

文部科学省委託事業

令和2年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

岩手県のプロスポーツクラブ発展に

寄与する人材を育成するための体制整備事業

# 報告書



文部科学省委託事業

令和2年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する

人材を育成するための体制整備事業

# 報告書

# 目 次

事業報告	1
1. 委託事業の概要	3
(1) 委託事業名	
(2) 委託事業実施期間	
(3) 委託事業の趣旨・目的	
(4) 事業内容	
(5) 事業実施の体制	
2. 地域の人材ニーズの状況、事業の必要性等	5
3. 事業別成果報告	6
(1) はじめに	
(2) ステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材育成に関わる基礎調査について	
(3) 「人材育成ビジョンシート」（「自己評価シート」）について	
(4) 「業界スキルマップ」について	
(5) 実証講座用カリキュラム及びシラバスについて	
4. 成果の普及・2021年度以降の事業展開の予定	25
(1) 各制作物について	
(2) 成果の普及・2021（令和3）年度以降の事業展開の予定	
資料	27
事業計画	29
自己評価シート（人材育成ビジョンシート）・球団用	50
自己評価シート（人材育成ビジョンシート）・養成校用	51
業界スキルマップ	55
実証講座用シラバス	57
議事録	65
人材育成協議会（全4回実施）	
教育プログラム開発委員会（全5回実施）	
検証評価委員会（全3回実施）	
調査協力団体一覧	85
リレーション構築基礎調査結果概要	87

# 事業報告



## 1. 委託事業の概要

### (1) 委託事業名

令和2年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

「岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業」

### (2) 委託事業実施期間

2020年6月12日 ～ 2021年3月1日

### (3) 委託事業の趣旨・目的

スポーツ庁、文化庁、観光庁は、ラグビーワールドカップ 2019 や 2020 年東京オリンピック・パラリンピック競技大会等の世界的イベントの開催以降も各地域のスポーツイベントと文化芸術資源を結び付け、世界に誇れる新たな観光資源を生み出すことにより訪日観光客の増加や国内観光の活性化を図り、日本及び地域経済の活性化を目指すため、平成 28 年 3 月 8 日に包括的連携協定を締結した。

また、平成 28 年 6 月には、経済産業省とスポーツ庁により設置されたスポーツ未来開拓会議が「中間報告～スポーツ産業ビジョンの策定に向けて～」をとりまとめ我が国のスポーツ産業推進に向けた考え方を示すとともに、その課題として、スポーツコンテンツホルダーの経営力強化や新ビジネス創出の促進、また、スポーツ人材の育成・活用等が挙げられた。

中間報告の中でも、経営人材の育成・確保という項目の中では、スポーツというコンテンツは多様な産業的価値を有しているが、これまで競技団体等のスポーツ団体はこの価値を生かした組織経営が十分にできていない現状がある。スポーツビジネスを推進する上で、マーケティング活動はもとより、ガバナンスの向上、スタジアム等の施設運営、興行等で必要となる様々な専門性や国際的な視野のある人材、また、それらを総合的にマネジメントする経営人材が各団体等に圧倒的に不足している。この要因として、大学や民間において、スポーツマネジメントをテーマとしたカリキュラムやセミナー等が展開されているものの、スポーツ界の実態に触れるような内容で行われるものは十分でないことが課題として提起されている。

本事業では、クラブ価値向上のための企画立案やステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材を育成するために、県内に設置されている3つのプロスポーツクラブ（J3リーグのグルージャ盛岡、B3リーグの岩手ビッグブルズ、ラグビーの釜石シーウェイブス RFC）及び県や自治体またスポーツ活性化協力企業が連携し、当該人材の育成をするための体制を整備することとした。

#### (4) 事業内容

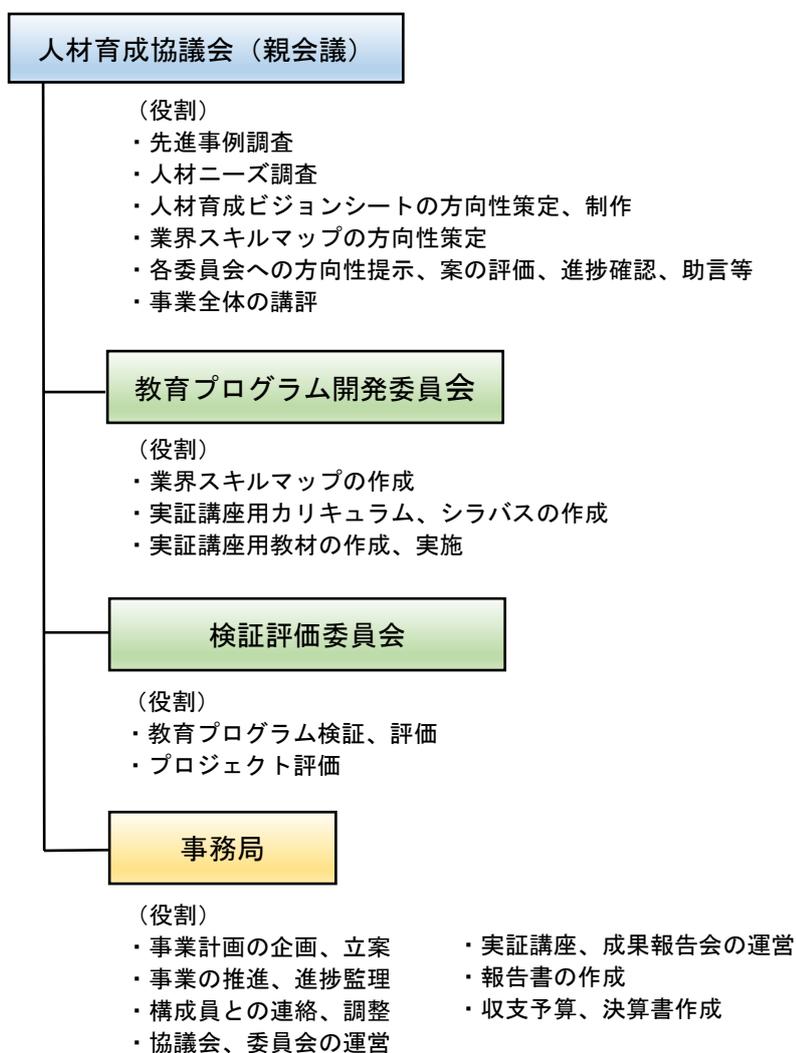
##### ■調査

- ・リレーション構築基礎調査（国内17団体）

##### ■作成開発

- ・人材育成ビジョンシート（「自己評価シート」）
- ・業界スキルマップ
- ・実証講座用カリキュラム
- ・実証講座用シラバス

#### (5) 事業実施の体制



## 2. 地域の人材ニーズの状況、事業の必要性等

岩手県では、2016年の国体開催に続き、2019年はラグビーワールドカップ（釜石市）を（台風の影響を受けつつも）無事開催した。2020年は、東京オリンピック開催を見据え、スポーツへの機運が高まり、プロスポーツの担当部署も設置された。そうした状況の中、プロクラブチームは、これまでの公的資金中心の負担の対象（コストセンター）から、官民協働による収益を生み出す対象（プロフィットセンター）への転換を目指している。

### 3. 事業別成果報告

#### (1) はじめに

本事業は、2018年からスタートした国内外の地域クラブチーム（以下「クラブチーム」）及びスポーツビジネス関連の養成を行っている大学・専門学校（以下「養成校」）に対して行った人材活用事例調査（以下「事例調査」）の結果をもとに、人材育成ビジョンシート（今年度より「自己評価シート」と呼ぶこととした。この理由、経緯について詳細は後述）、業界スキルマップ（以下「スキルマップ」）、実証講座用カリキュラム、実証講座用教材（プロトタイプ）それぞれの作成を主な目的としている。なお、昨年、国外の事例調査において、アメリカやヨーロッパではすでにその存在が当たり前となっているスポーツコミッションやそれに類する私企業も、プロモーション人材の活用と育成という点から調査の対象とした。現在の日本において、特に地域のクラブチームが、スポーツコミッションとの関係の中で興行を行うということはほとんど無いようであるが、スポーツを通じた地域活性化という視点から、今後我が国のスポーツビジネス業界を展望する際に有用な知見が得られるであろうと考え、国外においてはそれらも調査の対象とした。

本年度は、昨年度までの調査によって得られたデータの分析結果を基に、人材育成ビジョンシート（以下「ビジョンシート」）、スキルマップ、実証講座用シラバスをそれぞれ完成させることをもって、本事業の目的である、スポーツを通じた地域活性化のための連携体制について提案することとした。

以下、リレーション構築基礎調査の結果報告、スキルマップ、ビジョンシート、及び実証講座用シラバスそれぞれに関わる成果の報告を行い、最後に次年度以降の課題を報告する。

#### (2) ステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材育成に関わる基礎調査について

##### 【調査の目的】

昨年度までに実施したプロモーター人材の育成と活用に関する調査より、クラブチームや養成校が、必ずしもバリエーション豊かな連携先をもっているとは言い難い実情が見えてきた。しかし、海外事例調査から、特にクラブチームが連携すべき機関・団体はまだまだ数多く存在すると思われる。中でも、自治体とのより深い連携が必要不可欠と思われたため、今年度は、官民連携の中でスポーツを通じて地域の活性化等に成功している事例を調査（以下「リレーション構築基礎調査」）することで、クラブチームの新たな連携の形及びそれを実現できる人材に必要なスキル・知識を提案するための元データを得ることとした。

##### 【調査対象について】

スポーツで地域活性化を行っている自治体の取り組みについて、スポーツ庁が作成した『まんが スポーツで地域活性化 事例集』およびインターネットでの情報を基に調べ、その中でもプロのクラブチームと連携している自治体の取り組みをピックアップした。自治体と、それらと連携しているクラブチーム両方がそろっている地域を対象とし、電話等

によって依頼を受けてくださった団体に対して調査を行った。

協力いただいた団体は、自治体（県、市）9団体、クラブチーム6団体、その他関連団体2団体の計17団体である。

#### 【調査方法について】

##### ○調査方法

当初、直接対面型のインタビュー調査を計画していたが、COVID-19感染拡大に伴い、調査者、被調査者の感染リスクを鑑み、すべて電話によるインタビュー調査に変更した。また、インタビューは半構造化インタビューを採用した。各インタビューにおいて、インタビューは本校スタッフ2名、インタビューイは1名、という形で実施する場合がほとんどとなった。

ただし、17団体のうち3団体については、先方の希望により調査票に回答を記入いただく形（自由回答形式のみの配票調査）をとった。

##### ○質問内容

質問内容は、自治体用とクラブチーム及びそれ以外の関連団体用の二通り作成し、聞き取りを行った。それぞれの質問項目は以下の通り。

##### ▷自治体用の質問項目

###### ①民間団体と連携している当該の活動について

- ・連携するに至った経緯・きっかけ
- ・連携している団体について（団体名、法人種、業務内容、等）
- ・具体的な連携の内容について
- ・成功した要因（人材、社会資源、社会環境、等）
- ・うまくいかなかった点、また、その理由（人材、社会資源、社会環境、等）
- ・うまくいかなかった事象についての対処法

###### ②今後について

- ・今後連携していきたい機関・団体、及び連携内容
- ・今後の展望について

###### ③人材育成について

- ・スポーツを中心とした（きっかけとする）官民連携した地域振興を担う人材として、必要とされるスキルやマインド

##### ▷クラブチーム・その他関連団体

###### ④自治体と連携している当該の活動について

- ・連携するに至った経緯・きっかけ
- ・具体的な連携の内容について
- ・成功した要因（人材、社会資源、社会環境、等）
- ・うまくいかなかった点、また、その理由（人材、社会資源、社会環境、等）
- ・うまくいかなかった事象についての対処法

⑤今後について

- ・今後連携していきたい機関・団体、及び連携内容
- ・今後の展望について

⑥人材育成について

- ・スポーツを中心とした（きっかけとする）官民連携した地域振興を担う人材として、必要とされるスキルやマインド

○調査時期

インタビューは、2020年9月上旬から10月中旬にかけて実施した。

(2) - 1 リレーション構築基礎調査結果

では、団体種ごとに、それぞれの質問に対する回答を見ていきたい。

○自治体

まずは、自治体へ行った調査結果について報告する。

①について

・連携するに至った経緯・きっかけ

調査ではまず初めに、自治体が主にクラブチームと連携していくこととなった経緯について尋ねた。回答いただいた自治体のほとんどが、スポーツを通じての地域活性化・街づくりのため、と回答した。「トップクラブスポーツを都市資源と捉えて、地域活性化の起爆剤とすることを目指し連携」（秋田市）、「サッカーが地域の資源であり、[サッカーを]街づくりのツール」と捉えた（静岡市）、「地域の魅力、活力になっていこうという観点からしっかり支援」（岡山市）、「地域活性化に向けた[クラブチームの]支援」（松本市）という具合である。

・連携している団体について

次に、実際に連携している団体にはどのようなものがあるかを尋ねた。

結果、自治体の連携先としては、地元クラブチーム及び協議会を通じた関連団体のみであった。そもそも、自治体とクラブチームの連携について聞き取ることが主要な目的の調査であったため、この結果は当然と言えるだろう。

・具体的な連携の内容について

ここでは、(結果的に地元クラブチームとの連携内容が主になってしまったが)自治体が他団体と具体的にどのような連携をしているかについて尋ねている。

自治体による地元クラブチームとの連携は、地域活性化を目的とした継続的な独自の助成や、地方交付金を利用した期限付きの助成を介したものが中心となっているようだ。

では、聞き取ることのできた具体的な連携内容について、いくつかのポイント毎に分けて整理していく。

#### ▷広報活動関連

秋田市は、[PR用の]のぼりや大型バナーを試合会場周辺等へ掲示したり、各チームが作成した試合告知チラシやポスターを市が所有している体育施設やサービスセンター、小中学校等へ配布したりしている。沖縄市も、バナー、幕などを商店街に掲示している。佐賀県では、協議会を通じチラシを作成し、全市町へ配布している。

愛媛県は、開幕戦の際応援グッズを作成し来場者に配布する活動をしていた。

#### ▷ゲームへの動員等支援

直接的にゲームへの動員に関わる支援を行っている自治体も見受けられた。

中でも、ホームゲーム時に住民を無料招待する事業を展開している自治体は多いようだ。補助事業で応援バスツアーを実施している自治体や、小中学生無料招待（静岡市）といった事業がそれである。

他にも、佐賀県は、「障がい者・高齢者の関連団体に協議会が購入した観戦チケットを贈呈」しているし、沖縄市では、ホームゲーム時のシャトルバス費用や警備員費用を補助している。ちなみに沖縄市は、市内飲食店を「チーム応援公認店」に認定し、のぼりやポスターを配布し、市のHPで公認店を確認できるページも設け、ゲーム観戦後にファンに各店舗を利用してもらえるような活動を行っている。

#### ▷その他イベントを通じた連携

ゲーム以外のイベントを通じた連携もなされているようだ。

愛媛県では、ファンとの交流、新規ファンの獲得を目的として、県主催、地元クラブチーム合同の大運動会を実施している。

鳥取県では、依頼に応じてクラブチーム主催のイベントへ協力（ウォーキングイベント等に要する経費などを補助）している。

#### ▷教育活動

クラブチームとの連携で多く聞かれた活動（事業）は、子どもたちの教育に関わるものであった。佐賀県はクラブチームと業務委託契約を結びサッカー教室や出前教室を実施し、愛媛県も連携してスポーツ教室を実施している。静岡市でも「[クラブチームのコーチによる]地元子ども向けスポーツ指導」を実施している。いずれも、スポーツを通じた教育活動における連携である。

ただ、他にも、「選手による小学校訪問。一緒に給食を食べたり体育の授業をしたり。スポーツだけではなく、食育などの啓発」に協力してもらっている（岡山市）というように、必ずしもスポーツに限らない教育活動に関わる連携をしている自治体もある。松本市では、民間企業に協賛してもらい、松本山雅のキャラクターを活用した「交通安全カルタ」を制作、山雅の職員と連携しながら、完成後には市、山雅双方で小学校を訪問し生徒に贈呈する、という取り組みを行ったようである。

以上の事例から、スポーツに限らず教育全般において、クラブチームの選手たちに関わってもらいたいと考えている自治体の想いが読み取れる。秋田市は「補助金交付の条件として、各チームが学校訪問などの地域貢献活動や市主催事業への積極的な参加」を求めている。

いるが、自治体が公金を用いて連携している以上、できる限り様々な場面でクラブチームに活躍してもらいたいと願うのは必然と言えるだろう。

#### ▷社会活動

教育の場面以外における社会活動での連携例も聞き取ることができた。静岡市では、クラブチームの選手が使用したスパイクなどのオークションを開催し、その売り上げを福祉団体に寄付する、という活動を行っている。岡山市では、「[ホームゲーム時、行政のPRブースを設置]詐欺被害防止などのPRの場」を設けたとのことであった。

#### ▷協議会関連

地元クラブチームを支え、地域活性化に結び付けることを主な目的とする組織を協議会という形で設置する取り組みを行っている自治体もある。愛媛県では、「[地元にある]2つの球団をより地域活性化に結び付けられるようにしていきたい」という狙いから協議会を発足させたという。この協議会には、「[地域の人々の]声を反映させ」るために、サポーター団体も参加しているとのことであった。自治体が独自で協議会を設置しているわけではないが、静岡市は、地元クラブチームの支援団体である（官製ではなく）市民による協議会と連携をしている。また、佐賀県では、プロサッカー振興協議会に県職員を配置している。

#### ▷その他

上記以外にも、農林部局の所轄ではあるが、クラブチームが行っている県産芝生の生産に必要な農業用機械の導入費用を米子市とともに補助している（鳥取県）といった事例が聞き取れた。なお鳥取県は、地元クラブチームと包括連携協定を締結している。また、同県は、アウェイゲームの遠征費の一部補助も行っている。

#### ・成功した要因（人材、社会資源、社会環境、等）

ここでは、クラブチームをはじめとした他機関との連携がうまくいったケースとその理由を尋ねている。自治体とクラブチームがよりよい連携を生み出すために何が必要とされるのかを知りたいという理由から設けた質問項目である。

当然ではあるが、クラブチームが自治体と連携することに協力的であることをその理由に挙げているものが多かった。静岡市は、「エスパルスがイベントに主体的に関わっていただけであることが[事業成功の]大きな要因」だと答えている。また岡山市は、「相手の立場を尊重しつつコミュニケーションを常にとっておくことが大切」と語り、信頼関係に基づいた連携を保つことの重要性について指摘していた。

また、そもそも、当該地域がクラブチームを応援していこうという雰囲気があるという理由を挙げている自治体もあった。秋田市は、「各チームの観客数が概ね増加傾向にあり、市民の応援機運や愛着が高まりを見せている」と述べ、その要因として、地元クラブチームが小中学生との交流活動や地域貢献活動に関わってきたことに加え、実際に所属リーグで好成績を収めている点を挙げている。沖縄市も、「[地元クラブチームが]地区優勝経験もあり活躍している。テレビなどの露出も多く県民の関心が高い」と述べている。秋田市に

しろ沖縄市にしろ、やはり、地元チームが活躍している（勝利している）ことが、応援していこうという地域の機運を高め、結果として自治体がクラブチームを支援することが必然の流れであるかのような状況を生むのだと言えるだろう。

・うまくいかなかった点、また、その理由（人材、社会資源、社会環境、等）

連携がうまくいったケースと同時に、うまくいかなかった、もしくは課題が見出されているケースについても尋ねた。

すでに見てきた通り、自治体がクラブチームと連携する主な理由は、自分たちの地域の活性化である。その点で、「観光や経済の発展への寄与があまり感じられない」という事態は、そもそも予算を割いてクラブチームの支援を行っている自治体からしてみると大変悩ましいことであろう。また、「事業終了時期の見極めが難しい」（秋田市）という悩みも聞かれた。限りのある公金をクラブチームに補助するわけであるから、補助した分だけ地域の活性化への寄与があったのかといういわば“費用対効果”を勘案したり、また、クラブチームの自律した運営を阻害してはならないという点等を鑑みると、いずれは自治体からの助成は終了すべきであるが、その時期の見極めは容易なものではない、というのは想像に難くない。クラブチームにとっても理想は、市や県からの助成なしに独自で採算をとれることであろう。クラブチームの成長を止めることなしに自治体が金銭的な補助からは手を引く適切な潮時はいつなのか。これはおそらく、正答のない課題なのではないだろうか。

また、クラブチームを巻き込んだ様々なイベントを行ってはいるが、マンネリ化、もしくはアイデアの枯渇、という事態が心配されてもいるようだ。愛媛県は、「来場者の増加につながるようなイベントを一般団体等から広く公募し優秀なものに対して経費を助成する」等を行っているが、「何年間か続けていると内容がマンネリ化してしまい目新しさに欠けるようになってしまった」と回答している。このように、様々な団体で関わったとしても、常に新しいアイデアを生み出すというのは簡単なことではないようだ。集客につながる企画を、常に打ち出しその効果を持続させていくというのは、自治体にとっても重い課題となっているようだ。

・うまくいかなかった事象についての対処法

連携した活動がうまくいかなかった際に、どのような対処法がとられているのだろうか。岡山市は、年に1回ヒアリングを実施し、クラブチームの問題、課題、希望に対して実現できるようにしている、と述べていた。岡山市以外にも、基本的には、クラブチームの意向に耳を傾けながら、その都度自治体ができる範囲で対応していくこと、が対処方法といったところのようである。決定的な解決策はなく、どの自治体も模索しながらというのが実情のようである。

②今後について

・今後連携していきたい機関・団体、及び連携内容

質問では、これまで連携しては来なかったが、今後連携していきたい団体などはないかを尋ねた。

自治体として今後連携してみたい団体などは、全体としてはあまり多くない。ただ、「秋

田市を主な活動拠点とする（現在連携しているクラブチーム以外の）トップスポーツチームとの連携（秋田市）というように、現在すでに連携しているクラブチーム以外のスポーツ関連団体との連携を望んでいるという回答がみられた。また、「サポーターも協議会に加盟してもらいたい」（愛媛県）、「サッカーやエスパルスに興味を持ってきている若者、大学など」（静岡市）というように、ファン、もしくは今後ファンになってくれる可能性のある若者の団体（大学など）との連携を望む自治体もあった。

#### ・今後の展望について

今後の展望についても尋ねた。

県の魅力発信、施策の広報、青少年健全育成に向けた連携授業をさらに継続・発展させていく（鳥取県）というように、活動をさらに広く認知してもらうことを課題として挙げた自治体があった。また、「県の首都圏事務所と連携して、関東圏のサガン鳥栖サポーター同士の交流会」の実施に取り組みたい（佐賀県）や、コロナ禍で運動の機会が減っている県民に対し、クラブと連携してスポーツの場を提供したい（鳥取県）といった、独自の取り組みを展望する自治体もあった。

### ③人材育成について

#### ・スポーツを中心とした（きっかけとする）官民連携した地域振興を担う人材として、必要とされるスキルやマインド

最後に、スポーツを中心とした地域振興をめぐって官民連携していくという職務を遂行していくうえで必要とされるスキルやマインドについて尋ねた。

まず、そうした人材に必要なマインドについては、「チームとしてのスポーツの力を使い、地域の社会課題を解決するパートナーになるという気持ち」を持っていること（岡山市）、「行政の課題を理解し、地域をよくしていこう、課題の解決をしていこう、というマインド」（同市）、「十分なコミュニケーションがとれる熱意を感じられる人材」（沖縄市）等という回答が得られた。「熱意」というのは、昨年までのクラブチームやその関連団体に対する調査でも見受けられるマインドであるが、地域が持っている課題を解決していこうという意識、というの、自治体ならではの求められるマインドだと言えよう。

スキルとしては、「多様な媒体を用い、効果的な情報発信ができる能力」（秋田市）、「幅広く人と接することができる」（愛媛県）等という、マインド同様昨年までのクラブチームに対する調査でも回答されているものが挙げられていた。同時に、「売り上げや収益だけでなく、公平性や公共性にも配慮できるという意味でのバランス感覚」（静岡市）、「サポーターや県民に対して、意義や事業の説明がしっかりできる」（佐賀県）、「スポーツを取り巻く社会的な環境や情勢の変化を敏感に察知し、その情勢に見合った施策を展開できる能力」「関係機関を総合的に統括できるマネジメント能力」（いずれも秋田市）といった、自治体ならではの感じられるスキルも挙げられていた。自治体においては、単にクラブチーム存続・発展のために尽力できる人材というよりも、すべての県民・市民に対して事業の意義を理解させ、そして地域の課題をしっかりとらえた上でスポーツをいわば利用し、かつ関係諸機関を統合しつつ地域振興を図る能力が求められているのだ、と理解できよう。

## ○クラブチーム・その他関連団体

自治体に続いて、クラブチーム及びその他関連団体に対して行った調査の結果について報告する。

### ④自治体と連携している当該の活動について

#### ・連携するに至った経緯・きっかけ

まずは、自治体と連携するに至る経緯についての回答を見ていく。

ホームタウンへの地域貢献を目的として、という回答が2チームから聞き取れた（Vファーレン長崎、松本山雅）。また、「Bリーグで活動する上で、ホームタウン認定を受けることが必須だったため」（トライフープ岡山）という、クラブ運営上の必要に迫られて、といった回答もあった。

#### ・具体的な連携の内容について

次に、具体的な自治体との連携内容について尋ねた結果をみていく。

#### ▷広報活動・ゲームへの動員等支援関連

まず、広報活動及び、ゲームへの動員に関わる連携についてである。秋田ノーザンブレッツは、(すでに述べた通り)自治体と連携してのぼり旗の掲示、チラシ作成を行っている。また、松本山雅では、やはり自治体と連携して「ホームタウンごとに行われるパブリックビューイングへの協力」をしてもらっているとのことであった。

#### ▷教育活動

特にクラブチームからは、教育活動を介しての連携について多く聞き取ることができた。例えば、園児を対象とした「キッズ交流」、小中学生を対象とした「学校交流」などの「人の成長につながる活動」（以上Vファーレン長崎）、「幼稚園・保育園向けの巡回サッカー教室」「教育委員会と連携しての中学校部活動指導への指導者派遣」（以上松本山雅）、教育委員会と連携し小学生対象のラグビー教室の実施（秋田ノーザンブレッツ）、幼稚園における楯円ボール遊び（同）などである。クラブチームは、自治体や教育関連機関と連携し、選手やコーチを学校や幼稚園・保育園に派遣し、こうした活動を行っている。このような教育に関わる活動は、おそらく全国どのクラブチームでも多少なりとも実践しているものと思われる。

#### ▷社会活動

教育活動以外の社会活動に積極的に取り組むクラブチームも多い。Vファーレン長崎は、平和教育や人権教育など社会の課題解決につながる活動（「夢づくり」）を展開しているが、特に、被爆地にあるクラブとして平和記念活動の中で「平和とは」の発信を行っているという。

広島ドラゴンフライズは、令和元年よりクラブ内に専門組織を立ち上げ「児童虐待防止活動」に自治体と連携して取り組んでいる。

松本山雅は、高齢者向けの体操教室を実施、また、スポンサーを通じての地域貢献活動

を行っている。さらに、農政担当部署と連携し「スマイル山雅農業プロジェクト」を行っている。青大豆「あやみどり」の栽培を通じて、「遊休農地の活用」「地域住民の交流活性化」「青少年の育成」に取り組んでいる（同プロジェクトHPより引用）。

#### ・成功した要因（人材、社会資源、社会環境等）

次に、様々な団体との連携が成功している事例について、その要因について聞き取れたものを報告していく。

Vファーレン長崎は、コロナ禍における無観客試合での、自衛隊、地元の高校やロックバンドとの連携の成功を例にしつつ、「目的、想い、それぞれの強み、を共有し、「それぞれができること」を詰めていくこと」が重要であったと述べている。

また、松本山雅は、「ファン、サポーター、ボランティアスタッフの声を聴きながら真摯に取り組んできた」ことを成功の要因に挙げている。また、練習場における選手からのサインや、試合運営ボランティア活動やイベント運営などを通じて、クラブチームが地域にとってより身近な存在となっていく、その中で地域住民が「クラブの結果や事業に対して、自分のことのように感情を持てる雰囲気づくりを行った結果」であると語っている。

さらに、広島ドラゴンフライズは、「広島カープがあることで、スポーツを応援する文化が（地域に）根付いている」ことを成功要因としている。このように、すでに地域に根付いたプロクラブチームが存在することで、様々なクラブを受け入れる土壌が当該地域にすでに醸成されているということは、他の地域でも見られることのようにだ。

#### ・うまくいかなかった点、また、その理由をよび、対処法について

逆に、うまくいかなかった活動やその理由については、次のような事例が聞き取れた。行政に対する施設設備等の依頼について、お願いや依頼事項の調整がうまくいかなかった、という事例、また、集客型イベントは営利目的となるため行政の協力が得られにくかった、という事例である。いずれも自治体と連携する上での課題である。

しかし一方で、うまくいった場合に、自治体からの協力を得ることで対処する、というケースもあるようだ。例えばVファーレン長崎は、「目的に応じた取り組みたい活動の県内の主管先（行政、協会、団体）等にも協働を呼びかけ賛同をいただき、リソースを増やした」と回答している。

### ⑤今後について

他団体との連携に関わる今後の展望についても聞いた。

#### ・今後連携していきたい機関・団体、及び連携内容

今後連携していきたいと考えている団体としては、現在連携できていない他の市町村、スポーツのみにとどまらない小中学校との連携、ボランティア団体との連携（こども食堂の運営）、また、子どもたちに対してアプローチしている企業、という回答等があった。いずれも、社会貢献に関わる活動が念頭にある連携先であった。

### ・今後の展望について

各団体に他団体との連携に関わらず、その展望についても聞いている。なかでも、特に地元地域とのかかわりに関係する展望について報告する。

Vファーレン長崎は、ホームタウン活動、社会連携活動、平和記念活動を重要な活動とみなしており、「(チームの) ホームタウン活動をソフト面と位置付けたときに、県民に寄り添うことのできるソフト面の活動を(県民と)ともに進めていくことが使命であると思っている」と回答している。

松本山雅は、「長野県に夢と希望、感動を与え続けられる存在となり、地域の人々が元気になれるような活動を行っていききたい」とし、「クラブの存在が地域から「公共財」と認識されることを長期的な目標として」といると回答している。

### ⑥人材育成について

クラブチームに対し質問の最後に、官民連携した地域振興を担う人材として必要とされるスキル、マインドについて尋ねた。回答の多くは、これまで本事業においてプロモート人材育成に必要なスキル・マインドとして挙げられた項目と重複するので、ここでは、今回のリレーション構築基礎調査の目的と照らし合わせて改めて強調しておきたい回答のみを報告することとする。

Vファーレン長崎は、「(スポーツを核とした地域振興の活動は) 周りを巻き込んだの活動となるので」、協働先は「様々なバックボーン」を持っていることを前提としつつ、「課題に対しての温度感の共有や当事者意識等の感覚合わせが欠かせない」とした上で、課題を解決していくために「協働先との信頼関係、関係性を構築し、周囲の力を借りながら進めていくこと」が双方にとり良い結果につながると考えている、と答えている。協働先が多岐に渡る連携を考えると、双方の立場を理解し、お互いの利益となるような連携をとるための信頼関係の構築、リレーションの構築が重要、ということであろう。

また、「地域の事象に対して興味関心を持ち、地域課題の探求ができる」ことが望ましいとするクラブチームもあった(松本山雅)。同クラブチームは、「地域課題解決のため力を発揮できる能力」が求められる、とも回答している。より直接的に「地域に対する愛着」(広島ドラゴンフライズ)、「地域経済などへの意識の高さ」(トライフープ岡山)を求められるものとして回答するクラブチームもあった。

### (2) - 2 リレーション構築基礎調査結果を踏まえて

ここまで、リレーション構築基礎調査で得られた回答をみてきた。残念ながら事情によりすべての回答について報告できたわけではないが、調査の目的に対して、下記の点について確認できたと考える。

まず、本リレーション構築基礎調査の目的を再度想起しておく。本調査の目的は、官民連携の中でスポーツを通じて地域の活性化等に成功している事例を調査することで、クラブチームの新たな連携の形及びそれを実現できるプロモート人材に必要なスキル・知識を提案するための元データを得ること、であった。そこで、以下、クラブチーム(と自治体)の新たな連携の形について、及び、そうしたリレーションを可能とするスキル・マインド

を備えた人材が備えているべき素養についてまとめる。

最初に、新たな連携の形についてみていく。

### 自治体とクラブチームの連携とその可能性について

本調査は、とりわけ、クラブチームとそのホームとなる自治体との連携の現状と課題を聞き取ることで、官民連携の新たな可能性を抽出したい、という意図があった。それは、昨年までに行った調査、及び本事業の委員会・協議会での検討の結果、球団運営、広報、動員といったクラブチーム存続のための諸活動が円滑、かつ発展的に持続していくためには、ホームタウンである自治体との連携がまずなにより大切になってくるという結論に至ったからである。クラブチームと自治体が連携したことによる成功例（及び失敗例）について詳細に聞き取り調査を行うことで、(昨年度の報告書で結論として述べたように)より多様な連携先や連携形態を探っていけると考えたわけである。

そもそも、クラブチームと自治体は、日本の現状を鑑みれば、それぞれ win-win の関係を築きやすいと言えるだろう。現在我が国においては、ごく一部の大都市（及びその都市圏）を除き、地域をいかに活性化していくかというのは、いずれの自治体においても喫緊かつ、最重要な課題となっている。また、健康寿命を延ばすという観点から、子どもから大人まで、スポーツの重要性が叫ばれてもいる。さらに、特に Jリーグが開幕して以来、地元で応援できるプロスポーツが全国各地で誕生してきた。そうした状況の中、各自治体の施策として、プロスポーツと地域活性化が結びつけられてきた（例えばスポーツ・ツーリズムがその好例）。とりわけ、史上 2 度目となる東京オリンピック開催に向けたスポーツ熱の高まりは、(現在コロナ禍において冷や水を浴びせかけられている状態となっているとはいえ) そうした動きを加速させてきたのではないだろうか。

いずれにせよ、今や自治体が公費を用いて地元クラブチームを支援する、という事態は、至極当たり前のものとなってきていると言える。地域に根差した活動を展開することで生き残りをかけたいクラブチームと、スポーツを通じた地域活性化を進めたい自治体の連携は、住民（国民）の意識の醸成とともに、決して特別なものではなくなっている。本調査では、そうした現状を裏付ける結果が導き出されたと言えよう。

クラブチームと自治体の連携の具体的内容の詳細については、資料「業界スキルマップ」を参照いただくとして、ここでは、本調査の目的に即し、両者の新たな連携の可能性について、特に連携内容に関する結果を基に、提案したい。

地域振興を旗印として公金を用いてクラブチームを支援することに対する住民の賛同は得やすくなってきているとは言え、その額は限られたものにならざるを得ない。また、その支援についても、短期で（事業終了という形で）打ち切らざるをえないことも少なくないだろう。そういった、限られた財源・期間の中で支援を継続するとなると、当然ながらその連携の内容、範囲は限られたものにならざるを得ない。そういった状況下、自治体としてクラブチームを支援していくためには、新たな財源を確保するか、もしくはすでにある資源を活用するか、いずれかに知恵を絞っていくことが必要になるだろう。財政的に潤沢ではない自治体が多いという前提に立って言えば、既存の枠組みの中でさらなる財源を確保するというのは、かなり困難であると思われる。そんな状況の中でも、例えば佐賀県が行っているふるさと納税による運営費の支援は、これからの連携の在り方としては新し

い試みの一つであろう。また、ホームゲーム開催時の宿泊税の一部を、クラブチーム支援関連の財源とする、という方法等もあろう。

とはいえ、(地方財政に疎い筆者の力量の限界なのでもあるが)自治体が自らクラブチーム支援のための財源を直接的に確保するというのは、なかなか大変なことだと考えられる。ましてや、継続的に、となると、そのハードルはさらに上がるだろう。そこで、自治体とクラブチームの連携において、財源確保に比してはるかに様々な可能性を秘めているのが、自治体が既にもつ資源の活用だと思われる。

ここでいう資源とは、人的、物的資源に加え、地域に存在するあらゆる団体とのリレーション構築力とでも言える、いうなれば「連携を生み出す力」を含む。

まず、人的資源の活用から考えてみよう。自治体の持つ人的資源を用いた連携として、複数聞き取られたのが、自治体からクラブチームへの職員派遣である。また、直接クラブチームに人員を配置するわけではないが、ホームゲームのボランティアに対する研修や講習を自治体職員が行っているという事例もあった。国体など自治体が主催者となるスポーツイベントは少なくないはずであり、そこで蓄積されているであろうノウハウを生かした例である。ボランティア育成に限らず、クラブチーム運営上必要と思われる諸事に対し、自治体の持つノウハウを使って側面から支援する人的資源を活用した活動のあり方として、着目すべき取り組みと言えよう。

次に、物的資源の活用について考えてみよう。まず、自治体所有の運動施設を優先的に貸し出したり、割引をしたりといった事例が聞き取れた。また、同じく所有の施設を用いたパブリックビューイングの実施、という事例もあった。運動施設に限らず、自治体が所有している施設を有効に貸し出すことで可能となる物的資源を用いた支援は、他にもたくさんあると推測できる。いずれにしろ、当該スポーツ関連施設の提供というのが、自治体がクラブチームにできる比較的容易な支援であろう。しかし、単に優先的に利用させる、割引をするといった対応だけではない支援の形も可能と思われる。調査の中で、自治体が所有している運動施設に、ホームゲーム時に使用する専用のライト等を常時セットさせてもらっているという事例があった。自治体所有の施設であるからには、広く住民たちが不便なく使用できることが第一であるため、年に限られた日数しか使用しない民間団体たるクラブチームを優先した施設管理を行うことは簡単ではないだろう。しかし、地方にあるクラブチームの多くが、最小限の人員でホームゲームを運営していることを考えれば、ちょっとした配慮が、運営上の大きな助けになる、ということもあるのではないだろうか。プロチームの試合では今や当たり前になっている音響・照明機器や大型モニター等の常設を一定程度許可するといった配慮をすることも、自治体は視野に入れてはどうだろう。

