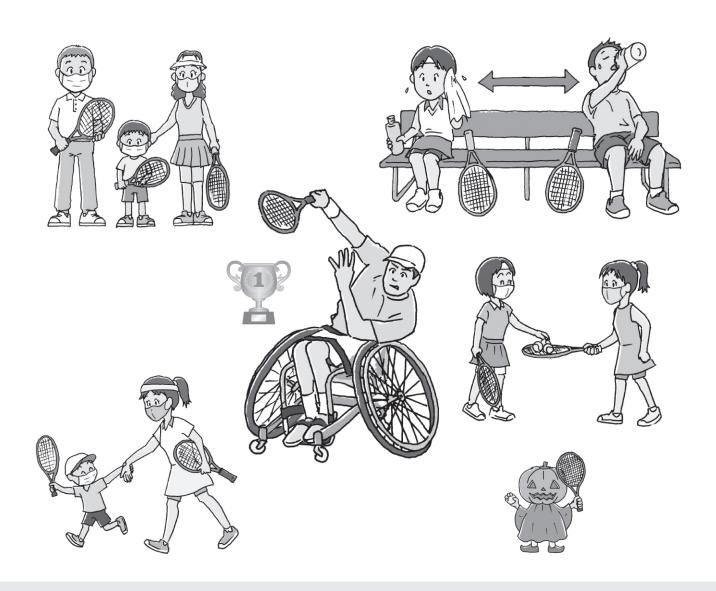


2021.9.Vol.88



Conte	nts
■公益社団法人日本テニス事業協会 「行動規範」 のご案内・・ 2	■コーチング講座・・・・・・17
■テニスイラストの無料ダウンロードページ新デザイン追加のご案内・3	■近畿テニス事業協会活動報告・・・・・・・18
■第13回テニスプロデューサー限定研修会報告 ・4	■アメリカテニス事業協会情報・・・・・・19
■テニスプロデューサー資格認定講習会&試験実施要項・7	■スジガネ君、テニスを語る・・・・・・21
■テニスプロデューサー紹介・・・・・・11	■人事・労務コラム・・・・・・22
■安全委員会通信 Vol.41 · · · · · · · · · 12	■税制コラム・・・・・・24
■安全・危機管理セミナー開催報告・・・・・・13	■庭球人語「「相手の表情を見る」って何?」・・・・26
■スクール部会報告・・・・・・・14	■賛助会員名簿・・・・・・・27
■マネージャー部会報告・・・・・・・15	■編集後記・・・・・・28
■Let's Enjoy Front! · · · · · · · 16	

公益社団法人日本テニス事業協会「行動規範」のご案内

公益社団法人日本テニス事業協会 「行動規範」のご案内

昨今の訴訟社会、ガバナンスの強化、コンプライアンス重視などと言われている現代社会において、テニス事業界においてもその重要度が高まってきています。そこで、本協会では過日開催された第29回定時総会において報告されましたように「倫理規程」及び「行動規範」

を制定いたしました。

特に「行動規範」につきましては、会員の皆様に周知いただき、テニス事業のより健全な発展をするためご協力いただけますようお願い申しあげます。





公益社団法人日本テニス事業協会 行動規範

この規範は、この法人が定める倫理規程第4条に基づき、この法人が遵守すべき行動規範を定めるものです。

ハラスメントは、個人の尊厳を不当に傷つけ人権を侵害し、健全な心身の成長と健康づくりの 場としてのテニス事業の社会的信頼に重大な影響を与えるものです。

このことに鑑み、この法人は、全ての人々の人格・人権が尊重され、人権侵害や不当な差別のない、一人ひとりが能力を充分に発揮できる環境作りと秩序の維持・向上に取り組みます。

また、いかなるハラスメントも許さず、この発生を未然に防止するとともに、問題発生への 適切な対処、被害の迅速な救済及び環境の回復を行い、その事実を起こしたことが明らかとなっ た者に対しては、厳しい姿勢で臨むものとします。

- ◆お互いを大切にし、尊厳と敬意をもって接します。
- ◆性別、人種、国籍、宗教、年齢、身体または精神の障害、性的志向、性自認または性表現に 基づくいかなる差別も行いません。
- ◆性的誘いかけや発言、性的行為の要求、その他性的な性質を帯びた視覚的または身体的行為 や発言を含む、あらゆるセクシャルハラスメントを禁止し、容認しません。
- ◆公平かつ健康的で明るく、清潔なテニス環境を整備し、維持に努めます。





テニスイラストの無料ダウンロードページ 新デザイン追加のご案内

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が、2021年春よりコロナ感染対策のイラストなどを含む新デザインが追加されました。

近年テニス関係者の中で、無料ダウンロードから利用 したつもりのイラストが実は有料であり、イラストの使 用料の請求に応じて相応額を支払うケース等が散見され ていました。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。

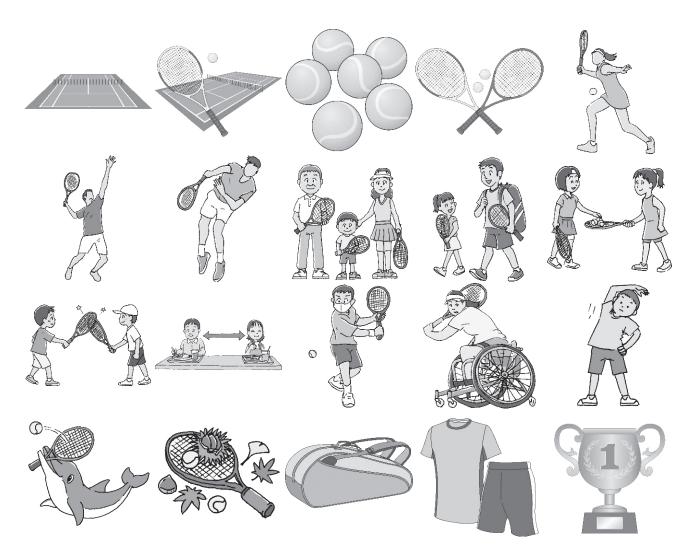
バリエーション等に限りがありますが、是非イベント のチラシ・ポスター等の作成時にご活用いただければ幸 いです。

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





第13回テニスプロデューサー限定研修会報告

第13回テニスプロデューサー限定研修会

期 日:2021年7月6日(火)

開催形態: Zoom ウェビナーによるオンライン配信 参加者数: 47 名 アンケート回答数: 21 名

アンケート結果(抜粋)

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60 代以上	不明	計
男 性	1	3	7	4	2		17
女 性			3	1			4
不 明							
合 計	1	3	10	5	2		21

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	
スクール	21
レンタル	
その他	
無記名	

◆この研修会を何で知りましたか。

郵送による案内	5
当協会のメール	16
ホームページ	1
会社からの案内	4
その他	1

※複数回答有り

 基調講演:コロナ禍でイベントビジネスを 継続し、成功するポイントとは

> TSO International 株式会社 代表取締役 佐々木 剛氏

感想:

- ・窮地を切り抜けるための予見と 行動の早さ、発想の切り替えが 素晴らしかった。 …11 名
- ・変化している環境に素早く対応 していくことの重要性。…5名
- アフターコロナに向けて変化を 恐れずチャレンジすることが大 切だと感じた。



… 4 タ

- ・先を見据えての準備や情報共有などの大切さを感じた。 …4名
- ・変化することを恐れず、使命を果たすこと。 …4名
- 企業として常に新しいことにチャレンジし続ける姿勢

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	4
本社・本部勤務	5
支配人・マネージャー	6
コーチ	6
フロント	1
その他	
無記名	

※複数回答有り

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

内容が気に入った	12
講師が気に入った	3
研修ポイントの対象だから	10
会社の指示	
その他	1

※複数回答有り

に感銘を受けた。

…3名

• 経営トップの強い信念とリーダーシップを感じた。

…2名

- このコロナ禍の中でイベントの成功は素晴らしい。
- 情報が錯綜する世の中で専門家と共に正しい知識を得る取り組みは参考になった。
- コロナ禍で成功する道のりを伺い、危機管理能力の高 さがとても大切だと感じた。
- 業種は問題ではなく考え方の問題。
- 事業規模が違うので、最初は違和感があったがコロナ 禍において何をしたのか、これからできることはある のかを考えさせられた。
- 最初はスケールが大きすぎて参考になるかと心配したが、展示会の話やコロナ禍での出来ることなどおもし ろく拝聴できた。
- イベントビジネスという業界を知らなかったが、コロナ禍をプラスにしていこうとする取り組みや考え方に

