

スポーツ マネジメント スクール in 東京 2015

SMS
SPORTS MANAGEMENT SCHOOL

4月13日開講!

スポーツマネジメントの専門家を養成する SMSの3つの魅力

汎用性高く実践的なカリキュラム

スポーツを通じてビジネスマネジメントが身につく!

スポーツマネジメントスクール (SMS) の全講義は、一貫した戦略のもとに構成されています。スポーツマネジメントを実現するためには、一般的なビジネスにも汎用性のある「マネジメントスキル」と、スポーツ産業の「独自性」を構造的・体系的に理解した上で、実践する力が必要です。汎用性の高いSMSのカリキュラムには、さまざまなビジネスシーンにおいて、いまずぐ使えるマネジメントのヒントがたくさん詰まっています。

一流の講師陣

経験豊かなプロフェッショナルから学べる!

SMSの講師は、弁護士、公認会計士、コンサルタントなど、各ジャンルで経験豊富かつ、ビジネスの最前線でマネジメントを実践する専門家たちが揃っています。みなさまが、スポーツビジネスの全体像を理解し、マネジメントに必要な知識と最新事例を学ぶ上で最適・最強の講師陣がナレッジをシェアします。

スポーツ業界に広がる同志の輪

講師や履修生とのネットワークがあなたの財産になる!

これまで650人を超える方がSMSを履修しています。もともと受講前からスポーツ業界最前線で活躍している方はもちろんのこと、受講をきっかけにスポーツ界に転身された方や、SMSでの出会いを通してスポーツ界において新たなビジネスを構築している方など、現在スポーツビジネスの世界で活躍するビジネスマンたちが数多くいます。机を並べて学んでいる間はもちろん、履修後も、セミナーや情報交換会などさまざまな形でOBたちも含めた交流の場を提供しています。講師や期の枠を越えた同志とのネットワークなども、必ずみなさまの財産になるはずです。

スポーツマネジメントスクール in 東京 第6期 <2015年> 実施ならびに受講生募集のご案内

2015年1月26日(月)

スポーツ総合研究所株式会社/スポーツマネジメント研究会

スポーツ総合研究所株式会社/スポーツマネジメント研究会では、2015年度も、「スポーツマネジメントスクール (SMS)」を東京・日本橋で開講します。

アメリカでは「ドリームジョブ」とも呼ばれるスポーツビジネスの世界ですが、日本においてはまだまだ発展の余地を残す、のびしろの大きいビジネスです。間口こそ狭いものの、優秀なビジネスパーソンが流動することによって、まだまだその市場規模の拡大、充実が期待できます。一方、終身雇用制度の崩壊による人材市場の流動化は、多くの社会人が次のキャリアを自ら切り拓くための「働きながら学ぶ」という新たな教育市場を生み出しました。「再教育」という個人への投資を志向する多数のビジネスパーソンが履修され、日本におけるドリームジョブの実現と一層の価値向上に貢献されることを期待しています。

SMSは、スポーツビジネスの市場と人材のマッチングを実現すべく2003年に開設、2006年までの4年間(福岡短期集中講座開催を含む)、財団法人東京大学運動会の主催の下、実施しました。その後は、この公開講座形式のカリキュラムを踏襲し、2007年から2009年度までは多摩大学大学院で実施したほか、2005年度は同志社大学、2007年度～2010年度は立命館大学、さらに2006年度には札幌大学、中京学院大学で実施するなど、全国各地で開催してきました。今回で通算第18期を迎えますが、いずれも大学学部生を対象とするものではなく、スポーツリーグ産業におけるマネジメントを担うビジネスパーソンを対象とする「公開講座」として、開設以来一貫して戦略思考に基づいたカリキュラムを実践しています。

