

開発熱が高まるライブエンターテインメントホールやスポーツアリーナ。市場動向から開発要件、運営手法、マーケティングのポイントなどについて解説!

ホール・アリーナの 開発計画&収益構造研究

①ライブエンターテインメントホール ②スポーツアリーナ

- 数千人規模収容のライブエンターテインメントホール・スポーツアリーナ事業を基礎から解説
- [ホール・劇場][アリーナ・体育館]のコンサル・設計企業が開発手法や収支モデルを開示
- Bリーグ「栃木ブレックス」から学ぶ、実際の運用上の課題や理想的なアリーナ像とは?

ご案内

ライブエンターテインメント(音楽コンサートやパフォーマンスイベント)の市場規模(チケット販売額)は、2001年の2,562億円から17年には約2倍の5,151億円へ拡大しています。さらにスポーツ興行においては、多様なスポーツのプロリーグ発足や、20年の東京オリンピック開催に向けて、スポーツを通じたコト消費へのニーズはより増大傾向にあるとみられます。

その場を提供するホールやアリーナは、これまで公共団体が所有するケースが大半でしたが、近年は民間主導による開発・運営の潮流があらわれています。従来のコストセンターから脱却し、機能的で興行に適したプロフィットセンターへ変革が望まれているとともに、多様な世代が集う交流拠点としての役割に期待が高まっていることから、事業機会が大いに存在しているといえます。

本セミナーでは、ライブエンターテインメントやスポーツ興行ビジネスの市場動向、コンセプト設定の重要性、開発における法規制や施設構成のあり方など基本的な事業要件と、実際にアリーナを使用するBリーグチーム「リンク栃木ブレックス」より既存施設の課題や理想の施設像について解説していただきます。[ライブエンタメホール]と[スポーツアリーナ]の2つのビジネスモデルを比較し、事業機会を探るセミナーとして開催いたします。

事業参入を検討されている不動産事業者、既に開発・運営を行なっている事業者、金融機関、民間との連携による開発・改修を検討されている自治体の方々などのご参加をお待ちしております。

日時 2019年4月17日(水) 13:00~17:00

会場 東京ガーデンパレス
東京都文京区湯島1-7-5 TEL.03-3813-6211(代)
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 43,200円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

- 同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代を含む。

主催 総合ユニコム株式会社
月刊レジャー産業 資料
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

ホール・アリーナの開発計画&収益構造研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日()月()日	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●ご担当者名()	
●所在地(〒)	
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

ホール・アリーナの開発計画&収益構造研究

セミナープログラム&タイムスケジュール

講師プロフィール

[第I講座] 13:00~14:45

ライブエンターテインメントホールの開発&運営上のポイント

- I. ライブエンターテインメント(音楽コンサート、パフォーマンスイベント等)の市場動向
 - 市場規模の推移と市場環境——2017年の市場規模(チケット販売額)は01年の約2倍に拡大
 - 施設開発の潮流——民間活力の導入/多様なライブの楽しみ方/エンタメ企業などの新規参入
- II. いま求められているホール開発のポイント
 - コンセプト設定——不動産収益床として/複合開発の集客装置として/
本業との相乗効果を図る拠点として
 - 立地戦略——競合施設が存在/適切な規模の把握
 - 施設構成——施設規模別にみる施設構成と空間設計/多様な演出への対応/
観客・上演者・施設運営者のための空間と機能/建築・音響計画
 - 関わる法律——建築基準法/消防法/興行場法、ほか
- III. 収益を上げるための運営・販売戦略のポイント
 - 運営体制——直営、業務委託、賃貸の特徴と課題
 - ブッキングマネジメント——収益性を重視する場合、コンセプトに基づいた事業を重視する場合
 - 販売戦略——ターゲティング、訴求ポイントの顕在化、BtoB、BtoCの双方へのプロモーション
 - 人材育成——求められる人材と能力、知識等
- IV. 立地タイプ別モデル指標
 - 都心立地複合モデル ○地方都市立地型独立モデル
- V. 事例研究
 - ヒカリエホール(都心立地複合モデル、収容人数1,004名、2012年開業)
 - 立川ステージガーデン(郊外立地型独立モデル、収容人数2,940名、2020年春開業予定) 他

