

【セッション④】日本流のスポーツエコシステムの構築に向けて

登壇者(敬称略) ※肩書はイベント開催 当時のもの	川邊 健太郎 LINE ヤフー株式会社代表取締役会長 南場 智子 株式会社ディー・エヌ・エー代表取締役会長 杉元 宣文 株式会社日本政策投資銀行代表取締役副社長 山口 寿一 当協議会評議員／株式会社読売新聞グループ本社代表取締役 社長
モデレーター(敬称略) ※肩書はイベント開催 当時のもの	稲垣弘則 当協議会代表理事／西村あさひ法律事務所・外国法共同事業 弁護士 パートナー

稲垣: 本日の目玉のセッションでございます。

当協議会にはパーパス・ミッションというものがございまして、まず「すべてのステークホルダーと共にスポーツの未来を創る」というパーパスがございまして。ミッションは「権利の明確化」と「社会的価値の創出、可視化」「DX」という三つで、今日はグローバルの重要性についてお話をさせていただき、今日のテーマにもしているところです。

この協議会が考えるスポーツエコシステムは、資金と人材と知識、これらを循環してスポーツの価値を生み出し、次の世代につなげていくことです。冒頭あいさつで評議員の山口社長からお話がありましたスポーツ産業振興法の可能性について、まず山口さんから話しいただけないでしょうか。

山口: 本日、冒頭のごあいさつと繰り返しになる部分もあるかもしれませんが、かいつまみながらご紹介いたします。投影している資料は、日本政策投資銀行が調べられた、日本と欧米のスポーツ産業の違いを表にまとめたものです。日本のスポーツ産業の市場規模は、およそ5兆7,200億円で、ドイツとほぼ同水準、フランスを上回るという規模です。

スポーツを産業として捉えた場合の主要なセグメントは五つ挙げられています。アパレルとスポーツ用品、二つ目がメディア。三つめのベニューというのはスタジアムやアリーナなどのことです。四つ目がスポーツ運営で、ここには「見るスポーツ」と「するスポーツ」の両方あります。最後の五つ目が、スポーツくじまたはスポーツベッティングです。

セグメント別に売り上げの比率を見ていくと、目立つのはスポーツの運営側に入るお金で、全体の15.6%を占めます。日本は欧米に比べるとあまり多くないことが分かります。

スポーツの運営側に入るお金が潤沢でないと、スポーツの普及や選手の育成が思うようにできませんから、このままではスポーツは発展しないことになります。金額で捉えると、日本の15.6%は年間およそ8,900億円になります。市場規模が日本とほぼ同じドイツで、運営側に入るお金を円換算で計算すると、およそ1兆5,900億円ですから、日本はスポーツ産業のセグメント間のバランスがあまり良くなって、スポーツを持続的に成長させるのに十分な金額ではないと思えるわけです。

この原因について、日本政策投資銀行は「セグメントとセグメントの間のマネーフローに目詰まりがある」と指摘しています。確かに、このセッションでお話をいただく DeNA の南場さんは、スポーツ運営側であるベイスターズと、ベニューである横浜スタジアムを連結した経営に転換したことで、ベイスターズを大きく成長させました。

ですから、セグメントとセグメントの間のマネーフローの目詰まりを解消していくと、日本のスポーツを発展させることができるのではないかとということになります。

そこでご提案したのが、立法によってスポーツ産業の振興を図るという道でして、参考になる外国の一つとしてフランスがあります。フランスは昔からスポーツに関する政策で世界をリードしてきた国です。スポーツ庁ができたのは第2次世界大戦前、スポーツの法律を作ったのも1940年ですから、歴史があります。戦後もスポーツ基本法などを作って着々と法制度を整備してきましたが、近年ではスポーツ法典をまとめて、スポーツ振興策や倫理、罰則といったものを束ねています。

このスポーツ法典の中で特色と言えるのは、スポーツの権利を規定していることです。主催権とありますが、これは主催者の独占的権利を規定しています。その主催権には放映権とかスポンサーシップ、それからチケット販売権などが含まれますので、そういった理解が安定的に広がるように法律を作っているということになります。

