

財源確保

クラブの運営を安定的なものにしていくためには財源になる収入を確保することが必要不可欠です。クラブ会員の加入に基づく会費収入や各種スポーツイベント、スポーツ教室等の事業収入等が主なものですが、その他に、企業と連携して事業を展開する場合の協賛金や学校体育施設の開放や公共スポーツ施設での事業を実施する等の受託事業収入など様々な収入源が考えられます。

会費収入を基本としつつも、常にアンテナを高く掲げ、多様な資金調達についての情報の入手につとめることが大切です。

安定した運営を図るには、地域住民の理解が得られることが重要です。地域住民の理解が得られなければ会員も増え続けることはありません。そのためにも会員・地域住民・地域組織とのコミュニケーションを図り、クラブを取り巻く人々のニーズや要望を理解していくことを心掛けましょう。

会費はクラブ運営を支える基本的な財源であり、安定した財源を確保していくために、クラブの規模や活動内容に対応した適切な会費を設定し、多様なバリエーションの設定についても工夫する必要があります。

事業収入

各種スポーツイベントやスポーツ教室などの事業収入もクラブ運営の大きな収入財源になります。

寄付金収入

寄付金を確保するにはまずクラブがどのような組織で、何を目的に、どのような活動をおこなっているか、また、おこないたいかを理解してもらうことが大切です。地域のみなさんにも理解してもらえるよう工夫することが必要です。

受託事業収入

学校体育施設の開放や公共スポーツ施設の運営・管理をクラブが受託して担っていくことは財源の確保につながるとともに、活動拠点の確保の点からも効果的です。

企業からの協賛金

企業からの協賛には、協賛金だけではなく、用具や商品、人材の提供も考えられます。企業に対して寄付を求めるだけではなく、企業にとっての協賛メリットを具体的に提示できるようにしましょう。

スポーツを通じた市民活動に対する助成や補助については、その申請方法や内容まで情報を十分に把握し、助成・補助の内容とクラブの目的や活動との内容的整合性について、運営委員会等でしっかり話し合しましょう。