

### 目的

公益財団法人日本セーリング連盟は、サステナビリティバイブルに基づき、環境保全活動を推進し、取り組みなどの情報共有を進めています。そこで、先進的な環境保全活動をなさっている団体のお取組の経緯、内容、工夫、支援を下記の通りお伺いし、資源や人員、情報が十分で無い小中規模を含む、全国のセーリング関係団体等に事例を横展開し、知見を共有します。

明治大学ヨット部は、スポンサーシップ室を設置し、スポンサーと協働でのセールリボンプログラムで使い古したセールのリユースによるサステナビリティ貢献を推進しており、JSAF Club/Class of the Year Green賞をご受賞となりました。また、2025年度明治大学学生部長賞を受賞しています。受賞記念に、活動の経緯や方針・体制についてお伺いしました。



### 事例のポイント

#### ①団体の経済的維持と社会価値の分析・訴求

ヨット部活動維持の課題として、部費徴収の負担が大きく、経済的課題があると分析し、スポンサー獲得による新たな資金の柱の確立を図るべくスポンサーシップ室を設置した。提案書を自ら作成し、支援いただけそうな企業様をリストアップ、訪問して提案書を提示・ブラッシュアップしていった。企業様が学生活動に求める価値は、①PR・広告と、②人材獲得・リクルーティングと理解している。

#### ②部としてのMVV策定と部員の主体性に基づく実現

部としてMVVを策定するにあたり、まず初めに「強いチームとは何か」「自分たちはどのような姿を目指したいのか」という点について話し合った。普段の活動では互いの行動しか見えないが、それは氷山に例えると水面より上に見えるごく一部にすぎない。対話を重ねることで、氷山の水面下にあるその人の価値観や信念、考え方のパターンといった、これまで見えていなかった部分を共有できるようになった。議論を通じて共通項が徐々に明確になり、それらをVision(実現したい姿・理想像)、Mission(目的・存在意義)、Values(価値観)として言語化していった。このMVVを通じて、部員一人ひとりの主体性を基盤に、全員が躍動する組織づくりを進めている。

#### ③社会貢献・スポンサーシップ活動の合致、コミットメントの確保

社会貢献とスポンサーシップ活動の方向性は合致している。ヨット部として海洋環境への取組は対外的な訴求価値になり、企業もCSR面でのアピールが可能になるなど、メリットがあると捉えている。また、属人的な活動にならないように、MVVに照らしてスポンサー活動に携わりたい部員を常に募集し、面談を行っている。

#### ④他団体の牽引・横展開のリーダーシップ

環境保全活動について、他団体の参考になればという意識があり、かつ横展開について積極的な見通しを立てており、連携・牽引のリーダーシップがある。

日時: 2026年12月14日(日)17:30-21:00

場所: 明治大学会議室・オンライン

参加者: 明治大学ヨット部

スポンサーシップ室 室長 山谷様

主将 落合様

会計 竹澤様

加藤コーチ

公益財団法人日本セーリング連盟環境委員会 永井

委員長 大垣(記録・オンライン)

サステナビリティ・アンバサダー 植田実

## 1. ヨット部概要

### (1)部の体制、人数、活動場所、日数、艇数など

- 葉山合宿所、部員34名で活動
- 週2日練習、長期休暇中は週5日練習
- 470クラス 6艇、スナイプ7艇

### (2)活動の財政基盤

- 年間取扱高は約2,000万円、うち約半分の1,000万円が部費。(月2万2千円、徴収金8万円)
- 残りの半分は大学強化費、その他OBOG、ファミリーでの支援。
- 遠征費も拠出している。

