

まず最初に埼玉上尾メディックスの佐藤様からですね、
新リーグとともに歩む改革ということでご説明をいただければと思います。
佐藤様、どうぞよろしくお願いいたします。

埼玉上尾メディックスの事業部で室長または、ゼネラルマネージャー、現場の方ではゼネラルマネージャーを務めさせていただいております佐藤と申しますよろしくお願いいたします。

本日はスポーツビジネスネットワーク埼玉にお招きいただきありがとうございます。

時間も 20 分と限られておりますので、ちょっと駆け足で資料を説明しながら、我々が、バレーボールが新リーグに来年度からなるということも含めてですね、その計画とともに我々がどう女子スポーツとして歩いていくかというような実践事例というかですね、今歩き始めたスタートという形を、まずはご紹介させていただきたいなと思います。

前半は少しリーグが改革するプロリーグについての説明がちょっと続きますけども、お聞きいただければなと思います。

まずはちょっと自己紹介をさせていただきます。

私、1965 年岩手県花巻市出身で、これまで大学卒業後ですね、日本文化出版というスポーツ出版社に就職しまして、月刊バレーボールというバレーボールの編集部配属になって、ほぼバレーボール始めて体験したということですね。

そこからオリンピックの取材や世界選手の取材、日本代表を特に中心に、大学生や高校生など各カテゴリー取材して参りました。

晩年は編集長を務めさせていただいて、約 22 年ほど勤めさせていただきました。

そのあと、一般社団法人日本バレーボールリーグ機構、今で言うバレーボールリーグの Vリーグという機構に転職をしまして、広報部長、それから競技運営部長、今から話します新リーグについての準備室長を歴任させていただきました。

2020 年、埼玉にメディックスに転職をしまして、昨年までは渉外担当という形で GM 補佐を務めておりました。

今年の 6 月からプロ化に備え、埼玉上尾メディックスの事業部の室長並びに現場責任者であるゼネラルマネージャーを仰せつかることになりました。

では駆け足ですが説明を始めさせていただきますようお願いします。

まずは埼玉上尾メディックスってどんなチームっていう形なんですけども、上尾メディックスの母体はですね、上尾中央医科グループというですね医療グループの女子バレーボールチームで、現在は上尾市を中心ホームタウンとして、埼玉県桶川市、蓮田市と連携協定を結んで、地域の皆さんと愛し愛されるチームとして活動しております。

この医療グループはですね見ていただくと、かなり大きい、関東でも三つの指に入るという医療グループがバレーボールチームを持っているという形になります。

この辺のところは確認をしていただければと思います。

我々は先ほど申しましたけども、上尾中央医科グループのグループ方針を基本に活動しており、多くの皆様に愛し愛されるチームになるために、いろんな形、もちろん今のところ企業チームでもありますので、医療グループの母体のシンボルとして存在発揮するという形と、それから3つ目にありますけども、選手が社会人として成長すること、バレーボールを通して多くの皆様と接して、多くのことを学んで自己成長を促すこと等をやはり目的として、バレーボールチームを持っております。

上尾メディックスの歴史ですけども、歴史的にはですね実はソフトボール部から始まってですね、78年ソフトボール部をバレーボール部へ変革して活動を始めたんですが、これは兄弟病院である戸田チームにソフトボールがあるんですけども、そこにグループの大会で負け続けたということで、当時の会長はですね、バレーボールに変えようということで、バレーボールの方にグループ内の勤めてる方々が、約8割が女性、2万人のうち8割が女性ということもあり、バレーボール経験者も多いということで、バレー部へ移行したという形です。

本格的には2001年、中央総合病院の女子バレー部として発足し、そのあと、上尾中央医科グループに母体を変えて、リーグに加盟をし、活動して参りました。

2014年に初めて今で言うトップリーグに昇格し、いきなり3位になったんですが、その翌年にはもう入れ替え戦で負けてまた、下のリーグに降格という形になっております。

そこからまたトップリーグに上がって、昨年度はレギュラーラウンド最高の成績。

昨年度の成績ですけども、サマーリーグ、国体では2でした。

それからVリーグでは、レギュラーラウンドでは最高の成績を残したんですけども、最後の準決勝で1勝に入って、最終順位は4位となりました。

黒鷲旗というトーナメントでは、おかげさまで2位という形で、今までで最高の成績を残す形ができたというのが昨年度でございます。

簡単にチームの歴史とチームの紹介をさせていただきました。

続いてプロ化の話をちょっとさせていただきます。

2023年3月ですね、この春に、日本バレーボール機構、以下Vリーグと申し上げます。

私もその職員でしたけども、バレーボール界、Vリーグの置かれた状況をかんがみ、24年度、来シーズンからリーグを改革しますというような形を発表しました。

その理由はですね、ちょっとこれ逆行するかもしれませんが、女子も男子も日本代表の成績が振るわなかった。

ただこの間、ネーションズリーグというので男子が銅メダルを獲得したっていう形もニュースには流れましたが、それ以前は男女とも、実はオリンピックでボール競技で唯一金メダルを取ったことあるスポーツっていうのはバレーボールのみです。

