

令和3年度 事業報告書

(2021年度)



公益財団法人 吉田記念テニス研修センター

令和3年度 事業報告書（案）

目 次

I テニス部門

1. 普及プログラム事業（公益目的事業1）	
アダルト・ジュニア	1
2. 選手育成事業（公益目的事業2）	
レベルアップ	3
フューチャーズ	4
ハイパフォーマンス	8
ハイパフォーマンス車いす	9
イベント	10
トーナメント	11
3. 指導者育成事業（公益目的事業3）	
研修	12
4. フィットネス・ケア事業（公益目的事業4）	
フィットネス・ケア	15
5. フロント	17
6. プロショップ事業（収益事業1）	
プロショップ	19
7. 賛助会（Le Club TTC）事業（収益事業2）	
賛助会	21
ヴォランティア	23
Le Club TTC	23

II 管理部門

経理	25
広報	26
企画	28
施設管理	30
プロジェクト	33
経営・その他	34

令和3年度(2021年度)事業報告書

テニス部門

I.普及プログラム事業(公益目的事業1)

1.総括

新型コロナウイルスの影響を大きく受けた前期と比べると、ほぼ通常通りに戻った1年であった。しかし、昨年度のスタッフの退職で減らしたクラス数を戻す事はできなかった。

主な活動としては、質の向上を目的としたプロジェクトメンバーで、コーチのレベルを3段階で表記した指標を作成し、その項目に沿って全コーチのレッスンをオブザベーションした

2.実績

売上目標 171,733 千円 実績 169,607 千円 達成率 98.8% 目標比△2,126 千円
(2020年度 実績 156,597 千円 対前年比+1,301 千円)

内訳

アダルト

売上目標 120,595 千円 実績 119,426 千円 達成率 99.0% 目標比△1,169 千円
(2020年度 実績 109,446 千円 対前年比+9,980 千円)

ジュニア

売上目標 51,138 千円 実績 50,181 千円 達成率 89.1% 目標比△958 千円
(2020年度 実績 47,151 千円 対前年比+3,030 千円)

月平均人数目標 1,285 人 実績 1,241 人 達成率 96.6% 目標比△44 人
(2020年度 実績 1,270 人 対前年比△15 人)

内訳

アダルト

レギュラー目標 770 人 実績 751 人 達成率 97.6% 目標比△19 人
(2020年度 実績 752 人 対前年比△1 人)

ジュニア

レギュラー目標 515 人 実績 490 人 達成率 95.1% 目標比△25 人
(2020年度 実績 517 人 対前年比△27 人)

フリーチケット&プライベートレッスン

フリーチケット

売上目標 7,482 千円 実績 5,700 千円 達成率 76.2% 目標比△1,782 千円
(2020年度 実績 5,523 千円 対前年比+177 千円)

プライベートレッスン

売上目標 4,260 千円 実績 4,390 千円 達成率 103.1% 目標比+130 千円
(2020年度 実績 4,474 千円 対前年比△83 千円)

入会者数目標 245 人 実績 185 人 達成率 75.5% 目標比△60 人
(2020 年度 実績 197 人 対前年比△12 人)

内訳

アダルト 目標 105 人 実績 72 人 達成率 68.6% 目標対比△35 人
(2020 年度 実績 92 人 対前年比△20 人)

ジュニア 目標 140 人 実績 113 人 達成率 80.7% 目標比△27 人
(2020 年度 実績 105 人 対前年比+8 人)

退会者数目標 220 人 実績 221 人 達成率 100.5% 目標対比+1 人

アダルト 目標 100 人 実績 87 人 達成率 87.0% 目標比△13 人
(2020 年度 実績 112 人 対前年比 25 人)

ジュニア 目標 120 人 実績 134 人 達成率 111.7% 目標比 14 人
(2020 年度 実績 113 人 対前年比 21 人)

入会率

アダルト 目標 65% 実績 60% 目標比△5%
(2020 年度 実績 70% 対前年比△10%)

ジュニア 目標 90% 実績 77% 目標比△13%
(2020 年度 実績 90% 対前年比△13%)

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 100 人 実績人 125 達成率 125.0% 目標比+25 人
(2020 年度 実績 91 人 対前年比+34 人)

内訳

春 目標 55 人 実績 71 人 達成率 129.1% 目標比+16 人

秋 目標 45 人 実績 54 人 達成率 120.0% 目標比+9 人

活動報告

8 月にレッスンオブザベーションを実施し、フィードバックを行った

6 月に保護者会を行い、109 人の参加があった

楽楽テニスを 20 回開催、平均が 19.8 人の参加があった。逆井テニスコート(柏市営コート)
での出張教室を 27 回開催し、平均人 17.3 人の参加があった。

イベント・トーナメント

〈アダルトプログラム〉

KAZUKO 杯 38 組 (2020 年度 38 組)

TTC チャンピオンシップス シングルス 29 人 ダブルス 56 組
(2020 年度 中止)

ステップアップダブルス (6 回) 94 人 (2020 年度 64 人/4 回)

雑賀杯 T T C 予選 中止 (2019 度 41 人)

車いすライオンズカップ (ジュニアプログラム)	15人	(2020年度 中止)
チャレンジマッチ (5回)	138人	(2020年度 164人/4回)
サンデージュニアマッチ (9回)	64人	(2020年度 89人/8回)
ピヨピヨ親子ショートテニス教室 (2回) 95組		(2020年度 102組/2回)

スタッフ研修

新入社員2人に対し研修を4～5月に8回、6月以降は模擬レッスンを月4回のペースで実施
地域貢献

花野井小学校テニスクラブ 6回 コーチ1人派遣

II.選手育成事業 (公益目的事業2)

【レベルアップ】

1. 総括

今年度はコロナウイルスによる感染拡大に最善の注意を払いながら昨年度開催できなかったイベントを行うことができた。宿泊を伴う合宿を開催し、無事に終了することができたことで、TTC内においても、コロナ禍でのイベント開催の勢いを作ることができた。またトーナメントスタッフの活躍により各イベントの開催が増え、選手の経験の場を多く設けることができ、活動の場を広げることができた。下期からは新スタッフが入社し、来年度は新体制へと変化していくが引き続き選手の向上を目標に掲げ活動していく。

2. 実績

(1) 在籍人数目標 20人 実績 20.3人 目標比+0.3人 (101.5%)

入会目標 10人 実績 11人 目標比+1人 (110%)

*フューチャーズ入会テスト 9月:2人 3月:5人 合格

(2) 売上

会費売上目標 7,680千円 実績 8,068千円 達成率 105.0% 目標比 +388千円

会費外売上目標 3,290千円 実績 2,939千円 達成率 89.3% 目標比 -351千円

合計売上目標 10,970千円 実績 11,007千円 達成率 100.3% 目標比 +37千円

(3) イベント

①5月 グリーンボール大会 5/3 目標 30人 実績 32人 (106%)

②5月 対抗戦 5/5 参加人

③6月 レベルアップキャンプ 目標 20人 コロナの為中止

④8月 北軽井沢キャンプ

*全参加者 目標 40人 実績 35人 (87%)

コロナ対策として定員を変更した

*目的: 自立心を持たせる一歩とする

⑤9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) 実績 中止

- ⑥10月 レベルアップキャンプ 10/23-24 目標 20人 実績 17人 (85%)
- ⑦11月 グリーンボール大会 11/3 目標 30人 実績 31名 (103%)

(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3回)

①4月10日：活動指針

参加選手 21人、保護者 20人参加

②6月12日：夏に向けて

参加選手 18人、保護者 21人参加

③9月11日：北軽井沢キャンプ報告

参加選手 18人、保護者 18人参加

個別面談を全家庭と実施

④全国選抜ジュニア選手権大会のミーティングへの参加 コロナ対策の為中止

⑤科学セミナー講師によるセミナーへの参加

(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)

①全国選抜ジュニア コロナ対策として入場無し

②かしわ国際オープンテニストーナメント コロナの為中止

③全日本選抜車いすテニスマスターズ コロナ対策として入場無し

(6) コーチ帯同

①7月：のびす大会 (松原 TC) 帯同者1名となったため帯同中止

【フューチャーズ】

1. 総括

今年度はコロナ対策を踏まえたうえで国内大会の多くが開催され、練習の成果を発揮できる場所があったことは大変うれしく感じる。TTCでのコロナ対応による雨天時における練習環境の制限や大会帯同の規制や検査などは続いているものの、その中で対応もできるようになってきた。また、海外へ活動拠点を移す選手や進学を機に他県に活動拠点を変更する選手もおり、千葉県から選手が流出している現状もある。これらも踏まえて、さらに魅力のあるプログラムを提供し、近隣クラブとも協力して千葉県全体のレベルアップに寄与していきたい。運営面では責任者の退社により、体制の変更があったが丁寧な引継ぎと新たに加入したコーチの活躍により円滑に業務を進めることができた。引き続きコーチの育成に対して、魅力的なコーチ・リーダーへなるべく指導していきたい。

