

2008年度 リサーチペーパー

ビーチスポーツの定着に関する研究
～辻堂ビーチクラブの事業計画書～

A Study on the establishment
of Beach sports

早稲田大学 大学院スポーツ科学研究科

スポーツ科学専攻
スポーツクラブマネジメントコース

5008A303-1

石井 英一

Ishii, Eiichi

研究指導員： 間野 義之 准教授

ビーチスポーツの定着に関する研究 ～辻堂ビーチクラブの事業計画～

スポーツクラブマネジメントコース
5008A303-1 石井 英一

研究指導教員:間野義之准教授

○緒言

藤沢市は海に面した地理的環境にある。海という場を効果的に活用することで、市民にとって新たなスポーツ活動の場を提供することができるのではないかと考えられる。ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブを設立することは、地域住民のスポーツ活動を選択する場を広げる。これによってスポーツに対する興味・関心が今までよりも高まるであろう。また、海辺のスポーツ施設や環境も整備されることで、さらなる地域発展の場となると考えられる。

海という環境資源がある神奈川県藤沢市において、ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブを設立することは、人々がどこにいても気軽にスポーツを親しむことができる環境を作るために欠かせない存在になると言える。

○研究目的

本研究では、湘南・藤沢市辻堂地区を事例として、ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブを継続的に運営していくための事業計画書を作成することを目的とする。

○研究方法

①辻堂地区の地域住民へのインタビュー調査

調査対象:辻堂海浜公園の地域住民、周辺小・中学校の児童と保護者

調査項目:スポーツの実施頻度、クラブで行いたいビーチスポーツ

②自治体の担当者へのインタビュー調査

調査対象:藤沢市役所のスポーツ担当者

調査項目:当該自治体のスポーツ政策、今後のスポーツ関連予算の増減、総合型スポーツクラブへの具

体的な協力体制、湘南地区の海辺の活用方法

③周辺クラブの従業員へのインタビュー調査

調査対象:辻堂海浜公園の周辺クラブの従業員

調査項目:経営方式、中心スポーツ、会員数、会員層

○結果

小学生行いたいビーチスポーツ 1 番人気 ビーチサッカー(28.7%)、2 番人気 サーフィン・ボディボード(28.0%)

中学生行いたいビーチスポーツ 1 番人気 サーフィン・ボディボード(30.6%)、2 番人気 ビーチバレー(16.8%)

高校生行いたいビーチスポーツ 1 番人気 サーフィン・ボディボード(46.1%)、2 番人気 釣り(11.5%)

○事業計画

1. ミッションとビジョン

ミッション

- ・ビーチスポーツの普及発展、またビーチの活性化。
- ・ゴミ拾い等の社会活動を通じた環境問題の提言。
- ・子どもたちが自然と接することで危険回避能力を身に付け、事故防止に役立てる。

ビジョン

- ・水難事故が起こらない社会を目指す。
- ・環境問題における地域住民の意識改革。
- ・「命」「環境」「スポーツ」をテーマに、国内では例をみないビーチを主とした総合型地域スポーツクラブの発展を目指す。

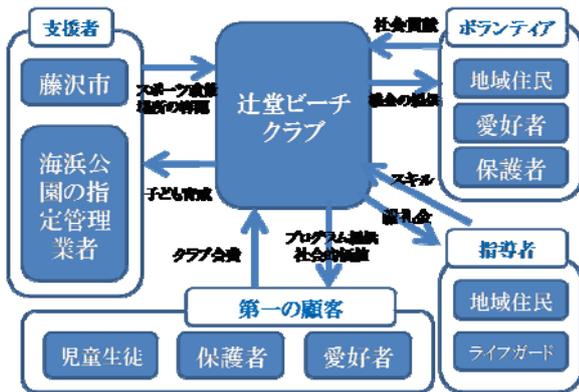
2. 活動拠点

神奈川県藤沢市にある辻堂海浜公園と海浜公園前の海浜、潮見台公園を拠点にクラブ活動を行う。

3. 事業内容

- ・小学生～高校生を対象にしたビーチスポーツ教室。
 - ・親子を対象にした親子ビーチスポーツ教室。
 - ・大会・イベント事業の開催。
- 3年目にはシニアを対象に、5年目には幼児を対象に、10年目にはシルバーを対象にプログラム提供を検討中である。

4. 初年度のビジネスモデル



5. 商圏分析

分析する範囲を設定し商圏分析 (MapInfo Professional v8.0 を使用)を行った。商圏内の各項目の月謝平均額と構成比率の比較が明らかになった。

6. 3C 分析

インタビュー調査をもとに顧客分析、競合分析、SWOT 分析を行い、ニーズ調査を行った。

多種目、多世代で低料金のスポーツクラブは辻堂地区には存在していない。土地柄、海を好んだ人達が多く、ビーチスポーツにも非常に興味があることが明らかになった。

7. 有益プログラム

インタビュー結果より、小学生～高校生にはサーフィン・ボディボード教室やビーチサッカー・バレー教室のプログラムが有益ではないかと考える。

自然を相手にした活動であるためジュニアライフセービングプログラムを提供する。

*ジュニアライフセービングとは

海と親しみながら海辺の安全に関する知識や技術を身につけ、命の尊さや自然の大切さを学ぶ教室。波があればサーフィン。風が吹けばセーリング。天気がよければパドルング。水がきれいならばシュノーケリングと、自然環境に応じてプログラム内容を変更していくプログラムである。

8. 事業収支計画

周辺スポーツクラブやインタビュー結果からクラブ会費を設定し、初年度から利益が得られる収支計画を作成する。3年後には安定化を図る。

9. リスクマネジメント

自然を相手にする活動であるため、突発的な事故が発生することが予測される。会員が安心してクラブ活動を楽しむためにはリスクマネジメントを徹底することが肝要である。安全マニュアルを作成し、スタッフ全員がこのマニュアルを正しく理解し、常に緊急時に備えられるよう意識しておく。

○今後のビーチスポーツを中心とした総合型スポーツクラブの在り方

本研究の結果からサーフィン・ボディボードやビーチバレー、ビーチサッカーなどを主としたプログラムが有益であることが考えられた。特にサーフィン・ボディボードは子どもだけではなく、親にも人気が高かった。このことから、優良なサーフィン・ボディボードプログラムを導入することで、家族全体を取り込み、需要が拡大する可能性が考えられた。ビーチバレーはオリンピック種目であり、メディアへの露出も大きくなっていることから、注目が集まっている。またビーチサッカーも最近では世界選手権も行われており、メディアへの露出も多く、人気上昇中のスポーツである。将来的には、クラブ独自の選手育成プログラム等を設けることで、さらに有益な商品になっていくと考えられた。

以上のことから、この3つのスポーツプログラムを充実させることが総合型地域スポーツクラブを運営していく上で重要であると考えられた。

1. クラブづくりの背景と研究目的	1
1.1 スポーツ振興基本計画	
1.2 総合型地域スポーツクラブとは	
1.3 アクティブかながわ・スポーツビジョンの取り組み	
1.4 ふじさわスポーツ元気プラン	
1.5 ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブの必要性	
1.6 研究目的	
2. 調査方法と調査結果	5
2.1 地域住民調査	
2.2 自治体担当者調査	
2.3 周辺クラブ調査	
3. 事業計画	13
3.1 ミッションとビジョン	
3.2 クラブの活動拠点	
3.3 クラブの目標	
3.4 ビジネスモデル	
4. 市場分析とマーケティング戦略	17
4.1 商圈分析	
4.2 3C分析	
4.2-1 顧客ニーズ分析	
2-2 競合分析	
2-3 SWOT分析	
4.3 ターゲット市場	
4.4 ポジショニング	
4.5 マーケティング戦略	

5. クラブ事業の展開	27
5.1 プロダクト営業計画	
5.2 プログラム事業計画	
2.1 ジュニアプログラム事業計画	
2.2 親子プログラムと大会・イベント事業計画	
2.3 シニアプログラム事業計画	
2.4 幼児プログラム事業計画	
2.5 シルバープログラム事業計画	
5.3 プロモーション戦略	
5.4 スポンサーシップ計画	
6. 施設	35
6.1 施設概要	
6.2 施設マネジメント	
7. 組織・人材計画	36
7.1 組織体制	
7.2 人員体制	
8. リスクマネジメント	38
8.1 リスクアセスメント	
8.2 リスク対応	
9. 財務計画	39
9.1 事業収支計画	
9.2 資金計画	
10. 今後のビーチスポーツを中心とした総合型地域スポーツクラブの在り方	41
引用参考文献	42
謝辞	43

1. クラブづくりの背景と研究目的

1.1 スポーツ振興基本計画

科学の発達により社会環境は大きく変化し、私たちは物質的な豊かさや便利さを得た。しかし、人間としての本質的な豊かさを得たと言えるのだろうか。物質的な豊かさを得た反面、慢性的な運動不足による健康の問題、また子供たちの外遊びの減少による体力低下の問題等、多くの社会的問題が顕著になってきている。高齢化が進む中、いつまでも人々が生きがいをもち続け、健康的に暮らすための施策が必要であると考えられる。

2000年9月、文部科学省がスポーツ振興法に基づく「スポーツ振興基本計画」を発表した。これは上記のような、社会的背景の中で、人々がどこにいてもスポーツを親しむことができる環境づくりを進めるための国の指針である。

スポーツ振興基本計画は、2001年度から約10年間で実現すべき政策目標を達成するために必要な施策を示したものである。「生涯スポーツ社会の実現に向けた地域におけるスポーツ環境の整備充実方策」、「我が国の国際競技力の総合的な向上方策」、「生涯スポーツ及び競技スポーツと学校体育・スポーツとの連携を推進するための方策」の3つの政策目標が示されている。また、スポーツを取り巻く地域の社会環境を再構築するため、「総合型地域スポーツクラブ」の設立および育成に取り組むことが求められている。

1.2 総合型地域スポーツクラブとは

総合型地域スポーツクラブとは、「いつでも、どこでも、だれでも、いつまでも」を基に、スポーツを気軽に楽しむことができる社会を実現するため、その地域に住む人々が主役となり、自ら運営・管理をする新しいタイプのスポーツクラブである。総合型地域スポーツクラブは、地域の様々な世代の人々が色々なスポーツを自分たちの興味・関心度や競技レベルに合わせ、それぞれの目的別に楽しむことができる地域密着型のスポーツクラブである。また、スポーツに限らず社会・文化的な活動も視野に入れている。今まで行政が主導だったスポーツ事業を住

