

2023年2月28日 IRDAY 第3部（北海道日本ハムファイターズ～ボールパークプロジェクト～）

15:10-16:00 登壇者： 執行役員 経営企画本部 経営企画部長 藤原 寛英

経営企画本部 スポーツ・グループ営業推進部長 西田 岳士

Q1. 新球場開場後の売上計画の確度と前提について

A1. 年間の観客動員は野球来場200万人、その他集客数100万人の計300万を想定している。売上高は当初の見込み通り234億円を計画している。売上の3分の1を占めるスポンサーシップ契約も計画通り進捗しており、十分達成可能であると考えている。

Q2. 2024年以降の営業利益計画について

A2. 野球興行以外のイベント活用や球場を貸し出すことを想定している。インバウンド需要も取り込む。新駅設立によりアクセスも良くなるため、さらなる利用者の増加が見込まれる。来期の営業利益26億円以上を目指していきたい。

Q3. 新球場への総投資額はいくらか？

A3. 既に建設費用600億円と公表しているが、想定通り進捗している。

Q4. 日本ハムグループ全体の企業価値向上に対して、球場がどのように影響をもたらすのか？

A4. 主に財務価値、潜在的な財務価値、社会価値の3点があげられる。財務価値は上述した通りである。潜在的な財務価値はメディアやSNSでの広告などで、グループ全体の認知度向上に繋がると考えている。社会価値はSDGsへの貢献を通して向上させる。3つの観点で企業価値向上を目指していく。また、ニッポンハムグループ全体の企業価値の向上に向けて、F VILLAGEの活用も図る。定量的な目標は今後整理し、説明していきたい。

以上