



公募テーマ：

「産業構造審議会 教育イノベーション小委員会  
「中間とりまとめ」の論点の社会実装」に関するテーマ

# 三豊市放課後改革プロジェクト

最終成果報告書

## 事業者名

一般社団法人

三豊市文化・スポーツ振興事業団

2024年2月22日

### 担当者情報

- 所属・役職：一般社団法人三豊市文化・スポーツ振興事業団
- 氏名(フリガナ)：森 誠 (モリ マコト)
- メールアドレス：m.mori@mitoyofuture.com
- 電話番号：0875-23-7080

# 実証事業サマリ：一般社団法人三豊市文化・スポーツ振興事業団

## 実証の背景と成果

### 背景

最終的には、生徒が部活動に限らず自由に活動を選択できる環境を整備することを目指す  
 そのために、上記の絵姿の公表に必要なエビデンス収集を実施する

### 成果

- ①**企業からの資金収集方法の明確**
  - 企業は、部活動単体でなく、放課後の選択肢の減少、地域の人材育成機会の均衡縮小等、**より視点を高めた課題**に対して関心がある。
  - 資金収集では、放課後活動の魅力⇌地域の魅力（ソフト面）と、**収集した資金の透明性の担保**（ハード面）の両面を提示することが有効。
- ②**次年度以降のクーポン制度の設計**
  - 受益者負担の設定ラインとして受益者負担額は、2,100円～3,500円の間での設定が妥当である可能性が高い
  - 現状と将来の負担額の差を埋めるべく訴求すべき価値および利用率を上げる要素として「**移動性**」「**開かれたコミュニティの要素**」「**自主練習環境**」「**専門性**」の4つがあげられた。
  - 競争や選択、受益者負担の原則、企業の出資意欲への訴求も鑑みた資金分配方法案として、受益者とサービス提供者側のいずれに対しても資金分配を行う方法が一案として導出された。
- ③**次年度の受け皿整備方針の設計**
  - 部活動の構造改革には合同部活動型、地域クラブ型（設立型、支援型）、学校実施型というパターンが考えられ、**種目や性質、地域の状況によって適した改革**を並行して行わなければ、子どもたちの放課後活動離れ、満足度の低下をもたらす可能性もありうる。

## 実証内容

	10月	11月	12月	1月	2月
①-1 実現可能性調査	→				
①-2 基金の立ち上げプロセスの洗い出し	→				
②クーポン制度の運用方針の策定			→		
③企画・会員募集			→		
			②アンケート調査		
			③クラブ活動		
					成果検証

# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

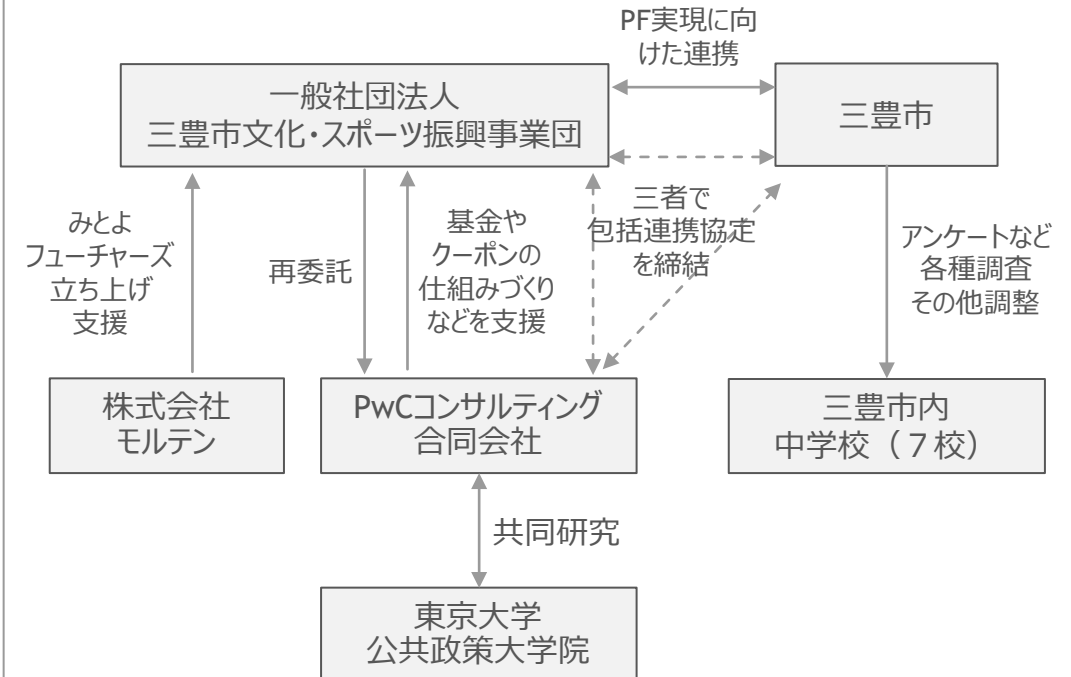
Appendix

# 1. 事業者

## 事業者・主な関係者

	団体概要	本事業における役割
一般社団法人 三豊市文化・スポーツ振興事業団	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育・健康・まちづくりなどの課題に対し、文化・スポーツの振興を通じた地域課題解決を図る</li> <li>スポーツ指導員人材バンク、クラブチーム設立、スポーツ施設管理などの業務を行う</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業受託者であり、全体を統括</li> <li>みとよフューチャーズの立ち上げ、企画・運営</li> </ul>
三豊市	<ul style="list-style-type: none"> <li>三豊市役所、地域の行政機関</li> <li>本事業の所管は、教育委員会事務局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本事業を含む「放課後プラットフォーム」の構想・企画を行い、実現に向けた検討を行う</li> <li>教育委員会を中心に、中学校との円滑な現場調整を行う</li> </ul>
PwCコンサルティング合同会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバル系総合コンサルティングファームとして活動</li> <li>東京大学公共政策大学院との共同研究を実施し、持続可能な地域づくりを目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>主に「基金設置」「みとよ放課後クーポン導入」に向けた仕組みづくりを推進</li> <li>ファームの知見・ネットワークを活用して構想の実現に寄与</li> </ul>

## 関係者構成



# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

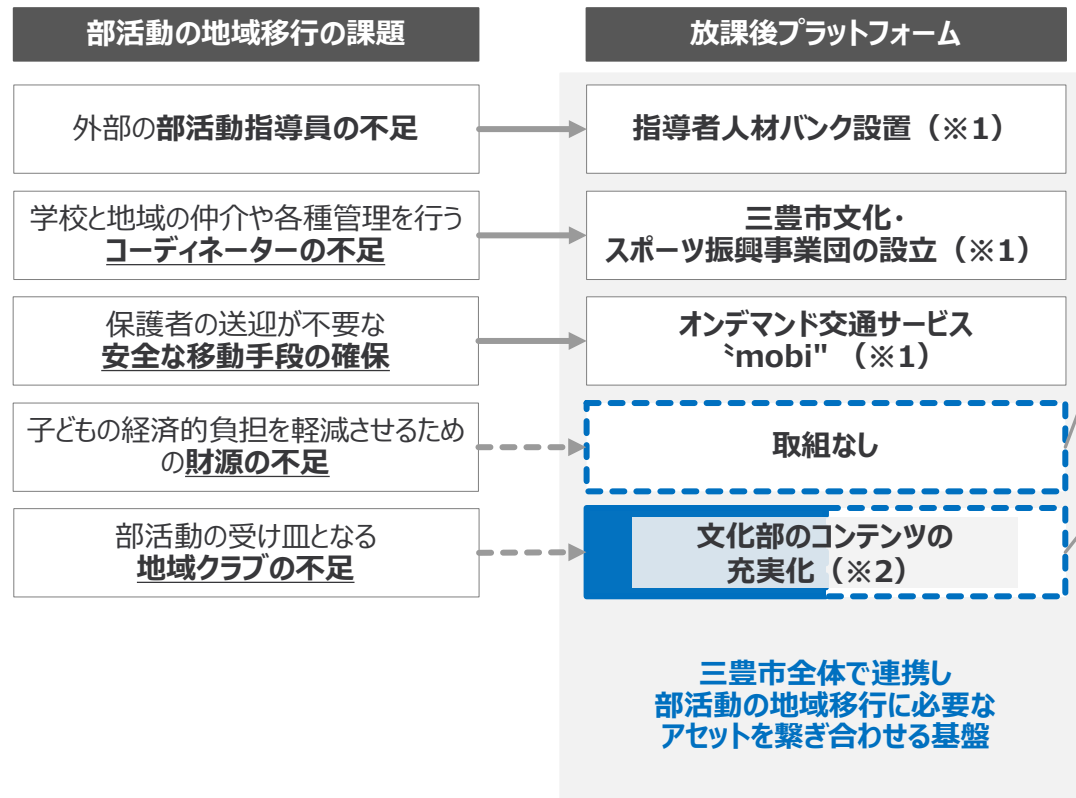
Appendix

## 2. 背景と目指す姿

### 背景

- 三豊市では市内にある公立中学校7校において**休部や廃部が相次いでいる**（平成22年度 75部活動 → 令和4年度 6部が廃部、22部が廃部危機）
- 子どもが希望する競技や活動に取り組めない状況等に対して、より幅広い選択肢を用意すべく**、部活動の地域移行を「子どもたちの放課後改革」として位置づけて、部活動の地域移行に資するサービスやアセットの整備を進め、全国的にも先進的な取り組みとなっている。
- 部活動の地域移行を更に進めるべく、**新規のサービスやアセットをつなぎ合わせ、地域内や学校間でのリソースシェア、機能統合を促す「放課後プラットフォーム」の構築が進んでいるが、学校部活の受け皿となる地域クラブの不足や多様な学びの機会を子ども全員に届けるための財源確保が課題として残っており、本事業ではこれら課題の解消に向けた施策に取り組む。**

### 部活動の地域移行の課題と三豊市の取組



### 本事業で目指す姿：地方における部活動地域移行の「型」作り

#### 実施内容① 経済的負担を軽減する「基金」と「みとよ放課後クーポン」制度設計

- ①-1：「放課後プラットフォーム」基金の設置に向けた仕組みづくり
  - 調達した資金を基金運用し、運用益を「放課後プラットフォーム」の運営費や受益者負担軽減に充当する仕組みの設計、実現可能性調査を実施する
- ①-2：「みとよ放課後クーポン」の導入に向けた仕組みづくり・アンケート調査
  - 経済的な負担をより軽減できる制度設計を進めるべく、地域クラブへの参加を可能にする「みとよ放課後クーポン」に関するアンケート調査や制度設計を進める

