

「国際競技大会の招致」講座

3-1 招致の取り組みの全体像

本講座の目的

- ▶ 国際競技大会の招致や開催に初めて取り組む自治体職員、競技団体、その他関係者の皆さまを対象として、その取り組みの全体像やポイントを学んでいただくことを目的としています
- ▶ 但し、国際競技大会は、その種目や大会としての特性、国際競技団体との契約内容等により、全てその内容は異なる点に留意してください。
- ▶ 本講座では、あくまで一般的なモデルや事例を踏まえた基礎的な内容をご紹介します

本講座のプログラム構成

No.	構成/テーマ	主な内容
動画 3-1	はじめに	本講座の目的をご説明します
	招致の取り組みの全体像	国際大会の招致のプロセスをご説明するにあたり、まずは全体像をご紹介します
動画 3-2	招致大会に関する事前調査 国際競技団体等や国・開催都市との事前折衝・合意形成	国際大会の招致にあたり、どのような情報を収集しておくことが招致成功につながるのか、ステークホルダーとの折衝を中心にご紹介します
	招致戦略の立案	事前調査をもとに、どのように招致戦略を立案していくのか、事例を交えながら全体スケジュールをご紹介します
動画 3-3	招致体制の構築と人員配置、関係機関との役割分担	国際大会の招致には必要不可欠である、専門人材の登用について、具体例を交えながらをご紹介します
動画 3-4	招致活動の展開の全体像	招致活動において求められることをご紹介します
	立候補ファイル（招致計画）の策定	立候補ファイルの策定にも様々な座組みがありますので、具体例を交えながらご紹介いたします

本講座のプログラム構成

No.	構成/テーマ	主な内容
動画 3-5	国際渉外/国際広報	専門人材の登用が必要となる国際渉外/国際広報のポイントを抑えます
	開催機運の醸成	国際競技大会はステークホルダーを巻き込んだ招致活動が重要ですので、どのようにして機運醸成するのか、具体例をご紹介します
	招致予算/招致マーケティング	招致活動を行う上での必要経費を確保するための予算編成及びマーケティングによる収入獲得についてご説明します
動画 3-6	大会予算と財務保証	国際競技大会には莫大な予算が必要となりますので、大きな収入源となるパートナーシップ収入等を詳しくご紹介します
	招致契約 / 開催契約の締結交渉	招致が成功したら開催契約を締結します。締結前から十分な準備が必要となりますので、留意事項をご紹介します

受講におけるルール・注意事項

- ① 本講座は全6つの動画によって構成されています。
- ② 「手引き P.XX」と記載のあるページは、スポーツ庁「国際大会運営人材育成支援事業」ホームページ掲載の「国際競技大会招致・開催に係る手引き」上で該当するページ数を表示しています。
- ③ **各動画の後に小テストの実施、全動画の最後に確認テストとアンケートを実施します。必ず全て実施してください。**
- ④ **講座についての質問事項、不明点、ご指摘事項、その他問い合わせ等がありましたら、次ページに記載の連絡先に問い合わせてください。**

問い合わせ窓口メール： skokusai@mext.go.jp

招致の取り組みの全体像

国際競技大会の招致プロセスとKey Points

プロセス	
招致対象の 事前調査	取組に先立ち、招致対象となりうる大会や、IF等の情報を収集し、入念な事前調査を行う
招致戦略の 立案	収集した情報に基づいて、招致目的や開催意義を整理するとともに、招致に向けた戦略を立案する
招致体制の 決定	各体制のメリット・デメリットを理解し、組織の特性を考慮した招致体制を検討する
招致活動の 展開	招致対象の大会の招致プロセスに基づき、招致活動を展開する
開催決定	
開催契約の 締結	- 大会を主催する国際団体等との間で、立候補ファイル等を踏まえて、開催契約を締結する - 必要に応じて、契約内容について国際団体等と交渉する

