

銚子スポーツタウンストーリーの始まり

お ぐら かず とし
小 倉 和 俊*

はじめに

2007年6月、「会社が終わったら、自転車乗ろうよ」と先輩から1本の電話があった。先輩から自転車を借り、2人で利根川沿いをサイクリングした。自転車から見る利根川と初夏の風の心地良さに、思わず自転車にのめり込んだ。以来11年間、週に一度、夕方6時30分から、みんなでサイクリングを楽しむ事になった。初めは2人で始めた夜のサイクリング。徐々に仲間が増え、気が付いてみると15人になっていた。

2009年6月、富士山を自転車で登る大会『富士ヒルクライム』にみんなで参加した。大会参加者は約7,000名、前日受付が義務付けられている。大会参加者とスタッフで街は溢れている。夕食を食べに、ホテルの近くの居酒屋に入ると、周りみんな大会参加者だ。「大会参加者7,000人と大会関係者1,000人が前泊して街に繰り出したらどの位の金額を消費するだろうね?」「8,000人が宿泊費とお土産代と参加費で20,000円を消費したとしたら、2日間で1億6千万円」「凄い経済効果だね!」とみんなで何気なく話していた。自転車から始まり、トライアスロンも始めた私はトライアスロン競技の中で最も距離が長い『アイアンマン・ジャパン北海道』に参加した。スイム3.8km、

*株式会社銚子スポーツタウン代表取締役

バイク180km、ラン42kmの大会だ。日本全国から、また外国人選手も大勢参加している。参加選手は1,500名、スタッフ約1,000名。大会開催日は日曜日、事前競技説明会が金曜日、この説明会に出席しないと参加できない。競技終了は日曜日の夜で、競技終了後に帰る事はできない。大会に参加するには最低3泊。1,500名×3泊＝4,500泊に加えてスタッフの宿泊。私がエントリー費と交通費、飲食費、お土産代、宿泊費で消費した金額は20万円だった。参加選手が同様な金額を消費した事を考えると、凄い経済効果だ。銚子でも同様な事ができないかなと思った。

1. スタート

銚子市の人口は、私が生まれた1965年頃の91,000人をピークに年々減少、会社を継ぐために銚子に戻った1991年頃は85,000人、千葉県北東部でもまだ中核的な街であった。バブルが崩壊しても、漁業や農業、醸造業が盛んで、銚子市には勢いが感じられた。しかし、平成の市町村合併が盛んな2000年代初頭に、隣町の波崎町と神栖町の人口が増加した。銚子市は人口が減少し続け、隣町の波崎町と神栖町は人口が増加する。会社経営者にとって、人口減少は、顧客と雇用の減少に繋がり大きな脅威であった。自転車仲間＝会社経

山事務局長から連絡があった。数日後、JSTAの事務所を訪問し、中山さんと面談、「通常は自治体などがスポーツコミッションの組織となる事が多い」。意気消沈していると「銚子では小倉さんたちがやればいい」とのアドバイスをもらった。

2. NPO法人銚子スポーツコミュニティ設立

2014年5月1日、NPO法人銚子スポーツコミュニティを設立。13人の先輩と仲間である。自転車仲間が10人、銚子商工会議所副会頭、銚子市体育協会会長、銚子市観光協会会長、銚子市交通安全協会会長、銚子商工会議所議員6名と銚子市の要職に就く先輩方に賛同を頂いた。NPO理事長は、いろいろと検討した結果、13人中、歳が下から3番目で、言いたしっぺの私になった。

NPOを設立したが、自分たちで何をしていたのか、まったく解らなかった。

JSTAの中山事務局長に相談すると、まず、銚子市でスポーツツーリズムを知らしめる事が必要との事だった。観光業者の中から、宿泊、飲食、土産物店、運輸関係者に声掛けをして、JSTA中山事務局長によるスポーツツーリズムの勉強会を開催した。

自転車乗りのNPOメンバーは自分たちで何ができるかを必死に考えた。銚子市内にサイクルステーションを作ろう。のぼりを立てよう。ホームページに掲載して、銚子にサイクリングで訪れた方が訪問できる場所を紹介しようという事になった。会費の中からのぼりを購入し、市内の宿泊施設や観光スポットに無料配布をした。今まで、多くのサイクリストが銚子を訪れていたが、その消費活動に結びつける行動がなかったため、その第一歩だった。

