



〈結果報告書〉 地域移行における課題解決を目指し たツールの導入効果検証

事業者名：First Penguins Company

作成日 2023年2月24日

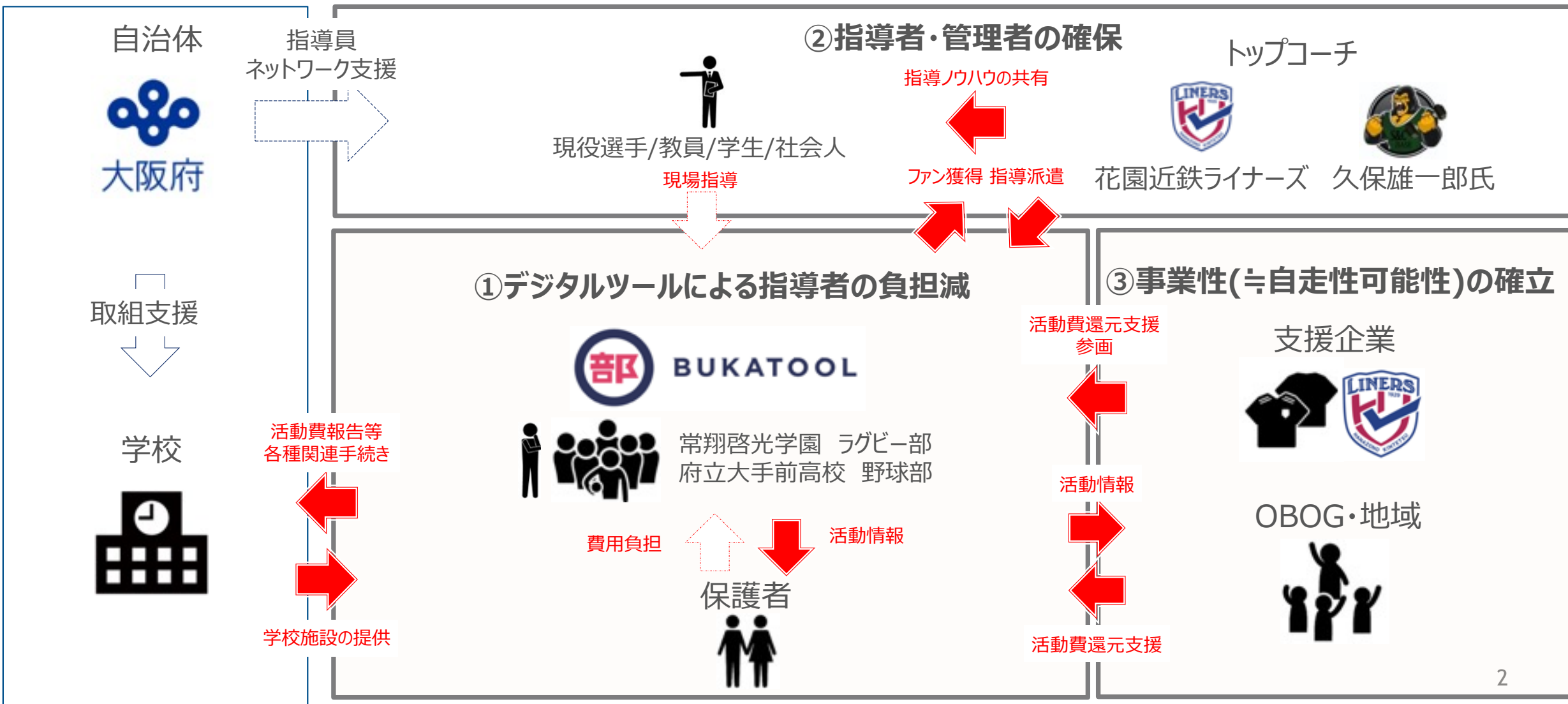
目次

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

検証テーマ：部活動を外部委託するにあたってのトランジションの支え方とその際のデジタルツールの有用検証



1. 目指す地域移行の姿

b. 各ステークホルダーの役割

<p>事業者 (FPC)</p>	<ul style="list-style-type: none">部活動の運営負担を軽減するツールの提供を行う<ul style="list-style-type: none">運営者の負担軽減（費用の管理、関係者毎との適切なコミュニケーション、活動資金の確保）ツールによる収益の確立による自立した事業化の実現
<p>実証自治体 (大阪府)</p>	<ul style="list-style-type: none">学校現場の部活動の地域移行の推進を制度、予算両面で支援をする<ul style="list-style-type: none">地域移行に必要な取り組み制度の導入、実行予算の確保と執行地域移行のモデルごとの推進のKGI設定、KPI管理
<p>学校 (常翔啓光学園/大手前高)</p>	<ul style="list-style-type: none">地域移行の形如何問わず、学校の名の下に活動する部活動の現場の全責任を担う<ul style="list-style-type: none">外部委託事業者、個人に対する委託元であり、委託に伴う費用の最終責任者学校側責任者（顧問・副顧問）の管理者
<p>トップコーチ (専門技術を有し、指導を生業とするチーム・個人)</p>	<ul style="list-style-type: none">部活動の指導現場を支え、競技の普及及び発展を支える<ul style="list-style-type: none">部活動指導者向けアカデミーの実施によるトップレベル指導技術の共有及び競技の普及指導者を目指すアスリートのセカンドキャリア育成含む指導者の派遣
<p>支援企業</p>	<ul style="list-style-type: none">自社の商品やサービスを部活動関係者が購入や利用することを通じて部活動を支援する<ul style="list-style-type: none">自チームのグッズやチケットなどを対象とした、部活動への還元型ビジネスの提供

2. 本実証で実証する課題とそのポイント

1

デジタルツールによる指導者の負担減

- BUKATOOLによる外部指導員委託時の業務効率化

2

指導者・管理者の確保

- 地元スポーツ団体と連携による指導者派遣と指導者育成のシステム構築

3

事業性(≒自走性可能性)の確立

- グッズ販売や協賛企業のサービス提供支援による収益確保

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 デジタルツールによる指導者の負担減	2 指導者・管理者の確保 A)花園近鉄ライナーズ B)久保雄一郎氏	3 事業性(≒自走性可能性)の確立 A)常翔啓光学園ラグビー部 B)大阪府立大手前高校野球部
10月	<ul style="list-style-type: none"> ツールの導入に関する説明及び運用方法に関するすり合わせ 	<ul style="list-style-type: none"> 指導者アカデミーの設計 	<ul style="list-style-type: none"> 検証環境、大まかな方向性の確認
11月	<ul style="list-style-type: none"> 活動管理（日々の活動予定、管理、共有）ツールの導入開始。活動費に関する現状確認開始。 	<ul style="list-style-type: none"> A) 指導者アカデミー実施の目的、実施内容についての整理 B) 指導者アカデミーの体験会実施 	<ul style="list-style-type: none"> A) 活動費還元対象となる商品、還元率、フローについて整理 B) プログラム実施内容の整理
12月	<ul style="list-style-type: none"> 活動管理の活用及び顧問の業務負担シートの確認 活動費管理ツール導入に向けた確認推進 	<ul style="list-style-type: none"> A) 現役部活動顧問向けに指導者アカデミーのトライアルを実施 B) 第2回指導者アカデミー開催 	<ul style="list-style-type: none"> A) 活動費還元対象となる商品、還元率などの調整 B) 大阪府における施設を利用した有償実施の条件確認
1月	<ul style="list-style-type: none"> 各顧問での顧問の業務負担の異なる評価の整理 活動費管理ツールのフロー、導入における整理 	<ul style="list-style-type: none"> A) 一般社会人/学生向け指導者アカデミーの2回目以降の確認 B) 第3回指導者アカデミー開催 	<ul style="list-style-type: none"> A) 1月開始に向けての準備調整 B) 無償にて各種アカデミー実施
2月	<ul style="list-style-type: none"> 活動費管理ツールの導入 	<ul style="list-style-type: none"> A) 指導者アカデミー開催 B) 第4回指導者アカデミー開催 	<ul style="list-style-type: none"> A) 部費還元型通販実施 B) 無償にて各種アカデミー実施

