

プロを超えるアマチュアスポーツ環境を生み出すために



(株)ギガスリート

代表取締役

大垣 伸悟

(株)ギガスリートの大垣伸悟社長は、2012年8月に新たな草野球リーグ「Gリーグ」をつくった。わずか6チームの参加でスタートしたGリーグは、従来のアマチュアスポーツではなかなか得られない楽しを提供してくれることから、その後の2年間で100を超えるチームが参加するまでに盛りあがっている。

プロフィール

おおがき しんご

1980年、兵庫県生まれ。高校在学中の16歳で渡米しプロ野球に挑戦。2004年に帰国した後、専門学校の教師、ソフトウェア会社での勤務を経て、2012年8月に新たな草野球リーグ「Gリーグ」を立ちあげる。

企業概要

創 業 2012年
資 本 金 2,727万5,400円
従業者数 3人
(ほかパート・アルバイト62人)
事業内容 草野球リーグの運営
所 在 地 東京都港区六本木2-4-9
アソルティ六本木一丁目ビル10階
電話番号 03(6277)8396
U R L <http://gigathlete.com>

草野球をより楽しく

——新しい草野球リーグをつくったそうですね。

2012年8月にGリーグという草野球リーグを立ちあげました。一般的な草野球リーグと異なるのは、トーナメントやリーグ戦方式などの大会ではないということです。

こうした大会は主催者側が試合の日程を組むため、出場を申し込んでも、仕事や家庭の都合で参加できなくなる選手が出てきます。しかも、トーナメント形式の大会では、負けてしまうと次の試合はできず、半分のチームは1回試合をただけで終了です。また、リーグ戦形式では、試合数はある

程度確保されますが、対戦相手との実力差が大きいと一方的な試合展開となり、楽しいはずの野球がつまらなくなってしまいます。

実力が拮抗^{きっこう}しているチームと、思う存分、試合をしたい——。草野球プレーヤーたちの思いを汲んで、Gリーグでは、対戦相手を各自で決め、好きなタイミングで、好きなだけ試合をすることができるようになりました。

——ただの練習試合のようになりませんか。

その心配はありません。完全ランキング方式を取り入れており、試合の結果に応じてすべてのチームを順位づけし、シーズンごとにランキング上位チームでチャンピ

オンシップを行い、優勝チームを決定します。

ランキングといっても、単純な勝率だけで順位が決まるのではなく、各チームの得点する力の相対評価も加味して決まります。例えば、ヒットやホームラン、四死球、犠牲フライの数などが考慮されます。また、試合の結果がまったく同じでも、対戦した相手が強いチームだと高く、弱いチームだと低く評価される仕組みにしています。

試合の結果がランキングに反映されるとなれば、勝ち負け以上に高いモチベーションで試合に臨めます。ランキングを上げようと日々の練習にも熱が入るでしょう。さらに、ランキングは、対戦相手を探したり試合の申し込みを受けたりするときの“ものさし”となります。白熱した試合をするには同じレベルのチームと対戦することが重要ですが、ランキングをみれば、相手の強さがどの程度か、すぐにわかります。

——ランキングに必要なデータはどのように把握しているのですか。

スタッフを各試合に派遣し、スコアを記録しています。スコアとは試合の経過のことで、このときに活用しているのが、当社が開発したGスコアというソフトウェアです。携帯電話でスコアを簡単に入力でき、入力したデータから、すべての選手のバッティングや

ピッチングの成績をすぐに計算できます。

この成績データは、ランキングの算出に使用するだけでなく、Gロッカールームというサイトで公開しています。自分の成績を振り返ったり、対戦相手の成績を確認して作戦を練ったり、友人と成績を競い合ったりと、さまざまな形で利用できるため、試合をより楽しめるようになります。

また、派遣したスタッフはスコアを記録するほかに、記者としての活動もしています。活躍した選手にヒーローインタビューを実施し、両チームの監督に試合の感想や次の試合に向けての抱負などを聞きます。その内容は、試合のレポートや写真とともにGリーグのサイト上に掲載されるため、家族や友人などに試合の展開や自分の活躍を簡単に伝えられます。スタッフの活躍によって、まるでプロの選手になったかのような気分を味わえるのです。

