

上條：昨日ホームゲームがありまして、非常に雨の中でしたが、そんな中でも、たくさん多くのお客様にご来場いただきまして、誠にありがとうございました。今日の天気を見ると、昨日と替わってもらえたらというのが本音ですが、天気だけはなかなか制御できない、そういったところも含めて、これから乗り越えていかなければならないのかなと思っております。本日は、12年目のシーズンということで、今年は **Challenge1** を開催いたしました。**Challenge1** ということで目標を掲げて一年間行ってきました。12年目のシーズンということもあって、こういったことを節目として、今後またさらにこの先進んでいくために、皆さまにこうして集まっていたいてご意見を伺いながら、皆さまと一緒にベクトルを定めて今後進んでいきたいと思っております。どうぞ皆さまのご意見をいただきながら進んでいきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

(注意事項の説明、出席者挨拶については、一部省略)

では最初に、代表の木村の方から、**Challenge1** の総括とご挨拶をさせていただきます。

木村：座ったまま失礼いたします。今回、**Challenge1** サポーターカンファレンスということで、多くの皆さまにご来場いただきまして、誠にありがとうございます。まずは御礼を申し上げます。昨日ホームゲームが終了し、今シーズン多くの皆さまの応援を頂戴いたしました。まだ23日の熊本戦が残っていますので、そこでしっかり結果を残してシーズンを締めくりたいと思っています。今回のサポーターカンファレンスは **Challenge1** というタイトルにもある通り、12年目のシーズンということで、平均1万人の目標を掲げてここまで進めてまいりました。**Challenge1** につきましては、今後のクラブが進むべき方向性にも関わってまいりますので、ここで実施に至った背景について、簡単に説明をさせていただきますと思います。昨シーズン初めて入場者数の平均が、前年を下回りました。この事実をクラブとしてどう捉えるか、入場者数はクラブが最も大切にしてきた数字であります。というのも、クラブ創設当時からサポーターの皆さんが創り上げてくださったスタジアムの雰囲気、ボランティアの皆さんにはホスピタリティ溢れる対応で試合運営をしていただきました。そういった環境の中で、選手たちが最後まで諦めずに戦う、これがクラブとしてのベースであって、自治体、スポンサー企業の皆さまを含め、多くの方に支えていただくことが岡山の強みだと思っています。一度来場された方が、友人やご家族、あるいは同僚の方を誘って、またスタジアムに来ていただく。サポーターやボランティアの皆さまと一緒に貼ったポスターや、一緒に配ったチラシを見て、また新たな方が来場される。地域の皆さまが試合当日にのぼりを掲出してくださる。新聞、テレビの報道を見て、また新たな方が来場される。チーム、選手の頑張りを楽しみに、毎試合駆けつけてくださっているのがファジアーノです。こうしたたくさんの来場動機を皆さまと一緒に積み重ねていくことで、入場者数が少しずつ少しずつ増えてきたと思っています。入場者数は各所で岡山の

皆さまに応援いただいていることを示す大事な数字でもあります。ファジアーノ岡山はそういうクラブだと思います。昨年初めて入場者数が減少し、スタッフと何度もミーティングを重ねてまいりました。チームの勝敗や天候もありましたが、プロスポーツチームである以上、勝ち負けや天候はつきもので、クラブとしてはそれを乗り越えていかないといけません。今まで積み重ねてきたベースとなるものを変えずに、まずはクラブとしてしっかり岡山の皆さまにお願いをすると同時に、クラブとしてもっともっと努力すべきことは何か、それが大事ではないか、しっかり考えていくことが大事ではないかと考えました。今シーズンはクラブ創設 12 年目を迎え、サポーターを表す特別な数字『12』、12 年目のシーズンとなります。これまでのサポーター、ボランティア、地域の皆さまの応援に感謝して、そしてさらなる高みを目指し、平均入場者数 1 万人を目指して、**Challenge1** を掲げさせていただきました。そういった目標を掲げて、平均入場者数の高い目標を決めながら、次の 1、すなわち **J1** にふさわしいクラブになっていきたい。それを目指した思いが **Challenge1** という名前でございます。今シーズンの結果として、平均 1 万人には及ばず、昨年とほぼ同じ結果だったことにつきましては、クラブとして何か足りない部分があり、見直すべき点があったと、これをしっかり受け止めていきたいと、受け止めなければならないと思っております。こういった部分を明確にし、何が足りなかったのか、足りないところを明確にし、補っていく活動を考えていきたいと思っております。一方、クラブとしてこれまで歩んできた方向性は変えずに、サポーター、ボランティア、地域の皆さまとともに **Challenge1** を今後とも目指していきたい。そのように思っています。引き続き、ご支援ご声援をいただけますよう何卒よろしく願いいたします。

上條：木村の挨拶に引継ぎきまして、**Challenge1** の報告、分析結果の方を担当の岡本の方から説明をさせていただきます。

※同ホームページ内に掲載している 2 枚の資料をご参照ください。

岡本：岡本です。今日はよろしく願いいたします。次の熊本戦がまだ残っていますが、ホーム 21 試合が終わったところで一度 **Challenge1** の分析をさせていただきましたので、報告をさせていただきます。お手元の振り返り資料、2 枚紙のものをご用意させていただきました。こちらを見ながら話をさせていただけたらと思います。今シーズン平均入場者数 1 万人を目指すプロジェクトとして **Challenge1** を実施いたしました。結果は皆さんご存知だと思いますが、昨日の千葉戦をもって 8,412 名という結果になりました。目標としていた 1 万人には、1 試合平均 1,588 人届かないという結果になりました。先ほど代表の木村からもありましたが、昨シーズン **J2** 昇格後、初めて入場者数が前年割れしたことを受けて、クラブでは今一度置かれている今の状況を見つめ直して、クラブとしてどういうスタンスで集客、入場者数を増やすということに向かっていくべきかということを考えました。そこで色々議論を重ねた結果、考えついた答えというのが、やはりご来場いただく方たちにとつ

ていかにストレスなく、たくさんの方に楽しんでいただけるスタジアムを作れるかどうかということでした。皆さんが誇れるスタジアムを作っていくことで、仲間を誘いたい、友達を誘いたいと思っていただけるスタジアムを作ることが大事であるということを考えました。その根底にあるのが、**Challenge1**の取り組みにあります『ホスピタリティ日本一』です。その中に4つの取り組みを具体的に今年実施いたしました。まず一つ目「スマイルフォーユー」、二つ目が「ストレスフリー」、三つ目「ハートフルレイニーデー」、四つ目が「エンジョイスタジアム」ということで、今シーズン皆さんのご意見もいただきながら具体的にいくつかの取り組みをしてまいりました。それが、今から申し上げる5つです。一つ目がクラブスタッフによる『ask me』と書かれたウェアの着用。スタジアムで誰に何を聞いたらいいかかわからないという声ややはりいただいた中にありましたので、今年は『ask me』というものを着用することによって、いかに何かかわからないことがあって、困っている時に、誰に何を聞いたらいいかわかるスタジアムづくりをしたいと思って始めました。二つ目が雨の試合におけるビニール袋の配布です。やはりこちらのスタジアム、全体のメインスタンドにしか屋根がないということで雨に濡れて観戦される方が多い中で、少しでも環境を整えるということで少なくとも荷物だけは濡れないようにということで、ビニール袋を昨日も配布させていただいたと思いますが、ご用意をさせていただきました。それから三つ目が再入場口の増設ということで、今年はGゲートをシーズン途中の5月24日の横浜FC戦からオープンさせていただきました。バックスタンドからBゲートまで回るのがなかなか大変混雑するということもありまして、そちらのご意見を踏まえて今シーズンから開設させていただきました。それから四つ目が飲食ブース、食べる場所、飲食を楽しむところの増設ということで、8月1日の磐田戦からバーテーブルの増設をさせていただきました。まだまだこれでも足りない状況だとは思いますが、少しでも多くの方にゆっくり飲食を楽しんでいただいて、試合までのスタジアムを楽しんでいただくという意味で今シーズン増設させていただきました。それから五つ目、今シーズン12年目ということで、全12回クラブ創設12年の振り返りブースをご用意させていただきました。今回どの程度お楽しみいただけたかということは、自分で企画を実施してやりながらどう思っているかなというふうに考えながらやっていたのですが、楽しんでいただけたとしたらよかったとは思いますが、来シーズン以降も今年は12年なので、来年、今年と同じ12年の振り返りをするということはないのですが、それに代わる楽しいイベントを考えていきたいという風に思っています。大きく五つのイベント、運営にかかわる改善をしてまいりましたが、今後も少しずつではございますが、より観戦しやすい環境を整えていきたいと思っております。

ではここから実際に**Challenge1**を掲げて実施した結果を、より掘り下げて報告させていただきたいと思っております。まずはじめに、繰り返しにはなりますが、今シーズン平均8,412名ということで前年の8,404人に比べて8人増加というほぼ横ばいの結果になりました。1万人に対して、1試合1,588人届かないという結果でございました。その中で特筆すべき内容

