初めまして。
埼玉県バスケットボール協会の桶本と申します。
では始めさせていただきますので、皆さんの画面をお借りしたいと思います。

今回ですね冒頭ご説明いただいた通り、競技団体が考える地元企業との連携ということで、お話をさせていただきます。

今回まだまだ我々も実例としては、非常に少ない状況ですし、まだまだこれから計画段階のものも、少しお話をさせていただくことで、皆様にスポーツに感じていただけている可能性に対して少しも役立てになればなと思いまして、今回僭越ながら承りました。

それではまず、簡単になんですけども、私の自己紹介をさせてください。
私、一般社団法人埼玉県バスケットボール協会で理事を担当してます桶本と申します。
現状は、事業渉外担当って何やるんだろうっていうところがあるかと思うんですが、大まかに言えば収入を上げていくという作業と、県内で様々行われる事業を中心になって行う。
それと、皆さんもちょっとお聞きなじみが少し出てきたかなと思われるんですが B リーグ、こちら県内でも開催されておりますので、こちらのクラブのサポートや、ゲームを中心にまとめていくゲームディレクターということもやらせていただいてます。

それでは、お話を進めるに当たりまして、まずは当協会のことと、日本のバスケットボール協会についてお話しさせてください。
皆様ご存知の方もいるかもしれませんが、2014 年に、FIBA、国際バスケットボール連盟から、JBA、日本のバスケットボール協会に対して、非常に厳しい資格停止処分ということが、実は課されました。
これにはいろいろな要因があったんですが、実はこの時代というのが、東京五輪の予選が差し迫っている状態で、この資格停止処分が解除できなければ、母国開催の五輪出場ができず、かつ当時出場権を持っていたアンダーカテゴリー、中・高生レベルのワールドカップ、こちら出場権を獲得してたんですが出場を取り消されてしまうという事態が発生しました。

この処分を解除するために必要だったことが、国内トップリーグの統一、NBL とBJ リーグというのがあったんですが、こちらを統一しなければならない。
それと、代表チームの強化。
それと、日本協会のガバナンスの強化、要は構造改革が必要であるということが言われていました。

こちらは、10 数年来、JBA、日本の協会をもってしても、全く解決できない状態だったのでFIBAが業を煮やして、制裁を課したという状況でした。

ここに対してFIBAは制裁を与えるだけではなく、皆様も多分ご存知の方多いと思うんですが、Ｊリーグ初代チェアマンの川淵三郎さん、彼に何とかしてくれということで任せたという経緯がありました。
実はこれもサッカー界の人が何でバスケットボール協会のことに、ってなったんですが実はもう、日本の中でもバスケットボールに関わる人間からすると、もうこれ外圧ないとどうにもならんだろうというような感覚を持ってる人も非常に多かったという記憶をしています。
そして急ピッチに改革が進む中で、2015 年 8 月、資格停止処分が約 1 年足らずで解除されたという経緯です。

実はこの後が皆様はよくご存知の状況が起きてまして、約 1 年後にBリーグが誕生いたしました。
そしてまだ記憶にも新しいかと思うんですが、昨年開催された東京五輪で女子金メダルを獲得したということが、川淵三郎さんが非常に類いまれな指導力を発揮していただいて、改革ができたおかげで、この二つがなしえという状況がございました。

その中で、先ほど三つ目にあったガバナンスの強化というところで埼玉県バスケットボール協会も、法人格を取得して一般社団法人として生まれ変わったということでございます。
で、ここであるのは、よくよく耳にはするものの一般社団法人って一体何ぞやというところだったり、そもそも今回私の方にお声掛けをいただいたわけですけども、競技団体ってそもそも何やってんだっていうところがあるかと思いますのでここをちょっと簡単にご説明できればと思います。

一般社団法人というのは原則的に法律に基づいて設立される非営利法人と言われています。
これは株式会社と違って 1 名では設立できず、複数名の社員がいなければ設立できないというものになっております。
で、ここで肝心要なのが非営利法人ってそもそも何ぞやというところなんですが、株式会社などは会社が儲かれば株主に利益を分配したりということで利益分配が可能なんですが、非営利法人というのは、利益の分配ができません。
従って次年度に繰り越してその非営利法人が行う事業に使うというような仕組みがございます。

