

天候デリバティブのスポーツ分野における普及に関する考察 ～Jリーグに着眼して

Study on The Diffusion of Weather Derivatives in Sports Industry ~Focusing on J-league~

1K05B504

古川 稔

指導教員

主査 原田宗彦先生

副査 木村和彦先生

第一章 緒言

天候デリバティブは、1997 年 9 月にアメリカのエネルギー会社が世界で初めて取引をした後、瞬く間に世界に広がり、多くの産業の天候リスクヘッジに貢献してきた。日本でも多くの産業に取り入れられ、エネルギー関連会社を筆頭に、レジャー産業、食品・飲料の製造・販売業、衣料品販売業、家電販売業、建設・工事業等極めて多岐にわたっているという。また取引額も年々増加しており、多くの企業にニーズがあることがうかがえる。プロスポーツ産業においては 2002 年に Jリーグ 3 チームが試験的に導入した。しかし、その後、本格的に導入したという記録はなく、他に導入したというケースも耳にしていない。J リーグに試合は雨天時でも中止になることは少ない上に、屋根のないところで、試合を観戦するので、一般事業会社よりも天候による影響が大きいと考えられる。にもかかわらず、一般事業会社は天候デリバティブを取り入れ、J リーグでは導入しないというのは不可思議に思える。

本研究では、天候と観客動員の関係を明らかにした上で、この天候デリバティブにおけるスポーツ産業と他産業とのギャップについて考察し、今後普及していくための提言をする。

第二章 研究方法

本研究では、導入されていない理由を探るために、J リーグの CFO である小澤昭彦氏にインタビューを行った。

また、天候と収容率の関係を明らかにするため、試合日(0:00～23:59)の降水量「降水量が

0.5mm(観測所によっては 1mm)以上の場合には雨」、「降水量が 0mm のときを晴れ」とし、その日の収容率を算出し、有意差の検定を行った。なお、本論文に用いる一切の降水量は気象庁の過去の気象データを参照し、スタジアムの最寄りの観測所のデータを用いた。

対象チーム:札幌・鹿島・浦和・千葉・FC 東京・川崎・横浜 FM・新潟・清水・磐田・名古屋・大阪・大分対象試合:2006 年から 2008 年 10 月 31 日までにホームスタジアムで行われた J1 および J2 リーグ戦(札幌は 2005～2007)

第三章 結果・考察

平均収容率が低下したチームは 13 チーム中、10 チームであった。また、収容率が減少した 10 チームの減少率の平均値は 6.2%であった。雨天時の観客動員の減少には、「平均同伴者数」、「平均観戦頻度」、「シーズンチケットの割合」などに関係があった。この 3 つの要素で高い値を示しているチームほど減少への耐性が強かった。また、導入されていない理由としては、チーム経営の際の天候リスクに対する意識が低いことが挙げられた。

第四章 提言

今後導入するには、まずコアファンが少なく、経営が安定しないチームに対して、導入してもらい、成功例を出すことが有効である。それにより、他のクラブの興味を喚起し、チーム側の天候リスクに対する意識を高めることで、今後の導入の可能性が広がっていくと考えられる。試験的導入の

際には、保険の取り扱い会社は天候リスクを的確に算出して、Jクラブにとって理解しやすい提案をすることが求められる。また、チームは受け身になるのではなく、天候リスクを正確に把握し、ヘッジしていく必要がある。現在の J クラブの姿勢は天候リスクをはじめとする様々なリスクを自社内で保有してしまうような傾向があるように思える。こうした古い体質を改善していく努力も必要だと思われる。こうした改善努力を惜しまず、天候デリバティ

ブの導入によって、今後の Jリーグの経営が安定し、リーグ全体がより活性化することが望まれる。本論文の作成にあたって、小澤氏と話をしたとき、天候デリバティブについて、大変興味を抱いていた。今回インタビューを行ったことが、今後 Jリーグへの天候デリバティブの本格的導入の契機となり、Jリーグの発展に寄与できれば幸いである。