

## 第4回 サポーターズカンファレンス議事録

2016年2月20日(土)

13:00~14:45@あきぎんスタジアム

《株式会社ブラウブリッツ秋田 出席者》

- ・代表取締役社長 兼 強化部 部長 岩瀬 浩介
- ・専務取締役 自治体連携部 部長 兼 普及部 部長 加藤 芳樹
- ・常務取締役 財務/経理/総務部 部長 兼 広報戦略部 部長 兼 地域連携課 課長 外山 新平
- ・試合運営/CS 戦略部 部長 兼 集客戦略室 室長 強化部アシスタント 梶原 昂也

【梶原】

それでは定刻となりましたので、ただいまより第4回サポーターズカンファレンスを開始させていただきます。始めに株式会社ブラウブリッツ秋田、代表取締役社長、岩瀬浩介よりご挨拶させていただきます。

【岩瀬】

皆さんこんにちは。まず始めに第4回サポーターズカンファレンスにご出席いただき、ありがとうございます。また、これまで多大なるご支援、ご協力そして我々と共に戦っていただいておりますことをこの場をお借りし、クラブ一同心から感謝申し上げます。本当にありがとうございます。今日のサポーターズカンファレンスというものが我々クラブにとってそして、皆様にとって有意義な時間になるよう、そして何よりもこのカンファレンスの目的であります、クラブの発展に役立てられれば良いのかなと思っておりますので、そのような時間になるようご協力のほどよろしく願いいたします。簡単ではございますが、ご挨拶とさせていただきます。よろしく願いいたします。

【梶原】

続きまして、株式会社ブラウブリッツ秋田本日の出席者をご紹介します。まず専務取締役、自治体連携部部長、兼普及部部長の加藤です。

【加藤】

加藤です。よろしく願いいたします。

【梶原】

続きまして、常務取締役、財務・経理・総務部部長、兼広報戦略部部長、兼地域連携課課長の外山です。

【外山】

はい、外山です。よろしく願いいたします。本日はありがとうございます。

【梶原】

私が梶原と申します。よろしく願いいたします。それでは早速ではありますが、テー

マに沿って進めていければと思います。皆様のお手元のほうに昨シーズンのブラウブリッツ秋田活動報告書というものを配布させていただきました。こちらのほうも参考にさせていただきながら本日のサポーターズカンファレンス進めていければと思っております。また、終了後にはこちら皆様お持ち帰りいただいて構いませんのでよろしく願いいたします。それでは進めさせていただきます。まず、1つ目のクラブについてという形でして、チーム編成、経営、スタジアムにつきましてこちらに関しましては岩瀬のほうからお話させていただきます。テーマ1に関連する質問事項への回答も交えながらお話をさせていただきますのでよろしく願いいたします。

#### 【岩瀬】

はい。まずご質問をいただいておりますのは、中長期的なJ2への参加はどう考えていますか。ロードマップとかあれば示してほしいですといったご質問に関してご説明をさせていただきます。

それを語る上でまずはこれまでを振り返ってからご説明させていただきます。私が代表になったのが2012年4月。そのときにやらなければならなかったことは大きく分けて3つありました。1つ目は経営の再建です。今だから語れる部分ありますけれども当時は非常に切迫した経営状態の中、首の皮1枚で繋がっていたというような状況でした。皆様もご存知のとおり赤字続きの経営が続いていたということの中で、まずはその経営の再建が第1の課題でした。2つ目はチームの強化です。そして3つ目が社内組織、経営基盤の強化といった部分ですね。この3つが私に課せられた使命だったということです。2つ目のチーム強化といった部分に関しましては、1つ目の経営の再建なくしてチーム強化というのは進まないものであることは皆さんも何となく分かるかと思います。3つ目の社内組織の強化に関しては、1つ目をクリアすることで、その経験を積み重ねて組織化されていく部分も多くありましたので、ここについては割愛させていただきます。

まず、当時を振り返りますと2012シーズン、J3が出来るといった話はまだなくJFLのカテゴリーの中で経営の再建をしなければならない現実がありました。J2ライセンス取得に向けて課題となっていたのが債務超過の解消。そして経営基盤の強化と安定化。またスタジアム。実際債務超過の解消については少々時間をかけながら収益を増やすことを狙っておりました。しかし2014シーズンからJ3リーグが出来ることとなり、その段階で計画を見直しました。J2が出来た最初のシーズンに入ったクラブは無理くりでも上のカテゴリーで活動出来たことでクラブの成長にも繋がり、今のJ2、J1クラブがあるというのも理解していましたので、初年度からの参入というものには絶対にこだわらなかったのも事実です。皆さんも覚えているかと思いますが、参入が決まった際は我々の映像が取り上げられ放送していただいたメディアもおりました。とある新聞社は逆に「J3参入はクラブの努力でも何でもない」という様なニュアンスで書かれていたのは残念でしたね。それに関しては正直憤りを感じましたし抗議をしようかなとも思いましたがそういう風に見えてしまったんだなと捉えるしかないのかなと。

逆にいえば浅はかな新聞社だとも思いました。それまで高いハードルである J2 ライセンス取得を目指していたからこそ、その間に J3 という J2 に比べたらハードルの低いライセンスになったのでそれを越えることが出来たわけです。JFL を目指していた盛岡さんには当時かなり高いハードルに見えたのではじゃないでしょうか？そういった意味でいうと周囲からしたら難なく乗り越えたように見えたのでしょうけれども、我々の置かれている経営状況を考えれば決して簡単なものではありませんでした。油断せず綿密な計画を立て努力した結果だと思っています。そういった中で J リーグのクラブライセンスが施行されて、債務超過の解消が 2015 シーズンの末。昨シーズンの末時点で解消しなければいけないという大きな課題にぶつかったのも事実です。当初は長期的な計画で解消しようと思いましたが、当時の 2 年後、2 シーズン後の末には解消しなければいけない現実が突きつけられました。経営の再建が順調に進んで黒字化してきている最中だったので、その期間までに解消というのは正直厳しいなと思っていました。しかし、解消できなければ自動降格そして、最後に出たのが勝ち点マイナス 10 からスタートですというような緩和措置も加えられましたけども、いずれにしても絶対に避けなければいけないという思いで我々は計画を練り直したという状況です。その結果、新たな計画を立てている中で、我々の自助努力だけではどうにもならないなということを確認しました。計画では増資を行うことと株主の皆様賛同を得るためにも増資だけでなく、会社の利益といったものも最大限追求して 1,000 万円以上を出すことを目標に活動してきました。その結果、現株主、現スポンサー様をはじめとするたくさんの方々に賛同をいただき約 3,600 万円の増資が集まりました。あとは利益を 1,000 万円以上出すことが我々に課せられた使命となっておりましたがけれども営業部が 7 月時点で昨期予算をクリア出来、他部署の売り上げ達成に向けてサポートできたのも大きな要因となりました。フロントも一丸となり、その達成に向けて活動した結果、先月末の 1 月末決算において、まだ 1 円単位の正確な数字は出ておりませんが、1,000 万弱の利益が出せることはまずもって間違いないのかなど。計画通り増資といった部分と利益の部分で債務超過をクリアできた次第です。

最初にもお話しした通り自ずとその大きな課題をクリアしていく過程の中で、まだまだではありますが社内組織の強化についても整ってきたのかなど思っております。皆さんとも長いお付き合いですので、会社の中の体制が整ってきたなという風実感いただいているのかなと勝手ながら思っております。

2 つ目はチーム強化ですね。本来であればチーム強化を行ううえで第 1 にやるのがチーム強化費に予算を掛けてという手法を採るものですが、経営再建といったものが最優先事項でしたので、自分たちの出来る範囲の中で最大限の効果を発揮することに切り替えました。いわば費用対効果・生産性を高めることに労力を費やしてきました。2014 シーズン末に当時の強化担当が突然退任という形となり、チームの強化担当をその時期から新たに探すという状況に直面しました。しかし、慌てて強化担当を探して失敗するよりも私が兼務でやるのが今後のクラブ全体の中長期的なことを考えた際に良いのではという判断で、私

