

スポーツマネジメントスクール in 東京
<2010>
募集のご案内

2010年2月8日（月）

スポーツ界、スポーツクラブ、スポーツ関係団体に求められる
「スポーツマネジメント」
専門家養成のためのスクール形式セミナーを開講します

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、2010年度も東京で「スポーツマネジメントスクール（SMS）」を開講いたします。

スポーツマネジメントスクールは、2003年より2006年まで4年間にわたり（財）東京大学運動会が主催、実施した公開講座形式のカリキュラムを踏襲し、開設いたしました。2007年から2009年度までは多摩大学大学院で実施してまいりました。また関西地区においては、2005年度は同志社大学で、2007年度以降は立命館大学において、同様のカリキュラムで実施しております。大学学部生ではなく、スポーツ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、（財）東京大学運動会で開講して以来、すでに500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。スポーツ界ですで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：2010年4月12日～8月9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：スポーツビジネスコンサルタント、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、
ほか 計12名（別添資料参照）

内容：別添<スケジュール>参照

定員：50名（予定）

募集要項：別添資料参照

募集期間：2010年2月8日（月）～3月1日（月）

備考：修了者には履修証明書（certificate）を授与

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

<2010>

開講趣旨

2010年2月8日（月）

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唆しているといえましょう。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) 大学の役割

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激増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」自体の定義すらできていないのが現実です。当然ながら現時点では、大学を始めとする教育界に「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
 <2010>
 講師および講義スケジュール

2010年2月8日(月)

■講師紹介

担当	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	スポーツ総合研究所(株) 所長／多摩大学教授
経営戦略	山本 真司	(株)山本真司事務所代表取締役／前ペイン・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 両非常勤講師
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) 取締役／元(株)野村総合研究所 コンサルタント
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	ヴァスコダ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
顧客の把握とCRM	池田 健一	(株)La Bandiera dello Sport 代表取締役／スポーツ総合研究所(株) ディレクター
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 リスクコンサルティング部 専任部長
スポーツ興行におけるCS	広瀬 直美	(株)ドウ・クリエーション インストラクター業務担当
セイバーメトリクス	森本 美行	データスタジアム(株) 取締役会長
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
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 准教授／元(株)三菱総合研究所研究員

■講義スケジュール

回数	日時	講義	講師
第1回	4月12日(月)	オリエンテーション	広瀬 一郎
第2回	4月19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	4月26日(月)	経営戦略	山本 真司
第4回	5月10日(月)	コミュニケーション論	広瀬 一郎
第5回	5月17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6回	5月24日(月)	スポーツマーケティング	広瀬 一郎
第7回	5月31日(月)	人事戦略	本間 浩輔
第8回	6月7日(月)	法務1	升本 喜郎
第9回	6月14日(月)	法務2	石渡 進介
第10回	6月21日(月)	ターンアラウンド・マネジメント	小寺 昇二
第11回	6月28日(月)	スポーツ興行におけるCS	広瀬 直美
第12回	7月5日(月)	顧客の把握とCRM	池田 健一
第13回	7月12日(月)	セイバーメトリクス	森本 美行
第14回	7月26日(月)	広報と危機管理	北嶋 良亮
第15回	8月2日(月)	自治体を知る	間野 義之
第16回	8月9日(月)	総論／まとめ	広瀬 一郎

※カリキュラム／講師などは、変更になる場合がございます。

