

読んでみたい この一冊

大阪産業経済リサーチ&デザインセンター
企業リサーチグループ

主任研究員 山本桂宏

稼ぐがすべて

Bリーグこそ最強のビジネスモデルである

●著者名 葦原一正
出版社 あさ出版 価格 1,620円(税込み)



評者は、年に1回程度、球場に野球観戦に行きます。そして、サッカーの日本代表の試合もテレビで見たりもします。こうしてみると、バスケットボールを年に何度も観戦に行く、もしくは、様々な媒体で試合を観戦するという人は少ないのではないのでしょうか。

ところが、世界レベルでの競技人口でいうと、バスケットボールは、野球やサッカーを上回ることを皆さんはご存知でしょうか。評者はこの本を読み進めるまでは、知りませんでした。このように、この書物を読み進めていくと興味深い話がたくさん記載されています。そこで、当欄にて、その魅力をご紹介します。

この本の著者はバスケットボールの選手であったわけでもありませんし、以前からバスケットボールに関連する会社の職員だったわけでもありません。ただ、いくつかの縁が重なり、B.LEAGUEの設立に関与することになります。そういった異分野の人間が、バスケットボールという分野においてリーグを成功させる方法が詳しく述べられています。

そもそもB.LEAGUEは外圧によって作られたといっても過言ではありません。つまり、変革を外部環境にて強制された状況でした。これは多くの企業、とりわけ経営資源に乏しい中小企業の経営環境と同じです。そういった環境の中で、まず、何をするかを確認し、どう着手するのかという手順を、事実にとってこの本では解説していきます。具体的には、人材採用論、リーダー論という章立てにそれが表れています。

もし、「とりあえず、ここだけを読んで」、と言うのであれば、「第4章 ターゲットは「若者」と「女性」【マーケティング戦略論】」を評者は挙げます。企業戦略を構築する際、一般的には外部環境や内部環境を分析して、そこからあるべき姿を導くSWOT分析を用いますが、本書では、象徴的なユーザー像を設定するペルソナ分析を用いて企業行動の実務に展開しています。確かにB.LEAGUEに試合に足を運んでくれるお客様はどういった方で、何を媒体に情報を知るのか、ということを絞り込んだ方が収益に貢献しやすい企業行動を採りやすいからです。

本書は、各章を通じて、有益な事例が多くちり

ばめられています。ここから得られたエッセンスは、短期間で新規事業を立ち上げるには、ということに悩む経営者へ示唆を与えるでしょう。

もう少し、本書の面白さをお伝えするのであれば、企業活動を支援する外部専門家と呼ばれる方々の知的好奇心を満たすにも十分なものということですが。

この著者はバスケットボールとは無縁の人です。そのため、スポーツ業界で働きたい人に対して、どうしたらその分野の仕事につけるか、という質問にも自分の経験に照らして、回答もしています。著者は何らかのスキルを身につけて、そこから転職することを提案しています。確かに、こちらの方が自分のクラブなり球団なりの立ち位置や責任分担が明確になり、よりその仕事にまい進できそうです。また、球団職員の給料の相場といったことも述べられており、あまり知られていないことへの関心にも対応しています。顧問先等での話題提供としても有益な、いわゆる小ネタの充実にも目を見張る本です。

もちろん、もっと語ってほしい、こういったことが知りたいというところが不足していないわけではありません。あとがきにあるように選手の不祥事問題等、B.LEAGUE自身、順風満帆というわけではありません。その部分にも言及があれば、もっと読者の興味に切り込む書となったと思います。

改善点が全くないとは言えませんが、読後、バスケットボールを見に行ってみようかな、と興味を持つのであれば、作者の勝ち、です。評者もその作戦に乗ってしまいました。ぜひご一読をおすすめします。

【著者略歴】

1977年東京都生まれ。早稲田大学大学院理工学研究科卒業。

2003年、外資系戦略コンサルティング会社「アーサー・D・リトル(ジャパン)」入社等を経て、2015年、「公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ」入社。男子プロバスケット新リーグB.LEAGUE立ち上げに参画。リーグの経営戦略・ビジョンの策定から、マーケティング、営業、広報…各部門の統括リーダーとして事務局の陣頭指揮にあたる。