

【ライジングゼファーフクオカ 第二回ブースターミーティング議事録】

2019/12/8(日)開催

▶当日の流れ

開会

取締役:河本挨拶 / クラブ経営アドバイザー:島田挨拶

ご意見・ご質問に対する返答

質疑応答・ご意見交換

河本・島田より閉会の挨拶

▶取締役 河本より

7/30に就任してから4か月間の取り組みについて

① 関係各所へのご挨拶

地元とのつながりを上手く築くことができていなかった。今後ライジングゼファーフクオカが興行としての試合を継続させていく中で、福岡県バスケットボール協会様や行政様からのご支援が必要であることは明白。しかしながら、これまでの色々な場面での弊社の立ち振る舞いなど、皆様から信頼を頂くことができていなかった。そのため、まずは藤野・河本で関係各所の皆様にご挨拶と今後の向き合い方を説明させて頂いた。その結果、たとえば言うと、閉ざされていたシャッターが少しずつ開いてきたような状況になってきている。今後も継続して応援して頂けるような努力を怠らなかつもりだ。

② 社内コミュニケーション

社内体制を統制するように動いてきている。『スポーツクラブだからいいや』というような姿勢を改め、一般企業と照らし合わせて比較してみても通用するような社員教育を始めている。その分社員とのコミュニケーションもしっかりとるようにして、1to1で個人がそれぞれ何を考えているのかを繰り返し対話している。

③ 興行プロセスの把握

入社して早々アーリーカップという未体験の仕事をするに。右も左もわからない状況のため、支えて頂いている沢山のブースターさんにご挨拶・コミュニケーションをとらせて頂きながら全体を把握するように努めていた。また、興行収支の予実を見るようにした。

④ 選手の補強関係

勝てるチームを目指すべく、GM とすり合わせながら動いている。

⑤ チーム・フロント一体となった集客への動き

まだまだ世間の皆様からご支持を頂けていないのは、今シーズンの観客動員数を見て明らか。選手とのビラ配りやや新聞折り込み等、ご協力を得ながら継続した活動を続けていく。

⑥ 他球団からの学び

他のクラブさんの経営者の皆さんや、リーグの方から沢山の情報を共有、勉強させて頂いている。

現段階でこれといった結果は出ていないのが現実ではあるが、就任してから多くの方との対話を経て、2020 年 1 月に中長期計画・新たな経営理念を発表できる準備が整ってきた。

『2026 年新 B1 基準』を着実に達成できるように動いていくためにも、経営理念やビジョンの重要性がかかっている。

加えて、今回我々の掲げるビジョンの実現を加速させて頂くべく、島田さんにも来て頂いた。

ブースター様が安心して応援できるような環境、選手が安心してプレーできる環境、社員が安心して働くことが出来る環境を整備していくべく、新しい経営理念の基取り組んでいきたい。

▶クラブ経営アドバイザー 島田より

今の福岡は、自分が千葉に行った時の状況とも似ている。今回クラブ経営アドバイザーとして入ったが、では実際に何をしていくのかといったところで、口でアドバイスすることは簡単。そうではなく実際には、中身に介入していく中で、一つはスポンサー様への営業についてもやっていく。

まずは、ライジングゼファーフクオカの未来の可能性に対して、スポンサー様に投資をして頂きたいと思っている。

一方で、まずは経営が安定して、というところで段階的に価値を上げるべくやっつけていかなければならないのは間違いないが、とはいえ 2026 年構想、つまり新 B1 基準もあるため、そこについても達成に向けてコミットしていく。

急ぎ足で不健全になってしまう経営をすることはないが、とはいえ 2024 年くらいまでには基準をクリアできるような段階まで確実に成長していけるような、バランスの取れた体制を構築していきたい。

また、クラブを支えてくださっているステークホルダーの皆様の信頼を得るべく、確実にできることからやっていきたい。

▶質疑応答・頂いたご意見

(質問)県外開催試合についての考え方

(回答)照葉以外の各所巡業は各所地域からは喜んでいただけたことは事実。一方で興行としての収支は厳しい。可能な限り、照葉を中心として、県内の交通の利便性の良いところで開催していく予定。

