

第2回東海ブロッククラブミーティング2010 開催報告

平成22年度 第2回東海ブロッククラブミーティング2010が、11月13日(土)・14日(日)の2日間にわたり、岐阜県大垣市「ソフトピアジャパンセンター」で開催された。



第1日目

1. 事例発表(岐阜県内創設済1クラブ)

発表テーマ「創設から今日まで」

岐阜県 / はしま南部スポーツ村 理事 岡田 園江 氏



羽島市南部の2つの中学校区を活動エリアとし、クラブの理念は「スポーツ大好き、輪・和・話」をモットーに地域や年代を越えた人の輪やコミュニケーション、健康で安心安全な地域づくりに貢献できるクラブを目指している。地区の人口は11,600人で、クラブの設立は平成19年11月、会員数は平成22年10月現在360名、指導者約20名である。事業内容は、多くの方が参加できるスポーツイベントや講演会を通してスポーツの素晴らしさや生き方を学ぶ「ふれあい事業」、世代に関係なく楽しめるスポーツ

広場や健康発見教室などの「いきいき事業」、一流の技術指導により技能と精神を鍛える「のびのび事業」、そして「イベント事業」がある。

クラブは「南部総合型地域スポーツクラブを考える会」を基盤に、体育振興会やスポーツ少年団だけでなく、自治会・子ども会・学校関係者などの地域関係者も含めた設立準備委員会を立ち上げ創設した。クラブ運営については、理事会と5部門の運営委員会で組織され、各部会でだれもが楽しく継続していける事業の企画を考えている。また、活動種目については、小・中学生対象と一般・高校生対象としたスポーツ教室を5~6コース、その他に会員サークル・クラブ活動としてバドミントンなど8コースが行われている。

年会費と参加料を徴収しており、年会費は小・中学生は無料、16~19才と60才以上が1,500円、20才~59才が3,000円。参加料はその都度別途必要で、またスポーツ傷害保険は別途手数料を加算し徴収している。クラブ財源は今年度予算の総額が400万円、収入割合は市補助金53%、会費収入10%、事業収入20%などで、特筆すべきは自治会よりの賛助金が12%である。



今後の課題としては、まず、様々なスポーツ行事に参加していき、そこで学んだことをクラブに広めていく。また、クラブの活性化のために、組織を見直し若い世代にも役員に取り組んでいき、幅広い年代層でクラブを支えていくことである。さらには、地域住民の声を大切にし、ニーズに応じたプログラムの作成と指導者の発掘することで参加者も増え、会員増加を見込んでいる。今後も自主運営・受益者負担の精神で、真のスポーツの大切さと楽しさを共感していきたいと願っている。

2. グループディスカッション(4グループ)

共通テーマ「理念の確立と経営資源(ヒト・モノ・カネ)の確保、事業のしくみづくり」について

A班の発表は、以下のとおりである。

まずクラブ理念について確認をしたが、そのキーワードは「多世代にわたり、いつでもいつまでも、みんなで仲良く楽しく健康に」などであった。その他の項目としては、体育指導委員との連携や地域貢献などである。前回の課題に対しどう解決していくかについては、多くの会合を活用して「理念の認知・共有」を図ることで広報PR活動の良き機会とし、同時に会員募集の活動にもつなげるというものであった。その他、イベント開催によるPRや口コミ効果の重要性、また行政の協力体制の確保などの報告があった。

事業のしくみ「ヒト・モノ・カネ」の確保については地域クラブの活動であり、まずは新聞(地域紙)や折込チラシ等で「地域のニーズ・時代のニーズ」を探ることが第一である。それにより具体的なプログラムを醸成し会員満足度の向上に繋げること、また参加者の知恵も活用し指導者やスタッフも共に楽しめるイベントのアイデアを導入することで、共に成長することが大事である。クラブ理念を基準としてクラブの独自性をだすことが大切であるなどであった。



B班の発表は以下のとおりである。

まず前回から現在までを振り返ると、クラブの認知度を上げ、いかに会員を獲得するか、その広報活動やPR方法についての話題が主流であった。そのためには市民のニーズを具体的に探る活動(アプロス菊川)とともに、学校に依頼し生徒にチラシを配ったり(南濃スポーツクラブ)、高齢者対象の販促イベントとして体力測定会を開催し、その結果をケーブルテレビで紹介してもらったり(きそさきAZクラブ)、また小・中学生にクラブ名の公募をすることなどはクラブのPRに貢献(せき西部スポーツクラブ)している。最終的には、活動プログラムやその内容をしっかりと構築し、何といてもスタッフによる「口コミ宣伝」が一番効率の良い募集活動である。