民が主体的に関わることで、閉塞状況にある地域スポーツと多様な生活課題を解決することで、豊かなスポーツライフと地域社会発展の実現を目指している。

スポーツ振興基本計画は、2010年までに各市町村に少なくともひとつはスポーツクラブを創設するといった具体的な目標も示されている。文部科学省の調査によると、2008年7月1日現在、クラブの設立に向けて準備を進めているクラブを含め、2,768クラブが1,046の市区町村においてクラブの設立に向け準備を進めている。

1.3 神奈川県スポーツ振興指針 アクティブかながわ・スポーツビジョン

神奈川県では、県民が「いつでも、どこでも、だれでも、いつまでも」スポーツに親しむことができる生涯スポーツ社会を実現するため、2004年、県のスポーツ振興の考え方と今後の方向性を示した「神奈川県スポーツ振興指針 アクティブかながわ・スポーツビジョン」を発表した。

神奈川県スポーツ振興指針は、2015年までの概ね10年間を展望し、県民が単に運動やスポーツをするだけでなく、地域でスポーツを観戦すること、スポーツクラブを運営すること、および子供に教えたりすること等、さまざまな角度から運動やスポーツが楽しめる生涯スポーツ社会を目指すというものである。

神奈川県スポーツ振興指針の明確な数値目標として、成人の週1回以上のスポーツ実施率を現在の約3人に1人(39.7%)から2人に1人(50%)以上にするとともに、年間を通じてスポーツを全くしないというスポーツ非実施者を減少させることを目標としている。また、子どもの週3回以上のスポーツ実施率を2人に1人(50%)以上にするともに、スポーツ非実施率を10%以下に減少させることを目指している。(現状：実施率 45.6% <H18> 非実施率 14.0% <H18>)

1.4 ふじさわスポーツ元気プラン

神奈川県藤沢市では、神奈川県スポーツ振興指針より一足早く、2003年5月、地域性を活かした「ふじさわスポーツ元気プラン」を策定した。

このプランには、総合型地域スポーツクラブの研究なども盛り込まれており、「スポーツ施設の整備・拡充」、「生涯スポーツ活動の推進」、「スポーツ情報提供体制の充実」の三つのテーマを軸に構成されている。

スポーツ施設を地域コミュニティ・健康づくりの場として、「誰でも気軽に」利用できる地域密着型の施設となるよう整備し、市民にとって最も身近な日常生活圏の学校体育施設等を積極的に開放することで、気軽に利用できる環境を拡充することを目指している。また、施設を利用しスポーツ活動がもたらす多くの効果を市民に体感してもらうことで、スポーツ活動に対する市民意識の向上と健康の増進が図れるよう、その環境づくりに努め、スポーツに対する興味・関心を多面的に持つことで、生涯スポーツ活動の推進を目指している。

1.5 ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブの必要性

藤沢市は海に面した地理的環境にある。海という場を効果的に活用することで、市民にとって新たなスポーツ活動の場を提供することができるのではないかと考えられる。ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブを設立することは、地域住民のスポーツ活動を選択する場を広げる。これによってスポーツに対する興味・関心が今までよりも高まるであろう。また、海辺のスポーツ施設や環境も整備されることで、さらなる地域発展の場となると考えられる。

以上のことから、海という環境資源がある神奈川県藤沢市において、ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブを設立することは、人々がどこにいても気軽にスポーツを親しむことができる環境を作るために欠かせない存在になると言える。

1.6 研究目的

本研究では、湘南・藤沢市辻堂地区を事例として、ビーチスポーツを主とした総合型地域スポーツクラブを継続的に運営していくための事業計画書を作成することを目的とする。

2. 調査方法と調査結果

2.1 地域住民調査

1. 辻堂地区の小学生 132 名(女子 58 名)に小学校教諭である友人の協力を
もとにインタビュー調査 (2008 年 11~12 月実施)

質問① 現在スポーツをしていますか？

はい 132 名(100%)

132 名全員がサッカー、水泳、フラダンス、野球、体操等、日常的にスポーツ
をしているとの意見を聞くことができた。またテレビゲーム機を使い、家族や友達
とスポーツをプレーしているとの意見も聞くことができた。

質問② これからやってみたいビーチスポーツは？

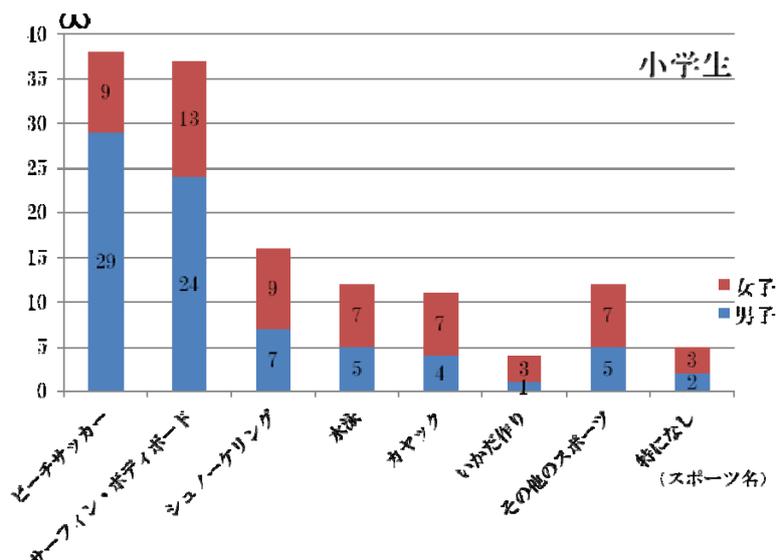


図 1 小学生のインタビュー結果

ビーチサッカーの人气が最も多く、続いてサーフィン・ボディボードの 2 種目に
人气が集中した。実際、砂浜で行うスポーツより、シュノーケリングや水泳等、海
の中で行うスポーツにも興味があることが明らかになった。「泳ぎが苦手だから砂
浜でスポーツをやりたい」との意見も聞くことができた。

2. 辻堂地区の中学生 160 名(女子 71 名)に中学校教諭である友人の協力を
もとにインタビュー調査 (2008 年 11~12 月実施)

質問③ 現在スポーツをしていますか？

はい 156 名(97.5%) いいえ 4 名(2.5%)

ほとんどの中学生がスポーツをしていると回答した。中でもサッカー、水泳、体操をしている学生が多く、両親と一緒にサーフィンやボディボードを楽しんでいる生徒も少数いた。

質問④ これからやってみたいビーチスポーツは？

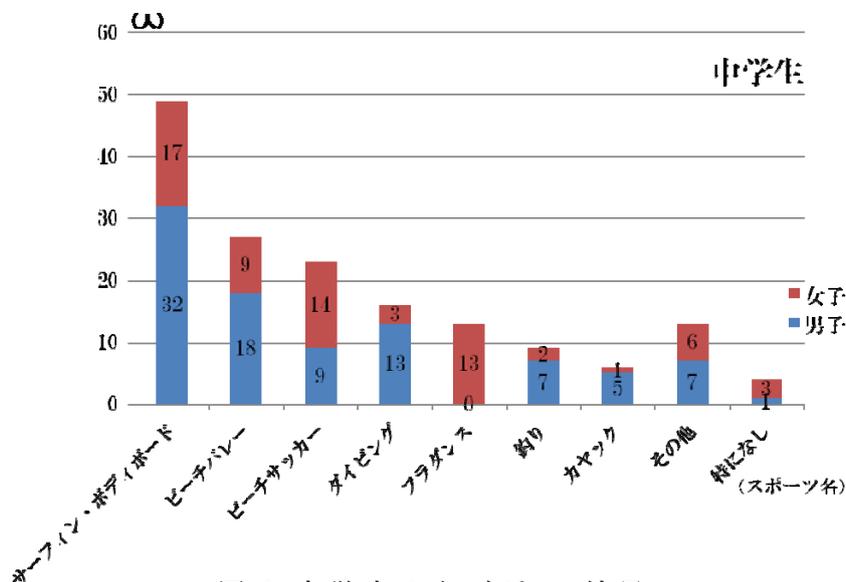


図 2 中学生のインタビュー結果

多くの中学生がサーフィン・ボディボードに興味があるということが明らかになった。小学生の間で1番人気があったビーチサッカーは中学生の間では3番目の人気で、小学生からは回答がなかったビーチバレーは2番目という結果になった。両親と一緒にサーフィンをしているという生徒も数名いた。女子の中ではフラダンスをやってみたいとの意見もあり、男子の中には釣りをしてみたいとの声もあった。その他、ビーチフラッグス、ビーチテニス、野球などの意見も挙げられた。

3. 辻堂海浜公園にて辻堂地区の高校生 52 名(女子 16 名)にインタビュー調査 (2008 年 11~12 月実施)

質問⑤ 現在スポーツをしていますか？

はい 48 名(91.7%) いいえ 4 名(8.3%)

小中学生に比べ、高校生のスポーツ実施率が最も低かった。

「はい」と答えた高校生のうちの 40 名近くがサッカー、野球、バスケット・バレーボール、水泳など部活動に所属していた。部活動には所属せず、サーフィンやボディボード、フラダンスを各自で行っている生徒もいた。

質問⑥ これからやってみたいビーチスポーツは？

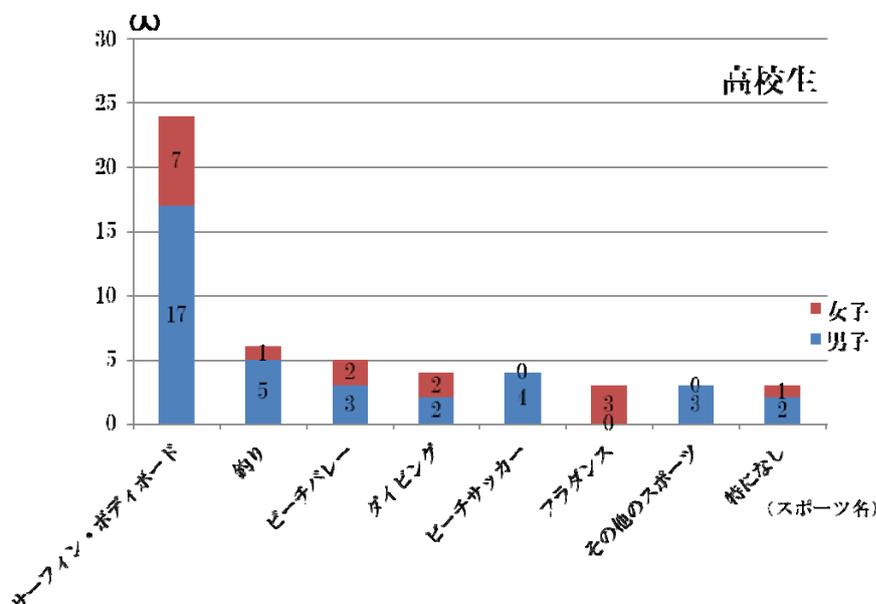


図 3 高校生のインタビュー結果

高校生を対象としたこの質問にはサーフィン・ボディボードをしてみたいという意見が圧倒的に多かった。この理由も「かっこいいから」というファッション的なものだけでなく、「海が近いから」という辻堂の地理的環境が影響した意見を聞くことができた。実際に現在サーフィンを楽しんでいる高校生も数人いた。サーフィンに次いで釣り、ビーチバレーという結果になった。その他のスポーツの中には、ビーチバスケット、ビーチテニスなど、聞き慣れないスポーツの名前も挙がった。

