出来ない人の気持ちが分かる。」です。出来る限り分かりやすいレッスンを心がけております。またこちらからの一方通行で押しつけの指導にならないように気をつけております。一番大切にしているのはテニスを楽しんでいると思って上達出来るような環境作りです。苦しいよりは楽しい方が良いですし、叱って気づかせるのではなく、褒めて伸ばしたいと思っております。出来ない事が出来たと感じて頂いた時のお客様の笑顔がとても好きです。お客様がそれを糧にして生活に張りを感じてテニスを通じて心も体も健康になる。それが私の働きかけで実現する事に私は日々の充実を覚え自分の存在意義を感じた時とても幸せに思います。そう「人類の役に立たた。」

弊社社長新堀の勧めもありシニアテニスプロデューサー資格試験を受験させて頂きました。あの分厚いテキストを目の前にしても中々勉強を始める事もなく、例によってようやく

重い腰を上げたのは講習&試験の一週間前に勉強を始める事を始めたのですが、あまりにも莫大な情報量に途方に暮れて同僚のシニアテニスプロデューサーに泣きついてまさに一夜漬けのテスト対策のみで本番に臨みました。

講習&試験の三日間は必死で取り組みました。若い頃と違って固くなった頭と事前勉強不足とそして試験を受けるなんて大学受験以来でしたのでそれだけで緊張で舞い上がってしまい問題を読む事すら集中出来なくて頭に入ってこない状態でした。ある科目では全ての解答を終えて珍しく時間に余裕があり「よし、最後の見直し。」と問題用紙を捲ってみて愕然としました。何と全く無解答の問題用紙が後1枚あったのです。思わず「あっ！」と試験中なのに叫んでしまいました。が時既に遅し。「あと1分。」事務局長加藤さんの掛け声は今でも忘れられません。もちろんその科目は不合格。初回受験はシニアには遠く及ばずテニスプロデューサーⅡを取得させて頂きました。

翌年は大阪にも行きました。その時はたこ焼きも食べずに勉強しました（試験が終わったら食べました。）。その時は結構自信があった財務が不合格だったのでアップグレードならず。結局シニアテニスプロデューサー資格取得に4年の月日を費やしました。これから受験される皆様にはこれは悪い例だと教訓して下さい。

誰よりも多くお金を使ってしまい会社には申し訳無い気持ちなのですが、資格取得がもちろんゴールではなく得た知識を知恵にしてそれを現場に生かして参ります。あの分厚いテキストはいつでも机の中に入っていて何か分からない事があつたらすぐに調べ直したりする事が出来ます。毎年の更新資料送付もありがとうございます。そして4年分の勉強ノートはまさにバイブルになっております。

そして資格に見合った自分であるべきだという責任感が芽生えました。与えられた機会だけでなく今後も自分で機会を作って勉強をする事。シニアテニスプロデューサー資格者がこのテニス事業をより広めて更に発展させる事でこの資格取得の意義を高めるのが使命であると感じておりますしそれが実現出来るようにして参ります。

まだまだ力至らない事もございますが、もう今日限りで行き当たりばつたりの自分を卒業して更に日々精進して参る事をこの場をお借りしてここに宣言させて頂きます。

さて、やはり取り留めもなく長いだけのこの文章のタイトルは一体何がふさわしいと思われませんか？「天職に出会う」「人類の役に立つ」「悪い教訓例」「卒業宣言」…。

タイトルは「無題」にしておきますのでお好きなものを自由に掲げて下さい。



シニアテニスプロデューサーを取得して思うこと

STP170273

株式会社スポーツクリエイト 丸山 優



みなさま、株式会社スポーツクリエイトに所属して
います丸山優と申します。

私は、大学在学中にテニスの魅力にはまり、卒業後に
アルバイトからコーチを始めました。中学・高校はソフト
ボール部に所属し、ピッチャーをしていました。同じ
球技とはいえ、全く違うスポーツなので、テニスの技術
を上げるため入社後は先輩方の力を借りながら、ひたす
ら練習をする日々でした。まずは球出しが出来るよう
になりたい、ヒッティングでミスしないようになりたい
ということから始めました。そして、上のレベルも担当
したいと思い、試合にも挑戦して結果を出せるように練習
に励みました。少し余裕が出てきたころには、継続率や
充足率、ストリング張替え本数などの数字を上げて認め
られたいといった思いで頑張ってきました。そのために、
日本テニス事業協会や日本テニス協会などのオンコート
で役立つ講習会に多数参加してきました。そうしたこと
が、少しずつ実を結びチーフコーチというポジションを
任せてもらえるようになりました。

チーフコーチになってからは、オンコートだけでなく
イベントや物販の仕事も振られるようになりました。し
かしここで、自分で考えるだけでは限界があると感じま
した。イベントでは、目的や種別などをどのように整理
して考え、年間でスケジュールをどう組めばいいのか悩
みました。そこがはっきりしていないので、集客の難し
さがありました。物販では、自分で売ることが出来まし
たが、効果的な販売方法を考えきれず、また、スタッフ
との連携が上手く出来なかったこともあり、スクール全
体で大きく数字を伸ばすことは出来ませんでした。そう
した時に“テニスプロデューサー”という資格があるこ
とを知り、今の自分の中にある疑問に対して答えになる
ものがあるのではないかと思います、受験することにしまし
た。

オンコートの仕事を中心におこなってきた自分にとっ
て、顧客管理や財務管理また労務管理などの科目は全く
知らないことばかりでした。しかし、スクールを経営し
ていくためにはとても重要なことであることを理解した
上で、いろいろな科目を勉強することはとても楽しく感
じました。テストだけでなく、それぞれの科目で講義が
受けられたのも学びを深めることが出来ました。また、
シニアテニスプロデューサーの面接では、自分の感じる

こととお話しさせてもらえたので、人に話すことによ
って改めて自分の考えを整理することも出来ました。現在
の自分の立場では、勉強したことが全て直接的に使うわ
けではありませんが、“知っておく”ということがいろ
いろな立場の方とお話しするときに大事だと感じまし
た。

私は“テニスコーチ”という職業が大好きです。テニ
スを通して、幼稚園児から80歳を超える幅広い年齢
の方に会えたり、いろいろな職業の方とお話しできたり
、そして、その方たちの“テニスライフを一緒に作り
上げていくことが出来る”。そうしたことが、とても楽
しいことだと感じます。昨今、“テニスコーチ”という
職業に就きたいと思ってもらえることが少ないという現
状をととても残念に思います。その要因はいろいろあると
思いますが、テニスコーチという職業を選択したときに
他の職業より、いろいろなことに対して学びが少ないこ
とも一つ上げられるのではないかと思います。社会人とし
て知っておくべき知識やサービス業として学ぶべきこ
となどをしっかり研修できるシステムがもっとあると良
いと思います。例えば、極端な話になりますが、テニス
コーチを辞めて他業種に就いたとしても“任せてもらえ
る人材”と思われるような人になっていることが出来た
ら良いと思います。それには会社側の努力も必要だとは
思いますが、個人として出来ることに“シニアテニスプ
ロデューサー”の資格の取得も土台作りのひとつになる
と思います。この資格を足掛かりにさらに学びを深めたり
、現場で活用したりすることも出来ることでしょう。
私の大好きな“テニスコーチ”という素敵な職業を自分
の仕事として、もっとたくさんの方に選んでもらいたい
と願っています。そして、いろんな方と一緒に“テニス”
を通して幸せを感じていけたら最高です。

先日、大坂なおみ選手が全豪オープン優勝という明る
いニュースがありました。しかし現在、新型コロナウイルスの影
響で暗いニュースも多く不安を感じることも
多々あります。そうした中、テニスを楽しみにスクール
に足を運んでくださるお客様に自分はいったい何が出来る
だろう？と今回の寄稿のお話をいただいて、みなさまに
話すと同時に自分を改めて見直すきっかけにもなりまし
た。これからも微力ではありますが、テニス業界に貢献
していけたらと思います。



シニア・テニスプロデューサー資格を取得して

STP180295

ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳 代表 山埜 茂樹



事務局からこの原稿執筆を依頼されて、順番来ちゃったよという感じでしたが、本稿の目的が、コーチ、フロント又はマネジメントとして、経営の一翼を担うテニス業界の「プロ」として関わられている皆様にテニスプロデューサー資格試験へのチャレンジをお勧めすることにあるとすれば、これ絶対お薦めと読者の皆さんに申し上げます。資格を有する栄誉も大事ですが、それ以上に、資格試験のための勉強期間を通じて、テニスの事業というものを、俯瞰的に見つめなおし、また、詳細までに精通する機会を得ることができるからです。テニスプロデューサー受験者に配布される1冊の分厚いファイル、これが玉手箱です。玉手箱ですから手許に置いて眺めているだけではだめで、開かなければ煙は出ないし変身は出来ません。と言ってお爺さんになれと言っているわけではありません。このファイルは、これまでの業界の先達が、法・経済・経営の専門家の監修を得ながら、長年積み上げてきたテニス事業のノウハウが余すことなく詰め込まれているスーパー・マニュアルなのです。これを体得すればテニス事業の賢人となるのです。こんなものにも売っていません。迂闊にコンサルタントに頼めば、20頁50万円平気で取られるかもしれません。そんな営業秘密や商業価値の高い情報を業界ですべて共有しようという、これがテニス事業協会であり、そこに心血を注ぐ人たちがいるということです。ここに感謝し、この仕事に関わる皆さんが、この資格試験にチャレンジして、シニア・テニスプロデューサーを目指して、業界の隆盛と自らの事業所の成功を掴んでください。