として挙げさせていただきたいのが、まずはじめにシーズンパスをご購入いただいた方が、今シーズンは 2,936 名の方に購入をいただきました。これは昨シーズンと比べて 248 名の増加という風になっております。この中にもたくさんのシーズンパスホルダーの方がいらっしやると思います。本当に多くの方にシーズンパスを購入いただいたこと、この場を借りて改めて御礼を申し上げたいと思います。ありがとうございました。一方でマイナスの方を見ていくと、夢パスの来場者が 1 試合平均 867 人ということで、昨シーズンと比べてマイナス 133 人となりました。併せて、夢パスの発行数も昨シーズンと比べて通年でマイナス 423 枚という風に減少しております。特にその中でも新規で夢パスを発行して下さった小学生の方がマイナス 10%ということで、非常に大きな減少となっております。一人あたりの来場回数は、昨年とほぼ変わっておりません。ということはそもそも発行していただく人数を増やすことをできなかったということが、この夢パスの入場者数の減少に繋がったという風に捉えております。夢パスを持っている子どもたちというのは、やはり保護者の方、あるいは他の大人の方と来場する可能性が高いということを踏まえると、単純に夢パスが 133 人マイナスになったということ以上の意味があるという風に考えております。そういう意味で改めて、小学生の来場＝ファミリー層をいかにして取り込むのか、来場していただくのかということを考えていかないといけないなという風に捉えております。夢パスがなぜ昨シーズンに比べて減ったのかということを見ていきました。夢パス比較の入場者数というところをご覧ください。2014 シーズンとの比較になっておりますが、試合別の来場者数を見たところ今シーズンの平日開催、4 月 1 日大宮戦、7 月 8 日の長崎戦の 2 試合ございました。その 2 試合で大きくへこんでいること、並びに 5 月 24 日横浜 FC 戦が岡山市内の特にスタジアム界隈の小学校の運動会と重なったということ、その時に非常に数字を落としていることがわかりました。併せて、本来多くの小学生に来ていただきたい、過去は来ていただいていた夏休みの試合で今シーズン来場者数を伸ばすことができなかった、ここが今年数字を落とした大きな要因だという風に捉えております。ただ夢パスの来場者数が落ち込んでいることは、7 月 8 日の長崎戦の後にホームページに掲載をさせていただいた中間報告の際にでも数字として表れておりましたので、夏夜祭、夏の 4 試合でも打てる手は打ってまいりました。夏夜祭で昨年から実施したウォーターライダーを夏夜祭 4 試合すべてで開催したり、小学生以下の方向けに選手のシールをプレゼントしたりということで企画を行ってきたんですが、来場者数の底上げにつなげることは、直接結び付くということなかなか難しかったという結果になっております。夢パスの数字については、今、報告させていただいた通りです。

続きまして、実際チケットを購入してきていただいた方たちがどういう属性という方だったのかということを見たときに、1 枚目の入場者数内訳の前売り券販売数、当日券販売数の数字を見ていただきたいのですが、実際見たところ、前売り券がプラス 114 枚となっている一方で、当日券がマイナス 149 枚という数字になっています。こちらの数字は、昨日の最終数字がまだ出ていないので、讃岐戦までの数字として挙げさせていただいております。

こちらを見ていただくと前売り券の平均入場者数が増えているにもかかわらず、当日券の枚数が大幅にマイナスになっているという状況が出ています。実はこちらでも中間報告の前の段階で、今シーズンやたらと当日券が落ちているなということが数字として表れていましたので、実際にどういう方が当日券を買われているのかということ、当日券を購入していただいている方にも協力していただいてホームゲームの約三分の一にあたる 7 試合でアンケートをとらせていただいたところ、購入いただく方の半数近くの方が今シーズン初めて来場される方ということがわかりました。ということを見ていくと、当日券の販売が落ちているということは、つまり日頃ファジアーノの試合を観ない方の来場を伸ばすことができなかった、いわゆる新規層、ライト層の方たちの来場を伸ばすことができなかった、またそれを訴求することもできなかったということが言えるのかなという風に考えています。先ほどお伝えさせていただいた通り、夢パスの新規発行者が減少しているということと併せて、ファジアーノのファンの方に誘われたりする機会がなかなかない方の新規層の獲得が、昨シーズンに比べて落ち込んでしまったのかなという風に考えています。これが昨年と比べて入場者数がほぼ横ばいとなってしまった要因の一つであると捉えています。今、ファジアーノのファンの方に誘われる機会のない新規層という言い回しをしましたが、今シーズンファジアーノのファンの方に誘われて来場する方というのは実は昨シーズンに比べて増えているのではないかという風に捉えています。それが 3 番のお誘い企画の実績というところに書かせていただいたのですが、今年初めて通年で実施しましたお誘い企画では、本当に多くの方にご協力いただきました。缶バッジをプレゼントさせていただいた 8 回実施のお誘いプロジェクトでは、のべ 4,541 人の方に参加いただきまして、最も多かった 5 月 6 日栃木戦では 928 人、先日の讃岐戦でも 790 人の方に参加いただきました。夏夜祭の T シャツ企画では、3 回の実施でのべ 4,464 人の方に参加いただきました。このお誘いプロジェクトはファンクラブの方、シーズンパスホルダーの方、個人スポンサーの方が仲間を連れて来ていただいたら何かをプレゼントしますよという企画でやってまいりましたが、なかなか勝てない試合が続く中でもこのような形で、ご友人やお仲間を誘っていただいで来場していただいたことについては、本当にありがたく思っております。こちらが本当に入場者数を増やしていくうえで必要な取り組みだったと思っております。ありがとうございました。これらの企画に多くの方が参加していただいたことと、シーズンパスの購入者が増えたこと、これは平均 1 万人の入場を達成するうえで大切なベースの底上げをすることができたという風に考えております。ベースの底上げができたという言い方をしましたが、今年は実は 6,000 人台、あるいは 6,000 人未満の試合が 3 回ありました。これは一番過去少なかったシーズンとなりました。過去最高の平均入場者数を記録した 2013 年 8,574 人入った年なのですが、そのシーズンでさえも 7 回 6,000 人台、6,000 人未満の試合がありました。8,404 人入った昨シーズンも 4 回ありました。今シーズンはそれが 3 回に減りました。これがどういうことを表しているかと言いますと、やはり将来 1 万人を目指していくうえで大事なベースの底上げができたという風に捉えております。こちらやはり先

ほど申し上げた通り、シーズンパスホルダーの方々が増えたこと、お誘いプロジェクトに協力していただいたこと、これがベースアップに繋がったという風に捉えております。また、今シーズン 1 年の試合ごとの入場者数を見ている中で、順位が夏場の前に後退していく中で、入場者数をなかなかキープできずにいました。こちらの入場者数と順位の間関係については、資料の 2 枚目に昨シーズンと今シーズンの実績を入れさせていただきました。6 月 6 日のヴェルディ戦を境に、順位も入場者数も徐々に後退していく結果になっております。今シーズン「勝っても負けても 1 万人」という言葉を 2 月の Challenge1 の記者会見の時に使わせていただきましたけれども、今シーズン負けても 1 万人を目指すということはいかに難しいのかということを感じた 1 年となりました。昨シーズンは 5 月から 6 月にかけてプレーオフ圏内にいる時も 7,000 人台から抜け出すことができなかつたり、10 月のプレーオフをかけた大事な時期でも同じく 7,000 人台に留まったりと、勝っているからということ、順位がいいからということで簡単に入場者数が増えるわけではないということを実感したシーズンではあったのですが、今シーズンやはり順位が後退していく時にいかに入場者数もキープできるかということが大事だということが分かっていたのですが、それでもやはり負けても 1 万人ということ達成することは難しいと改めて感じた 1 年となりました。昨年の様子を見ていますと、やはり順位だけが入場者数の結果に繋がるものではないという風には捉えておりますので、冒頭お話もありましたが、天気の部分ですとか、勝敗の部分のところ以外でいかにベースを上げていくことが大事なのかという風に考えております。ただ、繰り返しとなりますが、今シーズン順位が下がった中でも平均入場者数を微増、ほぼ横ばいではありますが、ちょっと増やすことができたのは、お誘いプロジェクトを通じてご友人やお仲間を誘っていただいた皆さまのご協力によるものだと実感しております。ここまでが数字を踏まえてお伝えさせていただいた部分です。最後になりますが、今シーズン、Challenge1 を掲げて皆さまから多大なご協力をいただきながらも、平均入場者数 1 万人を達成することができませんでした。しかし先ほどもお伝えさせていただきましたように、ベースアップができたということは、非常に大きな意味を持ったシーズンだったという風に捉えております。冒頭にもお伝えさせていただきました『ホスピタリティ日本一』に向けた Challenge1 の 4 つの取り組みは、スタジアムに来ていただいたお客様がストレスなくスタジアムで楽しんでいただくための施策という風に考えております。来場いただいた方がスタジアムを楽しんでいただくことで、リピーターになっていただく可能性が高まり、また新たな仲間と共に来場いただけることにも繋がると考えております。このサイクルができることで少しずつではあるとは思いますが、入場者数を増やすことに繋がっていくと考えております。短期的な目線で背伸びをした集客施策をとるよりも、100 年続くクラブとして着実にベースを増やしていくことが大切だという風に感じています。来年も皆さまとともに Challenge1 を継続し、少しでも早く 1 万人達成していきたいと考えておりますが、今シーズンの反省をまず活かしながら、皆さまとともに引き続き平均入場者数 1 万人を目指していきたいと思っております。また、環境を整備するとい

う意味では、今シーズン同様、来シーズンも皆さまからいただきます声、ご意見を伺いながらより良いスタジアムをともに創り上げていきたいという風に考えております。最後になりますが、来シーズンもぜひとも J1 にふさわしいクラブになるために、皆さまのお力をお貸しいただけますよう来シーズンもよろしく願いいたします。ありがとうございました。

