

スポーツコミュニケーション KYOTO 株式会社 京都ハンナリーズインターン 活動記録および活動成果報告書

1. はじめに

6月から京都ハンナリーズのインターン生として得られた学びや成果を、5ヶ月間の活動を振り返ることで述べていきたい。

2. 活動報告(1)

6月末から7月序盤まではBリーグの現状や、ハンナリーズの現在地、集客について心がけることを学んだ。その中でインターン生が取り組むべきことに、知名度を上げるためにもLINE登録者数増加を目指すことを念頭に置いた。その具体的な数字は六月末で約3199人から10月末までに10000人に増やそうというのを当初の目標に定めた。

LINE会員を増やしていくためにイベントへ参加し、LINE勧誘のピラ配りや宣伝を行うこと、身内や親戚にLINEを広めること、コンソーシアムでもLINEに関してのピラの配布や宣伝を行った。また7月初旬から中頃にかけて缶バッジ班、LINE班、ピラ班などに役割分担をして当分の間はやっていった。また八月末に開幕戦に備えてブースの配置を大まかに考えた。ピラは8月末のイベントに向け、目に留まるものがあればハンナリーズのピラに採用される方針であった。ピラのデザインはBリーグに興味のない方にも手に取ってもらえるようなもの、内容は詰め込みすぎず伝えたいことだけに絞ることを主なテーマとした。そして一案目を提出するが、興味のない方に訴えるには厳しい案であり、後日二案目、三案目も提出するが説得力に欠ける案になり8月末のピラはチームのものでいくことに決定した。そのような状況のなか九月中に行われるイベントのピラの裏面のデザインを考えさせていただくチャンスももらった。前回の反省とターゲットは誰に向けるのかということ、5withを意識し、いろんな業者さんのピラも参考にすることを心掛け、デザインを練ることによりピラ班の一案が採用されたのである。LINE班は楽しくルールや選手を教えてくれるトーク機能、ショップカードの作成、その他のLINE機能の向上を図った。LINEに興味を持ってもらうことによりLINE登録してもらう狙いである。缶バッジ班は開幕戦限定LINE特典のバッジをマスコットキャラであるはんニャリンと十周年記念をモチーフにした2種類のバッジのデザインが完成した。この2種類のバッジは開幕戦に特設ブースに足を運んでもらい、LINEのショップカードから登録することでバッジを2種類から選ぶことができるようにした。

また、インターン生が参加したイベントは8月18日にゼスト御池でバスケットクリニック、8月25日には七条寺スポーツセンターで車いすバスケ、びわ湖ホールでチアスクールフェスタ、26日にはチアスクールフェスタ（びわ湖ホール）、9月24日には西京極でみんなのスポーツフェスタ、9月26日にも西京極でピラ配り、9月29日には桂川イオンでお披露目会を行った。いろんなイベントに参加したがLINEの宣伝など行いたかったがあまりできなかったように感じた。

3. 活動報告(2)

10月の活動成果についてである。私たちはプロジェクトを開始した当初、LINE登録者を

3,000人から10,000人にするという目標を立て、活動を行ってきた。しかし、10月初旬で4,800人と、目標達成には程遠い状況となった。そこで私たちは、モチベーションを保つために目標数を再設定することとした。

数字を決定する際、まず過去の活動を見直し、このままいけば何人になるかを逆算し、決定することとした。6~9月の活動を見直したところ、基本的に活動日数自体が少なく、またチームが行なっているイベントや、社員の方に指示されたこと以外は、あまり活動していないことが分かった。つまり、+αの意識が足りなかったのだ。しかしその反面、有効的に宣伝活動を行えた日もあった。その日は1日あたり平均40人程集めることができた。つまり10月の活動において+αの活動を行い、毎日有効的な宣伝活動を行えば、40人×31日=1240人追加が見込めるということだ。さらに、10月ではホーム試合が5試合あるため、より人数を増やすことができると予想できる。試合を運営することによりどれだけ増加するかは、過去に経験がないため明確に予想することはできなかった。そこで毎試合100人は集まると仮定し、数値を出すこととした。その結果、6340人と予想できた。しかしこれはあくまでも予想の数値であるため、+αの活動を行ったことを証明するためにはこれ以上の数字を出す必要がある。その結果、私たちは6500人という数値を目標とすることとした。

