特集／新春座談会

プロスポーツが生み出す地域の活力

にぎわいある地域づくりに向けた戦略とは

仙台は、サッカー、野球、バスケットボールのプロスポーツ3団体が顔をそろえ、しかも、それぞれがトップのカテゴリに所属する全国でも珍しい地域です。

プロスポーツは、試合の勝敗や選手のプレーが全国的に報道されることも多く、絶好のシティーセールスのツールと言えます。また、地元にとっては、試合の勝敗をはじめとしてその動向が常に話題となり、地域のにぎわいに直結する重要な存在にもなっています。

そこで今号では、3団体のトップにお集まりいただき、プロスポーツと地域密着のあり方、そしてプロスポーツを生かした地域づくりの展望・戦略などについて伺いました。

株式会社ベガルタ仙台
代表取締役社長
西川 善久 氏

株式会社楽天野球団
代表取締役社長
立花 陽三 氏

仙台商工会議所
会 頭
鎌田 宏

株式会社仙台89ERS
代表取締役
中村 彰久 氏

震災で見つめなおした「プロスポーツ」の意義

進行　まず、鎌田会頭にお伺いします。プロスポーツが地域におよぼす影響をどのように感じていらっしゃいますか。

鎌田　皆さんには、日ごろから選手たちの素晴らしいプレーを通して感動を与えていただいていることはもちろん、仙台七夕まつりなど、地域の諸行事にも積極的に参加いただいています。このことに、まずは改めて感謝申し上げます。

プロスポーツは、経済的な側面から見ても地域の活力向上に欠かせません。全国各地の試合開催地をファンが行き来しますので、地域の交流人口拡大という点でも重要な観光資源のひとつと言えます。さらに全国から転勤や入学で人が集まる仙台にとっては、地域の新たなファンづくりにもつながるシティーセールスの要素も持っています。

進行　では、3団体の皆さまに伺います。これまでどのような地域に根ざした活動を行ってこられたのでしょうか。順にお聞かせください。

西川　ベガルタ仙台は、創設時から地域のシンボルたるプロサッカーチームとして、豊かなスポーツ文化の振興や青少年の健全育成、地域の活性化に寄与することを基本理念として活動してまいりました。また、身体障害者の方のバリアフリーサッカーや、バスケットボール、バレーボールなどサッカー以外のスポーツ教室も行っています。

震災の年の秋には「宮城・東北ドリームプロジェクト」をスタートし、宮城や福島、岩手の被災地の子どもたちを試合に招待してまいりました。さらに、震災から丸5年が経過し、ベガルタとして改めてきちんとした支援体制をつくりたいと「復興支援室」を組織しまして、復興ライブや復興支援サッカーキャラバンを始めたところです。

同年には「心と体の元気プロジェクト」として、仮設住宅を中心とした高齢者の方の介護予防を目的に、アカデミーのコーチやチアリーダーなどが訪問して、健康体操教室や栄養講習会等の活動を行っています。そのほか、スポンサーと協力して、ホームで勝利するたびに車いすを障害者施設にプレゼントしています。

進行　ベガルタ仙台は、仙台におけるプロスポーツの草分け的な存在として、これまでたくさんの地域密着活動に取り組んでいらっしゃいますね。

鎌田　Jリーグが開幕した平成5年に、商工会議所ほか地元経済界も加わって「東北にJリーグチームを設立する懇談会」を結成しまして、その後、チームが誕生してから20年以上にわたって活動していただいています。

その歴史の中で、震災の年、先般のオリンピックで日本代表チームを率いた手倉森監督のもと4位に躍進し、翌年は最後まで優勝争いを繰り広げ、惜しくも2位ではありましたが、震災直後の仙台に明るい話題を届けてくださったことが特に印象に残っています。震災の影響で休部していた東京電力女子サッカー部の受け皿としてベガルタ仙台レディースを創設するなど、多方面で地域に貢献いただいておりますし、今後とも、ぜひ地域のために頑張っていただきたいと思っています。