すでに650人以上がSMSを履修し、多くの履修生たちがスポーツビジネスの世界で活躍しています。スポーツ界において既に活躍中のみなさまにとっては、業務における今一度の「気づき」「教育」の場として、また、これからスポーツ界へと身を投じ、実力を発揮しようという高い意識を有するビジネスパーソンのみなさまにとっては「スポーツマネジメントの本質を知る」場として、大いに活用されることを期待しています。同時に、受講生同士の交流や、さらには日本全国で活躍する履修生も含めたネットワークも、参加する方々にとって大きな財産となるはずです。多くのみなさまの奮ってのご参加をお待ちしています。

実施概要

主催：スポーツ総合研究所株式会社/スポーツマネジメント研究会
協力：HRソリューションズ株式会社
会場：HRソリューションズ株式会社セミナールーム
東京都中央区日本橋3-10-5 オンワードパークビルディング10階
期間：2015年4月13日～8月3日(全15回) 毎週月曜日18時30分～21時 ※祝日を除く
料金：20万円(テキスト代含む/税込)
講師：球団経営スタッフ、弁護士、公認会計士、経営コンサルタント、危機管理コンサルタント、CRMコンサルタント、スポーツビジネスコンサルタント、など11名(別添資料参照)
内容：別添資料参照
定員：35名(最小催行人員10名)

募集要項：別添応募用紙参照

募集期間：2015年1月26日(月) ～ **3月10日(火) 24時**

備考：修了者には履修証明書(certificate)を授与/大学学部生の受講は原則不可

問合せ先：スポーツ総合研究所株式会社 スポーツマネジメントスクール運営事務局

E-mail/sms-tokyo@sports-soken.com(担当：広瀬/中村)

スポーツマネジメントスクール in 東京 第6期 <2015年> 講師ならびに講義スケジュール

担当講師

※2015年4月13日現在の予定です。
※下記日程・内容その他、変更になる場合がございます。

担当講義	氏名	現職/スポーツに関する経歴
チーフコーディネーター	広瀬 一郎	スポーツ総合研究所 (株) 所長 / (特非) スポーツマンシップ指導者育成会 理事長 / スポーツビジネスコンサルタント
経営戦略論	山本 真司	(株) 山本真司事務所 代表取締役 / 前ベイン・アンド・カンパニー 東京事務所代表パートナー 立命館大学大学院経営管理研究科客員教授 / 慶應義塾大学健康マネジメント大学院非常勤講師
人事戦略	本間 浩輔	ヤフー (株) 執行役員
会計・経理・税務	猪股 宏之	税理士法人猪股会計所長 公認会計士 / 税理士 / FP
法務1-団体規定と選手契約関連法務-	升本 喜郎	TMI総合法律事務所 パートナー弁護士 / (公財)日本ラグビーフットボール協会法務委員会委員
法務2-スポーツライセンス関連法務-	笠松 航平	ヴァスコダガマ法律会計事務所 パートナー弁護士 / 日本プロ野球選手会顧問弁護士
IT戦略	原田 卓也	(株) 千葉ロッテマリーンズ 企画部部長代理 / PLM (パシフィックリーグマーケティング) 取締役
CRM戦略	片野 翔大	シナジーマーケティング (株) クラウド事業部 スポーツマーケティング・CRM担当
広報と危機管理	北嶋 良亮	(株) 電通パブリックリレーションズ
セイバーメトリクス	森本 美行	fangate (株) CEO / 多摩大学 経営情報学部非常勤講師
自治体を知る	間野 義之	早稲田大学スポーツ科学学術院 スポーツ政策論 教授 / 元 (株) 三菱総合研究所 研究員

