

# 事業成果報告書

## 2019年度スポーツ産業の成長促進事業 「スポーツ団体経営力強化推進事業」 (中央競技団体による普及・マーケティングの先進事例形成事業)

公益財団法人日本卓球協会  
株式会社スヴェンソンスポーツマーケティング

本報告書は、スポーツ庁の委託事業として、公益財団法人日本卓球協会が実施した2019年度スポーツ産業の成長促進事業「スポーツ団体経営力強化推進事業（中央競技団体による普及・マーケティングに係るモデル形成支援事業）」の成果を取りまとめたものです。従って、本報告書の複製、転載、引用等にはスポーツ庁の承認手続きが必要です。

# 目次

---

- 1.事業趣旨
  - 1-1.本事業の目的
- 2.事業概要
  - 2-1.日本卓球協会の課題と取組
  - 2-2.再委託先の選定
- 3.実施概要
  - 3-1.課題の分析
  - 3-2.支援内容
  - 3-3.支援対象
  - 3-4.支援体制
- 4.実施結果
  - 4-1.加盟団体別実施結果
  - 4-2.副業人材向けアンケート結果
  - 4-3.地方加盟団体向けアンケート結果
- 5.今後の方針
  - 5-1.事業成果
  - 5-2.課題と今後の方向性

# 1.事業趣旨

## 1-1.本事業の目的

---

スポーツ基本計画では「国は、スポーツ団体における中長期の経営ビジョン・事業計画の策定や ITシステムの利活用、スポーツ団体が実施する各種スポーツ大会へのビジネス手法の導入による新たな収益事業の創出等への支援などを通じて、スポーツ団体の組織基盤の強化を促進する」とされている。こうしたスポーツ団体の組織基盤のためには、普及・マーケティングを強化して顧客や収益を増加させることが重要である。

日本卓球協会においては、加盟団体である加盟団体の組織運営や普及マーケティングに関する取り組みについて課題を抱えている。加盟団体の登録者増加が日本卓球協会の登録者増加につながることから、**中央競技団体である日本卓球協会と加盟団体が連携して組織基盤の強化と普及・マーケティングを促進**していく必要がある。加えて、スポーツ団体ガバナンスコードにおいても、「地方組織等に対するガバナンスの確保、コンプライアンスの強化等に係る指導、助言及び支援を行うべきである。」とされており、普及・マーケティングとガバナンスそれぞれの観点で中央競技団体と地方組織との連携が求められている。

「中長期普及マーケティング戦略策定・実行に向けた手引き」では、普及マーケティングに関する取り組みが十分でない要因として、知識・経験の不足、人材の不足、資金の不足が挙げられている。本事業では、**加盟団体の資金負担が少ない形で知識・経験をもった人材を活用できるモデルを構築すること**を目的と位置づける。

## 2.事業概要

## 2-1.日本卓球協会の課題と取組

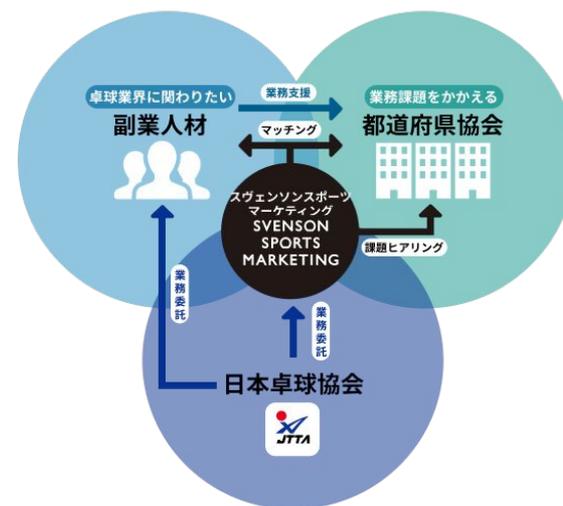
業務支援により地方組織の普及・マーケティングを推進し加盟団体の収益改善をおこなう。中央競技団体は加盟団体から本事業に関わる費用を徴収せず、登録者増による登録料の増収等を業務支援の原資として運用することを想定する。

初年度に関しては事業モデル形成のため、加盟団体の既存若手人材も対象に含めて知識・経験を得る機会を提供し、事業を遂行する。次年度以降は初年度の検証結果をもとに、中央競技団体からの人材紹介(マッチング)や業務委託などの業務支援のモデルを検討する。

