

2012 大宮アルディージャ サポーターズミーティング議事録

[3]集客・グッズ・ホームページについて

司会者：貴重なご意見を頂きましてありがとうございます。ご質問をお待ちの方、いらっしゃるかと思います。次のカテゴリに移らせていただきます。なお、全てのカテゴリが終了した後にお時間許す限り、再度質問にお答えする時間を設けさせて頂きますのでご了承ください。それでは次のカテゴリに移らせていただきます。次は集客、グッズ、ホームページに関してです。この質問に関しては、久保田よりご回答させて頂きます。お願いします。

久保田事業本部長：改めまして久保田でございます、よろしくお願いたします。座らせていただきます。私の方はまず全体としてお話をしたいので、頂いたご質問の 45 番をご覧頂きましてお話をします。まずはファン・サポーターの表現についてのご質問に関しては、特別に定義を設けている訳ではございません。ここでメインにご質問いただいているファンクラブという考え方ですけれども、今の集客状況というのが、来場者が昨年 9,099 名、J1 では最下位となっているのですが、全体の J1 の来場者数が昨年は全体の約14%強、東日本地域に限りすと約17%、我々が約17.8%ということで、ある意味平均といえ平均なんです、この中を見ていくと、埼玉スタジアムを使用しない状況下で、平均の来場者数をこの部分に勘案して除いてみた場合、約8%ということで、まだまだ実数では確かに少ないんですけれども、昨年ずっと取組んできた招待券のばら撒きではなく戦略的な招待、今いるお客様、いわゆる現在の実際に来て頂いている方々、サポーターの皆さん、特にシーズンシートホルダーの方々をまず大切にさせて頂いて、その方からご招待、ご紹介いただける方々を中心に増やしていこうという戦略に関しては継続して行っているのかなというように思っております。

ただし、それだけではだめなので、セカンドステップ、2年目としてはいわゆるライト層の開発ということを考えています。実際に我々が以前でいうクラブメンバーズの、シーズンシートをお持ちでない方々の会員数が 1,000 名強しかおりません。シーズンシートをお持ちの方が個人で3,200~3,300(名)いらっしゃいますけれども、この数字に加えてその次に控えておられる方々が 1,000 名強しかいないというのは、ピラミッドでいうと非常に歪な形になります。ですので、この部分を広げることが重要であると、いわゆるクラブメンバーズを増やすということでステップを刻んでいこうと考えておりました。ただこのクラブメンバーズというのが、なかなか最初に大宮アルディージャの観戦に来ていただく方には名前が分かりづらいのではないだろうか判断いたしまして、先ほどの話になりますが、まずファンクラブと名前を変えた上で、更に特典を見直そうということで招待券を付けるという形で具体的にスタジアムに来ていただくような仕組みに変えます。イメージとしては来場回数で年間10回くらいまで来ていただけるよう、これまで3~5回くらいの方々を増やしていくことで、全体の数を上げていこうと考えております。これが基本的な集客の軸になる部分です。目標設定としては、リーグ戦の平均入場者数を 10,500(名)にしようということで動いていきます。

スタジアム収容数については、これも昨年ご説明しておりますが、今年初めての方もおられると思いますので改めてお話ししますと、NACK5 スタジアム大宮の収容数 15,300(名)ございますが、実際に我々が自主規制しており、発売してご来場いただける最大数が約 12,800(名)であります。この数字に対して約 8 割を目処に収容しようということで、それを考えますと 10,500(名)を切るぐらいになっていきますので、これを全試合平均して達成したいというふうに考えております。昨年の集客数を見ていくと、極端に集客数の少ない試合がいくつかあります。川崎戦であるとか、神戸戦、清水戦、平日夜の試合や雨天の影響はあったんですけれども、そういったところを満遍なく来ていただけるように、プロモーションをしっかりと打ちまして平均の人数を達成していきたいと考えています。これにこだわる意味と

