



月刊部員新聞

2009年5月 第42号

編集・発行 Unit

スポンサーを獲得する

現実問題として、スポーツをすることは多少なりお金がかかります。問題はその費用をどこから捻出するかという事です。

辞書を引いてみると Sponsor は身元引受人、保証人、名付け親という言葉が最初に出てきます。

その後で出資者、賛助者、寄付者など一般的なイメージの言葉が続きます。

どうしても日本語でスポンサーというと金銭や物品での支援してくれる企業ということが頭に浮かんでしまいますが、基本的な意味は全く異なるものです。

保証人という意味を考えると、保証者はスポンサーともちろんなり得ます。もちろん金銭的な意味も含めてとなります。

状況によっては自分の子供はもちろん、他人の子供も含めてスポンサーになります。幼稚園や保育園などの早い年代からおこなう習い事のレベルから、中学、高校、専門学校や大学での部活や校外でのクラブ活動の

レベルまで、一部の例外はありますが、特にチームスポーツなどの保護者会などはそれにあたると思います。そういった意味でスポーツを行っている人の最初のスポンサーは保護者なのです。

求めるもの

一番シンプルに考えれば、スポンサーは競技者に対して見返りを求めています。

その見返りはスポンサーの考え方により異なってきます。

保護者の場合は競技者が優勝するなどして優れた競技成績を出す事での保護者の満足感や達成感であったり、一般企業の場合は競技者が活躍することで企業の知名度が上がったり、売上に貢献できたりなど様々なことが考えられます。

最初の契約終了

最初のスポンサーである保護者との契約が終了になる時、競技者は大きな選択を迫られます。

他のスポンサーを探して競技を続けるのか。それとも競技をやめて、レジャーとして続けるのか。スポンサーを探すというときには自分自身が何らかの形で金銭を稼ぎ、自ら

がスポンサーになるという場合もあります。そのようなアマチュアとして自分自身で稼ぎながら競技を続けるという事は、金銭的にも時間的にも非常に厳しくなることは、皆さんもご存じだと思います。

それゆえに一般企業にスポンサーという形で協力を要請し始めます。実はここに大きな落とし穴があるので

そんなに価値はない

この景気の中、プロはともかく、アマチュアにはなかなかスポンサーが付かないといわれていますが、それは本当でしょうか。

企業側から見ると、投資額に見合わない、単なる高い買い物だけなのではないでしょうか。

景気の善し悪しは関係なく、単純にそれだけのような気がしません。

中央競技団体も含めてよく勘違いをしていることに、「ワッペンやステッカーで〇〇万円です。スポンサーになってももらえませんか。」というものです。

中には何百万、何千万という金額を提示する場合もあると思います。しかし企業は投資額

以上に回収できる見込みがないのであれば、スポンサーにはならないでしょう。

プロならともかく、いくら中央競技団体とはいえ、露出自体あまりないアマチュアにどれだけの価値があるのでしょうか。

提案する側は完全に自分たちの価値を勘違いしています。

残念ながらそんなに価値があるものではないのです。アマチュアは特にそうかもしれませんが。

一般企業は、保護者と異なり、もっと現実的な効果を求めています。

このご時世だからこそ、企業は価値のあるところにか投資をしないのです。

以前の手法でスポンサーを獲得できていたこと自体がおかしいのです。

相手目線で考える

自分のことばかりアピールをしていて、最後にはお金を下さいと言っているようであれば、いつまでたっても一般企業から相手にされません。

一般企業の営業を考えてもらえれば当たり前だと思えます。

相手の状況を考えずに「うちの製品は一級品ですから、是非買ってください。」というのと、「うちの製品を使っ

御社ももっと売上がありますよ。」と営業するのは、どちらが買ってくれる確率は高くなるのでしょうか。

スポンサーに価値があると思わせるような提案ができれば、競技種目や競技成績は関係なく協賛は得られるのではないかとおもいます。

女子のビーチバレーは良い例ではないでしょうか。優勝はできなくとも協賛は得られる。優勝できないのは競技者として残念ではありませんが。

年代を問わず、スポンサーの求めるものを察知し、それに応じたプレゼンテーション能力も身につけるのも一流競技者の条件なのではないでしょうか。

Unit 代表 澤野 博 (さわの ひろし)

日本体育大学卒。社会人経験を経て欧州へ留学。乳酸を中心としてトレーニングを幅広く学ぶ。帰国後、部員となって競技者を支えるという意味で「Unit」を設立。競技種目、競技レベルを問わずトレーニング指導を中心に活動。医療系国家資格の臨床検査技師の資格を持つ異色のフィジカルコーチ。
ご意見、ご要望、仕事依頼、お問い合わせは下記まで。
0422-34-5055 (Fax 兼用)、090-1999-2845 または sawano@team-unit.com