

## 2024 ロアッソ熊本サポーターミーティング議事録

◎開催日時：2024年1月27日（土）17:00～18:30

◎開催場所：えがお健康スタジアム（106号室）

### ◎参加者

代表取締役社長 藤本靖博

取締役 GM 織田秀和

事業部部長 岩水香織

ホームタウン推進部部長 古賀亮

営業部部長 片山良二

事業部次長 櫛野亨

◎サポーターミーティング参加者：15名

### ●司会（ホームタウン推進部部長 古賀亮）

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、ロアッソ熊本にご支援ご声援をいただき重ねて御礼申し上げます。

ただ今より「2024 サポーターミーティング」を開催いたします。

はじめに、今回、メール送信の不具合により弊社からの連絡が届かなかったケースがありました。皆さまには大変ご迷惑をおかけして申し訳ございません。

サポーターミーティングを開催するにあたり、ここにお集まりの皆さまから、様々なご意見・ご質問をいただきました。皆さまから、いただいた質問を精査し、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。

### ●開会挨拶（代表取締役社長 藤本靖博）

最初に、この度の能登半島地震でお亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りし、ご遺族の皆さまにお悔やみ申し上げます。また被災された皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

ファン・サポーターの皆さま、いつもあたたかいご声援ありがとうございます。皆さまのご支援があって我々は大変なこういう状況でも無事2024シーズンを迎えられることに心より感謝申し上げます。

先日Jリーグの実行委員会が開催され、その中でツエーゲン金沢の実行委員より、金沢では幸いにも被害が少なく、選手・スタッフに怪我人はおらず無事シーズンを迎えることができる旨の連絡がありました。

当日は東北・上越・北陸の新幹線が止まった日で全クラブの参加はなかったのですが、他のクラブにも被害はなく、無事開幕を迎えることができます。

そして本日はお忙しい中、サポーターミーティングにご参加いただきありがとうございます。日頃より疑問に思われていること、聞きたいことがたくさんあると思いますので、せっかくの機会ですからお気軽に質問して頂ければと思います。

本日はよろしく申し上げます。

### ●意見/質問に対するの説明（運営関係）【事業部次長 櫛野亨】

昨シーズンも熱い応援、ありがとうございました。昨年はリーグ戦 14 位、後半戦は苦しい試合が続きましたが、天皇杯ではベスト 4 とサポーターの皆さまも新たな景色を見ることができ、気持ちも盛り上がったのではないかと思います。ホームゲームでは、5/7 甲府戦に勝ってから、9/24 栃木戦まで 4 ヶ月半ほど勝利が無く、苦しい時期が続きました。

サポーターの皆さんの応援スタイルや考え方はそれぞれですので、試合後、サポーターの方が納得いかず、意見する試合もありました。そのような状況を何とかならないのかとのご意見もいただいております。昨年は 2 名の入場禁止処分を下しました。ロアッソ熊本の 20 年の歴史の中でも入場禁止処分は、ほとんど出ていません。このことでもわかるように、スタジアムでの違反者には厳しく対応しております。

もっと厳しくというご意見もありますが、処分の内容については、Jリーグの定める規定に基づいて判断しております。昨年も多くのクラブで入場禁止の処分が出されています。運営担当同士で話すと、メディアや SNS 等で暴れているサポーターを取り上げることが多く、それがかっこいいと捉える人が若い人を中心に増えたため、問題行動が多くなったとの話が出てきます。ロアッソ熊本では、これからも、サポーターとコミュニケーションを取りながら、安心安全第一で運営していきます。

次に、入場時に関するご意見もいただきました。 昨年もご意見をいただいた待機列の問題も、サポーターの皆さまが満足のいく状況にはできませんでした。今年は、入場ゲートの運営委託業者を Jリーグの各クラブで実績のある委託業者に変更いたしました。案内や待機列に関してもノウハウをお持ちですので、それを活かして少しでも満足のいく運用にしたいと思っております。

次に、試合後の座席移動についてですが、今後もお客様の安全を守るため、またセキュリティ面も考慮して禁止とさせていただきます。以前は、カモンロッソの時に大移動していましたが、危険なことも多かったです。将来的には J1 仕様の運営にするため、座席ごとにコンコースを区切ったり、入場ゲートを分けたりすることも考えております。他のクラブで、座席移動 OK のクラブは、ほとんどありません。今、メインスタンドやバックスタンドのサポーターの皆さまも、その場でカモンロッソをやっていただいて、スタジアム全体がすごく良い景色になっています。その光景を続けてほしいです。