### 日本卓球協会の課題

ビジョン	「選手の育成」と「更なる普及拡大」
現状の取組	若年層から高齢層までだれでもできるスポーツとして、選手の育成強化・プロ選手の広報強化を通して会員数を増やし、会員が卓球を継続していくために全国各地域にて卓球大会を開催
課題	将来的な普及・運営継続のための地方加盟団体の運営を担う人材の確保

### 解決策としての取組



## 2-2.再委託先の選定

卓球の普及・マーケティングを中心に事業を展開している民間事業者である株式会社スヴェンソンスポーツマーケティングへの業務委託をおこなった。ITシステムを活用したイベントのマーケティングや業務効率化システムの開発をおこなっており、本事業においては若手人材の募集や研修の企画運営、システム提供による普及・マーケティングの支援で連携をおこなった。

### 選定理由

<b>卓球事業を多角展開</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 卓球を軸としてスクール、卓球場、飲食店などを展開</li><li>● 卓球イベントの企画・運営の実績が豊富</li><li>● 卓球愛好家へのマーケティングに関する知見がある</li></ul>	
<b>副業人材活用の知見</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 自社事業において複数名の副業人材を活用している</li><li>● デザイナーやエンジニアなど職種を問わず活用実績がある</li><li>● リモートワークやプロジェクトマネジメントの知見がある</li></ul>	
<b>ITツール活用の知見</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 日本最大級の卓球イベント検索サイトの運用実績がある</li><li>● 業務効率化のためのITツール導入・運用の実績がある</li><li>● 収益化のためのITツールの導入・運用の実績がある</li></ul>	

# 3.実施概要

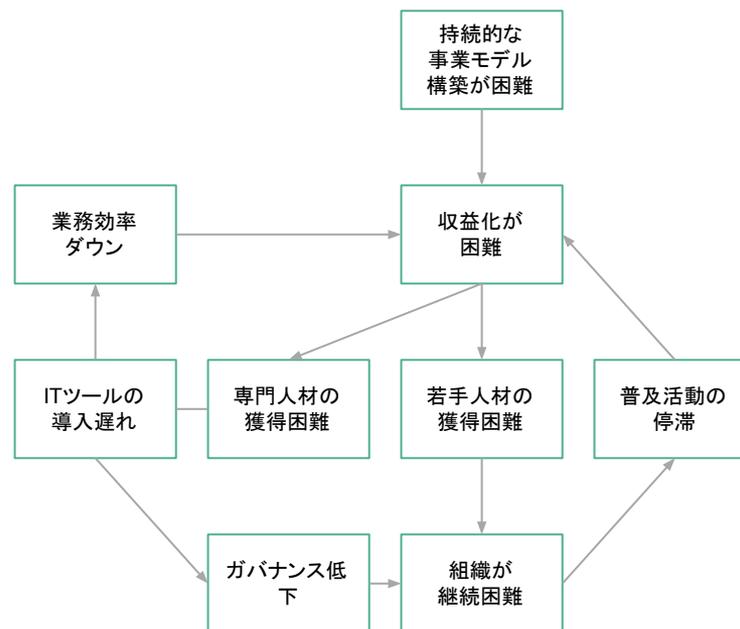
## 3-1.課題の分析

10団体の地方加盟団体からのヒアリングを通して地方加盟団体の抱える課題を分析した。

### 課題の構造化

1. 継続的な事業モデルがなく、収益化が困難な状態
2. 収益化ができないことにより、人材獲得が困難となっている
3. 専門人材の獲得困難が、ITツールの導入遅れとなっている
4. 3によって、業務効率化が落ち、さらに収益化困難となっている
5. 若手人材の獲得困難が組織の継続困難につながり、継続的な事業モデル構築がさらに困難を極めている
6. ITツール導入の遅れによって、ガバナンスが効かない状態になっている
7. ガバナンスの低下によって、さらに普及に向けて活動が停滞する
8. 普及が進まないことにより、さらに収益化が困難となる構造となっている

上記より、人材確保をしながらのITツール導入によりガバナンスを効かせられる体制をつくるのが最初の打ち手とわかる。その上で、継続的な事業モデルづくりに向けて取り組みを進めていくことで、収益性を担保することが重要と言える。



