

多様化する官民連携手法を理解し、運営戦略を踏まえた施設づくりを学ぶ。
高集客、高稼働し地域に価値をもたらす具体的施策を徹底解説！

スタジアム・アリーナ開発の 事業スキームと運営戦略 資料集

予約
受付中！

2026年10月末日発刊予定

1 予約特価
割引！

●A4判／縦型／約100頁
●定価106,700円(本体97,000円)

予約特価 **96,030円**(本体87,300円)

※予約特価は2026年10月29日までにお振込みいただいた方に限ります。

執筆者

信江雅美
山崎隆司
山崎智広
杉崎健二

広島経済大学 客員教授
響想舎 代表
クラブサックスジャパン(株) 代表取締役 社長 CEO
クラブサックスジャパン(株) 副社長
㈱29ers/29コンサルティング(同) 代表取締役

本書の
特徴

1

高集客と高稼働のための運営戦略を踏まえた施設づくりを詳解。
主催者の収益に見合う設計・設備・運営条件を具体化する

2

負担付き寄附、PFI・EOI、分離発注など多様化する官民連携事業
スキームが理解できる

3

先行事例を民間、自治体双方に取材。官民連携の分担や運営・利
用実態、地域への波及効果が把握できる

編集
内容

第1編 最新動向と事業スキーム

I. スタジアム・アリーナの現状

1. 開発動向
2. スタジアム・アリーナ改革と増加の背景

II. 官民連携事業手法と新たな事業スキーム

1. 官民連携事業手法のメリットと留意点
指定管理、PFI、DBO、コンセッション他
2. 新たな事業スキームと組み合わせ
負担付き寄附、BTコンセッション他
3. 資金調達手法

III. スタジアム・アリーナの展望

3. 基本構想作成のポイント
～地域の未来像から構想をつくる
4. 施設計画に向けた具体的検討事項
5. 施設設計のポイント
～主要な顧客ターゲット層を
「初めての来場者」に設定する
6. 365日の賑わいと満員の施設を実現
する運営戦略
(1) 賑わいを支える運営組織
(2) 満員にするための留意点
(3) 収益源の複線化
(4) 非試合日を都市の日常に変える
7. 地域経済へつなげるための施策
～エディオンピースウイング広島から
考える
8. 施設完成後の必須要件と推奨要件

II. ローコストアリーナ計画と収支構造

1. 事業成立性の問題となる建設費の高騰
2. 建設費はなぜ「時価」になったのか
3. ハード側のローコスト化
4. 削らない設備
～稼働と収益を生む基盤
5. 負担付き寄附の検討
6. PFIの先にあるEOI方式
7. SAGAアリーナから検証する収支構造

8. 収支構造と市場成立性の検証
9. 結論—規模(面積)の削減と稼ぐ力
10. 事業収支計画(モデルプラン)

III. 主催者に選ばれるアリーナの設計・設備・運営戦略

1. 地域のためのアリーナが理想の姿
2. これからのアリーナが備えるべき要件
—主催者の損益から逆算する
3. 理想の運営体制
—「箱貸し」からの脱却
4. スポーツ専用利用とエンタメ併用の
メリット・デメリット
5. エンターテインメント市場拡大との関係

第2編 開発計画・運営戦略

I. スタジアム・アリーナ開発計画の 留意点と戦略

1. スタジアム・アリーナは“建物”ではなく
「長期にわたる事業」
2. コンセプトの考え方
開発の意義と3つのカテゴリー(目的)
①競技開催会場 ②観戦体験施設
③地域のシンボル

第3編 先進事例研究

●IGアリーナ

愛知県／(株)愛知国際アリーナ

●あなぶきアリーナ香川

香川県／香川アリーナコンソーシアム

●YANMAR HANASAKA STADIUM

大阪市／(一社)セレッソ大阪スポーツクラブ

*編集内容は一部変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。