サイクリング大会が開催される事により、その経済効果も見込まれ、サイクルステーションの存在もPRできる。なにより銚子の景観の良さと魚料理の美味しさを多くの方々に知ってもらえる良い機会と捉えていた。しかし、銚子市内でサイク

リング大会が開催されていなかった。そこで、NPOメンバーの銚子市観光協会会長とツール・ド・ちば大会事務局へ銚子での開催のお願いに行った。また、大会の実行委員長が、NPO役員の従兄という事もあって、みんなでお願いにも行った。しかし、銚子では開催できないとの回答があった。また、銚子の名前の付いた大会ではあるが通過点である、銚子センチュリーライドという千葉県栄町を発着地とした大会もあった。その大会主催者へもお願いをした。しかしこちらも銚子を開催地とする事は考えられないとの事。そこで、JSTAの会合で知り合った一般財団法人ウイズスポに銚子市でのサイクリング大会を打診した。銚子市内の開催候補地の方に来てもらい、サイクリング大会ができるかどうかの現地調査をした。打合せを何度も重ね、2016年5月に銚子市でサイクリング大会を開催する事を決めた。サイクリング大会の形式は、周遊型か、またはスピードを競う大会かのどちらかを選択する事になる。他所と違う事をしなければ地域間競争に勝てないと考え、スピードを競う耐久レースに決めた。公道を閉め切って開催する千葉県内では珍しい大会である。また、耐久レースはチームで参加するので、待機する選手が会場内に長く滞留する。会場内の飲食ブースは常に参加者で賑わう。また、公道を専用する大会のため開催時間もスタートを早く設定し、参加者の宿泊率を向上させる事も考えた。宿泊率は50%とマラソンやトライアスロン大会などと比べて高いものになった。

銚子市内で多くのスポーツイベントや大会などが実施されていたが、その調査がなされていなかった。大会参加者の経済活動の動向が把握できずに、スポーツで地域を活性化させる手段が解らない。銚子マリーナトライアスロン大会、銚子半島ハーフマラソン、ツール・ド・ちば銚子会場で、来場する交通手段、宿泊の有無、お土産物の購入金額、食事の金額などを調査した。大会参加者の動向が把握できれば、各業界への対応を知らせる事が出来ると考えた。調査の結果、大会により、それぞれの消費金額に違いが見つかった。

銚子半島ハーフマラソン（2016年から銚子さんまマラソン）は大会が終わるとすぐに、次年度の開催を検討していた。しかし、次年度の開催を危ぶむ声が聞こえてきた。そこでマラソン大会での経済効果を算出し、それを世間に公表する事により市民の理解を得ようと考えた。基本的なデータは、マラソン大会で参加者からアンケートによって取得していた。交通手段、宿泊率、お土産物の購入金額、食事の平均消費金額を基にして、その経済波及効果を算出した。第1回銚子半島ハーフマラソンでの経済波及効果は1億円であった。銚子市が800万円の拠出金を出す事によりその経済波及効果が生まれたのだ。

2014年7月、JSTAのセミナーで、空き公共施設の活用事例の講演があった。R.project代表取締役の丹埜倫氏による、空き公共施設を活用し、スポーツ合宿を核とした宿泊施設の運営の事例発表だった。宿泊施設の損益分岐点は稼働率70%から80%と私の頭の中では認識していた。30%で黒字になると聞いて、不思議でならなかった。なぜ、他の宿泊施設は70%が損益分岐点で、この会社の施設は30%で黒字になるのか疑問だった。しかし、学生相手のスポーツ合宿の特殊性に気が付いた。

3. スポーツ合宿施設建設に向けて

2015年10月、「小倉君に木樽さんが会いたい」といっている」と銚子市観光協会会長の吉原さんから、電話があった。木樽さんは銚子商業時代、1965年夏の甲子園準優勝投手となった方である。その後はロッテオリオンズで大活躍、日本シリーズで日本一にも輝いた郷土の英雄だ。2014年4月に、故郷銚子の元気の無さに、銚子の野球を復活させたい、野球で銚子を元気にしたいとの思いで銚子に戻ってきていた。数日後、ホテルの喫茶で、木樽さんと銚子市観光協会会長、私の3人で、テーブルを囲んで野球の話、銚子への熱い思いの語りになった。木樽さんが「夏休みに東京の高校が銚子市営球場を使って合宿をするのだが、銚子の宿はどこも泊めてくれない、人がせっかく紹介し