上條：以上が **Challenge1** の分析になります。一旦今回の分析を踏まえてここまでが結果となります。この後質疑の方に移らせていただきます。こちらの方に皆さまにお配りした資料の中に質問事項ということで、今回皆さまから事前にいただいた質問事項になります。多い質問からクラブとして取り上げていきたいと思っております。ここに載っていない質問事項につきましては、最後に「その他質問」ということで取り上げていきたいと思しますので、よろしく願いいたします。では、これから皆さまに質疑をしていきたいと思えます。本日のサポーターカンファレンスの内容は後日議事録として、クラブのホームページに公開させていただきます。皆さまのお名前は伏せた形にするので、忌憚ないご意見をいただきながらしっかりクラブとして来年に向けて進めていきたいと思えますので、よろしく願いいたします。

ではまず質問事項 1 ということで、『**Challenge1** について』です。事前にいただいた質問については、「14 シーズンと同等になる可能性があるが、どう分析するか」など、「ホスピタリティ、4つの今回の取り組みについてどういう背景があったのか」ということを事前にいただいていたので、岡本の方からの分析結果ということでこちらのクラブとしての回答とさせていただきます。またこの他、皆さんご意見があると思えますので、**Challenge1** についてこの場で一言これを言っておきたいということがあれば、ご発言いただければと思えます。

質問者 1：先程の平均入場者なんですけど、アウェイサポを除いたホームのサポがどうなっているかが聞きたいのと、あと 4 人増えているということなのですが、実際加地選手とか岩政選手とか、ガンバのサポとかいわゆるどちらにも関係ない県外のサポが結構来ているんじゃないかなと思うところがあって、例えばアウェイサポとか他の J1 のサポとか来ると当日券が減るんじゃないかと思っています。そのあたりはどんな感じで分析されていますか。

上條：では事業の岡本の方から。

岡本：まず一つ目のアウェイのサポーターの人数ですが、昨年と比べてほぼ横ばいのごさいます。変わっておりません。そういう意味ではホームのサポーターも含めてほぼどちらも変わらない数字だったということが一つ言えるかなと思っております。二つ目の岩政選手、加地選手が来て J1 のファンの方が来ると前売り券が伸びるという話でしたが、実際

クラブとしても年々前売り比率が上がってきているのは事実としてございます。2009年は35：65で当日券比率が高かったです。年々少しずつ前売りが高くなっているのは、ガンバ大阪戦の売り切れの時を境に伸びてきているという風に捉えております。なので今シーズン極端に変わったということではないのですが、少しずつ前売り比率が伸びている中で、今シーズンもその傾向が出て、全体の平均入場者数が変わらないのに当日券だけ減っているのはどうなんだろうなというところで見たとときに、先ほどの新規層、ライト層の方があまりお越しいただけなかったという風に捉えています。少しずつ我々もJ1にふさわしいクラブを目指す中で、J1仕様の前売り比率の高い数字に近づきつつあるのかなという風には思っています。

上條：今の質問の回答でよろしいでしょうか。その他、どうぞ。

質問者 2：今シーズンホーム 2 戦目でセレッソ戦が完売しましたが、実際の入場者数は15,820人ということで、2013年のガンバ戦は18,269人で完売でした。この差は2,449人います。単純にこの差があるのにどうして完売したのかなと思います。ガンバ戦で入れすぎたと安全な運営面で問題があったのかなという風には感じているのですが、どういった理由で15,820人で完売したんでしょうか。

上條：これも事業の岡本の方から回答させていただきます。

岡本：まずガンバ大阪戦18,269人入りまして、その後、翌月にホームページで発表をさせていただいたのですが、このスタジアムを18,269名入れると安全面を踏まえて運営していくうえで、最高入場者数の見直しをした方がいいのではないかとことで、16,500人をマックスとするということを発表させていただきました。その上でセレッソ大阪戦のチケット販売数、シーズンパス、夢パスの入場者数を考えてチケットの販売数を決定させていただきました。16,500分の15,820人の700人の部分は、夢パスの入場者数がこの試合は758名ということに留まったということが一つ言えるかなという風に見ております。ガンバ大阪戦は夢パスの入場者数が2,100人近くに上りました。なぜ750人に留まったのかという部分に関しては、開幕2戦目ということで、「チケットが売り切れたら夢パスは新規発行しません」と事前に謳っていたことで、そもそも夢パスを発行していた分母が小さくて、それが来場者数も少なくなったという風に捉えております。今後も完売が見込まれる試合に関しましては、夢パスの発行数ですとか来場者数の見込みを踏まえて考えていくべきと思っておりますので、質問の答えになっているかどうかはあれなのですが、こちらでよろしいでしょうか。

上條：ホームタウン担当から補足すると、ここは県の施設なんですけど、消防法の関係で 2

万人までしか入れないことが決まっております。我々の J リーグの試合運営になると緩衝地帯があったりと、とても 2 万人入れない状況で、そこを踏まえてガンバ戦の想定来場者数を決定して進んでいったのですが、当日非常に混雑したりしていたので、安全面を考慮して今年はちょっと下げて、安全に安心して観ていただくようにと、想定来場者数を決定したということです。あとは岡本の言うように夢パスの着券率なども影響してきますので、そういったところの前後があるということでございます。

質問者 3：今回のゲートフラッグを上げさせていただき責任者として、皆さんにご迷惑をおかけしたことをこの場を借りてお詫びしたいと思います。ご協力ありがとうございました。木村社長にお伺いしたいのですが、昨シーズン 1 年前ですが、総括の時に足りないものが何かということで、こちらでスピーチされていたと思うのですが、足りないものが何だったかということが見えてこないの、1 年たった今、それが何だったのかお聞かせいただきたいのですが。

木村：2009 年に J リーグに入会させていただきました。当時は降格がなく、我々はクラブとしてどのような強化方針でいくか話し合いを重ねて、その時 20 歳前後の若い選手たちを獲得しまして、彼らの成長とともに順位を上げていくこの方針を採ろうということで進めてまいりました。そしてサッカー選手の年齢的なピークというのは、人によっても個人差はあると思うのですが、もしそれが 26 歳、27 歳と一般的に言われているものとするならば、ある意味昨年が我々にとっては一つの大きな思いをかけた一年だったと思います。もちろん毎年大切なのですが、昨年最後プレーオフに出られなかったことは、皆さまにもそうであったように、私どもクラブにとっても非常に大きなことでした。選手は精一杯頑張ったんだけどプレーオフに進むことができなくて、それには何かが足りないわけです。その何かというものを探さなければいけない、そのように思いまして昨年この場で申し上げました。一年経って思うのは、申し訳ないのですが、全てだと思っています。全てというのは、それは戦力かもしれない、選手の力かもしれない、クラブの力かもしれない、色んなことがあると思います。上がったクラブ、今活躍されているクラブに、我々が何か足りていないのか、ただ一つ言えるのは、実際には頑張っているのは皆さんであると同じように、ここで戦う選手たちを後押しするというでクラブ自身をもっともっと頑張らねばならないと、そのように思っております。抽象的で申し訳ございません。

質問者 3：おそらく答えのない問題ではあるので、今後どうされるか期待して見ていきたいとは思いますが、まず Challenge1 をされたことは非常にいい企画で、すごく好印象を持っていることはお伝えしたいと思います。実際 5 年くらい gate10 から観させていただいて、率直に感じたことなんですけども、今シーズンの中盤の試合が非常に面白くないんです。これは真剣勝負なので勝った負けたは当たり前のことなので、皆さんが最初おっしゃられ

たように負けてもというのは当たり前のことだと思っています。ただ取り組む上で、クラブの方が「負けても 1 万人」という言葉を発したのはあまり良くないという印象は持っております。我々応援しているサポーターが勝っても負けてもスタジアムに行くんだという言葉で、「負けても 1 万人」という言葉は当然あるだろうと思います。当然勝ちを観るために我々はその場に行くのであって、決して負ける試合を望んで行くわけではないのです。そこでクラブの方が「負けても 1 万人」と言っているのを聞くというのがすごく違和感があって、それを 1 年間もやもやした気持ちを持ちながらここまできました。本来、企業である限りは、上を目指して行くということであれば、全ての試合を勝ちに行くという試合に臨む姿勢を持って欲しかったなと思うのが本音です。その中で感じたことが、スタジアムに入ってピッチを見てスタンドから見ている風景が、見えないガラスの壁があるように感じてならないんです。なぜかというと、選手が頑張っているのは当然見ればわかることですが、選手が頑張っている気持ちというのがスタンドに伝わってきていないなという印象を持っています。それが何かなとずっと考えていたのですが、選手がスタンドに向けて声を発する機会が少ない。通常だと勝った試合のゴールを決めた選手がスタンドの方に来て挨拶をしてくれるというので、非常にいい環境の時に声が聞こえるということではあると思うんです。今シーズンに至っては、ホームで勝ちの数が当然少なく、ゴールも生まれていない。必然的に声を聞くチャンスがほとんど無い状態が今シーズン続いたことがありまして、子どもたちは何をしに来るかということ、やっぱり活躍する選手の姿を見に来ているんだと思うんですね。クラブの持っているメインコンテンツというのは、やっぱりサッカーの試合であると。外のフーズが充実してる、スタッフが『ask me』というので歓待してくれるというのは当然ありがたい話なんですけど、子どもたちが夢を見ているのは『ask me』のジャンパーではなくて、あくまでもここにエンジ色のユニフォームを着ている選手たちに夢を持って期待を持っているわけで、そのところで今回何もしていないのではないかなという気がしてならないんですね。今後どういう風に取り組みをされるかわからないですけども、ぜひやっていただきたいのは、負けた時の選手の気持ちが聞きたいということなんです。それもテキストではなくて、生の声を聞いていきたい。できれば試合が終わった後、挨拶それぞれ行かれると思うんですけども、そこで何らかの選手のメッセージを聞きたい。当然「負けて悔しい」の一言だけでもいいんです。そういう気持ちがあつて初めて我々も気持ちが共有できると思うので、今僕らが感じている見えないガラスの壁みたいなものをぜひ来シーズン以降取っていただければなと思いますので、個人的な意見で大変申し訳ないのですが、一つの意見として受け取っていただければと思います。

