起業家教育実践報告書2014

# スポーツ産業市場を活性化する
# 起業家的人材育成プログラムの開発と実践

筑波大学リサーチグループ
「スポーツ産業人育成プロジェクト」

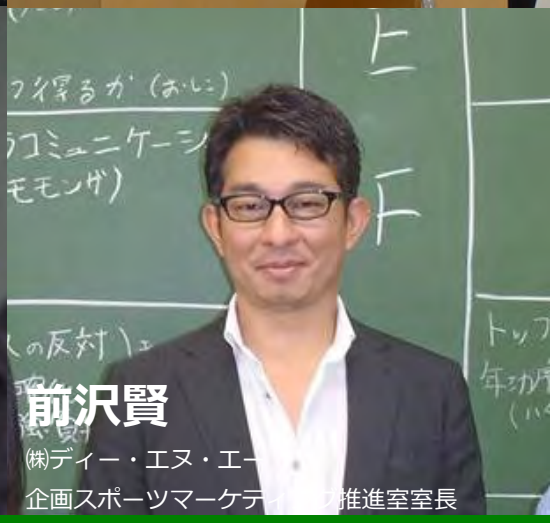
**早野忠昭**
(一財)
東京マラソン財団事業局長・レースディレクター

**藤本隆宏**
俳優

**林田祐樹**
㈲D-life代表取締役社長／NPO法人DAS理事長

**山本雅一**
㈱スポーツビズ代表取締役社長

**石川慎之助**
㈱つくばFC代表取締役社長



**前沢賢**
㈱ディー・エヌ・エー
企画スポーツマーケテ　推進室室長

# 勇者の鼓動

**諸橋友良**
ゼビオ㈱代表取締役社長

**三浦卓広**
エイベックス・グループ・ホールディングス㈱
執行役員

**星野佳路**
㈱星野リゾート代表取締役社長

**荒川静香**
プロフィギュアスケーター

**北谷賢司**
エイベックス・インターナショナル・
ホールディングスリミテッド代表取締役社長

**河野博明**
㈱野沢温泉代表取締役社長

**鈴木岳**
㈱R-body Project代表取締役社長

**山谷拓志**
公益財団法人日本バスケットボール協会
新リーグ運営本部副本部長・COO

**荒木重雄**
㈱スポーツマーケティングラボラトリー代表
取締役・侍ジャパン事業戦略担当特別参与

**村里敏彰**
㈱スポーツユニティ代表取締役社長

# 勇者の鼓動（学外版）

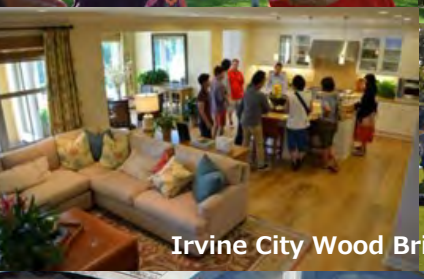
**授業風景**

**望月美佐緒（右）**
㈱ルネサンス執行役員

**山下修作（右）**
㈱Ｊリーグメディアプロモーション
Ｊリーグアジア戦略室長

**第三期修了式兼合魂パーティー**

UCLA Tail Gate Party


Irvine City Wood Bridge Village Association

Dodgers Stadium

Oakley Head quarter

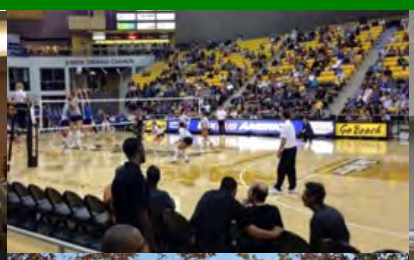
UCLA Rose Ball Stdium

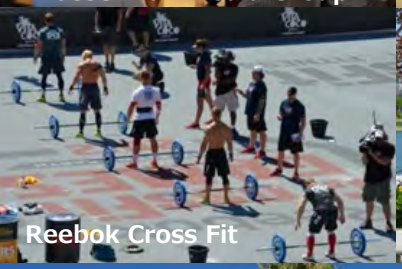
UFC GYM

UCI

# 王国の息吹（海外編）

Wasserman Media Group




Reebok Cross Fit

海外編世話人とUCIの巨人選手
Athletes Dream Management company
代表　三原徹　川上佳奈　波多野陽平

Manhattan Beach

University of California Irvine

エイベックス　a-nation

ゼビオ　クロスポット新横浜

J1リーグ　ヴァンフォーレ甲府

# 王国の息吹（国内編）

NPO法人 Dance Association Seeds

荒川静香アイスショー
フレンズオンアイス

# 王国の息吹

## 「浪漫の虎ービジネスプランコンペ」

**経産省主催　全国大学・大学院ビジネスプランコンペ**
**ファイナリスト選出**

**筑波大学副学長はじめ、**
**賢者、リサーチユニット、審査員の皆さんと修了式**

**浪漫の虎 コンペ優勝チーム**

つくば市内にスポーツ鬼ごっこ市場を創造！！

# 浪漫の覚醒／賑わい創造

社会人バレーの市場拡大と国際化を創造！！

起業家教育実践報告書2014

# スポーツ産業市場を活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践


【1】プロジェクトの経緯と規模 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
1）プロジェクトの概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 2
2）プロジェクトの変遷（教育・研究・事業） ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
3）プロジェクトの変遷（スタッフ・運営組織体制） ・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 6
【2】起業家的人材育成プログラム ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 7
1）プロフェッショナルマネジメント講座全容 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 8
2）勇者の鼓動 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
（1）学習の手引、シラバス、評価の方法 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
（2）歴代勇者一覧 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 15
（3）教材紹介 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 16
3）王国の息吹 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 20
（1）学習の手引、シラバス、評価の方法 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 20
（2）王国一覧 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22
（3）教材紹介 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
4）浪漫の覚醒 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25
（1）学習の手引、シラバス、評価の方法 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25
【3】プログラム実施における学生の評価と成長 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26
1）受講者数と属性の推移 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26
（1）学内版勇者の鼓動・王国の息吹 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 20
（2）学外版勇者の鼓動 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22
2）受講者による授業評価 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 29
（1）学内版勇者の鼓動 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 20
（2）学外版勇者の鼓動 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22
3）受講生の軌跡 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 31
（1）王国の息吹・国内編 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
（2）王国の息吹・海外編 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25
（3）浪漫の覚醒 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25
4）受講生の成果 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 27
（1）王国の息吹「浪漫の虎ービジネスプランコンペ」・・・・・・・・・・・・・・・・・28
【4】研究の成果 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 96
1）論文・著書・発表等 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 97
2）申請した研究プロジェクト ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 98
【5】総評 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・100
パンフレット ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 111

# 【１】プロジェクトの経緯と規模

# プロジェクトの概要

## スポーツ産業人育成プロジェクト

### 理念

Good sports Good Future　ーひと、まち、社会へ豊かな生・活・動環境設計を！ー

### 目的

スポーツを通じたマネジメントで社会・教育・経済の活性化 できる人材の育成

### 目標

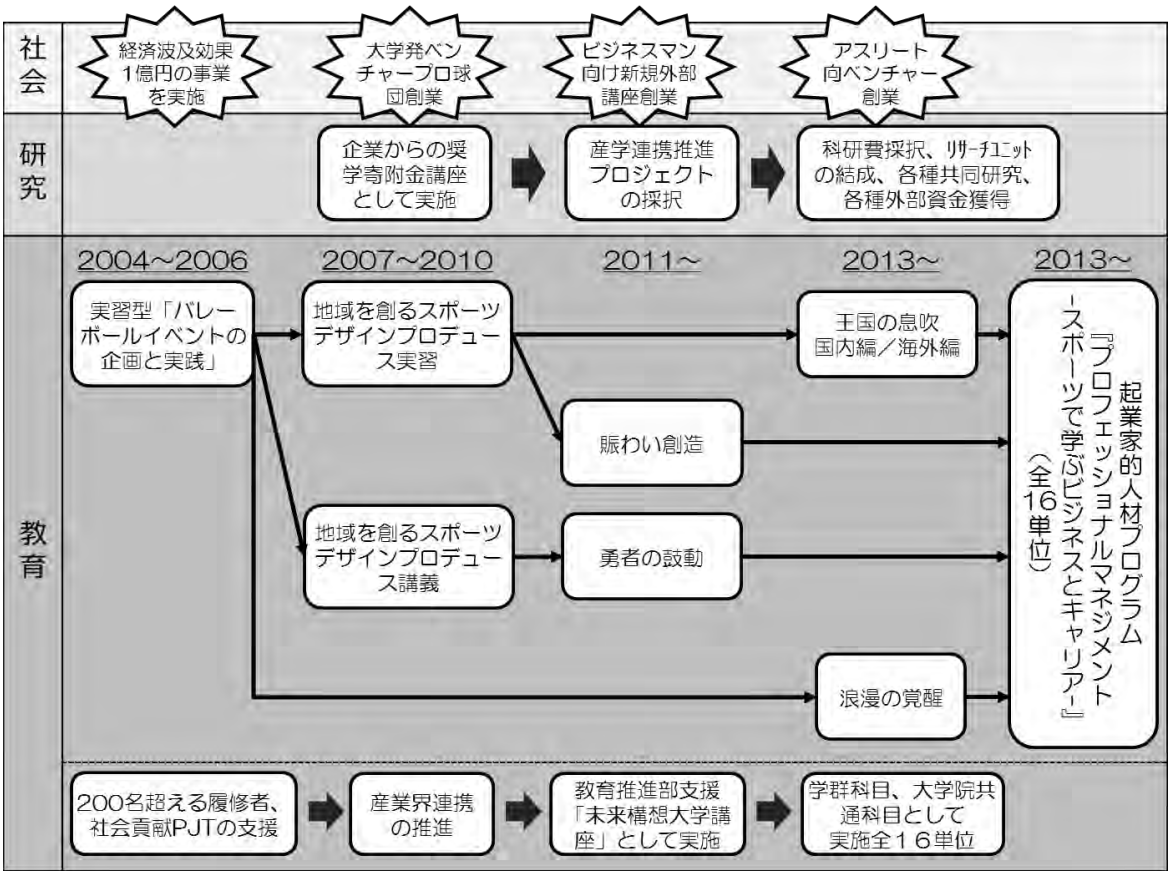
スポーツ・サービス産業活性化及び雇用創出に寄与する起業家的人材の発掘・育成
プログラムの構築、及び学位プログラム化

### 活動方針

「産学連携の体制」、「教育・事業・研究３つの活動軸」、「素材分析、教材開発、プログラム開発3つの開発工程」これを方針として、スポーツを通じたビジネス・キャリアマネジメントの新しいスキーム構築を目指していく。

### 変遷

プロジェクトの発足は、大学選手権大会を産学官民型フェスティバル形式で実施運営することで、大きな社会経済効果を誘発した「東西インカレ男子バレーボール王座決定戦inつくば」を、2004年に学生の実習授業の一環として実施したことが契機となっている。2007年から、プログラムは実習と講義に分かれて体系化が試みられ、2011年には筑波大学産学連携推進プロジェクトに採択されたことを契機に、３つのプログラムに発展する。さらに、2013年には「起業家的人材プログラム」として一気通貫のカリキュラムを構築することとなる。



# プロジェクトの変遷（教育）

2004年から現在までのプロジェクトの変遷（教育）は、実習型「バレーボールイベントの企画と実践」からスタートし、2007年に「地域を創るスポーツ・デザインプロデュース実習」と「地域を創るスポーツ・デザインプロデュース講義」に細分化される。2011年には、実習は「賑わい創造」という授業に、講義は「勇者の鼓動Ⅰ・Ⅱ」にリニューアルされる。さらに、2012年には「王国の息吹」が、2013年には「浪漫の覚醒」がスタートする。一方2011年からは一般社会人向け産学連携講座として「勇者の鼓動」がスタートした。

| 年 | 2004～06 | ⇒ | 2007～09 | ⇒ | 2011～12 | ⇒ | 2012 | ⇒ | 2013～ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 授業名 | 実習型<br>「ﾊﾞﾚｰﾎﾞｰﾙｲﾍﾞﾝﾄの企画と実践」 | ⇒ | 実習型<br>「地域を創るｽﾎﾟｰﾂ・ﾃﾞｻﾞｲﾝﾌﾟﾛﾃﾞｭｰｽ実習」 | ⇒ | 実習型<br>「賑わい創造」<br>・通年(集中)<br>・３単位<br>・学群1年次以上 | ⇒ | | 継続実施 | |
| 授業名 | | | 講義型<br>「地域を創るｽﾎﾟｰﾂ・ﾃﾞｻﾞｲﾝﾌﾟﾛﾃﾞｭｰｽ講義」<br>・ｵﾑﾆﾊﾞｽ形式にて１学期1単位<br>計10回の講義<br>(～2010) | ⇒ | 講義型<br>「勇者の鼓動Ⅰ・Ⅱ」<br>・Ⅰ/春AB：2単位Ⅱ/秋AB：2単位<br>・学群/大学院1年次以上 | ⇒ | | 継続実施 | |
| 授業名 | | | | | | | 実習型<br>「王国の息吹」<br>・春学期，夏季休業時(集中)<br>・３単位<br>・学群2年次以上 | ⇒ | 継続実施 |
| 授業名 | | | | | | | | | 実習型<br>「浪漫の覚醒」<br>・通年(集中)<br>・３単位<br>・学群2年次以上<br>（「勇者の鼓動」或いは「賑わい創造」、または「王国の息吹」の単位認定が条件） |

**総履修者数：約1,500名**

## 社会人向け　産学連携講座「勇者の鼓動」リーフレット

# プロジェクトの変遷（研究）

2003年に、大学内の社会貢献プロジェクトに採択されたことを皮切りに、2014年までに大学内のプロジェクトを計5件、民間企業との共同契約及び寄附金研究契約を計３件、日本学術振興会科学研究費を1件、採択または契約している。金額にすると、計2千525万円である。他教育経費も含めると下記のとおりとなる。

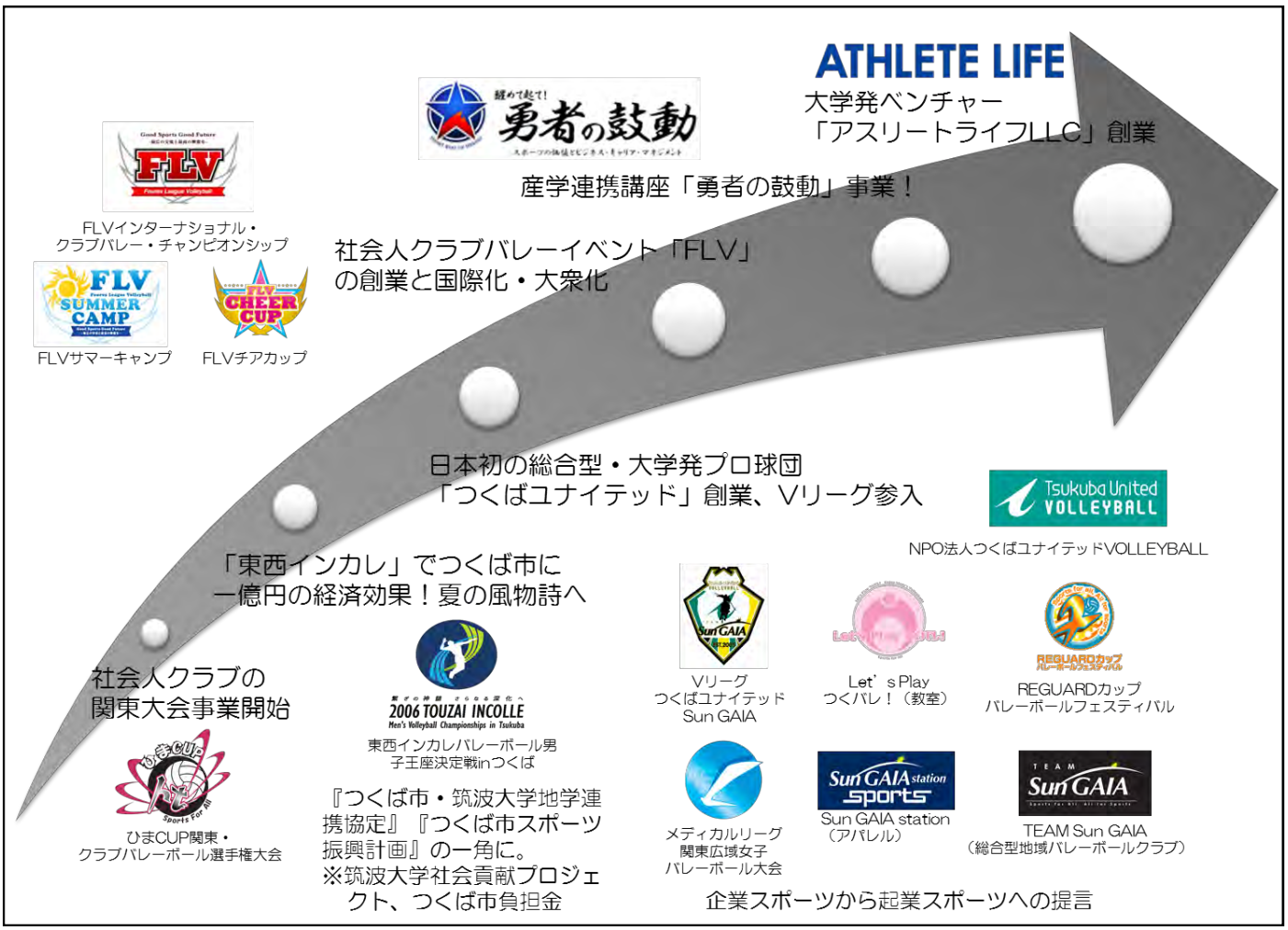
| 年 | プロジェクト名 | 備考 | 金額（千円） |
|---|---|---|---|
| 2003～2008 | 大学のスポーツ・健康に関わる人的、物的、知的資源を、地域住民の健康で豊かなスポーツライフの形成に還元させ、より「夢と魅力の溢れるまち」の共創に寄与すること | 平成15～18・20年度筑波大学社会貢献プロジェクト採択（筑波大学） | 6,800 |
| 2009～2010 | スポーツ・ビジネスを活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践 | 平成23年度筑波大学産学連携プロジェクト・アントレプレナーシップ教育及び知財教育プロジェクト採択（筑波大学産学リエゾン共同研究センター） | 1,200 |
| | スポーツアスリートの職能・人的ネットワーク・雇用機会を拡大・拡充させる教育プログラムに関する研究 | 共同研究契約締結（㈱スポーツビズ、合同会社アスリートライフ） | 400 |
| 2011～2013 | 未来構想大学講座プロジェクト「プロフェッショナルマネジメント - スポーツの価値とビジネス、キャリア」事業 | 平成24・25年度重点及び戦略的経費教育戦略推進等経費（筑波大学教育推進部） | 4,000 |
| | 最先端スポーツ環境デザイン集積地を活用したビジネスマネジメント教育ー米国アーバイン市及びUCIを拠点としてー | 平成２５年度筑波大学研究科戦略プロジェクト等支援事業国際・社会連携教育推進プロジェクト採択（筑波大学人間総合科学研究科） | 700 |
| | トップアスリートのセカンドキャリア活性化を支援する教育講座 | 平成２５年度筑波大学産学連携会ベンチャー助成金事業採択（筑波大学産学連携会） | 500 |
| 2013～ | スポーツ産業市場活性化及び雇用創出に寄与する起業家的人材育成プログラムの開発 | 平成25年度科学研究費補助金「挑戦的萌芽研究」採択（日本学術振興会） | 3,770 |
| | スポーツ実技指導を通じたマインドセット教育の質的効果的向上に関する研究 | 共同研究契約（フランクリン・コヴィージャパン㈱） | 880 |
| | 地域資源を活用するプレイスメイキングとスポーツ環境デザインの研究 | 寄付金研究契約（ゼビオ㈱） | 3,000 |

**総研究経費：約25,250,000円**

# プロジェクトの変遷（事業）

２００２年より始まったバレーボールやスポーツを通した社会活性という実務現場を常に題材とし、その価値を高めるための研究、その価値創造の過程を学習していく教育、という3者の関係性でプログラム開発も仮説の立証と検証が繰り返されてきた。単なるバレーボールの事業から、エリアの価値を高め、人々に第一（住）、第二（職）に続く第三の居場所をスポーツでプロデュースしていくという「サードプレイスメイキング」ということがテーマとなり、事業は大きく変容していく。

つくば市、筑波大学、つくば市商工会の連携で３万人を集客した東西インカレ事業はつくばの夏の風物詩として定着し、その後につくばユナイテッドというプロ球団、ダンスイベント等新しいスポーツイベントやその運営ボランティア資源をレガシーとして残した。その後は、そうしたイベント事業も教育現場として活用しつつも、事業内容は、徐々にスポーツマネジメント人材育成へと移行していく。これまでの素材研究の成果として、そこで立ち上がったのが、合同会社アスリートライフ（アスリートのセカンドキャリア支援）である。一方で教材研究の成果として、展開したものが社会人向けの講座、産学連携講座「勇者の鼓動」である。

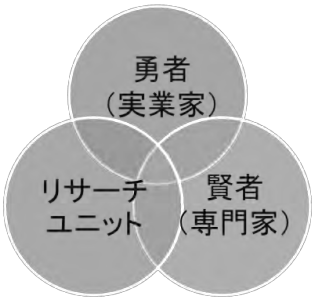


# プロジェクトの変遷（スタッフ・運営組織体制）

プロジェクトの担い手は下記のような変遷をたどる。2009年までは、教育と事業の連動で実施してきたが、2010年からは研究が本格化し始め、運営体制も本格的に整備されてきた。2011年からは学内における公式の研究グループとして登録し、体育、医学、芸術、社会工学系の教員が融合する学際的な組織体制となった。

| 年 | 運営組織体制 |
|---|---|
| 2003～09 | 筑波大学バレーボール研究室 |
| 2010～11 | 産学連携推進プロジェクト「賢者の会」 |
| 2011～13 | 筑波大学リサーチグループ「スポーツ産業人育成プロジェクト」（体育系登録） |
| 2014～ | 筑波大学リサーチユニット「スポーツ産業人育成プログラムの研究開発」（社会工学系登録） |

## 運営体制概念と方針




左記構成図で素材、教材、プログラムを構築してきた。勇者とは、主にスポーツで事業を興し新たな市場と雇用を開拓してきた層（メンバーについては後述）、賢者はビジネス、キャリア、マネジメントを専門とする学識経験者である。このような構成で、産学連携の運営体制を敷き、実践してきた。

## リサーチグループ（後にユニット）メンバー

| | |
|---|---|
| 相原正道 | 福山大学准教授 |
| 上西葉子 | ㈱電通スポーツ局 |
| 小俣よしのぶ | ㈲日本トレーニング研究所所長 |
| 岡田幸彦 | 筑波大学社会工学系准教授 |
| 坂根正孝 | 筑波大学医学系准教授 |
| 鈴木美伸 | 法政大学総長室特任講師／<br>㈲stage41代表取締役社長 |
| 高橋義雄 | 筑波大学体育系准教授 |
| 高柳公一 | ㈱インターファースト代表取締役 |
| 武田丈太郎 | 新潟医療福祉大学講師 |
| 田中和弘 | ㈱スポーツビズ取締役 |
| 松田裕雄 | 筑波大学体育系講師 |
| 宮本佳代子 | ㈱スポーツビズ |
| 渡和由 | 筑波大学芸術系准教授 |

## 賢者

| | |
|---|---|
| 北川浩伸 | 日本貿易振興機構（ジェトロ）生活文化・<br>サービス産業部生活文化産業企画課課長／<br>慶應義塾大学産業研究所共同員／<br>早稲田総合機構トランスナショルHRM研究所<br>招聘研究員 |
| 國井隆 | ㈱オフィス921代表取締役社長／<br>税理士法人オフィス921代表／<br>公認会計士・行書士國井事務所代表／<br>社会保険労務士國井事務所代表 |
| 須賀等 | タリーズコーヒージャパン㈱特別顧問／<br>国際教養大学客員教授・丸の内起業塾塾長／<br>元三井物産グローバル投資㈱代表取締役社長 |
| 須藤美和 | 経営コンサルタント／<br>慶應義塾大学大学院<br>政策・メディア研究科特任教授／<br>㈱じげん社外取締役／<br>日本バレーボール協会戦略企画会議委員 |
| 土岐大介 | 東北大学特任教授・総長特別補佐／<br>元ゴールドマンサックス<br>アセットマネジメント代表取締役社長 |
| 町田和隆 | 市場戦略家／<br>㈱MOONコンサルティング代表取締役社長 |
| 樋野公宏 | 筑波大学大学院<br>システム情報工学研究科准教授／<br>独立行政法人建築研究所主任研究員 |

# 【2】起業家的人材育成プログラム

# プロフェッショナルマネジメント講座全容

## 教育理念

「GOOD SPORTS　GOOD FUTURE！（良きスポーツの普及で良き未来の実現を！）」

　スポーツの普遍的価値や現代社会の課題を理解し、スポーツで新しい雇用と市場を創造できる人材の育成を目指す。

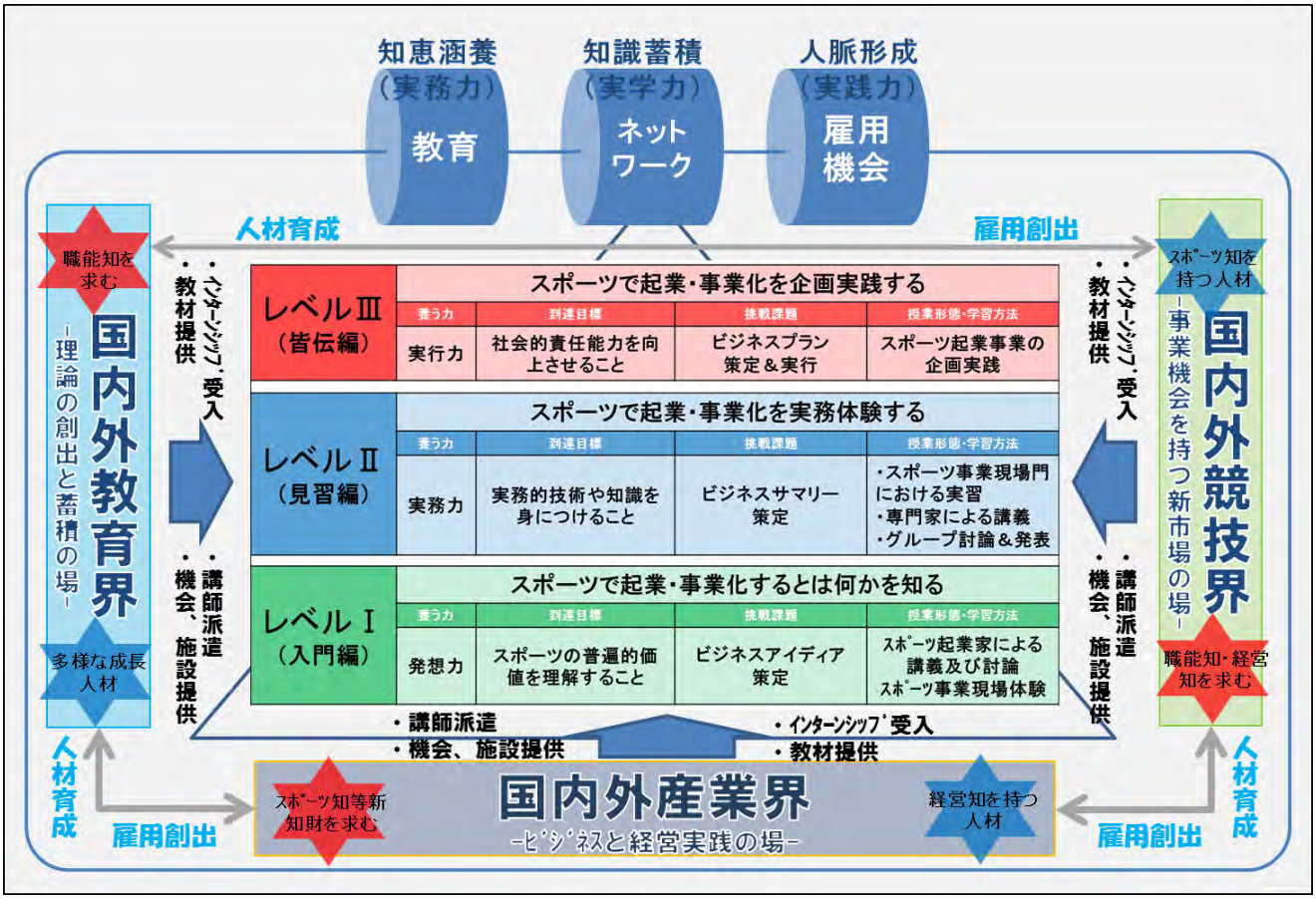
## 教育内容

　スポーツを通したマネジメントの教授によって起業家的精神と実務能力を養うこと。

## 構成とプログラム実施

　3つの階層で構成し、学生自身に教育、雇用機会、ネットワークを提供していくプログラムを目指すものとした。なおプログラムは、「プロフェッショナルマネジメント-スポーツで学ぶビジネスとキャリア-」という名称で括り、学部や研究科を超えた筑波大学未来構想大学講座という新しい枠組みの中で実施された。レベルⅠのみが選択必修科目の中にも位置づけられ、大学院生と学群生全員が受講できる特異な形態となった。その他は自由科目となった。

　レベルⅠではスポーツの多様な価値を理解することから柔軟な発想力を養い、レベルⅡでは体験型ケーススタディと知識学習を通じて実務力を養い、レベルⅢでは企画立案から成果達成までを一気通貫で手掛けることで実行力を養うものとした。



# プロフェショナルマネジメント全講座シラバス概要一覧

| 授業科目名 | 単位 | 履修年次 | 時期 | 時間 | 概要 | 備考 | 何が学べるか | どのように学ぶか | 教育目標 | 学習目標 | 授業形態 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 勇者の鼓動 ―未来を創るスポーツ王国論I | 2 | MC・DC | 春AB | 月1,2 | Good Sports! Good Future!<br>スポーツや文化（音楽、エンターテイメント等）で新しい価値を創造（技術・雇用・市場の創造）するプロフェッショナル、すなわち勇者(ｱｽﾘｰﾄ・GM・CEO等)が毎回降臨する!彼らのスポーツマンシップ溢れる起業家的精神に触れ、スポーツ・文化の価値や魅力とは何か、起業・事業化するとは何か、日本はどんなスポーツ王国になれるのか?日本の新成長分野にスポーツや文化があることを知り、その未来像を自らの中に描くことができれば幸いである! | | ビジネスでは、スキル（分析・観察・発想・交渉力）を、キャリアでは、マインド（生き様・哲学・コミュニケーション）を学ぶ | スポーツで価値創造してきた勇者達との直接対話を通じて学ぶ | スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解すること。 | ① スポーツや文化でマーケティングアイディアを策定できるようになること。<br>② スポーツや文化でビジネスアイディアを策定できるようになること。<br>③ 自らのキャリアマネジメント能力向上の手がかりを見つけ出すこと！ | スポーツ・文化（音楽、エンターテイメント等含）で産業・職業（ビジネス）を創造してきたプロ（プレジデント、ゼネラルマネージャー、アスリート、コーチ、アーティスト等）によるオムニバス |
| 勇者の鼓動 ―未来を創るスポーツ王国論II | 2 | MC・DC | 秋AB | 月1,2 | Good Sports! Good Future!<br>スポーツや文化（音楽、エンターテイメント等）で新しい価値を創造（技術・雇用・市場の創造）するプロフェッショナル、すなわち勇者(ｱｽﾘｰﾄ・GM・CEO等)が毎回降臨する!彼らのスポーツマンシップ溢れる起業家的精神に触れ、スポーツ・文化の価値や魅力とは何か、起業・事業化するとは何か、日本はどんなスポーツ王国になれるのか?日本の新成長分野にスポーツや文化があることを知り、その未来像を自らの中に描くことができれば幸いである! | | ビジネスでは、スキル（分析・観察・発想力）を、キャリアでは、マインド（生き様・哲学・コミュニケーション）を学ぶ | スポーツで価値創造してきた勇者達との直接対話を通じて学ぶ | スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解すること。 | ① スポーツや文化でマーケティングアイディアを策定できるようになること。<br>② スポーツや文化でビジネスアイディアを策定できるようになること。<br>③ 自らのキャリアマネジメント能力向上の手がかりを見つけ出すこと！ | スポーツ・文化（音楽、エンターテイメント等含）で産業・職業（ビジネス）を創造してきたプロ（プレジデント、ゼネラルマネージャー、アスリート、コーチ、アーティスト等）によるオムニバス |
| 勇者の鼓動-未来を創るスポーツ王国論Ⅰ- | 2 | 1・2 | 春AB | 月1・2 | GOOD SPORTS GOOD FUTURE!ぬるくないか？今の自分！日本の産業をスポーツで開拓する勇者達（トッププロアスリート,ゼネラルマネージャー,スポーツビジネスマン）の熱き鼓動から新たな知識（スポーツビジネスナレッジ）、知恵（マネジメント）、人脈（起業家的精神）、そして勇気と元気を獲得する！！これを通じ、文化・スポーツを産業にしていく道筋と自らの新しい未来へのビジョンが切り拓かれていくならば幸いである！ | （体育開設）<br>体育センター自由科目「賑わい創造-地域を繋ぐスポーツ・イベントマネジメント実習―」と併せて履修することが望ましい。 | ビジネスでは、スキル（分析・観察・発想力）を、キャリアでは、マインド（生き様・哲学・コミュニケーション）を学ぶ | スポーツで価値創造してきた勇者達との直接対話を通じて学ぶ | スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解すること。 | ① スポーツや文化の普遍的価値を理解し、新たな価値創造への発想力を豊かにすること。<br>② スポーツや文化でビジネスアイディアを策定できるようになること。<br>③ 勇者の起業家的精神を体感し、明日からの学園生活を「元気に楽しく」取り組める世界にしていくこと | スポーツ・文化（音楽、エンターテイメント等含）で産業・職業（ビジネス）を創造してきたプロ（プレジデント、ゼネラルマネージャー、アスリート、コーチ、アーティスト等）によるオムニバス |
| 勇者の鼓動-未来を創るスポーツ王国論Ⅱ- | 2 | 1・2 | 秋AB | 月1・2 | GOOD SPORTS GOOD FUTURE!ぬるくないか？今の自分！日本の産業をスポーツで開拓する勇者達（トッププロアスリート,ゼネラルマネージャー,スポーツビジネスマン）の熱き鼓動から新たな知識（スポーツビジネスナレッジ）、知恵（マネジメント）、人脈（起業家的精神）、そして勇気と元気を獲得する！！これを通じ、文化・スポーツを産業にしていく道筋と自らの新しい未来へのビジョンが切り拓かれていくならば幸いである！ | （体育開設）<br>体育センター自由科目「賑わい創造-地域を繋ぐスポーツ・イベントマネジメント実習―」と併せて履修することが望ましい。 | ビジネスでは、スキル（分析・観察・発想力）を、キャリアでは、マインド（生き様・哲学・コミュニケーション）を学ぶ | スポーツで価値創造してきた勇者達との直接対話を通じて学ぶ | スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解すること。 | ① スポーツや文化の普遍的価値を理解し、新たな価値創造への発想力を豊かにすること。<br>② スポーツや文化でビジネスアイディアを策定できるようになること。<br>③ 勇者の起業家的精神を体感し、明日からの学園生活を「元気に楽しく」取り組める世界にしていくこと | スポーツ・文化（音楽、エンターテイメント等含）で産業・職業（ビジネス）を創造してきたプロ（プレジデント、ゼネラルマネージャー、アスリート、コーチ、アーティスト等）によるオムニバス |
| 賑わい創造－地域を繋ぐｽﾎﾟｰﾂ･ｲﾍﾞﾝﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ実習 | 3 | 1・2 | 通年（主に秋学期） | 集中 | Sports for All , All for Sports ! 人へ、社会へ、そして次世代へ、普遍の魅力を・・・<br>スポーツで価値創造（技術・市場・雇用）する現場へ重点的に関わり、スポーツで市場を形成していく過程にはどのようなことが必要なのかについて心・知・体で学ぶ。題材は競技と観光、地域と中央、日本と海外等様々な要素を繋ぎ、国際化しつつある大会「FLVアジアクラブバレー・チャンピオンシップ」事業とする。 | 日程詳細は後日掲示。平成25年度プロフェッショナルマネジメント!-スポーツで学ぶキャリアとビジネス-の一環。 | 三方よしの経営（売り手よし・買い手よし・世間よし）を実現するために必要な能力・感覚・規範及びスポーツが持つ社会的価値を学ぶ | 国際事業化を果たし、成長する「FLVクラブバレー・チャンピオンシップ」にアクティブな関わりをする中で学ぶ。 | スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解すること。 | ①　スポーツで形成されたコミュニティをマーケットに変えていくマネジメントを体感すること<br>②　マーケティング、商品開発、セールス・プロモーション、バックオフィスの各セクションに必要な能力や行動規範について体感すること<br>③　企画立案・実行・成果までの実践の流れを体感すること | |
| 王国の息吹・国内編―価値を創るスポーツビジネスマネジメント実習I― | 3 | 2～4 | 春学期・夏季休業時 | 集中 | スポーツ起業や事業(エンタテイメント、音楽等広く文化領域含)の実務体験を通じ、ビジネスに欠かせないマインド及びスキルセットを習得し、スポーツや文化をビジネスとしてマネジメントしていく基礎的総合力を高めていく。 | 日程詳細は後日掲示。平成25年度プロフェッショナルマネジメント!-スポーツで学ぶキャリアとビジネス-の一環。「勇者の鼓動I」或いは「勇者の鼓動II」のいづれかにおいて単位認定を受けていることを条件とする。<br>CDP<br>2012年度の8330124と同一内容。 | 実務ではプレゼンテーションスキル、分析・観察力、論理的思考、バックオフィス能力を、実地見聞・体験では既存の理解・経験を越えた文化を学ぶ | 座学実習、王国現場実習、ビジネスプランコンペを通じて学ぶ。 | スポーツで起業・事業化を実務体験し、実務技術や知識を身につけること。 | ①確かな実務力と祖国性豊かな発想力を身につけること<br>②自らビジネスプラン(事業計画書)を策定できるようになること | 国内の大学、産業界、スポーツ界における専門家との実習(講義・討論・発表・事業現場体験実習)とする。 |
| 王国の息吹・海外編―価値を創るスポーツビジネスマネジメント実習II― | 3 | 2～4 | 春学期・夏季休業時 | 集中 | スポーツ起業や事業(エンタテイメント、音楽等広く文化領域含)の実務体験を通じ、ビジネスに欠かせないマインド及びスキルセットを習得し、スポーツや文化をビジネスとしてマネジメントしていく基礎的総合力を高めていく。 | 日程詳細は後日掲示。平成25年度プロフェッショナルマネジメント!-スポーツで学ぶキャリアとビジネス-「勇者の鼓動I」或いは「勇者の鼓動II」のいづれかにおいて単位認定を受けていることを条件とする。<br>CDP<br>2012年度の8330134と同一内容。 | 実務ではプレゼンテーションスキル、分析・観察力、論理的思考を、実地見聞・体験では既存の理解・経験を越えた文化を学ぶ | 座学実習、王国現場実習、ビジネスプランコンペを通じて学ぶ。 | スポーツで起業・事業化を実務体験し、実務技術や知識を身につけること。 | ①確かな実務力と国際性豊かな発想力を身につけること<br>②自らビジネスプラン(事業計画書)を策定できるようになること | 海外(米国)の大学、産業界、スポーツ界における専門家との実習(講義・討論・発表・事業現場体験実習)とする。 |
| 浪漫の覚醒 -市場を創るスポーツ・ビジネス実戦実習- | 3 | 2～4 | 通年 | 集中 | スポーツ等文化領域で事業活動を興し、新たな価値と市場創造を実践する。これまで培ってきた知識、知恵、人脈を最大限に駆使し、浪漫(定性的指標)を価値(定量的指標)にしていく為にはどう振る舞い、どう動いて行くべきかについて学び、トータルなビジネスマネジメント力を身につけて行く。これを通じ、「働く」ことの神髄の一端に触れ、自らのキャリアに大きな覚醒を起こす! | 日程詳細は後日掲示。平成25年度プロフェッショナルマネジメント!-スポーツで学ぶキャリアとビジネス-「勇者の鼓動」及び「王国の息吹」においていずれも単位認定を受けていることを条件とする。<br>CDP | 実務では、コミュニケーション・交渉力、マーケティング力を中心にトータルなスキル向上とマインド成長。何よりも挑戦した者だけが失敗でき、失敗した者だけが成長できるということを学ぶ。 | XEBIOドームつくば店で独自の事業展開を試みる中で学ぶ。 | スポーツで起業・事業化を企画実践し、社会的責任能力を向上させること。 | ①ビジネスプランを策定し、これを実行できるスキルセットとマインドセットを磨く。<br>②成果達成への自分なりの方法論を心身で学習し、「社会的価値創造」への認識を豊かなものにしていくこと。 | |

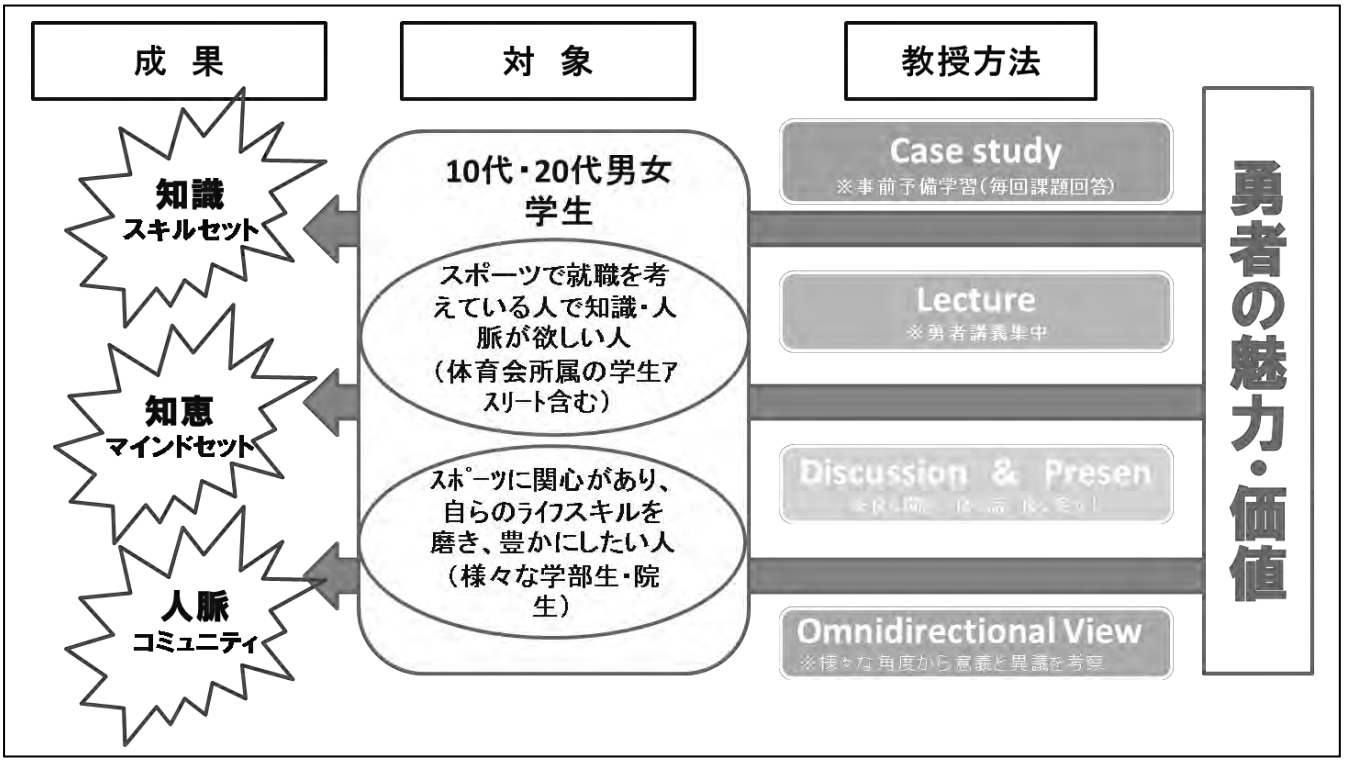
# 勇者の鼓動 - 学習の手引、シラバス、評価の方法 -

## 概要（全30時間）

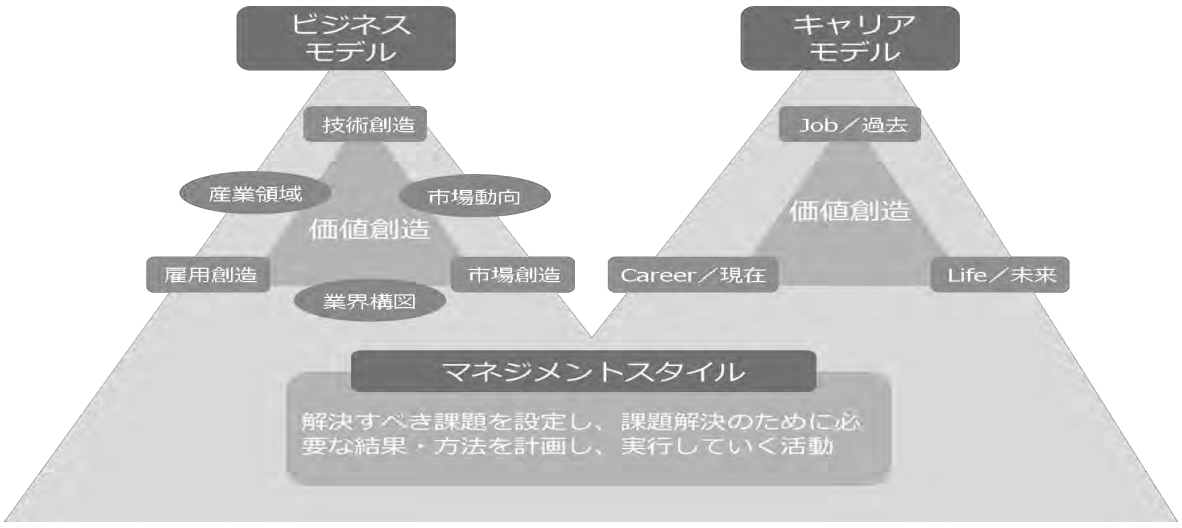
| | | | |
|---|---|---|---|
| 実施日 | 前期：5/7・13・20・27、6/3・10・17・24（千秋楽）<br>後期：10/21・28、11/6、11/11・18・25、12/2・9（千秋楽） | | |
| 場所 | 筑波大学つくばｷｬﾝﾊﾟｽ　５Ｃ２１３ | 時間 | 8時40分～11時25分 |
| 理念 | **Good Sports Good Future！**<br>ぬるくないか？今の自分！<br>「スポーツで価値創造」に挑戦する勇者達の熱き魂から真の「楽しみ」方を学べ！<br>Good Sports! Good Future!<br>スポーツや文化（音楽、エンターテイメント等）で新しい価値を創造（技術・雇用・市場の創造）するプロフェッショナル、すなわち勇者(ｱｽﾘｰﾄ・GM・CEO等)が毎回降臨する!彼らのスポーツマンシップ溢れる起業家的精神に触れ、スポーツ・文化の価値や魅力とは何か、起業・事業化するとは何か、日本はどんなスポーツ王国になれるのか?日本の新成長分野にス | | |
| 目的 | **スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解する。**<br>**（１）スポーツ（文化）を産業にしていく力とは何かを学習する**<br>教育、経済、医療、福祉、娯楽、観光等あらゆる分野との絆や融合を創造できるスポーツの価値について学習する機会を提供すること。<br>**（２）起業家的精神とは何かを学習する**<br>実際にスポーツの価値で、ひと、まち、地域の元気や幸せを創出してきた勇者達の志や精神について体感学習する機会を提供すること。 | | |
| 学習目標 | ①スポーツの普遍的価値を理解し、新たな価値創造への発想力を豊かにすること。<br>②スポーツでビジネスアイディア、マーケティングアイディアを策定できるようになること。<br>③勇者の起業家的精神を体感し、明日からの学園生活を「元気に楽しく」過ごせる世界にすること。**（⇒自らの学園生活マネジメント能力を高める！！）** | | |

## 教授構造

日本のサービス産業をスポーツで活性化！
いつの時代でも変わらない「楽しいこと」や「いいもの」、すなわち文化を産業にしていく力とは何か？
その為の知識・知恵を学習し、新たな人脈を開拓し、新しい自分を創造しよう！



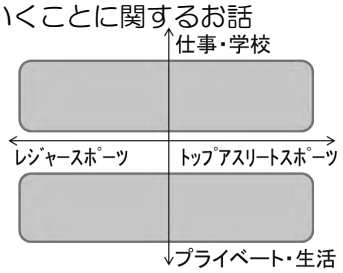
# 教授内容概念図




人生や経験・教訓等定性的領域　　ビジネス構造や戦略、経験に関わる定量的領域

**キャリア×マネジメントの領域**

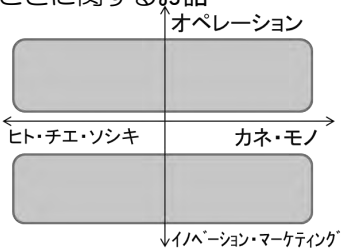
人（自分・組織）の価値を表現し、これを高めていくことに関するお話




「自分自身を高めていく為の独自のスタイル」［決断、想い、ビジョン、Timeマネジメント、セルフアクティベーションマネジメント］
（成功と失敗から導出された「自らのキャリア形成におけるポリシーや哲学、Work life balanceにおける工夫）
・「チームや組織を高めていく為の独自のスタイル」
ﾁｰﾑﾋﾞﾙﾃﾞｨﾝｸﾞのﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ、ｺｰﾁﾝｸﾞﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ、ﾊﾟｰﾄﾅｰｼｯﾌﾟﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ

**ビジネス×マネジメントの領域**

技術・発想等〇〇〇の価値を表現し、これを高めていくことに関するお話




市場動向、業界構図から始まり、注力した強みや弱み、着目したポジショニング、そして構築したビジネス構造（経営資源の流れと提供価値）
またこれを実現したマネジメント手法（経営資源確保・拡張の過程等）

**共通事項；「文化とは何か？」**

# 教授ポイント

| ﾋﾞｼﾞﾈｽﾓﾃﾞﾙ | ←ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ→ | ｷｬﾘｱﾓﾃﾞﾙ |
|---|---|---|
| 事業構造はどうなっているのか？（提供価値・市場等） | 経営資源をどうやりくりしているのか？（勇者独自の方法論体系）「こつ」 | 創業・創造の背景はどうなっているのか？（勇者独自の哲学・観念；家族間・人生観・職業観等/成功・失敗） |

| 業界動向 | 市場動向 | 融合分野 |
|---|---|---|
| どんな産業領域に属するものなのか？ | 一般的な業界の在り方<br>（特異性を出す上で重要）<br>⇒塾長冒頭で担当するのも有 | スポーツのどんな価値がどんな分野と結び付いたものなのか？ |

**【学生の毎回共通のテーマ】**「スポーツの持つどんな価値がもたらした事例であったのか？」

## 授業前後の流れ概要

ケース等基本教材作成
※ヒアリング及び資料提供を頂くことがあります
→
学生がケース読み、課題提出
（講座１週前）
※課題＝当日討論題材
→
課題解答ﾁｪｯｸ＆最終打合せ
→
講義当日
〇ディスカッション
〇レクチャー
〇勇者×塾長×（賢者）

# 鼓動の心得

**授業理念**　Good Sports Good Future

自らを高めていく過程こそが、社会への新たな価値創造へ繋がる。

この価値創造へのプロフェッショナルなマネジメント力を如何に磨くか！！ぬるくないか？今の自分！

***「スターブランドは芸術的で創造的な精神からしか生まれない」***

***（モエヘネシー・ルイ・ヴィトン社　ベルナール・アルノーCEO兼会長）***

本講座では、こうした精神が宿るスポーツ、音楽、芸術等文化で創造された魅力溢れる価値へワールドワイド且つ様々なアプローチで接し、多くのカルチャーショックを冒険する。

自らを高めていく「キャリア」、文化・スポーツの価値を高める「ビジネス」、そうした進化や想いを実現する「マネジメント」とは？ 本講座が自らの価値を高め、社会の価値を高めていく自分自身のあり方に対し、一筋の光明が差し込んで来る良き機会となれれば幸いである。

人々がより元気に楽しく過ごせる新しい未来へ向け、スポーツや文化が描く浪漫で価値創造を図る本場の熱き鼓動から新たな知識・知恵・人脈、そして勇気を獲得しよう！！

**勇者の鼓動とは**　スポーツで魂を磨き、スポーツで己の価値を高め、スポーツで価値を創造する冒険的活動家を勇者と呼ぶ。『勇者の鼓動』とはすなわち！！！彼らの心・魂・体の躍動に本気で接することで、己の価値に更なる磨きをかける

**趣旨**　**醒めて起て！魂を磨き、己の価値を高める心に覚醒すること**

本授業は魂を魂で受け止め、自らの価値とは何か？価値を高めるとは、価値を創造するとはどういうことなのか？ということをスポーツの価値を通じて学ぶ授業であ～る。

**学習目標**

一．スポーツの普遍的価値を理解し、新たな価値創造への発想力を豊かにすること。

一．スポーツでビジネスアイデア、マーケティングアイデアを策定できるようになること。

一．勇者の起業家的精神を体感し、明日からの学園生活を「元気に楽しく」過ごせる世界にすること。

**指導方針**　**一期一会！鼓動2時限に最大集中、ここで全てを学べ**

良き価値に触れること、これが己の価値を高める最も良き機会となる。よって勇者・子羊達、そして自分との対面、対話にこそ本授業の神髄がある！従って試験はなし！毎回の勇者に対し全力で接する己がいれば、それが得られるものの全てであーる！

**履修条件および条例**　**心からの出家**

一．本講座はスポーツを通じ、「価値」について語り、学ぶ修業である。「ぬるくないか？今の自分」という言葉を自らに投 げかけ、自らの価値、日本の価値を高めるべく、勇者たちの熱き魂を「瞬きをする」時間も惜しいほどに感じたいと心底思う人物であること。

一．本講座は講演会ではない！学を修める「業」である。よって用意周到に臨み、全身全霊でぶつかり、砕け散り、自ら の価値観を破壊するところから新たな創造を生み出すこと。