もう一つ参考になるのはお隣の韓国です。こちらはスポーツではなく文化であります。韓国は立法によって文化を産業化し、かつ、成長させることに成功してきました。その基となったのが、韓国の文化産業振興基本法という法律で、30年近くも前に、当時の金大中大統領が「文化大統領宣言」ということをして、こうした法律を作りました。韓国では政権交代があっても、この文化産業政策は一貫して受け継がれ、それが韓流ドラマや K-POP の世界的ヒットにつながっています。

この韓国文化産業振興基本法の構成を見ますと、第7条に創業の支援とあり、第8条で投資会社への支援、第11条は独立制作会社の支援、第20条で国際交流及び海外市場進出支援などが盛り込まれていて、創業から海外進出までを幅広く、かつ体系的に文化産業を後押しする制度を、立法によって構築してきたことが分かります。これと同じようなことをスポーツに応用することができるのではないかとというのが、私の考えです。

日本でそれを目指す場合、フランスと韓国のいいところ取りをして、さらに新しいアイデアを組み込んだものが求められるのではないかと考えています。今のところまだ雑ぱくな話ではありますが、スポーツ産業振興法といった新しい法律を作り、そこでスポーツの権利の法的な確立を目指します。それを出発点として、スポーツの権利を適正に評価して、スポーツの持つ潜在的な財務価値、プロスポーツであれば、球団の会社のバランスシートに計上できる会計ルールの構築を図るところまで、整備してはどうかということです。

スポーツの潜在的な財務価値が可視化されていけば、スポーツの権利は投資、融資の対象にもなり、日本のスポーツ産業の課題であるマネーフローの目詰まりが、解消される可能性が高まるのではないかと考えています。

韓国のように、日本のスポーツの海外展開を政府が支援することも考えられるかと思います。そのようなことを冒頭に申し上げたところでございます。

稲垣:ご説明をあらためてお伺いして、先ほど私が申し上げた協議会のパーパス・ミッションを体現していくような、素晴らしいご提案だと考えております。今の山口社長のご説明について、他の皆さんからご質問やコメントはございますでしょうか。

川邊:LINE ヤフーの川邊です。今の山口さんのご意見には心から賛同いたします。特に資産計上のところは絶対やったほうがいいと思います。これがうまくいくと、取らぬ狸の皮算用のような話で恐縮ですが、スポーツチームにスポンサードするより、チームそのものを持った方が資産計上できて良いということになってオーナー会社は増える一方、逆にスポンサードする会社は減りかねないという問題もあるように思いますが、その辺りについて先進事例も含めて対策は何かありますか。

山口:一つの企業集団で全てをカバーしていくのは困難かとも思います。得意分野が異なる企業同士がパートナーのようになって、スポーツを保有していくという方向もあり得ると思います。

稲垣:杉元さんにお伺いします。産業振興法というものが今の日本にはそれほどないという状況の中で、スポーツにおいて産業振興法を立法することで産業拡大を進めていくことのメリットを、どのようにお考えでしょうか。

杉元:釈迦(しゃか)に説法にはなりますが、我が国のスポーツの歴史を少しだけひもときますと、昔は剣道、柔道などの、「道」でした。それが富国強兵の心身鍛錬の道具になり、戦後は体育になったということです。要するに産業という形ではありませんでした。ですから、何はともあれ「スポーツは産業なんだ」という認識を、国民全体が持つというところから、始めていく必要があると思います。

ご承知のとおり、コンテンツ産業は世界に羽ばたいておりますし、政府の戦略 17 分野の中でも、2033 年に 20 兆円という数字が出ています。経団連など財界からも強い関心が寄せられているようです。そうした意味からスポーツ産業の持つポテンシャルには、たいへん素晴らしいものがあると思います。

ただ、足りないものもあります。マネタイズしていくに当たっては、まず、スポーツが持つ価値の定量化や評価を整理することが、まだできていないように思います。可視化ができていないということです。そのために、スポーツを取り巻く権利は非常に複雑ですので、これを整理して確立していく必要があると思います。それをステークホルダーがどうやって分かち合っていくか、これについて一つの目線を持つ必要があって、それによって初めてマネタイズにつながるのではないかと考えています。

もう一つ大事な視点は公的支援です。補助金等々について政府も試行錯誤しておられるのは重々承知しておりますが、この複雑な権利関係の中で、どこにどうお金を入れればいいのか、政府、地方公共団体は模索中だと認識しております。

