

#### ○司会者

お時間となりましたのでサポーターカンファレンスを開始いたします。はじめに日頃よりギラヴァンツ北九州へ熱いご支援とご声援を賜り、誠にありがとうございます。また、本日は休日にも関わらずご参加いただき誠にありがとうございます。それでは、初めに本日の登壇者のご紹介をさせていただきます。皆様から向かいまして右側が代表取締役社長の石田真一、迎いまして左側が強化部課長の平井秀尚です。

本日小林伸二スポーツダイレクター兼監督の登壇を予定しておりましたが不参加とさせていただきます。

それではまず初めに代表取締役社長石田真一よりご挨拶及び2023シーズンの振り返りをさせていただきます。

#### ○石田社長

皆様こんにちは。ただいまご紹介に預かりました石田でございます。まず初めに1年間私どものクラブと歩みを共にしていただき、また、熱い応援をいただきまして本当にありがとうございます。加えまして、本日はお忙しい中、お集まりいただきまして御礼申し上げます。今回のサポーターカンファレンスは、シーズン終了後なるべく早いタイミングで皆さんと対話の機会を持ちたいと考えていましたので、この時期に開催させていただきました。

一方で、皆様ご承知の通り、強化体制が変わりまして、新しいスポーツダイレクターはまだこちらに着任していないという状況にあります。来シーズンの編成に向けた作業については一緒に取り組んでいますが、来季の計画や施策、チーム体制というものについてはこれから新しいスポーツダイレクターと協議を進めていくこととなりますので、本日は今シーズンについての振り返りを中心にお話しさせていただきますことをご容赦いただければと思います。来シーズンのスタート前には新しいスポーツダイレクターと共に、改めて対話の機会を持ちまして、来季のシーズンを戦う上での方針や編成の中身等々についてお話しする機会を持ちたいと思っておりますので、ぜひよろしく願いいたします。

まず今シーズンの振り返りということで最初にお話をさせていただきます。シーズンが始まる前はJ2昇格という目標をクラブとして掲げました。これは3点理由があって、一つ目は財務的な面で、チーム人件費をカバーしていくだけの資金面の手当てが整いそうだったということがありました。Jリーグの方から分配金、降格救済金があったことに加え、資金繰りについても支障がないだろうという判断がありました。二つ目は勢いと言いますか、2021年にJ2からJ3に降格し、2022年にJ2復帰を目指したものの叶わなかったという状況で、モチベーションを失いたくないというところもありまして、昨年につき今シーズンもJ2復帰という目標設定にいたりしました。加えまして予算規模の観点でも、チーム人件費は、22年ベースで言いますと私どもが松本さん岐阜さんに次いで3番目という規模であり、十分そういった順位を狙える規模ではないかというところもありました。なお、J2昇格に向けてきちんとチーム人件費を確保するために、金額的にやや身の丈を超えた予算編成を行い、今季は

赤字予算でスタートしたという経緯があります。チームの方針につきましては私どもの目指すスタイルであるアグレッシブで攻守の切り替えが速いサッカーを軸に、それを体現するチーム作りと監督の招聘というのが一つありました。それから、若い選手が多かったというのもあり、経験豊富なコーチ陣を招聘し、選手を成長させていこうという狙いがありました。最後はフィジカルの強化というところで、2022 シーズンはフィジカルコーチが途中で離脱したこともあり、フィジカル面の課題が残りましたので、そこは改めてテーマとして掲げました。フロント側としてはGPSの機器を刷新しました。もともとはポラールというシステムを使っていましたが、データがきちんととれないという問題もあって、今シーズンはスポンサーからの全面的な協力をいただいて、カタパルトの機器へ総入れ替えしています。あとはメンタル面も課題として認識しておりましたので、メンタルコーチを導入し1on1のミーティングをコーチ及び選手との間で1年を通じて開催しておりました。さらに、栄養面。ここも重要だろうということで地元の学校の協力を仰ぎながら、栄養講習会を年間を通じて実施致しました。こういった準備を行いシーズンに臨みましたが、シーズンがスタートしますと、スタートダッシュが切れず、夏のウインドーでの補強その後の監督交代に踏み切ったものの、結果に結びつかず、残念ながら最終的な順位は最下位に終わってしまったという状況です。

来季につきましては、トップチームの立て直しを進めていく上では強化体制の見直しが必要と判断し、横浜FCのストラテジーダイレクターを務めている池西さんという方に、こちらのクラブにお越しいただくことになりました。現在、監督については候補者とお話をしていますけれども、まだ今日段階ではお伝えできない状況です。なるべく早く皆様にお伝えできるように交渉を進めておりますので改めて連絡申し上げたいと思います。

クラブの財政的には非常に厳しい状況となる見込みです。まず今年は大きな赤字が発生する見込みになっており、クラブとしては自己資本を大幅に毀損してしまう状況です。クラブライセンスに抵触するような債務超過という状況に陥るわけではないですが、Jリーグからの分配金も減る中で、来季は黒字を達成する必要があるとクラブとしては認識しています。

アカデミーについて、U-18は昨年に続きトップチームへの昇格者を輩出し、U-15はクラブ史上初の九州リーグへの昇格を果たすなど成長軌道に乗りつつあり、クラブの未来を担っていく部門ですので、ここは歯を食いしばって投資を続けていきたいと思っています。もちろんトップチームもシーズンを通じて戦える戦力を確保できるように、しっかりと予算を確保していかなければいけないと考えています。従いましてスポンサー収入や入場料収入といった収入面を伸ばす取り組みは継続して行いつつ、フロントの支出を大幅に見直し、フットボール部門の予算を確保したいと思っています。来期は厳しい経営環境の下でのシーズンになるとは思いますが、新たな成長に向けた一歩目の年にしていきたいと考えています。

○司会者

続きまして強化部課長平井よりご挨拶をさせていただきます。

○平井

皆さん、こんにちは。強化部課長の平井秀尚と申します。私の経歴を少しお話しさせていただきますと、このクラブには11年、働かせていただいています。最初の3年間はアカデミーで、アカデミーのユースの監督兼アカデミーダイレクター。こちらを8年間、強化の仕事をしていただいています。アカデミーに3年間いた時はユースから初めての昇格者である梶原夕希也、今、阪南大学を経て私たちのクラブに戻ってきてもらいました永野雄大をユースの時から、彼らとともに汗を流した時間を過ごすことができました。今日はこのような会に参加させていただき感謝しています。クラブへの愛を感じておりますので、この会を良いものにできればと思っております。今日はよろしく願いいたします。

質疑応答

○質問者1

夏の補強についての質問です。外国人3人を補強しましたが、結局ギラヴァンツは最下位になってしまいました。補強選手の起用もあまりされていなかったように思います。そして2人は契約満了に、1人はレンタル元に帰ってしまいました。私は無駄に補強費を使ってしまったと考えています。特に1人の選手はまだ20歳なので来年も育成し戦力にすることができたと思います。2人の選手が契約満了になってしまった理由と、夏の補強の自己評価をお願いいたします。以上です。

○平井

お答えさせていただきます。夏の補強に関しましては3名、エボコ、メロ、ミケルという3名が加入していただきましたけど、なかなかコンディションが整わず海外との時差もある中で、私たちも日本にというようなところで環境面であったり日本サッカーへの対応力というところで整わなかったという部分での評価になりました。ミケルに関しましては、1年間湘南で在籍しておりましたが、湘南でも筋肉系の怪我をしてなかなか出場機会が得られず、天皇杯も1試合約30分だけでした。ポジション面におきましても難しかったということが起用法に関しての判断になります。契約満了、期限付き移籍終了ということになりましたけど、外国人選手に関しては獲得の部分でいろんな障害があります。今昨ニュースにもなりました居住の関係等もありますし、次年度における強化予算だったりという部分での外国人を雇用することによって、家や車、通訳等の費用もかかってしまう。滞在するための渡航費に関してもクラブ負担なのでいろんな経費がかかってしまうということで、今回はそのような判断になりました。

### ○質問者 2

先ほどの質問に関連しての話ですが、今回夏に補強をするということでのお話で、期待をちょっとしてたんですけども、最下位。その時点で。当然上に上がっていかないといけないという意味で言うと、即戦力を入れないと補強という意味にならないんじゃないかと思えます。で、その場合であれば基本は日本人、もしくは外国人選手にしてもある一定期間 Jリーグでの出場経験のある、そういう選手でなければ即戦力というふうに判断できないのではないかと思うんですが、今回 3 名ほとんど経験のない選手が入ったというのはどういう経緯でというか、日本人選手もしくは他の外国人選手に声をかけてもダメだったので、なったのか、そういう経緯の方を教えてくださいませんか？