#### 実施内容② 地域活動となる「みとよフューチャーズ」の立ち上げ

- 運動系の部活動において、学校部活動の受け皿となる地域クラブが不足している状況下、**地域クラブの多様化を進める**

#### 既に取り組んでいる内容

（※1）本提案者である三豊市文化・スポーツ振興事業団は、野球部や吹奏楽部等の**既存の部活動に対し、人材バンクからの指導者配置や、交通サービス提供を行う等、本事業とは別の実証に取り組んでいる。**

（※2）個人毎に設定したテーマでプロジェクトを立ち上げ、とことん探究する地域クラブ「みとよ探究部」の活動が2年目に入り、その他にも**新規性やクリエイティブさを重視した「メタバース部」「SNS部」「映画部」**等、文科系の地域クラブの創設が進んでいる。

# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix



## 3. 実施体制・実証フィールド

### 実施体制

#### 事業受託者

一般社団法人三豊市文化・スポーツ振興事業団

- 統括責任者 : 開口 陽子 (代表理事)
- 執行責任者 : 正田 尚記 (事務局長)
- 渉外担当 : 森 誠

#### 再委託先

PWCコンサルティング合同会社(主に実施内容①)

- 責任者 : 篠崎 亮 (ディレクター)
- 執行担当 : 野崎 涼 (シニアアソシエイト)
- 執行担当 : 中川 悦宏 (シニアアソシエイト)

#### 協業パートナー

株式会社モルテン (みとよフューチャーズ立ち上げ支援)

- 責任者 : 中村 聡

※ 株式会社モルテンと契約関係等は発生しないが、「部活動地域移行」に関する研究・事業展開の一環として本事業に協力していただく。

### 実証フィールド

#### 三豊市

- 三豊市が進めている「三豊探究部」や「メタバース部」をPFに加盟させることで、双方にとってメリットのある関係を構築する。

#### 三豊市内中学校 (7校)

- 高瀬中学校 (生徒数: 339人)
- 三豊中学校 (生徒数: 359人)
- 三野津中学校 (生徒数: 238人)
- 豊中中学校 (生徒数: 242人)
- 詫間中学校 (生徒数: 274人)
- 仁尾中学校 (生徒数: 122人)
- 和光中学校 (生徒数: 95人)

※ 直接学校にて事業を実施するものではないが、事業の目的は中学校部活動の地域移行であることから、各中学校と協力し事業を進める。  
(生徒数: 令和5年5月1日時点)

# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

## 4. 実証内容概要

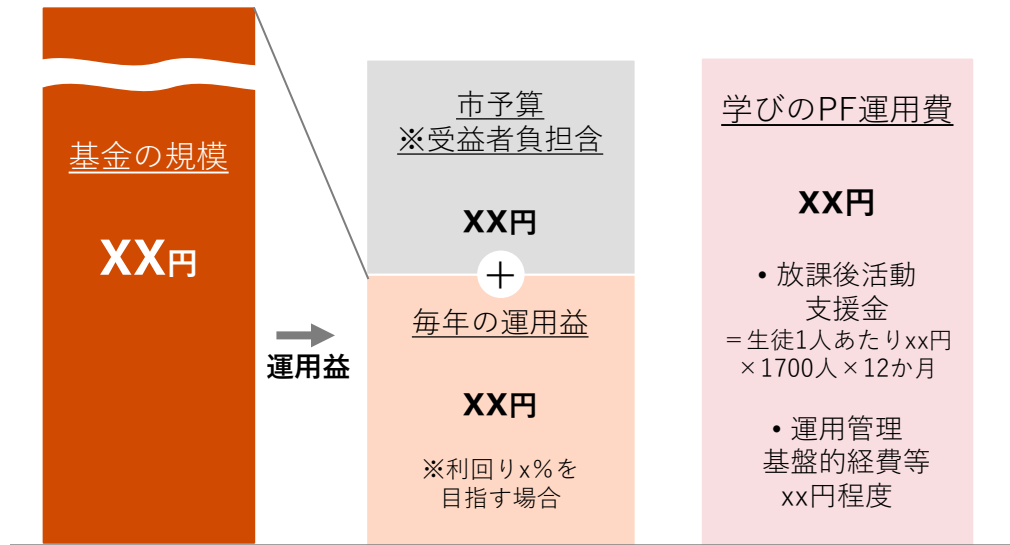
	狙い	取組内容
①基金設置に向けた仕組づくり	<p>放課後の多様な学びの機会の拡充 部活動地域移行を「基金」で賄うモデルを検討。独自の財源を確保し、基金運用益をプラットフォーム運用費や参加費に充てることで、子どもの経済的負担を軽減し、放課後の多様な学びの機会を全ての子どもに届ける</p>	<p>実現可能性調査の実施 基金による財源確保のストラクチャの検討のうえ、および資金の出し手候補の洗いだしや訴求ポイントを実際に民間企業へのヒアリング等を通して明確化、基金設置の実現可能性を測る</p> <p>基金立ち上げプロセスの洗いだし 公開情報調査や有識者へのヒアリング調査により、基金の具体的な立上げ方法を明らかにし、それを基にしたスケジュール、立ち上げ・運用体制の検討を行い、結果を取りまとめる。</p>
②「みとよ放課後クーポン」の導入に向けた仕組づくり・アンケート調査	<p>質の高い学びの機会の提供 三豊市の認定を受けた地域クラブでのみ「みとよ放課後クーポン」が使用できるため、質の高い放課後の学びの機会を子どもに提供する役割を担う</p>	<p>みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討 公開情報調査を実施のうえ、みとよ放課後クーポンの配布方法や受益者負担の設定ラインや資金分配方法等の検討を行う</p> <p>みとよ放課後クーポンに関するアンケート調査の実施 三豊市内の全ての中学生と保護者を対象としたアンケート調査を実施し、みとよ放課後クーポンを配布した場合に使用するか否か等の利用率、また利用率を高めるために必要な施策について検討を実施する</p>
③みとよフューチャーズの立ち上げ	<p>地域共存型・コミュニティ型の部活動の組成 学校部活動的であり、地域の間でもある部活動の「型」を創造</p> <p>サード・プレイスの拡充 PFに参画できるモデルクラブを創設に向け、受益者負担の在り方や地域クラブのコンセプト設計などの実証の場とする (参加者：小学生以上)</p>	<p>クラブ創設、部活動改革プロジェクト周知のためのイベント開催 三豊市の「放課後改革」プロジェクト、PFの認知度向上およびクラブ参加者獲得を目的に、地域住民を対象としたスポーツイベント、大会を開催する。</p> <p>3×3クラブ立ち上げに向けた実証 既存の部活動にはなく、話題性、ゲーム性が高い、かつ少人数でも実施可能な「3×3」のクラブの立ち上げを見据え、集客性や費用負担、対象となる小・中学生のニーズ調査を目的としたクラブのプレ活動（期間限定スクール）を実施する。</p>

## 4. 実証内容詳細① 基金の設置に向けた仕組みづくり (1/4)

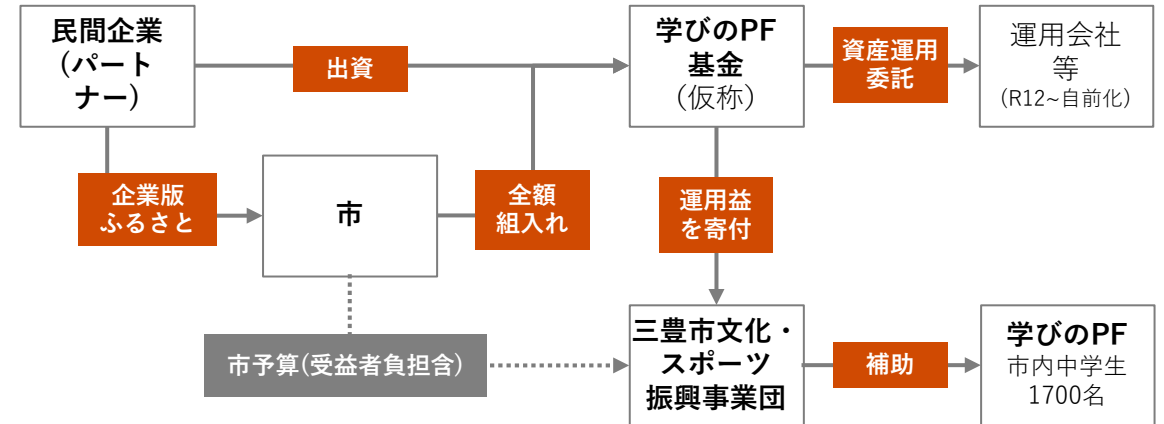
### 基金立ち上げプロセスの洗いだし – 想定する持続的な財源確保スキームの検討 –

- 公開情報調査等を基に、持続的な財源確保のイメージとストラクチャのベースを検討。本スキームでは、欧米諸国で主流な大学基金（エンダウメント）モデルをベースとし、企業から集めた拠出金や寄付金を元手に一定の利回りで運用した場合の運用益を、学びのPFに要する費用へ充当することを想定。

#### 持続的な財源確保のイメージ



#### ストラクチャ概要



企業から集めた拠出金や寄付金を元手にストック型の「学びのPF基金」を設置し、一定の利回りで運用した場合の運用益と、受益者負担や市予算等の公民からの拠出金を合わせて、学びのPFに要する費用として充当することを想定。

民間企業による出資金／ふるさと納税が、学びのPF基金（仮称）にプールされ、基金での資産運用により創出された運用益が学びのPF管理団体である三豊市文化・スポーツ振興事業団に寄付、その寄付金が生徒に支給されるストラクチャである。

## 4. 実証内容詳細① 基金設置に向けた仕組づくり (2/4)

### 実現可能性調査の実施 — 資金の出し手候補への訴求ポイントの検討① —

- 三豊市で既に取り組みられているモデル部活動に加え、前ページに示した基金のストラクチャの想定を以って、基金への出資可能性や、出資に対するメリットをどこに感じるのか等、民間企業へのヒアリングを実施。
- ヒアリングにあたり、訴求方法の仮説を複数設定。

