

トップスポーツチーム・クラブのホームタウン活動の企画・運営をする上でスタッフに求められるスポーツマネジメントに関する専門知識と能力のヒアリング調査—岐阜県下の代表的なクラブを対象にした実態調査—

研究・調査: 演習 I : オソリオ ユウキ バンゴイ、星野漣太(経営学部スポーツ経営学科)

1. 研究の背景と調査目的(本研究を実施するに至った背景・研究を通して何を明らかにしたいのか)

1) 研究の背景：ホームタウン活動

日本のトップスポーツリーグに加盟するチーム・クラブ(サッカーJリーグやバレーボールVリーグ、バスケットボールのBリーグ、女子ソフトボールのJDリーグなど)はリーグ戦での勝利だけでなく、**持続可能なチーム・クラブ運営**のため種々のホームタウン活動を通して**地域に愛される(応援・支持される)チーム・クラブづくり**をしている。

Bリーグでは、競技成績ではなく「集客数」「営業利益」「アリーナ」が加盟の条件となり、「チームの認知」→「観戦行動=集客」→「繰り返し観戦」のサイクルを動かすため、ホームタウン活動の重要性が増している。

代表的なホームタウン活動：岐阜スーパ(挨拶活動・学校訪問等)、JAリオレーナ(収穫祭への参加など)など

なお、Jリーグではさらに進んで「シャレン(Jリーグを使ってみませんか)：社会連携活動」を推進している

2) 研究目的：ホームタウン活動を推進する「クラブ・チームスタッフ」に求められる能力を明らかにする

スポーツ経営を専攻し、クラブやチームが求めるスポーツ経営人材を目指す我々学生にとって大学在学時に学んでおくべき企画・運営に関する専門能力を顕在化するため複数のチームに**直接インタビュー調査**する。今回はインターネットなどによる文献調査ではなく、チーム・クラブにコンタクトを取り、直接インタビュー調査を実施する。

右写真は、JA岐阜本店にて「JAリオレーナ」のインタビュー調査実施の様子
JA岐阜本店にて



2. 研究・調査方法(何をどの様な方法で明らかにするのか)

1) 調査対象クラブ・チーム

本年度は、研究・調査の初年度と位置づけ、岐阜県内の「ギフユナイト」に加盟するクラブ・チームを対象とした。

サッカーJリーグ(J3)：FC岐阜(株式会社岐阜フットボールクラブ)

バスケットボールBリーグ(B3)：岐阜スーパ(岐阜バスケットボール株式会社)

バレーボールVリーグ：JAぎふリオレーナ(ぎふ農業協同組合の女子バレーボールチーム)

女子ソフトボール JD リーグ：大垣ミナモソフトボールクラブ(2024年度は、クラブを対象に「集客提案事業」を実施した)



2) 調査方法

直接的なインタビュー方法(半構造化したインタビュー調査16の質問項目を準備し、必要に応じてさらに質問した)

インタビュー時間はおよそ60分間とした

3) 調査項目(インタビューの質問項目)

①2024年度のホームタウン活動の実績とその効果および今後の課題、②**トップスポーツチーム・クラブのスタッフに求められる専門知識と能力**、③ギフユナイトでの活動、④スポーツ経営専攻学生への期待 など



写真は、スクール事業・地域イベントへの参加（体験コーナー）・単発的合練習（各クラブのHP から引用）

3.研究・調査の結果と考察（何が明らかになったのか）

1) ホームタウン活動を運営するクラブ・チームのスタッフに求められる“モノ”

- ・チーム・クラブに対して“**尽くす**”ことをやめない・諦めない志
- ・何に対しても「**挑戦**」をやめない
- ・スタッフ間で意思疎通が必要なため高いコミュニケーション能力が求められる
- ・観戦者やスポンサー、地域の自治体、公共組織（小学校など）といった**ステークホルダーと頻繁に交渉**しなければならないため、それに応じられる専門知識とコミュニケーション能力（専門用語に理解）
- ・普段放さない人と話すことによって**全く違う意見と意思疎通（交流）**することでコミュニケーション能力が磨かれる
- ・個人能力の必要
- ・「**岐阜**」に強い**思い**を持った人（岐阜を活性化したいという強い意志は、競技種目に関する知識や技能よりも重要）
- ・**チャレンジ精神**（次から次へと様々なチャレンジを繰り返してチームの存在を認知してもらうため、一つの失敗で停滞することは許されない）
- ・**マーケティング**の知識と能力を持っている（スポーツに関するマーケティングのみではない）
- ・自分が**“できること（仕事）”**を見つけ行動できる能力（チームに貢献できることであれば全てやる）
- ・思考回路が柔軟な人（豊富で柔軟なアイデアを生み出す、常にアンテナを張って活用できる能力）
- ・事業を「**ふりかえる**」能力（結果を受け止め、素直に次に活かす・意見を聞き入れる）
- ・分析する能力・計算ができる能力・シミュレーション能力
- ・スポーツクラブ・チームの“**経営**”の厳しさを受け入れられる能力
- ・トップスポーツは華やかな部分だけではなく、経営の現実**は厳しい**

右写真：岐阜スーパースでのインタビュー後の社長の那須様と広報担当の大岩様との写真

（緊張から解き離れた瞬間）岐阜スーパース事務所にて



4.まとめ（結論）：クラブスタッフに求められる能力

- (1) コミュニケーション能力（多様なステークホルダーとの意思疎通ができる能力）
- (2) 岐阜に対する強い思い（スポーツで岐阜を何とかしたい）
- (3) 計算能力（みるスポーツは慈善事業ではなく、収益が求められるので少ない資金で効果を生み出す計算力）
- (4) 柔軟な発想で「**アイデア**」を生み出し、それを行動できる人

これらの能力は、一般的な就職活動（公務員であろうが、教職であろうが、民間企業就職であっても）でも“問われる事項”であり、在学時に学外との“大人”との意思疎通の機会が重要であり、インターンシップなどの機会は有益と認識させられた。

実践的なスポーツマネジメントに関する科目が大学で学べることはそれだけで「有利」であり、スポーツ関連だけでなく多様な将来の選択肢が広がる。との助言を頂いた。

地域に支持され、持続可能なチーム・クラブの経営には「競技力（＝強さ）」以上の“モノ”が求められる。Jリーグの『シャレン』はその代表である。私たちは、スポーツ経営を中心にスポーツを専攻する全国でも珍しい学生である。今後もホームタウン活動だけでなく、この様な活動を通して“スポーツ”が地域課題の解決に役立ち、地域活性化や地域のスポーツ振興といった地域貢献ができることを明らかにし、スポーツの価値を分析して発信したい。

本研究で開示すべき利益相反はない。調査に協力して頂いたクラブ・チームのスタッフの方々に感謝致します。