

## 観客動員数を如何にして伸ばしていったのか～横浜 DeNA ベイスターズの経営戦略から～ B4R1105 川上 廉

### 【卒業論文の概要】

近年、プロ野球界では不祥事が多く以前に比べて人気を落としている印象がある。一昔前のストライキをはじめ、最近では賭博問題などが挙げられる。そんな中でもプロ野球という夢を与える職業の元、12 球団がもう一度野球人気を復活させようと取り組んでいる。そんな中でも今回取り上げる横浜 DeNA ベイスターズは近年特に経営に力を入れ取り組んでいる姿が見られる。以前は万年 B クラスと言われ低迷していたが 2011 年株式会社ディーエヌエーが買収したことにより確実に進歩しているように見える。その結果として 4 年間での観客動員数を 165%増加させ、2016 年度の観客動員数は 194 万人を超える結果を出すことができた。

本論の目的は、近年の着実に進歩している横浜 DeNA ベイスターズの経営を深く追求し、如何にして観客動員数を伸ばしていくことができたのかを明らかにし、今後の展開について述べる。そして横浜 DeNA ベイスターズの経営戦略を導いた。ビールの新規事業やアプリの導入、ファンサービスについて述べるとともに球団と球場経営の一体化をするとともに得られた収入を取り上げた。また、現状の段階、今後の課題を取り上げるとともに、他球団との相違性を明らかにし如何にして観客動員数を増やしていったのか明らかにした。

結論としては、他球団と比較した結果全球団との経営戦略に同質化は見られなかったものの一部立地が同じ球団や規模が同じといった共通点ある球団には共通の取り組みが見られた。しかし、まだまだ発展途上の段階であることからここまで伸びることのできた観客動員数を今度どう維持していくのか、もしくは増やしていくのか。座席稼働率が 93%を超えていることから球場の改修が必要になってくるのではないかという課題を提示した。