

## 第2回 REVS ファンミーティング 議事録

開催時間：2023年6月10日（土）13:00～14:15

開催場所：磐田市今之浦記念館1階 会議室

### 【参加者】

CLUB REVS 会員 50 名様（当選者）

静岡ブルーレヴズ株式会社 代表取締役社長 山谷 拓志

クラブ・リレーションズ・オフィサー 五郎丸 歩

チケットマーケティングチームリーダー 薄隅 雄樹

アジェンダ：

1. ご挨拶（山谷）
2. 2022-23 シーズン振り返り（五郎丸・薄隅）
3. 2023-24 シーズン取り組み予定（五郎丸・薄隅）
3. ディスカッションタイム（レヴニスタの皆様）
  - 事前のご質問に関する回答
  - 質疑応答
4. 2023-24 シーズントピックス
  - 今後のスケジュール予定

-----議事録-----

### 【冒頭挨拶】

[五郎丸]

本日はお忙しい中、レヴフェス前日になってしまったものの、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。今回のファンミーティングは第2回となりますが、事業部だけではなく、皆様の貴重なご意見も取り入れた形で、ファンクラブとチケットを含めた集客戦略を策定したいと思います。ご意見はどんなものでも歓迎しますし、厳しいものがあっても真摯に対応させていただきたいと考えています。よろしく願いいたします。

[山谷]

静岡ブルーレヴズ株式会社 代表取締役社長の山谷拓志と申します。日頃から多くのファンの皆様の熱い声援に感謝しております。また、この場を借りてお礼を申し上げたいと思います。誠にありがとうございます。

本日もお忙しい中、多くの皆様にお集まりいただき本当にありがたく思います。昨年もこのような形で集まりましたが、公開練習と並行して行ったため、時間が十分にとれなかった記憶

があります。今回は十分な時間を設けて、皆様からの意見をしっかりと聞き、我々の考えを明確に伝えたいと思います。

事前に質問をいただいた中には、我々も考えていなかった事項もありました。また、皆様がどのように感じているのか、新たな視点を得ることもできました。ファンの皆様の視点から考えることは、我々にとって非常に貴重です。ブルーレヴズが発展していくためには、皆様の力が必要不可欠です。そのため、しっかりと意見を反映し、この対話を大切にしたいと思っております。本日はよろしくお願ひいたします。

[五郎丸]

本日は昨シーズンを振り返りつつ、ファンクラブ、チケッティング、集客の三つの観点から、データを交えて進行します。また、前は時間が取れなかったディスカッションタイムを設け、皆様からの意見をいただくことを重視します。最後に来シーズンのファンクラブとチケッティング施策について説明させていただきます。

### **【2022-23 シーズンの振り返り】**

[五郎丸]

我々の最大の目標は、皆さんと共に満員のスタジアム空間を作り上げることです。その背景には、選手たちを全力でサポートしたいという意思があります。これは我々だけでなく、ファンの皆様も同じだと思います。選手たちが最後の一步を踏み出す力となるような雰囲気を作り出したいと考えています。

また、非日常的な空間を作り出し、皆様が我々のチームを誇りに思えるような環境作りも重要だと考えています。そして、リーグワン Div. 1 内 12 チームの中でも、我々は地方チームという独自の立場を持っています。だからこそできること、そのオリジナリティに焦点を当てて、ラグビー界全体を引っ張っていきたくと思っています。

[薄隅]

(ホストゲーム集客施策について)

まず、2022-2023 シーズンには約 43,000 名の方々にご来場いただきました。心から感謝申し上げます。ホストゲーム集客施策は、試合日程や対戦相手を含む様々な要素に基づいて、具体的なターゲット層を設定しました。その上で、集客イベントや他のエンターテイメント、話題性のある企画などを計画しました。

初めて来場する方々や、再度来場したくなるようなチケット企画にも力を入れています。再度来場したくなる要素の一つとして、ホスピタリティが非常に重要であると考えています。そのため、運営チームと一緒に高品質のサービスを提供することに注力しております。

またどんなに素晴らしい企画、サービスを持っていても、それが伝わらなければ意味がありません。そのため、情報発信・プロモーションにも重点を置いてきました。

大型のプレゼント企画やゲストタイアップ、プロポーズ大作戦など、話題性を持ったイベントを積極的に行い、コレオグラフィなどの視覚的なエンターテインメントにも力を入れてきました。

地域との連携も重要な取り組みの一つです。地域の学校や団体などと協力して試合を盛り上げるほか、スタジアムグルメには地域の特産品等を出店していただきました。またホストゲーム抽選会の賞品は地元の行政や企業から提供いただいております、これが地域との良好な関係構築にも貢献するものと考えております。

