

D-Rockers ミーティング 2025-26」議事録

【開催日時】2026 年 7 月 26 日（日）11 時～14 時

【開催場所】浦安 D パーク ミーティングルーム

【参加者】

- ・Club D-Rockers 有料会員の皆さま 50 名さま
- ・株式会社 NTT Sports X 代表取締役社長 高橋 英樹
- ・株式会社 NTT Sports X マーケティング部 マーケティングディレクター 曾我部 一樹
- ・株式会社 NTT Sports X マーケティング部 担当者

【アジェンダ】

1. 代表挨拶と今後の方針について（高橋）
2. 対話タイム（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

- グッズ
- プロモーション・情報発信
- チケット
- 試合運営・演出
- FC・ファン体験
- ホストエリア

【議事録】

1. 代表挨拶と今後の方針について（高橋）

2025-26 シーズンは、多くのご声援をいただき、誠にありがとうございました。

特に 5 月 1 日のパナソニック戦では、ファン・パートナーの皆さまの応援がチームの力となり、クラブとファン・パートナーの皆さまが一体となって生み出す価値の大きさを改めて実感しました。

2026-27 シーズンは、地域やファン・パートナーの皆さまとのつながりをさらに深めながら、年間を通じてクラブを身近に感じていただける機会の創出や、コミュニティの強化に取り組んでまいります。また、試合前後を含めた観戦体験の向上を図るとともに、最後まで諦めずに勝ち切るチームづくりを進めてまいります。

加えて、日々の積み重ねを大切にしながら、クラブとしての基準や文化を育み、将来にわたって愛され続けるクラブを目指してまいります。

2. 対話タイム（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

■グッズ

(浦安 D-Rocks)

2025-26 シーズンは、ファンの皆さまに楽しんでもらえるよう、グッズラインアップの拡充に取り組みました。新商品数は前シーズンの 29 アイテムから 120 アイテムへと大幅に増加し、ハッピーくじや OWV とのコラボグッズ、DRC グッズなど、新しい企画にも挑戦しました。また、ファンの皆さまからいただいたアイデアを参考に、50 アイテムを商品化しました。

2025-26 シーズンの売上第 1 位は「D-ESSENCE チームラガーシャツ」でした。

今後も、皆さまのご意見を取り入れながら、応援をより楽しんでもらえるグッズづくりに取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「会社に着ていけるポロシャツが欲しいです。シャイニングアークス時代はきちんとしたロゴ入りの商品が数種類ありましたが、D-Rocks になってからはカジュアルなものが中心で、会社に着ていける商品がありません。チームロゴ入り商品の拡充を期待しています。」

「キャップの種類を増やしてほしいです。特に、夏場でも着用しやすいメッシュタイプの商品展開を希望します。」

「キッズ用の T シャツがありません。小学 1 年生と 4 歳の子どもがいますが、シャイニングアークス時代はキッズ用の商品が数多くありました。現在は S サイズでも大きすぎます。」

(浦安 D-Rocks)

いただいたご意見も参考にしながら、日常生活でもご使用いただきやすいロゴ入り商品や、季節・年代に合わせた商品ラインアップの充実について検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「サイズ表記を実寸で記載してほしいです。ジャージの L サイズと他のアイテムの L サイズでは大きさが異なります。S・M・L・XL といった表記だけでなく、着丈や胸囲も明記してほしいです。オンラインでは試着ができず、プラチナ会員特典のジャンパーもサイズが分からないまま選んでしまい、失敗しました。名前入りのため交換もできませんでした。」

「L サイズ以上の在庫を増やしてほしいです。小柄な女性でも L サイズを好む方が多く、L サイズや XL サイズから先に売り切れてしまいます。」

(浦安 D-Rocks)

サイズ表記や商品案内については、実寸サイズを含め、オンラインでも商品を選びやすい情報提供に向け

て改善を検討してまいります。また、サイズごとの在庫数についても、いただいたご意見を参考にしながら、より適切な商品展開と在庫管理に取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「レプリカジャージについて、購入後でも背番号を追加できるサービスがあると嬉しいです。スポーツ用品店などでは、店頭で背番号のプリントや圧着に対応している例もあります。すでに購入したジャージにも後から背番号を入れられる仕組みがあれば、楽しみ方がさらに広がると思います。」

(浦安 D-Rocks)

レプリカジャージをより楽しんでいただくための施策として、購入後に背番号を追加できるサービスについても検討してまいります。いただいたご意見も参考にしながら、より多くの皆さまにお楽しみいただける商品展開や販売方法の改善に取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「本日のイベント会場で座らせていただいているロゴ入りの椅子を販売してほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

いただいたご意見を参考にしながら、商品化の可能性や価格設定を含めて検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「SNS に投稿したくなるグッズを企画してほしいです。年間 40 試合ほど各競技を観戦していますが、D-Rocks のグッズは他のラグビーチームや野球からの引用が多いと感じています。韓国の野球では、20 代から 30 代半ばの世代に向けて、身につけて SNS に投稿したくなるカチューシャなどのグッズが豊富に展開されています。レプリカについても、選手と全く同じ仕様のものだけを販売するといった戦略が取られています。」

(高橋)

SNS で発信したくなる商品や、日常的に身につけたい商品へのご期待は、クラブとしても重要な視点だと認識しています。国内外の事例も参考にしながら、皆さまに楽しんでいただける、より魅力的なグッズ展開について検討してまいります。

■プロモーション・情報発信

(浦安 D-Rocks)

2025-26 シーズンは、より多くの方に浦安 D-Rocks を知っていただくために、各試合のキービジュアルをエンターテインメント性の高いものへと刷新するとともに、さまざまなプロモーション施策に取り組みました。

屋外広告や交通広告、デジタル広告、紙面広告に加え、テレビ出演やメディアでの紹介、インフルエンサーによる PR などを通じて、クラブと接していただく機会の拡大を図りました。また、京葉線での車両ジャックを初めて実施したほか、開幕戦では LINE を活用したオープンキャンペーンにも初めて取り組みました。今後も、より多くの方に浦安 D-Rocks を知っていただき、試合会場へ足を運んでいただけるよう、認知拡大と魅力発信に取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「昨シーズンは情報発信が大きく増えたと感じています。シャイニングアークス時代と比べても様々な情報が届くようになり、クラブが積極的に取り組んでいることが伝わってきました。トライアンドエラーを重ねながら新しい施策にも挑戦しており、クラブの変化を実感しています。」

(浦安 D-Rocks)

温かいお言葉をいただきありがとうございます。今後もファンの皆さまに、より多くの情報やクラブの魅力を届けられるよう、情報発信の充実に取り組んでまいります

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「年齢層に合わせてプロモーション施策を変えているのか教えてほしいです。現在のファン層は比較的年齢層が高い印象があります。」

(浦安 D-Rocks)

年齢層やターゲットに応じて、プロモーション施策を使い分けています。交通広告や屋外広告に加え、X や Instagram などの SNS も活用しながら、幅広い世代に浦安 D-Rocks を知っていただけるよう取り組んでいます。今後も、既存のファンの皆さまに加え、若年層への認知拡大にも取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「OWV の皆さまとの取り組みは、若い世代のファン獲得につながる良い施策だったと感じています。OWV をきっかけにラグビーへ興味を持ち、他の試合にも足を運ぶ方が増えるような活用を期待しています。また、「One Soul」はとても良い楽曲だと感じています。楽曲を活用した映像コンテンツなども、より早い段階から発信してほしいです。」

「40 年以上ラグビーに関わってきましたが、当初は OWV を目当てに来場した若い世代のファンの方々が前列で応援している姿に戸惑いもありました。しかし入れ替え戦の最終戦では、はじめは OWV をきっかけに来場していた方々が試合そのものに興味を持ち、選手について質問したり応援したりする様子を目にしました。実際にラグビーファンになっていく姿を見ることができ、とても良い取り組みだったと感じています。」

