

平成 26 年 1 月 11 日(土)  
@エリアなかいち内にぎわい交流館 AU4F 研修室 1、2  
10:00～12:30

## 第 2 回サポーターズカンファレンス議事録

【株式会社ブラウブリッツ秋田 参加者】

- 代表取締役社長 岩瀬 浩介
- 運営部 梶原 昂也

<梶原>

それでは定刻となりましたので、第 2 回サポーターズカンファレンスを開催させていただきます。本日は天候の悪い中、ご参加いただきありがとうございます。まず始めに弊社代表岩瀬よりご挨拶させていただきます。

<岩瀬>

皆様明けましておめでとうございます。本年もどうかよろしく願いいたします。昨年は J3 に参入することが出来ました。J3 というひとつの形が出来たのも、雨の中でも風が吹こうが雪が降ろうがゴール裏や、メインスタンドで応援いただいている皆様の声援あってのことだと私たちは思っております。選手 1 人 1 人も感謝の気持ちをピッチで表現することに必死になっていますので、クラブ一同感謝の気持ちを持って引き続き活動をしていきたいと思っております。

第 2 回サポーターズカンファレンスが行われますことに感謝申し上げます。これがクラブにとって有意義なそして、秋田県の発展のために繋がればと思っておりますので活発な議論が出来ればと思っております。J クラブでもサポーターズカンファレンスは行われています。議事録などを見ても何だか株主総会みたいだなというくらい少し方向性を間違っているのではないのかなと正直私は思っております。各クラブでもサポーターズカンファレンスの定義があると思うんですが、私自身はカンファレンスというのは「協議」「検討」を指すものだと思います。決して報告を行う場ではないと思っております。ここで話し合いをさせていただくのは発展途上の小さなクラブを県民の皆様にご理解いただき、熱い応援をいただけるかということについて皆様と一緒にお話をしていければと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

J3 といったものはメディアの方々から「JFL とどう違うのか」など色々と問合せを受けておりますが、まだ J クラブや JFL クラブがない青森の八戸市などでは市長レベルでも「サ

サッカーで自分たちの街を活性化させる」ということで J リーグ昇格を目指し宣言しています。他地域の様々な成功事例を見て、様々な地域が先行投資をしたりしていることを考えると、秋田では J クラブがあるという価値をまだまだ浸透させられていないのかなと感じております。これほどまでに幸せなこと、これほどまでに価値のあることをもっと理解していただかなくてはならないと、クラブ一同日々精進していかなければならないと思っています。

今シーズンですが続々と新加入選手等の情報をリリースさせていただいております。また、色々な部分を変えなければいけない 1 年なのかなと思います。また去年は「ホップ」、今年は「ステップ」、そして来年は「ジャンプ」というステップを踏んでいける活動を展開してまいります。J2 昇格を果たしたカマタマーレ讃岐との戦いは 1 勝 1 敗という成績ではありません。また、去年の JFL チャンピオンの長野パルセイロ相手にも全く引きをとらず自分達らしい良いサッカーが出来ていることを考えればこのチームが持っているポテンシャルは上位を狙えるポテンシャルだと私は信じております。カマタマーレ讃岐が今回ガイナレ鳥取と入れ替え戦を戦い、J2 に昇格したことで皆さんにとっても「うちも行けるんじゃないのかな」という思いがあったと思います。一昨年ヴィファール長崎と JFL で戦いましたが、J2 昇格後 1 年で J1 プレーオフに進出して、あの試合に勝っていれば J1 に昇格した可能性も多いにありました。ブラウブリッツ秋田にとって J1 昇格は夢ではなく、目標になっています。ただ、対外的に県内の方々はまだまだ J1 なんて先だろうという感覚でいらっしゃる方が大半だろうと思います。そういった方々に今日お集まりの皆さんとクラブで発信していきたいと思ひますし、秋田がもっともっと元気になれるチャンスなのかなという風に思っています。私も晴れて代表権をつけて今年に臨む形となっております。

今日は寒くて足元も非常に悪い中お集まりいただきましてありがとうございます。有意義な時間になるよう、精一杯皆さんの質問に答えていきますのでよろしくお願ひします。

<梶原>

ありがとうございます。本日出席予定でありました統括部長の加藤ですが、この悪天候のため飛行機が東京より帰ることが出来ず欠席となっております。本日は私たちの方で進めさせていただきます。ご了承ください。続きまして、岩瀬のほうより 2013 シーズンの活動報告をお伝えさせていただきます。

<岩瀬>

資料を見ていただけますでしょうか。こちらは実際協賛社にお配りしているものでございます。スポンサー様へのご挨拶の際に使用しているものです。それでは説明させていただきます。順位は最終順位 8 位となります。たればになってしまいますが最終戦勝てば 6 位になっていました。正直、目標では過去最高順位を目指すとは対外的にもお話ししてしまし

たが私の中ではNHKさんでも話させてもらいましたが7位以上と自身の中で思っていました。ひとつ順位が足りないことに関しては真摯に反省し至らなかった点だと感じています。しかし、自分が思っていた以上にチームの基盤作り、カラー、そして3ヵ年の1年目の計画の基礎というものは出来上がったのかなと思います。見ていただければ分かるかもしれませんが昨年、あれだけの変革を起こしてブラウブリッツは面白いサッカーをしているなということが秋田県内だけではなく、日本全国のサッカー界で評価をいただいている次第でございます。ただ、これからは結果を求めていかななくてはいけない時期に入りつつあります。2年目という難しさはありますが、その部分徹底的に追求していかななくてはいけないのかなと思います。自己評価で申し訳ないのですが2013シーズンは一定の及第点を与えられるのではないのかなと思います。財務規模でいえばまだまだ厳しい中ではありますが、人件費を削減しながらも営業収入をしっかりと上げ、かつ成績といった部分では8位という成績を残すことが出来ました。おかげさまでホームゲーム9勝6分2敗という形で他のチームを見てもなかなかない成績です。これは本当に皆様の応援があつてこそその結果であり、改めて御礼申し上げます。

ホームゲームの勝利というものは対外的にも非常に良い方向に動いていきます。ノーザンハピネッツも今年連勝という形で大躍進を遂げています。やはり勝つことが大きな材料となるのかなと思いつつ、私自身は本当にJリーグの観戦調査を見ても「勝ったから試合を見に行く」という割合は1割〜2割くらいなので、やはり地元のチームだから応援するといった選手と触れ合つてその選手を応援したいから応援に行くということが大半の観戦動機になっていますので、動機付けをしっかりと出来るような活動というのを地道に行きたいと思えます。ホームゲーム全試合の来場者数は30,037名となっており、平均は1,767名となっています。一昨年の1,136名からすると飛躍的に1試合平均も伸びています。秋田市開催だけで見ても2,000名を越えている状況であります。J3になりますとJ3規格のスタジアム基準がございます。にかほ、本荘、男鹿でのホームゲーム開催は正直難しいのかなと考えております。これに関しましては市長レベルにもお話しております。この前もにかほ市長さんにご挨拶に行かせていただいたときもやはり寂しい。1試合でもやって欲しいと言われるけれども、私たちは興業ベースで行うサーカス集団ではないわけです。色々な場所で試合をやることはホームスタジアムという概念とは違います。皆さんもご家族お持ちの方がいらっしゃると思いますが、家は基本的には二つないですよ。家族で過ごす家は一つあれば良いわけで、ブラウブリッツファミリーとして秋田県で過ごす家。勇気、希望、感動を共有出来る家というのは一つじゃなくてはいけないというのがJリーグの考えでもあります。

成績に関してですが、アウェイゲーム5勝2分10敗という形で成績が悪いというのは改善の余地が色々あるのかなと思っています。今日後ろに那須主務が来ておりますけれども、主務の那須含めて現場スタッフには苦勞をかけたなと思っています。最終戦は京都まで12時間の移動。1泊して最終戦に臨むという状況であったのでその辺りも改善を図っていかな

ければならないと痛感しております。これが最終戦であったから対応可能だったものの、これが連戦であつたりアウェイ2連戦というスケジュールの中でバス移動12時間を何度も繰り返すのはある意味、勝利を捨ててしまっているような形になってしまっています。財務的な部分の問題ではありますが、根本は会社を潰すことは出来ないのでこれは仕方ないことであり、与えられた環境の中でやるしかないというのが現状であります。ただ改善していかなければいけないということはしっかりと感じていま。成績については以上となります。

続きまして、ホームゲームのイベントです。昨年もグルメに力をいれていきたい。スタジアムをテーマパーク化したいということでやってきました。初めての試みでスポンサー企業を対象に異業種交流会も実施いたしました。ヨーロッパのクラブでもスポンサーごとの交流会が行われています。私たちを通したコミュニティの中で企業ごとが繋がればいいのかなと思っています。すごく小さな例かもしれませんがピッチバナースポンサーの和以美様が営業車が欲しいということで秋田ダイハツ様をご紹介させていただき、ダイハツ様の販売促進に多少なりとも役立てられたのかなと思っています。他にもスタジアムツアーであつたり毎年恒例のアサヒビールビアガーデン。三浦サリーさんのミニライブなどを行わせていただきました。さらに魁さんは秋田からにかほ間で応援列車を運行していただきました。その中で「親子」というものを今年はひとつテーマにしていきたいなと我々は思っております。家族が気軽に楽しめるスタジアム。スタジアムに行ったら子どもも楽しめる。子どもは試合なんか観ていないかもしれませんが、でも、私自身もそうでしたが試合に行って何を観るかといったら、その雰囲気を感じる事が面白かつたりしました。そのような雰囲気を作り出せるよう、家族を取り囲むイベントを続けていきたいなと思っています。