4. 辻堂海浜公園にて辻堂地区の児童の保護者 65 名(父親 21 名)にインタビュー調査 (2008 年 11~12 月実施)

質問⑦ どのようなスポーツを行っていますか？

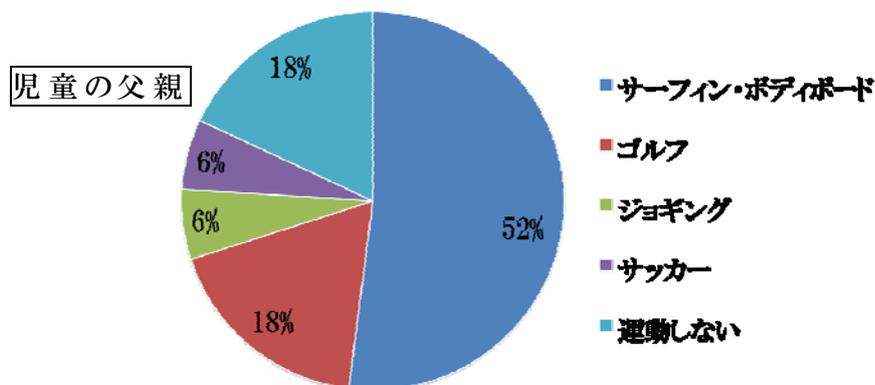


図 4 児童の父親のインタビュー結果

海が近いためサーフィンを楽しむ保護者が半数を超えている。これは地域特有のことだと考えられる。ゴルフは湘南地区では人気があった。出勤前に毎日ジョギングをしているとの回答もあった。運動しないと答えた保護者は 18%であった。

質問⑧ どのようなスポーツを行っていますか？

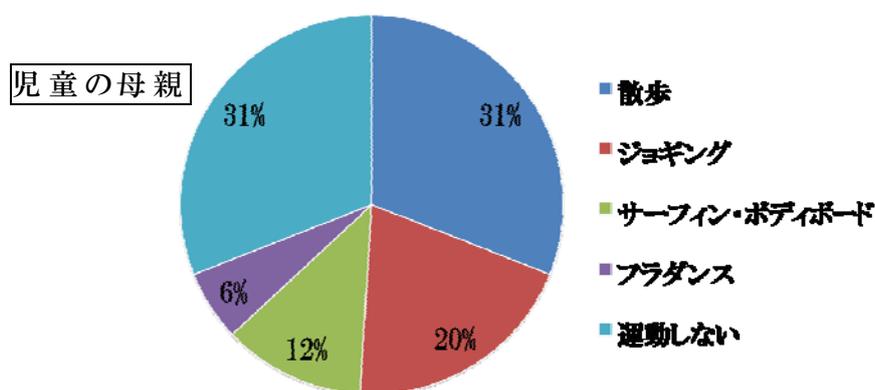


図 5 児童の母親のインタビュー結果

辻堂海浜公園には散歩・ジョギングコースが整備されているためか、最も多かった回答が散歩、次いでジョギング、サーフィン・ボディボードとなった。ここにも地域特有の傾向が表れていると考えられる。

質問⑨ 子どもにさせたいビーチスポーツは？

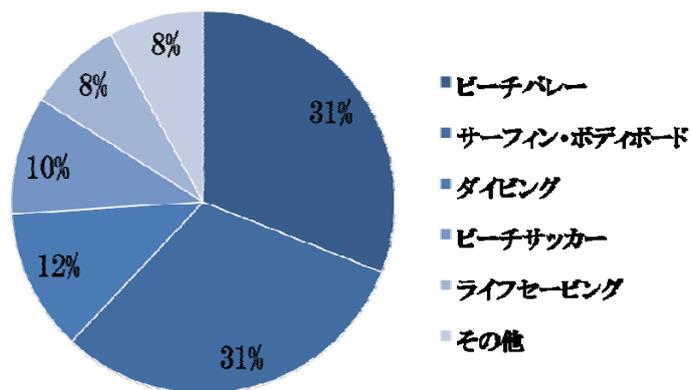


図 6 両親が子供に望むスポーツとは

ビーチバレーとサーフィンがともに30%を超え1番人気であった。ビーチバレーと回答した人の中には「オリンピック種目だから」、「華やかだから」との意見があった。サーフインは「親子でやりたいから」、「自然を相手にするスポーツだから」「気軽にできるから」との幅広い意見が多かった。ダイビングは「きれいな海を見せてあげたいから」、またビーチサッカーは「チーム競技をさせたいから」との意見が挙がった。

質問⑩ 月会費がいくらだと入会したいですか？

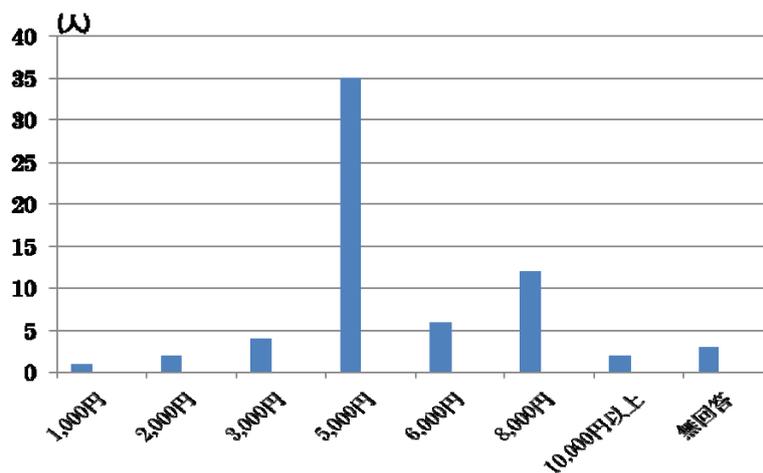


図 7 月会費についてのインタビュー結果

多くの保護者は5,000円ぐらいが適当との返答だった。中には「海辺での活動なので安全面を万全にしてほしい。15,000円ぐらい払ってもいい」との意見も聞くことができた。

2.2 自治体担当者調査

1. 藤沢市役所にてスポーツ課の課長にインタビュー調査

(2008年11月4日実施)

○今後のスポーツ関連予算の増減

藤沢市はビーチバレーの発祥の地であり、ビーチバレーだけのために毎年予算を確保している。ビーチバレー以外のスポーツ関連の予算は減少傾向にあることが明らかになった。

○総合型スポーツクラブへの具体的な協力体制

協力体制として資金協力は不可能だが、運営のアドバイス、物品協力は可能だとの返答を頂いた。またクラブハウスの設置に関しては地域の人々からのニーズがでてきたと判断できたら設置も可能だと返答を頂いた。

○当該自治体のスポーツ政策

藤沢市は2003年5月に藤沢の町がスポーツを楽しむ元気な市民で溢れる生き生きとした町になるよう「ふじさわスポーツ元気プラン」を策定した。スポーツを「する」だけではなく「観る、撮る、語る、支える」等、様々なスポーツに対する関心や興味も持って頂きたいとの返答を頂いた。

○湘南地区の海辺の活用方法

管轄が神奈川県になるので県庁に行って直接伺って下さいと返答を頂いた。

2. 神奈川県庁にて県土整備部、砂防海岸課、なぎさづくり班の職員にインタビュー調査

(2008年11月14日実施)

○神奈川県内の海辺の活用方法

海岸にはまだ正式に定められた法律がないので独占排他的に使用しなければ可能、との返答を頂いた。

2.3 周辺スポーツクラブ調査

1. A フィットネスクラブ (2009年1月9日実施)

辻堂駅前にある A フィットネスクラブ。好立地をいかしてフィットネスの普及拡大に努めている。他社フィットネスクラブとは異なり、シリアス・フィットネスを強く志向し、高いクオリティーを提供している。フィットネス・アクセサリ、サプリメント等の販売にも力を注いでいる。男女比は約7:3。女性の継続率がかなり低く、退会者が多いため、ヨガやピラティス等女性に人気のスタジオプログラムを増やすことで歯止めをかけようとしている。また「介護のいない社会」の実現を長期的な目標とし、シリアス・フィットネスの増加、当店舗の全国展開を目指していることが明らかになった。

2. B スポーツクラブ (2008年6月22日実施)

茅ヶ崎駅から徒歩 15 分の住宅街にある B フィットネスクラブ。会員数 800 名以上で会員の大半は地域住民である。地域の人々が楽しく、継続してスポーツを行える「愛されるクラブ」作りを目指している。会員とのコミュニケーションを非常に大切にし、プロフェッショナルなトレーナーと共に「正しいカラダ創り」を行っている。最近では短い時間で気軽に参加できるショートトレーニングプログラムを取り入れ、女性の参加率を増やしている。トレーニングのアドバイスだけでなく、食事のアドバイスも行っていることが明らかになった。

3. C スイミングスクール (2008年12月19日実施)

茅ヶ崎駅から徒歩 15 分の住宅街にある C スイミングスクール。ベビーから 96 歳の老人まで幅広い世代の人々が通っており、マイクロバスで子ども達の送迎も行っている。レッスンはアルバイトや契約社員が指導するのではなく、高い技術を持った正社員が指導していることが明らかになった。体力向上だけの水泳ではなく、選手の育成にも力をいれており、多くの選手が全国大会で活躍していることも明らかになった。

4. D ライフセービングクラブ

(2008年12月14日実施)

鵜沼海岸を活動拠点としているD ライフセービングクラブ。小学生から中学生が毎週第2,4日曜日に活動している。危険回避能力を身に付け、仲間と安全に海を楽しむことを目的としている。自然相手の活動につき天候に左右されやすいため、悪天候の場合は公共施設を借りてレクリエーションを行っている。月一回地域の方々とゴミ拾い活動を行い、交流を深めていることが明らかになった。

3. 事業計画

3.1 ミッションとビジョン

ミッション

- ビーチスポーツの普及発展、またビーチの活性化。
- 子どもたちが自然と接することで危険回避能力を身に付け、事故防止に役立てる。
- ビーチスポーツを通じて地域の方々と触れ合う場の構築。
- ゴミ拾い等の社会活動を通じた環境問題の提言。
- 辻堂地区からビーチを主とした総合型地域スポーツクラブを全国に向け発信する。

