

「徳島ガンバロウズ」Bリーグへの挑戦

上席研究員 蔭西義輝

研究員 古泉将利

要 旨

1. 徳島県バスケットボール協会の会長・有志がプロバスケットボールリーグへの参入を模索し活動が続けてきた中、(株)メディアドゥ（代表取締役社長 CEO は本県出身藤田恭嗣氏）が中心となって「徳島ガンバロウズ」を創設し同リーグ参入を目指すことが2022年1月に合意された。
2. この運営会社「株式会社がんばろう徳島」は、2022年4月に設立された。株主企業は、(株)メディアドゥ（議決権割合68%）のほか、県内企業22社で構成されている。「すべての人の心に火をつける」をミッションに位置付け、「地域経済への貢献」、「文化の発展への貢献」、「人との繋がりへの貢献」、「教育への貢献」を経営骨子に掲げている。
3. 2022年6月にB3リーグ参入の第1次審査を申請し、9月に合格となった。今後は、2023年5月末までの最終審査を経て、2023-24シーズンから参入する予定である。
4. Bリーグは、2026-27シーズン以降、競技成績でリーグ間を昇降格する「オープン型」から「事業力」で所属するリーグが決まる「エクспанション型」に移行する予定である。この事業力を測る主な判断基準は、「平均入場者数」、「売上高」、「アリーナ基準」である。
5. 徳島県は、2022年6月にアリーナ機能を有する新武道館建設の検討を表明した。上記アリーナ基準を充足しうる競技施設の整備が全国各地で進んでおり、本稿では香川県、群馬県太田市、神戸市の3つの事例を紹介している。
6. Bリーグチームの人件費と競技成績（勝率）には当然ながら相関関係がみられるが、B1リーグよりもB2リーグの方が「強い相関」となっている。
7. 新B1リーグへの参入を見据え上記の基準を充足させることが必要であるが、特に「平均入場者数」の達成に向けた動きを早期に開始すべきである。B3参入当初から試合会場を満員にすること、チーム戦力の充実などに向け、今後具体的な活動が必要である。また、企業・行政・県民が一丸となった支援も求められよう。

はじめに

総務省「社会生活基本調査（2021年）」では、個人の自由時間で行うスポーツの「行動者数」の推計結果を公表しており、そのうちの団体球技は、

- ・野球（キャッチボール含む）…7,051千人
- ・サッカー（フットサル含む）…5,339千人
- ・バスケットボール…4,051千人
- ・バレーボール…3,906千人

となっている。これを年齢階層別にみると、10～29歳の比率では本稿において主題とするバスケットボールが73.7%と最も高くなっており、若年層が大きく支えている実態が示されている。また、世界におけるバスケットボールの競技人口は約4.5億人とされており、サッカーを抑えて第1位である(FIBA等調べ 出所:BLEAGUE「ABOUT BLEAGUE (2021-22 SEASON CORPORATE PROFILE)」)。バスケットボールは、「メジャー」かつ「若者に支持されている」スポーツであることがあらためて理解できる。

ここにて、本場米国のプロチームに加入し第一線で活躍する日本人がマスメディアなどに大きく取り上げられている、2021年の東京五輪で女子日本代表チームが銀メダル獲得の快挙を成し遂げたなど、バスケットボールをめぐる話題が活発になってきた。

このような中、徳島県内にプロバスケットボールクラブ「徳島ガンバロウズ」が誕生しようとしている。2023-24シーズンからの「B3リーグ」参入を目指しており、2022年6月に加入申請を行い、同年9月7日には第1次審査に合格した。この最終審査は2023年5月末までに行われ、合格すればB3リーグへ参入可能となる。

注1:「①ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ」は、「B1リーグ」・「B2リーグ」の2つのカテゴリを持ち(通称:BLEAGUE)、クラブチーム(プロ)のみで構成される。

注2:上記①の下部組織である「②ジャパン・バスケットボールリーグ」は、クラブチームと実業団チームで混成されており、名称を「B3リーグ」としている。

注3:以下では、上記①・②により運営されるリーグそのものを「Bリーグ」と呼ぶ。

ところで、このBリーグは2026年から新制度

に切り替わることが表明されている。勝ち負けの結果によりB1、B2、B3各リーグ間での昇降格が決まる制度が廃止され、ビジネスオペレーションによる「事業力」で新たなB1、B2、B3のカテゴリに分けられるのである。