と、本旨を記しましたので、後は字数を埋めるどうでもいいエッセイになります。実は私テニスをやりません。語る皆さんには「テニスはビジネスです。」と言って目を白黒させています。サラリーマンの若手時代にテニスブームがあって、女の子のお尻を追っ掛けるためにはテニスラケット一つも持っていましたが、それっきりでした。そんな私が総合商社に勤めて楽しく世界中でプロジェクトを追っ掛けていたところ、貸しコート中心でアウトドア4面を運営していた私の父にナントカしてくれと泣きつかれました。結局、平日東京で激務の商社マンをやりながら、土・日・祭日を大阪に戻って再建事業を始めたのが2009年です。と言って業界のことをなんにも知らないのでテニス事業協会に入会し、幸運にも、

クリスタルプランニングの岡田社長、中嶋康博前副会長他皆様とのご縁を頂き、大変なご援助を得て、震災の年2011年に「アーバン・リゾート」のこだわりのインドア3.5面の施設が完成しました。ただその後、私は現場の運営を委託でお任せして、サラリーマンに舞い戻りました。施設管理だけを担当し、月1-2回訪れるだけで経営に直接タッチすることはありませんでした。委託契約が満了し、サラリーマンの定年を迎えた一昨年からは、自社運営の道を歩み始めました。歳分だけ学んできたと思っていますが、サービス業として消費者と直接向き合うスクール事業は、自分の人生で新しいチャレンジです。チャレンジがあるから面白い、知らないことを経験できるから楽しい、そう思っています。サービス経営学という新しい学問があります。マーケティング一つをとっても、これまでは、生産した財物をいかに販売していくかというプロダクトアウト観点が中心でしたが、今は、マーケットがなにを求めるかに応じて財物の提供を考えるマーケットインという考え方になります。京都大学の若林直樹教授はサービス経営学の権威の一人ですが、京都水族館を激賞されます。ここはオリックスグループの水族館で、水族館経営には全く関わったことのない人がコンセプトを作って運営している水族館だそうです。京都は観光地ですが、京都に来て水族館に行く観光客は少ない中で、どうやってリピーターを生むかで、それは鍛え上げたイルカの芸ではなくて、居心地のいい空間作りにあると言います。イルカの芸を見に来るお客さまもいますが、それが必ずしも多くのお客様、リピーターを惹きつける理由ではない。特別な魚ではなくて居心地のいいソファがあればカフェのように通うひとがいます。クラゲを見て癒されるサラリーマンもいるでしょうし、デートで通うカップルもいる。いかにお客様の日常の中に入り込めるかだと思います。テニス競技人口が減っていく中で、スクールで技術を上達したいと求めてくるお客様もおられますが、スクールに通うことを日常とするロイヤル・カスタマーを掴むことが大事になります。私は、そのカギは、おとなの健康産業とこどもの教育支援産業としての在り方を追及していくことだと思っています。コーチはコーチング・プロフェッションとして、テニスを通じて健康や教育に携わるプロとなって行って欲しいですし、スクールという名前を超える日が間近なのかもしれません。



誇りある仕事

STP180307

トップインドアステージ相模大野 **渡辺 友希**



はじめまして

VIP・TOPグループの渡辺友希と申します。自己紹介をさせていただきます。1984年2月生まれ、東京都練馬区出身です。現在は相模大野営業所で副支配人として、コーチ業務と営業所の様々な管理業務を行っております。テニスは高校の部活からはじめ、大学では日体大の体育会に所属していました。大学の体育会に入るテニス好きには、推薦入学組と一般入学組に分かれます。名だたる高校からの推薦入学組が圧倒的に存在感を発揮する中、一般入学組で大してテニスも上手くなかった私は「どうやったら皆の様に上手くなれるか」を自分で考える、工夫するしかなく、その経験や達成感が今の自分の仕事につながっています。テニスプロデューサーの資格取得のきっかけは、3年前に副支配人を命じられたタイミングで会社から資格取得の機会をいただきました。講習会の後に日本テニス事業協会の近くのスタバで遅くまで復習して帰ったことは今でも良い思い出です。

何が苦手か解る

管理職一年生の自分にとって、テニススクール事業の運営に必要な知識を広く学べるテニスプロデューサー制度は、丁度良いタイミングで学ぶことができました。また、思わぬ収穫だったのが「自分は何を避けているか」を知ることができたことでした。

講義内容の一つひとつが、実際のスクール事業の運営に役に立つ具体的な内容になっているので、話を聞いていても楽しく今見返しても参考になるのです。さらに多くの講義内容を受講することで、自分にとって不得意な業務内容も顕在化しました。今までの自分では得意なことや好きなことを優先し、苦手なことにはなるべく関わらないようにしてきましたが、資格取得のためには、全ての科目で試験に合格をしなければなりません。不得意だからといって避けて通れないことが、結果として苦手項目も勉強する良いきっかけになりました。その中で特に苦労したのが労務管理です。いわゆる人の管理にあたる労務管理は、雇用契約や賃金、社会保険など法律で定められているうえに覚える項目も多く、一歩間違えれば会社から人が離れてしまいかねない重要な内容です。この機会に避けていた労務管理を学べたことで、実際にシフト管理や拘束時間を見直し、スタッフが最大限に力を発揮してくれる労働環境に改善できたと実感しています。

誇りを持って

テニスプロデューサー制度の冊子のはじめに〈目的〉「テニス事業の活性化並びにテニス業界全体の社会的地位の向上」という言葉が記載されています。雑賀元会長から何度も聞いた話で私の好きな言葉です。私個人の社会的地位の向上には全く興味はありませんが、テニス業界全体の社会的地位の向上は、この仕事にかかわる全ての人々の意思として、確実に実現すべく、微力ながら行動していきます。

今までお客様からいただいた言葉の中で、皆さまにお伝えしたい、嬉しかった話を紹介いたします。私の務める営業所の近くには大きな大学病院があり、そこのお医者様や医療従事者の方々がテニススクールの会員として通ってくれています。その中のお医者様の1人が「コーチが羨ましいよ。病院は行かないと死んじゃうからみんな来るだけで、テニススクールはそうではないでしょ。みんな笑顔で来て、笑顔で帰っていくよね。」とほそっとつぶやかれました。本人からしたら何気ない会話だったかもしれませんが、私としては、とても嬉しくて今でも覚えています。テニスコーチからしたら給料もその必要性も敵わないお医者様からの一言に、「テニスコーチって医者が羨むような職業なのだ。」と誇らしく思えました。

また、お客様からは「テニスをしていて病気にならなくなったよ。」「テニスを始めてから家族の笑顔が増えた。」「テニスをきっかけに生涯の大切な友人ができた。」「テニスで寝られない。(本当かな)」など、こんな素敵な言葉を直接いただける仕事って貴重です。まさに、その人の“人生のとき”を預かっていると強く想っています。新入社員やアルバイトスタッフが入社したときは、はじめに「テニスコーチ(フロント)はどんな仕事と比べても負けなくらい誇らしい仕事なのだよ。」と話すようにしています。上手く伝えられた人や、感じ取ってくれた人は仕事に誇りを抱いて働いてくれて、表情も態度も自信に満ちてきて、自ら良いサービスを提案・提供してくれるようになりました。そんな仲間を育てていくことが自分にできるテニス業界への貢献だと考えています。これからも“テニスは人の人生を豊かにしてくれる”と信じ、自らテニス事業者の、テニスプロデューサー資格保有者の価値を高めていけるよう努力していきます。



シニアテニスプロデューサーを取得して

STP180309

TOP インドアステージ横浜コットンハーバー 片桐 裕基



■自己紹介

皆さま初めまして、VIP・TOPグループの片桐裕基と申します。年齢は34歳、高校生からテニスを始めた「テニスの王子様世代」です。その後、テニスに関する仕事に就くことを目標にテニスの専門学校へ進学、卒業後はVIP・TOPグループに就職し、現在は神奈川県横浜市にあり、TOPインドアステージ横浜コットンハーバーにて、日々テニスのある人生の素晴らしさを伝えていく仕事をしております。15年ほどやってきたテニスコーチではありますが、まだまだ不勉強で先輩方やお客さまから学ぶことも多い勉強中の身です。テニス事業協会のセミナーには参加することもございますので、ご一緒した際には、気軽にお声掛けいただければ嬉しいです。よろしくお願いたします。

