

富山県高体連研究部 第4分科会

地域スポーツクラブと部活動

～実践編～

はじめに・・・自己紹介

私は部活は大好き・・・雄山、富山、雄峰

- ①部活の良さを認識し訴える側
 - ②部活の運営スタイル、学校によってまちまちな位置づけ
 - ③とにかくスポーツが良いのである(教育的効果・・・など)
- ・高体連だけではなく、学校を含んだ包括的な視点

この良さを多角的に伝えるのがスポーツ業界にいる私の使命
ところが・・・

- ・教育界の諸問題(パワーアップ会議や教育改革)
- ・本来の学校とは何か?(生徒だけでなく教職員にとっても)
- ・スポーツに目がいかない現実(各種活動の縮小化)
- ・他方で国や県のスポーツ施策(総合型は日本一)

「教師で工夫し凌げ!」
は不可能!!

教育界からは外へ、また外部環境との統合施策を
はじめないと子供達や私たちが困ることになる

研究のきっかけ

- ・スポーツとは?本当にスポーツを楽しんでいる
女性食住同様、様々なニーズに対応しているのか?

研究の目的

- ・スポーツの視点に戻り、問題点の明確化と生徒にとってより有効なものにする

研究期間

- ・2000年11月～2004年1月 その後全国発表

研究結果

- ・地域スポーツクラブの必要性を予想通り感じている

そして2005～2006年度はロジックから実践へ!!
体感する研究へ

補 足(後押し)

- ・15年前からの完成イメージと取り組み(仮説)
- ・スポーツ界におけるサッカーの役割
- ・スポーツという認識の変化
 - ・雄峰高校での授業&部活
 - ・体育課 → スポーツ課への改名など



地域法人クラブとして実践するにあたってのキーポイント

- ・学校という枠を取りはずす
- ・スポーツの持つニーズを体感できる場にする
- ・学校や地域社会に貢献する視点から始めること
- ・かみ過ぎない、ミッション・ビジョンのある着実なマネジメント経営
- ・少年団や部活動の漏れを補うようなプロダクトをつくる

経営者が持ってなくてはならないコンピテンシー(資質)

- ・マネジメント力
- ・理想だけでやってはいけない
- ・マーケティング力
- ・ニーズ調査

部活になかった複雑な視点が
明確になる

NPO法人富山スポーツコミュニケーションズ(TSC)の起業

設立まで

- ・十数年の任意団体での活動(体験的裏付けやタイミングの見極め)
- ・準備から登記まで約6ヶ月(県との相談)
- ・ミッション・ビジョン、定款、事業計画、事業予算書の作成

法人設立による変化

- ・やる気が全く変わる。大変と思わなくなる。気が楽になる
- ・社会的立場の確立(社長と変わらない)
- ・ターゲットやプロダクトが広がる(視野が広がる)
- ・一人ではない。PDCAフローがやりやすい
- ・研修意欲の高揚
- ・組織マネジメントによる協働意識や役割分担

NPOとは？

「NPO」は、「Nonprofit Organization」の略で、直訳すると「非営利組織」となります。正確に伝えるためには、「民間非営利組織」とみるのがいいでしょう。「民間」とは「政府の支配に属さないこと」「非営利」とは、利益を上げてはいけないという意味ではなく、「利益があがっても構成員に分配しないで、団体の活動目的を達成するための費用に充てること」「組織」とは、「社会に対して責任ある体制で継続的に存在する人の集まり」と説明できます。

利益を得て配当することを目的とする組織である企業に対し、NPOは社会的な使命を達成することを目的とした組織であるといえます。

なお、日本NPOセンターでは、その支援の対象とするNPOを「医療・福祉・環境・文化・芸術・スポーツ・まちづくり・国際協力・交流・人権・平和など、あらゆる分野の市民活動団体等の民間非営利組織で、民間の立場で活動するものであれば、法人格の有無や種別を問わない」と定義しています。

- ・全国では2006年7月1日現在調の申請・認証数は2,185団体
- ・富山県は25団体「NPO法人クラブネット」調べ

TSCの紹介

・ミッション・ビジョン

「クラブライフが心とからだを暮らしを変える」…ミッション

・短期、中期目標

会員数数値目標の設定、数年後の指定者管理を目指す など

・プロダクト

勝利至上主義型チーム作りでなくスクール・教室中心

・現在会員70名

70名は部員でも保護者会でもなく正会員(社員)