(高橋)

OWV との取り組みを通じて、ラグビーに初めて触れる方々と既存のファンの皆さまとの新たなつながりが生まれたことを嬉しく感じています。実際に、OWV をきっかけに来場された方が試合や選手に興味を持ち、ラグビーを楽しんでいただいている様子も見られました。また、ラグビー観戦を通じて家族や友人との時間が生まれたというお声もいただいています。クラブとして、人と人とのつながりや新たな価値を生み出すことができたことを大変嬉しく思っています。

(浦安 D-Rocks)

OWV との取り組みを通じて、これまでラグビーに触れる機会のなかった方々にもクラブを知っていただくことができたと感じています。いただいたご意見も参考にしながら、楽曲や映像コンテンツの活用を含め、より多くの方にクラブの魅力をお届けできるプロモーション施策や情報発信について検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「D-Rocks の応援歌を作してほしいです。野球では試合中にファン全員で応援歌を歌う文化があり、ハーフタイムなどでファンとクラブと一緒に歌える曲があれば、後半に向けて会場全体の一体感がさらに高まると思います。」

(浦安 D-Rocks)

会場全体で一体感を感じられる応援づくりは、クラブとしても大切なテーマの一つと考えています。応援歌を含め、ファンの皆さまとともに作り上げる応援文化について、いただいたご意見も参考にしながら検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「屋外広告や交通広告は効果測定が難しいと思いますが、SNS で発信しているコンテンツについては、実際の反響がどうだったのかが気になっています。QR コードを活用してアクセスや反応を計測できるようにすると、どの施策が効果的だったのかを把握しやすくなると思います。私自身も OWV をきっかけに YouTube チャンネルや関連コンテンツを見るようになり、自然と浦安 D-Rocks に触れる機会が増えました。より多くの方にクラブを知ってもらうためにも、各プロモーション施策の効果検証やデータの活用を進めてほしいです。」

「2 年ほど前に配信されていたドキュメンタリーコンテンツは非常に印象的でした。ラグビーを知らない人にも紹介しやすい内容だったため、毎週でなくても良いので、また制作・配信してほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

プロモーション施策については、効果検証を行いながら改善を重ねていくことが重要だと認識しています。屋外広告や交通広告は効果測定が難しい部分もありますが、いただいたご意見も参考にしながら、広告

や SNS、イベントなどを組み合わせた情報発信を進めるとともに、データ活用や効果検証の充実についても検討してまいります。また、ドキュメンタリーをはじめとしたコンテンツ制作についても、今後の情報発信施策の参考とさせていただきます。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「浦安 D-Rocks がさらに多くの方に認知されるためには、まず選手を知ってもらうことが重要だと思います。広告に選手が掲載されていても、選手を知らない方にとっては印象に残りにくいため、「どのような選手なのか」が伝わる工夫があると良いと感じています。D-Rocks 発足当初に実施されていた選手個人にフォーカスした広告は非常に印象的でした。既存のファンに向けても、選手の人柄が伝わるようなユニークなエピソードや豆知識などを発信することで、より親近感が生まれると思います。」

「公式サイト選手ページについて、入団年度によって掲載内容にばらつきがあります。ファン向けメッセージが掲載されている選手もいれば、情報が少ない選手もいます。選手の魅力を伝えることはクラブにとって非常に重要だと思いますので、内容を充実させてほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

選手一人ひとりの魅力をより多くの方へ伝えていくことは、クラブとして重要なテーマの一つだと認識しています。選手の個性や人柄が伝わる情報発信やプロモーション施策について、引き続き検討してまいります。公式サイトについても、選手ページを含むコンテンツの充実や導線の見直しを進めながら、より使いやすい公式サイトとなるよう改善に取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「マスコットのドリイについても活用を進めてほしいです。もともと「しゃべる設定」があったと認識していますが、現在は十分に活用されていないように感じます。ファンとの接点を増やしていくのであれば、ドリイにもっと活躍してほしいと思います。また、告知や設定についても分かりづらい部分があり、情報発信の改善を期待しています。」

(浦安 D-Rocks)

ドリイについては、より多くの皆さまに親しんでいただける存在となるよう、活用の幅を広げていきたいと考えています。一方で、どのような形で発信を行い、どのようなキャラクターとして活躍していくのがよいかについては検討を進めている段階です。いただいたご意見も参考にしながら、情報発信の充実や活用方法について検討してまいります。

■チケット

(浦安 D-Rocks)

2025-26 シーズンは、有料販売の拡大に取り組みました。その結果、ホストゲームの観客総数は前シー

ズンをやや下回ったものの、チケット売上は前年比 202%となりました。多くの皆さまにご来場いただき、誠にありがとうございました。

また、ファンの皆さまからいただいたご意見をもとに、第 12 節以降は電子チケットの発券手数料を 165 円から 0 円へ改定しました。あわせて、シーズンパスや二連戦チケット、後半割チケット、グッズ付きチケット、エキサイティングピッチシートなどの商品・席種を拡充するとともに、大学生以下無料ご招待やプレイヤーパス、地元招待・優待企画にも取り組みました。

一方で、チケット販売開始時期については改善の余地があると認識しており、2026-27 シーズンに向けて販売スケジュールの見直しを進めてまいります。今後も、多くの皆さまにご来場いただけるよう、利便性の向上と魅力あるチケット施策の充実に取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「ファンクラブ先行販売でチケットを購入した後に、より安価なチケットや条件の良い企画チケットが販売されることがありました。新たなファンに来場いただくための施策も重要だと思いますが、ファンクラブ会員としての価値とのバランスを取りながら、双方が満足できる仕組みにしてほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

ファンクラブ会員の皆さまに感じていただける価値と、新たなファンの方々にご来場いただくための施策の両立は重要なテーマであると認識しています。一方で、企画チケットの販売スケジュールや情報発信については改善の余地があると考えており、来シーズンに向けて制度や販売方法の見直しを進めてまいります。また、昨シーズンは試合の約 1 か月前からの販売となるケースも多くありましたが、より早い段階でご購入いただけるよう準備を進めてまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「会場までのアクセスについて改善してほしいです。特に電車で来場する方にとっては移動手段が限られており、バスの混雑によって試合開始に間に合わないケースも見受けられます。シャトルバスの本数が限られている場合は、「早めのご来場をお願いします」といった案内を事前に発信すると良いと思います。」

(浦安 D-Rocks)

アクセス環境の向上はクラブとして重要な課題の一つと認識しています。交通事情などクラブ単独での対応が難しい部分もありますが、関係各所と連携しながら、よりスムーズにご来場いただける環境づくりに取り組んでまいります。また、混雑状況やご来場の目安時間などについても、事前に分かりやすくご案内できるよう改善を進めてまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「現地観戦だけでなく、遠方開催の試合や小さなお子さまがいる方でも楽しめる観戦機会を増やして

ほしいです。宮崎や九州などへの遠征は難しい方も多いため、HUB などでのパブリックビューイングや、現地以外でも D-Rocks を応援できる場があると嬉しいです。また、観戦回数に応じて特典が受けられるような仕組みがあると、より参加しやすくなると思います。」

(高橋)

おっしゃる通りだと思います。現地観戦が難しい方にも継続して D-Rocks を応援していただける環境づくりは、クラブとして重要なテーマの一つと認識しています。パブリックビューイングをはじめ、試合会場以外でもお楽しみいただける観戦体験や、来場・参加回数に応じた特典施策など、皆さまに継続的に楽しんでもいただける仕組みについても、今後の施策として検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「パブリックビューイング会場の様子をスタジアムのビジョンに映せると良いと思います。オリンピックで選手の地元や母校の応援風景が中継されるように、現地以外で応援している方々の様子が見えると一体感が生まれます。事前に撮影した写真を紹介する形でも、会場全体がつながっていることを感じられると思います。」

