

# プロ野球

# 「独立リーグ」「ファーム・リーグ」が 新球団参入で 10倍おもしろくなる!!

メジャーリーグでの大谷翔平選手の活躍や2023WBCでの「侍ジャパン」の優勝などの影響もあって野球業界が熱気ムンムン。おかげで日本野球機構(NPB)の2軍リーグである「ファーム・リーグ」や全国各地で親しまれている地元球団から成る「独立リーグ」も負けじと盛り上がっている。2023年秋に3日間にわたって開催された「日本独立リーググランドチャンピオンシップ2023」では、インターネットのライブ中継動画の延べ視聴回数が280万回以上となった。この数字こそ、独立リーグへの期待感を示すものだ。こうした期待から新球団も生まれている。ヤマエグループ九州アジアリーグにインドネシアやスリランカ、シンガポールなどの選手を主体とした「佐賀インドネシアドリームズ」が誕生したのだ。また、ファーム・リーグには24年からあらたに「くふうハヤテベンチャーズ静岡」(静岡市)と「新潟アルビレックスBC」(新潟市)が加わるなど立てつづけに新風が吹いており、人気急拡大といったところだ。これら独立リーグやファーム・リーグの特徴は、何とんでも地域との結びつきが深く、さまざまな地域活動を積極的に行っていることである。その活動は地域との一体感や住民の愛郷心の醸成、地域コミュニティの交流の活発化、地場企業の担い手人材の確保などにつながっている。というわけで今号では、持続可能な地域社会に大きく貢献する地域密着型のプロ野球リーグ「独立リーグ」と「ファーム・リーグ」の実像と可能性に迫ってみたい。



プロ野球独立リーグのひとつ、ヤマエグループ九州アジアリーグのさまざまな地域活動。左上／地元のマラソン大会に参加する「火の国サラマンダーズ」の選手たち 右上／「宮崎サンシャインズ」の野球教室 右下／「大分B-リングス」のあいさつ運動 左下／「北九州下関フェニックス」の募金活動

# 地元住民や企業、行政が球団を支え、球団が地域を支えることで成り立っている 地域密着型の「プロ野球リーグ」

「2023年スポーツマーケティング基礎調査」\*によれば、スポーツに関心を持つ人は昨年比3.8%増の68%となり、2020年からの減少傾向に歯止めがかかった。スポーツ市場規模は約1.4兆円、コロナ禍前の2.3兆円に比べるとまだ低い水準だが着実に回復している。また「最も好きなスポーツ」は「野球」が20年連続第1位。折から競技人口の減少傾向、とくに若年層の「野球ばなれ」が懸念されているが、まだまだ根強い支持を得ているようだ。こうしたなか、地域密着型のプロ野球リーグはどのような状況にあるのか。

## 地域における存在感を高める独立リーグ

まず、プロ野球「独立リーグ」についてみていこう。そもそも独立リーグとは、日本野球機構（NPB）の「トップリーグ」（セントラル・リーグ、パシフィック・リーグ）の傘下のない球団によるリーグのことを指す。2004年に元西武、ダイエーのスター選手でオリックスの監督を務めた石毛宏典氏が野球選手の受け皿が少ない状況を憂い、地方に野球の裾野を広げようとあらたなリーグの構想を打ち出し、翌年には日本初のプロ野球独立リーグ「四国アイランドリーグ」（現・四国アイランドリーグ plus）を立ち上げた。その後、紆余曲折を経て現在は（一社）日本独立リーグ野球機構（IPL）に加盟している5リーグ20球団のほか、2〜3のリーグが地域密着やNPBを目指す選手育成に重点を置き、それぞれ活動をづけている（左頁表組参照）。



ヤマエグループ九州アジアリーグの「宮崎サンシャインズ」の選手として活躍した中村雅友氏。引退後、「就職先を探そうにも野球しかしていなかったし、地域に知り合いも少なく不安を抱えていた」が、縁あって同球団のスポンサーである地場企業、建築塗料販売業の㈱カイノ（宮崎市）に就職した。球団主催の選手とスポンサーの交流会で同社の社長と話したのがキッカケだったという。「宮崎県は私の野球人生最後のチャンスをくれた地。この地に残って仕事をする事で地域活性化の力になりたいと考えている」と話している