男女ともオリンピックで優勝したことが、そこから比べると、トップから始まっている、要するに優勝から始まっているスポーツからすると、今の成績は、なかなか厳しい状況になってきていたっていうところがまず一つ。

それに伴って国内リーグの入場者数も、コロナもありましたけども他のBリーグやWリーグ、リーグワン、Jリーグと比べると、衰退の一途を、下降線をたどっていたという形もあり、もともとトップにあったバレーボールがどのように回復していくかということが課題でもあり、そのためにVリーグは、プロリーグ、かなりの高度の高いライセンスを備えたプロリーグに変革をしていこうという形のもので打ち出しました。

中期改革という形の提案から、REBORNという新しいものに進んでいくという形で、一番最後にありますけども、スポーツで稼いでその収益をスポーツに還元するシステムを実現し、バレーボールのビジネス化を推進することを軸とすることは変わらず、これからバレーボールは改めて成績も含めて再生を図っていくということで、V.LEAGUE REBORNというテーマを持って、Vリーグは改革をしていくという形となりました。

その前提としては、Vリーグ機構は一般社団ですから、我々チームが社員という形の仲間の集まりであります。

ですからVリーグ機構の運営の軸となるミッションやビジョンやバリューを合意しながら、これから進んでいきたいと思います、ということがまず前提の1。

続きまして 2 番。

先陣する J リーグが誕生した時は、ワールドカップ出場が夢の世界であったり、B リーグは同じくトップリーグが二つに分かれて国際試合停止という制裁の状況があった。

でも、バレーボールはオリンピックも世界選手権でも、オリンピックには出れてますし、世界選手権でも男女共に一定の成績を残していた。

それから、集客もある程度他のリーグに比べて悪くはない中でやってきました。

その中でも、危機感を感じないチーム、これは基本的には企業チームと言われてます。

それから事業活性化したいというチームは、今、3 分の 1 ぐらいあるクラブチーム。

そのコンセンサスがうまくそろわずに、結局は事業規模とか、観客数とも、後からプロ化をした B リーグと大きな差がついてしまうということが問題意識の一つです。

そこで運営法人、事業化を持ってプロとしてやることと、選手かプロかアマかでは考えが異なるのですが、V リーグはプロリーグとは言いますけども、選手がアマチュアでもいい。

それから、企業スポーツのままでもいい。

という中で、考えてやっていこうという形です。

ただし、収益が幾ら以上なければいけないとか、それから体育館が何千人以上の体育館でホームゲームを地域に密着してやらなきゃいけないというところであるとか、必ずセカンドチーム、ジュニアチームを持たなければいけないであるとか、明日ちょうどその会議があるんですけども、100 以上のライセンスの規定をクリアしなければ新しいリーグには参入できないというような形になります。

経営の軸ってというのは基本的にはこんなような図になってますけども、世界最高峰のリーグがバレーボールの V リーグであると。そこに人が集まると。

そして先ほど申し上げていたようなミッションがあって、強く広く社会と繋がっていくことで、各チームの経営が安定化するというふうにリーグは考えております。

やるべきことっていうことは、まずは、地域の信頼とか、V リーグのクラブの価値向上をいろんな形で含めてやっていくこと。

これがある意味ライセンスの中でも必要なことっていう形でございます。

ここからは埼玉上尾メディックスが、そんなVリーグのプロ化に向けての話を、どういう形で進めていこうかという話でございます。

私どもは上尾中央医科グループの基本方針に則って進めていきますけども、基本的には母体企業、上尾中央医科グループと独自の事業、そこは後程も説明しますが、母体企業がメインスポンサーとなり、バレー部自体が独自の株式会社を作って、ハイブリッド型みたいな形で、ここにも書いてますけども、AMGが労務費を軸としたメインスポンサーとなっていていただく。
それ以外に今、5年をめどに、株式会社が単独で黒字化を目指して、AMGが負担する費用を減らしていくという形を目指していこうかなというふうに考えております。

ハイブリッド化ってのはこういうような形の真ん中に赤字で書かれてますけども、母体企業にある意味スポンサーとしてお世話になりながらも、独自でも稼いでいかなければいけない。
そのためには、どんな形でやっていかなきゃいけないのかっていうところをピックアップして書かせていただいております。

例えばメリットは、親企業だけに頼らない収益構造であり、そのまま引退した後は中央医科グループに雇用してもらえらるという形、それから地域密着で地域からも支援をいただけるという形ができるでしょう。

デメリットとしては、様々な雇用形態の選手が混在するでしょう。

それから何といても、上尾中央医科グループの母体がずっとお金のスポンサーのメインになっていくということは変わらないので、その辺の負担ということはかなり高いでしょう、というような形になっていくところですが、今そういう形で我々は母体企業と相談し、この春から事業部を作ったということは、その株式会社に移行するまでの準備期間という形でとらえていただければいいかなというふうに思っております。

じゃあ次から上尾メディックスが進む方向ということで、これから、女子のプロスポーツという形で、どんな形で進めていこうか、今の現状、進めていっているかということをやっと説明させていただきます。

