

TIA News!

2022.1.Vol.89

謹賀新年



Contents

■会長挨拶.....	2	■Let's Enjoy Front !	26
■レジャー白書2021からの抜粋報告	3	■コーチング講座開催報告.....	27
■2021年「テニスの日」活動報告書	9	■広島県テニス事業協会活動報告.....	28
■第16回テニスプロデューサー資格認定講習会 & 試験開催報告	11	■アメリカテニス事業協会情報.....	29
■テニスプロデューサー紹介.....	13	■スジガネ君、テニスを語る.....	31
■安全委員会通信 Vol.42	15	■サイバーリスクについて.....	32
■安全・危機管理セミナー.....	17	■人事・労務コラム.....	34
■クラブ部会・後継者の会報告.....	20	■税制コラム.....	36
■スクール部会報告.....	21	■庭球人語「あなたについて行きたい！」	37
■マネージャー部会報告.....	22	■新入会員のご紹介	38
■コーチ部会報告.....	23	■賛助会員名簿.....	39
■フロント部会報告.....	25	■編集後記.....	40

会長挨拶



会長 大久保 清一

明けましておめでとうございます。

一昨年に続き昨年もコロナ禍の影響が世界中に及んだ一年でありましたが、一年延期の東京オリンピック・パラリンピックが無事に開催、終了致しました。

本協会会員皆様の事業所も安心安全を第一に営業継続をされ、無事に新年を迎えられたことと思います。

また、昨年一年間の本協会に対するご支援ご協力を心から御礼申し上げます。

本協会の研修等の事業は一昨年に続き WEB 活用により遠方の地域からの参加が増える等で従前より参加者が増えるという状況にあり効率的な事業運営となりました。

一方、有明テニスの森公園等を使用しての普及活動等や賛助会員様との懇親等の集まりは誠に残念ながら開催することが出来ずに新年を迎えることとなりました。

本年はコロナの感染拡大次第ではございますが、一年延期させていただきました「日本テニス産業セミナー」を2月に仙台の地で開催予定であり、その他事業も通常に近いスケジュールで進めていまいる所存でありますので、今年も皆様のご支援ご協力をお願い申し上げます。

“テニスは感染リスクが低く、安全なスポーツである”との認識が広まり、テニスを始める方が増加し、テニス関連事業者の業績はコロナ以前の状態に戻りつつあるように感じます。このまま順調に事業が伸展していくように皆で一同となり進んでまいりましょう。

本年も皆様方のご協力をいただきましてテニス事業の更なる発展・拡大に尽力してまいる所存でございます。昨年に引き続きまして、本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

末筆になりましたが、正会員、賛助会員の皆様や協会に関わる多くの方々のご発展とご繁栄を心より祈念申し上げます。

レジャー白書2021からの抜粋報告

過日、編集、発売されました「レジャー白書2021」（公益財団法人 日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※公益財団法人 日本生産性本部 〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12
TEL.03-3511-4034 （レジャー白書2021は1冊7,000円＋税）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、1979年（昭和54年、以下西暦で記載）より、15歳以上の男女約3,000人（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

2009年調査より、上記調査手法をインターネット調査（対象は調査会社のモニター。総人口の性・年代別、地域別構成に準拠）に変更した。2015年より調査種目は（イ）スポーツ部門（28種目）、（ロ）趣味・創作部門（29種目）、（ハ）娯楽部門（21種目）、（ニ）観光・行楽部門（12種目）、（ホ）その他部門（18種目）の108種目とした。

参加年齢に下限がある種目（飲酒や公営ギャンブルなど）については下限年齢以上を調査対象としているが、2017年調査よりパチンコ、サッカーくじ（toto）について厳格に適用した。

本白書で用いる主な用語の定義は、とくに明記がない限り以下のとおりである。

参 加 率・・・ある余暇活動を、2020年の1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。

参 加 人 口・・・ある余暇活動を、2020年の1年間に1回以上おこなった人口（全国、推計値）。

参加率に、2021年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口9,896万人（男性4,919万人、女性4,976万人）を掛け合わせて推計。

年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

年 間 平 均 費 用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均。

希 望 率・・・ある余暇活動を将来やってみたい、あるいは今後続けたいとする人（回答者）の割合。

潜 在 需 要・・・希望はあるがまだ実現していない（今後実現が期待される）需要の大きさ。通常、希望率から参加率を差し引いた値で示す。

巻頭要約：2020年の余暇市場動向 ～飲食、観光に打撃、配信や公営競技が増加～

2020年の余暇市場は55兆2,040億円で、前年比23.7%減少した。近年わずかに増加傾向にあったが、大幅なマイナスに転じた。市場規模の突出して大きいパチンコ・パチスロを除くと前年比22.4%減となり、7年続いていたプラス成長からのマイナスとなる。コロナ禍の影響により、休業を余儀なくされた観光・行楽部門をはじめ、4部門すべてがマイナスとなった。

スポーツ部門（前年比15.9%減）は、スポーツ用品、フィットネスクラブやボウリング場などの屋内施設でマイナスとなった。試合中止や試合数減少、大幅な入場者数制限でスポーツ観戦料収入は大きくマイナス。一方、コロナ禍でもスポーツ自転車、ゴルフ練習場はプラスとなった。

趣味・創作部門（前年比9.5%減）は、巣ごもり消費でコンテンツ配信（有料動画配信サービス、音楽配信、電子出版）は大きな伸びが続いたが、ビデオソフト、CD、書籍、雑誌は落ちた。音楽コンサート、演劇、映画などの鑑賞レジャーは激減。カメラ、ビデオカメラも落ち込みが大きい。

娯楽部門（前年比21.8%減）は、公営競技の好調が続く、特にボートレースと地方競馬が大きく伸びた。巣ごもり消費でテレビゲームとソーシャルゲームが増加した。一方、飲食（外食、喫茶店・酒場・バー等）、カラオケボックス、パチンコ・パチスロ、ゲームセンターは大きく落ち込んだ。

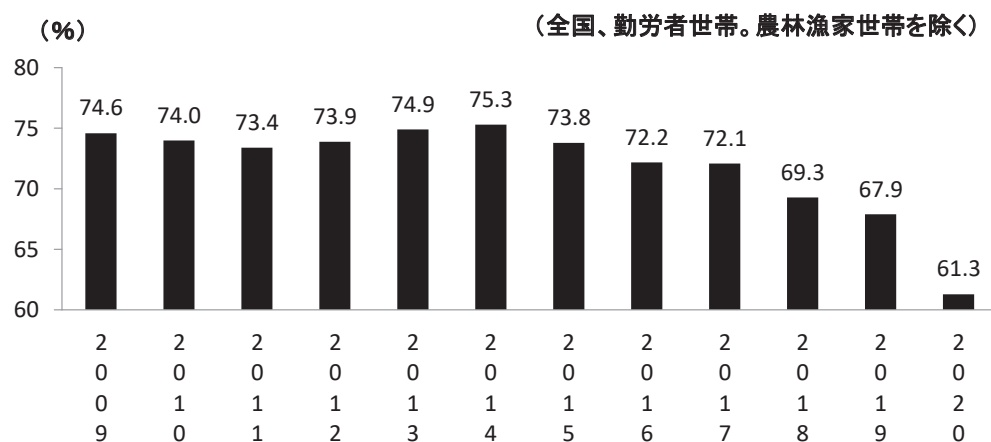
観光・行楽部門（前年比43.7%減）は、コロナ禍の移動制限等の影響で大きく減少した。海外旅行が前年比90%以上減少し、国内観光も総じてマイナスが大きく、航空、鉄道、バス、旅行業、ホテル、旅館、遊園地・レジャーランドの打撃は大きい。一方、二輪自動車に増加がみられた。

（巻頭要約より抜粋）

全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

(出典) 総務省「家計調査」より作成(全国、勤労者世帯)。

平均消費性向の推移



2020年の家計消費の内訳

	支出金額 (円)	前年比 (実質、%)
消費支出	305,811	▲5.6
食料	79,496	1.3
住居	18,824	▲4.1
光熱・水道	21,696	1.7
家具・家事用品	13,364	8.1
被服及び履物	10,654	▲18.5
保健医療	13,068	2.9
交通・通信	49,469	▲9.8
教育	16,548	▲3.1
教養娯楽	26,824	▲15.5
教養娯楽用耐久財	2,820	12.4
教養娯楽用品	7,629	▲1.0
書籍・他の印刷物	2,944	▲4.0
教養娯楽サービス	13,431	▲27.4
宿泊料	1,053	▲42.4
パック旅行費	932	—
月謝類	3,194	▲24.4
他の教養娯楽サービス	8,253	▲15.5
その他の消費支出	55,868	▲10.2
平均消費性向(%)	61.3	▲6.6

(注)「平均消費性向」の対前年比は、前年の値との差。

[家計収入・可処分所得]

2020年の勤労者世帯(2人以上の勤労者世帯、平均世帯人員3.31人)の平均実収入(1ヵ月あたり)は609,535円で、前年に比べ実質4.0%増加した。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得は、498,639円となり、前年に比べ実質

4.6%増加した。実収入、可処分所得ともに5年連続実質プラスでしかも可処分所得は過去10年で最高の伸びとなった。

[家計消費]

2020年の1世帯当たり1ヵ月間の消費支出の合計は305,811円となり、前年に比べ実質5.6%減少した。消費支出は2019年にプラスとなったが、2020年はマイナスに転じた。

平均消費性向(可処分所得に対する消費支出の割合)は61.3%となり、前年に比べ6.6ポイント低下した。平均消費性向は2015年以降6年連続で低下傾向にあったが、2020年は特に大幅な低下となった。

家計消費の主な内訳をみると、増加したのは「食料」の1.3%増、「光熱・水道」の1.7%増、「家具・家事用品」の8.1%増、「保健医療」の2.9%増であり、「住居」「被服及び履物」「交通・通信」「教育」「教育娯楽」はマイナスとなっている。

「教養娯楽」の内訳をみると、「教養娯楽用耐久財」(テレビ、携帯型音楽・映像用機器、ビデオレコーダー・プレイヤー、パソコン、カメラ、ビデオカメラ、楽器など)のみプラスになっており、「教養娯楽用品」(文房具、スポーツ用品、ゲーム機、ゲームソフト、その他玩具、CDやDVD、ペット用品、園芸用品など)、「書籍・他の印刷物」(新聞、雑誌、書籍など)、「教養娯楽サービス」(宿泊料、語学や音楽・スポーツ・自動車教習などの月謝類、「他の教養娯楽サービス」として放送受信料、映画・演劇・スポーツ観戦・ゴルフプレー・スポーツクラブ・遊園地・その他文化施設の入場料・使用料、

インターネット接続料など）はマイナスとなっている。

月別にみると、10月、11月は前年同月比プラスとなったが、その他の月はマイナスとなった。特に春の大型連休が第1回緊急事態宣言発令期間と重なった5月は前年同月比15.5%のマイナスとなっている。

2020年の収入は名目、実質ともプラスとなったが、支出はともにマイナスとなった。平均消費性向はこれまでの低下傾向をさらに大きく押し下げることとなった。余暇に関連する支出をみると用品関連、サービス関連とも減少している。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

（出展）総務省「家計調査」より作成（2人以上の世帯のうち勤労者世帯）

年	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
2011	510,149	420,538	▲2.0	▲2.2	▲1.7	▲1.9
2012	518,506	425,005	1.6	1.1	1.6	1.1
2013	523,589	426,132	1.0	0.3	0.5	▲0.2
2014	519,761	423,541	▲0.7	▲0.6	▲3.9	▲3.8
2015	525,669	427,270	1.1	0.9	0.1	▲0.1
2016	526,973	428,697	0.2	0.3	0.3	0.4
2017	533,820	434,415	1.3	1.3	0.7	0.7
2018	558,718	455,125	4.7	4.8	3.5	3.6
2019	586,149	476,645	4.9	4.7	4.3	4.1
2020	609,535	498,639	4.0	4.6	4.0	4.6

2020年の余暇時間と余暇支出 ～時間のゆとり感は大幅上昇、支出のゆとり感は過去最低～

「レジャー白書」では、「余暇時間」および「余暇支出」の前年比増減についての調査を継続的に実施している。このデータは、前述の労働時間や家計消費支出の実態面の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間]

余暇時間が前年より「増えた」とする人は31.8%となり、前年（21.3%）を10.5ポイント上回った。余暇時間が「減った」とする人は19.0%で、前年の19.9%より0.9ポイント低下した。「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「時間的なゆとり感指数」ととらえると、プラス12.8となり、前年のプラス1.4より大幅に上昇した。時間的なゆとり感指数は2003年以降マイナスが続き、2019年にプラスに転じたが、2020年はさらに高くなったことになる。

男女別にみると、男女とも時間的なゆとり感指数はプラスであり、前年とくらべ、10ポイント以上の大幅な上昇となった。年代別にみると男性の70代、女性の60代、70代を除き前年よりも上昇している。

コロナ禍の影響によって、働き方や生活スタイルに変化が生じ、結果として余暇時間が増えたと感じられるようになったと考えられる。

[余暇支出]

余暇支出が「増えた」とする人は15.1%となり、前年の23.9%より8.8ポイント低下した。「減った」とする人は44.7%となり前年の24.6%より20.1ポイント上昇した。余暇支出が「増えた」とする人の割合から「減った」とする人の割合を引いた値を「支出面でのゆとり感指数」とすると、マイナス29.6となった。これは余暇支出の調査開始以来、最も低い指数である。