ビジョン

- 水難事故が起こらない社会を目指す。
- 「命」「環境」「スポーツ」をテーマに、国内では例をみないビーチを主とした総合型地域スポーツクラブの発展を目指す。
- 高齢化社会においても地域住民がスポーツを継続できる環境となる。
- 地域住民の交流の場となる。
- 障害者の方々も気軽にビーチスポーツ(海水浴等)を楽しめる環境の整備を目指す。
- 青少年の健全育成を目的とした他団体との連携を目指す。

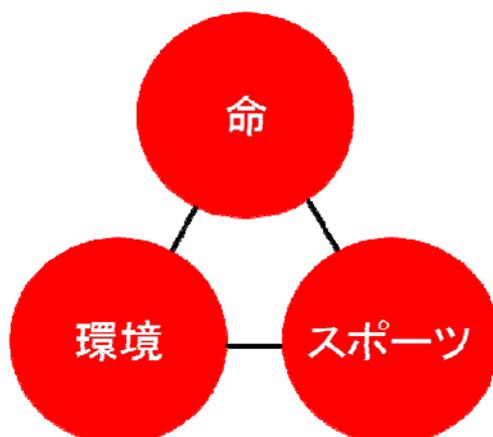


図 8 理想の三角形

3.2 クラブの活動拠点

◆クラブの名称 辻堂ビーチクラブ

◆設立 2010年 4月発足予定

◆所在地

・事務局 神奈川県藤沢市辻堂

・活動拠点場所

○辻堂海浜公園 神奈川県藤沢市辻堂西海岸3丁目

○辻堂海浜公園前の海岸 神奈川県藤沢市辻堂西海岸

○辻堂海水浴場 神奈川県藤沢市辻堂西海岸

○湘南汐見台公園 神奈川県茅ヶ崎市汐見台3丁目

○辻堂公民館 神奈川県藤沢市辻堂東海岸1丁目



図9 活動拠点所在地

3.3 クラブの目標

年度毎に目標を設定し、クラブの指針として前進して行く。

○初年度の目標

- ・総合型地域スポーツクラブを設立。
- ・現在地域で根付いているサーフィン教室を子供たちにむけて開催。
- ・ライフセービング教室や他ビーチスポーツ教室も同時に開催。
- ・地域に貢献する大会・イベントを開催。
- ・初年度の収支は厳しいと予測されるが、できる限り黒字に近づける。
- ・辻堂地区の住民のクラブ 認知度を10%、クラブ 所属率0.2%を目指す。

○3年後の目標

- ・NPO法人化。
- ・クラブハウスの確保。
- ・ビーチの活性化に貢献し、一年を通じて活動を行なう。
- ・海浜公園内の施設も有効活用する。
- ・シニアを対象にビーチスポーツや文化教室を開催。
- ・辻堂地区での水難事故を減少させる。
- ・辻堂地区の住民のクラブ 認知度40%、クラブ 所属率0.7%を目指す。

○5年後の目標

- ・地域の人々が気軽に集える「集会場」のような存在に定着させる。
- ・幼児を対象としたビーチスポーツ教室を開催。
- ・ゴミ拾い等の社会貢献活動に町の人々が積極的に参加。
- ・クラブ専従の事務局員を一人、指導も担えるスタッフを一名雇用。
- ・サッカー協会が主催している全国ビーチサッカー大会出場を目指す。
- ・辻堂地区での水難事故をゼロにする。
- ・指定管理施設の獲得。
- ・辻堂地区の住民のクラブ 認知度80%、クラブ 所属率1.5%を目指す。

○10年後の目標

- ・姉妹ビーチクラブが全国各地に設立される。
- ・シルバーを対象にスポーツや文化教室を開催。
- ・クラブから優秀な指導員、世界レベルに通用するアスリートの輩出・育成。
- ・会員数の増加に伴い、十分な対応ができるようにスタッフを増員。
- ・湘南地区での水難事故の減少に貢献。
- ・辻堂海水浴場をバリアフリーの海水浴場にさせる。
- ・辻堂地区の住民のクラブ 認知度 100%、クラブ所属率 3%を目指す。

○会員獲得目標

第5章にて分析を行い目標を記述する。

3.4 ビジネスモデル

○初年度

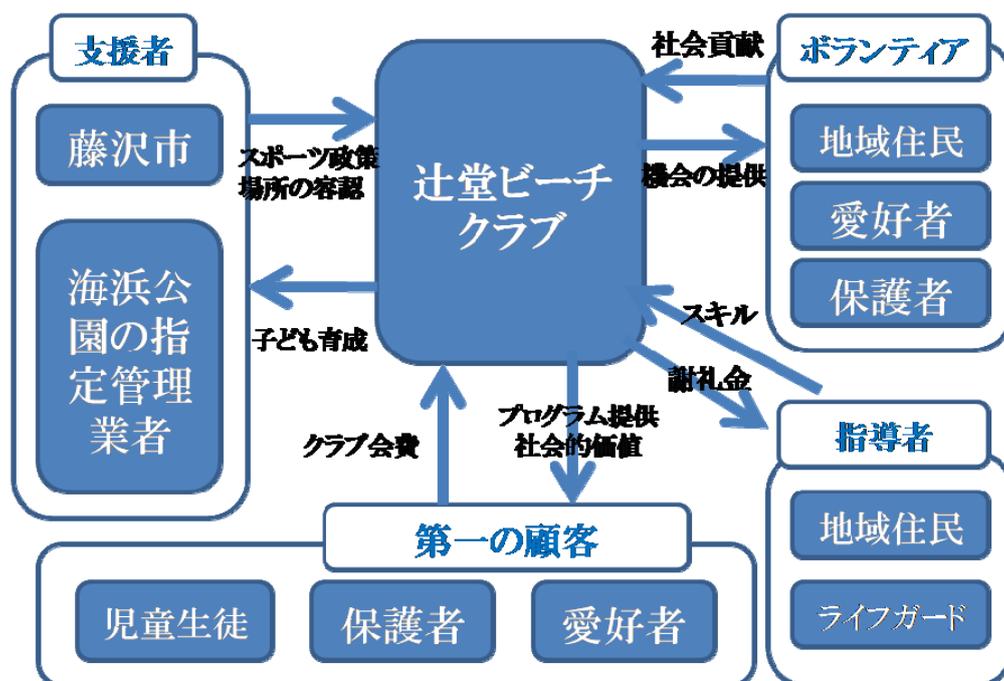


図 10 初年度のビジネスモデル

4. 市場分析とマーケティング戦略

4.1 商圏分析

分析する範囲を設定し商圏分析(MapInfo Professional v8.0 を使用)を行った。活動拠点となる辻堂海浜公園から半径 1km 以内を 1K 商圏、2km 以内を 2K 商圏、3km 以内を 3K 商圏と設定した。2K、3K 商圏内は駅前になるせいか人口が密集していることが見てわかる。1K 商圏内はそれほど人口が密集していないが、現在ウォーターフロントのマンションを何棟も建設中であるため、将来人口の増加が予想される。

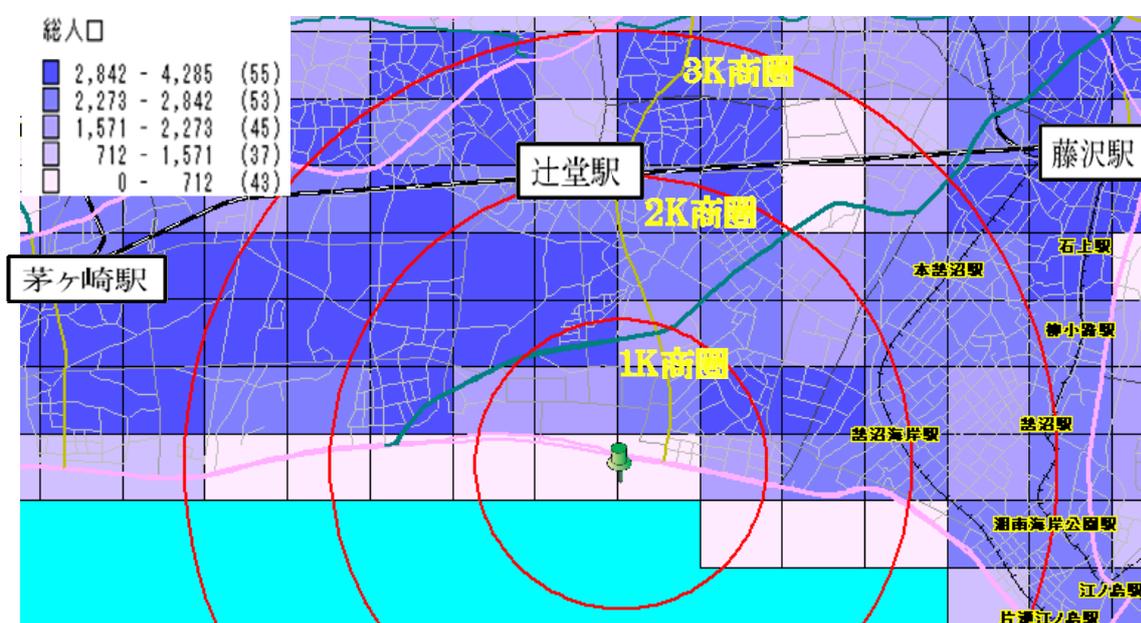


図 11 辻堂地区の人口分布

○各商圏内の男子人口比率

図 12 は各商圏内の男子人口を年齢別に分け、神奈川県内、全国の年齢別人口比率と比較した図である。1K 商圏における 0～4 歳の人口比率は神奈川県比率（以下県比率）、全国比率に比べて下回っているが、2K、3K 商圏は県比率、全国比率を上回っている。5～9 歳、10～14 歳の人口比率を見ても 1K 商圏における人口比率は県比率、全国比率より上回っている。また 2K、3K 商圏における 0～4 歳、5～9 歳、10～14 歳の人口比率も全国比率を上回っている。15～19 歳では各商圏どれもみても全国比率を下回っている。

