

2024年 REVS ファンミーティング 議事録

開催日程：2024年7月14日(日) 10:00～11:30

開催場所：磐田商工会議所 会議室2

【参加者】

ご応募いただいた約35名様

以下、静岡ブルーレヴズ株式会社より

代表取締役社長 山谷 拓志

ベニュー・イベント事業部 マネージャー 谷 俊一郎

ベニュー・イベント事業部 チケットingオペレーション / マーケティング 栗田 圭祐

【アジェンダ】

1. ご挨拶 (山谷)
2. シーズン振返り／2024-25シーズンについて (谷)
3. ディスカッションタイム (ご参加の皆様・谷・栗田)
事前のご質問に関する回答
質疑応答
4. 今後の予定スケジュール (谷)

-----議事録-----

【ご挨拶】

[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。本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。日頃からの皆様の熱いご声援、サポートをいただいておりますこと、クラブ代表いたしまして改めてお礼を申し上げたいと思います。本当にありがとうございます。

チームは間もなく始動というところではありますが、日本代表においては、茂原選手・桑野選手が頑張っており、速報ですがマロ選手も合宿へ参加することが決まりました。ぜひご期待いただければと思っております。

本日は私と、チケット・集客・試合運営を管轄するベニュー・イベント事業部のマネージャー、谷俊一郎とチケットオペレーション／マーケティング担当の栗田圭祐が参加させていただきます。

[谷]

本日進行を務めさせていただきます。改めましてよろしくお願いたします。

静岡ブルーレヴズには2022年の立ち上げから、運営や試合の演出を担当していましたが、この度前任の退

職を受けまして、チケット・マーケティング・CLUB REVS など、より皆さんと接点を持つポジションにも関わらせていただくこととなりました。よろしくお願いいたします。

[山谷]

冒頭、2024-25 シーズンの説明をさせていただきます。

2024 年、という意味では 2024-25 シーズンも引き続きヤマハ発動機株式会社ラグビー部の創部から数え、クラブとして 40 周年となり、40 年にふさわしい成果を目指していきたいと考えています。

昨シーズンを総括すると成績は 8 位、勝ち星は増えたものの、2022-23 シーズンから変わらない結果となりました。ただ、観客動員数は着実に増えており、平均観客動員は 7,638 名、チケットの売上げも 1 億円の大台を超えました。企業の協賛スポンサーも増えており、ファンクラブも無料会員を含めて 3 万人という数字になっております。グッズは 2022-23 シーズンより、倍近い売上げとなりました。SNS のフォロワー、アカデミー・スクールの生徒の人数も増えておりまして、改めて、皆様のご協力に感謝申し上げます。

フェアプレー賞、マロ選手のベスト 15・トライ王、リチャード選手のゴールデンショルダー賞、社会貢献賞の受賞は大変名誉なことだと思っております。

新入団選手、もうすでにアーリーエントリーで参加しておりますが、大学卒の選手は 8 名。ぜひ、ご期待をいただければと思います。

外国籍選手の加入及びスタッフ陣もすでに発表しており、世界の各国代表のような選手ではないですが、若い選手が多く我々の将来を作っていこうというところです。

そして、普段目にされることはないと思いますが、事業部の組織も一部変更を行っております。（スライドをもとに説明）

シーズンの大きな変化として、試合数が 2 試合増えることが決定しております。16 試合から 18 試合、その半分の 9 試合がホストゲームという形になります。去年よりホストゲームを 1 試合多く楽しんでいただけるという状況です。プレーオフは、これまで 4 チームだったものが 6 チームになります。ついては、来シーズンのプレーオフ進出は必達だと思っておりますし、5 位、4 位、3 位とできるだけ上位の順位を目指していきます。リーグ開幕は先日発表されましたが、12 月 21 日(土)となります。この日に試合があるか、ホスト開催か否かはまだこれから調整ですが、どうぞご期待いただければと思います。

以上、ご挨拶並びに今シーズンに向けての状況をお話しさせていただきました。

【シーズン振返り／新シーズンについて】

[谷]

2 つ目のアジェンダ、チケット・ファンクラブ・試合会場の運営/演出など、皆様へ提供するサービスについてお話しさせていただきます。まず、昨シーズンの振返りをもとに、新シーズンに向けて、どの様なことを考えているかお話しします。昨シーズン我々の事業的なスローガンは、【Our Entertainment Rugby】でした。毎年 6 月に社員が集まって研修を行っています。そこでシーズンを振り返り、翌シーズンに向けてどうアクションするかを検討しています。静岡ブルーレヴズのミッションは「革新と情熱で、心を踊る最高の感動を作り出す」。昨シーズンはこのミ