スタジアム周辺のパーク化でもっと地域に楽しさを

進行　では、次に立花さんにお伺いします。楽天イーグルスはどのような地域貢献活動を行ってこられましたか。

立花　球団設立以来、特に宮城・仙台においては、こどもたちを対象とした楽天イーグルスアカデミーの活動や、選手たちが学校にお邪魔して夢を語るといった活動を続けてまいりました。直近では、スポーツの力で東北のこどもたちに笑顔を届けたいという思いから、「TOHOKU SMILE PROJECT」をスタートしています。これは東北地区全体で行っているのですが、具体的には福島県相馬市に屋内ドーム施設をつくったり、私たちがスタジアムで使っていた人工芝の一部を岩手県大槌町に寄贈させていただく予定をしております。私たちは、何をすればこどもたちを笑顔にできるのかについて、毎年議論しています。そして、相馬市、大槌町に続く第三弾として、東北各地に、こどもたちがのびのび遊べる「こどもスタジアム」を建設するプロジェクトをスタートいたしました。選手や職員による募金活動やチャリティー活動を通じて、多くの皆さまから寄附を募っております。既に決定している南三陸町、陸前高田市を皮切りに、東北各地に「こどもスタジアム」を建設・寄贈してまいりたいと思っております。

鎌田　楽天イーグルスについては、支援組織である「楽天イーグルス・マイチーム協議会」を、チーム発足当初の平成16年に経済界が中心となって設立しました。事務局を仙台商工会議所が務め、創設時から、チームが地域に定着するための取り組みを球団とともに行っております。協議会では、毎年、「北海道日本ハムファイターズを応援する会」との交流会を開催しておりまして、仙台と札幌を行き来しながらファン同士の交流促進にも力を入れています。今年は日本ハムが優勝し、パ・リーグを代表して戦っていただきましたが、楽天イーグルスも平成25年に日本一に輝きました。このとき協議会等が主体となって行った優勝パレードには、仙台・宮城のみならず東北各地からもファンが訪れました。東北を元気づけてくださったことに、改めて感謝申し上げます。できればこれから何度でも、日本一になってもらうようお願いいたします。

立花　そうですね。これからも東北に明るい話題を届けられるよう頑張りたいと思っています。

今後の話ですが、1月1日からは「Ｋｏｂｏスタ宮城」の愛称で親しんでいただいたスタジアムを「Ｋｏｂｏパーク宮城」に変更させていただきます。「パーク」とは、まさしく「公園」という意味ですが、これまで野球場だったスタジアムとその周辺を、公園にしようというプロジェクトをずっと行ってまいりました。今はその勢いに拍車が掛かっています。具体的には、試合がない日でも観覧車に乗っていただいたりして、スタジアムを中心に、街づくりと言いますか、周辺地域がもっと活気づいてくれればいいなと思いながら「パーク化」を進めています。地域の方々がＫｏｂｏパーク宮城に来て、野球観戦を楽しむことはもちろん、スタジアム周辺も含めて「遊ぶことができる場」にしたいと思っています。

冬を盛り上げるバスケットボールBリーグ

進行　では続いて中村さん、仙台89ERSの地域に根ざした活動についてお話しください。

中村　私たちは、クラブや選手が、できるだけ市民・県民に近い存在になろうということをモットーとして活動しおり、県内各地のイベントなどに積極的に関わっています。また、学校訪問を行っていますが、年間20数校に選手や89ERSチアーズが訪問して2000人以上のこどもたちと触れ合う活動をシーズン中に行っています。

そもそもｂｊリーグが設立されたのは12年前で、そのときは企業チームから脱してプロチームをつくったわけです。プロチームというのは「地域密着」が活動の基本ですから、私たちは今日まで、Ｊリーグを手本にしながら、どのような活動を行うことが地域貢献につながるのかについて、ずっと考えながら実践してまいりました。

震災に見舞われた年、私たちのチームは本当に無くなりかけました。しかし、地域の皆さまのご支援によって、復活することができたのです。チームの成績やメディア露出というよりも、私たちがやってきた地域活動を皆さまに評価していただけたおかげではないかと考えています。

男子のプロバスケットボールリーグであるBリーグがスタートし、より地域と一体化したクラブにしようと仙台市をはじめ関係団体の皆さんに「仙台89ERSホームタウン協議会」という組織を設立していただきましたので、さらに一歩進んだ活動をしていきたいと考えています。

進行　中村さんは、ご自身も仙台商工会議所の事業に深く関わりながら地域活動に取り組んでいらっしゃいますね。

中村　私は仙台商工会議所青年部に平

成16年に入りまして、今年3月に卒業はしましたが、250人を超えるメンバーと活動をしてまいりました。会社経営の話であったり、社長同士で問題を共有しあったり、また、クラブとして協力できる範囲で活動のお手伝いをしたり、青年部で過ごした十数年間は非常に良い経験になりました。これからもさまざまな団体にも積極的に関わって、地域を盛り上げていきたいと思っています。