が兼務でやることを決断しました。とはいえ会社の経営が順調に行きつつあったからこそ出来たという部分があります。その前の年に同じ状況下に至った際、出来たかと言えば出来なかったでしょうね。会社の成長の証だったのかなと今振り返ると思っております。もう一つの理由は、私が強化部長をやるといった判断には経営再建という事実もありましたので、強化担当 1 人分の人件費をうかし、選手人件費に回せることがチーム強化に繋がるといった部分もありました。

皆さんには一昨年末、監督発表が遅れていましたので心配をおかけしたかと思いますが、間瀬秀一監督と出会えたことは我々にとっても、中長期的に見ても最大のチーム強化に繋がっていると思っております。昨年の成績、順位こそ 8 位に終わったものの後半に見せた 13 戦負けなしという結果と内容に関しては我々の目指すサッカーに近づけたものと思っておりますし、皆さんはそれを生の目で観て感じてくれたと思っておりますので、詳しいチーム内といった部分については割愛させていただきます。長くなりましたがここまでが振り返りといった部分であります。

そして、ご質問にお答えしますといくつかのロードマップは作っています。いくつか作っているという表現がおかしいと思われる方も中には居ると思っております。まずは我々が置かれている現状をお伝えさせていただきます。J2 昇格のために必要なことは大きく分けて 4 つです。まずは J2 ライセンスに必要な経営基盤の更なる強化。2 つ目はチームの順位。3 つ目は観客動員数。そして 4 つ目がスタジアムといった形になります。

経営基盤強化、順位、観客動員数につきましては、私も見えているところがあります。特に経営基盤の強化といった部分は毎年毎年売り上げを伸ばし、今期が約 3 億円規模のクラブに成長していく予定です。当時私が社長になる前は 1.3、4 億で回しておりましたので倍の形になっています。J2 のクラブを見ても自分たちの営業努力でこの規模までというクラブも中にはあります。J リーグからの分配金があって 4、5 億規模で回しているクラブもあるということを皆さんにもご認識いただきたいと思っております。表現に強引さはあるかと思いますが、1 つ目に関しては言えば時間の問題かなと思っております。2 つ目と 3 つ目については、4 つ目のスタジアムといったものが大きなポイントとなると私は認識しています。もちろん経営基盤の強化にもかかわっていくところです。

2 つ目のチーム順位についてお話しします。最初に申し上げた、私が 1 年間強化を経験したことはクラブの中長期的なことを踏まえて本当に良かったと話しましたが、どういいうおとかと申し上げますと、1 年間スカウティングを行い、編成リストを整理し、監督と綿密なチームのビジョンを立て獲得選手には直接会って話をし、我々と共に戦える人間なのか？そして人間力を見抜きこれまでチーム編成を行ったことで、あることに直面したからです。それは J2 昇格に向けたライセンスがないことです。今回かなりの人数に声を掛けていました。そこで獲得出来なかった理由は全てライセンスの問題です。我々は J2 を目指すライセンスを持っていない。優勝しても昇格出来ないといった事実は選手にとっては致命的です。優秀な選手は、上のカテゴリーから提示された金額よりも高い提示をしても、ラ

ライセンスを持ったクラブを選びます。選手たちは1年1年が勝負で自分の人生ですから、上のカテゴリーでやりたいというのも当然だと思います。皆さんの中には「そんなことわかっていただろう！」と思われる方もいるかもしれませんが、実際に直面してみないと我々も分からなかったというのも事実です。前向きに捉えればようやくそういった選手達に声をかけられるようなクラブになったということですね。

今置かれている我々の現状ですとチーム強化の限界は見えてくるのかなとも思っています。先立つものがない限り優れた選手は集めづらいのかなと言ったほうが分かりやすいかもしれません。例えばライセンスを持っている長野さんと我々が引き合いになった場合、私とその選手に真っ先に言うことは「長野に行きなさい」ですよ。引き留める理由がうちにはないんですから。それが例えばそのクラブ自体が先の見えないクラブであれば話は別ですけどね。長野さんのような優れたクラブであれば、逆に選手も対して長野を選んだほうが良いんじゃない？と伝えてあげます。そこにサラリーを乗せて引き留めることはクラブとしても経営の圧迫に繋がりますので避けています。

また、自チームの選手が上のカテゴリーや同カテゴリーでもライセンスを持っている優良なクラブへの移籍についても同じことが言えます。現に島川や佐藤祥が山口、水戸に移籍が決まったときは喜んで背中を押しましたよ。ブラウブリッツ秋田で育って活躍した選手たちが移籍していく連鎖というものも正直止められないと思っています。止める理由もありませんからね。ただひとつ功績として残るのはこのクラブからそういった選手が出たということです。言えばJ2を目指す選手たちが我々のクラブに入ってきてくれる可能性が大きくなったと言えると思います。J3の中でもJ2へ選手をステップアップさせることが出来たクラブも多くありませんからね。そういった面でも、このクラブの良さというものが出たのかなと思います。

3つ目の観客動員数は今の我々は2,000名ですね。これは今の置かれている状況の中の自助努力で2,500名くらいまで引き上げることが出来ればいいのかなと感じております。スタジアムが出来ると、条件が整い昇格しようとするシーズン、クラブライセンスを持って勝負を掛けたシーズンには3,000名までは持っていけると思っています。もちろん、チームの成績も大きく関わりますがね。もちろん今の状況下でも3,000名を目指してやりますよ。やるんですけども2,500名まで自助努力で有料入場者数を持っていければ、他クラブの例を見ても3,000名までは一気に伸びるんだらうなということです。

数字で見ると一昨年は平均入場者数2,000人代のクラブがなかったんですよ。1,000人代のクラブがあつて次は3,000人代。詳しく見るとクラブライセンスがあるかどうか。上を明確に目指しているかいないかということです。なので今の状況下でまずは2,500人といったラインが大きな目標になるのかなと思います。

ロードマップの話をしてしますと最初に話したように、いくつかのロードマップはございます。ただ、スタジアムがいつ出来るかなどが見えない限り公に出すことは出来ないと考えています。なぜか？スタジアムの議論なくして公に出すことはただの私のイメージでし

かなくて絵に描いた餅なのかなと思っています。それが結果皆さんを裏切る形となることになりかねないので、ここはスタジアムに関してしっかりと計画がない限り、出すことは控えたいなと思っています。言えば出しているクラブはスタジアムがいつまでに出来ますよというようなことが出ているクラブがロードマップをしっかりと出していますよね。ただ、言えることはひとつあります。スタジアムを作るためのロードマップ自体は、我々自身から出せると思っています。ここに関しては今の段階では話せません。なぜかという僕が発言は全て議事録に載ります。公に出ることになります。少し慎重にならなければならない部分もあります。ただ今シーズン中に大きな動きを出せればと思っています。我々は吹田のスタジアムを含めて、色々な関係者とお会いして様々な方法をイメージしています。これが1つ目の質問への答えとなります。以上です。

#### 【梶原】

今お話をさせていただいた内容に関して何か追加でご質問ある方いらっしゃいますでしょうか？

#### 【参加者】

岩瀬さんが以前サッカー専用スタジアムを意識しているという話は前から聞いてて、南長野のようなサッカー専用スタジアムをライセンス取得時にとまっているとは思いますが、行政のほうで陸上競技場改修でライセンス取得案を持ってきた場合、ライセンス取得を急いで陸上競技場案へ移行するのか、それでもサッカー専用スタジアムにこだわっていくのかという方向性をどうするのか。僕らもサポーターとして一緒にアピールをしたいのですが、クラブの方向性と一致させておきたいなと思っています。

#### 【岩瀬】

ありがとうございます。本当に嬉しい質問です。はっきり申し上げます。陸上競技場の改修で自治体が動いた場合、私はやりません。そこには賛同しません。なぜかというところは公的資金を投入するからです。言えば皆様の税金ですね。昔県から改修費用が確か18億円とかで見せられたことがあります。この18億という数字はそれこそ皆さんが必死になって働いたお金なわけです。そのようなお金を使って目先のことを考えて陸上競技場の改修をして、誰が幸せになれるのかといった部分を私は考えてしまいますね。私は10、20、30年後といった部分を考えないといけない中でこの少子高齢化や人口がどんどん減少している。サッカーといったものが秋田においてはまだ文化として根付いていない。これから文化として成り立たせなければいけないと考えた際に、私は秋田にとって1番良い選択をしたいと思っています。行政からそのような提案をいただいても私は多分断ると思います。多分じゃないですね、断ります。ただサッカー専用ということも私は考えていません。フットボールという括りでラグビーやコンサートなど色んなことがこの芝生の上で

