

スポーツマネジメントの専門家を養成する スポーツマネジメントスクール in 東京 2012

開講のご案内

スポーツビジネスの世界を中心に、多くの履修生が活躍しています!!

SMSの取獲はチームを経営するためのスキルセットの習得と整理、そして財産はヒューマンネットワークとナリッジシェア。
荒木 重雄 (株式会社スポーツマーケティングラボラトリー 代表取締役/SMS講師)

ホテルビジネスとスポーツビジネスの共通点・類似点・相違点を体系的に理解できたことは、
埼玉西武ライオンズの事業を行う上で大きく役立っています。

荒原 正明 (元株式会社西武ライオンズ 取締役)

「スポーツビジネスでは、合理的な意思決定が難しい。」
講義での言葉を、プロスポーツの現場で実感しています。求められるのは、より高いマネジメント能力です。

栗井 一夫 (阪神甲子園球場/阪神電気鉄道株式会社 EC事業本部 甲子園事業部)

スポーツビジネスを体系的に理解し、信頼できる仲間を得ることもできました。
マネジメントは、スポーツに限らずすべてのビジネスに不可欠だと痛感します。

猪股 宏之 (猪股会計事務所 公認会計士/SMS講師)

なまくら悟りの日常に、創発の刺激を頂きました。

井原 敦 (社団法人日本野球機構 事務局次長)

スポーツビジネス界の実例を数多く知ることができ、フロントだけではなく、関係者全員の理解が、スポーツビジネス成功の
カギだと感じました。また、他のスポーツ界との人脈を広げることができ、私自身も視野が広まり、大いに勇気を頂きました。

佐藤 信之 (ユタカ技研駅伝部 スカウト担当/シドニーオリンピック・マラソン日本代表)

活動の成果やステークホルダーとの関わり方が整理された。
課題解決には判断のプライオリティが大切であることを再確認する良い機会になった。

下條 佳明 (横浜マリノス チーム統括本部長)

「スポーツマネジメント」という言葉の裏に潜む現実的な厳しさに気づかせていただきました。

白川 潤 (浦和レッドダイヤモンズ 事業本部 広報部)

スポーツビジネスの構造を学ぶことができ、プレーヤーだった私が進むべき路のヒントをいただくことができました。

高木 大成 (元株式会社西武ライオンズ 事業部 次長)

スポーツを商品化し、それを販売してクラブを運営していくために必須の思考や態度を学ぶことができました。

高橋 義雄 (筑波大学大学院人間総合科学研究科 スポーツ健康システム・マネジメント専攻)

知識・テクニック・人脈を得た上、物事に対する見方や考え方が変わるほど衝撃的でした。

社内での自分の役割が明確になり意欲的に励んでいます。

二宮 博 (ガンバ大阪 育成・普及本部グループマネージャー)

チーム運営に必要なナレッジを教わっただけでなく、何よりもスポーツマンシップが重要であることを学べたことに感謝しています。

福本 正幸 (財団法人日本ラグビーフットボール協会 トップリーグ部門/前神戸製鋼ラグビー部 総務)

私が受講した2003年は、ラグビー・トップリーグがスタートした年でした。
選手契約やリーグ・チーム運営のナレッジをタイムリーに学ぶことができました。

細谷 直 (明治大学ラグビー部 ヘッドコーチ兼ディレクター/前NECラグビー部 監督)

スポーツを志す仲間がたくさんいることに勇気をもらいました。業界内に友人がいることも財産になっています。

森 貴信 (株式会社西武ライオンズ 経営企画部 マネージャー)

スポーツマネジメントスクール in 東京 第3期 <2012年> 実施ならびに受講生募集のご案内

2012年1月10日（火）

スポーツ総合研究所株式会社／スポーツマネジメント研究会

スポーツ総合研究所株式会社／スポーツマネジメント研究会では、2012年度も、「スポーツマネジメントスクール (SMS)」を東京で開講いたします。

スポーツマネジメントスクールは、2003年に開設、2006年までの4年間は財団法人東京大学運動会が主催し、実施されました。その後は、この公開講座形式のカリキュラムを踏襲し、2007年から2009年度までは多摩大学大学院で実施したほか、関西地区においても、2005年度は同志社大学、2007年度～2010年度は立命館大学と協力のもと、同様のカリキュラムで実施してまいりました。大学学部生ではなく、スポーツリーグ産業におけるマネジメントを担うビジネスパーソンのみなさまを対象に実施する「公開講座」となっております。