ッションへ立ち返ったときに、ラグビーだけではなく、あらゆる観点でエンターテインメントを提供して「最高の感動」を皆様と共有したいという想いから、【Our Entertainment Rugby】をスローガンに掲げました。

エンターテインメントの根源であるラグビー以外にも、エンターテインメントを提供することで、皆様に非日常と感動を味わっていただけたと思っております。（スライドをもとに 2023-24 シーズンを振り返る。）

開幕の神戸戦で 12,831 名、最終の東芝戦が 13,814 名と大変多くのお客様へお越しいただきました。

その一方で、その間の試合は来場者が伸びなかった試合もあったというのが、正直なところでは。

実際に様々なイベントを実施いたしましたが、シーズンの来場者数もリーグ内で 8 位、チームと全く同じ数字となりました。

集客が伸びているチームは大都市にあって、大きなスタジアムを使うところが多いですが、一方で、例えば静岡・磐田の方がマーケティング活動を行いやすいと考えることも出来ます。静岡・磐田だから（来場者数が）8 位で良いとは考えておらず、もっとも伸ばしていきたいと思っております。

シーズンシートは 2022-23 シーズンの 367 席から 2023-24 シーズンは 505 席と増加しましたが、目標としていた 800 席には届きませんでした。一方でファンクラブに関しては、目標を達成することができました。

来場者様のデータ分析を日々行っておりますが、まだまだ 1 シーズンに複数回来ていただくような方は少なく、いずれの試合も初来場者が多くなっております。以上のことを踏まえても、やはりリピートしていただいているお客様は少ないと考えています。我々の集客課題はそこにあり、（シーズンを通して）3 回以上お越しいただくお客様、毎試合お越しいただけるようなお客様、ミドル層やコア層を拡大していきたいと考えます。

まず、この考えに基づきまして、新シーズンのシーズンシートについてお話しします。昨シーズンはホストゲーム全 8 試合に対応にしたもので、実際その 8 試合がどこの会場で開催されるか未定のまま、購入していただくものでした。ですが今シーズンより、シーズンシートはヤマハスタジアム限定販売にしようと考えております。ヤマハスタジアムでは 9 試合のうち 7 試合の開催を予定しており、そのヤマハスタジアム開催 7 試合のみに対応したシーズンシートという形で販売を計画しています。

他、新たに「優先入場」を実施します。昨シーズンまでも先行入場は行っていましたが、皆様から「一般開場後も優先入場したい」という声が多くあり、今シーズンより対応する想定です。

他にも様々なこと検討してまいりますが、現時点でお話し出来ることを挙げております。

静岡ブルーレヴズは【ALL FOR SHIZUOKA】をスローガンに静岡全域に応援してもらえるチームを目指していますが、より強化してマーケティングを行っていききたいと考えております。

CLUB REVS では、キッズ会員・親子会員を無料で提供しておりましたが、有料にして、好きになってくださった方へ対してもっとサービスを強化したいと考えております。

また、来場者の満足度を向上させるという観点から、需要と供給のバランスを鑑みながら価格設定を見直すことも視野に入れております。特定席種、特定試合において、若干価格を高く設定する。シーズンシートの割引率を見直す。これも、来場者の満足度向上、チーム強化においては必要なことと考えております。

改めて今シーズンの目標ですが、来場者数は平均 8,500 名とします。試合数が増える中で、有料比率を高めながら達成するのは、簡単でないと考えています。

シーズンシートは 800 席を再度目指し、CLUB REVS においてもミドル層を増やすためにも、会員数を引き続き伸ばしていきたいです。

2024-25 シーズン、ベニュー・イベント事業部のスローガンですが、これまで申した通り、静岡県民の皆様、レヴニスタの皆様には本当の意味で、楽しんでもらえるように、ホスピタリティを提供していく考えです。それを「**BlueRevs Loves ALL**」という言葉に込めました。

【質疑応答】

[谷]

申込時にいただいた、ご質問に回答させていただきます。

(各質問に対して、以下の通り回答)

回答者：ファンクラブ／試合運営・演出チケット／イベント／その他に関して [谷]

チケット（シーズンシート）に関して [栗田]

<チケット（シーズンシート）>

■ シーズンシートを購入してしまうと後からお楽しみチケットとか発売されても購入出来ない

→2023-24 シーズンはエコパスタジアムで REVS ピッチシートへの振替が出来るように設計する事が出来ました。今後、他の企画チケットへの振替もチケットシステム改修を含めて検討して参ります。

■ 毎年シーズンシートを購入していますが冬期の雨天の観戦がなかなか過酷なため毎年購入を悩んでしまいます。システムや座席数、その他諸事情により難しいのは重々承知ですが雨天時等、席種の変更等が可能な環境になるとありがたいです。

