

2018年度（平成30年度）事業報告書

I テニス部門

1.普及プログラム事業（公益目的事業1）

【総括】

安定収入の基盤となるレギュラー人数は、月平均目標 1,386 名に対し実績 1,362 名（達成率 98.3%）で目標を 24 名下回った。収入は、予算 170,478 千円に対し実績が 172,279 千円（達成率 101.1%）で 1,801 千円計画を上回った。

取り組みとしては、永年表彰の見直しを行い、5年・10年・15年・20年と5年区切りにした。スタッフでは、納富コーチが研修を終え5月からレッスンを担当、8月より工藤コーチが加わった。

(1) 実績

- ① 売上目標 170,478 千円 実績 172,279 千円 達成率 101.1% 目標比+1,801 千円
（ 2017 年度 実績 176,161 千円 対前年比△3,882 千円 ）

内訳

◇ アダルト

売上目標 116,889 千円 実績 119,446 千円 達成率 102.2% 目標比+2,557 千円
（ 2017 年度 実績 121,737 千円 対前年比△2,291 千円 ）

◇ ジュニア

売上目標 53,589 千円 実績 52,832 千円 達成率 98.6% 目標比△757 千円
（ 2017 年度 実績 54,425 千円 対前年比△1,593 千円 ）

※2017年度からレベルアップは育成プログラムに移動

- ② 月平均人数目標 1,386 名 実績 1,362 名 達成率 98.3% 目標比△24 名
（ 2017 年度 実績 1,390 名 対前年比△28 名 ）

内訳

◇ アダルト

レギュラー目標 773 名 実績 769 名 達成率 99.5% 目標比△4 名
（ 2017 年度 実績 778 名 対前年比△9 名 ）

◇ ジュニア

レギュラー目標 613 名 実績 593 名 達成率 96.7% 目標比△20 名
（ 2017 年度 実績 612 名 対前年比△19 名 ）

- ③ フリーチケット&プライベートレッスン

売上目標 10,632 千円 実績 11,831 千円 達成率 111.3% 目標比+1,199 千円
（ 2017 年度 実績 11,991 千円 対前年比△159 千円 ）

内訳

◇ フリーチケット

売上目標 7,902 千円 実績 8,083 千円 達成率 102.3% 目標比+181 千円
(2017 年度 実績 8,138 千円 対前年比△55 千円)

◇ プライベートレッスン

売上目標 2,730 千円 実績 3,748 千円 達成率 137.3% 目標比+1,018 千円
(2017 年度 実績 3,853 千円 対前年比△104 千円)

④ 入会率

◇ アダルト 目標 60% 実績 71.7% 目標対比+11.7%
(2017 年度 実績 59.0% 対前年比+12.7%)

◇ ジュニア 目標 80% 実績 87.1% 目標比+7.1%
(2017 年度 実績 100.0% 対前年比△12.9%)

⑤ 退会率

◇ アダルト 目標 1.5% 実績 1.5% 目標比±0%
(2017 年度 実績 1.1% 対前年比△0.4%)

◇ ジュニア 目標 2.0% 実績 2.1% 目標比△0.1%
(2017 年度 実績 2.1% 対前年比±0%)

(2) キャンペーン

① 新規入会&紹介キャンペーン

春と秋の 2 回、新規入会&紹介キャンペーンを実施した。

目標 160 名 実績 171 名 達成率 106.9% 目標比+11 名
(2017 年度 実績 209 名 対前年比△38 名)

内訳

◇ 春 目標 120 名 実績 99 名 達成率 82.5% 目標比△21 名

◇ 秋 目標 85 名 実績 72 名 達成率 84.7% 目標比△13 名

(3) 活動報告

① アダルトプログラムのお客様に対して 2 ヶ月毎にクラスのレッスンテーマを告知し、レッスン内容を明確にした。

② 楽楽テニスを 28 回開催し、延べ 889 名の参加があった。逆井テニスコート (柏市営コート) への出張教室を 30 回開催し、延べ 280 名の参加があった。逆井テニスコートが使用できない 1~2 月には、TTC にてトリプルスを実施し、13 回開催し、延べ 94 名の参加であった。また、楽楽テニスのステップアップの場としてマンデーグリーンを開設。26 回開催し、182 名の参加であった。

③ ジュニアプログラム保護者会を 6 月に行い、延べ 114 名の参加であった。

④ 永年表彰の表彰年を 5 年・10 年・15 年・20 年と 5 年区切りにした。

(4) イベント・トーナメント

〈トーナメント〉

- ・ KAZUKO 杯 38 組 (2017 年度 41 組)
- ・ レディースチーム 25 チーム (2017 年度 25 チーム)

〈アダルトイベント〉

- ・ ステップアップダブルス (6 回) 82 名 (2017 年度 36 名/3 回)
- ・ 灼熱シングルス (2 回) 29 名 (2017 年度 16 名/1 回)
- ・ テニス合宿 24 名 (2017 年度 24 名)
- ・ 雑賀杯 T T C 予選 53 名 (2017 年度 30 名)

※代表 3 チームが千葉大会出場し優勝、東日本大会優勝、全国大会優勝

〈ジュニアイベント〉

- ・ チャレンジマッチ (5 回) 162 名 (2017 年度 160 名/5 回)
- ・ H強化試合 (実施 7 回/雨天中止 2 回) 106 名 (2017 年度 109 名/8 回)
- ・ ピョピョ親子ショートテニス教室 (2 回) 165 組 (2017 年度 177 組/3 回)

〈車いすイベント〉

- ・ ライオンズカップ (1 回) 14 名 (2017 年度 24 名/2 回)

〈コーチ企画イベント〉

上記以外にイベントを計 51 回実施 総参加者数 290 名

- ・ 6/15 県民の日遠足 計 24 名
- ・ 6/30 まなびやひらの 計 4 名
- ・ 10/20～21 秋合宿 計 8 名
- ・ 10/21 テニス&BBQ 計 9 名
- ・ 10/27 グリーンボール大会 計 24 名
- ・ 11/8 女子ダブルス 計 3 名
- ・ 11/24 ランニング&テニス 計 8 名
- ・ 3/7 品川新宿未体験ツアー 計 7 名
- ・ 3/16 プロ選手交流イベント 計 5 名
- ・ 3/21 ホワイトディー男性限定イベント 計 13 名
- ・ 3/24 まなびや&あそびやひらの 計 14 名
- ・ 3/30 ランニング&テニス 計 9 名
- ・ 4～6 月・12～2 月 練習会 Lite (39 回) 計 162 名

(5) 地域貢献

- ① 花野井小学校クラブ活動 計 9 回
- ② 花野井ふれあい祭り 8/5 コーチ派遣
- ③ 東京大学テニスレッスン 計 14 回
- ④ 豊四季幼稚園お祭り 9/15 コーチ 2 名派遣

(6) スタッフ研修

- ・ コーチ研修を、納富コーチ 2 回、泉コーチ 3 回、工藤コーチ 1 回行った。

- ・3月に行われた JTA カンファレンス 2019 に 2 名参加。

【プロジェクト】

【総括】

今期最大のテーマは、長期ビジョンの中取り組んだインドア(以後:ドームとする)計画の遂行であった。着工の遅れや、工事中高圧ボルトの不足による工事中断等もあったが2月末完成をした。また、障がい者スポーツ交流事業では、予定を超えて実施できたことは来年の東京2020に向けて大きな成果と言える。しかし、項目によっては取組みが進まなかった要因もあり、計画的に実施してくよう改善を図る。

(2) 活動実績

①Play Sight の活用

機械の不具合(カメラのピントのずれによるトラッキング精度の不良)やインドア工事に伴う使用不能期間が発生したため、思うような取組みが進まなかった。現在はコアメンバーの月会費は停止している状態である。インドアが完成し、カメラの設置場所の改善、コンピューターの基盤の修復の2点が今後の活用に必要な事である。

②プログラムの国内または海外への発信と業務提携の模索

計画的な海外視察は行わなかったものの、強化コーチを3ヶ月間オーストラリアに派遣し、日本人アスリートの取組みを英語でプレゼンテーションを行うなどレッスンにも加わり実りの多い派遣であった。

③柏市との指定管理事業のサポート

指定管理事業の自主事業として、楽楽テニス教室を開始して3年目になる。年間延べ280名の参加実績であった。前年比、やや減少したものの初心者の体験を含め定着している。

④柏市教育委員会との連携

収入計画 700 千円 実績 1,100 千円(達成率 157%)

障害者スポーツ体験交流事業として今年度7校を計画したが、実績は11校/1,100千円であった。各学校独自の取組みで、毎回実施する毎に検証し改善を加えたことで各学校・児童の対応に変化が見えたのはアスリートの意見を取り入れた実績である。

⑤1番・2番コートのインドア化

昨年10月から着工し、2月末完成と計画から2ヶ月遅れた。総工費120百万円と、当初計画比5百万円の諸費用で予算を超過した。要因は、東京2020の需要増加により高圧ボルトの不足により工期が延長された。未だ、改善を要する点もあるが今後のプログラム展開において大きな基盤が出来上がった。協力企業との使用契約やネーミングライツも整い来期以降の本格稼働を確り進める。

2.選手育成事業（公益目的事業2）

【レベルアップ】

【総括】

在籍人数では期初は大きく目標を上回って進めることが出来た。しかし、夏を目途にコース変更をする選手が増え、期の後半では目標の人数を下回ることになってしまったが、目標に近い在籍人数にすることが出来た。昨年度に引き続き退会者を出さずに運営が出来たことは非常に喜ばしい。また、入会者についてもヘッドコーチ、普及プログラムコーチと協力し、チャレンジマッチなどを通して、コーチ保護者ともコミュニケーションを図り入会を勧めることが出来た。個々の家庭との面談ではテニステストを使い、課題の共有などに努めることが出来た。夏の大会帯同ではスケジュールの関係でのびす大会へ変更し、各カテゴリーでほとんどの表彰を獲得することができ、対外的にもアピールすることができた。その他の計画していたイベントについても滞りなく実施することができた。館内での PR 動画の作成やフェイスブックでの活動内容の更新を蚊口 C が精力的に行うなど、レッスンだけではなく存在感がより大きくなっており、今後にも大きな期待が持てる。今後在籍人数を大きく増やし、レベルアップコースコーチの3名体制を目指し、Futures プログラムを支える基盤を作っていきたい。

(1) 実績

①在籍人数目標 18 人 実績 17 人 目標比△1 名 (94.4%)

入会目標 8 人 実績 8 人 目標比±0 名 (100%)

*フューチャーズ入会テスト 9月:2名 3月:4名 合格

②売上

会費売上目標 6,588 千円 実績 6,523 千円 達成率 99.0% 目標比 -65 千円

会費外売上目標 368 千円 実績 817 千円 達成率 221.7% 目標比 +449 千円

合計売上目標 6,956 千円 実績 7,340 千円 達成率 105.5% 目標比 +384 千円

③イベント

◇4月 レベルアップキャンプ 4/21-22 定員 21 人に対し 19 人

◇8月 北軽井沢キャンプ

*レベルアップからの参加者 目標 19 人 実績 15 人

*目的:自立心を持たせる一歩とする

◇9月 筑波山登山トレーニング (フューチャーズクラスと合同) 雨天中止

◇11月 白子キャンプ 11/17-18 11 人

◇12月 対抗戦 12/1 13 人

④保護者とのコミュニケーションと情報共有 (全体ミーティング年間 2 回)

