

事業名：「競技価値創出による組織力・経営力強化事業」

団体名：公益社団法人日本ライフル射撃協会

事業立案の背景・課題

- ◇射撃スポーツは銃を使用するという社会的にネガティブなイメージ
- ◇日本国内における銃刀法による制限
- ◇競技スポーツとしての関心の低さ
- ◇競技施設・環境の少なさ

競技人口の低迷
→
認知と参加の拡大

- ・エンターテインメント性の創造
- ・射撃スポーツに親しむ体験会開催
- ・健康・共生というポジティブな競技価値創造
- ・共生社会実現に貢献する競技団体

事業・取組内容

1. 最新テクノロジーの活用による競技価値の創出
国際連盟との協働によるデジタル競技プログラムの開発等
2. ビーム射撃スポーツ体験会開催による普及・広報事業
定期的なビーム射撃体験会の開催
3. 多様な競技価値創出による健康作り社会でのビジネス構築
射撃動作の脳活性効果を活用した競技価値の創造
4. マネジメント人材の活用
各プロジェクトをマネジメントするための専門的人材確保



◇今年度の成果と課題

- ・デジタル化についてIFとの協働により、各関係先との交渉が進展中。一方、リアル競技を守るとうとする関係者も多く存在。
- ・eゲームアプリ案が完成し改良・開発継続中
- ・体験会の開催が定着し、JOCとの連携に進み共生スポーツとしての認識が広がり始める。競技特性により、マンツーマン指導により参加者増が図りにくい。
- ・コロナ禍により調査研究が難しい

◆生じた課題に対する対応策

- ・関係者との情報共有を図りながら、グローバルな視点での丁寧な交渉を進め、理解者を増やす。
- ・地方自治体との連携を図り、体験会の広がりを図る。
- ・様々な専門家の協力をもとに新たな競技特性とその効果のテーマを考察。

◇◆来年度に向けて

- ・IFと連携しバーチャル国際大会の開催を目指す。eスポーツアプリの完成。
- ・定期的体験会の開催を継続し、地方開催へ広げる。
- ・射撃スポーツの健康・共生におけるポジティブな視点を生かした競技価値を創造し、射撃スポーツ＝共生スポーツの認知を広げる。

R4年度 組織基盤強化支援事業 成果報告会

RowingにおけるLTV最大化に向けたPF構築

Agenda

- 施策概要
- 今年度の取組みと成果
- 次年度に向けて

Agenda

- 施策概要
- 今年度の取組みと成果
- 次年度に向けて

現状の整理と 取り組むべき方向性

“する”・“みる”・“ささえる”それぞれの立場ごとに
現状を整理し、取り組むべき方向性を明らかに
する。

取り組むべき方向性

抜本的な普及改善

人口減少・過疎化が進む中、従来の団体任せの競技者獲得から離脱し、他競技からの転向やフィットネス需要の取り込みによる普及が求められる。

観客の育成・収益化

組織基盤強化に必須となる“みる人”からの収益獲得について、2022年5月の全日本選手権を皮切りに、顧客育成も含めた早急な検討・実行が求められる。

運営面での効率化

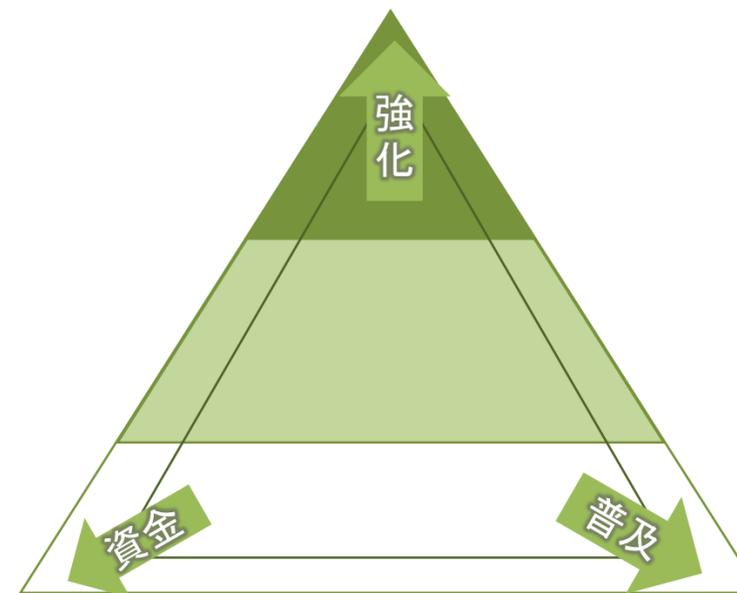
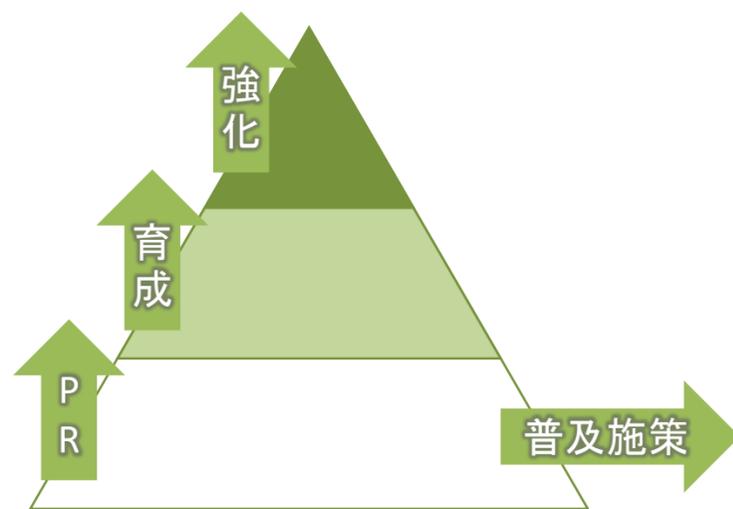
マスターズを含む選手登録や選手・観戦者・ボランティアへのAD発行など、人・リソースを一元管理することで、大会運営時を中心に効率化が求められる。

