

## プロ野球 66 年ぶりの「挑戦」

くふうハヤテベンチャーズ静岡 球団社長  
池田 省吾

### はじめに

私は、キャリアのうち約 15 年以上、ゴルフメーカーのマーケティングを担っていたが、アイランドリーグという四国の野球の独立リーグの立上げのフェーズに携わったこと、その間で香川の球団の球団代表を務めたことで様々な御縁を頂き、今回新しく NPB のファームリーグに参戦している「くふうハヤテベンチャーズ」の球団社長を受けさせていただいた。

### 事業具体化の経緯

NPB（日本野球機構）でチームが増えたのは 66 年ぶりである。20 年ほど前に楽天が参入したが、当時は近鉄バッファローズがなくなっただけで、球団は増えなかった。66 年前にファームリーグに山陽電鉄が参戦して以来の球団増になる。「オイシックス新潟アルビレックス BC」と「くふうハヤテベンチャーズ静岡」がこの 3 月からファームリーグに参加し、14 球団で試合を行っている。

まず、本プロジェクト（ファームリーグでの新球団「くふうハヤテベンチャーズ」の設立）がなぜ静岡で開始されたのかについて、経緯を説明する。

前静岡市長が、プロ野球チームを誘致するという選挙の公約を掲げたことから、静岡市は本球団ができるまでの 13 年強、様々な招致活動をされていた。12 球団合同トライアウトやフレッシュオールスター等の開催、勉強会のようなイベントにスポーツライターや元プロ野球選手を呼ぶ等して、静岡への球団の招致を模索されてい

た。

一方で、NPBも、野球人口が激減している現状に危機感を抱いており、野球の振興を図るための話し合いが持たれ始めた。その際に、一時期は1軍16球団構想があったが、1軍を一度に増やすのは経済的にも非常に厳しいことから、まずはファームリーグから拡大する方針となった。

### ファームリーグ拡大構想

大学までのアマチュアを除く日本の野球界は、1層目が、1軍のセリーグ・パリーグ16球団、2層目が、今回我々が参戦したファームリーグ、3層目が、社会人野球・クラブチーム・独立リーグというピラミッド構造になっており、NPBは、このピラミッド構造で野球の振興を図り、さらには、2層目の新潟・静岡での新球団設立が成功すれば、さらに少しずつ増やしたいという意向を示している。

ファームリーグを招致する場所を選定するにあたり、静岡県はGDPのランキングでは10位であるにもかかわらず、プロ野球球団がない。12位の広島、14位の宮城には1軍のチームがあるが、静岡にはない。経済的に十分にやっつけられる野球の空白地帯であるということから、静岡でチームを持つのが現実的だと考えられた。

ファームリーグは2軍だが大丈夫なのかというお話がよくされるが、最近では、ファームリーグの興行化の流れが加速している。ジャイアンツは随分昔から興行化されているが、さらに興行化を加速させるために来年に新しい球場ができる。阪神も同様に、今シーズンまでは、無料開放している鳴尾浜の球場を使っていたが、尼崎に移転して興行化を図る予定である。

ヤクルトは、つい最近協定を結び、3年後をめどに、現在は埼玉の戸田にあるグラウンドを茨城の守谷に移して興行化を図る予定である。千葉ロッテも現在公募中であり、31団体が応募し、4、5年

のうちに現在の浦和からどこかに移転する予定である。このような情勢を受けて、ファームリーグにも積極的な興行化の流れが生じている。

好例として、ソフトバンクが挙げられる。ソフトバンクは、福岡の雁の巣で試合をしていた頃は、平均で1試合あたり320人程度の観客しかいなかったところ、しっかり有料化・興行を行うことにより、現在は平均2,000人の観客を集めているというデータが出ている。我々もこの数字を目標に頑張っている。