#### 訴求方法のパターン

1

##### CSR/社会的インパクトで押す

- 地域による「子どもの体験格差」の減少
- 地域の子どもの「認知能力・非認知能力」の向上
- 社会関係資本の増加による「共助社会」の実現
- 全国でも例が少ない、持続可能な「地域クラブ」の実現

2

##### 広告宣伝効果で押す

- 地域の子どもたちとその保護者らへの認知向上
- 部活動という親しみのある題材を通じた企業活動のアピール効果

3

##### 教育に限らない地域の魅力で押す

- 外部からのプレイヤーと内部のプレイヤーが連携しながら、新たな地域ビジネスが展開されている地域であり、その実践知やネットワークを獲得できる機会を創出

4

##### みとよ放課後改革プラットフォームの独自性・新規性で押す

- プラットフォームの運営や展開において、三豊での独自性や新規性を盛り込んだコンセプトを提示し、参画する魅力を訴求
- ※三豊市独自のコンセプトであり検討段階であるため詳細内容は明記せず

#### 具体的な訴求例

##### (例)

- 社会的インパクト評価により、寄付に対するアウトカムを測定
- 既存部活動に探究の要素も加えた活動の展開を通じて、既存の仕組みの代替として見えないようにする

##### (例)

- 協定式、プレスリリースによるメディア露出
- 部活動の大会等で企業名掲載
- 地域クラブのユニフォーム等に企業のロゴ掲載

##### (例)

- 地方創生分野で全国区で活躍する、三豊市内のキーパーソンや団体らとの協働
- キーパーソンや団体から地域ビジネスについて学ぶことができるスタディツアーへの参加

##### (例)

- 独自性・新規性を盛り込んだプラットフォームの展開における、行政や地域関係者と連携しながら仕組みづくりを行う機会への関与
- プラットフォームの運営に必要な新たなソリューションの共同開発

## 4. 実証内容詳細① 基金設置に向けた仕組づくり (3/4)

### 実現可能性調査の実施 — 資金の出し手候補への訴求ポイントの検討②—

- 複数設定した訴求方法の仮説を、三豊市と既に繋がりがあがる企業と大都市圏の企業から選定しヒアリングを行った。

ターゲット属性	訴求方法パターンとの対応				検証方法・結果	
	①	②	③	④	ヒアリング対象	意見 (一部)
ターゲットA-1(CSR) <ul style="list-style-type: none"> <li>純粋な地域貢献への関心が高く、地域の困りごとに対する支援を行う意欲が高いと想定 (寄付実績有)</li> </ul>	地域で喜ばれる事業であることは重要	地域での認知向上につながる点は重要	コメント無	期待している	地域活動へ寄付実績のある企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>寄付を行うことでどのように地域で発信されるのか、またその結果についても示してもらえると判断がしやすい。</li> </ul>
ターゲットB-1(部活関係サプライヤー) <ul style="list-style-type: none"> <li>部活を盛り立てるために現物支給や寄付での支援意向があると想定</li> </ul>	社会的な成果がもたらされることを目指す点は重要	取組の副産物というレベルでよい	地域をよく知るキーパーソンが多数存在する点が魅力的	共感するとともに、発展性のあるプラットフォームとの連携は望ましい	連携実績のあるサプライヤー企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域移行を新たな機会と捉え、社としても新たな事業開発に活かしていけることが望ましい。</li> </ul>

## 4. 実証内容詳細① 基金設置に向けた仕組づくり (4/4)

### 実現可能性調査の実施 — 資金の出し手候補への訴求ポイントの検討③—

- 複数設定した訴求方法の仮説を、三豊市と既に繋がりがあがる企業と大都市圏の企業から選定しヒアリングを行った。

ターゲット属性	訴求方法パターンとの対応				検証方法	
	①	②	③	④	ヒアリング対象	意見 (一部)
<b>ターゲットA-2(CSR)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>純粋な地域貢献への関心が高く、地域の困りごとに対する支援を行う意欲が高いと想定</li> </ul>	出資・寄付にあたってのポテンシャルになる	取組の副産物レベルでよい	社員研修のフィールドとしても魅力的	成果のレバレッジがかけると感じる	大手嗜好品メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>税金はパフォーマンスが低い、あるいは用途が不鮮明であると感じている</li> </ul>
<b>ターゲットB-2(部活関係サプライヤー)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>部活を盛り立てるために現物支給や寄付での支援意向があると想定</li> </ul>	社会課題であり、ビジネスとしても影響が大きい	スポーツ用品以外のプレゼントの向上は重要	学校や教育に限定しない地域の強みは理解	三豊は尖っていくのだと認識	大手スポーツ用品メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>三豊との特別なつながりもない中で寄付は難しい(出資なら可能性がある)</li> </ul>
<b>ターゲットC(広告・ブランディング)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域貢献、教育課題解決への出資によるレピュテーション向上をリターンとして希望するニーズを想定</li> </ul>	広告効果に社会的な意義を掛け合わせられるとベター	定量的な広告効果は必須	コメント無	地域独自のメッセージを形成するにあたって必要不可欠	都市部広告代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>媒体のバリエーションとPFが発信していくメッセージが整理されていると、顧客へ提案しやすい</li> </ul>
<b>ターゲットD(事業開発)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域発の事業開発に向けたきっかけへのニーズがあると想定</li> </ul>	一般論として重要だが出資判断に直結せず	コメント無	事業開発での具体的な連携は魅力的	社会的課題解決に資するイメージが湧いた	大手まちづくり会社 大手印刷機器メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>テストマーケティングを実施できる、といった具体的な連携内容の検討をしたい</li> </ul>
<b>ターゲットE(社員教育/福利厚生)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域で関係を構築しながら働くことへのニーズがあると想定</li> </ul>	CSR観点での社内リソースが潤沢ではない	取組の副産物というレベルでよい	地域で働くこととの研修題材として可能性あり	一緒にその仕組みをつくっていききたい	大手飲料メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業開発という柱をまず立てた上で、社員教育などを検討したい</li> </ul>



## 4. 実証内容詳細②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査 (1/3)

### みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討 – 地域移行の課題整理と検証事項 –

放課後活動の移行パターン 三豊市で検討中	パターン名	方法	具体対象・事例
	スイッチパターンA	事前に決めた移行時期、合同部活動から地域クラブに切り替える。	渋谷ユナイテッド
	スイッチパターンB	休日に関して先行して切替を行い、その後、平日に関して切替を行う。	三豊市の多くの部活動 (野球部、吹奏楽部等)
	フェードインパターン	既存部活動と並行して地域クラブを運営し、部員を順次地域クラブに移行していく	みとよフューチャーズ3×3 ※本実証の対象
	単純廃止パターン	期日を決めて部活動を廃止・停止する（大体の地域クラブが存在しているかは問わない）	

課題・論点 移行に伴う	「④地域クラブ活動」に移行する際の課題・論点
	<ul style="list-style-type: none"> <li> <b>地域クラブへの参加を促す方法の検討①：意識的課題・論点</b>                      既存部活動と並行して地域クラブが併存する場合に、いずれの選択肢がある場合でも、<u>長きにわたる学校部活動により醸成された「放課後の選択肢＝既存学校部活動」という価値観により、生徒／親が「地域クラブ活動」を選択しない／推奨しない等、当初学びのPFが生徒／親に期待していた行動が起こらない可能性がある点が課題である。</u>地域クラブへの移行においては、<u>生徒や親の期待行動をいかに促すかが重要な論点</u>となる。                 </li> <li> <b>地域クラブへの参加を促す方法の検討①：金銭的課題・論点</b>                      既存部活動と並行して地域クラブが併存する場合に、既存部活動と地域クラブの間で受益者負担額や移動有無等の条件の差がある状態であり、地域クラブへの参加を促して完全移行を実現するうえでは、<u>両条件のイコールフットイングをいかに行うかが論点</u>となる。特に、限られた財源の中で、参加費等の金銭的な条件におけるイコールフットイングを実現するうえでは、<u>受益者負担額の設定ラインが重要な論点</u>となる。                 </li> </ul>

⇒ 本調査における検証事項：部活動の地域移行の意識的課題・金銭的課題を解くためのクーポン配布等をはじめとした資金分配方法



# 4. 実証内容詳細②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査 (1/3)

## みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討 - 調査概要とアンケート内容 -

### 【調査概要】

調査対象：三豊市内の中学生・保護者／調査手法：Webアンケート形式／調査期間：12月中旬から1月初旬

本調査における検証事項：部活動の地域移行の意識的・金銭的課題を解くための、クーポン配布等をはじめとした資金分配方法

設問内容 (抜粋)		対象者	
属性	1 所属中学校	共通	
	2 学年	共通	
	3 性別	共通	
属性	4 子の人数	保護者限定	
	5 就業形態	保護者限定	
	6 生活圏内の主な移動手段	保護者限定	
7 鉄道駅までの自転車での移動時間		保護者限定	
8 放課後活動にかかる1週間の送迎・待機時間		保護者限定	
意識的課題	9 放課後の活動としていずれに当てはまるか	共通	
	9A 学校部活動		
	9B 地域クラブ		
	9C 学校部活動と地域クラブの両方		
9D 活動していない	12D 学校部活動や地域クラブで活動する理由		
10A~C 運動系/文科系のいずれに当てはまるか		共通	
11A~C 放課後活動種別でいずれに当てはまるか			
12A 学校部活動で活動する理由			
		12B 地域クラブで活動する理由	
		12C 学校部活動と地域クラブの両方で活動する理由	
		12D 学校部活動や地域クラブで活動する理由	
意識的課題	13 【希望する放課後活動】あなたが放課後に参加してみたい活動は何か。(記述式)		中学生限定
	14 【希望する放課後活動の参加有無】活動してみたいと思うスポーツや文化活動の地域クラブが出来れば、参加してみたいか。		中学生限定
	15 【補助金の使途】放課後活動に使えるお金が一定額もらえたら、何に使うか。		共通
	16 【放課後の課題】学校部活動や学校外の放課後活動で、課題と感ずることはなにか。		
	17 【放課後への要望】学校部活動や学校外の放課後活動で、「もっとこうなったらいいのに」と思うことはなにか。		
金銭的課題	18 【現状の会費負担額】放課後活動に対してひと月当たりに支払う会費等の費用はどれくらいか。		保護者限定
	19 【現状の会費以外負担額】放課後活動に対して年間で支払う会費以外の費用はどれくらい。		
	20 【会費許容額】放課後活動へ参加する場合、参加費として月額費用はいくらまで許容できるか。		
	21 【交通費許容額】放課後活動へ参加する場合、交通費として月額費用はいくらまで許容できるか。		
	22 【希望支給形態】放課後活動に対する一定額の補助について、どのような支給方法(各家庭支給・サービサーへ支給)を希望するか。		
	23 【希望支給形態(クーポン)】放課後活動に対する一定額の補助をクーポンとして支給する場合の、どのような支給形態を希望するか。		

