

「スポーツにおける地域連携」

大越 康成

株式会社グランセナフットボールクラブ 代表取締役社長

一・背景

サッカーの普及・選手育成を行う株式会社グランセナフットボールクラブ（以下、グランセナ）は新潟市に2007年に創業され、今年で10周年を迎えた。資本金は4500万円、資本構成は親会社である株式会社トップカルチャー（東証一部）の100%子会社である。売上の規模は年間2.5億円を超えている。

グランセナのような地方の民間スポーツクラブが、どのように地域内の団体や組織と連携し企業として成長を続けているのか述べたい。

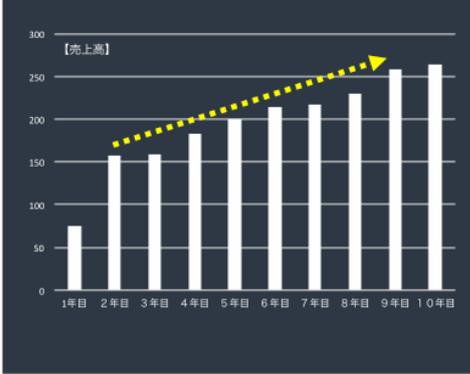
グランセナは約1万坪の敷地に人工芝サッカーコート2面、屋根付人工芝フットサルコート2面、人工芝フットサルコート1面、クラブハウス、照明、駐車場200台分を完備するスタジアムを有する。

スタジアムは人口増加エリアの多い新潟市西区の亀貝地区にあり、新潟市近郊の交通の要であるバイパスの亀貝ICから車で1分の立地である。バイパスのICから近く、商業地や流通拠点に隣接しながら市街化調整区域内にあるため地代が安価であることが、立

面の大きな特徴となっている。また、グランセナは29名乗りの乗用車イクロバス4台、10名乗りの乗用車

を用いてクラブチームの選手やサッカースクールの生徒を送迎しており、このため広域から選手を集めることに成功している。バスルートは毎年見直しが行なわれ、最適化が図られている。10年間の売上推移を示す（図1）。グランセナは10月決算のため、初年度は4月～10月の売上となっているが、その後は概ね順調に直線形に成長していることがわかる。

（図1）



二・事業モデル

2.1 ミッションとビジョン

グランセナの10年間の成長を支えたミッションとビジョンは次の通りである。

【グランセナのミッション】

「地域にスポーツ文化を提案する」

「スポーツを通じた健康的な生活と感動を提供する」

「スポーツを楽しむ環境を整備する」

【グランセナのビジョン】

①12年間の一貫指導で、世界に通じるサッカー選手を輩出する。

②アマチュアナンバーワンのサッカーチームを作る。

③全ての世代の地域住民へスポーツに触れる機会を提供する。

④地域一体となった選手育成の中心的存在となる。

グランセナは設立4年目の2011年にビジネスモデルの研究が行なわれ、『日本にFCバルセロナが生まれる日』（清水秀雄著 ポプラ社刊）にまとめられた。この際に④のビジョンが追加され、NPO法人にいがた健康スポーツ（以下、NKS）との提携関係が強化されている。また、「子ども・子育て関連3法」に基づき、設立が可能になった認可型の小規模保育施設が新潟市

との協議の上、グランセナのクラブハウス内に設置された。

2.2 グランセナの事業と地域との連携

上述したミッションとビジョンを追求するため、現在グランセナでは、次の主要事業と付帯事業を行なっている。

【主要事業】

- クラブチーム運営事業
- サッカースクール運営事業
- 大会運営事業
- 施設貸出事業

【付帯事業】

- 保育事業／広告事業／物販事業
- レストラン事業
- （その他スポーツ教室）

『日本にFCバルセロナが生まれる日』にて調査が行なわれたとおり、これらの各事業は地域の組織や団体と関係を持ち、その関係性によりグランセナはサッカーの普及・選手育成における地域連携の中心的存在になっている。

現在のグランセナの事業と地域連携の全体図を図2に示す。

次に、表1にグランセナの事業別の売上構成比を示す。

主要事業が売上の6割、付帯事業が4割の構成比になっている。主要な事業と付帯事業の識別は、ミッション・ビジョンに照らし合わせて決められるもので、売上構成比によるものではない。また、付帯事業のうち、広告事業や保育事業は事業規模が大きく経営的な重要度も高いことが分かる。