### 参戦までの道程

参戦までの道程としては、先述した通り、2022年11月のオーナー会議でのファームリーグ拡大の決定後、翌年4月の説明会を経て応募し、9月29日に内定を頂いた。説明会には独立リーグを中心に20社ほどの球団がいらっしゃったが、その中で手を挙げたところが、栃木と新潟と静岡の3球団だった。現在はシーズン中で、まだ1年経っていないが、過酷なスケジュールで進め、開幕までとにかく必死にやってきた。

ただ、13年前から静岡市がチームを招致するための地ならしをしていただいていたため、非常にスムーズに球場等を借りて、開幕を迎えることができた。そうしてできたチームが、「くふうハヤテベンチャーズ静岡」である。「ハヤテ」は親会社の名前で、「くふう」はくふうグループにチーム名の権利を販売し、購入していただいたことから、「くふうハヤテベンチャーズ静岡」と命名された。

本拠地はもともと清水庵原球場であったが、市と連携することでネーミングライツを許可していただいた。かなり多くの部分(金額)が本球団に入る仕組みをつくっていただき、「ちゅ〜るスタジアム清水」を本拠地にしている。先述した通り、各球団を招致する際に最も難しいポイントは、ホーム球場である。NPBのルールで、ホー

ムゲームの 70 試合の 50%以上を占める 40 試合以上を同じ球場で行わなければならないというハードルがあり、他団体との兼ね合いもあり優先的に同じ球場を使用するのはなかなか難しいのだが、静岡市に全面的にバックアップしていただき、ある程度ハヤテに融通をきかせていただくことで、ちゅ〜るスタジアムを本拠地とすることができた。一方で、県民球団でもあるので、浜松や東部の沼津、さらには中部の草薙にある野球場でも一部試合を行っている。

新しいチームとして、まずは地域に密着したいという思いがあった。独立リーグを運営した私の経験から、応援してもらうには、地元の選手やスタッフを優先的に獲得しなければならないと考え、地元出身のGM、監督、コーチ、地元出身の選手を起用させていただいている。

## チームの目標と課題

本チームの目的は、元 NPB の選手に関しては、もう一度上でチャンスをもろう、すなわち移籍をすること、それ以外の NPB に所属したことがない選手に関しては、ドラフト会議を目指すという 2 層でチームを編成している。

我々のチームは将来のスターや原石である若い選手を多く抱えているが、そうした選手については、地元の皆様に対して、「ファームリーグはこれから育成して育てていくチームなので、選手をアイドルの推し活のように応援してほしい」というコンセプトでお話をさせていただいている。

チームの目標としては、育成をして上に送り出すこと、さらには、元 NPB 選手を再生して送り出しながら、チームとして勝っていくことである。簡単なことではないが、将来はファームリーグ日本一をとりたいと思っている。

開幕シリーズを迎えて、多いとは言えないが、1,000 人以上の観

客に入っていた。3日間の合計は4,300人、1試合の平均は1,400人であった。今はシーズン終盤になっているが、約60試合を消化し、1試合平均が825人で、トータルで4万9,000人来場いただいている。

今後の課題としては、スポンサーを獲得すること、さらには、集客である。立ち上がったばかりの球団では、どうしてもスポンサーがメインの球団運営になってしまう。観客数とスポンサー数は比例する部分も大きい。なるべく集客力も見せていかないとけない。現状としては、5万人は達成できそうだが、とても多いとはいえない。今後の営業活動には、社会的インパクト評価を有効に活用したい。まだ足りないことばかりだが、安定した経営基盤を作るのがまず1つの課題である。先ほどお伝えしたとおり、選手を上へに送り出すことは、育成球団としてのNPBからの要請もあるため、しっかりやっていきたい。また、既に小学校の訪問や地域のお祭りへの参加等を行っているが、県民球団として、地域との連携を図り、野球以外にもさらに貢献させていただきたい。

## グループの紹介

ハヤテグループのキーワードは「挑戦」である。「挑戦者を支え、挑戦者を増やし、挑戦者になることで、社会の温度を上げる」という理念の下で活動している。

グループは本当に多角的に様々なことを行っている。乳幼児の視線・表情・姿勢を動画解析して体調等を分析するAIデジタル保育園や、先述したスタートアップ支援の会社、事業継承M&Aの会社、去年まで静岡市のコロナのワクチン接種の予約システムを運用していた会社も、我々の会社が運営している。採用支援等、グループとして多角的に様々な会社を経営している。