また、集客注力試合には、視覚的に印象に残るフライヤーなど、目を引く要素に重点を置いて様々なデザインクリエイティブも展開してきました。

#### (チケット施策について)

一つ代表的なチケット施策をご紹介します。シーズンシートホルダー様に向けて、プラスワンキャンペーンを実施しました。これはシーズンシートホルダーにハガキを送り、そのハガキを知人友人等にお渡しいただくことで、新たな来場者を増やすというものです。実際に400名のシーズンシートホルダーがこのキャンペーンを通じて合計700名の新規来場者をお誘いいただきました。

全体的な入場者数およびチケットの達成度について、2022-23シーズンの目標は平均6,000人の来場者数と、1.2億円のチケット売り上げでした。しかし、実際の成果は平均入場者数が5,350人、チケット売り上げが約1億円となり、来場者の有料比率は約60%でした。前シーズンと比較して大幅な向上は見られたものの、設定した目標には届かない結果となりました。

私たちは現状に満足せず、さらに次のシーズンへと目を向け、新たな目標に挑戦することが必要だと考えています。具体的には、ホームゲームの入場者数においては、特に中盤戦が課題として残りました。例えば、1月15日のリコーブラックラムズ東京戦や、2月25日の東京サントリリーサンゴリアス戦では、目標数を下回り、配慮・努力すべきだったと反省しています。また、雨天の中で開催された三菱重工相模原ダイナボアーズ戦では、集客が困難な状況下でもどうすれば足を運んでいただけるのかをもっと考えなくてはならなかったと感じています。

加えて、試合ごとの観客のリピート率向上も大きな課題でした。ホスト開幕戦に来ていただいた観客を、次の試合にも来ていただくためのアプローチが不足していたと反省しています。

一方で、大型プレゼント企画は一定の成果を得ることができました。新たなファンの獲得にも積極的に取り組み、開幕戦や最終戦でのチケット企画やイベントの実施により、多くの新規顧客IDを獲得できました。

平均来場者数については、これらの成果が認められ、リーグワン来場者数ランキングTOP20内に2回ランクインすることができました。この成果は皆様のおかげであると感じております。

[五郎丸]

(ファンクラブについて)

我々の目標であった有料会員 3,000 人に対して、実際には 2,500 人を下回る結果となりました。

しかし、無料会員を含む全体の会員数としては昨シーズンから比べると 7,000ID の増加が見られました。我々が ID 獲得を重視する理由は、お客様の情報を把握し、チケット販売などの際にダイレクトなメッセージを発信できる強みを持っているからです。また、来場者の属性（年齢層など）を把握することで、より適切なマーケティング活動を行うことができます。このような理由から、静岡ブルーレヴズでは会員 ID の取得に注力しています。

プラチナ会員は昨年と同様に継続的に増えている一方で、ゴールドとレギュラー会員については、その違いをしっかりと周知できなかった結果、ゴールド会員の増加が見られなかったという反省点があります。

特典には、来場回数に応じたプレゼントをご用意しました。その理由は、ファンクラブの有料会員が約 2,000 人いる中で、その来場回数が平均 1.5 回だったからです。毎試合応援したいと思っているファンが平均で 1.5 回しか来ていないという事実は驚くべきものでした。そこで来場回数を増やすために、特典プレゼントを 3 回、5 回、8 回で展開することで、結果として平均来場回数は 3 回を超えました。

しかしながら、ポイントを貯めるシステムやオペレーションの面で、来場特典ポイント付与の場所や、どのように取得するのかがわからないといった問題がありました。これは改善点と認識しており課題解決に取り組みます。

### **【2023-24 シーズンの取り組み予定】**

[五郎丸]

ファンクラブ招待券について、一部の人々からは使いにくいとの声がありましたが、一定数の方にはしっかりとご利用いただけました。「紙のチケットを提供することで運用がしやすくなるのでは」との意見が多かったので、今後改善することを検討しています。

キッズ会員については、子どもがメールアドレスを持っていないという問題や、操作が難しいという問題が多くありましたので、解決策として「親子会員制度」を導入し、さらにキッズ会員の会費を無料にすることとします。

3 回、5 回、8 回の特典についてはデジタル化し、来場ポイントを取得するとスタンプが押されるスタンプラリー化を検討しています。都度貯まっていく過程を楽しんでいただき、最終的には全てのスタンプが揃い一つのデザインが完成する、というイメージです。またプラスチックのカード型会員証を発行します。このカードを提示することで、入場ゲートにおける認証の運用を簡易化する考えです。

また、来季も大型プレゼント企画や、皆様に楽しんでいただけるエンターテインメントを充実させていく予定です。シーズンシートのロイヤリティ向上、企画チケットなども準備しておりますので、お楽しみにお待ちいただければと思います。

