

2023 ロアッソ熊本サポーターミーティング議事録

◎開催日時：2023年1月28日（土）10:00～11:30

◎開催場所：えがお健康スタジアム（106号室）

◎クラブ出席者：

代表取締役社長 永田 求

専務取締役 藏原信博

事業部部長 岩水香織

営業部部長 片山良二

企画総務部部長 濱崎照和

ホームタウン推進部次長 川崎 学

事業部 櫛野 亨

事業部 丸木奈々

強化部 筑城和人

◎サポーターミーティング参加者：14名（50名募集に対し23名参加申し込み）

◎司会：企画総務部部長 濱崎照和

●司会〔企画総務部部長 濱崎照和〕

本日はお集まりいただき、誠にありがとうございます。また、兼ねてより、「ロアッソ熊本」に厚いご声援をいただき、重ねて御礼申し上げます。

ただ今より「2023 サポーターミーティング」を開催いたします。

●開会挨拶〔代表取締役社長 永田 求〕

会長として、この会社に入って11年が経ちました。新聞報道にもありましたように、切りがついたということで交代となります。皆さんには大変お世話になりました。日頃から熱い応援をいただきありがたいと思っております。

まだ正式には決まっておりませんが、自治体と話を行いながらではありますが、スタジアム全体でのマスクをしての声出し応援になる可能性が強くなっていますので、背中を押していただくと大変ありがたいと思います。というのも、ご存じのとおり、レギュラークラスが6、7名変わりました。今の選手の背中を押していただくのは、皆さま方のお力だろうと思いますのでよろしく願いいたします。

私のことを言うと申し訳ないのですが、次の藤本社長候補は、経営の面からも情熱の面からも人間愛の面からも、今探せる中では理想に一番近い良い人材に出会ったなと思っております。

ます。ただ、ひとつだけ心配しますのは、平田機工様が後ろについたから安心だねと思われることです。ロアツソ熊本は、県、市をあげて、400近いパートナー企業やファン・サポーターの皆さまに支えられた県民チームですので、その輪も増やしていきながら、ひとつになってロアツソ熊本を成長させていきたいと思っております。これからもご協力と後押しをよろしくお願いいたします。

●司会〔企画総務部部長 濱崎照和〕

今回のミーティングが、「ロアツソ熊本」がJ1昇格を果たす為に、サポーターの皆さまと「心ひとつ!」にしてチームと共に闘っていく有意義な時間となることを願っております。先日より、ここにお集まりの皆さまをはじめ、沢山のサポーターの皆さまから、様々なご意見・ご質問を頂戴しました。本来ならば皆さまから頂戴したご質問にひとつひとつお答えしたいところですが、類似する内容もありましたことから、内容を精査・整理した上で、各担当部署がご説明していく形式で進めて参りたいと思います。

《マスコミ各社のみなさまはここで退出》

●意見・質問に対する説明（総務関係）〔企画総務部部長 濱崎照和〕

【問い合わせ窓口について】

弊社への問い合わせは電話のみならず、メールフォーマットを設置して対応して欲しいとのご要望でございましたが、現任のスタッフ数、環境等かんがみますと、対応の遅れなどが生じ、かえってご迷惑をおかけする事態を招いてしまいますので、ご不便かも知れませんが引き続き現状でのご対応とさせていただきます。これからもお気軽にお問い合わせ下されば幸いと存じます。

●意見・質問に対する説明（運営関係）〔事業部 櫛野亨〕

久しぶりのJ2リーグでの戦い、そして最終戦とプレーオフには、多くのお客様が来場され、J3時代とは比べものにならないくらい様々なことがあり、運営としても勉強になった一年でした。

ホームゲームでの運営体制が変わらぬまま臨んだ2022シーズンだったので、不満に思われる部分も多々あったかとは思いますが。そういう声を受けて、改善点が見え次に繋げることが出来ることをプラスに捉え、少しずつ改善し、皆さんと共に2023シーズンを戦っていきたいと思います。

