

# バレーボールにおけるクラブ型チームの現状

—V・チャレンジリーグを対象にして—

増山光洋  
村本伸幸  
柿島新太郎  
濱口純一  
吉田康伸

## 〈目次〉

1. はじめに
2. 研究方法
  - 2-1. インタビュー調査
  - 2-2. インタビュー対象
  - 2-3. 分析方法
3. 結果
  - 3-1. 各チームの設立背景と現状
4. 考察
5. 結論

## 1. はじめに

バレーボールVリーグは、日本リーグ（全日本バレーボール選抜男女リーグ）を前身とする日本におけるバレーボールトップリーグであり、1部に相当するV・プレミアリーグとその下部にあたるV・チャレンジリーグの2部リーグ構造で、毎年冬季シーズンを中心に白熱したゲームが展開されている。シーズンにより詳細なリーグ方式は異なるが、V・プレミアには現在男女8チーム、V・チャレンジにおいては男子11チーム、女子12チームの社員構成で各リーグが運営されている。前身の日本リーグは1967年、東京オリンピックの3年後にスタートした。それまで、日本におけるバレーボール競技の大会は数日間の短期集中開催であったが、バレーボールの普及と人気の向上、全日本代表チームの強化、独自の活動で収益をあげることなどを目的に長期的なリーグ開催へその形も変容してきた。1967年の第1回大会では男女合わせて12の企業チームが参加したが、その後も企業チームを中心としてリーグを開催し、今日まで日本のバレーボールをけん引してきた存在といえる。また、これまでに多くの代表選手を日本リーグ（現Vリーグ）から輩出し、日本のトップリーグとしての役割を担ってきた。

2010/11シーズン男女合わせて39チームがリーグ参戦したが、かつての参加チーム形態も今日では変容を見せつつあり、企業チームだけで構成されていたリーグも様々な形態のチームの参加によりその姿も変わりつつある。このシーズン、企業チームが31チームを占める中、クラブ型の形態を持つチームが8チーム参戦し、新たなチームスタイルの構築に臨みながら企業チームとの共存の可能性に取り組んでいることが見受けられる。企業が「所有」から「支援」へ、とスポーツとの関わり方を変えていく中、相次いで発生した運動部の休・廃部の受け皿として新たにチームのクラブ化が試みられている。また、資金的援助を一企業に依存しないチーム運営を目指し、地域に主眼を置いたクラブもバレーボール界にも発足し始め、様々な取り組みがなされて

いる。松田（2002）によると、一企業によって所有されてきたバレーボールチームも、近年までにクラブ化の試みが見え始め、それらは地域密着を念頭にチームの運営に取り組まれていること、いまだ全体の7割は企業スポーツと呼べるが他は企業から脱却し、各クラブの事情にあった運営形態が取られていることを指摘しており、それらの経営形態も5つに分類している。このように、様々な運営形態のチームが混在しているバレーボールVリーグであるが、特にこのクラブ型チームの今後の可能性は大いに注目するところでありその成功は期待される。そして、このクラブ型チームのリーグ参入は、上部のV・プレミアよりその下部にあたるV・チャレンジの方に多く見受けられる。本研究においては、V・チャレンジにおいて現在活動しているクラブ型チームを対象に現行の活動と課題を把握し、各クラブ型チームが目指すべき方向性と共通する課題等を明らかにすることによって、今後のバレーボールにおけるクラブ型チームの可能性を検討することを目的とした。

## 2. 研究方法

### 2-1. インタビュー調査

各チームの現状と課題、また今後のチーム運営の展望などについて各チーム事情に精通している理事、代表などのフロントスタッフにインタビュー調査を行った。またインタビュー調査は半構造化インタビューとした。質問項目は以下の内容とした。

- 1) チーム設立背景
- 2) チーム資源
- 3) チーム年間予算
- 4) チームの地域活動
- 5) チームの課題
- 6) ホームゲームの現状と課題など

## 2 - 2. インタビュー対象

本研究のインタビュー調査対象は、バレーボールV・チャレンジリーグに所属する以下6チームとした。なお、本調査ではV・プレミアリーグ所属のチームは、V・チャレンジリーグ所属チームとはVリーグ機構からのリーグ遠征費補助など待遇が大きく異なるため対象から除外した。

- 1) 東京ヴェルディバレーボールチーム (男子：東京都)
- 2) 阪神デルフィーノ (男子：兵庫県)
- 3) 四国 Eighty8Queen (女子：香川県)
- 4) 近畿クラブスフィーダ (男子：大阪府)
- 5) つくばユナイテッド Sun GAIA (男子：茨城県)
- 6) KUROBE アクアフェアリーズ (女子：富山県)

