

#### 第4回 ギラヴァンツ北九州サポーターズカンファレンス議事録

日時：2013年1月27日（日） 14：00～

場所：西日本総合展示場 新館3F 303・304会議室

北九州市小倉北区浅野3-8-1

出席者：代表取締役社長 横手敏夫

常務取締役 二村弘志

常務取締役 原 憲一

事業・運営部長 兼 広報室長 木内 岳夫

参加者：69名

木内より、サポーターズカンファレンスにおける参加者の皆様へのお願い事項を述べた。引き続き、弊社代表取締役社長の横手敏夫よりサポーターの皆様への挨拶を行った。

##### 【横手社長挨拶】

明けましておめでとうございます。昨年は大変お世話になりました。今年も宜しくお願い致します。本日は悪天候の中、69名のサポーターの方にお集まり頂きありがとうございます。あと、2ヶ月程度で開幕しますが、今年もファンの方と1つになってギラヴァンツ北九州を盛り上げていきたいと思っております。昨年の総括をしながら、今年の方針について発表したいと思います。昨年の総括は4点ございます。1点目ですが、昨年はサポーターの方のご声援が熱くなり、夏場以降はサポーターの有志の方々に試合告知のビラを配布して頂いて集客に努力をして頂きました。ありがとうございます。それから、ホームゲームでのゴール裏のサポーターとアウェイゲームへ足を運んでくれたサポーターがかなり増えております。また、サポーターとクラブの関係が縮まったのではないかと感じております。重ねてお礼を申し上げます。2点目ですが、昨年のチーム成績は22チーム中9位でその前は20チーム中8位ですから、J2の中で中位の地位を占めたのではないかと感じております。3点目ですが、残念ながら観客数は1試合平均3,360人と前年の4,050人を約700人下回っております。非常に大きな課題を残したと感じております。それから4点目ですが、昨年よりクラブライセンス制度が導入されました。残念ながら施設面でJ2ライセンスしか取得できず三浦監督は退任した結果となっております。クラブライセンスのもう一つの大きな柱は財務状況です。例えば赤字が3年連続となりますとJリーグから除名となります。2011年は6,500万円の赤字を出してしまいました。しかし、2012年は見込みですが、若干の黒字となりそうです。お陰さまでスポンサーの拡大と入場料の若干の増加がありました。その結果、収入が増え今期は黒字の見込みです。今年の干支は巳年です。巳年は植物に種が出来まして新しい命が宿るという年でございます。ギラヴァンツ北九州の監督は三浦監督から柱谷監督に代わりました。また、選手は28名中7名しか残らなかった。そして新しい選手が18名加入しましたし、コーチも全員代わりました。まさに、新しいチームに生まれ変わった状況でございます。ですから、我々の今年のスローガンは「一新」です。過去2年間は一つの心で「一心」でしたが、今年のスローガンの「一新」は気分一新の「一新」です。この「一新」を掲げまして1年間活動して参ります。昨年の三浦監督の退任に

関しましては、ファン・サポーターの皆様にご心配をお掛けして申し訳ございませんでした。私はこのピンチをチャンスに変え、この変化をクラブの大きな発展にし、前向きに取り組んでまいります。ご支援の程、宜しくお願い致します。それから、今年の目標は2つございます。それは、チーム成績と観客数でございます。チーム成績でございますが、柱谷監督は具体的に数字の目標は出しておりません。しかし、結果は求める。そして、内容に拘る。それから、フェアプレーに徹する。ギラヴァンツ北九州は過去2年間で反則がワースト1となっている。柱谷監督はフェアプレーに徹して、ファンの皆様の関心を集めたいし、ファンを魅了したいと思っています。それから、入場者数ですが本城陸上競技場で5,000人、欲を言えば6,000人の平均入場者数が入って欲しい。アクセスが悪いとか屋根がないとか声が聞かれるが、クラブとしては市民の盛り上がり期待して、なんとか平均5,000人にもっていきたいと考えています。そして、今年の目標は少なくとも平均4,300人を達成したい。昨年が3,360人ですが、一昨年は4,050人だったので、4,050人に+ $\alpha$ で4,300人は達成したい。ですから、交通アクセスの改善とメディアの露出拡大あるいは選手が地域活動に取り組むなどの活動を行い、観客数を伸ばしていきたいと考えております。最後になりますが、今年も本日も集まりいただきましたサポーターさんはじめ、企業、団体、行政、地域、市民で心をつなげて2017年のスタジアム完成およびJ1昇格に向けて前進していきたいと思っております。どうか、2013年もご支援の程、宜しくお願い致します。

