

**平成16年度総合型地域スポーツクラブ育成推進事業
先進総合型地域スポーツクラブ実態調査ヒアリングシート**

【基礎データ】					
フリガナ	ナラワ				
クラブ名	NPO法人ソシオ成岩スポーツクラブ				
活動地域	愛知県 半田市 成岩地区及び周辺地区				
市区町村の人口	11万 名	クラブ設立年	1996 年	クラブ会員数	2350 名
当該地域の小学校の数と児童数	2 校			1430 名	
当該地域の中学校の数と生徒数	1 校			660 名	
主な活動スポーツ種目	サッカー・野球・バドミントン・卓球・テニス・バレー・幼児体操				
フリガナ	ハヤシ ヨシヒサ		クラブでの役職名		
クラブ代表者名	林 義久				理事長

【1. クラブの歴史】

(1) 創設年	1996年4月
(2) 創設期における当該地域のスポーツの一般的な状況	平均的なスポーツ実施状況であり、特に秀でたスポーツ活動やスポーツ振興政策があったわけではない。

【2. クラブの一般的特徴】

(3) 過去3～5年ぐらいの会員数の推移（学校区別）
・2000年 家族会員 710世帯(2,536名) うち小中学生1,021名) サークル会員 220名
・2001年 家族会員 649世帯(2,314名) うち小中学生946名) サークル会員 232名
・2002年 家族会員 623世帯(2,232名) うち小中学生936名) サークル会員 273名
・2003年 家族会員 665世帯(2,682名) うち小中学生988名) サークル会員 1,370名
・2004年 ソシオ会員(旧家族会員)560世帯 ソシオ個人会員(旧家族会員)348名 正会員 20名
(4) 活動種目の内容と数
バレーボール、バスケットボール、バドミントン、ソフトバレーボール、健康体操、カローリング、エアロビクス、グランドゴルフ、テニス、フットサル、サッカー、野球、サッカー、卓球、剣道、トータルスポーツ、その他キッズイングリッシュレッスンなど計 16 種目以上
(5) 活動圏域（校区等の特徴）
半田市成岩地区を中心とした活動
(6) 定期的な活動内容
上記種目のスクール、リーグ戦・トーナメント戦などの定期的ゲームの開催。さらに、今年度よりWINGプロジェクトとして、ジュニアのアスリート養成やリーグ戦の開催などを行っている。
(7) イベント等の不定期的な活動の特徴
プロコーチを招いての講習会、有識者を招いての講演会、会員交流各種スポーツ大会や、スキー・スノーボード・アドベンチャー体験といった自然体験プログラムの積極的な企画と運営

【3. キーパーソンの属性】

(8) キーパーソン(指導者)の人柄(さらりと特徴的なこと)
住民ニーズやスポーツの魅力を十分に把握し、様々な企画を提案すると共に、クラブのキーパーソンとして、スタッフや会員をリードしている。
(9) なぜ故に総合クラブをつくらうとしたのか
平成6年、成岩スポーツタウン構想が提起されるが、その背景には、地域の青少年の健全育成があり、特に同年6月の「少年をまもる会総会」が契機となる。
(10) そこには自分自身のスポーツ経験とどのような関連があるのか
中学校教員として地域と密接な連携をしながらも、学校を抜け出せない中でスポーツを指導することから、学校だけに留まらない地域の力の必要性を強く感じ、地域と一体となったスポーツの振興を行なうことの問題意識があった。

【4. クラブの意思決定機関】

(11) 創設メンバーの肩書き
中学校教員であるS氏を中心として、半田市教育委員会の要請により、成岩地区少年をまもる会が推進母体となる。
(12) いつ、どこで
ソシオ成岩スポーツクラブのクラブハウスにおいて、月1回の定期的な理事会を中心としながら、正会員の意思を尊重しながら、民主的なクラブの意思決定がなされている。
(13) どんな人たちによって
ソシオ成岩スポーツクラブのクラブハウスにおいて、月1回の定期的な理事会を中心としながら、正会員の意思を尊重しながら、民主的なクラブの意思決定がなされている。
(14) どんな内容を決定しているのか
主に事業計画(財務計画、各種新規事業、継続事業、人事など)が中心である。
(15) 意志決定をスムーズにするための工夫
トップダウンで意思決定するものと、ソシオ会員や正会員のクラブ民意に託すものとの区別をはっきりさせている。