## 2 - 3. 分析方法

各チームに対するインタビュー調査及びヒアリングによって得られた結果は、佐藤(2008)が『質的データ分析法 理論・方法・実践』で解説している質的データ分析法を用いて分析を行った。

# 3. 結果

本調査で対象とした6チームを経営資源などをもとにタイプ分けを行うと、以下のような3分類に区別することができる。

### 〈クラブ型〉

選手、活動拠点などのチーム資源において比較的不安定なタイプであるといえる。これらはチーム先行型といえ、組織自体の成り立ちとして、チームそのものからスタートし、環境を整えていくのがこのクラブ型であるといえ

る。主に選手は外部からの紹介やトライアウトを経て獲得、入団することが多い。活動拠点などにおいて不安定なことも特徴といえる。

#### 〈大学型〉

既存の大学と連携し、大学資源を活用するチームが存在する。大学における人的、環境資源を活用してチーム強化、運営を行う。大学の研究モデル事業としてのチーム結成や大学関係者が発起人になっていることが特徴である。

#### 〈協会・行政型〉

各都道府県協会、もしくは各市区町村が中心となってチームの運営を主に支援しているチーム。行政からの強化費、活動拠点などの支援を受けやすいことが特徴である。V・プレミアリーグでは女子の岡山シーガルズやVリーグ機構所属以外にも京都府バレーボール協会所属の京都雅レディースなどが活動実績をあげている。

### 3-1. 各チームの設立背景と現状

#### 1) 東京ヴェルディバレーボールチーム（男子：東京都）

##### 〈設立背景〉

東京ヴェルディバレーボールチームは、それまでの東京教員クラブを前身として2001年に結成された。前身の東京教員クラブは東京都内の教員を構成員として活動していたチームで「全国教員選手権」、「国民体育大会」、「全国クラブカップ選手権大会」などの全国大会に出場、また、過去において幾度も全国制覇を成し遂げる活躍をし「天皇杯・皇后杯黒鷲旗全日本選手権」への出場も果たしている。実業団以外のチームとしてはトップレベルにあったといえるだろう。

しかし、1990年代以降、少子化が顕著になり始め、教員採用数が大幅に減少した。チームへの新規加入メンバーの期待も並行して年々弱体化していっ

た。さらには教員チームとして目標としていた「全国教員選手権」などの廃止に伴いチームを教員のみで構成する必要がなくなった。時を同じくして、Vリーグ機構においてチーム登録に関する規制緩和が打ち出される。これまで「同一会社員構成」もしくは「同一事業所に属するメンバー」とされてきたが、これにより「職業を必ずしも同一としない企業体、官公署又は学校等に勤務する者及びこれに関係するものの集団」とチーム登録規定が変更された。さらに「Jリーグ百年構想」における総合型地域スポーツクラブ構想を模索していた当時の(株)日本テレビフットボールクラブ（現東京ヴェルディ1969フットボールクラブ株式会社）のカテゴリーにバレーボールチームを発足させるという構想が浮上した。前身の東京教員クラブの選手や活動場所の不足、Vリーグ機構のチーム登録に関する規制緩和、そこに「Jリーグ百年構想」の三者が揃い、東京ヴェルディバレーボールチームが結成された。現在では構成員は教員、会社員、大学生など職業や身分が実に多様な面々で構成されている。

#### 〈現状と課題〉

設立以降、2001年に地域リーグに参戦し、翌年の2002年にはV1リーグ（現在のV・チャレンジリーグ）へと昇格を果たした。その後、2003年にはV1リーグ準優勝とし、Vリーグ（現在のV・プレミアリーグ）との入れ替え戦（V・チャレンジマッチ）まで進むが敗退した。最短1年でのトップリーグ昇格は果たせなかったもののその後もシーズン毎に準優勝、3位などの好成績を取る。しかし、2007/08シーズンを皮切りに競技成績が4位、5位など中位に甘んじることが多くなり、チームの目標とするチャレンジマッチへと進めなくなってきている。この大きな原因としては運営資金の不足、そして選手確保が困難になりつつあることがあげられた。全盛期のチームには、外国人選手を含め3名のプロ契約選手が在籍するなど資金面での充実があった。チームで必要とされる消耗品などはチームで賄われ、また通常の練習に対しても交通費が支払われる選手がいたことなど資金面でのサポートも充実してい

