

## スポーツを通じた地域振興：イベントプロモーションの立場から

川 前 真 一\*

こんにちは、スポーツリンクアンドシェアの川前と申します。簡単に自己紹介をさせていただきます。私霧島生まれの国分育ち、国分高校出身です。鹿屋体育大学11期生卒業でもあります。学生時代は現副学長の川西先生、竹下先生、北村先生にお世話になっております。こういった場で発表させていただくことに、非常に感謝すると共にお礼申し上げます。ありがとうございます。

今日はスポーツによる地域活性化ということで、9月30日に開催した第1回鹿児島リレーマラソンについてご報告いたします。そもそも弊社が何をしている会社かという点、2007年の12月に設立しまして現在6年目を迎えています。元々東京で事業を立ち上げました。鹿児島では2010年2月にクラスマッチというイベント事業立ち上げまして、その他に物販事業、制作事業、その他ということで事業展開しています。イベント事業に関してはフットサルのイベントを主として、他にも委託事業ということで受けてます。特徴的なのは、Fリーグという今トップリーグがあるんですが、そちらの親善試合を子供達を対象に行っていたり、東京の味の素スタジアムで公認会計士さんのフットサル大会があります。確か5チームぐらいです。これはエルブラストというサッカー新聞があるんですけど、その社長さんから公認会計士が大会したいからと依頼されたのが始まりでして、明日が12回目の大会になります。他に制作事業では、鹿児島県サッカー協会のホームページの運営等させていただいています。

まずリレーマラソンを語る前に、我々がやっているクラスマッチということについて説明をさせていただきます。クラスマッチはいつでもどこでも誰とでも、ど素人が輝けるフットサル大会ということで事業展開を始めました。今日時点で1022チーム登録チームがあります。登録料は無料です。協賛金はありません。収益はあくまでも参加費のみです。特徴としては、鹿児島に帰ってきてすごく驚いたのが、イベントをされる時に皆さん紙で受付をされています。FAXとかPDFで

ダウンロードとか、うちは全部ネットです。時々電話がなりますが、99%インターネットからの申し込みということです。このネットの仕組みは、私が日本フットサル施設連盟の事務局長をさせていただいた時に一緒に共同開発したもので、今全国に600ぐらい民間のフットサル場があるんですけども、200ぐらいが入れている仕組みです。非常に使い勝手も良いです。我々のコンセプトと言いますか、よくフットサル大会で見られるのが、初心者クラスとかビギナークラスと出てきたけど、10対0で負けましたとか。とても相手が強かったですということがあります。まずは、必ず中学校クラス、これはクラスの名前なんですけども、そういう大会に出ていただきます。そこに出ていただいて、我々スタッフと審判で、これは強いというチームはそのまま残留していただくか上の方にクラスの方を変えていただくと、これはもう少し下の方で頑張りましょうかというところは、小学校クラスとまたプレミアクラスというところにクラス替えをしていただく。次申し込む時は、プレミアクラスの方は、上のクラスにチャレンジができます。ただ、中学校クラスとか、高校クラスの強いところは、下のクラスに申込みができません。レベル格差を是正を図る仕組みです。こういうのは特徴的な仕組みなのかなと思ってます。実績に関しては3年目ですが、ほぼ毎週フットサル大会を運営しています。会員属性ですけども、レベル的には1000チームいますが、コアにアクティブにいらっしゃる方が大体350チーム、1チームは8人から10人です。3500人ぐらい。レベル的には本当に初級者、初心者の方が多いです。年代的には10代から30代と非常に若い。開催場所は市内を中心にさせていただいていますので、市内の方が多いです。県外の方も、宮崎、熊本からいらっしゃる方がいます。特徴的なのが、いわゆる連盟とか協会という、鹿児島で言うと鹿児島県フットサル連盟、あと鹿児島県サッカー協会に所属してる方は、チームレベルで15%という程度で、ほぼ草の根レベルと言いますか、どちらかといえば体育でし