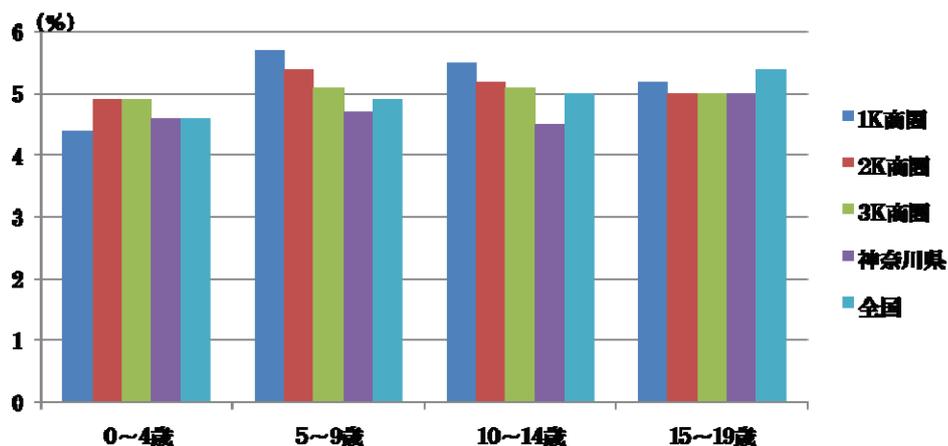


図 12 各商圏内の男子人口の割合

○各商圏内の女子人口比率

図 13 は図 12 と同じように各商圏内の女子人口の比率を県比率、全国比率と比較したものである。1K 商圏における 0～4 歳の人口比率は県比率、全国比率より下回っている。5～9 歳、10～14 歳の人口比率は全国比率、県比率を上回っているのが分かる。特に 5～9 歳は全国比率に比べて 1%程上回っている。15～19 歳の人口比率は全国比率と変わらない。

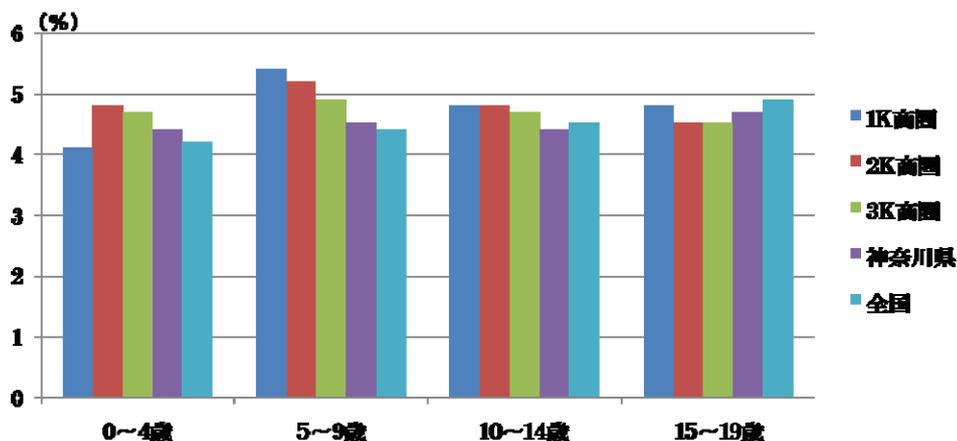


図 13 各商圏内の女子人口の割合

○商圏内の男性 20～50 代の人口比率

次は先程とは異なり、10 代ずつに年齢の区分分けをして比較分析を行った。20 代の商圏内の男性は全国比率、県比率と比較すると低いことが分かる。30

代はすべての商圏を全国比率と比較すると 2%以上上回っている。また県比率と比較するとすべて下回っている。40代はすべての商圏が全国比率、県比率よりも上回っており、辻堂地区の40代の人口比率が高いことが分かる。逆に50代はすべての商圏が全国比率、県比率よりも下回っており、辻堂地区の50代の人口比率が低いことが分かる。

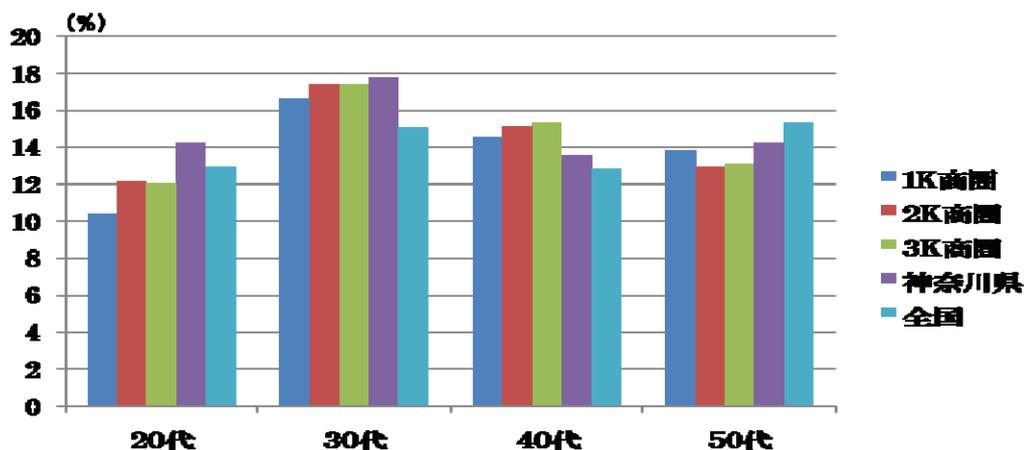


図 14 各商圏内の 20～50 代男性の人口割合

○商圏内の女性 20～50 代の人口比率

20代女性を全国比率、県比率と比較してみると大きな差が生じていることが分かる。全国比率と1K商圏との差が一番大きく、5%以上あることが分かる。このことから辻堂地区の20代女性の人口比率が全国比率、県比率と比べて低いことが分かる。30代は全国比率より、すべての商圏が上回っているが、県比率と比較するとすべての商圏が下回っている。40代はどの商圏も県や全国と大きな差はない。50代は全国比率、県比率がすべての商圏を少し上回っていることがわかる。

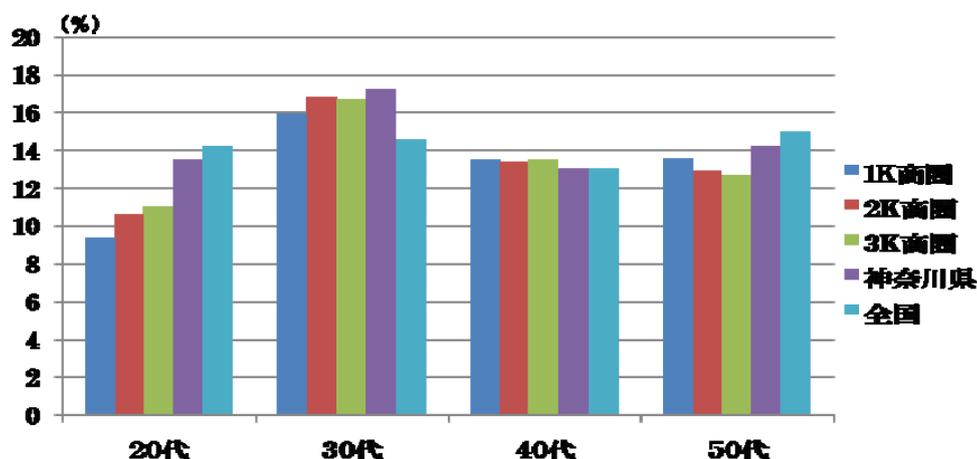


図 15 各商圏内の 20～50 代女性の人口割合

○商圏内の各項目の月謝平均額と構成比率の比較

表 1 は各商圏内での一世帯あたりの各項目の出費平均額を表でまとめ、図 16 はそれらを比率にし、グラフに表したものである。

辻堂地区の 1K～3K 商圏内のスポーツ月謝は全国平均、神奈川県平均に比べてすべて下回っていることが見て分かる。辻堂地区に成人をターゲットとしたスポーツクラブが 1 件しかないため、このような結果が出たと考えられる。

スポーツ観戦料、スポーツ施設使用料、入場・観戦・ゲーム代の 3 項目は全国平均額を大きく上回っている。構成比の割合も入場・観戦・ゲーム代に関しては全国の 26.1%に対し商圏内は 31.6%～32.4%と非常に高いことが分かる。その他、教養等で払う月謝は若干だが全国平均を上回っているが、構成比については、さほど変わりがないことが分かる。

合計額を見てみると各商圏は神奈川県平均額より下回っているが、全国平均よりはどれも 2,000 円以上上回っている。

表 1 各項目の月謝比較

項目	辻堂海浜公園						比較基準1		比較基準2	
	1K商圏		2K商圏		3K商圏		神奈川県		全国	
	一世帯あたり		一世帯あたり		一世帯あたり		一世帯あたり		一世帯あたり	
実績 (円)	構成比率	実績 (円)	構成比率	実績 (円)	構成比率	実績 (円)	構成比率	実績 (円)	構成比率	
スポーツ月謝	8,256	5.7%	7,904	5.5%	7,994	5.6%	10,501	6.7%	10,423	8.6%
スポーツ観覧料	1,878	1.3%	1,892	1.3%	1,889	1.3%	1,812	1.2%	647	0.5%
スポーツ施設使用料	19,273	13.4%	19,121	13.4%	19,160	13.4%	20,403	13.1%	14,967	12.3%
入場・観覧・ゲーム代	45,609	31.6%	46,147	32.4%	46,010	32.2%	42,800	27.5%	31,764	26.1%
月謝類	40,042	27.8%	38,932	27.3%	39,215	27.4%	47,260	30.3%	39,382	32.4%
語学月謝	4,439	3.1%	4,374	3.1%	4,391	3.1%	4,884	3.1%	4,252	3.5%
他の教育的月謝	4,308	3.0%	4,199	2.9%	4,227	3.0%	5,023	3.2%	3,958	3.3%
音楽月謝	8,321	5.8%	8,023	5.6%	8,099	5.7%	10,231	6.6%	7,980	6.6%
他の教養的月謝	7,046	4.9%	6,945	4.9%	6,971	4.9%	7,738	5.0%	5,091	4.2%
他の月謝類	5,059	3.5%	5,042	3.5%	5,046	3.5%	5,219	3.3%	3,220	2.6%
合計	144,232	100.0%	142,581	100.0%	143,002	100.0%	155,871	100.0%	121,684	100.0%

