

2019-2020年度

クラブ運営方針「新たなステージへ、確かな一歩を」

広島北ロータリークラブ週報

RI
THEMEVol. 1602
2019年11月7日号Rotary
Club of Hiroshima North

題字 京都伏見RC 杭道柏樹氏
五十にして天命を知る。
五十而知二天命一。

設立 1969年4月24日
承認 1969年6月28日

■会長 栗屋 充博
■幹事 島本章生

事務局 広島市南区松原町1-5 ホテルグランヴィア広島 6F
例会 毎週木曜日 12:30 会場 ホテルグランヴィア広島

E-mail hnrcc@world.ocn.ne.jp URL https://www.hnrcc.jp/

【本日の例会 第2416回例会】
2019年11月7日(木) 12:30～

【例会プログラム】

国歌斉唱
ロータリーソング「奉仕の理想」
来客紹介
四つのテスト唱和
誕生月会員お祝い
会長時間
幹事報告
委員会報告
同好会報告
ニコニコ箱の時間
卓話時間
『誕生月会員スピーチ』
『同好会の勧め』 山内 盛利 会員

前回例会報告

第2415回例会

2019年10月24日(木) 12:30～

【例会プログラム】

ロータリーソング 「R-O-T-A-R-Y」
来客紹介 親睦委員会
バナー交換
会長時間 会長 栗屋充博
幹事報告 幹事 島本章生
委員会報告
ニコニコ箱の時間
卓話時間
『カープのマーケティング戦略』
(株)広島東洋カープ
代表取締役常務 松田 一宏 氏

【出席報告】 出席委員会

2019年10月24日(木) 会員総数100名
出席 82名 欠席 18名
来賓 1名 来客 3名

【来客紹介】 親睦委員会

松田 一宏 様(卓話者)
黒井 克宣 様(岡崎東)
清水 幹良 様(岡崎東)
西脇 謙二 様(岡崎東)

バナー交換



メイクアップにお越し頂いた岡崎東RCの黒井様、清水様、西脇様とのバナー交換とクラブより記念品をお渡ししました。

またのお越しをお待ちしております。

会長時間

会長 栗屋 充博

皆さん、今日は。岡崎東RCの黒井様、清水様、西脇様、ようこそ当クラブにお越しくださいました。どうぞゆつくりお過ごし下さい。

今月10日は、「経済と地域社会の発展月間・米山月間」ですが、本日は卓話者として(株)広島東洋カープ 代表取締役常務・オーナー代行の松田一宏様にお越し頂き、「カープのマーケティング戦略」の演題でお話頂きます。池久保会員の義理の弟さんの佐々岡真司さんが監督に就任されたことと併せて、カープ球団の躍進と選手の活躍は「広島経済と地域社会の発展」に欠かさないことだと勝手ながら確信しておりますので、松田様の卓話が今からとても楽しみです。松田様、今日はお忙しい中お越し頂き、ありがとうございます。後程の卓話、よろしくお願い致します。

さて、今週20日(日)に「広島会親善野球大会」で京都伏見RCから14名の方々が広島に來られました。試合は10対8で最終回の追上げも虚しく残念ながら負けてしまいましたが、試合後の当ホテルでの懇親会は、先月の京都での姉妹クラブ継続調印式の懇親会でのカラオケ対抗戦に続くカラオケ対抗戦Part2などもあり、大いに盛り上がりしました。

当日が19時15分キック・オフのラグビーワールドカップ準々決勝、日本対南アフリカ戦でしたので、「どうしてもラグビーが見たい」と言われる京都伏見の7名の方々を中広町の焼き鳥「天羽」にご案内して、試合を観戦しました。京都伏見の皆さんには喜んでお帰り頂けたと思います。山下監督始め野球同好会の皆さん、特に山坂会員始め野球・懇親会・ラグビー観戦までフル参加頂いた皆さん、お疲れ様でした。ありがとうございます。