終身雇用制度の崩壊による人材市場の流動化は、多くの社会人が次のキャリアを自ら切り拓くための「働きながら学ぶ」という新たな教育市場を生み出しました。「再教育」という個人への投資を志向する多数のビジネスパーソンが履修を希望されるものと期待しております。

このSMSは、2003年の開講以来、すでに550名を超える履修生を輩出、多くの履修生たちがスポーツビジネスの世界で活躍しています。スポーツ界において既に活躍中のみなさまにとっては、業務における今一度の「気づき」「教育」の場として、また、これからスポーツ界へと身を投じ、実力を発揮しようという高い意志を有するビジネスパーソンのみなさまにとっては「スポーツマネジメントの本質を知る」場として、大いに活用されることを期待しております。同時に、受講生同士の交流や、さらには日本全国で活躍する履修生も含めたネットワークも、参加する方々にとって大きな財産となるはずです。

多くのみなさまの奮ってのご参加をお待ち申し上げます。

実施概要

主催：スポーツ総合研究所株式会社／スポーツマネジメント研究会

会場：Learning Square新橋（所在地：東京都港区新橋4-21-3 新橋東急ビル）

期間：2011年4月9日～8月6日（全16回） 毎週月曜日18時30分～21時

料金：20万円（テキスト代含む／税込）

講師：弁護士、公認会計士、経営コンサルタント、危機管理コンサルタント、スポーツビジネスコンサルタント、など12名（別添資料参照）

内容：別添資料参照

定員：35名

募集要項：別添応募用紙参照

募集期間：2012年1月10日（火）～2月29日（水） 24時

備考：修了者には履修証明書（certificate）を授与／大学学部生の受講は原則不可

問合せ先：スポーツ総合研究所株式会社 スポーツマネジメントスクール運営事務局

E-mail/sms-tokyo@sports-soken.com（担当：広瀬／中村）

スポーツマネジメントスクール in 東京 第3期 <2012年> 開講趣旨

2012年1月10日（火）

スポーツ総合研究所株式会社／スポーツマネジメント研究会

社会的背景と開講趣旨

1) スポーツ産業の意義と可能性

わが国の経済が発展し、成熟段階に入り、「内需」と「ソフト」への傾斜を志向すべきであると、(古くは前川レポートにて)指摘されて既に久しい年月がたっています。そして、「失われた10年」と言われた1990年代の日本において、産業の生産性という点では、実は製造業においてそれほどの問題があったわけではなく、第三次産業の「サービス産業」における生産性が、先進国に比較して劣っていることも判明しています。以上の事実は、基本的に「内需志向」であり、「サービス産業」である「スポーツ産業」の今後の発展について、大きな潜在的可能性を示しているといえましょう。現下の世界的な「労働／雇用の再編」時代において、当面、雇用が増えるのは世界市場で代替不能な卓越した技能職と、貿易不能なサービス産業のみだ、という指摘もあるのです。つまり、「スポーツ産業」を振興することは、わが国全体の経済にとって志向すべきパラダイムへの変換を促す現実的な契機となりうるのです。更に、「現状で生産性が低い」ことは、「今後の改善余地とその可能性が大いに現実的だ」ということでもあります。

また、スポーツ振興は「地域振興」につながることは今や常識となりつつあります。同時に日本人のライフスタイルは、可処分所得の伸びが抑えられながら、余暇時間(＝可処分時間)が増える傾向にあり、余暇が「時間消費型」となることも明らかです。従って、「余暇の過ごし方」という要素が日本人の人生の豊かさを決める重要度を益々深めていくことは確実です。スポーツは「時間消費型」のソフトですから、スポーツ振興は今後の日本人の生活の豊かさを左右する重要な要素だといえましょう。

