



未来の
ブカツ
SPORTS



<結果報告書> つくば市での学校施設を活用した収益事業を 軸にした部活動の地域移行モデル

株式会社エンボス企画

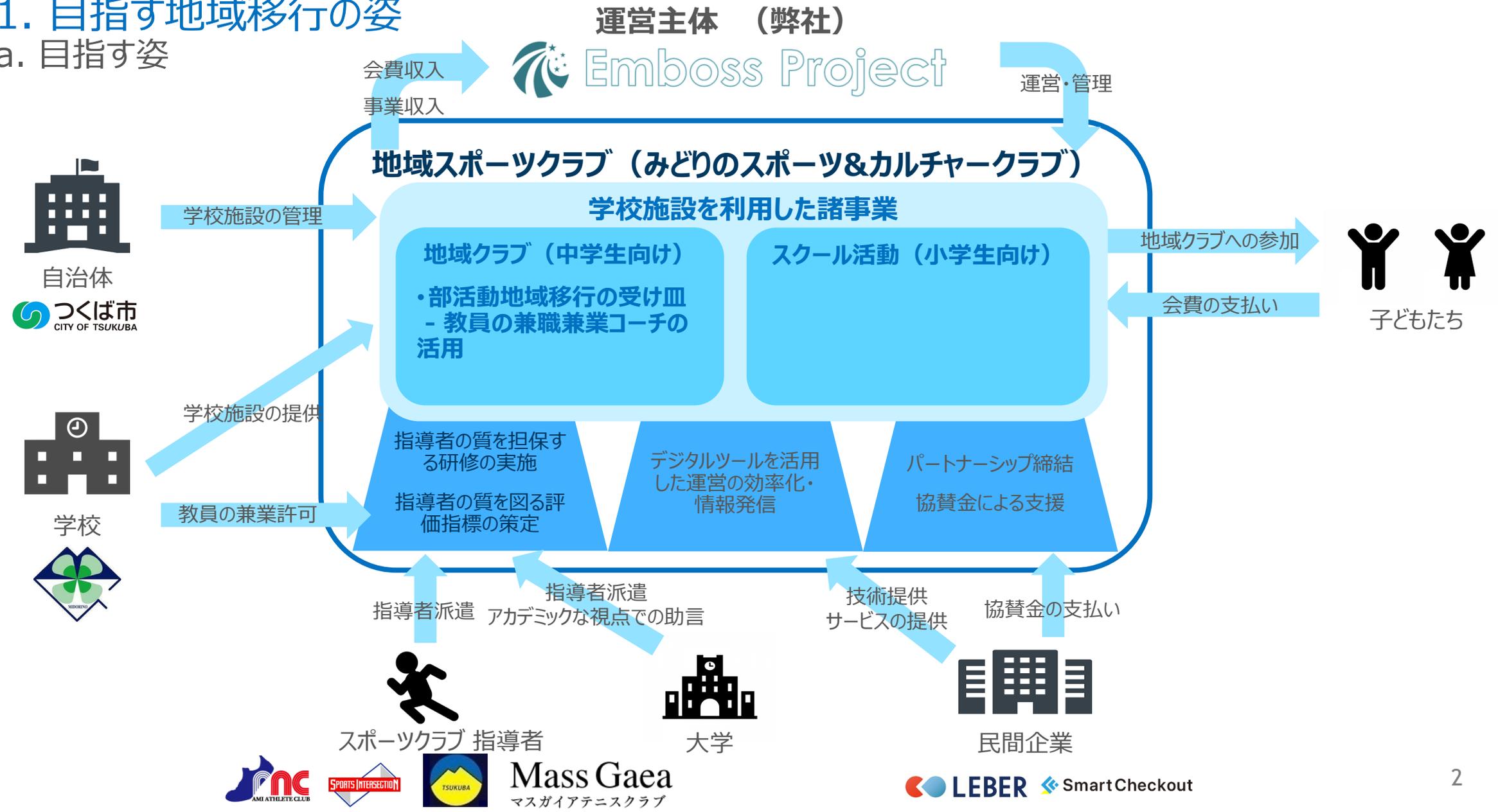
作成日：2023年3月24日（最終稿）

目次

1. 目指す姿
2. 本実証で実証する課題とそのポイント
3. 実証内容とその成果
 - a. 実証の概要
 - b. 課題ごとの取組結果
 - c. 実証から得られた示唆
 - d. その他活動に関する報告
4. 今後の目指す姿
 - a. 本実証を踏まえた目指す姿
 - b. 目指す姿に向けたロードマップ
 - c. 事業収支計画

1. 目指す地域移行の姿

a. 目指す姿



1. 目指す地域移行の姿

b. 各ステークホルダーの役割

事業者 (弊社)	<ul style="list-style-type: none">• 地域クラブ・スクールの運営・管理• パートナースhip企業に向けての営業活動• 地方自治体、学校、その他ステークホルダーとの調整• 指導者の派遣
実証自治体 (つくば市)	<ul style="list-style-type: none">• 学校施設の管理• 教員の兼職兼業の許可• 学校施設を利用しての収益活動実施の許可
学校 (みどりの学園)	<ul style="list-style-type: none">• 学校施設の提供に関わる判断• みどりの学園の保護者や部活動顧問への連絡• 兼職兼業職員の兼職兼業の可否についての確認
スポーツクラブ 指導者	<ul style="list-style-type: none">• 事業者からの要請を受けて、現場でのスポーツ/文化活動の指導の実施
大学 (筑波大学/国際武道大学)	<ul style="list-style-type: none">• 事業に対するアカデミックな視点での助言
民間企業	<ul style="list-style-type: none">• 協賛金の提供• 運営に向けてのサービス提供 (ITツール等)

2. 本実証で実証する課題とそのポイント

1

地域クラブが部活動の受け皿として持続可能な活動となるための会員の獲得、指導者の確保

- 持続可能にするために、地域クラブを収益事業（受益者負担）とする事が可能か
- 部活動で実施している全12種目の指導者を如何にして確保するか

2

限られたリソースの中で、如何に地域クラブの事務業務の効率化を図るか

- ICTツールの導入により、会員への連絡や会費の徴収などの事務をいかに簡略化・効率化するか

3

経済的な支援を要請する家庭を参加可能とする財源の確保

- 本事業に共感する企業からの協賛金を得ることが出来るか

4

本事業拡大に向けた指導者の評価指標の策定

- 受益者負担に納得感を持っていただくためにも指導者の質の見える化を如何にして図るか

3. 実証内容とその成果

a.実証の概要

実証期間の主な取組

	1 地域クラブ・スクールの活動 会員・指導者の確保	2 ICTツールの導入	3 経済的な支援を要する家庭への 財源確保	4 指導者の評価指標策定に向けた 調査
10月以前	<ul style="list-style-type: none"> つくば市よりみどりの学園学校施設を利用 しての事業実施の許可の取得 保護者向け説明会の実施 教員向け説明会の実施 無料体験会の実施 	<ul style="list-style-type: none"> スマートチェックアウト社のPay Light Plusを本事業向けに利 用する事で合意 リーバー社のLEBERを本事業に 利用する事で合意 	<ul style="list-style-type: none"> スマートチェックアウト社より協賛金 として100万円/年の提供いただく 事で合意 	-
10月	<ul style="list-style-type: none"> 保護者向け説明会の実施 地域クラブ活動の実施 スクール活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> Pay Light Plusを利用したの会 費徴収の開始 LEBERを本事業に利用する事 について、 	-	-
11月	<ul style="list-style-type: none"> 地域クラブ活動の実施 スクール活動の実施 	-	<ul style="list-style-type: none"> 協賛金獲得に向けた営業活動 の実施 	-
12月	<ul style="list-style-type: none"> 地域クラブ活動の実施 スクール活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> LEBERを本事業に利用する事を 許可する契約をリーバー社とつく ば市間で締結 	<ul style="list-style-type: none"> 協賛金獲得に向けた営業活動 の実施 	-
1月	<ul style="list-style-type: none"> 地域クラブ活動の実施 スクール活動の実施 新7年生保護者向け説明会の実施 	<ul style="list-style-type: none"> LEBERを利用したの出欠管理の 開始 	<ul style="list-style-type: none"> 協賛金獲得に向けた営業活動 の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 国際武道大学、鈴木健介助教 授への調査の打診
2月	<ul style="list-style-type: none"> 地域クラブ活動の実施 スクール活動の実施 指導者研修会の実施 	-	<ul style="list-style-type: none"> 協賛金獲得に向けた営業活動 の実施 大手小売企業とパートナーシップ契 約の締結予定 	<ul style="list-style-type: none"> 指導者の評価指標策定に向け た調査の実施

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

1 地域クラブが部活動の受け皿として持続可能になるための会員の獲得、指導者の確保

<問題意識>

- ✓ 本事業を「持続可能」とする為には、公的な委託費に頼るのではなく、受益者負担による収益事業にすべきとの考えのもと **事業化をするにあたり必要となる収益を確保するための会員獲得が必要**
- ✓ 受益者負担となるため、各種目に専門性を持った指導者が指導に当たる必要があり、その指導者を確保する事が必要。また、特定の種目のみではなく運動部全てを同時に移行してほしいとの学校や市の意向もあり、**運動部11種目と吹奏楽部の全12種目を対象とし、全種目に対して、指導者の確保が必須**となる

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

1 地域クラブが部活動の受け皿として持続可能になるための会員の獲得、指導者の確保

<取組内容>

各ステークホルダーに向けて、以下の通りの合意形成、会員/指導者の確保に向けた活動を実施し、22年10月より地域クラブ活動とスクールを開始した。

	つくば市教育局	保護者（会員）の獲得	指導者の確保
活動内容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 22年12月：みどりの学園義務教育学校（以降みどりの学園）より弊社へ部活動地域移行に関する相談を受け、本事業の構想を立ち上げ ✓ 22年5～6月：つくば市教育局に対して説明 ✓ 22年9月：つくば市とみどりの学園と弊社の3者で協定書を締結し、「<u>学校施設を利用する弊社事業の実施許可</u>」をいただいた 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 22年8月：対象となる<u>保護者に対する説明会の実施し、本事業の意義及び指導体制等を説明した</u>。その後、本事業に対する<u>問い合わせフォームを提供し</u>、保護者の不安点や疑問点の解消を図った ✓ 22年9月：<u>無料体験会の実施し、外部指導員の指導の様子をご確認いただいたり、生徒たちに実際に地域クラブ活動を体験してもらったりする事</u>で入会に繋がった 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 22年7～8月：弊社代表の小山を中心につくば市にあるスポーツクラブやつくば市近隣出身者、つくば市にゆかりのある指導者に対して指導者のオファーを出す ✓ 22年8月：本事業の意義と業務委託条件に納得いただいた指導者・団体に対して、<u>事業説明会を実施し、業務委託契約を締結した</u> ✓ 22年8月：部活動の顧問を担当する教員に対しての説明会を実施し、<u>兼職兼業を検討する教員と弊社小山が個別面談を実施した</u>
合意ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本事業が経済産業省の実証事業になりえる ✓ 本事業は弊社の事業であり、市からの委託事業ではないため、<u>委託費等は受け取らない</u> ✓ 保護者への説明や地域の外部指導者への説明等<u>実務的な業務を全て弊社で請け負う事</u>とした ✓ 指導者の選定及び確保について、弊社が請け負う事とした ✓ その他、運営に関わる業務全てを弊社が請け負う事とした 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 週末の活動を委託するため、地域クラブ活動の一部を除いて、<u>会員のみ試合や大会に参加できるという規定にしたため、これらに参加したい生徒の入会に繋がった</u> ✓ 保護者からの問い合わせに<u>丁寧に回答する事で疑問点や不安を解消する事が出来た</u> ✓ <u>体験期間を1カ月設ける事</u>で、実際に生徒に活動を体験したり、保護者が指導の様子を実際に確認する機会を持てた 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 教員の業務状況の改善及び子供たちへのより良いスポーツ/文化活動を提供するという社会貢献活動である ✓ <u>時給2,500円相当に委託費を設定した</u> ✓ <u>教員と個別で対話する時間を作り、本事業への理解を深め、協力を要請する事が出来た</u>

