

## スタジアムの顧客を増やすためのプラン提案

21511065 小川 裕喜

- 1 Jリーグの問題点と各チームのスタジアム稼働率
- 2 問題点の整理と分析
- 3 自分の考えとJリーグの対策
- 4 魅力について、本の紹介

## 1 スタジアムの稼働率

スタジアムに人が集まらない原因としては、最寄りの駅から近いスタジアムがない。チケットが高い、当日券になってしまったら値段が足されてしまうなどがあげられる。またJリーグ稼働率も例としてあげる。川崎や柏、磐田などのチームが稼働率が高い。

- 2 問題点を三つに絞って紹介する。①最寄駅から遠い ②チケットが高く見える ③スタジアムの構造問題を挙げた。①②では BMW スタジアムとパナソニックスタジアム吹田をあげ、最寄り（主要駅）からの移動時間とアクセスの不便さを挙げている。またチケットでは両チームの値段の差を考察している。③では日本のスタジアムの構造の問題を上げている。

- 3 来場者数を増やすための解決策を考え、家族連れに来てもらうためのイベント立案、ファンクラブの対応を厚くするなどの案をあげた。また J リーグは、新しい取り組みとして、フライデーナイト J リーグを 2018 年から実施し日常では味わえない興奮を提供している。

- 4 スタジアム観戦の魅力を紹介したい。それは応援、スタジアムグルメ、選手との触れ合いの場である。応援で盛り上がる人もいれば、スタジアムグルメを楽しみに来る人もいる。また、スタジアムでは、ファンは直接選手の写真を撮ってインスタグラムに上げたり、代表選手や好きな選手と触れ合いを楽しむこともできる。スタジアム観戦は行く時から帰る時までも楽しめるものなのである。また最後におススメの本を紹介する。平嶋啓史氏の 54 クラブ巡礼という本だ。54 クラブのおススメのポイントが 5 つ書いてあり、初めてスタジアムに行く人にも、よく観戦に行く人にもおススメの一冊であり、手に取ってほしい。