2012 大宮アルディージャ サポーターズミーティング議事録

しては、やはりクラブ経営のほうに関わってきますが、早いところ、ここ数年以内に平均来場者数を上げて、常に満員という状況を作らなければ、大きなスタジアムへの改修という話にはなりませんので、これを我々の事業面の第一の目標にしてやっていきたいと考えております。当然チームのほうにも頑張ってもらいたいということを含めまして、先程、社長の鈴木からありましたが、スタジアムのオレンジ化ということで、これはチャレンジではありますが、シートレイアウトを全面的に見直しまして、いわゆるビジター席を完全に分離するという形で今回、取り組ませて頂きます。ですから、ビジターのゴール裏とのバックスタンドEエリアの一部以外は全てオレンジゾーンにするということを考えています。他にも指定席をメイン側に増やしたり、あるいはゴール裏の小学生の方のシーズンシートの値段を下げたりとか、全体の考え方としてはオレンジで染めていこうということでありまして、先程申し上げたライト層の開発も含めて、スタジアムを埋めていこうということです。ビジターばかりに頼って集客していても、いつまでたっても成長していきませんので、しっかりプロモーションして来場者数を増やしていこうと考えております。是非皆さんにも引き続きご理解とご協力を賜りたいと思っております。集客に関しては以上です。

先にお話をしますと、ホームページとか広報関係をいくつかご質問いただいております公式サイトの関係ですが、かなり遅くなりましたが、ケータイ公式サイトのアルモバのマルチキャリア、いわゆる docomo 以外の au と softbank を使えるように致しましたし、それから料金も大幅に下げることができました。ただこれだけではなく、スマホにも対応ということも含めて、また今の公式サイトを全面的に改訂しようと思っております。いわゆる全面リニューアルをいたします。2月1日を目処に、トップページから入りまして3月の開幕に合わせて順次変えていきます。具体的にはスマホ対応をしますし、スマホ用のアプリも、これは開幕になると思いますが、例えば売店でクーポンをダウンロード出来るようになるとか、そういった部分を含めてですけれども、十分にスマホの機能を活かした対応もしていく予定です。他に、ソーシャルメディアの対応も行います。いわゆる Twitter だとか Facebook、これらのものに関してもチャレンジしていきます。これも段階的になるかと思いますが、完全なインタラクティブな状態には一足飛びには出来ないかもしれませんが、少なくともJリーグの中でもトップクラスのIT化へのチャレンジは出来るような状態にしていきたいという風に思っております。英語化なども含めてやっていく予定です。これらの皆様のご意見を伺いながら改善を続けていけるようにしたいと思っております。

その他で、ショップであるとかグッズ関係でご質問をいただいておりますが、ショップに関しては新クラブハウスが出来た後も、大宮区内に、第一候補としては今の宮区高鼻町の場所に残すという形で現在準備を進めております。新しいクラブハウスと大宮区内、という形になります。

新しいグッズに関しても今年はいくつかチャレンジをしていこうということで、目立ったところで申し上げますと、アルディ、ミーヤのキャラクターをもう少し全面的に出していきたいなということで、昨日の夜中になってしまいましたけれども、ファンフェスティバルのご案内が遅れてしまって大変申し訳なかったのですが、新しいキャラクター(アルディ、ミーヤ)の画像を見ていただいていると嬉しいのですが、あぁいったものを使ってもう少しアイテムを増やしていきたいと思っています。それから地元のいろんなもの、去年でいうと岩槻の木目込み人形とかそういうのとタイアップを増やしていきたいですし、あるいは食品関係もチャレンジしたいという風に思っております。ドリンクなどはサプライヤーの関係もあって完全にメニューに取り込むということは難しいかもしれませんが、去年も「盆栽だー!!」の販売など、いくつかチャレンジはしていますけれども、こういったことを含めて頑張って日々改善で取り組んでいきたいと思っておりますので、ご理解いただければと思います。ここで一旦説明は終わらせて頂きます。

2012 大宮アルディージャ サポーターズミーティング議事録

司会者: それでは集客、グッズ、ホームページに関しまして、質疑応答に入らせていただきます。ご質問ございます方、挙手をお願いいたします。・・前のお客様をお願いいたします。

質問者 2-1: 一つ質問があるのですが、ホームタウンの活動についてはよく分かったのですが、ホームタウン外という埼玉県の県北だったり、そこら辺についての活動はどういう風にお考えになっているか伺いたいです。私の実家は今埼玉なんですけれども、東京都の方で住み込みで仕事をしているんですけれども、配送をされていて、東京都を色んなところを回ると、結構 FC 東京さんのフラッグとかポスターを見る機会が多いんです、江戸川区とか、江東区は練習場があるのでそうなのかもしれませんけれども、杉並区だったり、そういうところをどうお考えなのかお聞きしたいです。

