

■経営について

Q. 今年は黒字で終わると認識しているか。

A. 3 期目に黒字化をすることを予想してやっていた。黒字化については大丈夫。23 億円にいかなければいけないとずっと目指しているし、22 億に近い数字で着地をする予定。みなさんをお願いするのは毎試合 17,000 人の方に来て頂きたい。17,000 人に来ないと赤字になると思って一緒に挑戦してほしい。

Q. 取締役の方が今後についてどのように考えているか意見を聞きたい。

A. 役員をコンパクトにしたのは、意思決定の速度を早くしたかったから。スポンサーの獲得についてもかなりご尽力をいただいた。売り上げを上げていくことと、もっとサガン鳥栖を知っていくという点で綿密に連絡をとっているので良好な関係ですし、それぞれが挨拶する場があれば早い時期にご挨拶する機会を設けたい。

クラブの考え方、方針に沿って、しっかりサポートしていく立場だと自覚している。常勤は私のみですし、あくまでもぶれずにクラブと一緒にしっかりサポートしていきたい(谷村)

■強化・補強について

Q. 補強は何人ぐらい考えているか。

A. 0 ではないということと、早ければ来週には 1 人…という可能性があるということだけお伝えする(永井)

クラブライセンス制度があるので昔みたいに補強に関してガンガン動くクラブはいない、年々動きが悪く、思い切った補強がビッグチームでもなかなか難しい。

Q. 選手は 90 分間走りつづけられる体を作ってほしい。健康管理も整えてほしい。

A. 数字的には我々がスプリント回数等 1 番ではないが、監督や選手とも話していて数字ではない部分で勝負してきた。試合終わってホイッスルがなった瞬間、選手たちが倒れ込むようなシーンを明日から見せてくれると思う。選手も食事には気にしているし、体質改善も行っている(永井)

Q. 東アジアカップ予備登録に 3 名の選手が選ばれているが、アトレティコ戦はどうなるのか。

A. 選手たちはアトレティコ戦をすごく楽しみにしている。3 人が東アジアカップに選ばれたらアトレティコ戦には出られないがそれでいいと思っている、日本代表として学んできてほしい。残ったメンバーでアトレティコと最高の試合、最高の経験をする。良い連戦のフィニッシュだと思っている。彼らがいなくても戦えるようにしたいし、私は 3 人が日本代表に選ばれてほしい。そしてアトレティコにも勝ちたい。

50 人発表されている予備登録の中から、23 人が選ばれる。藤田選手が初選出されて非常に良いことだと思う(永井)

■試合開始時刻について

Q.川崎戦 18 時開始はスカパー！の放送枠の関係とJリーグから聞いたがいかか。

A. 全部理解しているが、J1クラブの中で私たちだけが選ばれた。なぜ私たちだけが選ばれたのか、プロセスはわからない。私たちはまだまだJリーグの中で存在感を出していかなければならない。

■グッズについて

Q.17,000 人を目指す活動をしているが周りを誘うと決まって「暑い、寒い、濡れる」と言われる。特に夏場は炎天下。例えば…大きめの麦わら帽子を製作していただけないか。

A.帽子が隣の人に邪魔になったり、後ろが見えないなどの問題もある。グッズについても難しい。Jリーグのグッズはなかなか勝手に作れないし、ライセンス上、Jリーグの関連会社から仕入れたものしか販売できない。「暑い、寒い」はなんとかしたいですし、これから 20 年後のサガン鳥栖を考えると、スタジアムについてもそろそろ考えて手を付けていかないといけないと思う。

Q.背中のスポンサーがハウステンボスからサイゲームスに変わったがユニフォームをまた買いなおすことはできない、できることがあれば教えていただきたい。

A.今後対応について考えたい。

Q.シャツのサイズの売り切れが多いが、多めに発注はできないのか。機会損失しているのではないか。

A.年 2 回のJリーグの発注のタイミングで一斉発注していて、追加注文はなかなか難しい。コンフィット Tシャツが遅れているのは背中のスポンサーが変わり、ダブルで掲載を考えているため。買いすぎると在庫ロスが年間で多く出てしまう。Tシャツのサイズは毎年多く注文しているが越えてきて、本当に読めない。皆さんにご迷惑をおかけして申し訳ない、今後も勉強をしていく。