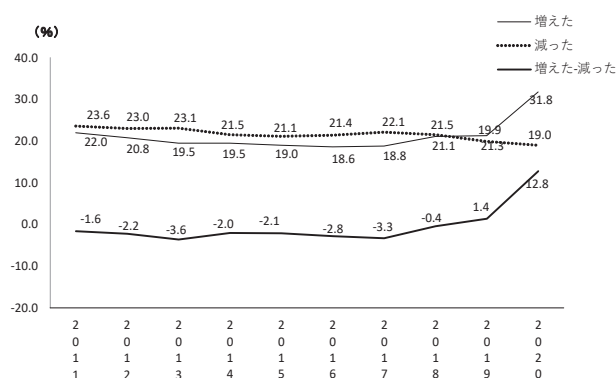
男女別にみると、男性はマイナス20.9、女性はマイナス38.3となり、男女とも前年より大幅に低下した。年代別でみると男女とも10代のみプラスであり、他の世代は軒並み二桁のマイナスとなっている。特に女性の60代、70代は指数がマイナス50を下回っている。前年と比べると、男性の10代のみ前年を上回った。

実収入や可処分所得、余暇時間には前年同様増加がみられた一方で、余暇活動への支出は減少した。コロナ禍により外出に制限がかかり、これまでと同じ余暇活動が行えなくなったこと

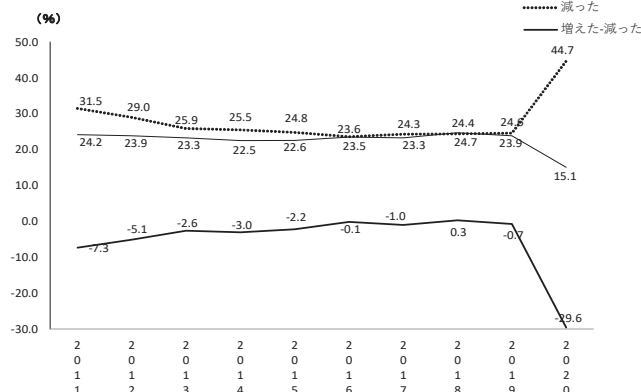
による減少、あるいは、長引くコロナ禍を見越して支出を抑えようとする動きなどが可能性と

してあげられる。

余暇時間の意識の推移



余暇支出の意識の推移



2020年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国内総支出、民間最終消費支出の推移

(単位：億円、%)

	2016	2017	2018	2019	2020	伸び率(%)	
						'19/18	'20/19
ス ポ ー ツ 部 門	40,280	40,760	41,270	41,860	35,190	1.4	▲15.9
趣 味 ・ 創 作 部 門	79,860	77,880	75,170	75,360	68,190	0.3	▲9.5
娛 楽 部 門	494,960	491,070	489,890	490,410	383,610	0.1	▲21.8
観 光 ・ 行 楽 部 門	105,560	108,330	112,780	115,440	65,050	2.4	▲43.7
余 暇 市 場	720,660	718,040	719,110	723,070	552,040	0.6	▲23.7
対国内総生産(支出側)	13.2	13.0	12.9	12.9	10.3	▲0.1	▲20.7
対民間最終消費支出(名目)	24.2	23.8	23.6	23.7	19.1	0.4	▲19.1
国内総生産(支出側)	5,443,646	5,530,730	5,561,896	5,598,267	5,386,091	0.7	▲3.8
民間最終消費支出(名目)	2,977,756	3,020,536	3,050,327	3,056,184	2,884,061	0.2	▲5.6

(注1)「国内総生産(支出側、名目)」「民間最終消費支出(名目)」は、内閣府「国民経済計算(GDP統計)」における2020年3月9日公表の「四半期別GDP速報」による暦年の数字。

(単位：億円、%)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	'20/19
球技スポーツ用品	5,450	5,480	5,450	5,560	5,450	5,550	5,650	5,620	5,020	▲10.7
テニス用品	550	530	530	550	530	540	540	520	440	▲15.4
スポーツ施設・スクール	17,890	17,800	17,670	17,760	17,640	17,720	17,720	18,130	14,370	▲20.7
テニスクラブ・スクール	580	580	610	630	620	610	600	610	530	▲13.1

2020年の余暇市場は55兆2,040億円となり、前年から23.7%減少した。2019年までの成長基調から一転、新型コロナウイルス感染症による“コロナ禍”で極めて大きなダメージを受けた。同時期の国内総生産(支出側)は前年比20.7%

減、民間最終消費支出は前年比19.1%減であるのに対し、余暇市場の落ち込みは大きい。

感染拡大防止のための休業要請を受けた臨時休業や、全体的な人流の抑制、収容人数の制限など、観光・行楽部門を中心に、さまざまな分

野で極めて大きなダメージを受けた。一方、外出自粛による“巣ごもり消費”で大きく伸びた分野、3密を気にせず楽しめると人気が高まった分野もあった。

4月から5月に大きく落ち込んだ観光産業を救済するため、7月22日から「Go To トラベル事業」が実施された。その対象範囲に東京都が追加された10月から11月までは、前年同月を上回る復調を見せる分野もあった。これが無かったら、余暇市場全体の落ち込みはさらに大きくなっていたことは間違いない。また、平常であった1月から2月上旬までが年間の下落幅を若干緩和している。

2020年のスポーツ部門の市場規模は3兆5,190億円で、前年比15.9%減少した。コロナ禍で、8年連続のプラス成長が止まった。スポーツ用品もスポーツ施設も総じて落ち込み、近年成長著しかったスポーツ観戦が激減した。そんな中で、スポーツ自転車とゴルフ練習場は数少ないプラス成長分野となった。

テニス用品は、前年比15.4%減少した。日本ではコロナ禍のダメージが大きく出ているが、「日本テニス事業協会」によると、米国ではテニスを新規で開始した人口が前年比44%プラスとなり、初心者向けのテニスラケットの販売が、前年比40%増加したという。有力メーカーと大手販売店が共同で、全米で販売されるジュニア向けラケット40万本に「Net Generation」（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）のタグをつけ、これに印刷されたQRコードを読み込むと、その地域のテニス体験レッスン情報が得られるという。ピンチをチャンスに変えようとする取り組みを見習いたい。

グランドスラムジュニア大会出場を目指す女子選手育成を目的とした「リポビタン Presents 伊達公子× YONEX PROJECT ～ GO for the GRAND SLAM ～」が、コロナ感染予防に細心の注意を払いながら実践され、第1期生の中からプロ宣言する選手も誕生し、成功裏に終えた。同プロジェクトは第2期を予定している。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比13.1%減少した。2019年は「東京2020」を目前に控え、市場に若干明るい兆しがみえていたが、2020年はコロナ禍で大きく減少した。屋内型施設は、新型コロナウイルス感染拡大防止のための営業自粛（休業）、営業時間短縮の影響が大きかった。だが、比較的感染リスクの低い屋外型施設をみると、過去最高の売上げを記録した事例もあった。また、新型コロナウイルス感染拡大防止策として、他の客との接触を控えるプライベート

レッスンの拡充や、月謝制でなく時間を柔軟に使えるチケット制対応へのシフト、収益を確保するための物品販売の拡大などの取り組みがみられた。

新型コロナウイルスは世界的に大流行したが、「日本テニス事業協会」の『JTIA News!』86号が伝えているように、米国においては、2020年の国内テニス人口は前年比22%増加したという（USTA アメリカテニス協会が発表）。テニスは安全で理想的なスポーツであるという認識が広がり、コロナ禍がテニスの普及に追い風になった国もあるようだ。

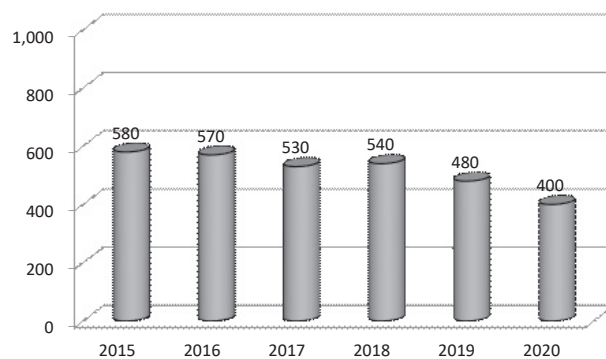
コロナ禍で入会手続き等のデジタル化を進める事業者が増加した。これまでは、体験レッスンを受講した後、入会に際してのルール説明等を対面で行い、書類手続きに時間を要していたが、感染拡大防止をはかる目的で、ルール説明や手続きに関する動画を予め用意し、入会希望者には事前に視聴してもらうことで、入会手続きにかかる滞在・対面接触時間の短縮と省力化が実現した。

コロナ禍によるオンライン活用については、1回目の緊急事態宣言時に、コーチ・指導者がオンライン動画を作成し会員顧客に対して技術指導するといったサービスが提供された。こうした取り組みは、顧客との結びつきを維持することが主たる目的とされた。その後、オンライン関連の指導が普及・定着するかと思われたが、夏以降はコロナ禍が少し落ち着きをみせ、通常の対面レッスンが開始されるとオンライン需要は低減していった。しかし、中には、テニスクラブ・スクール内に事業多角化の一環としてデジタルメディア専門部門を設置し、動画レッスンの収益化を実現した事業者も登場するようになった。「テニススタジオ川口」（埼玉県）はYouTubeを活用した事業を積極的に推進している。

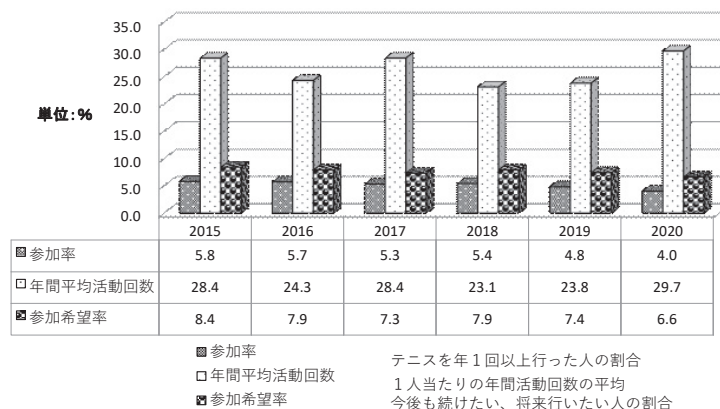
「インスピリッツテニスクラブ」（埼玉県）は、「3,000円で3試合以上！埼玉県を中心にテニスの大会を毎日開催しているテニスクラブ」のキャッチコピーのもと、「練習では上級！でも試合になるとうまくいかない」「試合になると緊張してしまう」「市民大会だと1回戦で敗退してしまう」「試合経験が少ないので、試合にたくさん出たい」「技術は上達しているが、試合に勝つ方法が分からない」などの悩みを抱えるプレーヤーに対し、大会運営という事業をメインに多様なサービスを提供している。ユニークなビジネスモデルに注目するとともに、その発展に期待したい。

○テニスへの参加人口や参加率、テニスに対する消費の実態

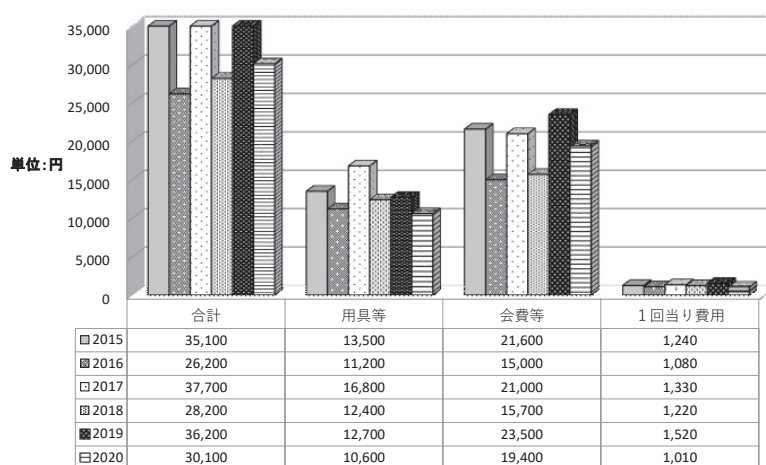
単位:万人 テニスへの参加人口



テニスへの参加率等のデータ



テニスに対する消費の実態



2021年「テニスの日」

活動報告書



個別イベント

「2021 テニスの日」イベントの開催については、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、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呼びかけることから始まりましたが、全国各地のテニスクール・クラブ、テニス団体は、感染予防対策を行いながら、それぞれに工夫を凝らした『テニスの日イベント』の企画運営を行い、制限のある中でも充実した1日を参加者に提供しました。

★開催会場数 : 346ヶ所 (2019年: 494ヶ所)

*2020年はテニスの日活動休止

■主なイベント:

200万人ボレーボレー、シングルス・ダブルストーナメント、コート開放・割引、スクール無料体験レッスン、親睦テニス大会、初心者・初級者・ハンディキャップ・キッズ・ジュニア・親子・一般・シニアを対象としたテニスクリニック、テニスフェスティバル、ラケット試打会、ストリング張替えサービス、ターゲットテニス、スピードガンコンテスト、コーチに挑戦 他

200万人ボレーボレー

2019年に延べ100万人達成したテニスの日名物企画は、2021年から「200万人ボレーボレー」と名称を新たにし、今年も全国でのテニスの日イベント会場で実施されました。

★ボレーボレー実施登録会場数: 175ヶ所

(2019年: 345ヶ所)

- 10分間続いたペア: 『達人』認定 (21ペア)
- 5分間続いたペア: 『五段』認定 (30ペア)
- 3分間続いたペア: 『三段』認定 (146ペア)

*数字は11/30現在

テニスの日個別イベント表彰

★個別イベント大賞 (チャーム100個)

- シンボウテニスリゾート
「シンボウテニスイベント」

☆ボレーボレーを極めたで賞 (チャーム50個)

- TOP インドアステージ多摩
「Volley Volley Challenge」

☆地域の夢 賞 (チャーム50個)