次に、マッチデイプログラムについてですが、人員や費用等を考えると現在の状況で、昔のように配布する難しいです。今、ほとんどのクラブが WEB に変更しておりますので、ご理解いただければと思います。

次にアクセス面です。昨年実施したパーク & バスライドについては、現在熊本県と調整を進めています。昨年ほどの規模は難しいかもしれませんが、多くの来場者が予想される主要な試合では実施できるように進めています。

### ●意見/質問に対するの説明（広報関係・チケット関係）【事業部部長 岩水香織】

SNS での情報発信をもっとやってもらいたい、SNS を有効的に使うべきとのご意見をいただきました。これから J1 に向けて広報体制の拡充を課題としてやっていきます。現在、今シーズンのチームやクラブの活動を動画にして発信するような計画をしています。またクラブの広報活動などは他部署とも連携・調整し、試合の緊急時にも速やかな情報発信に対応できるような仕組みづくりをやっていきたいと思っています。

続いてチケットについて、アップグレード/ダウングレードを復活してほしいという意見を頂きました。アップグレード・ダウングレードの対応を行っていた当時（2020 年の途中まで、コロナ禍）の一般販売席種は、S 席・S A 席・A 席・B 席ホーム・B 席アウェイの 5 席種しかありませんでしたが、在庫管理の徹底化ならびに入場料収入増に向けた席種の見直しにより、2024 シーズンの席種数は 12 席種まで拡大しました。席種の増加に伴い、各席種の在庫数も以前に比べてかなり縮小しており、皆さまもご存じかもしれませんが、ここ 2 年間で完売席種が出る試合が発生するようになってきました。これは入場料収入拡大を伴う、クラブの成長の一つであると思っています。「完売」として的確に販売をストップするには、とても正確な在庫管理が必要となります。昨シーズンの最終戦も前売りの時点で 1 席種完売、試合当日にさらに 1 席種が完売するという状況でした。一人でも多くの方に、観戦したいお席のチケットをお買い求めいただけるよう、当日券売場のテント裏で、J リーグチケットで販売しているチケットの動きをパソコンで見ながら、当日券で販売している在庫とのすり合わせを行ないながらの販売でした。そうした状況になると、アップグレード・ダウングレードの対応は、在庫管理の煩雑化を招くという問題を抱えているため、なかなか対応が難しくなってきます。そうであれば、完売しない席種だけ対応すればよいのでは？というご意見もあるかと思いますが、試合前日から当日で数百枚～千枚以上の単位でチケットは動きます。「予測」「感覚」でチケットを販売してしまうと、トラブルが起こります。今後 J1 仕様を目指すためにはやはり在庫管理の徹底が必要です。本来、目指すべき姿は満員のスタジアムであり、空いている席に移動したいというご要望さえも出てこないような多くのお客様で座席が埋まったスタジアムを目指していきます。

お客様に我慢をしていただくということはとても心苦しいのですが、ぜひ席種の特徴なども鑑みていただき、ご自身の観戦スタイルに合った一番観戦したいお席を購入時に決定い

ただくよう、ご協力をお願いできればと思います。今回ご質問いただいたアップグレードのご要望を解消できるかはわかりませんが、指定席増席に伴い Jリーグチケットにおける「席変更サービス」というサービスを新たに導入いたします。近日中にリリースいたしますので、そちらもお待ちください。

続いて、ピッチサイドシートを復活させてほしいという意見を頂きました。今シーズンは企画チケットを充実させたいと考えております。この場で「実施します」と明確なご返答は出来かねますが、ご希望もあるということ踏まえ、販売を検討したいと思います。

