

TIA News!

2021.6.Vol.87



Contents

■会長挨拶：活動指針……………	2	■コーチ部会報告……………	22
■第29回定時総会報告……………	3	■コーチング講座……………	23
■2021年度事業計画……………	4	■Let's Enjoy Front!……………	24
■『テニスの日』概要……………	10	■アメリカテニス事業協会情報……………	25
■テニスプロデューサー紹介……………	12	■人事・労務コラム……………	28
■安全委員会通信 Vol.40……………	14	■税制コラム……………	30
■安全・危機管理の基礎セミナー開催報告……………	15	■スジガネ君、テニスを語る……………	32
■クラブ部会報告……………	18	■庭球人語「安心・安全の場の作り方 その3」……………	33
■マネージャー部会報告……………	19	■賛助会員名簿……………	34
■フロント部会報告……………	20	■編集後記……………	35



会長 大久保 清一

昨年度は新型コロナウイルスが全世界に蔓延し、世界中の経済活動のみならずスポーツ活動にも多大な影響が及び、年度前半は殆どの活動行事が滞りました。日本テニス界におきましてはジャパンオープン等の大会が中止となり、当協会におきましても普及、研修等の活動がやむなく中止となりました。年度後半になり研修活動等はリモートによりなんとか再開し現在に至っております。

一方、テニスはスポーツの中でもソーシャルディスタンス確保等で安全・安心なスポーツであるとの認識が広まり、現在ではテニス事業を見ますと比較的良好な状態で推移しているとの認識です。今後も、社会的な使命感を保ちつつ国民の皆様の安全・安心のため活動を継続してまいります。

さて、今年は、昨年一年延期されましたオリンピック、パラリンピックがやっと開催されます。日本がテニス競技でオリンピック初のメダルを獲得して100年を過ぎましたが、近年は多くの競技において世界で活躍する選手も多く、たくさんの種目でメダルが期待されるなか、テニスはオリンピックの歴史の中で意義有るメダルの獲得を期待しています。

特に、大坂なおみ選手は全豪優勝で4回目のグランドスラム大会優勝となり、オリンピックでも金メダルの獲得に期待がかかります。男子では錦織選手もケガからの復活に今後のさらなる活躍が期待され、他にも多くの若い有望選手が活躍するようになり、二人に続く多くの選手が頭角を現し始めました。

今後日本の人口減少と少子化がますます進み、テニスを始める人が減少していく中、幼少期からスポーツに親しみ・楽しむ事で将来にわたり健全な発育、成長が望まれますので、数ある競技の中で安全・安心の観点からもテニスにより関心を向けていただき、参加していただくための努力が絶えず求められるところです。

テニス事業協会の基本的な活動方針にテニスの普及があります。以前より取り組んでおります「TENNIS PLAY&STAY」を始めとして、近年取り組み始めました「テニストリプルス」等、すでに当事業協会加盟の多くの事業所で積極的な取り組みがなされ、一般市民の方々に一番近いところでの普及活動を継続推進してお

り、今後も我々テニス事業者が日本のテニス界を牽引してまいります。

次に重要施策として人材育成があります。昨年度は後半から活動を再開し半年で1年分の研修を終了しましたが、今年度はマネージャー、コーチ、フロントの各部会共通で1年を通して専門家の講師による、「チームビルディング」「コーチング」の研修により自己基盤の確立を通しチーム全体のレベルアップを目指す研修を、受講者の経験度に合わせて開講します。各部会の年間統一の研修を受けることにより受講者の資質がより向上し事業の発展に繋がるものと思います。また、これ以外にも適時各部会での研修活動を年数回行う予定であります。他の部会、委員会につきましても引き続き活動を継続し、さらなるテニス事業界の飛躍に繋げてまいります。

そして、この個々の能力開発を目的とした人材育成の中で、テニスプロデューサー資格制度では、各事業者の標準資格制度として活用していただき業界全体のレベルアップに繋がるものとして講師陣のさらなる充実等により、より実りあるものとしてまいります。それぞれの立場において自己研鑽をしスキルアップするための場の提供や環境整備をしてまいります。

なお、テニス事業者は日々の運営・経営において様々な課題や悩みなどを抱えておりますが、一方ではそれぞれの分野で成功・発展するためのノウハウを持つ事業者も存在しておりますので、そのパイプ役としてのコンサルティング事業にも取り組みます。テニス事業者間の連携を深めると共にノウハウを提供する側にとっても同時に能力開発に繋がり、より一層の業界発展に寄与するものと思います。その一環としてクラブ、スクールのお客様の交流制度「どこでもテニス」の導入検討を今年度も継続してまいります。

テニス事業はサービス産業であり、健康産業であります。世界の多くの研究機関で発表されております「テニスと健康」と言う大きなテーマは世界中の人々に認知されつつあり、数あるスポーツの中でテニスが精神的にも肉体的にも一番であると言えます。この事をバネに一般市民の皆様の健康をテニスで支え続けることを継続してまいります。

以上の点を踏まえ、世界的にコロナ禍の非常に厳しい状況の中、これに充分なる対処をしつつ、各委員会・各部会を中心に各事業へ積極的に取り組み、サービス産業、健康産業としての位置づけを自覚し、業界のレベルアップと事業者を始め従事する方々を含めた関係者の社会的地位向上を目指し、本協会役員を中心に全会員一致団結の上、各種事業に取り組んでいく所存であります。

第29回定時総会ご報告



2021年6月16日（水）東京都港区のメルパルク東京4階「孔雀」の間において、公益社団法人日本テニス事業協会「第29回定時総会」が予定通り開催されました。

2021年度期首214名の会員のうち、151名（委任状出席を含む）が出席し、滞りなく予定された議案の審議を終了いたしました。

総会は、吉田好彦常務理事の司会進行により、午後2時30分に増井範男副会長の開会の辞、その後、定款に基づき大久保清一会長が議長となり挨拶、議事録署名人の選出の後、議案の審議に入りました。

第1号議案の2020年度決算報告書（案）承認【守屋

達雄監事の監査報告を含む】の件は加藤潤事務局長より上程され、異議なく可決承認されました。

以上のように予定された議案をそれぞれ採択し、大西雅之副会長が午後3時40分に閉会を宣し終了いたしました。

また、毎年行っておりました総会後の特別講演と懇親パーティーは中止とさせていただきます。

「第29回定時総会」に関わる事項につきましては議事録をご参照いただき、ご不明の点は役員もしくは事務局までお問い合わせください。





1. テニス事業に関する調査及び研究（定款第4条第1号関係）

テニス事業者を代表する団体として、テニス市場に関する情報集約を推進して、全国のテニス事業者や事業所の基礎資料の作成のほか、会員事業所におけるデータ管理等を通じて、客観的かつ信頼性の高い情報の蓄積を図り、国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を広く社会へと発信いたします。

ア. テニス事業に関わるデータ管理業務の充実・強化【総務委員会】

テニス事業の動向変化等を詳細に把握し、テニス事業の将来の事業展開への参考や新規参入検討企業、大学等研究機関、メディアなど外部からの問合せにも対応することを目的に、全国のテニス事業に係わる種々の実態把握を行います。

なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開をいたします。

イ. 環境問題への取り組みに関する調査及び研究【総務委員会】

人々の健康と密接な関係にあるスポーツ事業者として、地球環境の保全に向けた各種活動には積極的に参画して参ります。「Fun to Share」への具体的取り組みとして以下の項目について調査及び研究を行います。

① 「砂入り人工芝のリサイクル」

使い古された砂入り人工芝コートは、従来産業廃棄物として埋め立て処分となり、1面あたり約16トンが埋め立て処理され、産業廃棄物の最終処分場については全国的に数年で満杯になると予想されております。今後も増加傾向にある砂入り人工芝コート処分については環境保全という視点から我々はこの問題に真剣に取り組めます。本協会といたしましては、砂入り人工芝コートを産業廃棄ではなく、砂と人工芝を分離して砂は砂としての再利用、人工芝はサーマルリサイクルや他目的での再利用等を行い、廃棄物を一切出さないゼロエミッションを目指した「砂入り人工芝のリサイクル事業」を推奨し、引き続き更なる研究を続けていきます。

② 「テニスボールのリユース」

使い古されたテニスボールは、机やイスの脚に取り付けることにより騒音が吸収されることから、全国の小中学校などへ寄附をする「テニスボールのリユース活動」を推奨し、今後も継続してまいります。

ウ. テニス事業に関わる租税及び経営に関する調査及び研究【税制委員会】

テニス事業に関わる家賃・地代（売上対比）などの租税負担の実態や売上の増減、経費の内訳比率比較など経営の現状を把握する調査と研究を年に1回アンケート（郵送）方式で行います。なお、集計データは広報紙やホームページなどを通じて施設利用者を含め広く公開する予定であります。

エ. 安全・危機管理に関する調査及び研究【安全委員会】

テニス施設内における現状の安全管理や事故事例等の調査を行い、事故の予防や事故後の対応についての指針を作成するとともに広報誌やホームページなどを通じ、安全および危機管理の意識向上・啓蒙を目的に各種安全管理推進ツールや安全管理通信として公開してまいります。また、年間1～2回開催の安全・危機管理セミナー等でも調査研究結果を発表する予定であります。

オ. 広報紙「JTIA News!」の編集と発行【広報委員会】

広報紙「JTIA News!」を下記のスケジュールにて発行し、各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報を掲載するなどして活動を進めていく予定であります。

- (1) 「JTIA News!」VOL.87号は2021年6月に発行予定
- (2) 「JTIA News!」VOL.88号は2021年9月に発行予定
- (3) 「JTIA News!」VOL.89号は2022年1月に発行予定
- (4) 「JTIA News!」VOL.90号は2022年3月に発行予定

カ. ホームページ・メールマガジンの運用【広報委員会】

各種調査及び研究資料の公開や国民に身近なスポーツであるテニスの事業運営に関する情報の提供を目的とし、ホームページとメールマガジンの運用を行い、情報化社会への対応を進めてまいります。

2. テニス事業に関する優秀な経営者並びに管理者の養成及び資格認定（定款第4条第2号関係）

国民の健康とスポーツ振興のため、テニスビジネスに携わる者の資質と能力の向上を図るとともに国民生活の向上に寄与すべく、テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者育成の促進と指導体制を確立いたします。

ア. テニスプロデューサー資格制度の充実【資格委員会】

テニスを業とするものの中には、労務管理に対する認

識不足や脱税行為をするなど法令を遵守しない者、安全管理体制が整わずに違法に営業行為を行う者などが後を絶たないという現状があり、国民生活の安心と安全を守るために健全なテニス事業を行うための人材を育成することを目的とし、テニス事業に関わる者が各種の専門的な知識を得て健全で適正な経営を行うことが、国民の利益に供するとの観点から、テニス事業に関わる経営者および管理者の資質と能力向上を目的に9科目（テニス基礎知識、顧客管理、安全管理、施設管理、労務管理、マーケティング、イベント・商品販売、財務管理、人材育成）のテキストを作成し、年1回の講習会・試験を実施いたします。

また、資格取得後の更なる資質と能力の向上を図るために有資格者限定の講習会や勉強会を開催いたします。

3. テニス事業に関するセミナー、研修会等の開催（定款第4条第3号関係）

テニス事業の経営者、マネージャー、コーチ、スタッフ等の、テニス事業に携わる者の資質向上と発展を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目指し、様々な内容のセミナー・研修会等を実施いたします。

ア. 日本テニス産業セミナーの開催【研修委員会】

テニス事業の事業者ならびに従事者の資質向上を図ることにより、テニスを通じて国民の心身の健全な発達を図ることを目的として、学識経験者、有識者による講演をはじめ事業者の事例紹介等により、管理運営の改善、経営基盤の安定、現状の把握と対策の検討を行う「日本テニス産業セミナー」の開催を予定しております。

イ. 経営勉強会の開催【研修委員会】

テニス愛好者にとって魅力ある事業経営を行うため以下の経営勉強会を実施いたします。

①「TOPGUN PROJECT」

テニス事業以外の経営者・管理者、他スポーツ関係者の講演やテニス事業者の事例紹介、人材育成や利用者への接遇に関する実践的なグループワークなどの開催をいたします。

②経営・運営に係わる勉強会・研修会

テニス事業者の資質向上と発展を目的に、テニス事業者や異業種の経営者・管理者からの事例紹介等による勉強会や研修会を随時に開催いたします。

ウ. 安全・危機管理セミナーの開催【安全委員会】

テニス事業に関わる重要な安全管理や危機管理について、リスクマネジメントや法律の専門家による講演や、具体的事例や各種ツールの紹介、心肺蘇生法やAEDの

講習などの安全・危機管理セミナーを開催いたします。

エ. 部会別勉強会の開催

各部会（クラブ部会、スクール部会、マネージャー部会、コーチ部会、フロント部会）において、テニス事業関係者の職位別セミナー・研修会・勉強会を、有識者や各分野の専門家による講演や、グループワーク形式などの手法で定期的の実施いたします。