本稿では、徳島ガンバロウズがBリーグへの参入を目指す背景とBリーグの現状や上記改革などについて紹介する。同チームは、トップカテゴリのB1へ参入し、いずれは優勝することを目指している。もっとも、企業、行政、そして県民が一丸となったバックアップなしでは、この目標を成し得ることは到底できない。筆者としては、本稿がこのことを認識するきっかけとなることを希望している。

1. 徳島ガンバロウズについて

(1) 発足までの経緯

徳島ガンバロウズの運営会社「(株)がんばろう徳島」の筆頭株主は、電子書籍などデジタルコンテンツの流通をメインとする(株)メディアドゥ(東証プライム市場)であり、徳島県木頭村(現那賀町)出身の藤田恭嗣氏が創業し現在も代表取締役社長CEOを務めている。

さて、徳島新聞は、そごう徳島店閉店(2020年)の決定を受けて「県都の顔づくり～そごう後を考える～」をテーマとする記事を連載しているが、この中で藤田氏へのインタビュー「Bリーグ誘致構想を」を掲載した(2019年11月3日付)。当時徳島県バスケットボール協会会長であった植田滋氏(四国化工機(株)代表取締役社長、現在は同協会顧問)によると、上記記事を読んだ同協会の有志は藤田氏にBリーグクラブ創設を要望するメールを送付した。また、Bリーグ参入のステップとして社会人地域リーグ参加に向けた資金募集の活動などを始めるとともに、その懸命な姿を見た植田氏もチーム運営会社の設立に向け県内有力企業への出資協力の依頼に動き出した。

藤田氏もこの一環の活動の中で出資を要請

されたが、慎重に検討を重ねてきた。その結果運営会社株式の3分の2以上を保有し責任を持って運営することを決意し、植田氏と協議を行い、両者の間でBリーグ参入に向けた運営会社設立への合意がなされた。

今回のBリーグ参入に向けた動きが前向きに進められた大きな要因は、試合を運営するための条件でもある地元協会の協力が得られること、メディアドゥが経営の中心になることで財務面の懸念が払拭されたことなど、基本的な条件や懸案をクリアできたことが挙げられる。また、藤田氏およびメディアドゥとしても、徳島を盛り上げることができる、BtoBでの事業が中心である同社の知名度向上につながる、などが参入への大きな動機となっている。

注：本項は、徳島新聞 2022 年 5 月 11 日付「徳島にBリーグをー参入に懸ける思い」も参考に記述。

(2)組織の概要

①クラブ

- ・チーム名：TOKUSHIMA GAMBAROUS
(徳島ガンバロウス)
- ・活動拠点：徳島市内

②運営法人

- ・会社名：株式会社かんばろう徳島
- ・本社所在地：徳島県那賀町木頭和無田
- ・設立年月日：2022 年 4 月 1 日
- ・役員（敬称略）

代表取締役：藤田 恭嗣

取締役社長：山花 英司（徳島県バスケットボール協会専務理事、日本社会人バスケットボール連盟理事、(株)松田正電機代表取締役）

取締役：鈴木 元（(株)メディアドゥ執行役員）

監査役：山田 亮（(株)メディアドゥ執行役員）

顧問：植田 滋

- ・資本金（資本準備金含む）：1 億円
- ・株主企業：赤松化成工業(株)、(株)旭金属、(株)阿波銀行、阿波製紙(株)、(株)ウェル、(株)エクセレントケアシステム、大塚製薬(株)、鳳建設(株)、(株)北岡組、喜多機械産業(株)、KITO DESIGN HOLDINGS(株)、(株)キョーエイ、四国化工機(株)、四国電力(株)、四国放送(株)、筒井製絲(株)、(一社)徳島新聞社、(株)徳島大正銀行、日亜化学工業(株)、(株)フィット、(株)松田正電機、吉積ホールディングス(株)、(株)メディアドゥ（議決権割合 68%）、計 23 社

(3)クラブの理念・目標など

2022 年 5 月 14 日に運営法人「(株)かんばろう徳島」の設立総会が開催され、代表取締役の藤田氏はBリーグ参入に向けた決意を述べる中、ミッション、目標などについて以下のことが掲げられた。