(浦安 D-Rocks)

現地だけでなく、さまざまな場所で応援していただいている皆さまとの一体感を高めることは大切だと考えています。パブリックビューイング会場の様子や応援風景を紹介する取り組みについては、実施にあたっては、ご提案として参考にさせていただきながら、撮影方法や掲載許可など確認すべき点もありますので、条件を整理し、実現の可能性を検討してまいります。

■ 試合運営・演出

(浦安 D-Rocks)

2025-26 シーズンは、観戦経験の有無を問わず、すべての皆さまに試合観戦を楽しんでもいただけるよう、場内外のイベントや演出の充実に取り組みました。

場外ではラグビー体験ゾーンの常設や浦安の地域連携ブース、ステージイベントなどを実施しました。場内では OWV や DRC によるパフォーマンス、特別演出、応援コールや応援練習、ハーフタイムショーなどを実施し、試合観戦とあわせて一日を通じて楽しめる空間づくりを進めました。

また、多くのホストゲームにおいてニット帽や T シャツ、タオルマフラーなどの来場特典をご用意し、多くの皆さまにお楽しみいただきました。今後も、より魅力的な観戦体験の提供に向けて取り組みを進めてまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「スタンドでの名刺交換は見直してほしいです。試合前の練習を見るために早く来場しているにもかかわらず、目の前で名刺交換が始まると周囲の方が立ち上がり、視界が遮られてしまうことがあります。

スポンサー対応の必要性は理解していますが、観戦エリア以外で対応するなどの配慮をお願いしたいです。また、浦安 D-Rocks として活動している以上、これまでの企業チーム時代の文化から一歩進んだ運営を期待しています。」

「すべての社員がそのような行動をしているわけではなく、多くの方は周囲への配慮を意識されていると思います。さまざまな立場の方が来場しているため、一律に制限するのではなく、観戦環境とのバランスを考えながら対応していくことが大切だと思います。」

(浦安 D-Rocks)

試合会場にはさまざまな立場のお客さまにご来場いただいております。すべての皆さまに気持ちよく楽しみいただけるよう、いただいたご意見も参考にしながら、観戦環境と交流機会のバランスを踏まえた運営に努めてまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「入場列の整理を改善してほしいです。国立競技場や秩父宮ラグビー場ではプラチナ会員、ゴールド会員、一般来場者で入場列が分かれています。会場によっては区分が分かりづらく、どこに並べばいいのか分からないことがあります。また、列が長くなった場合には案内が聞こえないこともあり、入場直前に列が合流して混雑する場面もありました。自由席が多い会場では特に影響が大きいので、事前に列を分けて整列できるようにしてほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

入場列の運営や案内方法については、より分かりやすく改善できる余地があると認識しています。会員種別ごとの入場導線や整列方法、場内アナウンスを含め、皆さまによりスムーズにご入場いただけるよう、運営方法の見直しと改善に取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「レフリーの音声を会場でも聞けるようにしてほしいです。以前は FM ラジオを通じてレフリーの判定内容や解説を聞くことができ、試合の状況が非常に分かりやすかったと感じています。現在は TMO など何が起こっているのか分かりづらく、J SPORTS ではレフリーの音声は流れているだけに、会場でも同様に聞けるようになることを期待しています。」

(浦安 D-Rocks)

「レフリー音声の活用については、試合をより分かりやすく楽しみいただくための取り組みの一つとして認識しています。会場での運用にはリーグの規定も関係するため、ファンの皆さまにより試合をお楽しみいただけるよう、ルールを確認しながらリーグとも協議し、実現の可能性を検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「応援については、劣勢の場面でこそ力を発揮できる仕組みを作ってほしいです。今シーズンのディフェンスコールは良かったと思います。一方で、海外の試合では少人数でも大きな声援でチームを後押ししており、劣勢時に会場全体が一体となって盛り上がる応援ができれば、「浦安の応援は手強い」と相手に感じてもらえる雰囲気生まれると思います。」

「応援コールについては、「GO・D-Rocks」が一番リズム良く一体感を作りやすいと思います。「ディフェンス」という言葉は少し重い印象もあり、もっとシンプルで分かりやすいコールがあっても良いと思います。ただし「GO・D-Rocks」のテンポが速くなりすぎると、アナウンスと観客の声が合わなくなることがあるため、ラグビーの試合展開に合わせて、場面ごとに応援しやすいテンポも考えてほしいです。」

「応援のテンポは変えない方が良いと思います。テンポが変わると合わせづらくなるため、ファンが自然に参加できるよう、分かりやすく統一した方が良いと感じています。」

(浦安 D-Rocks)

応援演出については、より多くの皆さまに参加いただき、一体感のある会場づくりを進めていきたいと考えています。今シーズンはディフェンスコールを中心に取り組みましたが、応援コールの内容やテンポについてはさまざまなご意見をいただいています。いただいたご提案も参考にしながら、試合展開に応じて応援やすく、会場全体で盛り上げられる応援スタイルを引き続き検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「ビジターゲームでの応援づくりが課題だと感じています。ホームゲームではアナウンスが応援を後押ししてくれますが、ビジターゲームではそうしたサポートがないため、一体感が生まれにくい場面があります。初めて観戦に来た方にとっては、「GO・D-Rocks」と言われても何をすればよいか分からないこともあると思いますので、誰でも参加しやすい応援パターンをいくつか整理して周知してほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

応援文化については、ファンの皆さまとともに作り上げていきたいと考えています。特にビジターゲームでは、初めてご参加いただく方にも分かりやすく、誰もが参加しやすい応援の環境づくりが重要だと認識しています。今後は応援に関する対話の場を設けることも検討しており、いただいたご意見も参考にしながら、応援スタイルや情報発信のあり方について検討してまいります。

■ FC・ファン体験

(浦安 D-Rocks)

2025-26 シーズンは、ファンの皆さまそれぞれの応援スタイルに合わせた会員プランへ刷新しました。その結果、ファンクラブ会員数は前年比 160%となり、多くの皆さまにご入会いただきました。

また、スペシャル特典やプラチナ ID、来場プレゼント、グッズ関連特典などを新たな会員特典を導入しました。あわせて、フラッグベアラーやバスアライバル、選手との撮影イベント、ファン感謝祭「D-Rocks Fes 2026」、ラグビーとファッションを掛け合わせた「D-Rocks COLLECTION」など、新たなイベント企画も実施いたしました。

（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

「来場ポイントでグッズと交換できる仕組みを復活してほしいです。来場回数だけでなく、ビジターゲームの観戦やお子さまの来場なども含めて評価される制度になれば、より参加しやすくなると思います。また、会場によっては混雑の影響でポイント取得場所まで移動しづらく、取得を諦めてしまうこともあったため、より取得しやすい仕組みにしてほしいです。」

（浦安 D-Rocks）

来場ポイント制度については、ファンの皆さまに継続して試合観戦やクラブ活動をお楽しみいただくための重要な取り組みの一つと考えています。また、ポイントの取得方法や利用しやすさについても改善の余地があると認識しています。いただいたご意見を参考にしながら、より多くの皆さまにお楽しみいただける制度設計について検討してまいります。

（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

「会員ランクごとの先行入場については、非常に良い取り組みだと感じています。決められた時間までしっかり運用されており、他クラブにはない魅力的な特典になっていると思います。」

（浦安 D-Rocks）

会員ランクごとの先行入場について、ご評価いただきありがとうございます。ファンクラブ会員の皆さまにより良い体験をお届けできるよう、今後も特典やサービスの充実、運営品質の向上に努めてまいります。

（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

「ファンクラブ特典のグッズについては、受け取らない代わりに、その費用をチーム強化費などへ充当できるコースがあると嬉しいです。クラブを応援したい気持ちはありますので、グッズではなく別の形で還元できる選択肢があると良いと思います。」