トレーサビリティの充実

「誰が・いつ・どのように参加したか」「何に関心を示したか」を統一的に管理することにより、LTVの最大化に対し能動的にアプローチすることが求められる。

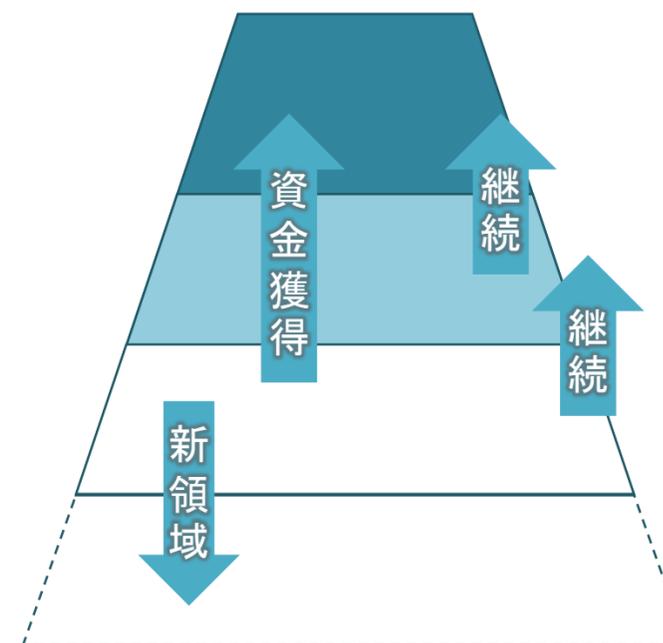
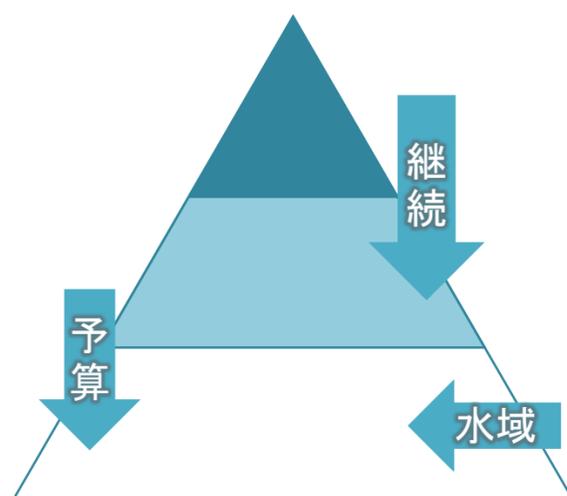
取り組むべき方向性（概念図）

一般的な
NF



- 普及・強化・資金の循環を回し、競技のピラミッドを大きくすることで発展

日本
ローイング
協会



- 意識的に継続率を高め「台形」の競技発展を志向
- インドア、コースタル等
新たな領域とも一体的に発展

PF構築と提供価値

“する”・“みる”・“ささえる” それぞれの立場に対し、
構築するPFが提供する価値を確認する。

- Rowingに関わる**すべての人のすべての活動を統一IDで管理**
- 活動のトレースと付加機能の提供を通して、あらゆるステークホルダーが
生涯を通してRowingから得られる価値（Life Time Value）を最大化
 - 関わり方ごとに競技レベル・ロイヤリティ・運営ステージを向上させる
 - “する”⇔“みる”⇔“ささえる”の人材還流や、競技カテゴリを越えた相乗効果を創出する
- Ergoの記録管理を足掛かりに、**他競技・フィットネス層へ普及拡大**