・収支予算

昨年度実績 (収入約280万、支出約240万)

特色事例

- ・富山県U18リーグへの参加
- ・スクール間での会員の往来。大学生コーチの活用
- ・パワーヨガ教室(多目的)
- ・サッカーを知らう(するだけではないサービス)
- ・レフリースクール(みんなが主役)
- ・Jクラブ設立支援(ビジョンに向かって)
- ・イベント(Jリーグ観戦、芝生講習会など新規マーケティング)

ポイント

常にミッションビジョン、事業計画からはずれない

新たに体感したこと

- ・会費(価格)にみあった価値交換
- ・報告義務(事業報告書)
- ・会計管理(財務諸表の作成義務)
- ・承認の義務、理事会・総会
- ・NPOと言っても収益を上げなくてはいけない。
- ・さらなるマーケティングリサーチ
- ・さらなるサービスの向上につなげる(雇用・情報配信など)

県民が閲覧する
様を正すことができる

スポーツの市場は無限にあり、中・高校生にも体験できるチャンスを広げてあげることによって部活の問題点を部分的に解消

JFAスポーツマネージャーズカレッジでの講習

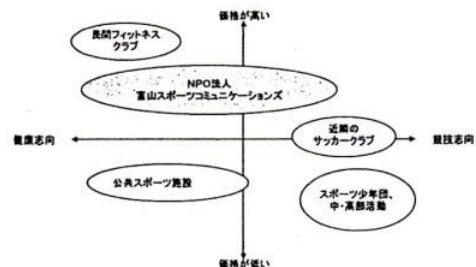
- ・今年より日本体育協会でもスタート。みなさんにも取れる資格。
- ・ここで得たものはタイムリーで、新鮮かつ教われた

まだまだ課題が多いことも再認識

- ・指定者管理制度などとの中期着眼点
- ・スポーツマネジメントはこれからの分野(指導資格に続く)
- ・行政改革、教育改革によるスポーツクラブのポジショニング などなど

NPOは身の文経営ができて楽しい。夢が広がらずつ前進
最近のJリーグ100年構想の進展とも同調

マーケティング分析・ポジショニングマップ



ただもう一度部活と対比してみると・・・

- ・会費(特活費や高体連費・部費)に見合ったサービスができてくるか
- ・顧問としての立場やビジョン、ニーズの不明確さ
- ・徴収対象は的確か？また対象への意識はどうか？
- ・マネジメントは不必要な世界？

このような問題点が表面化する中において

- ・地域を利用する可能性があるし、現実できることが分かった
- ・生徒たちに広く情報を届け、人間関係や運動不足、非達成感などで悩んでいるニーズの助けとなるように・・・

カバーする姿勢・視点がクラブにも必要

実践からの課題

- ・認知方法
- ・人材確保
- ・適正な活動時間と場所
- ・ニーズ調査の徹底
- ・顧客分析
- ・行政との連携、企業との協働

メディアだけでなく
学校組織こそ大きな
媒体では！？

部活とクラブがこれから協働していく視点とは？

富山県の取り組み

- ・富山県新世紀スポーツプラン
- ・アクティブヘルスプラン

我々は？高校生は？
知ってるか？

スポーツマネジメントの視点が鍵を握り、学校部活動においてもまだまだよいものにできる可能性はある。

他県の紹介

- ・成岩スポーツクラブ ⇒ 別紙参照
- ・長崎県民スポーツ課 ⇒ H18教育庁から文化スポーツ振興部(知事部局)
- ・横浜市スポーツ振興課 ⇒ H18教育委員会から市民活力推進局

スポーツは教育・行政の範疇を越えている認識がすすむ

- ・故に学校が地域と一体となることが重要
- ・クラブからの学校へのアプローチも必要
- ・学校は敷居が高いと思わせないようにする工夫が必要

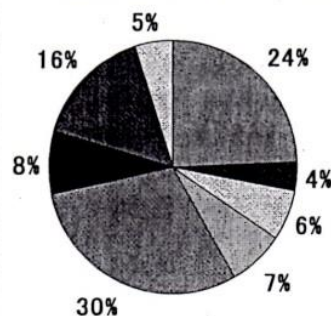
教育行政の中にスポーツが存在しているのは日本ぐらい。
この良さを生かし、漏れを埋めるためにも教育組織と地域
クラブが協働することが重要。今後スポーツ分野は独立した
省庁再編論が必要になるかもしれない。

