

令和4年度 事業報告書

(2022年度)



公益財団法人 吉田記念テニス研修センター

令和4年度 事業報告書

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	5
ハイパフォーマンス	8
ハイパフォーマンス車いす	8
イベント	9
トーナメント	11
3. 指導者育成事業（公益目的事業3）	
研修	11
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	14
5. フロント	16

II 収益・その他事業

6. プロショップ事業（収益事業1）	
プロショップ	18
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	22
Le Club TTC	23

III 管理部門（法人会計）

管理	25
広報	25
企画	27
施設管理	29
プロジェクト	31
経営その他	31

2022年度(令和4年度)事業報告書(案)

I テニス部門

1. 普及プログラム事業(公益目的事業1)

1. 総括

アダルトクラスでは、若手コーチ3名(牛島・松田・市川)がそれぞれクラス(車いすテニスクラスを含む)を担当できるようになり、昨年度退職したコーチのカバーがほぼできた。ジュニアではTTC初の学生アシスタントコーチを起用し、ジュニアを取り込む枠を確保する。そのような対策を取った1年となった

昨年と比べると、アダルトは計画を上回る実績となったがジュニアはイベントが一部不調で計画を上回ることができなかった。

主な活動としては、コート2面を使用した『プラスクラス』の新設。年度末には、2023年度に実施するプログラムリニューアルに向けて、各コーチがレッスンの質を上げるよう指針を示し、一人一人レッスンオブザベーションを行った

2. 実績

- (1) 売上目標 160,921 千円 実績 160,858 千円 達成率 99.9% 目標比△63 千円
(2021 年度 実績 169,607 千円 対前年比△8,748 千円)

内訳

◇ アダルト

売上目標 113,787 千円 実績 115,078 千円 達成率 101.1% 目標比+1,291 千円
(2021 年度 実績 119,426 千円 対前年比△4,348 千円)

◇ ジュニア

売上目標 47,134 千円 実績 45,780 千円 達成率 97.1% 目標比△1,354 千円
(2021 年度 実績 50,181 千円 対前年比△4,401 千円)

- (2) 月平均人数目標 1,169 人 実績 1,169 人 達成率 100% 目標比±0 人
(2021 年度 実績 1,241 人 対前年比△72 人)

内訳

◇ アダルト

レギュラー目標 710 人 実績 710 人 達成率 100% 目標比±0 人
(2021 年度 実績 751 人 対前年比△41 人)

◇ ジュニア

レギュラー目標 459 人 実績 459 人 達成率 100% 目標比±0 人
(2021 年度 実績 490 人 対前年比△31 人)

- (3) フリーチケット&プライベートレッスン

◇ フリーチケット

売上枚数月平均目標、フリー④10枚 実績 9.0枚 フリー⑧10枚 実績 7.9枚

(2021 年度 実績フリー④9 枚 フリー⑧11 枚 対前年比 3.1 枚)

◇ プライベートレッスン

売上目標 2,016 千円 実績 3,399 千円 達成率 168.6% 目標比+1,383 千円

(2021 年度 実績 4,390 千円 対前年比△991 千円)

(4) 入会者数目標 245 人 実績 177 人 達成率 72% 目標比△68 人

(2021 年度 実績 185 人 対前年比△12 人)

内訳

◇ アダルト 目標 105 人 実績 83 人 達成率 72.2% 目標対比△22 人

(2021 年度 実績 105 人 対前年比△22 人)

◇ ジュニア 目標 140 人 実績 94 人 達成率 67.1% 目標比△46 人

(2021 年度 実績 113 人 対前年比+8 人)

(5) 退会者数目標 220 人 実績 253 人 達成率 100.5% 目標対比+1 人

◇ アダルト 目標 100 人 実績 119 人 達成率 81% 目標比△19 人

(2021 年度 実績 87 人 対前年比 32 人)

◇ ジュニア 目標 120 人 実績 134 人 達成率 88% 目標比-14 人

(2021 年度 実績 114 人 対前年比 20 人)

(6) 入会率

◇ アダルト 目標 65% 実績 63% 目標比△2%

(2021 年度 実績 60% 対前年比△3%)

◇ ジュニア 目標 90% 実績 72% 目標比△18%

(2021 年度 実績 77% 対前年比△5%)

(7) 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 124 人 達成率 124% 目標比+24 人

(2021 年度 実績 125 人 対前年比△1 人)

内訳

◇ 春 目標 55 人 実績 67 人 達成率 122% 目標比+12 人

◇ 秋 目標 45 人 実績 57 人 達成率 127% 目標比+12 人

3. 活動報告

(1)アダルトプログラムの質の向上

✧ レッスンオブザベーションの実施 (2 月・3 月)

✧ プラスクラスの新設・インドアコートを活用

(2)ジュニアプログラムにおける TENNIS PLAY&STAY の質の向上

✧ 上達チェックシートの運用

✧ 保護者会の開催 (6 月)

2 週間 You Tube にて配信 187 回視聴

(3)学生アシスタントコーチ7名を起用した

✧ コーチ2人体制でジュニアの取り込む枠を増やした

(4)楽楽テニス

✧ 21回開催し、平均が13.3人の参加があった。逆井テニスコート（柏市営コート）への出張教室を22回開催し、302人 平均人13.7人の参加があった。

(5)市川コーチが4月入職し、研修と並行しながら車いすのレッスンを担当できるようにした
4月より車いすテニスクラスアダルト2コマ、ジュニア1コマ、更に10月より1コマ担当できるようになった

4. イベント・トーナメント

(1)〈アダルトプログラム〉

- KAZUKO 杯 38組 (2021年度34組)
- TTC チャンピオンシップス シングルス29人 ダブルス60組
(2021年度 S29人 D56組)
- ステップアップダブルス(4回) 52人 (2021年度 94人/6回)
- 雑賀杯TTC予選 7チーム (2021年度 中止)
- 車いすライオンズカップ シングルス6人 ダブルス6組
ジュニア8人 (2021年度参加 15人)

(2)〈ジュニアプログラム〉

- チャレンジマッチ(4回) 124人 (2021年度 138人/5回)
- サンデージュニアマッチ(1回) 4人 (2021年度 64人/9回)
- ステージアップジュニアマッチ(2回) 12人
- ピヨピヨ親子ショートテニス教室(3回) 171組 (2021年度 95組/2回)

5. スタッフデベロップメント

- スタッフ研修及び科学セミナーへの参加・プロテニス協会資格取得
市川コーチP3取得 松田コーチインストラクター取得
- 牛島コーチ・松田コーチ・市川コーチの順で毎週月曜日に模擬レッスンを実施

6. 地域貢献

- 花野井小学校テニスクラブ 7回 16人参加 コーチ1人派遣

2.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注意しながら計画通り、北軽井沢キャンプやレベルアップキャンプを開催することが出来た。またグリーンボール大会では日程の変更はあったものの、無事に開催することが出来た。在籍人数については、おおむね安定した人数を確保することが出来た。普及YクラスやCクラスとの繋がりを意識して出来た。新体制となり1年間を

大きな問題なく終わることが出来た。来年度に向けて若手コーチの成長も目指しながら更に良いものを作っていきたい。

2. 実績

- (1) 在籍人数目標 20 人 実績 18.6 人 目標比-1.7 人 (93%)
入会目標 10 人 実績 6 人 目標比-4 人 (60%)
*フューチャーズ入会テスト 9月:1人 3月:7人 合格

(2) 売上

会費売上目標 7,680 千円 実績 7,507 千円 達成率 97.7% 目標比 -173 千円
会費外売上目標 3,340 千円 実績 3,830 千円 達成率 114.6% 目標比 +490 千円
合計売上目標 11,020 千円 実績 11,337 千円 達成率 102.8% 目標比 +317 千円