①「後継者の会」の開催【クラブ部会】

クラブ部会では、テニスクラブビジネスを長く存続させるために、経営者の世代間交流を図ると共に、クラブ経営者の情報交換および実践学習の場を提供していきます。本年度も「クラブ後継者の会」は継続し、クラブ経営の事例研究会や交流会を開催し、全国のテニスクラブ経営者およびその後継者のネットワーク作りを目指し、情報交換会を年に2～3回、テニス親睦会を年に1～2回開催する予定であります。

②スクール経営者の勉強会・情報交換会の開催【スクール部会】

国内経済環境が厳しいと言われる状況をいかに克服して事業を発展継続させるのかを目的に、スクール経営者を対象に実情に即した意見交換や事例紹介など、種々の情報を収集し今後の事業の発展に繋がるよう「スクール経営研究会」として年4回開催する予定であります。

③マネージャー（事業部長・支配人等）の勉強会・情報交換会の開催【マネージャー部会】

テニス事業におけるマネージャー業務の内容について、マネージャーから代表者となった方の経験談なども伺い、それぞれの事業所で行っている事を体系的に整理や分析を行い、先進的な取り組みをしているマネージャーが日々行っていることについての情報交換をすることなどから、マネージャーとしての資質向上を図り、業界の発展に寄与する勉強会・情報交換会を年2～4回開催する予定であります。

④コーチ対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【コーチ部会】

テニスコーチのスキルアップを目的に、ジュニアの育成強化、テニスの普及、サービス業としてのノウハウ、事例紹介、異業種での体験会など各種の講習会・勉強会・情報交換会を年2～4回ほど開催する予定であります。

⑤フロント対象講習会・勉強会・情報交換会の開催【フロント部会】

テニス事業に於けるフロント業務は年々その重要性が増しております。フロントの皆様が日頃から悩んでいることへの解決の糸口など、これからの業務に役立つ情報提供やフロントの資質向上を目的に勉強会・情報交換会を年2～4回開催する予定であります。

⑥コーチング講座の開催【各部会共通】

職位を問わず経営者から従業員まで全てのスタッフを対象に「コーチング」を学ぶための講座を開催します。

4. テニス事業に関する普及及び啓発（定款第4条第4号関係）

児童や青少年を対象としたテニス等の体験活動を開催することで、スポーツを通じた健全な育成のきっかけを創出します。また、一般向けには単なる試合ではなく、普及と振興を目的とした大会を実施することで、生涯スポーツ社会の実現に貢献していきます。

ア. キッズ&ジュニアテニスカーニバルの開催【普及委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援による東京都スポーツ振興事業。テニス未経験者・経験者の子供達により楽しいテニス体験が出来る場を提供する事をテーマに年1回、未就学児より中学生までを対象(約300名)としたテニス無料体験会を有明コロシウム・センターコート(キッズコート10面)と有明テニスの森公園テニスコート9面にて開催し、テニスの普及を行っていましたが、会場である東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事(2017年11月～2022年3月)のため休館となり、本事業を休止いたします。

なお、改修工事終了後は施設設備の状況を踏まえた内容で再開をする予定です。

イ. 東京都知事杯有明チームテニスコンペティションの開催【事業委員会/普及委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局の後援による東京都スポーツ振興事業。有明テニスの森公園のテニスコートを使い多くの人に参加する大会です。個人戦が中心のテニスにあって、団体戦と言う形態による大会を年1回、2日間にわたり単に試合だけではなく、チームワークの育成を図り、試合に負けてもプロ選手に挑戦・クリニックなど各種アトラクションでスポーツの楽しさ等を伝えるイベントも合わせて開催し、スポーツの振興に寄与する事業を開催していましたが、会場である東

京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事(2017年11月～2022年3月)のため休館となり、本事業を休止いたします。

なお、改修工事終了後は施設設備の状況を踏まえた内容で再開をする予定です。

ウ. 有明の森スポーツフェスタの開催【普及委員会/事業委員会】

東京都オリンピック・パラリンピック準備局との共催による東京都スポーツ振興事業。有明テニスの森公園と有明コロシウムを使用し、スポーツに触れ合う機会をつくり、子どもが「スポーツ好き」となり、体力向上のきっかけとなるイベントを開催いたします。主に児童、青少年を対象とした無料体験会を実施しますが、大人もスポーツを体験できる場を提供し、生涯スポーツ社会への参加を促します。また、障害者スポーツのイベントも実施しており、障害者の健康増進と社会参加を促進する事業として年1回開催しており、会場である東京都立有明テニスの森公園が東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事(2017年11月～2022年3月)のため休館となり、本事業を休止いたします。

なお、改修工事終了後は施設設備の状況を踏まえた内容で再開をする予定です。

エ. トリプルス全国大会の開催【普及委員会】

テニス事業の普及と振興を目的に従来のテニス競技種目である、シングルス(1人対1人)・ダブルス(2人対2人)に加え、新たな競技として「トリプルス」を制定しました。3人対3人で行うことと、通常ボールより柔らかいグリーンボールを使用することにより、ラリーが続き、戦略的にも面白みが増し、動く距離が少なく、高齢者や初心者のみならず上級者までが楽しむことができます。さらに、3人の男女構成や合計年齢の設定を変えるなどにより、競技の幅が広がり、生涯スポーツ社会への参加を促すと共に、スポーツの振興に寄与するものと考えております。また、「トリプルス」を速やかに普及・浸透させるために全国大会として開催し、広く参加者を募る予定です。

5. テニス事業に関する苦情処理等（定款第4条第5号関係）

ア. テニス消費者苦情電話相談センターの運営【広報委員会】

テニス事業とその周辺で発生する諸問題、消費者からの苦情に対応する、消費者苦情電話相談センターを運営いたします。それぞれの事例に対し専門家に相談をして解決を図り、その情報を共有し将来のテニス事業活動に

活かすようにいたします。

6. テニス事業に関する内外関係機関等との交流及び協力（定款第4条第6号関係）

テニス事業者を代表する団体として、その他のテニス関連団体やテニス関連会社と、振興・普及を主な目的とした種々の交流、協力を行います。また各地域での普及、振興活動に対しては支援・後援等を行います。これらの活動を通じて、広く社会的なスポーツ振興に貢献する事業として取り組んでいきます。

ア. テニスの日推進協議会への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟をはじめ15団体で構成。テニスの日推進協議会は、他のスポーツ団体に先駆けて1998年9月23日「秋分の日」を『テニスの日』と定め、テニスの普及、発展を強力に推進するための諸行事を実施することといたしました。『テニスの日』を制定することでテニスの楽しさ、おもしろさをさらに多くの人たちに広めて、健康で明るく生き甲斐ある社会造りに寄与し、それと同時に世界の競技会で活躍できる選手を数多く育て、競技を観戦するなかからテニスへの共感を高めていくことを目的に、年1回有明テニスの森公園で実施する「有明メインイベント（今年度は東京2020オリンピック・パラリンピック会場としての改修工事期間のため使用不可となり休止）」、47都道府県で実施する「共同イベント」、全国約500箇所で開催する「個別イベント」を開催いたします。

イ. 日本テニス連合への参画【普及委員会】

（公財）日本テニス協会、（公社）日本テニス事業協会、（公社）日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟で構成され、日本のテニス界として4団体に横断的に存在する問題で、日本のテニス界をより強力に推進して行くためには統一して行くべき制度、問題点等を公式に取り上げて審議し、その解決案を策定する機関として結成されました。

具体的な課題としては「1. 選手、コーチの資格制度の統一化を図る」「2. 法令の遵守、倫理問題の徹底と資質の向上を図る」「3. 強化・普及に関して、より広範囲な活動が出来るような組織体制を作る」以上のテーマに於いて「日本テニス連合」のトップ会議で審議して解決案を策定いたします。引き続き「テニスの普及」に関した分科会でITF（国際テニス連盟）が推奨する「TENNIS PLAY+STAY」をテニス界に広める活動を行っていきます。

ウ. テニス活性化委員会への参画【普及委員会】

2008年4月より、テニス用品メーカー（9社）とテニススクールやテニスクラブ事業者が集い、「日本のテニス界を他のスポーツに負けないメジャースポーツに盛り上げたい」「テニス人口を更に拡大したい（ラケットを持つ人を増やしたい）」「強い選手をもっと輩出し世界で活躍して欲しい」との熱い想いを込めて、『テニス活性化委員会』を結成しました。「テニスに関する意向調査」を行ったほか、地道な草の根活動を行いつつ、テニス活性化委員会のスローガンを「始めよう！続けよう！もっとテニスを!!」と決め、「テニススマイル（<http://www.tennismile.jp>）」のウェブサイトを開設し、テニス愛好者やテニス事業者に役立つ情報発信を継続していきます。

7. テニス事業に関する各種商品・サービスの販売及び斡旋事業（定款第5条第1号関係）

テニス事業に関わる各種関連用品・物品や施設総合補償の販売や、砂入り人工芝コートのリサイクル事業等のサービスの斡旋及び販売をいたします。

ア. 各種テニス関連商品の斡旋及び販売【事業委員会】

- (1)“テニス施設総合補償制度”の斡旋
- (2)テニスクラブ・テニススクール管理運営ソフト“ペガサス”“サービスエース”“ATOMS-V”の斡旋
- (3)“JTIA オリジナルスクールのぼり”の販売
- (4)“オリジナルテニスティッシュ”の斡旋
- (5)AED（自動体外式除細動器）の斡旋
- (6)クレジット決済システム“リターンエース”の斡旋
- (7)“砂入り人工芝リサイクル”の斡旋

8. 指定管理事業（定款第5条第2号関係）

ア. 指定管理事業の運営並びに勉強会等の開催【事業委員会】

平成17年度からスタートした指定管理運営に関して、各自治体に於ける施設の活性化とテニスの普及を目的に自主事業等を行っております。また、新規参入を促進するために最新の事例紹介などを含め「指定管理者制度」に関する勉強会等の開催を検討いたします。

9. その他の事業（相互扶助等事業）（定款第5条第3号関係）

会員及び賛助会員の拡大のための活動および情報交流会や懇親会を開催します。

ア. 消費者育成イベント等の開催及び後援【総務委員会】

テニス産業界の活性化のために、既存の施設や指導者を有効に利用して、テニス愛好者の拡大と新規需要の創出を即効的、効率的に行います。消費者参加型のイベントを展開し、より多くの国民にテニスを体験する機会を提供することで、地域や消費者に密着した産業として定着を図ります。国民生活のゆとりと豊かさに寄与・貢献する産業として、テニス事業の安定的成長、振興を目指します。本年度も消費者育成イベントの開催および関連団体等の同種イベントの後援をいたします。

イ. 会員数の拡大推進活動【総務委員会】

本協会はテニス事業の社会的地位の向上を目的に活動している団体であることを非加盟テニス事業者に周知し、テニス事業者が困った時に相談出来るような体制を整え、テニス事業者に役立つ情報提供を行い、積極的に会員数の拡大を推進していきます。

ウ. 地区組織活性化の推進【総務委員会】

各地区組織の活性化を推進するために、地区組織が開催する「消費者育成のための大会ならびに講習会」「新規需要創出のための大会ならびに講習会」「管理者・指導者の資質向上を目的とした大会ならびに講習会」等の事業に対する支援を行います。

エ. 賛助会員意見交換会の開催【総務委員会】

本協会のテニス界において果たすべき役割が年々増してきております。そこで日頃よりご支援を頂いております賛助会員の皆様方との懇親をより深める会を開催いたします。

オ. テニス事業を取り巻く税制勉強会の開催【税制委員会】

現在のテニス施設経営を取り巻く税制は非常に厳しい状況にあり、事業者自らも自己啓発や研鑽に努め、現在の税制に対する理解と対策を講じていく必要があります。テニス事業に関連する税制や、大きな問題でもある事業継承などに焦点をおいて、講演や事例紹介を中心とした「税制勉強会」の開催を予定しております。