我々は来季も引き続き努力していき、皆様と一緒に力を合わせて取り組みたいと考えています。

### **【質疑応答】**

[薄隅]

事前に質問を送ってくださった方が 17 名いらっしゃいましたので、これらの質問に先に回答させていただきます、まずゲームに関する内容について取り上げます。

■「来シーズンのヤマスタ エコパ 日本平のホームゲーム開催の比率について（予定で結構です）」

■「ヤマハスタジアム、IAI スタジアム日本平だけでホームゲーム出来ませんか。ピッチが近いほうが贅沢にラグビーを楽しめます」

■「日本平スタジアムのグラウンドコンディションの状態が良かったので（あの雨の中での水はけのよさや、インゴールの広さなど）もっと増やしていただけたらと思います、東部や中部のファンの方も行きやすいと思います」

■「東部でも出来るといいですね、愛鷹球場や、裾野の運動公園など」

■「日本平スタジアムを使っている事もあるので、セカンドジャージをエスパルスカラーにするのはどうでしょう？エスパルスファンもラグビーに興味を持ってもらえるように感じます」

[山谷]

IAI スタジアム日本平の芝生のコンディションは良好で、選手からも高評価です。ファンの皆様からは東部での試合開催の要望を頂いていますし、我々も機会があれば公式戦は難しいかもしれませんが、練習試合などを東部でも開催したいと考えています。日本平スタジアムでセカンドジャージとしてエスパルスのカラーのものを使用するのは面白いアイデアだと思いました。

ホストゲームについてですが、前提として来シーズンは 8 試合、リーグ全体では 16 試合というフォーマットで継続することになります。このフォーマットは少なくとも初めて 3 シーズンは同じで行くという方針です。それ以降のシーズンについては、現在議論中で、試合数を増やすべきかどうかも含めて話し合われています。

スケジュール変更等に対応しながら、ワールドラグビーのカレンダーを参考にするなど、全てのチームが納得のいく形でスケジュールを調整しています。

静岡ブルーレヴズとしては、ホストゲームにおいては基本的には現状の 3 つのスタジアムを使用する方針です。ピッチが近い方が観客にとって楽しいという点については、我々も共感しています。

実際にアンケートを行ったところ、エコパスタジアムでの試合に対する満足度はやや低い結果が出ました。主な要因として、観客とピッチとの距離が遠い、トラックが存在するなどの問題が指摘されました。スタジアムが広すぎて観客が1万人はいつでも空席のほうが多く、臨場感が欠けてしまうという意見もありました。我々はこれらのフィードバックを踏まえて、ホストゲームで使用するスタジアムの割合を検討したいと考えています。

試合数が増加するのであれば将来的には中部での試合開催を増やしたいと考えています。次シーズンについては、ヤマハスタジアムでの試合を6試合、エコパと日本平でそれぞれ1試合を検討しています。

エコパでの試合開催については、様々な意見があることを理解しています。

静岡県を代表するスタジアムであり、4年前のラグビーワールドカップで「SHOCK of SHIZUOKA」が起きたラグビーの聖地とも言われる場所ですので、引き続きエコパを使用することを考えていますし、今年のラグビーワールドカップで日本代表がベスト4や決勝に進出したら、これは非常に大きな出来事となりますから、そのような大きな盛り上がりとなった場合には、キャパの大きいエコパでの試合開催がよいということもあるかもしれません。

ホストスタジアムの最終決定はJリーグのチームとの協議結果も影響しますし、Jリーグのスケジュールが確定するのは通常11月または12月であることを考慮しなければなりません、12月と1月はJリーグが開催されない期間であり、この時期は我々の試合を優先的に開催できると考えています。

また、昨シーズンは強化合宿を御殿場市/裾野市の駿東地区で初めて実施しました。今年のおにも同様に計画をしていますが、東部地域で公式戦を開催できない（開催できるスタジアム・環境が確保できない）のも現状です。近い場所として、今年はお静岡県外となりますが山梨県でトレーニングマッチを開催することも検討しています。山梨県富士吉田市にはフランスがワールドカップでキャンプを実施した富士北麓公園があり、そこが利用できるのではないかと考えています。

## ■「レヴニスタ広場の開場時間をもう少し早めてもいいと思いました」

[五郎丸]

開幕戦や最終戦時には驚くほど多くの皆様にご来場いただき、会場前から長蛇の列ができました。その対応策を社内で検討していますが、開場時間の全面的な延長は、セキュリティや駐車場利用（借用）時間の調整の問題などが生じるため、検討も必要です。集客注力試合を中心に開場時間を柔軟に設定し、皆様が行列に並ばず、ストレスなく広場に入れるような運用を計画しています。

■「女性ファンを増やす為に、女性が喜ぶ様なキャラクターグッズの開発とか（ヤマハ時代よりグッズ沢山増えているので喜ばしい事です）女性ファンを増やす努力をしてほしいです」