上條: 1 点、「勝っても 1 万人、負けても 1 万人」というキーワードを付けているのは、我々クラブも決して負けを望んでいるわけではない、ご存じだとは思いますが、そういう思いがあるわけではなく、もちろんチームを信じながら、勝ってもらうことを信じながらやっていきたいと思っています。そこはチーム側もそうですし、いろんな部分で実施はしてい

るんですけども、結果、勝てない時もあります。そういう時に我々、木村の方から話もしましたが、集客という部分でまずは選手を後押ししていかないといけない、クラブとしてもチャレンジしないとけないということで、今年 Challenge1 ということを企画しています。そういった時にももちろん勝ち負けを観に来られるので、真剣勝負の場ということでそれを皆さん観に来られるのを承知の上です。そこはしっかり受け止めながら来シーズンに臨んでいきたいと思うのですが、今現状でクラブのスタッフができるところは、まず努力をしていかなければならないということで Challenge1 ということで宣言したという背景がございます。今シーズンそういった形で集客の方も目標には届いていないので、今おっしゃった部分も当然あるかと思えます。そのあたりはクラブとして真摯に受け止めながら、来シーズンに向けてしっかりしていきたいと思えます。本当に色んなご意見をいただき、ありがとうございます。その他質問ございますでしょうか。

質問者 4：私は常々メインのスタンドの方で、ずっと何年も観戦させていただいておりました、先ほどございました入場者数のベースの部分でこの中にあるシーズンパスが一番のベースになる部分だと思うのですが、一つはシーズンパスの現状、他のクラブと比較して内容はどうか。内訳がたとえば FAGi シート、SS、S、A とあるわけですけども、理想的な部分で言うところを指していられるのかということ。私も常々思っているのが 1 試合のベースの入場者数は 6,000 だと思っているんです。基本は 6,000 でそれにどれだけ上乗せできるかというのをいつも思っているのですが、それをもし割るようなことがあれば危機的な状況だと思うのですが、今年については、津山を除けばそれはないということではあるのですが、上乗せの部分をごどのように、今後券種別も含めてどういう風に上乗せしていくかということをお聞きできればお聞かせください。最後に入場料のことですが、ファジアーノの場合、他と比べて比較のお安いという風に思っているのですが、クラブとしての収支として考えた場合、かなり安すぎるのではないかと常々思っています。そのあたり、今後の考えとして収益ベースで考えたときに、何か検討したいのがあるのであれば、教えてください。

上條：これも事業の岡本よりお答えさせていただきます。

岡本：まず 1 点目の券種別の部分なんですけど、FAGi シート、SS、S、A 席とありますが、どのエリアでどう増やしていきたいかということは特段考えておりません。もちろん指定席の入場が増えてくれれば入場料収入が高くなったりということはあるんですが、このエリアをこう増やしていきたいということではなく、全体の部分で入場者数を考えておりますので、券種別でということも特段意識はしておりません。それと 2 点目のチケット代の部分ですが、安く感じていただいているということもでございますが、今後クラブのバリューの部分を考えながら、チケット代については検討していくべきと思っておりますので、皆

さまのご意見を踏まえつつ、クラブの置かれている立場を考えながらバリューと比較して設定していくべきという風に考えております。

上條：Challenge1 の件なのですが、この他の質問もございますので、一旦ここで区切りたいと思います。一番最後にもう一度お伺いできればと思いますので、よろしく願いいたします。

続きまして、質問 2 の『サポーターとクラブの関係について』というのが非常に多くの質問が来ております。この中の質問の中で木村代表の方に「サポーターに求めるものは何ですか」ということがありますので、こちらに対する答えを木村の方からさせていただきます。

木村：サポーターの皆さんは、私個人はともに戦う仲間だと思っています。ともに同じ方向に向かって歩む同志とも思っています。私がファジアーノの経営に携わらせていただくようになって 9 年 4 か月が経ちました。これまでに様々なことがありました。まず 2004 年から 2005 年に支えてくださった方がいてこそクラブが株式会社化でき、そしてあとわずかで地域リーグ決勝大会を勝ち上がれず、打ちひしがれ、ともに泣いた大分の地。2007 年、リーグ戦負けなし、連戦連勝のまま地域リーグ決勝大会に臨み、見事優勝し、ともに抱き合ったあの熊谷。2008 年、初の有料興行となり開幕から 7 試合連戦連勝だったにもかかわらず、平均入場者数が 1,500 名、2,000 名。J リーグ入会に必要な 3,000 名にはどうやって届くのか、共に考え、仲間を募り、サポーターの皆さんを中心に多くの岡山の方々がクラブの存在に興味を持ってくださった結果が、うねりが起き、当時桃太郎スタジアムでしたが、最終戦の栃木戦の 1 万人に重なったと確信しています。

J リーグ入会後は、苦しいことの方が多くなりました。2009 年は、数々の悔しい記録が生まれました。連続無得点、連続勝ちなし、最少入場試合、いくつかは今でも J リーグ最低記録です。あの最少試合の鳥取の雨の台風に平日いらしてくださった方、挙手いただけますか。ありがとうございます。51 試合という今では考えられない過密日程でした。アウェイの平日の仙台、力なくコンコースを歩いていると、数名のサポーターの方がいらっやあって、「木村さん、10 時間以上かけて来たよ。今日も厳しい試合になると思うけど頑張ろうな」。あの時、熱いものが込み上げてきて、この方々のために頑張らないといけないと意を強くしました。本当にあの年はいろんな意味でよかったです。でも、サポーターの皆さまのおかげで前に歩みを進めることができました。

2010 年苦しかったです。2011 年、今年こそは頑張ろうということでしたが、序盤戦勝てなくて落胆した気持ちのまま、向かったアウェイ草津。あの試合いらしてくださった方いらっやいますか。ありがとうございます。あの勝利は本当に嬉しかった。帰りの車、群馬まで車で向かったのですが、たまたま信号待ちでサポーターの皆さんと、公道の上ではしたなかったのですが、喜びをお互い爆発させました。応援する場所は違えど、同じ魂で戦

っていると強く感じた忘れられない日です。

2012年、遂に練習場建設に向けクラブは動き出しました。多くの方のお力で、28万人の署名が集まり、当時の岡山市の高谷市長がご英断くださりました。この時に中心となり動いてくださったのも、サポーターの皆さまです。その結果、クラブは政田に練習拠点を定めることができ、この恩は決して忘れず、これからも歩いていきたいと思っています。

2014年最終戦、結果として影山前監督の最終戦となった、今年の富山戦。既にプレーオフの可能性は潰えていました。ひょっとしたらプレーオフを決める試合になるかもしれないということで、岡山県サッカー協会の重鎮、募金推進委員会の方も富山にいられていました。結局プレーオフには出らないということがわかっていたんですけども、この試合は行こうということで一緒に富山に行きました。富山に入って驚いたのはあの大旗の数です。溢れんばかりのあの大旗の数を見て、よくよく考えたら、この大旗を持ってきてくださる方は、なぜ持ってきてくださるのだろう。入場シーンが見えなくなるのに、なぜビッグフラッグを掲げてくださるのか。サッカーが好きだからでしょうか。そうかもしれませんが、それだけではないと思います。アウェイエリアは、決してサッカーが観やすい場所ではないと思います。本当にサッカー好きな方ならばテレビで観るかもしれないし、Jリーグでなくてプレミアリーグを観るかもしれません。今年Challenge1を実施し、おっしゃってくださったように不甲斐ない試合が続き、多くの友人、家族や同僚を連れて来てくださったにもかかわらず我々の不甲斐ない試合に、「もう二度と来んわ」と心無い言葉を大切な方から掛けられた方も少なくないと聞いています。職場や学校、ご家庭でも、特にサポーターの皆さんは深くファジアーノにかかわってくださって、言われる必要のない厳しい言葉を掛けられることもあると思います。それでも皆さんは来てくださっている。そして、横断幕も皆さまが額に汗をかいて働いて得たお金、あるいは貴重なお小遣いで作ってくださって、紐を一つ結ぶのにも心を込めて結んでくださっている。また、自治体の首長さんやスポンサー様が挨拶をしてくださった時に、皆さんがコールしてくださったり、横断幕を出してくださったりしています。私はアウェイの全ての試合に行っています。このようなことをしてくださっているクラブはほとんどありません。これを当たり前とは絶対に思いません。本当に有難く、クラブとしては感謝の気持ちを持ち続けています。