大変感銘を受けた。

- コロナ禍の中で展示会の実施、批判も多い中、感染症 の専門家と共に正しい情報収集を行い、イベントを実 施してしまうエネルギーの凄さを感じた。
- 僧侶としても活躍されていると聞き、何か言葉に説得 力があるのと優しさを感じた。
- ダブルワークの先駆け等、先見の明をお持ちの方だと
- 何事もポジティブに考え、常に前を見て、日々努力を することの大事さ。
- とことん調べ、実行していくことなど、少しでも真似 できるよう頑張りたい。
- 「リスクは常にある」「変わらなければ生き残れない」 「ビジネス・サービスモデルは平均20年で変化する」 この3つが響いた。テニススクール・レッスンは大き く変化していないように感じるので、変わる・変える 意識を持ち変化できるように考えたい。
- チャレンジの根底には企業として提供する価値を社員 と共有し、同じベクトルで向かえていることが大きい のだと感じた。
- 常に危機感を持ち、今だからこそ何ができるかを考え る必要があると感じた。
- このピンチをどう乗り越え、アフターコロナに向けよ り強い企業を作るにはどうするかを考えるきっかけに
- SPORTEC 含め、展示会・見本市は何度も行ってい るが、その主催者側の話は初めてだったので興味深
- 今後、コロナに限らず外部環境の脅威はあり得ると思 うので判断の力を高めたい。
- MICE 産業という言葉を初めて知ったが、これが人 と人を繋げるという講師の考え方に感銘を受けた。業 界も違い、その産業の内容が分からなくても心にある 理念を理解することができることを知った。
- 会社のミッションバリューを明確にし、そのバリュー を体現することが大切だという考え方は参考になっ た。会社として成果を出していてもバリューが体現で きていなければ効率的な組織ではないというところが 心に刺さった。
- 2. 事例紹介: 年間 1,000 大会のジュニア大会 で人を集めるための PDCA

ファイブフォー株式会社 執行役員 スポーツ事業部長 上原 隆明氏

感 想:

- お客様のニーズを把握することの重要性 …8名
- [wants × needs ○]や「常識を疑え!」「数字・事実・ 現実をベースに進める」「お客様目線で考える」など のキーワードが参考になった。 …7名

- 対象者を明確に定義する点がよ かった。
- ・常に PDCA をされ進化を続け ているのが素晴らしい。…5名
- アンケートの実施により参加者 の要望がわかり次に繋がってい るのだと思った。 …5名



- 自分たちのやりたいことではなく、自分たちのできる ことを考え対応していくことが大切だと改めて考えさ せられた。 …4名
- 雨天中止の判断の話は大変参考になった。 …2名
- 身近な話をたくさん聞けて良かった。
- 返金の際「スポコイン」でお戻しする方法は弊社でも 取り入れたいと思った。
- 同様のビジネスが多くある中、他社とは差別化した価 値が提供できている点など、学ぶべきことが多かった。
- 講師のコーチ時代の一方通行的な考え方は、自分も以 前そうであったので共感できた。
- 自分の子供もすくすくのっぽくんに何度か出ている が、試合時間が4時間程度であったり、試合後のコー ト使用など利用側にとっても良い大会だと思ってい
- 「スポ人」 は以前から自身も利用している。 低年齢ジュ ニアにとって貴重な機会を作っていただいている素晴 らしい事業だと思う。今後も利用したい。
- 選手のジャッジやマナーに関しては業界全体の問題だ と思う。

3. 事例紹介:テニス業界のデジタル化とテニ スコート予約システム

Moon Creative Lab Inc. 江嵜 慶氏 感想:

- 対象者を明確にする考え方が参 考になった。
- ネット、IT を活用しまだまだ 拡大が見込めると思う。…3名
- ユーザー視点で物事を考える。 …3名
- お客様により良いものを提供す
- るためのデジタル化の必要性
- 今後機会があれば導入したい。
- 案内をレッスン直後の時間に配信するなど細かく計算 されてると感心した。
- ユーザーのデジタル化は進んでいて、施設側のデジタ ル化が遅れているというのが響いた。
- デジタル化は業界でチャレンジすべき内容だと思う。
- アナログをデジタルにすることでお客様の利便性も上 がることが大切
- 今は Web 予約・Web 紹介が当たり前だが、ずいぶん



…2名

進化しているんだなと興味深く拝聴した。

- もっと Web を上手に利用するとお客様が快適にテニスができると感じた。
- テニスベアをジュニアトーナメント関係で利用しているが、利用者として利用しやすいだけでなく、事業者も利用しやすいシステムであることを知り驚いた。
- テニス人口増加に必要なシステムであると思う。
- 画期的なシステムだと感じた。
- 認知を得ることで集客に繋がるのだと思った。
- 一般プレーヤーにとっては便利なアプリだと感じた。
- リアルタイムに多くの情報を得られて使いやすい。
- 利用者はもちろん、スタッフ側の視点(手間など)も 重要だと感じた。
- 週1回程度のアップデートなど飽きさせない工夫が素晴らしいと思った。
- お客様の声を良く聴き、形にすることの大切さを改めて感じた。
- コートの稼働率を上げるツールの一つとして興味深かった。
- 4. 事例紹介: 人との絆を強くするコミュニケーション方法のご紹介

日本メンタルヘルス協会 公認カウンセラー 緑ヶ丘テニスガーデン代表 中山 和義氏

感 想

- 言葉に出して相手に伝える大事 さを感じた。 …6名
- 相手の話・気持ちを黙って聞き たいと思った。 …5名
- 具体的でわかりやすくとても良かった。 …5名
- 自分もやってしまっているなと 反省させられた。
- 改めて自分を見つめ直したいと思った。
- スタッフへの対応に参考にしたい。
- 大変参考になった。
- お客様、スタッフに対して大事なのはやはりコミュニケーションだと学んだ。 …3名

…4名

…3名

…3名

…3名

- 知っている、わかっているようで全くできていない 「コミュニケーション」。今一度再確認し、事業者とし

てもコーチとしてもスキルアップできることを目指したい。

- スタッフに仕事をお願いする際に「理由」を説明する というのが参考になった。
- 言うは易く行うは難し。少しでも実践できるよう取り 組んでいきたい。
- 講師の話し方も勉強になった。
- 心理カウンセラーに興味をもった。

5. 事例紹介: コロナ禍でテニススクールが考えるべきこと

株式会社 GODAI スポーツエンターテイメント 取締役 学校法人五大 経営企画部長 満岡 英生氏感 想:

- 今後の取り組みや新しいアイデア等、非常に参考になる講義だった。 …6名
- 人財育成のお話では参考になる ものばかりだった。 …5名
- 人事評価制度と研修制度は一緒 に検討する。自社も参考にした いと思った。



… 4 名

- コロナ禍での取り組みを細かく教えていただき大変興味深かった。 …4名
- ・お話しいただいた様々な取り組みを自社に置き換え、 どう活かせるかを考えたい。 …3名
- 何が必要なのか、何ができるのか、何をすべきか、い ろいろと考えさせられた講義だった。 …2名
- ・原点回帰は必要、大切。 …2名
- 会社の取り組みの深さと早さに驚かされた。
- 自分で感じて、考えて、行動することを促す研修の大切さを感じた。
- ミーティング内容をメンバーによって変えているのが すごいと思った。また、効果が高そうなミーティング になるだろうなとも感じた。
- 人財をどう育成するかという悩みはどこも一緒なのだと思い、励まされた。
- みんながコロナの影響を受けていて、試行錯誤をしていることがわかった。
- ・社史を整理することにより会社の強みが見え、理念に 繋がっているという考えを聴き、自社の歴史を知りた いと思った。

" Tennis Producer 2021 "

第16回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項 2021年11月17日(水)~19日(金)

2020年に資格認定科目の入替がありました(財務⇔施設)

☆Aコース(基礎編)

1日+半日で取得

「テニスプロデューサー Ⅰ 及びⅡ」資格取得コース

- ※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
- *2021年11月17日(水) 終日 基礎編の講義
- *2021年11月18日(木) 午前 基礎編の試験
- *5科目得点が全て80点以上の場合は、テニスプロデューサー [認定
- *5科目得点が全て60点以上の場合は、テニスプロデューサーⅡ認定

☆ B コース (基礎 + シニア編) 3日で取得

「シニア・テニスプロデューサー」資格取得コース

- ※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- *2021年11月17日(水) 終日 基礎編の講義
- *2021年11月18日(木) 午前 基礎編の試験
- *2021年11月18日(木) 午後 シニア編の講義
- *2021年11月19日(金) 午前 シニア編の試験
- *2021年11月19日(金) 午後 シニア編の講義・試験
- *9科目得点が全て80点以上の場合は、シニア·テニスプロデューサー1次試験合格 1次試験合格者の2次試験(面接)は後日行います
- *基礎編5科目得点が全て80点以上の場合は、テニスプロデューサー I 認定
- *基礎編5科目得点が全て60点以上の場合は、テニスプロデューサーⅡ認定

★過去の受験経験者の方(再受験)

- *2018年以降受験経験者は過去3年間の試験結果を基に上記基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。
- *2017年以前に受験された方は、新規受験扱いとなります。
- *過去の結果についてご不明な際は、事務局までお問い合わせください。