た。しかし、現在ではそれまでの大口スポンサーが撤退し全体的な運営資金は低調傾向にある。運営スタッフの営業努力により一定の資金は確保しているものの、強化面において他の企業チームから遅れをとっていることは否めない。それに付随して競技力、すなわち選手確保が困難になっていることがいえる。これまではプロ契約や金銭面でのインセンティブを大学生に与えることが可能だったが、現状ではかつての経済的体力はないといえる。従って、他の企業チームと選手獲得で競合した際には不利となることは否めない。この他にも専任スタッフの不在、チームで活動拠点になる体育館施設を保有していないことなどがあげられる。しかし、これらは二次的な原因であり、そもそもは資金不足に依拠するといえる。このような現状打破の施策として東京ヴェルディバレーボールチームでは、これまでウィークポイントとなっていた収益事業を強化する方針を打ち出し、実際にその取り組みも目に見えるものとして成果を上げ始めている。これまで主にバレーボール教室の実施のみがチームにおける収入源であったが、会員制サポーターズクラブの設立やホームゲーム興行権利の獲得による大会運営収益を得ることなどチーム運営資金の獲得に努めている。

## 2) 阪神デルフィーノ（男子：兵庫県）

### 〈設立背景〉

阪神デルフィーノの背景には企業スポーツの撤退があり、チームの系譜としてNTT西日本系列のチームが存在する。当時NTT西日本系列でNTT西日本レグリスというチームがトップリーグに参戦していた。このチームが2002年には母体企業の業績不振を受け活動停止を表明した。所属選手の一部はNTT西日本大阪へ籍を移すなどしてバレーボール活動を継続することがかろうじて可能だったが、実際はバレーボール活動の場を失った選手が大半であったのも事実である。しかし、その当時のメンバーが中心となり2006年にHVCデルフィーノを設立し、その翌年にはNPO法人格を取得してチーム名も阪神デルフィーノと名称変更した。その理念は、各スポーツ界におい

て企業型チームの廃部が相次ぎ、スポーツの場が縮小されている現状を打開すべく、企業型ではなくヨーロッパにみられるような地域密着型クラブ組織を目指し、地域貢献を通してスポーツ文化の地位向上を目指すというものである。我が国のトップスポーツを牽引してきた企業スポーツの相次ぐ撤退という背景を受けて、選手やそのバレーボール関係者有志によりチームが設立されたことがわかる。

#### 〈現状と課題〉

阪神デルフィーノは地域密着型のチームを目指す中で、地域の方々へのバレーボールの指導普及やスポーツの楽しさ、素晴らしさも知ってもらいたいとの理念から有志による任意団体に留まらず法人格の取得、それによる信頼性高いクラブとしての確立を目指すとしてNPO法人格を設立している。その経緯から地域、特に阪神地区の地域イベントへの参加を積極的に行っている。競技活動では、2006/07シーズンのV・チャレンジリーグ参戦以降の3シーズンでは下位に停滞することが多かったが、2009/10シーズンではチーム最高位の8位という成績でシーズンを終えた。選手は主に多方面からの紹介や公募トライアウトで募集している。チームと選手契約を結んでいるものの、雇用に関する契約は結んでいない。また、活動拠点も市内の体育施設や学校施設といった既存の資源を借り受けて活動を継続している。現状の課題としては資金不足、チーム認知度の向上、協賛企業の募集、地域とのより深い連携などがあげられる。今後、スポンサー獲得や事業収入などで収益面を強化し、運営を安定させる基盤の構築が急務であろう。また、ホームタウンである西宮市とのさらなる連携により地域に必要とされる、地域に望まれる関係構築も重要な課題といえる。



### 3) 四国 Eighty8Queen (女子：香川県)

#### 〈設立背景〉

四国 Eighty8Queen は、元全日本女子バレーボール代表監督である米田一典氏を中心として創設された。創設の発端は企業チームの廃部である。平成12年11月、我が国女子バレーボール界を牽引してきた日立ベルフィーユの廃部が発表された。日立ベルフィーユは、日本リーグ（現在のV・プレミアリーグ）優勝通算19回、黒鷲旗全日本選手権大会優勝通算17回を誇るまさに日本女子バレーボール界を代表するチームであり、中田久美、江上由美、大林素子などといった名プレイヤーを数多く輩出してきたチームでもある。日本バレーボール界のトップに位置するチームの廃部は、企業チームに聖域がないということを実に表した出来事でもあった。その当時の日立ベルフィーユ監督が現四国 Eighty8Queen 監督の米田氏である。本調査の中で米田氏は「企業チームが衰退しつつあったが、日立のようなチームではそのような事態にはならないのではないかと考えていた」と述べてくれた。米田氏は今後の企業スポーツの限界を目の当たりにし、地域密着型のチームの必要性を感じるようになったという。この実体験が現在の四国 Eighty8Queen の始まりとなる。米田氏はそれまでに築きあげてきたネットワークを最大限に活かし、四国は香川県で地域密着型チーム構想を立ち上げた。まず初めに、バレーボール指導普及を主とした「J-HOT バレーボール連盟」を設立し、連盟の会員や児童・生徒などへの技術指導を行いながら新チーム発足準備に着々と取り組んでいた。香川県内をバレーボール指導普及活動で巡回しつつ、チーム活動の核となる運営資金の確保のため協賛企業を募ることに精力的に取り組んだ。約1年間の準備期間を経て、2004年四国 Eighty8Queen が設立されることとなった。さらに翌年にはVリーグの下部リーグにあたり、かつてはそこでの戦績がVリーグへの参入条件となる地域リーグへと昇格し、2年後の2007年にはV・チャレンジリーグへと昇格を果たした。