[五郎丸]

この視点は重要で、取り組みを強化していく必要があります。ただ、その取り組みは女性ターゲットということに限らず、ラグビー界全体の問題もあります。現状、主な観戦客は40代から60代の方々が中心となっていますが、10代から30代の方々へもアプローチする必要があると考えています。

子どもたちや学生などの若年層を対象にした招待企画も実施していますが、中学生や高校生の参加率は必ずしも高くありません。習い事など他の活動が影響している可能性もありますが、ラグビーに対する情報の接触機会が少ないことも要因だと考えられます。SNSでの情報発信強化や新たなコンテンツ開発などにより、視野を広げていく必要があります。また、ラグビーと関連のない人々にも興味を持ってもらうための新たな試みとして、例えば音楽イベントとのコラボレーションやプロポーズ企画など、イベントの多様化を図っています。さらには、主婦向けのイベントも考慮しており、来シーズンには新たな層へのアプローチに挑戦していく予定です。

タイミングについて考えると、例えばイベントを1月に行うなどと言われると、寒さの問題があります。寒い時期にイベントを開催すると、物理的に寒さを避けたいと思う人が増える可能性があります。その点を反省して、3月末から4月にかけてのタイミングで新規参加者獲得に取り組むべきだと考えます。またシーズン中はもちろん重要ですが、オフシーズンもまた重要な時期であり、例えばワールドカップに向けた活動など、新規獲得に向けた取り組みを行うべきです。そのための取り組みをクラブとして継続的に試行錯誤しながら実行していきたいと考えています。

■「今後県外のレヴニスタ向けの企画等も実施していただけるとありがたいです。静岡のチームである以上なかなか難しいとは思いますが、ご検討いただけると嬉しく思います」

[山谷]

当然ながら、県内外にかかわらず、全てのお客様に対してサービスを提供する姿勢は変わりません。しかし、プロスポーツチームには基本的にホストエリアという活動の独占権や優先権をもつエリアが存在し、そのエリアに対する取り組みが中心となることはご理解をいただければと思います。

ホストエリアすなわちフランチャイズとは、その地域を拠点とするチームが優先的に営業活動や普及活動やイベントなどができる権利です。ですので、例えば、我々が東京や愛知でイベントを開催するという事は、その地域をフランチャイズとするチームの権利上、難しい状況であることはご理解ください。

■「W杯関連イベントをレヴズとして開催する予定の有無」

[五郎丸]

現在、静岡県庁の方々と議論中で、県主催のワールドカップパブリックビューイングの開催も予定されています。ブルーレヴズとしては選手を派遣するなどしてイベントを盛り上げる方向で検討しています。

■「ヤマハスタジアムのインゴールの整備をしてほしいです、サッカースタジアムが主なものではないですが、大久保グラウンドの方がグラウンドコンディションがいいと思えるのです」

[山谷]

物理的な制約により、他のスタジアムと比較してヤマハスタジアムはインゴールの深さが若干足りないという現状があります（規則上は許容されています）。試合は無事に進行できていますが、選手が勢いよくボールを打つと危険な状況が生じる可能性があるのも事実です。しかしこれは物理的な問題で、どうしようもない部分もあります。

ヤマハスタジアムについては、老朽化が進み、他のスタジアムと比較してホスピタリティー、座り心地、ドリンクホルダー等が不足しています。これらは物理的な問題で、改善するためには改修工事が必要ですし、我々の要望が直ちに反映されるわけではありませんが、これからも改善を求める声を続けていくつもりです。

■「レヴチケのキャンセルを可能にして欲しいです」

■「親子での紐付けログインを可能にして欲しいです」

[薄隅]

チケットのキャンセルについてですが、一人が大量のチケットを取得し、試合直前にキャンセルするという事態を防ぐため、基本的にはキャンセル機能は設けられていません。その代わりに、公式のリセールサービスを利用していただくことを推奨しています。

また、親子でのログインについては、次シーズンのファンクラブサービスで1ID最大1名の子どもを紐付けられるサービスを導入する予定です。

■「招待券を配るのは、集客の面では有効だと思いますが、反面チケットフィーが入らないというデメリットもあります。最終節、12千人以上の集客がありましたが、実券率はどのぐらいだったのでしょうか。また、招待券で来場した方々の何割ぐらいが実券を購入して観戦してくれるリピーターになると見込んでいらっしゃいますか。招待券で来てくださった方々がリピーターにならないと意味がないと思いますので、来季はぜひホストゲームで勝利を重ねていただき、ライト層の方々が足を運びたくなる雰囲気づくりを期待しております」

[薄隅]