カ. 雑賀杯日本テニスチーム大会の開催【事業委員会】

テニス事業所チーム対抗戦を開催し、テニスクラブメンバーやスクール生などへ競技参加目標を掲げ、競技に参加できる環境を提供し、テニスを通じて地域間交流を促進しながら個別テニスクラブ・スクール及び業界組織の結束及び事業の活性化を促進させることを目的として開催いたします。

キ. 会員サポートプロジェクト【会長直轄】

テニス事業に於ける様々な課題に対し、それぞれの専門家を紹介して問題解決を図り事業の活性化や円滑化を行う事を目的に事業を推進する予定です。

ク. テニススクール活性化プロジェクト【スクール部会】

本協会の加盟事業所間における「全国スクール間レッスン振替システム／どこでもテニス」および「全国テニススクール生・長寿ランキング」導入に関する調査研究を行います。

ケ. 協会設立 30 周年記念事業【総務委員会】

2022年12月25日で協会設立30周年を迎えるにあたり、30周年記念事業実行委員会を今年度より組織し2022年度の事業実施に向けて準備・検討などを行います。

2021年度 行事／会議 開催計画

2021年度	行事・会議	開催地
2021年		
休止	有明の森スポーツフェスタ	有 明
4月下旬～5月上旬	テニスクラブ・スクール会員在籍数調査	
5月7日(金)	2021年度 第1回幹部会	東 京 都
5月20日(木)	2021年度 第1回理事会	東 京 都
6月5日(土)～6日(日)	テニス・トリプルス全国大会 in 北海道	北 海 道
6月16日(水)	第29回定時総会 / 2021年度 第2回幹部会	東 京 都
7月	正会員・賛助会員 / 一泊懇親テニス & ゴルフ	
7月6日(火)	テニスプロデューサー限定研修会	東 京 都
7月7日(水)	2021年度 第3回幹部会	東 京 都
8月	テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査	
9月16日(木)	2021年度 第2回理事会	東 京 都
9月	「テニスの日」記念イベント	各 地
休止	キッズ & ジュニアテニスカーニバル	有 明
10月19日(火)	経営勉強会 TOPGUN PROJECT 2021	東 京 都
10月20日(水)	2021年度 第4回幹部会	東 京 都
11月17日(水)～19日(金)	テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験	東 京 都
11月25日(木)	2021年度 第5回幹部会	東 京 都
休止	東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション	有 明
12月9日(木)	2021年度 第3回理事会	東 京 都
2022年		
1月13日(木)	新春特別講演 & 賀詞交歓会 / 第6回幹部会	東 京 都
1月下旬	雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 西日本大会	大 阪 ・ 靱
1月下旬	雑賀杯 日本テニスチーム大会 / 東日本大会	東 京 都
2月中旬	日本テニス産業セミナー	宮 城 仙 台
2月24日(木)	2021年度 第7回幹部会	東 京 都
2月下旬	雑賀杯日本テニスチーム大会 / 全国大会	大 阪 ・ 靱
3月17日(木)	2021年度 第4回理事会	東 京 都

「9月23日は テニスの日！」個別イベントの開催登録を受付中です！

今年もテニスの日イベントの開催をご検討中のクラブ・スクールならびに各団体様には、新型コロナウイルス感染拡大予防のガイドラインを遵守し、また、国や地方自治体の判断に従って、安全・安心なテニスイベントの実施をお願いいたします。

テニスの普及と発展を目指し「はじめよう！続けよう！もっとテニスを！！」を合言葉に、9月23日・秋分の日を『テニスの日』に制定し、今年24年目を迎えます。この時期には毎年、お子さんからご年配の方まで、そしてテニス愛好家も未経験者の方も、誰もが楽しめる「テニスの日」イベントが全国各地で開催されています。

テニスの日のイベントは、9月23日前後のご都合の良い日程でご検討ください。「テニスの日週間」「テニスの日月間」としての開催もOK。「テニスの日イベント」としての登録は、公式WEBサイトでも受付しています。ご登録したイベントは「テニスの日個別イベント」として、オリジナルグッズの購入やオリジナルイラスト画像の使用などの特典を受けることができます。

【イベント開催内容の例】・ボレーボレー・コート開放/割引・テニスクリニック・親睦テニス大会・無料体験レッスン・テニスの日記念トーナメント・ラケット試打会・的当て・スピードガンコンテスト・ターゲットテニス・ストリング張替サービス 等

テニスの日イベントのメイン企画！目標新たに今年もやります！ 『200万人ボレーボレー』 気軽にチャレンジして「テニスの日」に参加しよう！

2019年に参加者100万人を突破したテニスの日名物企画の<ボレーボレー>イベントは、目標を参加者200万人に変更して継続します。ソーシャルディスタンスをキープできるボレーボレーイベントは、10分間ノーミスの達人レベルから、ワンバウンドOKで続けるオリジナルルールまで、誰でも楽しめるチャレンジ企画です。

①基本ルールで認定にチャレンジ！

* ノーバウンドで何分間続かなかチャレンジ！
「3分=三段」「5分=五段」「10分=達人」に認定されるとテニスの日公式WEBサイトでスクール・クラブ名とお名前を発表いたします！

②早撃ちボレーボレーにチャレンジ！

* クラブ・スクールで決めた時間内に何回ボールを行き来させることができるか、お友だちと競争しながら、楽しみながら挑戦してください！

③オリジナルルールで誰でも楽しくチャレンジ！

* 年齢やテニス歴に合わせて実施できるオリジナル企画を推奨しています。小さなお子さんや初めてラケットを握る方は、ボールを転がしたりワンバウンドさせて続けてみたり。相手とボールを打ち合う楽しさを体感させてあげてください

<認定ルール>

※基本ルールの三段・五段・達人は
テニスの日公式WEBサイトで発表します
※表彰状等は公式WEBサイトからダウンロード可能です
※オリジナルルールも下記の認定証をご利用いただけます



2021年度 個別イベント表彰募集のお知らせ

【個別イベント表彰】は、イベント終了後、締め切りまでにご応募いただいたイベントが対象となり、各種表彰に応じ、チャームが賞品として贈られます。表彰応募は個別イベント【報告フォーム】からご応募いただけます。尚、応募時には写真や動画など、イベントの様子が分かるものをお送りください。また、今年の表彰応募につきましては、新型コロナウイルス感染拡大予防のガイドラインを遵守し、感染予防に配慮した上で実施したイベントを対象とさせていただきます。

【参考：新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドライン】

※スポーツ庁 ○スポーツ関係の新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドラインについて

https://www.mext.go.jp/sports/b_menu/sports/mcatetop01/list/detail/jsa_00021.html

※日本スポーツ協会 ○スポーツイベントの再開に向けた感染拡大予防ガイドライン

https://www.japan-sports.or.jp/Portals/0/jspo/guideline4_210215.pdf

※日本テニス協会 ○新型コロナウイルス感染症対策移行期間でのステップ別 JTA公式テニストーナメント開催ガイドライン

<https://bit.ly/3dQjKkNZ>

イベント登録・グッズ注文は公式WEBサイトから！ <http://tennisday.jp>

2021 テニスの日 イベント開催グッズ

ポスター・チラシを無料でお送りします



ポスター(A1)・チラシ(A4)はチャーム購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。
(枚数は下記注文方法をご参照ください)

チラシ(A4)の裏面は白紙になっているので、各会場のイベント情報を印刷し、告知用チラシとして利用する事も出来ます。

オフィシャルチャームを購入できます (送料無料)



2021年のチャームはボール型です。イエローボールをイメージした、リアルなデザインはテニス愛好家にピッタリ。また、コネクトリングを増やし、留め具に長さを持たせているのでより着脱が簡単になりました。

- ★2020年製作のため裏面に2020の刻印が入っています
- ★卸価格 1個270円(税込)
(参考売価 350円)
- 【チャーム活用例】
- ・350円で販売し、利益をイベント等に活用
- ・体験レッスン参加者にプレゼント
- ・大会、ポレーポレーへの参加賞や景品として

2021開催グッズのご注文方法

* イベント登録・注文はテニスの日公式WEBサイトから www.tennisday.jp

■チャーム・ポスター・チラシ

○「チャーム」は買取となります (送料無料)

15個以上、5個単位でお申し込みください。

★卸価格：1個 270円(参考売価：350円)

* 物流運賃高騰の影響により、今年は15個からのご注文をお願いしています。ご理解ご協力のほどお願い申し上げます。

○ポスター(A1サイズ) / チラシ (A4サイズ)

ポスター・チラシはチャーム購入数に応じた上限範囲内でご希望数を無料でお送りします。

※ 下記の無料配布数をご参照ください

チャーム購入数	ポスター 無料配布数	チラシ 無料配布数
0個の場合は一律	2枚	20枚
15~45個	~5枚	~200枚
50~95個	~10枚	~300枚
100~195個	~20枚	~500枚
200個以上	~30枚	~チャーム数×10倍

新規登録会場限定の特典！

■「テニスの日」のぼり

* テニスの日個別イベント新規開催登録に限り、支援グッズとして「のぼりセット」(ピンク・グリーン)を無料進呈します。

- ・サイズ：60cm×180cm テロンボンジ染め
- ・ボールのご用意はございません。
- ・のぼりはチャーム購入数に応じた上限範囲内で希望数を無料でお送りします。※下記の注文数上限をご参照ください

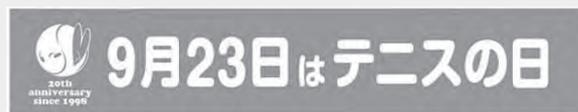


チャーム購入数	のぼりセット数上限
0個の場合は一律	送付対象外
15~45個	~1セット
50~95個	~2セット
100個以上	~4セット

■「テニスの日」特大横断幕

* 緑の特大横断幕を新規登録会場には無料で1枚お送りします。

- ・サイズ：90×：480cm テロンボンジ染め
- ・ひも付き



指導者資格ポイント取得対象となります！

イベント開催登録会場で当日のコーチや運営などにご協力いただいた(公財)日本スポーツ協会公認指導者、(公社)日本プロテニス協会認定プロコーチは次の通りポイント取得が可能です。* 日本テニス協会登録の指導者は1ポイントの実習ポイント * 日本プロテニス協会登録のテニス教師は2ポイントの研修ポイント * 日本プロテニス協会認定プロコーチは2ポイントのJPTAポイント。ポイントの申請方法は、登録団体のJTAもしくはJPTAへご確認ください。

ご登録いただいたイベント情報は随時、テニスの日公式WEBサイトでご紹介いたします。イベント開催が難しい場合は、ポスター・チラシの掲示にご協力ください。

テニスの日バナーもご用意しています。皆様のWEBサイトにリンクバナー掲示のご協力をお願いします。



シニアテニスプロデューサー資格を取得して

STP190317

スポーツクリエイトにしこくテニススクール 高橋 和也



皆様初めまして。株式会社スポーツクリエイト所属の高橋和也と申します。

まず初めに自己紹介をさせていただきます。1986年3月7日生まれ、栃木県出身。テニスと出会ったのは、小学2年生の時に、親が伊達さんの影響でテニスにはまり、とにかく体を動かすことと、習い事をたくさんしているのがかっこ良い!とあって「やりたい!」と言ったことが始まりでした。当時は小さいラケットやカラーボールなど無く、ひたすらイエローボールを両手でフェンス越えをしては喜んでいた典型的なやんちゃなジュニアでした。小学5年生の頃から育成クラブに入門し、そこから軍隊と間違えるほどのハードな練習を多少逃げながらも一度もやめたいと思うことなく突き進み、高校・大学とテニスで進学し、体育会引退とともにやってみたかった「テニスコーチ」という仕事に就かせていただいたのが現在のスポーツクリエイトとなります。現在入社して10年半程が経ちました。今年の1月末までは高田馬場シチズンプラザテニススクールでヘッドコーチを務めておりましたが閉校となり、現在スポーツクリエイトにしこくテニススクールにてマネージャーを務めさせていただいております。

【テニスコーチとして思うこと】

当時、高田馬場事業所にてヘッドコーチであった上司の信に「お前は下手な人の気持ちがわからない」となにかテニスの話をする度に言われてきました。その場ではそれを否定していましたが、その言葉が現実になったかのようにお客様がどんどん私から離れていきました。私のレッスンでの言動や態度が、今思い返せばよくあんなこと言っていたなというくらいひどかったのです。当時私のレッスンで涙を流して離れていったお客様も今では笑いながらその頃の話ができるくらいには回復しているので、少しは成長できたかなと思っております。下手な人の気持ちをわかる為に、楽しいと思ってもらえる為に、このコーチ良いなと思ってもらえる為にどうすれば良いかを常に探しております。これだ!と思うなにか一つのことがあってもそれがすべての人に当てはまるわけではないですね。テニスコーチの難しいところでもあり、やりがいでもあると思っております。私は、「自分