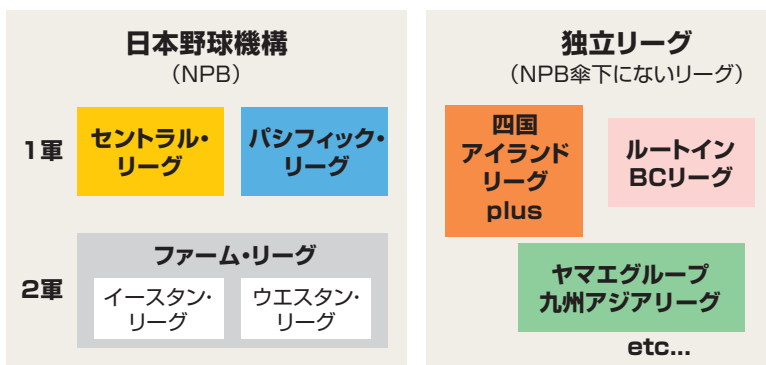
\* ㈱マクロミル(本社:東京都港区)と三菱UFJリサーチ&コンサルティング(本社:東京都港区)が全国の15歳(中学生を除く)~69歳の男女計2000名を対象に行った調査。

ごとの売上上の平均ではルーティンBCリーグがトップで1億4217万6000円、同年時点で1億円以上の売上があったのは30球団で9球団のみだという。NPBの球団の多くが100〜200億円規模の売上をあげているの比べると、独立リーグの企業規模は極めて小さく、およそ10分の1ほどとなっている。

プロスポーツの収益は一般的に入場料収入、スポンサー収入、放映権収入、物販収入、その他の収入から成る。NPBでは入場料収入とスポンサー収入がだいたい3分の1で、物販と放映権が各15%ずつといったところだそうだが、独立リーグの場合は年間30〜40試合と主催試合数がかぎられているため入場料収入も少なく、テレビ中継などもほぼされないため放映権収入もなし。だからどうしてもスポンサー収入に依存する（6割以上）ことになる。

いうまでもなくスポンサーにとつてもっとも大事なのは観客の数だが、これを伸ばすのが難しい。たとえばもっとも歴史の長い四国アイランドリーグ plusの観客動員数の推移をみると、2019年が7万5530人、これがコロナ禍以降は20年が2万4186人、21年が2万8029人と大きく減少、22年は持ち直して4万457人、コロナ禍が収束した23年も4万2177人となっている。

ヤマエグループ九州アジアリーグの代表を務める徳丸哲史氏（50歳）によれば、同リーグが火の国サラマンダーズ（熊本県）と大分Bリーグス（大分県）の2球団で活動を開始した21年度、1試合当たりの平均観客動員数はそれぞれ約550人と約350人、コロナ禍真っ只中のスタートとしては健闘といえるが、「コロナ禍だけでなく立ち上げ直後の盛り上がりも落ち着いた今、どうスタジアムに足を運んでくれる地元ファンを増やすか」が各球団の課題になっているという。「来場者へのレプリカユニフォームのプレゼントなどの企画を打つことで1試合に1000人以上を動員できることもあるし、セ・パ両リーグで大活躍した内川聖一選手がNPBの選手を引退後、『最後は地元でプレーしたい』と大分Bリーグスに加わった23年のシリーズは盛況で、その引退



「独立リーグ」はNPBの傘下のない球団によるリーグのことで、「ファーム・リーグ」はNPBの2軍によるリーグ。

## 全国各地で活動する地域密着型の「プロ野球リーグ」

### 【独立リーグ】 地域で愛され、NPBにも多数の選手を輩出 !!

NPBトップリーグの傘下でない球団によるリーグで、現在のところ(一社)日本独立リーグ野球機構(IPBL)に加盟しているリーグが全国各地に5リーグ20球団ある\*。各球団が地域活動を積極的に行っているほか、NPBへの選手輩出の場としての期待感もつねに寄せられており、監督やコーチの多くはNPBで選手経験のある野球人が務めている。23年ドラフトでは独立リーグ出身者が育成契約を含めて23名も指名された。