## 4. 実証内容詳細②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査（1/3）

### みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討 – 金銭的課題・意識的課題に関する検討 –

分析の対象	導出する項目	分析対象の設問		
金銭的課題	A 現状の負担額毎の会費許容額(平均)	18 現状の会費負担額	20 参加費の許容度	—
	B 放課後活動形態毎の会費許容額(平均)	5 運動・文化系	20 参加費の許容度	—
	C 現状の負担額毎の交通費許容額(平均)	18 現状の交通費負担額	21 交通費の許容度	—
	D 放課後活動形態毎の交通費許容額(平均)	5 運動・文化系	21 交通費の許容度	—
意識的課題	E 参加費許容度毎の放課後の課題	A 会費許容額	16 放課後への課題	—
	F 参加費許容度毎の放課後への要望	A 会費許容額	17 放課後への要望	—
	G 放課後活動形態毎の放課後活動理由	9 放課後活動形態	12 放課後活動理由	—
資金分配方法	I 放課後に求める要素	E 放課後の課題	F 放課後への要望	G 放課後活動理由
	H 放課後活動にかかる補助金の使途	15 補助金の使途	—	—
	J 保護者の求める資金分配方法	22 希望支給形態	22	—



クーポン制度の特性

受益者負担の原則

企業への訴求点

## 4. 実証内容詳細③ 「みとよフューチャーズ」の立ち上げ（1/2）

### 地域移行期における地域クラブの新設（既存部活動との併存）

部活動地域移行においては、（既存の地域クラブがない場合）新たな受け皿の整備が不可欠であるが、既存の部活動とのコンフリクトが予想される。**移行期における受け皿整備**および、**移行完了後のスムーズな引継ぎ**について、新規地域クラブ「みとよフューチャーズ」の立ち上げる。本事業では、「みとよフューチャーズ」の第一弾として「3×3クラブ」の設立について実証を行い「生徒が地域クラブに求めるもの」や「校外部への参加モチベーション」「クラブ設立までのプロセス」などについて検証する。

「3×3」の選定理由は以下のとおり

- ① 話題性・新規性が高いこと
- ② 少人数でも練習・試合が行えること
- ③ 市内すべての中学校にバスケ部が存続していること

### 活動PRイベント「3×3BALLPARK三豊」を開催

本事業および三豊市が推進する「放課後改革プロジェクト」について、地域の子ども達や住民に認知してもらうことを部活動地域移行の第一ステップと位置づけ、地域の中学生を主対象とした3×3のイベントを実施

#### 市内ショッピングモールにて中学生の3×3大会の開催

効果的なPR力、話題性の高さを見込んで特別なロケーションを整備（ショッピングモールの屋外3×3コート）し、DJによるBGMやプロのMCによる実況も入りながらの**中学生3×3大会**を開催。

一般参加コーナーも設置し、参加者に対し「放課後改革プロジェクト」の認知度向上、理解促進を図った。

#### プロ選手のプレイを体感できる

「みとよフューチャーズ」の方針の一つでもある「子ども達が夢を見つける環境づくり」の一環として、プロチームを招いての**プロ同士のエキシビジョンマッチ**、スキルクリニック、**中学生大会優勝チームVSプロチームのチャレンジマッチ**などを開催し集客を図った。



## 4. 実証内容詳細③「みとよフューチャーズ」の立ち上げ (2/2)

### 「みとよフューチャーズ」クラブのプレ活動として3×3バスケットスクールを実施

学校部活動との併存の実証するにあたり、どのような方針のクラブを設立すべきかについて、クラブのターゲットである小中学生およびその保護者にアンケート調査を実施する。アンケートの実施にあたり、クラブのプレ活動として「3×3バスケットボールスクール（全3回）」を開催し、実際に参加してくれた参加者に対してアンケート調査を実施した。

開催	第1回：2023年12月2日（土）	第2回：2024年1月7日（日）	第3回：2024年1月21日（日）
参加者	56名（延べ90名）		

#### 特別コーチ（プロ選手）および地域指導者による3×3スクール

クラブチームへの所属が一般的でない三豊市において、そうしたサード・プレイスを選択してもらうために重要なことは、まず**一度体験してもらうこと**であると考え、話題性、集客性そしてクオリティの高さを期待できる特別コーチを招いてのスクールを実施した。

また第3回は地域指導者のみによるスクールとし、**設立予定のクラブに近い形でのスクール**を実施した。

#### 参加者アンケートによる今後の活動方針の決定

今後、「みとよフューチャーズ」が部活動の地域移行先になった場合、これまでの部活動とは様々な部分（活動場所、指導者、活動頻度、費用、送迎）が変わってしまうため、参加者および保護者に対しアンケート調査を行い、今後の「みとよフューチャーズ」のコンセプトや方針を検討する。



3x3 BASKETBALL  
バスケットボール  
スクール

3x3 BALL PARK 三豊

Profile  
In-Player 岡田 麻央  
(元) リオネロ代表  
所属 TOKYO BB.EXE

Profile  
In-Player 實隆 洋介  
(元) rio代表  
所属 UTSUNOMIYA BBEXE

開催日 2024年1月7日(日) 【参加費】 無料

会場：三豊市総合体育館 その他の活動日程については  
公式LINEでお知らせします

【対象】  
経験者クラス 14:00~16:00 (13時40分受付開始)  
● 三豊市、観音寺市在住の中学生 ● 募集定員 40名  
● 三豊市内ミニバス4~6年生 (経験者のみ) ● 募集定員 20名

【お申し込み方法】  
右記 MICSPO 公式LINE からお申し込み下さい

LINEを登録する  
本定額で参加するミニバスケットボール部員をLINE  
でお知らせいたします！

お申し込みはコチラ！

お申し込み 三豊市文化・スポーツ振興事業団  
お問い合わせ Tel: 0875-23-7080 担当：森・大森  
主催：一般社団法人三豊市文化・スポーツ振興事業団 協賛：株式会社コトラーゼック



三豊市放課後改革プロジェクト

BASKETBALL  
SCHOOL

日時 2024.01.21(日) 14:00~16:00

場所 高瀬B & G海洋センター 体育館

場所 西山 登司雄 氏 (JBA公認D級コーチ)

参加費 無料

定員 15名

内容 シュート力向上の練習法、自分に合ったシュートフォーム、身体の運動等について、  
指導員が丁寧に指導を行います！  
ミニバスケットに慣れない女子プレイヤーも大歓迎！

お申し込み 三豊市文化・スポーツ振興事業団  
お問い合わせ Tel: 0875-23-7080 担当：森・大森  
主催：一般社団法人三豊市文化・スポーツ振興事業団 協賛：株式会社コトラーゼック

# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix



## 4. 実証結果概要

	結果
①基金設置に向けた仕組づくり	<p>企業への訴求ポイントへの理解</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• CSR、広告効果、地域の魅力、PFの新規性、これらはいずれも一定有効であると確認。</li><li>• 既存部活動の地域移行「のみ」に限定すると、協力企業を増やすことは難しい。</li></ul> <p>資金収集に向けた課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 訴求ポイントをベースに、個別の企業ニーズに応じてカスタマイズした具体的連携メニューの検討・提示が必要。</li><li>• 寄付後の資金活用を担保するガバナンスシステムの構築が必要。</li></ul>
②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査	<p>金銭的課題（受益者設定ライン）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 受益者負担のラインとしては、月額2100円～2800円での設定が妥当である可能性が高い。</li></ul> <p>意識的課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 現在の負担額との差を埋める価値訴求、かつ利用率を上げる要素として「移動のスムーズさ」「開かれたコミュニティの要素」「いつでも練習が出来る環境」「専門性の高い指導」があげられ、PF機能として検討する余地がある。</li></ul> <p>資金分配方法</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 資金分配は、①頻度や難易度、専門性、コミュニティ要素等に応じて活動への参加に必要なポイントに傾斜をつけ、中学生が保有するポイントの中で活動を選択できる、②域内の委託事業者や特定の審査条件に合う事業者に対して一定額補助を付ける、の2点が抑えられる方法について適切である可能性が高い。</li></ul>
③みとよフューチャーズの立ち上げ	<p>子どもたちが求めているもの</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 実証を通して、現在部活動に所属している中学生は、部活動に対して良くも悪くもある程度満足している（あまり期待していない）傾向が強い。</li><li>• 小学生の内はより高いレベルへの欲求が強いため、部活動の現状（選択肢の少なさ、専門性の希薄さ）が向上心を削いでしまっていると考えられる。</li><li>• 地方においては、指導者不足、少子化、および既存種目が学校により大きく異なるため、複数の地域移行パターンを用意し、種目ごとに適したものを当てはめる必要があると考える（次章参照のこと）。</li></ul>

## 5. 実証結果詳細①基金の設置に向けた仕組みづくり（1/2）

### 実現可能性調査の実施 – 資金の出し手候補への訴求ポイントの検討① –

- 企業の声から、公共性や社会的意義に加え、先進性や地域の特色を生かした攻めの切り口、ガバナンスシステムなどの守りの確立が必要。

#### 声掛け先

1. 三豊市への寄付や連携実績を有する企業 3社
2. (三豊との関わりが特に無い) 都市部の大企業 6社 (部門はCSR/広報・ブランディング/事業開発/社員教育)