が今までたくさんの人から教えてもらったテニスを教えたい。テニスの楽しさや喜びを伝えたい」という思いからテニスコーチの道を選びました。いつまでもその気持ちを持ち続けて、自分もテニスを楽しみながら、これからもレッスンを向上させていきたいと思っております。

【シニアテニスプロデューサーとして思うこと】

テニスプロデューサーの資格取得が弊社ではマネージャーになるためには必要なだと私が勝手に思っていて、「プロデューサーの資格を取りなさい。」と弊社代表である金田からお達しが来た時には、そういうことか。と思ったのを覚えております。テニスコーチの延長線上にあると思っていたこの資格。自分が思っていた以上に別物でした。しかしながら勉強することになにも違和感はなく、抵抗は多少ありましたが、今までテニススクールを運営している中で知らなかった部分を知ることができて楽しかったです。なんとなく聞いていた単語や考え方の意味を、資格取得に向けて勉強していくにつれて知れたような気がしました。こんなことも知らずに自分はいたのか、なんて少し恥ずかしい気持ちも持ちながら、それでもこれからは知っている側に居られるということがとても嬉しかったです。プロデューサーIを取得できた翌年に、シニアも取得させていただきました。テニスしかしてこなかった自分。頭が良いなんて冗談でも言えないような自分でも、やはりそれが興味のあるものであれば覚えるまで勉強すると思えますし、必要であると思うならばなおさらだと思います。このプロデューサーの資格は、テニススクールを経営する側ならば絶対に必要で、興味の沸くところではないでしょうか。資格自体ではなく、勉強する内容こそがとても大事なことで、こうして改めて振り返ってみると強く思うところがあります。

最後になりますが、私のつたない文章を最後までお読みになっていただいた皆様、社内外関わらずお世話になった諸先輩方、このような発表の機会をくださった協会の皆様に感謝するとともに、この大変なコロナ禍をテニス業界全体で乗り切っていけるように、今後とも微力ながら尽力してまいります。



シニアテニスプロデューサーの資格を取得して

STP180298

自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ 山下 任美



自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ所属の山下任美（ヒデミ）と申します。今回は、このような寄稿の場を与えてくださりありがとうございます。正直な気持ちは、試験の時も今回の寄稿も「とうとう私の順番が来てしまった。」と思い、頑張ってやり抜こうと決意しました。

日々の仕事の中で、テニスの教え方や、人との会話よっての情報収集、日常業務と、固定化された脳の動きをして、その中でも、色々な場面で刺激や達成感があり、それなりに充実した日々は送っています。

私は小学校1年生で、自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジの一般ジュニアクラスに入会し、「テニスを一生懸命やってみませんか？」というお話から選手クラスへ入会し12年間お世話になりました。そこから、大学4年間スポーツ系の学部で知識を学び、それを活かせたら良いな…という想いから、今度は指導者として自由ガ丘にお世話になることとなりました。

そして早19年。選手時代から合わせると31年、家よりも長い時間を過ごしています。そんな人生の中で、テニスの事、一般常識、礼儀と関わってくださった方達から沢山のことを学び、今の私の人生があります。一つの場所に長い時間関わりを持ってるといことは、とても素晴らしいことではありますが、ある時、とても不安になる時期がありました。「知識に乏しい…」と。何を学んだら良いかは漠然としているのですが、「今のままではテニスコーチしかできない。怪我もなくずっと元気にいられるのなら良いけれど、コーチ以外の事ができないな。」と。テニスコーチは、夢がある素敵な仕事！と言うのは大前提での想いです。

弊社は、基本的にガッチリと固められたような規則やマニュアルが少ないです。そのため、成長するもしないも自分の思いによって変わってきます。私は、現在自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジのショップと、リバティヒルクラブ（スポーツクラブ）のテニス担当をしています。テニスに関する仕事ですが、教える以外の仕事がそこにはあります。「モノを売る」という一つのことに関して、展示会に行く、モノを選び注文する。では、それを売るタイミングは？売値は？仕入れ値は？利益は？など、考えることは沢山です。私が考えて、ある程度決めることができますが、そもそもベースとなる知識がない！考え方が合っているのかわからない。そんな中で企画を考えていることは楽しくもあるけれど、疑問も不安も感じていました。

学びたい気持ちはあるけれど、試験に合格する自信がない…と思い、プロデューサーの試験から逃げていましたが、試験を受けてみて新しい知識を学び、ここから何をしようか…と考える充実感がありました。

昨年より、世の中はコロナと戦う日々で、「安全管理・危機管理」「施設管理」「労務管理」などのワードをニュースで耳にします。最初の緊急事態宣言時、スクールの営業もできなくなり、従業員のお給料がどう支払われるのか…。ショップで言うと、お客様のストリング張り替えの時のリスクマネジメントはどうでしょうか。お客様のラケットをアルコールで拭き、グリップにはビニールを巻き、スタッフにもお客様にも、なるべくリスクがないように工夫しました。また、リバティヒルクラブやスクールでは館内にウイルスを不活性化させるコーティングをいち早く行っていました。

現在、コロナ禍で運動不足になっている方が、テニスを始める機会が増え、ニーズも増えてきています。テニスはお客様に心身ともに健康になっていただける素敵なスポーツです。そして、私達テニスコーチは、そこに楽しさや充実感、達成感を提供する仕事をしています。スクールで安心・安全に過ごしていただけるように、みんなが持っている知識を使って、テニス界を盛り上げていきたいです。

テニスプロデューサーの資格は、各分野の要点を絞った内容の勉強だと思います。考え方や要点を知ることにより、結果として問題点も同時に知り改善できることが増えていくので、資格試験受講を躊躇されている方は、ぜひ取得することをお勧めします。

テニスプロデューサー試験の内容は、今の時点で、興味があった部分の記憶しか残っていません。今後も勉強して視野を広げ、自分自身の成長に繋げていきたいです。例えば、実践編で「キッザニア？・大人経営者編」などの、知らない分野の経営に携われる機会があっても面白いですね。

テニスコーチが日常的に行っていることは、多岐にわたることが多く、一つ一つを掘り下げていけば、人間力が高まっていくと感じます。最終的に、テニスコーチの社会的地位をもっと上げていければ良いなと思います。

最後になりましたが「資格とってない人！早く受けてね！」と社長。今では受けさせて頂きとても感謝しています。また、分かり易く講義をしてくださった講師の方々、日本テニス事業協会の方々ありがとうございました。



■梅雨時の体調管理に気を付けて！

コロナコロナであつという間に1年半近くが過ぎようとしています。間近に迫る東京オリンピック・パラリンピック、世界は開催の可否をめぐるすったもんだの情報錯綜。

爽やかな日本の新緑の季節を味わう暇も無く、せわしないうちに梅雨を迎えました。梅雨時の激しい気温差や、気圧の変化、そして高湿度、この3つは私たちの気持ちを落ち込ませるだけでは無く、体にも良くない影響を与えます。

気温差、低気圧、高湿度、この文字を見ているだけでも若干嫌な感じがしますよね。そう私たちの自律神経がうまく体をコントロールできなくなって体調不良を起こしやすくなるのだそうです。



■どうする体調維持！

高湿度で私たちの体は水分の代謝が滞る傾向が強まります。汗をかいたりするのも嫌な気分になりますよね。おすすめは

- テニスをして体を楽しく動かしましょう！新陳代謝促進です
- インドア派は天気の良い時に外に出て日光に適度に当たしましょう
- お風呂はシャワーだけではなく10分ぐらい温めのお湯につかりましょう

※気分転換も大事な健康維持法だそうです。

上記は各方面の専門の先生方がお勧めしている方法です。なのでご安心ください。



■熱中症に注意！

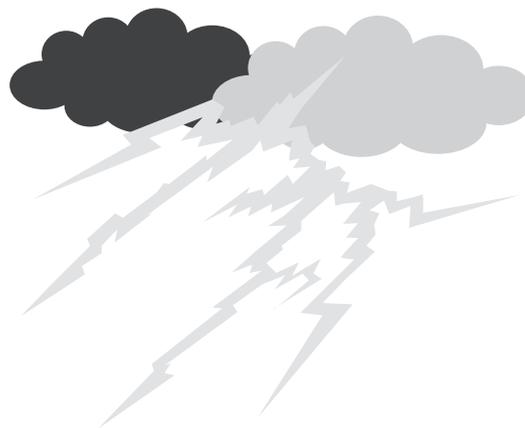
特に高齢者やお子様方でも、プレー中マスクをしていることが日常習慣になってきましたので熱中症を起こしやすいようです。こまめな水分補給と休息をレッスン時だけではなく日常生活でも気を付けていただけるようお願いさせていただきます。



■天候の急変！雷に注意！

突然の豪雨、電（ヒョウ）や霰（アラレ）がばらばらと落ちるニュースをよく見かけるようになります。特に雷にはご注意ください！雷の動きは思いのほか早いものです。人命に係る大惨事につながりかねません。

最近ではスマホのアプリで雨雲や雷雲の移動予測ができありがたいですね。外でのテニスは、早めの中止の判断ができるように事前にルール作りをして周知しておくことが大事ですね。皆さん以前に安全委員会通信でおすすめした、雷探知機！どこかロッカーの片隅に置いたままになっていませんか？電池交換をして動作確認しておいてください。



■追伸

この時期は食中毒も起きやすい時期です、食品飲料等の衛生管理よろしくをお願いします。



安全・危機管理の基礎セミナー ～オンコートの基本を見直そう～ 開催報告

今年度最初の安全・危機管理セミナーは、「オンコートの基本を見直そう」をテーマに開催されました。テニスを安全に楽しんでいただくことは私たちの大命題です。一方で、「スポーツに怪我はつきもの」という側面があるのも事実です。しかし、起こさないで済んだ事故も多々存在するものと思われま

き下げるのは「日頃の安全・危機管理」という備えです。

本セミナーでは、安全・危機管理の概念、事故に対する責任の考え方など、基本を確認したのちに事例紹介として、「会員制テニスクラブにおける安全・危機管理」「テニススクールにおける安全・危機管理」をご紹介いたしました。

日 時：2021年5月27日(木) 13:30～16:00

開催形態：Zoom ミーティングによるリモート開催

参加人数：32名

参加費：2,200円

講 師：株式会社レック興発 冨塚 拓彦氏

テ ー マ：安全・危機管理の概念、責任等の基礎講座

講 師：善福寺公園テニスクラブ 野田 照彦氏

テ ー マ：会員制テニスクラブおよび施設の安全・危機管理について

講 師：株式会社ルネサンス 館内 祐二郎氏

テ ー マ：テニススクールにおける安全・危機管理について



株式会社ルネサンス
営業企画部 次長
館内 祐二郎



zoom_0



AEDを適正に配置していますか

いざという時のためにAEDの適正配置が重要です



一般財団法人日本救急医療財団

「AEDの適正配置に関するガイドライン」より抜粋

※厚生労働省HPより

●スポーツ関連施設

- ・ スポーツ中の突然死は、若い健常人に発生することも少なくない。
- ・ 球技では心臓震盪の発生が比較的多いことが報告されている。
- ・ スポーツを実施する施設には AED を設置することが望ましい。

●AED配置のポイント

5分以内の電気ショックが可能なのがポイント！

<具体的な配置基準>

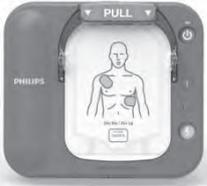
- ・ 現場から片道1分以内の配置 (約300m毎が目安)
- ・ AED設置場所への通報によって、管理者が現場へ直行する体制
- ・ わかりやすい場所への配置 (入口付近、普段から目に入る場所、多くの人を通る場所、目立つ看板の併設等)

『AED』のご相談はALSOKまで



ALSOKのAEDについて詳細はこちら

フィリップス製 HEARTSTART
HS1 +e



ハートスタートHS1 +e(M5066Ae)
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
製造販売業者:株式会社フィリップス・ジャパン
東京都港区港南2-13-37 フィリップスビル

- **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)

フィリップス製 HEARTSTART
FRx +e



ハートスタートFRx +e(861304+e)
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
製造販売業者:株式会社フィリップス・ジャパン
東京都港区港南2-13-37 フィリップスビル

- **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の相談・導入ご依頼書

○ご相談だけの依頼でも承ります。

(該当する項目に☑をつけてください。)

AEDのご相談 (無料)