## 〈現状と課題〉

四国 Eighty8Queen は、V・チャレンジリーグ2008/09シーズンでは5位という成績を収めたが、09/10シーズンでは10位と低迷した。選手はチームと選手契約を結んでいるが雇用契約は結んでいない。しかし、各選手が多数のチーム協賛企業のうちのいずれかと雇用契約を結んでいることにより、バレーボール活動とともに職業と収入の確保は図られている。地域密着型を目指してスタートしていることから、クラブチームの中でも地域活動は積極的であるといえる。協賛企業と連携した地域清掃活動や地域へのイベント参加、さらには大会運営なども行い、チーム単体での収益事業においても成果をあげている。今後のチーム課題は、安定した資金確保と競技力の確保である。現在、運営資金は主にスポンサー収入とイベント活動から獲得しているが、そのスポンサー収入がやや停滞しているという。それは香川県のチームとして活動していく中で、チーム活動への理解を得ることやスポンサー企業の獲得におけるマーケットも県内へと限定されてしまうことを懸念している。それでも現在4～5000万円程度の運営資金を確保しているが、V・プレミアリーグへ参入し、安定して活動を継続するためには2～3億円が必要であることを指摘している。既に県内企業で頭打ちになりつつある資金面をどうクリアしていくかが大きな課題である。また、選手確保の面についても現在の契約選手は前述の通り、協賛企業へと雇用されていることから最低限選手は日中の務めにより安定した収入を得ることができている。しかし、協賛企業の撤退等によっては保有できる選手の人数が限られてくる。通常14人登録のチームに現在は9人（2011年度）の選手登録となっており、決して十分な戦力体制が整っているとは言い難い。さらに、クラブ型チームの宿命ともいえるが、企業チームと比較した場合、やはりその待遇には大きな差がある。他の企業チームと競合になればリクルーティングが困難になることは避けられない。

#### 4) 近畿クラブスフィード (男子：大阪府)

##### 〈設立背景〉

近畿クラブスフィードは、企業チームであった TOYO TIRES の廃部を受け、その受け皿として近畿クラブがチームを引き受けた形になり発足した。近畿クラブは、近畿キッズ (小学生)、近畿バルド (家庭婦人)、近畿クラブスフィード (成年男子) の3チームを包括するクラブとして活動を継続している。近畿クラブの前身は近畿大学学生を中心とした指導普及活動にある。クラブ代表者が東大阪地区にバレーボール環境が減少しつつある状況を鑑み、また学生の自己研鑽の場として指導普及活動を行うようになった。主に小学生や家庭婦人を指導の対象とし精力的に努めてきている。それまでの指導普及活動がクラブ結成へと発展し、傘下に近畿キッズ、近畿バルドを保有する形となった。その後、TOYO TIRES の廃部を受け近畿クラブがその引き受け先となった。それまでの2チームに成年男子チーム (V・チャレンジリーグ) を加え、現在の近畿クラブの規模まで拡大した。

##### 〈現状と課題〉

近畿クラブスフィードは、2006年の V・チャレンジリーグ参戦以降では下位に甘んじることが多い。選手は元 TOYO TIRES の選手を含め、大学生 (近畿大学ら関西地域の学生) も在籍している。これは戦力補強と大学生の競技力向上の場との二つの目的がある。大学リーグは主に春と秋に開催されていることにより冬期は公式戦がなく、また、Vリーグにおける選手登録の規制緩和もあり、学生選手の参戦も可能であることからそのような選手構成で近畿クラブスフィードとして V・チャレンジリーグに参戦している。元々指導普及を地域に根差していくことが目的の組織であったことから、その活動は現在でも行われている。これまでの大学生に加え、近畿クラブスフィードの選手らも指導に加わり指導普及と体制にも厚み加わった。現在のチーム課題は、活動資金の面が顕著にある。専任スタッフがない中での資金獲得は非