また、その目標値は、日本再興戦略 2016 年以降に出てきておりまして、2025 年に 15 兆

円という目標はありましたが、これもどのようにやるのが一番効果的かという部分は、引き続き議論の余地があると思います。

従って、そうした民間のリスクマネーが入っていく、あるいは公的支援を受け入れる上での基盤整備をすることが、スポーツ産業振興法の目的、意義であり、これを行政任せにはせず、官民連携で議論していくことが一番大事です。それによってさらに安定的にお金が回り始め、スポーツビジネス、選手も同じですが、安定的に人材が参入していくエコシステムが成り立つようになります。これこそが振興法の目的と効果になると私は思います。

稲垣:大変分かりやすいご意見ありがとうございます。南場さんにお伺いさせていただきたいのは、プロスポーツチームを運営されている中で、価値の可視化や定量化について、どんな課題があって、どのような問題意識をお持ちか、お話しいただけることはあるでしょうか。

南場:スポーツの価値を可視化していくことは、必要な一歩だろうと感じます。いつも例に出すのは、元ベ이스ターズの今永昇太選手が、11 時間飛行機に乗ったら年俸が 10 倍になったという話です。メジャーリーグと NPB の年俸は本当にひと桁違います。でも、日本の野球は力がないのかというと、WBC でもオリンピックでも日本は優勝する実力があります。コンテンツとしても、アメリカ人のプロ野球ファンを連れてくると、日本の野球を見て病みつきになる人もいます。お集まりの方の中には、最近、日本のプロ野球ではなく、メジャーリーグを見ているという人がいるかもしれません。でも、実はメジャーリーグのファンを日本のスタジアムに連れて行くと、とても感動します。ですから、コンテンツとしても、スポーツの実力でも、大きな価値があるものだと思います。

それが、なぜ日米で違うのかというと、ビジネス規模、かけられるお金の額が違うからです。選手への投資、スポーツを観戦する、感動を共有するという環境に投資をするにしても、やはり投資なんです。投資というものが価値を作っているわけです。

それは単年度の PL では、なかなか正当化できないものであって、やはり「価値への投資は価値で反映される」という経済圏を築いていく必要があると思います。そのためのインフラが米国は整っているということですから、日本はこれから整えていかなければいけないのだろうなと感じています。

それから、先ほど杉元さんがおっしゃったとおり、産業という意識はとても大事だと思います。日本のスポーツは、まだ「体育」の延長です。だから、アマチュアにはお金と交わらせてはいけないという高潔さが求められてしまいます。日本は、もともとビジネスやお金に対して前向きな文化ができていくので、そういうところでスポーツの産業化が遅れている。その辺が根底の課題なのかなと感じます。

稲垣:ありがとうございます。本質的なお話だと思います。かけられるお金の違い、インフラについての欧米との違い、特に MLB と NPB の違いもありましたが、川邊さんからご覧になって、欧米と日本のスポーツの本質的な違いを、どのようにお考えでしょうか。

川邊:先ほど山口さんの資料で、ヨーロッパをひとつひとつの国で見ると、日本よりもマーケッ

トが小さく見えますが、あれを EU 全体で見ると段違いです。アメリカも同様です。やはり違いは、産業化しているかどうかだと思います。放映権ひとつを取ってもひと桁かふた桁違います。今回の WBC の Netflix による独占配信は、日本側から大きな問題だと見えるかもしれませんが、そもそもマネタイズ力が違うから、ああいうことになるということだと思います。

マーチャンダイジングのところも、日本はドゥースポーツには結構強いので、自分たちがやるスポーツの品物まで入ると、先ほどの山口さんの資料のとおり、結構大きな規模になりますが、スポーツを楽しむ方のマーチャンダイジングは、MLB のマーチャンダイジングの力とは全然違います。だから、お金儲けをしていく、産業化していくところが結果として違いますし、恐らく流入してくる人材も全然違うはずで、それを教育する教育機関の数も全然違うということだと思います。

もうひとつ見逃せないのは、ルールを制定するスピードが全然違うと思っています。これも産業化しているのか、エンタメと割り切っているのかといった違いがあると思っています。日本の場合、ルールを一度決めたら変えるべきではない、「道」だから、といった考えになりがちです。でも大谷が行ってからの MLB は、二刀流がやりやすくなるようなルール変更をすぐにやっています。二刀流ができるエンターテイナーが来たんだから、それに合わせてルールを変えたほうが盛り上がるじゃないかと割り切っているわけです。ビデオの判定システムとかも、同じだと思います。