希望日時: 西暦 年 月 日 時頃から

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 +e 台
 FRx +e 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、日本テニス事業協会事務局までEメールまたはFAXください。

公益社団法人 日本テニス事業協会事務局

Eメール: mails@jtia-tennis.com

TEL: 03-3346-2007

FAX: 03-3343-2047

《販売元》 ALSOK 営業総括部 常駐・綜管営業室



Eメール: jsoukanei@alsok.co.jp

TEL: 03-3470-1854

FAX: 03-3470-5612

受付時間: 平日 9:00~18:00

<相談・販売の流れ> お客様→(公)日本テニス事業協会→ALSOK→お客様(相談・納品など)

●AEDは救命のための医療機器です。AEDを設置したら、いつでも使用できるように、AEDのインジケータ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。●AED設置の際はAED管理者を設置し、製造販売業者の推奨する保守点検を行い、いつでも使用できる状態に管理してください。特に電極パッド・バッテリーの使用期限の確認および期限内の交換は確実に実施してください。●AED設置者および管理者は、AED管理表示ラベル上に明記された消耗品等の使用期限を確認してください。●AED設置者および管理者は、AEDに不測の事態が発生した時および譲渡時(高度管理医療機器等販売業の許可業者に限る)、廃棄時には、製造販売業者または販売業者等に連絡してください。また製造販売業者または販売業者からの情報提供方法等(交換時期のお知らせ等)について確認してください。●電極パッドは再使用禁止であり、使い捨てです。●導入の際は添付文書を必ずお読みください。●未就学児に対する成人用パッドの使用については、小児用パッド、小児用キーを備えたAEDが近くにないなど、やむを得ない場合に限り使用し、その場合は、特に2枚のパッドが触れ合うことがないように注意してください。●弊社は、ご契約いただきましたお客様の各AEDに関して消耗品交換期限のデータ管理を行うと共に、交換時期にお客様へご案内申し上げます。



第54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：2021年6月3日(木) 13:00～16:00

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：10名

テーマ：Web や SNS の特徴と活用方法及び売上収益 UP のための取り組み

講師：弁護士 紙尾 浩道氏

オールサムズテニスクラブ 大関 善一氏

緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義氏

6月3日(木)に、第54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。

今期のクラブ部会は、「売上収益UPのための取り組み」をテーマとして、勉強会や事業所紹介、情報交換を中心に年4回の開催を予定しています。

第1回目の今回は、講師に Web 関連やテニスにも精通された弁護士の紙尾浩道氏をお招きして「Web や SNS の特徴と活用方法」と題して、Web や SNS の基礎知識から実際に各事業所における活用方法について、基本からわかりやすくご説明いただきました。また、事業所の取り組み事例として、オールサムズテニスクラブ 大関善一氏や、緑ヶ丘テニスガーデン 中山和義氏からお話を伺いました。

コロナ禍の中、Facebook や Instagram、YouTube など、SNS や Web 関連を新規に取り組んだ方々や、更に

力を入れ始めた事業所も多いのではないのでしょうか。しかし、基本的な特徴や顧客に対する有効的な活用方法などについては、試行錯誤しながらの方々がも多いのも現状だと思います。今回は、ホームページ作成などの事例紹介も含めて、その点について分かり易くご説明いただいたことで、知識や理解を深めるとも良い機会となりました。新規顧客にアプローチしながら、既存顧客の皆様に長く楽しんでいただける環境を提供し続けることが大切だと改めて再認識いたしました。

各事業所同士が繋がり、お互いに情報交換を行うことはとても大切だと実感しています。今後も、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きたいと思っております。本会の趣旨をご理解いただき、多くのご参加を賜りますようお願い申し上げます。





マネージャー部会 部会長 ご挨拶

マネージャー部会 部会長 市辺 拓也

JTIA News をお読みの皆様、こんにちは。ノアインドアステージ株式会社の市辺（イチノベ）拓也と申します。今年度からマネージャー部会の部会長を務めさせていただくこととなりました。僭越ではありますがこの場をお借りしてご挨拶させていただきます。

弊社では関東のブロック長として、溝の口校、和光成増校、国分寺校、武蔵浦和校の4校で勤務しており、事業協会様では5月までコーチ部会の副部会長として部会に携わらせていただいていた。

マネージャー部会としては前任の曾根様が経験も豊富で長く務められていたので、私個人としてはまだまだ未熟な部分も多いのですが、部会の皆様のお力をお借りし、部会がより皆様のお力になれるよう、学びながら取り組んでいこうと思っておりますので何卒よろしく願いいたします。

さて、今年度のマネージャー部会の方向性なのですが、まずは、新しく着任させていただき、部会のメンバーとこのマネージャー部会をそもそもどのようなものにしていったら良いかという話し合いをさせていただきました。その結果、昨年度までの取り組みはコーチングや、支配人養成などで、新たな支配人を育成するという目的も強かったのですが、今年度は今一度、現場の支配人職、マネージャー職に焦点をあてて、この部会に参加することで、少しでも現場でのヒントになったり、普段抱えている悩みが解消されたり、現場に還元できるものにしていきたい。そのために、この部会で「マネージャーの資質の向上」を目指していこう！ということになり、「マ



ネージャーの資質向上を目指す研究会」とタイトルをつけさせていただきました。

事業所の運営管理はもちろん、従業員の生活やその家族を背負っているマネージャー・支配人の方々は悩みや苦勞が尽きないと思います。また、マネージャー・支配人自身が成長し続けなければ事業所の成長もありません。自社だけでなく、業界全体でマネージャー・支配人の資質向上を目指していきませんか。この研究会が、マネージャー・支配人同士のつながる場となり、各々の問題解決になれば幸いです。

参加形式も今年度もリモートということなので、幅広い地域からの支配人同士のつながりや考えを高めあえる場になれるようすすめさせていただきたいと思っております。

何卒よろしく願いいたします。



第26回フロント・ステップアップ・アカデミー ～コロナ禍のフロント対応を考える～報告

フロント部会 副部長

ノアインドアステージ横浜東戸塚 大園 久美子

前回まで行っておりましたフロント育成塾をひと段落とさせていただきます、久しぶりにフロント・ステップアップ・アカデミーを開催いたしました。また、今回はパネラー形式で尚且つ Zoom で行うという初の取り組みで行いました。

内容としましては、ご案内にもありましたように新型コロナウイルス感染拡大により様々な事が起こり、それにより我々テニスクラブ・スクールにおいても多大な影響を受けたこの一年を振り返ると共に、フロントとしての対応や変化についてパネラーの善福寺公園テニスクラブの野田さん、ITC 中村さん、大園の三名とモニター越しではありますが、参加していただいた皆様と共に掘り下げ今後につなげていくという内容で行いました。

まずはそれぞれの当初からの状況のお話しから、現場の皆さんが館内消毒の徹底、マスク着用や密にならない工夫など、自らもリスクがある場所に居ながらも来てくださるお客様のためにと必死になっていた状況が伺えました。そんな中でも野田さんから、先ず最初に行った事が「善福寺ガイドライン」を作成（現在も更新しながら提示）で、その内容をお客様にも提示、スタッフ側とお客様の在り方を明確にし、それを基にレッスンを行ったというお話がありました。現場ではお客様とスタッフ側の意識の違いを埋める事が大変だったという中村さんからは、テニスをする環境を守るためにも「お客様一人一人の協力が必要なんです」と厳しい声もいただいたがめげずに伝え続けたとのお話があり、私からは意識の違いはスタッフ同士でも起こり、出勤の賛否や日々の過ごし方など、現場だけでない不安が募り心身に負担が大きかった時期をお話しし、振り返りさせていただきました。

次に、そんな状況や変化に伴う経験を経て、現場で新たな取り組みとして活用された SNS やオンラインの話となりました。

緊急事態宣言解除後の取り組みが多くメディアに取り上げられ反響もあったという野田さんは、密にならな

いよう Twitter を利用して1時間毎に来場者人数の配信を行い、施設の状況がお客様に分かるようにしたりと、中村さんからは名札のお渡しを廃止したり、配布物は LINE を活用しコミュニケーションの手段にしたりと当たり前に行っていた業務でなくても行けるんだと業務削減とスリム化に繋がったとのお話もありました。私からはブログ、Instagram や Facebook などで情報を提供、緊急事態宣言時に定着した事もあり何かあれば見てみるといった習慣が生まれた、そしてお客様へのツールだけでなくスタッフ間でもお互いに行き来出来ない状況になった事からオンライン会議はもちろん、オンラインセミナーを現場のスタッフが講師となって行い、育成から成功事例の共有など以前よりも学びの場が広がったというお話をさせていただきました。

そのような話からこれからのスクールに求められる事として、野田さんの「ラケットを持たないテニスファンをいかに増やすか」というお話が印象的でした。

実際に公園で遊べない子供たちの為に人数制限して施設を開放したり、キッチンカーを呼んでテニスをしている方への販売で飲食の方達にも少しでも貢献したりとこの状況下を言い訳にしない常にアクティブに「どうしたら」と考える事の大切さ、何よりそのお話を力強くお話しされる野田さんからパワーをいただきました。中村さんからも距離を置くからこそ「話してなんぼ」と。テニスが出来なかった状況があったからこそテニスが出来た喜びに繋がっているが、その環境作りに協力してくれるのは今までのスタッフの関係性あってこそ。業務のスリム化で生まれた時間を使って30秒でも良いのでお客様と話し、これからも関係性を創りお客様に出来る事をしていましようとお話いただき、私もマスクをしていてもお客様の「名前を呼んで」お話しできるのは弊社の強みでもありますし、お客様も呼ばれる事で居場所を実感してもらえるのではと事例を交えてお話しさせていただきました。

今回パネラーとしてお二人とお話しする中で、この様

な状況でなくても常に変化は必要ですが、改めて「テニスクラブ・スクールの価値」が求められているのだと感じました。我慢を強いられている外出や一日中自宅でお仕事している日々に、距離を保ちながら安心安全に出来るスポーツ、老若男女が出来るスポーツとして、何よりテニスに限らず外に出て人と触れ合うコミュニティがどれだけ大事かというところでも私達が出来る事はまだまだあります。「人と人」の形はこれからもフロントの役割として優先順位は高いです。お客様が笑顔でテニスが

出来る環境を守り築いていくためにもこれからも皆さんと共にフロントの価値を見出していけたらと思います。

今回はパネラー形式で聞きづらい、参加しづらいところもあったかと思いますが、お話しした事で皆さんの心に響いた事が一つでもあれば幸いです。今回参加してくださった皆様、ありがとうございました。しばらくオンラインでの形が続くかと思いますが、今後とも各方面からのご参加をお待ちしております。





第31回コーチステップアップアカデミー開催報告 ～各スクールにおける「コーチ育成のこだわり」発表～

コーチ部会 副部長

株式会社クリヤマスポーツプロモーションズ 椎名 史人

日 時：2021年5月18日(火) 13:00～16:00

開催方法：Zoom ミーティングによるリモート開催

参加費：加盟会員 2,200円(税込) 非加盟 4,400円(税込)

参加人数：23名

コロナ禍の中、皆様いかがお過ごしでしょうか。厳しい状況がまだまだ続いております。

テニススクールはそんな中でも多くの方の光、癒しになることができればいいですね。

さて今回のテーマは「コーチ育成のこだわり」でした。

このテーマに関しては私を含め多くの方が興味を持ち、さらには頭が痛いところではないでしょうか。私の話になりますが、以前は上海の事業所にコーチは私1人という形でやっておりましたので、自分を律してやるしかないわけで、それは簡単なわけです。日本に戻りスタッフが数十人いる事業所ではどのように育成をしていったら良いものかと四苦八苦しておるわけです。そういった中で皆様の意見や考え方を聞くのが本当に楽しみでした。

今回のセッションは、前半では正副部長6名による自分の事業所で行っている人材育成についての発表、後半ではグループに分かれての意見交換の形をとりました。部会長、各副部長のコーチ育成の発表では各スクールとも「しっかりとした研修システム、考え方をお持ちなのだな!」というのが感じたところであります。かなり緻密に高度な研修システムを構築されていると改めて感じました。しっかりしたシステムを持っているので何も悩みがないのかと思いきや、それでもまだまだ悩みがある様でした。

今回の6人の発表、参加された方々との意見交換を通じてわかったことはやり方は1つではないし、答えもな



いということです。研修の仕方も様々であり悩みも多岐にわたっていてこれといった答えもないので、誰かの話を聞いたから解決するというものでもないと思いました。トライアンドエラーで試行錯誤を繰り返すことが大事なのだと思います。

