

# バスケットで地方創生 コンサルがチームを再生

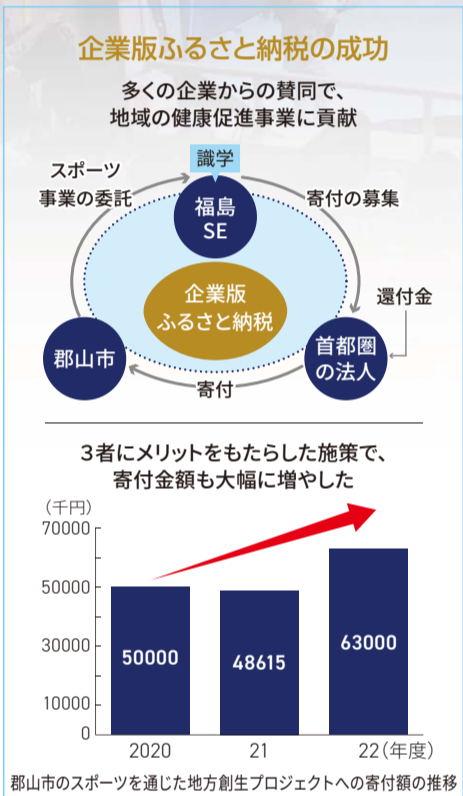


## 識学

特別対談



SHIKIGAKU  
MANAGETECH COMPANY



### 識学とは?

組織のマネジメント理論。一般的な講義型研修によるコーチングは、モチベーション喚起や意識改革など感情的アプローチをとるが、識学では一貫した論理的メソッドを採用。明確な結果設定と管理によって、メンバーの成長にコミットするマネジメントを行う。また、導入は「組織のより高い位置から」が推奨されるのも特徴。

「地方を理由に諦めるな」  
——経営面では、企業版ふるさと納税とも言われる「地方創生応援税制」を通じて支援を受けています。

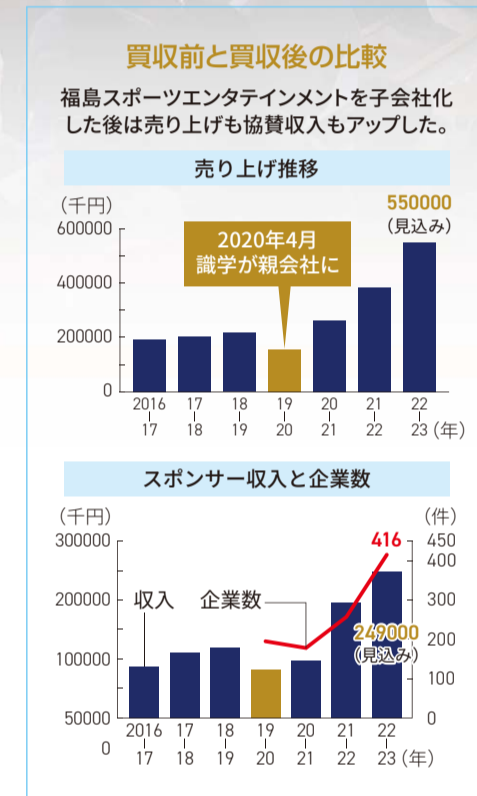
西田 当初コロナ禍でスポンサーが40社ほど抜けてしまい、約4000万円の収入が減りました。そんな状況下でもできることをと探るなかで、企業版ふるさと納税を通じた支援でした。私たちが郡山市など行政に提案して、自ら企業を回り、多くの賛同を

あつたということが大切ですね。

西田 結果、この3年の成果として過去最高の観客動員数を達成し、スポンサー企業数も195社から416社になりました。地域の方からの応援の声も圧倒的に増えましたし、企業の側からスポンサーの申し出をいただけるようになりました。

安藤 地方だからとか、斜陽産業だからと企業再生や地方創生を諦めてしまっている企業も多いと思います。しかし、諦める前に自社でできることを見返すと、全ての企業は成長できます。福島ファイヤーボンズを一つの好事例として、成長できる識学メソッドをお伝えしたいですね。

## 組織マネジメントでV字回復



視した組織運営を行います。この識学を世に広めるのが私たちのミッションです。で、広告宣伝効果の高いスポーツチームの経営をしないと考えると、Bリーグは天候に左右されず試合数も多いですし、チームとして抱える選手の数が多くなく、ビジネスとして成立させやすいという点から、会場の盛り上がりにも大きな可能を感じています。

安藤 経営参画した当時の経営陣は、「福島は人口が少ないから首都圏のようにはいかない」「大企業が少ないのでスポンサー収入は伸びない」と、「地方を理由にチームの経営を諦めていました。そんなことはないはず、しっかりと組織を立て直していけば必ず成長できるのです。」

西田 実際、ルール化したことで即座に変わりました。来社したお客様

「当たり前をルール化」  
——識学のメソッドを、なぜバスケットボールで実践しようとしたのでしょうか。

安藤 識学とは簡単に言うと組織から誤解や錯覚を取り除くことで、組織のパワーを高めていくメソッドです。具体的には、ルールや仕組みを重

Bリーグ(B2)福島ファイヤーボンズを経営危機から救い、3年間でスポンサーや地域住民、自治体を巻き込みながら勝ち星を挙げられるチームへ導いた識学メソッド。本事例に見る企業再生の道のりについて、識学・安藤社長と福島ファイヤーボンズ・西田社長が語る。

性を感じました。そうしたなか、東日本震災の復興のシンボルとして誕生した福島ファイヤーボンズが2019年当時、債務超過に陥っており、このチームを立て直す元気にすることが福島、ひいては日本にとって有益であると考え親会社となりました。

西田 まず取り組んだのは、あいさつや掃除当番、電話対応や来社対応といったルールの設定と徹底です。当たり前のことを当たり前にやれば必ず伸びるというのが、識学が推奨する組織運営です。チームの事務所に入った際、整理整頓もできておらず、当り前のことができていないという空気を感じ、これは全部変えないといけないと思いました。

福島ファイヤーボンズ 代表取締役社長 西田 創氏



識学 代表取締役社長 安藤 広大氏