#### 【質疑応答】

Q：契約満了の選手の中で戦力になる選手がいたのではないかと。また、選手の大量入れ替えについて伺いたい。

(原)

A：これまで、チーム及びクラブにご支援頂きましてありがとうございます。御礼を申し上げます。現在は昨年からの選手7名と新加入選手18名が揃っています。チーム編成において誰がチームを指揮するかが最優先事項でございます。三浦監督を2011年に招聘した時に3年契約を提示致しました。監督に求めたことJ2の中で安定した戦いのできるチームを作りたいということで三浦監督を招いた。過去2年間で、J2クラブで闘う基盤は三浦監督に託した部分で出来たのではないかと考えています。昨年、ギラヴァンツ北九州はクラブライセンスにおいてJ2のライセンスしか付与されなかったのが闘うチームにおいて非常に大きな影響をもたらしたのは事実です。それが、全ての原因ではないと思うが、我々クラブは3年目の続投をお願いしてみたが、監督の想いや意志の中でJ2ライセンスしか付与されなかった結果として監督の退任となった。しかし、次年度のチーム編成において三浦監督とは話を進めていた。退任となったことで、柱谷監督とはどのようなチーム作りをするか確認をしながら進めていくこととなった。その中で、2012年シーズンの選手でどの選手が必要かという話は柱谷監督とは行いました。過去2年間はレンタル選手を入れてのチーム作りを行っていたが、柱谷監督はレンタル選手に頼ってのチーム作りはしないと。レンタルに頼ると戦力的財産や経営的財産が残らないリスクが伴う。その結果、新卒選手を6名獲得した。今回、契約満了した選手についてですが、監督が続投であれ、退任であれ方針は変わらなかった。J2ライセンスの関係で一部選手は移籍しました。

Q：2012年の財政面の詳細と2013年の見込みを教えてください。

(二村)

A：2012年度は昨年より収入が1億数千万伸びている。大きな要因は広告収入。件数が増えた。支出はチームの人件費が増えた。支出は5,000万円ほど増えた。概算であるが今期は黒字の見込みで間違いない。昨年は入場料収入が7,700万円だった。今年は収入が2,000万円ほど増える。増える要因はシーズンチケットと団体チケットの売り上げが伸びた。1人単価は増えた。ファンクラブの収入が下回った。入場料収入は増えたが予算との差異が1,500万円ありファンクラブは700万円あった。当初は3,000万円程度の黒字を見込んでいたが、差異が出たため、300万円程度の黒字で終わりそう。

債務超過については今期では解消ができない。約3,000万円が残りそう。この債務超過は2014年までに解消しなければクラブライセンスが付与されないのので2013年度決算で債務超過を解消したい。営業損益だけではなく、資本増加で解消をしたい。来年度の予算ですが、債務超過クラブであるため、Jリーグから厳しい査定が入る。来季はスポンサー収入が伸びそうなので、約7億円を見込めそう。今期の支出が6億7,000万円程度であったことから、来季は6億9,000万円程度見込んでいる。そして営業外は大幅に減らすことが出来そうである。差し引き2,000万円程度の黒字を見込んでいきたい。

Q：昨年度の来場者数が伸びなかったことに関してどのように分析しているか聞きたい。また、2013年度の4,300人の目標をどのようにして設定したのか聞きたい。

(二村)