→2023-24 シーズンはエコパスタジアムで当日座席振替を実施しましたが、ヤマハスタジアムでは屋根のエリアが限られており、対応が難しいのが現状です。リセールの活性も含めて、柔軟に対応できるよう検討を重ねます。また、新シーズンよりヤマハスタジアムだけが対象となるシーズンシートですが、エコパ・アイスタ開催の際には、プラチナ会員様と同じ時期から先行購入出来る特典を付けたいと考えています。これにより、エコパ・アイスタではより柔軟な座席選択をしていただきたいと思います。

■ シーズンシート 4 席のホルダーです。エコパ & IAI スタジアムの座席選択時、座席連番選択購入を毎回失敗しました。クーポン NO. 記入時に他人に割り込まれて購入不可となりました。何か良策ありますか？

→カートに入れた段階で座席が確保されないシステムには、我々も問題を感じており、かねてよりチケットシステム会社へ修繕を依頼している状況です。2024-25 シーズンはシーズンシートをヤマハスタジアムのみとすることで、クーポン入力が必要となります。

■シーズンシートを購入しています。連続購入すると、少しお値引きしていただけたらうれしいのですが…。

それと、次のシーズンは1試合増えるので、どのくらいの値段になるのか、教えていただきたいです。

→ヤマハスタジアム開催試合7試合を対象に、割引率約20%の価格設定を予定しており、割引率は昨シーズンより低くなります。一方で昨シーズンは試合会場未定のまま販売していたので、結果的に割引率が25%前後と高くなりました。ヤマハスタジアム開催試合のみ対象にすることで、販売時に正確な割引額が提示出来るようになります。

<ファンクラブ>

■今シーズン、会員特典が届かなかったので試合会場での現地受け取りも出来る様にして欲しいです。

→混雑するリスクがありますので、その点もふまえて検討を行います。

■有料会員限定のイベント、物品販売や年間チケットの割引などをご検討いただけますでしょうか。

→有料会員限定のイベントやグッズ販売(先行販売も)は新シーズンも引き続き実施を検討いたします。年間チケットの割引は、現在は想定しておりませんが CLUB REVS の今後の在り方と共に検討して参ります。

■試合終了時、有料会員に対して、選手からファンサービス(写真撮影もしくはサイン等)があったほうが喜ばれるような気がします。

→試合日のファンサービスについて、ファンの皆さまにさらに喜んでいただける形での実施を検討しております。

<ファンサービス>

■シーズンオフは、選手カードの発売とサイン会の開催をお願いしたいです。通訳やカメラウーマン等+裏の方々を含めて。

→秋のプレシーズンマッチ(at 大久保)において、終了後のサイン会開催を検討しております。

選手カードは、制作スケジュール的にシーズンオフの発売は困難ですので、シーズン中を想定しています。

■外国人選手はレヴフェスにも基本不参加で公式での交流機会が少ないのももっと増やしてほしいです。シーズンオフの関係もあると思うので新体制スタート後の夏あたりに夏祭りのような形で開催するのはいかがでしょうか。こども達も夏休み時期なので。

→外国人選手は概ね9月までの合流となります。10月のプレシーズンマッチにおいて外国人選手のサイン会開催を検討しております。

■30代以下のファン層の動員をどうやって増やしていくか?U-30企画をどう総括しているか?来シーズンも同様の企画を予定しているか?

→20代男性の複数回来場が比較的多く、20代には可能性があると感じておりますので、今後も集客ターゲットとする想定です。

■バックスタンドのホーム側と南スタンドに空席が目立つと思います。最終戦は、満員近く入りながら、ホーム側に空席が目立ったのが残念でした。ホーム、アウェイ関係なく座るのがラグビーのいいところだとは思いますが、そんな中で売れ残るといことは、その席種に感じられるメリットと価格設定がマッチしていないからではないでしょう

か？価格設定を見直すのか、設定を変えずに新たな付加価値を加えるのか、現状のままPRの仕方などに工夫を凝らすのかなど、何かお考えはありますか？

→バックサイド指定席、南スタンド指定席の空席は課題と感じております。一方、これまでの北自由席はビジョン視認性など観戦体験が優れないため、これらのエリアに分散させる方策を検討中です。

■有料でチケットを購入している人と招待で来ている人の割合

場内演出でゲストなどを呼ぶ場合どれくらい前から決めてオファーしているのか

→概ね70%がチケット購入、30%が招待となります。

ゲストやイベントの調整は、試合日程決定後となり概ね3ヵ月前程度となります。

■ファンの裾野は広がったと思いますが、観戦初心者を中心に引き上げる作業が必要だと思えます。チームの歴史や記録を振り返るコンテンツや常設展示施設があると良いと思えます。