続いて地域貢献、社会貢献の部分です。昨年も様々な活動を行い、100回を超える地域貢献活動を行わせていただきました。選手たちが行う夢授業ですが、1,408名の子どもたちが参加してくれました。この人数は10月までの人数です。11月、12月でかなりの回数を実施しましたので、1,600名を越えた子どもたちに対して夢授業を行ってまいりました。夢授業については自治体からも評価をいただいております。選手だけではなく、私も学校に行ったりもしますが、夢を語るのではなく、どうやって夢を叶えていったのか、挫折をどう乗り越えたのかなどを話しています。今の子どもたちへ対し大事な部分をスポーツを通して夢の創造はもちろんですが、挫折を乗り越える我慢であつたりという部分を子どもたちに伝えています。印象に残ったのは熊林が言った「サッカー選手になりたいではなく、サッカー選手になってどうしたいのか」というその先の目標を持ってほしいということです。また、資料の右側の写真をご覧ください。これはほんの一部の写真に過ぎません。特に真ん中の段にありますクラブが未開拓だった北秋田、能代、大館というエリアを秋田県信用組合様と連携して地域貢献を行えたことは非常に意味のあることだと思っています。やはり秋田県全体で応援していただけるような機運を高めていきたいなと思います。昨日も県

北エリアへうちの営業部が営業に行っていました。昨年大館キャンプを行ったこともあり、当日にも関わらず 400 人くらい集まる夜の新年会で PR しないかということでお話をいただいたりもしています。広告料収入も飛躍的に伸びてくるのではないのかなと思います。

次に広報的な部分についてです。皆様も多分実感されているかと思いますがメディア露出が非常に多くなりました。AKT さんに生放送を 3 試合行っていただきました。NHK さんでは天皇杯県予選決勝を放送いただきました。もうひとつは天皇杯 2 回戦のも NHK BS-1 での生放送です。これに関して私は非常に嬉しく思っています。この 90 分間全国放送で、秋田を背負い戦いました。そういったことを考えると J リーグを活用した秋田の発信というのを証明出来たのかなと思っています。例えばこれを県、市で広報的な予算を組んで NHK の BS-1 で放送するとなるととんでもない予算が掛かります。スポーツを活用し秋田県を良いニュースとして全国に発信出来ています。

今年目立ったのは県外露出が増えたことです。資料の右側に「下克上だ！」とありますが、東北版の日刊スポーツに大きく掲載された記事となります。サッカーというブランドツールを活用することで県外への露出が高まってくるんだなと実感しました。

テレビ番組でいうと秋田ダイハツプレゼンツ、ブラウブリッツ TV の他にも AKT さんのほうでスーパージャンピン内でコーナーを設けていただいております。クラブを身近に感じていただける内容になっているのかなと思っています。ラジオに関しましてはこれまでに引き続きブラウブリッツ・オン・ザ・ウェーブ。皆様にもエフエム秋田さんへ来ていただいております。実際エフエム秋田さんもここまでお客さんが来ると思っていたと。毎週のように多くの方々が来るというのはブラウブリッツを愛する情熱が強いんだなということを感じているとおっしゃっていただきましたので、引き続きスタジオまで足を運んで頂ければと思います。あと、サッカーダイジェストにも 3 ページにわたって特集を組んでいただきました。先ほども言ったようにこちらサッカーというツールを使って全国で 43 万部も発行されました。今後も秋田県の PR を行っていければと思います。

続きまして、育成・普及の部分をご報告させていただきます。書かれている目標、フィロソフィー、コンセプトで活動している中で今年東北大会準優勝という結果を残しました。準決勝ではモンテディオ山形に勝利し、決勝ではベガルタ仙台と対戦しました。前半は優位に進めましたが、やはり経験不足だなということを実感しました。雰囲気にも飲まれた。ベガルタの保護者の応援ですかね。あの応援に飲まれてしまったという事実は経験不足がすべてだと感じました。ただ、秋田県サッカー界の歴史の中でジュニアユース年代の全国大会に出場出来たことは育成年代に対して評価をしていますし、子どもたちの成長にとっても非常に良い経験になったと感じております。ただ、外していけないのは育成コンセプトに掲げているクリエイティブなフットボーラーの育成といった部分。子どもたちの人間育成といった部分。礼に始まり礼で終わる。言葉遣い、挨拶といった部分。人の目を見て

話すといった、人間として当たり前の部分だと思っています。そういった部分は絶対に外さないでこれからも子どもたちと向き合っていければと思います。

今年からジュニアユースの中学 3 年生をトップチームの練習に参加させました。参加した選手は非常に大きな刺激を受けたのかなど。今までの秋田県では絶対に経験出来なかったことが出来るようになってきたことを考えると非常に良い方向に進んでいるのかなどと思っています。また、ジュニアユースのキャプテンだった遠山が弁論大会で優秀賞を取るなど、文武両道で頑張ってくれていることは非常にうれしいです。

次に普及部の部分になります。今現在のスクール生は 230 名となっております。ジュニアユースを含めると 300 名くらいの人数となります。最近目立っているのは大館市比内からスクールに通っている子がいます。週 1 回でも保護者の方は本当に大変だと思います。なぜ比内からスクールに通うのかというと比内の選手でジュニアユースのセレクションに合格し、プレーしている選手がいます。同じ環境でプレーした先輩がブラウブリッツのジュニアユースでプレーしていることで目標としているのです。スクールでトレーニングを行えば自分の技術が向上する。先輩を目標に頑張れるからこそ保護者の方もスクールの日は送迎を行っています。今年もジュニアユースのセレクションを行いました。合格者の半分くらいはスクール生です。これは私たちの組織の中で成長した選手たちがステップアップしていることとなります。大館でサッカー教室を行った際、良いプレーする子がいると感じた選手たちはみんなスクール生でした。県内にはポテンシャルを持った選手たちがまだまだいると思います。その選手たちのポテンシャルを伸ばしていくことが出来る指導レベルを上げることが重要であると感じています。

続いて資料の最後のページをご覧ください。秋田県のサッカー人口ですが、この少子高齢化社会の中で小学生年代の 4 種登録人数がまだ増えているという点です。県内の子ども的人数から比較すると大きな可能性を感じていますが、全国レベルで比較するとかなり低い位置にいます。これはサッカーがまだまだ普及していないことを表しています。逆に考えれば今後伸びていく可能性があるということも考えられます。今年はワールドカップもありますので、県内のサッカー熱を上げることが出来ればと思います。その下にあります男の子の将来になりたい職業ですが、サッカー選手が 1 番になっています。これはウソでも何でもありません。以上、かけ足になってしまいましたが 2013 シーズンの活動報告とさせていただきます。

<梶原>

ありがとうございます。つづきまして、本日のサポーターズカンファレンスに参加申し込みをいただいた際にクラブへの質問等がある方には事前に質問事項をいただきました。その部分に関しましてクラブのほうから回答させていただきます。

<岩瀬>

まず昨年のサポカンでいただいた質問や課題点の充足状況についてです。ホームゲームについては先ほどもお話しさせていただきましたが、イベントが会場でやっているから行こうと思う方々はほとんどいないのではと思っています。イベントは逆にご来場いただいた方々へのサービスの一つだと思っています。その中でもグルメの充実は徹底していければと思います。そしてもうひとつはスタジアムのテーマパーク化。子どもが来ても楽しめるようなイベントを行えればと思います。あとはJ3ということでスタジアムの観戦環境はJリーグからかなり指摘されています。昨シーズンの金沢戦。球技場が満員になったあの試合にJリーグから視察団が来ました。視察後にかなりの項目で指摘を受けております。ひとつこのあと運営からも説明させていただきますが、ホームとアウェイを逆にするという点です。これまではホームゴール裏からBBパークがかなり遠かったと思います。この点に関しては皆さんにもご迷惑をおかけしてしまいました。やはり動線の流れをスムーズにしていかななくてはなりません。動線が多くなることは試合運営に混乱をきたす原因にもなります。駐車場からも出来るだけ近く、人がスムーズに流れるようにしていきたいと思います。そのようなことを総合的に考えるとホームとアウェイを逆にすることで解決出来ればと思います。

あと昨年、私も悔しい思いをしたのですがホームの町田戦を覚えていますでしょうか。西目での町田戦ですね。途中で豪雨が降ってきたにも関わらず、誰1人帰ることもなく応援いただいた試合です。最終的には1-1のドロー決着となりましたが、アウェイからサポーターがかなりの人数来ました。町田のサポーターがゴール裏におよそ160名くらい。メインスタンドにいた方々を合わせると200名を越す方々が秋田に来てくれました。あの日ホームゴール裏は町田サポーターより少なかったです。正直悔しかったです。そのような部分を課題として乗り越えていかななくてはいけないのかなと思います。試合の90分は敵として戦いますが、それ以外の時間はアウェイサポーターをおもてなし出来ればと思います。やはりアウェイツーリズムということを活用していかななくてはなりません。そういった長所を生かしていければと思います。これについては行政と観光面で連携し、例えばグルージャ戦の前には盛岡駅まで行って告知チラシを配るなどを考えています。