【待機列について】

シーズン途中から抽選券の配布方法を変えたり、スタッフを増員しルールを徹底するよう

伝えてきましたが、ホーム最終戦やプレーオフなど想定以上のお客様には対応できませんでした。大変申し訳なく思っております。終盤の状況を受けて、今年は、曖昧だった指示系統を改善し、ゲート運営体制を変えて進めていきます。

また、皆さまから、事前抽選ではどうか、ローピング等で割込み防止をすればいいのでは、など参考になるご意見をいただいております。他のクラブでは当たり前に行っていることが、ロアッソ熊本では出来ておりませんでしたので、ルールを徹底して行っていこうと思っております。

現在は、スタジアムの座席が全席自由なので、指定席にしていけば、待機列の問題も改善されていくと思いますが、まだ現状では難しいので、日々、皆様のご意見をいただきながら、今後も待機列の問題に対応し改善していきたいと思っております。

【観戦ルールの徹底やセキュリティについて】

昨年以上に強化しなければいけないと思っております。昨年のはじめは様々なトラブルがありました。8月7日の栃木戦からゴール裏で声出し応援が始まり、大きなトラブルは無く、一体となったスタジアムの皆さんの後押しでチームは躍進することができました。非常に感謝しております。もちろん、応援スタイルや考え方は様々なので衝突することもあると思いますが、その都度、皆さんとコミュニケーションを取りながら対応してきました。各団体、コールリーダー、楽隊、大旗隊など主となるメンバーとは、試合の演出方法や登録制についてなど、今年も様々な話をしております。開幕戦で一体となったスタジアムが出来ればと思っております。皆さんにご協力いただくこともあるかと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

また、J2リーグではアウェイのサポーターが多く来場され、対応に追われ、各担当の本来の業務がおろそかになることもありました。アウェイゲームに行き、他のクラブの状況を見てきた中、社員が対応しているところはほとんどなく、警備担当が中心となってアウェイサポーター対応やセキュリティ対応を行っていることが多いです。改めて各警備員には、ロアッソ熊本の運営に関わっているという責任感を持っていただき、観戦ルールや毎試合の状況を把握してもらうよう進めていきます。

【アクセスについて】

皆さんも少し情報が入っているかとは思いますが、現在、熊本県を中心に渋滞対策、駐車場問題について大きく動いております。2月、3月のホームゲームで実証実験を行い、その後も対応策を繰り返しながら一年を通し、現時点での最善策を構築していくことになると思います。2月上旬には、開幕に向けての発表があると思っておりますので、もうしばらくお待ちください。

【選手ベンチについて】

パイプ椅子なので改善してほしいとのご意見がありました。こちらは、選手ベンチを新しくする予定ですので、楽しみにお待ちしております。

【試合終了後の出口について】

バックスタンド側のゲート開放については、やはり人員の問題やセキュリティの関係で毎試合は難しいのですが、昨年終盤のように、今年も多くの方が見込まれる場合は、混雑緩和としてバックスタンド側の開放も考えております。

【メインスタンドの幕張りについて】

昨シーズン見受けられたメインスタンド側での選手タオルや個人幕の掲出は禁止されておりますので、今シーズンはルールに則って進めていきます。

実現可能なものは、どんどん取り入れていきたいと思っておりますので、2023 シーズンも共に闘ってください。よろしくお願いいたします。

●意見・質問に対する説明（チケット関係）〔事業部 丸木奈々〕

【シーズンシート特典の改善について】

特典をご準備するにあたり、製作費や送料を鑑みながら準備を行っております。物ではない特典に関しても、シーズンを通して運用可能かなど細かく検討し、付随させる必要がございます。全員のニーズが同様ではございませんので、全員に満足いただける特典の選定はなかなか難しいものです。こういったものが欲しいなど意見を寄せていただけるよう、以前アンケートを実施いたしました。クラブの実状に合わなかったり、意見がバラバラで選定が難しい現状でした。ただ、再度アンケートを実施した方がよいと今回の意見で思いましたので、そのような場を設けた際にはぜひご意見を寄せていただければと思っておりますが、クラブ独自でも都度改善策を検討して参ります。

