

2008シーズンを終えて



監督 並河 研

本年もご支援いただき大変ありがとうございました。2008年、オービックシーガルズはFinal6準決勝で敗退し、日本一になることはできませんでしたが、チームとしては「日本一」を目指すと同時に、「強く、愛される、開かれたチーム」をスローガンに掲げ活動を行ってきました。また、千葉をフランチャイズとしたプロアメリカンフットボールチームの創設に向けて歩み始めました。

私たちは、とくにクラブチームになってからは、「チームが強くなればお客様が増える」→「お客さまが増えれば収入が増える」→「収入が増えれば環境が整う」→「環境が整えばさらにチームが強くなる」といったように連鎖していくとの考えから、「まずチームを強くすることが重要」としてきました。しかしながら、今年のような活動を通じて、「連鎖もするけれども、重なっている」ということを強く実感しました。

象徴的だったのは開幕のIBM BigBlue戦に観客動員1万人を目指した「東京ドーム1万人プロジェクト」でした。以前は東京ドームでのリーグ戦では3,000人くらいは入るだろう、という漠然とした認識がありましたが、今回のプロジェクトでは、「自分たちで観客を集めよう」「対戦相手にも協力してもらおう」という新しい発想で1万人の集客を目指して活動を行いました。その結果、選手たちは「自分のプレーしている姿を見に来てください」と言いながら集客活動を行うことでモチベーションを高め、そのことでチーム力は上がり、目標の1万人には達しませんが、リーグ戦では異例の6,398人を動員することができました。

今までは「強くしないとお客様を呼べない」と考えてきましたが、「強くすること、お客様を呼ぶこと、そのためにチームを開き、よりよく知っていただけるように努力すること」は一緒なのだ、と改めて痛感したことが、今年の活動で一番大きな収穫であったといえます。

以下、「強く」「愛される」「開かれた」のそれぞれについて、また、「千葉をフランチャイズ」について、今年取り組んだことと気づいたこと、ならびに来年に向けての課題等を、述べさせていただきます。

強いチームに

上記にも述べさせていただきましたように、「東京ドーム1万人プロジェクト」は、お客様の動員と同時にチーム強化のプロジェクトでもありました。選手自身が集客して試合に臨んだことは大きな成果を得られたと考えています。ただチーム全体では、まだまだ足りない部分が多く、スタッフ、コーチ陣、トレーナーなども含めてもっとベクトルをひとつにできたのではないかと、率直に感じています。今年は「観客動員のための1万人」ということで活動してきましたが、来年は「チーム強化のための1万人」をシーズン当初から掲げてまいります。

選手強化の点では2008年シーズンは引退者が少なく、新人を多く獲得し、またコーチングやトレーニングによって選手の実力は2007年より向上しました。しかし1年間を通じたチームの強化プラン、選手の実力向上ということでは成果をあげたものの、試合での成否をにぎるような戦略や、コーディネーター間のコミュニケーションなどでは、まだまだ経験値が足りず、望むような結果を残すことができませんでした。特に遠征した春の立命館大学戦や秋のパナソニック電工戦とシーズンの鍵となる試合では全て負けています。地力のあがった選手に勝たせられなかったのはフロントを含めたスタッフ全体の責任であると痛感しております。来年は1年間のチームビルディングを抜本的に見直し、新たな「チームの強化システム」を構築します。



愛されるチームに

オービックシーガルズになって6シーズンが過ぎ、ファン層が徐々に「太い」ものになりつつあると感じています。特に「東京ドーム1万人プロジェクト」では6,000人以上の方々に会場に足を運んでいただきました。一方、その6,000人の方々にリピーターになっていただくための努力が足りず、2戦目以降は例年と変わらない観客動員となりました。来年以降は「秋」だけでなく「春」の試合を含めて、ファンの皆様に来ていただけるような取り組みを行っていくことが重要と考えています。今回IBM BigBlue様と共にプロジェクトを行って、チーム同志が協力することは極めて大

開かれたチームに

2008シーズン、ホームページでは動画・潮風テレビをはじめ、頻度という点では過去に例をみないほど情報を更新し、メールマガジンも週1回発行してチームの情報や試合速報などをお届けしました。また、選手をはじめスタッフやチーム関係者の「想い」も出来る限りお伝えしました。しかしながら、今まで発信してきた情報が、本当にファンの皆様が欲していた情報なのかを、精査する必要があると感じています。