2. 実績

- (1) 売上目標 34,803千円 実績 31,560千円 達成率 90.7% 目標比 -3,243千円
(2020年度 実績 28,749千円 対前年比 +2,811千円)
- (2) 目標人数平均 38人 実績 39人 達成率 103% 目標比 +1人
(2020年度 実績 39人 対前年比±0名)

(3)選手実績

①全国優勝タイトル

なし

②全日本ジュニア出場選手目標/実績

U16・18 5人/2人

U12・14 4人/4人 計9人 実績6人

③関東ジュニア出場選手目標/実績

U16・18 12人/8人

U12・14 6人/10人 計18人 実績18人

④ITF ジュニアランキング保持者目標

男子4人,女子2人

ランキング保持者 (2021年度末 ITF ジュニアランキング)

男子 3人 前田透空(882位)、石橋煌志 (1499位)、細野暖 (2279位)

女子 1人 金子紗英(2137位)

⑤フィットネスとの連携 (フィットネステスト全体平均評価値目標 3.0点以上)

フィットネステスト結果

春 全体平均評価値 3.2 (男子 3.3、女子 3.0)

秋 全体平均評価値 3.1 (男子 3.3、女子 3.0)

3. 教育指導実績

(1) 全体ミーティング (年3回実施=4月・9月・1月)

4月10日実施 選手41人、保護者39人参加

9月11日実施 選手33人、保護者33人参加

2022年1月10日実施 選手39人、保護者35人参加

(2) 全国選抜ジュニアのシンポジウム (5月) *U12・14の選手対象

コロナの影響で大会が中止ため実施なし

(3) スポーツ科学セミナー講師によるセミナー (11月)

中山芳徳氏によるセミナー 選手38人、保護者31人参加

(4) 雨の日を活用したレクチャー (随時)

コロナ対策によりレクチャーは行わず

(5) 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98%(年度末) 42家族中41家族が取得・更新済み

(6) 留学報告会 (7月)

卒業生2人に現地での生活や留学するにむけての準備など、Futures選手と保護者にプレゼンテーションを行った。

4.キャンプ・強化練習会

(1) 白子キャンプ (年間2回)

①7月3日実施

参加10人 (TTC9人・緑ヶ丘TG1人)

コーチ：穂積、蚊口、吉田、高橋

悪天候の為、1日開催に変更

②11月20～21日実施

参加6人

コーチ：穂積・高橋

(2) 北信越交流会 (年間2回=5月、12月)

コロナ禍のため実施せず

(3) ニューカレドニアキャンプ (8月下旬)

コロナ禍のため実施せず

(4) 筑波山トレーニングキャンプ (9月)

コロナ禍のため実施せず

5.トーナメント帯同実績

(1) 全国大会とその全国大会につながる関東/県予選

①MUFGジュニア (愛知) 4月 帯同：蚊口

②全国中学生 (福島) 8月 帯同：蚊口

③全日本ジュニア (大阪) 8月 森、蚊口

④RSK全国選抜ジュニア (岡山) 10月 蚊口

⑤中牟田杯 (福岡) 10月 蚊口

(2) 主要なグレード大会 (KTA杯、千葉U18、ピーナツカップ)

①KTA杯 (群馬) 11月 帯同：蚊口

②千葉U18 (千葉) 11月 帯同：穂積・蚊口

③ピーナツカップ 帯同：穂積・蚊口・吉田・梅本

(3) 海外ITF Jr (6月 ニューカレドニア、1,2月 ニュージーランド)

コロナ禍のため実施せず

(4) 国内ITF Jr (10月 大阪GA、10月 名古屋G2)

①ITF松山 (愛媛) 11月 帯同：蚊口

②ITF久留米 (福岡) 3月 帯同：蚊口

* グレードの変更と出場選手により大会帯同の変更を行った

(5) 国内ATF (6月 山梨、11月 山梨 or 佐賀)

①ATF山梨 Week1 帯同 6月19日-25日

選手：8名参加 (瀬戸、平山、牧原魁、牧原倫、鈴木、小成、高瀬、田之上)

帯同：吉田

②ATF 山梨 Week2 帯同 11月5日-12日

選手：12名参加（梶・瀬戸、佐渡島・平山、牧原魁、寺師・宮本・鈴木、小成、高瀬、田之上・新地希）

帯同：吉田・蚊口

6.スタッフ育成計画

(1)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為に積極的な意見交換を行なった

(2)コミュニケーション能力の向上

「Daily Note」や「グループLINE」を活用してコーチ間の情報共有のスピードを上げ選手の育成に役立てた。

(3)英語力の向上

森、吉田・蚊口がTOIECを受験した

(4)外部とのコネクションづくりと情報収集

今年度入社した社員のネットワークも活用し、活動の輪を広げることができた。

(5)S級エリート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し

(6)日本テニス協会主催レベルの講習会に参加する

コロナの影響で講習会がなかった

7.テニス協会との協力

関東強化マッチ練習会運営役員 6月26-27日 白子 森/稲葉派遣

KTA杯千葉予選大会運営役員 9月20~23日 天台 森派遣

8.海外のトーナメント/進学

2人の卒業生がアメリカの大学に進学し、留学報告会を開催し、卒業生の目線に立ちアメリカの大学についてプレゼンを行った。UTRに関しては代理店との話し合いを持ったが条件面等で合意せず。

9.経費実績

年間100千円を超える支出

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 34千円（17%）（レンタルコート 19千円、帯同費 15千円）

MUFG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 42千円（35%）（レンタルコート 1千円、帯同費 41千円）

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 347千円（108%）（レンタルコート 107千円、帯同費 240千円）

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 511千円（81%）（レンタルコート 188千円、帯同費 323千円）

全国中学生大会 200千円（レンタルコート 20千円、帯同費 180千円）

実費 39 千円 (20%) (レンタルコート 2 千円、帯同費 37 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)
 実費 103 千円 (103%) (レンタルコート 9 千円、帯同費 94 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 93 千円 (64%) (レンタルコート 13 千円、帯同費 80 千円)
 オムニ/クレー練習レンタルコート (育成強化のため) 100 千円 実施せず
 費用合計 1,815 千円 実費 1,169 千円 (64%)

【ハイパフォーマンス】

1. 総括

新型コロナウイルスの感染状況による渡航に制限はあったものの、少しずつツアーも再開され、試合の機会が増えてきたことは良かった。特に松井選手の全日本選手権ダブルス優勝は TTC にとって非常に明るいニュースとなった。制限のある中でのツアー参戦であったため、各選手ランキングの維持向上には苦労があったが、逆に日本滞在期間を持てたことできちんとトレーニングを積めたこともポジティブ面と捉え、次年度以降飛躍に向けた取り組みとしたい。

2. 実績

(1) 売上

売上予算 2,678 千円 実績 3,133 千円 達成率 117% 目標対比 +455 千円
 (2019 年度 実績 2,408 千円 前年対比 +725 千円)

(2) 目標人数

在籍人数目標 (年度末) 2 人 実績 4 人

(3) 選手実績

松井俊英選手 ATP ダブルスランキング目標 100 位 年度内最高位 217 位
 全日本選手権ダブルス優勝
 美濃越舞選手 2021 年 7 月引退 シングルス最高 255 位
 荒川晴菜選手 WTA ランキング目標 230 位以内 年度内最高位 380 位
 全日本選手権シングルスベスト 4
 荒川夏帆選手 WTA ランキング 1326 位

(4) 活動実績

①選手強化

- ・選手とのミーティングによる課題の洗い出しからと日々のプログラムへの落とし込みをおこなった
- ・遠征中の連絡相談をオンラインミーティングにて行った
- ・フィットネステストは実施なし

②コーチ帯同

- ・全日本選手権に勝原 SC が帯同した

③練習環境の整備

- ・選手およびコーチのスケジュールをアプリを通じて行った
- ・hat ドームの活用についてはより活発な活動方法の模索など課題が残る
- ・荒川夏帆選手と 9 月よりパッチ契約を行い、TTC が同選手の活動をサポートしている
- ・更新のジュニアや賛助会の方々とも交流を行い、応援される選手を目指す

(5) スタッフ育成

①共通理解と認識の向上

- ・月報を通じて情報共有を行った
- ・ジュニア選手とも練習の機会を持たた

②コーチライセンスの取得

- ・今年度取得なし

【ハイパフォーマンス車いすプログラム】

1. 総括

新型コロナウイルスの感染状況による渡航に制限はあったものの、少しずつツアーも再開され、試合の機会が増えてきたことは良かった。中でも東京パラリンピックが無事に開催され、国枝選手および岩見コーチの活躍は非常に喜ばしい出来事であった。制限のある中でのツアー参戦であったため、各選手ランキングの維持向上には苦労があったが、次年度以降飛躍に向けた取り組みとしたい。