Key points

- 1 事前調査の重要性
- ▶ 実際の大会招致プロセスに入る前に、どれだけの事前調査を行うことができるかが、招致活動や大会開催の成功のカギとなる。
 - ▶ 開催に関する要件は、大会によって多岐に渡りかつ流動的であるため、IF・NFの現場担当者等との丁寧なすり合わせが不可欠である。
- 2 専門人材活用の重要性
- ▶ それぞれの大会ごとで招致プロセスや開催決定方法が異なることを踏まえ、必要に応じて法務や広報などの専門人材を活用することが重要である。
 - ▶ 専門性の高い国際広報では、各国報道機関との信頼関係を構築した人材が必要であり、また、契約内容に厳密に従い運営されることから、国際競技大会に明るい法務人材も必要である。
- 3 契約書精査の重要性
- ▶ 国際競技大会は契約内容に厳密に従い実施されることになるため、契約書は細かい文言含めて精査が必要であり、招致契約や開催契約を締結する前に資料を収集し、十分な検討を行うことが必要である。
 - ▶ 過去には、契約の縛りによって、想定通りの大会運営ができないケースも発生した。
- ex 大会開催決定時期の差異
- ▶ 国際競技大会の開催決定時期は、大会によって大きく異なる。
 - ▶ そのため、事前調査等によりその大会の開催決定時期を確認した上で、招致に関するスケジュールを策定する等の対応が必要である。

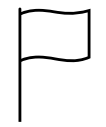
Key points①：事前調査の重要性

大会によって異なることを念頭に、情報を多岐に渡って収集することが重要である。事前調査でIFの意向を把握するだけでなく、良い関係性を構築しておくことも成功に向けたポイントとなる

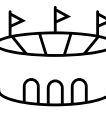
事前調査で収集すべき情報（例）



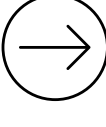
IFの国際戦略及び関係性



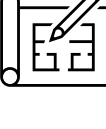
NFの方向性（経営戦略）及び国際競技界におけるポジション



招致都市の方向性（政策計画）、保有施設等の状況



招致プロセス



開催にあたっての条件
（開催都市契約／大会運営要件／競技施設要件等）



- ▶ 収集すべき情報は多岐に渡る
- ▶ 大会により優先度の高い情報は様々

具体的な事例

事例 ワールドトライアスロン・パラトライアスロンシリーズ横浜大会

ワールドシリーズの開催に際して、

- ▶ 競技普及の観点で、5大陸のそれぞれで開催地を1つずつ選ぶ意向
- ▶ 従来は郊外開催が多かったが、競技のブランディング等の観点から、「都市の街なかをコースとし、アイコンックな街並みやランドマークを国際映像で見せる」方向へ転換



IF





横浜市

- ▶ 2009年に横浜開港150周年を迎えるにあたり、その記念事業の一環として、街のシンボルとなるような国際スポーツ大会の開催ができないか？
- ▶ 横浜の魅力ある街並み、美しいランドマークの姿を世界に発信したい



- ✓ 「アジアにおける最有力開催候補地」を前面に押し出した招致戦略
- ✓ 先進国・日本、NFとしての安定した運営力のアピール
- ✓ ユニークかつ魅力ある横浜の街並み

