

学校法人幼稚園運営総合型地域スポーツクラブのビジネスプラン構築

スポーツクラブマネジメントコース
5006A302-3 浅見 斉

研究指導教員： 間野義之助教授

幼稚園は人間形成の礎となる幼児期の教育を担ってきた。とりわけ私立と呼ばれる学校法人の幼稚園が果たしてきた役割は大きい。

その多くの私立幼稚園が少子社会の中で園児数の減少、中には休園、廃園に追い込まれるという状況にあり、経営的に危機感を抱いている幼稚園が少なくない。

その幼稚園を取り巻く地域社会も、高齢化の進行、地域意識の希薄、地域社会での無関心が顕在化していることを肌で感じる。

子どもたちの育ちや住民の安心安全、健康な生活において地域の果たす役割は大きい。人と人が触れ合い、つながり、元気に生活できる地域社会を取り戻す私立幼稚園にできるアクションとして学校法人が運営する総合型地域スポーツクラブ作りを考えた。

総合型地域スポーツクラブを、地域住民がスポーツを通して関わり合える地域の拠り所にする事で、お互いが関心を寄せ合い、心も体も活発で健康な生活を送ることのできる地域社会を作ることになり、これは牽いては幼稚園の活性につながる。

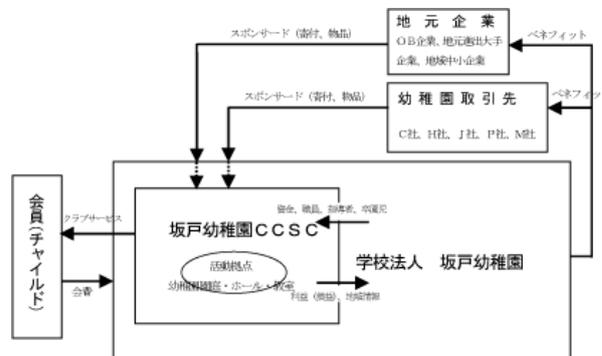
しかし、無計画にこの総合型地域スポーツクラブ事業をスタートさせてしまうことは、地域作りという最終的なゴールを前にして頓挫したり、本来の幼稚園運営に大きな支障をもきたしかねない。

そこで、自園をモデルとして、地域作りや私立幼稚園活性を目指す学校法人運営総合型地域スポーツクラブ（坂戸幼稚園スポーツクラブ 以下坂戸幼稚園CCSC）のビジネスプランを構築する。

1 ミッション・ビジョンとビジネスモデル

坂戸幼稚園CCSCは利潤の追求がその目的ではない。総合型地域スポーツクラブを通じた地域作り、私立幼稚園の発展を願い取り組む事業である。

その道しるべとしての坂戸幼稚園CCSCが果たすべきミッション、ビジョンを明確にするとともに坂戸幼稚園CCSCの概要、クラブの目標と合わせてビジネスモデルを構想した。



初年度のビジネスモデル

2 クラブ事業の位置づけと市場分析・事業戦略

私立幼稚園は長引く少子社会の中で大変厳しい状況に置かれている。政府による少子対策も決定的ではない。それぞれの幼稚園で活性の道を探っているが、その一つとして学校法人運営CCSCは幼稚園の視点を地域の“幼児”から“人”へ移すことで大きなチャンスがある。

このチャンスを活かし、ビジョン達成を果たすためにも坂戸幼稚園CCSC事業が地域に受け入れられ、継続発展をするためにマーケティング手法を用いる。

まず自園分析としてSWOT分析を行った。これにより坂戸立幼稚園がCCSCを始めるのにはアドバンテージがあるのが分かる。このアドバンテージを生かすためにも本来の学校法人運営、幼児教育をおろそかにしてはいけないことも明確になった。

続いて坂戸幼稚園CCSCがターゲットとするマーケットについては極狭域を設定した。これは将来このビジネスモデルを他園に広げることを見据えており、その時の会員奪い合いを避けるためである。

またセグメントも坂戸幼稚園CCSCの背景や事業の目的により特定せず、マーケットを各世代でキッズ、チャイルド、ジュニア、シニア、シルバーにセグメントし、それぞれにクラブサービスを提供していく。