### (3)ヨット部運営の課題

- 運営の課題には経済的な面が大きく新歓の時点でヨットを楽しんでいると思っていても経済的な理由を背景に入部をためらってしまう活動に学生も見られた。

### (4)スポンサー室の概要

- スポンサーシップ室では1~3年生の7名で構成され、提案書の作成から企業様との交渉、契約管理を行っている。(学年は2025年12月時点でのもの)
- 設置の背景は、山谷氏が当時1年生プレイヤーだったが、怪我でマネージャーに転向したこと。その後、部のためにできることを模索している中で、部員の経済的な負担に課題を感じ、スポンサー収入による解決を構想していた。2025年の3月ごろに同様の課題を感じている3年生とチームを作り上げ、同級生や後輩に声をかけて増員した。
- スポンサーをすでに獲得している大学の部活から提案方法や資金相場をヒアリングしたり、スポーツ支援に積極的な企業様を訪問して企業目線でのプランのブラッシュアップをお願いした。完成度が高まった段階で、企業にアポ取りをはじめ、提案書を提示・訪問していった。企業からは学生として主体的に活動していることをご評価いただけるが多かった。
- 企業様に対して魅力的な提案ができなかったこともある。アドバイスを心得て提案を企業ごとカスタマイズする方式を取るなどブラッシュアップしていった。今年度は資金支援や物品協賛をいただける企業様にもご賛同いただいた。

- 企業様が大学生スポーツに求める価値は、①PR・広告(セールの企業ロゴでの新たなリーチ)、②人材獲得・リクルーティング(海岸清掃+学生支援)と理解した。

## 2. 活動の経緯

### (1) 背景

#### ①環境に関する指針など

- 海を舞台とする競技をしているので、海をみんなで守っていききたいという気持ちである。
- 他大学はセレクション・スポーツ推薦が多いが、明治大学では大学からヨット競技を始め海に馴染みのなかった人も少なくないので、海を守る意識を根付かせるのは重要であった。
- MVVを策定した。ミッションには、①教養と常識を兼ね備えた心身ともに優秀な人材を育成すること、②明治のヨットを通じて社会に希望と感動を与えること、の二点を掲げている。また、ビジョンの一つとして「内側からも外側からも愛されるチームであること」を掲げている。現在取り組んでいる社会貢献活動やスポンサーシップ活動は、いずれもこれらのミッションおよびビジョンに合致するものである。競技結果のみにフォーカスする体制では、こうした取り組みが軽視され、削ぎ落とされてしまう可能性がある。これらの活動を継続的に行う上で、MVVは重要な役割を担っている。

#### ②環境に関する部員の認識、課題

- 部員の意識は向上している。海上でも浮遊ゴミを回収したりしている。
- 環境を守るのにも時間を使うため、練習しながら取り組むことが難しい。

#### ③環境に関する取り組み状況

- セールによるバック制作、環境清掃などを行っている。

### (4) 活動の経緯

#### ①スポンサー活動の中で環境保全を意識した理由

- 自分たちの訴求価値(武器)である海を利用して企業様に対して魅力的な提案をすることができると考えた。
- 海洋をきれいにすることは企業様にも部にとってもイメージアップにつながるメリットしかない。

#### ②活動計画の策定

- 企業様との活動内容・時期などを半年以上前、年度前に構想する。定期的な活動は海で活動する組織として実行して当然のものとして位置づけている。
- 2026年度チームに向けて、年内に活動を取りまとめおいてスケジュールに組み込んでおきたい。練習時間を削りたくないということで、切り替えのためにも必要である。

## 3. 環境保全の活動内容

### (1) 内容(セールリボンプロジェクトの経緯・内容・合意形成・体制・評価など)

- セールリボンプロジェクトは今年度から開始した。それまではセールは廃棄せずに艇庫の奥に保管を続けていて溜まっていた。当初は手探りだったが、環境という観点で接点を持つと意識を持ち続けていた。