【5. クラブの組織体制と財政規模】

(16) 組織体制の特徴と配置スタッフ数

クラブの推進役であるS氏を中心として、常勤スタッフ2名、非常勤スタッフ数名で、ソシオ成岩スポーツクラブの運営が行なわれている。

(17) 組織体制づくりにあたって当該地域において配慮したこと

様々な業種、地域のオピニオンリーダーを組織の役員に入れるとともに、理念を共感できるスタッフを組織に取り入れる。

(18) 組織体制づくりにあたって工夫したこと（特徴点）

自らクラブを創り上げる意識を持ったスタッフを組織に取り入れる。

(19) 会費及び財政規模とその支出内容（16年度予算）

ア）自主財源の獲得状況（会費や寄付金を含む）

会費収入：約1,640万円 事業収入：約2,284万円 助成金等収入：約64万円
寄付金・その他：約126万円 借入金：約150万円 繰越金：約290万円

イ）財政規模とその主な支出内容

事業費：約3,000万円 管理費：約965万円 予備費：約75万円 借入返済金：200万円

ウ）委託事業(行政等)の有無と今後の期待（指定管理者制度導入を見据えて）

既に、半田市からの委託を受け、成岩地区総合型地域スポーツクラブの法人クラブハウスを運営している。

【6. クラブ理念の確立に向けて】

(20) クラブの目的と理念についての考え方

半田市教育委員会の要請により、成岩地区少年をまもる会が、総合型地域スポーツクラブ育成の推進母体となった経緯があるが、会員システムから伺えるように、スポーツを通じた子どもの健全育成を中心としながら家族が関われるクラブづくりを目指している。さらに、ソシオという名前に由来するとおり、このクラブのスポーツという文化財は、ソシオ会員自らが支えていくという理念がとられている。

(21) 当該地域における当該クラブの位置づけ

半田市教育委員会の要請により、成岩地区少年をまもる会が、総合型地域スポーツクラブ育成の推進母体となった経緯があることからうかがえるように、スポーツを通じた子どもの健全育成を中心としながら家族が関わりながら、当該地域の子どもの健全育成や家族とともにクラブを生活の一部として取り入れ、欠く事のできない存在となっている。

(22) 当該クラブの将来展望（夢のようなもの）

既に夢を実現した観があるが、今後はソシオ会員の会員数を増やすと共に、ソシオ会員の自主的なクラブであるという会員意識の更なる向上を目指している。

【7. 活動拠点の運営とその利用状況】

(23) クラブハウス・事務所の有無 有る場合はその概要（住所や所有権など）

成岩中学校内に、ソシオ成岩スポーツクラブを建設し、クラブハウス、カフェコーナー、多目的サロン、トレーニングルーム、体育館、屋上屋根付人工芝コート、風呂、シャワールームなどを有する。【住所：愛知県半田市昭和町3 - 8】【所有権：愛知県半田市（運営委託：NPO法人ソシオ成岩スポーツクラブ）】

(24) 練習・活動拠点 当該地域における拠点施設の特徴(立地条件、所有権、運営主体など)

成岩中学校内に隣接する、ソシオ成岩スポーツクラブが練習・活動拠点である。中学校内にあることから、中学校区の児童・生徒や、一般の人々の利用がしやすい立地条件となっている。所有権・運営主体については、上記カテゴリー参照。

(25) 拠点施設の利便性とその矛盾（困っていること等）

中学校内に隣接していて公共性が高く、一方で施設が充実しているがために、住民主体で支えていくという視点が薄れてくる可能性を秘めている。

(26) 当該地域における公的スポーツ施設（学校を含む）数

成岩中学校にソシオ成岩スポーツクラブがあり、上述の施設設備が充実している。また、このソシオ成岩スポーツクラブを中心として、300メートル圏内に半田市体育館がある。また、1キロ圏内に成岩小学校、宮池小学校、青山中学校、半田球場などがある。