## 3-2.支援内容

構造化した課題に対して、解決策となりえる3つの支援策を立案した。

### A:人材活用の支援

#### 副業人材を地方加盟団体が活用できるモデルを形成

- 地方加盟団体の課題をヒアリングし、最適な人材をリクルーティング
- リソースを最大限活用するために、リモートワーク体制を構築
- 地方加盟団体の課題整理のために、集合研修による知見共有

### B:IT活用の支援

#### ガバナンス強化につながるITツール・人材連携のモデルを形成

- 地方加盟団体の課題をヒアリングし、最適なITツールを導入
- 地方加盟団体とのやりとりを円滑にするために、人材連携のフローを構築
- 業務フロー整備により、地方加盟団体のオペレーションを整備

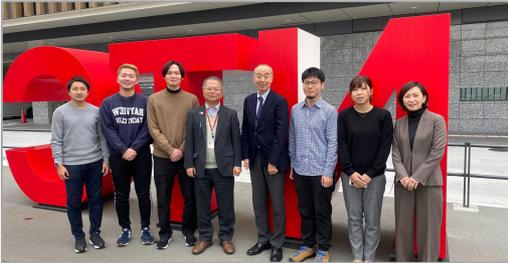
### C:収益化の支援

#### 地方加盟団体のホームページを立ち上げスポンサー確保のモデルを形成

- 認知向上につながる利便性の高いホームページ構築
- 収益化の事前準備のために、スポンサー広告枠の設置
- 技術的な知見なくとも運用できる属人化しない運用設計

## 3-2.A: 人材活用の支援

副業人材を地方加盟団体が活用できるモデルを形成した。

最適な人材をリクルーティング	リモートワーク体制を構築	集合研修による知見共有
<p>採用戦略を策定し、卓球に興味関心のある優秀層を採用する方針とした。応募者属性を限定し広告効果を最大化することを狙い、卓球関連メディアに採用広告を出稿した。募集開始約1ヶ月で182件の応募が集まり、35名と面談し6名の採用に成功した。</p> 	<p>副業人材の稼働時間が限られ居住地も様々であることから、クラウドでの資料共有・チャットツール・ビデオ会議ツール・タスク管理ツールを導入し先進的で効率的な働き方を実現した。</p> <p>導入ツール： Slack, Confluence, JIRA, G Suite</p> 	<p>副業人材を集めた集合研修を開催し、プロジェクト状況の共有と、日本卓球協会の課題に関して専門知見を元にディスカッションを実施した。日本卓球協会の持つ卓球業界に関する知見・副業人材に関するITや一愛好家としての知見交換を通して、今後の外部人材の活用における可能性を見出した。</p> 

## 3-2.B:IT活用の支援

ガバナンス強化につながるITツール・人材連携のモデルを形成した。



## 3-2.C:収益化の支援

地方加盟団体のホームページを立ち上げスポンサー確保のモデルを形成した。

利便性の高いホームページ構築	スポンサー広告枠の設置	属人化しない運用設計
<p>普及を進めるために幅広い利用者が利用しやすいサイトを構築した。ニュース・お知らせ、大会情報、協会情報がシンプルなデザインで確認することができ、スマートフォンでの閲覧にも対応している。</p>	<p>構築したホームページにスポンサー広告枠を用意し、収益化のための商材を開発した。次年度以降、ホームページの利用者増加とともにスポンサーが獲得しやすくなる設計としている。</p>	<p>WEB開発者でなくてもブログを作るように手軽にホームページを編集できるようなシステムを実装した。大会投稿・ニュース投稿や、協会情報の修正や新規のページ作成も加盟団体の担当者が自由におこなえる仕様。</p>
		

### 3-3.支援対象

立案した支援策を地方加盟団体のニーズに合わせて実行した。

対象	A:人材活用の支援	B:IT活用の支援	C:収益化の支援
宮城県卓球協会	○	○	-
福島県卓球協会	○	○	-
栃木県卓球連盟	○	○	○
福井県卓球協会	○	○	○
京都卓球協会	○	○	○