◇4月14日: 指導方針、年間スケジュール

参加選手 18 人、保護者 19 人参加

個別面談を全家庭と実施

◇6月30日: 公認大会について

参加選手 16 人、保護者 18 人参加

◇ 9 月 8 日： 夏のフィードバック

参加選手 10 人、保護者 11 人参加

個別面談 10 家族

◇全国選抜ジュニア選手権大会のミーティングへの参加 10 人参加

◇科学セミナー講師によるセミナーへの参加 9 人参加

⑤ヴォランティア活動への参加（ボールキッズとして大会をサポートする）

◇全国選抜ジュニア 7 人参加

◇かしわ国際オープンテニストーナメント 0 人

◇全日本選抜車いすテニスマスターズ 12 人参加

⑥コーチ帯同

◇7 月 30 日： のびす大会（松原 TC）

グリーンボールの部 1 位トーナメント準優勝、2 位トーナメント優勝

オレンジボールの部 1 位トーナメント優勝・準優勝、2 位トーナメント優勝

3 位トーナメント優勝

【フューチャーズ】

【総括】

1 年を通してプログラムの在籍者が目標人数で進められ、売上目標を達成することができた。しかしながら、選手実績目標を大幅に下回る結果となってしまった。選手の人数は確保されていて成績が出ない状況が続いていて、育成コーチ陣のチーム力の穴がでてしまった。コーチたち全員の情熱、コミュニケーション力、練習の質がそろわないとこの状況を打破できないと感じる。来年度は、成績目標は必ず達成するべく危機感を持って育成コーチのチーム編成の改革も検討しプログラム遂行していきたい。

(1) 実績

①売上目標 31,755 千円 実績 36,788 千円 達成率 115% 目標比 +5,033 千円

(2017 年度 実績 33,221 千円 対前年比 +3,567 千円)

②目標人数平均 38 人 実績 39 人 達成率 102% 目標比 +1 人

(2017 年度 実績 40 名 対前年比 -1 名)

③選手実績

◇全国優勝タイトル

今年度は全国優勝者を輩出することができなかった

◇全日本ジュニア出場選手目標

U16・18 7 人

U12・14 3 人 計 10 人

実績

U16・18 4人
U12・14 1人 計5人

◇関東ジュニア出場選手目標

U16・18 12人
U12・14 6人 計18人

実績

U16・18 7人
U12・14 4人 計11人

◇ITF ジュニアランキング保持者目標

男子 2人

女子 4人

実績 ランキング保持者 (3月末付 ITF ジュニアランキング)

男子 4人 飯村大也(797)、渡辺莞(1308)、佐々野正望(2283)、松野雅之(2283)

女子 3人 長門桃子(872)、古賀彩花(1226)、栗田栞里(2071)

(2) 教育スケジュール

①選手の教育と保護者との連携

◇全体ミーティング (年3回実施=4月・9月・1月)

*4月14日実施 選手35人、保護者25人参加

*9月15日実施 選手31人、保護者33人参加

*2019年1月19日実施 選手30人、保護者30人参加

◇全国選抜ジュニアのシンポジウム (5月) *U12・14の選手対象

*5月18日実施 フューチャーズ選手19人参加

内容:「世界テニスの現状と日本テニスの比較」

講師: 櫻井隼人氏 (ナショナルチーム男子ジュニアヘッドコーチ)

中山芳徳氏 (ナショナルチーム女子ジュニアヘッドコーチ)

高橋文子氏 (管理栄養士 JTA強化本部テクニカルサポート委員会委員)

◇スポーツ科学セミナー講師によるセミナー (11月)

*11月15日実施

講師: ロバート・デイヴィス氏 (アメリカ)

ジョン・フィリップ・フルリアン氏 (フランス)

参加者: フューチャーズ30人、レベルアップ9人、保護者16人

◇雨の日を活用したレクチャーの実施 (随時)

実施内容 (ビデオレクチャー・目のトレーニング・ゴールセッティング・エリアの認識学習・スピーチの練習)

*20回実施 テニス向上に必要な知識と刺激を与えた

◇MFAの実施 (保護者にMFAへの理解を促し、資格取得率を向上させる)

保護者の資格取得率 90%以上

※MFA=Medic first Aid メディック・ファースト・エイドの略称 救命救急法

*資格取得率 97% (年度末) 34 家族中 33 家族が取得・更新済み

(3) キャンプ・強化練習会

◇白子キャンプ (年間 2 回)

*1 回目 : 7 月 7 日~8 日実施

11 人参加 (フューチャーズ選手 11 人)

コーチ : 穂積、蚊口

8 日は武蔵野ドーム TS と対抗戦を行なった

*2 回目 : 2019 年 2 月に予定していたがカテゴリー別の合宿/対抗戦に変更した

・2 月 23 日~24 日 群馬合宿実施 11 人参加 (フューチャーズ男子)

コーチ : 蚊口、林

・2 月 23 日 駒澤大学対抗戦実施 8 人参加 (フューチャーズ女子 U16/18)

コーチ : 森

◇北信越交流会 (年間 2 回=5 月、12 月)

*1 回目 : 5 月 11 日~12 日実施

北信越ジュニア選手 7 人参加 (U14 男子 2、U14 女子 1、U12 男子 2、U12 女子 2)

11 日はフューチャーズの練習に参加、12 日は交流試合を実施した

交流試合は他に志津 TC から 4 人参加

*2 回目 : 12 月 14 日~15 日実施

北信越ジュニア選手 4 人参加 (U12/14 男女各 1)

14 日はフューチャーズの練習に参加、15 日は交流試合を実施した

◇ハワイ選手との交流会 (6 月)

*6 月 17 日~20 日

ハワイチームは 11 人参加

17 日は交流戦とウエルカムパーティーを行い、交流を深めた

18 日~20 日はレベルアップクラスのレッスンに参加

ハワイチームコンタクトパーソン : ミミ・ケネル (Mimi・Kennell) コーチ

全米テニス協会ハワイ地区ジュニアテニスディレクター

(Director of Junior Tennis USTA Hawaii Pacific Section)

担当 : Jason

◇U12・14 歳の海外キャンプ (8 月)

*アメリカキャンプ 8 月 23 日~9 月 1 日実施

フューチャーズ選手 8 人参加

場所 : センターコート (CENTERCOURT) テニスアカデミー/ニュージャージー州

コンタクトパーソン : コンラド・シン (Conrad・Singh) コーチ

テニス部門オペレーションディレクター

(COO OF TENNIS + DIRECTOR OF COACHING)

帯同：稲葉

◇北軽井沢キャンプ（7月25日～28日）

*7月25日～28日実施

選手47人（TTC選手25人、北信越選手22人）

コーチ12人（TTCコーチ8人：稲葉、森、古澤、穂積、蚊口、立石、村上、川崎）

（北信越コーチ4人：内山コーチ、中川コーチ、細川コーチ、岡村コーチ）

◇TTC主催によるITFジュニア海外遠征（年間2回＝6月、11月）

*ITF Jr G5/G4 ニューカレドニア/フィジー遠征 6月14日～7月2日実施

フューチャーズ選手7人参加

帯同：稲葉

*2回目の11月は参加予定者が6月の遠征に集中したことと、学校の試験などでスケジュールが合わず実施しなかった

◇筑波山トレーニングキャンプ（9月）

*9月30日に予定していたが悪天候のため中止

(4) トーナメント帯同

◇全国大会とその全国大会につながる関東/県予選

全日本ジュニア、インターハイ、全国中学生、全国小学生、MUFJジュニア、

中牟田杯全国選抜、RSK全国選抜、全国選抜ジュニア

*全国大会の帯同

MUFJジュニア（愛知） 4月 森

全国小学生（東京） 7月 蚊口

全日本ジュニア（大阪） 8月 森、蚊口

全国中学生（広島） 8月 森

中牟田杯（福岡） 11月 森

◇G4などの下部大会（レベルの底上げを狙う）

*ピーナツカップ（12月）

◇海外ITFジュニア大会

*ITF Jr G5/G4 ニューカレドニア/フィジー遠征 6月14日～7月2日実施

選手：7人参加（飯村、渡辺、佐々野、松野、松場、栗田、古賀）

帯同：稲葉

飯村、渡辺、佐々野、松野、栗田の5人がITF Jrポイント初取得

◇国内ITF Jr（Super Jr、Japan Open Jr、兵庫国際、埼玉国際、山梨国際）

*帯同なし

(5) スタッフ育成の取り組み

9月から Jason コーチが育成プログラム担当から普及プログラムへ移動した
それに伴い9月から若手の泉・立石コーチが加わり若いフレッシュな力を取り入れた

◇共通理解と認識の向上

*毎週水曜の育成コーチミーティングにて練習の質の向上のために積極的な意見
交換を行なった

◇コミュニケーション能力の向上

全体ミーティングと3者面談を通じて共通理解を図った

◇英語力の向上

*森、穂積、蚊口が TOIEC を受験した

◇外部とのコネクションづくりと情報収集

*試合の帯同でできた外部とのコネクションを活かして対抗戦を実施した

◇コーチライセンスのアップグレード

*今年度のアップグレードはなかった

◇日本テニス協会主催レベルの講習会に参加する

*12月17日S級エリートコーチレベルアップ研修会に穂積が参加

◇海外短期留学

*4月9日～6月24日の日程でオーストラリア（メルボルン）に蚊口を海外留学
させ、クリス・ケイチェル氏の協力で有意義な経験ができオーストラリアとの
コネクションと沢山の情報を得てきた

(6) テニス協会との協力

◇千葉県テニス協会への協力

- ・デュッセルドルフ市とのスポーツ交流事業 8月11日～19日 稲葉
- ・千葉県U18ジュニアチャンピオンシップス 11月24日 稲葉
- ・MUFJ Jr 千葉予選（天台）2019年1月13,14日 森

(7) 経費計画

年間10万円を超える支出

◇千葉県ジュニア 200千円（レンタルコート 170千円、帯同費 30千円）

*実費135千円（68%）（レンタルコート 97千円、帯同費 38千円）

◇MUFJジュニア 120千円（レンタルコート 10千円、帯同費 110千円）

*実費99千円（83%）（レンタルコート 0千円、帯同費 99千円）

◇関東ジュニア 320千円（レンタルコート 120千円、帯同費 200千円）

*実費318千円（99%）（レンタルコート 119千円、帯同費 199千円）

◇インターハイ 120千円（レンタルコート 10千円、帯同費 110千円）

*今年度帯同なし

◇全日本ジュニア 630千円（レンタルコート 130千円、帯同費 500千円）

*実費293千円（47%）（レンタルコート 94千円、帯同費 199千円）

- ◇全国中学生大会 210 千円 (レンタルコート 10 千円、帯同費 200 千円)
 - *実費 162 千円 (77%) (レンタルコート 0,5 千円、帯同費 162 千円)
- ◇中牟田杯全国選抜 145 千円 (レンタルコート 15 千円、帯同費 130 千円)
 - *実費 66 千円 (45%) (レンタルコート 1 千円、帯同費 65 千円)
- ◇RSK 全国選抜 100 千円 (レンタルコート 10 千円、帯同費 90 千円)
 - *今年度帯同なし
- ◇オムニ練習レンタルコート (コート補修時対応) 100 千円
 - *実費 101 千円 (101%)
 - 合計 1,945 千円
 - *実費 1,174 千円 (60%)