すでにある施設の活用以外にも、クラブチーム支援自動販売機の自治体施設への優先的設置、といった支援も面白い取り組みだろう。非常時に無料開放となる自販機とすることで、自治体とともに地域へ貢献しようというクラブチームのイメージを醸成していくことなども可能ではないかと考える。

公報やホームページを利用して、クラブチームの広告を無料で掲載する(あるいはホームゲームのたびに特集記事を掲載する)といった支援も、施設の利用とは異なる形ではあるが、すでにある資源を利用しての活動となろう。

以上のような自治体の持つ人的・物的資源を活用した支援は、まだまだ新しい展開があ

ってしかるべきであろう。我々の管見、及び数少ない事例からは指摘できないような活動が既に行われているであろうし、また、行うことが可能と思われるアイデアはまだまだ豊富にあるであろう。しかし、いずれの資源も数には限りがあると言わなければなるまい。必要なノウハウを備えた公務員が無尽蔵に存在し、利用できる施設も多数所有している、という自治体はほとんど存在しないだろう。しかし、先に指摘したもう一つ、「連携を生み出す力」という自治体の持つ資源を活用する支援は、アイデアさえあればバリエーション豊かに展開していく可能性のある資源と言える。と同時に、本事業全体の「官民が連携してプロモート人材を育成する体制づくり」をするという目的を果たすためにも、この点をとらえておくことは重要である。

すでに見てきたように、自治体とクラブチームが連携して行う活動の中でも、特に事例数が多いものの一つが教育活動であった。小中学校でのスポーツ指導は、直接的には当該学校との連携活動となるが、おそらくはその多くが、自治体をはじめとする公的機関（例えば教育委員会）の仲介の元行われているものと考えられる。考えられる様々なトラブルを回避するためにも、市町村や教育委員会が仲介となってくれることにより、クラブチームの活動はよりスムーズに進行する。自治体が仲介することにより、クラブチームの地域貢献活動の一環としての教育活動が、よりスムーズかつ活発に行われる可能性が高まるのである。

このような、特に小中学生を対象とした教育活動は、学校としては当然教育的効果を期待できるものであるし、同時にクラブチームにとっても、未来のファン獲得、選手育成につながるといったメリットがあるものだ。ほとんどのクラブチームが自前のアカデミーを併設しているが、学校を対象とした活動は、必ずしも当該チーム、当該スポーツに興味を持っていない子どもたちを取り込める点で、アカデミーにはないメリットがある。

教育活動以外の社会（地域）貢献活動もまた、クラブチームにとってはメリットのあるものと言える。例えば松本山雅は、農政担当部署と連携し、遊休農地を活用した地域住民の交流活性化、青少年育成に取り組んでいる。農地に限らず、私有地や民間の建造物を地方のクラブチームが単独で利用許可を得るのは、それがたとえ地域貢献を目的とする活動であったとしても、決してたやすいことではないだろう。自治体が仲介（あるいは協働）することにより、クラブチームがこのような貢献活動に参加しやすくなるであろうし、そもそも、そうしたアイデアも自治体との連携があってこそ生まれる、という側面もあるだろう。これは自治体と連携することでスポーツを超えた他分野との新たなリレーションを構築している好例であろう。

本リレーション構築基礎調査において、クラブチームに今後の展望をうかがったところ、地域に貢献する活動をあげるものが多かった。平和活動にしる児童虐待防止にしる遊休農地の有効利用にしる、クラブチームが独自に活動を展開することはもちろん不可能ではないだろうが、自治体と連携することでよりスムーズに展開する活動であるし、またこうした分野の多くは自治体にとってもクラブチームと連携して普及・促進していきたい活動でもあり、両者の相性はそもそもよいと言えるだろう。広島ドラゴンフライズは、クラブ内に児童虐待防止活動に携わる専門組織を立ち上げ活動しているが、やはり自治体との連携の中で行われているものであった。自治体と連携することにより、今後、児童虐待の活動に携わる様々な団体や人との連携が構築されていくことが期待される。

もちろん、こうしたこれまではあまりみられない連携が、(自治体にとってもたらされる利害は別にして) クラブチームにとってどういったプラスをもたらすかは未知数である。とはいえ、様々な地域貢献活動に携わるということは、昨年の事業報告書でも述べたように、チームの知名度・好感度を拡散・上昇させるにはたいへん効果的なものとされている。つまり、少なくともチームの知名度・好感度を上げるための活動としては、こうした連携はクラブチームに間違いなくプラスの効果をもたらす。しかしその一方で、そうした知名度・好感度のアップが、端的に言って集客にいかに関わりつづけるのか、という問題が残る。クラブチームの目的が、スポーツを通じた地域貢献だとしても、チームが存続していかなくては元も子もない。いわゆる費用対効果を勘案した活動の在り方が問われる必要が生じてくるだろう。

### クラブチームと自治体以外の団体との連携可能性

さて、本事業のこれまでの調査・研究においては十分に扱うことができなかったが、当然ながら、クラブチームが自治体を介さずその他の様々な団体と連携していくケースもあるだろう。いやむしろ、自治体はあくまで連携先の一つであり、広範な領域をまたぐ様々な団体と連携しているという状況が、クラブチームにとっては目指すべき理想の姿だと言ってよいのではないかと我々は考えている。利用できる社会資源は豊富な方が有利となる。

しかし、残念ながら今回の調査から聞き取れた中で、そうした(仲介も含め)自治体及びスポンサー企業以外との連携についての事例は、きわめて少数であった。そのわずかな例として、教育委員会、協議会を通じての各種団体、自衛隊があった。自衛隊との連携(Vファーレン長崎)というのは珍しい事例であったが、教育委員会、及び協議会を通じての各種団体の連携、というのは、本事業で対象としたクラブチーム以外でもなされていると推測される。教育委員会は公的機関という意味では自治体とほぼ同じ立ち位置にある組織であるし、協議会の多くは自治体主導で各種団体や企業が参加しているものであり、自治体以外の連携先、とは言いにくい側面もあろう。現状で、クラブチームの連携先はまだまだ極めて限定的なものにとどまっている、と言わざるを得ないというその証左である。

既に述べたように、クラブチームと自治体との連携は、特に現在の日本社会の置かれた状況下では、両者 win-win の関係と捉えられやすい。しかし、そもそも、この連携は、クラブチームにとっては、クラブの収益につながらなければ意味をなさないし、また、自治体側から言えば、地域振興につながらなければ意味をなさない、という側面をあわせもっている。クラブチームにとっては、チーム存続のためにならない活動は、たとえそれが社会貢献度の高いものだとしても、持続して行っていくことは難しい。逆に、地域貢献につながらない支援をクラブチームに対して継続して行う、ということも自治体にとっては困難である。多くの地域クラブチームの事業規模は決して大きくないことを踏まえれば、自治体にとっては、なんらかの住民サービスに直接つながるような地域貢献活動においてクラブチームと連携することが、その連携がもたらすほぼ唯一のメリットと言ってもよいのではないか。(もちろん、球団規模が拡大し、経済的にも地域に貢献することになれば、話は違ってくるのだが。)

つまり、現状を鑑みるに、クラブチームと自治体の連携は、地域貢献活動に関わるものがそのほとんどとなりがちであろうことが推測できる。地域貢献活動がクラブチームにメ

リットをもたらさないわけでは決してない。しかし、クラブチームの本分は、ゲームを通じて、いやもっと言うならば、常勝チームとなることで、地域を盛り上げ、そしてチーム力を充実させて、さらに上のステージに昇格していく、ということであろう。とするならば、クラブチームが行う地域貢献活動を通じた連携、だけではなく、ゲームを中心とした集客力（＝収益を上げる力）それ自体にコミットする団体も必要だと考えられよう。

調査報告の中にもあったように、原則的に自治体は、私企業たるクラブチームの収益事業にダイレクトにその支援の手を差し伸べることは難しい。通常、そうした自治体が支援できない球団経営に直接かかわる金銭的な連携は、スポンサーによって担われている。しかし、仮に「スポンサー」を、「企業の広告やPRを目的として金銭を支出する団体・個人」とするならば、地方で、クラブチームに自社のPRを目的として広告費を支出できる企業は多くはない、というのが現状であろう。

今回のリレーション構築基礎調査において、そうした自治体以外の団体とのこれまであまり見られない連携の形を見出したいというのが調査目的の一つであったが、残念ながらそれはほぼかなわなかった。ただ、以上のように見てくると、自治体との連携のみではチームの本分を果たしていくことは難しいし、また、金銭的なバックアップをしてくれるスポンサーに経営の多くを依存する在り方にもまた限界があることがわかってくる。とするならば、地方クラブチームの維持・存続・発展のためには、新しい連携先、連携内容を見出し、それを実践できるコンソーシアムを構築していくことがやはり、必要である。いかなる団体と、どのような連携が可能か、という部分については、本事業の成果として「業界スキルマップ」を作成した。このまだまだ未完成なマップが、さらに多くの団体、連携内容を備えていけば、そうしたコンソーシアムの構築も実体化していくと期待している。

### 連携を可能とする人材像

本項リレーション構築基礎調査に係る報告の最後に、新たな連携の形やリレーションを可能とする能力を備えた人材像についてまとめる。

本事業で養成したいプロモート人材とは、クラブチームにおいては、新たな連携を開拓・維持できると同時に、それを集客へと結び付ける（換言するならクラブの収益とする）いわば“嗅覚”を備えている必要があると言えるだろう。実際には、様々な団体との連携や活動を集客へと結び付けていくのは、一人で成し遂げられるものではなく、クラブとチームが一丸となって（まさにクラブチームとして）達成していく課題であろう。だが、そもそも自治体も含め様々な団体と連携していかない限りクラブチームの持続・発展は難しいことを知りつつ様々な連携を生み出し維持し、そうした連携によって生み出された活動を収益につなげていくというダイナミズムを、少なくともプロモートに携わる人材は常に自覚しておかなければならないと言えるだろう。

また、自治体側から必要とされるスキル、マインドは、既に述べたように、当該地域（場合によっては日本全体）が持っている課題を見出し、そしてそれらを解決していく能力が求められているし、また、住民に対するサービスの公平性を担保しつつも、クラブチームを含めた関係諸機関を統合しつつバランスよく地域振興を図る能力である。地域課題、公人としての立場性を自覚しつつ、クラブチームを、いわば当該地域に存在する重要な社会資源と捉え、スポーツを核として地域振興していける能力が求められている。

本報告書では、そうした人材育成の実際にまで深く踏み入ることは残念ながらできない。しかしながら、そうした能力を持ち合わせた人材育成のためのいわば点検票という位置づけとして、「自己評価表」（旧「人材育成マップ」）を作成した。また、そうした人材を養成するためのカリキュラムを開発した。これらが有効利用されることで、求められる人材の育成がなされれば、我々としては幸甚である。

### **（３）「人材育成ビジョンシート」（「自己評価シート」）について**

本項では、「人材育成ビジョンシート」作成の目的、およびその運用方法について述べる。

#### **（３）—１ 作成の目的**

まず、このビジョンシート作成の目的から確認しておこう。このシートの目的は、クラブチームについては、①プロモーション職に従事する者として身に着けておかねばならないスキル・マインドを職員に対して明示すること、かつ②評価の対象となっている当該職員の現状でのレベルを明確化することで的確な自己評価を可能にするとともに課題をもって業務にあたるモチベーションを創出・維持させることにある。また、養成校については、①プロモーション職に必要とされているスキル・マインドを学生に具体的に明示すること、かつ②そうしたスキル・マインドがどれだけ身についているかを客観的に把握させ学びのモチベーションを創出・維持させることである。

#### **（３）—２ 想定される評価者について**

次に、想定される運用方法について述べる。

まず、評価主体についてである。当初、上記目的を鑑み、クラブチームにおいては上長者を、養成校においては科目担当者、もしくは担任を、社員、学生を評価する主体と捉えていた。しかし、委員より「上長者や科目担当教員からの評価とすると、特にマインドに関わる達成目標について客観的な評価が難しいと同時に、客観的な評価を可能にするために評価項目をより厳密化するのもまた困難なのではないか」といった意見が出された。この意見をきっかけとし、検討を重ねた結果、我々は次のような結論に至った。

そもそも、ビジョンシート作成の目的は、他者（上司、教員等）からの評価を可能にするということよりもむしろ、プロモーション職に必要とされるスキル・マインドを本人が理解し、成長できることであつたはずだ。であるならば、シートにある評価項目を、自己の成長のメジャー、記録、とする方が、想定した目的によりかなうものとなるのではないか。

こうした検討を経て、最終的に当シートは、原則自己評価に用いるものとするのが妥当であると判断した。そして、それに伴いシート名を「人材育成ビジョンシート」から、「自己評価シート」へと変更することとした。

#### **（３）—３ 想定される球団における運用について**

次に、球団におけるシートの運用の仕方について述べる。

球団においては、シート「球団用」を使用する。そして、職務遂行前（例えば入社時）

に上長者とともに項目を確認し、現時点での自己評価を行い保管する。それから半年後、1年後等ある一定期間を経た後に再度自己評価を行い、その結果を基に再び上長者等と課題の析出と克服の具体策を考える。

以降、適宜このサイクルを繰り返すことで、プロモート人材としての現時点での自身の立ち位置を自覚すると同時に、克服すべき課題を明確に意識し実践に移していくことで、結果的に自身の成長につながっていくことが、当シート運用の目的となる。

### **(3) — 4 想定される養成校における運用方法**

養成校における想定される運用方法について述べていく。養成校においては、シート「養成校用」を使用する。

まず、入学後のオリエンテーション、もしくは関連科目のオリエンテーション時に教員とともに学生が各項目を確認する。学生はその時点での自己評価を実施し、担当教員は当該学生の評価に対してコメント等はつけずシートを保管しておく。

関連科目終了後、再度学生本人が自己評価を行い、その結果を基に改めて教員と課題の析出と克服の具体策を考える。

以降、卒業まで必要に応じこのサイクルをくり返し、プロモート人材として活躍するために必要な課題を学生が個別具体的に自覚し、かつ自身の成長を実感することを運用の目的とする。

## **(4) 「業界スキルマップ」について**

続いて、スキルマップ作成の目的及び運用方法について述べる。

### **(4) — 1 作成の目的**

まず、スキルマップ作成の目的を確認しておく。本事業では、「業界スキル」を、「(教育、スポーツに限定せず) 多種多様な機関と連携して地域プロスポーツを盛り立てていくための技術」と捉え、クラブチームと養成校を核とする、それら諸機関の布置関連をマップ化したものを「業界スキルマップ」と捉えている。つまり、クラブチームが、養成校との連携はもとより、多種多様な機関とどのような形態・内容でつながりうるのかをマップ化したものを「業界スキルマップ」と呼ぶこととした。

「マップ」と呼んでいるが、今回完成したものは体裁としていわゆる「表」となった。しかし、連携に係る団体とその連携内容の布置関係を表している、という意味でマップという名称は不適當とは言えないと考えたため、引き続きマップという名称を用いている。

### **(4) — 2 想定される運用方法**

スキルマップは、クラブチーム運営上なんらかのメリットをもたらしてくれる団体と、その連携内容について参考にできるものとして作成した。内容については、クラブチームを支えるために地域に必要とされる三つの文化を中心に検索できるようなものとした。三つの文化とは、「支える」文化、「観る」文化、「する」文化である。このマップを運用していくうえで、それぞれのカテゴリーをどのようなものと捉え連携内容についてまとめている

るのかを最初に説明しておく。

まず、「支える」文化では、クラブチームを運営・維持していく上で必要とされる、主に経営に関わる連携についてまとめている。自治体によるふるさと納税を利用した運営費補助であるとか、地元企業におけるイベントにおける連携（チームのグッズを販売する等）といった、いわゆる収益に直接かかわる連携がこれに分類される。

次に、「観る」文化では、観客が（無料招待等ではなく）自ら観戦料を支払ってゲームを見て楽しむことが“当たり前”と考えるようになるために必要な啓蒙活動、及びそのための広報・宣伝活動に関わる連携についてまとめた。自治体によるホームゲーム時の無料送迎バスの提供や、養成校における授業の一環としてのゲーム観戦等は、いわゆるお金を出してゲームを観戦するという文化の醸成に直接かかわる内容であるし、教育委員会や学校といった教育機関における選手の派遣等は、広報・宣伝活動に関わる内容となっている。

最後に、「する」文化では、文字通り当該スポーツを楽しむ人々を増やすための連携についてまとめている。自治体においては市民スポーツ大会の実施、学校においては例えばバスケットボールの出張教室の実施、といったイベントが主にまとめられている。

以上、三つの文化を基にした分類に加えて、「その他」として、プロモート人材育成に関わることについてまとめた。これは、養成校との連携を考える上では最も重要ではあるが、一方で上記三つの文化には分類しづらい内容であるため（つまり、直接的にクラブチーム運営に関わらない内容であるため）、独立した連携内容として作成した。

運用方法であるが、基本的にはクラブチームが、連携が可能な団体を見つけ、そして、具体的にどのような連携が可能なのかを知るために用いることを想定している。「県や市とどのような連携が可能なのか」とか、「広報のためにどのような団体との連携が有効なのか」とか、あるいは、全体を見回すことで「こんなことも連携できるのか」といった発見につながることを期待している。

## **（５）実証講座用カリキュラム及びシラバスについて**

本章最後に、実証講座用シラバス作成の目的と運用方法について報告する。

### **（５）—１ 作成の目的**

まず、作成の目的から確認しておく。巻末「資料」にある二つの講座、及び一つの演習は、視察調査等で明らかになってきたプロモート人材として必要となるスキル・マインドを身に付けることを最終的な目的としている。具体的には、プロモート人材として必要となるスキル（「業界概論」）、プロスポーツで地域を盛り上げていくために必要なスキル・マインド（「地域スポーツ概論」）を学び、それらを受講した上での実践として、クラブチームを盛り上げていくために必要となるものや考え方を、学生自ら生み出す演習（「プロモーション演習」）を実施するカリキュラムとした。

### **（５）—２ 想定される運用方法**

上記三つの科目は、ワンセットで、プロモート人材に必要とされるスキル・マインドの基礎を学生に習得させることを目的としている。開講形態としては、シラバスを基に、ま

ずは、実際にクラブチームで地域の活性化を目的に活躍している球団職員を講師に迎え、「地域スポーツ概論」を開講するのが適切と思われる。スポーツを通じて地域を盛り上げるための努力や具体的な方法論について講義することで、学生たちに、クラブチームで働くことの意義や面白さをまず理解してもらうことが可能と思われるからだ。

続いて、プロチームでプロモーション活動に携わっている（携わっていた）、もしくはそうした活動に知見のある講師（例えばクラブチームの職員）を招き「業界概論」を開講し、プロモート人材の役割と仕事のやりがいについて学生たちに理解してもらうのが良いだろう。

最後に、「プロモーション演習」を通じ、プロモート人材としての職務を実体験してもらうことが、より効果的な学びにつながると考える。講師は必ずしもクラブチーム運営に詳しい必要はなく、むしろ、学生たちがこれまでの学びを活かしつつ自由な発想で企画立案からプレゼンまで積極的に取り組めるようなファシリテーションができる教員であれば適格である。

可能な限り、評価シートを併用し、受講前と後での成長を学生自身が自覚できるようにすると、より学習効果は上がると考える。

#### 4. 成果の普及・2021年度以降の事業展開の予定

「事業報告」の最後に、次年度以降の事業展開の課題、予定についてまとめて記す。

##### (1) 各制作物について

自己評価シート、業界スキルマップ、および実証講座用シラバスについては、運用方法（本「事業報告書」）とともにホームページにて公開し、幅広い運用を促す。

##### (2) 成果の普及・2021（令和3）年度以降の事業展開の予定

###### ①インターネットによる成果の普及

本事業の成果報告は、本校ホームページに公開することとする。なお、事業計画、実績報告をその主な内容とする。

###### ②協議会の継続

下記の通り、協議会を継続実施する予定とする。

##### 【協議会設置（継続）の目的】

本事業終了の令和3年度より、岩手県において、クラブ価値向上のための企画立案やステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材を育成するために、プロスポーツクラブ及び自治体またスポーツ活性化協力企業が連携し、当該人材の育成をするための体制を整備するために必要な協議を行う組織を立ち上げる。

##### 【参加団体】

参加団体は下記の通りとする。

自治体：岩手県、盛岡市、釜石市

クラブチーム：岩手ビッグブルズ、いわてグルージャ盛岡、釜石シーウェイブス

民間団体：（※検討中）

養成校：盛岡医療福祉スポーツ専門学校、（※他検討中）

##### 【スケジュール】

設置スケジュールは、以下の通りとする。

令和3年 4月～ 各団体への趣旨説明及び入会のお願い

同 7月 第1回協議会開催



# 資 料

- 事業計画
- 自己評価シート（人材育成ビジョンシート）・球団用
- 自己評価シート（人材育成ビジョンシート）・養成校用
- 業界スキルマップ
- 実証講座用シラバス
- 議事録
  - 人材育成協議会（全4回実施）
  - 教育プログラム開発委員会（全5回実施）
  - 検証評価委員会（全3回実施）
- 調査協力団体一覧
- リレーション構築基礎調査結果概要



# 事業計画

## 2020 年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」事業計画書

## 1 委託事業の内容

産学連携体制の整備

## 2 事業名

岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業

## 3 実施する取組(カテゴリー)

(1)全国版人材育成協議会の設置		分野	
(2)地域版人材育成協議会の設置	○	分野	スポーツビジネス
		地域	岩手県

※ 実施する取組いずれかに一つ「○」を、(1)場合には分野名、(2)の場合には分野名と実施地域も記入すること。

## 4 代表機関

## ■代表機関(申請法人)等

法人名	学校法人龍澤学館
理事長名	龍澤 正美
学校名	盛岡医療福祉スポーツ専門学校
所在地	岩手県盛岡市大沢川原三丁目4番1号

## ■事業責任者(事業全体の統括責任者)

職名	盛岡医療福祉スポーツ専門学校 副校長
氏名	菊池 裕生
電話番号	019-624-8600
E-mail	h-kikuchi@morii.ac.jp

## ■事務担当者(文部科学省との連絡担当者)

職名	盛岡医療福祉スポーツ専門学校 スポーツ健康学科 教員
氏名	村井 文範
電話番号	019-624-8600
E-mail	h-murai@morii.ac.jp

## 5 事業の構成機関等

### (1) 構成機関

#### <教育機関>

	構成機関の名称	役割等	内諾	都道府県名
1	学校法人龍澤学館	全体統括	○	岩手県
2	学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	全体統括	○	岩手県
3	学校法人国際総合学園	協議会運営	○	福島県
4	学校法人河原学園	協議会運営	○	愛媛県
5	学校法人龍馬学園	協議会運営	○	高知県
6	学校法人麻生塾	協議会運営	○	福岡県
7	学校法人吉田学園	協議会運営	○	北海道

※内諾済の場合には、内諾欄に「○」を記入(以下同じ)

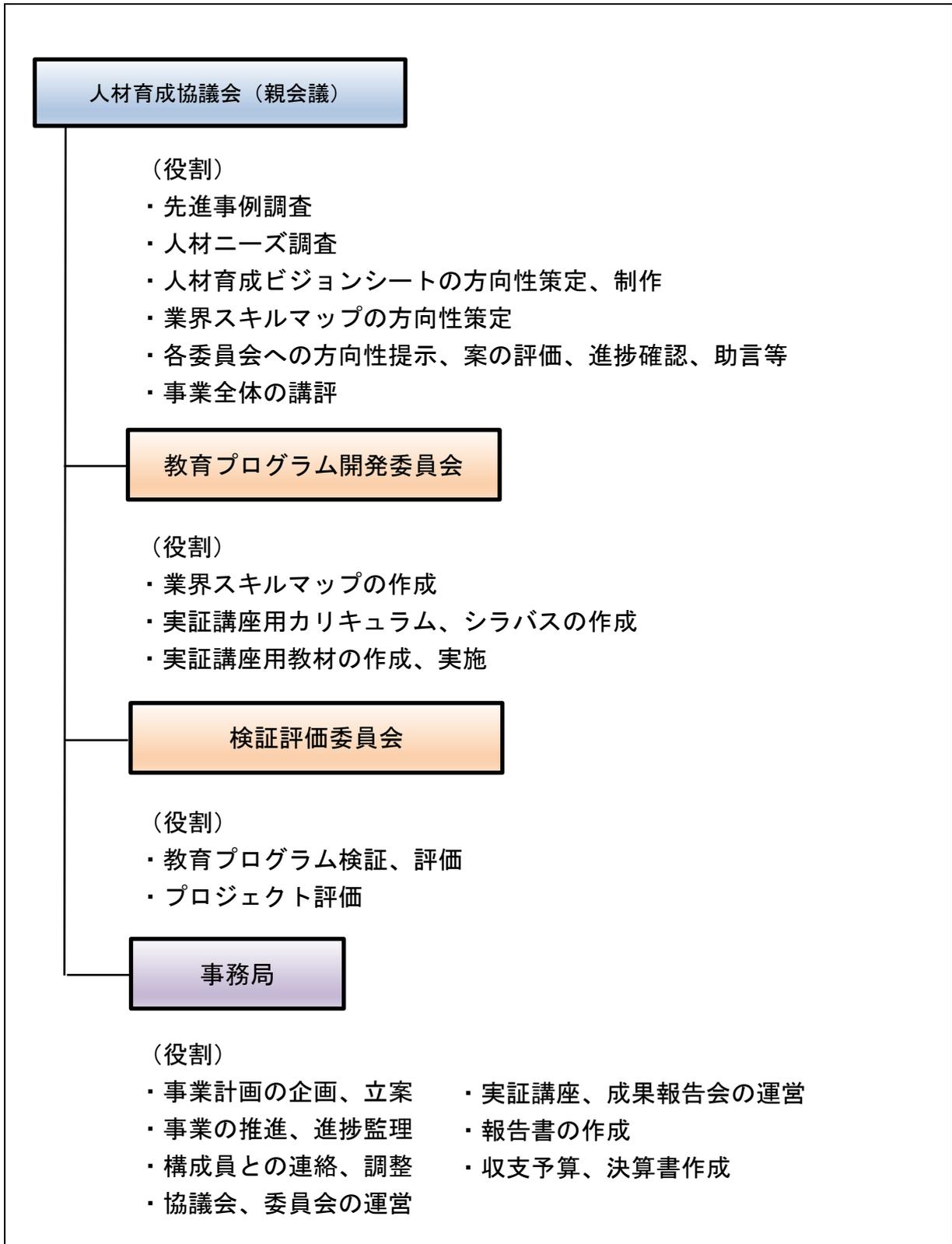
#### <企業・団体>

	構成機関の名称	役割等	内諾	都道府県名
1	株式会社岩手ビッグブルズ	協議会運営、教育プログラム開発・評価	○	岩手県
2	株式会社いわてアスリートクラブ	協議会運営	○	岩手県
3	釜石シーウェイブス RFC	協議会運営、教育プログラム開発	○	岩手県
4	株式会社岩手日報社	協議会運営(普及)	○	岩手県
5	株式会社 IBC 岩手放送	協議会運営(普及)	○	岩手県
6	いわぎん事業創造キャピタル株式会社	協議会運営・教育プログラム開発	○	岩手県
7	株式会社スポーツブレイン	協議会運営・教育プログラム開発・評価	○	岩手県
8	有限会社ザ・ライスマウンド	協議会運営	○	東京都
9	株式会社ミッションスポーツ	協議会運営	○	東京都
10	株式会社バスケットボールジャパン 一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	協議会運営・教育プログラム開発	○	東京都

#### <行政機関>

	構成機関の名称	役割等	内諾	都道府県名
1	岩手県文化スポーツ部スポーツ振興課	協議会運営(助言)	○	岩手県
2	盛岡市交流推進部スポーツ推進課	協議会運営(助言)	○	岩手県

(2)事業の実施体制(イメージ)



### (3)各機関の役割・協力事項について

#### ○教育機関

##### (1)先行事例調査、人材ニーズ・課題調査

人材育成ビジョンシート、業界スキルマップ、実証講座用カリキュラムの作成  
実証講座会場の提供（座学）

・学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校

##### (2)業界スキルマップ、実証講座用カリキュラムへの助言、評価

・学校法人国際総合学園 FSG カレッジリーグ

・学校法人河原学園

・学校法人龍馬学園

・学校法人麻生塾

・学校法人吉田学園

##### (3)事務局

・学校法人龍澤学館

#### ○企業・団体

##### (4)業界が必要とする人材像の提示、既存データの提供、助言、評価

実証講座への講師派遣、実地講座会場の提供(実地)

・株式会社岩手ビッグブルズ

・株式会社いわてアスリートクラブ

・釜石シーウェイブス RFC

・いわぎん事業創造キャピタル株式会社

・株式会社スポーツブレイン

・株式会社ミッションスポーツ

・株式会社バスケットボールジャパン

・一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー

##### (5)情報発信媒体への助言、成果の普及(取材協力)

・株式会社岩手日報社

・株式会社IBC 岩手放送

##### (6)事業実施運営の支援

・有限会社ザ・ライスマウンド

#### ○行政機関

##### (7)県、自治体の将来構想の提示、既存データの提供、助言、評価

・岩手県 文化スポーツ部 スポーツ振興課

・盛岡市 交流推進部 スポーツ推進課

・釜石市 文化スポーツ部 スポーツ推進課

### ○実際に得られた協力事項について

#### ・株式会社岩手ビッグブルズ

「プロモーション演習」において、受講生の作成したプランへの評価をいただき、採用いただいたグッズの販売に係る助言等をいただいた。

#### ・株式会社いわてアスリートクラブ

実証講座をご担当いただいた。

## 6 事業の趣旨・目的

スポーツ庁、文化庁、観光庁は、ラグビーワールドカップ 2019 や 2020 年東京オリンピック・パラリンピック競技大会等の世界的イベントの開催以降も各地域のスポーツイベントと文化芸術資源を結び付け、世界に誇れる新たな観光資源を生み出すことにより訪日観光客の増加や国内観光の活性化を図り、日本及び地域経済の活性化を目指すため、2016 年 3 月 8 日に包括的連携協定を締結した。

また、2016 年 6 月には、経済産業省とスポーツ庁により設置されたスポーツ未来開拓会議が「中間報告～スポーツ産業ビジョンの策定に向けて～」をとりまとめ我が国のスポーツ産業推進に向けた考え方を示すとともに、その課題として、スポーツコンテンツホルダーの経営力強化や新ビジネス創出の促進、また、スポーツ人材の育成・活用等が挙げられた。

中間報告の中でも、経営人材の育成・確保という項目の中では、スポーツというコンテンツは多様な産業的価値を有しているが、これまで競技団体等のスポーツ団体はこの価値を生かした組織経営が十分にできていない現状がある。スポーツビジネスを推進する上で、マーケティング活動はもとより、ガバナンスの向上、スタジアム等の施設運営、興行等で必要となる様々な専門性や国際的な視野のある人材、また、それらを総合的にマネジメントする経営人材が各団体等に圧倒的に不足している。この要因として、大学や民間において、スポーツマネジメントをテーマとしたカリキュラムやセミナー等が展開されているものの、スポーツ界の実態に触れるような内容で行われるものは十分でないことが課題として提起されている。

岩手県では、2016 年の国体、2019 年のラグビーワールドカップの開催以降、オリンピックの開催を控えて、スポーツへの機運が高まりつつありプロスポーツの担当部署も設置され、これまでの公的資金中心の負担の対象（コストセンター）から、官民協働による収益を生みだす対象（プロフィットセンター）への転換を目指している。

本事業では、こうした背景をもとに、クラブ価値向上のための企画立案やステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材を育成するために、県内に設置されている 3 つのプロスポーツクラブ（J3 リーグのいわてグルージャ盛岡、B3 リーグの岩手ビッグブルズ、ラグビーの釜石シーウェイブス RFC）及び県や自治体またスポーツ活性化協力企業が連携し、当該人材の育成をするための体制を整備することとしたい。

## 7 設置する人材育成協議会の役割

### 【人材育成協議会の目標】

人事育成協議会を中心に、スポーツプロモーター人材の育成に関する教育プログラムの協議、開発、実施、検証・評価のサイクルが継続的に検討できる場を形成することにより以下の効果をもたらすことを期待する。

### 【期待する効果】

本事業では、受託機関内で以下の各項目の達成を目指す。

- (1) 地域プロスポーツクラブの集客力、収益力の向上による雇用の創出
- (2) 地域プロスポーツクラブの組織基盤強化
- (3) 地域プロスポーツクラブ、教育機関、行政、スポーツ活性化支援企業、団体等との連携強化
- (4) 地域プロスポーツクラブの価値向上(ブランド向上)

### 【人材育成協議会の作業内容】

- ・産学官連携の協議の場作り
- ・人材育成ビジョンの作成
- ・業界スキルマップの作成
- ・実証講座用カリキュラムの開発
- ・実証講座用の教材の開発
- ・実証講座の実施、検証、評価
- ・継続した改善作業、協議会運営
- ・事業成果の公開、普及支援
- ・継続する協議会運営計画の作成

### 【人材育成協議会の PDCA サイクル】

計画(Plan)

人材育成協議会

→調査の実施

- ①人材ニーズ調査
- ②現状課題調査
- ③人材活用事例調査

→人材育成ビジョンの方向性の協議

→人材育成ビジョンの作成

→業界スキルマップの方向性の協議

→カリキュラムの方向性の協議

→産学官の将来マッチングの協議

実行(Do)

教育プログラム開発委員会

→業界スキルマップの作成

- 実証講座用カリキュラム開発
- 実証講座用シラバス開発
- 実証講座用教材開発
- 実証講座の実施

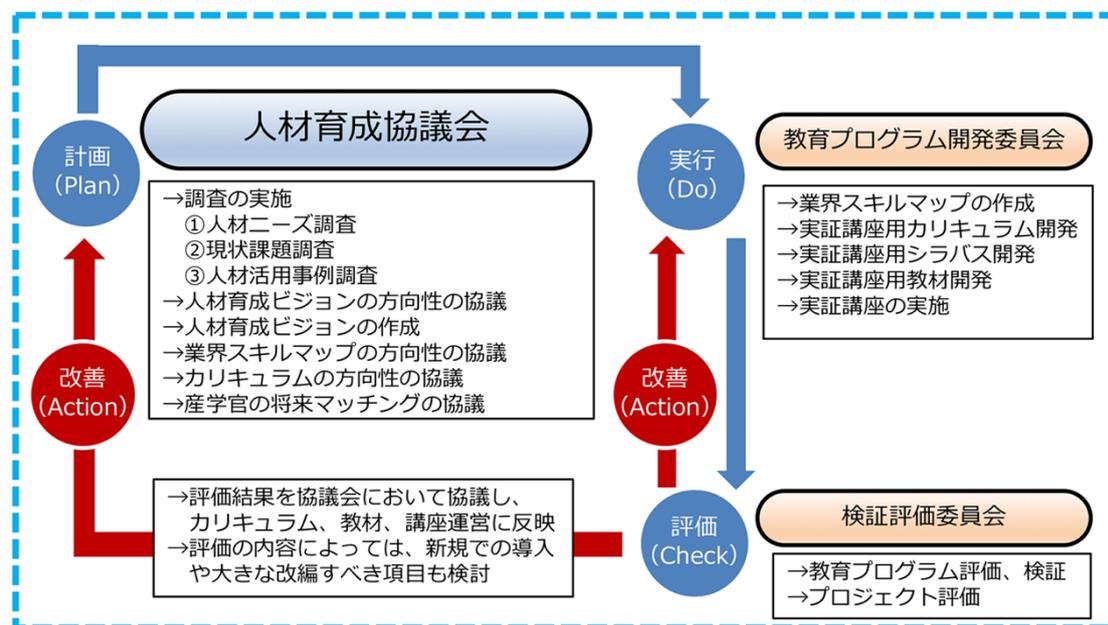
評価 (Check)

検証評価委員会

- 教育プログラム評価、検証
- プロジェクト評価

改善 (Action)

- 評価結果を協議会において協議し、カリキュラム、教材、講座運営に反映
- 評価の内容によっては、新規での導入や大きな改編すべき項目も検討



【委託事業終了後の目指す方向性】

- ・協議会の継続運営
- ・事業成果の情報公開
- ・他の専門学校でのカリキュラム導入支援
- ・他地域での協議会設置希望に協議内容の情報提供

## 8 取組の年次計画 ※各年度に実施する取組(2~3年間)を記載すること。

### <2018年度>：事業の方針策定、調査開始

#### ■協議会

岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材育成を検討するために、産学官 20 の組織が連携した人材育成協議会を設置。

- ・人材育成協議会(2回)
- ・教育プログラム開発委員会(1回)
- ・検証評価委員会(1回)

#### ■調査

プロモーター人材のニーズと人材育成や獲得における現状課題を把握するため全国 121 の団体にアンケート調査を行い、プロモーター人材の育成と活用に関する先行事例のインタビュー調査を国内2地域4団体に実施した。(スポーツクラブ2団体、専門学校2校) 調査には、専門学校教育の特徴である学校と企業の連携で行われる職業実践的な教育の先行事例(インターンシップや実地研修等)や産業界の連携授業のニーズを捉える内容を含む。

調査の結果は、調査報告書としてまとめ、人材育成ビジョン、業界スキルマップ、教育プログラム開発の基礎調査とした。

- ・人材ニーズ調査(121団体)
- ・現状課題調査(121団体)
- ・人材活用事例調査(国内2地域4団体)

#### ■作成開発

調査から見てきたニーズギャップ、人材像、スキルを協議で深め、プロスポーツクラブ発展に寄与するプロモーター人材の特定に向け人材育成ビジョンシート、業界スキルマップの策定方針を検討した。本事業の教育プログラムには、プロスポーツクラブにおける実地研修の開発も含める。専門学校教育の特徴である学校と企業の連携で行われる職業実践的なプログラムとする。協議内容は、次年度以降の作成開発の基礎として活用していく。