■近況

昨年は新型コロナウイルスの影響で、当スクールは約2か月間の完全休業を余儀なくされ、私たちテニスコーチは活動場所を奪われてしまいました。その結果、お客さまとのつながりが減り、テニスの楽しさを知ってもらうことも深めてもらうこともできない状況となりました。その時、強く感じたのは自分の無力さでした。そこにテニススクールがあり、そこに通っていただくお客さまがいて、初めて自分はテニスコーチとしていられる、ということを実感しました。スクールに来ていただくことが、こんなにもありがたいことだと、恥ずかしながら感じておりませんでした。来ていただいている皆さまに安全安心を提供することはこれから先もスタンダードとして求められる中、このスクールなら通えると思っただけのような対策を講じ、不安に思っいらっしゃる方へ信頼していただくことにより、テニスのある人生の素晴らしさを一人でも多くに伝えたいと考えております。

■テニスプロデューサーについて

テニスプロデューサーという資格については、以前から興味があり、他の資格に比べて強く取得をしたい気持ちがありました。その理由は、テニスコーチに特化した内容だけではなく、テニススクールの運営に必要な基礎知識を包括的に学べる内容であったためです。さらに講師は各社でご活躍され

ているプロフェッショナルの方々と、実際に経験した内容を含めたりリアルな講義を受けられると期待しておりました。

■テニスプロデューサーを受験して

私は、2018年にBコースでの受験をいたしました。講習では期待した通りプロフェッショナルの方々からの体験談を交えた貴重なお話を多く聞くことができ、大変勉強になりました。やはり、独学では学びきれないところまで知ることができたのがとても良かったです。特に財務、労務等はスクール運営に必要な知識であることは理解していたものの、何をどう理解したらいいか分からなかったところもありましたので、今後どのような点の理解を深めていけば良いかが分かったように思います。また、集客に必要なマーケティングでは、ひと工夫で結果が大きく変わること、顧客心理を理解することで行動を把握、集客につなげることができることを学びました。その他講習内容においても、具体的な行動や経験をもとにご説明いただいたことで理解し、すぐにでも試してみようと思える内容でありました。

■試験について

講習を受けた翌日が試験というスケジュールではあったものの、事前に郵送されてくる資料を勉強していたこともあって、講習は理解を深める場となったことで、慌てずに受験をすることができました。とは言うものの、残念ながら1発合格とはいかず、翌年の2019年に1項目再受験し、無事シニアテニスプロデューサーの資格を得ることができました。

■資格受験を考えている方へ

勝手ながら、私はこの資格の意義を「今後の勉強の入口」と考えております。多くの項目があるため、受講・受験するだけでは一つひとつの項目を深掘するまでには至りません。しかし、上記のように、各社で既に取り組んだ結果や経験をもとにされた講習を受けることで、今後テニススクールの運営に必要な勉強の道筋が見え、その後の勉強に役立っております。折角このように確立された資格試験を利用しない手はないと思います。ぜひ、皆さまの成長にお役立ていただき、シニアテニスプロデューサーの仲間として一緒にテニス業界を盛り上げていきましょう。



「ならぬことは、ならぬものです。」 会津藩士の掟より

テニス現役時代、県の選手権、私の対戦相手、会津の選手はゴツゴツと真っ直ぐな重い球を打つ、お酒の強い好漢でした。なんでこんな選手が生まれたのでしょうか、興味本位に調べたことを思い出しました。

旧会津藩は子供たちの教育に特に熱心で、ご存じの方も多くいらっしゃるかと思いますが、日本で初めて水連場つまりはプールを藩校の「日新館」に作ったことでも知られています。会津で水泳の授業があったのです。日新館に入る前の子供たちは地区ごとに「什」と言われるグループに所属し、藩士としての初期教育を受けることとなります。子供たちの行動規範はこの「什の掟」に定められ会津藩士として一人前になるよう教育されるのです。

- 一、嘘を言ってはなりません
- 一、卑怯な振る舞いをしてはなりません
- 一、弱いものをいじめてはなりません
- 一、屋外でものを食べてはいけません

(一部を抜粋記載)

ほかにも現代にはそぐわなくなった掟もあるようですが、掟の最後にこう書かれているのです。

「ならないことは、ならぬものです」

関西弁でいうと「あかんことは、あかんで！」かな？うろ覚えですので違うかもしれませんがご容赦を。「ダメなことはダメです。」というニュアンスでしょうか。

厳しく「会津藩士とはこうあるべきである。」ということを学んでいたことがうかがえます。戊辰戦争において悲しくも、純粋に一途に命を絶った白虎隊の隊員たちはこの日新館の卒業生たちです。

(※会津藩以外にも多くの藩は教育に熱心であったこともお伝えいたします。)

さて私たちのテニス事業に置き換えてみれば、お客様に直面する人間もそうでない人間もサービス従事者として、して良いこと悪いことの区別ははっきり周知徹底しなければなりません。個人事業主であっても同じ。

40年余り前に、私がテニスコーチとしてデビューさせて頂いた扇橋にあったインドアテニススクールの責任者、偉大なる大先輩は、ある時に私にご自身がお作りになった「コーチ心得」を熟読するよう、このように行動しなさいと手渡してくださいました。

テニスコーチはこうあるべし。

拙文お読みの皆様「コーチ心得」もう一度一緒に読み返してみませんか。

～大震災から10年・日々の備えを見直しましょう～

東日本大震災から10年が経ちました。あまりに大きすぎた被害ですが、多くの力で一步步復興の道を歩んできました。一方、それに伴い人々の記憶は徐々に薄れ、意識も緩んできます。

大きな自然の力にあらがうことは出来ませんが、「備え」をすることでその影響や被害を最小に留めることが、今、あらためて求められています。

さらに、ウイルスという脅威により、私たちの生活様式も変わり、「備え」のアップデートも必要になっていきます。あらためて「備え」を見直しましょう。

1. 火事や地震などの災害時の役割

災害時、お客様に安全に避難していただくために、各スタッフの行動と担当を明確にしておきましょう。

情報連絡担当、消火担当、誘導担当、避難場所確保担

当など、だれがどのように動くのかを決めておきましょう。また勤務はシフト制の場合が多いので、担当すべきことは固定化せず、その日のスタッフ体制で担当が割り振れるよう、すべての担当の内容を理解しておくことが大事です。

海岸沿いの施設は、地震時の津波対策として避難場所を確認しておきましょう。

2. 定期的な訓練

災害時、お客様に安全に避難していただくためには、各スタッフが落ち着いて対応する必要があります。定期的な誘導訓練などを行うことで、いざという時に正しい判断や行動ができるようになります。避難経路、広域避難場所などは、全スタッフが把握しておきましょう。

災害時に限らず、非常時対応として救急救命講習も実



施しましょう。AEDもその場に直面すると、あわててしまいうまく使えない場合もあります。訓練をしておくことで、救える命が増えます。

また、コロナ禍により人工呼吸をしないなど、救急救命講習の内容も変わっています。最新の救命法を理解しておきましょう。

3. 災害時のルール

災害発生時のルールを決めておきましょう。東日本大震災ではコート照明が落下した施設もありました。発生時にお客様をコートのどこに誘導するかなども重要です。

また、二次被害防止のため、お子様の帰宅、保護者様への連絡や引き渡し、高齢の会員様の補助など、様々な会員様への対応ルールを決めておきましょう。

4. 非常時、災害時の自治体の対応把握

東京都では、東京都帰宅困難者対策条例が平成25年4月1日から施行されています。東日本大震災において鉄道等の運行停止により、多くの帰宅困難者が発生し、駅周辺や道路が大変混雑したこと等から整備が進められた条例です。所在地の災害対応条例等を把握しておきましょう。

5. 防災品の定期チェック

災害時に持ち出し使用する防災備品は定期的にチェックしましょう。食べ物、飲み物の使用期限の確認および入れ替え補充を忘れないようにしてください。新たな備品として感染症防止のためのマスクなども加えておくが良いと思います。

また、消火器の有効期限やAEDの電池切れパッドの使用期限等の設備も確認しておきましょう。

6. 悪天候時の対応

台風、雪、雷など悪天候時のレッスン中止の基準を決めておきましょう。状況によっては施設の営業についてもルールを決めておく必要があります。自治体からの情報や公共交通機関の状況も参考にしながら、決めるのが良いと思われます。基本的には「無理をしない」ことが重要です。





第52回及び第53回 クラブ部会・後継者の会 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

日 時：【第52回】2021年1月26日(火) 14:00～16:00

【第53回】2021年3月9日(火) 14:00～17:00

開催方法：リモート開催（Zoom ミーティングによる Web 会議）

参加費：2,200円

参加者数：【第52回】13名

【第53回】14名

今年は、1月26日(火)に第52回、3月9日(火)に第53回「クラブ部会・後継者の会」をリモート会議にて開催いたしました。

第52回は13名が参加し、「売上収益UPのための取り組み」と「施設、設備や備品に関する情報交換」を中心とした話し合いで進めていきました。緊急事態宣言の大変な状況の中でも、各事業所は売上収益に繋がる活動に力を入れ、前向きに取り組んでいる印象でした。レンタルコートの更なる活用やプライベートレッスンの推奨、地域の店舗と連携した振替システムの運用など、立地や条件に合わせた様々な活動で、会員数や収入UPに繋がる話が多くとても有意義な時間だったと思います。また、各事業所からは、コロナに関する話題も多く上がりました。サーマルカメラの導入から助成金の申請、クラブハウスの利用制限や営業時間短縮など取り組みは様々です。徹底した感染対策は、お客様に安心安全にご利用していただきたいという思いが必ず伝わると思います。