一．挨拶及び発言を大地が震える程大きな声で、且つ「元気に楽しく」できる人物であるということ。

一．幼少期に学校や家庭で学んだ躾を放棄せず、遵守できること。

**塾長としては、自らの価値を高めていく為のマネジメント能力を高める一助となれれば幸いである！！**

勇者の鼓動　塾長　松田裕雄

# 冒険の手引

**【授業構図】 準備・参加・整理・名誉を最大重視！**
**自らの理解・見解を限られた時間で、簡潔にまとめ、わかりやすく表現すること！**

準備・参加・整理が本授業を構成する重要素であり、子羊諸君が実務的に取り組むトレーニングそのものであーる！

| 準　備 | 勇者の価値ある経験、知識、知恵を受け止めうる<br>「受け皿」を少しでも創っておく | |
|---|---|---|
| ショートケースレポート（X） | 毎回勇者降臨2週間前に当該勇者のｼｮｰﾄｹｰｽを受け取り、読み、勇者自らが出す課題への回答を、当該勇者の授業１週間前の授業開始時に提出する。<br>【ルール】①A4表裏一枚以内にまとめること。②用紙は白紙で統一すること。③授業名、勇者名、自らが何者であるか等最低限の情報は確実に入れる！　④1週間前の授業前しか受け付けない。⑤**３部出力し、１部は手元に（授業時必ず持参）、２部を提出！** | 40P<br>（A）<br>or<br>25P<br>（B） |
| 朝の一番搾りミーティング（W） | 次週ケース読み（10分）、グループ決め（2・5・8回目）及び本日勇者の着目点、課題回答内容等についてグループでおしゃべり共有！ | 必須 |
| 参　加 | **自らの考えを勇者・子羊との間で相対的に磨いて行く！** | |
| 子羊ディスカッションタイム（Y） | ケースで行った課題等について１５分程度で実施し、その後勇者へ発表。全力投球のぶつかり稽古である。<br>【ルール】ぶつかり稽古であることを忘れるな！ライブ重要 | 10P/1回 |
| 整　理 | **勇者の話は、聞いた直後が旬！！熱いうちに頭を整理！** | |
| フィードバック・ミーティング！ | 熱き鼓動を皆で理解せよ！下記「理性と本能の声」のベースとして学びを整理！質疑応答内容もここで検討。その後勇者へ発表！ | 必須 |
| 「理性と本能の声」レポート（Z） | 鼓動に対する自らの学び（ビジネス・マネジメント・キャリアのうちいずれか）を整理。本能から沸き出てた熱き**想い（感想）**と、理性なる学びとなった**理解（学びのキーワード3つ以内）**を素直に書く！<br>【ルール】本能の声は、ひとつ以上自分にとって何に活かせる学びになったのか？について必ず触れること。（理性の声のキーワードのどれかひとつに着目する形でも構わない） | 20P |
| 鼓動報道隊<br>リポート（Y）<br>院生のみ | 終了後独占取材し、本期鼓動公式「理性と本能の声」を作成！お目当て勇者との写真と共に松田研究室公式FBへ掲載！<br>⇒　**原則その日中にメールにて**tsukubanonigiwai@waisports.com | 20P |
| 公式FB記事「書き込み」投稿（Z） | 公式FBへ掲載されたその日の講座の概要を記した**「鼓動ショートレポート」**へ「コメント書き込み」をして自らの意見投稿で参加！！欠席のヒトは少しでもポイントを取り返すためには有効？（氏名忘れずに） | 10P |
| 名　誉 | **優れた業績への褒美！！** | |
| 浪漫の虎受賞 | 勇者が感銘を受けたケースレポートは表彰する！ | 30P |
| 鉄人皆勤賞 | 無遅刻・無欠席 | 30P |
| 達人皆勤賞 | 無遅刻・無欠席・全提出 | 考案中 |

# 冒険の手引

## ★1　各種レポートについて（重要）

① ショートケースレポート

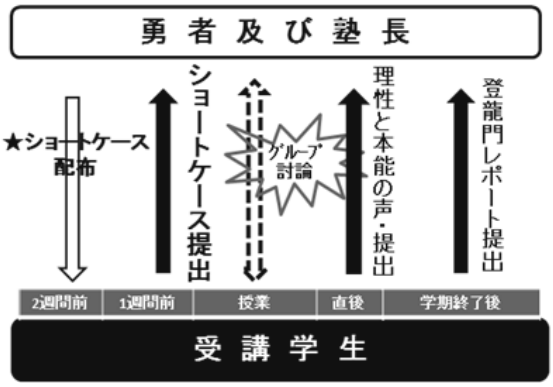
右図の流れで行う。毎度授業開始前に提出する。（厳守）

② 理性と本能レポート

授業終了後或いはその日中に提出（塾長研究室B313）

またこれは毎度授業開始前に前回分を返却する。

各勇者自家製『勇者の鼓動』集とし自分なりに整理し、迷える時には見よ！自らの感じた想いが役立つ時が来る時までもっとけい！




## ★2　授業の流れ

～40分迄　：ケース提出、次週ケース・先週理性と本能レポート受け取り

8時40分　：朝の一番搾りミーティング兼ディスカッション

9時00分　：鼓動開始！

10時前後　：5～10分休憩（浪漫の虎　表彰）

11時10分：鼓動終了

※院生報道隊インタビューは後に実施。

**朝入室したら・・・**

- ケースレポート提出
- 次週提出用ショートケース受取
- 前週「理性と本能」受取

**【評価と認定】最高審判長は塾長**

本授業の成績は差別化を図ることが真の目的ではない

| 評価方法 | 到達目標 | | | 評価基準 | 評価割合（%） |
|---|---|---|---|---|---|
| | 到達目標① | 到達目標② | 到達目標③ | | |
| 各勇者へのケースレポート（X） | ◎ | ○ | | 内容への理解、自らの見解の明朗快活さ | 40% |
| 発表・討論等発言（Y） | ◎ | ◎ | ◎ | 明確且つ元気な発言と的確な応対 | 30% |
| 授業マナー（W） | | | ◎ | 幼・小・中・高で学んできた一般常識！！ | 欠格条件 |
| その他リポート（Z） | ○ | | ○ | 理解度 | 30% |
| 出席状況（W） | | | | 2/3以上の出席 | 欠格条件 |

A+：90%以上　A：80%～89%　B：70～79%　C：60～69%　D：59%以下

**達人皆勤賞・成績優秀者は、『王国の息吹・海外編』における旅費一部免除権付与**

**★　欠格条件（W）について　勇者の鼓動　鉄の掟　★**

**一．出席は当たり前！要は誰のために、何のために来ているのか？である。よって出て何を成したのか？が重要である。**

※毎回の『理性と本能の声』提出＝出席証明書とする。

※欠席は欠格条件とし70%以上の出席を最低ライン（3回）とする。下回る場合には無条件降伏とする。

1）完全退席

2）外でダッシュ数本をしかけるかアライグマのごとく全力で自らの顔を冷水で洗い流し、全てを**水に流し、清めてきた**上で再度着席する、のいずれかを迅速に決断し、執行すること。

**一．途中入場は、コソ泥の如く抜き足、差し足で侵入すべし！**

音を立てた時点で負けである！そしてリミットは授業開始後**5分**まで！それ以上の侵入は、「ミッションインポッシブル」レベルの凄腕であっても不可！

# 勇者の鼓動 - 歴代勇者一覧 -

| 勇者 | 所属 |
|---|---|
| 相原正道 | 東京オリンピック招致委員会事業部門マネージャー |
| 青木義人 | エイベックス・プランニング&ディヴェロップメント㈱代表取締役社長 |
| 朝日健太郎 | NPO法人日本ビーチ文化振興協会会長／元ビーチバレー選手 |
| 阿部篤志 | 仙台大学講師／元日本オリンピック委員会強化事業部 |
| 荒川静香 | プロフィギュアスケーター |
| 荒木重雄 | ㈱スポーツマーケティングラボラトリー代表取締役／(一社)日本野球機構特別参与侍ジャパン事業戦略担当 |
| 池田新 | ㈱アシックスマーケティング統括部 |
| 石川慎之助 | ㈱つくばFC代表取締役社長／ＮＰＯ法人つくばフットボールクラブ理事長 |
| 石坂有紀子 | ㈲サウスウィンズ代表取締役社長／元ビーチバレー選手 |
| 石元龍太郎 | ㈱スポーツ IT ソリューション代表取締役社長 |
| 今手義明 | ㈱ドーム専務取締役 |
| 岩崎俊一 | ㈱アシックスマーケティング統括部 |
| 上西葉子 | ＮＨＫ報道局スポーツ部記者、㈱電通スポーツ局スポーツ２部 |
| 海野一幸 | ㈱ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ代表取締社長 |
| 江島れい子 | ㈱アシックスマーケティング統括ライフスタイルプロダクトマーケティング部 |
| 大渕隆 | ㈱北海道日本ハムファイターズスカウトディレクター |
| 荻原健司 | 元ノルディックスキー選手／元参議院議員 |
| 荻原次晴 | スポーツ・キャスター／元ノルディックスキー選手 |
| 奥寺由紀 | チアリーディング教室「つくばオールスターチア」主宰 |
| 小田勝美 | ㈱ブレイザーズスポーツクラブ常務取締役事業部長 |
| 小田切琢也 | ㈱日立柏レイソル事業本部事業部部長 |
| 嘉数駿 | MLBサンフランシスコジャイアンツ日本支部コーディネーター |
| 加藤陽一 | バレーボール選手（JTサンダーズ所属） |
| 北谷賢司 | ㈱エイベックス・インターナショナル・ホールディングスリミテッド代表取締役社長 |
| 河野博明 | ㈱野沢温泉代表取締役社長 |
| 佐伯美香 | 元ビーチバレー選手 |
| 白石康次郎 | 海洋冒険家 |
| 白木仁 | 筑波大学人間総合科学研究科教授／トレーナー |
| 鈴木美伸 | ㈲ステージ４１代表取締役社長、法政大学総長室特任講師、企業採用コンサルタント |
| 鈴木岳 | ㈱R-body Project代表取締役社長 |
| 関根祥隆 | ゼビオ㈱人事部門人材開発チームリーダー |
| 田中和弘 | ㈱スポーツビズ取締役 |
| ディーター・ハーベル | アディダスジャパン㈱リーボックジャパン・ブランドプレジデント |
| 徳野涼子 | 日本ビーチ文化振興協会常任理事／元ビーチバレー選手 |
| 鳥羽賢二 | 日本バレーボール協会男子強化副委員長／びわこ成蹊スポーツ大学准教授／元サントリーサンバーズ監督 |
| 中田久美 | バレーボール指導者 |
| 中村考昭 | ゼビオ㈱常務執行役員／クロススポーツマーケティング㈱代表取締役社長 |
| 橋本正吾 | NECグリーンロケッツ・チームディレクター |
| 畑中みゆき | 元フリースタイルスキー選手 |
| 馬見塚健一 | 日本スポーツゴミ拾い連盟代表／深浸呼吸有限責任事業組合理事 |
| 林田祐樹 | ㈲DAS代表取締役社長／NPO法人DAS理事長 |
| 早野忠昭 | (一財)東京マラソン財団事業局長 |
| 半田裕 | Office Strategic Service㈱代表取締役社長／元アディダスジャパン㈱スポーツプロモーション&イベントディヴィジョンマネージャー／元㈱ナイキジャパンスポーツマーケティングディレクター |
| 平山素子 | プロダンサー／筑波大学人間総合科学研究科准教授 |
| 藤井かすみ | プロゴルファー |
| 藤本隆宏 | 俳優 |
| 星野正 | (社)さいたま観光コンベンションビューロー／さいたまスポーツコミッションスポーツ事業担当副参与 |
| 星野佳路 | ㈱星野リゾート代表取締役社長 |
| 前沢賢 | ㈱ディー・エヌ・エー企画ｽﾎﾟｰﾂﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ推進室室長／(一社)日本野球機構特別参与補佐侍ジャパン事業戦略担当 |
| 三浦卓広 | エイベックス・グループ・ホールディングス㈱執行役員・総務人事本部長 |
| 皆川賢太郎 | アルペンスキー選手 |
| 村里敏彰 | ㈱スポーツユニティ代表取締役社長／日本オリンピック委員会理事 |
| 望月美佐緒 | ㈱ルネサンス執行役員 |
| 諸橋友良 | ゼビオ㈱代表取締役社長 |
| 山下修作 | ㈱Ｊリーグメディアプロモーション Ｊリーグアジア戦略室長 |
| 山本雅一 | ㈱スポーツビズ代表取締役社長 |
| 山谷拓志 | (公財)日本バスケットボール協会 新リーグ運営本部副本部長・ＣＯＯ |
| 遊佐雅美 | ライフセーバー |
| 吉田国夫 | (公社)日本プロサッカーリーグ広報室長 |
| 渡和由 | 筑波大学人間総合科学研究科芸術学系准教授 |

※あいうえお順、所属は授業実施時

# 勇者の鼓動 - 教材紹介 -

## 課題付ケース一覧

| 勇者 | 所属 | ケース名 |
|---|---|---|
| | 課題 | |
| 青木 義人 | エイベックス・プランニング＆ディヴェロップメント㈱代表取締役社長 | 文化を産業にしていく起業家・青木義人－四位一体モデルが育むダンスの新しい未来 |
| | ①弊社が展開しているダンス関連ビジネスモデルの全体像がどういうものか、その上で強み、 弱み、良い点、悪い点をまとめ説明せよ<br>②現在のビジネス上の課題は何か、そして改善すべきもの、取り入れるべきものを考察せよ<br>③上記理解に基づき、今後の成長戦略を様々なバリエーションで考察せよ | |
| 朝日 健太郎 | NPO法人日本ビーチ文化振興協会会長／元ビーチバレー選手 | 新たなビーチライフを創造する事業展開－朝日健太郎のキャリアマネジメント－ |
| | ①ｉ）日本ビーチ文化振興協会の展開する事業モデルについて図示しなさい。なおHPには参考になる図があるが、必ずしも全てのプレイヤーが記載されているわけではない。顧客は誰か？パートナーは誰か？を明確にした上で詳細に記しなさい。ii）上記モデルを 「ビジネスモデルキャンバス」に落とし込みなさい。<br>②日本では、人が年間を通じて娯楽でビーチにいく習慣、或いは砂の上で何かをするというのは海外に比較して少ない。朝日理事長が唱えるような「365日海の家」構想を実現するにはどのようなイベントや事業等が考えられるか？「日本でひとがあまりビーチにいかない・砂で何かをするという習慣がない原因」を下記の中から2つ以上を選択し、或いはそれ以外にあるなら自分なりに挙げ、それらを解消しうるものとしての提案を具体的に（地名等を指定する）示しなさい。①海岸にいかないとビーチがないという状況、②ビーチでの大衆的娯楽がありきたり（海水浴）、③ビーチ＝夏という限定的なイメージの定着、④砂で遊ぶ習慣がない（幼少期における関わり）、⑤ビーチ＝日焼け、潮によるベタつきなどイメージがよくない、⑥漂着物やゴミによるビーチの汚れ<br>③朝日のキャリアにおけるキーワードには「転向」「転機」がある。転向には、これまでとはまるで異なる環境に身を置くことという意味もあるが、細かく言えばｉ）強制的で自分の力ではどうにもならないものとii）自らの決意でそのような環境に飛び出すこと（転職等）とある。あなた自身が経験した転向について少なくとも上記２種類それぞれひとつ以上挙げて、その経緯の中で感じたこと学んだについてわかりやすく述べなさい。 | |
| 荒川 静香 | プロフィギュアスケーター | 自らの意識を高めるとは－荒川静香－ |
| | ①一般的に最大の重圧がかかる五輪において、スルツカヤ選手のような形で敗れていく選手が多い中、荒川はここ一番の大舞台をなぜ「楽しみ」とし、実際「楽しむ」ことができたのか？本ケースや DVD、各種資料をもとに、最も大事な本番を迎えるにあたっての過去における自分自身の準備状況や心理状況といった経験に置き換えながら考察せよ。<br>②競技としてのスケートを続けていく中、競技結果を最大成果とする周囲によって、その価値観で評価されたり、管理されたりする中、荒川はあくまで「生き方」や「自らの成長」への想いを大切にし、守り通していった。こうした想いをブレずに維持し続けていくために、どのようにして意識を高めて行ったと考えられるか？自分なりに考えよ。<br>③我が国において事業化しうるアイスショーのビジネスモデルについて、具体的にひとつ提案せよ。 | |
| 荒木 重雄 | ㈱スポーツマーケティングラボラトリー代表取締役／(一社)日本野球機構特別参与侍ジャパン事業戦略担当 | 「戦いを略す」戦略で臨んだ 1000日改革－荒木重雄－ |
| | ①ｉ）セリーグとパリーグのビジネスモデル（提供価値・市場・ビジョン・成果は最低限抑えること）を端的に示し（図でも説明でもよい）、ii）その違いについて述べると共に、iii）そうした違いが生まれた背景について考察せよ。<br>②ｉ）スポーツビジネス戦略を策定する上で、重要と思われるステークホルダー（複数）とは何か？ii）またそれらのステークホルダーが戦略上、重要である理由を簡潔に述べよ。<br>③名声、立場、給与、仕事内容、ワークライフバランス等がスポーツ界への転職決断の検討要素には全くならなかった荒木の真の想いと狙いは何であったか？ | |
| 石川 慎之助 | ㈱つくばFC代表取締役社長／NPO法人つくばフットボールクラブ理事長 | サッカーで地域に多様な価値を創造する組織－株式会社つくば FC＆NPO 法人つくばフットボールクラブの発祥と事業－ |
| | ①一般的なＪリーグクラブと地域発街クラブであるつくばＦＣのビジネスモデルの相違について、自分なりに調べ、考えてみよう。ｉ）両者の収入明細について其々具体的に図示しなさい（収入項目名、金額、各項目占有率必須）。ii）前者と後者の強みと弱みを明確にしたうえで、者のとるべき戦略について箇条書きで記しなさい。<br>②あなたが街クラブを立ち上げるとしたらどんなクラブを立ち上げたいですか？その事業内容とその収支案を企画してください。<br>③あなたの考える経営資源とはなにか？そしてその中で最も重要だと考えるものは何か？その理由もつけて答えなさい。 | |
| 石坂 有紀子 | ㈲サウスウィンズ代表取締役社長／元ビーチバレー選手 | 高度競技者としての起業家－石坂有紀子のデュアルキャリア－ |
| | ①女性が日本で起業し更にそれを持続的発展的なものへと成長させていくには多々困難が多い。増して今とは異なり当時は更に劣悪な状況であったことは想像に難くはない。ケース内グラフの状況をよく踏まえた上で、今の自分自身のもっている能力（知識・知恵・人脈）でこれから 300 万円を２年間で貯金すると考えて、それをどのように調達するか、現在の生活状況を説明した上（授業、部活、趣味等やるべきこと）で詳細に計画を立てなさい。実現可能で現実的なもので考えること。（特に重要なのは、カネとトキのマネジメントについて具体的に触れること）<br>②トップアスリートのセカンドキャリアの問題について、ひとつだけ具体的事例を挙げながら、この問題に関する自分なりの見解を簡単に述べよ。<br>③現在石坂氏は、現役プロアスリートとして活動しながらも経営者としても活動している。下記 A群と B 群其々からキーワードをひとつずつ選択し、「A 群×B 群」でひとつビジネスアイディアを考案しなさい。【A 群】スポーツ系：ビーチスポーツ・ゴルフ・フィットネス・ヨガ・格闘技 【B 群】その他系：エコ・介護・スマートフォン・保育・スタジオ・学校・砂浜・音楽 ※ビジネスアイディアなので必ず冒頭に題名をつけること！！収支案を必ず書くこと！！ | |
| 石元 龍太郎 | ㈱スポーツ IT ソリューション代表取締役社長 | 21世紀の豊かなスポーツ環境をITで実現する！－広告代理店発ベンチャー企業のマネジメント－ |
| | ①㈱スポーツ IT ソリューションの事業展開を図示し、そのビジネスモデルをビジネスモデルキャンバスに落とし込みなさい。<br>②（１）スポーツの競技団体、リーグ、チーム、の WEB サイト・アプリを調べ、「コミュニティを作る」という視点で、あなたが良く工夫されているなと考える WEB サイトを１つ挙げ、その施策・理由について説明して下さい。（２）あなたが良くしていきたいスポーツの競技団体・リーグ・チームの WEB サイトを１つ取り上げ、「コミュニティを作る」という視点で課題を指摘し、改善点を提案しなさい。<br>③（１）あなたの人生のテーマ・コンセプト・したいことは何ですか？「キャッチコピー」と「その説明」を書いて下さい。（２）それに関連して、現在、取り組んでいる活動を３つ挙げとその内容を書いて下さい。（３）上記で挙げた３つに関して、それぞれ大学時代に出したい成果と締め切りを書いて下さい。※尚（１）を達成するための（２）・（３）という構造になるように書いて下さい。 | |

| 勇者 | 所属 | ケース名 |
|---|---|---|
| | 課題 | |
| 今手義明 | ㈱ドーム専務取締役 | 理念重視型企業がスポーツで創造する世界－ドームの挑戦と進化－ |
| | ①下図は日本の余暇産業における産業別シェアを示したものである。パチンコ・ゲーム産業が全体の約 32%、22 兆円のシェアである一方、スポーツ関連産業は、わずか 6%、4 兆円でしかない。スポーツ関連産業が現在のシェア拡大を図っていくには、どのような施策が必要と考えるか？ひとつに絞って回答せよ。<br>②㈱ドーム社の理念をよく抑え、その特徴を吟味した上で、自らが経営者になったと仮定し、この伸び盛りの会社を更に活性化していく為に打ち出 | |
| 上西葉子 | ＮＨＫ報道局スポーツ部記者／㈱電通スポーツ局スポーツ３部 | NHKスポーツ報道記者から電通スポーツ局へのキャリアチェン ジ－上西葉子の挑戦－ |
| | ①なぜ上西は、報道職ＮＨＫから広告代理店職電通へ転職したのか？その「想い」とは何だったのか？その理由を 3 つ以内で端的に示した上で、それぞれについて説明せよ。<br>②トータルオーガナイザーの立場として、東日本大震災被災地においてスポーツには何ができるか？選手名或いは競技名や競技団体名等を挙げ、具体的にひとつ立案せよ。なお以下 2 つの点は必ず抑えること。 1）被災地のどんな問題点に着目するのか、 2）どのような成果を残すことができるのか。 | |
| 海野一幸 | ㈱ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ代表取締社長 | クラブ経営と地域密着の神髄－ヴァンフォ－レ甲府海野社長の奮迅－ |
| | ①自らが最も興味あるトップスポーツチームをひとつ挙げ、地域密着の経営展開という観点より、ヴァンフォーレ甲府と比較考察し、ヴァンフォーレ甲府の強みと弱みを抽出せよ。<br>②海野氏に対して投げかけたい疑問をひとつ述べよ。 | |
| 大渕隆 | ㈱北海道日本ハムファイターズスカウトディレクター | 高校教師からプロ野球スカウトディレクターへ－大渕隆の進化と組織・チームマネジメント－ |
| | ①日本ハムＦと阪神Ｔの近年の成績の明暗を分けたことは何か？その要因について、複数以上挙げ、それぞれについて説明しなさい。<br>②どのような分野でも、チームで何か成果・目標を達成する為には、必ずメンバーの「編成」から始まる。どんな分野で、どんな目標を達成するために、あなたはどんなチーム編成を行いますか？その観点、評価指標等を明確にした上で、整理して述べなさい。<br>③判断と決断の違いは何か？自らの過去の経験・体験を事例にしながら説明せよ。なお経験は失敗でも成功でもどちらでも構わない。 | |
| 荻原次晴 | スポーツキャスター／元ノルディックスキー選手 | 競技の価値から新たな自己創造－スポーツキャスター荻原次晴の試み－ |
| | ①TV 番組を通じた報道が「視聴者・出演者・協賛社」の大きく三者で成立していることは周知の事実である（三者の関係性）。これを踏まえた上で、スポーツを報道するキャスターのあり方について自らの考えを述べなさい。但し、そうした考えに至った根拠となるスポーツ報道事例を具体的に（番組名及びキャスター名等）一つ以上挙げ（無論荻原氏も含む）、その考察を通じて述べること。<br>②番組制作企画に挑戦！スポーツ報道番組をひとつ企画せよ！番組名、コンセプトやテーマ（めざすこと等）、TV 局、放映時間、番組内容とキャスターや出演者、協賛社、ターゲット層 これらはかならず抑えたうえで企画すること。<br>③荻原次晴は、世界的に著名なアスリートではない。種目もマイナースポーツである。そんな彼が、長年にわたり適用され続ける背景にはどんな要因が考えられるか？彼の KSF（KeySuccess Factor）について、様々な視点から考えよ。 | |
| 嘉数駿 | MLBサンフランシスコジャイアンツ日本支部コーディネーター | アカデミックキャリアからのスポーツ・ビジネスマネジメント－嘉数駿の熱き野球魂－ |
| | ①嘉数は野球の高度競技経験がなく MLB チームのスカウトマンを務めている。ｉ）何故そのようなことが可能なのか、自分なりに考え答えよ。端的に示す言葉を挙げた上で其々に説明を施すこと。ii）スカウトマンの重要任務のひとつに「評価の設定」がある。a）自分が何かを評価する際に、b）どのような評価項目を設定していくか（理由付）、なんでも構わないので一つ事例を作りなさい。<br>②近年嘉数のように野球競技経験はなく GM に就任するケースが MLB では増えており（一方で MBA や弁護士を有する）、実際に成功している事例が多い。その理由について述べよ。端的に示す言葉を挙げた上で其々に説明を施すこと。 | |
| 北谷賢司 | ㈱エイベックス・インターナショナル・ホールディングスリミテッド代表取締役社長 | エンタテイメント・ビジネスとプロモーター－ドクターＫのビジネスマネジメント－ |
| | ①エンタテイメントビジネスの基本的なビジネスモデルを図示しなさい。音楽・NFL・NBA・MLB等ジャンルを選択して行うもよし、総論的に図示するもよしとする。但し、その図式の中で「プロモーター」がどこに位置付き、どのような役目を果たすのかが必ずわかるように描くこと。<br>②音楽産業について、嘗て日本では邦楽対洋楽の市場比は５：５であったが、現在では７：３にまで落ち込んだ。日本で洋楽が活性化するためのビジネスアイディアについて理由付きで述べなさい。<br>③あなたにとって「信頼」とは何ですか？過去の成功失敗の事例をだしながら「信頼」についての自分なりの認識を語りなさい。 | |
| 河野博明 | ㈱野沢温泉代表取締役社長 | 地域一体型・一貫型ビジネス－総合型スノーリゾート「㈱野沢温泉」のマネジメント－ |
| | ①ｉ）HP 等もよく調べ、㈱野沢温泉の展開する事業モデルについて図示しなさい。ii）上記モデルを 「ビジネスモデルキャンバス」に落とし込みなさい。<br>②㈱野沢温泉では「長期滞在型 和のリゾート」を目指している。しかしそもそも日本では長期滞在＝２～３泊程度という考えが一般的であり、７泊以上と考える欧米人とは大きくその価値観が異なる。無論これには国の制度設計や労働・娯楽・休暇への社会的観念もあり一様に変革は難しい。しかし、こうした日本独自の状況を踏まえた上で㈱野沢温泉が彼らの目指す上記理想像を実現していくにはどのような企画・施策が考えられるか？あなたなりに考える「長期滞在型和のリゾート」を明確にした上でこれを提案しなさい。<br>③下記２つの内からひとつを選択しそれについて答えなさい。ｉ）真偽のほどを見極めることが困難な昨今世の中、「本物」とは何か？ii）人を強くするのは「嬉し涙」か？「悔し涙」か？ | |
| 白石康次郎 | 海洋冒険家 | 壮大なチャレンジ－海洋冒険家　白石康次郎－ |
| | ①プロヨットレーサーとして、白石康次郎は実際にどうやって「飯を食っている」（生計を立てている）のであろうか？その収入明細の内訳について考え、その項目と占有率（パーセンテージで）を示しなさい。尚、そうした考えに至った理由、背景については必ず述べること。<br>②白石は、マネジメント会社『㈱スポーツビズ』に所属し、現在様々な活動を展開している。その立場から、白石の価値を如何にﾌﾟﾛﾃﾞｭｰｽすれば、日本のｽﾎﾟｰﾂの価値向上、社会への貢献に帰するような事業活動が展開できるか？ビジネスアイディアを考えなさい。<br>③白石の固有言語に「精神筋力」ということばがある。その精神筋力とは何か？（それはどのような力のことか？どう鍛えるか？この筋力があると何がよいのか？など）について自分なりに考え、述べよ。 | |
| 鈴木岳 | ㈱R-body Project代表取締役社長 | 起業家的トレーナー－鈴木岳が育む業界再活性のシーズ－ |
| | ① ㈱R-body project のビジネスモデルを簡単に図示せよ。<br>②クオリティの高いトレーナーサービスを提供することを維持しながら、更なるビジネスの成長を考えた場合、どういったクラブビジネスが考えられるか？<br>③これまで自分が生きてきた中で、新たな発見・ひらめき・発明で何かうまくいった成功体験（どんな些細なものでも大きなものでも構わない、それによって、より自分が感動したこと）について、思い起こし、簡単に説明するとともに、その発見はなぜ生まれたのか自分に問いかけ、考察せよ。 | |

| 勇者 | 所属 | ケース名 |
|---|---|---|
| | 課題 | |
| ディーター・ハーベル | アディダスジャパン㈱リーボックジャパン・ブランドプレジデント | ― |
| | ①トーニングシューズ市場における現在のリーボック社の地位確立の要因は何だったのか？それを端的に示し、箇条書きにした上でそれぞれについて説明しなさい。<br>②トーニングシューズ市場において競合他社が益々増加する中、今後リーボック社が不動のトップブランドとしての地位確立を果たすためはどのような成長戦略が考えられるか？そのビジネスアイディア、或いはマーケティングアイディアをだしなさい。<br>③あなたの今後のキャリア形成において、最も必要とされることは何か？3 つに整理して答えなさい。 | |
| 鳥羽賢二 | 日本バレーボール協会男子強化副委員長／びわこ成蹊スポーツ大学准教授／元ｻﾝﾄﾘｰｻﾝﾊﾞｰｽﾞ監督 | スポーツの価値で高める企業成果－アスリートビジネスマン鳥羽賢二－ |
| 中村考昭 | ゼビオ㈱常務執行役員／クロススポーツマーケティング㈱代表取締役社長 | スポーツとマネジメント 3.0－中村考昭のキャリアとビジネス観－ |
| | ①ＸＧが現在展開するコングロマリット構想の４つの領域の内、どれかひとつを選択し、自由な発想、無責任な発想で新規ビジネスアイディアをひとつ考えてみましょう。<br>②子羊君と子猫君の家の前には、ゼビオとアルペンがある。子羊君はいつもゼビオで、子猫君はいつもアルペンでそれぞれ商品を購入する。2 人の行動習慣の背景には両社の異なる特長が存在する。これらを踏まえ、子羊君と子猫君それぞれの顧客像を言い当てよ！<br>③好きなことと仕事は両立するか？実現する方法を考えよ。 | |
| 畑中みゆき | 元フリースタイルスキー選手 | 独立動楽の精神で生きる究極のプロスキーヤー－畑中みゆき－ |
| | ①３章の転換期における畑中自作の 4 年間の修業について。畑中は「モーグルで全日本代表になりたい」という成果を達成するために、どのようなことを行ったかについて、畑中氏の立場、性格を良く踏まえ、自らの考えをわかりやすく簡潔にまとめよ。<br>②畑中みゆき氏が座右の銘としている言葉に『一期一会』『七転八起』『継続は力なり』がある。この中で、あなた自身が自らの経験を踏まえ最も強く共感する言葉をひとつだけ選択しなさい。その上で１）その言葉の意味について自分なりの解釈・哲学を簡潔に述べなさい。２）選択した言葉に１）のような思いを抱くに至った最も大きなきっかけや体験について説明しなさい。 | |
| 林田祐樹 | ㈲DAS代表取締役社長／NPO法人DAS理事長 | ダンスで価値を創造する起業－筑波大学発ベンチャーDASの挑戦－ |
| | ①大学卒業したての林田になぜ創業ができ、なぜ成長することができたのか？どんな要因が考えられるか？3 つ以内に箇条書きし、それぞれに理由説明を施せ。<br>②NPO 法人のＤＡＳと有限会社のＤＡＳ、そもそもなぜ 2 つの法人格で事業展開をする必要があるのか？その必要性について、ひとことで答えたうえで、その背景となる両社の役割、機能分担について図示もしくはわかりやすく簡潔に説明せよ。 | |
| 早野忠昭 | (一財)東京マラソン財団事業局長 | 東京がひとつになる日－東京マラソンプロデューサー早野忠昭－ |
| | ①東京マラソンのﾋﾞｼﾞﾈｽﾓﾃﾞﾙを図示し、その特異性について簡単に考察しなさい。<br>②東京マラソン同様に、開催地或いは日本へ経済・社会効果を引き起こすマラソン大会のﾋﾞｼﾞﾈｽｱｲﾃﾞｨｱを考案せよ！<br>③現時点において、「仕事」とは自分にとって何か？ | |
| 半田裕 | Office Strategic Service㈱代表取締役社長／元ｱﾃﾞｨﾀﾞｽｼﾞｬﾊﾟﾝ㈱ｽﾎﾟｰﾂﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝ＆ｲﾍﾞﾝﾄﾃﾞｨﾚｸﾀｰ／元㈱ﾅｲｷｼﾞｬﾊﾟﾝｽﾎﾟｰﾂﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞﾃﾞｨﾚｸﾀｰ | スポーツとグローバル戦略－半田裕のキャリアとビジネス観－ |
| | ①日本に留まらず全世界を対象としたスポーツコンテンツを活用したプロモーション活動の内（セールス目的のものに限る）、最も効果が高いと感じた活動（特に媒体は限定しない）を一つ挙げ、その活動がなぜ高い効果を発揮しているのかについて自分なりの考察理由をひとつだけ挙げなさい。 | |
| 藤井かすみ | プロゴルファー | プロゴルファー藤井かすみ |
| | ①日本におけるゴルフ産業界の産業構成図（プロゴルファー、ゴルフクラブ、法人会員、一般会員、協賛企業、愛好家、視聴者、競技団体等々、ゴルフ産業界を構成する様々なプレイヤーの位置づけを明確にし、主に「ヒト・カネ」の流れを明確にした図）を自分なりに作成しなさい。<br>②近年の国内外におけるゴルフ界のトピックスひとつについて具体的に挙げ、それについて考察せよ。尚考察の観点は必ず 2 つ以上で行うこと。<br>③藤井かすみは、岡本綾子ら女子プロゴルファーの初代世代と現世代の宮里藍らとの間でどのような役割を果たしたのか、その位置づけや意義を考察した上で、今後選手としてではなく彼女が確立していくべきビジネスやキャリアについて一つ以上のアイディアを提案せよ。 | |
| 藤本隆宏 | 俳優 | 努力の天才！不屈の闘志でキャリアデザイン－水泳選手から舞台役者そして俳優へ－ |
| | ① 添付資料及び付属専用ＤＶＤ内に出てくる様々な人（藤本含め、指導者や親等、彼を取り巻く全ての人）の様々なセリフの内（誰でもよい）、最も印象に残るセリフ 3 つ以内で取り出し、明記したうえで（誰の何というセリフかを書く）、そこから自分なりに感じ、洞察し、読み取ったことを簡潔に語れ。なお例のごとく、まずは読み取ったことを端的に示す言葉をそれぞれ出し、その上でそれぞれについて説明する手法をとること！！<br>②今まで自分が生きてきた中で、失敗したこと、うしろめたさを感じたこと、逃げてしまったこと等々自らを最も大きく省みたシーンをひとつ思い起こし、１）簡単に説明したうえで、２）その時の自分を客観的に考察せよ。 | |
| 星野正 | (社)さいたま観光ｺﾝﾍﾞﾝｼｮﾝﾋﾞｭｰﾛｰ／さいたまｽﾎﾟｰﾂｺﾐｯｼｮﾝｽﾎﾟｰﾂ事業担当副参与 | 国内初ｽﾎﾟｰﾂｺﾐｯｼｮﾝ創設にあたって－さいたま市ｽﾎﾟｰﾂｺﾐｯｼｮﾝ基本計画の背景概要－ |
| | ①上記背景を踏まえ、さいたま市の特徴について地理、文化、歴史、生活等様々な観点から可能な限り調べておくとよい！ | |
| 星野佳路 | ㈱星野リゾート代表取締役社長 | ヒトが最大の資源！運営力の達人が日本の観光をヤバくする！－文化を産業にする価値創造マネジメント－ |
| | ①１）㈱星野リゾートの事業展開を図示し、そのビジネスモデルをビジネスモデルキャンバスに落とし込みなさい。２）星野リゾートが展開する事業やホテル事業の中には幾つかスポーツやアクティビティが入っている。これらは事業全体の展開の中でどんな価値を持ちどんな意義があると考えますか？事例を取り出しながら具体的に説明しなさい。<br>②下記２つよりひとつを選択し、回答しなさい。<br>A：ホテル業では冷蔵庫と電話の利用は滞在中の大事な収入コンテンツである。しかし近年電話は携帯電話の普及により収益事業としての展開は極めて困難である。一方の冷蔵庫もコンビニの普及により、部屋内での冷蔵庫内からの消費は困難時代に直面している。こうした 2 つの難題をクリアする、すなわち再び部屋設置の電話と冷蔵庫で事業収入を得られるビジネスアイディアを考案せよ。<br>B：星野リゾートではスキー場経営も実施しており、特に年々増加する外国人スキーヤーでスクールに入会してくる観光客に対するインストラクターの英語能力が大きな課題となっている。現在の日本のインストラクター資格に二カ国語の会話能力は要求されていない。こうした事態に早期に対応し、外国人スキーヤーが日本のスクールサービスにも来訪する動機が生まれるような魅力的なビジネスアイディアは何か？考案せよ。<br>③仕事における良きチームワークとは何か？仕事とチームワークの自分なりの定義について、自分なりの過去の経験を事例に根拠を上げながら明確に述べ、その上で回答しなさい。 | |

| 勇者 | 所属 | ケース名 |
|---|---|---|
| | 課題 | |
| 前沢賢 | ㈱ディー・エヌ・エー企画スポーツマーケティング推進室室長／(一社)日本野球機構特別参与補佐侍ジャパン事業戦略担当 | 野球球団ビジネスを事業化するプロフェッショナル－前沢賢のマネジメントとキャリア－ |
| | ①2003 年に設立された北海道日本ハムファイターズの球団ビジネスモデルを図示し説明しなさい。また従来のビジネスモデルとの相違についても触れること。またその中で「スタジアム」がどのような機能を有しているのかを明確に盛り込むこと。<br>②サムライジャパンの成長戦略について自らのアイディアを述べなさい。１）現時点でのサムライジャパンをあなたが「どう認識している」のかについて触れるところから述べ、２）あなたが考える本来のあるべき姿と３）それをどのようにして実現していくかの戦略・方法論について、しっかりと分けて整理すること。<br>③もしあなたがなんらかの能力や資質を見込まれ、新しい環境でその期待を受けて、リーダー的に活動することを求められた際、あなたはどんな方法でその期待に応えていきますか？もし過去にそれに近い経験があればその経験談を下に自由且つわかりやすく述べなさい。 | |
| 三浦卓広 | エイベックス・グループ・ホールディングス㈱執行役員・総務人事本部長 | 総合エンタテイメント企業がスポーツで創造する世界－avex の挑戦－ |
| | ①総合エンタテイメント企業であるエイベックス社は、上記グラフを見ても、また別紙外部環境状況よりも、「感動価値創造企業」という理念とその事業展開（ビジネスモデル）には大きな変革の時が訪れていることがわかる。エイベックス社は、どのような新しい企業理念を掲げ、どのような事業展開を試みていく企業になっていくべきか、その理由も踏まえてわかりやすく述べよ。<br>② 障がい者スポーツを振興していく上での現状における課題、問題点について調べ、その中から自分が最も重要だと思うものを 3 つ挙げそれぞれについて簡単に説明しなさい。<br>③上記２つの課題を踏まえ、今なぜエイベックス社が、障がい者競技スポーツ分野を一番に手掛けようとするのか？ | |
| 村里敏彰 | ㈱スポーツユニティ代表取締役社長／日本オリンピック委員会理事 | 国際性でマネジメントするスポーツとは－村里敏彰の世界観－ |
| | ①国際人とは何か？どういう人のことをいうか？それを表す言葉（ポイント）を 3 つ以内で端的に示し、その内容について其々説明せよ。<br>②上記回答を踏まえた上で、スポーツで国際事業とは何か（国際事業とは五輪、W 杯、WBC等々から親善マッチまで）？上記同様端的に表す言葉を 3 つ以内で明記し、其々に説明せよ。 | |
| 望月美佐緒 | ㈱ルネサンス執行役員 | フィットネスビジネスの新たな成長戦略－㈱ルネサンスの事業展開と望月美佐緒－ |
| | ①ｉ）㈱ルネサンスの基本的なビジネスモデルを図示し説明しなさい。ii）またそのビジネスモデルに更なる推進力をつけるために、どのような成長戦略をとっているかについて、このビジネスモデルの周りに書き込むことで図示しなさい。<br>②スポーツクラブの建物（プール、ジム、スタジオ等がある施設）を活用し、スポーツクラブ以外の事業をするとしたらどのような事業が展開できるか提案しなさい。また、その理由についても触れること。<br>③あなたの人生を振り返り、自分を成長させる上で、この能力・特性は欠かせなかった！と、あなた自身が感じたあなたの能力・特性は、なんですか？またこれからの自分自身の人生をより豊かなものとするために、欠かすことの出来ない能力・特性とは、どのような能力ですか？その理由及びその能力をさらに高める、もしくは身に着けるために、これからどのようなことをしようと考えているかについて触れながら述べなさい。 | |
| 諸橋友良 | ゼビオ㈱代表取締役社長 | “こころを動かすスポーツ”のマネジメント－改革の鬼！諸橋友良の挑戦と進化－ |
| | ① 諸橋はゼビオ入社前から常に「改革」によって自己を啓発し、組織も啓発してきた。あなたにとって「改革」とは何か？１）自らの改革経験をひとつ挙げ、説明せよ。２）１）を踏まえ、自らの考える「改革」の意味を表す言葉（ポイント）を 3 つ以内で端的に示し、その内容について其々説明せよ。<br>②大手スポーツ小売企業（国内外を問わない、アルペン、スポーツオーソリティ等々）と比較したゼビオ株式会社の強み（優位性）と弱み（脆弱性）を明確にせよ。 | |
| 山下修作 | ㈱Ｊリーグメディアプロモーション Ｊリーグアジア戦略室長 | アジア圏域の底上げを目指す Ｊリーグのマーケティングマネジメント－アジア戦略室長山下修作の挑戦－ |
| | ①あなたは現在の Ｊリーグをどう見ていますか？何か比較対象とするものひとつを明確にし、それとの比較考察で端的に整理して述べなさい。<br>②今回のアジア進出を巡って、Ｊリーグ・日本とアジア諸国の各リーグ及び各国にとってのメリット・デメリットを明確にし、そのうえで想定される、或いは考慮すべき問題、山下室長に問いたい課題について幾つか端的にあげなさい。<br>③現在 Ｊリーグは経済産業省が推進するクールジャパン戦略にも組み込まれている。すなわちサッカー、Ｊリーグを通じ、自国企業のアジア進出やアジア企業とのパートナーマッチングを促進し、Ｊリーグの活性化にとどまらない日本国、アジア全体の産業界・経済界活性化も視野に入れている。こうした戦略を踏まえ、Ｊリーグ、或いはどの Ｊリーグクラブ（40 クラブのうち好きなクラブをひとつ選んで）が、どこのアジア各国とどんな企画を組んでいくことで、どんな日本企業が現地へどのような進出を図っていくことができるか？そのビジネスアイディアについてひとつ考えなさい。 | |
| 山本雅一 | ㈱スポーツビズ代表取締役社長 | スポーツで価値を創造する企業－株式会社スポーツビズの発祥と事業－ |
| | ①アスリートマネジメントを構成する主要な要素「選手」「チーム」「企業」「メディア」「一般大衆」の相関図を作成し、それぞれがどのような関係性にあるかを図示しなさい。<br>②アスリート・マネジメントビジネスは、これまでのビジネスモデルが既に限界の域に達し始めており、新たな局面に差し掛かっている。その局面打開に向けた新たな成長戦略（ビジネスモデル、その実現の為の具体的なマネジメント体制）について、自身がビズ社の社長になったつもりで如何にこの難局を乗り越え更なる進化を果たすべきか考えなさい。 | |
| 山谷拓志 | (公財)日本バスケットボール協会 新リーグ運営本部副本部長・ＣＯＯ | プロバスケットボール球団で地域に価値創造－株式会社リンクスポーツエンターテイメントの創業－ |
| | ①売上高及び純利益変遷グラフを見て、ｉ）その収入明細と支出明細を考え（全て数字付き）、ii）その上で、さまざまな観点で形勢不利と言われていた栃木県でプロ球団経営組織としての起業が一定の成果を収めることができたのはなぜか？その要因について３つ以内に搾り、それぞれについて端的に説明しなさい。<br>②日本においてバスケットボールを人気スポーツにするためにはどんなアイディアが考えられるか？ポイントを３つ以内に整理し、それぞれについて端的に説明せよ。<br>③これまでの自らの人生を因数分解してみましょう。いまある自分の姿や成長は、過去の自分のどんなできごととそこでのどんな学びの積み重ね、がどのようにして繋がってきた結果なのか？整理し、わかりやすく説明しなさい。 | |
| 吉田国夫 | (公社)日本プロサッカーリーグ広報室長 | 転職が天職を創る－Jリーグ広報室長吉田国夫の試み－ |
| | ①JSL 時代から Ｊﾘｰｸﾞ時代へ、この 20 年で日本のサッカートップリーグは大きな成長を遂げた。ではその顕著に成長したと思われる項目を 3 つ以内で挙げ、それぞれについてその成長理由を述べなさい。<br>②成長期から成熟期に変わった日本、そしてグローバル化、ＳＮＳ等コミュニケーションの形式が激変しつつある現代社会において、国内スポーツ興行とはどうあるべきか。要点を幾つかに絞って箇条書きし、其の上でそれぞれに簡単に説明を施すこと。<br>③現在 Ｊﾘｰｸﾞでは、球団数が増える一方、観客層の高齢化及び観客数の頭打ち等の問題を抱え、新規顧客確保が希求の課題となっている。そこで広報室では新規市場・新規顧客開拓のターゲットのひとつに「アジア」を掲げている。上記課題解決を果たすビジネスアイディアについて、アジアを舞台に考えよ。 | |

※あいうえお順、所属は授業実施時

## 教案概要

産学連携講座

勇者の鼓動

（ ～～氏）

教材・教案

（スポーツ×　　×　　）

① **ビジネスに関する学習**

→ ～におけるビジネスモデルについて学習する。

～におけるビジネスマネジメントについて学習する。

☆ポイントは～というマネジメントにある。

② **キャリアに関する学習**

→ ～氏のキャリアから学ぶ

☆ポイントは～レバレッジを利かせながらアップしてきたのか？そして今後のビジョンは何か？その中で培ってきた独自の哲学や考え方。

## 講座骨子

| | 大題目 | お話いただきたい内容 | こちらで準備した様式で、活用いただきたいもの |
|---|---|---|---|
| ビジネスのセッション | JBLのビジネスモデル | ・描くビジネスモデル | ①ビジネスモデルキャンバス（必須）<br>②事業展開俯瞰図（必須） |
| | ビジネスマネジメント | ・上記モデル確立へ向け、認識している外部環境、内部環境、及び仕掛けている、仕掛けてきた戦略、アクションについて。 | ③マネジメント（概要図）<br>④マネジメント（before-afterケース図）<br>※これら③、④は参考までに。活用はご自由で構いません。 |
| キャリアのセッション | 氏のキャリアマネジメントについて | ・過去から現在までのキャリアにおける連続性をご自身の有する資源の拡充、成長とともに。<br>・将来のビジョンと自らの経営哲学、人生哲学、スポーツへの哲学等 | ⑤ライフラインチャート |

## 全体フロー

19：40
～21：00（80m）　ビジネスのセッション

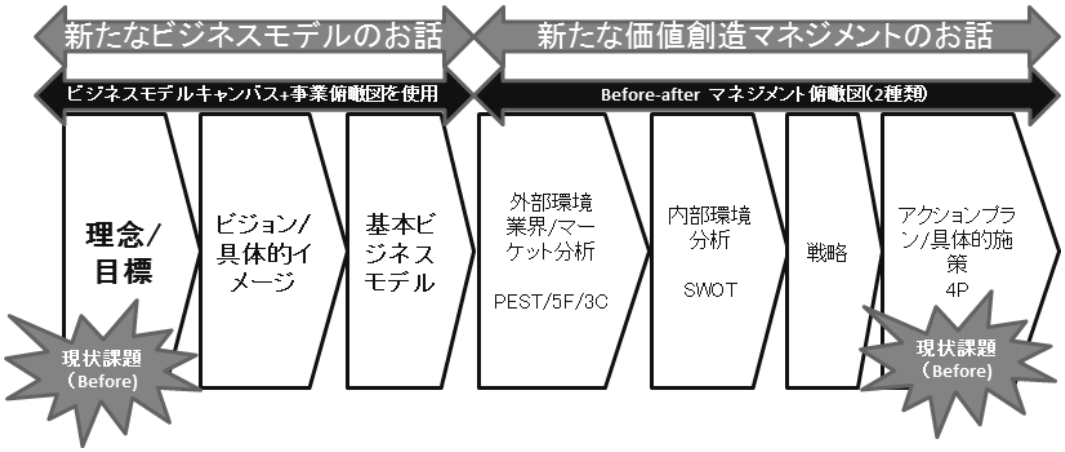
21：10
～21 ：40（30m）　キャリアのセッション

**冒頭５分～１０分以内（受講生討論①）**
「ビジネスモデルを考える！」
**どこかの時間帯（受講生討論②）**
２つのセッションの内、どこかで勇者から「何か」受講生へ問いかけ！それについて考える。

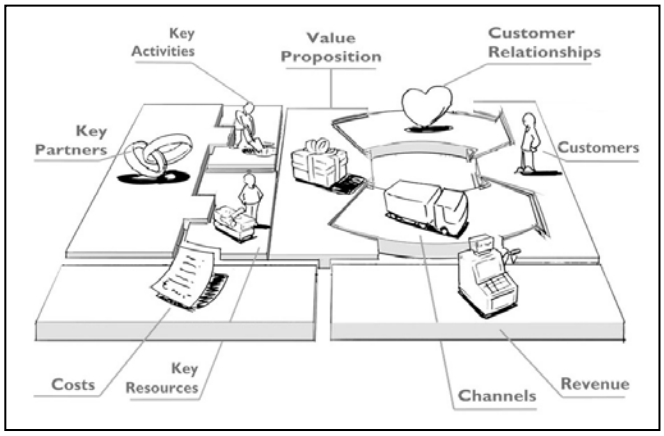
21：40
～21：50（10m）　賢者とのセッション　賢者（コメンテーター）との対話

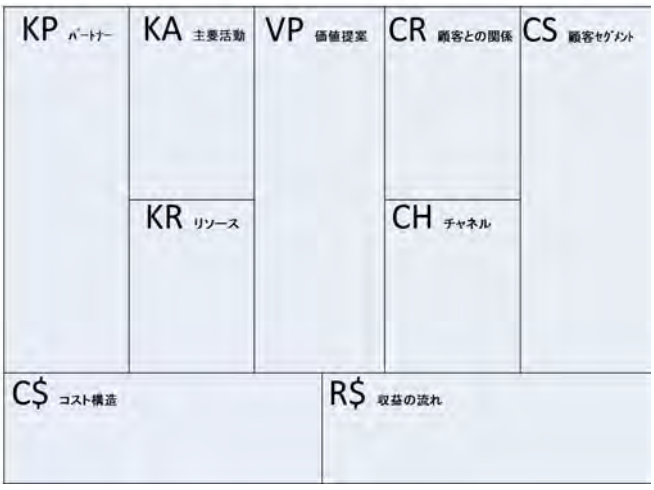
21：50
～21：55（5m）　受講生とのセッション　受講生各グループからの質疑応答

# 基本コンセプトと使用教材（全体像）




# ビジネスモデルキャンパス




**CS（Customer Segments）顧客セグメント**
顧客グループについて定義。誰の為に価値を創造するのか？最も重要な顧客は誰なのか？（マス、ニッチ、細分化、多角化、マルチサイドプラットフォーム等）

**VP（Value Propositions）価値提案**
顧客にどんな価値を提供するのか？どういった問題の解決を手助けするのか？顧客のどういったニーズを満たすのか？顧客セグメントに対しどんな製品とサービスを提供するのか？（新奇性、パフォーマンス、カスタマイゼーション、業務請負、ブランド、価格、コスト削減、リスク軽減、アクセスしやすさ、快適さ等）

**CH（Channels）チャネル**
顧客セグメントとどのようにコミュニケーションし、価値を届けるか。どのチャンネルフェーズ（認知、評価、購入、提供、アフターサービス）でどんなチャネルタイプ（自社かパートナーか）で顧客にリーチしたいか、

**CR（Customer Relationships）顧客との関係**
特定の顧客セグメントに対しどのような種類の関係を結ぶか。顧客獲得、維持。販売拡大と大きくは３つに分かれる。（セルフサービス、自動サービス、コミュニティ、共創等）

**R$（Revenue Streams）収益の流れ**
企業が顧客セグメントから生み出す現金の流れを表現。（１、一見客による取引収益２、既存顧客への価値提案、継続支払による二次利益）※資産価値のある販売、使用料、購読料、ライセンス、レンタル、広告、仲介手数料等）

**KR（Key Resources）リソース**
ビジネスモデルの事項に必要な資産。（物理的なもの、知的財産。人的、ファイナンス）

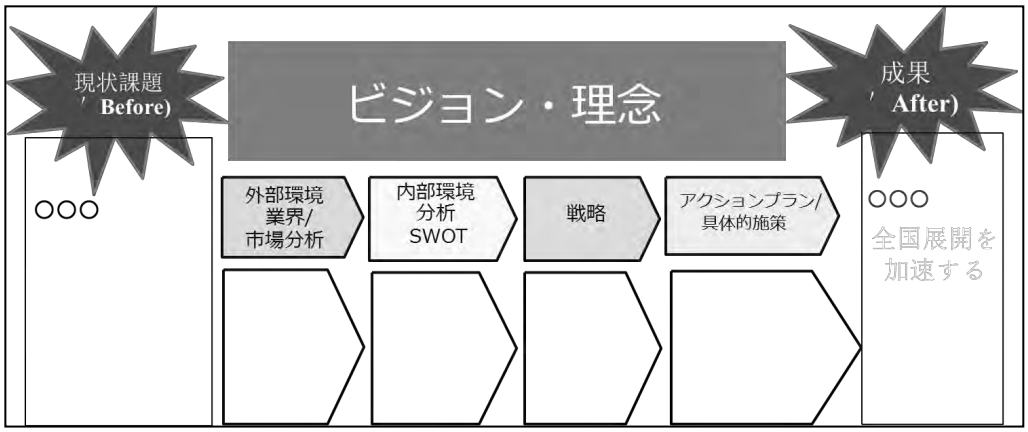
**KA（Key Activities）主要活動**
企業がビジネスモデルを実行するうえで必ず行わなければならない重要な活動。価値提案に必要な主要活動。（製造、問題解決、プラットフォーム等）