つづきましてクラブ組織、職務権限についてです。昨年からGMにチーム統括としてフィロソフィーの浸透、チームの方向性をしっかり落とし込む、そして選手教育といった部分を新里GMを中心に行ってまいりました。私も初めて1年間社長業に専念出来たのかなと感じており、新里GMがいたことで私は本当に助けられました。皆さんも実感いただいているかもしれませんが、良いチームになってきているなと感じるのは新里GMを中心とし監督やスタッフが努力してくれているからこそその結果であります。ただここに満足しているわけではありませんので、まだまだ追求していく部分はありますので継続して行きます。運営担当の梶原も運営部分でしっかりやってくれたこと。Jリーグで戦うことでや

やはり運営ベースで観戦環境を整えていかなくてはいけないと思っています。

次に育成型クラブとしてのチーム強化とアカデミーの充実という点についてもいただいております。育成については先ほどもお話ししました。あと 2 年もすれば、もしかしたら育成組織で育てた選手がトップチームでプレーするかもしれません。昨年のサポカンでも話しましたが私は 10 年、20 年かかっても良いと思っています。ブラウブリッツの全選手が秋田県出身の選手になればいいなと思っています。横手の選手がトップチームに上がれば横手のコミュニティーは必ずが活性化します。現に今回雄物川高校が春高バレーでベスト 4 に進出しました。県内のバレー経験者は雄物川高校出身でもないのにベスト 4 に進出したことを自慢げに話したりすると思うんです。これは郷土愛の表れだと思います。そういった秋田の誇りとなれるクラブ作りを進めていきます。育成に関しては正直赤字覚悟です。練習環境は整えていかなくてはならない一つの課題です。やはり地方のクラブは夜のトレーニングになってしまいます。トレーニング会場から遠い地域に帰る選手たちは家に着くのが 11 時を過ぎると思います。これは体の成長にも影響を及ぼすと思っています。J クラブはトレーニング後にそのまま食事を摂れるなど最大限に考慮しています。うちのクラブは正直そこまで環境を整えられていませんが、今年ユースが立ち上がりますが経営的には重荷になってはいますが、ここの部分は選手たちを育てるという使命がありますので育成の部分はしっかり強化していければと思います。

つづきまして、サポーター活動とクラブ活動、グッズについては梶原から説明させていただきます。

<梶原>

2012 シーズンから秋田駅からスタジアムまでを練り歩いていただいております。この活動に関してはクラブとしても本当にありがたいことで感謝申し上げます。また、にかほ開催のときに実施したさきがけ応援列車での応援練習にもご協力いただきました。ありがとうございます。私たちフロントだけでは出来ない部分をファン、サポーターの方々にご協力いただいております。今後も引き続き一緒に活動していただければと思います。このような連携を取る中でファン、サポーターの方々から連絡をいただく際のフロント側の窓口が明確ではありませんでした。試合運営に関しましては私梶原まで全てご連絡ください。会場で会ったときでも会社にお電話いただいても構いません。その他の部分例えばイベントに誰が出演するのか。ラジオには誰が出るのかなど色々あると思います。その際は広報担当までご連絡いただければと思います。また、昨年のサポカンでクラブポスター掲示について管理体制はしっかり出来ているのかという点をご指摘いただきました。正直 2012 シーズンは出来ていない部分がありました。その反省を踏まえ、昨シーズンは「どこに何枚掲示していただいているのか」という点の管理体制は形が出来ました。昨シーズンはホーム開幕戦用ポスターと通年ポスターの 2 種類を展開しました。全てを通年ポスターに張り替



えることが出来たわけではないですが、2012 シーズンと比べますと管理は出来ていたのかなと思います。今年も今後リーグスケジュールが発表され次第、ホームタウンにどんどんポスターを露出させていきますのでクラブと一緒にポスター掲示活動にご協力いただければと思います。つづきましてグッズアイテムの販売についてです。昨年、フラッグの販売について要望をいただきました。これに関しましてはリーグ開幕に合わせて販売させていただきました。また、メガホンにつきましても以前から販売してほしいというご意見いただいております。ツーピースという形で販売をさせていただきました。今シーズンより弊社の物販部分に関して体制を変更させていただきました。また、J3 への参入が決まり Jリーグの組織に入ったことで J1、J2 クラブと同様の方法でブラウブリッツもグッズ制作をしていくことが可能となりました。これによりこれまでよりもクオリティが高く、よりタイムリーなタイミングでアイテムを販売していくことが可能となってくるかと思っております。レプリカユニフォームに関してですが、本日も着用いただいている方々いらっしゃいます。2013 シーズンはクラブとして最高枚数販売することが出来たシーズンでした。サプライヤーがペナルティさんに変更となった等の要因はございますが、シーズン通して約 230 着販売することが出来ました。今年もこのあとユニフォームデザイン発表もございますので新しいレプリカユニフォームで選手たちと一緒にスタジアムで戦っていただければと思います。私からは以上です。

<梶原>

つづきまして、それぞれの方々からいただきました質問に回答させていただきます。いただいた質問をこちらで「クラブ」、「広報」、「運営」、「チーム」という項目で分けさせていただきます。また、差し支えなければ質問をいただいた方のお名前も公表させていただきます。こちらが一方的に話してしまう形となりますので、随時質問も受け付けますのでよろしくお願いいたします。まずクラブに関することを岩瀬より回答させていただきます。

<岩瀬>

「2012 年度の J クラブ個別情報だと J2 の平均営業収益は平均 9 億 3,600 万円となっており、最低でも 5 億円規模である。J2 昇格を見据えた中長期的なチーム成績、入場者数、事業規模、スポンサー収入、入場料収入、スクール会員数、ファンクラブ会員数の数値目標を定めてほしい」という質問をいただきました。もちろん社内では数値を定めています。入場者数、事業規模、スポンサー収入、入場料収入、スクール会員数、ファンクラブ会員数といただいておりますけれども実は昨日記者会見を実施する予定でした。そこでお話させていただくつもりでしたが、1 点未確認の部分がありましたので急遽会見日程を変更させていただきました。ですので、正式発表については記者会見で行わせていただきます。ただこの場で皆さんに言えることはチーム成績、入場者数に関しては記者会見でお話させて

いただきます。事業規模は2013シーズンは2.1億円くらいで回りました。おかげさまでクラブ発足から初めて黒字という形になる予定です。この2.1億円をどれくらいまでにすればJ3で優勝出来るのかと私も考えています。長野パルセイロは私の予想ですと3億を超える規模でやるのかなと思っています。2.5億~3億でJ3上位、そして優勝を狙えるレベルになるのかなと思っています。その中でも多くはチーム人件費の部分です。チーム費用をいかに増やしていけるかといった部分だと思います。チーム環境を整えていければと考えています。

私たちのクラブは発足当初に大きな誤算があったと思います。TDKサッカー部そして、にかほ地域からいざJリーグだと旗揚げしたものの、県全体での盛り上がりは全く作れていなかったのかなと。その中で初期投資をかなり行っています。そういった状況で第一に経営改善として私自身代表になり約1年10ヶ月くらいになりますかね。経営改善はだいぶ図られてきたのかなと思っています。また、チーム強化についても2012シーズンの4月から社長になりました。クラブを作るうえで4月から見てもクラブ哲学や方向性を全く落とし込めませんでしたし、実際の社長業を務めることが出来ませんでした。昨年はおかげさまで社長業に専念出来たシーズンだったのかなと思います。この事業規模を自力で2.5億に出来るよう頑張っていきます。これは今年ではありません。J2昇格にチャレンジする2015年には2.5億規模の予算で会社を回していきたいなど。そうすればJ3で1位、2位にはなれるのではと思っています。他のクラブと比べても人件費はまだまだ安いです。ただこれに関しては新里GMはじめ他のスタッフに効率よく強化を図っておりお陰です。本当に良いサッカーをしてきていると思いますので、削減しながらも結果を残してくれたと思っています。チャレンジできるシーズンには代表歴がある選手を獲得したいです。引退間近の選手で果たして戦力になるのかなどありますが、集客といった部分を考慮して獲得するという部分は、私の経営判断に任せていただきたいなと思っています。

スポンサー収入に関しましては今年が約1億弱となりました。1年1年着実に伸びている状況であります。今年の目標は1億3000万といったところです。TDK様も引き続きと良いお返事をいただいておりますし、他のスポンサー様にも増額または継続でお話をいただいております。昨年もお話しましたが小口分散型という形を取らせていただき、全県をターゲットに営業をかけていきます。皆さんにもご協力いただきたい点です。皆さんは全県から集まっておりますので、少しでも脈のある企業様がありましたら是非うちの営業部までご連絡いただければと思います。

今年力を入れたのが自動販売機です。現在コカコーラ様の自動販売機がありますが、他社さんからお声がけをいただいております。既に11月くらいから営業を始めさせていただいており11月、12月で20台くらい設置予定で進んでいます。自動販売機であれば皆さんの知人、いつも行っている飲食店で置いていただける可能性があると思います。全員営業体制というニュアンスでお伝えすると皆さんが社員みたいになってしまいますが、是非こ