続いて、入場ポイントのプレゼントを必ずもらえるものにしてほしいという意見を頂きました。シーズンシート・ファンクラブの運営は、収入と特典準備・顧客管理・通信費などの経費のバランスを考えながら運用しています。応募者全員プレゼントにしてほしいというお気持ちも充分にわかりますが、全員プレゼントの方式にすると、特典の製作費・ポイント減算のためのシステム・端末代、引換または郵送に際するコストなど、現在よりも費用が発生することが明らかです。シーズンシート自体は単券をご購入いただくよりも大変お得な価格になっておりますし、ファンクラブは現在の収入から特典製作費・運用費・通信費を差し引くと、利益はごくわずかです。プラス  $\alpha$  でプレゼントを準備したり、特典を付けるとなると、値上げせざるを得ません。利益を残すためにも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、さらにクラブが努力し、会費等収入で十分に特典をご準備でき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）【営業部部长 片山良二】

スポンサー獲得の見通し、特に半導体関係企業に営業はしていますかという質問を頂きました。昨年は 71 件という過去最高のパートナー企業様に新規で応援頂くことになりました。2024 シーズンも高い目標を掲げておりますので、既存のパートナー企業様からの更なるご支援はもちろん、個別の企業についてお話することはできませんが、半導体関連企業も含めて、新規での営業展開も行っております。コロナ禍でパートナーの数が減少した年はありましたが、おおむね右肩上がりです。

今年は 500 件のパートナー獲得を目指して頑張っております。

#### ●意見/質問に対する説明（グッズ関係）【ホームタウン推進部部长 古賀亮】

ユニフォームを通年で買えるようにできないか。個人的に大きなサイズでないと着られないので大きなサイズの選択肢も増やしてほしい。通販サイトも在庫切れが多く、季節外れの出品があるなど、利用しようという気に全くならない。期間限定デザインのユニフォームを導入して欲しい。ユニフォームの値段がナンバー、ネーム無しで 2 万円以上するのは流石

に高過ぎる。サプライヤーを変えるか、もしそれが出来ないならノベルティ、グッズ 割引券等の購入特典をつけて販売して欲しい。完全受注生産限定でよいので新グッズとして、GK ユニフォーム、ゲームパンツ、トレーニングウェアを検討してほしいなど、グッズに対して様々なご意見を頂きました。

まず、ユニフォームの販売については、前年に販売数を決定し発注を行いますが、昨年一昨年とファンが増えたこともあり、購入数が大いに伸びました。今年も昨年以上の枚数を用意していましたが、こちらの予想を上回る購入をいただいたため、在庫切れが発生してしまいました。特に 3XL は今年から導入したサイズでご希望が多いのは十分に把握していましたが、それを上回るご希望を頂きました。

当初は再販の予定はなかったのですが、シーズンが始まる前での売り切れという状況は、ファンの方々に大変申し訳ないため、再販を決定しました。現在準備中ですが、5月から6月ごろのお届けとなる予定で、シーズンも中盤に差し掛かる時期でのお渡しということは大変申し訳なく思っております。あらためてお詫びいたします。

ユニフォームの値段については、原価高騰など様々な理由から、この金額となっていることのご理解をお願いいたします。サプライヤーの変更については、ユニフォームを販売するということが大変大事なことです。選手へのウェア、その他のアイテムを滞りなく、チームのストレスとならないように提供するということが非常に大事なことです。それらを踏まえ、様々な面から検討しなければならないと思っています。また現在、プーマ様からは非常にありがたいご支援を頂いていますし、ここでの返答については控えさせていただきます。

またノベルティについても以前は準備していましたが、こちらもユニフォーム販売の利益の圧迫にもなります。ここ数年は控えていましたが、今後はまた検討していくことといたします。

特別ユニフォームやゴールキーパーユニフォームなどについては、生産上の制約があり、完全受注であっても最低ロットをクリアする必要があるため大変難しい状況です。具体的な数字はお伝え出来ませんが、現状は大変厳しい数字であることはお伝えし、ご理解をいただきたいです。

ロアツソグッズオフィシャルショップがほしいというご意見も頂きました。

オフィシャルショップについて、家賃、人件費その他の費用を見ると、そこでの利益を得ることが非常に難しいことが予想されます。以前はクラブ事務所の1階にオフィシャルショップを構えていましたが、オフィシャルショップ単体で見れば赤字であり、それを別途家賃の発生するテナントでのショップの開店は経営的にも非常に苦戦することが予想されます。もちろん売上だけではない情報発信、コミュニティスペース等などの役割も期待できますが、クラブ経営予算が決して大きい訳ではない弊クラブにとって、今の段階では新たなオフィシャルショップのオープンについては検討することはできません。

