

## 第2回シンポジウム

開催日：平成21年3月12日（木）13:30～16:40

場 所：如水会館 「松風の間」

### スポーツは地域の未来を拓く

#### ～スポーツを起爆剤とした地域の活性化～

I. 基調講演 池田 弘（株アルビレックス新潟 取締役会長, NSG グループ代表）  
「人と街を元気にするスポーツ ～ 池田 弘・新潟からの報告～」

II. 第1回 地域・スポーツ振興賞授賞式

III. パネルディスカッション

コーディネーター

野川 春夫（順天堂大学スポーツ健康科学部 教授）

パネリスト

池田 弘（株アルビレックス新潟 取締役会長, NSG グループ代表）

篠原 靖（内閣府地域活性化伝道師：東武トラベル企画仕入部副部長）

藤本 康二（経済産業省商務情報政策局サービス産業課長）

松澤 淳子（早稲田大学スポーツビジネス研究所 客員研究員）

（開会）

**司会** それでは皆様、大変長い間お待たせいたしました。予定の時間となりましたので、ただいまから始めさせていただきます。本日は私ども社団法人スポーツ健康産業団体連合会主催の第2回シンポジウムに御参加いただき、誠にありがとうございます。私は司会を務めさせていただきます板垣と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

先に資料の御案内をさせていただきます。まず出席者名簿、今日は90名近くの御出席を賜っております。次に第2回シンポジウムプログラムでございます。今日は第1回地域スポーツ振興賞の授賞式をさせていただきますが、それが終わった後10分程度休憩時間をとらせていた

だきます。したがって終わる時刻は16時40分とさせていただきます。今回御案内のチラシ、第2回シンポジウム、それから池田弘様の御講演のパンフレットのNSGグループ、第1回地域スポーツ振興賞についての3月2日プレス発表の資料、関東経済産業局主催の3月30日のスポーツビジネスシンポジウムの御案内、それから黄色いシンポジウムアンケート、お手数でも終わった後で事務局の方に出していただければありがたいと思います。

それでは開催に先立ちまして、私ども連合会の会長であります斎藤敏一からごあいさつを申し上げます。

**斎藤** ただいま御紹介いただきましたスポーツ健康産業団体連合会の会長をしております斎藤でございます。本日は私どもの主催いたします第2回シンポジウム「スポーツは地域の未来を拓く」に御出席を賜り、誠にありがとうございます。また本日は大変お忙しいところ、前経済産業大臣政務官、参議院議員の荻原健司様においでいただいております。また経済産業省商務情報政策局サービス産業課長の藤本様にもおいでいただいております。後ほどまたパネルディスカッションにも出ていただく予定になっております。

私は2年前から故鬼塚会長のあとを引き受けまして会長になり、新しいスポーツ産業団体にしようということで、情報発信をしていきたいと考え、最初は情報交換会から始め、シンポジウムに発展し、第1回目は当時の荻原政務官がまさに司会もしていただいてやっていただいた訳ですが、今回は第2回を迎えることができました。しかも今回は地域スポーツ振興賞を創設しまして、その第1回の受賞者の方々をお招きしまして、今日発表と同時に表彰する運びになっております。

シンポジウムですが、基調講演の講師の方は皆さん知らない人はない新潟のスポーツ振興をしておられる株式会社アルビレックス新潟取締役会長で、NSGグループの池田弘様においでいただいております。池田様には後ほど「人と街を元気にするスポーツ～池田弘・新潟からの報告」についてお話いただきます。スポーツの仕掛け人であります池田様からどのようなエピソードが聞けるか、実は池田さんとは前にパネルで御一緒しまして、あの時にも池田節をたっぷり聞かせていただけましたので、今日も大変期待しております。最後にこのシンポジウムが皆様にとって有意義な場になることを期待いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。

**司会** ありがとうございます。今、会長から御紹介させていただきましたが、本日は国会開会中にも拘わらず参議院議員の荻原先生においでいただいておりますので、一言ご挨拶お願いいたします。

**荻原** 皆さん、こんにちは。御紹介をいただきました参議院議員の荻原健司でございます。皆さんとはもう既に何度かお目にかかった方ばかりだと思いますが、特に経済産業大臣政務官在任中には皆様には大変お世話になりました。今回も一参加者としてこちらにやってきたつもりなのですが、このように花もつけていただいて、大変光栄に思っております。今日は池田さんのお話を初め、パネルディスカッションまで、国会の日程で最後までいられるかどうかわかりませんが、是非今日1日勉強して帰ってまいりたいと思っております。

現在、参議院の経済産業委員会の理事を務めておりまして、やはりスポーツを通じて単に教育的な側面でないスポーツ、やはりこれからの経済振興という観点に立ってこれからしっかり取り組んでまいりたいと思っておりますので、今後とも皆様の御指導をよろしくお願い申し上げます。第2回のシンポジウム開催誠にありがとうございます。ありがとうございます。

**司会** ありがとうございます。それではここで本日の基調講演を行っていただきます池田様を御紹介をさせていただきます。池田様は、1977年に新潟総合学院を開校し、大学院大学、大学、専門学校、高等学校等の教育機関と医療福祉機関を運営するNSGグループの代表を務めておられます。

1996年にアルビレックス新潟の代表取締役に就任され、2003年にはJ1入りを実現され、さらに2004年11月にJ1リーグ戦の年間観客動員数の新記録565,336人を達成ということでございます。また2005年プロバスケットリーグbjリーグの立ち上げにも御尽力されました。現在は創業支援にも力を入れており、501社の公開並み企業の育成を目指す企業支援プロジェクトにも取り組んでおられます。

本日は「人と街を元気にするスポーツ～池田弘・新潟からの報告」についてお話を賜ります。池田様、よろしく願いいたします。

## I. 基調講演

池田 弘 (株アルビレックス新潟 取締役会長, NSG グループ代表)

《 演題 》 人と街を元気にするスポーツ ～池田弘・新潟からの報告～

**池田** 皆さん、こんにちは。基調講演ということで、大変いい機会をありがとうございました。目いっぱい新潟の宣伝をさせていただきます。御紹介の中に触れていなかったのですが、自身の簡単な自己紹介及びなぜスポーツに関与したかというところについて話させていただこうと思います。

今も一番の本職は宮司でございまして、新潟市の繁華街のど真ん中にある、歴史は古いのですが、小さなお宮の息子でございまして、その跡継ぎということでございまして、小さなお宮というところがみそでございまして、生活がほとんどできない。父はやっていたのですが、新潟の中心街がシャッター通りになり、人口がみんな郊外に行き、郊外にいろんなショッピングセンターができて、昔からの新潟ナンバーワンの商店街といえども衰退をしていったところのお宮の息子でございまして、将来を見るとなかなか厳しい。父がやっと生活をしてお宮を守っているというところの跡を継ぐということで、相当悩みましたが、跡を継ぐという結論で 25 歳に神主の修行をして戻るということを約束して戻りました。

その時に、じゃあどうやって生計を立てていくかということが非常に大きなポイントでございました。お宮を継ぎながらできる仕事ということで、お手元にあります新潟総合学院のパンフレットを準備しまして、25 歳で学校をスタートさせました。境内の社務所を壊しまして、小さな校舎を作って始めたというのがスタートでございまして。

なぜ教育事業かと申しますと、神社がやれる寺子屋的な発想でございまして。その頃には幼稚園という選択もあったのですが、もうほとんど神社とかお宮さんが幼稚園を開設されていたこともあり、新潟総合学院ということで学習塾、またカルチャースクール、語学学校、それから国家試験受験塾、そういたしますと大きな仕組みのように見えますが、本当に小さな木造の 2 階建ての校舎を作ってスタートした、そこで何とか生計を立てようということでやってまいりま

した。

ちょうど昭和 50 年頃に生涯学習という概念も大きく出まして、民間教育が大きく伸びるといような背景もございました。その時流にうまく乗れました。お宮を母体にしたということもあり、信頼をいただきながら伸びたんだろうということですが、創業してまいった訳です。その中で専門学校制度が新しくできて、専門学校を一つコアにチャレンジさせていただいた。そうこうしているうちにお宮を継ぎながら専門学校を設立してまいるとい中で、お宮の目標が地域の周りの氏子さんの幸せを御祈禱する訳ですね。それと家内安全でございまして。商業地域でございまして、氏子さんの中に商業の方が多くおられまして、商売繁盛、そしてお祭ということですね。まち、地域の活性化のお祭ということをやった。

ただどんどん衰退していく訳でございまして、氏子さんも減っていくという中で、やっぱりお宮の大きな目標が地域の発展を御祈禱するというので、あわせて事業をやっていく。その中で専門学校をやり始めた時に新潟に若者がほとんど滞留してなかった。大学また専門学校がほとんどなかった訳でございまして、ほとんど東京に出て行ったということですね。そうするとやっぱり街がどうも衰退をしていってると雰囲気を感じる訳ですね。

私の同級生なんか東京へ出たら帰って来ない、長男は一部しぶしぶ帰ってくる跡継ぎ等はいのですが、ずば抜けて人気企業ナンバー 1 はどこかという新潟県庁、2 番目が新潟市役所という感じで、あとは銀行さんがチョコチョコあり、マスコミがチョコチョコある、なかなか優秀なやつらはもう帰って来ない。何か夢がないというようなことも感じ、専門学校を作る中でまず新潟にどうやって若者を残そうか、新潟にある専門学校の期待とか信頼などはほとんどないところからございまして、それをどうやってストップ・ザ東京、いわゆる東京に行く若者達を新潟に残すかという中で、じゃあ東京以上の教育内容にすることがやっぱりベースだろ

うということで、その目標とする検定試験とか技能とかということで日本一を目指そうという表題をあげまして、いろんなプロジェクトを組んでチャレンジしてまいりました。

その中でいろんな分野で日本一を達成させていただくことができ、その方法論としては大変学生達のモチベーションを高めまして、夜の夜中まで残して答案練成をさせて合格点まで到達するということが先生が情熱をもって頑張りました。そういうことを実践している専門学校なんか情報収集して分析をして、どうしてそういう国家試験の合格率が高いんだろというところをもちろん冷静に分析しながら新潟で達成していった。

今、新潟で24校及びプラス5校が郡山にございますが、24種類の専門学校を作っているいろんなことにチャレンジしてきたんですが、その中で技能的なこととか、例えば地方で作られた介護の専門学校としては多分初めてだろうと思うんですね。東京には少しあったのですが、では何をしたか、ストップ・ザ東京ということでございますので、介護で、その作った頃に世界で一番進んでいるノウハウはどこにあるかということ調査したらスウェーデンにあったんですね。そうするとスウェーデンの大学と姉妹提携をしまして、そこと交流をしてノウハウを持ってきたということでございます。

それをいろんな分野でやっております。例えば動物系ですと、アメリカのアニマルセラピーという概念を日本に持ち込んだのは私どもだというふうな自負がございます。そうこうしているうちに、日本一というのは合格数だとか学生数はやっぱり東京にかなわないですね。しかし在校生におけるそういう目標とする国家試験とか検定を日本一にするということをやった、もしくは技能も先進的な技能をもってくるというようなことをやりながらやっていったということです。

そうしたら全国から地方の方々が見学にまいりました。新潟で異常なことをやっている学校があるということで、ちょうど専門学校を設立して7年目ぐらいからそういう御指導、またコンサルタントをさせていただいて、全国ほとんどの県庁所在地津々浦々に御指導をさせていただきまして、百数十校の専門学校の設立をお手伝いをさせていただいた。今は少子化で地方の大学、専門学校は大変なんですね。しかし私ど

もと連携をしている専門学校は今のところ地方で頑張っている。少子化の中で大変きついところでございますが、頑張っておられる専門学校があるとすると、大体私どもが指導させていただいて、今もグループを組んで勉強をしている。

なぜそんな話をさせていただくかということ、やっぱり地方には若者が残らないとか、いろんな方が地方で生計を立てている、また地方を思う人がそういうことを感じたんですね。そんなこともあり、それでやっているうちにやっぱりあわせて新潟の活性化というのは若者を残し、地方を活性化するということがすごく大事です。そういう意味では教育機関というのはすごく機能するというふうに確信をいたしまして、そうやってストップ・ザ東京で学生を残すよう、もしくは専門学校の進学率はずっと高まっていった時期でございますし、高めたというふうに言えるかもしれません。

それで全国から街づくりのコアの一つとして専門学校は必要じゃないかということと、私自身がそれを指導しているうちに、ナンバーワンの学校を作ろう、また新潟でしかできないオンリーワンの学校を作ろうということで、スキー、スノボードの専門学校とかサッカーの専門学校とか、そういったことにもチャレンジした。そういうことをしているうちに県外から学生も専門学校で相当呼べるようになってきました。

だけどその時のハードルとして、神主でございますので、街づくりという視点でやっている、若者を残す、県外から若者を呼べたら、これはすごいなということで、チャレンジを始めたんです。その時に新潟というまちという視点でどうも行ってみたい街、住んでみたい街じゃないなということを感じようになりました。お酒がおいしい、お米がおいしい、あとは何か暗いな、冬になると雪が降って人が住めないんじゃないか等々、印象度が非常に薄いんですね。

新潟市のお話をさせていただくと、港町でございますまして、横浜が今年開港150周年ということですね。新潟は140周年です。明治の時の開港5港でございます。新潟、横浜、函館、長崎、神戸、他は全部外国の匂いがしますよね。新潟も実は外国船が多く来たんですが、残念ながら港が浅くて、大きく交流が发展しなかったという歴史があるのですが、その頃ちょうど開港した頃に何と調べると、新潟県の県単位の人口では180万人いて、日本一の人口の県でございます

した。140年間で衰退してまいりました。日本の人口がその時には3,500万人で4倍になった、すると本来は180万いけば新潟県は700万人ぐらいの人口になってなければいけないんですが、今は240万ですので、460万人がこの140年間に新潟県から輩出していった。集団就職だったり、いろんなことで輩出をしていった。それは若者が中心だったということでございます。ですから新潟県人会は最も大きい県人会なんです。

そんな背景があり、話を戻しますと、新潟というのはマイナーなイメージで、集団就職で人が住まない、雪が降ると閉鎖されて、村で高齢者が亡くなってしまったとか等々やっぱり全体的に印象が悪い。港街のわりには他の四つは行ってみたい街なんですけど、新潟は決して行ってみたい街ではない、下手すると行ってみたいくない街、下手すれば拉致されちゃうぞみたいな、そういうイメージです。港としてもテレビに出るのは右翼が拉致阻止みたいな形で、万景峰号が入ってくると右翼の街宣車が1日中新潟の街中を回っておりますので、そんなにイメージが高くないし、決して行ってみたい街じゃない。

そんな中で街の活性化を考えるということで、いろんなシンポジウムをやったり、イベントのお手伝いをしたりしているうちに、ワールドカップを新潟に誘致しようという運動をサッカーの方が提唱され、またそこに新潟県が乗ったというところに、私ども経済人に声がかかったというのがスタートでございます。

何だ、玉けりかという感じでみんなは思っていました。というのは新潟県の人達というのは、雪国でもあり、サッカーに関してはほとんど経験のない人たちばかりでございまして、野球も甲子園に出るとすぐに負け等々、事実私の高校の時は新潟県は五つの高校でしかサッカー部がなかったんですね。サッカーを盛り上げていく時に、私の仲間なんか話しますと、何だそのサッカーって？ という感じで、したこともない、俺はバスケットだとか野球だとか、いろんなことをおっしゃって、なかなか協力をいただけなかった、理解をいただけなかったのが現状でございます。

そんな中で参画をして色々顔を出しているうちに、ロサンゼルスワールドカップアメリカ大会があった時、10年ぐらい前ですか、そこに誘致運動の1人として、ロサンゼルスに住んでいたことも若干あったものですから、久しぶり

