

「我孫子市中学校休日部活動の地域移行に伴う担当者の推薦について」の参考資料

「部活動の地域移行」

スポーツアイランド我孫子

カルチャー&スポーツ



☆管理運営団体 素案

2024年8月17日
我孫子市スポーツ協会 総会資料

エグゼクティブサマリー

この事業計画書は、我孫子市、我孫子市教育委員会、文化スポーツ課、我孫子市スポーツ協会の「部活動の地域移行」に関する行政及び推進する組織に向けて提案するものです。

北の鎌倉「我孫子」

我孫子市は、都心から近い天然湖「手賀沼」と利根川に囲まれた自然豊かな地域で、北の鎌倉といわれる避暑地として、白樺派をはじめ文人たちが居を構えた文学のまちでもあります。

また、同時期に講道館柔道の創始者、日本オリンピックの初参加に尽力し、明治から昭和にかけて日本におけるスポーツの道を開いた「日本の体育の父」と称された嘉納治五郎も住んでいました。

現在は、東京都市圏のベッドタウンとして発展し、住宅地も多く、総人口 13 万人で全国的には中程度の人口分布を示しています。

市政では福祉に手厚く、住みやすい、生活しやすい、子育てしやすい、をアピールしている地域です。少子高齢化が進み人口減少や空き家率の解消が課題です。

市内には、小学校 13 校と中学校 6 校、公立高校 2 校、私立高校 2 校、大学 2 校があります。小・中学校では、部活動も盛んに行われています。

スポーツに親しむ環境づくりに向けて

手賀沼湖畔は、ジョガーにとってとても走りやすいコース環境で平日・休日を問わずジョギングに親しむ市民が多くいますが、施設、活動拠点、運営組織がないのは永年の課題です。市民体育館やサッカー場・野球場・テニスコート・多目的広場等が点在しますが、陸上競技場はありません。

上記から市内の学校を拠点とし、その施設をフルに活用できるのがこのクラブの最大の強みといえます。そのためには、いくつかの課題があります。

一つ目は施設・用具の問題です。校内に中心となるクラブハウスがないことです。会員(コーチを含む)や活動会員が気軽に来校できる場所づくりが必要と考えるからです。また、屋外スポーツにおいてはトイレ、照明器具等の整備です。セキュリティーの観点から施設内に入ることが難しいので、屋外トイレの整備や夜間照明の設置は不可欠です。学校の用器具等を使用するに当たっては、学校の協力と行政の支援が必要です。

二つ目は、指導者(有資格コーチの派遣)の確保・管理運営についてです。施設や用器具等が整備されても、指導者の人材確保と雇用とその管理は各学校や行政では負担も大きく難しい課題です。当クラブの特徴の一つでもある、教職経験があり行政やスポーツ協会への協力依頼ができるスタッフがいることが強みです。部活動の地域移行においては、教職経験のあるスタッフは貴重な存在で文化・スポーツの各団体に指導者要請及び依頼・育成にも大きく影響すると考えます。

三つ目は、市民(児童・生徒を含む)や行政にとって価値のあるものとするには、活動費の受益者負担は不可欠であると考えます。活動会員が満足できる内容を提供するためには、より専門的な知識を有する人材の確保と育成は必要です。特に、部活動の地域移行においてはコーチングする側、受ける側のそれぞれの責任を明確にするためにも必要であるといえます。

「部活動の地域移行」から未来へ

乳幼児から高齢者まで、全ての市民が楽しくスポーツライフを楽しめる環境を整備し、気軽に学校施設で永続的にスポーツを楽しむ地域を目指し、喫緊の課題である部活動の地域移行の完全実施を、この地域のスポーツ活動の発展のチャンスと捉え「スポーツアイランド我孫子」をスタートさせたいと考えます。

1. クラブの概要

名称	スポーツアイランド我孫子 「Sports Island ABIKO」
所在地	〒270-1138 千葉県我孫子市下ヶ戸 605-5
電話番号	090-8507-3418(代表 携帯) ※現在は自宅
電子メール	riku2020Onet@gmail.com
Web サイト	2023 年 4 月からスタート ※「AAC」検索
代表者	山本祐一
役員	クラブ代表
利用会員数	2023 年 30 名→2027 年 2,800 名(部活動の地域移行を含む)
実施種目	☆陸上競技から他種・多様なスポーツに移行する ・部活動実施種目(運動部 11 種目・文化部 8 種目) ・市スポーツ協会所属団体 20 競技
活動場所	我孫子市内中学校 6 校を拠点とする
設立年月日	2023 年 4 月 1 日
設立の変遷	2023 年 4 月 1 日 ALL ABIKO Athletics Club として設立 2024 年 4 月 9 日 スポーツアイランド我孫子 事業開始 2025 年 4 月 1 日 市「部活動の地域移行」完全移行開始 カルチャー部門 事業開始 2026 年 4 月 1 日 法人格取得、市民向け事業開始 2027 年 4 月 1 日 市民向け事業完全実施 2028 年 4 月 1 日 スポーツアイランド我孫子 事業完全実施

2. クラブのミッション・ビジョン（スポーツ部門）

*クラブのミッション

『みんなでスポーツ！さわやか人間！』

スポーツアイランド我孫子は、地域のスポーツの普及と振興を図り、子どもから大人まで生涯を通じて豊かなスポーツライフを楽しみ『スポーツ大好き！』を目指します。

『はばたこう世界へ！』

青少年においては、健全な心身の発達を促すとともに、様々な世界へ挑戦できる人材の育成を目指します。

*クラブのビジョン

『どこでもスポーツができる我孫子市にしよう！』

スポーツアイランド 5 カ年計画

- ① 市民が、いろいろなスポーツに親しむプログラム
 - ・スポーツ協会及び所属団体と連携・協力し事業展開
 - ・行政から市民が楽しめるスポーツ事業の委託
- ② 世界で活躍できる人材育成プログラム
 - ・子供の健全育成を実践し、様々な業界・世界で活躍できる人材の育成
 - ・乳幼児から中学生までの体力を高める活動
 - ・各種目で活躍できる選手の育成
 - ・「部活動の地域移行」を推進 *喫緊課題
- ③ 指導者育成プログラム
 - ・各競技・種目の資格取得を支援
 - ・コーチバンク（指導者登録・派遣管理）事業
- ④ スポーツ栄養学を通して、安定した生活づくりプログラム
 - ・管理栄養士等との定期的な情報共有と指導・助言＝近隣大学との連携
- ⑤ 近隣企業スポーツ団体や大学との連携
 - ・スポーツ施設の提供と競技技術連携

(スポーツ教室プログラム)

(ジュニア育成プログラム)

(ジュニア育成・文化事業プログラム)

(文化事業プログラム)

(イベント事業プログラム)