このコロナ禍が続く現在、対面での会議はなかなかできませんが、Zoomを使っての開催ということで多くのエリアの方々と交流が出来るので、このような意見交換の場を作っていくことで様々な考え方に触れることが出来るのではないのでしょうか。

今回はコーチ育成の話を取り上げてセッションを行いましたが、こういった形の意見交換の場を作っていければと思っています。他社様のお話を聞くことで腑に落ちること、実はそれで良かったのかと思うこともあると思います。

今後とも皆様のご参加をお待ちしております。



コーチング講座（基礎編） ～自己成長とコミュニケーションとの関連性～ 第1回 開催報告

コーチ部会、フロント部会、マネージャー部会では、昨年度までにみずさきゆみ氏（パフォーマンスコーディネーター／スポーツメンタルコーチ）を講師に迎え、各職位に応じたコーチング講座を開催してまいりました。年々受講者も増え、また更なるスキルアップを望む声も聞かれるようになりました。そこで、本年度は各部会（各職位）ごとではなく、コーチングが初めての方を対象とした「基礎編」、過去に講座を受講しており更なる向上を目指す「スキル編」としてコーチング講座を開催することとなり、6月10日（木）にコーチング講座（基礎編）第1回が下記のように開催されました。

日 時：2021年6月10日（木） 13：00～16：00

開催形態：Zoom ミーティングによるリモート開催

参加人数：14名

参加費：13,200円（全3回）

講師：みずさきゆみ氏

パフォーマンスコーディネーター／スポーツメンタルコーチ

【今後の予定】

第2回 2021年7月8日（木） 13：00～16：00

第3回 2021年9月30日（木） 13：00～16：00

【コーチング講座（スキル編）予定】

※コーチング講座（基礎編）修了者または過去の講座修了者対象

※開催要項、参加申込用紙は（公社）日本テニス事業協会ホームページよりご確認ください。

第1回 2021年10月14日（木） 13：00～16：00

第2回 2021年11月11日（木） 13：00～16：00

第3回 2021年12月16日（木） 13：00～16：00

第4回 2022年1月20日（木） 13：00～16：00





フロントとしてどのような事をしているか

ジュエインドアテニス&ゴルフ 諸田 達也

皆さん初めまして。ジュエインドアテニス & ゴルフの諸田です。まず初めに私の経歴とジュエとの繋がりを簡単に紹介させていただきます。大学3年生の4月から4年生の12月までアルバイトでフロントスタッフとして働かせて頂いておりました。その後食品会社に就職、品質保証の仕事を5年勤め、一度海外で生活してみたいと感じたことから会社を辞め1年間ワーキングホリデーを利用しカナダで生活しました。帰国後、再度食品会社に就職しましたが、しばらくして休みの日だけジュエでアルバイトをさせていただくことにしました。その後当時の仕事への物足りなさを感じ、ふと考えた時にジュエのフロントではお客様と常に接していて楽しいと感じている私がある事に気づき食品会社を辞めジュエで社員としてお世話になることに決めました。

今回はフロントとして私が大切にしている三つの事をお伝えさせていただきます。一つ目に大切にしている事は「お客様と話す」事です。何を話すかはそのお客様との関係性によりますが、初めて話す方にはまずきっかけが必要です。何気ない天気の話から始めたり、テニスの経験を聞いたりします。最近のテニスの調子を伺った時には「レッスン後にどうだったかまた聞かせてくださいね」と声掛けしたりもしています。話をしてその場限りで終わるのではなくその後再度話しかけることを意識してコミュニケーションを取っています。レッスン後私が他のお客様の対応をしている時にレッスン前にお話しした方が、私の手が空くまで待って話しかけてくださったり、帰り際に笑顔で一声掛けて帰られたりするとフロントとしての楽しさや喜びを感じることができます。話すことはお客様と距離を縮められる事ができますので特に意識して行っています。次に大切にしているのは「お客様を見る」事です。お客様の何を見るのか、それはテニスのショットやコート上での表情、コーチや他のお客様とのやり取り、来館退館される時の表情や雰囲気など何でも構いません。お客様を見る事で小さな変化に気付くことができます。見て感じたことをお客様に話しかけ、その



場で新しい会話をする事も大切にしています。「見る事」が「話す事」への深みを増すことができると考えています。お客様と話していると時々コーチには何となく聞きにくい事や、システムやイベントでこんなのがあったら良いのになどお客様からしたら取って言う程ではないジュエに対しての思いを聞くことができます。私のフロントとしての仕事はこのお客様の気持ちとジュエを結びつけることだと思っています。三つ目に大切にしている事はお客様とレッスンを一緒に受けることです。私はジュエで初心クラスからテニスを始め、少しずつ上達することができました。そのためお客様目線でレッスンを見ることができ、上手くできたときの喜びや悩みをお客様と共感できることが私のフロントとしての強みでもあると思います。

これらの三つの事を大切にしつつ、さらに心掛けています。それは何事も自ら楽しみながら行うという事です。自身が楽しんでいるかどうかはお客様に必ず伝わります。お客様一人一人との会話を楽しむこと、お客様の表情を感じ取ること、フロント業務の先には必ずお客様がいます。いつまでも楽しむことを忘れずにこれからもフロントとして多くのお客様と接していきたいと思っています。



アメリカテニス事業協会情報

報告：理事 飯田 浩一

1. 2020 Health of Tennis 報告書 (テニス市場概況調査)

調査実施主体：

Tennis Industry United (USTA / アメリカテニス協会、USPTA / アメリカプロテニス協会、PTR / Professional Tennis Registry、ITA / 大学テニス協会、TIA / テニス事業協会、ATA / アフリカ系アメリカ人のテニス協会による共同事業体)

“テニスインダストリー・ユナイテッド”は、テニス業界の主要な事業者と共同で、テニス業界の健全度を測る指標を設定し、モニターする作業に着手した。本報告書は、直近の市場傾向、成長性、発展機会、新たな取り組み、リスクなどについて、明らかにすることを目的としている。

主な分析結果：

2020年は想像を大きく超える困難な環境であったにも関わらず、テニス業界はお互いに助け合い、長期的な安定成長路線を守るために団結して乗り越えた。テニスはソーシャルディスタンスを保てることが明らかで、身体活動として十分な運動量も確保できることと相まって、新たなプレーヤーの大幅な増加とラケット販売をもたらす結果となった。

① テニス人口：

「パンデミックがもたらしたテニスブーム」とも称されるように、世界のパンデミックの中で、ほぼ完全に理想的なスポーツとして認識され、テニス人口は全体で22%の増加となり総数で2,160万人となった。内訳としては、300万人のプレーヤーが新たにテニスを始め、380万人が一旦止めたテニスを復活した。これらの新規プレーヤーの多くが公園やレクリエーション施設で「試しに」やってみたはずであり、テニス業界は、これらの人々をレギュラープレーに定着させるため、レッスンへの誘引やその他の販促ツールを開発し、提供を急がなくてはならない。

主な指標

ヘビープレーヤー（年10回以上プレー）：カジュアルプレーヤー（10回以下）= 54%：46%

女性：男性 = 43%：57%

白人以外：白人 = 33%：67%

ジュニア（16歳以下）のテニス人口 = 37%増加（合計620万人）

成人（17歳以上）のテニス人口 = 17%増加（合計1,540万人）

② テニス施設：

前述①での2020年に新たにテニスを開始した、また



Health of Tennis Industry 2020 Report

PANDEMIC PARTICIPATION BOOM

Participation grew 22% as a result of tennis' position as the perfect sport during the global pandemic.

Nearly 3M new players (+44%) and over 3.8M returning players (+40%) participated in 2020.

Given the influx of new players at park & rec facilities, the industry must develop tools to capture these players' data and develop touchpoints to engage and grow play occasions.

TOTAL PLAY OCCASIONS 495.1M +28%

2019	38%	70%		
2020	33%	70%		
YOUTH				
2019	93%	7%		
2020	93%	7%		
ADULT				
2019	45%	22%	24%	9%
2020	45%	22%	24%	9%
PARKS & REC				
JOBS/WORK				
PRIVATE CLUBS				
OTHER				

INCOME LEVELS - ALL PARTICIPANTS

2019	24%	33%	43%
2020	24%	33%	43%
-< 50K			
50 - 100K			
> 100K			

TENNIS INDUSTRY UNITED
TOGETHER, FOR TENNIS.

TOTAL PARTICIPATION 21.6M +22%

YOUTH PARTICIPATION 6.2M +37%

MALE 49% FEMALE 51%

CASUAL 53% COMPETITIVE 47%

ADULT PARTICIPATION 15.4M +17%

MALE 41% FEMALE 59%

CASUAL 42% COMPETITIVE 58%

Health of Tennis Industry 2020 Report

FACILITIES

TENNIS INDUSTRY UNITED
TOGETHER, FOR TENNIS.

TOTAL TENNIS COURTS 250,000

20%	51K
21%	53K
24%	59K
35%	87K
PARKS & REC	
SCHOOLS & UNIVERSITIES	
OTHER	
PRIVATE CLUBS	

Of the total new and returning players, over 2M new players and 2.5M returning players in 2020 played at public parks, schools or recreational facilities, representing a significant programming opportunity. These players drove a 22% increase in play occasions at these venues. Approximately 25% of play occasions occur at private/commercial clubs.

は復帰した680万人のうち、200万人の新規および250万人の復帰プレイヤーは、公園、学校、レクリエーション施設でプレーを始めており、そこでは単にコートだけでなく、適切な指導機会が得られたことが明らかになっている。それらの新規（復帰）プレイヤーが定着することによって、こうした公共的施設でのコート利用が22%増加した。一方、民間のテニスクラブでプレーをした人は全体の25%となっている。

アメリカ全土のコート面数分布

テニスコート総面数 = 250,000 面

学校、大学 = 87,000 面 (35%)

公園、公共施設 = 53,000 面 (21%)

民間テニスクラブ = 51,000 面 (20%) 等

③ テニス指導：

全米には現在17,000人の認定テニスコーチがおり、その24%は女性、28%はマイノリティとなっている。

テニスをする人たちに、その楽しさをしっかり伝え、好印象を持ってもらうため、業界を挙げて、「新感覚に溢れ」、「若く」、「マイノリティに配慮した」新しいタイプのインストラクターを養成する必要がある。特に300万人の新規プレイヤーを、途中で脱落させることなくしっかり維持して、さらに多様なレッスンやプログラムに参加してもらえるようにするには、こうした「新しいタイプのインストラクター」から働きかけるのが重要である。目下のアメリカ国内でのテニスプレーには、安全管理(感染予防)が最大のテーマとなるが、こうした新しいタイプのインストラクターは、衛生管理エキスパート、オンラインでのプレー予約に特化したコーチ、学校のコーチ、などといった従来とは異なるバックグラウンドを持ったコーチたちで編成されている。

④ 用具：

2020年のラケットの卸ベースでの出荷個数は、前年

同期比 22%増加した。ただし金額での同比較では前年比横ばいとなっていて、これは初心者向けラケットの販売増を如実に表している。また小売りベースで見た場合も、テニス専門店でのラケット売り上げは前年比横ばいなのに対して、百貨店やディスカウントチェーンでの販売が伸びていることで、この傾向を示唆していると言える。さらにボールに関しては、新型コロナウイルスの影響で主な生産地であるアジア地域の工場が半年以上にわたり閉鎖されたことにより、高需要にも関わらず物流の制約で前年比横ばいの売上に留まった。

⑤ テニスファン動向：

全米では 8,300 万人の US オープン視聴者およびファンが存在し、これらのファンが各種の大会、イベント、テニス関連ウェブサイトなどの観戦者、利用者となっていた。しかし新型コロナの影響で、グランドスラム大会始め中止や延期になるイベントが相次ぎ、この影響でアメリカ国内のテニス関連ウェブサイトの訪問者数は、前年比 32%減の 6500 万ビューとなった。

2. 「テニス・チャンピオン」の導入について

USTA はこのほど草の根ベースでのテニス普及を一層推進するための仕掛けとして、「Tennis Champions テニスチャンピオン」を導入することになった。これは、テニスが広く地域で受け入れられるためには、情熱に溢れ献身的な、その地域の「テニス・キーパーソン」による活動や発信が欠かせないという考え方による。プロのコーチに限らず、いつもテニスのことを考え、周囲にテニスの素晴らしさを語り、プレーに誘い、生涯にわたってテニスの普及を先導したい、と考える人は必ずコミュニティに存在する。そこで、地域に根差し、収入の途としてではなく、テニスの素晴らしさを一人でも多くの人に知ってもらいたいと願っているそうした人々を、一つのチームにまとめあげ、訴求の為の手法を教え、相互に情報交換の場を作り、様々な援助プログラムで活動を後押しするという試みである。