" Tennis Producer 2021 "

第16回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

■開催組織:主 催:公益社団法人日本テニス事業協会

主 管:公益社団法人日本テニス事業協会資格委員会

後 援:公益社団法人日本プロテニス協会(予定)

■会 場:〈東京会場〉公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 TEL:03-3346-2007

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB1

【JR・小田急・京王・地下鉄 新宿駅西口より徒歩5分】

〈大阪会場〉 ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所 TEL:06-6136-3229

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-2-2 大阪駅前第2ビル3階 302-4号室

【JR大阪駅 中央口より徒歩5分、JR北新地駅すぐ】

※講習会は東京会場からオンライン同時配信

■期 日:2021年11月17日(水)9:00 ~ 11月19日(金)16:00

■受講対象:①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)

②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)

■定 員:〈東京会場〉先着14名 〈大阪会場〉先着18名

■参加費用:①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I 及び II 資格取得コース)

(消費税込) 受講料:¥33,000(テキスト代込)+受験料:¥11,000=合計¥44,000(昼食1回込み)

②Bコース 基礎 + シニア編 (シニア・テニスプロデューサー資格取得コース) 受講料:¥55,000(テキスト代込)+受験料:¥11,000=合計¥66,000(昼食3回込み)

③有資格者アップグレード・再受験コース

受講料&受験料:1科目につき¥11,000 (最大¥66,000 / 6科目以上は昼食込み) 受験資格の対象内科目であれば他の科目も聴講可能です。(但し、昼食は別)

■キャンセル料: 2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%のキャンセル 料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)

※テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします)

■試験結果の発表:2021年11月30日(火)以降、郵送にてお知らせいたします。

■ポイント:(公財)日本スポーツ協会公認テニス指導者の方(コーチ1~4、教師)ならびに(公(申請中)社)日本プロテニス協会資格者の方は本セミナーにおいて、(公財)日本テニス協会/(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを初日と2日目につきJTAは1ポイント、JPTAは2ポイント取得出来ますので、申込書に登録団体と登録Noをご記入ください。

■申込締切:2021年11月9日(火)

■申 込 先:公益社団法人日本テニス事業協会 事務局

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1 TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL https://jtia-tennis.com

■申込方法: 所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにて送付ください。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)

なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振り込みをお願いいたします。入金確認後、

最速で開催30日前を目処にテキストを申込事業所宛に送付いたします。

【振込先口座】

銀 行 名:三菱UFJ銀行 新宿中央支店口座番号:普通口座 No. 5747098

口座名:公益社団法人日本テニス事業協会 テニスプロデューサー事務局

シャ) ニホンテニスジギョウキョウカイ テニスプロデューサー



期日	時間	会場		
2021	9:00~9:10	会議室	開会挨拶	資格委員長 大西 雅之
年 11 月	9:10~10:30	ム版主	基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
17 日 (水)	10:40~12:00		基礎編 講義 「 顧客管理 」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	12:00~12:40		昼食	
	12:40~15:10		基礎編 講義 「安全·危機管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰 (株)レック興発 冨塚 拓彦
	15:20~17:10		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
	17:20~18:40		基礎編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則 (公財)吉田記念テニス研修センター 吉田 好彦
2021	9:00~9:30	会議室	筆記試験「テニス基礎知識」	
年 11	9:45~10:15		筆記試験 「顧客管理」	
月 18	10:30~11:00		筆記試験「安全・危機管理」	
日(木)	11:15~11:45		筆記試験「イベント・商品販売」	
	12:00~12:30		筆記試験 「施設管理」	
	12:30~12:35		結果通知、登録、更新、変更手続きの	D 説明
	12:35~13:20		昼食	
	13:20~15:20		シニア編 講義 「マーケティング」	武蔵野ドームテニススクール 鴻巣 敦 GODAIグループ 満岡 英生
	15:30~17:30		シニア編 講義 「 労務管理 」	社労士法人プロジェスト 福井 一弥 高木工業(株) 平井 雄介
	17:40~19:40		シニア編 講義 「財務管理」	(株)青山財産ネットワークス 御代田 大輔
2021	10:00~10:30	会議室	筆記試験「マーケティング」	
年 11 日	10:45~11:15		筆記試験 「労務管理 」	
月 19	11:30~12:00		筆記試験 「財務管理」	
日 (金)	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:30		シニア編 講義 「 人材育成」	(公社)日本テニス事業協会 大久保 清一
	14:45~15:45		小論文	
	15:45~15:55		閉会挨拶	会長 大久保 清一
	15:55~16:00		結果通知、登録、更新、変更手続きの	の説明

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

【テニスプロデューサー制度】……商標登録済

創設目的:★事業者(経営者)が求める優秀な人材を認

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる 事ができる人を育成する。

義:広く一般にテニスビジネスをプロデュースで 定 きる人を認める制度

目 標:テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者 を育成する。(利益が出せる経営・管理を行

う手法を学び身につける)

導入刈り: 本人のスキルアップ・ステータスアップ、業 界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材

料に適用できる。

資格名称: ◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー

(Executive Tennis Producer)

◆シニア・テニスプロデューサー

(Senior Tennis Producer)

◆テニスプロデューサー I

(Tennis Producer I)

◆テニスプロデューサー **I**

(Tennis Producer II)

対象者: テニス事業に関わる経営者・支配人・マネ

ージャー・コーチ・フロント等

認定要件:

①現在、テニス関連事業に従事している事

②テニス関連事業従事の経験と実績がある事

(エグゼクティブ/10年以上、シニア/5年以上、テ ニスプロデューサー I / 3年以上、テニスプロデュー サーⅡ/1年以上)

- *但し、アルバイトにて従事していた期間は含まれない。
- ③以下のいずれかの者より推薦を受ける事
 - a) テニスプロデューサー資格取得者
 - b) 本会の認める関連団体の理事又は委員長ないし同 等の職務に就いている者
 - c) テニス関連事業の代表者等
- ④本会が主催するテニスプロデューサー資格認定試験に 合格する事
- ⑤満20歳以上である事
- ⑥原則として学生を除くものとする
- 《 ①~⑥の全ての条件を満たした場合に認定する 》
- *未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者 と呼称。その権利は5年間有効であるが、その間は資 格認定者同様の更新条件を満たさなければならない。

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

認 定 料:11,000円税込 (認定証と登録カードを発行)

更 新 料:22,000円税込 (2年目以降毎年)

更 新:1年ごとの更新

有効期間: 1月1日~12月31日

認定有資格者へは以下の対応と特典がございま

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

【注意事項】

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

特注事項

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

合格要件につきまして、シニア・テニスプロデュー サーは一次試験合格者を対象に二次試験としての 面接を行います。二次試験不合格の場合はテニス プロデューサー I の資格認定とします。テニスプロ デューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定 をさせていただきます。

=合格要件=

- ◆シニア・テニスプロデューサー
- ・受験科目、全てに於いて80点以上
- ・面接
- ◆テニスプロデューサー I
- ・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサー II
- ・基礎科目全てに於いて60点以上
- ●結果発表:後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサー I & Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。 過去に80点未満の科目を受講・受験してください。 ご不明な点は、事務局までお問い合せください。



シニアテニスプロデューサーを取得して

STP180303

ノアインドアステージ横浜センター南校 小島 大輔



皆様初めまして、ノアインドアステージ横浜センター 南校でヘッドコーチをしております小島大輔と申しま す。貴重な1ページを私の為に使わせて頂いてありがと うございます。この度頂いた貴重な機会なので張り切っ て書かせて頂きます。

まずは自己紹介をさせて頂きます。私は神奈川県横浜市に1990年11月9日に産まれました。現在30歳でございます。実家は私が産まれる前まではテニスコートを経営していたみたいですが、私が産まれた時にはもうテニスコートはなくなっていたのですが、その名残でテニスラケットやボールは家に転がっているような家庭でした。

テニスを始めたのはそんなに早くなく小学5年生の時でした。転校生で人気者の友人から一緒にやろうと誘われたのがきっかけでした。そこから今はなくなってしまいましたが綱島のオアフクラブというスクールでテニスを習い始め、日吉テニススクール、横浜テニスカレッジ、自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジとスクールを何か所か変わりました。ひたすらテニスに打ち込んだ学生時代でした。

大学生になってからは駒澤大学に通いながらアルバイトで採用して頂いたメガロス綱島で研修からお世話になりました。今思うとここが人生の分岐点だったなと感じます。そこからテニスコーチがテニスをして感謝される仕事ってなんて素敵なんだろうという事に気づき一生の仕事にしていきたいと感じました。