A：昨年の総数が70,274名となっている。その前の年が2試合少ないが76,926名となっている。平均だと4,051名。今年が、3,346名です。昨年で一昨年並みに入っていれば総数で85,000人となる。それから考えると昨年は14,800人足りなかった。その中で極端に減ってしまったところは、ナイターの8試合で6月13日から9月14日の間。一昨年はその期間が39,394名入り、今年が27,471名となっている。これで約12,000名近い人数がマイナスとなりました。14,800名の中の12,000名がこのナイター期間で失っていることが分かりました。また、大分トリニータとの試合では天候が雨であったこともあり2,100名しか入らなかった。現実にはクラブがナイター対策に手を打っていなかったのが実情である。他には前半戦の試合で約8,000名のマイナスがあった。要因は告知不足であると痛感した。一昨年と比べてマスコミへの告知ができなかった。チームの調子が上向いて、マスコミが取り上げてくれ、3,000名台まではいった。今年はず年の反省を踏まえ、集客に特化する。昨年はチラシ配りを職員中心で行ったり、本城のスタジアム近辺をポスティングしたりなど行った。チラシ配りは5つの駅で実施。小倉駅、黒崎駅、戸畑駅、八幡駅、九工大前駅の5つで毎週実施した。残念ながら結果は出てないが、継続してやらなければいけないと感じているので今年も行う。それと、招待事業が3つある。1つは市民招待がある。市政だより案内を出して先着500名程度を往復はがきで応募を募る。2つは自治区会を通じて、集めてバスで来てもらう。小学校・中学校・高校・大学をKPECに支援してもらい招待をする。施行が遅れて5月からの招待となった。また、企業を訪問しての招待も行っている。

昨シーズンは監督の意向もあり、選手をなかなかホームタウン活動に参加させることが出来なかった。これまでの反省を活かし、今シーズンは5つの柱で行う。1つはアクセスの改善。今回、西鉄バスと進めている黒崎駅からのシャトルバスの復活。2つはメディアへ露出を拡大。土曜日の午前中の時間帯にギラヴァンツ北九州を取り上げてもらえる番組を設ける。3月から放送を開始予定。他には深夜の時間帯のスポーツ番組にコーナーを作ってもらおう。また、NHKには引き続き月曜日にギラヴァンツ北九州を取り扱ってもらえるように話を進めている。2月1日からはアカデミーコーチの藤吉がフロントに入ります。発信力のある藤吉に地域とのパイプになる業務をしてもらう。紙面では2社に今まで以上に発信してもらえるように、経費をかけて紙面の露出を増やしていく。3つはホームタウン活動の充実。柱谷監督の意向もあり、学校訪問が実現できそう。現在は教育委員会と話し合いを行い具体的な日程を詰めている。同じく市民センターや企業に対しても選手が出て行くようにする。4つは大学との取り組み。今までは3大学の共立大、九国大、北九大と色々な活動をしてきた。クラブのホームタウン担当が大学生と集客などの取り組みを行ってきたのが実を結んでくるのではと思っている。サッカー協会との連携を強めていきたい。約7,000名の会員がいるので、その中の方が来場して頂けるようにする。5つはファンクラブ会員の特典に同伴券を追加した。皆様が友人などの来場を促し易くするように、チケットの料金が半額になる同伴券を追加した。5つの柱で2012年より1,000人の増加を目指している。

Q：ギラヴァンツ北九州では海外市場の開拓を考えているか。また、具体的に考えている地域はあるか。あと、東南アジアの選手獲得などの可能性はありますか。

(二村)

A：海外市場の開拓はもちろん考えております。私どものスポンサーさんが海外に出ているところが多いので、これから進出していく企業を狙っていきたい。具体的に考えている地域はない。ヨーロッパと東南アジアはスポンサーの関係で開拓し易いのではと思っている。

(横手)

A：補足しますが、我々としてはスタジアム建設を機にJ1昇格に全力を上げたい。海外市場については10年後にスポンサーの関係で開拓できるのではと思っている。横浜FCやアルビレックス新潟のように海外に拠点を置くなど国際的な事業展開も行いたいと考えている。具体的には東南アジアの選手は考えていない。その前にJ1昇格と新スタジアムの建設に全力を注ぎたい。