ているのに」。すかさず私は「木樽さん、宿泊施設は目的により泊まる宿が違う。銚子には、学生のスポーツ合宿向け料金の宿泊施設がない。犬吠埼近辺の観光ホテルと銚子駅周辺のビジネスホテルは学生に合う料金体系ではない。そこを一緒に話したら、観光ホテルは嫌がる」。木樽さんは我に返ったような感じだった。旧銚子西高校が廃校になっている。校舎も東日本大震災の際に、福島からの避難者を迎え入れるために改装したので、利用できるのではないかという話になり、すぐに銚子市役所へ連絡した。その3日後、木樽さんと銚子市観光協会吉原会長、私の3人で、銚子市職員の立会で廃校となった学校を見に行った。まずはグラウンドを見学、木樽さんは野球場の芝を手で触り「銚子商業のグラウンドよりも良い芝だ」。銚子商業の野球部のコーチもしている木樽さんが言うのだからこれは「イケル」と直感した。体育館は3階建て、合宿所もきれいな状態、部室棟は鉄筋コンクリート造り2階建てで、部屋数が24室もあり、広大なグラウンドが目の前、体育館が隣接していた。これをスポーツ合宿施設に転用できたら面白いだろうと思った。見学後、興奮冷めやらぬ状態で、企画書を書き始めた。旧銚子西高校をスポーツ合宿施設に転用する企画書だ。甲子園にも出場した事のある高校の広い野球場、木樽さんを始め多くのプロ野球選手を輩出した野球、水揚げ日本一の漁業の魚料理、灯台印で有名なキャベツなどの農作物をうまく関係させていけば地域の活性化に結びつけられると確信した。スポーツ合宿で銚子を訪れてもらい、地場の魚と農作物を利用する事で地域経済に繋げる事が出来るという内容で書いた。

2015年9月下旬「小倉、お前の所に行っても良いか」高校時代のラグビーの県選抜チームの先輩である千葉銀行地方創生部の遠山部長から電話があった。企画書が出来て数日後、遠山部長は来社してくれた。「どう？ 何かNPOでも進捗あった？」木樽さんとの出会い、旧銚子西高校を見学に行った事を話し、出来上がったばかりの企画書を渡した。遠山部長は「これだよこれ、実は千葉

銀行も銚子市はスポーツで地域の活性化をした方が良いと思っている。方向性が一緒だ」。突然の事に何が何だか解らなかった。ある日電話で「銚子市のまち・ひと・しごと総合戦略の中に、スポーツツーリズムをNPOと進めていくと書いてあるけど、これお前のNPOか?」。私は「市役所とそんな話をした事が無い。第一我々は市役所を頼りに出来ないから、自分たちでNPOを立ち上げて、サイクリング大会まで開催しているのだ」。「じゃあ、こっちから市役所に電話してみるよ」。数日後、「やっぱり、お前のNPOだよ。銚子市と方向性が一緒ならば、千葉銀行としても応援できる」。

遠山部長にある時「小倉、これを進めるには市場調査が必要だな」といわれて、まち・ひと・しごと総合戦略に記載があるならば認められるだろう、と当時の産業観光部長に、市場調査の必要性とその資金をどうにかしてもらいたいとお願いに行った。年度が明けて、市役所で国からの交付金地方創生加速化交付金が当NPOに交付される事となった。市場調査はちばぎん総合研究所にお願いした。将来のお客様になりそうなところにアンケート調査をして、その市場性を探った。ターゲットは野球、年代は高校生に絞った。その調査の中で、銚子市に野球をメインとしたスポーツ合宿施設が出来た場合に、「あなたは利用する・しない」の設問があった。私はこの設問がストレートで、その答え次第ではこのプロジェクトは無くなると思った。しかし、答えが返り集計してみると、出来てもいない施設に「是非宿泊したい」が10.6%、「検討したい」が65.4%もあった。その数字の高さにみんなが驚いた。銚子市もこれだけの数字が出れば、旧銚子西高校を借す事が出来る。千葉銀行もこれで関係者と色々話を進める事が出来るようになった。

次は運営者探し。千葉銀行地方創生部の方々が、熱心に運営事業者を紹介してくれた。私もある宿泊運営会社に千葉銀行の方と一緒にお願いに行った。しかし、運営者は見つからず、時間が経過するばかりだった。

これだけ色々な方々が、このプロジェクトに賛

同してくれている。ここで止まってしまったら、銚子の将来が見えない。これだけ多くの方々に関わってくれているのだから何とか出来るだろうと思い、決意した。同じ経営である、自分の家にお客様を泊めるつもりでやれば出来ると単純に考えた。遠山部長に電話で「運営者が見つからないので自分でやる」と一言。「お前、会社潰す気か?」と電話の向こうでビックリしていた。