（浦安 D-Rocks）

グッズ以外の形でのクラブへの応援方法については、さまざまな応援スタイルに応じた選択肢を提供することが重要だと考えています。いただいたご意見も参考にしながら、今後のファンクラブ制度の中で検討してまいります。

（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

「プラチナ会員については、費用に見合った価値を十分に感じるできませんでした。限定グッズや割引特典もありましたが、期待していた内容とのギャップがありました。また、お金を払っても抽選に当選しなければ体験できない特典が多く、参加するために追加費用が必要なケースもありました。プラチナ会員だからこそ体験できる特典や価値を、より分かりやすくしてほしいです。」

「上位会員プランだからこそ「ここでしか手に入らない」と感じられる特典を明確にしてほしいです。私自身もプラチナ会員とゴールド会員のどちらにするか最後まで悩みました。他クラブでは、限定人数の上位プランにオーセンティックジャージが付属するなど、特典内容が分かりやすいものもあります。限定グッズだけでなく体験価値も含めて、上位プランならではの魅力が伝わる設計を期待しています。」

（高橋）

昨シーズンは初めてのチャレンジでもありましたが、お支払いいただいている金額に対して十分な体験価値を感じていただけなかったことは、クラブとして大きな課題だと認識しています。この制度を継続するのであれば、それに見合う、あるいはそれ以上の価値を感じていただける内容にしていかなければなりません。特に「ここでしか手に入らない」「この会員だから体験できる」という価値については、後から別の形で提供されることのないよう、明確な差別化が必要だと考えています。

（浦安 D-Rocks）

プラチナ会員ならではの価値については、限定グッズだけでなく、体験価値も含めた差別化が重要であると認識しています。いただいたご意見も参考にしながら、プラチナ会員プランならではの魅力を感じていただける制度設計を検討してまいります。

（Club D-Rockers 有料会員の皆さま）

「会員プランについては、価格設定の差が大きすぎるように感じました。ゴールド会員とプラチナ会員の価格差に対して、特典内容の差が十分に伝わりませんでした。ゴールド会員が手の届きやすい価格設定になったことは良かったと思いますが、メインプランとゴールドプランの間に、もう一段階参加しやすい価格帯のプランがあっても良かったと感じています。」

「他クラブでは親会社の商品やサービスを上位プランの特典として活用している事例もありますが、NTT は情報通信業のため形のある商品が少なく、特典設計に苦勞されているのではないかと感じています。そうした中でも、NTT ならではの強みを生かした特典を期待しています。」

（浦安 D-Rocks）

会員プランや価格設定については、シーズン中のアンケート等でも継続的にご意見をいただいています。皆様に納得感を持ってご入会いただけるよう、価格設定や特典内容について改めて検討してまいります。中間価格帯のプランについて、どの程度の価格帯や特典内容が適切だとお考えでしょうか。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「5,000 円程度の価格帯があると選択肢が広がると思います。より多くの方が参加しやすくなり、結果として会員全体の底上げや単価向上にもつながるのではないのでしょうか。」

(浦安 D-Rocks)

貴重なご意見をいただきありがとうございます。価格設定や特典内容のバランスを含め、より多くの皆さまにご参加いただける会員プランについて検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「入場列への途中合流について改善してほしいです。会員の方と一緒に来場したご家族やご友人が後から列に加わるケースがあり、長時間並んでいる側としては不公平に感じることがあります。会費を支払っている会員とそうでない方の扱いも含めて、より分かりやすいルールが必要ではないでしょうか。」

(浦安 D-Rocks)

入場列の運用については、会員の皆さまをはじめ、ご来場いただくすべての皆さまにとって分かりやすく、納得感のあるルールであることが重要だと認識しています。いただいたご意見も参考にしながら、指定席の運用、整列方法や案内方法を含め、より円滑な入場環境の実現に向けて運営方法の改善を検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「自由席エリアの中央にスポンサー席が配置されていることがありますが、自由席には自分で好きな場所を選ぶ楽しみがあります。自由席エリア内の座席配置についても見直していただきたいです。」

(高橋)

一般のお客さまがどのような観戦環境を求めているのかについて、私たちも引き続き理解を深めていく必要があると感じています。一方で、スポンサー席の確保もクラブ運営上必要な要素の一つです。いただいたご意見も参考にしながら、より多くの皆さまに快適に観戦いただける座席配置について検討してまいります。

■ホストエリア

(浦安 D-Rocks)

2025-26 シーズンは、浦安市の皆さまとの交流機会を増やし、クラブをより身近に感じていただけるよう、ホストエリア活動の充実に取り組みました。

ポスターの店舗配布や駅前でのビラ配布、駅構内広告、屋外広告やアドトラックの展開に加え、イクスピ

アリでの PR イベントやパブリックビューイング、市内イベントへの出展、サステナビリティ活動などに取り組みました。

今後も、地域の皆さまとのつながりを大切にしながら、浦安 D-Rocks をより身近に感じていただける機会づくりに取り組んでまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「街中にフラッグやのぼりをもっと掲出してほしいです。他クラブのホストエリアでは、会場へ向かう道沿いにクラブの旗が並び、「街全体が応援している」という雰囲気を感じることができます。浦安は他競技のチームもあり難しい面はあると思いますが、せめてクラブハウスへ続く道やシンボルロード沿いなどで、D-Rocks を感じられる景観づくりを期待しています。」

(浦安 D-Rocks)

活動については、地域の皆さまにより身近に感じていただける機会を増やしていきたいと考えています。フラッグやのぼりの掲出も含め、街の中で浦安 D-Rocks を感じていただける環境づくりについて、いただいたご意見も参考にしながら検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「明海大学との連携をもっと強化してほしいです。大学内での D-Rocks の存在感はまだ大きくなく、学生やインターンシップとの連携なども含めて取り組みの余地があると感じています。また、会場を見渡しても比較的年齢層が高く、若い世代を取り込まなければ将来的なファン拡大は難しいと思います。子ども向け会員制度なども含め、若い世代やファミリー層へのアプローチを強化してほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

明海大学との連携については、今後さらに強化していく余地があると感じています。先日、明海大学で講演を行いました。クラブに興味を持ってくれている方がいる一方で、まだ接点を持っていない方も多くいると感じました。若い世代との接点づくりは今後のクラブ運営において重要なテーマであり、ホストエリア活動や大学との連携を通じて、より多くの方に浦安 D-Rocks を知っていただける機会を増やしていきたいと考えています。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「なぜ「浦安 D-Rocks」なのでしょう。浦安だけでは人口規模に限りがあり、市川や江戸川など周辺地域も含めて活動した方がファン層は広がると思います。実際に市川へ異動した際には、D-Rocks の情報に触れる機会が大きく減りました。他クラブは周辺地域にも積極的にアプローチしている印象があるため、浦安以外への展開も検討してほしいです。」

「浦安で試合を開催することは実現しないのでしょうか。クラブ名に浦安を掲げている以上、いつかは

浦安で試合を開催してほしいと思っています。」

(高橋)

より広いエリアに向けて活動していくことは、ラグビーの普及やファン拡大という観点から大切だと考えています。一方で、ホストエリアである浦安での活動についても、さらに充実させていく必要があると考えています。まずは浦安での活動をしっかりと積み重ねながら、地域とのつながりを深めていきたいと思います。

また、浦安で試合を開催したいという思いはクラブとしても強く持っています。ホストエリアの皆さまに地元で試合を楽しんでいただきたいという思いは変わりません。実現に向けては解決すべき課題もありますが、引き続き関係各所と連携しながら検討を進めてまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「京葉エリアのチーム連携について、以前と比べて少しトーンダウンしているように感じています。ロツテをはじめとしたチームとのコラボレーションはどのような状況なのでしょう。」

