


参加費 **35,200円**(1名様につき) ※消費税・地方消費税含む

- お申し込み方法
  - ・下記「参加申込書」にご記入後、下記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」請求書／銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
  - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。
  - ・なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
  - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
  - ・お振込みが開催後日になる場合は、右記「振込予定日」欄にご記入ください。
  - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
  - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
  - ・開催3営業日前（土日祝日、年末年始を除く）迄に、弊社宛に「会社名／氏名／電話番号／返金先銀行口座（振込済みの場合）」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
  - ・返金手数料として2,000円（1件毎）を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
  - ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
  - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等の使用はお断りいたします。
  - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
  - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

フリーダイヤルFAX番号  
 **0120-05-2560**  
 総合ユニコム株式会社  
 左記のFAXが通じない場合は  
 03-3564-2560におかけ直し下さい。  
 企画事業部 TEL03-3563-0099（直通）

## セミナー参加申込書

### テニスクラブ&スクールマネジメントセミナー2020

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地( )	●振込予定日( 月 日 )
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL ( )	FAX ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職
●E-mailアドレス	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職
●E-mailアドレス	

◎0320200402-030



### ごあんない

2019年度のテニスクラブ・スクール、スポーツ施設事業は、18年に比べ、大人、ジュニアのスクール生ともやや下降の傾向が続き、次なる成長戦略をどの目線において構築するのかが方向性が見出せない状況が続いています。施設を活用したスポーツ種目拡大、他業種との複合化、イベント開催など、スクール生を新規に呼びこみ定着できる施策の検討も重要ではありますが、今一度、事業価値、施設のビジョンを再構築する時期にあるのかと思います。

本セミナーは、テニススクール業界の父とされる中嶋康博氏が、現在の事業を取り巻く課題と対応策を示しながら、顧客拡大の課題にどう取り組むかを解説します。また、「テニス上達のための施設」との明快なコンセプトを打ち出して経営し、関連するビジネススキームを構築する緑ヶ丘テニスガーデン 中山和義氏に登壇をいただき、コンセプトに沿った事業展開戦略についてお話をいただきます。

また特別視察として、VIP・TOPグループの最新店舗「VIPインドアテニススクール東陽町」を見学します。同店舗はVIP・TOPテニススクール発祥の地への想いを持って新規開業します。

今こそ、テニス事業の価値、ビジョンを描き直すことが、コーチ・スタッフの育成、会員満足にもつながります。2020年本セミナーのテーマは「事業価値とビジョン創造」と謳い、その具体的なヒントとなるべく開催してまいります。

## 総合ユニコム株式会社

お問合せ：企画事業部 TEL 03-3563-0099

ホームページアドレス <https://www.sogo-unicom.co.jp>  
 ※ホームページでは総合ユニコムの出版物・セミナーのご案内をしています

お願い：ダイレクトメールの送付先変更または中止をご希望の方は、お手数ですが封筒ラベルに要件をご記入の上、総合ユニコム株式会社企画事業部までFAX(03-3564-2560)にてご連絡ください。

## テニスクラブ・スクール事業進化のための 最新事業戦略徹底研究

### テニスクラブ&スクールマネジメントセミナー2020

# 事業価値と ビジョン創造戦略

市場開拓 vs 顧客選別 / 施設総合化 vs 個性・差別化  
施設特徴を打ち出す経営戦略・ビジョン研究



### 中嶋 康博氏

高木工業(株) 上席顧問

「テニスの楽しさ」をどう伝えるか。長生きテニスを実践せよ

### 中山 和義氏

緑ヶ丘テニスガーデン/NPO特定非営利活動法人テニスネットワーク

「テニスの上達」を生徒に求め、周辺サービスを整える

### 最新施設「VIPインドアテニススクール東陽町」

2020年4月1日開業施設・視察

と き 2020年4月22日(水) 13:00~18:00

と ころ 江東区文化センター 3階会議室  
東京都江東区東陽4-11-3主 催 総合ユニコム株式会社  
月刊レジャー産業資料〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 む利彦ビル南館6階  
TEL.03-3563-0099(直通) FAX.03-3564-2560