利活用イメージ

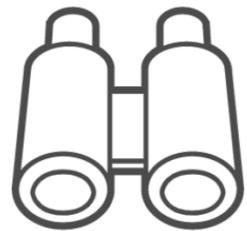
データ収集

データ統合

データ分析・活用



出漕記録
エルゴ記録



観戦記録



ボランティア記
録



お気に入り選手
お気に入りチー
ム



水域（コース環
境）



プラットフォー
ム



ホームページ



強化進捗の把握



チケット・AD発
行

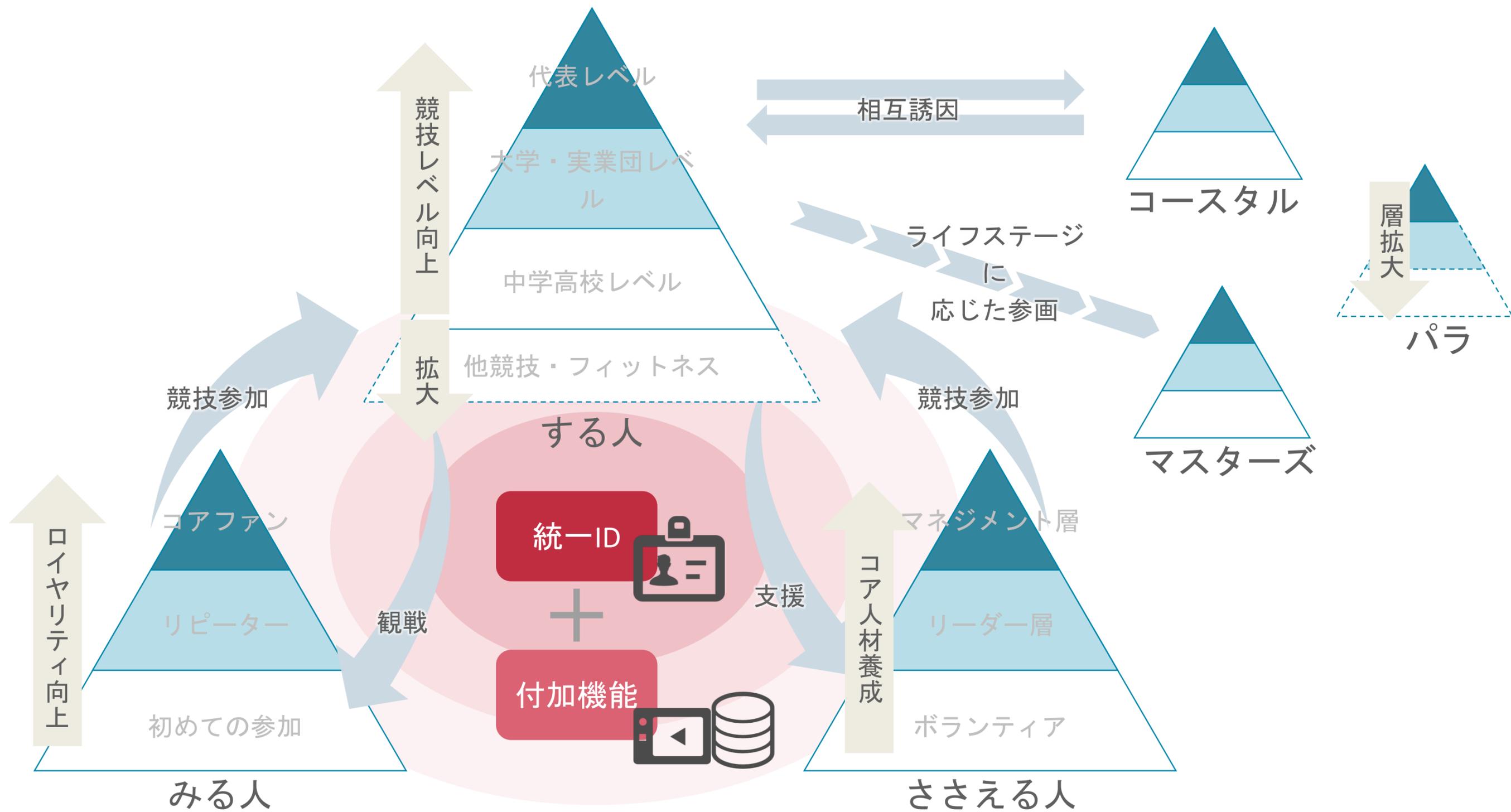


観客動員分析



運営スタッフ
ボランティア募
集

構想のイメージ



Agenda

- 施策概要
- 今年度の取組みと成果
- 次年度に向けて

事業のスケジュール

3カ年及び今年度のスケジュールについて確認する。

3カ年の計画

2022年度[R4]

- 現状確認、要件定義

2023年度[R5]

- 開発、データ入力、再調整

2024年度[R6]

- 導入、運用、再評価

今年度のスケジュール

成果物一覧（作成予定）		成果物の目的	10月			11月			12月			1月			2月			3月		
			上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
マイルストーン	エンジニア参画	—																		
	エンジニア向けたたき台の要件定義成果物作成完了	—																		
	ステークホルダヒアリング																			
	業務委託契約の決定																			
要件定義	ER図（概念図）	概念レベルでデータの持ち方と、データ間の関係性を整理する																		
	機能一覧	実現したい機能をリスト化し、各機能の概要を整理する																		
	画面遷移図	画面間の遷移関係を整理する																		
	画面定義書	画面ごとの仕様（項目、挙動、制限、入力チェックなど）を整理する																		
	VisualDesign/WireFrame	画面デザインの視覚的イメージを作成する																		
	外部サービス連携概念図、方式	決済・アンケート等の外部サービスとの連携方式を整理する																		
	CRUDマトリクス（機能×エンティティ）	各機能と、データの更新マッピング																		
	非機能要件の整理	非機能要件（バックアップ、同時アクセス、セキュリティなど）を整理 ※非機能要件は、クリティカルな個人情報観点、セキュリティ観点、簡易的なバックアップのみに限定する。 保守計画の見通し（コスト観点、人員観点でのリスク整理）を実施する。																		
	次年度計画、リスク・論点整理	設計工程以降のスケジュール作成																		

