

参加費 **32,400**円(1名様につき) ※消費税・地方消費税2,400円含む

●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て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、PC・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2017

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

◎0320170324-030



ごあんない

2016年度のテニスクラブ・スクールの景況感は、15年度を上回る勢いには乏しく、既存会員、ジュニア層の継続率は高いものの、新規入会、特に女性層、若者層の入会が進んでいないのが共通課題となっています。スクールの質はいずれの施設も高まっているものの、入会意識を高めるような差別化ができておらず、コモディティ化していることが要因で、日本中が盛り上がった「錦織圭選手効果」もひと段落した今、次の手立てを施設ごとに検討する時期にあるといえます。

本セミナーは、**中嶋康博氏**の事業環境分析と「TOPインドアステージ亀戸」の移設成功の結果報告、差別化したスクール運営を行なうテニススクールの実例を通じて、これからの快進撃につなげる有益な情報を提供してまいります。講座は、「TOPインドアステージ亀戸」でのスクール運営の実際と、会員意識を分析したテクノロジーとスクールの融合で新展開を図る「ルネサンス」の取組みを通じて、次代のテニススクール運営を研究してまいります。

亀戸文化センター 会議室



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 <http://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)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・スクールの現状課題を突破する戦術とは

施設経営・管理・運営のためのビジネスミーティング

テニスクラブ&スクール
マネジメントセミナー2017テニススクール業界のコモディティ化を脱却する
ビジネスモデル&マネジメントを進化・戦略化せよ!

【総論】

中嶋 康博氏

事業環境2016-17 最新テニス業界のスクール事業
「TOPインドアステージ亀戸」移設会員維持の手法〔施設見学〕

【事業戦略】

(株)ルネサンス

テニススクールの進化をどう図っていくか
—「スマートテニスレッスンシステム」の導入とその狙い

と き 2017年3月23日(木) 13:00~18:00

ところ 亀戸文化センター 会議室
東京都江東区亀戸2-19-1 カメラアプラザ5F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
TEL.03-3563-0099(直通) FAX.03-3564-2560

■ セミナープログラム

13:00~15:00[総論]

I. テニスクラブ・スクール業界の現状と課題解決

——コモディティ化の脱却策／「亀戸」移設で会員維持を実現した手法

1. テニス事業界の最新動向2016-17

- (1)テニスクラブ・スクール最新動向——新規入会不振の要因
- (2)運営・経営における業界の課題とは

2. 「錦織圭」効果を発揮できないなかで、どうスクール運営を進化させるか

- (1)これだけの盛り上がり背景に、なぜ顧客獲得できないか
- (2)サービス・スクール実施での盲点はこれだ
- (3)成功事例・失敗事例から学ぶ運営のアイデア

3. 「TOPインドアステージ亀戸」移設も会員2,800人

- (1)移設における会員維持・確保の方法
- (2)旧施設4.5面から新館3.5面へ…運営・スクール変更へ

4. 成長を描けるのか、テニス事業の経営戦略の今後

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

15:10~15:45[事業戦略]

II. 「TOPインドアステージ亀戸」の移設成功と運営の実際

——移設に伴いスクール運営の変更をどう実施したか

1. TOPインドアステージ亀戸のスクール事業の実態
2. エンジョイ・仲間づくりを重視したスクールで、激戦区のなかでも個性を発揮
3. コーチ育成、需要、スクール生への成果・達成度の提供

講師：渋谷 一義 TOPインドアステージ亀戸 アシスタントディレクター 兼 マネージャー

16:00~17:00[事業戦略]

III. テニススクールの進化をどう図っていくか

——スクール運営に、ICT技術をどう活かしていくか

1. ルネサンスのテニス事業の現状
2. テニス運営・指導に導入する「スマートテニスレッスンシステム」
——コーチ指導の“質”を向上させるためのICT活用

講師：館内 祐二郎 (株)ルネサンス スポーツクラブ事業企画部 テニススーパーバイザー

17:20~18:00[視察研究]

IV. 視察「TOPインドアステージ亀戸」スクール運営／施設見学

VIP-TOPインドアテニススクールグループのスクール運営ノウハウを集大成

競合進出でも会員維持、仲間づくりを重視したスクールへ

※セミナー終了後徒歩で移動します。見学後、自由解散となります。

■ セミナーで学ぶべき内容

◆ スクール生の入会をどう促すか

- ・ジュニア指導のあり方
- ・女性、大人の入会促進方法

◆ コモディティ化するスクール運営を脱する施策とは

- ・コーチスタッフの育成・コミュニケーション力の向上
- ・ITを活用した新たなツール開発
- ・スクールの差別化・個性化

◆ 少子高齢時代に進化する わが国のスポーツビジネスとは

■ 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スクール『VIPインドアテニススクール』を開設。以降、97年「TOPインドアステージ亀戸」、98年「津田沼」(同1,750人・3面)、2000年「多摩」(同2,000人・3面半)、04年「氷川台」(2,500人・3面半)、08年「相模大野」(2,000人・3面半)と立て続けに人気スクールを展開。また08年には運営受託も開始し、スポーツクラブ内スクール(鴨居)のほか世田谷、神奈川でも運営中。他クラブ&スクールの経営指導・経営建て直しも成し遂げている。10年1月同社上席顧問に就任。今後は、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く。(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、資質向上委員会委員長、(公財)日本体育協会公認テニスマスター講師。『よくわかる!現代テニスの基本』(COSMIC MOOK/2015年10月発行)のほか著書多数。インドアテニススクールの父と呼ばれる。

TOPインドアステージ亀戸

1997年開業後、会員数3,000人(4面半)を維持してきたが、入居する商業施設の再開発に伴い、移転して、新館として2016年4月1日に開業した。新館は、3面半にスペースを減らしたにも関わらず、新規会員が入れる枠が少ないなか、2,800人を維持している。

ルネサンス「スマートテニスレッスンシステム」

(株)ルネサンスでは、(株)ソニーが開発したスマートテニスセンサーを活用した「スマートテニスレッスンシステム」を、約4万人のテニス会員を有する全国39か所のテニススクールにて4月より順次提供を開始していく。同レッスンは、ラケットのグリップエンドに装着するセンサーが計測・記録するショットのデータに加え、ネットポスト上に設置したカメラで撮影した動画と併せてタブレットやモニターで閲覧できるもの。コーチは、可視化されたスクール生の課題を具体的に指導でき、スクール生も効率的に練習ができる。データはスマートフォン等から繰り返し確認でき、予習復習もできるので上達にも繋がる。本システムの活用で顧客満足向上に直結させていく。



TOPインドアステージ亀戸