



主力商品 テニススクール経営

- 本社所在地：名古屋市中区新栄一丁目16番5号レジデンスTL新栄101号室
- 事業概要：テニススクール、101号室
- 事業概要：テニススクール、ゴールデンキッズ（子供運動教室）、ベースボールラウンジ（野球教室）、フットサルアリーナ（サッカー教室）
- 常時使用する従業員：800名（2024年5月末時点）
- 現在の売上高：30億円（2024年5月期）
- 法人番号：9180001026241
- Web： <https://tennislounge.com>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
江口 夏樹

日本一元気・笑顔を提供するテニスの社交場を作る

私たちは、「スポーツを通じて楽しい社交場を提供する」ことを理念に掲げ、一人でも多くの方の人生がより豊かになるよう行動しています。現在、日本の健康寿命はおよそ70歳とされています。私たちは、テニスやスポーツ（運動）の力で老化の抑制に貢献し、元気な日本の維持を目指しています。また、家族のコミュニケーションの場としても、このテニスラウンジでのスポーツライフを楽しんでいただけるよう努めてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高達成に向け、LTVの最大化と新店舗展開による堅実な成長とともに新事業で年率15%程度の成長を目指す。
2024年時点の売上高：30億円、全国57店舗
2034年の目標売上高：107億円、全国87店舗

課題

- ・単価×会員数×継続率の成長率鈍化
- ・人材確保が年々厳しくなっている
- ・新事業の収益モデルが確立できていない

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①LTVの最大化（単価と継続率アップ）
- ②新店舗拡大
- ③空きコートの有効活用
- ④新事業の拡大
- ⑤営業モデルの確立と収益拡大

実施体制

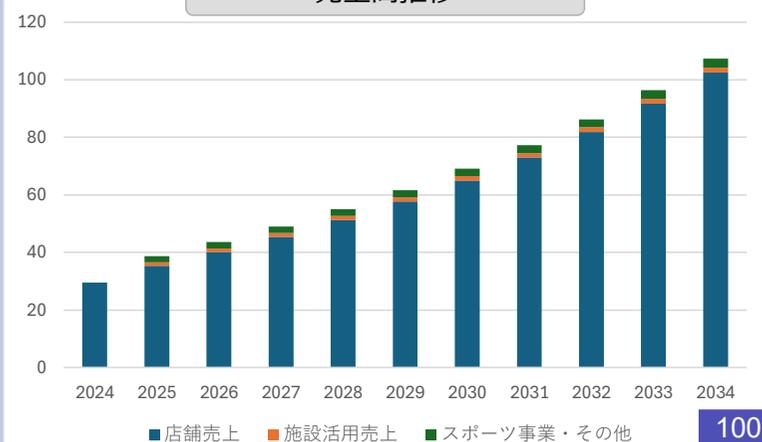
- ・価格戦略とサービス力向上のため経営企画室を組成
- ・低コスト出店モデルを構築するための不動産事業部を組成
- ・スポーツ事業部を組成
- ・営業企画室を組成

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題

- LTVの最大化（単価と継続率アップ）
顧客満足度を上げ、会員数を増やしながら長期所属して頂けるよう努める
2034年に向けて1名あたりの顧客単価を年8%ずつ上昇させていく
- 新店舗展開
2034年に向けて毎年3店舗の新規出店を目指す
1店舗あたり500名の会員数を獲得し、2034年に総会員数4万3500名の会員数をを目指す
- 空きコートの有効活用
基本レッスン以外にイベントを開催し、テニスコートの稼働率を上げる
1店舗あたり300万円の年間売上創出を目指す
- 新事業の拡大
ストレッチ・ヨガ・野球などテニスで培ったスクール事業から新業態進出を図る
- 営業モデルの確立と収益拡大
テニスラウンジのスケールメリットを活かした営業活動を展開していく

売上高推移



100億
達成

店舗数・会員数推移