まとめとしては、クラブの押し売りをしてはだめで地域のニーズに則しているかが重要である。特に活動プログラムの創設・企画・検討は大事で、指導者をうまく巻き込んで具体的な内容を決定し、そのPR活動にも指導者に協力してもらうことが有効であるということであった。その他の意見としては、1年目は課題をたくさん発見すること、拠点施設のクラブハウスやその事務局体制の構築が必要であるといったことである。

C班の発表は以下のとおりである。

まず前回課題のこれまでの成果について発表していただいた。広報PR活動の項目では、夏休みの教室を無料で開催したがそのPR方法で地域の防災無線を活用できた（二見スポーツクラブ）や市の広報でPRができた（桜ファミリークラブ）などが発表された。また事務局などの体制では、参加者の口コミ効果で指導者が見つかりその指導謝金の規定も作成できた（桜ファミリークラブ）とか、地域体育協会から体育施設の指定管理が決定し拠点施設が確保できた（小山スポーツクラブ）などの成果が発表された。



創設支援1年目クラブの現在の課題について発表があった。体育指導委員との関係について（清水スポーツクラブ）の質問があり、その回答としては大半のクラブが体育指導委員の存在価値は大きいのでうまく活用すべきであるという意見であった。また、理念の確立が重要であるがその地域浸透をどうすべきか（二見スポーツクラブ）という質問があった。その回答としては、地域の関係団体との会合を持ち理念の共有を図ることができた（度会スポーツクラブ）、地域の現状を踏まえて理念を作成（はしま南部スポーツ村）、地域づくりの観点で地域の身近な想いを理念に組み入れることが地域の賛同が取れるのでは（板垣班長）などであった。

次に創設支援2年目クラブの現在の課題について発表があった。クラブの事務局体制について（アプロス菊川）の質問があり、その回答としては大半のクラブが事務局体制は重要なポイントであるが、財源の確保が難しく大きな課題であるという意見であった。その中で、非常勤2名の職員を手配しているが、これ以上の常勤雇用は困難（はしま南部スポーツ村）、それ以前の問題として事務局の場所の確保が出来ていない（桜ファミリークラブ）、創設後 toto の活動支援助成が終了すると活動継続の目途が立たない（アプロス菊川）などの意見があった。また、地域体育協会が指定管理を受けその職員がクラブ事務局を兼務する予定（小山スポーツクラブ）という意見もあった。

また、会費の設定についての話題となり、事業の継続には当初より利益の確保を考慮した会費設定をすべき、助成金が無くなったらサービスが低下しないように考えるべき、そのためにも魅力あるプログラムを作成することが重要で、人気のプログラムは有料であっても口コミで集まる。すなわち、事業の継続には「理念の確立と経営資源の確保」が大切であるといった意見であった。

まとめとしては、総合型クラブを創設する目的が「地域づくり」であれば、クラブの事業継続が特に重要となる。理念はそれぞれのクラブが「オンリーワン」であるべきだが、経営資源の確保はいかなる事業にも共通で、各クラブの「事業のしくみ」はしっかり構築していただきたい。そのためにも、創設し運営を担当する事務局体制は重要でしっかり確保すべきである。また、小手先の手配ではなく魅力あるプログラムの創設・企画・検討と、しっかりした会費や参加料を設定することで自主財源の確保に努力すべきである。

D班の発表は以下のとおりである。

前回課題とこれまでの成果について発表していただいた。まず「ヒト」の件であるが、大半のクラブが事務所と事務局体制の確保について課題を抱えている現状が報告された。また、指導者の確保については、種目団体から指導者を派遣してもらっている（芝川スポーツクラブ） 体育指導委員を理事に迎え運営指導も担当（はしま南部スポーツ村） 競技力向上を目的にしているので種目のトップレベルの指導者を確保（可茂スポーツクラブ）などの事例があるが、全般的には指導者の手配にも大変苦労している報告があった。