### ○平井

ご質問ありがとうございます。経緯に関しましては、今回加入した 3 名以前に約 5~6 名の選手のリストアップをしまして、契約するかしないかというところまでいっていたのは事実になります。でもその中で最終的に日本に来ない、他のクラブに移籍するなどという状況もありまして、なかなか期間的に関しても 7 月の登録ウインドーが開いた寸前に始めたわけではなく、4 月 5 月ぐらいから外国人選手に関しましては調査して進めていたのですが、なかなか契約に至らなかったというのが原因としてはあります。その中で即戦力という部分では、ミケル選手は代表歴もありますし、経験豊かなところでセンターバック、中央のディフェンスとしての高さは必要だったので、そこに関しましては、怪我も十分に治ってるような情報を湘南と取り合いながらやっていたんですが、なかなか私どものクラブに加入しても、ちょっとトレーニングの強度についていけず、また同じような肉離れの怪我が再発したということになります。なかなかこのような情報は他クラブとの調整もありまして、リリースは出せなかったですね。できておりませんで、皆様にはご心配をおかけしましたが、そういう状況で起用等々もなかなか進まなかったということになります。以上です。

### ○質問者 3

まずこのような場を作っていただきありがとうございました。質問です。11 月頃の Web の記事で石田社長が若い選手が多い中で勢いに乗れなかったみたいなご発言をされていたんですが、若手中心の編成だと勢いがある時はいいですが崩れてしまうとどうしても立て直しがきかなくなる、また小林 SD も言われておりましたが、若手が活躍するとお給料が安いこともあり簡単に引き抜かれてしまう、引き止めるのが難しいというお話もありました。こういうリスクがある中で若手中心の編成で行こうというふうに決められたのは小林 SD でし

ようか？石田社長でしょうか？それから、これはからも続けていかれるおつもりでしょうか。お聞かせください。

○石田社長

まず去年、育成型クラブというクラブの在り姿を定めました。育成型というのは必ずしもアカデミー、下部組織から上がってくるばかりではなく、若い選手を獲得してそこで成長してもらおうということも一つの形であるという方向性を定めました。

選手を育成しつつ勝利を達成するという 2 つの目標を同時に成し遂げることは容易ではない中で、現場の監督・スタッフ・選手はベストを尽くしてくれましたが、選手の成長が想定に及ばなかったという点は今期の反省として挙げられます。また、チーム編成においては若手のみならず、各ポジションにベテランも入りバランスの取れた年齢構成だったと思いますが、最終的にはなかなかチームとして十分な戦績をあげられず、残念な結果に終わりました。

○質問者 3 追加質問

成長しなかった理由は何だとお考えですか？

○平井

私からお答えさせていただきます。様々な要因があると思います。その中で選手の見込んでいた成長の伸びしろがなかったというのもあり得るかもしれませんし、監督やコーチの関わり、戦術の理解度、いろんなものがあると思います。その中で 2019 年にも若手は結構たくさんいて、J3 優勝したという経験もありましたけど、その時とは違うというのは当たり前なことだと思うんですがそういった部分だったり、チーム作りにおいて J3 の走力を中心とした戦いに当てはまらなかったというところも一つ要因として、いろんなものが噛み合わさって成長しなかったんじゃないかと思います。

○質問者 4

今シーズンの成績ですけど、7 勝 10 分 21 敗。21 敗の中に 1 点差負けが 14 試合。1 点が取れない。私たち試合を見ていて本当に点が入るような匂いすら感じない。それはなぜかというところ、フォワードの選手とか全然結果が出ない選手をずっと使い続けている。そういう試合を見せられているんですね。それに対して本来ならば本当はフロント早く動いて監督の交代を早い時期にやるべきだったんじゃないかなと思うんですね。なり手がいなかったというので今みたいに小林さんが引き継いだと思いますけども、すぐにはやはり結果は出ないですね。でも最終的に最終からの 4 試合というのは 2 勝 1 敗 1 分けなんです。そういう成績を残せる選手でもあったんですね。そういう選手たちを最初からチョイスしないでスタメンに使わなかった。この監督の責任が一番大きいんです。その監督を長々引っ張ったフロ

ントの責任。これもものすごくあります。だから来シーズンも新しい監督になりますけど、そういう見極めは早くして監督を交代させるとか補強するとか、そういう施策をスピーディーにやってもらいたい。相模原とか鹿児島とか監督交代したり、相模原は5人も選手を強化しましたよね。それからグッと一度開きました。だから、そういうところがフロントの遅かった点ではないかなと思うんですね。だから来季はそのことはそういうことがないようにお願いしたいと思います。

#### ○石田社長

監督交代については難しい決断でした。チームはシーズン途中で改善の兆しが見えたこともありました。また夏の補強によるチーム力の底上げも期待していました。しかし、なかなかピッチ上での結果に結びつかず、最終的には9月2日の今治戦を終えて監督交代という形になりました。そもそも、交代した方が良いのか継続した方が良いのかということに加え、交代する場合に誰を後任として選んでいくのかということも当然議論があり、外部から呼んでくるべきなのか、内部から昇格するべきなのか、また小林さんが監督になっていたかという選択肢を検討し、最終的には、小林さんにバトンを引き取っていただいたという形です。今後については、ご指摘の点を踏まえてタイムリーにより良い判断ができるように努めていきたいと思っています。

#### ○質問者5

こんにちは。まずは今シーズンお疲れ様でした。ギラヴァンツ北九州一生懸命応援しましたが、残念ながら20位という結果になりました。まさに皆さん、サポーター、ファン、ギラヴァンツ北九州を愛してやまなく応援をしていた皆さん本当にお疲れ様でした。僕はゴール裏の方によくお邪魔させていただいております。その中でも応援もすごく胸に来るなという、コールリーダーをはじめ太鼓、入り口ではグッズを貸し出させてくれて一緒に応援しましょうとやってくださってる方もいらっしゃったり、すごく胸に来るなと思って。ここ、ミクニができて何年も通わせてもらっています。その中では今回J3で20位という成績というのは、昔なら22位とかあったような気がするんですけど、一番最低ですよ。ギラヴァンツ北九州という一つの企業として見た時に、地場産業の一つとして是非一緒になって僕も応援できる場所は頑張って応援していきたいなと思って、近隣の人やら友人、勤め先の方々に声をかけて「行こうや。」と言って連れて行ったりするんですけども、やはり言われますよ。「全然勝てんやん。」って「どうなっとな。」って。「そうやね。」と。今日実は僕は地域の餅つきをしてきたんですけども、それでそのまま今日は時間がなくて来たんですけども、そこでもやはり言われます。「どうなっとな？」と。色々な理由あると思います。やっぱり応援したい、やっとなんとなく僕の周りも興味を持ってもらえるようになってきたんです。僕に色々言ってきたりするのもすごくありがたいなと思っています。つい先日なんですけども50歳になりました。僕が若い時に結婚して子供ができたなら、今ぐらいの選手の歳

に鳴っていると思います。自分の子供ぐらいの年齢だから、自分の息子ぐらいになるのかなと色々考えるとすごく応援していききたいなという気持ちにもなります。先日もたまたま外で選手に会いました。声かけました。気持ち良いですよ。ぜひこれからも応援していききたいなという気持ちはますます湧いてくるんですが、ここからなんですけど、このサポーターカンファレンスというのも僕今回 2 回目参加させていただいてるんですけど、カンファレンスって何かなと思って先日ちょっとインターネットでググってみたんです。すると「もっとより良くしよう。」という意味があるんですよ。だからより良くするためにどうするのかと言ったら、僕が主催だったら例えば今シーズンの今おっしゃるようなデータとかを皆さんにお配りして、「実はこういうふうな問題があったんですよ。」というのをお伝えすべきじゃないのかなって、今日この場に来てなんとなくちょっと思ったんです。それ以外にも先ほどおっしゃったような戦術の面とか、点が取れないとかいうのも実はいっぱい思っているんです。ゴール裏にいと、どこもそうなんですけど、いと「前向け。」と。「前に手放せ。」と、よく言われてますよ。分かるなと思います。それはなぜ出せないのかと言ったら、やはり球を出すところに選手がいないんです。それか、うまいこと相手チームがカバーされているのか分からないけども、やはり点が取れない、匂いがしないというのはなるほどなと僕もそうだと思います。その中でより良くギラヴァンツ北九州を応援していききたいなと思っていて身には、何が必要なのか？というやはり信用されないといけないと思います。何でそういう言い方をするかというと、ギラヴァンツ北九州は少なくとも僕にとって応援したい組織の一つではあるんですけども、皆さんにとってもそうかもしれませんが、信用し得る材料というのが、信用をしたい材料というのが少ないなと思っているんです。信用、信頼というのは、相手が決めることだと思ってるんです。人はミスします、失敗します。僕もよくやるんですけど、ミスしたり失敗したりするのはしょうがないです。人だから。次どうするのかということなんです。だけど、それに対してのアンサーはないんです。というのは信用されませんよ。それは組織として。例えば先日僕のところと一緒に連れて行ったメンバーから連絡来ました。「ギラヴァンツホームページ見れんのやけど。どうした？」と。そんな知りません。「本当なん？」って見たら確かに開かない。どういうことだと。僕は Twitter も Instagram もやっていないので正直分からないんですけども、少なくともインターネット上から見れない。どういうことなんだろうと。巷のインターネットの事情を見ると更新をしてないのかなんやかんやということで分かりませんが、それに対するアンサーもそうだし、先日何ヶ月か前にギラヴァンツ北九州から僕の所に電話があつて、ご担当の方がなんやかんやということで、「そうでしたか、分かりました。」と言ってちょっと事情があつてまた向こうにも電話して「分かりました。じゃあ折り返し電話します。」とも言わない。こちらは電話をして、ないですか？ないですねと。どうなってるんだと。それと、いろんなイベントが行われている中で、果たしてそのシミュレーションしたんだろうか。実際そのイベントを行った時にこういう動線でこういうことをやったら、みんなトラブルがないだろうなど。もし仮にトラブルがあつたとしてもじゃあそれに対してどう対処取っただろうか、フ