#### 訴求点

切り口	企業へのリターン例 (※)
①CSR/社会的インパクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会的インパクト評価により、寄付に対するアウトカムを測定</li> <li>既存部活動に探究の要素も加えた活動の展開を通じて、既存の仕組みの代替として見えないようにする</li> </ul>
②広告宣伝効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>協定式、プレスリリースによるメディア露出</li> <li>部活動の大会等で企業名掲載</li> <li>地域クラブのユニフォーム等に企業のロゴ掲載</li> </ul>
③教育に限らない地域の魅力	<ul style="list-style-type: none"> <li>地方創生分野で活躍する、地域のキーパーソンらから地域ビジネスについて学ぶことができるスタディツアーへの参加</li> <li>地域の課題解決に資する、新規事業開発での連携</li> </ul>
④プラットフォームの独自性・新規性	<ul style="list-style-type: none"> <li>行政や地域関係者と連携しながら仕組みづくりを行う機会への関与</li> <li>プラットフォームの運営に必要な新たなソリューションの共同開発</li> </ul>

#### 現状の聴取結果

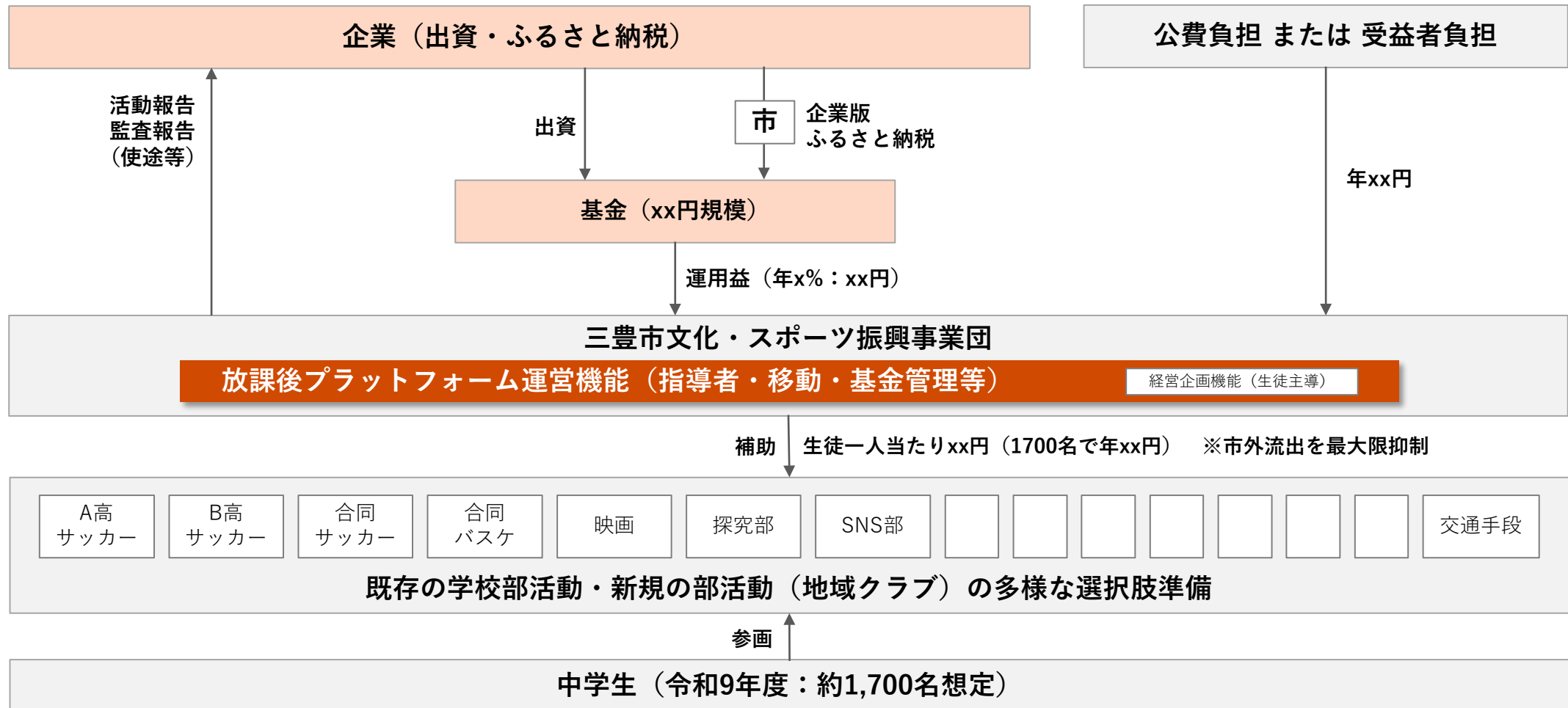
1. 4つの訴求ポイントはいずれも有効。今後は個別の企業によって細かなニーズへ対応検討が必要。  
(例) 都市部CSR担当向けには①④を、都市部新規事業開発担当向けには③④を、地元企業向けには①②を、それぞれ重視することが有効
2. 新規事業等のきっかけづくりとしての寄付については、「企業版ふるさと納税」を活用によるコストとリターンの観点で、前向き。
3. 既存部活動の地域移行自体は公の責任で実施するもの、という認識があり、そこへ企業として全面的に支援することは難しい。  
(「部活動移行」のみを目的化せず、地域の放課後の活動を地域外の企業とも共創していく関わりしろのデザインが必要)
4. **長期的な基金に対する出資の可能性は、より「公共性」が問われるものであり、それを踏まえた設計があれば、前向きである**
  - ・ 持続可能な形で放課後の居場所づくりを進めていく点は、社会的な意義が高い。
  - ・ 「探究部」等を新しい地域クラブを豊富に担保しつつ、プラットフォーム全体に「生徒がどのように関与していくか」が重要。
  - ・ 先進的なコンセプトは共感できる。その上で、基金・資金のガバナンスシステムなどの「守り」の観点も厳しく見たい。

(※) 企業版ふるさと納税では、寄付を行うことの代償として経済的な利益を受けることは禁止されているため、人材育成や新規事業づくりに係る費用は企業側で別途負担いただくことを想定。なお、企業版ふるさと納税を通すことにより、三豊市での人材育成や新規事業づくりの機会を提供し、その点を企業に対してメリットとして訴求。

## 5. 実証結果詳細①基金の設置に向けた仕組みづくり (1/2)

実現可能性調査の実施 – 資金の出し手候補への訴求ポイントを踏まえた基金のストラクチャー –

ヒアリング結果を受け、本スキームでは、「官の安定性」と「民の成長・柔軟性」を兼ね備えた、公民共創的な新たな財源・ガバナンスモデルを実現していく。





## 5. 実証結果詳細①基金の設置に向けた仕組みづくり（1/2）

### 実現可能性調査の実施 – 資金の出し手候補への訴求ポイントを踏まえた基金のストラクチャ –

- また、企業の意見として、基金設置・運用においては、ガバナンスを含めて丁寧に設計する点を求められたところ。

優先度	検討の視点	避けるべき状況	目指すべき状況	必要な機能	難易度
1	基金の管理運用者	単年度会計等の制約が多い「公的機関」への資金プール	<b>独立した団体の設置 財源について、年度を超え、長期的に見ている仕組み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業団の独立性（中長期的に資金を運用できる体制）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行政側との合意形成において高いハードル</li> </ul>
2	基金の管理・監査体制	使途および成果が不透明であり、「よろしく」使われている状況	<b>成果検証・会計監査・報告の実施</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取り纏め機関（事業団等）からの年毎の会計報告・アニュアルレポートの発行、出資者への対話の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>限られた予算の中で取り纏め機関の体制強化のためのリソース確保において高いハードル</li> </ul>
3	基金の使途（部活数）	既存の部活動の地域移行（合同化を含む）のみが使途となる	<b>一定数の地域部活動の選択肢がある状態</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>委託ルールの事前設計</li> <li>特徴ある審査・認定機能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>制度設計においてハードルがある一方で、他の必要な機能と比べハードルは低い</li> </ul>
4	基金の使途（サプライヤー）	間接事業者（サプライヤー）の委託を極力回避。	<b>政策効果を高める配賦メカニズムとして、極力「直接」子どもにいきわたる構造を担保。仮に外部に委託する場合は域内を重視する。</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>委託ルールの事前設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>制度設計においてハードルがある一方で、他の必要な機能と比べハードルは低い</li> </ul>
5	資金調達	部活動はあくまでも「市」財源で行うものである一方、市によるコスト負担が無い状況	<b>市が、実質的に「コミット」していると外形的に見える財源の体制。</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市の当初予算措置</li> <li>市の補正予算措置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行政側との合意形成において高いハードル</li> </ul>

## 5. 実証結果詳細②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査

### みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討 – 金銭的課題：受益者負担の設定ライン –

- 市内1680名の中学生の保護者を対象としてアンケートを配布し、947名より回答を得た。（回答率：29.6%）
- 全体の約8割を占める現状の会費負担額がない人／少ない人の会費許容額は2,100円から3,500円の幅にあり、会費許容額に合わせて受益者負担額を設定するとした場合は、この間で受益者負担額を設定することが妥当であると考えられる。また、現在の会費負担額と受益者負担額となる金額の差分への提供価値の設計が重要。

#### 分析対象の設問

問18

#### 現在の 会費負担額

お子様が所属している学校部活動や学校外の放課後活動に対して、定期的に支払う会費等の負担額は、一月当たりどの程度ですか。

選択肢	等級
7. 特になし	0
1. 1,000円以下	1
2. 1,001-3,000円	2
3. 3,001-5,000円	3
4. 5,001-10,000円	4
5. 10,001円-20,000円	5
6. 20,001円以上	6

問20

#### 会費許容額

学校外の放課後活動へ参加する場合、参加費として月々いくらかまで許容できますか。

選択肢	
1. 月500円	8.月6,000円程度
2.月1,000円	9.月7,000円程度
3.月1,500円	10.月8,000円程度
4.月2,000円程度	11.月9,000円程度
5.月3,000円程度	12.月10,000程度
6.月4,000円程度	13. 会費が有料の場合は参加できない
7.月5,000円程度	

#### 導出する項目

等級	人数（人）	全体割合（%）	会費許容額（平均値・円）
0	130	26.3%	2,785
1	153	31.0%	2,127
2	69	14.0%	2,232
3	36	7.3%	3,403
4	55	11.1%	4,091
5	42	8.5%	4,940
6	9	1.8%	6,333
全体	494	100.0%	2,942