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

1 地域クラブが部活動の受け皿として持続可能になるための会員の獲得、指導者の確保

<結果>

上記会員からの会費収入にて収支を確保し、各種目に対して指導者を確保出来た事により、持続可能な体制構築が実現。本事業を、23年度も継続する事を決定した

会員数：みどりのSCC（部活動地域移行/収益事業）142名（目標比118%）

部活動に入部する生徒の約80%の生徒が入会済み

小学生向けスクール（収益事業）125名（目標比140%）

指導者数：23名（1.9名/種目）内、兼職兼業の教員13名

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

1 地域クラブが部活動の受け皿として持続可能になるための会員の獲得、指導者の確保

【苦勞した点】

- ✓ **兼業教員への説明及び協力要請。事業全体像を理解してもらうまでに時間がかかった事や、兼職兼業になる事により、新しく委託費を受け取って指導に当たる事への不安の解消が難しく、各教員との個別での面談などを通じて、協力を得るまでに時間を要した**
- ✓ **指導者の質の担保。受益者負担となる事で、「誰が指導するのか」「どの様に良くなるのか」等の保護者からの期待が高まり、一部指導内容に対してのクレームが発生した**
- ✓ **部活動顧問と外部指導員の連携。SlackやGoogleフォームを用いて、練習内容の共有や毎回の練習の様子を共有したが、オンラインツールでは内容を完璧に理解する事が難しかった。また、施設のカギの管理等細かなところでの役割分担でのコミュニケーション不足も発生した。**

【Notes】

- ✓ **指導者の確保について、地域の各スポーツクラブや指導者に対してのコネクションを持っている人材がない場合に困難となる可能性が高い。本事業では、代表の小山の持つ筑波大学体育系のコネクションや地域スポーツクラブとのコネクションがありスムーズに進んだ。**
- ✓ **外部の指導員を招へいする際には、ある程度の委託費を支払う事が必要であると予想する。本事業では、平日4,000円、休日8,000円の委託費を設定しており、スポーツクラブや指導者に対して、収益性があるため協力を繋がったと考えられる。**
- ✓ **中体連の大会参加については、「部活動と地域クラブの合同チームで出場する」方向で検討しており、まずはこの様な形での出場が可能であるか確認を実施する予定。その後大会参加費の支払やユニフォームをどの様にするかについても併せて検討する。**
- ✓ **地域クラブに入会していない生徒も一部おり、入会しない理由は「同日に他の予定（習い事や塾がある事）」が最多となった。**

【参考】実証事業において提供された価値 ～生徒&保護者～

アンケートの結果から、地域クラブに参加した事により意識や取組が変わったと答えた生徒や保護者もあり、外部指導員が関わる事によって、ポジティブな効果を与える事が読み取れる。

回答者	回答内容
生徒（吹奏楽）	チューニング、基礎練などをしっかり一回一回集中して取り組むようになったと思います。また、「自分たちで部活を作る」という意識が高まったかなと思います。
生徒（サッカー）	試合に対する気持ちが変わった。自主的に練習に取り組むようになった。
生徒（バスケットボール）	今までの練習でスタメンになれなくてもいいと思っていましたが今では必死に練習してスタメンになりたいと思うようになった
生徒（バスケットボール）	練習方法が部活動よりも複雑になっている（いい意味で）。練習時間が増えた
保護者（バスケットボール）	上手になりたい気持ちがでてきたようで、負けて帰ってくるとくやしそうにしています。練習に励んで勝てるように頑張ってください。
保護者（バレーボール）	楽しそうに話をしてくれるようになりました。また、基礎からしっかり教えていただいている、とても身になっていそうです。
保護者（剣道）	子供が部活をより一層楽しんでいる話をよくしてくれる。
保護者（テニス）	今まで独自のやり方で習得していた部分を指導して貰い、技術を磨いている言動等が見られるため。

【参考】実証事業において提供された価値 ～自治体&学校～

部活動の地域移行にかかる人的な工数や予算が必要になってくるが、本事業においてはそのすべてを弊社が担った事により、自治体や学校の工数を削減する事に繋がると予測する。また、そのすべてを担うためには、活動を受益者負担とする事が必要となった。

■ 導入に向けた保護者/教員への合意形成にかかった工数

種目別の保護者説明会：18時間

(説明会1.5時間/種目×9種目)

兼業職員との面談：12時間

(面談時間1時間/名×12名)

全体への説明会：10時間

(保護者説明会3時間 + 指導者説明会3時間 + 教員説明会4時間)

合意形成にかかった時間として、個別の問い合わせを除いても、対面の説明会/面談だけで**約40時間を要した**

本説明及び個別の問い合わせへの対応を弊社が担い、**教育委員会や学校の工数の削減につながった**

■ 毎月の運営費用の概算

経済的な支援を必要とする家庭の参加費：77,000円/月

(会費3,850円/月×20家庭)

事務経費：200,000円/月

(事務員1名相当の人件費)

指導者への委託費：576,000円/月

(委託費12,000円/名×12種目×4週)

※委託費は4,000円/平日1日 + 8,000円/休日1日

月の運営にかかる費用として**約85万円の経費が必要となる**

受益者負担とする事で、この費用を**弊社が自ら財源確保を担う為、市としての負担する部分はない**

【参考】実証事業 学校施設を利用しての収益事業実施に関する協定書

協定では、市からの委託ではなく「現場での指導以外を含む、事業全体の運営」を弊社が責任をもって行うこととし、つくば市やみどりの学園と共にプロジェクトを運営するものとする旨が記載されている。併せて、学校施設の利用も無料となっている。

■ 協定書（抜粋/目的・事業内容・施設利用・経費）

第1条（目的）

プロジェクトでは、生徒のよりよい文化・スポーツ環境の構築と乙（みどりの学園）の教職員の部活動に係る負担軽減を実現するため、乙の生徒を対象とした**部活動の地域移行の取組（以下「地域クラブ活動」という。）**を行うとともに、**丙（弊社）がプロジェクトを自主的に運営するため、部活動の地域移行の取組とは異なる、乙の児童及び生徒を対象とした丙独自のスポーツ教室（以下「スクール事業」という。）を実施する。**本協定は、**プロジェクトの適切な運営を相互に支援する目的で締結する**ものである。

2条（事業内容）

丙（弊社）は、地域クラブ活動に関し、次に掲げる事項を行う。

- (1) **平日1日及び休日1日の地域クラブ活動の実施**（校外での練習試合等を含む。）
- (2) 地域クラブ活動の指導計画立案及び各種目のマネジメント（練習試合等も含む。）
- (3) 部活動と地域クラブの円滑な情報共有
- (4) **地域クラブ活動に参加する生徒の保護者（以下「保護者」という。）対応及び保護者からの会費の徴収と保護者とのスケジュール共有**
- (5) **施設の管理（鍵の管理等）及びスケジュール調整**

(6) **活動に係る収支報告**

(7) **活動中の保険対応**

(8) **指導者の業務管理及び指導研修の実施**

(9) 広報活動

(10) その他、地域クラブ活動に関する全ての業務

2 丙は、スクール事業として、乙の児童及び生徒に対して、各種目における技能の向上を目的としたスポーツ活動の実施を独自に行う。

第3条（施設利用）

--中略--

5 **第1項に規定する丙（弊社）による施設利用に係る料金は無料とする。**

第4条（経費）

丙（弊社）によるプロジェクト実施に当たり生じる経費については、丙が負担するものとする

【参考】実証事業 指導者との業務委託内容

兼職兼業の職員を含む指導者全員に対して、週2回の活動への参加を条件に、地域クラブでは平日4,000円/休日8,000円、スクールについては4,000円から8,000円/回の委託費を設定した。

■ 業務委託契約書 抜粋（委託内容・契約期間・業務委託費）

第2条（委託内容）

1 甲（弊社）は、次に定める業務（以下「委託業務」という）の全部または一部を乙（指導者）に委託し、乙（指導者）はこれを受託する。

（1）部活動改革事業（地域クラブ）に関する業務

（2）チェーロススポーツクラブ（スクール）に関する業務

（3）その他甲乙協議の上決定された業務

2 乙（指導者）は、本契約期間中、前項の1号及び2号のいずれかについて、**木曜日と、土曜日または日曜日のいずれかの計2日を、毎週受託するものとする。**ただし、種目等によってはこの限りではなく、甲乙間の協議により、適宜変更する。

3 甲（弊社）は、前項に掲げる委託業務については、内容、実施方法等の詳細については、甲乙協議の上決定し、必要に応じて仕様書、手順書等を作成するものとする。

4 甲（弊社）または乙（指導者）は必要があるときは委託業務の内容、実施方法等の変更および追加等を行うことができるものとする。この場合、甲乙協議の上、委託業務の内容、実施方法、業務委託料などを改めて決定するものとする。

第4条（契約期間）

1 本契約の有効期間は、2022年9月1日から2023年3月31日までとする。

2 本契約の更新については、毎年、1月から3月の間に、甲乙間による協議により、決定するものとする。協議の結果、更新を決定した場合、同一条件をもってさらに12か月延長されるものとし、以後も同様とする。

第5条（業務委託費および支払方法）

1 甲（弊社）は委託業務に係る業務委託料を乙（指導者）に支払うものとし、その金額については、下記のとおりとする（以下、全て税込表記）。

（1）第2条第1項1号の業務について

木曜日は、1回につき4,000円

土曜日および日曜日は、1回につき8,000円

（2）第2条第1項2号の業務について

個人については、1回につき4,000円or8,000円

クラブについては、1回につき8,000円

（3）第2条第1項3号の業務について

甲乙間により、都度定めるものとする。

2 経済事情の変動等により前各項の業務委託料が不相当となったときは、甲乙協議の上これを改定できるものとする。

3 前各項の業務委託料は、**月末締め翌月15日支払**とし、甲（弊社）は、乙（指導者）が別途指定する口座に振込んで支払うものとする。なお、その際の振込手数料は、甲（弊社）の負担とする。

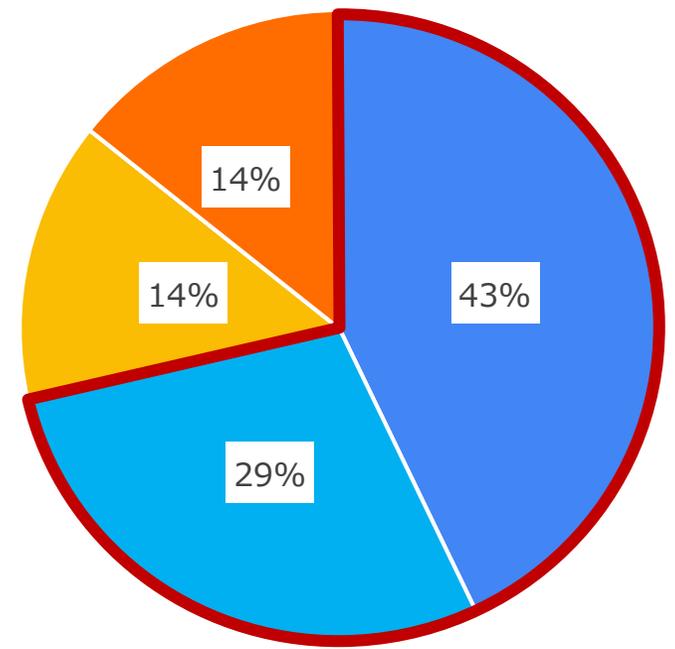
4 レッスン枠の増減については甲乙協議の上、決定するものとする。

【参考】実証事業 アンケート結果 外部指導者の参加要因

以下のアンケート結果より外部指導員の多くが本活動を通じての収益性がある/どちらかと言えば収益性があると回答したとともに、全員が本活動を通じて社会貢献活動に参加出来ていると感じている/どちらかと言えば感じていると回答しており、社会貢献だけではなく、収益性がある事も指導に参加する要因になっていると言える