- ・ミッション：スポーツの力を信じ、発展させることによって、すべての人の心に火をつける。
- ・ビジョン：バスケットボールを通じ、徳島から日本を元気にする。
- ・経営骨子：地域経済への貢献
文化の発展への貢献
人との繋がりへの貢献
教育への貢献
- ・5,000 人以上収容可能規模のアリーナ建設。
- ・2023 年に B3 に参入、2025 年に B2 へ昇格、2028 年に B1（新基準）に加入。

アリーナについては、2026 年の新制度導入における B1 加入の条件として、5,000 人以上の観客を収容できる座席の確保に加え、VIP 用のスイートルームやラウンジを兼ね備えた室内競技場であることが求められている。この建設には一定規模以上の広さを有する用地と多額の

費用を要することから、出席していた徳島県知事、徳島市長、株主企業に対し施設整備の促進を求めた。

今後は、上記のミッション・ビジョン・経営骨子などの具現化やB2昇格・新B1加入の目標達成に向け、短期・中長期両面での具体的な行動計画を早期に策定し、実行に移していくことが必要であろう。また、気運の醸成さらにはファン・支援企業などの獲得のために、その過程についてはさまざまな手段を通じて情報発信を適宜実施していくことも重要と思われる。

(4)徳島ガンバロウズオルトについて

徳島ガンバロウズのB3参入に先駆けて活動を行っているのが「徳島ガンバロウズオルト」であり、先行して県内における機運の醸成を図っている。

同チームは、メディアドゥの経営への参画とは別の動きとして、徳島県バスケットボール協会の有志などを中心に、社会人地域リーグ参戦を経てBリーグ参入を目指し発足した「徳島ワイルドリバーズ」を前身としている。メディアドゥが中心となってBリーグ参入を目指すことが決まったのち、この運営会社(株)がんばろう徳島から支援を受けて活動するなど連携を進める中で、チーム名を徳島ガンバロウズオルトに改めた(写真1)。

2022年6月から社会人地域リーグの「男子中国・四国・九州地域リーグ」(全11チーム)に参加しており、同リーグで上位に進出し「全日本社会人バスケットボール地域リーグチャンピオンシップ」への出場を目指している。この社会人地域リーグへの参戦に向けては、チーム強化のためのトライアウトや有力プレイヤーのスカウトも行った。

徳島ガンバロウズのBリーグ参入の決定後、チーム編成の実施に当たっては、徳島ガンバロウズオルトからプレイヤーが入団することも想定される。

写真1 徳島ガンバロウズオルト発足式(筆者撮影)



2. Bリーグの実績と新基準導入

(1)実績

Bリーグ初年度の2016-17シーズンをみると、B1・B2の合計入場者数は223.8万人、営業収入は149.7億円であった。また、18-19シーズンは同259.3万人・同220.7億円と大きく増加した(図表1)。

図表1 入場者数と営業収入の推移

B1・B2 リーグ 全体	シーズン	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20	2020-21	2021-22
	入場者数(万人)	223.8	250.3	259.3	171.9	129.3	157.6
	営業収入(億円)	149.7	194.9	220.7	223.9	241.8	- ※1

※1：2021-22シーズンの営業収入については作成時点で未発表のため「-」と表示
資料：B.LEAGUE Web サイト「B.LEAGUE2021-22 SEASON REPORT」、B.LEAGUE クラブ決算概要 発表資料

その後新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、19-20シーズンの入場者数は171.9万人、20-21シーズンは同129.3万人と大きく減少した。しかし、この期間の営業収入は同223.9億円・同241.8億円と増加しており、苦境に陥ったクラブをスポンサー企業などが下支えしてきたことが見て取れる。

なお、直近の21-22シーズンは入場者数が157.6万人となるなど、コロナ禍からの持ち直しがみられる。

(2)新基準の導入

Bリーグは、米国のプロバスケットボールリーグ(NBA)に次ぐリーグに成長することを長期的な目標に掲げており、そのために2026-27シーズンから導入する新基準を2021年10月に決定した。これは、現行の試合成績などでリーグ間の昇降格が決まる「オープン型」から、クラブの「事業力」によって所属するリーグが決まり、その所属チーム数に制限を設けない「エクспанション型」に変更される、という大きな改革である(図表2)。