競技団体についてなんですけども、他競技団体さんのことはよくは私もわかっておりませんので、多分、おおよそ変わらないだろうなというところでご説明すると、その競技に携わる方々に広くサービスを提供して、その競技を普及発展させていくというのが一番の任だと考えております。

従いまして埼玉県協会としましては、バスケットボールの強化育成、それと、埼玉県内の皆様に広くバスケットボールを普及していくということを目的として考えております。

ただ、我々協会が自己の事業を運用したり、皆様に広くバスケットボールを普及するためにはやはり原資となるお金というものが必要になって参ります。

そこで、我々埼玉県バスケットボール協会の収入科目を簡単にご説明させていただきます。
今日の段階では、どれぐらいの比率になってるかというところまで、ちょっと皆様にお伝えできないんですが、JBA、日本協会からのファンド、それと、行政からの助成金、それとこれ最近よくありますが、聞こえてきますが受益者負担ということで大会事業への参加費、それと、我々の協会ですと賛助会員というものを設けていたり、あとは各種大会等々に協賛金というものを募ったりします。
で、その中で一番初めに申し上げた JBA からのファンドって何だろうというところなんですが、事業費と言われるものです。
事業費というのは、我々が事業どういったことをやろうとしてますよ、幾らぐらいかかりますよという予算申請をさせていただいて、JBA から支給される事業費、それと、選手、コーチ指導者、審判、審判員、こういった方々に登録をいただき、登録費をお納めいただくんですが、これに基づいた登録還元金というものが支給されております。

この中で、我々、よりよい事業を展開するためには収入を増やしていかなければならないという側面もございます。その中で、この収入科目の中で増やせるとすると、JBA からのファンド、これは登録費があるかとお話ししましたので登録人数を増やしていけば増収が可能です。
かつ、新しい事業それと、より発展した事業を展開するために事業計画を立てJBNの承認を得て収入を増やしていく。

それと、賛助会員費や協賛金、これは企業様、団体様からちょうだいするお金を明確にプランを立てて、より広く PR し、営業活動を行って収入強化をすることが可能になる。

この中で、我々協会のアウトラインになりますが、2021 年の登録人数で考えますと、競技者 2 万 6000 人。
指導者が 4100 人、審判員が 2200 の計 3 万 2000 人ほどになります。
この中で一番大きいのが競技者になりますが、競技者の登録で多いのが、U12 が小学生年代ですね。
こちらが約 4 割弱の 1 万人、そして中学生年代、26.8%の 7000 人、そして高校生年代であるU18が 28.5%、7400 人となっております。
アンダーカテゴリーでおよそ 93%を占めているというのが今の現状となっております。

そして、我々バスケットボール協会は、ソフトバンクさんがスポンサードにいたり、富士通さんのシステムを使ったりということで、実は TeamJBA というシステムを有しています。
TeamJBA の一部システムを使って、競技者、指導者、審判、要は登録員の方々にダイレクトにメールを送ることが可能なシステムを有しています。
このシステムの中にはもちろん年齢ですとか、性別、或いは住まい、なんかも属性として含まれておりますので、我々は、このような属性に対してダイレクトに PR をかけていくことが可能となっております。

この TeanJBA のメールシステムなんですが、とはいえ現状としては、我々の展開する事業のご案内ですと

か、あとは、皆様ご存知かわかりませんが、県内にはＢリーグのクラブが二つございまして、越谷アルファーズ、さいたまブロンコスです。
こういったところの依頼を受けてアナウンスをかけたりということをしています。

で、せっかく今回のお話ですので、もちろん協賛企業様の各種アナウンスなんかも、本来かけることができて、ダイレクトに企業様の PR をかけることも十分可能な状態にはあります。

そして、私、協会内で、収入を強化する役割を受けておりますので、そのためには、まず人数をふやすには登録費をふやすということが必要になってくるということをお話しました。
これは当座の目標としてとらえているんですが、2016 年 3 万 7000 人選手登録がございました。
こちらはコロナ禍によってなかなか大会が行えない、事業が展開できないということで、だったら登録する必要ないやみたいな方も非常に多くなってですね、実は 2021 年 2 万 6000 人まで激減したという状況がありました。
そこで、2024 年には、何とか私は 3 万1000 人までふやしていきたい。
これは一つ外的な要因がありますので、実際可能ではないかというふうに考えているんですが、実は先日行われた NBA ジャパンゲーム、NBA で大いに盛り上がりました。スーパーアリーナを中心に 3 日間で約 6 万人、集客が行われました。
そして SNS でもちょっと話題になっている、スラムダンク、漫画の映画化がなされます。
そして来年 8 月には、沖縄で男子のワールドカップ、ここには八村選手であったり、渡辺選手、現役 NBA 選手も加わったジャパンとして、戦えるんじゃないか。そしてパリ五輪がございます。