逆に日本が優れていると思うのは、裾野の広さですね。日本の野球がすごく魅力的だと南場さんがおっしゃったのも、高校野球があるから、学校の部活があるからという部分が大きいと思います。世界的にみて、部活の文化は日本と韓国を除いてはほとんどありません。

私も昔、アメリカのいろいろな IT の会社の人と話をしているときに「日本は何のスポーツが人気あるんだ」と聞かれて、高校バレーが人気ですと言ったら、ものすごく驚かれました。それぐらい日本の部活スポーツの裾野は広いのですが、今は教師不足で、部活の顧問も足りないといった問題も出てきています。ですから、そういうところにもお金を投入して、日本の特徴である部活文化、アマチュアスポーツのレベルの高さに、もう少しお金を還流させることで担保し続けることも重要なと思っています。

稲垣:ありがとうございます。ルールについてのお話もありましたが、川邊さんご自身でライドシェア問題のような規制改革をご主導されている中で、ご自身の経験から日本におけるルール作り、法律制定をどのようにお考えか、お話しいただけますでしょうか。

川邊:ライドシェアの解禁は、この3年間、会長として力を入れ、曲がりなりにも日本版ライドシェアというものはできました。ただ、中途半端な状態になって、じくじたる思いもあります。そうした経験を踏まえて申し上げると、一つの勢力に対して政府が過保護になる必要が昔はあったのだと思います。産業全体が弱かった、「民」が弱かったからです。でも、今は「民」も十分に強くなっていますから、政府がやるべきことは、どこかの勢力に対して過保護になることなく、「民」を信じて、なるべく余計なことをしないという制度を作ることが、すごく重要だと思います。一方、それを受けた側の「民」に関しては、「政」を頼らないことが必要です。スポーツも

補助金で食いつないでいるという側面はあるのかもしれませんが、そこは産業化して、「民」のことは「民」でしっかりお金が回っていく仕組みにしなければなりません。

補助金がたくさん入ってくると、そこに頼って創意工夫が生まれないというのが、私がこの2年間、政府の規制改革会議の委員をやって、多くの規制産業を見た結論です。スポーツ産業も、政府がルールを作って助けるべきだとは思いますが、規制でがんじがらめにして、補助金をまいてという感じにはしないほうがいいと思います。

稲垣:今の点について南場さんは、どうお考えでしょうか。日本のスポーツ予算は360億円程度といわれていますが、お隣の韓国は約2,000億円程度の予算が国から流れていると言われます。スポーツ団体が政府に頼ってしまうのではなく、自走すべきなのか、自走すべきところもあれば、頼ったほうがいいものもあるのかなど、そこはどのようなお考えでしょうか。

南場:民間が過度に補助金に頼るのは、ろくな結果にならないことはよくわかっています。それと同時に、日本の文化、スポーツに対する予算の小ささを見ると、残念な部分があります。そして、産業が発展するまでの勢い付けという意味では、国がやるべきことはあるだろうなとも思います。もちろんそれに甘えるような体制を作ってはいけませんが、これだけのGDPの経済の中で一つの産業を大きく回し始める時には大きなエネルギーが必要ですので、そこは国家の頑張りどころではないかと思います。

稲垣:山口さん、さきほどのお話に川邊さんと南場さんからもお話をいただきましたが、スポーツ政策を進めていく上での課題や、この協議会として、これから政府に提言をしていくに当たって必要なこと、重要なことについてコメントを頂戴できますでしょうか。

山口:基本的には自走を促すということですよ。補助金のみに頼って未来を切り開くことはあり得ませんから、そちらの方向を目指すべきではないと思っています。その自走を促すために、国全体としてスポーツを産業化し、それを発展させ、かつ、海外展開もする方向を目指すという方向や、そこに向かっていく意志を共有することは必要だと思っています。それは公的資金をエンジンにしていくという意味ではありませんが、海外展開などに関して、リスクが高過ぎて誰もが足踏みをしてしまう場合には、最初のペンギン、2番目のペンギンを引っ張り出すための何かはあってもいいのかなとは思っています。