合計1万2000人の来場者の内、約60%の方が有料チケットを購入していました。つまり7,000人以上の方が有料チケットを購入し、残りの約5,000人は招待券等を利用した来場者でした。招待券には複数の種類があります。

我々は様々なキャンペーンを通じて新たな観客を迎え入れました。反応は大変肯定的で、最終



戦にご来場いただいた後でも再度来場したいとの意見も寄せられました。しかし、次の試合まで7ヶ月間あり、その間に観客を維持するための企画やイベントが必要だと感じています。また、有料チケットの購入についてはそのハードルの高さを実感しております。来場者を有料化するという課題は、我々が3年目に挑戦すべき点だと考えています。

## ■「選手補強を含めたチーム強化の方向性を知りたい」

[山谷]

チーム強化については厳しい意見が寄せられることが多いです。たとえば、試合に負けたときにはファンの皆様からは厳しい言葉をいただきます。SNSを通じても同じような意見が見られます。それに対して私自身も試合に勝つことには強いこだわりを持っています。選手やコーチとしての経験からも、勝利がファンにとって最も望ましい結果であることは理解しています。

プロチームの経営観点からも、勝利の価値は重要です。当然、必ずしも勝利を保証することはできませんが、勝てる可能性を高めることや、勝利への道筋をどのように立てるかは重要な経営テーマとなります。勝利は経営においてもお客様やスポンサーを集める上で重要な要素であり、その価値はとても大きいです。チーム誕生後の早い段階でチームがタイトルを取ることは後々のブランド価値にも大いに影響するでしょう。鹿島アントラーズがJリーグで初めてチャンピオンになったことは、彼らのブランド価値を象徴しています。同様に、我々も早期段階での成功が20年、30年後の経営に大きな影響を持つと考えています。

私自身ラグビーの経験者ではありませんが、現状では強化部長を兼務していますので、自分なりの考えをお伝えしたいと思います。まずは去年の状況について触れましょう。ほとんどの皆様が全試合を観戦していたと思います。（参加者には2022-23SEASON REPORT(活動報告書)を配布)それを開いて1ページ目をめくると、戦績が全て記載されていると思います。

最初の4試合を振り返ると、勝てずに非常に苦しかったですし、その結果【8位】5勝2分9敗でした。そのうち5点差以内で負けた試合が3つあり、さらに2つの引き分けの試合がありました。これらの試合は勝つことができれば、我々の勝利数は10に達するはずでした。その場合、10勝という成績は、今年の横浜キヤノンイーグルスや東芝ブレイブルーパス東京と同等です。つまり、私たちはプレーオフ争いに参加できる成績だったということです。そのため、接戦や引き分けとなった試合を勝つことができたか、逆転できたか、最後まで守り切れたかという要素が重要だったと言えます。

結果を見てみると、いくつかの要点が浮かび上がってきます。良い部分としては、埼玉パナソニックワイルドナイツ戦での勝利のように、強靭なフィジカルとセットプレーから生じる得点力が挙げられます。例えば、ラインアウトからモールで押切ったり、スクラムで相手を圧倒したりするなどです。また、ディフェンス面においても、タックル成功率ランキングリーグ2位の選手、ジョーンズブリチャード剛選手をはじめ、強さが示されていました。

一方で、得点ランキングで上位に入る選手がいないことから、攻撃面における改善の必要性が見受けられます。さらに、セットプレーが強力である一方で、ストラクチャーが不確実になる状況、例えば、パントキックの受け取り後の攻撃や、個人の判断に基づくプレーが増えたときに、適切な対応ができていないと感じています。これらの面を改善することが求められていると考えます。

以上の点を踏まえてみると、我々のチームには未だ多くの潜在能力があると思います。現在、残念ながら日本代表に選ばれている選手はいません（その時点では候補に伊藤平一郎選手が選出）が、その潜在能力を発揮する可能性を持つ選手はいます。

今年活躍した若手選手、家村健太選手や榎瑛人選手などもその例です。これらの選手たちのポテンシャルをさらに引き出し、その能力を勝利に結びつけるための戦略が必要と感じています。

ラグビーの戦術以外にも重要な要素「チーム内のコミュニケーション」です。

意思疎通がしっかりと行われていなければ、選手個々の状況判断や対応がバラバラになり、それが認識の相違や誤解を生む可能性があると考えています。

次に、一貫性も重要な要素です。プレシーズンからシーズン中にかけて、突如として戦略を変更することは、選手を混乱させる可能性があります。もちろん、改善のための変更は必要ですが、継続して取り組んできた戦略を浸透させることも重要だと考えています。

最後に、コンディション管理です。選手が怪我をしていたり、体調が悪かったりすれば、どれだけ能力があってもその能力を発揮することは難しいです。したがって、コミュニケーションの改善、戦略の一貫性の維持、そしてコンディションの管理、これらは次のシーズンのチーム作りにおける重要な課題となります。