2. 本実証で実証する課題とそのポイント

1

デジタルツールによる指導者の負担減

- BUKATOOLによる外部指導員委託時の業務効率化

2

指導者・管理者の確保

- 地元スポーツ団体と連携による指導者派遣と指導者育成のシステム構築

3

事業性(≒自走性可能性)の確立

- グッズ販売や協賛企業のサービス提供支援による収益確保

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

1 デジタルツールによる指導者の負担減

取組み結果サマリー

1. 目的/狙い

- デジタルツールで顧問業務の負担軽減が効果的に見込める項目の洗い出し
- 地域移行時に残存する課題の整理
- ツールの提供による業務負担軽減の検証

2. 取組内容

- 顧問の業務項目のリスト化
- 各業務の負担度合いの整理
- ツールの提供

3. 結果

- 顧問の業務は現場指導以外も多岐に及び、部活動現場の事情に鑑みながら取り組んでおり、各顧問の物理的、精神的負担度合いの評価は異なる。また、活動費に関連するものや、コミュニケーションを要するものを中心に、業務自体に取られる時間に加えて精神的な負担が大きいものがある。
- 活動費に関する業務負担は、物理的にも精神的にも負担が大きく、ツールによる負担の軽減が見込まれる。

4. 課題

- 実証期間が実質4ヶ月弱となり、デジタルツールによる負担軽減効果の評価には少なくとも1年以上通じた利用での検証の上で評価が必要となり、あくまでも本報告における評価は限定的なものにとどまる。
- 部活動では、多様な関係者とそれぞれ適切なコミュニケーションが現場では必要となる。ただし、各指導者でコミュニケーションの方法に個性があるため、汎用性と個別性のバランスをとることが事業的に難易度が高い。

3. 実証内容とその成果

b.課題に対する取組結果 ①デジタルツールによる指導者の負担減 顧問の業務項目をリスト化

- 顧問の業務を73項目に洗い出し、運営、競技指導、学生指導、渉外の4つに分類し、負担係数を算出するためにリスト化。

業務分類ごとの項目数

大分類	中分類	項目数
運営	計画	10
	活動費	12
	活動場所	5
	大会	8
	学内手続き	3
	小計	38
	競技指導	現場指導
イベント		7
小計		16
学生指導	人間育成	8
	小計	8
渉外	関係者対応	6
	大会運営	5
	小計	11
	合計	73

業務分類ごとの詳細

大分類	中分類	No.	項目
運営	計画	1	部の目標や方針
		2	部活動の「名称」決定
		3	出場する大会の決定
		4	どの大会に出場するか
		5	年間活動計画
		6	月間活動計画
		7	週間活動計画
		8	年間予算策定
		9	安全対策の作成
		10	安全対策の訓練実施
	活動費	11	部費の徴収
		12	部費の管理
		13	部費の会計報告作成・提出
		14	学校予算の申請手続き
		15	学校予算の精算手続き・報告
		16	物品の購入
		17	物品の支払い
		18	合宿・遠征の予算策定・通知
		19	合宿・遠征の費用回収
		20	合宿・遠征の費用支出
	活動場所	21	物品の管理
		22	物品の修繕
		23	施設の借用や他活動との共有（学内）
		24	施設、設備の片づけ、清掃
		25	校外で練習する場合の場所の確保と調整
		26	校外で練習する場合の場所代の支払い
		27	校外で練習する場合の場所への移動方法調査・調整
		28	校外で練習する場合の場所への移動
	大会	29	大会等参加の名簿作成
		30	大会等参加の申し込み
		31	会場への移動方法の調査・調整
		32	会場への移動（≒引率？）
		33	会場への用品・用具の移動方法の調査・調整
		34	会場への用品・用具の移動
		35	大会等参加の引率
		36	大会等参加の宿泊計画
	学内手続き	37	顧問会議への出席
		38	顧問もしくは副顧問との役割分担の明確化
		39	市教育委員会及び学校が行う研修会への参加
小計	39		

大分類	中分類	No.	項目
競技指導	現場指導	40	日々の練習内容作成
		41	欠席者の確認と連絡
		42	レギュラーと非レギュラー、ポジションの決定
		43	レギュラーと非レギュラー、ポジションの伝達
		44	プレイ・動き・演技の分析(プレイ・動き・演技を撮影して分析する等)
		45	プレイ・動き・演技の分析(プレイ・動き・演技を撮影して分析する等)
		46	大会・試合のルール・規制や、試合中に使う戦術・作戦・プラン
		47	場合によってはケガの応急処置
		48	ミーティング(練習以外の話し合いの場)の日程、時間、場所
		イベント	49
	50		練習(試合)の日程、時間、場所
	51		練習試合の相手校の決定
	52		練習試合の相手校との連絡調整
	53		競技指導スキルの習得
	54		合宿・遠征の企画/手配
	55	合宿・遠征の帯同	
小計	16		
学生指導	人間育成	56	個人の目標や方針
		57	部員の悩みを聞くこと
		58	部員同士の間関係の調整
		59	部長/主将への指導
		60	部長/主将のフォロー
		61	進路相談
		62	学校施設の片づけ、清掃
		63	学校行事の設営、片付け、清掃
小計	8		
渉外	関係者対応	64	保護者対応
		65	支援者（OB OG・講演会）対応
		66	地域からの声への対応（街中でのマナーなど）
		67	学校外の人との協力体制(外部指導者などを採ったり、依頼をしたりする)
		68	部活動指導員とのコミュニケーション
		69	外部指導者とのコミュニケーション
	大会運営	70	大会の企画
		71	大会の準備（試合会場・組合せ・当番校割振）
		72	大会の運営
		73	大会の審判（審査員）
		74	大会の片付け
小計	11		

3. 実証内容とその成果

b.課題に対する取組結果 ①デジタルツールによる指導者の負担減 顧問業務負担度合いの確認

- 実証先2校の顧問に**物理的、精神的負担を係数(*)**で自己評価基準で測定した結果をアンケートへ記入。
 (*) 4 /かなり負担が大きい 3 /やや負担が大きい 2 /あまり負担が大きくない 1 /負担が全くない

大分類	中分類	No.	項目	東洋電気学園大学部		大手前高校野球部	
				物理的負担	精神的負担	物理的負担	精神的負担
運営	計画	1	部の目標や方針	1	1	3	4
		2	部活動の「名称」決定	2	2		
		3	出場する大会の決定	1	1	2	1
		4	どの大会に出場するか	1	1		
		5	年間活動計画	3	3	2	1
		6	月間活動計画	3	3	2	1
		7	週間活動計画	3	3	2	1
		8	年間予算策定	3	3	2	3
		9	安全対策の作成	2	2	2	3
		10	安全対策の訓練実施	2	2	4	4
			係数平均	2.10	2.10	2.38	2.25
活動費	活動費	11	部費の徴収	3	3	1	1
		12	部費の管理	2	2	1	1
		13	部費の会計報告作成・提出	2	2	1	1
		14	学校予算の申請手続き	2	2	1	1
		15	学校予算の精算手続き・報告	2	2	1	1
		16	物品の購入	1	1	2	1
		17	物品の支払い	3	3	1	1
		18	合宿・遠征の予算策定・通知	3	3	1	1
		19	合宿・遠征の費用回収	3	3	1	1
		20	合宿・遠征の費用支出	3	3	1	1
		21	物品の管理	1	1	2	1
		22	物品の修繕	1	1	2	1
			係数平均	2.17	2.17	1.25	1.00
活動場所	活動場所	23	施設の使用や他活動との共有(屋内)	1	1	2	1
		24	施設、設備の片づけ、清掃	1	1	3	3
		25	校外で練習する場合の場所の確保と調整	1	1	2	1
		26	校外で練習する場合の場所代の支払い	1	1	2	1
		27	校外で練習する場合の場所への移動方法調査・調整	1	1		
		28	校外で練習する場合の場所への移動	1	1		
			係数平均	1.00	1.00	2.25	1.50
大会	大会	29	大会等参加の名簿作成	2	2	2	1
		30	大会等参加の申し込み	2	2	2	1
		31	会場への移動方法の調査・調整	2	2		
		32	会場への移動(4引率?)	1	1		
		33	会場への用品・用具の移動方法の調査・調整	2	2		
		34	会場への用品・用具の移動	2	2	2	1
		35	大会等参加の引率	1	1	3	1
		36	大会等参加の宿泊計画	1	1	4	4
			係数平均	1.63	1.63	4.33	2.67
学内手続き	学内手続き	37	顧問会議への出席	4	4	3	2
		38	顧問(主)は副顧問との役割分担の明確化	3	3	2	2
		39	市教育委員会及び学校が行う研修会への参加	3	3		
			係数平均	3.33	3.33	2.50	2.00
小計	3		係数平均	1.95	1.95	1.97	1.55
大分類小計	39		係数平均	1.95	1.95	1.97	1.55