常に困難を極める。現在はクラブ代表者を中心に協賛企業を募集しているが、これもマンパワーのみでは限界がある。また、収益事業の方策としてホームゲーム運営が本来あがってくるところであるが、現在までそれが赤字事業となっていることからイベント事業においては有識者を交えるなど何らかの手立ても必要であるといえる。

## 5) つくばユナイテッド Sun GAIA (男子：茨城県)

### 〈設立背景〉

つくばユナイテッド Sun GAIA の誕生は、大学生の「東西インカレバレーボール」をつくば市に誘致したことに始まる。2003年つくば市と筑波大学はそれぞれの情報や研究成果を市勢発展に活かすため包括的な地学連携事業を締結した。その地学連携事業の一環として「東西インカレバレーボール」を共催。これをきっかけに「任意団体つくばユナイテッド VOLLEYBALL」が発足した。これが後のつくばユナイテッド Sun GAIA の前身となる。その後も2004年、2005年と「東西インカレバレーボール」はつくば市で開催され、つくば市と筑波大学のスポーツイベントとして定着する。そして2005年、筑波大学の体育系コーチング分野の教員を中心とした連合組織「つくばユナイテッド」が設立される。これは筑波大学の競技スポーツの発展とスポーツを通じた地域貢献を目的としていた。この連合組織は当初、蹴球部や男女バレーボール部などの筑波大学体育会部会が所属していたが、現在では一部の運動部の活動は実質の休止状態であり、当初の目的を男女バレーボール部が引き継ぐ形となっている。この時には小学生を対象にしたジュニアや中学生を対象としたジュニアユースを発足している。このつくばユナイテッドの目的でもある地域貢献は現在のつくばユナイテッド Sun GAIA にも引き継がれている。そして、2005年開催の「東西インカレバレーボール」において、イベントの一つとして筑波大学現役学生やOBチームによるドリームマッチが企画された。このドリームマッチ企画の背景には相次ぐ企業スポーツの撤退があることに触れておかなければならない。1990年代から加速した企業スポーツの撤

退は2000年になってもなお続いた。富士フィルム（男子）やユニチカ（女子）といった名門チームが知られるところである。この状況に危機感を感じつくとユニテッドは、クラブチームによるVリーグ参画構想を計画した。このチームは現役大学生とOBを中心に構成し、人材育成と地域貢献を目標とした。当時の筑波大学は全日本インカレ6連覇を果たした大学トップチームであり、全日本代表にも数多くの選手を輩出するチームでもあった。現役大学生とOBプロ選手がともにチームを構成することで学生の競技力向上、さらには指導力の向上が地域貢献へとつながるとして計画された。そして上記に触れたドリムマッチチームが後のつくばユニテッド Sun GAIA の前身となるチームとなった。

#### 〈現状と課題〉

つくばユニテッド Sun GAIA は、他のチームと比較して経済的な基盤は安定しているといえる。筑波大学というネームバリューを活かしたスポンサー獲得、チーム独自のイベント収入や自助努力の成果もあって運営資金には一定のめどが立っている。一方、プレミアリーグ昇格を目指すチームとしてはやはり競技力の不足は否めない。現在、選手はチームとVリーグ規定第57条の①-〈3〉において、すなわち個人事業主としてチームと選手契約を交わしている。いわゆるプロ契約である。しかしながら、その年棒については一般的に少額であり、生活基盤を支える収入であるとは必ずしもいいがたい。また、選手獲得で競合する他のチームは多くが実業団、すなわち企業所属の運動部であり潤沢な給与が確保されている。バレーボール競技だけに専念できる環境とはいえこの点が現状の課題といえるだろう。

### 6) KUROBE アクアフェアリーズ（女子：富山県）

#### 〈設立背景〉

KUROBE アクアフェアリーズは、2000年の富山国体に向け「国体で優勝できるチーム」を合言葉に1998年に富山県黒部市を本拠地として結成された

クラブチームである。1999年には地域リーグで優勝し、V1リーグへと昇格している。その後の富山国体では準優勝という成績を収めた。活動方針は「おらがまちのバレーボールチーム」として地域に根差した活動を行い、県内女子クラブチームのトップランナーとしてバレーボールを通じて「夢・感動・連帯感」を与え、地域の活力や活性化に貢献することを目指すというものである。また、県内バレーボール競技の普及と競技力向上を目指し、選手の育成・強化を行い国内トップリーグ入りを目指している。