(3) イベント

- ①5月 グリーンボール大会 目標 30 人 実績 32 人(106%)
②6月 レベルアップキャンプ 目標 20 人 実績 17 人
③8月 北軽井沢キャンプ
*全参加者 目標 40 人 実績 51 人(127%)
*目的:自立心を持たせる一歩とする
④10月 小学生グリーンボール大会 目標 30 人 開催できず
⑤11月 1day レベルアップキャンプ 目標 20 人 実績 17 人(85%)
⑥1月 グリーンボール大会 目標 30 人 実績 30 名(100%)

(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9日:活動指針

参加 33 人

- ②6月11日:夏に向けて

参加 30 人

- ③9月10日:北軽井沢キャンプ報告

参加 38 人

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 未実施

(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 実施

- ③全日本選抜車いすテニスマスターズ 実施

(6) コーチ帯同

- ①7月:のびす大会(松原TC) 吉田・梅本帯同実施

- ②9月:チャレンジマッチ視察 吉田が視察実施

【フューチャーズ】

1.総括

今年度も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。中でも全国選抜ジュニア U14 男子シングルス優勝は TTC 開催の大会ということもあり育成チームとして非常に良い時間となった。TTC でも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、その中で良い練習を継続できた。2022 年 9 月から新たな責任者のもと新体制となり、今後はチームで TTC 全体の底上げと TTC/千葉からの選手の流出を防ぐような取り組みにもチャレンジをしていく。

2.実績

(1)売上目標 34,810 千円 実績 35,762 千円 達成率 103 % 目標比+952 千円

(2021 年度 実績 31,560 千円 対前年比 -3,243 千円)

(2)目標人数平均 38 人 実績 36.2 人 達成率 95 % 目標比 -1.8 人

(2021 年度 実績 39 人 対前年比+1 名)

(3)選手実績

①全国優勝タイトル

戸邊悠真(全国選抜ジュニア U14 男子シングルス)

②全日本ジュニア出場選手目標/実績

U16・18 4 人/1 人

U12・14 5 人/3 人 計 9 人 実績 4 人

③関東ジュニア出場選手目標/実績

U16・18 8 人/5 人

U12・14 10 人/13 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 3 人,女子 2 人

ランキング保持者 (2022 年度末)

男子 3 人 前田透空、石橋煌志、細野暖

女子 2 人 金子紗英、佐々野優香

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 3.1 (男子 3.1、女子 3.2)

秋 全体平均評価値 3.2 (男子 3.2、女子 3.3)

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/9 月 17 日/1 月 9 日 実施

(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

コロナの影響でシンポジウム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)

Mikulos Hornok 氏によるセミナーの実施

(4) 雨の日を活用したレクチャー (随時)

試合での相手を味方、捉え方を軸に実施

(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 94% (年度末) 36 家族中 34 家族が取得・更新済み

(6) 留学報告会 (6月)

卒業生 3 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)

7 月 2-3 日(高崎)、1 月 28-29 日(白子)

※関東ジュニアがハードコートのため 7 月は高崎にて実施

(2) 北信越交流会 (年間 2 回=5 月、1 月)

5 月 6-7 日/1 月 28-29 日で実施

(3) フロリダキャンプ (11-12 月)

11 月 20 日-12 月 8 日 帯同: 蚊口

※志津テニスクラブと共同開催

(4) 国内遠征(各担当コーチが企画と実施)

札幌遠征 10 月 帯同: 穂積、高橋

群馬遠征 10 月 帯同: 蚊口、梅本

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全日本ジュニア (大阪) 8 月 帯同: 蚊口、梅本

③中牟田杯 (福岡) 10 月 帯同: 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: 穂積、蚊口

②千葉 U18 (千葉) 11 月 帯同: 穂積、吉田

③ピーナツカップ 帯同: 全スタッフ

(3) 海外 ITF Jr (2 月 シンガポール)

J60 SINGAROLE 帯同: 蚊口 C、稲葉 C

(4) 国内 ITF Jr

①ITF 久留米 (福岡) 4月 帯同: 蚊口

②ITF 三木 (兵庫) 8月 帯同: 蚊口

(5) 国内 ATF (6月山梨、10月山梨)

①ATF 山梨 6月 帯同: 吉田、稲葉

②ATF 山梨 10月 帯同: 梅本

6. スタッフ育成計画の実施

(1) PDCA サイクルの実施

4,9,1月に各選手との面談を実施。9月にはアニュアルプラン MTG 実施 (北軽井沢)

(2) コーチング力の向上

岩見 C とのレッスンフィードバックは行われなかった。

コーチ間での大切にしている指導ポイントの共有を行い選手へ発信した。

(3) 英語力の向上 (TOEIC600)

蚊口が TOIEC650 点で目標をパスした

(4) S 級エリートコーチライセンスのアップグレード

S 級のアップグレード資格講習は未開催であったが、吉田コーチがコーチ 3 を取得

(5) 佐々木コーチが 6 月に入職し、研修と並行しながらレベルアップやフューチャーズのサポートから担当コーチとなった

7. テニス協会との協力

蚊口が千葉県ジュニア委員会強化部会に加入 (9月)

静岡遠征 (国体委員会行事) サポート (1月)

MUFG/全国選抜千葉運営サポート (1月)

8. 海外の情報収集

エディーハ (ジュニア世界大会) 帯同 (11月)

POP Tennis とのイベント実施 (12月)

9. 経費実績

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 35 千円 (18%) (レンタルコート 0 千円、帯同費 35 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 508 千円 (159%) (レンタルコート 159 千円、帯同費 349 千円)

※2022 年度から 2 会場になった関係で経費増加

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 290 千円 (46%) (レンタルコート 84 千円、帯同費 206 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 70 千円 (48%) (レンタルコート 2 千円、帯同費 68 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

アニュアルプラン MTG (北軽井沢宿泊費・交通費) 100 千円

費用合計 1,915 千円 実費 1,016 千円 (53%)

【ハイパフォーマンス】

1. 総括

ツアーリングがコロナ禍以前の状態にかなり戻ってきて、多くの大会に出場できた。全日本選手権では松井選手が2連覇、また荒川晴菜選手においてはWTA500にも出場するなど、個々の活躍が見られている。ツアーリングの精度を上げるなど、プログラムとしての質の向上を次年度の課題としたい。

2. 実績

(1) 売上

売上予算 1,958 千円
実績 2,214 千円 (予算対比 113%、前年比 112%)

(2) 人数

在籍人数目標(年度末) 2人 実績 4人

(3) 選手実績

◇プレーヤーズ

松井俊英選手 ATP ランキングシングルス 1519 位 ダブルス 179 位
全日本選手権ダブルス優勝(2連覇)
ATP500 楽天ジャパンオープン出場
現役最高齢ランキング保持者更新

荒川晴菜選手 WTA シングルスランキング 378 位 ダブルス 249 位
WTA500 東レ PPO 予選出場

◇トランジット

荒川夏帆選手 WTA シングルスランキング 667 位 ダブルス 286 位
キャリアハイ更新

(4) 活動報告

①プログラム強化

- ・パーソナルのコーチと連携し、課題に取り組んだ
- ・フィットネステストは未実施
- ・荒川夏帆選手とのパッチ契約は8月末で一度終了したが、2月より再度契約LPJへの参加などもあったが、選手の応援活動としては課題が残った

②コーチ帯同

- ・全日本選手権に勝原コーチが帯同し、フィジカルトレーニングを行いながら2連覇

【ハイパフォーマンス車いすプログラム】

1. 総括

ツアーリングの状況はコロナ禍以前の状況にだいぶ戻ってきた。国枝選手の引退は寂しいニュー

スではあるが、次のヒーローの台頭に期待をしたい。2023年1月のオーストラリアンオープン
16ドローとなり、眞田選手、荒井選手が初出場となった。パリパラに向けた大事な1年に向けて
より精度高く取り組んでいきたい。

2. 実績

(1) 売上

売上予算 3,325千円 実績 3,249千円 (予算対比 97.7%)