例えば、アウェイを例にとると、貴重な休日に貴重なお時間を使って、ひょっとしたら家族から怒られているかもしれない中、遠くまで来てくださって、負けた試合の後、何時間も、場合によっては10時間以上かけて岡山に帰ることになるかもしれないのに、それでも来てくださっている。それは気持ちの中に、好きという感情を超えた大きなもの、大きな何かをお持ちくださっているからではないかと思っています。それは、自分たちの力で選手を勝たせたいという思いであったり、岡山という街、あるいは岡山という地域に対する思いなのかもしれないし、サポーター同志の団結や仲間に対する責任かもしれませんし、クラブに対する信頼かもしれません。人によって大切にしている思いが多少変わるかもしれませんが、それぞれ大切にしている思いがおありで、それは選手を含め、我々クラブ

に向かっていると思います。だからこそクラブは、この尊き思いに対して、絶対に応えなくてはなりません。先ほどご質問にもありました通り、今年は期待を裏切る結果となってしまいました。皆さんに支えられ、何とかこの場におります。

クラブの経営に対する責任がある私は、あるいはスタッフは、選手も含めクラブのエンブレムを背負う者たちは、サポーターの皆さまに対して感謝の気持ちを持たねばなりません。自分自身は、そう強く思っています。今回ファジアーノ岡山の全スタッフをこの場に呼んでおります。これからクラブは長い道のりを歩んで行くと思いますが、これまでの歴史を、その積み重ねの上に今があるということを、そしてご質問に対するお答えに関しては、サポーターの皆さまはともに戦う仲間だと思っています。ともに同じ方向に向かって歩む同志だとも思っています。これからもともに戦っていただきたく、切にお願い申し上げます。それが私の答えです。以上です。

上條：木村の方からサポーターとクラブの関係についてお答えさせていただきました。質問等、ございますでしょうか。

質問者 5：まず最初に、言うべきか言わないべきか、いまだに悩んでいるところもあるんですけど、この場を借りて良いですかね、木村さん？じゃあ、思いの丈を言います。今、木村さんがしゃべってくれたことの大半を覆すようなことになるかもしれませんが、皆さん知っているかどうかわかりませんが、皆さん心して聞いてください。8月の終わり福岡戦の日、あの日から冠スポンサー様への感謝の意味を込めてということでゲートフラッグを上げようというプロジェクトチームを作り、企画に乗ってくれた方がいて、昨日の試合でも協賛デースポンサー様のゲートフラッグが上がったと思います。その試合の当日、スポンサーA社様のスポンサーデーでした。その準備をしているところ、フロントの運営の者と、スポンサー担当の者がそれを見たらしく、どちらかが見たのかははっきりわからないんですけども、自分がスタジアムに着いて、キックオフ40～50分前に、その日スポンサーB社様も来られるということで、スポンサーA社様のゲートフラッグを作っていたのを見たフロントにより、「スポンサーB社様にも何かやってもらえませんか」ということを言われました。正直、事前に知っていればそういうことはやっていたと思いますし、逆にスポンサーB社様に対してできなかったことが自分の中にすごく悔しいというか、思いがありました。とは言え、その時間帯になって言われても、何ができるわけでもなく、試合に臨み、試合が終わって話をしようということになりました。そして、運営担当の者とスポンサー営業の者が自分のところに来ました。そこで話をしました。聞きました。そこから出てきた言葉が、当たり前なことなんだと思うんですけども、自分としてはどうしても受け止めることができなく、今日を迎えたわけで、その言葉が「より多くのお金を出してくれるスポンサー様が大事です」。確かにそうなんですけど、そこで甲乙をつけるわけではないと思うんですけども、それを言われたことにより、さっき木村さんがおっしゃっていた言葉が自

分の中で崩れていきました。同時にその時、小川さんがいたならば色々話をしてくれ、自分なりに納得もでき、落としどころも見つかったと思います。その頃から、正直クラブとのズレが生じていきました。その日の夜、打ち上げでみんな話をしていたんですけども、どうしても我慢することができなくなり、木村さんに電話をしました。それから木村さんとは約 4 回にわたり、長時間話し合いをしました。自分は現場責任者としてやっていたんですけど、自分の部下とか仲間たちが何か失敗をした場合は、全て自分が責任を負う。だからみんなは現場で思い切りやってくれというのがやり方でした。その 4 回の会合、話し合いの内、木村さんから出てきた言葉は全て「スタッフの〇〇が」「スタッフの〇〇が」という言葉でした。俺は正直失望しました。そこで、最後に話をしたのを覚えていますか？その時、言ったと思いますけども、俺が聞きたかったのはそんなことではなくて、自分がどういう風にするかということを知りたいです。そしてさっき、過去のことを振り返ってしゃべってましたけど、2005 年、2006 年の大事なアルバムをお貸ししましたよね？これも言葉尻の話なんですけども、それを貸して返してもらうのが 9 月いっぱいという約束でした。9 月を越え、10 月になりました。しょうもない話なんです。けどその時、俺は木村さんに対しての不信感が頂点を越えてた。「どうなってますか」と聞きました。その時の答えも「スタッフ〇〇のけじめが…」、「〇〇の…」と。それで完全に自分の中で終わってしまいました。今、他クラブでもこういった問題が起きているところもあると思うんですけども、クラブとサポーターのズレというものが今後 100 年続くクラブとおっしゃるのならば、このズレをどう埋めていくか、これからどうしていくのか、抽象的な答えではなく、教えていただきたい。今の発言で、クラブ自体も傷つくところもありますし、自分自身もそうなる覚悟を持ってきました。その言葉には何らかの形で責任は取るつもりです。ただそれが、10 年間自分がやってきたことの答えとは決して思いません。言いたくて言っているわけでもないし、お互いプラスになる発言でもないというのはよくわかっています。だから、これから先、頑張っていくサポーターに対して、確かに大事なお金なんですけど、そういう発言はやめていただきたいということです。このズレをどういう風に、みんなも感じているかどうかはわかりませんが、そういうところが出てきているところもあると思います。そこを真摯に受け止め、100 年続くクラブのために行動で示してください。以上です。

吉田：取締役の吉田でございます。なかなか最近、実は試合にも来ていないもので、発言するのもどうかと思いますが、私も木村さんとともにファジアーノというところにかかわらせていただいた一人でありますので、発言をお許してください。サポーターの皆さんには、私も色々今忙しいので、そんな言い訳をしながら試合にも来ていません。そういう中を皆さんはわざわざファジアーノの試合のためにお越しいただいている仲間だということを知り、木村さんの発言を聞いて今、当たり前なことだと実は今思っています。我々、木村さんを含めて役員というのは去年、今年と 2 人、創業当時の役員が色々な事情で志半ば

抜けたんですけども、我々がずっとサポーターの皆さんと一緒にやってきたことを伝えきれてない。それは木村さん、私どもの責任です。なんか足りないものってそこじゃないかと思います。変わっちゃいけないところは、地域のクラブはみんなで作るものであって、本当はサポーターとか、スポンサーとか、取締役としてではなくて個人的には、嫌いなんです。全て仲間でありますので、もちろんその中で責任をとるのは会社でありますから、経営陣である我々であります。そこをきっちり特にうちが会社であり、社員であるみんなにきちんと絶対に忘れちゃいけないというか、ここを無くしたらファジアーノである意味がないので、皆さんがずっと応援し続けてくださっているその心ですよ。ファジアーノですとか、サッカーとかを通じて、地元を盛り上げたい、そんな思いがあると思いますから、そこを特に社員に対して伝えきれていない我々の責任です。木村さん答えにくいと思います。木村さんが一番いけないですね。社長ですから、それはやっぱり厳しく我々で、私自身も含めて律していかなければいけない、伝えていかなければいけないと思います。私、取締役なんて言っていますが、サポーターの皆さんと一緒にゴールポスト運んでいた中国地域リーグの時代が苦しかったけど充実していました。そんなところには戻ってはいけないし、そんなことを若い、今入ってきた人間に伝えるのはカッコ悪いかそんな話で、取締役のメンバーでもどこからか伝えなくなって、逃げてたんですね。でもそこが一番重要であって、みんなで作ってきたこの後から加わってくれたサポーターやファジの選手とかフロントとかスポンサーも含めて、みんな仲間であります。じゃないと親会社のない地域クラブ、スポーツチームなんて成り立ちませんよ、はっきり言って。みんなの力で、お金出してくれなくても声援を送ってくれる人も仲間です。やっぱり、その気持ちをまずは社員に伝えきれていない。木村さんはじめ、我々の責任であります。私は思っております。大変申し訳ございません。答えにもなっていないかもしれませんが、申し訳ないのですが、私も最初から携わらせていただいた者として、皆さんと一緒にです。きちんと皆さんに何か足りないものを会社として出せるようになっていかなきゃいけないですね。すみません、それが言えない時点で社長としては木村さんいかなんと思います。それを支えている我々取締役もいかなんと思います。申し訳ございません。きちんと答えられるような会社にせないかんし、ちゃんとそういう歩みをもう一度進めるように取締役一同でしっかりとまずは議論していきたいと思います。誰一人として抜けて欲しくないんですね、私個人としては。観客の増減は減ると淋しいんです。実はこれもまた取締役として言うと発言に問題あるんですけど、勝たなきゃいけないんです。でも勝ち負けよりも気になるのは入場者数なんですね、実は。本当にあれだけの多くの方に来ていただいて、本当にもう一度その原点に戻って、これだけの方が関わってくれているということ、もう一回会社全体で締めて、一人一人が考えられる組織にしていきたいと思います。以上でございます。