**KP（Key Partners）パートナー**
ビジネスモデルを構築するサプライヤーとパートナーのネットワーク。

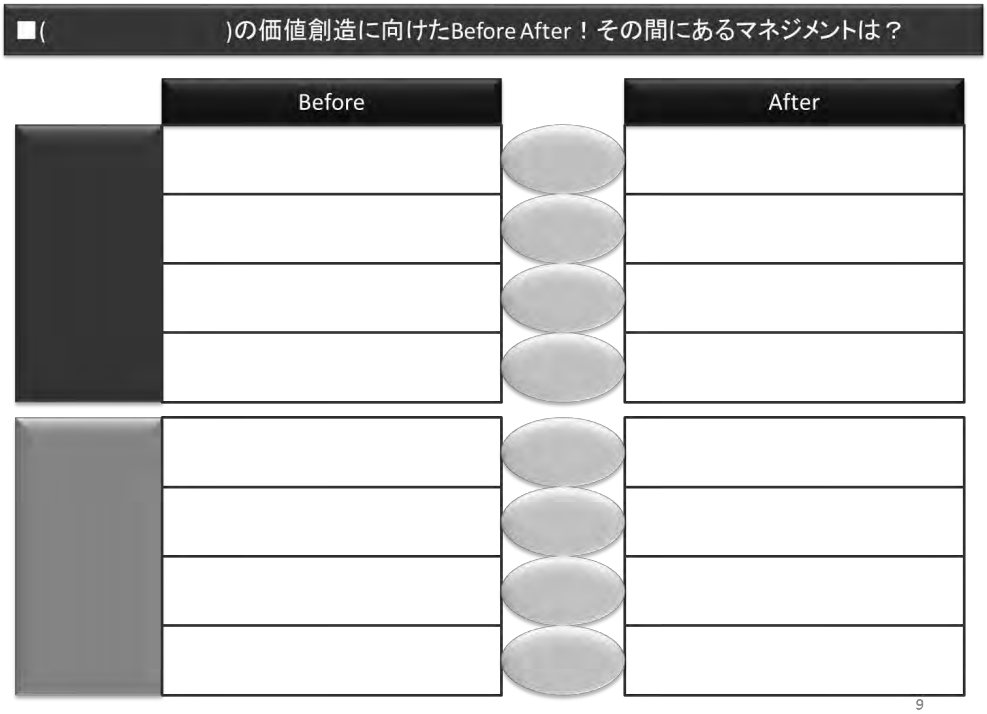
**C$（Cost Structure）コスト構造**
ビジネスモデルを運営するにあたって発生するすべてのコスト（コスト主導、価値主導、固定コスト、変動費、規模の経済、多角化の経済性）

ビジネスモデル・ジェネレーション　ビジネスモデル設計書（アレックス・オスターワルダー著）より

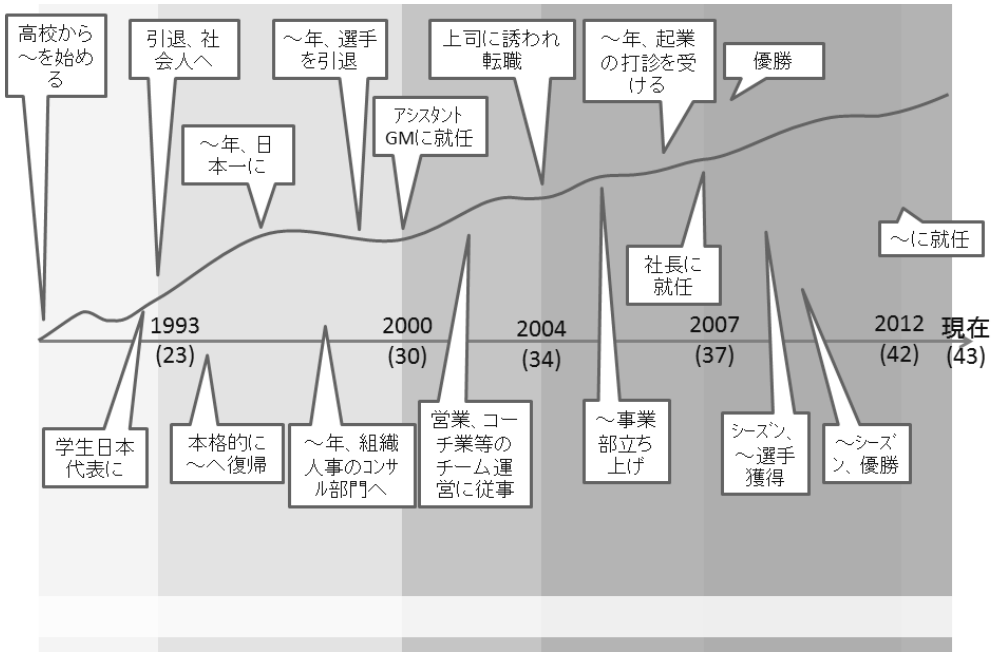
## マネジメント（概要図）




## マネジメント（before-afterケース図）




## ライフラインチャート



# 王国の息吹 - 学習の手引、シラバス、評価の方法 -

## 王国の息吹　-価値を創るｽﾎﾟｰﾂ・ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ実習Ⅰ・Ⅱ

王国の息吹とは？

スポーツで価値を創造する冒険的世界・空間を『王国』と呼ぶ。『王国の息吹』とは、そうした王国の精神、仕組み、躍動に自らの五感を最大限に駆使して触れていくことで、「スポーツで価値創造」の現場における魅力について学ぶ授業である。

何が学べるか？

知識（理屈・実学）と知恵（現場・実務）、またそれらのバランスについて学び、新たな価値における自らの理解値を高め、価値創造へ向けた素養を磨いて行く。

どのように学ぶか？

価値を理解する素養を磨く為に基本的知識（ﾋﾞｼﾞﾈｽﾅﾚｯｼﾞ）を座学演習形式で、価値を理解する感覚を磨く為に基本的実務をｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ形式で、自ら創造する価値をプランとして形にする手法をビジネスプランコンペ形式で学習する。

## 「王国の息吹・国内編＆海外編」概要

| | | | |
|---|---|---|---|
| 実施日 | ６月・7月集中実学講座⇒８・９月集中実務実習⇒11月コンペ・修了 | | |
| 場所 | 筑波大学つくばｷｬﾝﾊﾟｽ及び現地 | 時間 | 集中授業（90時間）<br>：3単位 |
| 理念 | Good Sports Good Future！<br>実務と実学！自らの懐を広げ、価値を理解する素養を磨け！ | | |
| 概要 | スポーツ起業やスポーツ事業の実学及び実務体験を通じ、ビジネスに欠かせないマインド及びスキルセットを習得していくことで、スポーツ、文化をビジネスとしてマネジメントしていく総合力を高めて行く。 | | |
| 目的 | **（1）　スポーツ・ビジネスを考察・観察する実学的ナレッジを学習すること**<br>学内外・国内外、分野を越えた価値創造の本場、魅力の現場を観察、考察する基礎的ナレッジ（スポーツの文化、産業価値、財務、マーケティング、HRM等）を蓄えること。<br>**（2）スポーツ・ビジネスを考察・観察する実務的ナレッジを学習すること**<br>学内外・国内外、分野を越えた価値創造の本場、魅力の現場に直接触れることで、普遍的な価値を魂と頭脳で感じ取り、自らのロマンをビジネスプランとしてカタチにすること。 | | |
| 成果 | ①確かな実務力と国際性、祖国性豊かな発想力を身につけること<br>②ビジネスプラン（事業計画書）を策定できるようになること | | |

# 「王国の息吹・国内編/海外編」の教授構造

STEP3
ﾋﾞｼﾞﾈｽﾌﾟﾗﾝｺﾝﾍﾟ

**浪漫の具現化をシュミレートするプレゼンテーション（15時間）**
-スポーツで価値創造！を自ら描いてみる。思い描く価値創造をビジネスプランで表現！審査にはプロフェッショナル・マネージャーが眼光鋭く見守っている！いざ最終登龍門！　**11月開催**

STEP2
王国現場自習

**価値創造、本場の魅力と知恵に触れる現場実習（国内外各50時間程度）**
-価値の構造を見て感じる！汗をかき、対話をしていく中で、自らその真髄と文化について学習する。**8月～9月開催**

国内編
- ㈱ヴァンフォーレ甲府山梨スポーツクラブ
- ゼビオ㈱「ＸＳＰＯＴ」
- 荒川静香プロデュースアイスショー「フレンズ・オン・アイス」
- ＮＰＯ法人Dance Association Seeds
- ｴｲﾍﾞｯｸｽ・ｸﾞﾙｰﾌﾟ・ﾎｰﾙﾃﾞｨﾝｸﾞｽ㈱

海外編
- カリフォルニア州
- ネバダ州

STEP1
座学研修

**学内外講師による特別講座（25時間：国内外共通）**
-価値の見方、構造を実学的に知る！　**6～7月開催**

**座学研修（師範編）**-価値の見方を知る ※師範＝メンター

| 財務・会計 | マーケティング | キャリア | 起業家/事業計画 | スポーツ産業/環境デザイン |
|---|---|---|---|---|
| • 講義＆演習<br>• 1.5×2（150分） | • 講義＆演習<br>• 1.5×2（150分） | • 講義＆演習<br>• 1.5×2（150分） | • 講義＆演習<br>• 1.5×2（150分） | • 講義＆演習<br>• 1.5×2（150分） |

**座学研修（大使編）**
-価値の構造を知る

| インターン先特別講義（国内） | インターン先特別講義（海外） |
|---|---|
| • 講義<br>• 1.0×5（300分） | • 講義<br>• 1.0×1（60分） |

# 各師範への依頼内容

① 本プログラム目的達成へ向け指導担当責任者の設置
※本学非常勤講師として任用し、本学の給与規定に基づき給付
② 全体的なスケジュール
③ ビジネスプラン個別指導
- 期間中の学生及びグループの問い合わせや指導依頼への対応（メンター機能）
- 審査会審査員

④ 学びの神髄は、新たな価値創造を図るビジネスモデル、そこに携わる人たちのキャリアモデル、それらの価値を「如何に見るか？」という視点の教授！

座学研修・師範編での講義 → ビジネスプラン個別指導 → 報告会コンペ審査会

# 各王国への依頼内容

① 本プログラム目的達成へ向け指導担当責任者の設置
※本学非常勤講師として任用し、本学の給与規定に基づき給付
② 全体的なスケジュール
③ 現場実習
- 座学講義または演習等による実学指導（BS及びPL変遷を頂くことは可能かどうか）
- 日々のフィードバックミーティングによる実務指導
- 成果設定或いは準備過程のある実務体験、任務経験による体験・任務指導
- 報告会兼新規提案プレゼン会の開催による発表指導（最終日）
※懇親及び日々の社員の方々との積極的な交流促進
※上記内容で5～7日間程の日程でのパッケージ

④ 学びの神髄は、新たな価値創造を図るビジネスモデル、そこに携わる人たちのキャリアモデル、何よりもそれらを実現するマネジメント！！ここに尽きる！！

座学研修・大使編での講義 → 現場実習指導 → 報告会コンペ審査会

# 王国の息吹 - 王国一覧 -

## インターンシッププログラムと実習先（海外）

| 実習先 | 目的 | 取組内容 | ミッション |
|---|---|---|---|
| Angel stadium of Anaheim | 米国プロスポーツ文化に触れる。 | MLB試合観戦「Angels VS Mariners」 | 試合を盛り上げろ！ |
| Angel stadium of Anaheim | 米国プロスポーツを支える人に触れる。 | ヒアリング | ビジネスモデルの検証 |
| Athletes Performance LA | 世界中のエリートアスリートに選ばれるトレーニングジム。そのビジネスモデルに迫る。 | ヒアリング・施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| California State University, Long Beach | 米国における大学スポーツの実態について知る。 | 女子バレーボール試合観戦「Long Beach State VS U.C.L.A」 | |
| Chonburi Foot Ball Club | アジアにおけるプロスポーツビジネスの創造過程について学習する。 | | |
| City of Irvine | スポーツコミュニティ創造の事例について知る。 | 市長表敬訪問・施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| Dick's Sporting Goods | 品揃えの豊富さ、エンターテイメント性の高い店舗内を視察する事で、本場アメリカのスポーツ用品市場の規模の大きさを実感する。 | 施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| Dodger Stadium/ Los Angeles Dodgers | 米国においてスポーツがどのように根付いているのか感じる。 | スタジアムツアー | ビジネスモデルの検証 |
| Home Depot Center | 国際的に展開する同社の複合施設運営の実態や現状を学ぶ。 | 施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| IOMIC USA | 米国におけるスポーツ用品市場について知る。村井氏のキャリアに触れ、魂を熱くする。 | ヒアリング | ビジネスモデルの検証 |
| L.A. Live | 各種のイベントを開催する巨大な施設から成り立つL.A.Liveの各所を視察することで、 複合施設が創り出す都市開発の重要性を肌で感じる。 | 施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| Lake Forest Ⅱ Master Homeowners Association | 安心・安全なコミュニティ創造の事例に触れる。 | 施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| Manhattan Beach/ Venice Beach | 開講式 | ビーチバレー | 時差ボケを直す！ |
| Oakley, Inc. | オークリーのアイウエア製品がなぜ支持されているのか知る。 | 会社ツアー | ビジネスモデルの検証 |
| Patagonia, Inc. | パタゴニア社の製品に対するこだわり、労働環境について知る。 | 会社ツアー | ビジネスモデルの検証 |
| Rose Bowl Stadium | 米国のスポーツ文化に触れる。 | テールゲートパーティー体験・アメリカンフットボール観戦 | 試合を盛り上げろ！ |
| UFC Gym | 米国のスポーツジムビジネスについて知る。 | フィットネスクラス体験 | ビジネスモデルの検証 |
| University of California Irvine (UCI) | 米国における大学スポーツの実態について知る。 | バレーボール試合観戦「UCI VS Xariver」 | 試合を盛り上げろ！ |
| University of California Irvine (UCI) Athletic Department | 米国大学スポーツのビジネスモデル・教育に触れる。 | ヒアリング・施設見学 | ビジネスモデルの検証 |
| University of California Irvine (UCI) Reration center | スポーツアクティビティを通じた人間教育について考える。 | ヒアリング・施設見学・イベント体験 | ビジネスモデルの検証，現地学生3名以上とコミュニケーションを取り目的地に到達せよ，現地学生と交流せよ |
| University of California Los Angeles (UCLA) | アメリカ有数の大学から学ぶ。大学スポーツ・施設・環境から知見を得る。 | 大学ツアー | ビジネスモデルの検証 |
| Wasserman Media Group(WMG) | ポーツビジネスを包括するスポーツメディア企業の業務を知る。 | ヒアリング | ビジネスモデルの検証 |
| Wood Bridge Association/ Wood Bury Association | 安心・安全なコミュニティ創造の事例に触れる。 | ヒアリング・施設見学 | ビジネスモデルの検証 |

## インターンシッププログラムと実習先（国内）

| 実習先 | 目的 | 取組内容 | ミッション |
|---|---|---|---|
| a-nation island & a-nation studium Fes （エイベックス・グループ・ホールディングス㈱） | 国内最大規模の夏フェス！ライヴビジネスにおけるビジネス・マネジメントについて心・知・体で学習する。 | ①a-nation islandにて展開する「デジタルチケットサービス」の効果検証<br>②a-nation stadium Fes にてライヴビジネスの現場の実地体験 | ① デジタルチケットサービスの効果的検証をし、有効な報告を出す！<br>② ライヴ現場におけるFC業務にて |
| FLV実行委員会 | 参加型市民スポーツイベントマーケティングにおけるマネジメント手法 | | |
| NPO法人 Dance Association Seeds（㈲D-Lite） | ダンススクールビジネスのビジネス・マネジメントについて、心・知・体で学習する。夏休み子供ダンス教室－まつりつくば出演－の開催。 | ①地域発ダンススクールの経営現場を知る<br>②価値提供の現場における立ち居振る舞いを体得する<br>③スタッフとして顧客目線の価値提供をする | ①子ども達と一緒に、まつりつくばを盛り上げよ！<br>②子ども達の一生の思い出となるものを創作し、子ども達にプレゼントせよ！ |
| NPO法人つくばユナイテッドVOLLEYBALL | 大学ベンチャープロ球団経営のヒューマンリソースマネジメント | | |
| XSPOT by XEBIOグループ（ゼビオ㈱） | スポーツ小売ビジネスにおける新しいマーケティング・マネジメントについて心・知・体で学習する。 | ①マーケティングからビジネスへと繋げていく一連の流れを体得<br>②マーケティングイベントを活用した現場活動における動きを体得 | ①緑区スポーツフェスへ協力する際、我々はブース出店をする。このブースの出店内容をXSPOTスタッフと協議し、計画立案せよ。屋外開催で確定。実施する種目・年齢層などからおススメの商品を選定せよ。<br>②キリンカップ開催時、小売業である我々は商品販売による売上目標をクリアしなければならない。開催当日の個店売上「20万円」を達成せよ。 |
| ヴァンフォーレ甲府 （㈱ヴァンフォーレ山梨SC） | 地域発トッププロ球団ビジネスにおけるマネジメントマネジメントについて、心・知・体で学習する。 | ①HGの事前、当日、事後運営の流れ会得<br>②地域密着事業の日常マネジメント<br>③HG事業におけるスポット活動 | ①ホームゲームにて夏祭りブースを考えよ！<br>②ホームゲームにて満員大作戦ブースを考えよ！<br>③ホームゲームにて水曜平日ナイターゲームの特別企画を考えよ！ |
| フレンズオンアイス実行員会（㈱ユニバーサルスポーツマーケティング） | アイスショービジネスにおけるビジネス・マネジメントについて、心・知・体で学習する。 | ①FOIを取り巻くさまざまなステークホルダーについて理解する<br>②出演者、顧客、ステークホルダーの好関係維持向上の為の立ち居振る舞いを習得する。<br>③イベント運営におけるエクスキュージョン業務を習得する。 | 現場で都度起きる！！臨機応変に対応し、着実に遂行せよ！！ |

# 王国の息吹・浪漫の虎ビジネスプランコンペ予選会エントリーシート

**※　A4用紙1ページ以内、添付資料なしで記載して下さい。**

※　新たなベンチャー企業を起業することを想定したビジネスプランの概要（ビジネスサマリー）をまとめてください。

※　評価の基準は下記のとおりとなります。特に重要なのは、①です。Ａ４ー枚分の資料として如何にわかりやすくまとまっているか？です。図等を駆使し、とにかく読み手に理解させることを目的にわかりやすいものを作成することをお勧めします。

① **妥当性・整合性**

提示されたビジネスモデルの根拠や前後の論展開の妥当性を評価する。いわゆる市場分析の信頼性や展開される戦略の妥当性、及び両者の整合性である。

② **実現性**

提示されたビジネスモデルが現実的に成立するかどうか、その実現性を評価する。主には定量的な裏付けと定性的な裏付けの程度である。

③ **独創性**

アイディア及び視点等の独創性や新規性を評価する。

**※　目安として下記1~6の項目を入れておきます。１～６の内容が盛り込まれていれば、全て図示であろうが、この番号順で作成しようが様式は自由である。但し１の部分は全員共通でここの埋めること。**

| 学年 | 所属 | 氏名 |
|---|---|---|
| | | |

## 1. 事業テーマ（一行程度）

| |
|---|
| |

本ビジネスプランの内容を簡潔に言い表す事業テーマを記載して下さい。

## 2. 本事業のビジネスモデル

本事業の全容がわかるものを定量的定性的な指標も入れながら図示してください。

## 3. 本事業の核となるアイデア（又は技術）

本ビジネスプランを企画する上で核となり強みとなる、アイデアや技術について記載して下さい。

## 4. 提供する製品又はサービス（上記アイデアの具体的アプリケーション）

本事業において提供する製品又はサービスの概要について記載して下さい。

## 5. 対象とする市場・顧客及びマーケティング戦略

対象とする市場・顧客を明確にして下さい。また、ターゲットとする市場・顧客に対して、どのように製品（サービス）を顧客に広く認知させ販売していくのか（マーケティング戦略）についても記載して下さい。

## 6. 従来の商品又はサービスに対する新規性又は優位性

既存商品/サービス・類似商品/サービスとの比較（価格・性能・既存商品等の売上・製造会社）のうえで、本ビジネスプランで提供しようとしている製品/サービスが、対象とする市場・顧客にとって、従来のものと比べてどうした新規性を有しているのか、どのような優位性を有しているのかについて記載して下さい。

# 事業計画書

| 事業計画書 |
|---|

| | |
|---|---|
| チーム名 | |
| 代表者名（所属、学年） | |
| メンバー（所属、学年） | |
| 外部アドバイザー（所 | |

## Ⅰ．事業の特徴

| |
|---|
| 事業内容及び研究内容　※新規事業・研究の展開、事業・研究の特長等。全体のサマリー |
| 事業の新規性・独創性　※事業や提供する製品・サービスの特長等 |
| ◆　ビジネスモデル ※事業の全体像（内部体制、ビジネスのフローを図示等）を説明して下さい |
| ◆　収益モデル　※例・・・収益源（製品売上・ライセンス料・独占販売権・研究受託費等）を説明して下さい |

## Ⅱ．市場の動向

| |
|---|
| ◆　市場ニーズ・特性・特徴　※判断理由等も記入して下さい |
| ◆　推定市場規模　　※例・・・日本全国で〇〇億円、日本全国で〇〇千社等 |
| ◆　想定市場属性　※想定する市場・顧客のセグメント、また当該市場・顧客の想定理由等を説 |
| ◆　調査データの内容　※調査データがあれば、その内容を記入して下さい |
| ◆　販売戦略　※価格設定（設定理由）、販売チャネル、販売方法、アライアンス状況等 |
| ◆　競合状況　※競合他社のシェア・動向等を、具体的に列挙して下さい<br>【競合と比較した強み】 |
| ◆　参入障壁・問題点やリスク等　※政府・自治体による規制、法的な参入障壁等 |

## Ⅲ．アクションプラン

**※下記項目毎の具体的な期限と数値目標を設定し、実現に向けたアクションプランをご説明下さい。**

| |
|---|
| ◆　重要施策　※研究開発目標、商品化、事業展開、アライアンス強化、人員強化等 |
| ◆　販売目標　※販売チャネル開拓、獲得顧客数、販売数量や金額等 |
| ◆　収益計画<br>・（必須）予想Ｐ/Ｌ（別紙１）。　（できれば）Ｂ/Ｓ（別紙２）、資金繰表（別紙３） |

# 浪漫の覚醒 - 学習の手引、シラバス、評価の方法 -

**《授業概要》**

スポーツ等文化領域で事業活動を興し、新たな価値と市場創造を実践する。これまで培ってきた知識、知恵、人脈を最大限に駆使し、浪漫(定性的指標)を価値(定量的指標)にしていく為にはどう振る舞い、どう動いて行くべきかについて学び、トータルなビジネスマネジメント力を身につけて行く。これを通じ、「働く」ことの神髄の一端に触れ、自らのキャリアに大きな覚醒を起こす!

**《授業形態》**

つくば市体育協会及びゼビオ㈱協力の元、XEBIOドームつくば店を基本活動拠点とし、施設の資源及びつくば市の資源を活用しながら独自の事業展開を試行錯誤していく。

**《学習・教育目標》**

スポーツで起業・事業化を企画実践し、社会的責任能力を向上させることを最終目標とし、学習達成項目は下記となる。

①ビジネスプランを策定し、これを実行できるスキルセット（コミュニケーション・交渉力、マーケティング力）とマインドセット（心の成長、何よりも挑戦した者だけが失敗でき、失敗した者だけが成長できるということ）を磨く。

②成果達成への自分なりの方法論を心身で学習し、「社会的価値創造」への認識を豊かなものにしていくこと。

**《履修要件》**

平成25年度プロフェッショナルマネジメント!-スポーツで学ぶキャリアとビジネス-「勇者の鼓動」及び「王国の息吹」においていずれも単位認定を受けていることを条件とする。

**《成績評価の方法》**

自ら設定する当初成果の達成度、既に設定されている学習目標及び教育目標の達成度、外部指導者による評価、立ち上げた事業に関わったステークフォルダーの評価を総合的に加味して評価する。

**《その他》**

勇気ある者のみが己の運命を刻み出す！！いざ起たん！

**授業計画**

| | |
|---|---|
| 1 | ［ビジネスプラン選定期］ |
| 2～4 | オリエンテーション・題材及び施設見学・ビジネスプランづくり |
| 5 | ビジネスプランコンペ→採択決定 |
| 6 | 組織立ち上げと人事敢行（社長以下執行陣）→理念・方針・意思決定方法決定 |
| 7 | ［事業準備期Ⅰ］ |
| 8～ | ・バックオフィス、マーケティング業務、開発事業化各業務マスタープラン共有 |
| | ・オペレーション及びマニュアルを策定 |
| 30～ | ［事業実施期］・常にPDCAを繰り返し、上方・下方修正を施しつつ実戦を繰り返す |
| 60～ | ★中間成果報告★　・事業の見直し修正 |
| 65～ | ［事業実施期Ⅱ］ |
| 85 | ★事業終了★ |
| 86～ | ［事業成果整理期］ |
| | ・財務三表（BS、PL、CS）の最終制作　・報告発表の準備 |
| 90 | ［最終成果報告会］→事業終了 |

# 【３】プログラムの実施における学生の評価と成長

# 受講者数と属性の推移 - 学内版勇者の鼓動・王国の息吹 -

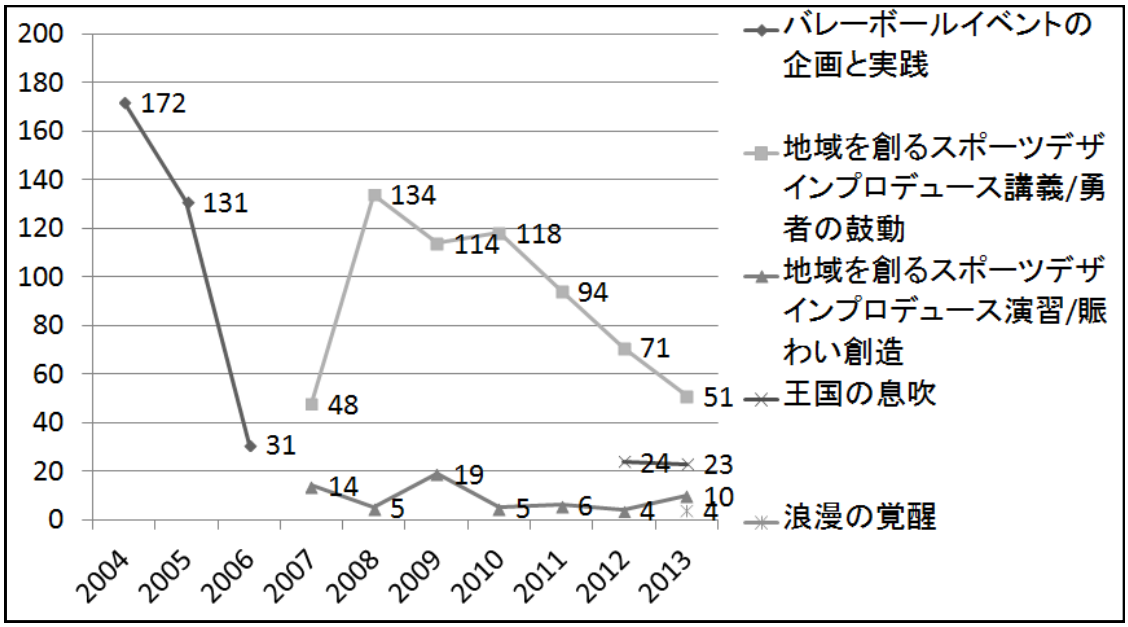
バレーボールイベントの企画と実践から幾つかの科目へと分化し、履修してきた学生の数の変遷及び履修した学生の所属が下図に示すとおりとなる。履修者数について年々数が減少してきている背景については以下４つが挙げられる。但し実際には履修登録をしない（できない）で受ける学生も多く存在していた。

１）平成23年度までは1コマ1単位で実施していたが、24年度からは教育効果を高める為、2コマ連続2単位に切り替えた。これにより本来の学部必修科目との被りで物理的に受講できない学生が大幅に増えてしまった。特に体育学群の学生にとって履修しづらいものとなった為、最後の3年間における体育学群生の占める割合は20%にも満たない状況となり、他学群生の方が圧倒的に多い受講構成となった。

２）プログラムの精度を高めるため、より学生にとって訓練性、非日常性の高いものへと仕立てていった為、当初の誰もが緩く受けられる気軽さが減少していったこと。

３）2013年は、これまでの三学期制から完全二学期制に切り替わった為、履修勝手が大きく変動したこと。

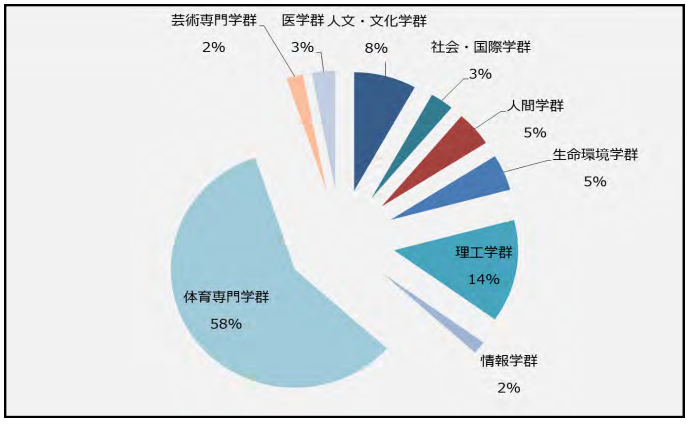
４）王国の息吹、浪漫の覚醒に関しては、よりハイレベルな実務・実学性を求めた為、履修にはいくつもの条件（勇者の鼓動の単位履修必須、王国の息吹単位履修必須等）を設定した為、一定の時間をかけないと受けることができなかったこと。



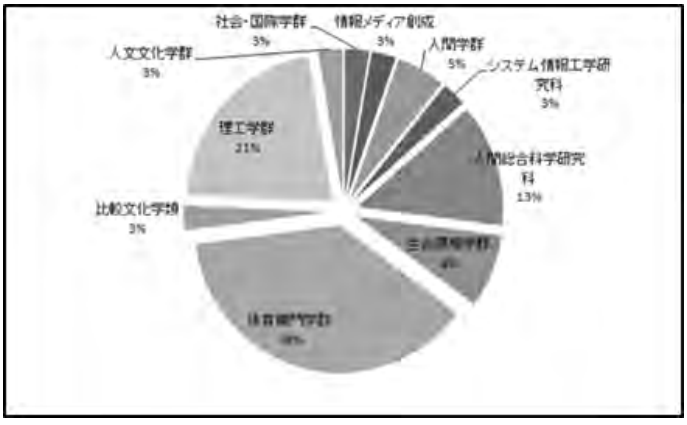

プログラムにおける履修者数変遷

※勇者の鼓動千秋楽特別講義2011（荒川静香氏）約300名履修

※勇者の鼓動千秋楽特別講義2013（星野佳路氏）約150名履修




勇者の鼓動受講者所属内訳

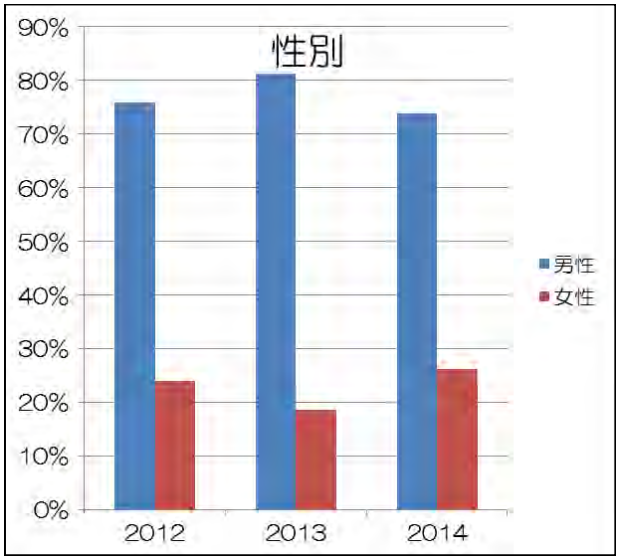


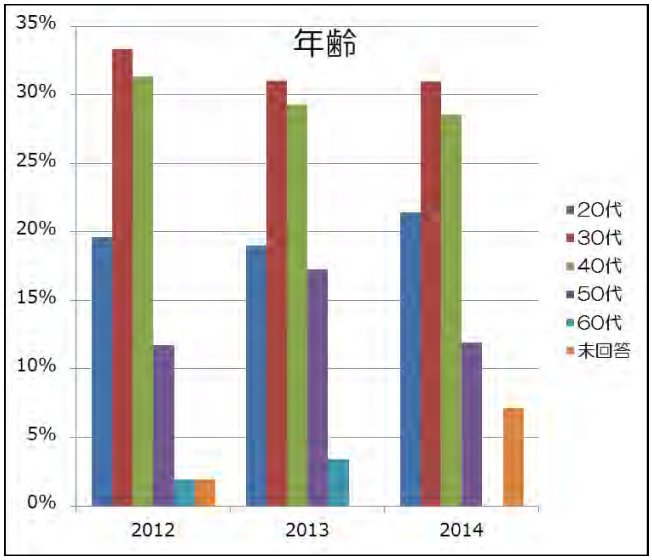

王国の息吹受講者所属内訳

# 受講者数と属性の推移 - 学外版勇者の鼓動 -

「勇者の鼓動」一般社会人向け学外版における受講者推移と属性について下図のとおり示します。受講者の平均年齢は約40歳で、スポーツに関わるしごとを普段されていない方々が圧倒的に多かった。男性が多く、男女比は約7対3であった。

受講者数が減少した背景については、価格の上昇が挙げられる。他の大学公開講座に比較すると価格はたかく、牽制された。また一方で、切り売りした形での講座の販売をしていなかった為、このことも影響したものと思われる。一方で、多くの業種からスポーツを絡めたビジネスに対する意欲やニーズを感じ、受講者のスポーツにかけるモチベーションの高さを感じると共に、スポーツをつうじた固有のマネジメントについて、我が国では未だ確立された方法論がないことが浮き彫りにもなった。



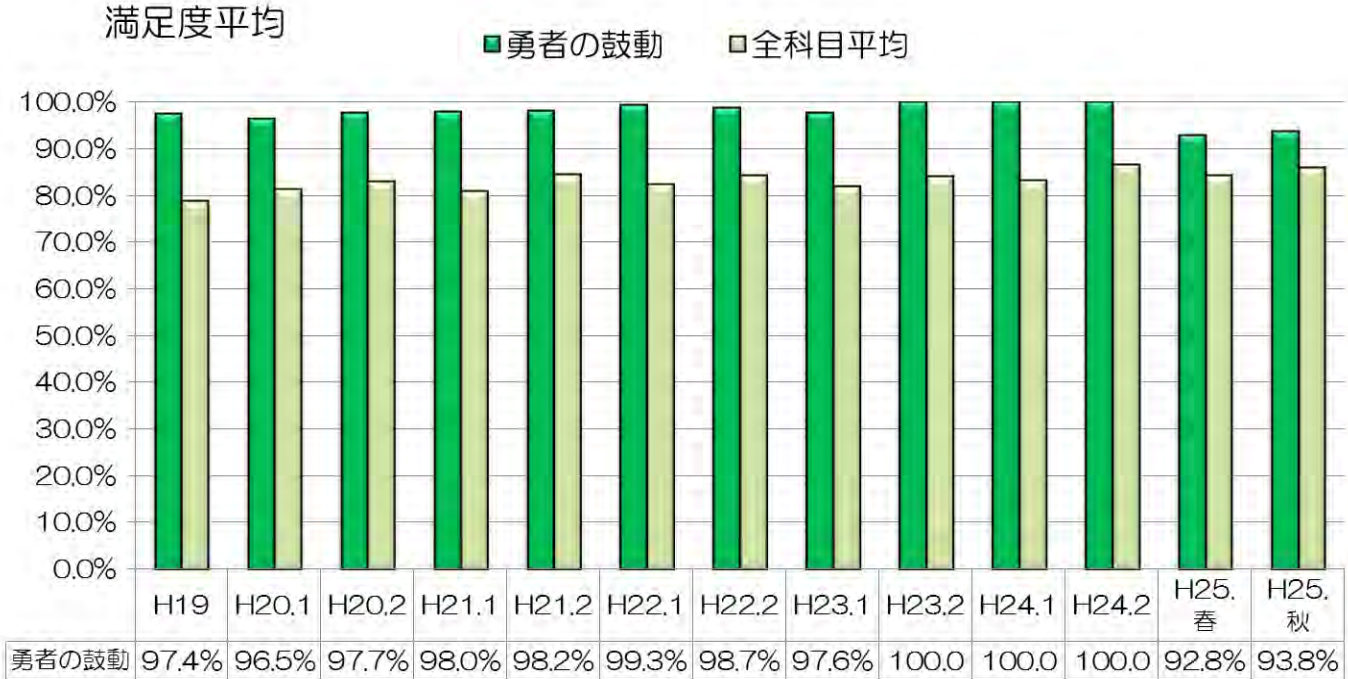




| 業種 | 2012 | 2013 | 2014 | 合計 | 割合 |
|---|---|---|---|---|---|
| 飲食・宿泊 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0% |
| 公務 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1% |
| 医療・福祉 | 4 | 1 | 0 | 5 | 3% |
| 卸売・小売 | 4 | 0 | 1 | 5 | 3% |
| 金融・保険 | 3 | 1 | 3 | 7 | 4% |
| 建設・不動産 | 2 | 4 | 4 | 10 | 6% |
| 製造 | 4 | 7 | 0 | 11 | 7% |
| 競技連盟・協会 | 6 | 4 | 2 | 12 | 7% |
| 情報通信 | 9 | 6 | 5 | 20 | 12% |
| 教育・学習支援 | 7 | 9 | 6 | 22 | 13% |
| サービス業 | 24 | 21 | 24 | 69 | 42% |
| 計 | 63 | 54 | 46 | 163 | 100% |

# 受講者による授業評価 - 学内版勇者の鼓動 -

「地域を創るスポーツ・デザインプロデュース」（2007～08年）と「勇者の鼓動」（2009～2012年）の計13期の授業評価を分析すると、全ての年で総合科目（全学学生を対象とした科目）の平均を上回っている（開講数は51～86科目で各期によって差があり）。（下表を参照：設問７及び９～11の平均を示したもの）

また、右下表は設問7、9～11を各々比較したものである。それによると、「勇者の鼓動は4つの設問全てで9割強の満足度を示している。特に設問7「この授業の内容はよく理解できた」では、全科目平均より2割ほど高くなっている。




| | H19 | H20.1 | H20.2 | H21.1 | H21.2 | H22.1 | H22.2 | H23.1 | H23.2 | H24.1 | H24.2 | H25.春 | H25.秋 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 勇者の鼓動 | 97.4% | 96.5% | 97.7% | 98.0% | 98.2% | 99.3% | 98.7% | 97.6% | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 92.8% | 93.8% |
| 全科目平均 | 78.9% | 81.4% | 83.0% | 80.9% | 84.5% | 82.3% | 84.3% | 81.9% | 84.1% | 83.3% | 86.6% | 84.3% | 86.0% |

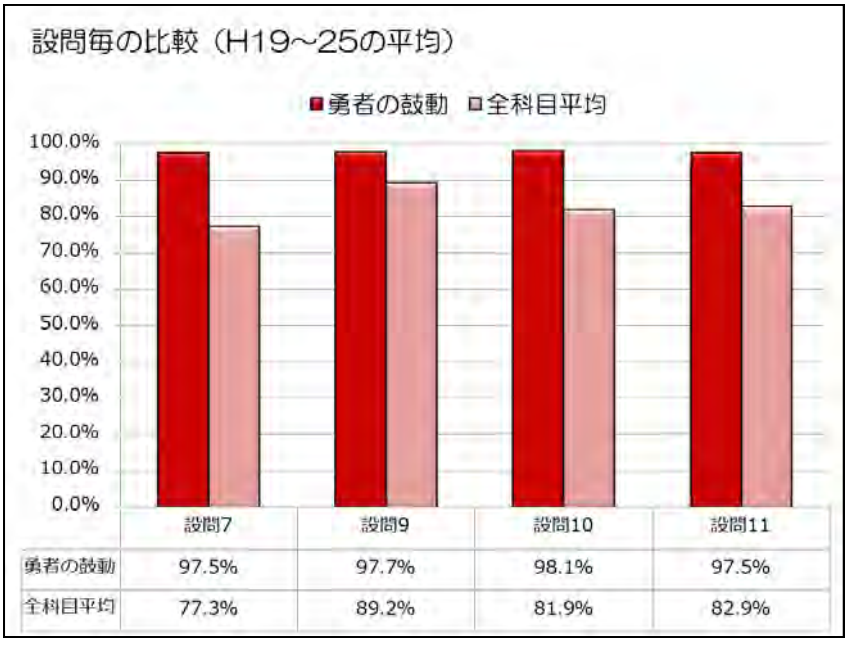
**※設問内容※**

設問７：この授業の内容はよく理解できた。

設問９：授業担当者の話し方に熱意が感じられた。

設問10：この授業により、新しい知識や考え方が修得でき、さらに深く勉強したくなった。

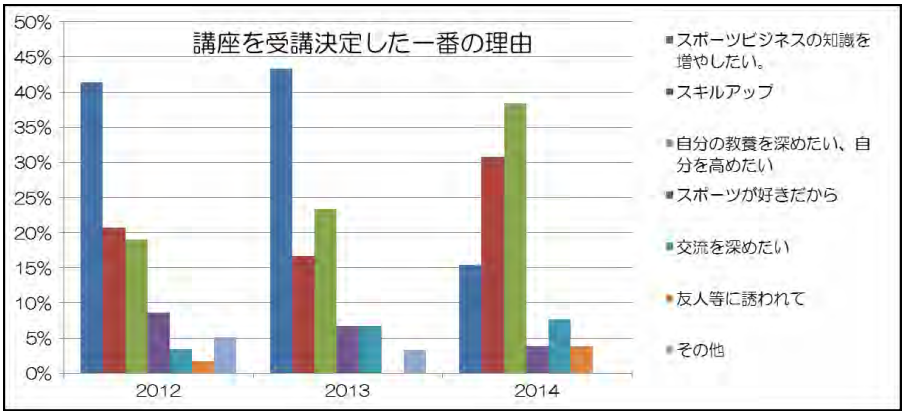
設問11：私にとってこの授業は総合的に満足できるものであった。



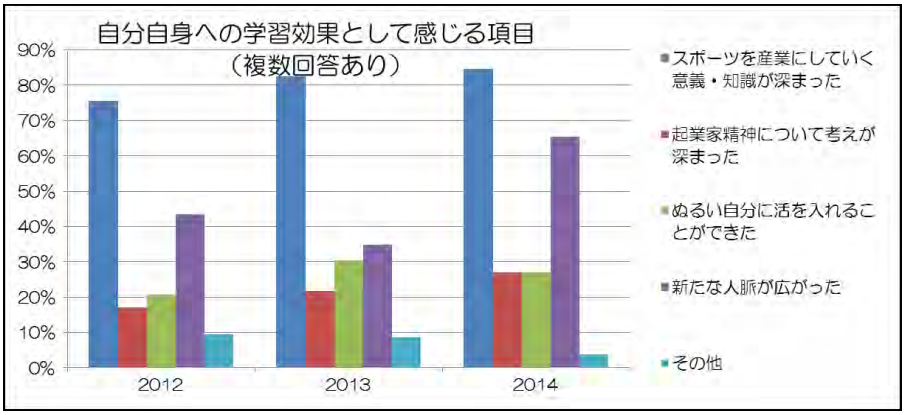

| | 設問7 | 設問9 | 設問10 | 設問11 |
|---|---|---|---|---|
| 勇者の鼓動 | 97.5% | 97.7% | 98.1% | 97.5% |
| 全科目平均 | 77.3% | 89.2% | 81.9% | 82.9% |

# 受講者による授業評価 - 学外版勇者の鼓動 -

講座を受講決定した一番の理由を聞いたところ、2012年と2013年では「スポーツビジネスの知識を増やしたい」という回答が最も多かったが、2014年では「自分の教養を深めたい、自分を高めたい」という回答が最も多くなり、受講理由が、自らのスキルアップに変化していることが読み取れる。

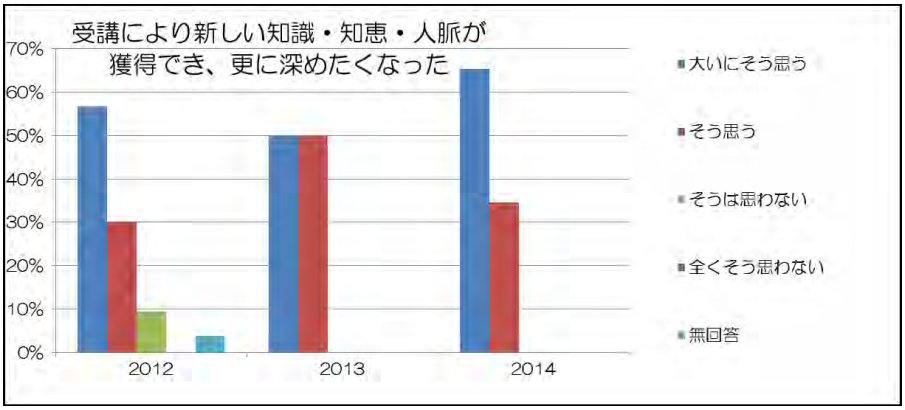



自分自身への学習効果として感じる項目（複数回答あり）について聞いたところ、全ての年で「スポーツを産業にしていく意義・知識が深まった」という回答が最も多かったが、2014年では「新たな人脈が広がった」という回答が増えている。

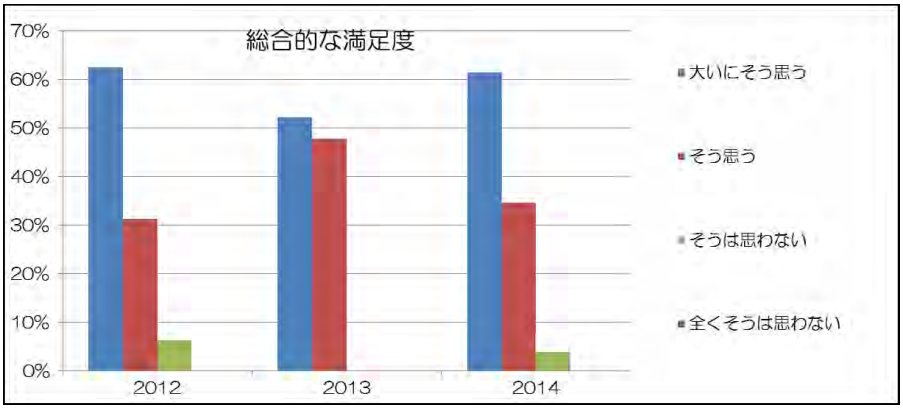



本講座が、スポーツビジネス及びスポーツ産業に関する知識の習得のほかに、人的ネットワークの構築につながっていると考えられる。

「受講により新しい知識・知恵・人脈が獲得でき、更に深めたくなった」という質問に対して、2014年では約6割の受講者が大いにそう思うと答えていることからも、本講座がスポーツビジネス及びスポーツ産業に関する知識の習得のほかに、自身のスキルアップのための教養講座・セミナーとして位置づいているといえる。




総合的な満足度に対する回答は、いずれの年も「大いにそう思う」が5割を超えている。また、「そう思う」を含めると約9割の受講者が満足しているといえる。



# 受講生の軌跡 - 王国の息吹・国内編（エイベックス） -

## 2013年度受講生のレポート

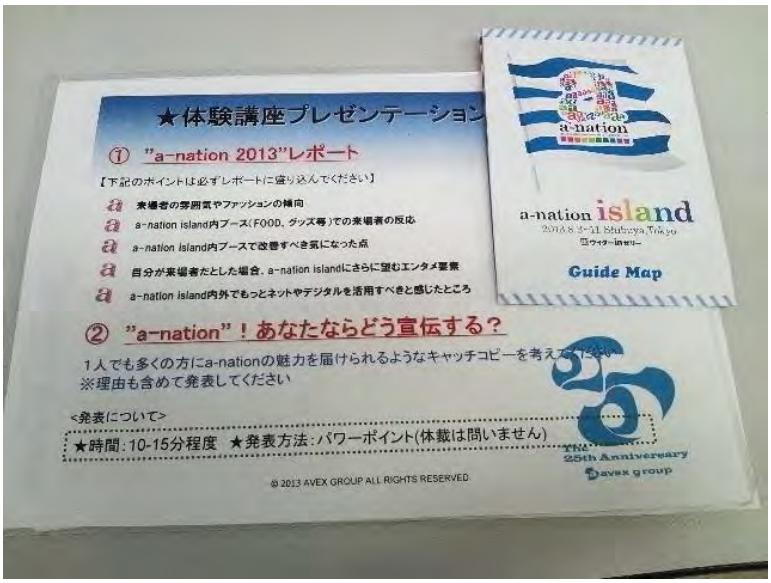
### ①1日目レポート

本日は明日から開催され、8/6に実地研修を行うa-nation islandの準備風景を見学した。始めに今回の研修全体における課題が与えられ、それを置きながら、準備段階の会場を巡った。場内は多種多様なブースやステージが着々と造られていた。また 案内して頂くなかで、スポンサーに関連した話やデジタルチケットの話、課題に対する観点なども説明があった。実際に見ることで会場の広さやイベントとして の規模の大きさを、身をもって体感することが出来た。明日から、様々な文化やジャンルがクロスオーバーするフェスが始まる。

文責：田島聖也(理工学群化学類3年)

### ②2日目レポート

本日は南青山にあるエイベックス本社にて事前説明会を兼ねた座学研修があった。エイベックスが総合エンタテイメント企業として手がけている事業についての説明や、今後収益におけるシェアを伸ばすと予測されるデジタル戦略の一環である映像配信についての説明があった。




また、明日の実地研修において各チームがどのような観点でマーケティングを行うかについて発表を行った。エイベックスの方々からアドバイスもいただき再度考察した内容をもとに、明日はa-nation islandにて実地研修を行う。

文責：筒場なでしこ（理工学群社会工学類2年）

### ③3日目レポート

今回の研修ではイベントスタッフ研修として代々木第一体育館で行われているa-nation islandにて調査を実施した。各エリアごとに観察や聞き込みなどを実施し、a-nationについての実態を調査した。また、デジタルチケットをどのように活用しているのか調べるためにチケットブースでの様子も見学することもできた。本日は雨の予報であったが、悪天候にもかかわらず多くの方がご来場されており、また都内だけでなく群馬・茨城・栃木・埼玉など各方面からの来場者が多いこともわかった。

今回の調査ではa-nationのメインブースであるアーティストパーク以外にも多くの場所で来場者が見られたことから、来場者はライブだけでなく食事やファッションなど多くのことを楽しみに来ているということがわかった。

文責:成田蘭(人間学群2年)

## ④4日目レポート

本日の実習は青山のエイベックス本社ビルにて行なわれた。前半は㈱エイベックス・ライブ・クリエイティブチケット事業本部の杉本部長のデジタルチケットについての講義を受け、後半は前回のa-nation islandでのマーケティング結果を踏まえ、最終発表に向けたグループワークを行なった。杉本部長の講義は、チケット事業部のデジタル戦略というテーマであった。これまでのライブ市場やライブチケット流通の環境分析、自社の強み・弱みなどを踏まえ、今後デジタルチケットをどう展開していくかという内容であった。さまざまなデータの分析に基づく事業戦略であり、デジタルチケットの有用性が非常によく理解できる講義であった。

後半のグループワークは、前回のマーケティングの結果を整理し、感じたことや考えたことを話し合った。気になったことはその場で社員の方々に質問することができた。最終発表のゴールをイメージしながら要点をまとめることを意識した。

文責：柳澤健太（比較文化学類４年）

## ⑤5日目レポート

今日は味の素スタジアムで行われたa-nation2013での実地研修だった。我々筑波大学のメンバーは午前中にファンクラブ会員限定グッズ販売ブースの誘導、午後からは会場内と会場周辺の清掃業務(ゴミ拾い)を担当した。FCブースでの誘導ではスタッフの方に習い、スムーズに列が進むよう、声がけ・誘導するよう心がけた。我々もスタッフTシャツを着用していた為、お客さんから質問されることも多く、午後からこのブースを担当するメンバーへのフィードバックも重要であった。

午後はスタッフの方と会場周辺を歩きながらゴミ拾いをした。垣根の間やちょっとした溝にも気を配る必要があった。実地研修の最後にはスタッフ席からのライブ見学もさせていただき、とても充実した１日であった。前日は台風の影響も心配されたが、特に天気が崩れることもなく、会場は熱気と興奮に包まれていた。

文責：筒場なでしこ（理工学群社会工学類2年）

## ⑥最終日レポート

本日は南青山にあるエイベックス本社にて最終報告発表会を行った。最終報告は初日に配布されたレポート課題の5点の条件を下に作られ、尚美大学の2チームと筑波大学の1チームで分けて発表が行われた。内容は10分から 15分程度であり、総務人事本部の三浦本部長やALC吉村執行役員、杉本部長、人事課課員などの多くの方々に静聴していただいた。最終報告ということで、今までの社内研修や実地研修を総まとめした内容の発表になっており、将来に向けてのa-nation islandの改善点や提案が多くなされていた。また最終的にa-nationの魅力を届けられるようなキャッチコピーを考えることも課題にあり、それぞ れユニークなキャッチコピーを考え発表していた。

今回のa-nationのインターンシップでは音楽フェスタを盛り上げるためになされている工夫や現場の実情を学ぶことができたと考える。

文責：成田蘭（心理学類2年）

# 受講生の軌跡 - 王国の息吹・国内編（DAS） -

## 2013年度（A日程）受講生のレポート

### ①１日目レポート

今日がD-Lifeインターンの初日、お世話になる方々と初めて顔を合わせた。今回のインターンについての説明と今後の流れを決めた。インターンの説明には、DASとD-lifeについてや、ダンス業界についてや、今回の「The Haunted Mansion」を開催するに至った経緯を聞くことができた。

今後の流れとしては、①イベント開催地でのマーケティング②舞台美術作成を行うことになった。

文責：堀憲祐（生物資源学類4年）

### ②２日目レポート

本日は舞台美術の作成のお手伝いをした。具体的には、１０月１１日～１２日にかけておこなわれる「Dance Wonderland The Haunted Mansion」の背景となる舞台美術の作成である。舞台美術の作成は、D-Lifeに勤める人が日常業務の傍らにおこなっているらしく、あまりこちらに時間を割くと、他の仕事に割く時間が減ってしまうために手伝ってもらえると非常に助かるとおっしゃっていた。作業の傍ら、地域発ベンチャーについての話を伺えた。D-Lifeが今の形になるまでの苦労話や経緯など、なかなかに踏み込んだ話を聞くことができた。

文責：桜井洋平

### ③３日目レポート

本日はD-Lifeイベント「The Haunted Mansion」の会場である、つくば市ふれあいプラザを訪問した。ふれあいプラザはつくば市下岩崎にあり、大学周辺から車で30分、自転車で1時間15分かかる場所に位置している。

訪問の目的は、①ふれあいプラザでイベントのチラシを配っていいか、②ふれあいプラザの利用状況（曜日別来場者数）、③今後のイベント予定（来場者が多いと考えた）、を館長さんに確認することだ。チラシ配りの許可が出たため、今後はふれあいプラザにてマーケティング活動をする予定である。

文責：堀憲祐（生物資源学類4年）

### ④４日目レポート

本日（2013/10/10）14時、D-Life　Dance Schoolつくばスタジオにて、ミーティングを行った。インターンに参加する学生は、今週末に行われるダンスイベント「Dance Wonderland 第２弾『The Haunted Mansion ～恐怖のハロウィンパーティー～』」にて、駐車場の誘導を行う。このミーティングでは、駐車場図をもとに、当日の来場者数から導線をどう確保するかを打ち合わせた。上記のダンスイベントの会場は「ふれあいプラザ」という施設で行われるが、駐車場の管轄が別のところで、色々とリスクが考えられたが、それらに対してのリスクマネジメントを考えた。