計 388人  
対全体 約8割  
平均 2,485円

- 受益者負担額の設定ライン全体の約8割を占める、現在の会費負担額が5000円以下と回答した人の会費許容額が月額2,127円～3,403円の幅であることを踏まえると、**受益者負担額は、2,100円～3,500円の間での設定が妥当**と考えられる。
- 一方で、現時点で負担がない人／少ない人においては、現在負担額との差分が最大3,500円となり、**差分に対する提供価値（＝PFが備える機能）をいかに設計するかが重要**となる。

※会費許容額の設問で「分からない」と回答した3名は除く

## 5. 実証結果詳細②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査

### みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討－意識的課題：期待行動変容－

- 受益者負担については単に金額を設定するだけでなく、特に、現時点で負担がない／少ないセグメントにおいて発生する差分に対して、いかに提供価値（=PFが備える機能）を設計できるかが重要である。
- また、提供価値を検討するうえで分析した放課後活動に対する課題や要望、所属理由の全体傾向はおおよそ類似している。特に「専門性の高い指導」、「コミュニティ要素」、「移動のスムーズさ」、「いつでも練習が出来る環境」の4点は、おおよそその設問において回答数が高い傾向にあった要素であり、受益者負担が発生する場合において、この4点を重点的にPF機能として検討する必要がある。

凡例：（ ）内数字は回答数を示す

等級	現在の会費負担額	放課後活動への課題 上位3項目（保護者回答）			放課後活動の要望 上位3項目（保護者回答）		
		上位1位	上位2位	上位3位	上位1位	上位2位	上位3位
0	特になし	練習時間が多い(4)	顧問・指導者が競技・活動の専門知識や経験を有していない(3)／移動手段の確保が困難(3)／ユニフォームや練習着、道具にかかる費用が高い(3)／試合（練習試合）やコンクール（合同練習会）等の回数が多すぎる(3)	移動手段に困らない(4)	費用がかからない(4)	初めての人でも気軽に参加できるような、楽しむことを中心とした活動をしてほしい(3)／朝練をしないでほしい(3)	
1	1000円以下	移動手段の確保が困難(6)	練習時間が少ない(6)	全体のレベルに合わせた練習のため、競技力や技術の向上に重きをおいていない(6)	初めての人でも気軽に参加できるような、楽しむことを中心とした活動をしてほしい(9)	移動手段に困らない(9)	専門の指導者から教えてほしい(8)
2	1001-3000円	自主練習ができる環境が整っていない(23)	顧問・指導者が競技・活動の専門知識や経験を有していない(21)	移動手段の確保が困難(19)	移動手段に困らない(30)	初めての人でも気軽に参加できるような、楽しむことを中心とした活動をしてほしい(24)	専門の指導者から教えてほしい(23)
3	3001-5000円	参加人数が少なすぎる(4)	自主練習ができる環境が整っていない(2)	全体のレベルに合わせた練習のため、競技力や技術の向上に重きをおいていない(2)	専門の指導者から教えてほしい(6)	色々な種目に挑戦してほしい(4)	移動手段に困らない(4)

#### 現在の会費負担額がない／少ない人に向けた提供価値

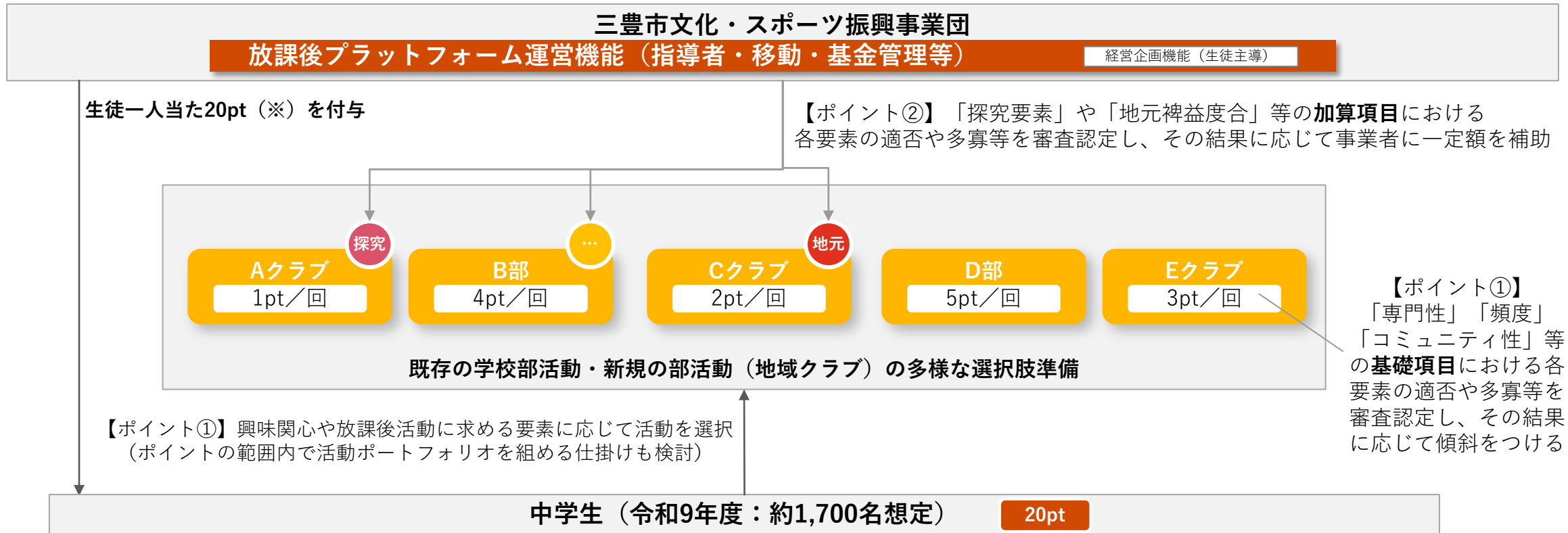
- 専門性の高い指導が受けられる：**  
顧問・指導者が競技・活動の専門知識や経験を有していない／専門の指導者から教えてほしい  
(黄色の回答)
- 開かれたコミュニティの要素（※）：**  
初めての人でも気軽に参加できるような、楽しむことを中心とした活動をしてほしい  
(オレンジ色の回答)
- 移動がスムーズ：**  
移動手段の確保が困難／移動手段に困らない  
(薄ピンク色の回答)
- いつでも練習が出来る環境：**  
自主練習ができる環境が整っていない／練習時間が少ない  
(濃ピンク色の回答)

※参加ハードルの低さや、楽しいことを中心とした活動を要望している点において、誰しにも開かれたコミュニティ要素が提供価値になると整理

## 5. 実証結果詳細②「みとよ放課後クーポン」導入に向けた仕組作り・アンケート調査

### みとよ放課後クーポンの制度・運用方針等の検討 – 資金分配方法案 –

- 本資源分配方法の検討案においては、①頻度や専門性、コミュニティ要素等に応じて活動への参加に必要なポイントに傾斜をつけ、中学生が保有するポイントの中で活動を選択できること、②域内の委託事業者や特定の審査条件に合う事業者に対して一定額補助を付けることの2点について特徴がある。バウチャー制度の効果である選択と競争の要素を活かしつつ、受益者負担の原則や企業の訴求ポイントも抑える仕組みとなっている。一方で、審査認定制度の具体的な設計、実現するためのシステムの検討、交通費の分配方法等、検討すべき課題は残る。



※1ポイント当たり一定の金額と等価である。一方で、現時点では1ポイント当たりの金額を決めるには至らず、ポイント数も任意の数字で示している。

## 5. 実証結果詳細③「みとよフューチャーズ」の立ち上げ

### 学校部活動と併存する新規クラブの検討

目的① 他校生、異年代との交流を通して、既存の部活動では得られない刺激や学びを得られる場を提供する

#### 参加者数と属性

##### 第1回 3×3 バスケスクール

参加者：初心者クラス 15名  
経験者クラス 33名  
属性：小学生 27名  
中学生 21名  
募集：中学生にチラシを全数配布（11校）  
市内ミニバスにチラシを配布（2チーム）



##### 第2回

参加者：経験者クラス 33名  
属性：小学生 8名  
中学生 25名  
募集：中学校バスケット部にチラシを配布  
LINE登録者へ配信  
市内ミニバスにチラシを配布（2チーム）



##### 第3回

参加者：経験者クラス 10名  
属性：小学生 2名  
中学生 8名  
募集：中学校バスケット部にチラシを配布  
LINE登録者へ配信  
市内ミニバスにチラシを配布（2チーム）

#### 参加者の傾向

##### 競技経験による傾向

第1回においては「初心者クラス」も開催したが、ほとんどの参加者は「バスケット部 or ミニバス所属だが経験が浅い者」であり、初心者といえる参加者は3名のみであった。小学生についてはミニバス生にしか周知していないため不明だが、中学生については**現在所属している部活以外の活動を新たに始めたいと考えている者は少ない様子**。学校関係者にも聞き取りを行ったが「**塾などの習い事や部活の試合も多いため新規活動にキャパを割けない**」との意見が多かった。

##### 属性による傾向

メインターゲットは中学生であったため、募集チラシは市内中学生全員および隣市中学校バスケット部全員の**約1600名**に配布した。対して小学生は市内ミニバス2チーム（**約80名**）の指導者にチラシを配布したのみである。しかし、それらの配布母数に反して第1回については小学生の参加の方が多く、第2・3回もミニバスの大会と日程が重なっていたが、それでも一定数の参加があった。

中学生については、参加者は多いが、そのほとんどは「部活動顧問が参加を促し、数校のバスケット部が全員参加した」といった実態である。個人で自主的に申し込んだ中学生は5人程度（聞き取りによる）であったことを考慮すれば、やはり**部活動以外の活動への意欲が低いもの**と考える。



## 5. 実証結果詳細③「みとよフューチャーズ」の立ち上げ

### 学校部活動と併存する新規クラブの検討 –参加者の意見と中学生のニーズ–

参加者アンケートの結果抜粋 回答率：44.6%（参加者56名中、25名が回答）

#### 部活・クラブチームの選択について

##### ● 部活とクラブの所属の別（小学生は中学で選ぶ予定）

- ▶ 部活動 . . . 13名
- ▶ 未定 . . . 5名
- ▶ クラブチーム . . . 7名

##### ● それぞれを選択した理由

- ▶ 【部活動】を選択の場合  
小学生の場合、【練習についていけるか不安】や【移動手段がない】が主な理由であるのに対し、中学生の場合は【友達・先輩がいる】が主な理由
- ▶ 【クラブチーム】を選択の場合  
小中学生ともにほぼ全員が【専門的指導が受けられる】を理由としている