- テニスクエア石神井
「光る絵本展×わくわくまつり」

☆テニスで繋がったで賞 (チャーム30個)

- 株式会社ツカダプランニング
「テニスで繋がろう」

☆感謝を伝えたで賞 (チャーム30個)

- 宝塚テニスクラブ
「第7回パソコンでテニス祭り」

☆テニスを盛り上げたで賞 (チャーム30個)

- 豊田市テニス協会
「2021 おいでんテニスデー」

◇ 個別イベント特別賞 (チャーム20個)

- テニスコア春日部
「テニスの日祭りサッカー・テニスコラボ&里親会」
- テニスクール東京グリーンヒルズ
「ボレーボレーステップアップチャレンジ+テニスクイズ」
- 三条市テニス協会
「テニスの日」テニス祭り
- 千歳テニス協会
「2021With コロナ テニスの日」
- 安来テニス協会
「第22回チャオテニス」

◇ 個別イベント特別賞 (チャーム10個)

- アルドールテニスステージおゆみ野校
「テニスの日イベントみんなでチャレンジ」
- テニスゼロ和光
「テニスを通じてみんな元気になろう!」
- テニスラウンジ東郷
「親子わいわいダブルス」
- 柏の葉インドアテニススクール
「KIT テニスの日祭り 〜縁日スタイル〜」
- オレンジフィールドインドアテニススクール
「テニスの日 イベント」

◇ 新人賞 (チャーム10個)

- 野村不動産ライフ&スポーツ株式会社 メガロス千種
「テニスでボール運動を楽しもう」
- コスモテニスカレッジ バアーズテニスクラブ
「少人数特別レッスン+親睦テニス」
- 神足テニスクラブ
「テニス無料体験&ふれあい親子テニス」
- NPO 法人デフテニスジャパン
「デフ Jr テニス教室」

■ 2021 個別イベントの様子



神足テニスクラブ



NPO 法人デフテニスジャパン



宝塚テニスクラブ

■ 2021 共同イベントの様子



岐阜県テニス協会



長岡市テニス協会(新潟県)



徳島県テニス協会

共同イベント

全国都道府県テニス協会を中心に、テニスの日構成団体の各支部が協力し実施する『共同イベント』は、新型コロナウイルス感染症対策を講じ、31 都道府県(32 会場)から開催登録がありました。しかしながら、緊急事態宣言下にあった地域では、公営施設の一時閉鎖や、自治体から集客イベントの自粛要請等もあり、47 都道府県の半数以上は昨年に続いて開催休止となりました。

**★共同イベント 開催：13都県(14会場)
開催休止：34道府県**

■主なイベント：

200 万人ボレーボレー、TENNIS PLAY & STAY、エコ活動、親子テニス、キッズテニス、ジュニア及び一般対象のテニスクリニック、初心者対象レッスン、車イス交流テニス、有名選手コーチによるテニスクリニック、ターゲットテニス、テニスの日記念トーナメント、親善試合、アトラクション、他

有明メインイベント

2021 年度の有明イベントは、有明テニスの森公園の原状復帰工事期間中の為、会場の使用が出来ず休止としました。

企画広報部会

1. ポスター・チラシの製作

2021 年はこれまでのポスターデザインのイメージを一新し、マンガの要素を取り入れたビジュアルとしました。「子ども」「大人(カップル)」「お父さん・お母さん(ファミリー)」「おじいちゃん・おばあちゃん(夫婦)」のテニスとの触れ合いを描き、どの年代にとっても、【楽しいスポーツ＝テニス】を分りやすく紹介しました。マンガで表現することで興味を引き寄せ、様々な世代にアピールできるポスターとなりました。

2. チャームの製作、販売

2021 年のチャームはボール型。イエローボールをイメージした、より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ったと大変好評でした。

テニスの日に関する情報は公式WEBサイトで！
<http://www.tennisday.jp>



第16回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験開催報告

- 期 日：2021年11月17日(水)～19日(金)
- 会 場：(東京会場) 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室
(大阪会場) ノアインドアステージ株式会社 大阪事務所
※講習会は東京会場からオンライン同時配信
- 受講・受験者数：34名 (新規19名／再受験1名／アップグレード受験14名)
- 試験結果：新規合格18名／不合格2名 ※アップグレード結果は別
- アンケート回収数：33通

アンケート結果

◆性別と年代をお答えください。

	20代	30代	40代	50代	60代以上	不明	計
男 性	3	9	12	2	1	2	29
女 性	0	1	1	0	0	0	2
不 明	0	1	1	0	0	0	2
合 計	3	11	14	2	1	2	33

◆事業所における中心的な営業形態は何ですか。

クラブ	4
スクール	29
レンタル	2
その他	0
未記入	1

※複数有

◆あなたの役職・業務は何ですか。

経営者・代表者	0
本社・本部勤務	1
支配人・マネージャー	14
コーチ	17
フロント	1
その他	1

※複数有

◆この研修会に参加しようと思った理由は何ですか。

知識の取得	26
自身のスキルアップ	26
有資格者から勧められた	6
アップグレード	10
資格が必要と感じた	4
常に勉強	7
研修ポイントの対象だから	1
会社の指示	6
その他	0

※複数可

◆今回の受講科目を教えてください。

新規受講	
Aコース(基礎編)	9
Bコース(基礎+シニア編)	9

アップグレード受講・再受講	
テニス基礎知識	0
顧客管理	0
安全・危機管理	2
イベント・商品販売	3
施設管理	7
マーケティング	5
労務管理	6
財務管理	3
人材育成	4

(アンケート結果は抜粋掲載)

◆受講・受験をした感想

- 今後は実務をもって活用できること（アウトプット）が必要だと感じる。今後の仕事に活かしていきたい。
… 9名
- アップグレード受験のため、初めての受講ではなかったが、忘れていることも多くまた以前よりも理解ができるようになっていて勉強になった。 … 7名
- 新たな知識を勉強することで刺激が得られ、自分の為になった。 … 6名
- 明日からの仕事に活かせるヒントをいただくことができた。 … 3名
- 講師の皆様の講義もわかりやすく良かった。 … 3名
- 予習で分からなかった点が受講したことで理解ができた。 … 2名
- 内容が豊富で現場で役に立ちそうなことが多々あった。 … 2名
- シニア編は今後経営に関わっていくにあたり、勉強する機会としてとても良かった。
- 支配人として必要となる知識を短期集中的に勉強をさせていただき感謝。日頃自ら取り組むべき学習の方向も手探り状態になりがちだったが、この講習会で進むべき一定の方向性が見えてきた。今後も今回の講習資料を読み返し精進したいと思う。
- 実際に現場で学んでいたものをより深く学ぶことができた。また、自分が担当している業務のことをなぜそういう意図でやっていたか理解できた。
- 現場で必要に迫られて覚えていた知識が、受講して整理され新しい知識も増え、以前より自信を持って業務

できる自信がついた。

- 自分の仕事に大切なことについて学べた。
- 内容・質は大変満足できるものだった。
- 今後テニス従事者を増やし、利用者を増やしていかなくは我々の業種は成り立たなくなりますので個人としてはもちろん、テニス業界全体として進化していく必要があると感じます。また今後もこのような機会を数多く開催していただきたい。
- 講義によっては本当にあった話などを例としてあげてもらえたのが良かった。
- 難しかった。理解がまだ足りないと感じた … 4名
- 地方都市開催も希望。

◆テニスプロデューサー資格制度に期待すること

- 講習会、研修会の開催希望 … 7名
- 業界発展の為制度が広がって欲しい … 3名
- 今回のようなオンラインでの試験はとても良いと思う。 … 2名
- 国際資格への認定、海外でも認知される資格になって欲しい。
- 国内テニス関連事業所で地位や入社時待遇に影響があるまでの資格になって欲しい。
- 会社内での地位や待遇の向上、テニス界における有資格者への特典の向上
- 他業種同営業形態でも認知される資格になって欲しい。
- 社会的に認知されること
- 管理者だけでなく、幅広いスタッフに受けてもらえるようになれば良い。





テニスプロデューサーを受ける本当の意味

STP170285

(株)クリヤマススポーツプロモーションズ 守 隼也



いきなりですが、私はテニスの戦績なし、勉強全然だめ、時間にルーズでいい加減なボンコツですが、一つだけ胸を張って言える事があります。

それは『人を誰よりも全力で応援する事』です。

試合中頑張ってる相手を見たら何故か相手を応援してしまうという謎の病気にかっており、自分の為に行う選手というチャレンジに関しては徹底的に向いていませんでした。

ただ、コーチには恐ろしく向いています。

テニスコーチの皆様なら必ず理解してもらえと思いますが、人が笑顔になる瞬間って最高ですよ！

素晴らしい職業に出会えて感謝しかないです！

そして自由に自分の考えを優先させてくれる自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジの上司にも感謝しかないです。(真実)

と自社自慢をしたところで本題に移ります。

ある時、私は本気で応援するためにはどうすれば良いかを考えました。

結論①情報力と②並外れた熱意だと気がきました。

②は生まれつき上質な才能は持ってるんで全く問題はありませんでしたが、問題は①の情報力です。

情報は一つ間違えると大きく人の時間を奪います。

『最短で進むべき航路に生徒を導く事』を仕事にしているコーチという職業にちゃんと向き合うためにも必要不可欠です。

そこでまず最初にやった事は弟子入りでした。たまたまなのか必然なのか人を育てるスペシャリストに出会い、コーチのイロハを学びました。ここで学んだ事は書き始めると10万字を超えるので一つだけ特別に話すと、学ぶ事は人から盗む事と言われました。

そこで私は徹底的に人の話を聞いて本を読みました。

ビジネス書からメンタルトレーニング系、テニス関係、自己啓発系、医療関係、金融関係、宇宙がどう作られたかなど様々な本を読み、たどり着いた先にあったのが心理学でした。

結局人間は、最大の武器の脳をどう上手く使うかで全てが決まります。

そこでまず最初に行ったのが腹を叩けば脳が開花されてなんでも病気が治るという謎の最新脳科学勉強会に行きました。

結論、入会金7万受講料月3万のスーパーぼったくり商売だったし、何言ってるのかよくわからなかったのでお金をおろしてくると言って逃げました。

きっとまだ僕を待ってると思います。

次にチャレンジしたのはカウンセリングの資格を取る事です。

そこで2年かけてベースをマスターした私は、胸を張ってコートに立てる！と調子に乗り撃沈、生徒が怪我をしてしまったのです。

慌てふためき何も出来ない自分に対し、上司がサポー

トしてくれて、本物のサポートは怪我をさせない事なんだと痛感しました。

そんなこんなで、事件が起きます。

キャンプのお金が合わなくて、身銭を切りまくるという事件です。

なんとか辻褄を合わせて、誤魔化しましたが正直痛手です。

些細な計算のやり方もわからない自分と、消えていった給料に対して絶望していた私ですが、でもまあ生徒が楽しんでくれたんだから良いや。という謎の親心メンタルで乗り切りました。

ここで私は気がきました。あれ？俺ただのバカな良い人じゃん。彼女の出来ないタイプの「良い人なんだけどもねー」の人じゃん！と。

ここで、おさらいします。当時の私のアイデンティティは気合い、戦績なし、メンタルの基礎、遅刻魔、勉強出来ない、少しサーブが速い、顔普通

壊滅的です。

やばい、このままだったら、ただの陽気なおじさんで終わってしまう。

そう考えてた時に、たまたま社長から「テニスプロデューサーの資格を取りに行きな」と命令(良い意味で)されました。

勉強とかテストとか言われてやらなきゃいけないダるいやつは徹底して回避する私ですが、本当の意味でサポートをする為に必要だと思う項目が中にはあったので参加する事にしました。

参加した率直な感想は、立場が変わってからの勉強は普通に楽しかったです。

新しい学びもちろんそうですが、何より今までちゃんと教育を自分自身が受けていたからこそ理解できる内容が多く、感謝すると同時に更に上司たちを尊敬しました。

社長の意図はそこにあったのか？(笑)と疑うくらい内容が良く、すぐに仕事に戻って使用できる事ばかりでした。

ただし、授業を受けて満足。テスト勉強はやる気ないんで信じられないくらい落ちました。

どうやら財務管理という簿記が私にはかなり必要だったようで、4回も学ぶ事ができました。(頭が悪すぎてマジでテスト受からなかった)本当にありがとうございました！

そして最後に一言だけ言わせてください。

たとえボンコツでもクリアするまでどんなに時間がかかっても受ければシニアプロデューサーです。

資格受講費はかなり掛かりましたが、その分学んだ力を活かして稼いでチャラでお願いします。

拙い話ですが、以上が私が感じたシニアテニスプロデューサー資格を取得するまでの流れと取得してからになります。

最後まで読んで頂きありがとうございました。



シニアテニスプロデューサーの資格を取得して

STP190324

ノアインドアステージ株式会社 井戸垣 直人



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井戸垣 直人（いどがきなおと）と申します。2020年にシニアテニスプロデューサーの資格を取得しました。

まずは、簡単に自己紹介させていただきます。1990年生まれの31歳で、ノアインドアステージ株式会社に入社し8年となります。現在はノアインドアステージ株式会社の管理本部で店舗開発担当及びシステム担当、そして苫小牧校のアドバイザーという業務に携わっています。テニスの王子様の影響で高校から硬式テニスを始め、大学時代にはアルバイトでコーチをした時期もありましたが、現在は裏方として仕事しています。高校、大学時代にはまさかテニス関係の仕事に就いているなど思いもよりませんでした。が、「好き」を仕事にできている私は幸せだと思いますし、充実した日々を過ごすことができます。資格取得後は事業協会開催の様々なセミナーに度々参加させていただいておりますので、皆様とはお会いする機会もあるかと存じます。その際はぜひお声掛けいただけると嬉しく思います。

