

VI-16 四国におけるプロサッカーチームの設立計画 ー地域活性化プロジェクトマネジメントに関する研究ー

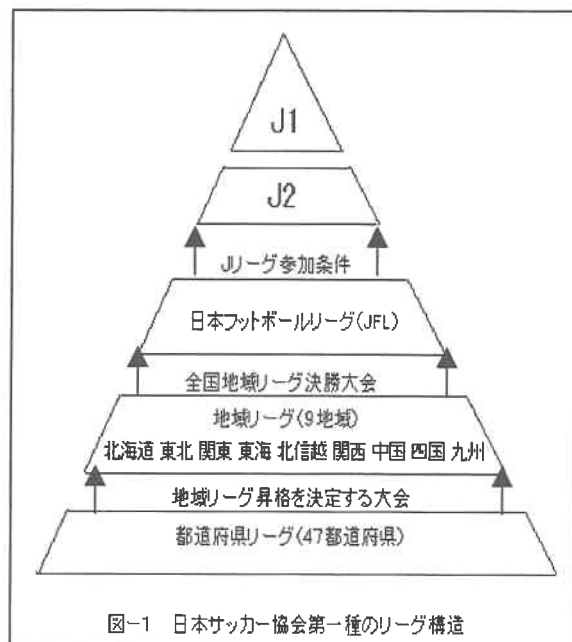
高知工科大学 学生会員 ○佐伯和昭
高知工科大学 フェロー会員 草柳俊二
高知工科大学 正会員 渡邊法美

1. はじめに

本研究は、四国におけるプロサッカーチーム設立を題材とし、地域活性化プロジェクトに取り組む実践的マネジメント技術を追求めたものである。方法論として、南国高知 FC が JFL に加盟するための条件を整理し、加盟後の経営戦略に関する基礎的考察を行うことを試みた。

2. プロサッカーチーム設立による地域活性化

地元におけるプロスポーツチームの設立は、地域経済への波及効果など様々な側面で地域の活性化をもたらすと考えられる。現在、四国に本拠地を持つプロ野球球団はない。サッカーについては、今年はプロリーグ（Jリーグ）開幕 10 周年を迎え、FIFA ワールドカップが日本と韓国で共同開催される「節目」の年である。多くの人々にプロサッカーの魅力は認知されてきたが、プロ野球球団同様、四国には Jリーグのチームは存在しない。日本サッカーは、図-1 のようなリーグ構造を有している。Jリーグの下に位置する日本フットボールリーグ（JFL）に加盟することが、Jリーグ参入への第一歩となる。現在、四国で JFL に加盟しているチームは、愛媛県のアマエフットボールクラブ（FC）と徳島県の大塚製薬サッカー部の 2 チームである。JFL を目指して、地域リーグの四国サッカーリーグで活躍している南国高知 FC といったチームなども存在する。



3. 日本フットボールリーグ（JFL）について

3-1 日本フットボールリーグ（JFL）の目的

日本フットボールリーグ、定款第3条は、「日本のサッカーをより広く愛されるスポーツとして普及させることにより、国民の心身の健全な発達を図るとともに、豊かなスポーツ文化を醸成し、わが国の国際社会における交流・親善に寄与することを目的とする。さらに、日本サッカーの活性化を目指し、参加チームの相互の切磋によりレベルアップと普及発展を図り、サッカーを愛する人々に夢と希望を与えるリーグ戦にする。」と述べている。これは、JFL 加盟チームがその経営戦略の中で「チームの発展→地元でのサッカー普及・振興→地元からの支援獲得→チームのさらなる発展」という好循環を築くことが重要であることを示唆している。

3-2 日本フットボールリーグ（JFL）への加盟条件

日本フットボールリーグに加盟するためには以下の条件を満たす必要がある。

- ①日本フットボールリーグ設立主旨の遵守：「日本フットボールリーグの設立主旨の遵守」及び「財団法人日本サッカー協会及び日本フットボール支持・決定に従う」について参加団体代表者から日本フットボール総務主事宛ての誓約書
- ②所属都道府県サッカー協会との協力関係：チーム支援・協力を明記した所属都道府県サッカー協会の公文書
- ③競技場（スタジアム）の確保：ホームゲーム開催予定競技場（スタジアム）概要書の提出、原則として「JFL 試合実施要項（競技場）」の各条件を満たすもの
- ④経済基盤の確立：チーム運営企画書「予算書」の提出