大分類	中分類	No.	項目	物理的負担		精神的負担		
				物理的負担	精神的負担	物理的負担	精神的負担	
競技指導	現場指導	40	日々の練習内容作成	1	1	4	3	
		41	欠席者の確認と連絡	2	2	1	1	
		42	レギュラーと非レギュラー、ポジションの決定	1	1	2	3	
		43	レギュラーと非レギュラー、ポジションの伝達	1	1	2	3	
		44	プレイ・動き・演技の分析(プレイ・動き・演技を撮影して分析する等)	2	2	3	1	
		45	大会・試合のルール・規制や、試合中に使う戦術・作戦・プラン	1	1	2	1	
		46	場合によってはケガの応急処置	3	3	2	2	
		47	ミーティング(練習以外の話し合いの場)の日程、時間、場所	3	3	2	1	
		小計	8	係数平均	1.75	1.75	2.25	1.88
イベント	イベント	48	合同練習の相手校との連絡調整	1	1	2	1	
		49	練習(試合)の日程、時間、場所	1	1	2	1	
		50	練習試合の相手校の決定	1	1	2	1	
		51	練習試合の相手校との連絡調整	1	1	2	1	
		52	競技指導スタイルの習得	1	1	3	1	
		53	合宿・遠征の企画/手配	1	1	1	1	
54	合宿・遠征の準備	1	1	1	1			
		小計	7	係数平均	1.00	1.00	1.86	1.00
大分類小計	15		係数平均	1.40	1.40	2.07	1.47	

大分類	中分類	No.	項目	物理的負担		精神的負担				
				物理的負担	精神的負担	物理的負担	精神的負担			
学生指導	人間育成	55	個人の目標や方針	2	2	2	1			
		56	部費の徴収に関すること	2	2	2	1			
		57	部費同士の人間関係の調整	2	2	2	3			
		58	部長/主将への指導	2	2	2	1			
		59	部長/主将のフォロー	3	3	2	2			
		60	業務相談	2	2					
		61	学校施設の片づけ、清掃	2	2	2	1			
		62	学校行事の設置、片付け、清掃	2	2	2	2			
				小計	8	係数平均	2.13	2.13	2.00	1.57
		大分類小計	8		係数平均	2.13	2.13	2.00	1.57	

大分類	中分類	No.	項目	物理的負担		精神的負担		
				物理的負担	精神的負担	物理的負担	精神的負担	
渉外	関係者対応	63	保護者対応	2	2	1	1	
		64	支那人(OB OG・講演会)対応	2	2	1	1	
		65	地域からの声への対応(街中でのマナーなど)	2	2	2	2	
		66	学校外の人との協力体制(外部指導者などを採ったり、依頼をしたりする)	2	2	1	1	
		67	部活動指導員とのコミュニケーション	1	1	2	1	
		68	外部指導者とのコミュニケーション	1	1	2	1	
		小計	6	係数平均	1.67	1.67	1.50	1.17
大会運営	大会運営	69	大会の企画	1	1			
		70	大会の準備(試合会場・総合セ・出番校割振)	1	1			
		71	大会の運営	1	1			
		72	大会の審判(審査員)	1	1			
		73	大会の片付け	1	1			
		小計	5	係数平均	1.00	1.00	0.00	0.00
大分類小計	11		係数平均	1.36	1.36	1.50	1.17	

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ① デジタルツールによる指導者の負担減 業務負担軽減着眼点：活動費管理関連の負担

- 各顧問にインタビューを行いによって負担係数の大きいタスク項目の分類は異なる。
- 両部ともに、活動費に関する項目の物理的、精神的ともに負担が高い結果。
- インタビューにおいても、金銭管理における授受並びに管理に要する業務負担、精神的ストレスが高いことを確認。

活動費関連業務の負担係数と 全体における負担比率

常翔啓光学園ラグビー部		
	物理的負担	精神的負担
負担係数	2.75	2.67
負担比率	24%	23%

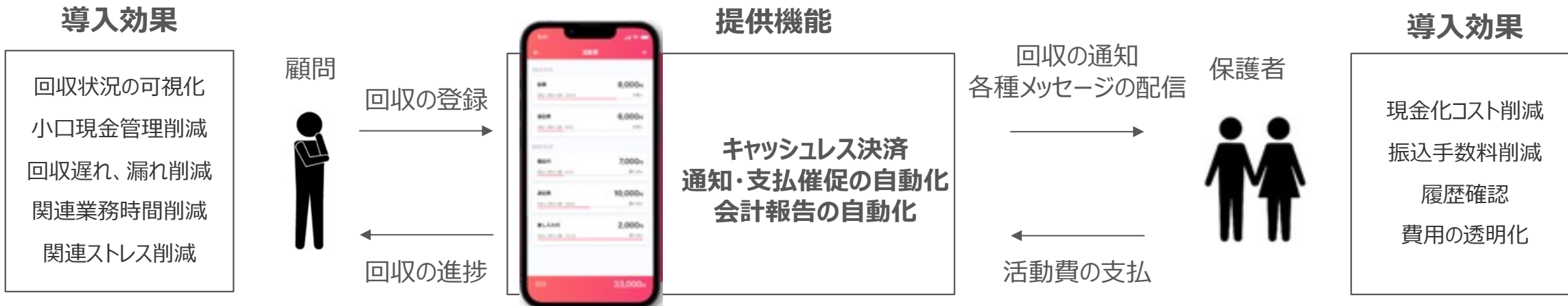
大手前高校野球部		
	物理的負担	精神的負担
負担係数	2.75	2.67
負担比率	26%	37%

実証先2校の業務分類ごとの負担係数比較

大分類	中分類	項目数	常翔啓光学園ラグビー部				大手前高校野球部			
			物理的負担	負担係数	精神的負担	負担係数	物理的負担	負担係数	精神的負担	負担係数
運営	計画	10	21	2.1	21	2.1	19	1.9	18	1.8
	活動費	12	33	2.8	32	2.7	33	2.8	32	2.7
	活動場所	5	6	1.0	6	1.0	9	1.8	6	1.2
	大会	8	13	1.6	13	1.6	13	1.9	8	1.1
	学内手続き	3	10	3.3	10	3.3	5	1.7	4	1.3
	小計	38	83	3.1	83	3.1	79	2.3	68	2.1
競技指導	現場指導	9	16	1.8	16	1.8	18	2.6	15	2.1
	イベント	7	7	1.0	7	1.0	13	2.2	7	1.2
	小計	16	23	1.4	23	1.4	23	2.2	1	1.6
学生指導	人間育成	8	17	2.1	17	2.1	14	2.0	11	1.6
	小計	8	17	2.1	17	2.1	14	2.0	11	1.6
渉外	関係者対応	6	10	1.7	10	1.7	9	1.8	7	1.4
	大会運営	5	5	1.0	5	1.0	0	0.0	0	0.0
	小計	11	15	1.4	15	1.4	9	0.9	7	0.7
合計		73	138		138		125		87	