\*株式会社スポーツリンクアンドシェア代表取締役

かやったことないとか、そもそもやったことがないという方を取り込んでるのかなと感じています。

今日のお題がスポーツによる地域活性化、スポーツを通しての地域活性化ということですので、先程申し上げた鹿児島リレーマラソンについてお話をさせていただきます。鹿児島リレーマラソンに行き着いた経緯なんですけども、クラスマッチの会員さんが日頃から、ロゴを見ていただくと分かるんですが、バスケットボール、サッカーボール、バレーボール、野球ボール、テニスボール、卓球のボールというものから構成されてまして、これはいつか種目が増えるんですよね、クラスマッチさん次何するんですかと言うことで色々とお声をいただいています。その中でよくある声というのが、ランニングイベントとバスケットの3on3です。2012年1月にそういった声を1回まとめて、並行して色々関係各所に意見を求めて、形になったのが第1回鹿児島リレーマラソン桜島になります。この少しこの時期なんですけども、私が街コンの企画とプロデュースをしまして、去年天文館で4回ほど街コンをさせていただいたんですけども、やはり天文館も以前に比べて活気が無いという声をいただいています。何かスポーツというフィールドで、鹿児島を元気にできたら良いねということもあって、このリレーマラソンに関しては事業なんですけど、収益とかそういうことよりも鹿児島を元気にしようという思いが強かった記憶があります。リレーマラソンのコンセプトが、鹿児島県内各地の観光地を文字通りリレーして、スポーツ、リレーマラソンによる地域活性化図ります。我々が言う地域活性化とは、スポーツ、観光、食、食は特産物であったり地元食ということで、人、物、金、情報の流動化を図る。スポーツツーリズムに少し近いかなとか思いますが、こういうコンセプトで始めました。目的はこのイベントをすることで、新たな旅行、消費行動を喚起し、宿泊数の増加、旅行消費額の拡大ということで、スポーツなんですけども、街作りの1つのスポットとして何かこうできればいいなと考えました。後はリレーマラソンの特性である5人以上のチームで一丸となって、タスキを繋ぐ。チームの絆を深め、参加者、応援者の皆で感動を分かち合うという事で、クラスマッチのフットサルと一緒になんですけども、ランナーの既存の方を呼び込むというよりは、そうではなくて新規、新しい層に来てもらえるようなそういう場にしたいなという思いもありました。ということで、こんな方に

お薦めというのが5つ、初心者初級者の方であったり、家族や親戚という仲間、あとは子供、パパ、ママ、じいじ、ばあばということです。こういった本当に新しい価値観を作っていこうということで始めたイベントになっています。

第2回を3月24日に予定してありますが、現在6月に開催される第3回は鹿屋バラ園で了承いただいています。報告書にも記載したんですが、当初ファミリークラスというカテゴリーをど素人、ミックス、ファミリーと予定してましたが、ファミリークラスが2チームしかいらっしやらなかったんで、急遽ミックスの方に入ってもらいました。ただ現在第2回目に向けては、もうファミリーが4チーム来てまして、私もファミリーで出ますので、クラスとしては成立するかなと思ってます。2人ないし3人で走ってる方が非常に多かったというのと、フットサルのユニホームを着て走ってる方がいらっしやって、クラスマッチから大体3割ぐらいはこちらのイベントに出ていただきました。ただ既存のランナーと言いますか、普段から走られてる方もいらっしやってまして、そういった大会になりました。後は協賛です。実は代理店は入れてません。ほとんど個人的なお付き合いで協賛に付いていただきました。協賛も大きく分けて人、物、お金となりますが、各種いろんな方面でご協賛いただいています。

参加者の属性は、男性が比較的多いということで、フットサルと似てるんですが、10代、20代、30代の方が多かったです。県外の方は、3%でした。クラスは先程ありました、ドシロウト、ミックスということです。公式サイトも展開してたんですが、サイトの中で店内促進を図るということで、SPORTS DEPOさんの商品価値を高める展開ということでザムストさん、また、今日いらっしやる北村先生とご当地ヒーロー、薩摩剣士隼人とつんつんによる「教えて北村先生」のページ非常にアクセスが多かったです。これを作ったコンセプトというのが、やはり私もリレーマラソンってよく分かってなくて、クラスマッチの会員さんからも何が楽しいのとか、どんな種目なのと聞かれてたので、それに答える形のページを作りました北村先生にお願いしました。後は市内を走ってるユートラムを1両ジャックして、約3ヶ月間走っていただきました。その他制作物は、他のイベント、マラソン大会でもあるような物なんですけど、こだわりとしては先程お手元に配らせていただいたパンフレット、プログラムをカラーで作