BリーグのWEB上には、各リーグの将来的に目指す姿が掲載されている。

○新B1リーグ

- ・世界基準の競技力・アリーナエンターテインメント、地域活性の中心
- ・ビジネスのグローバル化(世界市場・アリーナ)
- ・世界標準の経営力(20億～30億円の売上、20%以上の利益率・投資力)

○新B2リーグ

- ・地域において普及・地域活性・社会課題解決ができている
- ・現行のB1上位クラブと同等の経営力(8-10億円)
- ・結果、アリーナや投資の機運を高め、新B1

への挑戦準備ができている

○新B3リーグ

- ・安定した経営ができるプロクラブ(経営安定、地域貢献)
- ・クラブビジネスの基盤を築く(スポンサー、ファンベース)
- ・いつでも新B1・新B2に昇格できる経営力をつける

この目指す姿を受け、具体的な基準が以下の通り示されている。

○新B1リーグ

- ・平均入場者数：4,000名
- ・売上高：12億円
- ・アリーナ基準：新設アリーナ基準充足/5,000席など

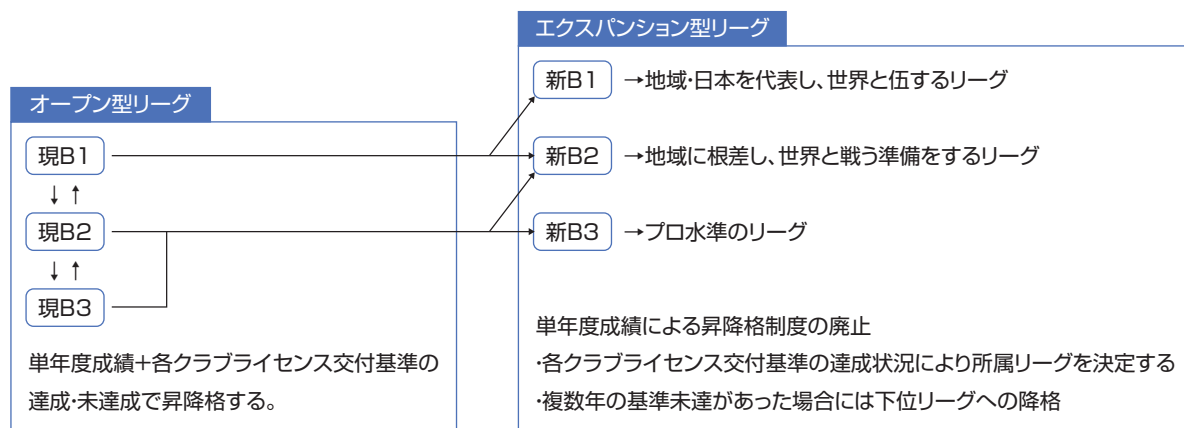
○新B2リーグ

- ・平均入場者数：2,400名
- ・売上高：4億円
- ・アリーナ基準：現B1基準充足/3,000席など

○新B3リーグ

- ・平均入場者数：定めていない
- ・売上高：2億円
- ・アリーナ基準：現B2基準充足/3,000席など

図表2 リーグのイメージ図



資料：B.LEAGUE Web サイト「NEW B.LEAGUE の構造」

ちなみに、新 B1 リーグへ加入基準のうち、コロナ禍より前の 2018-19 シーズンで平均入場者数と売上高を満たしているクラブは、千葉ジェッツと宇都宮ブレックスのみであった。非常に厳しい基準ではあるが、今後この基準をクリアしようと懸命に努力するクラブが多く現れると予想される。

3. 新アリーナの整備事例

2022 年 6 月に、徳島県は徳島東工業高校跡地（徳島市大和町）にアリーナ機能を備えた新武道館建設の検討を始めると表明した。徳島ガンバロウズの本拠地としての活用も想定されており、ガンバロウズの船出に花を添える非常に喜ばしい動きである。目標に掲げている 2028 年の新 B1 加入に向け、具体的に建設が進んでいくことを期待したい。