文責：堀憲祐（生物資源学類4年）

### ⑤5日目レポート

本日、Dance wanderland The Haunted Mansion -恐怖のハロウィンパーティ-の第一公演と二次公演が行われた。インターンの学生は公演前に駐車場の導線作りと、公演中は遅れて会場入りしたお客様に、席の場所を伝えた。公演後も駐車場の整備をし、会場の片付けをして明日の公演に備えた。

文責：堀憲祐（生物資源学類4年）

### ⑥6日目レポート

本日は、昨日に引き続き、つくば市ふれあいプラザでDANCEWONDERLAND「The Haunted Mansion ～恐怖のハロウィンパーティー」が行われた。昨日は一日に二回公演が行われたが、2日目の本日は1度だけ開催された。昨日と同じく公演開催前までは駐車場整備、公演が始まったら会場内での会場整備係をさせていただいた。会場内整備が一通りすんだ後には、途中から舞台を見ることができた。

公演は初日に引き続き大盛況に終わった。仮装をして、来場をするとお菓子が貰えるという特典があったため、来場者のほとんどがマントを纏ったり、華やかな衣装を身につけるなど、なんらかの仮装をしていた。公演終了後、撤収の手伝いをし全体の反省MTGを行い、本日の公演を終了した。

夜には打ち上げに混ぜていただき、現場では聞けないような貴重な話を伺うことができた。

文責：桜井洋平

## 2013年度（B日程）受講生のレポート

### ①1日目レポート

本日はつくば市にあるNPO法人DASの事務局において顔合わせ兼講義を行いました。実習の課題の各担当者の方々に自己紹介をさせていただき、各課題に関する詳細・注意事項等を説明していただきました。また、NPO法人DASと㈲D-Lifeについて代表である林田様から直々に説明していただきました。

また、最後に１１月に行われるイベントの名前をDASの皆様と考えさせていただきました。

文責：徳田雅哉（体育専門学群３年）

### ②2日目レポート

本日から1泊2日の合宿が始まった。午前午後ともに2時間半と長丁場の練習となる。1-3年生対象の教室での2時間半×2の練習は集中力が切れると思われたが、先生がだれてきたなと思ったら水分補給などの休憩をこまめにはさんで集中を継続させたまま練習を続けていた。

内容としては、25日のまつりつくばのステージ出演へ向けての練習が行われた。1番驚いたことは、学年で踊るパートを学年ごとのグループに分かれて練習したときに、最年少の1年生が、先生に言われることなく自主的に自分たちで考えて練習を始めたことである。これは、DASの子供たちに自らで考えさせる、という考え方がしっかりと浸透しているからである。

子どもたちはとても元気で朝の練習から、ご飯の時間、休憩時間、就寝前も元気に走り回っていた。どこからそのようなエネルギーは来ているのだろうか。小学生に負けないように、大学生は明日も元気に楽しくやっていきたい。

文責：原友樹（体育専門学群2年）

## ③3日目レポート

今回の研修では合宿最終日が始まった。朝早くから子供たちは元気いっぱいで、コテージを所狭しと走り回っていた。そんな子供たちを連れて、2日目の練習に臨んだ。午前中は、子どもたちの集中が切れてしまい、振り付けを最後まで通して行うことができたが、ダンスの出来があまり良くなく、先生に怒られていて、楽しそうにダンスができていなかった。午後からは、午前とうってかわって集中力を発揮し、いい練習がつめていた。最後の通しの練習では、子どもたちの楽しそうな笑顔を見ることができた。先生からもOKをもらって嬉しそうだった。

この合宿を通じて、子どもたちの名前をほとんど覚えて、仲良くなることができた。また、合宿の1日目に集合した時には１人になっていた子もいたが、２日目の終わりの集合の際には１人になっている子の姿も見えず、子どもたち同士の仲も良くなったように思えた。

まつりつくばまで、残す練習は２３日の午前練１回のみとなった。子どもたちが楽しくパワフルに笑顔で踊ってお客さんも笑顔にできるように、僕たちも最善を尽くしてサポートをしていきたい。

文責：原友樹（体育専門学群２年）

## ④4日目レポート

2回目の練習が始まった。これが本番前最後の練習となる。前回までに最後まで振付を終わらせたので、今回は踊りこみが主な練習内容となる。この前の合宿では、小学校の体育館を使っての練習だったため、とても暑く子どもたちの集中力が切れていたが、今回はD-lifeのスタジオを利用しての練習で、鏡もあるクーラーがきく涼しい部屋を使っていたので、子どもたちも集中してダンスに励んでいた。練習風景を見ていると、練習を重ねるごとに子どもたちの笑顔が増えていることに気が付いた、最初はまわりが知らない子たちばかりでぎこちなかったが、練習していくうちに友達が増え、ぎくしゃくした空気がなくなっていったのだろう。

次回はついにまつりつくば本番である。すべての子どもたちが楽しくダンスを踊って、みている方々に元気を与えられる舞台となることを願うばかりである。

文責：原友樹（体育専門学群2年）

## ⑤5日目レポート

いよいよ“夏休み子どもダンス教室2013”最終日である、まつりつくば本番を迎えた。つくば駅にあるaiaiモール前に特設された『まつりつくばセンターステージ』にて行われた。集合時に出欠確認が行われた後、先生から構成や本番での注意事項など最後の確認が行われた。

本番を直前に迎え子ども達も緊張した顔付きであった。D-lifeとしてまつりつくばには4チームが参加し、そのうち私たちが参加させていただいている“夏休みダンス教室2013”は3番目の出演であった。前2チームが会場を盛り上げてくれたためにとても良い雰囲気の中で本番を踊ることが出来た。一緒に踊っている中で子ども達が楽しそうに練習の成果を発揮している様子を感じ取ることが出来た。

出演後は“サマースクール2013”チームの踊りを鑑賞し、その後、MTGをした。MTG中、子ども達はとても満足しており、ステージの興奮が覚めていないように思えた。MTG後は、各自保護者の方とともに解散した。残す最終発表と記念品制作にむけて頑張りたいと思う。

文責：徳田雅哉 （体育専門学群３年）

## ⑥最終日レポート

本日はつくば市春日にあるDASの事務所にて最終報告発表会を行った。最終報告発表会では、ミッションである①子ども達と一緒にまつりつくばを盛り上げよ！②子ども達の一生の思い出となるものを創作し、子ども達にプレゼントせよ！の２点に対しての結果報告と自己評価を行った。記念品制作に関しては、まつりつくば本番のダンスの映像に、“夏休み子どもダンス教室2013”の初日から最終日までの写真を本番の音楽をBGMとしてスライドショーを特典映像として加えたDVDを制作した。その後、インターン前に設定した学びの観点を元に、DASとD-lifeのビジネスモデル及びマネジメントスタイルを考察し、新たな課題を提案した。最後に実習中の総括としての学びを発表した。

発表後、林田さん、高原さん、小松原さんとの質疑応答の時間を設けていただいた。新しい事業を始める上での考えるべき点、子ども達の合宿での友達のなり方を例としたサービスを提供する側としての考え方などたくさんの貴重な意見をいただいた。質疑応答の時間も終わり、記念品の最終仕上げを行った。DASの方々からも意見をいただきよりよいものが完成したと思う。完成したDVDを持ち、学園スタジオへと向かいレッスン終了後の子ども達に手渡しした。受け取った子ども達が喜んでくれたことが何よりである。ミッションでもあるようにこの手作りDVDが子ども達の一生思い出となるものになってくれることを願っている。

子供たちに記念品を渡した後、事務所へと戻り、残りのDVDを制作した。今回のインターンシップにおいて、短い期間ではあったが実際に地域発のダンススクールビジネスの経営現場を経験出来たことが何よりも大きな学びとなったと思う。11月の最終発表で、この現場実習がきちんと伝えられるように準備を進めていきたいと思う。

文責：徳田雅哉（体育専門学群３年）

# 受講生の軌跡 - 王国の息吹・国内編（フレンズオンアイス） -

## 2012年度受講生のレポート

### ①1日目レポート

いよいよ今日からフレンズオンアイス(以下FOI)のインターンが始まりました。朝9時に新横浜の新横浜スケートセンターに集合し、選手やスタッフの方へ随時顔合わせをした後に初日の仕事にかかりました。今回はUSMという荒川選手をはじめとするスケート選手が所属する会社にインターンとして参加させて頂いており、インターンは私一人の参加でした。今日の仕事の主な内容は選手個人への連絡や誘導となり、以下のようになりました。

①選手からの音源集め

集合時間は選手によって異なり、集合した順に音源未回収の選手から個人ナンバーの音源を集めます。その際に楽曲名とアーティスト名もひかえ、担当のスタッフに渡します。

②選手のボイスレコーディングの誘導

アイスショーでの個人ナンバーのタイトルコールの前に流す選手自身のコメントを空き時間に規定の収録室でレコーディングします。選手によってレコーディング時間は異なり、離れた収録室まで時間通りに案内するという内容です。

③荒川選手から参加選手に準備されたプレゼントの運搬

FOIの主催者である荒川静香さんから参加する選手へのプレゼントが用意されており、それを各選手が到着し次第荒川選手にお渡しし、荒川選手自身から参加選手にお渡ししていただくという仕事です。内容は協賛のプーマのグッズ一式でした。

その他に日本テレビによる荒川選手へのインタビューに同伴させていただいたり、テレビ局の方に渡す資料のコピーから選手にサインボードへのサインをお願いすることなど、様々な仕事があり、空き時間にはリハーサルを観ることもできました。明日からは公開リハーサルも始まり今日よりも詰まったスケジュールになることが予想され、仕事も選手と直接関わる連絡等の仕事が多いので、より一層気を引き締めて少しでも多くの仕事ができるようにしたいと思います。

文責：栗山紗由里（体育専門学群3年）

### ②2日目レポート

FOIインターン2日目終了致しました。今日は公開リハーサルがあり実際に観客を前にしたゲネとなり、緊張感のある現場となりました。10時に会場入りし、リンクでは随時選手によるリハーサルが行われる中、ゲネ、本番、そして明日の本番前に行われるスケート教室の打ち合わせに関する仕事を今日は主に行いました。

①スケート教室に関する打ち合わせ

23日のFOI前に行われる荒川選手、高橋選手、鈴木選手によるスケート教室に私もスタッフとして参加させていただくためそれに関する打ち合わせに同伴させていただきました。
当日アシスタントとして参加してくださる小林コーチとスケート教室企画会社のUSFの方との打ち合わせと２回行い、当日の実際の動線確認、進行手順などを話し合い子供が
リンクに集合してからの受付から待機場所や実際にどのようにグループ化してレッスンを行うまでの詳細を決定、確認しました。

②IDパス作り

昨日と変わり多くのプレスやスタッフがリンクに入り、公開リハも行われるため今日からIDカードが必要となりました。選手、スタッフ、プレスそれぞれのIDカードを随時制作し、配布するという内容
の仕事です。５日間共通のパスカードとして出入りの際に必ず必要となります。

③Dear　Kidsの誘導

Dear　Kidsというキッズスケーターが今回のFOIには公募で選出されており一公演につき一人がソロナンバーを踊ることになっています。３日間で計６人のキッズスケーターがおり、今日はリハということで全員が朝から集合しソロやグランドフィナーレの練習などに加え会場内の動線確認などFOIの流れを確認しました。その際の移動待機の誘導や、音源集めなどキッズ担当のスタッフの方のお手伝いという形での仕事になりました。

④プレゼントコーナーの景品作り

講演では毎回選手によるくじ引きという形で抽選大会が行われます。その景品を個々に仕分けておくという仕事でした。またスケート教室で配布するＴシャツ、缶バッジの仕分けも行いました。いずれの景品も今回の協賛会社であるＰＵＭＡの商品が中心です。大きくは以上４つでその他に随時運搬や連絡等を任されることがあり、公開リハの終了後は公式の記者会見も見学させていただくことができ選手の生のコメントを聞くことができました。明日からはついにＦＯＩの本番が始まります。スケート教室を始めとした公演全ての企画が成功するように明日も全力で動いていきたいと思います！

文責：栗山紗由里（体育専門学群3年）

## ③3日目レポート

FOIのインターンも3日目となりました。遂に今日から本番です。今日のスケジュールは午前中に選手を講師に迎えたスケート教室、そして夕方に本公演というスケジュールで、人の出入りが多い日となりました。その中で裏方としてスタッフへの連絡やゲスト案内など、様々な仕事が移動する人の中で行われあっという間の一日となりました。

①スケート教室手伝い

荒川静香さん、高橋大輔さん、鈴木明子さん、そして小塚崇彦さんによるスケート教室が午前中に行われ、事前に申し込まれた30名の小学4年生以下の子供たちを対象に行われました。アシスタントとして小林れいこ先生もお手伝いして下さり、豪華な講師の方によるスケート教室となり、終了後には記念撮影、プレスによる参加した子供たちと荒川選手への囲み取材がありました。私は朝、スケート靴、ヘルメットなどのレンタル用品の準備、参加者に配布するTシャツの用意などを行いました。実際のスケート教室の時には、受付から着替え場所までの誘導とスケート靴の交換などリンクに上がるまでと、終わったあとの追い出しまでスムーズな運行の為の誘導に関するお手伝いをし、写真撮影の時は保護者の撮影場所の誘導なども行いました。

②夕飯、打上げの出欠確認

今日の本番終了後の夕食と26日最終日の打上げの出欠を選手個人に確認し、担当のスタッフに伝えるという仕事です。打上げの人数確認が今日中だったため、急な実施となりました。

③抽選会プレゼントの用意

昨日に引き続き抽選会のプレゼントを仕分けます。毎公演分の景品セットを作り、裏に保存しておきました。

④公演時のVIPの誘導

ゲストとして公演に招待しているお客様を休憩中と公演終了後座席と控え室、化粧室の間を誘導するという仕事です。ゲストの方には裏の控室を使用するため、IDカードの配布、回収とパンフレットをお渡しすることもしました。公演終了後には荒川さんと高橋さんからゲストの方への直接の挨拶がありそれが終了し送り出すまでがVIPの誘導となりました。以上が主な今日の仕事で他にも空いたスペースへビラを貼ったりなどの雑務から諸連絡など公演時突然できる仕事もあり、臨機応変な対応が必要となりました。明日はVIPの方も増え、公演も中日で昼夜の二部公演となるのでより一層頑張りたいと思います。

文責：栗山紗由里（体育専門学群３年）

## ④４日目レポート

FOIのインターンも後半となりました。今日は公演中日で二部公演初日となり、朝の入りから終演まであっという間の一日でした。11:30から開場し、それから1時間後に開演、そして昼の部終演後1時間整氷とチェックの時間がありまた夕方の部の開場と、会場が常に人の出入りのある状態でした。今日の主な仕事はVIPゲストの方のご案内と、アンケートやIDカードの管理などで、公演中はスタッフの指示があった時のための待機となりました。

①アンケート増刷

公演時に配布するアンケートの増刷です。二部公演のため、大量のアンケートが必要となり、増刷したものを受付まで運ぶという作業でした。

②夕飯の出欠確認

昨日同様出演者個人に今日の夕飯の出欠確認を行いました。

③VIPゲストの方の誘導

こちらも昨日同様で公演にゲストとしてお呼びしたVIPゲストの方にパンフレットとIDカードをお渡しし控え室と観覧席の間の誘導、終演後出演者からの挨拶が終わったあとの送り出しまでを行いました。ゲストの方が毎公演違い座席等も異なるため、その都度のチェックと対応が必要となりました。控室ではお茶出し等の仕事も行いました。その他にも届いたお花に水をあげたり郵便物を出しに行ったりなどの雑務も行い、無事二部公演を終えることができました。明日はついに公演も最終日、最高の公演になるよう千秋楽も頑張りたいと思います。

文責：栗山紗由里（体育専門学群３年）

# 受講生の軌跡 - 王国の息吹・国内編（ゼビオXSPOT） -

## 2012年度受講生のレポート

### ①初日レポート

新横浜公園内、日産スタジアムに隣接するXSPOT。ここではスポーツグッズを無料（一部有料）で貸出したり、足型測定器を用いて足のサイズや特徴をすばやく正確に測定し、個人に合った理想のシューズ選びをサポートし、さらにはそのシューズを実際に試すことができるというサービスを行っている。これらのサービスは、お客様とのタッチポイント（接点）を少しでも多く増やすこと、XSPOTが存在している新横浜公園の利用活性化を主な目的として行われている。

事前に先方様と連絡をとらせていただきながら、グループで実習の際にどのような観点から何を学びたいのかの話し合いを重ねてきましたが、いよいよ本日からゼビオXSPOTチームのインターンシップもスタートしました。

①新横浜公園見学

実習初日である今日は、まず新横浜公園内にはどのような施設が存在し、利用されているのかを見学し、その実態を知ることから始まりました。今日の横浜の最高気温は33℃ということもあり、ジョギングをしているランナーや、運動広場を利用している人の姿はあまり見られませんでしたが、無料で開放されているバスケットボール広場やスケボー広場などでは多くの利用者が見られました。

②店舗内での業務研修

見学から店舗に戻ってからは、XSPOTで行われている基本的な業務の研修が行われました。主に指導していただいた業務は、スポーツグッズレンタルとシューズ選びをサポートの2つ。スポーツグッズレンタルサービスでは簡単な事務手続きの仕方、またどのようにすれ効率的かつ効果的にサービスが行えるのかを学びました。

シューズ選びのサポートでは、足型測定器の使用方法とその分析結果をもとにお客様に合ったシューズをどのように提案していくのかを学びました。そして研修終了直後、ご来店されたお客様に対して実際にシューズ選びをサポートさせていただきました。実習参加者で協力して、まだ自分たちではよくわからない詳しいシューズの知識などのついては、店長である浜田さんにお力を貸していただき、なんとかご提案したシューズを実際にレンタルしていただくことができました。

文責：石居雅仁（人間総合科学研究科博士前期課程2年）

### ②2日目レポート

午前の実習内容①

店長との質疑応答。各自がインターン前から考えていた疑問点に答えていただいた。新横浜公園、横浜市体育協会、ゼビオなど各方面とXPOTとの位置づけや、今後のXPOTのビジョンなどを伺った。これにより、XPOTをコミュニティ形成の場として提供したいという店長の意思を知ることができた。

午前の実習内容②

店内清掃業務。商品整備、棚、床を分担して清掃。昼食:店員の方と談話を交えて昼食。いよいよ、午後からは各自別れて実際の業務を行っていく。気合い入れていくぞ!!ということで、店舗の前で一枚。

午後の実習内容

各自、棚卸し・トライオン・実測に別れて、昨日教えていただいた業務を実際に行う(それぞれ、在庫整理作業、告知作業、足型測定とシューズの紹介・店舗内業務)。... 就業後:店長との反省会。主に午後行った業務内で発生した問題点を、明日以降どのように改善すべきかを話し合った。

特に、実際の業務や告知活動において、利用者やターゲットに対し、いかに効率よくXPOTや商品の情報を提供できるか、が問題の焦点となった。問題解決のためには、ただ与えられた内容を説明するだけでなく、自分の言葉や考えに換言した方法の必要性を学んだ。

文責：勝山理弥（社会学類4年）

## ③3日目レポート

午前の実習内容

ランニング教室における宣伝及び冷水の無料配布ランニング教室に参加している子供の父兄をターゲットに、イベントの告知とビラ配りを行いました。

午後の実習内容

イベント準備明日(４日)に行われるイベント(ウォーターイベント)の準備を行いました。（当日使う机、椅子、その他用具の搬入作業、デモンストレーション）明日のイベントで使う用具と迷える子羊を搬入中。

文責：平塚亮

## ④4日目レポート

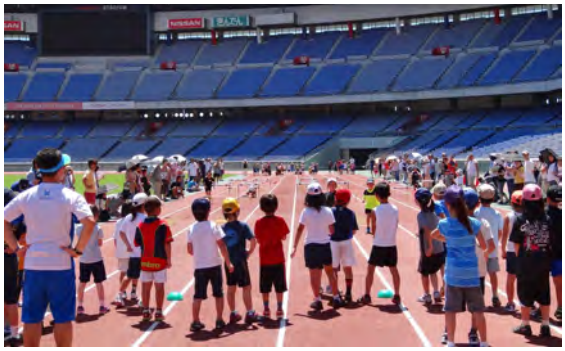
本日は、日産スタジアム東ゲートにてXSPOTの1周年を記念したイベント「ウォーターランド」が開催されました。私たちも終日、イベントの運営に参加しました。開催されたイベントの内容は、水鉄砲を使った「ウォーターガン・タイムトライアル」、上位入賞者にはプレゼントも贈呈するというもの。さらに、豪華プレゼントが当たる大抽選会も行われました。

このイベントを開催した一番の目的は、参加対象となる子どもや家族といった層における新規の顧客を獲得することにある。イベントに参加するためにはXSPOTカードを作成し、会員になる必要がある。その際にXSPOTの存在を知ってもらったり、提供しているサービスなどの情報を発信することができる。それによって、より多くの人にXSPOTに来店してもらい、提供するサービスを利用してもらおう、というのがねらいである。実際に行われたイベントは、多くの方に参加していただくことができ、ひたすら走り続け、動き続けた一日でした。

業務終了後には、XSPOTにお越しいただいた先生方も交え、反省会を行いました。

文責：石居雅仁（人間総合科学研究科 博士前期課程2年）

### ⑤5日目レポート



午前中は、日産スタジアムでのNSAA(陸上競技教室)に併せて、トライオン活動、ドリンクサービス、栄養学講座のお手伝いをしました。店員の方と談話を交えつつ昼食を摂り、午後は日産スタジアム見学ツアーに参加しました。その後、新横浜公園に行ったトライオン活動では、前回で得た反省を生かし、三人それぞれが、より効果的な誘客方法を実践しました。

文責：勝山理弥（社会学類4年）

### ⑥最終日レポート

インターンも最終日この日は業務を行わず、10時～12時の2時間インターンを通じて学んだ事、聞いておきたい事を総括としてXSPOT店長の浜田さんを含めた４人で話し合った。

今回のインターンでの一番の収穫は、ただ単に業務を行うのではなく、業務を通じてXSPOTというものの現状、問題点を把握し、そこから一体どうすればその問題を解決することができ、現状を改善していくことができるかを考え、提案していく機会が与えられた事。また、そういったことを考えるときに様々な大人の事情が絡んでくる事で、自分の思ったように事を進められないジレンマといった部分も肌で感じる事ができた。

文責：平塚亮

## 2013年度受講生の軌跡

### ①初日レポート

本日からゼビオ株式会社の展開するXSPOTでの実習が始まった。朝から激しい雷雨で生憎のスタートとなった。朝店舗に集合したのち、店長の濱田さんから改めてXSPOTの事業の説明を受け、合わせて一日目二日目に行う業務のスケジュールを教えていただいた。最 初はまず店舗で行われる基本的な業務である、スポーツ用品のレンタルやロッカー・シャワールームの利用の受付とレンタル用カードの受付業務を体験し覚えた。二人一組になりロールプレイをしながら接客の流れを理解した。

昼休憩をはさみ午後には、事前の課題として提出した、10日に行われるキリンカップガーナ戦で販売する商品リストをもとに、実際に商品を発注する作業を 行った。本部を通して一週間先の分までまとめて発注する通常の発注とは異なり、仕入先や他の店舗へ直接商品を依頼するというイレギュラーの発注であった。 二つのグループに分かれ、担当の商品のコードやサイズなどを調べ自らの手で取り寄せる店舗や数量を決定することで商品発注のしくみを理解した。

仕入れる商品と数量、サイズが決まり、依頼書を作成したのちは仕入れ先へのFAXを送る人と、店内の手直し品出し・清掃をする人にわかれて行動した。FAXが送り終わったころ、定時を迎えたので、濱田さんと一日のまとめと次回以降の業務の確認のMTGを行い解散した。

文責：柳澤健太

## ②２日目レポート

本日も昨日と引き続きXSPOTでの実習となった。まず、二日目のインターンの流れを濱田さんから確認していただいた。その後、２組に分かれ、片方は扉の解錠と旗出し、シャワー室清掃、もう片方は店内清掃を行った。オープニング業務終了後には、濱田さんから小売業の形態において大切な“３S”と“３C”に関する話しをいただいた。講義後には、午前のメインイベントである足型測定を行った。スタッフの杉本様に見本を見していただき順々に各自で測定する側とされる側を体験していった。昼休憩を挟んだ後、昨日行った日本代表戦に向けた発注業務の確認とその補填業務を行った。インターンの最後には、濱田さんに質疑応答の時間を設けていただき、“３S”と“３C”に絡めながら回答していただき、明日の業務の確認のMTGを行い解散した。

文責：徳田雅哉

## ③３日目レポート

ゼビオ株式会社の展開するXSPOTでの実習三日目。本日、午前中は「本気（ガチ）練」のお手伝い、午後は午前のまとめと、足形計測のおさらい、翌日のイベント準備を行った。「本気（ガチ）練」とは、講師の方を招いてグループ形式のランニング練習会を4週連続（9月7日(土)、14日(土)、21日(土)、28日(土)）で開催するもので、新横浜公園（NISSAN　STUDIUMの周り）8:30～10:30の時間帯に行われる。定員20名で、参加費は1回単体1,000円(ロッカー・シャワー・ドリンク代込)、4回一括で3,500円である。「レースタイムを縮めたい！」「もっと楽に走れるようになりたい」といったランナーに向けのプログラムが用意されていた。

初回である本日は、坂道＆平地インターバル（200メートル）×5の3セットトレーニングを行った。私たちは給水やタイム読み上げなどをしつつ、実際にトレーニングに参加させて頂いた。その中でヒアリングをしたり、客層や身についているランニングギアの調査などを行った。お店につどうコミュニティ形成の一環を肌で体験した。午後は、「本気（ガチ）練」の調査や気づきをまとめた。

そのあと、足形計測を学生内で教えあった。そして最後に、翌日のイベント用のチラシを作製した。チラシを作る際に、相手の気持ちを考えることができず、自分たち本位のものを作成してしまった。濱田さんに赤入れして頂き、翌日を迎えることになった。

文責：堀憲祐

## ④４日目レポート

本日は、インターン中２つあるうちの最初のイベント当日である。第2回緑区民けんこう体育祭というイベントにＸＳＰＯＴのブースをだし、【地域スポーツをビジネスにかえるためのマーケティング】を学ぶのが目的である。ＸＳＰＯＴを離れ、横浜市緑区の長坂谷公園に集合し、1日が始まった。最初に、ブースのレイアウト、物品配置等を考え、セッティングするところから始まり、セッティングが終わり次第、活動を始めた。

内容としては、イベントの参加者に対し、SAVASウォーターとナイキフリー（靴）、この2点の商品の販売促進をおこなった。ブースに来てくれた人に対し、実際に試飲や試し履きをしてもらって商品のPRをし、最後にビラと割引券を配り、ゼビオへの送客する方法をとった。イベント終了まで販売促進の活動を行い、頃合いをみてブースを解体し、撤収。片付けが終わった後、すぐに濱田さんとイベントの反省を行い、解散した。また、濱田さんと別れたあとも、学生のみでイベントの反省と今後の展望、次回イベントに向けての情報共有や意思疎通を行った。

文責：相原奨之

## ⑤5日目レポート

本日は、翌日の9月10日に日産スタジアムにて行われるサッカー日本代表戦・キリンカップに備え、店内レイアウトを変更することに1日を費やした。午前は3班に分かれ、清掃や販売していた商品の撤去、または販売住器やロッカーの移動を行った。既存の売り場を見えなくするためのカーテンも店内のほぼ全体にひいた。昼を挟み午後からは、店内レイアウトもいじりながら、販売する日本代表グッズや私たちが課題を達成するために仕入れた商品を実際に陳列させた。商品が店頭に並ぶまでにどういった過程をふむのか、陳列の際には何に気を付け、どうすればより綺麗に、よりお客様が手に取りやすいようになるのかなどを濱田さんやスタッフの中目さんに教わったり、各々仕事を与えられたりして、試行錯誤を繰り返しながら作業を進めた。

終了後の簡単なミーティングでは、濱田さんからもレイアウトについては良い出来という言葉を頂いた。店内の様子はXSPOTのFacebookページにて確認することができる。しかしこれは準備でしかなく、明日10日がメイン。どれだけ商品を売り届けることができるか、勝負の1日となる。

文責:田島聖也

## ⑥6日目レポート

今日はキリンカップ当日であり、お昼から多くの人が見られ、駅から日産スタジアムへの道のりでさえ多くのサポーターの方々が見られた。今回の業務としてはスタッフを店内のそれぞれに配置し、ドリンクの補充やシューズ・Tシャツ・小物類に関するお客様へのご案内をしたり、店頭での呼び込みや、少し離れたところでのビラ配りなどを主に行った。時間が経つにつれお客様の来店数が徐々に増え、開場やキックオフの予定時刻の前の時間帯が特にお客様がお店にいらっしゃった。試合開始からはお客様の数が落ち着いたが、試合終了後には更に多くのお客様が見られ、一時店内入場制限がかかるほど多くのお客様で賑わった。

終了してみて今回は特にクレームや困ったことはなく、また今回の目標であった黒スポットの売上200万は達成することができた。自分たちの目標であった売上50万を達成できているかどうか気になるところであるが、結果は明日である。明日の最終日は最後ということで気合を入れて頑張っていきたい。

文責：成田蘭（心理学類2年）

# 受講生の軌跡 - 王国の息吹・国内編（ヴァンフォーレ甲府） -

## 2012年受講生のレポート

### ①初日レポート

本日から6日間にわたるヴァンフォーレ甲府でのインターンシップが始まった。初日は午前中にトップチームの練習において広報活動の体験を行ない、午後からは甲府駅前で市民の方にうちわを配布し、クラブの営業・広報活動を行なった。

午後のうちわの配布は、ヴァンフォーレ甲府の特徴が顕著に表れた活動であった。うちわにはクラブの宣伝のみでなく、職員の方の地道な営業活動によって獲得した地域の様々な小口スポンサーの名前が記されていた。親企業をスポンサーに持つクラブからすると、微々たるスポンサー料であったとしても、Jリーグで一番のゴール裏の広告数がクラブを支えている、ヴァンフォーレ甲府の運営方針を示している活動であった。また、この活動は部署の垣根を越えてフロントの職員全体で行なった。職員の人数が限られる地方クラブにおいて、クラブを支える営業活動は広報や経理等のそれぞれの仕事のプラスαの仕事として、職員全員が行なう必要があるという地方クラブの特性を表していた。

文責：濱崎元直（体育専門学群4年）

### ②2日目レポート

インターンシップ2日目。今日は1日中29日に行われるヴァンフォーレ甲府のホームゲーム（vs東京ヴェルディ）に向けての準備をした。

午前中はボランティアスタッフの方々に配布するネームプレートの作成・仕分け、当日使用されるチェッカーなどの備品の確認などをした。

午後にはホームゲームが行われる「山梨中銀スタジアム」へ足を運び、試合時にスタジアムのビジョンに流れる映像の入力の仕事を見学した。「映像の内容や構成が完璧なのは当たり前で、何か言われるのは失敗したときだけ。」という仕事の厳しさを教えていただいた。今はまだ普通の陸上球技場である中銀スタジアムを試合当日までにいかに変貌させられるかがこれからの私たちの仕事であり、力の見せ所である。

文責：鈴木瑞穂（人文・文化学群人文学類2年）

### ③3日目レポート

選手とサポーターとの距離

ヴァンフォーレ甲府インターンシップ3日目。今日の午前中はトップちーむの練習場へと足を運び、現場広報の仕事の見学・手伝いをした。具体的には練習見学、監督の囲み取材の速記をした。練習場は甲府市民の憩いの場となっている噴水のある大きな公園の中にあった。休日ということもあり、家族連れなど、たくさんの人々が集まっていた。その中にはヴァンフォーレ甲府のサポーターも多くおり、練習後には選手にサインや写真撮影を求める姿が多く見受けられた。

ヴァンフォーレ甲府が練習場としているグラウンドには、選手とサポーターを区切るようなものが一切ないため、本当に選手とサポーターとの距離が近かった。

## ③3日目レポート（続き）

ヴァンフォーレ甲府の地域イベントへの関わり

甲府市に隣接する笛吹市のスパランドにおいて行なわれている、夏祭りのイベントにヴァンフォーレ甲府のマスコットキャラクターであるヴァン君がゲストとして出演した。この施設はクラブのスポンサーとなっている企業と同じ系列の企業である。イベントには夏休みということもあり、子ども連れのお客が多く見られた。イベントへの選手の参加が無かったにもかかわらず、マスコットへの人気の高い子ども達と触れ合う時間を多く取ったことで、イベントは大きな盛り上がりを見せた。その結果、子ども達だけではなく、必然的に親御さんとも触れる機会を作り出すことが出来た。

今日はこの他にも、県内で3つのイベントにヴァン君や選手が参加した。夏休みは夏祭り等の様々なイベントが行なわれているため、ヴァン君や選手は多くのイベントへ参加がある。地域のイベントへの参加もクラブの重要な仕事の一つである。

文責：濱崎元直（体育専門学群4年）

## ④4日目レポート

ホームゲーム当日の準備・運営

ヴァンホーレ甲府インターシップ4日目。いよいよ待ちに待ったホームゲーム（vs東京V）がやってきた。朝早くから海野会長や社長も出向き、経費削減のため業者の力を借りずに職員と数名のボランティアスタッフで陸上競技場をサッカースタジアムに変貌させた。所有のスタジアムであれば当然あるバナーやベンチ、指定席などがなく、すべて自分たちの手で設置していった。また、このホームゲーム運営には70名ほどのボランティアスタッフの方々が携わっていた。何度もボランティアスタッフとして仕事をしている人がほとんどで、中には5時間かけて手伝いに来ている方もいた。ボランティアスタッフの仕事は様々でビジョンに映像を流す手伝いや来場者数のカウントなどがあった。ヴァンホーレ甲府のホームゲームは、すべての職員とボランティアスタッフの力で準備・運営されていた。

ホーム試合と連動した地域貢献活動

今日はホーム戦が山梨中銀スタジアムで行われた。首位攻防戦ということもあり、12000人の観客が来場した。この試合は市川三郷町と身延町のサンクスデーということで、試合前にそれぞれの町長により、地域の特産品が選手に贈呈された。試合前には市川三郷町のマスコットキャラクターと両チームのマスコットキャラクターによるショーも開催された。スカパーがJリーグを全試合放映しているが、その放送中には3分程度、クラブの宣伝に割り当てられた時間がある。ヴァンフォーレ甲府では、その時間をクラブのPRではなく、サンクスデーの対象である地域が全国に向けて地域のPRができる時間としている。

また、今回の試合では、試合の前にピッチ内で選手が参加したジュニアサッカー教室が開催された。普段は入ることのできない天然芝のピッチで選手と共にサッカーができるということで、多くの方が参加していた。　このようにヴァンフォーレ甲府ではホーム試合では単に試合のみを行なうのではなく、試合と連動した様々なイベントを行なうことで、ホームタウンや地域住民に貢献するための活動を行なっている。

文責：濱崎元直（体育専門学群4年）

## ⑤5日目レポート

インターンシップ5日目。今日は山梨大学医学部グラウンドで松本山雅FCとのトレーニングマッチが行われた。今日の仕事は主にヴァンフォーレ甲府の公式ブログ「ヴァンフォーレ日記」にUPする写真撮影をした。

写真を撮影する際は、選手全員の写真を撮るように心がける必要がある。また事務所に帰ってからは、ブログを更新する作業をした。今日更新された「ヴァンフォーレ日記」は私たちが作成したものである。今日の練習試合だけでなく、昨日のホームゲームの試合の様子もUPしてあるのでぜひ見てほしい。

文責：朝倉夕貴(人文・文化学群人文学類2年)

## ⑥最終日レポート

GM（ゼネラルマネージャー）

ヴァンフォーレ甲府インターンシップ最終日。海野会長からヴァンフォーレ甲府やほかのJクラブの状況、行政との関係など様々なお話を聞くことができた。そのうちのひとつに「GM」という役職の話があった。Jリーグでは現在、クラブにGMのポストを置くことが推奨されている。また、Jリーグでは1999年より「クラブマネジメント」「マーケティング」「チームマネジメント」の3つのカリキュラムで構成されるゼネラルマネージャー講座を開設し、国内外から大学教授・研究者・強豪海外クラブのGMを講師として招いて組織的なGMの養成を行っている。

ヴァンフォーレ甲府においてヴァンフォーレ甲府の会長と社長はサッカーに関しては素人であったため、サッカーがわかり、監督ができ、なおかつ経営もできるGMが必要であった。そこで今のGMの方を大宮アルディージャからヘッドハンティングしたということだ。海野会長は「今のヴァンフォーレ甲府が成り立っているのはGMのおかげだ。」とおっしゃっていた。それほどにサッカークラブ運営にとってGMというのは大切な役職である。

文責：鈴木瑞穂（人文・文化学群人文学類2年）

クラブを支えるボランティア

多くのサッカークラブでは、試合を運営するにあたって多くのボランティアによってその運営が支えられている。ヴァンフォーレ甲府では、約150人がボランティアに登録しており、約70人が常時、試合運営に参加している。特に、経営規模の小さな地方クラブにとって、ボランティアの方々は欠かすことのできない存在となっている。しかし、多くのクラブが活用しているボランティア体制には、質的な問題や無償のため指示がしにくいこと、ボランティア組織が大きな力を持ってしまうこと等の課題もあると言われている。

ヴァンフォーレ甲府では、このような課題を解決するために、毎年1月の中旬にスポンサーよりも早くクラブ体制をボランティアに報告し、クラブ関係者と交流する機会を設けることで、クラブ運営には欠かせない存在であることやクラブ体制をオープンにしていることをボランティアの方に示している。

文責：濱崎元直（体育専門学群4年）

# 2013年度（A日程）受講生のレポート

## ①初日レポート

　ヴァンフォーレ甲府におけるインターンシップがいよいよ始まった。初日の今日は主に個人会員約6500名へのクラブ会報の発送作業を行った。ビッグクラブではこのような作業を委託していることに対し、経費などの関係からヴァンフォーレではスタッフやボランティアのみで行っている。

また、詳細は書くことができないが発送作業終了後には全社員によるフロント会議にオブザーバーとして参加するという貴重な体験もさせていただいた。最後は8/10に行われるホームゲーム（アルビレックス新潟戦）での夏祭りブースに関するミーティングを行い、１日が終了した。

文責：渡辺祐太

## ②２日目レポート

日常業務～地域とのかかわり～

　２日目の今日もヴァンフォーレ甲府事務局での日常業務の一部（発送作業、グッズ納品、ボランティアの方向けチケット作成等）に携わった。まずは昨日に引きつづき個人会員の方々へ向けた『発送作業』。約6500名の方々はその多くが山梨県在住の方で、地域に支えられたクラブであるということが実際に確認できた。また、地域に支えられるという観点からみると、『うちわによるスポンサーシップ』を挙げずにはいられない。ヴァンフォーレは小口の支援も重視しており、うちわに企業名を入れそれをスタジアムで配布、企業に配布用として納品するという企画を実施している。安価であるため法人は気軽に支援することができるし、サポーターは暑い甲府の夏をしのぐための重要アイテムを手に入れることができる。今日は実際にうちわの納品に同行させていただいた。

　同様に『ボランティア』も欠かせないポイントである。ボランティアは発送作業や試合運営においてヴァンフォーレの強い味方となっており、その登録者は150名以上にものぼるという。そして作業を行ったボランティアの方々は試合を観戦できる、チケット引換券をもらえる、食事券をもらえるなどの特典がある。

MOVE!! ホームゲーム企画！

　ヴァンフォーレ夏祭りの一環として、ホームゲームの日に輪投げブースを企画・運営することになっており、その運営方法や景品、看板のデザインについて検討した。景品にはサイン入りウェア含め豪華賞品が多数！1回200円で目標は売上10万円。ホームゲーム開催２日前…さて、その結果は!?

※MOVE…今年のスローガン「MOVE-プロヴィンチアの挑戦-」より

文責：野本圭介（理工学群社会工学類３年）

## ③3日目レポート

本日は明日のホームゲームにおいて販売する当日チケットの仕訳、スタッフや選手のためのチケットの作成、輪投げブースのための企画の詰めや買い出し、明日に向けた景品や備品の確認を行った。輪投げブースの企画の詰めにおいてはどのような景品をいくつ用意するか、的そのものや的の配置をどうするかといったことについて話し合った。前例や社員方の助言により何とか形がみえてきた。チケットの仕訳においては改めてどれだけ多くの人がホームゲームの観戦に来るのかということを認識した。
今日もホームゲーム前日ということで非常に忙しかった。忙しくはあったが、皆それを苦にしている様子ではなかった。

社員の方がおっしゃっていたが、ホームゲーム当日においては海野会長も社員の皆さんと同じように現場の業務に関わるそうである。輪投げブースの景品を準備する中では思わぬ掘り出し物のヴァンフォーレグッズを発見する機会もあった。

文責：渡辺祐太

## ④4日目レポート

<u>ホームゲーム当日</u>

待ちに待ったホームゲームの日！朝8:30に小瀬の中銀スタジアムに集合、午前中は人工芝を引く、広告をはるなど設営を中心に行った。社員の方から聞いていた通り、社員や学生はもちろん、会長や社長も率先して設営に携わっており、一緒に設営をしながら話をすることもできたため、大変ながらも有意義な時間が過ごせた。VF甲府は広告の数が多いことで有名だが、身をもって体感したことになる。午後は引き続き準備を行ったが、社員の方々と話したり軽く運動したりという時間も取れた。そして15時から18時は筑波大生（野本、渡辺）に任せていただいたアクションブース運営。ブース終了後はピッチからすぐの場所で試合を観戦でき、迫力ある試合に興奮するとともに、先制されながらもすぐに追いついた時の会長、社長、社員の方々の表情が印象的であった。試合が終わるとボランティアの方々を中心に後片付けが行われ、積み込み、積み下ろしをもって長かった一日が終了。

特筆すべきはこの日の甲府の暑さ。日本歴代観測史上４位（当時）の40.7度を記録。照り返しなどを考えるともっとすごいものがあり、様々な意味で忘れられない一日となった。

## ④４日目レポート（続き）

ブース運営

ヴァンフォーレ夏祭りとしてマキタスポーツライブ、ステージ企画、カブト虫配布などが行われる中、インターン組２名でアクションブースを担当した。その名は『MOVE!! 輪投げで豪華賞品ゲット！』。参加費は200円。色毎に得点が違った的へ輪投げを３回投げ、その合計得点次第でディズニーリゾートペアチケットをはじめとし、公式戦ペアチケットなどの豪華賞品が獲得できる。ブースには開始前から行列ができ、呼び込みも功を奏してか３時間のうち行列が途切れることはほとんどなかった。リピーターが多かったことも特筆すべきことである。また、途中ヴァンフォーレクィーンの皆さんも助っ人として駆けつけてくださり、華やかな雰囲気も演出できた。反省点は多々あるものの、大きなトラブルなく終えることができた。

その結果は、参加者数344名、売上68,800円。目標の10万円には届かなかったものの、行列の途絶えなさ、コストパフォーマンスを考えると初めてにしては上々、との評価を社員さんからいただけた。

文責：野本圭介（社会工学類３年）

## ⑤５日目レポート

日曜日はゲーム翌日ということで、トップチームと広報の方を除き基本的にはお休みだそうだ。ということで以前紹介できなかったことについて紹介したい。ご存知の方も多いかもしれないが、VF甲府は山梨県、甲府市、韮崎市、そして筆頭株主である山日YBSグループなどからの出資を受けている。同グループは山梨日日新聞や日テレ系の山梨放送からなり、VF甲府の海野会長ももとは山梨日日新聞の記者や山梨放送の取締役をされていた。VF甲府が地域密着をすすめ経営再建を図る中でメディアとの繋がり・活用が果たした役目が大きかったのは有名な話だろう。

先日、ホームゲーム時のアクションブースに関して「山日新聞の掲載広告を～！」といったことを書いたが、VF甲府では試合の前日に山梨日日新聞へ一面広告（カラー）を掲載し、また当日も一面ではないもののやはり広告を掲載している。これは特別価格で掲載が可能になっているからこそできることであり、他クラブにはなかなか真似できないことでもある。また山梨日日新聞は県内で購読率70%ともいわれる驚異的な地方紙であり、それもまたVF甲府がビジネス（地域密着）を進めるうえでの強みとなる。

文責：野本圭介（社会工学類３年）

## ⑥６日目レポート

６日目の今日はまず手はじめにアクションブースの片づけと清算を行った。そして反省点について洗い出すとともに、今日よりVF甲府にやってきたB日程の筑波大生への引継ぎを行った。8/17川崎F戦では、B日程の人たちによって企画こそ異なるものの同様の目的（売上&賑わい&顧客満足）でブースが運営される。その成功に期待したい。

それが終わったあとは発送作業を行った。先日の発送作業は個人会員向けであったが、今回は法人向け。観戦チケットや会報などを封入し、発送に備えた。

文責：野本圭介（社会工学類３年）

## ⑦7日目レポート

１週間は本当にあっという間で、もう最終日がやってきてしまった。そしてついに現場（練習場）に練習を見に行くことができた。ヴァンフォーレは練習場として山梨大学医学部グラウンドや押原公園グラウンドを中心として複数の施設を日替わりで使っており、専用練習場とクラブハウスの不在が選手やスタッフにとって大きな負担になっているとして城福監督やサポーターはその必要性を訴えている。昨年J2で優勝した際に韮崎市長によって現在も練習場として使用している韮崎中央公園の一部を専用芝生とすることが発表され、助成金の目途次第でクラブハウスを建設予定だそうだがまだどうなるかは分からない。

この日は押原公園グラウンドでの練習だった。練習後にファンサービスを受けられることや夏休み・お盆ということもあるかもしれないが、相変わらず暑いなかで、押原公園グラウンドまで練習を見に来ている人が少なからずいたことが印象的である。また翌日の施設の関係で火曜日ながら長めの練習を行う、と選手に説明する監督の声も聞こえてきた。

練習終了後は先日VF甲府へ車を贈呈してくださった山梨スズキ販売様へのお礼ということで、選手や監督にサインをお願いしに行った。疲れているなか40枚という大変多い量であるにも関わらず、皆さん快く引き受けてくださり、無事にサイン入り色紙が完成した。また玄関ではサッカー雑誌の記者による取材も行われており、貴重な経験となった。

会社に戻ってきてからは１週間の学びや反省のまとめとして社員の方やインターン中の大学生（筑波以外からも多くの学生がきています）へ発表を行い、質疑応答を行った。その後細かいお手伝いをしたのちに、社員の皆様に挨拶をし、会社をあとにした。最初は暑くてたまらなかった甲府だったが、甲府を去ってからはあの暑さもよい記憶となっている。

短い間でしたが大変お世話になりありがとうございました。FORZA! VENTFORET!!

文責：野本圭介（社会工学類３年）

# 受講生の軌跡 - 王国の息吹・海外編 -

## 2012年度受講生のレポート

### ①初日レポート

UCLA　Athletic Department

UCLA（アメリカの大学）ではアスリートを支援するAthletic Department がある。Athletic Department では大学に所属するアスリートをチューター制度やスカラーシップ、リクルート制度などによって支えている。中でもチューター制度は日本とは大きく異なっている点の一つで、注目ポイントの一つ。チューターは在校生やOBが担当し、アスリートのための学業支援や授業の組み方などさまざまの面で支援している。先生のアスリートに対する理解も深く、試合や合宿で学校を開ける場合でも快く対応しているそう。アメリカでは大学での学業成績が一つでも“C”以下になってしまうと試合に参加できなくなってしまうので、大学側の支援が非常に充実している。

このAthletic Departmentの経営を支えるのが、UCLAの場合はアメリカンフットボールである。UCLAはアメリカンフットボールの名門で、大学は92,000人収容のスタジアムを持っている。スタジアムは試合のたびに満員にとなり、ライバル校USCとの試合は必見の価値あり。ここでの収益が最新トレーニング機器の導入や施設の改修、スカラーシップ、ヘッドコーチの給料などに充てられている。このため、学生のスポーツ施設に対する満足度は非常に高い。さらには多くの収益を生み出すフットボールチームのヘッドコーチの年俸は約4億円にもなるという。大学スポーツが一つの産業として成り立ち、その収益によってアスリートを支援するというシステムが構築されている。

文責：稲垣謙治郎（人間総合科学研究科博士前期1年）

UCLAにおける学校経営マネジメント

年間２００万円の授業料に、レクリエーションセンター使用料、食べ放題の学食代など多くの施設料が含まれている。また、BOOKSHOPは全米で一番大きく、ＵＣＬＡオリジナルのapple製品なども存在する。ＵＣＬＡは全米で一番学生が健康な大学であり、また学食満足度は全米で二番目である（一番は料理の専門学校である）。

また、学生アスリートの就職活動についても、アスレチックデパートメントがインターン先を斡旋するなど、学校としてアスリートを育て社会に送り出す仕組みが成り立っている。多くの卒業生たちが、後輩のために就職活動に協力する伝統がある。学生にとっても現状の環境に不満はなく、アスレチックデパートメントには学業補助のチューター(卒業生や上級生のアルバイトである)がつくなど、学業のフォローアップを行っている。ＵＣＬＡはadidasがスポンサーになっており、金額は全米第二位である。卒業生にとっては政界やビジネスやスポーツなど様々な分野において活躍し母校に寄付をすることが一つのステータスであり、卒業生が母校を誇りに思っていることの証である。

文責：坪井明子（人間総合科学研究科博士前期1年）

## ②2日目レポート

アーバイン市スポーツ行政

アーバイン市には、多数の競技団体が存在する。そしてそのすべてが法人格を有している。日本においても法人格を有するスポーツ競技団体は存在するが、それらは行政や企業からの補助によって成立しているのが現実である。一方、アーバイン市では、NPOにできるところはなるべくNPOに任せている。市は施設の設立、管理などハード面をしっかりと固め、市が保有する施設に関して、学校体育施設も含め、各NPO法人が利用しやすいように一括して管理を行い、施設貸出のシステムを構築している。日本における、連盟や協会が間に入って「場所取り」をしたり、学校体育施設の利用に関しては、学校長に直接許可を得なければならないといった実情に比べ、遥かに効率的と言える。

また、団体の参加者の８割から９割がアーバイン市民である競技団体に関しては、施設の利用費を無料にするなどという形で支援を行っている。一方、新規に団体を設立する場合でも、市ないし公益法人から多少の補助金が出る場合のある日本とは違い、あくまで住民の自主性に任せているため、金銭的な援助は行っていない。また、日本では、競技団体は非常に安価な参加費しかとらないが、アーバインの競技団体は、高いところで年間３０万円ほどの参加費を徴収するという。NPOでは独自にコーチが雇われており、そういった高額な参加費の裏には、確かなスポーツサービスへの信頼と、スポーツサービスに対して、それほどのお金をかける価値があるという認識があると感じた。

文責：細田真萌（体育専門学群2年）

人を活かすスポーツ事業Irvineは水泳が非常に盛んな地域で“William Woollet Jr. Aquatic Center”（パンパシフィック水泳が開催された施設）は現在一般に開放されて、各種のスポーツアクティビティーが行われている。1日に約2,000人もの子供が利用するなど地域住民の関心の高さを示している。Irvineはなぜ多くの収入を見込むことのできるアメリカ…ンフットボールやバスケットボールではなく、水泳に力を入れているのだろうか。それは、スポーツを担当する部局が“Community Service Department”という、市民生活をよりよくするための部局であるからである。ここでは一番目に地域の子どものこと、二番目にコミュニティー、そして三番目に経済効果の創出について考えている。実際に水泳に力を入れたのも市民のニーズが高かったからだそう。大規模のトーナメントを開催し収益をあげることも、最高の施設やアクティビティーを子ども達に提供するためであると市の担当者は述べていた。

官民連携の経済効果創出Irvineには“William Woollet Jr. Aquatic Center”、“Deanna Manning Park”（ソフトボールの全米大学選手権が開催された球場）などがある。これらの施設では世界規模や全米規模のトーナメントから市民規模の大会まで多くのイベントが開催されている。2005年に開催された女子ソフトボールのトーナメントでは2次的、3次的なものを含めた経済波及効果は2億円を超えたと言われている。これらのトーナメントで得た収益を各種のスポーツアクティビティーの提供に利用している。このような活動が行える背景にも“Community Service Department”の存在がある。スポーツ活動も担当するこの部局が中心となってトーナメントや各種のスポーツアクティビティーを開催することにより、民間企業やNPOとの連携が生まれ、官民が一体となった活動が可能になっている。すべては子ども、地域コミュニティーのための活動になっている。

文責：稲垣謙治郎（人間総合科学研究科博士前期1年）

## ②2日目レポート（続き）

カルフォルニア大学アーバイン校「レクリエーションセンターの雇用を生む仕組み」

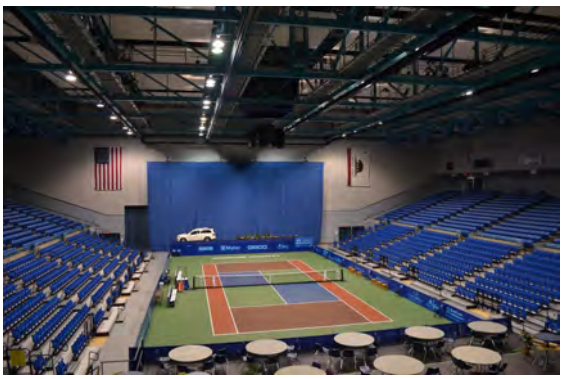
- 大学の授業に体育はなく、体育学部のような学部も存在しない。しかし日本では考えられないような大学構内にある複合型スポーツ施設、それがレクリエーションセンターである。
- 主な収入源は授業料、フィー(レッスンなどの費用)、メンバーシップ(外部の使用料)の三本柱と大学側からの支援。
- 施設は朝６時から夜中1時まで利用可能、全生徒数27000人の内、利用者は1日平均4000人・施設のスタッフは28人中25人が正規雇用、契約社員が3人
- 学生バイトが1年間で250～300人、時給８＄以上
- インストラクターは80人(プロ)、インストラクターのディレクター以上はマスター(修士)以上の学位
- 上記のようにレクリエーションセンター自体で雇用が生み出せるアメリカのスポーツマーケット、しかしUCIの予想では5年後には１億円の赤字が見込まれており、全てが上手く進んでいるわけではない。対策は現在検討中である。

文責：網岡太郎（体育専門学群4年）

## ③3日目レポート

UCIアスレチックデパートメントイベントセンター

「独立採算経営の大学内スポーツアリーナ-アスレチックデパートメントジム」



- アスレチックデパートメント直属の複合型スポーツ施設、ただしスポーツイベントだけではなくミュージシャンのLIVE等でも使われている。
- ジムの収入は大学等からの支援を受けず、施設自体の収益のみである。収入源は授業料、チケットセールスと少量のスポンサー料である。スポンサー料が少量になってしまうのはスポンサー料のほとんどがアスレチックデパートメントに分配されるからである。またチケットセールスは競技団体やミュージシャンとの交渉次第なので値段は変動する。
- 施設の中では今回はテニスの大会が開かれていて、5000席以上の観客席があった。他にもバレーやバスケの大会、ブラジリアン柔術等のレッスンも日々おこなわれている。
- 施設の開放時間は利用者の要望にこたえている（24時間空けてほしいとの要望がある場合は24時間開放などフレキシブルである）。
- 施設のスタッフは9人が正規雇用、150人の学生スタッフである。
- またイベント開催の場合はインターン生を採用し、イベントの責任者としての役割を与えられる場合もある。
- 稼働率は180日、一年の半分はイベントなどが行われている。
- 学生には５＄の割引やイベントのチケット優先発売などがある
- 9人の正規雇用のスタッフは大学職員であるが、給料はアスレチックデパートメントから出ている。
- 年収は400万～1200万の間であり、離職率が極端に低いことからも人気の職種と言える。