- ・人材育成ビジョンシート策定方針の検討
- ・業界スキルマップ策定方針の検討

#### ■成果発表

- ・報告書の作成、配布、公開

### <2019年度>：調査完了、試作開発、中間評価

#### ■協議会等

前年度設置した人材育成協議会にて PDCA サイクルを回し各会議での取り組みを進めた。事業の活動規模が前年度に比べ大きくなったため、各参加機関による情報交換や連携を深めた。中間年度として前年度からの経過を振り返り、最終年度の計画を検討した。

- ・人材育成協議会(3回)
- ・教育プログラム開発委員会(7回)
- ・検証評価委員会(3回)

#### ■調査

前年度実施した、プロモーター人材の育成と活用に関する先行事例のインタビュー調査を拡充した。国内の調査では専門学校に加えて、既にスポーツプロモーター育成や教育研究を行っている大学等にも実施した。また、国外でも同様にプロスポーツクラブと教育機関への先行事例調査を実施し、調査先は地方都市の人口規模等も視野に入れた選定をした。

調査結果は、調査報告書としてまとめ、人材育成ビジョン、業界スキルマップ、教育プログラム開発の基礎調査とした。

- ・人材活用事例調査  
(国内9地域、国外3地域)

#### ■作成開発

2018年度、2019年度の調査、協議から人材育成像、教育プログラムの骨子となる概要やプロトタイプを開発し、実証講座の試験実施を行った。実証講座は、業界概論1回、実務講義2回、実地研修2回の合計5回実施した。最終年度の完成に向けて開発のPDCAサイクルが一周する。

- ・人材育成ビジョンシート概要
- ・業界スキルマップ概要
- ・実証講座用カリキュラム(プロトタイプ)
- ・実証講座用シラバス(プロトタイプ)
- ・実証講座用教材(プロトタイプ)

#### ■実証

実証講座カリキュラムを本校学生に実施し、課題を析出し、次年度の完成を目指した。

- ・実証講座実施(5回)  
業界概論1回、実務講義2回、実地研修2回を実施

#### ■成果発表

- ・成果発表会開催
- ・報告書の作成、配布、公開

#### ■協議会継続に向けて

産学連携による職業実践的な教育を継続・拡大するために、事業終了後に継続する人材育成協議会に期待する役割や組織体制を協議。

また、全国の専門学校における教育プログラムの普及を目指し連絡調整会議の組織体制に関しても協議を行った。

- ・協議会継続運営に向けての方針の検討

## ＜2020年度＞：開発完成、協議会継続計画の策定

### ■協議会等

事業完成年度としてPDCAサイクルの確立を目指す。3年間の総括を行い、取り組みの評価を行う。

- ・人材育成協議会(5回)
- ・教育プログラム開発委員会(6回)
- ・検証評価委員会(3回)

### ■調査

前年度までに実施したプロモーター人材の育成と活用に関する調査より、クラブチームや養成校が、必ずしもバリエーション豊かな連携先をもっているとは言い難い実情が見えてきた。しかし、海外事例調査から、特にクラブチームが連携すべき機関・団体はまだまだ数多く存在すると思われる。中でも、自治体とのより深い連携が必要不可欠と思われるため、今年度は、官民連携の中でスポーツを通じて地域の活性化等に成功している事例を調査することで、クラブチームの新たな連携の形及びそれを実現できるプロモート人材に必要なスキル・知識を提案するための元データを得ることとする。

### ■作成開発

前年度事業実施で見えてきた改善点を修正し、人材育成ビジョンシート～教育プログラムの一連を完成させる。

- ・人材育成ビジョンシート
- ・業界スキルマップ
- ・実証講座用カリキュラム
- ・実証講座用シラバス
- ・実証講座用教材

### ■成果発表

- ・成果発表会開催
- ・報告書の作成、配布、公開

### ■協議会継続に向けて

2019 年度に協議された方向性に沿って、事業終了後に継続する人材育成協議会の設置と運営の計画、全国の専門学校における教育プログラムの普及を目指した連絡調整会議の設置計画をまとめる。

- ・協議会継続運営に向けての設置の検討
- ・同 運営計画の検討

**9 事業を実施する上で設置する会議** ※複数の会議を設置する場合には、欄を適宜追加して記載すること。

会議名①	人材育成協議会
役割・目的	計画(Plan):事業全体の計画・方針策定と推進を担う 人材育成ビジョンシートの作成
検討の 具体的内容	(2018 年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業全体の計画(各委員会への実施内容の方向性提示)</li> <li>・調査(項目、内容、実施、検証、評価)</li> <li>・人材育成ビジョンシートの策定方針</li> <li>・業界スキルマップの策定方針</li> <li>・Web サイト、SNS サイトの構築</li> <li>・事業全体の総括</li> <li>・次年度の計画</li> </ul> (2019 年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度振り返りと各委員会への実施内容の指示</li> <li>・調査(項目、内容、実施、検証、評価)</li> <li>・人材育成ビジョンシート概要</li> <li>・Web サイトおよび SNS サイトの更新</li> <li>・事業全体の総括</li> <li>・次年度の計画</li> <li>・協議会継続に向けた方針</li> </ul> (2020 年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度振り返りと各委員会への実施内容の確認指示</li> <li>・人材育成ビジョン完成</li> <li>・Web サイトおよび SNS サイトの更新</li> <li>・事業全体の総括</li> <li>・協議会継続に向けた設置計画、運営計画作成</li> </ul>
会議での 議論結果の 活用方法	1、スポーツ産業の人材需要拡大の将来性検証の必要性 <ul style="list-style-type: none"> <li>・調査によりクラブ規模が必要人員数や必要スキルに与える影響を検証</li> <li>・調査結果をもとに産学官の協議による将来性予測を人材育成ビジョンに反映</li> </ul> 2、初期成長期の定義

	<p>・先進事例調査の中でクラブ規模(事業収入、社員数、サポーター数、スポンサー数及び額等)及び人口規模での仮説を設定し、岩手県のプロスポーツクラブ規模及び人口規模と比較から地域での到達点を検証</p> <p>3、人材育成の到達点(スキルマップ)</p> <p>・プロスポーツクラブが期待するプロモーター人材のスキルに関するアンケートを実施</p> <p>・国内外のスポーツクラブによるプロモーター人材の必要性と教育機関における教育事例についてのインタビュー調査を実施</p> <p>・アンケート調査およびインタビュー調査から集約されたスキルマップとクラブ規模の到達点を元にスキルマップの策定の方向性を示す</p> <p>・検証評価委員会からの改善提案の検討</p> <p>4、協議会の継続について</p> <p>・3年間の協議会実施を元に、継続する協議会の設置計画(組織形態、会則・諸規定の作成)、運営計画を作成</p>		
委員数	20 人	開催頻度	2018 年度は1月と2月の2回 2019 年度は年3回 2020 年度は年5回

#### 【構成員】

	氏名	所属・役職
1	龍澤 尚孝	学校法人龍澤学館 法人本部長
2	菊池 裕生	学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校 副校長
3	芦澤 昌彦	学校法人河原学園 教務部長・自己点検評価室室長
4	双石 茂	学校法人国際総合学園 FSG カレッジリーグ 常務理事
5	佐竹 新市	学校法人龍馬学園 理事長
6	麻生 健	学校法人麻生塾 理事長
7	吉田 浩晃	学校法人吉田学園 総合事務局長
8	水野 哲志	株式会社岩手ビッグブルズ 代表取締役社長
9	坂本 太樹	株式会社いわてアスリートクラブ 代表取締役社長
10	桜庭 吉彦	釜石シーウェイブス RFC ゼネラルマネージャー
11	作山 充	株式会社岩手日報社 取締役 広告事業局長
12	中村 聖一	株式会社IBC 岩手放送 営業本部 営業局 テレビ営業部 副部長
13	及川 弘晃	いわぎん事業創造キャピタル株式会社 経営戦略室シニアマネージャー
14	藤川 雄一郎	株式会社スポーツブレイン 代表取締役
15	飯塚 正成	有限会社ザ・ライスマウンド 代表取締役
16	満田 哲彦	株式会社ミッションスポーツ 代表取締役 CEO

17	東 英樹	株式会社バスケットボールジャパン 代表取締役社長 一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー 代表理事
18	三ヶ田 礼一	岩手県 文化スポーツ部 スポーツ振興課 主任主査
19	櫻小路 洋	盛岡市 交流推進部 スポーツ推進課 副主幹兼スポーツ推進係長
20	佐々木 豊	釜石市 文化スポーツ部 スポーツ推進課 課長

会議名②	教育プログラム開発委員会
役割・目的	開発・実施(Do): 人材育成協議会の方針を受けて業界スキルマップの作成と教育プログラムの開発と実証講座の実施を担う
検討の 具体的内容	<p>(2018 年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業全体の計画の理解</li> <li>・人材育成ビジョンシートの策定方針の理解</li> <li>・業界スキルマップの策定方針の理解</li> <li>・次年度の開発内容の計画</li> </ul> <p>(2019 年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開発作業、内容の計画確認</li> <li>・業界スキルマップ概要</li> <li>・実証講座用カリキュラム</li> <li>・実証講座用シラバス</li> <li>・実証講座用教材</li> <li>・委員会の総括</li> <li>・次年度の開発内容の計画(改善部分の検討)</li> </ul> <p>(2020 年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開発作業、内容の計画確認</li> <li>・業界スキルマップ完成</li> <li>・実証講座用カリキュラム完成</li> <li>・実証講座用シラバス完成</li> <li>・実証講座用教材完成</li> <li>・委員会の総括</li> </ul>
会議での 議論結果の 活用方法	<p>(作業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人材育成協議会に開発と実証作業の案の作成と提示、評価・承認を得ること</li> <li>・人材育成協議会に開発と実証作業に必要な協力を依頼する</li> <li>・検証評価委員会からの改善提案の検討</li> </ul> <p>(開発関連作業)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材育成ビジョンの策定方針、業界スキルマップの策定に沿った業界スキルマップの検討</li> <li>・実証講座受講者ターゲットと業界スキルマップの整合性検証</li> <li>・実証講座用カリキュラム・シラバスの作成</li> <li>・実証講座で目指すべき到達度と業界スキルマップとの整合性検証</li> <li>・目指すべき到達度に効果が期待できる教材の作成</li> <li>・開発した成果物の公開 (実証講座関連作業)</li> <li>・効果的な情報発信の検討(メディア取材、web サイト、SNS サイト、関係各所への情報提供)</li> <li>・講座実施運営協力の獲得 (講師の派遣協力、施設協力、参加者の募集告知協力)</li> </ul>		
委員数	8 人	開催頻度	2018 年度は1月に1回 2019 年度は年7回 2020 年度は年6回

#### 【構成員】

	氏名	所属・役職
1	細川 直人	学校法人龍澤学館 法人本部広報担当
2	村井 文範	学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校 スポーツ健康学科
3	伊藤 優汰	学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校 スポーツ健康学科
4	伊藤 康輔	株式会社岩手ビッグブルズ 取締役
5	水野 哲志	株式会社岩手ビッグブルズ 代表取締役社長
6	阿部 一輝	いわぎん事業創造キャピタル株式会社 経営戦略室サブマネージャー
7	水沼 聡	株式会社スポーツブレイン 専務取締役
8	東 英樹	株式会社バスケットボールジャパン 代表取締役社長 一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー 代表理事

会議名③	検証評価委員会
役割・目的	評価(Check): ・教育プログラム検証評価 ・プロジェクト評価 改善(Action): 人材育成協議会、教育プログラム開発委員会への改善要求

検討の 具体的内容	(2018 年度)		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業全体の計画の理解</li> <li>・人材育成ビジョンシートの策定方針の理解</li> <li>・業界スキルマップの策定方針の理解</li> <li>・次年度の検証、評価内容の確認</li> </ul>		
	(2019 年度)		
検討の 具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検証評価項目の作成および確認</li> <li>・実証講座の検証、評価 (カリキュラム、シラバス、教材)</li> <li>・人材育成協議会、教育開発委員会への改善要求</li> <li>・委員会の総括</li> <li>・次年度の検証、評価内容の確認</li> </ul>		
	(2020 年度)		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検証評価項目の確認</li> <li>・実証講座用カリキュラム、シラバス、教材の検証、評価</li> <li>・人材育成協議会、教育開発委員会への改善要求</li> <li>・委員会の総括</li> <li>・プロジェクトの全体評価</li> </ul>		
会議での 議論結果の 活用方法	<p>(作業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・教育プログラム(カリキュラム、シラバス、教材)の評価</li> <li>・評価の情報公開を行う(web サイト、SNS サイト)</li> <li>・教育プログラムの改変や質向上</li> <li>・人材育成協議会へ人材育成ビジョンに対しての改善提案</li> <li>・教育プログラム開発委員会へ業界スキルマップに対しての改善提案</li> <li>・本事業全体を通じたプロジェクト評価</li> </ul>		
委員数	4人	開催頻度	2018 年度は1月に1回 2019 年度以降は年3回

#### 【構成員】

	氏名	所属・役職
1	菊池 裕生	学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校 副校長
2	水野 哲志	株式会社岩手ビッグブルズ 代表取締役社長
3	坂本 太樹	株式会社いわてアスリートクラブ 代表取締役社長
4	藤川 雄一郎	株式会社スポーツブレイン 代表取締役

#### 10 実施する調査等(目的、対象、手法、調査項目の概要を記載)

調査名 ①	プロモーター人材の育成と活用に関する先行事例の調査
-------	---------------------------

調査目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロモーターに必要な能力やその能力を育成する教育内容、方法を明確にするための基礎資料とする。</li> <li>・ステークホルダーとのリレーション構築、プロモーションに効果を与える取り組みに対しての人材要件の把握</li> <li>・人材育成プログラムの先行事例調査(プロスポーツクラブにおける教育、産学連携事例、教育機関での教育プログラム等)</li> <li>・地域間事例比較(国内地方都市、国内外の事例比較)</li> <li>・リーグ、協議会による外部連携、人材育成の事例調査</li> </ul>
調査対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域プロスポーツクラブのプロモーション部門責任者・担当者等(国内7団体、国外2団体)</li> <li>・地域プロスポーツ活性化団体の外部連携部門担当者、人材育成部門担当者(国外4団体)</li> <li>・プロモーター育成に関する教育プログラムをもつ大学、専門学校等の教授、教員等(国内4団体、国外1団体)</li> </ul>
調査時期	2019年度:国内9地域11団体、国外3地域7団体
調査手法	半構造化インタビュー
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロモーション担当の人員数、業務内容、業務スキル</li> <li>・ステークホルダー別リレーション構築、プロモーション展開の取り組みへのプロモーター人材の活動事例</li> <li>・人材育成プログラムについて <ul style="list-style-type: none"> <li>(1)プロスポーツクラブにおける教育内容、産学連携事例</li> <li>(2)教育機関における教育内容、産学連携事例</li> </ul> </li> </ul>
分析内容 (集計項目)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務スキルの抽出と整理</li> <li>・人材育成の現状と課題の抽出(ギャップの把握)</li> <li>・スキル修得に向けた教育事例と成果実績例</li> </ul>
成果に どのように 反映するか	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロモーター人材の業界スキルマップへの反映</li> <li>・実証講座の受講生(学生、職員)の前提条件と到達目標の設定</li> <li>・人材育成ビジョンシート、業界スキルマップ、教育プログラム開発の参考事例</li> </ul>

調査名②	ステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材育成に関わる基礎調査
調査目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スポーツを核としながら官民が連携して地域を盛り上げることに成功している事例を調査することで、 <ol style="list-style-type: none"> <li>①官民が連携するために必要な事柄の析出</li> <li>②有意義な連携先、及び連携内容の析出</li> <li>③連携を継続していくために必要な事柄の析出</li> </ol> </li> </ul>

	・ステークホルダーとのリレーション構築を可能とするプロモート活動を担える人材の素養を析出する
調 査 対 象	官民連携の中でスポーツを通じて地域の活性化等に成功している事例に関わる団体の責任者・担当者等(国内5地域)
調 査 時 期	2020 年度:国内6地域12団体程度実施予定
調 査 手 法	半構造化インタビュー
調 査 項 目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・官民が連携するに至った経緯</li> <li>・官民の連携内容</li> <li>・その他具体的な連携機関・団体とその連携内容</li> <li>・今後連携していきたい機関・団体とその連携内容</li> <li>・成功した理由(人材、スキル、社会資源等)</li> <li>・課題とその克服方法</li> <li>・活動を継続していくために必要な事柄(人材、スキル、社会資源等)</li> </ul>
分 析 内 容 (集計項目)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・連携可能な団体等の析出</li> <li>・クラブチームと関連団体との新たな連携内容の抽出</li> <li>・ステークホルダーと連携する上でプロモート人材に必要とされる知識、スキルの析出</li> <li>・とりわけ官民の連携のプロセスを析出</li> </ul>
成 果 に どのよう に反映する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロモーター人材の業界スキルマップへの反映</li> <li>・プロモーター人材育成のための人材育成ビジョンシートへの反映</li> <li>・協議会設置計画、運営計画への反映</li> </ul>

## 11 事業の実施に伴い得られる成果物(成果報告書を除く。)

本事業は、産学官が連携しプロスポーツを通じて地域を活性化することを目指している。本事業ではその一つ目の策として、クラブ価値の向上やステークホルダーとのリレーションシップを担うプロモーターの育成に着手する。このことにより岩手県のプロスポーツ業界がこれまでの公的資金中心の負担の対象(コストセンター)から、民間協働による収益を生み出す対象(プロフィットセンター)への転換を目指す。

また、プロスポーツ業界は、今後の岩手県の発展において重要な産業となることが期待されるため、このことを自立的、発展的に検討していく人材育成協議会を設置することを目指す。

さらに、本事業の成果は岩手県のみならず他地域の活性化にも寄与できるモデルとなることが期待され、積極的な情報公開等の普及を促進する。

### <2018 年度>

- ・人材育成ビジョンシート策定方針
- ・業界スキルマップ策定方針

- ・調査報告書
  - (1)人材ニーズ調査(121 団体)
  - (2)現状課題調査(121 団体)
  - (3)人材活用事例調査(国内2地域4団体)

#### <2019 年度>

- ・人材育成ビジョンシート概要版
- ・業界スキルマップ概要版
- ・調査報告書
  - (1)人材活用事例調査(国内9地域、国外3地域)
- ・教育プログラムプロトタイプ版
  - (1)実証講座用カリキュラム
  - (2)実証講座用シラバス

#### <2020 年度>

- ・人材育成ビジョンシート完成版
- ・業界スキルマップ完成版
- ・調査報告書
  - (1)リレーション構築に寄与する人材活用事例調査(国内5地域を予定)
- ・教育プログラム完成版
  - (1)実証講座用カリキュラム
  - (2)実証講座用シラバス
  - (3)実証講座用教材
- ・協議会の設置計画書
- ・協議会の運営計画書

#### ■成果の活用方法

- ・事業成果報告書を地元行政、団体、企業、教育機関等 200 社へ郵送配布。
- ・事業成果のデータをホームページに公開
- ・成果発表会を開催し、地元行政、団体、企業、教育機関へ事業の取り組み紹介と成果を周知する
- ・実施校及び連携校のカリキュラムとして提供(導入支援とフィードバックでプログラムの質向上に活用)
- ・設置計画、運営計画を元に、委託事業終了後も人材育成協議会を継続的に開催
- ・他地域での協議会設置の参考となる協議内容の公開



## 自己評価シート（人材育成ビジョンシート）

自己評価シート（人材育成ビジョンシート）・球団用

レベル5	単独でハイレベル・応用的なことができ、他者への指導もできる
レベル4	単独でハイレベル・応用的なことができる
レベル3	単独で基本的なことができる
レベル2	指導もししくは周囲の助けを受けながらできる
レベル1	できていない

上期 / 下期 / 通年	評価
氏名	
上長者	
評価日	2020年12月3日

球団用

大項目	小項目	達成目標（評価項目）	評価日			
			年 月 日	年 月 日	年 月 日	年 月 日
交渉スキル	営業力	新規の営業・連携先を開拓できる				
		相手のニーズを的確に捉えることができる				
		会社や自分の考え・提案を相手に的確に伝えることができる				
		関係機関と良好な関係を構築・維持できる				
		多様な顧客（観客）に対して場面に応じた適切な対応ができる				
	コミュニケーション能力	相手に好印象を与える接客ができる				
		人の心をとらえる言葉（文章）でチーム、選手の良さを発信することができる				
		顧客一球団相互の利益を含んだ提案ができる				
		必ずしもスポーツビジネスにとらわれない視点から発想することができる				
		豊かな発想力で新しい企画を提案できる				
マネジメント	行動力	自身で考え行動できる				
		責任感をもって職務を遂行できる				
		スピード感をもって行動できる				
		課題達成のための目標を定め、スタッフと連携して結果を残すことができる				
		様々な場面で現状を的確に捉え、必要に応じた臨機応変な対応ができる				
	現状把握能力	想定外の展開や前例のない事例に対し、先を見越した観点から必要な対応ができる				
		企画の開発や実施、人員の配置に関し、常にコスト意識をもって対応できる				
		業務に必要な十分な情報を収集し、適切に仕事に反映させることができる				
		業務遂行上、必要とされるPCスキルが十分備わっている				
		社会人としてのマナー（礼儀、言葉遣い、メール文章、等）が身についている				
マイルド	業務遂行能力	どんな同僚に対してでも業務遂行上必要なコミュニケーションをとることができる				
		著作権や商標など、権利保護にそった判断ができる				
		インターネットを活用する能力、デザインする能力等特別なスキルをもち、それを業務に生かしている				
		チームに対する熱い情熱を持っている ○ = 「1」 × = 「0」				
		チームで地元を盛り上げようという情熱を持っている ○ = 「1」 × = 「0」				
	マイルド	総計				
		達成率(%)	0	0	0	0
			0.0	0.0	0.0	0.0

自己評価シート（人材育成ビジョンシート）・養成校用

前期 / 後期 / 通年	評価
氏名	
担当教員名	
評価日	2020年12月3日

レベル4	単独で（自ら）応用的なことができる
レベル3	単独で（自ら）基本的なことができる
レベル2	指示されればできる
レベル1	できていない

養成校用

大項目	小項目	達成目標（評価項目）	評価日				
			年 月 日	年 月 日	年 月 日	年 月 日	
交渉スキル	営業力	初対面の人とも積極的に話すことができる					
		相手の意見に耳を傾け、的確に理解できる					
		自分の考えを、きちんと相手に伝えることができる					
		どんな相手にも分け隔てなく接することができる					
		明るく笑顔でコミュニケーションをとることができる					
交渉スキル	交渉力	相手の利益も考えながら課題を達成することができる					
		様々な視点を取り入れた意見を述べることができる					
		これまでにない新しい発想を提案することができる					
		自分で考えて行動できる					
		責任感をもって課題を達成できる					
マネジメントスキル	行動力	スピード感をもって行動できる					
		他者と連携して問題解決に取り組むことができる					
		どんな場面でも、自分が今すべきことを適切に遂行できる					
		予想外の展開にも臨機応変に対応することができる					
		常にコスト意識をもった企画立案ができる					
マネジメントスキル	現状把握能力	課題達成のために必要な情報を収集し、それを活かすことができる					
		ワード、エクセル、パワーポイント等、基礎的なPC操作ができる					
		自分の考えを適切に文章にすることができる					
		社会人としてのマナー（礼儀、言葉遣い、ビジネス文書等）を理解できている					
		(SNS,HP等) インターネットを活用することができる					
マネジメントスキル	経営力	地元への強い愛着を持っている*					
		スポーツに強い情熱を持っている*					
		*					
		*					
		*					
マネジメントスキル	マインド	*					
		*					
			評価合計	0	0	0	0
			達成率(%)	0.0	0.0	0.0	0.0



# 業界スキルマップ



業界スキルマップ（クラブチームの連携先と連携内容）

連携先	連携内容				備考
	「支える」関連 (クラブ運営・維持、特に経営面に関わること)	「観る」関連 (自費で観戦する文化の醸成・そのための宣伝活動に関わること)	「する」関連 (競技人口を増やし維持すること)	その他 (プロモート人材に関わること)	
クラブチーム (※特記事項のみ)	・クラウドファンディング ・地域名産品の委託販売(eコマース)	・社会貢献活動への参加(社内プロジェクトの立ち上げ・運営)			
養成校	・ゲーム開催時の学生のボランティア ・学生のインターンシップによるクラブ経営の補助的業務遂行	・授業でのホームゲーム観戦	・アカデミー、小中学校等でのスポーツ交流会等への学生の参加 ・系列の高校でのアスリート養成	・プロスポーツの価値を高めるための方法について考える授業・実習等の開講 ・クラブチーム及び当該地域に関わる情報を知るための講座・演習・実習等の開講	
行政	市区町村	・(スポンサーとして)クラブチーム助成 ・支援自動販売機の市区町村施設への設置 ・ふるさと納税による運営費補助 ・施設の割引貸し出し・優先的な利用許可 ・スポーツ施設の新設 ・自治体主催イベントにおけるクラブチームと企業のマッチング(きっかけづくり) ・地域クラブチームを核とする地域振興に係る協議会の設置・運営 ・交流イベント、講演会等実施に係る助成	・市区町村報での呼びかけ(無料掲載) ・市民のゲームへの無料招待 ・ホームゲーム開催時のシャトルバス運行費、バスツアーに係る費用の助成 ・アウェーゲームへの送迎バス運行費等助成 ・ボランティアに対する研修・講習会の実施 ・各種応援イベントへの助成 ・(住民との交流を目的とした)イベントの主催。 ・(スポーツ以外の)各種イベントへのクラブチームのマッチング(例福祉関連イベント) ・ホームゲーム時の試合会場、及び市街地における懸垂幕、のぼり旗等の設置 ・ホームゲーム開催時の宿泊税の免除・減免 ・パブリックビューイングの実施	・市民向けスポーツ関連イベントの企画・運営・助成 ・市民(生徒・学生含む)向け講演・講座の企画・運営・助成	
	都道府県	・(スポンサーとして)クラブチームへの助成 ・支援自動販売機の都道府県施設への設置 ・ふるさと納税による運営費補助 ・施設の割引貸し出し・優先的な利用許可 ・スポーツ施設の新設 ・自治体主催イベントにおけるクラブチームと企業のマッチング(きっかけづくり) ・地域クラブチームを核とする地域振興に係る協議会の設置・運営 ・交流イベント、講演会等実施に係る助成	・県民のゲームへの無料招待 ・ホームゲーム開催時のシャトルバス運行費、バスツアーに係る費用の助成 ・アウェーゲームへの送迎バス運行費等助成 ・ボランティアに対する研修・講習会の実施 ・都道府県・市区町村連携ネットワークの構築(試合での特産品の販売、地域情報の発信、等) ・(住民との交流を目的とした)イベントの主催。 ・各種応援イベントへの助成 ・(スポーツ以外の)各種イベントへのクラブチームのマッチング(例福祉関連イベント) ・ホームゲーム時の試合会場、及び市街地における懸垂幕、のぼり旗等の設置 ・ホームゲーム開催時の宿泊税の免除・減免 ・パブリックビューイングの実施	・スポーツ施設(スタジアム、アリーナ等)の新設 ・県外団体に対するスポーツ合宿に係る費用の補助(県外からのスポーツ人口の誘導) ・アスリート育成事業	
	教育委員会・学校		・食育に関わるイベントへの選手の派遣(依頼等) ・(スポーツ関連にとどまらない)学校行事へのクラブチーム選手の起用、交流促進 ・関連施設等の社会科見学の実施	・学校でのスポーツ教室、交流会の呼びかけ、企画、運営等。 ・地域クラブチーム選手によるスポーツ指導の積極的取り入れ	
商業・産業	・自社企画・イベントでのチームとの連携	・ゲーム観戦の福利厚生への組み入れ			
その他団体	スポーツコミッション・NPO法人	・地域イベントへの選手派遣仲介 ・クラブチームの選手間交流促進(合同練習等)	・クラブチームと自治体・教育委員会の仲介による学校でのスポーツ交流行事の企画・運営・実施		

# 実証講座用シラバス

## 授業計画表

スポーツ健康 学科

盛岡医療福祉スポーツ専門学校

<b>科目名</b>	業界概論	<b>教員名</b>	細川 直人
<b>科目時間数</b> ：	1.5 (45分×2回) 時間	<b>授業の種類</b> ：	講義 ・ 演習 ・ 実習
<b>必修・選択の別</b> ：	必修 ・ 選択	<b>配当学年</b> ：	前期・後期・ <b>集中</b>
<p><b>【授業の目的・ねらい】</b>                  地域プロスポーツクラブ運営について概観し、プロモート人材の役割と仕事のやりがいを理解する。</p> <p><b>【授業全体の内容の概要】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の経営基盤を安定させる収入源となるメインスポンサー企業等（大口協賛企業・株主・地方自治体）へのアプローチ（資料作成・交渉方法）について</li> <li>・会社の収入増に向けた営業獲得小ロスポンサー企業へのアプローチについて</li> <li>・年間予約席の販売および拡大（個人、企業）の方法</li> <li>・ファンクラブ組織の運営および拡大の方法</li> <li>・肖像権、商標権、知的財産権、景品法、著作権など、実務上必要となる権利関連の法律について</li> <li>・多様化した入場券販売、ファンサービスイベント・企業協賛イベントの企画実施、会場運営の基礎知識</li> <li>・グッズ販売の基礎知識について</li> <li>・告知宣伝を目的とする広報業務基礎知識およびメディア活用法について</li> <li>・ステークホルダーとの必要な距離感（例：熱心なファン、ヘビーユーザー、私設応援団、タニマチ、クレーマー、暴力団排除対策対象者など）について</li> <li>・職員として会場内で求められる可能性のある英会話の習得（英会話想定問答）について</li> <li>・アカデミー事業の実際とその効果について</li> <li>・選手スカウティング、チーム編成の実情と問題点について</li> <li>・選手と職員が一致協力する会社経営とは何か</li> </ul> <p><b>【授業における達成課題】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の経営基盤を安定させる収入源となるメインスポンサー企業等（大口協賛企業・株主・地方自治体）へのアプローチ（資料作成・交渉方法）について理解する</li> <li>・会社の収入増に向けた営業獲得小ロスポンサー企業へのアプローチについて理解する</li> <li>・年間予約席の販売および拡大（個人、企業）の方法を理解する</li> <li>・ファンクラブ組織の運営および拡大の方法を理解する</li> <li>・肖像権、商標権、知的財産権、景品法、著作権など、実務上必要となる権利関連の法律について理解する</li> <li>・多様化した入場券販売、ファンサービスイベント・企業協賛イベントの企画実施、会場運営の基礎知識について理解する</li> <li>・グッズ販売の基礎知識について理解する</li> <li>・告知宣伝を目的とする広報業務基礎知識およびメディア活用法について理解する</li> <li>・ステークホルダーとの必要な距離感（例：熱心なファン、ヘビーユーザー、私設応援団、タニマチ、クレーマー、暴力団排除対策対象者など）について理解する</li> <li>・職員として会場内で求められる可能性のある英会話の習得（英会話想定問答）について理解する</li> <li>・アカデミー事業の実際とその効果について理解する</li> <li>・選手スカウティング、チーム編成の実情と問題点について理解する</li> <li>・選手と職員が一致協力する会社経営とは何かを理解する</li> </ul>			
	使用教材		出版社
<b>【使用教室】</b>			
1. HR	2. 介護実習室	3. 家政実習室	4. 視聴覚室
5. PC実習室	6. 接遇実習室	7. その他 ( )	
<b>【評価方法】</b>			
1. 筆記試験	2. レポート	3. 出席	4. 授業態度
5. 実技試験	6. その他 ( )		
<b>【備考】</b>			
<b>【担当教員の実務経験の有無】</b> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">有</span> ・ 無			
<b>【内容】</b> 元 株式会社ヤクルト球団 営業部 課長			

科目名		科目時間総数	教員名
業界概論		1.5 (45分×2回) 時間	細川 直人
時間数	教育に含むべき事項・テーマ	主な学習内容と到達目標	
1	イントロダクション	授業の目的、進め方、評価の方法を理解し、実質的な学びへの準備をする。 当該科目を学ぶことの意義を理解し、授業へ向かう意欲を高める。	
	メインスポンサーの アプローチ等について	会社の経営基盤を安定させる収入源となるメインスポンサー企業等 (大口協賛企業・株主・地方自治体) へのアプローチ (資料作成・交渉方法) について理解する。	
	小ロスポンサーへの アプローチについて	会社の収入増に向けた営業獲得小ロスポンサー企業へのアプローチについて理解する。	
	チケット販売について	年間予約席の販売および拡大 (個人・企業) の方法を理解する。	
	ファンクラブ運営に関して	ファンクラブ組織の運営及び拡大の方法を理解する。	
	関連法の概括的理解	肖像権、商標権、知的財産権、景品法、著作権など、実務上必要となる権利関連の法律について理解する。	
	2	企画立案・実施に 関わる基礎知識	多様化した入場券販売、ファンサービスイベント・企業協賛イベントの企画実施、会場運営の基礎知識について理解する。
MDについて		グッズ販売の基礎知識について理解する。	
宣伝に関わる基礎知識		告知宣伝を目的とする広報業務基礎知識およびメディア活用法について理解する。	
ステークホルダーとの リレーションについて		ステークホルダーとの必要な距離感 (例：熱心なファン、ヘビーユーザー、私設応援団、タニマチ、クレーマー、暴力団排除対策対象者など) について理解する。	
英会話の必要性について		職員として会場内で求められる可能性のある英会話の習得 (英会話想定問答) について理解する。	
アカデミー事業について		アカデミー事業の実際とその効果について理解する。	
選手スカウティング、 チーム編成の実情について		選手スカウティング、チーム編成の実情と問題点について理解する。	
選手育成について		選手と職員が一致協力する会社経営とは何かを理解する。	

## 授業計画表

スポーツ健康 学科

盛岡医療福祉スポーツ専門学校

<b>科目名</b> 地域スポーツ概論	<b>教員名</b> 地元プロスポーツ球団職員	
<b>科目時間数</b> : 1.5 (45分×2回) 時間	<b>授業の種類</b> : 講義・演習・実習	
<b>必修・選択の別</b> : 必修・選択	<b>配当学年</b> : _____ <b>開講時期</b> : 前期・後期・集中	
<p><b>【授業の目的・ねらい】</b>                  地域プロスポーツクラブのプロモート人材として必要とされる基礎的知識を知り、スポーツで地域を盛り上げるためのマインドを涵養する。</p> <p><b>【授業全体の内容の概要】</b>                  ・地域の持つ特性とその良さについて                  ・スポーツで地域を盛り上げることの意義について                  ・スポーツで地域を盛り上げている事例の紹介                  ・プロモート人材として必要とされる基礎的知識について</p> <p><b>【授業における達成課題】</b>                  ・地域の持つ特性とその良さについて理解する。                  ・スポーツで地域を盛り上げることの意義について理解する。                  ・スポーツで地域を盛り上げている事例を学び、実践するイメージを持つ。                  ・プロモート人材として必要とされる知識（ビジネスマナー含む）について理解し、実践できる。</p>		
	使用教材	出版社
<b>【使用教室】</b>		
1. HR	2. 介護実習室	3. 家政実習室
5. PC実習室	6. 接遇実習室	7. その他 ( )
<b>【評価方法】</b>		
1. 筆記試験	2. レポート	3. 出席
5. 実技試験	6. その他 ( )	4. 授業態度
<b>【備考】</b>		
<b>【担当教員の実務経験の有無】</b> 有・無		
<b>【内容】</b>		

科目名 地域スポーツ概論		科目時間総数 1.5 (45分×2回) 時間	教員名 地元プロスポーツ球団職員
時間数	教育に含むべき事項・テーマ	主な学習内容と到達目標	
1	イントロダクション  スポーツで地域を盛り上げることの意義	<p>授業の目的を理解し、授業に臨むモチベーションを持つ。</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自分の生活している地域の良さや課題を指摘できる。</li> <li>・地域に愛着を感じ、貢献したいという気持ちが湧く。</li> <li>・スポーツで地域を盛り上げることの意義を理解する。</li> <li>・実際に、スポーツで地域を盛り上げているケースについての取り組みについて理解する</li> </ul>	
2	プロモート人材としての心得  プロモート人材に求められる知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域を盛り上げるためにプロモート職が備えているべきマインドを理解する。</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>・なぜプロモート人材にビジネスマナーやコミュニケーション能力が必要とされるのか、その意味を理解する。</li> <li>・対面でのマナーやメールでのマナーを実践できる。</li> <li>・ディスカッションから相手が考えていることを理解できる。</li> </ul>	

## 授業計画表

スポーツ健康 学科

盛岡医療福祉スポーツ専門学校

<b>科目名</b> プロモーション演習 (実地研修)	<b>教員名</b> 村井 文範	
<b>科目時間数</b> : 4.5 (45分×6回) 時間	<b>授業の種類</b> : 講義 ・ <input checked="" type="checkbox"/> 演習 ・ <input checked="" type="checkbox"/> 実習	
<b>必修・選択の別</b> : <input checked="" type="checkbox"/> 必修 ・ 選択	<b>開講時期</b> : 前期・後期 <input checked="" type="checkbox"/> 集中	
<b>配当学年</b> :		
<p><b>【授業の目的・ねらい】</b>          地域プロスポーツクラブのプロモート人材として必要とされる基礎的なスキル、やりがいを理解し、集客になるイベント企画・会場づくりの企画・立案ができる。</p> <p><b>【授業全体の内容の概要】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 県内や市内の住民の特性、現状の把握</li> <li>・ 試合会場の雰囲気を考え、お客様目線での企画・立案</li> <li>・ ターゲット（集客方法）を把握する</li> <li>・ より効果的なプレゼンの仕方を習得する</li> <li>・ イベント実施</li> </ul> <p><b>【授業における達成課題】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 県内や市内の住民の特性、現状を調査し理解する</li> <li>・ ターゲット（集客方法）を考え企画ができる</li> <li>・ プレゼンを具体的に実施できる</li> <li>・ イベントを実施できる</li> </ul>		
	使用教材	出版社
<b>【使用教室】</b> 1. HR                      2. 介護実習室                      3. 家政実習室                      4. 視聴覚室 5. PC実習室                      6. 接遇実習室                      7. その他 (                      )		
<b>【評価方法】</b> 1. 筆記試験                      2. レポート                      3. 出席                      4. 授業態度 5. 実技試験                      6. その他 (                      )		
<b>【備考】</b>		
<b>【担当教員の実務経験の有無】</b> <input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無		
<b>【内容】</b> 本校演習担当教員		