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ① デジタルツールによる指導者の負担減 ツールの提供機能と導入効果



- 顧問の業務負担ヒアリングの結果、弊社にて開発を進めていた**活動費管理による業務負担軽減は効果が見込めると**考え、2月21日より常翔啓光学園ラグビー部で試験的導入開始。
- ライナースの観戦チケット費用の回収から取扱開始し、ツールへの**保護者登録率及び回収率（キャッシュレス決済）100%を実現**。年間を通じた効果は継続的に検証を行う予定。
- 部員経由の連絡漏れなどによる、これまで発生していた部全体の活動費に対して**5-10%発生していた回収漏れの削減**が見込まれる。
- また、顧問の負担削減として、**月間12時間（週3時間x4週）の業務時間削減**に加え、**金銭管理に関するストレスの大幅削減**が見込まれる。

3. 実証内容とその成果

b.課題に対する取組結果 ①デジタルツールによる指導者の負担減 活動費管理ツールの導入 まとめ

- ツールにより業務負担及び関連する精神的負担の軽減効果が見込まれ、**利用料とのトレードオフが成立する可能性**がある。
- 学校側が会計報告を、負担者である保護者側へ開示する義務があるという部活動特有事情が存在し、**地域移行が進む中でも学校側の運営責任として残存する可能性が高く**、ニーズは広範に見込まれる。



	対象課題	提供機能	評価
活動費管理	現金管理	現金回収のため、顧問が常に手元に現金を保管管理する必要あり	クレカによるキャッシュレス決済
	現金化/振込費用	保護者は現金もしくは振込にて活動費を支払う必要あり、それに伴うコストを負担。	
	ATM通い	部活動は任意団体のため、入金確認を行うためにATMへ回収の都度出向く必要あり。	
	部員経由伝言漏れ	部員経由で保護者へ回収依頼をするため、保護者への伝達漏れが生じ、回収遅れ漏れへとつながる。	保護者向け回収通知 未回収者への自動催促通知 保護者向けメッセージ配信及び既読確認
	回収督促ストレス	回収遅れや漏れのある部員や保護者に対して家庭事情なども勘案する必要があり、対応するストレスが高い	
	回収ロス	アナログな回収プロセスの結果、未回収となっている活動費が発生。年間活動費4百万円(20万円/年x20人)の5-10% = 20-40万円/年/部。	
	会計報告業務負担	学校、保護者それぞれに透明性のある、タイムリーな会計報告を作成、提出する必要がある。	
			常翔啓光学園ラグビー部では保護者全員のクレカが登録完了。基本的に全ての回収がクレカ決済によるキャッシュレス化へ移行。 クレカ利用により現金化/振込費用負担はゼロに。代わりにクレカ各種ポイント還元が1%から保護者にとってプラスに。 ツール上で帳簿上の回収状況が確認できるため、担当顧問が回収確認目的でATMへ業務時間中へ行くことは不要になり、業務時間削減につながる。 顧問による回収登録時にメッセージが保護者へ直接配信され、既読管理もできるため、伝達の進捗可視化可能に。 回収進捗の実績を追うことにより個別具体に対応が可能に。ただし、経済環境の厳しいご家庭をそもそも救う取り組みは未着手。
		回収と支出の会計報告反映	回収実績の会計報告へ自動反映機能により、顧問の記帳登録に関する業務時間削減につながると同時に保護者がリアルタイムで自身の入金による会計への反映が確認でき透明性の高いガバナンスのある活動が可能。支出については今後自動化を予定。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ① デジタルツールによる指導者の負担減 活動管理ツールの提供機能と導入効果



- 学校活動における個人情報管理の厳格化に伴い、SNSツールなどの利用に制限があるため、**部活に特化したコミュニケーションツールの一元化ニーズ**が顧問は確実に持っている。
- 学校で利用するコミュニケーションツールは、外部へ開放されていないため、**外部の指導者も参加できるコミュニケーションツールは指導上欠かせない。**
- 部員の**出欠状況により練習メニューを決める**必要があり、ログイン時に出席を登録しないと画面が進まず、出席を必ず登録するように設定して登録を促進。
- 顧問、外部指導者が発信するメッセージは、配信だけできるものと、部員が返信できる二種類の方法を提供し、内容によって選択できるように提供。

3. 実証内容とその成果

b.課題に対する取組結果 ①デジタルツールによる指導者の負担減 活動管理ツールの評価

- Google Workspaceなどの他代替ツールで対応可能な範囲のニーズに留まる
- より細かなニーズは各競技、顧問の嗜好により異なるため、業務負担をより軽減させる機能を追求する必要あり、本ツール単体でのサービスではなく、前頁の活動費管理ツールと統合を検討。



	対象課題	提供機能	評価	
運営 競技指導 学生指導	部活動専用の各種連絡事項の伝達を行い、必要に応じてやり取りする場所が必要	部内連絡帳	部員のコメント確認可能	個人の連絡先入手が学校で禁じられており有効。学校で導入しているGoogle ClassroomやTeamsは、学校関係者のみが参加できるため、外部指導者との共有へ有効な手段となった。
	個別返信への対応が負担となるため、返信不可で伝達のみだけを行いたい相手に連絡する場所が必要	全体への連絡事項	通知のみ可能、コメント不可	保護者とのコミュニケーションにおいて個別返信への対応は負担が大きいというニーズに対応。活動費管理にて同機能を実装しているため、保護者向けにはリリースせず。
	毎日のトレーニングメニューの確定を行う際に人数を当日把握する必要がある	出欠管理	練習の出欠登録管理可能	人数の少ない部活動において当日の出席人数把握は競技指導計画において有効。
	部活動の指導者とやりとりできる場所が必要	個別メッセージ	部員個人とのメッセージやりとり	直接対話や他ツールでの代用が効くため、ほとんど利用されず。
	各種伝達が個人ごとに認識されているのかを確認する手段がない。	既読管理	各種連絡の既読確認が可能	顧問と部員のコミュニケーション補助には有効。
	部活動の直接当事者のみが参加するコミュニケーションの場が必要。	プロフィール	自身の情報を登録管理が可能	初期登録時以外には特段のニーズなし。
		部員の承認	顧問が部員の登録を承認	限定されたメンバーのみで管理を行える安心感が評価。

2. 本実証で実証する課題とそのポイント

1

デジタルツールによる指導者の負担減

- BUKATOOLによる外部指導員委託時の業務効率化

2

指導者・管理者の確保

- 地元スポーツ団体と連携による指導者派遣と指導者育成のシステム構築

3

事業性(≒自走性可能性)の確立

- グッズ販売や協賛企業のサービス提供支援による収益確保

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果

2 指導者・管理者の確保

取組み結果サマリー

1. 目的/狙い

- トップコーチによる指導ノウハウの共有による新たな指導者の育成
- 指導者同士の交流による新たな委託関係
- トップチームの選手/スタッフの指導者リソース化

2. 取組内容

- トップコーチによる指導者アカデミーでの指導ノウハウの共有
- 同アカデミーを通じた指導者間の交流
- トップチームの選手/スタッフの指導派遣

3. 結果

- 現場指導者及び指導者を目指す各人にとって、トップコーチの持つ指導ノウハウ吸収に対するニーズは高く、有償開催でも参加者は一定数確保が出来る見込み。今後の地域以降に伴う指導者不足解消の一助となる可能性を感じた。
- トップチームの選手/スタッフの派遣は、派遣する側、される側双方に一定のニーズがあることを確認。トップチームが窓口となって派遣するストラクチャー（指導可能なスキル、時期、価格など）を公開していくことで再現性が担保され、普及する可能性が見込まれる。

4. 課題

- 部活動の現場責任者と部活動の指導を志す参加者の交流は実現せず。両者の都合が合う時間帯が異なるため、顧問の業務負担軽減による参加可能な時間の創出が必要と考える。
- 大手前高校で部活動指導員派遣を弊社社員で実施したが、大阪府での登録は期中予算残がないため実施できず、同予算を使用しないケースでも引率を含めた部活動指導員活用の柔軟な対応が必要と考える。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ②指導者・管理者の確保 トップコーチによる指導者向けアカデミー実施内容

