

トリプルミッションから分析する F1 におけるチーム経営と成功チームの抽出に関する研究 A study of extraction of successful F1 teams' management with Triple Mission

1K09B502

指導教員 主査 平田竹男 先生

勝俣 友里加

副査 中村好男 先生

【背景】

Formula1、F1世界選手権(以下 F1)は 1950 年から続く自動車レースの最高峰であり、ドライバーズチャンピオンそしてチームのランキングであるコンストラクターズチャンピオンをポイント制によって決めている。F1は 1950 年から毎年開催されているが、莫大な資金が必要となるため世界の経済状況に影響を受けやすくチームの売却・買収が激しい。F1においてチームを継続的に経営しているチームがほとんどなく、チームの売り買いが繰り返されているのが現状である。

【目的】

現状では F1のチームを継続的に経営しているチームがほとんどない。他方、長年同じチームとして参戦して続けているチームも少数ある。そこで本研究では、F1参戦チームの経営の現状把握を第一の目的とする。そこから望ましい経営をしているチームを抽出し、そのチーム経営をさらに細かく分析することを第二の目的とする。これら2つの分析から F1における安定したチーム経営像を抽出することが最終目的である。

【手法】

各チームの経営状況の分析では、トリプルミッションモデルを用いた。平田・中村(2006)は、プロスポーツのリーグ、チームが経営を行っていく中で、「勝利」「普及」「資金」の 3つのミッションが互いに影響を与え循環しているとしている。この概念をトリプルミッションと言う。トリプルミッションを好循環させることがビジネスを含めたスポーツ界の発展にとっては必要である。

本研究では「資金」にスポンサーと分配金による収入額、「勝利」にコンストラクターズランニング、「普及」にメディア露出の割合をもちい、過去 10 年間の各チームの経状況を分析した。トリプルミッションの好循環チームの分析では、チームの活動予算と内訳をもとに、成功要因を抽出した。

【結果】

トリプルミッションモデルを用いた分析から、トリプルミッションを好循環させているチームは、Ferrari、McLaren、Red Bull ということ言えた。Ferrari と McLaren は資金、勝利、普及において理想的な形でチームを経営している。両者の特徴としては莫大な資金を獲得することでマシンの研究開発に力を入れより速いマシンを作ること勝利し、多くの

スポンサーを獲得している。年間約\$200m で 1、2 位、年間約\$150m で上位にランクすることができる。

Red Bull は資金こそ豊富ではないが、勝利をきっかけにトリプルミッションを好循環させることに成功している。Red Bull の特徴は、活動予算におけるマーケティング費とエンジニアに払うサラリーが他チームと比べて断然多いことである。デモランなど、世界中でレース以外での普及に努めていること、F1 において実績のある優秀なエンジニアを雇うことで一人のエンジニアに高い給料を払い、開発費ほどの資金をつぎこまずに早いマシンを作ることに成功している。

【考察】

F1において、年間\$150~200m の、マシンを十分に開発できるだけの豊富な資金を用意することができれば安定したチームを経営することができると言えるが、そういったチームはごく一部でしかない。またそれらのチームは参戦歴が長く、分配金が必然的に多くなるようになっている。資金のあるチームに多くの資金がゆき、弱いチームには資金が流れない仕組みになっている。しかし Red Bull のように少ない資金でも勝利を手にし、安定的にチームを経営することが可能である。確実に勝利に繋がるところに資金を使うこと重要である。

【結論】

トリプルミッションの流れだけで見ると、Ferrari、McLaren、Red Bull が好循環を生み出していると言える。F1 の世界でチームを安定的に経営するには、莫大な資金を集めるというのも一つの方法であろう。しかし資金の使い方次第で、必ずしも Ferrari や McLaren のように何百億という資金調達で勝利、普及の為に必要ではないことが分かった。

F1界でチームを最も効率よく、かつ継続的に経営しているのは Red Bull である、Red Bull のように限られた資金をいかに効率的に使い、普及、勝利に努めるかが重要となる。その特徴としては、マーケティングに力を入れることによるレース外の普及活動と、優秀な人材確保である。Red Bull のようにレース以外活動や、ドライバー含め人気だけでなく実力のある人材を獲得することがチーム経営において有効なのではないか。