Q：告知活動が不十分なのは、看板が変わってなかったり、スポンサーの店舗でもポスターを見かけなかったりも多々ある。また、マスコットのギランの活動が少ないのではないかと思う。

(二村)

A：看板に関しては担当者に責任を持って行わせる。ポスターに関して初回で5,000枚を刷っている。スポンサーには関しては本部にお願いして、店舗に案内をして貰っている。看

板やポスターが変わっていなければご連絡頂ければすぐに変更致します。ギランは毎週末活動している。北九州市内の区は同日の同時刻にイベントが重なることが多いので、残念ながら全てに参加することはできない。できるだけ、イベントには参加するように致します。

Q：観客が多く入った試合でのバス運行に問題があったのでは。また、グッズを買おうと思っても品切れなどがあった。多くの観客に対応できる運営能力を身に付けて欲しい。

(二村)

A：バスが満員になったのに、出発しなかった便があった。大変申し訳なかった。業者と確認して今後はこのような事が起こらないようにする。若松競艇からの便は観客数によって増やすようにする。グッズに関しましては大変ご迷惑をお掛け致しました。今シーズンから担当者を変更しております。欠品などが起こらないように、しっかりと販売計画を練っていく。

Q：債務超過の具体的な解決策を教えてください。

(二村)

A：来期は約 2,000 万円の黒字の予定。そうすると約 1,000 万円程度の資本強化を行う。持ち株会については今後もPRしていきたい。来期は持ち株会で 500 万円を考えている。今期は 400 万円でした。

Q：飯塚オートでギラヴァンツ杯を開催していましたが、告知不足ではないか。営業の方が本気になってやっているのか不信に感じているのですが。他のクラブなどグッズが当たるイベントなどを実施しているのにギラヴァンツ北九州は努力不足なのでは。また、飯塚オートからのお客さんをスタジアムへ誘致するような企画もなかった。

(二村)

A：飯塚オートは私どものスポンサーであります。そこで、ギラヴァンツ杯という冠レースを実施しました。先方からの要望は最終レースにギランに来てほしいとのこと。先方の受け入れ体制もございましたので、最終レースのみにギランを参加させた。他クラブが行ったグッズが当たるイベントなどを実施できるとは知らなかったもので、今後は検討していきたいと思っております。

Q：他のクラブでは地元百貨店にてグッズの販売を行っていました。ギラヴァンツ北九州でもそのような取り組みは行わないのか。

(二村)

A：販売を誰がするかが問題である。井筒屋は、場所は提供すると言ってはくれている。1 店舗を運営するには 3 名の人員がいる。我々の規模ではそこに 3 名の人員を割くのは非常に厳しい。我々のグッズの売り上げは 4,500 万円ぐらいであります。その中で営業の努力

での売り上げが半分以上であるのが事実です。そのことを考えて1店舗運営すると約1,000万円の赤字が出る。200万円ぐらいの赤字でなら、やってみようとは思っています。

Q：昨年と一昨年を比べてスタジアムを見渡したら、そんなに観客が減っているように感じなかった。ちゃんとカウント出来ていたのか。また、再入場については他のクラブが実施しているようなスタンプを導入してみてもどうか。

(二村)

A：カウントは正確に行っています。再入場に関しても、今シーズンからはスタンプの導入を考えている。

(横手)

A：試合の翌日に半券のチェックも行っています。出来る限り正確な数字を出しています。

Q：クラブと選手の関係性がよく分からない。選手とクラブの繋がりを大切にしてほしい。その中でクラブがやっていることやサポーターに望むことを教えて欲しい。

J2ライセンスしか付与されないと三浦監督は知っていたかもしれないのに、選手が入れ替わるなどの事態になった詳細を教えて欲しい。

複数年の選手が退団する際に違約金などがクラブに入るような仕組みになっているのか教えて下さい。

(原)

