中小企業診断士の視点 @にいがた

第59回 経営の視点から捉えるスポーツ③ホスピタリティパッケージ

中小企業診断士 島田　達人
（一社）新潟県中小企業診断士協会

今回はソフト面の新しい潮流として『ホスピタリティパッケージ』をご紹介します。日本語で“おもてなし”と訳されることが多い“ホスピタリティ”と自動車販売のオプションパッケージのように“一まとまりにする”という意味での“パッケージ”を組み合わせた造語です。「至れり尽くせりのスポーツ観戦チケット」といえばイメージが浮かびますでしょうか？「至れり尽くせり性」が通常のチケットに対する差別化の源となり、非常に高額で取引されています。厳密には“ホスピタリティ”、“おもてなし”、“サービス”の概念はそれぞれ異なりますが、スポーツをビジネスの切り口から捉えるという本稿の趣旨からは言葉の定義の厳格化よりも商品像や既に日本で受け入れられたという事実をお伝えすることに重点を置きます。従来の観戦チケットとの違いは以下のように対比できます（表１）。

	（従来の）観戦チケット	ホスピタリティパッケージ
観覧場所	通常の観覧座席	ＶＩＰルーム、通常の観覧席でも良席
アクセス	通常ゲートから通常の時間帯で入場	優先ルートで優先入場、駐車場等も付帯
飲　　食	無し　※別料金、場内で並んで購入	アルコール含む飲み物、食事、軽食等が付帯
イベント	イベントは用意されても参加には制約有	レジェンドのトークショー、サイン会等
お 土 産	無し　※別料金、場内で並んで購入	非売品の観戦記念品が付帯
料　　金	別々の料金精算	オールインクルーシブ（込み）

表１：従来のチケットとホスピタリティパッケージの違い

観戦当日は特別なルートで早めに到着したらフリードリンクが待ち構えています。試合前後にパッケージ購入者だけが参加できる限定イベントや食事会を満喫後、試合観戦。試合中も最寄りのスペースでお茶や軽食が振舞われ、試合後も余韻に浸る時間が用意されています。一日まるまるパーティーのような非日常を過ごすことができます。法人の契約者が接待や懇親会などのビジネスユースで利用することの多い『ホスピタリティパッケージ』が日本に本格的に紹介されたのは2019年に開催された『ラグビーワールドカップ2019大会』でした。大会主催者の発表によると入場料収入389億円とは別に100億円が『ホスピタリティパッケージ』の収入だったとのことです（表２）。

	（従来の）観戦チケット	ホスピタリティパッケージ
売上金額	389億円	100億円
販売枚数	1,704,443枚	63,000組
単　　価	22,823円	158,730円

表２：『ラグビーワールドカップ2019大会』における入場料に関わる収入、販売枚数、単価

従来の観戦チケットが１枚単位で購入できるのに対して、『ホスピタリティパッケージ』は複数試合をまとめて販売されることが多く、同大会での価格は７試合で1,386,000円／１枚～43,856,000円／１室（20人利用）でした。高額な取引単価、かつ前もって売上が確定することはスポーツ主催者のキャッシュフロー上非常に魅力的であり、様々なイベントに取り入れられるようになっています。今夏の『パリ2024オリンピック・パラリンピック』でも案内されています。「至れり尽くせり」で高付加価値市場を開拓するという発想を参考にされてはいかがでしょうか。私の連載は今号で一旦終了です。ありがとうございました。

参考：『ホスピタリティサービスをいかす　スポーツビジネス学』（著　藤本　倫史、藤本　浩由、倉田　知己）

【問い合わせ先】
新潟県中小企業診断士協会
ホームページ：https://www.n-smeca.jp/
電　　話：025-378-4021
Ｅメール：office@n-smeca.jp