【質問】

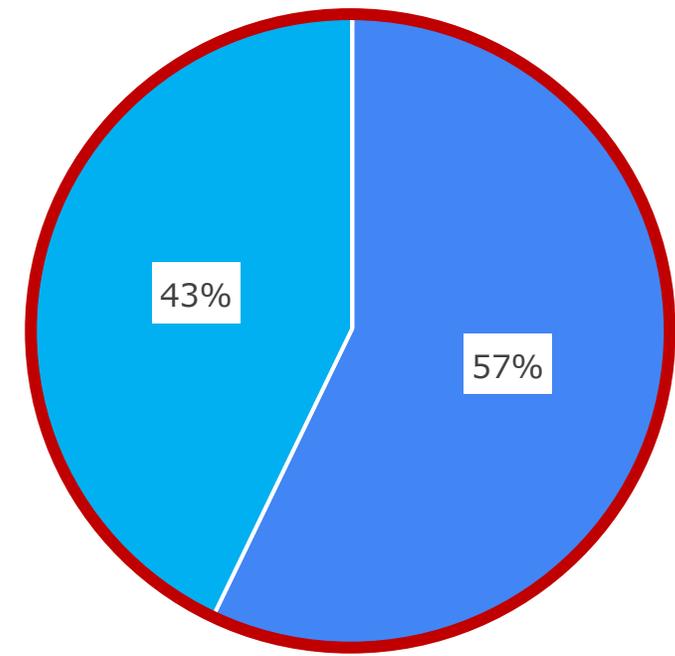
本活動を通じて、個人または団体として収益性はありますか？



- 収益性がある
- どちらかと言えば収益性がある
- どちらとも言えない
- 収益性はない
- どちらかと言えば収益性はない

【質問】

本活動を通じて、個人または団体として社会貢献活動に参加出来ていると感じますか？



- 感じている
- どちらかと言えば感じている
- どちらとも言えない
- 感じていない
- どちらかと言えば感じていない

【参考】実証事業 保護者/教員からの問い合わせ状況（抜粋）

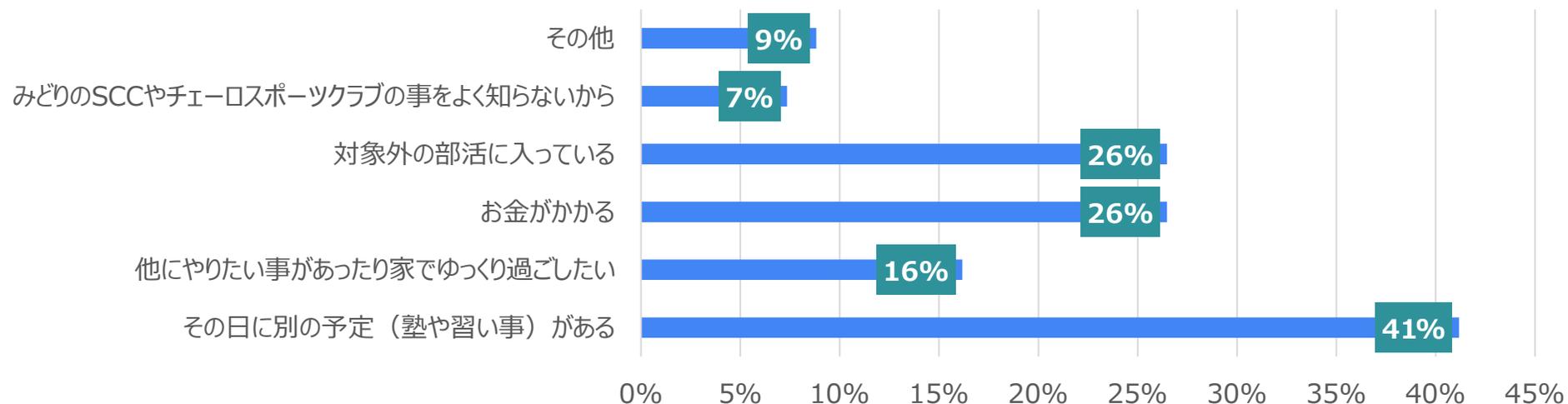
問い合わせ元	問い合わせ内容	回答/対応状況
部活動顧問	大会のエントリー手続きや練習試合のマッチメイクを教員同士で行っていたが、この部分について連絡先などを外部指導者へ伝えてもよいのか	今後は外部指導員が担当するため、共有してほしい
保護者	担当する指導者の指導実績や人となりを教えて欲しい	外部指導者の情報を都度説明
保護者	他の中学と合同チームで試合に出ている場合にはどうなりますか	現時点では合同では行わないですが、合同先のチームで希望する子は参加できるよう調整しております
保護者	春休みや夏休みなどの長期休暇の活動はどうなりますか	平日の日中に指導者が出られない場合があるので、学校がある時と同じ時間に活動をする予定です
保護者	部活動であれば、大会を目指しての練習であったが、クラブ活動は大会後も参加できるので、目的が異なってくる。部活で目指す事とクラブ活動で目指す事はそれぞれなんですか	大会にも参加するので大会に勝つことも目指しますが、地域クラブ活動の目的は「20歳になった時もその種目を続ける」事を掲げています
保護者	テスト期間などに休んでいた分、活動の振り替えはありますか	振替は行っておりません。但し、土日へ大会や練習試合を行うなどでカバーしていきたい
保護者	クラブ活動が開始して4カ月が経過したが、技術力の向上が見られません。課題事項は共有されているのでしょうか	本件については、担当指導者へ共有し、部活動とも連携し改善を図っていきます
保護者	スポーツ少年団などであるよう保険費も含まれるのか。学校のスポーツ振興センター保険が適用されるのか	学校活動ではないためスポーツ振興センター保険は適用になりません。そのため、地域クラブとしてスポーツ保険に加入いたします。保険費については、月々の会費に含まれております
保護者	9年生は総体が終わると引退でしたが、来年度からは総体が終わっても、会費を払えば木、土日は活動が出来るということか。	会費をお支払いいただければ、地域クラブ活動へは卒業まで参加可能となります

【参考】実証内容とその成果 アンケート結果 会員にならない理由

みどりのSCCに入会しない理由の多くは「同日に他の予定（習い事や塾がある事）」となっており、実際にみどりのSCCの活動日（木曜日/週末）に何をしていますかという質問で最も多いのは「塾、勉強、宿題」となった。

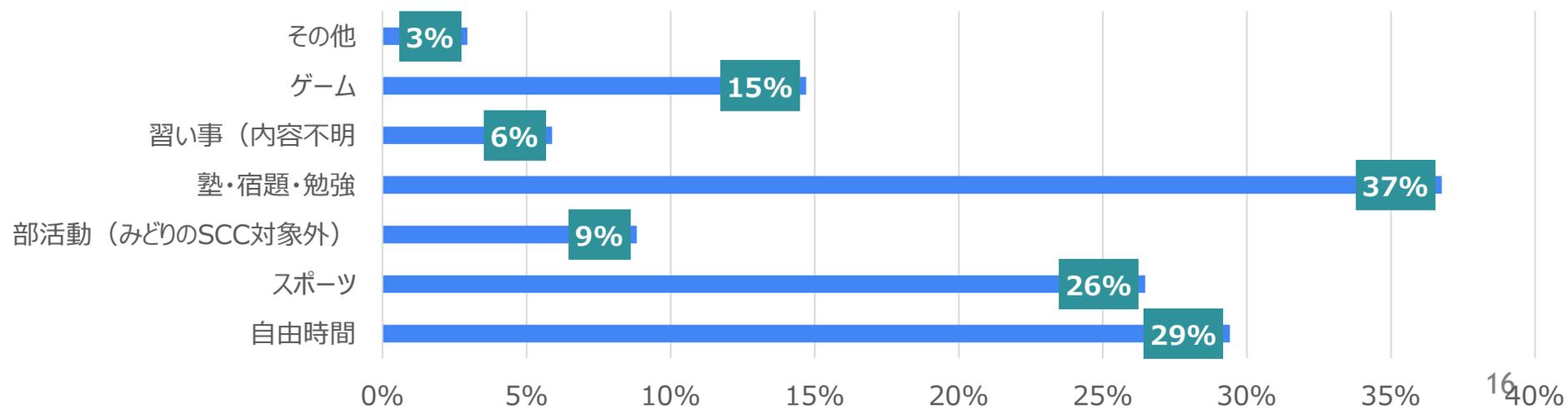
【質問】※複数回答可

現在みどりのSCCへ入会していない理由を教えてください



【質問】※複数回答可

みどりのSCCの活動日である木曜日及び週末は何をしていますか（部活に入部していない方は放課後何をしていますか）



3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

2 地域クラブの事務業務の効率化を図るICTツールの導入

<問題意識>

- ✓ 弊社代表の小山が前職時代に部活動地域移行の事務局業務に関わっており、その経験から業務の煩雑さや手間を感じており、特に**会費の徴収（前職時代は現金で受け取り）**や**出欠連絡のICT化の必要性を感じていた**

<取組内容>

○スマートチェックアウト（会費の徴収）

- ✓ 以前より関係のあった株式会社スマートチェックアウトの玉井代表に本事業について説明したところ、理念に共感をいただき、協賛金の提供とアプリの使用について先方よりご提案いただいた
- ✓ アプリの導入に当たって、23年8月にPay Light Plus担当者与会話し、使い方などの説明を受け、23年10月より導入開始

○リーバー（出欠確認）

- ✓ 出欠管理について、全く新しいアプリを導入するより既に使っているアプリを利用する方が保護者への負担も小さく考え、既に健康観察に利用していたLEBERが使用できるのではとの提案をリーバー社へ実施
- ✓ 弊社と同じ「筑波大学発ベンチャー企業」である事も関係し、本提案を受け入れ、またLEBERのアップデートを23年8月に実施する予定であった事から、その際に部活動の出欠管理が出来るよう一部機能を追加いただく
- ✓ 導入に向け準備を進めている際、リーバー社と契約しているつくば市健康教育課より、「健康観察のため」の契約であるため目的外利用になる旨の指摘があり、本事業でのLEBERの利用について調整する必要が生じた。LEBERが使用できない期間は、弊社のLINE公式アカウントから連絡と出欠確認を実施
- ✓ その後、リーバー社とつくば市健康教育課間での調整を実施し、23年3月末まで「特例」で本事業向けに運用をできるよう、リーバー社とつくば市間で覚書を締結し、23年12月に使用許可が下りる。
- ✓ 23年1月より、運用を開始

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

2 地域クラブの事務業務の効率化を図るICTツールの導入

<結果>

- ✓ **Pay Light Plusでの会費徴収を実装し、会費徴収に関する業務を大幅に簡略化できた**
 - ✓ 現金決済での対応時には、各指導者が集金し、金額を確認、未払いの人へのフォローし、現金を入金するといった対応が必要となり、毎月数名で1週間ほどかかっていたが、Pay Light Plusの導入により入会時にカード情報が正しく反映されているかのフォローとエラー発生時にスマートチェックアウト社へ解除依頼（1人で2,3日）すれば、以降はPay Light Plus内の入金情報を確認するだけとなった
- ✓ LEBERにより、保護者側の使い慣れているアプリを出欠管理に用いる事が出来た。既に各学校で導入されているアプリを活用する事で、保護者に対する負担を軽減する事が出来る。但し、当日の連絡のみしかできない仕様になっており、事前の確認が出来ない為、事前連絡は公式ラインにて行っている。
- ✓ アプリでの導入までに時間を要し、公式ラインを用いた結果、確認すべきツールが増えたため煩雑になっているため、改善が必要。
 - ✓ 今後に向け、必要な機能をプラットフォーム化したアプリの開発や導入についても検討する。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