文責：網岡太郎（体育専門学群4年）

## ③３日目レポート（続き）

UCI在学生との交流「UCIの学生は筑波大生に似ている！？～UCLAとの比較～」

今日は、UCIの学生とアルティメットで交流。その後、大学のスポーツの取り組みについて、学生の視点からどう感じているのか聞いてみた。まずUCIにフットボールチームがないことに関連して、フットボールチームを作ってほしいかと聞いたところ、彼女らは、あったら嬉しいが、大学全体としてみたときに、代わりに大きな図書館が二つあり、現状に満足しているため、そこまで欲しくはないと答えた。アメリカにおいてフットボールは他の追随を許さないほどに大人気のスポーツで、大学の大きな宣伝やアイデンティティとなりうるもので、更には莫大なお金を生み出すスポーツである。しかし、彼女らにとっては学業の充実が重要であるようだった。彼女らは普段からアルティメットのサークルに所属しており、レクリエーションセンターも頻繁に利用することから、利用料（施設維持費）が授業料に＄２１０含まれていることは、特に気にならないとのことだった。

また、規模も大きい名門校UCLAと比較すると、アスリートスチューデントに対するチューター制度などは同様に存在していた。しかしながら、就職活動という点に関しては、UCLAはアスリートデパートメントが就職先を斡旋するなど、特別な措置が存在し、また体育会はそのチームでの経験や対人能力を買われ、就職に有利と言った話が聞かれたが、UCIではアスリートスチューデントに対してアスレチックデパートメントが特別な措置を行うことはなく、また競技をしていることが就職に有利というイメージはないようだった。彼女たちの話では、多くの学生がスポーツのサークルに所属しており、日常的にスポーツに親しんでいるとのことだった。

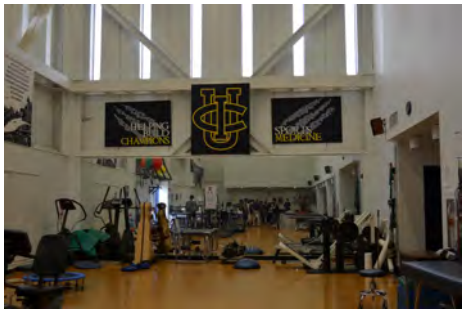
文責：細田真萌（体育専門学群2年）

UCI Weight Room, Sports Medicine Center

「UCI大学内におけるスポーツ施設のフルタイムでの雇用創出」

●Weight Room

- UCI唯一のスチューデントアスリート向けのトレーニングルーム
- 開館時間　6:00～17:00
- UCIのスチューデントアスリートは１８の体育会クラブ、合計300人
- 2人のフルタイムトレーナーの雇用が発生している
- この2人だけで300人のトレーニング指導を行っている



●SPORTS MEDCINE CENTER

- フルタイム8人の雇用が発生している
- そのほかにも3人のパート、30人のアシスタントが関わっている
- 体育学部は存在しないため、アシスタントの学生は医学部のフィジカルセラピーを専攻している学生やその他の興味ある生徒が関わっている
- アシスタントの学生は単位を得ることができるが給料を得ることはできない

文責：高橋 健太郎（体育専門学群2年）

## ③３日目レポート（続き）

Woodbridge「日本にはないコミュニティマネジャーという職業」

コミュニティマネジャーとは、Woodbridgeを管理する自治体が職業として認定されたものであり、エグゼクティブマネジャーとは街づくりの責任者を担っているといえる。Woodbridgeでマネジャー以上の職業に就くには、４年制大学を卒業することが必要である。(プールのライフセービングといったエントリーレベルの職は１６歳以上であれば特別な資格は必要としない)。

加えて、エグゼクティブマネジャーであるKevinは、CCAM(カリフォルニアのみの資格)、PCAM(全米の資格)を所有している。これらは国家資格ではないが、州が認めた資格であり、２年間大学院に所属し８回あるテストに合格すれば取得することができる。

良いマネジャーの資格とはgood listenerであり、good peopleであることだとKevinは話しており、ここには市運営のルールやマニュアルなども細かくは存在しない。コミュニティマネジャーの裁量は大きく、common senseに任されている。コミュニティマネジャーは人気のある職業であるが、現在全米において専門の大学の学部は存在しないが、今後つくられる可能性はあるだろう。元アスリートがマネジャー以上の職業に就いた例はまだないが、体育学部のなかでレクリエーションを学んでいた人は存在する。

Wood Bridge はIrvine City内にあるコミュニティーの一つ。広さ1,700万エーカーの中に9,600戸の建物、約30,000人が暮らしている。コミュニティー内には41個の公園、21個のプール、2つのラグーン、2つの湖、24個のテニスコートがあり、この日訪れたラグーンやプール、公園も多くの住民で盛り上がっていた。

Wood Bridgeでは施設や環境を整えるだけではなく、住民にさまざまなプログラムを提供している。例えば、アメリカの独立記念日にあたる7月4日はカーニバルが催され、約350万円をかけての花火が打ち上げられる。このほかにもゲームモービルという移動式のスポーツ体験プログラムやスイカ食べ競争、マラソン、ティーンスプラッシュナイト、学童保育的なプログラムなど、幅広い年代や文化圏の多様なニーズに対応したプログラムを提供している。

施設の管理費やプログラムにかかる費用を賄うためにWood Bridgeでは年間約9億円の予算がついており、その資金は月82ドルの住民の負担金コミュニティー外の人が施設を利用するときの使用料などで賄われている。スタッフは59人の常勤職員を中心に、繁忙期には225人のスタッフが対応にあたっている。また、年間約2,500万円のプール金があり、施設の改修や不足分はこのお金で賄われている。素晴らしい施設とプログラムを住民に提供するために多くの工夫がなされていた。

文責：稲垣謙治郎（人間総合科学研究科博士前期1年）

## ④4日目レポート

Woodbridge「Woodbridgeのスタッフの背景」

Woodbridgeにおいて働いているスタッフでマネジャー以上の立場にいる人は、大学でレクリエーションや会計学や経済学を学んでおり、歴史学を専攻していたKevinだけが例外である。レクリエーションのプログラムを作るのはマネジャーが中心であり、責任の重さが伺えるが、２年間の大学院での学習を通して必要な知識は十分得られる。

レクリエーションプログラムにおいて、Cellingはスタッフの中にコーチがいるが、それ以外の種目については外部からコーチを雇っている。今後行われるBritish soccer clinicでは、イングランドからプロの選手をコーチを呼ぶことが決まっている。

文責：坪井明子（人間総合科学研究科博士前期1年）

Woodbridge「コミュティ形成における地理的、歴史的背景」

＜東海岸（ex バージニア州レスタン、フロリダ州セレブレーションなど）＞

- 歴史ある街が多く、マスタープランなどの考えがないまま、既に街が出来上がっている。
- 所得税が低い、またはない

＜カルフォルニア州（ex アーバイン市woodbridge）＞

- まだ開発がされておらず、一から街をつくることが可能だった。（マスタープランによって、どこに何の施設をつくるのか決めることができた。）
- 所得税は高い

【両者の違い】

- 施設の面ではWoodbridgeのほうが優れている。
- 東海岸の都市のように、既に街が出来上がっており、既存の施設が多くある場合だと、一からつくるよりも時間とお金がかかる。
- 仕事をリタイヤした人は、税金などの関係もあり東海岸に住む人も多い。
- 逆に、高い所得税を払ってでもWoodbridgeに住みたい人も多い。

文責：細田真萌（体育専門学群2年）

Woodbridge「三世代と地域をつなぐ湖畔フェスティバル」

特にコミュニティ側からの告知もないにもかかわらず、多くの家族が湖畔沿いに集まっていたのが驚いた。彼らは何か一つのことをしているのではなく、子供は芝生を自由に駆け巡ったり、大人は食事をしながらコミュニケーションをとったり、家族で一家団欒を楽しんだりと多種多様なアクティビティが行われていた。真ん中では、おそらくコミュニティ内のメンバーで形成された楽団が演奏を行っていて、快適な環境も提供されていた。

個人的には親子三世代でこのようなコンサートに行けることでお互いの絆が深まると同時に、コミュニティに対する思い入れが強くなると感じました。私自身子供たちと交流することが出来、目の前で元気に遊んでいる子供たちが多数おり、まぶしい笑顔を見せてくれた時、このコミュニティの未来は明るいなと感じました。

文責：網岡太郎（体育専門学群4年）

## ④4日目レポート（続き）

Woodbridge「コミュニティマネジメント・ビジネスの神髄はアーバインカンパニーのみぞ知る！」

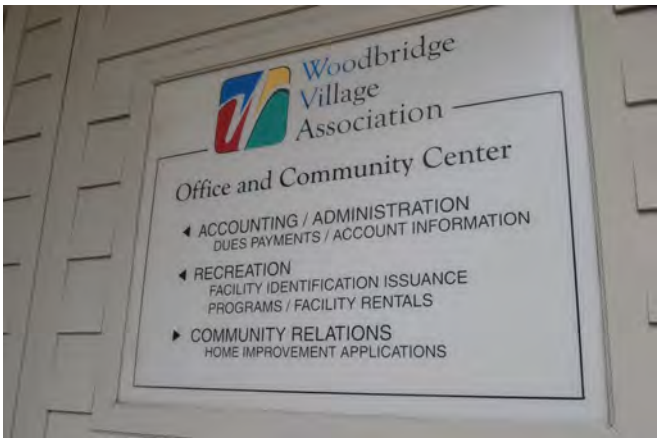
今回、Woodbridgeを視察し、コミュニティ・マネージャーの話を聞いてコミュニティマネジメント・ビジネスの可能性を感じた。しかしWoodbridgeを建設する際になぜスポーツアクティビティを中核に据えたのかについては、コミュニティ・マネージャーから直接聞くことはできなかった。

その理由としては、コミュニティ・マネージャーがコミュニティのコンセプトを決める段階からは設計に関わっていないこと。コミュニティのコンセプトを決めているのはアーバインカンパニーであるが、アーバインカンパニーは設計から建設、営業販売しコミュニティーを形成されるまで一貫して管轄しているわけではないこと。このような状況であるため、担当者であるコミュニティ・マネジメントからの話ではスポーツアクティビティを開発の中核に据えた理由についてはわからなかったのではないか。

以上のことから、今後さらに発展的にこの事例を学んでいくためには、アーバインカンパニーについてより深く学んでいくことが必要になる。

文責：稲垣謙治郎（人間総合科学研究科博士前期1年）

Woodbridge「コミュニティのマネジメントを行うのは、HOAである」




HOAとは土地の所有権を持つ集団とコミュニティマネジメントのスタッフからなる組織であり、土地所有者で住んでいる街の価値を高めようという考えのもとに組織が形成されている。

土地の所有権を持つ集団の中枢を担うボード・オブ・ディレクターはコミュニティ内の土地所有権をもつものの投票によって選出されている。その中に投票権を持つものに土地を所有せずにコミュニティ内で生活しているもの、つまり賃貸や分譲・アパートで生活をしているものは含まれていない。逆にボード・オブ・ディレクター自身はコミュニティ内の土地の所有者であればよいので、必ずしもそのコミュニティ内で生活している必要はない。

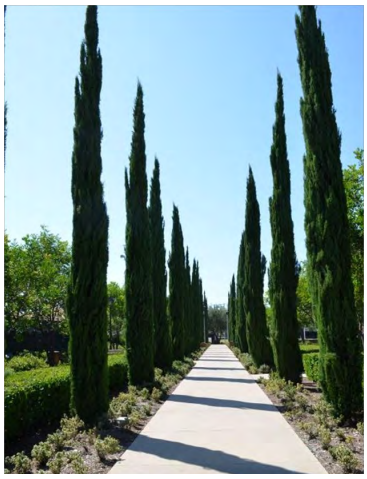
また、コミュニティマネジメントのプロであるコミュニティマネージャーは、Woodbridgeで仕事をしている5人のうち1人が日常生活を職場とは違うコミュニティで過ごしている。アメリカ人はプライベートを重要視する傾向があるので、仕事とプライベートを切り離すためにもあえて少し離れたところで生活することも少なくないようである。

文責：髙橋健太郎（体育専門学群2年）

## ⑤6日目レポート

Woodbury「目的別・対象年齢別に細分化されたスポーツ施設の在り方」

今回、Woodburyにはプールが５つあり、なかでもクラブハウス内のプールは、競技用プール、浅くて小さい幼児用プール、側にＢＢＱスペースを設けている大人用プールなど、目的別・対象年齢別に施設を設けている。また、テニスコート、バスケットボールコートはWoodburyのものであるが、道を隔てた向かい側にあるサッカーグラウンドや野球場はアーバイン市が所有している。Woodbridgeに比べて規模の小さい街だからこそ、いろいろな施設をたくさんつくるのではなく、より対象を明確化した施設をつくり、市とも連携をすることでWoodburyの必要以上の出費や施設の削減が可能となっている。



Woodburyは街の真ん中にshopping centerをつくり、４区画にコミュニティを分けていることからいえるように、人が中心に集まるようなつくりになっている。また、極めて視認性が高いように建物の高さや植木の高さなどの景観なども工夫されており、防犯性が高く治安が良い街であると言われる所以のひとつである。

WoodburyはWoodbridgeの半分程度の面積であるため、歩行性を重視してつくられたのも特徴であり、車社会であるアメリカにおいて歩いて買い物に行ける・遊びに行ける街というのは極めて特徴的である。

文責：坪井明子（人間総合科学研究科博士前期1年）

Woodbury「雇用と運営」

Woodburyには2人の常勤スタッフがいる。常勤スタッフはProfessional Community Management (PCM)というコミュニティ管理会社が雇用している。常勤スタッフが59人、パートタイムのスタッフが120人のWoodbridgeと比較するとその特徴がよくわかる。

運営の特徴としては、一つ目として施設の管理、プログラムの企画・運営に関して大部分が外部への委託によって行われていること。その理由としては、常勤スタッフの少なさや大きさも人口もWoodbridgeの半分程度という規模の違いがあげられる。

二つ目はWoodburyに限ったことではないが、Homeowners Association(HOA)の下にSub-Divisionと呼ばれる組織があること。Sub-Divisionはコミュニティ内の小さなまとまりで、住民がボランティアという形で行っている。この組織はWoodbury側が運営を行いやすくするために設置したもので、コミュニティ内にあるそれぞれの小さなまとまりの管理や問題が起こった際の解決などを行っている。

文責：稲垣謙治郎（人間総合科学研究科博士前期1年）

## ⑤6日目レポート（続き）

Laguna Woods「コミュニティ内の公共施設と住環境」

・クラブハウスが7個。

・6つのプールのうち1つは子ども用もあるので、孫とのアクティビティも行うことができる。

・800人収容可能なのシアターでは、ショーの他、リタイア後、このコミュニティに居住する元俳優によるステージ等が行われている。ときには住民との話し合いの場ともなりその様子を独自のテレビ局で放映する設備も備えている。

・ゴルフ場には反対する住民もいたが、コミュニティ外との競合により約5億円をかけてつくられた。

・年齢層が55歳以上に設定されていたため、当初病院には産婦人科は存在しなかったが、コミュニティの発展に伴いコミュニティ内の住民の家族からのニーズがあったため、現在では開設されている。

・コミュニティ内で住居を購入している人は70%以上、借りているひとが約30%で、賃貸の場合は月に10万～25万、90種類のフロアプランが用意されている。

・Laguna Woods市へ申請することでリフォームすることができる。

提供されているアクティビティ

Laguna Woods 「Community Centerについて」

・2004年に建てられた建物でProffesional Community Manegement（PCM）が経営している。

・もともとオフィス用に建てられているためバリアフリー等の配慮は少ないビルだが、Community Center内のアクティビティや建物内の施設内容は、住人の声ではなくマネジメントカンパニーが決定している。

・正規雇用の800人中80人がこのオフィスで働いている。

・卓球トレーニングルーム：Laguna Woods Community Center内にある卓球場では世界大会も行われている。

・Channel6：Laguna Woods独自のテレビ局があり毎朝の生放送やボードオブミーティング、卓球やテニスの大会、250のクラブの代表とのトークショー「Club Talk」等を毎日24時間放送している。

・PC classroom：Appleのパソコンを使用した施設でボランティアのスタッフによるコンピューター教室も行われている。

・フィットネスルーム：1日200人が使用している。フィットネスルームにいるSTAFFは正規雇用だが、その他にも外部から個人契約でトレーナーを雇うことが出来る。

・その他のクラブハウスについて：Wood shop, sewing, ceramics等、それぞれに専門の用具のそろった部屋がある。また絵画のコンテスト等も開かれ住居者のモチベーション維持にもつながっている

## ⑥7日目レポート

AEG「今後の展望と発展の可能性」

Anschutz Entertainment Group（以下、AEG）は今後の展望として３つの例を挙げた。一つめは、サッカーW杯と五輪が開催されるブラジルへの進出である。ここではルシフェという地域にW杯を開催できる規模のスタジアムをつくり、その周辺地域をLA live!のようにエンターテイメント地域として開発していくこと。また、サンパウロFCのホームスタジアムを改修すること、クリチーバにあるスタジアムに屋根をつくり、また近くにアリーナをつくるといったようなメガスポーツイベントに対応した施設のハード整備を行っていくことが挙げられていた。

二つ目は、LA! Live内にアメリカンフットボールのスタジアムを建設することである。市が所有している土地にある施設のCONVENTION CENTERを取り壊し、その跡地にスタジアムを建てる予定であり、完成は2016年9月を目指している。新しいCONVENTION CENTERの建設費用と合わせて1900億円をAEGが負担する。NFLリーグのチームも招致予定であるが、まだ水面下での話し合いの最中であり具体的なことは決まっていない。

三つ目はNBA CHINAと関連した中国への進出である。現在NBA CHINAには12のチームが存在するため、それぞれのチームのための施設を計画中であるが、未だ2つしか完成していない。これはAEGとNBAがパートナーシップを組んでいることから実現したことである。

文責：坪井明子（人間総合科学研究科博士前期1年）

AEG「イノベーションとマーケティング」

AEGにおけるイノベーションは、NBAやNFLといった地域や全米に対し集客力や影響力をもった強いプロダクトを活用し、自社の基幹産業である施設・空間マネジメントで新しい価値を創造することで行われている。

一方マーケティングは、以下3つの優位性がある。一つ目はその土地に強いプロダクトとなるNBAやNFLのホームチームが存在していること。二つ目は、対象となる施設が実施しているイベント数。三つ目は、50～100マイル圏内に競合となるライバルが存在しないこと。例えばAEGが手掛けたLA Live!では、ロサンゼルス・レイカーズ、クリッパーズをはじめ、NBA、WNBA、NHLの4つのプロチームが本拠地とするStaple Centerを中心にGrammy Museum, Nokia Theaterなどの施設からなる複合型エンターテイメント施設として開発が行われた。また、LA Live!では年間275のイベントが行われている。この事例はAEGのビジネスモデルについて考える際に重要なものである。

文責：稲垣謙治郎（人間総合科学研究科博士前期1年）

## ⑥7日目レポート（続き）

AEG「エンターテイメントとしてのスポーツマネジメント」

LA Liveをはじめとする、総合複合型エンターテイメント施設の運営会社であり。５つの大陸で１００以上の施設をマネジメントしている。

マネジメントのタイプの主な棲み分けとして、以下の３つがあげられる。

① 所有とオペレーション

② オペレーションのみ

③ アフィリエイト（他組織が保有する施設でコンサートなどのイベントを行う）

また、事業を行っていくために、七つの部門に分かれている。

① 施設（アリーナやスタジアムなどの建設、運営）

② AEG Live （コンサートやフェスタの運営）

③ グローバルパートナーシップスポンサー（4500億円以上の売り上げがある）

④ AXS（チケット販売やテレビ局運営）

⑤ リアルエステイト（不動産の管理やディベロッパー）

⑥ AEGスポーツ（11のプロスポーツチームを管理）

⑦ アドミニストレーション（人事、会計、法律など）

このうち、もっとも重要なのは核となる施設の部門で、７年間で社員が1500人から25000人に増えるほど、急成長している。

文責：細田真萌（体育専門学群2年）

Wasserman Media Group「世界を股にかけるスポーツマネジメントカンパニー」

Wasserman Media Groupは2002年設立のスポーツマネジメントカンパニーである。スポーツマネジメントカンパニーというのは選手のマネジメント、スポーツマーケティング、スポーツを用いたコンサルティング等、スポーツにおいて多岐にわたる仕事を行っている会社である。

今回の訪問では3つのセクションの社員の方と話をすることが出来ました。１人目がサッカー選手のマネジメントを行っているアーロン氏。彼はアメリカのMLS選手のヨーロッパ移籍や有望若手選手の発掘を主な仕事としている。選手とエージェント契約を結び年棒の5%をエージェントフィーとして貰っている。このエージェントフィーはアーロン氏ではなく、会社に入る。彼自身は基本給+ボーナスを貰っている。2人目はコンサルティング部門のダニーさん。彼はAmerican ExpressやNikeといったクライアントと選手やチーム、またはリーグを媒体として各クライアントのブランディングを行っている。その一つがNBA×T-mobileの「Who is your favorite five??」である。３人目がアスリートマーケティングのディレクターのテッド氏である。彼はクライアントの収益増を目指し、アスリートとのエンドースメント(CMの契約等)を行っている。そのためにはクライアントと選手が何を求めているかを知ることが必要であると仰っていた。

３人共に共通するのは転職組であり、前職や大学で学んだ知識や経験を活かして、より強い個人として仕事を行い会社に貢献している。スポーツで飯を食っていくためには、ただスポーツが好きなだけではなく、何か周囲には負けない武器を持ち、それを会社に活かせる人材にならなければならない。

文責：網岡太郎（体育専門学群４年）高橋健太郎（体育専門学群2年）

# 受講生の軌跡 - 浪漫の覚醒 -

## ビジネスプラン

◆チーム名

つくばスポーツ鬼ごっこ推進委員会

◆代表

堀憲祐

◆メンバー

高橋健太郎、細田真萌、澤田悠太

◆事業名

つくば市近隣の小学生を対象とした 「ゼビオドームつくばカップ」の開催

～スポーツ鬼ごっこで市場開拓！～

◆事業理念・ミッション

スポーツ鬼ごっこを媒体に、つくば市近隣の子供たちに多様なスポーツ体験や運動能力の基礎を養う機会を提供し、競技・世代・性別の枠を超えたコミュニティを形成する。

スポーツ鬼ごっこの習慣化を目標とする。

◆事業概要・ビジネスサマリー

ゼビオドーム近隣の小学生とその親を対象に、「ゼビオドームつくばカップ　スポーツ鬼ごっこ大会」を開催する。またその際に、マーケティング活動と競技人口拡大を目的とした、スポーツ鬼ごっこ体験会や交流会を随時行っていく。

◆提供する商品・サービス

・スポーツ鬼ごっこによる競技・世代・性別の枠を超えた交流の提供

・多様なスポーツ体験の提供　・スポーツの基礎能力を養う機会の提供

⇒スポーツ鬼ごっこ体験会の実施 、スポーツ鬼ごっこ交流会・競技会の開催

◆ターゲットとする市場

・つくば市近隣の小学生とその親

⇒つくば市・土浦市の小学生約20000人

〈リソース〉

スポーツ少年団（サークル、クラブ活動）、児童館、小学校

〈ニーズ〉

子供に競技の枠を超えた交流をさせたい。

子供に多様なスポーツ体験をさせたい。

親子で楽しめるスポーツを体験したい。

レクリエーションや体育の時間の題材として新しいスポーツをとりいれたい。

卒業記念の思い出として大会に参加したい。

◆競合・類似ビジネスの状況

NPO法人　アクティブつくば

〈提供する商品・サービス〉

⇒スポーツ探検隊（幼児・小学生を対象とした運動能力の基礎を養うスポーツプログラムのパッケージ販売）

一般社団法人鬼ごっこ協会

〈提供する商品・サービス〉

⇒スポーツ鬼ごっこイベントの開催（参加料、グッズ料）

⇒公式審判ライセンス発布（ライセンス料）

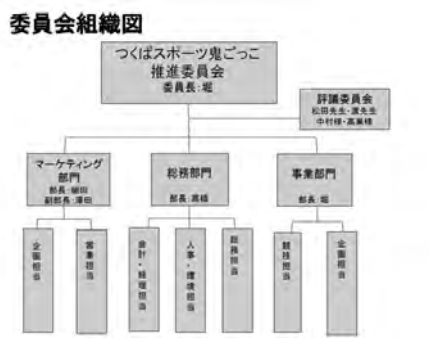
◆　事業の新規性・独創性

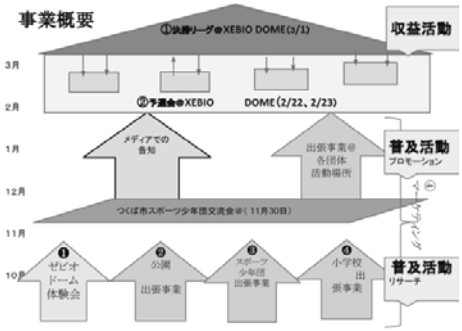
・スポーツ鬼ごっこは、年齢や性別に関係なく、誰もが一緒に楽しめる「遊び」と「スポーツ」の橋渡しをするアクティビティである。

・単純明快なルールで、気軽に行うことができる。

・運動が苦手でも楽しめて、遊びながら自然と判断力やコミュニケーション能力が身に付く。

・つくば市近隣において、魅力あふれるスポーツ鬼ごっこの新規市場の創出と拡大を行う。




◆　想定されるパートナーシップ

つくば市体育協会、ゼビオ株式会社、

筑波大学（体育系松田研究室）、　一般社団法人鬼ごっこ協会

◆　資金計画

15万円：つくば市体育協会特別助成金（つくば市体育協会）

10万円（資本金）：筑波大学体育系松田研究室

◆　想定されるリスクと対応

・大会参加者不足・超過

⇒大会期間の変更や大会形式の変更

・大会参加費（予選1人500円、本選1人1000円）に対してのクレーム

⇒事業のコンセプト、収支構造の説明により、説明責任を果たす。

◆長期展望又はエグジット戦略

・企業の福利厚生向けスポーツ鬼ごっこプログラムの販売

・定期的なスポーツ鬼ごっこ大会及び交流会の開催サイクルの確立（つくば市体育協会と連携 ）

# ビジネスモデルキャンパス

<table>
<tr>
<td rowspan="2">KP パートナー<br>・つくば市体育協会<br>・ゼビオ株式会社<br>・筑波大学（体育系松田研究室）<br>・春日学園<br>・一般社団法人鬼ごっこ協会</td>
<td>KA 主要活動<br>・スポーツ鬼ごっこ体験会の実施<br>・スポーツ鬼ごっこ交流会・競技会の開催<br>・マーケティング活動</td>
<td rowspan="2">VP価値提供<br>・スポーツ鬼ごっこによる競技・世代・性別の枠を超えた交流の提案とコミュニティー形成<br>・多様なスポーツ体験の提供</td>
<td>CR顧客との関係<br>・顧客との直接の対話による友好関係の維持を重視</td>
<td rowspan="2">CS 顧客セグメント<br>・つくば市近隣の小学生とその親</td>
</tr>
<tr>
<td>KR リソース<br>・評議会<br>・鬼ごっこ協会公式審判ライセンス取得者<br>・ゼビオドームつくば東大通り店<br>・スポーツ少年団（サークル、クラブ活動）<br>・小学校<br>・児童館<br>・スポーツ鬼ごっこグッズ一式</td>
<td>CH チャネル<br>・直接営業<br>ポスター・チラシ<br>新聞・地域情報紙<br>・ラジオ<br>筑波大学<br>HP<br>SNS</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">C$コスト構造<br>・ライセンス取得料<br>・施設使用料<br>・人件費<br>・備品準備費<br>・消耗品購入費</td>
<td colspan="2">R$収益の流れ<br>・特別助成金<br>・大会参加費</td>
</tr>
</table>

# 委員会組織

| 所属 | 氏名 | 役職 |
|---|---|---|
| 筑波大学 | 堀憲祐 | スポーツ鬼ごっこ推進委員長 |
| 〃 | 高橋健太郎 | スポーツ鬼ごっこ推進委員 |
| 〃 | 細田真萌 | 〃 |
| 〃 | 澤田悠太 | 〃 |
| 筑波大学 | 松田裕雄 | 評議員 |
| 〃 | 渡和由 | 〃 |
| ゼビオ株式会社 | 中村孝昭 | 〃 |
| つくば市体育協会 | 高巣文子 | 〃 |

# 年次計画

# 活動実績

| 分類 | 日付 | 曜日 | 場所 | 内容 | 人数 |
|---|---|---|---|---|---|
| 第一回評議会 | 7/22 | 月 | 筑波大学春日キャンパス | ビジネスプランの発表 | |
| 会場視察 | 7/29 | 火 | 東光台体育館 | スポーツ少年団交流会の視察 | |
| 会場調査 | 8/23 | 金 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ゼビオドーム施設利用状況調査 | |
| 会場調査 | 8/29 | 木 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ゼビオドーム施設利用状況調査 | |
| 第二回評議会 | 9/4 | 水 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ビジネスプランの発表 | |
| テストマッチ | 9/21 | 土 | ゼビオドームつくば東大通り店 | 「ゼビ鬼ごっこ」の試行 | 20 |
| 第三回評議会 | 10/3 | 木 | ゼビオドームつくば東大通り店 | テストマッチ報告・ビジネスプラン発表 | |
| 体験会 | 10/19 | 土 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ゼビオドームつくばカップ集客活動 | 5 |
| 体験会 | 10/26 | 土 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ゼビオドームつくばカップ集客活動 | 11 |
| 体験会 | 10/26 | 土 | 豊里中学校 | 少年団・つくば中央柔道塾に集客活動 | 18 |
| 体験会 | 11/8 | 金 | 豊里柔剣道場 | 少年団・剛柔館に集客活動 | 23 |
| 体験会 | 11/9 | 土 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ゼビオドームつくばカップ集客活動 | 9 |
| 体験会 | 11/9 | 土 | 乙戸沼公園 | ゼビオドームつくばカップ集客活動 | 5 |
| 第四回評議会 | 11/19 | 火 | ゼビオドームつくば東大通り店 | ビジネスプラン発表 | |
| 体験会 | 11/13 | 水 | 洞峰公園 | ゼビオドームつくばカップ集客活動 | 19 |
| 体験会 | 11/17 | 日 | 洞峰公園 | ゼビオドームつくばカップ集客活動 | 22 |
| 体験会 | 11/20 | 水 | 春日学園 | 小学校の授業での初の体験会 | 39 |
| 体験会 | 11/24 | 日 | 谷田部総合体育館 | 少年団・糸洲会つくばに集客活動 | 12 |
| 体験会 | 11/24 | 日 | 土浦市立右籾小学校 | 少年団・ウインズFCに集客活動 | 18 |
| 体験会 | 11/25 | 月 | 大穂中学校武道館 | 少年団・大穂剣心会に集客活動 | 12 |
| 事業 | 11/30 | 土 | 筑波総合体育館 | つくば市スポーツ少年団交流会開催 | 26 |
| 体験会 | 12/7 | 土 | 筑波大学グラウンド | 少年団・ツクバリアンズに集客活動 | 22 |
| 体験会 | 12/7 | 土 | 葛城公園 | 総合型地域スポーツクラブ・アクティブつくばにてスポー | 42 |
| 委託事業 | 12/7 | 土 | つくばカピオ | つくば男女の集いにてスポーツ鬼ごっこ実施 | 28 |
| 体験会 | 12/8 | 日 | 栗原小学校 | 少年団・栗原エンドレスに集客活動 | 18 |
| 体験会 | 12/14 | 土 | 谷田部総合体育館 | 少年団・谷田部剣友会にて集客活動 | 24 |
| 体験会 | 12/17 | 火 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 35 |
| 第五回評議会 | 12/25 | 水 | 筑波大学東京キャンパス | 交流会報告・ビジネスプラン発表 | |
| 運営相談 | 1/8 | 木 | 鬼ごっこ協会本部 | 体験会、大会開催について | |
| 体験会 | 1/11 | 土 | 豊里多目的グランド | 少年団・沼崎野球少年団に集客活動 | 36 |
| 体験会 | 1/15 | 水 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 36 |
| 体験会 | 1/18 | 土 | 九重小学校 | 少年団・九重剣道に集客活動 | 27 |
| 体験会 | 1/20 | 月 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 72 |
| 第六回評議会 | 1/22 | 水 | ゼビオドームつくば東大通り店 | 営業結果報告・ビジネスプラン発表 | |
| 体験会 | 1/23 | 木 | 谷田部中学校 | 少年団・小桜剣友会に営業活動 | 10 |
| 委託事業 | 1/23 | 木 | 栄小学校 | ５年生の親子レクにてスポーツ鬼ごっこ実施 | 46 |
| 外部交渉 | 1/27 | 月 | アクティブつくば事務所 | アクティブつくばと打ち合わせ | |
| 体験会 | 1/28 | 火 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 36 |
| 外部交渉 | 1/29 | 水 | スポシューレ | つくばFCとの打ち合わせ | |
| 外部交渉 | 1/29 | 水 | 松代児童館 | 児童館でのスポーツ鬼ごっこ実施について、伊藤館長との | |
| 外部交渉 | 1/30 | 木 | ラヂオつくば | ラヂオつくばでの告知依頼 | |
| 練習会 | 2/1 | 土 | 守谷 | 大会参加者に対する出張講師 | 5 |
| 体験会 | 2/3 | 月 | 松代児童館 | 松代児童館スポーツクラブで体験会・集客活動 | 26 |
| 練習会 | 2/13 | 木 | 筑波大学球技体育館 | 大会参加者向け練習会 | 8 |

| 分類 | 日付 | 曜日 | 場所 | 内容 | 人数 |
|---|---|---|---|---|---|
| 大会告知 | 2/13 | 木 | 九重小学校 | 少年団・九重剣道に大会告知 | |
| 体験会 | 2/15 | 土 | 竹園西小学校 | 少年団・竹園西FCに集客活動 | 20 |
| 大会告知 | 2/15 | 土 | 筑波大学中央体育館 | 「マリオと遊ぼう」参加者に大会告知 | |
| 大会告知 | 2/15 | 土 | 谷田部総合体育館 | 少年団・谷田部剣友会に大会告知 | |
| 体験会 | 2/16 | 日 | 竹園東小学校 | 少年団・竹園東FCに集客活動 | 25 |
| 練習会 | 2/16 | 日 | 花室公園 | 大会参加者向け出張講師 | 5 |
| 審判講習会 | 2/16 | 日 | オリンピックセンター | ２級ライセンス取得 | |
| 体験会 | 2/17 | 月 | 松代児童館 | 松代児童館スポーツクラブにて体験会 | 22 |
| 大会告知 | 2/17 | 月 | 豊里中学校 | 少年団・剛柔館に大会告知 | |
| 体験会 | 2/19 | 水 | さくら学園保育園 | アクティブつくばにてスポーツ鬼ごっこ実施 | 8 |
| 大会告知 | 2/19 | 水 | ラヂオつくば | 生放送出演・大会告知 | |
| 運営相談 | 2/20 | 木 | 鬼ごっこ協会 | 公式ゴール借用 | |
| 体験会 | 2/20 | 木 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 36 |
| 練習会 | 2/20 | 木 | 筑波大学球技体育館 | 大会参加者・一般向け練習会 | 3 |
| 大会予選会 | 2/22 | 土 | ゼビオドームつくば学園東大通り店・セミナー室 | ゼビオドームつくばカップ予選会開催 | 27 |
| 合同練習会 | 2/23 | 日 | ゼビオドームつくば学園東大通り店・セミナー室 | ゼビオドームつくばカップ体験会開催 | 11 |
| 大会予選会 | 2/23 | 日 | ゼビオドームつくば学園東大通り店・セミナー室 | ゼビオドームつくばカップ予選会開催 | 27 |
| 体験会 | 2/25 | 火 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 40 |
| 体験会 | 2/26 | 水 | 桜南児童館 | 児童館での体験会 | 42 |
| 打ち合わせ | 2/26 | 水 | 春日学園 | 今後のスポーツ鬼ごっこ実施について | |
| 練習会 | 2/27 | 木 | 筑波大学中央体育館 | 大会参加者・一般向け練集会 | 19 |
| 体験会 | 2/27 | 木 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 38 |
| 大会本戦 | 3/1 | 土 | ゼビオドームつくば学園東大通り店・セミナー室 | ゼビオドームつくばカップ決勝開催 | 28 |
| 体験会 | 3/2 | 日 | 桜交流センター | 栄陸上クラブにて体験会 | 23 |
| 体験会 | 3/3 | 月 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 38 |
| 練習会 | 3/3 | 月 | 筑波大学中央体育館 | 体験会に向け練習会 | 13 |
| 体験会 | 3/6 | 木 | 二の宮児童館 | 児童館での体験会 | 20 |
| 体験会 | 3/7 | 金 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 36 |
| 体験会 | 3/7 | 金 | 春日学園 | 小学校の授業での体験会 | 40 |
| 練習会 | 3/7 | 金 | 筑波大学中央体育館 | 体験会に向け練習会 | 20 |
| 委託事業 | 3/10 | 月 | 守谷市郷州小学校 | 放課後スクールにてスポーツ鬼ごっこ実施 | 73 |
| 練習会 | 3/10 | 月 | 筑波大学球技体育館 | 体験会に向け練習会 | 25 |
| 体験会 | 3/12 | 水 | 竹園西児童館 | 児童館での体験会 | 47 |
| 出張授業 | 3/13 | 木 | 春日学園 | お別れレクにてスポーツ鬼ごっこ実施 | 36 |
| 練習会 | 3/14 | 金 | 筑波大学球技体育館 | 体験会に向け練習会 | 18 |
| 体験会 | 3/15 | 土 | 筑波大学春日体育館 | 元気に遊ぼう！スポーツ鬼ごっこ体験会開催 | 44 |
| 体験会 | 3/25 | 火 | 手代木南児童館 | 児童館での体験会 | 22 |
| | | | | | 1516 |

# 受講生のレポート

## 9月9日

大学構内の某所にて、スポーツ鬼ごっこ体験会を実施した。メンバーはビーチスポーツの「なでしことゆかいな羊たち」と団体「つくばfor 3.11」に参加して頂いた。この体験会は、テストマッチのテストマッチである。実際に体験会をしてみて、本当に良い商品になりえるかを試した。テストマッチの本番は、ゼビオドームに小学生を招いて実施する。今回の体験会で準備や少人数にしても十分楽しく行えることが分かった。こういった準備を重ねて、来る10/3の評議会に備えたい。

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 10月3日

本日、未来構想大学講座の最高峰にあたる「浪漫の覚醒」の第3回評議会が、ゼビオドームで行われました！審査員として、ゼビオ株式会社の中村様、つくば市体育協会の高巣様、筑波大学の渡先生、そして松田塾長の4名にご出席頂き、履修生のビジネスプランを評価頂きました。履修生の提案は、ニュースポーツである「スポーツ鬼ごっこ」の競技会を主催することで、地域の子供たちを活発にする機会を提供したい、というものです。3回目の評議会ということで、実際にテストマッチの開催も行い、提案にも「わかりやすさ」や「具体性」が出てきました。審査員の方々との議論を通じ、履修生がビジネスプランをどう実現に繋げていくか、今後の動向に注目が集まります！

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 10月9日

本日（10/09）の昼休みに「ゲリラスポ鬼体験会@石の広場」を行った。この目的は、浪漫の覚醒で行うイベントの運営スタッフを増やすことだ。実際にスポーツ鬼ごっこを体験してもらい、運営を手伝ってくれるよう心を動かす。開始当初はスタッフだけだったが、通りがかりの知り合いを巻き込んで体験会を行った。短い時間だったが、たくさんの学生に露出はできた。今後も回数を重ねていきたい

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 11月9日

本日は、乙戸沼公園（ゼビオドームつくばの近く）で1回、ゼビオドームセミナー室にて2回の体験会を実施した。乙戸沼公園では、公園に遊びに来ていた家族に声をかけたところ、快く体験してもらえることになった。少し小さめのコートを作り、3対3を実施し、楽しんでもらうことができた。ゼビオドームでは、店内を歩き回り、お客様に声をかけて体験してもらおうと営業をした。その結果、4組に体験してもらえた。

公園とゼビオドームの人では、体験を依頼したときの反応が違った。公園の人は遊びに来ているため快諾してくれるが、ゼビオドームの人は買い物に来ているため、体験の時間がない人が多いことを学んだ。これを生かして、誘い文句に工夫を加えていきたい。

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 12月7日

本日はかつらぎ公園にて、NPO法人アクティブつくば様のスポーツ探検隊のプログラムの一環として、スポーツ鬼ごっこを実施した。9時からの部は32人、11時からの部は10人の小学生が参加した。

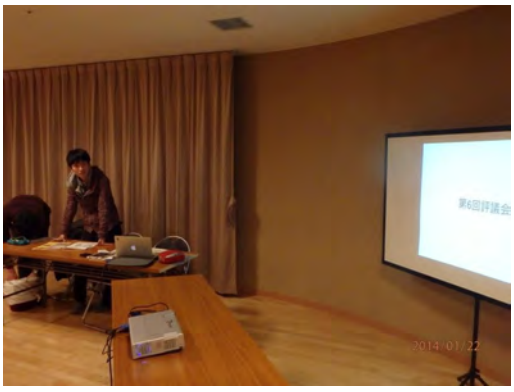
9：05　挨拶・ルール説明
9：20　試合（3分ハーフ+作戦3分+移動1分）×2
9：40　数的優位解説
（攻め2対守り1を全員にやらせた）
9：50　試合（3分ハーフ+作戦3分+移動1分）×2
10：10　試合（3分ハーフ+作戦0分+移動1分）×2
10：25　アンケート・挨拶

今回導入した「作戦ボード」を使って、自分たちで作戦を考えていた。また、数的優位を作り出すポイントの解説後は、試合の様子が一遍し、「ひきつけろ！」「おとりになれ！」という声が聞こえたので、解説の効果はあったように思える。

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 1月22日

浪漫の覚醒第6回評議会では、大きく①広報活動（どのくらいメディアに露出できているか）②営業の現状（大会に参加してくれるチームが集まっているか）③大会の演出（照明、小道具の設置など）の3点について発表した。



お越し頂いた評議会役員の方々から様々なアドバイスを頂いた。今後の一番の課題は営業である。相手の立場を考え、自分たちの活動が相手のニーズを満たすことをうまく説明できるか否かが勝負である。大会まで残りわずか、授業自体も残りわずかである。これから自分たちの底力が試される。この佳境を乗り切り、賑わいあふれる大会開催に向けて精進する。

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 2月13日

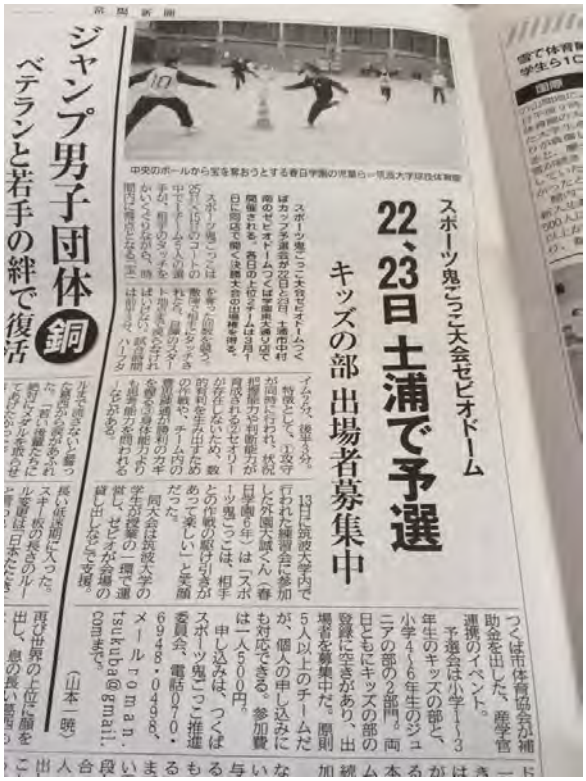
今日は筑波大学球技体育館でスポーツ鬼ごっこの練習会を行いました。春日学園６年生チーム「デメキンデラックス」を中心に、試合→作戦会議→試合→作戦会議と、約２時間半みっちり練習しました。デメキンデラックスから挑戦を挑まれた大学生チームは、小学生の素早い動きに翻弄されっぱなしでした。来週木曜日も球技体育館で練習会を行います！小学生も大学生も、皆様のご参加、お待ちしております！最後に、本日ご参加頂きました愉快な仲間たち、本当にありがとう！

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 2月19日

【本日、2月19日（水）の常陽新聞にて我々の活動が紹介されました！】

22日より始まるゼビオドームつくばカップについての情報を大々的にとりあげていただき、大会の更なる盛り上がりが期待されます！キッズの部は現在参加チーム募集中！ぜひお申し込みください。


ジャンプ男子団体 銅
ベテランと若手の絆で復活
スポーツ鬼ごっこ大会ゼビオドーム
22、23日 土浦で予選
キッズの部 出場者募集中

本日はさくら学園保育園にて、幼児にスポーツ鬼ごっこを体験してもらった。アクティブつくば様の一回分のプログラム枠を頂き、普段はアクティブつくばのスタッフが指導している時間を、今回は私たち筑波大学生が指導を行った。最初はルールがあいまいながらも非常に楽しんでいた。試合を重ねると徐々にルールがわかり、且つ作戦を考えていたので、スポーツ鬼ごっこは用事にも楽しんでもらえることが分かった。

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 2月22日

【ゼビオドームつくばカップ　予選１日目】

本日、ゼビオドームつくば学園東大通り店において、ゼビオドームつくばカップ予選会を行いました！3/1に行われる決勝戦への出場をかけ、デメキンデラックス、沼崎少年野球クラブ、ガールズスターズ6、SKYの４チームが激戦を繰り広げました！

試合を通して、チームメンバーはもちろん、対戦相手とも交流が深まったようです。試合後はスポンサーパネル前で仲良く写真撮影！

素晴らしい守りを見せた沼崎少年野球クラブにはベスト戦略賞、声を掛け合って力を発揮したガールズスターズ６にはチームワーク賞が贈られました！

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 2月24日

【ゼビオドームつくばカップ　予選2日目】

　2月23日、ゼビオドームつくば学園東大通り店において、ゼビオドームつくばカップ予選会2日目開催されました！

　3/1に行われる決勝戦への出場をかけ、TKZ、チームTAKENISHI、チームペコちゃん、ツクバリアンズジュニアの４チームが大大大激戦を繰り広げました！序盤から最終戦まで積極的な攻防が繰り広げられた素晴らしい予選会となりました。

　競技委員長も太鼓判の素晴らしい連携作戦を見せた、チームTAKENISHIにはベスト戦略賞、最初から最後まで幼馴染のメンバーによって息の合った連携を見せたチームペコちゃんにはチームワーク賞が贈られました！

## 2月26日

　本日はつくば市並木にある桜南児童館で体験会をさせて頂いた。普段児童館で行われているスポーツの時間でスポーツ鬼ごっこを実施した。40人前後の生徒を相手に、自分1人ではとてもジャッジしきれないので、児童館の先生に副審を依頼した。また、子供に「先生たちの言うことを聞かない⇒試合の時間短くなる」を教えたため、子供同士で注意し合ってもらうことに成功した。この際、生徒のコミュニティ内でリーダーらしき子を見つけ、目を見て話すと効果的である。試合も白熱したものになった。まだ低学年のためか、男女の間に壁がなくみんなで楽しく試合をしていた。試合を重ねるごとに成長を重ねる子供たちを見て、児童館の先生も驚いていた。

文責：堀憲祐（生物資源4年）

## 2月27日

　今日も18時より筑波大学でスポーツ鬼ごっこ練習会を行いました！本日の参加者は総勢25名で大にぎわい！嬉しいですね！

　まず、沼崎少年野球クラブへのリベンジに燃えているデメキンデラックスが、土曜日の決戦を前に終結！決勝戦がますます楽しみですねー！また、先週来てくれた栄小学校ランニングクラブの二人が、今日は友達を沢山連れてきてくれました！親子対決ではお母さんズが大活躍しました。

　今日はきれいになった中央体育館で、楽しくスポーツ鬼ごっこが出来ました。来週からは月曜日、金曜日の18時から、場所を球技体育館に戻して引き続き練習会を開催する予定です。

　つくばの鬼ゴッター、あつまれー！

## 2月28日

【ゼビオドームつくばカップ前日！】

いよいよ、明日はゼビオドームつくばカップ決勝です！最高のおもてなしで子供たちを迎えるべく、スタッフ一同全力で準備中です。ご協力頂いているゼビオの皆さまには感謝の気持ちでいっぱいです。さて、沼崎少年野球クラブ、デメキンデラックス、ガールズスターズ6、チームペコちゃん、決勝に駒を進めた4チームのうち、栄光を掴んだのは一体どのチームでしょうか!?