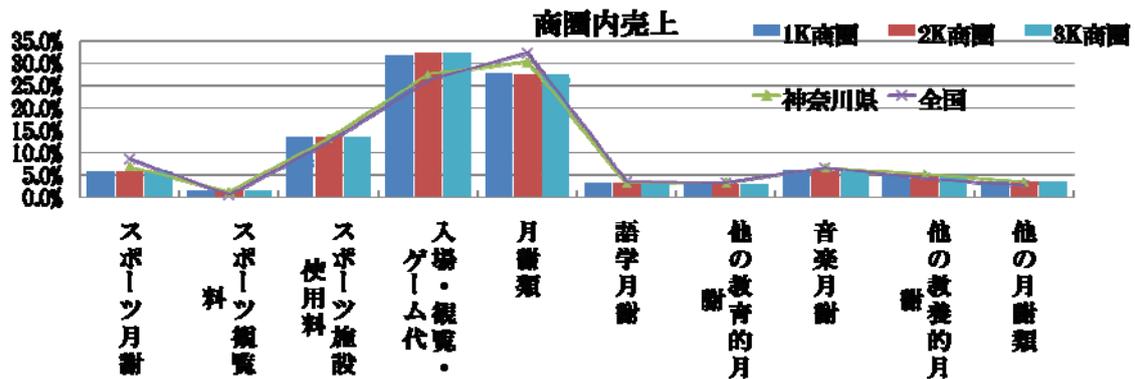


図 16 商圏内売上

4.2 3C 分析

4.2-1 顧客ニーズ分析

「2. 調査方法と調査結果」でのインタビュー結果をもとに誰にどのようなニーズがあるか表にした。

表 2 インタビュー結果

	1番人気	2番人気	3番人気
小学生がしたいビーチスポーツ	ビーチサッカー	サーフィン・ボディボード	シュノーケリング
中学生がしたいビーチスポーツ	サーフィン・ボディボード	ビーチバレー	ビーチサッカー
高校生がしたいビーチスポーツ	サーフィン・ボディボード	釣り	ビーチバレー
親が子どもに望むビーチスポーツ	ビーチバレー	サーフィン・ボディボード	ダイビング
児童父が行っているビーチスポーツ	サーフィン・ボディボード	ゴルフ	ジョギング
児童母が行っているビーチスポーツ	散歩	ジョギング	サーフィン・ボディボード

小学生や中学生の中には「親と海へ入って楽しみたい。」「親と海へ行くことがある。」との意見を聞くことができた。児童の親が海浜でスポーツを楽しむ姿が子供に大きく影響していることが明らかになった。

児童の間では、サーフィン・ボディボード、ビーチバレーやビーチサッカーの3種目に人気集中した。これらのビーチスポーツはニーズが高いと言える。しかし児童の親の間ではビーチスポーツの人気はない。これは海浜でするスポーツの認知度がまだまだ低く、またビーチスポーツをしてみたいと思わせる魅力が伝わっていないことが考えられる。親にもビーチスポーツをもっと身近に感じてもらえるようになれば、クラブの会員数獲得につながると考えられる。

4.2-2 競合分析

拠点となる海浜公園から半径約2km圏内にあるスポーツクラブの競合分析を行った。

表3 周辺スポーツクラブ

施設名	★Aフィットネスクラブ	★Bスポーツクラブ	★Cスイミングスクール	★Dライフセービングクラブ
経営主体	株式会社	株式会社	株式会社	NPO
経営方式	直営	親族経営	親族経営	
中心プログラム	ジムトレーニング 格闘技 ヨガ	ジムトレーニング スタジオレッスン スイミング	スイミング 体操教室 テコンドー	ライフセービング サーフィン 救急法
会員数	推定500名	約800名	約2,300名	約200名
会員層	高校生～高齢者まで	高校生～高齢者まで	子ども～高齢者まで	子ども～大人まで
会費	7,350～18,900円	8,400～13,650円	7,350～13,650円	2,000～5,000円
営業時間	7:00～23:30	9:00～23:00	9:00～23:00	9:00～17:00
施設概要	マシンジム スタジオ シャワー	マシンジム スタジオ プール ジャグジー サウナ	プール 体育館 シャワー	シャワー 器材置場

H20 11月現在

4.2-3 SWOT 分析

表 4 SWOT 分析

	好影響	悪影響
内部環境	<p>Strength:強み</p> <ul style="list-style-type: none"> *ヒト* ・プロライフガード、サーファーのサポート。 ・地域とのネットワークが強い。 *モノ* ・活動場所を確保しやすい。 ・駐車場がある。 ・低価格で仮クラブハウスを借りることができる。 *カネ* ・借金がない。 *情報* ・メンバーに医者がいる。 	<p>Weakness:弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> *ヒト* ・指導者や運営スタッフの講習経験が乏しい。 *モノ* ・クラブハウスがない。 ・ライフセービング以外のプログラムの充実 ・プログラムで使用する器材がまだ充実していない。 *カネ* ・事業税がある。 ・立ち上げ資金の確保が必要である。 *情報* ・温水シャワーが使用できるクラブハウスがない。
外部環境	<p>Opportunity:機会</p> <ul style="list-style-type: none"> *ヒト* ・メタボリックシンドロームの普及。 ・生活習慣病の予防・改善を国が推進。 *モノ* ・ビーチを主とした総合型地域スポーツはまだない ・無料でシャワーが使用できる。 *カネ* ・特になし *情報* ・温暖化の影響で環境問題が重要視されている。 ・サーフショップとの連携が可能である。 	<p>Threat:脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> *ヒト* ・地元サーファーや漁師との兼ね合い。 *モノ* ・テレビゲームの再流行。 ・テニスやゴルフブーム。 *カネ* ・市からは資金面での援助を受けられない。 *情報* ・海岸の浸食問題。 ・自然環境に左右される。 ・紫外線の問題。

SWOT 分析では辻堂海浜公園にクラブを設立するにあたり、ヒト、モノ、カネ、情報と四つの視点から考えられる強みや欠点など、主な現状を列挙してみた。

大きな強みとしては、地元で 10 年以上活動しているライフセービングクラブがサポートしてくれるため、地域での信用、信頼は大きく、安全面に関しても非常に心強い。また活動場所が海浜であるため、場所の予約や使用料が必要ない。駐車場や無料シャワーも完備されていることがあげられる。

強みばかりが見られるわけではなく、取り組むべき点も多々見られる。現段階ではクラブハウスは確保できていない。クラブ専用の更衣室やシャワー室が準備できないため、公共施設の更衣室や車内、テント等を使うことになる。これらは大きな弱みと言える。

4.3 ターゲット市場

辻堂地区全域と茅ヶ崎市内の浜竹、松浪、緑が浜エリア(黄色の枠内)をターゲット市場として活動を行う。また海浜公園がある辻堂西海岸地区、辻堂東海岸地区、茅ヶ崎市潮見台地区(赤枠内)には団地、マンション等の住宅地が多数あり、これらのどこからでも徒歩 7~8 分以内で海浜公園まで歩いて行くことができるため、この枠内を重点ターゲット市場としたい。また 2008 年 12 月現在、辻堂西海岸地区に約 300 戸のマンションが建設中(赤点線内)であり、人口がさらに増えることで、将来的にはクラブ会員のターゲットになる。



図 18 ターゲットエリア

4.4 ポジショニング

表 4 で競合分析を行った 4 クラブをポジショニングした。

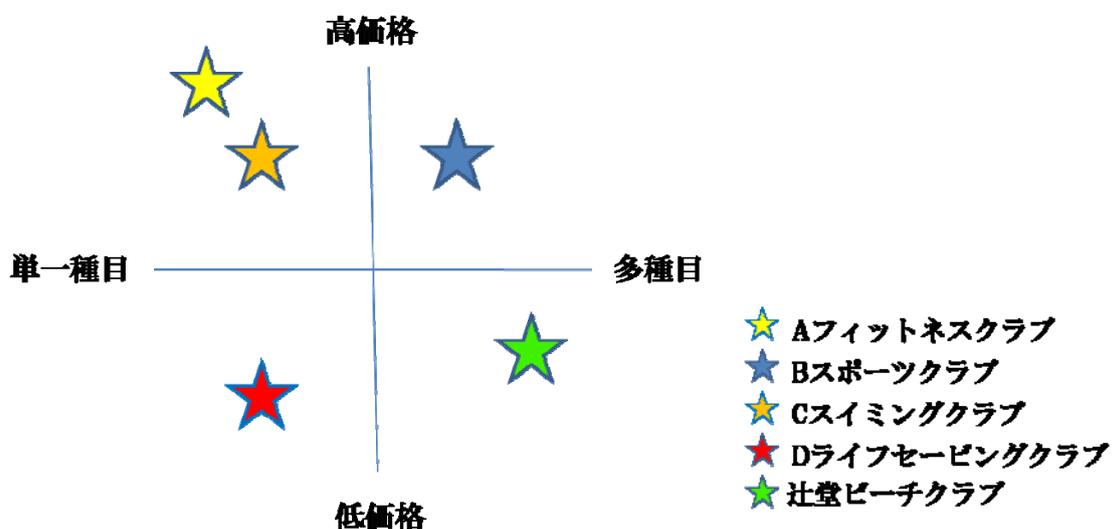


図 19 ポジショニング

表 4 でまとめたように 3 つのスポーツクラブは単一種目しか提供していないことが分かる。価格帯には少し差がみられ、A フィットネスクラブが一番高く、D ライフセービングクラブが一番低価格であった。当クラブは他スポーツクラブに比べると多種目のうえ、価格も少し低いことが明らかになった。

5. クラブ事業の展開

5.1 プロダクト営業計画

○営業計画

クラブが円滑な運営を行うために、役員、スタッフは定期的に役員会議やスタッフ会議を行い、目標を達成できるようクラブの運営方針や事業計画について議論をする場を設ける。

表 5 プロダクト営業計画

事業名	開催日時	会場	対象・参加者	内容
役員会議	毎月第2土曜日 18:00～20:00	辻堂公民館	役員	クラブ運営、 事業計画
スタッフ会議	毎月第4土曜日 18:00～20:00	辻堂公民館	クラブスタッフ	クラブ運営、 その他
会報誌	毎月1回 発行	教室後配布 公共施設設置	クラブ会員 藤沢市民	活動報告 クラブ概要

○人口分布

5.2 以降で会員数の目標について記述するため、その基礎資料として辻堂地区のセグメント別人口を下記に示す(表 6)。

藤沢市辻堂地区環境

人口：38,038 人(2008 年 10 月 1 日現在)

表 6 辻堂地区のセグメント別人口

乳児	幼児	小学生	中学生	高校生	19歳以上	60歳以上
988人	1,467人	2,300人	1,116人	1,013人	21,063人	10,091人

ここでは小学生、中学生、高校生をジュニアとする。19 歳から 59 歳までをシニアとし、60 歳以上をシルバーとする。

5.2 プログラム計画

本節ではクラブ設立後のプログラムとその年次別会員とプログラム内容について記述した。

5.2.1 ジュニアプログラム事業計画

小学生～高校生のインタビュー結果をもとに、ジュニアプログラムを設定した。ニーズの高かったビーチサッカー、サーフィン・ボディボードは開催回数を週2回とし、ビーチバレー、ジュニアライフセービング、釣り教室は週1回とした。