- 今年度は**具体的見積りに進むための要件定義**を実施
- **体制を構築するとともに、各委員会へのヒアリング**を進め、機能要件を特定

今年度の成果

3カ年及び今年度のスケジュールについて確認する。

体制図

日本ローイング協会

プロジェクト統括責任者

管理本部：宮武

コアメンバー

財務委員会：叶谷、山本
総務委員会：福士、野尻

委託

メンバー

各本部長、各委員長

ヒアリング

ステークホルダー

都道府県ボート協会

選手所属団体

観客

ボランティア

以下の観点で委託先を選定

- 要件定義フェーズからのプロジェクトマネジメントスキル
- ローイング競技の置かれた環境に関する理解

開発部隊（業務委託）

プロジェクトマネージャー・コンサル

※3人月

エンジニア

※3人月想定

各本部へのヒアリング状況

強化本部 (4)

- カテゴリ別の強化状況の把握に資する出漕記録、エルゴ記録の管理
- タレント発掘と強化の連携におけるデータ管理
- 指導者の充実に向けた指導実績の管理

競技本部(3)

- JARA及び都道府県ボート協会の大会記録の管理、システム登録、AD管理
- 審判登録及び大会参加実績の管理、大会ごとの要員マネジメント
- 全日本選手権等におけるボランティアスタッフの管理、動員

普及本部(4)

- “見る人”に向けた情報発信及び集客管理、ナーチャリング
- 既存HPとの連携及び更改
- コースタルに関する競技運営、大会記録登録、選手管理、集客管理

パラ本部(1)

- パラアスリートの出漕記録、エルゴ記録の管理
- 競技者の積極的誘因に向けた水域及び支援可能な運営体制の情報展開

管理本部他 (5+事務局)

- 協会業務の業務効率化

本件PFの範囲に留まらない、 DX・業務改善に関する検討の契機に

- 全17委員会＋事務局にヒアリングを実施
- 当事業の重要性を全役職員が理解、賛同獲得
- 活発な議論を通じ、要件定義は予定通り進捗
- 既存のITシステムの棚卸
- 市中のシステム・サービスの長所・短所を把握
- 当協会のニーズとの整合性を確認（継続中）

Agenda

- 施策概要
- 今年度の取組みと成果
- 次年度に向けて

次年度の事業計画概要

- 令和5年度は本格的な「開発」フェーズに移行する予定
- プロジェクトマネジメントを担うコンサルタントを中心に、開発ベンダーへの指示、状況にモニタリングを着実に実施
- 開発状況に応じ、協会プロジェクトチームにより、委員会へフィードバックと要望の吸い上げを継続し、共有
- 第一次システムの完成まで予定し、試験的運用を実施
- 試験的運用から得た改善点、課題をクリアする次年度に向けた要件を整理し、協会内で共有

事業立案の背景・課題

参加性（登録収入）、興行性（観戦料、放映権料）それらに連携する広報性（スポンサー料）の3点に無縁であるマイナーパラスポーツは、前記視点とは別に「スポーツの需要」を発生させる必要がある。それがスポーツによるQOLの改善効果、主として発達障がい児童への運動療法の提供である。ただ障がい者向けのプログラムと位置付けると、そもそも市場は小さく、医学的理学的な顔つきとなり、ムーブメントを構成しにくい。運動療法の要件は参加性と継続性の高さで、それには楽しさが必須である。以上のような整理から運動療法としてのプログラムは、健常・障がいの区別なく参加でき持続することで個々人の運動資質が向上するという位置づけとして、社会への伝搬性を重視しより大きな市場の獲得を図るものとした。

2017-18調査 障がい者スポーツ競技団体の事務局設置状況
 ※上側：パラ競技団体 下側：それ以外の障がい者競技団体

専任事務局	85.2	11.1
19.2	23.1	自由練習 53.8
		3.8

認知度を筆頭にプレゼンスの低さゆえに収益性に乏しく、結果団体自体のリソースも貧しくなり、一種の悪循環に陥る。

事業・取組内容

ノーマライゼーショントレーニングの商品化

健常者のトレーニングメニューをデチューンして障がい者向けメニューを開発するのではなく、障がい者向けメニューからチューンアップして一般向けトレーニングを開発する方法を考案した。後者の方が運動弱者にとっても適応しやすく、より共生社会の実現に貢献できると位置付けている。

ノーマライゼーショントレーニングの周知

スポーツによる療法効果とその可視化によるPDCAサイクルの実現。この情報を基に、イベントやセミナーなどを多角的に開催し、広報活動から周知を図っていく。

ノーマライゼーショントレーニングの社会実装

療法効果を前面に位置づけ、ニーズの顕在している発達児童支援施設に向けて営業を行い、ノーマライゼーショントレーニングメニューの有料導入を図っていく。

ノーマライゼーショントレーニングとは

聴覚、視覚、発達に多様性をもつ人に共通する課題である姿勢制御能力（バランス）の向上を主目的とした運動プログラム。「体幹、バランス、コーディネーション」の各種エクササイズで構成される。ノーマライゼーショントレーニングを通じて、動きづくりやパフォーマンス向上、ひいては生活の質向上を促す。ノーマライゼーションプログラムの普及により、機能的多様性をもつ誰もが一緒にスポーツを楽しめる環境作りに貢献し、競技者にとっては国際競技力向上や健常者と同一大会で競合できるようなパフォーマンス作りにも貢献する。