- 目的・狙い：プロチームの持つインフラの効果的活用による部活動現場を担う新たな指導者の育成

参加者

プロフィール



- 部活動の現役指導者
 - 現役の部活動顧問
 - 部活動の外部指導員
- 部活動の指導者候補
 - 現役大学生
 - 少年団の指導者（保護者）
 - 一派社会人

HP/SNS経由で参加



指導プログラム

花園近鉄ライナーズ

プロフィール



- 国内トップのリーグワンDiv1所属
- 活動拠点：花園ラグビー場
- 小学生・中学生向けラグビーアカデミー展開
- 世界トップクラスの豪州プロチーム（レベルズ）との連携

提供プログラム

- 座学講習
 - トップチームのコーチによるメソッドの共有を実施
 - 実際にトップチームにおける指導内容を動画、資料で共有
- 指導実践：講習内容の実践
 - 講習受講後、ライナーズが運営する中学生・小学生向けアカデミーで指導実践
- 現場視察：トップチームのコーチング現場帯同
 - ライナーズの練習/試合の裏側(MTG/ロッカールーム/トレーニング)へ同席

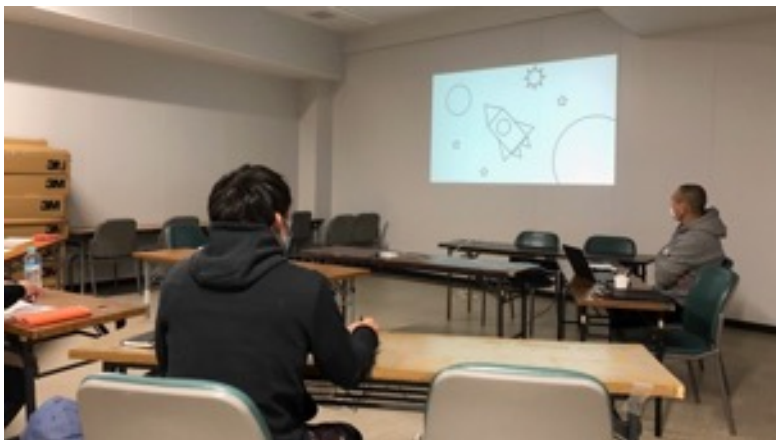
* 同様の内容を野球を対象に久保雄一郎氏により大手前高校の施設有効活用を通じて実施。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ②指導者・管理者の確保 指導者向けアカデミー 開催模様

- 活動拠点の花園ラグビー場、自前のアカデミー、試合現場の**インフラを活用した独自性のある取り組み**を実施。
- 普段触れることのできない**トップチームの裏側へアクセスできる価値**も一般参加者が参加した理由の一つ。

座学講習



指導実践



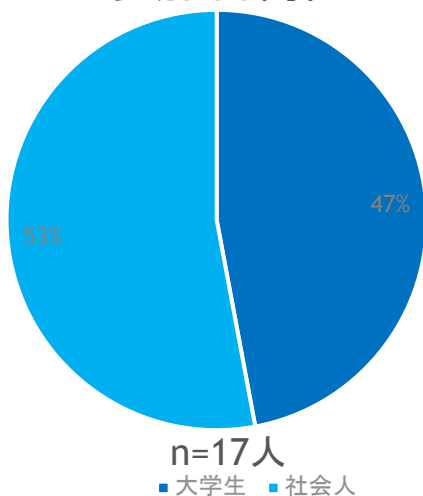
現場視察



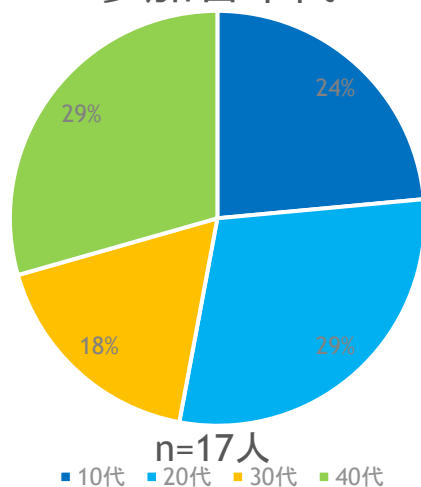
3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ② 指導者・管理者の確保 指導者向けアカデミー参加者アンケート結果

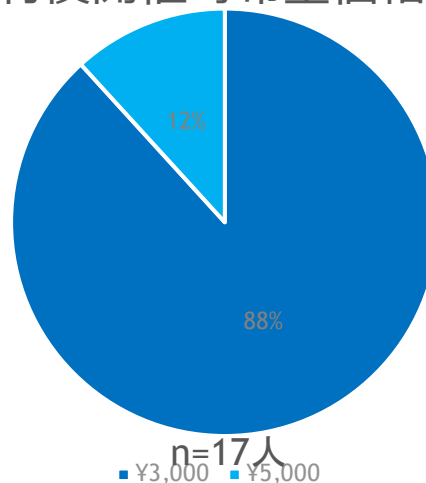
参加者属性



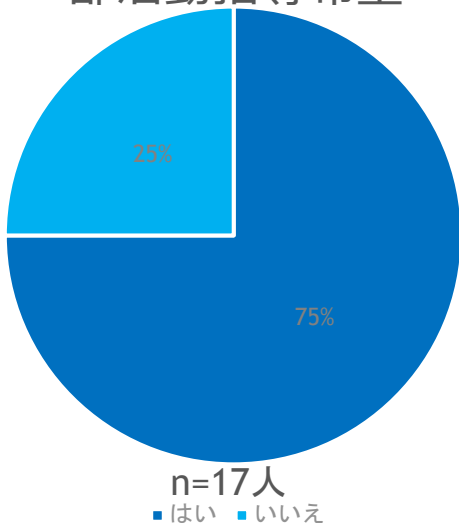
参加者年代



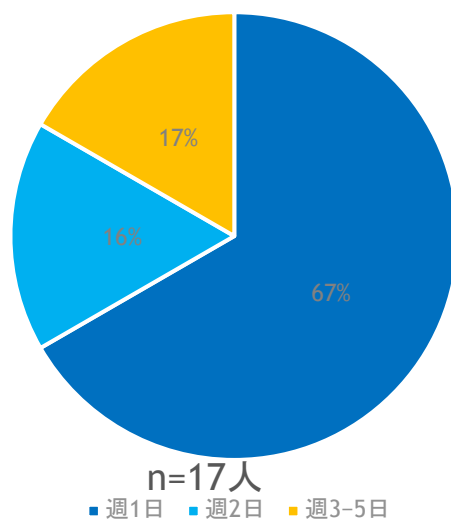
有償開催時希望価格



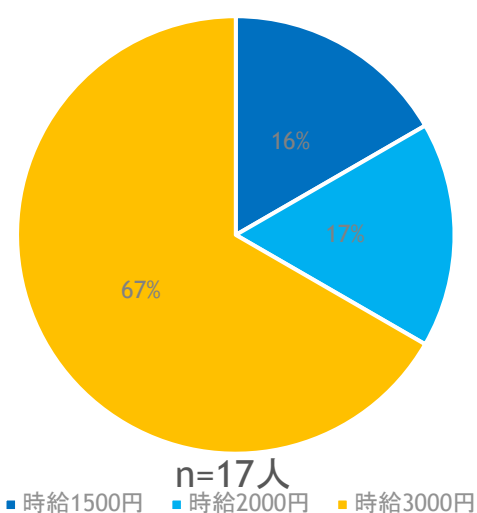
部活動指導希望



部活動指導希望頻度



部活動指導希望単価



- 一般社会人、学生の部活動指導請負ニーズ、またそれに必要となるノウハウ習得ニーズは一定層見込めると推察される。
- 当初期待していた部活動顧問と参加者の交流から生まれる指導委託マッチングは、日程が合わず未検証。