- 使い古したセールは産業廃棄物に分類され、廃棄にもコストがかかることを問題視し、セールバッグを制作することにした。役目を失ったセールに新たな命を吹き込むをスローガンに部員で取り組んだ。
- 部員が自らの手でつくることを意識した。ミシンを使って、輪を囲んで縫い方など試行錯誤している。セールバッグ制作の講師も招聘している。スモールスタートとして現在は部員に完結しているが、部の外に展開していきたい。
- 金属のシミ、傷なども、活動の勲章としてバッグの魅力だと捉えている。
- バッグは15個くらい制作した。ミシン貸出の方に返礼したり、OBにプレゼントしたりしている。手つかずのセールもあるので制作したり、企業とコラボしてより多くの人々に活動を知ってもらい、影響を与えていきたい。
- ヨット部全体の環境活動で大学にて学生部長賞を受賞した。セールリボンプロジェクト、海岸清掃、パラオ共和国へのメインセール寄付が評価された。

## (2)連携など

- 学内連携は、体育会の他の部と連携している。スポンサー活動に悩む部もあり、この1年間で蓄積したノウハウをはじめ、意識していること、価値について依頼があれば積極的に相談を受けている。
- 他大学との連携は、現状できていない。大学によって活動日や練習時間、保有するリソースに差があり、なかなか一緒に何かするという事には結びついていない。ただ、この一年の取り組みを見て、他大学の部員から質問を受けたり、興味を持ってくれたりするケースが見られるため、将来的にどこか他大学とコラボした企画などもやっていきたい。
- 明治大学があえて実施するのは、将来的な魅力的な姿につながるという確信があり、活動が間違っていないというのであれば、活動が目に見える資金援助として評価される、応援されるという見通しがあるからである。頑張ろうと思える源泉となっており勇気づけられている。

## (3)部員のコミットメントの確保・負担を軽減する方法

- 今後の継承のためには属人的ではなく、部のミッションに沿って今後も継続する意識で室を立ち上げたものである。各学年まんべんなくで構成されている。
- 主体的に活動することを前提としており、部の面接で個人の意向を意識している。

## (4)アドバイスもらった人、専門家など、連携した企業

- 準備段階で部の監督、コーチに説明し大人目線での提案書へのアドバイス等をいただいた。

## (5)大学ヨット部でもできること・今後の活動展開

- 他大学もフォローしてくれるようになるとうい。
- 今年取り組みに対する反響は大きく、他大学からスポンサーシップ活動、他の海で活動している部活から魅力的な提案の発掘方法などの相談を受けている。利益を囲い込まずに、どんどん引き込んでいって、海岸清掃なども人数を大きくして、イベント共催など輪を広げてインパクトを創出したい。

## 4. JSAFへの要望

- 活動が正当に評価されることが必要である。JSAFからの助成ができるようにしてほしい。部員の意識の高揚につながる。
- 環境活動のワンシーンを取り込んで発信して露出してほしい。

## 5. メッセージ

---

- 海洋保全是遠い話ではなく身近なものである当事者意識をもっていく思考は不可欠である。
- 行動変容のきっかけとして直接的なことはわからないが、葉山町はごみ分別が非常に厳しく、合宿所も10箇所の資源ごみ分別がある。明治大学ヨット部内で講義を行ってもらった。

### ■加藤コーチから

---

- 海上での指導は別の担当がしており、私は主に大学との連携など学生たちの活動を支援している。スポンサーシップ活動は学生主体で進めているものと評価している。
- 頭で考えることは誰でもできるが、行動に移したことが大きい。このことがセーリング連盟、大学から評価してもらったと考えている。今後はこれを継続することが重要であり、継続して支援をしていきたい。セーリング連盟とも一緒に取り組んでいていただきたい。
- 自分たちで考えて行動に移した部員達を誇らしく思う。

## 質疑応答

### 部活のテーマの検討経緯

- 部としてMVVを策定するにあたり、まず初めに「強いチームとは何か」「自分たちはどのような姿を目指したいのか」という点について話し合った。普段の活動では互いの行動しか見えないが、それは氷山に例えると水面より上に見えるごく一部にすぎない。対話を重ねることで、氷山の水面下にあるその人の価値観や信念、考え方のパターンといった、これまで見ていなかった部分を共有できるようになった。議論を通じて共通項が徐々に明確になり、それらをVision(実現したい姿・理想像)、Mission(目的・存在意義)、Values(価値観)として言語化していった。このMVVを通じて、部員一人ひとりの主体性を基盤に、全員が躍動する組織づくりを進めている。
- ミーティングの進め方にも工夫を加えた。事前にアジェンダを共有し、各自が考えを整理した上で意見を持ち寄れる場を設計した。また、議論を可視化することも重要だと考え、アジェンダや議事録はいつでも見返せる仕組みを整えた。これにより、議論の内容や決定事項を同期全員が共通認識として持てるようになった。

