

IV.

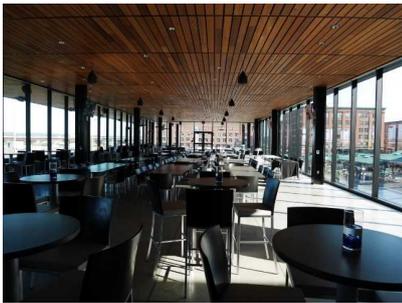
収益拡大への取組事例

※これら取組事例は事務局にて調査・収集したものである。

(1) 高額な席・ラウンジ・企画席の導入

ラウンジ・クラブ

- クラブシート：諸外国では広く浸透。専用ラウンジやバー、レストランにアクセスできる高級席
- 2009年に開場したヤンキースタジアムには、全7種類のクラブシートが設置され、クラブシートの座席数だけで約4000席（スタジアム全座席数＝5万2325席の1割弱 ※旧スタジアムに比べ全体で3,000席少ないが、ラグジュアリーシートは3倍）
→2008年に約1億7,000万ドルだったチケット収入は、2009年は約2億3,600万ドルに増加



- 独立リーグ所属・St. Paul Saintsの本拠地・CHS Fieldのクラブは、260人収容可能



- 2014年に開場したNFL・サンフランシスコ49ersの本拠地・リーバイスタジアムに設けられたラウンジ



- 寒冷な時期も多いMLB・ミネソタツインズの本拠地・ターゲット・フィールドには3,000人収容のクラブなど、多くの室内飲食スペースがある

(1) 高額な席・ラウンジ・企画席の導入

レストラン

- ベニュー内にレストランを設け、試合のない日にも営業。試合日には開始数時間前、終了数時間後まで営業し、飲食代収入は大きい



- オーストラリア・シドニーのSydney Cricket Groundには通年営業しているレストラン（左）と、地ビール工場（右）が内设されている

(1) 高額な席・ラウンジ・企画席の導入

スイート席・ボックス席(個室)

- 従来から存在するVIP用個室。近年は縮小傾向だが単価は高額
- 年間売りだけではなく、試合毎に個別売りをしているケースもある



● ターゲットフィールド (ミネソタ) のスイートボックス



● ターゲットフィールド (ミネソタ) のスイートフロア

(1) 高額な席・ラウンジ・企画席の導入

企画シート

- 比較的売れ行きが悪いエリア・単価の低いエリア・それまで客席がなかった席を企画シート化
- そのシートでなくてはもらえないグッズの配布や命名権の導入



● 福岡ヤフオク!ドーム内のJA全農なごみシート (左) と、ホームランテラス (右)

(2) メイン競技以外のイベント開催

その他の競技

- 野球場でのサッカー開催のような比較的一般的なものから、野球場でのスキージャンプ、アリーナでのボートなどの奇抜なものまで



- MLB・ポストンレッドソックスの本拠地・フェンウェイパークではスノーボード・ビッグエア競技を開催
(ポストンレッドソックス公式HPより引用)



- フランスのBercy Arenaで行われるヨットイベント。アリーナ内を水で満たし、大型扇風機で風を起こしている
(<http://www.windmag.com/actu/itw-fred-beauchene-six-heures-direct-tv-indoor-france> より引用)

(2) メイン競技以外のイベント開催

コンサート・展示会

- 地域内では最も集客できる施設として、スポーツ以外のイベントをライブハウス・コンベンションセンター的な役割として開催
(例えば福岡ヤクオク!ドームは九州一番のランドマーク的存在となっており、九州域内を代表する様々な展示会やイベントが実施されている)
- スタジアム内のアリーナ部分を使うのではなく、例えば前述の会議室のみの使用やラウンジのみ、コンコースのみの使用などの部分貸しを行い、収益の向上を図っている



- 吹田スタジアムではコンコースに車が直接到達できるようにスロープを設置している。これによって車の展示会も可能。コンコースへの荷物の運搬も容易

(2) メイン競技以外のイベント開催

スタジアムツアー

- 1年を通じて試合のない日だけではなく、試合日にも複数回開催。その土地の観光名所としての立ち位置（米国ではおおよそ15\$以上。クラブのミュージアムと併設している例も多数。連日多くのファンが参加）
- 子どもたちの社会科見学をスタジアムで行うケース、団体見学を受け付けるケース、誕生日等の記念ツアーを設けるケースもある



