

プロ野球界初！米国トップレベルのスポーツMBAとの取り組み UMASSとのパートナーシップ契約を締結

マサチューセッツ州立大学

パシフィックリーグマーケティング株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役CEO：根岸友喜）は、マサチューセッツ州立大学アマースト校 アイゼンバーグ マネジメントスクール内のマーク H.マコーマック スポーツマネジメント講座（The University of Massachusetts Amherst, Mark H. McCormack Department of Sport Management）（以下、UMASS）とパートナーシップ契約を締結したことをご案内いたします。今回のパートナーシップ契約では、主にパ・リーグ6球団の球団職員向けビジネス講座「パ・リーグ ビジネススクール」（Pacific League Business school）において、UMASSより講師が派遣され特別講座が開催されるほか、今後米国スポーツ界で数多く活躍しているUMASS卒業生など関係者へのネットワーキング、および現地視察などを行う予定です。



MARK H. McCORMACK
Department of Sport Management

パートナーシップ契約締結の背景と目的

パ・リーグ6球団とパシフィックリーグマーケティングは、スポーツ業界専門の転職支援サービス「PLMキャリア」や、スポーツ業界合同の転職イベント「スポーツキャリアフォーラム」の開催などこれまで人材採用に力を注ぎまいりました。

人材領域では、採用だけでなく育成にも注力しており、2017年よりパ・リーグ6球団で働く球団職員向けに国内外でのスポーツビジネスの事例や一般ビジネスなどを学べる講座として「パ・リーグ ビジネススクール（Pacific League Business school、以下PBS）」を開設しています。これまでPBSでは実際の米国のチームの最前線についてなどを多く取り扱ってまいりましたが、実務だけでなく体系立てた学術的知識も必要と考えているほか、米国の最先端ビジネスについてなど、PBSの講座内容をより充実させることを大きな目的として、UMASSとのパートナーシップ提携に至りました。

パ・リーグ6球団およびパシフィックリーグマーケティングは、ファンの皆様にプロ野球をさらに応援いただけるような新しい価値をご提供したいと考えております。そのためにも、球団職員のインプットは欠かせないと考え、PBSという機会を設けています。今年は新型コロナウイルス感染症の影響が全世界に広がっており、スポーツチーム/リーグが直面している課題は世界共通のものです。また今後は、国境を飛び越え、スポーツ業界のチーム/リーグがパートナーシップを結んで協業していくことはニューノーマルになるとも考えています。パ・リーグ6球団およびパシフィックリーグマーケティングは、今回タイミングでのUMASSとのパートナーシップ契約締結をきっかけに、新たな外部環境下でもファンの皆様によりプロ野球を楽しんでいただけるようなモデルを創出すべく、新しいチャレンジを続けてまいります。

UMASS（マサチューセッツ州立大学アマースト校 アイゼンバーグ マネジメントスクール内のマーク H.マコーマック スポーツマネジメント講座）

University of Massachusetts Amherst, Mark H. McCormack Department of Sport Management

▼<https://www.isenberg.umass.edu/programs/depts/sport-mgmt>

マサチューセッツ州立大学アマースト校 アイゼンバーグマネジメントスクール内に1972年設立。世界で最も古いスポーツマネジメントのプログラム（世界ランキング1位）を有しており、スポーツビジネスジャーナルの他、ESPN、フォーブスなどの各メディアにより、この分野における権威的な講座として位置付けられている。また5,000を超える卒業生は、スポーツ業界のあらゆる領域で活躍しており、強力なネットワークを構築している。

米国内最大かつ最も学術的な多様性を有する学位プログラムとして講座名は、米国のスポーツビジネスのイノベーターであるIMGの創設者マーク H. マコーマック氏が逝去後、同氏のビジネス文書が本講座に寄贈されたことに由来する。