→初心者をライト層に引き上げる事は大きなターゲットです。そのために適切な試合会場、運営を計画してまいります。

<イベント>

■五郎丸 CRO の知名度による企画運営が多々あったかと思いますが、退任後の企画運営について集客アップをはかる方策とか目標とかあれば教えてほしい。

■五郎丸さんが CEO から外れることになったが、これからどのようになりますか？

■昨季をもって、五郎丸 CRO をはじめ、コンシューマー事業部の方が一気に3名退団されましたが、その補充はどのように対応するお考えでしょうか。また、EXILE とのコラボや三洋/パナソニックとの OB 戦等の企画は多分に五郎丸 CRO の人脈に頼るところが大きかったと思いますが、来季以降のイベント企画立案について方向性は決まっておりますでしょうか。

■五郎丸 CRO 退任後のイベント企画はどうなる？

→来場者・顧客データ分析により、来場者が何を求めているか徹底的に検討し、集客・満足度につながる試合会場運営・イベント企画を行います。

→五郎丸ならではの企画、五郎丸だからこそその企画があった事は確かですので、必要に応じて五郎丸への仲介依頼や出演オファーを行う事も想定しております。

→レヴラジの今後の実施については、現在検討を行っております。

<演出>

■レヴフェスでチームソングの練習会をしたので、試合会場で歌う演出があるといいなと思います。試合前に選手を鼓舞するのに歌う、勝ったら選手と歌うなどなど。

→選手と相談しながら、演出に取り込んでいきたいと考えております。

■ハーフタイムでのダンスショーがとっても良かったので、キッズやレヴニスタで構成されたチームでレヴズくとハーフタイムダンスショーが定番となったら楽しいと思いました。

■広場でのイベントは多かったが、場内イベントは乏しかった。アメフトのハーフタイムショーのような場内が盛り上

がる演出を希望します。

→ハーフタイムはエンターテイメント観点でとても重要な時間帯と認識しております。

ご提案いただいた内容も含め、多くの来場者に楽しんでいただける企画を引き続き検討してまいります。

■応援の先導役を導入して スタジアムで元気よく応援できる雰囲気を作って欲しい

→初めて来場される方も、自然に一緒に加わられるような応援コンテンツを増やしていきたいと考えております。

■演出面につきまして、新加入選手の発表をファンがたくさん集まる中でサプライズ的に行うことで盛り上がると思います。新卒の選手であれば大学選手権後の最初のホーム戦の試合後や、新シーズンの新加入選手であればレヴフェスの時など。こういったサプライズがたまにあることで会場にきた特別感も持てますし、会場にすればなにかあるぞという期待感があると次回の来場も楽しみになるかと思いました。

→選手加入の発表については、ご意見を参考にしながらチームや広報と検討させていただきます。

発表に限らず、またスタジアムに来たいと思わせられるようなサプライズ・感動の提供は、静岡ブルーレヴズのミッションです。

■TMO はマイクがあった方が良い

→TMO は判定対象をレフリーがコールするタイミングのみ場内への音声送出(PA)が認められております。

(※) 場内 MC にて可能な限り内容は補足いたします。

(※) 判定に対する会話が場内に伝わる事で、判定に影響を及ぼし得る事や、レフリーが伝える以前に選手が判定を知る事が不適切と認識されている為

■ルール上可能なら、TMO の時だけでもレフリーのマイクを流して欲しい、それか、会場のアナウンサーが説明をワイルドナイツは解説を会場に流していたので、レヴラジも出来るのでは？