地域におけるスポーツ文化の醸成に寄与し、スポーツを通して多くの住民の健康と笑顔あふれるまちづくりに貢献する団体として、地域に密着して活動するクラブを実現する。

*ビジョン達成に向けた具体的なゴール

☆会員数の目標

1、会員数を増やすために部活動を行っている中学生から、幼児～高齢者・障害者等全ての人を対象にする。

①商圏人口(市人口、約 13 万人)の 20% = 2 万 6 千人 [2028 年までに実現]

②クラブ組織の提案と部活動の地域移行をクラブとして素案を行政、スポーツ協会・競技団体、小中体連に提案 [2024 年度中に提案]

③活動会員の数を、部活動を行っている中学生から、幼児～高齢者・障害者に拡大する。 [2028 年まで]

☆上記の設定理由

スポーツアイランド我孫子は、クラブの成り立ちから「部活動の地域移行」の 2025 年の完全実施に向けての活動が主になります。中学生の部活動加入率が 86.4%(約 2400 名)からのスタートで完全実施を目指す。

地域移行によって開かれた中学校の施設を拡大利用し、地域住民に開放できるよう整備を進め、2028 年には全面的に活動する。

3. マーケティング・プロダクト

マーケティング・リサーチ

令和6年4月1日現在

<p>クラブがカバーする範囲・商圈(周囲●km)と人口(性別・年代)</p>	<p>我孫子市内を中心に商圈とし、在住・在勤・在学する者をターゲットとする。特に、「部活動の地域移行」を推進する組織なので、小中学生をマーケティングのターゲットとする。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>~19歳</th><th>20歳~39歳</th><th>40歳~59歳</th><th>60歳~69歳</th><th>70歳~</th><th>合計</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>男 性</td><td>9,970</td><td>13,116</td><td>19,493</td><td>7,353</td><td>14,308</td><td>64,240</td></tr> <tr> <td>女 性</td><td>9,325</td><td>12,588</td><td>18,663</td><td>7,408</td><td>19,038</td><td>67,022</td></tr> <tr> <td>合 計</td><td>19,295</td><td>25,704</td><td>38,156</td><td>14,761</td><td>33,346</td><td>131,262</td></tr> <tr> <td>構成比</td><td>14.70%</td><td>19.59%</td><td>29.06%</td><td>11.25%</td><td>25.40%</td><td>100.00%</td></tr> </tbody> </table> <p>《市民の男女の比率》 男性 48.95% 女性 51.05% 《小中学生の比率》 6.27% 小学生 5,457人 中学生 2,777人 *令和6年5月1日現在 《60歳以上の高齢化率》 36.64% 《70歳以上の高齢化率》 25.40%</p>		~19歳	20歳~39歳	40歳~59歳	60歳~69歳	70歳~	合計	男 性	9,970	13,116	19,493	7,353	14,308	64,240	女 性	9,325	12,588	18,663	7,408	19,038	67,022	合 計	19,295	25,704	38,156	14,761	33,346	131,262	構成比	14.70%	19.59%	29.06%	11.25%	25.40%	100.00%
	~19歳	20歳~39歳	40歳~59歳	60歳~69歳	70歳~	合計																														
男 性	9,970	13,116	19,493	7,353	14,308	64,240																														
女 性	9,325	12,588	18,663	7,408	19,038	67,022																														
合 計	19,295	25,704	38,156	14,761	33,346	131,262																														
構成比	14.70%	19.59%	29.06%	11.25%	25.40%	100.00%																														
<p>商圈の特徴</p>	<p>市内 6 校の中学校のエリアを 2 つに分け、東地区は生徒数が少ない。人口分布も地元住民が多い。一方で西地区は、鉄道網が整備されていて、比較的東京圏に出やすい。昔からの地元住民も多いが、マンションや一戸建ての 20 年以内に住居を構えた者が多い地区である。</p> <p>人口の分布から、東地区は過疎化が、西地区は増加傾向が見られる。二極化の見られる地域である。</p> <p>産業別就業者構成比を見ると、全国・千葉県と比べても第 3 次産業の比率が高い傾向である。</p> <p>農地や建設業が多くあるが東京圏に出やすい傾向から、最寄り駅周辺に住み通勤する傾向が見られる。また、市内にスポーツ施設や駅前のスポーツジム・フィットネスクラブ等も少ないので他市町村にある施設を利用する傾向も強い。</p> <p>中学校の施設を利用すれば、各年齢層の活動会員も増やせる可能性がある。</p>																																			
<p>商圈における競合の特徴</p>	<p>《体育施設》 • 指定管理体育施設・河川敷サッカー・野球場・多目的広場・テニスコート 等 《主なクラブ》 • ジョギングクラブ・スイミングクラブ・スポーツジム・テニスクラブ • ダンススタジオ&フィットネスクラブ・少年クラブ(サッカー・野球・ミニバス) • 市外にあるジュニア対象のクラブ • 高齢者中心の総合型地域スポーツクラブ:6 クラブ 等 《競合しそうな企業 等》 • 学習塾 • 駅周辺の商業施設(ゲームコーナー等) • 家庭でのネットゲーム、SNS 等</p> <p>民間経営のジムやクラブは月 7,000 円~10,000 円程度の会費を取っているが、その他のクラブは、活動に必要な経費のみで 500 円~2,000 円程度が殆どである。</p>																																			
<p>クラブの経営資源(ヒト、金、モノ、情報)の特徴</p>	<p>クラブの経営資源 《ヒト》 初年度は、市内小中学生(8,445人)対象に「部活動の地域移行」の運営を中心に行う。☆部活動加入数 • 中学生2492人 ☆市民 • 13万人 《金》 会費: 月額2,000円程度(行政からの補助も受けて) 《モノ》 学校の施設利用 中学校 6 校 小学校 13 校 《情報》 • 小中学校経由で情報発信 • 市の広報・ホームページ • SNS 等で情報提供</p>																																			
<p>そのほか特記事項</p>	<p>当初は、部活動地の地域移行からスタートするが 5 年後には、総合型地域スポーツクラブとして法人格を取得して展開する。</p>																																			