【ハイパフォーマンス】

【総括】

自己の世界ランキングを更新できた選手がおらず、全体的に低迷した1年となった。各選手の諸事情でツアーコーチを上手く活用することができなかったことが大きな要因となった。ホームコートでの練習とコーチ帯同のバランスは課題として残る。年間を通して戦える身体作りに必要なトレーニング・意識向上は成功し、各選手の大きなパフォーマンスアップができるよう引き続き努力していきたい。

(1) 実績

①売上目標 2,842 千円 実績 3,180 千円 達成率 118% 目標対比+338 千円

(2017 年度実績 1,858 千円 前年対比+1,322 千円)

②目標人数 5 名 実績 5 名 達成率 100% 目標対比±0 名

プログラム在籍詳細

◇プレイヤーズ 3 名

◇トランジット 2 名 (宮本選手が新規入会)

③選手実績 (2018 年度末世界ランキング)

◇プレイヤーズ

	目標	結果
松井俊英	D : 100 位	D : 154 位

美濃越舞	S : 200 位	S : 271 位
------	-----------	-----------

村松千裕	S : 250 位	S : 368 位
------	-----------	-----------

◇トランジット

荒川晴菜	S : 400 位	S : 463 位
------	-----------	-----------

宮本愛弓	S : 400 位	S : 554 位
------	-----------	-----------

主な戦績

◇プレイヤーズ

松井俊英 D : USA\$80K,韓国\$80K 優勝

美濃越舞 S : USA\$60K,香港\$25K ベスト 8

村松千裕 S : 香港\$25K ベスト 4,AUS\$60K ベスト 8

◇トランジット

荒川晴菜 S : 京都\$15K 準優勝,THA\$25K ベスト 8

宮本愛弓 S : 静岡\$25K ベスト 4

④プログラム強化

*世界で通用する技術・戦術・体力の構築

- 動ける選手をメインテーマに体力向上と切り返しの質向上に成功した
- 大きな怪我でツアー離脱する選手がおらず、年間を通して戦えた
- 3ヶ月ごとのテーマ共有並びに課題の認識・強化をおこなった

*コアトーナメントの設定

- 各選手の金銭的要因やコーチとの相性で実施することができなかった

*フィットネステスト

- 2名/2回実施

*ツアー帯同

- 長久保コーチ

柏\$25K・大阪\$25K・福岡/久留米 60K・香港\$25K 合計 27 日帯同

⑤スタッフ育成計画

*共通理解と認識の向上

- 昨年に引き続き SOAP ノートの活用とアプリを使った選手との情報共有

*ライセンスの取得

- 取得なし

⑥支出経費

なし

【ハイパフォーマンス車いすプログラム】

【総括】

東京パラリンピックへ向けての2年目が終了した。各選手の目標ランキングに向けてツアー活動も本格的にスタートした。Ann Quinn Project も順調に成果が表れており、ワールドチームカップでは男子が11年ぶりに優勝、国枝選手が世界1位に返り咲くなどプログラムに勢いがついた。若手選手の受け入れも順調に推移してきたが担当コーチの離職で今後のサポート体制の再構築が必要となる。

(1) 実績

①売上目標 8,912 千円 実績 8,909 千円 達成率 99.9% 目標対比-3 千円

(2017 年度実績 4,046 千円 前年対比+4,863 千円)

②目標人数 9名 実績 10名 達成率 111% 目標対比+1名

プログラム在籍詳細

◇A カテゴリー 4名

◇B カテゴリー 4名 (古賀選手9月退会、荒井選手新規入会)

◇トランジット 1名

◇ジュニア 1名

③選手実績 (2018年度末世界ランキング)

◇A カテゴリー

	目標	結果
国枝慎吾	S: 1位	S: 1位
眞田卓	S: 7位	S: 9位
齋田悟司	S: 20位	S: 26位
藤本佳伸	S: 20位	S: 21位

◇B カテゴリー

本間正広	S: 8位	S: 10位 (JWTA)
深山知美	S: 8位	S: 12位 (JWTA)
古賀貴裕	S: 4位	S: 活動休止のためランクなし (JWTA)
荒井大輔	S: 40位	S: 42位

◇トランジット

高室冴綺	S: 20位	S: 25位
------	--------	--------

◇ジュニア

船水梓緒里	S: 20位	S: 24位
-------	--------	--------

主な戦績

◇A カテゴリー

国枝慎吾 S: 全仏 OP (GS)、ジョージア OP (SS) 優勝
眞田卓 S: 韓国 OP (ITF1)、バルセロナ OP (ITF1) 優勝
齋田悟司 S: 神奈川 OP (ITF FU) 優勝
藤本佳伸 S: ミッドウエスト OP (ITF3) 優勝

◇B カテゴリー

本間正広 S: ピースカップ (ITF3) ベスト8
深山知美 S: 北九州 OP (ITF FU) ベスト4
古賀貴裕 S: 活動休止のため戦績なし
荒井大輔 S: ピースカップ (ITF3) 準優勝

◇トランジット

高室冴綺	S: イタリア国際 OP (ITF3) 優勝
------	------------------------

◇ジュニア

船水梓緒里 S：ベルギー国際 OP（ITF3）優勝

④プログラム強化

*Ann Quinn Project

Bendigo Open 大会サポート

日程：2019年1月9日～13日

内容：Ann氏による各選手のマッチオブザーブと新たな課題の発見

帯同：大高 C、蚊口 C

結果：国枝 S：SF D：SF

真田 S：2R D：SF

齋田 S：2R D：1R

高室 S：2R D：1R

船水 S：2R D：1R

（強化キャンプは予定を変更したため実施せず）

*ゴールセッティング

➤ 各々のパフォーマンス・大会結果・ランキングの目標を3ヶ月単位で設定し、フィードバックを行いながら強化をおこなった

*練習環境の整備

➤ 新規選手の練習時間も含め、固定したスケジュールで活動をおこなえた

➤ 山倉 C の離脱を受けて、各コーチが責任感を持ってサポートすることができた

*ツアー帯同

Japan Open（飯塚）

日程：2018年5月15日～20日

帯同：岩見 HC、大高 C、立石 C

結果：国枝 S：準優勝 D：準優勝

真田 S：QF D：QF

齋田 S：1R D：QF

藤本 S：2R D：1R

荒井 S：1R D：1R

本間 S：1R D：1R

高室 S：2R D：2R

船水 S：2R D：SF

深山 S：1R D：1R

三井不動産全日本選抜車いすテニスマスターズ

日程：2018年12月7日～9日

結果：真田 優勝

齋田 準優勝
 藤本 3位
 荒井 予選負け
 高室 3位
 船水 3位

⑤支出経費

*Ann Quinn Project 815 千円
 *Japan Open 帯同 141 千円

【トーナメント】

【総括】

年間計画したトーナメントの内、ブロッホカップの高校生大会は日程の調整がつかず未開催、9月大会の中学生の部が台風の影響で中止となるなど、2月大会をのぞきブロッホカップでは計画を大きく下回る結果となった。加えて今年度途中、1、2番コートの工事とドーム化に伴い2019年1月のTTC18才以降、申込数を縮小しての運営となった。その結果1～3月の4大会だけで予算計画に対して834千円のマイナスとなった。また、ジュニアそのものの減少が関東地域全体でもみられ、参加者数の確保のための方策を検討していく必要がある。そういった中でもピーナッツカップは例年並みの参加者数を確保できた。

(1) 実績

ジュニアトーナメント	収入計画	収入実績
ヨネックスアーリーサマー	1,500 千円	1,300 千円
ブロッホカップ高校生	200 千円	0 千円
ブロッホカップ小・中 2月	220 千円	225 千円
ブロッホカップ小・中 5月	220 千円	183 千円
ブロッホカップ小・中 8月	220 千円	201 千円
ブロッホカップ小・中 9月	220 千円	102 千円
全国選抜ジュニア	1,000 千円	1,049 千円
関東ジュニアテニスツアー	4,000 千円	3,256 千円
TTC12・14才 オータム	1,400 千円	1,332 千円
TTC16才	700 千円	660 千円
ヨネックスオータム	1,500 千円	143 千円
ピーナッツカップ	10,000 千円	10,601 千円
TTC18才	700 千円	492 千円
ヨネックスウインター	1,500 千円	1,099 千円
TTC12・14才 スプリング	1,200 千円	975 千円
ジュニアトーナメント総額	24,580 千円	22,910 千円 (達成率 81.3%)

(2017年度 実績 23,558千円 前年対比△648千円)

(2) 活動実績

- ◇実施計画・終始実施報告書のイベント実施後1か月以内の提出を徹底し、イベントの準備、進捗状況をスタッフ全体で共有し、質の向上を図った。
- ◇WEBエントリーによる申し込み処理の運用も精査され、関東公認大会に引き続いてブロッホカップでも採用した。
- ◇ジュニアトーナメントにおいては、TTCの大会に参加する意義を高めるため、要項を見直し、選手・関係者とのコミュニケーションによって質の改善につとめた。
- ◇質を保った運営のため、千葉県女子審判部の方々などに多大なご協力を頂いた。

【主要イベント】

◇Aグレード

- ・第19回ITFかしわ国際オープンテニストーナメント
来場者数 3,330名 (対前年比+892名)
- ・第39回全国選抜ジュニアテニス選手権大会
来場者数 2,150名 (対前年比+50名)
- ・第26回レディースチームテニス大会
参加選手 151名 (対前年比△22名)
- ・第6回かしわスポーツフェスティバル
参加者 2,200名 (対前年比△800名、前日雨天により近隣運動会が重なった為)
- ・第28回三井不動産車いすテニスマスターズ
来場者数 960名 (対前年比+81名)
- ・第26回KAZUKO杯
参加選手 76名 (対前年比+4名)

ジュニアイベント・トーナメントは勿論のこと、プロのITF大会や車いすテニス大会、無料開放したか各種スポーツ競技の体験イベント、高齢者も参加するレディース大会など、老若男女が楽しめるイベントを20年以上にわたって実施している。

3. 指導者育成事業 (公益目的事業3)

【研修】

【総括】

MFAはスタッフや育成プログラムにおいて、昨年度に引き続き高い継続率を維持できた。スポーツ科学セミナーでは、地域協会および都道府県協会との連携の点で課題が残った。ライセンス制度とのリンクも含め、より多く質の高い指導者を輩出するための策を打ち出す必要がある。スポーツセミナーではTTCから2名の講師を立てたが、2回ともTTCの取り組みについて多くの参加者から興味をいただいた。スタッフ研修は、昨年度に引き続き必要な研修事項を割り出し、取り組むことができた。スタッフの質の向上は今後も課題である。