#### 〈現状と課題〉

チームは現在V・チャレンジリーグに所属し、過去のシーズンにおいてはリーグ優勝を果たすなど好成績を収めているものの、近年のシーズンでは中位に甘んじており、2009/10シーズンでは5位の成績でシーズンを終了している。チームの活動方針でもある普及活動は、バレーボール教室に始まり地域の各種学校などへの慰問活動、また県内の国際交流活動にも協力しているなど年々充実してきていることを報告している。県内での認知度の向上、またさまざまな取り組みを徐々に拡大しつつある KUROBE アクアフェアリーズであるが、その課題は法人格にある。現在は任意団体として活動しているが、それがゆえに自主財源の獲得が難しいことが指摘できる。現在は活動資金の多くを行政に頼っている形になっているが、チームとしてさらに自立するためには自主財源の拡充は必須である。そのためにも今後法人格を取得することも重要な課題であろう。

表1 対象6 チームにおけるクラブの運営状況

クラブ分類	東洋フェニックス	阪神デルフィーン	四国 LightQueen	広島クラブソレイズ	つくばユニテックSunGAI	KUROBEエアフォース
運営形態	クラブ型	クラブ型	クラブ型	大半型	大半型	行営型
運営組織	東京ヴェルディ1969フットボールクラブ株式会社	NPO法人阪神バレーボールコミュニティ	四国エイトエイティブレーボールクラブ	広島クラブ	つくばユニテックサンガイ	KUROBEエアフォース
運営組織 法人格	株式会社	NPO	NPO	任意団体	一般社団法人	任意団体
ホームタウン	東京都	兵庫県	香川県高松市	大分県大分市	茨城県つくば市	富山県富山市
セカンドホーム	-	-	-	-	-	-
クラブ理念	育成とスポーツ文化の振興・普及 競技活動と指導普及活動	バレーボールを中心としたスポーツの普及促進に関する事業を行い、地域の活性化に貢献することを目的とする。青少年の育成と健全な社会の形成に寄与すること	1. 本来あるべき地元の文化や歴史を大切にする。2. 地域に根ざしたチーム運営を目指す。3. 地域と連携し、スポーツ文化の創造に貢献する。	バレーボールと地域の活性化を軸としたバレーボールの活性化	豊かな社会の創造 スポーツ・バレーボールの活性化	「おちまちのバレーボールチーム」として地域の活性化を促し、地元企業やチームのトップアスリートとしてバレーボールを通じて「チーム・運動・運動」を推進し、地域の活性化に貢献することを目指す。県内バレーボール競技の普及と競技力向上を目指し、選手層の育成・強化を行う。国内トップリーグへの参入を目指す。
年間活動費(千円)	約3,000	約3,500	約4~5,000	約3,000	約25,000	約20,000
設立経緯	1. リーグ理念の實現 教育クラブチームの増加	種々のスポーツの普及促進を目的として、地元の活性化に貢献することを目的とする。企業型ではない。ボランティア活動と連携し、地域を活性化させることを目的とする。	企業型スポーツの普及促進を目的とし、地元の活性化に貢献することを目的とする。企業型ではない。ボランティア活動と連携し、地域を活性化させることを目的とする。	1. リーグ理念の實現 教育クラブチームの増加	1. リーグ理念の實現 教育クラブチームの増加	1. リーグ理念の實現 教育クラブチームの増加
現状の課題	運営資金の確保 競技力向上	資金不足 地元企業との連携	運営資金の確保、活性化 競技力向上	運営資金の確保、活性化 競技力向上	競技力向上 イベントの活性化	法人格の取得 指導資金の確保
運営スタッフ	-	-	専属スタッフ3名	-	専属スタッフ4名	パートタイムスタッフ1名
チーム強化	インターンシップの活用	-	レンタル移籍の導入	インターンシップの活用	インターンシップの活用	-
選手層	現職率の紹介 エリート選手 大学選手	公募トワイアウト 紹介	公募トワイアウト	現役大半型	18、現役大半型を中心に構成	スカウトタイプ
選手層	-	-	-	-	-	-
活動資金の確保	スポンサー、後援者、教習活動、育成費などの収入	スポンサー、イベント収入	スポンサー、イベント収入	スポンサー、後援者、タレント収入	スポンサー、後援者、タレント収入	スポンサー
活動拠点の確保	育成施設併設の施設	地域の公共体育館	併設の施設や専用体育館併設	育成大半型併設	育成大半型併設	育成大半型併設
メディア活動	チーム機関誌	ラジオ出演	地域ケーブルテレビ チーム機関誌	-	チーム発行の月報 地域機関誌	-
平成21年度 Vリーグ参加	14回 1410人	19回 812人	24回 880人	6回 1411人	7回 2229人	6回 600人
平成21年度 Vリーグ参加 観客動員数(人) (前日、二日計)	320 660 980	500 530 1150	500 680 1280	200 350 550	465 171 637	550 500 1150

