

鬼ごっこ協会を基盤としたビジネスのエコシステムの考察

(鬼ごっこ総合研究所) 平峯 佑志

鬼ごっこビジネス・社会貢献性・社会的インパクト

■はじめに

今回の研究では、鬼ごっこ協会のビジネスのエコシステムをどのように構築をしていけるのかを考察していきます。鬼ごっこ協会の運営を13年間事務局という立場で担ってきた経験を生かして、鬼ごっこの価値をさらに拡大させていくために必要なことを考えていきたい。

■現在のビジネスモデル

鬼ごっこ協会の現在のビジネスは、①人材育成（ライセンス事業）、②講師派遣事業、③イベント・大会事業、④グッズ事業、⑤企業・自治体連携事業、⑥鬼ごっこリーグ事業の5つが主な事業となっている。協会運営のビジネスとしては、基本的には①～④が主要な事業となっており、ライセンス研修会を通してできた全国に点在している指導員や審判員の活動に支えられ、②～④の事業の発展にも繋がっている。①～④の事業は、急拡大させていくよりも、人材育成の質の向上や制度の適正な運営に努めていくことで、関係人口の拡大につながっていくと考えている。今後のビジネス的成長の重要なポイントとして、⑤と⑥の事業の成長が挙げられる。この2点は、更に加速させて成長させることができる可能性を秘めている。

■鬼ごっこ協会を軸としたエコシステムの構築

鬼ごっこ協会のこれからの成長フェーズを作っていくうえで、軸となってくるのが前述の⑤と⑥についてであるが、私の考えでは鬼ごっこ協会単体の組織が事業運営をしていくのではなく、日本全国にいるライセンス保持者のネットワークや、鬼ごっこ事業に関心を持つ各業界のトップランナーとの連携、協力が欠かすことができないと考えている。鬼ごっこ協会発のスタートアップ企業やベンチャー企業、関連企業が誕生していくことが理想である。日本企業では、例えばリクルートやサイバーエージェント、電通、博報堂などの起業家、実業家、関連企業を多く生み出している企業の在り方が参考になる。すべての全国の鬼ごっこ関係者が仕事として担っているわけではないが、社会課題の解決や未来を作っていくための取組に、関わり方は様々であっても、携わりたいと考える人は多いはずである。

■さいごに

鬼ごっこを後世に残していくためにも、持続可能な事業運営の在り方を本格的に考えていく必要がある中で、ビジネスモデルをどう構築していくのかは、更なる鬼ごっこ協会の発展のためには考えていく必要がある。