IFの役員として日本の競技関係者が活躍していたネットワークを生かし、NFがハブとなって、招致戦略と招致の座組みを調整

→ 同じアジアにおいて、他の開催候補都市が立候補を見送る展開へ

※NF：国内中央競技団体の略称（National Federations）

8

Key points②：専門人材活用の重要性

国際大会の招致には、専門性が高く、ハイレベルな知見を求められるテーマが多く関わっており、それぞれにおいて、その専門人材の登用が推奨される。

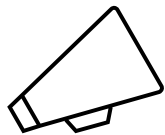
専門人材（例）



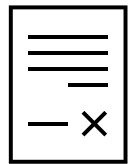
視察・プレゼン



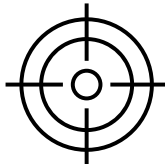
国際渉外



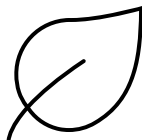
国際広報



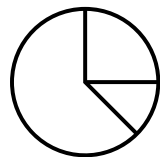
法務・契約



招致



サステナビリティ



財政



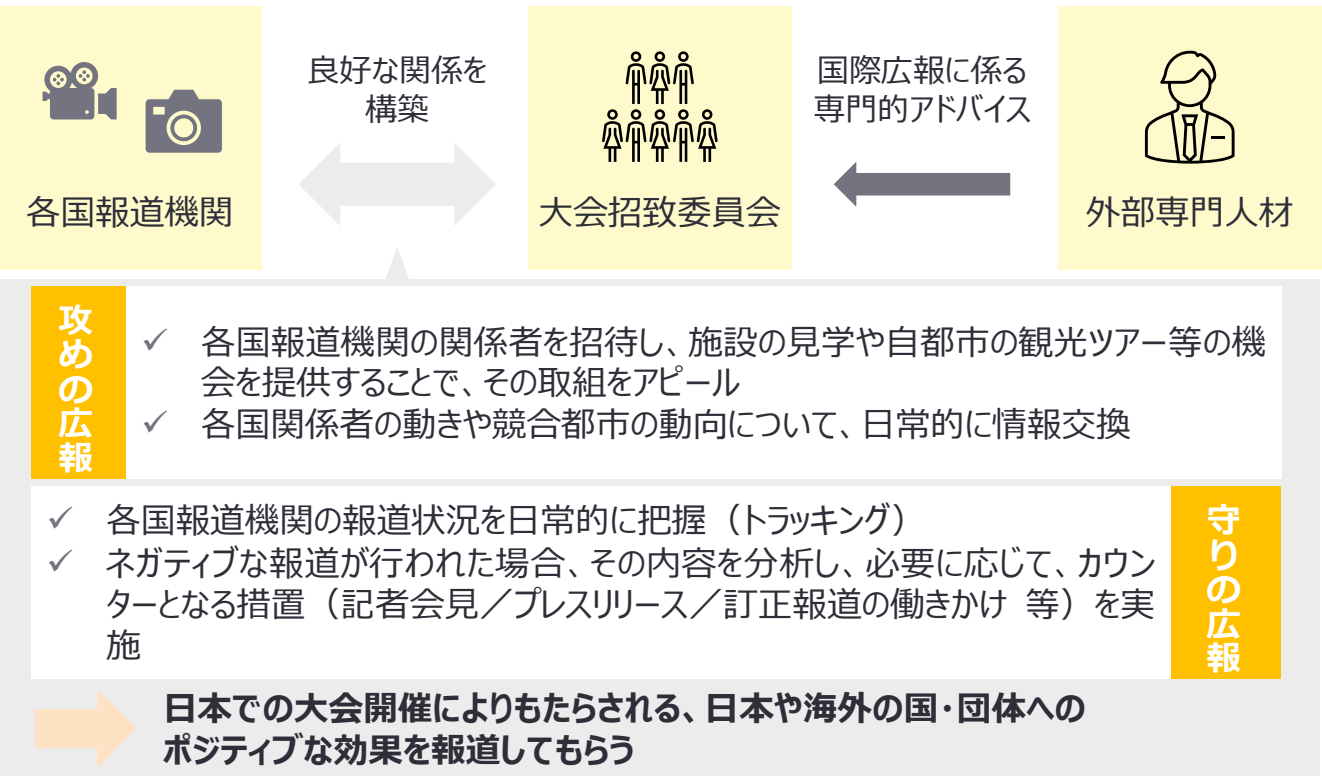
マーケティング



通信・ネットワーク

具体的な事例

事例 大規模な国際総合スポーツ大会の招致における国際広報戦略



Key points③：契約書精査の重要性

開催契約の契約主体は大会によって異なり、一度締結した契約は場合によっては内容の変更が難航するか、不可能であることが多々あるため、専門人材の登用等により、契約書を精査することが重要である。

開催契約とその留意事項

開催契約とは・・・

大会運営においてそれぞれの権利義務やルールを定めた契約のこと

留意事項



契約主体

- ▶ **大会によって異なる**
- ▶ 多くはIF（主催者）と招致自治体（招致活動の主体）、NFの3者による契約が通例



契約変更

- ▶ 一度締結した開催契約は、双方の合意に基づいて変更することは不可能ではない
- ▶ IFによっては一切の譲歩を認めないケースもあり、**変更協議が難航することも多々ある**



パターン

- ▶ 単一大会（単年）契約と複数大会（複数年）契約の2パターンがある

具体的な事例

事例 開催契約の縛りによって想定通りの大会運営ができなかった例



- ▶ 「スポーツイベントの開催都市契約や英語の契約書は自治体の通常業務範囲外で、馴染みがないな」
- ▶ 「普段の業務と同じく契約書を踏まえた実施内容については後から話し合い、交渉が可能だろう。またガイドラインも参考程度のものだろう」

➡ 契約を結ぶことを優先

結果

- ▶ 「契約書に書いてあることが絶対」というIFの意見とギャップが発生
- ▶ 契約内容に基づき、マーケティングや国際映像制作に関して、当初の想定どおりに計画を進めることが難しく、多額の追加費用が発生
- ▶ 「英語が堪能な職員の配置はもとより、国際法務に精通した専門人材の知見を頼るべきだった」