クラブの SWOT 分析

機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
<ul style="list-style-type: none"> 生徒が部活動を楽しみにしている 市内中学校の PTA との連携 市が健康寿命の施策予算に厚い 近隣大学(栄養学科)がある スポーツ活動に対する関心が高い 行政、スポーツ協会・競技団体との連携 	<ul style="list-style-type: none"> 民間スポーツクラブの進出 学校施設利用スポーツ団体 他クラブの進出 補助金 助成金の減額又は廃止 スタッフの減少(健康・離職など) 拠点としている学校退去 IT 関係のトラブル 破損、漏洩、SNS による誹謗中傷等 学習塾の進出 商業施設の増加 施設や指導者が起因する事故
強み (Strength) ○	弱み (Weakness) ●
<ul style="list-style-type: none"> 部活動の地域移行からのスタートで人数がある程度読める 中学校の施設を優先的に使用できる 既存の部活動で使用している用器具が使用可能である 小中学生にクラブの案内等を直接(配布)できる HP を自前でできる 開かれた学校づくりの一助になる 小中学生以外の一般人が気軽に施設を使用できる 地域に密着しているので交通の便を考えなくてよい 学校関係の職員が関わりやす 地域に指導できる人材が豊富 教職経験者がスタッフにいる <p>＜強みを機会にいかす＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 各学校の実態や実情に合わせてのサービス提供 学校施設を利用することで地域の課題を解決できる可能性が大きい 生徒の家族・親戚、友人などに広範囲の事業拡大 一般の大会の施設提供(イベントも含む) 小中学生に限らず、どんな年齢層の活動会員でも施設を使用できる機会の提供 イベント等の案内やスポーツ以外の広報等の提供 資格を有する指導者(コーチ)のメニューを提供 指導者(コーチ)の雇用 スタッフと学校との連携 	<p>＜脅威に対して強みでどう対処できるか＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 選手育成をし、大会に参加することはクラブの特徴をアピール最大チャンスでもある。選手強化を活動会員に周知 競合他社を定期的にベンチマークし差別化や特色を引き立てる 補助金 助成金の減額や廃止に備えて施策を実施 広告宣伝費、経費・人件費、人脈の駆使 受益者負担に満足できる指導者の確保、指導技術の向上 部活動の地域移行に対しては行政との連携が不可欠で日頃から信頼関係を構築 ネット上のクレームの事前予防対策を明確化(ルール確認) 情報を適切にバックアップし保存 定例的な会議の実施、親睦会等の実施 定期的な巡回 運動と学習のメリットをアピール 広報活動の充実 定期的な施設管理の徹底、スタッフへの指導 <p>＜弱みによって失う可能性のある機会＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 市の体育施設をカバー出来る反面、学校施設の管理(施錠等)は外部の者ができないので、セキュリティーの部分で活動が大きく制限される 教職経験の無い指導者は部活動に対しての理解が難しい 公募の条件制約が強すぎると条件に合った指導者がなかなかみつからない アピールしただけで指導者がみつかるわけではない 他との違いをアピールしすぎると顧客が自分の考えと合わないというマイナスのイメージを持つ可能性がある 専門性が高くなりすぎると会員の減少につながる <p>＜弱みによって競合相手の脅威にどこまでさらされるか＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 一般会員については、民間のクラブやフィットネスクラブに顧客を奪われる ジュニアにおいても民間のクラブチームや他市にあるクラブに顧客を奪われる 行政からの補助金、助成金などは社会情勢によってカットされる可能性が高い 競合相手以上の魅力を感じない 会費に見合ったサービスが受けられない

マーケティングとスポーツプロダクト（代表的なもの3つ）

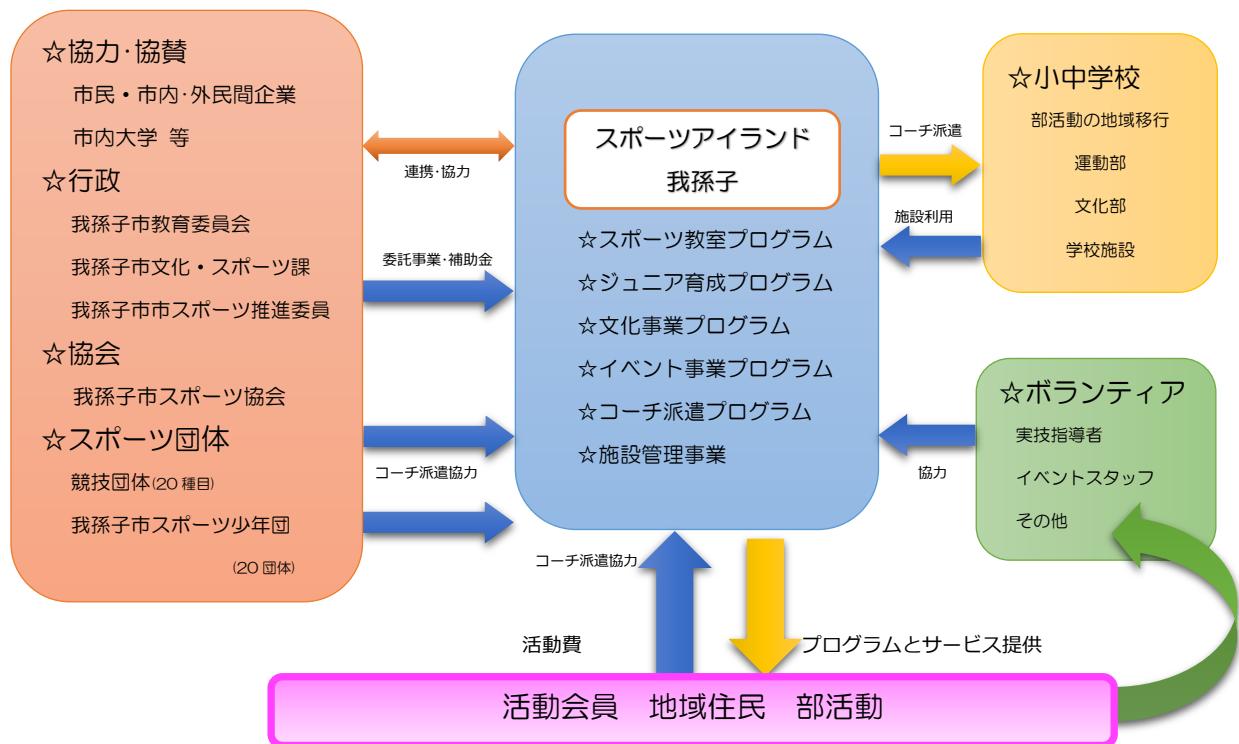
プロダクト名	『新しいスポーツとの出会い！』 (他種目体験型スポーツ教室)	☆スポーツ教室プログラム										
プロダクト概要	<ul style="list-style-type: none"> 中学生を対象とした部活動体験型教室 開催日：4月2・3・4の土曜日午前 3時間(8:30～11:30) 市内6校：校庭、体育館、武道場、テニスコート等 参加団体(市スポーツ協会の所属団体20種目) 陸上競技、野球、サッカー、テニス、ソフトテニス、ソフトボール、ゴルフ、バスケットボール、バレー、バドミントン、卓球、イディアカ、剣道、柔道、弓道、なぎなた、合気道、太極拳、レクリエーション、スキー等 											
ターゲット顧客	<p>対象：中学生(1～3年生) 男女(市内6校の中学校)</p> <ul style="list-style-type: none"> 部活動の地域移行の具体的な活動のスタートができる 教職員の働き方改革の一助となる 市内の小中学校の児童生徒の体力低下の改善の長期的な取り組みのスタート さまざまなスポーツ経験ができる 											
市場規模	<ul style="list-style-type: none"> 上記対象地区の中学生1～3年生は2,777名(2024年度) 東地区：A校806名・B校496名・C校633名 計1,935名 西地区：D校381名・E校181名・F校280名 計 842名 合計2,777名 部活動加入率：85.74%(2,381名)※2024.5現在 											
利用会員が求める ベネフィット	<p>【1年生向け】</p> <ul style="list-style-type: none"> 中学校へ入学を期に新しいスポーツとの出会い <p>【2・3年生向け】</p> <ul style="list-style-type: none"> 現在実施の部活動以外の様々なスポーツを経験することによって得られるものの大きさを知る 新しい仲間との出会い <p>【共通】</p> <ul style="list-style-type: none"> 身体づくりと専門技術指導を知る 											
プロダクトの差別化	<ul style="list-style-type: none"> 部活動の地域移行を機に、学校内の既存のスポーツに拘らず、様々な選択肢の可能性を広げる機会となる 市内の生徒が集まることによって、様々な価値観の生徒との出会いの機会が提供できる 中学生のスポーツ種目においての視野が広がる 経験豊かな指導者の指導が提供できる 											
価格	<ul style="list-style-type: none"> 参加費 一人1回 200円(体験会場にて集金) 											
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> (全体) 市内中学校にチラシ配布 市広報掲載(口コミ誘発) クラブHPで紹介⇒活動状況のHP、SNSにアップ 											
備考	<ul style="list-style-type: none"> 部活動の地域移行の一環として捉え、当初は利益優先として考えないが各スポーツ団体の指導(コーチ)には指導に対しての謝礼として一定額を支給する制度をつくる <table> <tr> <td><参加費予想(対象生徒2,777名)></td> <td>見込み利益</td> </tr> <tr> <td>100% = 555,400円(2,777名)</td> <td>355,400円</td> </tr> <tr> <td>80% = 444,200円(2,221名)</td> <td>244,200円</td> </tr> <tr> <td>60% = 333,200円(1,666名)</td> <td>133,200円</td> </tr> <tr> <td>40% = 222,000円(1,110名)</td> <td>22,000円</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> 全体の準備費用として200,000円を予定 	<参加費予想(対象生徒2,777名)>	見込み利益	100% = 555,400円(2,777名)	355,400円	80% = 444,200円(2,221名)	244,200円	60% = 333,200円(1,666名)	133,200円	40% = 222,000円(1,110名)	22,000円	
<参加費予想(対象生徒2,777名)>	見込み利益											
100% = 555,400円(2,777名)	355,400円											
80% = 444,200円(2,221名)	244,200円											
60% = 333,200円(1,666名)	133,200円											
40% = 222,000円(1,110名)	22,000円											