に行ってみるかという感じで行きました。その時に準決勝、決勝、ローズボールという9万人のスタジアムでブラジルとスウェーデンの準決勝があって、その9万人のスタジアムに入った時の驚きと感動と言いますか、熱狂で体が震えるような感動を覚えたというのがございました。

そのスタジアムの一番上からそのサッカーの試合を見て、その時にはサッカーの試合を見ても米粒が行ったり来たりして、0対0でPKでした。何だこんなつまらないゲーム、PKって何だアレはと思って、点数が入らない訳です。ちっともおもしろくなかったんですが、その周りのブラジル人とか、そういうものを見ることによって、その感動はすごいものがあった。人間がこれだけ集まるとこれだけの異常な異空間をつくり、得もしれない感動を与えるものだなあということがあって、何とかこの大会を新潟に是が非でも呼びたいと思いました。

そこで帰って誘致するにはどうしたらいいのかと分析していきますと、そのころはJリーグが出来たばかりです。Jリーグを目指すチームがなければ新潟は無理だということがございまして、どうやってつくるんだ、サッカー関係者と話をしているうちに、ルール上は新潟で一番最高の位置にいるチームを強化していくしか原則方法はないということだったんですね。そうすると北陸信越地区というところのクラブチームで何とかぶら下がっていた高校のOBチーム、アマチュアチームがある、そこを強化してそこを勝ち抜いて全国リーグにいて、そしてJリーグにいきますよとエントリーをして、そこで優勝、準優勝をするしか方法がないということがわかりました。

まあ新潟は下馬評からいっても無理でございました。週刊誌、スポーツ紙がよく開催地はどうのこうのといっても、無印でございまして、新潟は無視されていたというような現状でございました。でも何とか呼びたい、そうするとこのJリーグを目指すチームを作るしか方法がない、それを最低限やらないと私自身も後悔するにちがいない、あれだけの感動的なイベントを新潟でもし開いたら、新潟の人達に物すごい感動を与えるはずだというふうなこと、私がそうでしたから、それで是非開きたいと思っております、そのチームを作るということをサッカー関係者がやりましょうということで、私もやり

ましようとならば、サッカー関係者に寿司屋で囲まれて、御馳走をされて、池田さん引き受けろということですね。

私はサッカーも知らないし、どうのこうのとジタバタしていたのですが、じゃあやりましようということで、最終的に引き受けをさせていただいて、地域の皆さんに、今はマスコミだとか地方での大きな企業さんに御出資を頼んで1千万、ちょっと大きいところは2千万という感じをお願いをして、3億ちょっとのお金を集めました。30社でございます。

発起人を作りまして、その時の口説き文句は、ワールドカップを新潟に呼ぶためにこのチームをつくらないと絶対に来ないんですよ、Jリーグを目指すチームなんだけれども、誰も上がれると思ってないんですね。新潟の人は大体サッカーもわかりませんし、Jリーグは何となく盛り上がっている、でもみんな大企業の子会社だねという感じで、だけどもチャレンジしないと誘致運動を盛り上げなきゃいけないし、やるには座して死ぬより作って頑張らましようという感じで、口説きあげまして、出資金を集めてスタートをした。

その結果、皆さん地方の方にもその努力が響いたということもありまして、最後に象徴的な話なんですけど、サッカー協会がJリーグを作り、サッカーを盛り上げていくという考え方の人の中に、当時の川口チェアマンですが、地域密着型の総合型スポーツクラブを、ヨーロッパドイツをモデルとした、そういう地域密着型のスポーツを、スポーツのあり方がおかしいということを疑問にもちながら、そういう概念を初めて地域密着というプロリーグを提案をされた。

総合型スポーツクラブはサッカーだけじゃない、総合型スポーツクラブを津々浦々に作るという理念でやり、それをもっと盛り上げるためにワールドカップを誘致しようと言ってるんじゃないですかということは何となくわかってきて、そして私どものサッカー協会の当時の理事長、今は会長でございますが、その方が最後の誘致のところで、日韓共同開催になって日本だけの開催だと15カ所だったのが、それが10カ所になったんですね。そうすると新潟はもう絶対にダメだ、そんなジタバタしてもダメだとい

う噂だったのですが、そこで最後に是非発言をさせてくれということで、新潟のみんなの思いを背負ってますから、発言せざるを得なかったぐらいの重い気持ちになったんだと思うんですね。

そこでどういう発言をしたかということ、この決まった場所を見てください、北海道、大分、これは別としても、あとは全部太平洋側じゃないですか、日本海側には一つもないんですね、北陸信越地区にもないじゃないですか、9カ所はバタバタと決まって、最後に名古屋の豊田さんと勝負になっていました。誰しものがトヨタカップをやっている豊田さんと新潟が勝負したら、もう決まる訳がないと言われていたにも拘わらず、その発言だけではないと思うのですが、最終的に新潟に決まった。判官びいきですね。理念がそうだったということですね。

そうしてやっているうちにチームもできて3年ぐらい経って、集めた金も30社プラス150社で6億ちょっとのお金を集めたんですが、3年経って毎年2億ぐらい損しますから、もう金がない。このチームどうするということの中で、やっぱりヨーロッパを調べているうちに、こういう新潟のマイナーな地域こそプロチームが、おらがチームが必要だと思うようになり、何とか存続をさせたいという気持ちが高まったというのが今回のアルビレックス新潟が誕生した経過でございます。

その様子を見て、マスコミの人達はやっぱりヨタヨタしているし大変だ、まあいつどうなるかわからないようなチームだしということで、取材追っかけをしていただいて、テレビ局さん幾つか、NHKさんにも取材をしていただいたものを再編集したのがございます。また、今バスケットだとか野球とか、今日はたまたま野球のBCリーグの関係で御表彰いただけるということで大変光栄でございます。そういうことを提唱して、幾つかのランニングクラブとか、スキー、スノーボードとか、シンガポールにも今私どもはサッカーチームを作っております、そういった経緯もありますので、そのビデオが収録されていますので、少しご覧いただければと思います。

(ビデオ放映)

**池田** 貴重な時間ビデオを見ていただきましてありがとうございます。当初の目的でありましたワールドカップの感動ということで、43,000人のスタジアムが出来て、試合が3試合行われて、イギリスのベッカムも来まして、そういう意味では地元は大変盛り上がりました。そのうち1試合20,000人ぐらいずつ新潟県の方々が見られたんですが、逆にいうとたかが20,000人、全部入ったとしても60,000人でしかないということで、映像を見てサッカーって何かすごい盛り上がりしているなと初めて感じました。

新潟の田圃のど真ん中に巨大なスタジアムが出来て、そういうことに関しては興味をもった。サッカーはよくわからないけど、何かすごいイベントらしいということが、じいちゃんばあちゃんにもわかり始めた。そういうこともあり、私どものチームに関する存続をちょうど議論していて、何とか存続させようという思いがあり、新潟県の県庁の人達は県立ですから、43,000人のスタジアムをホームにするなんて誰も思っていない訳ですね。つぶれる寸前の常に2,000~3,000人しか来ないようなチームでございます。これは新潟市の陸上競技場のスタジアムでやった、ホームにするなんてとせせら笑われたという感じでございます。

ワールドカップが出来て、スタジアムが出来たんですが、県民への御披露のイベントは何をしたかという、新潟県内の民謡芸能大会をやりまして、4億か5億、これは電通さんに払って、ミュージカルをやって、ビデオをやって、県民にエキスクーズするという感じですかね。それで私どものサッカーチーム、地元でワールドカップを目指したアルビレックスには記念試合みたいなものをやらせてもらえませんかという話をしても、そんなの当てにしていない。それで普通サッカー場が出来たので、サッカーのイベントでオープニングをやるというのはあってもいいですよ、予算はありませんかねと言うと、ゼロということでございました。

悔しくて悔しくて、ホームに使うとも思ってくれてなくて、まあ年間1~2回は使わせてやるわみたいな顔をされて、挙げ句の果てにスタジアムは、ちょうどその頃に全国にスタジアムが出来て、300億だか400億使って何をするんだ、粗大ゴミ論が出来て、新潟もあれはどうするのということが地元のマスコミ、全国のマ

スコミで叩かれ始めました。そうしたら有効利用検討委員会なるものが20人ぐらい関係者を集めて出来た。そこに当然アルビレックスも呼ばれたんです。

何を議論していたかという、音楽イベントはどうするとか、どこかの宗教団体のイベントも呼ぼうよとか、陸上競技場でございますので、ワールド陸上大会も呼ぼうよとか、何か訳のわからないことを言って、それでも年間5回か10回も埋まらないよねみたいな話なんです。アルビレックスに使わせてくださいよと言うと、おまえら使用料は払えるのかという顔をされました。

そう言われると私も弱うございまして、それで悔しくて出たアイデアというのが、何とか存続させるためにはどうしたらいいか、そして私が感動した満員のスタジアムにすればサッカーがわからない人、もしくは新しいスタジアムということに関して興味をもっていましたので、呼びをしてお呼びをして、スタジアムを見ましようよということで、地域のおじいちゃん達にチラシをまいて、無料チケットをまいて、見学ツアーだと結構来ていただくんですね。見学して、わあすごいのが出来たねと言って、もうすぐに試合だという試合を見ないで帰り始めるんですね。ちょっと待ってくださいよ、折角だから見てくださいよというところから始まったんです。

それで43,000人のスタジアムに33,000~34,000人入りまして、超満員です。もう僕は感動で、ああよく来てくれたという感じでございます。その時にやった新潟と京都の試合が大変感動的な試合で、延長線までいって、最後の最後に追いついて負けたんですが、何だ面白いじゃんという感じで、その時にスタジアムが一体となって、新潟！新潟！と、何かよくわからないけれど、新潟が一生懸命やった、選手も日頃もう負ける寸前になると大体歩いて選手が最後まで走っているんですね。そんなことで同点に追いついたというようなこともあり、やっぱり一生懸命やっている姿にはみんな感動するという感じで、スポーツのルールもわからないし、アレだけれど、一生懸命さに感動したという、それがだんだん口コミでその夏から今度は毎試合やれるようになったんですね。

それで何とJ1に上がるまでの2年半、勝つか引き分け、負け知らずのスタジアムになった。だから新潟の人達は負けたことを知らない人達

がほとんどでございました。そしてJ1に上がって10試合勝てないということで、7試合目ぐらいだと思うのですが、ブーイングというのが初めて大きく出たんですね。みんなブーイングなんて知らないんですね。ブーイングというのはヨーロッパ的な、アメリカ的な叱咤激励する習慣です。日本人、特に新潟の人達にはそんな習慣はない訳でございまして、何であんな一生懸命やっている選手達を、その試合はシーンとしたんですが、次の試合にまた負けたんですが、あんなに一生懸命やっている選手達ということで、みんな拍手が起こったんですね。ブーイングがまた起きたんですが、全体は拍手で打ち消されたというようなスタジアムなんです。そういうことです。日本人は一生懸命やったことには拍手で送ってやろうよみたいな感じで、すごく感動的でございました。

そういうことがいろんな場面でございました。あのスタジアムでいろんなことが起こりました。あれだけのスタジアムで、あれだけの人間のそういう熱気があることによって選手を後押しし、負け知らずのスタジアムになるみたいなことが、スタジアムに参加する人達にいろんな勇気を与えた。立場のある人達が、弁護士さんでもお医者さんでも、みんなオレンジ友に入っていて、大きな声で「愛してるよ新潟」なんて歌を歌ってるというようなスタジアムが出来あがりました。それは当初予想した新潟に活気をということで、ワールドカップをとということで、チームが新潟の人達が、おらがチームを勇気を与えてくれるということの仮説の中で思わぬ展開になっていったというか、予想以上の展開になったということです。

ですからワールドカップが来たことによって、当初の目標の新潟が世界中に放映をされました。ただ一時的ですね。その時におらがチームを持つということが萌芽していました。少ないですが、そのサポーターが出来た。その時にワールドカップ、そういう満員にしたことのみで成功したのではなくて、皆さんにお願いに行ったのは、赤字で倒産寸前、おらがチームは新潟にとって必要だから、何とか一緒に支えてください、社会貢献でお願いに行っただけですね。

そのイベントが素晴らしい、サッカーイベントが素晴らしいとか、興行が素晴らしいじゃなくて、おらがチームをみんなで持ちましょうよ、そういうことに訴えて後援会を作り始めた

んです。年間1万円の個人会員、商店さん、企業さん、地元の企業さんは3万円で地域のためにとにかく支えて下さいよというようなことでお願いにあがって、日本一の後援会を作った。その後援会で無料チケットを配布して、見に来たらそういうスタジアムで感動していただいた、感動していただいた輪が広がって、もちろん戦略的にいろんな手を打ちましたが、有料化していった。J2に上がった時には43,000のうちの22,000、半分以上にシーズンパスを出したら、1カ月以内に完売しまして、ウェイティングが出たというところまで来たんですね。

残念ながら昨年度は降格寸前まで行ってます。そういうこともあり、秋田になかなか勝てなかったりということで、観客が暫減しております。これから私どもの目標は日本一のチームでございまして、出来れば世界のチームも目指してございまして、何とかこれを乗り越えて日本一のチームになって行きたい。今回開幕戦が先週の土曜日にございまして、4対1で勝ちました。昨年度J1で得点数がビリでございまして、今年は何とかいけるんじゃないか、今週の日曜日は物すごい強い鹿島との試合でございまして、ホームにやっぱりめっちゃくちゃ強いんですね。サポーターの熱があるものですから、昨年度も勝ちが8勝で、ホームが8勝、アウェーが2勝という感じで、極端なチームでございまして、新潟の人達のエネルギーが注入されて何とか支えられているチームという感じです。

今年はアウェーで初めてJ1で勝ちましたから。ホームで鹿島を撃沈させれば、今年は本当に上位に行けるという確信を持つぐらいの攻撃的なチームです。そんな状況です。今日の取材とはちょっと外れて自慢させていただいていますが、そんなところでホームで勝つということで新潟はすごく明るくなります。負けるとよく言われるのは、その日と翌週は家が暗くてしょうがない、うちの母ちゃんがまともに飯まで作ってくれないなんて感じで怒られちゃうのですが、それはそれで大変楽しんで悔しがったりしていただいているのですが、そういう状況です。

そういうことを通して何を感じたかということ、スポーツのあり方というのは日本だけが特殊だった、韓国もそうですね、日本と韓国のみが特殊だった。それは中央集権の中で企業が伸びる、企業スポーツに極端に頼ってきた、それはそれですごく効果があったらと思うんですね。だ



けどこの世界恐慌の中で企業で廃部になっているようなスポーツが出て来ています。その中で何が支えるんだ、やっぱり原点というのはスポーツは個人であったり、地域であったり、やっぱり原則地域が支えることによって、当然高低はあるにしても、地域の人達がいる限り存続はしていく。

ましてやスポーツのあり方も、実業団リーグがトップリーグだったというのは世界で稀なケースでございます。韓国が日本をまねたということだと思のですが、一部台湾にも残っているんですね。世界中見るとみんな地域が100年以上かかって、地域の皆さんがスポーツクラブを作って、その頂点のチームがリーグを組んでプロリーグを組成していった、ヨーロッパの方はいろんなスポーツが全部プロになっているんですね。もちろんアメリカもそうです。

スポーツというのは地域の人心をまとめあげるのに物すごい効果がある。これはアメリカが実践しています。どういうことかということ、スタジアムとかグラウンドを作って、チームを誘致するのに金まで出してやるんです。それは今回オバマさんが大統領になって、いろんな人種がいらして、いろんな宗教があって、その地域をまとめるというのは、そういうことを乗り越えるというのはスポーツが物すごい効果があるということがわかっています。それはそうですね。映像を見ますと、野球でもバスケットでもみんなハイタッチしますよね。いろんな人種の人達が、いろんなスポーツのクラブが勝つと感動して物すごい盛り上がるということなんです。