決戦は明日！14:50開会式スタートです。ぜひ、ご観戦下さい！ラヂオつくばからの特別ゲストもお楽しみに！また、子供たちの勇姿を写真に納めてくれるスタッフを募集しております！

## 3月1日

【ゼビオドームつくばカップ決勝！～つくばNo.1鬼ゴッターは誰だ！？～】

3月1日にゼビオドームつくば東大通り店において、スポーツ鬼ごっこ大会『ゼビオドームつくばカップ』の決勝が行われました！実況には、ラヂオつくばのさっつーが来てくれました。また、ラヂオつくばの公式マスコットキャラクター、「ナギーくん」も応援に駆けつけてくれました。応援席も大盛り上がりだった決勝戦。結果は・・・

〔優勝〕　沼崎少年野球クラブ（全勝！）

予選会１日目を１位で通過した沼崎少年野球クラブ。やはり強かった！思い切って相手陣地に切り込めるのは、守りへの信頼があるからこそ。セフティーゾーンを上手く使っての得点が素晴らしかったです！

〔準優勝〕　デメキンデラックス

予選会の雪辱を果たすべく、木曜日の練習会にも参加してくれたデメキンデラックス。おとりを使っての攻撃で得点を重ねましたが、惜しくも優勝には届かず！練りに練った作戦を今後も実行してほしいですね。

〔第３位〕　チームペコちゃん

予選会２日目を代表して、守谷から参加してくれたチームペコちゃん。ほんわかした普段の雰囲気とは一変、鋭い攻めを見せました！相手チームをしっかりと分析しながら、５人全員で決勝を戦い抜きました。

〔敢闘賞〕　ガールズスターズ６

今回唯一の女の子チーム、ガールズスターズ６。明るい笑顔と負けん気の強さで、最後まで頑張りました！素早いプレーでチャンスを作っていました。ラヂオつくばのナギーくんとも、すっかり仲良しになりましたね。

各チーム、本当にすばらしいチームワークを見せてくれました！決勝に進出したのは全て６年生のチームということで、小学校最後の良い思い出の一つにしていただけたのではないでしょうか。また、みんなとスポーツ鬼ごっこが出来る日を楽しみにしています！

## 3月2日

【スポーツ鬼ごっこ体験会 with 栄陸上クラブ】

ゼビオドームつくばカップ翌日の今日は、桜交流センターで栄陸上クラブのみんなとスポ鬼！先週、先々週の練習会にも遊びに来てくれた栄陸上クラブ。今日はトーナメント形式で試合を行いました！

優勝したのは「昭和の力」・・・・！そう、保護者チームです。子どもたちはかなり悔しかったようで、打倒「昭和の力」！のために、明日の練習会も遊びに来てくれるそうです。明日の練習会は筑波大学球技体育館にて、18時より開始です！一緒にスポ鬼をしてくれる大学生も募集中です。

## 3月3日

【スポーツ鬼ごっこ出張授業＠春日学園】

今日も朝からスポーツ鬼ごっこ！春日学園の３年生の体育の授業で、スポーツ鬼ごっこを行わせていただきました。生徒の中にはゼビオドームつくばカップ参加者や観戦者も。

最初は相手の動きにつられて守りに苦戦していましたが、アドバイスを受けてみるみる上達！「作戦通りね！」「そっち守って！」と、どんどんお互いに声を掛け合えるようになりました。授業の最後には「もっとやりたーい！」の声も。みんな、ありがとう。

## 3月3日

【スポーツ鬼ごっこ練習会@筑波大学中央体育館体操場】

今日の練習会は、普段体操部が使っている中央体育館体操場をお借りして実施しました！やってきたのは、栄陸上クラブのみんなと、ゼビオドームつくばカップ準優勝・デメキンデラックスの兄弟の計１３人！親御さんや大学生もチームに加わってトーナメント形式で試合を行いました！

勝ち進んだのは・・・・・３年生４人＆大学生の「ゴリラモンキッキー」と保護者チーム「昭和の力」！結果は・・・・・昭和の力の勝利！栄陸上クラブ最強チームは依然、保護者チームとなっております。金曜日の練習会こそ、子供の勝利なるか！？楽しみです♪

場所を提供してくださった筑波大学体操部のみなさん、本当にありがとうございました！

## 3月10日

【スポーツ鬼ごっこ体験会@守谷市郷州小学校放課後スクール】

今日も元気に楽しく、スポーツ鬼ごっこ！まずは、体験会を行うために守谷まで出張してきました。待っていたのは・・・73名の郷州小学校放課後スクールのみんな！8チームに分かれ、2コートで総当たり戦を行いました。

今までになく大人数でしたが、学年をバラバラにチームを組んだおかげか、上級生を中心にあちこちで作戦会議をする姿が！先生方からも、「子どもたちの普段とは違った一面が見れました」と言っていただくことが出来ました。役割分担したり、自分が攻めるだけではなく、守りのフォローをしたりと、スポーツ鬼ごっこならではの体験をしてもらえたと思います。

１時間がとっても短く感じた、賑わいのある体験会でした。郷州小学校のみんな、ありがとう！また、副審を手伝って下さった先生方、本当にありがとうございました！

## 3月10日

【スポーツ鬼ごっこ練習会@筑波大学球技体育館】

守谷で楽しくスポーツ鬼ごっこをしたあとは、恒例の練習会！今日も、栄陸上クラブのみんなとサッカーの友達が沢山遊びに来てくれました。保護者チーム「昭和の力」にも新戦力が加わり、更に楽しい練習会となりました。初めての方向けのルール説明のあとは、2対1,2対2,3対3などで練習。3対3でのかっこいい作戦を見せようと、大学生もデモンストレーション！

みっちり戦術練習をした後は、総当たり戦。第一回戦で圧倒的な強さを誇ったのは・・・「マンネリ」チーム。名前はさておき、相手を翻弄する攻めで大量得点！相手が他のメンバーの動きにひき付けられている間に出来た隙を見逃しませんでした。他のチームも、落ち着いてディフェンスが出来るようになると、チャンスを逃さずに攻められていました。攻守のバランスを考えながら状況判断・・・なかなか難しいですね。

二回戦は昭和の力に大学生が加わり、パワーアップ！また、毎度観戦・参戦して下さっている保護者の皆様に副審に挑戦していただきました。副審の立場からだとやはり見え方も違うようですね。昭和の力、更に強くなるかも！？次の練習会は体験会前日の金曜日に開催です！皆さんのご参加、お待ちしております。

## 3月11日

【元気に遊ぼう！スポーツ鬼ごっこ体験会のお知らせ】

お知らせが遅くなってしまいましたが、3/15(土)13:30より筑波大学春日（第四）体育館にて、「元気に遊ぼう！スポーツ鬼ごっこ体験会」を開催致します！この体験会は初めての方でもご気軽にご参加頂けます。みんなで元気に楽しく！スポーツ鬼ごっこで遊びましょう！！

## 3月12日

【スポーツ鬼ごっこ体験会@竹園西児童館】

本日は15：30から30分で27人（1.2年生中心）、16：00から30分で20人（3.4年生中心）の子供たちにスポーツ鬼ごっこを体験してもらいました。30分という短い時間だったので、細かいルールを伝えることよりも、プレイを楽しんでもらうことを優先した。子供たちはとても飲みこみが早く、1試合目でルールがわかり、2試合目からチームで作戦を考えていた。

# 学生による自己評価　堀憲祐

## キーワード：責任・やる気・観察力

### ①スポーツで起業・事業化を企画（ビジネスの観点より）

「ビジネス」の広義の意味を調べると「事業目的を実現するための活動の総体」とある。本授業ではチームでビジネスをするということで、上記の「活動」を4人で行った。「活動」には必ず「手段」と「目的」があり、チームの4人が同じ「目的」で活動しなければビジネスは成り立たない。「目的⇒手段」「目的・・・成し遂げたいこと、そのモチベーション」から「手段・・・目的を達成するための方法」が決まる。「目的」が明確であればあるほど「手段」は明確になる。「目的」に対するモチベーションが強ければ強いほど、「手段」に対するモチベーションも強い。逆もまた然りである。「目的⇒手段」の流れを理解していなかったために、私たちの当初の活動はばらばらであった。締切や発表準備のために手段を決定したがために、後々自分たちの首を絞める結果になった。

「ビジネス」の競技の意味である「利益を生み出す活動」としてとらえると、スポーツでビジネスを行うことは難しいと感じた。なぜならお金を支払う大人の認識は「子供のスポーツ＝学校体育・クラブ活動で無料で行われるもの」というものだからだ。私たちの活動でも、参加料500円は適切という感想だったが、1000円は多分、どんなに演出や参加賞に力を入れても厳しいように感じた。スポーツ鬼ごっこで言えば、スポーツとしてではなく、チームビルディングやコミュニケーションアップの教育的効果を押し出した方がお金はもらえると思った。

### ②産学官連携（ステークホルダーとの連携・身近な資源のマネジメントの観点より）

本活動は「産学官連携」ということで、ステークスホルダーの皆様には様々な方面からご協力頂いた。そこで「ご協力頂くこと＝返す責任を背負うこと」であることがわかった。活動の初めの時期は「ご協力頂いてうれしい」程度にしか思っていなかったが、活動が進むにつれて、ご協力頂いた分返さなければならない・自分の活動の影響がステークスホルダーにも響いてしまうことの怖さがわかってきた。それから自分の行動に「責任を持つ」意識が生まれ、責任をパワーに変換して活動することは、非常にうれしいことだとわかった。

身近な資源のマネジメントに関しては、例えばイベントのスタッフを知人に募集をかけたときに、普段から自分がもっと他人に協力していれば、もっとスタッフを集められたと思った。自分が他人に協力していなければ、他人が自分に協力してくれるはずがない。普段からの人づきあいがこういったところにあらわれること思いしった。

### ③社会に価値を創造する（マーケティングの観点より）

価値を創造するためには①マーケットを調査する②自分たちが売り出したい価値をはっきりさせる・価値として売れるかテストする、の２点が大事だと思った。

に関しては、マーケットを調査することで創造できる可能性とそのターゲットがある程度わかる。その可能性から逆算してマーケティングの方法が決まる。

①で可能性があるとわかったものを自分たちが提供できるよう、商品テストを粉う必要がある。自分たちが提供できていると思っていても、受け手側は違う価値を感じていることがある。今回の活動では、商品テストに時間を割けなかったが、マーケティングと並行して長期に渡って行う必要があると思った。

### ③社会に価値を創造する（マーケティングの観点より）

価値を創造するためには①マーケットを調査する②自分たちが売り出したい価値をはっきりさせる・価値として売れるかテストする、の２点が大事だと思った。

①に関しては、マーケットを調査することで創造できる可能性とそのターゲットがある程度わかる。その可能性から逆算してマーケティングの方法が決まる。②は、①で可能性があるとわかったものを自分たちが提供できるよう、商品テストを粉う必要がある。自分たちが提供できていると思っていても、受け手側は違う価値を感じていることがある。今回の活動では、商品テストに時間を割けなかったが、マーケティングと並行して長期に渡って行う必要があると思った。

### ④コミュニケーション・交渉力のスキル向上

チーム内においても、外部の人とのコミュニケーションにおいても、相手のことを知ることが一番大事だと思った。相手のことを知ることで、相手のニーズに合った話し方ができるし、何より自分の話したことがどう伝わるかがある程度把握できる。今回の活動において、自分が思っていたよりコミュニケーションをとることは難しかった。自分が伝えたいことは伝わらないし、相手の言っていることを理解したと思っていても、後々誤解だったとわかったことが何度もあった。これを防ぐために、①図示しながら話す②相手にどう理解したかを言いなおしてもらうのがいいと思った。

### ⑤組織・人事体制の構築（チームビルディングの観点から）

「活動」は「目的⇒手段」の流れで決まり、チームでの活動はこれを共有する必要がある。私たちの活動ではとにかく「活動の共有」ができていなかった。「活動の共有」とはつまり「A：メンバーの一人ひとりがB:何を目的に（どのくらいのモチベーションで）動いているか知り合うこと」である。

Aに関しては、私たちはお互いのメンバーのことを知らな過ぎたし、私はチームリーダーとしてもっとメンバーを観察して把握するべきであった。その人の性格・今まで育ってきた環境・現在抱えている仕事量・最近いやなことがあった・睡眠不足が続いている・空腹であるなど、このような長期的なものから一時的なものまで観察しなければ、到底Bはできないと感じた。2014年3月13日の「勇者の鼓動」で、石坂有紀子さんが「帰り際の挨拶してドアに向かった時の表情まで観察している」のコメントは流石としか言いようがない。

Bに関しては、チームリーダーとして各メンバーのモチベーションを最大限に引き出すマネジメントができればよかったと反省している。メンバーの長所にマッチした仕事をしてもらい、その人の力を最大限に引き出すというレベルには到底及ばなかった。そもそも自分のモチベーションさえもマネジメントしきれてなかった。自分に関して言えば、イベントに期待してくれている子供たちや、私たちの活動にご協力頂いた評議委員の方々の「想い」を背負うことで、モチベーションのマネジメントに多少は成功した。自分をマネジメントできなければチームをマネジメントできるはずがないので、この経験は必ず今後に生かす。

# 学生による自己評価　高橋健太郎

## キーワード：市場をつくることは問題発明・マインドがマインドをつなぐ「スポーツ」がコアプロダクト

### ①スポーツで起業・事業化を企画（ビジネスの観点より）

スポーツがコアプロダクト

今回、私たちはイベントというパッケージとしてスポーツ鬼ごっこを商品化し売り出した。活動そのものの趣旨に共感してくださった方々の参加が望めたため、演出やイベントの仕組みや多様さも後押しして非常に満足度の高いイベントとなっていたのではないかと思う。一方で、コアプロダクトであるスポーツ鬼ごっこのスポーツとしての未熟さは活動を通して改めて感じた。たとえば、ラインを踏んだらアウトなのか、ラインから体が出てしまうとアウトなのかといったようなスポーツとしてギリギリを競う準備が、競技側に準備されていなかった。また、指導法も確立しておらず手さぐりでの普及は、一定の満足度を維持するのに非常に困難を極めた。改めて、今存在するスポーツは、必ずこういった道を歩んで現存しているという事実やそれを推し進めた人物の偉大さを感じることができた。

### ②産学官連携（ステークホルダーとの連携・身近な資源のマネジメントの観点より）

〇丁寧に伝える

ステークホルダーの持っている資源を提供していただくために、どういった効果や成果を私たちが創造することができるのか、ということを考えた。また、自分の持つ資源をいかに最大限利用することができるのか、ということにも挑戦した。実現するために重要なことはたくさんあるが、前者に対しても後者に対しても、自分のマインドをいかに知ってもらうかが重要であるように感じた。それは直接会って伝えるといった伝え方ひとつにも、行動ひとつにも反映されると思う。

### ③社会に価値を創造する（マーケティングの観点より）

市場を作ることは問題発明

私たちは、結果として市場を造るという最大の目標は、半ばまでの達成で終わってしまったように感じている。顧客の問題（マインド）発明までは至らなかったためである。しかし、今いる市民や父母層の問題意識のあるものが何であるかを手さぐりではありながらも探しだし、そのニーズにマッチした事業を展開できたことは達成したように感じている。つまりマインドを持ち行動することで、近いマインドを持っている方々を見つけ、そのマインドと結びつくことができたのではないだろうか。今回は、つくば市という非常に教育熱が高く、また地域によって地縁の濃度や種類の異なるステージでの活動となったが、今後社会人となり何らかの活動する際にはこういった地域の特色をいち早くキャッチし、潜在的なニーズをいかに早く気付くことができるのかを常に考える必要があるように感じた。

また、強くマインドを持ち行動することによって自分に近いマインドを持つ人々を見つけ出すことができることを身を持って知ることができたのは非常に貴重な体験となった。将来的には、いかにしてゼロやマイナスの所から問題発明を行い、人の心の中でマインド開発をすることができるのかに挑戦し達成したいという野望も芽生えた。

## ⑤組織・人事体制の構築（チームビルディングの観点から）

〇軸の共有、とズレの修正

いままで部活動のように同じ畑で育ち同じ目標を持つ仲間とのみ活動してきた自分にとって、今回のチームでの活動は非常に考えさせられることの多い時間となった。ラグビーであれば嘘をついても身体を張っていなければすぐにわかることも、長い間に過ごしてしまったこと気づかずに過ごしてしまったこともあった。マインド勝負の市場をつくる挑戦をしている以上、効率よりも先に顔を合わせてお互いのことをよく観察する必要があった。このためにもスポーツが非常に有効であることを知りながらもそれを実行できなかった点で、スポーツの魅力をまだ十分理解できていないことにも再認識した。

## ⑥学びの視点（授業の副産物として）

私が、他の受講者と異なっていたのは以下の2点である。

ⅰ）現在も競技スポーツを行っている

まずは、アスリートとしてのタイムマネジメントが不十分であったことは反省すべき点であると考えている。それぞれ異なった環境の4人で活動する以上やむを得ないことであったため、ミーティングに向けた資料作成や意見の構築を徹底し効率の良い時間を増やす必要があった。これは今回の活動に限らず、今後のすべての人とのかかわりの中で必要とされるマネジメントの基礎であると考えられるので、真摯に取り組んでいきたい。

次に、活動を続けていくうちに自分の一番のこだわりはスポーツそのものにあるということを再認識することができた。今回、スポーツそのものの商品化からの活動でありながらイベントというパッケージでの演出に固執しすぎるあまり、コアプロダクトであるスポーツ鬼ごっこ自体の品質管理を怠っていたことに一番に気づくべきであったのは自分であった。また、小学生の頃に運動神経が悪く、逆上がり二重跳び跳び箱が一切できない中でサッカーと出会い、現在では大学でも体育スポーツを学んでいるという背景もある。この経験を生かして、スポーツを一人でも多くの子どもに好きになってもらう以上に、ひとりもスポーツを嫌いにならないような気配りを意識高く行うことができた。

ⅱ）21年間つくば市に居住している

唯一、大学生以外の時代もつくば市で過ごしているという背景を持って活動に臨んでいた。改めて感じたのは今までいかに自分のためにしかスポーツをやってこなかったか、ということである。筑波大学に入学してまでスポーツを続けていることで、あんなにも保護者の方から必要とされ子供たちからもキラキラした目で見られるということは考えてもみなかったことであった。スポーツの事業化による地域活性を今後も追及していきたい。

最後に、最大の副産物として「部活動内での存在意義を高める」ことにまで至ったことにも言及しておきたい。今まで、所属するラグビー部では、グラウンド上でいかに信頼を得て存在意義を証明するかを常に考え続けていた。しかし、今回の活動によって見つけることのできた「同じマインドをもった地域の人」との活動に部活の仲間を結びつけることで、筑波大学ラグビー部として抱えていた「自らの社会的影響力の理解不足」を認識し、解決するきっかけを見つけることができた。こういった活動を部内の同期やスタッフ陣からも認められ、今まで密かに希望していたが果たせていなかった、部のマネジメントに新年度からかかわることのできる役職を部から与えてもらうことができた。

今後は今回の活動で見つけた地縁をさらに広げながら、真の『プロフェッショナルマネジメント』を追及する挑戦を、日本一を目指すクラブの中で、そしてこれからの人生の中で追求し続けたい。

# 学生による自己評価　細田真萌

## キーワード：浪漫とそろばん・wantsとneeds・信頼

### ①スポーツで起業・事業化を企画（ビジネスの観点より）

スポーツ産業はまだ未成熟かもしれないが、スポーツ活動は地域や企業において長く行われて来たものであるため、背景を理解した上で事業を展開する必要がある。

今回の場合で言えば、スポーツ少年団の活動に対する理解が足りていなかったために、指導者から理解を得ることに苦労した。一方でスポーツは教育、コミュニティ形成との相性が非常に良いため、市場やステークホルダーに対しても様々な提案・アプローチが可能であることを実感出来た。

### ②産学官連携（ステークホルダーとの連携・身近な資源のマネジメントの観点より）

今回の活動は、各ビジネスパートナーからのバックアップがなければ成立し得なかった。まず一貫して感じたのは、つくば市及び茨城県における筑波大学への信頼が非常に高いことである。保護者と相対するときも、筑波大学の学生であることが一つハードルを下げてくれていたように感じる。大学の資源を活用した例としては、イベント開催に必要な道具や、体育館の無料での借用、印刷などである。一方で、筑波大学の学生として、学内により発信をし、早い段階からスタッフを確保したり、学生にスポーツ鬼ごっこを普及することも可能だったのではないか。

また、つくば市体育協会とゼビオ株式会社からの協力に代表されるように、要所要所で、これまで松田研究室が築いてきた資源を活用させていただいた。先生とのミーティングの中でご助言頂くことも多々あった。しかし、学生側がよりまとまった情報を提供できていればより有意義になったであろうミーティングも多かった。人の時間を割いてもらい対応してもらうからにはきちんと準備しなければ意味がなく、効率も非常に悪いことを学んだ。先生との関係は、私たちが持っていた強力な資源であった一方で、もっとも生かし切れなかったものの一つと言える。

初期の普及段階では、つくば市体育協会からのサポートがなければ営業活動はままならなかった。今後スポーツ鬼ごっこを事業に取り入れていかれるとのことで、私たちが行った約1500名への体験会の成果が残っていけば幸いである。

ゼビオ株式会社様からは、イベント場所の提供と景品の提供を受けた。イベント開催にあたっては、様々な要求にフレキシブルにご対応頂き、他の体育館では出来ない雰囲気のイベント開催が可能になった。一方でゼビオドームつくば店は非常に高いポテンシャルを持ちながらそれを生かし切れていない現状を感じたにも関わらず、私たちからのアプローチが少なかったことは反省すべきである。的外れで強引な要求はもちろんいけないが、信頼関係を構築した上で様々な提案を形にし、持ちかけてみるべきであった。

総じて、今回の活動ではステークホルダーからの支援を多く受け、それをきちんとお返しすることを活動初期からもっと意識すべきであった。ビジネスパートナーとして、相手が求めているものは何かしっかりと分析し、提供し、win-winな関係を築ける社会人になりたいと思う。

### ③社会に価値を創造する（マーケティングの観点より）

社会に価値を創造するためには、潜在的なニーズを敏感に汲み取らなければならない。アンケートなどの定量的なデータだけでなく、実際に動いて感じるニーズがあって、体験知になることを学んだ。また、緻密な市場調査もその助けとなることを改めて感じた。

つくば市内でスポーツの事業を行うのであれば、先行して行われている事業についてより深く調べた上で、どこにチャンスがあるのか考えるべきであった。

### ④コミュニケーション・交渉力のスキル向上

相手の立場に立つことが何よりも重要であることを学んだ。こちらがやりたいことだけを主張しても、相手にメリットを示さない以上、受け入れてもらうことは出来ない。

### ⑤組織・人事体制の構築（チームビルディングの観点から）

まず第一に、組織とは根底の価値観が共有されているという前提で形成されるべきである。今回チームを作るにあたり、私たちはあまりにお互いについての情報を持ち合わせていなかった。そもそも何故この授業を受講しているのか、何を成し遂げたいのかが分からないまま、いたずらに時間を費やした。４人の浪漫がどこにあるのか語り合い、より大きな浪漫を創り出せなかったことには、非常に大きな後悔が残っている。

しかし、時間で区切って作業を進めていかなければいけない中で、人よりもまず自分が変わることが大切であるともっと早い段階に気付くことが出来ていたら、事態はより早く好転していたように感じる。相手の立場になって考えることは、チームにおいても重要である。それを踏まえた上で自分が今とるべき行動は何か考えることが、結局はチームの前身に繋がることを学んだ。今回営業を担当し、分からないことの多い中でメンバーの助けを借りながらやってきたが、広く外向けの窓口になることは、接客のアルバイトの経験があるおかげか、４人の中では適任であったように感じ、自分の良さをチームのためにいかせた点は良かったように思う。しかし、４人しかいないチームにおいては、一人一人がチームをマネジメントしていくという意識を持つことが重要であったことに最後の最後に気付いた。

# 学生による自己評価　澤田悠太

## キーワード：信頼関係、浪漫を現実に、チームビルディング

### ①スポーツで起業・事業化を企画（ビジネスの観点より）

のべ1500人を超える子供たちにスポーツ鬼ごっこを広めたこと、当初の目標額には達さなかったにせよ利益を出すことができたことは数値的な意味でひとつの成功ととらえてよいと考えられるし、自分の自信にもつながった。

私が今回の授業を通して学習した「ビジネス」の観点の重要な要素は主に以下の4点。1点目は、顧客やパートナー企業との信頼関係。大会参加者を集めた際の経験から、ビジネスチャンスは、人と人とのつながりから生まれることを強く感じた。2点目は、チームの目標の明確化。目標を明文化して、各々の疑問点が無くなるまで最初に議論し、チームとしての方向性を完全に共有した状態で事業をスタートさせることの重要性を感じた。少しのチーム内の認識のズレがあとで大きなズレにつながることを痛感した。3点目は計画性と行動力。ニーズを把握する際の「仮説⇒検証⇒システム化」というサイクルを常に頭の中に描きながら計画を立て、それを自らの足を動かすことで実行することの重要さを感じた。4点目は、情報収集。合理的な判断をするために常に可能なだけの情報を集め、判断することが大切だとも感じた。

上記の4要素に加え、それらの要素の根本にある原動力は「情熱」であると痛感した。これがないと事業は絶対上手くいかないし、どれだけの技術を持っていてもそれを最大活用することはできないのではないだろうか。自分がリーダーであるときは、自分のその事業に対する情熱と自信と軸は絶対にゆらがせてはいけないし、メンバーが自分の持ち味を活かせるようにコントロールすることが必要だと学んだ。

### ②産学官連携（ステークホルダーとの連携・身近な資源のマネジメントの観点より）

今回の事業では、自分たちのやりたいこと以上に、消費者のニーズに応えること、そして、ステークホルダーとの関係の中で与えられたリソースを最大活用することが求められた。相手の利益を考慮しながら自分たちの目的を達成するという事は、今までの人生の中でもほとんど体験したことがなかったことであり、私自身は非常に苦戦した。

特に事業の趣旨を理解しきれていない、初期の段階では「〇〇をしたいのに、ゼビオドームではそれをすることは不可能だ。別のところで〇〇を行った方が上手くいくに決まっている。」という風に、リソースの長所よりも短所に注目がいき、釈然としない思いだった。

プロジェクトが進むにつれて、つくばカップでは、セミナールームの狭さを逆手にとった演出や、会場の鮮やかな照明を利用した演出を行い、与えられたリソースの有効活用に成功した。しかし、施設管理者と、もっと念密な打ち合わせをしていれば、更に工夫ができたと考えられるのでその点は大変悔やまれる。今後事業を起こす際にはパートナーとの信頼を維持するためにも、パートナーとのコミュニケーションを更に重視する必要があると感じた。

### ③社会に価値を創造する（マーケティングの観点より）

私は、マーケティングについては、①直接の営業とマスでの広報のバランス、②市場に関連するパートナーとの強い信頼関係、③顧客のニーズを正確に掴み、それにダイレクトに応えること、3つの要素の重要性を痛感した。

事業の最期に行った「元気に遊ぼう！スポーツ鬼ごっこ体験会」では、広報期間が約1週間であったに関わらず50人近くの参加者を集めた。これは春日学園の授業や、平日の栄小の児童を中心とした体験会で子供たちに直接スポーツ鬼ごっこを指導してきたことの成果として、子供や先生方との信頼関係を築けたことと、マーケティングの中で分かってきた、親御さんの「子供たちにいろんなスポーツを体験させたい。」という潜在的なニーズに直接応じることを意識し、「筑波大学生とスポーツ鬼ごっこで遊ぼう！」といった決まり文句を添えた簡潔で明瞭なイベントチラシを春日学園内の全学級に配布させていただいた結果であると考えられる。これは、先ほどあげた3点を具現化した事例といえよう。

### ④コミュニケーション・交渉力のスキル向上

交渉時の鉄則として、常に相手の立場にたち相手の利益を考慮しながら交渉に望むことの必要性を痛感した。自分自身があるサッカースポーツ少年団のコーチの方にスポーツ鬼ごっこについての説明のプレゼンに伺った際に、「スポーツ鬼ごっこはあくまでスポーツの土台を創ることを目的とした『遊びとスポーツの橋渡しをする競技』であり、根本的なスポーツ人口を増やすことで、より多くの子供達がサッカーに興味を持つことにつなげたい。」という点を強調して説明した。ただ単に新しいスポーツというふうに説明すれば競合として誤解されていたかもしれない。この機会から、ジュニア2チーム、キッズ1チームの大会参加にもつながった。

### ⑤組織・人事体制の構築（チームビルディングの観点から）

今回、私が最も勉強になったのはチームビルディングについてだ。チームの目標をひとつにし、ベクトルを揃えていくという作業には大変な時間を費やした。私が、スポーツ鬼ごっこの魅力をある程度理解し、事業に積極的な関心を持てるようになったのはプロジェクトの終盤であった。とくに授業の趣旨やスポーツ鬼ごっこの魅力を理解しておらず、その上、実際の普及や収益活動もうまくいっておらず、個々の担当なども不明瞭であった事業の中盤では、私自身が、ミーティングに大きく遅刻したり、チームメンバーの議論に興味を示さなかったりなど、モチベーションに起因する行為でチームに大きな迷惑をかけた。これらのことが重なりチームの雰囲気が悪い期間が長く続いた。私にとっての今回の事業のチームと自分にとっての一番の課題はここであり、ここを乗り越えられたかどうかは、振り返れば事業の成功の基準と捉えることができたといえる。事業の終盤になると「子供たちに最高の思い出を作りたい」というチームでの共通の思いが生まれ、つくばカップは、なんとか形にすることができた。自分自身も「少しでも楽しくて、かっこいい」選手紹介ムービーを作ったり、ポスターを作ったりというところにモチベーションを感じて頑張ることができた。

しかし、一度、大会が終わってしまうとやはりチームでの軸が定まらない。私の感覚では、チームとしては最後まで成熟することはできなかったと思う。1人1人のモチベーションや情熱の問題もそうだが、私自身の責任感の欠如や、チームとしての最　初の時点でのビジョンのズレを最後まで見つめ直そうとせずに大きなズレにしてしまったことなどの要因が重なり合って表面化した結果だと思う。また、自分自身についていえば、「始めてから迷ったなら、やる。」と覚悟を決めて、この活動をすることの意義について早い段階から向き合い直すことができていればよかったと感じている。この点において、自分自身にとっては、今回の事業は純粋な成功とは言えず、反省点が残る形となった。今回の経験は勉強だ。今回のような濃密な経験を学生時代にできたことの大きさは一言では語れないほど大きなものだと改めて感じる。今回のプロジェクトを通して学んだ大きな成功と大きな失敗を振り返り、反省して、次の事業に挑戦したいと思う。

# 評議員による総評

## 筑波大学体育系講師　松田裕雄氏

まずは長きに渡る実習に誰一人として欠けることなく最後までやりきった学生諸君を称えると共に、最後までご指導頂きました評議員の方々には心から御礼申し上げます。

本講座は、「プロフェッショナルマネジメント - スポーツで学ぶビジネスとキャリア」プログラムにおける最上級講座であり、心・技・知・体すべてにおいて高い完成度とバランスが問われるものでした。

「三方よし」のうち、スポーツという時点で「世間よし」はスムーズにいきます。しかし「買い手よし」、「売り手よし」、即ち仲間同士のコミュニティを形成していく結束力や団結力・市場を創造していく交渉力やマーケティング力の成長には大変苦しめられたことと思います。

部活動等学生活動というのは基本的には浪漫で終始完結するタイプの「自己実現」ですが、本活動は他者実現・社会実現を伴う自己実現です。すなわちここには、「市場の反応」があり、良い商品＝売れる商品でもなく、良き浪漫＝良き商品でもないという現実が立ちはだかります。その現実にさらされる度に、そもそも生活背景や習慣が異なり価値観も異なる仲間同士の「事実や現実に対する見解」の相違が、様々な衝突を生み、最も厳しくもまた最もよき成長の場を提供してくれていたのではないかと思います。

こうした状況をなんとかやりきり、定量的な成果と定性的な成果をきちんと残したその「やりくり」こそが「浪漫と算盤」・「ビジネスマネジメント」・「ワークライフバランス」向上に繋がる社会活動の縮図だと思います。浪漫・ヒト・カネ・トキ・情報・モノを如何に調整しながらＨａｐｐｙな人生を歩むか？これについて、スポーツを題材に学ぶ実習でした。皆さんの更なる飛躍を祈念し、いつか勇者として戻ってきてくれることも期待しつつ結びの言葉とさせていただきます。

## ゼビオ株式会社常務執行役員　中村考昭氏

スポーツ産業界に関わる者として、この産官学連携講座「自由科目（特設）キャリア形成科目群　浪漫の覚醒ー市場を創るスポーツビジネス実践実習ー筑波大学体育系松田研究室（松田裕雄先生）」に関われたことに深く感謝申し上げたい。

本講座は、学生4名が資本金10万円を元手に、年間を通じて一つの事業を実社会の中で実際に遂行するという授業形態をとるが、この特筆すべき授業形態によって、スポーツ産業構造の“頭による理解”だけに留まらない“体感的な理解”が促進される大変 意義深い体験型授業であり、この講座に、つくば市体育協会様とともに、弊社（ゼビオ株式会社）が少しでも貢献できたのであれば嬉しく思う。

また、このような運営難易度の高い授業が、松田先生、渡先生の高度な授業運営能力によって成し遂げられたことに対して強い感銘を受けるとともに、このような授業が今後一層拡充されることを期待したい。

授業開始当初は、当然のことであるが実業に対する“理解”や“緊張感”、事業遂行に必須となる“当事者意識”等が不足する面もあったが、回を重ねることに真剣度が高まり、最終的には、合計59回の体験会・イベント・大会を開催し、のべ1,516人の子ども達にスポーツ鬼ごっこを届け、年間売上252,100円、営業利益30,187円（利益率11.97%）を実現するという、素晴らしい成果を成し遂げた4名（堀、高橋、細田、澤田）の受講学生に心より拍手を送りたい。

## つくば市体育協会事務局長　高巣文子氏

皆様、１年間ご苦労様でした。

スタート当初の、何を核に行動を起こしたら良いかわからず、右往左往していた時期を経て、「スポーツ鬼ごっこ」というニュースポーツを核として実践していく方向性が決まると、不必要なものがだんだんとそぎ落とされ、スッキリとわかりやすくなっていきました。

スポーツ鬼ごっこは、つくば市に普及させたいニュースポーツの一つだったので、どこまでムーブメント起こしてくれるかとても期待していました。

子どもの頃、誰もが遊んだことのある鬼ごっこが生まれ変わり、スポーツとしての鬼ごっこを確立させた事が、変革（イノベーション）だと感じていたので、スポーツ鬼ごっこの楽しさ・魅力を体感する機会を数多く提供して、その先にあるものは、街づくりなどの活性化や次世代アスリートの発掘など、多くの資源を掘り起こすことができると感じることができました。

また、スポーツ鬼ごっこの、走る・風を感じる・汗をかくという初期段階から知力（作戦・考える練習）を養うという段階を経て、身体を動かすという人間の本源的な欲求を満たし、爽快感・達成感・連帯感等の精神的な充足や楽しさ、また、自己責任やフェアプレイの精神も同時に培うことができ、仲間との交流を通じてコミュニケーション能力を育成し、他人にたいする思いやりの心を育むことができるということを、営業していくことでビジネスとしてのスポーツを確立できるのではないかと強く感じております。

２０１１年３月に発生した東日本大震災という未曾有の災害により、社会は大きな変革を迫られています。しかし、厳しい状況にあっても、スポーツは人格形成や体力向上、健康寿命の礎であるとともに、地域の活性化や経済効果をもたらすなど、社会を形成する上で欠かすことのできないものです。このようにスポーツの持つ多面にわたる価値を見据えて、実習できたことは価値のあるものだったと思います。

また、3月のゴールを目指して数多くの営業を経験し、その間には苦言も頂いたり、お金をもらうことの厳しさや人を集めることの大変さを身にしみて体験できたことは、人生の大きな宝を手にしたと思います。ゼロからモノを生み出すことができたのは、自分達の努力はもちろんのこと先生方のご助言や、人との信頼関係が築けたことが一番だったと思います。

私なりに、スポーツ鬼ごっことは、
「Ｂｏｄｙ　Ｗｉｌｌ　Ｍｉｎｄ」体と意志と心のバランスのとれた人間をつくりだす。 素晴らしいスポーツだと考えているので、これから１０年後のつくば市は普通に子ども達がスポーツ鬼ごっこをしている風景が見られると期待しています。
大きな種をまいてくれたことに感謝をいたしております。

## 筑波大学芸術系准教授　渡和由氏

環境デザインは、他分野をつなぎ、居住環境への人々の意識をよりポジティブな方向に変換するための専門領域である。その立場からのコメントを述べる。

今回の講座での演習は、主題とした「スポーツ鬼ごっこ」という既存の運動ゲームをもとに、その問題・課題や潜在的な要求を探し出し、より良いゲーム環境を提示するための活動であった。　そのために、ゲームの本質を問い直し、多面的に価値を考え、新たな価値を創造し、実験的に試行し、更なる試行から本質や価値を再考して、次の試行に向かう行程であった。空間・時間・その両方が重なった場面を常に想像して、新たな場面を提示する映画づくりの様な思考が必要とされた。　一方で、企画者にとっては実践が試行ではあるものの、体験する子供達にとっては常に本番であり、リアルな現実である。面白さと魅力が無ければリピートしてもらえない厳しさがあったと思う。その都度、企画者は自らのベストを尽くさないと、感動は生み出せないし、後につながらない。ビジネスの前提として、感動の創造も必要であった。

より良い状態に能動的に向う行程、決まった答えの無い行程は、芸術やデザインおそらくスポーツも同じであり、ビジネスでも同じであろう。今回、その一端を学べたのではないかと思う。　自己を他者実現につなげるソウルを持ち、終わりの無いグルーブ（ハマって進む推進力）に乗り、生きる喜びを他者と分かち合うことを少しでも感じたとしたら、評議員の皆さんと同じファンキーな領域に仲間入りである。おめでとうと言いたい。

# 受講生の成果 - 王国の息吹「浪漫の虎ービジネスプランコンペ」 -

「王国の息吹」の最終報告会である「浪漫の虎」ビジネスサマリーコンペにエントリーされたものが、右表及び下表である。

また、2013年王国の息吹ビジネスサマリーコンペの最優秀作品である「夕食から健康を！～Good Dinner Good Health～」は、経済産業省主催の「University Venture Grand Prix 2013」に参加し、見事ベスト8に選出された。また、同作品は、日本生命主催の「NCCベンチャーグランプリ2014」にも参加し、最終選考の7組まで残ることができた。

| 2012年のエントリー一覧 |
|---|
| 日本における住居一体型スポーツ環境の提供 |
| みんな大好きスポーツテーマパーク |
| 民間企業の合同出資によるクラブハウス支援事業 |
| スポーツを紐帯とした応援、還元、育成の可能な闘病コミュニティづくり |
| 学習塾とスポーツクラブを融合した施設の創設 |
| スポーツギアオンラインレンタル |
| スポーツエクササイズによるダイエットスクール |
| スポーツボランティア |
| スポーツ会場設営を通した障害者の方々の自立支援 |
| より身近なライブハウスの経営（飲食店経営メイン） |

| 2013年のエントリー一覧 |
|---|
| 大会・講習会の開催によるナヴィゲーションスポーツの普及と「生きる力」の推進 |
| パフォーマンス斡旋会社設立！パフォーマンスと地域の活気の向上 ！ |
| 中小企業向け健康維持支援複合システムの提供 |
| もっともっと手軽に身軽にスポーツを |
| 思い出を提供するサービス ～20年後の子供へのタイムカプセル～ |
| 大学を中心としたレクリエーションビジネス |
| つくば市近隣の小学生を対象とした「ゼビオドームつくばカップ」の開催 |
| 魚料理に馴染みのない人が気軽にファミリーで楽しめる魚料理店の経営 |
| ラグビートップリーグホームゲームを中心とした複合型イベント開催と茨城県スポーツ全般CRM委託事業 |
| 日本の最先端技術で、3.11被災地から「ブランド作物」を世界中に届ける |
| 大企業開催のプロダンサーによる大規模なストリートダンスコンテスト |
| 音楽を主とするライブイベント開催による音楽ビジネスと音楽業界底上げのためのオーガナイザーへのコンサル |
| 音楽と、音楽を愛する人々が集まり交流する、地域密着ｺﾐｭﾆﾃｨｽﾍﾟｰｽ型ﾗｲﾌﾞﾊｳｽ |
| 地元戸田市を「住みたい街」にしよう計画 |
| Our Festival |

# 未来構想大学講座 王国の息吹・国内編/海外編 - 価値を創るスポーツビジネスマネジメント実習

# ビジネスプランコンペ「浪漫の虎」開催概要

**（1）審査基準及び採点方法**

以下5つの観点より評価し、各審査員は其々5段階で点数をつけ、その総合得点（25点満点）を4名の審査員分合計することで、最終評価点とする。（総合100点満点）その最終総合評価点が最も高いチームを優勝とする。

**① 妥当性・整合性**

提示されたビジネスモデルの根拠や前後の論展開の妥当性を評価する。いわゆる市場分析の信頼性や展開される戦略の妥当性、及び両者の整合性である。

**② 実現性**

提示されたビジネスモデルが現実的に成立するかどうか、その実現性を評価する。主には定量的な裏付け（財務予測や参入市場規模等）と定性的な裏付けの程度である。

**③ 顕在性**

実現されるであろうビジネスモデルの社会的な効果（経済・社会・教育等）の大きさ、すなわち社会的にどれほど高い顕在性や貢献性をもつかということを評価する。

**④ 独創性**

アイディア及び視点等の独創性や新規性を評価する。

**⑤ 明瞭性**

発表全体を通じたわかりやすさ、明朗快活なものかどうか（スライドの作り方、話し方等々）を評価する。

**（2）発表時間**

各発表10分・質疑応答及び審査員講評5分とする。発表後に審査委員の方から質疑応答（自由挙手）。その後時間審査員1名から講評を頂く。

※1審査員1チーム講評とします。（これは当日事前に調整します）

**（3）審査員**

池田勝幸　[筑波大学産学連携本部ビジネス・インキュベーション・マネージャー]（12年度）

國井　隆　[株式会社OFFICE921代表取締役社長]（13年度）

須賀　等　[タリーズコーヒージャパン株式会社特別顧問]（13年度）

高橋義雄　[筑波大学体育系准教授]（12年度）

中村考昭　[ゼビオ株式会社常務執行役員]（13年度）

町田和隆　[株式会社MOONコンサルティング代表取締役社長]　（12・13年度）

三浦卓広　[エイベックス・グループ・ホールディングス㈱]（12・13年度）

# 2012年度の最終結果

## 予選会

王国の息吹　国内編・海外編　最終報告会兼浪漫の虎審査会　一次審査(ビジネスアイディア)結果

| No. | 名前 | 所属 | 題名 | 審査員A 独創性 | 審査員A 実現性 | 審査員A 顕在性 | 審査員A 合計 | 審査員B 独創性 | 審査員B 実現性 | 審査員B 顕在性 | 審査員B 合計 | 審査員C 独創性 | 審査員C 実現性 | 審査員C 顕在性 | 審査員C 合計 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 稲垣謙治郎 | 人間総合科学研究科 | 大学を中心とした施設マネジメントビジネス | 3 | 4 | 4 | 11 | 2 | 3 | 4 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 28 |
| 2 | 坪井明子 | 人間総合科学研究科 | 高齢者生活充実型リゾートマンションの開発 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 4 | 20 |
| 3 | 熊谷美雪 | 人間学群心理学類 | スポーツで合コン！！ | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 3 | 8 | 2 | 3 | 1 | 6 | 23 |
| 4 | 高橋健太郎 | 体育専門学群(新)__ | 日本における住居一体型スポーツ環境の提供～高層住宅とスポーツ施設の融合による来ビ | 2 | 1 | 2 | 5 | 3 | 3 | 4 | 10 | 1 | 2 | 2 | 5 | 20 |
| 5 | 細田真萌 | 体育専門学群(新)__ | みんな大好きスポーツテーマパーク | 1 | 0 | 0 | 1 | 4 | 4 | 4 | 12 | 1 | 2 | 1 | 4 | 17 |
| 6 | 石居雅仁 | 人間総合科学研究科 | 民間企業の合同出資によるクラブハウス支援事業 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 2 | 8 | 1 | 3 | 2 | 6 | 26 |
| 7 | 勝山理弥 | 第一学群社会学類 | スポーツを紐帯とした応援、還元、育成の可能な顧客コミュニティづくり | 3 | 2 | 2 | 7 | 5 | 4 | 5 | 14 | 1 | 1 | 2 | 4 | 25 |
| 8 | 濱崎元直 | 体育専門学群(新)__ | 学習塾とスポーツクラブを融合した施設の創設 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 | 2 | 3 | 2 | 7 | 28 |
| 9 | 平塚亮 | 情報メディア創成 | スポーツギアオンラインレンタル | 1 | 3 | 3 | 7 | 4 | 5 | 4 | 13 | 1 | 1 | 1 | 3 | 23 |
| 10 | 栗山紗由里 | 体育専門学群(新)__ | スポーツエクササイズによるダイエットスクール | 1 | 3 | 2 | 6 | 4 | 4 | 4 | 12 | 1 | 1 | 1 | 3 | 21 |
| 11 | 朝倉夕貴 | 人文・文化学群人文学類 | スポーツボランティア | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 8 | 1 | 1 | 1 | 3 | 14 |
| 12 | 鈴木瑞穂 | 人文・文化学群人文学類 | スポーツ会場設営を通した障害者の方々の自立支援 | 2 | 3 | 2 | 7 | 2 | 3 | 4 | 9 | 1 | 1 | 1 | 3 | 19 |
| 13 | 澤田悠太 | 理工学群社会工学類 | より身近なライブハウスの経営(飲食店経営メイン) | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 5 | 1 | 1 | 1 | 3 | 8 |
| 14 | 綱岡太郎 | 体育専門学群(新)__ | | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | 0 | | | | 0 | 0 |

## 決勝会

王国の息吹・国内編/海外編
－価値を創るスポーツビジネスマネジメント実習－
ビジネスサマリーコンペ「浪漫の虎2012」審査結果表

| 所属 | 稲垣謙治郎 | | 人間総合科学研究科 | | | | 石居雅仁 | | 人間総合科学研究科 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 題名 | 大学を中心とした施設マネジメントビジネス | | | | | | 民間企業の合同出資によるクラブハウス支援事業 | | | | | |
| 審査項目 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 |
| 審査員A | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 16 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 17 |
| 審査員B | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 17 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 18 |
| 審査員C | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 審査員D | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 15 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 14 |
| 小計 | 12 | 11 | 14 | 12 | 14 | | 12 | 16 | 14 | 12 | 11 | |
| 総合得点 | 63 | | | | | | 65 | | | | | |
| 順位 | 第四位 | | | | | | 第三位 | | | | | |

| 所属 | 濱崎元直 | | 体育専門学群(新)__ | | | | 澤田悠太 | | 理工学群社会工学類 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 題名 | 学習塾とスポーツクラブを融合した施設の創設 | | | | | | より身近なライブハウスの経営(飲食店経営メイン) | | | | | |
| 審査項目 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 |
| 審査員A | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 審査員B | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 審査員C | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 17 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 20 |
| 審査員D | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 16 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 19 |
| 小計 | 14 | 14 | 15 | 15 | 17 | | 15 | 14 | 15 | 17 | 18 | |
| 総合得点 | 75 | | | | | | 79 | | | | | |
| 順位 | 第二位 | | | | | | 優勝 | | | | | |

# 2013年度の最終結果

## 予選会

王国の息吹　国内編・海外編　最終報告会兼浪漫の虎審査会　一次審査（ビジネスアイディア）結果

| No. | 名前 | 所属 | 題名 | 審査員A | | | | 審査員B | | | | 審査員C | | | | 審査員D | | | | 審査員E | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 妥当性・整合性 | 実現性 | 独創性 | 合計 | 妥当性・整合性 | 実現性 | 独創性 | 合計 | 妥当性・整合性 | 実現性 | 独創性 | 合計 | 妥当性・整合性 | 実現性 | 独創性 | 合計 | 妥当性・整合性 | 実現性 | 独創性 | 合計 | |
| 1 | 野本 圭介 | 理工学群社会工学類 | 大会・講習会の開催によるナヴィゲーションスポーツの普及と「生きる力」の推進 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 4 | 10 | | | | 7 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 2 | 8 | 31 |
| 2 | 櫻井 洋平 | 理工学群社会工学類 | パフォーマンス観戦会社設立！パフォーマンスと地域の活気の向上！ | 3 | 4 | 2 | 9 | 5 | 3 | 5 | 13 | | | | 5 | 4 | 2 | 4 | 10 | 3 | 2 | 3 | 8 | 32 |
| 3 | 荒川 智弘 | システム情報工学研究科 | 中小企業向け健康維持支援複合システムの提供 | 2 | 2 | 3 | 7 | 5 | 5 | 3 | 13 | | | | 6 | 4 | 2 | 3 | 9 | 4 | 3 | 3 | 10 | 29 |
| 4 | 渡辺 祐太 | 理工学群社会学類 | もっともっと手軽に身軽にスポーツを | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 4 | 2 | 9 | | | | 8 | 3 | 3 | 4 | 10 | 3 | 4 | 3 | 10 | 26 |
| 5 | 成田 蘭 | 人間学類心理学群 | 思い出を提供するサービス　～20年後の子供へのタイムカプセル～ | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 2 | 9 | | | | 5 | 4 | 3 | 4 | 11 | 3 | 4 | 3 | 10 | 29 |
| 6 | 相原 撰之 | 体育専門学群 | 大学を中心としたレクリエーションビジネス | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 4 | 2 | 9 | | | | 10 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 | 24 |
| 7 | 堀 憲祐 | 生命環境学群生物資源学類 | つくば市近隣の小学生を対象とした『ゼビオドームつくばカップ』の開催 | 3 | 3 | 4 | 10 | 2 | 3 | 2 | 7 | | | | 5 | 4 | 3 | 4 | 11 | 3 | 2 | 3 | 8 | 28 |
| 8 | 筒場 なでしこ | 理工学群社会工学類 | 魚料理に馴染みのない人が気軽にファミリーで楽しめる魚料理店の経営 | 2 | 2 | 3 | 7 | 2 | 3 | 5 | 10 | | | | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 26 |
| 9 | 高橋 健太郎 | 体育専門学群 | ラグビートップリーグホームゲームを中心とした複合型イベント開催と茨城県スポーツ全般のRM委託事業 | 1 | 2 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | | | | 5 | 4 | 2 | 4 | 10 | 4 | 3 | 3 | 10 | 24 |
| 10 | 中村 俊太 | 生命環境学群生物資源学類 | 日本の最先端技術で、311被災地から「ブランド作物」を世界中に届ける | 1 | 2 | 2 | 5 | 4 | 3 | 2 | 9 | | | | 6 | 4 | 3 | 4 | 11 | 2 | 2 | 3 | 7 | 25 |
| 11 | 徳田 龍哉 | 体育専門学群 | 大企業開催のプロダンサーによる大規模なストリートダンスコンテスト | 2 | 2 | 3 | 7 | 2 | 3 | 2 | 7 | | | | 4 | 4 | 2 | 4 | 10 | 3 | 3 | 4 | 10 | 24 |
| 12 | 田島 聖也 | 理工学群科学学類 | 音楽を主とするライブイベント開催による音楽ビジネスと音楽業界底上げのためのオーガナイザーへのコンサル | 2 | 2 | 2 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | | | | 5 | 4 | 2 | 4 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 24 |
| 13 | 柳澤 健太 | 人文科学群比較文化学類 | 音楽と、音楽を愛する人々が集まり交流する、地域密着コミュニティスペース型ライブハウス | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 10 | | | | 5 | 3 | 2 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 21 |
| 14 | 大原 光代 | 理工学群社会工学類 | 地元戸田市を「住みたい街」にしよう計画 | 3 | 2 | 3 | 8 | 3 | 3 | 2 | 8 | | | | 4 | 2 | 2 | 2 | 6 | 2 | 3 | 2 | 7 | 22 |
| 15 | 原 友樹 | 体育専門学群 | Our Festival | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 6 | | | | 5 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 2 | 8 | 18 |

## 決勝会

| 所属 | 野本圭介 | | 理工学群社会工学類 | | | | 荒川智弘 | | システム情報工学研究科 | | | | 渡辺祐太 | | 理工学群社会工学類 | | | | 堀憲祐 | | 生命環境学群生物資源学類 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 題名 | 大会・講習会の開催によるナヴィゲーションスポーツの普及と『生きる力』の推進 | | | | | | 夕食から健康を！　～ Good Dinner Good Health!! ～ | | | | | | 障がい者スポーツにおけるマッチングビジネス | | | | | | つくば市近隣の小学生を対象とした『ゼビオドームつくばカップ』の開催 | | | | | |
| 審査項目 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 | 妥当性 | 実現性 | 顕在性 | 独創性 | 明瞭性 | 合計 |
| 審査員A | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 14 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 17 | 2.5 | 3 | 4 | 4 | 3.5 | 17 | 2 | 2.5 | 3 | 2 | 3.5 | 13 |
| 審査員B | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 16 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 17 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 審査員C | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 14 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 |
| 審査員D | | | | | | 20 | | | | | | 15 | | | | | | 18 | | | | | | 10 |
| 小計 | 9 | 7 | 10 | 10 | 9 | | 10 | 9 | 12 | 10 | 12 | | 8.5 | 8 | 12 | 10 | 7.5 | | 7 | 7.5 | 8 | 7 | 8.5 | |
| 総合得点 | 65 | | | | | | 68 | | | | | | 64 | | | | | | 48 | | | | | |
| 順位 | 第2位 | | | | | | 第1位 | | | | | | 第3位 | | | | | | 第4位 | | | | | |

# 2013年度ファイナリスト優秀プラン①

## 0．チーム名・メンバー

チーム名：FWS　代表：荒川智弘　メンバー：櫻井洋平，中村俊太，串間 琢郎

## 1．事業名

夕食から健康を！～Good Dinner Good Health～

## 2．事業理念・ミッション

弊社の事業理念は「食」を通じた人々の悩みを、弊社の提供するアプリケーションを通して解決に導くことにあります。食生活が豊かになった一方で、例えばメタボリックシンドローム、食事の栄養バランス、毎日の献立など「食」に関する悩みも増加しています。弊社はそのような食に関して悩みを持つ方々の食生活改善に役立てるように、皆様の栄養管理のサポートをしていく所存です。

## 3．事業の概要・ビジネスサマリー

弊社では栄養管理、夕食献立提案を行うアプリケーションを皆様に提供しています。

お客様が召し上がる昼食の栄養データを給食業者と連携して自動的に入力・管理します。弊社専属の管理栄養士による指導の下、お客A様に対し、栄養バランスに優れた夕食の提案・栄養管理支援を、アプリケーション・ＷＥＢ・メール通知サービスを通じて行います。本サービスは、給食業者あとパートナーシップを結び、法人向け福利厚生アプリケーションとして販売します。事業5年目には、パートナー10社・顧客5500名(占有率11%)を獲得し、売上総利益2955万円、当期純利益233万円、累計利益709万円を達成します。

## 4．提供する商品・サービス

弊社はアプリケーションを通した栄養管理サービスを提供します。

給食会社から頂いた献立表をもとに、皆様の昼食の栄養情報を弊社が自動入力します。それを基にお客様のその日の栄養バランスの状況を分析します。分析結果をお客様の家族でシェアすることで、お客様の栄養状況を家族が把握することが可能となります。また、分析結果を基にバランスの良い夕食のレシピを提供します。提供するレシピは、お客様のご要望の食材1種類を取り入れながら、栄養バランスを考慮したものとなります。

サービスの提供手段は、Webやアプリケーションを通したものが中心となりますが、お客様の要望に合わせてメール通知によるサービス提供も行います。

## 5．ターゲットとする市場

パートナー企業(給食会社)から給食を注文している一般企業をターゲットとしています。その中でも、特に健康管理を福利厚生として提供したいと考えている企業がこれに該当します。

## 6．競合・類似ビジネスの状況

弊社のように、献立を提供するアプリケーションや栄養を管理するアプリケーション、Webサイトは既に存在します。例えば、クックパッドはレシピを無料で公開しています。また、栄養バランスを考慮した夕食を提供する夕食宅配業者も多数存在します。例えば、株式会社ワタミが夕食宅配サービスを行っております。

## 7．事業の新規性・独創性

前述のように献立を提供、栄養管理を行うアプリケーションや、栄養バランスを考慮した夕食を提供するサービスは既に存在します。しかし、弊社では、昼食の内容を反映した上で栄養バランスなどを考慮したレシピを提供することで、既存のサービスとの差別化を図ります。

## ８．主要な事業活動とマイルストーン

私達の事業では、アプリケーションを通じた栄養管理サービスを提供致します。そのために、事業の準備段階では、管理栄養士の雇用およびシステムの開発が重要活動となります。

弊社で使用するアプリケーションは外部に開発を委託します。初年度4か月間でアプリケーション・システムの構築を実施し、その後サービスの運用を開始します。アプリケーションの開発と並行して、給食業者とパートナーシップを結び、新規顧客の獲得・サービス提供に繋げていきます。事業の初期段階では、顧客の栄養管理および夕食の提案が主要事業となります。

事業の中期段階(4年目以降)には、事業の安定化を目的にプレミアムサービスの導入など、企業だけではなく私立小学校、デイサービス向けのサービスも実施していきます。

## ９．組織体制

事業の初期段階では、正社員1名・管理栄養士1名・非正規従業員3名で実施します。事業拡大に伴い、非正規従業員の正規雇用、管理栄養士の人員補充を図ります。事業5年目では、正社員4名・管理栄養士2名・栄養士1名を雇用する予定です。

## １０．想定されるパートナーシップ

弊社が事務所を構えるつくば市周辺の昼食業者とパートナーシップを提携し、アプリケーションの普及を図ります。昼食業者には契約締結時に契約金が発生しますが、各給食業者のアプリ利用顧客数に応じ、協力手数料を弊社が支払います。

## １１．資金計画

資本金の500万円は、創業者4名の自己資金から拠出します。また、開業にかかる資金1000万円は、日本政策金融公庫の新規開業資金から借り入れを行います。年率1.9%、借入期間は5年となります。これ以外に資金調達を実施する予定はありません。

## １２．想定されるリスクと対応

参入障壁が低いため、弊社のサービスを模倣した企業が現れる可能性があります。

このリスクへの対策として、事業の初期段階でパートナーとする給食業者を確保し、競合業者が参入しにくい構造とします。また、使用頻度が多いユーザーには、繰り返し似たようなメニュー提案を行ってしまう可能性があります。このリスク回避のために、メニューの拡充を絶えず行っていきます。他にも、ユーザーが消費したい食品を使用したメニュー提案機能を付加することで、ユーザーが飽きることのないサービスの提供を目指します。また4年目以降には、より一層の健康管理を望まれるお客様に対し、プレミアムサービスの提供を行います。

## １３．長期展望又はエグジット戦略

昼食企業との提携しビジネスモデルが確立した後には、私立小学校やデイサービスとの提携を目指しております。私立小学校と弊社が提携することで、子供の健全育成および若手主婦の支援を目指します。また、デイサービス企業と弊社が提携することで、デイサービス利用者の健康状態を管理し、健康バランスを意識した食事を1日3食摂取するお手伝いをいたします。

# 2013年度ファイナリスト優秀プラン②

## 0．チーム名・メンバー

チーム名：株式会社NaviSPO　代表：野本圭介　メンバー：田島聖也，成田蘭

## 1． 事業名

大会・講習会の提供によるナヴィゲーションスポーツ普及と「生きる力」の推進

## 2．事業理念・ミッション

世間ではアウトドアブームだが、登山件数の増加とともに増え続ける遭難事故件数の最も主要な原因はナヴィゲーションスキル「道迷い」である（警察庁調べ）。正しい知識・技術を持った上で安全に「自然への憧れ」意欲を満たしてもらうとともに、自然という不確実性をはらむ場で、ナヴィゲーションという曖昧な中での意思決定を行うスポーツで人々の「生きる力」を推進する。

## 3．事業の概要・ビジネスサマリー

トレイルラン、オリエンテーリング、ロゲイニングなどの大会・講習会を開催することで、アウトドア初心者にナヴィゲーションスキル、危機管理能力、救急知識を提供するとともに、熟練者に対しては競技機会を提供する。具体的には既に代表者がネットワークを持つ八ヶ岳に拠点を置き、１年目はそこで自社社員を研修するとともに、外部講師も招聘しつつアウトドア初心者に講習を行う。この際、教育的価値に焦点を当て、企業研修や林間学校のプログラムとして営業も行う。

２年目には外部への講師派遣やノウハウ蓄積のための小規模大会の運営を重ね、３年名には大会規模の拡大やスポーツツーリズムとしての観光も含めたツアーを開催する。４年目には本拠での宿泊施設営業を開始するとともに、スノーシューなど冬季事業も開始、５年目にはGPSの活用によって森の中ながら「見えるスポーツ化」をすすめ、また同時に林野庁が持て余している国有林を買い取る予定のリゾート地（長野県某リゾート）と提携し、自社フィールドとして活用する。当初資本は300万円予定。

## 4．提供する商品・サービス

提供するサービスはナヴィゲーションスキルやアウトドアスポーツに関するリスク管理、救急講習などの技術・知識と、競技機会の提供である。外部講師なども招きつつ、スキルや知識に関して実施と座学を行うことで、効果的に身につけてもらう。またそのプログラムは専門知識を持つ静岡大学の村越真教授（アウトドア、認知心理学、ナヴィゲーション等）やナヴィゲーションスキルに関する啓蒙活動を行っているNPO法人MNOPに協力を得る予定である。

