

Sports Graphic Number

「スポーツグラフィック
ナンバー」12/26

<http://number.bunshun.jp>

隔週水曜日発行

定価 550yen

8439

緊急特集

ブラジルW杯
対戦国決定
コートジボワール
ギリシャ/コロンビア



Jリーグには 俺たちがいる!

J.League Final 2013

[ロングインタビュー]

中村俊輔

「自分のすべてを
横浜F・マリノスに注いだ」

[セレブソから世界へ]

柿谷曜一朗 & 南野拓実

[ゴールハンターの叫び]

大久保嘉人 / 大迫勇也 佐藤寿人 / 川又堅碁 工藤壮人 / 宇佐美貴史

[密着ドキュメント]

松本山雅という幸福

Jリーグは死なず!

J.League Final 2013

並木裕太 = 解説
 commentary by Yuta Namiki
 text by Kyozo Hibino

駒井和彬 = イラストレーション
 illustration by Kazuaki Komai
 photograph by Shigeki Yamamoto

幕開けから21年。クラブの数が増え裾野は広がったが、ビジネス面ではJリーグの将来は決して楽観視できない。気鋭のコンサルタントが「改革案」を熱弁する!

Jリーグには ズーパーチームが 必要だ!

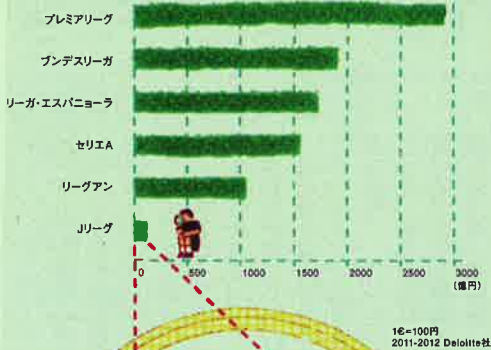
「若きトップコンサルの情熱プレゼン」



並木裕太

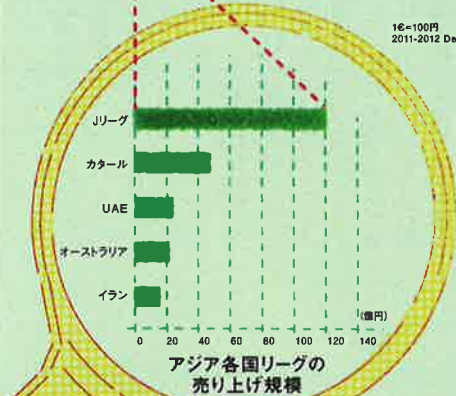
1977年生まれ。慶應大卒。マッキンゼー・アンド・カンパニー入社後、最年少で役員に。'09年、フィールドマネージメント設立。プロ野球チーム、Jリーグクラブなど、スポーツコンサルティングの分野で豊富な実績を持つ。NumberWebで「スポーツのお値段」連載中

① 欧州各国リーグの売り上げ規模



100=100円
2011-2012 Deloitte社

② アジア各国リーグの売り上げ規模



読者の皆さま、はじめまして。並木裕太と申します。今日はJリーグのこれからのために、スポーツビジネスのコンサルティングに携わっている者として、情熱ながらプレゼンテーションをさせて頂きます。手前味噌ではありますが、夢のある話だと思っています。どうか最後までお付き合いください。

まずは、現在置かれている状況を確認しましょう。端的に言ってしまうと、Jリーグは「アジアの雄」でありながら、欧州との比較においては極めてちっぽけな存在です(図①)。世界をターゲットにマーケティング戦略を展開し、200カ国以上で放送権を販売している欧州に対して、アジア各国のリーグは自国内でのビジネスに終始している。その差こそが、プレミアリーグやブンデスリーガ、リーガ・エスパニョーラなどとの間に約20倍もの収益力の開きが生まれている最大の要因です。

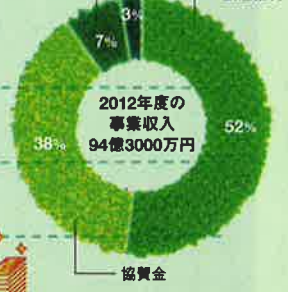
しかもJリーグの事業収入は、'09年をピークに減少が続いています(図②)。内訳を見ると、事業収入の大半を放送権料が占めていますが、ほとんどは国内向けで「スカパー」頼みというのが実情です。そのスカパーは昨年からおndeマンド配信という新サービスを開始することで、視聴者数の増加につなげています。しかし今後、リーグとして何らかの手を打たなければ、近い将来、運営が行き詰まることになるのは明らかです。