オンラインショップの改善についての意見もいただいております。そこは我々も今季の課題と

捉えており、改善は急務と考えています。試合会場以外では是非、オンラインショップを活用して頂ければと思っています。

### ●意見/質問に対するの説明（チーム・強化関係）【取締役 GM 織田秀和】

いつもチームへのご声援、サポートありがとうございます。

事前にくつかご質問をいただいておりますが、今から 23 シーズンの振り返りと 24 シーズンに向けてのお話をさせていただきますので、その中でお答えさせていただきます。

まず、23 シーズンの振り返りについて。22 シーズンに J1 参入プレーオフに進出することができたのですが、シーズン終了後にレギュラーメンバーの半数近くが J1 クラブに移籍することになり、23 シーズンは全く新しいチーム編成で臨まざるを得なくなりました。

その結果、天皇杯ではベスト 4 という成績を残せたものの、リーグ戦の方は 14 位に終わってしまいました。しかしながら、大幅な戦力ダウンが懸念された中で J2 残留を果たせたことは、甘いと言われるかも入れませんが、私の中では良くやったと評価をしています。過去に主力選手をごっそり抜かれて降格してしまったチームもありますので。

前半戦 21 試合の勝点は 30 で、22 シーズンと同じ勝点数でした。ただその後 13 試合勝利無しと大失速をしてしまい、立て直しができませんでした。

主力であった三島選手、石川選手の大怪我による長期離脱が響いてしまったかもしれません。特に前半戦だけで 9 得点を挙げていた石川選手の離脱が痛かったように思います。結果的には彼が 23 シーズンのチーム内得点王ということでしたので。

三島選手、石川選手の離脱に伴い、バックアッパーとして期待していた若手選手の成長を促すことができなかつたのが大きな反省点です。もちろん夏の補強も考慮しながら採用候補となる選手のリサーチを続けましたが、22 シーズン夏の平川選手のような、チームのニーズに合った選手を見つけるには至りませんでした。従い、補強ではなく現有戦力の底上げで何とか離脱選手のカバーをする方針としました。

もちろん我々の仕事は結果で評価されることが当たり前ののですが、良い結果を出すためにはプロセスが必要です。そのプロセスが日々のトレーニングであり、強化担当の筑城と私のどちらかでほぼ毎日のトレーニングを見ていました。大木監督の指導の下、充実したトレーニングが積み重ねられていることを我々は確認しており、これを続けることで必ず成果が出ると確信もしていました。勝てない時期も右往左往することなくブレずに信念をもって粘り強く取り組んだシーズンであったように思います。

また、23 シーズンは怪我人が多かった印象がありますが、長期離脱選手については不可抗力によるもので、肉離れや捻挫といったよくありがちな障害については 22 シーズンと件数にそれほど差異はありません。このあたりは選手自身の傷害予防に対する自覚、トレーナーの仕事ぶりの成果であると思います。

次に 24 シーズンについてですが、移籍退団したのは平川選手、島村選手の 2 名であり、23

シーズンの主力選手の多くをチームに残すことができました。また、監督以下コーチングスタッフもよい仕事をしてきていることから、選手、監督、スタッフともに継続性を重視したチーム編成としました。

平川選手、島村選手が抜けたのは戦力的に痛いですが、ポストシーズンに実施した韓国遠征で若手選手や新卒加入選手のパフォーマンスに手ごたえを感じましたので、拙速な移籍補強ではなく、現有戦力及び新加入選手の育成強化に注力してチーム力の向上に取り組むこととしました。

プロの世界ですからチーム内競争を排除するつもりはありませんが、伸びしろのある選手のポジションに敢えて外から選手を連れてきて蓋をする必要もないと考えました。

22 シーズンの主力であった河原選手や高橋選手も、彼らの加入当時は大幅に選手の入替えを図ったことから、若い彼らが試合出場を続けることで経験を積み成長したように思います。

資金力の限られているこのクラブの将来を見据えるならば、自転車操業のように刹那的な移籍補強を繰り返すのではなく、じっくり腰を落ち着けて育成を重視したチーム作りに取り組む方が理にかなっているのではないのでしょうか。もちろんこれは移籍補強を否定するものではありません。まずは現有戦力の強化、そして足らずがあれば移籍で補うということで、育成と補強のバランスが重要だと思っています。