就活ではご縁があってノアインドアステージに就職しましたが、今まで通わせて頂いたりアルバイトをさせて頂いたすべてのスクールに感謝しています。

【大好きなテニス界に恩返しがしたい】

自分は沢山の方にご指導頂きここまでやってこれたと思います。今まで関わった方が私の事を成長させて下さり、まだまだ若輩者ですがこうやってシニアテニスプロデューサーの資格という素敵な資格も取得することが出来ました。しかし現状テニス界への恩返しが出来ていないなとも感じていました。正直、大学時代の私は選手としてのテニスをあきらめてすさんでいましたが、そんな中でもテニスで人を幸せにすることが出来たりテニスマーチをすることで自分が幸せになれるという小さな夢を、関わって下さった先輩コーチやお客様が気づかせて下さったから今の自分があり、これは決して自分の実力ではなく環境が優れていたからだと感じています。

しかし自社でいろんなテニスコーチと関わる中で夢を描けていない人材がいるように疑問を感じました。また自分自身の話ですが、私が妻のお母さまに結婚前のご挨

拶に行った際に、あなたはテニスコーチとして一生人を養っていけるのか?将来性のある仕事なのか?という事を聞かれて、改めてテニスコーチの社会的地位の低さを痛感させられました。これが一流企業であればそんな風には聞かれないんだろうなとも感じました。私の大好きなテニスコーチという仕事は世間ではまだ認められていないという現実と向き合いました。そこで私の夢はテニスコーチの社会的地位の向上に変わりました。

上記のような経験を通じて改めて自分で感じた事は、テニスコーチがありありと未来に向かって夢を描けてテニスコーチという仕事で自己実現しようという気持ちをもって日々前向きに努力し続ける事が出来ればテニスコーチという職業の社会的地位の向上につながるという事を感じました。その為に今回シニアテニスプロデューサー試験を受験したことはとても自分にとって素敵な事だったなと自覚しています。

専門的な知識を持たずになんとなくイベントや、安全 管理、マーケティング、施設管理、人材育成など本を読 んだり先輩たちに聞いたことでやってきましたが、改め て多くの事を学んでテニスコーチの奥深さを痛感しまし た。特に人材育成の事では自分が今後どのようなリーダー としてテニス界にどのような影響を与えていくかを考え る良い機会になりました。こうやって立ち止まって考える 時間を頂ける事はめったにありません。しかもそれを誰 かに見て頂ける機会はそうそうあることではありません。

こうやって夢、目標について今後テニス業界全体でみんなが考えられてしかもそれを一生懸命ド真剣に取り組んで考える、そんなテニスプロデューサーという資格をより多くの方が受験してくれたらテニス業界はもっと活性化するだろうと感じています。そしてこの受験をして以来、自分の将来について考えた時にコーチングの本質について学ぶためにテニスの技術ではなくコーチングについてもアドラー心理学と共に一から勉強し始めました。今後はテニスコーチの未来の夢、目標を自分の勉強しているコーチングのスキルを使って引き出せるような人財になっていき、いきいき働ける人をもっともっと増やす活動をしていき、テニス業界への恩返しが少しでもできればと思っています。

また、最後に私事ですが先日私の父が亡くなり、テニスプロデューサーで学んだ相続税の知識が急に活きる事例がありました。備えあれば患いなしです。人生何が起こるか分からないものですが不測の事態への備えとしてしっかり今後も知識の貯金をしていきたいと思っております。



~気をつけましょう、この季節~

■気温の変化に注意

暑い夏が過ぎ、スポーツに最適の季節になりましたが、 寒暖差には注意しましょう。

天候による気温の変化、昼夜の寒暖差等、変化の大きな季節は続きます。準備体操の徹底、待ち時間のストレッチのお声掛けなど、変わらぬケアが必要です。

感染症対策のため、扉を開放しているインドアコートも多く、外気温の影響を受けやすい状況もあるかと思います。インドアコートでも通常時以上にお客様の体調に気を配りましょう。

■マスクの下の表情に注意

マスクの影響による熱中症も増 えています。

感染症対策でマスク着用でのプレーを推奨されているスクールが 多いと思います。

マスクをしての運動のリスクを 理解し、お客様の体調に気を配り ましょう。



特にジュニアは自分も体調に気づくのが遅くなったり、自らの判断で休んだりマスクを外したりできません。いつも以上に注意して、マスクの下の表情を読み取ることが重要です。

水分補給をマメに実施し、マスクを外した時の表情を 観察するのも良い方法です。

■久しぶりに運動する方のケアを

徐々にリモートワークが浸透し、通勤等で身体を動か す機会が減りがちな昨今、運動不足解消目的でご入会さ れる方も多いかと思います。

急激な運動は怪我のもと。スポーツ経験や直近の運動 歴をお聞きして、その方に合った負荷で楽しんでいただ けるよう丁寧なケアをしましょう。

~コロナ禍においてケアすること~

マスク着用が標準となった現在ですが、感染拡大状況 を受け、お客様も神経質になっています。

特にマスク着用についてはクレームとなるケースも増えているようです。「他の会員がマスクを外していてこわい」「コーチのマスク着用が甘かった」等、マスクに

関する声を聞くことが増え ました。まずはスタッフの マスク着用を徹底しましょ う。

また、お客様へのマスク 着用のご案内については、 レッスン開始時、ドリル変 更時(説明時)、ボール拾 い時など、節目節目でマス



ク着用を案内すること、さらには未着用になっている方 へのお声がけをしましょう。

スタッフが徹底していること、こまめなお声がけなど でスクールの姿勢を見せることが大事です。

~Web活用にケアを~

緊急事態宣言等により在宅勤務が増え、仕事や授業など、リモートの機会が激増しました。多くの方が Web を利用するようになり、ビジネス、広告宣伝においても Web の活用はより大きな要素となりました。

一方で Web の危険性も高まっています。安易な画像コピーや引用で高額請求が来た事例は後を絶ちません。 SNS 投稿からの炎上、スパムメールによるウイルス感染も無くなってはいない現状です。

Webの正解は玉石混交。有益なものもありますが、落とし穴もたくさんあります。ひとりのミスが大きな損失につながります。Web活用について社内ルールを整備し、運用状況を管理しましょう。

安全委員会では、Web 活用とそのリスクや、著作権 等の権利関係についても取り組み、セミナー等での発信 をして参ります。ぜひご活用ください。

考え得るリスクを理解し、安全な運営をすることで、「だからテニス」が良かった!と思っていただける施設にしましょう!





安全・危機管理セミナー ~インターネット利用と著作権などの権利侵害の留意点~ 開催報告

安全委員会 副委員長 野田 照彦

今回は、「インターネット利用と著作権などの権利侵 害の留意点」をテーマにセミナーを開催いたしました。

近年では、Web や SNS などの活用が増えていますが、それに伴い、インターネットで公開した情報が、実は著作権や肖像権、名誉毀損などいくつかの権利を侵害しているといった傾向が多く見受けられます。そこで、Web や SNS 関連に精通された弁護士の紙尾 浩道氏を講師にお招きして、必要な基礎知識から、皆様が日々直面しうる課題についてご講演いただきました。

テーマが法律に関わる難しい内容でしたが、どのような権利侵害があるか、どのような法的手段が取れるか、相手方がどのようなアクションを取るか、など事例を元に分かり易くご説明いただきました。

参加者の皆様からは、疑問点が明確なった、SNS 関連

のリスクについて理解することが出来た、更に詳細な勉 強会を開催して欲しいなどの声を多数いただきました。

後半は、各グループに分かれてディスカッション形式 で話し合いました。各事業所で抱えている SNS の活用 方法やトラブルを、情報共有出来る良い機会になったと 思います。

Web や SNS は気軽に利用することが出来る反面、著作権侵害を放置していると、刑事事件や民事訴訟などの深刻な法的トラブルに発展しかねません。リスクを回避するためにも、著作権などの権利侵害に関する正しい知識を身に付け対処していくことが大切です。

今後は、管理者・経営者、フロントコーチスタッフなど、職種別に分けた研修会も検討しています。是非とも皆様のご参加をお待ち申し上げております。

日 時: 2021 年7月30日金 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:19名

講 師:BACeLL 法律会計事務所 紙尾 浩道氏











第六期スクール経営研究会 第1回勉強会報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会では、今年度の「第六期スクール経営研究会」を6月よりスタートさせました。今期のテーマは「コロナ禍、ピンチをチャンスに変えよう!」と、新型コロナウイルスによる影響が長引く中で、比較的安全なスポーツであるテニスにとってはチャンスでは?との前向きな姿勢で、6月21日に第1回勉強会を参加者18名によって開催いたしました。

今回の事例紹介では、初参加の新潟県のヨネックステニスクラブの志賀 毅氏より、北信越のテニス事情や夏季限定の営業形態、ソフトテニス教室に関して発表して頂きました。

特別テーマでは、テニススクールでの各種割引制度の紹介やアルバイトの有給休暇管理に関する質疑応答が行われ、参考になった事業所も多かったと思われます。また徳島県のテニスアリーナガーデンの井澤 義治氏より、従業員満足度に関する事例紹介と今後への提言がありました。

