

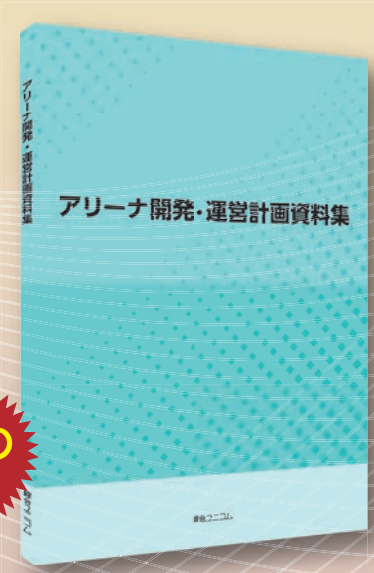
にぎわいを創出する地域のアンカーとして期待されるアリーナは、開発・構想の動きが急拡大している。今後求められるアリーナに必須の開発・運営の要諦を詳解!

アリーナ開発・運営 計画資料集

2023年12月15日発刊

●定価99,000円(本体90,000円)●A4判/縦型/104頁

選ばれる
アリーナとなるための
ノウハウを開示!



発刊の狙い

わが国においてスポーツは教育の一環として発展してきた経緯もあり、従来のアリーナ・体育館は「みるスポーツ」施設としての十分な機能をもたず、また、多くのアリーナ・体育館が公共施設として整備されてきたこともあり、収益性について考慮されていないのが実情です。

また、公設のアリーナ・体育館のなかには老朽化の問題、市町村合併による施設(機能)集約の課題を抱えている自治体が多くあります。さらにはプロバスケットボールリーグ(Bリーグ)に代表されるように各トップリーグのホームアリーナは将来的に収容人数をはじめとしたレギュレーションを満たす必要があることに加え、近年のエン

ターテインメント需要の拡大と質的变化を背景に新たなアリーナを求める声も高まっています。

一方で国策として、スポーツ市場規模を2015年の5.5兆円から、2025年までに15兆円に拡大するとの目標が掲げられているなか、スポーツ庁と経済産業省は『スタジアム・アリーナ改革ガイドブック(第2版)』をとりまとめたほか、「多様な世代が集う交流拠点としてのスタジアム・アリーナ」の選定(2025年度までに20拠点)をはじめとする振興策を推進しています。

本書では、今後求められるアリーナ像を明らかにするとともに、開発・運営のそれぞれの視点からアリーナビジネスの要諦を解説いたします。

本書の特徴

- 1 注目を集めるアリーナビジネスのマーケット環境と課題を整理分析するとともに、持続性のある事業とするための将来像について提言
- 2 次代のアリーナに不可欠な機能・構成のあり方をはじめ、安定的・継続的な運営を可能にするノウハウを開発・運営の専門家が詳解
- 3 注目アリーナ施設の事例研究から、成功するためのポイント、運営・営業の要諦を学ぶ

執筆者	第1編	岡田 明	EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) 公共・社会インフラユニット パートナー	第2編	皆川 裕	(株)さいたまアリーナ 総務部 経営財務課 課長
	第3編	川野久雄	大成建設(株) 設計本部 建築設計第七部 部長		眞鍋 修	大成建設(株) 設計本部 建築設計第七部
		松岡弘樹	大成建設(株) 設計本部 建築設計第七部 アーキテクト		佐谷仁彦	大成建設(株) ソリューション営業本部 プロポーザル・ソリューション部 CREソリューション室長
		久保順司	大成建設(株) 設計本部 建築設計第七部 アーキテクト		新井健太	大成建設(株) ソリューション営業本部 プロポーザル・ソリューション部 複合・集客施設ソリューション室長

第1編 アリーナビジネスの現状と今後の方向性

1. 市場環境

- (1) スポーツ産業の市場動向
 - ① 日本のスポーツGDP
 - ② スポーツ産業の動向と将来性
- (2) ライブエンターテインメント産業の市場動向
 - ① ライブエンタメ市場はコロナ禍以前の水準に到達
 - ② デジタルプラットフォームの台頭によるライブエンターテインメントの産業構造変化

2. アリーナビジネスの業界動向

- (1) わが国におけるアリーナの施設数推移
- (2) 近年の開発傾向および特徴

3. 今後のアリーナ開発に求められる留意点

第2編 アリーナの管理・運営計画

1. アリーナ運営の考え方

- (1) 運営方針の決定
 - ① 地域のアンカーとしての機能
 - ② 管理運営主体の考え方
 - ③ キーテナントの設定
 - 1) スポーツ興行
 - 2) 音楽コンサート興行
 - 3) e-sports の利用
 - 4) 展示会・販売会、企業式典など
 - 5) その他のイベント開催ニーズ
 - ④ 管理運営計画の策定
 - 1) ステークホルダーの洗い出し
 - 2) プロユース(観るスポーツ)と市民利用(するスポーツ)の考え方
 - 3) 商圏の捉え方
 - 4) 会場へのアクセス(ラストマイル)
 - 5) アリーナ周辺に商業施設、宿泊施設の集積はあるか
 - 6) 地域社会・経済への影響の軽減
 - 7) 防災拠点としての役割
 - 8) にぎわいの核となる機能
- (2) 提供サービス&コンテンツの種類・商品化の考え方
 - ① 運営計画の具体的な策定方法
 - 1) 選手
 - 2) 観客
 - ② 運営体制について
 - 1) 貸館営業(誘致営業)
 - 2) 自主興行の実施
 - 3) その他の実施業務

