



# 平成 25 年度 北信越フロッククラブネットワークアクション 2013

## 開催報告

- 日時 [第 1 日目] 平成 25 年 11 月 9 日 (土) 13:00~17:00  
[第 2 日目] 平成 25 年 11 月 10 日 (日) 9:00~13:00

■会場 長岡技術科学大学

### ■内容

#### [1 日目]

- ・開会行事
- ・スポーツ振興くじ助成金についての説明 (30 分間)
- ・ワークショップ・グループディスカッション  
※テーマ 1 かテーマ 2 を選択し参加する。

#### テーマ 1 「失敗に学ぶクラブマネジメント」

3 クラブの発表 (各クラブ 15 分)

- |                            |          |         |
|----------------------------|----------|---------|
| ・ NPO 法人おやべスポーツクラブ         | クラブマネジャー | 沼田 秀樹 氏 |
| ・ NPO 法人長野スポーツコミュニティクラブ東北  | 理事長      | 柳見沢 宏 氏 |
| ・ 石川県クラブ連絡協議会 (いしかわクラブゾーン) | 事務局      | 西村 貴之 氏 |

グループディスカッション

#### テーマ 2 「機能する会議 (理事会) のあり方」

3 クラブの発表 (各クラブ 15 分)

- |                     |          |         |
|---------------------|----------|---------|
| ・ NPO 法人ネージュスポーツクラブ | クラブマネジャー | 中島 浩幸 氏 |
| ・ みんスポクラブ           | 副理事長     | 仲井 太 氏  |
| ・ 伊那市総合型地域スポーツクラブ   | 運営委員長    | 春日 明男 氏 |

グループディスカッション

- ・ 各グループからの報告とまとめ

#### [2 日目]

- ・ワークショップ・グループディスカッション  
※テーマ 3 かテーマ 4 を選択し参加する。

#### テーマ 3 「クラブの理念とクレド作成方法」

- |                       |     |         |
|-----------------------|-----|---------|
| ・ 一般社団法人地域スポーツシステム研究所 | 所 長 | 榎 敏弘 氏  |
| ・ 今立総合型地域スポーツクラブ いまスポ | 事務局 | 小柳 和則 氏 |

ワークショップ 1

理念・クレドとは

ワークショップ 2

わがクラブのクレドの作り方

## テーマ4 「自主事業・委託金収入UPの具体的方法」

3クラブの発表（各クラブ15分）

- |                      |          |         |
|----------------------|----------|---------|
| ・NPO法人クラブパレット        | クラブマネジャー | 西村 貴之 氏 |
| ・NPO法人総合型SCウェルネスむらかみ | クラブマネジャー | 山田 一三 氏 |
| ・ひすいスポーツクラブ          | クラブマネジャー | 荒尾 一成 氏 |

グループディスカッション

- ・各グループからの報告とまとめ

### ■概要

クラブの経営に対して重要であると思われる4つのテーマに対して、十分な時間をとり、グループごとに意見・情報交換を行った。受身的な話し合いではなく、一人ひとりが主体的となり、お互いの思いが通い合う熱い議論が交わされた。

### ■討議内容

[1日目]

#### 【失敗に学ぶクラブマネジメントについて】 コーディネーター：榎 実行委員長

3つのクラブより失敗から学んだクラブマネジメント事例を発表してもらい、そこから気づいたこと、感じたことをグループごとに話し合った。その後、「クラブにとって失敗とは何か?」「失敗しないためには?」「失敗をどのように成功に導いていくか?」の3つのテーマについて、ワールドカフェスタイルで話し合いを進めた。

以下、いくつかのグループからの意見をまとめた。



#### 「失敗とは」

- ・理念、ビジョンがないこと。
- ・事業の目的がなく、形骸化すること。
- ・地域での存在感がなくなる。
- ・信頼性の喪失等。
- ・人が離れていくこと。
- ・つぶれること。
- ・クラブのリーダーがいなくなる。

#### 「失敗しないために」

- ・他クラブに経験談を聞く。
- ・アンケートなどで、市場調査し、地域ニーズを数値的に把握する。
- ・助成金をもらわずに、苦しくても自立して頑張る。
- ・ビジョンを共有する。
- ・失敗を口に出せる環境を大切にする。

#### 「失敗を成功に導くためには」

- ・理念を軸として経営すること。
- ・弱みを補完しつつ、強みで経営する。
- ・市場調査し、マーケットを知る。
- ・心をベースに経営すること。
- ・他のクラブの経験談を聞く。
- ・ネットワークを構築する。

## 【機能する会議（理事会）のあり方について】 コーディネーター：西原副実行委員長

各グループに分かれ、機能する会議になるために、理事や理事会の役割を確認し、それぞれのクラブの理事会の現在の問題点を取り上げながら、どのように改善していけばよいかを具体的な方法を挙げながら話し合った。

理事会は、大きな視点に立ちつつ、現場視点をもちながらクラブの重要議件を決定し、事務局は、その決定したことを事務局スタッフがもつすべての能力を発揮して取り組んでいくことが重要であることを確認した。

以下、いくつかのグループからの意見をまとめた。



- ・理事会がきちんと「主人」としての役割を果たせるようにする。
- ・役員着任後すぐに活動の仕組みを理解する。（直近の大会議の決定文および過去の大会議の内重要な決定文を読んで内容を確認する。規約、規則、内規をすべて読んで内容を確認する。）
- ・予算、決算を含む会計全般の解説、出納帳簿をすべて読んで内容を確認する。
- ・前任の理事および事務局各部課から、活動内容についてレクチャーを受ける。
- ・関係者名簿、連絡先、組織図の交付を受ける。
- ・役員の担当分野を決め、その分野の活動には特に直接責任を負うようにする。
- ・日々の状況を役員にメールで報告し、共有する。（事務局は、日報を毎日役員にメールで提出する。こうすることで事務局と役員が現場の状況を共有できる。）
- ・クラブの情報や事務局で起きている現況を常にオープンにして、理事会時だけでなく、日頃からメールや電話などで役員に伝える。
- ・役員にはクラブのイベントや研修などへの参加を促し、クラブを現場視点で意識してもらう。
- ・クラブハウスや事務所に日頃から役員が足を運びやすい雰囲気作りや工夫を考え、プライベートな話をするなど、役員とコミュニケーションを多くもつ機会を作ることが大切である。
- ・ワークショップやコミュニケーションなどを通し、フラットな関係を大切にし、事務局が現場の悩み事などを気軽に伝えられる環境を作る。
- ・役員、事務局共にクラブを発展させるためのマネジメントや組織運営に関しての研修会などに参加し、自己研鑽に心がける。
- ・役員は社会情勢などについてアンテナを高くし、着眼大局、着手小局の精神でクラブを見て、その情報や戦略・戦術を事務局に伝える。

## [2日目]

### 【クラブの理念とクレド作成方法について】 コーディネーター：榎実行委員長

前日の両テーマからのまとめでも報告された「理念の薄れ、共有不足」等が大きな課題であることに触れながら、このテーマの重要性を再確認した。

ワークショップ前に、自分のクラブの理念を正しく言える参加者はいなかった。

福井県の「いまスポ」が理念の重要性や理念に沿った事業運営についての事例発表をした後、課題山積のあるクラブの事例から、今何が必要かをランキングで話し合った。

そして、JALフィロソフィ会長の巻頭言を全員で読み、理念の必要性を再確認した。

以下、いくつかのグループからの意見をまとめた。

- ・理念がないとすべてが上手くいかない。 ・理念（思い、願い）に人が集まる。
- ・理念を常に確認し、リーダーが発信し続けることに意義がある。
- ・理念が言葉だけになっていた。

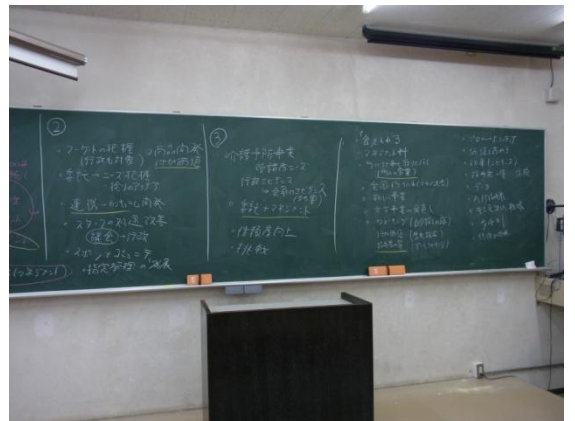
### 【自主事業・委託金収入UPの具体的方法について】

#### コーディネーター：西原副実行委員長

各グループに分かれ、クラブの収支状況をはじめとする現状を情報交換しつつ、自主事業と委託金事業の中で収益率が高い好事例を発表し合い、アイデアを交換した。

その後、クラブの経営に必要な自主事業・委託金のマネジメントの具体的ノウハウやスキルを話し合った。

以下、いくつかの意見をまとめた。



- ・少子高齢化をチャンスとして事業企画する。
- ・謝金・会費設定には勇気ある見直しが必要である。
- ・一気に収益が上がる方法などない。一つひとつの教室を丁寧にサポートし、会員数を確実に伸ばしていく。
- ・会費が安いからと言って収益は見込めない。
- ・会費は地域のニーズを数値的に把握し、客観的に判断する。
- ・体験会やプレ事業は有効である。
- ・委託事業を受けるには、信頼・実績・ブランド力が必要である。小さな事業でもコツコツ丁寧にやり遂げ、成果を蓄積していくことが重要である。
- ・委託事業は年々減額される。行政に対しては戦略的に事業を進めることが重要である。
- ・アイデアは一人では生まれない。多くのスタッフやボランティアと関わることで面白い収益性のアイデアが出る。事業の企画段階から、ボランティアの方に参画してもらう。
- ・成功している事例を、地域の現状を把握しながら、真似できることは取り入れる。

## ■まとめ

クラブ経営で大切なことは、ミッションをきちんと捉えて、そのための企画をみんなで楽しく考え、それをどうやって地域に根付かせていくかの戦略をたて、事務局の力をつけ、実行し、成果を評価し、改善していく、この繰り返しである。

**魔の（ダメな）サイクル**は、

賃金が払えない⇒有能な人が集まらない⇒マネジメントできない⇒経営がダメ  
⇒収益があがらない

というサイクルである。

他方、**お金を生み、回るサイクル**は、

魅力あるプログラムを創る⇒お金が生まれ、回る⇒人材が雇用できる  
⇒マネジメントができる⇒経営がうまくいく⇒収益があがる  
⇒また新しい人材が雇用できる

という好循環のサイクルである。

全国に多くの総合型クラブが立ち上がり、いよいよ第2ステージ（運営から経営）である。理念を再度、理事・事務局スタッフが肚に落とし込み、ゴールを決め、そこまでの道筋をきちんと示し、地域の方の共感を頂きながら進めていかなければ、地域に必要なクラブとして残ってはいけなと感じた。今が踏ん張り時である。みなさんで力をあわせ、地域から愛されるクラブとなり、スポーツを通して明るい元気な地域にしていきたいと思います。

北信越ブロッククラブネットワークアクション 2013

実行委員長 榎 敏弘