以下では、前項で述べた B リーグの新基準を満たしうるアリーナの計画・建設が進んでいる事例を紹介する。

（１）新香川県立体育館

香川県は、JR 高松駅北側において新たな県立体育館の建設を進めており、2024 年度中の開館を目指している。メインアリーナ、サブアリーナ、武道場兼多目的ルームで構成され、完成すれば中四国で最大規模となる。また、香川ファイブアローズ（現在 B2 所属）のホームアリーナとなる予定であり、新 B1 加入のための大きなハードルの 1 つをクリアできることが現時点で既に確実となっている（写真 2）・（図表 3）。

写真2 新香川県立体育館建設の様子（筆者撮影）



図表3 新香川県立体育館 完成イメージ



出所：香川県 Web サイト「こうなる！新アリーナ スポーツにぎわいの創出の拠点に」

バスケットボールの試合時では、約 8,700 人収容可能となる予定である。

（２）（仮称）太田市運動公園市民体育館

群馬県太田市は、メインアリーナ、サブアリーナを有する新たな市民体育館の建設を進めており、2023 年春の開館を目指している。バスケットボールの試合時では、約 5,000 人収容可能となる予定である。

建築費については、群馬グレインサンダーズ（現在 B1 所属）の親会社である（株）オープンハウス（東証プライム市場）が企業版ふるさと納税制度を活用して費用の一部を負担する、というユニークな手法が採用されている（図表 4）・（図表 5）。

図表4 （仮称）太田市運動公園市民体育館 完成イメージ①



出所：太田市 Web サイト「（仮称）太田市運動公園市民体育館建物概要」

図表5 （仮称）太田市運動公園市民体育館 完成イメージ②



出所：太田市 Web サイト「（仮称）太田市運動公園市民体育館建物概要」

(3) KOBE Smartest Arena

神戸市は、神戸市新港突堤西地区第2突堤再開発事業として多目的アリーナ「KOBE Smartest Arena」の整備を進めている。同事業の優先交渉権者・代表企業はNTT都市開発(株)、構成員企業は(株)スマートバリュー（西宮ストークス主要株主）、(株)NTTドコモである。

バスケットボールの試合時には8,000人程度の収容を見込んでおり、2024年の開館を目指している(図表6)。

図表6 KOBE Smartest Arena 完成イメージ



出所：神戸市 Web サイト「新港突堤西地区（第2突堤）再開発事業 優先交渉権者の決定」

4. クラブ勝率と人件費

全国的に有名なプロ野球の読売ジャイアンツや阪神タイガース、サッカーJリーグの浦和レッズなどの球団は、チーム文化が完全に確立されており、多くのコアなファンが定着している。一方で、それ以外の大多数のプロスポーツクラブでは、ここまでの広い支持は得られておらず、チームの競技成績がファン獲得の大きな要因となっていることに異論はないであろう。

Bリーグ新規参入を目指す徳島ガンバロウズは当然ながら後者に当てはまることから、ファン獲得・拡大には予想を上回る競技成績を積み重ねていくことが最も大きな要因になる、と筆者は考えている。

以下では、BリーグWEBサイト公表の「クラブ決算概要」に基づき、所属チームの人件費と競技成績(勝率)の関係を考察することで、「人

への投資」の重要性を示したい。

(1) B2 リーグの分析

① 2019-20 シーズン

図表7では、2019-20シーズンのB2リーグ各チームの人件費と勝率を表している。このシーズンはコロナ禍でリーグ戦が途中で打ち切りとなった。

このシーズンのB2・18チームの人件費平均は126.9百万円であり、その3倍以上の人件費を投じた広島ドラゴンフライズがB1への昇格を決めている。また、もう1つのB1昇格チームである信州ブレイブウォリアーズの人件費は18チーム中第8位であった。

図表7 人件費と勝率 (2019-20 シーズン B2)

地区	クラブ名(略称)	勝率	人件費(百万円)
東	仙台	0.745	124.6
	群馬	0.723	153.5
	茨城	0.553	208.0
	青森	0.447	62.6
	福島	0.340	97.8
	山形	0.170	99.0
中	信州(B1昇格)	0.851	117.0
	西宮	0.617	116.9
	FE名古屋	0.532	134.5
	東京EX	0.447	85.0
	越谷	0.319	80.7
	東京Z	0.255	79.1
西	広島(B1昇格)	0.851	391.0
	香川	0.574	97.2
	愛媛	0.511	83.2
	熊本	0.426	170.1
	奈良	0.383	65.4
	福岡	0.255	118.8