第53回は14名が参加し、前半を「事業所紹介」、後半は前回に引き続き「売上収益UPのための取り組み」がテーマでした。事業所紹介では、名古屋グリーンテニスクラブの大矢金太郎様にお話を伺いました。テニスコート26面を有し、会員制テニスクラブ、テニススクー

ル、レンタルコート、大会イベント等と幅広く事業展開をしていらっしゃいます。開業当時は会員数2,000人を誇る日本一のテニスクラブの時代から、大矢様が経営を任された当時の苦労話、そしてインドアスクールの開設や小学生の月例大会開催など、お話はとても興味深い内容でした。先代や多くの方々の思いが溢れているクラブの歴史を一緒に振り返るだけで、大矢様のクラブに対する愛情が伝わってきました。

後半の売上収益UPでは、おひとり様がひとつのキーワードになっていました。コロナ禍でプライベートレッスンを希望する方や、ボールマシーンを使った人との接触を避けることが出来るシステム、また一人参加型のサークルも需要が伸びているとのことでした。お互いに情報を交換することで、自社に取り入れたい参考事例も多かったのではないのでしょうか。クラブ部会は、3時間という時間があつと言う間に過ぎてしまう程、刺激を受けるとても良い場になっています。

来期も、「売上収益UPのための取り組み」をテーマに掲げ、皆様と共に知恵を出し合い、少しでもクラブ存続に向けた積極的な会にしていくことが目標です。本会の趣旨をご理解いただき、これからもご理解ご協力の程よろしくお願ひ申し上げます。





第五期スクール経営研究会報告

スクール部会 部長 蒲生 清

第五期「スクール経営研究会」の第3回勉強会を1月18日に参加者16名にて開催いたしました。

第一部では、テニススタジオ川口の河合幸治氏とトム・インドアテニス秦野校の根岸知明氏に事業紹介をお願いしました。その後、お二人から提案のあったテーマを参加者からの助言を交えながら話し合いました。

第二部では、スクール部会が推進する「どこでもテニス」の商標登録証が発行された件、第四回テニス・トリプルズ全国大会（6月5日～6日）の札幌開催予定の件が報告されました。

第三部では、テニスクラブ・スクール会員在籍数調査（2020年臨時調査）の結果、従業員賃金の平均値・中位値の全国データについて検証いたしました。

テニスは、新型コロナウイルス感染に対して比較的安全なスポーツと言われておりますので、今後も感染予防対策を中心に勉強会を推進していきたいと思っております。

またこの勉強会は2021年度もリモートによる開催を予定しておりますので、遠方のスクールや小規模のスクールの経営者の方も奮ってご参加ください。

第五期スクール経営研究会（リモート開催）

【第3回】 2021年1月18日（月） 13:30～16:30

16名参加

第一部 テニススクールの事例紹介

- ①テニススタジオ川口 河合 幸治氏
- ②トム・インドアテニス秦野校 根岸 知明氏

<特別テーマ>

- 1) コロナ禍における集客戦略と集客ツール
- 2) 新規店舗オープン時の集客戦略
- 3) 従業員満足度と業績向上の為の従業員に対する施策

第二部 推進事業の状況

- 1) どこでもテニス
- 2) テニス・トリプルズ
- 3) 高齢者表彰制度

第三部 情報交換

- 1) テニスクラブ・スクール会員在籍数調査（2020年臨時調査）
- 2) 賃金の平均値と中位置（2019年、男女別）

【第4回】 2021年3月15日（月） 13:30～16:30

17名参加

第一部 テニススクールの事例紹介

- ① MAX インドアテニススクール 大村 竜助氏
- ② PLACE OF SPORTS NEO 長峯 計幸氏

第二部 特別テーマ

- 1) 他業種展開を活かしたスクール経営について
- 2) コートレンタルと大会・イベント等の効果的な利用方法について
- 3) コロナ禍の現状と、春を迎えての経営戦略

第三部 推進事業の状況

第四部 情報交換





支配人養成塾「エグゼクティブコーチング講座 2020」開催 ～マネージャーとして強いチームを作るコーチングを学ぶ～

マネージャー部会 部長 曾根 正好

今年度は、チームリーダーであるマネージャー自身の自己成長なくして事業所の発展はないという思いから、まずは自分と真摯に向き合うことで自分と他者を受け入れるコーチングの基礎を学び、そこからリーダーとして必要不可欠なチームビルディングや、部下とのコミュニケーションスキルを習得していくことを目的とし、全4回で何かをつかみ手ごたえや自己成長を感じ取っていただきたいと考えました。

そこで、すでにコーチ部会やフロント部会で、参加者から好評を得ているみずさきゆみ先生を講師に迎え、マネージャーとして強いチームを作るコーチングを学ぶ「エグゼクティブコーチング講座 2020」を開催する運びとなりました。リモート開催となったことで北海道・京都・徳島・愛媛の事業所からも参加され、総勢 25 名が講座を受講しています。

第一回目は、本講座への参加目的とその達成方法などの現状把握から始まり、コーチングの基礎となる自分軸、自己基盤を確立することの重要性、そしてコーチングの

定義について学びました。第二回目は、前回以降の一月半にどう考えどう行動したかの報告から始まり、コーチングをさらに掘り下げチームビルディングの在り方について学びました。第三回目は、前回講座後の宿題としてセルフコーチングにどう向き合ったかについて報告し、コーチングコミュニケーションである伝え方「指示・リクエスト・アドバイス・質問・報告など」について学びました。残すところあと一講座となり、最終回は「組織における管理職」について学びます。また、本講座以外にもみずさき先生との 1 on 1 セッションを実施しています。

初めは聞き慣れない言葉が多く戸惑った方もいらしたと思いますが、コーチングにおいてまずは自分軸、自己基盤を確立すること、他者を受け入れ信じることの重要性を学びました。ここで学んだコミュニケーションスキルやチームビルディングにトライし続け、個が尊重される強いチーム、そして誇れる自分の理想王国を築く一助となれば幸いです。





『コーチングとは』

コーチ部会 副部長

VIP・TOPグループ 西勝 雅人

みずさきゆみ先生のセミナーは、テニスコーチとして必要なスキル「コーチング」をととても分かりやすく伝えてくれるものだ。「コーチング」について誤解をしている方もいるのではないかと思います。我々テニスコーチという仕事は決まったものをただ教えるのとは少し違うように思う。もちろんテニスにも分かりやすく伝えるための手順があり、ある程度のマニュアルというものがある。しかし、テニスコートに訪れる方にはそれぞれに理由があり、目的があり、また大なり小なり目標がある。「コーチ」の意味とは「目的地にたどり着かせるための馬車」であるという事。コーチは自分主体のレッスンをするだけではなく、生徒一人ひとりの目的や目標を知り、その思いに応える事が必要であり、それが「コーチング」でテニスコーチのあるべき姿だと、みずさき先生のセミナーを受けて改めて気づく事が出来た。

セミナーは、その「コーチング」についての基礎を分かりやすい図式や引用を用いて伝えてくれる中、先生は時間が許す限り参加者の話を聞いてくれる事で進んでいく。もちろん人前で話をする事は大変なもので緊張もするが、話し終わって先生のリアクションの後はとても気分が良い。人の思いを聞き、それに対して適切なリアク

ションをくれる。まさに「コーチング」そのものが先生のセミナーにはある。その場でのディスカッションや先生のコーチングを受ける側となり、実体験が出来るのはとてもシンプルに頭に入ってきた。セミナーを聞いた後は今まで以上に良い「コーチング」が出来るのではないかと感じる事が出来たし、少し間違った方向に進んでしまっていた「コーチング」に気づけたと思う。実際、セミナー参加を始めた当時、現場のスタッフのチームビルディングや生徒へのアプローチの仕方も考えていた時期だったが、自分の進むべき方向が見え実際に成果を出す事が出来た。また私以外の方々もエピソードを聞く度に良い変化がうかがえたとし、表情も満足していると感じた。次の機会があれば、ぜひ今の自分を少しでも成長する為に私のような経験を多くの方に体感してもらいたいと思う。

最後に、今年のセミナーはコロナウィルス蔓延という未曾有の事態の中でオンラインという新しい形で行いました。実際に決まった場所でのセミナーに比べ、ネット環境があれば全国どこからでも参加することが出来た事で、新しく多くの方が参加された事は様々な可能性を広げたものになったと思います。





第六期 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～ 全4回を終えて

フロント部会 副部長
TOPインドアステージ氷川台 矢口 宏美

前回の「JTIA News！」フロント部会報告でも副部長中村さんからご説明がありました通り、全4回Zoomでの開催。顔は見えているし、声も聞こえていますが実際に目の前に人がいない不安感。しかし、そんな環境下でもみずさきゆみ先生は一人ひとりに名前を呼んで声をかけて、その方を話しの中心にしっかりと引き上げる。大勢の中でも主役になり、みんながその人の話に耳を傾けるそんな時間を過ごさせていただきました。