「小倉さん、あの大きな体育館を何とかしたい。このプロジェクトを潰すわけにはいかない」と、銚子市役所企画課の垣沼さんから電話が入った。あの巨大な体育館が活用できれば、屋内競技も合宿する事が出来、宿泊者数が増える。しかし、体育館は屋根にハトが行き交う事が出来るほどの穴が数か所開いており、その雨漏りで、2階のバスケットコート2面の床にはキノコが生え、大きく腐っていた。1階の柔剣道場にも伝わり、床が腐ってしまっていた。

2016年秋頃、垣沼さんより電話で、今年に限り地方創生関係の交付金でハード面に利用できる資金があるとの連絡があった。当初は、自分でやるといったスポーツ合宿施設ではあるが、その組織形態は決めていなかった。NPOの仲間が賛同してくれるのかも解らないし、またみんなにリスクを負わせるわけにもいかない。では1人でできるかといえば、自分は水道工事店の経営者である。様々な葛藤があった。その頃は、色々な条件の中で出来る形で運営しようと思っていた。まず投資の条件の中で株式会社である事が不可欠であった。色々話が進む中で、地方創生拠点整備事業費の条件が、銚子市が半分出資した第三セクターである事が解った。そこで私の中では、NPO役員の賛同者と一緒に会社を設立したいと考えていた。

4. 株式会社銚子スポーツタウン設立

2016年12月、NPO役員会を開催し、新会社設立の出資の有無をみんなに問いかけた。銚子スポーツタウンに賛同してくれた方は13名中12名

写真1 宿泊施設全景

(左 3階建体育館 中央 食堂・浴室棟 右 宿泊棟)



写真提供 株式会社銚子スポーツタウン

であった。今まで、スポーツ合宿施設を自前で運営する事に反対したメンバーもこの時には、その必要性を理解して賛同してくれた。本当に感謝の念が絶えない。色々な経緯の中で、2017年1月20日、株式会社銚子スポーツタウンは設立された。

会社を設立し、旧銚子西高校を改修して、2018年4月に宿泊施設をオープンさせると決めた。それには人材が必要だ。NPO法人銚子スポーツコミュニティで、一緒に活動してきた副理事長である滝田がある会議の後で、「今の会社を辞める事にした」と相談してきたので、すぐに「銚子スポーツタウンの支配人をやってくれないか」と持ち掛けた。銚子市をスポーツで活性化させる事に、その必要性を感じて共に行動してきたのだから、方向性は同じだ。銚子市がスポーツ合宿に適している事を十分に理解している人間が社内が存在する事はありがたい事だった。そして、4月からは営業の準備に1人、年が明けて1月には経理担当者を1人、開業前の2月には宿泊施設の重要な部分の料理長を雇用した。

銚子スポーツタウン開業の準備を進めていく中で、野球場以外のスポーツ合宿の可能性を探る事が、その業界での後発者が考えるべき事だと思った。2017年7月に、都内の高校バスケットボール部とバドミントン部へ合宿のアンケート調査を実施した。アンケートにより、スポーツ合宿の傾向とニーズを探る事が第一の目的だったが、施設のチラシを封入する事により、当社のPRが出

来た事は、直接宿泊予約に繋がってきた(写真1)。

施設をオープンさせる為に全てが同時進行していた。建物に関しては、当初、既存の合宿所があり、手入れがされて綺麗な状態だったので、これを何とか利用できるのではないかと考えていた。しかし、耐震性の問題が解決出来ない為、仕方が無く解体するしかなかった。建物はすべて改修工事で、初期費用を安く抑えるつもりでいたので、解体が決まった際は、頭が真っ白になった。しかし新築の食堂棟と既存の部室を改修して宿泊棟にする事にした。