2. 実績

(1) 売上

収入計画

A カテゴリー	720 千円×5 名	3,600 千円	
	5,000 千円×1 名	5,000 千円	
合計		8,600 千円	(昨年度予算 8,360 千円)

(2) 目標人数

在籍人数 5 名に対し実績 5 名

(3) 選手実績

国枝慎吾	目標	世界ランキング 1 位、パラリンピック金メダル
	結果	世界ランキング 1 位、パラリンピック金メダル
真田卓	目標	世界ランキング 7 位、パラリンピック銅メダル
	結果	世界ランキング 10 位、パラリンピック 4 位
齋田悟司	目標	世界ランキング 20 位、パラリンピック出場
	結果	世界ランキング 28 位、パラリンピック不出場
荒井大輔	目標	世界ランキング 15 位、パラリンピック出場

	結果	世界ランキング 18 位、パラリンピックベスト 16
宇佐美慧	目標	世界ランキング 15 位、パラリンピック出場
	結果	世界ランキング 15 位、パラリンピック不出場

(4) 活動実績

①選手強化

- ・各担当コーチとミーティングを行い、スケジュールや目標の確認を行った
- ・フィットネステスト実施無し
- ・パリに向けた体制はまずは東京までの体制を維持して行っていく

②大会帯同

- ・岩見コーチが東京パラリンピックに帯同し国枝選手のサポートを行った
- ・穂積コーチが東京パラリンピックのサポートハウスにて荒井選手のサポートを行った

③三井不動産全日本選抜車いすテニスマスターズ

- ・2021年12月3～5日で開催した
- ・荒井選手準優勝、斎田選手3位
- ・無観客で開催した

【イベント】

1.総括

昨年続き、新型コロナウイルスの影響により A グレードの、かしわ国際オープンや、かしわスポーツフェスティバルの中止はあったものの、年間 107(前年比+23)イベントを実施し市内での展開や橋本総業ホールディングス様との共同イベントを年間 5 回を始め平日の早朝を活用した「平日朝活テニス」を 28 回開催し延 217 名の参加があった。また、新イベント WJP は SNS を駆使し再生回数 19 千回など新たなファン層の開拓にも繋がりコロナ禍ではあったが工夫した取組みができた。

2.主な実績

①A グレード《世界レベル・全国レベル・参加者 250 名以上でスタッフ全員に係る》

- ・かしわ国際オープンテニストーナメント 中止
- ・TTC チャンピオンシップス 5/4(141 人)
- ・ピヨピヨ親子ショートテニス教室 5/5・11/3(年 2 回/95 組)
- ・全国選抜ジュニアテニス選手権大会 5/13～16(第 42 回大会開催)
- ・KAZUKO 杯 11/15・28・12/12(34 組)
- ・かしわスポーツフェスティバル 中止としたが動画配信した
- ・全日本選抜車いすテニスマスターズ 12/3～5(第 31 回大会開催)
- ・ラッフルチケット 12 月実施 (2,358 枚売上、内 300 千円を柏こども未来基金へ寄付)
- ・初打ち大会 1/3(午前・午後で開催、参加 160 人)

②B グレード《関東レベル・参加者 250 名以内・スタッフが複数名に係る》

- ・ヴァンペール 5/2・9/28 年2回開催
- ・プリンス関東ジュニアテニスツアー 7/19～8/15 (参加 482 組)
- ・北軽井沢キャンプ 7/28～31 (参加 35 人)
- ・バレンタインミックス 2/12 (午後から雨中止→リベンジ)
- ・ピーナッツカップ 12/25～31(参加 1,772 組)
- ③C グレード《地域レベル・参加者 100 名以下》
 - ・ヨネックスカップ 年3回開催(4・10・1月)
 - ・ブロッホカップ(小・中・高) 年3回開催(5・7・1月)
 - ・試打会 年2回(5/3、11/23)
 - ・車いすテニスライオンズカップ 10/2 開催(参加 15 人)
 - ・賛助会ゴルフ 年3回開催(第99回～101回目まで)
- ④D グレード《TTC 内部イベント》
 - ・TTC ジュニア ・白子キャンプ 7/3(10人)、11/20-21(6人)
 - ・忘年バトルダブルス 12/28(72人)
 - ・筑波山キャンプ(中止)
 - ・FUN RUN(2/6・23人) ・チャレンジマッチ(年5回/138人参加)
 - ・JOP 千葉大会(年間11回開催)

各イベント開催については、新型コロナウイルスの感染状況を確認しそれぞれの状況に応じた対策を取りながら実施した結果感染者は出なかった。

【トーナメント】

1. 総括

昨年に引き続き新型コロナウイルスへの感染対策は十分気をつけながら、通常通りの開催及び運営ができた。各大会、予算に対し概ね計画通り遂行することができた。各地でも止まっていたトーナメントの再開が一気に始まり、また新たな大会自体も増えたため、現状は少ないパイを各地で奪い合っている様相である。特に男子の部では定員に対し遥かに多くのエントリーがあり、ランキングが下の選手は参加する機会に恵まれない一方、女子はドロー数に対し参加者が埋まらないというのが今年度の主だった特徴であった。

2. 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	1,000 千円	1,139 千円
ブロッホカップ小・中5月	200 千円	94 千円
ブロッホカップ小・中7月	200 千円	283 千円
ブロッホカップ小・中9月	200 千円	198 千円
全国選抜ジュニア	1,000 千円	1,075 千円
関東ジュニアテニスツアー	3,800 千円	3,685 千円

TTC12・14才 オータム	1,000千円	1,032千円
TTC16才	500千円	533千円
ヨネックスオータム	1,000千円	1,116千円
ピーナッツカップ	10,000千円	9,928千円
TTC18才	500千円	442千円
ブロッホカップ高校生	150千円	45千円
ブロッホカップ小・中2月	200千円	別イベントの為実施せず
ヨネックスウインター	1,000千円	1,140千円
TTC12・14才 スプリング	1,000千円	1,117千円
予備日マッチイベント		155千円

ジュニアトーナメント総額 予算計画 21,750千円 実績総額 21,982千円

3. 活動実績

- (1) 稲葉のC級審判員資格取得
- (2) 各大会へのエントリー数の増加を目的に、未使用の大会予備日を効率的に活用（女子）
- (3) 男子の部の足切り選手の救済のため、ヨネックスカップは現在の57ドローから64ドローへと変更
- (4) 各業務の整理・視覚化に関しては準備・実行・事後処理の各項目においてチェックリストを作成し、スタッフ間での進捗を共有できるようにした。

3. 指導者育成事業（公益目的事業3）

【研修】

1. 総括

新型コロナウイルスの感染拡大状況の具合をみながら、部分的に指導者育成事業も再開できた。スポーツ科学セミナーは地域協会との開催は見送ったものの、初めてオンライン配信を試み、各地域からは好評の声をいただいた。スポーツセミナーやMFAも通常のカンパニに返ってきているが、オンラインという手法によってより広く研修を届けることができる可能性が感じられた。来年度以降部活動の外部指導が進められる方策にTTCとしても地域に対し貢献することを念頭においていきたい。

2. 実績

実績	1,481千円	(年度目標 2,153千円)	予算対比 69%、前年比 312%
内訳：MFA	358千円		(予算対比 82%、前年比 76%)
科学セミナー	1,019千円		(予算対比 64%、前年比 N/A)
スポーツセミナー	104千円		(予算対比 87%、前年比 N/A)

3. 活動実績

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: 「データサイエンスと感性の融合で日本のミライを創る」

講師: Dave Miley氏 (アイルランド)から変更し中山芳徳氏

実施日: 11月8、9日で実施 (地域では行わずにTTCのみでの開催)

共催: 公益財団法人日本テニス協会

参加者: 実地開催61名参加(2日間延べ95名)、オンライン受講60名

責任者: 吉部アシスタントディレクター(以下AD)

各地域での開催は見送ったが、初めての試みとしてオンラインでの配信を行い、各地域からは感謝の意が述べられた

② スポーツセミナー

◇スポーツセミナー(1)

テーマ: ジュニアから考えるテニスのキャリア

講師: 高野幹生氏

実施日: 2021年6月12日

参加者: 35名

◇スポーツセミナー(2)

テーマ: ダイナミックなバランスでのスキルを植えつけるためのトレーニング方法～低年齢期でおさえおきたいこと～

講師: 中山芳徳氏

日程: 2022年2月21日

参加者: 24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

大会開催見送りにより未実施

② 全国選抜ジュニアテニス選手権大会・シンポジウム

新型コロナウイルス感染拡大状況を配慮し未実施

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

実行期間: 2021年5月13～16日

責任者: 森コーチ

実施数: 4日間で37試合を対象に行った

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: 2021年12月25～31日

責任者: 長塚勝美 データ整理およびまとめ: 小俣

回答数: 853件 (男子593件、女子260件)