UMASS代表 William Norton ディレクター（マコーマックセンター）コメント

この10年間MLBビジネスの近代化に大きく寄与したデジタル戦略とパシフィックリーグマーケティング（PLM）の間には多くの類似性があります。我々はこの度、パ・リーグ ビジネススクールの皆様に本質的で業界に沿った設計の講義を通して役に立てるこの提携を光栄に思っています。PLMの事業目的達成のために、そしてひいては日本のプロ野球界の成長のためにこの提携が中長期的に発展していくことを願っています。スポーツマネジメントにおいて50年に渡り証明されてきた我々のソートリーダーシップ及びアカデミックの質の卓越性を基にパ・リーグ ビジネススクール受講生の皆様の教育経験を更に深めること、そして日本のスポーツビジネス界を将来牽引する人材たちにユニークなコンテンツを届けられることを楽しみにしております。



根岸友喜（パシフィックリーグマーケティング 株式会社代表取締役CEO）コメント

歴史と伝統があり、米国のスポーツビジネススクールとしてはトップランクに位置し、世界中のスポーツ界に多くの卒業生を輩出するUMASSとパートナーシップ連携できますことを、とても光栄に思います。プロ野球選手がフィールド上で常に努力しているように、我々ビジネス側職員も常に学びの質を高める必要があります。UMASSとの連携を通じて学べたことを、社会全体及びファンやパートナーの皆さまに価値提供できるようにしてまいります。



【参考】パ・リーグ ビジネススクール（Pacific League Business school）

国内外でのスポーツビジネスの事例や一般ビジネスなどを学べるパ・リーグ6球団の球団職員を対象にした講座。2017年より、毎年オフシーズンに開設しています。

▼これまでの講座一覧 ※カッコ内講師の肩書きは当時

<2017年11月30日(木)-12月1日(金)>

- ・「MLB球団のスポンサーシップと集客プロモーション」佐藤 弥生 氏 (Los Angeles Dodgers, International Partnerships Manager)
- ・「MLB球団で女性が活躍する意義」佐藤 弥生氏 (Los Angeles Dodgers, International Partnerships Manager)
- ・「なぜリクルートは新規事業を生み続けられるのか」川本 広二 氏 (株式会社リクルートホールディングス 次世代事業開発室 室長)
- ・「MLSリーグビジネス急成長の秘密」中村 武彦 氏 (Blue United Corporation, President & CEO)
- ・「MLB球団で働く意義」新川 諒 氏 (通訳・翻訳者・ライター)

<2018年1月16日(火)>

- ・「Jリーグの事業戦略」村井満 (Jリーグ チェアマン)

<2018年12月3日(月)-12月4日(火)>

- ・「NSCセールスパーソン養成講座」Ms. Stephanie Jacobson 氏 (Coordinator at MLS National Sales Center)
- ・「微差が大差を生む ～顧客満足度を上げるために必要な考え方」川田 修 氏 (プルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブ・ライフプランナー)
- ・「プロスポーツにおけるセールスの重要性」岡田 武史 氏 (株式会社今治、夢スポーツ代表取締役)

<2019年12月20日(金)>

- ・「ラグビーワールドカップ2019日本大会のマーケティング戦略」上村 哲也 氏 (公益財団法人 ラグビーワールドカップ2019組織委員会 チケットイング&マーケティング局マーケティング部 部長)
- ・「スポンサー企業が考える効果測定について」檜山 竜太郎 氏 (ニールセン スポーツ ジャパン株式会社 クライアントサービス部シニアマネジャー)
- ・「各球団の事業に関するナレッジ・ノウハウ共有会」



< 報道関係者様からのお問い合わせ > パシフィックリーグマーケティング株式会社

✉ pr@plm-baseball.co.jp



パシフィックリーグマーケティング株式会社。パ・リーグ6球団の共同出資会社として2007年に設立。「6球団でまとまったらよいこと」「1球団ではできないこと」を考え方の軸として、ビジョンに「プロ野球界、スポーツ界の発展を通して、日本の社会全体を明るく元気にしていくこと」、ミッションに「プロ野球の新しいファンを増やすこと」を掲げ、社会におけるスポーツの新たな価値を提供できるよう、時代の環境変化に適応しながら、ビジョン・ミッションの実現のため事業を推進しています。