次に「モノ」施設の確保であるが、学校の特別教室の倉庫や廃校の一室（きそさき AZ クラブ） 商店街の空き室（築瀬班員）などと、これも大変苦労している現状が報告された。また、運動施設の確保では、行政の協力があり施設は押さえやすい（二見スポーツクラブ） 指定管理を受けることで優先的に使用できる（小山スポーツクラブ） 隙間の時間帯を有効活用している（きそさき AZ クラブ） 幼稚園のグラウンドなど穴場である（築瀬班員）などであった。

「カネ」の確保であるが、マスタープランをしっかりと作成し、補助金がなくなった後の準備が大事であり、収入の確保には他クラブと違うプログラムやサービスの提供も大事（築瀬班員） スポーツ安全保険なども多少の手数料分を上乗せして徴収する（はしま南部スポーツ村）などの事例が報告された。そして「PR方法」では、クラブ行事が学校行事とバッティングしないよう、事前に計画書を入し調整すること、クラブ広報紙などを定期発行している（桜ファミリークラブ）などの報告があった。

創設準備クラブを対象としたミーティングの総評として



「ヒト・モノ・カネ」それぞれの現状について大変課題が多いという認識である。指導者や運営スタッフの不足、事務局や活動施設の確保、そして利益体質の確保や広報PR活動の不安など、創設の準備活動を具体的に取り組むことでクラブが抱える実態が見えてくる。地域行政の関与と関係団体との協働関係をより重視した取り組み方法に期待したい。

【報告：東海ブロック企画班長 板垣 晶行】

第 2 日目

平成 22 年度第 2 回東海ブロッククラブミーティングの第 2 日目は、前日に引き続いてソフトピアジャパンセンターで行われた。第 2 日目は、自立支援を受けている既設クラブ、県総合型地域スポーツクラブ連絡協議会加入クラブのスタッフの皆さんも加わり、32 名の参加者を得ての会合となった。今回は、これまでになかった観点でのあらたなワークショップが提案され、皆さんで活発な活動が展開された。



今回のワークショップは、「東京又は大阪からの 1 泊 2 日旅行企画書を作成する」という内容であった。これにはまず、地域を良く知り、地域の魅力を再発見するねらいがある。なぜなら、地域力を知ることで、クラブが地域に根付く新たな手段を見つけていく可能性が広がるからである。次に、近隣市町のクラブの方々との共同作業を通して、お互いの魅力を知り、今後の連携を図る手立ての第一歩とするねらいも込められている。すでに連携を深めているところには、更なる交流の場とな

ってもらふことが期待される。さらには、クラブ運営に重要なマネジメント能力・企画力を、共同作業の中から能力開発につなげ、ワークショップでコミュニケーション能力を、プレゼンテーションでプレゼンテーション能力を養い、今後のクラブ運営に生かしてもらうという実務的能力の養成もねらいのひとつに位置づけられている。

まず、岐阜県体育協会の岸田クラブ育成アドバイザーより、これらのねらいとワークショップの進め方について説明があった。少々緊張した面持ちの参加者の皆さんでしたが、優秀チームに賞品が出ることなどが説明されるうちに、期待とやる気が高まってきた様子が見えた。



説明が終了し、参加者の皆さんは 6 つのグループに分かれ、それぞれの部屋に移動してグループワークが開始した。各グループの様子は、あとの結果発表を聞いてみると、どこも同じように活発な議論が行われたことが感じられた。



最初にメンバーの自己紹介が行われ、それぞれの役割が決められた。通常、このようなワークショップを初対面の方たちで行うと、なかなか役割が決まっていかなかったりするが、地域のスポーツクラブで運営に携わる皆さんはさすがであった。てきぱきと役割が決められ、早々と本題である企画案への取り組みにすすめられた。

ターゲットの選定や定員の決定などについても、クラブ運営の経験からか、様々なパターンが提案された後に、それぞれの議論に基づいて、皆さんで一つの案に絞られていった。普段から、活発な議論を交わしながら、クラブの事業企画を練っておられることがここかしこに垣間見え、皆さんに頼もしさを覚えた。

いよいよ、ツアーコースのメインであるルートの決定になると、進行役としても積極的に入ってきてくださる参加者の皆さんに触発され、気持ちが高揚してきた。そこで、ルートの大筋をホワイトボードに示した。そして、グループの皆さんが考えている立ち寄りスポットやそこでの活動内容を、付箋に書き込んでホワイトボードに貼り付けていくという方法をとった。すべての皆さんが、複数枚の付箋に細かな活動内容を提案し、取捨選択に困るほどの活発な提案がなされた。