このような従来の草野球リーグにはない特徴が評価され、現在、Gリーグには100を超えるチームが加盟しています。フェイスブックのファン数も、いまや9万人近くとなりました。

アマチュアスポーツをビジネスに

——なぜ、Gリーグをつくろうと考えたのですか。

スポーツにはさまざまな効用が

あります。娯楽として楽しめる以外に、仲間とのコミュニケーションの機会が生じ、関係が深まったり意外な一面を知ったりします。試合に勝ったときや技術が上達したときには達成感を味わえますし、苦しいときにメンタリティをいかに維持するか、大事なシーンで自分の力をうまく発揮するにはどうすればよいか、といった経験を積む場にもなります。

ところが、スポーツの効用をビジネスの対象としてうまく活用できているのは、プロ野球やJリーグのようなプロスポーツであり、ショービジネス形態なのです。したがって、スポーツのさまざまな効用を多くの人が享受できるようにすれば、大きなビジネスチャンスになるのではないのでしょうか。そう考えて、まずは国内で競技人口が最も多い草野球で取り組むことにしたのです。

——大きな理想をもって創業したわけですね。

理想の実現に向けてヒントとなったのはカラオケの存在です。以前は人前で歌を歌う機会は限られていましたが、カラオケが普及したことで多くの人が気軽に伴奏付きで歌を歌うようになり、その効用を得ています。同じことはスポーツにも当てはまり、手軽にスポーツを楽しむ文化やインフラをつくるのが、スポーツの効用を享受できるようにするうえでは、



インタビューをするスタッフ

何よりも重要になると思うのです。

草野球の場合では、スコアの活用があげられます。草野球ではスコアをつけていないチームが多く、つけているチームでも、データの分析まではしていません。分析のノウハウがなかったり、忙しくて手が回らなかったりするからです。

わたしは高校生のときにアメリカに渡り、独立リーグでプロ野球選手として活動していました。スコアの有用性については十分に承知しています。スコアから得た得点圏打率や出塁率などの詳細なデータを活用すれば、選手の効果的な起用や戦略が立てられ、拮抗した試合づくりに活かせることから、草野球はもっと楽しめるようになるでしょう。

——それでGスコアを開発したわけですね。ソフトウェアの開発についてはどこで勉強したのですか。

実は高校在学時に情報処理技術者試験に合格しています。プロを引退してからは、情報システムの専門学校で教師をし、その後はソ

フトウェア会社でシステムの企画開発エンジニアとして働いていました。

Gスコアの開発は、ソフトウェア会社での勤務と並行して進めました。ちょうど、エンジニアから採用担当に仕事が変わったことで、開発するモチベーションを維持するのが大変でした。1日の中でまったく違うことを行うわけですから、切り替えも大変で、このころが最も苦しかったです。

また、思い描く野球環境を実現するためにはビジネスの基盤になるものが必要で、それにはGスコアのシステムが最適と考えていました。しかし、Gスコアを単体でリリースしても、普及は難しいでしょうし、野球環境が劇的に変わるとも思えませんでした。Gスコアを普及させるためのデモンストレーションの場、そして、野球環境は変えられるということを確かめるための場として、Gリーグを運営することも考えました。

結局、Gスコアの初期版のリリースまでの開発期間は2年かかりましたが、スマートフォンの進化や普及、サーバコストの低下などで、Gリーグ運営にあたっての物理的な制約が次々と解消されビジネス化のチャンスが訪れました。

そして、日本政策金融公庫からの借入やベンチャーキャピタルからの出資を得られたため、会社を設立し、2012年8月、ついにGリーグを立ちあげたのです。

ニーズに応えた運営を

——参加チームはどのように集めたのですか。

まったく新しい草野球リーグに参加するには当然リスクがあります。そのため、まずはそのリスクを感じさせないようにしなくてはならないと考え、リーグの実績づくりのため、参加チームの確保を優先した二つの取り組みを行いました。