こうした現状に対して、Jリーグはどんな打開策を講じようとしているのでしょうか。Jリーグ理事で競技・事業統括本部長を務める中西大介氏に話を聞きました。

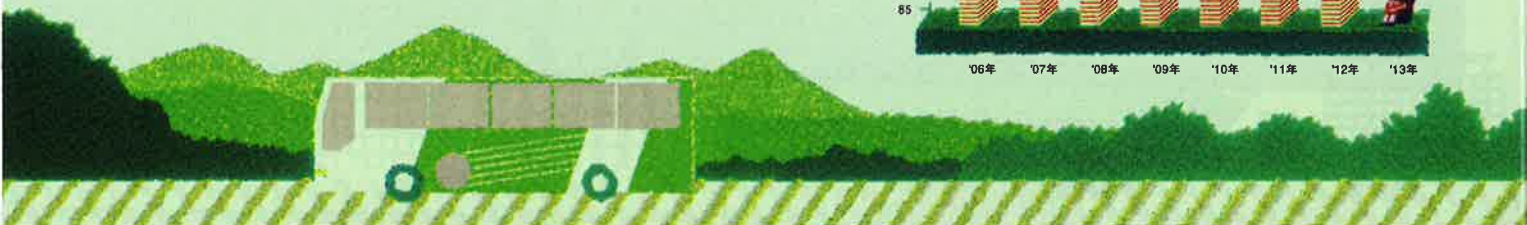
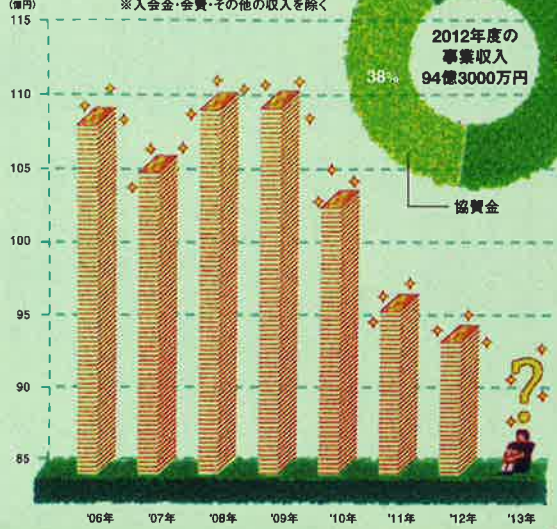
「欧州の主要リーグが稼ぎ出している巨額な放送権料のうち、約65%がアジアのマネーです。この資金の流出を食い止めるため、アジアの中で還流するような仕組みを作るために、Jリーグは「アジア戦略」を推進しています。ベトナムの英雄、レコンビン選手を獲得もその一環。ベトナム国民のJリーグへの注目度向上や、成長著しい現地企業からのスポンサーシップなど一定の効果が出ています。また、15年から導入予定の2ステージ制では、短期的に約10億円の増収を見込んでいます」

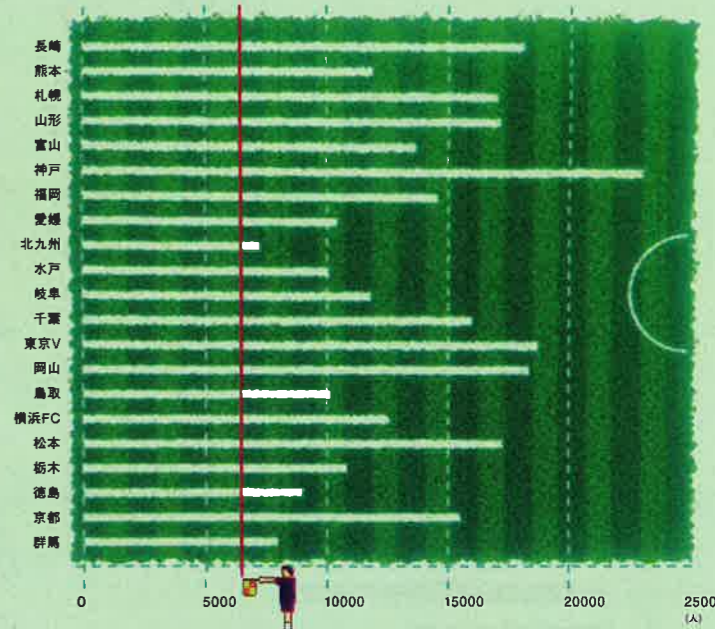
欧州へのマネー流出を阻止し、日本を中心とするアジア市場を潤わせようとする中長期的なアジア戦略と、注目度の高いポストシーズンを設けることで短期的な増収を意図した2ステージ制。こうした新しい取組みを通して収益構造を立て直すという狙いです。もちろん、これらの施策は現在の危機を脱

