





**Rotary**

# 川崎大師ロータリークラブ

## 週報

例会日: 毎週水曜日 PM12:30~  
 例会場: 大本山川崎大師平間寺信徒会館  
 事務局: 〒210-0812 神奈川県川崎市川崎区東門前1-15-10 カーサ石井1F  
 Tel. 044-277-7569 Fax. 044-288-8550  
 URL <http://www.kawasakidaishi-rc.com/> E-mail: [daisi-rc@eagle.ocn.ne.jp](mailto:daisi-rc@eagle.ocn.ne.jp)

会長 岩井 茂次  
 副会長 船木 幸雄  
 幹事 秦 琢二  
 SAA 猪狩 佳亮

第2171回（本年度 第26回）例会 平成30年1月31日 一晴一

- 司 会 猪狩 佳亮 S A A
- 点 鐘 岩井 茂次 会長
- 齊 唱 「四つのテスト」 船山佳則 ソングリーダー



卓話者の紹介 岩井茂次 会長

株式会社JTBコーポレートセールス  
 スポーツ事業推進部 グループリーダー  
 滝沢純也様

来訪ロータリアン紹介 八尋匡彦 親睦委員

川崎マリーンRC 轟 淳次様  
 川崎マリーンRC 鈴木慎二郎様

会長報告 岩井茂次 会長

1. 国際ロータリー2590地区より鈴木昇二 会員、竹中裕彦 会員に4月1日開催の2018-19年度地区研修協議会部門別協議会サブリーダーの委嘱状が届いております。

鈴木昇二 会員 奉仕活動部門サブリーダー  
 竹中裕彦 会員 ロータリー財団部門サブリーダー



2. 1月24日開催した未来計画推進委員会をうけての継続的な取り組みを行うことと、2月24日創立45周年記念式典を控えての打合せを2月14日例会の後半に第6回クラブ協議会として臨時開催をさせていただきます。皆さん、ご出席をお願いします。

3. 2月23日 姉妹クラブ歓迎晩餐会、2月24日 創立45周年記念式典について、ご婦人ご同伴ご希望のお問い合わせがありました。御案内を追加でお送りしています。会場の設営上2月3日に締切とさせていただきます。よろしくをお願いします。

幹事報告 秦 琢二幹事

1. ロータリー米山記念奨学会、ロータリー財団より「確定申告用寄附金領収証」が届きましたのでお知らせいたします。今週の例会でポストイングし、ご欠席の方は郵送致します。
2. ガバナー月信vol. 8が届きました。
3. 他クラブからの週報がきております。佐沼RCより当会が行った時の様子が掲載されています。ご覧ください。
4. 2月のロータリーレート 1ドル=110円（1月は1ドル=114円でした）
5. 2月例会4回ありますがそのうちの2回が移動例会となります。  
スケジュール調整、手帳へのご記入をお願いします。  
2月7日(水)、2月14日(水)は通常です。  
2月21日(水)⇒2月24日(土)創立45周年記念式典例会  
2月28日(水)⇒2月27日(火)IM エポック中原

出席報告

森田 尊久出席委員長

	会員数	対象者	出席	欠席	出席率
2171回	56	45	26	19	57.78%
2169回	56	44	30	14	68.18%
前々回の修正	メイクアップ	5名	修正出席率		79.54%

メイクアップ

矢野清久会員、岩井茂次会長、坂東保則会員  
大崎克之会員、松本和晃会員



スマイルレポート（ニコニコボックス）船木幸雄副会長

川崎マリーンRC 轟 淳次様  
本日はお世話になります。

川崎マリーンRC 鈴木慎二郎様  
本日もお世話になります。

中村真治会員

川崎マリーンより轟さん、鈴木さんようこそいらっしゃいました。

秦 琢二幹事

滝沢様、ようこそ大師RCへお越し下さいました。卓話よろしくお願いたします。

岩井茂次会長

- ①JTBコーポレートサービス滝沢様、本日の卓話よろしくお願致します。
- ②明日、明後日と雪予報です。寒さに気をつけてご自愛ください。
- ③川崎マリーンRC、轟様、鈴木様ようこそお越し下さいました。