りました。他のランニングイベントが白黒が多かったので、カラーにしようということでここは少し気合を入れて作りました。メディア露出ですが、南日本新聞さん、後はネット上でいくつか告知していただきました。皆さんも最近良く耳にするとありますが、フェイスブックにファンページというのを作りまして、新規の方が118人、この数が多いのか少ないのか2回目との検証なんですけども、非常に活況でした。公式サイト自体は月間平均9,900アクセスなんですけど、クラスマッチが月間平均約3万アクセスです。初めにしては非常に良くご覧いただいているサイトだったのかなというふうに思っています。

そういった事を踏まえまして、今後の展望ということで、3つあげさせていただきます。まずは継続して現在のリレー開催するというので、第2回3月24日、第3回6月16日の鹿屋バラ園で、どんどん続けていきたいなと。1回やってみて思ったのが、非常に楽しかったです。これはボランティアの子達も素晴らしかったし、参加者も知ってる方がいたんですけど、非常に楽しかったとおっしゃっていて、これは続けなければというふうに思いました。あとは雇用という意味では、地元の企業さんとのお付き合いが増えたということで、昨今、仕事が無いとか、そういう事情の中で、きちっとお金を落とせる仕組みというのを作ってきました。後は、我々もランニングイベントはど素人なんですけども、今後、ノウハウ、実績を蓄積していきたいなというふうに思っています。我々はフットサルの方では、フットサルカレンダーというものを、特に鹿児島はやはり土地柄なんですけども、学校の行事に非常に縛られるというか、すごく家族というのが大事にされてる土地ですので、ある意味、競合がそこになるんですけども、ランニングも、我々が先程申し上げた既存のランナーをとというのはあまり考えてないので、学校の行事だったり、市町村の町興しの行事なんかと被らないように、そういったランニングカレンダーを作りたいなと思っています。おかげさまで今問い合わせもいくつかありまして、YMCAさんや旅館組合の方から、このコンテンツをどうしたら良いんですかというようにお声をいただいています。あと他のイベントのコラボレーションということで、サイクリングのイベントだったり、フリーマーケットをしながらリレーマラソンができませんかとか、パイを奪いあうのではなくて一緒に盛り上げていきたいと思いますという観点から、共

存共栄というところで何かやってみようという、そういう声も出始めていますし、我々もそういうものを形にしていきたいなというふうに思っています。県内各地域の、地域活性化ソフトとして活用していきたいなと思っています。そういったことを踏まえた中で課題もいくつかあります。まず開催地域と連携なんですけど、第一回目、我々は民間なので、民間の人間がランニングイベントをするということに対して事例が無かったものですから、かなり大変でした。2回目の桜島マラソン、3回目のバラ園などは、知り合いの方を紹介していただいて、そこから間口を広げていっています。最近ネットが普及しているということもあるんですけど、やはり知ってる方、信用できる方からのご紹介というのがやはり一番重要だなというのと、情報というのは鮮度が無いと、情報は情報で無いというのが私の認識なんです。特に行政の方も入れ替わりがあったり異動があるので、非常に大変だと思いますが、その連携というのを、できれば継続した生きた情報という鮮度が保てるような、そういう人だったり、そういった方とやっていきたいと思っています。あと補完関係ということで平たく言うと、できることをできる人で、できる範囲でやりましょうというものです。私たちが全部やりますよということではなくて、例えば行政さんですと市民への広報というところがやはり1番強いですし、地場に顔が通るということを考えて、そういったことと組むことによってどんどん浸透していけば良いのかなと思っています。あと3番目、多様な価値創造による新規事業の開拓ということなんです。1回目、実はチームで見ただくと分かるんですけども、県外や大手の企業さんが走られてまして、その部長さんが「最近飲み会をしてもボウリングに行こうといっても、いわゆるバイト、契約社員、あと社員、管理職。全員集まらないんだよね。そんな時にこのイベントやろう走ろうかと声掛けたら皆集まってくれた」ということで、コミュニケーションを取る場として、このイベント役に立ったという声いただきました。本来スポーツって健康だとか、そういったいろんな多面的な幸せを生み出すソフトであると思うんですけども、そういうスポーツの提案というか魅力というのがあるんだなというふうに思いました。逆に言うと、こういうことを鹿屋体育大学のような学術的な側面から、ニーズというか、そういう市場の声というのを拾い出していただいて、またよりアピールしていただければなというふう