目標数を再設定した後、10月12日・13日にハンナリーズアリーナで行われるホーム開幕戦に向けての準備を開始した。私たちインターン生はLINE・FC・ガチャガチャのブースを担当させていただけることになったため、運営するための準備を開始した。具体的には、ガチャガチャの実装、3つのブースの装飾、POPの作成等を行った。そして当日、私たちは3つのブースを運営させていただいた。LINEブースでは、LINEを登録していただいたお客様に対して特典の缶バッジをプレゼントした。FCブースでは、FCの方の特典を配布し、お客様の対応を行った。ガチャガチャブースでは、無料ガチャ券をお持ちいただいたお客様の対応や、当たりが出た際の対応を行った。また、ブース運営だけではなく+αの働きとして、お客様の席に向き、直接LINE登録を促す勧誘を行った。その結果、登録者数を12日に127人、13日に131人増やすことができた。また、京都ハンナリーズの一員という自覚を持ち、おもてなしの心を持ってお客様と接することができたため、数多くのお客様に喜びのお声もいただくことができた。

しかしその反面で、反省すべき点も多くあった。キーワードとしては、3つあげられる。まず1つ目に、『認知』についてである。私たちが運営した3つのブースは初めて来場された方にはわかりにくい場所に設置されていた。そのため、直接勧誘に行った際に「場所がわからなかった」という指摘を数多く受けた。そこで私たちは改善策として、ブースへの案内板や誘導線を設置し、また当日にLINEで写真や動画でブースへの行き方を説明することとした。それにより、多くのお客様に直接ブースに向いていただくことができた。2つ目に、

『動き』についてである。ブースに来られていないお客様にも登録を促すために、お客様の座席まで勧誘することがあったが、どのタイミングで・誰に対して勧誘するかを決めておらず、上手いかないこともあった。そこで私たちは改善策として、ターゲット層を明確にし、それを中心として勧誘を行うこととした。ターゲット層は、LINEを登録した際の特典が缶バッジであるため、親子や学生とした。それにより、比較的多くの方に新しく登録していただくことができた。3つ目に、『わかりやすさ』である。1つ目の反省点と類似しているが、ブースの場所やLINEを登録した際の特典、ガチャガチャの当たりがわかりにくく、お客様

にご質問されることが多かった。そこで私たちは改善策として、音楽や照明でブースを盛り上げ、場所を分かりやすくすることと、ガチャガチャの当たりの種類を増やし、当たりが何かをお客様に見せることを考えた。これらの改善策はすぐには実行することはできないため、インターン 2 期生から実行できれば、よりお客様にわかりやすく情報を提供できると考える。これらの反省点を踏まえた上で活動を行えば、よりお客様に満足していただけると考えられる。

開幕戦の後、ホーム試合が 3 試合行われた。まず 10 月 17 日に向日市民体育館で試合が行われた。シーズンを通して唯一の向日市での試合ということで、多くのお客様がご来場された。その結果、登録者数を 73 人増やすことができた。次に、10 月 27 日・28 日にハンナリーグアリーナ で試合が行われた。この 2 試合は、来場者数が今シーズン最大であった。そのため、登録者数を 27 日は 95 人、28 日は 55 人増やすことができた。そして 10 月の活動が終わり、私たちのプロジェクトは終了した。最終的な LINE 登録者は 6,105 人であり、惜しくも 6500 人には到達することができなかった

4. 反省から考えた改善点

私たちは、改善すべき点を話し合った際に第一に出てきたのが準備不足であった。なぜ準備不足と感じたのか、どういった時に準備不足と感じたのかを述べていく。

まず初めに、役割分担が出来ていなかった時である。お互いを分からず役割分担をしたため、自分の与えられた仕事ではない仕事をしていたりと役割分担の意味を成していなかった。そのためお互いを知り、得意不得意を知ってから割り振りするべきであったと学んだ。

次に、意見共有や情報共有が出来ていなかった時である。今回のインターン全体を通して、報告・連絡・相談をあまりできていなかった。そのため意見の共有や情報共有が出来ていなかったことで活動が遅れていた。報告・連絡・相談を心掛け、グループで同じ認識を持つことで改善できると学んだ。

次に、開幕戦準備を始めるのが遅かった時である。これは、情報共有不足による活動の遅れによるものだと考察する。そのために情報共有とタイムスパンを考えて行動することで改善出来ると学んだ。

次に、タイムマネジメントが出来ていなかった時である。こちらも情報共有不足を解消することで改善出来ると学んだ。

次に、会場運営ばかりに一生懸命になっていて勧誘をあまり行えなかった時である。お客様の行動パターンを把握することで改善出来ると学んだ。

これらのことから、準備不足は情報共有不足が主な要因であったと考察する。

5. 活動に際しての着目点

成果を納めるためにいくつかの点を注意して活動を行った。LINE の登録者数を伸ばすにはどうしたらよいかと考えたところ LINE 単体だけで目標数を達成するのは 10 月までの 4 ヶ月では現実的に厳しいため LINE 以外の SNS と LINE とを関連付けて発信することでより効率的に登録者数を増やせるのではないかと考えた。主に Twitter を利用した。数ある SNS の中から Twitter を選んだ理由としては Twitter がハンナリーグで最も力を入れている SNS でありフォロワーも 4 万人強と拡散力も強く、幅広い年齢層の人が利用するため現状ファ

