

所属企業のトップスポーツ選手のマネジメント事業の考察

スポーツクラブマネジメントコース
5006A311-4 岩瀬史子

研究指導教員： 間野義之助教授

企業に入社し、18年間トップスポーツ選手にかかわるサポート業務を行ってきた。選手の立場と企業の立場の双方からマネジメント業務の役割について、具体例をもとに考察し、リサーチペーパーを作成した。

1988年ソウルオリンピック鈴木大地選手の金メダル獲得以後、15名のオリンピック選手を輩出した企業で、広報担当の社員として、選手のマスコミ対応に携わり、一方、オリンピックを目指している選手たちをサポートしてきた。企業と指導者が一体となって育成しているトップスポーツ選手のマスコミ対応を出発とし、選手育成の傍らにあるマネジメント業務にかかわってきた。

世界に通用するスポーツ選手を育成するためには、環境の確保といかにそのスポーツに出会えるチャンスを作ることができるかが重要である。

この企業では、一貫した指導を続ける中から、トップスポーツ選手を輩出するようになり、選手にも指導者にもマネジメントを担当する人間が必要となった。そして、選手の活躍により、選手達が日本を代表する立場に成長し、そのサポートに携わることとなった。

18年の間にトップスポーツ選手の商品価値は大きく変化した。しかし、トップスポーツ選手を支える環境は、その商品価値の変化に追いついておらず、まずは、選手を守り、指導者の補助を行うことから始めた。そして、この業務が、選手・コーチからの信頼を得、選手に対するメディアコントロールを任せられ、指導者からは選手を預けられ、トップスポーツ選手の企業プロモーションまでに進んできた。

この企業において、トップスポーツ選手の種目が、競泳から体操競技へ広がったことは、マネジメント業務にも広がりをもたらした。このリサーチペーパーにおいて、企業に社員として所属するトップスポーツ選手の生活環境の安定およびトレーニング環境の保持を具体的な事例をもとに紹介し、より良い状況を作り出す方法を紹介した。『スポーツ奨励社員』として存在する選手の利点とスポーツ選手を社員として抱える企業の責任を掲示した。トップスポーツ選手の安定した収入の確保と報奨金によ

る目標設定は、業績の安定した企業力の賜物ではある。長期的な投資が必要となる選手育成に対して、投資できる企業には、スポーツ選手を抱えることで得られる「企業への信頼」という利益が生まれる。また、選手の獲得した好成績を一時的なメディア価値だけの消耗形マネジメントとは異なる、育成型のマネジメント業務をこのペーパーにおいて提案した。

マネジメント担当者の役割として企業と選手間の信頼関係を築く重要性、選手を抱える企業と連盟や協会やスポーツ界の協調を支える役割、社内において選手の応援者を増やしていくための社内PRの業務の持つ意味をまとめた。

この考察の中に一貫して流れていることは、選手を取り巻く環境を把握し、選手や指導者に共感し、企業目標に沿って行っていくマネジメント業務の実施である。この基本を揺らぐ事なく、トップスポーツ選手の企業における活用方法、経営者・従業員・顧客に対するプロモーション方法を考察した。スポーツ選手を長期ビジョンで育成しているこの企業が『世界に通用するスポーツ選手の育成を目指す』という創業時の目標を揺らぐ事なく継続していることが、現在の企業への信頼になっている。

結論として、企業が、マネジメント業務を事業化し金銭的な利益を目的とする事なく、競泳・体操といった五輪種目の選手マネジメントを行ってきたことが、選手にとっても企業にとってもより良い状況であったことが証明された。そして、この企業のトップスポーツ選手マネジメント業務におけるトリプルミッション、環境・市場・勝利を検証し、できれば2008年北京オリンピックに向けて実行していきたいと思っている。

このリサーチペーパーの考察において、所属企業におけるトップスポーツマネジメント業務の成果を検証することができた。この企業において、トップスポーツ選手のマネジメント業務の専任として、今後の業務に繋がる課題と使命を確認することができた。そして、今後の業務につなげていくことを考えていきたい。