D. インターンシップ及び講師派遣

- ・講師派遣実績 37 件
- ・千葉県立柏陵高校野球部指導 11 回
- ・千葉県立矢切特別支援学校教員指導 1 回
- ・札幌市スポーツ協会さっぽろジュニアアスリート育成事業指導者派遣 2 回
- ・インターンシップ派遣実績無し

E. スタッフ研修

① 新人研修及び研修会

- ・新入スタッフ 5 名に対し 4 回にわたり実施した

② スタッフ研修

- ・月曜日の朝 7 時 45 分から 9 時の時間を利用し、以下の項目について研修を行った
- ・クリーンデイ他施設整備を 5 回実施した
- ・ボードメンバーがグロービスのオンライン講座学び放題の受講を開始した
- ・外部講師として千葉祇暉氏を招いて講話をいただいた

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	穂積マネージャー (以下 M)

Skill & Knowledge

TTC のテニスの基本	テニス部門責任者以上
サービスの基本	板谷企画主任
緊急時対応・応急処置	吉部 AD
レッスンの質	古澤 AD、穂積 M
フィジカルの基本	吉部 AD
科学セミナー講師による講義	科学セミナー講師、吉部 AD

以下のテーマについては適時適任を選定して行う

- 社会人マナー
- 情報発信 (SNS の活用)
- コンプライアンス、ガバナンス

F. その他研修

① アンチドーピングセミナーの開催

実施日: 6 月 12 日

講師: 別府諸兄氏

参加者: 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 計 23 名

責任者: 吉部 AD

② MFA (Medic First Aid)

実施実績：5/22 新規 6 名 更新 9 名、8/28 新規 2 名 更新 5 名、10/16 新規 7 名
更新 2 名、12/11 新規 5 名 更新 8 名、2/19 新規 3 名 更新 3 名

責任者：立山コーチ

ジュニア(フューチャーズ、レベルアップ) ※保護者継続率：94%

4. フィットネス・ケア事業（公益目的事業 4）

【フィットネス・ケア】

1. 総括

新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けた昨年に比べ、従来通りに近い活動ができた 1 年だった。ハイパフォーマンスにおいては遠征に行けない期間にフィジカルのベースアップを図れた他、ジュニア育成においては時期や年代ごとに適切な指導ができた。遊育クラブでの活動もより勢いを増しており、今後の事業の方向性を定める段階にきている。フィットネスセクションを持つテニス団体として、他にはない方向性を今後出していきたい。

2. 実績

◇フィットネス部門の売上目標	19,467 千円	(2020 年度	19,373 千円)
実績	19,931 千円	(予算対比	102%, 前年比 131%)
【わくわく運動教室】	実績	966 千円	(予算対比 36%, 前年比 161%)
【トレーニング】	実績	2,900 千円	(予算対比 231%, 前年比 110%)
【ケア】	実績	576 千円	(予算対比 192%, 前年比 53%)
【遊育クラブ】	実績	15,398 千円	(予算対比 103%, 前年比 146%)
【その他イベント】	実績	91 千円	(予算対比 127%, 前年比 254%)

3. 活動実績

(1) フィットネス

①ハイパフォーマンスプログラム

- ・新型コロナウイルスの影響で思い通りの遠征スケジュールではなかったが、ホームにいる期間は有効にトレーニングを行えた
- ・フィットネステストは実施無し

②フューチャーズプログラム

- ・年代や性別ごとに担当制とし、それぞれ必要な課題に取り組んだ結果、テニスコーチ、選手ともより連携が取れた
- ・フィットネステストは 4 月 38 名、9 月 39 名に対し実施し、平均評価値はそれぞれ 3.2 および 3.1 だった

③レベルアップコース

- ・日頃のフィットネスにおいては小学生期に必要な多種多様な運動体験を積むことができている

- ・フィットネステストは4月20名、9月19名に対し実施し、平均評価値はそれぞれ2.9および3.0だった

- ・月毎に実施しているチャレンジシートにより基礎的な運動能力の向上を図っている

④一般プログラム

- ・延べ689回のプライベートフィットネストレーニングを実施した(前年度595回)

- ・わくわく運動教室の受講者数は昨年度13名から29名となった

- ・普及ジュニアを対象にTTCフィットネステストを345名に対し行った

(2) ケア

①ハイパフォーマンスプログラム

- ・ケア利用延べ件数

プレーヤーズ選手 145件、車いす選手 113件

- ・長期の離脱となる大きな傷害の発生はなかった

- ・週3回勤務のトレーナーの体制で行っている点は課題として残っている

②フューチャーズプログラム

- ・傷害件数延べ33件(前年比-8件)

- ・4月に39名、9月に38名の選手に対し形態計測を行った

- ・各カテゴリー週1回のコンディショニングの時間を設けた

- ・雨天時を利用してレクチャーの時間を設けた

- ・女性アスリート特有のコンディショニングの問題についてディスカッションおよび勉強会を行い、アンケート調査の準備を行った

③レベルアップコースのフューチャーズへの進級を見据え、練習や試合のパフォーマンスを高める手段としてウォームアップやクールダウンの重要性を伝えることができた

- ・怪我の相談件数4件(前年比±0)

- ・4月と9月にそれぞれ20名、18名の選手に対し形態計測を行った

- ・月毎のチャレンジシートには柔軟性や動きの維持向上を目的とした課題を設定した

- ・不定期でレベルアップの選手へもコンディショニングの時間を設けた

④一般プログラム

- ・ケア利用件数138件(昨年度198件)

- ・週3回勤務のトレーナー体制においては一般の方への提供時間が限られ、前年比で利用件数はマイナスとなった

⑤医療機関との連携

- ・以下の各医療機関の先生方に選手の診察や復帰へ向けてのサポートをいただいた

- ・柏市立病院 池川先生 5件

- ・順天堂大学病院 森川先生 2件及びジュニア期のケガの傾向についての意見交換

- ・柏ハンドクリニック 田中先生 2件

(3) 遊育くらぶ

- ・屋外の活動を基本とし、コロナ禍においてもクラスターなどの感染拡大を起こすことなく活動できた
 - ・平均利用児童数 23.2 人
 - ・保険対象となる障害発生は 1 件、物損は 1 件
 - ・スタッフのうち 1 名が放課後児童支援員の資格を取得した
 - ・昨年度から開始したテニススクール生のバス利用は 8 名から 25 名へと増加した
- (4) イベント
- ・あそびの日 雨天中止を除いて毎月第一日曜に 10 回開催し、平均 16.2 名の参加
 - ・かしわスポーツフェスティバルフィットネスブースの運営：未実施
- (5) スタッフの帯同および育成
- ・全日本選手権に 1 名が帯同した
 - ・新たな MFA のインストラクターは次年度へ持ち越しとした

【フロント】

1. 総括

1. 接客のプロとしての意識並びにフロントのサポート・対応力の強化

- ・お客様対応はほぼ安定している。向上にむけてサービスの基本を再認識したが、過渡期と重なり、サポートや対応力の強化達成には至らなかった。

引続き来年度の目標としていく。

一方で下半期はお客様に直接お話しをする機会が多く、ご意見を伺いながら丁寧に対応、お客様からお言葉を頂く事もあり、励みになった。

2. マルチスキルの向上

- ・事務能力は維持できていたが、新システム導入によりやや煩雑となった。
- 一方でガット張りの勉強、他セクション(担当者含)の事務協力、イベント協力ができた。

3. 東京オリンピック・パラリンピックを盛り上げる（開催時に限る）

- ・コロナ禍でオリンピックに対し賛否両論ありフロント前に掲示と展示で開催を表現した。

4. キャッシュレス化（2021 年度～2023 年にかけての 3 年計画）

- ・キャッシュレス化が始まってからはフロントの事務作業も過渡期に突入となった。
- お客様には利便性をお伝えしご理解頂けるよう努めた。
- ・賛助会員様に至っては口座未登録の方が多く、ご案内や事務処理に追われた。
- ・事務作業並びに確認作業が徐々に増え、並行して新システムの導入も徐々に追加した事によりピーク時はミスも多く問題と解決に時間を要したが、年度末頃には軌道に乗り始めた。

5. 収支実績

タブレット端末は予定どおり 3 台の購入。

2022 年 3 月に試験運用し、2022 年度からスタートした。

6. 活動実績

① 新人の採用と研修

・パート1名入社、7名体制で安定している。

② セミナー参加

・日本テニス事業協会のセミナーにリモートで2名が参加した。
・ホスピタリティセミナーに1名が参加した。
・2名が施設見学

③ フロントミーティングの実施

・4回実施。キャンペーン、日常業務、キャッシュレス化の情報共有を図り
新システム導入でのルールを決定した。
また緊急時対応や応急処置の確認をし、応急処置は全員習得した。