本日のニコニコのテーマ

「滝沢純也様、本日の卓話 宜しくお願致します。」

株式会社JTBコーポレートセールス  
スポーツ事業推進部 グループリーダー  
滝沢純也様

鈴木昇二会員、矢野清久会員、小林勇次会員  
猪狩佳亮会員、中村真治会員、野澤隆幸会員  
星野祐治会員、布川 浩会員、横山俊夫会員  
細谷重徳会員、森田尊久会員、出井宏樹会員

合計：30,000円



委員会報告

・米山奨学事業委員会 横山俊夫委員長  
 公益財団法人ロータリー米山記念奨学会より、税額控除に係る証明書が届きましたのでメールボックスにお入れしました。



・45周年記念 横山俊夫総務委員長  
 2月23日晚餐会、24日式典、懇親会についての登録料ですが、来週の例会から集金をさせていただきます。まだ出欠の連絡を頂いていない方が多く、海外姉妹クラブを含めて全部で48名お客様がみえます。来賓の方を含めると、うちのメンバーを予定に入れても100名少しです。お客様よりうちのメンバーが少ないというのは大変さみしい状況です。是非多くの方にご登録をいただき45周年を盛大に盛り上げて頂ければと思います。どうぞよろしくお願い申し上げます。

卓話者の紹介 矢野清久会員



滝沢純也さん

2005年日本大学経済学部を卒業。

JTB川崎支店に入社。

教育事業課 日本大学の附属高校、県立高校、市立高校の修学旅行をばたばたとっていきました。その実力がかわれてスポーツ事業担当となり、現在は川崎フロンターレ、バスケットのBリーグの担当などをやっている傍ら、市内企業の社員旅行などをとり、ついには全国でNO.1セールスになったというくらい優秀な方です。今回台北訪問にあたり滝沢さんにすべてお任せということでやっています。台北の周年行事に行かれる方は滝沢さんまで連絡をしていただければと思います。今日は大変期待できる卓話だと思えます。皆さんよろしくをお願いします。

卓話

株式会社JTBコーポレートセールス  
 スポーツ事業推進部 グループリーダー  
 滝沢純也様

演題：スポーツホスピタリティの可能性



Confidential

JTBのスポーツビジネスについて

～スポーツを通じた  
 貴社企業活動のご提案～



当企業はプレゼンテーションのために作成したものです。掲載した写真・イラスト等はイメージサンプルとなります。また掲載内容の掲載前後、著作権・肖像権等の問題により、この企業名は社外秘にてお取り扱いいたします。

株式会社JTBコーポレートセールス

Confidential

Confidential

スポーツビジネスを取り巻く環境



JTBとスポーツ



BWT

BWT

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

日本におけるスポーツビジネスを取り巻く環境変化①

Confidential

Confidential

Politics

- 2011年「スポーツ基本法」制定
- 2015年「スポーツ庁」設置
- スポーツ関連予算の拡充

Economy

- スポーツ市場規模拡大への取り組み
- スポーツ関連産業への新規参入
- 地域におけるプロスポーツの発展 (Jリーグ、Bリーグなど)



スポーツを通じた文化や経済の発展は、今や日本の重要な国家戦略となっている

BWT

BWT

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

日本におけるスポーツビジネスを取り巻く環境変化②

Confidential

Confidential

Society

- 東京2020決定を契機としたスポーツへの関心、パラスポーツへの注目の高まり
- スポーツ×地域活性化、国際交流、社会貢献などへの取組みが加速

Technology

- スポーツ×IoTの活用
- スマートペニュー化、スタジアム・アリーナ改革への動き



スポーツを通じた社会的価値の創造や技術の進化が加速している

BWT

BWT

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

【参考】第2期スポーツ基本計画策定のポイント

Confidential

Confidential



2019～2021のゴールデン・スポーツイヤーに向けて、スポーツは成長市場の興っ只中にある

BWT

BWT

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

JTB×スポーツが創出する価値

Confidential

(1) みるスポーツ

「観る」(ライブ) スポーツによる顧客体験価値を創造

- メガスポーツイベントを中心とした観戦ツアーの造成・販売
- 日本におけるスポーツ・ホスピタリティ事業の新規展開
- 訪日インバウンド×スポーツ観戦 (大相撲、Jリーグ など)