に思います。そういう意味でも、新しい価値の創造という新規の市場の開拓に非常に役立てていただければということで、産官学連携による人間力、絆、価値、創造力の構築というふうにとまめを築いていければというふうに思っています。

**コメント：**例えば市民マラソンが盛んになると、どの自治体でも同じように〇〇町マラソン大会というのを開催しがち、よく2番煎じになってしまいがちなと思うんですけども今の川前さんのご発表をお聴きして、とてもオリジナリティの高い、企画力がある方だなというのを感じました。実は東京マラソン財団の現在事務局長を務めている早野さんというのは私の大学時代の同級生なんですけど、彼が東京マラソンの成功の秘訣の1つとして、スポーツの得意な人ではなくて、例えば小学校とか中学校のときの成績が5とか4の人ではない、3とか2の人、スポーツから距離を置いているような人達に呼びかけた。そういった人達をターゲットにしたことによって、東京マラソンがとても身近なものに感じられたという、そんなことをお話されました。今のご発表お聞きして、やはり協会に所属していないような人達、つまりスポーツ無党派層を掘り起こすという効果が、このイベントにとっても高い効果があったなと感じました。もう1つ企画力ということで、私も行政の方から色々なイベントのことで相談をされることがあります。例えば健康教室を開催しても参加者はいつも同じ顔ぶれで、30名の定員がなかなか満たせないんだと。このままでは動員を掛けなければいけないけれども、もっと多くの人に関心を持ってもらって集めるにはどうしたら良いですか？そんな相談を受けました。せっかく素晴らしい講師を迎えて充実した内容のプログラムを実施したとしても、その魅力というものを上手く伝えることができないと、なかなか人が集まらない。そういった時に、やはり企画力、キャッチコピーの問題もあると思います。その時に私の方から提案させていただいたのが、いわゆる市民のための健康教室ではなくて、50歳からの健康美人講座というタイトルを少し変えただけで、キャッチコピーを工夫ただけで、倍の人が応募するというようなこともあるかと思いますので、今のご発表の中にもそういった企画力というものがふんだんに取り込まれていたのではないかと感じました。

2013年2月1日

～スポーツによる地域活性化～  
**第1回鹿児島リレーマラソン レポート**

**Sports LinkaShare**  
 鹿児島スポーツリンクアンドシェア  
 〒892-0823  
 鹿児島市住吉町7-11  
 TEL: 099-201-3374  
 FAX: 099-225-9887

**Sports LinkaShare** 【1-① クラスマッチ登録チーム数】

**クラスマッチ会員登録チーム: 1,000チーム** (13年1月時点)  
 ※約350チーム(3,500人)のアクティブ会員を保有

チームレベル

7%
18%
75%

年代別

16.7%	0.5%	18.5%
64.3%		

10代 20代 30代 40代

性別

11.0%	8.3%	58.3%	2.6%	4.0%	4.1%	4.3%	7.3%
-------	------	-------	------	------	------	------	------