#### 部活動に求めるもの（中学生のみ）

- ▶ 練習は厳しいが良い成績を残せる . . . 3名（3名ともクラブチーム所属）
- ▶ 結果より仲間と楽しむことが重要 . . . 5名
- ▶ 健康の維持、コミュ力の獲得など . . . 3名

#### 今後、どのような活動を行ってほしいか

- ▶ 専門的・本格的な指導が受けられる . . . 17名（小学生12：中学生5）
- ▶ 学校部活動と同程度の専門性がある . . . 2名（小学生0：中学生2）
- ▶ 楽しむことを主目的とする . . . 3名（小学生0：中学生3）

#### 設置してほしいのはクラブチームかスクールか

- ▶ クラブチーム . . . 12名（小学生8：中学生4）
- ▶ スクール . . . 10名（小学生4：中学生6）
- ▶ どちらでもない . . . 3名（小学生2：中学生1）

#### 週1～2回のクラブ／スクールの会費の許容額

- ▶ 1,000～2,000円 . . . 7名（小学生3：中学生4）
- ▶ 2,001～3,000円 . . . 7名（小学生4：中学生3）
- ▶ 3,001～4,000円 . . . 4名（小学生4：中学生0）
- ▶ 4,001～5,000円 . . . 1名（小学生1：中学生0）
- ▶ 5,001～6,000円 . . . 1名（小学生0：中学生1）

#### 回答の傾向

スクールのアンケート調査については調査母数が限られているが、市内中学生およびその保護者に対して行った「放課後活動に関するアンケート調査」の結果を見ても、**現在の中学生はそれほど強く現状の改革を求めている**ように感じる。

本アンケートにおいても、少数ながら「現状の部活に不満がある」という中学生の回答もあったが、そのすべてが「顧問にやる気・専門性がない」という顧問への不満であった。

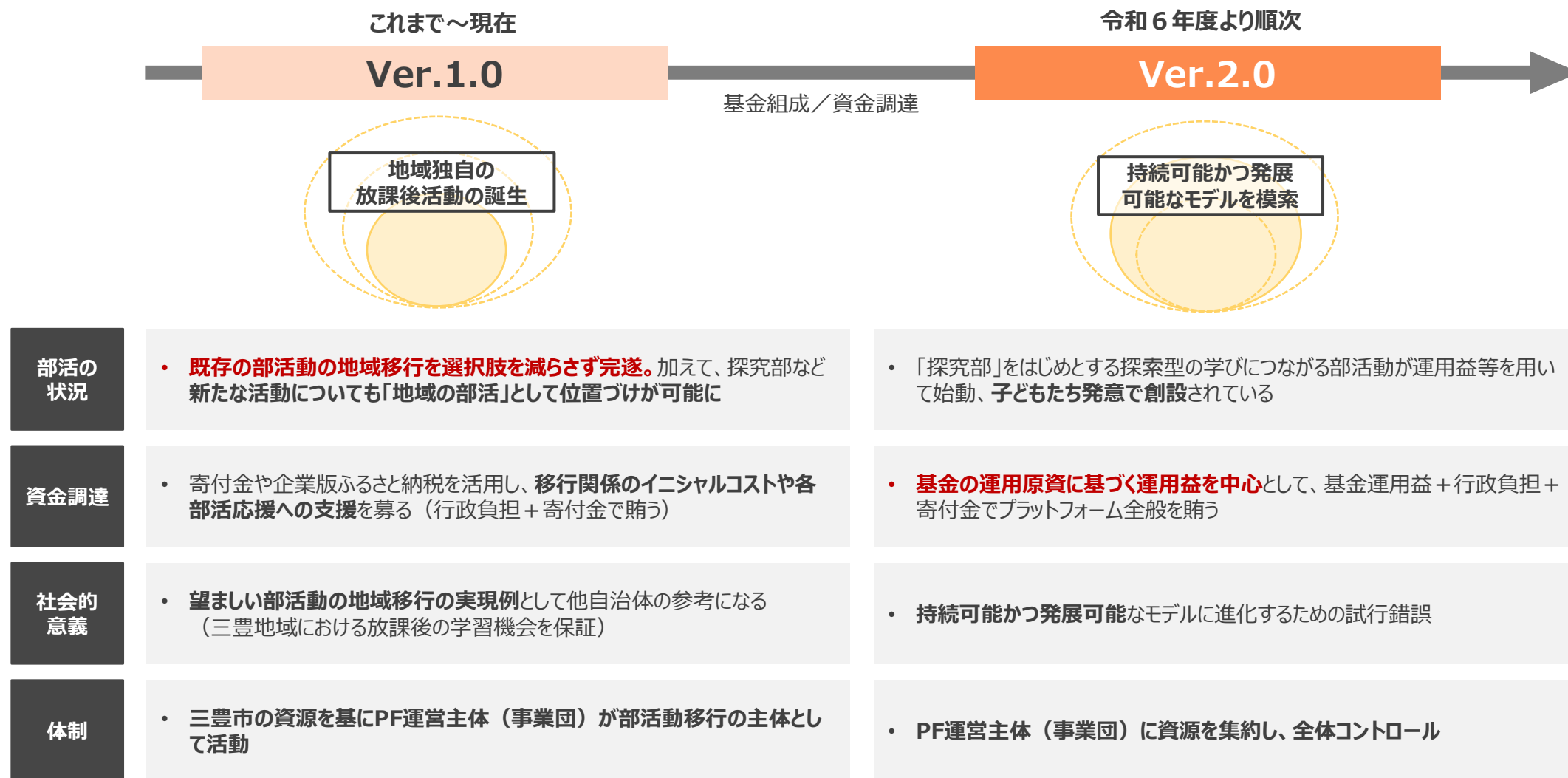
# 最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

## 6. 今後の自走・普及プラン

プラットフォームは段階的に、**内容面、資金面、社会的意義の面でバージョンアップ**を重ねていく。





# 6. 今後の自走・普及プラン

## 「部活クーポン」の導入に向けた仕組みづくり・アンケート調査 – 資源分配方法の検討 –

公的サービス要素が大きい部活動のPF構築において、サービスの質の担保等の観点から、バウチャー制度の効果である「選択」と「競争」をいかに活かす制度設計とするかは重要である。

### バウチャー制度の概要

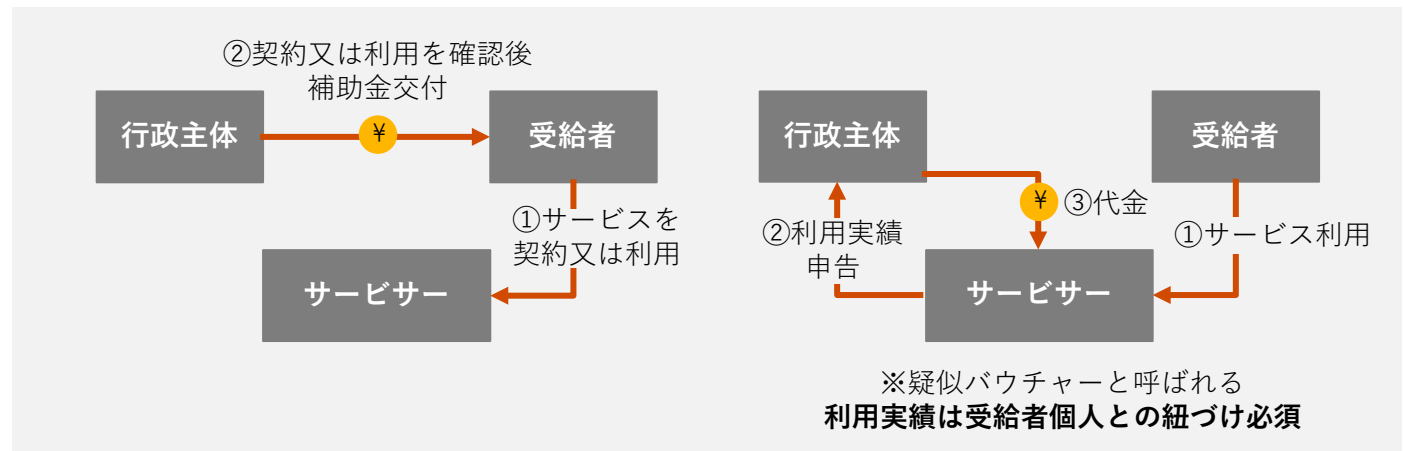
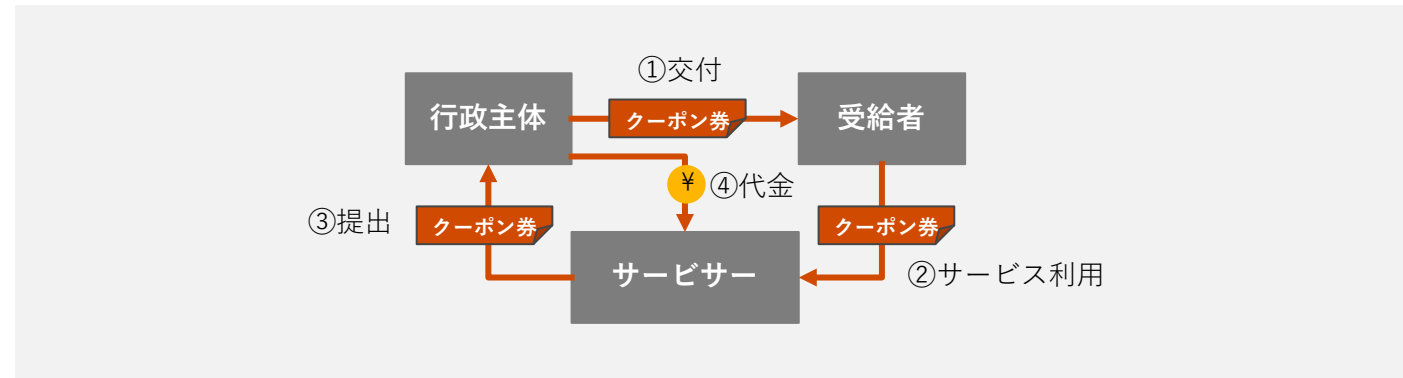
- バウチャーの定義**  
 公共政策手段としてのバウチャーは、個人を対象とする用途制限のある補助金を指す
- バウチャーの基本特性（「選択権」「用途制限」「譲渡制限」）**
  - ① 受給者による選択が許される（選択権）
  - ② 指定された範囲の財貨・サービスのみと交換可能（用途制限）
  - ③ 他人への譲渡が不可（譲渡制限）
- バウチャーの効果（「選択」と「競争」）**
  - ① 受給者が選択を行うことで、一定の範囲内で受給者に最もふさわしい財貨・サービスが入手できること
  - ② 供給者間での競争を活発化させ、品質の向上やダイナミックな参入退出を促すこと

