公共スポーツ施設の民間管理運営による事業構築

スポーツクラブマネジメントコース
5006A333-1　白木俊郎　　研究指導教員：　間野義之助教授

本事業計画の作成の背景(ねらい)としては、平成15 年6月に審議、9月に一部改正された、地方自治法により公の施設の管理について「指定管理者制度」を導入し、その適正かつ効率的な運営を図ることを目的とする。この制度改革をうけて、全国の公共スポーツ施設を「150ヶ所」管理運営の実績がある当社としては、この制度改革による市場を新たなビジネスチャンスととらえて積極的に参画するものです。

ミッション

横浜市の公共スポーツ施設「横浜国際プール」における効果、効率的な施設運営管理システムの構築を目指す。

○　管理受託者から管理代行者へ
○　管理委託料から利用料金制度
○　サービス向上と行政コスト削減

ビジョン

企業として地域社会に貢献し企業イメージの向上につながる当制度に対して、将来にわたり取組むものである。事業の市場規模は大きく、将来につながるビジネスと考え競合他社に対して、自社の強みを最大限に発揮して事業の安定性と収益性向上に努力するものです。

○　望まれる「指定管理事業者」への研究
○　顧客満足度及び従業員満足度の向上
○　トータルマネジメント能力向上
○　健康増進企業としての社会貢献

ビジネスモデル

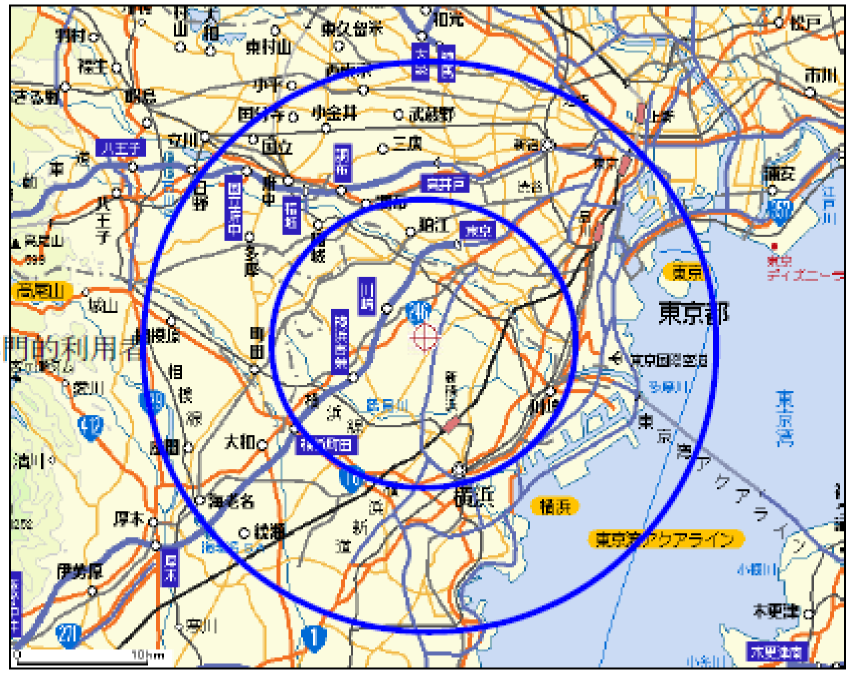
新たに指定管理者制度によるビジネスモデルの構築のなかで財務、会計能力が必要となる、従来の管理委託、受託の関係ではなく、常に事業主体者となるビジネスモデルが基本となり、いかに多くの利用者による収益事業が運営できるか、顧客の安定と定着により利用料金制度の中で新たなビジネスを5年間の複数年のなかで構築する。

市場分析

市場とニーズとしては、社会的に健康志向者の増加とストレス開放のためのリラクゼーション需要が多く、スポーツ施設全般的に専門の器具を備えている。民間の調査機関による「指定管理者制度」に対する市場規模は2兆円と想定されている。スポーツ施設以外の文化施設を含める潜在的な市場規模は「10兆5,300億円」見込まれると発表されている。特に近年のPFI 事業から発して「官から民へ」「官も民も」といわれており、民間企業の公共施設への参入が急発展しています。この状況は、今後も益々加速するであろうといわれ、地方公共団体と公益法人にとっては機会喪失に進むものです。当社、企業としては安全性を前提に無理な企画・提案は行なわず、事業性の高い施設についてのみ参画する方針です。民間フィットネスクラブを含めて競合他社の動向も調査しながら、自社の強みが生かせる市場に挑戦するものです。

事業のターゲット市場

商圏エリア 「横浜国際プール」 横浜市都筑区北山田



一次商圏 2km
一般利用者

二次商圏 5km
専門的利用者

三次商圏 10km
競技会出場者
コア利用者

四次商圏
無制限
全国・国際試合

事業施設規模

○ 発注元・・横浜市市民活力推進室
(前横浜市教育委員会)

○ 期間・・平成18年4月1日より
(5年間の管理運営)

○ 施設住所・・横浜市都筑区北山田

○ 事業主体・・シンコースポーツ株式会社

○ JV 企業・・・シミズオクト株式会社

○ 新たな取り組みとして

① (財)日本水泳連盟との事業展開
各種競技大会実施、各記録会の運営
各種記念イベントの開催

② 指定運動療法施設の設置
地域医療機関とのコラボレーション
介護予防運動施設としての位置づけ

③ NPO 法人との事業展開
NPO との大会・イベントの共同開催
総合型地域スポーツクラブと連携

横浜市の基本方針

全国に先駆けいち早く横浜市は大型特殊スポーツ施設の指定管理者制度への制度改革を実施し条例を改正した、そして時期的にも余裕ある公募期間と選定の期間に十分と時間をかけ、慎重に審査、選考を計画的に実施しモデルケースでもある。

ゴール

本事業計画の一次5年間がひとつの評価対象期間となり、二順目に対して、実績にもとずく自社の強みとなるように会社をあげて全力で取組みます。行政サイドの条例等の縛りが今後の改善課題になります。そして本来の民間活力は、大きな自由枠のなかで民間ノウハウが遺憾なく発揮できるようになることが、市場原理の本来であるべき姿となります。