登録チーム別

13%	2%	85%
-----	----	-----

鹿児島市 鹿島郡 鹿島市 鹿島町 鹿島町 鹿島町 鹿島町 鹿島町 鹿島町

**Sports LinkaShare** 【1-① 事業内容および実績】

2010年2月スタート

1) イベント事業

- フットサル (登録1,000チーム保有)
- 検定(成人、女性限定)
- リレーマラソン

2) 物販事業

- リアル物販
- ネット通販

3) 制作事業

- WEB・スマフォFB
- チラシ、ポスター、プログラム
- WEB運用・保守・管理

4) その他

- 民間フットサル大会
- 企画・開発・運営

2007年12月設立

**Sports LinkaShare** 【1-① 事業内容および実績】

2010年2月スタート

1) イベント事業

- フットサル (登録1,000チーム保有)
- 検定(成人、女性限定)
- リレーマラソン

2) 物販事業

- リアル物販
- ネット通販

3) 制作事業

- WEB・スマフォFB
- チラシ、ポスター、プログラム
- WEB運用・保守・管理

4) その他

- 民間フットサル大会
- 企画・開発・運営

2007年12月設立

**Sports LinkaShare** 【1-② 事業内容および実績】

いつでも どこでも だれとでも  
 ど素人が楽しめるフットサル大会

成人男女(18歳以上) 1,000チーム登録

フットサル大会『業務一ネット管理』  
 告知→申込→受付→入金→予約完了→当日案内

【クラスマッチ フットサル大会 2010-2012 実績】

- 2010年度実績(4-3月) 大会数33 513チーム参加(延べ) ※参加費 513回のフットサルボール。
- 2011年度実績(4-3月) 大会数76 839チーム参加(延べ) ※参加費 716回のフットサルボール。
- 2012年度実績(4-1月) 大会数72 878チーム参加(延べ) ※参加費 315回のフットサルボール。

※ユニフォーム、練習シャツ、ビブス、作戦ボード etc

鹿児島リレーマラソン開催期間中

フットサル以外のスポーツイベント企画を!!

- ・ランニングイベント
- ・バスケット(3on3)
- ・ケイドロ(鬼ごっこ)

2012年1月 情報収集・準備

第1回鹿児島リレーマラソン@桜島

**鹿児島リレーマラソン**  
たすきをつなぎ、絆を深め、感動をわかちあう


**鹿児島リレーマラソンとは？**

【コンセプト】  
鹿児島県内各地の観光地を文字通り「リレー」してスポーツ＝リレーマラソンによる地域活性化を図ります。  
※地域活性化とは？＝スポーツ＋観光＋食（特産物・地元食）を通じた「人・モノ・カネ・情報」の流動化を図る。

【目的】  
①「鹿児島リレーマラソン」の企画・開催により、新たな旅行・消費行動を喚起し、宿泊数の増加、旅行消費額の拡大、さらに本大会を活用した新しいまちづくりや観光振興の創造を図っていくことを目的とする。  
②「42.195キロをチーム（5人以上）一丸となって1本のタスキをつなぎ、チームの絆を深め、参加者・応援団の皆で感動をわかちあう」を合い言葉に、初心者・初級者ランナーのための専車門として位置づけ、さらに継続した大会開催によりランナーの活動の場を提供・促進することを目的とする。

【こんな方におすすめ！】

- 「走ることに初めて」というランナー初心者、初級者の方。
- 家族や親戚、友達や仲間、職場や地域の仲間と絆を深めよう！
- 子供、バベムママ、ジジババの世代で思い出作り！
- いつもと違うスポーツに参加してみたい！というチーム・サークルのメンバーでタスキをつなぎたい。
- 鹿児島の魅力をまだ知らない県内、県外の皆様はこの機会に是非！



**鹿児島リレーマラソン**  
たすきをつなぎ、絆を深め、感動をわかちあう

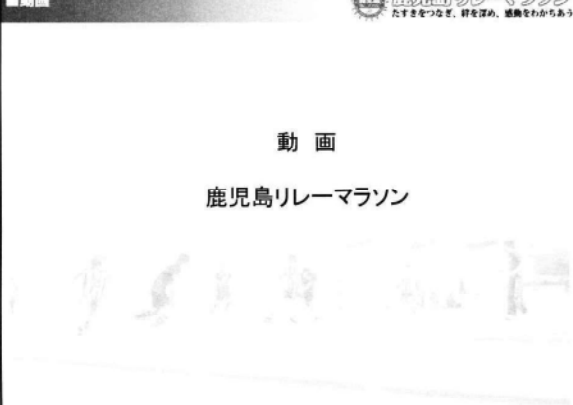
**第1回 参加者属性**

第1回大会は83チーム、624名のランナーが参加しました。  
20 - 30代の男性が多く、鹿児島県内の参加者が大多数を占めました。

**鹿児島リレーマラソン**  
たすきをつなぎ、絆を深め、感動をわかちあう

**動画**

鹿児島リレーマラソン



**鹿児島リレーマラソン**  
たすきをつなぎ、絆を深め、感動をわかちあう

**第1回 公式サイト展開**

鹿児島リレーマラソン 公式サイト 2012年7月1日オープン

公式サイト(2012年7月~9月)  
PV 29,959 (月間平均9,986)  
UV 3,386 (月間平均1,128)



