

アフターコロナ時代における プロスポーツ経営セミナー

講座内容

ご挨拶

株式会社船井総合研究所 取締役 専務執行役員 **出口 恭平**

講座

セミナー内容

特別 講座

「地域スポーツチームを飛躍させる経営法」

- ① スポンサー獲得の考え方と実践方法
- ② 地域・行政との連携と地域貢献のあり方
- ③ ファンづくりと球場集客の実践方法

株式会社ファジアーノ岡山スポーツクラブ オーナー
日本プロサッカーリーグ 前専務理事

木村 正明氏

グループコンサルティング(質疑応答)

第2講座

「スポンサー収益」を上げるためのコンサルティング営業

- ① スポーツチームの経営力を上げるためのビジネスモデルをご提案
- ② 中小企業コンサルティングを50年以上してきた船井総研ならではの
スポンサー企業の業績を上げるためのスポンサープログラム事例公開
- ③ スポンサー企業案件獲得を獲得するための仕組み作り

株式会社船井総合研究所
ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージング・ディレクター **成田 優紀**

お申込み方法

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込み
フォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087994>



アフターコロナ時代における プロスポーツ経営 セミナー

セミナーのポイント

- アフターコロナでプロスポーツ市場規模「1兆円」から今後「5兆円」規模へ
- 年商数億円規模のプロスポーツチームが10億・20億円を目指すには
- 地域に愛され、地域になくてはならないチームづくり

【特別対談】アフターコロナでプロスポーツ市場は5兆円産業へ
～ファジアーノを年商400万から15億にした立役者が語る～



株式会社ファジアーノ岡山スポーツクラブ オーナー
日本プロサッカーリーグ 前専務理事 **木村 正明氏**

東京大学法学部卒業後、1993年ゴールドマンサックスに入社。マネージングディレクター(執行役員)まで務めた。2006年NPOを継承する形で、株式会社ファジアーノ岡山を創立。スポンサー6社、売上わずか400万円負債1,000万円の状態でスタートし、就任からわずか3年でJリーグ加盟と黒字化を実現。2009年Jリーグ昇格後も、退任まで毎年連続で総収益と観客動員数を増やす。2016年には平均観客動員数10,000人を超え、J2プレーオフ決勝まで進出し、あと1勝でJ1まで迫っていた。2018年その経営手腕を買われ、日本プロサッカーリーグの専務理事に就任。この時点で、ローカル立地にありながらクラブをスポンサー800社、年商15億円まで成長させていた。2022年3月Jリーグ退任。



株式会社船井総合研究所
ライフイベント&エンターテインメント支援部
マネージング・ディレクター **成田 優紀氏**

船井総合研究所 スポーツビジネスチームでは「地域スポーツ振興を通じて地域貢献を実現したい」その想いでコンサルティングをさせていただいています。その中で、地域プロスポーツに大きな可能性を感じています。その地域プロスポーツにおいて多大な実績を残された木村 正明氏にお話を聞き、地域のプロスポーツチームと地域活性において少しでも貢献できればと思っています。

東京会場

2022年6月27日月

開催時間

13:00~16:00
(受付12:30より)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

主催



株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

プロスポーツチーム収益性アップセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S087994

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 087994

アフターコロナにおけるプロスポーツの市場規模は5兆円！ 拡大するプロスポーツ経営の成功の秘訣に迫る



『地域に愛され、応援されるチームになり、
子供たちの夢を叶える仕組みを作りたいかった』

特別対談2022
プロスポーツ×経営



株式会社船井総合研究所
マネージングディレクター 成田 優紀

『5兆円に拡大するスポーツ市場にとって
アフターコロナの今年が勝負の年』

司会

本日はJリーグの専務理事を退任された木村正明氏をお迎えし、『地域プロスポーツの可能性』について、株式会社船井総合研究所 成田優紀との対談インタビューをお届けします。まずは、今回のインタビューが実現した背景から教えてください。

成田

弊社では「地域スポーツ振興を通じて地域貢献を実現したい」そんな想いでコンサルティングをさせていただいています。同時にアフターコロナで市場規模が5兆円に成長する地域プロスポーツに大きな可能性を感じています。そのプロスポーツにおいて多大な実績を残された木村様との対談をお願いさせていただきました。

木村氏

この度はお声がけいただき、ありがとうございます。少しでも地域プロスポーツを経営されている方々の参考になれば幸いです。また、日本における地域プロスポーツ市場はまだまだ伸びる可能性を秘めていると感じています。