2 地域クラブの事務業務の効率化を図るICTツールの導入

【苦勞した点】

- ✓ Pay Light Plusをスポーツクラブの会費徴収に利用した前例がなく、導入当初はエラー等が発生し、対応が必要になった
- ✓ LEBER導入までに時間を要し、代替手段として公式ラインアカウントでの連絡としていたが、LEBER導入後も、継続してラインアカウントへ保護者からの連絡が来てしまい、2重での確認が必要となっている
- ✓ LEBERでは、連絡と出欠確認のみで利用しており、それ以外にもスケジュール管理を行うGoogleカレンダーや指導者間でのやり取りを行うSlack等他のアプリも用途に合わせて利用しているため、確認すべきツールが分かれているので、使いにくさを感じている

【Notes】

- ✓ 地域クラブの会費徴収は現金ではなく、カード決済等のICT化をする事が大幅な業務の効率化に繋がる
- ✓ 会員への連絡、スケジュールの共有、出欠の確認、各種問い合わせ等会員や指導者と事務局がコミュニケーションする場面が多くあり、それら一つ一つをばらばらのアプリで行う事は手間であり、業務の効率化を図るには必要な機能をプラットフォーム化した一つのアプリやWebページで管理する必要がある

【参考】実証事業 会費徴収の改善

現金での会費徴収と比べ、Pay Light Plusを利用した事により、人員と工数が大幅に改善がされた。

入会時点

毎月の業務

現金徴収

都度確認が必要となり工数がかかると共に、ヒューマンエラーが発生するリスクがある



保護者

練習時にコーチへ支払い

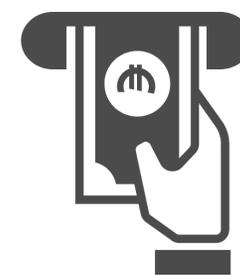


コーチ



事務局

集金した会費を確認。
足りない場合は保護者へ確認



事務局

集金した会費を入金

Pay Light Plus利用時



保護者

入会時にPay Light Plusで必要情報を入力

入会時に一度入力すれば、その後特に対応必要な事はない

毎月入金情報を画面で確認するのみ



事務局

毎月の入金が行われているかPay Light Plusで確認

【参考】実証事業 業務時の仕様ツールの煩雑さ

通常の運用時に利用するツールが多岐にわたるため、ツールを使い分ける必要があり保護者/指導者ともに煩雑になっている。この点を改善するために必要となる機能を集約したプラットフォームの作成が必要になると想定

■ 通常業務の業務フロー（抜粋）

ツールが分かれており、都度
使い分ける必要がある

項目	頻度	依頼	実行	受領	内容	利用ツール
施設準備	毎週月曜	みどりの学園	弊社	保護者	地域クラブの実施場所/実施時間の連絡	公式ライン
スケジュール共有	1回/月	弊社	みどりの学園	保護者 指導者	弊社にて作成したスケジュールをみどりの学園HPへ共有 ※チエーロスポーツクラブのHPにも掲載	Googleカレンダー HP
シフト決定	1回/月	弊社	指導者	弊社	弊社より施設管理表を共有し、シフトを各種目ごとに決定し、弊社へ共有	Slack
マッチメイク	数回/月		弊社 指導者	保護者	練習試合の調整や大会への参加登録を行い、保護者へ連絡	公式ライン
会費徴収	毎月月末	—	スマート チェックアウト	弊社	登録されているカード情報を元にPay Light Plusにて自動引き落とし	Pay Light Plus
出欠連絡	レッスンの都度	—	保護者	弊社	LEBERにて出欠連絡を実施し、登録されている内容を弊社より指導者へ共有する	LEBER

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

3 経済的な支援を要請する家庭を参加可能とする財源の確保

<問題意識>

- ✓ 地域クラブ活動は、受益者負担となるが、それにより**部活動の様に生徒の意思で参加できなくなる家庭が発生する事は、地域移行を実施するにあたり避けるべき事態である**との指摘がつくば市教育局及びみどりの学園からあった
- ✓ その際の財源として、**受益者負担にて参加している家庭の会費にて賄う事は、参加できない家庭の分の負担も強い事となり、保護者の理解を得られないとの仮説**のもと、会費の支払が難しい家庭向けには**他の財源を確保する必要があり、今回の実証では弊社事業に賛同いただく企業からの協賛金にて賄う事**とする

<取組内容>

- ✓ つくば市より就学援助費の認定を受けている生徒は、**無償参加を認める事とする**
- ✓ 就学援助費の認定を受けている生徒が約20名、金額として100万円が必要になると想定し、この金額のすべてを民間企業からの協賛金にて賄う事を目指し、協賛獲得に向けた営業活動を実施
- ✓ 10月の実証開始までに、本事業にてITツールを提供いただく株式会社スマートチェックアウトより、100万円を協賛いただける事で合意

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

3 経済的な支援を要請する家庭を参加可能とする財源の確保

<結果>

22年度事業向けに2社合計130万円の協賛金を確保し、経済的な支援を必要とする家庭向けの財源を確保できた

【パートナーシップ企業】

✓ 株式会社スマートチェックアウト：100万円

協業内容・・・本事業にてスマートチェックアウト社アプリ「Pay Light Plus」を利用

✓ 学校法人：30万円

協業内容・・・弊社事業である「Marche 88」へ吹奏楽部が出演し、みどりの地域の生徒向けのリクルーティング活動を実施

✓ 大手小売り：180万円（23年度事業向け現在交渉中）

協業内容・・・23年度に地域クラブ活動を1日「XXX（企業名）プレゼント」として、実施する
弊社の運営する保育園、学童での給食、おやつを材料を購入する

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

3 経済的な支援を要請する家庭を参加可能とする財源の確保

【苦労した点】

- ✓ 「社会課題の解決」や「子供の教育環境の改善」に繋がるため、商談開始時は興味を持ってもらえるが、実際に協賛金に繋げるためには、「本事業を通じての協業」あるいは「弊社他事業での協業」等を提案できないとパートナーシップ契約まで繋がらない。

【Notes】

- ✓ 「社会課題の解決」といった点において、部活動の地域移行は企業において興味を持ってもらう事が出来る
- ✓ 今回は協賛金の最低金額を30万円に設定していたところ、「社会課題の解決」といった内容だけでは合意に至らず、各企業に対して協業によるベネフィットを示す必要がある。

【参考】パートナー企業との成功例 協業例

■パートナーシップ先との協業例

実施中



私立学校法人

- ✓ 所在する市町村が過疎により高校へ生徒が集まらない
- ✓ 中学校を閉校にする事により、強化対象になっている部活動にいる部員の受け皿がなくなる

- ✓ チェーロススポーツグループの会員向けの広報活動の実施
- ✓ スポーツクラブ運営のノウハウを提供し、部活動のクラブチーム化の支援

お困り事／ご依頼

提供する価値

実施中



IT企業

- ✓ 企業として、SDGsの取組を行いたい
- ✓ 企業として新しい顧客を獲得したい

- ✓ パートナーシップ企業のアプリの導入（会費のカード決済）
- ✓ 中学生向けのセミナーや講習会の実施

実施中



スーパーマーケット

- ✓ ファミリー層への発信力を強化したい
- ✓ 食育プログラムなどの教育に関わる新事業を立ち上げていきたい

- ✓ チェーロススポーツグループの会員向けの広報活動の実施
- ✓ 中学生向けの食育用キットの開発の支援及びチェーロススポーツグループ会員への提供
- ✓ 保育園や学童の食事、お菓子の仕入れ

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

4 本事業拡大に向けた指導者の評価指標の策定

<問題意識>

- ✓ 下記の様な問題意識に対して、現時点での指導者の指導状況を調査し、指導者の評価指標を策定する
 - ✓ 受益者負担になる事によって、**保護者からの指導者に対する要求が高くなる**
 - ✓ 現在の指導者に対しての要求する指導のレベルを明確にする事及び今後新しく**指導委託先の選定の際に指標が必要になる**

<取組内容>

- ✓ 受益者負担に伴う保護者からの指導者への期待に応え、本事業を継続及び拡大する為に、指導員の評価指標を策定する
- ✓ 策定に向けて、実際の現場の指導の状況をどの様な観点において評価、検討するかについてコーチングを専門とする国際武道大学の鈴木健介助教授に地域クラブのサッカーの指導状況の調査を依頼した
 - ✓ 本調査では、サッカーの指導の様子を動画にて撮影し、指導者の発話についてすべて文字お越しを行った後、その発話内容及び頻度から指導内容の良し悪しを判断する事を目指した
- ✓ 上記に加えて、質的な評価として、保護者や生徒に対してアンケート調査を実施し、その内容に有意差がみられるかについても検討した

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

4 本事業拡大に向けた指導者の評価指標の策定

<結果>

- ✓ 鈴木助教授の調査によって、指導者の発話を以下の項目において誰（全体/グループ/個人）に対しての発話であるかを分類し。評価する事が示された（実際の評価内容は次項掲載）
 - ✓ 評価項目①発話の目的：各項目「全体へのマネジメント」「トレーニングのインストラクション」
 - ✓ 評価項目②発話の内容：各項目「発問」「励まし」
 - ✓ 評価項目③フィードバックの内容：各項目「肯定的フィードバック」「矯正的フィードバック」「否定的フィードバック」
- ✓ 生徒や保護者からのアンケート結果においても、**「外部指導員への満足度」が高くなると、活動自体への満足度や賛同する度合いが高まり、また会費が妥当である、日数を増やしてほしい等の本事業に対してポジティブな評価が高まるといった相関がみられる**と共に、種目毎の指導者の満足度について有意差が見られたため、質的な評価指標としてアンケート調査が有効になりえると推測する

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

4 本事業拡大に向けた指導者の評価指標の策定

【苦労した点】

- ✓ クラブの運営を安定させるために時間を費やし、評価指標の策定にかかる時間を担保する事が難しかった
- ✓ 指導者の発話を分析する事によって、指導内容を定量的に評価する事は可能である事は分かったが、**一つの評価を実施するために工数（動画の撮影と発話の文字起こし等）やコスト（調査依頼先への支払）がかかる**ため、より効率的かつ簡易的に行える方法を検討する必要がある

【Notes】

- ✓ 受益者負担となった事により、**保護者から指導内容への要求は部活動時より高まり、事業者はその期待に応えられなければ、活動を継続して行く事が難しくなる**
- ✓ 上記を保護者に対してより具体的に示していくためにも、指導者の評価指標の策定の策定は必須であり、今回実施した**指導内容の全種目への展開やその運営方法、またアンケート内容のブラッシュアップを行っていく必要がある**

【参考】実証事業 指導内容の評価フィードバック（鈴木助教作成）

以下の通り指導者の発話内容を分類し、その頻度から指導内容についての評価を行うと共に、指導者のレベルアップに向けてのフィードバックを実施する。今回はサッカーの指導のみを対象としたため、今後他の種目への展開や評価項目の見直し、運用方法について継続検討を行う。