最後に二点、皆さんにお願いとお知らせがあります。

初めにお願いですが、明々後日27日(日)は地区大会です。多くの会員の方々に参加登録を頂いておりますが、今回初めて開会が午後からになりますので、当日福山に來られる方は、バスの出発時間など、お間違いの無いように大会スケジュールをよくご確認の上、ご参加下さい。

続いてお知らせですが、今日10月24日は「世界ポリオデー」であることを皆さんご存知でしょうか？当クラブでは今年もポリオ根絶への願いを込めて、来月11月3日に開催される第39回ひろしま国際平和マラソンに参加して、「END・POLIO・NOW」の文字入りの赤いTシャツを着て5kmコース・10kmコースを若手メンバーの方々を中心に走って頂きます。私は最後まで考えましたが、体力に自信がありませんので、Tシャツを着て応援をさせていただきます。マラソンに参加される方はくれぐれも無理をしてケガをされないようにして下さい。現在、我々ロータリーのポリオプラスへの寄付は、ビル&メリンダ・ゲイツ財団より2倍額が上乘せられポリオ根絶のための資金になっていることをお伝えして、会長時間とさせていただきます。

幹事報告

幹事 島本 章生

《臨時理事会報告》

*台風19号災害義援金として、一人当たり1,000円をニコニコ会計から拠出し、地区に送金します。

《お知らせ》

*10月27日(日) 地区大会について

*次週31日(木)は休会です。

《BOX配布物》

*11月例会予定表

*京都伏見RC調印式お礼状

委員会報告

親睦委員会 小林直哉委員長

*例会終了後、委員会を開催します。

*10月26日(土)には地区大会インフォーマルミーティングを開催します。

バスに乘車される方は16時20分グランドヴィア集合です。

懇親会は19時から鞆の浦「鷗風亭」で開催します。

青少年奉仕委員会 小林孝憲委員長

*例会終了後、委員会を開催します。

財団プログラム委員会 秋山委員長

*本日10月24日は世界ホリデーです。

同好会報告

ゴルフ同好会 竹本会員

*12月例会案内配布



ニコニコ委員会

【お客様出宝】

岡崎東RC 黒井様・清水様・西脇様 ◆ 愛知県岡崎市から参りました。本日はよろしくお願いいたします。

【会員出宝】

栗屋会員・杉町会員・島本会員・樽本会員・藤原会員

台風19号でお亡くなりになられた方に謹んでお悔やみを申し上げます。また被災された方にはお見舞い申し上げますとともに1日も早い復興をお祈り申し上げます。

栗屋会員・杉町会員・島本会員・樽本会員・藤原会員

広島東洋カープ松田一宏様本日は当クラブへようこそお越しくださいました。ごゆっくりとお過ごし下さい。この後の卓話宜しくお願い致します。

栗屋会員・杉町会員・島本会員・樽本会員・藤原会員

先日の日曜日に広京会があり、野球に懇親会にラグビー観戦にと野球部の皆さまお疲れ様でした。

池久保会員 松田一宏様、当クラブの例会によくこそお越し頂きました。次期監督、何卒よろしくお願いいたします。

池上会員 松田一宏オーナー代行様、本日の卓話どうぞよろしくお願いいたします。

広京会参加者一同(荒本会員・浦会員・岡部会員・久保豊年会員・神農会員・武部会員・坪内会員・中山会員・藤澤会員・松田会員・丸子会員・山坂会員・山下会員・吉永会員) 先日の広京会は楽しく試合をしましたが、残念ながら8-10の敗戦でした。