(2) するスポーツ

スポーツによる健康増進&健康寿命の延伸、社会課題の解決へ

- 「JTBスポーツステーション」を通じて、国内外各地でのスポーツイベントに気軽に接する機会を提供
- 都市型マラソン(東京、名古屋、福岡など)での業務実績
- スポーツイベントによる地域活性化、交流人口拡大の取組

(3) 支えるスポーツ

2020年以降を見据えたスポーツ界の活性化へ

- 大会や競技団体へのスポンサーシップ
- 現役アスリートの支援 (JOCアスナビ)
- ボランティアの育成

スポーツビジネス&関連消費額の拡大へ

【参考】JTBと東京オリンピック・パラリンピック (1964/2020)

Confidential

1964 東京オリンピック	2020 東京オリンピック・パラリンピック
<p>JTBは国内総代理店として、入場券販売を一手に引き受けるとともに、国内外観客の受入、競技業務で大会の成功に大きな貢献を果たしました</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 入場券販売 <b>75万1000枚</b></li> <li>● 外国人旅行斡旋・宿泊取扱 <b>2,725名</b></li> <li>● 社員動員総計 <b>のべ2万1000名</b></li> </ul>	<p>JTBは東京2020オリンピック(パラリンピック)オフィシャルパートナーとして、国内外観客や選手団の受入、競技業務を行います</p> <p>公益財団法人 東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会より、<b>東京2020オリンピック・パラリンピック大会関係者の宿泊契約・配宿業務を一括受注</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1日当たり宿泊部屋数 <b>46,000室</b> (オリンピック時)</li> <li>● 延べ宿泊数 <b>12,000室</b> (パラリンピック時)</li> <li>● 延べ宿泊数 <b>150万～200万泊</b> を取扱予定</li> </ul>
<p>＜参考＞ JTBは東京2020オリンピック・パラリンピックのパートナー各社との取引実績もNo.1!</p> <p>リデジャネイロオリンピック・パラリンピック競技大会における<b>東京2020パートナー企業様からの利用35社</b> (シェア80%以上)</p> <p>パートナー企業間での新ビジネス開発をはじめとする様々な連携が進んでいます</p>	

JTB×スポーツビジネスにおける主要実績②

Confidential

Copyright (c) 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved.

BWT

【参考】JTB×スポーツビジネスの主要取扱実績

Confidential

時期	大会名称(日親含む)	業務内容
1964年	東京1964オリンピック	国内向け入場券販売の総代理店、外国人旅行代辦・輸送等
1998年	長野1998オリンピック(パラリンピック)	大会関係者宿泊事務センター運営業務、入場券販売、大会関連輸送、スポンサーホスピタリティプログラム、個人向け観戦ツアー・達成・販売等
2002年	2002 FIFA World Cup 日韓大会	大会組織委員会への向け者派遣、大会関連輸送等
2000年	シドニー2000オリンピック	公式観戦ツアー・達成・販売、サポーターの運営管理
2004年	アテネ2004オリンピック	ワールドワイドパートナー ホスピタリティプログラム運営管理
2010年	広州アジアパラ競技大会	日本代表選手派遣 (JPC)
2011年	第30回アジア競技大会(OCA) 総合	輸送・宿泊計画策定、海外送迎手配及び実施運営管理
2011年	FIBAワールドカップ最終予選 (東京)	輸送・宿泊計画策定及びデータ管理他実施運営管理
2012年	ロンドン2012オリンピック(パラリンピック)	日本代表選手派遣 (IOC) / JPC、公式観戦ツアー・達成・販売
2013年	World Baseball Classic 2013 (WBC)	輸送・宿泊計画策定及びデータ管理他実施運営管理
2013年	第125回IOC総会 (ブエノスアイレス)	関係者派遣業務 (招致委員会、東京部など)、ロジスティクス運営、申請ファイル・立候補ファイル制作
2013年	スズーパースタジアム2013 (国体) ホンダ杯	研修プログラム企画・運営 (三井物産、小池)
2014年	ソチ2014オリンピック(パラリンピック)	日本代表選手派遣、シャトルバス運営、マルチサポート運営管理
2014年	2014 FIFA World Cup ブラジル大会	日本代表・FIFAサポート関連対応、観戦ツアー・達成・販売 (チケットホルダー向け)
2014年	アジア競技大会 (韓国/仁川)	日本代表選手派遣、シャトルバス運営
2015年	東京オリンピック開催50周年記念式典兼表彰式典	国内式典兼表彰、海外イベント実施
2015年	FIVBワールドカップ 男女バレーボール大会	国内観戦大会 輸送・宿泊計画策定及びデータ管理他実施運営管理
2015年	ラグビーワールドカップ2015イングランド大会	公式旅行会社 (世界で15社、日本唯一) として観戦商品の造成販売、RWC2015日本大会組織委員会、2015開催都市の視察関連業務 輸送・宿泊計画策定及びデータ管理他実施運営管理
2016年	ソチ2016オリンピック(パラリンピック)	東京2020(2017-18)の視察対応 関係者派遣、シャトルバスサポート、日本代表選手派遣 (JPC) 東京2020組織委員会派遣、ロジ対応・オペレータープログラムサポート
2017年	東京2020事前キャンプ誘致	東京部 誘致における誘致戦略策定、事務局運営等
2017年	World Baseball Classic 2017 (WBC)	輸送・宿泊計画策定及びデータ管理他実施運営管理
2017年	アジアパラ競技大会2019日本大会	組織委員会 宿泊・輸送センター運営管理
2018年	平昌2018オリンピック(パラリンピック)	日本代表選手派遣 (IOC) / シャトルバス・バリオーマンサポートセンター運営管理
2018年	第23回ANOC総会	会場関係者派遣、関係団体との連絡調整等
2019年	ラグビーワールドカップ2019日本大会	公式旅行会社 (世界で15社、日本唯一) 運営・輸送センター業務
毎年	関係者大会・海外式典・式典	常設・臨時計画策定・実施運営管理
～2020年度	全国高等学校体育大会 (インターハイ)	常設・臨時計画策定・実施運営管理