みどりのSCC サッカー部 コーチング評価

特に良いと思う点

指示が明確で丁寧に行われている。少人数であることも影響していると考えられるが、個人へのフィードバックも十分に行われている。

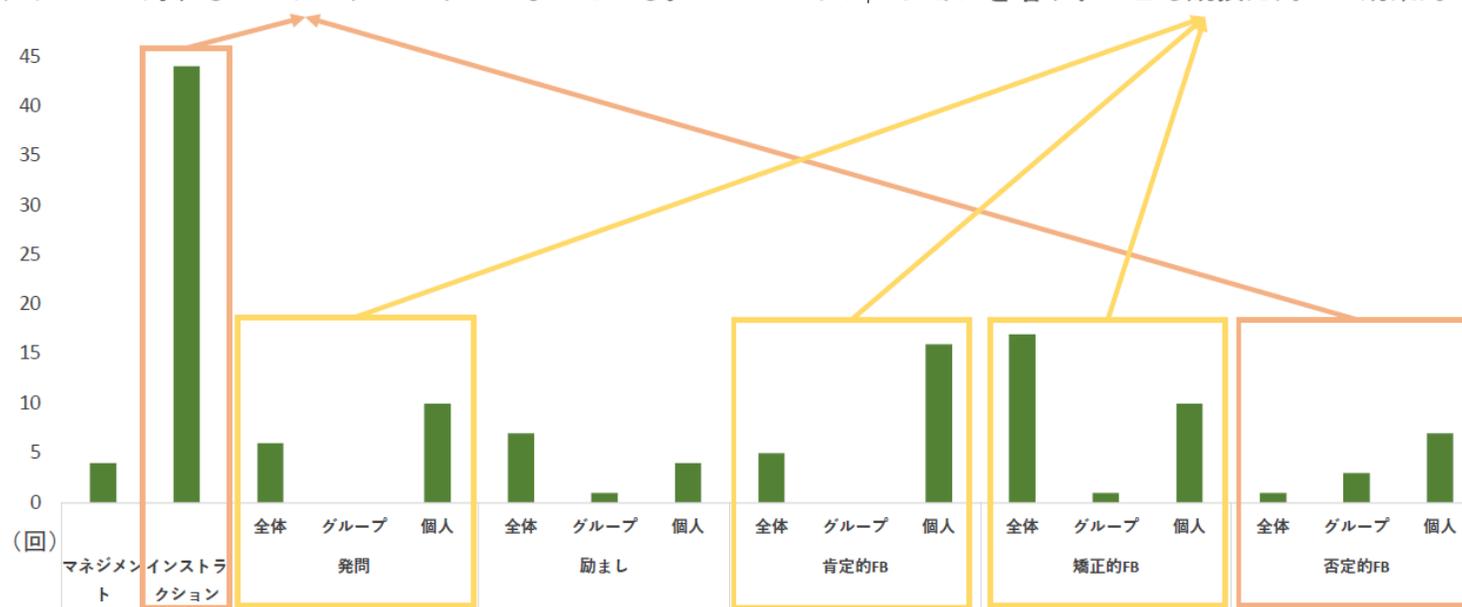
否定的なフィードバックが少なく、あった場合でもユーモアを交えるような形がとられているため、生徒によっては否定を感じにくくなっていると考えられる。

トレーニング自体もテーマの設定が明確になされ、そのトレーニングテーマに対するコーチングがメインになっている。

改善が期待される点

肯定的なフィードバックが割合として少ない訳ではないが、量の増加と、より具体的なフィードバックが期待される。矯正のフィードバックが多く、発問が多くないことも特徴である。特に中学生年代では課題発見・解決能力を伸ばすことが求められるため、発問によって選手自身の考えを引き出すコーチングを増やすことも期待される。

トレーニングにおいては、自身の競技力を生かしてデモンストレーションを増やすことも競技力向上に効果的である。



【参考】実証事業 生徒・保護者へのアンケート結果

外部指導員への満足度が高まると、クラブ活動自体の満足度やに繋がる事が読み取れると共に、各種目の指導者毎に有意差がみられる結果となった。

Q1) みどりのSCCの外部指導員への満足度を教えてください。

	全体（生徒）	サッカー（生徒）	テニス（生徒）	バスケットボール（生徒）	バレーボール（生徒）	剣道（生徒）	吹奏楽（生徒）	卓球（生徒）	野球（生徒）	陸上（生徒）
満足している	48%	88%	38%	71%	46%	83%	17%	43%	0%	83%
どちらかと言えば満足している	27%	13%	31%	19%	38%	17%	25%	43%	10%	17%
どちらとも言えない	15%	0%	23%	10%	8%	0%	42%	13%	20%	0%
どちらかと言えば不満である	3%	0%	0%	0%	8%	0%	0%	0%	30%	0%
不満である	6%	0%	8%	0%	0%	0%	17%	0%	40%	0%

	全体（保護者）	サッカー（保護者）	テニス（保護者）	バスケットボール（保護者）	バレーボール（保護者）	剣道（保護者）	吹奏楽（保護者）	卓球（保護者）	野球（保護者）	陸上（保護者）
満足している	21%	50%	14%	19%	17%	50%	11%	31%	0%	25%
どちらかと言えば満足している	32%	50%	43%	25%	50%	25%	0%	31%	17%	50%
どちらとも言えない	24%	0%	29%	31%	25%	25%	22%	31%	17%	0%
どちらかと言えば不満である	13%	0%	7%	6%	0%	0%	56%	8%	33%	25%
不満である	10%	0%	7%	19%	8%	0%	11%	0%	33%	0%

Q2) みどりのSCCのクラブ活動の満足度を教えてください

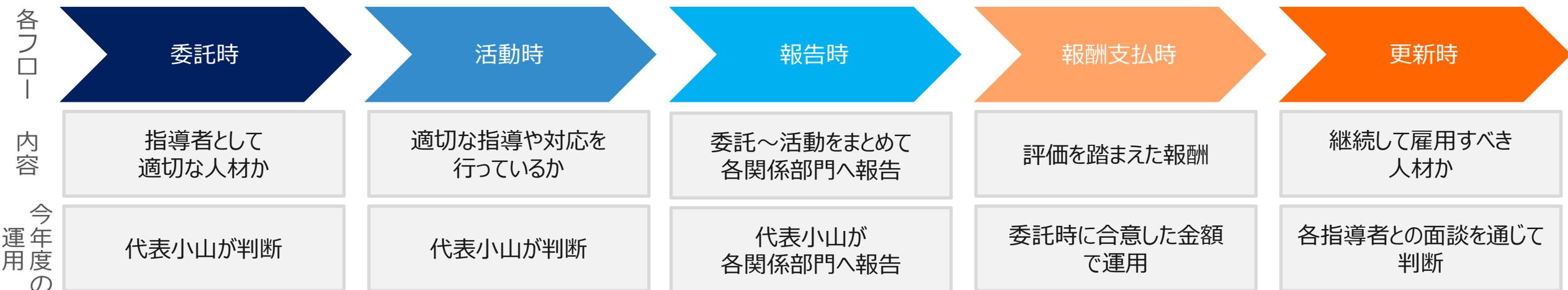
	全体（生徒）	サッカー（生徒）	テニス（生徒）	バスケットボール（生徒）	バレーボール（生徒）	剣道（生徒）	吹奏楽（生徒）	卓球（生徒）	野球（生徒）	陸上（生徒）
満足している	38%	50%	27%	52%	46%	83%	25%	30%	0%	67%
どちらかと言えば満足している	32%	50%	38%	38%	8%	17%	25%	43%	10%	33%
どちらとも言えない	15%	0%	15%	0%	23%	0%	33%	22%	30%	0%
どちらかと言えば不満である	7%	0%	8%	5%	23%	0%	0%	0%	30%	0%
不満である	8%	0%	12%	5%	0%	0%	17%	4%	30%	0%

	全体（保護者）	サッカー（保護者）	テニス（保護者）	バスケットボール（保護者）	バレーボール（保護者）	剣道（保護者）	吹奏楽（保護者）	卓球（保護者）	野球（保護者）	陸上（保護者）
満足している	20%	50%	21%	6%	8%	50%	0%	46%	0%	25%
どちらかと言えば満足している	29%	50%	29%	31%	50%	25%	22%	8%	0%	50%
どちらとも言えない	31%	0%	7%	38%	33%	25%	56%	38%	50%	25%
どちらかと言えば不満である	15%	0%	43%	6%	8%	0%	11%	8%	50%	0%
不満である	5%	0%	0%	19%	0%	0%	11%	0%	0%	0%

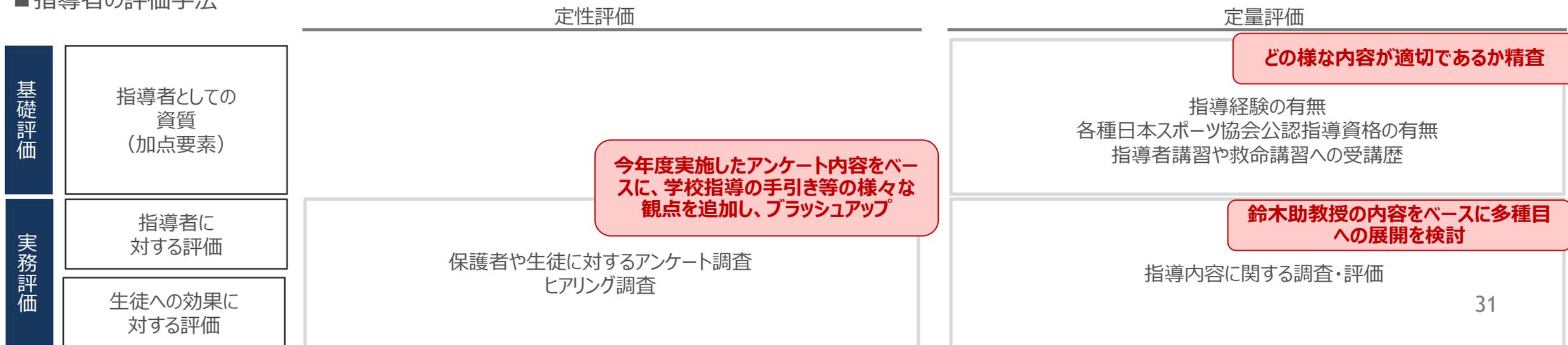
【参考】実証事業 指導者の評価の運用について目指すべき姿

指導者の評価について、各ステップにおいて適切な指導が行われているか、また生徒や保護者の期待に応えられているかについてを評価し、指導者報酬を決定したり、指導者の委託決定や契約延長をしたりする際の指標とする。また、指導者の評価については、多角的に実施する必要がある。

■ 指導者の評価が求められるタイミングと今年度の運用



■ 指導者の評価手法



3. 実証内容とその成果

c.実証から得られた示唆

1

地域クラブが部活動の受け皿として持続可能な活動となるための会員の獲得、指導者の確保

学校や保護者及び指導者に対して丁寧な説明を説明を行い、実際の指導に対して生徒、保護者に満足をいただくと共に、指導者に対して十分な委託費を用意できれば、受益者負担での地域移行は可能である

【事業の立ち上げ及び受益者負担での運用】

- 学校施設を利用しての事業の許可を得るためには、委託費を受け取らず、事業者自身の事業として「運営関わる業務」全てを請け負う必要がある
- 受益者負担での運用について、受益者負担となる事が全面的に受け入れられないという事はなく、外部指導者へ満足いただければ、保護者から受け入れられる
- 指導者の確保について、指導者への委託費を一定額以上（時給2,500円相当）とすることで指導者側の収益性を保証できる事によって、指導者の確保に繋がった。
- 部活動の地域移行先となる地域クラブの会費のみでの収入で収益化が難しい場合には本実証の様に小学生向けのスポーツスクールを同じく学校施設を利用して実施する事により、更なる収入源として事業を成立させることは可能である

【会員の確保】

- 週末の活動となる試合や大会を移行後のクラブ活動とした事により、試合や大会への参加を希望する生徒の入会に繋がる
- 無料ないしは低額での活動から有料化する事になるため、無料体験期間を設ける事で、実際の指導を受ける場を提供し理解を得る事で入会に繋げる事が出来る
- 部活動の地域移行がどのように進むのか、また事業者や委託されている指導者は適切であるのか等の疑問を持つ保護者に対しては説明会の複数回の実施や問い合わせフォームへの回答などを繰り返し行わなければ、理解を得ることは難しく、会員の確保に繋がらない

【指導者の確保】

- 時給2,500円相当に委託費を設定し、指導者の収益性を保証出来た事により、本事業へ協力をいただけた
- 教員も保護者と同様に地域移行がどのように進むのか、顧問としての自身の役割がどうなるのか等の疑問を持っているため、説明会や個別の面談を複数回実施しなければ、理解を得ることは難しく、指導者確保に繋がらない

3. 実証内容とその成果

c. 実証から得られた示唆

2

地域クラブの事務業務の効率化を図るICTツールの導入

ICTツールの導入で部分的な業務効率化を図る事が出来るが、それぞれのツールが異なると、そのツールを使い分ける必要が生じる

- 会費の徴収は現金決済ではなく、ICTツールを導入しカード決済等の方法を取る事で大幅に業務の効率化を図る事が出来る
- 事務業務が多岐にわたるため、それぞれにツールを導入すると結果として煩雑になる傾向がある。業務については一元管理したツールを導入しなければ、業務の効率化に繋がりにくい