【追加特典の導入について】

指定席を導入することで、開門前に早くから並ばずに済むので、ゴール裏に座席指定できるシステムを取り入れてほしいというご意見がございましたが、確かにそのようなメリットもございます。ただ、メリットだけではなくその他デメリットも発生します。そういったあらゆる面から現状に見合った運用を行うべく、席割りやルールを設けております。ご理解をいただきましたら幸いです。

【その他の質問について】

継続入会しているメリットがあまり感じられないとのご意見がございましたが、現在、最大で

3,500 円の販売価格の割引を行なっております。シーズンシート自体が 7～8 試合分お得に観戦でき、かなりお値引きした価格になっておりますので、現状の特典でご理解いただけますと幸いです。とはいえ、いつも応援いただいているお客様に喜んでいただきたい気持ちは常にございますので、現状維持ではなく現状を変えられる状況になった際には、検討していきたいと思っております。

●意見・質問に対する説明（営業関係）〔営業部 片山良二〕

まず冒頭に 2022 シーズンの実績と 2023 シーズンの目標について述べさせていただきます。2022 シーズンについては増額いただいた企業様が 47 社、新規でのパートナー企業様が 46 社、減額や撤退企業様は合わせて 30 社程度であり、県内外の温かい企業様のお力添えのおかげで、前年比で 9,000 万円ほどの増収になり目標を達成する事が出来ました。

まずは、この場をお借りしてご支援頂きましたパートナー企業様に御礼申し上げます。

そして 2023 シーズンについても、2022 シーズン目標に対して 1 億上積の 5 億円を目標に取り組んで参ります。

【TSMC について】

まず TSMC 様について、熊本での事業は TSMC 様とソニー様、デンソー様の合弁会社であるジャスム様が行っていくと存じており、この度、関係機関のご協力により、接触を図っております。

また同様に、この TSMC 様の進出に伴って、県外の多くの企業様も熊本に進出してきておられます。2022 シーズンにもこの流れの中で、新たにウェアのパートナー企業になっていただいた企業様やご協賛いただいた企業様も数社ございました。

他にも 2022 年以降に熊本での操業や増設している 16 社ほどをリストアップしております。こちらにつきましても先ほどと同様にクラブからの直接のコンタクトを含め、自治体や取引のある業者様の紹介など、あらゆるルートからコンタクトし順次訪問している状況です。どちらにしても本格的な営業展開はこれからになると存じます。

【各種イベントでのパートナー企業様枠での参加者について】

クラブ公式各イベントにおいて、パートナー企業様の枠に、一般の方が参加している点について、ご質問がありましたのでご返答致します。

通常このようなイベント時には、パートナー企業様にご招待客の枠数がございます。

これまでは枠数をどのような対象の方に利用されるのかは制限を設けておらず、企業様にも特別な決まり事は伝えておりませんでした。ただし、今回様々なご意見をいただいた事を考慮し、今後はそのイベントの概要や趣旨によって、対象の方をパートナー企業の社員様・またはご家族の方を限定でお願いするなど、パートナー企業様のご理解を頂いた上で、クラ

ブがきちんと決まり事を設け、実施していくようにしたいと考えております。

最後になりますが、私共は企業対応ということで、皆さんと直接交わることは少ないのですが、ご存じのとおり、サンクスマッチに各企業様は非常に力を入れていただいております。前のように企業の宣伝をしたいということだけではなく、来場者が一緒に楽しんでもらえるようなイベントを考えたり、何かプレゼントをしたいなど、お客様と一緒に楽しみたい企業様が増えております。パートナーと言っておりますが、一緒に熊本を盛り上げるということに賛同している企業様が多くなっております。出来る限り、このパートナー様と話し合いながら、来場いただくファン・サポーターの皆さんが楽しめるようなイベントや企画を考えていきたいと思っておりますので、ご意見をいただければと思っております。

