

第2回 沖縄スポーツ産業クラスター検討会議
(アドバイザーボード)

議事要旨

日時 平成29年1月27日(金) 14:30～17:00

場所 那覇市職員厚生会「厚生会館」多目的ホール

<第1部>14:30～15:30

1. 挨拶

内閣府総合事務局長 能登 靖

2. 沖縄スポーツ産業クラスター形成に向けた取組について

内閣府総合事務局経済産業部長 寺家 克昌

3. 調査事業の進捗報告

(1)平成28年度沖縄スポーツ産業クラスター形成調査

CLIMB Factory 株式会社 取締役 寺尾 淳 氏

(2) SiS OKINAWA 開催に向けた基礎調査

株式会社 JTB コーポレートセールス 営業第一課

マネージャー 高知尾 昌行 氏

4. 質疑

<第2部>15:30～17:00

1. 報告「スポーツサイエンスパーク構想と沖縄の可能性」

特定非営利活動法人 日本トレーニング指導者協会

理事 油谷 浩之 氏

2. 講演「スポーツが周辺産業を成長させ、住民を元気にする可能性」

北海道コンサドーレ札幌

執行役員 ゼネラルマネージャー 三上 大勝 氏

3. フリーディスカッション

(以下敬称略)

<第1部>14:30～15:30

1. 挨拶

内閣府総合事務局長 能登 靖
内閣府大臣官房審議官(沖縄政策及び沖縄振興局担当) 古谷 雅彦

2. 沖縄スポーツ産業クラスター形成に向けた取組について

内閣府総合事務局 経済産業部長 寺家 克昌

(資料1参照)

3. 調査事業の進捗報告

(1) 平成28年度沖縄スポーツ産業クラスター形成調査



CLIMB Factory 株式会社 取締役 寺尾 淳

(資料2参照)

(2) SiS OKINAWA 開催に向けた基礎調査



株式会社 JTB コーポレートセールス
営業第一課 マネージャー 高知尾 昌行

(資料3参照)

4. 質疑・応答

- どのくらいの産業規模をつくるのか？どのくらいの雇用効果があるのか？アリゾナやフロリダは行政主導でやったのか？あるいは民間主導でやったのか？上手くできた要件は何か？

- 沖縄でどのぐらい伸ばせるのか試算中。第3回までには大体の目処を出たい。
- IMG アカデミーや EXOS は売上高規模でいうと大体数百億円ぐらいの規模感です。専門家が働きやすい環境を整え集積することにより、施設内だけでなく専門家によるサービス利用のニーズが周辺の CCRC¹にも波及している。結果として、富裕層や企業誘致に繋がっている。
- 沖縄はポテンシャルが高いと思っている。沖縄のビジョンとして方向性を示すと、民間企業としても目標を持ちやすい。観光業界は期間目標、定量的な目標を立てて企業も共有している。全体の規模としての F/S と企業が参画するための事業性としての F/S、2つあると思う。目標を達成するために必要なインフラは行政が整備する、民間は何々をする、というような役割分担が観光業界はある程度見えてきている。
- (資料2 7P、15P について) カレッジスポーツとしてどの程度の規模が必要なのか、具体的な規模感を示していただきたい。世界トップクラスの研究者、専門家、指導者を招くためのインセンティブとは？報告書にはより具体的に記載してほしい。

<第2部> 15:35~17:00

1. 報告「スポーツサイエンスパーク構想と沖縄の可能性」

特定非営利活動法人日本トレーニング指導者協会

理事 油谷 浩之 氏

(沖縄スポーツ産業クラスター形成調査事業

「スポーツサイエンスパーク」WG 委員)



- 私は、トライアスロンをやりたくて沖縄に30年前に来た。その当時、アメリカンフットボールで日本一になった直後であったが、様々なスポーツで交流する中で、沖縄の方の能力の高さに驚かされた
- 当時沖縄は健康長寿と呼ばれていたが、ジャンクフード、ドリンクを大量に摂取する、少しの距離でも車で移動するなどの生活習慣が、この先健康長寿の島として続くのかと疑問を持っていた

¹ 高齢者が健康なうちに入居し、終身で過ごすことが可能な生活共同体を CCRC(Continuing Care Retirement Community)と言う

- トランスレーション機能は、F1の技術を一般車に技術を移転していく作業と同義である。日本トレーニング指導者協会では、科学的根拠を元に技術やノウハウ、科学的なコーチングを提供していくこと目指している。トレーナーはアスリートのためだけではなく、子どもからお年寄りまでの対応をやるべき
- アスリートへのトレーナーの施術技術を子ども、一般の方、高齢者にも届けることが大事で、イベント等を通して提供している。また、データを元にした運動の結果を子どもの成長に合わせた運動を提案することもしている
- 今後、日本が2025年に向かって抱える大きな課題として、超高齢化社会、介護問題、認知症問題がある。これはある程度、運動で解決することができる
- スポーツサイエンスパークが実現すると、高い目標を示し、能力の高い子どもたち、アスリートに技術を提供する優秀なトレーナーが沖縄に集まってくる可能性がある。この人材やノウハウを一般の方に対してトランスレートすることができる
- 日本はアジアの国々から超高齢化社会の課題をどう乗り越えるのか注目されている