リーグ名	運営会社	活動エリア	創設年	球団名
<b>A 四国アイランドリーグplus</b>	(株)IBLJ (香川県高松市)	四国	2005年	高知ファイティングドッグス、愛媛マンダリンパイレーツ、香川オリーブガイナース、徳島インディゴソックス
<b>B ルートインBCリーグ</b>	(株)ジャパン・ベースボール・マーケティング (東京都練馬区)	甲信越、 関東、 東北地方	2006年	福島レッドホープス、茨城アストロプラネッツ、栃木ゴールデンブレーブス、埼玉武蔵ヒートベアーズ、神奈川フューチャードリームス、群馬ダイヤモンドペガサス、信濃グランセローズ 準加盟球団:山梨県民球団
<b>C ヤマエグループ九州アジアリーグ</b>	九州アジアベースボールリーグ(株) (熊本県熊本市)	九州、 アジア圏	2021年	火の国サラマンダーズ、大分B-リングス、北九州下関フェニックス、宮崎サンシャインズ 準加盟球団:佐賀インドネシアドリームズ
<b>D 北海道フロンティアリーグ</b>	(一社)北海道プロ野球独立リーグ (北海道美唄市)	北海道	2022年	石狩レッドフェニックス、美唄ブラックダイヤモンドズ、KAMIKAWA・士別サムライブレイズ
<b>E 日本海リーグ</b>	(株)PORT (石川県金沢市)	北陸地方	2023年	富山GRNサンダーバース、石川ミリオンスターズ

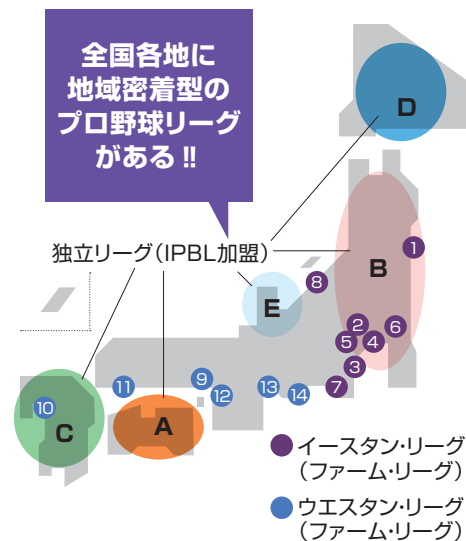
\* IPBLの加盟リーグのほかにも、関西独立リーグや北海道ベースボールリーグなどがプロ野球独立リーグとして活動している。

### 【NPBファーム・リーグ】 拡大構想が実現し2024年度から14球団体制に !!

NPBの12球団の1軍の傘下、2軍のチームによるリーグ。選手たちは他チームの2軍と試合を行いながら、1軍で活躍することを目標に技術を磨く。野球の裾野拡大や地域の発展に貢献する目的の下、拡大構想が実現し、2024年度からあらたに2球団が加わった。

リーグ名	球団名	2軍の本拠地球場所在地
イースタン・リーグ	①東北楽天ゴールデンイーグルス	宮城県仙台市
	②千葉ロッテマリーンズ	埼玉県さいたま市
	③読売ジャイアンツ	神奈川県川崎市
	④東京ヤクルトスワローズ	埼玉県戸田市*
	⑤埼玉西武ライオンズ	埼玉県所沢市
	⑥北海道日本ハムファイターズ	千葉県鎌ヶ谷市
	⑦横浜DeNAベイスターズ	神奈川県横須賀市
	⑧オイシックス新潟アルビレックスBC	新潟県新潟市
ウェスタン・リーグ	⑨阪神タイガース	兵庫県西宮市
	⑩福岡ソフトバンクホークス	福岡県筑後市
	⑪広島東洋カープ	山口県岩国市
	⑫オリックス・バファローズ	大阪府大阪市
	⑬中日ドラゴンズ	愛知県名古屋
	⑭くふうハヤテベンチャーズ静岡	静岡県静岡市

