

スポーツによる社会貢献ビジネス ——スポーツを変え、社会を変える



講師 伊藤 清隆 氏 (イトウ キョウタカ)

リーフラス株式会社 代表取締役

日時：10月2日（水）18：00～19：30

講演会出席者数：74名 内訳 教職員10名、学生・院生33名、年間会員5名、一般26名

講師略歴

リーフラス株式会社 代表取締役

1963年 愛知県日進市生まれ。琉球大学教育学部卒。
2001年 リーフラス株式会社を設立。「スポーツを変え、デザインする。」「ココロとカラダに体力を。」のコンセプトで、子供向けスポーツスクールをスタート。10種目のスクールを展開するほか、小学校

体育授業支援・中学校運動部活動支援・高齢者の健康寿命延伸支援・パラリンピアン支援やプロスポーツとの連携にも着手。スポーツ指導における体罰や暴言を否定。所謂「スポーツ根性主義」を排除し、非認知能力の向上をはかる「褒めて、認めて、励まし、勇気付ける」指導の重要性を提唱。子供向けスポーツスクールでは日本最大の組織体を構築。

講演要旨

1 リーフラスとソーシャルビジネス

スポーツが変わると社会が変わるのか？という視点から説明したいと思います。リーフラスはスポーツの分野でソーシャルビジネスを行っています。ボランティアではなくてビジネスの手法を活用し、利益を出して取り組むという方法です。

リーフラスとは造語でして、創業時のメンバーとどういう会社になりたいか議論をして決めました。LとはLarge Heart「おおらかな心」であり、EはEnergy「やる気・活気・元気」です。IはIndependent「独立した・自立した」であり、FはFree「束縛、規制がないこと」です。RはRich「物心ともに裕福な」ということで特に心ですね。AはAnti-authority「権威や権力におもねらない」ということで今でも続いております。SはSelf-realization「自己開発」とSocial-action「社会的活動・社会改革活動」です。

リーフラスは2001年に福岡からスタートしました。今は国内スポーツスクールでは最大規模で全国31都道府県、47事務所で展開しております。

設立当時、第1に社員を大切にという思いがありました。なぜかと言いますと、私が最初に勤めた企業が所謂「ブラック企業」でした。上場したら変わってしまったのです。利益に焦点がおかれ、給与が減りました。正社員を契約社員にしたり、アルバイトを雇うことで済ませたり、効率化して社員を酷使し、株主に配当するのです。株主をみると社長の一族がいました。これはおかしいと1年ほど社長と話し合いましたが、かなうはずもなく会社を辞めました。その時に私と共に来たいと言ってくれた社員6人がいました。辞めて何をするか、失業保険で食いつなぎ色々考えました。資金も潤沢ではありませんでした。

私を含めて7人が食べていければよいので、サッカー教室なら大金が必要なくできると思いました。チラシにサッカーを通じて礼儀礼節を高めますとか、明るく楽しく元気よくとか、平日にやりますなどと書いたところ100人が集まりました。当時は、スポーツといえば少年団かクラブチームしかなかったのが、これはニーズが存在すると感じました。

2 5つの主要事業

リーフラスのメインの事業は、未就園児から小学生を対象としたスポーツスクールで、売上の50%以上を占めます。サッカー、女子サッカー、野球、剣道、空手、テニス、バスケットボール、陸上などです。JJMIXという幼稚園以下の子供で多種目を経験してもらうものもあ

ります。

その他の事業は、まず、中学校や高校の部活支援です。次に、スポーツ大会や合宿などのイベントがあります。今年の夏は合宿に3万人が参加してくれて楽しくやっています。さらに、健康増進として高齢者向けスポーツサービスといったヘルスケアで、健康寿命を延ばす活動をしております。最後に、コマースで、ウェア販売やグッズ販売を行っております。

会員数については19期連続で増員しており、現在5万人弱となっています。売上高についても18期連続で増加しております。

3 当社を取り巻く事業環境

(1) 子供の学校外活動費

中学生になると学習塾に費用をかけるようになりますが、小学生の間は、少子化が進むほど、補助学習より学校外活動に費用をかける割合が高いです。人気の習い事は、25年間変わらず、スポーツが圧倒的1位です。

(2) スポーツ施設状況

陸上の為末さんはこんなことをおっしゃっていました「日本ほどスポーツ環境がいい国はない」と。つまり、学校に施設があり、スポーツの場として使用できるということです。

2011年にスポーツ基本法が制定され、公共の施設が開放されました。今まで少年団しか利用できなかった学校を当社だけで3000か所以上使わせてもらっています。

さらに、500社程度の企業が「スポ根」ではないスポーツ教育を掲げて参入しており、これらの企業と合わせると1万か所以上の施設としてのインフラが出来上がってきました。

(3) 非認知能力への注目

スポーツを通じてどのような効果があるのか？非認知能力が鍛えられます。非認知能力とは人間性であり、つまり勤勉性や意欲、忍耐力、思いやりなどです。非認知能力が高い人が社会的成功をおさめており、スポーツ経験と非認知能力は関連しています。企業がスポーツをやっている人を採用する傾向にあるのは非認知能力に関係していると思います。