成田

新型コロナウイルス感染症が蔓延する前はスポーツ業界は大いに盛り上がりを見せていたと思います。NPBやJリーグ、BCリーグやBリーグも盛り上がりを見せていました。

木村氏

そんな中無観客試合や入場制限を余儀なくされ、多くのスポーツチームが苦境に立たされたと思います。

成田

徐々に収入は戻りつつありますが、赤字経営の球団も数多くあります。地域スポーツ振興を通して地域貢献を実現したい弊社といたしましては、地域スポーツ経営のヒントを日々模索しているところです。

司会

なるほど。数多くの地域スポーツ球団が経営に苦慮されているのですね。

成田

事業規模は1億円から数十億円に至るまで様々ですが、いずれも経営に課題を感じていらっしゃる経営者は多いと思います。日本のプロスポーツにとっては勝負の年です。今回はファジアーノ岡山を見事に復活させた木村様のインタビューを通して地域スポーツ経営のヒントになれば幸いです。



就任後の最初の仕事は 『経営理念の作成』

司会

ファジアーノ岡山の代表に就任された経緯を教えてください。

木村氏

2006年3月にお声がけいただき、自身がサッカーが好きで社会人になってもずっとプレーしていたこと、地元・岡山に貢献したい想いもあり、お引き受けしました。

司会

就任当時の経営状況はいかがでしたか？

木村氏

就任当時、1000万円超の負債があり、まずは収益力強化という想いで事業をスタートさせました。認知度もまだ低かったため、頼みの綱はスポンサー様からの収入でした。ただ、スポンサー様からの収入はそう簡単に増えるほど甘いものではありませんでした。

成田

スポンサー様への営業を行われたとのことですが、一番苦労された点はどのような点でしたでしょうか？

木村氏

スポンサー様へのメリットを伝えることが難しかったですね。スポンサー権は10万円、20万円、30万円と幅を持たせ、少額でもご契約いただけるように交渉を重ね、6社のスポンサー様にご契約いただくことができ、初年度でスポンサー様収入で1200万円を達成することができました。



Fagiano

木村氏

しかし、岡山のためにお願いするというお願い営業ではどうしても売り色が強くなってしまい、賛同を得られづらいことがわかりました。

司会

なるほど。そう言った課題をどのように解決されたのでしょうか？

木村氏

まずは、スポンサー様に応援いただけるような存在にならなければいけないと思い、チームの経営理念である『子供たちに夢を！』や将来のビジョンをしっかりと作成しようとする当時の経営幹部陣で合宿を行いました。『チームは何のために存在するか』の議論を繰り返したのが最初の大きな仕事でした。



成田

経営において、存在意義や経営理念というのは欠かせないテーマです。掲げたことによって得られた成果はありましたか？

木村氏

経営理念と同時に「クラブ30年ビジョン」も併せて作成しましたが、経営理念や30年ビジョンを策定したことで、スポンサー様へ PUSH 型の営業ではなく、ストーリー性を持たせた共感型の営業にシフトすることができました。

成田

経営理念を掲げているチームは一定数あるかとは思いますが、30年ビジョンは作成しているチームはなかなかないと思います。



スポンサー様と 夢を一緒に追う

木村氏

クラブ経営にはスポンサー様からの応援が何よりも重要ですが、それ以上に「**クラブのあるべき姿**」が必要などだと思います。単にスポンサー様を募るのではなく、我々が掲げる夢を一緒に追いかけることをスポンサー様にお願いしていくことで多くのスポンサー様に賛同いただくことができました。

成田

とても大事なことです。スポンサー営業と聞くと売り色が強くなりますが、共感型というのはぜひ参考にさせていただきたい取り組みです。

司会

当時の30年ビジョンとはどのようなビジョンだったのでしょうか？

木村氏

経営理念の「子供たちに夢を」を実現するために、3年後に**リーグ入り**、7年後に**クラブハウスと練習場**、10年後に**来場者100万人**、15年後に**フットボールスタジアム**、20年後に**すべてのスポーツにスクールを**、30年後に**全てのスポーツ教育を無料に**というビジョンを掲げていました。

司会

スポンサー様目線から見たときにこのようなビジョンを掲げているチームは応援したくなりますね。またとても**分かりやすいビジョン**だと思います。



木村氏

掲げたビジョンを絵にかいた餅にするのではなく、**ビジョンを実現するために世代別のユースチームも設立**しました。「子供たちに夢を！」という経営理念を実現するためにU-12、U-15、U-18と**岡山の小中学生の夢を応援する体制も**整えました。