講義スケジュール

※2015年4月13日現在の予定です。
※下記日程・内容その他、変更になる場合がございます。

回数	日程	講義内容	講師
第1回	4月 13日 (月)	オリエンテーション SMSのビジョンと方針「なぜマネジメントか?」「スポーツマンシップ」	広瀬 一郎
第2回	20日 (月)	経営戦略論	山本 真司
第3回	27日 (月)	スポーツリーグ産業 (構造/特質/リスク/ステークホルダーと戦略)	広瀬 一郎
第4回	5月 11日 (月)	法務2 -スポーツライセンス関連法務-	笠松 航平
第5回	18日 (月)	コミュニケーション戦略	広瀬 一郎
第6回	25日 (月)	クラブの会計・経理・税務/選手マネジメント (税務と資産形成)	猪股 宏之
第7回	6月 1日 (月)	法務1 -団体規定と選手契約関連法務-	升本 喜郎
第8回	8日 (月)	人事戦略	本間 浩輔
第9回	15日 (月)	スポーツマーケティング	広瀬 一郎
第10回	22日 (月)	ITを活用したマーケティングとプロモーション戦略	原田 卓也
第11回	29日 (月)	CRM戦略	片野 翔大
第12回	7月 6日 (月)	広報と危機管理	北嶋 良亮
第13回	13日 (月)	セイバーメトリクス (データを利用した選手の評価/フィールドマネジメント)	森本 美行
第14回	27日 (月)	自治体を知る	間野 義之
第15回	8月 3日 (月)	総論/まとめ	広瀬 一郎

スポーツマネジメントスクール in 東京 第6期 <2015年> 受講申込案内

2015年1月26日(月)

スポーツ総合研究所株式会社/スポーツマネジメント研究会

1. 申込方法: 下記URLにアクセスし、応募フォームに必要事項を記入の上お申し込みください。
2. 提出書類: お申込に際しては、以下2点のレポート添付が必要です。

■ 受講申込

<www.sports-soken.com/form/tokyo2015/>にアクセスし、応募フォームに必要事項を記入後、下記レポートを添付の上、ご応募ください。

■ レポート 2種

- (1) スポーツ界が抱える課題について/受講動機
現在のスポーツ界が抱える課題と、その解決方法について、ご自身のお考えをマネジメントの観点から言及してください。またこのスクールを受講する動機もあわせてご記載ください。
- (2) 感想レポート
『「Jリーグ」のマネジメント』(広瀬一郎著/東洋経済新報社)をお読みにになり、その感想をレポートとしてまとめてください。

<様式>

※それぞれA4用紙1枚以内/縦置き横書き(文字数自由)

※Word形式で作成したファイルを添付し、WEB上から送信してください。

注) 保存する2つのレポートのファイル名には、半角英数字のみをご利用の上、「姓-名-1.doc/姓-名-2.doc」として添付してください。
日本語や全角英数字をご利用の場合、添付・送信ができません。

例) カガワシンジ様の提出レポートのファイル名
レポート(1)/kagawa-shinji-1.doc レポート(2)/kagawa-shinji-2.doc

3. 受付期間: 2015年1月26日(月) ~3月10日(火) 24時

※本スクールでは、お申込をいただいた後、書類選考を行います。
※選考結果は3月下旬にE-mailにてお知らせする予定です。



お問合せ先



スポーツマネジメントスクール事務局

E-mail: sms-tokyo@sports-soken.com



留意事項



- 講義内容のレベルを確保するため、学部学生のご応募は基本的にお断り致しております。
- 受講料は全額前納制です(受講料のお振込詳細については、選考結果と併せてご連絡いたします)。
- 受講開始後における受講料の返還はいたしません。
- 主催者の判断により、途中で退学を勧告する場合がございます。ご了承ください。

スポーツマネジメントスクール in 東京 第6期 <2015年> 開催趣旨【参考資料】

2015年1月26日(月)