アメリカはこの指とまれで、採算さえ合えばどんなスポーツもプロリーグ化しちゃうんですね。ヨーロッパは100年かかって地域密着の頂点のチームを2部リーグ、3部リーグ、4部リーグという、サッカーはそうですし、いろんなスポーツをプロリーグ化したんですね。日本は実業団という中央集権の中で大企業が、どちらかと言うと企業がファミリー経営ですので、ファミリーの象徴として企業のアイデンティティと企業の広報という戦略で作ってあげていった。それにおんぶに抱っこしていった。地域の協会も全部そういう一部リーグが回ることによって、その興行権をもらって、もしくは開催させてもらうのに金を実業団からもらって成り立っていた。そういう意味で今ガタガタになっていますので、そういう問題がスポーツのトップの方に

はある。そういうことを感じて来ました。

もう一つが地域という視点で非常に大きなことがございます。新潟がスポーツでは不毛の地と言われているのですが、中学ぐらいで活躍しますと僕らの頃は大体ヘッドハンティングされました。よく考えると、そう言えばそうだなと思います。もちろん盛んではないのですが、たまに才能のある子がいると、全中で活躍しますと、高校でそういうことを強化している高校に抜かれていったというのが現状でございます。そうするとそこの子供として活躍をする。私どものミッドフィルダーの本間君というのは新潟の田舎の中学を出て、千葉の習志野高校に行った。準レギュラーで荒川君というのは新潟出身なんです、その子は前橋の方の高校で活躍をして、私どもが高校卒業と同時に呼んだ。

ですがアルビレックスが出来て、プロチームが出来て、J2、J1でやっているうちにやっぱり日本の一流を見たこと、もしくはコーチもいろんな才能を新潟に入れて来たこと、何と当然アルビレックスユースというジュニアユースというチームを作ってやっているうちに、今各世代ごと、年齢ごとに分けてU18だとか17だとか16とかありますよね、日本中から才能をピックアップしてチームをつくって、国際大会をやる。25人の枠、ほとんど新潟の子が最低1人入っているという状況になりました。新潟で育成できるようになったんですね。ヘッドハンティングされなくなった。

そのままヘッドハンティングされるということも若干ありましたので、悔しくて私はお手元の資料にありますように、開志高校という通信通学の、これは稲本君が通信通学の高校に通いながらガンバのユースに入ったということが実態としてわかりまして、じゃあ通信の高校を作ろうということで、アルビックスユースの子供達は全寮制でそこに通わせている。開志高校というチームを作って、そこは悔しいから全国から呼んでやれとあって、ほとんど全国の中学から来ています。

逆になぜそうしたかということ、新潟の高校の先生方には叩かれました。そんなの全国から優秀なを集めてチームを作っても、でもまだそんな一流が呼べる訳はないですよ。呼べる訳はないんだけど、叩かれました。新潟県の高校の枠が全国大会に行けないじゃないかと。でも残念ながら準決勝で連続負けていますので、

まだ行けてないのですが、でも全国から才能が集まって来ています。だからこれを乗り越えられなければ新潟県のレベルが上がらないですよ。今まで出ると負けでございますので、それは野球も同じです。そういう強化をしている高校がなかったということが致命傷でございました。そういうことにより今新潟というのは物すごい盛り上がっている。まず5年後10年後に日本代表は間違いなく出るというふうに確信をしております。

基本的には新潟の地元でそういう子供達を、トップアスリートを育てられる環境が出来てきた。それが二つ目、そういう育成という仕組みが地方でも出来るんだ、新潟がこんなことをやったことによって、全国各地で、新潟でサッカーが出来るなら、おらが街に出来ないはずがないということで、全部手を挙げていただいた。今はJ2を含めて物すごい数ですよ。何でこんな地域にサッカーが盛り上がったんだ、ですが地域のアイデンティティとその興行だとか、そういうことじゃなくて、やっぱり自分達の気持ちの発露として、中央集権の中で地方が今自立しろと言われていた時代の中で、自分達の誇りを持てる地域の戦略の一つとしておらが自信を持つ。

痛快じゃないですか。山形の地域がジュビロのヤマハの大企業の子会社のチームに6対1で勝つんですよ。FC東京に新潟のクラブチームが今回4対1で勝って、ざまあみろという感じで、気持ちいいですよ。別にそれはけんかするという意味じゃなくて、みんな後ろめたかったんですよ。地域の人達は、若者を送り出して、東京に幸福があり宝があると思っていたら、なかったじゃないですか。勉強して一生懸命やって大企業に入ればみんな幸福になれるねといったんだけど、見て下さい、東京の山の方のマンションの中で孤独死している人がいっぱいいるじゃないですか。

まあ田舎も限界型集落が出来たけど、町中も限界型マンションが出来たじゃないですかというふうなことで、経産省のお役人さんがいるし、先生もいらっしゃるので、余り大きな声で言うと怒られちゃうのですが、日本の国家が成功するという戦略の中で、素晴らしい国作りをやってきたというのは間違いがないが、やっぱりこぼしたことが山ほどあるね、その時に置き去りにされたのは地方もあるね、そして私は地方の宮

司でございますので、地域の活性化ということを考えて、そういうことをやっているうちに、今日はスポーツ産業ということでございまして、多くの方が今回もFC東京との試合でどのぐらいの人が行ったかということ、4,000人ぐらいの人が東京まで出かけてくる訳です。いろんな試合に相当、浦和の次ぐらいに多くの人間が新潟から出かけて行ってる。

そういう意味でスポーツツーリズムみたいなこととか、スポーツが地域地域で大変盛り上がって、スポーツ王国になってみせるぞという今気概があって、そういう意味でいろんな交流が出て来ているということでございます。サッカーでそのようにみんなで支える仕組みを作れば、他のスポーツでも出来ない訳はないということで、bjリーグというバスケットのリーグを提案させてもらった。

見て下さい。6チームで戦ってバスケットボール協会の方々に叩かれて、怪文書まで流れて、何だアレはとかやられながら、bjリーグを作り上げたんです。だけど地方の人は待ってました。そして地方の業界の人達は全面的に支援をするんですね。こんな文章が来たんです。あのプロリーグに関与したら永久除名だ、バスケットボール協会から永久除名だという文書が協会から出たんです。審判なんか特にそうだ、もう絶対に審判は笛吹けないぞというふうな文章まで出たにも拘わらず、こっそりと、まあ公然の秘密みたいな形で応援をいただいた。

今日は野球が表彰されるということですが、野球の審判なんかはまだ高野連に邪魔されて、その中で本当に金がかかって苦労しながらやっているとか、もう既存の日本のヒエラルキーの中の中央集権のスポーツ界では最も遅れている組織でございます。先生よろしくどうぞお願いします。本当に協会の既存の利権とか、そういうものが多分あるんですね。それは学校の先生方が多いですから。そこへ行くと協会へ顔を出していますと小遣いをもらえますからね。飲み食いぐらい出るんですね。

それと俺が大将だということがあって、俺が作り上げたという誇りがあるので、でもそれは大事なことは大事だし、だけどバスケットなんかでもアジアでどう考えても不思議なのは、7位か8位です、サッカーも7位か8位だったんです。Jリーグが出来ることによって、きら星のようにヨーロッパに出したじゃないですか。

アジアで優勝するじゃないですか。やっぱりヒーロー、舞台が出来ることによって、命懸けで子供達も頑張るんですすね。それに感動するんです。

というようなことがバスケットにも起きて、バスケットでもプロリーグという輝く舞台が出来る絶対アジアナンバーワンになれるはずだ。実業団はそれは甘いですよ。食えるんですから。普通はバスケットをやってなかったら入れなかった大企業に、バスケットをやれば入れて、けがすれば残れて、一応社員でも残れるという甘さがやっぱりある。ギリギリまでやらないというようなことがあります、そんなことがあります、それだったら野球も出来るんじゃないかということで、マイナーな新潟、石川、長野、富山で4チームを作ったら、福井と群馬が俺も入れろとって、プロリーグが出来たんです。

普通のスポーツの水泳でもランニングでも出来るんじゃないか、先ほどの皆川賢太郎君と言うのは怪我をして企業がアウトになった、それを私どもの地域でみんなで支える仕組みを作って、オリンピックで見事4位に入賞したんです。それは本当に久しぶりです。そして今回北京オ

リンピックでランニングクラブというところの久保倉さんという女性が初めて短距離でアジア予選を通過した、女性では初めてですよ、これもみんな新潟の人達が広く薄く個人で支える仕組みを作りあげて支えているということです。そういうことで今盛り上げています。

ですからそういう意味でいろんなスポーツがそういうことが出来るんじゃないか。私の今日のお話が産業に結びつくかどうかは別として、そうやって盛り上がることでいろんなことの交流が起こって来たり、いろんなことが起こって来る、活発になることによっていろんなトレーナーだとか施設だとか、いろんなことが産業として起こって来ているというふうに確信しています。新潟からの御報告ということで、お話をさせていただきました。御清聴ありがとうございました。

**司会** 本日はスポーツを柱とした熱意と夢のある地域活性化についての貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました。もう一度皆様方の大きな拍手をお願いいたします。

## II. 第1回 地域・スポーツ振興賞授賞式

**司会** それではただいまから第1回地域スポーツ振興賞の授賞式を開催させていただきます。この制度は昨年7月8日に開催しました本連合会の第1回シンポジウムで御案内をさせていただき、昨年11月の中旬から今年の1月末までの間の募集で38件の多数の応募がありました。連合会の選考委員会において慎重厳正に審議し、最優秀を一点、優秀二点を決定させていただきました。

最優秀賞は株式会社ジャパン・ベースボール・マーケティング社のBCリーグによるMIKITO AED PROJECT、優秀賞は新雪マラソン大会実行委員会様の十日町新雪マラソン大会と千葉県知的障害者サッカー連盟様のサッカーを通じた出会いの場です。選考委員長を務められました早稲田大学スポーツ科学学術院教授の原田宗彦先生に御講評をいただきたいと思っております。原田先生、よろしくお願いたします。

**原田** ただいま御紹介にあずかりました選考委員長の原田と申します。今回は第1回の地域スポーツ振興賞の発表ということで、これまで応募総数38件の作品の中から最優秀一点、優秀賞二点、佳作六点を私達の選考委員会で選びました。

どういう視点でこれを選んだかということなんですが、先ほどの池田さんのお話にありましたように、やはり地域にいろんなイノベーションが起きる、そしてそれが非常に多くの社会的価値を持って地域に還元される、できればそれがまたビジネス、あるいは産業として成立する、あるいは非営利の事業として大きなインパクトを与える、そういう様々な視点を持って選考に臨みました。

ただ、この事業の内容も非常に多様にわたっておりますので、一つの評価視点だけで選ぶことは困難でありました。そういうことで各委員からいろんな御意見を拝聴して、厳正な審査の

結果、それを得点化して選んだということです。今回は最優秀賞としまして、北信越ベースボールチャレンジリーグによる MIKITO AED PROJECT を経済産業省商務情報政策局長賞ということで最優秀賞に選ばせていただきました。あとは優秀賞が二点、そして佳作が六点というふうになっております。

この地域スポーツ振興賞は少しでも将来的にさざ波のようにまた全国に広がって、より多くの応募があることを祈りつつ、委員長からの講評とさせていただきます。どうもありがとうございます。

ございました。

**司会** ありがとうございます。ただいまから受賞者のお名前をお呼びします。ので、受賞者の方は前の方においでいただきたいと思います。最優秀賞の株式会社ジャパン・ベースボール・マーケティング様。賞を授与される方は経済産業省商務情報政策局サービス産業課長の藤本康二様でございます。

**藤本** (賞状) 地域スポーツ振興賞 株式会社ジャパン・ベースボール・マーケティング殿

あなたは社団法人スポーツ健康産業団体連合会第1回地域スポーツ振興賞の応募において、スポーツを通じて地域振興に最も貢献したと認められましたので、これを賞します。

平成21年3月12日 経済産業省商務情報政策局長 近藤賢二

**藤本** 近藤からメッセージを預かっております。今回藤本が代理でお渡しいたしますが、賞の趣旨、それからこの社会に与える意味において、本来自分がお渡しすべきところをどうしても日程の都合で伺えないということで、是非よろしくお伝え下さいということです。

**司会** ありがとうございます。続きまして優秀賞の新雪マラソン大会実行委員会様。千葉県知的障害者サッカー連盟様。賞の授与は社団法人スポーツ健康産業団体連合会会長の斎藤敏一でございます。

**斎藤** (賞状) 地域スポーツ振興賞 新雪マラソン大会実行委員会殿

あなたは社団法人スポーツ健康産業団体連合会第1回地域スポーツ振興賞の応募において、スポーツを通じて地域振興に貢献したと認められましたので、これを賞します。

平成21年3月12日 社団法人スポーツ健康産業団体連合会会長 斎藤敏一

**斎藤** (賞状) 地域スポーツ振興賞 千葉県知的障害者サッカー連盟殿

あなたは社団法人スポーツ健康産業団体連合会第1回地域スポーツ振興賞の応募において、スポーツを通じて地域振興に貢献したと認められましたので、これを賞します。

平成21年3月12日 社団法人スポーツ健康産業団体連合会会長 斎藤敏一

**司会** それでは続きまして最優秀賞を受賞されました株式会社ジャパン・ベースボール・マーケティング様から一言ご挨拶を賜りたいと思います。

**村山** 皆さま、改めましてこんにちは。3年目を迎えます北信越6県で小さな小さなプロ野球の独立リーグをやらせていただいておりますベースボールチャレンジリーグの村山哲二と申し

ます。隣にいらっしゃるのは MIKITO AED PROJECT を作るきっかけになった水島樹人君のお母さんの、今日は水島正枝さんも来ていただいております。

2006年の2月だったでしょうか、先ほど基調講演をされました池田弘さんから、僕は当時新潟の電通の営業部長だったのですが、呼び出しをくらいまして、サッカーを通じて地域の活性化というのは達成出来た、バスケットボールを

通じて全国にプロのバスケットボールを作った、あと作れてないスポーツは野球だ、野球を通じて地域を活性化出来るビジネスモデルを作って欲しいということを池田さんから依頼を受けました。

プロ野球の独立リーグを作って、アルビレックス新潟のノウハウを生かせばどんなに小さな独立リーグでもきっと地域を活性化出来るはずですよというレポートを出しました。そうしましたら池田さんから、おまえがやれということと言われまして、この道に飛び込んで来ました。

そこでその3月に会社を辞め、4月から4チームでリーグ戦を始めるには4チームなければいけませんから、新潟以外のこの3県に対して、野球事業を通じて地域を活性化できる県民球団を作りましょうということで、出資金を集めに回りました。長野が出来て、富山が出来ました。でもどうしても4県目が出来ませんでした。リーグ戦ですから3チームではリーグはできません。7月ぐらいだったでしょうか、石川に何回足を運んでもどうしてもウンと言ってくれる人がいませんでした。

石川という地域で、富山という地域で、北信越なんていう地域で、野球も後進国で、雨もあって雪もあって、野球の興行なんかやったらって2,000人も3,000人も集まる訳ないじゃないか、やめとけやめとけとみんなから言われました。どんなに名刺をまいても言われました。長野の球団代表になった人と、新潟と富山の代表者の3人で、今この7月にこの事業を何人かの人に頭を下げてお詫びをして、何人かの人にお金を返せれば、もしかすると戻れるかもしれない、今だったら戻れるかもしれないという危機的状況の時に、水島マサエさんから一通の手紙をもらいました。

今日はその手紙を持ってきました。この手紙が正枝さんがその年の7月に自分の息子である樹人君が野球の試合のグラウンドでランニング中に突然倒れて息を引き取った、AEDがあれば助かったかもしれない命でした。樹人は日頃サッカーをバスケットを見て、何で新潟にはプロの野球チームがないんだろうということ話をしていました。お葬式の日村山さんの記事を新聞で見ても涙が止まらなかった、樹人は村山さんの作るプロ野球の独立リーグを見ることは出来ないかもしれないけれど、樹人のためにも必ずこのリーグを作って下さい、このリーグを必ず