**鹿児島リレーマラソン**  
たすきをつなぎ、絆を深め、感動をわかちあう

**第1回 大会概要 報告書**

大会名 第1回鹿児島リレーマラソン@桜島 2012年9月30日(日)

会場 桜島多目的広場、桜島ランニングコース歩道 5.3キロ×8周(42.195キロ+205m)

カテゴリ ドシロードクラス 47チーム、ミックスクラス 36チーム(男性480名、女性164名)

募集期間 2012年7月~8月下旬、ミュージム、店舗ポスター(県内主要スポーツショップ、大学、専門学校etc)、フェイスブック、公式サイト、クラスマッチ(会員800チーム)

大会方式 5~16人までを1チームとし、42.195キロ+200mをどれだけだけの時間で走破できるかを競います。チームメンバー全員、目標1周走っていただきますが、一人で何周走っても構いません。走る順番や距離も自由です。休んだ後で再びタスキを受けも構いません。さらに、本大会は、二人で走ることも可能です(注1:上層二人となります)。タスキリレーは決まったリレーゾーンで行ってください。コース途中でタスキをリレーすることはできません。各クラス制限時間の範囲内となります。

参加費 :1人3,000円

表彰 :各クラス1~3位(計6チーム)、協賛社提供品による大賞宴会(計20チーム)

参加資格 :独力でコース1周(約5キロ)を走ることができる健康な男女

参加賞 :Tシャツ(サイズ別)、レインボートレーナー(桜島温泉入浴券)

運営 :鹿児島リレーマラソン実行委員会、ボランティア754名(社食人、主婦、鹿児島大学、鹿児島体育大学、医療技術専門学校 他)

協賛 :SPORTS DEPO、ZAMST、KAGOME、SAVAS・VAAM、アサヒ飲料、鹿児島医療技術専門学校、(株)益浜

協力 :レインボー桜島、ミュージム、株式会社ファイシステム、TSUTAYA、Aコープ桜島店、桜島フェリー

公式サポートー 鹿摩剛士車人、つんつん、プリモゼ

**鹿児島リレーマラソン**  
たすきをつなぎ、絆を深め、感動をわかちあう

**第1回 市電展開**

鹿児島市内を走るユートラム1013号が、2012年7月1日~9月30日の3ヶ月間、鹿児島リレーマラソン号として疾走。



【掲載内容と乗車数情報】

- B3サイズ横×12枚が車内掲示
- 1日3~4往復
- 乗車数 1日平均2.9万人 1ヶ月平均88万人

**■第1回 制作アイテム**

鹿児島リレーマラソン  
たすきをつなごう、絆を深め、感動をわちあろう

プログラムALLカラー (参加者全員)  
うちわ(10,000本) フェリー納涼船で配布  
参加者・ボランティア Tシャツ(参加者全員)  
ゼッケン・アンカー別色 (参加者全員)

温泉入浴券(参加者全員)  
温泉入浴券  
ノボリ(会場100本)  
ゴールテープ (常設2枚、チーム写真4枚)  
横断幕 (参加者全員)

**■今後の課題**

鹿児島リレーマラソン  
たすきをつなごう、絆を深め、感動をわちあろう

- 1)開催地域との連携(核となるヒト・情報)
- 2)補完関係(互いの長所を活かす)
- 3)多様な価値創造による新規市場の開拓

↓

産官学連携による人間力・絆力・価値創造力の構築

**■第1回 メディア露出**

鹿児島リレーマラソン  
たすきをつなごう、絆を深め、感動をわちあろう

2012年10月4日(木)南日本新聞掲載  
2012年8月28日 日本経済新聞掲載

2012年8月30日 Yahooニュース掲載  
2012年7月～8月 ミュー10告知、7月45本、8月23本、番組出演1回  
【NHK】エフエム鹿児島  
2012年8月 リビング新聞(FP)掲載

鹿児島リレーマラソン 公式サイト(2012年7月～9月)  
PV 20,650(月間平均9,900)  
UV 3,366(月間平均1,120)  
クラスマッチFB(2012年7月～9月)  
新規ファン 118人  
クチコミ 25,160人