一つは、早く参加したチームほど1年目の加盟料が安くなるようにしました。具体的には、最初の20チームは無料にし、以降20チームずつ、75%引き、50%引き、25%引きとしました。

もう一つは、実績のある有名チームに参加してもらうようにしました。リーグの実績がなくても、「有名チームと対戦したいから加盟しよう」と思ってもらえます。200チームをピックアップし、声をかけたところ、6チームが開幕から参戦してくれました。

ただ、加盟料を安くするのは1年目だけです。当初加盟した有名チームも、1年後の更新時には脱退してしまう可能性があります。加盟料の割引や有名チームとの対戦だけを期待して参加したチームは2年目以降に脱退してしましますから、参加を検討しているチームに対し、Gリーグの魅力をしっかりと伝え、チームのニーズに応

えてくれるサービスであることを理解してもらう取り組みも必要になります。

——どのような取り組みを行ったのですか。

一口に草野球チームといっても、その状況はさまざまですから、各チームのニーズは異なります。チームのタイプにあわせてGリーグの魅力を説明できるように、営業マニュアルを作成しました。

例えば、それなりの実力があり、選手のスケジュール調整も容易にできる一方で、大会に参加する資金は少ないというチーム。「Gリーグなら、複数の大会に参加しなくても、たくさん試合ができます」と説明すれば、加盟してくれる確率は高まります。勤務先の名前を冠し、勤務先の資金で活動しているチームなら、「試合の詳細なレポートが掲載されるので、宣伝になります」という説明が効果的でしょう。

マニュアルのポイントは、「自分たちの野球に自信をもっているか」「チーム運営の知識やノウハウがあるか」「野球に対してどれだけの資金をかけられるか」という三つの切り口です。それぞれを3段階で評価してチームを27パターンに分類することで、各チームにあったGリーグのメリットがすぐにわかるようにしました。

また、営業をマニュアル化することで、営業成果を均質化できま

す。そこで、インターンシップに応募してきた学生に営業を担当してもらって、マニュアルの改善にも取り組んでもらっています。当社のホームページをみて自ら応募してくるだけあって、全員、野球が好きでやる気にあふれています。Gリーグの魅力を熱心に説明してくれます。

学生数は現在6人で、これまでの累計では30人が働いてくれました。学生たちの活躍のおかげで、いまでは多くのチームが継続して参加しています。

——今後の抱負を教えてください。

まずは、Gリーグをもっと魅力的な草野球リーグにすることです。立ちあげた後も、新たな取り組みをどんどん実施しています。

例えば、2013年には、1年間のシーズン期間でランキングがトップになったチームに、賞品として

チームのプロモーションビデオを贈ることを決めました。2014年には、グローブの修理やユニフォームの製作などができる各地の野球専門店を紹介するサイトを開設しました。選手やマネージャー、助っ人選手、対戦相手などを募集するサービスも立ちあげました。

そして、ゆくゆくは、Gリーグで培ったノウハウをもとに事業を展開していきたいです。草野球リーグは全国にたくさんありますし、草野球以外のアマチュアスポーツもあります。なかには、参加者のニーズに適切に応えられなくて運営に苦労している主催者もいるでしょう。当社が、運営システムを開発したり、運営そのものを受託したりすることで、アマチュアスポーツを楽しむ文化やインフラが整い、多くの人がスポーツで人生を豊かにできる社会になればと考えています。

聞き手から

大胆な決断をしているように見える大垣社長だが、実は慎重な性格で、すべて熟考し大丈夫だと判断したうえでの行動だという。確かに、プロを目指して渡米する際は、引退後のことを考え、情報処理技術者の資格をとって挑戦している。創業時には、金融機関やベンチャーキャピタルに事業計画を認めてもらってから会社を設立している。

創業にあたっては、慎重であることに越したことはない。成功に確信がもてないようならば、大垣社長のように、大丈夫だと判断するための根拠をつくりだすことが必要になるのではないだろうか。

(井上 考二)