◆今年度の成果と課題

- 成果**
- ①早稲田大学広瀬教授地の連携を実現し、汎用型のノーマライゼーション・トレーニング商品化に一定の成果。
 - ②発達障がい児童向けの導入プロセスの知見及び営業先施設の確保。
 - ③ノーマライゼーション・トレーニング体験会としてのイベント開催
- 課題**
- ①商品普及のためにエンタメ化（音楽、振り付けなど）が必要。
 - ②障がい種目別、競技者向け、さらには指導者向けなど商品の細分化が必要。
 - ③自社運営の発達障害児向け施設が必要。

◆来年度に向けて生じた課題に対する対応策

1. 商品マップの完成（汎用型+個対応+指導者対応）とPDCAサイクルの方法確定
2. 商品のエンタメ性確保（音楽+振り付け+動画化/キャラクター開発）
3. 広告広報体制の拡充から、関係者紹介によるプッシュ型営業からプル型営業体制の転換を図る
4. ノーマライゼーショントレーニングによる発達障がい児童支援スポーツ施設の開所

事業立案の背景・課題

1. JMCSA HPから登録された登録者情報を、各都道府県連盟側で見ることができない。
2. 登録者本人のメールアドレス、住所など登録者情報を、登録者本人が変更できない。
3. 登録者に事務連絡等を通知できない。
4. 登録者情報を、CSVにて一括で書き出しができない。
5. 高体連は登録者情報を一括入力しているため登録者本人および関係者が見ることができない。
6. 登録費未払いの方を目視で確認し、個別に催促の案内を送っているため非常に事務作業に時間がかかる。
7. A登録、審判、セッターの更新作業をエクセルを見て目視で行っているために事務手間がかかる。
8. 選手以外の登録はエクセルで管理しているために事務手間が多い。

事業・取組内容

1.各部の事業

登山部：安全登山の啓発、山の環境保存、山岳文化の発展のため、正しい登山及び山岳スポーツを指導普及して、健全な発展を図るとともに、登山を通じて体育の進行、登山界の交流に寄与している。

スポーツライミング部：国体山岳競技、ワールドカップ大会をはじめとする各種スポーツライミング大会の開催。

山岳スキー：ミラノ冬季オリンピック追加競技の山岳スキー競技の参加及び開催。

2.取組内容

上記の「普及振興」「大会の開催」「競技力向上」「指導者の養成と資格認定」「ルールの制定」「用具の研究・開発・公認」「事故の予防と遭難・事故対策」に関する調査研究および指導」



◆今年度の成果と課題

上記事業を遂行しつつ、次の活動を行った。

1. 外部仕様をまとめ、開発業者の入札と決定、契約締結

2. 夏山リーダー、JSPO指導者、自然保護、各種申し込み機能と支払い



◆生じた課題に対する対応策

1. 現在のスポーツライミングの選手登録は、大会の成績システムが連動していることが判明しました。したがってスポーツライミングの選手登録を新システムで運用するためには、成績発表までを行える、記録管理システムの構築が必須であることとなります。
2. 来年度、スポーツライミングだけでなく、一般登山者までを含んだ**記録管理システムの構築**を目指します。

◆◆来年度に向けて

1. **スポーツライミング**
記録管理システムの開発を行い、競技会ごとの大会要項、出場選手、成績管理より連動するシステムとして運用したい。
2. **山岳スキー**
記録管理システムの開発を行い、連動するシステムとして運用したい。
3. **一般登山者向け**
簡単に位置情報を記録管理可能なシステムの開発とログ管理をして減遭難につなげたい。
4. **指導者向け**
要求に伴い、指導者をマッチングしたい。

事業立案の背景・課題

本協会はこれまで競技力強化に注力し、スポーツライミング競技における世界トップレベルの選手を輩出する事に成功。一方で、選手の引退後のセカンドキャリアとしては、ルートセッターやジムのインストラクター等比較的選択肢が狭く、こうした背景から、選手のセカンドキャリアを見据えた競技人生の歩み方や資格取得をサポートするアカデミーを開設し、選手の間接力を向上させ、アカデミックバックグラウンドの向上を図ることで、組織力に向上につなげ、ステークホルダーへの還元の源泉となることを目的として本事業を立案した。

2022年度国別ランキング

ボルダダー			リード			スピード		
Rank	Nation	Points	Rank	Nation	Points	Rank	Nation	Points
1	日本	20,783	1	アメリカ	8,691	1	インドネシア	13,455
2	アメリカ	15,223	2	日本	8,435	2	ポーランド	11,046
3	フランス	10,175.5	3	スロベニア	7,536.66	3	アメリカ	8,810
4	オーストリア	8,194	4	フランス	4,871	4	中国	8,705
5	ドイツ	8,141.5	5	イタリア	3,708	5	フランス	7,281
						9	日本	3,749

事業・取組内容

JMSCA BUSINESS SCHOOL 概要

- 募集人員：最大20名 受講対象：17歳以上のJMSCA登録選手
- 講座形式：オンライン（Zoom）形式 参加料：無料
- 講座日程：2023年1月23日～3月27日（全12回＋個別キャリア面談）