さて、この度シニアテニスプロデューサーの資格を取得するという寄稿依頼をいただき、拙い文章で恐縮ですが、私の感じたことを書かせていただきます。

私がシニアテニスプロデューサーの資格を取得しようと思ったきっかけは、テニス業界にある資格に興味があった好奇心と、現場でマネジメント業務に携わる機会が増え、マネージャーとしての勉強をしたいと感じていたタイミングだったという2つです。勉強は比較的好きな方なので、テニススクール、クラブ運営において必要な知識を得ることができる資格であるテニスプロデューサーを受けるといことでワクワクしていた記憶があります。

実際講義、試験になると、テニス業界に入り、業界の事に無知であった私には、社外に触れ、テニス業界が求めている人材がどんなものか、テニスプロデューサー試験、資格取得を通じて感じる事ができるという貴重な

経験をさせていただきました。また、テニスプロデューサー制度は、テニス事業の活性化とテニス業界全体の社会的地位の向上を目的にしているとあります。まさに、今回の資格試験を通じて各社共通の目的に沿って、切磋琢磨しながらテニス業界全体の地位向上を目指しているその一員であることも実感できました。講義、試験の内容も毎年ブラッシュアップされていると聞き、常に「今」必要なプロデューサーとしての知識、スキルにアップデートされ進化し続けているのだと感じた記憶があります。

テニスプロデューサーの講義及び試験では「施設管理」「労務」「財務」「人材育成」などスクール、クラブ運営に無くてはならないものを学ぶことができました。今まで「なんとなく」行っていた作業や業務の意味が分かることで、業務に意義付けができること、施設管理や安全管理、人材育成など業界のトップを走る面々が直々に教えていただけることで刺激的な日々でした。

資格取得後もテニスプロデューサー限定研修や各種セミナーがあり、その後の学びの場も多々あります。またそのような研修、セミナーを通じてプロデューサーの輪ができ、人脈が広がっていることも間違いありません。

まだ資格取得をされていない方は是非チャレンジすることをお勧めします。チャレンジを通じて知識やスキルが伸びることはもちろん、人材交流の場を手に入れることもできます。その経験はとても貴重なものになるはずです。

新型コロナウイルスが猛威を振るい、緊急事態宣言で休業などをせざるを得ない時期もありました。今こそ、経営、運営の底力が試される時期だと思っています。私自身はこのテニスプロデューサー資格で得たものが土台になると信じています。シニアテニスプロデューサー資格取得者として、少しでも資格の価値向上に努められるように今後も学び続けていきたいと思っています。

拙い文章でしたが最後までお読みいただきありがとうございます。

末筆にはなりますが、皆様のますますのご活躍をお祈りしております。



健康が一番！

東京では、新型コロナウイルスの感染者が二桁と、低い水準で推移している報道が連日流れています。通勤電車はラッシュアワーを取り戻し、時間によっては駅の構内は人人人で、通路が視界に入らない時があります。だからと言って私達はコロナ前の生活様式を取り戻したわけではありません。電車の中や職場ではほとんどの人はマスクを着け、咳やくしゃみによる飛散を防ぐ配慮に満ち溢れています。去年はマスクをつけることが習慣化された為に、インフルエンザの発生件数が極端に減ったとのことでした。かといって、今年もインフルエンザが流行しないという確証はありませんよね。お医者様のお話では予防接種はした方が安心とのことでした。

さて、新たな変異株が出てきてしまいました。その名も「オミクロン型」！

ミクロンとはギリシャ語のアルファベットで「オーミクロン」小さなο。「オーメガ」大きなΟ（決して高級ブランド時計ではありません）とは違う文字のことだそうです。何やら国際情勢に配慮された命名であるとかないとか…。

対応ワクチンが開発されるのでしょうか何やら馳ごっこ、ウィルス対人間の生存競争か？とも思われますが以



前にもお書きした通り、ともに生物、仲良くななくても共存は宿命でしょうか。うがい手洗い、手指の消毒を欠かさず、一人一人が感染予防を実行することが大切です。十分な睡眠と適度なテニス、栄養に偏りの無い食事、積極的に健康管理に取り組むことが大事と考えます。飲みすぎ厳禁！ 朝起きたら先ずカーテンを開けて、窓を開けて新鮮な空気を深呼吸！

う〜〜〜寒い！

～インターネットの備えは万全ですか？～

事務作業、会員管理システム、掲示物作成、ホームページ運用等々、今やパソコンや携帯電話を触らない日はないと思います。また、それらほぼすべての作業がインターネットを経由していると言っても過言ではありません。

私たちの使用するデバイス（機器）は常に世界に向けて開かれている状態に近いのです。玄関を開け放しで、家の中を覗ける状態にしている方はいないと思います。逆に家の中から、財産を放り投げている方もいないと思います。各種機器は家であり、ウェブ接続口は玄関のようなものです。玄関に鍵をかけるのと同じく、ウェブの世界に向けても適切な鍵をかけましょう。

ネットの世界は、多くの便利さと多くの危険性が混在しています。またその進化が非常に速い世界でもあります。昨日の安全が今日も担保される保証はどこにもありません。適切な管理体制と日頃からの情報収集によるアップデートがセットで運用されて、最低限の安全危機管理が成立すると認識しておく必要があります。



各種使用規定はありますか？

パソコンの使用、個々のアカウントの設定、パスワードの設定および定期的な変更、メール添付ファイル受送信の可否、ウェブ閲覧の制限、ノートPCの持ち出しルール、外部デバイス（USBメモリ等）の使用禁止等、機器の使用に関するルールは明確に定められていますでしょうか。ルールを全スタッフに周知し、またそれが守

られているかの監査をしましょう。

情報管理責任者はいますか？

「人は水」低きに流れるものです。ルールも徐々に緩み、形骸化してしまいます。各種ルールが守られているか、仕組みが古くなっていないか、アップデートはされているか等、管理者が責任を持って運用することが重要です。

制作物の確認

スクール内 POP 等は、必ず責任者または情報管理者が確認をしましょう。誤字脱字のチェックはもちろんですが、使用されているイラストや画像の引用元を確認し、著作権、肖像権、所有権を侵害していないことを確認し、掲示承認を出しましょう。フリー素材をうたっているサイトでも、無料との事実誤認をさせ賠償請求をかける悪質なものもあります。また、個人使用は無料でも商用は有料の場合もあります。規約等はよく確認しましょう。



SNS 運用

Facebook、Instagram、Twitter、ブログその他、SNS を広告宣伝や会員様サービスに活用されている方も多いと思います。インターネットは情報伝達が速いため、炎上や誹謗中傷もあっという間に拡がります。またそれを完全に消すことは不可能です。予め投稿ルールを決めておきましょう。

例：喫煙、アルコール関係は不可・事務所等、バックヤードは写さない等



バックに映り込んだ会員様が識別出来る状態、会員様の名前等が書いてある名簿や書面などが読める状態で写っていると個人情報の漏洩にあたる可能性があります。背景のモニター、テレビ画面、ポスターの選手の画像も、画像に占める割合によっては肖像権の侵害にあたります。

各現場で更新、投稿することが多い SNS ですが、投稿ルール策定と巡回を行いましょう。

動画活用

YouTube 等の動画媒体を宣伝広告に使用するケースが増えてきました。チャンネル登録数、再生回数もここ数年、大きな伸びを見せています。動画は有効な宣伝広告手段ですが、SNS 同様にルールを決め、慎重に運用しましょう。YouTube は運用側の管理が厳しいため、イベント等でバックに流れている音楽についても著作権法違反の判断をします。違法との判断がされた場合、チャンネルを数ヶ月閉鎖される場合もあります。SNS 同様、正しい管理をしましょう。

安全委員会では、新たなカテゴリとして、「インターネット危機管理」に着手いたしました。皆様にご活用いただけるマニュアルを作成し、セミナーを開催したいと考えております。

引き続きよろしくお願い申し上げます。



安全・危機管理セミナー ～コロナ禍におけるクレーム対応について～ 開催報告

安全委員会 副委員長

ノアインドアステージ株式会社 平沢 隼人

日 時：2021年10月19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

参加人数：20名

講 師：富塚 拓彦氏（株）レック興発）

「コロナ禍における概況・クレーム対応の基本及び事例」

渡辺 隆氏（株）クリヤマススポーツプロモーションズ）

事例紹介：騒音によるクレーム他

野田 照彦氏（善福寺公園テニスクラブ）

事例紹介：高齢者によるクレーム、お客様同士のトラブル他

平沢 隼人氏（ノアインドアステージ(株)）

事例紹介：駐車場トラブルとその対応他

10月19日(火)に「コロナ禍におけるクレーム対応について」をテーマにセミナーを開催いたしました。ご多忙の中ご参加いただいた皆様には、あらためて感謝申し上げます。

感染発覚や感染者の増加とともに、より安心と安全に留意した運営や危機対応が求められており、お客様のみなさん、近隣や世の中の目線も厳しくなっているのが現状かと思えます。その対応や事業者としてなすべき対策などについて、事例発表を交えながら皆様と一緒に考えさせていただく時間となりました。

最近では感染者も減少傾向となり、様々な規制の緩和や解除など、以前の生活を取り戻し始めています。そして、2年程で行ってきた予防や対策・対応は、人々の安心安全に繋がっただけでなく、この事業の成長にも繋がったはずです。しかしながら欧州諸国では感染の再拡大が見られ、いずれ国内にも第6波が広がるのではないかと不安な気持ちもあります。今回の事例発表が、いずれ起こるかもしれない対応のお手伝いに繋がり、お客様や地域社会の安心安全に少しでもお役に立てば、私どもとしてもこれ以上嬉しいことはありません。最後の



グループディスカッションは、地域・規模・施設など、様々な違いがある中で事例を共有したことで、更なる視点から予防や対応・対策を考えさせられることとなりました。終わりが見えないコロナ禍での運営となりますが、この2年間で培った多くの経験や情報を集結して、皆様と共に乗り越えていきたいと存じます。

次回は1月18日(火) 13:00～16:00で『ハラスメントは放置できません!』をテーマにセミナーが開催されます。今後ともよろしくお願いいたします。

ALSOKが提供する 『監視カメラシステム』



ALSOKの映像セキュリティで お客様の「その瞬間」を守ります

監視はもちろん導入後まで安心、
お客様の最適な防犯（監視）カメラをご提案します。

Point

1

様々な環境に対応した
多彩なカメララインナップ

暗闇や逆行撮影、レコーダーに長期保存。
スマホなどのネットワーク環境で操作可能
なカメラ等、設置場所や用途に合わせた
カメラを幅広く取り扱っております。

Point

2

充実のアフターフォロー
取り付けから保守対応まで

わずらわしい配線工事や取り付けはALSOKに
お任せください。導入後の保守や活用方法の
ご提案も豊富な実績がある弊社がしっかり
対応します。

Point

3

わかりやすく
シンプルなオペレーション

録画した動画の検索・再生が、マウスで
直感的に行えます。
センサー作動前からの映像を記録したり、
データを二重に保存することで、データ
消失への備えも万全です。

Point

4

ご相談に応じた
最適なプラン

お客様のご要望やご予算をお伺いし、
最適なプランをご提案します。
初期費用を削減する月払いの
レンタルプランもご用意しております。

カメラ

ドームカメラからボックスカメラまでワイドバリエーション!!
用途、条件にあわせて最適機種をお選びいただけます。

 屋外ハウジング型 アナログHDカメラ SC-W003B-J 有効画素数 約500万画素 (2592×1944) 最低撮写体厚度 カラー 0.18μs モノクロ 0.1μs 外形寸法(mm) 80 246.5 レンズ 一体 画角調節 可能 デイルナイト 機能搭載 モーション 検知機能 搭載 くもり除去 機能搭載 ワイド ダイナミック レンズ機能	 アナログHD ボックスカメラ SC-B003-J 有効画素数 約500万画素 (2592×1944) 最低撮写体厚度 カラー 0.13μs モノクロ 0.06μs 外形寸法(mm) 76 121.9 レンズ 付き 画角調節 可能 デイルナイト 機能搭載 モーション 検知機能 搭載 くもり除去 機能搭載 ワイド ダイナミック レンズ機能	 ドーム型 アナログHDカメラ SC-D003-J 有効画素数 約500万画素 (2592×1944) 最低撮写体厚度 カラー 0.2μs モノクロ 0.1μs 外形寸法(mm) 103.4 44.5 レンズ 一体 画角調節 可能 デイルナイト 機能搭載 モーション 検知機能 搭載 くもり除去 機能搭載 ワイド ダイナミック レンズ機能	 屋外ドーム型 アナログHDカメラ SC-W003D-J 有効画素数 約500万画素 (2592×1944) 最低撮写体厚度 カラー 0.2μs モノクロ 0.1μs 外形寸法(mm) 105 115 レンズ 一体 画角調節 可能 デイルナイト 機能搭載 モーション 検知機能 搭載 くもり除去 機能搭載 ワイド ダイナミック レンズ機能
---	---	---	---

デジタルレコーダー

長時間録画、プライベート録画機能などを搭載、
その瞬間の確実録画に備えます。

 8chデジタルレコーダー DR-C008A-J 接続カメラ台数 8台 映像圧縮方式 H.265/H.264 内蔵HDD 2TB×2台 ミラーリング 機能搭載 外形寸法(mm) 412.8 430 72	 4chデジタルレコーダー DR-C004-B 接続カメラ台数 4台 映像圧縮方式 H.264 内蔵HDD 1TB×2台 ミラーリング 機能搭載 DVDドライブ 搭載 外形寸法(mm) 362 360 72	 16chデジタルレコーダー DR-C016A-J 接続カメラ台数 16台 映像圧縮方式 H.265/H.264 内蔵HDD 4TB×2台 ミラーリング 機能搭載 外形寸法(mm) 412.8 430 72
--	--	---