A：昨年は三浦監督に強化責任者を兼務して頂いたことにより、私は現場を離れることが多くなった。その中で、選手と良い距離感を保てなくなったように感じた。細々ではあるが、引退選手が下部組織で指導者として働くなどは行っている。また、選手のキャリアの晩年をギラヴァンツ北九州で終えるようなことができるような関係性を作っていきたいとは考えています。三浦監督はJ2ライセンスしか付与されないと分かっていたかもしれない。しかし、現場で働く人間がJ2ライセンスしかクラブが付与できなかつたと改めて分かったらどうモチベーションをもっていくか難しい部分がある。選手にも同じようなことを言えたと思います。選手の複数年契約の間での移籍はクラブに財政面で有益なことはあります。

Q：サポーターに望むことを教えて下さい。

(原)

A：まずは感謝しています。常日頃、サポーターの方々の支援に感謝しております。また、コミュニケーションを取り合いクラブの発展に繋がりたい。

Q：去年、一部の選手がマスコミやメディアにクラブの不満を言いましたが、クラブは制裁などをしたのか教えて頂きたい。

(木内)

A：SNS やブログなどのパトロールは行っています。当該事例はすぐに発見したので該当選手にツイートの削除などを依頼した。今年はキャンプ中にSNSガイドラインの講習を行う。

Q：新しいサプライヤーになった理由を教えてください

(木内)

A：昨年までデサントさんから購入していたが、今年は事業部として、ボンボネーラさんのサプライ金額や物の質などを考慮。プロクラブである以上、サプライ金額と品質、供給体制を考慮して納得できたので契約した。

(二村)

A：今までは強化部と相談して決断していたが、今回は事業部がメインとなり、フラットに検討してみた。何社かに話を持ちかけたがデサントとボンボネーラ以外は断られた。最終的には2社に絞って、ボンボネーラに決めた。

Q：雨の日の対策を考えて欲しい。また、スタッフの連絡ミスで発注したチケットの枚数と受け取り枚数が合っていないなど事務能力が低いのでは。また監督が代わることによつての選手の大量放出を防ぐような仕組みを考えて欲しい。

(二村)

A：雨の日は非常に厳しいのが現実。屋根を作るなども非常に厳しい。今回、仮設トイレではございますが増設は出来ました。仮設トイレを増設する部分が広がるので、そこにテントを立てるなどをしていきたいと考えている。チケットの件につきましては大変ご迷惑をお掛け致しました。確認をチケット担当だけでなく、もう一人の確認の二重体制にします。

(原)

A：クラブとして防ぎようのないこととあることがあります。移籍市場の中で、小さなクラブの有能な選手を引き抜かれことは日常茶飯事なので致し方ない部分がある。そこで、私たちがやることは下部組織の充実を図る必要がある。また、選手の流失を防ぐには我々が最高峰のJ1に行く必要がある。有能な選手の流出を防ぐには複数年契約と違約金設定が必要になる。

(横手)

A：大量の選手の流出については、申し訳ございませんでした。最大の要因は三浦監督に強化部長を兼任させたことであると感じております。今年度は専任の強化部長を置く予定にしている。

Q：クラブが目指すスタジアムの雰囲気作りや活動などがあれば教えてください。

(横手)

A：ピッチとピッチ外で魅力的なスタジアム作りをしなければならないと痛切に感じております。ですから、一昨年と昨年からスタッフを招聘して取り組んでいます。我々、ギラヴァンツ北九州のスタッフもプロにならないといけない。フロントが知恵を絞り、汗をかなければギラヴァンツ北九州の成長はないと感じております。

(二村)

A：例えば、飲食においては試合日に出している店舗は商工会や青年会議所と組んでおります。「いっっちゃ北九州実行委員会」の承認が必要です。これは、的屋の防止などが目的でもあります。2月17日の試合から飲食ブースの場所を変更するなど改善をしていく予定でございます。店舗に関しては、始めた当時から北九州の物を使用するなどの取り組みをしています。まずは、飲食の魅力を高めていきたい。もう1つはイベントの充実。昨年からはあるあるシティの吉本と組んで賑やかしをやっている。また、クラブとして年間のスケジュール固めてイベントを実施していきたい。皆様からご提案がございましたら、真摯に受け止めて検討していきたい。また、今年度からピッチ内にてイベントを実施していきたいと思っています。チームとの話し合いをして実施したい。イベントについてはご提案を頂ければ研究して実現に向けていきたい。また、サッカーに興味ない方でも楽しんで頂けるようなイベントを実施していきたいと考えております。