プロダクト名	『スポーツに適した食事をしよう！』 ☆毎日の食事がスポーツにどのような影響をするか考えてみませんか！☆イベント事業プログラム
プロダクト概要	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣大学栄養学科との共同開催 開催日：5月中旬 13:00～15:00 ※対象：①②(A、B、C)を4教室に分かれて展開する ※人数が多い場合は、ホール等を使用 <p>募集数：100名(100組) ※人数差があっても上限は100名とする ①：40名 ②A：30名 B：20名 C：10名 程度 対 象：①生徒及び保護者 ②市内在住スポーツ愛好者 A：若年層 B：中年層 C：高齢層</p>
ターゲット顧客	<ul style="list-style-type: none"> ・本市でスポーツ活動をしている中学生から高齢者まで
市場規模	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ愛好者 ・市内中学生と保護者(小学生の保護者等も含む)
利用会員が求める ベネフィット	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ活動専門に関わる管理栄養士による指導で日常における食生活の改善が図れる ・スポーツに適した食生活が競技にどのように関わってくるかを理解できる ・生活を共にしている家族等にもプラスの影響を及ぼす
プロダクトの差別化	<ul style="list-style-type: none"> ・栄養に関する専門家の知識と具体的なことが提供できる ・活動会員及び部活動の地域移行の中学生とその保護者に提供できる ・講演後も大学(栄養学科)つながり、経過を見ながら対象者にアドバイスが継続できる
価格	参加費 無料 ※継続指導を受ける場合には有料
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> ・(全体) 市内小・中学校にチラシ配布 ・市広報掲載(口コミ誘発) ・クラブHPで紹介⇒活動状況のHP、SNSにアップ ・市スポーツ協会所属団体に広報依頼
備考	<ul style="list-style-type: none"> ・当クラブと大学との連携を地域にPRできるので宣伝効果が大きい ・栄養学科にとってのメリット <ul style="list-style-type: none"> ◎学生がキャリアを積める機会となる ◎単位授業として設定することで特徴をPRできる 等 ・月単位で栄養調査(食事の実態、指導を受ける)等を継続実施する場合には有料とする(月：1,000～2,000円程度) ・継続者(年間を通して指導を受ける者)についての収入は、大学と按分し謝礼として渡す ・クラブ負担で準備費用を30,000円程度支出するがクラブをPRするためのプロモーション費用として考える ・今回の企画がスポーツ以外のプロダクトに広がりを見せる可能性が大きくなる

プロダクト名	『部活動への指導者(コーチ)派遣』 教職員の働き方改革推進事業 ☆ジュニア育成・文化事業プログラム
プロダクト概要	<ul style="list-style-type: none"> 開催日：平日(月～金) 16:00～18:00 (2時間×4日×4週=32時間) ※平日は、各学校で活動する ：土・日…午前 8:30～11:30 (3時間×4週=12時間) 午後 13:00～16:00 (3時間×4週=12時間) ※土・日は、各種目の拠点校を決めて種目ごとに活動する 既存する部活動に対して、指導者を派遣し部活動の地域移行を推進する 運動部系の部活動だけでなく、文化系の部活動も運営に関わる
ターゲット顧客	対象：市内中学生部活動加入生徒 2,381 名 ※加入率 85.74% (2024.5 現在)
市場規模	<p>市内部活動加入生徒(各部活動別人数) *2024年度部員数：2,381名</p> <p><運動部：12種目> 加入率 64.74% 男子 1,070名 女子 728名 陸上競技・駅伝 293名、野球 99名、サッカー 171名 ソフトテニス 267名、ソフトボール 57名、バスケットボール 248名 バレーボール 252名、卓球 270名、剣道 85名、柔道 18名 水泳 37名</p> <p><文化部：8種目> 加入率 20.99% 男子 154名 女子 429名 吹奏楽 232名、合唱 15名、美術 207名、演劇 20名、科学 62名 家庭科 15名、パソコン 32名</p>
利用会員が求める ベネフィット	<ul style="list-style-type: none"> 各中学校の部員の減少によりチーム編成及び活動が困難になった部活動の改善ができる 各種目の経験豊富な指導者から専門的な技術を学べる 自分の学校以外の生徒との交流の場となる 人数の増加により意欲化につながる 技術が高まる 自分の課題が見つかる
プロダクトの差別化	<ul style="list-style-type: none"> 学校施設を拠点として活動できる 教職員の働き方改革につながる 技術の基礎・基本を学び、ケガや故障の予防・改善につながる 生徒の健全育成につながる 有資格者による専門的な指導が受けられる コーチバンクに登録された指導者の派遣ができる(前提条件) 保護者を通して、市民へ部活動の地域移行が見える
価格	<p>入会金 1,000円 (入会時に徴収) 年会費 2,000円 (途中入会でも徴収) 月活動費 2,000円(1ヶ月) × 12ヶ月 = 24,000円</p> <p>※入会金、年会費、月活動費は受益者負担とする ※移動に関わる交通費等も自己負担 ※保険加入は必須条件とする(全員加入)</p>
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> (全体) 市内中学校にチラシ配布 市広報掲載 (口コミ誘発) クラブHPで紹介⇒活動状況のHP、SNSにアップ
備考	<ul style="list-style-type: none"> 部活動の地域移行の一環として捉えているが、将来的には利益を得られるプロダクトへ成長させる。 2025年度 指導者(コーチ)派遣 ☆運動部：35名 文化部：15名 <p><予想派遣費></p> <p>*1名あたり(時給 2,000円) × 月 36 時間 = 72,000円 *72,000円 × 50名 × 12ヶ月 = 43,200,000円</p>

