

四国アイランドリーグplusが描く未来

Ver.2019

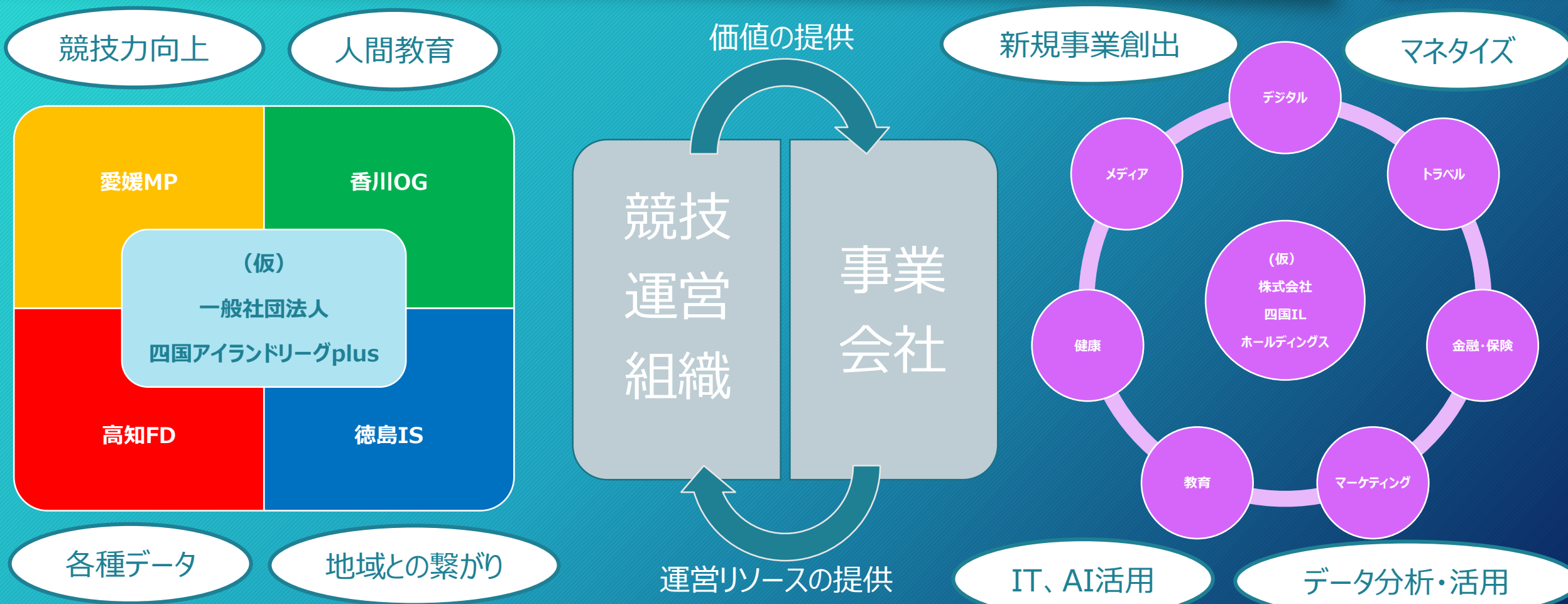
～ 真に“INDEPENDENT”な存在になるための成長戦略 ～

四国アイランドリーグplusが目指す成長ピラミッド



成長戦略の概要

～目指すべき将来像～



リーグ14年の歩み



2005年～2014年

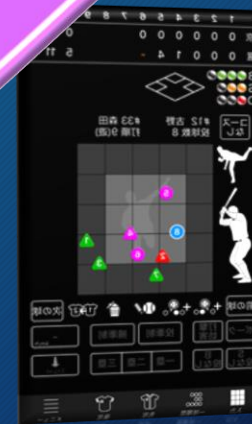
Challenge

2015年～2018年

Rebuild

2019年～

To the next
stage !



