

◆会場内でお受けした質問への回答

Q1 今シーズン、センタービジョンが無くなるという話を聞きました。センタービジョンはアオーレ長岡の会場で試合の次くらいに大事なものだと思っています。会場の設備にはお金がかかるとは思いますが、足りない部分はクラウドファンディングを実施するなどして、今までの会場の雰囲気を持続して行ってもらえないかと思うんですが、どのようにお考えでしょうか。

A1 設置できるよう、工面に全力を尽くします。今期予算は最優先・最重要で選手強化費に充てております。やむを得ない「選択と集中」が必要なこともご理解願えると幸いです。8月末時点、もしくは9月末時点で今後一年の収益見込みを精査。選手強化予備費の確保、センタービジョンの設置を含めた興行の充実に何とか実現する方法を模索し考えたいと思っております。

クラウドファンディングに関しては、チームで再度議論する必要があります。どう対応できるか、もう少しお時間をください。

Q2 自治体との協力体制はどうなっているか知りたい。小中学生を対象とした学校訪問などの活動だけでなく、大人の方たちにも知ってもらおう活動をしていく必要があると思いますが、いかがでしょうか。

A2 自治体との協力体制は、昨シーズンは市民デーを設け市民の皆さまをご招待しました。それによって確実に新規のお客様もお越し頂いているのですが、その後をデータベースで追い切れていないのがお恥ずかしながらの現状です。今シーズンは市民デーを新潟県全域への拡大を検討しており、後援会やバスケットボール協会の方々、企業様と協力し、より有意義で効果的な取り組みにしてゆきたいと考えています。サッカーのアルビレックス新潟の様な全県ホームタウン化が理想ですが、我々はもう少し足下を固めていく必要があるのではないかと考えております。ここは早急に方針を決めて参ります。

地域貢献活動は、集客へ繋げるということも大事だと考えており、確かに、小中学生だけにフォーカスするのは検討の余地ありかもしれません。効果測定が追えていない現状があるので、地域への浸透度合いをもっと可視化していく必要もあると考えています。訪問先の量は、かなり増やすことができたと思うので、「質」を充実させていくことを検討します。

Q3 勝てるチームを創る上で、現状評判の悪いアルビBBに加入した選手たちに、新潟に来てよかった、と思ってもらえるような具体的な方策があれば教えていただきたいです。

A3 一番は、アオーレでの声援。これについては鶴澤さんも中地区優勝でのアオーレでの声援は鳥肌が立ち、忘れられない経験だったと述べていました。どこよりも熱いアルビBBブースターを、選手たちに肌で感じてもらうことが何より彼らのモチベーションになると思います。報酬レベルがほかの球団よりも高いとか環境が格段に良い、といった優位性をつくることができれば一番良いですが、すぐにはむずかしい状況です。随時、整備を検討し、できることから実現してゆきます。いま考えているところで言うと、セカンドキャリアを真剣に考えてくれる球団であることを目指す、といった点などは我々が優位性を持ち取り組めるポイントなのではないか、とも考えています。

Q4 遠征の移動手段はバスのままですか？

A4 以前はバス移動が多かったようですが、現在は新幹線移動や飛行機を織り交ぜて選手の負担を出来る限り減らしています。

Q5 勝ち負けに左右されない集客力をつけていく上で、選手が新しいコミュニティを創る為に外へ出ていくべきだと考えます。(川崎フロンターレでは選手が商店街をまわりポスター配りをしたりしている) コロナ以降ブースターとの関係性も弱くなってしまっている状況ですが、どのようにして中長期的に地域の方たちと関係値をつくっていくべきだと考えていますか。

A5 集客のために、まずは勝つことが大切だと考えています。一方で、バスケットボールを始めて観戦した方からは、負けた試合であっても「バスケットってこんなに面白いんだ!」、と言っただけのこともあり、必ずしも勝つことだけが集客に繋がるわけではないと感じ始めているのも事実です。新しい層の集客を試みる新たな施策の実施や、繰り返し観戦に来ていただくにはどうすればいいのか、引き続き議論を深めていく必要があると考えています。例えばJリーグでは、3回来たら常連のサポーターなりやすい、などのデータがあるので、何回お越しになるとレギュラーになって頂けるのか、等の数値を積み上げ・分析し、新規集客における勝ちパターンを作っていきたいと考えています。今季に関しては、観客動員数は2,200名を目指していきます。勝つことと編成の力(=選手の集客力)である程度上げられるのではないかと想定しており、そのなかで、新規顧客に対する効果的な施策を打っていけるような土壌づくりに注力して参ります。正直、中長期的な集客戦略を十分各論で詰められておらず、ここも議論をすすめている段階ですが、どこまで選手が顔を出していけるのか、という部分に関しては、選手側とも話をしながら調整を進めていきたいと考えています。

Q6 たとえば、読売ジャイアンツの試合にいくと、試合観戦後すぐに、メール等で情報収集していますが、どのように顧客のデータを集めていくご予定ですか？

A6 毎試合後に評価をもらいたいと考えております。どのように進めていくかは現在検討中で、後日回答をお戻ししたいと考えています。テクノロジーを活用して、手間を無くし実施していけるのかを含め、考えをお戻し致します。

Q7 同業他社のスポンサーをユニフォームに載せるのは難しいのでしょうか。

A7 明確な競合排除権等を明文化している状況ではないのですが、ユニフォームスポンサー様などは「一業種一社が原則」と考えております。

Q8 芸能人などを試合に呼ぶことは出来るのでしょうか。以前、ブースターにポスターを配り、受け取ったブースターがポスターを配って宣伝するといった活動があったのですが、こういったブースターを巻き込んだ周知活動の復活の予定はありますか。試合会場で聞きたいことや困ったことがあってもスタッフがいないかたり答えてくれないことがありました。お問合せフォームに問い合わせても返信がないこと

が多く、しっかりチェックしてもらえているのか不安です。

A8 ハーフタイムイベントでの招待、ポスター配布に関しては検討してお戻しさせていただきます。試合会場でのスタッフとのコミュニケーションについても、同じく検討して発表させていただきます。
お問合せフォームについてもチェックはできていますが、だれがどのように返答するのかといった仕組みづくりが明確に出来ておらず、今後改善を進めていく予定です。

Q9 8月14日に開催された応援ファンドは、再実施の予定はありますか。ベテランスタッフが年々辞めており、運営に対する不安が残ります。運営は大丈夫なのでしょうか。

A9 ファンドは、確認し回答させていただきます。
スタッフが辞めていくことについてですが、こちらは私も強く問題視をしております。報酬面の見直し、正しく人材に投資できる企業経営や新たな評価制度の導入等、今シーズンから改善していくべく動いております。チームが苦しい状況で、スタッフのモチベーションにも大きく影響していたと考えています。モチベーションUPに関しては、マネジメントの課題が大きいと捉えておりますので、その部分の強化を進めて参ります。有為なマネジメント人材の新規確保も実現させたいと考えております。

本日、回答を保留した質問に関して、今後すべて回答して参りますので、いましばらくお待ちください。今後、本日のブースターミーティングのようなブースターの皆さまとのコミュニケーションの場を適宜開催して参ります。シーズン中にスケジュールを調整し、第2回ブースターミーティングも開催予定ですので、引き続きよろしく願いいたします。