4. ビジネスマodelと事業概要

4-1 ビジネスマodel図 *「部活動の地域移行」完全実施時のビジネスモデル図



4-2 事業内容

① 年間プログラム (5年後のプログラムを含む)

事業 月	スポーツ教室 (文化系部活動も含む)	ジュニア育成		イベント事業	文化事業	正会員 会議等 ・その他
		部活動地域移行	幼児・小学生			
4月	☆活動会員スポーツ ・陸上競技 ・サッカー ・野球 ・ソフトボール ・なぎなた ・バスケットボール ・バレーボール ・テニス ・ソフトテニス ・卓球 ・バドミントン ・スキー ・ゴルフ ・柔道 ・剣道 ・合気道 ・太極拳 ・弓道 ・インディアカ ・レクリエーション ・吹奏楽 ・美術 ・サイエンス ・パソコン	《4月～7月》 ・クラブ入部 ・各種目別保護会 ・月～金活動 ・土・日活動 ・総体等参加 ・コクール参加 《夏季休業中》 ・夏季平日練習 ・全中参加	☆小学生部活動 サポート＊通年 ・陸上競技 ・野球 ・サッカー ・バレーボール ・卓球 ・ソフトテニス ☆幼児支援 ・幼稚園・保育園 サポート事業	☆スポーツ大会 ・中学生部活動 ☆審判講習会 ・各種目	《前期》 ☆栄養学講座 ・アスリート ・中学生 ・保護者、一般 ※各1回 ☆中学生部活動発表会 ・吹奏楽 合唱 ※夏季コンクール向け	理事会 運営委員会 広報紙発行 市内中学クラブ説明会
5月						理事会 総会 広報会議 指導者会議
6月						理事会 安全管理講習会(救急法)
7月						理事会
8月						理事会 指導者会議
9月						
10月						
11月						
12月		《9月～1月》 ・月～金活動 ・土・日活動 ・新人戦参加 ・駅伝大会参加 ・コクール参加 《冬季休業中》	*市多目的広場完成後活動(平日 午前中に実施) ☆小中学校 ・陸上競技大会 支援	☆チャレンジボーツ フェスタ開催 ☆スポーツ大会 ・中学生部活動にな い種目	《中期》 ☆健康思考講座 ・一般 *歯と健康 等 ☆栄養学講座 *前期と同様 2回目 ☆中学生部活動 発表会 ・吹奏楽・合唱・美術 科学の活動発表	理事会 広報会議 理事会 運営委員会 広報紙発行
1月	※学校施設を使用し市 スポーツ協会所属団体 の種目を実施する ※文化系については市 内の団体に依頼する	《1月～12月》 ・月～金活動 ・土・日活動 ・長距離大会参加 ・コサートに向けて 《学年初め休中》		☆新春マラソ大会 ☆スポーツ大会 ・協会所属全ての 種目	《後期》 ☆栄養学講座 *前期と同様 3回目	理事会 広報紙発行 中学クラブ説明会 (新入生)
2月						理事会 指導者会議
3月						理事会 運営委員会

② 週間プログラム *学校施設使用 *文化系の部活動についても A~D の時間帯で活動します

時間・曜日	月	火	水	木	金	土	日
8:00~	事務局 休日	通常業務	通常業務	通常業務	通常業務		
9:00						部活動 A	部活動 C
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00						部活動 B	部活動 D
15:00							
16:00	部活動 (放課後) A~D	部活動 (放課後) A~D	部活動 (放課後) A~D	部活動 (放課後) A~D	部活動 (放課後) A~D		
17:00						活動会員 スポーツ	事務局 休日
18:00							
19:00	活動会員 スポーツ	活動会員 スポーツ	活動会員 スポーツ	活動会員 スポーツ	活動会員 スポーツ	活動会員 スポーツ	
20:00							
~21:00							

*「一般スポーツ」は照明設備があるグラウンドのみ実施する

4-3 料金体系等

◆会費（入会金）

- ・一般 一名 3,000 円
- ・家族会員 一家族 5,000 円
- ・ジュニア 1,000 円

◆年会費

- ・ジュニア 2,000 円
- ・一般・シニア 一名 3,000 円
- ・家族会員 一家族 5,000 円

◆賛助会員年会費

- ・特に、企業による賛助は、5,000 円～100,000 円
- ・ランクに応じて、大会等のプログラム掲載、ホームページへの常時掲載等差別化

◆参加会費(利用会費)

① プログラム参加

会員種別	利用会員			ビジター
	ジュニア	一般(学生含む)	シニア	
年会費	2,000 円	3,000 円	3,000 円	
活動会員(月額)	1,000 円	3,000 円	3,000 円	1 回 1,000 円
部活動会員(月額)	1,000 円			
イベント事業	開催毎集金	開催毎集金	開催毎集金	開催毎集金
文化事業	開催毎集金	開催毎集金	開催毎集金	開催毎集金

② イベント参加

☆受託業務（自治体などから受託）

- ・新春マラソン大会 (約 500 万円規模・1,100 人参加)
 - 小中学生 700 円 ファミリ 2,000 円 一般(高校生) 2,500 円
- ・チャレンジスポーツフェスタ (約 100 万円規模) 500 人(家族)
- ・栄養学講座 開催毎集金(一人 : 500～1,000 円) 例 100 人(組) × 500 円 = 50,000 円
 - 以後、個人が 1 年間継続していく場合には、月 / 300 円～500 円の負担で栄養指導あり(大学栄養学科と連携)
- ・審判講習会(スポーツ協会主催含む) = 実費集金