昨年より先の見えない状況の中、少しでも新しいヒントを得ようと、お互いに知恵を出し合って今後も進めていこうと思います。単発での参加も可能ですので、皆様のご参加をお待ちしております。

第六期スクール経営研究会(リモート開催) 【第1回】 2021年6月21日(月) 13:30~16:30 18名参加

第一部 テニススクールの事例紹介

①ヨネックステニスクラブ 志賀 毅氏

第二部 特別テーマ

- 1) 割引制度の事例紹介(複数・家族・他)
- 2) アルバイト採用の事例紹介(研修・賃金・有給・他)
- 3) コロナ禍の現状と今後の経営戦略

第三部 推進事業の状況

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

第四部 情報交換

【第2回】 2021 年 9 月 27 日/月 13:30 ~ 16:30 【第3回】 2021 年 12 月 20 日/月 13:30 ~ 16:30 【第4回】 2022 年 3 月 7 日/月 13:30 ~ 16:30





マネージャーの資質向上を目指す研究会 ~社長が求める支配人・マネージャー像~

マネージャー部会 部会長 ノアインドアステージ株式会社 市辺 拓也

日 時:2021年7月21日(水) 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)

参加者数:29 名

講師:大西雅之氏(ノアインドアステージ株式会社 代表取締役社長)

テーマ:社長が求める支配人・マネージャー像

この度、7月21日(水)にマネージャー部会のセミナーを開催させていただきました。今回は「社長が求める支配人・マネージャー像」というテーマでノアインドアステージ株式会社の大西 雅之氏による貴重な生の声の講義と、参加者同士によるディスカッションを行いました。

講義では、大西社長が今までの経験談も交えながら、 リーダーとしてスクール運営に大切なことを講義してく ださいました。多店舗展開をしているスクールならでは の、様々なタイプのリーダー(支配人・マネージャー) がいる中、全てに共通する経営理念、方針の浸透をはか ること、そして従業員の関係の質があがることで⇒思考 の質⇒行動の質⇒結果の質につながっていくサイクルを 知ることができました。人を大切にする人財育成の大事 さ、人の成長がスクールの成長という部分も改めて再認 識できた参加者も多いのではないでしょうか。

また、ディスカッションでは他社同士で意見交換することで、悩みの共有や気づきの共有ができたようでした。 講義の内容と自身の体験談を照らし合わせることでセミナーの内容の理解が深まった参加者もいたようでした。

参加者の皆様のアンケートには今後のリクエストや学びたいことなどの記載もありましたので、部会としましてもぜひ今後の参考にさせていただきたいと思っております。参加していただきました皆様ありがとうございました。

しばらくリモート形式が続くかと思いますので、今後とも各方面からのご参加をお待ちしております。今後ともよろしくお願いいたします。

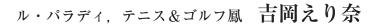




Let's Enjoy Front!



フロントとして。 インハウスデザイナーとして。





初めまして。

大阪府堺市にあるル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳の吉岡と申します。ル・パラディで勤務させていただいてまだ1年未満の新人ですがフロントチーフをやらせていただいております。フロント歴1年未満の人がいきなりフロントチーフが勤まるの?と声が聞こえてきそうですが、はい。私もそう思います(笑)。実際まだまだ経験値が足りないので日々成長中の身です。ましてやテニス業界のお仕事は初めてですので、今回JTIA寄稿のお話をいただいてJTIAの過去分を急いで読み漁ったのは言うまでもありません。(汗)

別の畑からやってきた、ちょっと異色のフロントチーフの日々のお仕事内容を暖かい目でお読みいただけると幸いです。

■フロントとインハウスデザイナーの兼任

フロントとしてのお客様の前に立つお仕事は実際4割程度しかしていません。では残りの6割何をしているのか?というと、主に"インハウスデザイナー業務やSNSの発展"です。インハウスデザイナーと言ってしまうと聞こえが良すぎるかもしれませんが、キャンペーンポップを作成したり、お客様へお知らせするサイネージや配布物、簡単なチラシの作成やHPの更新などを社内で担うことを指します。

過去の経歴の中でウェブページを扱う仕事に携わっていた事があるのですがそこで独学で習得した Photoshopの技術を活かし、デザイン力のある館内ポップやポスターの掲示を行っています。本当は外部のデザイナーさんに依頼する方がもっとプロフェッショナルなものに仕上がるかもしれません。にも関わらずフロントチーフ兼インハウスデザイナーを置くことのメリットは何でしょうか。

それは内部事情・客層・ニーズにダイレクトにアプローチし、季節ごとに変わるキャンペーンの内容にも瞬時に対応ができることだと思います。今では必須となった動画配信や動画広告、SNS全般の活用やLINEアカウントの運営など、世の中は日々アップデートされ続けています。常にアンテナを張り巡らした状態でないとあっと

いう間に置いて行かれてしまいますのでどんどんと新し い事を取り入れて、スクールに必要なもの、お客様に気 に入っていただけるものを模索中です。

今年は新しい試みとして、アンケートをウェブで回答、 集計までできるサービスの利用を開始してみました。お 客様は URL にアクセスするだけで回答可能。お知らせ メールを配信した瞬間から回答がどんどん入っていたの で、手軽に回答いただけた結果だと思います。

ご年配の方でスマートフォン操作が苦手な方にはフロントにタブレットを用意し、フロントクルーサポートのもと、回答してもらう方法を取りました。お客様とのコミュニケーションも測れるので日頃お話しする機会のない方とも会話の機会を設けられるいい機会になるかと思います。

デジタルばかりではダメだけれど、デジタルを活かしつつお客様との繋がりも持っていける。ソーシャルディスタンスが必要な時代だからこそ、程よい距離感を保ちながらも便利な物は活用していこうと思います。

クルーとお客様。クルーとクルー同士もそんな関係性 が必要なのではないかと思いながら今日もお客様とパソ コンに交互に向かう日々です。

■フロントとしてのこれからとル・パラディのこれから

フロント業務をしていく中で今一番の自分の中の悩みというかテーマが、人材育成です。先日 Zoomでフロントセミナーに参加させていただいた際にも議題にしていただき、良いヒントをいただいたばかりなのですが、新人クルー、特に若いクルーに対してどう伝えどう接していくのか。最近はこれが1番の課題になっています。時代がアップデートしていっているのに、私達がアップデートできていないことで若いクルーとの考え方やモノの捉え方に誤差が生まれる事が少なからずあるので、ぜひまたフロントセミナーの機会がありましたらその議題について意見交換させていただければ幸いです。そして、私の担当部署である IT/SNS 的には LINE の活用・オンラインアンケート・動画コンテンツの充実を目標にしています。他のスクールさんとも情報交換などをして、もっともっとテニススクール業界を盛り上げていきましょう!!



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2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月の第1回に続き、8月5日(水)に第2回 が下記のように開催されました。

日 時:2021年8月5日(木) 13:00~16:00

※当初の予定(7月8日)から日程が変更さ

れました

開催形態:Zoom ミーティングによるリモート開催

参加人数:7名

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3回 2021年9月30日休 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







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、引き続きコロナ禍のため、 リモート会議の形式で、フロント・ステップアップ・ア カデミーを開催しました。

【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回フロント・ステップアップ・アカデミー 「コロナ禍でのフロント対応を考える」

日時: 2021 年7月29日(木) 13:00~15:00

内容: Zoom にて開催

参加事業所:

近畿テニス事業協会 7名

株式会社 ITC、ル・パラディ,テニス&ゴルフ鳳、ノアインドアステージ株式会社四国テニス事業協会 3名

テニスアリーナガーデン

昨年度のフロント・ステップアップ・アカデミーは、 新型コロナウイルスの感染拡大により中止しましたの で、リモートではありますが、2年ぶりの開催となりま した。

内容としては、1年以上続くコロナ禍においてのフロント対応について、各社の取り組みを発表し合うと同時に、フロント職同士の情報交換の場としました。

まずは、コロナ禍におけるスクールの運営状況と、フロント対応の変化や工夫などを参加各社より発表していただきました。

ITC様では、お客様にはご来場の前に「体調チェックシート」を記入していただき、フロント前では密にならないようにしたり、スタッフが体調不良の場合、休みやすいような雰囲気づくりをして職場の健康管理を維持しているということでした。

また、ル・パラディ、テニス&ゴルフ鳳様では、お客様の名札の廃止を行っておりました。

四国テニス事業協会のテニスアリーナガーデン様では、愛媛県より始まった新型コロナウイルス感染症に関する差別や偏見の防止を目的とする「シトラスリボンプロジェクト」に賛同し、活動に参加しています。