千葉フランチャイズについて

今年、千葉をフランチャイズにいくために、様々な取り組みを開始いたしました。

●大学生向けクリニック開催

今年は今以上に「何のためにクリニックを行うのか?」「対象は誰なのか?」を考え、クリニックを企画しました。その結果、対象は2部、3部リーグの大学生を中心とし、学生だけで練習をする場合でも役に立つ「ファンダメンタル(基礎)」を主に、行いました。千葉県下の大学はもちろん、多くの大学生に参加していただき、収穫の多いクリニックとなりました。

●小学生フラッグフットボールクラブ開設のサポート

NPO法人フラッグフットボールマネジメントジャパン様と共同で千葉市川市、浦安市を中心に小学生向けのフラッグフットボールクラブを開設しました。講師役として、オービックシーガルズの選手たちもクラブ活動

切であることを実感しました。来季は同じディビジョンになったチームに対して「リーグ戦を盛り上げましょう!」と呼びかけ、全チームがプロジェクトの推進役となれるよう、このオフシーズンから活動してまいります。

一方で、夏に実施したアンケートではチームに対するご意見をたくさんいただきました。例えば、「ファミリーと言いつつ、内輪で固まっていて入り込みづらい」とのご指摘がありました。それを受けて、シーズン途中からではありますが、試合後に選手と広く接していただくために「交流会」を行いました。ファンの皆様に対して様々な取り組

率直なところ、「開かれたチーム」への取り組みについては、まだ試行錯誤が続いています。もっともっと、ファンの皆様、ご支援くださる皆様の声に耳を傾ける必要があります。

そのためにも、今後はチームの「考え」や「ビジョン」といった情報など、多種多様な情報を発信し、ファンの皆様と一緒に「開かれたチーム」を創っていきたいと考えています。

に参加しました。ただ、オービックシーガルズの選手たちは平日働いており、土日は練習があるのでこのような活動になかなか参加できないという課題が残りました。

●千葉県でXリーグの試合開催にむけて

Xリーグの試合は東日本地区では東京都(東京ドーム、大井第二球技場、アミノバイタルフィールド)、神奈川県(横浜スタジアム、川崎球場)で行ってきましたが、来年は千葉県で試合を行いたいと考えており、実現に向けて準備を進めています。

今後、千葉をフランチャイズしていくために、グラウンドの所在地である習志野市を中心とした近隣地域を活動の視野に入れていき、もっと地元の方々と交流していく必要があると考えています。また、千葉県アメリカンフットボール協会のさらなる活動活性化にも、ぜひ尽力申し上げたいと考えています。

みを行ってきたつもりでしたが、配慮が不足していました。また、初めて観戦に来られた方からは「反則等で試合が止まったときに何が起こったかわからずフラストレーションが溜まった」というご指摘をいただきました。初めてご来場いただく皆様にきちんと対応すること、それはチームのマナーでありエチケットでもあると反省しています。試合に来ていただいた以上、何らかの「満足」や「感動」、「アメリカンフットボールの楽しさ」を感じていただくための取り組みを、真摯に、丁寧に行なってまいります。



ALL X League Class of 2008 に 5 選手が選ばれました

12月13日(土)、ジャパンエクスボウルのハーフタイムにて、2008年度Xリーグ優秀選手【ALL X League Class of 2008】が発表され、オービックシーガルズからは5名の選手が選出されました。

K #1金親 洋介 (2年連続2回目) 写真①

LB #2 古庄 直樹 (5年連続5回目) 写真②

DB #8 渡辺 雄一 (2年連続2回目) 写真③

DL #11 ケヴィン ジャクソン (4年連続4回目) 写真④

DB #47 寺田 隆将 (初選出) 写真⑤



SEA-Cheer がチームワーク賞を受賞しました

同じくジャパンエクスボウルのハーフタイムショーにて「NFA Cheer leaders of The Year 2008」の各賞が発表されました。オービックシーガルズチアリーダー/SEA-Cheerは「観客から親しまれ、試合の応援を最も楽しくリードしたチアリーダーチーム」に贈られる「セントラルディビジョン・チームワーク賞」を受賞しました。



メインスポンサー

システムインテグレータの **オービック**

オフィシャルスポンサー



Ds Daiichi Seihan

★ CONVERSE

オービックシーガルズマンスリーレポート 12月号

発行人/並河 研

編集/渡部 滋之

制作・デザイン/高木 慶太

文・写真/藤田 義生

発行/㈱ OFC

〒104-0061 東京都中央区銀座1-19-16 銀座昭和ビル 3F

Tel.03-3567-1313

Fax.03-3567-1312

http://www.seagulls.jp