(1) 収入・予算計画：年間売上目標	1,883 千円
売上実績	2,152 千円(年間予算対比 114.3%、前年比 118.8%)
目標： MFA	72.8 千円×6=436.8 千円
	実績 420 千円(年間予算対比 96.2%、前年比 80.4%)
科学セミナー	1,326 千円 (前年比 109%)
	実績 963 千円(年間予算対比 72.6%、前年比 79.2%)
スポーツセミナー	60 千円×2=120 千円
	実績 298 千円(年間予算対比 248.3%、前年比 408.2%)

(2) 活動計画と実績

A. スポーツ科学セミナー・スポーツセミナー

① スポーツ科学セミナー：

テーマ： RoadMap～ジュニアからプロへの移行

講師： RobertDavis、Jean-Philippe Fleurian

日程： 11 月第 1、2 週→2、3 週で実施

共催： 公益財団法人日本テニス協会

スポンサー： アメアスポーツジャパン株式会社

対象： 国内テニスコーチ：集客目標 延べ 350 名(TTC 会場延べ 170 名)(前年 316 名)

参加： 288 名 (内 TTC 会場 延べ 125 名)

責任者： 吉部マネージャー、補佐： 宇治野トレーナー、岩見ヘッドコーチ、稲葉コーチ

② スポーツセミナー

対象： 関東地域テニスコーチ：集客目標 15-20 名

責任者： 吉部マネージャー

◇スポーツセミナー(1)

テーマ：「ジュニア期の選手育成について」

講師： 森寛志

日程： 2018 年 6 月 26 日

参加： 23 名

◇スポーツセミナー(2)

テーマ：「TENNIS PLAY&STAY ～実践的ドリルの紹介～」

講師： 古澤貴子(TTC 普及プログラムマネージャー)

日程： 2019 年 3 月 18 日

参加者 38 名

B. クリニック/キャンプ/シンポジウム

①かしわ国際オープン・特別講演

テーマ：2020年東京オリンピック・パラリンピックのレガシー

パネラー：水野正人氏

司会：岩見ヘッドコーチ TTC

対象：協賛各社、TTCスタッフ 参加：63名

日程：4月8日実施

責任者：石川久美子（トーナメントアシスタントディレクター）

②全国選抜ジュニアテニス選手権大会・シンポジウム

テーマ：成長期に必要な身体の知識～食育・怪我の予防～

パネラー：櫻井準人氏、高橋文子氏、中山芳徳氏

司会：岩見ヘッドコーチ TTC

対象：参加選手・コーチ・保護者：集客目標 160名 参加：148名

日程：5月18日実施

責任者：岩見ヘッドコーチ（トーナメントディレクター）

C. リサーチ

① 全国選抜ジュニア アンケート・参加者データ・マッチチャーティング

準備期間：2018年5月1日～

実行期間：2018年5月17～20日

レポート：2018年6月30日

スタッフ：TTCコーチ

責任者：岩見ヘッドコーチ・川崎コーチ

実施済み。関係スタッフへ川崎コーチより引き継ぎが行われた。

② ピーナッツカップ アンケート（練習状況、使用用具メーカー等）

実行期間：2018年12月25～31日

レポート：2019年1月31日 1月内集計終了

スタッフ：TTCスタッフ

責任者：長塚勝美部長

D. インターンシップ及び講師派遣

- ・総務部・企画が窓口となり、現場のスケジュールと内容を確認しながら積極的に受け入れる
- ・TTCでの経験を形式知化させてプレゼンテーションの形にまとめ、講習会形式の商品にしていく。

- ・専門単元の担当者養成を行う。

- ・商品の体系化を行う。

インターンシップ実績 2件(1週間:1名、1日:3名)

講師派遣実績 25件

E. スタッフ研修

① 新人研修及び研修会 新入コーチ 3名に対し実施

② スタッフ研修

水曜日の朝 7 時 45 分から 9 時の時間を利用し、TTC の事業の理解や各分野における知識の蓄積のため以下のテーマ、担当において研修を行う。

以下のテーマに沿って 18 項目実施済、別途クリーンデー5 回、研修フィードバック等 9 回実施

What' s TTC

TTC フィロソフィー、ミッションの共有	ボードメンバー
事業アセスメント	ボードメンバー
他事業視察	各スタッフ
施設メンテナンス・クリーンデー	穂積コーチ

Skill & Knowledge

TTC のテニスの基本	岩見ヘッドコーチ
サービスの基本	板谷企画責任者、石川マネージャー
緊急時対応・応急処置	宇治野トレーナー
レッスンの質	古澤マネージャー、穂積コーチ
フィジカルの基本	吉部マネージャー
科学セミナー講師による講義	科学セミナー講師、吉部マネージャー

F. その他研修

① アンチドーピングセミナーの開催

日程: 5 月 5 日(土)実施

選手 13 名参加 (参加できなかった選手には書面にて情報共有済み)

講師: 宇治野トレーナー

対象: ハイパフォーマンスプログラム所属選手、ITF ジュニア出場選手、全国大会出場ジュニア選手、担当コーチ

責任者: 宇治野トレーナー

② 各セクションで必要とされる専門的なセミナーの開催

スクール事業: アダルト・ジュニアプログラム

フィットネス事業: コアトレーニングレクチャー等 新人研修を兼ねて実施した

③ MFA (Medic First Aid)

対象: TTC 全スタッフ、フューチャーズ・レベルアップコースの新加入選手の保護者、ヴォランティア、トーナメント関係者、一般希望者

※フューチャーズ、レベルアップの保護者に関しては継続率を最低 90%とする(2017 年度 86%)

責任者: フィットネススタッフ MFA 指導者資格保持者

開催日： 4/14、6/24、8/4、10/21、12/2、2/10

上半期 3 回実施しそれぞれ受講数 9 名、10 名、7 名、12 名、3 名、7 名

育成プログラム保護者の資格継続率 98%

HARAPPA 株式会社スタッフ 10 名に対し講習を行った(6 月)

北軽井沢キャンプ中北信越の指導者 4 名に対し講習を行った(7 月)

④ ジュニア選手の両親へのインフォメーション、ライセンス関係

各セクションで全体ミーティングや掲示板等で情報を発信していく

プレーヤーズプログラム：岩見ヘッドコーチ

フューチャーズプログラム&レベルアップコース：森コーチ、穂積コーチ

フィットネス・研修プログラム：吉部マネージャー

スクール事業 Tennis Play+Stay プログラム：古澤マネージャー

ヴォランティア：サービス事業部長塚部長

コーチライセンス(ライセンス更新含む)・外部研修参加等：ボードメンバー

4. フィットネス・ケア事業 (公益目的事業 4)

【総括】

アスリートを育てるという方針に沿って取り組みはできているものの、自立した選手の育成という点では依然として課題は残る。一般顧客を対象としたフィットネス・セルフケアの普及においては、スタッフ一名の退社があったにも関わらず売り上げは計画を上回ったことから、機運は高まっていると言える。初年度となった遊育くらぶはスタート前の予想を上回り、大きな問題もなく子どもたちはもちろん、保護者からも満足いただけている評価をいただいた。TTC の存在周知にも貢献できている様子がみられた。

対象を問わず、自分のことは自分で管理をするという自律と自立を引き続き次年度のテーマとして取り組みたい。

(1) 実績

◇フィットネス部門の売上目標 8,379 千円 (2017 年度 3,863 千円)

年間売上実績 11,720 千円(年間予算対比 139.9%、前年比 329.9%)

【コーディネーション教室】

2018 年目標： 648 千円 54 千円/月

売上実績 413 千円(年間予算対比 63.7%、前年比 69.6%)

【トレーニング】

2018 年目標： 1,848 千円 154 千円/月

売上実績 2,163 千円(年間予算対比 117.0%、前年比 119.4%)

【ケア】

2018 年目標： 752 千円 63 千円/月

売上実績 1,005 千円(年間予算対比 133.6%、前年比 132.6%)

【遊育くらぶ】(新規事業)

2018年目標： 4,832千円 403千円/月
売上実績 7,871千円(年間予算対比 162.9%、初年度のため前年比なし)

【その他イベント】

2018年目標： 300千円
売上実績 330千円(年間予算対比 110.0%、前年比 86.2%)

(3) 活動実績

①フィットネストレーニング

◇ハイパフォーマンスプログラム、車いすプレーヤーズプログラム

計画立案方法や必要な要素について新スタッフと共通理解を図った。トレーニング計画の一覧化を進めたが、依然として改善が必要

- ・長期遠征の際には自主トレーニングの処方を行なう。
- ・トレーニング成果の一つの指標としてフィットネステストを年1~2度実施する。
プレーヤーズ所属選手2名に対しそれぞれ1度ずつ実施(評価値 1.6 および 3.1)
車いすA、B カテゴリー、トランジットの選手計6名に対し実施(2月)(平均評価値は算出せず)

◇フューチャーズプログラム

- ・年代ごとにフィットネス課題を設定し、月間・週間の計画に落とし込んで遂行し、課題の抽出とフィットネス計画の落とし込みに関しては昨年度よりも改善された
- ・年に2度(4月と9月)TTC フィットネステストを行い、個々にフィードバックを行い対象選手4月40名中38名実施、9月40名中38名実施
- ・TTC フィットネステストではこれまでのTTCのフューチャーズの平均水準値3.0以上に保つ(2017年度秋平均値3.0)ことを目標に進め、結果平均評価値 4月3.2、9月3.0であった結果を踏まえ、瞬発系の種目について強化を進めた
- ・TTC フィットネステストの結果を本人、保護者の了承を得て成績優秀者10名の掲示を行った
- ・TTC フィットネステストの結果を個々の成長曲線と照らし合わせ、適性を観察し、継続した成長曲線の観察と情報共有により、適性を見る目線が揃ってきた

◇レベルアップコース

- ・年に2度(4月と9月)TTC フィットネステストを行い、個々にフィードバックを行い対象選手4月13名中11名実施済み。平均評価値 4月2.7 9月3.0であった
- ・TTC フィットネステストの数値において、女子の評価値を引き上げ3.0を目指し女子の平均評価値2.8→3.0であった
- ・TTC フィットネステストやテニスでの課題を基にトレーニングを選手の参加曜日を踏まえ、必要な体力要素を均等に振り分けて処方した
- ・基礎の運動能力の向上を目的としたチャレンジシートを月ごとに全月実施し、クリア率の向

上に伴い投げる、蹴る、跳ぶなどの基本動作の向上が見られている

- ・遊育くらぶとの共同活動を模索し、トライアルを行った

◇一般プログラム

- ・一般の顧客からの要望に応じ、身体的チェック、コンサルティング、そしてフィットネストレーニングの指導を行う。延べ462名に対し実施した。
- ・低年齢ジュニア(Yクラス)に対して、基礎運動能力の向上を目的としてコーディネーション教室を週6回行い、一日平均9.6名の参加があった(内、遊育くらぶから平均6名)
- ・前述の目的のため低年齢ジュニアの保護者に対し、フィードバックや情報発信を口頭または掲示にて行いスポーツフェスティバルにて広告の配布とトライアルを実施した
- ・一般顧客の健康増進を目的としたグループトレーニングを開催し運動の習慣を啓蒙を続けイベントを2度企画し16名の新規受講者があった
- ・6月に普及ジュニアを対象にTTCフィットネステストを行い、フィードバックシートを配布し、昨年度同様、成績優秀者の結果をジュニアボードおよび2階テーブルに掲示した