質問者 5 : 実はこうなる前に吉田さんに相談していました。自分の思いを伝え、どうすべきかどうするか。みんな全然知らないと思うんですけど、最初に吉田さんと会ったのは 2005

年、自分を含めて 3 人である喫茶店に呼び出して、どうにかしたいんだけどみたいな、そんなところからスタートした経緯もありました。今、吉田さんがクラブとして考えると言ったけど、そうじゃなくて、そこをサポーターも一緒に考えるになんないと思わないと思うし、上辺だけの言葉で言われても全然響きません。答えになってない。だったら、一回ぶっ壊して、カンファレンスという形かどうかわからんけど、もっと歩み寄るべきなんじゃないの？って思うし、ここを吉田さん、音頭とってやってよ。こんなんじゃダメでしょ？なので、そういう風にできるようなチームにしていこうよ。

木村：ここで話します。

質問者 5：だからここで話すから、それじゃまとまんねえから一緒にやってみましょうよということなんで。

木村：そうしていきます。

質問者 5：俺だけじゃなくて、みんなだよ？INSIEME（一緒に）でやってみようよ。

（一部拍手）

上條：貴重なご意見ありがとうございます。今回の件は、私サポーター担当も話をしながら進めております。木村、吉田の発言もありましたけどもこれから先どうしていくか、すごく大事だと思います。12 年目のシーズンにこういった形で意見が交換できるのも非常に大事な機会かなと思っております。またクラブの体制も少しずつ変わってきて、今残っているメンバー、そして今いるサポーターの皆さんと今まで築いたものの上に、我々はずっと立ってきたというのは、すごく自分も感じています。これから先また進むためには、また新しい関係も作っていかないといけないと思いますし、また新しい形で地域のクラブとして進んでいかなくてはいけないと思います。ベクトルを合わせることは非常に大事だと思っています。ずれたまま進んでいくと、また何でこうなったんだろうということで皆さん疑問も持たれると思いますし、そうならないようにクラブはしっかりしていかないといけないと思っています。私もこういった形でしっかり場を設けながら進めていきたいと思っていますので、またご意見いただければと思います。本件について、このほか質問ございませんでしょうか。

質問者 6：今一連の話がいろいろあったんですけども、私、gate10 で観ている人間ではなくて、8 番だったり 9 番だったりメイン側で観たり、要は gate10 の内容を全く知らない人間です。今回はサポーターカンファレンスということで、ここに来させてもらったんですけども、要はサポーター、サポーターという話をさっきから言われているんですけども、

正直サポーターの中でも意見は全然違うもので、gate10のことは私全く知らないのです、今の話も全く内情がわかりません。わからない中でやっていこうよと言われて、それがサポーターの意見だと言われても私としては納得がいかないことがあります。たくさん来場者がいて、その中で意見が食い違うのは当然です。gate10で応援されている方々も一生懸命されているので批判する気は全くありません。アウェイ戦にもよく行かれていますので、素晴らしいコールをされているので、そこはリスペクトしていますけれども、ここで、先ほどの発言が全てのサポーターの意見ではないということは、必ずこれは理解してもらいたいと思います。

上條：メインスタンド側で応援されている方、8、9番で応援されている方、10番ゲートで応援されている方、いろんなサポーターの皆さまがいらっしゃいます。それぞれ違う意見持たれていると思います。そういった中でも、クラブの理念に掲げている『子どもたちに夢を』、または『地域の誇りになる』そういったところはクラブの掲げている部分であります。そういったところで最終的に皆さんの大きく進むべき道は一緒なのかなと感じておりますので、その手段とか方法というのは色々あると思うのですが、またこうした場でご意見を聞きながら、単年、単年、何をすべきかということをやっていきたいと思います。本日のお話は議事録にも載りますので、そういった部分のお話があったことを記載して皆さんに振り返っていただけるようにしてまいります。

時間がだいぶ進んで行きました。色々ご意見あると思いますが、議事を進めさせていただきます。続いて質問の3番、『サッカー専用スタジアムについて』ということで、こちらの方も非常に多くのご意見をいただいております。こちらの方について、総務の宮原の方から回答させていただきます。

宮原：総務を担当しております。クラブライセンスの方もクラブの方で担当させていただいておりますので、それに合わせてスタジアムの方のご質問に対しての回答をさせていただきます。よろしく願いいたします。まず、皆さまからいただいているご質問、『サッカー専用スタジアムについての構想があれば教えてください』というところで、皆さん気にはなられている方はたくさんいらっしゃると思いますが、今現在、具体的な計画がある訳ではございません。まずはこのシティライトスタジアムがJ1ライセンスをいただいている、ステップを常に確保していただいているスタジアムであるということは、皆さんご承知おきください。しかしながら、このスタジアムでもやはり抱えている課題はたくさんあるということで認識しております。クラブライセンス上ではJ1ライセンスをクリアしておりますが、細かいことで洋式トイレが足りないとか、バックスタンドの方に屋根が無いとか、屋根のカバー率というのもクラブライセンスの方では、数年すれば必ず具備せよというところが出てくる課題だとは思いますが、この部分に関しましては岡山県の施設ではございますので、いろんな調整等ございますので、今のところその大規模

な改修ということも、今現在では話は進んでおりません。それに伴いまして、スタジアムの課題として抱えているのが、一年間を通して他競技、養生期間などの部分において、今年も津山に行きましたけども日程の確保等も少し難しくなっていることもございます。それと、2013年のガンバ大阪戦、今年のセレッソ大阪戦、観たくても観られない方というのが出てきてしまっていることを考えれば、キャパシティ等も課題があるということ踏まえると、この部分を解決する方法の一つの方策としましては、サッカー専用スタジアムがあるというのが、もちろん2万人、3万人規模のサッカー専用スタジアムが必要であるという風には考えております。しかしながら、喫緊でそういう課題をクリアできるものでもございませんので、これはあれば良いとは思うんですけども、県民の皆さま等の気運が高まっていくということも大事なことではないかという風に考えております。観戦の環境というのは来場者数の増加等にも大きく影響があると思っておりますし、もちろんアクセスの問題等もありますので、専用スタジアムを持つということによりサッカーを楽しんでいただくということの環境を整えていければという風には思っております。しかしながら、冒頭で申し上げましたとおり、現在のところ具体的にスタジアムの建設計画はございません。しかしながら、将来やはり岡山にサッカー専用スタジアムを持つという選択肢があるということは、岡山のスポーツにとってはこの上ない大事なことだと思っておりますので、今回のカンファレンスに対する質問、サッカー専用スタジアムの状況というところの答えといたしましては、今申し上げましたとおりでございますので、ご意見あればよろしくお願いたします。

上條：スタジアムについては、全体で6通いただいております。前向きな「サッカー専用スタジアムの構想が何かあるのですか」という純粋な質問もあれば、「ぜひ作ってください」といったようなご意見もございます。本件について何か、今の回答についてご意見ありますでしょうか。

質問者7：先ほど計画が無いという状況だったんですけど、夢というか長期的には専用スタジアムが必要になってくるとは思うんですけども、短期的にはこのシティライトスタジアムの改修、県の持ち物だとおっしゃられておりますけども、ファジアーノが使っておりますから、政田の方は指定管理者になっておりますよね。このスタジアムはまだない。その指定管理者の権利を受け取るとか、それに伴って、気になるのはS席とA席の区別がなかなかつかないということで、S席がなかなか入っていかない状況ですよね。それをどういう風に変えていくのか、その辺とあとは今ちょっと聞いてびっくりしたんですけども、青写真等もないんですかね。計画がないのはいろいろ状況があるんですけども、クラブとしての夢というか青写真というか、そういうものがあれば少しだけでも見せていただけると、こちらは頑張れるというかそういう夢に向かって活動がしていきやすいとは思うんですけども、その辺お願いします。

上條：はい、ありがとうございます。今の現状をお伝えしますと、我々のスタッフが海外に行って海外のサッカー専用スタジアムの素晴らしい所を見学したりとか、そういった部分で情報は集めております。またサッカー専用スタジアムについては、やはり非常に大きなお金が掛かったりすることと、場所とかそういった部分もいろんなご意見があったりするので、クラブとしては慎重に進めていかないといけないかなと思っております。ただ、現状を見ると一昨年のガンバ大阪戦だとかセレッソ大阪戦のように、アウェイのお客さんもたくさん来ていただいたり、スタジアム自体のキャパシティの問題もあります。そういった部分で、専用スタジアムがあればいいなという気持ちはクラブとしてはあるんですけども、そういった部分でまず計画だけが先行してしまうと、どういった形で本当に実現するのかというのなかなか難しいので、そのあたりトータルで含めてクラブとしては考えていきたいと思っております。ぜひ岡山の街にそういった専用スタジアムがあれば、よりピッチの近くで皆さまに観ていただけるので、そういったところが将来的に実現できればなと思っております。

質問者 7：Cスタの改修とかそれに関しては。

上條：今クラブとして県にお願いをしているのが、クラブライセンス上 J1 の承認基準が取れるか取れないかというのがまず喫緊に迫ってくるので、その部分については細かい部分の選手のシャワーが無いとかというところが必須基準になっていたりするので、そういった部分の改修を今お願いしたりしております。そういった部分は県の方も対応していただいているので、その辺のクラブライセンスの基準と合わせた形で対応していければと思います。今回もバックスタンド側の屋根が無いとか言うことで、皆さまのご意見は質問として受け取ってはいるので、そういった部分は県と話をしてお伝えしていきたいと思っております。