(2) 人数実績

在籍人数計画 5名に対し実績 5名 (内、国枝選手は1月で引退)

(3) 選手実績

国枝慎吾	目標	世界ランキング 1位
	結果	世界ランキング 1位
眞田卓	目標	世界ランキング 7位
	結果	世界ランキング 11位
齋田悟司	目標	世界ランキング 20位
	結果	世界ランキング 58位
荒井大輔	目標	世界ランキング 15位
	結果	世界ランキング 13位
宇佐美慧	目標	世界ランキング 15位
	結果	世界ランキング 17位

(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
- ・個々の結果目標やパフォーマンス目標に対するプランニングおよび振り返りが課題となっており、パリに向けて今後プログラムとしての活動を改善していく
- ・フィジカルトレーニングの成果が特に筋力、スピードにおいて見えてきた

②大会帯同

- ・高橋コーチがドイツ、スペイン、全豪へ帯同した
- ・穂積コーチが全豪へ帯同した

③三井不動産全日本選抜車いすテニスマスターズ

- ・2022年12月9～11日で開催した
- ・荒井選手優勝、眞田選手準優勝
- ・有観客で開催した

【イベント】

1.総評

コロナ禍、参加されるお客様の安全安心を第一に進め、かしわスポーツフェスティバル

の中止はあったものの、かしま国際 Open 男子テニストーナメントの復活開催など概ね予定通り開催できた。グレード以外では、WJP を10月に開催し YouTube 再生回数 49.2 万回となりテニスの多様性と見せ方・情報発信が出来た。また、楽楽テニスやトリプルス・65歳からのテニスなど高齢者を対象にしたコミュニティも維持できた。

2.実績

①A グレード《世界レベル・全国レベル・参加者 200 名以上でスタッフ全員が係る》

・かしま国際オープンテニストーナメント	9/25～10/2	男子のみ開催
・TTC チャンピオンシップス	5/4 開催	参加 149 人
・ピヨピヨ親子ショートテニス教室	3 回開催	参加 171 組
・全国選抜ジュニアテニス選手権大会	5/12～15 開催	参加 126 人
・KAZUKO 杯	11/14・27・12/4	参加 38 組
・かしまスポーツフェスティバル	中止	
・全日本選抜車いすテニスマスターズ	12/8～11	集客 832 人
・ウェルフェア/ラッフル	11/25～12/15	総販売 2,329 枚
・初打ち大会	1/3	参加者 140 人

②B グレード《関東レベル・参加者 200 名以内・スタッフが複数名係る》

・ヴァンバール(春のみ)	5/1 開催	参加 11 チーム
・プリンス関東ジュニアテニスツアー	7/18～8/14	参加 587 人(+17)
・北軽井沢キャンプ	7/27～30	参加 51 人
・ミックスダブルスチームマッチ(旧バレンタイン)	3/21	参加 72 人
・ピーナッツカップ	12/25～31	参加 1,597 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	
・試打会	年 2 回	参加 96 人
・車いすテニスライオンズカップ	年 1 回開催	参加 20 人
・賛助会ゴルフ	年 3 回開催	延参加 103 人

④D グレード《TTC 内部イベント等》

・TTC ジュニア/3 回開催	・筑波山キャンプ/中止
・忘年バトルダブルス 12/28 開催/70 人	・あそびの日/開催 10 回・参加者 299 人
・FUN RUN/開催一回	・JOP 千葉大会/年間 11 回開催
・チャレンジマッチ	・土曜 LPJ/10 回/388 人

<その他活動実績>

・平日朝活テニス	延開催 48 回開催/参加者 307 人(一回平均 6.39 人)
・楽楽テニス	TTC 開催 21 回/参加者 280 人
	逆井運動公園(公営)開催 22 回/参加者 302 人
・トリプルス	9 月から開始 14 回開催/参加者 237 人(前年比+18 人)

・65歳からのテニス 開催18回/参加者117名

【トーナメント】

1. 総括

収支では大半の大会の予算達成ができたが、ピーナッツカップとブロッホカップにて計画した予算を下回った。オンライン決済の未使用と大会フォーマットの検討が課題であり、来年度に改善をしていく。(ブロッホカップ7月は小学生の部、雨天中止)

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	1,030千円	1,103千円
ブロッホカップ小学生5月	200千円	133千円
ブロッホカップ小・中7月	200千円	130千円
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	3,780千円
TTC12・14才 オータム	1,000千円	1,148千円
TTC16才	500千円	629千円
ヨネックスオータム	1,000千円	1,435千円
ピーナッツカップ	10,000千円	8,310千円
TTC18才	500千円	569千円
ブロッホカップ高校生	150千円	70千円
ヨネックスウインター	1,030千円	1,285千円
TTC12・14才 スプリング	1,000千円	1,330千円
予備日使用マッチ練習会		
審判講習会		
ジュニアトーナメント総額	予算計画 21,750千円	実績総額 21,000千円

3. 活動実績

- (1) 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）
- (2) 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
- (3) 業務の効率化として“テニスベア”の導入 - 大会前、後、期間中の作業の大幅な削減によりよりスムーズな運営が可能となった。
- (4) 審判講習会はスケジュールが調整できず未実施となった。
- (5) 公認審判・レフェリー資格についても引き続き取得を目指す。

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感染の影響はほぼなく、計画通りに事業を行えた。セミナーについてはトピックの選定、集客において課題は残るが、現代の流れに則した形で日本のテニス界の指導者レベルを上げていきたい。スタッフの研修においても新たな取り組みを取り入れ、少しずつでもアップデートを加えることができた。

2. 収入実績

実績	1,748千円	(年度目標	2,653千円	予算対比	66%	前年比	118%)
内訳:	MFA		467千円	(予算対比	107%	前年比	130%)
	科学セミナー		1,040千円	(予算対比	50%	前年比	102%)
	スポーツセミナー		172千円	(予算対比	143%	前年比	165%)

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: 欧米における長期的視点でみる選手育成 ～後伸びする選手を育てる～

講師: Miklos Hornok氏 (Dave Miley氏より変更)

日程: 11月5日(九州)、6日(北信越)、8～9日(関東)、12日(東北)で開催

共催: 公益財団法人日本テニス協会

協賛: アメアスポーツジャパン株式会社(名前だけの協賛)

参加者実績: 総数 228名(九州 35名、北信越 54名、関東 54名、55名、東北 30名)

② スポーツセミナー

◇スポーツセミナー(1)

テーマ: 山中コーチに聴く 世界で活躍する選手の育成を徹底解剖

講師: 山中 夏雄氏(盛田正明テニス・ファンド専属コーチ)

日程: 8月20日

参加者: 30名(外部18名、TTCスタッフ12名)

◇スポーツセミナー(2)

テーマ: アスリートを支えるメンタルサポート

講師: 中澤 史氏(法政大学教授)

日程: 2月25日

参加者: 16名(外部6名、TTCスタッフ10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

コロナ禍の状況および開催規模を考慮し未実施

② 全国選抜ジュニアテニス選手権大会・シンポジウム

コロナ禍の状況を考慮し、実施を見送った

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：2022年5月12～15日

32件の試合においてマッチチャーティングを記録した

データ分析と活用について、外部の有識者と意見交換を行った

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：2022年12月25～31日

計605件のアンケート集計を行った

D. インターンシップ及び講師派遣

講師派遣実績延べ 60件

千葉県立柏陵高等学校野球部へ10回の指導を行った

順天堂大学より1名のインターン生を受け入れている

元テニスプレーヤーのコーチ研修を1件(8回)受け入れた

(株)Waisports ジャパンおよび(一社)スポーツ環境デザイン研究所の取り組みに参画し、情報交換の他、プレーパークの実施に派遣を行った

E. スタッフ研修

① 新人研修及び研修会

3名の新入職員に対して実施した

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、TTCの事業の理解や各分野における知識・実行力向上のため各週研修を行った