監視カメラシステム導入・商品説明ご依頼書

○ご説明だけの依頼でも承ります。

(該当する項目にメをつけてください。)

☐ 商品説明(無料)のお問い合わせ

希望日時：西暦 年 月 日 時頃から

希望商品： ALSOK監視カメラシステム

(希望商品に○をつけてください)

実施場所：

連絡先：

担当者：

参加人員： _____ 名

= 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： jsoukane@alsok.co.jp
TEL： 03-3470-1854
FAX： 03-3470-5612
受付時間： 平日 9：00～18：00



<商品説明の流れ>

お客様→(公)日本テニス事業協会→ALSOK→お客様(商品説明)



第55回クラブ部会・後継者の会 ～施設見学・懇親テニス、情報交換会～ 開催報告

クラブ部会 部会長 野田 照彦

日 時：2021年11月8日(月) 13:00～16:00 施設見学・懇親テニス
16:00～18:00 情報交換会

場 所：与野テニスクラブ（埼玉県さいたま市）

参加者数：14名

新春の候、皆様にはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

コロナ禍の中、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、情報交換をリモートにて行ってまいりましたが、第55回「クラブ部会・後継者の会」は、11月8日(月)に会場と与野テニスクラブに移して開催いたしました。当日は14名が参加して、前半は施設見学と懇親テニス、後半は対面による情報交換会を開催いたしました。前半の懇親テニスでは、久々の再会に喜びを感じて笑顔でテニスを楽しんでいる姿が見られました。テニスで汗を流した後は、コロナ対策に取り組みながら情報交換会をクラブハウス内で行いました。施設の老朽化やコート改修、会費値上

げや大会運営、クラブ部会特有の問題でもある相続対策や世代交代など、テーマは多岐にわたりました。リモート会議が中心となり人と触れ合う機会が減った今、テニスを通じてコミュニケーションの大切さを実感し、情報交換会もリモートから対面にすることで、いつも以上に活気ある意見交換ができました。また、テニスに携わる事業者としては、テニスによる交流がとても大切だと改めて実感する良い機会にもなりました。

今後は、リモート会議だけでなく他のテニスクラブの施設見学会や親睦テニスによる交流会も行い、お互いのクラブ存続に向けた積極的な部会にしていきたいと考えております。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。





第六期スクール経営研究会 開催報告

スクール部会 部会長 蒲生 清

スクール部会では、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!」と定め、新型コロナの影響の中、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、9月27日に第2回勉強会を参加者15名によって開催いたしました。事例紹介では、(株)ティー・エス・ジャパンの丸山 一隆氏より、スクール概要や活動内容を紹介して頂きました。

特別テーマでは、JTIA アンケート調査結果に基づいた検証と意見交換の後、長引くコロナ禍における課題と新しい試みを、参加者全員に発表して頂きました。また前回提案された従業員満足度(ES)に関する情報交換と今後の方向性も話し合われました。

第3回は、12月20日に15名で開催され、(株)アドヴァンテージ 近藤 真弘氏に事例紹介をして頂きました。

世の中の活動が徐々に戻りつつある中、少しでも新しいヒントを得ようと知恵を出し合って今後も進めて行こうと思います。単発での参加も可能ですので、会員皆様の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2回】 2021年9月27日(月) 13:30～16:30

15名参加

第一部 テニススクールの事例紹介

(株)ティー・エス・ジャパン 丸山 一隆氏

第二部 特別テーマ

1) JTIA アンケート調査結果報告

① テニスクラブ・スクール会員在籍数調査集計結果

② 2020年度テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査

2) 長引くコロナ禍の中での課題と新たな取り組み

3) 従業員満足度(ES)への取り組み

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3回】 2021年12月20日(月) 13:30～16:30

15名参加

第一部 テニススクールの事例紹介

(株)アドヴァンテージ 近藤 真弘氏

第二部 特別テーマ

1) 事業再構築助成金の活用

*雪が降らなくても大丈夫なスキー場を目指せ!

2) 2022年を迎えての新たな計画

3) 従業員満足度(ES)への取り組み

第三部 推進事業の状況

1) どこでもテニス

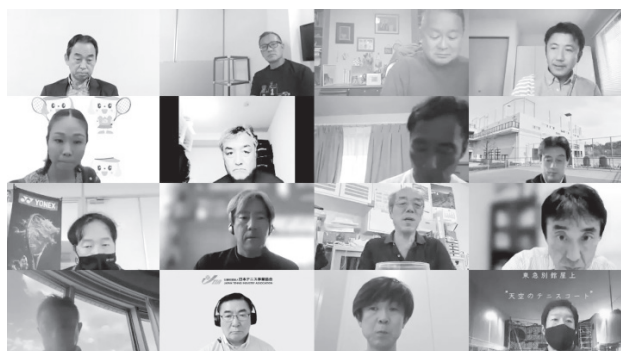
2) テニス・トリプルス

3) 高齢者表彰制度

第四部 情報交換

1) Play&Stayに関する情報: カラーボール大会、テニピン

【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 ～マネージャーに必要な能力～

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 10 月 5 日(火) 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：24 名

講 師：満岡 英生氏（GODAI グループ）

テ ー マ：マネージャーに必要な能力

この度、10月5日(火)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「マネージャーに必要な能力」というテーマで GODAI グループの満岡 英生氏を迎えご講演をいただきました。

講義では、マネージャーとしての対応力やコミュニケーションを含んだ部下育成、チームビルディングのお話をいただき、改めてマネージャーの視座を考えさせられる内容でした。先読みの能力や、判断の基準など、プレーヤーではないマネージャーとしての能力を、マネージャー自身が理解し高めていく必要があると深く感じました。また、講義のすすめ方も、参加者がどんどん発言ができるファシリテートをしていただいたことも参加者がより深く考えることにつながったように感じます。

後半のディスカッションでは、他社同士で意見交換す

ることで、講義での気づきがさらに深まったように感じます。講義の共有はもちろん、マネージャー同士普段悩んでいることも話して問題解決のヒントの場にもなったようでした。また、前回のアンケートをもとに、ディスカッション時間を少し多く取れたこともよかったと感じました。

今回の参加者アンケートにも、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、部会としても引き続き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す。

次回もリモートでの開催となりますので、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。





第 32 回コーチステップアップアカデミー ～各スクールにおける「アカデミー・ジュニア育成 クラスのこだわり」発表～ 開催報告

日 時：2021年9月28日(火) 12：30～15：30

開催形態：Zoomミーティングによるリモート開催

参加人数：36名

テ マ：各スクールにおける「アカデミー・ジュニア育成クラスのこだわり」

発 表 者：小川 大輔氏 (VIP・TOPグループ VIPジュニアテニスアカデミーヘッドコーチ)

八木 崇氏 (自由ガ丘インターナショナルテニスカレッジ ジュニアトーナメント
クラス ヘッドコーチ)

大山 光一氏 (ジュンレオテニスアカデミー マネージャー)

高橋 健司氏 (ノアジュニアテニスアカデミー 統括責任者)

穂積 善行氏 ((公財) 吉田記念テニス研修センター 選手育成強化プログラム
マネージャー)

コーチ部会では、今回もコロナ禍の影響を考慮しリモート開催 (Zoom ミーティング) にて、アカデミー・ジュニア育成クラスを実施されているスクールにおける「育成の上でもっとも大切にしているこだわり」を発表することになりました。5名の方に普段、子供達や保護者の方たちへの接し方や大切にされている想い、考え方や概念を中心に発表していただきました。その後、グループ

に分かれ情報交換会を実施しました。終了後にご回答いただいたアンケートからも、普段なかなか聞くことができ、大変参考になったとの感想が多くございました。今後もテーマを変えながら同様の形式で、コーチステップアップアカデミーを開催する予定です。皆様のご参加をお待ちいたしております。



第33回コーチステップアップアカデミー ～各スクールにおける「ジュニア（普及）クラスの こだわり」発表～ 開催報告

コーチ部会 副部会長

ノアインドアステージ武蔵浦和校 齋藤 英明

日 時：2021年12月7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

参加人数：45名

発表者：椎名 史人氏（㈱クリヤマスポーツプロモーションズ）

西勝 雅人氏（VIP・TOPグループ）

鈴木 和憲氏（ノアインドアステージ㈱）

濱中 豊治氏（シンボウテニスリゾート）

廣瀬 実氏（㈱ルネサンス）

皆様、はじめまして。ノアインドアステージ武蔵浦和校の齋藤 英明と申します。よろしくお願いたします。さて、コーチ部会では12月7日(火)に第33回コーチステップアップアカデミー「各スクールにおけるジュニア（普及）クラスのこだわり」をリモートにて開催いたしました。リモートでの開催に参加させていただいたのは私自身2回目でした。当初私は、リモートでの開催に、発表やグループディスカッションの際お話しされる方の細かい仕草や表情などが見えにくい部分もあり、正直なところ後ろ向きな気持ちがありました。しかし、実際に参加してみると、レッスンスケジュールのある中で自分の事業所から参加でき、そしてなかなか物理的に事業協会に足を運ぶことが難しい遠方の方とセッションも出来るという利点も感じています。

内容についてですが、私自身も今回のテーマについてはとても悩みを感じていたところでした。私はジュニアのレッスンが特に大好きです。純粋にテニスを楽しみ、テニスに挑戦し、出来なかったことが出来るようになった時の子供たちの笑顔は本当に素晴らしいです。さらに将来のある子供たちにテニスを通じて何かを伝えることが出来ることに、これ以上ないやりがいを感じます。同時に、ラケットを持っている中でお客様のどのような能力を引き出してあげればテニスというスポーツにおいて力を発揮できるのか、素早く見抜く力がコーチ側に要求されてくるという難しさも感じています。

そのような中で、今回は5社の皆様のお話を伺いました。それぞれが、子供たちに何が必要かを分析したうえで、システムをしっかりと構築されていると感じました。特に私が参考になったのは、以前日本でも導入されたPlay & Stayの取り入れ方についてです。Play & Stay

の特徴をしっかりと捉え、システムの中で上手く取り入れていたり、もしくは一部分を取り入れることで子供たちのテニスの上達のサポートを上手くされていると感じました。

またレッスン内容だけでなく、イベントや保護者の方へコーチの考えが伝わりやすい連絡帳にも似たカード、コーチとの関わり、さらにスクールシステムそのものにより子供たちの将来をサポートすることが出来ることを改めて感じました。

5社の発表のあとには、グループディスカッションを45分程度実施しました。はじめは初めてお会いする方とお話するのなら少し長いかなと感じましたが、始まってみるとまったくそんなことはなく参加者それぞれにレッスンに関する悩みがあり、その悩みを横のつながりの中で話し合えたことがとても貴重な時間となりました。

コロナの影響により、世の中の動きがどうなるかまだまだ予断を許さない状況ではありますが、子供たちが健やかに育ち、テニスというスポーツを通じて、人生の中で少しでも成長の一助となれるよう私もより尽力してまいりたいと感じています。

今年のコーチステップアップアカデミーはリモート開催で行いましたが、今後はリモート開催の良い部分も取り入れつつ、また皆様と直接お話しできるリアルでの開催の利点も組み合わせで開催できると、より繋がりが広がっていくのではないかと思います。

今後とも皆様とテニス事業という共通の志事に関して楽しくコミュニケーションを取れることを楽しみにしております。



第27回 フロント・ステップアップ・アカデミー ～WebやSNSの利用、活用方法で押さえて おくべき基本的ポイント～ 開催報告

フロント部会 副部長
株式会社ITC 中村 久仁子

フロント・ステップアップ・アカデミーでは毎回、“フロントにおける重要課題を掘り下げることにより、フロントスタッフからテニス界を盛り上げていきたい”という趣旨で開催しています。

今回のテーマは「Web や SNS の利用、活用方法で押さえておくべき基本的ポイント」コロナ禍になってからは、単なる情報発信だけでなく、お客様とつながるコミュニケーションツールとしてなど、特に SNS の活用が急加速に増加している傾向にあり、満を持しての開催となりました。

講師には弁護士の紙尾 浩道先生をお招きしました。始まる前は、フロント部会としては内容も固めだし、弁護士先生だし、今回は固い会になるかな？と思っていました。ところがその予想は良い意味で裏切られました。

「著作物って何？→それは、工夫を凝らした表現物です。」

「肖像権って何？→それは、容姿を無断で撮影されない権利です。」

難しい専門用語ではなく、かみ砕いた言葉を用いた分かりやすく丁寧な説明のおかげで、参加者の皆様も気負うことなく自然と頭に入っていたのではないのでしょうか。

元々フロントスタッフは、チラシやPOP作成、Web・SNSの投稿に携わることが多いですね。「著作権」や「肖像権」に気を付けなければいけないということは知っているけど、“具体的に何が良くて何がダメなの？”“これは多分OKだよな？”と半信半疑で取り組んでいるケースも少なからずあったところ、目の前の霧がいっきに晴れたようでした。うっかり著作権を侵害した為に、高額な賠償金を請求されるなんてことにならないよう、正しい知識を身に付けることは大事。それと共に、未成年の場合は保護者の方に撮影・掲載同意を得るなど、肖像権にも細心の配慮が必要です。弊社でもイベント開催時などでは個々に同意を得ていましたが、併せて会員規約に盛り込む事も検討していきたいと思います。