ードバックしているだろうか。多分されてないんだと正直思っています。それは繋がらないよね、と思うんです。ぜひそういったところもこれからもやっていただきたいなと思っているんですが、実際どうなのかなという部分をちょっとお伺いしたいです。

○石田社長

まずクラブを支えていただいて、応援していただいて本当にありがとうございます。このように応援して下さるサポーターの方々がいらっしゃってこそ、私たちのクラブというのは存在している、成り立っていると心から思っています。信頼感を感じて頂けていないということは、まず真摯に反省しないといけないと思っています。安心感を与えられていない、一つ一つの対応ができていないという点に関しては、もう一度足元を見直して一つ一つ取り組んでいかなければいけないとお話をお聞きしながら感じていました。具体的なテーマでいきますと、まずサポーターカンファレンスの運営に関して、データを提供するとか、クラブの実情を皆様に分かりやすくお伝えするという点に関しては、いただいたご意見を踏まえて、次回以降検討したいと考えています。それから、二つ目のホームページの件、本当に申し訳ございません。ドメインの更新手続きにおいて不備があったことが原因であり、問題発生直後から管理会社と鋭意交渉を行いました。回復までに一週間もの時間がかかったという点について、プロスポーツクラブとして許されないことだと認識しており、改めてお詫び申し上げます。それから3番目の電話での対応の件、スタッフ全員で、基本動作を一つ一つ確実にを行うことをクラブ内で徹底します。

○質問者6

初めてこういうカンファレンスに参加させていただくんですけど、ゴール裏とかも声援がすごくて、うまく言えないんですけど、いろんなサポーター、本当にすごくて日本一だと思います。ここからなんですけど、ギラヴァンツ北九州は今年最下位なんですけど、強いとこと比べた時にどこが違うんだろうか？と思ったんですね。例えで出しますけども鹿島アントラーズ、一時期悪かったですよね。そしてサポーターとものごく話し合いましたね。そしてその時に、キャプテン鈴木優磨選手っているんですけども、サポーターの人と本当に喧嘩になるかぐらいまでやっていました。1回ゴール裏であったんですけど、キャプテンが逃げるじゃないですけど、そういう態度に出たんですね。これは違うなと思ってですね。それもそういうピッチ上のキャプテンは必要だと思うんですね。最初のセレモニーの時に、アビスパ福岡とのダービーがすごく見たいんですよ。同じJ2のときに1回やりましたけどすごかったんですよ。あの景色をもう1回見たいんですよ。そういう時に最初のセレモニーに比べたら、市長さんの挨拶。そしてアカデミーの選手もみんな出てきて一周して、でもうちから見ると市長の挨拶なし、アカデミーの選手も出てこない。これは違うなと思ったんですけど、その辺は必要だと僕は思うんですけども、その辺の意見を伺えたら嬉しいなと思います。

○石田社長

まずサポーターの方との対話、コミュニケーションは大事にしていかなければいけないと思っています。ホームのみならず遠いアウェイの地にも多くサポーターの方にお越しただいて、サポーターの方の熱量については他クラブの方からもよく賞賛、お褒めの言葉をいただくことがあります。本当に素晴らしいサポーターに恵まれていると、実感しています。一方、私たちと試合後のサポーターの皆様とのコミュニケーションにおいて、望ましいあり方からはほど遠い場面もあったかと思っています。ご指摘の通り、ピッチ上でのリーダーシップ、キャプテンシーを発揮する選手は重要であり、自分の背中を若い選手に見せて、若い選手を引っ張って、チームをまとめていくというような、そういう役割を担う選手は必要です。来シーズンのチーム編成において、その点はきちんと踏まえて取り組んでいきたいと思っています。アビスパとの戦いというのは、お互いのカテゴリーが変わってしまったので少し先の目標になりますが、実現に向けて一步一步努力を重ねたいと思います。セレモニーについて、ご指摘の点は真摯に受け止める一方で、サポーターの方に感謝の気持ちをきちんとお伝えすることが大事だと思っていますので、それが体現できるようなメンバーで臨めるようにしていきたいと思っています。

○質問者 7

以前 pring というお金を投げ銭をすとかそういうやつがあつて、それがいつのまにかギラヴァンツ北九州はなくなって、多分今は動いていないみたいな感じになっていて、その後ギラコインになって、ギラコインも今シーズン限りで終わりですとなって、お金に関するものでギラヴァンツのためになると思って登録をしたり色々してるのが、全部中途半端で終わってしまうのはどうしてそうなるんでしょうか？

○石田社長

まず私どもの提供するサービスを利用いただきまして本当にありがとうございます。pring に関してはすぐにお答えができないので、一度整理させていただきます。ギラコインに関しては、継続してサービスを提供する前提でスタートしていますが、ギラコインのプラットフォームを提供している企業と事業を継続することが難しい状況となってしまいました。パートナーの選定において、私どものところで十分に調査、確認ができていなかったという点は課題があったかと思っています。サービスの内容がこのように変わってしまいご不便をおかけしている点について、お詫び申し上げます。現行のギラコインは今シーズンで終わりになってしまいますが、導入した目的の一つには皆様のようなサポーターの方との接点をより増やしていきたいというところがありました。試合を開催するのはホームゲームで年間 19 日しかない中で、残り 340 日はファンの方々とうちどうやって対話していくかという課題意識の下に、あのようなサービスを活用して、施策としてはファン参加型のイベント等を実施致しました。このサービスを導入した際の狙いや課題意識は今でも変わっておりませんので、次の

事業者を選定して、皆様により安心して使っていただけるようなサービスを展開していきたいと思います。

○質問者 8

まず質問したいことなんですけど、先ほど社長の振り返りでもあったんですけど2023年度計算ですよ。24年1月期の売上高。赤字ということでおっしゃっていたので赤字幅。あとはトップチーム人件費。まだちょっと編成途上ということなんですけど、2024年度予算になるのかな？売り上げの部分と今季は先ほどおっしゃっていたように赤字にできないだろうということで、トップチーム人件費もやっぱり削られるのかな？というのを思いながら先ほど聞いておりました。若干質問の意図だけご説明すると、これはもうみんな皆さんもインターネットとかでググればすぐ見れるんですけど、Jリーグってチームの財務状況とか決算状況というのは開示情報があって見れるんですけど、ちなみにここにいる方、見てる方も大勢いらっしゃると思うんですけど、前期決算か2023年1月期はギラヴァンツとしては10億2300万の総売上なんです。これはJ3リーグの中では同年度で言えば松本、今治に次いで3番目。トップチーム人件費は、3億700万円。これも松本、今治に次いでリーグ3番目ということですので、正直言うと去年の方がお金かかったんじゃないの？というのが私の感想です。ということで今後の見通し、及び来期の予算、教えてください。よろしく願いします。

○石田社長

2023年度の売上は、見通しの段階ですが、およそ9億円ということで対前年比では1億円の減少となっています。赤字幅はまだ精査中ですが、おそらく1億円程度になる見通しです。トップチームの人件費については、およそ3億円となっています。来期の予算編成については、まだ数字が固まっておりませんが、足元の集計で行きますと、売上は今年より減り、8億円台半ばの見込みとなっています。支出について、アカデミーは、冒頭申し上げましたようになるべく維持し、トップチームの人件費も削減幅を最小限にとどめたい中で、フロントの運営費等の一般管理費をなるべく抑えることでなんとか予算を作りたいと考えています。