久保田事業本部長: ご質問ありがとうございます。ホームタウンのことは後でお話ししようと思っていたのですが、せっかくなので。これも先程少しお話をさせていただきましたが、現在の方針としては、まずは、さいたま市の北部エリアの方に注力しようということでやっています。我々の限られた人的資源も含めて、あまり分散させてしまうのはよくないと考えているのがひとつあります。とは言いながら、実際に我々の来て頂いているファン・サポーターの皆さんの分布などを見ますと、沿線にも多くのサポーターさんがおられますので、さいたま市の五区以外の比較的に沿線のピンポイントで現在はプロモーションさせていただいている段階です。ただこれはずっとそういう状況でいいと思っているわけではありませんので、当面大宮を基点とする宇都宮線、高崎線、川越線、それから東武野田線ですね。この沿線の都市を含めてピンポイントでチラシ配布大作戦などを広げて、各行政にご協力を頂きながら、あるいは皆さんに実際にご協力頂くこともあるかもしれませんが、PR の機会は増やしていきたいという風に思っております。ですので、現状は確かに力を注いでいない部分はあるかもしれませんが、中期的には必ずやっていきたいと思っています。

司会者: はい、次の質問をお受けします。はい、どうぞ。

質問者 2-2: シーズンシートの招待をされた人の後にフォローのハガキが来ますよね。その優遇という部分で見ていくと結局カテ3が 1500 円、いわゆる勧誘感覚で同じなんです。会員並の価格で買えますよという招待になると思うんですが、そうすると私なんか紹介になりますから、結局また買って来てくださいよ(と言うの)とあまり変わらないんですね、状況が。だから、あまり安くする必要はないんですが、気持ち 1400 円とか 1350 円とか何か少しやっぱ 1 回行って次の招待でまたちょっと優遇あったらというまた違うと思ってるんですね。結局 1500 円だと、結局俺(会員)が買ってあげているのと同じだよ、それは・・・、というようになっていたのが去年の現状なので、ご検討ください。

久保田事業本部長: 貴重なご意見ありがとうございます。確かに一度招待してそれで終わり、というのが一番いけないと思っております。以前もシーズンシートの皆様にご協力を賜りまして、ご招待したことが何度かありましたが、その後のフォローがなっていないというのが我々の反省事項にも挙げられております。意識としてはやはり、もう一度二度、かなりハードルを下げて来て頂くということを繰り返してこそ、実際にお財布を開けていただけるということもあ

2012 大宮アルディージャ サポーターズミーティング議事録

らと思っておりますので、割引率の関係などは参考にさせていただいて対応していきたいと思っております。今の考えでは先程申し上げた、ファンクラブという枠組みに一旦入っていただく、一足飛びにいきなりシーズンシートを買ってくださいということではないかな、という理解はしております。ただ、それも決め決めにして必ずファンクラブというものおかしいので、その辺りは多様に対応していきたいなと思っております。参考にさせて頂きたいとおもいます。ありがとうございました。

司会者:次のご質問・・・真ん中のお客様お願いいたします。

質問者 2-3:ホームページのトップチームのスケジュールについてなんですが、例えば平日の秋葉の練習とかって行かれたことありますか？平日などに限らず、サポーターはいっぱいいるじゃないですか。そういうのは毎回みんな仕事の都合をつけて行ってたんですよ。志木より秋葉の方が練習が見やすいんで、秋葉の練習の日の仕事の都合をつけて行ってた方がほとんどなんですね。昨日今月のスケジュールが出たと思うんですけど、他のクラブと比べてスケジュールが出るのが遅い気がするんですよ。なので、もうちょっとでいいので早く出していただくと、こっちの仕事や学校などの都合をつけて練習を観にいくことが出来るじゃないですか。そのへんもご検討お願いしたいと思っております。

久保田事業本部長:はい、おっしゃる通りだと思います。基本的には早めに出したいという思いでやっております。今回に限らずばば遅いというのは全面的に直させていただきたいと思っておりますが、今回は特にチーム始動が全体的に遅い関係で、いわゆる監督を含めた強化側のスタッフが全員揃って、それから意思統一をしてからという部分に時間をかけてしまった部分があって、今回はそういった理由があるんですけども、ただ全体的にいつも遅いわけなので、それは早く出来るように、実際に応援に来ていただける皆さんのことを考えれば、それも含めて早めに出すべきだと思います。既に2月のスケジュールがまだ出ていない訳ですから、これも早く出せるように調整したいと思っております。

鈴木社長:私がちょっと補足させてもらいます。スケジュールの点、確かに出るのが遅いですよ。私の責任もあるんですけども。このサポーターズミーティングも、毎年固定出来ればと考えております。定期的に皆様と意見交換を行えるのは、試合は春秋方式なので大体今の段階で言うと、毎年一月辺りになりますので、例えば最後の週の土曜日に、場所は、さいたま市大宮会館など。そういう風に決められるものはもう決めちゃって、みなさんにリリースしたいと思っております。