こういった外的要因にフックしながら、先ほどお話していた登録者サービスの向上やバスケットの普及活動をしていくことで、十二分に、もともといた人数を取り返すことは可能なのではないかというふうに考えています。

そして努力を進めていくことで 2016 年の水準に＋αの 4 万人を何とか達成していきたいというふうに考えておりまして、これは、2021 年からですと、プラス 1 万 4000 人増、そして、登録費の還元金でプラス 1800 万円の事業費を、収入増できるのではないかというふうに考えています。

もちろん皆様と関わらせていただいて PR っていう観点で考えても、2 万 6000 人のパイに PR するのと、4 万人のパイに PR するのとでは大きく効果が変わってくるかと思いますので、この登録人数をふやすということは、単純にニーズが増えて収入が増えるということだけではなく、我々が広告媒体の一つとしても非常に大きく力を持つことになるのではないかなあというふうに考えているところです。ここまでが、日本のバスケットボール会、当協会のガイドラインっていうふうになっております。

それでは、ここからですね、これまで実践できた内容、企画だけしたんだけど、私としては最高の企画なんだけどだと思いながらも、なかなか実現できなかった内容をちょっとご紹介させていただければと思います。

まずは、某飲食店チェーンさんと、企画を立てた内容になります。
U10 大会っていうのがあるんですが、これは小学校 4 年生以下の大会でして、多くの子供たちが初めて主役になる大会でもあります。

この大会では、某飲食店チェーン様に企画提案したのが、事前に店内へ大会ポスターを掲出してくださいということ。
そして、大会当日参加選手全員にお食事補助券を進呈して欲しいんだということ。
それと、もろもろこういったことの PR をさせていただきたいので協賛金をいただき、ポスターやプログラム、記念品等々の制作をさせてくださいっていうことをお願いさせていただきました。

ここで一点あるのが、U10 というのは先ほどお話した通り、初めて主役になる大会というところがありますので、この大会をわくわく楽しく 1 日終えた家族の、そのあとの生活シーンをちょっと想像してみました。
そのときには、やはり子供が初めて頑張った大会が終えた時ってやはりちょっとじゃあお祝いに外食してみようかとか、なるんじゃないかなというふうに考えました。

そこで事前に大会ポスターがその店舗に貼られていたり、その当日お子様がお食事補助金を持ち帰ったりとかしたらじゃあ、ここで行ってみようよっていうことになるんじゃないかなというふうに想像しました。
そうすることで店舗への送客が可能にもなりますし、実際受益者である選手、ご家族についてはお食事補助券ということで、経済的なメリットも生まれます。
我々協会とすると、このように観客サービス、そしてクライアントである飲食店チェーン様に送客が可能となるということで、3 者がメリットを享受できる内容ではないかなあというふうに考えました。

ただ実はこちらの案件については、実践ができなかった内容でして、本当に私としては面白いアイディアできたなと思ったんですが、ちょっと実例には、結びつかなかったという内容になっております。
では続きまして、大会サンプリングをさせていただいた件になります。

これはU12、小学校の大会、15 中学生、18 高校生、それぞれの大会で、某飲料メーカーから依頼を受けた広告代理店と、当協会で取り組んだ内容になります。
これは、この飲料ブランドがそもそもスポーツや部活をコンセプトにしていたので、選手にぜひ一口飲んでいただきたいということで依頼がありまして全選手にサンプリングをさせていただいたという内容です。

これは、参加選手にとってみれば突然タダでドリンクがもらえてラッキーっていうことと、我々協会はこのサンプリングの数量、あと、それにまつわる業務に対して協賛金額を設定しておりましたので、協賛金をちょうだいしてという内容です。