この育成塾では、前回「プロフェッショナル」とは何かを話し合った事があります。その際には「なんでもできる」「憧れる」「スペシャリスト」等多くの単語が並びました。しかし回を追うごとに、徐々に見えて来たのはこんなきれいな単語ではなく、「繰り返しに耐える事ができる再現性」である事をみずさき先生に何度も教えていただきました。プロフェッショナルになるのは、決して特別な事ではなく、幾度となく同じ問題に遭遇しても、誰が提供しても同じクオリティーが提供できる事であり、スクールではたった一人のプロではなく、チームでの取り組みに一番注力をすべきだと学びました。

また、先生からの宿題として出された「セルフコーチングガイド」や「プロフィール」作成でも、最初は順調に書き進めていけるものの、考えているうちになかなか人には言いにくい自分の新たな面などが見えてきました。セミナーの中で作成した「プロフィール」を基に、グループで自己紹介をする時間を作っていたのですが、皆さん口をそろえて「人には言えません。」「すごく自分勝手な自分がいました。」など改めて向き合った自分にショック…。私も同様に私を「嫌なやつだなあ。」と感じていました。ですが、今回学ぶべき事はコーチングスキルの根本となる「自己基盤」の確立。こんな「嫌なやつ」の自分を認めるからこそ、他人を認める事ができる。そう教えていただきました。

まだまだ半分も理解できておりませんし、活かす事もできていません。「コーチング」は、沢山の皆様とスタッフの中で仕事をする自分達にとっても大切なスキルだと感じます。回を増すごとに、理解をするごとに自分を「魅力的だなあ」と言えるようになることを目指して頑張ろうと思います。ぜひご興味がある方はフロント育成塾へのご参加、心よりお待ちしております。





愛されるフロントになるために

ノアインドアステージ京都西
フロントヘッド 田中 真紀



私は、学生時代から接客のアルバイトをしており、お客様に自身が関わることで喜んでいただくことにやりがいを感じ、就職先もそのようにお客様に喜んでいただける、笑顔にできる職場で働きたいと思いました。現在働かせていただいている「ノアインドアステージ株式会社」の経営理念である、テニスを通じてお客様の人生を豊かにするという考え方やその他お客様の笑顔のために行動する考え方に非常に共感を持ち、入社したいと思いました。ご縁あって入社させていただくことができ、はじめはノアインドアステージの久宝寺校に配属させていただきました。同じ接客でも、今まで飲食店でしか働いたことがなかったため、毎週同じお客様が来られる、テニススクールでのお客様との関わり方に最初は難しさを感じました。ほとんどその一回きりの接客で終わる飲食店と違い、テニススクールはいつも同じお客様が来られるので、より深い関わりやお客様のことを知ったうえで関わっていく必要があります。そのために私が心掛けたことが2つあります。

1つ目は、お見送りを徹底することです。お見送りの際にお客様といろんなお話をすることでその方のことを知ることができます。お客様のことを知ることでより深くお話することができ、距離も縮まっていきます。コーチだけでなく、フロントもお客様にとって身近な存在であることにより、お客様はより安心してテニススクールに通うことができますし、何か困ったときにフロントに相談がしやすくなります。そして、テニスのレッスンはもちろんですが、フロントと話すことも楽しみの一つとして感じていただくことが出来ます。最初は、知らない方のお見送りに玄関まで行くことに少し抵抗がありました。お客様が靴を履いている間に気まずい思いをしないように何か話さないといけませんが、それがなかなか思いつかないということもありました。ですが、繰り返し行うことでお客様も私の名前を覚えてくださいますし、お話もたくさん出来るようになってきて、お客様の笑顔にも繋げることが出来ました。

2つ目は、「愛される人になる」を意識することです。誰からも愛される人に接客されるお客様にはきっと笑顔

になっていただけますし、きっとまた来たいと思っていただけると思います。ですので、ずっと自分の中の目標として掲げていましたが、一口に愛される人といっても、何をしたいのかはアバウトでわからずにいました。ですが、ノアインドアステージでは自身の目標をメンバーの前でオープンにしています。その想いを常に言っていたこともあり、思ったことをその場で、または面談等で伝えていただくことが非常に多くありました。言われたことを学びに繋げ、即改善していきました。例えば、伝え方や言葉遣いです。お客様とお話する際やお願いをする際に、マイナスな言い方ではなく、出来るだけプラスな伝え方をすることによって、相手に良い印象を与えながら伝えることが出来ます。お客様も嫌な想いをせずに伝えることが出来るので、そういった話し方を心掛けるようになりました。あとは、話すことよりも聞くことをより意識しました。お客様は自分の話を聞いてほしいという方が多いので、私の話は話すきっかけとしてするだけで、その後は出来るだけ聞き役に徹するように心掛けました。クレームの際も、出来るだけ余計なことは言わずに、まずはお客様の言いたいことや気持ちをすべて聞くことを意識しています。お客様はまずそれだけでもスッキリされる方もいらっしゃいますし、お客様の立場に立って対応するためにも、それは一番大切なことだと思います。以上の2つのことを一番に心掛け、お客様に関わっていくことで、少しずつ距離を縮めて、お客様により笑顔になっていただけるようにしていきました。

そしてそれらを自分自身だけでなく、アルバイトメンバーにも伝えていきました。アルバイトの方が多い職場ですので、自分だけがお客様と向き合っても、すべてのお客様に笑顔になっていただくのは非常に難しいです。私自身がいなくても、メンバー全員がお客様に笑顔になってもらえるように意識して行動していくことで「愛されるフロント」を創れるようにしております。現在も、転勤等で何度か場所が変わっていますが、その都度「愛されるフロント」を創るためにメンバーに関わることを意識しています。



近畿テニス事業協会活動報告

報告者：近畿テニス事業協会
事務局長 周世 康生

近畿テニス事業協会では、新型コロナウイルス感染拡大の終息が見込めないため、昨年同様、リモート会議の形式で、安全セミナーと新型コロナウイルス対策の情報交換会を開催しました。

【オンラインセミナー】

■近畿テニス事業協会・四国テニス事業協会 共催 第6回安全セミナー「テニス中の事故と保険」

～バドミントン事故判例に学ぶ～

日時：2021年2月2日(火) 13:00～16:00

内容：Zoomにて開催

講師：ジャパン・リスク・マネジメント東京株式会社
松井 庸平氏

- ・2018年10月のバドミントン事故判例の判決と背景
- ・テニスのレッスン中に気を付けなければならない点とは
- ・ディスカッション
- ・感想、自社事故対応事例や事故対応案等の情報交換

参加事業所：

近畿テニス事業協会 14名

株式会社ITC、ナカムラテニスプランニング、
株式会社クリスタルプランニング、株式会社ハ
ロススポーツ、ノアインドアステージ株式会社

四国テニス事業協会 1名

テニスアリーナガーデン

リモート形式で開催しました。

内容としては、以前に日本テニス事業協会主催で開催された安全セミナーを、近畿テニス事業協会と四国テニス事業協会の共催で開催しました。

これまでスポーツをする中での事故は「お互い様」というような認識でしたが、場合によっては個人に責任を追及されるケースがあるというある意味衝撃的な内容でした。同じラケットスポーツのバドミントンの事例ということで我々テニス関係者にとって身近に感じました。レッスン中に安全管理を徹底することは言うまでもありませんが、保険などによって万が一のために備えること、そして事故が発生した際に適切な対応をとることが重要だということを再認識しました。

日ごろからお客様とコミュニケーションを十分にとり良好な関係を築いておくことも、事故が発生した際に円滑に対応するためにも重要です。

また、参加者から質疑応答や事例共有をすることで理解を深めました。各事業所で様々な安全のために対策を

されていますが、その中でご紹介したいのは、(株)ITC（本社兵庫県神戸市）の取り組みです。安全確保のためにレッスン中の禁止メニューを細かく設定されているということでした。コーチによって経験や知識の差があるために安全管理に差が生じることを、禁止メニューを具体的に明確にすることで担保できる良い取り組みであると思います。事務局として、今回、参加人数はあまり多くなかったことは気になっております。

今回の内容はもっと多くの会員様に学んでいただきたい内容だと思いますので、今後継続的にこの安全セミナーを開催していきたいと思っております。

また、今回の安全セミナー終了後、昨年11月にも開催した新型コロナウイルスに関する情報交換会を開催しました。

■「情報交換会 ～コロナ禍での取り組みについて～」

日時：2021年2月2日(火) 16:00～17:00

内容：Zoomにて開催

参加事業所より発表後、質疑応答
(主な発表内容)

- ・コロナ禍での各社の現状について
- ・感染防止対策の取り組みについて
- ・新たな生活様式に対応したサービスや販促について

前回同様、参加事業所の方に現状報告と感染防止対策やコロナ禍でのお客様対応ならびに販促活動などの取り組みを発表していただき、質疑応答を行いました。

内容としては、これまで実施してきた対策を継続して実施しているということと、少しずつ会員数が回復してきているという状況でしたが、ほとんどの事業所がまだ昨年対比を上回るところまでは至っていない状況でした。