講義プログラム内容（3段階のプログラムで構成）

- **環境把握フェーズ**：スポーツライミングに関わる様々なステークホルダーや、アスリートをゲストに招いてのインプット講義を行い、競技を取り巻くビジネス環境を把握
- **自己分析フェーズ**：自身のパーソナリティを把握するためのアセスメントテストから、キャリアを認識するためのセミナー、ワークショップ、キャリアコンサルタントとの個別面談
- **スキル選択フェーズ**：自己分析を通じて形成したキャリアを実現するために必要なスキルを知るところを目的とした各分野の専門家を招聘してのセミナー講義

JMSCA BUSINESS SCHOOL

受講するアスリート全員が、自分の進みたいキャリアが見つかり、そのキャリアを追求していくためのサポートをする、アスリートのためのキャリアアカデミー。



◇今年度の成果と課題

コーチや有識者へのヒアリングを通じて育成選手年代の課題を抽出し、独自のプログラムを構築。短期間の周知で19名の選手が応募。プログラムの関心と理解を得て、スポンサー企業、メディア、自治体、アスリート等様々なゲストの招聘に成功。事業の設計、独自のプログラム構築には想定以上の時間と労力がかかり、講義期間3か月と若干短くなったが、年度内の完結は実現、情報開示からの告知期間が十分に取れず広報面での課題は残った。

◆生じた課題に対する対応策

スケジュールの面では初年度の試みとなるため、内容を作りこむことに重点を置き、講義プログラム日程を予定より短縮することで、年度内の事業実施までは間に合わせる事ができた。また、参加選手への周知及び理解促進という点では、選手に強制参加はさせず、あくまで自主的な応募の形を尊重。HPやSNSでの告知からオンライン説明会の開催、動画のYoutubeに配信等を行い、ほぼ定員通りの応募数を達成。

◇◆来年度に向けて

2022年度実績やアンケート結果を参考に講義内容をアップデート。選択可能スキルの講義を増やし、より多くのステークホルダーの参画を目指す。また、将来的な事業の自走を見据えて、本事業を活用する企業向けのスポンサープログラムの構築及び、本事業のブランディングを目的とした広報強化を行う。