2) マネジメント・ナレッジの確立と人材育成

現状においてスポーツ産業の可能性が、潜在的なままで現実化していないのにはそれなりの理由があります。

魅力的な「スポーツという商品」が存在し、かつ有望な顧客が存在するならば、その産業育成・振興のためには、

- 1) 資本
- 2) 制度
- 3) ナレッジ／人材

の3つが必要不可欠です(このナレッジは、競技向上目的ではなく、ビジネス・マネジメントのナレッジであることは言うまでもありません)。

スポーツ・サービス産業が未発達なわが国の現状を鑑みれば、そのどれもが不十分ではないでしょうか。この3つの間には相互に原因と結果の関係が存在します。資本のあるところに人材は集まるでしょう。また、制度と人材が揃えば資本は集まるでしょう。これらの関係はいわば「鶏と卵」のようなものです。だとするとどれから先に着手すべきなのでしょう。現下の経済状況、あるいは問題解決に要する時間、コスト等を考えると、3)の「ナレッジ整理と人材の育成」から開始することが、最も現実的だと考えます。

3) 教育の役割

最近、「スポーツ産業」が就職先として魅力的であるという認識が高まりつつあります。「スポーツが産業の場である」と広く認識されたのは、04年のプロ野球の再編問題と、「東北楽天」という新規球団創設というできごとが大きかったと思われます。新球団の創設にあたって人材を募集したところ、「数週間で数千名が応募した」という事実は有名です。そしてこれに呼応するように、多くの大学が「スポーツ・ビジネス関連」の学科・コースを新設・拡充し、またそれらを志望する学生も増加しているというのが現状です。

ただ残念ながら現実には、我が国ではスポーツが学校体育として定着していた歴史が長く、産業として認識されたのは最近なので、「ビジネス・ナレッジ」の集積と体系化が未熟であることは否めません。そもそも現時点では、「スポーツ産業」自体の定義すら曖昧なのが現実です。当然ながら現時点では、大学をはじめとする教育界に「スポーツ・ビジネス」を教育するナレッジもメソッドも未整備なままであり、どこもいわば「見切り発車」のままで、「スポーツビジネス教育」をスタートしてしまったのが現状ではないでしょうか。

上記の課題を解決し、優秀な人材をスポーツ産業界に供給することは、単にわが国の「スポーツ界」のみならず、「(人材育成のための)教育界」、更には「経済界」にとって焦眉の急であると思われます。

スポーツマネジメントスクール in 東京 第3期 <2012年> 講師および講義スケジュール

2012年1月10日 (火)

スポーツ総合研究所株式会社/スポーツマネジメント研究会

担当講師

※2012年1月現在。
※下記日程・内容その他、予告なく変更になる場合がございます。

担当講義	氏名	現職/スポーツに関する経歴
チーフコーディネーター	広瀬 一郎	多摩大学 教授/スポーツ総合研究所 (株) 所長/スポーツビジネスコンサルタント
経営戦略論	山本 真司	(株) 山本真司事務所代表取締役/前ベイン・アンド・カンパニー 東京事務所代表パートナー 早稲田大学大学院スポーツ科学研究所・慶應義塾大学健康マネジメント大学院 非常勤講師/静岡県サッカー協会 評議員
戦略的人事論	本間 浩輔	多摩大学大学院 客員准教授/ワイズスポーツ (株) 代表取締役社長
ターンアラウンド・マネジメント	小寺 昇二	元 (株) 千葉ロッテマリーンズ 経営企画室長
会計・経理・税務	猪股 宏之	猪股会計事務所 公認会計士/税理士/FP
法務1	升本 喜郎	TMI総合法律事務所 パートナー弁護士/(財) 日本ラグビーフットボール協会法務委員会委員
法務2	石渡 進介	ヴァスコガガマ法律会計事務所 弁護士/日本プロ野球選手会顧問弁護士
スポーツ興行におけるCS	広瀬 直美	(株) ドゥ・クリエーション インストラクター業務担当
CRM戦略による顧客の固客化	荒木 重雄	(株) スポーツマーケティングラボラトリー 代表取締役社長
セイバーメトリクス	森本 美行	元データスタジアム (株) 取締役会長兼GM
広報と危機管理	北嶋 良亮	(株) 電通パブリックリレーションズ
自治体を知る	間野 義之	早稲田大学スポーツ科学学術院 スポーツ政策論 教授/元 (株) 三菱総合研究所研究員