スポーツ総合研究所株式会社／スポーツマネジメント研究会

社会的背景と開講趣旨

1) スポーツ産業の意義と可能性

わが国の経済が発展し、成熟段階に入り、「内需」と「ソフト」への傾斜を志向すべきであると、(古くは前川レポートにて)指摘されて既に久しい年月がたっています。そして、「失われた10年」と言われた1990年代の日本において、産業の生産性という点では、実は製造業においてそれほど問題があったわけではなく、第三次産業の「サービス産業」における生産性が、先進国に比較して劣っていることも判明しています。以上の事実は、基本的に「内需志向」であり、「サービス産業」である「スポーツ産業」の今後の発展について、大きな潜在的可能性を示しているといえましょう。現下の世界的な「労働／雇用の再編」時代において、当面、雇用が増えるのは世界市場で代替不能な卓越した技能職と、貿易不能なサービス産業のみだ、という指摘もあるのです。つまり、「スポーツ産業」を振興することは、わが国全体の経済にとって志向すべきパラダイムへの変換を促す現実的な契機となりうるのです。更に、「現状で生産性が低い」ことは、「今後の改善余地とその可能性が大いに現実的だ」ということでもあります。

また、スポーツ振興は「地域振興」につながることは今や常識となりつつあります。同時に日本人のライフスタイルは、可処分所得の伸びが抑えられながら、余暇時間(=可処分時間)が増える傾向にあり、余暇が「時間消費型」となることも明らかです。従って、「余暇の過ごし方」という要素が日本人の人生の豊かさを決める重要度を益々深めていくことは確実です。スポーツは「時間消費型」のソフトですから、スポーツ振興は今後の日本人の生活の豊かさを左右する重要な要素だといえましょう。

2) マネジメント・ナレッジの確立と人材育成

現状においてスポーツ産業の可能性が、潜在的なままで現実化していないのにはそれなりの理由があります。

魅力的な「スポーツという商品」が存在し、かつ有望な顧客が存在するなら、その産業育成・振興のためには、

- 1) 資本
- 2) 制度
- 3) ナレッジ/人材

の3つが必要不可欠です(ここでいうナレッジは、競技向上目的のものではなく、ビジネス・マネジメントのナレッジであることは言うまでもありません)。

スポーツ・サービス産業が未発達なわが国の現状を鑑みれば、そのどれもが不十分ではないでしょうか。この3つの間には相互に原因と結果の関係が存在します。資本のあるところに人材は集まるでしょう。また、制度と人材が揃えば資本は集まるでしょう。これらの関係はいわば「鶏と卵」のようなものです。だとするとどれから先に着手すべきなのでしょう。現下の経済状況、あるいは問題解決に要する時間、コスト等を考えると、3)の「ナレッジ整理と人材の育成」から開始することが、最も現実的だと考えます。

3) 教育の役割

最近、「スポーツ産業」が就職先として魅力的であるという認識が高まりつつあります。「スポーツが産業の場である」と広く認識されたのは、04年のプロ野球の再編問題と、「東北楽天」という新規球団創設というできごとが大きかったと思われれます。新球団の創設にあたって人材を募集したところ、「数週間で数千名が応募した」という事実は有名です。そしてこれに呼応するように、多くの大学が「スポーツ・ビジネス関連」の学科・コースを新設・拡充し、またそれらを志望する学生も増加しているというのが現状です。

ただ残念ながら現実には、我が国ではスポーツが学校体育として定着していた歴史が長く、産業として認識されたのは最近なので、「ビジネス・ナレッジ」の集積と体系化が未熟であることは否めません。そもそも現時点では、「スポーツ産業」自体の定義すら曖昧なのが現実です。当然ながら現時点では、大学をはじめとする教育界に「スポーツ・ビジネス」を教育するナレッジもメソッドも未整備なままであり、どこもいわば「見切り発車」のままで、「スポーツビジネス教育」をスタートしてしまったのが現状だと考えられます。

2020年には東京五輪・パラリンピックも控えています。上記の課題を解決し、優秀な人材をスポーツ産業界に供給することは、単にわが国の「スポーツ界」のみならず、「(人材育成のための)教育界」、更には「経済界」にとって焦眉の急であると思われれます。