- ⑤チーム力の確認：全国地域リーグ決勝大会に参加することを条件に、上位2チームは自動的に昇格。（2002年は入れ替え戦の勝敗による。）その他のチームは、全国社会人連盟の推薦を受ける。
- ⑥指導者の確保：日本サッカー協会ライセンスを取得している監督・コーチ
- ⑦加盟金及び年会費：日本フットボールリーグに加盟するチームは、決められた加盟金100万円と年会費1000万円を納入しなければならない。
- （日本フットボールリーグ加盟要項、<http://www2.vc-net.ne.jp/~fairy/fulie/doc/doc30.html> より）

3-3 南国高知FCの現状

南国高知FCは、2001年の四国サッカーリーグにおいて全勝で優勝した。全国地域リーグ決勝大会では1次リーグを1位で通過し、決勝ラウンドで2勝1敗の成績。勝ち点で1、2位のチームと並んだが、得失点差・得点によって第3位となりJFLに昇格することができなかった。2002年には高知国体が開催され、南国高知FCは国体強化チームの中心になることが期待されている。国体で好成績を残すことができれば、チームの実力・魅力を多くの人々に認知してもらえる。このため、JFL昇格を果たそうと熱心な活動を続けている。

4. 日本フットボール加盟チームの経営戦略に関する基礎的考察

4-1 日本フットボール加盟チームの運営費

日本フットボールリーグ（JFL）に加盟するためには、初年度に加盟金100万円と年会費1000万円をJFLに納入する必要がある。運営費としては、人件費、遠征費（交通費、宿泊費）、ホームゲーム運営費、広報活動費などが必要である。また、収入源としては、スポンサー収入、サポート会員収入、観戦料収入、クラブチームの部費、広告収入、財政支援（地元サッカー協会など）などがある。

4-2 運営資金獲得のための基本方針

運営資金を獲得するためには、地域、サポーター、企業の3者から幅広い支持・支援を得ることが重要である。そのためにはまず、地域に根付いたサッカーを目指し、サッカーという競技を地域の人々に知ってもらう必要がある。選手自らが地域のイベントに参加したり、独自でイベントを開催するなど、地域の人々との交流の場を作ることが有益である。こうした地道な交流活動は、サポーターである支持者や後援者のさらなる獲得につながり、観戦料収入やサポート会員収入の増加も期待される。さらに、地域において地元チームへの関心や支援活動が高まりサポーターの数が増加することによって、企業もチームに関心を持ち企業活動の一環として地元チームを支援する可能性が生まれてくる。これらの支援獲得のための基本方針は、3-1節で述べたJFL加盟チームの経営戦略の根幹をなすものであると考えられる。

4-3 支援獲得への取り組み -SC鳥取の経営理念-

SC鳥取はJFLに加盟した最初の年で、年間観客動員数がJFLに加盟する16チームの中で第2位であった。SC鳥取はNPO法人である「やまつきスポーツクラブ」に運営業務を委託している。やまつきスポーツクラブは、SC鳥取の選手である塚野真樹氏が子供の遊び場を作り、地域の人々が体を動かして楽しめるスポーツクラブを作りたいという思いから設立された。SC鳥取の理念は、鳥取県の地域づくりや町おこしを担うべく地域に根付き全国にPRできる集団になることを目標とし、市民、行政、企業などが一体となった地域密着型スポーツスタイルの創出を目指している。この理念を基に選手自らが地域の人達と交流すべく、地域の運動会などのイベントに積極的に参加している。

5. おわりに

SC鳥取は、NPO法人に運営業務を委託するなどJFLにおいて前例のない経営理念・戦略を打ち出し、さらに人口が全国で最も少ない鳥取県のチームでありながら、JFLの中で2番目に多い観客を動員した。SC鳥取の活動は日本サッカー協会から評価され「クラブチーム奨励賞」を授与されている。SC鳥取の事例は、JFL加盟を目指している南国高知FCの経営理念・戦略を策定する際にも有益であると考えられる。