第2回 鹿児島リレーマラソン@桜島  
2013.3.24 SUN 開演 申し込み締切 2013.3.31

桜島多目的広場および敷地内

1周約17.5km のコースを24歳 以上から75歳以上まで(男女別) 年齢を問わず参加可能  
参加人数 1,000名 参加費 1,000円  
10kmコース、5kmコース、ファミリーコース、小学生コース、幼児コース、ベビーカーコース、エトラスコース、ファミリーコース

大会詳細：お申し込みはこちら 申込み www.1strelay-marathon.com  
お問い合わせ 鹿児島リレーマラソン事務局 電話 099-221-2224 FAX 099-221-2225

**■今後の展望**

鹿児島リレーマラソン  
たすきをつなごう、絆を深め、感動をわちあろう

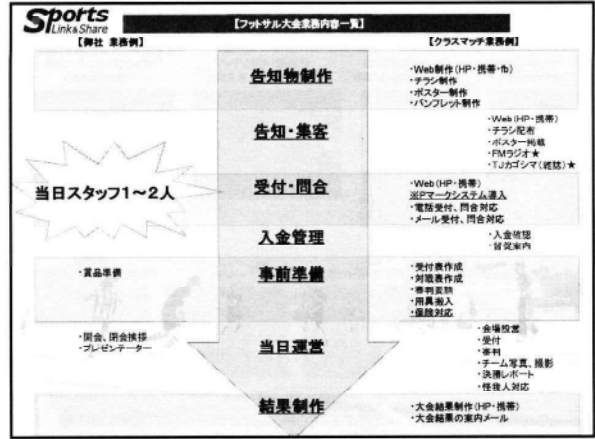
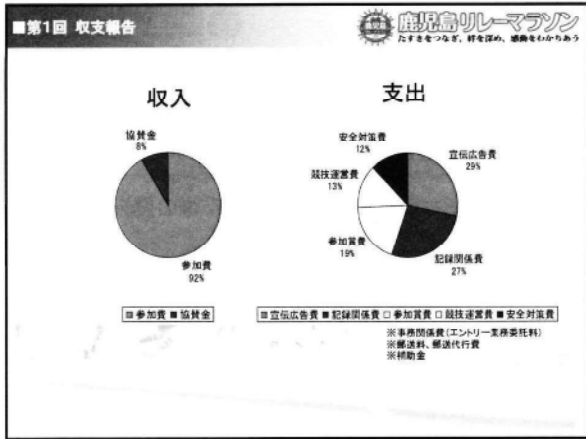
- 1)継続して県内をリレー開催(事業継続・雇用創出)
- 2)ノウハウ・実績を蓄積(ノウハウ貯蓄・共有)
- 3)他イベントとのコラボレーション(新規市場・共存共栄)

↓

県内各地域の地域活性化ソフトとして活用

Sports Link & Share 補完資料

補足資料一覧



### 【フットサルイベント事業@クラスマッチとは?】

①クラスマッチとは? ⇒ 個人だけのフットサル大会 毎月・(ほぼ)毎週開催

クラスマッチは鹿児島県内を中心に九州を盛り上げるスポーツイベントサイトです。九州のスポーツの広報・地位向上・強化に貢献します。豊かな実績に基づく安心のレベル認定システムと当サイト内で登録チームの戦歴や勝率、結果を管理するサービスを導入し、「チーム」と大切に開けたいと思っています。

②クラスマッチが提供するサービス

- インターネット、携帯電話から申込・観戦が可能⇒ユーザーフレンドリーの向上
- 認定システム(レベル分け)の導入⇒チームレベルの精査
- インターネット、携帯電話からの大会結果閲覧⇒情報サービスの提供
- 各チームの勝敗、勝率などのランキングシステム⇒チーム戦歴保管
- 九州大会・全国大会規模の鹿児島県下選の招致⇒レベル向上
- レンタルシューズ、保険適用⇒周辺環境の整備
- スタッフ、審判手当ての充当⇒雇用の創出

③クラスマッチ 大会および参加チーム数 実績

- 2010年度実績(5-3月) 大会数33 513チーム参加(延べ)※513回のフットサルボールを参加費として贈呈。
- 2011年度実績(4-3月) 大会数76 839チーム参加(延べ)※716回のフットサルボールを参加費として贈呈。
- 2012年度実績(4-1月) 大会数72 878チーム参加(延べ)※315回のフットサルボールを参加費として贈呈。