②ケア

◇ハイパフォーマンスプログラム、車いすプレーヤーズプログラム

- ・ケア・コンディショニングを通しての知識の共有を行うことで、自立した選手作りを進めた
プレーヤーズケア利用延べ件数：126件(内、ケガ件数1件)(昨年85件)
車いすプレーヤーズケア利用延べ件数：195件(内、ケガ件数2件)(昨年178件)
ケアを通してのコンディショニングへの取り組みにより、ケガの発生率が低下した
- ・年間のスケジュールや選手の目標を把握し、各々のコンディションの整え方を進め、スケジュールや身体のコンディションに基づいたコンディショニングメニューを処方した
結果として遠征中の身体への負担を軽減できたが、情報の共有にはトレーナー、コーチ間で依然として改善が必要。クラウド化も今後検討する
- ・帯同の依頼に関しては、ヘッドコーチと相談の上、必要に応じて対応する。

2018年度大会帯同なし

- ・年に一回のアンチドーピングセミナーへの参加を義務付ける。

5月5日(土)実施。選手13名参加。参加できなかった選手には書面にて情報共有済み

◇フューチャーズプログラム

ケガ件数：19件(内訳 男子13件、女子6件;12歳以下4件、14歳以下6件、16歳以下4件、18歳以下5件)

- ・保護者やコーチ陣との相互的なコミュニケーションを図り、強化に向けたサポート体制
情報共有ファイル(Daily Note)の活用により、より迅速にコーチ陣との相互的な情報共有を行う事ができた
しかし、ケガの発生時以外にも、定期的なコミュニケーションによる情報共有の改善が必要。
日々の定時情報交換を徹底する。クラウド化の情報の一元化も検討する
- ・自発的なウォームアップやコンディショニングの取り組みは向上した。自主性、日々の習慣

づけが今後の課題

- 日々のコンディションの把握により、ケガの予防に繋がっている。自主性が今後の課題
- 年2回の形態計測により、身体への影響の予測を予測、ケガの予防へと繋げ4月と9月の形態測定実施済み。結果と傾向から週別のコンディショニングメニューへ反映
- リハビリが必要な選手に対しては、早期復帰を目指してプログラムを処方し長期離脱のケースはなく、短期の怪我においても計画的なリハビリにより早期復帰の実現ができた

◇レベルアップコース

- 年2回の形体測定を行い、身体への影響の予測を予測、ケガの予防へと繋げ4月と9月に形態測定実施。経過をフィットネスや月ごとのチャレンジシートへ反映させた。9月からは林コーチへ引き継ぎを行った
- リハビリが必要な際には保護者とコーチと相談の上、リハビリチケットにて対応したが、今年度リハビリ対象の怪我がなく、実績なし

◇一般プログラム

一般ケア利用延べ件数：412件（内、リハビリ365件）（昨年312件）

- チャンピオンシップスや初打ちでケア相談コーナーやストレッチコーナーを開設し、全体への呼びかけとしてTTCニュースおよびSNSにおいて食事・運動・睡眠の情報を発信した。また、講習形式で身体に関する情報を伝えるカラダ教室を1度実施した。
- 一般の車いす会員の障害や身体の状態に関するカルテを作成し、万が一の事態に備える（体調不良による救急搬送など）など準備をし医師と必要事項を割り出すところまで進めた。カルテの整備は来年度に進める
- ヨガとテニスのコラボレーションイベントの開催により、TTCでのヨガの普及を5月に実施
テニスに必要な柔軟性を理解し、興味を持つお客様が増加した
- 将来的なTTCでのヨガやストレッチプログラムのレギュラー化と、テニス以外でのTTC用者の獲得を目的とした、TTC近辺の近隣センターや公民館での出張ヨガ/ストレッチクラスを開催した。近隣に住むスポーツとは無縁の生活を送っている方にとっても、スポーツを通じての健康な身体作りへの入り口の間としてTTCを利用してもらえるようなヨガやストレッチプログラムの提供を目指したが、近隣センターでの有償のサービスの提供は禁止されていることが判明し、普及のために無償のプログラムを開催するか検討したが実施には至らなかった

◇医療機関との連携

- 以下の医療機関の先生方と、選手のケガの処置および復帰へ向けた連携を図り、それぞれ
上肢のケガ：キッコーマン病院 田中先生
下肢のケガ：柏市立柏病院 池川先生、筑波大学附属病院 金森先生
皮膚疾患：慈恵医大柏病院 辻先生

順天堂大学病院の森川先生がアメリカから帰国され、TTCへの定期的な訪問と選手の状態をチェックするという形でのサポートのオファーがあった。年代別の障害発生の傾向などを今後調べていく。

また辻先生からは紫外線と疲労の関係の調査の打診があった。次年度以降検討する。

③遊育くらぶ

4月のスタート時登録人数 28名(月極め 14名、都度利用 14名)でスタートし、9月末時点で 40名(月極め 16名、都度利用 24名)へと 8名増加した(退会 1名)。1日あたりの平均利用人数は 13.3人だった。2019年度に向けては 11月に説明会を 2度実施し、新たに 13名の新規入会となった

◇活動実績

- ・学期中は小学 1年生授業終了から 19時までの時間帯にいて、運動遊び、昔遊び、自然活動、農業体験、勉強を繰り返した。
- ・月に 1度昨年度までフィットネスセッションで行っていたあそびの日を継続し、遊育くらぶ会員以外の子どもたちも参加できるイベントを企画し第一日曜に計 10回開催し、平均 28.2人の参加があった
- ・学期中は近隣 5小学校を循環する送迎バスを運行した。長期休暇時には同等の学区内において、停留できる場所を拠点とし送迎を行った
- ・昨年度まで他セッションで行っていたサマースクールを遊育くらぶの活動として 8月に 10日間実施し、平均 16.4名の参加があった
- ・長期休暇時、特に夏休みにおいてはアルバイトまたはヴォランティアという形でスタッフを増員することで受け入れ態勢を構築した。夏休みにおいては 4名のパートスタッフを加えて運営した。

また来年度に向けて新たに 5名を加え、現在 9名のパートスタッフで運営している。

- ・サービスエースを用いた会員管理をフロントと協力して行なった。
- ・保護者との連絡において媒体を活用して子どもの状況を相互に把握することが出来た。
- ・有事の際の避難など、緊急時の避難訓練を 2度実施した。
- ・子どもおよび保護者の了承を得て、体力テストや学校の成績の推移追跡を計画したが体力テスト、学業成績の集計は未実施
- ・スタッフの育成においては、課題文献を制定し、知識の共有では参考図書のシェアを行い、方向性に関して、ミーティングを行った。また業務指針をメール、書面でシェアした

④イベント

- ・あそびの日：月に 1度、遊育くらぶの主催で計画通り月に 1度実施し、1回平均 28.2名の参加者があった
- ・昨年度まで行なっていたシーズンイベント等を本年より遊育くらぶの主催で開催し、10月にハロウィンイベント実施 30名参加、12月クリスマスイベント実施(あそびの日を兼ねて) 31名参加
- ・柏スポーツフェスティバルフィットネスブースの運営を行い推定来訪者約 200名

⑤スタッフの育成

1名が 10月に退職し、2019年度に向けてストレングス&コンディショニングコーチ 1名採用

した

- ・新規スタッフの MFA インストラクター資格取得については、スケジュールや引き継ぎの進行具合から、今年度の取得は見送った
- ・マネージャーの指示により新規スタッフには外部セミナーの参加および資格取得は、日本スポーツ協会 AT、NSCA-CSCS の年度内での取得はできなかった

⑥帯同予定トーナメント

◇関東ジュニア 7月14日～19日帯同(11名出場)

全日本ジュニア 出場者の帯同の必要性(人数、コンディション)により帯同せず

全日本選手権大会 出場選手の人数と選手のコンディションにより帯同せず

(5) 経費実績(10万円以上の支出)

- ・MFA インストラクター資格取得(175千円 x 2名 = 350千円)は未実施で支出ゼロ
- ・畑作り費用(計画100千円)は19千円であった(外部への指導依頼を見送ったため)

5【フロント】

【総括】

2018年度は7名体制が確立し、安定した対応力を発揮する事が出来た。

また、セミナーにも複数スタッフが参加する事が出来、各自スキルアップを図る事が出来、フロントの更なる対応力向上が出来た。

安定した人員の中で多数のイベント協力も行う事が出来た。

また、フロントスタッフ内で業務の共有が出来る様、担当者の入れ替えを2019年1月に行った。引継ぎも順調に進み、円滑に業務を遂行できている。その一方で、月会費等の引落データ作成の為の作業は未だ一人で担当している。サポート体制が出来るよう業務の共有を行う事が課題として残った。

ショップでは展示会同行から商品発注まで、お客様の立場に立った接客を心掛ける事によりウェアの売り上げ達成に貢献出来た。

1.活動実績

① フロントのサポート力の強化

昨年度後半(2018年2月)に入社したスタッフの研修も順調に進み、7名体制が確立され、安定した対応力を発揮する事が出来た。

② マルチスキルの向上

イベント・トーナメントでは可能な限り情報収集し事前に注意喚起を図った結果、受付時のトラブル等を未然に防ぐ事が出来た。

ショップでは返品時の諸注意事項を明確にする事によって、よりお客様の立場に立って販売、商品提案を行う事が出来た。

2.収支予算

無し

3.活動指針(昨年度の継続)

①イベント・大会へのサポート

22 イベントへの協力ができた。

新事業「遊育くらぶ」や地域との交流等で幅広くTTCはテニスを楽しむ場としての認知度アップに努めた。

③ セミナーの参加またはフロント内の勉強会で、人材教育を図る

外部セミナーに6名が2回参加する事ができた。(昨年度は2名参加)

その中で1名が12月に「クレーム対応講座」を社員研修でアウトプットする機会を設けた。

また、1名が日本テニス事業協会の研修に年間通して4回の研修に参加する事が出来、他事業所の方との友好的なコネクションが築けた。

その他、社員3名が他クラブの施設見学に行く事が出来た。各自様々な観点で見る事により視野を広げ、フロントの更なる向上に繋がった。

④ 入会率の向上

春の入会キャンペーンでは目標人数：120名・体験者数：125名・入会者数：99名
入会率：79%・目標達成率：83%であった。

昨年度の春の入会キャンペーン入会率：77%と比較すると3%増である。

秋の入会キャンペーンでは目標人数：85名・体験者数：75名・入会者数：72名
入会率：96%・目標達成率：85%であった。

昨年度の秋の入会キャンペーン入会率：71%と比較すると25%増となった。

近隣クラブの動向同様、春、秋共に体験者数が減少傾向にある。

その中で考えると秋の入会率96%はとても良い数値であった。

4.安全管理

①メディック・ファースト・エイド全員取得

4月に救急対応の再確認、応急処置対応の訓練を行った。

夏季WBGTを測定し熱中症に対しての注意喚起を行った結果、大きな事故もなく酷暑の中のレッスンをを行う事が出来た。

12月に1件転倒による肩の骨折で救急車を要請。コーチ・トレーナー・フロントとの連携でスムーズに対応する事が出来た。その後お客様からのお礼の言葉を頂き、現在は復帰をお待ちしている状況である。