■「今後のチーム構想などお聞きしたいです。他のチームはビッグネームの選手の新加入が発表されていますが、レヴズではコーチがたくさん辞めています、大丈夫でしょうか」

[山谷]

選手やスタッフの契約については、契約期間が終了すると当然そのまま契約を終了するか継続するかの判断があります。既に退団とお伝えしているスタッフもいるところから、我々は新シーズンには新たな人材を迎え入れる意向を示していると理解していただければと思います。

次に、新たなチーム体制をどう組むかという問題があります。現在、その調整や交渉を進めており、いろんな話し合いも行っています。発表は7月か8月になるかもしれませんが、我々のチームがコミュニケーションや一貫性を重視し、怪我の防止に努めるといった方針を基にチーム体制を構築する方針は変わりません。

ビッグネームとされる選手がいないこともあります。しかし、我々は次のシーズンだけでなく、その次のシーズン、そしてワールドカップが終わった後も含めて、優秀な選手を引き続きリサーチしていく予定です。この2、3年の間に、選手を発掘し補強しながら、選手育成にも注力していくつもりです。

次のチームスタッフ体制については7月末か8月に発表する予定です。明確な目標として、次のシーズンで日本一になることを目指しています。遅くとも3年以内にはそのタイトルを取るという強い意志を持っています。そのためには必要な投資を行っていきます。そのためにはファンやスポンサーの皆様からのご支援が必要となります。

(質疑応答スタート)

■「優勝争いに絡めないという問題がありました。昨シーズン同様に、成績が伸びなかったということ、また、勝利が遅れたことについては、ファンとして納得いかない点にもなりました。私たちが見てきた中で、選手たちは常に努力を重ねてきましたが、その成果として、シーズン優勝するとは当初思っていませんでした。特に私の予想では、Bクラスの8から10位を予想していました。

しかし、クラブの「ベスト4に入り優勝を目指す」という発信に対して、多くの人々が大いに期待を寄せていました。当然、成果が望ましくないとき、残念な気持ちになります。私たち、そして地元の住民たちも同様の感情を持っているでしょう。途中でチームのスタイルが変わったこともあります。当初は得点を獲得することに重きを置いていましたが、シーズン終盤ではセットプレーを重視しました。強みとしては、セットプレーが挙げられます。これは、選手たちが限られた数で最大限に活用してきたところにあります。

その中で、何を強化すべきかについては、各自が自身の強みを見つめ直し、それをさらに磨いていくことファンは期待しています。また、現在の指揮官が適任であるかどうかについては、最終的にはトップの人間が責任を取るべきです。

しかし、現状でのコーチの役割は問題であり、これは改善すべき点であると認識しています。一方で、ファンクラブやイベントの運営については、問題なくいいコンテンツであったと感じております」

[山谷]

クラブが掲げる目標や皆様からの期待値と実際の結果との間にギャップが生じてしまっていることは事実です。選手やコーチたちはどのような状況であっても、目の前の試合を一つずつ勝ち進んでいくことが大切であると考えています。その結果として優勝したいという気持ちは当然であると思います。セットプレーが強みであるということは私もそう思います。一貫性の欠如については先に述べたとおりです。これは改善すべき問題であり、今後はより一貫性を持った取り組みが必要だと考えています。

次のシーズンは新たなチーム体制の下で、どのようにチームを組織するのか、その方針を示すことが重要だと考えています。

■「私自身、昨年からブルーレヴズの応援を始め、また長年、ジュビロ磐田のファンであるため、ジュビロ磐田のタイアップアーティストなど活動を見てきました。ハーフタイムのイベントとして、アーティストがステージで歌うようなものがあれば、さらに盛り上がるのではないのでしょうか？」

[五郎丸]

今後、アーティストとのタイアップについては検討したいと思っています。現在、我々のファンには40代から60代の方が多く、若者が好きなアーティストを紹介しても必ずしも反響があるわけではありません。どのアーティストとどのように協力すべきか、見定めが必要と思っています。

ハーフタイムについては、スポンサーやリーグからの権利上の制限があるため、我々が自由に全ての時間を使うことはできません。これはご理解いただきたい点です。

実際に自由に使える時間はわずか3分です。この短い時間内で何をするかは、真剣に検討しています。ファンクラブの方々をメインに据えつつ、新規のお客様を獲得することも重要です。このバランスを考慮して、来シーズンも引き続き検討していきます。

■「スタジアム演出では多種多様な音楽、特にZombie Nationの曲などがSNSで大きな話題となりました。歌詞が入っていない曲をスタジアムで使用することは、多くの人々に受け入れられ、一緒に手拍子をすることができます。強制するものではなく、皆様が自然に声を出し、称賛したくなるような環境を作ることが重要だと考えています」

