

# 事業成果報告書(概要版)

## 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。

# 事業趣旨

---

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。

# 事業概要

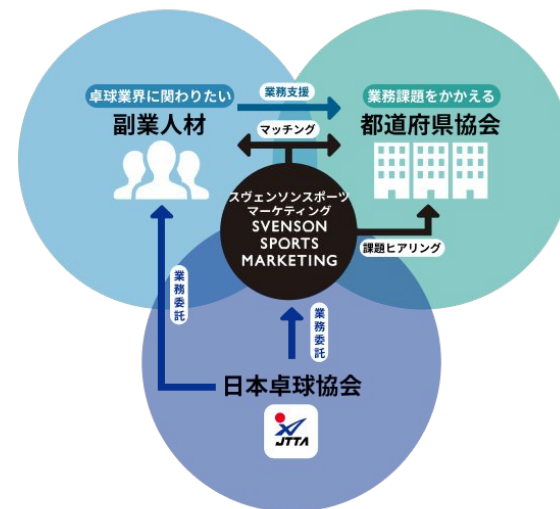
業務支援により地方組織の普及・マーケティングを推進し加盟団体の収益改善をおこなう。中央競技団体は加盟団体から本事業に関わる費用を徴収せず、登録者増による登録料の増収等を業務支援の原資として運用することを想定する。

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



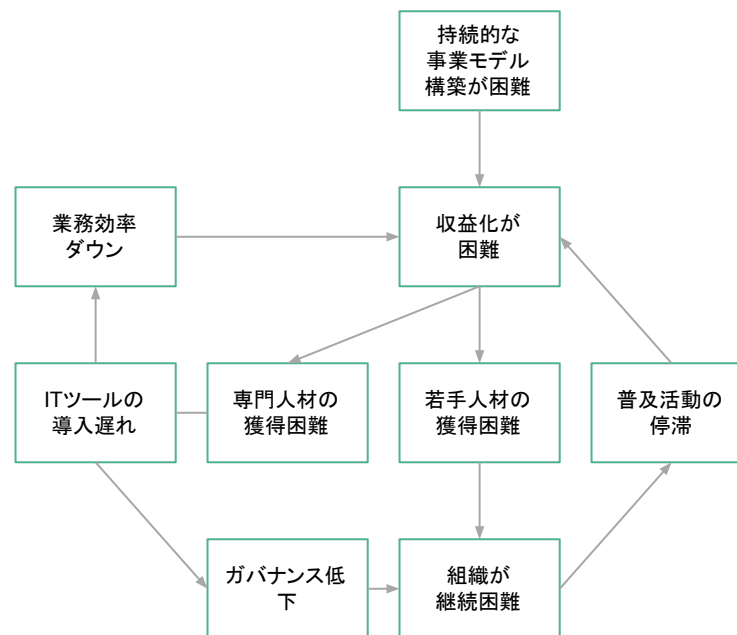
# 課題の分析

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。



# 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

# 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。

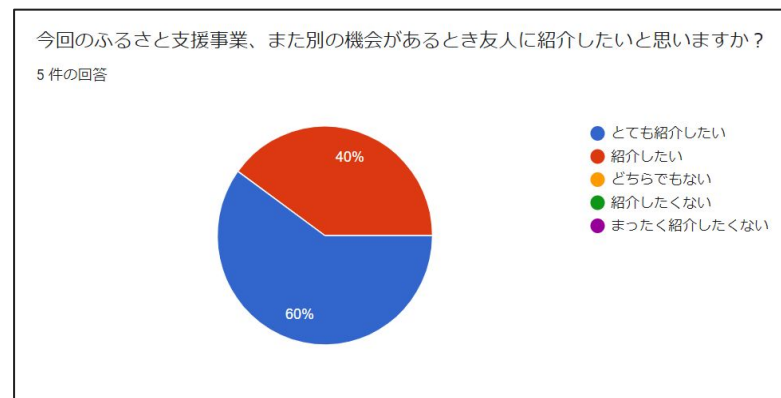
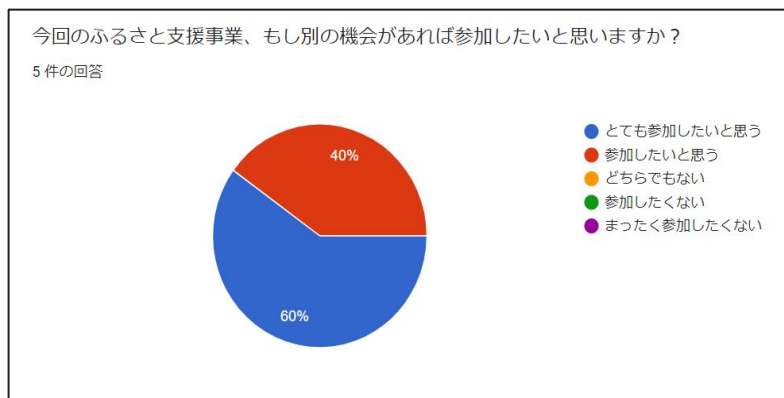
株式会社スヴェンソンスポーツマーケティング・副業人材などの民間団体・外部人材を活用することで、卓球業界の課題を効果的に解決していくモデルを形成することができた。