Q：新スタジアムについての進捗状況を教えてください。

(横手)

A：ここから2年間はず、議会承認や公共事業評価など様々な問題があります。そして市民の盛り上がりが必要であると感じております。チームが強くなることも必要。全てがクリアになって4年後の完成を予定しています。

Q：試合開催時における、駐車・騒音・ゴミなどで近隣住民が悩んでいると聞きました。駐車場対策として浄水場の利用ができないか。また、騒音対策やゴミのポイ捨て対策はしなのか。近隣住民の方への説明会の実施などは行っていないのですか。

(横手)

A：地域とのコミュニケーションについてですが、本日の夜に本城地区の町内会に参加します。かなりの頻度で町内会などに参加して、コミュニケーションを取るようになっております。

(二村)

A：駐車場の確保は難しい。浄水場は夜に真っ暗になる為、使用は控えております。ゴミに関してですが、不特定の方が捨てているので特定が難しい。試合後にスタッフで回収などはしています。できれば、サポーターの皆様のご協力を頂ければ助かります。騒音についてですが、近隣の方で低音障害の方がいます。21時以降に太鼓の音などを控えるように努めております。

Q：アカデミーの方針について聞きたい。アカデミーは着実に成果が出ているが、詳細な情報の提供をお願いしたい。練習環境の改善の進捗を教えて欲しい。昨年、企業の方が団体に応援に来ていましたが、それを1つの大きな組織にまとめることはできないのか。

(原)

A：前アカデミーダイレクターは出身地方のJクラブに行くこととなりました。アカデミーが結果を出しているのは当たり前のことであると感じている。セレクションを行っているため結果は必然的に出てきます。これからの3年間はアカデミーとしてトップに選手を輩出することが大事になってくる。今後は他クラブで経験を積んだ人を招き、クラブの財産となるようにしていきたいと考えております。

(横手)

A：練習環境の整備に関しては、新門司の拡張ができないかを2年間北九州市に提案をしています。トップからアカデミーと一緒に練習場で練習できるような環境にしたいとも考えております。

(二村)

A：現実的には直ぐには出来ません。見積もりを出したら、4億2,000万円程度がかかります。北九州市の担当部は出来る限り早く実現したいと考えていてくれている。クラブとしてはtotoの助成金で6,000万円は捻出出来そうであると考えています。なかなか、議会を通らないので難しいのが現状です。後援会組織についてですが、現在は商工会議所の中に後援会の組織がございます。約320社が加盟して頂いている。ホームゲームの数試合で後援会ブースを設けてやっている。安川電機さんの場合は社内で後援会組織を作っている。その人数が約700人程度となっております。会社が他と交わった時にお金を工面するのは難しい。今年はOTTOさんが力を入れてやって下さるそうです。今後は発展して1つになってくれれば良いなと思っております。

(木内)

A：ホームページのアカデミーに関しましては改善し、より情報提供するように致します。

Q：昨年のアビスパ福岡戦で衝突がありました。小さな子供や女性やご年配の方がいるので安全面に配慮して運営をして頂きたい。また、観客が多いときはアウェイ側に簡易売店を設けてみてはどうか。

(二村)

A：私たちが甘く見ていました。想定をせずに運営してしまったことを反省しております。一緒に改善していきたいと思っております。サポーターの皆様のご意見を伺って良くしていきたいと思っております。売店についてですが、ドリンクの販売程度の簡易売店の設置を計画しております。

(木内)

A：昨年のアビスパ戦は正直大変でしたね。今年はアウェイサポーターの動線をしっかり確保し、トラブルが起きないスタジアムを目指します。また、問題になった場外売店のユニフォームも統一していきます。

議事録作成：事業運営部 運営担当（副） 木下 英明