→場内解説の実施も検討しております。

TMO やジャッジ、プレーや試合の流れ、選手についえの説明など、適切な解説は非常に有効と想定しております。

<試合運営>

■選手が会場入りするバスに何かレヴズのバスと一目でわかるような装飾をしてほしい（いずれは専用バスの導入をぜひ!）

→バス事業者、パートナー企業などと検討を進めております。

■ヤマハスタジアム開催時には、シャトルバス運行か、ウォーキングレヴズにプレゼントを。

→シャトルバスは、料金収受には旅行業免許が必要という点などから常時運行が難しい状況です。

シャトルバスの運行、レヴウォーキングの開催を並行して調整して参ります。

■3月2日ヤマハS、早めに行きましたが入場口大混雑でOB戦開始に間に合わず残念でした。もう少しスムーズな入場をお願いいたします。

→余裕の持ったタイムスケジュール設定、効率的な入場ゲート運営に務めます。

■バリアフリーが、もっと進むとよいと思います。

車いすに乗るまでもない方が、長い階段を歩くのは、大変そうに感じます。

メインゲートにエスカレータなど設置予定はありますか？

→スタジアムとしてエスカレータ設置は難しい面がございますが、ソフト面でのサービスにより可能な限り補いたいと考えております。

■子連れ世代にとってラグビー観戦は天候、移動時間、待機時間、食事、周りの観客との相性などあらゆることがハードルとなり結果連れて行きにくいのが現状です。例えば試合関係なしに「小さな子ども用に試合中でも自由にラグビーボールやトランポリン、マスコット達と遊ばせる環境がある」や「ママ友同士でカフェ代わりにスタジアムにきて」という雰囲気になるだけでも会場に行きやすくなります。以前プロ野球の広島カープというチームが「試合を観に行くというよりその場所に行くのが楽しみになる空間を作る」というコンセプトの改革を行ったという記事を読んだことがありました（会場にきてお昼ご飯を食べてグッズ買って帰るといった目的の家族もいました）。子どもを持つようになって改めてそういう空間になるとありがたいと思いました。

→子連れ世代は集客ターゲットですので、来場いただくだけでなく、いかに楽しく快適な時間を過ごしてもらえるかは、大きな課題です。スタジアムのハード面での制約もある中で、快適に感じてもらえるサービス・喜んでいただけるサービスを検討・実施してまいります。

<レヴフェス>

■レヴフェスグッズは事前予約（精算）、会場受取りにしてほしいです（毎回開始前に購入のため並び開会式に間に合わないこともあるため）

→レヴフェスグッズに限らず、事前予約⇒会場受取の導入を検討中です。

<練習公開>

■大久保グラウンドにおける練習公開日の拡大と、練習後のファンサービスの再開についてご検討願いたい。

■ヤマハ発動機時代の様に練習公開日を増やしてください。

→ご意見ありがとうございます。チームとも相談しながら、検討させていただきます。

<ビジターゲーム>

■アウェイの試合の時スタジアムを解放してパブリックビューイングをやってほしい

→コスト面・スケジュール面がハードルにはなっていますが、状況に応じ検討いたします。

■ホーム以外の試合の時、観戦ツアーを企画して欲しい。

→過去のツアーの状況もふまえ、検討いたします。

<情報配信>

■イベント案内のちょっとしたミスが多くありフォームに入れないこと、イベント案内が日程ギリギリで予定が合わないことがあり参加したくても参加出来ないことがあり残念でした。

→イベント案内における不手際についてはお詫びいたします。社内でのチェック体制の見直しも検討しつつ、イベント告知は可能な限り早く発信するように努めます

■プレシーズンマッチの予定、イベントの予定など、早めにリリースいただくと、予定を立てやすいのでありがたい

です。

→プレシーズンマッチのリリース時期目安は、8月上旬となります。

<ホストエリア>

■私が住んでいる静岡市にはサッカーに加え、バスケットボール、卓球、野球と地元密着をコンセプトとしたプロスポーツチームが拠点をしています。レブズは静岡県全域をホームとしているので地域密着の観点からするとどうしてもアプローチが弱くなってしまいます。レブズはラグビーチームの特性から選手の在籍人数が多いので学校訪問などを増やして地域との関わりを増やしていくことが良いと思います。また、共存共栄のため他のチームとの共通割引チケットやスタジアムグルメのクーポン券等も良いと思います。

静岡県内にレブズとは別にプロラグビーチームが誕生した場合、ホームエリアはどのようになりますか。

■静岡市内での選手との交流イベント、試合（練習試合でも可）を増やしてほしいです。

→静岡市での学校訪問や選手出演イベントは、これまでも実施しておりますが、今後も市や各種ステークホルダーと調整しながら増やしていきたいと考えています。

→アイスタでのリーグ戦も、清水エスパルスや静岡市に試合数を増やす可能性について相談はしておりますが、今シーズンは引き続き1試合開催を想定しています。

→プレシーズンマッチは、今シーズンは草薙など静岡市での開催予定はございません。

■静岡 BR の地域貢献や地域連携はとても素晴らしいと感じています。試合は勿論ですが、地域貢献・地域連携イベントは可能な限り参加したいと考えています。ホストタウンと市民を繋ぐクラブであって欲しい。これまでの活動も十分に素晴らしいが更なる発展を期待しています。「静岡 BR がホストタウンを元気にしたね。」と多くの市民に感じて欲しいです。

→今後も、静岡県の皆さんに誇りに思ってもらえるクラブを目指し、活動を続けてまいります。

<その他>

■レヴズくんのグッズに表情やポーズのバリエーションをつけてほしい。

いずれもお金がかかる問題と思われるので、簡単ではないと思いますが、前向きな検討をしてもらえると嬉しいです。

→現在準備中ですので、徐々に露出をさせていく想定です。

■登場曲の配信

→ヤマハミュージックとも会話を始め検討に着手しておりますが、著作権や使用料など JASRAC 登録関連、配信方法が課題となっております。

■Radio 静岡ブルーレヴズを通年で放送してほしい（オフシーズンだから聞ける話やスタッフの方達の話を知りたい）

→いただいたご意見もふまえながら、K-MIXさんと相談してまいります。K-MIXさんにも直接アピールいただくと助かります。

■初年度の話の中で 売り上げ世界一（50億円超）を目指すと言った記憶がありますが 昨年度進捗はどの辺りに到達しているのでしょうか？

→クラブ単体レベルでの取組としては、課題は有りつつも成果を上げ成長できています。

一方で、試合数や放映権などリーグ全体での取組が必要な領域においては、引き続きリーグに様々な働きかけを行っていきます。

[谷]