まず進む方針で女子のスポーツらしいプロチームを目指すという形で、プロスポーツの主流、今プロ野球、Jリーグ、Bリーグとも、実は男子のプロリーグが主流であり、女子がプロ化をしている、もちろんサッカーであるとかそういうスポーツありますけども、なかなか成功事例としては少ないかなという形でございます。

なので女子スポーツの成功には、男子のモノマネだけでなく、オリジナリティが必要であると私どもは考えています。

まずはジェンダーの時代を生き抜く人間形成として、やはり男子のプロスポーツがしっかりと今、確立されている一つとして、しっかりと選手教育、選手がプロという意識をしっかりと持っているという形が大きいと思います。

ちょっと差別になるかもしれないんですが、やはり女性という部分に関しては、終身雇用、定年まで働く意識という部分では、やはり女性の方の方が少ないという形にもなりますから、そういう意識をやはり変えていかなければいけないという形も考えています。

ですから、まずは、私が来てから教育、まずは常識や習慣からスポーツマンとして必要な要素をいろんな形で教育を施しています。

例えば、プロスポーツの人としてどんなものを食べなきゃいけないか。

例えば女子だと、甘いものとか、脂肪分の多いものとか、スポーツ選手でもそういうものに行きがちなんですけども、やっぱりスポーツでプロを目指していくという意味では、そういうものにやはり偏ってはいけません。それから、睡眠。不規則な睡眠ではいけない。

それから、人との話し方、やっぱり女性になるとどうしても話し方という部分については、男性に比べて、前に出て、話すことができなかったり、SNSで発信したりとか、それから身だしなみとか、そういうものに関しては、しっかりと、スポーツ選手としても、やっぱり常識をしっかりと身につけさせるという形を考えています。

それから社会貢献活動の重要性という形で、もう常に週末になったら、いろんな形の社会貢献活動をしています。

その中には、独自に選手がこんなことをやりましょうと。例えばイオンモールで、イオンで子供たちと遊ぼうとかっていうのは、選手たちが独自で考えて、いつも独自にいろんな形をイベント化しているというところが、うちの特徴でもあります。

それから年齢に関係なくやれる環境の整備。ここが女性らしいところだと思うんですが、うちとしてはバレーボールは多分20年ぐらい前までは25歳だったらベテランって言われておりました。

ところが今うちの選手は、33歳を筆頭に30歳以上の選手が4名います。

その中で、全部で選手が20名いますけども、結婚している選手が4名。

その中で出産を経験してる選手が1名おります。

この選手は実は今年は日本代表にまで選ばれています。

そういう選手のキャリアを伸ばしていくっていう形。

せっかくプロになっていくんですから、そのキャリアをずっと生かしていく、結婚しても続けられる環境、出産しても続けられる環境という形を作っていきたい。

医療グループらしく女性への手厚い保護、たまたま医療グループですんで、看護師さんに必要な、幼稚園だったり保育園だったりという環境が我々のところにはあります。

選手もそこに子供を預けたりしています。

それから、出産して復帰できる環境整備としてトレーナーに、出産後1年間でどうやって復帰させるかというカリキュラムも独自で作りました。

それから出産経験を生かした取り組みで、スポーツ選手が出産したということで、選手は今、出産を控えてる方、出産をした方に対して、ストレッチだったり、そういう運動の取り組みをYouTubeとかにあげて、そういう形を発信するという形も考えています。

あとは女性特有の取り組みとスポンサーという形で、基本的には女性、子供ということで、スポンサーの方々には、親子にターゲットを絞ったやさしい関係性のものを提案しています。

例えば、これは女性と、例えば、親子で何かをできるとかっていう形を今細かく、広告代理店と組んで、親子でホームゲームに来てもらって、一緒に遊んでもらうとか。

そこに対してスポンサーになってもらうというような形だったり、女性特有の生理や出産、家事などの特有のもの、そういうものに対して我々がみずから発信して、それに対してスポンサーになってもらうというアプローチをしています。

それから、オリジナルファンクラブとグッズですけども、女性特有の、選手が企画した男性ファンが多いですから、どんな形でファンとやっていったらいいかということも、選手たちと、フロントが、手を組んで、いろんな形で今考えさせていただいてるという形でございます。

最後に我々が目指すというところは、基本的には埼玉上尾メディックスという名前ですので、いろいろなこういう活性化、交流をすることによって、メディックスがホームゲームだったり、活動するところに人が集まる人が集まって、地元を盛り上げていく。

これは男子スポーツと変わらないと思いますけども、そこにさっき言ったような女性特有のものを加えていくというのが、これから我々が目指すべき、プロ女子スポーツの姿ではないかなという形で今スタートをしているというところですよ。

もし機会があればですね、そのスタートの1年後2年後3年後みたいなところを注目してみただければなというふうに思っています。

特に今は女子スポーツが、選手の年齢も高くなっていく。

どんどん子供を、それから旦那さんの協力を得ながら、プロスポーツの選手として頑張っていくところが我々プロチームの一つのポイントではないかなというふうに考えておりますのでよろしくをお願いします。

時間が駆け足でございましたけども、時間は時間ですので、申し訳ありません。

これで以上にさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

佐藤様ありがとうございます。