

News Release

Bリーグ所属クラブをビジネスマネジメント面からランキング 「Bリーグ マネジメントカップ 2019」を発表

B1は「千葉ジェッツふなばし」が2連覇、B2は「仙台 89ERS」が首位に

デロイトトーマツグループ(東京都千代田区、CEO:永田高士 以下、デロイトトーマツ)において、スポーツビジネスを展開するスポーツビジネスグループは、国内男子プロバスケットボールリーグであるBリーグのB1とB2に所属する全クラブを対象に、ビジネスマネジメントの側面(経営面)でランキングした「Bリーグ マネジメントカップ 2019」を発表します。今回の発表において、B1は千葉ジェッツふなばしが2連覇、B2は仙台 89ERSが首位となりました。

スポーツビジネスにおけるクラブのマネジメントでは、いかに試合に勝つかという「フィールドマネジメント」(以下 FM)だけでなく、いかにビジネスとして収益を上げ、また事業拡大をするかという「ビジネスマネジメント」(以下 BM)が重要です。「Bリーグ マネジメントカップ」は、スポーツビジネスの一層の発展に向けて、事業や経営といった観点での関心と理解を広げることを目的に、Bリーグから公表された、B1とB2に所属する全クラブの財務情報などの公開情報をもとに、BMにおいて重要なテーマである「マーケティング」「経営効率」「経営戦略」「財務状況」の4つの視点で計11のKPIを設けて分析しています。ランキングはそれぞれのKPIを数値化し集計しています。

デロイトトーマツグループのスポーツビジネスグループでは、「アリーナ集客率」をプロスポーツ興行の発展にとって最も重要なKPIの一つと考えています。「満員のアリーナ」は、単にチケットが完売となり手に入りにくいプラチナチケット化することだけでなく、来場者の非日常体験の演出に大きく貢献するとともに、その体験の共有意欲を喚起するため、リピーターや新規顧客の獲得にも直結する効果が期待されます。また、物理的に満員のアリーナは中継映像の迫力や注目度にも大きく影響し、放映権の価値を高めることにも繋がります。BリーグのBMにおいてはまず集客数を増やす施策が求められますが、その際、興行価値を最大化する「満員のアリーナ」に着目することが肝要です。また、中長期的にはクラブの集客力に見合った会場、アリーナの活用という施策が重要性をもつようになるでしょう。こうした中、今回B1部門において総合1位を獲得した千葉ジェッツふなばしは、平均入場者数はB1でトップ、アリーナ集客率ではB1で2位と、まさにチームカラーで埋め尽くされた「満員のアリーナ」を作り出した好事例といえます。

調査結果の詳細については[レポート](#)をご確認ください。

「Bリーグ マネジメントカップ 2019」ランキング上位結果

■B1

順位	クラブ	BMP 総計	マーケティング	経営効率	経営戦略	財務状況
1位	千葉ジェッツふなばし	165	50	22	49	44
2位	栃木ブレックス	155	53	26	43	33
3位	琉球ゴールデンキングス	149	46	24	39	40
4位	シーホース三河	123	32	12	38	41
5位	レバンガ北海道	123	31	20	38	34

※数字はポイント数。BMP はビジネスマネジメントポイントの略

千葉が2連覇

千葉はマーケティング分野と財務状況分野でともに2位に、経営効率分野で4位、経営戦略分野で1位となり、2位の栃木に10ポイントの差をつけて堂々の連覇を達成しました。

好成績の原動力は昨年に引き続き、Bリーグ全体で唯一平均入場者数5,000人台を突破している集客力です。入場料収入や物販収入を牽引しているのはもちろん、常時アリーナ集客率が80%を超える、「満員のアリーナ」を作り出すことができているため、さらなるリピーターの創出やスポンサー獲得へとつながっていると考えられます。

今後はさらなるステップアップを目指し、BM面におけるアリーナとの一体経営や地域貢献活動の強化とFM面でのBリーグ制覇の両立、といった難題に挑戦していくこととなりますが、安定した経営基盤に支えられたBM施策がどのような次のブレークスルーをもたらしてくれるのか、引き続き注目です。