全スタッフを対象に外部講師を3回にわたり3名招いて研修を行った

主任以上の12名を対象に6か月間で6回のコーチング研修を実施した

F. その他研修

① アンチドーピングセミナーの開催

日程：実施せず

講師：実施せず

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：吉部AD

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、ボランティア、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は94%であった

責任者：立山コーチ、高橋コーチ

開催日：6、8、10、12、3月の計5回開催

参加者：新規14名、更新26名

※高橋コーチが10月にインストラクターを取得した

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

選手育成強化においてはフィットネスの需要と貢献は高まっている。また一般のお客様における需要も高まっており、TTCの価値の一つとなっている。子どもの運動能力低下の課題解決に向けたわくわく運動教室は課題が残るが、遊育くらぶは順調に規模を大きくしており、新たな事業展開を模索している。

2. 実績

◇フィットネス部門の売上目標	21,590千円		
	実績	22,140千円	(予算対比 103%、前年比 111%)
【わくわく運動教室】	実績	851千円	(予算対比 48%、前年比 88%)
【トレーニング】	実績	3,162千円	(予算対比 126%、前年比 109%)
【ケア】	実績	561千円	(予算対比 98%、前年比 97%)
【遊育くらぶ】	実績	17,481千円	(予算対比 105%、前年比 114%)
【その他イベント】	実績	83千円	(予算対比 126%、前年比 110%)

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

- ・年間を通して最低限の取り組みはできた
- ・フィジカルトレーニングの必要性は理解してきたが、実行の観点ではまだ課題は残る
- ・ツアーリングの中でどのようにフィジカル能力を積み上げていくかはチームの課題
- ・橋本総業やリクルートの実業団のチームによるフィジカル向上の要求に対応した

◇フューチャーズプログラム

- ・年代や性別を分け、それぞれに必要なフィジカル要素に取り組むことができた
- ・フィットネスコーチがコートに立つ時間を増やし、選手の目標に向かってコート内外でいろいろな取り組みができています
- ・フィットネステストは4月35名、9月33名の測定を行い、平均評価値はそれぞれ3.1および3.2であった

◇レベルアップコース

- ・多種多様な運動能力を養うチャレンジシートは少しずつ自主的な取り組みが増えてきた
- ・フューチャーズプログラムに行く前段階として必要な取り組みができてきている
- ・フィットネステストは4月18名、9月17名の測定を行い、平均評価値はそれぞれ2.8および3.0であった

◇一般プログラム

- ・上半期指導実績：延べ752回のプライベートトレーニングを行なった(昨年度689回)
- ・プロのイベントなどにもフィットネストレーニングの要素を入れた結果、興味を持っていた
 だけ方々が増えた
- ・フィットネステストは291名の在籍ジュニアに対して実施した
- ・わくわく運動教室は参加者の満足度は高いものの、プログラムの方針と成果の見せ方、集客
 については次年度の課題として残る

②ケア

◇ハイパフォーマンスプログラム

- ・ケア実績：151件(プロ選手64件、車いす選手87件)
- ・トレーナーの週3回の勤務状況および遠征帯同が多いことで利用件数は少なかった
- ・長期離脱となる大きな傷害発生はなかった
- ・セルフケアの意識は年々高くなっている

◇フューチャーズプログラム

- ・4月と9月にそれぞれ36名、33名の選手に対し形態計測を行った
- ・各カテゴリーでコンディショニングを導入しているが、精度を上げる必要がある
- ・障害件数は延べ14件

◇レベルアップコース

- ・4月と9月にそれぞれ16名、17名の選手に対し形態計測を行った
- ・2名の傷害発生者に対してリハビリおよびトレーニング処方を行った
- ・チャレンジシートには柔軟性の要素を取り入れているが、ストレッチの仕方などの習得は継
 続の必要がある。栄養の要素の知識の習得も取り組んでいる

◇一般プログラム

- ・ケアサービス利用実績延べ151件
- ・トレーナーの週3の勤務体制、遠征帯同の中でお客様対応の機会が限られてしまった。しか
 しテニスに通われている方の中ではコンディションの改善を行いたい声も聞かれ、次年度は
 そのニーズに応えられるよう体制を整えていく(1名フルタイム雇用)

◇医療機関との連携

- ・市立柏病院へ3件、柏ハンドクリニックに1件の高診をいただいた。また順天堂大学森川先
 生には2件の相談およびジュニア期の怪我の傾向についての研究相談を進めている

③遊育くらぶ

◇主旨

- ・上半期は22名(うち抽選で11名入会)の新規入会があり、在籍は67名となった
- ・日ごとの利用人数平均は26.5名
- ・毎日日報をつけるなど、パートスタッフとの情報共有を行なった
- ・コロナ禍においても外遊びを中心とし、クラスターを起こすことなく活動できた
- ・保険の対象となる怪我は2件、物損は1件発生した

- ・遊育くらの児童から TTC でテニスに通う児童は 24 名となった

④イベント

- ・あそびの日：10 回開催 (平均参加人数：30 人)
- ・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：9 月 イベントの見送りにより未実施

(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、車いす選手の帯同で 1 名がスペイン、ドイツ、オーストラリアへ帯同した
- ・1 名が MFA インストラクターの資格を取得、1 名が業務委託より正職員となった

【フロント】

1. 総括

接客のプロとしての意識並びにフロントのサポート・対応力の強化を図った結果、お客様に寄り添った案内を各々が行っており、提案型の接客についてはスタッフの意識改革が進んだ。

しかし、キャッシュレス化における業務内容が刷新し、慣れるまで業務に集中する事が増えてしまい、システムサービスの強化ができた反面、お客様ファーストで高いレベルのホスピタリティには未だ課題がある。各セクションからのイベント協力を、要綱検討の段階から相談を積極的に取り組んだ。

2. 活動実績

(1) 入会キャンペーン

丁寧で漏れのない説明を上半期に作成した会則動画を活用することで無駄を省き時間短縮で余裕が出来た分、お客様に寄り添った案内ができるようになった。

体験レッスンの案内研修をフロント MT で行い、スタッフの意識改革により各自工夫してお出迎えする思考になった。

(2) 外部セミナーの参加実績・人材育成

資格	サービス接客検定 準 1 級合格	1 名
外部研修	体験入会率はフロントで変わる	1 名
	令和における前向きなフロントの役割	1 名
内部研修	新人スタッフ向けの電話対応研修とホスピタリティ研修を実施	
施設見学	横浜 VIPTOP	2 名

(3) フロントミーティングの実施

3 回実施

キャンペーン、イベント、フロント移設、プログラムリニューアルの情報共有。

ラケットとガットの商品知識研修を受けた。新しいシステムの操作方法の確認
緊急時対応や応急処置の確認をした。

(4) 安全管理

メディック・ファースト・エイドの全員取得。7月下旬から9月上旬までWBGTの測定を実施。館内とフロント周りの消毒を実施。

緊急時対応のマニュアルをフロント用に作成。救急車の要請時に情報シートを活用し救急隊員とスムーズな情報交換ができる流れをスタッフ間で共有した。

(5) お客様チェックシートの対応

要望 15 件、クレーム 75 件、サンキュー30 件、問い合わせ 23 件、顧客情報 27 件
その他 106 件、ケガ 58 件

(6) ユーザーズボイスファイル

要望 4 件、連絡事項 3 件、クレーム 4 件、サンキュー2 件、お問い合わせ 2 件

(7) ショップ

7月にフィラ展示会へ同行、フロントがセレクトした 20 着の仕入れは 10/15~12/3 の間で完売した。

TTC と「ぞろだる」のコラボ商品をデザイナーと打ち合わせをして展開。タオルと T シャツ計 30 点を 12/14~12/31 の間で好評により完売した。

その他、フロントとして在庫にならない注文で効率的に販売が出来た。

ミーティングにて商品知識を学び、お客様に向けたガットの性質等の POP を作成。

商品管理のため、日々POS にデータを落とし込んだ。

ショップ商品の在庫管理を JAN コードにしたことによりお客様の購入情報を把握し、提案をスムーズに行う事ができた。

(8) キャッシュレス化※業務効率化の総称 (2021 年度~2023 年にかけての 3 年計画)