(浦安 D-Rocks)

京葉エリアのチームとの連携は現在も継続しており、相互送客などの取り組みも行っています。各クラブで競技特性やファン層が異なることから、より効果的な連携のあり方について継続的に検討を行っています。現在も定期的に各チームと情報交換や施策検討を行っており、今後はそれぞれの強みを生かしながら、新たな取り組みにつなげていきたいと考えています。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「舞浜をもっと活用するべきだと思います。新浦安駅では定期的にイベントを実施されていますが、舞浜には国内外から多くの方が訪れています。舞浜を活用すれば、より多くの方に浦安 D-Rocksを知ってもらえる可能性がありますし、SNS での発信もさらに広がるのではないのでしょうか。イベントごとにターゲットを考えながら、実施場所を変えていくことも大切だと思います。」

「街頭での握手会のようなイベントも実施してほしいです。ラグビーを知らない方でも、「何をやっているのだろう」と興味を持つきっかけになると思います。駅前など人が集まる場所でも開催してみしてほしいです。」

(浦安 D-Rocks)

舞浜については、クラブとしても多くの方にアプローチできる可能性があるエリアだと認識しています。ラグビーに馴染みのない方々にも興味を持っていただくためには、新たな接点づくりが重要だと考えています。いただいたご意見も参考にしながら、街頭イベントや駅前での取り組みを含め、イベントの目的やターゲットに応じた活動場所の選定について検討してまいります。

(Club D-Rockers 有料会員の皆さま)

「deleteC などの社会貢献活動がなくなってしまったのは残念です。以前の「deleteC マッチ」は、それ自体が来場のきっかけになっていました。ソーシャルアクションと試合を結び付けることでクラブの印象も大きく変わると思いますし、スタッフ体制の変更などもあって、これまで続いていた取り組みがなくなってしまった印象を受けています。」

(浦安 D-Rocks)

社会貢献活動の意義については、クラブとしても重要であると認識しています。昨シーズンはチーム強化を重点テーマとして取り組む中で、活動内容や運営方針の見直しを行いました。社会的価値を生み出す取り組みについても大切にしたいと考えています。いただいたご意見も参考にしながら、クラブとして継続的に取り組める活動について検討してまいります。

ご参加者さまから事前にいただいたご質問

■グッズ

	ご質問
ご質問①	会場やオンラインで、型落ちのジャージやセットアップを手頃な価格で販売していただくことは可能でしょうか。
回答	型落ち商品につきましては在庫状況にもよりますが、より多くの皆さまにグッズをお楽しみいただけるよう、会場やオンラインショップでのセールや特別販売の実施を検討してまいります。
ご質問②	選手の個性が表れたグッズが多くなったと感じています。選手が直接販売する形があっても良いと思います。
回答	今後も選手の魅力を感じていただける商品展開に取り組んでまいります。選手が直接ファンの皆さまと触れ合う販売企画につきましても、実施方法を工夫しながら検討してまいります。
ご質問③	安価（1,000 円程度）な選手ごとの応援グッズの販売を期待しています。
回答	より多くの皆さまに応援を楽しんでいただけるよう、手に取りやすい価格帯の選手応援グッズの充実に向けて、商品企画を進めてまいります。
ご質問④	日常生活で長く D-Rocks を感じられるグッズが充実しており、素晴らしいと感じています。今後は、ポケットティッシュやウェットティッシュなどの消耗品の展開も期待しています。また、ロゴを活用したシンプルで日常使いしやすいグッズや、ロディ&ドリィのグッズ展開の継続、フリース素材ではない一般的なマフラーの販売も希望します。今後のグッズ開発の方向性についてお聞かせください。

回答	今後も日常のさまざまなシーンで浦安 D-Rocks を身近に感じていただけるよう、ロゴを活用したシンプルで使いやすいアイテムや、ロッディ&ドリィのグッズ開発に継続して取り組んでまいります。また、消耗品グッズや素材・仕様に関するご要望につきましても、今後の商品企画の参考とさせていただきます、より幅広いニーズにお応えできるラインナップを目指してまいります。
ご質問⑤	ファンの声を反映したグッズを企画していただきたいです。特に、日常使いしやすい夏用キャップや、ドリィをモチーフにしたキーホルダーなどのグッズを期待しています。
回答	2025-26 シーズンも、ファンの皆さまからいただいたアイデアをもとに商品化を実現してまいりました。2026-27 シーズンも引き続き、皆さまのご意見を大切にしながら、多くの方に喜んでいただける商品づくりに取り組んでまいります。
ご質問⑥	ロッディ&ドリィのグッズは、生地色との組み合わせによってキャラクターが見えにくくなる場合があるため、縁取りやグラデーションなどで視認性を高めていただきたいです。
回答	ロッディ&ドリィの魅力がより伝わるよう、キャラクターの見やすさやデザインの視認性について、配色や表現方法を工夫しながら今後の商品企画に活かしてまいります。
ご質問⑦	ロッディは魅力的なキャラクターですが、第一印象で少し怖く見えることがあり、リーグワンマスコット総選挙の投票に際してももったいないと感じています。規定の制約もあるかと思いますが、キャラクターの魅力がより伝わるよう、表情やデザインの調整などのリニューアルをご検討いただきたいです。
回答	ロッディの個性や魅力を大切にしながら、各規定も踏まえつつ、より多くの皆さまに親しみを感じていただけるよう、グッズや各種クリエイティブにおける表現の工夫を進めてまいります。
ご質問⑧	キッズサイズのグッズの発売を期待しています。
回答	お子さまにも浦安 D-Rocks をより身近に感じていただけるよう、ファミリー層向けの商品ラインナップの充実を目指し、キッズサイズグッズの展開について検討してまいります。
ご質問⑨	グッズ数は充実していると感じています。一方で、定番以外のロゴを使った商品は購入を控えめました。ロッディ&ドリィの実用的なグッズを増やしていただきたいです。また、アクセサリーは、金属アレルギーの方も利用しやすい素材の採用を期待しています。
回答	ロゴデザインを活用した商品につきましては、定番デザインとアレンジデザインのバランスを意識しながら企画を進めてまいります。また、ロッディ&ドリィの魅力を活かした実用性の高いグッズの充実にも取り組んでまいります。アクセサリーにつきましても、より多くの皆さまに安心してご利用いただけるよう、素材選定の参考とさせていただきます。
ご質問⑩	・ロッディ&ドリィのぬいぐるみは大きく感じるため、キーチェーン付きの小ぶりなものを希望します。 ・真夏用のメッシュキャップを希望します。また、会社にも着ていけるシックな T シャツ・ポロシャツ・ジャンパー等（素材・耐久性重視）を期待しています。 ・D-Rocks オリジナルの phiten ネックレスを希望します。

	・チーム関係者グッズの購入権を、プラチナ会員に付与していただきたいです。
回答	ロッディ&ドリィぬいぐるみの新たなサイズ展開や、季節に合わせたアパレル、日常使いしやすい商品などは、今後の商品企画の中で検討してまいります。また、ファンの皆さまからいただくご要望はグッズ開発における大切なヒントとなっておりますので、今後も皆さまの声を参考にしながら、より魅力的な商品ラインナップの実現を目指してまいります。 なお、チーム関係者向けグッズにつきましては、セキュリティや運用上の理由から一般販売は難しい状況ですが、カラー違いやデザインアレンジなど、ファンの皆さまにお楽しみいただける商品展開については今後も検討してまいります。