7. 安全管理

・メディック・ファースト・エイドの全員取得。
・7月18日～9月中旬までWBGTの測定を実施。
・コロナウィルス感染予防対策として館内消毒、並びにフロントまわりの消毒を実施。
合わせて扉を開放し換気に努めた。

8. サービス力強化の為の情報共有と研修

① お客様チェックシート

事故報告書件51件(怪我45件(内2件未解決)・体調不良6件)、お問い合わせ8件
ご要望12件、クレーム39件(普及6・賛助会3・楽楽1・遊育1・ガット張替4・
バス6・レンタルコート1・システム1・ピヨピヨ親子1・対応4・引落し5・他6)
サンキュー28件、顧客情報21件、その他78件

② ユーザーズボイスファイル(サービスエースシステム)

お問い合わせ8件、ご要望6件、クレーム2件、サンキュー5件
その他7件(内:金メダルおめでとう3件)

③ ウェルカムノート

フォーマットを見やすくし効率改善に繋げた。

9. ショップ

メーカー展示会の同行は取りやめた。コロナ禍によりメーカーの展示会中止もあり
画像、カタログのみで注文を行った。また在庫数も減らしフィラは受注注文も実施した。
ウェア予算500千円に対して収入1,540,925円であった。

・フィラ¥344,909- / ・エレッセ¥130,306- / ・ヨネックス¥246,133-
・プリンス¥284,078- / ・パボラ¥11,485- / ・その他¥424,014-

10. 経費実績

研修費用

スタッフ3名がセミナーに参加した。

・トーマスアンドチカライシ(株)「ホスピタリティセミナー」

- ・公益社団法人日本テニス事業協会フロント・ステップ・アカデミー
「Web や SNS の活用方法で押さえておくべき基本的ポイント」
- ・公益社団法人日本テニス事業協会フロント・ステップ・アカデミー
「フロントにおけるスタッフ育成の昔と今」
- ・公益財団法人 実務技能検定協会
「サービス待遇検定」準1級試験

Ⅱ 収益・その他事業

プロショップ事業（収益事業1）

1.総括

プロショップ事業は、昨年度からの新型コロナウイルスの影響により事業継続の観点から規模を縮小しての事業継続であった。今年度は休業になることなく事業は継続できた。しかし生産国のロックダウンによる工場未稼働や輸送コンテナ不足など世界的に商品流通が止まり、新製品や定番商品の入荷遅延が頻発した。

依然としてスクール会員の微減は進んでいるが、そんな中 2021 年度売上・仕入予算を達成し終える事ができた。

2.実績

売上予算計画 16,200 千円 売上実績 17,181 千円（予算比 106%・前年比 97%）

内訳

ラケット	5,771 千円（予算比 120.2%）
ガット・加工代	5,710 千円（予算比 124.1%）
シューズ	1,958 千円（予算比 81.5%）
ウェア	1,268 千円（予算比 253.6.%）
アクセサリ	1,581 千円（予算比 65.8%）
その他	893 千円（予算比 59.5%）

仕入予算計画 12,000 千円 仕入実績 12,090 千円（達成率 100.8%）

※3 月末締め 10,748 千円（予算比 89.5%）

(1)活動報告

① 試打会協賛メーカー・イベント協賛メーカー

ラケット・シューズ・ガット・ウェア・アクセサリの提案
4～11 月実施済（月に 2 社合同開催）

② 試打会

年 2 回（5・11 月）合計 100 本

8 社参加 5・11 月実施済

（5 月ダンロップスタッフ欠席/11 月ウイルソンスタッフ欠席）

合計 111 本販売（5 月 61 本/11 月 50 本）

- ③ ガット関連
 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
 年3回実施済
 1,176 本 (6-7 月 429 本/10-11 月 358 本/2-3 月 389 本)
- ④ DM による商品割引
 パースデーカード割引 (ラケット・シューズ・ウェア)
 ラケット 27 件/シューズ 41 件/ウェア 4 件
 年賀状割引 (ラケット・シューズ)
 ラケット 10 件/シューズ 11 件
 ジュニアのカテゴリー変更割引 (ラケット・シューズ)
 未実施 (店頭の特価品で対応)
- ⑤ LPJ での商品紹介
 ラケット・シューズ・インソール・高機能ソックス・サブリなど
 4 月新作ラケット試打
 6 月新作ラケット試打及び試し履き
 7-12 月新作ラケット試打
 2 月新作ラケット試打
 3 月 GOLDWIN C3fit 体感即売会
- ⑥ 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: 11・2 月)
 5 月実施/11 月実施/2 月積雪中止
 レディースチーム中止・KAZUKO 杯ブース販売未実施
 Le Club イベントでの販売
 3 月 GOLDWIN C3fit お試し会実施 8 点販売
 在庫一掃セール及びブース販売
 1-3 月特価ラケット販売 20 本
 オリジナル福袋販売 (メーカー別)
 7 点販売
- ⑦ SA のお知らせメッセージの活用
 月間フェア・キャンペーン・セールのご案内
 ※フェイスブックやホームページへは不定期にて掲載
 ガット張り替えキャンペーン・試打会案内・ラケットやストリング特価案内実施・月間
 フェアのご案内実施・デモラケット入荷案内実施・新作ラケット・シューズ・グッズの案
 内実施・福袋&特価ラケット案内実施
- ⑧ 不定期販売イベントの開催
 ラケット・足型計測会

インソール計測会/お試し会なども開催予定
GOLDWIN C3fit お試し会

⑨ インソール販売強化

販売知識の共有と販売協力

未実施。育成ジュニア及びリピーター中心に販売

⑩ 販売促進

フロント周りにストリングやグリップなど良く動くものを配置し、補充しやすくする。
ショップ内にテニスメーカーのブランドストーリーを加え、道具の成り立ち等も伝える
ガット張り替えキャンペーンやフェアに合わせた商品を実施した。

グリップは1本入りと3本入りの場所がまだ少し離れた配置となっている。

POP 作成→フロントスタッフ中心

フロントスタッフ（平塚）中心に取り組んだ。

展示会→契約コーチ

前期はウェブ展示会中心

後期はウェブと実際の展示会が半々であった。

(2) 契約について

2021 年度のコーチ契約

新規及び契約入替 4 人

牛島コーチ：ヨネックス契約完了

小俣コーチ：ヨネックスオピニオンリーダー契約完了

松田コーチ：プリンス半額モニター購入契約完了

牧野コーチ：ヘッド半額購入にて対応※2022 年度より正式な契約予定であったが 3 月退社

千代コーチ：10 月退社スノワート契約終了※引継スタッフ未定

森コーチ：12 月退社ダンロップ契約終了※梅本に近い条件で契約は引継

立石コーチ：3 月退社プリンス契約終了※松田が正式な契約として引継

工藤コーチ：3 月退社ウイルソン及びエレッセ契約終了※引継スタッフ未定

(3) 経費実績

- ・ストリングマシンは故障しなかったため未購入
- ・ガット張り工具・ディスプレイ用備品 予算 (30 千円)

実績 張り機用クリーナー・結束 バンド	3 千円
張り替えラケットシールとしてテプラ	10 千円

VI. 賛助会 (Le Club TTC) 事業 (その他事業 2)

【賛助会】

1. 総括

今年度は新規個人賛助目標の 50 人に対し 62 人の方にご入会頂いた。総会員数は 514 人、継続率

は 77.8%であった。継続率の極端な低下は期限が切れたかたをすべて除いたためである。これは賛助会費を引落か振込に移行していくためには不可欠で、毎月引落を続けるという双方にとってのマイナスを避けるためである。継続率が大きく下がっているにもかかわらず賛助会費の実績がほぼ予算どおりなのは、寄付額が変わっていないことを示している。練習会は、4・5月を休館した 2020 年度の 6 月以降と比較するとプラス 234 人であり、特に昼間の練習会と LPJ は大きく伸びている。法人賛助新規入会は 2 社、退会は 0 社であった。

2. 実績

(1) 賛助会費 予算 26,000 千円 実績 25,620 千円 98.5%

(2) 新規会員実績

法人賛助会員	計画 2 社以上	実績 2 社
継続率		実績 100%
個人賛助会員	計画 50 人	実績 62 人
継続率	計画 91%	実績 77.8% (127 名退会)

3. 活動報告

(1) Le Club TTC の活性化

臨時イベントを 5 回行い 204 人/228 人の参加をいただいた

LPJ で過去最高人数を記録した (9 月 53 人・10 月 52 人)