成功させてくださいという手紙をいただきました。僕と長野の球団代表と長野の安い居酒屋で声をあげてボロボロ泣きました。

その時に絶対に樹人のためにこの独立リーグを作ろうということを決めて、もう一回みんなで石川球団に行って、出資を集めて、4県ができて、信じられないスピードでBCリーグがスタートいたしました。樹人に何か恩返しをしようということで、MIKITO AED PROJECTというのを全員で作りました。初年度はここにあるシリコンバンド、500円で球場だけで売ります。シリコンバンドを売ってAEDを購入して、私達のスポーツの施設に届けようという活動をしました。10,000個売れました。2年目はファイテンさんから協力をいただいて、このリストバンドを作りました。3年目もこの活動は続けていきたいというふうに思っております。多くの人に支えられてこの事業が今成立していて、アサヒビールさんや高崎ハムさん、そんな企業の人からも多くの寄付をいただいてこのAEDの普及活動に僕らは取り組んでいます。

僕のこの事業というのは、樹人がいるから出来ているというふうに思っていますし、僕達は今年地域貢献プロジェクトというのを、さらにこれを深めていこうというふうに思っています。お金を出してくれる人達、スポンサー、ファンの皆さんに対して、僕達は何でお返しをするのか、それは地域の人達に夢や感動や希望を与えることだ、地域の人達や地域の子供達に僕達はお金をいただいたものをお返ししようということで、地域貢献プロジェクトというものを立ち上げました。

BCリーグの3年目を迎えますけれども、さらに地域の人達のために精いっぱいこれから努力をしていきますので、ぜひ皆様、僕らのリーグ、ちっぽけなリーグですが、ぜひBCリーグを見にいらしてください。4月の11日に開幕をする予定です。正枝さんから一言もらいます。

**水島** 本日はありがとうございます。新潟は今日雪でした。朝出て参りましたが、こちらの良いお天気に今日のお祝いと一緒に喜んでおります。今、村山さんからお話があったとおり、2年前の7月、夏の大会の準決勝の朝に球場に着いてすぐに樹人は倒れてしまいました。そのまま笑顔を見せることなく家に帰って来ました。ユニフォームをもう一度着させて試合が続けら

れるように天に送りました。それと同時に、今ここで野球の事業を進めようとしているという村山さんと出会い、一緒に活動を続けさせていただいている自分が今ここにいます。

樹人のお兄ちゃんも高校でこれから甲子園を目指すということで野球を続けていますし、妹も女の子ながら少年野球チームに入って頑張っています。新潟だけじゃなくて6県、6球団で回っていきまして、いろんなところに行くのですが、どこに行っても子供達が目を輝かせてBCリーグの選手を今は目標に試合を見に行っています。間近で触れられる選手がうれしくてうれしくて仕方ないんですね。そういう事業を立ち上げて下さった方にも感謝をしたいと思います。応援して下さっているファンの方がすごくふえているということも、やっぱりとてもうれしいです。

AEDのプロジェクトということですが、本当にその時その瞬間、樹人に使えたら今6年生で卒業式を迎えるという時期です。私のところにも招待状が来ました。お友達と一緒に卒業式に出たいと思っています。野球を通じて命の大切さ、子供達の夢をBCリーグの選手に託しています。そのBCリーグの選手はさらに上を目指して、夢を目指しておられます。私は1人のファンとして、サポーターとして応援をしながら、いろいろなところでAEDの普及、まだまだない球場が沢山ありますので、そういうところに広がっていったらと思っています。

また、新潟だけじゃなくて、全国いろんなところからも樹人の記事を見たよということで応

援をして下さっている方がおられるので、この場を借りて御礼を言いたいと思います。これから私も本当に命を懸けて野球と一緒に樹人の夢を頑張ってやっていきたい、AEDの普及、そして一緒に講習会に出たりして、自分ももしその場に立ち会うことがあったとしたら誰かの手助けをしたい、そう思いながら頑張っていきます。これからも応援をよろしく願います。ありがとうございます。

**司会** 熱意と感動のあるお話を賜りましてありがとうございます。これから10分間休憩の時間をとりたいと思います。その間、今回の地域スポーツ振興賞で惜しくも佳作となられた方々に対して、当連合会の会長から地域スポーツ振興賞の楯を贈呈したいと思います。佳作の方は前の方にお進みください。こちらでお呼びをいたします。東深沢スポーツ・文化クラブ様

**斎藤** 一つだけお見せいたします。このような楯でございます。どうもおめでとうございます。

**司会** それから日本文理大学様。続きまして株式会社JTB西日本デスク様、続きましてはつかいち商工会議所様、続きまして港区ボーリング連盟様、ありがとうございます。佳作6点でございます。この佳作の皆様方におかれましては、今回の選考委員会において第2回目の地域スポーツ振興賞にまた御応募いただければというお言葉がありました。よろしく願います。10分間の休憩をとらせていただきます。

### Ⅲ. パネルディスカッション

コーディネーター

野川 春夫 (順天堂大学スポーツ健康科学部 教授)

パネリスト

池田 弘 (㈱アルビレックス新潟 取締役会長, NSG グループ代表)

篠原 靖 (内閣府地域活性化伝道師: 東武トラベル企画仕入部副部長)

藤本 康二 (経済産業省商務情報政策局サービス産業課長)

松澤 淳子 (早稲田大学スポーツビジネス研究所 客員研究員)

**司会** それではお時間となりましたので、次の「スポーツは地域の未来を拓く～スポーツを起爆剤とした地域の活性化～」をテーマにパネル

ディスカッションをさせていただきます。本日のコーディネーターを務めていただきます野川春夫様を御紹介させていただきます。なお、パ

ネリストの方々の御紹介はコーディネーターの野川様からお願いいたします。

野川様は順天堂大学スポーツ健康科学部の教授でございまして、専門分野はスポーツ社会学、生涯スポーツ、イベントマネジメント等でございます。また執筆も多数ございまして、代表的なものは『生涯スポーツ実践論』というところでございます。また、日本生涯スポーツ学会の理事長と公の職務も多方面で御活躍されておられます。それでは野川先生、よろしく願いいたします。

**野川** 皆さんこんにちは。よろしく願いいたします。今日は「スポーツは未来を拓く～スポーツを起爆剤とした地域の活性化～」というテーマでございます。本日のパネリストの方を簡単に御紹介させていただきます。私が舌足らずなところがございまして、これは足りないところは御自分で自己紹介で補足していただくような形をお願いしたいと思います。

一番目の方はパネリストの池田弘様でございます。先ほど御紹介がございましたが、私と同じ年のアラ還で、ちょうど還暦の年齢でございます。非常に精力的に色んなことをされておられて、こちらに書いておられるとおりでございます。1949年新潟県生まれ、先ほどお話がありましたように、池田様の方にも色々とこれから突っ込んだ御質問をさせていただく予定でございます。

その次の方は篠原靖さんでございます。内閣府地域活性化伝道師ということで、何かちょっと怖い感じもするのですが、伝道師ということで一番最初に何をされている方かなと思ったんですが、御所属は東武トラベル株式会社でございます。新しい観光プログラムの開発やニューツーリズムによる集客システムの開発等ということを手掛けられております。本日はヘルスツーリズムということを中心にお話をお願いしております。

三番目の方は藤本康二様です。経済産業省商務情報政策局のサービス産業課長でいらっしゃいます。2005年にJETROのドイツ・デュッセルドルフのセンターに勤務されていらっしゃいました。ハーバード大学の留学経験等も含めて海外の事情等、経済産業省としていわゆるスポーツ及び健康の方の分野でどのような方向に行くのかということも踏まえて後ほどいろんな

お話をお聞きするようになってございます。

四番目の方は松澤淳子様です。松澤さんと私は鹿屋体育大学で一緒でございました。順天堂大学の前は私は鹿屋体育大学でございまして、その時に客員助教授として鹿屋体育大学の方にお招きしておりました。現在は順天堂大学ではなくて、早稲田大学スポーツ科学部の非常勤講師をされていらっしゃいます。前職といたしましては、余暇開発センターで色々なライフスタイル等の研究あるいは調査をされております。本日はいわゆるものを買わなくなった若者、それから女性はどういうふうな形でスポーツに関わるか、そのあたりのところをお話しいただくようになっております。4人の方、よろしく願いいたします。

それでは本日はテーマが二つに分かれてございます。今の時代、人々がスポーツに求めるものは何かということが第一番目のテーマでございます。そして第二番目のテーマといたしましては、スポーツ人口の拡大、こういう話になりますとあたかも文部科学省的なイメージがあるのですが、スポーツ人口の拡大ということで、する人、見る人、支える人プラス $\alpha$ 、いわゆるこのパイを如何に拡大するかということと、その定着、そしてそれによる地域活性化の手法や提案ということについて、パネルディスカッションをさせていただきたいと思っております。

導入といたしましては、スポーツ人口の裾野を如何にして広げるか、いわゆるパイがないとやはり産業としての魅力がないということでございます。スポーツは色々ななかかわり方ができる、東京マラソンでも出てまいります、この中で東京マラソンを走られる方は何名いらっしゃいますか。お1人いらっしゃいますね。申し込まれたけど外れたという方は何名いらっしゃいますか。私の周りにはいっぱいいるんですよ。10,000円払ってわざわざ苦しい42キロを走る、何故こんなことを人間はするのか。

10,000円だけに限らないんですよ。10,000円払った瞬間、あなたは走れますよということ、走りきるための道具を買う訳です。トレーニングをする訳ですよ。いわゆる皇居の周りを毎週走ってますよね。私も走りに行きますけど、どうしたんだろう、人間が同じ方向に走る、集団自殺かな？ まあそういうことはないんですが、いわゆるこのムーブメントが出てきた瞬間に、靴もいい靴がほしい、それからタイツがないと

冬は寒いんですね、そのタイツはちょっと角度が曲がっていて、いわゆる足の筋肉にいいという触れ込みのものを買う訳ですよ。一つ15,000円、一個じゃダメよ2つだよ、靴だって最低云々となる訳ですね。それから今度はウェア、女性はもうファッションブルですよ、そういうことで色々なものがファーと出てくる。

東京マラソンが満員になった瞬間に、荒川マラソンと江東マラソンと柏マラソン、全部満員になっちゃう。どこに隠れていたんだ君達は？ということですよ。ジョギングブームはずっと前に終わったと言われていたんです。でも急にグワーと出てくる。これは何なんだろう。世紀末か！なんて言っちゃあいけないんですが、まあそういうところから眠っていたニーズをどこかでプッシュした、それで今、回り始めてきた、大きなうねりになってきた。これをどうつなげていくか、それによってどのようなビジネスが更に派生してくるか。

それだけではなくて、人が絡んできます。走らなければボランティアなんですよ。見る阿呆ではなくて、支える阿呆になりたいというのが12,000人いる訳ですよ。これがまたビジネスになっている。このような活性化させていく時に、ただ単に流れに任せるのではなくて、新しいマーケットに対してどのような具体的な方策を考えていくか、そういうふうな方向性を考えるということによってさしていただきたいと思えます。

社会経済的な情勢は大変悪い。これだけ不景気になると一番最初にカットするのは福利厚生でございます。同じように企業スポーツがどんどん切られた。あるいは切られている最中です。これは福利厚生だと一番切りやすいところにある。なのにスポーツに対する顕在的潜在的な需要というのは確実にある。

じゃあどういうふう掘り起こして、どう攻めていったら、より広がっていくかということと、それが地域の活性化、この地域という言葉は非常に便利でございます。簡単にいうと税金と場所が地域にある訳ですよ。それと人がいる。この三つを如何にスポーツに向けるかというふうな話になってくるんだらうということ、この団体もスポーツ産業団体からスポーツ健康産業という非常に都合の良いという悪い言い方になりますが、間口を広げたということになってございます。

このような動向と現状を把握しながらということで、早速色々御質問をさせていただきたいと思えます。打ち合わせではまず池田さんの方と言ったのですが、池田さんはお話をされたので、残りの3人の方のお話を聞いて、それは違どうぞ、というのがありましたらおっしゃっていただければと思えます。

では篠原さん、東京マラソンというようなこともそうなんですが、私はホノルルマラソンに行ったんですけどね、やっぱりツーリズムというのは確実にスポーツと絡んでくる。この辺のところからスポーツ&ヘルスツーリズムのいわゆる市場の現況、それから今後の可能性、方向性あたりをお願いいたします。

**篠原** 御紹介をいただきました篠原と申します。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。今、野川先生から御紹介をいただきましたが、本業は東武鉄道の旅行会社である東武トラベルに籍がございまして、現役バリバリで旅行商品造成、ツアーの企画を担当しております。また、ご紹介の通り現在は内閣府の地域活性化伝道師として観光地の活性化のお手伝いで全国を飛び回っております。この制度は安倍総理の時代に、都市部と地方での地域間格差が広がり国としても地方の活性化が急務になりました。何とか地方の活性化を加速度的に推進させるという目的で、伝道師が制度化された訳でございます、伝道師の主な役割として、国は多々ある地域支援事業でお金を地域に落としますが、しかしながらどうしても一過性になりやすくなかなかその成果が定着出来ていないケースも多いのが実態です。言い換えれば事業報告書までは立派に仕上がりますが、そのあとが続いていない事も多いのです。そこで内閣府地域活性化統合事務局では地域活性化に欠かすことが出来ない専門分野で活躍する専門家を民間からピックアップし、そうした国の支援事業を成功に導くために伝道師を国の支援事業を成功に導くために地域に送り込もうと言うものです。その中でも私の担当は観光地域活性化が担当です。今日は短いお時間ですが、皆さんと一緒に過ごさせていただきたいと思いまので何卒よろしくお願ひいたします。さて、先ほどもお伝えいたしました様に私も民間企業人ですから、実行していくプロジェクトや企画は、採算が取れなければ社内稟議が通らないわけで、言い換えれば商売のベースに乗ら



なくては厳しい企業環境の中では事業に踏み込むことは出来ません。本日は私からはそのビジネスモデル化に重点を置き、お話をさせていただきます。

先生から今お話がございましたように、スポーツ人口を如何に広げていくかということと、この旅の結びつきというのは大変私は深いものがあると実感しております。一例をあげますと、私が20代の若い頃の話です。私は主に学校の教育旅行を担当する修学旅行の営業マンだったんです。その頃の教育現場は大変荒廃しており、車を止めて職員室へ向かっていましたら、椅子とか黒板消しが上から飛んで来たり、先生をバカ野郎呼ばわりで、どっちが先生か生徒かわからなかったような時代でした。そのような学校教育の荒廃した時代環境では「スポーツ修学旅行」が一種の流行になりました。これは何故かという、通常の京都や奈良などを始めとした一般的な観光修学旅行では、先生方は生徒の管理が出来ないような環境下にあったと言う事です。スポーツ修学旅行の代表格と言えばスキー修学旅行があげられます。スキーの場合は下界と分離し生徒を山の中で缶詰に出来ること、すなわち管理上安心できるという大きなメリットがあり、かつまた日中は学生をインストラクターにそっくり預け任せられる事が教員サイドのメリットになりました。それからスキー修学旅行がブームになったもう一つの要因は、短期間、2泊3日、3泊4日の中で全く滑れなかった、まさに立つこともできなかったリーゼントのお兄ちゃんが、最後は格好よく滑る訳ですね。生徒としても、チャレンジすれば上手になる、上達する喜びをまさに生きた実体験により体得できる訳です。こうした体験に対し、生徒からのアンケート調査でも「一般観光旅行以上に感動の旅行になった」「人生で初めて達成感を味わった」「友情が深くなった」等の意見が多く寄せられました。こうした社会環境や生徒たちの生の声により、全国的にスキー修旅ブームが広がったのです。