●意見・質問に対する説明（集客・イベント・グッズ関係）〔ホームタウン推進部 川崎学〕

【昨年の入場者について】

昨年、ホーム開幕戦の山形戦 3,700 人からスタートしまして、中盤までは 2,000 人から 3,000 人で推移していきました。終盤にかけては、チームの好調の助けも得て、5,000 人台が増えて、最終戦の横浜 FC 戦では、約 20,000 人の来場となりました。その結果、リーグ戦の総入場者数は 84,817 人、平均入場者数は 4,039 人と、目標としていた総入場者数 81,400 人、平均 3,876 人をクリアすることはできましたが、最終戦を除くと平均 3,165 人と目標から約 700 人ほど少ないという現状でした。

このような状況をクラブは重く受け止め、今シーズンの重要課題の一つとして、社内の組織を再編し、ホームタウン推進部の中に集客・ファン開拓の担当部署を専属で置き、集客に関わるイベント、ホスピタリティ、アクセス、プロモーションなど改善ポイントを精査し、クラブ全体で取り組んでいこうと考えております。

【新規ファン獲得について】

新規のお客様が足を運んでいただくきっかけとなるのが、こちらにいらっしゃる皆さんや熱心にスタジアムに足を運んでいただいている方々が満足していただいていることで、その楽しさが口コミや SNS などを通して周囲に広がっていくことかなと思っております。皆さんが誘いやすいスタジアムを作って、来場のきっかけになるようなイベントなどを作っていきたいと思っております。

サッカーに関心の無い層に向けても、振り向いていただけるようにプロモーションのやり方を考えたり、イベントなども企画していこうと思っております。

【毎試合予想入場者数の進捗状況について】

クラブとしては、年間に何人のお客様に足をはこんでいただけるか？を大事にしております。現在ホームページで公開している数値目標の中で「年間入場者数」の目標と進捗状況を発表しています。

ただ今後、ポイントとなる試合の目標数や予想数などをサポーターの皆さんと一緒に掲げて、一緒に達成するというのもやりがいのあることだと思っておりますので検討させていただければと思っております。

【選手と触れ合う機会について】

Jリーグとクラブのコロナ対策のガイドラインがありますので、それをふまえて、前向きに検討していきたいと思っております。

【ホームゲーム前日に決起集会はできないか】

とても良い試みだと思っておりますが、クラブスタッフも前日はスタジアムの設営等に追われておりますので、よろしければ、サポーターの皆さまのご有志であったり、お仲間にて実施していただければと思っております。

【ユニフォームの金額について】

買いやすい値段にしてほしいとのことでしたが、現在、ボディだけで18,700円、ネーム&ナンバーを入れると、プラス4,000円ほどになりますので、22,000円、23,000円という金額になっています。

ユニフォームは、クラブオリジナル商品ではなく、プーマ様の商品となっており、クラブ独自の価格設定ができません。現在販売している商品は、選手が着用しているユニフォームと全く同じものとなっておりまして、今後、プリントの加工方法などが変わるレプリカユニフォームとして、作れるかどうかをメーカーと協議してまいります。

【街中のグッズショップについて】

商業施設や街中にグッズショップを開設することは、サポーターのみならず、県民へのPRとなることと思っております。ただ、やはりそれには、テナント代、開店に伴う装飾代、スタッフなどの人件費などのランニングコストがかかり、グッズやチケットの売上だけでは非常に大きな赤字になることが予想されます。会社事務所1階にあったショップでも、負担となる部分が大きく閉店しております。開設に向けては、やはりまずはクラブが大きくなり、経営体力をつけること、そして常にグッズをお買い求めになるお客様がいるようにファンの数を増やすことが先決であると考えます。