○質問者 9

今のお金がないというところの質問なんですけど、例えばカタレ富山はやはりお金がないのでシーズンのパスを値上げするというのが先日リリース出ていました。大分トリニータは個人スポンサーという形で、色々とお金を集めてそういったチケットを値上げするとか個人スポンサーをつけるとか、そういうのはちょっと真似るというのは考えていらっしゃるでしょうか。

○石田社長

まず、シーズンパスについては値上げの方向で検討しています。ご指摘の通り、富山さんが先日値上げを発表しています。この理由として書かれていましたけど、やはり諸経費の高騰というところが私たちにも影響が出ており、どの程度の値上げ幅が妥当なのか検討しています。個人スポンサーについて具体的なスキームは固まっていませんが、ファンクラブについてもともと二つのカテゴリーだったものを三つのカテゴリーに変え、5万円という高額なカテゴリーを追加いたしました。これは、より個人で拠出していただける方を対象に設計したというところがあり、広くご支援頂けるような仕組みについて検討を進めています。

○質問者 10

ギラヴァンツ北九州サポーター団体 KITAKYU NERDS と申します。ひょっとしたら今日、本来であれば滋賀に行って入替戦だったかもしれないので、本当に今日サポカンを開催できて本当に良かったなと思っております。石田社長への質問というか要望がございます。スポンサー営業の面についてです。記憶に新しいと思うんですけど、お隣のアビスパ福岡がルヴァンカップで優勝しましてタイトルを取りました。そこで優勝賞金を手にして、今年リーグ戦で7位という順位で終えております。おそらくこれまで以上に県内で少ないパイを奪い合う形になると思います。おそらく、今まで通りの営業の仕方、これまでも尽力していただいていると思うんですけど、これまでと同じやり方だと非常に営業面厳しい戦いを強いられることは容易に想像できると思うんです。なので、そういったクラブの営業面、営業面だけではないですけども、クラブとサポーター同じ熱量を取り組んでいかないと、本当に未来はないかなと思っております。もちろん僕らも引き続き最大限できることはやりますので、本当にまずは営業面でのさらに努力と言いますか、熱量を持って取り組んでいただけたらと思います。以上です。

○石田社長

貴重なご指摘を頂き感謝しております。そもそもスポンサー収入の割合が当クラブにおいても半分を占める最大の収入源であり、他スポーツクラブとの獲得競争を含め、これまで以上に力を入れてやっていかなければいけないという危機感を持っています。一つはもちろん、北九州の地場の企業に対して改めてアプローチをしていかなければいけないと思えますし、今着手していることとして、北九州以外の地域に本社を構えているものの、北九州に進出している企業へのアプローチであり、対象企業のリストアップに向け動き始めているところです。実際に、他県に本社を構える企業が私どものスポンサーになっていただいた事例においては、その企業が北九州で知名度を上げ採用に結びつけたいという意向がありました。また、北九州市が企業誘致に積極的な姿勢を示しており、IT分野を含め多くの企業が進出していますので、これら企業へのアプローチは取り組むべきテーマだと捉えていま

す。また、今後は、広告価値以外にクラブとして提供できる価値を、企業に対して訴求していく必要があると思っています。例えば、私たちが提供できる価値の源泉の一つにチャレンジ活動があります。最近ではSDGsという言葉で括られることが多いですけど、そこを私達のクラブを通じて実現する、企業とクラブの協創を通じて新たな価値を生み出していくというアプローチを通じて、協賛に結びつける取り組みを進めていきたいと考えています。まだ、手探りの状態ではありますが、広告だけでは協賛候補企業に対しクラブの価値を十分に訴求できないケースが出てくると思いますので、いかにパートナーである企業と新たな事業を行っていく、社会貢献を実現していくかという部分で、クラブに対し新たな価値を見出してもらい協賛金の拠出につなげていきたいと考えています。

#### ○質問者 11

まず小林さんが辞めて行く時に「選手がどんどん抜かれていく。」と言われていました。でも、もうこの時代ですので選手3年いてくれれば御の字じゃないかなと思うんですね。選手に残ってもらうために何が必要かと言ったらやっぱりチームの力とお金です。強くなるためにはお金が必要だと。社長は強くなりた、上に行きたいと言ったんですけど、実際にスポンサーですね。スポンサー周りがすごい重要になってきた、半分ぐらいそうだとおっしゃっていましたが、僕は忘れられないのがTOTOさんだったと思うんですけども、2016年ぐらいだったかな？早く10億20億出させるようにしてくれと言ってきたんですね。会の時に。何の会か忘れたんですけど。要するに、今のギラヴァンツにそれ以上を出す価値はないと暗に言われたんじゃないかなと僕は思いました。結局なんですけど、上のカテゴリーに行かないとやっぱり選手も残らないしお金も入ってこない。じゃあどうすればいいか？という話になるんですけど、「市民クラブ、市民クラブ。」とよく言うじゃないですか。でも強いクラブって市民クラブってないと思うんです。実際にタイトル取ったのって甲府さんぐらいじゃないですか？そこに至るまでに、例えばアビスパさんは市民クラブですけども実際はDMMの資本が入った。そこでやはりお金が入るようになった。そして強化費を使えるようになった。これはすごく大きな違いだと思います。ですので、ギラヴァンツ北九州の市民クラブというのにこだわらないでほしいというのが正直な考えです。強くするために何をするかを考えて欲しいと思います。よろしくお願いします。

#### ○石田社長

成績とチーム人件費は明確に正の相関関係が出ていますので、強くなっていくためにはお金が必要だというのは確かだと思います。J1のクラブを見ると、親会社のあるクラブが多く、責任企業を持たないクラブというのはほとんどなくなってきています。J2も上位の方はやはり大手の企業が入っているという状況ですので、クラブとしての今後の大きなテーマとして、今の資本のあり方というのを続けていくのかというのは課題認識として持っています。すぐにどこかの企業にクラブを売却するとかそういったことは現実的ではないで

すし、行政の皆様やスポンサーの皆様、その他多くのステークホルダーの方々がいらっしゃいますので、そういった方々と対話をしながら、クラブとしてどういう資本政策を取るべきなのか考えていかなければいけないと思っています。ただ、おっしゃる通りそういった可能性を頭から否定することなく、一つの選択肢として検討するべきであろうと考えています。クラブとしての目的があって、その目的を達成するための手段が何かという話ですので、きちんとステークホルダーの方々と話をして進めていきたいと思いますが、資本政策については様々な可能性を検討していかなければいけないと思っています。



休憩



○質問者 12

思ってしまうんですよ。じゃなくて、誰か鶴の一声でチームをこういうふうにするんだというリーダーシップを発動するためにはやはりどなたか、どちらかの企業様に来ていただいた方が J1 に行く可能性が高まるのではないのかなと思うんですが、そういったお話についてはどういうふうにお考えとして持っていらっしゃるのでしょうか？

○石田社長

北九州の持つポテンシャルという観点では、スタジアムの立地とかホームタウンの人口、それから産業の集積度合いとか、多くの素晴らしい企業も存在しており、ホームタウンとしての魅力は非常に高いと思っています。昨今の為替の状況とか日本のサッカーのレベルが上がってきているというところで、アジアの資本家が J クラブの買収に興味を示したり、アメリカの投資家が価値向上が図れるということで今は欧州が中心ですけど日本への投資に興味を示しているという、そういった話を聞いたりしますが、実際に具体的な提案が私たちの手元に來てるかというところではありません。では仮に、そういう話が来た場合どうするのかというところ、私たちとしてどういう姿を目指していくかという点をきちんと定めておかなければいけないと考えています。それには、私たちだけではなく様々な方々がこのクラブに関わっているので、皆様とお話をして姿を固めていかなければいけないというふうに思っていますし、これは 1 年 2 年という時間軸ではなくてももう少し長いスパンになると思っています。ただ、例えば J1 に上がっていくということになりますと、最低でもチーム人件費で 10 億は超えていかないといけない、そのためには少なくとも 20 億以上の売上が必要になると考えると、既存の延長戦上では難しい面があるとも思っています。そういう段階になる時には、今おっしゃられたような形ではないと難しいのかもしれないし、そうじゃないかもしれないというところはまだ答えが出ていませんが、様々な可能性を検

討しつつクラブの成長に向けて一番良い在り姿というのをしっかりと議論していきたいと思っています。

○質問者 12 追加質問

それで株式を取得したいなと思ってホームページ見たんですよ。そうすると 1 株 5 万円で 19 株まで買えますと書いてあっていいなと思ったんです。株主総会に参加してどういうお話されてるのかとか、自分が議決権持ちたいと思ったんですけど、よく読むと持株会の会長の方に議決権が委任されますとなって、要は株式取得というよりは、持株会の会員証が 1 枚 5 万円みたいな話だったんです。これだと僕が思っていることって反映できないなと思ったので、改善されるようなことはないんですか？じゃないと、今、どうこうとお話されたんですけども、サポーターがその中に参加して「こうした方がいいです。」という時に参加できないということですよ。そうすると買収の話とかも遠い向こうの方でごちゃごちゃ話してるなという感じにしかならないと思うんです。ここは改善はされないんですか？