その中で、感染者数が増加してきていることと、世の中が新型コロナウイルスに若干慣れてきている状況であったり、保健所の判断が簡易なものになってきている実態があるため、感染拡大防止のためには現場での対策強化と徹底が必要であることを確認しました。

また、日本テニス事業協会の加藤事務局長より、「テニスは安全なスポーツという認識になっているし、未だテニススクールでのクラスターは確認されていない。ただ、万が一、テニススクールでクラスター発生ということになると風評被害を含めてテニス業界にとって打撃になる可能性があるため、今一度現場での感染拡大防止の徹底をお願いしたい」というお話をいただき、自社のみならずテニス業界全体のためにもあらためて感染拡大防止対策の徹底を肝に銘じました。



アメリカテニス事業協会情報

報告：理事 飯田 浩一

速報：2020年の米国テニス人口、400万人増加

前年実績比 22%の大幅増

USTA（アメリカテニス協会）は2021年2月11日、2020年のアメリカ国内テニス人口が、前年比22%増の2,164万人であったと発表しました。これは毎年Physical Activity Council（身体活動評議会）の実施するスポーツ参画実態調査の速報で、アメリカ人による120以上の各種スポーツへの参画の動態を調査した結果です。

同調査によれば、2020年中にテニスプレーを行ったと回答したアメリカ人は2,164万人となり、このうち678万人が新たにコートに通った人数となっています。さらにこのうち純粋な新規プレーヤーは296万人であり、これは2019年実績に対して44%増となり、他方過去にテニスをした経験があって今回コートに復帰したプレーヤーは382万人で、同40%増となりました。

USTAの最高経営責任者であるマイク・ドース氏は、「世界中の人々にとって非常に困難な事態が覆う中、かくも多くの人々がテニスに参加してくれたことに大いなる興奮を覚える。」と述べています。さらに「多くの新規プレーヤーを迎えることができ、テニスがこのような環境下でも単に生き残るだけでなく、さらに繁栄できたという事実は、まさにテニス業界あげての情熱、努力、確信といったチームワークの賜物である。」とした上で、「我々は引き続き困難に向かってチャレンジを続けていくが、すでに多くの人々が、テニスは『ソーシャルディスタンスを確保できる理想的なスポーツ』と認識しており、健康維持と安全を同時に満たし、アクティブに人的交流を維持できるツールとして、今後も成長が続くことは間違いない。」と自信を示しています。

またテニス市場全体の経済実態について、TIA（テニス事業協会）の分析によれば、用具販売においてビギナー向けのラケットが驚異的な伸びを見せ、前年比売上40%増となっていることが報告されました

「テニスは安全」が追い風に

さらにテニスを取り巻く追い風の話として以下のような動静も報告されています。

- USTAはその医学アドバイザーを中心に、テニスプ

レーヤーとテニス施設双方にとって、安全にプレーを行うための研究を重ね、数多くのガイドラインや推奨対応を発表してきた。

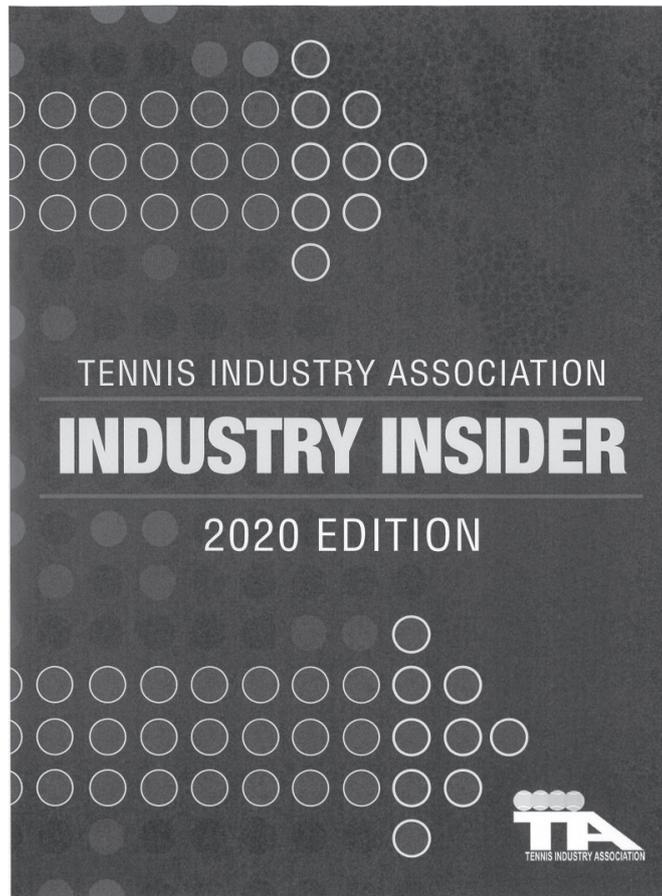
- 最新の調査によれば、様々な球技で用いられるボールの中でもテニスボールは、通常のプレーで使用される限り、コロナ感染の危険が無いことが判明した。
- Journal of Medicine and Science in Tennis（テニスと医学）誌2020年7月号によれば、テニスをする人は一般人に比べて、身体機能、内科、社会活動、精神衛生いずれもの健康度合いが優れていることが判明している。

USTAの普及担当理事であるクレイグ・モリス氏は、「テニスに関するこのような好調な成長傾向を目にして嬉しい限りだ。我々はさまざまな年齢層、属性を持つ人々に対して、新たなプレーヤーも含めてテニスの楽しさを訴え、生涯にわたって親しんでもらえるよう、業界を挙げて一層の施策づくりに取り組んでいく。」と決意を述べています。

ジュニアの獲得で息の長い成長軌道へ

現下のテニスプレー参加者急増の機運を活用するため、USTAは有力メーカーおよび大手用具店と共同で、全米で販売されるジュニア向けラケット40万本全てに「Net Generation」のタグをつけることを決定しました（Net Generationは、ジュニア向けの全米テニス普及プログラムのブランド名。詳細はJTIAニュース2019年9月号参照）。2021年第2四半期にも開始が見込まれるこの「Net Generationタグ」には、QRタグが印刷されており、これを読み込むことによって、その地域におけるテニス体験レッスンの場所やスケジュールがわかる他、無料のUSTAジュニアメンバー会員登録などが提供されます。将来にわたってテニス市場を支えるジュニアに対して、テニスに触れる機会をいかにシンプル、スピーディに提供するかを主眼としています。

USTAではこの他にも加盟メンバーや施設を通じて、安全と楽しさを最大限に訴えて、テニス人口拡大の波を途切れさせないための施策を展開させていく方針とこのことです。



2021/3/2

All articles - Tennis Industry Weekly News

p

Sign in



Industry Weekly News

- [Headlines](#)
- [Videos](#)
- [Articles](#)
- [All articles](#)
- [More](#)

- [Search editions](#)

- Monday, Mar. 01, 2021
- Next update in 6 days

- [Archives](#)
- [o](#)
- [o](#)
- [o](#)

[Black History Month: Habtu Afework Belayneh won 2018 Professional Tennis Registry Humanitarian award](#)

<https://paper.li/e-1470243736#/all>

1/10

障害者の法定雇用率の引き上げについて

最近、「多様性」を意味するダイバーシティという言葉が耳にされる機会が増えた方も多いのではないでしょうか。企業においては多様性のある人材の活用が求められるようになり、実際に障害者を雇用する企業も増え続けています。

そんな中、令和3年3月1日に障害者の法定雇用率が引き上げられました。ここでは、今回の障害者法定雇用率の引き上げが企業に与える影響や、実務上の注意点について確認していきます。

法定雇用率の引き上げ及び対象となる事業主

障害者雇用率制度は、常用労働者（※）が一定数以上いる企業を対象としており、令和3年2月までは、障害者を1人以上雇用する必要がある企業は、常用労働者が「45.5人」以上いる企業でした。

しかし今回の引き上げによって「43.5人」以上の企業が対象となり、現状44人以上を雇用している企業については新たに対象となります。

事業主区分	法定雇用率	
	現行	令和3年3月1日以降
民間企業	2.2% ⇒	2.3%
国、地方公共団体等	2.5% ⇒	2.6%
都道府県等の教育委員会	2.4% ⇒	2.5%

（※）常用労働者とは、1年以上継続して雇用される者（見込みを含みます。）をいいます。

【常用労働者のカウント方法】

①短時間以外の労働者（週所定労働時間30時間以上）：1人を1人としてカウント

②短時間労働者（週所定労働時間20時間以上30時間未満）：1人を0.5人とみなしてカウント

注）週所定労働時間が20時間未満である方は、障害者雇用率制度上の常用労働者の範囲には含まれません。

障害者の雇用義務人数

次に民間企業における具体的な計算例と雇用義務人数を確認します。

◎民間企業の雇用義務人数の求め方

法定雇用障害者数（障害者の雇用義務人数）
 =（上記①+上記②×0.5）×障害者雇用率（法定雇用率）2.3%

例：正社員：35人、パートタイマー（上記②に該当する短時間労働者）：20人【常用労働者数55人】を雇用する企業の場合

式： $(35 + 20 \times 0.5) \times 2.3\% = 1.035$ （小数点以下切り捨て）

→ **みなし1名以上の雇用義務が発生します。**

注）ここで、「みなし」としているのは、対象となる障害者の「週所定労働時間」及び「障害の重さ」によって人数のカウント方法が異なるためです。カウント方法は次の表の通りです。