## 3-4. 支援体制

支援策を実行できるスキル・経験を持つ副業人材で支援チームを組成した。

経歴	コメント
サービスコンサルティングエンジニア 33歳 / 女性 / 外資系IT企業勤務 / 東京都在住	標準化・自動化・効率化といったITサービスを卓球業界に導入し、卓球のさらなる普及と強化のために貢献したいと思います。
マーケティングプランナー 28歳 / 男性 / WEB広告代理店勤務 / 千葉県在住	IT・マーケティング志向を卓球業界にも採り入れ、卓球人口の拡大に貢献していきたいと思っています。
専業主婦 33歳 / 女性 / 専業主婦 / 滋賀県在住 / 育児・家事	専業主婦でもパソコン一つで働けるという新しいビジネスモデルにとっても魅力を感じました。家事・子育ての合間を有効活用し、幼少期から長年続けてきた卓球の知識と経験で、滋賀の地から卓球界に貢献できればと思います。
フロントエンドエンジニア・UXエンジニア 34歳 / 男性 / ITサービス系企業勤務 / 東京都在住	学生時代から継続している卓球の知識経験JT企業での業務経験、IT企業の開発面で多数のWEB開発をしてきた経験を活かし、卓球を一步上のステージに押し上げるべく邁進してまいります。
コンサルティング営業・クライアントサクセス 26歳 / 男性 / 外資系ITサービスプロバイダー勤務 / 大阪府在住	卓球界に少しでも貢献したいという思いから、本業のクライアントの課題を分析し、成功を導いてきた経験を活かし、微力ながらも価値提供できるよう精進していきたいと考えております。

# 4.実施結果

# 4-1.加盟団体別実施結果 / 宮城県卓球協会

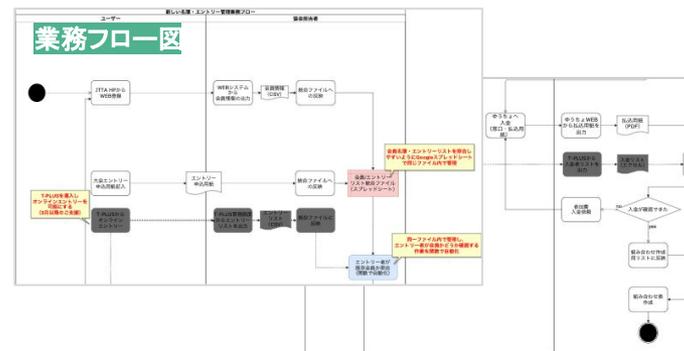
## 課題

- 会員名簿業務フローが整っていない
- 大会エントリー業務フローが整っていない
- 大会決済フローが煩雑になっている



## 支援スコープ

- 業務フロー分析
- 名簿・エントリー統合ファイル作成
- 名簿・エントリー統合ファイル利用マニュアル作成



## 支援実施の流れ

1. 課題ヒアリングと課題分析で支援スコープの決定
2. 支援スケジュールを作成
3. 業務フローを整理
4. 名簿・エントリー管理のエクセルを作成
5. 名簿・エントリー管理の業務マニュアルを作成

# 4-1.加盟団体別実施結果 / 福島県卓球協会

## 課題

- 大会エントリー業務フローが煩雑になっている
- ホームページ運用業務が煩雑になっている
- 会計業務が煩雑になっている

## 支援スコープ

- 大会エントリー業務のワークフローを整える

## 支援実施の流れ

1. 課題ヒアリングと課題分析で支援スコープの決定
2. 支援スケジュールを作成
3. 業務フロー効率化のエクセルを作成

### 支援スケジュール

	2019/12					2020/1				2020/2				
	1~	8~	15~	22~	29~	5~	12~	19~	26~	2~	9~	16~	23~	
フェーズ	ヒアリング・要件定義								実施					
主なイベント		12/13 新年ヒア リング		12/29 支援要 の決定			1/20 支援方針 の共有 1/25 発表	1/28 電話 会議		2/xx フォー マットの 立案		2/xx 成果物 の提示		
【支援策】 大会申込み整備		課題および要件のヒアリング 優先度、重要度から 2月末までに対応可能と判断し た支援策の選定				支援策の合意 課題整理に向けた詳 細情報のヒアリング			対象 ドキュ メント 調査	フォー マット 作成	移行 作業	提示 共有		

### 業務フロー効率化エクセル

	No.	種目	所属名	年代	氏名	前年度ランク	備考
1	1						
2	2						
3	3						
4	4						
5	5						
6	6						
7	7						
8	8						
9	9						
10	10						
11	11						
12	12						
13	13						
14	14						
15	15						
16	16						
17	17						
18	18						
19	19						
20	20						
21	21						
22	22						
23	23						
24	24						