2. 講演「スポーツが周辺産業を成長させ、住民を元気にする可能性」



北海道コンサドーレ札幌 執行役員

ゼネラルマネージャー 三上 大勝 氏

- コンサドーレ札幌はプロサッカーチームを運営する会社ではない。北海道・札幌を豊かに元気にする会社である。サッカー・スポーツはそのためのツールに過ぎない。このようなことを常に社員に問い続けてきた
- 様々な地域・企業が持っている様々なニーズに対して、サッカーチームができることは何か？というものを考えている
- JAと連携した食育教室を道内で開催している。また、福祉施設の訪問、サ

サッカー教室の開催などおこなっている

- クラブが持つノウハウを地域に還元している。トレーナー・PT（理学療法士）は健康教室を開催してもらっている。また通訳（スペイン語、韓国語、マレーシア語）は観光協会のボランティアに登録し、活用してもらっている
- サッカー以外のスポーツ大会も主催している。カーリング、ボブスレー、スキー、バレー、自然を生かしたアクティビティーなど
- 競技人口が東京に次いで2番目に多いバドミントンのチームも発足させた
- 産業については、電力自由化に伴い電力会社を設立した。電力供給事業は地域の産業にとって良い競争環境をつくれる。また、その利益の一部をスポーツ、子育て、福祉などに支援している
- アジア関係の構築にも力を入れている。若手育成についてはJリーグからもからも評価を受けており、そのノウハウをアセアン諸国のクラブに提供している。そのような関係を構築中で、北海道の企業がアセアン諸国に展開する際にはサポートしているサッカークラブとつなげることで進出がスムーズになっている。その理由はアセアン諸国のクラブオーナーはその国で事業や政治などで大成功を収めている方だからである
- ベトナムの英雄と言われる選手を獲得し、その選手が札幌のPRをすることで、札幌の認知度が上がり、観光にも良い影響を与えている

3. フリーディスカッション

- スポーツが持つ資源を他に活用することがポイントです。お互いに活用することが大事なのではないでしょうか。自治体の課題で、スポーツが解決できるようなことはないか？
- ドイツではサッカーや陸上盛んだが、ヨーロッパにおける先進事例はないのか？
- クラスターを念頭に置いた場合、雇用効果を持っているのがアメリカだった。ヨーロッパの事例も研究して活かしていきたい。
- 環境整備も含め、地域にどれだけ貢献できるかという活性化の視点からも、お互い議論を深めながら進めていくべきだろうと考えている。
- スタートから世界的なクラスター形成という大きな話ではあるが、着実に裾野を広げていくこととのバランスが重要だと感じている。まずは会社の職員に理念を共有することが大事だと思う。どのように共有していったのか、聞

かせていただきたい。

- 社員、役員を含めて私たちのチームの方向性を全員で考えた。みんなで話ができる機会があったということが大きい。
- 北海道のアジアに対する輸出という部分は、沖縄も興味があるかと思います。アジアに対する PR が始まったのはいつ頃でしょうか？
- ちょうど 5 年前になります。
- 沖縄では大交易会を通して、アジアに向けて県産品を出していこうと取り組んでいる。日本全国のをアジアへのゲートウェイとして出していこうと頑張っている。今回の話はすごく参考になった。
- コンサドーレさんの年商はどれぐらいか？
- クラブ総収入は今年 25 億円、昨年 14 億、5 年前は 10 億円であった。アジア戦略を進める中で、スポンサーの商品が売れ、フィーが増えて来た。アジア戦略のビジネス価値として 10 億円程度みているが、これからももっと増えると見込んでいる。
- 沖縄が興味を持つものと言えバインバウンドだと思う。スター選手を連れてくる事によって地域の認知度が上がり、来場者が増える。こういった観点からご質問やご意見があればぜひお願いします。
- スポーツアイランド沖縄という取組みをずっと前からやっている。いろんな企業の産業化に向けた取組みも出始めている。空手が普及することによって関連企業も盛り上がって好循環になっている。那覇市と連携しながら、セルラースタジアムの隣接地に J1 スタジアムを作るという計画があり、基本調査を行っている。地元で人を育てて、それが好循環で回っている仕組みというのはとても応用が利くと感じる。スポンサー契約をどのようにして取ってくるのか、お知恵があればお聞きしたい。
- プロモーション効果は当たり前。我々の役割は繋げること。スポンサー企業同士を繋ぐことでお互いに win-win の関係、付加価値を出すことができる。そういう貢献をしていることを意識して取り組んでいるところです。
- 先進国の例を聞いていて思ったのがワンストップでのスポーツ施設。単にアリーナだけの採算ではすごく厳しいと思う。それがクラスターとして周辺にいろいろなものができてくるようになった時に、収益構造はどうなっているのか？クラスターが形成されたときに最初のインセンティブはなんだったのか？

- フェニックススタジアム建設のプロジェクトを進めた方にヒアリングを行った。スタジアムにかかる金額は約 600 億円、それに対して単体収益を上げるという説明は一切なかった。フェニックススタジアムに関してはフェニックス市が全部初期投資を払った。フェニックス市は関わるいろいろな方への説明は、地域の産業に関わる観光や飲食に関する経済効果、また、スタジアムを作らないと既存のプロスポーツチームが出ていってしまうということ、プロスポーツチームがあることで集まってくる企業の存在などを投資対効果として示していった、という話をしていった。IMG アカデミーについては州が引っ張ってきた。そういった拠点をフロリダに作ろうと有名なトレーナーに呼び掛けた。IMG アカデミー周りには CCRC のような施設もたくさんあり、大きな経済効果を生み続けている。州としてもサポートしている。州として予防医療、予防介護に関する規制緩和を強く行っている。トレーナーの方も働き口があるので集まってくる、というような話だった。

以上