5.ショップ

①メーカー展示会に同行

7月に「フィラ」と「エレッセ」・1月に「フィラ」の展示会に同行した。

写真撮影した資料をもとにフロントスタッフ全員の意見を取り入れ、メーカーに注文する事によって、フロントスタッフの意識も向上し、よりお客様に寄り添った接客を行う事が出来た。また、展示会でのマネキンを参考にしたレイアウト作

りを行う事によって、お客様の目を集める事が出来、お客様とのコミュニケーションにも繋がっている。

6.お客様チェックシート()は昨年度上半期件数

①2018年4月1日～2019年3月31日

トータル件数 288 件(176 件)

- ・お問い合わせ 5 件(5 件) ・ご要望 5 件(3 件) ・クレーム 38 件(17 件)
- ・顧客情報 13 件(11 件) ・怪我や体調不良 68 件(52 件)
- ・サンキュー 2 件(0 件) ・その他 154 件(88 件)

5 件は未解決である→保険請求等含む

昨年対比ではトータル 112 件増であったが、その他事項の増加が 66 件と半数以上である事から、情報共有の面で意識向上の結果、トータル件数増につながったと考える。クレームではイベントの要項や HP 掲載等、担当者の課題が残った。フロントに来る前の情報がのってしまう事等があり、その都度指摘し改善に努めている。

7.ユーザーズボイス()は昨年度上半期件数

①2018年4月1日～2019年3月31日

トータル件数 8 件(8 件)

- ・お問い合わせ 2 件(2 件) ・要望 3 件(2 件) ・サンキュー 1 件(4 件)
- ・クレーム 1 件 (0 件)

全て解決済みである。

8.スタッフ人員

2018年2月に1名採用となり現在7名体制で安定し、多数のイベント協力を行う事が出来た。

6. プロショップ事業 (収益事業 1)

【総括】

売上予算 24,000 千円に対し実績が 22,586 千円と 1,413 千円の減収であった。予算達成月は、上期 8 月と下期 1 月の 2 回のみであった。しかし 95～99% 予算達成月が 4 回 (5・6・9・12 月) あった。売上減は、年間を通してのスクール会員の微減が影響している。またラケットとシューズの販売実績は、その他の要因も考えられる。ラケットは、並行輸入業者に加えてメルカリのようなフリマアプリが 20～30 代に浸透しており、TTC のデモラケットは使用するが TTC で購入しないケースが散見される。シューズは、市場シェア 20% のアシックスの取り扱いがないことに加えて、デモシューズを試すだけの販売方法が購入のきっかけにならなくなってきた。今後のシューズ販売は、販売好調だったヨネックスの幅広ダイヤル付きシューズのように特長があるものを提案する必要がある。

(1) 実績

◇売上予算計画 24,000 千円 売上実績 22,586 千円 (予算比 94.1%・前年比 92.3%)

内訳

ラケット	5,616 千円 (予算比 89.1%)
ガット・加工代	6,260 千円 (予算比 99.3%)
シューズ	2,510 千円 (予算比 62.7.%)
ウェア	2,898 千円 (予算比 99.9%)
アクセサリー	2,704 千円 (予算比 108.1%)
その他	2,679 千円 (予算比 133.9%)

◇仕入予算計画 20,000 千円 仕入 18,662 千円 (予算比 93.3%・前年比 103.1%)

(2) 月間フェア・ガット張り替えキャンペーン

①月間フェア

試打会協賛メーカー・イベント協賛メーカー中心に年 2 回開催 (4~6 月・9~11 月)

ラケットとシューズを中心に様々なグッズを展開した。シューズ販売は、試し履きを設置してもあまり動かない傾向が出ている。不振なシューズ販売だが、ヨネックスの高価なダイヤル付きシューズが完売した事は収穫であった。

協賛メーカー中心に年 2 回開催 (4~6 月・9~11 月) 月に 2~3 社のラケット・シューズ・ストリング・ウェア・アクセサリーなど様々な商材を提案した。また夏のクーリンググッズと冬のウォームグッズなども提案した。

フロントスタッフの物販協力としてウェアをマネキン (ジュニア・メンズ・レディース) に着せ替え協力が定着し、フロント前でお客様への PR ができている。またフロントスタッフがウェア展示会 (上期: フィラ・下期: フィラ) に同行し、仕入れ商品の意見も取り入れた。それからフロントスタッフが、ウェアセールの POP 作成を行い販売に貢献した。

②ガット張り替えキャンペーン

→年 3 回期間張替目標 1,100 本

実績 1,159 本 (6 月:334 本・10 月:390 本・2 月:435 本)

スタッフの協力によりどの月も目標を達成することができた。

(3) 活動報告

①試打会

年 2 回 (5 月・11 月)

昨年末同様 7 社開催 合計 126 本販売

5 月 60 本販売・11 月 66 本販売

②DM による商品割引

バースデーカード割引 (ラケット・シューズ・ウェア)

105 件 (ラケット 29 件/シューズ 51 件/ウェア 15 件)

年賀状割引 (ラケット・シューズ)

24 件 (ラケット 14 件/シューズ 10 件) 今年度よりシューズも対象とした

ジュニアの 카테고리 変更割引 (ラケット・シューズ)

未実施。店頭特価商材にて提案

③LPJでの商品紹介

- 4月 ミューラーインソール&トリガーポイント
- 6月 ガット張り替えキャンペーン及び夏対策グッズ紹介
- 9月 ブリヂストン・スリクソン・バボララケット試打&バボラシューズ試履き
- 10月 ガット張り替えキャンペーン及びグリップ巻き替え即売会
- 12月 CEP お試し会
- 2月 展示会報告 スピンプラスⅡの紹介
- 3月 FITS SPORTS セントテーピングお試し会

④イベントでの商品販売

- ピヨピヨショートテニス教室販売（年2回：5・10月）
- 月別実績：5月/15千円・10月/16千円
- レディースチーム・KAZUKO杯などTTCイベントでの販売実績
- レディースチーム：124千円
- サマーミックス：11千円
- KAZUKO杯：48千円
- バレンタインミックス：雨天中止
- 在庫一掃セール及びブース販売（かしわオープンなど）
- 春夏ウェアの処分セット販売実施（10千円前後）
- 初打ちでのオリジナル福袋販売（メーカー別20千円）37点セット作成30点販売

⑤SA(顧客管理システム)のお知らせメッセージの活用

- 新作商品・キャンペーン・フェア・セールの案内
- ※フェイスブックやホームページへは適宜掲載予定
- SAにはストリング関連及び試打会の案内
- フェイスブックお勧め商品（ラケット・ストリング・シューズ・小物など）
- フェイスブックにてデモラケット入荷案内
- ホームページには試打会の案内掲載

⑥不定期販売イベントの開催

- LPJにて4月インソール（ソフソール）+トリガーポイント
- 7~10月タケヤ サーモフラスク（水筒）112点販売

(4) 契約コーチについて

- 2018年度のコーチ契約追加
- 納富コーチ 下期よりブリヂストン
- 工藤コーチ ウイルソン+エレッセ（退社した黒野コーチとの入替）
- 村上コーチ ヘッド契約で話がまとまったが退社
- ヨネックスの契約枠の減少5名枠が4名枠となった

(5) 経費実績

・バボラマシンのメンテナンス代	20 千円
・ガット張り工具	30 千円
・小型ハンマー/グリップ加工用鋏/ガット張り機クランプ用シャフト	2 千円
・ワゴンセール用ワゴン	未購入
・ディスプレイ用備品	未購入
・その他備品	40 千円
・ガット張り受付表	25 千円
・張り機手入れ溶剤	1 千円

7. 賛助会 (Le Club TTC) 事業 (その他事業1)

【賛助会】

【総括】

今年度は、新規個人賛助目標の 70 名に対し、入会 65 名の方にご入会頂いた。目標には達しなかったが、継続率(91.3%)も前年に比べ上昇し、練習会の参加も時期により差はあるが、延べ 4208 名と順調に伸び、多くの方々にご参加頂き賑わいを見せた。また法人賛助 4 社も入会頂き、その結果収入実績としては 100.8%に至った。今後も、皆様に楽しんで頂けるようなイベント等の企画、そして丁寧な声掛けを実施して行きたい。

(1) 実績

収入計画	合計	27,000 千円	実績 27,209 千円(100.8%)
	内訳		
	法人賛助	10,400 千円	実績 10,249 千円 (98.5%)
	個人賛助	16,000 千円	実績 16,500 千円 (103.1%)
	地方会員	450 千円	実績 440 千円 (97.8%)

※2018 年は、10 年を越して賛助会継続者 15 名にシルバーネームタグ作成しお送りした。

(2) 新規会員実績

法人賛助会員	目標	2 社以上	実績	3 社
個人賛助会員	〃	70 名	実績	65 名
継続率		90%	継続率	91.3%
総数(2020 年)		600 名	実績	574 名 (3 月末現在)

(3) 活動報告

- ・平日月例 3D、4D クラス対象の告知を早目に行い、声掛けを行った。
- ・スタッフの賛助会入会、継続を直接お願いするなどし継続率の向上を促した。
- ・賛助会員の練習会、イベントへの参加のリスト整理をして声掛けを行った。
- ・近隣・地域と協力、連携をし対抗戦を年 4 回実施した。

- ・ TTC 利用団体等、グループへの説明と声掛けを実施した。
- ・ TTC と関わりのある業者の方々への入会と継続をお願いした。
- ・ Le Club TTC へ入会のお誘いをイベントを通じて実施した。
- ・ Le Club TTC のの方々には、MFA の取得やヴォランティア参加を案内した。
- ・ 賛助会ゴルフ 年 4 回の実施し延べ 140 名の参加を頂いた。

① Le Club TTC の活性化

◇ テニスをプレイする、サポートする、観戦する楽しさを広げる

- ・ 夜月例トーナメント シングルス、ダブルス 年各 10 回開催
- ・ 平日昼間月例トーナメントの 年間 10 回実施
開催し 3 年目になるが順調に参加者が増えた。
- ・ 海外交流の一環としてオーストラリアンオープン観戦ツアーを企画し 1 月 15 日～19 日の日程で実施した。・・・(参加者 6 名)

② その他

- ・ 寄付金の税額控除の説明等を繰り返し行い、受益者負担の拡大を図り入会促進につなげる
- ・ 事務の簡素化を図り継続率の向上を目指していく
- ・ 永年継続(10 年を超して)していただいた方々 15 名に感謝の意を込めお礼状と名入りネームタグを贈った (11～12 月)

【ヴォランティア】

【総括】

TTC の日々の活動に協力を頂いく半面、TTC からヴォランティアとして近隣への協力等も行い、地域との連携が広がって来ている。TTC での楽楽テニスを始め、かしわスポーツフェスティバル、Jr トーナメント、かしわ国際オープンテニストーナメント、その他各種イベントに年間を通して 459 名の方々のご協力・ご支援を頂き昨年に比べ増加した。また今年度も近隣の高校、大学のテニス部の協力、ロービングや大会運営にとして協力を頂き、さらに緊急時に備え、応急処置法の講習会に参加を薦めた。