① 口座引落への移行

今期目標の口座引落の移行が出来た。支払不能者のルーティーンもコーチ、経営管理と連携し、一家族を除いて滞りなく行えた。

② メール機能の活用

メール機能を活かし、お客様への一括案内を行っている。レッスンの中止、代理コーチの案内や TTC 全体の情報を密に発信していく事でより周知していただけるようになった。

③ 10 日作業の廃止

10 月から確認作業を各々が責任を持つことで業務時間を減らすことが出来てきたが、まだヒューマンエラーがあるため、間違い箇所を示していくことで来期以降は更にレベルを上げていく。

登録料の引落案内を手作業で告知していたが、12 月期から SA のお知らせメッセージを使い案内を行うことで、かなり無駄を省くことができた。

コート金額チェックは日々担当を決め、作業を分担して無駄なく行えている。

④ タブレット端末の運用

3 台使用。体験者も HP から受付する事で入力ミスを極力なくし、記入と入力の無駄

を省いている。

⑤ イベントのネットエントリーシステムの導入

Google フォームを使ったイベントのネットエントリーを行った。来期は更にネットエントリーを増やし、お客様が利便性を感じる様に務める。

練習会の web 予約開始し、現場での現金扱いが特例を除きなくなった。

⑥ 周知ツール

NotePM を使用して、大幅に情報整理と集約が行えるようになった。

⑦ ガット張り受付

POS でお客様の情報管理を行い、お客様の信用と安心を得ている。過去の情報からお客様との会話も生まれ、よりよいシステムになっている反面、入力内容が複雑で新人の場合慣れが必要。

(9) マルチスキルの向上

①張り人研修が完了したスタッフがストリンガーとして 10 月から基本週 2 本のガット張りを行っている。

②フィットネスガイダンスの動画作成をしたことにより業務効率を改善し、お客様の利便性を図った。

③施設と連携し、新規駐車場の機器導入の際にお客様案内方法のプロセスと周知案を掲示した

3.経費実績

(1)研修費用

① サービス接遇検定	1 名	¥2,950
② 本テニス事業協会 フロントステップアップアカデミー	2 名	¥2,200
③ 情報共有ツール notePM 8 ヶ月分		¥38,400
		合計 ¥43,550

II 収益・その他事業

6. 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、昨年と同規模での事業継続ができた。また、新商品としてマッサージガンを 30 台販売するなど新しい商材を取り扱うことができた。下期には少量であるがウェアの在庫販売を再開した。また通常のウェア以外にフロント企画のオリジナル T シャツ販売にも取り組めた。

商品の流通事情は、ラケットやシューズの発売遅延があり、特にシューズの在庫補充ができず売上を伸ばすことができなかった。

昨年からスクール会員の微減はしているが、2022 年度売上予算を達成し終える事ができた。

2.実績

(1)売上予算計画 16,200 千円売上実績 18,067 千円 (予算比 111.5%・前年比 105.1%)

内訳

ラケット	5,561 千円 (予算比 115.8%)
ガット・加工代	5,592 千円 (予算比 121.5%)
シューズ	1,727 千円 (予算比 71.9%)
ウェア	1,679 千円 (予算比 239.8%)
アクセサリ	2,123 千円 (予算比 96.5%)
その他	1,377 千円 (予算比 91.8%)

(2)仕入予算計画 12,000 千円仕入実績 13,906 千円 (予算比 115.8%・前年比 115%)

3.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80本
8社参加5・11月実施済
合計108本販売 (5月54本/11月54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
1,140本 (6-7月358本/10-11月398本/2-3月384本)

④DM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・バッグ)
ラケット35件/シューズ42件/ウェア8件※バッグの記載は未実施
年賀状割引 (ラケット・シューズ)
ラケット10件/シューズ16件
ジュニアのカテゴリー変更割引 (ラケット・シューズ)
店頭の特徴品で対応

⑤LPJ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・サプリなど
4月新作ラケット試打
6月新作ラケット試打+マッサージガンお試しと販売30台
7月新作ラケット試打
9月新作ラケット試打

10月最新ラケット試打

11月最新ラケット試打

12月リライブシャツ体験会

2月最新ラケット試打

3月最新ラケット試打

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3回：5・11・2月）

5月8千円/11月3千円/2月販売なし

レディースチーム中止

KAZUKO杯販売未実施（メーカー担当者イベントサポート依頼のみ）

Le Club イベントでの販売

6月マッサージガン 累計 30台販売

特価ラケット22本販売・ブース販売未実施

オリジナル福袋販売（メーカー別）

17点作成10点販売※在庫が少なくウェアセットの作成が難しい

⑦SA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・マッサージガン案内・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

5-7、11月マッサージガン販売

3月ダンロップコートジャック開催

⑨販売促進

プロショップ内の商品展示を見やすく変更

ガット張り替えキャンペーンやフェアに合わせた商品展示実施

在庫ストリングをショップ内に展示+特性POP設置

POP作成→フロントスタッフ中心

フロント中心に実施（ラケット/シューズ/ウェア/ジュニアラケット/福袋）

展示会→契約コーチ

ウェブ展示会と実際の展示会が半々であった。

展示会、メーカー試打会や商品説明会には参加した。

ヨネックス/ダンロップ/テクニファイバー/バボラ

(5) 契約について

2022年度のコーチ契約

新規及び契約入替2人実施

市川ヘッドモニター購入契約完了 2023年度よりラケット/バッグ貸与がスタート

梅本ダンロップ契約完了→森コーチ分を移行

松田プリンス半額モニターより 2022年よりラケット/シューズ貸与スタート

佐々木前職のヨネックスオピニオンリーダー契約を継続依頼完了

(6) 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

ショップ分ではないが賛助会用マシン購入交渉（リース）

ガット張り工具・ディスプレイ用備品予算 100千円

(1)ガット張り工具・ディスプレイ備品

実績 ディスプレイ用フック	4千円
張り機用クリーナー・結束バンド	4千円
張り替えラケットシールとしてテプラ	14千円

7. 賛助会（Le Club TTC）事業（その他収益事業 2）

【賛助会】

1. 総括

賛助会費引落移行で起きた諸問題の対応に追われた1年であったが、他部署の多大な協力もあり乗り切ることができた。対応しなから、直接お礼を言う機会にもなり今まで以上にコミュニケーションが取れたのはプラス材料であった。個人賛助会員の入会目的を精査し練習会環境の改善に着手した。

2. 実績

(1) 賛助会費 計画 27,000千円 実績 25,730千円 達成率 95.3%

(2) 新規会員実績

新規法人賛助会員	計画 2社以上	実績 0社	達成率 0%
法人賛助退会	計画 0社		達成率 97.0% (33社から1社退会)
個人賛助会入会者	計画 60名	実績 49名	達成率 81.7%
退会者	計画 40名	実績 48名	達成率 83.3%

(3) 個人賛助会入会者データ（平均年齢）

・育成ご父兄	7名 (38.1歳)	
・スタッフ	3名 (50.7歳)	
・スクール会員		
練習会目的	18名 (52.6歳)	36.7%
フィットネス目的	3名 (37.3歳)	

スクールから移籍	2名 (31.0歳)	
ゴルフ目的	1名 (68.0歳)	
元スクール Jr	1名 (21.0歳)	
・外部 (練習会目的)		
賛助会員紹介	5名 (38.2歳)	10.2%
再入会	2名 (47.0歳)	
・外部 (プロ応援)	1名 (44.0歳)	
・外部 (寄付目的)	6名 (45.0歳)	12.2%
入会合計	49名	