では続いての質問についてです。問 4 の部分ですね。『ファジアーノ岡山ネクストについて』ということで、いくつか質問をしていただいております。「ネクストの目標」であるとか「運営をしていく意義がどこにありますか」と言った質問がございます。ではこれについてお答えいただければと思います。

木村：はい、ネクストについてなんですけど、発足は 2009 年でした。先ほども申しましたように、駆け足で J リーグに上がって、そして戦力的に J リーグで戦っていくにはまだ厳しい部分があるという判断のもと、当時は降格がなかったということで保有選手をたくさん持つという選択をし、そしてその中から真剣勝負の機会をトップチーム、セカンドチームで持つということ。これによって伸びる選手に対して期待していく、伸びてくる選手が出てきてほしい、そして彼らが年を経るごとにどんどん伸びていってトップチームにも供給

してトップチームが強くなっていく、そういったことを意図して発足いたしました。そして、同時に J リーグの場合、ユースチームを必ず持たねばなりません。これはよく言う部活ってのがあるのは世界でも日本と韓国ぐらいだけらしくて、日本は部活がしっかり存在しているので、岡山の地で、東京や大阪ならやや知らず、ユースチームを必ず持たなくてはいけないということはどうなんだろうということで、J リーグにも聞いたりもしたことはあったんですが、これは必ず持たねばならないということ。そうすると、また調べてみたら、皆さんはご存知だと思うんですが、日本においては J リーガーが最初にレギュラーで試合に出る年齢がなぜか平均年齢が高くて、その時調べたイタリアとかは若かったんですが、21 歳、22 歳、23 歳で出場だった。海外では 17、18 歳でデビューすることもあるのに比べ、基本的に遅咲きな傾向があるということは、ユースを持つということで基本的には地元の子どもたちに対する、ユースを持つことでいろんな形でのユースへの携わり方があるんですが、我々はきちっとユースを育てていこうという方向で考えたいと思いました。そうした場合、18 歳で「はい、さよなら」となるのじゃなくて、21 歳まで育成年代のピラミッドのところまである程度責任を持つ必要があるのではないかということを感じました。その時にたくさん言われましたのは、地元出身の選手がいないと各方面からかなりのそういう話が挙がりまして、そこで地元の選手を育て上げるということをどのようにクラブとして考えていくか。そのようなことを全て総合して考えて、セカンドチームを持つという結論に至りました。そして、今これは実際にはセカンドチームが J3 参入というのが出ていますけども、日本サッカー界の状況、あるいは岡山県のフットボール、サッカーの状況に照らしながら、毎年こうしていくべきではないか、ああすべきではないかとクラブ内では話をしているので、毎年この話が出ているのですが、当時の発足の意義についてはそのようなところがありました。

上條：ネクストの関係でいくつかご質問が来ておりますが、今の回答について何か質問等ありますでしょうか。

本日、大分で最終戦を行っております。今日のサポーターカンファレンスの日程がネクストの試合とかぶっているので、参加できないだろうとご意見もいただいております。2 チーム保有しているということで、そういった部分も含めながら全体のスケジュールを組ませていただきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

木村：すみません、一点言い忘れしました。指導者もたくさん必要となってくる。やはり環境と指導者が必要という、これはクラブだけではなくオール岡山、岡山県においてそういったことが必要となってくるということで、最初にプロ化した初年度からプロチームにいた彼らがいずれスパイクを脱いた後にファジアーノのアカデミーあるいはコーチでも有難いですし、あるいは岡山の地に残って指導者としてサッカーあるいはスポーツに携わっていただければ、本当に深くサッカーの関心が深まるそう思っています。すみません、追加

です。

上條：ネクストの件はよろしいでしょうか。

質問者 8：ここにも書いてあるんですけど、来年から J3 に J1 の若手主体のチームが参入する話ではぼ纏まっていると思います。報道等によれば、ネクストは来年は参加しないんだろうということで、再来年以降というような報道も一部ありましたが、そのおつもりはどのように考えられているのか。早ければ早いに越したことがないというお考えなのか、それとも J3、少しチームに関して西日本と東日本で分けるような話もあるんですけど、具体的な運営のことであるとか、チームの経済的などころを考えればある程度その西日本とかという風な規模にした方が、実は身の丈に合っているんだというようなお考えなのか、そのあたり少し教えてください。

木村：ありがとうございます。当然ネクストはアカデミーの一番頂点と考えているんですが、そこに関しては毎年クラブ内で話し合いを続けております。当然今回も急に J3 という話も出て、先程申し上げました外部の環境ですね。日本サッカーであるとか、あるいは岡山県のある環境であるとか、あるいは私どもの先程申し上げました資金の状況でありますとか、そういったものを総合的に考えて判断していきたいという風に思っております。同時にここに関しましては、今日お集まりの皆さんも非常に批判が強いのも理解をしているつもりです。そういった皆さまのそれも認識していますし、クラブとしてはそのあたりを総合的に判断して決めていきたいと思っております。

上條：よろしいでしょうか。ではどうぞ。

質問者 9：ネクストについてお聞きしたいんですけど、先ほどの質問にもあったように、来年おそらくセカンドチームの扱いというのがだいぶ変わる可能性があるんですけど、ファジーアノ岡山ネクストに例えばトップの選手が自由に行き来できるようになった場合は、そのような運用というの也被えられているかというのを教えていただきたいのと、ネクストの試合に関する動員に関してどのように考えられているのかだけ教えていただければと思います。

上條：はい、ありがとうございます。まず動員の方の関係を岡本の方から。

岡本：今の入場者数の件なんですけども、決してネクストをどうということじゃないんですけど、まずはトップチームの入場者数を増やすということに注力したいという風に考えています。それと併せて、もちろんネクストもできるだけ多くの方にサポートしていただ

たらとは思っていますが、こうやって質問いただいていること、ネクストについて色々聞かれること、ファンの方にネクストについてよく理解していただく必要がまずあると思います。まずクラブとしてどう発信していくかということだと思いますので、それも含めて最終的には若手選手、ネクストに所属している選手を含めて応援していただければなど、そうなっていければいいかなと思っております。

木村：冒頭のルールが変わったというのは、どの点を指しておっしゃってらっしゃいますでしょうか。

質問者 9：今トップチームからネクストに行ったりとか、逆のパターンだったりしても、移籍制度の課題があったりもすると思うんですが、おそらく来年大阪であったり鳥栖であったりというチームが J3 に参入してきて、移籍制度が変わったらクラブの中で 2 チームある場合、移籍が自由にできるという風にもし変わった場合に、岡山もネクストとトップの選手のやり取りの部分で、トップの選手がネクストに出るといった運用というのも視野に入っているのかなというのが聞きたいです。現状の移籍制度だとトップの選手がネクストに出るとことはほとんど無いと思うんですけど、同一シーズン中で。

木村：私の理解に間違いがあったらあれなんですけど、基本的には若い選手はですね、出れますので、育成レンタルの制度を使ってですね。サッカー界としてはよりそれが流動性を増した方がいいので、よりそういった形で行き来しやすいような形は思考していくとは思いますが、現時点では以前に比べますと特に若い選手に関しましては、23 歳以下の選手につきましては、比較的行き来が自由になっていますので、これは活用していきたいと思えます。ただ、当然実力勝負ですから実力のある選手ということになっていきます。

上條：はい、よろしいでしょうか。すみません、議事の進行の関係で、ちょっと時間が迫ってきました。ネクストの件はこちらで切りたいと思います。その他の質問事項ということで多くの質問をいただいております。できればその事前にいただいた質問の中からこの場にいらっしゃる方、これは今すぐ聞いておきたいということがあれば挙手の上、お答えしていきたいと思えます。

質問者 10：津山から来ています。今年ネクスト 5 回とトップチーム 1 回開催してくれてありがとうございます。去年ネクストが 1 回と一昨年は開催がなかったんですが、今年は 1 回開催があってすごい津山にいて、フロントの方がプロモートとしてくれているのはすごい肌で感じたんですけども、それ以外の年、さっきも言ったみたいに去年と一昨年、ちょっとそういうところが津山で何かやっているという雰囲気がなかったのも、ファジ丸が市民運動会に来てるっていうのは知っているんですけども、やっぱりクラブをあげて何か津

山の人を取り込もうという空気がちょっと感じるところがなかったので、これからの津山の展開に関してちょっと聞きたいと思います。

上條：こちら、私ホームタウンの方で答えさせていただきます。津山での活動は、サッカー教室をなども含めて地道ではあるんですが、実施しております。またサポーターの皆さまに開幕戦、夏夜祭、そして後半の日程がある時にポスターローラー作戦ということで貼っていただいているので、非常にクラブとしては大変感謝しております。地域のいろんな場所での活動については、やはりどんどん広がっていかないといけないかなということを思っています。そういう意味ではまだまだできていない部分なので、これからクラブもそういった部分でしっかり実施していければと考えております。ただ試合の方なんですが、特にトップの試合の方は J リーグのそういった基準もあったりするので、どこで開催するかというのはトータルでちょっと考えないといけないので、そのあたりも踏まえていただければと思います。ただ開催がある無しにかかわらず、今でも多くの方が津山から足を運んでいただいているので、そういった皆さまが少しでも広がるように活動をしていきたいと思っておりますので、ぜひまた協力をいただければと思います。またもう一つ、ポスターを色々な形で貼っていただくんですけども、やっぱりそういった方が色々な地域にいらっしゃるとことはすごくクラブの強みだと思っております。またそういった皆さまが多く広がっていくと言うか、繋がっていくと言うか、増えていければいいなと思っておりますので、そういった部分も含めてクラブとして考えていかなければいけないのかなと思っておりますので、そのあたりも含めてまた来年以降も実施できたらと思っておりますので、よろしくお願ひします。いつもありがとうございます。