(質問)ユニホーム、チケットについて

(回答)今後の方針、事業計画により、考え方や価格帯を変えていきたい。

(質問)チームはどこを目指しているのか

(回答)今シーズンについてはプレーオフ進出。

(ご意見)親の目線でいくと、バスケ王国、子どもも試合観戦したいが部活の試合が多く観戦にいけない。県協会さんと子どもたちの試合と興行が重ならないように調整できないのか

(回答)おっしゃる通り。ミニバス招待などかけているが観戦できないのが事実。千葉も過去同じ状況だった。県協会と協力し、スケジュールを一緒に組んでいた。それをしてから集客が増えた。NBLにいった最終年度から続いている。

(ご意見)SNS、チラシについて情報をどこから受け取っていいの透明化してほしい。発信のスピーディーさがあれば予定がつけやすい。

(回答)露出、発信も遅いのが事実、広報選任化ができるように動く。

(ご意見)オールフクオカ、福岡一丸をかかげているのに活動範囲が狭い。

福岡の他の種目のプロ球団が優勝したことなどに反応が無い。SNSの反応が無い。発信力が弱いから見に行きたいと思わない。距離的な問題もあると思うがなんとかならないか。地域密着を目指すのであれば、福岡の他球団もみたほうがいい。

(ご意見)他球団との兼任ファンとして

ホークスファン。地域性的話で拡げる/人の属性→女性集客が重要
ホークスは女性目線企画が成功していて、集客につながっている。
どのような客層を目指しているのか

(回答)アイデアは出ているが実施できていない状況

(ご意見)今シーズン観戦をして、どこが変わっているのか、どんな試合をするのかをみていた。イベントや企画をもっと実施してほしい。会場に行きたいという魅力を発信してほしい。協賛企業も来シーズンもいるかわからない。企業と連動してイベントをする、お互いにプラスαになるように。経営者同士の横のつながりにもなる。

(回答)現状支えて頂いているスポンサー様が継続してスポンサードをしていただけるように動いていく。それに伴い方針説明も実施していく。

併行して、新規スポンサー様について頂けるよう引き続き動いていく。

(ご意見)試合前(午前中)などに選手とファンミーティングなど、参加費をとって実施選手を知ってもらうのが重要(どんな選手がいるのか、どんな性格なのか)発信してほしい。北九州やほかの会場で集客できるのか、1年間トータル的に集客をあげていかないといけない、具体的な情報発信もスピード感をもってやる。昨日の試合のPVの情報も発信できていない。情報を提供しないといけない。人数不足は改善しないとけない。

(回答)今期は少ない人数で一丸となってやっていくしかない

(ご意見)個が強い選手が多いイメージがある、点を確実に取るプレーをしてほしい。

(回答)改善に動いているのもう少し待って頂きたい。

(ご意見)スポンサーについての考え方

熊本市内で企業が集まる某球団ゴルフコンペに参加 100人超 16000円参加費 賞品が協賛企業のものやグッズ等、選手も参加していたのですごく盛り上がった。シーズンオフにゴルフイベントの実施どうか？選手と交流できるような機会を増やしてほしい。

(質問)スタッフのマンパワー不足について

ボランティアに対する依頼の仕方、帰りづらい状況もあるのでしっかりして欲しい

(回答)スタッフの役割分担を明確にし、力を合わせて乗り切るしかない。依頼の仕方は工夫する。

(ご意見)ボランティアについて

この時間帯にボランティアに行けるけど行って大丈夫かな？と思ってしまう

ボランティアの中でも役割分担を構築してほしい。ボランティア年月に差があるので分担した方がいい。

(ご意見)今後のブースターミーティングに関して

お題を決めて、ブースターに投げかけるのはどうか？昔やっていて今やっていないこともある。ブースター側も何か手伝いたいと思っている。短い時間でもいいので討論してもいいのではないか。また、単発で終わってしまうどこまで進んだかと分からなくなるので、スケジュール感をもってやって欲しい。

※不自然な表現もありますが、可能な限り忠実に反映しております。ご了承頂けると幸甚です。