科目名		科目時間総数	教員名
プロモーション演習 (実地研修)		4.5 (45分×6回) 時間	村井 文範
時間数	教育に含むべき事項・テーマ	主な学習内容と到達目標	
1	イントロダクション	授業の目的、進め方、評価の方法を理解し、実質的な学びへの準備をする。 当該科目を学ぶことの意義を理解し、授業へ向かう意欲を高める。	
2	ディスカッション	現状の会場の雰囲気、一般のお客様が求めているものをお客様目線で考えグループごとに課題を見つけることができる	
		課題を見つけ、今後必要となることを挙げていきながらまとめることができる	
3	企画立案・実施に関わる知識	集客方法も含め集客の見込めるイベント、会場づくりを考えイベントの企画立案ができる	
		各グループごとにプレゼンテーションの内容をまとめることができる	
5			
6	プレゼンテーション	グループで担当を決め、わかりやすくプレゼンテーションをすることができる	



# 議事録

文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

## 第1回人材育成協議会・検証評価委員会 議事録

日 時：2020年7月15日（水） 15:00～16:00

場 所：盛岡医療福祉スポーツ専門学校1号館5階視聴覚室

出席者：16名（※敬称略）

学校法人国際総合学園 FSG カレッジリーグ	菅野 浩二（双石 茂 代理）
学校法人龍馬学園	佐竹 新市
学校法人麻生塾	林 宏治（麻生 健 代理）
株式会社岩手ビッグブルズ	水野 哲志
株式会社岩手日報社	作山 充
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	及川 弘晃
株式会社IBC岩手放送	中村 聖一
株式会社スポーツブレイン	藤川 雄一郎
株式会社ミッションスポーツ	満田 哲彦
株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹
岩手県文化スポーツ部スポーツ振興課	三ヶ田 礼一
釜石市文化スポーツ部スポーツ推進課	佐々木 豊
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰

欠席者：7名（※敬称略）

学校法人河原学園	芦澤 昌彦
学校法人吉田学園 北海道スポーツ専門学校	吉田 浩晃
株式会社いわてアスリートクラブ	坂本 太樹
釜石シーウェイブスRFC	桜庭 吉彦
有限会社ザ・ライスマウンド	飯塚 正成
盛岡市交流推進部スポーツ推進課	櫻小路 洋
学校法人龍澤学館	龍澤 尚孝

### ■ 議事

- (1) 主管校挨拶 . . . . . ( 菊池 )
- (2) 委員自己紹介
- (3) 事業の趣旨と内容説明及び審議 . . . . . ( 菊池 )
  - ① 昨年度事業について . . . . . ( 菊池 )
  - ② 本年度事業内容について  
『全体』  
『人材育成協議会』
    - ・「人材育成ビジョンシート」完成
    - ・視察（国内6地域を予定）

『検証評価委員会』

- ・「検証評価項目」作成（原案の提示）
- ・事業および実証講座の検証・評価

③ 審議

「協議会継続に向けた設置計画、運営計画作成」について

菅野様：学生が利益を生み出すという部分で課題が多い。学生主体で活動し地域発展につなげたいと模索しているが、実現は難しいのが現状。

林 様：スポーツと地域の特産を連携させて継続的に収益を生むような組織体を作り、卒業生、プロスポーツチーム、行政と一緒に活躍できることが理想なのではないか。

佐竹様：コロナの影響で、スポーツチームの運営も厳しくなってくると予想される。運営に携わる人材の効率を高める必要があると改めて思っている。

菊 池：どのように具体化していくのかが、今後の課題となっていく。引き続きご協力をお願いしたい。

(4) その他

次回開催予定 9月中旬

以上



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

## 第1回教育プログラム開発委員会 議事録

日 時：2020年7月15日（水） 16:00～17:00

場 所：盛岡医療福祉スポーツ専門学校1号館5階視聴覚室

出席者：8名（※敬称略）

株式会社岩手ビッグブルズ	伊藤 康輔
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	阿部 一輝
株式会社スポーツブレイン	水沼 聡
株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生

### ■ 議事

(1) 主管校挨拶 . . . . . ( 菊池 )

(2) 委員紹介（自己紹介）

(3) 事業の趣旨と内容説明及び審議

① 昨年度事業について . . . . . ( 菊池 )

② 本年度の事業内容について . . . . . ( 菊池 )

「業界スキルマップ概要」完成

「実証講座カリキュラム」完成

「実証講座用シラバス」完成

「実証講座用教材」

③ 審議

「業界スキルマップ」について

阿部様：企業誘致や企業育成に力を入れている市町村などへ向けて、スポーツをからめた提案をしていけるのではないかと。

水野様：松本山雅は地域と一体で盛り上がっていると聞いた。是非、視察してきてほしい。また、岩手のプロスポーツチームのさらなる分析も必要。

東 様：サッカーに続き、バスケも地域主体でクラブ化が始まっている中で、人材が必要になってくる。今後、中学校の部活が衰退していくという認識をもってインドアスポーツを考えていかなければならないと感じている。

「実証講座用カリキュラム・シラバス・教材の完成」について

伊藤様：昨今、動画編集スキルの高い人材が必要となっている。

プロモート人材に求められる重要な要素になってくると考えている。

(4) その他

次回開催予定 8月下旬

以 上



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

## 第2回教育プログラム開発委員会 議事録

日 時：2020年8月26日（水） 15:00～16:00

場 所：（※コロナ感染防止の観点からTV会議にて実施）

出席者：6名（※敬称略）

株式会社スポーツブレイン	水沼 聡
株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生

欠席者：2名（※敬称略）

株式会社岩手ビッグブルズ	伊藤 康輔
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	阿部 一輝

### ■ 議事

#### (1) 経過報告・・・（菊池）

##### ①基礎調査について

- ・調査受け入れ状況の報告（8/25現在）

#### (2) 事業の趣旨と内容説明及び審議・・・（菊池）

##### ①「業界スキルマップ」作成に係る意見交換

- ・地域スポーツを支える三つの文化を基軸とし、それぞれの文化醸成のための連携、という視点から調査を実施、マップに反映させる。

### 【提案】

これまでのスキルマップは、連携内容から連携先を一覧する形式のものとして構想していたが、マップの利便性を鑑み、連携先から連携内容を一覧できる形式に変更してはどうか。

東 様：（連携内容「競技人口を増やし維持すること」に関して）豊橋市では小学校の部活動を今年で廃止することが決定している。今後、競技人口を増やすことよりも活動をする場所が求められていくだろう。名古屋市では体育の授業も外部に委託する動きも出てきている。いずれ、全国的にも似たような動きが出てくると思っている。

試案の表は、行政側からの情報が非常にわかりやすいと思う。

水沼様：小中学校での活動の場所が限られてくると、クラブチーム化がすすむと思う。

最近では幼稚園や保育園でのサッカーや体操、ラグビーなどの教室を行う団体が増えている。こういう取り組みをしないといけないと競技人口を増やすことは難しいだろう。

②「実証講座用カリキュラム」完成に係る意見交換

- ・「プロモート人材に求められるビジネスマナー講座」の改変  
受講生たちがプロモート職に、よりポジティブな意義を見出せるようなマインドに訴えるような内容、講座名に。

東 様：バスケットボールの指導書にも、精神的基盤と肉体的基盤(スキル)について書いてある。心が一番にないと、いくらスキルがあっても勝てない。というようなことを学問的にまとめたものもあり、参考になると思う。

水沼様：学生に興味を持ってもらうことが重要。スポーツに携わる仕事をしているひとから刺激を受けるなどし、何かを成し遂げる強い意志をもてるようになってほしい。人との出会いが大事。

菊 池：学生がさらに興味をもてるような題名と目的に変更していきたい。

(3) 次回までの検討事項・・・ ( 菊池 )

菊 池：基礎調査の中間報告をふまえ、今後の提案をさせていただく。  
委員の皆様からのご意見も随時頂戴したい。

(4) その他(事務連絡)・・・ ( 菊池 )

第3回委員会開催日について

10月下旬開催予定

[議案]・基礎調査中間報告を踏まえての改変ポイント等の検討

以 上

文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

## 第2回人材育成協議会 議事録

日 時：2020年9月16日（水） 15:00～16:00

場 所：（※コロナ感染防止の観点からTV会議にて実施）

出席者：18名（※敬称略）

学校法人河原学園	芦澤 昌彦
学校法人国際総合学園 FSG カレッジリーグ	双石 茂
学校法人龍馬学園	佐竹 新市
学校法人吉田学園 北海道スポーツ専門学校	濱田 光（吉田 浩晃 代理）
株式会社岩手ビッグブルズ	水野 哲志
株式会社いわてアスリートクラブ	坂本 太樹
釜石シーウェイブスRFC	桜庭 吉彦
株式会社岩手日報社	作山 充
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	及川 弘晃
株式会社IBC岩手放送	中村 聖一
株式会社スポーツブレイン	藤川 雄一郎
株式会社ミッションスポーツ	満田 哲彦
株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹
盛岡市交流推進部スポーツ推進課	櫻小路 洋
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰
欠席者：5名（※敬称略）	
学校法人麻生塾	麻生 健
有限会社ザ・ライスマウンド	飯塚 正成
岩手県文化スポーツ部スポーツ振興課	三ヶ田 礼一
釜石市文化スポーツ部スポーツ推進課	佐々木 豊
学校法人龍澤学館	龍澤 尚孝

### ■ 議事

(1) 経過報告 . . . . . ( 菊池 )  
・基礎調査について (9/15 現在)

(2) 検討事項 . . . . . ( 菊池 )

①人材育成ビジョンシート作成に係る審議

#### 【目的】

このシートの目的は、クラブチームについては、①プロモーション職に従事する者として身に着けておかねばならないスキル・マインドを職員に対して明示すること、かつ②評価の対象となっている当該職員の現状でのレベルを数値によって明確化することでの確な自己評価を可能にするとともに課題をもって業務にあたるモチベーショ

ンを創出・維持させることにある。

また、養成校については、①プロモーション職に必要とされているスキル・マインドを学生に具体的に明示すること、かつ②そうしたスキル・マインドがどれだけ身についているかを客観的に把握させ学びのモチベーションを創出・維持させることである。

#### 【実施しての状況報告】

課題等の意見交換。

佐竹様：(人材育成ビジョンシートについて) コロナや感染症に限らず、“安心安全なリスクマネジメントが理解できている”という項目を加えてもいいのではないか。

芦澤様：成績評価を考えるとかなり荒い内容になっている。学科として成立させていくのであれば、それぞれの項目をさらに具体的に工夫し、どこまで緻密化できるかが課題になっていくだろう。

双石様：より具体的に、目的目標にあう評価の段取りをどのようにしていくかが重要になってくる。

水野様：项目的に、さらに細かく分析する必要があるのではないかと思う。

桜庭様：付け加えるとすればコミュニケーション能力。チームで目的に向かって業務を遂行するという意味で協調性がポイントになる。

坂本様：項目を細分化し具体性をもたせることで、双方の課題が明確になってくるのではないか。

藤川様：(レベル規準について) “全く出来ない”と“単独で出来る”の間のレベル設定があればと思う。また社会人として必要な精神などについての項目があると総合的に人間性を評価する指針となるのではないか。

#### ②協議会継続に係る目的・スケジュールの審議及び承認

##### 【目的についての意見交換】

本事業終了の令和3年度より、クラブ価値向上のための企画立案やステークホルダーとのリレーション構築に寄与するプロモート活動を担う人材を育成するために、プロスポーツクラブ及び自治体またスポーツ活性化協力企業が連携し、当該人材の育成をするための体制を整備するために必要な協議を行う組織を立ち上げる。

櫻小路様：盛岡市としても、体育施設使用料の減免等を行い、プロスポーツチームと連携して市民と共に活動を盛り上げていきたいと取り組んでいる。

菊池様：クラブチーム、県や市だけではなく、幅広い組織人材と連携をし、お互いにとって有意義な地域づくり、スポーツ振興が一つの目的。今後の協議会継続のために、みなさまのご助言をお願いしたい。

##### 【今後のスケジュール】

第3回協議会までに、協議会の目的、参加団体等の概要を作成し、審議する。

#### (3) その他

特になし

(4) 事務連絡

- ・第3回人材育成協議会について  
日程の確認

以上



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

### 第3回教育プログラム開発委員会 議事録

日 時：2020年10月28日（水） 15:30～16:30

場 所：（※コロナ感染防止の観点からTV会議にて実施）

出席者：6名（※敬称略）

株式会社岩手ビッグブルズ	水野 哲志
株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生

欠席者：2名（※敬称略）

株式会社スポーツブレイン	水沼 聡
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	阿部 一輝

#### ■ 議事

##### （1）経過報告・・・（菊池）

- ①基礎調査について
- ・調査実施状況の報告（10/27現在）

##### （2）審議・・・（菊池）

- ①「業界スキルマップ」作成に係る意見交換

東 様：B1のチームに関わっているが、以前に比べ地域のコンテンツとして、クラブチームの認知度が上がっている。会社としてしっかりと経営がなされていて、非常に安定した就職先になっていると思う。既に、地域との関わりをより密接にするためにプロモーション事業を行う部署が出来ている。収益を求めるだけではなく、クラブの価値を高めるために、バランスを持って地域や行政と連携できる人が必要になってきたと感じている。

水野様：今回のスキルマップは、行政との連携について細かく記載されていて良いと思う。プロスポーツチームにとって、行政との関わり方は必須で、連携を強めるということは、大事なことだと思っている。

菊 池：スキルマップの完成に向けて、引き続きご意見を頂戴したい。

- ②「実証講座用カリキュラム」完成に係る意見交換

東 様：優勝を目指す中での社員のマインドと、チームのマインドが一体となることが理想。お互いに刺激しあいながら優勝するということを目標にもつべきだと思っている。講座の中で伝えてもらえればと思う。

水野様：勝敗と営業は切り離せるものではなく、むしろ両輪で進めていかなければ会社が回らないとあらためて感じている。クラブ社員のモチベーションを高める意味で、優勝を目標に掲げ、営業活動や地域貢献活動にも日々取り組んで

いる。

菊池：次回は、これまでのご意見を加え仮完成させたカリキュラムについてのご審議をいただきたい。

(3) 次回までの検討事項・・・ ( 菊池 )  
特になし

(4) その他(事務連絡)・・・ ( 菊池 )  
第4回委員会開催日について  
12月上旬開催予定

以上



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

### 第3回人材育成協議会・第2回検証評価委員会 合同開催 議事録

日 時：2020年12月11日（金） 14:00～15:00

場 所：（※コロナ感染防止の観点からTV会議にて実施）

出席者：16名（※敬称略）

学校法人河原学園

芦澤 昌彦

学校法人国際総合学園 FSG カレッジリーグ

双石 茂

学校法人龍馬学園

芝 鉄夫（佐竹 新市 代理）

学校法人麻生塾

林 宏治（麻生 健 代理）

学校法人吉田学園 北海道スポーツ専門学校

濱田 光（吉田 浩晃 代理）

株式会社岩手ビッグブルズ

水野 哲志

株式会社いわてアスリートクラブ

坂本 太樹

株式会社岩手日報社

作山 充

株式会社IBC岩手放送

中村 聖一

株式会社スポーツブレイン

藤川 雄一郎

岩手県文化スポーツ部スポーツ振興課

三ヶ田 礼一

盛岡市交流推進部スポーツ推進課

櫻小路 洋

学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校

菊池 裕生

学校法人龍澤学館

細川 直人

学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校

村井 文範

学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校

伊藤 優汰

欠席者：7名（※敬称略）

いわぎん事業創造キャピタル株式会社

及川 弘晃

釜石シーウェイブスRFC

桜庭 吉彦

株式会社ミッションスポーツ

満田 哲彦

有限会社ザ・ライスマウンド

飯塚 正成

株式会社バスケットボールジャパン／

一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー

東 英樹

釜石市文化スポーツ部スポーツ推進課

佐々木 豊

学校法人龍澤学館

龍澤 尚孝

#### ■ 議事

一．事業の趣旨と内容説明及び審議

▷人材育成協議会関連・・・（菊池）

（1）経過報告

・基礎調査について（別添「調査協力団体一覧」参照）

菊池：インタビュー調査14団体、アンケート調査3団体において調査終了。

（2）人材育成ビジョンシート作成に関して（別添「人材育成ビジョンシート作成に関して」「自己評価シート・球団用」「自己評価シート・養成校用」参照）

## 【意見交換】

芦澤様：人材育成ビジョンシートを他者評価から自己評価に変更するという話だが、社会人など人格的に確立した人を対象にしたプログラムであれば成り立つのかもしれない。専門学校を学生を対象と考えた場合、人生観、社会観、自己認識も含めてまだまだ未熟な人間と思われる18歳～20歳くらいの学生に自己評価せよというのは非常に難しいと思われる。また、その自己評価を学校機関として成績評価に使用するという事は、別の問題が出てくるのではないかと。

村井：実際に運用してみないとわからないところも多々あるが、たしかに成績評価だけで考えるのであれば難しい点も出てくるのかもしれない。

菊池：学生たちに自己評価を正確にさせることが目標というよりは、自己評価に至る達成目標を教員と共有するかたちで、具体的な課題を学生自身が認識していくためのツールとして使っていきたいと考えている。

林様：このシートを使用する目的が重要。自己成長の過程で、教員と学生で評価の差をお互いに認識しながら次に進めていくという目的であればこれを利用できるのかもしれないが、学校が評価するという目的で使用した場合は、最終的にどのように活用するのが明確になっていないと、学生も指摘された部分をどうやって学んで伸ばしていくのかという判断のところはわかりづらいのではと思う。

菊池：プロ球団におけるプロモーション人材として活躍する時に必要なスキルだということ提示していきたい。運用方法についてはもう少し検討させていただきたい。

- (3) 協議会継続に係る事案（別添「協議会継続について」参照）  
質疑なし。内容に関して承認いただいた。

▷検証評価委員会関連・・・（菊池）

- (1) 「検証評価項目」について（別添「令和2年実施事業・検証評価シート」参照）

- (2) 予算について（中間報告）

菊池：協議会・委員会のオンライン開催や国内視察の自粛等により、計画していた旅費の予算に対して支出が1割未満という状況となっている。

一．今後の予定について

- ・第4回人材育成協議会…1月14日（木）14時開始予定  
※第5回教育プログラム開発委員会と同時開催

【議題】 ビジョンシート完成報告  
協議会継続に係るプランの報告

- ・ 第3回検証評価委員会… 2月16日（火）を予定  
※成果報告会と同時開催（開始時間未定）

【議題】 検証評価の実施

一. その他（事務連絡）



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

## 第4回教育プログラム開発委員会 議事録

日 時：2020年12月11日（金） 15:30～16:00

場 所：（※コロナ感染防止の観点からTV会議にて実施）

出席者：7名（※敬称略）

株式会社岩手ビッグブルズ	水野 哲志
株式会社スポーツブレイン	水沼 聡
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	阿部 一輝
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生

欠席者：1名

株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹

### ■ 議事

(1) 経過報告・・・（菊池）

(1)－1 基礎調査について（別添「調査協力団体一覧」参照）

・調査実施状況の報告

(2) 審議・・・（菊池）

(2)－1 「業界スキルマップ」作成に係る意見交換（別添「業界スキルマップ」参照）

・第3回以降の作業報告

菊池：現在、各団体からのインタビュー調査をもとに項目を付け加えているという状況。次回、完成版として提示したい。

・審議

質疑なし。内容に関して承認いただいた。

(2)－2 「実証講座用カリキュラム」完成に係る意見交換（別添「授業計画表」参照）

・第3回以降の作業報告

村井：変更等なし。次回、完成版として提示したい。

・審議

質疑なし。内容に関して承認いただいた。

(3) その他（事務連絡）

・第5回委員会開催日について

1月14日（木）14時開始予定

※第4回人材育成協議会と同時開催

- ・[議案]・スキルマップ R2 年度版完成報告
- ・実証講座用カリキュラム R2 年度版完成報告

以 上



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

## 第5回教育プログラム開発委員会・第4回人材育成協議会合同開催 議事録

日 時：2021年1月14日（木） 14:00～14:30

場 所：（※コロナ感染防止の観点からTV会議にて実施）

出席者：19名（※敬称略）

学校法人国際総合学園 FSG カレッジリーグ	双石 茂
学校法人龍馬学園	佐竹 新市
学校法人麻生塾	林 宏治（麻生 健 代理）
学校法人吉田学園 北海道スポーツ専門学校	濱田 光（吉田 浩晃 代理）
株式会社岩手ビッグブルズ	水野 哲志
株式会社いわてアスリートクラブ	坂本 太樹
株式会社岩手日報社	作山 充
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	及川 弘晃
いわぎん事業創造キャピタル株式会社	阿部 一輝
株式会社IBC岩手放送	中村 聖一
株式会社スポーツブレイン	藤川 雄一郎
株式会社スポーツブレイン	水沼 聡
有限会社ザ・ライスマウンド	飯塚 正成
株式会社バスケットボールジャパン／	
一般社団法人バスケットボールジャパンアカデミー	東 英樹
岩手県文化スポーツ部スポーツ振興課	三ヶ田 礼一
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	菊池 裕生
学校法人龍澤学館	細川 直人
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	村井 文範
学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校	伊藤 優汰

欠席者：6名（※敬称略）

学校法人河原学園	芦澤 昌彦
釜石シーウェイブスRFC	桜庭 吉彦
株式会社ミッションスポーツ	満田 哲彦
盛岡市交流推進部スポーツ推進課	櫻小路 洋
釜石市文化スポーツ部スポーツ推進課	佐々木 豊
学校法人龍澤学館	龍澤 尚孝

### ■ 議事

(1) 経過報告・・・（菊池）

(2) 審議・・・（菊池）

(2) - 1 教育プログラム開発委員会

▷「業界スキルマップ」作成に係る意見交換（別添「業界スキルマップ」参照）

・第4回以降の経過報告

菊池：前回よりの修正点等なし。3年間の調査結果、委員からの意見をすべて取り

入れ作成した。その他のアイデア、取り入れたいポイント等あればご意見を  
いただきたい。

- ・ 審議

質疑なし。内容に関して承認いただいた。

▷その他

(2) - 2人材育成協議会関連

▷「自己評価シート」(「人材育成ビジョンシート」)について

- ・ 第3回以降の経過報告

菊池：学生がこれを達成目標とし、自己評価することは難しいのではとの考えか  
ら、養成校用の小項目「業務遂行能力」の「社会人としてのマナーをもって  
人と関わる事ができる」を「社会人としてのマナーを理解できている」に、  
また、養成校用の小項目「業務遂行能力」の「著作権や商標など、権利保護  
にそった判断ができる」を球団用の小項目「業務遂行能力」の評価項目に変  
更した。

- ・ 審議

質疑なし。内容に関して承認いただいた。

▷その他

(3) その他(事務連絡) . . . (菊池)

- ・ 成果報告会開催について

2月16日(火) 10:00～ オンライン実施を予定

- ・ 第3回検証評価委員会について

2月16日(火) 成果報告会と同日開催

以 上



文部科学省委託

「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

『岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業』

### 第3回検証評価委員会 議事録

日 時：2021年2月16日（火） 11:00～11:30

場 所：盛岡医療福祉スポーツ専門学校1号館302教室

出席者：4名（※敬称略）

株式会社岩手ビッグブルズ

水野 哲志

株式会社いわてアスリートクラブ

坂本 太樹

株式会社スポーツブレイン

藤川 雄一郎

学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校 菊池 裕生

#### ■ 議事

(1) 主管校挨拶・・・（菊池）

(2) 審議・・・（菊池）

▷これまでの経過報告

▷検証・評価の実施

藤川様：このコロナ禍でもいろいろと形にできたということは評価すべき。自己評価も含め、求められることは年々変化していく。これで完成ではなく、より良いあるべき姿を目指して継続して行ってほしい。

水野様：コロナ禍で求められるもの、やらなければならないことが変化してきている。この時代に即した内容にしていく形で継続していけばよいと思う。

坂本様：コロナを言い訳にせずやるべきことをやっていかなければならない状況の中で、こうして模索しながらも事業をすすめられたことを評価したい。これまでの成果をベースに、さらに精査しながら今後もリレーションしていければと思っている。

(3) その他

## 調査協力団体一覧

## 調査協力団体一覧

### 自治体

---

- |                               |        |
|-------------------------------|--------|
| 1. 愛媛県スポーツ文化部スポーツ局地域スポーツ課     | 愛媛県松山市 |
| 2. 佐賀県文化・スポーツ交流局スポーツ課スポーツ振興担当 | 佐賀県佐賀市 |
| 3. 岡山県環境文化部スポーツ振興課            | 岡山県岡山市 |
| 4. 岡山市市民生活局スポーツ文化部スポーツ振興課     | 岡山県岡山市 |
| 5. 静岡市観光交流文化局スポーツ交流課ホームタウン推進係 | 静岡県静岡市 |
| 6. 鳥取県地域づくり推進部スポーツ振興局スポーツ課    | 鳥取県鳥取市 |
| 7. 松本市文化スポーツ部スポーツ推進課          | 長野県松本市 |
| 8. 沖縄市経済文化部観光振興課              | 沖縄県沖縄市 |
| 9. 秋田市観光文化スポーツ部スポーツ振興課        | 秋田県秋田市 |

### 地域クラブチーム

---

- |                            |        |
|----------------------------|--------|
| 1. 株式会社 TRYHOOP            | 岡山県岡山市 |
| 2. 株式会社 新潟プロバスケットボール       | 新潟県長岡市 |
| 3. 株式会社 広島ドラゴンフライズ         | 広島県広島市 |
| 4. 秋田ノーザンブレッツラグビーフットボールクラブ | 秋田県秋田市 |
| 5. 株式会社 V・ファーレン長崎          | 長崎県諫早市 |
| 6. 株式会社 松本山雅               | 長野県松本市 |

### その他の団体

---

- |                 |        |
|-----------------|--------|
| 1. NPO法人 トップス広島 | 広島県広島市 |
| 2. 湯郷温泉旅館協同組合   | 岡山県美作市 |

# リレーション構築基礎調査結果概論

## インタビュー調査結果

調査対象：愛媛県スポーツ文化部スポーツ局  
地域スポーツ課

ご対応者様：高橋 梓 様

実施日時：2020年9月8日 14:00～

実施方法：電話

細川（受託者）：概要につきましては先日ご連絡させていただきました通りですが、現在私共は「プロスポーツチームと地域（自治体・団体など）が連携して地域活性に取り組む事例」について調査させていただいております。その中で愛媛県の取り組みを知る機会がありました。中でも愛媛県プロスポーツ地域振興協議会様の設立について興味を持ち、今回の調査をお願いいたしました。その調査をさせていただく際に、事例として愛媛県プロスポーツ地域振興協議会様を取り上げさせていただいてもよろしいでしょうか？

高橋様（調査対象）：はいそうですね。主にこちらの協議会の中でプロスポーツへの支援を行なっておりますので取り上げていただいて構いません。

細川：ありがとうございます。では、今回の調査では愛媛県プロスポーツ地域振興協議会様を事例として取り上げさせていただきます。まずは、今回このような形でかなり裾野の広い協議会を立ち上げられたことに関しまして、連携（協議会設立）に至った経緯やきっかけはどのようなものだったのでしょうか？

高橋様：もともと愛媛FCと愛媛マンダリンパイレーツという2球団の支援をきっかけに設立した協議会ですが、「2つの球団をより地域活性に結び付けられるようにしていきたい」という思いからの設立でした。その後、愛媛オレンジバイキングスというバスケットボールチームと、本年度からFC今治というサッカーチームがプロ化され、現在はこれらの4球団への支援を主に行なっております。

細川：最初に挙げられたチームはいずれも「松山市」を本拠とされていますよね？これら2チームに対する支援ははじめから「愛媛県」という形でスタートされたのでしょうか？

高橋様：そうですね。「県民球団」として松山市に限定することなく愛媛県全域という形でスタートしました。

細川：今現在は支援対象を先ほどの4チームとして活動をされていますよね？

高橋様：はい、そうです。

細川：協議会様が連携されている（協議会への加盟）団体につきましては、このインタビューの事前にホームページで確認させていただきましたが、非常に裾野が広い組織であると感じました。中には私設応援団の方々も加盟されていますよね？

高橋様：はい、サポーター団体も加盟しています。

### 参考：愛媛県プロスポーツ地域振興協議会 会員

#### \*行政

愛媛県、松山市、今治市、宇和島市、八幡浜市、新居浜市、西条市、大洲市、伊予市、四国中央市、西予市、東温市、上島町、久万高原町、松前町、砥部町、内子町、伊方町、松野町、鬼北町、愛南町

#### \*議会

愛媛県議会スポーツ振興議員連盟、愛媛県市議会議長会、愛媛県町村議会議長会

#### \*経済団体

愛媛県商工会議所連合会、愛媛県商工会連合会、愛媛県中小企業団体中央会、愛媛経済同友会、愛媛県経営者協会

#### \*物産・観光関係団体

愛媛県観光物産協会、愛媛県旅行業協会、松山観光コンベンション協会

#### \*農林水産団体

愛媛県農業協同組合中央会、愛媛県漁業協同組合連合会、愛媛県森林組合連合会

#### \*体育関係団体

愛媛県スポーツ協会、愛媛県サッカー協会、愛媛県高等学校体育連盟、愛媛県中学校体育連盟、愛媛県小学校体育連盟、愛媛県軟式野球連盟

＊社会教育団体

愛媛県PTA 連合会、愛媛県高等学校 PTA 連合会、愛媛県私立中学高等学校 PTA 連合会、愛媛県公民館連合会

＊サポーター団体等

ブリガータアランチョ（愛媛 FC サポーター団体）、愛勇会（愛媛マンダリンパイレーツ私設応援団）、愛媛サポートクラブその他趣旨に賛同する団体又は企業で会長が入会を適当と認めたもの

細 川：サポーター団体も協議会様に加盟しているという点は非常に特徴的に感じますけれども、これは大きな動きにしたいという意向の現れですか？

高橋様：そうですね。そして、事業を遂行していく上でそういう団体からの声も反映したり、必要としていることが理由になります。

細 川：そうですね。ちなみに4つのプロチームはいずれも協議会様には加盟していませんよね？たとえば協議会様の話し合いの際にプロチームが参加することはないのでしょくか？

高橋様：はい。加盟はしていません。ですが、協議会での話し合いの際にチームの方にも話を聞いていただくために参加することはありますが、話し合いの内容について特に意見をなさったりということはございません。

細 川：例えばこの協議会とは別にプロチーム4団体が揃って何かをやるために話し合いをするような場はございますか？

高橋様：協議会としては特別そういった機会を設けてはおりませんが、県が主催し、4球団合同で何か事業をやるということはございます。

細 川：では、協議会様の具体的な活動内容についてお聞きします。ホームページ上で把握できる範囲ではどいういった形でやられていらっしゃるか理解いたしました。が、応援イベントや地域応援促進事業の助成、プライドオブ中四国、地域特産品の PR 活動といった記載事項の他に何かやられていらっしゃる取り組みはございますでしょうか？

高橋様：それ以外には、各球団に委託してスポーツ教室を実施したり、開幕戦の際にこちらで応援グッズを作成し来場者に配布したりということがございます。

細 川：活動の内容を拝見して、協議会様のアイデアやイベントの仕掛けで、プロスポーツチームに対して、盛り上げや集客や地域 PR での貢献が多いとは思いますが、協議会様や自治体がプロスポーツチームに対して直接的な支援をすることはございませんか？例えば広告スポンサーとして付き合ったり（冠試合を設けてもらうかわりにフィーを支払う）ですとか、試合のチケットをまとめて購入するですとか。

高橋様：それは行なっておりません。基本的には間接的な来場促進施策などを協議会で企画して実施したりといったことを行なっておりまして、地域振興や地域活性化に対しての働きかけが主となります。

細 川：今まで協議会ではさまざまな取り組みをなさったと思いますが、うまくいったものもあればそうではないものもあつたかと思ひます。成功例のような事例をお聞かせいただけますでしょうか？

高橋様：プライドオブ中四国では、県外の会場で試合前に各市町の物産品等を配布し PR することで、ホーム戦開催時のアウェー客の来場促進や賑わいの創出に結びついていると実感しています。

細 川：他には評判の良かった施策などはございますか？

高橋様：スポーツ教室は実際に小学校や中学校をチームの選手が訪れる形になっておりますがそういう機

会を通じて選手と直接触れ合うことでスポーツ文化を地域の子供達が学べるので良い施策だと感じています。

細 川：そうですか。憚りながらお聞きしますが、それでは逆に、思ったより反応が薄かったりうまく回らなかったといったような施策はございますか？

高橋様：自主企画イベントというものをやっていました。来場者の増加につながるようなイベントを一般団体等から広く公募し、優秀なものに対して、経費を助成するものです。これを何年間か続けていると内容がマンネリ化してしまい、目新しさにかけるようになってしまいました。これはうまくいかなかったというより停滞してしまっている感じがするため今後どうしていくかは検討が必要であると感じています。

細 川：後ほどお聞きしようと考えておりましたが、自主企画イベントについては今後見直しなどを考えていかれるということでしょうか？

高橋様：そうですね。内容は定期的に新しくしていく必要があると感じておりますので。他には、集団が大きくなる分それぞれの球団に対して平等に施策を行っていくということが難しいと感じています。

細 川：協議会様の今後についてお伺いさせていただきたいと思います。  
現在、イベントの仕掛けやサポートなどを行っていらっしゃいますが、今後この団体に加わって欲しいですか、どこか他の団体やパートナーと連携を検討されていますか？

高橋様：サポーター団体とかが今愛媛FCと愛媛マンダリンパイレーツだけになっているので、愛媛オレンジバイキングスやFC今治のサポーター団体も加入できたらなとは思っています。

細 川：全チームのサポーター団体に入って欲しいということですね。

高橋様：そうですね。各球団のサポーターに加盟していただいて、ご意見をいただいたり実際に協議会の中に入っていたきながら今後の施策ですとかそういうものを進めていきたいと考えています。

細 川：サポーター以外のところではいかがでしょうか？

高橋様：ほぼほぼの業界の方がすでに加盟されていますので不便などはあまり感じておりません。

細 川：そうですね。全国的に見てもかなり充実されていますよね。協議会様の今後の展望についてお聞かせください。今後こういうことをしていきたいですとかそういう見通しについてお聞かせください。

高橋様：今後は各球団観客動員数がまだまだ少ないのでそこを活性化する何かをしていかなければいけないと考えています。そしてその動員を地域の賑わいなど地域活性につなげていけたらと思います。

細 川：すでに具体的に何かをやるかと決定しているものはございますか？

高橋様：既の実施しているものではありませんが、観戦カードラリー事業というものを今年度拡大したので来年度もつなげていけたらなと思います。

菊池（受託者）：4球団合同で県と一緒に事業をやられているとおっしゃられておりましたが具体的にはどういったことをされていますか？

高橋様：これは、4球団と県が合同で「大運動会」というものを実施しております。県が主催者となり、4球団と県民の方を集め、様々な競技を行ったりしています。競技の内容は球団のスポーツ（サッカーやバスケットボール）に限らず、運動会で通常行われる玉入れや綱引きなどになります。

菊池：その運動会をきっかけにしたファンの拡大というものが目的なのでしょうか？

高橋様：そうですね。新規ファンの獲得やファンとの交流を図ることが目的です。この運動会自体は平成30年度からですのでまだ2回しかやっております。それ以前は「フェスタ」という形でお祭りのようなものを実施していました。

菊池：連携している団体の中には商工関係の団体もいらっしゃるんですね。商工会や観光関係の団体、農協や漁協、それから学校関係ですとPTA連合会など。これらの団体とは何か特定の事業をやられていらっしゃるのでしょうか？それとも協議会の中でご意見をいただいているというような関係なのでしょうか？

高橋様：個別にそれぞれと連携しているということはありません。総会の中でご意見を頂戴したり、何か事業を実施する際に周知協力いただくなどそのような関わりとなっております。個別に物資の支援をいただいたりという関わりはございません。

菊池：実際に協議会を立ち上げ、4球団を支援していくということは当初の想定通り寄与されているか、ご自身の評価はどういったものなのでしょうか？

高橋様：個人的には寄与していると感じております。さまざまな事業を行う中で、地域の盛り上げにつながっている事を実感しておりますし、それらも連携があつて可能になっているものもございますので。

菊池：地域スポーツ課様は、スポーツによる地域活性化もされていらっしゃるんですね。この事業の中では、人材育成についても考えておりまして、高橋様が現在やられているような仕事に関わる人材を、今後養成校で育成できないかなと思っております。高橋様が個人としてどのように感じていらっしゃるかをお伺いできればと思っておりますが、スポーツを通じて地域振興をしていく際にそれを担う人材に求められるスキルやマインドはどのようなものがあるとお考えでしょうか？

高橋様：これだけ多くの団体がございますので、幅広く人と接するスキルのようなものがあればと思います。

菊池：ご自身で気をつけていることなどはございますか？

高橋様：やはり、情報の共有をしっかりと必要があると感じます。そのあたりの連携については気をつけてやっています。

菊池：そちらの課では何名ぐらいの方が協議会に関わっていらっしゃいますか？

高橋様：担当課ですと3名です。

菊池：全国的にも貴重な取り組みだと思います。この度はお時間を頂戴いたしましてありがとうございます。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：佐賀県文化・スポーツ交流局スポーツ課  
スポーツ振興担当

ご対応者様：中山 貴大 様

実施日時：2020年9月14日 10:00～

実施方法：電話

菊池（受託者）：特にサガン鳥栖さんを中心になるかと思いますが、そういったプロスポーツ球団との連携をなさっていらっしゃるということでしたので、その辺りの活動につきまして質問させていただければと思います。