皆さんは今から20年程前の大スキーブームとなった事を皆さん御存じでしょうか。

さて、本題はここからです。今ご紹介した時代の生徒が卒業し成人を迎える訳ですが、実はその年代がまさにスキーの大ブームになった訳です。言い換えれば、スキー修学旅行の体験がスキーブームの大きな背景になったと言うこ

とです。その時代はスキーバス公害と言われる位に新宿、秋葉原には冬になりますと多くのスキー観光バスが列をなして、迷惑駐車だということで大きな社会問題化し、旅行業界では都庁の土地を借りてバスを管理した時代もあった位です。しかし、その後、学校の教育現場は落ちつきを取り戻し、スキー修学旅行から一般的な観光修学旅行に旅行形態が戻って行きました。こうしたスキー体験が無い方々が成人していったころ、逆にスキーマーケットは大きく落ち込み現在に至っております。まさに学生時代のスキー体験旅行というものが、その後のスポーツマーケットを大きく変えたというわかりやすい事例だと思います。

では、次に現在の旅行業界のお話をさせていただきますと、正直言います、ある意味、センセーショナルですが、旅行業界も従来型ビジネスモデルを追及しては産業としての役割は終わってしまうと感じております。なぜかといえば、昔、お客様が旅行会社にご来店いただき際の動機というのは、そこに旅に関する情報が集中していたからだと思えます。

それが今では、インターネットでお家の中で超新鮮な旅情報が取れる訳でありまして、例えば昨日のオープンしたハワイのホテルがライブカメラでご覧いただけるわけですから、かないません！一例をあげれば旅行会社が宿泊商品を作ってパンフレットにしていますが、あれらのパンフレットの内容は半年前に旅行会社が旅館と仕入交渉をし、パンフレットへ掲載していますが、旅館が設定する料金はインターネットの直販でしたら、流通が一つ無いということと、インターネット料金は直販だということで、今や旅行会社を通さない方が割安販売を平然と行われて居るのが現状です。JRさんの新幹線もそうですし、航空機もマイルやポイントを付与し流通の中抜きが当たり前になって来ています。

こうした環境の中で旅行業界はどうやって生き残るかというのが業界の全体の問題でもございます。皆さんはニューツーリズムという言葉をご存知でしょうか？従来の観光素材とは別の価値を視点にした新たな付加価値型旅行の事です。まさにジョイント出来る可能性がある業界は幅広く、まさにスポーツ業界と旅行ビジネスとの融合の可能性は無尽大であると感じております。旅行業界が次世代において生き残って行

くためには、従来の観光関連事業者とのタイアップのみでは無く、他産業や同じサービス業同士の融合などを行い、「その旅行会社を通さなければ味わえない、体験できない商品開発」などが必要とされています。わかりやすく言えば、旅行会社を通さなければ体験できない、味わえない様なものに他業種タイアップで企画を仕立てるということが次世代の旅行業界の中で生き残って行くすべだと思えます。

このニューツーリズムという大きなくくりの中に、「ヘルスツーリズム」という分野があります。今まさに世の中は健康ブームでございます。

「健康と旅」への関心が高いのも事実で、実は観光庁の方もこの辺のヘルスツーリズム、健康ツアーに注目しておりまして、国の施策として伸ばしていこうという動きになっております。実は去年一昨年とこんなヘルスツーリズムツアーを作りました。

一つは財政破綻をいたしました夕張でございまして、夕張は炭鉱のまちが観光の町になりました、しかし観光で破綻しまして、今どういうまちを目指しているかという、健康のまちにしようというような動きになっております。地元の夕張市民病院での検診と北海道大学を中心にして大学の研究結果からでたエビデンスを基にして「夕張メタボ改善ツアー」を企画しました。この夕張の健康のまちづくりを支えているのが、NHKのプロジェクトXやTBSの情熱大陸等のテレビ番組等でご覧になったことがあると思いますが、予防医学の推進で名高い、夕張の市民病院の村上智彦医師です。彼は御自分の財産を投げ出して、他の医師が夕張を逃げ出す中、病院を守っています。この地元の町の顔の病院を観光素材にして、ヘルスツーリズムの切り口で商品化されました。こうしたヘルスの側面と従来の観光素材を磨きあげるために、新たな見せ方や体験プログラムを開発しました。例えば、現在でもはまだ夕張には2,000万年前のまだ石炭が市内のあちこちにあるんです。そこで実際に動かしていただくような、その炭鉱夕張ならではのメタボカロリー消費のためのプログラムを石炭採掘を楽しみながら行う事にしました。またツアーでは予防医学の観点から、食育に関連し、カロリーの自己コントロールや太らない食事法の勉強会なども3日間のプログラムに盛り込みました。

あとはもう一つ、塩原温泉のヘルスツーリス

ムの事例がございまして。栃木県塩原温泉は皆さん御存じだと思いますが、日本の中でも特に古い湯治場で御座いまして、約1,200年の歴史があります。この塩原温泉も他の温泉地同様、大変厳しい状況になっておりました。お客様はピークの半分になってしまっておりますが、その原因は、古い湯治場が故、昔の繁栄を夢にみて旧来の団体志向、宴会方の宿の仕組みを個人旅客志向への変革が遅れた事に加え、足利銀行と言う地元のメインバンクが破綻したと重なったことに起因します。そこでこの塩原温泉を新たなコンセプトで建て直しを図るため、温泉と健康の接点を見つけるという医科学的な裏づけに基づいたヘルスツーリズム(温泉ツーリズム)を推進する事になりました。幸運なことに、昨年の9月に栃木県の医師会が運営する温泉リハビリ治療を目的にした栃木県医師会塩原温泉病院が温泉街の中心にオープンしました。この病院の院長先生は日本一のリハビリテーションの病院にしたいという夢を持っておられました。ある日のこと私は地域に入り、今後の活性化に関しての会議に参加しました。その会議の席上地元の参加者が、「いやこの病院には期待しています」と言うんですね。どういう期待ですかと私が聞くと、「病院の規模も200床ぐらいのベッド数があるので、入院者の見舞いに来た家族が泊まりに来るだろ」と発言がありました。それは来ますよね。しかしそれがマーケットの開発になるかという問題なんですね。

続いて私は、この塩原温泉の売りは何でしょうかと質問を投げました。答は「温泉と自然」ですとのこと、私は意地が悪いものですから、「温泉が良い」と言うのはどこの温泉地でも聞く言葉ですが、具体的に塩原温泉は、どこがどの様に素晴らしいのか聞かせてくださいと言いました。残りながらその席上具体的なお答えがないんですね。

今時代の観光旅客を呼び込むためにはご当地他とは違う何かを明確にして、それをPRできない地域にはお客様に来ていただけません。今の時代、温泉だとか自然という言葉にだけではお客様を呼ぶことは出来ません、地域おこしにしてもスポーツにしてもそうだと思うんですが、他とどこがどう違うかをキチンと説明ができないとダメだと言うことです。

今回の塩原温泉活性化では不鮮明であった塩原の売り物、温泉をこの塩原の湯はどうして凄

いのか？また 1200 年の歴史を持つ湯治場を現代版湯治として医科学的な裏づけを明確にしたプログラム造成を行い商品化しました。もう少し具体的に紹介すれば、その温泉の泉質をきちっと証明するために温泉学の専門家に調査を依頼したところ、何と 11 の異なった泉質や噴出温度が全部違い、入浴の組み合わせ次第では 3 日間で肩こりが楽になるとか、筋肉痛がとれるなどのプログラムを温泉入浴とウォーキング、さらには、気功療法と温泉合体させてプログラム化しました。

そしてこの春からきちとした「塩原流ヘルスツーリズム」という完成度の高いプログラムが完成し発売を開始好調な販売が続いております。以上のご紹介は一例にすぎません、今後はスポーツ業界の方のお知恵を借りて一緒にニューツーリズムの視点に立った新たなスポーツ旅行プログラムを育てて行ければと思います。

**野川** ありがとうございます。次は藤本さん、スポーツ産業におけるスポーツ人口拡大の意義というようなことも踏まえて、御自身のドイツの経験も入れて、この辺のところをやっぱり潜在需要ではないんだろうかというふうなことがございましたらお願いいたします。

**藤本** ドイツのお話をさせていただく前に、産業という観点でスポーツ人口を増やすということをとらえると、スポーツ人口が増えれば産業は活性化するんだろうという、そういう図式だと思います。スポ団連の情報交換会の時にもちょっとお話をさせていただいたんですが、経済活動とは何だろうか考えた時に、本来人間は生まれて子供を育てて御飯を食べて死んでいく、でもそれはなかなか 1 人ではできないので、みんなで分担して始めた、そうすると何を自分達が求めるかというのは、ある意味ではその基本動作を離ればあとは心の中にあると思うんですね。

例えば幼稚園とかで子供が遊んでいるのをずっと見ていると、ある意味で原型となる答えというのは、みんな子供達が遊んでいるやり方とか、何が喜んでいるのかとか、そういうところに結構答えがあるような気がするんです。ちょっとやってみて達成感があるとか面白いとか、面白いということが大事だと思いますが、それをちょっと人に自慢してみて、仲間意識を確認

してみたいとか、心の動きの原型みたいなのがあって、大人になると同じことを幼稚園の園児みたいにはできないので、結局お金をかけているんなところへ行って、実際やっていることは同じなのだけど、何となく高級な感じでやっていってるというような、一回りも二回りもお金をかけていくという、きっとそういう図式であって、それは別に悪いことではなくて、人間の心ってそういうものだろうなと思います。

だからスポーツというのを聞いた時に、みんなそういう幼稚園の時に楽しいと思ったようなことを、もしかしたら再体験出来るんじゃないかと思って、そういう意味で参加してこようと思うと思うんです。ところが現実的には、これは昔の軍隊的なところから来ているのかもしれませんが、体育とかスポーツというと、苦しいとか厳しくしないといけないとか、何かそういう感じなんですね。私も剣道部だったので、掃除から始まって、先輩に楯突くと合法的に暴力が返ってくるとか、そういう世界にいたものですから、ちょっとこれは違うんじゃないかなというのは何となく常に感じていて、実はスキーをやっていたことがあって、これは父親の仕事の関係でオーストリアにいたことがあって、オーストリアでスキーを始めた時には本当に楽しかったんです。

それは何故かという、スキー自体が移動の手段として、移動の手段なんだけど遊べるという、それ自体が目的ではない雰囲気はその社会全体からある訳ですね。要するに道具なんだけど遊べるよという感じなんだと思うんですね。そういうところに子供心に非常に楽しいなと思った感じがあったんです。

じゃあ日本に帰ってきてスキーをとというと、若干バスに乗って行くところが、だいぶ離れているところがあるんですが、何かがちよっと違う感じがして、やっぱり経済的に人を呼んで、そこで何か活動してもらうことを目的にスキーが起こっているようなところがあって、最初にスキーを日本に持ち込んだ人はもしかしたら違う観点だったのかもしれないけれども、何となく子供心に借り物みたいな感じがしたんです。その時は高校生ぐらいでしたが。

これは余談ですが、役所に入って毎年大体年の暮れに御用納めをすると新幹線でスキーに行っていたんですが、ある時、寒いのに何で自分はこんなことをやっているんだろうなと思って、

早く温泉に入りたいなと思ってハッと気がついたのは、じゃあ温泉に入りたいのだったら最初から温泉に行けばいいじゃないかと思って、それ以降スキーには行かなくなっちゃったんですよ。要するに何を心で求めているかということだと思っただけです。

お話ししたかったのは、そういう心に求めることをうまく出してあげるのが、経済活動ということを通じてお互いに助け合う部分だとすれば、何を求めているかについて、スポーツということをいった時に、余りたがをはめない方がいいんじゃないだろうか。例えば、国民の健康増進をスポーツを通じてやるとか、体育で体力を向上させるとか、これはそれで一つ大事なことです。本当は大事なことは、そういうことプラスどうやって体を動かすという楽しさを、子供時代みたいに出来ないんだけど、大人になってもその楽しさをどうやったら楽しめるかという手段を教えていくところだと思うし、その教えた時に産業を通じて社会にそれを提供出来る場がある、自分もやる場面もあれば、参加するということもあると思います。

だから先ほど池田さんとお話しした新潟の事例というのは、やっぱり子供心の楽しいだとか、そういうものを地域にうまく持ち込めたからみんなに受け入れられているところがあるんじゃないかと思うんですね。だからそういうものをうまくつくっていくということに対して、経済産業省の役割というのはそういう枠を外していくことにあると思うので、是非皆さんと一緒に枠を外した、こうあるべきじゃなくて、スポーツって何だろう、何をみんな期待しているのかというところから始まっていくのがいいのかなというふうに思っています。

そういう意味で、例えばドイツは地域に根ざしたクラブがあって、特にサッカーですが、男の子は大抵幼稚園の上の方になるとそういうところに所属してやっている、やっぱり立派な選手なんか周りに来て格好よくプレーをする訳ですよ。そういうのを見ると憧れる訳ですね。それが子供心に格好いいなと思って、そういう心象風景みたいなのがやっぱり根づいていくので、そこでそれが心の糧となって、当然大人になってサッカーを続けている人は余りいないんですが、スポーツというものの楽しさというんでしょうか、そういうものがあるような気がします。それはやっぱり社会にどれだけ根ざして

いるかということかなという、そういう違いはあるような気がいたしました。

**野川** ある意味からすると、かなり文化的な話でございますよね。この間、別な方で3カ月ヨーロッパの方に仕事としてスポーツの行政のことを調べにいった方がいらして、やはり総合型地域スポーツクラブというか、そのクラブにイギリスで行ってみて、その後でドイツで行ってみたら、ドイツはすごく良かったというんですよ。何から何まで楽しかった、居心地が良かったというんです。

別にスポーツを習って、それで上手になるからというよりも、みんなのところというのがすごく自然で、やっぱりスポーツを媒体としている人々と知り合えて、生活がリッチになるというんです。クオリティ・オブ・ライフみたいなものがとてもいいという、そんな話をされた方もいらっしゃると思います。

そうしますとこのまま松澤さんの方に行くよりも、池田さん、池田さんのところはどのようなふうにして子供達とか、サッカーとかいろんなものを提供あるいは開発しながら、運動部活動的ではないようなスポーツの楽しさというのを地域に根づかせていってるんですか。

**池田** そういう視点で考えたことはないんですが、現象だけというのと、まず見るスポーツ、スポーツを見るというよりはお祭というか、まあ私は神主なものですから、スタジアムに非日常、晴れがあるという感じですかね。それをやってみているうちにスポーツのルールも知ってきて、サッカーなんかしたことないおばちゃまが、ほら！走れーとか、監督何やってるんだーとか、大体みんなが監督になっているというような状況ですね。そして楽しんでいる。もう熱狂的です。だから月二回、2週間に一回お祭があるという感じで楽しんでおられる。

その時の、じゃあお祭というのは核がある、核って何だ、郷土愛みたいなところがあって、ファミリー愛みたいなものですかね。自分の子供みたいなつもりで叱りつけているという感じで、それもまあ見方によると半狂乱の状況でやっておられる、それは本当に男性の社会的立場のある方もやっておられるという感じですね。それで息を抜いておられる。そういうことを通し、女性も多いんですね。それで子供を連れて

くる。

女性でサッカーをやっていたというのは新潟はなかった訳ですが、それが私どものサッカースクールとか、フットサルコートとかに行ってお母様がやって、やることによって、戦略的にもレディースもというか、女子を持つことかなということもあって、私どもは女子チームを持って、サッカー王国にしていくにはどうしたらいいかという戦略の中でそういうことを考えた。だから公式審判も今回初めて国際審判が新潟から出ましたし、いろんな周辺を固めていくということでサッカー人口が増えてきたなと思います。