③飲食・物販・広告

- 各学校クラブハウス前に自動販売機を設置 6台予定
- 定期的な刊行物「スポーツアイランド我孫子」の発行
- 部活動の地域移行専用の刊行物の発行
- Tシャツ販売（季節に応じたもので各種目のオリジナル）
- 市の広報誌に定期掲載とホームページの活用、等

4-4 施設の管理と運営

①活動拠点の確保方策（指定管理者等）

- 我孫子市内中学校 6校：校庭及び体育館・テニスコート・武道場・プール等
- 我孫子市管理：多目的公園「五本松公園」
- 手賀沼公園：ジョギングコース、等

②施設維持管理費（市内中学校 6校分のクラブハウス管理費、市管理の多目的広場公園は別）

業務内容	年間コスト	備考
清掃業務	60,000 円	定期的な一斉清掃計画(6校分)
設備管理業務	300,000 円	用器具修理関係：1校 50,000 円
機械警備業務	0 円	市文化・スポーツ課管理
建物管理業務	0 円	学校施設利用
駐車場・駐輪場管理業務	0 円	学校施設使用
植栽業務	0 円	学校管理
グラウンド等維持管理業務	0 円	学校管理
廃棄物処理業務	60,000 円	用器具破損廃棄等(6校分)

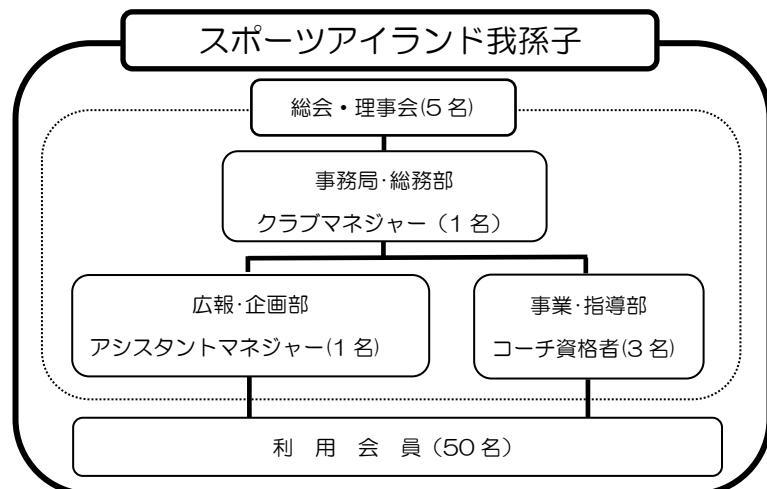
5. 組織・人材（配置・確保・養成）

5-1 組織の基本的な考え方

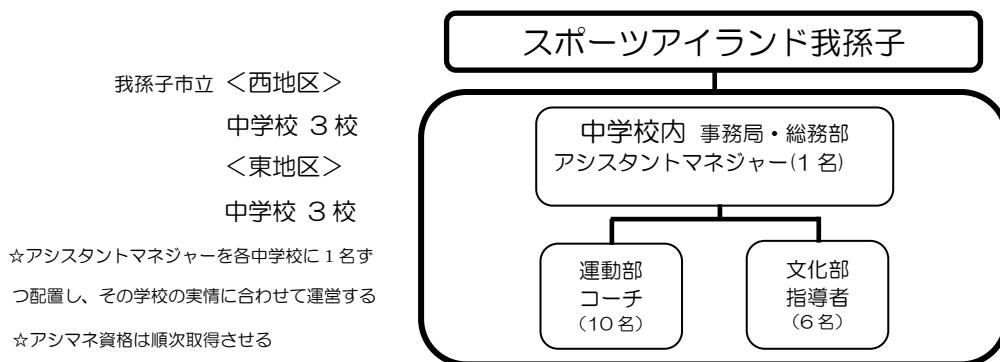
5年後の成長を見据えて、現在は少人数の組織で活動、目標は5年後までに組織の拡大がどこまで可能かということ。組織の形態は、トップダウンよりもボトムアップの組織を目指す。また、様々な人材を適材適所に配慮する。