菊池：まず、サガン鳥栖さんの側面支援を担っている佐賀県プロサッカー振興協議会様には、3名県庁職員や自治体職員の方が入られていらっしゃるんですよね？

中山様：県職員からは球団と、スポーツ課の係長の2名、それから鳥栖職員から1名の合計3名が事務局としております。

菊池：スポーツの部署に、形だけではなく人員を配置されているという事は素晴らしいですね。ちなみにこういった体制は、佐賀県プロサッカー振興協議会という形で地域のクラブチームを支援しているというのは何年ぐらい前からの取り組みでしょうか？

中山様：まず、設立時期ですが2004年になります。流れとしましては、1994年に県から出資が行われました。これがサガン鳥栖の前身となる鳥栖フューチャーズ時代に行われ、その3年後の1997年に鳥栖フューチャーズが解散いたしました。出資が回収できない形となりました。その実効性があるため、県としてはサガン鳥栖に対して原則直接支援（出資など）ではなく、側面支援（地域に根付くようサッカー教室をおこなったり、佐賀のPRになるような広報を積極的に行った）をするために協議会を立ち上げようという事で2004年に設立されました。そして、2008年に出資を行っています。

菊池：サガン鳥栖さんの前身のクラブチームへの支援から始まり、モデルが完成され今後徐々に他のスポーツについても支援が行われていくということですね

中山様：そうですね

菊池：次に、佐賀県スポーツ課様では、ふるさと納税を利用した支援をなさっていらっしゃるということで大変興味深く感じておりますが、具体的にふるさと納税で集めた資金をどのようにクラブチームに還元されているのでしょうか聞かせていただけますか？

中山様：はい。2012年からサガン鳥栖支援というふるさと納税の枠を新設しましてそこを通じた寄付を募っております。県で事業化しサガン鳥栖を支援してきました。どんな支援かと申しますと、まずは1回目として2014年サガン鳥栖のユースの寮トレーニング機器を購入し贈呈いたしました。また、2回目として2016～2017年度サガン鳥栖の鳥栖スタジアムの改修などスタジアムの環境整備を行いました。2018年度には3回目として重搬トラックの贈呈も行いました。そして今年も、サガン鳥栖のユースチームのスポンサーとなって、サポーターの方々が直接ユースの支援を行えるような形になっております。

菊池：そうしますと2014年から2年に一度支援をなさっているわけですね

中山様：どれぐらいふるさと納税の寄付が集まっているか状況をヒアリングし、サガン鳥栖側の意向を聞きながら内容を検討し、スポーツ課で事業化していく流れになります。

菊池：そうしますとふるさと納税の対象としては今のところは基本的にサガン鳥栖さんのみになるわけですね？

中山様：今年6月から、サガン鳥栖県内の4つのプロスポーツチームに拡充しまして受け入れ開始しています。サガン鳥栖、久光スプリングス、佐賀ブルーノーズ、唐津レオブラックス・レオナイターズの4チームです。唐津レオブラックス・レオナイターズというのは、3人制のバスケットボールプロチームです。

菊池：なるほど。そうしますと今後サッカーチーム以外にも要望を伺いながら事業化されて続けていけるわけですね。そういった要望をうかがったりという動きは協議会でなされていていらっしゃるのでしょうか？それとも別なところでやられていらっしゃるのでしょうか？

中山様：ふるさと納税に関しては、佐賀県プロサッカー振興協  
議会でなく、佐賀県スポーツ課の事業になりますので、  
スポーツ課と各チームで要望、やり取りを行っております。

菊池：なるほどわかりました、ありがとうございます。事業の内  
容について少々細かいところを伺えればと思いますが、佐  
賀県プロサッカー振興協議会様の事業報告書を拝見しまし  
て「事業の効率的な広報」というところに「チラシの配  
布」と記載がございましたがこれほどのような形でしょう  
か。

中山様：会員市町サッカー教室などを行う際、チラシの作成を協  
議会で行い、全市町に郵送しております。そして市町から  
小学校や幼稚園・保育園へ配布いただきそこから申し込み  
いただくような形になっております。

菊池：もうひとつ「応援ポロシャツの購入斡旋」とございますが  
こちらはわかでしょうか？

中山様：これはサガン鳥栖のグッズ担当の方とデザインを決定し  
まして、協議会から県職員に向けて購入を促したり全市  
町へ案内し、申し込みをいただくような形になります。

菊池：そうですか。ではこれは直接市民県民に対してのものでは  
ないですね？

中山様：はい。あくまで勤務中に着用し応援機重を醸成する目的で  
自治体の会員向けにポロシャツの購入斡旋を行なっており  
まして、あくまで一般の方には販売しておりません。

菊池：県全体として、スポーツ人口が増えたりサガン鳥栖さんへ  
の思い入れが強くなってきたなどという実感などはございま  
すか？

中山様：サッカー教室など、将来を担う子供達に向けた取り組みが  
大きく、サガン鳥栖の選手が学校で行っての講演とか、  
地域に根差したサッカー文化を創造するため、いろいろ交  
流を行うのですが、子供達への影響が大きいかなと思って  
おります。現在はコロナの影響で、サガン鳥栖ホームゲー  
ムの平均来場者が4,000人程度ですが、コロナでなければ

ば家族連れでの来場なども多いと思います。（2019シーズ  
ンホームゲーム平均来場者数は15,000人程度）

菊池：ありがとうございます。今後新たな団体などと連携を取ら  
れたりといった展望がございましたらお聞かせください。

中山様：東京などに住んでいるサガン鳥栖のサポーターも結構人数  
がいるようですので、県の首都圏事務所と連携して関東圏  
に住んでいる方同士の交流会なども今後考えていこうか  
なと思っております。

菊池：ありがとうございます。最後の質問になりますが、私共は  
人材養成機関ですので、今後スポーツを通じた地域活性化  
を担いたいという人材を育てていきたいと考えております  
が、そういった思いを持った学生たちに対して、「こんな  
スキルやマインドがあるといいな」というアドバイスがあ  
ればお聞かせいただけますでしょうか？

中山様：サポーターや県民に対して意義や事業内容をしっかりと説  
明できるようにしなければいけないと思います。

菊池：ありがとうございます。私からは以上ですが、細川の方か  
ら質問をさせていただきます。

細川（受託者）：昨日はナイスゲームでしたね。私も試合を拝見し  
応援させていたしておりましたがシビれました。  
私からは2〜3確認させていただきたいのですが、お話の  
中で県の資本参加しているとおっしゃられておりました  
が、基本的には株主という形で参加されていると認識して  
よろしいでしょうか？

中山様：そうですね。2008年から300万円、県がサガン鳥栖に対し  
て出資しています。

細川：ありがとうございます。協議会の支援内容を拝見します  
と、基本的に認知向上や応援機重の醸成といった盛り上げ  
や集客のサポートのような活動が中心になるかと思いき  
ますが、チケットの購入や協賛などの広告にお金を払ったり  
と、チーム自体で直接収入となるような支援はございま  
すか？

中山様：サガン鳥栖と業務委託契約を行い、サッカー教室や壮年教室をしていただいています。「きつかけづくり事業」として招待事業というのがございますが、サガン鳥栖の試合を見に来るいろいろな方に来ていただきたいのでこれまではあまり来られなかったような方（障害者や高齢者）の関係団体に、協議会で購入したチケットをお渡しする形の支援等行っております。

また、コロナ禍においても、スポーツのチカラで県民に元気を与え、地域の活力を呼び起こし、県内プロチームを発信するため、佐賀県がマッチスポンサーとして実施しました。

細川：ありがとうございました。

私からの質問は以上となります。本日はお時間をいただき、ありがとうございました。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：岡山県環境文化部スポーツ振興課

ご対応者様：宮廻 江里加 様、今井 竜吾 様

実施日時：2020年9月15日 10:00～

実施方法：電話

※調査協力者と協議の上、詳細な内容は掲載とします。

## インタビュー調査結果

調査対象：岡山市スポーツ振興課

ご対応者様：吉田 武生 様

実施日時：2020年9月17日 10:00～

実施方法：電話

伊藤（受託者）：事前にご連絡させていただきましたように官民連携の中でスポーツによる地域活性化に取り組んでいる事例につきまして調査しております。本日は前もってお送りさせていただきました資料に沿ってご質問させていただきたいと思っております。

本日は伊藤の他に細川もおりますので、まずは細川よりインタビューをさせていただきます。

吉田様（調査対象）：はい、よろしくお願いたします。

細川（受託者）：本日はよろしくお願いたします。

この事業は、文科省からの委託を受けてこれからスポーツビジネスに従事と申すか生業としていこうという学生達を育成するため、どういう教育を行っていくか良いかということの研究する事業でございます。簡単に申しますと、いわゆる“球団職員”と申すかプロスポーツ球団などのスタッフになりたいと思っている高校生や専門学生をどのように指導したら良いかという研究・調査です。

研究・調査をする過程の中で、プロスポーツによって地域を活性化発展させるためにもどうしてもプロスポーツと地方（自治体）とのタッグというものは必要だろうという結論に至りまして、地方自治体さんとプロスポーツチームが連携している事例を調べさせて頂いております。

吉田様：はい。

細川：それで、岡山市様でも色々と取り組まれている事例を、私どもより調査・インタビューさせていただくという趣旨でございます。

吉田様：わかりました。

細川：それでは事前にお送りした資料に沿って順にインタビューさせていただきます。宜しくお願いたします。

まず、ホームページ等で岡山市様の取り組みを拝見させていただきましたけれども、トップチームとの連携と申すか、支援・連携といったあたりの活動を、かなり一冊懸命なさっていらっしゃるなど感じました。こういった取り組みの目的としてはおそらく地方活性化がたいな形であろうなどはこちらで認識しておりますけれども、実際のところ岡山市様がやられていく中で、広報支援や連携をするに至った経緯と申すか実態や目的といったものがございましたら、まずはお聞きを願えればと思います。

吉田様：まず、連携をするに至った経緯ですが、私が知っている範囲で申しますと一番大きい変化は、Jリーグの創設なのでしようね。

そしてJリーグができ、「地域クラブを作っていきますよ」という中でホームスタジアムなどが必要となり、ホームタウンの設定も必要となります。ホームタウンを設定するとなると、行政との連携が非常に大切になります。大前提として、サッカーチームとはいえ民間企業ですから、一民間企業と行政がタッグを組むというカベタリやっていくということは自然な話ではありません。プロチームというのまそれで食べていくという点で民間企業とあまり変わりませんから、そこを行政が支援していくという事は当時、おそらくすごい違和感があったことは間違いなく思います。

Jリーグができてホームタウンとして設定され、練習場やスタジアムは球団の自前でなければいけませんので、市民合意のもとに公金でのサポートが必要となります。特に岡山の場合は、ファジアーノ岡山など元々企業をバックに持っていたため練習場すらありませんでした。そのため我々岡山市や岡山県が管理しているグラウンドを、一般利用と同じように予約し、予約ができたところできたところとジプシーのように場所を転々としながら練習をしていました。当初はそう行った状況でした。

細川：なるほど。

吉田様：それで、行政が支援をしていこうと舵を切っている理由としては、（プロスポーツ球団というの）市民との一体感を創出してくれる存在であるですか、要するに「みんなでファジアーノを応援しよう」とか、勝った負けたが地域の会話になったり、ファジアーノ岡山があるということでシビックプライドの向上につながるのか、そういった市民

の一体感を与えてくれる大切な存在だと。それがいいのは地域の活力につながりますし。現在の地方が衰退していく社会の中でその地域の魅力にもなっていくだろうと。そういった観点からしっかり支援していきましょうという背景です。

もうひとつ大きいのは、フジアーノ岡山はホームゲームで2週間に1回、年間ですと20回ひびきますがね、各回平均で8000人が集まるイベントをしてくれるわけですからね、その経済効果が大きいというのはもちろんですし、経済的な観点からも効果は「ある」と。そういうところがプロスポーツと行政とか結びついている理由ですよ

ね

どちらかというと前者（地域の活力となっている事）の目的を強く押し出して進めていますね。

細川：なるほど。街のシンボリックな存在と申しますか、街の顔という面が大きいわけですね。

吉田様：そうですね。まあ、チームの方でスタジアムから何か全部やっていたらそれはそれで良いことなのですが、通常そういうものではございませんので。そういうところで行政とチームが繋がっているという点が大いかなと思います。

細川：ありがとうございます。非常に分かりやすく説明していただき助かります。岡山市様でいろいろと広報支援ですとか連携でプロスポーツと関わるようなイベントですとか、いろんな仕掛けをなされているということやウェブサイト等でも拝見いたしました。他の自治体、例えば岡山県様とか他の団体との連携というのはいまありになるのでしょうか？それとも、あくまでもやはり岡山市スポーツ振興興業単体として動いていらっしゃるという感じでしょうか？

吉田様：一応、整理としては岡山市が単体として動いているという言い方が正しいと思います。フジアーノ岡山であれば、岡山県とも1対1の関係、岡山市とも1対1の関係があります。そのあたりは棲み分けられている状況ではあります。また、他の自治体との関係で申しますと、今、たまたまではありますがJ2にツェーゲン金沢と水戸ホーリーホックがいて、この三箇所は日本三名園がある都市なんですよ。ですので、その3チームの戦いを「ア라운드ザ日本

三名園」と銘打ってその会場で観光PRをさせていただくというように使っているイベントはございます。

細川：面白そうですね。我々では今いろいろな地方の調査を行なっておりますけれども、興味を引くようなアイデアですね。

吉田様：はい、ちょっと変わっているとは思いますが、以前であれば香川さんと「瀬戸大橋マッチ」と銘打ったり、広島や山口あたりとは「山陽ダービー」と銘打ったり。あと、県が「プライドオブ中四国」と銘打って束ねてやっているという事もございますね。そのように、そこを入り口にして連携していくというのは今後もあるんじゃないかなと思います。

細川：ありがとうございます。今いくつか事例をお出しいただきましたけれども、吉田様の中で具体的に今回聞きしたイベント等これまで担当された事業の中で、これは目的に対してうまくいったですとか効果があったなどという事例も他にございましたでしょうか？こんな面白かったよといったものなど、もしあれば是非聞かせ願えると嬉しいです。

吉田様：どうなんでしょう？その「うまくいった」というのが、ちょっと答えが明確なものというのが難しいのですが、今までなかったような切り口での新たな仕掛けと申しますか、出しどころ（PRする場）ができていと言うのが間違いはないかなと思います。

フジアーノ岡山のホームゲーム1試合を岡山市がイベント仕立てにし「岡山市民デー」というイベントをやっているのですが、そこで岡山市の行政のPRブースを出しています。その市でのPRでは、例えば海苔を売り出しているということであれば、そういったブースを並べてくれたり、あと、消費生活で詐欺に騙されたいようにしようとかそういった事をPRする場が無いといっている人たちに、8000人の会場でPRしてもらったり、そのように新しいPRの場が広がってきていますよね。そういう意味でも効果はあるのかなと感じています。

細川：今、支援や連携の中にそれを盛り上げてですとかPRですとか、そういった効果もあっていただいておりますが、基本的に岡山市様がサポートする分野というのは、いわゆる集客とか盛り上げとかPRといった形のサポー

トになりますでしょうか?それとも、例えばチケット購入してあげるとか、広告出稿やスポンサードを行うなどの直接的なプロスポーツチームへの貢献はありだったりしますでしょうか?

吉田様:調べていただくと、おそらく全国まちまちであると思います。例えば自治体や地域のプロスポーツチームに対して職員を出していたり、資本金を出していたり、そういった事例は様々あるかと思いますが、岡山市としては基本的に組織運営に携わりません。イベント的な広報の機会ですとか集客ですとかそういったことを手伝っていくことで環境を良くしていくという基本姿勢があります。

細川:なるほど。ありがとうございます。

こういった形の自治体によるプロスポーツチームへの貢献がある中で、逆に、トップチームからのお礼と申しますかお返しと申しますか、言い方が適切ではないかもしれませんが何かリポーター的なサービス提供のようなものはございますでしょうか?

吉田様:ご存知でしょうかわかりませんが、今岡山市は支援対象となるスポーツチームの基準を持っておりまして、その基準に則って支援しているチームが4チームございます。税金等を使って積極的に支援していく対象のチームです。ひとつは先ほどのJ2のファジアーノ岡山、V1女子バレーボールの岡山シーガルズ、T1の岡山リベッツ、それから、B3のトライフーズ岡山。他にも平林金属ですとか、天満屋女子陸上部などございますが、企業名を使っているところに対しては支援はしておりません。クラブチーム名で岡山という名前を使って、地域のためをやっているというリーグに所属しているチームはしっかり支援していきましょうという事でやっております。その中で、先ほどのギブアンドテイクの話ですが、一番わかりやすいのはV1の岡山シーガルズさんですけども、この度はオリンピックに向けて女子バレーナショナルチームの事前キャンプを誘致しようとして。岡山シーガルズさんがすごく動いてくださって、タイの女子バレーナショナルチームを連れてきてくれたり、あとはドミニカ共和国の女子バレーの受け入れをそれももう積極的に手伝ってくださったり、あとはバレー界のキーマンをいろいろ紹介して下さったりしています。このように自治体や地域の施策の実現に積極的に関わってくださっているというケースがございます。やはり

その道のプロフェッショナルですので、そういった方面で何かあった時は是非ご助けてくださいます。

あと、これはもうWINWINということでも岡山市は事業として行なっておりますが、岡山市の子供達たとえばファジアーノの選手などに地域の小学校へ行ったりして、サッカーやバレーなど「自分たちのスポーツ」というよりは、子供達と一緒に給食を食ったり一緒に体育の授業をしたりしております。「しっかり食べよう」ですとか「体を動かそう」ですとか、そういった食育などの観点での啓発に協力いただいております。これはプロチームにとっても、チームや選手の認知の向上、集客への影響、子供とのふれあいによる選手のリフレッシュにつながっています。

細川:本当に良好な関係といったらおかしいかもしれませんがバランスが取れていますね。

吉田様:まあ、全てが良好かと言ったらそうでもありませんが、やはりチームの希望としてはスタジアムや練習場などが欲しかったり施設設備の向上を望む声がありますがなかなか全ては対応できませんので、そういったところは日々検討しながら調整しております。

細川:ありがとうございます。今、うまくいった事例を伺いましたが、例えば「これをやろうとしたんだけど難しかった」とか、「これをやろうとしたけれどもちょっとできなかったな」といった取り組みや事業などはございましたでしょうか?

いくつか調査した中で、こういうこと挑戦しようとしたんだけどなかなか上手くいかなかったという話もございまして、うまくいったものもあれば難しかったこともあってという連携もございましたから、岡山市職員も分かるなと思っております。

吉田様:なるほど。そういう意味では、岡山市では基本的に年に1回ヒアリングをしております、何か新しい事業のご希望はありませんか?ですとか、長期的にどういった問題や課題がありますか?ですとか、まあ、チームから出てきたものについては、全てではございませんが基本的な調整をして実現できるようにしてきております。細かい話をしますと、選手の稼働がこちら(岡山市)の思うようにいかずに実現できなかったものは、アイデアベースも含めると

いろいろございます。どの自治体とチームとの連携も、まだアイデアベースのトライアンドエラーの段階なのかと思います。そんなイメージですので、こちらから求めたものに対してあまり協力してもらえなかったという事はあまり記憶はございません。

細川：やはりプロスポーツチームと岡山市様が協議しながらやっておられるという事うまくいっている秘訣なのでしょうか？

吉田様：はい、私もそう思います。やはりコミュニケーションは常にとっておかないと、どちらかの立場だけを話をしてしまうとやはり対立してしまいますので、相手の立場を尊重しつつというのが大切だと思います。おそらくこれはこの業界を目指す学生に学んでいただきたいことの一つですが、それぞれ組織の存在目的異なるわけですが、簡単にいうとファジアーノ岡山は「サッカーで食べていこう」「サッカーを普及していこう」という目的ですし、岡山市としては「岡山市を元気に」や「地域の経済効果」のための「装置」としてファジアーノを使おうとしているわけですが。そのように立場が大きく異なりますが、互いにその目的を達成するための効果が得られるのであれば関係として成り立つ。という関係性をプロチームでも理解してくれていると自治体としてはありがたいですスムーズに進みます。そこを理解できないとチームからは「我々のしたいことと違います」、自治体からは「行政のしたい事もチームのしたい事とイコールではありませんよ」となってしまう関係として成り立ちませんので。

そのマインドは本当に必要ですね。選手がプレーに集中するべきですし、自治体としては勝ってナンボというのは当然ですが、ただ「勝ってナンボ」のためにチームの強化費を出すかという、なぜそのために市民の税金を使わなければならないのか？税金を使うのであれば地域に貢献しろよというやり合いになってしまいます。そのあたりのマナーといいますか線引きは大事ですね。

細川：なるほど。このインタビューで最後お聞きしたい点を具体的に話したいなと思ってあります。

球団職員に求めるマインドとして「連携相手のWINWIN」という視点であるという事は、まさにおっしゃる通りかと思えます。

吉田様：そうですね。笑い話ではありますがこの視点を表現する際に「健全な下心」という言い方をしておりますが、癒着をするという意味ではなく、互いにそれぞれ自分たちの目標を実現するために下心を持って相手に接していくという関係であれば、できないことがあってもそれほどトラブルにはなりません。立場が互いに理解できているわけですから、それが例えば1つになって「1チームが地元冠であって、あなたたちはチームに感謝して当然だろう」という感じになってしまうと、こちらとしては「市民の税金を使ってチームを支援する事はできません」となってしまいますよね。

細川：互いの立場の理解というのは大事なわけですね。

吉田様：そうですね。それをわかってもらうにもたいは時間のかかるチームはございました。

細川：これは最後の質問となりますが、今後岡山市様がトップチームへの支援や連携という関係を続けていく中で、今後さらにこう連携していきたいですとか、今後どういったところとタッグを組めたらうまいくのでないかという団体や機関など、今後の発展に向けて手を組めるところはないかなといった思いなどはございますでしょうか？

吉田様：そうですね、どこか新たな団体や機関と連携をしたり、チームとの間に入れたりするイメージよりも、一方的ではございますが地域のプロスポーツチームにお願したいのは、岡山市にいる以上、岡山市のファンになってもらって、岡山市の課題を勉強して欲しいと申しますか知っていたきたいのです。スポーツとはあまり関係がなくても、たとえば教育問題について、不登校問題ですとかいじめ問題ですとか、高齢者の孤独死問題ですとか、そういうことを知る事で、チームとしてスポーツの力を使い、地域の社会課題を解決するパートナーになるという気持ちを持っていただけるととてもいい関係になれると思います。それを「教育」というとちょっと違いますが、スポーツ行政だけでなく岡山市全体の行政の事を広く理解して欲しいと感じます。特にチームの「ホームタウン担当」の方はそのような視点を持っていただけたらと思います。そういった視点で動いていただくと色々な切り口で行政とのコラボや連携が動き出して、自治体にとって欠かせない存在になっていき、そのことがチームが地域にあることの価値に

なっていくのではないかと思います。その価値が出てくると市民も「ファジアーノのためなら」ということでスタジアム建設への理解が得られたり応援してくれると思います。その視点や関係性ができていないと、スタジアム建設について「サッカーだけやってるファジアーノのために税金使うなんて」と市民理解が進みません。その市民理解を進めるのが行政ではなくチームだと思います。

細川：チームがもっともっと地域と連携を組んでいき、それが拡大すればという形のイメージですね。

吉田様：そうですね。ただこれは我々の一方的な願いですし、そのためのコーディネートですとか、我々が気づいたところでも繋げていくことは常日頃私たちが考えております。選手がなかなか来れないと思いますから、フロントにいる人たちやその中で行政との窓口立つような方はそのようなマインドでこの地域にいるからにはその地域を良くしていこうというマインドで「こんな風にチームや選手を活用すると地域が良くなるんじゃないか」といったような、そういったアイデアが出てくるチームが地元にあると、面白くなるのかなと思いますね。成功するかどうか、予算がつくかどうかはわかりませんが、「じゃあやってみましょうか」とこちらもなりますよね。うまくいくかどうかはわからないので、予算が獲得できなかった時はじけなさいでいただきたいですけどね。

トップチームが地元にあるんだから「地域に良いものを返していこう」というマインドや「社会課題の解決を手伝う」というマインドを持っている方がフロントにいてくださると我々連携先行政としてはとても理解がスムーズで助かります。

細川：ありがとうございます。まさに、球団職員にどう教育したらいいかという質問の「答え」のようなお話を今まさに吉田様のお話からすごく伝わってきましたので、我々としてもインタビューをさせていただいて「あなるほど」という部分がすごく大きいです。ありがとうございました。

吉田様：今度30日に市役所の庁舎の1階に地元スポーツチームの支援自動販売機を設置し除幕式を行います。そこに選手にもきていただいて、その自動販売機の上に「岡山市は地元スポーツチームを応援しています」という看板を出して機

運を醸成していきたいと考えています。市役所の本庁舎にそのような自動販売機を設置しているところは他の地域でもそれほど無いと思います。

他にもチームとのコラボポロシャツを作って職員の有志が着ていたり、名刺にチームのロゴを入れてもらったりしていますね。そういった細かいところからもやっておりますので、是非一度お越しください。

細川：ありがとうございます。是非質問以上でございます。本日はお時間をいただきまして、ありがとうございました。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：静岡市スポーツ交流課ホームタウン推進系

ご対応者様：山野井 伸吾 様

実施日時：2020年9月18日 10:00～

実施方法：電話

伊藤（受託者）：事前にご連絡させていただきましたように官民連携の中でスポーツによる地域活性化に取り組んでいる事例につきまして調査しております。

本日は前もってお送りさせていただきました資料ごっつてご質問させていただきますと思います。

山野井様（調査対象）：よろしくお願ひいたします

伊藤：早速ではございますが、静岡市といえば清水エスパルスさんがあることが多くの人ご認識されていると思いますが、もともと清水エスパルスさんなどと静岡市様が連携をする事ご至ったきっかけはどのようなものでしたか？

山野井様：元々、旧清水市を中心として、サッカーを地域の資源として捉えておまして、ただのスポーツ競技というよりはまちづくりのツールであるという捉え方をしておりました。行政でもサッカーフレンドシティを標榜し、サッカーを活かしたまちづくりを推進する計画を作りました。そして、プロサッカーリーグであるJリーグが発足するときの「オリジナル10（発足時から参加する10チーム）」の中で、唯一親会社を持たない市民クラブとして、エスパルスが「おらが町のチーム」といったように市民の愛着が非常に大きいチームとして創設されました。そういった意味ではエスパルスとの連携は、必然的であったと言えます。

伊藤：ありがとうございます。

実際にエスパルスさんへの支援ですとか、連携を取られる際ご、チームと自治体以外ご例えば集客施策などで連携を取られたり協力をしてやってこられた団体や期間などがございましたらお聞かせいただければと思いますかごでしょうか？

山野井様：はい、ございます。エスパルスさんは後援会などの別組織を持っていますが、それとは別に、「フォッサ・サッカ

ーのまち市民協議会」という地域の団体が、エスパルス発足直後ご、地元の町内会や商店街、サッカー協会、商工会議所などが集まってエスパルスを組織的ご支援していこうと立ち上がりました。そのフォッサとエスパルスと静岡市の3者で、現在もにぎわいの創出ごに向けたイベントであったり、啓発品の作成をしたりといった活動をしておりま

伊藤：その3者では具体的ごどのようなイベントをされたのでしょうか？

山野井様：毎年定例で行なっておりますが、Jリーグの開幕ご合わせ2月ごろご静岡市の街中で、普段サッカーに触れる機会が少ない市民の方にもエスパルスに触れていただけるよう、街中のイベント広場で子供も楽しめるようなスポーツのアトラクション（キックターゲットなど）を設置したり、新シーズンのエスパルスの選手を紹介するパネルを設置したり、選手が使用したスパイクなどのオークションを行い、その売り上げを地元の福祉団体に寄付をするというイベントを行っております。

伊藤：なるほど。ありがとうございます。

山野井様：もう一つ例を挙げますと、エスパルスのスクールコーチをお招きして、地元の子供達ごスポーツの指導をしていただくようなイベントを、フォッサとの共催事業として行ったりもしております。

伊藤：ありがとうございます。ちなみに最初ご話しいただいた毎年シーズン開幕の時期ごやられていらっしゃった事業は、静岡市様がイメージしていただ通りの効果ごイベント終了後ご得られましたでしょうか？

山野井様：そうですね、この事業は80～90万円ぐらごの予算で行っておりますが、これ以上の予算を使うことはなかなか厳しい現状です。しかしながらこの予算ご対し、イベントを開催することで得られる効果ごそれ相応のものが得られていると感じております。

伊藤：ありがとうございます。予算相応の効果が得られたということでしたが、相応の効果が得られた要因としては、これ

が原因でうまくいったんじゃないかという、秘訣のようなものはありますか？

山野井様：このイベントに関して申しますと、エス・パルスも主催者となっています。普段であればガラス越しに眺めるような選手が履いたスパイクやキーパーグローブを身につけて体感し、選手がそれらを解説するなど、他のイベントではなかなかできないようなことを、エス・パルスが主催者となっているために実施できています。エス・パルスがイベントに主体的に関わっていただけていることが大きな要因として挙げられます。

伊藤様：ありがとうございます。今、成功の要因についてお話しいただきましたが、それとは反対に、今までやられてこられたイベントや支援・連携事業の中で、実施されたものの、ちょっと思ったようにできなかったですとか効果が期待していたほど無かったというものはございましたでしょうか？

山野井様：そうですね。イベントではアトラクションやステージイベントの他に、静岡駅の地下広場の展示スペースで、エス・パルスのPR展示を行ったのですが、なかなか中に入ってご覧いただいた方が少なかったですね。

伊藤様：展示の場所が少々人が現に来づらいような場所であったというのが要因になってしまった感じでしょうか？

山野井様：場所自体は静岡市の中で最も人通りが多いところでしたが、「展示室」でして、部屋に入らなければなりません。駅周辺を歩く方は、目的の場所に向かってせかせかと歩く方が多いため、なかなか部屋に立ち入って見ていただくことがむずかしかったです。場所もそうですが、見せ方や人を呼び込む仕掛けというものが少し足りなかったのではないかと思います。

伊藤様：ありがとうございます。  
次の質問ですが、静岡市様で今後連携していきたいとお考えの団体や機関や、こういった内容のものを行ってみたいなどというものはございますでしょうか？

山野井様：静岡市の場合は今年度新しくB3リーグに参入したベルテックス静岡というチームがございまして、これまでは

エス・パルスを軸としてやっておりましたが、今後ベルテックスも含めて連携を取っていきたくて考えております。

伊藤様：具体的にどのような連携をお考えでいらっしゃいますか？

山野井様：そうですね、サッカーだからとかバスケットだからといった点で差別化はしていないのですが、ベルテックスは新しいチームだからこそ割ときめ細やかに、小さなイベントでも出ていただけております。

伊藤様：静岡市様には女子バスケのチームもございましたよね？

山野井様：はい、WリーグのシャンソンVマジックもございます。

伊藤様：そちらとは何か連携をおとりになられていらっしゃるのでしょうか？

山野井様：シャンソンは実業団のクラブチームですので、プロスポーツクラブほど密着した連携してはいるのですが、先ほどお話いたしました「フォッサ」の啓発品はエス・パルスだけでなくシャンソンやベルテックスも入っておりまして、その中でほどのチームについても広くPRするよう努めています。また、スポーツ教室でもベルテックスやシャンソンにも参加いただけています。

大きなイベントの時はエス・パルスだけではなく、サッカー以外でも地元のホームチームも幅広く参加いただいています。

伊藤様：静岡市様では、プロスポーツとの連携について今後の展望のようなものはございますでしょうか？

山野井様：地域貢献活動につきましては、チームで出来る範囲で最大限やっていたいと考えておりますので、そういった意味では今後も継続して連携を取りたいと考えております。また、プロスポーツチームですので、願わくばどのチームもリーグ戦の方で勝利を重ねてくれたらなあという希望もございまして、いちファンとしてもそう思います。

伊藤様：ありがとうございます。

静岡市様ではチームを支援する際例えばチケットを買い上げて、なにかしかの形で配布をしたりですとか集客こつ

なげるような開き方をされることはございますでしょうか？それともそのような直接的な支援ではなく、間接的なものが多のでしょうか？

山野井様：集客というところで申しますと、今おっしゃられたようにチケットを市で買い上げてということには行っておりませんが、集客の施策としては、小・中学生をエスパルスの試合に無料で招待するというのを、エスパルスが静岡市の補助事業として行ってあります。

他に集客の施策として、自治会（町内会）単位でバスを借り上げてスタジアムに行って観戦いただく「地域交流応援シート」を行っております。エスパルスのIAIスタジアム日本平場から少々距離があるため、市民の皆さんがスタジアムへ行くことをためらう要因にもなっています。そこで、ドアtoドアとまでいきませんがバスが近所まで送迎をしてくれるというメリットと、結構な席で定価よりも安く見られることから、利用者の皆さんからは好評をいただいています。行政の視点で申しますと、地域内のコミュニケーションが希薄になっているという課題もございますので、エスパルスをきっかけとして隣近所のコミュニティ機能の向上を図ることを目的としています。エスパルスにとっては集客の事業ですが、市にとってはコミュニティづくりの事業です。

伊藤様：ありがとうございます。では最後の質問となりますが、当事業（球団職員）を育成するための人材育成に必要な要素を調査するものでございます。静岡市様も、いろいろな球団のスタッフと接触する場面が少いかと思いますか、球団職員に必要だと感じていらっしゃるスキルであったりマインドなどはございますでしょうか？

山野井様：難しいですね。私個人が感じるところで行政目線ではございますが「バランス感覚」だと思います。プロスポーツの基本は民間の営利興行です。売り上げや収益があるのはわかりますが、行政と連携するのであれば、公平性や公共性といったところも配慮いただくないと連携が難しくなりますので、そういった意味でのバランス感覚が必要かなと思います。また、スポーツクラブという花形的な職業で、目立ちますし明るいイメージですよ。私はどちらかというと、そういった花形の職業だからこそ、謙虚さと申しますか落ち着きというか、グングン前に出るというより

は謙虚で冷静に対応されるような人材の方がイメージ的によろしいのかなとも思います。

伊藤様：なるほど、分かりました。ありがとうございます。

本日の調査では私ともう一人、細川という者もおりました。細川からも2~3質問をさせていただきたいと思しますので電話を変えます。

細川（受話者）：細川と申します。山野井様本日はお時間をいただきましてありがとうございます。非常に興味深くお話を伺っておりました。

今、全国のいろいろな自治体で事例調査をさせていただいているのですが、山野井様のお話を伺いまして、静岡市様も相当な熱意を持ってやられていらっしゃるということがとてもよくわかりました。事例も豊富で特に「フットサル・サッカーのまち市民協議会」のお話などは非常に興味深く聞かせていただきました。

私の方からも二点質問させていただきたいと思っております。一つ目ですがフットサル・サッカーのまち市民協議会さんとエスパルスさんと静岡市様と三者でタッグを組んで進めていらっしゃるという形だと思います。これは山野井様の感覚で結構なのですが、市民協議会において様々な団体と連携をしていく中で、現在協議会に入っていない団体で「こういう団体がこの協議会に入っていればやりやすい」とか「ここに入っていればおれを頼めた」など、今加盟している企業以外の団体で足りない部分、入ってほしい団体や企業などはございますか？

山野井様：団体のエンジンとして、一緒に汗をかき動いていただくような方に入っていれば良いと思います。「サッカー」や「エスパルス」に興味を持ってくださるような若者にも今後入っていただきたいと思っております。街中に立地をしている大学もございますので、例えばそういった大学も連携がわかっていただければいいとなると、さらにエネルギーのある協議会となりそれに伴った施策もできるのではないかなと思います。

細川：なるほど。実にごく大事な話だと思ってお聞きしておりました。大変参考になりましたありがとうございます。もう一つだけ質問がございましたけれども、静岡県議のジェビロ磐田さんも抱えているということもあって、エスパル

スさんに特化して支援するというわけはなかなかないとは思いますが、静岡県の動きとしては何かしらこのプロスポーツ事業を通じて地域活性化なり、まちづくりのシンボリック化のような感じで動いているという事は、県の方にはおありになるのでしょうか？

山野井様：本県の場合は、清水エスノリス、ジュビロ磐田、アスロクラロ沼津、藤枝MYFCの合計4チームのJリーグクラブがございます。それぞれの自治体のホームタウンが位置付けられておりますので、静岡県がこれらのプロスポーツチーム全体に対して何か連携をしているという姿はあまり見受けられません。

細川：どれかひとつのチームは県としても特化できないんだらうとは思っておりましたが、やはり各市町村のレベルでやっていたらいいですね。ありがとうございます。

山野井様：そうですね。エスノリスは清水ですし、ジュビロは磐田です、沼津、藤枝もそれぞれになります。

細川：ありがとうございます。質問は以上でございます。本日はお時間をいただきまして、ありがとうございました。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：鳥取県地域づくり推進部スポーツ振興局

スポーツ課

ご対応者様：前田 直人 様

実施日時：2020年9月23日 10:00～

実施方法：電話

菊池（受託者）：私、盛岡医療福祉スポーツ専門学校で菊池と申します。この度はお世話になります。本日はざつぱらんなお話やご意見をいただければと思いますので宜しくお願いいたします。

前田様（調査対象）：よろしくお願いたします。

菊池：まず、前提として確認させていただきたいのですが、今、鳥取県様が連携をしている民間のクラブチームというのは、ガイナール様1球団という理解でよろしいでしょうか？

