

なごか若者会議 ×

バスケットを通じて長岡を盛り上げよう



Tip-off!! ユニフォームコンテスト



チーム名：グッズチーム



◆私たちの想い

ながおか若者会議 ×



私たちの暮らす、この長岡の街にプロバスケットボールチームがあることをもっともっと**誇りに思いたい!**

長岡に住む子どもたちに、自分の暮らす街を将来**誇りに思ってもらいたい!**

でも、バスケットに興味がない。運動が苦手な子どももいるかもしれない。

だから、バスケットのユニフォームデザインを考える事を通して、**興味を持つきっかけを作りたい!**

落書きでもいい。お絵描きでもいい。自由にアイデアを出してほしい!

バスケットと繋がるきっかけを作りだし、できれば試合を観戦してほしい!

そして、願うならば**バスケットを好きになる子、長岡を誇りに思う子**を1人でも多く増やしたい!

そんな想いから考えました!

◆私たちのやりたい事

ながおか若者会議 ×



長岡市内の小中学生に、バスケユニフォームのデザインを考えてもらい、
最優秀作を決める『**コンテスト**』を開催します！

- ①各学校の中のクラス単位、または有志のグループ単位などでデザインを考えてもらい、最終的に**各学校から1枚代表デザインを選出**してもらいます。《参考》小学校55校、中学校27校
- ②予備審査：アルビBB様にて、各学校より寄せられたデザインを選考し、10デザイン程度まで絞ってもらいます。
- ③**1次審査**：アルビBB様ホームページ内にトピックスページを開設して、10デザインを一般披露します。ホームゲームの際に来場者が投票できるようにします。最終的に3デザインまで絞り込みます。
- ④**最終審査**：アルビBB様ホームページ内にトピックスページを開設して、3デザインを一般披露します。ホームゲームの際に来場者が投票できるようにします。実際にデザインを見ることが出来るように、サンプルを作成し、会場に展示します。
- ⑤最優秀作品に選ばれた学校へは、**ユニフォームの進呈**を行います。
(※全員配布ではなく、応募クラス、グループへの配布を想定)
- ⑥最終選考に残った残り2デザインの学校へも**記念品等の進呈**を行います。
(※全員配布ではなく、応募クラス、グループへの配布を想定)



～・～狙い～・～

- ①デザインコンテストという取り組みで市内小中学生の巻き込みを図ります。
- ②投票という仕掛けで、近隣飲食店の巻き込みを図ります。
- ③投票するために、試合を見る、会場に足を運ぶことを促します。

◆投票について

なごか若者会議 ×



投票について

効果

投票権：

①観戦投票権

試合観戦チケットに投票権をつける。
飲食購入投票権の5票分に相当する比重付けを行う。

②飲食購入投票権

ナカドマ飲食購入時に、対象商品を購入した際に投票権を渡す。
おもてなしMAP掲載店にて、対象商品を購入した際に投票権を渡す。

投票方法：

①ホームゲーム開催時、投票を受け付ける専用ブースを設置する。

(試合会場外のナカドマに設けることで取組み自体の認知拡大を図る。)

効果：

①

試合を観戦するきっかけづくりを行う。
デザインを描いた小中学生の親子連れでの観戦率UPを図る。

②

試合当日にはナカドマ飲食店での一体感形成を図る。
試合日以外でも、アオーレ周辺商店街の飲食店利用を促すと共に、商店街の一体感を醸成する。

※各飲食店さんには、『アルビBB応援メニュー』を設定してもらい、それを購入者した方に投票権を渡すという仕組みを作る。

◆ユニフォーム作成 <費用>

ながおか若者会議 ×



<ユニフォーム作成原価 (想定) >
1枚当たり、**5,000円** (想定)

<最優秀作品の応募学校へ50枚無料配布>
5,000円 × 50枚 = **250,000円**

※1クラス、1グループへの配布を想定。

<ナカドマ飲食店、商店街飲食店の協賛店へ無償配布>
5,000円 × 50枚 = **250,000円**

※キャンペーンPR用として、最優秀作品のユニフォームを飲食店へ配布し、一体感醸成を図る。

最低必要経費原価 = **500,000円**

+aとして

最終選考へ残った学校への記念品、サンプル制作費なども想定

◆ユニフォーム作成 <収入>

ながおか若者会議 ×



<想定収入源>

①オプション付きチケット販売

選手との写真撮影権を1,000円オプションで販売
1試合当たり、30人に限定し提供すると、
30,000円の収入
1月～4月までの15試合で販売すると、
450,000円の収入

②選手のチャリティーオークション

最優秀作品を選手に着用してもらい、試合後オークションを行う。
開府400年イベントの際には20万円近くで落札されたケースもある。
200,000円の収入

③ナカドマ出展者からの協賛金

1試合当たり平均7店舗出店している。
1店舗当たり2,000円の協賛金をお願いする。
7店舗 x 2,000円 x 15試合 =
210,000円の収入

合計：860,000円の収入予想

◆スケジュールと課題

ながおか若者会議 ×



<シーズン前半> : 9~12月

ユニフォームデザインコンテスト期間

1. デザイン公募
2. 各選考
3. 最優秀作品決定



<シーズン後半> 1月~4月

ユニフォーム作成費用集金期間

1. チケット売上
2. チャリティーオークション
3. 協賛金

課題と期待する支援（アルビBB様、機構様へ）

- ・小中学校への呼びかけは、長岡市教育委員会などを通しての呼びかけが望ましいと思われる。
- ・小学生ならミニバス、中学生ならバスケット部への呼びかけが望ましいかもしれない。
- ・ナカドマ出展事業者への、事業の説明と賛同を得る必要がある。
- ・おもてなしMAP掲載店へも、事業の説明と賛同を得る必要がある。
- ・ナカドマ出展者、商店街飲食店へは、一体感を醸し出す販促グッズの提供などが望ましいと思われる。
- ・飲食事業者の方へは、長岡産の食材を使用したメニューなどを「応援メニュー（投票権対象）」にすることで、長岡を盛り上げる事にもつながるので、その点のお願いをする必要がある。

◆最後に

ながおか若者会議 ×



私たちは、長岡に住む子どもたちに、地元を誇りに思い、好きになってもらいたいという思いからご提案をさせて頂きました。

子ども達、親御さん、飲食店の方々、地域の人たちが一緒になって楽しみながら、長岡を盛り上げていくための、一つのきっかけとなればと思います。

ご清聴誠にありがとうございました！