も出来ると思います。そして芝生でないところ、例えばコンコースであったり施設であったりをもっと優れた形で使えると思っています。皆が本当に幸せになれるスタジアムを私は求めていきたいです。日本で初めての誰もが幸せになれるスタジアム作りといったものをしっかりと訴えて突き進んでいきたいと思っています。もう一つの理由は陸上競技場のトラックというのは結構差が出てしまいますよね？秋田県の方々が異空間として感じて頂くには、ピッチまで近く臨場感の溢れる空間でなければならないと感じています。30年後のクラブ像を考えたときに絶対そっちのほうが良いと思います。

**【梶原】**

他にございますでしょうか？

**【参加者】**

スタジアムの話になりますが、スタジアムの位置(場所)ですが八橋ですか？それとも郊外にポンっと作るのかといった部分を知りたいなと思います。

**【岩瀬】**

私が勝手にあそこに作りたいと行って作れるならここで答えしますが、これは我々だけではどうにもならない話なので。ただ理想で言えばどうなのでしょうかね。街中にある意義というのもあると思いますし、郊外にある意義もあって、いずれにせよどちらの可能性もあると思います。間違いないのは秋田にとって良い選択をしなければならないということです。だからどこがとか、どこにというのはここではお話することが出来ません。ただ、言えることは秋田の皆さんにとって良い選択をしなければいけないということです。

2つ目の質問に行ってしまいますが、昨年秋田県と秋田市の事務担当者や県・市議会議員が長野県内のスタジアムを見学しに行っています。多機能スタジアムの建設に向けて着実に進んでいると考えて良いのでしょうか？といった質問をいただいておりますけれども、一言で言えば進んでいません。それが秋田の現状です。ただ今回の吹田のスタジアムのパターンは新たな手法ですよ。さすがに秋田の経済力で120億円を民間で集めるのは不可能に近いのかなと思います。いくつかの手法によって集めることが出来るのかなとも思っていますが、これからの公共事業は民間の力をフル活用した中で維持管理費なんかも自治体負担がゼロというのがベストだと思いますので、目指すべきモデルをしっかり作って我々が示していくということがそれを動かすために必要なのかなと思っています。次に進んでしまつて。大丈夫でしょうか？

【梶原】

よろしいですか？進んでも大丈夫ですか？

【岩瀬】

はい、今シーズンは上位カテゴリーの選手同カテゴリーのレギュラークラスの選手を多数獲得しており、ファンとしては例年以上に期待が持てる体制に思う。特に日高選手の獲得は、山形サポーターを呼び込める可能性もあるのではと思う。しかしながら、昨年になってようやく債務超過を解消したばかりだとすれば、借金はないにせよ、決して余裕のある財務状況でないものと推測される。いわゆる攻めの補強は財務状況を圧迫していたりはないものか？というようなご質問をいただいております。

この質問の中で「借金はないにせよ」とありますが、借金はまだありますよ。債務超過と借金は別の話ですから。借金はありますけれどもちゃんと返しています。推測していただいているとおり余裕のあるクラブではないですが、昨季末でやっと地上に出られたわけですから、いつでも予断を許さない状況ではあります。ただですね、私としてはこれまでがこれまでだったので心のゆとり・余裕という言葉が適当なのか分かりませんが、気持ちの余裕はある意味ありますよ。なので、攻めの補強と現段階で皆さんに言っていたのは嬉しい限りです。ただ攻めても結果が出なければ何の意味もないですから今判断出来ることではないと思っています。あとはそれが圧迫しているのかとご指摘いただいておりますが、していないかと言えば企業として成長していくにはちょうどいい程度なのかなと、私は感じています。もちろん全ての部署が予算をクリアしなければ赤字に転落して債務超過の状況に陥りますが、挑戦なくして成長はありませんからね。ただ無理なことはしません。アホみたいなプラス 3,000 万、4,000 万というような予算を組むようなことはないでしょう。土の中にある意味いたわけですから、ようやく芽が出て日の光をたくさん浴びて成長出来る今シーズンなのかなとも思っています。挑戦なくして成長もないと思いますからね。

質問の最後に、また来シーズン以降もこういった攻めの補強を継続していくのか？と書かれています。今お話したとおり我々は成長を求めてどんどん活動していきたいなと思います。ただ無謀なことは避けますけどね。一人の経営者である以上、赤字企業は周囲の信頼や周りからの支援、協力を裏切ることになるので常に注意したいと思います。以上です。

【梶原】

ありがとうございます。この件に関して何かご意見、ご質問ある方いらっしゃいますでしょうか？続きまして、強化・育成のほうのテーマに進んでいければと思います。まず育成のほうから専務の加藤よりお話をさせていただきます。



## 【加藤】

私のほう専務という立場もありながら、昨年からアカデミーのほうも管理をさせていただいている状況です。今アカデミーのほうも資料にもありますが、トップチームがあってユース、ジュニアユース、スクールという形。小学生年代はスクールですね、そういった形でカテゴリーを置いてやっている状況です。クラブ発足 2 年目にジュニアユースを立ち上げました。本当に J リーグのルールに乗っ取るという形できちっと基盤整備をせず立ち上げてしまったところがありました。ただ、ブラウブリッツというトップチームがあることで地域の少年団の保護者はじめ期待をしていただき、発足当初から良い選手を集めることが出来スタートすることが出来ました。第 1 期生が高校 2 年生。4 月から 3 年生の年代に入ってきます。その 3 年生の年代が 12、3 名いるのですが当時からトレセンレベルにいた選手たちが今高校 2 年生になっていると。ただ昨年ユースの段階で秋田の A1 リーグという秋田県リーグですね、それを上がっていくとプリンスとか東北なのですが、そのリーグで 3 位という成績でした。学年でいうとひとつ上の秋田商業や西目と戦い、色々な結果を通して 3 位という順位に終わってしまいました。クラブとしての目標は今年の段階でプリンスに行くという状況でしたので、その目標は達成出来ませんでした。

皆さんもご存知かと思いますが、今年からユースの監督に熊林親吾を招聘し、今 A1 リーグ優勝を目標に取り組んでおります。また、カテゴリーの説明をしますとユースほうにコーチ 1 名鎌田恭輔を置き、トレーナー 1 名を置いております。また、ジュニアユースの監督には栗原。ジュニアユースに関しましては昨年東北クラブユース選手権で準優勝し、北海道で全国大会を戦いました。東北ではベガルタに負けてしまい準優勝となってしまいました。しかしながら全国大会まで行きますと予選リーグで清水エスパルスなど強豪チームに負けてしまうという状況であり、そこで決勝トーナメントに行くということをジュニアユースは目標として掲げています。また、その強化として昨年までトップチームのヘッドコーチを務めた松田正俊を U-14 のコーチ。U-13 には高橋理を継続的に配置し、4 種とのスポ少との連携もスムーズになってきています。また、今年の新 1 年生についても非常に良い選手を獲得出来ており、しっかりと進めていきたいという風に思っております。ただ、秋田では高校サッカーがまだ主流のためにジュニアユースからユースに昇格する選手というのはなかなか移行がスムーズに行っていないのも事実です。学業とのバランス、将来的な部分を見ると選手保護者ともに高校サッカーを目指していく。また、正月の選手権を目的に行きたいという選手が多いのも現実です。昨年面談でも選手保護者と 3 回行いましたが、それでも高校サッカーを追いかける選手だったり、学業を意識して進学する選手がいるというのが事実ですので僕らとすれば育成スタッフの中でのミーティングを経てどのようなアプローチをすることがベストなのか。我々の 1 番のストロングポイントはトップチームに昇格することです。現状ユースの選手がトップチームのトレーニングに参加させていただいたり遠征などにも行ければ参加させるようにしています。そういった選手がトップチ

