

**働き盛りの世代が4割、バランス感覚を大事にするクラブ**

## もとみやスポーツネットワーク

福島県本宮市

### ■クラブ概要

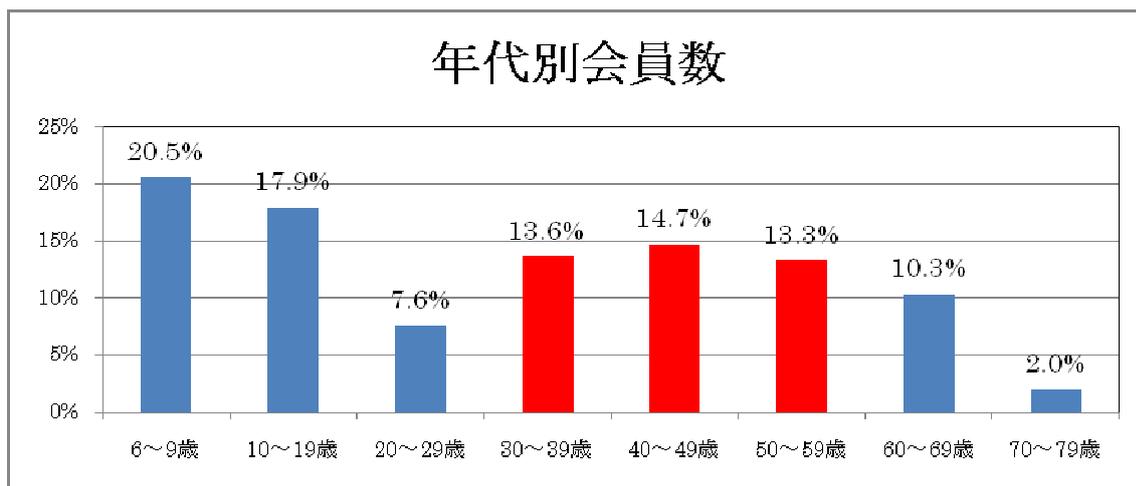
- 設立年月日:平成18年12月26日
- 対象地域:本宮市(平成19年1月1日に本宮町と白沢村が合併して誕生)
- 人口:31,612人
- 世帯数:9,656世帯
- 特徴:福島県の中央部に位置し、県を代表する工業都市。松下電子部品(株)、ソニーエナジーデバイス(株)、アサヒビール(株)、ゼビオ(株)等の企業があり、物流の拠点となっている。
- 年間予算:約800万円(会費・入会金の割合が全体の約80%)
- 住所:本宮市本宮字矢来39-1 本宮市中央公民館生涯学習センター内  
もとみやスポーツネットワーク事務局
- 連絡先:(電話)0243-33-2611 (Fax)0243-33-4488  
メールアドレス:kanaya-noritoshi@city.motomiya.lg.jp  
ホームページ:<http://www.city.motomiya.lg.jp/motospo/>
- 理念:もとみやスポーツネットワーク4つのVision
  - ・子どもから高齢者まで誰でも気軽に参加できるクラブ
  - ・地域の人々が生涯を通して交流できるクラブ
  - ・専門指導者のもと、一貫指導のできるクラブ
  - ・専門指導者を育成できるクラブ



本宮市民プールを利用した水泳教室。もとみやスポーツネットワークの中心的事業。レベル別に4つに分かれて活動しており、それぞれに2人の指導者がついています。参加希望者は160名の定員を超えており、今後受け入れられる体制を検討しています。

## ■会員数

クラブ設立後の会員数162名から4年間で毎年200名程度増え、878名(男性:263名、女性:615名)となっています。また、会員種別の特徴として中間年代層の割合が県内の他クラブと比べて高くなっており、30代から50代の割合は福島県全体の平均では3割程度に対して、もとみやスポーツネットワークでは4割を超えています。(年代別会員数クラブ参照)



## ■クラブの特徴

### ●事業形態

7つのコース別となっています。

- ・Aquaコース 小学生水泳教室・大人の水泳教室、アクアビクス
- ・Clubコース ランニングクラブ
- ・Enjoy1コース ヨガ・エアロビクス・硬式テニス
- ・Enjoy2コース ヨガ&ピラティス・ボディーエクササイズ・硬式テニス
- ・Enjoy3コース 健康体操・太極拳・硬式テニス
- ・Studyコース ゴルフ教室、テニス教室、水泳教室、ワイン講座
- ・Festivalコース トレッキング、紙飛行機大会、芋煮会