ちらの部分はお手伝いいただきたいと思います。

次に入場料収入ですが、昨年は 1000 万弱といった形でした。ここが私たちの弱点です。有料入場者数の部分です。J2 を見ても苦しんでいるクラブがあります。うちの 1000 万弱しかない現状をいかに伸ばせるかといった部分が大きなカギを握います。今年は倍の 2000 万といった目標数値で活動をします。平均入場者数から導いた数値ではありますが、とにかく有料入場者をいかに増やしていくか。これまでは目の前の試合を死に物狂いで準備、企画を打ってきたクラブ体制ではありましたが、年々準備段階を前倒しに出来る環境になりつつあります。例えばトレーニングユニフォームスポンサーも全部で 18 社販売しておりますが、昨年は完売出来ませんでした。それをいかに早い段階の 3 月、4 月で完売出来るのかということを見ると今年はほぼ決まりつつある状況です。営業部がスポンサーセールスだけでなく、チケット販売や集客にも着手出来る環境が整うのかなと思います。

続いてスクール会員数ですが来年は 300 名を目標にさせていただきます。現在、秋田校と大仙校を開校していますが新たに由利本荘・にかほ校。そして、潟上校を開校出来るよう着手していきます。ファンクラブ会員数も記者会見でお話させていただきます。あえて記者会見というメディアツールを活用して大々的に発表させていただきます。この数値を申し上げましたが、このような数値を皆様にお話しすることが果たして正解なのかそうでないのか私にも分かりません。株主総会は報告し株主に承認をえるものです。サポーターズカンファレンスで私がなぜお話しするのかというと、皆様を株主以上の存在だと思っているからです。どういうことかと言いますと、数値目標と一緒にクリアしていく存在だという認識でいます。私もこのようなことを聞いてくださることはそういう意味なんだなと思っていますので、今真面目に答えています。皆さんと同じ気持ちを持ってファン、サポーターの数を増やしていきたいと思っていますので気合いを入れて 1 年間進んでいただければと思います。また、やはり自主性といった言葉ありますが、サポーターの方々が自分たちで動き出すというのは民意ですのでどんどん活動を行っていただければと思います。

つづきまして、「魅力あるスタジアム整備調査事業の結果について」ですが B さんよりいただいております。これは話す分には全く問題ないのですが、私が話すことでもないのかなと思います。ここにご出席いただいております人数で是非秋田県さんの窓口に行き行って聞いていただければと思います。知事もおっしゃっていますが、もっと県民の意識を醸成してくれといったことを言われていますのでその部分は是非一緒に醸成出来ればと思っています。しかし、止まってしまっている話ではありません。この場で私が言うことでもありませんが、動いてくることだと思います。建設新聞お読みになってる方いますか？おそろくないと思いますが。年末ですかね、県が着手というような形で出ておりました。見えない形ではありますが動いてきています。動いてきているということではなく、皆さんで

動きを出していくことが大事であって県民の皆様から頂いている税金を使うことですから知事も簡単に判断出来ることではないと思います。とにかく入場者数を増やし、チームも成績を残すことが大事だと思っています。

「大型電光掲示板設置は可能か。時期の見通しは経っているか」という質問をいただきました。スタジアムに関しては先ほど申し上げたとおりです。私から言えることは電光掲示板を設置したいですということだけです。行政のほうでどう進んでいるのかを皆さんのほうで直接聞いてもらえればと思います。

「選手の売り方」について同じく質問をいただきました。売り方という表現もあまり良くないと思いますが、移籍に関することだと思いますが、その認識でよいでしょうか？

<質問者>

自分たちの育成組織で育てた選手をトップチームに昇格させ、いかに他クラブへ出していくのかという部分に関してクラブの方向性を聞きたいと思います。

<岩瀬>

基本的には外に出したくありません。ブラウブリッツで育てた選手はブラウブリッツのトップチームに昇格させることが理想です。方法として高校 2 年生くらいで能力のある選手はプロ契約を交わします。その中で高校 3 年生くらいで他の J クラブからオファーが来るのではと思います。そこには移籍金が発生します。そういった部分は経営状況等を踏まえて行っていきます。しかし、私は地域のスター選手を育てていきたいなと思っております。その選手の将来を考えて他クラブに移籍したほうが将来的にも良い方向に進むというのであれば移籍させます。私自身のクラブの私利私欲のためにどうこうするといったことはするつもりはございませんので柔軟な対応をしていきます。よろしいでしょうか。

<質問者>

はい。

<岩瀬>

つづきまして、「J2 昇格までのチーム強化について」という質問を D さんよりいただきました。先ほどもお話ししましたが事業規模というのを 1 年ずつアップさせていくことで黒字化を図ります。平行してクラブとして地域にもっと貢献していくことが大切だと思います。昨年試合観ていただいて分かると思うのですが、決定力不足という問題があります。最終戦の佐川印刷戦はあれだけ主導権を握りながら 0—2 で敗れてしまいました。結果 6 位にあるチャンスを逃して 8 位となりました。そういった部分にもしっかりと着手していきたい

なと思っています。チーム強化に関して昨年長野パルセイロが JFL を優勝しました。長野パルセイロのチーム人件費や個人能力を見ても飛び抜けた選手もいないわけですね。飛び抜けた選手はもっと上のカテゴリーに行くわけであって J3 で勝てるチームといたら総合的に高いレベルにあること。集客に繋げるといった部分ではチームの顔になれる代表歴のある選手を獲得するという方法があります。ただ、勝つというひとつの目標を達成するためには私は総合力で戦うべきだという風に思っております。昨年、熊林を中心としながらも熊林が出場しないゲームでもしっかりとチームは勝っています。そういった部分からチームの総合力は上がってきているのではと思っています。

つづきまして、いただいた「J2 規模のスタジアム改修の進捗状況について」の質問をいただきました。魅力あるスタジアム整備調査事業についてに関連する部分ですね。私の答えられる範囲で答えますとスタジアム調査事業で出たのは 19 億の陸上競技場改修。46 億の球技場改修。確か 65 億の新設といったところです。ただ、この調査は J リーグの調査ではありません。日本トップリーグ連携機構による調査結果ですが果たしてこの結果が適切なのかといった部分を考えてもう少し増えるのではないのかなという風に思っております。ただ、これは私の個人的な意見として聞いてください。八橋球技場改修または新設にこだわりたいです。球技場を J2 規格の 10,000 人収容かつ増築可能な設計にするといった部分があります。私の地元も鹿島スタジアムもワールドカップを機に増築されました。もともと増築の可能性があることを踏まえてそのような設計にしていました。そういった部分をしっかりとやっていけば財政負担も軽減されるのかなと思います。現在の球技場バックスタンドにメインスタンドを設けることが出来ればと思います。健康広場側はまだ広げることが可能かと思っておりますので、そちらをホームゴール裏であると考えたと 2 階席にするなどが考えられます。そういった形であれば 10,000 人収容は可能なのかなと思います。2020 年に東京オリンピックが開催されます。そのキャンプ誘致には秋田県は絶対に手を上げるべきだと思います。特にサッカーです。他の競技は東京以外で行われませんがサッカーは東北でサッカーは開催されます。キャンプ誘致に有利に働くはずで。そのためには J1、J2 に昇格していなくてはならないかなと思います。しかし、スタジアム改修については私たちだけでは進めるのは難しいかなと。フットボールという括りでラグビー様と一緒に進めていければと思います。ラグビーにもラグビーワールドカップのキャンプ地誘致があります。スポーツには県外から人を呼び込む力があります。それをしっかりと訴えていきたいと思っております。すごく抽象的ではありますがクラブの考えはこういった形です。

次に「今後のにかほ市、由利本荘市の位置づけを教えてほしい」という質問をいただきました。これに関しては非常に慎重に行わなければならないことですので、それについての記者会見を行わせていただきますのでそこでのご報告を待っていただければと思います。ただ、にかほ市と由利本荘市にはこれまで本当にお世話になりました。ブラウブリッツ秋

田というクラブが育った地域でもあります。絶対に無碍にはしたくありません。その中で試合を行うことがホームタウンという位置づけになってしまっているのが残念です。ホームタウンの位置づけはそうではなく、ブラウブリッツ秋田を活用した地域の活性化はもちろん、スポーツの普及、発展といった部分で十二分に活用できるエリアです。各市で長所と短所があると思います。例えばにかほ市はグラウンド環境などは由利本荘市を含めてかなりいい会場があります。そこでの J リーグクラブのキャンプ地誘致。そして、J3 に上がったことで私たちはプレシーズンマッチを行うことが出来ます。3月に秋田県でプレシーズンマッチを行うとすればにかほ市でしか天候的にも出来ないと思います。そういった長所を生かしながら今後も連携を取れればと思います。よろしいでしょうか。

つづいて「昨年は学生の取り込みに力を入れたとしていたが何パーセント増えたのか」という質問をいただきました。昨年は 20 パーセントに満たないくらいが学生だったとクラブ統計では出ていますが、まだまだ取り囲めていません。この部分は昨年以上に力を入れていかなくはいけない部分であると認識しております。こちらも同じ方よりいただきました。

「前年比 150 パーセント増の来場者数の要因は何であると捉えているか」という質問です。チームを作るうえで 1 番大事だと思うことは哲学です。その部分を明確にし、体現出来る選手たちはということで新里 GM とは話をしています。そのうえで、そういうチームを扱えるベストな監督は誰なのかということで今回与那城監督を招聘しました。熊林を中心に秋田のサッカーという色を出すことが出来たことが大きな要因ではないのかなと思っています。言わば魅力ですね。また、選手たちには地域貢献活動に積極的に参加してもらってこの選手を応援したいという方々が年々増えてきているのかなと思います。メディア露出も増えていることも要因に挙げられます。しかし、私は全然満足しておりません。まだまだ文化が根付いていないと思っています。いかに J3 開幕のときに 1993 年 J リーグ開幕時みたいな雰囲気を作り上げることが出来るかが重要になります。