○石田社長

今すぐに持株会のルール見直しをする予定はありませんが、サポーターの方、株主の方の声を反映させていくことは大事なポイントだと思っています。

○質問者 13

こういう機会なのでお伺いしたいのですが、1 年間社長をやって来られてサポーターとして何か社長の人となりがよく分かんないなというのが正直な感想です。石田社長がどんな思いでこのクラブの社長になったのか、そしてこの 1 年間社長をやってきてご自身で振り返ってどうなのか、これからこのクラブをどうしていきたいのか、何か綺麗な言葉ではなくていいので本音でちょっと語っていただけないでしょうか。

○石田社長

そもそもこのクラブの代表を預らせていただくようになった経緯から少しお話しさせていただきますと思います。スポーツやサッカーと全く縁がない世界で 30 年弱仕事をしてきたのですが、BtoB の領域だったということもあって、なかなか地域のコミュニティや地元の方々と直接触れ合うということがない世界で過ごしてきました。ある程度の年齢になって、自分に残された限られた時間というか、残りの人生に向き合っていく時に、何が一番大切なんだろうということを考え、その時にはやはり地域の方との繋がりを持ちたいということと、もう一つは自分が関わっている仕事で人が笑顔になったらいいなという素朴な思いがありました。これまでの仕事において、なかなか心からの笑顔に触れることがない中で、1 回限りの人生で、残された自分の仕事人生においてもしチャンスがあるならそういう仕事

に携わりたいという気持ちはありました。幸いにもそういったチャンスをいただいたのですが、現段階では十分な結果を出すことができず、皆さんになかなか笑顔や元気をお届けできておらず、自分の思い描いたことは実現できていないというのが正直なところですが、これからのところでいくと、まず一つ、競技成績は、最終的な目的ではないと自分では思っています。やはり、このクラブに関わる人が笑顔になって元気になってギラヴァンツがあって良かったなと思えるということが目的だと、自分の中では考えています。ただ、それを実現するためには競技成績において結果を残さなければならないし、カテゴリーが上がっていくことによってそういったことを感じてくださる方が増えていくと思います。ですので、競技成績で結果を出し、上のカテゴリーに戦いの舞台を移していかないと、元々掲げていた目的というのは実現しないだろうなと思っています。クラブの経営において両輪といわれる競技と事業のどちらかだけ回っていてもダメですが、まず足元ではトップチームの成績を改善していくことが必要で、ピッチ上で成果をきちんと出していく。このためには、一つ一つの積み上げが大切であり、「こうすれば勝つ」みたいなものがあればいいですが、そういうものがあるわけではないので、一つ一つ積み上げて継続してチームを強くしていかなければいけないと思います。他方で競技の方を回していくには、当然事業の方で収益を上げる必要があるため、そこは文字通り両輪でやっていかなければいけないと思っています。私たちは、去年、クラブの理念を見直して、「スポーツの力で、ひとを、まちをもっと豊かに」というミッションを定めましたが、それを実現していくために、まずはトップチームをしっかり底上げし、皆さんに勝利をお届けすることが必要だと思っています。

○質問者 14

育成クラブとして選手が移籍金を残して出ていくことが大切だと思うんですけど、そのための、今出ているニュースだと契約満了で出て行くニュースが多いんですけども、移籍金を残してもらうためにどういうことをしているかというのを教えてください。

○平井

ご質問、ありがとうございます。移籍金を残してもらうためには基本的に複数年契約というところが大事です。契約の年数が残っていることで他クラブからの移籍金が発生することになります。契約金がない状態であれば0円で行くという状況なので、有望な選手であったり若手の選手に関しましては基本的に、新卒も含めて2年、高卒であれば3年という複数年の契約を結んでいます。今までの経緯で言いますと、数名の選手が移籍金を残して移籍して行ってくれました。

○質問者 15

今言われた方と同じように、結局チームの成績というのは監督と選手の力量、資質と言いますか、それが噛み合って2019年ですか？前年最下位から優勝というのを成し遂げて、あの

後ほとんど、藤原奏哉選手、当時 J2 でしたけど、今年なんか NHK の中継で先発で出てまして活躍していて非常に嬉しく思いました。町野選手もギラヴァンツ出身だということで、ワールドカップにも選出されて。國分選手にしても河野選手にしても、皆、ブラウブリッツ秋田とかだいたい J2 に残っていますので、その交渉の段階でこういったサポーターカンファレンスはファン、サポーターの不満と言いますか、より良くするために話し合ってますけども、選手は移籍と言いますか契約に関して、プロ野球みたいにチームが保有権あるわけじゃなくて、選手が「いや、他のチームに行きたい。」と言えば、契約が絡むと思えますけども、他のチームに行くということで、ギラヴァンツが要は今選ばれなくなっていると。J2、JFL から 2010 年昇格して、あの頃は降格がなかったので惨憺たる最下位だったんですけど、その後こういうふうにも思ってもいなかったので、今日私参加しましたが、印象の一つ残ってるのが渡選手なんかは直接アビスパに行ったんですかね？あるいは、森村昂太選手、町田ゼルビアとか、やはり地元あるいは有望な選手チームに行ってしまったというのがあるので、契約に関して何かまずいことがギラヴァンツとしては、ちゃんとしたことができていないのかな？ということをもふと思うんですが、確かに池西さんですか？スポーツダイレクター就任というのがあって、見てみたらかなり若い方で、早稲田のア式蹴球部ですか？アソシエーション式ですか？とある方式で、まだ若いんですけどもそういう大学との繋がりや、大学の選手の方とは少しは契約ができるかと思うので、そういった、今日平井さんですか？強化部の課長ということで何年かやられてると思うんですが、そういった選手とのコミュニケーションをとって、もうちょっとギラヴァンツが選ばれるようなチームになる、チーム成績も絡んでくると思えますけど、そういう努力が必要ではないかと思えます。あとはチームのあり方で、個人株主とおっしゃっていましたが、個人株主はサガン鳥栖とかああいう成績低迷してそういった時に非常に難しいので、それはちょっとまずいと思えます。、それで言うと北九州の場合 TOTO さん、安川電機。TOTOの方が元々売上大きくて本社もあったんですけど、安川さんもだいぶ中国関連で伸びて有名になったので、後はゼンリンさんなんかもそうですね。遠慮があってどこかが主導権を取るのか、あるいはやはり先ほどおっしゃられたように J3 のギラヴァンツとしての魅力がないからあまりお金出す気がないのか、それがちょっと疑問に思うので石田社長は就任されて 1 年ですけど、2 年目以降をそういった何か将来展望を描いていただきたいということと、あとは他のチームでうまくいってると言いますか、例えば YS 横浜さんなんかは 2~3 年前は最下位付近に低迷して当然降格はないからそういう部分だったと思うんですけど、今年あたり 8 位、9 位とか、10 月ぐらいに対戦しても全然歯が立たないという感じだったので、他のチームの事例を研究している余裕があるのかどうかは分かりませんが、強化の道筋として、ヴァンフォーレさんも市民クラブとして上がりましたが、そういったことも余裕があればやるべきではないかと思えます。以上です。

○平井

ありがとうございます。学生の獲得、選手の移籍については私から解説させていただきます。渡選手に対しても当時高校卒業、広島皆実高校から入ってきて、21歳未満までの移籍に関しましてはトレーニングコンペンセーションというカテゴリーによって金額が違うんですけども、私どもから徳島に行く時はその費用はクラブに入っています。そういった部分でのミス・漏れなくということは基本的に念頭に考えながら、選手との契約を進めていますし、新卒、大学卒、高卒に関しましても、私はこの強化の仕事始めて8年間、高校生の大大会だったり大学生の大大会、大学生の朝の練習から視察して、クラブを選んでもらえるような取り組みをして、大学の監督だったり学生に関してもコミュニケーションを取りながら練習参加していただいたり、クラブの魅力、ミクスタの施設も紹介し、グラウンド、クラブハウス、いろんなところを紹介してクラブの魅力を十分に伝えているつもりです。その中で、先ほど言いましたように、明治大学から来た佐藤亮に関しても、朝6時半からやっている練習に数回足運んで、本当に感謝してるというようなことも言われるようなことを努力を続け、私どものクラブを選んでくれました。けっして選ばれてないわけではないと僕自身は思っていて、なかなかそういった細かいところの部分がこういった場でないとお伝えできないしご紹介できないので残念ですが、この場を借りてそういった努力も昨年度からは池元も協力しながら九州の大学を含めて、こまめに足を運んで私どものクラブの紹介をし、選んでもらえるようなプレゼンをしながら取り組んでいるところです。私からは以上です。ありがとうございます。