概要：

テニスチャンピオンに認定登録された人は、毎月その月のチャレンジタスク（課題）が提示され、それに従って活動し、結果を報告する。タスク達成のための活動に当たっては、USTA から手引きやヒント、ツールなどが提供され、テニスチャンピオンは課題の活動後、活動報告書等を送付し、褒賞を受ける。

タスクの例：

- 地域内のテニス愛好家サークル相互を紹介し、融和させて、大きな「テニス仲間の輪」を築く

- 地域内のテニス施設（公園や学校など）で、テニス体験の場を新たに設定する。
- 地域でのあらゆるテニス関連情報を、デジタル形式でまたは直接対話などの方法で各テニス愛好者の間に広く浸透させる

褒賞制度：

テニスチャンピオンはその働きにより、次のような給付を受けることができる

- 優れた結果を示した場合最高 600 ドル相当の報奨金または奨励賞
- テニス関連で使用可能なクーポン
- 月例の講習会参加
- チャンピオン相互のネットワーキング

認定条件：

18 歳以上の情熱ある人物

応募フォーム内容：

（以下のような設問に専用ウェブサイトを通じて回答する）

- 住所、氏名、所属協会、生年月日、メールアドレス等（人種や性別はオプションとなっている）
- 居住する地域の人口
- 居住する地域で自身が所属するグループ（PTA、同窓会、宗教、共済など）
- テニス以外の趣味
- 自己 PR
- テニスチャンピオンを志願する理由
- あなたのコミュニティでテニスを普及するための具体的なアイデア

以上

ワクチン接種も早いスピードで進み、日常活動の正常化が視野に入ってきたアメリカでは、傷ついた市場を細かく分析し、これをむしろ飛躍のチャンスととらえて新たな活動に取り組む業種がうかがわれます。パンデミックは、世界中のほとんどの人々にとって想像もしなかった災禍ではありますが、テニス業界については、草の根レベルでの普及が加速するという結果がもたらされたのは間違いありません。もちろん未だ感染のリスクに晒された人々は多く、営業もままならない他業種もある中で、これを単に「Good News」で終わらせてはならないと思います。人々の心身の健康を支えられることが証明されたテニスが、広く社会に還元できるような活動を今後は求められるのかも知れません。テニスに係る業界団体の、結束力の見せ所と言えるのではないのでしょうか。

ハラスメントの防止について① ～セクシュアルハラスメント～

近年、「ハラスメント」という言葉をよく耳にするようになりました。

「ハラスメント」に対する世間的な関心の高まりとともに、国は労働施策総合推進法の改正をもって、企業に対し「職場におけるパワーハラスメントの防止措置を講ずること」を義務付けることとしました。

大企業では2020年6月から、中小企業では2022年4月から改正法が適用となり、当該防止措置が義務となります。今号及び次号では職場において特に生じることの多いハラスメントを取り上げ、今号では特に「セクシュアルハラスメント」に注目して確認していきます。

セクシュアルハラスメントの定義と具体例

セクシュアルハラスメント（以下、セクハラ）とは一般的に、『職場において行われる「性的な言動」に対するその雇用する労働者の対応により、当該労働者が、その労働条件につき不利益を受け、又は当該性的な言動により当該労働者の就業環境が害されること』を言います。

ここでいう「職場」とは、各事業所だけでなく、例えば、業務で使用する車内（送迎のバスの中等）、懇親会、出張先、取引先の事務所、取引先と打合せをするための飲食店などであっても、業務を遂行する場所であればこれに該当します。また、セクハラは一般的に男性から女性に対してのイメージが強いですが、女性から男性、同性同士でも行われている場合もあります。上司、同僚に限らず、取引先、顧客（スクールの会員）などもセクハラの行為者・被害者になり得ます。

セクハラには2つのタイプがあり、それぞれの定義と具体的な行為例は以下の通りです。

①対価型セクハラ

性的な要求を対価に昇進等をほめかしたり、要求を断ったことに対して配置転換などの不

利益な待遇をしたりすること

②環境型セクハラ

性的な関係は要求しないものの、職場内での性的な言動により働く人たちを不快にさせ、職場環境を損なう行為

【①対価型セクハラ】の例

- 事業主が女性のフロント従業員の体に意図的に触れたが、抵抗されたため、そのフロント従業員を解雇すること。
- 支配人が日頃からヘッドコーチに係る性的な事柄について公然と発言していたが、抗議されたため、そのヘッドコーチを降格すること。

【②環境型セクハラ】の例

- レッスン中に、アルバイトコーチが指導上の適正な範囲を超えて、お客様の体に必要以上に触れたため、そのお客様が苦痛に感じていること。
 - お客様の送迎中に、送迎したバスの運転手（従業員）がお客様に係る性的な内容の情報を意図的かつ継続的に流布したため、そのお客様が苦痛に感じていること。
 - 事業所内にヌードポスターを掲示しているため、その従業員及びお客様が苦痛に感じてレッスンに専念できないこと。
- ★セクハラに該当するか否かは、行為者の言動が「被害者の意に反しているか」が主な判断基準となります。

その他、人事院が公表している「セクシュアル・ハラスメントの防止等の運用について」によると、セクハラになり得る言動として以下の言動が挙げられていますので、ご参照頂き、職場内外においてこれらに該当する言動が生じないように、十分に注意して下さい。

	性的な関心、欲求に基づくもの	性別により差別しようとする意識等に基づくもの
職場内で起きやすいもの	①スリーサイズを聞くなど身体的特徴を話題にすること ②聞くに耐えない卑猥な冗談を交わすこと ③体調が悪そうな女性に「今日は生理日か」、「もう更年期か」などということ ④性的な経験や性生活について質問すること ⑤性的な噂を立てたり、性的なからかいの対象とすること ⑥身体を執拗に眺め回すこと ⑦食事やデートにしつこく誘うこと ⑧性的な内容の電話を掛けたり、性的な内容のメール等を送ること ⑨身体に不必要に接触すること	①「男のくせに根性がない」、「女には仕事を任せられない」、「女性は職場の花でありさえすればよい」などと発言すること ②「男の子、女の子」、「僕、坊や、お嬢さん」、「おじさん、おばさん」など、人格を認めないような呼び方をする ③性的思考や性自認をからかいやいじめの対象としたり、本人の承諾なしに第三者に漏らしたりすること ④女性であるというだけで職場でお茶くみ、掃除、私用等を強要すること
主に職場外において起こるもの	①性的な関係を強要すること	①カラオケでデュエットを強要すること ②酒席で、上司の側に座席を指定したり、お酌やチークダンス等を強要すること

ハラスメントの防止対策の強化

今回の改正労働施策総合推進法では、事業主が講ずべき措置の1つとして、ハラスメントに係る社内規程の整備や相談体制の整備（相談窓口を設け、万が一事案が生じた場合には速やかな解決に努めること等）が挙げられていると同時に、以下の内容も盛り込まれていますので、しっかり把握しておきましょう。

1. セクシュアルハラスメント等に関する事業主及び労働者の責務の明確化

セクシュアルハラスメント等を行ってはならないこと等に対する関心と理解を深めることや、他者に対する言動に注意を払うこと等を関係者の責務とする。

2. 事業主に相談等をした労働者に対する不利益取扱いの禁止

労働者が相談等を行うことに躊躇することがないように、労働者がセクシュアルハラスメント等に関して事業主に相談したこと等を理由とした解雇その他不利益取扱いを禁止する。

3. 自社の労働者等が他社の労働者にセクシュアルハラスメントを行った場合の協力対応

事業主に対し、他社から雇用管理上の措置の

実施（事実確認等）に関して必要な協力を求められた場合に、これに応じることを努力義務とする。

※あわせて、自社の労働者が他社の労働者等からセクシュアルハラスメントを受けた場合も、相談に応じる等の措置義務の対象となる。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェクト

（担当：福井 / 金子）

TEL：03-6439-5585 FAX：03-6439-5580

E-mail：kfukui@proggest-sharou.or.jp

mkaneko@proggest-sharou.or.jp

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

★令和3年度は「評価替え」の年です！★

令和3年度は固定資産（土地・家屋）の評価替えの基準年度になります。

基準年度である令和3年度（2021年度）の賦課期日（令和3年（2021年）1月1日）現在において、課税客体となる土地及び家屋について評価額の算定替え（評価替え）が行われます。

土地・家屋・償却資産を所有している場合、それらの評価額をもとに課税される税金です。

土地と家屋に対する固定資産税の基本となる評価額は、固定資産の持つ適正な時価を求めするため、3年毎に評価額を見直す制度となっています。

令和3年のポイント！

※土地に係る固定資産税等の負担調整措置

- ・宅地等及び農地の負担調整措置について、令和3年度から令和5年度までの間、現行の負担調整措置の仕組みを継続する。
- ・その上で、令和3年度に限り、負担調整措置等により税額が増加する土地について、前年度の税額に据え置く特別な措置を講ずる。

具体的には、近年の地価上昇に伴って2021年1

月の地価公示に基づく課税額が、2020年度を上回る場合、2021年度の税額は据え置きになり、地価の下落によって課税額が減る場合はそのまま課税額の引き下げが行われることになりました。

<土地・家屋>

令和3年度は基準年度（評価替えが行われる年度）に当たるため、全ての土地、家屋について、固定資産課税台帳に登録された価格（評価額）が審査の申出の対象となります。

なお、基準年度以外の年度は、基準年度の価格（評価額）が据え置かれているため、次の事項に該当し、新たに価格（評価額）が決定され、又は修正された場合に限り、審査の申出をすることができます。

土地：

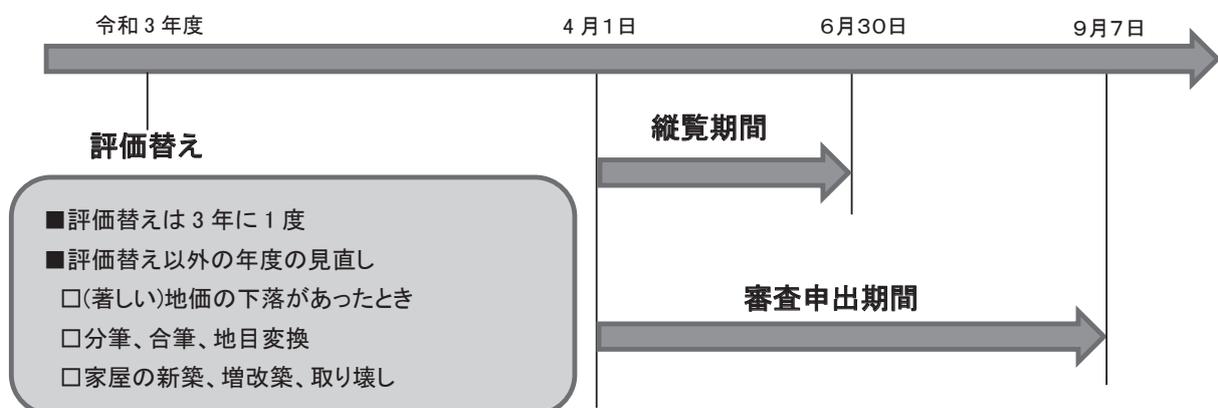
地目の変換、分合筆等があったとき地価の下落によって修正された価格（評価額）に不服があるとき又は当該修正が行われるべきであることを申し出るとき

家屋：

新築、増改築等があったとき

不服申立ての種別	不服の内容	不服申立て先（東京都23区内）
審査の申出	固定資産課税台帳に登録された価格（評価額）	東京都固定資産評価審査委員会
審査請求	価格以外（非課税、減免、住宅用地の認定に関すること等）	東京都知事

固定資産税のスケジュール(東京都23区)



近年、公示価格が上昇傾向にありました。

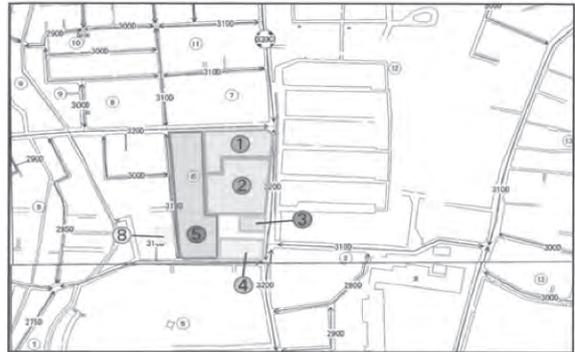
その為、固定資産税評価額も上昇する可能性があり、相続税を計算する基になる課税資産総額も上昇する可能性があります。

