## 慶應義塾大学学術情報リポジトリ

Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	Jリーグの経営 - エンタテイメントビジネスのマネジメント -				
Sub Title					
Author	森, 貴信(Mori, Takanobu)				
	山根, 節				
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科				
Publication year	2002				
Jtitle					
JaLC DOI					
Abstract					
Notes	修士学位論文. 2002年度経営学 第1816号 連絡が必要				
Genre	Thesis or Dissertation				
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002002-1816				

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって 保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

## 論文要旨

所属ゼミ	山根 研究会	学籍番号	80128865	氏名	森貴信
------	--------	------	----------	----	-----

(論文題名)

## Jリーグの経営 - エンタテイメントビジネスのマネジメント -

## (内容の要旨)

日本のように経済が進化した国においては、経済の指標となるのはもはや生産量や財の所有でもなければ雇用率の高さでもない。これからの日本国民はより安らかな生活を好み、工業生産よりも、芸術や読書の喜びやレクリエーションやスポーツに惹かれていくはずである。

2002年のワールドカップ日韓共同開催でわかったように、スポーツは時に政治や外交よりも人々を幸せにするパワーをもつ。スポーツを発展させていくことが、豊かに暮らすことにつながるのである。

しかしながら、日本におけるスポーツは厳しい状況にある。ここ数年の経済不振で「企業スポーツ」として発展してきた日本のスポーツは受難の時代を迎えている。「企業スポーツ」の構造からい ち早く抜け出しプロ化に成功した J リーグの経営も、ワールドカップの影響で一時的に人気が盛り返したとはいえ、全体的にはじり貧の状態である。

本研究はJリーグの経営に焦点をあて、Jリーグ本部や各クラブチームの経営だけに留まらない、 Jリーグ全体としての経営を持続的に行っていくにはどうしたらよいかという点に関して、具体的な業務提案を行うものである。

J リーグ全体が発展していく為には、良質な顧客を多く作ることがまず大事である。そのためには選手のレベルアップと試合内容のレベルアップが望まれる。また J リーグに関わるコンテンツをいかにマルチユースし顧客に届けるかということも大事である。その際は、マーケットを固定せず自由な発想で新たな伝達手段とマーケットを作り出していく「市場創造力」が重要である。そして最後に、各クラブチームの経営が「部分最適」に陥らないように、J リーグ本部が全体の繁栄を考えながら J リーグ本部の経営と各クラブチームの経営をコントロールしていく必要がある。

その他筆者の独自モデルとして、短期戦略(Catch up 戦略)と長期戦略(Only Japan 戦略)を提案する。短期的にはお手本となるヨーロッパ各国のリーグやスポーツビジネスが確立する米国のシステムにいち早く追いつき、長期的には日本独自のビジネスモデルや日本独自のスポーツ文化を確立することが、持続的な経営を考える際には重要である。

また、業務改善提案の過程で明らかになったことが、他のエンタテイメントビジネスにも適応できることがわかった。エンタテイメントビジネスの中のコンテンツビジネスに関わる人は、まずその商品の内容を「所詮エンタテイメントビジネスの中の、コンテンツの一つである」と割り切ることが大切である。そして「はじめに商品ありき」ではなく「顧客第一主義」をとること、コンセプトの内容と特徴をよく理解し「商品」としての価値を正確に理解すること、そして最後にコンテンツを顧客の望むような形にデザインすることが大切である。