■プロモーション・情報発信

	ご質問
ご質問①	SNS を利用したイベントやプロモーションの発信頻度を上げていただきたいです。また、シャイニングアークスの時のように、専用アプリのリリースも期待しています。
回答	より多くの皆さまに浦安 D-Rocks の魅力やイベント情報をお届けできるよう、SNS を中心とした情報発信の強化に取り組んでまいります。また、デジタルを活用したファンサービスの充実も重要なテーマと考えており、まずはミニアプリなども含め、皆さまに楽しんでいただける仕組みづくりを検討してまいります。
ご質問②	退団選手について、新天地が決まった際は、ご本人の了承を前提に、移籍先などの情報を発信していただきたいです。
回答	2025-26 シーズンの退団選手については SNS でご案内をさせていただきました。今後も選手ご本人の意向を尊重しながら、ファンの皆さまに選手の新たな挑戦を応援していただけるよう、可能な範囲で情報発信に努めてまいります。
ご質問③	近隣の学校との交流や LTO でのごみ拾いなど、地域交流や社会貢献活動を通じて D-Rocks を身近に感じる機会が増えていることを嬉しく思っています。今後は、より幅広い世代に関心を持っていただけるよう、例えばポケットティッシュの中に D-Rocks とラグビーの簡単なルールを紹介した紙を入れて配るといった展開も期待しています。ラグビーや D-Rocks の魅力を発信するプロモーションや情報発信の方向性についてお聞かせください。
回答	うれしいお言葉をありがとうございます。今後も地域交流や社会貢献活動を通じて、地域の皆さまと接する機会を大切にまいります。また、ラグビーや浦安 D-Rocks を初めて知る方にも魅力が伝わるよう、分かりやすく親しみやすい情報発信やプロモーションを強化してまいります。
ご質問④	試合前の観戦エリアで名刺交換のために立ち話をされる方がおり、試合前の練習見学の妨げになることがあります。観戦環境の向上のため、会場スタッフによる注意喚起や運営面での対応をご検討いただきたいです。

回答	試合前の練習見学を含め、皆さまに快適に観戦をお楽しみいただける環境づくりに努めてまいります。試合会場にはさまざまな立場のお客さまにご来場いただいておりますので、いただいたご意見も参考にしながら、観戦環境と交流機会のバランスを踏まえた運営に努めてまいります。
ご質問⑤	スタメン発表の画像は、現在のポジションに選手の顔写真がついているものが分かりやすく、個人的には以前のものより見やすく感じています。初めて試合を見る方にも説明しやすいです。
回答	うれしいお言葉をありがとうございます。初めて試合をご覧になる方にも分かりやすくお楽しみいただけるよう、現在ご好評いただいているフォーマットを今後も継続してまいります。
ご質問⑥	キービジュアルやプロモーションデザインが、いつも迫力があって、めっちゃカッコいいと感じています。他チームのファンの友人からもカッコいいと言われることがあり、嬉しくなります。これからもパンチの効いたプロモーション等を期待しています。
回答	うれしいお言葉をありがとうございます。今後も浦安 D-Rocks らしい力強さや魅力が伝わるビジュアル・プロモーションを通じて、皆さまにワクワクしていただける発信を続けてまいります。
ご質問⑦	・案内メールの説明不足や誤りが気になったため、情報発信の改善を期待しています。当選者だけでなく、落選者への案内も実施していただきたいです。 ・DRC（チアリーダーズ）のパフォーマンスを高く評価しており、試合でのパフォーマンスを期待しています。平井さん、金嶺志さん、金正奎さんの活躍も期待しています。
回答	案内メールの内容や配信タイミングについては、確認体制の強化を進め、より分かりやすく正確な情報発信に努めてまいります。また、当選者の方だけでなく、落選者の方にも適切にご案内できるよう運用改善を進めてまいります。 DRC やスタッフへの温かいお言葉をありがとうございます。大変励みになります。今後も皆さまにお楽しみいただけるパフォーマンスや情報発信を通じて、試合会場を盛り上げてまいります。
ご質問⑧	・X、Facebook、Instagram 等の SNS や公式スマホサイトなど、情報発信ツールを整理していただけると分かりやすいと思います（使い分けを教えてください）。 ・LTO の開催日をもっと早く発表していただきたいです。
回答	X、Facebook、Instagram、公式サイトなど、それぞれの特性を活かした情報発信を行うとともに、媒体ごとの役割や使い分けについても分かりやすくお伝えできるよう改善に努めてまいります。 LTO の開催日につきましても、より多くの皆さまにご参加いただけるよう、可能な限り早いタイミングでご案内できるよう努めてまいります。

■チケット

	ご質問
--	-----

ご質問①	いつでも気軽に足を運べる価格設定は可能でしょうか。
回答	より多くの皆さまに気軽にご来場いただき、繰り返し観戦をお楽しみいただくためには、観戦しやすいチケット価格や仕組みづくりが大切だと考えています。今後も、さまざまな観戦スタイルやニーズに応じて、お客さまにご利用いただきやすいチケット設計を検討してまいります。
ご質問②	昨シーズンの入替戦では、江東 BS さまのホストゲームでの SP（Self Pricing）シートや、他チームでの 2 枚セットでの販売等、さまざまな工夫が行われていました。D-Rocks の今シーズンのチケット販売の方針について、お考えをお聞かせください。
回答	2026-27 シーズンは、各試合のテーマに合わせて、演出やグルメ、グッズ、座席を含めた一体感のある観戦体験をお届けしたいと考えています。試合テーマに沿った企画チケットや、さまざまな観戦スタイルに対応した席種の展開についても検討を進めております。より多くの皆さまに試合を楽しんでいただけるよう取り組んでまいりますので、詳細は決まり次第お知らせいたします。
ご質問③	優先販売で申し込んでも、自分の一番好きな場所が取れないことが多くありました。会社関連でまとまった座席を事前に確保されているのでしょうか。座席の割り当てについて、お考えをお聞かせください。
回答	一般のお客さまがどのような観戦環境を求めているのかについて、私たちも引き続き理解を深めていく必要があると考えております。一方で、スポンサー企業の皆さまへの協賛特典として確保している座席もございます。ファンクラブ会員の皆さまにとって先行販売は大切な特典であり、いただいたご意見を参考にしながら、より多くの皆さまに快適に観戦いただける座席配置や販売方法について検討してまいります。
ご質問④	チケットの発売日をもう少し早く公表していただけると嬉しいです。シーズンのほぼ全ての発売スケジュールを一気に公表しているチームもあり、羨ましく感じています。
回答	浦安 D-Rocks はホストスタジアムを有していないため、会場確保や各種調整の都合上、チケット販売スケジュールのご案内に時間を要する場合がございます。一方で、ファンの皆さまにとって早期のスケジュール公表が重要であることも認識しております。2026-27 シーズンも、できる限り早い段階で販売スケジュールをご案内できるよう努めてまいります。
ご質問⑤	ファンクラブはシステム手数料が無料、コンビニ発券は手数料あり、シーズンパス購入は手数料無料かつ発券不要といった形でないと、お得感が薄れてしまうと感じます。
回答	チケットの発券や決済に伴う手数料につきましては、サービス運営上一定のご負担をお願いしておりますが、よりご利用いただきやすい環境づくりに向けて改善を進めております。2025-26 シーズンは、第 12 節以降の電子チケット発券手数料を 165 円から無料に改定いたしました。引き続き、ファンクラブ会員向けのチケット割引や各種先行販売、シーズンパスのお得な価格設定とあわせて、会員の皆さまにメリットを感じていただけるサービスの充実に取り組んでまいります。
ご質問⑥	病気やケガ、交通機関の遅延などで試合観戦に行けなくなった際に、チケット代を補償する「チケット保険」のような有償オプションはご検討されていますでしょうか。