ン層が厚い30代からBリーグがマーケティング対象としている若年層にまで発信できることだ。初めはLINE登録を促したり、サービス内容に関するツイートをしたりして1ツイート毎に100人程度登録者を増やせていったが、数回繰り返すうちにツイートしても10人程度と逡減した。そこでミーティングを開催し話し合った結果、ただ文章を伝えるよりも自分たちの姿や活動の様子を載せることでサービス自体に親近感を与え、さらに自分たちが学生であることからフレッシュさを押し出し、応援してもらいやすくするため「学生主体のプロジェクト」だと強調した。尚且つ計画から実行までの流れにストーリー性を意識してツイートしていくことで再び増加数を取り戻した。

試合が開幕するとその日のハイライトを選手別にLINE限定で配信し、ツイッターでは動画冒頭部分だけを発信することで「続きはLINEで」と興味関心を引きつけることで増加数向上に繋げていった。

6. 開幕戦について

5ヶ月にも及ぶ長期インターンシップにおいて、メインイベントである開幕戦について述べる。開幕戦は(10月12,13日)の2日間行われた。私達インターン生は、LINE会員・ファンクラブ・ガチャの3つのブースを担当させてもらった。主に、会員の方に特典プレゼントを引き渡す業務だった。初めての現場での活動ということもあり、手順を頭では理解していても実際に動いてみると確認不足であったと感じる部分も多く、現場でしか味わえない経験をすることができた。また、次第に皆慣れ始めて2日間とも上手く業務を回すことに成功した。

また、このインターンの目標である「LINE会員の獲得」にも力を入れて活動した。1日目は127人、2日目は131人(合計258人)の新規登録者を得ることができた。この数字の増加は過去最高であった。現場での活動であるために、1人ずつ確実に登録してもらうために直接勧誘を行った。その時に、配布缶バッジを持ちながら行うことにした。なぜなら、実際に(これが貰えるのだ。)と分かれば、缶バッジをきっかけに勧誘することもできることや、興味を持ってもらった観客の方から声を掛けて貰えるだろうと自分達で考えて実行してみた。すると、私達の予想通りただ声を掛けるだけの時よりも効率良く新規会員を増やしていくことに成功した。

初めての試合運営ということで、初めはなかなか上手くいかないことも多く苦戦した。しかし、その都度話し合っ改善策を探していった。上手くいかないことをそのままにするのではなく、自分達でより良いものにしていけたことが今回の開幕戦運営において成功を収められた要因であると考えられる。

7. まとめ

私たちは、このインターンを通して、大きく2つの学びがあった。1つ目は、日本のスポーツビジネスに触れ、実際の現場を体験することで、ビジネスの難しさを感じ試行錯誤することの大切さを知ることができた。また、協力して1つのことに取り組むことで様々な発見を得、それぞれが成長することもできた。

まずは、スポーツビジネスがどのようなものなのか、日本の現状はどうなっているのか、講義という形で貴重な現場の本音を聞くことができた。その上で、自分たちに何ができるか

話し合い計画を立て実行しようとした。しかし、そう上手く計画通りにはいかず、結果にもストレートに出ないのがビジネスであり、スポーツ界であることを実際に感じた。私たちの周りには当たり前であり、簡単に生み出すことができると容易に捉えていたモノでも、沢山の労力と費用と時間をかけて創られているということを知ることができた。私たちなりに反省し、私たちだからこそできることはないかと、試行錯誤を繰り返すことで、それぞれの学びを積み上げていくことができた。しかし、なにをするにも専門知識が必要であった。また、それを得ようとする行動力や積極性が私たちには足りなかった。そのために、スポーツビジネスという難しさの上に、私たち自身で活動可能幅に限界を造ってしまったと反省する。だが、このように自身たちに何が欠けており、何を改めて過ごすべきかを発見することもでき、人としても成長することができるインターンであった。これは、この大人数のプロジェクだったからこそ、ぶつかり合うことで自身を見つめ直す機会となったからだと感じる。

最後に、私たちが1期生として、このインターンに取り組み、来年からの後輩に伝えたいことは、地味なことが多かったかもしれないけれど、全てが貴重な体験で、毎日が挑戦の日々だったということである。私たちが見ているキラキラしたプロスポーツの世界は、地道な努力の積み重ねでできており、裏側は決してキラキラしたものではなかった。けれど、キラキラしたスポーツ界の裏側でコツコツと働くスタッフさんがいて、チームの選手がいて、それを支えるブースターさんがいた。それを私たち学生が知り得たことは、今後スポーツビジネスを支えるためにも決してマイナスではない。そして、貴重なことを学べた私たち学生にとっても、今後生きる大切な体験をすることができた。