ームに昇格することが秋田県の子どもたちにとっても影響を与えると思います。また、色々各学校にも回らせていただくとやはり大学などの進学、関東の大学サッカーとか東北でも仙台大学が結果を残しているということで大学とのパイプを作ることで選手を大学経由で育て、また秋田に戻ってきてもらうという仕組みを確立することが子どもたち含め、保護者にも安心感を与えていると思っております。来年は進学という部分が出ていますので、そういった部分はクラブとしてもサポートしていくことが子どもたちの成長に繋がり、トップチームの選手を育てることに繋がってくるかと思っています。ですので、スクールで底辺を拡大し、そこからジュニアユース、ユース、トップチームへ1人でも多くの選手を輩出出来るよう目標を持ってやっていますのでよろしくお願いいたします。私からは以上です。

#### 【梶原】

ありがとうございます。強化・育成に関して特にアカデミーの部分、質問がある方いらっしゃいますでしょうか？もしトップの強化、今後のビジョンにつきましてご質問等ある方は強化の管理しております岩瀬のほうからお答えさせていただきます。何かございますでしょうか？よろしいでしょうか？ありがとうございます。

テーマの3つ目に進めさせていただきます。3つ目は試合運営についてですね。日程、アクセス、スタジアム運用を中心に私のほうからお話させていただきます。

まず、今シーズンの日程についてお話させていただきます。ホームゲームに関しましては、今シーズンのJ3リーグのレギュレーションの関係で2回戦制のホーム&アウェイとなります。皆さんもご存知のとおりホームゲーム数は15試合となっております、昨シーズンより4試合減った日程での開催となります。大型連休等でのタイミングで試合が組まれないなど、比較的余裕のある日程だなという印象を持っております。試合会場に関しましてもこれまでと同様、こちらあきぎんスタジアムをベースに使用させていただいております。5月に1試合陸上競技場の開催がありますが、こちらは昨年引き続き女子ラグビーさんのセブンスという全国大会レベルのオリンピックの新しい種目に追加されるというところありまして、ラグビー協会が強化しているという関係の全国大会が組まれておりますので、そちらはラグビーさんのほうへ使用いただきます。11月の1試合未定となっているSC相模原戦がありましたが、決定次第情報をお出しさせていただきますので少々お待ちください。万が一、調整付かなくても陸上競技場を第2の候補としておりますので、逆に秋田市以外の開催は予定しておりませんのでご了承ください。

続きまして、試合会場へのアクセスについてなんですけれどもアクセスに関する質問いただいておりますので、一緒に答えさせていただければと思っております。いただいた質問の中で、秋田駅からバスを使って観戦に行く人のために是非、秋田中央交通さんと協力して試合日に限り利用可能なお得な回数券を作りたいです。また、西口バスターミナルから八橋まで行くバスを系統別ではなく、全てひとまとめにした時刻表の案内を置けば

便利になると思いますというご意見をいただいております。そちらに関してご説明させていただきますと、シャトルバスに関しまして私たちも重要な項目として捉えております。今シーズンのホーム開幕戦に向けてシャトルバスでありましたり、それに見合うバスの運用というのを検討している次第でございます。実際に今ご質問いただいた秋田中央交通様にもアプローチをしておりますが、皆さんが考えるシャトルバスとは少し違った運用方法での落としどころを今探っております。ただ、クラブのほうから提案をしている段階ですので先走ってしまいますと先方にもご迷惑をおかけしてしまいますので、具体的にどのような内容を提案していくかをお話するのは控えさせていただきますけれども、いずれにしても八橋周りの駐車場問題、そろそろ限界が来ると思いますのでそちらを解決出来るようにシャトルバスの問題をですね、クリアしていければと思っております。皆さんにもご協力いただくこと出てくるかと思っておりますのでご理解いただければと思っております。

スタジアム運用についてご説明させていただきます。あきぎんスタジアムにつきましましては、基本的に昨シーズンから大きく何かを変更するという事は予定していません。ゲートのほうも昨年と同様、3ヶ所での運用とさせていただきます。皆さんもホームページ等で確認いただいたかもしれないですけども席種に関しても変更はないのですが、名称のみ変更させていただきました。メインスタンドの屋根が掛かっている飛び出した部分をウイングと呼んでいましたけれどもシーズンを通して分かりづらかったなというような反省もありましたので、ウイングのところを見た目同様サイドという名称に変更させていただきましたが、席種につきましましては変更ございませんので共有をいただければと思っております。この中にも試合のときに横断幕を掲示いただいている方がいらっしゃいますけれども、こちらに関しても現状変更はございませんので、そのタイミングとなりましたらホームページにて情報を出させていただきますので、試合当日ご協力いただければと思っております。よろしくお願いたします。試合運営につきましまして、私のほうからは以上となりますが皆様のほうから試合運営の運用等で何かあればと思っておりますがよろしいでしょうか？このあと音響についてお話させていただきますが、試合運営の音響についても質問、ご意見ですね。いただいております。こちらの会場の音響の聞こえが悪く、場所によっては試合前の社長のコメントやイベントの音声の聞こえ辛くなっており試合を十分に楽しめなくなっている。音響の改善をお願いしたいというご意見をいただいております。私たちも音響改善、音響設備の不足は認識しております、ただ限られた予算の中で今シーズン15試合のホームゲームをカバーしていかなければならないという状況はご理解いただきたいです。ただ、進行シナリオの中で例えば演出の部分でカバー出来るのではないかなと私のほうで思っている部分がございます。例えばスタジアムMCのシャバ駄馬男さんですね、これまでより演出的に多くピッチに出ていただいて、シャバさん出てきたから何か始まるなというような来場者の気付きですね。そういうところであったり、これまでやっておったんですけどもホームゲームごとのクラブとゴール裏のサポーターの方々、代表の窓口の方との情報共有ですね、これを密にしていくことで進行のタイミングでありましたり時間を合わせられ

るかなとも思っておりますので、その窓口の方も今シーズンから変わられたというご連絡もいただいておりますので、そちら引き続き密に連携していければなと思っておりますので可能な限り改善を図っていきますけれども、いきなりドカッと聞きやすくなることはないかと思っておりますのでご理解いただきながらホームゲーム一緒に盛り上げていただければと思っております。よろしく願いいたします。

もうひとつですね、試合運営というよりは雰囲気が良いかなんではないかという意見もいただいておりますので私のほうから回答させていただきます。よく海外のサッカーとかで選手の入場時にドラム缶のような太鼓を叩いていると。その間を選手が入場と。要は選手入場時の演出ですね、そういうのを観ました。ホーム開幕戦でも同様に秋田らしくなまはげ太鼓で固めて選手を迎えてはどうか。ホーム開幕戦でテレビ中継があるかもしれないが、ブラウブリッツらしく良いかなというご意見をいただいております。こちら貴重なご意見ありがとうございます。秋田らしさを出していくという方向性に関しましては、私たちが常にイメージを持っているので方向性については合致しているかなと思っております。ただここで必ず行いますというような約束は出来ないで、全てを否定することなくですね、検討させていただいて実施に向けて動けるのかなとも思っておりますので、引き続きお願い出来ればと思っております。実際、あきぎんスタジアムはゴール裏のほうからも見えるかもしれませんが、テクニカルエリア付近かなり狭く試合中混雑といたしますか、しております。入場時に関してはメディアさんも入りますのでかなりの人数がこの狭いエリアへ入ってきますので、選手等の安全面を考慮してまた違った角度からアプローチして選手入場であったりスタジアム全体を盛り上げられるのかなと思っておりますので、この部分に関しましては皆様にもご協力いただくこともあるかもしれません。クラブと一緒にホームゲームの雰囲気、ホームアドバンテージの雰囲気を一緒に作っていければなと思っておりますのでよろしく願いいたします。何か試合運営に関連する部分、質問ある方はいますでしょうか？よろしいですか？はい。

それでは 4 つ目のですね、来場者数増に向けてのお話に進めさせていただければと思います。こちらに関しましては、ホームゲームの情報等ですね。広報媒体の活用もごございますので、常務の外山と私梶原のほうから回答をさせていただきたいと思いますが、広報面の質問への回答を交えながら外山のほうから先にお話させていただきます。

