



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 106号

経営コンサルタント 栗田 剛志 11.9.5

発行元：m9コンサルティング

<http://www.m9consulting.biz>

このメールマガジンは、今週発売となる日経ビジネスの中から気になった記事を選び、私なりの視点で考えたことについてお伝えするものです。会社での朝礼時のネタ、取引先との会話、同僚との間の話題づくりにお役に立てたらと思い、毎週月曜日に発信いたします。

「日経ビジネス2011年9月5日号 no.1606
『旗手たちのアリア〜Jリーガーを輩出する園長』より

【幼稚園がプロサッカーチームを買収した】

「え〜！、ベルディって幼稚園に買収されたの？」

驚くべきことが起こっていました。あのキングカズが、ラモスが、北澤がいた東京ベルディが読売の手を離れ、幼稚園がオーナーとなっていたのです。昨年10月、世田谷にある「バディ企画研究所」の鈴木威社長が「東京ベルディ1969」の3分の1の株式を取得して会長に就任しました。

プロサッカーチームを傘下に収めた「バディ企画研究所」は、ちょっと変わった幼稚園を運営しています。世田谷を皮切りに、横浜市都筑区、江東区、八王子市などに7つの幼稚園を展開し、その他にもスポーツクラブを運営しています。

幼稚園といっても、行政の許可を得ていません。許認可外保育施設なので、行政からの補助金はありません。許認可制の幼稚園と区別するため、鈴木社長は、このバディを幼稚園ではなく、「幼児園」と呼んでいます。

私のジョギングコースの途中に横浜市都筑区の施設があります。なんだか変わっているなと思っていたら、本当に変わっていました。

一番の特徴は、そのコンセプトにあります。ホームページに掲載されている教育方針と特色をご紹介します。

教育方針

「健康で明るく伸びやかな子どもを、スポーツと保育を通じて育成する」

特 色

- 1 毎日、公園やホール、グラウンド等で運動をし、基礎体力を身に付けます
- 2 男性と女性の先生で指導し、主に男性の先生が、体育、女性の先生が保育を行います
- 3 自然とのふれあいを大切にし、キャンプやスキー、スケート、水泳等の実習、野外での活動を重視しております
- 4 入園から小・中学生までの一貫したスポーツ教育でスポーツに対する習慣を身につけます
- 5 年少々クラスでは、週3日〜毎日まで、登園日数を選択できます
- 6 送迎バスも完備しております。人工芝の専用グラウンドがあります

お分かりになるとおり、運動に特化した幼児園なのです。バディの卒園生たちは、次々とプロスポーツの世界に羽ばたいています。Jリーグでも、複数の卒園生たちが契約をしています。

それもそのはず、バディの先生たちは、体育大学出身者や元プロスポーツ選手といった男性職員を多く採用しています。夏には富士山登山、冬にはスキーと、スポーツイベントが目白押しです。

卒園式では、全員が三点倒立、跳び箱6段、鉄棒の逆上がりを披露します。

私の息子も幼稚園に通っています。年に一度行われる合同の体力測定で、このバディ幼稚園と一緒になるのですが、バディの園児はダントツの成績をのこします。

鈴木社長の経歴も少々変わっています。教師を目指し、学芸大に入学するものの、学生運動真っ盛り
の時代であったため、ほとんど授業がない状態でした。そこで、学生でありながら、ビルの清掃事業で起業
します。これが当たり、ちょっとした資産を築きます。その資産を元手に30歳で独立し、念願であった教育
事業に乗り出します。

当時の幼稚園の先生と言えば女性でした。男性の先生は、今ではそれほど珍しくないのですが、当時
は少なく、体育や運動を教える環境はそれほど恵まれたものとは言えませんでした。

そこに目をつけた鈴木社長は、市場調査も兼ねて、運動のカリキュラムを提供できる先生の派遣事業に
乗り出しました。目論見は成功しました。女性ばかりが働く幼稚園で、スポーツ先生は大好評だったのだ
です。

この社長さん、経営者としてもとても優秀です。

許認可外であることを逆手にとり、園児が帰宅する午後4時以降は、グラウンドや体育館をスポーツクラ
ブとして活用したり、社会人に対して貸し出したりします。許認可幼稚園では、施設を園児以外の人が利用
することはできません。夜のバディのグラウンドはフットサルコートにもなり、企業の広告看板が並んでいま
す。

また、「3、4年かけて子供や父兄たちとの信頼関係を築いたのだから、卒園したらそれっきりとなつては、
もったいない」と、小学生が参加するスポーツクラブも運営しています。サッカー、バスケットボール、野球、
陸上、スキーなど多くの種目を揃えており、いずれも県や都ではトップクラスの成績を収めるものです。

幼稚園の児童を1600人抱え、スポーツクラブはその倍以上の3400人が参加しています。施設や顧客を
有効に活用してビジネスにつなげています。

この幼稚園は、大きく分けると、3つの点で差別化を図っています。

ひとつは、体育幼稚園という機能の特化

ひとつは、保育園なみの長時間預かり

もうひとつは、今回の買収によって、プロの選手と身近に関われる環境作りです。

これらの強みを利用して、今後もさらなる事業拡大に走るのかと思いきや、鈴木社長は、首を横に振り
ます。

「やりたいのは、教育なの。教育」

入園に際して、園の説明会は実施するものの、子供や親の面接試験は一切しません。先着順で入園さ
せませす。

鈴木社長は、こう言います。

「子供を選びたくない。スポーツクラブだって、強くすることだけを考えれば、入部の段階で4、5月生まれ
の子を多く採ればいいだけ。でもね、そんなもん教育じゃないだろ」

行政からの補助金なしで幼稚園や保育園を運営するのは、とても難しいことです。バディの入園金や月
謝が特別高いわけではありません。それでも、これだけ多くの人から支持され、事業も拡大基調にあること
には、それなりの訳があるのです。

やりたいことへの信念を貫き、許認可外というハンデを逆手にとり、特徴を極端に絞る経営手法は、
私たち中小・小規模企業にとって学ぶべきことがたくさんあります。

街の幼稚園がプロサッカーチームを買収することができるのです。

私たちは、やりたいことができないと簡単に諦めてしまつてはいけません。