\* 2026年度から茨城県守谷市に移転予定



試合には約1100人が球場に集まった」が、全体的に観客動員数は下降傾向にある。「各球団やスポンサーの努力で何とか集客を維持しているのが実情」なのだ。

このかざられた観客数でも「地元の球団を応援したい」という想いでリーグを支えている多くのスポンサー企業に込めるため、各球団は「選手たちが通学路に立って朝のあいさつ運動をしたり、シーズンオフに地元幼稚園や小学校に向いて野球教室を開いたり、イベントに参加したり、災害時の支援活動に携わったり」といった地域活動を重視している。

また、引退する選手を社員としてスポンサー企業に斡旋する取り組みも大事だ。「若くて体力があり、規律正しい野球選手は優秀な人材。人手不足が深刻化する地方の課題解決にもつながる」と徳丸氏。こうした動きは四国アイランドリーグPlusではすでに「セカンドキャリアプロジェクト」として定着している。ヤマエグループ九州アジアリーグではまだ選手が引退後に地場企業に就職した例は数例だが、徳丸氏は「これから九州でも同様の仕組みを確立していきたい」としている。



4月13・14日に開催されたヤマエグループ九州アジアリーグの「佐賀インドネシアドリームズ」対「宮崎サンシャインズ」戦での一幕

## 九州からアジア圏の野球を盛り上げる

ヤマエグループ九州アジアリーグでは地域との結びつきだけでなく、そのリーグ名の通りアジア全体への拡大を構想している。「全世界でみるとマイナーなスポーツである野球をアジア全体で盛り上げ、国内の野球人口の減少にも歯止めをかけた」というリーグ創設時からの構想」で、その第一歩としてインドネシアやスリランカ、シンガポールなどの選手たちから成る新球団「佐賀インドネシアドリームズ」が立ち上げられることになった。なんと日本人選手は3名のみで、残りは全員が外国人。「さまざまな野球人たちの尽力と縁で実現したが、『選手たちの野球のレベルはどの程度

なのか、日本人選手主体の球団と勝負になるのか』『シーズン中、半年以上も九州ですごすことになるが大丈夫なのか』と課題も多く、慎重に審査と議論を重ねた末、佐賀県の嬉野市と武雄市がホームタウンとして球団を受け入れてくれることとなり、まずは試合数を減らして準加盟という形で仲間入りしてもらったという。

その待ちに待った開幕戦、「佐賀インドネシアドリームズ」対「宮崎サンシャインズ」が4月13・14日、ひげしんスタジアム（武雄市民球場）で行われた。初陣は0対17で大敗、2戦目は7対9と初勝利まであと一歩まで迫る善戦だった。「当日は野球の試合だけでなく、香月良仁監督が中心となって『ドリームフェス』を開催、球場周辺でステージイベントやスポーツ体験、飲食物販コーナーも設けたところ、両日で約5000人が来場し盛況となった。客席も3分の2ほどが埋まり、東南アジア系の観客の姿も多かった」という。

アジア諸国に距離が近い九州ならではの新球団の誕生は話題性十分、お祭りムードのなか、興味本意で野球観戦した人も多かっただろう。そうした層をあらたなファンとしてどれだけ取り込めるかがポイントだ。「佐賀

インドネシアドリームズの外国人選手が活躍すればするほど、野球空白地帯といわれる東南アジアでの野球人気が高まるはず。ぜひともヤマエグループ九州アジアリーグでそうした機運をつくり、広域アジア圏での野球活性化をはたすことで地元のファンや入団希望者の拡大にもつながっていききたい」と徳丸氏。このグローバルな挑戦はまだはじまったばかり。これからが楽しみだ。