表2 対象6 チームにおけるクラブ沿革及び戦績

年次	東洋フェニックス	阪神デルフィーン	四国 LightQueen	広島クラブソレイズ	つくばユニテックSunGAI	KUROBEエアフォース
1999年						団体強化チームとして発足
1999年						地域リーグ優勝Vリーグ昇格
2000年						8位
2001年	チーム結成 地域リーグ参戦、優勝 Vリーグ昇格					8位
2002年	準優勝					7位
2003年	3位		NPO法人 VHCバレーボール連盟設立		任意団体 つくばユニテックVVOLE YAL 発足	3位
2004年	準優勝		チーム製投資準備金設立 チーム名「LightQueen」発足		ジュニアチーム結成	優勝
2005年	準優勝 外国人選手獲得 契約選手の導入		四国EightQueen結成	チーム結成	ジュニアユースチーム結成 つくばユニテックSunGAI結成	9位
2006年	準優勝 外国人選手獲得 契約選手の導入	HVCフューリン設立	地域リーグ参戦	7位 Vリーグ参戦	地域リーグ参戦、優勝 Vチャレンジリーグ昇格 NPO法人格取得 国際親善試合開催	4位
2007年	4位	地域リーグ優勝 NPQ法人申請 阪神デルフィーン名称変更	地域リーグ優勝 Vチャレンジリーグ昇格	8位	4位	6位
2008年	5位	9位	6位 レンタル移籍の導入	8位	3位	8位
2009年	4位	10位	5位 外国人選手獲得	7位	4位	7位
2010年	4位	8位	10位 アジア地区女子バレーボール選手権出場	9位	3位	5位
2011年	4位	7位	7位	8位	3位	5位

## 4. 考察

現状の課題として、最も多くあげられたのが運営資金についてである。本調査対象チームのうち、1チームを除いて5チームが優先事項として運営資金面を課題としていた。残りの1チームについては、収入事業が他のチームと比較して幅広く展開されていた。他のチームがバレーボールの競技的側面や指導的な要素を中心に事業を展開しているのに比べ、物品販売や講演会など多岐にわたる事業が展開されている。また、スポンサーとの契約などからも今後V・プレミアリーグを目指すにあたって資金面においては大方クリアし、長期的にトップリーグで戦えるクラブ運営体力は準備できているほどマネジメントも幅広く取り組んでいることがみられた。他5チームにおける資金不足の原因として、収入事業が競技、指導といった側面でしか展開されていないことが指摘できる。各チームとも事情も様々で、実際選手らが競技を行いながらクラブ運営を並行して行わざるを得ない面もある。その分、強化に向けたトレーニングや勤務における業務に時間を必要とし、クラブのマネジメントを優先することが非常に困難なこともやむを得ない。よって、現実的に選手である側面をもちながらクラブ運営を並行して遂行していくことにも限界がある。各チームともこの運営面の安定を図っていくことが重要であり、また実質的にクラブ運営の根幹となる資金繰りにも多大に影響することがいえる。各クラブの法人格についてであるが、Vリーグ機構入社条件には、Vリーグ機構規定第9条「チームの資格要件」①-(3)により、各クラブが法人格をもつ団体であることとされている。これにより各団体は株式会社、社団法人、財団法人、特定非営利活動法人、またはそれに準ずる団体でなければならないが、本調査による対象6チームのうち2チームがNPO法人、2チームが任意団体、1チームが株式会社、1チームが一般社団法人であった。任意団体とした2チームのうち1チームについては、今後法人格取得を見据えており社会的信頼の獲得を目指しているとのことであった。このように、



