

## 2-3 財政基盤の確保

### ○トップスポーツクラブの積極的な取り組み

#### 地域におけるスポーツ市場全体の成長を図る仕組み

トップレベルのスポーツクラブは、保有する資源を地域に生かして事業収入を得つつ競技の振興およびファンの拡大を図らなければならない。事業展開を図る中で、地域の政財界、メディア、広域スポーツセンターや総合型地域スポーツクラブと互恵の関係を作る中で地域レベルにおけるスポーツ市場全体の成長を図る仕組みを構築していくことが望ましい。ここでは、その活動事例をいくつか紹介する。

#### ■ トップチームと広域SCにおける連携強化モデル事業

名古屋フラーテルホッケーチームは、愛知県広域スポーツセンターと共同企画して地域にある5つの総合型地域スポーツクラブで小学生を対象とした「ジュニアホッケー教室」をつくり、チームの元トップアスリートを有償で派遣して新しい事業「クロスオーバーモデル」を実践している。

財団法人日本サッカー協会が行っている「JFAここらのプロジェクト 夢先生」の試みは、現役・元サッカー選手に限らずさまざまな競技のアスリートたちが教壇に立ち自分の歩んできた経験を基に「フェアプレイの精神」「夢を持つこと」「それに向かって努力すること」「失敗や挫折に負けない心の強さ」を伝えて、既に全国47自治体で1500件以上開催している。「JFAここらのプロジェクト 夢先生」事業を広域スポーツセンターが依頼し、トップチームが業務委託を受け、チームのアスリートを学校へ派遣し、地域貢献事業として実践していくことも重要である。

#### ■ トップチームにおける自動販売機設置事業

なでしこリーグの岡山湯郷ベルや山梨クィーンビーズ等のチームでは、自動販売機設置事業を展開し副収入を得ているチームが多い。契約内容はチームとメーカーにより異なるが、自動販売機を1台設置することで初期設置契約料と1本販売する毎ことに収入を得ている。昨今の不況下の中、スポンサーが自動販売機設置を通してチームを支援している。



## ■ 地元政財界、メディアが一体となった連携事業

バスケットボール女子日本リーグ機構所属の「山梨クィーンビーズ」は、今季から甲府市、甲斐市、昭和町、北杜市、山梨市、富士吉田市の6市町をホームタウンとし、以前からの山梨県内に12支部と全国に7支部ある後援会を更に拡大してチームのバックアップ体制を固めた。その大きな要因は、甲斐市長が中心となって、6市町ホームタウン化を実現し、自ら会長となった後援会を強力にサポートしているからに他ならない。よって、地元自治体と経済界からの協力体制が整った。また、地元ケーブルテレビとの連携でケーブルテレビでの中継、録画はもちろん、会員に対してインターネットによる動画配信も手掛けている。

そして、ホームタウンで行われる試合の運営については、各地元の市町長、後援会支部長、教育委員会、体育協会、バスケットボール協会関係者を中心に組織された実行委員会を立ち上げ、それぞれ専門の知識を結集して大会運営に携わっている。

## ■ リーグ公式試合の集客動員戦略

ハンドボール女子チームの三重バイオレットアイリスは、今季最終ホームゲームで会場である鈴鹿市立体育館約2600席を満員にする目標をたてた。

地元の鈴鹿市には、県立白子高校吹奏楽部という三重県吹奏楽コンクールで7年連続優勝した有名な吹奏楽部がある。そこで地元にある「スポーツの宝」と「音楽の宝」のコラボレーションイベントを企画した。そして、約2600枚のチケット販売は、チーム選手含め関係者全員で20～30枚のチケットを多くの企業に販売して回った。大量の枚数を数社に販売するのではなく、少ない枚数を購入してもらい試合を観戦してもらうことを第一に考えた。

努力の甲斐あって、試合当日は2250人の来場者があり、三重バイオレットアイリスは地元の大きな声援に押され勝利し、白子高校吹奏楽部も素晴らしい演奏でイベントは成功した。チーム関係者は、自分たちで成し遂げたイベントのノウハウと集客の自信を得ることができた。