3. 活動報告

- (1) Le Club TTC の活性化を目標に掲げていたがコロナ禍で手を広げることが出来なかった。(LeClub 事業報告参照)
- (2) 利用団体・業者・スタッフへの入会・継続の願いを通年通して行った。
退会届が出た方には今までのサポートへの感謝を直接申し上げた。
- (3) 賛助会ゴルフコンペは例年通り 3 回おこなうことができた。
- (4) 継続に対してのお礼状・寄付金税額控除証明書・銀行引落へ移行のお願い・駐車場カードの変更案内と新カードの送付を行った。
- (5) 10 年継続のかたへお礼状と記念品の贈呈を行った(11 名)

4. 支出報告 (100 千円を超える支出)

- (1) 10 年継続記念品 11 名分 258 千円
- (2) ネームプレート用アクリル板 100 個 165 千円

【ヴォランティア】

1 総括

予定したほぼすべてのイベントが開催でき、育成ジュニアとその親御様を中心に多くのかたにお手伝いをいただいた。ジュニア全体ミーティングに参加し、お礼と今後の協力をお願いすることができた。ヴォランティア証明書の発行を開始した。

2 活動報告

計画していたイベント

・ ピヨピヨ親子ショートテニス教室 (5・11・2月)	計 49 名
・ おはようキッズ (毎週)	平均 5.9 名
・ 全国選抜ジュニア (5月)	計 8 名
・ ヨネックスカップ・TTC ジュニア・プロッホカップ	計 22 名
・ 関東ジュニアテニスツアー (8月)	計 22 名
・ かしわ国際オープン (9月)	女性会 15 名 + 企業ヴォランティア 17 名
・ 車いすマスタース (12月)	1 名 + 女性会 14 名
・ ピーナッツカップ (12月)	計 12 名

・ かしわスポーツフェスティバル		中止
・ ウェルフェア		中止
・ ライオンズカップ (3月)	柏中央ライオンズクラブ	11名
計画外のイベント		
・ チャレンジマッチ (5月)		Hクラス 2名
・ WJP (10月)	BNP Paribas	9名+松井プロサロン会員 3名
・ 車いす体験会 (10月)		1名
・ 美濃越プロイベント (10月)		4名
・ 柏の葉ファミリーフェスタ (11月)		17名
・ 吉田和子さん・国枝慎吾選手 トークショー (11月)		1名

【Le Club TTC】

1. 総括

賛助会費の引落について、諸問題を各部署が協力をしながら対応し、銀行引落への移行を丁寧に行った。年度末には練習会・LPJでほぼすべてが引落で完了するようになった。しかし、例年よりコート稼働が上ったこと空きコートが思うように取れず、また天候ややむを得ない事情で多くのイベントの中止が余儀なくされたことで実績は計画を大きく下回ってしまった。

一方で、2月にはテニス事業協会の30周年特別記念号にTTCのトリプルスへの取り組みが紹介されたり、国枝選手を招いたLPJでは54名という過去最高の参加者を集めることができたりという明るい材料もあった。

2 収入実績

年間売上計画	8,350千円	実績	5,303千円	達成率	63.5%
(1) 練習会・月例売上計画	5,031千円	実績	3,343千円	達成率	66.4%
(2) 平日月例売上計画	165千円	実績	75千円	達成率	45.5%
(3) LPJ売上計画	893千円	実績	723千円	達成率	81.0%
(4) クレサントーム売上計画	48千円	実績	25千円	達成率	52.1%
(5) イベント売上計画	2,213千円	実績	1,137千円	達成率	51.4%

3 活動報告

(1) 練習会・月例会の実施

昼間参加者は目標平均7.0名に対し実績5.98名、夜参加者は目標平均15.0名に対し実績11.08名、どちらも予定より多く開催できたが、人数の不足を埋めるには至らなかった。

練習会目的でクラブに入会したものの、レベル的に参加を見送ったまま退会するケースが多いので、2023年度は「レベルにかかわらず参加できる練習会」にする動きを開始し結果が出始めている。

(2) 平日月例会

雨中止を含まない目標設定だったがスライド開催しようにもコートが埋まっていた
予定より3回少ない開催となった。とはいえ目標参加者15名を1度も超えること
はできず90千円のショートで終わった。

2023年度はいったん平日月例を中止し、あらたなスタートを切る準備期間にしてい
る。

(3) LPJの開催実施

予定より開催が1回少なくなったことと目標が45名とやや高すぎたことで167千
円のショート、平均参加者は38.4名。一方で、9月には54名の過去最高を達成し
た。国枝選手のゴールデンラム報告会、機能性インナーの展示会を行った。

(4) ルクルブ対抗戦

ほぼ計画通りに進行した。集客を多くすると対抗戦的にもコートのにも不具合があ
るイベントのためこれ以上の拡大は難しい。対抗戦相手を増やすなど活性化のため
の策を検討中。

(5) クレサンテーム

開催数が計画の2/3で23千円のショートとなった。ケガ・体調不良・試合出
場などでメンバーが揃いにくい状況である

(6) イベントの実施

・ヴァンヴェール

春は降雨で途中終了となり参加費は半額とした。秋はかしわ国際オープン
のためやむなく中止になった。計画640千円に対し実績120千円。

・バレンタインミックス

2日開催のうち1日が雨で中止、両日ともに満員だったため至極残念。計
画512千円にたいし実績189千円(3月開催のため2023年度に計上分あ
り)2023年度に代替イベントを実施予定。

・年忘れチャリティーバトルダブルス

計画より参加者も多く、参加費も上乘せしたため計画120千円に対し実績
216千円

・トリプルストーナメント

平均参加チームが計画より6チーム少なく、1回開催できなかったので計
画461千円に対し実績254千円

・初打ち大会

計画200名に対し実績140名

・新春落語会

参加者が計画より8名少なく計画90千円にたいし実績78千円

・臨時イベント

6回開催予定であったが、コートの空きがなく1回のみ開催とな

り計画 480 千円に対し実績 280 千円

Ⅲ管理部門（法人会計）

【管理】

1. 総括

6月に副所長が入職し、管理全体のマネジメントをカバーする体制となった。インボイス制度・電子帳簿保存法への準備を進めつつ、人材育成・福利厚生制度見直し・電力会社見直しなどの対応を行った。

2. 実績

(1) インボイス制度・電子帳簿保存法への対応

延9回に亘りセミナーを受講し法制度への理解を深めるとともに、IT補助金を活用して3月にシステムを導入した。2023年10月インボイス制度、2024年1月電子帳簿保存法のスタートに向けて準備を進めることができた。

(2) 人材の育成

公益法人会計検定の資格取得を進め、2級に1名、3級に1名が合格した。また、ベテランスタッフからの業務スキル汎用化を進めつつ、来年度（4月）新入スタッフ1名の採用を決定し持続可能な体制づくりを進めることができた。

(3) 福利厚生制度の見直し

スタッフの定着率の改善を図るため、7月より新たな手当制度として「かしわ手当」・「物品手当」・「成長手当」を導入した。また、健康経営優良企業認定を取得し、新たに協会けんぽの補助により無料で歯科健診が受けられる制度を導入した。

(4) 電力会社の見直し

従前低料金で契約していた電力会社が仕入コスト高騰のため撤退したため、10月から東京電力最終保障へ移行。電気料金高騰の影響もあり電気料金は一時前年比約2倍となったが、新たな電力会社を6社から選定し2023年4月より切替を決定。節電の取り組み（前年比約△20～30%）と併せて電気料金の抑制に努めた。

(5) 役員会のサポート

理事会と評議員会併せて4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

インボイス制度・電子帳簿保存法対応システム導入（PC2台含む） 409千円
（内、IT補助金 212千円）

【広報】

1. 総括

ホームページ刷新後、一年が経過した。6月にお客様のご意見やアンケートを実施した上で改善項目について纏め優先順位の高い項目から変更を実施した。情報の探し易さ・見やすさを改善し閲覧頻度が改善された。また、イベントの推進体制を企画・広報の分業制を長く続け