5-2 組織図（人数も明記）

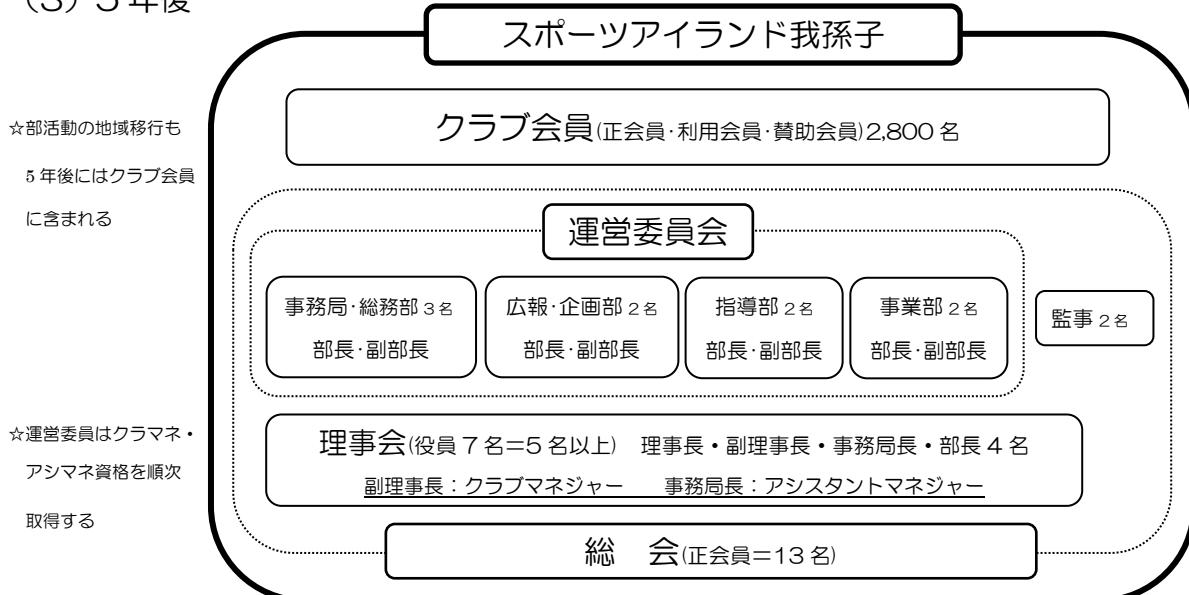
(1) 1年目



(2) 部活動の地域移行組織 コーチ派遣モデル



(3) 5年後



5-3 職務分析表と職務要件（職務内容と求められる能力・スキル要件）

役職	求められるスキル	職務内容
理事長 代表理事	・全体の統括及び業務全般の理解	・実施計画書作成及び実行と模範となるプログラム実施 ・人事業務(採用、教育、評価) ・スタッフのフォロー及び教育 ・運営状況分析 資金調達、運営資金管理、スタッフの健康管理安全指導及び管理 等 ・他クラブ、団体、組織との連携とコミュニケーション
事務局・職員	・的確な事務処理 PC基礎、Word・Excel基本操作理解 ・対人コミュニケーション能力、救急対応、接客スキル	・活動会員(児童生徒、保護者を含む)へのお知らせメール配信 ・問い合わせ対応、メール対応 ・助成金等の報告資料作成業務 ・会計処理、現金出納確認 ・入退会及び更新、変更手続き ・事故、怪我対応 ・新規体験者の対応 ・各種書類作成、印刷 ・イベント企画への対応
指導者 (コーチ)	・プログラムのチーフ ・臨機応変な対応 ・学校教育理解 ・生徒、保護者とのコミュニケーション能力 ・各種専門知識=指導資格保有必須 ・イベント企画能力	・クラブ教育方針に則った指導 ・プログラムの流れの作成(出席確認から終了後の体調確認も含み) ・活動会員(児童生徒、保護者を含む)への資料作成、配布と事務手続き対応 ・イベント、合宿、遠征の企画 ・問題指導には2名以上で対応 ・アルバイトコーチやボランティアコーチの技術指導及び安全指導管理
アルバイト・ ボランティア	・高いコミュニケーション力 ・活動会員(児童生徒、保護者を含む)とのコミュニケーション能力、各種目育成基礎知識 ・指導者の補助	・技術指導においては、指導者(コーチ)の指導に添った支援をする活動時の状況報告と終了後の報告は常に実施 ・特に、児童生徒、保護者対応にはコミュニケーションと配慮を図る

5-4 概算人件費と要員数

*5年後を想定して

	人数	基本給/報酬	時給	概算人件費(月額)
専任職員	2人	20万円	円	40万円
臨時職員(事務)	1人	10万円	円	10万円
指導者(コーチ)	50人	0円	2,000円	360万円
合計				410万円
アルバイト	必要数 人	0円	1,000円	事業別 円
ボランティア	必要数 人	交通費・弁当代	0円	事業別 円

☆指導者の時給計算 月～金 6時間 土・日 3時間 計9時間×2,000円×4週(1ヶ月)=72,000円
(90分×4日)

☆専任職員：給与・賞与・社会保険・労働保険・退職金(中退共) 有

☆臨時職員：社会保険・労働保険・退職金 有

☆アルバイト賃金は、最低賃金を保証

6. クラブの安全管理

6-1 リスクマネジメント

	起こりうる状況	予防と対策	対応	防止
①人 ・組織	(会員・参加者) <ul style="list-style-type: none"> ・運営に関する意見の相違 ・会員の退会・減少等 (スタッフと会員) ・暴言・暴力やトラブル ・ハラスメント ・指導・方針に関する意見の相違 (スタッフ) ・雇用差別 ・ハラスメント ・労働災害 ・不祥事 ・指導者不足（クラブ外） ・指導者の引き抜き ・会員獲得の競合 ・近隣トラブル 	(会員・参加者) <ul style="list-style-type: none"> ・ミッション・ビジョンの共有 ・ルール、モラルの秩序の徹底 ・傷害保険の加入 (スタッフ) ・ミッション・ビジョンの共有 ・ルール、モラルの秩序の徹底 ・スキルアップ ・適切な労務管理 ・労災や損害賠償 債保険の加入 ・人材確保 (クラブ外) ・ミッション・ビジョンの発信 ・活動内容の広報 ・相談、調整、協力、連携 	(会員・参加者) <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握、事実確認 ・被害拡大の防止 ・早急な事態収拾 ・事実の公表・原因の分析 (スタッフ) <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握、事実確認 ・被害拡大の防止 ・早急な事態収拾 ・事実の公表 ・原因の分析 	<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフ間のコミュニケーション ・定期的な研修等
②施設 ・用具	(施設) <ul style="list-style-type: none"> ・地面や床面に足をとられる ・接触やボールによる事故 ・災害 (天災・人災) (用具)～競技で使用する用具 ・破損 ・使用頻度 (古い道具) ・技術レベルに合わない道具 ・盗難 	(施設) <ul style="list-style-type: none"> ・安全点検 ・マニュアル作成 ・事故発生対応 (用具) <ul style="list-style-type: none"> ・日常点検、安全確認 (点検マニュアル作成) <ul style="list-style-type: none"> ・事故発生時マニュアル作成 	(施設) <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握、事実確認 ・活動の中止、中止 ・早期復旧 ・原因の分析 (用具) <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握、事実確認 ・被害拡大の防止 ・応急処置等 ・活動の中止、中止 ・購入先やメーカーへの連絡 (原因の分析)	<ul style="list-style-type: none"> ・定期的に点検 ・ダブルチェックをする ・指導前に今一度指導者による安全点検を行ってから指導に入る
③経済面	(会費) <ul style="list-style-type: none"> ・会費を初めに低く設定すると値上げに対する不満が出る（寄付金・協賛金） ・ある固定した企業や個人のみに頼ると収入の不安定となり、他の介入が妨げられる（事業収入） ・事業の種類によっては、課税の対象となる ・不意の事故やプロダクト、販売方法などに関するトラブルがある（助成・補助金） ・現在、交付されていないが、将来、資金となる場合がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・安定した活動が継続できるよう、ある一定の財源に依存しない ・会費・事業収入とサービス（指導）とのバランスや質が問われる ・会費収入（会員数）はクラブの評価となるため、財源の使途を会員に情報公開する 	<ul style="list-style-type: none"> ・会費や事業収入の拡大を図り、合わせて多様な財源確保を行う。 ・資金不足にならないよう、財源使途の分析や方策を考える 	<ul style="list-style-type: none"> ・会費に見合うような提供をする
④活動時	(活動前後) <ul style="list-style-type: none"> ・自宅から活動場所へ移動する途中の交通事故等（活動中） ・活動中の事故やケガ・死亡 ・参加者同士、指導者との接触事故やケガ・死亡 ・無理な計画、指導者の注意不足などによるケガ・死亡 ・故意による施設、設備・用具の破損 ・急な天候の変化（荒天や熱中症） ・盗難（貴重品） 	<ul style="list-style-type: none"> ・責任体制の明確化 ・傷害保険の加入 ・事故発生時マニュアルの作成 ・応急処置（救急法）の学習 ・体力や技能レベルの活動計画作成 ・活動上の注意事項、ルールの徹底 ・ウォームアップとクールダウン ・参加者の様子や体調の変化の観察 ・周囲の状況や天候の観察 ・交通安全指導の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ・応急処置（救急救命） ・医療機関とのネットワーク ・事故時の状況の把握、事実確認 ・被害拡大の防止 ・家族、関係先等への連絡 ・活動の継続、中止の判断 ・原因の分析、責任の所在を調査究明 	<ul style="list-style-type: none"> ・責任体制の明確化 ・被害拡大の防止
⑤情報	(個人情報) <ul style="list-style-type: none"> ・パソコンや記憶装置の紛失 ・ウイルス等による情報流失 ・名簿や個人情報の掲載された資料の紛失 ・スタッフによる不正（ホームページ） ・ホームページ上に個人情報を公開してしまい、悪質ないだすらにより情報が改ざんされる ・掲示板に個人を誹謗・中傷する内容の書き込みが行われる場合がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報保護法の熟知 ・保存情報の暗号化 ・データを持ち出さない ・ウイルス対策ソフトの使用 ・個人情報が記載された資料等を置いてしない（ホームページ） ・重要な情報については電話連絡併用する ・掲載内容の確認 ・パスワードの設定 ・定期的な監視 	<ul style="list-style-type: none"> ・流失情報の確認 ・インターネット上で流失情報の監視 ・事情説明と謝罪、再発防止策の説明（ホームページ） ・間違った情報や改ざんされた情報の訂正 ・誹謗・中傷記事の削除 ・掲示板の閉鎖も視野に入れる 	<ul style="list-style-type: none"> ・データを持ち出さない ・定期的な監視 ・責任体制の明確化
⑥活動環境	(騒音・振動) <ul style="list-style-type: none"> ・スポーツイベント等の音楽、運営アナウンス、観客の声援、鳴り物による応援などによる周辺住民からの苦情 (日照) <ul style="list-style-type: none"> ・著しく日照権が侵害される（夜間照明） ・周辺住民からの苦情（自然破壊） ・クラブ関係者によるゴミのポイ捨てによる苦情（駐車・駐輪） ・指定区域外での駐輪、違法駐車による苦情 	<ul style="list-style-type: none"> ・責任体制の明確化 ・過去の事例収集をしておく ・事故発生時のマニュアル作成 ・地域住民への事前説明（信頼関係を築く） ・活動内容の広報 ・自治会や関係団体等との相談、調整 	<ul style="list-style-type: none"> ・状況の把握、事実確認 ・事故現場の整理 ・事実の公表 ・活動の継続、中止の判断 ・原因の分析 	<ul style="list-style-type: none"> ・被害拡大の防止