しかし先ほど久保田がいった通り、選手との契約作業の部分があったりするので、GM 以下、監督を含めたコーチングスタッフのミーティングが、練習日をリリースする前日に行われまして、そういう理由があったために練習日程をリリースするのが遅くなりました。今後は決められたものについて早めに決めてリリースするようにします。

司会者:はい、集客、グッズ、ホームページに関してもうひとかた受けさせてもらいます、そちらの女性のお客様お願いします。

2012 大宮アルディージャ サポーターズミーティング議事録

質問者 2-4: すみません、先ほど並んでいる時にちょっと、ロビーで見たんですけども、例えばホームページを変えますとか、いろんなスケジュールとかでるのが遅いのですが、例えばサポーターズカフェとかを強化するんじゃないかと、やったあとにすぐ、すぐって言っても一日じゃかけないかもしれないので、2、3週間後でもいいので、議事録を、サポーターズカフェやりましたよ、っていうのを出してほしい、議事録を出してほしいのと、あとファンフェスティバルのことなんですが、ちょっと今年のファンフェスティバルは去年と違って、ちょっと内容的につまらない感じがするんですけども、去年は結構私のような中途半端な年齢層でもこう、参加できて楽しかったんですけども、今年は内容が子供しか楽しめないような感じになってしまって、ちょっと内容的に寂しいものがあるんですけども、そういうのもうちちょっと楽しめるような内容にしてほしいですね。私はシーズンシートを持っているのですが、ちょっとシーズンシートを持っている人やファンクラブに入っている人とかに、特別感みたいなものがファンフェスティバルにもあった方がいいと思うんですが、どういう風にお考えですか。

久保田事業本部長: おっしゃるとおりです、サポーターズカフェの議事録を(公式サイトに)上げるのが遅くなったのは我々の怠慢だと思います。実際、お話をした内容を全部書きおこして、結構な厚みになっていた物を各担当で要旨をまとめるという作業しなければならなかったのですが、それがかなり遅れて先ほど掲示することになってしまいました。これでは皆様に見ていただけていないと思いますので、これは公式サイトに近々に上げさせていただきます、これはお詫びするほかありません。

ファンフェスティバルに関して内容はもちろん、スタッフ内でどうしようかという議論はずっとしてきた中ですが、例えば去年女性・シニア向けに選手とボールを蹴っていただくようなものを作ったりしたんですが、選手の怪我を考えたということ以外でそれ以外の形で何か触れ合うことは出来ないかという発想で企画させて頂いたものの、なかなかご期待されてないというのは反省すべきかと思います。基本的に考えているのは、ファンフェスティバルにより多くの方に選手たちと触れ合っただけの機会を作ろうということで進めています。去年の反省でいくつか活かしていることは、いわゆる先着順のイベントみたいなものを極力やめようということで、抽選方式にいくつかさせていただきます。例えばスタジアムの売店を選んでいただく抽選会についても先着順をやめて、事前に抽選をする形で実施するなど、マイナーチェンジ的なものやりたいと考えており、ご期待に沿えるようなもので、各世代の方に喜んでいただけるようにしたいと思います。

シーズンシートをお持ちの方とファンクラブの方の優先をどこまでするかということに関して、これも悩ましいところであるのですが、ファンフェスティバルに関しては、先ほど私が言ったことの逆のように聞こえるかもしれませんが、シーズンシートをお持ちの方、ファンクラブの方に来ていただくことに加えて、まだその域に入っていない方にもできるだけ多くの方に楽しんでいただきたいというもあり、そこに極端に差をつけるよりはなるべく多くの方に触れた方がいいのではないかと今回は考えて、やらせていただいております。それ以外の例えば年末のサンクスパーティーとか、いくつか特典の部分で皆様に優待的なものをお付けすることで現状はやらせていただきまして、なかなかご満足いただけてないようですが、今後しっかり考えてやっていきたいなと思います。

質問者 2-4: フレンドリーマッチなんか、すみません私が子供もいないので、ちょっと一時間半も前座試合でもないのを見ているのはつらいかなあと思ったのが本音なんです。

2012 大宮アルディージャ サポーターズミーティング議事録

久保田事業本部長:試合をやっているところでそれ以外にも、キックターゲットだとかその他のイベントでお楽しみいただけるようにと考えてはいるので、出来ればそれ以外のところでお楽しみいただければと思います。

質問者 2-4:わかりました。

久保田事業本部長:おそれいります。