

名古屋グランパスエイトにおけるトリプルミッション悪循環に関する研究

トップスポーツマネジメントコース
5006A313-1 岩満太一

研究指導教員： 平田竹男教授

本稿ではプロサッカーリーグ・Jリーグに所属する名古屋グランパスエイト(以下、名古屋グランパス)の発展や成長を阻害する要因を分析・研究することにより、プロスポーツクラブの成長や発展を妨げる原因を抽出する。そして、プロスポーツクラブが改善を行う際の視点のひとつを得ることを目的とする。

Jリーグにおける成功には2つの要素がある。1つは、チームにおける勝利を積み重ねることでのリーグ優勝であり、もう1つは、クラブにおける収益の最大化である。しかし、真に成功を収めたと言うためには、これら2つの成功が、Jリーグの定める理念や行動指針によって達成され、それが「地域密着」や「地域貢献」に結びつくことが大切である。

名古屋グランパスは、トヨタ自動車という強いバックボーンを親会社として持ちながらも、成績面と収益を上げる営業面の両方において成功を収めることができているとはいえない。それは、チームがリーグ優勝を未経験であることや、様々な事項に収益最大化の余地が多く残っていることから言うことができる。更には調査で、観客のチームに対する愛着の低下が表れるなど「地域密着」等も進んでいるとは言い難い。将来において課題が山積しているクラブといえよう。

しかし、サッカークラブにおける先行研究を概観するに、研究対象は海外・国内を問わず成功クラブに限定されており、成功を収めることができているクラブの研究はほとんど見受けられないのが現状である。

そこで本稿は、成功できていないクラブの研究として、名古屋グランパスがJリーグにおいて十分な成功を収めることができない原因を分析し、考察することを目的とする。そして、これらの原因を抽出することにより、他クラブ

への成功阻害要因の新たな視点や、分析方法の提示が可能になると考える。

本稿では分析方法として「トリプルミッション」の概念を用いて、名古屋グランパスの成功阻害要因を明らかにする。プロスポーツにおいて、クラブが収益を上げかつ持続的な発展をしていくためには、「トリプルミッション」における各要素拡大、好循環が不可欠である。つまり、競技力向上を図っての「勝利」数の増加、競技の裾野を広げる「普及」活動、収益最大化のための「市場」の拡大活動という、3つの各要素における成功が必要である。そして、各要素が互いに好影響を与え合い、各要素の拡大を促しあう好循環が、スポーツビジネスにおける成功要因である。

そして「トリプルミッション」における各要素拡大と好循環促進のためには、全ての施策を明確に方向付けて推進させ、全ての中心となる「理念」が不可欠である。

しかし名古屋グランパスの「歴史」、「勝利」、「普及」、「市場」そして、クラブの「組織」についての分析を行うと、クラブには施策を行う際の一貫した方針や方向性の欠如、つまり「理念」の欠如が見られる。

そしてクラブ創設時から現在まで、この「理念」が確立されなかったためにトリプルミッションが拡大せず、悪循環を引き起こしていたと考えられる。

つまり、クラブの行う全施策の方向性や方針を決定する確固たる「理念」の欠如こそが、クラブがトリプルミッション各要素で十分な成功を収めることが出来ず、悪循環をもたらす原因であることが考えられる。名古屋グランパス成功阻害の原因のひとつは「理念」の欠如にあると考えられる。