



サッカークラブの経営に挑戦した 実践型授業「ビジネス・ チャレンジ演習／実習」

ゴール級のアイデア出して、観客動員に貢献



ビジネス・チャレンジ演習／実習代表

小田 周介(経済学部3年)

私は、企業の一員として、現実の事業・企画の実施・運営に携わる実践型の授業「ビジネス・チャレンジ演習／実習（サッカークラブ経営）」（担当：商学部 渡辺岳夫教授）を受講し、2018年度は「東京武蔵野シティFC」の経営に挑戦しました。



このクラブは、「横河電機サッカー部」を起源とし、1939年に創立されたサッカークラブです。ホームタウンは東京都武蔵野市。

都内唯一のアマチュアサッカーリーグの最高峰である日本フットボールリーグ(JFL)に所属、Jリーグ加盟を目指しています。

私たちは、観客動員5000人を目標に、今年9月23日、武蔵野陸上競技場で開催したホームゲームに関する業務全般を担いました。



私の活動内容 「新規冠スポンサー 開拓とスタジアム 環境改善」

ビジネス・チャレンジ演習／実習代表とメディア班リーダーとして、チームをマネジメントする一方、大型スポンサー獲得に一番力を注ぎました。

サッカーが好きで、「サッカークラブの経営に携わる」ということが直感的に面白いと思い、講座に参加しました。

クラブはJリーグ参入という目標を掲げていますが、Jリーグ参入条件の1試合観客平均2000人に対し、2018年度の観客動員数1000人にも満たない現実がありました。

魅力的な試合を続けているものの、試合を安全で快適に観戦することができない状況にありました。芝生席の傾斜が厳しいのです。

スタジアムの視察、クラブサポーターへのヒアリングを繰り返

し、特殊なダンボールの仮設シートを設置することで改善できるという仮説を立案しました。

スポンサーを集めるべく、協賛企業を選定。クラブのイメージカラーが青と黄色ということにオリジナリティを感じ、2018年4月にサービスをスタートさせた動画配信サービス「Paravi(パラビ)」を運営する株式会社プレミアム・プラットフォーム・ジャパン様(以下、PPJ様)を冠スポンサーとして、お迎えしようと考えました。

講座内のスポンサー営業班と組んで、プロジェクトベースでチームを組織しました。



ビジネス・チャレンジ演習／実習を構成する4つのグループ

こまめにプロジェクトメンバーとコミュニケーションを取りながら、学内で動画・Paraviの知名度のアンケート調査を含めた現状分析を行い、提供できる商材の知識、企画を練り上げ、プロモーション案を練り上げました。

幸運にもPPJ様の社員様を紹介して頂き、PPJ本所で「Paravi」のプロモーション案を展開。その結果、PPJ様に100万円の出資をして頂くことが決定。スタジアム環境改善へ2000席もの仮設シートを設置することが可能となり、試合当日は多くのサポーターに座って頂きました。



学び

ビジネス・チャレンジ演習／実習では、課題を発見して、解決の道筋を立て、行動することを繰り返し学びました。プロジェクトベースで、自ら立案した企業のプロモーション企画を形に移すまでは



クラブハウスで企画を熱くプレゼンをする筆者・小田周介(左)と佐藤紘平さん(経済学部3年)



スタジアムに多くの人が
駆けつけた



課題を発見、解決の道筋を立て、行動する —それがビジネス・チャレンジ演習／実習

経験しましたが、自分の卒業研究ではビジネスモデルをプランニングしたマーケティング戦略を日々学んでいます。

学業の傍ら、関心のある写真や動画といった制作を続けています。サポートしてくれる環境や、個性を肯定する文化を持つ中央大学での学びが、現在の自分を作っ

ています。

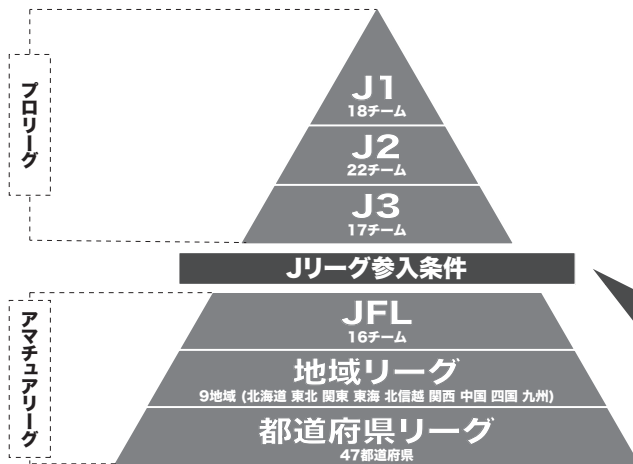
今後は、学生生活での経験を生かし、マーケティングとクリエイティブを掛け合わせた活動をしていきたい。

将来は、生涯の目標である「世界に影響を与える」ことができる事業に携わりたいです。

□ Paravi (パラビ)

メディアグループ6社 (TBSHD、日本経済新聞社、テレビ東京HD、WOWOW、電通、博報堂DYメディアパートナーズ) により発足した(株)プレミアム・プラットフォーム・ジャパンがお届けする、動画配信サービス。各局の新旧ドラマ・バラエティ・アニメなどはもちろん、ここでも観られないオリジナルコンテンツも豊富。月額見放題925円(税抜)【税込999円】のParaviベーシックプラン他、話題作がコンテンツ毎に購入できるレンタル作品も。(ベーシックプランは登録月無料)

日本サッカーのリーグ構成



Jリーグ参入条件

- Jリーグ百年構想クラブとして認定され、J3クラブライセンスが交付されていること
- JFLで年間順位が4位以内、かつ百年構想クラブのうち上位2位以内。
- 1試合平均入場者数が2,000人を超えていること
- 年間事業収入が1.5億円以上あること

講座で成長を実感 松田 崇志(商学部2年)



私は、イベント班に所属していました。集客力があり、来場者に楽しんでもらえるイベントとはどんなものなのか。リーダーを中心に班員で何度も話し合いました。

意見が割れ、行き詰まることもありました。しかし、一人一人が意思表示を明確にし、考え方のズレを修正していくことで、一つ一つの項目を班員全員が納得して前へ進めていくことができました。

多様なイベント候補案の中

ら、できる限り最善のイベントが用意できたはず、そう思っていました。しかし、結果的に当初目指していた5000人集客とは程遠い結果となってしまいました。

イベントとしても、当日実際にやってみて準備不足だったと感じるところも多々ありました。正直、かなり悔しかったですし、活動への自分の貢献がまだまだ足りなかったのだろうと、力不足も実感しました。

今、終わって活動を振りかえってみても、まだ悔しい思いはあります。しかし、集客するのはどれだけ難しいことが身をもって学べたこと、様々な人の考え方を知ることができたことなど、この講座でたくさんの成長がありました。

これからは、今回まだまだ力不足だと感じたことをいかに伸ばしていけるか、この講座の経験を生かして、取り組んでいきたいと思っています。