#### 【外山】

広報面について私外山のほうからお話をさせていただきたいと思います。先ほど岩瀬のほうからもお話がありまして、弊社は皆様のご支援もあり、今期から債務超過を解消出来、足かせが取れた状態での経営に入っております。皆様もご存知のとおりですね、監督の続投、選手の補強も順調に進みまして今現在高知のほうでキャンプを行わせていただいております。このチームにおきましては、きっと今期良い結果を出してくれるものと考えていますし私達も信じております。それにつきまして J2 昇格を実現させるにあたり

まして非常に大事になってくるのは、広報面から秋田県民に対する認知やファンの拡大。こういったものが色んな面での支援に繋がっていくと信じております。ですがポイントとなる広報面においてまだまだ未熟な部分もありまして、強化が必要だと考えております。1番大事になってくるポイントであると考えておりますので、今期については今までもメディアさんを通して露出を意識してきておりました。しかしそれだけではなく、こういった出し方をするのかということが非常に大事になってくると思います。今期につきましては露出の回数だけではなく、質の部分においても細かく管理を行ったうえで振り返りを行い、質を上げていきたいと考えております。そして各メディアさんを通しての露出は空中戦であると考えております。それに対して地域の方々との接点を増やす地上戦のほうは今まで地域貢献という形で行って参りました。こちらについても直接県民の方々と触れ合う機会を増やすだけではなく、それをいかに来場に繋げるか、ファン獲得に繋げるのかということ意識したうえで行っていかなければならないと考えております。この地上戦と空中戦2つの質を上げ回数を増やしていくことでクラブの認知、そしてクラブへの興味、そして共感、好感を持っていただけるような広報活動をやっていかなければならないと思っております。少しだけ具体的に申し上げますと、これまでも各メディア様に取り上げていただいております。しかしですね、まだまだコミュニケーションが上手く取れていないということもあり、質と回数ですね。十分な回数ではない。もしくは十分な形で伝わっていないと感じております。これにつきましては、各メディアさんとのコミュニケーションをより密に取っていくことで大きく改善していきたいと考えております。また、近いところでは、昨シーズンの強化を行っていかねばならないと思っております。ホームページにつきましては、昨年リニューアルを行って見やすさと回遊性というところにポイントを置いて改善を図りました。ただまだですね、皆さんにアクセスしていただけるような仕掛けが少ないためにまだまだ認知というものは出来ていないと思っております。これにつきましては次に申し上げます SNS との連携によって対応していきたいと考えております。SNS に関しましては、昨シーズンの終わりに LINE@ というものを導入しました。今現在ですね、1,200 名弱のフレンドがおります。これにつきましてもただやっているだけではなく、よりフレンドの数を増やす、接点を増やすことを目的に質を上げていかなければと考えております。それに加えまして今期につきましては SNS でいうとインスタグラムも導入し活用をしていければと考えております。まずは自社媒体と各メディア様との点については頻度と数を上げていくためにコミュニケーションですとかホームページとの連動というところで動いていければと思っております。これまでのことを踏まえまして事前にご質問いただいております件についてご回答させていただければと考えております。

まず、「松木安太郎講演会がさきがけで行われますが、昨年行った一般向けの間瀬監督、あるいは岩瀬社長、伊東輝悦選手等の講演会は今年も予定しておりますでしょうか？手間と時間は掛かりますが、サポーターを増やすには良い機会と思われませんか？」という質問につきまして、クラブ主催での岩瀬、間瀬監督、伊東選手の講演会は予

定しておりませんが、昨年も岩瀬が年間 30 回ほど様々な場所で分野で依頼された講演会を行っております。また、間瀬監督につきましても一般向けと企業様向けに 1 回ずつ合計 2 回行いました。現在のところいただいた講演の中でファンを獲得するよう努めている次第です。そして今年につきましては、やはりオリンピックイヤーということもございます。8 月に向けて様々なイベントもしくは依頼が来る。私たちからご提案する機会が増えてくると思います。スポーツに対する意識が高まっていく機運を利用し、元オリンピック代表かつ選手として活躍した伊東輝悦選手などにも例えばパネラーとして参加いただけるような形での講演会参加を考えております。

そして次、「他 J リーグチームのように大学等、高等教育機関とのシンポジウムまたは授業等を行うことで若者への PR をする考えはありますか？」というご質問をいただいております。これにつきましては現在のところ教育機関とシンポジウムを行う予定はございませんが、これまでも授業に関しては行っていることがございます。秋田公立美術大学のゼミの授業におきまして、外部特別講師として代表の岩瀬が参加させていただいております。また、皆さんもご存知かと思いますが、東京の中央大学のゼミにも関わりを持っておりまして、代表の岩瀬が外部講師としてお手伝いさせていただいております。そして、毎年中央大学の学生が秋口にシルバープロジェクトを行っています。こういった形で積極的に若者に対してのアクションを起こしております。また、積極的にインターンシップも受け入れしております。インターンシップを通して地域貢献活動や試合運営、広報活動に取り組んでもらっています。その経験を通して体験した本人だけでなく、クラブの中身を知っていただいて学生の周辺にも広報活動に繋がるような口コミを期待しております。そしてですね、秋田県の事業であります若者会議にも企業として参加しております。こちらにつきましては、県内企業・行政と若者とのマッチング事業となっております。秋田県内の学生団体ですとか個人との接点増加ですとか関係構築も現在進めております。

それともうひとつ。「秋田駅の広告が試合日がすでに終わっていても更新されていないのが気になりました。飲み会でたまに秋田駅を通る人ほど、駅構内の広告は見ていると思います。必ずしも皆さんウェブページを見ているわけではありませんから想定以上に大事かと思います。」こちらの質問ですが、おっしゃるとおりであります。クラブの管理が行き届いていないためにこのような事象が起こっております。こちらについては大きな効果があるとクラブも認識しております。今現在は秋田市さんのほうで設置していただいており更新も秋田市さんのほうで行っていただいております。ただし、やはり私たちからのアクションがないと同じようなことになってしまいますので、こちらにつきまして私どものほうで秋田市さんのほうと連携を取りながら、自分たちで行ける場所に関しては自分たちで作業を行っていければと思っております。

最後になりますが、「道路から株式会社ブラウブリッツ秋田のオフィスが見えますが、パッと見で掲示物の情報に変化がないため、デジタルサイネージを導入してはいかがでしょうか？」というご意見をいただいております。ありがとうございます。これにつきまして

今時点でデジタルサイネージの導入は考えておりませんが、以前あった大きなテレビで CM などを流しておりました。しかし、今はトップチームのスкауティングルームのほうで使っておりますのでテレビはなくなっております。しかし、やはりご意見とおり当社は良い場所にございまして、有効に活用出来ると考えております。何度か窓を使ってホームゲームの告知ですとか行いましたが、毎試合実施には至りませんでした。こちらにつきましても今期はしっかり試合の告知。試合の告知だけでなくイベントの告知やテレビ中継等の情報告知の場所として活用していきたいと考えております。ご質問への回答につきましては以上となります。何度も申し上げますが私どもは広報面の強化が非常に重要となってきます。つきましてはクラブの認知、興味、好感度を持っていただけるような広報戦略をしていかなければいけないと思っておりますので、シーズンも始まりますが、何かお気づきのことがありましたら何なりとおっしゃっていただければと思います。私のほうからは以上となります。質問などがあればお願いします。

#### 【参加者】

ホームページの関係で非常に少数派で時代遅れの意見かもしれませんが、私は未だにガラケーを使っておりますリニューアルに伴って逆にホームページが見にくくなって不便なんです。自宅のパソコンで見れば事足りることなんですけど、ただ秋田県の少子高齢県ということでスマホの普及率も全国平均よりだいぶ下回っているはずなんです。となれば同じように不便を抱えている方が一定数いるのではないかという点。費用対効果となると思うんですけど、ガラケーでも見やすいようなホームページも良いのかなと思います。

#### 【外山】

ありがとうございます。おっしゃる通りでございましてタブレット、スマホへの対応、見やすさの改善は出来るのではないかと考えております。ただ、ガラケーに関しましては見れない状況になってしまっていると思いますので、今一度そちらにつきまして私どものほうでシステム関連会社にですね、相談して出来る改善を行っていただければと思っています。ありがとうございます。他に何かございますでしょうか？