前田様：はい。プロスポーツチームについては、ガイナール鳥取の1球団となります。

菊池：わかりました。ではそれを前提にインタビューを始めさせていただきますと思います。

私共もホームページの方から少し拝見させて頂いてはいるのですが、まずはガイナールさんと連携するに至った経緯等をお聞かせいただければと思います。

前田様：ガイナール鳥取は平成23年にJFLからJ2に昇格しましたが、当県では、それ以前から鳥取のプロスポーツチームを誕生させようという機運の高まりを受け、ガイナール鳥取の支援を行うようになり、そこから連携につながっていきました。大きなポイントとしては、J2昇格を決めた平成23年の3月4日に、鳥取県とガイナール鳥取を運営する株式会社SC鳥取の間で包括連携協定を締結しました。鳥取県の情報発信や県の施策の推進に向けた広報、スポーツ振興、青少年の健全育成等に関する連携協定となっております。締結以降、この協定を拠り所として、スポーツ部局に限らず、ガイナール鳥取と連携しながら事業を推進してきています。

菊池：そうすると、鳥取県はプロチームがなかった状態で「ぜひ鳥取にもプロチームを作っていきましょう」ということで県の中でも当時として大きな流れがあったわけですね。そしてJ2昇格を契機としてガイナールさんと包括連携協定をお結びこなされたのですね。

前田様：そうですね。

菊池：ありがとうございます。実際には鳥取県がガイナールさんを支援しながらも、県民の皆さんにスポーツに親しんでもらうというものを目的にされていらっしゃると思いますが、具体的にガイナールさんとどのような連携をこれまでこなさってきたのかお聞かせいただいてもよろしいでしょうか？

前田様：大小含め様々ございます。例えば、ガイナール鳥取では、子供達こ体を動かす楽しさや喜びを知ってもらえるよう、選手らが保育所・幼稚園、小学校等を訪問し、昔ながらの外遊びを通じて子供達とふれあう「復活！公園遊び」等の巡回訪問活動こ前年から取り組んでいらっしゃるんですが、そういった活動がさらに促進されるように一部を県からの委託事業として実施していただくようになりました。なお、鳥取県は「鳥取方式®」という新しい芝生化の手法（面積や利用人数こ応じた最適な方法で芝生を施工（ポット苗方式又はビッグロール方式）し、必要最小限の維持管理こより低コストで芝生を管理していく手法。）がございまして、サッカーは芝生と親和性の高い競技でございまして、先ほどの「復活！公園遊び」等の巡回訪問活動こつても芝生の場所で行うものもございまして、巡回訪問を行う際ここの「鳥取方式®」のPRをしていただくことをお願いしています。ガイナール鳥取との連携を通じて、学校等の先生や保護者の方々に「鳥取方式®」への理解を深めていただくとともに、園庭や校庭の芝生化を支援する県の補助制度の活用こも繋がる事業となっております。

菊池：なるほど。噂はガイナマン（ガイナール鳥取のマスコットキャラクター）が参加したりということもあるわけですね。

前田様：はい、そうです。

菊 池：なるほどなるほど。そうしますとその際具体的な県からの支援としては選手やスタッフへの謝礼なども含まれた予算を球団が活用しているということですね？

前田様：そうですね。委嘱事業ですので、そういった謝礼などを含めまして、事業の実施に要する経費をお支払いしています。

菊 池：なるほど。「鳥取方式®」という芝生化の手技は今全国的に有名ですが、そのPRに選手たちはどのような風に関わっているのでしょうか？

前田様：復岳公園遊の等の巡回訪問活動の中で、「鳥取方式®」に関するパンフレットを配っていただくなどの形で関わっていただいております。

菊 池：例えばその保育園なり、その施設なりにパンフレットを持って選手が行くというようなイメージでしょうか？

前田様：そういうことですね。

また、ガイナール鳥取は平成29年から「Shibafull（しばふる）」という芝生の生産事業を行っています。鳥取県西部の弓ヶ浜半島では従来から遊林農地（耕作放棄地）の問題が地域課題となっていたことから、その遊林農地を借り受けてガイナール鳥取がチュウブYAJIN スタジアムの芝生の維持管理で培ったノウハウを生かしながら芝生の生産に取り組まれております。遊林農地対策が長年の懸案だった地元自治体の米子市とも連携しながら、農地の確保などを進めており、県の方も農林部局の所管になりますが、芝生の生産に必要な農業用機械の導入費用を米子市と共に補助しています。ガイナール鳥取では、地域課題の解決とクラブの収入確保を同時に実現するこのプロジェクトを積極的に推進しており、これまでご保育所や広場、宿泊施設などへ芝生を出荷してきました。そして、今年5月にはJリーグが各クラブの社会連携活動を表彰する「シャレン！アウォーズ」において、この取り組みが高く評価され、見事、メディア賞を受賞しました。

菊 池：なるほど。とても面白い試みですね。「Shibafull（しばふる）」という活動自体はガイナールさんが始めたことという認識でよろしいでしょうか？

前田様：そうですね。

菊 池：わかりました、ありがとうございます。

我々でも事前に調べさせていたのですが、県民運動支援モデル事業というのをやってらっしゃると思うのですが、これはガイナールさんの試合に県民の方を動員したりというような内容かなという風に思っておりますけれども、具体的な鳥取県さんとしてはどのようにこの事業を進めてらっしゃるのでしょうか？例えば試合のチケットを県で買って県民に配るとか、ポスターを作って貼るとか、そういったことをなさる事業でしょうか？

前田様：いえ、それはいたしません。これは県民がプロスポーツに自主的に携わる活動を支援するものです。あまり実績は多くありませんが、ガイナール鳥取のホームゲームの開催に合わせて多くの県民が選手と触れ合うようなイベントをする際、その経費の一部を補助しています。

菊 池：なるほど。そういったものなのですね。

選手と触れ合うようなイベントで発生する経費とは具体的にどのようなものが発生するのでしょうか？

前田様：これまでご補助対象としたものを例としてあげますと、ウォーキングイベント等がございまして、チラシの作成に要する経費などを補助しています。ウォーキングイベントは、ガイナール鳥取のホームゲームを初めて観戦する方などを対象として、選手と一緒にみんなで歩いてスタジアムまで行って、試合を観戦して帰ろうというようなものでした。「こういったイベントをやりたい」という申請が県民からあれば、審査会による審査を経て事業を採択しており、色々なイベントが補助対象になり得る事業となります。

菊 池：なるほど。今、「要望があれば」というお話がございましたけれども、実際にガイナールさんとの関わり頻度と申しますか、内容と申しますか結構定期的な球団と県と関わっていらしゃったり、行き来が通常よく行われていらしゃったりするのでしょうか？

前田様：以前（平成20年度～26年度）は、県職員1名を研修派遣として球団に派遣していた時期もありましたが、平成27年度以降球団への職員の派遣は行っておりません。

菊池：そうですか。それでは、現在ガイナールさんから要望などを吸い上げるには鳥取県さんはどのような機会を使っているのでしょうか？

前田様：特別にヒアリング等の機会を設けるようなことはしておりません。例年12月頃に球団社長がシーズン終了の報告のため、県知事を表敬訪問されており、そういった際にご意見やご要望を頂戴することはございますが、基本的には日々の担当者同士のやり取りの中でクラブから色々なニーズを伺いながら必要な支援を検討しています。

菊池：これまで、平成23年ご包括連携協定を結びガイナール鳥取と様々な連携事業に取り組まれてきたわけですが、事業の成果と申しますか、これまで「こういう成果が現れたな」といった、お感じになられたものがございましたらお聞かせいただけますでしょうか？

前田様：それぞれの事業ご目的がございまして、ひとつひとつ実績を積み重ねている状況ですが、行政とプロスポーツチームが連携して1つの事業に取り組むことにより、これまでお互いアプローチできていなかった方々と繋がることのできたことは、行政にとっても、クラブにとっても、大きな成果だと感じています。

菊池：なるほど。お話をいただいたように、今まで繋がらなかったところが繋がっていくことで「ガイナール鳥取に対する県民の思い」のようなものがやはり県民に醸成されつつあると感じられますか？

前田様：そうですね。先ほどご説明した芝生の生産などはよい例ですが、「Shibafull（しばふる）」を通じて、ガイナール鳥取のことをよく知らなかった農家の方がクラブに関心を抱いてくださるなど、サッカーだけでなく繋がらなかった方々と繋がるきっかけにもなっており、やはりよりはやったほうが絶対に効果があると感じています。

菊池：ありがとうございます。ではお返し、これまでやられた事業や連携の中で、実施したものの思うように成果が上がらなかったですとかうまくいかなかったといったものがもしございましたらお聞かせいただけますか？無ければ結構ですが。

前田様：私共担当になって3年目ですので全てを把握しているわけではございませんが特に思い浮かぶものはございません。

菊池：わかりました。

それでは、私からの質問はこれが最後となりますが、今後、ガイナール鳥取との連携を通じた地域づくりにつきまわして、鳥取県さまとしてはどのような展望をお持ちでいらっしゃるかと聞かせいただけますでしょうか？

前田様：初めに話をいたしましたように包括連携協定に基づき県の魅力発信ですとか施策の広報、青少年の健全育成などに向けた連携事業を行っておりますので、まずは現在の取り組みを継続・発展させつつ、クラブに寄り添いながら、地域社会のニーズに応じた新たな取り組みをやってきたいと考えております。また、これは私の個人的な思いですが、現在、コロナ禍で県民の皆さんがスポーツに親しむ機会が奪われている状況がありますので、クラブと連携してそのような機会を提供していただけたらと考えております。

菊池：ありがとうございます。今、前田様の個人的な思いということで話をいただきましたが、やはり県の取り組みとして公費を使って支援していくとなると、無尽蔵に思ったことが全部できるわけでもないということは私も思いますが、お金以外の部分で、球団と自治体以外に「こんな団体がもう少し連携を取ってくれたら地域がスポーツで盛り上がって行くんだろうな」といったようにお感じになれることはございましたか？

前田様：事例でもよろしいですか？

菊池：はい、もちろんでございます。

前田様：米子市の皆生温泉は、国内で初めてトライアスロン競技が行われたトライアスロン発祥の地であり、毎年7月に全日本トライアスロン皆生大会が開催されているのですが、今年の40周年記念大会に向けた記念事業として、昨年、ガイナール鳥取の岡野徹行GMとシドニー五輪トライアスロン日本代表の小原工氏（米子市出身）がタッグを組み、大会でスイムからバイクへのトランジションエリアとして使用される広場の芝生の張り替えを目指すクラウドファンディングを実施されました。そうしたところ、トライアスロン関

係者の皆様から多くの寄付を頂戴し、見事、目標の1200万円を達成（総支援額1,312万5千円、支援者数451名）されました。新型コロナウイルスの影響により、大会は中止となりましたが、クラウドファンディングで集まった資金をもとに芝生の張り替えが行われ、大会の開催が予定されていた今年7月15日にリニューアルオープンしたという事例がございました。

菊池：それは面白いですね。

前田様：はい。サッカーの球団とサッカーに関係のない団体との連携が幅広い支援につながり、この芝生の張り替えはクラブ側の収入にもなりました。

菊池：その広場というのはサッカーの競技場ではありませんよね？

前田様：はい。サッカーの競技場ではなく、「皆生プレイパーク」という、誰もがスポーツを楽しめる公園のような場所です。

菊池：なるほど。そうしますとクラブチームとしては芝生を販売することで収益となったわけですね。

前田様：そうですね。

菊池：面白いですね。他業種と申しますか他競技でも連携して力になることがあるという事例ですね。

前田様：そうですね。

菊池：今日は私の他に奥はもう一人このインタビューに同席させていただきます。細川というものからも、いくつか質問をさせていただきます。ぜひお答えをお願いします。

前田様：はい。

細川（受託者）：お世話になります。こちらで学校の広報を担当しております細川と申します。すみません、私の方からの前田様へひとつふたつ質問がございますがよろしいでしょうか？

前田様：はいどうぞ。

細川：ありがとうございます。まずですね、ガイナレさんとの連携した活動につきまして興味深い話を聞かせていただきまして、非常に現場っていらっしゃるなど感じながら聞いておりました。

その中で、盛り上げですとか地域情報の発信ですとか、たまには集客のサポート的なことも活動の中にはおありになるかと思っておりますけれども、ガイナレさんに対する支援や連携の中で、直接ガイナレさんの収入になるようなものと申しますか、そのような支援というのはございますでしょうか？例えば、広告ですとか、協賛、資本参加されているとか、資本参加というのは鳥取県さんが何%かの株主になるですとか、そういった種類の支援というのはされていらっしゃるのでしょうか？

前田様：まず、行政から球団への出資はございまして、具体的には、鳥取県と鳥取市、米子市、倉吉市、境港市の4市から出資をしております。

細川：ありがとうございます。出資の他に広告や、ユニフォームへのスポンサーなどはされていらっしゃるのでしょうか？

前田様：現状ではユニフォームスポンサーはやっておりませんが、アウェイゲーム遠征費の一部補助などはしております。

細川：移動費や宿泊費といったあたりですね？

前田様：そうですね。

細川：ありがとうございます。それと、私からの最後の質問になりますが、この事業の背景には、今プロスポーツがどんどん多くなってきて、そこで働く球団職員やチームスタッフなど、即戦力になるような若い人材をどうやったら育成できるだろう？何を教えたらいゝだろう？ということでも文科省の方から調査を委託されたというものがございます。これは前田様の個人の感覚で宜しいかと思っておりますけれども、例えば前田様の仕事と一緒にされているガイナレ鳥取のチームスタッフや職員さんをお呼びした時、どういふことを学んでスタッフになってくれたらいいかなど、ございますか？例えば「ビジネス的なスキルがあった

方がよい] ですか「そういうスキルとかではなく、本当に地域に対する思いが必要だな] ですか、[給料は安くても働くぞ] というようなそういったマインド的なものを持って来て欲しい ですか、「こんな球団職員になって欲しい なあ」 「その世界を目指す若い 学生にはこれを教えて欲しい なあ」といったものがございましたらざっくばらんに結構ですので聞かせたいかなと思います。

前田様: そうですね、プロスポーツチームのスタッフになられるような方はマインド的な部分としてクラブに対する思いというのほみなさん持っておられると思いますので、それは前提としてあるとは思いますが、行政との連携という面で申しますと、官民連携による地域づくりということが大きな旗印としてございます。行政がプロスポーツチームと連携する上でやはり地域課題の解決ということがひとつのキーワードになってくると思いますので、地域の課題を俯瞰的に捉えてその解決に向けてクラブとしてどのようなアプローチができるのかという事を考えていただけるキーマンが球団にいらっしゃるとより連携しやすくなるのかなと思います。

細川: ありがとうございます。

やっぱりそうですね、プロスポーツチームもやっぱり利潤追求という目的もあると思いますので、これはどこの地方で話を伺ってもそのあたりのギャップに悩まれている地方さんが結構ございましたので興味深く聞かせて頂きました。私細川からの質問は以上でございます。

菊池: 本日は本当にお時間を割いていただきましてありがとうございます。

前田様: いえいえ、こちらこそ少ない 回答で失礼いたしました。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：松本市スポーツ推進課

ご対応者様：斉川 史徳 様

実施日時：2020年9月28日 14:00～

実施方法：電話

伊藤（受託者）：私、盛岡医療福祉スポーツ専門学校の伊藤と申します。私どもでは、文部科学省より委託を受け「官民連携の中でプロスポーツを通じた地域活性化などに取り組んでいる事例」などについて調査しておりました。その中で、プロスポーツの球団スタッフを育成していくために、スポーツ球団や連携する自治体や団体のみなさまと関わっていく必要があるという結論に至る中で、どのような人材を育成していくとよりスポーツによる地域の活性化が進むかということで現在インタビュー調査を行っている最中でした。そこで実際に取り組んでいらっしゃる事例などにつきまして松本市様も是非インタビューをお願いしたいということで、先日お伺いしたい項目などを送らせて頂きました。その項目に沿う形で進めさせていただきます。

斉川様（調査対象）：よろしくお願いたします。

伊藤：はじめに、松本市様と松本山雅FCさんのホームタウンということですが、チームと連携するに至った経緯でしたり、きっかけなどはございますでしょうか？

斉川様：松本山雅さんは、地域に根ざしたクラブチームとして、多くの市民に支えられながら活動を続けており、松本山雅FCの集客力及び求心力を松本の資源と捉え、経営基盤の強化をはじめ、地域活性化に向けた支援という事で出資をしています。

伊藤：なるほど。お話しただけなら結構ですが、出資額ほどのぐらいになりますでしょうか？

斉川様：出資額は2,000万円ですね。

伊藤：ありがとうございます。松本市様と松本山雅さんでイベントを企画したりというのは、特に今までやられたりはされなかったのでしょうか？

斉川様：共司でのイベント企画と言われると、ちょっと趣旨が異なりますが、松本市から事業を委託してやっていただいたりすることはございます。例えば、市で企画する運動教室や各小中学校での講演会等をお願いしています。また、主催のイベントは松本山雅の選手に来ていただき、盛り上げていただくということもあります。松本市のみで限らず「ホームタウンデー」というホームゲームの中でやっていただいていることもあるので、そういったところで内容を相談しながら進めていくことはございます。

伊藤：例えばですが、松本山雅さんの集客に繋がるようなイベントのようなことはあまりやっていらっしゃらないわけですね？

斉川様：そうですね。ただ、直接ではありませんが、年に5回程度ですが、街中でパブリックビューイングを開催しています。サポーターの方ももちろんですが、街中で実施することにより、偶然通りかかった方が少しでも試合を観てもらうことにより、新たなサポーターの発掘に繋がればと考えています。

伊藤：ちなみに委託となると、選手を地域の小学校だったり中学校に派遣するような事業などをされているのでしょうか？

斉川様：小中学校へは委託事業ではなく、各小中学校からの依頼で謝礼を払うかたちで実施をしています。また、福祉の関係は松本山雅と松本市で「松本市民の健康づくりに関する連携協定」を結んでおり、地域の福祉ひろばで「元気育成・健康増進プログラム スマイル山雅健康教室」という取り組みを行っています。

伊藤：わかりました、ありがとうございます。プロスポーツを通じて、松本山雅さん以外の団体などと連携された事例などはございますでしょうか？

斉川様：「連携」と言われると、ちょっとイメージが違いますが、事業などをプロスポーツチームに委託をしています。松本市で開催されているプロスポーツは野球、バスケットボール、バレーボールがあり、ホームゲームの際に事業をお願いしています。

伊 藤:わかりました。たとえばこれまでどのような事業をされていらっしゃるのでしょうか?

齊川様:例えば、BCリーグと言いまして地方のプロ野球があるので、そういったところで「松本市民の日」という形で、ホームグラウンドが松本市ではないのですが県内のチームということで、何度か松本市内でゲームが行われて、それに合わせて小学生を無料で招待するような事を行っております。

それ以外には、バスケットボールとバレーボールでは、松本市の総合体育館で年間ご程度ホームゲームが開催されていますので、その際に「松本市民デー」ということで、松本市内の中学生以下の子供を無料招待し、各競技の教室などをやっております。

伊 藤:ありがとうございます。松本山雅さん、松本市を中心とした9市町村をホームタウンとされているようですが、松本市様と他の自治体が連携したりなどということはございますでしょうか?

齊川様:他の自治体と松本山雅さん、松本市と連携して共同で何かを行うことは今のところはありませんが、ホームタウンデーの際には、松本山雅さんから場所の提供をいただき、自治体のPRですとか各市町村の物産PRを行っています。また、松本市がパブリックビューイングを開催する際にも各市町村の庁舎にポスターを張ってもらったりということも行っています。

伊 藤:ありがとうございます。

これまでやってこられた事業の中で、「これまで手応えあったな」とか「企画の段階で想定していた目的を達成できた」など、期待していた以上の効果があった事業などはありましたでしょうか?

齊川様:平成30年の10月にホームスタジアムでパブリックビューイングを実施した際には、シーズン終盤でJ1昇格に関わる試合、開催地も九州だったこともあり、約2,200人ものサポーターの方が来られたのには驚きました。

伊 藤:わかりました。ありがとうございます。

この先プロスポーツを通じてやっていきたいと思われる事業などはございますでしょうか?

齊川様:そうですね、プロチームというのはあくまでも1民間企業ですので、行政としては関わりが難しい面がありますが、今年以降にチームの成績も芳しくなく、入場者数も新型コロナウイルス感染症の関係で減っておりますので、少しでも集客を回復できるように来年以降の支援についてこれから考えていかなければいけないなというところですね。

今後は、各プロスポーツを末永く応援してもらえよう、子どもたちに選手と触れ合える機会を作ったり、興味を持ってもらえるような取り組みができればと思っています。

伊 藤:ありがとうございます。さきほど、ホームタウンの9市町村の皆様と一緒に何かをなさっていらっしゃるという事でしたが、今後他の自治体と取り組まなければならない事などはございますでしょうか?

齊川様:そうですね、今のところはありませんが、ホームタウンデー等、協力して盛り上げていく機会があれば取り組んでいきたいと思っています。

伊 藤:わかりました。

松本市様では、松本山雅さんの職員の方とは会ってお話をされたりという機会がそれほど多くないのでしょうか?

齊川様:去年は民間企業から協賛してもらい、松本山雅のキャラクターを活用した「交通安全カルタ」というものを制作しました。その際松本山雅の職員の方と綿密にご度も打ち合わせを行い、カルタの完成後には、双方で小学校を訪問し、生徒に贈呈するといった取り組みを行いました。

伊 藤:なるほど。わかりました。

松本市様の球団職員の方々と打ち合わせや事業を一緒に実施されてみて、球団職員に持っているスキルですとかマインドといったものはございますでしょうか?例えばこういった人材だと話を進めやすいとか、こういう点については理解してもらいたいとか。

齊川様:なかなかお答えしづらい質問ですね。球団の関係者は大変熱意があり、連携事業や相談事をする際も親身になって対応していただけます。本市でホームゲームが行われるプロスポーツは現在4つありますが、特に松本山雅、松本市に拠点を置く、大切な存在でありますので、関係者の皆様

と共に、松本をスポーツを通じて元気にしていければと思います。

伊 藤：回答に困るような質問をしてしまいましたすみません。

斉川様：とんでもございません。

伊 藤：今回のインタビューには、私の他に村井という者も同席させていただきました。村井からもいくつか質問させていただきますので電話を変えます。

村井（受話者）：村井でございます。私はスポーツがすごく好きで、これまでもサッカーの話題を含めいろいろ注目させていただいておりました。松本山雅さんは、地域の方の集客が日本で一番多く、街全体で「みんなでホームゲームに行こう」という動きがあるということは何かで目にしたことがあったのですが、その頃と比べるとやはり今はちょっと少なくなっている感じなのでしょうか？

斉川様：そうですね。今年はコロナの影響が大きく、観戦者の制限がかけられていることからかなり減少していると思います。しかしながら、松本山雅を応援する市民がパブリックビューイングなどを利用して応援しており、街全体の盛り上がりは今までと同じかと感じております。

村 井：なるほど。

これは、斉川様の個人的な考えで結構ですが、地域の方々が一気に盛り上がったきっかけというのは何かあったのでしょうか？

斉川様：そうですね。そもそも松本市自体が娯楽と呼べるものが少なかったのがひとつあるかなと思います。こうした中、松本市にプロスポーツが誕生したことは大きな要因と思っています。特に他のチームと異なるのは子どもからおじいちゃん、おばあちゃんといった幅広い世代の方が観戦されています。スタジアムで、みんなが一つになって応援することも、市民の皆さんにとって楽しさと嬉しさを感じているのではないかと思います。

村 井：おじいちゃん、おばあちゃんといった高齢の方の観客が多いというのは、何かチーム自体で取り組みをされていらっしゃるのでしょうか？

斉川様：チームの取り組みについて、詳しいことはわかりませんが、J2に上がる前から好きな方は観戦に行かれていたと思います。そして、J2に上がる際に「松本市にプロスポーツがある」ということが認知され、土日に一度応援に行き、そこからハマって、定期的に応援に行くようになってきたのではないかと思います。また、2014年に「松本市民の健康づくりに関する連携協定」を結び、福祉ひろばの方で健康教室を開催し、行ける時は選手の方にも行っていただくようにしましたのでそういった取り組みにより、増えていったのではないかと思います。

村 井：ホームページで、パブリックビューイングを松本市様と商工会議所様で開催しているという様子を目にしましたが、これは市が中心となって行っているのでしょうか？

斉川様：市が中心となってやっておりますが、松本山雅さんの放映権利を使わせてもらって開催をしているため、松本山雅さんの主催というかたちでの開催となっております。また、街中での開催のためには商店街連盟等との調整も必要のため、松本商工会議所へ業務を委託し、調整をお願いしながら取り組んでいます。パブリックビューイング自体は2015年のJ1昇格の時からですが、「観るスポーツの推進」ということと、「街中の賑わい創出」という市街地の活性化を目的として開催されるようになりました。

村 井：ありがとうございました。先ほど松本山雅さんの試合は高齢の方も多くいらっしやっているとのお話でしたが、若手ではその年代の方を会場で見かけることはあまり多くありません。この事業をきっかけに若手のスポーツの世界で働きたいと思う若者がどんどん増えていって、自治体とも連携しながらうまく集客につながっていくといいなという思いで取り組んでいる事業ですので、松本市様や松本山雅さんを参考にさせて頂きながら進めていきたいと思っております。本日はありがとうございました。

斉川様：ありがとうございました。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：沖縄市役所観光振興課

ご対応者様：小浜 守作 様

実施日時：2020年10月13日 10:00～

実施方法：電話

村井（受託者）：お世話になっております。私、盛岡医療福祉スポーツ専門学校の本井と申します。本日はよろしくお願いたします。

小浜様（調査対象）：よろしくお願いたします。

村井：それでは早速でございますが、事前にお送りいたしました資料に沿って質問させていただきたいと思っております。

小浜様：はい。よろしくお願いたします。

村井：沖縄市様の方で、現在連携している団体というのはございますでしょうか？

小浜様：沖縄市に現在、プロスポーツチームがFC琉球と、琉球ゴールデンキングスというチームがございまして、それぞれ琉球フットボールクラブ株式会社と沖縄バスケットボール株式会社という会社がございます。

村井：それではその2つのチームと連携しているわけですね。

小浜様：昨年度からその2つのチームの他に、拠点は大阪においでいるバレーボールVリーグのバネソニックハンサーズのサブホームタウンとなっていて、そちらのチームとも連携しております。

村井：ちなみにどのよう連携をされていますでしょうか？

小浜様：FC琉球とバスケットボールの琉球ゴールデンキングスにつきましても、ホームタウンになってからFC琉球は約10年、琉球ゴールデンキングスは約5年なんですけど、ホームゲームを安定して開催できるようにシャトルバスにかかる費用だとか、警備員の配置にかかる費用だとかを補助す

るという形で2チームは沖縄市からホームタウン支援補助金を出しております。

村井：それ以外のかかりなどは、今はない感じでしょうか？

小浜様：それ以外だと、FC琉球はファン交流イベントの開催や、市のイベントに参加していただいております。琉球ゴールデンキングスさんは市内の小学3年生全員を対象に「ドリームスタディオリル（算数、社会、国語）」を配布（過去2回）いただきました。また、サブホームタウンになりましたバネソニックハンサーズも本市で合宿や公式戦を行う際は市内小学生を対象にバレーボール教室を開催していただいております。また、チームと連携し市内のバナーや横断幕などを設置しております。バナーですと200枚以上、商店街（中心市街地）などに掲示していただいております。

村井：ありがとうございます。

平成28年からゴールデンキングスさんとFC琉球さんを支援されているとのことですが、連携をされるようになったきっかけや経緯といったものはございますか？

小浜様：FC琉球は、当時はまだJリーグに加盟する前だったので、当時FC琉球を運営していた会社（現在は異なる）から沖縄市に対して「チームのホームタウンになってほしい」と要請がされました。ホームゲーム開催の際に使用されている球場が沖縄県の総合運動公園（沖縄市内）でしたので、沖縄県も巻き込む必要がありました。その翌年には沖縄県と沖縄市どちらもホームタウンを承認しまして、現在の「沖縄市を中心とする沖縄県がホームタウンとする」という状態になっています。琉球ゴールデンキングスにつきましてはBリーグ発足時にリーグへの加盟要件としてホームタウンを定める必要があったためキングスが沖縄市体育館をメインアリーナとしてホームゲーム開催していたことから本市がホームタウンとして連携することになりました。

村井：ありがとうございます。今、市内のバナーを掲示しているというお話を伺いましたが、成功している要因とかは何か考えられますか？

小浜様：琉球ゴールデンキングスは現在もBリーグで優勝争いができるチームです（Bリーグ時代にも参加チーム中最多優勝）、県内で熱狂的ファンも多く一番人気のあるチームです。キングス人気の要因は強さだけでなく運営会社によりしっかりとブランディングされたプロフェッショナルなチームであることだと思います。FC琉球増設時から少しずつ少しずつファンを増やしてきましたが2018年にJ3で優勝したことや、2019年に小野伸二選手が加入したことをきっかけに一気に県民の関心が高まったと思います。J2では中位より下のチームですが上位のチームに劣らない攻撃力があり面白く試合をしているのもファンが増えた要因だと思います。しかしクラブとしてはまだまだキングスとの差があると思います。またキングスの方が人気がありますが、メディアへの露出は差がなくなっていると感じます。

村 井：やはり強くなっていったり、関心が高まると、街の様子も盛り上がっていくということでしょうか？

小浜様：そうですね。今まで沖縄県がFC琉球のホームタウンであるという実感があまりなかったですが、J2に昇格してからは関心も高まり、「沖縄県はキングスもFC琉球もあっていいよね」といった感じになりました。ようやくこの2チームが並んで話される場面が増えてきたと感じます。

村 井：なるほど。

ホームページを拝見しましたところチーム応援公認店という施策を目にしましたが、この施策ほどのようなきっかけでスタートされましたか？

小浜様：これは、昨年度沖縄県が単年度事業を通じて市内でFC琉球と琉球ゴールデンキングスとバサソニック・ハインサーズ、沖縄県で1982年から春季キャンプを実施している広島カープの4チームをもっと盛り上げようということで、応援店を募って、応募していただいたお店に小さいのぼりとポスターを配布して、試合観戦やホームゲーム終了後にはこの応援店にファンの方々が流れるような仕組みをつくるのが目的でした。

村 井：いろいろなどを見ておりましたが、こういった取り組みをされている自治体はあまりなく、非常に興味を持ちました。この取り組みは去年からやられていらっしゃるよね？今年も継続でしょうか？

小浜様：そうですね。応援店として公認されたお店に何か事情があって、のぼりやポスターの掲示ができないということにならない限り、継続的に応援店として活動していただくようになっています。単年度事業でしたので、今年「応援店になりたいんだね」と問い合わせがございましたも、ポスターやのぼり作成の予算がつかないため難しいですね。

プロ野球チームなどでは、自治体が主導しなくても店舗によって、「うちが特定チームを応援しています」といったようにファンの店であることを大々的にアピールしますよね。ですので、そういったところを沖縄のお店の方々にももっと積極的にやっていただきたいですね。昨年度の事業を行なった次第です。

村 井：素晴らしい取り組みですね。

さまざまなつながりを持ってプロスポーツと連携していく中で、あまりうまくいかなかったような事例などはございましたか？

小浜様：今の応援店についてもきっかけ作りとしては良かったと思います。例えばバサソニック・ハインサーズが沖縄で試合があったり合宿で来る際に応援店にチーム全員で食事をしに行っていたりしておりました。去年の事業の中でも「選手による応援店まわり」のようなものも検討していましたが、チームによってそれぞれ協力が異なりますので結局できるチームとできないチームがあってそこは少し難しかったなと思います。

それから、FC琉球とキングスにホームタウン試合補助金を出しておりますが、それに対してチームが沖縄市の観光振興に寄与したり、地域貢献に寄与したりという、部分があまり見えて来ていないことでしょうかね。FC琉球だとアカデミー那覇市にチームがありますし、キングスだとグッズショップは北谷町にございます。Jリーグのチームを抱える他の自治体と聞いてみると、沖縄県と支援している内容とは異なりお金ではなく間接的な支援（施設の減免等）が多かったり、沖縄県よりももっともお金を出しているのを見返りがほとんどなかったりということもあるようなので、この状況でも沖縄県はまだ良い方なのかなと思います。

村 井: ありがとうございます。例えばそれがうまくいかなかった点と考えますと、球団職員チームがどういう風に関わっていくのがベストだと思われますか?

小浜様: FC琉球と直接の支援をしているのは沖縄市だけなのですが、県内の他自治体とも同じように扱われていたのでその点について、何かチームとして取り組む際、沖縄市を一番に考えていた方がいいのでしょうか? というところ常に願っています。キングスさんはホームタウン活動に関しては他自治体と区別していただいております。キングスに関してはスポンサーさんの満足度も高いとお聞きしました。

村 井: なるほど。そこはやっぱり経験と言いますかスタッフであったり球団の考え方の違いかもしれませんね。ありがとうございます。今後、連携をしていきたい機関や団体など何かございますでしょうか?

小浜様: 今後両チームともおそらく市で支援していくのかなと思いますが、本市が建設している沖縄アリーナ完成する予定ですので、そこが完成したあとは、琉球ゴールデンキングスが優先的に使うことになると思いますので、これまでのように直接的な支援(お金の支援)というのは何処かのタイミングで無くさないといけないかなというのは観光振興課として考えています。

村 井: ありがとうございます。あとはゴールデンキングスさんがどんどん勝ってくれればいいですね。

小浜様: はい。沖縄市体育館は3000人ほどしか収容できないためチケットが行き渡らない方もおります。沖縄アリーナは音以上のキャパシティとなるためキングスさんの方でもっと収益を上げていただければ、直接的な支援がなくても十分に経営ができるのではないかなと思います。

村 井: キングスさんだけですが、ブースター会員を打ち切られるのが、おそらく人数制限をかけたのではないかなと思いますが、シーズンが始まる2ヶ月前ぐらいにはもう募集を始めていますよね。そういうチームは全国でも他は少ないのではないかなと思います。これからまた新しいアリーナができればそういったところもちょっと変わるんでしょうね。

最後に、小浜様のお考えで結構ですが、プロスポーツを通じた地域振興を担う人材ですとか球団職員として必要なスキルですとかマインドはどのようなものかあると思われませんか?

小浜様: これはちょっと個人的な答えになりますけど…。私たちが関わるのはホームタウン担当の方になるのですが、両チームともスタッフとして十分にコミュニケーションが取れる方で、熱意も感じられる担当スタッフです。ですので、そういった方がいらっしやると私たちがチームに対して不満を持っていたとしても、窓口となるスタッフの方の頑張りをみているのでどちらも引き続き支援したいと思えますし、足りない部分があってもこぼれちゃっていただいているから仕方ないかなと思います。

村 井: ありがとうございます。本日は私の他に菊池という者が同席させていただいております、電話を代わらせていただきます。

小浜様: はい。

菊池(受話者): 菊池と申します。小浜様本日は本当にお忙しいところお時間をいただきましてありがとうございます。小浜様の個人的な展望で構わないかなと思いますけれども、今までお話を伺っておりまして、沖縄市様にとってFC琉球さんとゴールデンキングスさんの二つのクラブチームは本当に密着しながら連携して地域おこしをしていきたいパートナーなかなと感じますが、先ほど「バッグが足りない」とおっしゃられておりましたが、クラブチームと自治体とがWIN-WINの関係になるための理想的な連携の形や、「こんなことできたいいな」といった展望がございましたら是非お聞かせいただきたいなと思います。それともう一つ、広島カープさんのお話がございましたけれどもやっぱり観光立県沖縄県沖縄市としてそういったプロチームがキャンプ地として利用するというをスポーツツーリズムの観点からも、もう少し利用できれば沖縄市の活性化につながっていくなという、何かビジョンのようなものがあればお聞かせいただければと思います。

小浜様: FC琉球さんでもいいますと、一応本拠地は沖縄市においでいただいているのですが、那覇市にも事務所を構えていて、チーム職員の多くは那覇で仕事をされています。以前那覇

市内で試合のビデオ配りをやっていたそうで、沖縄市に住んでいる人からすると「沖縄市ではなく那覇市のチームなんじゃないか?」と感じている方もいたようです。もっと沖縄市内での活動を増やしてもらえたらいいなと思います。全県的な活動で否定的な訳ではなくて他の自治体で活動したら、沖縄市ではその2倍活動してもらいたいという気持ちですね。

菊池：那覇市さんからは何か助成金とか出ているんでしょうかね?

小浜様：出てはいですね。那覇市は県庁所在地ですので、人口や大きな企業などのスポンサーも明らかに本拠が所在している会社が多く動きやすいためにスタッフ期間事務所になるのだと思います。

菊池：なるほど。それはまた県内の自治体同士の関係もあるでしょうからね。

小浜様：そうですね。

スポーツ合宿だと広島東洋カープ以外にも、実業団野球チームや大学野球部、Jリーグクラブや男女バレーボールのナショナルチーム、陸上（パラ競技も含む）の代表選手から実業団、学生等300団体以上の我々も把握できないほど多くの方々に市内で合宿を実施していただいております。県内では有名な観光地のある自治体とくらべるとかなりスポーツツーリズムに力を入れているかと思います。今後の課題としては我々も把握できないほど多くの団体が沖縄市に来ていることを市民の皆さま、県民の皆様、県外のスポーツファンの皆さまに知っていただき、そして皆さまと選手の交流の機会を作っていけたらと思います。

菊池：今年はコロナ禍でそれどころではないのかもしれません。基本的には地元のクラブチームあるいはプロ野球チームのキャンプ地の誘致などを中心とした観光業がもっと盛り上がっていくというところで理想的な効果あるのでしょうか?