分散防止と人員削減を兼ねて昼間の練習会のコマを減らしたが、目論見通り 1 回当たりの平均参加者数が増え賑わいを見せた

月例の年間 MVP の表彰をおこなった

(2) 練習会ガイドラインのアップデート

練習会の内容を統一するアップデートをおこなった

(3) 新規入会、継続のお願い

① スタッフに賛助会入会・継続のお願いをした

② Le Club TTC への入会のご案内を各担当コーチよりおこなった

③ 未継続者への継続のお願いをおこなった

④ 更新のタイミングで個人個人に謝辞と引落・振込への変更のお願いをおこなった

⑤ ラウンジのモニターに国枝選手が参加した LPJ の様子を動画にして流した

(4) 賛助会ゴルフ

賛助会ゴルフを 7・11・3 月に開催した

(5) その他

① 税額控除の説明を繰り返し行い、受益者負担軽減から入会に繋がるよう努めた

② 継続 (10 年) していただいた方に感謝の意を込めてお礼状と記念品を贈呈した
また継続者すべてのお名前を掲載した TTC NEWS をお礼と合わせて送付した

10 年を越しての賛助会継続者 14 人

4. 経費実績 (予算計画・年間 100 千円超える支出)

(1) 銀製ネームプレート作成

10年を越して賛助頂いたかたに名入れ銀製ネームプレートをお送りした
2021年使用分 14個 273千円

(2) アクリルネームプレート本体作成

新規入会者掲示用のプレート本体の在庫が少なくなったため作成した
100枚 132千円

(3) グリーンフォーク作成

賛助会ゴルフ100回を記念して、100回大会参加者と過去の主だった参加者に
グリーンフォークを進呈した
100本 176千円

5. その他

(1) Le Club TTC 入会申込書の見直しをおこなっている

(2) 賛助会規約の見直しをおこなっている

【ヴォランティア】

1. 総括

コロナ禍において、例年ヴォランティアをお願いしているほぼすべてのイベントを中止した。そんななかではあるが、おはようキッズ、ピヨピヨ親子テニス教室では強化の子どもたちを中心に変わらぬお手伝いをいただいた。また秋以降はジュニアトーナメントが再開され、ジュニアのご父兄にお手伝いいただいた。

2. 活動報告

(1) ヴォランティア講習会はすべて見送り

(2) イベント、トーナメントへの協力

① ピヨピヨ親子ショートテニス	合計 37人
② おはようキッズテニス	合計 222人
③ 楽楽テニスのグループリーダー毎水曜日	合計 98人
④ ジュニアトーナメント、イベント等の運営	合計 35人
	合計 392人

(3) 皆様方への情報提供として

① M.F.A の取得の呼びかけを実施した

② 強化ジュニアの全体ミーティングでヴォランティアへの感謝を述べた

【Le Club TTC】

1. 総括

合計延べ 5,569 人（初打ちをコロナで 160 人目標に修正）に TTC でテニスを楽しんでもらうという目標に対し 5,233 人、達成率 94.0% という実績となった。以下詳細。練習会は参加者

目標 4,310 人に対し 3,807 人、達成率 88.3%。JPJ480 人に対し 508 人、105.8%。イベント 649 人に対し 680 人、104.8%。初打ち（コロナで修正 160 人）に対し 160 人、100%。クレサン 96 人に対し 78 人、81.3%。

練習会は昼間 7 コマを 5 コマにし分散防止と人員削減を図り成功した。夜練習会をすべて 2 時間に統一し勤務時間短縮を進めた。また、よりクリアな運営のために WEB 予約、銀行引落への移行を開始した。

2. 収入実績

(1) 年間売上目標 9,111 千円

実績 6,541 千円 達成率 71.8% (2020 年度 実績 5,911 千円)

(2) 練習会目標 7,383 千円 (クレサン・トリプルストーナメント含む)

実績 4,928 千円 達成率 70.3%

(3) その他、イベント目標 1,728 千円

実績 1,419 千円 達成率 82.1%

3. 練習会・イベントの参加人数実績

(1) 練習会・月例・LPJ 合計の実績

実施月	月次合計	2020 年度比較
4 月	423 人	350 人
5 月	302 人	302 人
6 月	426 人	107 人
7 月	297 人	-62 人
8 月	360 人	26 人
9 月	396 人	83 人
10 月	478 人	77 人
11 月	397 人	94 人
12 月	271 人	-33 人
1 月	279 人	8 人
2 月	351 人	4 人
3 月	335 人	-70 人
	計 4,315 人	(2020 年度比較 +886 人)

(2) 月例のみの実績

① 木曜月例シングルス	計 134 人	(2020 年度比較 -24 人)
② 月曜月例ダブルス	計 234 人	(2020 年度比較 +32 人)
③ 土曜月例ダブルス	計 175 人	(2020 年度比較 -68 人)
④ 平日月例ダブルス	計 57 人	(2020 年度比較 -38 人)

(3) 土曜 LPJ の実績

5 月と 1 月以外で計 10 回実施 (お茶会は見送っている)

7月七夕抽選会・10月美濃越さん参戦・11月国枝選手報告会・3月機能性インナー展示会

計 388 人 達成率 96.8%

(4) アビコチーム対抗戦の実績

偶数月 6 回実施 計 120 人 達成率 100%

(5) イベントの実績

① 春ヴァンヴェール

5月2日(途中中止) 計 61 人 収入実績 155 千円

秋ヴァンヴェール

9月28日 計 52 人 収入実績 252 千円 達成率 63.6%

② トリプルストーナメント

7・9・11・1・3月 5 回実施 計 171 人 収入実績 274 千円 達成率 76.1%

③ 月例 SP (臨時イベント)

5月30日 計 20 人 収入実績 34 千円

④ サマーMix ダブルスチームマッチ 中止 (代替イベントを実施・下記参照)

⑤ チーム対抗戦 (サマーミックス代替イベント)

8月29日 計 64 人 収入実績 211 千円 達成率 267.1%

⑥ チーム対抗戦 (臨時イベント)

9月23日 計 48 人 収入実績 96 千円

⑦ TTC 誕生日ゲーム大会 (臨時イベント)

11月18日 計 32 人 収入実績 49 千円

⑧ バレンタイン MIX ダブルスチームマッチ (オープン)

2月12日 計 60 人 収入実績 252 千円

バレンタイン MIX ダブルスチームマッチ (TTC 在籍者限定)

2月13日 (途中中止) 計 56 名 収入実績 14 千円 達成率 48.9%

⑨ 忘年チャリティバトルダブルス

12月28日 計 76 人 収入実績 160 千円 達成率 150.9%

⑩ 初打ち大会

1月3日 計 160 人 (午前午後 80 名ずつ縮小募集)

⑪ 続バレンタイン (臨時イベント)

3月21日 計 40 人 収入実績 140 千円

(6) クレサンチーム実績

計 78 人 収入実績 39 千円 達成率 81.2%

II 管理部門 (法人会計)

【管理】

1. 総括

6月から新スタッフを採用し管理体制を作り始めたが、残念ながら9月末で退職となり期初計画をした3名体制は成らなかった。その中で、給与明細のWeb移行を完了させた他事務の効率化や経費の節約に取り組んだ。

2.実績

(1) デジタル化の取組み

給与明細表のWeb移行については、準備期間とテストを経て1月から移行が完了した。また、出張費等の現金清算の合理化については、コロナ禍対象件数が減少しており移行時期を再考して行く。当面は、法人カードでの決済を進め現金処理を減らして行く。それ以外では、請求書のクラウド移行についてはインボイス制度導入の時期に合わせて準備を進めて行く。

(2) 人材の育成

6月から新スタッフを採用し指導を開始したが、指導の理解度が進まず9月末で退職となってしまった。また、既存のスタッフによる公益法人会計3級へのトライはクリア出来なかった。

しかし、通期では事務事故ゼロと既存の2名体制の中で職務シェアも80%を超え共有できた。

(3) 情報の連携強化

新スタッフとの情報共有については、双方の理解度に差異が生じたことから次回に向けた改善策を出した。

顧問労務士とは、毎月定例会議で最新情報を更新した他、タイムリーな改善案について対応ができた。

(4) 役員会のサポート

理事会と評議員会併せて6回の開催をサポートし、議事録を含め問題無く対応した。

3 経費実績

特になし

【広報】

1.総括

ホームページの操作性の向上やお客様のニーズに応えたための情報発信のため、2月14日に全面リニューアルを実施した。また、情報発信のブランディングの一つとして、TTCロゴの使用について見直し、情報発信ルールを改定した。

(1) 活動実績

◇PR活動

① テニスディビジョン、企画と協力しポスティングを軸にPRを実施した。

春と秋の2回、新規入会&紹介キャンペーンでの実績は下記の通り

目標 100人 実績人 125人 達成率 125.0% 目標比 +25人

(2020年度 実績 91人 対前年比+34人)

春 目標 55人 実績 71人 達成率 129.1% 目標比+16人

秋 目標 45人 実績 54人 達成率 120.0% 目標比+9人

春はポスティング: キャンパス 2,920件 柏の葉 1,800件×2回を実施

大人 39名体験のうち 10名がキャンパスと柏たなかからと、ジュニアは 53名体験のうち 32名が柏の葉と柏たなかからであり、秋のキャンペーンでもジュニア 31名の体験のうち 7名がキャンパスと柏たなかエリアからの体験が顕著であった。