【グッズ制作について】

サポーターやファンの意見を取り入れたグッズ制作をしてほしいとの意見もありましたが、

今後、グッズだけではなく、イベントや集客などのご意見をざっくばらんに語り合う場を対面だったり、SNS などを使い機会を作っていけたらと思っております。

●意見・質問に対しての説明（スタジアム建設関係）〔専務取締役 藏原信博〕

専用スタジアム建設については永年、皆さんも私共も切に望んでいた案件でございます。ただ、クラブ独自の力では出来ませんので、全国のJクラブもそうですが、行政と協力しながら、行政の力をいただきながら建設しているというのが実情です。今までも社長や私が水面下で行政の長の皆さんとお話ししながら、専用スタジアムを作りたいとお願いしてまいりました。当然、サッカーだけのスタジアムではなく、ラグビーもございまして、私たちが、えがお健康スタジアムを利用することによって陸上の皆さんも窮屈な思いをされておりますので、ロアッソのためだけではなく、他の団体も含めてや災害時の防災拠点となるなどの観点からも作りたいと幾度となくはたらきかけてきました。県内の経済団体などとも一緒にはたらきかけてきました。しかし、規模や状況によって違いますが、建設に100億円以上かかります。建設費に莫大な費用がかかる上に熊本地震、豪雨災害、コロナ感染症等優先すべき予算執行事案が続き、当然ながら行政としては、県民市民の皆さまの生活を支えることを最優先事項としてやってこられておりますので、スタジアムの必要性、メリットは認識しながらも実現できる環境にありませんでした。

しかし、営業部からも話がありましたが、TSMC 様の進出、ウィズコロナ政策、空港延線鉄道計画など熊本における将来像が大きく変化しつつあります。そうした中でクラブとしては建設候補対象地域を広げ、熊本市だけではなく、その周辺も含めながら、街づくり、地域活性化と連動したスタジアム建設の可能性が見込める行政があれば提案していこうと思っております。どこにどう造るなどの具体的な話は進んでおりませんが、聞くところによると、興味を持ち始めている行政もあるようです。私どもも公表はしておりませんが、たたき台としてのパースも作っております。スタジアムだけではなく、周辺の街づくりも含めたパースを作っております。今後可能性が見込める行政があれば、具体的な提案をしていこうと思っております。

●意見・質問に対しての説明（チーム、強化関係）〔強化部 筑城和人〕

【J1にあと一步届かなかったが、何が足りなかったか】

昨年はJ1まであと一步に迫ることができましたが、その一步がかなり高いハードルであることも痛感しました。リーグ戦4位、プレーオフの勝ち上がり、そして入れ替え戦への出場は、J2昇格1年目としては好成績ではありましたが、リーグ最終節の横浜FC戦に敗れ、続くプレーオフ、入れ替え戦は3引分と、勝ち切ることができなかったという結果が、我々のチーム力の現実であり、やはりJ1で闘うだけの力を持ち合わせていなかったというふう

に受け止めています。

【今シーズンどういったところを強化して臨むか】

ゲームの最後まで走り切る運動量、攻守の切り替えの早さは上位陣と比較しても遜色なくやり切れたと思いますので、その部分は今年も継続してやっていかないといけないと感じています。勝敗がつくスポーツであるので、「決めるべきところで決める」、「苦しい時間帯を耐える」、「イージーなミスを無くす」、「自信を持ってプレーをする」、そういった選手個々のレベルアップをしていかなければ、難しいJ2を勝ち抜くことはできないと思いますので、今シーズンもやっていきたいと考えています。

昨年の主力選手がJ1へステップアップしていったことから、残ってくれた選手もいますが、今年のチームは新たな顔ぶれとなりました。選手が変わることによって過去数年の積み上げは少し失われる部分はあると思いますが、残ってくれた既存の選手たち、年齢は若いですが実績のある選手たち、伸びしろのある新卒選手たちの加入で、どのような組み合わせになるのか、どのような戦い方になるのか、これからが楽しみなチーム編成になったと考えております。

【今後、選手の加入はあるか】

現在はプロ選手が29名、ユースの2種登録2名の体制で臨むこととなりますが、シーズン中もチーム力を向上させることのできる選手がいるかどうか、このチームに合うかどうか、リサーチを続けながら、必要であれば獲得を目指していきたいと考えております。

【道協選手はトップとユースの掛け持ちか】

今後は、プロチームでの活動に専念しながら、まだ高校生ですので、トップチームと学業の両立を図ることになります。年代別の日本代表に選ばれている選手でもありますので、プロの環境で揉まれながら、より一層の成長を期待していきたいと思っております。