資料：B.LEAGUE Web サイト「B.LEAGUE2019-20 シーズン (2019年度) クラブ決算概要」、「順位表 2019-20 シーズン」

② 2020-21 シーズン

図表8では、2020-21シーズンのB2リーグ各チームの人件費と勝率を表している。このシーズンは、リーグ戦終了後に勝率上位チームで行われるプレーオフ(昇格決定戦)で優勝した群馬グレインサンダースと準優勝の茨城ロボッツがB1へ昇格した。

このシーズンのB2・16チームの平均人件費

は137.2百万円であり、この第1位の群馬と第2位の茨城が昇格を決めた結果となっている。

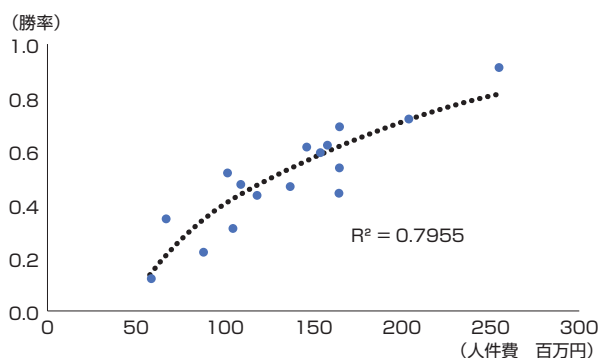
また、図表9は、図表8の関係をグラフ化したものである。このシーズンのB2リーグは、人件費と勝率の相関関係がかなり高くなっていることが見て取れる。

図表8 人件費と勝率（2020-21シーズンB2）

地区	クラブ名(略称)	勝率	人件費(百万円)
東	群馬(B1昇格)	0.912	254.7
	茨城(B1昇格)	0.719	203.8
	越谷	0.614	146.2
	仙台	0.593	153.9
	山形	0.517	101.6
	福島	0.466	136.9
	東京Z	0.220	88.0
	青森	0.121	58.6
西	西宮	0.690	164.8
	FE名古屋	0.621	157.9
	佐賀	0.536	164.7
	香川	0.474	109.0
	福岡	0.441	164.4
	熊本	0.433	118.2
	奈良	0.345	66.9
	愛媛	0.309	104.6

資料：B.LEAGUE Web サイト「B.LEAGUE2020-21シーズン（2020年度）クラブ決算概要」、「順位表 2020-21シーズン」

図表9 人件費と勝率の分布（2020-21シーズンB2）



資料：B.LEAGUE Web サイト「B.LEAGUE2020-21シーズン（2020年度）クラブ決算概要」、「順位表 2020-21シーズン」

(2) B1 リーグの分析

図表10では、2021-20シーズンのB1リーグ各チームの人件費と勝率を抜粋、表記している。リーグ戦終了後に勝率上位チームによりチャンピオンシップ(年間優勝決定戦)が行われ、優勝が千葉ジェッツ、準優勝が宇都宮ブレイクス

となった。

このシーズンのB1・20チームの平均人件費は407.8百万円であり、優勝した千葉が人件費では第2位、準優勝の宇都宮が同第3位であった。

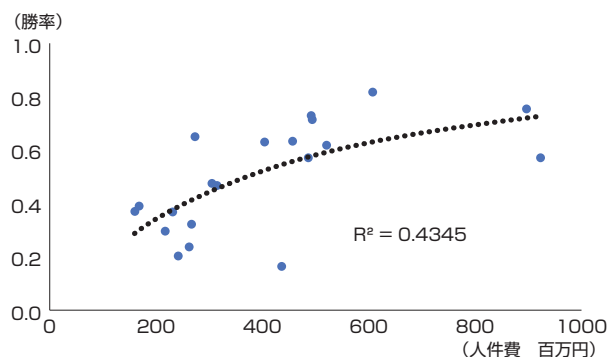
また、図表11は、図表10の関係をグラフにしたものである。B1リーグは、B2リーグに比べて人件費と勝率の相関関係が弱くなっていることが分かる。