講義スケジュール

※2012年1月現在。
※下記日程・内容その他、予告なく変更になる場合がございます。

回数	日程	講義内容	講師
第1回	4月 9日 (月)	オリエンテーション/SMSのビジョンと方針「なぜマネジメントか?」「スポーツマンシップ」	広瀬 一郎
第2回	16日 (月)	「リーグ産業の構造/特質/リスク」「ステークホルダーと戦略」	広瀬 一郎
第3回	23日 (月)	経営戦略論	山本 真司
第4回	5月 7日 (月)	コミュニケーション 戦略	広瀬 一郎
第5回	14日 (月)	人事戦略	本間 浩輔
第6回	21日 (月)	ターンアラウンド・マネジメント	小寺 昇二
第7回	28日 (月)	クラブの会計・経理・税務/選手マネジメント (税務と資産形成)	猪股 宏之
第8回	6月 4日 (月)	法務1 -団体規定と選手契約関連法務-	升本 喜郎
第9回	11日 (月)	スポーツマーケティング	広瀬 一郎
第10回	18日 (月)	法務2 -スポーツライセンス関連法務-	石渡 進介
第11回	25日 (月)	スポーツ興行におけるCS	広瀬 直美
第12回	7月 2日 (月)	CRM戦略による顧客の固客化	荒木 重雄
第13回	9日 (月)	「データを利用した選手の評価」(スポーツマネジメントの現場)	森本 美行
第14回	23日 (月)	広報と危機管理	北嶋 良亮
第15回	30日 (月)	自治体を知る	間野 義之
第16回	8月 6日 (月)	総論/まとめ	広瀬 一郎

スポーツマネジメントスクール in 東京 第3期 <2012年> 受講申込案内

2012年1月10日 (火)

スポーツ総合研究所株式会社/スポーツマネジメント研究会

1. 申込方法： 下記URLにアクセスし、応募フォームに必要事項を記入の上お申し込みください。
2. 提出書類： お申込に際しては、以下2点のレポート添付が必要です。

■ 受講申込

< www.sports-soken.com/form/tokyo12/ > にアクセスし、応募フォームに必要事項を記入後、下記レポートを添付の上、ご応募ください。

■ レポート 2種

(1) スポーツ界が抱える課題について/受講動機

現在のスポーツ界が抱える課題と、その解決方法について、ご自身のお考えをマネジメントの観点から言及してください。またこのスクールを受講する動機もあわせてご記載ください。

(2) 感想レポート

『「Jリーグ」のマネジメント』(広瀬一郎著/東洋経済新報社)をお読みになり、その感想をレポートとしてまとめてください。

<様式>

※それぞれA4用紙1枚以内/縦置き横書き(文字数自由)

※Word形式で作成したファイルを添付し、WEB上から送信してください。

注意) 保存する2つのレポートのファイル名には、半角英数字のみをご利用の上、「姓-名-1.doc/姓-名-2.doc」として添付してください。

日本語や全角英数字をご利用の場合、添付・送信ができません。

例) 鈴木一郎様の提出レポートのファイル名

レポート(1)/suzuki-ichiro-1.doc レポート(2)/suzuki-ichiro-2.doc

3. 受付期間： 2012年1月10日(火)～2月29日(水) 24時

※本スクールでは、お申込をいただいた後、書類選考を行います。
※選考結果は3月上旬にE-mailにてお知らせする予定です。



お問合せ先



スポーツマネジメントスクール事務局

E-mail: sms-tokyo@sports-soken.com



留意事項



- 講義内容のレベルを確保するため、学部学生のご応募は基本的にお断り致しております。
- 受講料は全額前納制です(受講料のお振込詳細については、選考結果と併せてご連絡いたします)。
- 受講開始後における受講料の返還はいたしません。
- 主催者の判断により、途中で退学を勧告する場合がございます。ご了承ください。