後半のグループワークでは、SNSを取り入れているものの、どうやってフォロワーを増やしていけばいいのか？どんな工夫をしているのか？など、WEBやSNSを活用しての成功又は失敗事例の意見交換に花が咲きました。内容の工夫だけでなく、投稿頻度も気になるところ。途切れることで興味が薄れてしまわないよう、定期的に投稿を上げるようにしているという事業所が多く、困った時は天気ネタや植栽ネタがいい仕事をするね！と共通の意見でも盛り上がりました。

また、講義内容にもあった著作権や肖像権等に関しチェック部署（役）がいて、誰が作成しても必ずOKが出てからでしか投稿できないという事業所も少なからずあることが分かりました。若い世代は得意分野なのでどんどん任せていきたいが、心配で結局1人で抱え込んでいるという方は、チェック部署（役）の導入をお勧めします。

今回もZoomでの開催となり、北は北海道、南は広島からご参加いただき、大変嬉しく思っています。コロナ禍も、悪いことばかりじゃないですね。

次回第28回は、現在困っている事や悩み事はなんですか？の問いに毎回のようにあがるスタッフ教育問題に着目し、「フロントにおけるスタッフ教育の昔と今」というテーマでお送りします。2022年3月10日(休)開催。悩めるフロントの皆さん、ぜひ奮ってご参加くださいね！





私が考えるフロントの役割

TOPインドアステージ多摩 早坂 恵介



私は大学卒業後、スポーツウエア販売の営業をしていましたが、一か月で就職した会社を退職しました。当時は働く事がとてもつらかったです。人間関係、上司が厳しいなど大学生時代とのギャップで精神的に参ってしまいました。その後はスポーツショップなどでのアルバイトをしていましたが、やはりもっとテニスに関わりたいたいと思い、VIP・TOPグループに入社しました。一か月で退職した会社で学んだ事は、新しく入社した人を大切にしないといけないという事です。今、働いているスタッフたちがその職場の環境を作るという事が大切です。

もちろん、VIP・TOPグループに入社した時は職場に行きたくないという思いを持ったこともありましたが、しかし、徐々に仕事が好きになってきて、職場に行きたいと自然に思えるようになっていきました。

私自身、学生時代はテニスコーチのアルバイトをしていましたが、VIP・TOPグループはフロントで入社しました。それはなぜ？とよく聞かれます。当時の自分でも、これで良いのかと思うこともありましたが、しかし、フロントの仕事をやっていくなかで、レッスン以外を管轄しているのはフロントであると気が付きました。それに気が付いてから、とてもフロントの仕事が楽しくなりました。そして、同時に難しいとも思いました。

入社した当時、お客様対応で自分では納得してくれなかった事を、コーチが同じことを伝えたら納得してくれたという事がありました。その事がとても悔しく、それは何故なんだろうと考え、信頼関係からきているものと気が付きました。もっとお客様を見ないといけない、理解しないといけないと自分を改善、成長していかななくてはならないと感じ、常にその気持ちを持ち接客するようにしました。徐々にお客様が私を信頼してくれ、納得や満足や感謝される事が多くなりました。それは自信や仕事の楽しさともなり、今の自分になれたと思います。

この仕事の面白さは色々ありますが、私は新規入会者の対応と物品販売がとても楽しいです。営業マンにも、販売員にもなれます。受付だけではなく様々な職種になれる事です。

入社してからショップ担当を経験して、簡単には売り上げは上がらない事を学びました。全体に「売りましょう」と言うだけでなく、コーチ個々で声のかけ方を変えることで、販促に繋がりました。同様にフロントスタッ

フにも、仕事の任せ方や声のかけ方を変えています。お客様、スタッフの気持ちになり、どうすれば販促、接客ができるかを考えていきました。

現在は新規入会獲得担当となっています。お客様にテニススクールの楽しさを伝えるのはコーチだけではないです。スクールで働いている全スタッフだと思います。フロントとしては体験レッスンの方、会員の方に今日来て良かった、また来週も楽しみだなと思ってもらえる事が必要と考えています。

また、テニススクールで働く面白さとしては、学生、主婦、フリーと様々なスタッフと働ける事です。そのため、チームワークが非常に大事だと思います。皆で楽しく働くという事が、私が仕事する上で一番大事にしている事です。今日仕事面倒くさいな、行きたくないなと思って出勤してもらいたくありません。出勤するスタッフが今日も楽しみだと思う事で、皆で良いサービスの提供ができるのではないのでしょうか。そのためには、楽しく働ける環境を作っていくのが私の基本となっております。私は新しく入社した人を大切にしないといけないという事を忘れずにしております。私が今の営業所に異動になったときも先輩が声をかけてきてくれた事は10年以上経った今でも忘れていません。

今後の私の目標は、私がスクールを引っ張っていくという事です。それはレッスンも含めてとなります。私自身も支配人を目指す立場だからこそ、その目標となります。支配人になってから勉強するのではなく、先に勉強しておく事が必要です。誰もが、楽だから現状維持をしてしまいます。それは自分、スクールの成長を止めてしまう事であり、お客様の満足度には繋がらないと思います。そのためには、セミナーなどに参加する事で自分と同じ苦悩、もしくはそれ以上の苦悩を抱えている方が多く、その悩みを共有し議論する場を得られたことで非常にモチベーションを上げる事ができました。

常に営業所で、接客・業務していても得られる事は決まっています。外に出て勉強したりする事は、非日常であり普段と違う環境となり多くの知識と経験を得る事ができております。これかもフロントスタッフとして、テニス界の発展に少しでも役にたてるように努力してまいります。



コーチング講座（基礎編）（スキル編） 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ました。先日、全3回の基礎編が終了し、10月よりスキル編がスタートしました。



【基礎編 全3回】

日時：第1回 2021年6月10日(木)

13:00～16:00

第2回 2021年8月5日(木)

13:00～16:00

第3回 2021年9月30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

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

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

開催形態：Zoom ミーティングによるリモート開催

対象者：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

参加人数：8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

【スキル編 全4回】

日時：第1回 2021年10月14日(木)





広島県テニス事業協会活動報告

報告者：広島県テニス事業協会
NBテニスガーデン 流田 甲子郎

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～

日 時：2021年11月15日(月)12：00～15：00

会 場：広島県民文化センター

参加者数：35名

参 加 費：5,000円/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）

広島県テニス事業協会では、各事業者の人材育成および顧客サービス向上を目的に、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）をお招きし、【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～を昨年11月に開催しました。参加者は、テニスコーチ・ゴルフコーチ・フロントスタッフ・管理職・経営者と幅広い職位の方に多数ご参加いただきました。

講座の内容は、コーチングを理解するところから始まり、コーチングスキル【認める】・【聴く】・【引き出す】・【創り上げる】コーチングスキルの階層関係や、コーチングの根底となる他者を受け入れ、相手を【認める】ことの重要性を学びました。また、実際の指導場面等でのティーチングとコーチングの違いやコーチングを行う際のコミュニケーションの取り方や対象者の技術や考え方の引き伸ばし方の大切さを学びました。

みずさき先生の講座は、広島県テニス事業協会として、今回が初めての開催となりましたが、業務や対人関係など日々当たり前に行っている発言や行動に改めて向き



合い、今後の仕事やプライベートにも活かすことが出来るスキルを学べ、自分自身が成長できるとても有意義な時間となりました。参加いただいた方の中からも、第2回目を開催して欲しいというご意見も多数いただきました。次年度以降開催出来るよう広島県テニス事業協会として取り組んでいこうと思います。





アメリカテニス事業協会情報

報告：理事 飯田 浩一

2021 テニスフォーラム開催

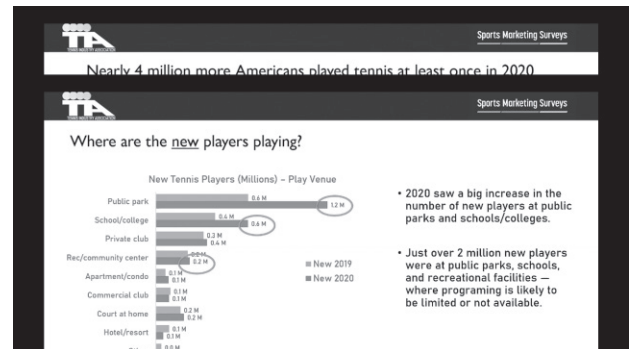
ー2年連続のオンライン形式ー

Tennis Industry Association (TIA) 主催となるテニスフォーラムは、2020年に引き続きオンラインにより2021年9月14日に開催されました。本年は、恒例のテニス愛好者のプレー傾向分析や物販の動向報告に加えて、National Golf Foundation (米国ゴルフ財団) による業種の枠を超えたスポーツ・レジャー市場の解析や、Tennis Industry United の報告などが織り込まれ、コロナ禍に直面しながらも活気を見せるテニス業界を象徴するプレゼンテーションとなりました。



「スポーツマーケティング社による最新テニス市場分析」ーコロナ禍での勝者・敗者が鮮明にー

- ①ユーザーの参画動向について：過去数年にわたってテニス人口は緩やかな増加であったが、2020年は22%大幅増の21,600,000人となった。特に若年層（6歳から17歳）のテニス人口の伸びが著しく37%増となった（成人は17.5%増）。これらのうち、新たにテニスを始めた人と、一旦離れた後再度テニスを始めた人は、主に公園や学校でプレーをする傾向が見られる。ただしそれら施設では熟練のコーチが不在であることが多く、継続に導くための業界の課題と言える。
- ②スポーツ・レジャー産業全般状況：コロナ禍の中で、人々が参画意欲を示す種目と躊躇する種目との差が歴然となった。テニス以外で参加人口が多く、コロナ前に比べて伸びの著しかった種目は、スケートボード（伸び率34% / 人口8.8百万人）、パドルテニス（31% /

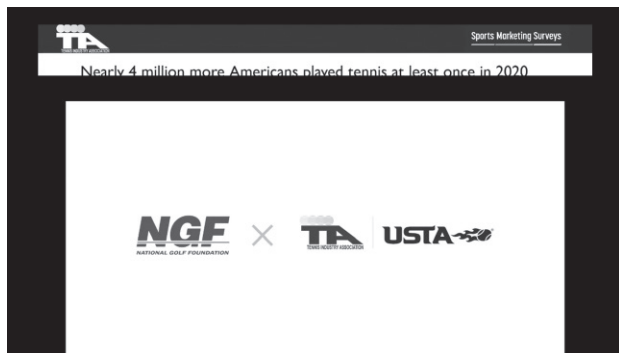


1.8百万) キャンプ (28% / 36.1百万)、自転車 (13% / 44.5百万)、卓球 (13% / 16.8百万) などとなっている。反対に大きく減少したのが、グループエクササイズ (-32.2% / 9.2百万)、ブートキャンプ (-27.3% / 5.0百万)、バレーボール (-16.6% / 5.4百万)、トレッドミル型マシンジム (-15.5% / 27.9百万)、ウェイトトレーニング型ジム (-15.3% / 30.6百万) としている。

- ③テニス用具販売：2020年の卸売に関してはロックダウンの影響もなく、個数ベースで低価格帯のラケットが32%伸びたこともあり、出荷全体では21%増となった。この傾向は2021年に入っても続いているとみられる。米国内の産業全般で見られる物流危機 (Supply Chain Issue = 主にコロナ禍による人手不足で、港湾での陸揚げ遅れや、搬送ドライバーの不足などが大規模に発生) は、まだテニス用具市場には及んでいない。小売りについては、高級ラケット (およそ6,000円以上) の伸びが注目されていて、2021年前半は過去10年間で最大の販売増となった。
- ④業界全体：テニス業界はコロナ禍から完全に立ち直りを見せた。2021年前半の速報値では、新規参加者動向に若干足踏みの様子は見られるものの、事業分野全体を通しては、2021年も楽観的見通しを持っている。雇用も当然回復しており、2021年5月現在で80%のテニス関連事業者はコロナ以前と同水準か、むしろ採用拡大に移っている。

「全米ゴルフ財団によるテニス愛好者の属性分析」

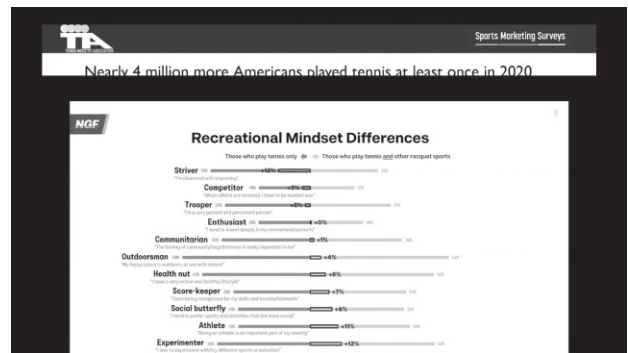
- ー「外」の視点からテニス市場を俯瞰するー
- コロナ禍によって注目されたのは、気軽に、かつソー



シャルディスタンスが十分確保できるスポーツであり、その代表はテニスとゴルフである。どちらもこれまでに業界を挙げて普及のための多大な投資が行われており、この「ブーム」を一過性のものとしたくないような戦略が必須となる。その意味で消費者のスポーツ / レジャーへの参加意欲や動向について、それぞれの業界が違ったアプローチから分析を行い、それらの結果をすり合わせることで互いの市場特性をより合理的に、具体的に掴めるのではないかと考えている。今回の分析の中で浮き彫りとなった、テニス愛好者の特性は以下の通り。