越智会員 娘の所属する明治大学ラグビー部が関東学生リーグ準決勝で勝利し、11月9日に行われる決勝戦に進出しました。応援よろしくお願いいたします。

荒本会員 先日は妻の誕生日にお花をありがとうございました。

小林孝憲会員 青少年奉仕委員会の会場を読み間違えました。

炭田会員 所用にて早退します。失礼いたします。

当日計 39,000円 累計 629,000円

★=10,000円 ☆=5,000円 ◆=3,000円 ◇=2,000円

広京会

10月20日(日)、京都伏見RC野球同好会との毎年恒例の「広京会」が今年は広島で行われました。

試合は残念ながら8-10で負けましたが、その後の懇親会や場所を変えてのラグビー観戦は盛り上がりしました。

なお、今年の祝寿者は広島北RC久保豊年会員と池上会員でした。



卓話時間

『カープのマーケティング戦略』



(株)広島東洋カープ
代表取締役常務 松田一宏 様

皆さん、こんにちは。ただいまご紹介いただきました広島東洋カープの松田と申します。

本来であれば、今日、夜に広島で日本シリーズがあってもよかったのかなとは思いますが、残念ながら今年は出ることができず昨日で終わりましたので、今日はチームのことというよりも、どちらかというとわれわれが、球団のスタッフがチームを盛り上げるのに、こんなことを考えながら仕事をしていますよというのを、事例を交えて紹介をさせていただければと思いますので、お時間限られておりますがお耳を拝借させていただければと思います。

まず「カープのマーケティング戦略」ということで題しているのですが、うち

の会社ではほとんどマーケティングという言葉は使っていないです。ただ、いろいろ普段やっていることとか考えていることというのが、実はそういう意味合いではマーケティングなのかなと思って、題としてはマーケティング戦略という言葉を使わせていただいております。

まずカープの歴史なのですが、2009年にマツダスタジアムが完成いたしました。マツダスタジアムができてから観客動員数が増えておりまして、ここ4年ぐらいは、ほぼ日々満員という状態が続いております。

旧市民球場と今のマツダスタジアムの大きな違いというのが、一つはいろいろなところにスペースがありまして、例えば今の球場ですと皆さんご存じのとおり幅広いコンコースとか、あるいは「かば広場」というのはライトのポール際で、「こもど広場」というのはレフトの観客席の後ろにあるのですが、いろいろなイベントスペースというのを作ることが今できるようになっております。

こうしたイベントのスペースで試合のときには、例えば「わがまち魅力発信隊」といまして、安芸太田町のコラボのミナトを配ったり、安芸太田町の特産品を販売したりとか、地域との交流のイベントを、ほぼ今、毎試合できております。遠くは熊本市だとか日南だとか、そういったところも来訪いただいて、各試合でお客さまに楽しんでいただいております。球場を盛り上げるのにイベントスペースというのがものすごく役立っております。

また、ファンサービスとして普段考えているのが、シンプルに言うと独自性とインパクトというのを考えてやっております。例えばみんなで紙を掲げて、歌舞伎調の紙を掲げたり、古いのですがカープロードの、球場へ行く道の途中に、いろいろな絵を描いたり、例えば旧市民球場のときはビール飲み放題のときに、おつまみを売るのがバドガールみたいなお姉さんに来てもらったり、開幕ということで、みんなで祝杯を挙げようというイベントをやったり、あるいは前田智徳選手が人気だったので前田選手を応援する観戦セットというのをやったり、いろいろな工夫はしていたのですが、広いスペースというのがなかったの、これを大きくやることというのができなかったです。

われわれ、観客動員が増えてきてよく言われていたのが、ターゲットはカープ女子なのって、カープ女子ってどうやって増やしたのとか、そういう話をすごく聞かれます。カープ女子というのは、実は僕はカープ女子をターゲットに何かをしたとかいうことはほとんどなくて、偶発の副産物だと思っております。多くの人に対していろいろな戦略を打っていった中で、気付いたら女性がすごく盛り上がってくれていて、カープ女子という言葉ができておりました。われわれのターゲットとしては本当に男女問わず幅広い世代がターゲットで、球場ができたときから一番よく使っていた言葉が、親子三世代という言葉を使っておりました。