## 経営努力と企業とのタッグで独立からファームに参戦

つづいて、ファーム・リーグの動きもみていきたい。ファームとはNPBのプロ野球でレギュラーシーズンを戦う1軍の傘下にある2軍のことで、所属選手たちは1軍で活躍することを目標に技術を磨き、ほかの球団の2軍と試合を重ねる。このファーム・リーグも独立リーグと同様に地域との結びつきが強いことで知られるが、今年、コロナ禍で打撃を受けた野球界を盛り上げようと、NPBによる拡大構想が実行に移された。NPB12球団が本拠を置かない県で活動する球団、つまり1軍のないあらたな球団を迎え入れるための審査が行われ、2球団が加わったのだ。ファーム・リ

## 大盛況

### 「もうひとつのプロ野球決定戦」といわれる日本独立リーググランドチャンピオンシップ

コロナ禍を挟んで2022年に再開され、昨年は9月29日から10月1日の3日間にわたって開催された「日本独立リーググランドチャンピオンシップ（GCS）」。（一社）日本独立リーグ野球機構（IPBL）に所属する5リーグの優勝チームと開催地・愛媛の合計6チームが火花を散らし、熊本「火の国サラマンダーズ」が2年連続優勝をはたした。

IPBL事務局によれば、松山中央公園野球場（坊っちゃんスタジアム）での3日間の観客動員数は計2237名、ウェブサイト『スポーツナビ』によるライブ配信の延べ視聴回数は280万回以上だったという。「グランドチャンピオンシップは以前は四国アイランドリーグplusとルートインBCリーグの優勝チーム同士が対戦する大会だったが、22年よりIPBL加盟全リーグの優勝チームが出場する決定戦となったことでより盛り上がりを見せるようになった」と事務局担当者。また「昨年のNPBドラフト会議で独立リーグ出身の選手が23名（うちIPBL加盟球団からは22名）も指名を受けるなど独立リーグ全体のレベルも高く、注目されていたことも人気につながっている」という。

リーグ新球団は静岡市に本拠地を置く「くふうハヤテベンチャーズ静岡」と新潟市の「オイシックス新潟アルビレックスBC」。それぞれどんな球団なのだろうか。オイシックス新潟アルビレックスBCはもともと独立リーグのルートインBCリーグが発足した2007年に創設され、これまで17シーズンを戦い抜いてきた球団。16年から社長を務める池田拓史氏は「NPBのステージで戦うことは、球団創設以来の悲願だった。23年4月中旬の説明会から7月末のエントリー締め切りまで3カ月ほどしかなかったが、地元の高い応援もあってどうにか経営の算段をつけることができた。11月22日に正式に新規参加が決定してから、チーム編成とスポンサー獲得などの準備を急ピッチですすめたと振り返る。

ルートインBCリーグ時代は年間約2億円の運営費で12年連続の黒字経営をつづけてきたが、ファーム・リーグへの参入で試合数は年間140試合に倍増。遠征や宿泊の機会も増えて、選手やスタッフもこれまで以上に必要になる。このため池田社長は「初年度は最低でも運営費6億円が必要」と試算。この4億円の差を埋めるために取り入れたのが、日本では珍しい



© HAYATE



(右から) オイシックス新潟アルビレックスBCのホーム球場、HARD OFF ECOスタジアム新潟。同球団の初年度の目標は「黒字経営」「勝率4割」「平均入場者数2000人」「NPBに選手5名を輩出」と池田拓史社長／オイシックス新潟アルビレックスBCでは新潟県内全30市町村の小学校に通う新2年生全員を対象として、ベースボールキャップをプレゼントする「ドリームキャッププロジェクト」を実施／くふうハヤテベンチャーズ静岡のキーコンセプトは「挑戦」。「チームの知名度を上げて、どんどんファンを増やしていきたい」と池田省吾社長