稲垣:まず自走をしていくことが原則ではあるが、自走に向けて産業を拡大していくのに必要な投融資をしっかり受けられる形を目指すためのスポーツ産業振興法だと理解しておりますが、杉元さんにお伺いしたいのは、そういった権利に対して投資したり、融資したり、それを実現していくに当たって、参考になるような考え方や既存の制度はございますか。

杉元:企業サイドから見ますと、今までスポーツへの投資、お金を出すというのはコスト、費用とか寄付とか、あるいは広告宣伝費という位置付けだったと思います。それに対して国の対応は、決して悪い意味ではありませんが、それを損金算入可能とする政策を取ってきました。要するに、それは国全体がスポーツはコストだ、あるいは広告宣伝の材料でしかないという位置付けだったからだだと思います。それを投資の対象にするというのは、大きな転換ですから、その実現に向けた議論をエコシステムの中でどうやっていくかが、一番大事なことだと思います。

それを枕にして、「PFI 法」をご紹介します。「コンセッション」という概念(公共施設の所有権を国や自治体が持ったまま、民間事業者に運営権を一定期間売却し、民間主導で経営する仕組み)を入れたことで、公共の権利を資産化した例です。これをスポーツに援用できるのではないかと考えています。

1999 年に議員立法で PFI 法ができて、官立民営の枠組みができました。最初は公共の建物を運営するという発想でした。ただ、これは単に延べ払いであつたので、アップサイドが少ない、手続きが煩雑、抵当権設定ができないといった点で、箱物にだけしか使えませんでした。つまり、リスクマネーの供給、供出が限定的だという問題があつたのです。

そこで、韓国の PPI 法を参考にして、改正 PFI 法ができました。これは闇法で、コンセッションを入れたのが一番の肝でした。さきほどから何度も権利の話が出ていますが、「運営権」を権利として明確化し、物権として設定したことにより、抵当権のような価値を持つようになったわけです。その結果、資金調達が容易になって、多くのリスクマネーが投入できるようになった仕組みです。

具体的に言いますと、所有権は公共で、運営権が民間、その運営する権利を可視化しました。空港を例にしますと、施設事業者が資産をそこに移します。国はそれを運営する権利を移す。これをバランシート上、明確にする。そして、物権として登記ができるようにして、担保価値の認定ができるようにします。そうすると、金融機関や民間企業は資金供給が容易になるわけです。将来の超過収益力を期待し、それを金銭的価値に変化していくわけですから、将来のキャッシュフローを見積もることができるようになります。これは企業会計原則に基づいて無形固定資産に計上され、償却もできます。

それでは、その運営権とは何かといいますと、M&A でいうところの「のれん」のようなものです。見えない資産を可視化していくと、「運営権÷のれん」を企業会計原則上で明確にし、可視化された価値として、そこに「のれん」を計上していく。そうすることで事業価値を高める効果が期待できます。そのメリットとしては、創意工夫、担保価値が認められ、将来の超過収益力を可視化できて、結果としてリスクマネーが入ってくることになります。

アップサイドの源泉は、設備投資やオペレーション、営業活動ということになり、投資家にとっては企業価値が向上します。それから、何といてもレバレッジが効かせられる。そして、リターンが計測できて、投資の可否が検討できることになりますから、今はいろいろなところで使われています。

皆さんご存知の IG アリーナの場合は、県と興行主体がパートナーとなって国際アリーナを作りまして、ステークホルダーでこの収益を分け合うというルールができています。ドコモさん、AEG さん、コンセッションに熱心な前田建設さんなど、さまざまな事業者が入って、一部は個人向けの販売もしたので、個人も含めたお金が集まるようになったという事例です。

そうしますと、設計、建設、運営権で創意工夫ができる。アップサイドができてリスクマネーが供給される。そして、裏表ではありますが、主催権、スポーツをめぐる権利、ライセンス、命名権等を運営権という形で可視化、価値化できれば、それに同様の効果が期待できるのではない

か、社会的価値と経済的価値が潜在的に増大していく可能性があります。事例としては今まで51件ありまして、空港、下水道、上水道、MICE、文教施設、といったものがあり、こちらにはスポーツも含まれています。

