

V・チャレンジリーグにおけるクラブチームに関する研究 ーホームゲーム運営に着目してー

スポーツクラブマネジメントコース

5010A308-1

柿島 新太郎

指導教員 間野義之

1. 緒言

プロスポーツにおいてホームゲームとはチームマネジメントにおいて非常に重要な意味を持っている。松原(2008)はプロスポーツチームにとっての収入源は、チケット収入、飲食物販収入、放送権料収入、スポンサー収入に大別される。観客はチケットを購入してスタジアムに来場し、チームの商品や飲食物を購入する。そして、スタジアムに大勢の観客が集まり、グラウンド上で繰り広げられる試合の放送を、多くの視聴者が見ることを前提にスポンサー契約が結ばれ、収入源の全てに関わる存在がスタジアムであると述べている。また、間野(2007a)は、今後は集客による入場料収入の確保が重要であることを述べている。

これは同様にアリーナ系のスポーツにもあてはまる。ホームゲームを軸としたエンタテインメントを興行することによりチーム運営を健全に行うことを目指すのである。しかしながらバレーボールについては必ずしもアリーナを中心とした興行が成功しているとはいえない。

この問題は企業チームよりも単一資本に依存しないクラブチームにとって死活問題である。クラブチームはスポンサーを募り活動資金を獲得するなど、それぞれの自助努力をもって活動資金を獲得している。しかし、その活動は経済状況の影響を強く受けるものであり、クラブチームにはチーム活動の軸となる興行を成長させることが必要である。

2. 研究目的

現在活動しているクラブチームを対象に、現在の活動と、現状の課題を把握する。また各クラブチームがホームゲームをどのような位置づけで実践しているかを調査し、それぞれが観客動員数増大のためにどのような取り組みを行っているかを調査する。その中から得られた知見を元に今後のチャレンジリーグにおけるクラブチームが目指すべきホームゲームを検討する。

3. 研究方法

以下の対象チームにインタビュー調査と資料文献による先行研究を行う。なお、今回はチャレンジリーグを対象とする。プレミアリーグチームはVリーグ機構から運営資金の支援などの優遇措置が存在するため今回は除外する。

また得られたテキストデータは佐藤郁哉の「質的データ分析法 原理・方法・実践」を用いて分析する。

〈対象チーム〉

- ・東京ヴェルディバレーボールチーム
- ・四国エイティエイトクイーン
- ・KUROBEアクアフェアリーズ
- ・つくばユナイテッド sunGAIA
- ・近畿クラブスフィーダ
- ・阪神デルフィーノ

4. 結果

法人格について全6チームのうち2チームが

NPO 法人、2 チームが任意団体、1 チームが株式会社、1 チームが一般社団法人であった。クラブ理念については各チームの理念をフィルタリングしカテゴライズしたところ、4 チームが育成、振興、強化、指導普及を挙げ、2 チームが育成、振興、指導普及を挙げていた。設立の背景については3 チームが企業廃部の影響を受けて設立、またその他には V リーグチーム登録の規制緩和や研究事業、地域密着や国体チームとして設立となっていました。各チームの年間の予算は約 300 万から 5000 万程度となっている。資金獲得についてはスポンサーやイベントが中心となっており、つくばユナイテッドについては他のチームと比較し幅広く収益事業が展開されていた。

ホームゲームについては昨シーズン(2009/2010)に行われた 8 ゲームについて 2 ゲームが収支がプラスとなり、1 ゲームが収支差額ゼロ、その他の 5 ゲームについては収支がマイナスとなっていた。

5. 考察

各クラブチームの現状の課題について、6 チーム中 5 チームが「運営資金」を挙げている。「運営資金」が課題であるとしたチームは、収益事業がスポンサー、イベントが中心であり、その他の収益事業を行っていないことが、資金不足の原因と考えられる。「運営資金」は課題ではないと答えたのは、1 チームであり、この結果は他のチームと比べ、収益事業が幅広く展開されていること、クリニック活動を実施することで、地域での認知が高まり、物販など他の収益事業に影響を及ぼしていることが考えられる。

収支差額については 8 ゲームのうち、1 ゲームが収支差額ゼロ、2 ゲームがプラス、残りの 5 ゲームはマイナスという結果であった。

差額がゼロとなったゲームについてはマイナス分を行政より補填している。収支がマイナスとなったゲームについては最大の収入源である入場料収入が不足していることが原因であると考えられ

る。収支がプラスとなった 2 ゲーム中 1 ゲームは、行政の補助金を受けてプラスとなっています

自主興行という視点から見れば行政の補助金を受けていない 1 ゲームが最も興行的に成功していると考えられます

成功要因として以下が挙げられる。

1. ホームゲーム運営組織の充実
2. 年間教室回数、述べ人数が最多
3. 地域活動の充実
4. ホームゲームイベントの充実

これらの要因が相互的に作用し、プラス収支になったのではないかと考えられる。

6. 結論

① 今後クラブチームが地域と連携し様々な収益事業や地域活動を展開することが健全なクラブ運営の一助となる

② ホームゲームについては運営組織を含めたホームゲーム興行に対する集客力が不足しているということが明らかになった。

7. まとめ

V リーグの 2 部に相当するチャレンジリーグであるが、研究の結果から明らかになったようにホームゲーム開催にはチームへの経済的負担が大きい。それ故にチーム主管のホームゲーム開催が敬遠されるという事実もある。現状の V リーグ機構の施策では機構の目指す普及モデルは達成しがたいであろう。リーグ機構の制度改革、またチームのマネジメント力、協会の意識改革などが今後の課題である。

今回の研究では他競技団体のリーグやチームを比較として用いていない。今後は他競技のチーム、ゲーム運営をモデルにすることで新たな示唆が得られるだろう。