[山谷]

これについては、細部にこだわりながら、自然に声が出るような環境を作ることを目指しています。ホストゲームでの応援方法について、先ほど触れられた様々な応援方法、手拍子などはもちろん大切ですが、チームが素晴らしいプレーをする場合、何かを特別に盛り上げるアイデアをご提案いただくと、全体の雰囲気は更に高まると考えています。

皆様のご協力をお願いします。演出方法は競技ごとに大きく異なると思いますし、ラグビーには独自の魅力があると思いますので、我々是对戦相手を尊重しつつ、スタジアムの雰囲気を高めていきたいと考えています。

■「今シーズン、東北の釜石で試合を行ったように、地域貢献や社会的問題、災害対策などの観点から、今後何かお考えでしょうか？このような活動は非常に素晴らしいと思います。大勢の人が集まる機会に、皆様にご協力いただき被災者に貢献できれば、それは非常に価値のあることだと思います。ブルーレヴズとしての立場や考え方をお聞かせいただけますか？」

[山谷]

ありがとうございます。ブルーレヴズとなった2年前から、悲しいことに静岡県では毎年大きな水害が発生しています。去年は磐田でも土砂災害もありました。そのような地域が困っているときにチームとして何ができるか、これをしっかり考えることは本当に重要だと私は考えています。

できることとしては、募金活動などを通じて、プロスポーツチームとして多くの関心を集めることはもちろん、災害ボランティアには選手や社員も積極的に参加しているところです。

■「今回のファンミーティングもありがたいのですが、シーズン中もファンの声を拾い上げる機会の設定をお願いしたいです」

[薄隅]

私たちは毎試合でアンケートを実施しており、時折回答者数が1,000人を超えることもあります。私たちはすべての回答を確認し、改善可能な点を見つけ出し、その改善措置を取っています。私たちが受け取ったフィードバックや、それに対する回答などの情報を公開できるようにするための準備を進めていきたいと思っています。また、去年はファンミーティングが一度しか開催できませんでしたが、今年はいくつかのセクションに分けて複数回実施することを検討しています。第3回はグッズ会議(8/11開催予定)を予定しています。

また、ファンの皆様と共に何かを作り上げるような機会も検討しています。そのためには、皆様からのご意見や提案が大切になります。そのようなフィードバックを取り入れた活動の設計に向けて、これからも引き続き検討を進めてまいります。

■「選手との交流機会の増加について提案します。例えば、大久保のグラウンドで行われた練習試合後のサイン会や、非公式ではありますが、選手がレヴニスタ広場に訪れることなど。そのような瞬間を捉えることは、ファンにとっては非常に価値のある体験となると考えています。また、勇気を振り絞って選手たちが座っているスタンドに近づくファンもいます。これらの接触の機会が増えることで、新たに推しメンを見つけたり、ファンとしての情熱を深めたりするきっかけになります。チケットの販売にも間違いなく影響を与えるでしょう。私自身、妻と共にシーズンシートを2年間保有しており、この体験を大切にしています」

[薄隅]

新型コロナウイルスの感染が落ち着き始めた今シーズンについて、我々は試合だけでなく、非試合日以外にも選手たちとファンが交流できる機会を提供したいと考えています。その一環として、試合後に隣接する体育館で選手たちとの交流会を開催することを検討しています。

選手たちとファンがより密接に触れ合える環境を創出することはとても重要だと捉えています。

ファンクラブに関しても議論も進行中です。現在各ファンが“推しの選手”をマイページで登録できるようなシステムを検討中です。例えば、デジタル会員証に推し選手の画像が表示されると良いのではないかという意見などがあります。

また、選手たちに直接声を掛けやすい環境を整えるために、例えば選手たちに名札をつけるという案なども、積極的に検討していきたいと思えます。

こうした提案は非常に有益でファンと選手とのコミュニケーションを向上させるための重要な一歩となります。我々もそのようなアイデアを持っていて、皆様が選手とたくさん交流できる環境を作りたいと考えています。

■「トップリーグ初期から応援リーダーとして活動を行っており、チームや他のファンから応援を再開するように声がかかることもあります。現在はクラブがスタジアムで流す音楽をベースとした応援を行っていますが、かつては自分たちで応援コールを考えて応援していました。これらを自由に行って良いのか、チームとその点について話し合うことができる場があると嬉しいです。我々は新たな応援方法を考え、それを発信していくことで、より多様な応援を実現したいと思っています。以前は、自分たちで印刷したチラシを配布し、特定の状況での応援コールや、どのような攻めを行うか等、その詳細を記載し、観客に理解しやすく説明していました。これにより、多くの人々が応援に参加することができていたと思えます。