図表10 人件費と勝率（2020-21シーズンB1抜粋）

地区	クラブ名(略称)	勝率	人件費(百万円)
東	宇都宮	0.817	607.3
	千葉	0.754	896.6
	川崎	0.729	491.7
	富山	0.650	273.2
	SR渋谷	0.633	456.7
西	琉球	0.714	493.7
	大阪	0.630	404.1
	三河	0.618	520.7

資料：B.LEAGUE Web サイト「B.LEAGUE2020-21シーズン（2020年度）クラブ決算概要」、「順位表 2020-21シーズン」

図表11 人件費と勝率の分布（2020-21シーズンB1）



資料：B.LEAGUE Web サイト「B.LEAGUE2020-21シーズン（2020年度）クラブ決算概要」、「順位表 2020-21シーズン」

(3) 現行のB1・B2リーグの違い

B3リーグについては上記資料に記載がないため分析を行っていないが、以上の結果をみるとB1とB2では人件費と勝率の相関関係に強弱がみられた。

B1所属のチームについては、リーグ優勝を目指した戦力の整備やブランド力の充実を図るために、高額な報酬を要する高実績、高知名度の選手を加入させることが少なくないと思

われる。しかし、こうした補強が必ずしも“勝利の積み重ね”にはつながらないことが往々にしてあり、結果としてこのように人件費と勝率が「弱い相関」となっていることが考えられる。

一方、B2 リーグ所属のチームについては、人件費と勝率に「強い相関」がみられ、選手のパフォーマンスと報酬が見合わないケースがB1より少ないことが示されている。つまり、B2は“人への投資”に重点を置くことが“良い結果”につながりやすいリーグといえよう。

なお、B3 も B2 と同様の関係にあると思われる。徳島ガンバロウズがB3 参入後に早期にB2 昇格するためには、相応の“人への投資”が必要になるであろう。

5. 新 B1 加入を見据えた課題

第1章で述べた通り、徳島ガンバロウズは2028-29 シーズンに新 B1 リーグへの加入を目標に掲げている。新 B1 への加入の条件は「収容席数 5,000 席以上のアリーナの確保」、「年間売上高 12 億円以上」、「平均入場者数 4,000 人以上」であり、加入を希望するシーズンより前には達成する必要がある。この3つの条件の達成に向け、必要となることに言及する。

(1) アリーナについて

第3章でも述べたが、徳島県は徳島東工業高校跡地にアリーナ機能を有した新武道館建設の検討を表明している。上記「アリーナの確保」における第一関門は突破しており、この点では評価できる。

一方、B リーグ「ホームアリーナ検査要項(2022-23 シーズン用)」では、新 B1 に必要なアリーナは収容席数 5,000 席以上と定められているが、将来的には「8,000 席以上の観客席数を有する」ことが望ましいとも示されている。

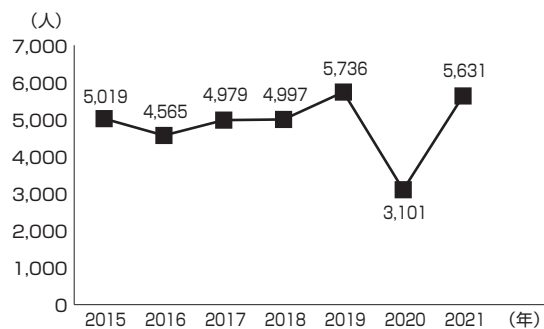
こうした観点も踏まえた上で、この新武道館の建設に向け、官民挙げた機運の醸成、関係機関における具体的な動きが求められる。

(2) 平均入場者数と売上高について

第2章でも述べたが、コロナ禍以前の2018-19 シーズンにおいて、「平均入場者数 4,000 人以上」をクリアできているのは、B1 の2クラブのみである。また、同シーズンのB1 全体の平均入場者数は3,000 人を少し上回る程度、B2 では約1,500 人であった。新B1 加入に求められるこの基準は、非常に厳しいことが分かる。

図表12は、県内スポーツを牽引する徳島ヴォルティスの平均観客者数(ホーム：ポカリスエットスタジアム)の推移を表したものである。J1 昇格プレーオフに進出した2019 シーズンは5,736 人、新型コロナの影響を大きく受けた2020 シーズンは3,101 人、J1 に昇格した2021 シーズンは5,631 人と推移してきた。もっとも、このスタジアムの入場可能数は17,924 人であり、実際の入場者数との乖離は大きい。この観点からも、5,000 人規模のアリーナで平均して4,000 人以上の入場者数を確保することはたやすいことではないといえよう。