6-2 保険

対象	種類	保険料	補償内容
正会員 及び 利用会員	スポーツ安全保険	会費と別に徴収掛け 1名あたり A1 : 800円 AW : 1,450円 C64歳以下 : 1,850円 B64歳以上 : 1,250円	傷害保険…急激で偶然な外來の事故により被った傷害による死亡、後遺傷害、入院、手術、通院を補償・熱中症および細菌性・ウイルス性食中毒も対象となる。 損害責任保険…他人にケガをさせたり、他人の物を壊したことにより、法律上の損害賠償責任を負うことによって被った損害を補償 突然死葬祭費用保険…突然死(急性心不全、脳内出血などによる死亡)に際し、親族が負担した葬祭費用を補償
イベント 利用者	レクリエーション保険 イベント保険	イベントごとに集金 掛け金 1名あたり A2 : 800円	団体での活動中および往復中に、急激で偶然な外來の事故により被った傷害(熱中症および細菌性・ウイルス性食中毒を含む。)による死亡、後遺障害、入院、手術、通院を補償 ・死亡 2,000万円・後遺障害(最高)3,000万円・入院(1日につき)14,000円・通院(1日につき)1,500円
セラピスト保険			セラピストが利用者に怪我をさせてしまった場合の対応や悪質なクレームに対しての対処方法をアドバイス。利用者から施術に起因する内容に關し、民事訴訟を起こされた場合の顧問費用及び賠償責任保障制度にて保障
法人保険 SNS保険			法人が社会教育活動を行う場合、その活動中に発生した事故により、突然高額な損害賠償責任を負う可能性があり、そのような賠償事故に備え社会教育活動を取り巻くリスクを幅広く補償

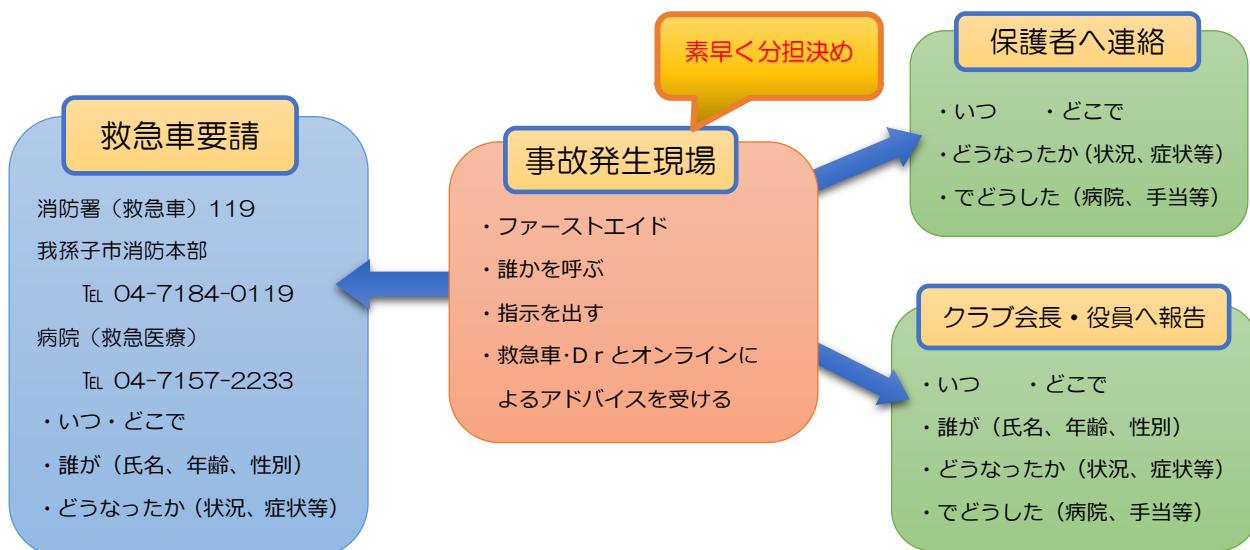
6-3 緊急連絡先（医療機関等）

- ・「名戸ヶ谷我孫子病院」 ※一番近い24時間体制の病院で救急体制が整っている
〒270-1166 千葉県我孫子市我孫子 1855 電話 04-7157-2233
- ・日本医科大学千葉北総病院 ※救急体制が整っている ヘリポート完備
〒270-1694 千葉県印西市鎌苅 1715 電話 04-7699-1111

☆我孫子市医師会との連携が取れている。

☆ドクターとライブオンラインでつなぎ的確なアドバイスを受ける体制ができている。

6-4 緊急連絡網（役員等）



*プログラムの開始前・活動中・活動後は、安全面についての情報交換を常に行うこと！