① 参加者

- 大学生並びに幅広い年齢の社会人17名が参加

② 部活動指導現場への展開

- 参加者の大半（75%）が本アカデミーで学んだコーチングを部活動指導現場で発揮することを希望

③ 指導希望単価

- 1500-3000円となっており、自治体や学校が定める指導単価と相場感が近い。

④ アカデミーの事業性

- 参加者全てが有償での開催でも参加を希望し、受講料は3000-5000円/人/回。
- ライナースとしてはファン獲得、自前のアカデミーの指導者確保の観点含め、前述の受講料をもとに今後の事業性を前向きに検討。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ② 指導者・管理者の確保 トップチームの現役選手/スタッフの指導派遣

- 目的・狙い：現役選手/スタッフの空き時間を活用した指導派遣ニーズを双方に確認

派遣先

常翔啓光学園ラグビー部



プロフィール

- 顧問2名（内1名は会計担当）
- コーチ
- 部員8名（1-2年）
- 備考：卒業生（トップレベルで活躍する選手）、コーチはいるものの、継続的に有償で現場指導は難しく、不定期での指導となっている。

窓口を通じて
ニーズを共有



←
ニーズ踏まえた
選手を派遣

花園近鉄ライナーズ 所属選手

プロフィール



- チーム内で指導派遣を希望する選手、スタッフを募集
- 派遣場所は実証先の学校並びに花園ラグビー場

提供プログラム

- メンタリング
 - アカデミー事業担当の窓口が、顧問と現状及びニーズについて確認する面談を複数回実施。
- 本拠地での指導
 - 本拠地である花園ラグビー場での練習、トレーニングをスタッフ同席のもとで実施。
- 現場での指導
 - 派遣先の学校グラウンドの練習へ選手を派遣。
 - 練習への参加を通じながら各部員への個別指導を実施。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ②指導者・管理者の確保 現役選手・スタッフによる指導模様

- 活動拠点の花園ラグビー場での指導はスタッフ・選手の移動の手間が減るため、隙間時間を活用。
- 部員はトップチームの環境でトレーニングをすることでモチベーションが向上。
- パフォーマンスを見せることができる現役選手の利点を生かし、選手と同じ目線での指導を実施、一部のメニューへも参加。



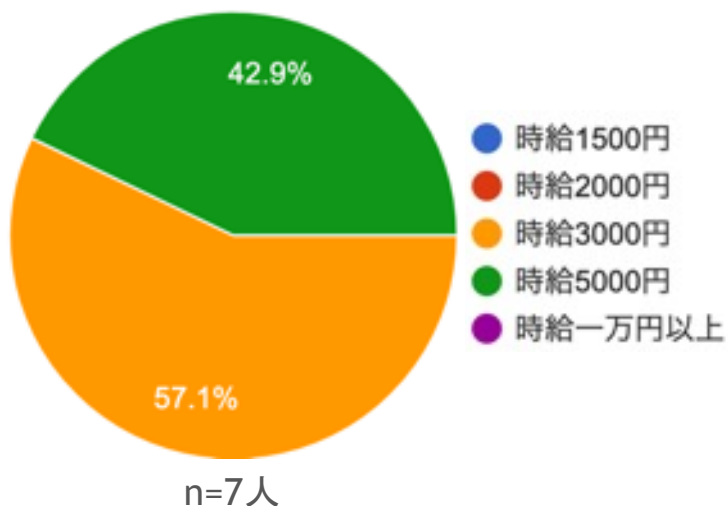
3. 実証内容とその成果

b.課題に対する取組結果 ②指導者・管理者の確保 指導派遣選手/スタッフのレビュー

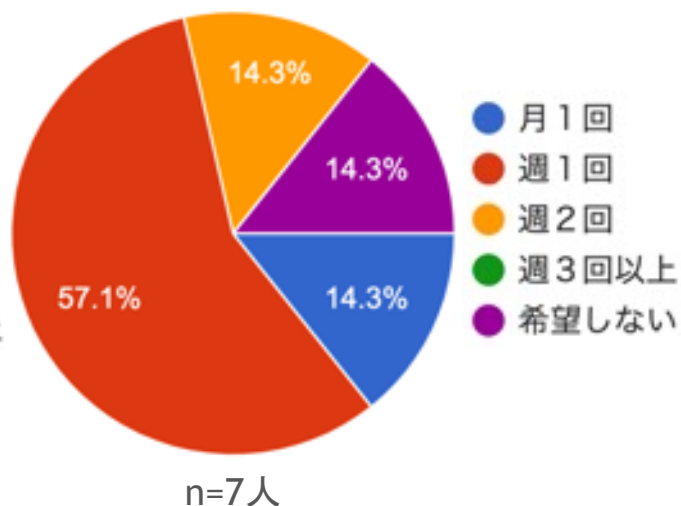
参加理由



希望時給単価



希望頻度



- あらかじめ、派遣先のニーズをライナーズの窓口担当が指導内容ニーズを確認。
- 隙間時間を活用した週1-2回の継続した指導は可能性あり。
- 現役のトップ選手による専門的指導が継続的であれば他部活もニーズはあると思われる。

《派遣実施内容》

- 19回実施（内、窓口のメンタリング10回含む）
- 7名の選手、3名のスタッフが参加。
- 全体の選手スタッフ、約100名の1割が参加。

① 参加した理由・背景

- 最も多かった回答は、チームの取り組みであったこと
- 次に多かったのは部活動の指導への関心。
- 報酬が理由はゼロ回答。

② 指導時の希望する単価

- 3-5千円となっており、自治体や学校が定める指導単価と相場感よりやや高額。

③ 希望する頻度

- 週1回以上が7割超。

2. 本実証で実証する課題とそのポイント

1

デジタルツールによる指導者の負担減

- BUKATOOLによる外部指導員委託時の業務効率化

2

指導者・管理者の確保

- 地元スポーツ団体と連携による指導者派遣と指導者育成のシステム構築

3

事業性(≒自走性可能性)の確立

- グッズ販売や協賛企業のサービス提供支援による収益確保

3. 実証内容とその成果

b.課題に対する取組結果

3 事業性(≒自走性可能性)の確立

取組み結果サマリー

1. 目的/狙い

- 地域移行などによる部活動の充実化に必要な資金源を部活動自ら確保する仕組みづくり
- 部活動を支援する保護者やOBOGを対象とした活動費支援につながる資金循環システムの創出
- 学校施設を活用した資金循環システムの創出

2. 取組内容

- ライナーズのグッズ、チケットの活動費還元型物販
- 学校施設を活用した各種プログラム

3. 結果

- 販売開始に至るまで、商品の価格、在庫確保、販売動線、供給動線などの関係者すり合わせに時間を要し、1月末から2月頭にかけて限定的な販売となったが、保護者、部員、OBOG全てのカテゴリにおいて実績が残せた。
- 学校施設を活用した取組みは、大手前高校のロケーションアドバンテージもあり、各種プログラムに見込みみ上の参加者数、有償実施時の希望単価ニーズを確認でき、採算性が十分にあることを確認できた。