経済的にはそういうことと、高齢者が御夫婦で見に来ていたのが、お父ちゃんがちょっと体を悪くして、おばあちゃんが来れなくなったというようなこともあり、新潟はスカパーの契約率が増えているんですね。そういうことで、見るスポーツはそういうことがある。それで奥様がやることによって、今度は子供をいい意味で追っかけみたいで、サッカースクール、ですからサッカー協会への登録数も登録率という意味では日本で一番伸びてきたということですね。そんなことがあって、そういうことで人口は増えている。それがいろんな経済的活動の中で進んでいる。

旅行という意味では、私どものチームがアウェーへ本当に行き、弾丸ツアーで金曜の夜に出て大分まで行って、そのままバスで終わったら帰って来て、途中でやって、日曜の夕方に帰ってくるというツアーなんかも2本3本出ていますし、東京はバスツアーだけでも40本ぐらい出ているんですかね。そんなことで経済効果はある。

あとはするという意味では子供がし、本当に裾野が広がってきた。それは今まで地方都市では一流の指導を受けられるとか、一流のものを直接見るということは出来なかったんですね。プロスポーツは私の印象からいくと、みんな私の周りは全部ジャイアンツファンですね。ジャイアンツの試合しかないので、ジャイアンツが正義で、あとは悪みたいで感じがあって、95%ぐらいがジャイアンツファン、ちょっとへそ曲がりやタイガースファンで、本当に変わり者が広島ファンとか、そんな感じのレベルでしかなかった。

要するにプロスポーツというのはテレビで見

るものだというので、それなのにまさか自分でおらがチームを持てるなんていうのは想像だにしなかったということが、サッカーがそれを切り開いていただいた。新潟には一部リーグの実業団もなかったですから、私どものチームが出来ることによって一流の選手が来、一流のコーチがついて、それが先生方に刺激を与えて、それが非常に裾野が広がったということが、今現象として起こっているということです。

**野川** 同じようなお話を大分県の方でもやっぱりトリニータが強くなってきて、指導者が良くなってきたら、これまでは全部広島に子供達が行ってたそうなんです。大分出身の子はほとんど広島のサンフレッチェのジュニアでやって、それからどこかに行くというのが、今は大分に逆に来る。だからそういう意味からして非常に良いサイクルが回っている。

ここで質問なんですけど、どうしても日本のスポーツはシーズン制ではなくて、通年制ですよ。サッカーをやる子はずっとサッカーをやる、野球の子はずっと野球をやる、バスケットはバスケット、そうするとどうしても子供の取り合い、あるいは選手の取り合いということになるんですけど、その辺のところ新潟の場合には、例えば子供達がシーズンでいろんなものが出来るような形にしているんですか。

**池田** していません。アルビレックス新潟というサッカーがあります。バスケットもみんなジュニアユース、ジュニアのチームを持っています。バスケットはやっぱり中学を持つと猛反対が予想されるので、ジュニアだけしかしてないんですね。ジュニアユースなんて、中学生世代でやるものなら学校の先生に袋だたきにあうというので、もう恐怖のど真ん中にいますので、それでジュニアで育てて、それを中学高校に返すみたいな形になっています。

サッカーはもう完全に私どもクラブで育成組織を持っています。それで明確にやって、そういう意味でユースが日本代表が出て来ているということがありますね。それが高校に刺激を与えて、やっぱりそこそこ強い高校も出て来ているというような感じですかね。

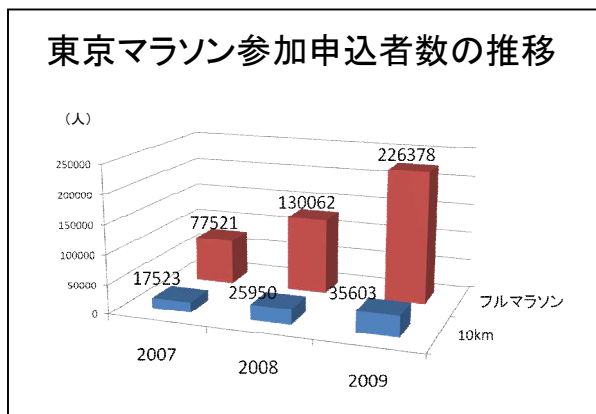
そういう中で私どもまだサッカーとか、経営的にサッカーに他の競技を総合型スポーツクラブにして、重しを与えたらまずいということで、

全部独立採算で株式会社に、野球ももちろんで、ランニングクラブもスキー、スノーボードも独立採算でやって、自分で努力して、どんなことをやろうか、どんなにボランティア的なことをやろうか、独立採算でやってくれ、サッカーはやっぱり日本一、世界一のチームを目指しているの、サッカーで稼いだ金を他のチームなんか回さんぞという形で、まあ今のところは自立でやっています。

でもみんな自立したら、最後に統合するということは十分あり得るかなということ、ヨーロッパ並に小さいころ野球をやったり、サッカーをやったり、冬はバスケットをやったり、バレーボールをやったり、水泳をやったりする中で、自分の好きなものを選んでいくというようなイメージに統合出来ればいいなあとは思っていますが、今はそんな状態じゃないということです。

**野川** はい、ありがとうございます。先ほど女性の話が出てきて、やはり女性のファンだけではなくて、サッカーの選手も出て来たということなんですが、松澤さんから東京マラソンの人気とか、それから女性ランナーで、女性は変わりましたよね、どんどんきれいになっている日本の女性というようなどころからお話をお願いしたいと思います。

**松澤** スポーツの仕事をしているとスポーツ不足になって、今東京マラソンの話をするにも拘わらず、私は走っていないので恐縮でございます。人々がスポーツに求めるもの、それを東京マラソンの事例で御紹介することと、東京マラソンの関係で女性ランナーが契機になって増えた理由を少し分析しましたので、それを皆さんにお話ししたいと思います。



まず東京マラソンですが、皆さんも御存知のように3年前の2007年から始まって、今年は3月22日、もうすぐ第3回目があります。その申し込み者数の推移で、急激に増えたというのはすごい。今の世の中で下がるのはすごい勢いで下がっていることが多いんですが、これだけポジティブに増えているというのは、いい現象だと思うんですね。合計すると26万人ぐらいで、定員に対して7.5倍の倍率に今なっているということで、抽選から漏れてしまった方も多くいらっしゃると思います。東京は特殊な地域といえば地域なんです、東京マラソンのこういった人気は全国に波及していて、3月のマラソン大会は、ロードレースを含めて何と全国100カ所で行われているんですね。そこに参加する人の数も増えているということで、非常に全国への波及効果は上がっているということです。

これは今年出ている「東京マラソン完走ガイド」というムック本が出ているのです。こんなガイドまで出ちゃってすごいんですが、この写真を見ていただいてもわかるように、普段走れないような場所を走れるということが東京マラソンの最大の参加の魅力じゃないかなということもありますし、参加する人の幅が広いですよ。フルマラソン・デビューの人もいれば、国際級の力を持っている人も一緒に走っている。先ほどドイツの話にもありましたが、憧れの選手が側にいて走るといのは走る方はすごく気持ちがいい。格好も割と自由なんですね。仮装大会のような格好をして、コスプレではございませんが、そんな人もいたりして、非常に自由なそういう雰囲気がいいなというのもあります。

東京マラソン自体がスポーツの大会というよりは、先ほど池田さんもおっしゃったようにお祭なんです。晴れの日なんです。大きな舞台になっていて、それに参加できる喜びというのは、子供のころ縁日に行った時にワクワクするのと同じように、すごく楽しい気分になれるということがあるかと思えます。制限時間も7時間という、非常にゆるい制限時間ということもあります。

銀座や浅草を交通規制して、この交通規制がまた大変なんです、普段絶対に走れない道を走れるという、街全体を異空間にしています。スタジアムではないのですが、街全体が日常と違ったしつらえになって、そこを走れるし、沿道のお客さんの数、これは多分他のマラソン大

会にはないすごい人垣が出来ていますが、この応援力というか、ギャラリーのすごさ、それがまたランナーにとっての喜びになったり力になったりしています。もちろんランナー同士の励ましあいもあるのですが、このランナー同士と応援の人、支える人達との一体感というのは、先ほどのサッカーのスタジアムと似たような構造になっているように思います。

なかには走るだけじゃなくて、ボランティア、実際支えている方達もいらっしゃいます。よくあるのが沿道での給水がありますが、給水だけでなく、いろいろな支えている業務があって、そのボランティアの募集もしています。今年は38日間ぐらいで13,000人の応募があったということなんですね。

このボランティアは走る人の家族や友人だけじゃなくて、本当にボランティアをやりたいという形で手を挙げる人達が多く、私の知っている学生は全くスポーツをしないタイプの女性なんですけど、東京マラソンのボランティアはやりたいと言い切っていました。「何で？」と聞いたら、「一生懸命頑張っている人を応援したいという気持ちがあるし、あとは達成感とか感動を共有したい」と言うんですね。スポーツをしていないんですが、そういう感動とか分かち合いたいという気持ちがすごく若い人にあるのかなという感じがしました。

今度は女性の話に移らせていただきます。女性のランナーの増加というのは、皆さんもスポーツに関わる方だとお気づきかと思うのですが、スポーツの例えばウェア関係でも女性ランナーの関連用品はこの不景気にも拘わらず伸びています。このスライドはHanakoという20代女性が読む雑誌です。2007年2月に東京マラソンがあった後、2007年6月のHanakoでこのような特集が組まれました。

Hanakoでこういったスポーツ系が特集されるのは珍しいと思います。「東京を走る、格好よく走る、美しく走れば体は変わる」というタイトルになっています。私も実はこれを買って読ませてもらったんですが、中を読むと、競技としてのマラソンではなくて、自分のペースで走り出すランニングが今新しいと書いてあったり、初心者やベテランのランナーも含めて、まさにライフスタイルというんですか、お仕事をしながらどういうふうにマラソンを楽しんでいるとか、それはファッションも含めてですが、色々

な写真とコメントがあって、本当に美しく生き生きとマラソンに取り組んでらっしゃるというのがありました。

どうして女性ランナーが増えて、たくさん物も買ってくれるのか、どうして女性ランナーが増えたかといえば、モデルさんが何年か前にホノルルマラソンを走って、それが映像に流れて、モデルさんがマラソンを走ったというので若い女性が目を引き寄せられたという下地はあったのですが、そこに東京マラソンの開催があって、非常に波に乗ったというところがあります。

ただ、よくよく考えてみて、いろいろ調べてみると、見た目の美しさとか華やかなモデルがやっているからだけじゃないんだということが段々わかってきたんです。じゃあ何で女性がランニングに心を奪われ、行動のスイッチが入ったかという、私は「本気」がキーワードだと思うんですね。つまりモデルさんがあんなにきれいなんだけど走った理由というのを読んでいると、すごく内面を磨きたいみたいなことを書いてらっしゃったり、話してらっしゃったりするんですね。本当にフルマラソンは大変なだけども、走ろうと自分で決意し、自分で意思決定をして取り組む、やり遂げる、その本気さとかブレがない自分の軸みたいなものに対して、今の女性が共感したんじゃないかと思ったんですね。

だから仕掛けられた流行とか、そういったものじゃないというのを敏感に女性達は感じ取って、特にランニングする人達は嘘がないこととか、その本気さということに共感して、内面を鍛えてポジティブに生きるんだみたいなのところに共感して、そして本当に健康であることが美しいんだということに気づいた、そこが女性のランナーを増やしているスイッチになっていると思います。

だから最近何が売れるかわからない、それは景気が悪いせいもあるけれども、何か仕掛けられた嘘くささというのは若い人も女性もちょっと引いているというか、余り行動スイッチは入らない。逆に本気であるとか、スポーツはまさにそうなんですけど、本気である、自分はこれに命をかけているぐらいが本当に伝わるのと、何か行動スイッチが入るのかなと、そういう感じがしました。以上です。

**野川** ありがとうございます。今のお話からす

ると、先ほど私は集団自殺みたいな言い方をしちゃったんですが、実際に自分の体を痛める訳ですよ。そして私も去年走ったんです。たまたまうちは澤木啓祐が学部長でして、彼が知っている訳ですよ。オウ走ったのかよと。走りましたよ、歩いたんじゃないか、走りましたというところの話なんです、ちょうど去年は2月の17日か18日ぐらいなんです、良い天気だったんですね。

東京は12月の終わりぐらいから公共工事で道路を一生懸命掘り始める訳ですよ。そうするとコンクリートのところとアスファルトと色々なのがあっちこちにあって、走っていて、アスファルトは柔らかいからすごい走りやすいです。ところがコンクリートはすごい走りにくい。一番つらいのが銀座ですよ。銀座のところはテカテカぐらい、もうどんどん体に痛みが来る訳ですよ。

俺は今何をしているんだろうと思いつつながら、携帯で自分でネットに接続して、自分の番号を入れると出て来るんですよ。君は今どこを走っているって。これすごいですよ。いわゆるチップを自分の靴に入れて、自分で走りながら、自分は今どこにいて、1キロ何分のペースで走っているかまで教えてくれる。このサービスがあるんですね。だからオーイ走るぞ、番号何番とやると、みんなカチャカチャカチャとやってくれる訳ですよ。ああ、まだあいつ走ってるってわかる。これはテクノロジーですよ。

この本気が入ってきて、リアルというもの、そしてスポーツの持っているのは挑戦ですよ。やっぱり自分に挑戦したい。これと全く対極のWii（ウィー）あるいはバーチャルがある。この辺のところではスポーツ産業も二極化していくのかどうかというのをちょっと藤本さんに分析して、占っていただけないでしょうか。如何ですか。バーチャルはどうか。

**藤本** 多分これは意見が分かれるところだと思うのですが、私は10年ぐらい前、ちょうどインターネットが出てきた時代に電子政策課というところで、どうしたらインターネットを日本に普及させられるかというような、今から考えるとおかしい仕事をしていたんですが、その時代の雰囲気というか、経験を見ると、将来的には必ず融合していくんじゃないかなと思うんですね。

デジタルの意味合いというのは、当時そういう研究をしている人が教えてくれたのですが、結局何でも0と1の信号になるんでしょう。音声も画像も含めて、それが本質で、それを運ぶ技術がどんどん進歩していくと、早く見せられたり、大量に情報が送れたりするけれども、変化が起こる、変化の本質はみんなフラットになるという意味ですと、それは何でも同じところに流し込めるんですということだと思っんですね。

そうするとWii（ウィー）のようなものも何をやっているかということ、結局スポーツに対してどういう興味を持つとか、どんな面白味を見出すかということ、今はバーチャルに味合わせようということなんです、段々バーチャルと現実と差がそれほどなくなっていくと思うんですね。それは同じ土壌というか、フラットなところに来て、そうするとそのバーチャルなものが入り口になる場合もあるし、本当の部分が入り口になって、例えばスキーには行けないけれども、ちょっとバーチャルに味わってみる、それを子供と一緒に遊んでみるということもあるかもしれないし、その逆もあるかもしれない、それは決して相入れないものじゃなくて、きっと一緒になっていくんじゃないかなと思うんですね。

もっと情報技術が取り入れられていけば、今のマラソンの例じゃないですが、それでまた楽しみ方が変わってきて、自分はまだここで走っているんだぞというのを友達に見せることも出来る訳ですし、それはある意味でゲーム感覚ですよ。そこに何かリアルがあるから若干の面白味が更に付加するところがあって、そういう面白味という意味での道具の一つとしては、全くフラットになってくると思うので、それをうまく取り込んだ業種というのか、そういうやり方が受け入れられていくような気がするのですが。

**野川** ありがとうございます。これに地域活性化というのを絡めると、かなり難しい話になっちゃいますね。やっぱり地域というのは集団ですから、それが今はパーソナルで、個の方にどんどん行ってる。これをどうやってまとめていくかというメディアとしてのスポーツの媒体というふうな話で、先ほど池田さんがおっしゃった訳ですよ。だからやっぱり個で楽しんでい