【今シーズン目指すところ】

選手の顔ぶれも大幅に変わり、厳しいJ2リーグを闘うことは簡単ではありませんが、我々はJ1昇格を目指してしっかり一年間闘いますし、選手をしっかり成長させ、チーム力を上げて、勝利を掴むというロアツソのスタイルを今シーズンも追求していきます。

●質疑応答

(質問) ロアツソくんなどのマスコットとの触れ合いはどのようなのでしょうか？

〔事業部 櫛野亨〕

先日の新体制発表会に参加された方は、ご存知かと思いますが、ロアツソくんがいろいろな

場所にいたと思います。Jリーグのプロトコルでもマスコットの触れ合いに関して緩和の方向で進んでいます。開幕戦からロアッソくんが外に出ていくと思いますので、期待してお待ちください。

(質問) 今シーズン、声出しと声出し禁止のエリアの境が無くなる可能性はありますか？

〔事業部 丸木奈々〕

一昨日、報じられて、緊急のJリーグのチケット会議が行われましたが、今準備を進めているので「無くなります」という答えは難しいのですが、その方向でJリーグも政府と交渉しておりますし、5類に変わるということもありますので、その方向性で進んでいくと思いますという回答に留めさせていただきます。

(質問) 何年か前にクラブ発信でスタジアム建設の機運を高めようというアナウンスがあったと思いますが、署名活動などで再びサポーターと共同して建設の機運を高めようという予定はありますか？

〔専務取締役 藏原信博〕

予定はありませんが、クラブとしては、そのように思っております。社長と私が大西市長に交渉に行った時に、大西市長から「行政は住民の方々の声的大事」という話をいただきました。まさにおっしゃったとおりだと思いますので、候補地を広げて、県民、市民、地域の方の意見を集め、今、計画は予定しておりませんが、時期が来たら、是非お願いして署名活動等もやっていきたいと思っております。ネットでの署名活動もあると聞いておりますので、その辺も研究しながら皆さんの力を借りて、機運を醸成していかなければいけないと思いますので、そのような状況になれば、お願いして署名活動等もやっていきたいと思っております。

(質問) 今年から木材工業団地の駐車が出来ないと聞きましたが、試合の時の駐車トラブルがあったとかネガティブな状況のために利用できなくなったのでしょうか？

〔事業部 櫛野亨〕

木材工業団地の方々には、ロアッソ熊本に協力したいとの声をいただいております。今回利用できなくなったのは、木材工業団地の道路が私道となっており、一般の方は使用できない道路となっていますが、長年、ロアッソの試合で駐車場として使うことにより、一般の方々が通常も通行してよい道路と思われて通行してしまい、交通事故が増えてきたとのことです。そのようなことを無くすために、対策として利用を控えてほしいとの話がありましたので、駐車場として今年は利用しないこととなりました。

(質問) プレシーズンマッチをやってほしいと思っています。収益があがるのであれば、行ったほうが良いと思いますがいかがでしょうか？

〔事業部長 岩水香織〕

プレシーズンマッチは、毎年検討はしているのですが、ある程度のお客様が入る見込みが無いと採算が取れないということもあります。全くやらないということでは無く、見込みが立てば、今後やっていきたいと思っておりますのでこれからも検討していきます。

(質問) サッカー場の練習場に屋根が欲しいと思います。また、サッカー場の座席がコンクリートなのでクッションなどがあればと思います。

〔事業部 櫛野亨〕

サッカー場などの施設は熊本県スポーツ振興事業団の管理ですが、お客様からのご意見はこちらからも発信して伝えていこうと思います。以前は、サッカー場には座席も無かったと思います。このような声を発信することで、改善されていくと思いますので、今のご意見も施設に伝えていければと思います。

〔専務取締役 藏原信博〕

補足しますと、サッカー場などは熊本県の持ち物です。改修して見やすくなりました。長年の皆さんからのご意見があったので伝えたのですが、県の予算の優先事項があり、簡単にはいかなかったのですが、あれだけになりました。やはり、伝えていかないと動きませんので、今後のご要望をいただきながら、すぐには改善されないかもしれませんが伝えていきたいと思っています。