Confidential

JTBが提供可能なスポーツを通じた企業活動



EWT

JTBが提供可能なスポーツを通じた企業活動

Confidential

部門別戦略と施策実施例

インナー (社員・販売代理店・サプライヤー)	アウトター (株主・消費者・地域・社会)
<p>■ 目的: 社員やパートナー、組織の成長・発展</p> <p>社員エンゲージメント強化/能力開発/健康増進</p> <p>バススポーツ体験×運動会プログラム</p> <p>※メガスポーツイベントに向けた外国人観光客の拡大への対応</p>	<p>■ 目的: 企業の社会的価値の訴求</p> <p>スポーツを通じたCSR/CSV活動</p> <p>学生スポーツ/地域スポーツへの貢献、協賛</p> <p>アスリート社員の雇用/活用</p>
<p>■ 目的: 社員やパートナーの販売意欲の喚起</p> <p>社員や販売パートナーへのインセンティブ</p> <p>メガスポーツイベントを活用したスポーツホスピタリティプログラム</p>	<p>■ 目的: ファンディング・販売拡大</p> <p>スポーツコンテンツを活用した体験型プロモーション活動</p> <p>JTBがスポーツやイベントはライブイベントを保有する競技団体・チームを活用したプロモーション</p>

EWT

部門別戦略① 総務・人事・CSR × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー)

■ 目的: 社員やパートナー、組織の成長・発展

今、注目の働き方改革! 鍵は「企業風土改革」にあり!

政府も力を入れている働き方改革。御社ではどのような取組みをされていますか?

今年7月 都内で開催された働き方改革に関するフォーラムで、某大手電機メーカーに勤務する参加者は、「朝まで働け、週末も働くのが美德という企業風土が、今でも一部に残っている」と述べ、残業を減らす対策が求められた。



「働き方改革実現会議」(首相官邸Webサイトより)

また弊社が実施した「働き方改革」に関する調査において、理想とする働き方とその満足度について聞いたところ、...

人間関係や愛社精神など、「企業風土」に関する

項目について乖離が大きいことがわかりました。

EWT

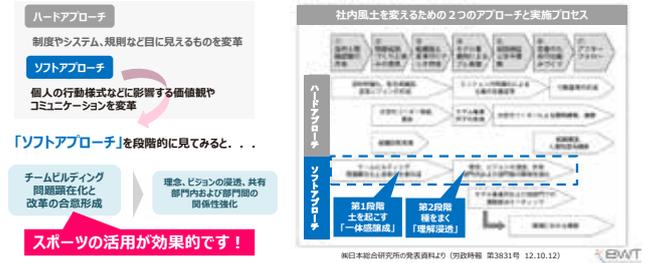
部門別戦略① 総務・人事・CSR × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー)

Confidential

■ 目的: 社員やパートナー、組織の成長・発展

企業風土変革のファーストステップ「社員同士の関係性強化」にスポーツが有効!

