第10回　スポーツ経営とイノベーション

工学系研究科技術経営戦略学専攻 37-176839 田村 浩一郎

eスポーツの売上を上げる

eスポーツが，商業的に盛り上がっているが，今後eスポーツを盛り上げそして売上を伸ばすためには，完全な民主化と徹底的なマーケティングが必要だと考える．

まず，私の個人的な考えとして，eスポーツがスポーツであるかどうかの議論や認知はさほど重要でないと考える(私はeスポーツは立派なスポーツであると考えている)．なぜなら，サッカーもゲームも，娯楽で競うということが重要であって，資本主義における枠組みにおいては身体性を伴うことはさほど重要ではないからだ．

とすれば，eスポーツの性質から，従来のスマホゲームなどのエンタメ産業と競合するという認識を持つ必要がある．スマホゲーム会社などは，一つのスマホゲームでのし上がるパターンが多く，再現性を持ってヒットゲームを出し続けられる企業は少ない．(イグニスやガンホー，騰訊などの企業は，よっぽどセンスのある経営者がいるか，莫大な資金力によって確度を高めている)．そのような市場環境に対して，国が先導を切ってeスポーツを定義してマーケティングしても，そう簡単にはうまくいかないだろう．

そこで，eスポーツというわかりやすい「バズワード」をメディアを通して定義し，国が公認する(つまり規制緩和)形で支援を行うことが重要であるが，実態としては完全に民主化し，利益を追求する民間企業が広告費をきっちり投資することによって市場が成長するはずである．