それでは、ぜひこの場で皆様の方から、ご質問・ご意見を伺うお時間とさせていただきます。

本日、山谷・谷が話したこと、それ以外のことも構いませんので、よろしくお願いいたします。

[参加者様]

■6月1日にクルージングに参加させていただいて、非常に楽しかったです。その時、日野さんと一緒に乗船し「日野さんから船に乗る経験ありましたか」と聞かれ、ほとんどありませんってお返事しました。

私は静岡に住んだのは転勤族で、6年前から静岡に住んでいるんですけども、中学校の修学旅行の時に箱根に泊まって、足の子の遊覧船に乗りました。それ、今でも楽しい思い出として覚えています。なので、修学旅行生、浜名湖を絡めて、修学旅行生を誘導するような案を考えていただければ思いました。ご考慮いただければと思います。

→ [谷]

ありがとうございます。我々も幼少期の記憶は長く頭の中に残る大切なものと認識しております。その意味でもお子さんに対するプロモーションは重要と考えております。修学旅行については、具体的に考えておりませんでしたので、新しい視点として検討したいと思います。

学校等の取り組みということで言いますと、ラグビー普及・育成で、メンバーの加藤圭太をはじめ、数多くの学校に行かせていただいていますし、今年の1月は、磐田市の中学生に一斉観戦していただいたということで、行政全体との取り組みも進んでおります。修学旅行の誘致も不可能な話ではないと思います。静岡市の方から来ていただくことなど、ぜひ検討していきたいと思います。ありがとうございます。

[参加者様]

■試合の時は北スタンドに陣取っているものです。北スタンドはビジョンがまるっきり見えなくて、試合時間もわからないです。以前、アンケートにも書かせていただきましたが、アメフトやバスケットは残り2分のタイムマネジメントが非常に重要な局面であって、ラグビーも少なからずあります。それがわからなのが残念だと感じています。

また、応援の旗を振っていますが、他のスタンドと一体感を持って応援できないので、例えば、スマホ配信で今ビジョンに流れている映像を流してもらう。そうすると一体感もって我々も応援出来ます。ぜひ、検討していただきたいです。

また、会場へ来られる方が、スタジアムまで、ただ往復して帰るだけのもったいないので、展示施設なども、ぜひ検討していただきたいです。天平のまちには昔、スポーツ交流館があって、ジュビロとラグビーの展示がされている施設がありました。電車で来られる方は御厨駅が中心になりますが、磐田市周辺の活性化を考えると、少し弱い。もう少し地域と連携出来ると思います。

→ [谷]

ありがとうございます。北スタンドの観戦体験は、おっしゃる通り、ネガティブな要素があると感じております。我々もアンケートを毎試合、拝見しており、場内 MC へ、今のスコアや時間は可能なタイミングでアナウンスするよう伝えております。ただ、ご指摘いただいたようなラスト数分というような局面でアナウンスすることは、正直難しい面もあります。おっしゃっていただいたようなスマホに配信することも、技術的に可能な要素はあると思います。現時点で具体的なことをここで申し上げることは出来ませんが、課題として認識しており、引き続き検討を行ってまいります。

2 点目ですが、天平に展示施設があったというのは、私自身も認識がなく、ヤマハ発動機時代からいるメンバーへ改めて確認して、出来ることを取り組んでいきたいと思っております。

[参加者様]

今日の説明で、集客を増やすというお話と、静岡全域活動するというお話ありましたが、両立は難しいと思うので、そこは優先度を付けた方がいいのではないかなと思います。というのも、私の勤める会社の事業所は沼津で、今年、地域貢献しようと地域のスポーツチームのサポートを始めました。その中で、社員に対するアンケートを行ったのですが、アスルクラロ、東レアローズ、静岡ベルテックスが上がったのに対して、静岡ブルーレヴズは出てきませんでした。やっぱりそれが現実だと思います。それは、スポーツだけじゃなくて、この前の選挙の結果見ても、「ALL FOR SHIZUOKA」言葉はいいですが、すごい難しいと思います。チームの財政基盤を良くするという意味でも、まず重点的にリソースは配分した方がいいのではないかと思います。以上です。