2018年度の経営数値・観客動員数

具体的な数値につきましては、配布資料をご覧ください。

収入

- リーグ単体としては底を打った感がある。
- リーグ全体としては愛媛、香川、徳島の3球団が増収し、全体としても増収。

経常利益

- リーグ単体としては想定の範囲内。リーグ全体の赤字幅は横ばい。
- 愛媛、高知が安定的に単年度黒字を達成し、ともに増益。香川、徳島も改善傾向。

動員総数

- リーグ全体として動員減、愛媛のみが動員増。
- マニー・ラミスが在籍した昨年を除けば、年間7万5000人が現状の実力値。

1試合平均動員数

- 全球団が動員減。
- 動員総数と同様、昨年を除けば、リーグ全体で500数十人が現状の実力値。

2018年度の総括① 組織面

新規パートナー連携による財務体質の強化 ★重要な成果

- 詳細は会見・第二部にて。

過去の債権債務関係を整理し、経営基盤を整備 ★重要な成果

- 約2億円の借入金に関して債務免除を受ける。
- 過去のリーグから球団への貸付金の一部を債権放棄。

組織体制を強化 ★継続的な課題

- リーグの理事会、取締役会の役割を明確化し、議論を活性化。

2018年度の総括② 競技運営面

リーグ創設から14年連続でNPBへ選手輩出 ★重要な課題

- ただし、育成指名1名にとどまったことは大いに反省材料とすべき。

公式記録の管理体制の整備

- Easy Scoreの導入なども含め、オペレーションを合理化。

合計700回を超える地域貢献活動の実施

- スタジアム外で、年間約73万人の方々と交流。

2018年度の総括② 競技運営面



2018ドラフト

千葉ロッテマリーンズから育成1巡目指名

鎌田 光津希（元四国IL・徳島）

地元の幼稚園、保育園の子どもたちと
田植えをする様子



小学生の登下校見守りの様子

2018年度の総括③ 事業面

全試合で一球速報を配信 ★先に繋がる成果

- 新規導入されたEasy Scoreの活用により実現。

インバウンド事業の促進 ★先に繋がる成果

- 一昨年末のJTBとの包括連携協定を受け、徳島のみで1000泊以上の誘致に成功。

リーフラス社との連携によるアカデミー事業が順調に伸張 ★先に繋がる成果

- 一昨年から試行が始まった香川のスクール生が30名から140名に増大。

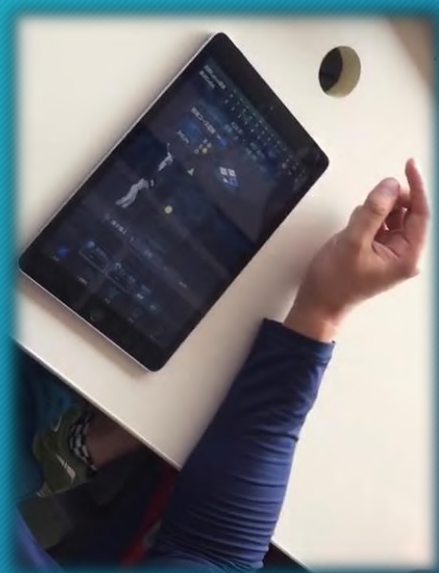
3人制バスケットボールチームの結成、キャリアデザインセンター創設など新たな施策を実施

2018年度の総括③ 事業面



リーフラス社とのアカデミーの様子

一球ごとの情報を
リアルタイムで配信



2018年6月に徳島で開催された
台湾ベースボールフェスティバルの様子

2019年度の取組① 組織面

経営戦略室の新設 ★重点項目

- 資本政策の推進及びスポーツ組織とビジネス組織の分化に向けた準備を役割とする。
- 専門的スキルを有する外部人材で組織し、理事長直轄の部署とする。

リーグ・球団間の関係性のさらなる強化

- 経営陣のみならずスタッフ間でも組織的に情報共有と相互連携を推進する。
- 球団や地元各県の独自色を残しつつ、四国というマーケットを最大限活かすべく、自治体の行政区分や球団の壁を越えて一致団結を図る。