② 掲示板からのインフォメーション

館内の各掲示物と第一駐車場掲示板(フロントと連携)の更新と管理を行い、横断幕によるパラリンピック代表選手の露出と国枝選手の金メダル獲得もアピールした。

③ プレスリリース

橋本総業様との協働事業調印式のプレスリリース、T-Site からだ Days イベント、WJP イベントのプレスリリースを柏記者クラブへ実施し、調印式はちばテレビ、毎日新聞、テニスマガジン(マガジン、SNS)、スマッシュ(SNS)、全国選抜とマスターズではテニスマガジン(SNS)、T-Site からだ Days イベントでは、WJP では GAORA SPORTS とちばテレビの YouTube チャンネルからの配信(17千回再生)も一つの成果であった。

④ エリア戦略の推進

TX 柏の葉駅構内のポスター契約を更新し、橋本総業との協働事業ポスターに差替え、地域貢献・街づくりをアピールした他、柏駅東口では今までのデジタルサイネージでからだ Days を告知した他、WJP のマスターズの告知については、新たに設置された大型ビジョンからの配信を行いスポンサーメリットの面でもアピールポイントとなった。

◇Web からの情報発信について

① 媒体としての改善(企業発信)、利便性の向上(サービスの向上)、顧客分析ツールとしての改善(事業成果に繋ぐ)を目的とし、上半期でのホームページ完成を目指したが、情報の取り纏めに時間を要し、2022年2月14日のリリースとなった。

リリース後のアクセスデータ分析を継続的にを行い、更にブラッシュアップを重ねていく。

② SNS ではフューチャーズやハイパフォーマンスプログラム所属選手の活動や活躍の情報を適切にアップし TTC のブランディングの一助となった。

インスタグラムのフォロワー数は 2,080。FB ページのいいね!数は 3,284 件とどちらも高い水準にあります。記事の内容はインスタグラムが投稿数 92 件(内動画 24 本)、FB は 594 件(動画 22 件)の記事をアップ。FB で投稿種類の多いものは、ジュニア 224 件、イベント告知や開催報告 188 件、車いすテニス 44 件であった。

③ キャンペーンやイベント等の告知媒体として LINE for Business を活用した。

イベントでの声掛けやホームページからの登録バナーを貼るなどの告知により、年度末登録者数は 683 名となったが(2020 年度登録者数 520 名)、目標登録者数 2,000 名には届かなかったものの、現行の無料プランは月に 1,000 件のプッシュ通知が可能

であり、イベントやキャンペーンの告知媒体として役に立っている他、リッチメニューからホームページのスクールタイムテーブルにリンクを貼ることでサービス向上の一助にもなっている。

◇各セクションとの連携

各セクションと協力しながら、橋本総業様協働事業イベント、からだ DAYS や WJP イベントを通して、TTC の認知度と SDG's への取組でブランディングに努めた。

◇TTC ニュース

年 2 回、6 月と 1 月に発行した。

形を A4 から A3 サイズに大きくリニューアルし、特に SDGs の取組をアピールする内容に変更し、好評価の声を多くいただいた。

◇外部団体との協力

外部団体主催イベントに協力し、TTC をテレビや Web より広く露出することができた。

- ① 橋本総業様協働事業イベントについて、毎日新聞社、テニスマガジン紙面、テニスマガジンとスマッシュの SNS サイトからニュース発信、ちばテレビからのニュース発信
- ② WJP イベントも、GAORA SPORTS YouTube チャンネルよりライブ配信し、その後の 17 千回再生まで数字が伸びた。

(2) 経費報告 (単位:千円)

- | | |
|----------------------|----------------|
| ① TTC NEWS | 593 千円 (2 回分) |
| ② 柏の葉駅構内ポスター | 837 千円 |
| ③ HP 関係 | |
| ・リニューアル費用 (日本語ページ部分) | |
| 制作アドバイザー 大坪氏 | 1,000 千円 |
| デザイン 小峰氏 | 600 千円 |
| 制作 衛藤氏 | 1,866 千円 |
| 合計 | 3,466 千円 |
| ・HP 保守費用 | 1,440 千円 (IRC) |
| ④ 横断幕 (パラリンピック) | 140 千円 (2 枚) |
| ⑤ かしわスポーツフェスティバル動画 | 200 千円 |

【企画】

1.総括

年間協賛金実績は計画 19,000 千円に対し 14,900 千円と計画比 78.4%となった。今年度もコロナの影響で A グレードの 2 イベント (かしわ国際オープンとスポーツフェスティバル) が中止、また各社企業業績の影響を受けたことが未達の大きな要因である。新規イベント等に対応したが 3,000 千円の未達に終わった。一方で、昨年引き続きダイバーシティや SDGs をテーマにしたイベントは新規協賛企業を獲得するなど、新たな価値創造へ挑戦し、成果の出

た1年となった。

2.実績

目標 19,000 千円 実績 14,900 千円(達成率 84.2%) 前年比 11,222 千円増

企業協賛 18,600 千円 実績 14,800 千円 (達成率 79.6%)

内、新規 2,300 千円 実績 1 社 (BNP PARIBAS) 500 千円 1 社 (R-Body 柏の葉)
(新規獲得目途値 12 社 : 1,500 千円 1 社、500 千円 1 社、100 千円 10 社)

イベント企画ノウハウ販売目標 300 千円 実績 500 千円 (達成率 166.6%)

地域企業に SDGs をテーマにした協働イベントを提案、共催した。TTC に永年あるリソースを活用し価値として販売することができた。金額設定の見直しの課題が残るが、2022 年以降も地域創生に地元企業と取り組んでいく。

3.活動実績

(1) サステナビリティの追及

内外部からなるプロジェクトチームを編成し集客、収支、イメージ向上に繋げた。

①新規イベント：カラダ DAYs (企業イメージアップと TTC 新規顧客獲得の両面イベント)

参加者：2,600 名/2 回 (6.11 月) 協賛金：1,000 千円 実施場所：T-site 柏の葉

コロナ禍カラダについて親子で考えるイベントとして 6 月と 11 月に開催、TTC のリソースをフル活用し多様性をもったウェルネスを開拓した。地元企業 (T-site 柏の葉、三井不動産、R-body 等) と協働し、“スポーツを通じて街や生活を豊かにする”ことを共有、繋げていく可能性、街づくりの礎を感じることができた。

また、春と秋の (普及) キャンペーン入会時期に合わせ開催し、柏市でも 1 番の住民増の柏北部へのアプローチ、普及入会へ繋げた。

入会キャンペーン柏北部実績

(春) 体験 41/92 名 (45%) 入会 45/71 名 (63%)

(秋) 体験 8/26 名 (30%) 入会 9/28 名 (32%)

②WJP (～プロテニスプレーヤーが本気を伝える！～Wheelchair Junior Professional Challenge Tennis Presented by BNP PARIBAS)

第 2 回は BNP PARIBAS が新スポンサーとなってくださり、PARIBAS のダイバーシティウィークに併せ、ダイバーシティをテーマに TTC のリソースをフル活用し共生社会実現の契機として開催した。また、パラスポーツへの関心を高め、新たに車いすジュニアと一般を加え「スポーツの価値」を創出した。東京パラリンピックの影響もあり車いすと健常者がペアを組むニューミックスの注目度が高く、当日は 5,000 人を超える視聴があった。年齢や経験・障害の有無は関係なくテニスを通してスポーツの楽しさを伝え、テニスの普及とサステナビリティがマッチした WJP を表現できた。今後の展望も含め大きな価値創造を秘めている

再生回数：当日 (10/23) 視聴 (2022/4 現在 33,984 回視聴) 2021 年度開催 17,1216 回
メディア露出：11 メディア

- (2) 顧客（個人・企業・団体）ロイヤリティの向上を図った
 キャッシュレス化に伴う賛助会員へのご案内について、仕組みと文書作成を担当者と協力、お客様のご理解もあり9割の継続率で留めている（チームワーク）
- (3) PR部門と協力しスポンサーメリットの拡充（見える化）を図り、協賛・協力先を増やした。メディア露出に力を入れ、ユーチューブで3万越えはTTC初（去年は1万）
- (4) 培ってきたネットワークを駆使し、初挑戦した企画販売は目標対比166.6%と大幅に達成できている
- (5) 地域貢献活動の推範・協力は、コロナの影響で軒並み中止となった
 柏オークライオンズクラブ・柏創生ライオンズ（9月／田中神輿まつり）中止
 花野井町会イベント（全中止） ゴミゼロ運動（5月）
 香取神社神輿祭り（7月）
 花野井ふれあい祭り（8月）
 芋煮会、防災訓練（11月）
- 新規イベントとして、街のクリーンDAYイベントまるっとごみ拾いに参加（11/28）
 @柏の葉（SDGsの取組み）
- (6) PRと協力し、TTCホームページリニューアル事業に取り組んだ
- (7) 支出計画 ①11件／110千円の地元協力金（全中止）
 ②イベント視察（30千円）は全て中止とした