Jリーグ主管試合入場料
商品化権料
放送権料



③ Jリーグの事業収入推移





J2全体の平均=6665人

するために不可欠ですし、リーグビジネスという観点から欠如しているプロ野球などと比較すれば、十分評価すべき姿勢であることは確かでしょう。しかし私は、よりインパクトある大胆な改革が必要だと思っています。

では、Jリーグの収支に大きなインパクトをもたらす改革とはどのようなものなのか。答えのヒントは、意外なところにあります。それは「今シーズンのJ2」です。

J1優勝争いの常連で、人気の面でも日本屈指のクラブであるガンバ大阪が、今シーズン、J2に戦いの場を移すことになったわけですが、その結果、全国各地である異変が起きました。日本代表に名を連ねる遠藤保仁選手や今野泰幸選手が我が町にやってくる、この機会に彼らのプレーをひと目見たい——そう感じた人々がスタジアムにどっと押し寄せたのです(図①)。

ガンバのアウェーゲーム21試合の平均入場者数は1万3821人でした。これは今シ

つて生じた収益を一つのクラブに集中投下することで、現状の総収入に10〜20億円の上積みができる計算です。

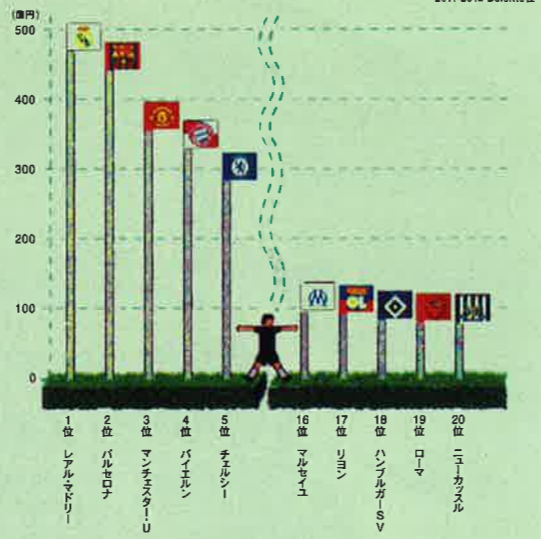
Jクラブで過去最大の営業収入を記録したのは07シーズンの浦和レッズで、その額は約80億円に達しました。これを既存のJクラブがもつポテンシャルと評価し、そこに協会やリーグからのお金を勇気をもって極端に偏った形で配分する。そうすれば、日本に収入100億円規模のビッグクラブが誕生する、とが現実味を帯びてきます(図②)。

なぜ「100億円」を持ち出したかと言うと、それが世界でもトップ20の前後に位置する財政規模だからです(図③)。具体的には11〜12シーズンの収入115.9億円(12年初頭のレート、1ユーロ=100円)で換算)でランキング19位のローマと同等になります。

'00〜'01シーズン、中田英寿を擁したスクデットを獲得したローマには、トッティ、モンテッラ、デルベッキオらのイタリア代表のほか、カフィー、エメルソン(ともにブラジル代表)、パティストウータ(アルゼンチン代表)などが所属していました。売り上げ規模は昨シーズンとほぼ同じ約110億円(当時のレート、1ユーロ=90円で換算)。これを日本に置き換えると、100億円クラブの誕生によって、日本代表プラス強豪国の代表選手で構成された、まさにスーパーチームがJリーグに現れることになるのです。

突出した資金力と戦力を備えるスーパーチームが生まれることで、優勝争いの固定化を招きJリーグの魅力が削ぐという意見もあるかもしれませんが、しかし、欧州の主要リーグでも、リーグにおけるバルセロナとレアル・マドリーのように「偏り」は顕著です。日本の欧州サッカーファンの多くは、バルサやレアルの試合見たさに有料放送の契約をしている、そしてその放送権料がリーグ全体を潤しているのは紛れもない事実なのです。リーグが存続するためにはビジネス的な成功が不可欠であることを考えれば、スーパーチームの