## ■ セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~14:45 [講演1]

### I. “テニスの楽しさ”をどう伝えるか。長生きテニスを実践せよ

- 業界動向2019-2020 —— 業界トピックス、新規入会・継続率向上の対策
- 「テニスの楽しさ」を求める人にターゲットを絞り、底辺を拡大する
- お客様の喜ぶことをどどんやる —— サービス業としてスタッフのやることとは
- レッスンが流されている —— 「想いが無い、熱意が無い」と感じられるのはなぜか
- コーチ不足をどう解決するか —— 即戦力となる集め方、育て方
- 長生きするテニスクールとは —— キーワードは笑顔、フットワーク
- 新規獲得 —— 話題づくり、口コミ、全員営業、外部営業
- 継続対策 —— 仲間づくり、協力レッスンとは
- 安全管理の重要性 —— 準備体操、整理体操、事故対策、安全委員会
- VIP・TOPインドアテニスクールの最新動向 —— 復活「VIPインドアテニスクール東陽町」

講師：中嶋 康博 高木工業(株) 上席顧問/VIP・TOPインドアテニスクールグループ ゼネラルマネージャー  
ニッケインドアテニス校長 他

14:50~16:20 [講演2]

### II. “テニス上達志向者”に顧客を選別し、すべてのサービス・価値を創造する

—— 緑ヶ丘テニスガーデン・テニスサポートセンター・NPO法人テニスネットワークの取組み

- 「テニスをうまくやりたい人」へターゲットを絞る! その経緯と事業コンセプト
- 会員・生徒数を追わない —— 1,400~1,500名を適正とし、超えたら価格を上げる。
- 会員・生徒への具体指導方法 —— クラス編成、指導方法、アドバイスカードの活用、定期的な大会開催での目標設定 他
- 上達のための関連サービスの展開 —— テニス上達のためのフィットネス、関連商品販売、サポートセンターの展開
- スクール生をテニスクラブへ —— 生涯上達を促し、クラブメンバーへと循環させる
- テニスクラブの価値向上をどう図るか —— 近隣テニスクラブと連携し、テニスクラブの新価値をつくる
- 今後の事業展開

講師：中山 和義 中山産業(株) 取締役/NPO特定非営利活動法人テニスネットワーク 理事長

16:20~16:50 [質疑応答&意見交換]

### III. 事業価値とビジョン創造戦略をどう構築するか

講師：中嶋 康博 高木工業(株) 上席顧問 / 中山 和義 中山産業(株) 取締役  
進行役：富樫 亮 アトリエとがし 代表

(セミナー終了後、徒歩にて移動します)

17:15~18:00 [施設見学]

### IV. 「VIPインドアテニスクール東陽町」施設見学

施設説明：渋谷 一義 VIPインドアテニスクール東陽町 支配人

## ■ 講師&企業プロフィール

**中嶋 康博** (なかじま やすひろ) 高木工業(株) 上席顧問/VIP・TOPインドアテニスクールグループ ゼネラルマネージャー  
1975年4月東京・錦糸町に日本初のインドアテニスクール「VIPインドアテニスクール」を開校。以降、97年「トップインドアステージ 亀戸」(16年移築開業・2,850人・3面半)、2000年「多摩」(15年移築開業・1,800人・3面半)、04年「氷川台」(2,500人・3面半)、08年「相模大野」(2,050人・3面半)、17年「横浜コットンハーバー」(2,050人・3面半)と立て続けに人気スクールを展開。また08年には業務受託も開始し、スポーツクラブ内スクール(横浜)のほか世田谷、茨城県神栖市でも運営中。他クラブ&スクールの経営指導も行っており、昨年はアウトドア、インドアの2施設のスクール立ち上げ支援を行ない、集客成果を果たすほか、関西方面でのリニューアルも支援中。10年1月同社上席顧問に就任後は、日本のテニスクラブ&スクール活性化のための経営・運営指導、コーチ等指導者養成にあたっている。(公社)日本プロテニス協会理事長、(公財)日本テニス協会普及指導本部長、(公社)日本テニス事業協会副会長を歴任。現在、(公社)日本プロテニス協会プロテストテスター、(公財)日本体育協会公認テニスマスター教師、(公社)日本テニス事業協会エグゼクティブプロデューサー。“インドアテニスクールの父”と呼ばれる。