るのだったら1人でやればいい、けどそれがみんな楽しんでとっと楽しくなる。それが何かもっと良くなるというふうなことで、ただ単に経済の活性化だけではなくて、やはり地域力をスポーツ力で高めるためという話になると思うんです。

この辺のところ、やっぱり個と地域社会というのをどういうふうにブリッジしていくのかというのは、まだまだいろんなことを考えなくてはいけないかなと思うのですが、その次のテーマ2といたしまして、スポーツ人口の拡大と定着、そしてそれによる地域活性化の手法ということなんですが、池田さんにお聞きしたいんですが、アルビレックス新潟のJリーグのサポーターは素晴らしい、バスを一杯使ってどんどん行けるようになった。じゃあbjリーグはどうか、BCリーグ、いわゆる次のビジネスモデルではどういうふうな形で、さらにスポーツ人口の拡大だけではなくて、定着させていこうとされているのか、その辺のエキスをお願いできますでしょうか。

**池田** サッカーからバスケットをプロリーグ化し、また野球をやると言ったら、インターネットを含めて私は総だたきにあう訳ですね。サッカーの人達に何をやっているんだと。要するにアルビレックスのサッカーをつぶす気かみたいなことで、まあもちろん総だたきといってもネットでの総だたきだから、大多数はそうでもないと思うんですがね。

でも心底やっぱり新潟ってこんな小さい地域で、サッカーがまだやっと生まれて、みんなこんなに命がけで応援しているんだよ、もう本当に試合毎にアウェーに行ってる人もいるし、シーズンパスも買っていたというふうな状況の中で、バスケットをやり野球をやりみたいな話で、よく調べてみると、サッカーは15,000人ぐらいのサポーターズクラブというか、後援会なんですね。そのうち1,900ぐらいが企業会員とか年間30,000円です。そしてファミリー会員が14,000~5,000というふうな状況の中で、世帯数からいうと新潟って一応合併して世帯数からいくと28万世帯ぐらいあるね、そうすると高齢者とか単身世帯も引いて半分ぐらい削除しても10何万世帯ある、10万強は間違いなくある。そのうちのたかが1万幾らじゃないか。

先ほどもお話ししたように、サッカーで協力

してよ、お願いするよといって、一応協力はしてくれるんだけど、俺はそんなサッカーなんて茶髪何かヒラヒラしたやつをどうして応援しなきゃいけないんだと怒られながら、いやそうじゃなくて地域のためだからというふうなことを言いながらやって、まあ応援して、じゃあその他の世代は何をしているんだというふうに分析してみると、まだまだあるんじゃないかということと、俺は野球をやったんだ、俺はバスケットをやった、俺は違うことをやったというふうなことが一応市場から考えればあるんじゃないか。

もちろんスポーツは余り好きじゃなくて、そんなことを応援するのもいやだ、もっと文科系がいいんだとか、俺は何もしたくないんだということも削除していっても、十分あるんじゃないかという仮説でやっていたので、その人達にどう火をつけるかということと、自分の好きな、やっぱり野球をやった人が、さっきの村山君じゃないですが、やっぱり野球の思い、野球少年だった思いがあって、それはやっぱり命がけで野球を何とかしたいということはずっと語っていたから、やってみたらどうだという話になったんですが、やればいいさということで、そういうふうにと考えると、ある程度の分析をしていくと、十分あるんじゃないかということと、そういうことで全体的に持ち上がっていくことによってスポーツ王国になる。

もともとスポーツをやってみてすごく感じたのは、見るスポーツというのは、感動だとかエンターテイメントとか、そういうことが複合化されて、お祭だというふうには個人的に思うのですが、するスポーツってまた全然違うもので、スポーツって何なのかとやっぱり考えるようになったんですね。人間がもともと競技、いわゆる戦うスポーツというのは、もしかしたら人間には闘争本能があって、すごい野蛮で、それをルール化し、そういうエネルギーを発露して、フェアプレーとかいう理念をつくって、人間が考え出した知恵、それを命がけで戦うところにすごく面白さがあるって、一定のルールで、終わればノーサイドみたいな話ですよ。

あとは個人競技については、人と競争するというのももちろんあるんでしょうけれども、健康とか、やることの爽やかさとか、やっぱりスポーツというのは子供達に対する、文科省の教育の部分があると思いますね。共同でやること

によって、今少子化の一人っ子が人間関係を作るとか、物すごい大事な要素だと思いますね。人づくり、地域づくり、それをないがしろにしないで、やっぱりスポーツの持つ、勉強じゃなくて、頭だけじゃなくて、身体共に成長していくべきだし、地域の支える子供達に関してそういうことはすごく大事なことじゃないかなと思っています。そういう意味で随分市場があると思っています。

**野川** やはりキーマンを探すこととか、それからターゲットを色々細分化していく、そして地域づくりという、どちらかというとCSRのような観点ですよ。それをやっぱり熱く語れる。この熱く語れるとはいうのは先ほどのお話でもそうだったんですが、熱くないとやはり伝わらないという感じはいたしますね。やはり個人のするスポーツの中には健康とか教育が入ってくるということで、篠原さん、潜在需要を掘り起こす、多分先ほど池田さんがおっしゃったよう、いろんなターゲットがあるはずだ、そのターゲットにピンポイントの掘り起こし方、或いはブランニングというのが必要じゃないかというふうなことだったんですが、スポーツと観光というところ、或いは観光だけでも結構ですが、もし事例があったら御紹介をお願いしたいと思います。

**篠原** 潜在需要を掘り起こすための企画づくりの手法やプロセスは大まかにこのようなことだと思います。ちょっとスポーツを敢えて離れ、わかりやすい事例を御紹介してみたいと思うんですが、やっぱり企画する側が頭の中を柔らかくして行く訓練を知らず知らず自分の中で行っている事に気がつきます。私の場合、いつも新しい切り口のツアーを作らなくてとはと、30年間思い続けてきた訳で、電車に乗っても若者ファッションや中吊り広告の見出しを常にチェックしたり、無意識にとトレンドらしき新刊雑誌などを物色している自分に気がつきます。

では、ここであるヒットツアーが生まれたきっかけとストーリーをご披露しますが、実は今から7～8年前になりますが、「変身美男子ツアー」というツアーを企画し大ヒットしました。ある夜、いつものようにほろ酔い気分で帰宅した私はテレビをつけました。そうしましたら、そのころはまだ走りであった男性エステTBC

のCMが流れました。木村拓哉が自分の彼女の口紅をつけているショッキングな内容で、男も綺麗に！とのキャッチにピンと来たことを覚えています。また当時ワイドショーでは亭主改造や亭主変身などの企画が目につくようになりました。それで私はツアー参加者を変身させよう！ととっさに考えた訳ですね、その後ツアー完成までをドキメント風にお話すると、翌日まず本屋の男性ファッション誌のコーナーへ行きました。いや、当時から男性ファッション誌は沢山ありました。日ごろ縁が無い分野です売れ筋がわからず、仕方が無いので店員さんに一番売れている雑誌を聞き出し立ち読み！人気が高いと言う雑誌を何冊か買って帰りました。雑誌紙面は色々特集を組んでいて、男らしくきれいになっていくとか、格好良くなるための手法などがばっちりマニュアル化されていました。この時、私のいつものパターンなのですが、当たって砕ける！その雑誌の裏側に小さく記載されているその雑誌の編集長にすぐお電話入れアポをとり、その日の夕方にはその雑誌者を訪ねていました。実はその訪問の前に雑誌を見て直感的にピンピンと幾つか響いたキーワードがありました。まずは、「カリスマ美容師」「男性エステ」「ファッションコーディネーター」「プロカメラマン」「プロメイド」「健康食」等です。しかしこうした分野の方々と無縁の私は、その雑誌編集長に、競争が激化するファッション誌業界の内幕をヒアリングし、他ファッション誌との差別化と、読者サービスによる雑誌の拡販を目的にした今回の企画の構想を熱くプレゼンしたのでした。ツアーはあくまで読者専用企画とし参加には本誌面上の応募券が必要とする事にして、すなわち、本ツアーの監修は同誌編集長に監修してもらった事に成功した。こうなると編集長の口利きのもと、雑誌に広告掲載をしている美容室との協賛交渉や雑誌専属ファッションコーディネーターやカメラマン、さらには取材用の新作衣装を借用する事などを人気ブランド広報部長と直談判したりとツアー素材の仕込みのため東奔西走したことを覚えています。

以上の突撃交渉の結果生まれたのが「変身美男子ツアー」です。内容はまず、原宿の超人気美容室にて雑誌にたびたび登場する「憧れカリスマ美容師によるカット」、「流行の先端男性エステ」、「ファッションコーディネーターによるファッションチェック」最後に写真スタジオにて最高

に仕上がった自分の姿をおさめる「プロカメラマンによるブロマイド撮影」さらには極め付けは「有名フレンチシェフによるツアー特製変身ヘルシー弁当」付で料金はしめて、12,000 円の日帰りバスツアーでパッケージにしました。集客はと言うと新聞や雑誌にツアー告知のリリースを配布し、幾つかのメジャー新聞にそのタイトルの面白さからツアー告知の記事が掲載されるやいなや、1回30名のツアー5本設定合計150名の枠は2日間で完売となりました。特記すべきは参加者の年齢がまちまちであること、上は65歳から下は16歳の高校生まで全国から集まりました。さて、大変なのはツアー当日です！日本初の発想のこのツアーにはテレビは国内キー局をはじめイギリスBBC、台湾、アメリカからテレビカメラが殺到し新聞雑誌関係の記者を含めると1本のツアーに50名以上の報道陣が取材に駆けつけ、まさにツアー参加はスター扱いとなりました。今回の企画はチョットしたテレビCMからのヒントがきっかけでヒット商品が生まれた事例です。

では、次に今の事例を今度はスポーツに置きかえてお話をさせていただきたいのですが、実は2年ほど前に500名程の信用金庫のお客様の積み立て団体旅行に同行しました。1泊目の宿泊は十和田湖の奥入瀬です。翌朝、7時の朝御飯の会場にお客さまの集まりが悪いので心配していると、20人から30人近い方がトレパンをはいて玄関から入ってくるんですね。内のお客さんなのです、お客様にどこに？と質問すると、今日はまだ5時に起きて朝風呂を済ませ、朝の静かな奥入瀬溪流を自分達で歩いて来たというんですね。

このお客様の行動パターンは私が現役の添乗員をしていた15年前には考えがたい行動です。興味を持った私はすかさずお客さまにインタビューしました、そうすると、殆どの方が朝の散歩が毎日の日課でいつも歩いている仲間だったらいいんですが、旅に出る目的の一つは旅先での早朝ウォーキングが楽しみで仕方がないとの事、外に出た時にまさに違う環境の中で十分楽しみたいとの事でした。想像以上にスポーツは消費者の身近な存在、言わば、生活の一部として定着して来て居る訳で、日常的に楽しんでいてスポーツを旅先で味わうことを目的にしている人々に対する旅行マーケットは相当深い物が在るように感じております。

また、同じ趣味をスポーツに持つ人々が旅先で交流できるツアー企画を先ほどの変身ツアーの話では無いのですが、スポーツ業界の専門家の方々の力を借りてツアー企画を実現できたと感じています。スポーツ、旅行、仲間づくり、健康とか、これらを組み合わせて新たなビジネスモデルができると確信しています。それからハイキング需要の底力の強さの一例を最後にご報告したいのですが東武鉄道の沿線は東京・埼玉・千葉・群馬・栃木と一都4県に広がり非常に広いんですね。イコール沢山の観光資源も沢山ある訳です。それぞれ沿線の市町村とのタイアップで、東武健康ハイキングという企画をしております。年に大体20回ぐらいいろいろなところを回るんですが、最近では一回の企画で何と2,000人ぐらい来るんですよ。当日は開催地のNPOのみなさんなどが、豚汁を出したりという接待や道案内などのサービスはあるんですが、大きなイベントがあるわけではありません。

これもまだまだ私はもったいないと思うのは、こうした健康スポーツに興味がある方々が、大勢おいでになりながら、参加者マーケットに次なる仕掛けが出来ておりませんので、どうやって次のビジネスモデルを提案して行けるかが旅行会社としても課題です。今まで旅行会社は例えば旅館の社長とか、ドライブインの社長とか、バス会社の社長とお話をして仕入れ交渉を行って来ましたが、しかし、これからは業種業態の壁を越えたタイアップが不可欠になると感じておりますので、具体的なアイデアだ御座いましたら是非お声をかけていただければと思います。

それからキーワードというか、これから有望と思われるようなツアーと運動を組み合わせたいけるかというようなものをちょっと考えてみたんですが、例えば健康イコール体を動かしていくということですから、列車旅のあと二次交通のバスを利用せず、徒歩で移動していただく事を推奨したり、サイクリングや今流行の電動自転車を二次交通としてセットして、レンタルでやっていくとか、未成熟な観光地の弱点を克服するための健康旅行も十分成立の可能性があるように思います。健康旅行をテーマに私が言うのは何なんですが、やっぱりメタボ市場というのは大変大きなものがあると思います。

実はそんなお話の中で、ダイエットツアーとか、それからメタボツアーが最近企画されてお

りますが、なぜかツアーで売れていないのです。私が言うのは何なんです、旅行はお金を出す訳ですから楽しみたい訳ですね。言いかれればニッチな客層を除き、苦しいダイエットに敢えてお金を出して自分で行くことは考えにくいと思うんですね。

ですからメタボビジネスをツアーでやるには、やはり旅に出ればどれだけ楽にやせられるとか、それ以上に楽しめるとか、そういうようなツアープログラムを実は今開発中でございまして、豪華な北海道の料理を食べても太らないようなメニューの調理法の導入も始めております。最後に糖尿病メニューなどという物がある事をご存知でしょうか？メタボと違い具体的な個人別の規定カロリーがあり、まさに守らなければ命が危ない！が故にきっちり厳格に病院とのタイアップを行い、最近ではドクターズメニューなどというのが旅館の独自の企画として発売されておりますが、しっかり良い商品が出ております。今後は旅に出たくとも出られない糖尿病の方々のために、その辺のマーケットを追及したいと思っております。

それからあと四国八十八カ所巡礼の旅というのがありますでしょう。まさに巡礼は朱印を楽しむにその日巡った寺を思い出し、苦勞の代償でもあるのです。朱印をいただく訳ですからね。こうしたようなものが日常のスポーツビジネスと旅行とつなげていくようなことになれば面白いと思います。

あれも今は高齢化になって来ていますが、それは宗教的な一つのベースがあるので不謹慎かもしれませんが、例えばあれもウォーキングですよ。やはり苦しくても目標を持ったウォーキングです。しかし不思議なのは年齢を重ねて来ると何か別の信仰心みたいなものが潜在的にありますので、バスで廻る企画旅行だけでは無くこのウォーキングをメインに歌い込み、新しい四国八十八カ所の商品開発を行って見たいと思います。

**野川** だんだんいわゆるスポーツから健康、ヘルス、それからどちらかというメディカル的な話になって来て、私も今ちょっと調べているんですが、メディカルツーリズムにはすごい需要があるんですね。その辺のところも踏まえて、藤本さんの方からこのメディカルツーリズムも含めて、国としてスポーツ、健康、メディカル、

この辺のところの政策の面白い話がもしかあれば是非ともお聞かせいただけますか。

**藤本** 政策というところの感じかなと今我々頭の中で考えながら議論しているんですが、スポーツと健康というのは切っても切れないし、健康というのはある意味で幸せに過ごす手段なのですが、スポーツというのはもしかしたらそこで味わうのは、それはある意味では目的かもしれないと思うのですが、子供の頃はやっぱりリアルな世界で格好いい選手に触れるだとか、体としても達成感を得るとか、そういう機会を如何に社会として増やすか、多分これは地域でやれることだし、地域でしかできないことだと思うので、私はそこでスポーツと地域が重なると思うんです。