⑤ 世界クラブ収入ランキング



存在によるメリットの方が大きいでしょう。

今年、日本で行なわれた代表戦6試合の平均入場者数は48130人でした。日本代表の試合ならスタジアムに足を運ぶライトなサッカーファンは大勢いるのです。彼らをJリーグの試合へ呼び寄せるには、また国内外でJリーグ中継の視聴者数を増やすには、例えばネイマールのような世界的なスター選手と日本代表選手との競演が即効薬になります。

ベッカムやアンリを獲得し、成長の足がかりとしているMLS(アメリカのプロリーグ)の例もあります。世界の移籍市場において、条件面で堂々と勝負できるクラブをまず一つ作る。これこそが重要なことです。

お気づきの方もいると思いますが、スーパーチーム構想は決して斬新なアイデアではなく、Jリーグが華々しくスタートした20年前への原点回帰でもあります。あの頃のヴェルディ川崎や鹿島アントラーズに近い存在と言えるのかもしれない。

今こそ、Jリーグにスーパーチームを、これが私の導き出したレコメンデーションです。どうか真摯にご検討いただければ幸いです。ご清聴、ありがとうございます。

④ 100億円のSUPER TEAM



ズンのJ2全試合の平均6665人の2倍以上にあたる驚異的な数字です。ガンバという全国的に知名度のある人気クラブの降格は、図らずもJ2所属クラブに大きなビジネスチャンスをもたらすことになりました。

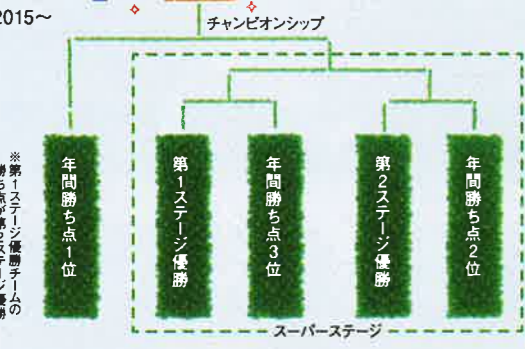
J2における「スーパーチーム」の存在が、観客数の伸びにこれだけの影響を及ぼしたことは示唆に富んでいます。ならばJ1にもスーパーチーム——日本代表の選手がずらりと顔を揃え、「超」のつく有名外国人選手が加わった、集客力抜群のチーム——が生まれた時、同じような現象が起こるのではないかと机上の空論、夢物語と笑われるかもしれません。この「スーパーチーム構想」は、日本サッカー界のビジネス的な苦境をがらりと転換する可能性を秘めていると本気で思うのです。そしてスーパーチームは、アブラモビッチのような大富豪の登場を待つのではなく、ビジネスの枠組みを変えることで意図的に作れるはずなのです。

資金の不平等な分配で、世界トップ20のクラブを！

構想の実現性について考えてみましょう。圧倒的な資金力を保有するためには、まず相応の資金力があることが前提になります。現在のJリーグでは、J1各クラブに平均2

[新制度を読み解く] **Jリーグはこう変わる!**

text by Kyozo Hibino



来季ついにJ3が始動する。初年度を戦うのは、新たに承認された10チームと、今季のJ2・JFL入れ替え戦の敗者、さらに特別枠としてJ1&J2クラブの若手選手で構成される「JFA/JリーグU-22選抜チーム」の合計12チームだ。

昇格・降格ルールについては、J1⇄J2は従来通り、J2⇄J3は今季までのJ2⇄JFLのルールが踏襲される。J3⇄JFLに関しては、当面はJ3で最下位になったとしてもJFLに降格することはない。JFL1位がJ3に昇格するわけでもない。J3ライセンスを申請し承認されたクラブがJ3に加わる(増える)ことになる。

'15年導入予定の2ステージ制の仕組みも非常に分かりづらい。まず見るべきは「年間勝ち点」。1位にはチャンピオンシップ(CS・年間優勝決定戦)出場権が与えられ、2位と3位はスーパーステージ(SS)出場権を獲得する。その相手になるのが、第1ステージ、第2ステージの各優勝チーム。勝ち点の多い方が年間勝ち点3位と、少ない方が年間勝ち点2位と対戦する。しかし、これら5チームは重複する可能性がかなり高い。順位の上昇はせず、ステージ優勝がシードされるため、例えば年間勝ち点1位と第1ステージ優勝が同一チームだった場合、年間勝ち点2位と3位がまず対戦し、その勝者と第2ステージ優勝チームがCS進出をかけて戦うことになる。

CSに進出した2チームと、その次に勝ち点の多いチームに、ACL出場権が与えられる。

