

「プレ事業」成功のポイント

～プレ事業を全体に活かす！ 失敗を活かす！～

1. お試し事業とは

まず、ここで言うお試し事業（以下、プレ事業）とは、総合型クラブ創設前のクラブが準備の段階で行う新規の事業と定義します。

例えば、指導者を招いて行うスポーツ教室や講習会、研修会の開催、クラブスタッフを中心に運営するスポーツイベントなどがプレ事業にあたります。また、クラブの基盤や立ち上げの経緯によっては、プレ事業に対するそれぞれのクラブの目的も変わってくることでしょう。

特に、基盤のないゼロからスタートしたクラブにおいては、地域住民や地域のスポーツ関係者に対してのクラブの周知や理解促進、広報活動の一環として、元々基盤のあるクラブにとっては、会員拡大、会員加入のきっかけとして行うことが多いことかと思われまます。

2. 目的を明確に

プレ事業の実施には、第一に目的を明確にすることが重要です。目的を明確にしないまま単発的なイベントや教室を実施しても、あまり期待する効果は得られません。助成金を受けているクラブの中には、助成金を使うためだけにプレ事業を行っているクラブも少なくありません。単に助成金を使うことだけを考えたプレ事業の実施では意味がありません。

3. まず、やってみること

ただし、何も行わずにただ話し合いだけをしていても前には進みませんので、目的が決まったら、まずやってみることが大切です。やってみて様々な二次的効果を得られることもあるからです。

例えば、あるプレスポーツ教室を実施したら思わぬ反響があり、クラブ設立後においてもクラブの主要教室となったり、イベントを実施したことでクラブ関係者（設立準備委員、運営委員等）のモチベーションが上がったり、共通理解が促進されたり、新たな協力者を得られたり、他団体との連携が図れたりとは様々な効果が得られることがあります。

また、プレ事業を実施することで運営ノウハウも蓄積されていきます。これは、クラブの事業全体に活かされることとなります。

4. 身の丈に合った実施を

次に、プレ事業の実施頻度は、クラブによって様々だと思われまます。年間1回の大きなイベントを実施するクラブもあれば、複数回に分けて小規模な教室等を開催するクラブもあり、両方を行うようなクラブもあるでしょう。

実施回数については、クラブの組織体制を考慮して身の丈に合った実施を考えていかなければなりません。

無理なプレ事業の開催は、事故などにつながる恐れもありますので、実行体制が整わないうちは、会議や広報活動に力を入れるなどして、当面はプレ事業の実施を行わないとするのも決断の一つです。

5. 「プレ事業」失敗しないための4つのポイント

成功と失敗の基準がなければ、何をもって成功なのか失敗なのかという問題もありますが、ここでは、私の経験からプレ事業を行う上での失敗しないためのポイントを、以下4点挙げます。

(1) 事業前に、現状を把握する

一つ目のポイントは、プレ事業を行う前に、しっかりと現状把握を行うことです。「彼を知り己れを知れば、百戦あやうからず。彼を知らずして己れを知れば、一勝一負す。彼を知らず己れを知らざれば、戦うごとに必ずあやうし。」という孫子の言葉があります。つまり、己（自分達のクラブ）と彼（地域、利害関係者）をしっかりと把握することが重要だと言っています。

クラブ準備期においては、自分達のクラブの強みや弱みを把握していなかったり、クラブ関係者間で理念の共有ができていなかったりすることは多々あることです。また、地域の課題や現状なども、意外とわかっているようでわかっていないこともよくあります。まずは、会議の中でこれらの点についてしっかりと話し合う時間を持ちましょう。

(2) 具体的な目標と、大小の目標設定

二つ目のポイントは、目標を具体的にすることです。例えば、メジャーリーガーのイチロー選手は小学校の卒業文集に明確な目標を書いています。その内容は、プロ野球選手になり、1億円以上稼ぎ、お世話になった人達に招待券を配るといようなことを事細かに書いていて、それらを見事に実現しています。

これらをクラブに置き換えて考えてみると、大きな目標設定を行い、その目標を実現するために、さらに細かい目標を設定することです。

例えば、クラブ設立までに、地域人口（仮に2万人とします）の10%にクラブのプレ事業を体験してもらう目標を設定したとします。つまり、このケースでは、地域住民の2,000人にクラブのプレ事業に参加してもらうことが設立までの大きな目標となり、その目標を達成するために、さらに目標を細分化することになります。

目標の細分化とは、「目標を細かく分ける」ことですが、具体的には、大きな目標に辿り着くまでの途中の過程で、またいくつかの目標を設定していきます。例えば、プレ事業として500名の参加者を目標に大きなイベントを開催したり、年間で延べ1,500名の参加者を目標にスポーツ教室を開催したり、それらを達成することで最終的に大きな目標を具現化していきます。

クラブでプレ事業を行う際には、明確な目標設定と目標の細分化を行い、クラブスタッフでそれらを共有することが大切です。

(3) スタッフの充実を図る

三つ目のポイントは、運営組織の基盤をしっかりと固めていくことです。具体的には、プレ事業を実施するうえにおいても、要となる設立準備委員または運営委員などのスタッフの充実を図っていくことが重要です。プレ事業の参加者からよい人材を見出すことも可能ですので、できれば多種多様な人材を随時確保して組織を構成していきましょう。

また、クラブが動き出してから積極的に人材の確保を行い、クラブとして常にオープンな姿勢を持つことが必要です。

次に、具体的なスタッフの人数ですが、クラブ立ち上げ当初から最低でも10名、設立までには15名以上のスタッフを確保することができれば組織は安定するでしょう。ただし、出来る限りフットワークの軽い人材を仲間に入れてください。

(4) 広報の工夫、はじめは信用を得ること

最後に4つ目のポイントは、広報の工夫です。皆さんのクラブでも、参加募集をしたものの人が集まらなかったという経験はないでしょうか。

特に、ゼロからスタートしたクラブでは、はじめは地域からの信用がありません。まずは、信用を得られるよう関係者を通じた募集を行うなどして、関係者の口コミを活用してみてください。

その他、留意する点としては、募集対象者を明確にして、募集対象者に合った広報手段をとることが大切です。また、広報チラシでは、ネーミングの工夫やデザインで目を引くなどといったことも効果的です。

以上、4つのポイントを挙げました。これ以外にもポイントは多数あると思われませんが、最低限、この4つのポイントを考慮してプレ事業を行えば、それほど大きな失敗はないと思われま

す。また、個人的には、設立前のクラブには、どんどん失敗してもらって経験を積んでもらいたいと思っています。もちろん事故につながるような安易な運営は避けなくてはなりません。準備期のクラブは特に失敗から学ぶことが大きいので、何もしないよりは新たな創造にチャレンジすることをオススメします。

(加藤裕之 埼玉県クラブ育成アドバイザー)

関連リンク：(財)埼玉県体育協会HP

<http://www.saitama-sports.or.jp/>

関連リンク：加藤裕之氏プロフィール

<http://www.japan-sports.or.jp/local/outline/adviser/11.html>