

バスケットボールを核としたスポーツクラブのビジネスプランの構築

—東久留米市における実践—

スポーツクラブマネジメントコース

5007A304-8 有賀千歳

研究指導教員： 間野義之准教授

1 はじめに～バスケットボールの現状とスポーツクラブの必要性

日本のバスケットボールの競技人口は、1990 年から 1995 年にかけて漫画「スラムダンク」や NBA の影響を受け、増加した。それ以降、少子化の影響もあってか微減している。一方、少子化にも関わらず、右上がりに増加しているものがある。小学生を対象としたミニバスケットボールである。ではなぜミニバスケットボールの競技人口は増加しているのでしょうか？それは、1 試合に 10～15 名出さなければいけないという競技ルールと 4 年生以下の大会が増えたからだと考えられる。また、子どもが競技者としてクラブに関わった後、指導者としてクラブに保護者が残ることが多く、このことが地域における活動を活性化させていると言える。しかし、楽観視はできない。右上がり現象であるミニバスケットボールもクラブの数は増えるものの、1 クラブ当たりの人数は減っているのである。バスケットボールの面白さは、競ったゲームをすることであり、コートの中に低学年や高学年が混在している状態だとバスケットボール本来のアグレッシブな面白さがなくなってしまうからである。

そこで私は、幼児からシニアまでが楽しめるバスケットボールクラブの設立を考えた。その利点は①家族で楽しめること②自分の能力に応じたカテゴリーで試合を楽しめること③大人のクラブ員が小学生の指導ができることである。このようなクラブは本当の意味で地域に根差したスポーツクラブであり、発展すればスポーツ人口が増えることになり、国の施策を受けた市政にも地域にも貢献ができると考える。

2 ミッションとビジョン

(1) ミッション

- ・ バスケットボールの普及発展
- ・ 地域の幼児からシニアまでがスポーツを通して幅広く触れ合えるクラブづくり
- ・ 東久留米のスポーツ行政に積極的に参画し、地域貢献を図る。
- ・ スタッフに対しては、その自己実現を図ることと地域活性化の中心者としての自覚を持たせる。

(2) ビジョン

- ・ 幼児からシニアまでを対象とするバスケットボールクラブは、バスケットボールの普及発展に寄与するだけでなく、スポーツクラブの手本となる。(3年後に達成)
- ・ するのみのスポーツから地域のスポーツを応援することにより、地域の人間関係の醸成を図る。

(3) クラブの概要

- ・ バスケットボール

カテゴリー	クラブ	教室	クリニック
U-8		○	
U-10		○	
U-12	○	○	
U-15			○
U-18			○
一般	○	○	
シニア		○	

- ・ フィットネス、体操教室は、3年後スタート

3 市場分析・戦略

- ・ ターゲット地域のニーズはある。子どもも大人も安価で楽しめるスポーツクラブを求めている。
- ・ 分析ツールより

競合分析…他のスポーツとの競合はない。むしろ、楽しめるスポーツを提供すれば、クラブ員は増える。

SWOT分析…ターゲット地域ではミニバスケットボールが普及していない。→盛んな埼玉レベルまでは持っていく。

小学校の教材に位置づけられている強みはある。小学校の体育館でメインコートがとれない→市に申請

バスケットボールのイメージアップが必要

PEST分析…①スポーツの発展に行政が積極的②民間クラブに比べ安価③スポーツ離れを食い止める④他世代交流により地域教育力が育つ⑤地域のバスケットボールレベルが向上する⑥シニアと小学生との融合

3C分析…①ターゲット地域の小学生数 2500 人、週 3 回 4000 円のクラブ費は安価②指導者は有資格者&現役教員、幼稚園や中学校、教育委員会との連携も図れる③カテゴリー別のポジションニング→顧客のニーズをゲット

4 クラブ事業の展開

- ・ **プロダクト**…クラブは、エンデバードリルに準拠して指導。教室は、楽しく、無理なく、ゲーム中心で。
- ・ **プロモーション**…①広告…広報誌、チラシ、ポスター②パーソナルコンタクト…スポーツ教室の開

催等③インセンティブプロモーション…手打ちうどん会、クリスマス会、バーベキュー④パブリシティプロモーション…月刊誌、他の競技会への参加、町内会の行事への参画

5 クラブ施設の概要

東久留米スポーツセンター…オールコート2面、観客席、更衣室、シャワー室あり。冷暖房完備→大会等で使用、シニア・一般教室に適す
各小学校体育館…メインコートがとれない。小さいコート2面で活動→U-12以下の教室向き
新座総合体育館…オールコート4面、観客席大きい、更衣室、シャワー室あり→大会等で使用

6 組織と人材

- ・ 簡易な職能制組織からスタート→3年後には、フィットネス、体操が加わるため、事業部制組織に改定する
- ・ カテゴリー別に責任者を明確にする→モチベーションの向上
- ・ 人材マネジメント基本的な考え方…母体は、東京柏葉BC。指導資格保持が義務付け。正規スタッフ、ボランティアスタッフ、パートタイムスタッフに分け活動する。人材は、成長し、発揮する価値を変化させていく存在である。働く人の視点とは、個人の尊厳を考えるということ。尊厳の裏側には働く人の尊厳があるという考え方を持って。
- ・ 人材の確保…競技経験よりともに学び、成長する人を選ぶ。男女の均等性、同性によるスキップにより温かい指導。発達段階における児童心理理解に長けた指導者の確保。クラブ員、同保護者、卒業生からの適材者の発掘。クラブ員

交互の中からの発掘。

7 リスクマネジメント

- ・ 「人に関するリスク」「施設、金銭等のリスク」を整理し、影響の度合い、評価、リスク対応など詳細に分析する。
- ・ 事故や危機的な状況が発生した後に対処する危機活動よりもリスクがなるべく顕在化しないように対処する事前対応活動としてリスクマネジメントする。

8 財務計画

収支計画		単位万円		
	初年度	3年後	5年後	
総収入	385.5	1232	1618	
総支出	384.5	572.2	608	
収支差額	1	659.8	1010	

初年度は、今までのクラブの繰越金で対応。3年後からは、フィットネス、体操クラブを加え、5年後には会費を上げ、安定化を図る。ターゲット区域の状況からこれ以上事業は広げない。
3年後までにNPO法人になる。

9 課題と展望

- ・ 今の子どもたちの心理をどう読むか。
- ・ 地域の保護者のニーズ、意識をどう読むか。
- ・ 地域に根差すとは？
- ・ 行政との連携の在り方。
- ・ 日本の地域型スポーツクラブの在り方。
- ・ トップが強ければ、スポーツは発展すると言うが。