成田

欧米諸国ではU-12のチームは当たり前のようにありますが、日本に目を向けてみるとまだまだ少ないですね。地方である岡山でもこのような**ビジョンを掲げ、小中学生の夢を応援する仕組み**を作られたのもスポンサー様にはわかりやすかったでしょう。

木村氏

この頃からこういった取り組みが功を奏し、今まで苦勞していたスポンサー様も徐々に成果が出るようになり、**夢を一緒に追っていただける方々が増えてきました**。



営業部隊が本当に誠実に岡山のことを考えているか

司会

スポンサー様からの賛同を得られやすくなったとのことですが、他に取組まれたことはありますか？

木村氏

スポンサーになってほしい一心で、その説明ばかりしても聞いてもらえません。むしろ、**その会社さんのことをよく理解すること、業界のことをよく理解すること、経営者のことをよく理解すること**を徹底するように、指導しました。大変有難いことにスポーツに関心がない経営者でも、地元のため、岡山のためということでスポンサーになっていただいている会社も沢山あります。

成田

スポンサー様に対応する営業マンが岡山のこと、スポンサー様のこと、チームのことを考えて対応することが重要とのことですね。

木村氏

さらに、スポンサー様の営業においては**スポンサー様の思いにこたえる体制にするために毎年1人ペースで営業人員を増やして**いきました。当時の従業員25名のうち、**およそ半分に当たる12名が営業スタッフ**でした。

成田

従業員の半分も営業スタッフだったのですね。ここまでの営業スタッフを配置している会社様はまだ少ないと思います。営業部隊を増やす際に意識されたことはありますか？

木村氏

結局、地域や企業を回る営業スタッフの言葉の裏にあるものが一番大事です。なぜ東京から岡山に来たのかと聞かれ「**スポーツビジネスが好きだから**」「**サッカーが好きだから**」と答えても、**相手は共感しません**。例えば、「大学に入り岡山に初めて住み、この街でずっと暮らしたいと思った。地域とともに歩むこのクラブで頑張りたいと思ったから」というのが本音であれば、「よし、お前のために一肌脱ごう」と思っていただけです。スポーツは、衣食住というような生活必需品ではありませんし、こちらが訪問する企業にはあらゆる寄付の依頼が来ています。興味を持ってもらうには、**営業スタッフの「人生」とか「思い」とか「人柄」が大事**になると痛感しました。クラブで働くことがお互いにとって幸せかどうか、時間をかけて会話して入社していただきました。

司会

経営理念を整備し、営業スタッフの本質的変革を行い、営業スタッフを増やすといった取り組みの成果はいかがでしたでしょうか？

木村氏

徐々にスポンサー様数は伸ばすことができ、就任当初6社だったスポンサー様数が2008年に**260社**を超えることになり、スポンサー様から**9000万円の収入**をいただくことができました。

成田

素晴らしい成果ですね。

木村氏

経営という観点からは、スポンサー様からの収入で経営そのものが安定させることができました。



わずか3ヶ月で 30万人もの署名を

司会

少し視点を変わってお聞きますが、プロスポーツ球団にとって**ファンの存在も重要**かと思いますが、いかがですか？

木村氏

おっしゃる通りです。プロスポーツクラブは「ファン」は大切な存在でした。経営陣で合宿をした際に掲げた「**平均観客数1万人**」を実現するための施策を打ち出しました。

司会

具体的にはどのような取り組みでしょうか？

木村氏

サッカーの試合があれば試合結果や選手の活躍等で自然とファンの間では**ファジャーノ岡山が話題**に上がります。一方で、試合がない日には話題に上がりづらい側面もあります。いかに、**試合がなくてもファジャーノ岡山を知ってもらうこと**、話題にあげてもらうことを考えました。「試合に誘われたときに行ってみたくなる」そんなクラブチームを目指したのです。その一環として取り組んだのが「**ファジャーノ岡山の現状を包み隠さず知ってもらう**」活動です。

木村氏 当時のファジアーノ岡山はメインの練習場を持たず、練習場を転々とする生活を送っていました。やはり、プロサッカーチームとしてメインの練習場を持っていないことは大きなバインドとなっていました。そこで、キー局のテレビ関係者様にお集まりいただき、県民の皆様へファジアーノ岡山の現状を知っていただきました。