図表 12 徳島ヴォルティス 平均入場者数の推移



資料：Web サイト J.REAGUE Data Site 「クラブ別 入場者数」

では、ガンバロウズがB2 に昇格したと仮定して、その段階から先で先述の平均入場者数約1,500 人を大きく上回る4,000 人を達成するには、どうすればよいであろうか。B3 に参入した当初から、試合会場をファンであふれさせるような状態になることが必要であろう。ちなみに、ガンバロウズの当面の主要試合会場の1つと想定される徳島市立体育館は、バスケットボールの試合時で2,500 人程度の収容規模であ

る。まずは、B3 参入の段階からこれを満員にできるか否かが目標達成の成否を大きく左右する、と筆者は考えている。

そのためには、運営会社による集客に向けたさまざまな努力が必須であるのは当然として、チーム戦力を充実させ B3、B2 では「常勝」に近いような戦績を積み上げていく必要があると思われる。そのようになれば、話題性が高まり、アリーナ機能を有した新武道館の完成後において平均入場者数が 4,000 人に近づき目標をクリアすることにつながるのではなかろうか。当然ながら、この目標達成にはチームの立ち上げ当初から相応の資金を投じる必要があろう。そして、その原資の確保については運営会社の懸命な努力がもちろんだが、株主企業ひいてはスポンサー企業などの一層の支援も求められる。

なお、「売上高の基準」も非常に高い目標ではあるが、平均入場者数の目標が達成できれば、スポンサー収入やグッズ等販売の増加などにより相応の収入を見込むことができ、その基準をクリアすることが可能になると思われる。

おわりに

2022 年 6 月に吉野川市で行われた B リーグ所属のプロ選手で結成されたチームと徳島ガンバロウズオルトの親善試合を観戦した。プロ選手のプレーを目の前で観戦できることもあり、約 1,200 人が会場を訪れていた。選手たちの試合運びに子どもたちが目を輝かせている姿をみたとき、徳島ガンバロウズの B リーグへの挑戦は県民に夢や希望を与えるものと筆者は強く感じた。

プロスポーツの存在が人々に夢や希望を与え広く支持や共感が得られれば、地域活性化に大いにつながる、と筆者は確信している。そのためには、クラブとそれを取りまく関係者すべてが一致団結して魅力あるチームづくりにまい進していく必要がある。

本稿の執筆に当たって、四国化工機(株)代表取締役植田滋氏や同社経営企画管理部の関係者のみなさま、(株)メディアドゥ白杵郁登氏、(株)がんばろう徳島取締役社長山花英司氏、香川ファイブアローズ運営会社である(株)ファイブアローズ代表取締役藤田秀彰氏から、さまざまなことをご教示いただいた。あらためて感謝申し上げます。

筆者は、多くの県民が徳島ガンバロウズを支え、実際の試合会場がファンで埋め尽くされる光景が続くことを期待している。

<参考文献>

- ・大島和人「BLEAGUE誕生 日本スポーツビジネス秘史」日経BP社 2021年1月
- ・島田慎二「BLEAGUE公認 最強のスポーツクラブ経営バイブル」集英社 2022年5月
- ・藤井直人「ファンをつくる力 デジタルで仕組み化できる 2年で25倍増の顧客分析マーケティング」日経BP社 2022年5月
- ・BLEAGUE Webサイト「ABOUT BLEAGUE (2021-22 SEASON CORPORATE PROFILE)」
- ・BLEAGUE Webサイト「BLEAGUEクラブ決算概要 発表資料 (2020-21シーズン)」
- ・BLEAGUE Webサイト「BLEAGUEクラブ決算概要 発表資料 (2019-20シーズン)」
- ・BLEAGUE Webサイト「BLEAGUEクラブ決算概要 発表資料 (2018-19シーズン)」
- ・BLEAGUE Webサイト「BLEAGUE 2021-22 SEASON REPORT」
- ・BLEAGUE Webサイト「Monthly Marketing Report2019-20 SEASON [RS (B1:第22節,B2:第22節終了時)]」