

## 開発現場紹介

### フウガドルすみだアプリ

開発期間：2018/5～2018/7～8月リリース(フットサルリーグの開幕に合わせて作成)  
開発体制：PM 1名 開発 3名 デザイナー 1名

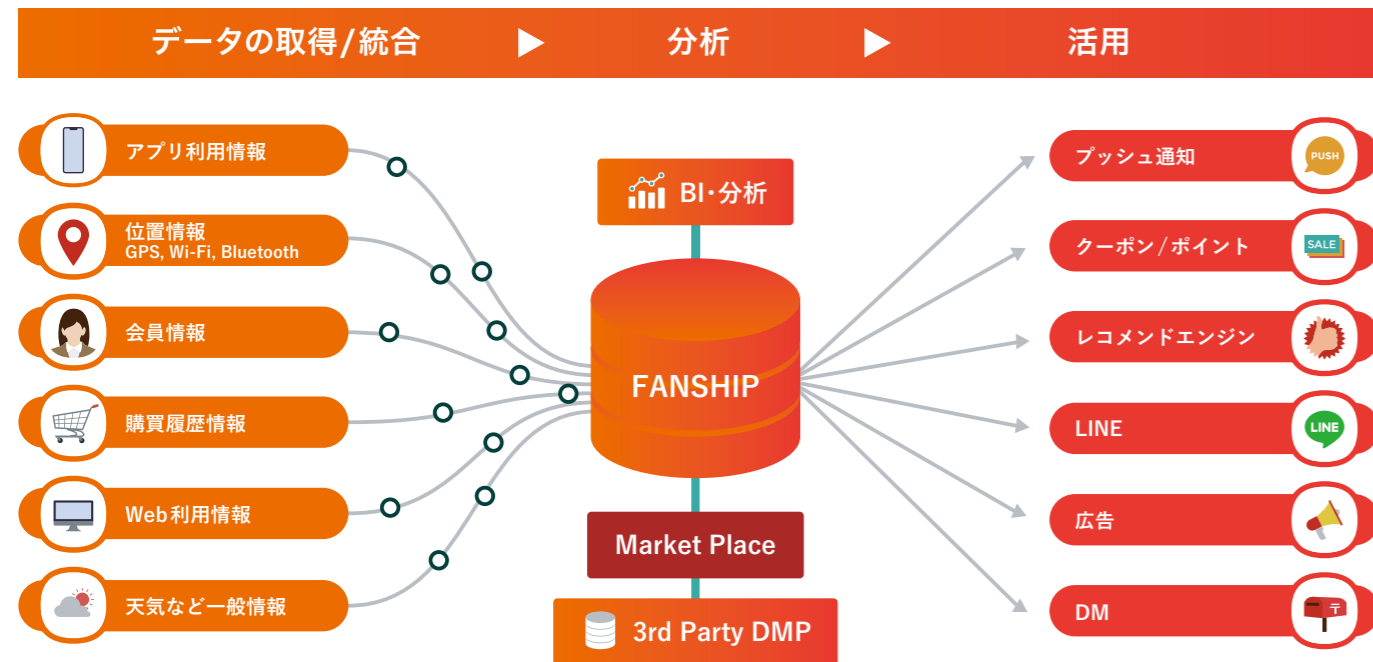


個人的にも大好きなサッカー界に貢献したいという思いがあり、開発当時には率先して手を挙げました。選手やスタッフのひたむきさに感動し、勉強させていただきました。

選手やスタッフの人間性に感銘を受け、地域活性化に貢献できた、やりがいの大きいアプリでした。スタンプラリーの企画など、選手の方々と一緒に考えた機能も多く、みなさんがチームのためにマーケティングに参加されているところに刺激を受けました。開発中もフットサル会場に何度も足を運び、ミーティングも週2回ほど行いました。本アプリでは、チームのお知らせ配信や、クーポン機能の開発など、スポーツとビジネスを融合する架け橋としての機能の実装に注力しました。

## ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」とは

FANSHIP(ファンシップ)は、アイリッジが提供する顧客データ分析プラットフォーム(CDP)です。顧客のオンライン/オフライン行動履歴を統合し分析することで、各顧客情報をファンレベル(結び付きの強さ)ごとにセグメンテーション化することができます。このセグメントデータを、自社アプリでの施策やLINEのプッシュ通知、One to Oneトーク等での施策に活用することで、顧客を「優良顧客」へと育成し、売上・利益の最大化に貢献します。



### 株式会社アイリッジ

〒106-0041 東京都港区麻布台1-11-9 BPRプレイス神谷町9F/10F(受付:10F)  
TEL:03-6441-2325 FAX:03-6441-2425 MAIL:info@iridge.jp URL:https://iridge.jp/



# アプリの力で、 チームと地域ビジネスを活性化させる

東京都墨田区をホームタウンとするフットサルクラブ「フウガドルすみだ」。日本フットサルリーグ(Fリーグ)の第一線で健闘するかたわら、地元墨田区に根差した活動を行っています。同クラブの運営元である風雅プロモーション様では、クラブの活動情報を配信する「フウガドルアプリ」を配信し、ファンとのコミュニケーションツールとして活用されています。同社の担当者の方にお話をお聞きしました。



