

プロ野球 12 球団のファンクラブ経営に関する研究

スポーツコミュニケーションゼミナール 1313058 舟越 美緒

1. 研究動機・研究目的

日本のプロ野球には、セ・リーグ 6 球団とパ・リーグ 6 球団が所属している。

プロ野球球団の収益の柱は、チケット収入、グッズ収入、広告収入、放映権収入と言われている（持永・西川, 2015）。この中でもチケット収入は、他の 3 つの収入に影響を及ぼす観客動員数と直結するため、最も基礎的な収入源と考えられる。したがって、球団側からすると、できる限り多くの観客が球場に足を運ぶよう、様々な戦略を展開することが必要とされる。そこで注目したいのが、12 球団がそれぞれで設けているファンクラブである。ファンクラブ会員は、ファンクラブ会員でないファンと比べて、何度もスタジアムへ足を運ぶだけでなく、シーズンチケットの購入などの観戦行動を起こす傾向にある（吉田, 2011）。

野球離れが進む中で、プロ野球 12 球団の観客動員数が前年より伸びている現状があるが、自分の好きな球団を持つ若者は少ないという現状もある。12 球団がそれぞれで設けているファンクラブの会員がその他のファンと比べて、何度もスタジアムへ足を運ぶだけでなく、シーズンチケットの購入などの観戦行動を起こす傾向にあるため、球団にとって非常に重要となってくる。そこで本研究では、ファンクラブが各球団に及ぼす効果や各球団がどのようにしてファンクラブ会員の獲得に動き、どう影響するのかについて研究していく。

2. 研究方法

【調査対象】プロ野球 12 球団のファンクラブホームページと、NPB 公式記録、プロ野球関連のアンケート調査や記事である。

【調査期間】2016 年に提示された、2017 年度向けファンクラブ要項を範囲とし、観客動員数のデータは 2015 年と 2016 年を範囲とした。

【調査方法】公式ファンクラブホームページにて各球団の取り組みを調べ、2015 年と 2016 年の会員数と観客動員数と比較をしながら文献研究を行った。

【調査内容】各球団の観客動員数の推移とファンクラブ事業の取り組みについて

3. 主な結果と考察

2015 年と 2016 年の観客動員数については、読売ジャイアンツと福岡ソフトバンクホークス以外の 10 球団は、すべて動員数が前年度より増えていることがわかった。

なかでも、広島東洋カープ・横浜 DeNA ベイスターズ・東京ヤクルトスワローズ・北海道日本ハムファイターズ・埼玉西武ライオンズ・東北楽天ゴールデンイーグルス・オリックスバファローズは 2016 年に球団新記録を更新している。前年度比で最も動員数が伸びたのは、千葉ロッテマリーンズであった。

都道府県地域別の各球団のファンの割合については、その地方を本拠地にする球団が 1 位にランクインするものの、その他 3 位以内の球団については読売ジャイアンツが 8 地方すべてにランクインしており、阪神タイガースが東北地方を除く 7 地方でランクインしている。この結果、読売ジャイアンツと阪神タイガースが 12 球団ではファンの母数が突出して

いると言える。

また、12 球団の取り組みを細かく見ていくと、チケット特典・オリジナルグッズ特典・特別イベント特典が含まれる場合が多い。年会費によって選べる特典には限りがある。

12 球団で唯一全てのコースに会員数の定員を定めていたのが広島東洋カープだった。2016 年の優勝を境に、定員を 2 倍以上に増やす取り組みがみられた。12 球団の中で最もコース数が多かったのは、オリックスバファローズの 26 コースであった。最高年会費額も同チームの 18 万円であった。年齢や性別によってコース分けがされている場合がほとんどだが、阪神タイガースのようにファンクラブ会員の継続年数によってグレードがアップする制度もある。会員継続者が増える可能性があり、継続人数が多くなれば、会員数の一定数の確保がしやすくなる。

4. 結論

2016 年の観客動員数の伸び率が最も高かった千葉ロッテマリーンズは、ファンクラブ会員数も増えているという現状から、観客動員数とファンクラブ会員数は密接な関係があると言える。観戦チケット特典や来場ポイント制度に入れることによって、ファンを球場に来場させることができ、観客動員数の増大にもつながるといえる。

各球団がファンを獲得するための最もわかりやすい指標となるのがファンクラブ会員数である。そのために、各球団はよりロイヤルティの高いファンの獲得のためにファンクラブを充実させる必要があると言える。プロ野球球団の最も基本的な収入源となるチケット売り上げ（要するに観客動員数）を増やすためにも積極的な経営が必要である。

5. 卒業論文の執筆を終えて

本研究を進めるにあたり、指導教員の伊藤真紀先生にはとても感謝しています。ぎりぎりまでご迷惑おかけしましたが、最後まで手厚いご指導をありがとうございました。お忙しいにも関わらず、私達の論文添削に時間を割いていただいたおかげで無事提出することができました。そして、一緒に切磋琢磨しながら頑張ったスポーツコミュニケーションゼミナールの皆、ありがとうございました！！来年からはこの研究を現場で生かしていけるよう頑張ります。