### MVVの浸透はどのように工夫したのか。

- 行動に落とし込むためにバリュー・価値観が6つあるので、ミーティングや朝食時に言葉にしている。
- 2026年度はbe a stuuner=見る人も関わる人も圧倒的なチームになる。

### スポンサーシップ室のマネージャーとして意識している点

- 自分が組織にどう貢献し続けていくかは常に考えている。途中からマネージャーになって、食事作りや練習運営など従来のマネージャーがやってきた仕事をやるシーンがあったが、貢献は限定的で自分である必要性を見失いかけた時期もあった。せつかくマネージャーとして部活をするのだから自分の強みを実践していくことを意識した。今もスポンサー獲得に伴う資金獲得、社会貢献活動の推進をやっているが、あと2年のヨット部ライフを踏まえると、自分ができることはまだまだどこかに眠っていると感じている。
- 部の課題は大学ごとにバラバラであると同様に企業の価値、学生に求めることもバラバラである。今後も部にとってベストな活動を模索していくとともに、属人的な活動に終わらないよう後輩の育成にも取り組みたい。
- 話し方は政治家のスピーチをみて勉強するようにして周囲を巻き込むことを意識している。コミュニケーションとして人の懐に入り込むのが強みであると思っている。自分を意識させる言葉遣いや引き出しをあえて開けておいて突っ込んでもらうなど、会話のテクニックは意識している。また、緊張・焦りは場数を踏んできたことで無くなった。話せば話すほど冷静になっていくようになった。

### 会計担当としての貢献

- 役職決めにあたり、会計は誰かが担わなければならない重要な役割であり、自身のチームへの貢献の在り方を考えた結果、まめな性格を活かせると考えて志願した。入部当初、高額な部費に対する不安を感じた経験から、学生の金銭的負担を軽減したいという思いを持ち、新たな収入源の獲得を目標にスポンサーシップ室でも活動している。

- 部の財政の課題があり、柱を増やすという面で、スポンサー支援の管理もしている。企業からのスポンサー費としてほしい金額を検討・協議している。リクルーティングのセミナーを企画したりするが、お願いしたい協賛金額との乖離などは苦悩している。
- 企業様への提案金額の設定や商談の場では、会計の立場から部の財政状況やヨット界における物価高騰の現状を説明している。また、資金の透明性が信頼関係構築に不可欠であると考え、日常業務として部活動の合間の時間を活用し、PC室にて領収証の管理や予算との照合を行っている。その結果、部員から理解と信頼を得られている一方で、扱う金額の大きさをゆえに強い責任感を持って業務に取り組んでいる。

#### 他団体・競技などの積極的な情報収集・分析

- 国内外の環境活動の情報収集・キャッチアップについて、大きな大会・イベントでは環境活動の動きが盛んになっている。企業の取組についても情報収集している。
- スポンサーシップ室としては、先進的取組の団体は競技種目にかかわらず集めている。アメフト、ラグビーはメジャースポーツだからリターンもあってユニフォームロゴも多い、ヨットはマイナーなので訴求していくと筋が悪い。競技の訴求価値のアピールの方法については意識している。

#### セールリボーンプロジェクトの活動展開

- 大学スポーツとして取り組んでいるが、より範囲を広げた活動を企業とともにアプローチをしていくことも構想できる。
- パイオニアとして成功事例を作っていくことができ、全体の方針、模範になればよく、自分たちの成功がセーリング界の成功につながる。

以上