ラグビー NTTリーグワン 勝機と商機 ㊦

1部の半数、分社化検討

スポンサー獲得などチームで

収益拡大へ改革

ラグビーのNTTリーグワンは前身のトップリーグ（TL）と異なり、各チームが興行権を持ってスポンサー獲得やチケット販売を自前で行う。過去の他競技の「新リーグ」では興行権を外部に丸投げする例が多かった。

「日本初のプロラグビークラブ」をうたうのがヤマハ発動機から分社化した静岡ブルーレヴズ。親会社から従来同様の支援を受けつつ、外部からのスポンサー収入を初年度は3億円集める。東芝ブレイブルーパス東京も分社化。看板のリーチ・マイケルは「チケット販売やファンクラブの活動などをさらにやっていかないといけない」。

チームを独立させると収益拡大への切迫感が生まれて改革が進む。検討段階のチームも含めば、分社化の動きがあるのは1部全12チームの半数に達する。バスケットボールBリーグの元チェアマン、大河正明びわこ成蹊スポーツ大学長は「多くが自主的に分社化を考えるのは前向きな動き」と評価する。

ラグビーを事業としてとらえ、管轄を新部署に移したチームもある。その1つ、NECグリーンロケッツ東葛はスポンサー料や入場料収入が当初の目標の2倍、4億円になる見通し。東京サントリーサンゴリアスも「社員中心に手探りでやっている」と田中澄憲ゼネラルマネジャー（GM）は謙遜するが、スポンサー獲得やファンクラブ会員数は想定以上のペースだ。

一方でスポンサー集めを代理店に任せるチームもあり、温度差は大きい。リーグ全体で成長するには「Bリーグのようなクラブライセンス制で分社化を義務化すべきでは」と大河氏は指摘する。

リーグワンの発足前にも分社の義務化は議論されたが、チームの合意が得られなかった。東海林一専務理事は3年後の構造改革に向け「チームの事例を聞いて分社化がいいのか議論したい」。東葛のような事業部制も参考にしたいとする。多くのチームが苦戦するスタジアム確保をどう後押しするかと併せ、リーグのかじ取りが求められる。

親会社の手厚い支援を受けるラグビーは他競技より「世界一」が近い。一部のチームは頂点を目指している。いち早く熊谷ラグビー場や総工費35億円の練習場を確保した埼玉パナソニックワイルドナイツは筆頭。飯島均GMは「20億円近い事業規模を3年以内に30億円にしたい」。実現すれば最も裕福なフランスリーグに並ぶ。静岡の山谷拓志社長も「30億～40億円を集めて世界一のクラブを本気で目指す」と語る。

サッカーJリーグも誕生時のクラブの事業規模はイングランドとほぼ同じだった。現在の格差は9倍。ラグビーも世界を追うなら、チームの取り組みを促す初期の制度設計が肝心だ。

（スポーツビジネスエディター　谷口誠）

練習試合でプレーする静岡の選手ら＝静岡ブルーレヴズ提供

仰星

前半、突進する東海大大阪仰星・薄田

序盤劣勢は

仰星

許した。前半5分にもトライされ、0―10に。だが、仰星の選手たちは落ち着いていた。

「さすがは東福岡。でも想定通り。ここからどう自分たちのペースに持っていくかだと思った」と薄田主将。前半24分のトライで反撃の口火を切ると、同28分にCTB野中が東福岡のゴール前のキックをタイムが18分に及ぶ激闘を演じ、引き分け抽選で花園を去った。野中は「同点だったが、内容は負けていた。反省して、組織ディフェンスを磨いた」。あの無念の一戦を機に強化してきた組織防御でターンオーバーを重ね、序盤の劣勢を見事にはね返した。

「東福岡が自分たちを成長させてくれた」と薄田。昨年の雪辱を果たしてつかんだ決勝の晴れ舞台で、4年ぶりの日本一を目指す。（田村城）

リーグワン開幕戦

埼玉の9選手コ

ラグビーの新リーグ、リーグワンは5日、リーグの開幕戦となる7日のクボタスピアーズ船橋・東京ベイ―埼玉パナソニックワイルドナイツ（東京・国立競技場）を中止すると発表した。埼玉に9人の新型コロナウイルスの陽性者が確認され、残りの選手も濃厚接触者として認定された。

規定のキックオフ48時間前までに試合登録に必要な

手1人の発熱者が出たことからPCR検査を実施し、30日に陽性と確認された。その後、選手、ス

をして大会に臨み、それぞれの夢に向かって生き生きと輝きながら挑戦していける環境（整備）を

興和、リーグワンに協賛

20チームと契約

地域の活性化サポート

医薬品事業などを手掛ける興和（名古屋市）は5日、ラグビーのNTTリーグワンに参加する20