【相続税の土地・建物の評価方法】

【土地の評価額（倍率方式を除く）】

路線価（千円/㎡）×面積（㎡）×補正率
 路線価方式での土地の評価額は、原則として路線価をその土地の形状に応じ、奥行価格補正率等の各種補正率で補正し、その土地の面積に掛けて計算します。

【路線価図】



【家屋の評価額】

固定資産税評価額×1.0

家屋の評価額の計算方法は原則として、固定資産税評価額に1.0倍します。つまり、固定資産税評価額と同じになります。（貸家の場合は×0.7となります。）

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

【固定資産税課税明細】

土地の所在	登記簿面積 現況床面積	現況地積 現況地積	固定資産税評価額 固定資産税評価額	固定資産税評価額 固定資産税評価額	固定資産税評価額 固定資産税評価額	固定資産税評価額 固定資産税評価額	固定資産税評価額 固定資産税評価額	固定資産税評価額 固定資産税評価額
三丁目 番1	138.76	138.74	1,535,400	1,535,400	21,495	4,606		
一丁目 番5	195.00	195.00	2,158,000	2,158,000	30,212	6,474		
	186.06	186.06	7,453,300	7,453,300	104,346	22,359		

家屋の所在	区分地区 物件番号	家屋番号	種類・用途 建築年次	構造 用途	登記簿面積 現況床面積	価格	固定資産税評価額 固定資産税評価額	固定資産税(相当)額 固定資産税(相当)額	固定資産税(相当)額 固定資産税(相当)額	備 考
三丁目 番1	20	1-1	共同住宅	木造	2	138.74	1,535,400	21,495	4,606	
三丁目 番2	10	2-1	共同住宅	木造	2	195.00	2,158,000	30,212	6,474	
四丁目 番1	10020	1-4	住宅	木造	0	186.06	7,453,300	104,346	22,359	

【トピックス】

固定資産税課税明細書がお手元に届きましたら、一度現状分析をしてみませんか？

●財産の評価を行い、課題を発見する

- ①相続税の納税資金は確保されているか？
- ②無道路地等、換金に厳しい資産はないか？
- ③収支バランスは良いか？

相続評価における表面利回り目標 10%

- ④時価より評価が高い資産はないか？



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三事業本部 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



水分補給法

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

ナダルの試合を見ていると、彼のルーティーンになっている動作がすごく多いことに気付かされる。入場してベンチに入る時のバックの置き場所、プレーに入る時にシャツを直したり、髪の毛を直すときのしぐさ、ベンチからプレーに出ていくときの走り方まで。もちろん、プロならほぼ全員がやっているサービス前の足の決め方、ボールのつき方などは当然のこと。

ところで、今回の話題は水分の補給法。彼は2本のボトルを両足の間に正確に並べる。中央には透明なボトル、これは水だろう。そしてやや左向こう側にはスポーツドリンクとみられる色付きのボトル。これを必ず両方飲む。ベンチに座り、先ずはスポーツドリンク。ちゃんと蓋をして、正確な位置に置いたら次は水。もしかしたら違う順番もあるかもしれない。調査はそこまでは及んでいないのだ。もし暇な人で、気になったらじっくり観察してみてほしい。ナダルの性格からして、ちゃんと順番通りだとは思うのだが。

さて、テニスプレー中の水分補給、一般的な話として次のような知識がある。まず、何を飲んだら良いのかというと、市販のものに比べ2倍くらいに薄めたスポーツドリンクが良いそうだ。水だけだと吸収がよくないし、電解質の補給も足りない。市販のスポーツドリンクは甘くておいしいのだが、濃すぎて運動中に飲むためには、特に糖分が多すぎるらしい。プレーヤーは夏場のシングルの試合などでは、試合中に2リットルくらい飲むことは普通だから、通常の生活に比べるとかなりの量を飲まなければならない。私の経験では、水をたくさん飲むとおなかがタポタポして、最後はおなかを壊してしまう。スポーツドリンクの場合、最初は快適なのだが大量に飲むと気持ちが悪くなる。なんとも困った話。そんな時に聞いた、水割りのスポーツドリンク。早速やってみたが、一つ問題が生じた。とってままずい、試合に気力が出な



い、こんなもん飲みたくないのだ。

そんな時、ナダルの試合を見ていて気が付いた。あのオレンジ色のドリンクおいしそう。水もすっきりでいいな。えっ、もしかしたらおなかの中で2倍に薄めたスポーツドリンクになっている。こんな簡単なこと、なんで気が付かなかったのか。売っているのをそのまま使ってもいいわけで、ほとんど特別なノウハウもない。さっそく実行してみると、おいしいし、たくさん飲めるし、気力も充実。一挙に課題克服となった。技術もそうだが、こういうところもプロの真似をするのが一番良いようだ。

ところでもう一つ、大事な話がある。それは飲み物の温度の話。ジュニアの試合では保冷したジャグに氷とスポーツドリンクを入れてコートに入る子をよく見かける。これは冷たすぎないだろうか。大量に飲んでも大丈夫なのだろうか。大人では保冷バッグや保冷ケースにペットボトルを入れてベンチ横に置く人も時々見かける。この方が良いのではないかと思うが、私のおなかがデリケートすぎるのだろうか。

庭球人語 其の四七

安心・安全の場の作り方 その3

脳は自分が発した言葉の証拠集めをする。

「きれい!」「気持ちいい!」という言葉が発すると、
→脳が証拠集めをする。
→きれいなもの、気持ちいいものを次々に探し出す。
→気分がますますポジティブになる。

「汚い!」「めんどくさい!」という言葉が発すると、
→脳が証拠集めをする。
→汚いもの、面倒くさいものを次々に探し出す。
→気分がますますネガティブになる。

脳は自分が発した言葉の証拠集めをする。

だから「言霊」と言われて、昔から「言葉には力がある」って言われていたことって満更嘘ではないんだよね、きっと…。

って思いながらネットを見ていたら、「言霊」の効果の実験をしている人がいた。お笑いセラピストの尾崎里美先生に教わったのだという。

生卵を2つ用意する。

1つの生卵には、ポジティブな言葉、「ありがとう!」「大好き!」「うれしい!」って話しかける。
もう1つの生卵には、ネガティブな言葉、「めんどくさい!」「うざい!」「うっとうしい!」って話しかける。

これを1日2回行なっていった。

その結果、ネガティブ言葉の生卵の方は、3日目に話しかけた5秒後、パチン!って音を立てるように黄身が割れた。7日目には水っぽくなり悪臭が発生、20日後には黒いカビが一面に生えて悪臭はさらにひどくなっていった。

一方、ポジティブ言葉の生卵の方は、ずっと変化がなく、20日目になって緑のカビが生えたが、食欲をそそるようないい匂いがしていた。熟成発酵したらしい。

また、愛知県の竹田製菓では、タマゴボーロを製造する過程で、子供が「ありがとう!」って言うCDを1万回聴かせているらしい。

それによって口どけの滑らかなタマゴボーロが出

来上がるのだという。

「ありがとうの神様」の著者である小林正観って言う人が、その本の中でこう書いているらしい…。

「朝起きて、『ありがとう』を100回言うと、脳は『ありがとう』と言いたくなる現象を100個探し出そうとする。」

「ありがとう」を先に100回言うと、脳は、「ありがとう」という現象が起きていないのにどうして「ありがとう」なのか訳が分からなくなり、不安定な状態になって、「ありがとう」の理由を探すらしい。

「天気がよくて嬉しい」
「朝ご飯がおいしそうで嬉しい」
「お味噌汁に豆腐が入っていて嬉しい」

反対に、朝起きた時に「つらい」「悲しい」「苦しい」「つまらない」「嫌だ」と20回言うと、脳は不安定な状態になり、合理的な理由を探そうとするらしい。

「どうして今日は雲ひとつないんだ、暑くてしょうがないじゃないか」
「頼んでもいないのに朝ご飯が用意されている」
「お味噌汁の具はどうして豆腐なんだ。わかめの方がい」

生卵もタマゴボーロもぶっちゃけ「本当か〜?」ってつい疑ってしまう。自分で試した訳じゃないし、腐った卵を何日も家に置いとけないし…。

しかし「ありがとう100回」は、自分で試してみた。すると落ち込んでた気分が回復したし、発想がどんどん湧いてきた。これはぶっちゃけ「本当だー!」って言える。

これだ!これこそ私が探し求めていた「安心・安全の場の作り方その3」だ!

会議が始まる前に、みんなで「ありがとう!」を100回唱えて、それから会議に入る。えっ?新興宗教みたい?

それでは会議に導入した方からは「お布施」をいただきますよ!

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 佐藤 孝彦
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)

株式会社アースカラー	スポーツ施設の企画及びコンサルティング、スポーツ関連商品の企画・販売他
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	エネルギードリンクの製造、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
Babolat VS Japan 株式会社	スポーツ用品、用具、シューズ及びウェアの卸売及び小売
株式会社フュービック	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学校企画運営、スポーツ施設の施工・工事
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・ユエグル衣料品の販売等
有限会社リパティヒルバケーション	旅行業
株式会社両備システムズ	会員管理システム

編集後記

皆さんこんにちは！ コロナ禍で大変な思いをされた皆様に心からお見舞い申し上げます。

さて、今年のローランギャロスは大阪なおみ選手の話に始まり、その後、女子ではクレチコバ選手が52回目のグランドスラム出場で初めて決勝に進んだパブリュチェンコワ選手を破り優勝しましたね。同時にピアース選手以来21年ぶりの見事な単複優勝となりました。因みに、クレチコバ選手は2016年にノボトナコーチと一緒に日本のITFシリーズにも参戦していました。当時のノボトナコーチが、クレチコバ選手のポテンシャルについてとてもリアルに話してくれたのを思い出して、表彰台に上がる姿とノボトナコーチに捧げるコメントを聞き感動しっぱなしでした。

男子では、ジョコビッチ選手が19回目のグランドスラム優勝、さらに52年ぶりに全グランドスラムを2回以上優勝した選手となりました。本当にすごい結果に驚くばかりです。

東京オリンピック・パラリンピックを目前に、アスリートとしての社会的な立ち位置、それに伴う義務と責任と報酬の関係も改めて興味深いトピックスだと感じました。個人としての権利と義務、社会から求められる姿と選手が果たすべき使命、競技に打ち込みながら、多くのことに的確に対応し、さらに結果を出し続けていくのは、とても大きなプレッシャーです。改めてすべてのアスリートに敬意を表しつつ、東京オリンピック・パラリンピックでの日本選手の活躍を期待したいと思います。頑張れニッポン!!

JTIA News! 2021.6 Vol.87

発行:公益社団法人日本テニス事業協会

発行日:2021年6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

小田急治安田生命ビルB1

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com

FORT 60 YEARS



信頼に応え続ける
試合球「フォート」

松岡修造
ダンロップ・テニスボール
アドバイザースタッフ

ありがとう、
これからも。
60年目の
フォートです。

松岡修造です。
1961年、ダンロップ・フォートは誕生しました。
僕はまだ生まれていません。
テニスに興味を持ち、初めて手にしたのがフォートでした。
そして、テニスを本格的に始め、練習に打ち込んだ日々、
プロとして戦い続けた日々を支えてくれたのも、このボールです。
いつの時代も変わることない高品質で、
プレーヤーの信頼に応える。
そんなあたりまえのことを、フォートはずっと続けてきました。
時代がどんなに変わろうとも、いつも変わらず、そこにある。
フォートは、おかげさまで発売60周年。
パッケージも新しくなり、
これからも日本のテニスとプレーヤーのみなさまを
全力で応援します。



マイルドな打球感で優れた耐久性を発揮。
信頼に応え続けるスタンダードな試合球。
「ダンロップ・フォート」

ボールの品質や性能はそのままに、
パッケージが新しくなりました。



「フォート」のパッケージを一新し、持ち運びやすくなり、CO2削減にも寄与。

従来のスチール缶から、軽量化を目的にPET容器に変更。ボール本体を除く容器の重量が約40%軽くなり、1ケース(5ダース)あたりの総重量では約1.3kgの軽量化を実現しました。
これにより、持ち運びやすくなり、トラックなどによる製品輸送時のCO2削減にも寄与。
ダンロップは持続可能な社会の実現に向けて、地球環境に配慮した取り組みを継続的に推進します。