● シティーフィールド（NYメッツ）内にあるミュージアム



● シティーAT&Tパーク（SFジャイアンツ）のツアー

(3) ベニユー内施設活用

会議・セミナー

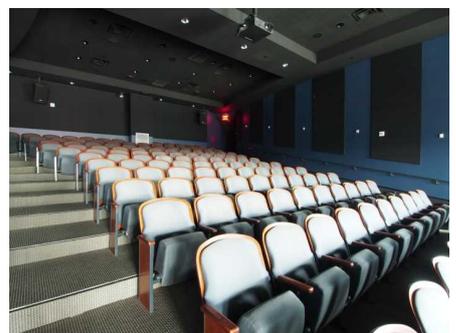
- スタジアム内に多数の部屋があり、地元の一般企業等が会議やセミナー開催に使用



● ミラーパーク（ミルウォーキーブルワーズ）の会議室



● ヤンキースタジアムの会議室



● シティーフィールド（NYメッツ）のシアタールーム

結婚式・パーティー

- 前述のクラブ・ラウンジを一般利用に開放。数百人規模で開催可能

(4) 複合化

バー・レストラン

- ベニュー内もしくは隣にバーやレストランを設置し、飲食収入の拡大を図っている。その日はベニュー内で観戦しないファンも飲食しながら観戦するために球場周辺に集い、大画面で観戦を楽しむ



- ブッシュスタジアム（セントルイスカーディナルス）隣接のカーディナルスネーション。巨大なビジョン・多数の飲食店の他、外野後方から試合を俯瞰できる観覧席も設けられている。

(4) 複合化

ショッピングモール



- シンガポールスポーツハブ内にあるショッピングモール

ホテル・住宅



- 英国・トウィッケナムスタジアム内にはマリオットホテルがある

(4) 複合化

スポーツクラブ



- 英国・トウィッケナムスタジアムにあるスポーツクラブ



- MAZDA Zoom-Zoomスタジアムには(株)ルネサンスのスポーツクラブが隣接しており、試合観戦しながらの運動も可能

大学・チア教室など各種スクール

病院（介護施設）

託児所・保育所

(5) 命名権の工夫

細かなネーミングライツ

- 球場名はもちろん、入場ゲートやクラブ、デッキエリアなどに命名
- 大学では通路、ベンチなどにも細かくネーミングライツを設ける例もある



- リーバイスタジアムの正面ゲートは命名権が販売され、「トヨタゲート」と名付けられている

クラブ・ラウンジ・シートの命名権販売

球場建設時からのスポンサー確保

- スタジアム建設時からネーミングライツを取得する企業を選定し、企業の要望に応じたボックスシートを建設する、モニュメントを設けるなど

(6) その他の取り組み

ファンゾーンの活用

- 駐車場を使つての試合前のバーベキュー (tailgate party)、球場内には滑り台、バッティング体験やスピードガンなどの各種アクティビティ、ゲーム、音楽や子どもの遊技場などを設置し、試合の前後はもちろん試合中も楽しめる場所を提供



- MLB・ミルウォーキーブルワーズの本拠地・Miller Park名物のtailgate party
(<http://www.race-brewers.com/post-race-tailgate-party> より)

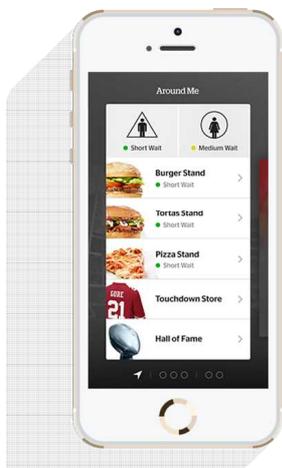


- MLB・テキサスレンジャーズの本拠地・Globe Life Park in Arlingtonのキッズゾーン
(テキサスレンジャーズ公式HPより)

(6) その他の取り組み

スタジアム内飲食店の混雑状況管理システムの導入

- 専用アプリを用いて、飲食物のデリバリーの他、スタジアム内販売店舗の混雑状況を配信



- リーバースタジアムのアプリ。
飲食物のデリバリーの他、付近の店舗の混雑状況もリアルタイムで把握できる
(<http://www.levisstadium.com/stadium-app/> より)

POS(Point of Sales)システムの導入

- POSシステム導入により、マーケティング分析を基礎とする効果的な販売が可能

(6) その他の取り組み

有名店舗の導入

- ベニュー内に地元の人気店舗に出店してもらい、飲食収入の最大化を図っている
- 地ビールの販売も行うなど、「球場名物」の飲食物を確立させている



- シティーフィールド（NYメッツ）にはNYで人気のハンバーガー店「Shake Shack」が出店。試合中であっても大行列ができています。試合開始1時間前には100人超が並ぶほど



- セーフコ・フィールド（シアトルマリナーズ）では50種類以上の生ビールが楽しめる