

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。

●参加費のお支払いについて

- 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、下記「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2018

●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	

©0320180316-05



パデル東京



トップインドアステージ

ごあんない

2017年度のテニスクラブ・スクールの景況感は、テニス業界が盛り上がるニュースが少ないことから新規入会が苦戦、頼みの綱であったジュニアもスクール生が減少してきています。既存スクール生の継続は安定しているものの、新規顧客の獲得なくしてはスクールの成長が見えないのが実情です。その対策に動きたくても、スクール運営を行なうスタッフ・コーチなどの人材が不足してきており、課題は見えていながら具体策を講じることができていないのが現状です。

本セミナーは、**中嶋康博氏**がこのような事業を取り巻く課題への対応策を示しながら、業界大手の**ノアインドアステージ(株)大西雅之氏**より、企業成長のための具体的な戦術をお聞かせします。

また、テニスと親和性の高いニューススポーツ「**パデル**」の最新動向、中嶋氏、大西氏が連携しながら開発した「**トップインドアステージ横浜コットンハーバー**」を実際に視察しながら運営を学びます。

「今こそ、テニススクールビジネスは“原点回帰”をテーマに、開催してまいります。

セミナー会場



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・スクールは「原点回帰」の時代へ

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2018

新規入会の苦戦、継続対策にどう取り組むか
 次なる経営戦略とは一出店手法・連携、新アイテム投入、人材



【総論】
中嶋 康博氏

事業環境2017-18/今こそ原点回帰し、新規開拓・継続対策を

【事業戦略】
ノアインドアステージ(株) 大西 雅之氏
 スクール開発、経営戦術について

【新展開】
(株)Padel Asia 玉井 勝善氏
 「パデル」の最新動向

【施設見学・NEWOPEN】
「TOPインドアステージ横浜コットンハーバー」

と き 2018年3月22日(木) 13:00~18:30
 と ころ 横浜セネックス 大会議室
 神奈川県横浜市神奈川区西神奈川1-6-1 サクラピアビル4F
 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
 企画協力 アトリエとがし(有)

■ セミナープログラム

13:00~14:30[業界動向]

I. テニスクラブ・スクール業界の現状と課題解決

——イノベーションのためのテニス事業の経営戦略は原点回帰 テニスクールは本来「新規入会者を集めることと継続を維持すること」

- ・業界動向2017-2018——業界トピックス、新規入会・継続率向上の対策
- ・入会者を増やす内部営業、外部営業とは
- ・スクール顧客が求めるのは仲間づくりとコミュニケーション
- ・コーチ不足、女性スタッフの減少など人的課題をどう乗り越えるか
- ・VIP・TOPインドアテニスクールの最新動向

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

14:40~16:10[戦略研究]

II. 新規開業・拠点拡大・事業アイテムを絶やさず成長を描く

ノアインドアステージ

——スクール開発、経営戦略について

- ・勢いに乗る多店舗展開の戦略にどう取り組んでいるか
- ・東戸塚店、高校、通信制高校テニスコース、海外進出など各方面への積極展開の考え方
- ・働き甲斐のある会社を目指し、内部改革・行動指針の達成・経営戦略
- ・今後のスクール生拡大に向けた戦略とは

講師：大西 雅之 ノアインドアステージ(株) 代表取締役社長

16:20~17:20[NEWスポーツの新展開]

III. テニスクラブの活性化と遊休地利用に効果発揮

スペイン発のラケットスポーツ「パデル」の最新動向

——「パデル東京」(練馬区)、開業1年で7,000人利用。 顧客開拓・クラブイメージ向上へ

- ・「パデル」とは——世界の普及状況と日本の市場動向
- ・善福寺公園テニスクラブに開業するまでの経緯——SNSとクラウドファンディングの活用
- ・クラブ変革に説得力ある事業構造
- ・運営・集客の鍵は「コミュニティづくり」
- ・遊休地、フットサルコートのリプレイスに有効な事業計画の実例

講師：玉井 勝善 (株) Padel Asia 代表取締役

(セミナー終了後、専用車で移動します)

17:45~18:30[施設見学]

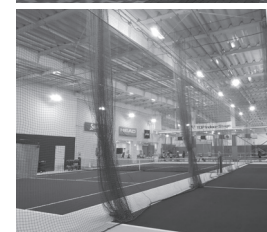
IV. 施設見学 トップインドアステージ横浜コットンハーバー(3,5面)

——高木工業×ノアインドアステージで結束し、17年10月5日開業。

運営解説：井上 剛 トップインドアステージ横浜コットンハーバー マネージャー

■ セミナーで学ぶべき内容

- ◆ **スクール生拡大のためのイノベーション戦略は「原点回帰」**
・改革しながら、本来のテニスクールのサービスを見直す
- ◆ **新規入会苦戦の今、何をすべきか**
・いかに「初心者」「復帰者」「ジュニア」を集めるか
- ◆ **継続対策へ注力せよ!レッスンの精度を高め、コーチ育成へ**
・顧客すべてのニーズに対応したレッスンができているか
・コーチ、フロントの接客を見直す
- ◆ **店舗開発はアライアンスの時代へ。**
・アイテム複合、事業ノウハウの結集で生徒を呼べる施設へ
- ◆ **テニス新業態・NEWスポーツ導入による市場活性化**
「パデル」はテニス業界を救えるか



トップインドアステージ
横浜コットンハーバー

■ 講師&企業プロフィール

中嶋 康博 (なかしま やすひろ)

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』を開業。以降、97年「トップインドアステージ亀戸」(16年移築開業・2,800人・3.5面)、98年「津田沼」(1,650人・3面)、2000年「多摩」(15年移築開業・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、神栖市でも運営中。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、(公財)日本体育協会公認テニスマスター講師。(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。

大西 雅之 (おおにし まさゆき)

1963年兵庫県生まれ。87年、家業の日東社に入社。半年後、80年より経営してきた姫路テニスクラブ(屋外10面)の前任者の退職をきっかけに同事業へ配属となり、責任者とコーチを兼任する。98年西宮校・加古川校オープン、99年社名をテニス事業会社を「日東興業(株)」から「ノアインドアステージ(株)」に変更しスクール事業を拡大し、現在では27校、累計生徒数3万人となる。2015年タイに現地法人「Noah Asia International」を設立、16年ノアフアシリティーズ(株)を設立しタイ・バンコク校をオープンした。17年フットサル事業部にも本格参入し(株)ブラーボデザインとして分社化。近年ではデベロッパーの発想でテニス施設開発も展開し、運営は既存スクール事業者とコラボしている。

玉井 勝善 (たまいかつよし)

「パデル」の魅力に引かれ、14年間経営したIT会社の社長を辞め、2015年10月パデル事業を行なう(株)Padel Asiaを設立。同社第1号施設の開発には、SNSでの情報発信、クラウドファンディングでの資金調達など、パデル支援者を集める革新的なステップを踏んできた。2016年12月3日「善福寺公園テニスクラブ」内に、「パデル東京」をオープンしたが、歴史ある同クラブに飛び込みで開発提案・説得し、開業に至った。クラブ運営は来場促進に鮮度あるイベントを実施し、利用者同士のコミュニティづくりを基本に1年間で7,000人を集客した。17年11月には三菱地所(株)の新事業創出の取り組みである「コーポレートアクセラレータープログラム」優秀賞に同社が採択され話題に。今後各所で展開をしていくが、3月下旬には千葉市に屋内2面、屋外2面の千葉県初、国内最大施設(パデル&フットサル 晴れのち晴れ)の開業が決定している。