3

経済的な支援を要請する家庭を参加可能とする財源の確保

「部活動改革」の文脈では興味を持ってもらう企業が多いが、実際に協賛までつなげるに協賛による価値を示さなければならぬ

- 教員の働き方改革などの社会課題解決に向けた活動として、部活動の地域移行に興味を持つ企業は多い
- 協賛金の金額によっては社会課題の解決だけではなく協業する事によって生じるベネフィットを提示しなければ、合意に至らない

4

本事業拡大に向けた指導者の評価指標の策定

受益者負担として実施することにより、保護者からの期待は部活動と比べて高まるため、指導者の質を各ステークホルダーに対して具体的に示すために、評価指標は必要である

- 指導者を評価する指標として、指導時の発話内容を分析するが利用できる可能性がある
- 指導者を評価する指標として、生徒や保護者向けのアンケート調査が利用できる可能性がある

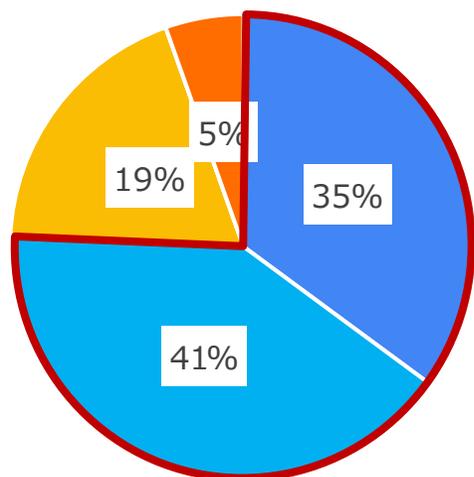
3. 実証内容とその成果 アンケート結果 教員の働き方改革への貢献

d. その他の活動に関する報告

本活動によって、多くの教員が業務が軽減された/どちらかと言えば軽減されたと回答し、本活動が教員の働き方改革の一助になっていると推測される。併せて本活動へ多くの教員が賛同しており、来年度以降の継続を求めている

【質問】

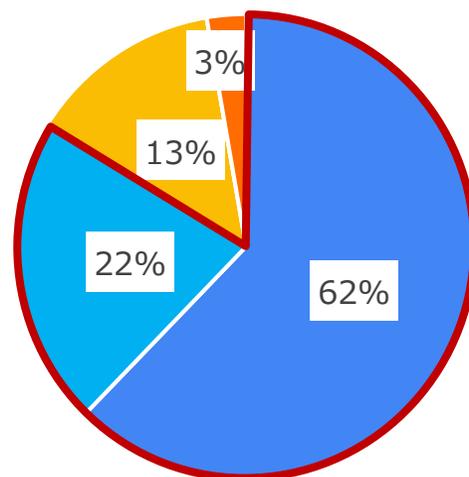
みどりのSCCの活動によって業務不可は軽減されましたか。



- 軽減した
- どちらかと言えば軽減した
- 変わらない
- どちらかと言えば増加した
- 増加した

【質問】

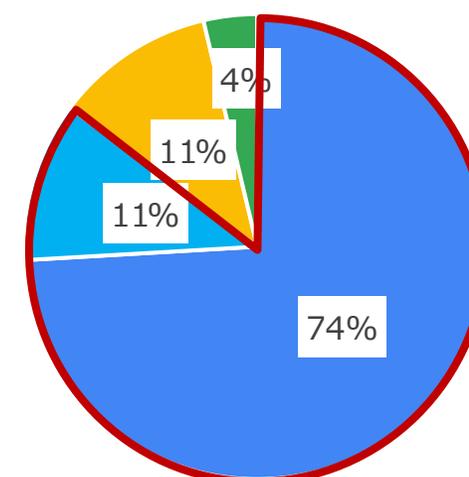
今年度より全国に先駆け、部活動の地域移行を実施していますが、みどりのSCCの取組に対する考えを教えてください



- 賛同する
- どちらかと言えば賛同する
- どちらとも言えない
- どちらかと言えば賛同しない
- 賛同しない

【質問】

来年度以降、本活動を継続することについてお考えを教えてください。

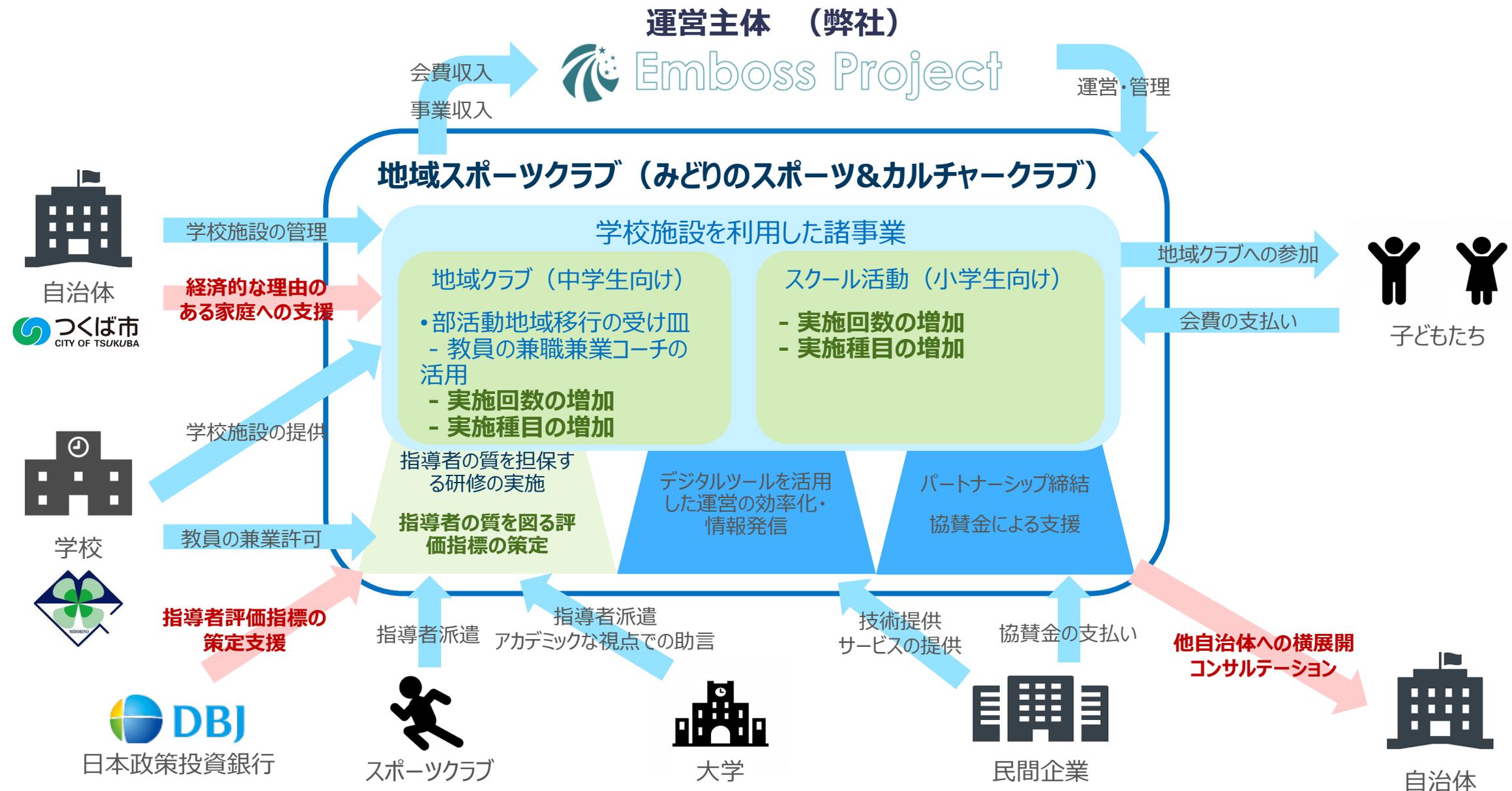


- 賛同する
- どちらかと言えば賛同する
- どちらとも言えない
- どちらかと言えば賛同しない
- 賛同しない

4. 今後の目指す姿

a. 本実証を踏まえた目指す姿

※来年度以降新しく取り組みを検討している内容を**赤字**/現在の取り組みをさらに発展させるものを**緑字**で示す



4. 今後の目指す姿

b. 目指す姿に向けたロードマップ

第1期（2022年度）

完了

みどりの学園、つくば市教育局から同意を得て、部活動の活動の一部を受益者負担による「地域クラブ活動」とする

完了

健康状態を連絡するために現在みどりの学園で導入されているLEBERを活用し、連絡やその他のアプリを活用し、会費の徴収をオンラインにて実施する

完了

収益事業として、毎週月曜日、木曜日、週末に小学生向けのスポーツスクール事業をみどりの学園の施設を使用して実施する

完了

本事業へ協賛いただける企業からのスポンサーを募り、経済的な支援を必要とするご家庭も地域クラブ活動に参加できる体制を整える

第2期（2023年度）

- みどりの学園での部活動地域移行を継続し、部活動としての活動を全て地域クラブ活動へ移行する
- みどりの学園で実現したスキームをつくば市内及び他地域の中学校へスケールする
- 活動回数の増加に伴う人件費に対応するためのパートナー企業を獲得する。
- 他都道府県の自治体にて、部活動改革に取り組む企業を見つけ、弊社ノウハウを提供するコンサルテーションの営業活動を行う
- 指導者の評価指標の策定を行う

第3期（2024年度）

- みどりの学園での実施回数に合わせた会費の見直しを実施する
- 他つくば市及び他都道府県にて、同様に受益者負担でのクラブ活動による部活動地域移行事業を開始する

4. 今後の目指す姿

c. 事業収支計画（月間）

今年度の実績から来年度は黒字で推移する見込み。但し、中体連の登録料や大会参加費を弊社で負担する事になった際には、会費の見直し（年会費の徴収等）を行う可能性がある

費用（合計1,756,000円/月）		売上（合計2,003,000円）	
【指導者 業務委託費】 地域クラブ：864,000円 (4,000円+8,000円)×4週×12種目×1.5名 ※業務委託費は平日4,000円/レッスン、休日8,000円/レッスンとする スクール：672,000円 (8,000円×12回/月×7種目×1名) ※業務委託費は8,000円/レッスンとする	¥1,536,000	【会費収入】 地域クラブ：770,000円 (3,850円×200名) ※今年度新8年生～9年生のみで140名、新7年生入会を想定して200名で試算 スクール：825,000円 (6,600円×125名) ※今年度の会員データ置き	¥1,595,000
【事務局運営費】 事務員：200,000円	¥200,000		
【備品代・雑費】 20,000円 ※今年度実績を月割りして計上	¥20,000		

