

Jクラブアカデミー事業の類型化と プロ輩出人数上位クラブの取り組み

トップスポーツマネジメントコース

5015A037-1 松本 尚己

研究指導教員：平田 竹男 教授

【序論】

現在、JリーグではライセンスによりU-10～U-18各年代のアカデミーチームの所有を義務付けられている。さらに近年有望選手が各クラブアカデミーに集まる状況下においては高校等、外部からではなく自らのアカデミーから選手を輩出する重要性が高まっている。育成補償金、連帯貢献金といった制度により選手移籍の際に、金銭的な面でアカデミー出身選手がクラブにもたらす利益は大きい。

このようにクラブにとって重要な存在であるアカデミー事業であるが、この分野の先行研究については各クラブのアカデミー出身選手の戦力度合を明らかにした兼清(2011)やアカデミーの食生活、コーチング等に焦点を当てた研究は存在するものの、各クラブのアカデミー事業を明らかにした研究は存在しない。

【目的】

本研究は、J1、J2クラブのアカデミー事業の現状を明らかにし、アカデミー事業が黎明期にあるクラブが指標とするべきクラブのアカデミー事業取り組みを調査する。

【研究方法】

①文献調査

調査対象：Jリーグ及びJ1、J2各クラブの公式HP・総務省統計局HP、Jリーグ選手名鑑

調査内容：アカデミー事業収支、事業内容、プロ輩出人数、アカデミー収支及び輩出人数の2変数によるクラスター分析

②インタビュー調査

調査対象：G大阪、横浜FM、柏レイソル

調査内容：各クラブのアカデミー関係者に対し、自クラブのアカデミーの取り組みや特徴に関して半構造化インタビューを実施した。

【研究結果】

・文献調査結果

2016年開幕時点で、ユースからJ1、J2への輩出数は東京Vの43人が最多であった。一方、40クラブ中、5クラブは輩出数が1、9クラブは輩出数が0と3割超のクラブは殆どプロに選手を輩出できていない。Jリーグへの加盟からの年数と輩出数との相関を調査すると、 $r=0.70$ 、 $P=0.00$ となり、輩出数は加盟時期と強い関係にある。

2015年度のアカデミー事業の財務面をみると、収入、支出ともに最大のクラブはFC東京で、収入は約4億6千万円、支出は約3億5千万円であった。全クラブの平均は収入で約1億1千万円、支出で8千万円であった(山形、湘南、C大阪は運営母体が別で決算情報がないため財務面では対象外)。アカデミー事業が赤字のクラブは9クラブであり、7割以上のクラブはアカデミー事業で利益を上げている。総収入に占めるアカデミー収入の割合はJリーグ平均で5%である。総支出に占めるアカデミー支出の割合の平均は4%であった。

各クラブのアカデミー事業内容については、30クラブが小学生年代の公式戦参加を伴うジュニアチームを所有している。磐田を除くすべてのクラブは小学校中学年からチームを始動させている。全てのクラブがスクール事業を展開しており、C大阪に関しては県内外23か所でスクール事業を行っている。概ね全てのクラブが幼稚園の年中からクラスを設けている。また、過半のクラブがアップークラスを設け優秀なスクール生の囲い込みを行っている。ジュニアユース、ユースに関しては、全てのクラブでセレクションによる選抜を行っており、ジュニアユースについては複数の地域で展開しているクラブがあるものの、ユースは全クラブ1か所に集約している。このことから、Jクラブの下部組織はピラミッド構造を成している。

アカデミー事業の支出とユースからプロへの輩出数を変数とし、クラスター分析を行った結果、図1の通りとなった。

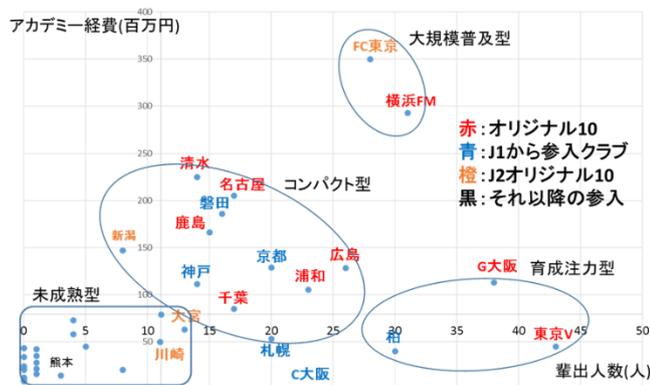


図1 J1・J2クラブアカデミー事業分類図

分析の結果、投資額は少ないものの最も多くの選手を輩出する「育成注力型」、平均を大幅に上回る投資を行い且つ多くの選手を輩出する「大規模普及型」、2変数ともに平均を上回るものの特筆した傾向のない「コンパクト型」、投資額、輩出数ともにJリーグ平均を下回る傾向が強い「未成熟型」に分類された。