我々は、「スポーツは、スポーツであって、スポーツではない」

と考えている。現在、行政をはじめ様々なところからバックアップしていただいている。静岡市と磐田市とは既にグループとして包括連携協定を締結している。

野球を軸に、地域の活性化にも各行政の皆さんと合同で取り組み始めている。先述したように、デジタル保育園や事業継承の会社、スタートアップ支援の会社もあるので、野球球団を通じて他分野でお役に立てるよう活動している。

実際に、我々は様々な分野で既に静岡県への貢献をさせていただいている。先ほどのAIデジタル保育園の「エフバイタル」という会社の協賛で、医療ケアが必要な方やお子さんへの映画の上映会を磐田市で開催したほか、事業継承に関しても、磐田市には連携協定の締結時から非常に興味を持っていただいております。ベンチャー支援についても、既に開始している部分と、これから静岡市と新たに始める部分がある。このように、静岡県内で、野球を中心に様々な活動を行っている。

中小規模の企業ではあるが、野球を軸に県内の様々な場所を巻き込んで、地方創生、地域活性化の新しいスポーツビジネスモデルの構築を目指して活動をさせていただいている。

## 質疑応答

Q. 個人的に、静岡に対してはサッカーのイメージを持っているが、野球の事業を展開する中で、野球よりもサッカーのまちという認識を持たれている現状をどのように捉えているか。また、地域と競技の関係について、まちと野球との関係が薄いのであれば、そのような中で活動する難しさや、逆に自由に動けるのであれば、活動のしやすさについて教えてほしい。

○池田氏 私も行くまではサッカーのまちだと思っていて不安だった。球団の立上げ前に、地元住民説明会を活発に実施させてい

ただいたが、そのうち、1番大きな100人規模の市民意見交換会のフリートークで、「清水は野球のまちだ」という方がいた。静岡ではなく清水という言い方をされていたが、その後も次々と人が立ち上がって同様の話をされた。野球のまちと言えなかった方が多くいた中で、堂々と「野球のまち」と言えるようになったという雰囲気があり、その点は少しほっとした部分である。

今後は「あなたのまちに野球もサッカーもチームができたのだから、あなたのチームとして応援してください」ということを訴えていきたいと思っている。

**Q.** 前市長の旗振りで球団を誘致したというお話があったが、今後静岡市や磐田市の市長が代わっていく中で、いかに継続的に支援を引き出すのか。その点をどのようにお考えか教えていただきたい。  
○池田氏 おっしゃるように、首長が代わると風向きが変わる。良いときも悪いときもあるとは思うが、非常に幸運なことに、現在の市長にも野球を支援いただいて、同程度の熱量を入れていただいている。また、新しい県知事は野球の経験者であるので、その意味でも風向きは悪くない。ただ、素地として、静岡には既に多くのプロおよび社会人レベルのチームがあり、スポーツでまちを盛り上げようという考え方がそもそもあるまちなので、それほど首長が代わってもぶれないとは思っている。

**Q.** 施設について1点お聞きしたい。お話があったように、野球場は他団体との兼ね合いもあり、自治体が設置している施設であっても、ある程度年間スケジュールが決まっており、施設の利用調整が難しい側面がある。今後の安定した経営のために、本拠地やホームタウンも含めて、どのようなビジョンをお持ちなのかをお聞きしたい。

○池田氏 基本的には県民球団なので、どこに行っても試合をしたいが、現状はなかなか球場がとれず、清水庵原球場（ちゅ〜るスタジアム）に融通をきかせていただいている。しかし、おっしゃるとおり、行政サイドからの利用調整は難しいため、関係団体に自ら出向いて交渉し、調整をお願いしている。ただ、往々にして野球人口が減っている危機感が共有されているので、意外と協力的な印象である。