競技団体の組織基盤強化支援事業
成果報告会

日本ブラインドサッカー協会の取り組みについて



特定非営利活動法人
日本ブラインドサッカー協会



当協会 概要

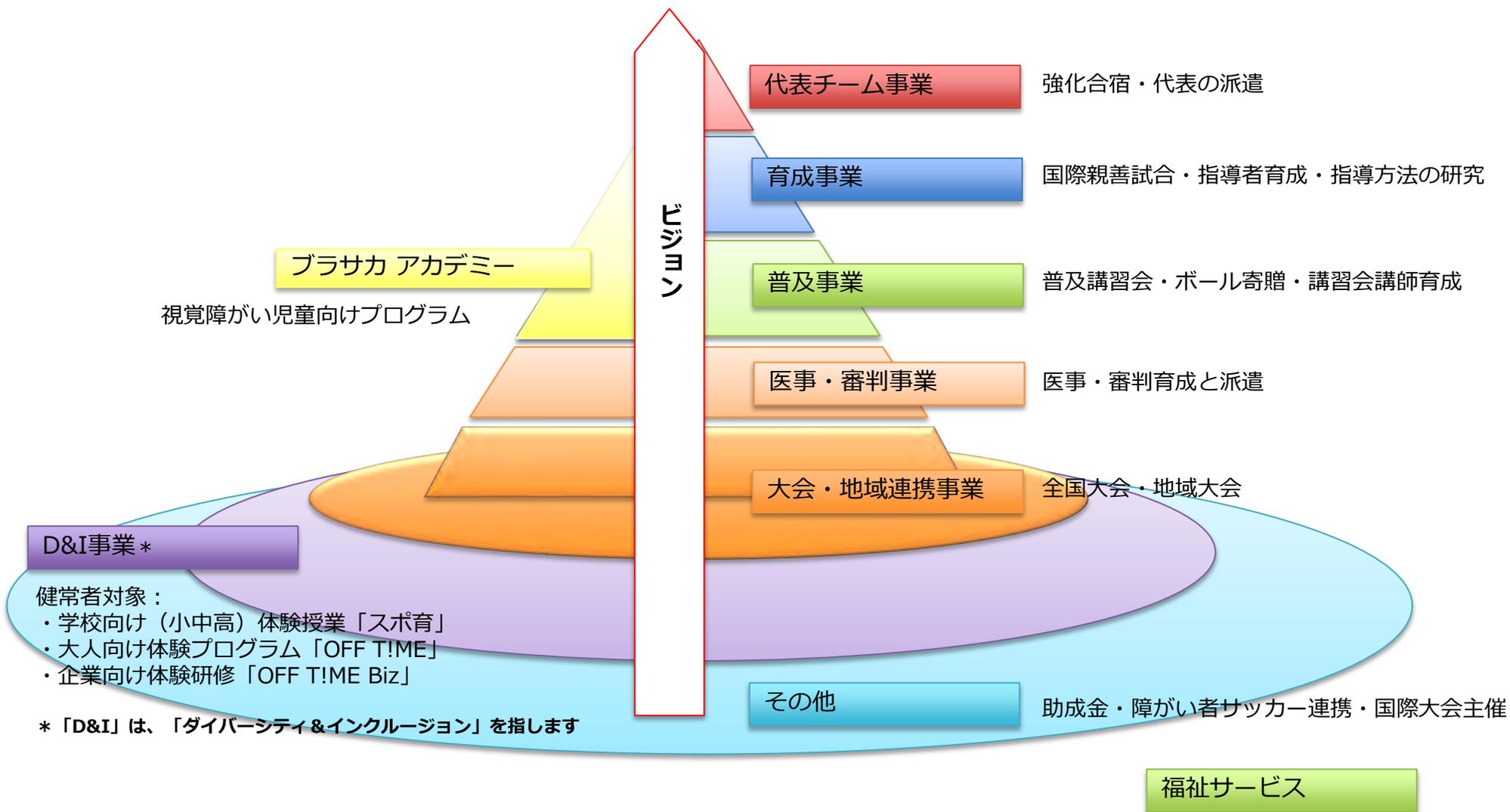
ビジョン

ブラインドサッカーを通じて
視覚障がい者と健常者が
当たり前前に混ざり合う社会を実現すること

ミッション

ブラインドサッカーに携わるものが 障害の有無にかかわらず
生きがいを持って生きること







本プロジェクトの背景

1. スポーツ庁ガバナンスコード

- ・ 役員の上限任期の設定

2. 当協会として必要な新陳代謝のため

- ・ 現在の主要役員が果たしてきた役割
- ・ スタートアップから組織の成熟期へ、求められる経営スキルセットの変化

1. それぞれの事業規模が小さく、利益構造が複雑

- 立ち上げ期から、助成金に頼りにくい構造
- 研修販売や、教育事業の受託、最近ではコロナ禍による福祉事業などビジョンに基づいた事業の多様化（財源も多様化）
- 他方で、一つひとつの事業の規模は小さく、スケールしきれていない

2. 内部人材のマネジメント層育成が間に合っていない

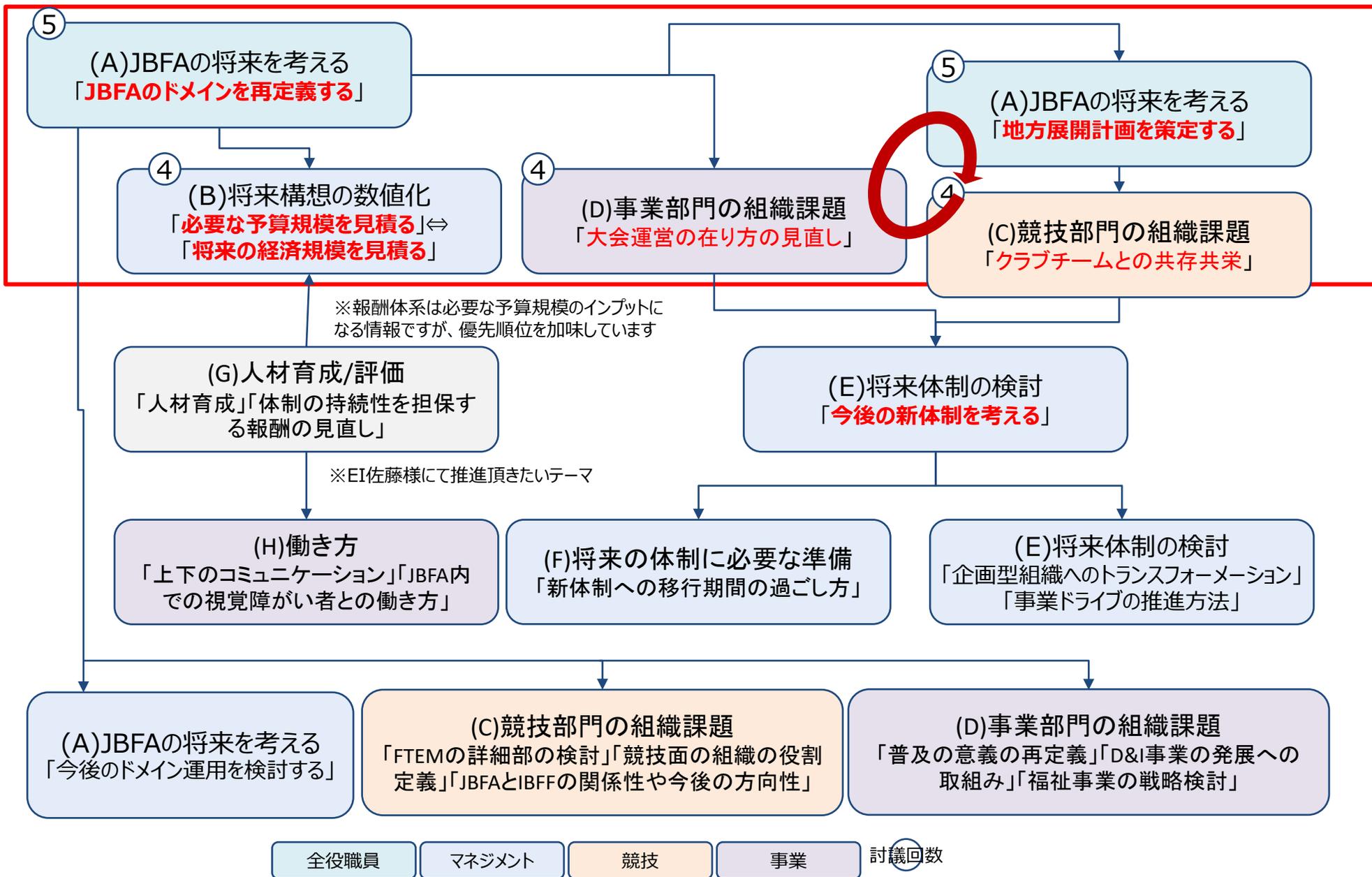
- NPOでもあり、レバレッジをかけた成長はできていない
- 人材育成は、2015年から人事諸制度を導入し、育成を目指してきた一方、経営サクセッションが可能な状況は築けていない
- 内部人材だけでは不足するスキルセットが存在する