## スポーツと地域ビジネスの融合で 地域を活性化する実証実験



—「フウガドルすみだアプリ」を提供されることになった背景をお聞かせください。

「フウガドルすみだ」は、日本フットサルリーグ(Fリーグ)に所属するフットサルチームで、墨田区を拠点として活動しています。「フウガドルすみだアプリ」は、地域(墨田区)とチームのファン、地域住民をつなぐ架け橋になるようなアプリとして、2017年7月にリリースいたしました。このプロジェクトは、NTTデータ様による、スポーツクラブの会員アプリを通じた地域コミュニケーションの活性化を図る実証実験として開始されたという背景があります。アプリを通じて地域の方がチームのファンになったり、ファンの方に地域への愛着を持っていただきながら、墨田区の事業者の方々との接点を築き、地域の活性化政策の立案を目指しています。

### 地域施設や企業とコラボで キャンペーンを実施

—スポーツを通じた地域活性化が注目される中、地域コミュニケーションの活性化を検証する実証実験も行われました。利用率、メッセージ反応率、クーポン利用率とも良い結果が出たようですが、具体的な取り組み内容を教えてください。

私たちが地域と最も密接に取り組みたと感じた施策は、GPSを使って区内の16箇所のスポットにチェックインポイントを設定し、そこを巡るとプッシュ通知で限定クーポンが届くというスタンプラリーです。

このクーポンを一定数以上集めると、フウガドルすみだのホームゲームに参加できたり、チームの公式ユニフォームがもらえる

といった企画を実施しました。

このスタンプラリーは、地域の図書館やチームスポンサーとなっている企業が運営するショッピングモールなど、区内のかなりの範囲を巡ることが必要な企画でした。

そのため、当初は親子連れを想定していたのですが、実際には対象スポットを訪れる機会があまりなさそうな大人の方も数多く参加してくれていたことがわかり、ファンの方々からよい反応をいただいた企画となったと感じています。

また墨田区のクラブとして、区内で週末に開催予定のイベントを、木~金曜などにプッシュ配信するなど、試合以外でも地域で楽しんでいただけるような取り組みも行っています。

### キャンペーンによる送客が 地域企業からも好評

—区や商店街も関わる取り組みということで関係者が多く調整が大変そうですが、どのように実現されたのでしょうか。

2009年に墨田区を拠点としてから、今年で10年目となります。ファンクラブの方の3割ほどが墨田区民の方となっています。私たちは完全なプロチームというわけではなく、選手の中にはスクールコーチとして仕事をしている者もあり、教え子と親御さんがファンになってくれる、といったこともあります。アプリを通じたキャンペーンについては、スポンサーの企業様や店舗様と日頃からコミュニケーションが取れているため、チームを通じてお客さまを誘導する新しい取り組みとして喜んでいただけました。



—墨田区とは防災に関する連携についても継続検討を行っているとお聞きしましたが、その後の状況はいかがでしょうか。

防災連携の実証実験を行った2017年は、墨田区制70周年の年でした。区との取り組みもいろいろと検討した中で、アプリと墨田区防災システムを連携させ、住民の方の関心度を高める情報を効率的に届けるという案があがり、関係者の中だけで「フウガドルすみだアプリ」への配信テストを行いました。

ただ、アプリユーザーには地域外の方も多く、受け取る側の情報を取捨選択できるようにしないと、地域外の方に迷惑がかかってしまう可能性があります。その点が、実際にユーザーへ配信する段階への課題となっています。

—アイリッジに依頼して良かったことは何かありますか？

ユーザーの行動情報を計測できることが非常に面白いと思いました。また、「これくらい人を誘導できました」という実績を数字で報告できるため、スポンサーへの一つのアピール材料となっています。試合の当日のユーザー行動を可視化できるため、試合当日にユーザーを誘導しやすくするような提案ができたり、営業ツールにもできることが大きなメリットとなっていますね。

—今後チャレンジしたいことがあれば教えてください。

今後は、チケット販売や、試合会場での飲食に使える決済機能など



の実装を目標にしています。チケット購入でポイントをためて、墨田区内ではそのポイントで飲食店を利用できたりする、地域通貨などもできたらいいね、という話は出ています。

当時商店街のカフェで働いていた選手の企画で、試合会場に来たお客さまに商店街の飲食物を取りまとめ選手自らが運ぶ出張販売をしたことがあるのですが、決済ができるようになると、アプリで注文した食べ物やビールを商店街から届けてもらえるサービスも実現でき、商店街とチームの両方に良い影響を与えられるのではと考えています。

## フウガドルすみだアプリ

対応OS: Android

墨田区に拠点を置くフットサルチーム「フウガドルすみだ」の公式アプリとして、NTTデータ様とアイリッジで連携して提供しています。試合情報の配信や、観戦チケットの割引特典のほか、地元飲食店で利用できる割引クーポンを配布する機能を搭載。本アプリの運用においては、スポーツクラブの会員アプリを通じた地域コミュニケーションの活性化を図る実証実験を兼ねています。

### フウガドルすみだのニュースを配信

試合開催情報、チーム情報、ホームタウン関連のニュースをプッシュ通知で配信します。

### クーポン配信

試合会場やホームグラウンド周辺で利用可能なお得なクーポンを配信します。

### 会員証機能

アプリを通じて会員証を発行します。

### ショップ機能

「フウガドルすみだ」の公式ユニフォームやマグカップなどを販売するオンラインショップを表示します。