4. 課題

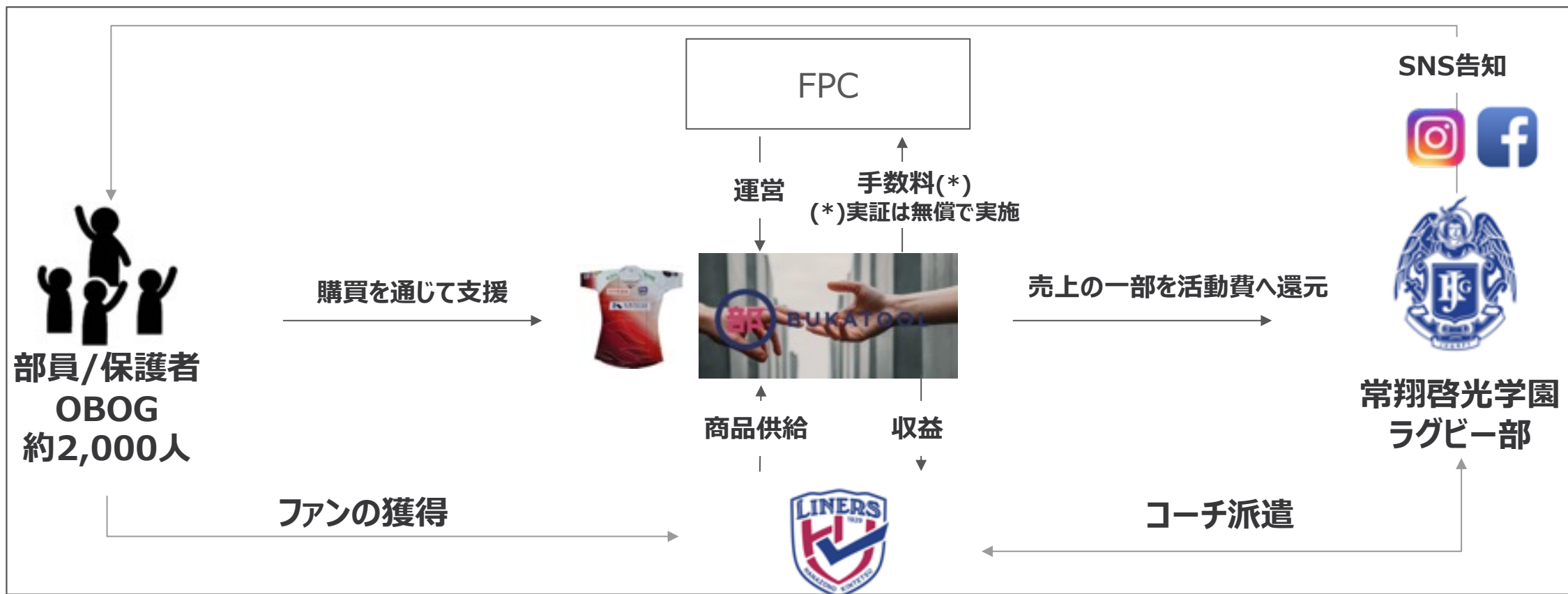
- ライナーズにとっても収益にも繋がる上、新たなファン層の構築にもつながる可能性はあるが、期間が限定された取組みにとどまるため、実証を重ねた上で最終的な事業性を判断する必要あり。
- 学校施設を利用する有償事業は、大阪府での実現可能な条例がないため、部活動へ還元することを目的とした参加者ニーズを起点としたプログラムを実施するには環境整備に時間を要する。

3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ③事業性（≒自走性可能性）の確率 活動費還元型物販モデルの収益還元スキーム

- ライナースの協力のもと、**グッズ・チケット**を常翔啓光学園ラグビー部の**保護者、OBOG**を対象にBUKATOOL特設サイトで**定価価格より割引で販売し、尚且つ売上の5-10%を同部へ還元する物販**を展開。
- これまで関係のなかったライナースが実証事業を通じた指導派遣などの取り組み模様を、常翔啓光学園ラグビー部の**各種SNS**を通じて、特設サイトにも触れながら**対象者へ告知**。

検証を行った収益還元スキーム図



3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ③事業性（≒自走性可能性）の確率 活動費還元型物販の取り組み

- ライナーズの協力のもと、**オフィシャルグッズ・ホーム試合観戦チケット**を正規販売価格より割引き、常翔啓光学園ラグビー部の**活動費へ5-10%程度還元**できる条件設定にて販売。
- ライナーズとの実証取り組みを、**常翔啓光学園ラグビー部自身がSNSで保護者、OBOGへ告知**。SNSリーチ先2,000人の内、**約200人（10%相当）が販売サイトへアクセス**。

オフィシャルグッズ/試合観戦チケット

限定12アイテム対象



ホーム開催 1 試合
3/5対ダイナボアーズ@花園



SNS告知

Instagram、Facebookのフォロワー2,000名へPR



3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ③事業性（≒自走性可能性）の確率 学校施設を活用した収益還元スキーム

- 大阪府庁、大阪城に隣接する大阪府立**大手前高校の運動施設**を活用した**各種プログラム**を実施。
- プログラムは、野球を中心とする高度な**専門的技術指導スキル**を有する**指導者**、久保雄一郎氏によって提供。
- 実証期間中、同氏は**大手前高校野球部の指導**を担い、**部活動指導現場とプログラム実施場所の動線短縮**、学校側にとって**施設貸し出し相手の信頼性を構築**。（各種プログラムには大手前高校野球部も参加）
- 各種プログラムの**受講料による収益の一部を施設提供者の大手前高校へ還元**し、利用する運動施設の主な使用者である**部活動の活動費財源に充てる**取り組みを検証（実証は無償で実施）。

検証を行った収益還元スキーム図



3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ③事業性（≒自走性可能性）の確率 学校施設を活用した取り組み

- 中高生向けにレベルを2つに分けてプログラムを提供。
- 学生向けプログラムと同日に指導者向けプログラムを、現役の部活動指導者、将来指導者をめざす大学生向けに提供。

学生向けプログラム



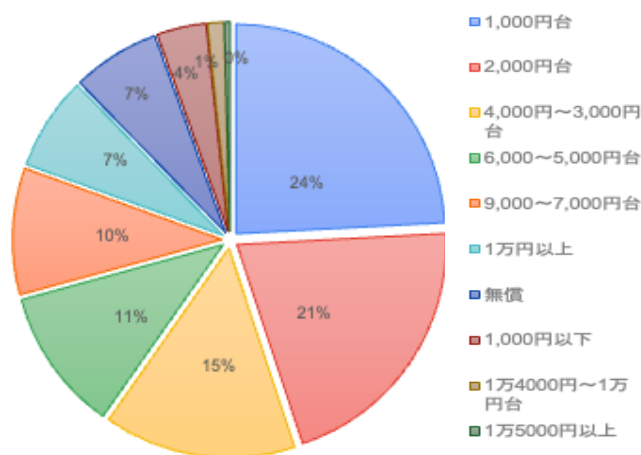
指導者向けプログラム



3. 実証内容とその成果

b. 課題に対する取組結果 ③事業性（≒自走性可能性）の確率 学校施設活用の取り組み結果

①収益の検証



- 参加者のアンケート結果に基づく**有償開催時の対価は2～3千円/回**が妥当な価格。
- 運営上の**キャパシティは20-30人/回**が品質管理の観点からも望ましい。
- 1万円以上の受講料に言及する参加者も一部おり、**5-10人程度の単価レベルの高い有償開催も可能性**はある。
- 結果、学校施設を活用した高度な専門技術者が実施するプログラムは、**5万円/回程度の収益**が見込まれる。
- なお、周辺地区の運動施設貸出料相場1万円/時間。施設利用時間は2時間/回。

②還元効果試算結果

期間中の還元見込額：34万円

(算出式)

実施回数：17回/3ヶ月

参加者数：240名

見込収益：48～72万円

見込利用料：34万円(*)

(*)プログラム実施者が得る受講料から施設利用料の相場相当額を還元

③実現性の検証



大阪府条例に基づく目的外使用許可による学校施設の有償利用スキーム

- 上段にて算出の通り、学校施設を活用した**事業の収益性は十分な可能性**が見込める。
- しかしながら大阪府で学校施設を活用した有償事業には、**貸し出し元の学校へ利用料を還元、学校が貸出先を指定する仕組みが存在しない**ため、実現が難しい。

3. 実証内容とその成果

c. 実証から得られた示唆

1

デジタルツールによる指導者の負担減

- 地域移行が進む中で完全に学校側から切り離される、学校側での管理責任がゼロになるケースは少ないと見ている。
- 部活動の管理責任において、活動費に関連する管理は引き続き学校側に残り続けると思われる。
- 並行して働き方改革で教員の労働時間短縮はより一層進むため、活動費管理を対象とするデジタルツールは顧問を中心とする学校側の部活動責任者の労働時間削減に効果的な手段と考える。