Enjoy1・2・3コースについては各コースともに月会費を1,500円としており、コース別であればその中のメニューからどれでも好きなだけ選び参加できる仕組みとなっています。今後、各コースについては参加者の声などをもとにメニューを充実させていく予定です。

## ●地域を知り、地域にフィットした事業展開

クラブが活動地域としている本宮市には、松下電子、SONY、アサヒ、ゼビオ等の企業があり、物流の拠点となっています。市外から転勤、転入して来られる方が多い地域です。そういった方々の中で特に30代～50代の女性を対象とした事業を展開しています。また、そういった30代～50代の女性の中で事業に参加するだけでなく、クラブの役

員となっている方もいます。クラブ役員の多くが本宮市出身ではありませんが、本宮市がより良い環境となるために尽力されており、市外出身者である方々の意見は、客観的な視点からの的確なものが多く、特にクラブのメニュー作成・参加費の設定等で大いに参考になりました。

## ●参加率向上、継続の秘訣は“腹八分目”

一度参加した方は継続して参加しています。リピーターとなっている要因として“1つの教室でやりすぎないようにしている”ということがあります。時間としては、普通は2時間やりそうな事業も1時間にして、参加者には少し物足りないくらいで終わっていることが、次回への

意欲につながっていると思われ、さらに1時間ということによって講師の謝金も低く抑えることにより経費面でも効果があります。

「お腹いっぱいになったらもう食べたくなる。腹八分目がちょうどいい。」

## ●独自のシステムを活用した効率的な運営

Microsoft Office Accessで会員データ管理システムを構築し、バーコードを活用して会員の管理を行っています。会員の参加状況や参加費の納入状況などを、各事業ごとに運営スタッフがデータ入力し、それを事務局で全て管理できるようになっています。会員数の増加に対応するためには非常に役立っています。



## ● 効率よりも交流

クラブの会費徴収は銀行振り込みで行うクラブも少なくないと思われますが、もとみやスポーツネットワークでは、あえて直接手渡しで受け取っています。銀行振り込みの方が支払う側も受け取る側も効率が良いと思われませんが、効率よりも、毎月一回クラブ事務局と会員がコミュニケーションをとれる機会を大切にしているためです。総合型地域スポーツクラブだからこそ、人のあたたかさを感じる運営スタイルと考えます。

活動している子どもたちを見ている保護者のみなさん。じーっと見ている方もいれば、保護者同士でおしゃべりしながら見ている方も。それぞれに見るスポーツを楽しんでいるようです。これも1時間という短い時間が、見ていこうかという気持ちにつながっています。



元々は子どもが活動している時に保護者が活動できるものとして参加者が増えていったヨガ教室。フロアは人で溢れています。1時間のプログラムで、この時間帯の参加者は女性のみでしたが、別な時間帯では男性も参加しています。

## ■将来展望

今年度から会費の値上げを行いました。またマネジャーを2人雇用し、クラブの会員管理、広報等により力を入れていくことにしています。夢は会費収入によるクラブハウスの設置ですが、維持管理費等を考慮すると容易ではないと思われます。現在本宮市では健康増進を推進していることから、市との共同事業も考え、視察等の準備は行っていますが、もう少し熟慮が必要と感じているようです。現在クラブには健康運動指導士が2人、健康運動実践指導者が1人おり、高齢者を対象とした事業を積極的に展開していきたいと考えています。基本的には出張教室というかたちをとり、移動手段のない方々も参加でき、元気になってもらえるような機会を提供していくことを計画しています。また、指定管理も視野に入れ、財源の確保を行っていくことを検討しています。

## ■アドバイザー's eye



クラブを運営していく最大の原動力は「地域への思い」でしょう。しかし運営していく上で、金銭面など思いとは裏腹の現実的な課題が立ちはだかってきます。そのような課題に直面した時、クラブにはバランス感覚が求められます。もとみやスポーツネットワークでは、転勤してこられた方々が本宮市を良くしようと熱い思いで関わっています。また独自で管理システムを構築しながらも、人と人のつながりを大切にし、会員同士、または会員と事務局が触れ合う機会を意図的に作っている。外からの視点と地域への愛着、機械的で効率的な運営と人間味あふれる運営など、相対するものかもしれませんが、しかし共に必要な視点をバランス良く持つことが、クラブを次世代にもつなげていくために大切になってくるのではないのでしょうか。

今後もとみやスポーツネットワークがさらに発展していくための材料は、これまで「こうすべき」としてきたものの真逆の発想の中にあるのかもしれませんが。

(海老根 慧 福島県クラブ育成アドバイザー)