「通町商店街ののぼり掲出や郵便局での T シャツ着用が継続していない理由は何か」という質問をいただいております。郵便局で T シャツを着用いただいたのは郵便局側で窓口となっていたいただいた方の力がものすごく強かったです。その方は本当にサッカーが大好きで中心となって動いてくれました。やはり何でもそうなんですが、外部の方でキーポイントになってくださる方の存在はすごい大事になってきます。失敗なのはそのような動きが出来ていたにも関わらず、継続出来なかったことです。もう 1 人担当者を作っていただくことが出来なかったことが反省点です。通町については梶原から説明させていただきます。

<梶原>

通町商店街ののぼり掲出についてですが、2011 シーズンに行わせていただきました。その際はホームゲーム週にのぼり掲出をさせていただくという形で実施しました。これが翌シーズンにも実施出来るように連携が取れていなかったのはクラブとして反省しなければいけない点です。一方で秋田市さんと通町商店街等と連携し、各スポーツチームのホームゲーム週にタペストリーを掲出いただいています。どのクラブを見てもホームタウン事業を活発にしていますので、こういった形でホームタウン内にブラウブリッツを露出していかは明確になっていませんがJ3に参入するこのタイミングでホームタウン事業を活発にしていければと思います。

<岩瀬>

つづきまして「3 ヶ年の1年目が終わり、クラブとしての達成度はどう評価しているか」という質問をいただいておりますのでお答えさせていただきます。冒頭にも申し上げたとおり8位という成績、平均入場者数1,800名といった目標には少し届きませんでした。この部分は反省をしております。ただ、それ以上にチームが良い基盤を作れたかなど。良い哲学をクラブとして持てたということは、ある意味及第点を与えることが出来るのかなと思います。達成度と言われますと営業に関しては目標値の120パーセントを達成しております。足りなかった部分に関しては平均入場者数と順位といった部分です。ここに関しては先ほども申し上げましたが私たちは少人数でフロントは働いています。今シーズンはフロントも人数を増やすことを検討しておりますが、毎年やっていくことのルーティンが早くなってきました。今年に関してもどの試合に冠をつけてもらうかなども全て出来ている状況です。そのルーティンをいかに早くし、集客という部分に全員で着手出来るかだと思っています。プロモーションも含めてこれから動いていきます。

つづきまして「2年目が始まるにあたり、計画修正を考えているのか」という質問ですが、微調整はありますが大きな変更はありません。若干の修正というよりは調整ですね。そこは考えていますが大きな変更点はございません。間違いなく2016年にはJ2に行くという体制で臨むというところがございます。今年は本当に大きく変わる1年になるのかなと思います。ここでは発表できませんが会社の経営体制といった部分も大きく変わる1年となると思います。役員人事を含めて大変革を起こさなくては行けないのかなど。

つづきまして広報的な部分の質問をいただいております。「2014シーズンは秋田市中心のホームゲーム開催となると思うが、秋田市以外のエリアでクラブを浸透させていくための方法を考えているか」という質問です。引き続き地域貢献活動で地域を取り囲みながら何かをやっていく方法を進めていきたいなと思います。大館でキャンプを行った場合に行う地域貢献活動で訪問した方々をご招待するなどといった方法で取り囲めればと思います。とにかく会場へ足を運んでいただく術を考えていきたいなと思います。ただ選手が行きました。

イベントやりました。チラシ配りましたとなってもそれが理由で会場へ来る方は少ないと思います。何か企画ごとと連動しながら取り囲むことが 1 番理想的なのかなと思います。おとし上小阿仁村の日ということで行いましたが村全体の人口からしてかなり高い率でご来場いただきました。確か 100 名以上でご来場いただいたと記憶しています。しかし、実際に 100 名くらいの方々にご来場いただく企画を考えてもかなりの時間と労力を必要とします。皆さんは全国各地からお越しいただいていると思います。各地域で皆さんにキーマンとなっただき、間を取り持っただきながらどんどんクラブを浸透させていければと思います。よろしいでしょうか。

つづきまして J さんより「ラジオなどの様々な媒体でクラブを PR するときにはどのような許可を必要としますか」という質問です。全て広報の須藤を窓口とさせていただきます。ただ、皆さんがラジオ等に出演するときに「今度ブラウブリッツの試合観に行くんです」などのことはどんどん話してください。逆にラジオ出演するなどといったことを事前にクラブに教えていただければ私達もサポートさせていただきます。

次に K さんよりいただいた「地元の友達を観戦に連れていきたいがどのように PR していけばいいか」という質問です。これは皆さんから発信して会場に連れてきていただきたいです。そこでおもしろくない試合で恥をかいったりしないようにします。もしそのような試合になってしまったら皆さんを裏切った形になりますので私達を強く叱っていただいて結構です。それがクラブを育てるひとつのものだと思いますし、クラブもそういった時期に来ていると思います。皆さんにはお金を払っていただいておりますので払っていただいたもの以上のものを提供出来るようにします。あとはイケメン選手がいるとかでも構いませんので自分自身の PR をしていただければと思います。

つづきまして運営に関することは梶原のほうから説明させていただきますが、私のほうでたくさん話してしまいましたのでかなり時間がかかってしまいました。私のほうはここで中座させていただきます。運営に関することは梶原からお話させていただきます。先に私のほうからまとめに入ってしまうのですがよろしいでしょうか。本当に何度も言っていますが、今年がクラブとして変わらなくてはいけない年なのかなと思っています。ただ、変える準備は出来ているのかなと思います。ホップ・ステップ・ジャンプのホップは出来たのかなと思いますので、いかにステップが出来るように着手していければと思います。本当に 2015 シーズンに J2 にチャレンジするための体制基盤を整えていくためのステップになるのかなと思いますので皆さんと一緒に秋田を盛り上げていければと思います。私のほうから 4 つお願いがございます。これは勝手なお願いなのですが、ベガルタ仙台台戦でもそうでしたがゴール裏の一人一人のパーソナルスペースが広いと思います。J リーグクラブを見ても秋田が 1 番広いです。これは県民性なのかなと思います。皆さんは松本山雅を覚え



ていますでしょうか。私は町田戦を含めて本当に悔しかったです。ギュッと集まれば集合体となりますので本当に強い力を発揮します。是非とも皆様にはギュッと集まって飛んで跳ねて応援いただければと思います。

もうひとつですが本当に細かいところです。もっと応援のテンポを速めていただけないかなど。これは僕もアントラーズとかのサポーターを観てきてカッコイいなあと純粋に子どもの頃思っていました。やはりテンポの良さなどもあります。ここは皆さんも共有してもらいたいところです。皆さんにも演出してもらいたいです。メインスタンドから観てゴール裏が本当にカッコイいなあとってもらえることがゴール裏の1番理想なのかなど。ブラウブリッツのサポーター本当にすごいよ！って街中で話題になることも、スタジアムの1つの魅力になります。そういった部分を私たちと一緒にある意味演出していくということに協力していただければと思います。

もうひとつ。これは賛否両論あるかと思いますが、ヘタな試合をしたらしっかりとバッシングしていただいて構いません。私も皆さんとお話する中で僕たちはそういうスタイルで応援したくない。本当はそういう気持ちを表現したいけど輪を乱すから出来ないという方もいるかと思いますが。ただ秋田の発展のためにそして、クラブが成長するためには必要ではないかと思っています。チーム・選手たちを育てていかなくてはいけない。ブーイングも私はある意味演出だと思っています。例えば3連敗して罵声を浴びせられました。メインスタンドで観ている方はゴール裏で色々言われてるというようなちょっとしたスキャンダルな感じを持って観ているんですね。そのあと4連敗したら今日はどんな罵声を浴びせられるんだという感覚で観ると思います。そういう部分のスタジアムの演出になると思います。ただ、間違った認識で受け止めて頂きたいのは、ルールはしっかりと守ることです。逆に良いプレー。私はまたホーム開幕戦でご挨拶させていただきますが、ヨーロッパなどでは敵味方のプレー関係なく良いプレーであれば拍手するんですね。Jリーグではほとんどない光景ですね。そういった他のクラブより1歩上に行くレベルの高い観戦スタイルを秋田から構築していければと思います。良いプレーをしたら会場全体で拍手をしていただければと思います。最後にもう1つ。チャントの数です。全員のために歌っていただいていることは本当にありがたいことですが、初めて観に来た方々には少し難しいのかなど。他のクラブもそうですが主要となる選手を中心に分かりやすい形で誰でも入りやすいチャント作成を心がけていただければと思います。私からのお願いといった部分は以上となりますが、クラブが発信し続けても難しい部分あります。だからこそ、皆さん自身の言葉でクラブを発信していただければと思います。それが秋田の活性化に繋がります。うちのスタッフにも口うるさく言ってますが、それぞれの時代には役目があると。戦後の時代を見ても自身の私利私欲関係なく、その時代を作ってきたと思います。生きることに必死だったと思います。もしかしたら、私の賞味期限もあるのかもしれませんが。J2上がりました。J2で5年、10年戦ってあの社長じゃダメだよって言われても何とも思いません。なぜかというとその時代までこのクラブに関わられた。時代を築いたという誇りと気持ちがあ