# 4-1.加盟団体別実施結果 / 栃木県卓球連盟

## 課題

- 事務作業が担当一人で負担が大きい
- ホームページ運用業務が煩雑になっている

## 支援スコープ

- ホームページの制作

## 支援実施の流れ

1. 課題ヒアリングと課題分析で支援スコープの決定
2. 支援スケジュールを作成
3. ホームページをリニューアル

### 支援スケジュール

	2019/12					2020/1				2020/2			
	1~	8~	15~	22~	29~	5~	12~	19~	26~	2~	9~	16~	23~
フェーズ	ヒアリング・要件定義									実装			
主なイベント	12/12 HP詳細 企画	12/20 訪問ヒア リング			12末 理事会 で承認		1/12 JTFA27 計画案		1/27 データ取 集め開始				
HPの改修・運用	詳細および案件のヒアリング 優先度、重要度から 2月末までに対応可能と判断した支援策の選定					支援策の合意 課題整理に向けた詳 細情報のヒアリング				必須情報 のご提供		新HPの実装 導入	

### ホームページのリニューアル

○ 問合せ先 [tochitakudaihyou@yahoo.co.jp](mailto:tochitakudaihyou@yahoo.co.jp) にお問い合わせください。(所属 氏名を添えてください。)

令和元年度	栃木県卓球連盟	事業計画	個人戦の申込書様式
月日	曜	大会名	会場
4/6	土	第84回栃木県ラージボール卓球リーグ戦 <a href="#">要項</a> <a href="#">結果</a>	鹿沼総合体育館
4/13	土	栃木県卓球連盟総会前理事会	鹿沼総合体育館
4/21	日	栃木県卓球連盟総会	ホテル ニューイタヤ
4/26	金	第1回栃木県レディース卓球講習会	トレゼン
4/27	土	全日本実業団卓球選手権大会栃木県予選会 <a href="#">要項</a> ・全日本クラブ卓球選手権大会栃木県予選会 <a href="#">要項</a> <a href="#">結果</a>	トレゼン
5/1	水	関東高校栃木県予選 団体 <a href="#">改元記念日</a>	鹿沼総合体育館
5/1	木	関東高等学校卓球選手権大会栃木県予選会 <a href="#">要項</a> <a href="#">結果</a>	鹿沼総合体育館

## 栃木県卓球連盟

[ニュースお知らせ](#) [大会情報](#) [ランキング](#) [協会情報](#) [お問い合わせ](#)



## 4-1.加盟団体別実施結果 / 福井県卓球協会

### 課題

- 持続的な財源確保ができていない
- ホームページ運用業務が煩雑になっている

### 支援スコープ

- ホームページの制作

### 支援実施の流れ

1. 課題ヒアリングと課題分析で支援スコープの決定
2. 支援スケジュールを作成
3. ホームページをリリース



# 4-1.加盟団体別実施結果 / 京都卓球協会

## 課題

- 大会運営業務のワークフローが煩雑
- 名簿量が多いため、名簿作成業務による担当者負担が大きい
- ITに詳しい人材や若い人材がほしいが確保できない

京都卓球協会 支援ロードマップ  
**支援スケジュール**

フェーズ	2019/12					2020/1				2020/2			
	1~	8~	15~	22~	29~	5~	12~	19~	26~	2~	9~	16~	23~
主要イベント		12/12 HP更新 発表	12/19 HP更新 発表						1/29 支援 発表				2/29 発表 完了
汎用化観点での調整	支援内容・範囲の検討・調整 (HPは協協会と共通の支援内容に)					汎用化観点での都度調整							
大会エントリー業務の改善とHPの刷新	ヒアリングを含めて 新HPの内容を仮提案 ・HPの変更はどの程度あるか ・実施しなければいけない情報は何か		業務使用Excelの改修 新HPワイヤー作成 ・実行業務を確認する ・新業務フローで問題が出ないか確認をする			業務使用Excelのフォーマット最終確認 新HPの作成				新HPの 検証導入			
その他項目													

## 支援スコープ

- ホームページの制作

**業務効率化エクセルファイル**

選手名と自動的に参加者リストが作成されます。

選手名	チーム名
可 丸谷 飛月	clover
可 津田 悠輝	clover
可 坂本 大也	clover
可 船原 裕樹	clover
可 中村 康希	NEX'TAGE
可 大塚 拓翔	NEX'TAGE
可 大塚 佑也	NEX'TAGE
可 小野 拓真	NEX'TAGE
可 山口 悠太郎	SEIWA CLUB
可 小林 朋哉	SEIWA CLUB
可 福井 夢夢	SEIWA CLUB
可 有蓋 愛叶	Stone Oceans
可 伊藤 晋次	Stone Oceans