成田 「また来なくなるスタジアム作り」はファンの立場から見てもとても大事な観点ですね。

木村氏 ただ、この「また来なくなるスタジアム作り」の難しい点として、自社所有のスタジアムではないため、自由に企画・運営ができないことが挙げられます。

成田 自社所有ではないためよく起こる問題点ですね。他にスタジアム利用で難しい点はありますか？

木村氏 はい。サッカー競技の場合、陸上競技を行う競技場で試合をすることが多いため、どうしても客席から遠くなり、見づらいという課題がありました。その課題を解決するために研究したのが来場いただいた方々への「ホスピタリティ」です。



司会 取り組みの成果はいかがでしたか？

木村氏 このような広報活動の成果もあって、たった3ヶ月で30万人もの署名を集めることができました。署名活動の効果もあり、2011年に練習拠点となる「シティライトスタジアム」を確保することができ、サッカークラブとしての成績も徐々によくなりました。しかし、当初掲げていた1万人の壁をなかなか破れずに悶々としていました。



司会 1万人を超えるために取り組まれたことはありますか？

木村氏 代表取締役就任時の念願でもあった平均観客動員数1万人を達成するために、毎年少なくとも500人、目標は1000人増やしていくことを目指していくこととしました。改めて、考えたのは「また来なくなるようなスタジアム作り」です。



いかに観客動員数を増やすか

司会 スポーツチームのホスピタリティとは非常に興味強いです。具体的にはどのような取り組みですか？

木村氏 サービス業や接客業においては当たり前のことかもしれませんが、まずは当たり前のことをできるように「笑顔の練習」からスタートしました。チケットの受取や販売、競技場内での案内などお客様と接する際に、丁寧に、笑顔で対応することを徹底しました。

成田 サッカーの試合以外でも感動させることができる接客というのは非常に大事ですね。どこの球団もわかっているけど、本格的に取り組めていないというのが現状だと思います。

木村氏 スポーツ観戦において「野次」というのは一種の醍醐味であり、コアなファンであればあるほど激しくなるものです（笑）観戦することに慣れている方は、さして気にされないのですが、初めて来るお客様やお子様連れのお客様には敬遠されてしまいます。

成田 確かに醍醐味でもあり、お子様連れのお客様は敬遠してしまうかもしれないですね。



木村氏 かといって野次をなくすことは難しいため、そこで考え出したのが野次をいうお客様の隣に従業員を座らせるという方法です。あまりにも激しい野次の場合は即座に注意することもできますし、隣に座ることである程度抑制することもできました。

司会 隣に座らせるというのは意外な取り組みですが、安心できる取り組みですね。



木村氏 また、観戦中に後ろのお客様が無意識に座席を蹴ってしまうこともあります。このように観戦を害される行為でのトラブルやクレームも一定数起きてしまうのがスポーツ観戦です。全てをなくすことはできないため「目の届くところにスタッフを配置する」ことですぐにお客様が意見を言える環境を整えました。

司会 確かに観客側の立場であれば、すぐにスタッフがいるというのは安心につながると思います。

木村氏 そうすることで、不満があった際に即座に対応することができ、お客様も安心して観戦していただくことができるようになりました。このようなホスピタリティに関する取り組みをしてきたことで来場者満足度1位を獲得することができました。



念願の1万人突破

そして子供たちに夢を

成田

再三お伝えしているように、実はこの20年でスポーツ界は、ものすごく伸びてきているんですが、それは一部のリーグ、球団で、まだまだ年商が数億規模、というチームも沢山あります。そういう地域スポーツがフジアーノのようになれば、**日本各地がものすごく盛り上がる**と思います。本日お聞きした木村様の事例をより深くお話いただくとともに、**アフターコロナにおける経営のポイントや他の事例**についてもお伝えするセミナーを開催いたしますので、お読みいただいている皆様にもぜひご参加いただければと思います。木村様、本日はありがとうございます。今後少しでもスポーツ業界の繁栄に貢献できればと思います。

木村氏

こちらこそありがとうございました。立場は違いますが、少しでも貢献できるよう、セミナー講師も精いっぱい勤めさせていただきます。

司会

お二人とも本日はありがとうございました。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

プロスポーツチーム収益性アップセミナー

お問合せNo.S087994

開催要項

東京会場にてご参加

日時・会場

2022年6月27日(月)

お申込期限: 6月23日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(受付開始12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.087994を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社船井総合研究所**

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 成田

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

<東京会場>

6月27日(月)

申込締切日 6月23日(木)