るからです。その時代がないと J2、J1 には行けないですからね。皆さんにも発展途上のクラブではありますがそういった形で役割というものを理解いただいてホームゴール裏をとにかくブルーで染めていただきたいなど。ゴール裏の人数が毎年増えていることも実感しております。企業様を回っていてもゴール裏に入りたい。一緒に応援したいという方もいらっしゃいます。もっとオープンな形で一緒に応援出来る環境を作っていただければと思います。私からのお話は以上とさせていただきますが、変わらなければいけないシーズンという形で大きな変革を起こさなければいけないと思っています。ホーム開幕戦は 5,000 人で満員にしましょう。会社としても来場者数を増やすためにチケットをバラまくということもしません。あと今年やりたいことがあります。秋田での J リーグ開幕は今年しかありません。秋田のクラブが戦う J リーグの開幕は今年しかありません。1993 年の国立での J リーグ開幕戦を観に行った方いますか。あのときプレミアムチケットが販売されました。そういうプレミアムチケットもやりたいなと思っていますので、皆さんは年パスを買っていただいてもプレミアムチケットは別にご購入いただければと思います。今年も皆さんへの感謝の気持ちを忘れずに地に足付けてやっていきたいと思っています。どこかで私が調子乗った対応したら伸びた鼻をへし折ってくださって結構です。私は生かされているという感覚でいつでもおります。皆さんの存在があるからこそ、こういう形でやらせていただいています。皆さんの応援、愛情があったからこそ現役を終えてもクラブに貢献したいという思いでやっています。勘違いしていただきたくないのですが、本質を変えるためには秋田県の皆さんがもっともっと頑張らなくてはいけないのではと思う部分もあります。秋田の本質を本気で変えるためには秋田の方々の本気になってくださらなくてはなりません。私も皆さんにご協力いただきながら秋田県の活性化のために頑張っていきます。今年もよろしくお祈りします。本日はありがとうございました。

#### <梶原>

質問事項の回答を続けさせていただきます。私のほうからは試合運営に関する部分について回答させていただきます。L さんのほうよりいくつか質問をいただいております。「J3 参入となり来場者の増加が見込まれる中、来場者向け駐車場の確保についてどのような取り組みを検討、計画しているか」という質問です。クラブとして今シーズンのホームゲーム会場は秋田市を中心とする方向性を持っています。秋田市開催となりますと八橋運動公園内駐車場をご利用いただくことがメインとなるかと思えます。また、会場周辺の県庁、県庁第 2 庁舎、市役所駐車場は土、日、祝日一般開放されていますのでご利用いただければと思います。私たちも駐車場に関しては方法をずっと悩んでおります。八橋運動公園内の駐車場は他の施設を利用する方々も使用する状況です。スタジアムを 5,000 人で満員にすると言っても球技場周辺には 5,000 人の来場に対応可能な駐車場はございません。ホームゲームごとに八橋運動公園管理者の方と協議し、ブラウブリッツのホームゲームで使用可能な駐車場はここだということを確認しております。まずはその情報をホームページ等で

しっかりリリースすることを徹底していきます。

次の質問も L さんよりいただきました。「長野パルセイロなどで取り入れている会場とは別の場所に駐車場を確保し、会場との間でシャトルバスを運行する方法についてどのように考えているか」という質問です。先ほどもお話いたしました、会場周辺には駐車場が少ないというのが現状です。会場とは別の場所に駐車場を確保し、会場との間でシャトルバスを運行するためには 300、400、500 台くらいが一気に駐車出来る駐車場が必要となるのかなと思います。2011 年に 1 度シャトルバスを運行しました。あの場所は川尻になるんですかね。結構な台数を駐車出来る場所をお借りしました。しかし、その際にシャトルバスをご利用いただいた方々というのは 20 名くらいだったのかなと。それ以降はクラブとして必要経費の部分もごさいます。シャトルバスは優先事項という位置づけからは外させていただいております。しかし、2011 年とは状況が全く違います。どんどん来場者を増やしていかなければいけない状況ですので、現状に見合った方法をクラブとして検討していきます。3 つ目の質問です。「来場者のスタジアムへの典型的なアクセス方法はどのように想定しているか。駐車場の確保が難しく公共交通を主要なアクセス手段として位置づけるのであれば、公共交通を利用した県内各地からのアクセス利便性向上についての取り組みについて教えてほしい」という内容です。私たちは来場者の方々は基本的に車で来場いただいていると認識しております。電車やバスを利用いただいて来場を促すというのは、車社会という秋田県の県民性を根底から覆すことになるのかなと。非常に難しい問題であると思いますが私個人の感覚ですけれども秋田駅から八橋運動公園は全然歩ける距離です。そういった中でこれまで出来ていなかった公共交通機関の時間ですね。バスの運行時間や例えば秋田駅から八橋運動公園までのタクシーでの所要時間。空港からの所要時間等をホームページにしっかりリリースしていくことを行っていきます。アウェイサポーターもこれまでと比べても来場者が増えるのかなと。そういった中でスタジアムに来場しやすい環境をどんどん作っていければと思います。

続いての質問は M さんよりいただきました。「J3 参入に伴う試合運営に関する変更点を教えてほしい」という質問です。このあとに試合運営に関する部分をまとめてお話させていただきますので、先に N さんよりいただいた「2014 シーズンはトップチームにフィジカルコーチを招聘するのか」という質問です。年が明けて新加入選手のリリースや松田正俊の育成・普及コーチ、アンバサダー就任のリリースなどを出させていただいております。このあとにどんどんリリース予定ですので、その情報をお待ちいただければと思います。このあとに試合運営に関する部分、変更点を含めましてお話させていただきますがここまで何かご質問等ある方はいらっしゃいますでしょうか。いらっしゃらないようでしたら試合運営に関する部分、変更点を含めましてお話させていただきます。先ほど社長も言いましたが、昨年、金沢戦に J リーグから視察団に来ていただきました。かなりの項目についてご指摘いただきました。一気に全てを解決出来れば良いのですが、なかなか難しい部分もごさいます。ひとつひとつ解決していければと思います。その中で皆様にもご協力いた

ける部分もあるかと思しますので、ご協力よろしくお願いたします。変更点という中で八橋球技場を使用することを前提にホームゴール裏とアウェイゴール裏の場所を入れ替える申請を J リーグ側に行っています。申請許可が下りれば電光掲示板があるほうがホームゴール裏となります。BB パークの場所等は昨年と同じエリアで考えています。エリアを入れ替えることで BB パークもご利用しやすくなるかなと思います。ただ、決定事項ではございません。正式決定が出てから改めてホームページでリリースさせていただきます。続きまして会場内にあります自動販売機ですが、販売を中止させていただく予定でありますのでご理解のほどお願いたします。カン、ビン等の持ち込みはリーグのほうで禁止されておりますが、球技場の場合入場いただいてから自動販売機で購入出来る構造となっております。それを防ぐために自動販売機での販売を中止させていただく予定です。もう 1 点は試合終了後のクールダウン見学についてです。昨年にご見学いただいておりますが、試合運営上撤収作業が遅れてしまうという状況となっております。今シーズンは試合終了後、なるべく早く退場いただくことにご協力いただければと思います。本日の段階で大きく変わる可能性がある部分はこのあたりなのかなと思います。また、今シーズンのファンクラブ会員受付を開始させていただきました。もうすでにご入会いただいた方もいらっしゃいます。今年の会員特典に先行入場を新たに追加させていただきました。現段階ではこれまで同様キックオフ 90 分前に一般入場を行わせていただく予定です。先行入場に関してはキックオフ 105 分前になる予定です。これまで実施していなかった点でもありますし、キックオフ時間も決定しておりません。正式な情報が決まり次第、皆様にお伝え出来ればと思っております。本日お伝え出来る部分はこのような形となりますが、皆様のほうからここはどうかという部分はありますでしょうか。

<質問者>

これまでは飲み物(缶、ペットボトル等)の持ち込みを規制していませんでしたが J リーグということでどのような形になるのでしょうか。

<梶原>

飲み物に関しましては移し替えていただくことを検討しております。

<質問者>

応援エリアについてです。これまで陸上競技場のときはメインスタンドに応援エリアを確保していただいていたと思います。今年の部分に関してはクラブのほうはどのような考えを持っていますか。

<梶原>

今年のシーズンパス区分をご覧になった方もいるかと思いますが、メインスタンドとバックスタンド、ゴール裏という区分になっております。陸上競技場での今年の応援エリアですがバックスタンドを予定しております。昨年までの天皇杯のような形で陣取っていただくような形になります。

<質問者>

迅雷工務店ですが、今シーズンも大旗を作っているんですけども大旗の左上にブラウブリッツのエンブレムをこれまで使用させていただいておりましたが、今シーズンもエンブレムを使用させていただくことは可能ですか。

<梶原>

ロゴ等に関しましてリーグのほうに管理されています。まずこちらにデザインを見せていただければと思います。使用いただくことは問題ないという認識を持っていますが念のため確認させていただければと思います。他にございますでしょうか。

<質問者>

クラブから発表される情報、資料等に結構間違いがあるように思います。クラブの品格にも繋がることだと思いますので情報、資料等は再確認をしてほしいなと思います。

<梶原>

ありがとうございます。BB-PRESSは今年も継続していく予定です。BB-PRESSのデザイン等に関しては全て社内で行っております。複数の目で確認を繰り返し、間違いを起こさないようクラブ内で徹底していきます。