鎌田　野球とサッカーのリーグが春から秋にかけて行われるのに対し、バスケットボールは冬が本番です。89ERSがあることで、仙台は冬も大いに盛り上がり一年中スポーツが楽しめる都市になっていますので、その存在はとてもありがたいものです。新リーグに臨んでいる89ERSが力を発揮していけるよう応援していきたいと思っております。

プロスポーツを生かした地域経済活性化の可能性

進行　鎌田会頭は、地域経済の活性化における、今後のプロスポーツの可能性について、どのようにお考えですか。

鎌田　6月に政府が発表した成長戦略の中に、「600兆円に向けた〝官民戦略プロジェクト10〟」というものがあります。名目GDP600兆円に向けた各種施策を挙げているものですが、この中に「スポーツの成長産業化」というものが盛り込まれています。東京オリンピック・パラリンピックの開催を契機に2020年以降もスポーツ産業を活性化し、日本の基幹産業にしていこうというもので、スポーツの市場規模を、2015年の5・5兆円から、2025年には15兆円にしていこうという目標が立てられています。スポーツというのは、見て楽しむことはもちろん、健康面や食事面、プレーするときのファッションなど、生活の中のさまざまなコンテンツと融合していく可能性がありますので、経済・産業の面でも地域活性化に大きく関わるものだと思っています。また、重要な観光資源の一つとして、交流人口の拡大とシティーセールスに大きな役割を果たすという意味でも、私たちは、もっとスポーツがもたらすさまざまな可能性に注目していく必要があると思います。

進行　プロスポーツは、やはり「人を呼び込む」という点が地域にとっての大きなメリットだと思います。皆さまには、新たな取り組みも含めて、集客面の強化策についてお伺いします。まず、立花さんからお願いします。

立花　野球に興味のないお客さまも楽しんでいただけるスタジアムづくりというのが、私たちの大きなコンセプトなので、「あそこに行けば何かある」と思っていただけるような方向性をアトラクションも含めて示していきたいと思っています。

まず、チームが勝つということは非常に重要なのですが、勝つまでのストーリーも重要で、その点から申しますと、地元の選手が活躍することが非常に大事です。ですから、しっかり育成をして、しっかりとしたチーム基盤をつくることが、常勝軍団をつくること、地域に根ざしたファンをつくることにつながっていくのではないかと思っています。

大変ありがたいことに、今シーズンの観客数は過去最高の162万人となりましたが、私個人としましては年間200万人のポテンシャルがあると思っているんです。しかし、スタジアムには観客席を増やす空間的余裕が無くなってしまいましたので、5年、10年先を考えますと、そこが大きな壁になるのではないかと思っています。

また、2年程前からスタジアムに「イーグルスデスク」というものを作りまして、開場前から試合終了後まで、職員がお客さまのニーズ等を聞かせていただいています。アルバイトや派遣社員ではなく職員が直接対応することで、厳しい声も含めて毎試合ダイレクトに情報が入ってまいりますので、改善すべき課題はすぐに対応するようにしています。これは、他の11球団のどこもまねできない仕組みだと思っています。

イーグルスデスクでお客さまのニーズを吸い上げ、よりよいスタジアムづくりに生かしている。

進行　中村さんは、集客面の強化策についてどのようにお考えですか。

中村　バスケットボールは、bjリーグとNBLが一つになったことによって、これまで89ERSの試合では見ることができなかった選手が仙台にやって来るようになります。例えば、元NBAの田臥勇太選手が栃木ブレックスというチームに所属していまして、開幕前から「チケットの販売はいつですか」といった問い合わせが来るようになっています。これまでにはなかったような興味の持たれ方をしているということで、こうしたことは、これからも集客に良い影響をおよぼすのではないかと思っています。

それから、交流人口の点で言いますと、バスケットボールは現在B1とB2、2つのカテゴリに、合わせて36チームが所属しており、東北には全県にチームがあります。ですから、東北全体で「東北カップ」というものを9月のプレシーズンに行うなど、東北全体でバスケットを盛り上げていこうと意気込んでいます。特に秋田と仙台がB1のカテゴリなので、率先して盛り上げを図ることによって東北6県全体のバスケット熱を上げつつ、交流人口を増やしていくことが非常に重要であると思っています。