なので、親子三世代で球場に来ていただいて楽しんでもらう工夫として、例えば毎年球場でやっているのですが「赤ちゃん写真展」といまして、広島県内のいろいろな写真場で赤ちゃんがカープのグッズあるいは衣服を身に着けて、写真を撮ってもらったのを球場内で展示したりとか、あるいは今年であれば「VR」といまして、実際にプロの選手の球を体験してもらったり、あるいはアミューズメントパークといまして、いろいろなふわふわ遊具を作ったり、いろいろな世代で、野球を見るだけでなく、球場内でいろいろなことを楽しんでもらえるようなことを考えて、日々仕事しております。

僕らの仕事は本当にどれだけお客さんにインパクトを与えられるのかとか、面白いって思ってもらえるのかとか、あとは日本に12球団ありますけれど、その中でいかに独自性というのを持つかというところは本当に大事だと思っております。

結構、他球団と違うところで、例えばキャッチフレーズ。今年のキャッチフレーズで「水金地火木土テンカープ」というキャッチフレーズを作ったのですが、これのキャッチフレーズを作る過程は、例えば今まで過去に

は「常昇魂」だとか「真赤激」で、「カ舞吼」というキャッチフレーズで、去年にいたっては「℃℃℃」という、Cが三つ並んでいるというキャッチフレーズで、どんどんキャッチフレーズがお客さんに何か、なんだろうとかインパクトを与えるような方向にいておりまして、今年キャッチフレーズを作るときにどうしようかというところで、いろいろな人の耳に残る、耳障りのいい言葉を探していこうかというところから、キャッチフレーズを考えていきました。

なんで、こういうことを僕らやっているかという、一番大事なのは、ファンの方といういろいろな場面でキャッチボールをしていくことが大事なのかなと思っております。ただ面白いというのがありますし、あるいはお客さんからしたら面白くないとかくだらないとか、なんでもいいですけど、僕らがお客さんに投げかけたものに対して、何かしらお客さんから反応が返ってくるということの積み重ねが、日々大事なかなと思って、いろいろなことを考えていっております。

そうしてお客さんとキャッチボールをしていく上で、結構役立っているのがグッズという部分で、グッズというのは本当、こまめにいろいろなことを出していけるので、お客さんとのキャッチボールというのでカープグッズというのを使っている、残りの時間、少しグッズについても改めて紹介させてもらいたいと思います。

カープのグッズというのは最近売り上げが伸びておりまして、2004年とか、その頃は2億円ぐらいだったのですが、球場を移ってからカープグッズというのはすごく売り上げが伸びておりまして、今は40億円とか、そのぐらいの売り上げになっております。

スケジュール感なのですが、大体2月1日に新商品の発売を開始しまして、大体そのときに僕は全商品を入れ替えるぐらいのつもりで商品を開発しております。2月1日に売り出しを開始したときに、お客さんがかなり並んでくれるのですけれど、ウェブでも受注が1万件ぐらいある状況です。カープグッズというのは、いろいろな戦略にも関わるとは思いますけれど、一番考えているのがインパクトだとかスピード感、旬を逃さないこと、身近に感じてもらうこと、そして新しいものを出していくこと、遊び心を持つということ、大まかに言うと、この辺を大切にしているかなと思っております。

インパクトのある商品をいろいろ考えているのですけれど、よく商品で言われるのが、Tシャツというのを僕はすごくお客さんとのキャッチボールで使っております。なんでTシャツかというと、ご存じの方もいると思いますが、昔カープにブラウン監督っていたときに、抗議をして、よりによって怒って一塁ベースを抜いて投げてしまったのです。そのときに監督をどう処分するかというところに普通、頭がいくと思いますけれど、当時うちのオーナーがTシャツを作ってしまったということで、監督に「私はベースを投げます」というTシャツを着させて、周りのスタッフに「うちの監督はベースを投げるぞ」というTシャツを着させて、本当、遊びでやったら、意外とこれが好評を博しまして、実はTシャツというのは、お客さんとメッセージをやりとりするのに結構効果的なんじゃないかなということで、われわれ、今いろいろなところでTシャツというのを使っております。