(4) 少子高齢化

少子高齢化がビジネスにマイナスではないのか？といわれることがありますが、問題ないと思っています。「子供をどのようなスクールに入れたいか」という視点から考えれば、ボランティアでやっているスポーツクラブと、子供を認めて褒め、暴言を吐かないリーフラスとどちらに入れたいでしょうか？つまり、少子化はチャンスであると思っています。

健康寿命についてもスポーツが重要な役割を果たすと思います。運動しないと必ず病気になるります。

部活動も民間委託が拡大すると思います。共働き家庭には放課後需要の増加が見込めます。小学校の体育授業の担い手不足も民間委託の拡大により解消されると思います。

4 当社の強み

(1) ポジショニング

スポーツをやろうと思う子供はスポーツが好きな子だと思いますか？実はスポーツを好きな子供だけではなく運動が苦手な子供もリーフラスではたくさん会員として参加しています。非認知能力を育成したいと思っている親のニーズがあることや、「勝つためのスポーツ」ではないところが新しいマーケットで、競争相手がいなかったのです。

(2) 人財

リーフラスは業界唯一の100%正社員制です。つまり、スポーツを教えるプロです。そのために社員教育を徹底しています。教えるスキルはもちろんのこと、「リーダーシップという非認知能力を上げたい」という要望に応えるためには、例えば、その子に「キャプテン」というものを体験させます。リーフラスは勝つためのスクールではないのでどの子供がキャプテンになっても問題ありません。もちろん補欠もいません。

経営の教育としては、社員にはスクールを任せます。ノルマではありませんが、会員数の目標を達成するため、まず子供が辞めないようにし、もちろん新規会員獲得も重要です。苦しいこともあると思いますが、子供の前では笑顔であることが大切であると社員には伝えています。

現在、地域の少年団が減少してきています。1987年には110万人であったものが、2019年では70万人以下です。ボランティアができなくなっているからです。リーフラスはこの受け皿となっています。

(3) 高い仕事満足と低い離職率

リーフラスでは「社員に良し」の諸制度に力を置いています。

まず、正社員は終身雇用で、定年がありません。ご年配になられた方には監督などの重職をやっていただきます。

それから社員の提案により、勤務時間や勤務地、人事を極力かなえられるようにしています。

また、子供の行事に参加すると、手当を支給します。これは自分の子供にも向き合えない人は他人の子供の面倒を見られるはずがないという考えに基づいています。その他、社員のお子供の誕生日に図書カードのプレゼントや配偶者へのバースデーフラワープレゼントなど充実しております。

通常の企業で行われている福利厚生はもちろん完備されています。

実績を積んでいただいた社員には社内独立制度を進めていきたいと考えており、既に何人か存在します。

(4) 教育力

リーフラスは、マネジャー・教育者・指導者としてのプロフェッショナルの育成を心掛けており、特に、ケガや熱中症などの安全対策は、徹底的に研修します。

(5) 営業力

リーフラスではスクールの指導者が自ら営業活動を行います。例えば、学校の許可をいただきチラシの配布などを通じて子供に「お誘い」をします。この方法であれば、運動の苦手な子供についても誘うことができます。「一回体験しに来ない？」と聞いてみます。子供が来てくれれば、褒めて、励まし、デモンストレーションを体験してもらいます。このような方法で入会率は50%程度になっています。他社のスポーツ関連企業では20%程度のです。

(6) アライアンス

リーフラスは様々なプロスポーツチームと提携し、共同スクールを開校しています。

5 成長戦略

リーフラスの成長戦略は、①子供向けスポーツスクール、②部活動支援、③ヘルスケアの3つの柱によって支えられています。

これらのターゲットを見ると、①については、12歳以下の子供の数は1389万人で、当社が目標とする10万人でも、1.3%にすぎません。②については、中学高校の部活生は340万人です。③については、高齢者は3450万人で、これらの3種類の市場はとんでもなく大きく、市場が開けば同時に雇用の拡大にもつながります。

ターゲットの拡大のため、西鉄旅行様のCSR予算を用いて部活支援活動を行っています。ヘルスケア部門では経済産業省の援助を受け調剤薬局との協同による健康運動サポートを行っています。2025年までにヘルスケア部門と部活動支援の事業比率を高めていきたいと思っています。

6 日本の部活動の問題とその解決方法

今の日本では部活はブラックボックスになっているように思います。

例えば、暴言や体罰、しごきなどがいまだに存在します。このような暴言などを受けたことのある人はこの会場にいますか？スポ根主義の指導方法は子供たちの思考を停止させます。特に中高時代は人間形成に大切な時期です。この思考停止はスポーツの効果を台無しにしてしまいます。場合によっては「いじめ」なども発生することがあります。これを取り除くのが社会的課題であり、我々のミッションと考えています。

学校の先生は授業のほかにも部活の面倒も見なくてはならず非常に大変です。部活をスポーツにし、きちんと料金を払ってプロの指導者に依頼すべきです。

杉並区の和田中学校では、リーフラスから週に1から3回、野球、剣道、サッカーの指導者を派遣し部活動の指導を実施しています。

今の部活の外部指導員は、報酬が少なく、ほとんどボランティアで、野放しになっています。

リーフラスは部活動コーディネータとなり、外部指導員の監視、指導、育成を行っています。最終的には、部活をなくし、民間に開放した方がいいと思っています。

部活動をスポーツに変え、自分の意見が言えない部活の弊害を改めれば、日本はより強く、よりよい社会になると思います。