週所定労働時間	30時間以上	20時間以上30時間未満
身体障害者	1人	0.5人
重度	2人	1人
知的障害者	1人	0.5人
重度	2人	1人
精神障害者	1人	0.5人*

※ 精神障害者である短時間労働者で、①かつ②を満たす方については、1人をもって1人とみなす。

①新規雇入れから3年以内の方 又は 精神障害者保健福祉手帳取得から3年以内の方

②平成35年3月31日までに、雇入れられ、精神障害者保健福祉手帳を取得した方

対象事業主の義務、納付金・調整金、報奨金

現在、44人以上の常用労働者を雇用している事業主には、以下の義務又は努力義務があります。

- ◆毎年6月1日時点の障害者雇用状況を所轄ハローワークに報告する。
- ◆障害者の雇用の促進と継続を図るための「障害者雇用推進者」を選任するよう努める。

また、企業全体の常用労働者が100人を超える事業主については、「障害者雇用納付金申告書」を申請し、法定障害者雇用率（2.3%）を未達成の場合は、法定雇用障害者数に不足する障害者数に応じて1人につき月額50,000円の障害者雇用納付金を納付する必要があります。

一方で、法定障害者雇用率（2.3%）を上回る場合は、その超えて雇用している障害者数に応じて1人につき月額27,000円の障害者雇用調整金が支給されます。

なお、常用労働者が100人以下で法定雇用障害者数を上回っている事業主に対しては、各月の雇用障害者数の年度間合計数が、各月の常用労働者数に4%を乗じて得た数の年度間合計数又は72人のいずれか多い数を超える場合は、1人につき月額21,000円の報奨金が支給されます。

実務対応上のポイント

障害者雇用率制度や障害者雇用納付金制度の適用にあたっては、障害者の新規雇用（採用）に努める、という観点も無視できませんが、まずは各事業主において、障害者である労働者の人数、障害種別、障害の程度等を把握・確認していただく必要があります。

しかし、障害者手帳の所持状況は事業主としては確認が難しく、労働者としても申告しにくいといった状況が散見されますので、下記の方法を推進頂くことも考えられます。

①障害者手帳の取得後、報告してもらうよう周知を行う

採用後に障害者手帳保有状況等の把握・確認を行う場合には、雇用する労働者全員に対して、画一的な手段で会社への報告を行ってもらうことを原則とし、一斉メールの配信や、回覧等により呼びかけを行います。

②年末調整のタイミングで、扶養控除等（異動）申告書を確認する

年末調整の際、従業員に提出してもらう扶養控除等（異動）申告書で、障害の有無のチェック欄を確認し、手帳保有状況等を把握・確認します。

注）確認を行う際は、厚生労働省が公表しているガイドライン（プライバシーに配慮した障害者の把握・確認ガイドライン）の内容に従いつつ、利用目的（障害者雇用状況の報告等のために用いる旨）を明示した上で、これらの情報確認及び把握については従業員のプライバシーに十分配慮し、回答を繰り返し迫ったり、手帳の開示を強要したりすることのないよう、注意しながら進めていく必要があります。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

（担当：福井 / 金子）

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：kfukui@proggest-sharou.or.jp

mkaneko@proggest-sharou.or.jp

私たちは、テニススクール事業主様を含めた数多くの一般事業主様からご依頼を受け、各種規程や賃金の見直し、助成金申請のサポート等を行っておりますので、お気軽にご相談ください。

「相続対策と聞いて想像するものは？」

例年ですと、新年号か3月号では、税制改正の話題が豊富です。

当誌面でも「国外不動産を使った節税対策封じ込め」「節税保険に早くもメス!」「広大地の評価改正案はテニスコートオーナーに影響大!」といったタイトルでご紹介してきました。これらの具体的な改正項目は当然重要で、多くの方に興味を持っていただいたでしょう。

新年号では、具体的な改正項目というより、いわゆる行き過ぎた節税対策に対して課税庁の態度が厳しくなっている、質的な変化をご紹介しました。

こうした背景を前提に、今回は、世間にみられる相続対策のイメージ、相続の不安に向き合う資産家のマインドについて考察し、そのイメージ・マインドがどのように形成されているのか、紐解いてみます。

なお、テニス事業者様の中で、弊社が特にお役に立てるのはテニスコートオーナー。つまり、資産家の中でも地主さんの類型が多いため、以下、資産家・顧客という言葉で地主さんと置き換えていただくとご理解いただきやすいと思います。

■世間に見られる相続対策のイメージ

弊社がなぜこのような着眼点を持つことに至ったか。それは、顧客に対して弊社のサービスをご案内させていただく中で、顧客のお考えをお聞かせ頂く機会が多い、という理由があります。

弊社は、顧客の財産や事業の管理・運用・承継の課題を発見し、解決のお手伝いをするコンサルティング会社です。顧客ごとにさまざまな課題がありますので、その課題発見のために、まずは現状分析から始めさせていただくのですが、弊社に現状分析を初めてご依頼いただく方からは、必要書類の多さに驚かれることが少なくありません。

その上、そのように驚かれる方の多くは、既に他に現状分析を受けられたことがある、と仰います。詳しくお聞きしますと、どうやら、現状分析≒相続税試算、というイメージがおありであることに気づきます。

とすると、そうした方は、財産における課題や対策をどのように想像されるでしょうか？ 自然と、相続対策=節税対策、というイメージになっていることが多くなります。

■世間のイメージはどのように形成されているか

さまざまな異論があることを承知で、ここでは2つの要因を挙げます。

日本における相続の今を知る上で、戦後の現代史は重要です。戦後復興～高度成長期～平成バブル、という半世紀で、地主さんは財産の価値を数倍～数十倍に膨らませる経緯をたどります。半世紀、ということは多くの方が相続を経験されています。

超過累進税率の相続税が相続に与えるインパクトは絶大だったでしょう。バブル期には最高税率が75%に達していました。先祖代々承継してきた土地の半分以上を失った地主さんも多かったはずで、3度の相続で財産を失う、という言葉も、時代の産物です。

地主の財産承継には、相続税が与える影響がいかにかに大きいものか、そのことを親や近隣地主の相続を目の当たりにすることで後継者世代は植え付けられていった、つまり歴史的要因が1つ目です。

2つ目の要因は、商業的要因が考えられます。

相続税に対する不安が鮮烈に印象付けられている地主ファミリーを、様々なビジネスプレーヤーが標的とすることになるのです。

平成バブル期の最中には、既にビジネスプレーヤーによる相続対策商法は絶頂を迎えていたように思います。

アパート・マンション等の建築業者、不動産業者、生命保険会社等のセールスマンが、相続税納税不安に付け込む格好で、相続税節税型の商品や販売手法を開発していきます。そうした商品販売を目的とする事業者の多くが、税理士と提携するなどして、相続税試算サービスを提供するようになっていきます。相続税の試算も業務の一つとする税理士でさえも、提携先と思われる事業者の建築・不動産購入や

生命保険加入を前提とした試算を作成するケースが散見されるようになりました。

こうしたサービスを提供される機会が増えたことは、『相続対策＝節税対策、現状分析＝相続税試算』という、世間のイメージ形成を助長していると考えられるでしょう。

■本来の相続対策とは？ 本来の現状分析とは？

相続対策の基本原則は、一に円満な分割、二に納税対策であると、弊社は考えます。しかし、世間の関心の度合いは逆になっているところか、これまで見てきたように、納税対策から転じた、過度な節税対策があとを絶ちません。

資産家や地主さんにとって、財産・土地が主役ではありません。心と体をもつ人間が主役です。人間が不幸になる対策など、元も子もありません。家族円満を主軸に、安全な納税プランニングを優先したいものです。

このように考えると、現状分析というのは本来、ご家族皆様と同族法人の財産、各人や各財産の税引き後収支、それらの将来予測、といった全体把握が必要です。

そして、一つ一つの対策の検証には、全体最適の視点が必要になります。

これが言うは易し。高度な専門性と大変な労力を求められるのです。

個別の土地や個別の金融資産に着目し、利回り〇〇%、手取り■■■円 UP、相続税××円 DOWN、

といった断片的な物差しで対策の優劣を検討するのは、部分最適の視点であって、全体最適とは対照的なものです。

また、過去にも繰り返し注意喚起させていただき、冒頭でも振り返りました通り、税制のスキマをつくような節税対策は課税庁によって網がかけられることが常で、イタチごっこの様相を呈しております。あとになって効果がないことが分かっても、既に実行してしまった対策は元には戻せません。大きな財産を動かしたり、大きな借入を前提とするような不動産対策は、特に慎重なご判断をしていただきたいものです。