・インタビュー調査結果

横浜FM、G大阪、柏の3クラブへのインタビュー結果の概要が表2である。

表2 インタビュー結果概要

	横浜FM	G大阪	柏レイソル
アカデミー所属人数	約3000人	約1800人	約350人
クラブにとってのアカデミー事業の意義	地域密着及びサポーターの増加	地域密着及びサポーターの増加	トップチームへの選手輩出
主たる重視すること	サッカーの楽しさを広く伝える	人間形成	一貫性をもった選手育成
選手輩出の要因	・早期のアカデミー設立 ・長年の輩出実績 ・小学生年代の地域クラブとの連携	・早期の環境整備 ・近隣各校への選手の分散を集約 ・長年の輩出実績 ・高校との提携	・特段大きな秘訣はない ・小学生年代の地域クラブとの連携 ・高校との連携 ・クラブ、親、学校、前所属クラブ一体となって選手と向き合う
今後の展望	・サッカーの楽しさを継続的に伝える ・価格に見合ったサービスの提供の徹底 ・海外経験の充実	・スクール事業の拡大 ・小学生年代のスカウティング ・指導の充実	・様々な変化への対応のために常に人や情報のアンテナを張り続ける ・一貫性のある指導の継続

クラブによって所属人数が10倍程度の開きがある。また、スクール事業の規模の差がアカデミー経費の違いを生む主たる要因である。

選手輩出の要因について複数のクラブから挙げられたものは、早期のアカデミー設置及び環境整備、長年の輩出実績、小学生年代の地域クラブとの連携、高校との連携であった。

今後の展望については各クラブ、これまでの方針を維持し更なる発展を目指しているが、G大阪については、2017年以降、スクール事業を拡大するという方針転換を図っている。

【考察】

大規模普及型と育成注力型でアカデミー事業展開が異なるのは、アカデミー事業の認識に違いがあるためと考える。柏のような育成注力型はアカデミー事業

を選手輩出のための機関と捉えているのに対し、横浜FMは選手輩出に加え、サポーター数の増加や地域密着の推進といった役割を持つと認識している。この2つに良し悪しはないが考え方の違いがスクール事業展開の差を生んでいると推察される。G大阪についてはクラスター分析結果とインタビュー内容に乖離があり、現在、育成注力型から大規模普及への移行期にあるのではないだろうか、この要因としてホームスタジアム移転に伴い収容人数が倍増していることが挙げられる。

横浜FM、G大阪はアカデミーの目的として、所属した子供達が将来的にサポーター等様々な形で支えてくれることを挙げていた。これはまさに「逆台形モデル」の考え方で、スクール事業が逆台形モデルの土台を形成することに繋がっていると考える。

スクール、ジュニアの開始年齢やアップパークラスの設置等各クラブのアカデミー事業内容は似通っている。横浜FMへの取材の際にも横浜FMが設置のスペシャルクラスを各クラブが踏襲しているとの証言を得た。このことから先進クラブのキャッチアップは盛んに行われているが、独自の事業展開を試みるクラブがあまりないことは課題であると考えられる。

樋口（2015）の内容も踏まえ、アカデミー発展を企図するクラブが取り組むべきは、練習場の整備、両制度の導入、高校との提携、小学生年代への幅広いアプローチではないか。さらに選手の海外進出を見据えた施策の実施も期待される。

【結論】

研究の結果、2016年におけるJクラブのアカデミー事業は「未成熟型」「中堅型」「大規模普及型」「育成注力型」の4つのグループに分類された。その中でも多くの選手をプロに輩出するグループは「大規模普及型」と「効率型」であり両者を分けるものは小学生年代のスクール事業の規模であった。

数多くの選手を輩出することができている要因としては、これまでの輩出実績によって新たな有望が加入するという好循環を実現していることが一つ。その他ではグラウンド環境の向上、寮の整備、小学生年代のトレーニングセンター事業へのノウハウ及び練習場所の提供といったことも要因となっていた。