■B2

順位	クラブ	BMP 総計	マーケティング	経営効率	経営戦略	財務状況
1位	仙台 89ERS	149	43	29	50	27
2位	熊本ヴォルターズ	144	47	22	43	32
3位	広島ドラゴンフライズ	131	45	20	40	26
4位	信州ブレイブウォリアーズ	123	42	26	28	27
5位	バンビシャス奈良	119	31	28	46	14

※数字はポイント数。BMP はビジネスマネジメントポイントの略

仙台、各分野で着実な伸びを達成して初の優勝

仙台はマーケティング分野で3位、経営効率分野と経営戦略分野でともに1位、財務状況分野で4位と安定した成績を残し、2位の熊本と5ポイント差で優勝となりました。

仙台はFM面での競技成績では地区優勝を逃しましたが、昨シーズンとほぼ同水準のチーム人件費ながら勝ち星を倍近く増やして地区2位となったことに加え、各種BM施策により平均入場者数も20%近く伸ばしており、特にグッズ関連利益額については10倍という大幅改善を達成しています。まさにFMとBMの両輪がうまくかみ合った結果が表れたものと考えられます。

現状ではアリーナ集客率にまだまだ伸びしろがあり、この流れを継続していけるかどうか、成長のポイントになるものと思われます。

■ランキングの算出方法

マーケティング、経営効率、経営戦略、財務状況に対して、デロイト トーマツが独自の KPI (Key Performance Indicators: 重要業績評価指標) にもとづいて項目別にランク付けを行い、そのランキングに応じたビジネスマネジメントポイントを付与していきます。なお、BMポイントが同率の場合、マーケティングの順位が上のクラブが上位クラブとなります。(以下、経営効率、経営戦略、財務状況の順に同様の判定)。各 KPI は以下の通りです。

- ・マーケティング: 平均入場者数、アリーナ集客率、客単価
- ・経営効率: 1勝あたりチーム人件費、1勝あたり入場料収入
- ・経営戦略: 売上高・チーム人件費率、SNS フォロワー数、グッズ関連利益額
- ・財務状況: 売上高、売上高成長率、自己資本比率

デロイトトーマツのスポーツビジネスグループ(SBG)について

クラブやリーグ、協会等競技団体の経営基盤の強化から観客・ファンの獲得、収益を最大化する商品サービスの開発、スタジアムの建設・運営管理など、スポーツビジネスを成功させるために解決すべき課題は数多く存在します。デロイトトーマツグループでは、財務会計、戦略、マーケティング・業務改革など、多様な分野のプロフェッショナルを擁し、スポーツビジネス領域におけるグローバルでの豊富な知見を活かしつつ、あらゆる面から事業支援を行う体制を整えています。

www.deloitte.com/jp/sports-business

デロイトトーマツグループは、日本最大規模のプロフェッショナルサービスファームとして有する圧倒的な専門性・総合力と、データ・アナリティクスやデジタル・テクノロジーに関する最先端の実践的知見を融合することで、経済社会や産業の将来像を指し示し、その実現に必要とされる経営変革と社会イノベーションを加速させる「経済社会の変革のカタリスト」となることを目指しています。SBGの活動では、日本におけるスポーツビジネス領域での産業基盤の強化や、スポーツを核とした地域活性化モデルの構築などスポーツをハブとした「経済社会の変革のカタリスト」としての取り組みを推進しています

<報道機関の方からの問い合わせ先>

デロイトトーマツグループ 広報担当 張

(デロイトトーマツコーポレートソリューション合同会社)

Tel: 03-6720-8300 Email: press-release@tohmatu.co.jp

デロイトトーマツグループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイトトーマツ合同会社ならびにそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイトトーマツ コンサルティング合同会社、デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイトトーマツ税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイトトーマツコーポレートソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイトトーマツグループは、日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 40 都市に 1 万名以上の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイトトーマツグループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、デロイトトウシュトーマツ リミテッド(“DTTL”)、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人のひとつまたは複数指します。DTTL(または“Deloitte Global”)ならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは DTTL のメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける 100 を超える都市(オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む)にてサービスを提供しています。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連する第一級のサービスを全世界で行っています。150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ Fortune Global 500® の 8 割の企業に対してサービス提供をしています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約 286,000 名の専門家については、(www.deloitte.com)をご覧ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited