

## 第5位：住民が集まらない・理解されない

住民のニーズを汲み取らず魅力がなく、広報も弱いなど、人が集まってこない。そもそも受益者負担がな  
じまずスポーツに関心も薄い地域のため、「総合型地域スポーツクラブ」の活動が理解されない。

### アドバイス①

#### 住民や会員の声に基づいて、スポーツに限 定せず柔軟に企画しましょう

住民が集まらない・理解されないことでつまずいている  
クラブは、「会員のための共益的なクラブ」か、それと  
も「地域のための公益的なクラブ」か、自問自答して  
みてください。

もし、後者を目指しているとすれば、押しつけ型のプ  
ログラムではなく、参加者のニーズに合ったプログラムや  
イベントの企画・開発をお奨めします。

「女の子が運動できる種目がないよね」というお母さん  
の声で新体操教室やバレエ教室を開催したり、「気軽に  
バドミントンがしたい」という会員の声に柔軟に対応し  
たりすることで、会員増に成功したクラブは多くありま  
す。

また、スポーツだけではなく文化的な分野でも、「こん  
なことに興味をもっている人も結構いるよ」となれば、  
それもクラブのプログラムとしてやってみようかと、常  
に参加者の目線で考えることが大切です。

いずれにせよ、「その地域のスポーツのことはクラブに  
聞いてみよう」という住民の方が一人でも増えれば、あ  
なたのクラブの認知度は徐々に高まっていくでしょう。

(黒須充：中央企画班長、福島大学教授)

### アドバイス②

#### 失敗の原因を考え、次に活かすことがク ラブの成長につながります

失敗を経験することは決して悪いことではないと私は考えています。た  
だ、その失敗の原因をどう考え、それを次にどう活かすことができるか  
によって、その人(クラブ)が大きく成長できるかどうかの別れ道では  
ないでしょうか。

「NPO法人総合クラブとさ」(高知県土佐市)では、設立準備2年目  
に、地元体育館を使って体育の日にイベントを企画・開催しました。そ  
の体育館では、体育の日に「スポーツをしましょう」と無料開放を行っ  
ていましたが、10数人程度しか集まらないという状態でした。

設立準備委員が集まり、「こんなことやったら子どもが喜ぶでねえ」  
「あの知り合いやき、安く呼べるし、指導してもらったら」「今、ク  
ラブでやっている教室をもっと市民にPRして体験してもらおう」「ス  
ポーツばかりじゃなく、芸術的なものを入れよう」「小さい子が来ても  
遊べるようなものを用意しよう」「駐車場で食べ物を作ったり、障害者  
の施設にお願いして店を出してもらおう」「遠くの人が参加できるよう  
にバスを出せんろうか」とか、どうやって参加してくれる人を喜ばそう  
とか、自分たちも参加しようとか、時間も忘れて議論をしました。

不安ながら当日を迎えましたが、体育館には、ひっきりなしに参加者が  
訪れ、延べ人数で600人位の方が参加してくれました。

企画した内容に人が集まらなかったこともあります。参加者の声が特に  
大事だと思います。「去年も同じ種目やったから、今回は参加しなかつ  
た」「あれも参加したかったけど、時間が重なって参加できなかった」  
「食べ物が少なかった」など、それを関係者で再度、確認し、次回の開  
催には、そのことが活かされるようにしたいものです。

(前田義朗：地方企画班員、NPO法人総合クラブとさ 運営委員)