今後、スポーツの成長サイクルの中で、成長資金を確保して投資をする、ビジネス人材を獲得する、そして利益が増えて事業規模が拡大し、さらなる成長というエコシステムが実現できます。ポイントは資金、人材、権利、官民連携で、一つの事例として参考になると思い、ご紹介しました。

稲垣: 空港や体育館のようなコンクリートの塊に権利を乗せて投融資を促進できる仕組みなわけですが、山口さん、今のPFI法は、山口さんがイメージされているスポーツ産業振興法での権利の明確化と合致しているところはございますか。

山口: 非常に大きなヒントになると思っています。今、杉元さんが愛知のIGアリーナの例を挙げられましたが、従来、県立や市立の体育館は使用料を取る以外の業態はなかったわけです。運営権を所有者と分離して民間に委託することで、創意工夫の自由を認めるということですね。分かりやすい例では、ネーミングライツがあります。県立体育館にネーミングライツはないけれど、民間委託することでネーミングライツという新しい大きな収益源が生み出される。

どんな催しをやるかというところも創意工夫の余地があります。スポーツもコンサートも、それぞれの入場料を自由に付けられるようになると、催し物の内容によっては、良いお値段を取れるかもしれない。

さらに、体育館の管理の運営を受託した民間企業が、単に体育館の保守、修繕、管理をやるだけではなく、催し物の主催者として関与していくことによって、収益を最大化することが可能になっていくわけです。運営権という権利を法律で確立したところから次々と発展をしていく、そのようなことがスポーツの分野でもできるといいのではないかと考えてですね。

稲垣: 私自身もイメージが湧いてきたところですが、この産業の成長のポイント、資金、人材、権利、官民連携といったところについて、スポーツ産業振興法の立法を進めていくお話になった場合、南場さんが持たれている課題感があれば、お聞かせいただけないでしょうか。

南場: 私はさきほどご紹介のあった韓国の法律の章立てを見て、素晴らしいと率直に思いました。スポーツ一つを捉えても、チームの運営だけではなく、環境の整備から創業、投資、そして文化ですから配給も入っていました。さらに、人材、技術、国際交流まで広げていく。スポーツも波及効果が大きい産業です。インバウンドにもつながりますし、DeNAもベ이스ターズだけでなくバスケットボールのチームも持っていますが、チームの運営から、野球では横浜スタジアムの運営権を持っている会社を取得する、隣接する大きな土地の開発にまで乗り出して、まちづくりにも出ていっています。

それから、これはジャイアンツさんのほうが進んでますが、野球教室やチアのスクールといった教育産業、まだ着手できてませんが選手のセカンドキャリアをどう構築していくのかなど、とにかく波及効果がとても大きい。

そして、国際的にもとても価値のあるコンテンツですので、輸出、海外での興行、例えばアジ

アリーグのような国際的なリーグビジネスの拡大まで、とにかく波及効果が大きいものを全部視野に入れて、全体を盛り上げるという形にしないと、局所的で終わってしまいます。

ですから、さきほどの韓国の法律の章立てぐらい、幅広く視野を認めるべきだと思います。さらには、配信の問題もございまして、Netflix の話もありましたが、やはり国民のユニバーサルアクセス権という観点も必要で、全ての老若男女が見たいと思ったら見られるようなものにしていく、それだけ尊いものなんだという意識付けなどを前提とした立法が、必要なんだろうと思います。

稲垣: 実は台湾にもスポーツ産業振興法のようなものがございまして、その中には国民にスポーツを普及させるといった条文があり、そこから、具体的な条項はないらしいのですが、ユニバーサルアクセスを実現するような政府の取り組みにつながっているといったお話もございします。非常に重要な視点を頂きました。

川邊さんに同じ質問をさせていただきたいんですが、波及効果という意味では地方に対する波及とかもあると思いますが、この点どのようにお考えでしょうか。

川邊: 私がインターネットの産業に関わり始めた 90 年代後半から、同じようにやってきた会社の経営者たちが、続々とプロスポーツチームを持つようになりました。その最大の存在は南場さんです。その他にも、J リーグで久しぶりに優勝した鹿島は、メルカリがオーナーですし、その前の年、すごく強かった町田。これはサイバーエージェントですよ。あと、B リーグ、バスケットボールも、タイミーの小川社長が個人で、札幌のバスケットボールチームの所有を発表されています。