三・NPOとの連携・認可保育

3-1 NPO法人との連携
NKSは主にグランセナの施設を利用し、高齢者向けの予防運動教室、軽運動、サッカー選手向けのコンディショニング教室を行なっている。NKSの高齢者向けの教室と、グランセナの活動では時間帯が異なるため、平日の日中は、NKSが安価にグランセナの施設を独占的に借りることができる仕組みとなっている。

NKSは2011年に設立されたNPO法人で、設立後の売上推移は図3に示すとおりである。売上は全て事業収入であり、助成金による収入は含まれない。

新潟市からの受託教室は、転倒予防など高齢者向けの健康教室であり、1回あたりの参加者は20名を超え、会員は100名以上の規模である。また、グランセナの選手向けのコンディショニング教室には280名を超える参加者があり、NPOの活動のうち最も多くの会員数を有する教室となっている。現在のNKS会員の50%を越える構成がグランセナの選手となっており、グランセナの成長がNKSの成長に大きな影響を与えていることが分かる。

(図3)



3-2 認可保育園の運営

2015年に施工された「子ども子育て支援法」により、待機児童の解消を目的に株式会社による小規模保育の運営が可能になった。

グランセナは新潟市から民間第1号で認可を受け、クラブハウス内を改修し小規模保育施設を開設した。園庭に代わり全天候型のフットサルコートを利用し、保育にはグランセナに所属するコーチも携わるなど他の保育施設にはない特色を持つ保育施設となっている。事業規模こそ小さいが、グランセナの地域貢献を体現する象徴的な付帯事業となっている。

四・グランセナの人材

グランセナは事業が多様であるため、多様な人材が勤務する。このため人材獲得とリテンションは常に重要な経営課題となっている。現在、グランセナで勤務する人材を表2に示す。

全く異なるスペシャリティを發揮する人材が必要であることがわかる。また同じ役割の仕事の中にもプロ契約・正社員・契約社員・アルバイトがあり、4名の管理職が40名の人材マネジメントを行なっている。

表2 グランセナの人材

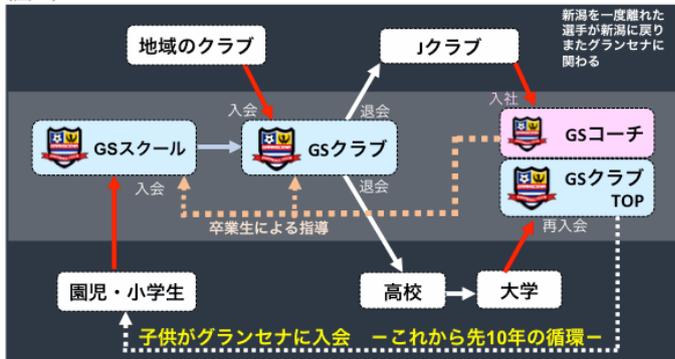
役割	人数(名)
コーチ	16
事務	4
営業	2
施設管理	1
保育士	11
運転手	8
調理	2
合計	44

五・これからの成長

グランセナのクラブチームは1学年25〜30名の選手が在籍している。グランセナ設立から10周年を迎え、10年間で250名以上の卒業生を輩出している。これらの卒業生のうち、5名がトップチームの選手としてグランセナに戻り、3名がスタッフとしてグランセナに戻る好循環が生まれている。

今後の10年ではさらに循環が進み、卒業生の子も世代がグランセナに通うことが期待される。図4に示す循環サイクルを生み出すクラブ経営を維持することで、地域社会においてグランセナの役割がさらに増大し、サッカーを通じたスポーツ文化を地域に根付かせるのである。

(図4)



著者：大越 康成 (Yasunari Ohkoshi)

1984年、埼玉県越谷市生まれ。新潟県新潟市西区でサッカー施設運営を行う、株式会社グランセナフットボールクラブ代表。サッカーを通じて地域スポーツ文化の普及を行い、グランセナを基盤とした生活スタイルの提供を進めている。

【参考文献】
清水秀雄『日本にFCバルセロナが生まれる日』ポプラ社 2011年