2

指導者・管理者の確保

- 専門的技術指導者による指導者向けアカデミーは、現役の顧問、部活動指導員を希望する一般社会人、大学生ともにニーズが高く、有償開催となっても事業性に見合う参加者が見込まれる。継続して開催していくことができれば、地域移行に伴う指導者不足解消の一助につながる取り組みとなる可能性がある。
- 指導者向けアカデミーの場を通じた指導委託元である顧問と指導者とのつながりは、多忙を極める顧問の都合と合わせた開催ができず、今回の実証では実現に至らず。継続して取り組むこと、並びに顧問の業務負担軽減を進め、交流する時間を創出することが重要。

3

事業性(≒自走性可能性)の確立

- 保護者やOBOGといった関係者へ活動費を還元する購買行動は、取扱商品やサービスの拡充で今後成長する可能性を感じた。
- 学校施設を活用した利用料を源泉とする、学校/部活への還元は、可能性があるが、各自治体での条例整備や関係者との調整など環境整備に時間を要するため、本実証モデルにおける事業性を見出すのは難しい。

3. 実証内容とその成果

d.その他の活動に関する報告

■ 都道府県単位の自治体との連携

- 都道府県単位の自治体における学校教育の管轄範囲は広範囲に及ぶため、本検証の個別取り組みへの直接的な関わりを主体的に進めていくことが現実的にハードルが高い。
- 特に学校施設を活用した収益事業については、都道府県内の他公共施設における各種事業の取り組みとの整合性が課題となるため、一足飛びに仕組み化することは難しいと考える。
- その一方で、地域移行における部活動の資金確保は最大課題であり、学校施設を活用した実証事業を中心とする今回のような取り組みを、中長期的に試行を繰り返す特区のような環境があると様々な課題の整理につながる可能性がある。
- 部活動の各種取り組みの推進が進む地方自治体では市町村単位かつ首長直轄の取り組みを進めているところが多く、公立高校の大半を管轄する都道府県単位においても首長直轄の取り組みや前述のような特区のような取り組みが必要と感じた。

3. 実証内容とその成果

d.その他の活動に関する報告

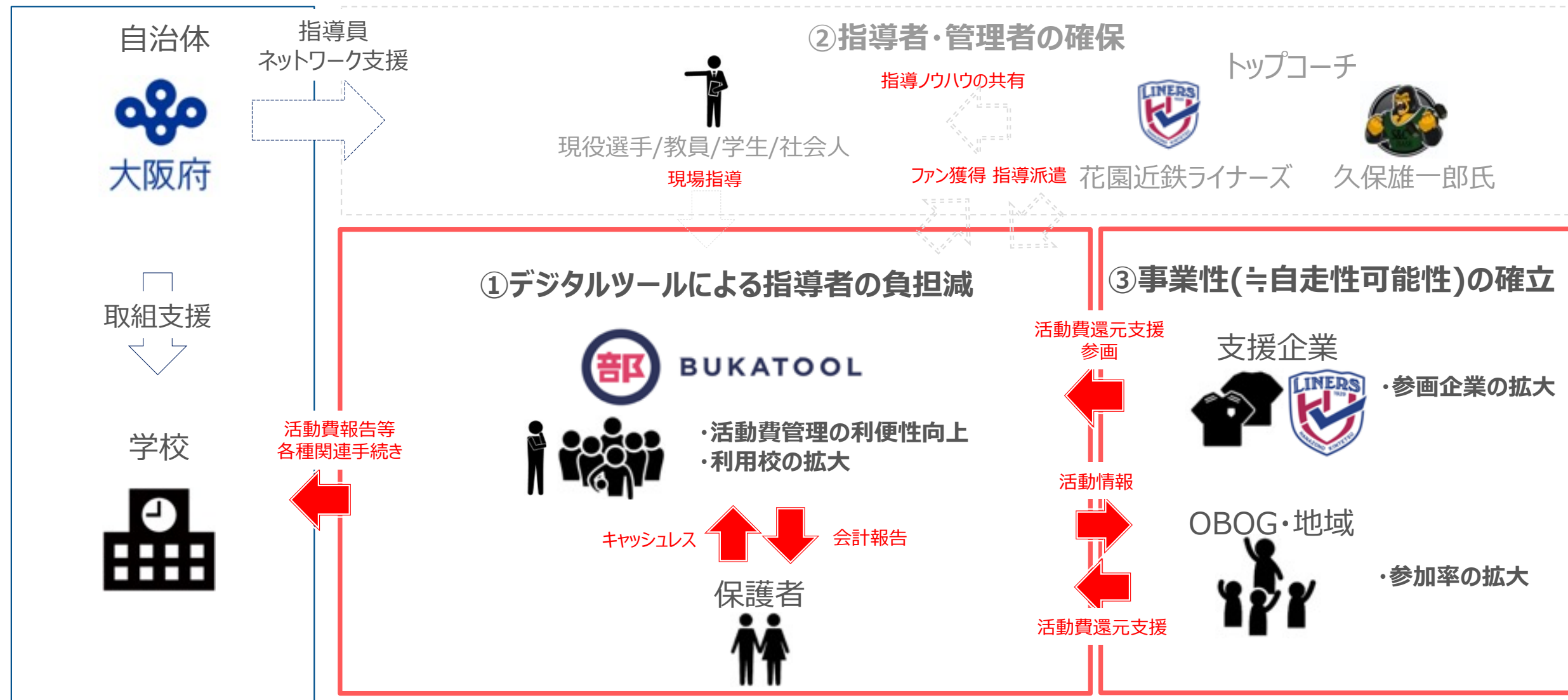


- 今回の実証ではライナーズによる常翔啓光学園ラグビー部への指導派遣は、実証負担となり無償で行ったが、今後については、報告にある部費還元の仕組みに加えて、**ライナーズが展開するアカデミーの連携で指導派遣費用の財源確保**を利用することを協議開始。
- 具体的には、常翔啓光学園の学校施設（グラウンド）と同部の部員（指導者の補佐）という人的リソースを活用し、**ライナーズの育成アカデミー分校を常翔啓光学園にて展開**する仕組み。
- ライナーズが**アカデミーから得られる収益より常翔啓光学園側へ施設の貸し出し料を分配**。同部がその財源を活用し、アカデミー前後の時間を活用した**比較的安価な指導を委託する循環型の仕組み**について両者間で協議中。
- このモデルは、各地域におけるトップチームによる地域密着型の指導支援を低コストで成り立たせることができる可能性を示唆。
- ひとまず施設の貸し出しに条例などの制限がない私立校での取り組みとなるが、**周辺公立校との連携**も競技人口減からの合同チーム増加傾向とも親和性が高い可能性がある。

4. 今後の目指す姿

a. 本実証を踏まえた目指す姿

デジタルツールの機能絞り込みと並行して活動費還元支援の枠組み拡大に注力



自治体
大阪府

指導員
ネットワーク支援

②指導者・管理者の確保

現場指導
現役選手/教員/学生/社会人

指導ノウハウの共有



トップコーチ



ファン獲得 指導派遣

花園近鉄ライナーズ

久保雄一郎氏

①デジタルツールによる指導者の負担減



- ・活動費管理の利便性向上
- ・利用校の拡大

キャッシュレス



会計報告

保護者



③事業性(≒自走性可能性)の確立

活動費還元支援
参画



支援企業



・参画企業の拡大

活動情報



OBOG・地域



・参加率の拡大

活動費還元支援



取組支援

学校



活動費報告等
各種関連手続き



4. 今後の目指す姿

b. 目指す姿に向けたロードマップ

2023年度

活動費管理の充実化

- 活動費管理ツールの利便性向上
- 活動費管理ツールの利用者拡大

2024年度

活動費還元の拡充化

- 活動費還元フローの確立
- 活動費還元取り組みの拡大

2025年度

活動費還元本格化

- 活動費還元フローの充実化
- 活動費還元協賛企業カテゴリ

2026年度

各種取扱サービスの拡大
部活層以外への拡大

- 委託先検索機能
- 若年層などへの拡大