各セグメントの浸透可能性を現在の幼稚園課外活動入会率やアンケート結果等から探ったところマーケット全体では概ね良い結果が出た。

このマーケットに対しどのような立ち居地の坂戸幼稚園CCSCでいるべきかをポジショニングしてみたところ、競

合スポーツ施設が水泳を中心とした単一種目として
いるところが多いので、方向性としてグラ
ンドスポーツで多様なプログラムを提供
することとした。

これらを基盤に各セグメントで4Pミックス
すなわちプロダクト、プライス、プレイ
ス、プロモーションをどのように行な
うかを検討した。

3 クラブ事業の展開

具体的にプロダクトとプロモーションをど
のように展開していくかを検討する。

各セグメントに対するプロダクトはクラブ
、レッスン、イベントに分けてスポーツ・
運動プログラムを提供する。

キッズ、チャイルドには現在行なってい
る幼稚園クラブ活動に加え新しい種目
を、ジュニアには部活動と奪い合わな
いスポーツ補講塾というレッスン形式
を、シニアには競技性よりは運動不足
解消、快適な汗を中心とした種目を
、シルバーには触れ合い、交流を図り
ながら無理なく行なえるプログラムを
プロダクトとした。

坂戸幼稚園CCSCが地域に対してどのよ
うなプロモーション行なうことが有効
かを考える。幼稚園は既に多様なプロ
モーションを行なっている。コストや
相乗効果を考え、これに相乗すること
が現実的である。その他、広報等の
パブリシティの利用やチラシのポス
ティング等直接のコミュニケーション
も図る。

この事業の展開には収支の安定は不可
欠である。そのためスポンサーシ
ップは見逃してはならない。ただし
、単に収入増加を目論むだけでなく
お互いにベネフィットが生じる関係
の構築を考える。幸い坂戸幼稚園
にはOB企業、保育取引先等関係性
の強い企業、会社がある。これは
アドバンテージである。スポンサ
ードを得た後に、先方の信頼に応
えるクラブ作りを怠ってはなら
ない。

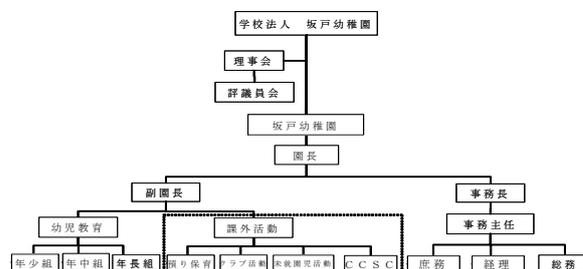
坂戸幼稚園CCSCは学校法人が運営
する事業であり、会員や利用者、
住民による自主自立した運営では
ない。しかし、会員や利用者が間
接的に運営に携わる機会作りを
することでクラブに対する愛着、
馴染み、帰属感を育む。

4 クラブの施設と運営計画

坂戸幼稚園CCSCは坂戸幼稚園の
既存施設を活用する。会員、プロ
グラムの増加に対しては公共施設
を利用する。将来の活動拠点確保
として指定管理施設取得や園舎
建替えにともなうクラブハウスの
諸室(全て職員兼用)の設置も視
野に入れる。運営には坂戸幼
稚園CCSCの専従職員の他シ
ルバー人材等を活用する。

5 組織・人材

坂戸幼稚園CCSCは学校法人が行な
う幼稚園の一事業である。組織と
しては教育活動に位置するが運
営の実態としては事務部門が行
なう。



坂戸幼稚園組織図

坂戸幼稚園CCSCに専従の職員を当初
1名置く。人数は徐々に増やして
いく。その中には将来のクラブ
マネージャーとなる人材を期待
する。それにはスポーツ・運動
への理解、地域活動や人間関係
での経験を豊富に持ち合わせた
人材が必要であり、なければ育
てない。

6 リスクマネジメント

坂戸幼稚園CCSCにも様々なリスク
が存在する。事後の対応を準備
する危機管理とともにリスクを
未然に防止するための取り組み
が重要である。坂戸幼稚園で
現在行なっているリスへの取
組みを応用できる対応、さら
に高度にマネジメントしな
くはならない対応がある。リ
スクを皆無にすることは不
可能であるので徹底して行
なうことが肝要であり、これ
により坂戸幼稚園CCSCの
利用者も安心安全に活動
できるということを忘れては
ならない。

7 財務計画

坂戸幼稚園CCSCの事業収支
計画を作成した。その収支
状況によって学校法人が
この事業を行なうこと
自体に適切な判断を
下せるからである。本来
の幼稚園の運営に支
障をきたすことがあ
ればこれは本末転倒
のビジネスプラン
となる。計画によ
れば坂戸幼稚園
CCSCは十分事業
として成り立つ。

この事業の収支安定を図るための
資金調達は大変厳しい状況であり
、様々な資金調達に対して地道
に粘り強く取り組む姿勢が求め
られる。この姿勢こそ坂戸幼
稚園CCSCという事業そのもの
に必要なものである。