#### ○質問者 16

今年1年お疲れ様でした。先ほどからお話を聞いていると無いものばかりだなというのが印象がありまして、強化費が来年減ると言っていましたけども、J3の中で運営費が上位から3位で強化費も3位。けど、成績は圧倒的な最下位ということで、ここから強化費を減らして来年大丈夫なのだろうか？というのが一つと、あとは当初目標がJ2ということだったと思うんですけど、そのJ2に昇格する可能性がなくなった時点でもクラブ側から特にお話があることもなく、あと降格圏が決まった時にも何かお話があるわけでもなく、先ほどありましたけどもホームページの件も見れるようになってサラッとボランティア募集だったりグッズの販売の案内だったりということで、なんかその辺も特になかったのと、あとは危機感もないなと思っております。先ほどからアビスパさんが～とかJ1に上がったら～とか言ってますけども、今年の順位が20位ということでJFLの結果次第ではもう問答無用の降格が決まっていたと思います。その辺の、何か危機感が全くないような感じですけども、このような状態で来年のことを聞いても「まだ詳細は決まってません。」みたいなことをおっしゃられていましたけども、このような状態で「来年また頑張ります。昇格目指します。」と言われてもちょっと安心はできないなと思って、また来年もJFLの結果を確認しながらそういうような状況になるのではないかなと思います。その辺ちょっと何かお答えできる

のであればよろしく申し上げます。

○石田社長

先ず、私たちは今の状況に大きな危機感を感じており、クラブとして私たちが本来いるべき場所にいないということについては、スタッフ一同で認識しています。かけられるお金に限りがあることは事実ですが、だからと言って今の順位でいいとは全く思っていません。なお、目標の設定については新しいSDと監督を交え、クラブとしての考えを固めた上で皆様にお話しすべきだと思っておりますので、ご理解いただければと思います。クラブをなんとか改めて成長の軌道に戻さなければいけないと強く思っていますし、来年はその一歩にしたいと思っております。答えになっておらず申し訳ないですが、以上、回答させていただきます。

○質問者 17

質問は、去年今年と2年連続で島原でキャンプだったと思うんですけど、私も島原キャンプ行きましたけど、正直小林さんが監督なのか田坂さんが監督なのか見えてよく分からないという疑問もあったんですが、島原だと他のJリーグチームはキャンプやってないので、当然トレーニングマッチとかもないですよ。それはどうなのかなというふうに思いました。それまで宮崎でやっていて、私も宮崎に何回か行ったんですが、宮崎とかでやった方がいいのかなというふうに思いました。それとついでなんですけども大抵本城時代はプレシーズンマッチを必ず仁川とやって怪我したので仁川とやらない方がいいなと思ったことあったんですが、できればプレシーズンマッチをやる機会があればやっていただきたいなと思います。以上です。

○平井

いつもありがとうございます。島原でのキャンプに関しましては基本的には体力づくり、チーム戦術固めということが目的でありまして、トレーニングマッチのところはどうしてもそういう時期ではないので、翌2月入ってからというふうに考えております。数年前までは島原でやった後に沖縄に行き、2年間続けたと思うんですけど沖縄に行った時にトレーニングマッチ、川崎であったり名古屋であったりというところで、トレーニングマッチを行いました。島原の位置付けとしては先ほど申し上げたように基礎固めというところが目的なので最終日に東海大熊本の大学生だったり国見高校だったりというところでやっただけになっております。以上です。

○質問者 18

先ほど石田社長の今年就任してから終わるまでの流れというか気持ちというのがある意味伝えていただいたんですけども、多分サポーターそういうことを聞いたことなく、分かっていなかったんです。なので、やっぱりそうやって伝えること大切だなと思ったのと、なの

で、なるべくクラブが壁にぶつかった時にはファン、サポーターがすごく不安に思ってる時があったらどんな形でもいいので、ホームページが一番だと思うんですけど、そのような形で、内容も言えない内容もあると思うのでそれはもちろん隠して大丈夫なんですけど、それを伝えようとしている努力を見せることが大切だと思うので、是非やってほしいです。質問なんですけど、先ほど石田社長が言われていたのが、若干自分の捉え方と最後あるのは省略してもらって欲しいんですけど、J1 昇格というよりもファンの笑顔が見たいという形に自分は捉えたんですよ。それは別にいいと思うんですけど、それも踏まえてなんですけどギラヴァンツというのは結構サポーターは多いんですけど、結構コアなサポーターが多くて、アウェイによく行かれるサポーター多いじゃないですか。他のクラブと比べて。自分も北九州のだいたいのサポーターの北九州市民なので分かると思うんですけど興味がない人って本当に興味がないですよ。ギラヴァンツに対して。なので、言い方変えるとそういうライト層をしっかりと集めることができれば、コアサポーターを増やすことができ、活性化も思うんです。なので、自分が思うのはライト層を増やすための取り組みも、もちろん今ギラフェスしてるとかもありますけど、それは年に 1 回の行事で大掛かりなガンとした感じじゃないですか。なので、それをそこまで大きくなくてもいいけど、北九州市民に伝わるような活動を常々行ったりして欲しいというのがあって、自分的に思うのが自分 2019 年ぐらいから興味持ち始めたんですけど、その時のきっかけが自分も当時中学生・高校生ぐらいだったんですけど「100 円キャンペーン」というのをやられていて、すごく安くて 100 円だったら小学生とかでも誰でも行けるじゃないですか。暇あったら行ってみようという。すごく良い取り組みだなと思って。自分自身もそこでハマったんですけど、というのがいいというものもあったし、もう一つあったのができるかできないかは置いていて、その時代は勝利した後はハイタッチできる企画があって、それが自分もその時子供だったので分かりやすいじゃないですか。ディサロ選手とか見た目で分かりやすくてすごく愛着も湧くというか、興味も湧くと思うので。そういう選手と関わる機会があれば。なので、そういう機会増やしてほしいのと、すみませんちょっと長くなって、子供ってお金持っていないじゃないですか。今年の変更点としてチケット代が小から高までは B から S までは 500 円でしたね。その代わり大人は上がったじゃないですか。すごくそういう取り組みはしていいと思って、コアサポーターってこの順位でこの成績で、酷いじゃないですか。でもそれでもこんなに集まってくれるサポーターがいるんで。なので、そういう人たちは、それは気持ちとしては要るけど、簡単に言えば雑に扱ってもいいんですよ。反応難しいと思うんですけど。なので、ライト層や子供たちを集めるような施策やそういう意見があったら教えて欲しいのと、そういうことできないのかなという相談です。ちょっと思いつくもので企画を検討しているものがあるか、なければ案でいいので教えていただきたいです。

○石田社長

まず私自身の情報発信について、極めて少ないというかほぼ X で試合の結果を報告するだ

けの形で終わってしまっていたので、そこは今ご指摘いただいて反省しています。おっしゃる通り、なかなか伝えられることと伝えられないことがあって、チームの成績が厳しくなってくるとどうしてもブレーキがかかってしまっていたというのが正直なところですけど、発信を続けていかなければいけないというのは今お話をお聞きして改めて感じます。それからライト層の件、ありがとうございます。コアサポーターの方がいらっしゃるからこそクラブが成り立っているという大前提でありつつも、ライト層の獲得は大きな課題で、クラブとしてなんとかそこを実現していきたいと考えています。これまでも、女性のファン層拡大に向けてギラガールという企画を実施したり、お客様が会場に来るきっかけが「誘われたから」というのが一番多いということから誘い誘われ企画を実施したり、お子さんにスタジアムに来ていただくべく、親子招待の企画を実施してきましたが、来シーズンも新たな企画の立案を含め、多くの方にスタジアムのお越し頂けるよう取り組んで参ります。ハイタッチについて、選手とのふれあいというのはコロナ禍で3年間なかなかできませんでしたが、来年はスタジアムでの選手とのふれあいもちろんそうですし、より選手が街に出て行くとか、地元のイベントに出て行くとか、一緒に汗を流して地域貢献活動をするとか、今年も取り組んではいけるものの、来年は積極的に推進したいと考えています。ライト層の方の中には選手を知らないから見に来ないという方もいらっしゃるでしょうし、残念ながら現状ではマスメディアでのクラブや選手の露出も限られています。従って、直接ファンの方と触れ合うことが、選手のことを知ってもらう最初のステップになると思いますので、そういった取り組みは来年しっかりとやっていきたいと思っています。