■イベントについて

Q.ユニフォーム配布に関して、赤字を考えると他のことに使えないか。何着もユニフォームがあるとサガン鳥栖のユニフォームが売れるのか心配。

Q.野球のユニフォームよりTシャツのほうが良い。

A.新しい方に楽しんでもらえたり、スポンサーさんは露出機会を増やすという意味でも行っている。野球型がどうかという話もあってそれでもトライアルを続けているが、日頃から着てもらえたら嬉しい。

Q.今季クラブバナー、タオルマフラーを配布していただいた。手拍子が少なくなったし、タオルマフラーを使用する機会が減った。応援をリードしてくださる方に、タオルマフラーを買ってもらおうよう協力していただければ。

A.ゴール裏にも運営側から伝えて、よりファンの方々が、もっと一体で楽しめるような応援がないかできる限り思いを伝えさせていただく。

Q.2nd はどういふイベントをしてくれるのか。大きいイベントだけでなく、地道な駅前でピラ配りだったり、地域に根付いたイベントもやってほしい。

A. チラシ配りなども地道に行っている、その告知方法を考えていく。小学校訪問や勝ち点米贈呈など地道な活動はもっと行っていきたい。また出場している選手が活動しているというのも鳥栖の特徴。スタジアムでみなさんに楽しんでもらえるように、チャレンジ事項として考えているので、頑張ります。大小織り交せてイベントを行っていききたいと思う。みなさん良い意見があれば取り入れていきたい。

Q.チラシを配るタイミングを考えてほしい。選手ののぼりが開幕戦前夜は立っていなかったのはなぜか。鳥栖駅看板の日程が張り替えられていなかったので早く変えてほしい。

A.レジェンドマッチの試合前にチラシ配りを駅や商業施設等で行った。日々できればよかったが大きなイベントに合わせて、今週スタートで7、8月開催のチラシ配りを駅や商業施設等も行う。全部の試合をしたほうがいいのか勉強しながらやっていきたい(松宮)

チラシ配りが非効率的の部分もあるのではないかと。私たちが配る時間帯を勉強しなければいけないが、営業に帰って来たときに行ったり、いつも同じタイミングとなってしまう。効率的にどう告知するかという点で今回マッチデープログラムを佐賀新聞の朝刊とした。14万部に配られている。少しずつ試合の日が分かって、次の日勝てば一面に記事になって振り返りをしていただける。マッチデープログラムはスタジアムには向いていない(風・雨)が今後、スタジアムで楽しめるものと考えている。

のぼりの件はおっしゃる通り、告知に効果的だが、風が強い日・雨が降っている日は、ずっと近くに人を立てているわけではないので、通行人、電車等を含めて「前日から出してちょっと怖い」という場合にはあえて出さずに指示している部分はある。のぼりがあることによって地域の方々に告知することは効果的だと間違いないと思うので、極力掲出したい反面、天候・状況によっては控えることもあるとお察しただければ(森田)

私たちが目の届かないところもあると思うが、申し訳ないが指摘していただきたい。メールでも電話でも、「ありがとうございます」と言えるようなスタッフを育成していきたい。

Q.試合前の場内でJ-POPではなくチャントを流してほしい。電光掲示板にもチャントの歌詞を流してほしい。またチャントをCD化してほしい。主力選手のチャントもほしい。

A.チャントの歌詞を電光掲示板に出るようにするようになりたい。放送の時間枠があるので良いタイミングで出せるよう努力したい。CDについては考えていきたい。チャントについては運営の方から応援の方をお願いしていきたい。

Q.商店街が今サガン鳥栖を盛り上がっているが、駅東側も盛り上げられればと思う。

A.試合の日にスタジアムの雰囲気を変えていこうということがより一層盛り上がるのではないかと商店街と話を進めている。駅東側、商工センター等とも連携していきたい。会話を重ねながらどういう風に鳥栖を盛り上げていくか考えていく。