- ・テニスへの参加意欲は高いものの、プレー機会としては休日の比重が高いため、経済（家計 / 所得）状況悪化、会社のレジャーイベント機会減少、子供のステイホーム時間増加、といったコロナ禍特有の環境は、何らかの影響があったものと思われる。これは公共施設や学校などの、手近な施設利用が増加したことで裏付けられる。
- ・テニス、ゴルフとも、2021 年は本来のプレースタイルとは別の、派生型モデルへの参画が高くなっている。テニスであればピクニックボール、ゴルフはトップゴルフ。
- ・リクリエーションとしてのテニスを見た場合、他のスポーツをせずにテニスだけをプレーする人は、概して技術向上に熱心で競技志向の人が多い。一方テニス以外のスポーツも嗜む人は、好奇心が高く体力向上に興味がある他、社交の場としてテニスをする傾向にある。
- ・テニスを辞めた人の理由は、年代ごとにはっきりと特徴が見られる。ジュニアは、「ほんの遊びで（テニスを）やっただけ」、「他にもっと楽しいスポーツを見つけた」、「費用が高い」が代表的で、中年層になると「時間がない」、「プレー仲間がいない」が主となり、高齢者は「身体的トラブル」が圧倒的となる。

今後 NGF、TIA、USTA は連携して市場分析を行い、それぞれの業界の健全な発展を目指していくことになる。



「USTA CEO Mike Dowse 氏からの報告」

ー TIU が課題解決の突破口にー

USTA CEO のマイケル・ダウス氏は、全米オープンの会場からビデオメッセージの形式で、TIU（Tennis Industry United）を中心としたテニス普及活動の説明を行った。Tennis Advocacy と Tennis Champion それぞれの意義、目的とするところを紹介し、今後の TIU の活動の焦点は、① 2021 年にもたらされたテニス人口の伸びについて、その勢いを止まらせないための維持活動、②ダイバーシティに基くテニスユーザーの多様化への対応、の 2 点に集約されると述べた。



フォーラムの最後は、TIA 会長のジェフ・ウィリアム氏が登場し、テニス業界の更なる成長を誓うと共に、「来年こそは対面方式で皆さんにお会いするのを楽しみにしています」と締めくくりました。TIU からは定期的にニュースが配信されてきますが、本稿執筆時点では 2022 年第一四半期には、アメリカテニス業界団体主催のいくつかの対面式セミナーや会議、イベントが予定されており、このフォーラムも、次回は多くの人々が握手し肩を抱き合う、例年の姿に戻れるものと確信しました。



古典的フォアハンドで振り切ったら

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

1000分の5秒というのはテニスでボールがラケットに当たり、離れていくまでのインパクトの接触時間のこと。この接触時間の長さがラケットスポーツの特性を決める。例えば、ソフトテニスのように柔らかいボールだと打球はほぼラケット面の動く方向に飛び出していく。だからソフトテニスではそれほどラケット面の向きを気にしないで済む。打球は、スウィング方向に向かって飛び出すと思ってほぼ間違いない。一方、テニスの固めボールだと一瞬のうちに離れるから、打球はスウィング方向ではなくラケット面の垂直方向に向かって飛び出す。だから、テニスではインパクトでのラケット面の向きがコントロールを決めるといって良いだろう。

では、フォアハンドについて考えてみよう。インパクトのラケット面を垂直にすれば良いわけなので、このラケット面を保つための方法が古来考えられてきた。その一つの方法が、面の垂直をスウィング中、常に保つという方法。これが古典的なテニスの考え方になっている。ところが、肩を中心に弧を描いて凹型に振るとラケット面は徐々に上を向いて行ってしまう。アウトしてしまうのだ。それを防ぐための方法が、水平にスウィングすること。テーブルの上を滑らすように水平に振るとか、上向きになる面をキャンセルするため、上体を開かないで左半身にぶつけるようにしてかぶせ気味に振るとか。不安定になりがちな腕に頼らず、しっかり下半身で押していくなんていうものもある。究極は全力で腕を振らないということ。身体を使いすぎないこと。あんまり力を入れると、さっきから出てきた基本のやり方をぶち壊してしまうからだ。特に気をつけてもらいたいのは、フィニッシュで首に巻きつくほど振り切らないこと。せいぜい打球方向に利き腕を向けたあたりでスウィングをやめることがコントロールの肝なのだ。

次に、もう一つのやり方、現代のプロたちがやっている打ち方。この面の保ち方について説明しよう。現代テニスのフォアハンドではトップスピンが主流になっている。肩を中心に弧を描いて、凹型に振る。高く構えたラケットを振り下げていき、身体の横で最下点に達する。それから上昇に転じるわけで、打点を前に取れば振り上げる途中でボールを捕え、自然にトップスピンが出来上がる。ここで問題になるのが、弧を描いて、凹型に振るとラケット面は徐々に上を向いて行ってしまうという問題。古典的な水平スウィングを使えないのだ。そこで出

てきた回答が、徐々に上を向いて行ってしまう面を逆手に使う方法。徐々に上を向いていくのなら、行った先が垂直になればいい。インパクトで作った垂直面をスウィングと逆方向に、腕をひねらないように、肩を中心に弧を描いて、凹型に引いて行くのだ。ラケット面は徐々に下向きになり、上体の後ろではラケットヘッドは高くなり、面は後ろ向きになる。そのまま、振り子を逆方向に振り出していけばインパクトで垂直面になってボールを捕える。面の操作を基本的にしない。これが現代的なフォアハンドの基本。もちろん、インパクトの面だけで相手ボールを打つわけにはいかないので、それに相当する構え方や、単純な振り子ではない、高い位置からのテイクバックなど、ここ40年間に数々の改良が加えられている。ワイバースウィングでの飛距離の調整や身体の使い方の向上によるスウィングスピードのアップなどもその一つだ。だが、一番の基本は、「肩をひねらないでインパクトの形のまま引きそのまま打つこと」。それが強烈な、思いきりぶったたくフォアハンドを実現させている基本で40年間変更はない。

さて、2つの理論を述べたところで、重要な話題に入る。それはこの二つの理論が所により、相容れないということ。片や、面が上を向かないように肩を開くなどと言うし、もう片方では肩関節がかぶらないよう、強烈に振れるように、しっかり前向きになれると言う。もともと面の作り方が違うのだから、正反対のことが多いのだ。ところがまじめに勉強するコーチの中には、両方の理論を聞いて、自分の納得する理論を良いとこ取りしたつもりで混ぜてしまう人がいる。結果、わけのわからない、実用的でない教え方ができてしまうことがある。だから、しっかり分けて、セットで買ってほしい。特に気を付けてほしいところが、「古典的な面キープ法+現代プロの振り切り」のセット。当然インパクトで面が上を向き、アウト、あうと、OUT。

ところで、古典的な理論だからといって、すべて捨て去る必要はない。生徒さんには古典的な打ち方の人もあるし、薄いグリップの人にはこちらの方がピンとくる人も多い。コーチも中級者くらいの人とのラリーでは使えるようになってほしい。私も、レッスンではこちらで打っていることが多いのだが、気を付けるべきは、「身体を使いすぎないこと」と「振り切らないこと」。

事業者が備えるべきサイバーリスクの最新動向とその対策

I いわゆるサイバーリスクの急速な拡大

コロナ禍における企業のIT技術の積極的活用に伴い、サイバー攻撃による企業活動の停止・情報漏えいなど、サイバーリスクが顕在化する事件も急増しています。

サイバーリスクというと、大企業に限ったリスクのように思われがちですが、ある調査によれば、中小企業の事業者の約2割が、何らかのサイバー攻撃の被害に遭ったことがあるとの調査結果が報告されています。このデータからも明らかなおとおり、サイバーリスクを語るうえで、企業規模は問題ではないのです。

II ランサムウェアの二重の脅威

現在、特に事業者の方が注意すべきなのは、ランサムウェアによる二重の脅威です。なぜならば、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が、「情報セキュリティ10大脅威 2021」において、組織が警戒すべき脅威第1位に位置づけたのが、このランサムウェアを用いたサイバー攻撃だからです。

近時のランサムウェアを用いたサイバー攻撃は、企業のネットワーク内のシステム・データを暗号化して業務継続を困難にするにとどまらず、企業内の営業秘密や個人情報などを盗み出します。その上で、攻撃者であるハッカーは、被害企業に対し、システム復旧及び情報の非公表と引き換えにランサム（身代金）を支払うよう迫ります。このように、企業活動の継続と情報漏えいの2つの観点から脅迫してくる点から、ランサムウェアの「二重の脅威」と呼称されています。

アメリカでは、2021年5月、北米最大のパイプライン運営会社のコロニアルパイプライン社が、このランサムウェアの被害に遭いました。その結果、同社は、パイプラインの操業を一時停止せざるを得なくなり、ハッカー集団の要求に応じ、440万ドル（当時のレートで約4億8000万円）を支払う結果となりました。

日本では、2021年7月、株式会社ニッポンが被害に遭いました。同社では、ランサムウェアにより基幹システムが暗号化された結果、決算書類の作成業務に支障が生じ、結果として約2か月半遅れで四半期報告書を提出することとなりました。

このように、ランサムウェアは、世界中で深刻な被害



を生じさせています。

III 事業者が行うべき事前の対策

事業者の方は、このような事態を招かないためにも、サイバー攻撃を未然に防ぎ、あるいは、防げなかった場合でも適切な対応がとれるよう、日頃から備えておくことが重要になります。以下では事業者の方が今すぐにもできる対策を、3つご紹介します。

1. 従業員訓練

サイバー攻撃のきっかけの9割が、メールから始まるといわれています。そのため、まずは、従業員が、不審な添付ファイル・URLの記載されたメールを操作しないよう周知することが重要です。最近では、標的型訓練メールサービスが注目を集めており、これはセキュリティベンダーが、企業から依頼を受け、その従業員に対して偽メールを送信し、各従業員の対応を調査するというサービスです。これらのサービスを利用することで、自社の従業員のセキュリティ意識を把握し、改善につなげることができます。

2. サイバー保険への加入

一般に、サイバー攻撃を受けた場合、サイバー攻撃の内容・被害状況を把握するため、サイバー攻撃を受けた端末の解析（いわゆる「フォレンジック調査」）が必要となります。この調査費用だけでも数百万円単位で生じることが珍しくなく、場合によっては数億円に上ることもあります。情報漏えいが生じていた場合には、各方面への損害賠償費用等もさらに生じ、結果として膨大な費

用負担が生じます。他方で、これらの費用は、大手保険会社の提供するほとんどのサイバー保険でカバーされています。サイバーリスクは、「When, not if」（発生するかどうかではなく、いつ発生するか）のリスクと呼ばれているようになっています。サイバーリスクについて、サイバー保険を検討されることが有用です。

3. 専門家とのチャンネル確保

どれだけ事前予防を徹底しても、サイバー攻撃を100%防ぐことは困難です。例えば企業がランサムウェアの被害を受けた際には、事業者の方は、ハッカー対応や顧客・行政機関対応に関する事実上・法律上の問題について、短期間のうちに重要な経営判断を迫られます。そのため、事業者の方は、いつサイバー攻撃を受けてもすぐに相談できるよう、日ごろからセキュリティベンダーや、セキュリティ分野に知見を有する弁護士・コンサルタントとのチャンネルを確保しておくことが重要です。もし身近にそのような専門家がいなかった場合には、一般社団法人サイバーセキュリティ・リスクマネジメント協会がご紹介します。

ご相談は
一般社団法人サイバーセキュリティ・リスクマネジメント協会

Gift Your Life 株式会社

担 当：細田

T E L：03-6264-4731 FAX03-6264-4732

Email：t-hosoda@gyl.jp

私たちはFPとして個人・法人それぞれの将来設計やリスクコンサルを行い、生命保険・損害保険・証券・不動産を活用して明るい未来を作るパートナーとして活動しております。

ご不明点やご不安な事などございましたら、お気軽にご連絡ください。



マイナンバー（特定個人情報）の取扱いについて

2021年10月20日より、マイナンバーカードが健康保険被保険者証として、一部の医療機関や薬局で利用できるようになりました。マイナンバーカードの交付率は2021年11月中旬時点で全人口の39.5%に達しており、今後も運転免許証との一体化、ワクチン接種証明としての利用など、さらなる利便性の向上が予定されています。今回は、今後ますます利用頻度が高まると予想されるマイナンバーを企業で取扱う際のポイントや、漏えい等の問題が発生した場合の対応について確認します。



マイナンバーを取扱う際の4つのポイント

企業において抑えるべきマイナンバー取扱いのポイントは、(1)目的外利用の禁止、(2)提供の求めの制限、(3)本人確認の措置、(4)情報の安全管理、の4点です。

(1) 目的外利用の禁止

企業におけるマイナンバーの利用範囲は、社会保障・税制・災害対策の3つの分野に関する手続きのみに限定されており、これ以外の目的でマイナンバーを使うことは認められていません。従って、これらの事務を行う必要がなくなり、法令で定められた保存期間を経過した場合は、マイナンバーをできるだけ速やかに廃棄又は削除することが求められます。また、従業員のマイナンバーを取得する場合には、先にしっかりと本人に対して利用目的を伝えておかなければいけません。

(2) 提供の求めの制限

マイナンバーは、正当な理由なくして提供を求めたりはいけないことになっているため、実務担当者以外が提供を求めてはならず、求められた側も提供を拒絶しなければなりません。

(3) 本人確認の措置

マイナンバーを利用して身元確認をする際には、「番号確認」と「本人確認」をセットで行わなければ

ならず、「本人確認」の際は戸籍謄本や運転免許証など、公的な本人確認書類を2種類以上照合することが求められます。但し、マイナンバーカードであればマイナンバーのみならず、顔写真や氏名、生年月日等も記載されていますので、この1枚だけで身分証明書として利用することができます。

(4) 情報の安全管理

マイナンバーには多くの個人情報が紐付けされていますので、もしそれが漏えいしてしまうと、多くの情報が洩れてしまうということにも繋がりがねません。マイナンバーのガイドラインでは、次の4種類の安全管理措置が規定されています。