小浜様：そうですね。コロナの状況で4月5月に出ていた全国的な自粛要請の中でも、各チームは新シーズンの開幕が控えていたため、どうしても練習をしなければならなかった時に沖縄市では早い段階でFC琉球さんとキングスさんご共

限かけるもの、特に練習を再開してもらっていました。

菊池：そうすると表に出ない形での支援も結構されているということですね。

小浜様：そうですね。

菊池：なるほど。本当にこのコロナさなだけ我々もそちらに伺って調査をさせて頂きたかったですし、日本全国の人は皆沖縄に行きたいなっているところだと思います。早くこれが収まってまたスポーツをきっかけに沖縄市が盛り上がっていただくとお祈りしております。本当に今日はありがとうございました。

(以上)

## アンケート調査結果

調査対象：秋田市観光文化スポーツ部スポーツ振興課

回答日時：2020年8月21日

### 1. 民間団体と連携している当該の活動についてお伺いします。

#### (1) 連携するに至った経緯・きっかけを教えてください。

平成21年度に県内初のプロスポーツチームである秋田ノーザンハピネッツが発足し、地域に密着したクラブスポーツを応援する機運が高まったことから、トップスポーツクラブを都市資源と捉えて、地域活性化の起爆剤とすることを目指し連携を開始した。

#### (2) 連携している団体について教えてください。

(団体、法人種、業務内容、等)

- ・秋田ノーザンハピネッツ株式会社  
(バスケットボール)
- ・株式会社ブラウブリッツ秋田(サッカー)
- ・秋田ノーザンブレッツラグビー  
フットボールクラブ(ラグビー)

#### (3) 具体的な連携の内容について教えてください。

- ・活動支援補助金として、秋田ノーザンハピネッツとブラウブリッツ秋田へ各11,000千円、秋田ノーザンブレッツへ7,000千円(いずれも秋田県と同額)の補助を行っている。
- ・補助金交付の条件として、各チームが学校訪問などの地域貢献活動や本市主催事業への積極的な参加に取り組んでいる。
- ・そのほか、上記のトップスポーツクラブ3チームに対する支援として、PRのぼりや大型バナーを試合会場周辺等へ掲出したり、各チームが作成した試合告知チラシやポスターを市有体育施設やサービスセンター、市内小中学校等へ配布したりしている。

#### (4) 成功した要因(人材・社会資源・社会環境等)を教えてください。

各チームの観客数が概ね増加傾向にあり、市民の応援機運や愛着が高まりを見せている要因としては、各チームの市

内小中学生との交流活動や除雪等の地域貢献活動に加え、秋田ノーザンハピネッツのB1リーグ復帰(平成30年度)やブラウブリッツ秋田のJ3優勝(平成29年度)など各チームの好成績を収めたことが挙げられる。

#### (5) うまくいかなかった点、またその理由(人材、社会資源、社会環境等)があれば、教えてください。

補助金の交付を含めた各チームへの支援に係る事業について、事業終了時期の見極めが難しい。

#### (6) うまくいかなかった事象についての対処法を教えてください。

各チームの観客数の増員やスポンサー等の広告収入の増加、新たな事業展開による収入増を図るなどの取り組みを強化することで、行政に頼らない経営基盤を確立することができる。

### 2. 今後についてお伺いします。

#### (1) 今後、連携していきたい機関・団体、及び連携内容があれば教えてください。

バドミントン世界選手権女子ダブルス2連覇中の永原選手・松本選手ペア(ナガマツペア)が所属する北都銀行バドミントン部をはじめとして、秋田市を主な活動拠点とするトップスポーツチームとの連携をより密なものとしていきたい。

#### (2) 今後の展望について教えてください。

チーム成績によって観客数や収入が左右してしまうことが課題であるため、これまでの両者間の連携を継続しながら、新たな連携・支援の在り方を検討し、引き続き中心市街地の活性化および交流人口の拡大を図っていく。

### 3. 人材育成についてお伺いします。

#### (1) スポーツを中心とした(きっかけとする)官民連携した地域振興を担う人材として、必要とされるスキルやマインドについてのお考えを教えてください。

- ・スポーツを取り巻く社会的な環境や情勢の変化を敏感に察知し、その情勢に見合った施策を展開できる能力。
- ・関係機関を総合的に統括できるマネジメント能力。
- ・多様な媒体を用い、効果的な情報発信ができる能力。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：株式会社TRYHOOP

トライフープ岡山

ご対応者様：吉田 大貴 様

実施日時：2020年9月23日 14:00～

実施方法：電話

伊藤（受託者）：私、盛岡医療福祉スポーツ専門学校伊藤と申します。私どもではたいま、文部科学省より委託を受け「官民連携の中でプロスポーツを通じた地域活性化などに取り組んでいる事例」などについて調査しておりました。その中で、プロスポーツの球団スタッフを育成していくために、スポーツ球団や連携する自治体や団体のみなさまと関わっていく必要性があるという結論に至る中で、どのような人材を育成していくとよりスポーツによる地域の活性化が進むかということで現在インタビュー調査を行っている中でございました。そこで実際に取り組んでいらっしゃる事例などにつきまして是非インタビューをお願いしたいということで、先にお伺いしたい項目などを送らせて頂きました。その項目に沿う形で答えさせていただければと思います。

吉田様（調査対象）：はい。よろしくお願いたします。

伊藤：それで訓限を追ってお聞きさせていただきます。

吉田様：お願いします。

伊藤：はじめに、岡山市などの自治体とトライフープ様とが連携した活動の内容についてお聞きします。連携するに至った経緯やきっかけなどのようなものでしょうか？

吉田様：そうですね、Bリーグのチームは全てホームタウン認定というものを受けたら、そのホームタウンで活動を行うというのが難しいため、当クラブでは岡山市と津山市の2つをホームタウンとしております。活動に関して連携するきっかけは、Bリーグで活動する上で必要なことでしたので、「お互いにホームタウンとして協力し合ってやっていきましょう」といったところでした。

伊藤：ありがとうございます。岡山市さんなどと連携をしてイベントであったり何か施策を行ってきたものなどはございますでしょうか？

吉田様：岡山市に関しては、すでに市内にプロクラブチームが複数あるため（サッカー・フジアーノ岡山、女子バレー・岡山シーガルズ、卓球・岡山リベッツ、バスケット・トライフープ岡山）、行政としてはそれらを並列で扱ってはなりません。他のチームと同様に市としての応援企画を立てていたり、周知活動として教育の部分で学校訪問を行ったり、様々な企画を実施しています。津山市に関してはアリーナ（施設）部分であったり、周知の活動など、同様の支援をしてもらっています。

伊藤：わかりました。ありがとうございます。何か他に、試合のイベントであったり、ホームタウンの両市以外の団体などと連携をされている事例などはございますでしょうか？

吉田様：当クラブではホームタウンの両市以外との大きな連携はまだありません。案としてはいくつかもたれている状況です。

伊藤：パートナー企業さんとはどのようなイベントなど連携をされているいらっしゃいましたか？

吉田様：パートナー企業から協賛金を募り、バスケットのイベントを開催したりというところで、まだそれほど行ってはおりません。

伊藤：なるほど。わかりましたありがとうございます。今まで行われてきたイベントなどで「これは成功した」というようなものはございましたでしょうか？

吉田様：まだトライフープが始まったばかりのクラブですので、手探りでやっている状況でございます。どれが成功したかという点ではまだ正直測れない部分も多いです。ですので、企画効果などは今申し上げるのが難しい状況です。

伊藤：ありがとうございます。そのような状態のところ恐縮ですが、うまくいかなかったものなどについてもまだトライア

ントエラーの段階ということでお話しただくのは難しいでしょうか？

吉田様：そうですね。3人制のチームも2016年から始まっておりまして、当時はまだ社員すらいなかった状態でしたから「とりあえず楽しいことをやってみよう」という感じでした。3人制で申しますとイオンモール岡山というショッピングセンターがございますが、そのホールの中で3人制バスケットをやったという事例もありまして、それが成功したと言えると思います。クラブの代表が施設責任者と話し合いを重ね、開催できました。ですが、施設でスポーツのイベントを行うということは前代未聞で、事前交渉は1年間をかけて行いました。そこで行政や経済団体からも協力をいただいて実現し、大盛況で終えることができました。翌年以降は、小さなイベントも含めバスケットを招致いただいている状況となります。

伊藤様：イオンでの3人制バスケットのイベントが成功した要因としては、自治体と経済団体の協力があつたことが大きかったのでしょうか？

吉田様：はい、そうですね。ただ、その時はまだクラブも大きくなかったため、協力体制としてもそれほど大きくはあつたと思います。

伊藤様：ありがとうございます。ちなみに、今までやってきたトライアンドエラーの中でうまくいかなかったことについて、「これをこうすればうまくいったんじゃないか？」ですとか、うまくいかなかった際の対処法などで思いつくものはございますでしょうか？

吉田様：そうですね。うまくいかなかったという点で申しますと、まだクラブの認知度が低い状況で、集客型のイベントを開催しても思うほど集まらなかつたりということはございました。ただそこに関して行政に頼るというよりも、自分たちでやっていくしかありませんなど感じています。

伊藤様：わかりました。ありがとうございます。  
トライフープ様でこれから先、連携していきたい機関だったり団体であつたりといったものについて何かビジョンのようなものはございますでしょうか？

吉田様：そうですね、その周知の部分にも関わってきますが、まだまだ知名度が低い中で私たちが掲げているのは「バスケットことらわれぬ」という部分で、岡山県や市の方々に「岡山にトライフープがあつて良かった」と言ってもらえるようなクラブ作りを目指しています。  
県や街が抱えている課題を、パートナー企業や行政と連携して解決していきたいと思つています。

伊藤様：やはり今後の展望についてもやはり子供たちに対しての夢や感動を与えるといった部分が強いものでしょうか？

吉田様：そうですね。そのあたりですね。あとはバスケットをやっている方もそうなのですが、バスケットをやっていない方にもどればアプローチできるかなということですね。  
自分でバスケットをされる方は県内に多いのですが、なかなか「観戦」に興味を持っていただけるようなアプローチができていません。そうであれば逆に、スポーツ観戦が好きなお方の中におよばすバスケット未経験者も多いので、それと子供向けにもアプローチができればなと思つています。

伊藤様：ありがとうございます。最後の質問となりますが、今回の調査の目的として専門学校で人材を養成・育成していくための調査というものがございまして、プロスポーツに関わるということは地域振興とも関わり担っていく人材になると思つています。そういった人材を育てる中で、必要であろうスキルであったりマインドなどについて、吉田様が感じられていらっしゃる範囲で結構ですのでお聞かせいただけますか？

吉田様：そうですね。もちろんスポーツが好きということは大事なのですが、私もバスケットボールをやってきた経験がございましてバスケットを盛り上げたいという思いももちろんあります。ですが実際のスポーツビジネスの仕事となると、バスケット以外の内容がものすごく多いなと感じます。行政やパートナー企業の対応、調整を含めバスケットボール以外の業務が大半を占めます。バスケットが大好きだからスポーツビジネスを学びたいという思いよりも、地域経済だったり、いかにしてお金を生み出し、地域を活性化できるかといった点についての意識の高さが必要となります。バスケット以外の部分がやはり一番大事だと思つています。

伊藤：本日の調査は、私の他にもう一人村井という者も同席させていたしておりました。村井からもいくつか質問させていただけたいと思います。

吉田様：はい。

村井：村井でございます。今回はお忙しいところインタビューをお受けいただきましてありがとうございます。

吉田様：いえいえ。まだうちのクラブは小さいもので、参考となる部分が少なかつたかもしれません。

村井：そんなことはございません。貴重なお話をありがとうございます。

今回のインタビューでは、トライフ様を含めてインタビューさせていただく球団が6～7チーム、同様に自治体などへのインタビューもそのぐらいありまして、現在までに14の団体にインタビューをさせていただきました。

岡山県さんと岡山市さんにもインタビューを終えておりまして、岡山はどんどんスポーツで発展していかれるだろうなと思って聞いておりました。

今年2月に発足したトップアスリート協議会様の話も伺いまして、岩手ではまだそういったものが無い状況なので興味深くお聞きいたしました。もっとプロのチームが強くなって、岡山にもっと人が呼べるようにですとか岡山をもっと活性化できるようにという気持ちで自治体も支援していってほしいということでしたので、われわれも負けていけないなと思いつながってお話を伺っておりました。

自治体と業務で連携を取る際に、吉田様や球団が気をつけていらっしゃる部分というものはありますか？

吉田様：そうですね。いくつか私の中でも気をつけていることがございます。連携と申しましても、こちらからお願いをする内容のものが多いのですが、こちらからお願いをするだけですと行政も「公平性」など立場がございますので、私たちバスケットボールの球団が持っているコンテンツをいくつかございますので、岡山県や岡山市もそれらを使って何かしら還元する形を心がけております。取引相手として当然のことではありますが、互いにWIN-WINになるようにというのを意識しています。

村井：ありがとうございます。今後もまた色々な部分でおつきあいさせていただきたいと思っております。本日はお忙しい中ありがとうございました。

吉田様：ありがとうございました。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：株式会社新潟プロバスケットボール

ご対応者様：藤田 耕一 様

実施日時：2020年9月30日 15:30～

実施方法：オンライン

※調査協力者と協議の上、詳細な内容は掲載とします。

## インタビュー調査結果

調査対象：株式会社広島ドラゴンフライズ

ご対応者様：下山 航 様

実施日時：2020年10月5日 10:00～

実施方法：電話

菊池（受託者）：盛岡医療福祉スポーツ専門学校 菊池と申します。開幕してすぐのお忙しいところお時間いただきましてありがとうございます。

昨日はナイスゲームでおめでとうございます。今後もこの調子で成長していただければと思います。

下山様（調査対象）：ありがとうございます。

菊池：本日は、事前にご通知させていただいたかと思っておりますけれども、今年が3年目となります文部科学省の委託事業で、官民連携の中でスポーツを通じた地域活動の活性化に取り組まれていらっしゃる球団や自治体への調査をさせていただいております。本日はドラゴンフライズ様の取り組みにつきましてお聞きできればなと思っておりました。本日はざっくばらんに話さなければと思いますので何卒よろしくお願いたします。

下山様：よろしくお願いたします。

菊池：それでは早速でございますが、以前にお送りさせて頂いた項目の順番通りにお話をお聞きできればと思います。広島ドラゴンフライズ様は今年からB1リーグへ昇格されたということで、トップス広島様であるとかあるいは県のスポーツアクティベーション広島様などと連携をされているということですが、例えば県のスポーツアクティベーション広島様は今年からスタートしましたよね？そうしますとまだ連携の活動としては事例がそれほど多くはないのかなと思うのですが、その中でもどのようなことをなさっているかを聞かせいただければと思うのですが。

下山様：そうですね。スポーツアクティベーションに関してはまだ一緒に何か活動をしているという事例はございません。スポーツアクティベーションさん自体が福山市という広島の中心地からは1時間ぐらゐかるエリアを重点のエリアと

しております、これから我々と食育活動を一緒に行おうかなと計画しているところでございます。

菊池：食育というとどのような形で関わられるのでしょうか？

下山様：簡単に内容をご説明すると、選手が学校を訪問して、子供達と一緒に給食を食べるといった内容になります。

菊池：ありがとうございます。アクティベーションさん以外でそういった形で県とこれまでも連携してきたことというのはございますか？

下山様：そうですね、一番大きいのがドリームカードプロジェクトというのをやっております。これはカードになります。3年前からやっております、今は広島県内の小学校中学校高校生に配布をしております、そのカードを試合会場に持って来れば小中高の子供達も2階の自由席で無料で観戦できるというものです。

菊池：なるほど。

下山様：これは広島市教育委員会と広島県の各スポーツ振興課推進課と連携して行なっております。

菊池：少々変な話をお聞きいたしますが、そのカードのチケット代金についてはどなたが負担されているのでしょうか？広島県さんでしょうか？

下山様：いえ。これはスポンサーが負担しております。

菊池：ありがとうございます。他に何か県と連携をされている取り組みはございますか？

下山様：現在のところは今お話ししたものがメインとなりますかね。

菊池：そうですね。ありがとうございます。

それで継続してトップス広島さんとの連携についてお聞きさせていただきますが、どのような連携をされているのでしょうか？

下山様：そうですね、B1に上がったこの間から加入したばかりなのですが、活動自体はコロナで落ち込んでしまった広島のス  
ポーツを盛り上げようということでトップスに加盟してい  
るチームやその他の広島にあるスポーツチームでTシャツ  
を作ったりしました。

菊 池：なるほど。そうしますとドラゴンフライズ様として連携  
を始めたばかりということですね。

下山様：そうですね。

菊 池：わかりましたありがとうございます。

3年ほど前からこういった事業を行なっておりまして、い  
くつかの地域の状況を拝見しておりますが、広島県という  
ところが県の規模から言ってもプロのチームが非常に多  
いと感じています。広島県はプロリーグが育ちやすい土壌  
があるのかなと勝手に推測しておりました。今のお話です  
とドラゴンフライズ様に関しては、県との関わりというの  
もまだそんなに多くはないでしょうし、トップス広島さん  
との連携も始まったばかりという感じだと思いますけれ  
ども、これまでクラブチームを立ち上げて育てていく中で  
連携を主としてきた団体や機関などがもしあればお教えい  
ただきたいのですが。

下山様：そうですね。これという形はございませんが、経営トップ  
が行政の首長を訪問してリレーションを常に図っている  
という形になります。

菊 池：なるほど、広島市の市町ですね？

下山様：首長です。広島県ですね。

菊 池：首長ですか。ありがとうございます。

特に何か協議会のようなものを設置するというのではな  
くて、そこは任意でということですね。

下山様：そうですね。

菊 池：下山様の個人的な見解で全く構わないのですが、広島県と  
いう所これだけのプロチームがあるのにはやはり何か理由  
があるとお思っていますか？

下山様：それはやはり広島カープではないでしょうか？

家族で応援するということが文化として根付いておりま  
すので、他の県と比べてみんなでスポーツを応援しようと  
いう熱は高いと思います。

菊 池：それは、カープさんは野球ですがやはりバスケットボール  
に関してもやはりそのような印象をお持ちですか？

下山様：そうですね。カープさんでそういった文化が根付いていま  
すので、営業活動で行った際に会社で仕事を終えたら団体  
観戦をするというのが当然のようになっています。バスケ  
ットに関しましても変わらないと思います。

菊 池：なるほど。広島カープさんが洗列となって県全体でプロチ  
ームを応援しようという意識がそのようなものがある  
というような感じなのですね。

下山様：そうですね。

菊 池：それは岩手から見たら大変羨ましい状況ですね。

それでまたの質問となりますが、クラブチームを運営して  
いく上で自治体も含めてこういった連携でクラブチームを  
盛り上げる上でうまくいったという事例が何か他にござい  
ましたらお聞きしておきたいと思いますが、いかがでしょ  
う。

下山様：2〜3年前からはありますが、児童虐待防止の活動（オ  
レンジリボン）を行なっております。クラブチームのカラ  
ーが赤色ということもありまして、県の事業と一緒に軽く  
行なっておりましたが、去年から割と本格的に我々の方で  
組織を立ち上げて、民間行政と連携を取りながら民間主  
導でそういった活動を進めていくというものを始めました  
ね。

菊 池：それはドラゴンフライズ様の中に児童虐待防止の活動チ  
ームを作ったということでしょうか？

下山様：そうですね。

菊 池：そう行なった活動をやろうといったきっかけはございま  
すか？もともとオレンジリボン月間ではそういった活動をな

さってきたようですが、本格的にチームを作ってというの  
はきっかけがあったのですか？

下山様：ひとつとしては、クラブとしてしっかりと社会貢献活動や  
地域貢献活動の力を入れていきたいという思いがあるの  
と、こういった活動が行政主導のイメージが強いですが、  
民間企業を巻き込んで主導させることで、行政主導ではで  
きなかつたような今までにない活動内容ができるんじゃない  
かということですね。

菊池：具体的にどのような活動の内容となりますか？

下山様：オレンジボンってちょっと認知が低いので、特に若年層  
に知っていただくことを目的に、大学生をターゲットとし  
て「児童虐待に対して若い私達ができることってなんだろう？」  
というプレゼンの大会をしていただいて、そこで最  
優秀賞を獲った学生さんが作ったポスターを電車などに掲  
示したり（デザイン系の学生だったため）しました。そう  
いった前年の経緯もございますので今年もポスター展をや  
る予定です。

菊池：なるほど。そのプレゼン大会やポスター展の主権はドラゴ  
ンフライズ様でしょうか？

下山様：そうですね。

菊池：わかりました。その活動はバスケットが直接関わってい  
るということはないのですか？

下山様：そうですね。バスケットとは全く切り離れた活動ですの  
で。

菊池：例えばその活動の中では、県や市以外の団体とも連携をな  
さっているのでしょうか？

下山様：そうしたいなとは思っておりますがなかなかそちらの時間  
をかけられていないのが現状です。

菊池：そうですね、もうシーズンが始まっておりますね。

下山様：そうですね。

菊池：例えばお話を結構ですが、下山様ほどのような団体との  
連携を考えていらっしゃるのかわかりませんが教えていただければと  
思いますが。

下山様：まずは我々にパートナー企業さんがいっぱいありますの  
で、活動の趣旨に共感いただき企業さんが入っていただく  
ということで10社ぐらいを考えております。

菊池：なるほど。

その輪が広がっていくといいですね。すごく期待しており  
ます。

下山様：ありがとうございます。

菊池：どこのクラブチームもそうでなければやはり地域でクラ  
ブチームやプロチームを運営していく事はすごく大変な事  
だと感じておりますが、自治体が応援していると言うケー  
スも他の地域でも結構ございまして広島県のようにスポー  
ツアクティベーション広島のようなものが立ち上がってき  
ているところも聞きますけれども、そういったものも含め  
て例えば「こういう連携をしていければもっと地域をバスケ  
ットボールで盛り上げていけるだろうな」というような連  
携の内容であるとか連携先のようなものが何か下山様の中  
でございましたら教えていただければと思います。

下山様：そうですね、やはりファンを増やすという点でいうと、そ  
れもやや長期的な視点で言いますと「子供たちに知ってもら  
って、好きになってもらってそのまま大人になってもら  
ったらきっとそのお子さんも好きになる。」という流れが  
できると思いますので、やはり義務教育の中とそういった  
連携をとってそういう機会をいただけたら一番いいかなと  
思っています。

菊池：なるほど。アカデミーもやっておりますよね？

下山様：そうですね。

菊池：そして今回アリーナが新しく立ち上がりますよね？

下山様：はい。

菊池：そうしますとそれもやはり子供達に対する広報活動と言いますか、バスケットを好きになってもらう活動の一環として捉えられているということなのでしょうか？

下山様：そうですね。

菊池：例えば新しくアリーナができて、我々もこの事業でいろいろなことを調べ始めてから初めてスタジアムのあり方って本当に大事ななと思っていますけれども、このアリーナをどのような形で利用していきたいとお考えなのでしょうか？

下山様：我々が採用するのはもちろんですが、それ以外に都市開発としてしっかり貢献したいと考えております。広島も地域から外部への転出人数が多いので、バスケットボールが地域におけるエンターテインメントのコンテンツとして地域の魅力を上げていくという点と、広島にしかないアリーナとして「平和」というコンセプトを抽出して大事にしたものになっています。

菊池：アリーナだけでなく複合的な施設を併設して、地域の核となるようなものをというイメージでしょうか？

下山様：そうですね。

菊池：なんとく、我々東北だと今のお話を伺って楽天のスタジアムを思い浮かべますね。

下山様：そうですね。

菊池：ちなみにアリーナはいつ頃の完成となるのでしょうか？

下山様：Bリーグのライセンスの基準が変わりまして、そのライセンスの中にはアリーナの条項があるのですが、そのライセンスを提出しなければいけないのが2023年の8月です。ですので、いつ完成するかはまだ何も決まっていない状況ですけれども、それまでご計画書のようなものを提出するという目安にしております。

菊池：なるほど。私共も完成を楽しみにしております。広島は日本の中でも特にスポーツが盛んなところですので是非成功させていただきたいと思っております。

下山様：ありがとうございます。

菊池：下山様も含めて地域のプロクラブチームの中でスポーツを中心とした地域振興活動力を発揮できるようなスタッフのスキルであるとかマインドであるとか、「こういったものがあるといいな」とお感じになっているものがあればお聞かせ頂きたいと思っております。

下山様：難しいですね。ひとつ競技への熱量ですかね。熱量といってもその競技を広めていきたいという意味での熱量です。サッカーやバスケットを広めていきたいというような。そして、地域に対する愛着になるのかなと思います。

菊池：なるほど、大切ですね。

我々も養成機関として、競技に対する熱量を経験のかなと思いますが、地域に対する愛着のようなものは何かこの専門学校の間でも醸成してあげられないかなというのは思ったりしますがどうすればいいかというのにはなかなか難しいと日々感じております。

下山様：そうですね。

菊池：本日は私ともう一名専門学校の職員も同席させていただいておりましたが、その者からも質問させていただきましてよろしいでしょうか？

下山様：はい。

伊藤（受託者）：伊藤と申します。本日はありがとうございます。下山様の目から見て、プロスポーツのスタッフや業界を目指す学生がいたとした時に、学生のうちにやっておきたいなと思うことなどはございますか？

下山様：私は大学の際はスポーツ系の専門を学んでおりましたが、みなさんどうしても競技に対する熱量はともにお持ちだとは思いますが、裏側のスタッフという観点から言うところの売り上げを作るかという意識を学生のうちに身に付けておけば、入ってからの現実と理想の乖離が少なくていいかなと思います。

伊藤：なるほど。ちなみに下山様は学生時代にそういった意識はお持ちでしたか？

下山様：いえ、ありませんでした。

本日はたくさんお話を頂戴いたしました。誠にありがとうございました。ご活躍をお祈りしております。

伊藤様：ということは入られてからお感じになりましたのですね？

下山様：はい、ありがとうございます。

下山様：そうですね。

(以上)

伊藤様：ちょうど今、卒業年次の担任をしているのですが、Bリーグのクラブチームへの入社を強く希望している学生がおりますので、その学生にも今のお話を伝えたいと思います。ありがとうございます。

下山様：そうですね。いろいろ大変なところはあると思いますが参考にしていただければと思います。

伊藤様：ありがとうございます。また再度菊池様と伺います。

菊池 (受話者)：長いお時間にお話しいただきましてありがとうございます。最後にドラゴンフライズ様を背負って立つ意気込みとして何か展望などがございましたらお教えいただきたいです。

下山様：今のお話で思い出したのもありますが、やっとな今このスポーツ業界も成長段階きていると思いますが、やはりスポーツ業界には若い人材が入ってこないといけないなと思います。そういったところに業界として課題があり、当然我々のところでも課題となっております。この業界に若い方がいきなり入ってきても難しいのかなと感じることが多く、理由としてはスタッフ一人一人が忙しく、若者を育成するための時間を掛けられないことが挙げられます。ですので、一人で本当に頑張ってくれといった状況になってしまっています。クラブとしてスポーツの人材を育てていくという視点を持つことの重要性を感じます。

菊池：どの球団も少ない人数で頑張っていると思いますので、できれば養成校としてもそういったところがわかる人材を一人でも成長させられればと思っています。

下山様：そうですね、なかなか難しいですね。

菊池：また、年齢もございますし、いろいろなことを経験した方がよいという事もあるようですから、我々も我々として課題感を持って取り組んでいきたいなと思っておりました。

## インタビュー調査結果

調査対象：秋田ノーザンブレッツR.F.C

ご対応者様：新出 康史 様

実施日時：2020年10月12日 12:00～

実施方法：電話

菊池（受託者）：菊池と申します。

新出様（調査対象）：こんにちは。

菊池：大変お忙しいところ恐れ入ります。

先んじてお知らせをお送りさせて頂きましたが、本日はインタビューへお答えいただけるということで大変ありがとうございます。このインタビュー調査の目的は先んじてお知らせさせて頂きましたけれども、文科省からの委託事業ということで官民連携の中で地域スポーツを盛り立てていくようなネットワーク作りについて調査をさせて頂いておりました。今年で3年目となる事業ですが、自治体であるとカケテとかを含めてこれまでどんな連携をされていて、どのような成功例や失敗例がありであるかということをお伺いできればと思っております。

今日は新出様ご率直なところをお話しただければと思っておりましたのでよろしくお願いたします。

新出様：わかりました。

菊池：ノーザンブレッツ様を含めまして、なるべく地域のクラブチームが元気になるような仕組みづくりをと思っておりますので、本日はよろしくお願いたします。まずは初戦おめでとうございます。

新出様：ありがとうございます。初戦といっても公式戦は2月3月に延期されてしまいましたのでオープン戦ではございましたが、ありがとうございます。オープン戦と言ってもおかげさまでお客様も1,000人弱は入っておいりましたので、みなさん結構ラグビーの再開を待ち望んでいたのかなと思いました。

菊池：それは素晴らしいですね。他のチームからも羨ましがられる観客数でしょうね。

それでは早速調査項目を順にお聞きしていきたいと思えます。まず、ノーザンブレッツ様は秋田市のチームだったものが独立されていらっしゃるんですよね。

新出様：秋田市のチームといえますが、秋田市のラグビー部が独立したもので、同じように野球部やサッカー部などいろいろな部がございましたが秋田市役所のラグビー部だったものが、行政改革などで職員の確保数が減ってまいりましたので独立することとなりました。ラグビーというのは将来を考えた時やはり単独の企業で、トップリーグに所属するチームが顕著ですが16チームが全て企業チームなんです。ですがそういった企業チームに、誰もが参加できるようなクラブチームを作って対抗していこうという秋田ならではの考えでした。ですが、ラグビーは団体スポーツの中でもプレー人数が15人と多く競技になりますし、怪我も多いスポーツですのでトップレベルであるためには1ポジションにつき3人の45人は必要になるんですね。さらにそれ以上必要なのですが、地方の企業で社員の中に50名も選手を抱えられる余力のある企業があるかというところが難しいですね。トヨタとかの企業胡川ですが、秋田でラグビーをやっていくとなると地域の複数の企業から少しずつお金を出していただいて運営するクラブ形式しかないだろうということでクラブ移行しました。

菊池：なるほど、それが2004年の5月あたりのお話ですね？

新出様：そうですね。

菊池：新出様はその当時から関わっていらっしゃるんですよね？

新出様：僕は当時秋田市役所ラグビー部の監督をやっておりました（2004年当時で7年目）、僕らの構想を選手たちと相談し、秋田市役所ラグビー部のOB会という組織もございましたので相談しまして、市役所のラグビー部という看板を外しクラブチームを作ろうという動きをいたしました。私は中心的な動きと申しますかリーダーシップを持って動いていました。

菊池：当時よ、秋田市から独立した後でも秋田市と連携してやっというお気持ちではあったのでしょうか？

新出様：いえ、我々は市役所からは独立と考えての移行でしたので、市には頼らずにやっというと考えていました。まあ今でこそ行政から補助金をもらったりしておりますが、設立当時行政からの補助金に頼った組織ではなく自立してやっということでした。当時の市長に独立についてお話しした際には、市長がかなり考えられていらっやいました（自分が市長の時50年近く続いた伝統あるラグビー部が無くなってしまうため）が「このままではもう活動ができなくなります」と説明してご理解いただきました。

ですから最初補助金が入っておりませんでした。が、途中からバスケットのノーザンハピネッツとかサッカーのブラウブリッツというチームクラブが彼らはプロですけれども地域で活動したいので支援してほしいと県や市に要請した際に行政側が「そういうことならもともと秋田で活動しているノーザンブレッツに対しても公平に補助金を出すよ」ということで我々にも出るようになったという経緯がございます。

菊池：県や市から補助金が出るようになったのは具体的にどのあたりのタイミングからでしたか？

新出様：それにそハピネッツかブラウブリッツのどちらかが動き出したような頃のお話です。

菊池：なるほど。ここ10年ぐらいのお話ですね。

新出様：はいちょうどそのくらいですね。私が監督からGMになって選手確保などをしていた頃で、「補助金出たから外国人選手を確保しよう」といって一人外国人のプロ選手をとったのでちょうど10年ぐらいのところですね。

菊池：調査の本筋からは外れてしましますが、新出様の監督からGMになられて、球団を立ち上げていくという過程については非常に興味がございます。新出様がはじめから企業集めからメンバー集めなどをして関わられていたわけですね？

新出様：そうですね。言い出しっぺですから、選手やOB会に説明して賛同いただきました。ただもう私一人の力でスポンサー企業を集められませんから、強力な支援者がいて、具体的には今の秋田商工会議所の会長なんですけど。その方が

全面的に協力いただいて、球団会長にもなっていただきました。

菊池：三浦謙という方ですね？HPで拝見しました。

新出様：そうですね。三浦寛己（みうらひろき）です。

菊池：やはり商工会議所ですから地元の企業にかなりのパイがあったわけですね。

新出様：そうですね。チームの選手の中でプロ契約をしているのは2人しかおりませんが、それ以外の選手の就職サポートですとか、かなり協力いただきました。

菊池：そのあたりのご助力の話に非常に興味がございますので是非もっとお聞きしたいのですが、お時間もございますのでインタビュー項目に戻らせていただきます。

新出様：はい、どうぞ。

菊池：今回お地域のプロチームが減り立っていきけるような、地域との様々な連携の形について調査させていたしておりますが、先ほど途中から市や県から助成を受けられるようになったというお話でしたけれども、事前こちらで調べていただいた範囲で補助金があるということと、のぼり旗であるとか施設へのチラシの掲示ですね。あとは地域交流事業で地域と関わっていらっやるといことですけれども、例えばのぼり旗やチラシ云々についてはお聞きしますが、これは作るどころから市がお金を出しているのでしょうか？

新出様：それはもう完全に市が作ってくれています。そして我々のホームスタジアムの周りに掲示してくれています。こののぼり旗は、サッカーとバスケとラグビーがデザインされておりまして（ブラウブリッツ、ハピネッツ、ノーザンブレッツを意識している）、いろいろな体育施設のところに立てられているという感じですね。

最初市からの補助金をもらったりせず甘えないうでやっていきたいと考えておりましたが、それを立ち上げの中心が市役所職員だったことからの思いですね。ただ、今になって思うと市との連携だったり市からの支援だったりをいただけて良かったなと思います。それは、運

営的だったり財政的な面だけでなく、我々のレベルはまだまだなのですが、Bリーグのハピネットさんや、Jのブラウブリッツさんと3チームでいわゆる「市民クラブ」的な組織ということで支援いただいておりますので、いろいろな企業様から認知をいただきたどうか、行政から支援いただくことで知名度も上がってまいりましたので地域貢献の活動も充実させたいと考えています。クラブのホームページとかでも紹介させていただいておりますが、支援や連携をすることで球団としても地域に貢献しようという思いや活動が高まったという効果がありますね。

菊池：なるほど。今年がドリームマッチという大会をなさっていて、そちらにもノーザンブレッツさんが入っていらっしゃって大変有意義な活動をなさっているなど感じておりますが、そうしますと市や県と連携することで一番良かったのは、地域貢献活動をすることで認知度の向上ということでしょうか？

新出様：そうですね、認知度が向上して、企業さんも「そんなご頑張っているなら」ということでスポンサーさんも増えまして、結果的に直接的な補助金もプラスアルファで積極的に運営費なども特別に充実したなどは思っています。

菊池：なるほど。私どもも把握しているのは今お話しした連携についてなのですが、そのおきにも自治体等と連携してるところで特筆すべきところがあればご紹介いただければと思います。

新出様：今一番盛んにやっているのが、小学校を訪問してラグビーの体験授業をするというものです。今は多分秋田市と大館市でやっているんですけど、コマ数にすると100近くになるんじゃないかと思えます。

菊池：素晴らしいですね。それは選手が訪問しているのでしょうか？

新出様：基本的には日中に開催しますので、選手もいけません。球団のチームディレクターが動く人間ですのでチームでお金を出して雇用しているような感じです。それとプロ選手が二人、そして秋田市にはスポーツ国際交流員になっていてノーザンブレッツのコーチが訪りまして、そういった方々に回っていただいて、ラグビーの普及ですとか、外国

人選手がいますので多様性というかダイバーシティですね。そういった両面で経験が積めますので大変好評で、今年ですとコマ数で50コマ、学校数で20校ぐらいになりますかね。

菊池：それはかなりの回数ですね。

新出様：最近はそのような状態ですので、外国人選手の体調を心配しています。練習の他に結構1つ張り回しておりますので。

菊池：そうなんですね。でもそれは小学校から要望があるということでものね？

新出様：そうですね。そこに外国人選手だけではなく、平日に休みのある消防の職員（選手）とか、同じように幼稚園も訪問しています。小学校での開催の際は1度行くと3回ぐらい連続しておこなうのでラグビーの試合までをできるようにしますが、幼稚園の場合は柔らかい楕円のボールを持って行って、こういう楕円のボールがあるんだよ、一緒に遊ぼうよということで、一回きりではあります。昨年夏は30園ぐらいの幼稚園を訪問しました。今年がコロナの関係もあり、幼稚園は受け入れ不可ですので小学校だけになります。

菊池：それもまた小学校や幼稚園と連携した活動ですよね？

新出様：そうですね。小学校、幼稚園、それから希望する学校を募集する際には秋田市を通じて市の教育委員会とも連携しています。教育委員会には各校への連絡や集約をしてもらっています。

菊池：なるほど。そうしますとそういった活動も10年ぐらい続けられているわけですね。

新出様：そうですね。近年充実してきていますね。

菊池：そういった活動が、「こういったところで身を結んでいるな」ですとか「ラグビー人口が増えたな」とか感じられることはございますか？

新出様: まだこれからでしょうね。逆の減少を食い止めているという状況です。今ちょうど花園予選をやっていますが、僕の母校なんかもちろんとチームを組めずに合同チームで出場したりしています。今はまだ減少を食い止めるようなフェーズなのですが、これから増加まで行くのか減少を食い止めるだけで終わるのかといった状況です。あとは、今年からなのですがアカデミーを立ち上げまして、全体では80人(小学生70人、中学生10人)くらいいるんですが、秋田市内にはラグビーできる中学校は5校しかありません。ですので、中学校でもラグビーをやる機会をとということで立ち上げて、小学校ではすでにいろいろなスポーツ少年団がありますからそこで人員を食合うのではなく、ダブル加入で良いからということでやっています。もっと本格的にやりたい子は夜ごはんまでということ、スポーツ所属しながらノーザンプレッツのアカデミーでもやっている子がいて、中学校も自分でチームを作ろうということでやっています。

菊池: これまでの活動がそのアカデミーの開校に貢献につながってきているわけですね?