→ [谷]

ありがとうございます。我々も静岡の東西の広さは認識しており、当然に優先順位は必要と思っております。西部中を心に、静岡市、さらに中部・東部の方の自治体と徐々に連携協定を締結している状況です。

→ [山谷]

補足となりますが、おっしゃる通りで、理念としては「ALL FOR SHIZUOKA」という形で、普及活動など、ラグビーを広めるという意味で、全域でやりたいという思いはありますし、実際活動もしております。集客というところになりますと、当然スタジアムありきです。ヤマハスタジアム、エコパスタジアム、IAI スタジアム日本平でしか、試合をしませんので、スタジアムを基軸にマーケティングをしていくことがベースになります。試合数はヤマハスタジアムが多く、それに準じて、力を掛けていくと思っています。ありがとうございます。

[参加者様]

2 点お伺いします。先の話になりますが、Jリーグが、2026-27 年シーズンにかけて秋春制になります。そうすると、シーズンがラグビーと重なるということで、スタジアム確保や集客への負担が大きくなると思います。その点、現在考えておられることは何か。

2 点目は、グッズの取り扱い店舗でございまして、以前、新静岡セノバにマクロンのショップがあったのですが、突然なくなりました。（オフィシャルサプライが変わる時点で、予想は出来ましたが）特に告知もなかったように記憶しています。現在、ホームページへ静岡のあるスポーツショップでも取り扱っていると記載されておりますが、行ったらもうお取扱いをやめたとのことでした。非常に残念で、ネットショップで買えばいい話になるかもしれませんが、せめて正確な情報を早めに発信してほしいということを、2 点目の要望としてお願いいたします。

→ [谷]

ありがとうございます。まず 1 点目の Jリーグの秋春への移行についてですが、我々はポジティブに考えています。今は春に開幕のため、Jリーグのシーズンの予定は、その年の 1 月上旬にしか出てきません。それを受けて我々ラグビーも 2 月以降の試合会場は、シーズン開幕までに決めることは出来ません。

ついでに、Jリーグが秋春に移行することで、ラグビーの新シーズン、スケジュールが決まる段階で、年間を通して会場の調整をすることが出来ます。

2 点目の点については、大変申し訳なく思います。まず、マクロンさんのショップの閉店に関して、閉店自体に関しては力が及ばないところですが、発表のタイミングに配慮が至らなかった対して、お詫び申し上げます。また公式 HP での取扱い店舗の記載について、事実と異なり、実際は取扱いがなかったというのは、もうお詫びするしかありません。申し訳ございません。グッズ担当と会話して、以後管理を徹底させます。

[参加者様]

今、高校 3 年生です。この中で 1 番若いと思いますが、やっぱり高校生でラグビー好きな人って少なく、特に女子は…学校で同じ会話できる人がいないっていうのがすごく嫌です。なので、広めようと思って色々ポスターとか書いていますが、なかなかみんな知ってもらえなくて。そんな中で、LINE のスタンプを作ってほしいと思っています。アンケートを取って、主に使われているスタンプを書き出しましたが、やっぱり選手がいる、静岡っぽいスタンプ。ラグビーならではのタックル・トライの内容がすごくいいなと思っています。クリエイターさんのスタンプだと、具選手、松島選手、松田選手、あと公式で五郎丸さんのスタンプがあります。そういうスタンプがあるといいなと思いました。

あと、TikTok とかインスタをもっとやってほしいです。バレー選手は TikTok で踊っている動画が多く、それで、カッコいい、面白い、可愛いが広がります。

私の高校はラグビーポールがありますが、ラグビー部は休部中です。ラグビーポールだけあって、みんな目にしているので、ぜひ普及活動も行ってほしいです。以上です。

→ [谷]

ありがとうございます。若い世代にもアプローチしていくべきと考えており、現在はレヴズくんを使った LINE スタンプを計画しております。こちらは、ご期待いただければと思います。

また、高校生に対しての普及活動は多くは行っていないので、大変貴重なご意見として承ります。ありがとうございます。

[参加者様]

私の会社でラグビーが好きな人は 3 人程度、給食やの休憩時、どの様にラグビーを知らない人に試合に来てもらえるかと質問すると、まず寒い、ルールが分からないからいかないと。また、知っている選手がいなくても言われます。未だに五郎丸さんはいるのかと聞かれることもあり、稲垣選手堀江選手の名前は出ますが、他はやっぱり知られていないです。なので、ぜひ日本代表にもっともっと選ばれるように頑張ってもらいたいというのが 1 つの願いです。

アクセスに関して、やはり車で会場へ行く方が多いので、駐車場が無料だと、行きやすいという話は受けていま

す。難しいかもしれませんが、ぜひご検討をお願いします。

→ [山谷]