#### ○質問者 19

今日はこのような場を開いていただきましてありがとうございます。前半でもう終わったことを言うのは建設的ではないんですが、ちょっと思いと後半は質問でという感じで構成させていただきたいと思います。冒頭にまず石田社長がもし何か他に大きな力に圧力を受けていて、本当はギラヴァンツ北九州をこうしたいんだというふうに思っている、何かそれができない立場にもし万が一あるのだとすれば、ちょっと失礼なご発言になるかもしれませんが、日々やっていたらということをおっしゃった上で発言させていただきます。今回のサポーターカンファレンスに関しても、現在Jリーグで言うと最下位ですね。J3だけではなく最下位です。こういう位置にいるからこそ、どう這い上がっていくのかという覚悟を見せるという意味でもライブ配信という形で多くの方に知っていただくとか、サポーターだけじゃなくてその他の方にもギラヴァンツがこういうふうに改革していこうとしているんだということをアピールしてるチャンスでもあったのかなと思います。今後これは是非ご検討いただければと思います。勝負事なので勝ち負け、成績、ここに関してとかチームの編成とか私たちが何か物申すことができるわけではないかなと思いますが、先ほどから質問があったように、フロントの皆さんからの返答というか温度を感じられるような発言というのが今シーズンあまりに無くて、無いことがさらに成績も悪いということに繋

がって、ちょっと不誠実に感じているサポーターも非常に多かったのではないかなと思っています。実際にお金をかけて選手を今期やりくりしましたが最下位ですということは、お金のかけ方が下手だったのか、別の要因があったのか、それは自ら言われてるようなものであり、この辺も含めてやはりチームの成績になっているんだったら、今そういうこと言われるんだったら、これも結構不誠実な回答だなと思いながら聞いておりました。実際来季はこの辺の改善を、もっといろんな工夫だったり現実具体的に改善していただきたいんですね。先ほどもホームページからの回答がなかったのはなぜですか？というご質問された方いらっしゃいましたが、なぜなかったのかはちょっと回答はなかったと思います。精神的なもののお話はありましたが、具体的に例えばこういう事情で回答ができませんでしたとか、そういうことはなかったかなと思うので、これも是非改善していただきたいです。実際 J2 から J3 に降格をしました。この時は私も含めサポーターの皆さんもそうですけど、「まあ降格ってないだろうな。」とっていました。「何とかしてくれるんじゃないかな、さすがに。」 J2 から J3 って結構インパクト大きいので。でも結果降格しました。今回の JFL に落ちる、今回もなんだかんだないだろう、何とかしてくれるだろうとっていました。結果論大丈夫でしたけど最下位。自動降格になっていてもおかしくなかった。何とかしてくれるだろうというのは私たち集まっている全員かどうか分かりませんが、ちょっとそういう信頼感はない状態だというふうに認識していただいて、じゃあそれを返すために先ほどから言ってるように具体的にどうしますというものがもうちょっと欲しいです。精神論ではなくてですね。あと、いろんな話をして申し訳ないんですが、ホーム最終戦のセレモニー。社長がお話しされる時に一部ブーイングが起きました。これはどのように感じてらっしゃったのかなと思います。傍から見るとこのブーイングに対して少し社長が腹が立ったんじゃないかなと、少し「なんでこういうことを言わなきゃいけないのかな。」というような表情に一部見えた部分もあり、その後もすぐにゴール裏の方に社長が駆けつけるのかなと思いましたが、そういうこともなく、チームの皆さんと一緒に会場を回るという活動だけになっていたんで、ひょっとしたらブーイングの意味もサポーターの思いもちょっと伝わらない状態になっていたんじゃないかなと思います。あと誹謗中傷への注意喚起。これもシーズン中ありましたが、誹謗中傷は非常に悪いことではあるんですが、こういった部分の不誠実さが、サポーターに積もり積もって、本来であればそんな発言しなくていいものがストレスのままにそういう発言に繋がっていたり、これは一般的に誹謗中傷してる方が悪いのは悪いんですが、フロントがその吐き出す口をきちんと作っていたかどうか、作れていたかどうか、ここも改善しないといけない目安になってるんじゃないかなと思います。ちょっと長くなりましたが、前半の思いの部分です。後半でこれは質問でございます。チーム支持率とフロントの支持率というのは違うと思います。チーム支持率はそんなに悪くないのではないかなと思っています。頑張れと思っていますし、来年も頑張ってもらいたいと思っています。ただフロント支持率というのは今回あまりに低かったと思いますし、この成績に対して今現会長職というところも設けられていたり、石田社長もそうですけども、この責任を取

るといふ形で会長職の撤廃、会長の辞任、または石田社長の辞任ということはお考えでしょうか。もしないのであればないと発言をしっかりといただいた上で、それに変わる責任を取る、ものすごい責任だと思います。JFL 降格ということも可能性としてはあったわけですから。これに変わり得るこういう対策をしていきますというような、具体的なものをお知らせいただければと思います。まず会長職の撤廃とか社長の辞任あるかないかはっきりお答えいただければと思います。

○石田社長

まず会長職の撤廃、並びに私自身の辞任は考えていません。それから今シーズンの責任について、クラブとしての正式な機関決定は未だですが、私の思いとしては、今回のクラブとして財務面と言いますか、大きな赤字を計上してしまったこと、それから入場者数を含めて主要な事業成績が目標に達していないこと、最終的にトップチームの競技成績が皆様の期待に沿わない結果になってしまったことなど、到達すべき水準には遠く及ばなかった責任を強く感じています。これを踏まえ、来年、私自身は報酬の削減を考えており、こちらについては取締役会での決議事項になりますので、そこに諮りたいと思っています。ホーム最終戦の私へのブーイングについては、もしそういうふうに見えてしまったのであれば申し訳ないと思いますが、ブーイングに腹を立てたわけではなく、むしろブーイングを受けて当然だと思っていました。今、申し上げましたように、財務面や事業目標は皆様には直接お伝えはしていないので、見えない部分ではあると思いますけども、何と言っても競技成績がこういう状況になってしまったことから、当然のブーイングだなどと思っていましたので、そこだけはお伝えさせていただきたいと思っています。

○質問者 20

もう時間が過ぎたので簡単に。石田社長、今年の秋から胃が痛くなりました。日本全国 60 チーム J リーグチームがありますので、私のように胃が痛くなるまでのチームってどこだろうかと考えたら、1 部から 2 部に落ちる横浜 FC、2 部から 3 部に落ちるツエーゲン金沢と大宮アルディージャ。もしくは昇格できなかった清水エスパルス。J3 では富山か。そのチームのファン、サポーターは大変な気持ちだったと思うんですけども、そのクラブのホームページを見ますと、社長さんなりしかるべき人のお詫びとか今後どうするだとか、そういう発信があったんです。一方、このギラヴァンツ北九州においてはそういう発信が社長さんからなされていないというような、ちょっと残念な気持ちがします。来季始まるまでに、今シーズンの反省だとか、サポーターに対する謝りとか詫びの、なかなか言いにくいでしょうけども、それと離れていくファン、サポーターを繋ぎとめるドン底から這い上がるというようなメッセージを発信してほしいなと思っています。以上です。

○石田社長

ありがとうございます。貴重なご指摘いただきまして、今いただいたメッセージについては追って発信させていただきます。

○質問者 21

今期 J3 から J2 に上がったクラブが鹿児島と愛媛ということになるんですけども、来季九州内のクラブが沖縄を含んで沖縄とウチと宮崎だけいう、すごくアウェイに行きづらいとか応援しづらい体系になってると思うんですけど、その上に DAZN の放送が J3 ではもうされなくなるということを知ったことがあります。今後そういうふうになっていくとアウェイも見れない、ホームだけということで行くと、なおさらファンが離れていく原因になるかなと思うんですけど、もしその放送がなくなってアウェイが見れなくなったという可能性が出た場合は、クラブとしてどういうふうにあウェイの情報を発信していくのか、サポーターに対してどういうふうに関わりかけをしていくのかということに対して聞かせ願えたらと思います。よろしくお願いします。