鎌田　プロスポーツは、勝敗や選手のハイレベルなプレーなど、競技自体の魅力が、やはり一番の醍醐味です。地域で暮らす人々が、それらを間近に見ることができるということは、とてもすばらしいことです。都市にとっても、それぞれのリーグが盛り上がるということは、引いては、地域のエンターテインメントの多様性、魅力向上にもつながるものだと思います。

中村　そうですね。そしてもう一つ、Bリーグにおけるコート外のマーケティング戦略として、10代、20代を大切にしています。例えば、テレビ中継の視聴率を分解して見ていくと、バスケットボールは、ほかのスポーツに比べて10代、20代の割合が非常に高くて50代、60代は低いという傾向にあります。つまり、若い層がバスケットボールに対して強い興味を示しているというデータが出ているのです。しかし、これまではこの年代へのアプローチをあまり行っていませんでした。そこで、今後はインターネットやSNSを使ったプロモーションをさらに進めていきたいと思っています。

Wi・Fi化によって変わるユアスタ

進行　次に西川さん、ベガルタ仙台ではどのような集客強化策を講じているのでしょうか。

西川　Jリーグとの連携で、ここ2、3年の間に主要スタジアムを全てWi-Fi化しようということで、その第一号として、ベガルタとしても来シーズン開幕戦までにユアテックスタジアムのWi-Fiを設置して、選手の表情や雰囲気を楽し

めるようにする。あるいは、スタジアムに到着した監督にインタビューをするとか、今までにない演出で楽しんでいただこうとしています。実はヨーロッパではすでにやっていることでして、それらを参考にしながら、スタジアムの魅力をさらに高めていこうと思っています。

　また、Ｗｉ-Ｆｉ化によって、地元商店街との連携がもっとできるようにしていきたいですし、防災拠点にもなるということで、仙台市とも話をしました。防災情報や仙台の観光情報も発信することで、公的な意味合いを持たせていくことも考えていきたいと思っています。

ベガルタ仙台ホームゲームの、試合前やハーフタイムに行われる復興ライブは、敵チームサポーターにも人気のイベントになっている。

　それから、初めて年会費１０００円という形のファンクラブ制度を来シーズンからつくりまして、とにかくスタジアムに足を運んでもらおうという取り組みを進めてまいりたいと思っています。

　レディースについても、来シーズンは日本一、そしてオリンピックまでにはクラブチームとして世界一を目標にして、ギアを上げていこうと思っています。

鎌田　チームとファンの距離を縮めていくということは重要なことだと思います。仙台商工会議所としても、地域ぐるみでプロスポーツを支え、育てていくための橋渡しの役割を今後も積極的に担っていきたいと思います。「自分たちの手で〝おらがチーム〟を支えていくんだ」という意識をこれまで以上に醸成することで、一人でも多くの方に、試合会場に足を運んでいただきたいですね。

お互いの良いところを見習いながら

進行　ここまでそれぞれのお話を伺う中で、また、各団体の活動をご覧になって、「これはすばらしい」と思われたものがあれば、お話しいただけますか。

西川　楽天さんが展開している「ボールパーク構想」は、非常に魅力的ですね。私は日本にサッカーを定着させるために、サッカーにそれほど関心がない人も、スタジアムに来てほしいと思っています。そのためには楽天さんがやっている、楽しいスタジアムづくりというものを、もっと見習うべきだと思います。来年はユアテックスタジアムが20周年になるものですから、できれば市民の方々からも声を上げていただいて、都市公園として制約のある七北田公園までもうまく使えるようになると、私たちとしてももっと楽しめるスタジアムにできるのではないかと考えています。

立花　球場というのは一コンテンツでもありますので、例えば、８人で野球観戦にいらっしゃった仲間同士が、皆さん横一列に並んで座るのは、もう時代遅れなんですね。食べたり、飲んだり、おしゃべりをしながら見られるようなシートをつくることも、エンターテインメントだと思っています。

　お客さまがスタジアムに足を踏み入れたときから、帰るまでがエンターテインメントだと思うのですが、やろうとしていることと、お客さまが感じるものが全く違うものになってしまうことが多々あります。そこで、ぜひ仙台を盛り上げる意味でも、各自治体の方々には、球団に、スタジアムとその周辺も含めた範囲の運営を任せることも、ご検討いただきたいと思います。