①組織的措置

個人番号の取扱い担当者を明確にし、それ以外の従業員が関わらない仕組みを構築する等の措置

②人的措置

実務担当者に対して研修を行い、マイナンバーの取扱いについて教育しておく等の措置

③物理的措置

マイナンバー関連の事務を行うスペースを確保したり、関連書類を担当者以外が取扱うことができない場所に保管する等の措置

④技術的措置

データへのアクセス制限や、外部からの不正アクセス対策を徹底すること等の措置

万が一マイナンバーが「漏えい」してしまったらー

事業者が取り扱うマイナンバーの漏えい事案や、その他の番号法違反の事案又は番号法違反のおそれのある事案が発覚した場合には、事案の内容に応じて次のように対応することが考えられます。

- (1) 事業者内部における報告、被害の拡大防止
責任ある立場の者に直ちに報告し、被害の拡大を防止するため迅速に(2)～(5)を実施する。
- (2) 事実関係の調査、原因の究明
事実関係を調査し、その原因究明を行う。
- (3) 影響範囲の特定
把握した事実関係による影響範囲（誰の、どの情報が、どこに漏えいしたか等）を特定する。
- (4) 再発防止策の検討・実施
(2)で究明した原因を踏まえ、再発防止策を検討し、速やかに実施する。
- (5) 影響を受ける可能性のある本人への連絡等
二次被害の防止・類似事案の発生回避等の観点から、事案の内容等に応じ事実関係等について速やかに本人へ連絡し、又は本人が容易に知り得る状態を作る。
- (6) 個人情報保護委員会等への報告の要否の確認

上記(6)について、特に「重大な事態」が生じたときには個人情報保護委員会に報告することが法令上の義務となっています。

「重大な事態」とは…

- (1) 漏えい・滅失・毀損又は番号法に反して利用・提供された特定個人情報に係る本人の数が100人を超える事態
- (2) 特定個人情報ファイルに記録された特定個人情報を電磁的方法により不特定多数の者が閲覧することができる状態となり、かつ、その特定個人情報が閲覧された事態
- (3) 不正の目的をもって、特定個人情報ファイルに記録された特定個人情報を利用し、又は提供した者がいる事態 等



＜報告内容＞

- ①要及び原因
- ②特定個人情報の内容
- ③再発防止のためにとった措置
- ④①～③のほか、個人情報保護委員会が定める事項

個人情報保護委員会への報告については、個人情報保護委員会ウェブサイトには設置されているフォームから行うこととなりますが、まずはこのような報告を行うべき事態が生じないよう、日々の適切な管理・取扱いに十分注意していきましょう。

★次回は…『知っていますか？「高齢雇用継続給付」』

「高齢雇用継続給付」とは、60歳到達時点の賃金と比べて、60歳以降の賃金が75%未満に低下した場合に給付される給付金のことです。この給付金は、働く意欲のある高齢者に対して雇用の継続を支援するために設けられている制度であり、次回、詳細な解説を本誌面にて行う予定です。

■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@progggest-sharou.or.jp

mkaneko@progggest-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。

★「2022年度税制改正」の主要テーマについて★

自民党税制調査会の非公式幹部会合にて、着手されている2022年度税制改正論議の主要テーマ内容についてお伝えしたいと思います。

※自民党税制調査会とは？

自民党で政策決定を担う政務調査会の一機関。毎年秋から年末に翌年度の税制改正について関係省庁や経済界、地方自治体と議論し、増減税や新税の導入といった方針を固める。年末に与党税制改正大綱をまとめる。同大綱の内容は政府が翌年の通常国会に提出する税制改正関連法案に反映されるため、自民党税調が税制を実質的に決めることが多い。今年は11月26日に総会を開いて本格的な検討に入り、12月10日ごろをめどに与党税制改正大綱を取り纏める予定。

■2022年度税制改正の主なテーマの解説

賃上げ税制（所得拡大促進税制）の強化

◆現行の制度について

- 青色申告書を提出している中小企業者等が、一定の要件を満たした上で、前年度より給与等の支給額を増加させた場合、その増加額の一部を法人税（個人事業主は所得税）から税額控除できる制度です。

◆ポイント

- 所得拡大促進税制は8年前の平成25年に創設された、アベノミクスの成長戦略の一環として所得を増やすための政策の1つで、適用要件の緩和や、税額控除の割合を増やしたりするなど強化されてきましたが、その後の日本の実質賃金は下がり続けています。
- 今回、賃上げた企業への優遇税制については税額控除率を現在の15%から拡大する方針が示されています。また要件については「基本給が軸となる」と述べられており、基本給を引き上げた企業を対象とする方向です。

オープンイノベーション税制

◆現行制度

- オープンイノベーション促進税制とは、事業会社またはCVCが、スタートアップ企業の新規発行株式を一定額以上取得する場合、その株式の取得価額の25%が所得控除される制度です。スタートアップへ出資を行うことで節税にもつながっており、スタートアップへの出資を促しています。

◆ポイント

- スタートアップ企業の株式取得を通じて連携を深める取組が増えるよう、対象となる株式の範囲の拡充や制度自体の延長が論点となりそうです。

住宅ローン減税の縮小

◆現行の制度

- 住宅を購入した場合、年末のローン残高（上限4千万円）の最大1%分を所得税などから差し引く制度です。主な条件はローン期間が10年以上、床面積が50㎡以上、合計所得金額が3000万円以下であることです。

◆ポイント

- 現行制度は控除額が利息より多くなる「逆ざや」が発生すると会計検査院が指摘しています。要因としては歴史的な低金利の影響で、1%を下回る金利でローンを組み、控除により還付される額が支払う利息より多くなって得をしているケースが多発しているからです。
- 今回、住宅ローン減税で控除される割合が、1%から0.7%に引き下げられる可能性が高くなっています。
- すでに住宅ローンを組んでいる人への対応ですが、過去の事例を見ていくと、2014年に控除額の上限が20万円から40万円に引き上げになった際、2013年中にローン契約した人は、上限20万円から引き上げはありませんでした。そのため、今回も新たなルールの適用はない可能性があります。

高速大容量規格「5G」の普及

◆現行制度

- 5G投資促進税制は20年度に創設。基地局などを整備する事業者は、設備投資の15%を法人税から控除するか、30%を経費に上乗せして課税所得を減らすかを選べるという制度。

◆ポイント

- 現行の「15%」という控除率は「税の世界の常識」としてはあり得ないくらい思い切った数字であり手厚い税制支援の継続、控除率の維持ができるかどうか焦点の一つとなりそうです。

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。

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 宅建物取引士

TEL：03-6439-5803 FAX：03-6439-5813

E-mail：yy.yamazaki@azn.co.jp

庭球人語 其の四九

あなたについて行きたい！

「あなたが信頼するのはどんな上司ですか？あなたはどんな上司について行きたいと思いますか？」

「人と経営研究所」所長である大久保寛司氏は、長年企業のコンサルをする中で必ずその会社の経営幹部に仕える部下たちに同じ質問をして来た。

するとその回答は、「組織の向かう方向を示してくれる人」とか「仕事のできる人」とか、よくリーダーシップの本に出てくるようなことではなく、圧倒的に多かったのはこの3つだったらしい…。

1. 自分の話を聞いてくれる人
2. 自分を理解してくれる人
3. 自分を見てくれる人

1. 一方的にしゃべってばかりで、自分の話を少しも聞いてくれないような上司には、誰もついて行こうとは思わない。

2. 自分のことを一生懸命理解しようと努力してくれる上司なら、喜んで話を聞くだろうし、「ついて行きます！」って感じになるよね、きっと。

3. 小さい子供はすべり台に乗ったりすると、お母さんに「見て見て～！」って言うよね。大人になっても気持ちは同じらしい。さすがに大人だから上司に「見て見て～！書類こんなに早く出来ちゃった～！」とか言えないけど…。

株式会社イマージュの鈴木社長は、エステ会社の経営を任された時 30 億円の借金があったが、それを 3 年で返済した。

エステ業界はお客さまがエステションを指名するので、人気あるエステションは給与が高いが、人気もなくクレームも多く売上に貢献しないエステションがいるらしい。

そんなエステションに対して鈴木社長はどうするのかというと、自分のお客様のリストを持って神社に行かせ、1 人ずつお客様の名前を呼んで「ありがとうございます！」と 100 回ずつ言わせるそうだ。

終わったら社長の携帯電話に連絡をもらうことになっているが、全員が号泣しながら電話してくるという。「社長！良く分かりました！私はお客様のことを全く考えてませんでした～！」それを聞いて社長は「そうか、分かった。」とだけ言うらしい。

それだけ。

たいていのエステションはそこで変わっていくという…。

しかしそれでも直らないエステションにはどうするのかって言うと、社長が車に乗せて一緒に生まれ故郷を訪ねる。

まず幼稚園に行って「幼稚園の頃はどんな子だった？」と質問し、その子の話を傾きながら聞く。小学校、中学校、高校と順に訪れ、その時代の様子を聞くと、その子の話を「そうか！」と言って傾く。

最後に実家に行くと、その子を「外で飯でも食って来い！」と外に出す。

社長は両親に「娘さんが生まれた時はどんな気持ちでした？」「ハイハイから初めて立った時はどんな気持ちでした？」「1 人で幼稚園に通えるようになった時はどんな気持ちでした？」と質問をする。初めは笑顔の両親も号泣するらしい。

その後は一緒に車に乗って帰って来る、ただそれだけ…。

これでエステションの態度が変わるのだという。クレームも来なくなりお客さまの指名も入るようになるそうだ。

「人は理解された時に変わる」らしい…。

コーチとしてお客さまから、「あなたから習いたい！」とか「あなたにテニスを教わってよかった！」とか言われたら嬉しいし、コーチ冥利に尽きるよね。

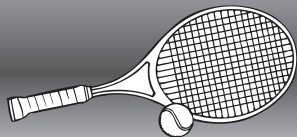
そうになりたいなら、すぐに生徒さんの名簿を持って最寄りの神社に行き、「鈴木さん、ありがとうございます！佐藤さん、ありがとうございます！…」って 100 回声に出して言ってみましょう！

あなたが上司で部下に「あなたについて行きます！」って言われるようになりたいなら今すぐ神社に行き、「部下の名前」と「ありがとう！」を 100 回言ってみましょう！

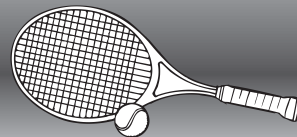
もしそれでも変化がなかったら、私に電話して下さい！

私があなたを車に乗せて、あなたの生まれ故郷にご一緒いたしますから…。

今から首を縦に振って傾くトレーニングを積んで、お待ちしています！！



新入会員のご紹介



○事業所名：フェリエインドアテニスクラブ

○住 所：東京都江戸川区中葛西 5 - 21 - 7

○TEL：03-3877-7877

○FAX：03-3877-3304

○ホームページアドレス：<http://www.ferie.co.jp/>

○Eメールアドレス：info@ferie.co.jp

○コートサーフェース・面数：インドア 人工芝コート 3 面

○定休日：年末年始

○スクール会員数：1,300 名

○貴事業所の特徴やセールスポイント：

東京都江戸川区中葛西、東京メトロ東西線の葛西駅（徒歩 5 分）にあるフェリエインドアテニスクラブと申します。
1986 年 10 月オープンし、施設は冷暖房完備のインドア人工芝コート 3 面とテニスショップを併設しております。コートは天井 12 m、ベースライン後方も 6 m と公式戦も可能なほどの広さです。

スクール会員は、5 歳から 80 代まで老若男女、楽しくレッスンに参加をしていただいております。また、地域の子供たちや学生の部活動に対しての無料レッスンなどを開催し、地域の貢献にも力を入れております。

本協会に入会させていただいたことで、皆様から多くのことを学ばせていただきたいと存じます。
これからよろしくお願いいたします。



JTIA 賛助会員のご紹介



■特別賛助会員（50 音順）

株式会社青山財産ネットワークス	個人財産・法人財務・不動産ソリューション等コンサルティング
〒 107-0052 東京都港区赤坂 8-4-14 青山タワープレイス 3F	Tel. 03-6439-5801 担当 有田 能正
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
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
株式会社ブルーボデザイン	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
一般社団法人ボスタルくらぶ	会員組織「ボスタルくらぶ」「ボスタルくらぶ ValuePlus」の運営全般
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
有限会社リパティヒルパケーション	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！

あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。

2021 年のスポーツの秋は、皆様にとってどんな秋でしたか？ 個人的には、現役最年長 ATP ランカーだった松井 俊英選手が、全日本選手権男子ダブルスにおいて 12 年ぶり 5 回目の優勝を果たした姿にとっても感動しました。ATP ツアーではジョコビッチ選手が 7 年目の年間 1 位とマスターズ最多 37 勝というテニス界に新たな歴史を刻みました。また、それを上回る国枝 慎吾選手は 2007 年以來、今年 9 回目の世界チャンピオンとなりました。テニスの長い歴史の中で、歴史が作られる瞬間を共有できるのは、とても光栄なことですね。

一方で、今年の冬季北京オリンピック・パラリンピックの開催にあたり外交的ボイコット輪が広まりつつあったり、ペン・シューアイ選手の SNS に載せられた告発文書を発端に WTA が中国での大会開催を白紙にするといったことが起きています。スポーツが政治に利用されることはあってはならないと言われておりますが、これはいかがでしょうか？

2022 年相変わらずのコロナ禍が続いていますが、安心して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! 2022.1 Vol.89

発行：公益社団法人日本テニス事業協会

発行日：2022 年 1 月 20 日

発行責任：大久保 清一

編集責任：吉田 好彦（広報委員長）

発行所：公益社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿 1-8-3

小田急明治安田生命ビル B 1

<https://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com