

クラブを売り込み、お金を持ってくる仕組みを考えよう

- 自律・自立したクラブに向けて -

平成 17 年度 第 2 回北信越・東海ブロッククラブ育成推進協議会報告

平成 17 年度第 2 回北信越・東海ブロッククラブ育成推進協議会が、12月18日(日)新潟市の土地改良会館で開催された。当日は、日本海側に、20年ぶりの大きな寒波が到来し、交通機関がマヒした状態でありながら、北信越東海の指定クラブを中心に総勢 59 名が参加して、積極的な情報交換が行なわれた。(出席者の「何としても新潟にたどり着き、出席する!!」という意気込みを感じた。)

今回の本ブロック協議会のねらいは、表題の通り、「クラブを売り込み、お金を持ってくる仕組みを考えよう」ということに設定されていた。図のプログラムのように会が進行していったが、中央企画班の水上班長の開会宣言から、日本体育協会根本課長のご挨拶、新潟県体育協会の落田専務理事のご挨拶、アルビレックス新潟田村常務のレクチャーと、上記の「クラブを売り込み、お金を持ってくる仕組みを考えよう」という本協議会のねらいが一貫して話され、南木班員の問題提起をうけて、その後のメインとなるグループ討議が行なわれた。

開会	水上博司氏(中央企画班)
開会挨拶	根本光憲氏(日本体育協会)
来賓挨拶	落田真一氏(新潟県体育協会)
レクチャー	田村貢氏(アルビレックス新潟) 「Jリーグの広報から考えるクラブづくり」
グループ討議	
問題提起	南木恵一氏(地方企画班)
討議	<テーマ> 活動資金の確保(お金を持ってくる仕組み) 地域住民への啓発と理解(クラブの売り込み)
討議結果報告	山田栄一郎氏(長野県クラブ育成アドバイザー) 富田裕一郎氏(静岡県クラブ育成アドバイザー) 唐沢貴代さん(長野県クラブ育成アドバイザー) 片岡康行氏(三重県クラブ育成アドバイザー)
閉会	小倉武郎氏(中央企画班)

レクチャー:クラブ広報は、自立のための中心的な仕事!!

テーマ:「Jリーグの広報から考えるクラブづくり」

講師:田村貢氏(アルビレックス新潟 常務取締役)

クラブを理解してもらう(=広報)ためには、『理念』からスタートするというのが、冒頭に話された。サッカーの普及・促進、豊かなスポーツ文化の振興、心身の健全な発達への寄与といった理念をどのように表現(=



広報)していくのがまず必要であるとのこと。次に、Jリーグ最大の観客動員(年間約69万人、40,114人/1試合平均)のあるアルビレックス新潟がどのような具体的方法によってクラブを売り込んでいくのかの話があった。クラブコンセプトに基づいた広報活動を行なうことが必要であり、「単にお金を使って、メディア(新聞やTV)にPRすることが広報ではない!!」ということを力強くおっしゃっていた。例えば、アルビレックス新潟のクラブコンセプトには、未来ある子どもたちに「夢を与えられる人づくり」というものがあるが、

そのために、家族団らんでアルビレックスの話が出てくるように、子どもと親が共通で話題が出てくるような広

報の仕方、負けている試合でも手を抜かない試合を子どもたちに見せる、国際試合を子どもたちが身近に見れる、選手が地域の子どものクラブで教えるといったことも広報の重要な活動であるとのこと。「お金をかけない広報」「お金をかけてもどれだけそれが理念やコンセプトに合致しているのか」を意識しながら広報することが必要であるとのことであった。その他、クラブスローガンを毎年作っていくことや、そのメッセージを具体的に市民に伝えていくポスターやイベント、プレスリリースのあり方についても話していただいた。約45分のお話の後、質疑応答があり、愛知県の吉田さん、築瀬さん、榊原さん、富山県的小林さん、新潟県の小柴さん、落田さんから質問が出て、時間をかなり押しながら活発な質疑応答が行なわれた。

グループ討議：水と空気とスポーツはただ！！からの脱却

続いて、南木氏から、約30分でグループ討議の前に問題提起がなされ、水と空気とスポーツはただではない！！ということをきちんと認識して、「原価主義」に基づいて、どれだけお金がかかるのだからどれだけ会費などの収入を得る必要があるのかをきちんと把握すべきであるという、流暢かつ説得力のある問題提起がなされた。

その後、14時45分から、ファシリテーターを進行役として「活動資金の確保（お金を持ってくる仕組み）」と「地域住民への啓発と理解（クラブの売り込み）」のテーマ別に、4グループに分かれてグループ討議が行なわれた。

討議結果報告1：お金を持ってくる仕組みを考えよう！！

まず、長野県クラブ育成アドバイザーの山田栄一郎さんから1班の討議結果が発表された。独り立ちしたクラブは、村の補助金、会費などで運営しているが、クラブマネジャーの人件費が捻出できないところもあり、パートとボランティアの精神でやっているとのこと。ただし、業務委託を受託しているNPO法人の中には、常勤として雇用しているところもある。出るもの（支出）をできるだけ削る方向で運営し、何がどれだけ必要なかを明確にして、入るもの（収入）を決めることが現実的なクラブ運営には必要との報告があった。



次に静岡県クラブ育成アドバイザーの富田裕一郎さんから2班の討議結果が発表された。助成金や委託金が無いものとして、自立してクラブでお金を生み出すためにはどうしたらよいか報告された。各競技団体主催の教室、クラブ主催の教室の差別化がどうであるか、その差別化したサービスによって、それぞれが適正価格を作っていくことが必要であり、その価格でのサービスを提供することにより住民の賛同を得ていくことが必要とのこと。また、体育協会以外のスポーツ団体を巻き込み、体育協会主導のクラブを大きくしていく成功例が紹介された。さらに、クラブマネジャーが行政の健康福祉課、生涯学習課をつなげて連携を進めた事例や、介護事業を1,200万円獲得した事例など、スポーツだけでなく、介護など幅広い視野でアプローチした成功事例が紹介された。

討議結果報告2：クラブを売り込む方法を考えよう！！

長野県クラブ育成アドバイザーの唐沢貴代さんから、3班の討議結果が発表された。この班は、いずれも設立段階にあるが、主に広報誌やプレ事業を通じての広報活動を行なっているところが大多数であるとのことであった。富山のクラブでは、父母会などにこまめに出向いていくことでPRを行なったり、広報誌の写真に近所の身

近な住民の写真を掲載したり、ケーブルTVを利用するといった、地域に密着した身近な広報活動が有効であるとの事例報告がなされた。また、啓発活動は、伝える対象によってどうやって行なうのが違うため、細かな戦術をもってこまめに行なうことの重要性が報告された。

三重県クラブ育成アドバイザーの片岡康行さんから4班の報告があった。エリア規模(小学校区・中学校区)によって広報活動に違いがあるとのこと。また、どういうきっかけでクラブができてきたのかといったクラブ設立経緯や理念を、インターネットホームページ、掲示板、小中学校での配布物、ケーブルTVで啓発することの重要性や、体験のためのイベントをこまめに行なうこと、総合型地域スポーツクラブを学校教員に理解してもらうことが重要であることが報告された。最後に、一番大切なことは「口コミ」であり、「あのクラブはこんな楽しいことをしている」という口コミが大切とのことであった。

最後に、閉会の挨拶を、中央企画班の小倉式郎氏が行なった。このような機会での情報交換が非常に重要であり、地域での住民への理解には「小泉劇場」のように、いかに住民への理解を促す「人材を発掘するか」、クラブの「選択肢を明確にするか」が参考になるといった挨拶で協議会の幕を閉じた。

(報告：北信越・東海ブロック地方企画班員 西原 康行)