中村　ベガルタさん、楽天さんから学ぶことはたくさんあると思っています。例えば、ベガルタさんのユースとジュニアユースの育成は非常に優れていますので、実はたまにお邪魔してお話を聞かせていただいているんです。

　それから、楽天さんの「TOHOKU SMILE PROJECT」には、非常に共感しております。この12月には、Ｂリーグとプロ野球初の試みとして、楽天さんとタイアップしたイベントを企画したところですが、今後もお互いのクラブがタッグを組んで高め合うということが必要だと思います。

より「身近なクラブ」を目指して89ERSチアーズとマスコットのティナが県内各地の学校などを訪問。

鎌田　今お話に出ました楽天さんのボールパーク構想は、新しい需要を掘り起こしていくという意味で大切な視点ですね。日本ハムとご縁があって、私たちも毎年行ったり来たりしていますが、Ｋｏｂｏパーク宮城に行きますと、日本ハムの関係者の皆さんは、最初に球場の中を点検するんですね。去年と変わったところを見つけては、メモをとっている姿を見かけます。他チームもまねようとしているくらいなのですから、仙台でも、お互いの良いところを見習って、チームづくりに生かしていただきたいと思います。

プロスポーツで仙台に元気を！

鎌田　最後に、私から皆さまに伺いたいのですが、プロスポーツというのは、やはりチームが勝ち、好成績を収めてくれることをファンは一番に望んでいると思います。ぜひ今後のチームづくりのコンセプトと、意気込みを聞かせてください。

中村　バスケットボール界は今、激動期にあって、まだまだ野球やサッカーに比べて集客数が多くありません。この状況を打破するためにも、スター選手をつくっていくということが非常に重要だと思っています。それを仙台からやりたいと思います。そのためには、クラブに所属している選手を日本代表レベルに育てていく、または、そのような選手を獲得していくという手もあります。チーム全体の成績としては、まずはＢ１に定着して、上位８チームのトーナメント制で優勝を決めるチャンピオンシップに進出し、何年後かには優勝するといった流れを確実につくっていくつもりです。それには経営努力として選手を抱えるだけの資金を獲得しなければなりませんし、育成もやっていかなければなりません。自分たちの経営基盤に合わせて大きくしながら、強くもしていく。このようなことをやっていきたいと思います。

西川　トップチームについては、上位に定着するチームを目指します。私たちは震災以降、「被災地の希望の星になるんだ」ということをスローガンにしてまいりましたので、それに恥じない成績を収めることを選手の気持ちの中に定着させていきたいと思います。ご存じのように、震災の年に４位になり、次の年は２位になったということもありますので、渡邉監督もそれは十分に分かっていて、必ず新しい選手たちにも被災地を見せて、自分たちのミッションがそこにあるのだということを分からせてから試合に入るという流れをつくっています。これからも、その意識を持って試合に臨んでもらいたいと思っています。

　もう一つは、トップチームは育成が弱いということを盛んに言われてきました。しかし、今シーズンはある程度、公式戦に若手が出てきたので、彼らをどれだけ伸ばせるかがチームの飛躍のカギになるであろうと思っています。まずはホームで勝つこと。これを積み重ねていきたいと思います。また、レディースについては、日本代表が今３人おりますが、これをもっと増やして、東京オリンピックに、より多くの選手を送り出せるような強いチームにしていきたいと考えています。

立花　梨田監督が選手一人一人を把握していますので、短期的には優勝を狙います。長期的には、球団ができて12年、ドラフトで毎年選手を獲得することができるわけですが、しっかりとした育成と基盤づくりをして、常勝軍団をつくることができる環境整備を行ってまいりたいと考えています。

鎌田　皆さまのご活躍はもちろん、地元仙台をさらに元気にしてくださることを期待しています。仙台のプロスポーツ支援の枠組みとして、仙台市を中心に平成19年に設立された「仙台プロスポーツネット」というものがありますし、それぞれの団体にも官民一体となった支援組織が存在しています。仙台商工会議所としては、プロスポーツを地域活性化への重要なコンテンツと捉え、各団体が、これまで以上に地域と一体となって厳しいリーグを勝ち抜いていけるよう、全力で支援をしてまいりたいと、改めて思いました。

　本日は、ありがとうございました。

※この座談会は平成28年11月7日に行ったものです。