また今後の展開としては講師の外部派遣や観光・宿泊サービス（既に経営権委譲の打診あり）にも取り組む。

## 5．ターゲットとする市場

アウトドアブーム、スポーツツーリズムの認識、１人フィットネスブーム、トレイルランブーム、ロゲイニングブームという今ホットな市場を狙う。ニュースポーツであることもあり、競技自体のデータは不足しているが、大きなリスクがある反面、先駆けとなれる可能性も秘めている。

## 6． 競合・類似ビジネスの状況

オリエンテーリング地図作製・イベントに関しては、個人事業主が３名存在するが、いずれも地図作製に重きを置いている。また、トレイルラン・トライアスロンなど単一の競技会開催に取り組む会社はあるが、講習を専門的に取り組む営利団体は存在しない。

またメインはキャニオニングやラフティングであるが、アウトドアエデュケーションという観点で言えば群馬県みなかみ市にある株式会社キャニオンズが類似している。

## ７．事業の新規性・独創性

前述の通り、ナヴィゲーションスポーツの講習を中心に据えた事業は存在しないということ、また大会という実施の場を用意することで、業界に定着してもらうサイクルを生みだしていく。ロゲイニングと観光を合わせたツアーや宿泊事業も併せ持つことによって、スポーツツーリズムの推進にもつながる。

また森の中でのスポーツをGPSやGPSロガーによって可視化しようとする取り組みは国内での先進的事例となる。

## ８．主要な事業活動とマイルストーン

主要な事業はナヴィゲーションスキルの講習と、その実施機会の提供である。5ヵ年のマイルストーンとしては1年目に八ヶ岳を本拠、東京に事務拠点を置きながら事業をスタートし、年間参加者を3500人に設定、2年目は参加者を4000人に増やすとともに、小規模大会を3度以上開き各150人以上の参加を目指す。3年目は4500人、大会も実施規模を拡大し年間参加者4000人を狙う。4年目、5年目には講習参加者5500人、大会やツアーを含める参加者も6000人を目標とする。

## ９．組織体制

代表取締役である渡辺が経営企画やネットワーク構築、人事を担当。財務計画は田島、総務・オペレーションを柳沢、営業を成田が担当する。

八ヶ岳での実務は野本、田島、柳沢が行い、東京の営業拠点では成田が活動する。

## １０．想定されるパートナーシップ

パートナーとして想定されるのは前述の地図製作会社や、スポンサーとして期待できるアウトドア企業、また八ヶ岳の地元企業となる。

## １１． 資金計画

初年度に資本金300万円を野本100万円、柳沢100万円、田島50万円、成田50万円という配分で用意。

## １２．想定されるリスクと対応

まず講習に対するニーズが想定よりもなかった場合である。その場合はマーケット拡大のために学校への普及と、大会などのイベント開催、宿泊事業の計画を講習よりも先行して行うようになる。

そのためにもマーケットリサーチとしての１年目は非常に重要であり、その結果次第で２年目以降の計画は後回し / 前倒しがありうる。

## １３．長期展望又はエグジット戦略

観光ツアーとの併催によるスポーツツーリズムの推進、宿泊事業の開始は、有望インバウンド市場とされるアジア商圏の巻き込みを狙うことができる。

また、講習・普及の機会だけでなく、実施の機会を創出することで競技人口に対する好循環を生み出す。そしてそのためには既存の層に競技を続けてもらうための施策も必要であり、その例としては地域クラブのクラブ対抗の場としての大会の創出である。学生にはインカレがあるが、社会人には誰もが目標とできる大会が存在しない。これを３年目の大会規模拡大時よりはじめ、継続によってブランド価値を高めていく。

# 2013年度ファイナリスト優秀プラン③

## 0．チーム名・メンバー

チーム名：株式会社AMS　代表：渡辺祐太　メンバー：徳田雅哉，相原奨之

## 1． 事業名

障がい者スポーツにおけるマッチングビジネス

## 2．事業理念・ミッション

障がい者スポーツに取り組む人とその指導者を結びつけることで障がい者スポーツ環境の向上を目指す。

## 3．事業の概要・ビジネスサマリー

障がい者スポーツに重点を置いたウェブサービスを行う。ウェブサービスの内容としては障がい者スポーツプレイヤーとその指導者とのマッチングや障がい者スポーツ情報の発信を行う。初年度は東京都を中心とした営業や情報の発信を行い、３年目に首都圏へ拡大、５年目で関西へと拡大する。障がい者スポーツプレイヤーの指導者に対するニーズは高く、また指導者も指導機会を求めているが情報不足などのためマッチングできていないのが現状である。それを解決するためにマッチングサービスを提供する。当初資本として300万円（自己資金）を予定。

## 4．提供する商品・サービス

提供するサービスはウェブサイトによるマッチング支援である。マッチングサイトにより障がい者スポーツの指導者とプレイヤー間のやり取りを仲介する。ウェブサイトの特徴として障害や種目、エリア、時間に応じた条件別検索機能、指導員やプレイヤーのプロフィールの登録、音声読み上げシステムを搭載する。また、実績や指導回数の記載で指導者の質の保証や、障がい者スポーツに関するニュースやイベント情報、指導者によるアドバイスの配信も行う。

## 5．ターゲットとする市場

パートナー企業(給食会社)から給食を注文している一般企業をターゲットとしています。その中でも、特に健康管理を福利厚生として提供したいと考えている企業がこれに該当します。

## 6． 競合・類似ビジネスの状況

大分県障害者体育協会では人材バンクという形で指導者の派遣依頼や報告を行っている。また、新着情報やイベント情報も掲載している。指導者は派遣の依頼を協会に報告することで一定の活動費を貰えるという仕組みになっている。

## 7．事業の新規性・独創性

写真や詳細な説明によりどのような指導を受けられるか事前に把握することを可能としていること、また詳細なカテゴライズや事前にメッセージのやり取りを可能とすることでミスマッチの起こる確率を下げる。公共サービスとはことなりお金を取ってビジネスとしてやることで最低限のサービスではなくそれぞれにあったより良いサービスの提供が可能である。

## ８．主要な事業活動とマイルストーン

主要な事業はマッチングサイトの運営や地域の障がい者スポーツの情報発信である。5ヵ年のマイルストーンとしては1年目に東京都で事業をスタートし登録会員1000人・指導者60人、売上高600万円を設定、2年目は東京都内での営業や情報発信充実により登録会員1500人・指導者110人、売上高900万円を目指す。3年目に首都圏全体に営業を拡大、情報発信の充実を図り、4年目に登録会員3000人・指導者300人、売上高2400万円、5年目に関西へ進出し登録会員4500人・指導者400人、売上高3000万円を目指す。

## ９．組織体制

代表取締役である渡辺が経営企画や収益計画など財務を担当。取締役副社長である徳田が営業・マーケティングを担当する。取締役である相原がオペレーションを担当する。

## １０．想定されるパートナーシップ

パートナーとして想定されるのは障がい者スポーツ指導員である。指導員と協力することによりアドバイスの配信などコンテンツの充実を図る。

## １１． 資金計画

初年度に資本金300万円を渡辺100万円、徳田100万円、相原100万円という配分で用意、借入金は300万円。3年目、5年目にそれぞれ300万円ずつ借り入れ、増資を行う。

## １２．想定されるリスクと対応

実際にマッチングし活動を行ったかをこちらがどのように把握するか、またマッチング後に問題があった場合どうするかという問題がある。これらへの対応としてはマッチング後に必ず報告することを義務付け、それがなかった場合あるいは問題が報告された場合指導者の実績を下げるまたは追放するなどのペナルティなどを与える。

## １３．長期展望又はエグジット戦略

長期的には更なるコンテンツの充実、ＳＮＳの開設やボランティアや介助者も交えたマッチング、またサイトのマーケティングとしてイベントの開催などを行う。また、パラリンピアンやその指導者による講演会や指導者のための講習会を開催する。

# 【４】研究の成果

# 論文・著書・発表等

## ○論文・著書・報告書

- 松田裕雄．小俣よしのぶ．武田丈太郎．高橋義雄．岡田幸彦．渡和由．相原正道ほか（2015）「スポーツ産業市場を活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践ー筑波大学未来構想大学講座「プロフェッショナルマネジメントースポーツで学ぶビジネスとキャリア」（全16単位）よりー」『日本ベンチャー学会誌Venture Review』No.25，67−72頁
- 高橋義雄（2014）「スポーツと地域経済（特集スポーツ）」『家計経済研究』103巻．14-21頁
- 松田裕雄，細田真帆，澤田悠太，高橋健太郎，堀憲佑（2014）『筑波大学未来構想大学講座自由科目キャリア形成科目群「浪漫の覚醒-市場を創るスポーツビジネス実戦実習-」報告書』筑波大学平成25年度浪漫の覚醒
- 木田悟，高橋義雄，藤口光紀編（2013）『スポーツで地域を拓く』東京大学出版会
- 松田裕雄，金谷麻理子，武田丈太郎，桐生習作（2013）『海外視察調査報告書2011米国東海岸周辺地域のボーディングスクールにおけるスポーツ教育の実態（筑波大学体育センター科学研究費補助金プロジェクト「知の競争時代における大学体育カリキュラム再構築に関する実践的研究」報告書）』 筑波大学体育センターSPERTプロジェクトG1
- 松田裕雄（2013）「アントレプレナーシップ教育及び知財教育支援プロジェクトー松田裕雄プロジェクト「スポーツ・ビジネスを活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践」ー」『平成24年度ILC紀要』筑波大学産学リエゾン共同研究センター．317-319頁
- 松田裕雄（2012）「アントレプレナーシップ教育及び知財教育支援プロジェクトー松田裕雄プロジェクト「スポーツ・ビジネスを活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践」ー」『平成23年度ILC紀要』筑波大学産学リエゾン共同研究センター．316-319頁
- 松田裕雄，吉岡利貢，河村レイ子，桐生習作，金谷麻理子，武田丈太郎，門野洋介（2012）「大学体育の価値向上に向けたー考察ー教育実践における目標・教授・学習に着目してー」『大学体育学』第9号．69-92頁
- 松田裕雄，吉岡利貢（2011）『海外視察調査報告書2010 米国カリフォルニア州周辺地域のスポーツ環境と価値観（筑波大学体育センター科学研究費補助金プロジェクト「知の競争時代における大学体育カリキュラム再構築に関する実践的研究」報告書）』筑波大学体育センターSPERTプロジェクトG1
- 松田裕雄（2011）「第4章スポーツ・イベントマネジメント-東西インカレinつくばー総売上高4千万円の入場無料事業ー」『実践から読み解くスポーツマネジメント』晃学出版．73-94頁
- 松田裕雄（2011）「スポーツ・アントレプレナーシップ教育の実践ー地域を創るスポーツ・デザインプロデューサー.」『大学体育研究』第33巻．31-40頁

## ○研究発表・講演

- 武田丈太郎，高橋義雄（2014）「スポーツコミッションのあり方に関するー考察―十日町市を事例として―」日本体育学会第65回大会
- 松田裕雄，渡和由，村林裕，高橋義雄（コーディネーター）（2013）「スポーツ環境デザインを考える」日本スポーツマネジメント学会第6回大会ワークショップ
- 松田裕雄（2013）「スポーツ・サービス産業版経団連は創れないものか？ースポーツ産業活性化及び雇用創出に向けた起業家的人材育成プログラム開発と稼働体制開発ー」新社会システム総合研究所健康アライアンス勉強会
- 松田裕雄（2013）「文化を産業にしていく実業家達-スポーツ環境デザインのビジネスモデル-」SPORTEC2013
- 松田裕雄（2013）「スポーツ・サービス産業版経団連を創れないものか？ースポーツ産業活性化及び雇用創出に向けた起業家的人材育成プログラム開発と可動体制開発ー」健康アライアンス勉強会（㈱ルネサンスヘルスケア事業本部）
- 松田裕雄（2012）「産学連携スポーツ・アントレプレナーシップ教育プログラムの開発と実践：「勇者の鼓動と王国の息吹」」日本スポーツマネジメント学会第5回大会
- 高橋義雄（2010）「スポーツの価値を高めるマネジメント～課題と解決策」第14回北海道・北東北知事サミット
- 高橋義雄（2010）「スポーツビジネスの現状とスポーツコミッション」スポーツコミッションシンポジウム
- 高橋義雄（2010）「スポーツを活かした地域活性化の推進に向けてー如何にしてスポーツを活かした地域活性化を展開していくかー」スポーツコミッションシンポジウム
- 松田裕雄，渡和由，吉岡利貢（2010）「スポーツ環境の充実を図る計画的ー体型開発地域の事例研究 - カリフォルニア州アーバイン市内ビレッジに着目して」日本スポーツマネジメント学会第3回大会

# 申請した研究プロジェクト

**日本学術振興会科学研究費補助金申請（挑戦的萌芽研究）**

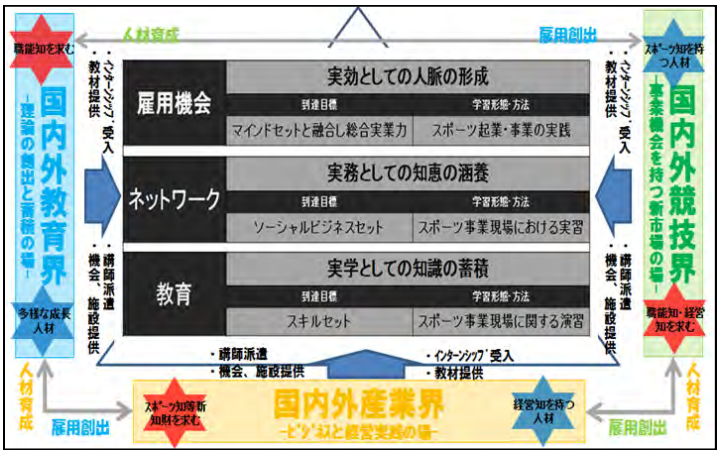
**『スポーツ産業市場活性化及び雇用創出へ寄与する起業家的人材育成プログラムの開発』**

**【研究目的】**

我々は、近年高まる体育・スポーツ系大学・大学院進学率をスポーツ等サービス産業界拡充へ向けた人材開発の為の絶好の機会と捉えている。そこで本研究では、スポーツ産業市場における雇用創出と新機軸創出を推進しうる起業家的人材１）を育成していくプログラムを開発していくことを目的とし、スポーツ等サービス産業界全体の労働市場拡充と就職率向上へ繋げていきたい。このことはアスリートのセカンドキャリア開拓という意味でも大きな社会的意義を有する。

**【研究の漸新性・チャレンジ性】**

**1）斬新性やチャレンジ性**




現在、学生アスリートやプロ・セミプロアスリート向けの就職支援活動は主に民間企業、大学、公益法人の大きく三者で盛んに行われている。しかし民間企業は本業を付加するマーケティング事業に留まり、大学では既存のスポーツ専門知識教育の継続に過ぎず、公益法人では企業とアスリートのマッチングに過ぎない。これらに共通することは、アスリートの即興的不安解消にはなるが、産業界全体の拡充に繋がる普遍的な人材育成・開発プログラムにはなっていないということである。しかし本研究では、価値創造に必要な【教育】【ネットワーク】【雇用機会】をパッケージにした一気通巻のプログラムを開発していくことに最大の斬新性があり、またチャレンジ性がある。（右図参照）

**2）-1　新原理や斬新な方法論提案である点**

（1）国内外の産学連携体制で開発実践していく国際的学際的融合・複合プログラムであること。

（2）教授法はケースメソッドで構築し、以下の点で一般的なものとは異なること。

①ケース対象となった張本人や企業と連携し、演習・実習・実践まで一気通巻で行うトータルスタディとしていくこと。

②ひとつのケースをビジネス・マネジメント・キャリアと三つの観点から捉え、スキルセット（財務・経営戦略等）、ソーシャルセット（企画力・実現力等）、マインドセット（尊重・謙虚・責任等）と常に大きく3つの学びを抽出していこうとするものであること。（右図）

（3）スポーツ・ビジネスを扱うケースメソッドは一般的なビジネススクールにも殆ど存在せず、ゼロからの情報収集・分析を要する新教材を作成すること。

**2）-2　成功した際に卓越した成果が期待できるものである点**

本研究の成果は、マインドセットでは高い期待を寄せるスポーツ専攻者やアスリートが高いスキルセット等を身につけて社会へ輩出されていくことである。これにより、彼らの雇用機会拡充や産業界・競技界・教育界好循環化への機会創出が期待できる。一方で彼らが単なる高度運動能力保有者で未来の体育教師予備軍なだけではなく、広く産業界を活性化できる人材として、社会全体の価値観変容やスポーツを通じた教育の在り方に対する再考の機会になると考えられる。

**【研究計画・方法】**

教育界・産業界・競技界の各専門家によって構成される運営委員会と講師陣により、「教育（起業家的精神と実務能力養成）、ネットワーク、雇用機会」を提供する人材育成プログラムの開発をケースメソッドの発展的、実践的活用をベースに行う。

### 1）平成２５年度

国内外における実際のビジネスモデル及び創業者等をケース化する作業を行い、ビジネス・キャリア・マネジメントの観点より分析を試みる。３つの観点詳細は下図の通りである。

| 年度 | 目標 |
|---|---|
| 平成２５年度 | ケースとなるビジネスモデルの収集及び３つの観点からの分析を行う。 |
| 平成２６年度 | 各ケースより見込まれる学習効果を抽出し、「教育」・「ネットワーク」・「雇用機会」の何れかのカテゴリーとの最適化を図る。 |
| 平成２７年度 | 全体の整合性を整え、カリキュラム化を図った上で、学内外等にて試験的実施を試みる。その上で最終検証と修正を行う。 |

| | |
|---|---|
| マネジメント | どのようなマネジメントモデルを形成しているのかを考える。具体的にはヒト・モノ・カネ・トキ・情報等様々な経営資源を成果達成に向けどのように効果的に組み合わせてきたのか？その方法論を見出す。 |
| ビジネス | どのようなビジネスモデルを形成しているのかを考える。どのようなイノベーションとどのようなマーケティング様相を呈することで、どんな価値提供・収益構造・戦略・オペレーションを構築してきたのか？その構造を見出す。 |
| キャリア | どのようなキャリアモデルを形成しているのかを考える。担い手（創業者等新規開拓者）は、どのような人物なのか？どんな成功と失敗を経、どんなリスクと戦ってきたのか、その特徴を社会学的（経験）、経営学的（保有能力）、心理学的（ビジョン・哲学）見地から見出していく。 |

取り扱うモデル数は国内７０件、海外３０件（米国・欧州・アジアそれぞれ１５・１０・５件）とし、主には現地へ出向き、事前調査した内容をもとにヒアリング調査及び資料収集を行う。ヒアリング内容等調査項目は、３つの観点それぞれで詳細な項目が必要であり、その項目決めが大前提となる。尚、全１００件を選択していく際、その内訳はスポーツ産業領域或いは融合分野と職種全てをバランスよく満たすように、選択して事前調査に取り掛かる。

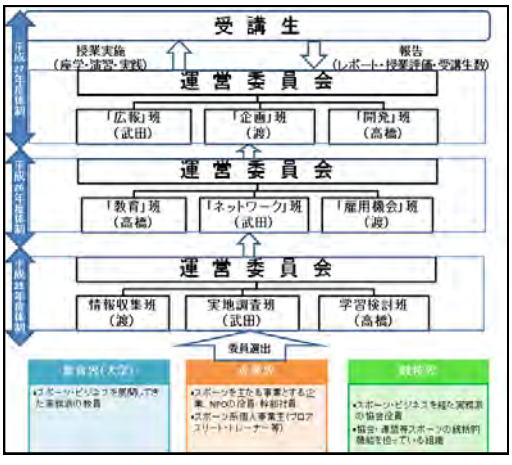
| 産業領域 | 内容 |
|---|---|
| スポーツ用品産業 | ウェア、シューズ、用具、機器等各種スポーツ用品の製造 |
| スポーツサービス・情報産業 | スポーツメディア産業等 |
| スポーツ施設・空間産業 | 球技場、スキー・スケート場、ゴルフ場等施設・空間を提供 |
| スポーツ関連流通産業 | メーカー直営店等 |
| 施設・空間マネジメント産業 | テニス・フィットネスクラブ等のクラブ・スクールビジネス |
| ハイブリッド産業 | プロスポーツを核とするスポーツエンターテイメント産業 |

| 融合分野 | 主な職種 |
|---|---|
| 競技 | 個人事業主（プロ選手・コーチ）、プロチーム経営者（CEO、GM）、アスリートマネジメント企業 |
| 国家・国民 | 五輪、W杯等国際イベントディレクター、広告代理店企業他 |
| 観光 | プロモーター、旅行代理店企業経営者他 |
| ファッション | スポーツ製品産業企業経営者他 |
| 芸術 | 個人事業主（プロダンサー、スケーター）、総合エンターテイメント企業、劇団経営者他 |
| 健康 | プロトレーナー、地域クラブ経営者他 |
| 企業 | 企業スポーツ、福利厚生、社会貢献他 |
| 都市開発 | 土地開発系企業、施設建設企業経営者、ジム・スクール・劇場・アリーナ経営者他 |
| メディア | 報道、スポーツライター、広告代理店、番組制作他 |
| 教育 | 個人事業主（プロ選手・スポーツ＆ビジネスコーチ、コンサルタント）スクール等経営者、学校部活動、学校体育・スポーツ経営他 |
| 行政 | パブリックビジネス（PPP・PFI等）専門家他 |
| 大学 | スポーツを系大学経営者（国内外）他 |
| 飲食 | 飲料メーカー及び飲食業系企業経営者他 |

### 2）平成２６年度

各ケースにおける学習効果と学習方法について３つの観点と３つのカテゴリーで検証し、両者の組み合わせを最適化していくことで、カリキュラム全体の基盤構築を行う。具体的には、各ケースにおいて、其々どのような学問領域がどのような方法でより効果的に学習できるのかについてひとつずつ検証していく。

例えばビジネスに関する学びが多い場合には「教育（演習中心に国内外からケース当事者を講師に迎えるオムニバス形式の演習）」へ、キャリアやマネジメントが多く、現場での体験学習も可能な場合には「ネットワーク（国内外のスポーツ現場に赴き、現地の方、顧客等との触れ合いの中で学習する実習）」のカテゴリーへ分類していく。また総合的な学びが得られ、実際に現場で新規事業立ち上げ或いは起業を協働で行える条件を有している対象企業の場合には「雇用機会（事業・起業実践を共に行い、自らの雇用をも創出する）」のカテゴリーへ分類する。




### 3）平成２７年度

大学内あるいは競技団体等にて、スポーツ専攻学生或いはアスリート向け（筑波大学体育専門学群生）にこれまでに構築された本プログラムを試験実践し、そのフィードバックを図り最終調整を行う。

**【研究体制】**

運営委員会を教育界（大学）、産業界、競技界から其々権威者を選出して3つの班に組織し、其々の班に研究分担者をリーダー役として配置する。各年度計画に基づき、内部班は上記各年度目標達成に適した体制に其々組成していく。

# 申請した研究プロジェクト

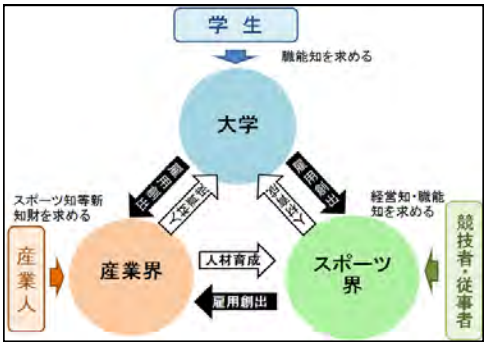
## 筑波大学産学連携推進プロジェクト

## （アントレプレナーシップ教育及び知財支援プロジェクト）

## 『スポーツ・ビジネスを活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践』

**【目標】**

大学・産業界・スポーツ界の各専門家によって構成される運営委員会と講師陣により、起業家的精神と実務能力を有する人材育成プログラムの開発と実践を行う。

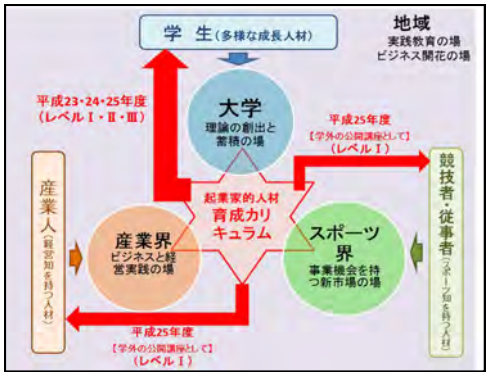



**【プロジェクトの概要と計画】**

### （1）プロジェクト全体像

#### 1）背景（右図）

近年日本では趣味から競技までスポーツ活動に取り組む人々が幅広く増加し、またスポーツ系の大学や学部及びトッププロチームも増加傾向にある。しかし卒業生や引退選手の職域は小さく、その能力は必ずしも活かされていない。一方国民のスポーツ消費は年々高まり、スポーツ国内総生産額（ＧＤＳＰ）は成長傾向にあって既に自動車等を含む輸送用機械分野の国内総生産額に迫る勢いを持つ。こうした成長の流れに沿えば、スポーツでビジネスを手掛ける起業家的人材の育成は急務であり、更なる成長には絶好の機会でもある。その育成に向け、「人材育成」と「雇用創出」を共通課題とする「大学・産業界・スポーツ界」が一体となって取組むことは大変意義深く、特に筑波大学はその推進環境が整った国立大学法人であると考える。




#### 2）実施概念と展開計画（右図）

スポーツでビジネスを実現し、新たな価値を創造してきた大学、産業界、スポーツ界の専門家で構成する講師陣及び地域の協力体制によって実行する。平成23・24・25年度に筑波大学学内授業で段階的に実施し、平成25年度にレベルⅠを公開講座として学外実施する。なお平成26年度以降は、学外実施による収益を学内実施に投入することで、学内で開発し学外で実践するという循環型の継続的プログラムに発展させる。

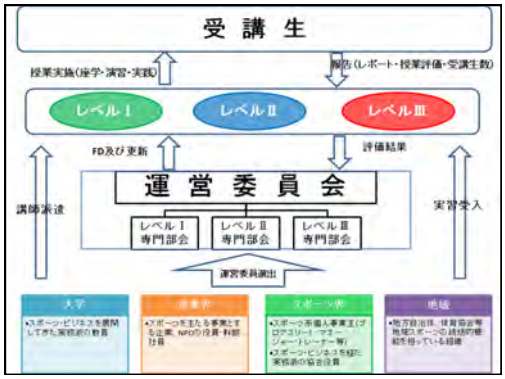
### （2）プログラムにおけるカリキュラム

#### 1）教育理念

“ GOOD SPORTS　GOOD FUTURE！”

（良きスポーツの普及で良き未来の実現を）

筑波大学「IMAGINE THE FUTURE」の具現化に向け、スポーツの普遍的価値や現代社会の課題を理解し、スポーツで新しい価値や新しい未来を創造できる人材の育成を目指す。




#### 2）全体概要

3つの階層で構成される。レベルⅠではスポーツの多様な価値を理解することから柔軟な発想力を養い、レベルⅡでは体験型ケーススタディと知識学習を通じて実務力を養い、最終のレベルⅢでは企画立案から成果達成までを手掛けることで実行力を養う。

### （3）プロジェクトの運営体制

効果的な教育を実施するために、以下に重点を置き右図の実施体制を敷く。

- 4業界から人材を選定し、運営委員会を設置する。
- 運営委員会は授業改善を主導し、優れたカリキュラムを常に開発、改定していく。

# 申請した研究プロジェクト

## 平成25年度筑波大学研究科戦略プロジェクト

## 『最先端スポーツ環境デザイン集積地を活用したビジネスマネジメント教育－米国アーバイン市及びUCIを拠点として－』

### （1）概要

本取組では、人や街の生活・住環境とスポーツ環境の質・魅力向上を相互作用的に高めていくことで、新しい雇用、市場、人材育成を創造している地域、米国アーバイン市を拠点とし、そのビジネスモデルとマネジメントについて学習するプログラムの実施と今後の持続的拠点化へ向けた関係構築、環境開拓を行う。具体的には、本学大学院生向けに現地で10日間程度の学習プログラムを現地産学官各機関連携の下で実施し、一方連携機関とは教材開発を含め、今後の持続的拠点化へ向けた協力体制を模索し構築していく。

### （2）目的

成熟社会を迎えるわが国では、住環境や労働、健康、雇用、教育、余暇環境等国民一人ひとりの人生を活性化していく筈のあらゆる環境（＝「生・活環境」とする）において、その設計疲弊と「最適化」が叫ばれている。これら生・活環境の最適化とは、詰まるところ「人の活性化や豊かさを如何に創造するか？」である。本取組で教育・研究拠点化を図るアーバイン市周辺地区は、こうした生・活環境の最適化をボランティア的活動で解決するのではなく、ビジネスとして実践することで、新しい雇用と市場、加えて同質的住民コミュニティの創出をも生み出し、結果として全米一安心・安住・安全な住環境設計に成功した極めて貴重な地域である。そしてこのビジネスモデル構築において、重要な要素となっているのが「スポーツ」である。

芸術系分野では、人間の最適な生・活環境創出に関する研究分野に環境デザインという領域があり、一方体育系分野では、人間の健康的でアクティブなライフ創出に関する研究分野にスポーツマネジメントという領域がある。本取組における理念は、この二つの領域にビジネスを掛けわせた新しい領域、即ち「スポーツ環境デザイン×ビジネスマネジメント」という新たな学際的領域の教育・研究を社会・国際的産学官連携体制の中で活性化していこうというものである。

よって本取組は、体育と芸術が融合する新たな領域の教育・研究（下記３つの機能性）を通じて、21世紀に必要な人材教育と研究開発をより効果的に推進していく拠点活動のスタートアップ的活動として成功させること（具体的には教材開発と協力体制構築）が目的である。

1）学問・研究領域（スポーツ×環境デザイン×ビジネスマネジメント）の確立

2）右図を推進する海外教育研究拠点の確立

3）体育・芸術で新しい価値創造のできる人材輩出の促進

### （3）実施計画

**【研究計画】**

事前資料・教材制作（7・8月）→現地ヒアリング（9月）→修正及び学会発表（10～12月）

表記のビジネスモデルとビジネスマネジメントについて現地との事前・当日・事後協働作業を通じて明らかにする。尚学会は、日本スポーツマネジメント学会。

**【教育計画】**

事前勉強会（8月内複数実施）→現地演習・実習（9月内10日間）→報告会兼発表会（10月）

既に本リサーチグループで実施している学群生向け授業科目（海外版スポーツビジネスマネジメント実習）を利用し、全研究科の大学院生対象（公募）講座として実施（旅費一部支援免除）する。

（学習目標）

人を豊かにし活性化していく感性の涵養とその実現に向けたビジネスプラン策定能力向上

（学習内容）

1）スポーツ環境デザインのビジネスモデルについて学習すること

2）スポーツ環境デザデザインのビジネスマネジメントについて学習すること（・スポーツ環境を日常化する空間デザイン手法と管理運営手法・環境デザインを最適化するスポーツのプロデュース手法・地域住民の生・活環境への価値観）

（学習方法）

実際に各現地に赴き、見学、インターン的実習、ケーススタディ的講義、討論演習、スポーツ交流、発表等様々な学習手法を通じ、現地スタッフ（社会人及び学生）とのコミュニケーションを重視する。

（4）実施体制

上記各対象地及び本学スタッフとの連携を通じて実施する。対象地における各主要人は既に確保しており、彼らを指導役として指名し実施していく。

（ＵＣＩ、アーバイン市等一部重点学習地においては、該当指導者を本学非常勤講師として任用する。※これは過去に既に実施実績有。本年度もＴＡ含め予算確保済み）

（5）セールスポイント

1）過去の実績

① スポーツ等文化を産業にしていく力を身に着けていくプログラム開発として、教育としても研究としても実績があり、この分野における教育開発、研究開発に対する取り組み体制は万全であるということ。

② 上記取組で既に対象となるアーバイン市等各機関とは既に協働体制の経験が何度かあり、既に関係は形成されているということ。③本取組を手掛ける学内スタッフはそれぞれスポーツコーチング、スポーツマネジメント、環境デザイン領域の専門家であり、新領域開発には最適であること。

2）相違点

上記取組で獲得した外部資金（科研費、学内研究費）では、拠点開発及び新領域確立は目標としていない。

3）将来性や波及効果

① 体育・芸術融合型の学際的新学位プログラム確立への足掛かりとなる。

② 地域（姉妹都市間・協定校間）を挙げた活発な人材交流を促進し、部活動の強化育成交流にも繋がる。

③ アーバイン市及びその周辺地域における本学学生の就業推進、研究促進、ベンチャー起業等連携事業の強化推進が考えられる。

# 申請した研究プロジェクト

## 企業共同研究（フランクリンコヴィージャパン㈱）

## 『スポーツ実技指導を通じたマインドセット教育の質的効果的向上に関する研究』

**[研究目的]**

スポーツ実技指導を通じたマインドセット教育の効果的質的向上を目指す。スポーツ、実技指導を通じた青少年或いは成年の真の健全育成・人間教育を実現し、ひいては彼ら彼女らの社会人基礎力向上に寄与しうる教授法の開発を目的とする。

**[研究内容]**

① 人格形成及び社会人基礎力向上を意図し、目的整合的なスポーツ実技教育を施すプログラムの分析

② 上記を踏まえたビジネスマインド教育とスポーツマインド教育との相互作用性に関する分析

③ 上記２点を踏まえた上でのモデル授業の実践

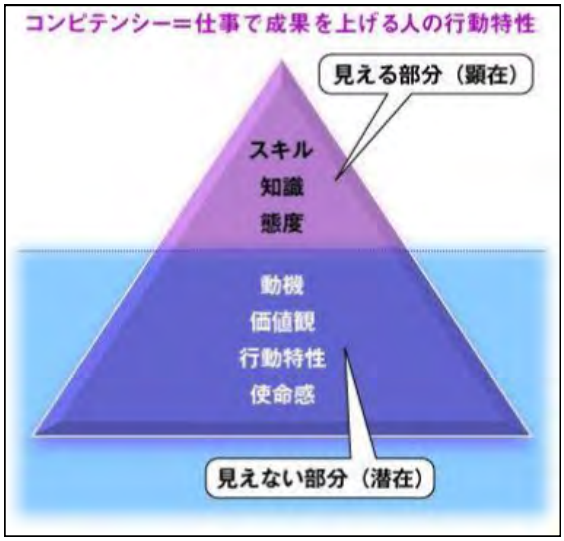
**[研究背景]**

産業界では「コミュニケーション能力」と「行動力」の育成、文部科学省では「生きる力」、経済産業省では「社会人基礎力」の育成とあるが、これら各界が希求する能力は心理学者のD.Cマクレランドが唱えるコンピテンシー理論の「人には見えない部分」（下図）によって形成されると考えられる。彼はこの部分の特に「行動特性」に着目し、これを人間性の尊重、自ら人的ネットワークを構築する力、感受性や環境適応力としている。一方、スタンフォード大学教授のジョン・DC・クランボルツも、同じくこれを好奇心・冒険心・柔軟性・持続性・楽観性とし、両者共にこれらの能力如何が仕事で成果を上げる、或いは良いキャリアを構築していくことと関連性が高いと特徴づけている。このような観点より先述の各界が希求する能力とこの「見えない部分」には高い親和性があると考えられる。

こうした「行動特性」には、「ものの考え方」（思考様式）、「心のあり方」（心理状態）、そしてそれに基づく行動規範が根底で深く関わっており、そこには日常的経験、生活様式、教育を通じて形成されてきた思い込み、価値観、信念、暗黙の了承事項等が含まれている。こうした一面的でない多面的なセットで形成されたマインドがマインドセットといわれている。マインドセットはこの「見えない部分」全体を表現したもので、先述の各界の希求はこのマインドセットの意図的な教育を必要とする声であると考えられる。

こうしたマインドセット教育に対して高い親和性を発揮するもののひとつに、スポーツ実技教育がある。例えば、スポーツマンシップは、「協同」「友情」「敬愛」を統合した「良き人格」であり、広瀬（2002）は「自立した信頼にたる人」としている。また伝説的コーチ・教師であるジョン・ウッデンは、スポーツ指導を通じ、生きるための力を育成し「成功のピラミッド」理論を構築した。一方日本では嘉納治五郎が、柔術から柔道を創始し、同じく技の習得を通じて人格教育を施していく道理を創造した。「精力善用」「自他共栄」の精神はスポーツマンシップと何ら異なることはない。

現在、日本の高校、大学における体育・スポーツ教育（「体育」で統一）においても度々目にする教育目標「健やかな身体、豊かな心、逞しい精神」等は、まさにこうしたマインドセット教育ではないだろうか？これらは本来スポーツ実技指導を通じて具現化され、学生や生徒に身につけられていかなくてはならないものであり、それが達成できて初めてスポーツ実技指導が体育となる。体育が科目として本来達成すべき成果のひとつには、学生のこうした無形価値の獲得促進が含まれており、教授法と指導体系、それを駆使する指導者の指導力がその原動力である。



しかし、そうした教育的価値や成果を示せなかった「大綱化による大学体育必修の解除」、近年顕在化した指導者の暴力問題（指導力欠如を証明する顕著な現象）等必ずしも体育がマインドセット教育に効果的な価値を提供できる指導体系や指導者を有しているとはいえない状況にある。但しこれらは氷山の一角にすぎず、実はそれ以前より指導者の指導力不足は多々指摘されている。

野坂（1989）は、「教員の指導力不足に問題がある。今までに明文化された理論が美辞麗句を並べたに過ぎないという批判を拭えないという現実がないとはいいきれない。」とし、理論・実践・学生評価の三者の再調整を訴えている。栗巣（2000）も、体育・スポーツ嫌いができる原因のひとつに学校教育現場における「体育の授業の存在」と「体育担当教員の指導力の未熟さ」を挙げている。千賀（2002）は、「実際の授業ではカリキュラム・シラバスが既定どおりに運用されていない。カリキュラム運用能力の不足という体育教員の質の問題」を挙げ教育指導の欠点を指摘している。また田崎（2001）も「健康や体力などのような直接的な効用を標榜するテーマを掲げるのでなく、改めてスポーツ本来の意味に戻り、その理念の実現に向かう姿勢が要求されている」と具体的な教育内容の充実を訴えている。国立大学協会や大学審議会も過去に教員の指導力不足を直接指摘した事例もある。

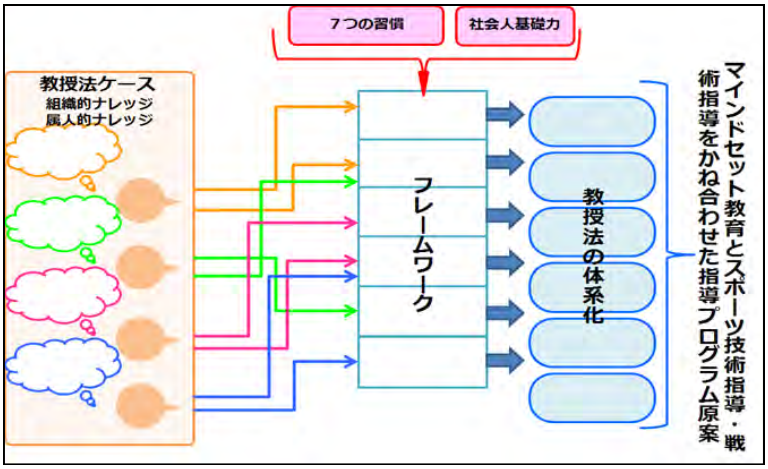
こうした個人的知見、経験的指摘の一方で、体育指導者の指導力不足、目的不整合的な教授法を初めて定量的に実証することに成功したのが我々の先行研究（2010～2012）である。具現化すべき教育目標を巡り、指導者側と学生側の指導意識・学習成果感覚間において有意な差が認められ、我々は「体育の理念を具現化していく教授法を日々追究していくことで、高い学習成果を発揮し教養教育に欠かせない存在へと体育の教育的価値を高めていくことが重要であることが示唆された」と結論づけた。

本研究はこうした先行研究を引き継ぐ続編であり、スポーツ実技指導を通じて育成すべきマインドセットを真に具現化しうる教授法の収集、体系化及びプログラム化を目的とする。

[研究方法]

具体的な研究計画は、以下のようになっている。

１月に七つの習慣×社会人基礎力×スポーツ実技指導現場で、ヒアリングにおける項目やフレームワークを決定、２・3月にヒアリング調査を20件以上実施、４月に上記内容を整理し、系統化を図り、報告書に仕上げる。



# 申請した研究プロジェクト

**日本学術振興会科学研究費補助金申請（基盤研究B）**

## 『スポーツ産業市場活性化に寄与する新ビジネスモデル開発研究－サービス原価企画の活用』

**【研究目的（概要）】**

我が国のスポーツ産業市場は、欧米産ビジネスモデルの輸入と経済成長の潮流に乗り、一時期急成長したが、現在市場は縮小し、新たな市場と雇用の創造を実現する独自のビジネスモデル創出の必要性が高まっている。しかしビジネスとしてスポーツでサービスを開発していく固有の方法論（スポーツ・サービス原価企画）は未だ体系化されていない。そのため製造業や同じサービス産業その他業種と比した際のビジネス上の具体的競争優・劣位性等、実務的内部分析も明らかではなく、新たなモデル構築に即応できる実務的研究知見は乏しい。そこで本研究では、持続的に雇用と市場を創造しうるスポーツ固有のサービスビジネス開発論を抽出、体系化、差別化していくことで我が国固有の新たなビジネスモデル構築へ向け示唆を得ていくことを目的とする。

**①研究の学術的背景**

現在我が国のサービス産業が戦後から常に拡大傾向[1)]にある一方で、スポーツ産業は縮小傾向[2)]にあり、国内外の産業競争力は極めて劣勢にある。その要因の一つに、欧米のビジネスモデル（以下「BM」とする）への依存と、日本独自のBM創出不足が挙げられる。例えば、国内トッププロスポーツでは、欧米産BMを全面的にならっているが、これはスポーツが日常化した生活文化の下でこそ生まれた欧米固有のものであり、国民の娯楽が多岐に渡り、競合業種が極めて多い日本では苦戦を強いられている[3)]。一方商業スポーツでも、基本的には欧米産BMをならっているものの、欧米のように「余暇生活文化の延長上」で形成された産業ではなく、「高度経済成長及びバブルの延長上」で形成された文化であって、大凡において「預託金制度」等企業の経済的余剰活動、投機的活動の一環であった。現にバブル崩壊後は、多くが破綻、売却され規模縮小の一因となった。一方地域スポーツも、同じく欧州の生活文化で形成された総合型地域クラブのBMの輸入奨励が国主導で一気に進んだが、その普及は停滞し、基本的にはボランティア的活動の域を出ない、或いは各種補助金なしには成立し得ないのが殆どであろう。そして最後に企業スポーツと学校スポーツという世界に類を見ない日本独自のものが挙げられる。しかし前者はビジネスではなく企業のマーケティング、福利厚生或いは人材育成モデルであり、独自の収益モデルは存在しない。同じく後者についても、主流である課外活動は、未だ現場教員のボランティア精神に支えられている。

このように我が国ではプロスポーツは欧米産のBM、地域や学校スポーツは雇用の発生しないボランティア、企業や商業スポーツは経済や経営の余剰、余暇的活動モデルである傾向が強く、「スポーツで誰かに何かを提供し、対価を得るサービス[4)]」として、持続可能な雇用と市場を自前で創出している国産BMの事例は極めて少ない。総じてそれぞれが独自の文化化はするものの産業化までは至っていないということである。

しかし松田ら[5)]は、こうした国産BMを創出していける人材、スポーツ産業人の育成を急ぐべく、希少な国産事例や豊富な外国産事例を収集しながら育成プログラムの開発と実践を研究してきた。その中で松田らは、実務事例を実学的且つ体系的に解説するスポーツ固有の学術的フレームワークが存在しないことを指摘し、より高質で体系的な学習サービスの提供に限界があるとした。確かにスポーツ固有のビジネスとしての優・劣位性或いは特異性について、製造業或いはサービス産業内他業種との比較観点から経営学的に体系化したもの、或いは同じスポーツビジネスでも国や地域との比較考察の観点から社会、経営学的に体系化したものは見当たらない。

そもそも「ビジネス」に「スポーツ」がつくことの固有性に触れた定義も見当たらない[6]。松田ら[5]は、その理由をスポーツで創り込むサービスビジネスの製造過程を解剖し、これを一般体系化し、他産業と相対考察した研究成果がないことに起因するとし、新たなBM構築への影響は大きいとしている。

一方会計学に目を移すと、「原価企画（製品の企画・開発にあたって、顧客ニーズに適合する品質・価格・信頼性・納期等の目標を設定し、上流から下流までの全ての活動を対象としてそれらの目標の同時的な達成を図る、総合的利益管理活動）」が存在する。まさに松田らが指摘するビジネスの開発製造過程の設計図面にあたるものである。これは日本の製造業が醸成してきたものだが、近年は「サービス原価企画」としてサービスビジネスにも転用され、その活動は「原価、価格、価値の関係をサービス開発段階でどのように作りこんでいくのかについて明らかにしていく過程」とされている。これを受け、岡田[4]は「成功するサービス」ビジネスの前提を、「原価＜価格＜価値の不等式が顧客とサービス組織の間に互いが納得する適切な水準で成立している」状態とした上で、この状態を作り出すサービス原価企画的活動では概ね以下４つの活動が一体となっている傾向を導出した。１）効果性のサイエンス２）効率性のサイエンス３）統合のアート４）仮説検証とサービス進化。文理融合のこの論理は近年サービス工学という新しい学問領域として学位プログラムが立ち上がり始めている。 先述した外国産及び希少な国産BMを、この四要素から成るサービス原価企画的フレームワークで解析できれば、スポーツでサービスビジネスを開発していく為の方法論はより具体的に可視化され、体系化される。一方で、同じスポーツサービスでも国、地域別に、或いは他産業、他業種にも同様の解析を施すことは比較考察による差別化も可能とし、日本固有の新たなBM構築へのあり方へより具体的な方向性を示唆できることができる。

### ②　研究期間内にあきらかにすること

そこで本研究では、持続的に雇用と市場を創造しうるスポーツ固有のサービスビジネス開発論を抽出、体系化、差別化していくことで新たなBM構築へ向けた示唆を得ることを目的とし、以下３つのことをあきらかにする。（１）スポーツ固有、日本固有のサービス原価企画（スポーツサービスを開発する原価、価格、価値の関係の作り込み）の体系と特異性（２）スポーツ固有、日本固有のビジネスモデルの体系と特異性（３）日本固有の新たなスポーツサービス開発とビジネスモデル開発へ向けた教育、経営、研究現場それぞれへの実務的示唆

| 年度 | 目標 |
|---|---|
| 平成27年 | 成功事例8割失敗事例2割（国内7割海外3割）で合計全50事例以上を対象に、原価企画モデル及びビジネスモデル、ケース等事実抽出を行う。 |
| 平成28年 | |
| 平成29年 | 上記各事実結果に対し、学際的考察・解析・分析を施し、体系化と差別化を行う。 |
| 平成30年 | 新たなビジネスモデル構築への示唆及び教育、研究、経営現場への還元を行う。 |

### ③　本研究の学術的な特色及び予想される結果と意義

学術的特色は、文理融合の複合的学際性と実務還元の一気通貫性の二つである。複合的学際性とは、性質の異なる学際研究の複合実施をさす。ひとつはスポーツ科学と会計学による学際研究である。スポーツ産業学・経営学の分野を会計学・サービス工学の知見で解析し、スポーツとビジネスの融合論理を紐解く研究は国内外でも珍しい。ふたつは、上記研究の成果知見と複数の学問領域による学際研究である。上記研究の成果知見から他の分類産業、或いはサービス業種との同・異質性を抽出するには経営工学、サービス経営学、スポーツ原論・哲学からの分析、国や地域毎の同・異質性を抽出するには文化地理学、比較文化学、文化人類学、スポーツ社会学からの分析を其々必要とする。このような大規模な学問横断型の研究は極めて少ない。そして最後に、一気通貫性とは経営の現場事例を対象とした分析と解析に始まり、新しいビジネスモデル構築への示唆を教育、研究、経営各現場特性に応じて還元する実務実学重視の研究という点である。

予想される結果と意義について。実学面では、これまで進めてきたスポーツ産業人育成プログラムの実施展開における高質な教材の提供を可能とし、ひいてはスポーツで事業や産業を創造する専門の学位プログラム構築への可能性が高まること。スポーツ産業学にとっては、近年注目されている新事業開発手法「サービスデザイン[7]（技術積み上げ型で優れた機能を届ける商品開発ではなく、ユーザーの体験価値を重視し、事業全体をデザインすることでサービスを構築していく手法）」領域への学術的参入の機会となること。サービス工学にとっては、今後同手法で音楽、芸術等文化分野への水平展開研究が可能となること。実務面では、世界を席巻した欧米産BMを日本文化に根ざした国産モデルとして加工して世界へ再輸出、或いは世界中からの集客を可能とする等、新しい構造構築への貢献が予想される。その延長には2020年東京五輪にて、従来の欧米型グローバル五輪BMに代わる日本固有の新たなローカルBM創出の可能性も大いに広がってくる。本研究では、嘗て学校・企業スポーツ文化を創造した日本固有の文化創造力を産業創造力へと進化させ、新しい雇用と市場の創造、これによる新しい未来開拓の一助となれることが期待される。

## 【研究計画・方法（概要）】

産学連携、社会国際連携体制で望むべく、国内外の学際的な研究者層と異業種の経営者層によって構成される研究チームを結成し、事例の収集と分析、抽出、そして学問的体系化と他産業。業種との差別化、そして教育、研究、経営各現場への還元と三段階四年完結の研究計画で臨む。

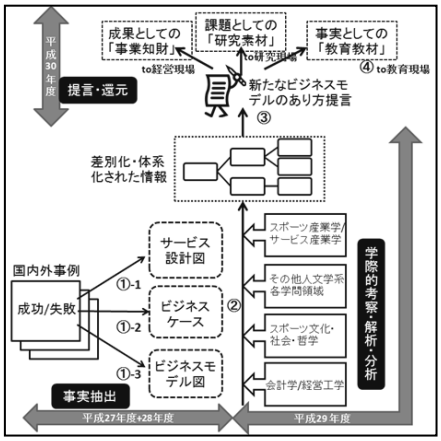



図１　研究計画概要

### 【１】研究方法と研究計画

概要は図１の通りである。スポーツでサービスビジネスを展開する国内外事例を対象に、まずは大きく3つの事実を正確に抽出する。その後それら各事実に対し、各学問領域からの考察を通じて差別化の為の解析と、体系化の為の分析を行う。そしてその情報を基礎に日本固有、スポーツ固有の新しいBM構築への示唆を整理し、最後にその情報を各現場仕様に整え、還元する。尚図内における丸番号は下記文章に対応し、点線枠が本研究で創出する成果物を示す。

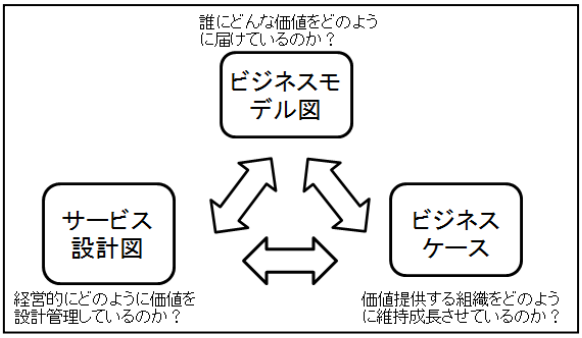



図２　３つの事実抽出

### （１）平成27年度計画（事実抽出）；第一期

岡田が抽出した「成功するサービスを提供する組織の共通要素」である「高い顧客満足、売上の安定成長、安定して高い収益性」を有する国内外の事例を対象とし、現地に赴き実地、ヒアリング及び文献調査を原価企画的観点より実施し、合計５０以上の事例それぞれから下記３つの事実を抽出する。これら３つは図2に示すように情報を補完しあう独自の役割を担った様式であり本研究の根幹を成す部分となる。（失敗事例は岡田定義の逆を基準に選定）

#### ①-1ビジネスモデルの抽出

BMは、Osterwalderらが規定する「どのように価値を創造し、顧客に届けるかを論述的に記述したもの」を定義とし、彼らが開発した様式、ビジネスモデルキャンバス（図3）を用い、ここに規定される項目別に事実を抽出し、空白へ落とし込む。

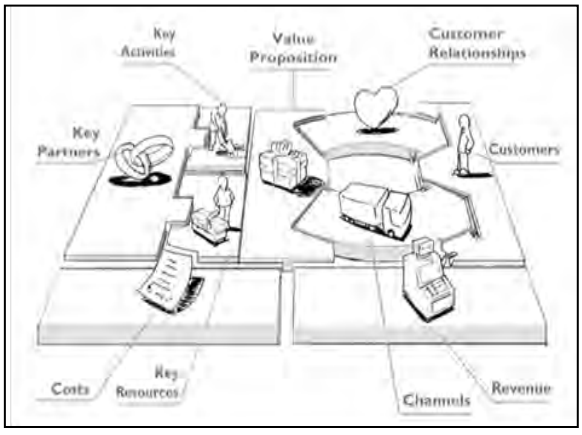



図3　ビジネスモデルキャンバス

①-2ビジネスケースの抽出

対象事例から下記事実を抽出し、文章化してショートケースを作成する。それは社史概要、創業者の想い、創業時の外部環境と強み、ミッション、ビジョン、戦略、戦術（原価企画的活動の中身等）、成功と失敗そして幾つかの経営のターニングポイントである。これらは次の考察及び解析分析作業時に極めて重要な情報となる。また可能な限り財務三表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書）数年分は別途獲得する。

①-3サービス設計図の抽出

上記二つを推進する動力源となる設計図面であり、対象事例における推進組織が実施している原価企画活動の中身を抽出する。岡田[7]はこの原価企画活動そのものが「その会社、組織におけるサービス開発方法論」であるとし、本研究における最も重要な項目となる。ここでは経営者が「どのようにして原価、価格、価値の関係を統合的に設計、管理しているのか？」、「『組織・サービス・顧客と原価・価格・価値』の関係性はどうなっているのか？」について先述した四つの活動様式に整理していくことで可視化していく。ここでは岡田らが作成した図を活用して様式化した図4を用い、これらに抽出された四つの活動事実を落とし込む。