24 シーズンは選手数 28 人の体制でスタートします。この人数については適正であると考えています。やたら多くの人数を抱えても、試合に出る選手、エントリーメンバーに入る選手の人数は限られており、いくらプロの世界は競争であるとはいえ、メンバー外の選手が増えるとチームマネジメントが大変難しくなります。因みにヨーロッパのクラブのほとんどは 25 名体制です。

現時点では選手 28 人体制ですが、もちろん引き続き採用候補となる選手のリサーチは続けます。必要であれば、またチームの助けになる選手が見つければいつでも採用したいと考えています。

J1 昇格という目標達成は簡単なものではありませんが、我々は勝利と育成の両立を図りながら、その目標達成に全力で取り組んで参ります。

今シーズンもチームへのご声援、サポートをどうぞよろしくお願いいたします。

#### ●意見/質問に対するの説明（フロント関係）【代表取締役社長 藤本靖博】

まず専用スタジアム問題についてですが、我々クラブ側ではどうにもならない事であり、県や市の皆さまに相談している段階であります。必要性についても各行政の皆さまで認識いただいております。今年の天皇杯準決勝・柏戦でも、本来なら、えがお健康スタジアムで開催できるはずだったのに結果として出来なかった。そのような状況を本当になんとかしてあげたいという気持ちを皆さまお持ちでした。ただ熊本県の場合は熊本地震や人吉豪雨の

問題もありますし、県民の皆さん全てがサッカーやラグビーに関心、理解があるわけではありません。

そういう状況下ですから、まずはアクセス改善の一環として、パーク&バスライド等に変なご協力を頂いて、それなりの効果がありました。スタジアム問題については、答えがでるのには、まだまだ時間がかかると思いますが、我々が常に声を上げていきたいと思います。続いて、J1 仕様のフロントを目指す方針立てておりましたが 2023 シーズンはその方針の何が達成できて、何が未達成だったと振り返られますか。また、2024 シーズンはどのような目標があるのか。というご質問を頂きました。

J1 仕様となるためには、お金だけではないのは百も承知ですが、まずは売上規模の拡大が必要だと感じています。そのため、2023 年度はまずは営業を頑張ろうということで、私も一営業マンとして回って、結果として、まだ確定しておりませんので具体的な数字は申し上げられませんが、前年度より協賛金は伸びており、平均入場者数も 2,000 人程増えております。同様に 2024 年も売上規模の拡大を目指し、平均入場者数も更に増える様に、同じ方向に、同じベクトルで向かっていけるよう方針を出し、事業計画を作りました。

加えて、運営委託会社を実績のある企業様に変更しセキュリティ面の強化を図り、席種・チケット価格の変更と運営体制の見直しを行っています。協賛企業に関しても協賛についていろいろお願いをしており、今までの協賛の形だけでなく、新たな支援の形を作り、皆さまにお願いしている状況です。まだ皆さまの目には見えないかもしれませんが、全員がやる気をもって、目の色を変えて、頑張っています。これからも皆さまと一緒に頑張っていきたいと思っておりますのでよろしくお願い致します。

## ●質疑応答

**[質問]** 岩下選手が怪我をしましたがその補強はありますか。また、外国籍選手は補強しませんか。

**[回答]** (取締役 GM 織田秀和)

岩下選手は加療期間 6 週間のけがで、開幕戦での出場は厳しいかもしれませんが、それでも欠場は開幕から 1、2 試合の見込みであり、ここで慌てて補強する必要はないと考えています。

外国籍選手についてはよく質問されますが、外国籍選手を獲るつもりがないということはないです。いい選手がいれば外国籍選手でも獲りたいという気持ちはありますが、コストがかかります。この選手なら活躍できるという確信をもって選手を獲得したいです。

また、外国籍選手は意外とコストがかかります。本人の報酬だけでなく、税金をクラブが負担する場合があります。また、通訳が必要で、家も車も用意しなければならない。家族の旅費交通費も払わなければならない、と意外とお金がかかります。本当に必要な外国籍選手であれば獲得も考えますが、日本人でも十分できる選手がいるので、その点も考慮しながら