- 1. ミドルマネジメントの育成**
- 2. 次期経営層およびミドルマネジメントが
オーナーシップを持ち、
事業構造の整理及び中期計画のアップデート**
- 3. それらを支える人事評価の運用の効率化**



本年度の進捗と次年度へ向けて

本年度の進捗 (1) : 課題定義



1. スモールリスト/ラージリストで ミドルマネジメントのみならず、次代経営層を選考

- ・ 当協会のビジョンを体現、価値観を表現している層から次代ミドルマネジメント層の選考
- ・ 視点としては、ミドルのみならず経営層でリーダーシップの発揮を期待できる選出視点

2. 育成プログラムの実行

- ・ 知識的インプットのみならず、経営チームのチームビルディングや覚悟醸成を目的とした合宿型研修の実施（3月実施予定）

1. 評価・育成の運用のクラウド化・システム化

- ・評価はエクセルシートの煩雑な管理から、システム化
- ・スタッフ育成の研修進捗管理もシステム化を実施

- 1. 育成ターゲットメンバーをオーナーとした
中期計画のアップデート**
- 2. 育成ターゲットへの抜擢、登用の実行
中期計画への一部組織体制の変更**
- 3. 後継体制の明示と、外部登用の実行**

「トライアスロン＝健康スポーツ計画」経営基盤強化事業（全体イメージ）

DX・デジタルプラットフォームを軸とした“健康スポーツ＝トライアスロン”の確立

- ✓ 顧客視点の普及特化型の中長期戦略を策定 → 都道府県加盟団体と普及に向けたKPIを共有
- ✓ デジタルプラットフォームと連動して地域の大会をポイントランキングでシリーズ化 → 会員1人あたりの出場率が115%向上



事業立案の背景・課題

競技団体の役割は「選手強化」と「大会運営」が中心とらわれがちであるが、競技の「普及」にこそ重要な使命の一つである。社会課題である「運動習慣と健康的な社会」の実現に向け、日常生活の中にスポーツを親しむ環境構築の推進が社会から求められている。感染症の影響によるスポーツと社会の背景を踏まえ、競技団体の持つ価値を明確にしたビジョンを策定し、DX・デジタルプラットフォームを軸とした普及カスタマーサービスを実行し、中央競技団体の組織基盤強化のロールモデルとなることを目指す。

戦略

12月：計画確定

【1】中長期戦略・ビジョンの策定

＜実施事項＞

・普及特化型の戦略を作成。カスタマージャーニー分析に基づき、コア層・ミドル層・ライト層までの属性定義と分析の上、ターゲット毎の戦術書を定義。



普及特化の戦略

戦術

-10月：実施運用・検証
11月-：機能拡充・ファンエンゲージメント

【2】デジタルプラットフォームの構築推進

＜実施事項＞

【運用】リザルト・ランキング・ニュース配信・問合せ機能 →効果検証
【開発】サービス機能拡充/ファン向けサービス →開発検証

マイポータル × エイジランキング × 属性分析



→機能連携に向けて組織内の関連DBの効率化
→マイポータル（会員のエンゲージメント向上施策の推進）

顧客視点型の収益強化策

インフラ整備

9月-：導入検証

【3】DX業務環境の推進

（業務改革の更なる加速）

＜実施事項＞

【運用】
・クラウドストレージサービス検証
・経費精算システムの導入検証



コスト減と業務効率化

成果

- ✓顧客視点型の普及特化の戦略の策定
- ✓ターゲット毎の大会参加率の向上
- 【コア層の引き上げ】年間3回以上の出場人数比：2019年9%→2022年14% (+5pt)
- 【ミドル層の拡充】一人あたりの大会出場率：2019年度平均1.4大会→2024年1.6大会 (+115%)
- 【ライト層の拡大】登録会員の出場率：2019年42.7%→2022年53.2% (+10pt)

課題と対応

- ✓地域と連携した普及事業の推進
→NFとPFの役割濃度を中長期戦略に図解で明示。地域毎の戦略書の策定を実施調整。
- ✓データベースの機能の効率化
→カスタマー情報は一元管理で改修は実施。それ以外のNFで管理しているデータベースの改修を検討
- ✓カスタマーロイヤリティ向上への分析推進とサービス提供
→一元管理したデータをさらに活用。大会参加者情報など分析に基づく普及プログラムを推進。

来年度に向け

- ✓ 戦略/戦術の実践と効果測定
- ✓ デジタルプラットフォームの開発推進・機能拡充
- ✓ コミュニティサービス推進
- ✓ クラウドデータベースの基盤再構築