一番僕らがTシャツで考えているのは言葉を大切にすることで、これを見ていると、昔は「一丸となって戦おう」とか「優勝しましょう」とか、そういったのを書いているのですけれど、例えばインフィールドフライでサヨナラ勝ちしたときがありまして、そのときはどうしようというので、「知ってたもん勝ち」ということで、若干相手チームを揶揄するようなコメントになったのですけれど、このぐらいの勢いでやらないとインパクトはないかなと思っております。当然、翌日いろいろな苦情電話はかかってきたのですけれど、本当、遊びの世界だと思っているので、こういうことをやっています。

今年は結構、見返してみたら「上を目指そう」とか「勢いは止めない」とか、「必ず巻き返す」とか「諦めない」とか、「勝ちたい」とか「必ず明日に繋がる」とか、見ていると、やはりチームがギリギリのところ

クラブ運営方針「新たなステージへ、確かな一歩を」

頑張っていたのだなというのがすごく感じられます。8月20日ぐらいに出したのも「諦めない」というコメントで出していますので、やはりメッセージとかを見ると、チームがどういう状況だったのかなというの、振り返るとよく分かります。

こういうのをやるのに、実は僕ら、Tシャツの工場というのを造っておりまして、なるべく勝った次の日には、もう発表して、そこから注文を受けて1週間ぐらいでお客様に届けようという体制を整えております。そういうことをすることによってなるべく、やはりサヨナラ勝ちというのは、1回勝ったからって、また次の試合であるかもしれないし、旬が冷めないうちにいろいろなことを完結させるのが大事なかなと思って、今、大体目安は1週間で動いております。

最後になるのですが、われわれは実はカタログというのにすごく注力しております。カタログって最近あまりないかもしれないのですが、今、毎年大体10万部から14万部ぐらい作っておりまして、そのカタログの中でいろいろな言葉を書いていっているのですが、言葉遣いというのをすごく重要にしております、お客様が手に取って、ガソリンスタンドとか喫茶店とか、20分から30分ぐらい、商品とかカタログを眺めながら時間つぶしをしてもらうような、そんなことを目指して毎年カタログを作成しております。ガソリンスタンドとかにグッズカタログが置いてあったり、くしゃくしゃになっていたりすると、結構見てくれている人がいるのだとか、時間つぶしに使ってくれているのだとか、そういう感じで前向きに受け止めるようにしております。結論としましては、われわれ、地方の球団なので、中央と同じことをしていても面白くないし、地域に根付いた球団として、常にお客様と対話というのがすごく大事だなと思っております。その中で面白いものとかインパクトあるものを自分で考えて、自分たちで探しつつ、毎日小さな工夫の積み重ねというのをしています。これからも地域との関係を大事にして、ファンの皆さんに喜んでもらえるような球団を目指していきますので、どうぞよろしくお願いいたします。本日はありがとうございます。

地区大会報告

10月26日(土)・27日(日)福山で行われた地区大会にはクラブから多数の会員が出席しました。

まず26日(土)には会長幹事会議が行われ栗屋会長と島本幹事が出席しました。夜には先に参加している会長幹事を激励するため、親睦委員会主催によるインフォーマルミーティングが頼の浦の「鷗風亭」で開催され、29名の会員が懇親会に参加し大変盛り上がりしました。

翌27日(日)は当日出席組も合わせ総勢54名が、本会議に出席しました。開催主催クラブを除くと一番の出席者だったのではないのでしょうか。ご参加頂いた皆様、大変お疲れ様でした。



大会1日目に壇上で前年度のロータリー賞を受け取る栗屋会長