回答	やむを得ない事情によりご来場が難しくなった場合への対応については、クラブとしても課題の一つと認識しております。チケット保険のような有償オプションにつきましては、現時点で導入の予定はございませんが、より安心してチケットをご購入いただける環境づくりに向けて、どのような対応が可能か検討してまいります。
ご質問⑦	チケット販売システムについて、MOALA Ticket よりもチケラグの方がチケット管理や確認がしやすいと感じているため、チケラグへの変更をご検討いただきたいです。
回答	2026-27 シーズンは、引き続き MOALA Ticket を中心に運用する予定です。一方で、チケットの購入や管理のしやすさは重要なテーマであると認識しております。チケラグでの販売も継続しながら、お客さまにとってより分かりやすく、使いやすいチケットサービスの実現に向けて検討を進めてまいります。
ご質問⑧	チーム公式サイト、チケラグ、浦安市民招待など、入手方法が複雑で情報が分散していると感じています。また、会場によって QR コードのスクリーンショットの可否が異なるため、Apple Wallet のような形で迷わずに済むようにしていただきたいです。
回答	チケットの購入方法や各種施策の導線が分かりやすく、迷わずご利用いただけることは非常に重要だと考えております。公式サイトや各種チケット情報の案内方法については、より分かりやすく情報を集約できるよう改善を進めてまいります。また、チケットの表示方法や入場時の利便性向上についても、ご利用いただく皆さまの視点を踏まえながら、今後のサービス改善の参考とさせていただきます。

■ 試合運営・演出

	ご質問
ご質問①	・チーム独自のスクリーン演出により、ファンがより親しみを持って試合観戦を楽しめるようになりました。一方で、プレー映像や試合情報の表示が不足することで、観戦しづらさを感じるケースもあります。D-Rocks らしい演出と、試合状況を分かりやすく伝える情報提供とのバランスについて、お考えをお聞かせください。 ・第 16 節・第 17 節での手拍子のスクリーン演出は、周囲の反応も芳しくありませんでした。スクリーンは戦況を映していただき、アニメーション等は小さく表示していただきたいです。
回答	日頃より応援いただいているファンの皆さまから、初めて観戦される方まで、すべての方に試合をお楽しみいただける演出を目指しております。浦安 D-Rocks らしいエンターテインメント性のある演出は今後も大切にしながら、試合情報やプレー映像など、観戦に必要な情報もしっかりお届けできるようバランスを意識してまいります。いただいたご意見も参考にしながら、より見やすく、より楽しんでいただけるスクリーン演出へとブラッシュアップしてまいります。
ご質問②	ゼットエーや秩父宮では会員種別ごとに入場列が分けられ、優先入場が分かりやすく運用されていきました。一方で、夢の島では案内や導線が十分ではなく、優先入場が分かりにくく感じました。会員証やチケット確認にも時間がかかり、入場オペレーションには改善の余地があると

回答	感じています。また、当初は OWV 目当ての来場者が多く戸惑いもありましたが、入替戦ではラグビーのプレーに拍手を送る姿も見られ、ラグビーの魅力を感じてもらえていることが伝わり、好印象でした。 入場列の運営や案内方法については、より分かりやすく改善できる余地があると認識しております。会員種別ごとの入場導線や整列方法、会場内のご案内、チケット確認方法などについて、いただいたご意見も参考にしながら、皆さまによりスムーズにご入場いただけるよう運営方法の見直しと改善に取り組んでまいります。
ご質問③	また、OWV をきっかけにご来場いただいた方々が、試合を通じてラグビーや浦安 D-Rocks の魅力に触れてくださったことを大変うれしく感じております。今後もさまざまなきっかけでご来場いただいた皆さまに楽しんでいただき、新たなファンとの出会いにつなげてまいります。
回答	一部の会場では自由席の待機列が分かりにくく、どこに並べばよいか迷うことがあります。可能であれば、入場待機場所を試合前日までに SNS 等でご案内いただきたいです。 待機列や入場導線については、より分かりやすくご案内できるよう改善に取り組んでまいります。 当日の案内表示の充実に加え、会場ごとの状況に応じて、事前の SNS 等での情報発信も行い、皆さまに安心してご来場いただけるよう努めてまいります。
ご質問④	バックスタンドも参加できる（見える）演出は可能でしょうか。
回答	会場構造上、演出によってはメインスタンドを中心とした展開となる場合もございますが、できる限り会場全体でお楽しみいただける演出を目指してまいります。また、メイン・バックスタンドを問わず、スタジアム全体が一体となって応援できる環境づくりにも取り組んでまいります。
ご質問⑤	DRC（チアリーダース）による応援は、浦安 D-Rocks の大きな魅力であり、太鼓などの大音量の鳴り物がなくても十分に盛り上がりを生み出しています。今後も大音量の鳴り物に頼らない応援環境の維持を期待しています。
回答	DRC への温かいお言葉をありがとうございます。競技進行を妨げる恐れのある鳴り物類（ホイッスル・ガスホーン・サイレン等）の使用は禁止されております。今後も、ラグビー観戦の魅力や浦安 D-Rocks らしさを大切にしながら、会場全体で一体感のある応援スタイルづくりに取り組んでまいります。鳴り物や楽器の活用につきましては、皆さまからいただくご意見も参考にしながら、クラブとして望ましい応援環境を検討してまいります。
ご質問⑥	・OWV の公式アンバサダーは来シーズンも継続されますでしょうか。とても良い取り組みだと感じており、継続を期待しています。また、試合会場での LTO の実施予定についてもお聞かせください。 ・OWV のアンバサダー活動は来季も継続予定でしょうか。応援歌を、入場演出や選手紹介映像などでも活用していただきたいです。秩父宮でのパフォーマンス時は、バックスタンドで音が聞こえにくかった点が残念でした。入替戦をお忍びでご観戦いただいたことには感謝しています。

回答	2026-27 シーズンのアンバサダー起用については現在検討を進めており、決定次第あらためてお知らせいたします。LTO（清掃活動等の地域貢献活動）につきましても、地域とのつながりを大切にする取り組みとして、今後も継続してまいります。
ご質問⑦	また、応援歌の活用方法や会場演出につきましても、皆さまによりお楽しみいただける形を検討してまいります。会場の音響環境についても、いただいたご意見を参考にしながら、より快適にお楽しみいただけるよう改善に努めてまいります。 ホストゲーム前のベンチ外選手とのファン交流イベントは素晴らしい取り組みだと感じています。他クラブ（サイン入りユニフォームのふるさと納税、選手フリーマーケット等）の新しい試みにも期待しています。
回答	うれしいお言葉をありがとうございます。選手との交流機会は、浦安 D-Rocks の魅力を感じていただく大切な機会だと考えております。試合会場での交流企画やファンクラブイベントについては今後も継続・発展を目指してまいります。皆さまにお楽しみいただける新たな企画や取り組みにも積極的に挑戦してまいります。

■FC・ファン体験

	ご質問
ご質問①	・ファンミーティングやイベントを、できる範囲で増やしていただきたいです。 ・シーズン中でも意見・要望を伝えられる手段があると嬉しいです（返信なしでも構いません）。 ・最近 Rocks Night Hour が開催されないのは、選手の負荷が理由でしょうか。昨シーズンは公開練習がほとんどなく残念でしたので、今後の開催頻度についてお聞かせください。
回答	2026-27 シーズンは、ファンクラブイベントやファンの皆さまと交流できる機会の拡充を目指しております。ファンミーティングにつきましても、新たな形での開催を検討しております。 また、シーズン中もファンクラブイベントやアンケートなどを通じて、ファンの皆さまからのご意見をお伺いできる機会を設けてまいります。 Rocks Night Hour や公開練習を含む選手との交流機会についても、競技活動とのバランスを取りながら、より多くの皆さまにお楽しみいただけるよう取り組んでまいります。
ご質問②	・もっと多くの選手と触れ合える場を増やしていただきたいです。 ・運営的には大変だと思いますが、選手と直接触れ合える場所や地域イベントは、ファンにとって嬉しい機会です。選手の負担にならない範囲で、商業施設や駅周辺などでの小規模イベントや、新加入選手紹介イベントの実施をご検討いただきたいです。
回答	選手との交流機会は、浦安 D-Rocks をより身近に感じていただく大切な機会だと考えております。今後はファンクラブイベントに加え、地域イベントや各種交流企画なども含め、ファンの皆さまと選手が触れ合える機会の拡充を目指してまいります。いただいたアイデアも参考にしながら、より多くの皆さまにお楽しみいただけるイベントづくりに取り組んでまいります。