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。

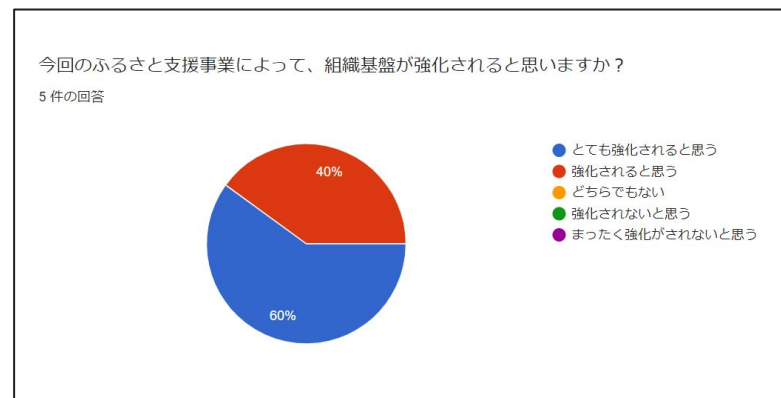
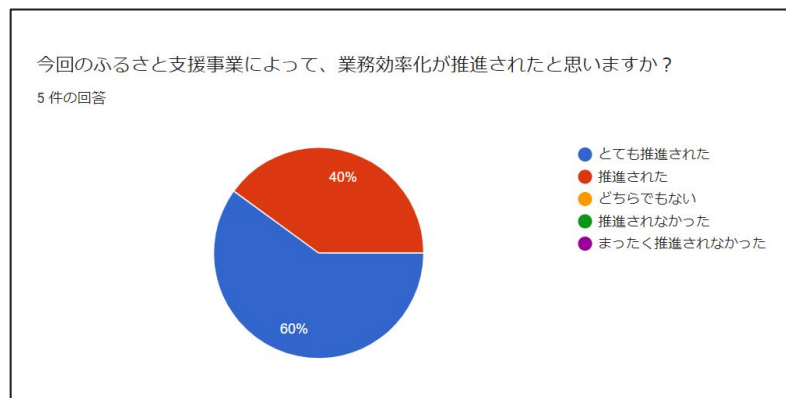
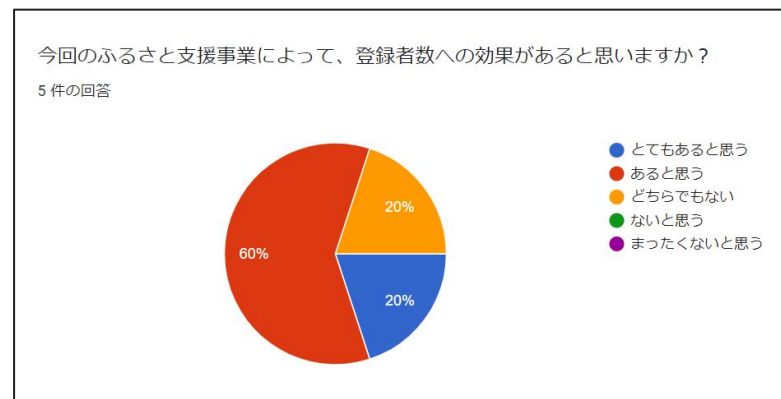
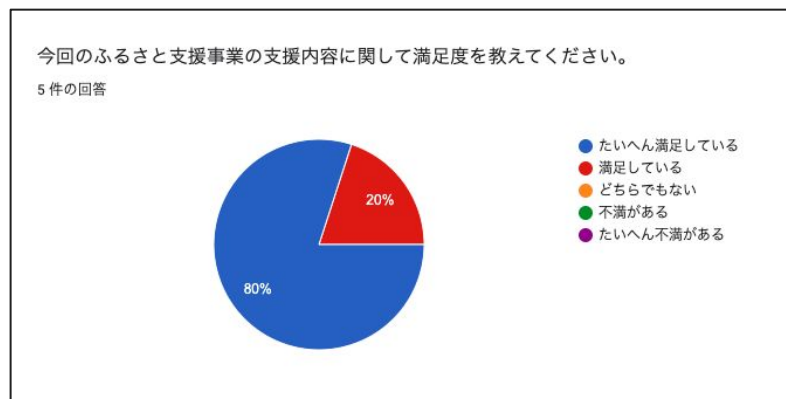
# 事業成果:副業人材向けアンケート結果

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。



# 事業成果: 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。





# 今後の方針

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