### 資源分配方法検討のポイント①

- バウチャー制度の効果（「選択」と「競争」）をいかに活かす制度設計とするか

### バウチャー制度の種別

#### 1. クーポン券を用いたバウチャー制度：事前に支給されたクーポン券を用いてサービスを利用



## 6. 今後の自走・普及プラン

受益者負担の原則を論点として、いかにサービスの選択により不利益が生じない設計とするか、また企業の出資インセンティブに訴求する要素である、配賦メカニズムとして極力直接子どもにいきわたる構造の担保、域内に資金が循環する委託の在り方を念頭に置いた設計がポイントとなる。

### 受益者負担の原則に応じた資金分配方法

#### 【受益者負担の原則】

公共サービスにおいて、その事業によって利益を受ける者が特定できる場合には、**受益の度合いに応じた費用負担を受益者に求めるべき**であるという考え方。（※）

#### 資源分配方法検討のポイント②

- 生徒が受益するサービスの内容が異なる場合において、一律同じ受益者負担とすると、どのサービスを選択するかにより不利益が生じる可能性があるため、そこをいかに回避する制度設計とするか

出所：ブリタニカ国際大百科事典

### 企業への訴求点 ※再掲

#### 【基金の使途（部活数）】

- 目指すべき状況：一定数の地域部活動の選択肢がある状態
- 必要な機能：委託ルールの事前設計、特徴ある審査・認定機能

#### 【基金の使途（サプライヤー）】

- 目指すべき状況：政策効果を高める配賦メカニズムとして、極力「直接」子どもにいきわたる「構造」を担保。仮に外部に委託する場合は域内を重視する。
- 必要な機能：委託ルールの事前設計、特徴ある審査・認定機能

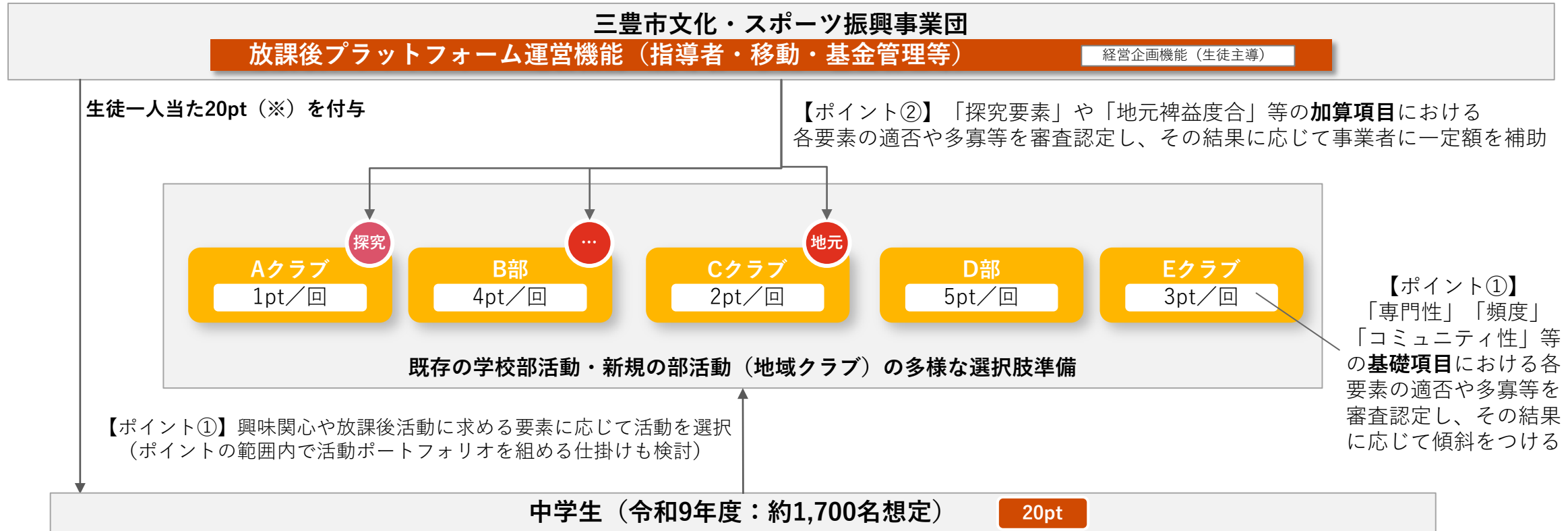
#### 資源分配方法検討のポイント③

- 極力「直接」子どもにいきわたる「構造」をいかに担保するか（使途の透明化・インパクトの最大化）、また委託事業の場合に域内の事業者を重視する委託の在り方をいかに設計するか

## 6. 今後の自走・普及プラン

### 「部活クーポン」の導入に向けた仕組みづくり・アンケート調査 – 資源分配方法の検討案 –

本資源分配方法の検討案においては、①頻度や難易度、専門性、コミュニティ要素等に応じて活動への参加に必要なポイントに傾斜をつけ、中学生が保有するポイントの中で活動を選択できること、②域内の委託事業者や特定の審査条件に合う事業者に対して一定額補助を付けること、の2点について特徴がある。バウチャー制度の効果である選択と競争の要素を活かしつつ、受益者負担の原則や企業の訴求ポイントも抑える仕組みとなっている。一方で、各活動への参加に関する流動性をどこまで担保するか、いかなるシステムにより実現するか、交通費の分配方法等、検討すべき課題は残る。



※1ポイント当たり一定の金額と等価である。一方で、現時点では1ポイント当たりの金額を決めるには至らず、ポイント数も任意の数字で示している。

## 6. 今後の自走・普及プラン

### みとよフューチャーズの立ち上げ – 地域の特性に合わせた地域移行 –

**前提** 当事業団では、今年度に3×3以外の種目・分野についても独自事業として様々な観点から実証事業を行っている。

- |                      |                                |
|----------------------|--------------------------------|
| ① 部活動地域クラブ化パターン…野球部  | ② 部活動地域クラブ化（オンライン）パターン…パソコン部   |
| ③ 部活動合同部活動化パターン…吹奏楽部 | ④ 部活と併存するクラブ設立パターン…3×3（バスケット部） |

#### 部活動地域移行のパターンモデル化の必要性

既に部活動の衰退が著しい地方部においては、統一的な部活動地域移行は非常に困難である。主な理由として、

##### ・種目により指導者確保や部員数などの状況が異なる

地域性、学校の歴史などに加え、既に少子化により既に存続させる部活動の取捨選択が学校ごとになされているため、特定の種目については地域クラブ化も可能だが、別の種目についてはまったく見通しが立たないというケースが多い。

##### ・学校ごとに地理的、人数的環境が異なる

当然ながら、学校により公共交通機関を利用しやすい、近隣校への自転車移動が困難、生徒数が多く部活動改革の必然性が薄い、など環境が大きく異なるため、同じ学校関係者であっても問題意識に差があり意思統一が困難。

##### ・部活動の種目や分野、参加目的によって求めるゴールが異なる

運動部か文化部か、チーム種目か個人種目か、上を目指したいか仲間と楽しみたいか、などにより目指すべき方向性が一定でない。

実証を行った3×3のアンケート結果をみても、参加した中学生の半数は「本格的な指導」を求め、残りの半数は「部活動と同程度もしくは楽しむことを主体とした活動」を求めている。

すべての需要を満たすことは難しいが、**種目や性質によって適した改革**を行わなければ、子どもたちの**放課後活動離れ、満足度の低下**をもたらす結果となる可能性が高い。

## 6. 今後の自走・普及プラン

三豊市の部活動地域移行に当たっては**複数の地域移行パターンを設定**し、種目の条件や性質により適したパターンを選択することが望ましいと考える

移行パターン	概要	将来の姿
<b>合同部活動パターン</b> (休日のみ地域クラブ化)	<b>諸事情により早期部活動廃止が難しいケース</b> 平日は各校、休日は近隣校との合同練習を行い、学校顧問（部活動指導員含む）が指導する。ただし、休日は形式上地域クラブ化し、学校顧問が兼職兼業により指導するため、休日活動については会費は徴収する。	他のパターンとの整合をとる意味でも、可能な限り早期に、平日も含め完全地域クラブ化
<b>地域クラブ 支援パターン</b>	<b>既設クラブがある、もしくは地域指導者が地域クラブを設立するケース</b> 受け皿となる民間クラブの運営・設立を支援し、地域移行を促進する。ただし、支援を受けるための条件（活動頻度、内容、受入れ対象範囲など）を設定し合致するクラブのみを対象とする。	地域クラブとして活動を維持し、支援体制から独立（クーポンによる支援は継続）
<b>地域クラブ 設立パターン</b> (みとよフューチャーズ)	<b>既設クラブやクラブ設立予定がないケース</b> 当事業団が中心になって、新たなクラブを設立する。ただし、地域クラブ設立パターンは、既存部活動種目の場合、学校部活動との併存というハードルがあるため、移行期においては、学校部活・クラブの両方に所属できる（初期はクラブではなくスクールにする など）工夫が必要と思われる。	早期にクラブとしての体制を整え、地域移行の受け皿となる （受け皿が整備されなければ部活動の廃止は難しいため）
<b>学校放課後活動パターン</b> (部活動ではない新しいカタチ)	<b>子どもたちの放課後の居場所として必要なケース</b> 本気で種目に取り組みたいのではなく、仲間とのコミュニケーションや居場所づくりを目的に部活動に所属していた子どもを対象とした、新しい放課後活動。性質としては小学校の学童保育や、大学のサークル・同好会に近いもの。各学校ごとの判断により設置を検討すべきか。	ラインナップや活動方式は要検討だが、教員のボランティアによる活動とはせず、兼職兼業による報酬支給もしくは、活動担当職員を雇用するなどの対応は必要