サーチしていきたいです。

**[質問]** 運営が変わるといのは具体的にはどう変わるのでしょうか。

**[回答]** (事業部次長 櫛野亨)

運営委託業者が変わります。入場ゲートや警備員等です。その会社には警備部門もありますので、警備員・セキュリティ面が大きく変わっていくと思います。今まで以上に安心安全なスタジアムになればと思っています。

**[質問]** ふるさと納税に強化費を追加したり、クラウドファンディングの実施はないですか。パートナー以外の収入を増やすことは考えていますか。

**[回答]** (代表取締役社長 藤本靖博)

クラウドファンディングを含め、様々な検討はしています。ただ枠組みを作ればお金が集まるものではありません。その中にどういったベネフィットをあたえるか等、検討していかなければならず、簡単ではありません。しかし、いろいろなご提案を頂いていますので今後はそういったところも検討していきたいと思います。

**[質問]** ホームゲームの際にバックスタンドの南ゲートを空けてほしい。

**[回答]** (事業部次長 櫛野亨)

今シーズンは入場者が1万人を超えそうな試合で、南ゲートを開放することを検討しています。えがお健康スタジアムは導線が複雑なため、試合終了後に開放する場合、お客様の動線や安全を確保した上で開けなければなりません。どこに人員を配置したらスムーズに退出できるかなどを考え検討していきます。

**[質問]** グランドキーパーとチームのコミュニケーションがうまくいっていないのではないかな

**[回答]** (事業部次長 櫛野亨)

ここ数年は毎試合、芝の長さ、散水についてスタジアムの事業団の皆さまとコミュニケーションを取って進めています。

今のチームの戦い方は、芝の長さも影響してきますので、私がチームとスタジアムの事業団の間に入り、両方の意見を聞きながら進めております。ただ、サッカーだけでなく他の競技も開催されますので、他のスタジアムのように自由に芝を管理できる状況ではありません。今後も、チームの意見を聞いて、スタジアムの事業団とコミュニケーションを取り、よりよ

い芝で、よりよい条件で戦っていけるようにしたいと思います。

**【質問】** ロアッソでは高卒の選手がなかなか定着してないが、高卒選手に関しては何年みると基準などを聞きたい。また、高卒が戦力として定着できていない現状をどう思われているか。

**【回答】**（取締役 GM 織田秀和）

高卒の選手を採用するときは 3 年契約を結ぶことが多いです。その間でレギュラーをとれたらいいが、そこまでいなくても、もう少し見ておけば伸びるなという選手は契約延長しますし、逆にこのままでは埋もれてしまう、選手としての価値が下がってしまうと判断すると本人が活躍できるレベルのチームに行かせて試合に出て成長してもらう。成長できれば戻しますし、残念ながらそこまで至らなければそのレベルで頑張りなさい、というのが現状です。

高卒の選手は期待値をもって獲ってきていますが、我慢強く育成していかなければなりません。目先の勝利を目指すあまり、高卒の選手になかなか手をかけてあげることができていない現状は変えていかなければならないという気持ちはあります。

それと、いい環境でトレーニングできる大学も増えてきました。監督も良い指導者が増えてきて、大学サッカーのレベルが上がっています。

高卒で良い選手を獲るのもいいのですが、大学卒の選手を獲ってくるのが、ここ数年の傾向です。

●**ご挨拶**（代表取締役社長 藤本靖博）

本日はお忙しい中、ご参加いただきありがとうございます。

私は今回初めて参加して、皆さまから頂いた質問の多さ、関心の高さに、緊張しながらの参加でしたが、前向きな質問ばかりでロアッソのファン・サポーターの皆さまはロアッソのことを本当に好きなのだなどと改めて感じました。我々も本当に皆さまと一緒に戦っていく、歩いていく。そういう気持ちを持っています。皆さまあつてのロアッソですから、皆さまと共にロアッソを強くしていきたい。これからも一緒に戦っていただきたいです。本日はありがとうございました。

●**司会**（ホームタウン推進部部长 古賀亮）

これを持ちまして 2024 ロアッソ熊本サポーターミーティングを終了します。

2 月 25 日の開幕戦、ここにいらっしゃる皆さまは非常に心強い方ばかりです。是非一人でも多くのご家族ご友人をお連れ頂ければと思います。

本日はありがとうございました。お気をつけてお帰り下さい。