もちろん、これドリンクをもらった選手はいいんですけどそこに来ている観客の皆様にも知らしめるために、コートサイドにボード、このドリンクのロゴ看板を設置して、この大会を協賛してくださってますよという PR をさせていただきました。

続いてこれが映画とのコラボレーションで、ここはちょっと金銭的なお話ではなく、参加、お客様、要は観客ですね、観客の皆様に世界観楽しんでいただくということがどちらかというとメインの内容でした。

この W リーグというのは国内の女子のトップリーグになります。
こちらの興行権については、リーグが主催するのではなく、我々都道府県協会、PBA と言っていますが、各都道府県協会がリーグから興行権を買い取って、各都道府県協会が興行を行うという仕組みになっております。

これは 2018-19 シーズンの 19 年 2 月ですね、開催した試合だったんですが、この当時、また最近話題になってきておりますが、映画飛んで埼玉というのが非常に話題になって SNS 上や、テレビなんかでもけっこう埼玉取り上げられることが多かったです。

ここの映画販促物、映画素材、こういったものの提供を受けて、会場内に飛んで埼玉のブースを設置して PR をさせていただいたり、映画主題歌を、試合の合間にがんがん流したりっていうことで、飛んで埼玉一色にしてこの W リーグの興行を行ったということがありました。

これはですね本当に、先ほどお話しましたが協賛金をいただいてとかっていうところまでは至りませんでしたし、出演者に来てくださいなんてこともできなかったんですが、単純にやってる側も楽しく、来ていただいた方もこのブースでなんか撮影したりとかもしておりましたので、バスケットを楽しむプラスアルファ、他のものを楽しむということでは、非常に話題づくりとして面白かったのかなというふうに考えております。

それで最後に、長年続いている案件なんですがこれは、志木カップというU12、小学生の大会になります。
これは地元の企業、店舗団体様、それとスポーツメーカーと取り組んだ内容になります。
これはもう 36 回大会を重ねておりますが、多くの事業が、助成金と参加費で賄われていることが多いです。
ということは総額すると、本当にたかが知れた状態なんですが、この大会は、協賛金だけで 35%、それとこの大会にまつわる物品販売で 23%、そして、大会参加費 27%ということで、この大会独自で収入を得ているものだけで比率 85%を占めておりまして、他の大会に参加した助成金から考えられる事業規模の約 3 倍以上の事業費で大会を行っております。

この中で、協賛金でお話した中で申し上げると、地元の 50 を超える企業様や店舗様、団体様から小口支援金という形で、お金をお預かりして、大会を運営しています。

これはどちらかというと本当に、地元のなんか花火大会とかと同じような感じで、地元に貢献したい、地元の子供たちを応援したいということで、5000 円とか、1 万円とかというお金をお預けいただき、この大会が成り立っているような状況です。
そして、スポーツメーカー様からは、このボールを使って欲しいということでボールを提供していただいたり、あとは、このメーカーのロゴが入った装飾なんかをお借りしてですね、この会場を彩ってるという状況です。
大会も会を重ねることで、このU12、小学生の大会としては、全国区の大会になっているというような状況でございます。

では、ここまで本当に少ない量なんですが実例と未達成となっている企画になるんですが、これからの企画についてもちょっとお話したいなと思います。
こちらがですね、2023 年、来年の 8 月です。
約 1 年後と言っても過言ではないですが、埼玉県協会としては、一番大きな事業となっております。
そして、県内の様々なカテゴリーが作って集まりまして、一番熱い、1 年間で一番熱いバスケットな 1 日を作り出そうということで企画をしております。

大会としては 8 月 13 日、川越の会場をお借りして開催する予定です。
参加チームもアンダーカテゴリーや国体チーム、その他招待チームということで現在調整中でございます。
このようなチームを集め、一番熱い日にしなければならないので、開催するこの 1 日開催するイベント、これだけもりもりに企画をしている状態です。

この中で、前日、これからお話しする内容もありますが前日には前夜祭をやってみようとか、当日はもっといっぱいありますよという状況なんですがその中で、こちら、成年女子強化試合、ドリームマッチというのがございます。