最後に、ノアインドアステージ様では、これまで「攻 めの接客 | を合言葉に、積極的にお客様との距離を縮め る取り組みを実践してこられましたが、コロナ禍により そのスタイルに変化が生まれてきたようです。具体的に は、これまで出来るだけフロントカウンターを挟まない 接客を行っておりましたが、逆にカウンターやパーテー ション越しの接客になり、また目立たないように館内清 掃を徹底しておりましたが、今はお客様に分かるように 清掃や除菌活動を行うようになったとのことでした。そ のような状況の中で、いかにお客様との心のコミュニ ケーションを行うかを考え実践しているということで す。例えば、アイコンタクトはもちろんですが、マスク をしていても分かるような笑顔をするように心がけた り、身振り手振りを少し大きくするような工夫だけでも お客様と心が通じ合い、心のコミュニケーションになる と考えておられるそうです。

各社ともコロナ禍の中、どのようにしたらお客様に喜んでいただけるか、ということを常に考え改善や工夫を行っておりました。

また、今回、フロント職同士ということで、コロナ以 外のことも情報交換の場として活用させていただきまし た。

内容的には業務の内容だけでなく、アルバイトスタッフとどのように関わり育成していっているかなど、大変効果的な場となりました。今後、人材育成のテーマでのセミナー開催を検討し実施してきたいと思います。



アメリカテニス事業協会情報

報告:理事 飯田 浩一

新構想のテニス普及手引書 「Tennis Advocacy Handbook」を発表

アメリカにおけるテニス業界横断的な推進プログラ ム「Tennis Industry United」は、将来に向けてテニス をさらに普及させるための支援マニュアルを新たに整備 し、「Tennis Advocacy Handbook(テニス・アドボカ シー・ハンドブック)」として発表しました。これまで USTA や USPTA、TIA といった各団体は、それぞれ の管轄する市場に対して、テニスの普及拡大を推進する ための各種プログラムや、経済的支援などを提唱してき ました。ただしそれらは、各業界団体が縦割りの活動分 野で、かつ一方通行での発信として行っていたものであ り、活動結果の集約や経験値の共有は無かったと思われ ます。しかし今年度は「Tennis Industry United」の発 足に伴い、各団体の得意分野を結合させてフットワーク 良く活動する基盤が出来たと言えましょう。その一つの 結果がこの Tennis Advocacy Handbook と考えられま す。

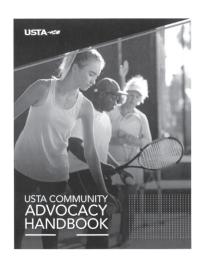
意思決定者を徹底攻略するための手引書

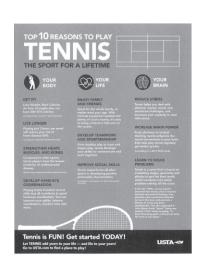
このハンドブックの特徴は、これまでの様々なテニス 普及プログラムと異なり、テニスを普及させるための ターゲット(市場)を明確に定義し、それらターゲット の『意思決定者』に対して、「テニスを導入しよう」と 自発的に決断させるための戦略を提示していることにあ ります。具体的には、ターゲットとして地域、大学、初 等中等学校、公共施設、身体的ハンディキャップグループ、軍、マイノリティ、商業施設、等々の組織(コミュニティ)を設定し、その組織の意思決定者が、テニスを導入することを、「自分の意志」としてそれぞれの組織内で主張してもらえるように、様々な方法で誘導するというものです。誘導戦術として使用されるツールには、既に日本にも導入された「テニスを始める 10 の理由」や、ジュニア向けの Net Generation などの USTA 管轄のものの他、TIA が行った各種市場調査結果や、TIA加盟の事業者による施設改善提案なども含まれます。

テニス支持者に変身させる4ステップ

具体的にテニスに誘導するための提案は、次の4つのステップに分かれており、意思決定者が、テニスへの認知から始まり、好奇心そして親近感への道筋を経て、最終的に自らの希求として「テニスの導入」に至るような流れを目指しています。

- ① 「あなたのコミュニティが抱えている問題は何か」 を当該意思決定者に投げかけ、少子化、地域特有 の健康問題、公営施設の整備状況、地域の経済状態、などの様々な角度から絞り込んで明確化させる。
- ② 「その問題の解決に当たってのあなたのアイディアは?」と、意思決定者の自由発想を促し、その構想を説明してもらう。この際、「1 センテンス(主語+述語)で説明できないならば、その構想はコミュニティが求めているニーズとは違う」と







いった助言も行うよう、手引書には「攻略ヒント」が示される。

- ③ 実態調査の実施とその結果を踏まえ、問題解決に直結するように合理的にテニス導入のメリットを訴える。対象コミュニティの理事会や議会の議事録の他、ウェブサイトなどを詳細に分析し、公正、公平な立場から、解決策としてテニスの特性や各種テニスプログラムを活用したプランを作る。この際に、財務内容、資金手当て、地域条例、建設条件、なども考慮することで、より意思決定者に寄り添った提言となり、テニスに対する親しみや信頼感を導く。
- ④ 起こりうるリスクも同時に明らかにし、 意思決定者がテニスを導入しようとす る際に想定される、様々な反対意見に対 する「想定問答」などもアドバイスする。

53ページにわたる「ビジネスプラン」

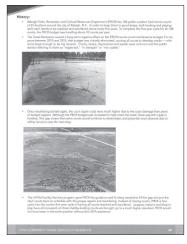
ひとたび意思決定者にテニス導入のメリットを確信させたら、そこから先はテニス業界団体を挙げて、情報提供ならびに援助活動を実施することになります。ハンドブックの後半では・コミュニティメンバーへのメッセージ発信の勘所

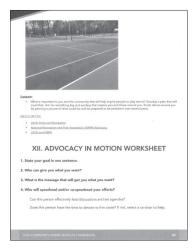
- メディアの活用方法
- 資金手当ての方法
- 集客プログラムの事例
- 施設建設、改修のケーススタディ

などが徹底的に具体化され53ページにわたって展開されます。

そしてページの最後には「Congratulation! おめでとう! まずはあなたの抱える問題の解決に向けた第一歩を踏み出しました!」という一文が添えられています。一方通行でテニスの良さ、強みを訴えるのではなく、ターゲットの問題意識に寄り添い、相手組織の内側からテニスへの理解、愛着を生み出させる、という発想の転









換がどのような結果をもたらすか、将来の報告が楽しみ なプロジェクトです。

Tennis Industry Forum 2021 開催

昨年に引き続き、恒例の Tennis Industry Forum は、9月14日午後2時(NY時間)からリモート形式で行われると発表されました。本稿作成時点は開催前の為、次号にて詳細をリポート予定です。発表されている議題では、TIAによる最新テニス人口調査結果、USTAによる全米オープン開催報告、Tennis Industry United の活動報告、全米ゴルフ財団による新たなテニス市場の可能性調査紹介、などが含まれる模様です。



腕で打つ

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

腕で打つというと腕前がいいとかテニスセンスがあることが重要と思われがちだが、実はそんな難しい話ではなく、単純に腕の動きが主役、それ以外の動作は脇役だと言いたいだけのこと。

例えばフォアハンドの打球でいうと、最初に膝の屈伸 や体重の移動などがあり、その運動量が上体に伝わって いく。次に上体が回転し、前向き(打球方向)になって いく、少し遅れて腕も前に振り出し始め、インパクト、 という順番に動きやパワーの伝達が行われる。これらの 動きのうちラケットを操作し、直接ボールをひっぱたく のは腕の動き。それ以外の、膝の屈伸とか上体の回転と かは腕の動きを助けるためのプラスアルファ的な動作と 考えて良いと思っている。

おおざっぱだが具体的な話に落としてみよう。腕だけでも思い切り振れば、時速100kmのフォアハンドが打てるだろう。しかも余計な動きが少ない分エラーも少なくできるかもしれない。コート上でも、身体を前向きにしたままで、腕だけで打ってくださいと言うと大抵そういう結果になる。そして、それプラス下半身や上体の動きを最適に使えば、120km出せるかもしれない、というのがプロの打球なのだ。なぜ大多数のプレーヤーはプロのように打てないのだろうか?