②特定のチームを抽出したい場合は、チーム名の横にある「▼」を押すとチームが選択できます。

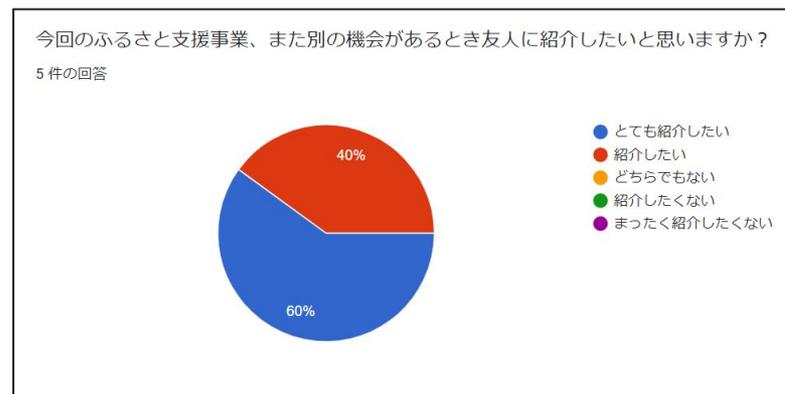
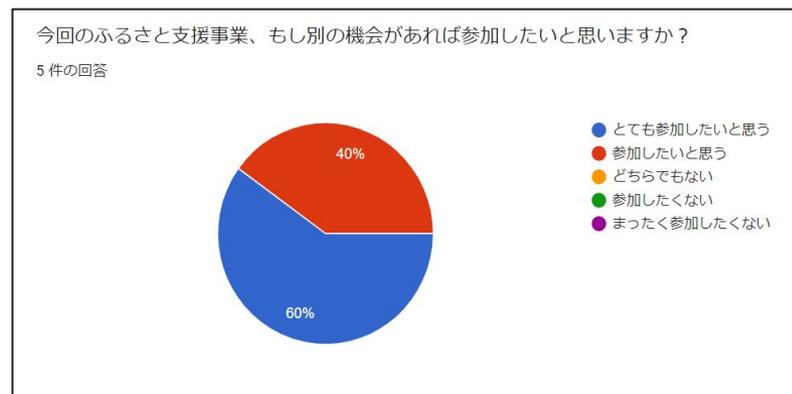
## 支援実施の流れ