【8. 関係団体との連携と協力体制】

(27) 小学校・中学校との連携（具体的に）

成岩中学校の敷地内にあることから、中学校とは、授業・教科外のスポーツ活動で連携している。

(28) 具体的な連携対象団体とその内容（人、金、事業等）

当該地域のオピニオンリーダー的な人々や、商工会、財務や法律に長けた人々を正会員として迎え入れ、積極的なクラブ運営のサポートを行なっている。

(29) 協力体制確立のための工夫と成功要因

地域を会員自ら支えていくという意識を醸成するためのクラブマネジャーの努力と、会員のコミュニケーションに多くの時間を採ることにより、様々な問題や葛藤を克服する共通認識ができてきたことがあげられる。

(30) 協力体制確立のためにやってはいけないこと（想定される失敗するケース）

会員に一方的にサービスを提供するという、サービス供給のメカニズムではなく、正会員、ソシオ会員、利用者が自らサービスを築いていくという認識を持たせることが必要である。

(31) 関係団体がクラブに協力・協働する際の具体的メリット

関係団体の所属メンバーが、直接的には、より付加価値の高いサービスを楽しむことができるとともに、関係団体のめざす生涯スポーツへの取り組みや競技力向上を最も合理的かつ本質的に進めることができる。

【9. 会員・指導者獲得のための事業の工夫】

(32) 会員獲得&指導者獲得のための工夫と成功例

半田市教育委員会の要請により、成岩地区少年をまもる会が推進母体となり設立されてきた経緯から、子どもを中心として家族が関わる家族会員制度を導入し、会員の獲得を行なっている。また、今年度からは、ソシオ会員として会員自身がクラブを「支える」意識を促している。指導者獲得のため、前述のソシオ会員の「支える」意識を促すことに関連して、これまで享受してきた会員の指導者への転換を促すことや、指導者のための講習会を積極的に行なっている。

(33) 会員獲得&指導者獲得のためにやってはいけないこと（失敗例）

会員に一方的にサービスを提供するという、サービス供給のメカニズムではなく、正会員、ソシオ会員、利用者が自らサービスを築いていくという認識を持たせることが必要である。

(34) くじ助成等助成金・補助金によって行った事業・行おうとしている事業の内容

著名な講師を招いてのクリニックや指導者講習会、各種イベントの開催

(35) 助成金・補助金による事業の成果（予想される成果も含めて）

【10. クラブ創設期・成長期の特徴】

(36) 創設期の組織体制と成長期の組織体制の違い

組織体制は特に変化していないが、創設期のスタッフは、報酬・福利厚生環境が十分に整っていなかったが、徐々に報酬・福利厚生の順番で、雇用体系を整備してきている。

(37) クラブの運営状況が発展してきたその理由

クラブの中心的な推進役であるS氏が揺るぎない理念と目標を携えながら、進んできたことが、発展した最大の要因である。その揺るぎない理念と目標によって、数々の困難な場面を乗り越えてきた。また、理念だけを掲げるだけでなく、理念に基づいた「現実」をしっかりと見据えながら、地域へのスポーツを介したサービスという視点から、次々と新規事業を立ち上げてきたことが現在のクラブの繁栄につながっている。

(38) 成功したと思われる決定的な要因

上述同様、クラブの中心的な推進役であるS氏が揺るぎない理念と目標を携えながら、進んできたことが、成功した決定的要因である。また、理念だけを掲げるだけでなく、理念に基づいた「現実」をしっかりと見据えながら、地域へのスポーツを介したサービスという視点から、次々と新規事業を立ち上げてきたことも、上述同様にあげられる。

(39) 今後、日本体育協会に対してどのような支援を望むか

(40) 現在、悩んでいること、困っていること

ソシオ成岩スポーツクラブのクラブハウスと各種スポーツ施設の運営を支えるにあたっての、住民の「支える」意識の定着を図ることがこれからの課題として浮かぶあがってきている。