実は、ここで問題になってくるのが、単純思考のスジガネ君と違い、複雑思考の人間たち。行う動作を考えるせいで、時系列で動きを作ろうとしてしまう。まず位置を決め、しっかり横向きを作る。次に、膝を曲げ伸ばしし、上体を回し、腕を振って、インパクト、そしてフィニッシュ。これらを完璧に行ったはずなのに、時速80kmのボールを打っていないだろうか? 腕だけで100kmなのに、120kmにアップするはずだったのに。

この現象の説明は、タイミングにある。下半身の動きが上体に伝わるには最適のタイミングが必要で、その動きが止まることにより、次の動きへのより強烈な伝達が実現する。それは波動の動き、鞭の原理といっても良いかもしれない。そしてそのタイミングをインパクトから逆算して感じ取れればいい。トッププロたちはそれをいとも簡単に感じ取って実行している人だということ。それが運動神経が良いとかテニスセンスが優れていると表現されるのかも。





このトッププロの技、パワー、どうしたら我々にも実 現できるだろうか。実はさっき言ったことにヒントが隠 されていた。「プロはそのタイミングをインパクトから 逆算して感じ取る」ということ。結論を出し渋らないで 言ってしまおう。早い話、「インパクトを腕力でぶんな ぐってしまおうしということ。実は、腕を強く振るつ もりでいれば、身体はそれが可能なように最適な動き を勝手にしてしまう。それが、誰にでもある人間の能 力。下半身を前向きにしたまま、腕だけで強く打つよう にアドバイスすると、本人は気づかないうちに、肩の線 は横向きになり、膝も少しだけ屈伸する。いとも簡単に 100km 以上のハードヒットが実現する。何本か打って、 実績を確認後、肩の線の動きや膝のことを説明し、腕だ けでなく全身の動きがうまくできていたことを伝える。 一緒に練習しているグループの仲間に確認してもらうの も良い。その人たちの納得にも役立つ。次に、少しだけ 上体の動きや膝の動きを付けてもいいとアドバイスす る。少しだけですよ。120km のハードヒットがみられ るだろう。

フォアに限らず、テニスは腕で打つのが主役。それ以 外は脇役なのだ。

人事・労務コラム

ハラスメントの防止について② ~パワーハラスメント~

2022 年 4 月より、中小企業でも改正労働施策総合推進法が適用されることを踏まえ、前号では「セクシュアルハラスメント」を取り上げました。

今回は、セクシュアルハラスメントと並んで、職場において近年大きな問題となっている「パワーハラスメント」について確認していきます。

パワーハラスメントの定義と具体例

職場におけるパワーハラスメント(以下、パワハラ)とは、『職場において行われる①<u>優越的な関係を背景とした言動</u>であって、②業務上必要かつ相当な範囲を超えたものにより、③労働者の就業環境が害されるものであり、①から③までの3つの要素を全て満たすもの』をいいます。

ここでいう「職場」とは、セクハラの解説の際に 確認した職場の定義と同一です。つまり、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該当します。

また、パワハラは一般的に上司から部下に対して 行われるイメージが強いですが、部下から上司、あ るいは同僚間で発生する場合もあります。肩書に関 わらず、実態的に"優越的な関係"を背景としてい れば、部下や同僚等であってもパワハラの行為者に なり得ます。

職場におけるパワハラの状況は多様ですが、代表的な言動の類型としては以下の6つがあります。

(1)身体的な攻撃

殴打、足蹴りを行う。相手に物を投げつける。

(2)精神的な攻撃

人格を否定するような言動を行う。必要以上 に長時間にわたる厳しい叱責を繰り返し行う。 他の労働者の前で、大声で威圧的な叱責を繰り 返し行う。

(3) 人間関係からの切り離し

特定の労働者を仕事から外し、長時間別室に隔 離する。

1人の労働者に対し、同僚が集団で無視をし、職場で孤立させる。

(4)過大な要求

新入社員に必要な教育を行わないまま、到底対応できないレベルの業績目標を課し、達成できなかったことに対し、厳しく叱責する。業務とは関係のない私用な雑用の処理を強制的に行わせる。

(5)過小な要求

管理職である労働者を退職させるため、誰でも 遂行可能な業務を行わせる。

気に入らない労働者に対する嫌がらせのため に仕事を与えない。

(6)個の侵害

労働者を職場外でも継続的に監視したり、私物 の写真撮影をしたりする。

労働者の機微な個人情報について、本人の了解 を得ずに他の労働者に暴露する。

「(1)身体的な攻撃」の例

• 指導・忠告に従わなかったアルバイトコーチに腹を立てたヘッドコーチが、アルバイトコーチに対して突然テニスボールを打ちつけたり、ラケットで頭を小突く等の行為。

「(2)精神的な攻撃」の例

レッスン中に、ヘッドコーチがアルバイトコーチ



に対して、「何回言ったらわかるんだ、だからお 前はダメなんだ!」などと、他の人の前で大声で 叱責する行為。

・主任スタッフが、他のスタッフに対して「二度と 目の前に現れるな!」などのメールを送り付ける 行為。

「(3)人間関係からの切り離し」の例

• スタッフ間で、特定のスタッフに対して「無視」 をし、当該スタッフを孤立させる行為。

「(4)過大な要求」の例

・事業主が、スタッフに対して営業活動等で到底無理なノルマを課し、達成できなければ厳しく叱責したり、毎日コートを100周させる等の行為。

「(5)過小な要求」の例

・ヘッドコーチが、特定のスタッフに対して、「当面はコートに立つ必要は無いから、出社したときは一日中ゴミ拾いをしていろ」などと命令する行為。

「(6) 個の侵害」の例

• 職場の飲み会で、ヘッドコーチが、コーチやフロントスタッフに対して「私用のスマートフォンを出せ」「通話履歴や LINE の履歴を見せてみろ」

などと求めるような行為。

★ パワハラに該当するか否かは、セクハラと異なり、行為者の言動が「被行為者の意に反しているか」が判断基準となるのではなく、あくまで前述の①~③の要素に照らして判断されます。上記のような行為が日常、職場において発生していないか、改めて振り返ってみましょう。万が一パワハラの疑いがあると思われた場合に会社内で迅速に対応・解決するため、「ハラスメント相談窓口」を設置して、服務規律や懲戒規定と合わせて就業規則にも規定するなど、今回の法改正により義務化されたパワーハラスメントの防止に係る措置を講じていくことが求められます。

■ご相談は

社会保険労務士法人プロジェスト

(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年度路線価について★

令和3年7月1日に国税庁より令和3年度の 路線価が発表されました。

路線価とは主要な道路に面した土地の1平米 あたりの評価額です。公示価格の8割程度を目 安に国税庁が売買事例や不動産鑑定士の意見も 参考にして算出しています。路線価は毎年7月 初めに公開され、相続税及び贈与税の財産を評 価する場合に適用します。

6年ぶりの下落

令和3年度の路線価は、全国的に下落傾向にあり、

標準宅地の評価基準額の対前年比変動率の平均はマイナス 0.5%と 6年ぶりに下落しました。

都道府県庁所在地の最高路線価が上昇した都市 は8都市(昨年38都市)で、8都市とも上昇率は 5%未満。横ばい都市は17都市(昨年8都市)、下 落は22都市(昨年1都市)でした。

令和3年度の路線価の変動については、新型コロナウイルスの感染拡大により、インバウンド需要が 消滅したことや、飲食店等への営業自粛・営業時間 時短要請の影響により、観光地や商業地の地価下落 の影響が出たものと思われます。

都道府県庁所在地の最高路線価

都道府県	所在(路線)	路線価	変動率
東京都	中央区銀座5丁目(銀座中央通り)	42,720 千円	- 6.96%
大阪府	大阪市北区角田町 (御堂筋)	19,760 千円	- 8.51%
神奈川県	横浜市西区南幸1丁目(横浜駅西口バスターミナル前通り)	16,080 千円	+ 3.07%
愛知県	名古屋市中村区名駅1丁目(名駅通り)	12,320 千円	- 1.28%
福岡県	福岡市中央区天神2丁目(渡辺通り)	8,800 千円	0.00%

関東圏の変動率

都道府県	所在	路線価	変動率
茨城県	水戸市	225 千円	0.00%
栃木県	宇都宮市	300 千円	+ 3.44%
群馬県	前橋市	130 千円	0.00%
埼玉県	さいたま市	4,260 千円	0.00%
千葉県	千葉市	1,180 千円	+ 3.50%

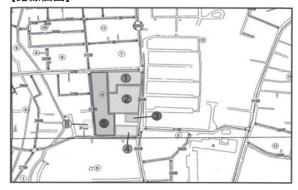
相続税の土地・建物の評価方法

【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。 関東圏で下落している都市は東京のみであり、他 の都市は横ばい、または上昇しています。

しかしながら、昨年の対前年変動率をみると、横 浜市 (34.5%)、さいたま市 (15%)、千葉市 (9.6%) と、いずれも上昇率は縮小傾向にあります。

【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 \times 0.7 となります。)

