

IR DAY 第二部：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～

2024年2月28日 15:00-15:50

登壇者：(株)ファイターズ スポーツ&エンターテイメント

取締役 事業統括本部長 前沢 賢

取締役 事業統括副本部長 三谷 仁志

Q.1 来期の売上高・利益の見込みについて

A.1 来期の売上高 250 億円・営業利益 26 億円を維持したい。BtoB は主に広告収入が占め、複数年での契約がすでに締結されている。BtoC は来期も 300 万人以上の来場者数を目標とする。シーズンシートの販売は好調であり、非試合日でのイベントも今期の知見を活かし集客を図ることで、十分に目標達成が可能と考える。ボールパーク事業としては利益拡大を実現させたいが、チーム強化に向けた投資や利便性・エンタメ性を高めるための投資を行うため、一定の費用が発生する。

Q2. 今後の課題認識について

A2. 今後はソフト面におけるサービスの向上が重要であると考えている。そのためには人への投資（労働環境の改善等）やパートナー企業のやりがい向上するような取り組みを通して、働く従業員のモチベーションを向上していくことが必要であると考えている。

Q3. 資本コストについて

A3. ボールパーク事業はまだ発展途上であり、現段階の営業利益 26 億円では満足していない。投下資本に見合った利益を目指したい。また、WACC を上回る ROIC スプレッドを確保したいが、ボールパーク事業としての WACC の在り方の議論を今後進めていく。

Q4. ビジネスモデルについて

A4. 日本においては、プロ野球事業・球場事業・ボールパーク事業が一体となったビジネスモデルはないが、米国においては複数球団が存在する。ボールパーク事業は北海道そのものの観光地としての魅力や 32 ヘクタールの土地の活用により、事業成長の可能性は大きい。

Q5. ニッポンハムグループの中でのボールパーク事業の位置づけについて

A5. まずは成長の軌道に乗せ、長期的に成長し安定的な収益基盤の強化が図れるようサポートしていく。

以上