朝日本総合研究所の発表では、社内風土 (組織風土) を変革するためには主に2つの手法があるとしています。行動様式やコミュニケーションを変革する「ソフトアプローチ」、スポーツを活用する事例が増えてきています。そしてこのソフトアプローチには、「第1段階」土を起す、「第2段階」種をまく」というステップが必要と考えられています。



Copyright © 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved. 14

部門別戦略① 総務・人事・CSR × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー)

Confidential

■ 目的: 社員やパートナー、組織の成長・発展

スポーツを通じたコミュニケーション



「あすチャレ! 運動会」は、バススポーツを通じてリアルに体感してもらい、そこから生まれる「気づき」を提供します。フットボールでは見えない「気づき」(リアルコミュニケーションの大切)、車いす競技では誰か大活躍しないからこそこそ間に分ける隙が「気づき」(リアル)より良い結果を求め、その方法をみなで模索することで生まれる「ワークプレー」体感。「あすチャレ! 運動会」は、日々の生活で忘れがちな大切な事、バススポーツを楽しむながら「気づき」を分かち合える機会です。そして、その「気づき」で、明日からのあなたを、職場を、社会をより豊かにするきっかけとすることが、私たちの掲げる「明日への挑戦」。「あすチャレ!」です。

Copyright © 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved. 15

部門別戦略① 総務・人事・CSR × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー)

Confidential

■ 目的: 社員やパートナー、組織の成長・発展

スポーツを通じたコミュニケーション 斬り捨てご免! 「スーツdeチャンバラ」働き方改革の乱〜

「教室を跨げば七人の敵あり」と古くから言われるように、社会には常に多くの競争相手が存在します。それらに打ち勝ちにはやはり「協力し合える仲間」が必要。チャンバラ合戦? と侮るなかれ、楽しみながらチームワーク向上だけでなく、日本の業務中の「無駄」をバツリ切捨て、生産性向上を目指します!

Copyright © 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved. 16

部門別戦略① 総務・人事・CSR × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー)

Confidential

■ 目的: 社員やパートナー、組織の成長・発展

スポーツを通じたコミュニケーション 氷上のチェス・カーリングで最高のチーム作り

長野オリンピックで、初めて正式にオリンピック競技種目となったカーリング。誰でも簡単にチャレンジ出来るけれど、スーズマツシブ & フェアプレイ精神に則り、チームの全員が思いを一つにしなければ、上手いじゃないこの競技。聖地・軽井沢で「The Spirit of Curling」を学び、最高のチームへ!

Copyright © 2017 JTB Corporate Sales Inc. All rights reserved. 17

部門別戦略② 総務・人事・CSR × アウター (株主・消費者・地域・社会) Confidential

■目的: 企業の社会的価値の訴求

スポーツが持つ価値を「企業の価値向上にどう活かすか？」

東京20大会決定を契機に、スポーツへの投資、産×官×学の連携が加速しています。御社ではどのような取組みをされていますか？

スポーツにおけるスポンサーシップの目的、位置づけが変化してきています。広告宣伝活動の一環としての単なる認知度向上から、経営課題や事業課題を解決するための投資として、スポンサー・アクティベーションへの重要性が高まっています。



また、企業を母体としたプロスポーツや実業団によるスポーツも、「福利厚生」、「社内一体感醸成」、「土気高揚」のみならず、「社会貢献・CSR」、「地域との共生・CSV」への取組みを推進する組織として変化してきています。