こちらは先ほどお話した W リーグに所属する埼玉県ゆかりの選手が全員で 14 名ほどおりまして、この選手にお声掛けして、成年女子チームと、エキシビションマッチを行ってみようって、それと、この間にですね、アンバサダーというものの就任式をやってみようみたいなことをいろいろ考えております。
ドリームマッチなんですが、この中で、多分ご覧になったことがある選手というと、この 193 センチある渡嘉敷来夢選手ですとか、東京五輪の銀メダリストになった宮崎選手ですね。そして真ん中の方にある、同じく銀メダリストの本橋選手。

このような選手たちを集め、何とかドリームマッチが開催できないかなあということを考えています。
ちなみに、計 14 名いらっしゃるんですけども、全都道府県の中で最多人数を誇っています。
この W リーグ、日本のトップリーグに対して都道府県で排出した人数が多いのが埼玉県という状況でして、もうここ数年このような状況がずっと継続しているような感じです。

そして、アンバサダー、さらっとお話したんですけども、実は、数年前に、第１号として、皆様も多分ご存知かと思いますが、歌手の沢田知可子さんに、埼玉バスケットボールアンバサダーという制度にご賛同いただけ就任をいただいたんですが、これはもう当協会の方でなかなか運用ができず、ろくな活動ができていないというような状況です。

ここで、来年埼玉 BBドリームカップを復活させるに当たりまして、もっとアンバサダーを積極的に増やそう、しっかりと活動していこうということで仕切り直しをさせていただく予定です。

この方々の就任式もドリームカップの中で行おうというふうに考えておりますが、ちょっとお名前は差し控えさせていただきますが、今打診させていただいているのが、蕨市出身のミュージシャンの方、上尾市出身のお笑い芸人の方、その辺の人なんかは多分皆さん想像できちゃうかもしれません。

千葉県柏市出身のタレントさん、さいたま市出身の俳優の方、越谷市出身のタレントの方、さいたま市出身のテレビアナウンサーの方、神奈川県出身のアイドルの方、ここまではもうすでに実は打診を進めておりまして、今二名ほど調整が進んでおります。

そして新たに打診していくのが、桶川市出身の俳優の方、さいたま市出身のミュージシャンの方、この中で千葉県、神奈川県っていう名前が出ておりますが実は、プロフィール上神奈川県とか千葉県とかってなっているんですけども、実際は、小中あたりは埼玉県にお住まいになっていて、その中で競技歴があったりなんていう方がいらっしゃいます。
それと新しくこのさいたま市出身のミュージシャンの方は、実は県内在住でお子さんが今、小学生で、バスケットボールをやられていると。要はバスケットボール選手を抱える、親御さんの側面でアンバサダーにお願いしたいなあなんていうことを考えている最中です。

今このBBドリームカップ懸念事項というものがほぼあるんですが、会場確保については、ほぼほぼ解消できて協力要請ということをいろいろしております。
で、ここでやはり我々事業を行うにあたっては収入、事業費というものが必要になっておりますので、協賛プランナーというものを策定しながら動いて参りたいというふうに考えております。

ただ、今日ここでお話させていただきたかった意味としては、単純にお金をいただくという、協賛の形ではなくて、やはりこの事業、イベントを行うためには、我々はあくまで競技団体ですので、本業は本当にバスケットボールを普及、発展させていくことだけです。

イベントを華やかに演出したり、何かを販売したりというところは正直まだまだ素人に毛が生えた程度でございます。

こういったところを各企業様や団体様と手を組ましていただくことで、このイベントをよりよいもの、より活発なものにできるんではないかな、その対価としてこの協賛というものがあるんではないかというふうに考えております。

あくまで協賛に対して我々こういうことできますということをお話しておりますが、やはりその中で、その企業様の本業、本来の事業での力をお借りしながら、連携させていただくことで、よりパワーアップした事業に成立していくんではないかというふうに考えております。

今回は、これ今計画しているものはワンデーの事業になりますが、今後継続したおつき合いもできればなというふうに考えておりますのでぜひご検討ください。
ここまでが、私のお話でございます。

本当に拙いお話で一気にお話してしまっているので、なかなか皆様の頭の中も整理できないかなというところはございますが、もし、当協会に興味を持てた、或いは他の競技団体のことでちょっと連携とってみたいんだけど何か良いアイディアないかなとか、そういったことがございましたらぜひ、このメールアドレスの方にお気軽にご連絡ちょうだいできましたら何かお力になれればと思っております。
本当に皆様の貴重なお時間ちょうだいしました。
誠にありがとうございます。