新出様: そうですね。アカデミーを運営しているのは、僕が監督をやっていた頃の選手なんです。彼らが子供がいる年齢となりコーチをやっています。立ち上げの際はアカデミーの話が彼らにしたら「やりましょうよやりましょうよ」ということで進みました。そういった人材の循環ですよ。各高校のコーチになっている人物もいますし、アカデミーのコーチになったり。そうやってラグビーの人材が育っていると申しますか。

菊池: なるほど。

新出様: いろいろと喋ってしまっていますが、最近の地域への貢献ということでは最初秋田県出身者だけでしたが今4割が県外出身者なんです。多く見ても5割くらいですかね。それで移住定住して、われわれ2人のプロ以外働きながらですから、今年も12人くらい新入部員が入ったのですが、そのうち7名くらいが県外からなんです。ですので、ラグビーをやれる環境を求めて県外から学生が来るという、そういった効果も最中注目しているところです。

菊池: なるほど。なぜそれが釜石ではなく秋田に行くのでしょうか?

新出様: いや、それはレベルの問題ですよ。釜石はレベル高いですから。結構ますよ「釜石行ったけどダメだからこっち(秋田)来ました」という選手が。あと、釜石は選手の半分以上がプロなんです。残りの半分は新田鉄釜石とか子会社を中心ですので。うちはそういうの(一つの企業の元で活動すること)関係ないというか、どこにも属さずにやっています。

菊池: 選手を獲得するための活動が何かなさっているのですか?

新出様: はい、勧誘もします。特に秋田県出身の選手は私の方でリストアップし、めまじり選手は1月過ぎにほぼ全て電話して「この先どうすんだい?」って話をしています。そんな電話をする中で「もっとレベルの高いところでやりたいから釜石に行きます」という子もいますし、「釜石や首都圏のトップリーグに入れば良かったから」ということで秋田に来たりしています。

菊池: なるほど。IターンやUターンでの人材確保(流入確保)が大変な今、一役買っているわけですね。

新出様: そうですね。最近ではその辺りの効果をPRするチラシなんかにも載せていますね。

菊池: 面白いですね。どんどん大きな動きにつながっているということで大変興味深く聞かせていただいております。

新出様: うちのキャプテンなんかは新潟出身なのでけれど最近結婚して、このまま秋田に居着くことになりました。ラグビー終わったらいなくなっちゃうのではなく、そのまま秋田にいてくれる県外選手もいますので。

菊池: そうしますと地元で働きながら選手としてプレーするということは地域にとっても良さがあるのですかね?

新出様: そうですね。ほとんどがアマチュアですから、ラグビーによる町おこしの他に自分がやっている経済活動を通じて若干でも地域のプラスになっているという部分もありますね。

菊池：なるほど。大変興味深いお話でした。それでは秋田市や秋田県以外のところで、何かこんな団体と連携してこんな活動をしたというのが何かございましたらお話しいただきたいと思います。市以外のいろいろな団体、たとえば商工会議所などの商工団体でももちろん構いませんし、民間の企業でもかまいません。

新出様：オリンピック関係の普及啓発などで、この11月にもやりますがヨルダンのホームタウン指定を能代市でうけておりまして、そこでオリンピックパラリンピックのPRイベントをやるので、タグラグビーの体験コーナーを実施してくれと組織委員会だったかな？そして日本ラグビー協会からも依頼がありました。

菊池：なるほど。

新出様：それと同様、県外の方々から秋田で何かをやりたいと言った時に、それを受け入れられる組織として、あくまでもボランティアになりますけれどもそういう位置付けはできるかなと思っています。

菊池：ありがとうございます。それでは、これからこんなところと連携をしてみたいのですか、こんなところとタグを組みたいなといったものはございますか？

新出様：今は情報のごと組みたいというのはありませんね。もう地元企業さんがスポンサーでついでてくれていますので、そう言ったところで何かやりたいという時に選手を派遣して協力などはやっていますが、そういった意味ではそのスポンサー企業が増やしていきたいですね。

菊池：そうしますと新出様が中心となり頑張ってきた結果として、という感じですね？

新出様：いや、私一人の力ではなく、旧市役所ラグビー部のOBが事務局をやってくれていたり、いろいろな方に関わっていただいておりますので私がそれを取りまとめているという形です。

菊池：ではボランティアに関わってくださっている方も多そうですね？

新出様：ほぼボランティアですね。事務局の方は、というか、事務局にお返しお金を払っています。事務局をやっている人間は年会費12,000円を支払ってノーザンブレックスの運営会員というやつになり、議決権をもらって運営に関わっている形になります。口を出さずなら金を出せって感じですね。

菊池：新出様もそういう立場ですか？

新出様：いえ、私は選手と同じで会費を30,000円払っていますね。

菊池：ちょっと待ってください、立ち上がったことですか新出様もどのように生活をなさっていらっしゃるのですか？

新出様：私は秋田市役所の職員です。

菊池：なるほど、チームが独立しても新出様もそれと同時に市役所を辞められたわけでは無いのですか？

新出様：そうですね。そのため、ボランティアとして運営市役所ラグビー部OBや職員に関わっているという形を取っています。ですから「ボランティア」なんです。

菊池：なるほどそういうことだったんですね。すみませんそういうことでしたか、理解ができておりませんでした。ちなみに新出様もどちらの部署にいらっしゃるのですか？

新出様：私は産業振興部というところです。

菊池：そこはスポーツとは関係する部署なのでしょうか？

新出様：いえ、スポーツとは全く関係のない部署です。逆こそいうったスポーツと関連するところには私を配置したくないのではないかと思います。利害関係も出てきますし、補助金を出すような部署になるとなおさら問題となりますよね。

菊池：なるほど。大変興味深いお話と思いつつ聞いておりました。

新出様：そうですね。ただ、その分（ボランティアで運営している分）みんなプロ意識がないと言うか、組織としてはまだまだ甘いというかが出てしまいます。その辺りで釜石さんに

はまだ息をつけないと申しますか。負けても「地域貢献頑張っているから試合負けてもなあ（しょうがない）」と、そういう甘えはあるのかもしれませんが。クラブ運営にプロとして関わる人間じゃないと、その辺りが弱みでもありますね。

菊池：いろいろなどころから自立してやるというのはこのクラブも大変苦労をなさっていると思いますが、ただ、逆ひいうとそのような体制でここまでのクラブになっているということですよね。ここまで伸びてきている理由というのは、それは秋田の地域生もあるのかもしれませんが、何か外部にも成功要因のようなものやほかのようなものがあるとお考えですか？

新社様：今言った「秋田の地域生」というものが私には一番大きいと思います。

秋田工業はまだ全国優勝回数が全国一番ですけども、ラグビーがある程度メジャーなスポーツであったというのはありますね。ラグビーを応援する土壌というのでしょうか。それがあったために、ノーザンブレッツを立ち上げたことになった時、市役所以外からもたくさん選手がやりたいと言ってきて選手が確保でき、そのために応援したいという企業が出てきた。これこそ最終的に市や県からの応援が効いた。行政からの応援がなかったら、ここまではとて来ないと思います。よほどの大企業がついていたら別ですが、そうでなければ行政の支援なしでは来れなかったと思います。

菊池：私からは最後の質問となりますが、今後の展望をお聞かせいただけますか？

新社様：来年の四月を目処に法人化をしたいと思っています。社団法人とすることで組織的にも永続的にきちっとやっていきたいと思っています。今はまだ我々はボランティア頼みと申しますか、設立当初に賛同してくださった方達に頼っていますので、その状態で誰かなくなったら、こう言っているんですが、例えば若手達が病気になるって運営に関わらなくなった時点で立ちゆかなくなってしまいます。それをなくすために法人化したいと思っています。もうひとつは法人化をした上で、今日本のラグビーはトップリーグを再編するというところでJリーグのような組織が立ち上がりますので、我々もそれに参加できるようなところ

を目指した組織づくりをしたいと思っています。それが今最大の展望ですね。

菊池：ありがとうございます。

本田：私の他にもう一人、インタビューに同席させていただいておりました。その者からもいくつか質問させていただければと思いますがよろしいでしょうか？

新社様：はい、いいですよ。

細川（受託者）：広報を担当している細川と申します。新社様が立ち上がりから今までチームの中に入り込んで、運営から営業的な部分までやられていらっしゃるということですが、まさに今ラグビーだけでなくバスケットなどのプロチームがどんどん日本でできている状態でプロスポーツチームやクラブチームで働きたいという子供達も増えてくるでしょうという前提で立ちまして、プロスポーツクラブや地域スポーツクラブで働きたいという人を育てていきたいと思います。この、今回私も行っている調査のテーマになります。例えば今の新社様、若い部下が一人つととなった時、「こういうことができる部下であってほしいなあ」とか、「こんな技術やマインドを持ってほしい」とお感じになっていらっしゃるなどございますか？

新社様：やっぱり僕としては、ラグビーの指導がちゃんとできて、強化ができる人が欲しいのですが、そうではなくていわゆるマネジメント系の人材ということですね？

細川：まさにおっしゃるとおり、マネジメントや球団スタッフとしてです。

新社様：そうしますとやはり対人能力というか営業力ですかね。営業力といっても、広告を取ってきたりスポンサーを集めるという意味だけではなく、自分たちの価値をちゃんと売り込めたりチームの良さを売り込んだりできて、人の懐に飛び込んでいって自分に協力してもらうとか応援してもらえとか、そういう人がいたら、こういったインタビューは普段の市役所業務の休み時間や夜になりますので、我々が動かない時間ご集中して対応してくれるような人がいたらいいと思いますね。

細 川: ありがとうございます。まさにそのような現場の声を伺いたくてこのような調査をしております。

新出様: 僕が退職したらそういうことをやるんですけどね。あと3年間公務員生活がありますので、それが終わってからどうするかというところです。

細 川: なるほど。ありがとうございます。大変興味深いお話をたくさん頂きました、本当に感謝申し上げます。

(以上)

## アンケート調査結果

調査対象：株式会社Vファーレン長崎

回答日時：2020年10月13日

### 1. 自治体と連携している当該の活動についてお伺いします。

#### (1) 連携するに至った経緯・きっかけを教えてください。

クラブ設立目的である

広く長崎県民に対して、スポーツの普及に関する事業を行い、青少年の健全な育成、スポーツ文化の振興、地域の活性化に寄与する。

ことであり、V・ファーレン長崎というサッカークラブがなぜ長崎で存在しているのか、何のために存在しているのか。

スポーツ・サッカーの運営、興行手段であり、長崎への地域活生の寄与が目的であるため。

#### (2) 具体的な連携の内容について教えてください。

V・ファーレン長崎のホームタウン活動の柱として3つの活動をあげている。

##### ・ひとづくり(人の成長につながる活動)

園児対象のキッズ交流、小~中学生対象の学校交流、小~大学生対象のキャリア交流

##### ・まちづくり(地域の活性化につながるもの)

長崎21市町連携、スポーツ交流、防災教育、離島との連携

##### ・夢づくり(社会の課題解決につながるもの)

平和教育、人権教育、環境教育、世代間交流、障がい者サポート

また、被爆地長崎県にあるクラブとして、平和祈念活動で「平和とは」の発信をすることをクラブ理念とともに上位に位置付けている。

#### (3) 成功した要因(人材・社会資源・社会環境等)を教えてください。

何を持って「成功」と言えるのかの定義はまだ定まっておらず、「答えのない答え」を模索しながら協働者とともに活動しているという状況である。

自治体においては、それぞれの課題や掲げた施策目標があり、県内で統一されたものではなくそれぞれの市町でその目標達成に向け日々活動されている。

私たちクラブは、その日々の活動の中でのブレイクスルーの一端も担っている存在でもあるのでまと感じている。

クラブが持っている、ポンド効果、発信力を活用することで、それぞれの活動への活力であったり、アクセントや深みをもたらすことができると信じている。

1つの事例として、コロナ禍での無観客試合での取り組み

①クラブの試合を盛り上げたい(エンターテインメントの追求とコロナ禍での提案、発信力)

②協働者は、今回海上自衛隊左保田地区総監部音楽隊、音楽隊のスキルとフレキシブルさとチャレンジングな姿勢(協働者が持っている強み、長崎の元気のためこと音楽の力を信じている)

③クラブゆかりの応援歌(ファン・サポーターが大切にしている我々となつた曲)

④その楽曲の楽譜の提供(公式楽譜がなく、創成館高校の吹奏楽部生徒による楽譜おこし)

⑤その楽曲の著作元のFUNKISTというロックバンド(楽譜おこしの許可)がキーとなった。③の選定に関し、自衛隊の伝えたい音楽とクラブの伝えたい想いをしっかりとコミュニケーションし、③の曲の選定をしてくださった。そのプロセスの中で、④、⑤と今回の活動の目的のために輪が広がり、大きな輪となった。

音楽の内容もただ演奏するのではなく、その曲に載せ②の隊員からの試合再開に向けた各々のチームへの後押しメッセージ作り、感謝を伝えるものとなった。

直接の地域貢献活動とはいえるのかどうか不明だが、

「目的」「想い」「それぞれの強み」を共有・目指し。

「それぞれができること」を詰めていくと、結果的に5社

が絡んだ社会連携活動の事例としては、これまでで唯一の事例としてご案内できるのではと自負している。

〇1:12:13頃から

<https://www.youtube.com/watch?v=rkoywnliWwk>

#### (4) うまくいかなかった点、またその理由(人材、社会資源、社会環境等)があれば、教えてください。

コロナ禍となり、リアルな活動が粛されるなかで新しいアプローチでのホームタウン活動を目指した。

小学56年制を対象としたV-DREAMというOB選手から

「夢」をキーワードとした困難をどのようにして乗り越えることができたのかワーク活動と体を動かすスポーツをしながら目の前こ起きた課題をグループで乗り越える2つのセッションをセットにした活動がある。

これまでリアルな活動から、オンラインでの活動にシフトした。小学生対象であるとオンラインの環境の公平性が保てないことも考慮し、対象年齢を上げ、スマホの個人使用が可能な学生や社会人への実施を模索している中で、大学生女子サッカー部がチームで毎週オンラインでのミーティングを実施しており、V-DREAMを実施した。

参加者を30名としていたが、結果9名程度の参加となり広がる、届くといったことができなかった。

要因としては、募集する範囲を学校単位で狭めたこと、その枠を超えてより前広での募集が必要であった。

「大学女子サッカー」ではなく、「県内の女子サッカー」と置き換えると、大学生のみで、また、選手だけでなく留まることなく、また各年齢層で且つ女子サッカーに関わる方にも興味を持っていただける事になったのではと。

軸をオンライン環境の公平性としていたことが反省すべき点であり、軸は「活動の内容を届けたら先」という本質の部分でターゲットにすべきたでであると振り返った。

(5) うまくいかなかった事象についての対処法を教えてください。

上記の反省点を活かし、その後続く活動では募集先を先の団体をV・ファーレン長崎だけでなく、目的に応じた取り組みたい活動の県内の主管先(行政、協会、団体)等にも協働を呼びかけ賛同いただき、リソースを増やした。

2. 今後についてお伺いします。

(1) 今後、連携していきたい機関・団体、及び連携内容があれば教えてください。

長崎県の取り組み(社会課題へ寄り添う(総合計画など)  
シャレン!活動では東彼杵町の協働  
日本で一番離島の多い県でもある長崎県の離島への取り組み  
企業では明治安田生命との活動  
障がい者スポーツ活動の理解と協働でのとりくみまだまだ多くの社会課題に対して関わることは難しいが、狙いをもってクラブの持つ力を活用していきたい。

(2) 今後の展望について教えてください。

県の総合計画にV・ファーレン長崎、Bリーグクラブと明記され県内でのクラブの持っているスポーツ・サッカーを活用したホームタウン活動、社会連携活動、平和祈念活動が重要な位置づけであると受け取っている。

長崎市内含め、長崎の街のハード面が大きく変革をする中で、この官民あわせて取り組んでいる「地域創性」「まちづくり」非常にチャレンジングな県である。

我々のホームタウン活動をソフト面と位置づけたときに、県民へ寄り添うことのできるソフト面の活動をともに進めていくことが使命であると思っている。

3. 人材育成についてお伺いします。

(1) スポーツを中心とした(きっかけとする)官民連携した地域振興を担う人材として、必要とされるスキルやマインドについてのお考えを教えてください。

ホームタウンは専門技能というよりは周りの人をどのような形で生かすかが重要ではないかと。

情報を整理し、次の動きにつなげる、周りを巻き込んでの活動となるので、協働先の方々には様々なバックボーンを持っており、それぞれの置かれた状況で課題の大きさや強度、特徴があり課題に対する温度感の共有や当事者意識等の感覚合わせが欠かせない。

謙虚さ素直さ誠実さ、前向きなマインド。相手を受け入れる傾聴力とパーソナルな要素が重要であると感じている。課題を正しく丁寧に進めていき、共同先との信頼関係、関係性を構築し、周囲の力を借りながら進めていくことで双方にとって結果につながると思っている。

(以上)

## アンケート調査結果

調査対象：株式会社松本山雅

回答日時：2020年10月22日

### 1. 自治体と連携している当該の活動についてお伺いします。

#### (1) 連携するに至った経緯・きっかけを教えてください。

各自治体における地域活性化への寄与等がきっかけとなります。

ホームタウンが現在9カ所あり、各地域の祭りや行事に参加したり、その地域でイベントを行わせてもらったりしております。

#### 【ホームタウン】

4市（松本市、塩尻市、安曇野市、大町市）

2町（也田町、箕輪町、）

3村（山形村、生坂村、朝日村）

#### (2) 具体的な連携の内容について教えてください。

- ・高齢者向けの健康体操教室
- ・幼稚園・保育園向けの巡回サッカー教室
- ホームタウンごとに行われる、パブリックビューイングへの協力
- ・農政担当部署と連携しての「農業プロジェクト」
- 教育委員会との連携としての「小中学生無休招待券」の配布
- ・各ホームタウン担当者との意見交換及びクラブ事業活動の報告を行う「ホームタウン担当者連絡協議会」年間2～3回程度実施
- ・教育委員会と連携しての中学校部活動指導への指導者派遣
- ・スポンサーを通じての地域貢献
- ・各ホームタウンへの表敬訪問など

#### (3) 成功した要因（人材・社会資源・社会環境等）を教えてください。

従来この地域において、プロスポーツクラブや通年楽しめる娯楽が乏しく、クラブが試合運営等に関して、強制的ではなくファン・サポーター・ボランティアスタッフの声を聴きながら真摯に取り組んできた。

地域住民が、クラブの結果や事業に対し、自分のことのように感情を持てる雰囲気づくりを行った結果及び、それを感じる市民生がある。

また地域の人の関わりの中で、練習場まで選手からサインもらったり、一緒に写真撮影をしたりなどのファンサービスや、ホームゲームでの試合運営ボランティア活動やイベント運営などを通じて弊クラブをより近い存在と感じてもらえたこと。

#### (4) うまくいかなかった点、またその理由（人材、社会資源、社会環境等）があれば、教えてください。

行政との施設整備等への依頼など。

こちらからのお願いや依頼事項の調整がうまくいかなかった。

#### (5) うまくいかなかった事象についての対処法を教えてください。

何度も打ち合わせや話し合いを持ち、お互いの思いや意見を交換する回数を増やしていったこと。

### 2. 今後についてお伺いします。

#### (1) 今後、連携していきたい機関・団体、及び連携内容があれば教えてください。

特に対象は定めていないが、スポーツ面だけでなく教育的な観点から、自治体を通じて小学校・中学校へ総合学習の教材として取り上げてもらえるようなネタを用意して、アプローチを行いたい。

また、経団連（経営者協会）が推進しているSDGsへの取り組みをもっと積極的の事業化していきたい。

#### (2) 今後の展望について教えてください。

長野県に夢と希望、感動を与え続けられる存在となり、地域の人々が元気づけられるような活動を行ってきたいと思えます。

クラブの存在が地域から「公共財」と認識されることを長

期的な目標として掲げています。

そのため、長野県や既存ホームタウンはもちろん、マーケティング対象地域（自治体）に対してのホームタウン化を働きかけていきたい。ただし、関与できる人材には限界があるので、やみくもに活動エリアだけを拡大していくことはせず、活動の内容を伴いながら緩やかな拡大を目指したい。

### 3. 人材育成についてお伺いします。

- (1) スポーツを中心とした（きっかけとする）官民連携した地域振興を担う人材として、必要とされるスキルやマインドについてのお考えを教えてください。

コミュニケーションスキル及び、地域の事象に対して興味関心を持ち、地域課題の探求ができる人材。

自身が持つ経験や専門知識を、地域課題の解決のため力を発揮できる能力。

松本地域の土地柄もあり、人と人との関わり合いが重要となるため、コミュニティに積極的に関わろうとすることや、常に前を向いて突き進む思いが大切かと思います。

(以上)

## インタビュー調査結果

調査対象：NPO法人 トップス広島

ご対応者様：長谷川 啓生 様、松田 眞二 様

実施日時：2020年10月5日 14:00～

実施方法：電話

菊池（受託者）：盛岡医療福祉専門学校 菊池と申します。

長谷川様（調査対象）：はい、本日はよろしくお願いたします。

菊池：何卒よろしくお願いたします、ありがとうございます。

長谷川様：本日、理事長の松田も同席させていただきますながらお答えしたいと思います。

菊池：私共も本日は他の他教員1名同席させていただきますのでよろしくお願いたします。

長谷川様：はい、よろしくお願いたします。

菊池：すでに今回のインタビュー調査につきまして書類を送らせていただいておりますけれども、本校では文部科学省からの委任を受けておりまして、今年で3年目の事業となります。今年度以降は官民連携の中で地域スポーツを軸とした振興活動に携わっていらっしゃる事例を、球団や自治体、団体に調査するというで現在インタビューをさせていただいているところでございました。

トップス広島様に関しましてはどちらかというと民間の組織ということではありますけれども、自治体にも近いような中身をされていらっしゃるのかなと理解をさせて頂いておりましたが、なかなかホームページなどで集められる情報でしか我々も理解できておりませんので、本日は実態調査的に現状をいろいろとお聞きできればと思っておりましたので少々失礼な点もあるかもしれませんがよろしくお願いたします。

長谷川様：はい、よろしくお願いたします。

菊池：早速ですが質問に入らせて頂きたいと思っております。トップス広島様の発足した経緯などをお聞かせいただけますでしょうか？

長谷川様：私も4月から着任したばかりでして、少し情報収集の部分もございますので松田から答えさせていただきます。

菊池：お願いたします。

松田様（調査対象）：経緯で申しますと、もともと1996年にサッカーのJリーグが「百年構想」というのを打ち出されたわけですが、それを受けまして地域スポーツと申しますか、各地域とスポーツの連携のようなものを繋げていこうということでした。1999年に当時のJリーグのチェアマンであった川淵さんと、バレーボールの岡野さん（当時のVリーグの実行委員長）、バスケットボールの女子日本リーグの安達専務理事、そしてハンドボールの市原専務理事の4競技団体のキーマンの方々が話をして、地域のスポーツ振興の軸として広島（サッカーはサンフレッチェ、バレーはJTサンダース、バスケットは当時あった広島銀行女子バスケットボール部、ハンドボールは男子の湧永製菓と女子のイズミメイプルレッズ）の地で地域を盛り上げられるような団体を一緒に作れないか？という話になりました。そういったことがきっかけとなり、4競技5チームで広島トップススポーツクラブネットワークが発足しました。

菊池：なるほど。以前に出された記事を拝見させていただいておりますけれども、「Jリーグの百年構想」に伴ってということで地域に根ざしたスポーツクラブの創設を目指したモデル地区で広島が選ばれたと書いてありますが、これはどちらからモデル地区として選ばれたということなのでしょうか？

松田様：それは、どこか国の機軸から選ばれたというよりは、先ほどの4名の方々は「日本トップリーグ機構」のメンバーでもあるのですが、その方々が話した中で広島がらさわしいので選ばれたということで選ばれたと聞いております。

菊池：そうしますとトップス広島様の前身となるような団体というのはあったのでしょうか？

松田様：いや、それはないですね。

菊池：そうなんです。では、どなたがキーパーソンとなるような方がお話を来たということなののでしょうか？

松田様：そうですね。

菊池：なるほど。失礼ですが、それは松田様ではお聞きですか？

松田様：そうですね。私も昨年の春から理事長を務めさせていただいておりますので。

菊池：そうですね。先ほど広島ドラゴンフライズの方にもお話を伺ったのですが、「広島」というのは本当に不思議なくらいスポーツクラブが育っているところで、そういうものを引き寄せるような力と申しますか、動きを作り出していくような何かを広島にはあるのかなと、松田様の今のお話を聞いてあらためて感じました。我々の岩手はまだまだそういった部分でお困っておりますので、広島にもともとあるような土地柄の違いなどがあるのかなと思ってお伺いしましたけれども、そうしますと個人的なお話から立ち上がってきたというものであったということですね？

松田様：個人的というかそれぞれのキーマンは日本トップリーグ機構に所属しております、具体協などの上位組織にあたるわけですから、その組織のキーマンからの話です。「個人的な話」とは若干違いますが、例えばリーグが開幕しますが、ハンドボールの市原専務理事が広島にゆかりのある方で、当時でさえ広島カーブを除いてもこれだけのトップチームがもともとあったという状況もございます。20年前という例えは今でも強豪校ですが、駒込で世羅高校が毎年活躍したり、崇徳高校が春高バレーで優勝候補の常連であったり、高校野球も広島商業高校や広島県立工業高校などが優勝や上位進出を果たしたり、また水泳なども古くは田口選手などを輩出し水泳王国と呼ばれていたりスポーツが盛んだったところも縁があって、プロスポーツが複数ある広島で複数の競技が連携することで地域と連携したスポーツの取り組みを根付かせることができないか？というのが核となる考えだったと思います。

菊池：なるほど。大変興味深い例で、全国的に見てもおそらく珍しいじゃないかなと思いつながらお話を伺いしていましたが、その際にお広島県さんであるとか、広島市さんである

とか自治体はそこに大きく関わってはいなかったのでしょうか？

松田様：発足当初は具体協の中に事務局が設置されていたと聞いております。

菊池：なるほどそうですか。

今年からスポーツアクティベーション広島さんというのが広島県庁の中にできたということで、おそらく本格的に県の方もそういった活動に関わっていくのかなと勝手に想像してはいたのですが、もともと広島県にはプロスポーツチームの大きい法人ができて、最初から行ってらっしゃるといふことなのですね。

松田様：はい。

菊池：ありがとうございます。トップス広島様の具体的な活動についてホームページ等で少し拝見させて頂きまして、20年前からということですからたくさんあると存じ上げるわけですが、何かその中でも特徴的なものとお申しますか、代表的な活動につきまして特に「こんな団体と連携しながらやっている」というようなものがございましたら是非ご紹介いただけますでしょうか？

松田様：はい。やはり将来を担っていく子供達に向けた活動が一番注力しておりますけれども、その中でも広島市の教育委員会さんを主催として、広島市内の各小学校に各チームの選手を派遣して体育の授業2コマで各チームのトップアスリートが直接子供達と競技と触れ合ってもらい、そういった場の提供というのが一番大きな活動なのかなと考えております。

菊池：それは、年に何回か開催されるのでしょうか？

松田様：1校1開催として各チームが3~6人ぐらい派遣し、昨年ですと83校、一昨年は85校に行っております。

菊池：なるほど、それは広島市内だけでしょうか？

松田様：他市の学校でも活動しておりますが、先ほどの学校数は広島市内のものです。

菊池：ありがとうございます。基本的にはいろいろなチームの選手が一気に来るのではなく、ホッケーならホッケーの選手が入ってその際にはホッケーを教えるというような感じでやっていたらいいですね？

松田様：そうですね。

菊池：なるほど。ちなみにその際の選手の移動費ですか、講師料のようなものは払われたりされるのでしょうか？

松田様：一定の金額はお支払いしております。

菊池：それは貴法人から出るわけでしょうか？

松田様：教育委員会から一旦当法人に支払われます。それに加え、他のスポーツ関連団体が主催する事業への選手派遣謝礼金やトップス広島主導の広報活動など、様々な活動を年度で取り纏め、翌年度はじめに当法人から各チームにお支払いさせて頂いております。

菊池：なるほど。ということは広島市の事業を貴法人が受託されているといった感じなのでしょうか？

松田様：広島市の事業にご協力させて頂いているとお考え下さい。

菊池：そうしますと、リーグの選手でしたりプロチームの選手たちもそういったお金で払ったところで参加しているという感じなのでしょうか？

松田様：そうですね。やはりチームや選手たちも今後も地元で愛され、応援されるためにはこういった活動を通じて地域一人でも多くのファンを作っていく必要がございますから。もっと言うと子供達が競技を始めるよりも低い障壁で、まずは「試合を見に行ってみよう」という気持ちを持っていただいて親御さんなどと一緒に観戦したりしながら増えていくとより良いと思います。

菊池：なるほど。地域のスポーツ振興を考えた時に子供を育てていくというのはとても大事だと思います。それで20年来ご活動なさってきて、成果と言いますかそういうものが現れているとお感じになられるものなのでしょうか？

松田様：そうですね。色々な方々に活動内容を講演する機会もございますが、これまでやっている活動をお話しした時ネガティブなお声を頂戴することは一度もございませんし、もっと言うと広島に住んでいる子供達って、自分たちがこんなに恵まれた環境にいるということを大人になって初めて気がつくんだらうなと思います。また、「いろいろなスポーツを応援しよう」という土壌自体昔から多分あったんだらうなと思います。それを絶やさず維持できているというのがこういった活動が功を奏しているのかなと感じています。

菊池：それでは今のお話とは逆に、うまくいかなかったような事というのはございましたでしょうか？  
元々そのスポーツに対してはすごく理解のある土地柄だと感じておりますが、リーグの人たちを集める時であるとか、あるいはそれ以外の団体と連携する時であるとか、何かうまくいかなかったようなことはございましたか？

松田様：これは、うまくいかなかったと言うよりも「課題」であると感じておりますが、やはり各競技の練習や試合のスケジュールも多様化しておりますし、トレーニングも非常に専門的になってますよね。その中で各チーム同士の選手間の交流であったり、チーム間の連携であったり、その辺りが課題だと感じています。もともとはその連携を深めようということで始めたものの、チーム間の連携を深めると言う意味では機会が減ってきているように感じています。

菊池：なるほど。そうしますとやはり自分たちの専門の競技の方で選手たちが忙しくなってきたという事なのでしょうか？

松田様：そうですね。やはりレベルも上がってきていますし、科学的なトレーニングやIT技術を活用しながら積極的にトレーニングが行われておりますので。随分昔の話になりますが、例えばITのバレー部が本体育館にあるのですが、当時ITには卓球部もございました。卓球って、近距離での対戦で、ボールは小さく、スピードがあっても球が変化するため、動体視力が養われるので、やはり他競技の選手がオフに1週間くらい卓球部の練習に参加し、球の動きを見ることで動体視力を鍛えることを試みたりとか、そういった意味で競技の違うチーム同士がトレーニング方法の

体験や共有などをはじめとする交流があったと聞いています。最近そういうことがありません。

菊池：なるほど。同じ地域にあるチーム同士がそういった交流があるというのは非常に面白いですね。ファンもすごくドキドキする話ですよ。でも、なかなかそれが今はできてないというところが少し課題なのですね。

松田様：はい、そうですね。

菊池：しかし、これだけプロチームがあるということは我々からすると本当にとらやまし限りで、これは貴法人の活動とちょっと離れた質問になってしまうかもしれませんが、我々がこの事業を通じて全国のクラブチームの方々から話を聞いていても一番大変だとおっしゃるところが、運営していくことなどの経営面です。やはりどこもクラブチームの経営というのは大変だという状況でございますが、お金だけではないと思うんです。いろいろなその地域の支えがあってクラブチームは成り立っていくのだと思いますが、その地域にあるプロチームが成長していくために必要な事というのはどういったものだとお考えでしょうか？

松田様：多分ドラゴンフライズさんも同じことをおっしゃられたのではないかと思います。いろいろと学校などを回られてバスケットボール教室というものを年間100回ぐらいはやられているかと思います。そういった活動を通じて愛されていきますよね。チームを支える最後の砦というのはやはり地域の応援だと思いますので、B1に昇格しても地域に根ざした活動を広げていくというのが大切なことだと考えられていらっしゃると思います。

菊池：なるほど。そうしますとやはり今現在トップス様がやっつけらっしゃるような子供達に対するアカデミーの授業のようなものという、子供に対する啓蒙活動のようなものが確実に根付いてきているということなんではないでしょうか？

松田様：それはあると思います。実はドラゴンフライズさんがトップスに加盟されたのは今年の4月からになります。

菊池：そうですね。

松田様：では、われわれNPO法人に加盟する理由は可ですか？という、やはり自分達だけで子供達にバスケットボール教室の事業をやるとなると、どうしても自前のネットワークだけで限界があるようで、私共NPO法人トップスの事務局を経由することで活動の幅と申しますか、ネットワークの幅も広がり、それが最終的には地元のファンや地域に根付いたチームとなる為に必要だと考えていただけだからこそドラゴンフライズさんも加盟いただけたと考えております。

菊池：すごく地域の皆さんとクラブチームの方々がかうまく良い循環になっているなという印象を受けたのですが、貴法人がこの20年間やってきた一つの成果なのではないでしょうか？

松田様：ありがとうございます。

菊池：なるほど。私達も現在、地域のクラブチームがもうちょっと成長していけるような環境でできればと思って調査研究をしておりますが、例えばトップス様でこれまでに「普通であればそういうところとあまり連携しないうけどこんなところと連携できたのはラッキーだった」ですとか、「こういうところと連携した結果、成果が上がったな」といったような団体や機関などはあるのでしょうか？

松田様：そうですね。普通であれば、市や県の体協とか市のスポーツ協会との連携が普通で、当法人も連携しているところですが、小学校への選手派遣事業のベースとなっているのは教育委員会ですね。そこと連携できたからこそ、この事業が継続できているものと考えております。一つの市の教育委員会からこういう活動をスタートしたのですが、活動した内容を見て、近隣の呉市であるとか竹原市であるとか福山市も同じように窓口を教育委員会として、選手派遣の依頼をいただいております。ただ、選手たちも練習やシーズンインしてしまうと小学校が閉校してしまうので、できるできないはございますが広島市だけでなく県内広く色々な活動ができていますので教育委員会とのつながりのおかげだと思っております。

菊池：そういった意味で言えば電話もどんどん外部委託してかなきゃならないようなご時世ですから、こういった連携というのはますます大事になってくるんですね。

松田様：そうですね。

やマインドを身につけるといいよ」といったものがあればお教えいただけますでしょうか？

菊池：わかりました。それで球からの最後の質問させていただきたいと思いますが、貴法人の今後の展望ともしませんかそういったものがあれば是非お聞かせ頂きたいと思えます。

松田様：そうですね、うちも今10チームが加盟しております、月に1度定例のミーティングを行っております。今はコロナのためにリモートでやっているわけですが、毎回全チームが出席できるわけではありません。ですが、大事なスキルという観点で言うと、10チームの今だけでなく将来を見据えて、スポーツを取り巻く環境というのがどのように変化していくか予測をする、そしてそのための情報収集をするというのを普段から意識せずには何気なくしているという情報収集力は必要だと思います。定例ミーティングに出席される各チームの方々の中には元選手であった方も多のですが、プロチームの運営に厳しいものである中で自分たちのチームがどうやって生き残っていくのかという事を日々真剣に考えられています。そういう意味では客観的であったり、論理的であったり鋭い指摘を寄せられることも多々あります。それはやはり厳しいからこそちゃんと間違えないように正しい情報に基づいて正しいアクションを起こしていかなければいけないというのが日々の中で身につけているからじゃないかなと私自身感じています。

松田様：やはり先ほどお話ししましたけれどもチームの連帯強化というところをより進めていながら、地域に根ざしたNPO法人となるための活動を進めていきたいと思います。具体的には3年前から「トップス広島感謝祭」というイベントを年に1回（2019年は7月7日に開催）やっております、全チームの選手が必ず参加しているわけはありませんが、三分の二ぐらいのチームのトップアスリートが参加して子供達にミニゲームのような感じで色々な競技で触れ合ってもらおうという活動をしておりますが、それだけでなく選手同士が意見交換できたりする場のようなものも作ってきたいですし、選手だけでなくチームを預かるGMやスタッフ、コーチ、トレーナーなどが色々と互いに意見や情報を聞けるような場を作っていけるといいかなと思います。

菊池：なるほど。そうしますと、広島にあるプロスポーツのチームの間でもっと連帯ができることによってさらに広島地域が活性化していく、というビジョンが松田様には見えてるわけですね

村井：ありがとうございます。

菊池（受託者）：本日は非常に参考になるお話を頂戴いたしまして誠にありがとうございました。長谷川様にもくれくれもよろしくお伝えください。

松田様：そうですね。そうしていきたく思っております。

(以上)

菊池：ありがとうございます。本日のインタビューで球の他にもう一人、スポーツ健康学科の教員が同席しておりますのでその者からもいくつか質問させていただきたいと思えますので代わります。

村井（受託者）：お世話になります村井と申します。貴重なお話をありがとうございました。私からの質問が一点ございます。トップス広島様でさまざまなチームと関わっているという話をお聞きしまして、球団スタッフや社員とコミュニケーションをとる機会が非常に多いのだと思えますけれども、プロスポーツチームに入りたいという学生へのアドバイスと申しますか、「こういったスキル

## インタビュー調査結果

調査対象：湯郷温泉旅館協同組合

ご対応者様：網嶋 一真 様

実施日時：2020年9月9日 10:00～

実施方法：電話

※調査協力者と協議の上、詳細な内容は掲載とします。

本報告書は、文部科学省の教育政策推進事業委託費による委託事業として、学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校が実施した令和2年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」の成果をとりまとめたものです。

令和2年度 文部科学省  
専修学校による地域産業中核的人材養成事業

## 報告書

2021年2月

岩手県のプロスポーツクラブ発展に寄与する人材を育成するための体制整備事業

学校法人龍澤学館 盛岡医療福祉スポーツ専門学校

\*本書の内容を無断で転記、記載することは禁じます。