表 7 ジュニアプログラム事業

プログラム名	開催日程	会場	対象者
サーフィン・ボディボード	毎週土、日曜日	海浜公園前	小学生～シニア
ビーチサッカー	毎週水、土曜日	海浜公園前橋下	小学生～高校生
ビーチバレー	毎週金曜日	海浜公園前橋下	中学生～高校生
釣り	毎週木曜日	海浜公園前	小学生～高校生
ジュニアライフセービング	毎週日曜日	海浜公園前	小学生～高校生

*ジュニアライフセービングとは

ジュニアライフセービングとは海辺の安全に関する知識と技術を海と親しみながら身につけ、命の尊さや自然の大切さを学ぶ教室。波があがればサーフィング。風が吹けばセイリング。天気がよければパドリング。水がきれいならシュノーケリングと、自然環境に応じてプログラム内容を変更していくプログラムである。

「命」「環境」「スポーツ」をテーマに当クラブ独自のプログラムを提供する。

○セグメント別会員獲得目標

表 4 で調査及び分析したデータをもとに、辻堂地区の人口(38,000人)に当ってはめて各スポーツクラブの加入率を試算した結果は下記の通りである。

Aフィットネスクラブ 会員数 500名 1.31%

Bスポーツクラブ 会員数 800名 2.10%

Cスイミングスクール 会員数 2,300名 6.05%

以上のことから A から C のスポーツクラブの平均値が 3.15%と表せる。
この 3%は当地区の平均値として認識するが、初年度は実現可能な加入率を想定し 0.2%とした。各スポーツクラブの現在の会員数はいずれも 10 年の経過を経ていることを参考にして当クラブの会員獲得数も同様に事業開始 10 年目を 3%とする計画を下表の通り立てた。

表 8 年間会員獲得目標

辻堂地区の人口 約38,000人	初年度	3年目	5年目	10年目
クラブ会員獲得目標数	70人 (0.2%)	250人 (0.7%)	550人 (1.5%)	1100人 (3.0%)

初年度はスタッフの人数、使用可能な器材の割り振りや辻堂地区のスポーツ実施率を考慮して、小学生 40 人、中学生 20 人、高校生 10 人の合計 70 名を会員獲得目標とする。3 年目の目標は会員数を 3 倍増とし、それ以降の 5 年目、10 年目は会員数 2 倍増を目標とする。10 年目には辻堂地区の各セグメント(表 6 参照)の 5 人に 1 人はクラブ会員であることを目指す。

表 9 マーケティング目標小学生～高校生

セグメント/事業年数	初年度	3年度	5年度	10年度
小学生	40	120	260	520
中学生	20	60	130	250
高校生	10	30	70	130

***プロダクト**

- ・海辺でのビーチスポーツプログラムを提供。
- ・当クラブ独自のジュニアライフセービングプログラムを提供。
- ・救急法等の指導を行い、辻堂当クラブオリジナル資格を発行。
- ・各ビーチスポーツの大会やイベントを開催。

***価格**

5.3 の表 15 に記載。

*プロモーション

- ・学校、児童館、放課後学童施設で子どもに直接アプローチ。
- ・地域新聞や藤沢市の広報を活用。
- ・辻堂海浜公園付近に点在するサーフショップ等に広告を掲示。
- ・ホームページを作成し情報を発信。

5.2.2 親子プログラムと大会・イベント事業計画

○親子プログラム

親子でビーチスポーツを楽しむプログラムを提供する。月1回の割合で試験的な開催方法を考えており、ニーズがあるようであれば(20組以上の参加者)定期的な開催を視野にしている。親子の触れ合い、親子同士の交流を目的としている。

表 10 親子プログラム事業

事業名	開催日程	会場
カヤック	毎月開催予定	海浜公園内、もしくは公園前の海岸
サーフィン	毎月開催予定	海浜公園前の海浜周辺
ジュニアライフセービング	毎月開催予定	海浜公園前の海浜付近、辻堂公民館

○大会・イベント事業

大会・イベント事業は会員や地域住民を対象に行い、住民間の交流とクラブ認知を目的とする。費用はイベント内容によって異なるが、可能な限り低価格で提供できるようにする。

表 11 大会・イベント事業

事業名	開催日程	会場	対象
ビーチバレー大会	2010年 8月15日(日)	海浜公園前の海岸	中学生～大人まで
ビーチサッカー大会①	2010年 5月 3日(月)	海浜公園前の海岸	小学生～高校生まで
ビーチサッカー大会②	2010年12月23日(木)	湘南地区の海岸	小学生～大人まで
ビーチドッジボール大会	2010年11月 3日(水)	海浜公園前の海岸	小学生～高校生まで
ビーチバトミントン大会	2010年 5月 2日(日)	海浜公園前の海岸	小学生～高校生まで
サーフィン大会	2010年 9月23日(木)	海浜公園前の海岸周辺	小学生～大人まで
オープンウォータースイミング	2010年6～9月の第4日曜日	海水浴場内	高校生から大人まで
地引網	未定	海浜公園前の海岸周辺	小学生～大人まで

5.2.3 シニアプログラム事業計画

設立 3 年目から、子どものプログラムの次にニーズの高かったシニアに向けてプログラム事業を開始する。

サーフィン・ボディボードなどのビーチプログラムの他に、海岸沿いや公園内にあるジョギングコースを使用してのウォーキングプログラムを提供する。

表 12 シニアプログラム事業

事業名	開催日程	会場
サーフィン	調整中	海浜公園前の海浜周辺
ボディボード	調整中	海浜公園前の海浜周辺
ウォーキング	調整中	海浜公園内または公園前の海岸

○シニア会員獲得目標

シニアプログラムは、3 年目がプログラム開始初年度とする。スタッフの人数や使用できる器材を考慮して目標人数を 40 人とする。

表 13 マーケティング目標シニア

セグメント/事業年数	初年度	3年度	5年度	10年度
シニア		40	70	140

*プロダクト

- ・海辺でのビーチスポーツプログラムを提供。
- ・希望者には救急法等の講習会を開催し、資格を発行。
- ・各ビーチスポーツの大会やイベントを開催。

*価格

5.3 の表 15 に記載。

*プロモーション

- ・訪問販売を行う。
- ・予算があるようならアウトドア関係の雑誌に広告を載せる。
- ・辻堂海浜公園付近に点在するサーフショップ等に広告を掲示。
- ・ホームページを作成し情報を発信。

5.2.4 幼児プログラム事業計画

5年目からは幼児プログラムを提供する。海で単に楽しむだけでなく、危険回避等も含めた自然に親しむプログラムを提供し、思う存分湘南の海を楽しんでもらう。プログラム内容は現在検討中。

○幼児会員獲得目標

幼児プログラムを5年目から行う。十分な安全面が配慮できるように5年目を20人と設定し、10年目は40人と設定する。

表 14 マーケティング目標幼児

セグメント/事業年数	初年度	3年度	5年度	10年度
幼児			20	40

*プロダクト

- ・海辺でのビーチスポーツプログラムを提供。
- ・入会時に辻堂オリジナルライフセービングプログラムを提供。
- ・各ビーチスポーツの大会やイベントを開催。

*価格

5.3の表15に記載。

*プロモーション

- ・幼稚園、保育園に広告を掲示。
- ・訪問販売を行う。
- ・辻堂海浜公園付近に点在するサーフショップ等に広告を掲示。
- ・ホームページを作成し情報を発信。

5.2.5 シルバープログラム事業計画

10年目からはシルバーに向けてプログラム事業を開始する。実際に体を動かすスポーツだけでなく、文化系プログラム(現在検討中)を取り入れ、シルバー会員を取り込む。スタッフの人数を考慮して10年目の目標を20人と設定する。

*プロダクト

- ・初心者にもやさしいスポーツプログラムを提供。
- ・スポーツプログラムだけでなく、文化系プログラム(現在検討中)も提供。
- ・子どもから老人まで世代交流ができるプログラムを提供。

*価格

5.3の表15に記載。

*プロモーション

- ・予算を確保し、地域の新聞や広報誌を広告掲載する。
- ・地域の老人会等を訪問し紹介及び販売。
- ・商店街でパンフレットを配布。

5.3 プロモーション戦略

プロモーション活動を行うにも資金が必要となる。ここでは「短期、中期、長期」と区分して目標を設定し、どのようにプロモーションを行うのか列挙する。

○短期目標

- ・HP(ホームページ)作成による情報発信。
- ・駅前や商店街など人が集まる場所での入会書を添えたパンフレットの配布。
- ・活動拠点周辺でのポスティング。

○中期目標

- ・インターネットや携帯サイトからの申し込みを可能にする。
- ・クラブ会員やスタッフからの口コミ。

○長期目標

- ・入会申込書を添えたクラブ広告を広報誌に掲載する。(毎月1媒体)
- ・入会申込書を添えたクラブ会報誌を公共施設などに設置する。
- ・年会費の割引等の特典を付け、キャンペーンを実施する。

○クラブ会費

2.1 のインタビュー調査での結果と、周辺スポーツクラブの会費を考慮して下記のように会費を設定した。

表 15 プロダクト内容毎の料金

年会費	月会費	大会・イベント
3,000円	5,000円	一回 1,000円

初年度は会費の集金を手渡し、または銀行振込が選択できるようにする。前月末に翌月の会費を支払うようにする。

5.4 スポンサーシップ計画

クラブを運営していくに辺り、スポンサーの獲得は貴重な手助けとなる。スポンサーシップ計画についても、プロモーション戦略と同様に、「短期、中期、長期」と区分して目標を設定する。

○短期目標

初年度から資金面でのスポンサーは厳しいと考えられる。短期目標としてレスキュー器材やサーフグッズ等の物品提供のスポンサーの獲得を目指し、地元企業やショップを営業する。

○中期目標

スポンサー企業には、イベントでの協賛企業としてパンフレットに企業名を入れるほか、ホームページ・会報誌、クラブユニフォームにも企業名やショップ名を入れ、企業広告を行う。

○長期目標

大手企業の CSR 活動の受け入れ先となる。

6. 施設

6.1 施設概要

図 20 は辻堂海浜公園内の施設概要である。赤枠が活動拠点となる海浜である。天候やプログラムによっては園内の多目的広場、芝生広場、サイクリングセンター、池、ジャンボプール等を利用する。



図 20 辻堂海浜公園内の概要

6.2 施設マネジメント

現時点ではクラブハウスを持ち合わせていない。ここでは活動拠点となる辻堂海浜公園と公園前の海浜の管理運営項目をリストアップする。

- 清掃 園内の掃除は園内職員で行う。海浜の清掃はクラブ員で行う。
- 植栽 園内職員で行う。
- 警備 保全要員が警備を行う。
- その他諸用務 園内職員が行う。