#### 【梶原】

ありがとうございます。

続きまして、私のほうからホームゲームの来場者数増に向けてですね。取り組み等をお話させていただければと思っております。昨シーズンのホームゲーム来場者数、平均入場者数ですね。19 試合ホームゲームありまして 1,998 名というような結果に終わりました。2,000 名を越えるような形を目指しておりましたが、届かなかったということになっております。私も違うクラブの運営担当とお話しますが、2,000 名という数字を越えるのがひとつ大きな数字となっているという印象を持っております。ただですね、今年はずっと上

を目指さないといけないと思っている中でクラブとしても 3,000 名という数字をチャレンジしても良い時期に来ているのかなと感じておりますで、明確に 3,000 名という数字を目指していければと思っています。ただですね、1,998 名という数字で終わっているんですけども 2014 シーズン、J3 に参入したシーズンから比べますと 113%ですね。お客さんの数字が増えています。ホームゲーム数のバラつきがありますけれども伸びているという事実は皆様にもご認識いただきたいなと思っています。昨シーズン J3 で一昨年から伸びているのは町田さんと長野さん。それと参入してきた山口さんは比較出来ませんがあのクラブは 4,700 名ほどの平均入場者数を記録しております。そのような観点含め、他の 3 クラブは伸びる要因がはっきり分かるクラブです。町田さんはシーズン通して昇格争いに絡み続け、結果昇格しました。長野さんも昇格争いに絡み続けて昇格は出来なかったですけどもあのスタジアムが完成しました。山口さんは J リーグという舞台に参入したアドバンテージと結果が独走での昇格。お客さんの入場者数が伸びることが目に見えて分かっています。そういった中で比較するのもおかしいですけども昇格争いなかなか絡めなかった。J2 への昇格は現状ライセンスの問題で達成出来ないという秋田の状況の中で 113%伸びているということはポジティブに捉えています。そこを踏まえてのクラブで 3,000 名を目指すというような方向性となっておりますので、ご認識いただきたいなと思っています。ちなみに J1 から J3 全部のクラブを見ても 113%伸びているクラブは上に 12 チームしかありません。1 番伸びているのが J2 の福岡さん。理由は分かると思うんですけども福岡さんが 1 番の結果です。そのあとに昇格した松本さんとか山形さんとかいらっしやいます。スタジアムを改修したフロンターレさんも上にいます。武藤選手がいた FC 東京さんもいますけれどもそのようなクラブがいる中で 13 番目の伸び率は達成しておりますので、その部分はポジティブに捉えて頑張っていければなと思っていますのでよろしく願いいたします。

クラブの取り組みなんですけども、正直お客さんを増やすための正解は誰も分かんないです。どのクラブに聞いても分かんないと思います。ただですね、皆さんも見たことあると思うんですけども川崎フロンターレさんはかなり面白い企画、趣向を凝らした会場企画に取り組んでいます。その結果お客さんが増えましたのでどのクラブもフロンターレさんのようなやり方に飛びつきましたよ実際。色んな趣向を凝らしてライト層を取り囲むことにチャレンジしましたが結構結果は付いてきていないというのが現状ですし現場レベルの感じているところでございます。フロンターレさんがなぜ成功したかという、面白い企画以外に常にホームタウンの中にフロンターレさんで言えばフロンターレが日常にある風景があることが私は 1 番の理由じゃないかなと思っています。普通に子どもたちが登下校する間に大久保選手のポスターが貼ってあったり中村憲剛選手の顔がどこかで見れたりする中で、あのような面白い企画があるというすべてがリンクしている中での入場者数増だと思っていますので、その種まきを明確にこれまで以上に強化していかなければいけないなというような感じで私は思っておりますので、今シーズン強化していこう



と思っております。また、試合会場の企画に関しましても分かりやすさを 1 番のポイントとして挙げさせていただこうと思っております。グルメでありましたりブラウブリッツの選手たちと触れ合えるような、それだけしかやらないのかよと思うかもしれませんが逆にそれが 1 番分かりやすいというような思いがございますので、シンプルながらも説得力ある企画を準備して皆さんをお待ち出来ればなと思っております。昨シーズンから私もアウェイゲーム全試合帯同させていただきまして、前泊という形でトップチームとアウェイのほうへ入ります。岩瀬も一緒に行くんですけども山口に行った際、前日夜に一緒に食事をしてお店の方にどこから来たチームですか？と店員さんに聞かれました。明日レノファさんとやるので秋田から来たことを伝えたら、冗談での話ですけどそれならお勤定もってもらえば良かったと言っていましたよ。冗談とはいえ、レノファさんはそこまで地域に浸透しているんだなという印象を持っています。そのようなアウェイでの環境を感じた 1 年だったので、それを秋田に持って帰ってきて展開、発信出来ないかなと考えておりますのでそれをブラウブリッツを皆さんの日常生活で感じてもらえる風景の構築に繋がればなと思っておりますのでご理解いただければなと思います。実際、皆さんもご存知だと思いますが今シーズンの前期ポスター第 1 弾ですね。伊東輝悦選手をモデルにしたものを作らせていただきました。あれだけの実績、知名度を持つ選手ですからこれまでポスター掲示を断られていたところも貼っていただけるようになりましたし、そういう場所が増えました。僕も泉のほうにあるアサヒドラッグさんに行きましたが、応対してくれた店員さんが輝さんの大ファンだということで OK をいただいたりですね、分かりやすい結果も出ています。でも、まだまだ断られるところも多いので、それが 1 枚 1 枚増えていくことがクラブにとってもプラスになると信じてやっている次第でございます。昨シーズンよりイオンリテール様が J リーグのトップパートナー契約を結んでいただきました。その中で私たちもイオンさんとの関係を強化していこうと思っております。これまでも全選手監督スタッフ含めて参加してもらうイベントを行わせていただいたり一定の関係は持っていたんですけども、もっとう 1 回きりではなく、一緒に出来ないかということを探しながらの形にはなるんですけどもイオンモール秋田さんとの連携は進んでいるなと私も担当していると思っております。今イオンモール秋田さんはリニューアル中でほとんどのお店やっていないですけども真っ白な囲い壁ですね、もう少しでブラウブリッツだらけになりますのでお待ちいただければと思います。そのような形で先方の使わせていただけるような、何て言うんですかね。期間限定にはなるんですけども秋田で人が集まる場所という認識もありますからそのようなところも利用しながら貼らせていただいたりですね、またイオンモール秋田さんのテナントに終日ヤマト運輸さんが荷物を搬入で入れているんですけども、そのヤマト運輸さんに今年のユニフォームを着ていただいてホームゲーム週業務をいただけそうところまで来ていますので、何でブラウブリッツなのかと思われるかもしれないですがそのようなところからもブラウブリッツを感じていただけるような状況を作っていければなと思っております。もし本当に何か皆さんからのアイデアがありましたらホーム

ゲームの会場でも構いませんし、本日お申込みいただいた info のメールアドレスでも構いません。連絡をいただければ出来る限りのことはやっていきたいと思っておりますので、また皆さんにもご協力いただくことが出て来るかと思っておりますが秋田にブラウブリッツをどんどん浸透させるという思いを共有してもらえていると思っておりますので一緒になって進めていければなと思っております。よろしくお願いいたします。

最後になりますが、質問の中で物販ですね。グッズの部分のところの質問もいただいておりますので、そちらに関しまして質問ベースとなっておりますが回答させていただきます。3つございましてひとつ目がですね、多分ゼルビアさんですかね。クラブで食堂を運営したりクラブの他の面で収入増を目指す経営が見られます。秋田でもそのようなことを検討していますか？という質問をいただきました。ありがとうございます。正直なところそのような具体的な案としては考えておりません。まだまだ各部署で伸ばせる部分があると社内でも全員思っておりますので、その部分を伸ばしてから事業拡大に進んでいくのかなと思っております。