「球団名のネーミングライツ」だ。今年1月に有機野菜や無添加加工食品などを扱う食材宅配会社「オイシックス・ラ・大地（以下、オイシックス）」（東京都品川区）とスポンサーシップ契約および資本提携契約を締結。同球団の責任会社であるNSGグループとともに、2社で球団の株式の過半数以上を持つ体制をとった。この株式取得からは、「スポンサーとして応援するだけではなく、共同経営という形で球団を盛り上げていく」というオイシックスの強い意思が感じられる。

こうしたニュースが呼び水となってスポンサーを名乗り出た地元企業も増え、「すでに目標金額の8割まで到達した」と池田社長は話す。長年、地域密着で球団運営をつづけ、住民の「チーム愛」をシッカリ育ててきた賜物だ。

「5年前から新潟県内全30市町

村の小学校に通う新2年生全員を対象として、ベースボールキャップをプレゼントする「ドリームキャッププロジェクト」を実施している。ファーム開幕戦にもこの帽子を被った子どもたちが大勢駆けつけてくれた。在籍選手数もBCリーグ時代から1・5倍の45人へと増えたので、野球教室やボランティアなど、これまで以上にホームタウン活動に力を入れていきたい。リーグが変わってもわれわれの経営理念である『ふるさとのプロ野球』による地方創生を貫いていく」と池田社長は意気込んでいる。

### 地元行政の応援を受けて 新球団設立へ

もう1球団、ウエスタン・リーグに加わったのが静岡市をホームタウンとする「くふうハヤテベンチャーズ静岡」。こちらは今年、新規に立ち上げられたばかりの球団だ。いっぶう変わったチーム名だが、やはりネーミングライツを導入している。「ハヤテ」は球団運営会社「ハヤテ223（フジサン）」から名づけたもので、「くふう」はトップスポンサーの「くふうカンパニー」に由来する。

球団社長の池田省吾氏は、独立リーグの四国アイランドリー

グの運営に携わり、「香川オリ

ーブガイナーズ」の球団代表を務めた実績などを買われ、新チーム発足にあたって招聘された人物。その池田氏によると「ファーム・リーグの新規参戦ではスポンサーの獲得や、チーム編成」にも増して、地元のバックアップが何より大切になる」と力説する。「われわれのような資金力の乏しいチームは、公営球場を本拠地とすることができない。しかし、年間70試合のホームゲームの日程を押さえるためには行政はもろろん、地域の野球団体の理解が必要不可欠だ。今回、新球団創設に向けて静岡県・静岡市とハヤテ223で、三者が有する知見や資産（土地・施設など）を最大限活用し、相互に連携して取り組むという包括連携協定を結んだことで、本拠地球場の問題をクリアすることができた」と話す。

事実、市は昨年、本拠地予定だった「静岡市清水庵原球場」の内外野のフェンスの強化や照明機能の向上などの工事を行い、ファーム・リーグ参戦を後押し。その後、新規参入が確定すると地元企業のいなば食品が同球場のネーミングライツを獲得し、同社のペットフードブランド「ちゅる」にちなんで「ちゅるスタジアム清水」と命名

された。

「さらに地元との連携を強化するために、市から1名球団に派遣してもらい、各方面の交渉などを担当いただいている。また、地元で不動産事業やホテル事業などを手掛けている静岡鉄道さんからも1名出向者があり、地域活性化につながる取り組みを企画・推進していただいている」とのこと。まさに「チーム静岡」で球団運営が進められているのだ。「登録選手は20歳前後の若手が多い。昨年、11月にトライアウトを行い、全国から170名ほどの応募があったが、地元出身の有望選手を中心に編成した。究極の育成型チームを目指し、ドラフトで名前が呼ばれる選手をどんどん輩出していきたい。人気サッカーチーム『清水エスパルス』と肩を並べられるような、地元から愛されるチームにすることが目標」と池田社長。ぜひジックリ時間をかけて叶えてほしいものだ。

あらためて、独立リーグとファーム・リーグは地元住民や企業や行政が球団を支え、球団が地域を支えることで成り立っていることがわかったと思う。地域密着をミッションに広がりを見せるプロ野球リーグ、いざい地域経済にもその効果があらわれてくるはず、期待したい。