ところが大人になってくると、だんだん時間もなくなってくるけれども、そういうことを味わいたいとなると、バーチャルな助けを借りたりとか、IT技術を使って、ちょっと楽しみを倍加するみたいなことをやって、子供時代に何とか戻ろうとするとか、そんな感じだと思うんです。そうなってくると、そこの部分で産業が出てくる。

もう一つ、健康になろうというのは、働き盛りかどうかわかりませんが、我々も含めて太り過ぎはいけないとかなると、やっぱり如何に楽しく楽にやせるようにしていくか、管理をしていくかということを考えないといけなくて、これは健康サービス産業として今経産省も振興していこう、これは特に医療と結びついていかないとだめだろう。やっぱりお医者さんがある程度管理していく、お医者さんによくあなたは太り過ぎですね、運動しなさいとまで言われるんですが、この日々でどう運動していけばいいんだ、役所もそうですが、食事だって地下に行くとかカレーとラーメンしかない訳ですよ。

そんな中でやせろと言われて、昼飯を食いに行く場所もないじゃないかとなる時に、やっぱり外食産業は産業で、ちゃんとドクターズメニューみたいなものが用意されている、その時に大体この霞が関にいる人はこれだけのカロリーオーバーだからこれだけにしておいた方がいいとか、糖尿病の人は大体このぐらいの人数がいるというのは外食産業はある程度把握しているとか、あるいはフィットネスの産業の方々がちゃんと個別指導していくとか、そしてその結果

をドクターに返すとか、そういうちゃんと能力のある産業が、人々がそれにやりやすいような環境を提供していくというのが、一つのいい意味でのビジネスというか、人々が求めているビジネスにつながっていくというふうに思います。

その背景にやっぱり質のいい医療というのがあって、医療でいろいろ今言われていますが、日本の医療というのはかなり医療費は相対的に世界的には低い訳ですね。そして世界の長寿の国ということで、非常に効率がよくシステムが提供されているんです。たしかに偏在していたり、先生方が苦勞している部分があるんだけど、これは全体から見るとかなり高い水準にある、だからそこをうまくシステムを変えていくべきだと思うんですが、そういう意味で日本の医療に対する国際的な期待というんでしょうか、そういうのは途上国を中心にある訳ですね。

例えばカンボジアは、まだ医療法もない訳ですよ。そういうところから見ると、日本の医療に対しての期待はすごくあって、そういう日本の医療のシステムをそういうところに、昔、明治時代に日本が教わったように教えていくと同時に、10年20年日本の医療の一環としていく、我々もその医療の産業としてのパイが広がるので、そこでお金が回っていくから新しいことができるようになるという、縮み志向じゃない形で国際的に貢献しながら医療も発達していく、その周辺産業も発達していくということで、いい循環が生まれるんじゃないかというふうにとらえて考えてはいますけれども。

**野川** これは多分スポーツ、健康、その次に医療がすぐに来てしまうんですが、その間のリハビリテーションというんですか、いわゆるけがをした人に対するリハビリテーションという考え方から、加齢に伴ってどうしても色々な部分が鈍っていく訳ですから、それをさらに鈍らせないようにするような意味での、広い意味でのリハビリですよ、これなんかが多分健康スポーツの領域で必要じゃないかなという感じがするんですね。

円が高くなってウォンが安くなった瞬間に、日本の女性が小じわをとり韓国に行く、いわゆるエステ、美容というパイもとても大きいそうですね。余りエステとか美容とは関係ないんですが、松澤さん、若者のニーズは何か、いわ

ゆるメタボにも余り関係なくて、そういう若者達のニーズやライフスタイルからみた今後の方向性というのはどのように占われますか。

**松澤** データをお持ちしたんですが、どの業界でも若者が今お金を使わなくて困る、先細りになってしまうとすごく悩んでらっしゃって、それはスポーツも健康も同じなんですけど、じゃあ彼らは何にお金を使っているんだろうということもあるんですが、十年前と比べて明らかに得るお金が減っているという事実も認識しなければいけないというデータを国税庁のデータから持ってきたんですが、20代前半で年間30万円前後、10年前と比べて減っているんですね。本当に海外旅行1~2回分ぐらいのお金がすっかり減っちゃっている訳ですから、それはなかなか行かないだろう。

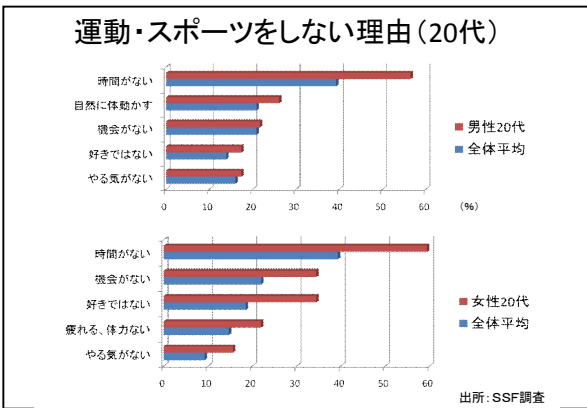
ここに載ってないんですが、非正規雇用者が20代で3~4割いますから、ボーナスというまとまったお金が入らない中で、車を買おうとか、海外旅行に行くとか、大きな消費は出来ないことが前提としてあると思います。やはり収入が少なければ少なくなるほど内向きというか、消費も今よく言われていますが、巣ごもりのとか、縮み志向的になっていく傾向があるので、今の若者にお金を使ってほしいけれども、こういう現実もあることを皆さんにまずお伝えしたいです。お金がない中で若者が一番お金をかけようとしているのは貯金であって、その堅実さに頭が下がる思いです。

そうは言っても、お金を使っている部分もあるんですね。

お金はないけれどお金を使う、例えば今年東京ディズニーランドが結構盛況だったり、つい先日ファッションショーで女性が2万人ぐらい殺到した東京ガールズコレクションというのがありました。ちょっと年齢層が下がりますが、モデルが着ている服を携帯ですぐに買える、その服は比較的小遣いで買える値段設定なんですね。ファッションショーと言えば超高価な服で、手の届かないものを着てファッションショーをしていて、今もありますけど、その辺の既存の概念を打ち破っています。普通にユニクロも出ていたんですが、お小遣いで買える服を、6時間ぐらいのイベントの中で素敵なモデルが着てやっていて、しかもすぐに携帯で買える、それで24時間で3,500万円ぐらい売り上げちゃう

という、そういう世界もあるんですね。

じゃあスポーツはどうなんだと、本当に悩ましいんですが、若者達がスポーツに対してどのように思っているかがこの図です。スポーツを



していない 20 代の若者に理由を聞いているのがこちらなんですが、上の棒がそれぞれ 20 代の男女の平均で、下の棒が男性の平均、女性の平均ということで見ていただければと思うのですが、20 代は言い訳かもしれないんですが、時間がないというのが圧倒的に多いんです。でもよくよく見ると、女性では機会がないも多い。好きではないとまで言われてしまうとつらいのですが、多少 20 代で多くなってしまっているんですね。

この好きじゃないとか機会がないとか、疲れる、体力がないとまで言われて「じゃあ、ダメだ」と思わずに、だからこそチャンスがあるかもしれないと思っていただければと思うんですね。事例として若者に支持されているフリーペーパーに R25 があるんです。あれを作って世に送り出したいきさつを書いた本が今新書判で出ていて先日読んだんですが、若者は活字にもう振り向かないから、そんなフリーペーパーを出しても絶対にダメだよと言われたんだけども出して成功した。活字に対するニーズはあるというのを 200 人ぐらいインタビューをしてつかむんですね。

その調査で面白かったのは、インタビューした時に日経新聞を読んでますかと聞くと、多くの若者達がイエスと答えるけれども、実際は読んでないというんですよ。つまり皆さんマーケティング調査などすると思うんですが、意外と本音を隠して答えていて、格好つけて答えていることもあります。もしこれからマーケティングをまさにやる時には、本当に既成のものか思い込みとか先入観を外して、彼らに寄り添う形

で、生活の実態の調査というよりも、何か本当に一緒になって作っちゃおうとか、あるいは気持ちに寄り添って、本当は何が欲しいのみたいな感じで、その辺から新しいものを作っていけば、もしかしたらこれから何か新しい需要が若者の中でも発生するかなと思います。高額商品というよりは、彼らは身の丈消費ではあります。でも決して消費をしない訳ではないので、可能性はあると思います。以上です。

**野川** これを見ると女性の方は余りやらないのかなと思うのですが、若い子達、ヨサコイソーランのこれをするという、すごい熱中しますよね。このニーズって何なんだろうと思うような。あるいはスノーボードも行きたがるとか、実は何かあるはずなんだけれども、これまでの学校体育の枠の外の色々なものが実は人気が出てきている、そういうサブカルチャーなのかもしれないかなという感じがいたします。

そろそろ時間が来てしまったんですが、フロアの方から二つぐらいの御質問あるいは御提案を受け付けさせていただいて締めたいと思います。挙手の上、お名前と簡単な質問でしたら質問、どなたにということも明確にさせていただいてお願いできますでしょうか。如何でしょうか。

**質問者** ルネサンスの近藤と申します。東京マラソンの話題が出ていますが、私も東京マラソンには走らないのですが、弊社と吉本興行さんとちょうど東京マラソンのゴール付近でお笑い健康ライブというのをやりますので、是非皆さんお越しく下さい。

それで一つ質問があるのですが、スポーツをテーマに地域の活性化に取り組む際に、当然行政との連携って非常に重要だと思いますが、何かその辺でポイントというか、気をつけるということがございましたら、アドバイスをいただきたいと思っております。

**野川** 当然そうしますと藤本さんと池田さんの方から攻め手と守り手という形でお願いできますか。

**藤本** 地域で健康とスポーツを考えようとすると、自治体があつて、産業があつて、例えばお医者さんがいる、この三つがあると思うんですね。これが連携しないと本当の意味の根ざし

たプログラムって出来ていかないと思うのですが、その時に例えば産業から見ると、今全体をわかった、俺が全部金を出すから全部つなぎとめてやるというほどまだリスクをとれない。

例えばビジネスモデルが確定してないので、例えば医療機関側から見ても本来自分達がやるべき話が産業の方にいってしまうんじゃないかなとか、そういう何となく疑心暗鬼みたいなものがあるので、自治体は自治体で全部の予算的な意味も含めて面倒はみられないと思うのですが、自治体というのは音頭はとれると思うんですね。

住民にこういうことをしようということを書いていく可能性があるんで、それは自治体にうまく音頭をとってもらいながら、その音頭をとった先には環境を産業が用意する、その時に医療機関側にうまく手伝ってもらうんだけど、その時に医療機関側が自分達の使命をちゃんと果たせるという確信を持たせてあげるようなモデル的なことをしてあげないといけない。こういうことを自治体なんかを中心に議論すると、健康のための産業だとか、スポーツをもって地域に根ざしていくということがやりやすくなるんじゃないかなというふうに、役人的な視点からは思います。

**野川** では攻め手の池田さんお願いします。

**池田** では攻めの方から、アルビレックス新潟は、他のチームはほとんど行政が出資されているんですが、うちはないんです。それは第三セクターが新潟は色んなことを失敗して、お願いに行ったんだけど断られた、それが逆に功を奏したかなと思うんですね。というのは無料チケットをエリア的に配っていったら、直接やっぱり市とか県に文句を言ったやつが何人かいるんですね。何で俺のところ無料チケットをまかないんだということですよ。そうすると多分行政が1割でも出していると、オイオイちょっと来いと叱りつけられて、全部まけと言われる、全部まかない限りやめるとか、行政指導が絶対に入ってきますね。ということが一杯あるんですね。

ですからこういうことをやりたい、やっているうちに、じゃあ行政とうまくいってないかということはないんですね。でも行政はもう金がないですから、余り当てにしない方がいいんじゃないか

やないかということとか、理由をつけてどうやって減らそうかといつも言っているんですね。最初はやっぱり誘致ということで5,000万ぐらいいただいたんですが、今は市も県も1,000万切りましたね。おまえのところは利益を出しているんだからいいんじゃないかというようなこととか、やっぱりやることによって口を出すということは絶対ある、それは安全の視点だとか平等の視点だとか不平等なんだけど、平等の視点みたいな話が出てくる。やっぱり口を出されるということがある。

ただ、そうは言ってもやっぱり行政の、スタジアムの使い勝手が色んな使用規程みたいなものがあって、それを弾力的に運用してもらうためにもやっぱり陳情しなきゃいけないので、仲良くしているとか、色んながんじがらめそういうことを外してもらうとか、でもみんな個人にかえると住民なんで、県庁とか市役所に、今日は試合がありますよなんて庁内放送をやっていただいたり、行政の方も本当にサポーターが個人としては非常に多いということとか、行政マンも住民であるということとか、そういう視点はあるかな。

ただ、今お医者さんとか、色んなことにする時に、やっぱりお上の仕組みの中で育って来たということもあり、やっぱり印籠と同じで、行政が参加しているということは、他の大企業さんとか色んなところが組みやすくなるということはあると思うんですね。今はアルビレックスということで大体免罪符になっていますが、最初何かやる時に行政がやっぱり後援についたり協力したり、音頭をとっていただくというのはすごく大事なことだなということで、そこを何をしたいので、こんなことが出来るかなということでやっぱりこっちがしたいことを明確に持って、逆に関与されるリスク管理をしておいた方がいいんじゃないかなという感じがします。

**野川** よろしいでしょうか。もう板垣さんが立ち上がったんですね。終われということですか。今のは多分ただ単に陳情に来るな、ちゃんとした明確な全体図を明確にして、そして地域社会、スポーツの団体、そして行政にとって三方にとってのウィンウィンの関係をきちっと説明出来るようにしろ、そうしないと税金は使えない、非常にその辺のモニタリングがこれから厳しくなる。やっぱり説明責任が出来るような形のもの

のもってきてくれ、そうすれば行政はできるだけ協力はしたいというようなことだと思いません。ウィンウィンというようなことになってくると思うのですが、第三セクターでなくてやったというのは、これは非常に素晴らしかったのではないかなと思いますので、我々もこれから新潟アルビレックスをさらに追いかけて研究の材料にしたいと思っております。

本日は私の司会がまずかったので、時間が延びてしまいましたが、やはりスポーツとの良い出会いをつくって本物の環境を作る、バーチャルから本物か、本物からバーチャルかということはあると思うのですが、できるだけパイを大きくしていくために地域が何ができるか、その中にスポーツ健康産業のところで、やはりこういうことをするとこんないいことがあるよというようなモデルをきちっと提案しないとけない。

運動をやれば1人で走れちゃうんです。何もクラブに入る必要はない、それをここで習うところにどんな意味があるかという、その価値をつけるというようなことがこれから更に吟味されるのではないかなというふうに思っております。産官学、それから地域というものが協力し

あつて、スポーツを使っての地域の活性化ということを更に進められればと思います。

本日は4人の講師の方々には大きな拍手をいただき、これで閉幕させていただきたいと思えます。拍手をお願いいたします。どうもありがとうございました。

**司会** ありがとうございます。コーディネーターの野川先生にはスポーツの考え方、健康、地域振興、ツーリズムについての卓越した論点の整理、ただいまはポイントをまとめていただきました、ありがとうございました。

パネリストの皆様方にはスポーツ人口の潜在需要の掘り起こし方、東京マラソンの多様性、女性の本気さ、それから地域活性化についての考え方、方策等々、ふだんは聞けない貴重なお話を賜り、誠にありがとうございました。もう一度皆様から大きな拍手をお願いいたします。

皆様方に最初をお願いをしましたアンケートの調査をお書きいただき、事務局の方にお渡しただければと思います。それではこれでシンポジウムを閉会させていただきます。本日は長時間熱心な御清聴ありがとうございました。

(終了)