部門別戦略② 総務・人事・CSR × アウター (株主・消費者・地域・社会) Confidential

■目的: 企業の社会的価値の訴求

JTBグループのCSR/CSV活動例



JTBグループでは、「JTB地球いきいきプロジェクト」(※)の活動が、「持続可能性」のテーマにおいて、東京2020公認プログラムに認定されています。

(※) 1982年から活動を開始し、全国で活動の輪を広げていた「観光地グリーンアップキャンペーン」を、2012年のJTB創立100周年を機に名称変更。

内閣官房「beyond2020プログラム」認証事業「第130回社の賑い 東京2017」



部門別戦略② 総務・人事・CSR × アウター (株主・消費者・地域・社会) Confidential

■目的: 企業の社会的価値の訴求

JTBグループ所属障がい者スポーツアスリート「小池 岳太」選手講演会

平昌2018パラリンピック競技大会・東京2020パラリンピック競技大会を目指す、現役アスリートに学ぶ

20歳時のオートバイ事故により左腕麻痺の障害を受け、パラリンピックを目指し、アルペンスキーを始め、冬期(ワイルド)に3度出場、練習の一端として取組んでいた自転車でも東京2020パラリンピック競技大会を目指し、夏季・冬季共に取組んでいます。『自覚を持って努力すること大切』『困難の克服を忘れないこと』『障がい者との共生社会の必要性』などをテーマに、現役障がい者アスリートとしての競技活動や普及活動を通じて得た経験を語りかけます。



取組事例



**[JTBグループ所属講師]** 小池 岳太 氏  
株式会社 JTBエンターテインメント社員

JTBはパラアスリート小池岳太選手を応援しています

＜大会成績＞  
2006年3月 トリノ2006パラリンピック冬季競技大会 (本国産196)  
2010年3月 ヴァンクーバー2010パラリンピック冬季競技大会 (2-パーソナル949)  
2012年7月 日本障がい者自転車競技大会・日本パラサイクリング選手権 (ロードサイクリング9位) (1位2-25位)  
2013年2月 サウジアラビアパラリンピック冬季競技大会 (2-パーソナル9位)  
2013年2月 第1回パラリンピック冬季競技大会 (本国産97)  
2014年3月 ソチ2014パラリンピック冬季競技大会 (2-パーソナル9位)

- プログラム例
1. 開会のことば
  2. 講師紹介
  3. 講演 (40分)
  4. 片手まひ障がい体験 (20分)
  5. 質疑応答
  6. 生徒代表お礼のあいさつ
  7. 開会のことば
- 講演テーマ (一例)
- ・「障がいパラリンピックの選手であること」
  - ・「海外と国内の障がい者を取り巻く環境の違い、障がい者自身の意識の違い」
  - ・「小池の片手まひ障が体験」



部門別戦略③ 営業・販促・宣伝 × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー) Confidential

■目的: 社員やパートナーの販売意欲の喚起

JTBは日本で最上級のスポーツホスピタリティ™プログラムを提供

ホスピタリティプログラムとは、スタジアムを訪れる観戦者に対して、専用個室や特別な空間での飲食、エンタテインメント、ギフト等の特別かつ上質なサービスを観戦チケットと組み合わせて提供するインセンティブプログラムの一環

ホスピタリティプログラムにおけるサービス例 懇親イベント

スタジアム敷地内会場: 専用スペース、コーホールドブース、VIPルーム等  
スタジアム敷地外会場: 近隣のホテル、会場隣接地に仮設したマーカー飲食: 専用コース料理、フエ  
エンタテインメント: 往年の名選手などによるトークショー、現役選手との交流機会、音楽ライブ、試合スコア予想、インタラクティブ等  
その他: ギフト (記念グッズ)、スペシャルツアー・アクティビティの実施



上記に加え、自社の事業や技術、商品などを体感してもらう「ショーケーシング」というプログラムを実施する事例も

海外では上質なスポーツホスピタリティ™プログラムによる企業活動事例が多数日本における本格的なホスピタリティプログラムは普及前ですが、今後拡大が見込まれます。



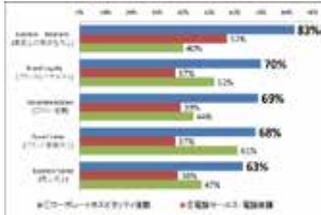
部門別戦略③ 営業・販促・宣伝 × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー) Confidential

