

2024年7月1日 記者会見 説明内容

発表内容：国内男子プロバスケットボールリーグ「B. LEAGUE」のタイトルパートナー就任決定について

日時：2024年7月1日（月） 10:30～11:00

場所：帝国ホテル東京 本館2階 孔雀西の間

発表者：公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ チェアマン 島田 慎二  
株式会社りそなホールディングス 取締役兼代表執行役社長兼グループCEO 南昌宏

【質疑応答】

《司会》

ありがとうございました。それではご来場いただいている皆様から質問をお受けします。

**Q1.** 島田さん、南さんにそれぞれ質問があります。まず島田さんにお伺いします。今回、りそなグループさんとタイトルパートナーの契約を結んだことで契約金があったと思いますが、その資金をどのような分野に投資していきたいか、を教えてくださいたいと思います。

南さんには、B. LEAGUEのタイトルパートナーで、新しい価値を提供する原動力にという言葉もありましたが、企業として具体的なメリットはどのように考えているかを、広告に限らず、教えてください。

A1. 《島田チェアマン》

先日の会見で発表させていただきました通り、未来に向け、野心的な目標を設定しました。その内容はB. LEAGUE、クラブ、そして地域を通して、日本社会に貢献していくこととなります。そして、本日はりそなグループさまと各拠点のクラブをサポートしていくこと、クラブの経営を支援することなどで連携していき、若い世代や子供たちなどの未来のある世代にアプローチをしていくという発表をさせていただきました。以上を踏まえ、様々な分野に投資を行い、りそなグループさまとB. LEAGUEがWin-Winになれる関係をしっかり築き上げていきたいと思っています。

A1. 《南社長》

まず、今回の取り組みは、ブランディング戦略の一環として捉えています。また、ビジネス面においても、B. LEAGUEさまのファン層を拝見しますと非常に多岐にわたっており、特に若い方々や女性も多くいらっしゃることを認識しています。こうした若い世代や女性との接点強化は、われわれのビジネスにおける一つの課題であり、今回の取り組みを機に、新たな可能性を探ることができるものと考えています。また、B. LEAGUEさまは地域に根ざし、幅広くビジネス展開をされているということも、我々のビジネスにとっても非常に大きなメリットがあると考えています。いずれにしても、リアルとデジタルを融合させながら、B. LEAGUEさまとともに、地域社会の皆さま方にも新しい価値を提供できるよう頑張っております。

**Q2.** 島田チェアマンと南社長に地域創生の部分でお伺いします。先ほども何度かWin-Winになれるような関係であると話されていましたが、具体的にどのような形での連携や取り組み、また今後どのようにしていきたいという考えがあれば、お伺いできますでしょうか。

A2. 《島田チェアマン》

まずは我々の一番の強みは41都道府県に56のクラブがあることです。現在、5年以内に全国にクラブを作るという方針で動いており、クラブであるソフトと、現在まだ体育館での試合会場が多いですが、ハードであるアリーナにて地域の経済や社会に効果を生み出していきたいです。そして、地域社会を盛り上げ、その盛り上がり地域から全国に転換することで「バスケットで日本を元気に」や、将来的には感動立国に繋げていきたいと考えています。その地域社会の軸となるアリーナの建築においては、多額の資金が必要になるので、りそなグループさまと連携することがあると思います。他にもクラブやオーナーや自治体ベースでの連携もあると思います。私どもは女性ファンや若いファンの方が多いので、その方々とりそなさまが結びつくような状況を作ること、ビジネス面においても良い状況が構築できると思っています。また、アリーナ、クラブ、地域社会という軸において、様々な分野で連携ができるのではないかと考えてい

ますので、大事なことは根底にある両者の想いや共通認識を一つずつ紐解きながら構築をしていきたいと考えています。

## A2. 《南社長》

まず、りそなグループは、現在、首都圏と関西圏に経営資源を集中した金融グループですが、今後は、地域的な広がりも模索していきたいと考えています。その中で、幅広いネットワークをお持ちの B. LEAGUE さまとご一緒させていただくことで、リアル側としては、アリーナを核とした地域の活性化や、BCP を含めた様々な取り組みなど、新たな可能性を探れるものと考えています。また、テクノロジーの進化が加速するなかで、アジアと、首都圏、関西圏を繋ぐというような構想など、既存の枠を超えて検討していきたいと思っています。先ほども申し上げたとおり、B. LEAGUE さまの理念に共感されたパートナー企業さまはもとより、自治体の皆さまとの繋がり、様々な地域にいらっしゃる多様なファンの皆さんとの絆を深められることは、我々にとって今までなかったオプションだと思っています。

## Q3. 銀行がタイトルパートナーなるってのはかなり珍しいことであり、記憶している中では初めてではないかと思うのですが、なぜ銀行業がタイトルパートナーになったのでしょうか。

りそなさまが先ほど説明されましたけども、チームのオフィシャルスポンサーや、リーグのオフィシャルスポンサーという形と、色々な形があると思うのですが、リーグの冠パートナーになるということはすごい大きなことだと思います。その部分をもう少し詳しくお聞かせ願いますでしょうか。

## A3. 《南社長》

りそなグループ発足以来、今回が初めてのタイトルパートナーへの就任です。また、再生から新たな挑戦に向けたターニングポイントでの大きな決断であり、新しいスタートラインに立つという意味で一つの象徴的な取り組みです。これまでにないチャレンジを通じて、自分たちが能動的に行動することの意味を感じてほしいと思います。りそなグループが一つになり、全役職員がビジネスや金融の枠を超えて、誰かの未来を少しでも豊かなものにしていこうという強いメッセージを共有すべく、今回の決断をさせていただきました。

## 《司会》

それでは、質疑応答はこれにて終了とさせていただきます。