<質問者>

社長のほうから営業面について小口分散型のお話がありましたが、どの部分が該当するのでしょうか。

<梶原>

資料にも掲載させていただいておりますが、ブルーパートナーという部分が当てはまりません。男鹿開催スポンサーは男鹿で試合を行うとき限定という形で営業をかけましたので特別な形ではありますが、会場のウェルカムボードを見ていただければ分かると思います。あの3カテゴリー、今年は4カテゴリーとしましたがあちらに掲載させていただく形となります。もし、応援いただける企業様やお店がございましたらご連絡いただければと思います。そこから弊社スタッフがご挨拶に伺えればと思います。

<質問者>

今日の資料はスポンサーさんに配布したものなのでしょうか。

<梶原>

スポンサー様に関しては弊社の担当者がシーズン報告を込めてご挨拶にお伺いする際に持参しております。ブルーパートナー企業も報告を込めて全てご挨拶にお伺いしております。しかし、現実問題先方のご都合が悪くまだお伺い出来ていない企業様もあります。順次ご挨拶、更新依頼を含めてお伺いしていきます。

<質問者>

ふじやからあげ店みたいに行くと割引になるというような情報をお店に行ってから知ったのですが、そういう情報は出してくれないのでしょうか。

<梶原>

その部分に関しましては情報を出せていませんでした。今後色々な形でご協力いただけるお店だったりが増えてくると思います。そのような場合はホームページで情報を出していきます。また、**BB-PRESS**でもスペースを設けて記事にしたりしました。そのような部分は継続していければと思います。

<質問者>

ラジオなどにもどの選手が出演するなどといった情報はもっと早く出してほしいです。

<梶原>

情報を早く出すに越したことはありません。しかし、雇用いただいている雇用先とのスケジュール調整が直前までかかってしまう場合もございます。そのようなことにならないよう、今年は計画的に早い段階から調整を進めていければと思います。他にございますでしょうか。

<質問者>

先ほど学生の入場者数を増やしたいとおっしゃっていましたが、今年のファンクラブ要項を見てみると学生区分に大学生が入っていないのですがこれはどのようなことでしょうか。

<梶原>

これまで同様、大学生も学生という区分に含む形で対応していきますが早急に確認させていただきます。ご指摘ありがとうございます。

<質問者>

シーズンパス【メイン】を購入した場合、バックスタンドやゴール裏で観ることは出来るんですか。

<梶原>

シーズンパス【M】を購入した場合、バックスタンドやゴール裏で観ることは出来るのかというご質問をいただきました。こちらの件に関しては会社のほうにも何件かお問い合わせをいただいております。シーズンパス【M】を購入した方に関してはバックスタンドやゴール裏での観戦が可能となります。逆にシーズンパス【B】をご購入いただいた方に関しましては、メインスタンドでの観戦は出来ません。万が一会場で観戦出来ないエリアへご入場いただくとするお客様がいらっしゃいましたら、入場ゲートでお声がけさせていただきます。他にございますでしょうか。

<質問者>

今後の課題として集客の増加。親子を取り囲んだりスタジアムグルメなどを充実させたりを行っていくとのことでした。球技場であれば植え込みの縁などに子どもを座らせて食べたりとか出来ます。しかし、陸上競技場などだと私は子どもが1人だからまだ良いのですが小さい子を何人も連れてきたときに食べ物を食べさせたりするときに荷物があったりして、なかなか難しいかなと思います。子ども優先のような休憩の出来るイスなどがあると助かるかなと思います。また、託児所が何回か実施されているようなのですが秋田での試合となると春先や秋口の寒さのことは考えていくべきだと思います。細かいことですが、ミルクを作る場所やおむつを替える場所など母親目線の部分があれば親子でファンを取り囲めるかなと思います。試合情報を確認したときにそういう情報があると嬉しいかなと思います。

<梶原>

ありがとうございます。まずBBパークでのテーブル、イスなどは出店業者の方々でも持つていくよと言ってくれる方もいらっしゃいます。球技場に関してはメインスタンド側にある木の周りなどに座ることは可能です。しかし、陸上競技場に関してはいきなり数を多く準備することは出来ないと思いますが、食事していただける環境を作っていければと思います。これまでもそのような場所を準備しなければいけないと思っておりましたので早い段階で対応出来ればと思います。託児ルームに関しまして昨年度は秋田県の少子化対策ファンドを活用して行わせていただきました。ホームゲームで使用している球技場ですが、皆さんはなかなか分からないかもしれませんが諸室が少ない会場です。ひとつの部屋を半分に分けて使用したり時間差兼用で使用したり運営を行っています。託児ルームは今後も実施してほしいというようにお声もいただいておりますので、継続して行えればなと思っ

ております。他にございますでしょうか。他にも試合運営に関わる部分で変更点等が出てきましたらホームページ等を通じて皆様にお伝え出来ればと思います。ご不明な点ございましたら会社までご連絡いただいても構いませんのでご連絡いただければと思います。

予定の12時を過ぎてしまいましたが、この部屋はまだ使えますので最後は堅苦しい雰囲気ではなくお話出来ればと思います。先ほど社長からも入場者数に関しては記者会見で発表させていただくとお話をさせていただきました。その中でホーム開幕戦ですね、私たちも会場を満員にしたいと思っています。現在のフロント体制も人数が少ない中業務を行わせていただいております。ですので、少ない人数で何かをするにも限界があります。これまでポスター掲示でしたり告知活動等にご協力いただきました。ホーム開幕戦に限らずシーズンを通して皆様と一緒に来場者数を増やしていければと思っています。クラブとしてはBB-PRESSを活用しながら継続的にとにかく人の集まる場所で告知活動を行っていきます。加えてメディア露出を増やしていくと。これまでやってきたことと変わらないかもしれませんが、徹底的にやっていきます。それが1人でも多くの方々に来場いただくことに繋がるかなと思います。逆に皆様のほうからこういうことをやったほうがいいのかありますでしょうか。

<質問者>

他のクラブや他のスポーツチームなどで来場者数が増えているところを分析してチームの来場者数増に繋げるようにということをこれまでどのようにやっていたのかなど。

<梶原>

来場者数のアンケートというか調査につきましては、何度か大学のゼミの方から何か一緒に出来ないかといったときに、そういうアンケートを基にゼミの方で授業をやりたいとお話いただきました。例えば「どこから来た」、「性別」、「年齢」、「何をきっかけにきた」、「どの媒体で情報を見た」などの基本的な情報を取らせていただいたという経緯がございます。しかし、頻繁に行っていたというわけでもないのがそれが直接どう来場者数につなげるということが出来るかというところまでクラブとしてまだまだ出来ていないというのが現状ではございます。会社の方でも出ていたのですが、来場者の観戦調査というのはJリーグでも全てデータをまとめるくらい重要なものです。実際頻繁ではないかと思いますが、シーズンを通して行っていければなという意見が社内でも出ておりますので検討させていただければなと思います。J3リーグに関しましては今シーズンのワンタッチパスの導入はございませんので、そちらの方を使っての情報収集は現段階では難しいので人海戦術で情報を集めていければなと思っております。また、ポスターも出来まして秋田市を中心にもちろんにかほ市、由利本荘市、男鹿市そして、違う地域にもポスターの方を展開して多くの方々に目につくようにしようと思っております。お時間ある際は5分10分でも構いませんので一緒にご協力頂ければなと思っております。まだまだ全然正式な形で発表は出



来ないんですけども、JFLの開幕と同じくらいのタイミングでJ3リーグは開幕する予定でおります。また、秋田でのホーム開幕が何節になるかはまだ決まっておきませんのでそれも1月末または2月上旬ぐらいまでには皆さんに情報が届くかと思っております。とにかく、クラブとして会場を満員にしたい。ホーム開幕戦を満員にして選手に戦ってもらいたいという思いですので、皆様にご協力いただければなと思っております。正直ですね、内々ではホーム開幕戦の対戦相手はすでに出ております。ここでは言えませんが琉球さんと鳥取さん以外は関東近郊までで固まってJFLみたいに全国各地を飛び回る構成にはなっておりませんので、アウェイチームのサポーターの方々にも沢山来て頂いて、これまで以上にJリーグの雰囲気が出るのかなと私も思っております。どことは言えませんが、ホーム開幕戦の相手はある程度のサポーターが来ることが予想されるクラブです。ここまでしか言えませんが、とにかく、社長も言っていたようにもちろんブラウブリッツのホームゴール裏を青く染めていただくようなことを私たちの方からお願いしたいと思っておりますので、今後情報などがリリースされて一緒に告知活動を行える場合は、本当にご協力いただければなと思っております。また、新加入選手等に付きましてもどんどん出てまいります。トップチームの始動も近づいてきてどんどん秋田に帰ってきて自主トレを始めている選手もいますので、いよいよ始まる時期になりました。皆様と一緒にJ3リーグ1年目を戦っていければなと思います。

#### <質問者>

サポーターの中で出ていた話でもあるんですけど、来年からユースの方が始まりますが、トップチームの応援には行けない場合でもユースの方に応援に行きたいとき、ユースの試合の予定なんかについても、出来れば情報がどこかで得られるようになっていければありがたいと思っております。