スポーツホスピタリティ™プログラムの価値

JTBのスポーツホスピタリティ™

■他マーケティング手段との比較

企業ホスピタリティイベントの受益者 (招待されたゲスト) への調査によるホスピタリティイベントと他のマーケティング手法との効果比較



■ラグビーワールドカップ2015公式旅行社RTH (ラグビーラベル&ホスピタリティ社) による調査

ホスピタリティプログラムは、他のプログラムに比べてホスト企業のブランド指標を高めるのに圧倒的に有効である



部門別戦略③ 営業・販促・宣伝 × インナー (社員・販売代理店・サプライヤー) Confidential

実施事例

海外で1年に1回開催されるラグビーのテストマッチ (国際代表同士の国際試合)。人気カードにおける企業向けスポーツホスピタリティ™のサービス例。

試合前 17:45 試合場

試合中 20:15 観戦席

試合後 20:55 試合場

試合後 21:55 試合場

終了 23:00

- ① 会場オープン: ドリンクサービス開始
- ② エンタテインメント: 併行スポーツイベントや専門家によるトークショー (試合見解解説)
- ③ 食事: 高品質なシェフが監修したディナーまたはランチ、豪華な立食
- ④ エンタテインメント2: 例: 往年の名選手や名勝負の裏話を語り、豪華な贈り物を贈るなど

試合後 21:55 試合場

- ⑤ チアリーダーサービス
- ⑥ 飲食、ドリンクサービス
- ⑦ エンタテインメント3: ライブ、ダンス等

※「東京20大会」、「ラグビーワールドカップ2019日本大会」等のスポーツイベントにおいても、インナー向けに実施するホスピタリティプログラムに関しては、スポンサーの有無を問いません。



部門別戦略④ 営業・販促・宣伝 × アウター (株主・消費者・地域・社会) Confidential

■目的: ブランディング・販売拡大

JTBはスポーツを活用した体感型マーケティングプロモーションを提供

東京2020を機運とした「スポーツ」に対する社会の期待と関心度の高まり

スポーツがメディアコンテンツから企業・社会課題解決手段のコンテンツにシフト



従来のマスメディアを通じた広告スポーツマーケティングから、体感型の経験価値を中心とする新しい複合型マーケティングへ。



部門別戦略④ 営業・販促・宣伝 × アウター (株主・消費者・地域・社会) Confidential

JTBでは、国内外のスポーツに関するライセンスホルダーと契約し、知的財産権の取得、保有、使用許諾を活用した事業を開発し、企業・学校・自治体等が抱える課題解決のために、企画立案から、権利調整、制作までを一貫して行っています。



JTBは、グループ170社が持つアセットを活かし、スポーツコンテンツを掛けるメディア・広告とは異なる「新しい顧客接点の場」へと変えています。

観光・レジャー産業を熟知したJTBが企業のブランディング・マーケティング活動をサポートする企画運営を行います。



謝辞 岩井茂次会長

滝沢様本日は大変ありがとうございました。

卓話前にお会いした時にいろいろ楽しい、興味深いお話を御紹介いただきながら、今日お話しをいただいて2020年オリンピックのところは1つの大きな目の前の大きなポイント。多分野にわたってかかわっていらっしゃる、スポーツビジネスということで私もずっと一つのスポーツをやってきてスポーツ観戦はスポーツをみること＝見学的な要素が濃く、等々力であったり横浜の国際プール。バスケットがはじまってBリーグが2年目に入りましたがお酒の飲める体育館が増えてきたり上の方のブースで接待とかに使えたりスポーツをみること＝エンターテイメントになり実際に全国に行けるきっかけとなったりそれがもとで近い将来において2年後、オリンピックみられる可能性もあるので皆さんで東京のホテルを手配して滝沢さんのお世話をいただくという、この壮大な旅行やいろいろなところでスポーツを交えたもの、いろいろな分野で貴重な知識、経験をいただけるのかなど。このように期待しながら今後ともよろしくおつきあいいただきたいと思います。

本日は大変有難うございました。



●点鐘 岩井茂次会長

矢野さんのお話の成果でニコニコで頂戴致しました。これから台北のこととかクラブ行事とかお世話になるうかと思しますので引き続き、轟さん、鈴木さん是非とも宜しくお願いします。

日時：平成30年2月14日(水)は  
通常例会です。

第6回クラブ協議会  
創立45周年について・未来計画推進他

クラブ  
委員会

八尋 匡彦/森田 尊久/星野 祐治