【施設管理】

1 総括

ほぼ通常営業に戻りつつある事もあり、高単価の団体イベントや撮影利用の増加が寄与しレンタルコート収入は昨年度を超え、過去最高金額を達成する事ができた。

稼働率については退職者に伴うレッスン数減少で大幅な落ち込みとなってしまった。

対策としてレンタルコート割引キャンペーンを企画し、レッスン換算で201コマ分を埋めたが、閉鎖したレッスン全てを埋めるには至らなかった。

経費については原油高の影響が大きく、電気料金、ガソリン代が大幅にアップしてしまい目標額を40%超過する結果となってしまった。

支出についてはコロナウィルスによる先行き不透明感から最低限に留めた為計画比34%使用となった。

そのような中でもDX化の部分については、タブレットを使用したレッスンの出席入力や、体験者・入会者の電子入力化を実現し大幅な労力削減に成功した。

DX化については「電子帳簿保存法」制度などもあり、引き続き次年度も積極的に進めていく方向で検討する。

2 収入実績

収入計画 4,500千円（レンタルコート使用料）

実績数値 8,335 千円 (達成率 185%)

3 活動実績

① 空きコートの有効活用

JOP大会を10回開催予定で申請し、当初計画後に1大会追加申請し認可され全11回の実施となった。

また試合方法を8ゲームから3セットマッチに変更し、使用試合球の増加にともないエントリーフィーの値上げを実施した事や、募集に対して満員になる事が多かったため計画を上回る収支となった。

収入計画 10回実施 売上 792 千円

活動実績 11回実施 売上 1,001 千円 (達成率 126%) 平均 91 千円

② 外部イベントにレンタル

毎年利用の団体も1団体を除き全て行事を再開した事や、撮影利用・JTAの合宿利用など例年以上のレンタル売上をあげる事ができた。

ただ稼働率については、レッスン数減少により大幅なマイナスとなった。

2021年度目標 インドアコート 85% (実績 77.3%)

アウトドアコート 58% (実績 51.9%)

③ 早朝の活用

2021年度もテニプロとの年間契約締結を行い年間を通じて土日の早朝5:00~8:00まで利用いただいた。

収入実績 930 千円

④ サービスエース(会員システム)の掲載

予備日特別料金体が周知され、年間の予備日を予約されるかたがでるなど収入・稼働率ともにアップした。

⑤ 第2インドアコートの稼働率アップ

レンタルコートとして貸出しや撮影利用などで昨年度より稼働率を上げる事ができた。

実績 2020年度 54.8%⇒2021年度 59.9%

⑥ イギリス車いすテニスチームのキャンプ

無事にパラリンピック事前合宿を終える事ができた。

⑦ 経費管理について

電話代を除き全ての経費が大幅に上がってしまった。特に電気料金とガソリン代で年間1,000千円以上の経費増となった。

また、予想を超える原油価格高騰による影響が大きかった。

経費目標総額 8,000 千円

経費実績総額 11,235 千円

◇ システムの維持管理・改良

計画通りの入替を実施済み。

- ◇ フロントシステムリニューアル
 - 申込み入会書類をタブレットによる電子入力へ変更完了
 - また体験申込者情報を自動で社内システムに取り込む変更も完了し労力の大幅な削減につながった。
- ◇ 建物の維持管理
 - スタッフによる施設清掃・メンテナンス分担を実施できた。ただ退職者やレッスンスケジュール変更に伴い、安定して実施する事に課題が残った。
- ◇ TTC のリフォーム
 - リフォーム総額が判明したが、当初計画を大幅に超えていたため一時ペンディングとした。
- ◇ 設備関係
 - 長机・白いす・乾燥機購入は来期へ持ち越した。
- ◇ 各種団体への募金（目標総額 400 千円）
 - コロナウィルスを考慮してチャリティーラッフルのみ実施した。
 - 以下の団体に募金を行った
 - ①公益財団法人 日本ユニセフ協会
 - ②公益財団法人 世界自然保護基金ジャパン (WWF)
 - ③乳癌撲滅啓蒙運動 (あけぼの会)
 - ④TTC ジュニア基金・TTC 車いすテニスすみれ基金
 - ⑤柏こども未来基金
 - 目標総額 400 千円
 - 募金実施金額 663 千円
- ◇ 企画部門のサポート
 - コロナウィルスにより地域の各種行事が中止となったため未実施となった。

(5) 経費計画と実績

予算	館内清掃	420 千円	実績	49 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	440 千円
	メンテナンス費用	600 千円	実績	309 千円
	フロア購入	300 千円	実績	63 千円
	サーバー機器	2.200 千円	実績	0 千円 (クラウド移行)
	タブレット端末	700 千円	実績	40 千円
	屋外無線LAN工事	800 千円	実績	229 千円
	社内システムプログラム変更	1.100 千円	実績	0 千円
	パソコン入替	600 千円	実績	599 千円

コート照明	4,000 千円	実績 4,290 千円
エアコン交換	250 千円	実績 0 千円
白イス、白テーブル	150 千円	実績 0 千円
イベント用長テーブル	090 千円	実績 0 千円
大型乾燥機	2,900 千円	実績 0 千円
施設リニューアル	10,000 千円	実績 0 千円
年間合計予算	24,890 千円	実績 8,680 千円

【プロジェクト】

1.総括

昨年に引続き新型コロナの影響により、計画した事業(Play Sight の取組みと地域の未就学児とのコラボ)が全く進まなかった点と、キャッシュレスを中心にフロント業務の合理化を進められた。また、地域の人口動向も着実に変化が見えており、今後の地域のマーケット動向を確りフォローし事業の中心に取り込んでいきたい。

2.活動実績

①キャッシュレス化・合理化の推進

フロント業務を始め、キャッシュレスに伴うシステム対応や管理の事務合理化を含め第一段が進んだ。結果、全体の業務効率が進んだことで、ヒューマンリソースを違う分野に活用する動きが出てきたことは来期に繋がる成果であった。

②Play Sight の再導入

Play Sight の復活は出来なかった。コロナの影響で、海外業者との交渉も中断した。今後、新たなテクノロジーで検討を進めたい。

③マーケティングプロジェクトの実施と継続

0歳～3歳までの育児指導や、幼稚園生(未就学児)を対象とした運動指導の展開を柏市保健所の幼児指導員と共同することを目指したが、コロナの影響で協働開催が出来なかった。柏北西部の若年層の人口増加もあり、地域と連携した取組みのモデルケースとして次期実施を狙っていきたい。

④情報収集活動

前年に続き、柏たなか～柏の葉地区の人口が依然増加している。年間で約 1,832 人が増加し、2023 年の田中北小学校の移転開校も柏北部地区の大きな環境変化でありフォローして行きたい。

【経営その他】

1.総括

東京パラリンピックの開催で、当センターから 3 名の日本代表と代表コーチ・NHK 解説に至るまで多方面で支えることが出来た。関連して、英国代表チームの直前合宿も対

応し国際的な交流が図れた。

施設のリニューアル計画については、検討を進めたものの最終的に合意案には至らず次期以降の検討課題として繰越した。

2.活動実績

(1) 役員会の運営

6月に役員の変更及び、代表理事の変更が行われ新代表に吉田好彦理事が選任され登記も完了した。他は、事業計画から事業報告・中間報告と計画通り遂行した。

(2) 制度の改定について

就業規則の改定については、6月1日付で正職員から契約職員等・嘱託職員に至るまで全ての職員を対象に改定。

(3) 人材育成について

管理の人材採用は行ったものの、育成には至らなかった。所長の後任人材としては、3月末で確定出来た。しかし、期を通して普及コーチの退職が期末に相次いだことから来期の体制構築が急がれる。

(4) 施設リニューアル計画の推進

TTC 未来図をベースにデザインし検討を進めたが、合理性や理論的な部分で最終判断に至らなかった。複数年での計画に分けて再検討をして行く。

(5) 街づくりへの取組みについて

8月に開催された東京パラリンピックに於いては、日本代表選手の輩出から英国チームの直前合宿受け入れまでTTCを始め柏市の受け入れ体制に協力し進められた。

また、高齢化社会への対応として、柏市が推奨するフレイル予防のポイント利用制度を導入しお客様からも好評であった。

12月に実施した年末チャリティイベントであるラッフルチケットの販売は、多くのお客様のご理解を頂き従来の5団体への寄付に加え、柏市こども未来基金に300千円を寄付することができ地域と連携した活動・街づくりに取り組んだ。

以上