2019年度の取組② 競技運営面 ★全体として重点項目

中断期間の短縮

- 前期日程と後期日程の中断期間を約1か月に短縮。

代表チームの強化

- 独自の育成メソッドを確立すべく、まずは、代表チームから強化に着手する。
- 1年を通じて代表チーム専任の監督を置き、一貫した育成プログラムを組む。

北米遠征の実施

- 6月初旬～7月初旬までの約一か月間、A+～AAクラスと言われるCan-Amリーグの公式戦に参戦。
- 公式戦19試合のほか、練習試合や国際親善試合等も調整中。
- 実施期間中は在外大使館・領事館や現地日系人会等の全面協力の下、人間力を育てるための国際交流事業も行う。

2019年度の取組② 競技運営面

Easy ScoreなどのIT、AI、栄養学などの専門知識を育成に活用

- トレーニング情報や試合での競技結果などを一元管理できる個々の選手用のマイページを提供。
- 育成メソッドの確立に向け、企業や研究機関との連携により、あらゆる角度からアプローチ。

7イニング制の公式戦を一部導入

- 試合時間の短縮策、熱中症予防対策、余剰時間でのエンターテインメント性の向上などを狙う。

2019年度の取組③ 事業面

外部組織との積極連携 ★重点項目

- 国、地方自治体、企業、研究機関、他競技団体等とのさらなる連携を図り、野球界という狭い視野にとらわれずに、経営の合理化、価値の最大化を図る。
- 新規事業の創出により、従来のスポンサー収入に代わる新たな収入の柱を構築する。
- 現在、1自治体、複数企業、3大学、2他競技団体と連携に向けた準備を進めている。

アカデミー事業の拡大

- 2017年より香川(この2年間でスクール生は30名→140名) でスタートしたリーフラス社との連携によるアカデミー事業を愛媛、徳島に新規展開。

「(仮) SHIKOKU“AI”LANDプロジェクト」の展開

- Easy Scoreから得られるデータの分析など、IT、AIを積極導入して新規事業の創出に繋げる。

2019年度の取組③ 事業面

「（仮）熱中症ゼロプロジェクト」の展開

- 熱中症予防の啓発を行うだけでなく、オリジナルの塩飴を販売するなどしてビジネスの展開にも繋げる。

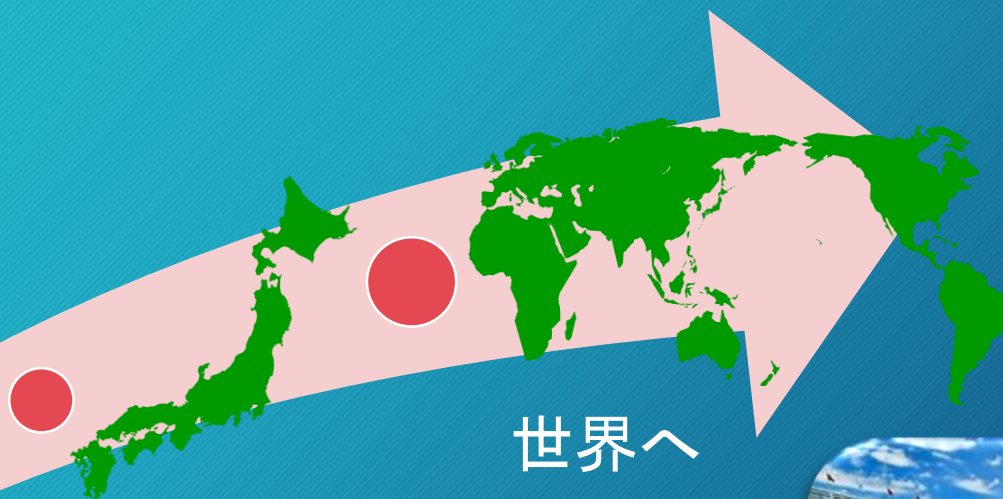
旅行関連事業の拡大

- 2018年度に徳島県内のみでのべ1000泊以上の実績を作ったインバウンド誘致事業を他地域でも推進する。
- これに加えて、北米遠征に絡める形で、アウトバウンド事業にもチャレンジする。

ブランディングの強化

- デザイナーとの連携を含む新規の外部連携により、イメージ戦略を刷新。
- 年間を通じて同じテイストで、クオリティーの高いクリエイティブを制作していく。

四国アイランドリーグplusの未来構想



他の地域へ

四国における
地域課題の解決