ありがとうございます。日本代表に関しては、おっしゃる通り、我々も1人でも多く輩出したいと思っています。一方で傾向を見ると、日本代表の選手が多く在籍しているから強くなるのではなく、強いチームになったから日本代表が選ばれる、ということがあると考えています。その意味では、我々のチームがプレーオフ出る、優勝を争う状況になれば、評価される選手が出て来ると思います。

日野選手のように、無名であった選手が生え抜きで選ばれることもあると思います。できるだけ1人でも多く輩出できるように取り組んで参ります。

→ [谷]

2点目の駐車場の件、ご意見ありがとうございます。駐車場運用については我々も日々頭を痛めておりまして、駐車場・周辺道路の混雑に関しても、非常に課題感があります。

現在、ヤマハ発動機の大きい駐車場を使用していますが、小さい駐車場まで全部となると、管理が行き届かないなどの問題が発生します。新しいテクノロジーだとかサービスを使って改善することも検討している状況で、アクセスについては強い課題を感じています。

[参加者様]

私、シーズンチケットを購入しております。先程、割引率を下げる話がありましたが、今回は販売席数を300席上積みするという目標がある、とのことでした。これは相反する内容だと感じます。むしろ、割引率は上げて他のスポーツよりもお得だということをアピールされてはいかがでしょうか。

あと、昨年もお申し上げましたが、磐田市在住で浜松市のやらまいか大使を務める、ADAM atさんを、ぜひアンバサダーで起用していただきたいです。

→ [栗田]

シーズンシートに関して回答させていただきます。昨シーズンはヤマハスタジアム8試合、アイスタ1試合、エコパ1試合でホストゲームを開催しましたが、この中でヤマハスタジアムだけを複数回、来場されている方がいる、という分析結果が出ております。まずその方々にもご利用いただけるよう、ヤマハスタジアムのみを対象にしたという狙いがございます。

→ [谷]

アンバサダーの起用に関して、昨年もお話いただいたところ、実現できておりませんが、検討したいと思えます。ご意見承りまして、ありがとうございます。

[参加者様]

グローブアップや、昔やられていた矢富選手の企画は人気だったと思います。特に今回のゴールドアップはルールが分からない人にとっても良い企画でした。ぜひ、何らかの形で継続を検討してほしいと思っています。

また、昨日エコパスタジアムで静岡県高校選抜親善試合がありましたが、ここに選手が2、3人いれば盛り上がったかなと感じました。今、普及で様々な活動を行っておられますが、底辺を広める意味でも、ぜひ選手がいると人気も上がってくると思いますので、検討していただければと思います。

→ [谷]

ありがとうございます。まず 1 点目に関して、我々としても五郎丸元 CRO には、引き続きクラブと関わってもらいたいという想いを持っております。どういった形が良いのか、本人とも話をしております、引き続き検討していきます。

2 点目、選手の露出ですが、プロモーションとして重要という認識はもちろん持っております。シーズンオフの時期ということもあり選手の負荷とのバランスも取りながら考えております。いただいたお言葉も受け止めまして、選手と共に、プロモーションしていきたいと考えております。ありがとうございます。

【今後のスケジュール】

[谷]

最後に、今後のスケジュールについて説明させていただきます。

CLUB REVS については、8 月 1 日(木)から継続入会のお申し込みが開始されます。その内容を来週 7 月 19 日(金)に発信する予定となっております。新規入会・コース変更される方は、9 月 1 日(日)からお申し込みを受付けます。

シーズンシートは 9 月 2 日(月)から継続で座席変更のない方、9 月 17 日(火)から継続で座席再選択、追加購入がある方、9 月 30 日(月)から新規購入の受付を開始いたします。

シーズンスケジュールですが、8 月末頃発表予定となります。一方でこれまでもリーグ側の調整がずれ込むことが多く 8 月下旬から 9 月上旬頃とご理解いただけますと幸いです。

ホストゲーム開幕戦のチケット販売は 10 月中旬を予定しております。ホスト開幕の日程は未定ですが、ぜひ 12 月 21 日(土)のご予定を空けておいていただければと思います。

プレシーズンマッチは 8 月上旬に発表となります。

練習公開に関して、7 月 22 日(月)からチームが新シーズンに向けて活動開始、練習開が始まります。練習公開の日程も来週には発表できると聞いておりますので、お待ちいただければと思います。

本日予定していたアジェンダは以上になります。

本当に暑い中、3 連休の中日にも関わらずお時間取ってお越しいただきまして、誠にありがとうございました。

新シーズン、もう 5 ヶ月で開幕となります。皆様を最高の形で、スタジアムでお迎えできるように準備してまいりますので、引き続きどうぞよろしく願いいたします。本日はありがとうございました。