最後に・・・

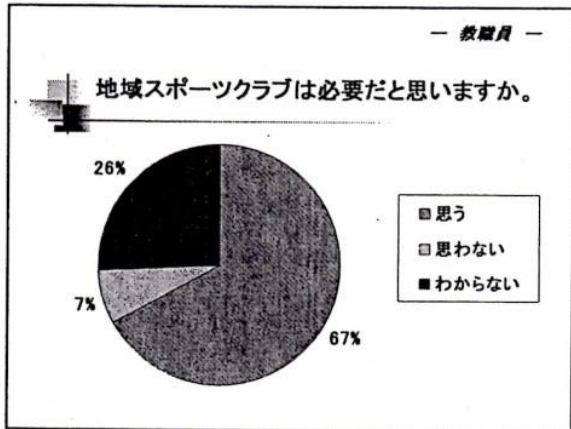
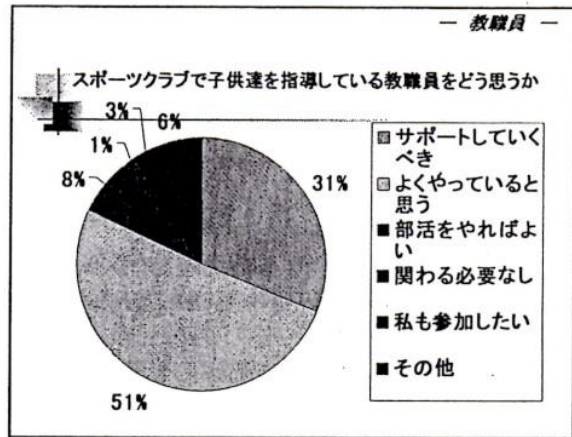
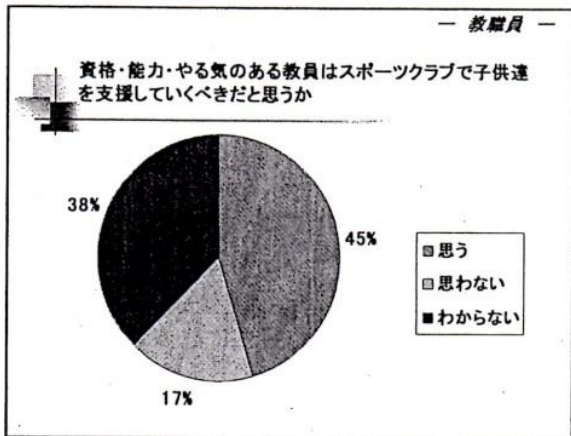
- ・スポーツとは何か今一度よく知り、伝えることが大事
- ・体育教員だけの世界ではないことの認識
- ・雄峰高校の例 「スポーツとは何かを説明することによって変わった」
- ・ひまつぶしからくる世の中の乱れに対処できるのはスポーツ
- ・遊び方を学び社会性を身につける重要なツール
- ・体力低下、現代病、高齢化社会に向けた健康増進、管理
- ・部活は全生徒のニーズを満たす存在にはなり得ない

地域クラブの必要性を社会に認知してもらうためには教員が関わりに入ることが望ましい。

部員以外の生徒がスポーツ活動をしたくなった場合どうすべきと考えますか



- 部員以外もできるような対策を練るべきである
- 週に1日学校を開放すべき
- 球技大会などの校内行事を増やすべきである
- 資格ある指導者に来てもらい、その生徒を対象に指導してもらう
- 情報を収集し学校外へ生徒が自主的にトライすべき
- 公共施設の利用券などを予算化し配布する
- そもそも生徒の要望には応えられない
- その他



そもそもの研究目的
「ひとりでもスポーツする高校生を増やすには」と言うイシュー

学校の枠を取り外し、学校を含めた広い視点
ロジカルシンキングから実践へ

スポーツには魔力がある！！
慌てず地道に探求する旅