**中山 和義** (なかやま かずよし) 中山産業(株) 取締役/NPO特定非営利活動法人テニスネットワーク 理事長  
海外のスポーツビジネスを経験して、帰国後、ヨネックス(株)勤務、300人以上のテニスコーチとの契約を担当。退社後、父親の経営する緑ヶ丘テニスガーデンの経営改善に着手、赤字テニスクラブを収益性の高いテニス複合施設に改善。その後、テニスショップ、テニスサポートセンターを仙川、三鷹、渋谷にオープン、テニスコーチとしての経験から、本当にテニスの上達に役立つ商品の製造に着手。オリジナルブランドとして『ウイニングショット』を立ち上げ、テニス練習機、ガット、グリップテープなどを中心に売上げを伸ばしている。テニス普及のため、NPOテニスネットワークを設立、三鷹青年会議所の理事長を務めるなど地域ボランティア活動にも力を入れている。他、テニス雑誌、「スマッシュ」にて『トッププレイヤーの言葉』を連載中。著書は累計30万部のベストセラーシリーズ『大切なことに気づく24の物語』(フォレスト出版)、『生きる力が湧いてくる感動の言葉』(学研パブリッシング)、『上達のコツ』(きずな出版)、『スポーツから気づく大切なこと』(実業之日本社)など多数。日本コンサルタント協会公認パートナービジネスコンサルタント  
日本メンタルヘルス協会公認心理カウンセラー  
(社)日本テニス事業協会 エグゼクティブテニスプロデューサー

**富樫 亮** (とがし りょう) アトリエとがし(有) 代表  
出版社勤務を経て、テニスクール運営会社に入社。出版社時代から『エース・レホテルアンドテニスクラブ』『横浜テニスクエア』をはじめとするテニス施設プロジェクトに参画。『横浜テニスクエア』ディレクターを経て、1998年アトリエとがし(有)を設立。99年埼玉県川口市のテニスクール「ウィーンズドーム」の再建に着手し、2年で黒字化に成功したほか、2000年大阪市のテニスクール3か所の再建コンサルタントとして成果をあげる。03年大阪「コスパ御殿山テニスクラブ」のインドア施設リニューアルのコンサルのほか、04年フィットネスクラブ「サッポロススポーツプラザPAL川口」(埼玉県川口市)のリニューアルに伴うテニスクール新設に企画段階より参画(リニューアルオープン05年8月)。14年2月同店が「ダンロップスポーツクラブ川口」変更後も引き続き運営。ヘッドコーチとして地域密着型事業を追求、顧客満足度の高い商品を企画・提供してヒット商品を次々と発表している。

### ■ VIPインドアテニスクール東陽町

VIP・TOPグループの運営するテニスクールとして2020年4月1日にグランドオープン。地下鉄東西線「東陽町」より徒歩6分の好立地で、施設は、生鮮市場「イキイキ」、フットサル・サッカー「パライゾ東陽町」(インドア冷暖房付きのコート3面)と複合するビルに入居し、テニスコート面数は3面半。施設内は南欧風のイメージを採用し、コートはこれまでにないオレンジ色、コート入口にもアーチ上のゲートを設置して、デザイン性にもこだわっている。



内装デザインパース図