

# 2015年 営業グループ実績

# 2015年実績報告（1）

---

## スポンサー数

2014年：75社→2015年：81社  
6社増(新規10社、未継続4社)

## スポンサー広告収入

2014年：7.37億円→2015年：7.83億円  
昨年比 約106.2%

# 2015年実績報告

## 年間指定席

2014年：1,451席・112,432千円

→2015年：**1,215席・96,702千円**

**昨年比 83.7%**

## 年間パスポート

2014年：7,315席・148,474千円

→2015年：**4,877席・109,082千円**

**昨年比 66.6%**

# 2015年実績報告（2）

□ 2015年新規オフィシャルスポンサー（11社）



# 2015年実績報告（3）

---

## 総入場者数

2014年：426,158人（22試合）

→2015年：**256,880人（21試合）**

**昨年比 60.2%**

## 平均入場者数

2014年：21,627人

→2015年：**12,232人**

**昨年比 56.5%**

## 2015年実績報告（4）

---

### チケット収入(オーナーズ/年パス除く)

---

2014年：584,923千円

→2015年：275,846千円

昨年比 47.2%

**SAKURA SPECTACLE**

閃け。輝け。咲き誇れ。

# 2016年 営業グループ方針



# 営業グループ方針

---

- 顧客満足度向上による継続営業と提案型営業
- リピーター化に向けた取り組み
- お客様の期待を超えるグッズ企画・販売



# 営業グループ重点実施事項（1）

## □ 顧客満足度向上による継続営業と提案型営業

1. スポンサーメリット構築
2. スポンサーの期待を超え続ける
3. パートナークラブを活用した、アジアでのマーケット拡大

## 営業グループ重点実施事項（2）

---

### □ リピーター化に向けた取り組み

1. ファンクラブイベントの充実
2. ファンクラブ制度設計の調整
3. 来場履歴や顧客属性に基づく来場促進
4. 企画・コラボチケットの販売

## 営業グループ重点実施事項（3）

---

### □ お客様の期待を超え続けるグッズ企画・販売

1. スタジアム売店でのストレスフリー
2. オンラインで販売比率アップ
3. イベント・記念品グッズの企画・販売
4. 販売計画に基づいた仕入れ
5. デザインクオリティの管理

# 収入目標

---

- 試合収入：**5億円以上**（前年度：4.6億円）
- 看板広告収入：**8億円以上**（前年度：7.37億円）
- その他広告収入：**4億円以上**（前年度：2.38億円）
- 商品販売収入：**3億円以上**（前年度：2.9億円）
- サポーター収入：**0.6億円以上**（前年度：0.51億円）

## 項目別目標

- 入場者数：**27.5万人以上**（前年度：25.6万人）
- 平均入場者数：**13,000人/試合**（前年度：12,232人/試合）
- 年間指定席：**1,300席以上**（前年度：1,215席）
- 年間パスポート：**5,000席以上**（前年度：4,877席）
- ファンクラブ会員：**11,500人以上**（前年度：11,428人）  
※プライムセレッソ含む
- WEB無料会員：**10,000人以上**（前年度：7,190人）
- 新規スポンサー：**12社以上**（前年度：11社）