(3) 商圏および販促の考え方

2. 営業戦略

- (1) 商品化計画
 - ① 営業体制について
- (2) 販売計画・スケジュール
- 3. 運営計画
 - (1) 人員計画・組織体制
 - (2) スタッフ教育・人材育成
 - (3) 施設管理・安全対策
 - (4) コスト管理(商品企画・制作、施設管理・運営等)
- 4. 事業収支の考え方
 - (1) 投資計画
 - (2) 収入計画
 - (3) 支出計画

第3編 アリーナの開発・再生計画

1. アリーナの開発計画

- (1) 計画地の選定・評価
 - ① 立地環境
 - ② 交通アクセス
 - ③ 景観、周辺への影響
 - ④ エネルギーの供給
- (2) 市場分析
 - ① 潜在的需要予測
 - ② 企業利用の潜在的な需要予測
 - ③ 競合分析
 - ④ アリーナの潜在的な需要予測
- (3) 事業収支分析
 - ① 需要予測
 - ② 価格設定
 - ③ 収支予測
 - ④ 損益計画(資金収支計画)
- (4) 資金調達および業績分析
 - ① 資金調達方法の検討
 - ② キャッシュフローの把握
 - ③ 投資に対する収益性判断
- (5) 施設コンセプト
 - ① 収容人数
 - ② コンコースの基本性能
 - ③ 参考施設の検証と設備投資額の設定

2. 観戦計画

- (1) ボウルデザイン
- (2) 観客席数の想定
- (3) サイトライン計画
- (4) シート計画
- (5) シートの仕様
- (6) コートサイズの条件整理
- (7) コートライン
- (8) 天井高さ
- (9) サブアリーナの確保
- (10) 床仕様
- (11) コンコース
- (12) コンコースの幅員

- (13) 売店
- (14) 待機列について
- (15) 滞留場所
- (16) 人流コントロール
- (17) トイレ計画
- (18) ユニバーサルデザイン
 - ① アプローチ
 - ② 駐車場
 - ③ 玄関
 - ④ 廊下
 - ⑤ 階段
 - ⑥ トイレ
 - ⑦ カウンター
 - ⑧ サイン
- (19) サイン計画
 - ① 設置の考え方
 - ② 書体・文字の大きさ
 - ③ デザイン
- (20) サイネージ
 - (21) 給電ポイント
 - (22) ホスピタリティ
 - (23) VIP・VVIP対応
 - ① VIP動線
 - ② VIPラウンジ
 - ③ VIPルーム
 - ④ VIP席
 - (24) 特別体験・付加価値
 - (25) バックヤード
 - (26) 構造計画
 - (27) 空調計画
 - (28) 照明計画
 - ① 照明要件の設定
 - ② 設置要件や器具照射角度
 - ③ 照明器具仕様の選定
 - ④ 照明演出計画
 - (29) 総合演出計画
 - (30) 避難について
 - (31) 安全について
- 3. アリーナの再生・リニューアル計画
 - (1) リニューアルの前提
 - (2) アリーナの再生
 - (3) リニューアル計画
 - ① 座席数の拡大
 - ② 一般設備の整備
 - ③ 映像装置やサイン装置の整備

第4編 事例研究

- 1. さいたまスーパーアリーナ
- 2. 日環アリーナ栃木
(栃木県総合運動公園東エリア運動施設)
- 3. OPEN HOUSE ARENA OTA
(太田市総合体育館)

詳細はホームページをご覧ください! <https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み方法

右の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて弊社までお送りください。お申込み専用のFAXフリーダイヤルは以下の通りです。

0120-05-2560

なお、お使いの機種によっては通信不能の場合がございます。その際はFAX03-3564-2560におかけ直してください。また、弊社ホームページからクレジットカード決済もご利用いただけます。

<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お支払い方法

申込書を受け付け次第、商品とともに「請求書」と「指定振込用紙」をお送りいたしますので、銀行振込でお支払いください。

- 口座名 総合ユニコム株式会社
普通預金1572620
- 銀行名 みずほ銀行銀座支店

※返品は承りかねますので、あらかじめご了承のうえ、お申込みください。

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6階
 ☎03-3563-0025[販売管理部]
 本書の内容に関するお問合せは、
 ☎03-3563-0120[企画情報部]

アリーナ開発・運営計画資料集 購入申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う
支払方法	銀行振込予定日	月 日/振込人名義 ()
	〒	
所在地	TEL	FAX
フリガナ		
会社名		
所属・役職		
フリガナ		貴社業種
氏名		印
E-mailアドレス		

申込書のすべての欄にご記入をお願いします。なお、ご記入いただいた個人情報は、小社の新刊、セミナー、イベント案内、ならびにアンケート等の送付のためだけに利用させていただきます。今後小社からのご案内等をご希望されない場合は、名簿を削除しますので、申込書に記載しております連絡先までご一報ください。

当書籍はWebからもご注文いただけます(<https://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介と、刊行物・セミナー等の商品検索がご利用いただけます。