例えば声を出しにくい人に対しては、手拍子で参加できるような仕組みを作りました。私たちは自分たちが前に立って声を出すことはないかもしれませんが、スタジアム全体が応援に参加できるような環境を作り出すことを目指しています。そして、このようなことが可能であれば、チームとの対話も可能になると思っています」

[山谷]

これまでのご尽力に心より感謝申し上げます。究極的には、我々クラブが何かを指示することなく、観客が自然に素晴らしいプレーに対して拍手を送り、ゴールが決まったときには自発的に声援を送る、という状況が理想だと思います。現在流している音楽なども、MCが何かを強制するのではなく、観客が自発的に参加するきっかけを作るためのものです。

今後皆様が組織的に応援活動を行いたいと考えている場合、我々と協議を重ねることも必要となるでしょう。我々としても、そのような動きを支持し、その実現に向けて話し合うことが重要です。その際は、その応援団がどのように組織されているのか、どのような規定があるのか等を明確にし、それに基づいて話し合いができればと思います。

■「チケット価格がサッカーなどに比べて高いのではないかと？またプレシーズンマッチなどを無料で観戦できると嬉しい」

[薄隅]

我々もプロスポーツチームとして、新たな観客を引き寄せるためにも、より手頃な価格でチケットを提供することが重要であると考えています。チケット価格については多くの意見をいた

だいております。今回、自由席の設置や、バックスタンド価格設定を見直し、より購入しやすく、友人を誘いやすい状況を作るように努力しています。しかし、チケット価格は我々の収入源でもありますので、その価値を感じていただけるように努力を続けていきたいと思っています。

また、プレシーズンマッチ/トレーニングマッチを無料観戦できるようにしたいと思います。今年はワールドカップもありますので、リーグワンの日程がまだ決まっていませんが、もうまもなく、プレシーズンマッチの情報はお出しできるかと思っています。

今年も9月から試合が予定されており、ファンクラブ限定または無料で開催される予定です。ですので、ご提案通り、可能な限り観戦の機会を提供したいと考えています。

実は、昨シーズンのプレシーズンマッチ@草薙球技場での試合では、1,000人以上の新規のID登録がありました。

初めて来場された方々も多く、シーズンを通して再来場していただきました。私たちはこれらの成果を維持し、さらに向上させることを目指しています。

(今後のスケジュールについて)

[薄隅]

7月10日にファンクラブの概要を発表しており、8月1日からはファンクラブの継続受付が開始されます。9月1日からは新規受付のスタートとなり、9月中旬にはチケット販売概要の発表を予定しています。その後、シーズンチケットの継続販売および新規販売が始まります。

10月上旬にはシーズン開幕、そして12月には開幕戦のチケット販売が開始されます。また、第3回のファンミーティングも予定しております。

[五郎丸]

このたびは長時間お付き合いいただき、ありがとうございました。今後も皆様の声を常に意識しながら活動して参ります。イベントを通じて、選手との距離を縮め、親近感を感じていただけるよう努力してまいります。その活動を、ご来場の皆様をはじめとした多くのレヴニスタの方にご理解いただき、ご支持いただけますようお願い申し上げます。

[山谷]

本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

毎年、サービスの向上を図りつつ、我々も事業サイドの人員を増やしていきます。7月と8月には社員が4、5人増える予定で、ビジネス面の強化を目指すものです。

我々は昨年からラグビーワールドカップ2023 フランス大会にもターゲットを置き、日本代表が一生懸命に頑張る姿を通じてラグビーへの注目が高まることを想定してきました。我々はプロスポーツクラブとして質の高い試合と非日常のエンターテイメントをお届けするべく、まだ課題が残っていますが、成長を続けていきたいと考えております。

我々のチームは、かつて優勝争いをしていた頃と比べて現在は低迷しているという事実を認識しております。過去の出来事は過去のものとしつつ、再び優勝争いに絡み3年以内には日本一の称号を得ることができるチームを築くことを目指しております。

そのために、会社として大胆な投資や選手獲得など、多角的な取り組みを行っていきます。プロスポーツチームとして、強く魅力的なチームを作ることは私たちのコアバリューであり、その実現に向けた取り組みを強化していきます。結果として勝利を出すことが目標ですが、そのためには必ずしも100%の成功は保証できません。しかし、成功確率を高め、結果を出すことに對する取り組みを強化していきます。負けた時には厳しい言葉を投げかけてください。そのような言葉も受け止めながら成長していくことが大切だと考えています。

[薄隅]

本日はご参加いただき、ありがとうございました。また、貴重なご意見をいただきまして改めて感謝申し上げます。皆様、駐車場へ向かう際は安全に注意していただきますようお願いいたします。明日もレヴフェスでお会いできるのを楽しみにしております。ありがとうございました。