他に何かございますでしょうか。

質問者 11：いつも家族で来させていただいております。先日、同伴の者が倒れまして、その時は応急処置をクラブ関係者の方にさせていただいて、誠にありがとうございました。ただ今日 2 時間話を聞いて一番に思ったことが、クラブ側とサポーターの意見の相違というのはわかったんですが、僕も gate10 近くでは観ているんですが、細かいことはわからないんですが、少し木村社長が思っているほど実績が出ていなくて迷っている気がするんですが、今後一緒にやっていかれる中で、もっとこういうカンファレンスですとか、サポーターの意見を直に投げかけられる場所ですとか、ホームページでも「こういう質問に対してこういう答えをしました」とか、そういうことに対しても他の方が言われたように全体の意見を受け入れる形というのを何か作っていただきたいんですが、今後そのような方向性はどのようにお考えか。

上條：本日、質問の中で「サポーターカンファレンスを開いていただきありがとうございます」というご意見があったりとか、「ぜひまた続けていただきたい」ということでいくつ

かいただいております。クラブとしては今までこうした場を開いて来なかったんですが、12年目シーズンということもあって今回初めて開催をさせていただきました。この後またこれから話をしないといけないのでまだ決定はしてないんですが、今までアンケート結果であるとか、事前にこういった場でスタッフが個人的に話を聞いたりとか、色んなものをトータルして進んで来たんですが、そういった意見を集約する場も含めて検討していかないといけないと思いますし、こういったタイミングでこういったスパンでするかも併せて、これから進めていきたいと思います。本日皆さまのお話を聞いていると色んな方のご意見があるので、それをしっかりクラブとして把握して次に進んで行かないといけないのかなとは思っているの、そういった姿勢でクラブとしては進んで行きたいと思います。

木村：おっしゃるように、ご意見をお聞きするという姿勢は忘れてはならないので、これは今後どのように進めていくかに関しては、クラブ内で話し合います。何らかの形でお伝えしていきますので、どうぞよろしくをお願いします。

上條：その他、質問ございますでしょうか。

質問者 12：最初 Challenge1 のところで、クラブのメインコンテンツはファジフーズもおいしいけど、やっぱりメインコンテンツはゲームでしょという話がちょっとあったんですけど、意見というか来年に向けてちょっと検討をお願いしたいことがありまして、ちょっとお話をさせてください。スカパー！で今 J リーグラボというのをやっているんですけど、先日ホリエモンさんが出られていました。ホリエモンさん、今 J リーグのアドバイザーをされていて、その中で色々お話をされていたんですけども、その中でライト層を増やそうという話があるんですけども、初めて来た方というのは正直誰がボールを蹴っているのかも分からない。どうしても遠いので見えない。あとその日來ているゲームがどういう位置づけのゲームなのかというのを知らないまま観ていると。なので例えばそのまま負けちゃうのを観たら何も残らない。そして次に繋がらないということなのだと思います。例えば昨日の千葉戦で言うと、千葉はプレーオフが懸かっているところにおいて、うちは残念ながら降格もないけど昇格もない、言っちゃえば消化試合です。モチベーション的には、たぶん千葉の方が高いんだろうなと思うんだけど、例えば 2011 年の最後の徳島戦とかはあそこで昇格を阻んだとかいうのが 1 個実績としてあったりして、向こうはモチベーションが高いんだけどうちもそういう実績があるから負けられないぞというようなことを発信できれば、新しい人も来るんじゃないかなという風に思うんです。実際にそういう背景があって昨日の試合って、PK は止めるは 1-0 で勝つはで、あの時の試合と結構かぶっているところがあって、その情報が頭に入っているところであれを観るとすごい面白いのかなと思って、僕的にはすごい昨日震えた試合だったんです。そういう情報ってマッチデープログラムの中に書いていたりするんですけど、あれはお金を払って中に入らないと手に入らない情報なので、

来たことがない人は全然知らないことなんです。なので、ホームページに載せるだとか、それこそパネル展の中に今日の試合の今までの歴史を写真で載せるだとか、そういうことをして今日の試合の位置づけっていうのは何なんですというところを、まだ来たことのない人にスタジアムの外でアピールできれば、来たことのない人でも今日のゲームの意味が分かったりとか、こんなに面白い試合なら行こうかという風に思ってくれるんじゃないかなと思うんです。ちょっと今のは例えなので、形としては何でもいいんですけど、来たことのない人にスタジアムの外で来週のゲームはどういうゲームなんだろうというところを知ってもらおうという発信する、そういう術を何か持てないかというところを来季に向けて検討いただきたいなと思っています。ひとつ検討をよろしくお願いします。

瀬島：広報担当の瀬島です。ご意見ありがとうございます。おっしゃるとおり、試合へ臨むストーリーと言うか、そういったものを知って観るのと知らないで試合を観るのとでは全然結果の感じ方も違うと思いますし、そういった部分、我々は現場の近くにおいて選手の声だとか監督の考えていることだとかを間近で聞いていますので、その辺をうまく皆さまにも試合前にお伝えできるように今後は考えていきたいと思っていますので、貴重なご意見ありがとうございます。

上條：時間が迫ってきましたので、次で最後の質問にしたいと思います。

質問者 13：今日はこのような場を開いていただき、ありがとうございます。今の前の方の質問に似ているところはあるんですけども、2014年の6月21日にファジアーノ岡山オフィシャルウェブサイトに関するアンケートというのが行われました。回答期間が2014年6月21日から7月13日でした。これから1年以上経っていますが、ファジアーノ岡山のホームページの方が何も変わったところはありません。これは近年の今のJリーグのチェアマンの村井さんがおっしゃっているオフィシャルウェブサイトをJリーグで仕様を統一するという話に関係があるのでしょうか。それと次に、今ファジアーノ岡山のSNSの発信がLINEのみとなっています。まずなぜLINEのみなのか、LINEを始めたのかというのを聞きたいのと、あと今後LINE以外のSNSの活用の予定はあるのでしょうか。それから、J'sGOALが今年のはじめに一旦閉鎖になりまして、今またベータ版で復活していますけれども、選手・監督のコメントが試合後に読めなくなりました。それに関して4月1日の大宮戦からファジアーノ岡山のオフィシャルスタッフブログで、選手・監督コメントが自チームだけファジアーノ岡山だけですけれど読めるようになりましたけれども、これはなぜ公式のホームページではなくスタッフブログの方でやるようになったのかというのを教えてください。

瀬島：ホームページのリニューアルの件ですけども、昨年6月に皆さまからアンケートを

頂戴しまして、リニューアルを進めていたところ、先ほどおっしゃられたように J リーグが各クラブの共通基盤を整えて、そういう仕組みを導入しようという話が来たので、リニューアルした後にまた更にリニューアルするようになってしまうことも踏まえ、少しタイミングを図っておりました。実はもう J リーグの基盤を整える話も進んでおりますので、もしそれが本格的に動けば来シーズンあたりではリニューアルができるという風に思っております。もうしばらくお待ちいただければと思います。あと SNS の発信についてですけども、今は LINE だけということで Facebook であったり Twitter であったり、Instagram などあるんですけども、まずそれぞれにメリット・デメリットというのがあると思います。まず LINE はこちらから伝えたい情報がダイレクトに届くというメリットがあり、そちらを選択させていただきました。Facebook に関しては、あそこにはコメントというものを書き込めるようになっておりまして、良い時は良いと思うんですけども、悪い時にちょっとマイナスなコメントが増えるとそのページ自体がマイナスな雰囲気が出てしまい、良いものが良くなってしまいうということも実際にあります。なのでその辺のメリット・デメリットをしっかりと考えて、今後増やすのか、このままで行くのかということも踏まえて検討していきたいなと思っております。J'sGOAL の廃止に伴って、我々がコメントを出していこうということでブログの方に掲載させていただいたんですけども、あれはニュースの方で出すとどんどん埋もれてしまいますので、ブログで出すと日付が選べるようになりますので、振り返るためにすぐ選択して見られるようにと思ひまして、ブログの方に掲載させていただきました。

上條：すみません、一括で答えさせていただきましたけれどよろしいでしょうか。ホームページの方は、色んなご意見をいただいております、タイミング的には早くしていきたいなところで J リーグの話があったので、ちょっとそちらで皆さまにアンケートをいただいたんですが、ちょっと遅れたような形になっております。情報発信、非常に大事だと思っておりますので、そのあたりはしっかりしていきたいと思ひます。すみません、皆さまたくさんご意見があつて、まだまだ話があるとは思ひんですが、定刻を過ぎてしまいましたので、こちらで一旦終了となります。本日、クラブとして初めてサポーターカンファレンスということで開催させていただきました。昨日、今シーズンのホームゲームが終了したばかりですが、また来季に向けて今日いただいた意見を踏まえながら、将来に向かってクラブと皆さまとベクトルを合わせながら進めていきたいと思ひます。本日は貴重なご意見を、皆さまどうもありがとうございました。