固定資	隆	说課稅	明細】						2 床面積	gt	価	格	閩	定課税標準	類問	固定資源	養税(相当)数 ^向	1
		亚起地 目	亚 記 地 箱	el 26	13. 門間 (F) (G) (E)	皮提模等件	#E #4-02-00	現と	兄床面積		li-4	10	都	計課税標準	\$ 25 (F	都市計画	9我(相当)額門	
土地の	所 在	現況地目	现况地積	- 協定本期課	及標準額 門 兒 課		部計報8		138.7	6			Г	1, 535,	400		21,	495	
ETB	6 1	非課税 域目 宅地	非課税地積 83.9	"器計本則議 16.	技術準備"固定資産 538, 360	長(相当)額門 2,756,393	都市計劃8 5.		138. 7	4	1,	535, 400		1, 535,	400			606	-
		市地	83. 9	2,		2, 756, 393 38, 589	5,		195.0	0 .	1.11		7.	2. 158	000	1	30.	212	1
-TR	3	宅培·	137. 50	1	7444 774 4	3, 794, 405		17.	195. 0	ō .	. 2.	158, 000		2,:158,				474	1-
		宅地	137, 5	-3,		3, 794, 405 53, 121			186. 0	6			г	7, 453,	300			346	1
		-		1.3	200, 610	93,1211			186. 0	6	7,	453, 300		7, 453,	300			359	1
										. —	7								•
家	R	の形	在	区分家屋 物件番号	家屋番号	種類·用途 建 築 年 次		塩 地上	登記床面積" 現況床面積"	質	格"	與定錄視標的 都計課程標道		固定資産税(組当)版 ^F		(昭·報) n	摘		g.
=78	穀地1			10111111	-1-1		木道	2	138. 76	-		1, 535		21, 495	WAS SEE	M. (001 - 007)			
				20		昭45年	七瓦克	0	138. 74	1	1, 535, 400	1, 535	400	4, 606					
=TB	費地2	2		10	-2-1		水道 上瓦更	2	195, 00		2, 158, 000	2, 158							
MTH:	微地]			10020	-1-4	共同住宅 平 3年	鉄骨造 砂風視	3	186.06 186.06		7, 453, 300	7, 453 7, 453	300	104, 346					
1.5			-	10020	7 7. 17	1. 1. 1. 1. 1. 1. 1	PECOLSA.		100.00	3 -	1, 433, 300	7, 453		22, 358	76		A.4.	5	. 77

「一物五価」 土地には5つの価格がある!!

地価の種類	実勢価格	公示地価	基準地価格	相続税評価額 (路線価)	固定資産税評価額		
内容・用途	実際の 土: 内容・用途 取引価格 公		公示地価 の補足	相続税・贈与税の計算の基礎	固定資産税・不動産取 得税・登録免許税など の計算の基礎		
基準日	_	1月1日	7月1日	1月1日	1月1日(3年毎)		
公表日	公表日 一		公表日 一 3月下旬		9月下旬	7月初め	3月または4月
対公示価格比	_	_	公示地価 同等額	80%相当	70%相当		

【トピックス】

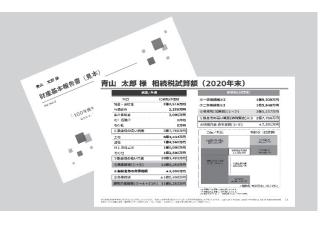
固定資産税課税明細書がお手元に届きましたら、

- 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?

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。



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 山﨑陽介

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

庭 绿 人 語 其0四八

「相手の表情を見る」って何?

人は長い歴史の中で、身を守るために「反射」の 行動をとる。

何か危険=外的刺激を感じた時には、その「反射」により飛び退く。

飛び退いてから、その内容を確認するらしい。

草むらの中で細長いものが動いたその瞬間、「うわ!」って飛び退く。

飛び退いてからそれをよく見ると、蛇じゃなくて 自分が踏んだロープの切れ端だと認知して安心す る。

つまり脳は、まず考えなしで体を動かしておいて、 後からその行動を続けるかやめるかを確認するので ある。 危険から身を守るために。

これって人から何か言われた時の反応も同じらしい…。

人は言われた内容に対して、先ず反射的に「正直」 な反応をしてしまう。

しかし、それが現れているのはたった 0.2 秒。

その後すぐに、「あ、いけない!こんな顔してる のがばれたらまずい!」って、本心を隠すために表 情をよそ行きに変える。

継続率の良いコーチの共通点は「相手の表情をよく見る」って聞いたことがある。

この場合の「良く見る」って、たぶん0.2秒の本音の表情を見逃さないことなんだよね、きっと…。

生徒さんにアドバイスした時に、生徒さんが 0.2 秒不安そうな表情をしたら、「アドバイスが伝わっていないのかな?」とか、「何か不快感があったのかな?」とか、感じ取れたとしたら、きっとすぐに「私の言ってること、よく分からなかったですかね?」とか、「むずかしいですよね?」って先回りしてフォローすることが出来る。

まずは次にレッスンに入ったら、あなたはアドバイスをした瞬間、生徒さんの 0.2 秒の表情を見てみることを実験してみて欲しい。

果たして自分の動体視力は 0.2 秒を識別できるのか?

え?難しいって?

今はコロナウィルス感染防止でマスクをしてる し、確かに表情が見えにくいよね…。

それならせめて、生徒さんを集めて次のレッスンメニューの説明をしている時の生徒さんの行動をよく見て欲しい。

コーチの方を見ないで素振りを始めたりしている 人はいないか、それを確認するだけでも良いかもし れない。

この時の素振り=「早く打ちたい」の合図である。

コーチは話が長くなりがちである。

一生懸命しゃべると生徒さんがうんうん頷きながら聞いてくれるから、話してて気持ちがよいのは良く分かる。

しかしここで周囲を見回して欲しい。

もし素振りしている人を見つけてしまったら、すぐに説明を切り上げて「ボクの説明が長かったですよね、ごめんなさい!」くらい言える余裕を持ちたい。

このレポート、復讐じゃなかった、復習のために 何度か読み返して欲しい。

そしてあなたがコーチならレッスンの中で、あなたがコーチでないのなら日々の生活の中でぜひ実験をしてみて欲しい。

<あなたに実験して欲しいこと>

どれか1つで良いから、今度のレッスンから試してみてください。

- 1. 自分から話しかけた時の目の前の相手の 0.2 秒 の表情を見てみる。
- 2. レッスン中、アドバイスの時に相手の 0.2 秒の 表情を見てみる。
- 3. レッスン中メニュー説明時に、生徒さんの行動 を観察する。

これであなたは大人気のコーチになること間違いなし!

継続率、充足率、入会率すべての数字が爆上がり!

成功事例のご報告メール、LINE、電話、FAX、 伝書鳩、のろし等お待ちしています。

対面じゃないから、皆さんの 0.2 秒の正直な反応 は見られないけど…。

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		······································		有田	能正
	生命保険・損害保険の販売、	: :	153	. 19 гл	1611
104-0061 東京都中央区銀座 8-9-12 銀座リヨンビル			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		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	·		
〒 107-0051 東京都港区元赤坂 1-2-3 赤坂見附 M	 Γ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			
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 住友不動産三日	fl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 五反田笠	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	F 401	Tel. 03-3209-6111	担当	高山	純寛
社会保険労務士法人プロジェスト	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)

▼ Ш// 1 及 3 五 兵 (
ジャスパス株式会社	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、ペイジー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)

□貝別女只(30 日帳)	
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
グローブライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツースポーツ株式会社	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

泉州敷物株式会社	人工芝生・成形品・不織布の製造・販売、スポーツサーフェスの設計・施工
綜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
西尾レントオール株式会社	総合レンタル業:建設機械、イベント用品、通信情報機器他
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 nobitel	テニス専門サイト「tennis365.net」の運営
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
ペイントマノン	建築塗装
HEAD Japan	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyrolia ブランド
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
株式会社マックスヒルズ	広告の企画・立案・製作・実施、セールスプロモーション企画、ホームページ製作管理等
丸菱産業株式会社	家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット22BL」製造・販売
ミズノ株式会社	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
有限会社リバ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ている皆様に心からお 見舞い申し上げます。

東京で2回目のオリンピック・パラリンピックが終わりました。オリンピック・パラリンピックの招致が決まり盛り上がった時から比較すると、想像していた大会とは違ったものになったと感じる方も多かったと思います。実際に現地で観戦することが出来ず、テレビを見ての応援、人との距離を取ることが推奨される中で「お・も・て・な・し」を発揮することも難しくなりました。

そんな中、日本選手団は、オリンピックで 58 個のメダル (金 27、銀 14、銅 17)、パラリンピックで 51 個のメダル (金 13、銀 15、銅 23)を獲得しました。テニスは、大坂なおみ選手のオリンピック聖火点灯に始まり、国枝慎吾選手のパラリンピック選手宣誓、そして 3 回目の金メダル獲得まで大会において大きな存在感を示すことが出来ましたね。勿論、思い通りの結果を残せなかったアスリートもいたと思いますが、リオから 5 年の準備期間の間、1 年半はコロナで多くの影響を受けながら、日々ベストを尽くして準備してきた全ての大会関係者に敬意を表したいと思います。

そして季節は、いよいよスポーツの秋です。コロナ禍だからこそ、安心にプレーすることができるテニスを盛り上げていきましょう。

JTIA News! 2021.9 Vol.88

発 行:公益社団法人日本テニス事業協会

発 行 日:2021年9月30日

発行責任:大久保 清一

編集責任:吉田 好彦(広報委員長)

発 行 所:公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047

T 160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

https://jtia-tennis.com mails@jtia-tennis.com