工事費用が算出されると、事業を実施するための試算を行った。60カ月分の事業計画＝試算の作成だ。今までは、営業が終わってからの月次で試算をしていたが、今回は事業が始まっていない「見込み」の試算だ。まず収入を検討した。当施設で、月ごとに、どのような団体が見込めるかを細かく計画した。部員数は高体連や高野連で発表している数値を利用した。泊数などは、アンケートの結果の数値を利用した。野球場を利用したお客様で、高校野球40名で4泊、バスケット30名で3泊などと、カレンダーを埋めて宿泊者数の見込みを予想した。経費に関しては、フロントスタッフ、清掃スタッフ、厨房の正社員とパートスタッフの各部門の人数などを想定した。私は、業種は違うが、経営者である。工事現場毎に、最適な人員を常に考えているので、宿泊施設を頭に描いて人員を考え、経費を算出した。毎月、固定経費と変動経費を細かく計算した。そして、返済が出来るかを検討した。試算の次は、いよいよ資金の問題だ。当初から千葉銀行が、このプロジェクトを推進してくれていた為、この件でも大変お世話になった。千葉銀行を幹事行として、銚子信用金庫、銚子商工信用組合の協調融資だ。その条件として、地域経済活性化支援機構の投資を受ける事が話し合われた。作成した試算書を基に、投資と協調融資を受ける事が出来た。

地方創生拠点整備事業費で、体育館を大規模修繕する事が出来たが、バスケットゴールなどの備品については対象外だった。バスケットボール関

写真2 スポーツ合宿施設全景



写真提供 株式会社銚子スポーツタウン

係者が視察に訪れると、直ぐに「このゴールは旧規格だね」。新規格のゴールの見積もりを取るとかなりの価格だ。また、野球の合宿では防球ネットを多数使用する事が、事業を進めていく中で分かってきた。このネットの金額もかなりのものとなった。関係者と話をしていく中で、クラウドファンディングを利用する事により、資金を集める事もできるが、その事業のPRをする事が出来るのも、このプロジェクトに合っているのではないかとアドバイスももらった。何件かあるクラウドファンディングの中で、一番の老舗のReadyforをお願いした。目標を1千万円に設定した。目標額に届かなければ0円、届けばその金額を手にする事が出来る成功報酬型である。Readyforのスタッフの力添えと、金融機関、地元の方々力添えにより、目標金額を大きく上回る事が出来た。

2017年7月、いよいよ建設着工だ。体育館は、天井にハトが行き交う事が出来るほどの穴が開いていたので、穴の補修と防水工事だ。雨漏りが酷く、キノコが生えていた床は撤去し、新品の床に敷き替えた。地階は雨天対策として、床に人工芝を敷き、硬式野球の練習に対応出来るようにした。部室は宿泊部屋に模様替えをした。もとの食堂と浴室があった合宿所は耐震補強工事が出来ない事が分かり、解体した。その場所に新たに食堂・浴室棟を新築した(写真2)。

2018年4月から、宿泊施設としての営業を開始した。宿泊経験者が居ない中での営業開始だ。見積書の作成方法、請求書の発行時期、支払いの

期日、宿泊約款の作成、施設の利用方法など、すべての作業が決め事を作る事だった。それでも、何とか業務連携をしているR.projectに意見を聞きながら、お客様を迎え入れる事が出来た。

営業先は主に、野球を中心としていたので、宿泊者の60%は野球、次にバスケットボールのお客様が宿泊をしてくれた。意外な団体として、応援団も長期間の合宿をしてくれた。

おわりに

開業して7カ月が経過した。このプロジェクトの構想から、実現まで多くの皆様方のご協力を頂いた。私たちはこのプロジェクトがスポーツによる地域活性化という事を忘れることなく行動している。建物やグラウンド整備の設計と建築は地元の業者による施工である。家具や備品は出来るだけ地元の業者から購入した。お客様を迎え入れ、食事材料は全て地元の業者から購入している。お客様が来訪する手段は、大型バスが一番多い。要望によっては、地元バス会社に東京から銚子の送迎の依頼をしている。また、電車でお越しになる方には、最寄り駅から、地元タクシー会社に依頼して送迎を行っている。我々が主催する6月のサイクルイベントにはJR東日本千葉支社の自転車専用電車B.B.BASEを两国駅から銚子駅まで運行していただいた。また、10月に開催された、千葉県内で一番のサイクルイベント「ツール・ド・ちば」では、B.B.BASEを、当施設の最寄駅の椎柴駅と猿田駅に停車していただき、JR東日本千葉支社と一緒に大会を盛り上げる事が出来た。

施設のスタッフは、全員が地元の方である。人出不足もあり、高齢者の方々にも頑張ってもらっている。現在では常時10名、夏場の繁忙期には15名位のスタッフが在籍している。これからは、当施設が働く方にも魅力的で、移住者が勤務できるようにもしていきたい。

人口減少に歯止めが効かない地方都市では、交流人口と関係人口を増加させる事により、その地域の経済を維持する事が必要だと考えている。