#### <梶原>

ユースは正直まだ動いていない状況で指導者ももちろん発表もしておりませんし、秋田にもまだいらっしゃっていないというです。私の方でホント申し訳ないですが正直どの大会に出て戦っていくのかというのは分かりません。恐らく、「ユースをちょっと応援にいつてみよう」とか思ってくださった際にグラウンドとかではなく校庭でもやったりすると思うんですけどね。その際、公式戦ももしかしたら校庭とかでやるかもしれませんし、そういう際は応援に来ていただければと思います。応援の方法もしくは仕方などにつきましてはそちらの大会の責任者であったり会場責任者、もしくはうちの育成スタッフあたりが対応しますので、そちらに確認していただいても構いません。その会場に合った応援方法で太鼓などは使用確認して使用不可のところは使用しないような応援方法の応援に協力いただいて育成年代も盛り上げていただければなと思います。

<質問者>

その辺についてクラブ側の方からある程度オフィシャルな情報は頂けますか？

<梶原>

そうですね。見てますと中学生高校生年代の試合会場っていうのは流動的といいますか、直前に変わってたりもする事が多いように思ったりもします。例えば、県内の高校生のリーグ戦じゃないようなサッカー協会などを通したしっかりした大会であれば早い段階で会場も出せますので、そちらの際はそういう会場ルールも一緒にここは出していければなと思っていますのでよろしくお願いします。

<質問者>

先ほどの話に戻ってしまいますが、集客のことでお話が出ていたと思います。チームとして集客は非常に重要だとされていると思いますが、具体的なビジョンがぼんやりしているかなと見受けられます。例えば、やらなければいけないことは本当に沢山有ると思います。で、ひとつずつそれを潰していかなければいけないと思うんですけど、チームとしてどういうお客さんがどういう県民の方がターゲットか。そういう方はどこにいるか。どういう秘策をやっていけばスタジアムに見に来ていただけるか。といったような具体的なターゲットでもいいですし、やり方でもいいですし、そういうのをチームとしてどのように考えていらっしゃるか。後は梶原さんご本人もどのように考えていらっしゃるかお話を少し聞かせていただきたい。

<梶原>

私個人の考えになってしまいますが、Jリーグの来場者調査等のデータを見させて頂くと、やはり10代後半～20代前半にかけての年齢層が最も少ないという状況があります。それらに関しましてはブラウブリッツでも合致するかなと思っています。一方で、ブラウブリッツはご来場いただいている一番多い層はJリーグの他のクラブよりまたちょっと違い、ちょっと高く40代～50代の方々が一番多いということがあります。来た方々1人ずつチェックしているわけではないのですが、ファンクラブの会員の入会の記録を見させて頂くと、そのような形にしっかり出ています。ですので、まず今来ていただいてリピーターになっていただいている方を私たちは離さないようにしていかなければいけないということで、まずそこをベースとして社長が言っていたように家族で来ていただければ、極端な話小さいお子様1人では来れないので一緒に来ていただく。家族で楽しめる試合会場を作っていく。こちらをもっと目に見える形で進めていければなど。来て楽しいだけでなく、来て急に寒くなって休む場所がほしい。そういう場所が用意されているというようなホスピタリティの部分に関しまして、まだまだ出来ていなかったのが今後もっと追求していければと思っています。

ここが来場者の満足度につながって二度三度の来場につながるかなと私は思っています。一番少ない学生に関しましては（いまここでいうのはあれなんですけれども）年間パス以下で昨シーズン入って頂いた方っていうのは正直 10 名いるかいらないくらいです。それだけ少ない。学生を取り囲もうとは本当に思っていますけれども、サッカーに興味があるという方々が一番のターゲットになると僕は思っています。しかし、毎週毎週サッカーの大会があって僕も運営担当として、ボールパーソンだったり担架だったりホームゲーム運営に直接お手伝い頂くサッカー部さんを探しているんですけども・・・ホントに無いんです。毎週毎週試合があって子供達は見たくても、試合が見れないという環境になってしまっているっていうのがあって、秋田は冬に雪が降るので冬は外で出来ない分前倒し前倒しで全国各地でやっているリーグ戦に合わせてやっている部分も有りますが、とにかく大学とかで比較的時間が有る世代にうまくアプローチ出来ていなかったというのが今までありますので、何が出来るかっていうのがまだわからないんですけども、単純に大学での告知活動でもいいと思っております。ユニホームをフロントが着て「ブラウブリッツのホームゲームあります。一度来て下さい」と。また変な話し学校内で即席でチケット売ったっていいかなと僕は思っています。若い子っていうのはハマれば続くかなと思っております、僕も正直皆さんと同じ立場にいた人間で、僕もスタジアムに足を運んでゴール裏でジャンプして応援している立場でした。僕も学生の時は、年パス買って毎試合毎試合行っていて、変な話し僕もちょっと変わっていたのかなと（友達とも遊ばないで毎試合毎試合行っていたので）そのような方々が中々いないかなと。学生にブラウブリッツの魅力がうまく伝わっていないというのが正直あるので、そこをこうフェイスブックとか SNS を中心にうまく展開できればと思っていますので、そちらを形にして実現できればなと思っています。

<質問者>

おっしゃるとおり学生は娯楽が少なくて非常に重要な客層になると思いますのでその通りだと思います。先ほどジュニア年代のサッカーに興味がある世代が中々見に来られないというお話があったかと思いますが、私も実際サッカーの指導の現場に携わっております。現状は良く分かるのですが、例えばそこをサッカー協会の方と協力して密に連携を取ってスケジュールを調整。全国的な大会ですとか東北とかエリアの広い大会には限界があると思うんですけども、秋田県内で開催されている大会とか試合に関しては、もっと協力して、例えばブラウブリッツの試合の前にもっと前座試合を増やしたりとか近くの空いている場所で試合をやって、すぐ試合を見られるようにしたりとか、昨年 5,000 人入る試合もそのようにやられていたと思うんですけども、そのようなやり方をもっとできるように協会と協力してやっていくというのは予定にはないですか？

<梶原>

そうですね。秋田県のサッカー協会さんとは私の感覚ですが他のクラブより結構密に連絡

取れているかなど。ホームゲームの会場を確保するにも、他の団体さんと調整しないといけないのですが、そこにサッカー協会さん一緒に来てくれて一緒に調整いただくという協力体制もありますし、スポ小さんの動員に関しても協力をいただいております。目に見えてうまく実現出来ていないですけれども、昨年で言うと 8 月に球技場でやったソニー仙台戦もとなりの健康広場で高校が何校も集まって試合をやっていたんですね。試合が終わった後にサッカー部で 2~3 校ですかね。チケットを購入いただいて見に来てくれたりもしています。サッカー協会さんとはほぼ毎日のように連携というか連絡を取り合っていますが、ブラウブリッツのために日程を変えてくれるというお願いは中々難しいのが現実です。直接学校の先生だったりには「是非来て下さい」というような個人個人で動いたりもしていますので、そこは協会さんから言っただけのもそうなんですけど、私たちも顧問の先生の顔を知っていますので、直接働きかける形で動員に繋げられるかなと思っています。

<質問者>

サッカーに興味がある子供たちの層っていうのは、最大化しなきゃいけない層だと思うんですね。見に来る可能性が少しでもある方には絶対に見に来ていただかないといけないと思うんです。スペインに行って指導経験のある方がおっしゃったんですけども、日本のサッカーのジュニアリーグの子どもたちっていうのはプロの試合を見る機会がなさ過ぎると。スペインではもっと週末に休みがあって試合を見てる。秋田のジュニア年代のサッカーのスケジュールも正しくはないと思うんですね。もっとなんとか出来る部分は絶対あると思うんです。やっぱりブラウブリッツをスポーツだけじゃなくて中心として発展させて盛り上げていくためにはもっとドラスティックは改革が必要だと思いますので、是非秋田でサッカーをやっている子供たちでもブラウブリッツの試合を見られるような環境を整えていただければと思います。

<梶原>

ありがとうございます。他にございませんか？時間が 30 分も延びてしまったので社長も途中で退席するという形になって本当に申し訳ございません。クラブとしてはこの 2 時間半は貴重だったかなど。普段こう面と向かって直接お話する機会がなく、ホームゲーム会場やイベントで来ていただいた方々としかお話出来ないのも、こういう機会は昨年 1 回やって今年 2 回目を開催させていただいて僕自身年に 1 回じゃなくてもいいのかなと正直思います。これは僕の一存では決まられないんですけども、今シーズン中に何度かまた出来れば。少人数でも全然良いのかなと思っていますので、その際はなんでもご意見ください。全てがクラブの力になりますのでご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。最後に私の方から締めさせていただきますが、本日は悪天候の中寒い中こちらまでお越しいただきありがとうございます。チームの方も与那城監督のもと 2 シーズン目に突入します。もっともっと魅力あるサッカーをやってくれると思っていますし、試合になってしま

ったら僕らも皆様と一緒に勝ってくれと祈るしか出来ません。それまでの準備をしっかりして選手たちに気持ちよく戦ってもらえる環境を作っていければと思っていますので皆さまのご協力よろしくお願ひします。また、Jリーグに参入するにあたりまして正直私たちも分からないところが多々あります。毎日10回、20回とJリーグ関係者の方に連絡して確認しながらひとつずつ進めている状況です。ご迷惑かけるところがあると思いますがご理解いただきまして、ブラウブリッツのJ3リーグ1年目を一緒に戦っていければなと思いますのでよろしくお願ひします。本日はお時間ありがとうございました。これで第2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。ありがとうございました。