2つ目がですね、これも以前からご意見をいただいていたんですけれどもアウェイの会場での物販ですね。秋田出身の方が関東圏、それ以外の地域にたくさんいらっしゃいます。タオルマフラー、レプリカユニフォーム等点数を絞った形でも構いませんのでグッズ販売をしてほしいという意見をいただいております。ありがとうございます。これまでは皆様のご存知かと思っておりますが、アウェイゲームへ何度か出張販売という形でやらせていただきました。あれは実は秋田県の PR という名目での販売でしたので、先方への手数料もない形で品川にある美彩館さんと連携しながらそちらの商品を首都圏であったりを販売していました。そのようなグッズを含めて販売は対戦相手のクラブさんの事情もありますので全て私たちの一存でやるのは難しいですが、これまでやらせていただきました相模原さん。FC 東京さんは天皇杯だったので協会ベースの運営のため、FC 東京さん直接ではないんですけれども候補としては挙がってくるのかなと思っております。スタッフが付いていく試合もありますので可能な試合でもし出来ればと思っておりますのでそのような回答とさせていただきます。

3つ目が昨年の長野パルセイロ戦で大雨のときに座席を拭いてくださる係員がいて感動しました。そこで、4月5日開催の第4節 Y.S.C.C.横浜戦で行ったブラウブリッツ秋田オリジナルポンチョセールを今こそ行えば良いのになと思われました。このようなセールイベントを行う際にはかなりの手間が掛かるのでしょうか？商機を逃しているような気がしましたというご意見をいただきました。ありがとうございます。ボランティアスタッフさんは私も深く関わらせていただいておりますが、フロントスタッフが求めている以上のおもてなしを試合会場で1番して下さっております。岩瀬もホームゲームの朝ボランティアさんで行うミーティングでおもてなしについて話続けてきました。クラブからの思いはボランティアスタッフさんにも伝わっているものと感じています。逆にフロントスタッフにはプレッシャーになります。あれだけのことを少ない人数の中やって下さるということは私た

ちに良い意味でのプレッシャーを掛けてくださっているような認識でございますので、一緒になって来場者へのおもてなしという部分を継続していければと思います。ポンチョセールについてですけれども購入していただく皆様の立場からしたら優しい販売方法だったかなと思います。物販を担当させていただいている立場からすると販売を見込めるタイミングで売り上げを伸びない方法を探ってしまったという認識でもあります。なのでそのバランスですよね。買っていただく立場に立った販売方法はしていきたいと思ひますし、ホーム開幕に向けてもグッズとチケットをセットにした販売も検討しておりますのでそれはチケットもグッズもお得に購入いただけるような形になっていひますので、誰もが損しないような販売方法を探らせていただければと思います。ポンチョにつきましては2011年に販売開始したものが昨シーズンやっど完売しました。売れなかつたといひばそれまでなんですけれども、それだけ雨が降らなかつたのかなと思ひております。今シーズン開幕に向けても新しい形でのポンチョを継続的に販売継続していきまひすのでご購入のほうもいただければと思います。よろしくお願ひいたします。何か来場者数増に向けて皆さんのほうからご意見、質問ある方いらつしやいますでしょうか？

#### 【参加者】

来場者数といひかホームタウン活動にも繋がると思ひうんですけれども先ほどの質問にもありましたが秋田県は少子高齢化といひことで、実際うちのおふくろも80歳を過ぎていますけれどもシーズンパスは買うと意気込んでいます。ただおととしまではメインスタンドを買ってありますが、階段の上り下りが辛いんだといひことで今年はゴール裏のほうになると思ひます。スタジアムの改造といひのは難しいことかもしれませんが、老人が多い秋田県ですから老人に優しいホームゲームの運営なんかも考えていただければと思います。施設訪問などはやられているみたいなんですけれども車椅子に乗った老人がここに来るのは非常に大変なことですし、非常に難しいことではあるかもしれませんが、車椅子専用のゾーンを作るとか例えはスタジアムに入るときに一般の方と同時の入場だといひどうしても歩くのが遅いので、邪魔になるんじゃないのかといひ思ひもあるのかもしれない。ひとつ言えは全部解決することではないのかもしれませんが、老人はターゲットにして良いと思ひうんです。お金もいっぱい持っているでしょうし。秋田県に長く住んでいる方ですから秋田県のチームが頑張るとやっば応援したくなるんじゃないかなと思ひますので、運営のときに少し考えて欲しいと思ひますので、よろしくお願ひいたします。

#### 【梶原】

ありがとうございます。他に何かご意見、ご質問ありますでしょうか？はい。お願ひします。

#### 【参加者】

ボランティアをやっているんですけども入場者数、サポーターの層を見ると秋田市の八橋とか山王地域の方が思ったより少ないなという印象でした。そういう人たちはやっぱりここ本拠地、街全体の雰囲気を作ることでもありますからもう少しそういう人たちへ向けてアピールとかしてもらいたいなと思います。将来 J2 に上がったときとか平日開催のときも職場から観に来てとか、どうしても近場の人ターゲットとなりますのでそういったスタジアム近所の人へ向けたアピールをもっとして欲しいなと思います。

【梶原】

ありがとうございます。

【岩瀬】

これに関してはですね、決してやっていないわけではないんですね、昨年なんか 1 年間ずっとポスティング作業をこの地区やりました。ヒット率でいうとどれくらいだったんだっけ？

【外山】

0.03。

【岩瀬】

0.03 っていうヒット率ですね。やっぱりまだ受け入れられていないというのが事実であって、運営の梶原からもありましたように生活の中でクラブを感じられるっていうことが一番大事ななと。そういった中で私たちも大きな課題だと。労力をそこに費やしていきたいなという思いがありながらもこの地区をもっとお祭りを作ったりだとか、そういったいえば我々の最終戦なんかのような「八橋あったか祭り」などを行ったり、以前はこのお寺の枯れ葉作業を一緒に行ったりですとか、来年はこの地区の回覧板に何とか入れていただければと考えています。いつしかこの駐輪場に、八橋地区の自転車がワーッと停車するような風景を目指してやっていきたいなと思っておりますので、逆に何か良いアドバイスがありましたら言っていただければなと思います。

【梶原】

他にございますでしょうか？よろしければ最後の締めの方へ進んでいければと思うんですけどもここですね、岩瀬のほうから皆様へいくつかご提案をさせていただければと思いますので岩瀬のほうからお話させていただきます。

【岩瀬】

以前にも私のほうからお話させていただいたところではあるんですけども、応援の部

分で何とかちょっとご提案をさせていただきたいのは、チャントの種類を全員分やっていたらいいのは本当にありがたい話です。これは選手たちにとっても嬉しいことではあるのですが、メインスタンドの方々、ライト層の方々からすると非常に分かりづらいというものがあります。自分は応援したいのだけれどもテンポが分からないし、何を口ずさんでいるかも分からないっていうところがあります。やっぱり他クラブなんかを見るとシンプルに名前だけという選手がほとんど。逆にチャントを作ってもらえている選手というのは、ある程度ステータスっていうものを感じていると思います。僕も実際グラウンドに立っていた立場から言うと、ようやくこのチーム、このクラブに受け入れられたのだなというような印象を持ちます。なので、我々クラブと皆様サポーターという関係性はチーム、クラブを育てていくという関係も大いに担っていると思っています。そういった中でひとつの理由としてはもっともっと会場の雰囲気をもっと参加してもらえるように分かりやすく、もうひとつは選手たちを育てるという意味でチャントを作ってもらえることは、ステータスなのだといった部分で思ってもらえればと思います。そして、最後の理由としては来場者の方の気づきに繋がると思います。例えば、その選手だけがしっかりとした歌が歌われる。この選手は注目されている選手なのだという気づきがある。例えば地味な彰平で言えばもう7年いるのか彼は。6年目ですか。そういう選手にはチャントがついていたりすると、この選手は長くいる選手だから、作られているのだなという印象を持って気づきに繋がると思うんですね。だからその辺に関しては是非ともご提案といった部分で私の方からお願いをしたいと思っています。