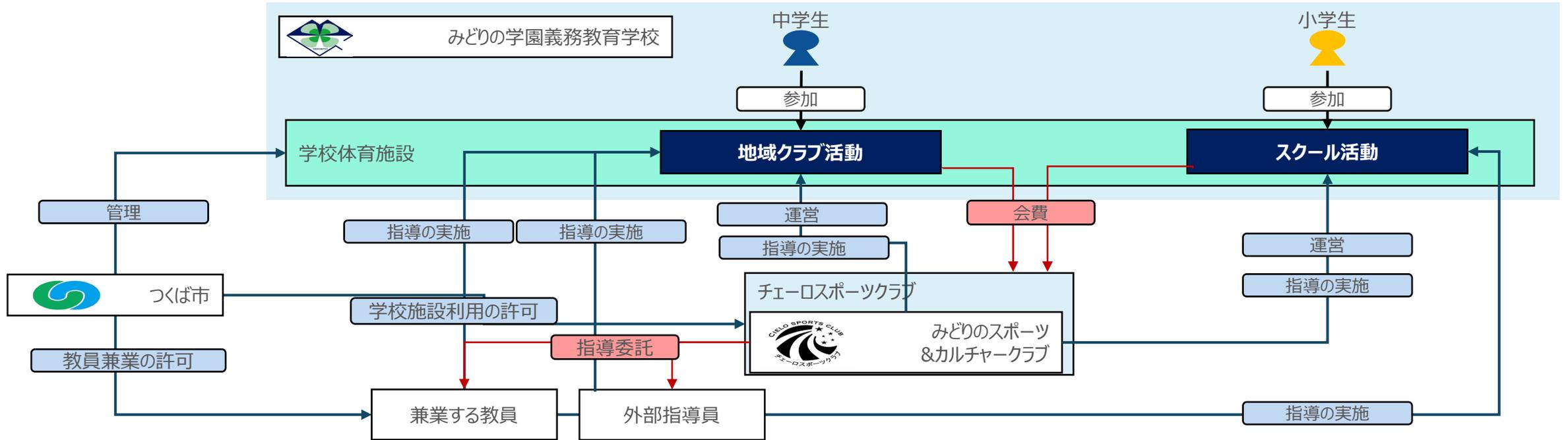


Appendix

1. 本事業の補足説明資料
2. 業務フロー
3. 弊社事業紹介
4. 問い合わせ先

1-1. 実証事業 運営体制

■現在のステークホルダー関係図



- ✓ 本事業はみどりの学園義務教育学校の施設を利用した収益事業であり、小中一貫校の強みを生かして、小学校から中学校までの子供たちに「生涯その種目に取り組んでもらう」ための各種目ごとの「学び・楽しみ」を提供する
- ✓ 地域クラブ活動（中学生向け）への参加費は月会費3,850円とし、本会費にて週2回の活動及び中体連主催の大会を除くすべての試合やイベントに参加する事が出来る。但し、経済的な理由などで支払いが難しい家庭については、「教材費の支援」を受けている事を条件に無償とする。（次年度以降の状況に応じての年会費等の徴収については検討中）
- ✓ 同時にスクール事業（小学生向け）を実施し、週1回のレッスンを年会費12,000円＋月会費6,600円にて参加する事が出来る
- ✓ 指導者は部活動の指導を希望する教員、弊社スタッフ及び地域スポーツクラブからの派遣にてまかない、弊社と業務委託契約を締結し現場での指導に当たる。
- ✓ 本事業や弊社の取組に賛同いただける企業からは協賛金を募り、本事業で特に経済的な支援を必要とする家庭の活動資金とする
- ✓ 事業運営には、ICTツールを導入し業務の効率化を図る

1-2. スケジュール及び実施種目

現在の活動状況は、週2日、12種目となり詳細は以下の通り。今後種目数の増加や活動日の追加に向け、みどりの学園と調整中

■ 1週間のスケジュール ※地域クラブとスクールでそれぞれ記載

月	火	水	木	金	土	日
OFF	部活動 活動日	部活動 活動日	みどりのSCC 活動日	部活動 活動日	みどりのSCC 活動日 ※土日どちらかのみ (競技により異なる)	みどりのSCC 活動日 ※土日どちらかのみ (競技により異なる)

■ 実施種目 全12種目(男女別で活動を実施している場合は別種目としてカウント)の参加者数 ※カッコ内は会員数

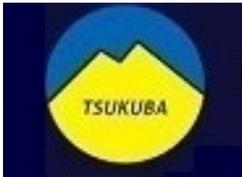
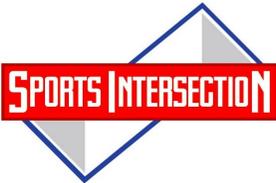
サッカー(8名) 男女テニス(29名) 陸上(8名) 男女バレーボール(18名) 卓球(27名)

野球(10名) 吹奏楽(13名) 剣道(5名) 男女バスケットボール(24名)

1-3. 指導者紹介

各種目に専門性を持った外部指導員を配置すると共に、兼職兼業の教員も数名配置できる種目もあり、指導者については十分確保できている状況である

■ 指導者 紹介

サッカー 外部指導員宮本 英明	卓球 つくば明光卓球クラブ	野球 今 龍誠	剣道 鈴木 龍生	バスケットボール SPORTS INTERSECTION
 <p>つくばFC(関東1部) 現役選手 つくばFCスクールコーチ</p>	 <p>卓球クラブ 日本体育協会公認コーチ在籍</p>	 <p>チエーロススポーツクラブ スクールコーチ</p>	 <p>16年全国中学校剣道大会 準優勝</p>	 <p>バスケットボールクラブ 代表:翁長明弘(元プロ選手)</p>
兼業教員：0名	兼業教員：1名	兼業教員：2名	兼業教員：2名	兼業教員：4名
テニス マスガイアテニスクラブ	陸上 阿見アスリートクラブ	吹奏楽 穴戸 吉由希	バレーボール 丸山 祥二	
 <p>テニスクラブ 代表:斉藤和裕(元国体選手)</p>	 <p>99年より活動する老舗陸上クラブ ジュニアオリンピック選手輩出</p>	 <p>サクソフォン奏者</p>	 <p>元プロ選手(つくばサンガイア)</p>	
兼業教員：0名	兼業教員：0名	兼業教員：3名	兼業教員：1名	

1-4. 地域クラブ活動と部活動の違い

部活動と地域クラブの違いは以下の通り。会費を徴収して行う地域クラブになった事で、専門性を持った指導者からの指導が受けられる事に保護者や生徒はご満足いただけているという意見が多数になるが、指導内容が会費見合っていないや部活動と同じく無償化すべきとの意見も一部の保護者からあった

■ クラブ活動と部活動の比較

	地域クラブ活動 ※弊社活動	学校部活動
種目	12種目 (23年度からは新たに部活動にないハンドボールを追加)	14種目 (文化部である科学部と美術部は部活動のみ)
活動日	木曜日、週末(土曜日、日曜日) いずれかの週2日	火曜日、水曜日、金曜日の週3日
会費	月額 3,850円 ※学校部活動時にご負担いただいている交通費や必要備品については同じようにご負担いただく	無し ※みどりの学園では部費の徴収は無し。但し、遠征や試合の移動、必要となる備品については個人負担とする
指導者	種目の専門性を持った指導者、学校の教諭 ※指導者はエンボス企画主催の指導者講習を受講	学校の教諭
練習試合・大会	全て参加可能 ※制度上中体連の大会に参加可能となっているため、「部活動と地域クラブの合同チーム」での参加を検討し、各種目の参加可否を確認中。その後「チーム登録料や大会参加費の負担を学校とクラブどちらがするか」や「大会参加時のユニフォームをどうするか」などの観点でみどりの学園と協議する予定	中体連主催の大会のみ参加可能
入会・退会 入部・退部	任意のタイミングで可能 ※月途中で退会の場合、会費の払い戻しは不可	任意のタイミングで可能 ※部活に入部していない生徒もいる
活動場所	みどりの学園義務教育学校の学校校舎、グラウンド、体育館	みどりの学園義務教育学校の学校校舎、グラウンド、体育館

2-1. 業務フロー図 ～入会前①～

項目	頻度	依頼	実行	受領	内容	利用ツール
説明会 準備	年数回	弊社	みどりの 学園	保護者	保護者向けに説明会実施の案内の送付 会場（みどりの学園会議室）の手配・機材の準備	学校契約のアプリ プリント配布
説明会	年数回	—	弊社	保護者	保護者説明会でのプレゼンテーション・質疑応答対応 問い合わせフォーム・体験会申込フォームの共有	対面
入会前 問い合わせ	年数回	弊社	保護者	弊社	説明会で共有した問い合わせフォームへ問い合わせを入力 弊社にて内容を取りまとめ、Q&A一覧として作成	Googleフォーム 電話
入会前 問い合わせ	年数回	弊社	みどりの 学園	保護者	弊社の作成したQ&Aのとりまとめ（エクセルファイル）を保護者へ 送付 体験会申込フォームを再送	学校契約のアプリ
体験会 申込	年数回	弊社	保護者	弊社	共有済みの申し込みフォームから必要情報を入力して体験会の 申し込みを完了	Googleフォーム
体験会 案内	年数回	—	弊社	弊社	申込フォームの情報を元に体験会参加者を取りまとめ、体験会案 内を送付	電子メール
体験会 情報共有	年数回	—	弊社	指導者	体験会に参加する参加者情報を共有	Slack

2-2. 業務フロー図 ~入会前②~

項目	頻度	依頼	実行	受領	内容	利用ツール
体験会	年数回	弊社	指導者	会員	体験会の実施	対面
正式入会案内	年数回	—	弊社	保護者	体験会に参加した家庭向けに正式入会の申込フォームの送付	電子メール
正式入会申込	年数回	弊社	保護者	弊社	今日済みの入会フォームへ必要情報を入力して正式入会を完了	Googleフォーム
正式入会案内	都度		弊社	保護者	入会フォームの情報を元に、新規会員の情報を取りまとめ、レッスンに関する案内の送付 Pay Light Plusのカード決済情報の入力依頼	公式ライン
正式入会受入準備	都度	—	弊社	指導者	新規会員の情報を共有	Slack
正式入会受入準備	都度	保護者	弊社	スマートチェックアウト	Pay Light Plusで入力されている情報にエラーが発生した場合、エラーの解除対応の依頼	—

2-3. 業務フロー図 ～通常業務①～

項目	頻度	依頼	実行	受領	内容	利用ツール
施設準備	毎週月曜	みどりの学園	弊社	保護者	地域クラブの実施場所/実施時間の連絡	公式ライン
スケジュール共有	1回/月	弊社	みどりの学園	保護者 指導者	弊社にて作成したスケジュールをみどりの学園HPへ共有 ※チェーロスポートクラブのHPにも掲載	Googleカレンダー
シフト決定	1回/月	弊社	指導者	弊社	弊社より施設管理表を共有し、シフトを各種目ごとに決定し、弊社へ共有	Slack
マッチメイク	数回/月		弊社 指導者	保護者	練習試合の調整や大会への参加登録を行い、保護者へ連絡	公式ライン
会費徴収	毎月月末	—	スマート チェックアウト	弊社	登録されているカード情報を元にPay Light Plusにて自動引き落とし	Pay Light Plus
出欠連絡	レッスンの都度	—	保護者	弊社	LEBERにて出欠連絡を実施し、登録されている内容を弊社より指導者へ共有する	LEBER
レッスン	2回/週	弊社	指導者	会員	地域クラブの実施	対面

2-4. 業務フロー図 ～通常業務②～

項目	頻度	依頼	実行	受領	内容	利用ツール
活動報告	レッスン/部活の都度	弊社	指導者 顧問	指導者 顧問	レッスン終了後、Googleフォームにて当日の様子を共有	Googleフォーム
トラブル対応	都度	みどりの学園 保護者	弊社	みどりの学園 保護者	施設管理や活動中の生徒の体調不良時などのトラブル対応は弊社が一括してみどりの学園や保護者から受け取り、指導者へ状況確認し、結果を報告する	Slack
活動日の確認	1回/月	弊社	指導者	弊社	活動日の確認と実際の稼働について、シフトの内容と差異がないか指導者へ確認する。	Slack
委託費の支払	翌月15日	—	弊社	指導者	活動日の確認が終わり次第、委託費を計算して翌月の15日に指定されている口座へ委託費を振り込む	—