先ほど私はエンタメと割り切ることが重要と申し上げました。そういうプロスポーツチームを所有した経営者から誘われて、それぞれのご当地に行って試合を見ると、本当に盛り上がっています。地元の人たちが応援しに来て、すごく盛り上がってるので、これがエンターテインされてないということはありません。私としては、地方創生のコアとなる基軸がスポーツであり、プロスポーツチームで、おらが町のスポーツチームというものをみんなが愛するようになっていくと、もっと日本全国が活性化していくと思います。都会にはいろいろなエンタメがありますが、地方はスポーツ、プロスポーツは最大のエンタメになっていくわけですから、これを基軸にしてやっていく。

特に僕が推したいのは、アルビレックスのような新潟のパターンです。アルビレックスという名前で、野球もサッカーもバスケもバレーも、全部ひとつの名前でさまざまなプロスポーツチームがあって、おらが町のプロスポーツは全部アルビレックスだ、サンフレッチェだ、ベイスターズだとなって、すごく地域を愛する心が芽生え、そして、経済が活性化していく。こういう流れにぜひなって、これをエンタメと呼びたいと思っています。

稲垣: 本日のテーマがグローバルですので、グローバルの視点というところで最後に一言ずつ頂戴したいと思います。再度、川邊さんをお願いできればと思います。

川邊: 私が最後に申し上げた、おらが町のチーム、それから、部活動からプロチームまで、全てひとつのブランドで統一されて、それぞれが地方を愛する心で産業化していった、マーケット

が大きくなるというところまで日本のスポーツはやりきれんと思っています。ぜひそれを私は後押ししていきたいですし、それはグローバルな視点でいうとヨーロッパ型だとは思いますが、ヨーロッパ型のスポーツ産業振興を推していきたいと思っています。

稲垣:南場さん、よろしくお願いします。

南場:今、インスタを見ても、いろいろな動画が AI で作られていて、何が本物か分からなくなってきました。その中で、スポーツは本気で、全力で人間同士がさわやかな戦いをしている。この感動の価値はどんどん高まっていくだろうなと思います。日本はこれまで、どちらかというと触れられる有形のものに対して経済的価値を付けるのは上手でしたが、触れられない無形のものに対して価値を付けるのが上手ではなかったかもしれません。スポーツの価値を産業化する、そして、世界に堂々とその価値を認めてもらう、これは私たちにとって大変重要な課題だと思いますので、私も一経営者ではありますが、頑張ったいと思います。

稲垣:杉元さん、お願いします。

杉元:産業化の話をしたんですが、あえて重ねて言いますと、輸出産業化する必要があると思います。そうでなければ、優秀な、有能な選手はみんな海外に行ってしまうでしょう。もともと国内にバリューがあったのに、みすみす海外に流出させてしまうのはいかんという危機感を、国民みんなで持って、このエコシステムの協議会もそうですが、いろいろな議論を深めていければと思います。

稲垣:最後に山口さん、お願いできますでしょうか。

山口:スポーツの産業化を進めつつ日本のスポーツの良さを守るというのが、目指すべき方向だと思っています。その日本のスポーツの良さは、純潔性、廉潔性、インテグリティだと思っています。産業化に関しては今、杉元さんがおっしゃったような、輸出産業化だと思っています。そうすると海外展開が必要になります。海外展開はさまざまなやり方があって、スポーツ団体同士の交流もあるし、海外からお客さまを日本に誘い込む、呼び込むということもあるし、日本のアスリートが海外に出ていくのもあるかと思いますが、いずれにしても、そこまで産業化をして、かつ、高度化していくためには、最初の起爆剤が必要になってきます。それはやはり先ほどの PFI の運営権のように、バランスシートとして、数字として捉えられるスポーツの価値の可視化、アセットの可視化ではないかと思っています。

稲垣:今日のこのセッションは、この協議会のパーパス・ミッションを体現するような、スポーツ産業振興法の可能性といったところから、スポーツの未来を切り開く重要なご示唆を頂戴したと思っております。非常に難しい課題ではございますけれども、この会場にいらっしゃる皆さんのお知恵も頂きながら、協議会としてしっかりとした取り組みを行っていこうと思っておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。