もうひとつはですね。バスが入ってくる時ですね、あの私は昨シーズン何度か涙ぐみました。皆様と一緒にあの空間、雰囲気を作れてですね、バスを受け入れてくれるあの空間というものをもっともっと知ってもらいたいという風に思っています。多分もしかしたら1番ボルテージが上がる瞬間なのかなっていうのも思っています。あの空間はJ3の中でもそんなに他のクラブってないですよ。これは環境的な部分でも言えるかもしれません。例えばアルビレックス新潟なんかはあのようなスタジアムなのでそういった風景を見ることが出来なくなっているセキュリティー下ですよ。でも、今我々はこのあきぎんスタジアムで何年かやらなくちゃいけないわけですから、もっとですね、大事にしたいですし盛り上げていきたいと思っています。そこで、開幕戦で、もちろんこの前を通行止めにしてまた祭りの雰囲気を出したいなという中で、その応援の練習時間を設けて欲しいなど。時間でいうとバスが11時半に入るわけですから、例えば11時15分ごろから突如みんなで歌い出して応援が始まって、これからバスが入ってくるぞという形で迎えていただければなと思っていますので、一緒になって会場といった部分の演出を一緒になって盛り上げていただければなと思います。

以上2点ですね。是非サポーターの皆さんへ私からご提案させていただければと思っています次第でございます。

**【梶原】**

それではですね、最後となりますがこの場で何か質問やご意見、全体を通して何かある方いらっしゃいますでしょうか？

**【参加者】**

今の岩瀬さんが話した選手チャントの件なんですけれども、これまでの経緯ですと以前2年くらい前にも出ましたけれども、毎年サポーターの集まりの中で代表を務める者になるべくなら今までも作っていたから選手全員の分今年も作りたいという意見。他のメンバーにも毎年確認するんです。今年はどうする？全員作るか？逆にその中でサポーターの意志として続けてきたというのがひとつあります。2年くらい前に岩瀬さんから意見をいただいたときにやっぱりライト層に対していきなり覚えてもらうというのは難しいというのは我々も想定していますので、チャントシートというものをスタジアムの色んなところで配っているんですけれどもメインスタンドに関していうと、本当に簡略的な選手の入場時など数曲の簡単なバージョンを作って配って来ました。今までそういう流れがあって岩瀬さんから意見をいただいたあとも続けてきたと。あと他クラブで全員作っているところがあってその選手が退団するときに自分のモチベーションに繋がっていたという意見も聞いたことがありますし、実際うちの退団していった熊野君とかが同じようなことを話してくれたので続けてきたと。今回のご意見を話し合っただけでどうするとかは言えないですけども、そういう意見があったということをお伝えしたいと思います。

**【岩瀬】**

さっき言った理由というのを明確に示してお話合いに臨んでいただけたらなと思います。やはり私は唯一、私という人間。代表という人間というのはどんな立場なのかなと考えたときがありました。そうしたら考え抜いて出た答えが皆さんと同じなんです。ただ言えば後援会長のようなものです。僕はこのクラブを成長させたいしチームを勝たせたい、強くしたい。この考えって誰もがここにいる皆さんと全く同じで、そこには経営といったことを渡しはやっているかもしれないですけども、立場的には何も変わらないんですよ。そういった中で先ほど言った3つの理由です。もっと分かりやすくみんなが応援出来るような空気感を作りたい。もうひとつは選手を育てるといった意味でのチャントのステータスといったものですね、それを持たせる。もうひとつはファン、サポーター、来ている来場者の方々の気付きといったものですね。そういった3つのものを是非皆さんにお伝えいただいて話し合っただけでいただけたらなと思います。経緯については僕も重々承知のうえでの話です。あとは別に社長だから代表だからということではなく、皆さんと同じような立場の中でこういった意見を話しているということをお伝えをいただければなと思いますので是非よろしくお願ひします。

### 【参加者】

選手チャントについてですけれども、先日チャント会議を開きまして。実はこのあともあるんですけれども、そのときに出た話でやはり全員のを作るの正直大変になってきました。というのがありますし、社長の言うようにチャントを作ってもらえるために頑張るとい志を持ってもらいたいというのもありまして。とりあえず今の方向性だと大学卒業の選手はチャントはない方向で進んでいます。まだ本決まりではないので、それは試合当日のお楽しみになるので。あとひとつ、これは個人的に考えていることなんですけれども、このチームの最大のチャントって県民歌だと思います。ハピネッツも歌ってますし我々も歌っています。試合の開始前なんですけれども、勝ったときこそ歌おうって投げかけています、みんなに。これほど誇りに思えるときはないだろうと。試合終わったらすぐ帰るメインの方々の皆さんもひょっとすれば残ってくれるんじゃないかなと。そのときにそれこそハピネッツのアリーナのような一体感がひょっとしたら生まれるかもしれない。県民歌は知っている人もたくさんいるでしょうし、そういったところも考えておりますので期待して待っていてください。

### 【岩瀬】

面白いですね。あれですよ、甲子園のような感じですね。甲子園ってすごく J リーグの理念と合致するなと思ってるんですけどね。たまに講演でもこういう話をするんですけど、地域の誇りとかそういったものに隠されているのは「競争」「勝敗」というものなんですよね。例えば甲子園はまず母校を応援しますよね。負けたら今度は秋田県の代表を応援しますよね。その高校が例えば甲子園で優勝したと仮定してください。県外出たときに皆さんどこ出身ですか？なんて聞かれた際に「秋田です！」「今年甲子園優勝しましたね」なんて言われたら、「うちほの高校が」「うちのピッチャーが」って。「うちの」って言っちゃったりするのは、いけば自分の郷土への誇りを感じていたい現れであり、人間として当たり前というか 1 番の遺伝子に組み込まれたものだと思いますよ。それを創出するというのは私はすごいなって思って。是非採り入れられるようにしたいですね。今年の最終戦ですか、あのような形で胸に手を当てて選手入場後に皆さんと一緒に県民歌を歌ったことは非常に大きかったのかなと思います。あの日見慣れないおじいちゃんおばあちゃんが試合会場に来たときに話しかけたら「県民歌を歌うと聞いたから来た」と言ったんですね。サッカーとかじゃなくて。そういった方は秋田にたくさんいらっしゃいますし、秋田にある県民歌というのは特別な歌なのかなと私は認識しておりますので、どんどん採り入れながらやっていきたいなと思います。

### 【梶原】

他にございますでしょうか？

【参加者】

バス入りのときのアイデアで確認させていただきたいのは、上のコンコースの手すりにタスキを下げた状態にしてバスを迎えたいなというのがあるんですけども、そういうのは許可されるものなのでしょうか？

【加藤】

安全上の問題がクリアされれば、僕らも積極的にやりたいという話なので今後梶原のほうも含めて検討させていただいて出来る限りそういった盛り上げるという意味での努力は僕らもやらせていただきますので、はい。

【梶原】

ありがとうございます。よろしいでしょうか？

【参加者】

試合会場のところのグッズショップであったりインターネットとかで売ったりはしていると思うんですけども、常設のショップなどを検討してみたりしないのでしょうか？例えばオフの期間もあったりして難しいかもしれないですけども、ハピネッツと合同でショップをひとつ建てればオフの期間も重ならないのでショップの売り上げも安定したり。合同でやれば秋田駅前とかだったり空きスペースがあるので、そこで常設のショップを開くことが出来ればサポーターの方々も常に集まれる場所が出来るので良いと思うのですが、お願いします。

【梶原】

はい。一応私もイメージですが各ホームタウンに最低 1 ヶ所は置きたいなというのがあるって、リニューアル中なんですけれどもイオンモール秋田さんの中にも展開出来る手ごたえがあるのと、今秋田市役所さんが新庁舎をほぼ出来上がっていますけどもそちらにローソンさんが入るみたいでそちらでの販売のお話もいただいています。なのでクラブ独自、ハピネッツと合同ではないですが、これまでより秋田市内が先行していますがポイントを増やすことを出来るかなと思っておりますので、なるべく人が集まりやすいところを狙って展開していくつもりです。他ありますでしょうか？

それでは、以上をもちまして第 4 回サポーターズカンファレンスを終了させていただきます。今シーズンのリーグ開幕戦は 3 月 13 日、アウェイでの福島ユナイテッド FC 戦となっております。アウェイツアーバスも募集中ですので是非とも一緒に福島のほうへ乗り込んでいただければと思います。ホーム開幕戦は 4 月 3 日、日曜日。こちらあきぎんスタジアムに FC 東京さんをお迎えしてスタートとなっております。2016 シーズンも共にお願い出来ればと思います。以上をもちまして、サポーターズカンファレンスを終了とさせていただきます。



だきます。本日はありがとうございました。