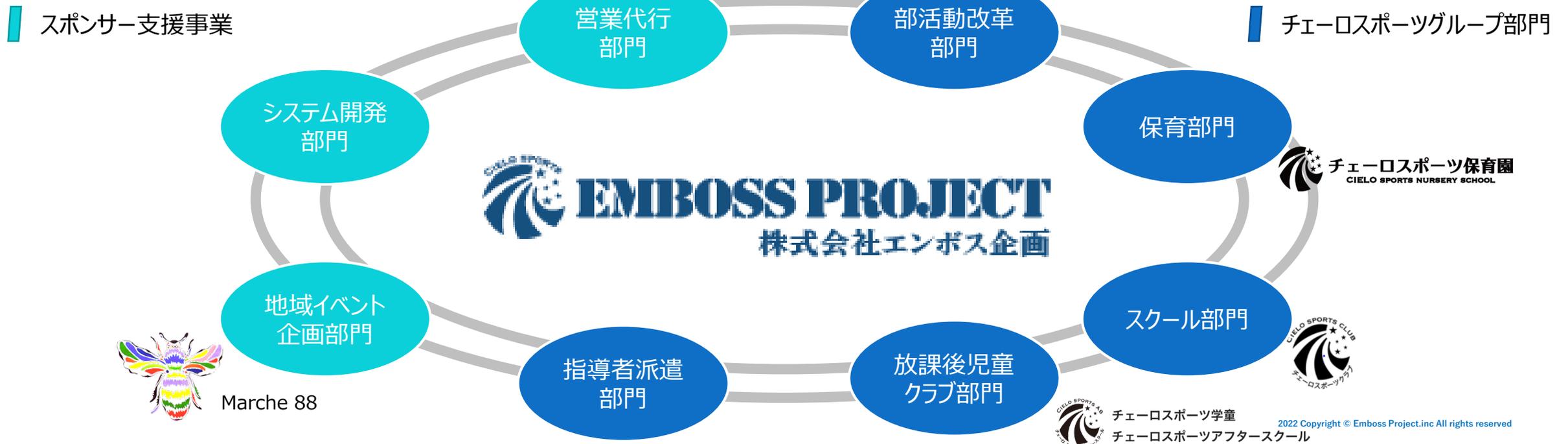
3-1. 株式会社エンボス企画 企業概要

弊社は「教育」×「スポーツ」の領域での自社事業「チェーロスポートグループ」を運営するほか、パートナー企業様と共に様々な事業に取り組んでおります。2021年には「筑波大学発ベンチャー企業」に認定されました

企業名	株式会社 エンボス企画	所在地	茨城県つくば市みどりの中央82-8	代表	小山 勇氣	設立	2020年
-----	-------------	-----	-------------------	----	-------	----	-------

Mission	Vision	Value	Way
一人一人が自立し、それぞれの幸せを掴み取ることができる社会の実現	スポーツによって価値を創造し、老若男女すべての人々に活力を与える集団となる	自他ともに対する支援的な動機付け 信頼を勝ち取る振る舞い	スポーツを通じた教育 保育士の待遇改善 アスリートのセカンドキャリア教育

■ 事業概要



3-2. チェーロススポーツグループ 事業紹介

チェーロススポーツグループは、スポーツに特化した教育機関を持っております。子どもたちによりよい社会教育環境を提供するだけでなく、社会課題である「部活動」の課題解決にも取り組んでおります

■チェーロススポーツグループ 事業紹介

	 チェーロススポーツ保育園 CIELO SPORTS NURSERY SCHOOL	 チェーロススポーツアフタースクール CIELO SPORTS AFTER SCHOOL	 CIELO SPORTS CLUB	みどりの スポーツ&カルチャークラブ
設立	2021年3月	2022年4月	2021年5月	2022年10月
対象	未就学児	小学生	全年齢	中学生
会員数/定員数	25名/25名	38名/40名 23年度から定員60名の第2園 開校予定	127名	142名
概要	つくばしみどりの地域にて、「スポーツの本当の楽しさを心から味わえる環境を整えたい」という想いで設立されたつくば市唯一のスポーツ保育園 スポーツの他にも地域企業と連携した食育プログラムや英語プログラムも提供中	つくばしみどりの地域にて、筑波大学と連携したスポーツ教育に強みを持つつくば市唯一の放課後教育施設 入会申し込みを多数いただいております。現在受け入れ人数を増やすため、23年度より第2園を開園予定。今後も順次増園する方針	未就学児から全年齢向けにサッカー、ダンス、ハンドボール、体操、アクロバット等のスポーツプログラムを提供中。 部活動地域移行事業と連動した「チェーロススポーツクラブみどりの学園義務教育学校クラス」を立ち上げ。	2022年10月より文部科学省の提言する「週末の部活動の地域移行」の受け皿となるべく「みどりのスポーツ&カルチャークラブ（略称：みどりのSCC）」を立ち上げ

3-3. チェーロススポーツ保育園 概要説明

チェーロススポーツ保育園は、弊社創業時より開園している弊社の主力事業の一つで、つくば市唯一のスポーツに特化した保育施設です。筑波大学と連携した専門的かつ楽しめるスポーツプログラムを実施しています

■ チェーロススポーツ保育園 事業紹介



目指す子ども像



心も身体もたくましい子ども
 身体を動かすことに親しみ
 活発に過ごすことで運動機能を養います



自他ともに大切にできる子ども
 人との関わりの中で人に対する愛情や
 信頼感そして人権を大切にすることを育みます



様々なものに感動できる子ども
 美しいものへの感性や言葉、想像力
 思考力を育みます



施設名	チェーロススポーツ保育園
スローガン	「スポーツとの出会い」は一生に一度
代表者名	小山 勇気
所在地	茨城県つくば市みどりの中央82-2
設立年	2021年3月
対象	1歳児から5歳児
会員数	25名
概要	つくば市唯一のスポーツに特化した保育施設として、みどりに開園しました。筑波大学体操コーチング研究室の監修した体操プログラムや周辺の施設を利用した水泳等多岐にわたるプログラムを提供するほか、近隣のレストランと連携した食育プログラムなども提供し、丈夫でしなやかな身体作りと思いやりの心をはぐくむことを理念に保育に当たっています

3-4. チェーロスポーツアフタースクール 概要説明

チェーロスポーツアフタースクールは、2022年に設立したスポーツに特化したプログラムを提供する放課後教育施設です。現在申し込み多数の為、第2園開園に向けて施設を建設中です

■チェーロスポーツアフタースクール 事業紹介



施設名	チェーロスポーツアフタースクール
スローガン	「できた！」がいっぱい体験できる
代表者名	第1園：宮本 英明 /第2園：小山勇氣
所在地	第1園：つくば市みどりの中央11-3 ウィングマルシェみどりの2階 第2園：つくば市学園の森
設立年	2022年4月
対象	小学生
会員数	38名
概要	2022年度に開校したつくば市で唯一のスポーツに特化した放課後教育施設で、筑波大学教育系の教授監修のスポーツプログラム（サッカー、体操、バランスボール等）を提供しています。申し込み多数の為、現在定員数60名の第2園を学園の森に建設中、2023年度より開園予定です

3-5. チェーロススポーツクラブ 概要説明

チェーロススポーツクラブは、2021年5月より立ち上げた多種目多世代のスポーツクラブです。部活動地域移行事業と連動した「みどりの学園クラス」を2022年10月より立ち上げ、事業拡大を進めております

■チェーロススポーツクラブ 事業紹介



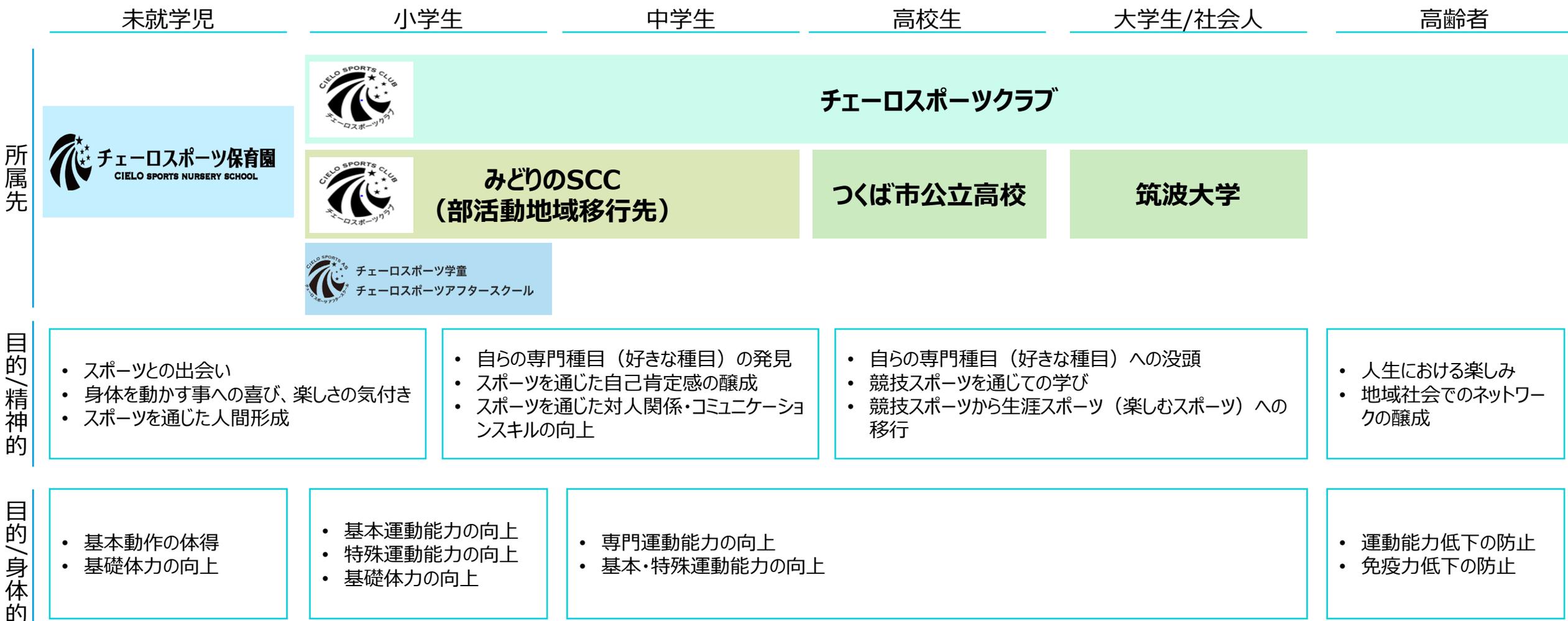
CIELO
SPORTS CLUB

施設名	チェーロススポーツクラブ
スローガン	「ココロ踊る。カラダ動く。」
代表者名	小山 勇氣
活動場所	ニューバランスアリーナ、みどりの学園義務教育学校等
設立年	2021年5月
対象	小学生～全年齢
会員数	127名
概要	チェーロススポーツ保育園と同時期に立ち上げた多種目多世代のスポーツクラブで現在、小学生向けの体操、アクロバット、ダンス、ハンドボール、サッカーに加えて2022年10月からは「みどりの学園クラス」を立ち上げ、新たにテニス、バスケ、卓球を他スポーツクラブ、少年団と協業して展開しています。また、全年齢向けのヨガ・ピラティス、ダンス、アクロバットも展開しています

3-6. チェーロススポーツグループの目指す姿

将来的なビジョンとして、つくば市でスポーツに取り組む未就学児から大学生までの一貫したスポーツ教育及び生涯スポーツを実現できる環境作りを目指します

■ 弊社の目指す姿と目的



3-7. Marche 88 概要説明

Marche 88はつくば市を中心に様々な商店やレストラン、スポーツクラブや学校と連携したイベントで、みどりの中央公園にて年5回実施しています。地域の活性化や交流の場を提供しております

■スポンサー支援 事業紹介



Marche 88

イベント名	マルシェ88
スローガン	「みんながハハハ (=88) と笑う」
会場	みどりの中央公園
開催回数	5回/年 (3月、5月、8月、10月、12月)
参加者数	10,000~15,000人/回
出展店舗数	60店舗
概要	2022年3月よりみどりの中央公園にて開催する1Dayのイベント。つくば市を拠点とする企業や店舗を中心に約60店舗が出店し、約1.5万人が来場しています。弊社パートナー企業であるUnivelホールディングス社のサービス「Mobicook」を活用した飲食スペースを構えるほか、チェーロススポーツクラブのダンス発表やみどりのSCCの吹奏楽部の発表会や展示会、筑波大学とも連携したイベントを行っています



4. お問い合わせ先

本事業内容についてのご質問などがございましたら、
以下メールアドレスまでお願いいたします
併せて、弊社事業への協賛いただくパートナー企業も募集しておりますので、
ご興味ございましたら同じくご連絡をお願いいたします

お問い合わせ先：cielo.sport.58@gmail.com
株式会社エンボス企画 小山 勇氣宛