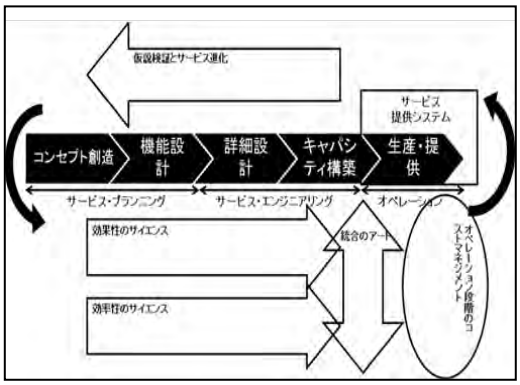


図4　成功するサービス原価企画活動図

2）平成28年度以降の計画

1）平成28年度（事実抽出）；平成27年度の活動を継続実施し、各事例データ貯蓄に務める。

2）平成29年度（学際的考察・解析・分析）

②学際的考察および体系化分析と差別化解析

上記三つの事実に対し、図1内にあるように大きく４つの領域からそれぞれ考察し、各領域との同質性、異質性、関連性を抽出していくことで体系化と差別化を図る。体系化によっては、スポーツ固有のサービスビジネス開発論、即ちスポーツがサービスビジネスとして開発されていく方法論を明らかにし、差別化によっては、日本固有、スポーツ固有のビジネス上の特性、優・劣位性を抽出していく。例えばサービス産業学や会計学、経営学の観点からは、サービス産業全般上、財務会計上、或いはマーケティング上のスポーツ固有の強みや弱み等、差別化要因を具体抽出していく。またスポーツ哲学、社会学の観点からは、市場と結びついて産業化を促すスポーツ固有の文化的価値と様々な産業の関連要因を具体抽出していく。一方、人間の生活を支える資本（人的資本、人口資本、自然資本、社会関係資本）[9]はスポーツをビジネスにしていく上で高い親和性を有する資本であると指摘する松田[5]らの知見に基づき、それら資本に大きく関わる人文学系、すなわち環境デザイン学、比較文化学、文化地理学、観光学、文化人類学等からの観点を設置した。これを通じて地域や国における固有のスポーツ文化とビジネスの結びつきを抽出し、日本固有の特性、優・劣位性を抽出していく。

3）平成30年度（提言・還元）；第三期

③新しいビジネスモデルへの示唆

①及び②の結果を受け、同じサービス産業の異業種とは異なるスポーツ固有のビジネスモデルとは何か、欧米とは異なる日本固有のビジネスモデルとは何かについて示唆を得ていく。

**④三現場への還元**　研究過程において抽出された新たな課題は今後の研究素材として、学位論文指導や研究発表、研究論文を通じて還元し、抽出された新たなシーズは事業知財として著書、企業との共同研究や産学連携事業を通じて還元し、抽出された事実体系は教育教材（既に作成していくケースは即教材化が可能）として大学教育、企業教育の現場へプログラム化して還元していく。

# 【5】総括

# 松田裕雄　筑波大学体育系

（筑波大学リサーチグループ「スポーツ産業人育成プロジェクト」代表）


## １．考察

### （１）大学における教養教育という観点

本取組ではスポーツ固有の様々な機能を理解し、ビジネスとして如何にマネジメントしていくかについて体系的に学習できる環境づくりを行ってきた。スポーツ科学を中心に経営、経済、起業、社会心理、社会学、文化人類学との融合、対話の中で教材、教授法、カリキュラム化構築を図っていくこと、「座学・体験・実践」までの一気通巻のものを目指すことに従来の専攻プログラムとの異なる特色があった。

日本ではこれまでスポーツは、「競技」と同義で捉えられ、いわゆる金メダリストを育てるノウハウを有する人材、すなわち競技マネジメントを行う人材育成は盛んで、競技力向上に興味のある一部の学生の高い向上心しか寄せ付けないものであった。しかし上記特色を有した本取組では、スポーツでありながらも競技とは普段関わりのない学群から多くの学生が集まり、スポーツ実技以外でも異領域の人が集まる新しいスポーツ教養教育としての起業家的人材育成のあり方への挑戦でもあったといえる。

### （２）大学におけるスポーツ産業教育という観点

本取組では、スポーツ産業のサービス分野において新しいサービスを創造した起業家から事例を直接講義されるだけでなく、研究者の視点からビジネスモデル構築のポイントを抽出し、事前に起業家のキャリアと実現できたビジネスについて時系列に理解できる資料をも作成した。これらの具体的な事例研究を中心としたセミナー形式の授業は起業をめざす学生にとって貴重な学習機会となっていた。

原田（2007）は、日本のスポーツ市場規模について、バブル崩壊後は毎年数%程度の収縮状態にあり、余暇支出の回復には時間がかかるとし、笹川スポーツ財団（2014）も、スポーツ関連産業における従業員数が2009年度以降減少していることを示す等市場と雇用の停滞ぶりは顕著である。しかし一方、平田（2011）は、家計調査年報を用いた分析で、消費支出に占めるスポーツ支出の割合は2004年以降サービス（スポーツ観戦料とスポーツ施設使用料の合計）において増加していることを明らかにし、スポーツ消費が「モノ」から「サービス」へと変わったとしている。少子高齢化による健康需要拡大に伴い、今後こうしたサービスの需要と高度化は益々加速し、主流になっていくことが考えられる。このような流れを鑑みると、本取組は時代を先取りした魅力的なプログラムであったといえる。

### （３）大学におけるサービス産業教育という観点

日本のサービス分野の社会経済的な重要性は以前より問われてきていた。しかし労働人口の7割は占めるこの分野の生産性は一向に向上せず未だに製造業の10分の1程度で停滞している。一方学術的には、世界的にサービス研究の蓄積が進む中、日本においてもービス産業生産性協議会やサービス学会の設立、2014年には筑波大学にて日本初のサービスサイエンス学位プログラムが立ち上がるなど、次世代のサービス産業人を専門的に育成していく傾向が顕在化し始めた。

そのような中、本取組みは、日本発の高等教育サービス・イノベーションとして位置づけられるのではないだろうか。産学連携を細部まで徹底し、実務と実学、演習と実習、実戦を盛り込み、学生には極めて質の高い実経験を提供したプログラムであったといえる。特に近年「サービスデザイン」という考え方が普及し始め、顧客の製品購入視点ではなく、使用視点にまで深く入り込み、単なるスペックだけではない利用体験やユーサー体験に焦点を当ててサービスを構築していく流れが出てきている。そのためには、あらゆる角度からサービスを創りこんでいく領域横断型の思考が求められるが、スポーツやアートなどには正に様々な分野にアプローチしていくことのできる全方位的特性がある。このような特性を理解し、既存のあらゆる業界にアクセスしていくことで新しいサービスを構築していくことのできる可能性を探っていくことに、「スポーツを通して何かをマネジメントしていくマインドとスキル」を身につけていくという本講座の神髄がある。

スポーツやアートの持つ機能や特性を理解させ、顧客との価値共創によるサービスビジネスという独自のスタイルを教育していくプログラムが構築されていけば、あたらしサービスビジネス教育にむけた新しい教育サービスが確立されることになるであろう。

## 2．まとめ

スポーツ産業活性化に寄与する起業家的人材育成への示唆としては、日本固有の新しいビジネスモデル（以下「BM」とする）を創出しうる人材発掘と育成、そのための教材開発、そしてそのためのスポーツ固有のサービス・ビジネス開発論の構築が急務であると結論づけたい。

本取組を通じ、日本におけるスポーツ産業競争力の停滞要因のひとつに、欧米産BMへの依存と日本独自のBM創出不足が明確となった。日本では学校、企業、地域スポーツに代表されるように「スポーツは常に誰かに何かを提供してもらい、支援してもらう」存在であり、「スポーツで誰かに何かを提供し、対価を得るサービス」、即ちサービス・ビジネスとして存在させ、持続可能な雇用と市場を自前で創出しているような純国産BMは極めて少ない。

実際スポーツ固有のビジネスとしての経営上の優・劣位性や特異性について明らかにしたものはなく、増して製造業やサービス産業内他業種との比較観点から、或いは同じスポーツビジネスでも国や地域との比較観点から、社会、経営、文化学的に解明したものは見当たらない。何よりも「ビジネス」に「スポーツ」がつくことの固有性に触れた定義すら見当たらない[2)]。その理由は「スポーツで誰かに何かを提供し、対価を得ようとするサービスの製造過程」を解剖する臨床研究の蓄積がないことに起因すると考えられる。このことが新たなBM構築へ及ぼす影響は大きいのではなかろうか。

新たなBM構築へ向けた示唆を得ることを目的に、スポーツ固有、日本固有のサービス原価企画（スポーツサービスを開発する原価、価格、価値の関係の作り込み）の体系を明らかにし、持続的な雇用と市場を創造しうるスポーツ固有のサービス・ビジネス開発論を構築することが最重要課題であるといえる。

## 3．謝辞

2003年、バレーボールで地域を活性化しよう！という社会活動を発端に始まったこの冒険は、正に疾風怒涛の如く進んできました。地域活性の現場実戦→事業創造→担い手人材の発掘→育成と、常に「地域を活性化するカタチ」の具体化を掛けて進化と深化を繰り返し、最後はやはり人材の育成へと行き着きました。スポーツ固有の価値とこれを通したマネジメント、その神髄は何か？未だ明確な答えは出ておりませんが、少しは近づくことのできた実り多き・大き11年間でした。

最後に、このような機会を下さいました故都澤凡夫筑波大学名誉教授、阿江通良筑波大学教授、清水一彦筑波大学教授、並びに筑波大学教育推進部教育推進課、産学リエゾン共同研究センターの皆様、そして何より現場にて親身にご協力頂きました各産業界先駆者の皆様、また科学研究費補助金をはじめ御採択頂いた研究助成機関には、この場を借りて深く深く感謝申し上げます。ありがとうございました。

**【注釈】**

1) ドイツ語圏のサービス生産論における外部生産要素の議論については、岡田（2005, 2006）を参照されたい。

2) 種田（2002）、原田（2007）、広瀬（2005）、岸川（2012）らスポーツビジネスの大家と言われる研究者の文献のどの定義にもスポーツ固有のビジネスについて記述されたものはない。

**【参考文献】**


- 原田宗彦（2007）「進化するスポーツ産業」『スポーツ産業論第4版』杏林書院、p3
- Heskett, J.L.（1986）Managing in the Service Economy, Boston: Harvard Business School Press
- 平田竹男（2011）「スポーツ係数でみる1993年以降のスポーツ産業の変遷に関する研究」『スポーツ産業学研究』.21巻2号、pp.133-139
- 広瀬一郎（2008）「スポーツ産業界におけるビジネスマネジメントナレッジの整理及び人材育成の課題」『体育・スポーツ経営学研究』22巻1号、pp.35-45
- 広瀬一郎（2005）『スポーツマネジメント入門』東洋経済新報社
- 河合塾（2010）『スポーツ・健康科学系の学びに関する報告』
- 経済産業省近畿経済産業局（2008）『関西スポーツ産業のポテンシャルと今後の方向性について』
- 岸川善光編著（2012）『スポーツビジネス特論』学文社
- 松田裕雄・都澤凡夫（2008）『Official Report of 2008 Touzai Incolle冒険の書』2008東西インカレ実行委員会
- 内閣府（2006）『平成18年度国民経済計算』
- 日本生産性本部（2013）『レジャー白書』
- 及川征美・平田竹男（2008）「日本の大学におけるスポーツ産業学の取り扱いの変遷と今後」『スポーツ産業学研究』 18巻1号、pp.87-94
- 岡田幸彦（2005）「Corstenサービス・マネジメント論に内在する生産論的思考とその意義に関する考察」『産業経理』65巻3号、pp.118-127
- 岡田幸彦（2006）『サービス組織の原価管理論』2005年度一橋大学大学院商学研究科博士論文
- 岡田幸彦（2010）「サービス原価企画への役割期待」『會計』177巻1号、pp.63-78
- 岡田幸彦・堀智博（2014）「サービス原価企画の実態分析」『會計』185巻6号、pp.82-94
- 大崎企業スポーツ事業研究助成財団（2010）『わが国主要企業のスポーツ支援に関する実態調査』
- 笹川スポーツ財団（2014）『スポーツ白書』
- 総務省（2012）『経済センサス』
- 種子田穣（2002）『史上最も成功したスポーツビジネス』毎日新聞社
- 山下秋二・原田宗彦編著（2005）『図解スポーツマネジメント』大修館書店
- 山下秋二・中西純司・畑攻・冨田幸博（2006）『スポーツ経営学』大修館書店
- 渡和由・貝島桃代（2006）『Art Design produce2006』筑波大学芸術専門学群

## 武田丈太郎　新潟医療福祉大学健康スポーツ学科

体育・スポーツ系大学の教育に関わる者として指導学生の卒業後の進路先は、非常に苦慮する点である。受入先の産業界にも様々な問題があるが、希望するスポーツ産業界に学生が職を得ることは難しいのが現状である。このような発展途上のスポーツ産業界においては、産業界に適応できる人材の育成ではなく、自らが業界を拡大していける“起業家的”人材を育成していかなければならない。つまり、体育・スポーツ系大学での教育内容も、そのような人材の育成に対応することが求められる。

本プログラムは、そのような現実の問題に対応して、講義型だけではなく実習型の授業を取り入れて体系的に組まれている点と異なる領域の研究者が連携・協力し、内容が綿密に練られている点が特色だと言える。特に、実習型授業はインターンシッププログラムを採用し、現場での実務経験を積み、それに基づくビジネスプランの策定、さらに実施までつながっている。学生の指導サポートに部分的に関わったが、プログラムを受講した学生は他の授業にはない苦労を味わう一方で、非常に成長したように感じる。今後は、本プログラムを汎用性の持たせた教育プログラムへ発展させ、より多くの人材の育成に寄与していきたい。

また、本プログラムは、“研究ー教育ー事業”がつながっている点も他のプロジェクトと大きく異なる。実際に事業化に発展しているものもあり、スポーツ産業界の拡大に貢献し始めている。このように、三輪を有機的に機能させて、より発展させていくことが今後の課題である。

## 渡和由　筑波大学芸術系（環境デザイン分野）

「スポーツ環境デザイン」と「プレイスメイキング」に向けて

成熟社会に入った我が国で、環境デザイン分野の大きな課題は「ヒューマンスケールの環境づくり」である。そして工業製品や施設の箱ではない「人を中心にしたスマートな文化価値づくり」が社会的にも求められている。関連課題として、家と職場以外の第３の居場所づくりと第３の自己づくりが重要視されている。まちづくりの現場でも、「歩きたくなる」「五感で楽しむ」「地域の資源」など心身の健康や文化をテーマにした取組が行われ始めた。

そこで、環境デザインと広義のスポーツ分野での共通課題として、「プレイスメイキング」（居場所づくり）、「リアルなメディア」（人が文化的価値を伝える）、「アクティビティのデザイン」（能動的な活動連鎖づくり）があると考えている。

我が国では啓発が遅れていたが、平成２６年度の秋に国土交通省主催の日本初「プレイスメイキング・シンポジウム」が行われた。著者もアドバイザーや講師として参加した。その結果は「新都市」26/12号、27/1号、27/2号、27/3号に報告されている。シンポジウムへの参加希望者は定員を遥かに超えて他領域・他業種からの応募があり、感心の高さが伺えた。その波及効果もあり、いくつかの自治体と民間企業によるプレイスメイキング手法導入の検討にも関わっている。

今年度は、そのような実務と研究ユニットの議論や講師陣の取材を通して、都市空間での新たなレクリエーション活動の重要性とスポーツ分野との共同の可能性と必要性を再確認した。

今後の本研究ユニットの共同課題としては、具体的な実務の機会を得て、自然環境と既存・新規施設の利用構想、仮設・設営の方法、広域でのスポーツ・環境エリアマネジメント、担い手の人材育成と利用者への啓発、などがあると考えている。

## 高橋義雄　筑波大学体育系

本プロジェクトは、研究で得られたデータを用いて教育を行い、さらに社会貢献事業化したことに意義がある。具体的な事例研究を中心としたセミナー形式の授業は、受講生から得たアンケートからも明らかなように、学生の授業評価は高いものとなった。現在、日本のスポーツ消費は、「モノ」から「サービス」へと変わっている。しかしスポーツ関連産業の従業員数は2012年度と2009年度を比較してほとんどの業種で減少しており、雇用にはつながっていない。わが国ではスポーツのサービス分野において、意図的に新たな「市場創造」や「雇用創出」を果たせる「起業家的人材の育成」は急務である。そのためには、第一に事例の収集とその体系化、そして事例を用いた学生への教育、さらには広く社会と連携し、大学研究者が研究にとどまることなく、研究成果を核とした企業連携コンソーシアムを構築し、社会的なサービス産業革命へとつなげていくことが求められる。

## 相原正道　福山大学経済学部

現在、我が国のスポーツ産業界は、新たな雇用創出に至る程の新産業分野には成長していない。その要因の一つとして、人材育成と輩出を最終成果とする“教育界”、人材雇用と活用で成果達成を重ねていく“産業界”、そして双方に関わる“競技界”、この三者に「人材育成⇔雇用創出」の目的整合的な関係が成立していないことがあげられる。たとえば、教育界では体育・スポーツ系大学・大学院への進学率が高まりながらも専門職が少ないこと、競技界ではアスリートのセカンド・キャリア問題が未解決である。一方、産業界でもスポーツ系ナレッジを有する人材を積極的に雇用し、スポーツの価値で新市場開拓を打ち出す企業は稀である。むしろ企業スポーツの撤退を背景に、多くの企業がスポーツ関連企業から疎遠になっていくのが実態である。三者共通の課題は「雇用創出」であり、共通解答は「人材育成」である。そのため、座学・体験・実践・就職までの一気通貫で検討している「スポーツ産業市場活性化及び雇用創出へ寄与する起業家的人材育成プログラムの開発」研究は意義深く、とても興味深い。

私自身は、「トップ・アスリートへのセカンド・キャリア支援ーJOCのセカンド・キャリア支援を中心に-」という論文で、競技界からの視点でJOCの支援体制について考察しているが、スポーツにおけるセカンド・キャリア支援研究のうち、社会起業家について触れた論文はほとんどなかった。今後は、トップ・アスリートと社会起業家の関係について明らかにしていくことも重要となろう。

## 岡田幸彦　筑波大学システム情報系

本取組みは、単なる教育プログラムの企画・開発・運営のみならず、わが国発の高等教育サービス・イノベーションとして位置づけられよう。その特質は、オープン・ネットワーク型の教育サービスにある。特に評価できるのは、（１）”成功するサービス”の開発論理（効果性のサイエンス、効率性のサイエンス、統合のアート、仮説検証とサービス進化）に近い活動がなされている点、（２）ドイツ語圏のサービス生産論でいう外部生産要素（企業が所有権を有しない外部資源）を戦略的・積極的に活用している点、の2点である。一方で、本取組みには、英語圏のサービス・マネジメント論でいう戦略的サービスビジョンにおける「持続可能な運営戦略」の面で限界があると考えられる。今後は、「サービスの収益モデルとコストモデルをサービス開発段階できちんと作り込んでいる企業は、財務業績が相対的に低くなりにくい」というサービス原価企画の防御効果を参考にしながら、持続可能な運営体制の構築を行うことが求められる。

筑波大学 未来構想大学講座

全学群生
院生受講可能
専攻不問

# プロフェッショナル・マネジメント
## ―スポーツで学ぶビジネスとキャリア―

Level Ⅰ 大学院共通科目キャリアマネジメント科目群・学群総合科目
**勇者の鼓動** ― 未来を創るスポーツ王国論Ⅰ・Ⅱ ―

Level Ⅰ 共通科目・体育（自由科目）
**賑わい創造** ― 地域を繋ぐスポーツ・イベントマネジメント実習 ―

Level Ⅱ 自由科目（特設）キャリア形成科目群
**王国の息吹** 国内編／海外編 ― 価値を創るスポーツ・ビジネスマネジメント実習Ⅰ・Ⅱ ―

Level Ⅲ 自由科目（特設）キャリア形成科目群
**浪漫の覚醒** ― 市場を創るスポーツ・ビジネス実戦実習 ―

初回オリエン 4月22日（月） 18時半～ @体育センター会議室

ATHLETE LIFE WAI SPORTS

# 自らを高め、社会に新しい価値を!
# ぬるくないか？今の自分!

## Good Sports,Good Future!

自らを高めていく過程こそが、社会への新たな価値創造へ繋がる。
この価値創造へのプロフェッショナルなマネジメント力を如何に磨くか!!

「スターブランドは芸術的で創造的な精神からしか生まれない」
（モエヘネシー・ルイ・ヴィトン社　ベルナール・アルノーCEO兼会長）
本講座では、こうした精神が宿るスポーツ、音楽、芸術など
文化で創造された魅力溢れる価値へ
ワールドワイド且つ様々なアプローチで接し、
多くのカルチャーショックを冒険する。

自らを高めていく「キャリア」、文化・スポーツの価値を高める「ビジネス」、
そうした進化や想いを実現する「マネジメント」とは?
本講座が、自らの価値を高め、社会の価値を高めていく自分自身のあり方に対し、
一筋の光明が差し込んで来る良き機会となれれば幸いである。

人々がより元気に楽しく過ごせる新しい未来へ向け、
スポーツや文化が描く浪漫で価値創造を図る、本場の熱き鼓動から、
新たな知識・知恵・人脈、そして勇気を獲得しよう!!

学外組織（スポーツ界・産業界）との連携イメージ

## 科目構成　プロフェッショナル・マネジメント ― スポーツで学ぶビジネスとキャリア ―

| | 学習テーマ | 科目名称 | 実施学期 | 単位 | 対象年次 |
|---|---|---|---|---|---|
| Level Ⅲ | **スポーツで起業・事業化を企画実践する**<br>●養うカ／実行力<br>●到達目標／自ら策定した事業の成果達成 | 自由科目（特設）キャリア形成科目群<br>**浪漫の覚醒** ― 市場を創るスポーツ・ビジネス実戦実習 ― | 通年（集中） | 3単位 | 学群 2年次以上 |
| | | ※「勇者の鼓動」或いは「賑わい創造」、また「王国の息吹」の単位認定を受けていることを履修条件とする。 | | | |
| Level Ⅱ | **スポーツで起業・事業化を実務体験する**<br>●養うカ／実務力<br>●到達目標／ビジネスプラン策定 | 自由科目（特設）キャリア形成科目群 国内編／海外編<br>**王国の息吹** ― 価値を創るスポーツ・ビジネスマネジメント実習Ⅰ・Ⅱ ― | 春学期 夏季休業時（集中） | 3単位 | 学群 2年次以上 |
| | | ※「勇者の鼓動」或いは「賑わい創造」の単位認定を受けていることを履修条件とする | | | |
| Level Ⅰ | **スポーツで起業・事業化するとは何かを知る**<br>●養うカ／発想力<br>●到達目標／ビジネスサマリー策定 | 大学院共通科目キャリアマネジメント科目群・学群総合科目 基礎座学版<br>**勇者の鼓動** ― 未来を創るスポーツ王国論Ⅰ・Ⅱ ― | Ⅰ／春AB Ⅱ／秋AB（月1・2限） | Ⅰ／春AB 2単位 Ⅱ／秋AB 2単位 | 学群／大学院 1年次以上 |
| | | ※「賑わい創造」を併せて履修するとよい | | | |
| | | 共通科目・体育（自由科目）<br>**賑わい創造** ― 地域を繋ぐスポーツ・イベントマネジメント実習 ― | 通年（集中） | 3単位 | 学群 1年次以上 |
| | | ※「勇者の鼓動」を併せて履修するとよい | | | |

Level
I

大学院共通科目キャリアマネジメント科目群・学群総合科目

# 勇者の鼓動

## ― 未来を創るスポーツ王国論Ⅰ・Ⅱ ―

●曜時限　Ⅰ／春AB、Ⅱ／秋AB
●単位数　Ⅰ／2単位、Ⅱ／2単位
●対　象　学群1年以上／大学院1年以上
●初回オリエン　表紙参照

※詳細はシラバス参照
※受講希望者は初回オリエン参加必須

## 何を学ぶか？

**ビジネスでは、スキル（分析・観察・発想力）を、キャリアでは、マインド（生き様・哲学・コミュニケーション）を学ぶことで、スポーツで起業・事業化するとは何かを知り、スポーツの普遍的価値を理解する。**

## どのように学ぶか？

**スポーツ・文化（音楽、エンターテイメントなど含）で産業・職業（ビジネス）を創造してきた勇者たち（プレジデント、ゼネラルマネージャー、アスリート、コーチ、アーティストなど）に学ぶ。**

## 講義実施イメージ 勇者たちの熱き言葉

メダルは自分に負けなかった証。
「自分を知る」という探究心が
私を支えていたと思う。

プロフィギュアスケーター　荒川 静香

挑んだ道が、
自らの糧になり得るか。
自らを以て、証明してほしい。

ゼビオ株式会社常務執行役員
東京ヴェルディ1969フットボールクラブ株式会社取締役
東北アイスホッケークラブ株式会社代表取締役　中村 考昭

最も大切なことは
心から好きなことをする
そこへの思い、情熱。

エイベックス・プランニング&デベロップメント株式会社
代表取締役社長　青木 義人

相手を変えるのではなく、
大切なのは、
まず「自分が変わる」こと。

海洋冒険家　白石 康次郎

本物の決断は、
心の奥底から湧き出てくる。

株式会社北海道日本ハムファイターズ
チーム統括本部スカウトディレクター　大渕 隆

夢に向かって…
努力を惜しまず、継続して、
実現できると強い意志を持つ!

有限会社サウスウインズ代表取締役社長
ビーチバレー元全日本代表・現プロゴルファー　石坂 有紀子

追い風では成長しない。
逆境に向かっていけ!

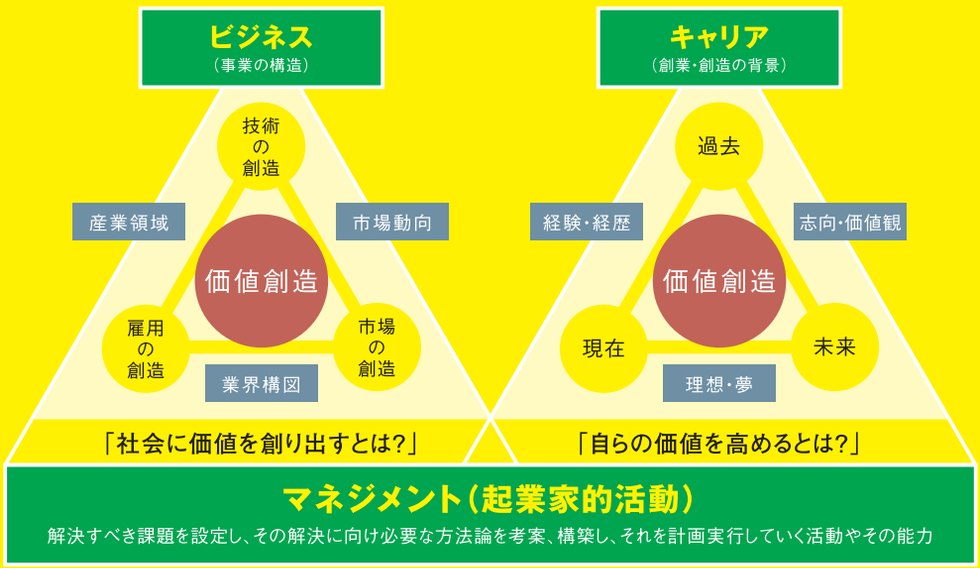
スポーツキャスター
ノルディックスキー元全日本代表　荻原 次晴

私は、私でなくては
出来ないことに
挑みたい。

アディダスジャパン株式会社
リーボックジャパン・ブランドプレジデント
ディーター・ハーベル

# 「ビジネス」×「 キャリア」を通じて「マネジメント」とは何かを学ぶ

「勇者は、自分自身と社会に対して、どのような価値創造をしたのか?」をテーマに、キャリア（現在・過去・未来）という側面と、ビジネス（技術・市場・雇用）という側面から迫る!そして何よりも、どのようにして創造・実現に至ったのか?マネジメントの在り方について、その神髄を感じとる!




## 歴代の勇者

毎回の講義では、スポーツを通じた起業・価値創造において、国内外の第一線で活躍する勇者を招く。
勇者たちの熱き鼓動から、新たな知識（スポーツ・ビジネスナレッジ）と、知恵（マネジメント）と人脈（起業家的精神）、そして勇気と元気を獲得せよ!

| 勇者 | | プロフィール | 講義テーマ |
|---|---|---|---|
| | Dieter Haberl | アディダスジャパン株式会社<br>リーボックジャパン・ブランドプレジデント | ナイキ・アディダスが世界を席巻する中、リーボックがどのような戦略を以て、<br>フットウェア（トーニング）市場で不動の地位を確立したのか?そのマーケティング手法を学ぶ。 |
| | 鳥羽 賢二 | びわこ成蹊スポーツ大学教授<br>元 公益財団法人日本バレーボール協会元男子強化委員長<br>元Vリーグ サントリーサンバーズ監督・ゼネラルマネージャー | スポーツとビジネスの2つのナレッジを武器に、コーチとしてはVリーグ5連覇を、GMとしては企業内起業を主導。<br>企業スポーツにおける組織マネジメント、そしてコーチングの成功と失敗を学ぶ。 |
| | 鈴木 岳 | 株式会社R-Body project代表取締役社長<br>財団法人日本オリンピック委員会情報・医・科学専門部会部会員<br>ロンドン五輪日本代表選手団本部メディカルスタッフ | トレーナー界とフィットネス界、双方の課題解決を図るビジネスモデルで新たな雇用を創出する!<br>そのマネジメントスタイルから「スポーツで起業すること」について学ぶ。 |
| | 中村 考昭 | ゼビオ株式会社常務執行役員<br>東京ヴェルディ1969フットボールクラブ取締役<br>東北アイスホッケークラブ代表取締役<br>クロススポーツマーケティング株式会社代表取締役 | コングロマリット構想による新成長戦略で施設・空間産業を起業（ゼビオアリーナ）!<br>JBA（公益財団法人日本バスケットボール協会）との連携協定と併せて、小売業態の新たなスタイルを学ぶ |
| | 早野 忠昭 | 一般財団法人東京マラソン財団事業局長<br>東京マラソン・レースディレクター | 東京がひとつになる日!倍率10倍以上を誇る東京マラソンの価値と魅力はどこにあるのか?<br>大衆に根差した新しいイベントの在り方とその市場化戦略を学ぶ。 |
| | 荒木 重雄 | 株式会社スポーツマーケティングラボラトリー代表取締役社長<br>千葉商科大学サービス創造学部特命教授<br>元千葉ロッテマリーンズ執行役員・事業本部長 | 「戦いを略す」戦略で臨んだ球団改革。3年で売上380%を達成させた千葉ロッテの球団改革とは?<br>日本の「スタジアムビジネス」生みの親からマネジメントの神髄を学ぶ。 |
| | 青木 義人 | エイベックス・ブランニング&デベロップメント株式会社<br>代表取締役社長<br>JSDA日本ストリートダンス協会理事長 | avexの成長を創り上げた音楽とダンス。音楽とダンス。そのダンスを文化に、そして産業にすべく、<br>「普及・育成・強化・雇用による四位一体の独自の産業ワールド」を起業!壮大且つ緻密な経営手法を学ぶ。 |
| | 林田 祐樹 | 特定非営利活動法人<br>Dance Association Seeds 代表<br>有限会社D-Life 取締役社長 | スポーツが育むコミュニティとはなにか?コミュニティをマーケットへ、アマチュアをプロフェッショナルへ変換し、<br>市場と雇用の創造に成功したDance Association Seeds(DAS)のダブルビジネス・マネジメントを学ぶ。 |
| | 村里 敏彰 | 株式会社スポーツユニティ代表取締役社長<br>財団法人日本オリンピック委員会国際専門部会副部会長<br>FIS国際スキー連盟競技用品委員会 委員長 | 1980年代からレッスン事業、ツーリズム事業、国際事業誘致など、多角的事業をワールドワイドに展開。<br>自らの強みを最大化し価値へと変換していく手法、哲学、真の国際人とは何かについて学ぶ。 |
| | 白石 康次郎 | 海洋冒険家 | スポーツの競技性が、人をどのように活性化し、成長へ繋がるのか?<br>世界の七つの大海を制覇し、あらゆる学問に精通した海洋冒険家から学ぶ。 |
| | 山本 雅一 | 株式会社スポーツビズ 代表取締役社長 | トップアスリートの「今」をプロデュースし、社会的価値を創造していくマネジメントとは何か?<br>荻原健司や上村愛子など、業界一の所属アスリート数を誇る㈱スポーツビズのマーケティング・マネジメントを学ぶ |
| | 半田 裕 | Office Strategic Service 株式会社 代表取締役社長<br>元アディダスジャパン㈱スポーツプロモーション&イベントディヴィジョンマネージャー<br>元㈱ナイキジャパン・スポーツマーケティングディレクター | 第二次産業である製造業は、第三次産業であるスポーツと、どう結びつくことでマーケットを創造してきたのか?<br>世界の二大ブランドである「ナイキ」「アディダス」の戦略を学ぶ。 |
| | 諸橋 友良 | ゼビオ株式会社 代表取締役社長 | 人を最大価値化する「マネジメント3.0」がスポーツビジネスと結びついたとき、M&Aは360度方位型ビジネスを生み出す。<br>その頂に果敢に挑戦する成長企業、ゼビオ㈱を学ぶ。 |
| | 三浦 卓広 | エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社<br>執行役員・総務人事本部長 | 2000年代以降縮小する産業市場下で、全盛期をなお上回る売上高をはじき出す経営手法とは?<br>文化（音楽・スポーツ）をエンタテイメントとして創出し、感動価値創造ビジネスを展開するavexを学ぶ。 |
| | 星野 正 | 社団法人さいたま観光国際協会<br>スポーツコミッション事業担当 副参与 | 勝敗に左右されない、普遍的で持続可能な地域一体型のスポーツビジネスとは何か?<br>スポーツ資源と観光資源、行政の融合に挑戦するさ、いたま市から学ぶ。 |

Level
I

共通科目・体育（自由科目）

# 賑わい創造

― 地域を繋ぐスポーツ・イベントマネジメント実習 ―

●曜時限　通年（集中）
●単位数　3単位
●対　象　学群1年次以上
●初回オリエン　表紙参照

※詳細はシラバス参照
※受講希望者は初回オリエン参加必須

## 何を学ぶか？

三方よしの経営（売り手よし・買い手よし・世間よし）を実現するために必要な能力・感覚・規範及びスポーツが持つ社会的価値を学ぶ。

## どのように学ぶか？

国際事業化を果たし、成長する「FLVクラブバレー・チャンピオンシップ」にアクティブな関わりをする中で学ぶ。

## 講義実施イメージ スポーツ・イベントマネジメントの実践

### バックオフィス業務

**組織を拡充する**

●本学卒業生が多く関わるボランティアスタッフ!
●彼らの参加満足度を如何に高めるか?
●施設、資金をどこからどう確保するか?組織をどう運営するか?

### マーケティング業務

**顧客を獲得する**

●千客万来!参加クラブを如何に増やし、如何にリピート率を高めるか?
●顧客は競技者でもあり、社会人でもあり、扶養者でもあり、生活者でもある!ニーズを多角的且つ的確に捉えどんな魅力を創るのか?
●HPやFacebookをどう運用するか?

### 競技事業化業務

**価値を提供する**

●地方や海外クラブを如何に呼び込むか?
●スポンサー・ステークホルダーを如何に効果的に増やしていくか?
●観光とのパッケージ化で更なる事業拡充を図れないか?

**様々な課題をひとつひとつ乗り越え、「Good Sports Good Future!―最広の交流と最高の興奮を―」を実現する。**

### 手掛けるスポーツイベント ～ FLVとは ～

「フォレックスリーグ2014アジアクラブバレーチャンピオンシップ」最広の交流と最高の興奮を提供するために何ができるか?のべ200クラブが参加する一大バレーボールイベント!
創業13年目を迎えた今、最大のテーマは、世界からクラブをジャックしてくること!!2013大会で初のアジア化を果たした本事業の成長戦略について、皆で考え実行する!

**CHAMPIONS DIVISION**　国立オリンピック記念青少年センター
優勝賞金10万円!
海外（アジア～）と国内（東北、関東、甲信越、東海）のクラブ頂上決戦!
昇格枠 約6～7クラブ

**MASTERS DIVISION**　土浦市水郷体育館
TOP16クラブへの最終登竜門!
オリンピックセンターへの切符を賭けた、熾烈な戦いがここに!
昇格枠 約20クラブ

**CHALLENGERS DIVISION**
ファイナルシリーズ　3月中旬開催予定　下克上へのチャンスを掴め!　サテライトステージ上位ランキングクラブが集結!
昇格枠 最大56クラブ

サテライトシリーズ　12月～2月関東各地で開催　何度でも挑戦できる!　若手強化・年寄道楽・同窓会など様々な仲間、趣旨で!

Level Ⅱ

自由科目（特設）キャリア形成科目群

# 王国の息吹 国内編／海外編

— 価値を創るスポーツ・ビジネスマネジメント実習Ⅰ・Ⅱ —

●曜時限　春学期夏季休業時（集中）
●単位数　3単位
●対　象　学群2年次以上
●初回オリエン　表紙参照

※詳細はシラバス参照
※受講希望者は初回オリエン参加必須

## 何を学ぶか？

実務ではプレゼンテーションスキル、分析・観察力、論理的思考、バックオフィス能力を、実地見聞・体験では既存の理解・経験を越えた文化を学ぶ。

## どのように学ぶか？

座学実習、王国現場実習、ビジネスプランコンペを通じて学ぶ。

## 講義実施イメージ 実学・実践を基に、ビジネスサマリーを描く

### 座学研修
5〜6月開催

#### 学内および学外講師による特別講座（国内編・海外編／共通）

思いをカタチにしていくために必要な設計および計画方法について学習する!主に人事・経理会計・マーケティング・開発を扱う!

### 王国現場実習
7〜9月開催

#### 価値創造、本場の魅力と知恵に触れる現場実習

汗を書き、対話をしていく中で、自らその真髄と文化について学習する。

**国内編**

- ●エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社 経営戦略本部 a-nation2013の運営など
- ●株式会社ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ サッカーJ2・ヴァンフォーレ甲府のマネジメント
- ●ゼビオ株式会社 XSPOT by XEBIOグループ（日産スタジアム内施設）の運営 ゼビオアリーナ仙台での施設空間マネジメントビジネス
- ●フレンズオンアイス実行委員会（荒川静香プロデュース） Friends On Ice 2013（アイススケートショー）の運営
- ●NPO法人Dance Association Seeds／有限会社D-life 筑波大学発ベンチャー地域密着型のダンスクラブの運営、およびスクール・イベント事業の運営

**海外編**

訪れる都市：Los Angels／Irvine／Las Vegas

- ●City of Irvine Community Service Department スポーツの魅力を取り入れ、付加価値をつけ開発されたコミュニティ
- ●Irvine Company アーバイン市の発展を支えてきたディベロッパー企業
- ●University of California Irvine Athletic Department 大学スポーツ施設、スポーツ関連プログラムの運営

- ●Cirque du Soleil：世界最大規模のショービジネス集団
- ●Dodger Stadium：MLBドジャースのホーム、エンターテイメント型スポーツ施設
- ●ESPN：アメリカ最大のスポーツメディアカンパニー
- ●Reebok Cross Fit Game：エンターテイメント型フィットネスイベント
- ●University of Nevada Las Vegas：充実したレクリエーションセンターとアスレチックセンター施設の運営
- ●Anschutz Entertainment Group：世界最大のエンターテイメント企業
- ●UFC GYM：世界的に有名な大規模フィットネスジム

### ビジネスサマリーコンペ「浪漫の虎」
10月開催

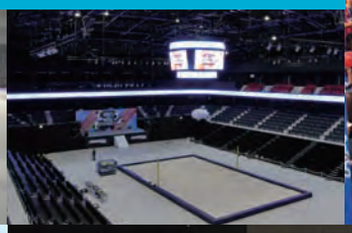
#### 浪漫の具現化をシミュレートするプレゼンテーション

想い描く価値創造をビジネスプランで表現!審査にはプロフェッショナル・マネージャーが眼光鋭く見守っている!いざ最終登龍門!

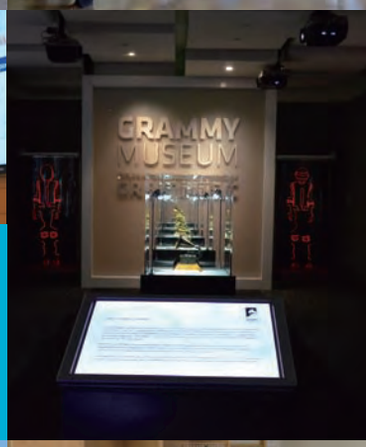
## 国内編

スポーツを通じた新たな価値創造を実践する開拓者の

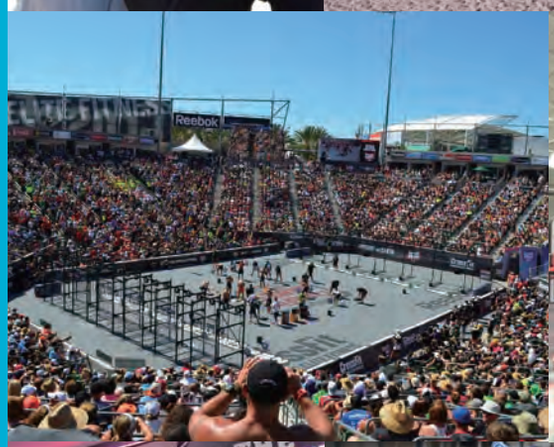
現場に足を運び、知識・知恵を総動員して全身全霊をもって学びとる!

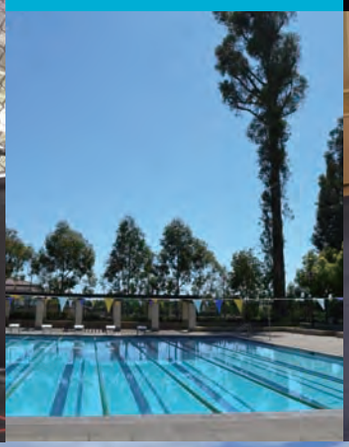


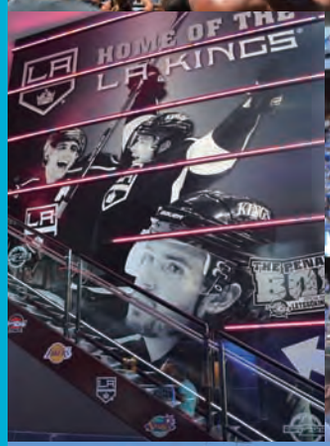
●エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社 経営戦略本部　●株式会社ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ　●ゼビオ株式会社　●フレンズオンアイス実行委員会（荒川静香プロデュース）　●NPO法人Dance Association Seeds／有限会社D-life




## 海外編

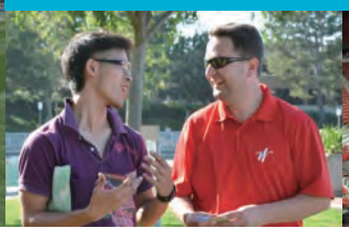
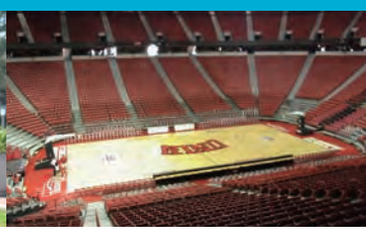






スポーツの価値によって人・まち・社会を活気づける。

その本場の魅力と精神を、とにかく理屈抜きに魂で感じる!

●City of Irvine Community Service Department ●Irvine Company ●University of California Irvine Athletic Department ●Dodger Stadium ●ESPN ●Reebok Cross Fit Game ●Torrance Kendo Dojo ●Wasserman Media Group ●UFC GYM

Level Ⅲ

自由科目（特設）キャリア形成科目群

# 浪漫の覚醒

— 市場を創るスポーツ･ビジネス実戦実習 —

●曜時限　通年（集中）
●単位数　3単位
●対　象　学群2年次以上
●初回オリエン　表紙参照

※詳細はシラバス参照
※受講希望者は初回オリエン参加必須

## 何を学ぶか？

実務では、コミュニケーション･交渉力、マーケティング力を中心にトータルなスキル向上とマインド成長。何よりも挑戦した者だけが失敗でき、失敗した者だけが成長できるということを学ぶ。

## どのように学ぶか？

つくば市体育協会及びゼビオ株式会社協力の元、XEBIOドームつくば学園東大通り店を基本活動拠点とし、施設の資源及びつくば市の資源を活用しながら、独自の事業展開を試行錯誤していく。

## 講義実施イメージ　スポーツ･ビジネス実践実習

産学官連携で、自分たち独自のビジネスを実戦!スポーツで起業･事業化を企画し、如何に社会へ価値を創造できるか?
自身の知恵と経験を総動員し、勇気を持って挑む!

筑波大学

**浪漫の覚醒**
—市場を創るスポーツ･ビジネス実戦実習—

つくば市体育協会　　XEBIO ゼビオ株式会社

XEBIOドームつくば学園東大通り店

### プロジェクト･キックオフ

ビジネスプラン選定期

創り出したい価値は何か? どんな志を抱き、どんな仲間と取り組むか、初心を固める

●全体オリエンテーション　●XEBIOドームつくば学園東大通り店　●ビジネスプラン策定
●運営組織立ち上げ、および人事発表　●経営ビジョン･方針の策定　●経営にあたっての意思決定フロー策定

事業戦略立案　／　組織･人事体制構築

### ビジネスプランコンペ及びプランの採択決定

事業準備期Ⅰ

価値を具現化するために、どのような役割･動きが必要か?細部まで血の通った設計図を描く

●バックオフィス業務、マーケティング業務、開発事業化業務のマスタープラン共有
●各種業務のオペレーション構築とマニュアルの整備

業務設計 運用構築

### ビジネス･スタートアップ

中間報告

描いた理想に、現実をどこまで近づけられるか?頭と身体をフル稼働して、チャレンジを重ねる

●現場レベルでの＜計画→実行→評価→行動＞サイクルの実施徹底
●達成状況の振り返りと事業計画の修正

バックオフィス業務（財務･総務）
事業開発推進
マーケティング

### 事業中間報告

事業実施期Ⅱ

描いたゴールに、着実に到達できるか?事業目標達成に向けて、全叡智を結集する

●現場レベルでの＜計画→実行→評価→行動＞サイクルをさらに磨く
●達成状況の見立ておよび改善策の立案実行

### 事業終了

事業成果整理期

そこに何を残したか?どんな価値が創造できたか?理念の実現、事業成果、定量･定性的観点から振り返る

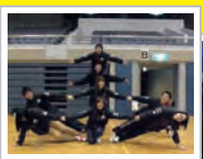
●損益計算書（PL）、貸借対照表（BS）、キャッシュフロー計算書（CS）の作成
●最終報告レポートの作成　●報告発表の準備

事業報告

### 最終成果報告会

# 突撃!先人に聞く!

**昨年受講した先人たちは、どのような経験を得て自らの成長に繋げていったのか?**
**リアルなインタビューを通じて、本カリキュラムのリアルな魅力に迫ります!**



## 山地　渚

●履修した講座　：賑わい創造
●履修時点の所属：人文・文化学群 比較文化学類
●現在の所属　：㈱ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ
●好きなスポーツ　：サッカー・ラグビー・陸上・水泳・バスケ・バレーなど
●自分の性格　：抜くところは抜く、やるときはやる

**現在、山梨県にある唯一のプロスポーツクラブ　㈱ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブの一員として、1つの部署を担当しています。「大変」という言葉では片づけられないくらい責任ある仕事に、悩みや苦悩は絶えませんが、そのぶん常に成長を感じながら「スポーツによって、地域を盛り上げる」ことに全力で挑んでいます。**

### ● 受講して感動したこと・成長できたこと

フォレックス・リーグ（FLV）で、参加者の方から「こんな楽しい大会はない!」「一度も勝てなかったのに、今までで一番楽しくバレーができた!」と直接声をかけてもらえたこと。夜遅くまでかけて準備する日々は大変だったけれど、「感動」や「楽しさ」を提供したいという思いを持って重ねてきた努力が相手にきちんと届いていた…それが本当に嬉しかったです。

### ● 受講を考えている方へ

一つの目標に向かって学外の多種多様な世代・所属の方々と協力しながら取り組んでいくので、学生生活では得られない刺激がたくさん得られます。これまで全く知らなかった知識や価値観との出会い…それらを日々吸収しながら、自分の考えを深め、行動を変え続けていく。それらの経験は、将来自分がどんな風に生きていくかを考えていくための貴重な材料になると思います。

## 稲垣謙治郎

●履修した講座　：王国の息吹 海外編
●履修時点の所属：人間総合科学研究科体育学専攻博士前期課程1年
●現在の所属　：同2年
●好きなスポーツ　：野球
●自分の性格　：明朗快活

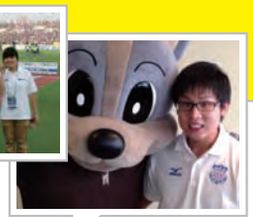
**現在、就職活動中。将来的には絶対にスポーツに関わる仕事をしたいと思っています。王国の息吹　海外編で訪れたアーバイン市で見てきた日常にスポーツが溢れる生活、オリンピックやW杯などプロスポーツに熱狂する舞台。こんな光景があたりまえとなる日本社会をつくっていきたい。それが今の大きな目標です。**

### ● 受講して感動したこと・成長できたこと

実際にアメリカに行き、自治体の方や大学関係者、AEGなどの企業に訪問することで、日米のスポーツへの価値観やスポーツビジネスの違いを目の当たりし、大きなカルチャーショックを受けると同時に、心の高鳴りを感じました。これまでずっとスポーツを軸に生きてきたけれど、実はごくごく限られた狭い世界でしかなかった。本当の意味で「世界」を知り、リアルな経験を獲得する重要性を学びました。

### ● 受講を考えている方へ

正直、これほどまでに積極的に取り組んだ授業はなかったと思います。「自ら物事を選択し、全力で取り組む」、それこそが楽しむコツであることを学びました。機会を得ても、自分がその気になっていなければ得るものは半減してしまう。成長する意欲や熱い気持ちを保ち続けるには、パワーもエネルギーも必要です。それでも全力で挑むに値する、価値ある経験が得られる授業だと思います。



## 濱崎　元直

●履修した講座　：王国の息吹 国内編
●履修時点の所属：体育専門学群
●現在の所属　：人間総合科学研究科 体育学専攻
●好きなスポーツ　：水泳、サッカー
●自分の性格　：おおざっぱ

**卒業後は大学院に進学し、運動生化学を専攻。一連の講座の分野とは全く異なる領域ですが、スポーツの可能性を信じ、盛り上げたいという想いは同じ。体育・スポーツ分野において、様々な分野が一体となり盛り上げていくことで、その真価をもっと社会に浸透させていきたいと考えています。**

### ● 受講して感動したこと・成長できたこと

ヴァンフォーレ甲府での王国現場実習にて、クラブ史上初の首位に立った瞬間に立ち会ったこと。終了のホイッスルが鳴った瞬間、1万人を超えるサポーターの大歓声の中、職員や選手同士が固い握手を交わす姿に、鳥肌が立つほど興奮しました。と同時に、この瞬間が日々激務をこなす職員の方々によって創りだされるものであることを身をもって体感することができました。

### ● 受講を考えている方へ

一言で言えば、カルチャーショック!「スポーツの社会的な価値とは?」「スポーツはどうあるべきなのか?」体育・スポーツを専門的に学ぶ者であれば誰しも考えることですが、これまで当たり前と思っていた常識や価値観を、根底から考えなおす場面が数多く訪れます。体育・スポーツ領域を志す方にとっては、視野を広げていくための絶好の機会ではないでしょうか。

## 熊谷　美雪

●履修した講座　：賑わい創造、王国の息吹 国内編
●履修時点の所属：筑波大学人間学群心理学類
●現在の所属　：株式会社ジョブエックス
●好きなスポーツ　：バレーボール
●自分の性格　：とにかく元気!

**卒業後はマスコミ業界に就職。スポーツビジネスとは直接関係のない分野ですが、授業で学んできたことは、どんな事にだって活かせると信じています。たとえば、履修した「賑わい創造」で携わったFLVで数多くの人と出会った経験は、取材という仕事に活かせるはず。これからスタートする社会人生活で学生時代の経験をどこまで活かせるか、今とてもワクワクしています。**

### ● 受講して感動したこと・成長できたこと

新しい取組みを始める際は、目的を捉え、企画案を出し、どう実行するか予算や効果まで考えてプレゼンをするので、自分が描いていることをカタチにするための実践的なプロセスや、実現のために不可欠な度胸や強さが身につきました。これからの人生を自らの手で切り拓くために必要な「自分の頭で考えながら、全力で行動し続ける力」を、学生時代に存分に鍛えることができたと思います。

### ● 受講を考えている方へ

講義を聞いてレポートを出す…普通の授業とは全く異なり、多くの関係者を巻き込みながら、実際にヒト・モノ・カネの資源を動かしていく実践的な授業なので、自分の行動の一つひとつが、周囲だけではなく社会に対して、影響を与えます。だからこそ、本気で取り組まなければいけない!意見をどんどん反映していく楽しさを、ぜひ味わってほしいと思います。

**Facebookをチェック!**
本講座の最新情報を配信中

**WaiSports（筑波大学・松田研究室）**

Home Page　http://waisports.com/
Facebook　https://www.facebook.com/waisports

●受講にあたって　・受講希望者は、各科目が掲載されたシラバスを必ず熟読し、期日までに履修登録を行うこと。・各科目とも、初回オリエンには必ず参加すること。

●本講座に対する問い合わせ　責任者：松田裕雄（筑波大学 体育科学系 講師）　研究室：体育科学系棟 B313　連絡先：tsukubanonigiwai@waisports.com

# スポーツ産業市場を活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践

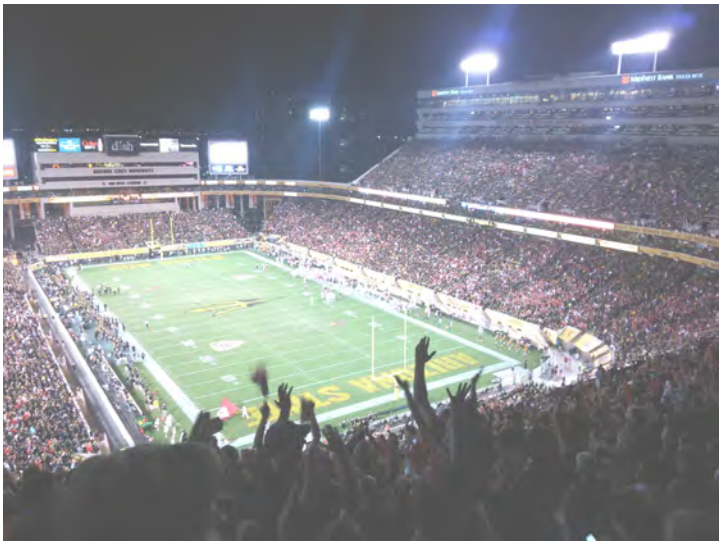
2015年3月31日 発行

編　集　松田裕雄・武田丈太郎・濱崎元直・折笠愛
執　筆　松田裕雄・小俣よしのぶ・武田丈太郎
　　渡和由・高橋義雄・相原正道・岡田幸彦
発　行　筑波大学リサーチグループ
　　「スポーツ産業人育成プロジェクト」
印　刷　株式会社シーアンドシー

本調査および報告書の発行は、以下による。

- 日本学術振興会科学研究費補助金（挑戦的萌芽研究）「スポーツ産業市場活性化及び雇用創出へ寄与する起業家的人材育成プログラムの開発」（研究代表者：松田裕雄）
- 筑波大学産学連携推進プロジェクト（アントレプレナーシップ教育及び知財支援プロジェクト）「スポーツ・ビジネスを活性化する起業家的人材育成プログラムの開発と実践」（研究代表者：松田裕雄）
- 平成25年度筑波大学研究科戦略プロジェクト「最先端スポーツ環境デザイン集積地を活用したビジネスマネジメント教育ー米国アーバイン市及びUCIを拠点としてー」（研究代表者：松田裕雄）

ISBN　978 - 4 - 9907949 - 2-7


dish