これらの講習会も含め活動の様子や、募集・お知らせすることで良き理解者が増えており継続実施していく。

① 活動報告

・ ピヨピヨ親子ショートテニス 5/5 34 名、10/8 23 名	合計 57 名
・ 毎週のおはようキッズテニス 3 名×47 週 (年間)	合計 141 名
・ 楽楽テニスのグループリーダー毎水曜日 3 名 (年間)	合計 120 名
・ 全国選抜ジュニアの運営協力	10 名
ジュニアトーナメント、イベント等の運営	フューチャーズ保護者等
(ヨネックス、TTC ジュニア、ブロッホ等)	合計 40 名

・かしわスポーツフェスティバル 柏商工会議所 青年部、各スポーツ団体等	合計	24名
・関東ジュニアテニスツアー(4週間) 県立柏高校テニス部等	合計	12名
・ITF かしわ国際オープンの運営協力(10日間)		19名
・ウェルフェア		8名
・三井不動産マスターズの運営補助/協力 柏商工会議所女性会等、NEC 我孫子事業所		12名
・KAZUKO 杯の集客サポート		3名
・ピーナッツカップの運営サポート、ロービング等		11名
・その他 (バラの手入れなど)		2名

TTC側からも地域の夏祭り等も含め柏市、近隣町会、各団体との交流も一層広がり協力体制が出来た。

②その他実績

◇ヴォランティア講習会の実施

・応急処置の対応について	7月9日(土)	12名
(レベルアップクラス保護者中央学院大学テニス部参加他)		
・バラの手入れ 実習 剪定会の実施	1月	2名
・ピヨピヨ親子ショートテニス教室	5、10、12月	57名

◇サービスエースへ活動記録(SA:顧客管理システム)を行った。

- ・ヴォランティア活動をSAに輸入し、情報の共有を図った
 - ・その他
- ※ヴォランティアの方々の方々の意見を聞くなどし、単に仕事の手伝いやまた特定の人に偏らないように声掛けをし活性化を図った。

◇皆様方への情報提供として

- ・M.F.Aの取得の呼びかけを実施した。
- ・ヴォランティア掲示板の活用しご案内をした。
- ・Aグレードイベントでは、近隣の高校大学に声掛けをし学生ヴォランティアを依頼し県立柏高校、市立柏高校、中央学院大学、麗澤大学等の協力を頂いた。

【Le Club TTC】

【総括】

2018年度ル・クラブの事業活動は計画通り順調に推移した。10月には責任者の引継ぎも無事終了し、ル・クラブメンバーの役割分担も明確にすることができている。コート改修工事により、練習会月次実績推移に影響があったが年間4200名参加目標に対し年度合計4208名の結果は次年度に向けてもとても弾みになる。2月開催予定であった、バレンタインMixが2日間降雪のために中止になったことが実績にとっても影響

が出た。

- (1) 実績
- ・売上目標 8,025 千円
実績 7,459 千円 達成率 93.5% (2017 年度 実績 8,110 千円)
 - ・練習会&LPJ
目標 5,548 千円 実績 5,607 千円 達成率 101%
 - ・その他&ツアーイベント
目標 2,476 千円 実績 1,898 千円 達成率 76%

(2) イベントの実施	参加人数	収入予算	収入実績
ヴァンヴェール	24 チーム 154 名	560 千円	596 千円
ばらツアー	36 名	194 千円	212 千円
木更津ぼんぼこ大会ツアー	6 人	18 千円	14 千円
サマーミッドナイトバトルダブルス	45 名	40 千円	34 千円
サマーミックスダブルスチームマッチ	80 名	446 千円	369 千円
津幡 YOU 游ツアー	9 名	270 千円	405 千円
秋ヴァンヴェール	51 名	224 千円	184 千円
年忘れチャリティーバトルダブル	95 名	60 千円	117 千円
初打ち大会	188 名 (予算無し)		
バレンタインミックスダブルスチーム	0 名	782 千円	0 千円
練習会	4208 名	5,285 千円	5,422 千円
クレサンテーム		38 千円	55 千円
土曜 LPJ	242 名	135 千円	102 千円
水曜 LPJ	43 名	90 千円	28 千円
ノルディックウォーク		126 千円	123 千円
合計		予算 8,025 千円	実績 7,459 千円

(3) 月例トーナメントの実施

- 月例シングルス 木曜日 21 時 30 分～24 時
12 回開催 157 名参加
 - 月例ダブルス 月曜日 20 時～22 時 30 分
12 回開催 189 名参加
 - 月例ダブルス 土曜日 21 時 30 分～24 時
12 回開催 206 名参加
 - 平日月例ダブルス 3D 以下 10 時～12 時
11 回開催 81 名参加
 - 平日月例ダブルス 4・5D 13 時～15 時
7 回開催 76 名参加
- 毎月 1 回開催、レベル 3D 以下、4・5D に分けポイント加算し、年間 MVP を

決定するトーナメント。シングルスも人気である。
 平日の昼間の月例も回を重ねるごとに好評になってきた。
 特に4・5Dがウェイティングになるほどである。

⑤ 練習会の実施（上記 月例含む）

4月	380名	昨年より	75名増加
5月	345名		87名増加
6月	437名		70名増加
7月	320名		76名減少
8月	342名		56名減少
9月	392名		11名増加
10月	369名		58名減少
11月	362名		45名減少
12月	220名		13名減少
1月	293名		12名減少
2月	365名		23名増加
3月	383名		2名減少
合計	4,208名	昨年より	4名増加（月平均351名）

各月により増減の差はあるが、非常に賑わった。レベルの差があっても誰でも参加できるようにするなど工夫し、また平日月例がとても好調でTTCで一番数が多い3D・4Dクラスの活性化に期待ができる。

(4)ル・クルブ内部イベント

①土曜LPJ

毎第1土曜日テニス早朝7時30分～10時までテニス、10時から参加者全員でお茶会を実施、毎回誕生月の方にバースデーケーキと歌をプレゼントする。また座学、情報交換の場として実施した。回を重ねるごとに参加者が多く、参加者の方々は楽しまれている。

4月7日 40名テニス参加、お茶会33名参加

かしわ国際オープン出場選手紹介

6月2日 31名テニス参加、ジュニアの成績報告・津幡YOU遊ツアーの告知

お茶会25名参加

7月7日 30名テニス参加、お茶会27名参加

『夏の注意点』の講義

七夕飾りによる東レPPOのチケットプレゼント告知

9月1日 27名テニス参加、古中コーチによるテニス道具の歴史

夏のジュニア選手の成績報告&会員とのテニス交流

強化部門のジュニア選手より報告

七夕飾りによる東レPPOのチケットプレゼント抽選

津幡 YOU 遊ツアー報告

- 10月6日 32名テニス参加
小林コーチ引継ぎ後初MC
- 11月3日 27名テニス参加
『皆で歌おう』もみじと歓迎の歌を皆様と一緒に歌った。
- 12月1日 33名テニス参加
車いすマスターズ開催に向け、参加予定選手紹介
ラッフル・ウェルフェアの告知
- 2月2日 33名テニス参加
全豪ツアーの報告、ショップ商品ご案内（オンコートにてスピンプラス）
- 3月2日 21名テニス参加
フィッツのセントテーピングのご案内
ガット張りキャンペーンの案内、優勝者ガット張りプレゼント
かしわ国際オープンのご案内

② 水曜LPJ

近隣テニスクラブとの交流試合を実施する。コート面数に制限はあるものの参加者が多くなっている。今後コート面数の確保、他クラブに声掛けをし、広げられる可能性がある。

- 6月20日 アビコチームとの交流試合 雨天中止
- 7月4日 アビコチームとの交流試合 スケジュール合わず中止
- 9月19日 アビコチームとの交流試合 19名
- 12月24日 アビコチームとの交流試合 雨天中止
- 3月13日 アビコチームとの交流試合 24名

(5) TTC 外部トーナメント

- ・新春シニアテニス大会（千葉県シニアテニス連名主催）1月17日（木）開催
- ・柏市クラブ・事業所対抗（柏市テニス協会主催） 賛助会員多数参加
- ・柏市民大会および選手権大会（柏市テニス協会主催） 賛助会員多数参加
- ・千葉県クラブ対抗（千葉県テニス協会主催） 賛助会員多数参加
- ・国内外ツアー（交流会）

- ◇津幡ツアー 8月18日、19日 9名参加
市内観光
津幡 YOU 遊ツアー（チーム戦）参加
- ◇オーストラリアンオープン観戦ツアー 1月14日～19日 6名参加
男女2日目から観戦

II 管理部門（法人会計）

【経理】

【総括】

経理 [3人体制]の2年目・情報共有とジョブシェアリング（目標 80 項目）ができた事はスタッフ育成の成果でもあった。労働時間についても対前年比・10%（260 時間）を削減する結果となった。経理の勉強会（3 回／年）では、文章表現を学びコミュニケーション力を向上させる事でチーム力が上がった。経理業務の重要性・方向性を理解し、お互いの存在や役割を尊重する事でスタッフの協力体制を作り、新管理業務に対し柔軟に対応し徐々に進められた。

(1) 活動実績

- ① 業務プロセスを重視し、業務理解度の〈見える化〉と経理のジョブシェアリングができて同時に3人体制の効率化により残業時間 80 時間(対前年比)が削減できた。
- ② 業務の改善点を探し出しペーパーレス化を実行（800 枚／目標：600 枚）出来た。
（給与データ関係：500 枚）＋（引落データ：300 枚）
- ③ 新管理業務習得に向けての取り組みを計画的に進める事ができた。
（事業計画書の纏め／全体会議の議事録／理事会サポート・議事録作成）
- ④ 年間を通してスタッフとしてのイベントの関わり方を学ばせる事ができた。チームの成果に対して適切なフィードバックの機会を設けレベルアップが図れた。
- ⑤ 勉強会の中で業務マニュアルを作成した。業務の標準化や情報の仕分けを行い業務理解度の〈見える化〉ができた。（経理基本・ルーティーン業務マニュアル作成）
- ⑥ 法改正についての情報収集の為、積極的にセミナーに参加した。クラウド移行に向けての準備ができた。

〔参加実績〕 ・ 8 月 働き方改革法案セミナー
・ 8 月 PCA クラウドセミナー
・ 12 月 消費税法改正セミナー
・ 3 月 キャッシュレス決済セミナー

【広報】

【総括】

体験者総数 378 名、入会者数 259 名で入会率は 68.5%であった。体験者の媒体でホームページと答えた方は 130 名で全体の 34.4%となった。6 月にはホームページに選手育成のページを追加し、選手の活躍や動向の情報発信が容易になり、またトップページの新着情報の設置で TTC の情報を見易く改善した。7 月にスタートしたインスタグラムは 1,200 件のフォロワーを獲得し、月に約 100 件を上回るペースで順調に増加している。リスティングによるホームページへの誘導はデータとして高水準を保っているが、競合他社との競争でクリック単価が高騰してきており、期中の追加を余儀なくされたが、新年度に向けての検索キーワードのブラッシュアップも実施した。

(1) 活動実績

◇TTC 内の PR

① 掲示板からのインフォメーション

フロントセクションの協力により第一駐車場掲示板の更新が安定した他、イベント案内の掲示板をスライド式に変更し、月別の表示に切り替えることで改善を図った。

② 選手コースのページを追加し、選手や卒業生の活躍を発信し易くするとともに、トップページに新着情報を表示するレイアウト変更を行い、TTC の活動がより見易くなるよう改善をした。