それぞれが思い思いに自分の考えをぶつけること、そして決して他者の発案を否定せずにお互いの意見をぶつけ合う中でひとつのものを作り上げていく過程は、さながらクラブの新規事業を企画する運営委員会そのものであった。グループのメンバーの皆さんが普段どのようにクラブの中で立ち回っているかがよくわかると同時に、これからクラブを立ち上げる皆さんには、相互作用による知識創造の重要性を十分理解していただけるワークショップになった。



長いようであつという間のグループワークが終わり、発表の時間となった。6つのグループが順に、それぞれの旅行企画を5分間でプレゼンテーションしていった。審査員には、文部科学省生涯スポーツ課三谷係長、文部科学省生涯スポーツ課大塚氏、(財)日本体育協会川島次長、東海ブロック地方企画班高橋班員、SC全国ネットワーク小倉幹事長、SC全国ネットワーク片岡代表委員、SC全国ネットワーク坂田代表委員、そして専門家として岐阜バス観光

松原様にも加わっていただいた。進行役の岸田アドバイザーの指名によって、それぞれのグループの発表担当者が壇上にあがり、プレゼンテーションが展開された。

ここでも、普段のクラブでの経験が活かしているのでしょう。どのグループの発表者も、物怖じせずに自分たちの企画を的確に紹介された。審査員の皆さんも、厳正にメモをとりながら、一方では終始笑顔でプレゼンテーションに聞き入っていた。

東海3県といっても、かなり範囲が広く、それぞれの旅行企画にはグループの基盤とする地域の特色がかなりみられるものとなった。さらには、ツアーの中にクラブでの教室体験といったプログラムを織り込んだグループもあり、クラブマネジメントとワークショップの接点が自然にできていることを認識した。

厳正な審査の結果、「静岡旬(グルメ・体験)をお届けツアー」を企画されたA班が、見事に第1位となり、ついで「近場でイベント満載!親子で楽しむ関ヶ原と温泉ツアー」を企画したD班が第2位、そして、「岐阜の鵜飼、金華山ウォーキングと岐阜大仏見学」を企画したE班が第3位に選ばれた。

審査員の皆さんの講評は、いずれも活発な議論と短時間での的確な作業を賞賛される内容となった。特に、旅行業の専門家である岐阜バス観光の松原様にも、短時間でここまでのものを作り上げた功績を絶賛された。

盛会のうちに第2日目も閉会となったが、終了後もグループごとに名刺交換が行われたり、連絡の約束を交わされたり、名残を惜しんでの交流風景も見られた。

今回のワークショップを終えてみていえること、それは多くの審査員の皆さんも述べておられましたが、クラブ運営に携わるスタッフの皆さんは、やはり議論に参加して物事を作りあげることに、かなり積極的に取り組める素養を持っておられるということである。あるいは、そのような素養をもった人だからこそ、クラブ運営にスタッフとして加わることになったのでしょうか。予想以上によい企画書があがったと思われる。また、限られた時間内で合理的に効率的に企画を検討された。ファシリテーターである進行役に任せるだけでなく、自分たちでも時間配分を考え、完成像を描いて作業を進めていく姿勢にも感心させられた。



そして、何よりも感動したのは、一見クラブ運営との接点が薄く感じられる今回のワークショップに対して、積極的に真剣に取り組む参加者の皆さんの姿勢であった。本来ならば、クラブ運営についての悩みやつまずきに直接的に答えを出せるような場を想定して参加されたでしょう。しかしながら、主催者の意図を理解していただき、前述のようにすばらしい成果をあげていただいた。今回のねらいに想定されているように、ここでの経験は決して皆さんにとってマイナスではありません。必ずやどこかで、クラブ

運営の助けになっていくと信じています。私自身がクラブをマネジメントしている立場として、今回のワークショップで行われたようなトレーニングは絶対に必要なことだと思います。

クラブマネジメントに関するセミナーや講習会などが多く開催されるようになってきました。こうした環境の中で実施するクラブミーティングでは、セミナーや講習会でできないような企画を出していくべきだと考えます。今回の試みをきっかけとして、来年もそれ以降も、クラブ関係者の皆さんが参加してよかったと思われるような企画に携われるよう、私たちも襟を正して取り組んでいきたいと思っています。

【報告：東海ブロック企画班員 築瀬 歩】