(質問) この場についてですが、空席も目立っています。このような有意義な場では多くの方と意見を交わしたほうが良いと思うのですが、土曜日の10時開催では来られない方が多いと思います。今後の開催では、集まりやすそうな日程の調整が可能でしょうか？

〔専務取締役 藏原信博〕

申し訳ございません。私どもが勝手に決めたのですが。前回は、集まりやすいだろうとの思いで、試合前にやりました。今後はご意見を受けて、皆さんが集まりやすい曜日、時間を考えやっていきたいと思っています。申し訳ございませんでした。

(質問) クラブの経営規模の中長期の目標の前倒しや見直しはありますか？

〔専務取締役 藏原信博〕

Jリーグもいろいろありまして、配分金が変わっていく可能性もありますので、前倒しをす

るというレベルまではいっておりません。ただ、ほぼ中長期計画に基づいて進んでいっております。

J2の予算規模が平均で15億なんですね。私どもが、やっと10億に達するぐらいの状況ですので、これから熊本の経済規模で5億増すということは難しい部分がございますし、前倒しまでは、まだいきません。

(質問) 監視カメラは確認が出来るレベルでしょうか？

〔事業部 櫛野亨〕

現在、運営本部内でカメラを起動しております。不具合なカメラも一部ありますが、スタジアムグルメ広場や各座席エリアはカメラで映しております。

〔専務取締役 藏原信博〕

細かい部分は、見づらいカメラではあります。そこは、見回りのスタッフを強化して、情報を得ながら、監視カメラと連動して確認していきます。監視カメラだけでは、特定が難しいところはあります。

(質問) 全席指定が難しい理由を詳しく教えていただけないでしょうか？

〔事業部 丸木奈々〕

昨年の横浜FC戦のように満席であれば、有効に働くと捉えているのですが、平均入場者が3,000人、4,000人だと空席の方が多く目立ちます。全席指定を行う販売方法になりますと、システム登録から始まり、かなりの工数がかかります。有効的に働くのであれば、すぐにもやりたいのですが、空席が目立つスタジアムでは、家族連れなどは余裕のある場所に座りたいなどや、すでに2席買っていたが、子どもの都合が付いたので3人目も行きたいが隣の指定席が埋まっていて座れないなどのデメリットも生じます。

需要が高そうな席から指定席を進めていき、これからJ1に向けてクラブも進んでいくところなので、しっかりチケットの運用に関してもJ1仕様に整えていきたいと思っております。

(質問) ローカルメディアの露出を多くしてほしい。昔は、コバさんなどがローカルのバラエティなどにも出られていたが、最近は無いなと思っています。ニュースだけではなく、バラエティにも露出を多くしてほしいです。

〔事業部長 岩水香織〕

昨年の10月から「KICK OFF KUMAMOTO」という番組をJリーグと共同で始めさせていただきましたし、Jリーグもローカルでの露出を増やすという方向で担当を置いて、全クラブで皆さんが地域で輝くクラブになるということに本格的に力を入れてますので、私た

ちも報道だけでなく、もう少し選手を知ってもらうためにも、いろいろなことを考えていきたいと思います。

(質問) ユニフォームが高額になるため、レプリカモデルの検討もという話がありましたが、PUMA さんは安価なレプリカモデルは出していないという話もありますので、ユニフォームサプライヤーが変更になるとか、鹿児島のように地場の企業に変えていくなど考えておられますか？

〔ホームタウン推進部 川崎学〕

他クラブもいろいろなメーカー様とサプライヤーでやっておりますので、私たちも今後PUMA 様との契約も考えつつ、他も視野に入れながらフレキシブルに検討していきたいと思っております。

●司会〔企画総務部部長 濱崎照和〕

本日は貴重なご質問・ご意見を本当にありがとうございました。

弊社スタッフも少しずつかもしれませんが、できることから着手して参ります。

皆さまと共に、より多く「カモンロッソ」を踊れるように！どうか、お力を貸して下さい！

まずは2/26（日）13：00 キックオフの2023 シーズンホーム開幕戦！

スタジアムを少しでもより赤く染められるように我々も邁進していきます。

今後も益々のご支援ご協力をお願いいたします。