

浦和レッズのチケットングに関する入場者数増大の施策を探る研究

トップスポーツマネジメントコース

5007A331-1 増田朋広

研究指導教員： 平田竹男教授

近年の浦和レッドダイヤモンズ(以下、浦和レッズと表記)の活躍は目覚ましい。Jリーグ開幕から3シーズン連続最下位を経験し、2000年にはJ2降格という苦渋をなめた時期もあったが、2004年の2ndステージで優勝して以降、2006年の年間優勝、2006、2007年の天皇杯での連覇を果たし、昨年開催されたACLではJリーグクラブとして初優勝を飾り、CWCでは世界3位になるなど、常勝クラブになりつつある。

また、観客動員数でも1996年から2003年はJ2リーグ(以下、J2と表記)に所属していた2000年を除き、J1でトップの座を占めた。2004年と2005年こそアルビレックス新潟に次ぐ2位となるが、2006年においては1試合平均4万5573人、2007年は1試合平均4万6667人を記録し、Jリーグ記録を塗り替えた。加えて、営業収入でも約58億円(2005年4月1日～2006年1月31日)と、2位の横浜F・マリノスに約10億円の差をつけ、リーグ内で圧倒的なトップを誇る収入を得ている。

筆者は、実力、経営ともに浦和レッズが右肩上がりを描き始めた2004年4月～2007年3月までの間、びあ株式会社の社員として、浦和レッズのチケットングを担当し、浦和レッズのチケット販売における変遷を間近で見てきた。確かに浦和レッズの入場者数は他のクラブに比べると、群を抜いているが、毎試合満員という状況ではない。

そこで本研究では、浦和レッズを題材として、現状チケットが売れているクラブにおけるさらなるチケット販売促進の方法を明らかにすることを目的とし、研究を行った。

まず、調査対象である浦和レッズというクラブの特徴を把握するため、1993年のJリーグ開幕から現在までの変遷を整理した。次に、浦和レッズのチケット関係に関する特徴を把握するため、上記のクラブの特徴を把握するときと同様、1993年のJリーグ開幕から現在までの変遷の整理をおこない、

浦和レッズに関するクラブの特徴、チケットに関する特徴の把握を試みた。

変遷を整理した結果、浦和レッズの入場者数の特徴として、①駒場スタジアムにおける安定的な集客、②キャパシティがそれまでの駒場スタジアムの21,500人から63,700人の埼玉スタジアムが完成してからの観客数の伸び、③2005年以降のシーズンチケット販売枚数の伸びが著しいという3点が挙げられた。以上の特徴から、特に観客数の上昇が激しい2001年の埼玉スタジアム完成以降に焦点をあてて、浦和レッズにおけるチケットングの施策について、「シーズンチケットに関する施策」と「その他のチケットングに関する施策」の2つの視点から検証を行った。

シーズンチケットの販売施策の整理では、埼玉スタジアムの3試合のセットチケットの導入、埼玉スタジアムのシーズンチケットの導入等、シーズンチケットをパッケージ化させている施策をとっていることがわかった。また、それ以外のチケット販売の施策については、新たな席の導入や積極的なチケットプロモーションなどの施策を行っていることがわかった。

以上の整理・検証から得られた結果から、浦和レッズのチケットングにおける課題がいくつか抽出された。シーズンチケットホルダーの顧客データベースが管理されていないことや、チケットの2次流通の仕組みの構築ができていないといった現在抱えている問題点から、今後さらに入場料収入を拡大させるためには、どのような施策が有効かを考察した。

浦和レッズのチケットは、日本国内のスポーツ競技団体において、最も売れているクラブの一つではあるが、本研究で考察されたような施策に取り組むことによって、まだまだ、チケットのり上げをのばすことができ、クラブの経営基盤を支える入場料収入を拡大していくことができるはずである。