ご質問③	地域招待・優待施策は、新規ファン獲得につながる良い取り組みだと感じています。新規ファンに、D-Rocks への関心を広げるための取り組みや方針についてお聞かせください。
回答	新規ファンの皆さまに浦安 D-Rocks の魅力を知っていただくためには、ホストエリアである浦安市や親会社である NTT グループとのつながりを活かした取り組みが重要だと考えております。地域招待・優待施策についても、新たなファンとの出会いやリピート来場につながる大切な取り組みとして継続してまいります。今後も地域との接点づくりや情報発信を強化し、より多くの皆さまに浦安 D-Rocks を身近に感じていただけるよう取り組んでまいります。
ご質問④	・子ども用の施策（試合の来場特典、子ども用のファンクラブ）をご検討いただきたいです。 ・小学生対象の選手への質問会を、D パークで開催していただきたいです（自由研究向け）。
回答	2026-27 シーズンは、毎試合ではございませんが、ファミリーをテーマとした試合も予定しており、お子さまにも楽しんでいただける企画やコンテンツを検討しております。また、選手との交流機会につきましても、お子さまがラグビーや選手をより身近に感じられる取り組みを検討してまいります。お子さま向けの会員プランにつきましても、今後のファン拡大を見据えながら、どのような形が良いか引き続き検討してまいります。
ご質問⑤	D-Rocks は創設から 4 年の間にさまざまな工夫をされながら、毎年ファンクラブのアップデートを重ねてこられました。今後は継続的な制度改定を行うのか、あるいは基本プランを確立したうえで継続会員向け特典を充実させる方針なのか、今後の方向性をお聞かせください。
回答	ファンクラブ制度については、その時々ニーズに応じた改善を行う一方で、継続してご入会いただいている皆さまへの価値提供も重要であると考えております。今後も皆さまのご意見を参考にしながら、より魅力的なファンクラブへと発展させてまいります。
ご質問⑥	・プラチナとゴールドの金額差が大きく、会員費相応のメリットをあまり感じられませんでした。プラチナ会員特典に、もう少し選手と関われる特典を期待しています。 ・2025-26 シーズンのプラチナ会員はとても魅力的で悩みましたが、会費差を鑑みてゴールド会員を選びました。今後の会員階層の方針について、お話できる範囲でお伺いしたいです。 ・来季も 11 万円のプラチナ会員はありますでしょうか。ホストスタジアムあってこそそのプラチナだと感じています。 ・プラチナ会員の一部特典（先行入場やファン感謝祭）を、家族限定で拡大していただきたいです。
回答	2026-27 シーズンに向けては、ファンクラブ全体および各会員プランの位置付けを整理しながら、制度設計の見直しを進めております。 特にプラチナ会員につきましては、会費に見合った価値や魅力を感じていただけることが重要であると考えております。限定グッズだけでなく、「ここでしか手に入らない」「この会員だからこそ体験できる」と感じていただける体験価値も含めた差別化が必要であると認識しております。

	また、有料会員向けのイベントや選手との交流機会についても拡充を検討しております。いただいたご意見も参考にしながら、プラチナ会員ならではの魅力を感じていただける制度設計を進めてまいります。 ご同行者さまの参加につきましても、プラチナ会員ならではの価値を大切にしながら、会員の皆さまによりお楽しみいただける形を検討してまいります。
ご質問⑦	D-Rocks のファン感謝祭を毎年楽しみにしています。参加希望者増加に伴い抽選制となる場合は、観戦・応援実績など継続的にクラブを支援しているファンへの配慮もご検討いただきたいです。また、将来的な感謝祭運営の方向性についてもお聞かせください。
回答	いつもファン感謝祭をお楽しみいただきありがとうございます。おかげさまで毎年多くの皆さまにご応募・ご参加いただいております。2025-26 シーズンは会員プランに応じて一部を抽選制とさせていただきます。2026-27 シーズンも多くの皆さまにお楽しみいただける運営を目指しており、継続的にクラブを応援してくださっている皆さまへの配慮も含め、参加方法や運営方法について検討を進めてまいります。今後もファンの皆さまへの感謝をお伝えできる大切な機会として、より多くの方に楽しんでいただける企画づくりに取り組んでまいります。
ご質問⑧	今季はファンと選手、スタッフとの距離を感じました。選手を支えるのはスタッフとファン、ファンを支えるのはスタッフだと思っており、考え方の違いを感じています。
回答	私たちは、選手を支えてくださるファンの皆さまの存在があってこそ、浦安 D-Rocks が成り立っていると考えております。ファンの皆さまとのつながりをより感じていただけるクラブを目指し、いただいたご意見を今後の活動に活かしてまいります。

■ホストエリア

	ご質問
ご質問①	・ホストゲームは、できるだけ浦安近郊の会場で開催していただきたいです。遠方開催は最小限にし、現地観戦しやすい環境を希望します。 また、ビジター時には新浦安 HUB でのパブリックビューイングを継続的に開催していただきたいです。 ・舞浜の陸上競技場の自然芝化に伴い、将来的に D-Rocks の本拠地として活用する計画はありますでしょうか。地元ファンとして、ホストスタジアム構想を含めた今後の方向性に関心があります。 ・遠方開催時のパブリックビューイングや応援観戦企画は、現地に行けないファンにとってありがたい取り組みです。今後も継続的な実施を期待しています。 また、Lemino での配信も引き続き継続していただきたいです。 ・イクスピアリでのパブリックビューイングは素晴らしいアイデアだと感じています。

回答	浦安 D-Rocks は、ホストエリアである浦安市とのつながりを大切にしながら、浦安を中心に首都圏の皆さまに試合をお届けできるよう、可能な限り首都圏での開催を進めております。今後も、ラグビーを全国に広め、ラグビー市場とファンの拡大に努めてまいります。 また、浦安での活動をしっかりと積み重ねながら、周辺地域も含めて浦安 D-Rocks やラグビーの魅力を広げてまいります。浦安で試合を開催したいという思いはクラブとしても強く持っており、ホストエリアの皆さまに地元で試合を楽しんでいただけるよう、引き続き関係各所と連携しながら検討を進めてまいります。 パブリックビューイングや応援観戦企画は、現地で観戦が難しいファンの皆さまにも試合を楽しんでいただける大切な機会と考えております。2026-27 シーズンは、地方戦やビジター戦と一緒に応援できる機会の拡充にも取り組んでまいります。
ご質問②	東西線側のプレゼンスを強化していただきたいです。ファンが集まる場所を、新浦安 HUB 以外にも（行徳など）設定していただきたいです。現状は新浦安の一部にとどまっており、ファンとしての共感が持ちにくいと感じています。
回答	2026-27 シーズンは、浦安市内での活動をさらに強化してまいります。新浦安エリアだけでなく、浦安駅周辺を含め、ホストエリアのさまざまな地域で浦安 D-Rocks を身近に感じていただける機会を増やしてまいりたいと考えております。
ご質問③	地方開催のホストゲームは、地元の告知が不足しているように感じます。ユニフォームを着ていると「今日は何かあるのか？」と聞かれることも多くあります。地域への認知拡大も期待しています。
回答	地方開催の試合においても、より多くの地域の皆さまに浦安 D-Rocks や試合情報を知っていただけるよう、告知や情報発信の強化に取り組んでまいります。セカンダリーホストエリアである仙台市をはじめ、開催地域との連携を深めながら、地域に根差したプロモーションを進めてまいります。