当誌面をご覧のJTIA 会員様には、全体最適の視点での現状分析、対策立案までを無料で提供しております。

ご相談やご意見・ご質問は、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



なぜフォアが苦手になるのか

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

テニスを始めて、最初に打てるようになるのがフォアハンド。上手くいけば、初日からでも何とかバウンドに合わせ、ネットの向こうに返せるようになる。中級者と言われるようになる頃、バックハンドも安定して返せるようになり、サーブやボレーも何とかこなして、試合も楽しくなってくる。このままいけば、上級者と言われる頃にはすべての技術が向上し素晴らしいテニスになるはず。と思っていたのに、上級者と言われる頃には、なぜかバックが安定してくるにつれ、フォアハンドを打つのが怖くなってくる。ただ返すだけなら良いのだが強く打つのが怖い。正確なコントロールというやつが出来ないから、攻撃的にいくと微妙にアウトしたりする。

ところで、バックハンドは中級者以降、なぜ安定してくるのだろうか。実は、バックハンドというのは関節の向きや、腕力の関係などで、おいしい打点が1か所しかない。そこより後ろだと、面の向きが打球方向に向きにくかったり、力が伝わりにくかったりする。だから、その打点に正確に入れられない初級者はバックが苦手ということになるのだ。そのうえ構えが遅いからスウィングも打点に間に合わない。だからバックは苦手ということなのだが、その初級者も中級者に近づく頃、バックの打点に入れるようになり、構えも間に合うようになると、安定したバックが打てるようになってくる。おいしい打点に入り、正確な面を作れるようになってくるからだ。

そのころフォアハンドはどうなっているのだろうか？実は、初級者のころフォアハンドがとっつきやすいのは、少しくらい打点がずれていても何とか打てるから。フォア側の腕は自由度が大きいので少しくらい遅れても何とか取り返せるし、打点との距離が違ってても何とか当たることもできる。少しくらいのコントロールミスなら初級者なので許してもらえる。ところが上級者にとってはこの少しくらいのコントロールミスが苦手フォアの十分な理由になってしまうのだ。

結論を急ごう。フォアハンドの本当においしい打点は、2か所ある。その2か所に限れば正確な面をぶつけることができるし、力も入りやすい。その打点をしっかり認識し、そこにボールを持ってくることのできる人がフォアハンドの得意な人と言って良いだろう。おいしい打点の1か所目は、軽く曲げた腕で一番力が入る、ネッ



トよりの誰でも知っている打点。2か所目の打点は、ナダル打ちの遅らせた打点。1つ目の打点より40cmくらい後ろ。もちろんこの打点の場合はスウィングのフィニッシュが右肩の上になる。スウィングが40cm、フィニッシュも40cm後ろと考えればわかりやすいかもしれない。ナダルやシャラポフ、ちょっと前ならグラフのフィニッシュをイメージしてもらいたい。この2か所だけ面を安定させることのできる打点。だから、この2か所だけを使う人はフォアハンドが得意な人。だが、フォアを難しくしてしまうのは、この2か所の間でもそれなりには打てるということがあるから。ただ、そうするとすべての打点で面の向きを調整しなおさなければならないので、完璧な面は作れない。だからコントロールが不安定になってしまう。また、中間の打点でナダルスウィングをするとフィニッシュが頭を直撃するかもしれない。それと、その打点で上体の左側にフィニッシュしようとすると、腕を無理に振るので肩の前方の筋肉を痛めたり、手首を使うことにより肘を痛めたりということの原因にもなるので要注意だ。

とにかく、初心者の時に習った前寄りの打点で手首をこねないで打つことがベース。そうすればフォアハンドは苦手にならないはず。もし間に合わない時は、スウィングをしっかり遅らせ、後ろ目の打点でナダル打ちを大胆に。打点を2か所に限定する。そんな人がフォアハンド得意な人なのだ。

庭球人語 其の四六

安心・安全の場の作り方 その2

アドラー心理学では3つの会話しかないらしい…。

「憎たらしいあいつ」
「かわいそうな私」
「その中で、あなたはどうするのか？」

「憎たらしいあいつ」や「かわいそうな私」の話も吐き出したいし、吐き出さなければ前に進まないこともあるでしょう。

しかし、いつまでそのことを言っても、何も変わりません。

そうした状況の中で「その中で、あなたはどうするのか？」を常に考えて、次の打ち手を実行する。その積み重ねを続けると、1年後あなたの状況は大きく変わっています。

鈴木健二さんというコンサルタントがそう書いているのを見た。

「ベクトルを自分に向ける」とか、「自責他責」とか、いろいろな言い方があるかもしれないけれど、アドラー心理学でいうところの「他人の課題」「自分の課題」ということも含めて、短い文でよく分かり

やすく解説してくれているよね。

「会議の場を安心・安全の場にする」と考えた場合に、「憎たらしいあいつ」や「かわいそうな私」=「過去」のことは話に出さずに、「その中で、あなたはどうするのか？」=「未来」の話をするだけでいいことになる。

建築会議に参加するといつも思うのは、起きたアクシデントに対して誰も「誰のせいでこうなったんだよ！」とか文句をいう人間はいない。

図面通りに作ってきたはずなのに通るはずのパイプが通らない場合、会議参加者全員が「どうやったらパイプを通せるか？」の話をするのである。

かねてから自社の会議もこうありたいって思っていた。えっ？どうすればいいかって？

櫻坂46の「語るなら未来を」という曲を聴きながら、この曲の速いリズムに合わせて歩いたら、あ〜ら不思議、あなたの頭に「安心・安全の場の作り方その2」が閃きます。

万一閃かなくても私を「憎たらしいあいつ」って思わないでくださいね…。



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
Gift Your Life 株式会社	生命保険・損害保険の販売、証券仲介業、不動産仲介業
104-0061 東京都中央区銀座 8-9-12 銀座リヨンビル 6F	Tel. 03-6264-4731 担当 細田 俊行
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 片岡 友洋
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	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
ダイドードリンク株式会社	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)

ジャスバス株式会社	クレジットカード、電子マネー決済システム、ポイントシステムの提供、ページ口座振替サービスの提供
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)

株式会社アイエス	広告物印刷
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社 ASURA	エナジードリンクの製造、販売
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
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
株式会社シーズコア	マーケティング業務全般、セールスプロモーション企画・実施、web マーケティング
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理

泉州数物株式会社	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	セキュリティ事業全般・AEDの販売等
ターフサイクル株式会社	人工芝リサイクル事業
大和ハウスパーキング株式会社	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
タロスカイ株式会社	WordPressのホスティング、運用保守等、Webメディア運営サポート業務
地業建設株式会社	テニスコート施工
株式会社テニック	テニス用品専門卸販売業
株式会社トアルソン	テニス・バドミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社東旺	各種テニスコート施工・防水工事・遮熱工事
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
ミスノ株式会社	スポーツ用品の製造販売・卸売・販売・各種スクール事業
ミラクル株式会社	テニス練習機の製造・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
株式会社ラコステジャパン	テニス・スカッシュ・パデル用品卸売業(テクニファイバー日本国内代理店)、ラコステ・エーグル衣料品の販売等
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社両備システムズ	会員管理システム

編集後記

皆さんこんにちは！

大坂なおみ選手のグランドスラム4勝目は素晴らしいニュースでしたね。

振り返ると2018年のUSオープンでグランドスラム初優勝し、続けてオーストラリアンオープンを優勝。今回も勝手ながらUSオープンを優勝した時からこの流れをイメージしていましたが、見事な勝利でしたね。他の選手と比較してもアスリートとして身体がとてもフィットしているように見えた方々は多かったのではないのでしょうか。トレーナーの中村豊さんの力もとても大きかったように感じました。

また一方で2019年と2021年の違いは、大坂なおみ選手が黒人の人権や女性軽視ととられた発言についてアスリートとしてメッセージをしっかりと発信する姿でした。メディアも概ね同調する形で報道されていましたが、アスリートも社会の一員として責任のある発言やメッセージを発信することが求められていることに時代の変化を感じました。

スポーツ界では、ガバナンスやコンプライアンスという言葉が最近よく聞くようになりました。また企業にもESG(環境・社会・ガバナンス)を求める動きが進んでいます。我々も社会の一員として、法律や倫理観を大切に、社会道徳的に正しいと思われる行為を、重視する運営・経営を心掛けていくことが大切ですね。

皆さん、引き続きテニス界を盛り上げていきましょう！

JTIA News! 2021.3 Vol.86

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:2021年3月26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

小田急治安田生命ビルB1

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

広い

安全

健康

だからテニス!!



広い

安全

テニスは身体接触がないスポーツです。
広々とした開放的なコートで
距離を保ちながら安全に楽しめます！

健康

テニスはカロリー消費スポーツ!!
楽しくコロナ太りを解消しよう！
脳の活性化にも良く、在宅勤務などで
溜まったストレスを解消するのにも最適です!!

さらに、こんなメリットも!! ※効果には個人差があります

カラダに

①長生きできる



②体が丈夫になる



③体が引き締まる

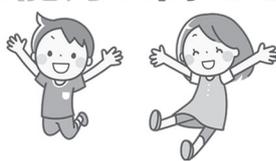


アタマに

①ストレスを軽減



②能力を高める



③思考力の強化



せいかつに

①家族で楽しめる



②交流関係が広がる



③趣味が増える