て来たが、11月にマネージャーの退職に伴い企画広報の1チームに体制変更し効率的な業務推進を進めたことで結果に繋がった。

2. 活動実績

(1) 適切な情報の発信

- ① リニューアル後、6月にアンケート調査(129件)を実施した。改善項目を、情報の探しやすさや見やすさを中心に20項目を変更し、アクセスデータに変化が見られた(2021年2月 → 2022年6月比較)

◇週1~2回の閲覧 43.1% → 67.4%

◇年代別閲覧 ・20代 3.8% → 10.1%

・30代 8.0% → 10.9%

・70代 23.0% → 31.8%

◇新規閲覧比率 29.9% → 67.3%(リピーターと新規が逆転)

◇英語ページを4月に追加した

②新規入会者について

年間の体験者数261名に対し、新規入会者数177名(入会率67.8%)

キャンペーンとしては、春/67名、秋/57名で期間入会が124名と略前年同数の入会キャンペーンであった。ホームページをリニューアルしたことから、入会キャンペーンでホームページを見て体験に来たのが31%と前年比増加がみられた。

② TTCニュースの発刊

例年通り、年2回、6月と1月に発行した。SDG'sも意識しながらトピックを構成し特集した。また、国枝選手の世界的な偉業(ゴールデン Slam 達成)に対し特集で情報を発信した。

(2) ブランドイメージを高める取組み

4月から、千葉県SDGsパートナー企業に登録しホームページのトップに掲示しイメージアップを図った。取組みとしては、脱炭素社会の実現(消費電力の節電)や、自己実現の推進(有休休暇の取得・残業ゼロ)、パートナーシップ企業の上昇などテーマを決めて取り組んだ(企画で実施)。

(3) ロゴとデータの整理

ロゴ仕様の変更については、2023年度6月に施設のリニューアル変更工事に併せロゴ変更の準備を進めている。科学セミナーの動画データについては、過去10年分のデータを整理しDVD保存とYouTube閲覧に移行した。

(4) メディアからの情報発信

雑誌、SNS、YouTube、TVなどからの情報発信に努める。FBページやInstagramは同業他社に比べてフォロワーが多く、コーチからのタイムリーな情報発信の結果が出ている。(FBページのフォロワー3,666件、Instagram2,592フォロワー/2023.3末現在)と各500件程度増加した。

⑤エリア戦略の推進

柏の葉キャンパス駅前でファミリーフェスタを実施し約1,700名の参加で秋のキャンペーンに繋げた。

また、柏駅東口の大型LEDサイネージを活用し、有料配信と行政枠配信の両方を活用し、スポーツの街柏もアピールしつつTTCの情報発信に努めた。結果、かしわ国際Openテニストーナメントでは2,551名の来場者、車いすテニスマスターズでは832名とコロナ禍ではあるが復活した感があった。

3. 経費実績	《予算》	《実績》
① 看板広告料	58千円(1箇所)	58千円
② TTC NEWS	758千円(2回分)	598千円
③ 柏の葉ポスター	860千円(柏の葉/年間)	832千円
④ 柏駅東口大型サイネージ	180千円(マスターズ1回)	198千円
⑤ HP関係		
・改善費用	1,000千円(年間)	1,166千円
⑥ ・HP保守費用(都度払い)	500千円(年間)	
⑦ 館内ロゴ掲示整備費	600千円	実施せず
⑧ 映像ダビング費	200千円	156千円
⑨ イベント、キャンペーン	570千円	258千円
合計	4,726千円	3,082千円

【企画】

1.総括

年間協賛金実績は計画21,500千円に対し15,653千円と計画比73%と未達。コロナの影響が残り、かしわ国際オープントーナメント女子とかしわスポーツフェスティバルの2つが中止となったことが要因である。その他はコロナ以前の活気を取り戻すイベント・トーナメントとして3年振りに開催できた。スポーツを通じた街づくりを柏市内外の企業、行政、団体の協力のもと実施ができた。また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている市内経済の振興に資することを目的とした柏市チャレンジ支援補助金(消費喚起支援事業)を申請し4,963千円の交付を受けることができた。同業種または異業種の連携による市民参加型イベントを実施することができ、スポーツを通じて市内の賑わいを創出する取り組みができた。

2.実績

協賛金目標 21,500千円 実績 15,653千円 (達成率73%) 前年比+10,875千円
 イベント企画ノウハウ販売目標 300千円 実績 750千円 (達成率250%)
 柏市補助金実績 4,963千円
 計画 22,000千円 合計実績 21,366千円 (達成率97%)

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、『スポーツ』をキーワードとした集客、収支、イメージ向上に繋げた。

銀行提携でビジネスマッチングを使用した新たなアプローチをかけたが、協賛成果には繋がらなかった。しかし、柏商工会議所女性会との永年の繋がりから多くの共感を得ることができ、新規協賛契約を結ぶことができた（KAZUKO 杯 50 千円）また、クラウドファンディング等の新しい戦略窓口が増えた

②顧客（個人・企業・団体）、従業員のロイヤルティ（信頼や愛着信）の向上を図り、効果として生産性をあげるため企画広報を統合し、9月に1名を新規採用した。

新規協賛 1,000 千円：1件 300 千円：1件 50 千円：1件 30 千円：2件

③SDGs を実践し、TTC ブランドを追及（魅力拡大・価値向上・文化としての街づくり）しました。

*3：全ての人に健康と福祉を（生涯スポーツ推進：健康寿命を延ばす）

*4：質の高い教育をみんなに（本物に触れられる機会創出、生涯学習の機会促進）

⇒年3回の外部イベントを実施（柏の葉、T-site、セナリオパーク）

*7：エネルギーをみんなにそしてクリーンに（カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現）

⇒電力量績：2022年度合計 281,435kwh（昨年比△20,605kwh）と大きく削減できた

*11：住み続けられるまちづくりを（地域貢献活動、「安全・安心な都市・地域づくり」）

⇒柏の葉イベントのコンテンツに、地元大学生とコラボしてイベント参加者や各団体や巻き込み型のゴミ拾いコンテンツをプラスした。また、年3回お客様（11名）スタッフ（4名）計15名と町会のゴミ拾いを実施した。

④第3回WJP（Wheelchair Junior Professional Challenge Tennis by BNPパリバ）

～今までに無い、異種多様な対戦が観られる、テニスの対戦～を実施。

人気YouTube「スターテニスアカデミー / スタテニ」チャンネルにて配信し、TTC 動画過去最高の再生回数を得ることができた。より多くの方に TTC を発信できたと実感。また、協賛、協力企業へのメリットとしても拡充ができた。

総再生回数：49.2 万回（昨年の最高値は 3 万回）

⑤柏市チャレンジ支援補助金（消費喚起支援事業） 4,963 千円

柏と柏の葉、TTC を結ぶ3つの地域で市民参加型の4イベント（スポーツ+文化+食）実施に対する補助金イベントを実施。市内企業と連携した消費喚起事業を企画、運営した

9月：テニス体験会と音楽と食のイベント（かしわ国際OP同時開催）

参加者：74名 収支：+215千円

10月：車いすテニス体験会と食のイベント（WJP同時開催）

参加者：30名 収支：+1,219千円

11月：柏の葉ファミリースポーツフェスタ（8年振りに復活）

参加者：1700名 収支：+1,166千円

11月：吉田和子さん&国枝慎吾選手のトークショーと食のイベント

参加者：155名 収支：+1,874千円

⑥その他

地域貢献活動：花野井町会イベントは全て中止

顧客満足アンケート：500件の目標に対し481件(96.2%)

実施日：令和4年10月10日～令和4年10月23日

回答数：アダルト294件、ジュニア187件、合計481件

(前回：アダルト291件、ジュニア202件、合計493件)

満足度：アダルト4.20 ジュニア4.32 *5点満点

(前回：アダルト4.03 ジュニア4.29)