数年計画でクラブハウスの確保を目標とする。クラブハウス確保のために、会費収入、イベント収入、スポンサー収入の増加を図る。

7. 組織・人材計画

7.1 組織体制

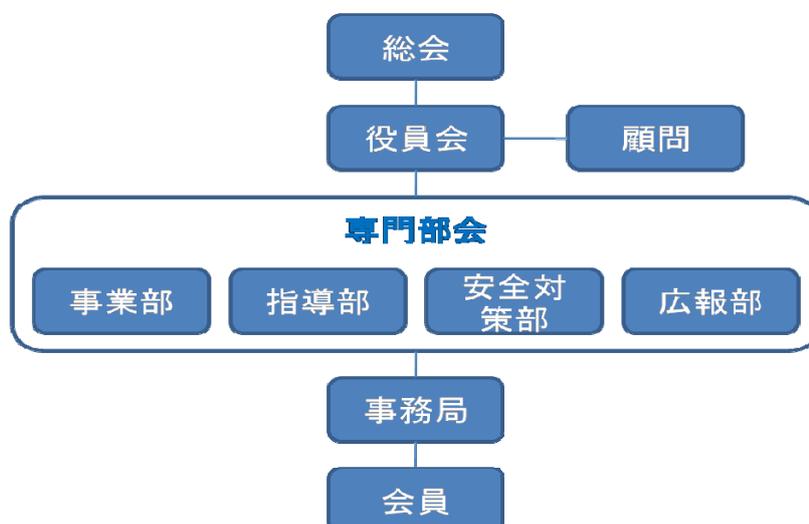


図 21 辻堂ビーチクラブ組織図

7.2 人員体制

○必要とされる人材

スタッフは地元のライフガードやサーファー、漁師など、海での活動経験が豊富な者が望ましい。またビーチプログラムの中にはサッカーやバレー種目があるため指導資格を有している者、またはプロスポーツ選手として活動経験がある地元選手なども必要な人材の一人だといえる。

スタッフ全員、心肺蘇生や応急手当等救急法の有資格者が条件としてあげられる。

○人材確保の方法

地元公民館やレストラン、サーフショップ等に募集案内を掲示し、地元の人材を確保していく。またはスタッフの人脈から人材を確保していく。HP や携帯サイトも有効活用する。

○人材の育成

月に一度は勉強会を設け、スタッフ同士のスキルチェックや、接客の確認等を行う。

○役員

クラブ長(1名)、副クラブ長(1名)、マネージャー(1名)、顧問(1名)
財務(1名)、広報(1名)、総務(1名)

○専門部会

事業部、指導部、安全対策部、広報部、各責任者1名

○指導者

15名程度

○運営スタッフ

30名程度

8. リスクマネジメント

8.1 リスクアセスメント

自然を相手にする活動であるため、突発的な事故が発生することが予測される。会員が安心してクラブ活動を楽しむためにはリスクマネジメントを徹底することが肝要である。

表 16 リスクアセスメント

項目	評価
スポーツ活動中による会員のケガや事故	保険加入・予防対策
スポーツ指導中によるスタッフのケガや事故	保険加入・予防対策
スポーツ活動に内在するケガや事故	健康管理・予防対策
クラブ事業の継続・安定	集客・収益率・事業プログラムの見直し
指導者の確保	募集・採用・研修・人脈
安定的会員の確保	増加率・退会率・新規加入率
個人情報の取り扱い	個人情報保護方針

8.2 リスク対応

スポーツをすることは常にリスクと隣合わせである。十分注意をしても事故やケガが起こる。当クラブは海浜を活動拠点としているため、自然環境の影響が大きく関わってくる。参加者の安全を第一に考え、安全管理マニュアルを作成し、スタッフ全員がこのマニュアルを正しく理解し、常に緊急時に備えられるよう意識しておく。またシュミレーショントレーニングを重ねることで、例え不慮の事故が起こったとしても迅速に対応できるように万全を期す。

万が一事故が起こった際の補償対応としてスポーツ保険に加入する。スタッフ全員が日本赤十字社発行の心肺蘇生法、救急法資格かそれに同等する資格を所得する。また AED を常備する。

9. 財務計画

9.1 事業収支計画

2010年の事業初年度から10年目までの事業収支計画とする。

表 17 事業収支計画

収 入
(単位 円)

事業年度	初年度	3年目	5年目	10年目
事業収入	4,610,000	16,050,000	35,050,000	70,000,000
月会費	4,200,000	15,000,000	33,000,000	66,000,000
年会費	210,000	750,000	1,650,000	3,300,000
イベント	200,000	300,000	400,000	700,000
寄付金収入	0	100,000	300,000	500,000
補助金収入	0	200,000	300,000	500,000
収入合計	4,610,000	16,350,000	35,650,000	71,000,000

支 出
(単位 円)

事業年度	初年度	3年目	5年目	10年目
人件費支出	2,950,000	12,500,000	27,000,000	54,200,000
経費支出	650,000	1,250,000	2,500,000	4,000,000
賃貸料	300,000	600,000	1,200,000	1,800,000
施設使用料	50,000	50,000	100,000	200,000
器材代	200,000	400,000	800,000	1,200,000
雑費	100,000	200,000	400,000	800,000
支出合計	3,600,000	13,750,000	29,500,000	58,200,000

収 支 差 額
(単位 円)

収支差額	1,010,000	2,600,000	6,150,000	12,800,000
-------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

○収入の部

事業収入：会員増加、イベント数増加、寄付・補助金収入による収入増加計画である。事業収入は「4-3 ターゲット市場」で記載した各セグメントの目標人数をベースにして年会費、月会費を積み上げて算出した。

初年度では会費収入として70名の会員を目標設定

年会費 3,000円 × 70名 = 210,000円

月会費 5,000円 × 70名 × 12カ月 = 4,200,000円

イベント 1,000円 × 200名 = 200,000円

寄付金収入：地元企業やショップからの寄付金を募る。

補助金収入：3年目以降は笹川スポーツ財団のウォータースポーツエイドなどの
助成金制度を有効活用し、資金の足しにする。

○支出の部

人件費：インストラクターやライフガード、その他スタッフに対する給料

給料目安	インストラクター	時給 3,000 円(交通費込み)
	ライフガード	時給 1,800 円(交通費込み)
	その他スタッフ	時給 1,200 円(交通費込み)
	専属スタッフ	月給 260,000 円
	事務局スタッフ	月給 230,000 円

賃貸料：事務局賃貸料、兼器材倉庫代

施設使用料：仮クラブハウス代と器材倉庫代、公民館使用料

器材代：レスキュー器材等の購入

9.2 資金計画

事業を立ち上げるにあたり、資金が必要となる。そこで事前募集を行い、会費等を集め運営資金に充てる。表 18 は初年度に必要な活動器材と金額をまとめた表である。現時点では金融機関等の借入は考えていない。

必要資金は原則、事業収入で得る。次年度以降は前年度繰越金、スポンサー収入も含めての収入源とする。

表 18 必要商品と金額

商品名	単価	個数	金額
ビーチサッカーゴール	30,900	1	30,900
ビーチフットボール	3,140	5	15,700
ボールかご	7,800	2	15,600
ビーチバレーネット	33,915	2	67,830
ビーチバレーボール	3,024	5	15,120
メジャー	3,980	1	3,980
4人掛けチェアー	3,980	2	7,960
釣り糸(150m)	1,150	3	3,450
計	~ 40 ~		160,540

10. 今後のビーチスポーツを中心とした総合型地域スポーツクラブの在り方

本研究の結果からサーフィンやビーチバレー、ビーチサッカーなどを主としたプログラムが有益であることが考えられた。特にサーフンは子どもだけではなく、親達も多く行っており、優良なサーフィンプログラムを導入することで家庭を巻き込み、需要が拡大する可能性が考えられた。ビーチバレーはオリンピック種目でもあり、メディアへの露出も大きくなっていることから、注目が集まっている。ビーチサッカーも FIFA 主催で世界選手権も行われていることからディアの露出も多く、人気上昇中のスポーツである。今後、独自の選手育成プログラム等を設けることで有益な商品となっていくと考えられた。以上のことから、この3つのスポーツプログラムを充実させることが総合型地域スポーツクラブを運営していく上で、重要であると考えられる。

日本において、ビーチスポーツはマイナーなスポーツが多い。それらをいかに認知させていくことが、クラブを運営していく上で重要となってくる。今後、スポーツ団体との協力、およびインストラクターの充実が必要であると考えられる。

参考文献、参考資料

◆参考文献

- ・黒須充編著 『総合型地域スポーツクラブの時代 1』 創文企画 2007
- ・黒須充編書 『総合型地域スポーツクラブの時代 2』 創文企画 2008
- ・間野義之著 『公共スポーツ施設のマネジメント』 株式会社体育施設出版
- ・黒須充・水上博司編著 『ジグソーパズルで考える総合型地域スポーツクラブ』 大修館書店 2002
- ・日本体育・スポーツ経営学会編 『テキスト総合型地域スポーツクラブ増補版』 大修館書店 2004
- ・株式会社グロービス 『MBA マーケティング』 ダイヤモンド社 2000
- ・谷塚哲著 『地域スポーツクラブのマネジメント』 カンゼン 2008
- ・山下秋二・原田宗彦編著 『スポーツマネジメント』 大修館書店 2005

◆参考資料

- ・文部科学省 『スポーツ振興基本計画』
<http://www.mext.go.jp/>
- ・神奈川県 『アクティブかながわ・スポーツビジョン』
<http://www.pref.kanagawa.jp/index.htm>
- ・藤沢市 『ふじさわスポーツ元気プラン』、『藤沢市の人口と世帯数』
<http://www.city.fujisawa.kanagawa.jp/>
- ・財団法人日本体育協会 『総合型地域スポーツクラブ』
<http://www.japan-sports.or.jp/>

謝辞

このリサーチペーパーを作成するにあたり、研究指導員の間野義之先生をはじめ、中村好男先生、作田誠一先生には的確で貴重なアドバイスをして頂き、心から感謝申し上げます。

あっという間の大学院生活でしたが、有意義に過ごすことができました。最後の最後まで私のリサーチペーパーを気にかけて下さったゼミ長の小口さんをはじめ、井上さん、大淵さん、櫛田さんには多大なサポートをして頂きました。みなさんのお力なしでは完成させることができませんでした。ありがとうございました。

また年末年始、朝昼夜問わず、嫌な顔もせず、親身に指導してくれた間野ゼミ生の吉岡君、早稲田ライフセービング部の須田君には感謝してもしきれません。本当にありがとうございました。

平成 21 年 3 月 7 日

早稲田大学 大学院スポーツ科学研究科
スポーツクラブマネジメントコース 石井 英一