○石田社長

アウェイ戦の視聴について、現段階では DAZN で継続するのか他の配信方法になるのか申し上げられませんが、何らかの形で全試合放送される見込みです。

○質問者 22

高校生でこの場にあまり慣れていないのでちょっと声が震えたりしますが、すみません。先ほど学生などのサポーターに対してしていくみたいな話をされていたんですけど、私自身小学校 1 年生からファンなんですけど、この 10 年間で降格とか昇格とかいっぱい味わって、降格のときにクラスの人とかに「ギラヴァンツって弱い。草。」とか言われてきまして、同じ県にアビスパ福岡がいることで「アビスパの方が強い。」って言われるのもいっぱい言われて。地域密着型ってギラヴァンツはよく言っているんですけどそこがまだ足りていないというふうに思っていて。今やっていることで小学校にスクールギラヴァンツに行くというのが主にやっていることだなと思って、でもそれって中高生にはされていないかなと思って。それで中高生にスクールギラヴァンツというのもちょっと小学校っぽいから、じゃあスクギラではなくても講演会、選手とかそのフロントの人とかが出向いて、こういう人生とか、そういうふうな機会を設けていただいたら、中高生ももっとギラヴァンツに興味を示すんじゃないかなと思って。あと、高校生とかだったらサッカーのギラヴァンツのミクスタである試合に高校生を招待するとか中学生を招待するとかいうふうにしていけば、サッカーってこんなに面白いんだとみんなに気づいていただけたらと思うんですよね。そういう大人数を招待するのも難しいというのは重々承知なんですけど、それをすることによってもっとファンが増えるというのは絶対あると思ってます。中高生がサッカーに興味を示さないのって、別にサッカーに興味を持たないのではなくて、この地域に J リーグクラブがあること

をあんまり知らないというのが、自分が高校生活していて一番思うことです。公式の SNS がせっかくあるんだったら、もっとギラヴァンツのことを、魅力をもっと発信してもらえたら、自分たちも発信しているけど高校生サポだけではそれは足りないから、もっと公式 SNS から言ってもらえたらありがたいとか、高校生、学生だけでなく、大人の人ももっと知ってもらいたいから、だったら駅で今も何回かしかやっていないチラシ配りをもっと何回もして、いろんな人に知ってもらうだったり、選手が実際に配るのももっと回数増やしていけたらギラヴァンツってもっといろんな人に知ってもらえるのにと何回も思っていました。なので、この場で話せてよかったです。

#### ○石田社長

はじめに、勇気を持って発言していただいたことに加え、貴重なご意見をいただきましてありがとうございます。また、学校生活の中で私たちが原因で悔しい思いをさせてしまったということについては、本当に申し訳なく思っています。確かに小学校や幼稚園にはサッカーの指導などで選手・コーチたちが訪問していますが、中学生・高校生の皆さんとのふれあいの機会は今まで多くありませんでした。今いただいたご意見を踏まえて、どういう形で私たちが関わられるか、おっしゃるように講師として講義を行うとか、もしくは私たちが活動している社会貢献活動と一緒に参加してもらおうとか、何か取り組みができればいいと思っています。また、クラブや試合の認知度向上に向けて、今年はギラフェス前、また 10 月後半からホーム最終戦の前まで毎週チラシ配りも実施しましたが、時間帯が限られていたり、なかなか皆様への周知ができていないと思いますので、選手の起用を今年より増やし、皆様にギラヴァンツのことを知ってもらえるようクラブとして取り組んで参ります。いずれにしても中学・高校生の皆様との接点というのは今まで少なかったですし、SNS のお話もありましたけど、どうやったら中学生・高校生にリーチできるのかということについては、来季の課題として検討します。

#### ○質問者 23

提案というかやっていたらごめんなさいという感じなんですけども、私はアウェイにも何度か行っておりまして、会場によってはアウェイサポーターウェルカムみたいな雰囲気がある会場とない会場というのがあって、どちらかというとならぬとギラヴァンツってあまりない方なのかなという印象を、僕の感想ですけど思っています。なので、アウェイサポーターにも愛されるスタジアムというのが多分あるので、それに付随する街中の賑わいがあるって、例えばアウェイサポーターがいっぱい来ていっぱいお金落としてくれたら北九州市の皆さんも潤って、多分北九州市からももっとお金が出るとかそういったやらしい話になってしまいますけど、思っています。なので、今年色々アウェイサポーターに対する施策ってあったと思うんですけども、今後も何か増やしていくような予定があったりするのかなということをお聞きしたいです。

○石田社長

おっしゃる通り、アウェイに行きますと、例えば私たちのクラブのユニフォームを掲出してくださっていたり、寄せ書きができるボードを用意していただいたり、松本さんは差し入れまでサポーターに提供していただいて、本当にそういった温かいホスピタリティを持ってらっしゃるクラブを目の当たりにして、私たちも取り組みをしないといけないなど考えています。今、アウェイサポーターの席の近くにウェルカムメッセージを置かせてはいただいています。今、アウェイサポーターの席の近くにウェルカムメッセージを置かせてはいただいています。単にスタジアムに来て試合を見るだけではなく、その前後に、北九州の観光地を訪れてもらったり、食事をして頂いたりすることで、北九州の良さというのを多くの方に分かってもらえるきっかけにもなると思います。今まで、アウェイクラブ経由でアウェイサポーターの方に対し北九州の魅力などの情報発信はさせていただいていますが、これを含めた施策を検討して参ります。

○質問者 24

先ほど来年のチケットが値上がりするというお話をされていたんですけども、値上がりしても先ほど言われたみたいにコアサポーターならいくらでも払うと思うんですけど、私たちがG席の年間の席を買っていますけど、ファンクラブの5万円をちょっと見て、でもその時は価値を感じなくて5万円には入らなかったんですけど、昔はファンクラブのゴールドとかだと年度の最後に感謝の夕べに参加できたりそういうものがあれば、5万円でも全然高くないと思うんです。だから、そういう魅力があるものもあれば、いくらでもお金を出さんじゃないかなというふうに思うので、そういうものを考えていただければありがたいなと思います。以上です。

○石田社長

チケットでいきますとシーズンパスは値上げをしますが、一般のチケットはまだ決まっておられません。これから固めてまいります。それから、クラブの特典に関するご指摘、ありがとうございます。確かにどうしても毎年大きな変化がなくて、5万円についてもなかなか魅力を感じないというところについては、ありがたいご指摘、感謝しております。これまで、物を特典として付与してきましたが、コロナ禍の影響でこれまで実現に至らないという背景があるものの、ファンの方に体験してもらい、何らかのイベントに参加してもらい、そういった軸で特典を考えた方が良くとクラブ内で議論しています。具体的には、おっしゃられたように感謝の夕べとか、選手とのふれあいとか、そういった機会を何か作りたいと思っています。

○質問者 25

既存の選手の引き止めって難しいことは分かっているんですが、大事だと思うんです。ただ、クラブスタッフの離職率があまりにも高いんじゃないかなと僕自身勝手に感じています。辞めていったスタッフもミクスタに観戦に来ているし、ギラヴァンツのことは好きなんじゃないかなと思います。クラブスタッフのことを大事にできているのかなと。大事にできていないのであれば、当然選手ものことも大事にできていないんじゃないかなと思うんですが、その辺もお聞かせ願いたいです。

#### ○石田社長

まず、クラブスタッフに関するご意見ですが、私達としても、クラブとしてはもちろん社員の皆さんが長く、そして安心して働けるような環境を作っていきたいということを常々考えています。5月のサポーターカンファレンスの時にも少しだけお話しさせていただきましたが、社員の方々がこのクラブで働いていくことで成長を実感できるようなそういった組織にしていきたいと思っています。そのための施策の一つとして、社員のキャリア支援ですとか能力開発につながるような研修制度を今年から導入いたしました。さらに、チャレンジをする人、頑張った人、成果を出した人に対してクラブとしてはより報いていきたいと思い新人事制度を来年の2月から導入します。ここでいう報いるとは、報酬かもしれませんが、組織の中でのポジションかもしれませんが、仕事の中身かもしれませんが、必ずしも年齢とか勤続年数に応じて対価が決まるのではなく、仕事に取り組む姿勢や、仕事を通じて生み出した成果によって評価される仕組みに変えていきたいと思っています。

社員への制度の説明はこれからですので、皆さんまだご存知ないのですが、少しでも社員の方がここで働いてよかった、成長できたなど感じられるようなそういった会社にしていきたいと思っています。ただ、報酬の水準についていうと、クラブの規模や置かれている状況から、皆さんに対し十分な報酬をお支払いできていないことは、重々認識しており、この課題解決に向けてはクラブの成長が不可欠です。退職される従業員の方は、様々な理由があってクラブを離れるのだと思いますが、何かしらクラブに問題があったり、改善の余地があるのだらうと真摯に受け止めなければならないと思います。それは、制度を入れたから解決するものではなく、人間関係とか、働きやすさとか、仕事を通じての成長など、様々なことが関わっていると思いますので、必ずしも先ほど申し上げた制度だけではなくて、働きがいのある環境を作っていくということは私たち経営陣の大きな役割だと思っています。

#### ○司会者

ありがとうございます。お時間となりましたので質問を締め切らせていただきます。本日は本当にたくさんのご質問とご意見をありがとうございました。皆様から頂戴いただきましたご質問、ご意見はクラブへ共有し、皆様に還元できるよう取り組んでまいります。本日はありがとうございました。