⑧ 支出実績

予定していた地元協力金は、11件全て中止となった

イベント視察 コロナの影響で中止とした

【施設管理】

1 総括

① レンタルコート収入はインドア空き時間の有効活用・リピーター定着により計画を大きく上回り、前年実績対比でも約1百万円の増収となった。一方、コート稼働率については目標対比未達となり前年実績も若干下回ることとなった。

② 経費についてはガソリン代・電気料金の高騰により燃料費・水道光熱費が前年比40%以上増加する一方、期初計画外で発生した駐車場機器やインドアLED照明の入替に伴う設備投資についてはリースを活用することにより施設整備費の支出を抑制した。

③ 30周年リニューアル工事については、2023年度にエントランス・メインラウンジの改装を行うことを決定。工事代金の一部はクラウドファンディングによる資金調達の準備を進めた。(2023年5月寄附金実績12,380千円、手数料差引後10,480千円)

2 レンタルコート収入実績

収入計画 5,000千円(レンタルコート使用料)

実績数値 7,900千円(達成率158%) (参考：前年実績6,886千円)

3 活動実績

(1) コート稼働率アップについて

① コート稼働率

コート稼働率はレッスン減少分や2021年度のスポット需要分(パラリンピック合宿等)の落ち込みをカバーできず目標対比未達、前年実績も下回った。

インドアコート	目標 85%	実績 75.5%	前年 77.3%
---------	--------	----------	----------

アウトドアコート	目標 58%	実績 50.7%	前年 51.8%
----------	--------	----------	----------

② JOP大会

JOP大会を計画通り11回開催したが、エントリー数の減少により収入実績は計画を下

回った。尚、2023年度からはTTC主催となり収入は増加する見込。

収入計画 11回実施 売上 968千円
活動実績 11回実施 売上 821千円 (達成率85%) 平均75千円

③早朝の活用

2022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 863千円 前年実績 888千円

④レンタルコートでのWEB予約

お客さまの利便性向上のため、レンタルコートのWEB予約を2023年4月開始へ
向けて準備を進めた。

(2) 経費管理について

燃料費	計画 2,000千円	実績 2,776千円	前年 1,967千円
水道光熱費	計画 7,100千円	実績 10,218千円	前年 7,235千円
施設整備費	計画 9,000千円	実績 10,840千円	前年 14,363千円
(参考) 駐車場機器入替		9,900千円 (リース)	
インドアLED照明入替		9,567千円 (リース)	

(3)30周年リニューアル工事について

お客さまの利便性向上とフロントスタッフとお客さまとのコミュニケーション改善を
目的として、エントランス及びメインラウンジのリニューアルを計画。現在2Fにある
フロント・ショップを1Fメインラウンジへ移設し、1Fに新たにエントランスを設置す
る予定。

当初予算	20,000千円
本体工事	21,698千円
追加分	7,889千円 (ショップ什器、テーブル・椅子、防犯カメラ、他)
合計	29,587千円

当初予算を上回った分については、クラウドファンディングによる資金調達でカバーする
予定。(寄附金12,785千円、諸費用2,692千円、差引調達額10,093千円)

4 経費計画と実績

(計画)	(実績)
420千円 (館内清掃 5月・11月)	451千円
240千円 (駐車場定期点検 5月・11月)	250千円
540千円 (会員カード 2000枚)	なし
600千円 (メンテナンス費用 5万円/月×12か月)	986千円
840千円 (パソコン入替)	6台/914千円
404千円 (駐車場機器 新硬貨対応機器)	なし
3,000千円 (7,8番コート照明)	3,934千円

1,150 千円 (エアコン交換 ビデオ・サブラウンジ)	141 千円
1,682 千円 (コピー・プリンター・FAX 複合機)	リース対応
1,000 千円 (大型乾燥機)	376 千円
180 千円 (イベント用長テーブル) (いす)	176 千円
10,000 千円 (30 周年リニューアル工事・第一期)	未実施
(その他: コート補修、トイレ改修、他)	3,612 千円
<u>合計予算 19,216 千円</u>	<u>経費実績 10,840 千円</u>

【プロジェクト】

(1) 総括

マーケティング戦略については、取組むターゲットを絞りジュニアプログラムを中心に「ROOTs」TTC ジュニア育成基金として協賛企業の協力を進めた。

また施設リニューアルについては、プロジェクトチームで進め計画の最終案と資金調達(クラウドファンディング)をスタートし取り組めた。

(2) 活動実績

① マーケティング機能の強化

6月にマーケティング戦略を見直し、ジュニアプログラムを支援頂ける企業や団体に絞り戦略を展開した。結果、2社/5,600千円(期間3年)の協賛支援が得られた。

今後も、地域企業との協力を展開して行く。

② 施設のリニューアル推進

リニューアル計画について、令和5年5月着工を目途にプロジェクトチームによる作業と業者との確認を進め略計画が出来上がった。6月末完成を目標に進めている。

また、資金調達の面では、内閣府や税務署に確認した上で控除型クラウドファンディングの募集を実施した。目標10百万円に対し、248名/12,785千円となった。

③ 情報収集活動の現状

令和5年4月の移転開校の準備が進み、総児童数825人で開校した。

千葉県全体で、柏市の人口増加が3.7%と県内ではトップ、特に北西部(若柴・船戸・小青田)の増加が約2,300人で、今後地域のイベント展開も地域の学校での開催など協力した活動に繋げて行く。

【経営その他】

(1) 総括

引続き、新型コロナウイルスの感染防止に努め、特に大きな混乱やトラブルも無く業務遂行ができた。ITF 国際大会の再開や全国選抜ジュニアでの14歳男子優勝、車いすテニスの国枝選手が生涯ゴールデンスラム達成など多方面での活躍があった。

他には、スタッフの退職が6名、入職が7名でベテランの退職による人材確保が難しい1年でもあった。

(2) 活動実績

①役員会の運営

ア) 定時理事会の開催・・・5月31日(事業報告案と決算報告案)

11月18日(事業の中間報告)

3月7日(令和5年度の事業計画承認)

イ) 定時評議員会の開催・・・6月15日(事業報告と決算報告・新役員の決議)

②制度・体制の整備

ア) 福利厚生制度の充実

スタッフの定着とやり甲斐の向上を目指し、新たな手当を新設し施行した。

・「かしわ手当」・・・柏の地域応援と若手支援 利用者 5名

・「物品手当」・・・テニスシューズの支給 利用者 21名

・「成長手当」・・・個人の成長を支援 利用者 5名

特に、成長手当はスタッフの次ステージと将来の成長を計画的に支援する処が好評であった。また、9月からは主任以上を対象に「コーチングスキルの習得と成長型マインドの人材育成」について6ヶ月の研修に注力した。

今後、現場に落とし込み実践形式で成長と成果を検証して行く。

イ) 人材の採用と育成

退職者7名と入職者8名で人員的にはカバーしたものの、ベテラン主任2名の退職カバーは大きな負担となり、所長の後任として入職した副所長の職務分担が大きくなった。

ウ) 内部資産管理

2021年11月に決議した内部資産管理規程に基づき、管理項目を計画通り実施した。

退職給付積立金、ジュニア基金、車いすすみれ基金について正常に運用できた。

④ 施設リニューアル計画の実施

プロジェクト項目として推進し、5月22日着工～6月末完成予定で計画を策定した。

また、当初予算20,000千円に対し、最終29,587千円での計画(除、1F通路)となった。

④SDGsへの取組みについて

ア) カーボンニュートラルの目標消費電力 $\Delta 10\%$ を目指したが、 $\Delta 7.3\%$ ($\Delta 20,605\text{Kwh}$)と達成までは行かなかったが、節電に対する取組みはお客様の理解と協力が定着したことが大きな成果であった。

イ) スタッフ一人一人の自己実現において、時間外労働の削減と有給休暇の取得については、有給休暇は正職員の平均取得日数が13.3日、パートスタッフが平均12.1日と前年比約10%程度促進できた。

以上

記録・メモ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