[第II講座] 15:00~17:00

スポーツ興行をメインとしたアリーナ開発&運営上のポイント

①【運用編】Bリーグ所属「リンク栃木ブレックス」からみた現状のアリーナの課題

- I. アリーナ運用の実際
 - エンターテインメント性の追求やホスピタリティが経営の根幹
 - 現状のアリーナで、エンターテインメント性を追求するにあたっての大変さ
- II. 現状のアリーナの課題とリンク栃木ブレックスが行なった投資
 - 予約確保の難しさ ○利用時間の制約 ○設備・撤収の手間と時間
 - エンターテインメントに適した設備不足(ビジョン、音響・照明、サインージなど)
 - 各ステークホルダーの立場の違い(建築・保有者、管理運営者、利用者)
- III. 「見る」スポーツにおける理想のアリーナとは
 - 「体育館」ではなく「アリーナ」 ○コンサートなど他の興行にも対応可能であること
 - 高機能であること ○地域活性化(地域のシンボル・観光名所となるか)
- IV. アメリカのアリーナの事例紹介
 - 「転換作業のスピード」で稼働率向上

②【収支計画編】事例から学ぶアリーナ事業の収支構造

- I. 収支モデル
 - アリーナ開発のインシヤルコスト・ランニングコスト
 - プロスポーツ興行における固定費(1シーズン30試合のホームゲーム)
 - 収支モデル——「稼ぐ」アリーナになるためには
- II. 事例研究
 - 施工事例：3,000人収容人アリーナ/VR施設/パラ競技専用施設

③稼ぐLC(ローコスト)アリーナの秘密

- I. 稼ぐLCアリーナとは
 - 主催者にとって使い勝手が良い——搬入・搬出が容易で仕込が楽=興行コストの低減に寄与
 - 主催者にとって興行収益を得やすい——収益の源泉=チケットはもちろん…
- II. 高い稼働率の秘密
 - 主催者から高い評価を得ることができる
 - 運営における効率のよさが、儲からない仕込日を減らす
- III. LCアリーナでの高い稼働率の実現=稼ぐLCアリーナの誕生
 - LCアリーナの建設費が低廉であること=固定費の低減に寄与 ○高い稼働率
 - 重要度を増す物販、飲食、VIP対応

[第I講座]

伊東 正示

(株)シアターワークショップ
代表取締役



1952年生まれ。75年早稲田大学建築学科卒業後、大学院で劇場建築の研究を行う。81~94年文化庁非常勤調査員として新国立劇場の建設に携わる。83年(株)シアターワークショップを設立。劇場ホールの構想づくりから設計・施工のコンサルテイング、管理運営計画の策定や開館の準備作業そして開館後の劇場運営、イベントの企画制作まで、劇場ホールに関することはなんでも行なう総合劇場プロデューサーとして、これまでに200館を超えるプロジェクトに参加している。2008年に「職能としての劇場コンサルタントの確立と一連の業績」で日本建築学会賞(業績)を受賞。

[第II講座] ①

藤本 光正

B.LEAGUE所属
「リンク栃木ブレックス」
取締役副社長



1982年東京生まれ、2006年早稲田大学人間科学部スポーツ科学科卒業。高校時代、プロ選手を目指しアメリカにバスケ留学。日本に帰国し、日米のバスケットボールを取り巻く環境の格差に危機感を感じ、バスケットボールの環境を変え、メジャースポーツにすることを目標にする。06年(株)リンクアンドモチベーション入社。営業職、コンサルタント職を歴任。チーム創設の07年からブレックスの運営に携わり、現在の職員のなかでは最も古くから在籍。これまで、経営企画、選手獲得交渉、スポンサー営業、プロモーション、チケット、グッズ、スクール事業などほぼ全ての職種を担当。12年より取締役役に就任。グロービス経営大学院修了、MBA取得。

[第II講座] ②

井口 基史

JSC(株) 取締役執行役員
LCアリーナ
プロジェクトチーム



アメリカ留学後にアジア2人目となるFIBA国際公認代理人資格を取得。通訳から選手・コーチのリクルート業務を経て、クラブ運営の営業を中心にパートナーセールス、プースタークラブ、地域貢献活動、メディアパートナーを実務者~責任者として経験する。プロバスケの経験をもとに、スポーツ興行時の使い易さを追求したLCアリーナの開発段階から参画し、クラブ単体で建設・所有が可能な収支計画に基づく経済的で使い易いアリーナの企画・設計・施工・運営を目指す。

[第II講座] ③

三浦 慶太

JSC(株)
LCアリーナプロジェクト
マネージャー



(株)ソニー・ミュージックエンタテインメントにおいて、2003年から13年間音楽興行に特化したホールである「Zepp」の開発(用地選定から建設、開業まで)を、国内および海外で担当。17年JSC入社~現在に至る。