◇TTC 外への PR(集客・情報の発信)

① リスティング広告とホームページ体験フォームからの体験者獲得

春と秋、年 2 回のキャンペーンでの体験者目標を前年実績 279 名より 1 割増しの 300 名とし、その内の 4 割を目途に 120 名を目標数に設定し取り組んできた。春のキャンペーン期間、体験者数 Ad69, Jr58 で、前年比 Ad Δ 9, Jr Δ 52 と振るわず、秋のキャンペーンでも、Ad47, Jr36 で、前年比 Ad+3, Jr Δ 11 で特にジュニアが大きく落ち込だ。競合によるクリック単価の高騰が見られ、期中での予算追加を余儀なくされた。

② プレスリリース

かしわ国際オープンテニストーナメント、かしわスポーツフェスティバル、三井不動産全日本選抜車いすテニスマスターズ、各トーナメントのプレスリリースを実施した他、テレビ番組の取材対応を行った。テニス雑誌 3 誌では、テニスマガジンのスポーツ科学セミナー特集の 3 回を含め TTC 関連記事が年間 16 回、テレビ放映では、車いすテニス関連で WOWOW、NHK、BS 日テレ、TBS など 9 件、全国選抜ジュニア選手権大会、かしわスポーツフェスティバル、車いすテニスマスターズ、イギリス車いすテニスチーム招致についての柏市への報告ニュースなど、地元の J:COM、千葉テレビや柏市民新聞などからの情報発信をすることができた。

③ TX 柏の葉駅ポスター

TX 柏の葉駅構内のポスター 3 年契約の 2 年目の掲示となる。年度初めにポスターの切替を実施し、柏駅東口デジタルサイネージから通年 TTC のコマーシャルを露出した他、かしわスポーツフェスティバル、車いすテニスマスターズ、かしわ国際オープンの PR 配信を実施した。

◇Web からの情報発信について

① ホームページについては選手コースページを 6 月より追加、フューチャーズやハイパフォーマンズプログラム所属選手の戦況記事など 16 件、選手コース卒業生の関連記事 2 件をアップし、それぞれの活躍の情報発信を行った。

② お客様の声

HP に、お客様の声を新たに 4 件 (Ad2, Jr2) アップが目標であったが、1 件の追加に留まった。

④ フェイスブックは、各セクションからの情報発信が定着し恒常化した。

記事数は2016年度の410件から、2017年度577件、2018年度は634件の記事と情報発信力が増加してきている。動画配信も87件(前年32件)、平均エンゲージメント率も12%(前年8%)と順調に増えている。総リーチ数は、828,158リーチ(前年2,341,577リーチ/アルゴリズムの変更あり)であった。

⑤ スポンサーの露出

法人賛助40社、協賛企業63社の協賛メリットの一つとして、ホームページに掲示し、随時、変更や追加など維持・管理を行った。

⑥ SNSの活用

新たなSNSとしてインスタグラムを7/22にスタートした。年度末ではフォロワーが1,200件を超え、月間100件を超えて増え続けている。

◇企画セクションとの連携

企画と柏市とも連携し、かしわスポーツフェスティバルやかしわ国際オープンをPRし、TTCの認知度とブランドイメージのアップを図った。

◇TTCニュース

年3回、6月(全国選抜 Jr.)・10月(全日本 Jr)・1月(各種資格取得者・永年継続者情報等)に予定通り発行したが、誤植が出てしまったことは今後対策を講じる。

【企画】

【総括】

年間協賛金実績は15,486千円と約500千円の未達となった。継続率100%の計画をしたが世情厳しく大口企業の減額1,000千円が大きな要因となった。一方で100千円以上の新規協賛企業2社(計300千円)、50千円の新規協賛企業4社(計200千円)と昨年度より高額の新規獲得ができたことは、TTCの活動を広め、深い理解をもって支援へと繋げられた成果である。

会場レイアウトの変更やイベント内容のリニューアル等、企業PRとなる施策をするなど協賛メリットを特に意識したことが新規獲得につながった。

(1) 実績

協賛金目標 16,000千円 実績15,486千円(達成率96.8%) 前年比△780千円
内、新規獲得実績 15社/590千円

(2) 活動実績

①法人賛助・協賛企業活動の推進・管理について実績は上記の通りであり、イベントやトーナメント開催時に新たな取組みをし、メリット拡充を図り新規応援企業の開拓を図った
実績 新規獲得15社 590千円の実績であった。

②各種主なイベントサポートは、かしわ国際 Open を始め、全国選抜ジュニアテニス選手権大会、三井不動産全日本車いすテニスマスターズ、ピーナッツカップは順調であった。

- ・かしわ国際オープンテニストーナメント：来場者：3,330名 昨年 2,438名／対前年＋892名
 - ・かしわスポーツフェスティバル：来場者：2,200名 昨年 3,000名／対前年△800名
（＊柏市内小学校の運動会延期により開催日が重なり減少要因となった）来場数が減少したことにより、各ブースに余裕ができ、各スポーツ団体の交流が活発になった。スポーツの街かしわの良さが発揮された
 - ・三井不動産全日本車いすテニスマスターズ：イベントのあり方見せ方を変更し、集客81名増、見る側・運営側共に充実したトーナメントとなった
三井不動産テニスアカデミーの推進と補佐を行い元プロの協力や新規協力企業との協力でイベントは成功と言える。
- ③地域貢献活動の推範・協力としては、地域のクリーンデーや夏祭りの協力、神輿祭り等、近隣スポーツ施設を巻き込みながら、年間を通じた活動が出来た。
花野井町会イベントは以下の通り、
- ゴミゼロ運動 （5月） イベントと重なり総務から1名の参加
 - 花野井ふれあい祭り （8月） 総勢20名の参加協力
 - 芋煮会、防災訓練 （11月）＊TTC イベントと重なり参加できず
 - 香取神社神輿祭り （7月） 総勢9名 前年＋4名 昨年に続き近隣スポーツ団体と一緒に参加し、スポーツの力で盛り上げた。
- 年々、スタッフの理解も深まり協力体制もより強固になっている。
- ④理事会・評議員会のサポートとしては、年間5回の開催準備と記録サポートを行い精度・速度を上げ対応出来た。
- ⑤企画力や対応力向上について、新たにパートナー企業を提携し、企画力向上や協賛メリットの拡充を図り成果を出した（結果、新規協賛15社 590千円）。
- ⑥企画として、内外文書確認120件を実施し企画書と併せての依頼を徹底し連携して事前ミスを防いでいる。しかし、未だに未チェックのまま外部発信され且つ不備が確認された事象もあり更なる徹底が必要である。
- ⑦スタッフの働き甲斐のある職場環境づくりについては、年2回のスタッフ懇親会を実施した他、歓迎会等でスタッフの親睦が図れた。

【主なイベント・大会サポート実績】

12月 ウェルフェア・ラッフル

実績：外部団体への寄付金額 469千円 対前年比△16千円

1月 全体会議

成果：各セクションの協力があり、計画書の事前纏め・読込みにより充実した議論に時間を注力出来た。

【主な地域貢献活動】

各団体への協力金 支出計画11件/110千円 実績：8件/80千円

【施設管理】

【総括】

第2インドア建設を無事に終える事ができた事が一番のトピックであったと考えます。

また、工事中コートが使用できなくなる期間が5か月あったにもかかわらずレンタル売上は昨年を超える数字が残せた事は成果であったと思います。

経費管理においても予想を大幅に超える目標金額の80%で抑える事ができ、売上アップと経費縮小の両輪がうまく噛みあった1年でした。

予定していた中で唯一の未実施であった館内LED化は、インドア工事を優先させるため次年度へ繰越となってしまったが、しっかりと準備して進めていきたいと考えます。

(1) 収入実績

収入計画 3,500千円（レンタルコート使用料）

（参考:直近3年の推移）

2016年 4,056千円

2017年 3,388千円

2018年 4,448千円（達成率127%）

(4) 活動実績

◇レンタルコート売上アップについて

①空コートを有効活用

昨年実績のたJOP大会を2018年度は20回開催し、平日の昼に15回、ナイトセッションを5回申請済み。

収入計画1,080千円 実績1,098千円（達成率101.4）開催回数19回

②コート稼働率アップについて

（直近3年の推移参照）

2016年 インドアコート84.6% アウトドアコート56.8%

2017年 インドアコート84.5% アウトドアコート55.1%

2018年 インドアコート85.8% アウトドアコート58.8%

①年間スケジュールから空きが出る時期を判断し、JOP大会の申請を行うと同時に、翌月以降のコート稼働状況を案内して外部運営団体と連携した。

2018年 979千円、参加者1050名

②サービスエース（会員システム）の掲載

引き続きトーナメント予備日をサービスエースに掲載し、予備日特別料金での利用を増やし稼働率アップを図った。

③アウトドアコートのインドア化

2019年2月末完成し、3月から試行的に利用を開始した。

◇経費管理について

経費総額目標 10,000千円 実績8,060千円（達成率124%）

- 電気
2017年11月より購入先変更で更なる改善を図った
デマンドメーターの活用継続している
- 水道・光熱費
水道に関しては有効な節水器具を検討したが、実施には至らず
- コピー
大量印刷はリソグラフを使用して費用を抑えた

◇システムの維持管理・改良

安定したシステム運用を継続する為、2018年度は4台を入れ替えた。また、遊育クラブへの対応も進めPC4台交換済み。

◇コート・建物の維持管理

メンテナンススタッフと連携による日常の点検の徹底。

2018年度は11番、12番、13番、14番コートの補修5月21日から6月2日に実施した。

インドアコート屋根のリペイント（断熱塗料）実施済み。

館内エアコンの順次入れ替えを行い、男女更衣室2機とメインラウンジ2機を実施した。

補助金の状況次第で館内エアコン新調と照明のLED化を同時に行う事も検討したが補助金のタイミングが合わず実施せず。

◇各種団体への募金（目標総額300千円）

チャリティラッフル・ウェルフェアを実施し469千円の実績となった。

募金団体は以下の4団体とした。

- ①公益財団法人 日本ユニセフ協会・・・45千円
- ②財団法人 世界自然保護基金（WWF）・・・45千円
- ③乳癌撲滅啓蒙運動・・・55千円
- ④ジュニア基金／すみれ基金・・・324千円

◇企画部門のサポート

地域協力団体との協調の為、地域イベントのサポートを行い、花野井町会祭りサポートや香取神社例大祭参加を行った。

◇お客様満足度向上

館内フリーwifiの導入を検討し、設置工事を実施した。

(5) 経費計画		(計画)	(実績)	
実績	・館内清掃	420千円	実績	420千円
	・駐車場定期点検	240千円	実績	240千円
	・会員カード	540千円	実績	432千円
	・メンテナンス費用	600千円	実績	447千円

・パソコン入替	400 千円	実績	400 千円
・館内 LED 化	650 千円		実施せず
・エアコン交換	4,000 千円	実績	2,200 千円
・コート補修	15,000 千円	実績	14,600 千円
・屋根塗装	15,000 千円	実績	13,630 千円
合計予算	36,850 千円	合計実績	31,969 千円 (消化率 86.7%)

以上