いくつもの形態の法人が入り混じっている現状も各クラブの設立経緯や目指すべき方向性が様々であることを示しており、それを同一リーグで取りまとめていくことは非常に困難であることも指摘できる。クラブ理念については各チームの理念をフィルタリングし、カテゴライズしたところ4チームが育成、振興、強化、指導普及をあげ、2チームが育成、振興、指導普及をあげていた。強化を理念にあげていないチームの共通点としてはクラブの設立背景が企業チームの廃部によるものとされていた。また、その背景については3チームが企業廃部の影響、その他はVリーグチーム登録の規制緩和や研究事業、地域密着や国体チームとして設立に至ったとなっていた。特に2001年のVリーグ登録の規制緩和が与えた影響は多大であり、それまでの企業チーム一色の構成から今日の多種にわたるクラブ参入のリーグ形態へと変容していったといえる。また、各チームの年間予算をみると、本調査により約300万~5000万程度となっていることがわかり、同一リーグに属しているにしてもその金額の差は多大であった。資金獲得については、スポンサー収入やイベントが中心となっており、つくばユナイテッドについては他のチームと比較しても幅広く収益事業が展開されていた。特につくばユナイテッドでは物販、学校販売などが大きな割合を占めていた。クラブ体制がしっかり構築され、マネジメント事業にも着手できる人的資源が整っているクラブはこのような事業展開も期待できるが、そうではないクラブはスポンサー収入に頼らざるを得ない現状も指摘できる。このようなクラブは、かつての企業型チームと同様に企業事情や経済状況に左右されてしまう傾向が強いため、スポンサー契約が安定的に図れないのであればつくばユナイテッドの事例のように幅広く収益事業を展開することを早急に検討する必要があるといえる。チームの重要課題として運営資金の確保が難航しているクラブが大半であることから、クラブを継続して運営していくためにもチーム強化と並行して潤沢な資金確保にも取り組んでいかなければならない。この点を長期ビジョンで見越して安定させないと、後のトップリーグ参入も困難となるといえる。最後に地域活動についてであるが、実に多彩な取り組みが各チームによって行わ

れている。地域イベントとして地域清掃や地元商店街やショッピングモールなどでのスポーツ活動への参加など幅広く取り組みがなされている。チームによってはチーム名を冠した大会運営や下部組織の育成、指導者派遣なども行っている。また、バレーボールの競技普及を目指した教室展開では、つくばユナイテッドが年間76回、延べ2,229人を動員しており本調査対象6チームの中でも最多であった。ここからも地域に主眼を置いていることが強くうかがえる。最も少ないチームでは6回で動員数600人と、ここでも大きく差がみてとれる。地域に必要とされる存在を目指すつくばユナイテッドは、やはりこのような活動にも精力的であり、実際この取り組みがホームゲームなどでの観客動員、物販における顧客確保に直結していくものであり、収益事業の成功へと繋がるものであるといえる。

## 5. 結論

本研究により、クラブ型チームが地域と連携し、様々な収益事業や地域活動を展開することが健全なクラブ運営の一助となることが指摘できる。各クラブ状況を比較すると、各チームとも収入事業の少なさが顕著にみられる。しかし、収入事業を幅広く展開するには人的資源の確保と地域に根差した活動が重要となる。その点から収益事業のみならず、両輪としての地域活動を行うことが必須ではないかと考えられる。

今日までに我が国の経済状況も大きく変わり、それに伴いバレーボールにおいても多くの企業チームが消滅してきた。これにより、リーグ改革も行われ本調査で対象としたようなクラブもトップリーグに参戦できるようになった。しかし、企業型チームとクラブ型チームの大きな差は、安定した運営資金を供給してくれる母体企業を保有していないことである。特にバレーボールにおいては、企業スポーツとして歴史を築いてきた文化が根強くあり、クラブ型に対するノウハウや知識についても乏しいことが指摘できる。よって、各クラブとも安定した活動を展開し、今後の我が国のバレーボールを牽引し

ていく一員となるためにも、クラブへの有識者の導入や他種目や他国にみられる地域クラブ運営を大いに参考にするべきであるといえる。さらに上記にあげたような一企業や経済状況に左右されない、また他国にはない我が国に適したクラブ型チームの運営体制の構築が検討される必要があるといえる。

### 参考・引用文献

- 1) 西條剛央;ライブ講義・質的研究とは何か SCQRM ベーシック編 研究の着想からデータ収集、分析、モデル構築まで,新曜社,2008
- 2) 佐藤郁哉;質的データ分析法 原理・方法・実践,新曜社,2008
- 3) Vリーグハンドブック,日本バレーボールリーグ機構,2010
- 4) 間野義之;公共スポーツ施設のマネジメント,体育施設出版,2007
- 5) 伊奈弘人;東京ヴェルディバレーボールチームのビジネスプランの構築,早稲田大学大学院スポーツ科学研究科,2007
- 6) Vリーグ平成21年度事業報告書,日本バレーボールリーグ機構,2009
- 7) 馬場、丸山、仲野、永田、中房、栗木、柳、石丸;大学を核とした総合型スポーツクラブの創成・育成・運営の可能性について,仙台大学紀要,2008
- 8) 中川,後藤,真鍋,泉;理想のスポーツクラブに関する研究,熊本大学教育学部紀要,1994
- 9) 松田裕雄;バレーボールにおける地域密着化及びクラブ化に関する研究～現状と今後の研究課題～,バレーボール研究,2002
- 10) 増山光洋;バレーボールのクラブ化～Jリーグクラブのバレーボール競技への取り組み～,育英短期大学紀要,2007