1. 課題ヒアリングと課題分析で支援スコープの決定
2. 支援スケジュールを作成
3. 業務フロー効率化のエクセルを作成
4. ホームページをリニューアル



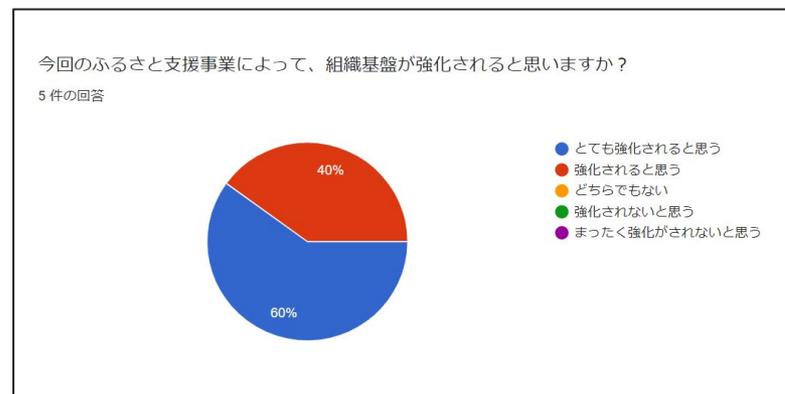
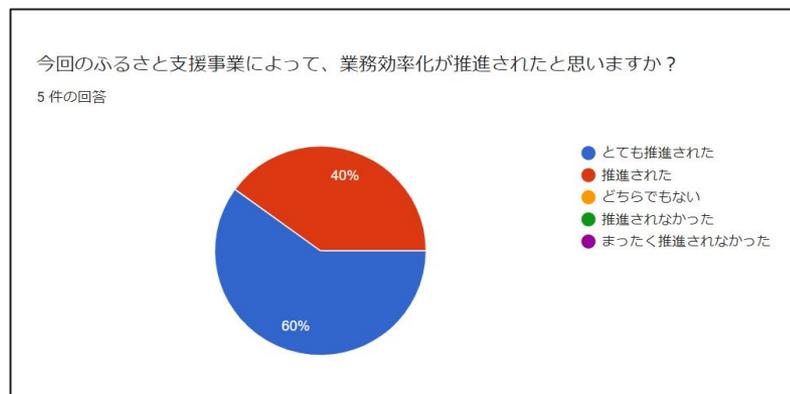
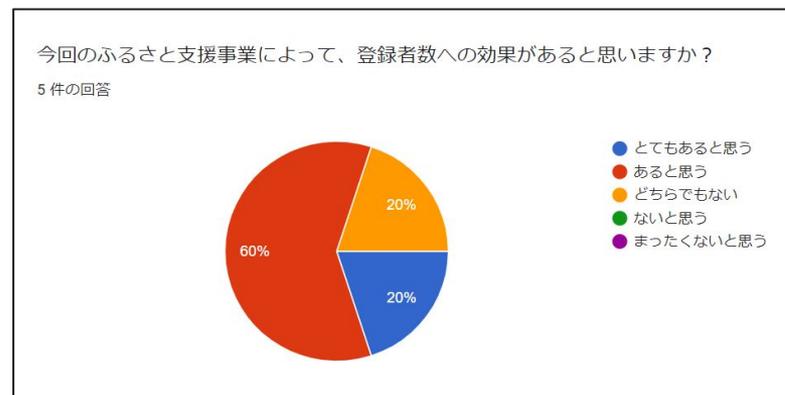
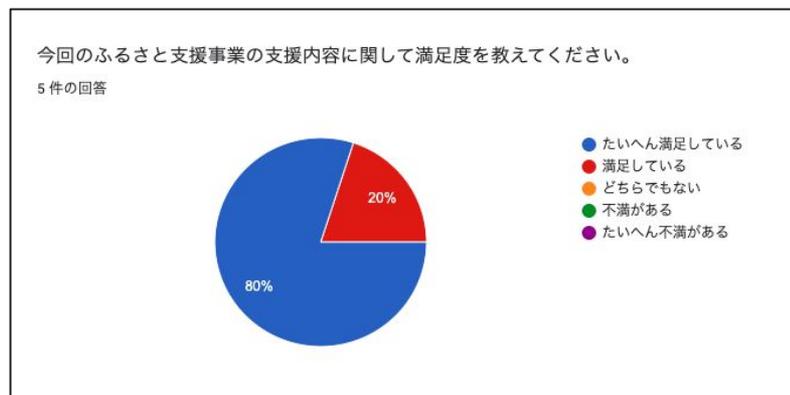
## 4-2.副業人材向けアンケート結果

下記のように、全ての副業人材が継続・紹介を希望しており、持続的な副業人材のリソース活用が可能であることがわかった。



## 4-3.地方加盟団体向けアンケート結果

下記のようにほぼ全ての地方加盟団体が効果を実感しており、本事業が普及・業務効率化・組織強化に良い影響があることがわかった。



# 5. 今後の方針

## 5-1.事業成果

---

地方加盟団体の抱える課題を分析し、課題解決の大方針に沿って各個別協会の課題に優先度をつけて解決していくことができた。

株式会社スヴェンソンスポーツマーケティング・副業人材などの民間団体・外部人材を活用することで、卓球業界の課題を効果的に解決していくモデルを形成することができた。

ITツールや人材連携を通して、業務フロー改善・コミュニケーション窓口を整備することで地方加盟団体へのガバナンス形成をしていくことができ、業務負荷の軽減が期待される。

収益化の事前準備として、ホームページをリニューアルすることでスポンサー収入の足がかりをつくと同時に、協会担当者も容易に運用することができるようになり、今後の事業収入を増やすことが期待される。

## 5-2.課題と今後の方向性

今年度の成果を踏まえ課題に対して以下の方向性で解決を目指す。

### 課題

- 今年度支援対象となった地方加盟団体の業務フロー最適化が部分にとどまった
- 今年度支援対象となっていない地方加盟団体にも同様の課題があると想定される
- 地方加盟団体だけでなく日本卓球協会も含めた全体での業務フロー最適化の余地がある
- 普及・事業収益化に向けた施策実行までは至らなかった

### 今後の方向性

- 地方加盟団体への支援拡充(業務効率化領域の拡大、支援先団体の増加)
- 日本卓球協会への新規支援(業務効率化、収益化)
- 他NFに転用可能なモデル形成