鹿児島レブナイズ
第1回　ブースターミーティング　議事録

日時　：　平成29年7月4日（火）
場所　：　鹿児島アリーナ 1F会議室

登壇者　：　株式会社鹿児島レブナイズ
代表取締役社長　　小牧　正英
取締役　　吉田　匠摩

出席者　：　23名

内容　：　新会社挨拶
今後についてのご説明
興行・広報活動について皆様から
質疑応答

拝啓 盛夏の候、
皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。
先日はご多忙の中、「鹿児島レブナイズ第1回ブースターミーティング」に出席頂き、まことにありがとうございました。非常に多くの方にご参加頂き、有意義なミーティングを開催することができました。また開催にあたっては多くの方々からメールやSNSでもご意見をいただきました。心から感謝申し上げます。
また最後になりましたが、不慣れなことで不行き届きの点が多々ございましたこと心よりお詫び申し上げます。
今後ともよろしくお願いいたします。

敬具

平成29年7月19日
株式会社鹿児島レブナイズ
代表取締役会長　園田 明
代表取締役社長　小牧　正英

KAGOSHIMA REBNISE

新会社挨拶／今後についてのご説明

- 新会社挨拶

皆様の応援やご支援により、シーズン終了を乗り切ることができた。
しかし、B2ライセンスは取得できず、今シーズンB3リーグにて昨シーズンと同じ動きをしては、最悪の結果を招きかねない。集客やスポンサー様の獲得に力を注いでいく。
このブースターミーティングが皆様の夢を集める未来会議となるようにしていきたい。

【小牧】

- 今後についてのご説明

昨年11月、株式会社スポーツフロンティア鹿児島が新役員の公募を行ったが、申し出る者がおらず資金繰りはさらに悪化、経営の継続が困難な状況となった。
シーズン終了時には負債総額が約1億5千万円に上るとされ、シーズン途中での経営破たんもやむを得ない中、皆様から募金やクラウドファンディングなどによるご支援をいただき、融資を回避することができた。

シーズン後、B3リーグ加盟のために鹿児島レブナイズに与えられた条件は経営体制の変更とガバナンスの強化であったが、フロンティアではその達成が不可能であると判断、経営権の譲渡を受けレブナイズの債権を担うべく、弊社の代表である園田、小牧、取締役の弓場、吉田の4名により5月9日に新会社「株式会社鹿児島レブナイズ」を設立した。

B3リーグの加盟申請は株式会社鹿児島レブナイズが主として行い、事業計画や資金繰りに関する審査の結果6月8日に加盟の承認を得た。

- 負債・未払いへの対応

2016-17シーズン終了時点で株式会社スポーツフロンティア鹿児島が抱えている負債の総額は1億3千万円、このうち約4千万円の債権譲渡を株式会社鹿児島レブナイズで受けた。内訳は以下の通り。

昨季発生した未払いの内、今季の運営に直接的な支障をきたすもの：約1,200万円
体育館使用料ならびに遠征費の未払い：約800万円
昨季発生した選手ならびにチーム・フロントスタッフへの給与未払い：約2,000万円

7月1日の事業譲渡までに全ての債権者とコンタクトをとり、運営費については本年度中、人件費については分割による2年間での返済計画を作成し同意を得ている。弊社としては支払いは前倒しで進めていきたいと考えているが、まずは安定した経営の基盤作りを優先的に行っていく。

- クラウドファンディングについて

現在選手会代表である林ならびに大山代表により発送準備が行われている。
当初の予定通り7月中旬より順次配送を開始する。

【吉田】

興行・広報活動について皆様から

- 興行・広報活動について皆様から

【集客について】

- 地方開催はもっとアクセスの良い会場を選ぶべき。
- 大隅などではポスターを見なかった。今年は大丈夫か。
- 大学や社会人チームを取り込むべき。

【運営について】

- B1、B2の試合を見て企画を盗んでいくべき。
- 試合開始前の時間をもっと有効に使ってはどうか。
- チケットに会場から終了まで細かいスケジュールを載せられないか。
- 前座だけを見て帰ること防ぐ手だても必要なのでは。
- ハーフタイムなどのイベントはもっと多くの人が参加できるものにして欲しい。
- 大学生に運営に参加してもらってはどうか。

【グッズについて】

- 選手個人を売り出して欲しい。背番号入りグッズを作って欲しい。
- 女性向けのグッズが欲しい。ベアチェーンなど。
- 試合中写真を販売して欲しい。
- グッズ会議などを行って、若い感性をマーケティングに取り入れてほしい。
- グッズ製作の予算がなければ、受注生産にしたらどうか。
- 選手と2ショット写真を取れる席やファンクラブ特典を作って欲しい。

➢ 質疑応答

- **チーム編成をブースターは心配している。どのぐらい見通しが立っているのか。**

交渉に継続性を持たせられなかった。継続契約できたのが3名。近日中に発表できるのが2名、交渉中が6名、外国人選手が2名を予定している。（7月4日時点）七月後半にある程度発表できると思う。今回はガバナンスを強化している分、スピードが遅くなっているかもしれない。チーム作りは園田に一任しており、その決済の下にGMが動いている。スポンサー財務に関しては小牧・弓場が担当している。

- **チームカラーを黒から変えられないか？**

カラーの変更は考えていない。意味合いなどをしっかり付けて、別の色で会場を染めてもいいと思う。グッズもその日のカラーに合わせて作れば、購買も伸びるのでは。

- **負債が残ったフロンティアの実質的な経営者は誰か？**

大山代表以下、取締役に変更はない。

- **新会社がフロンティアの負債を一緒に返していくのか。**

スクール事業を委託する。スポンサー営業についても代理店のような形式を取る。返済状況の確認は随時行っていく。

- **スクール事業の委託をすれば収入が大きく減っていくのでは。具体的な改善点を聞いていきたい。**

継続的に応援してほしい。新規獲得に関しては小牧・弓場。それが叶えば、来期の収入集客に関しては、一度来てくれる人を見つけること。その方がお連れ様を連れてきていただけるような仕掛けをしていく。

- **チームを運営していくのに、どのぐらいお金が必要でどのぐらい見通しが立っているのか。**

リーグが設定したB2ライセンスの売上1億円という項目はB2クラブを運営する最低金額と考えている。今期は堅実なラインとして8000～9000万円の売上を目指す。スポンサーで4000～5000万、グッズ・チケット・ファンクラブで3000～4000万円。残りで1000万円ほど。さらに昨シーズン未払いをカバーできる収入が必要。ぜひ皆さんにも協力してほしい。

- **ファンクラブの価格設定や特典についての目論見を教えて欲しい。**

レブナイズを見にくる方、全員にファンクラブに入ってもらいたい。1回来るだけでもお徳、2回来てくだされればもっとお徳。より多く会場に足を運んでいただきたい。ここで利益はそれほど見込んでいない。

- **今回もっと楽しい会議で終われたらよかったと思う。**

これまでのマイナスについての説明が重要であったため、多くの時間を割いた。次からはアイデアを持ち寄るための本当の未来会議を行っていきたい。開幕までに2回目、3回目を開催したい。

鹿児島レブナイズの運営ビジョン

鹿児島レブナイズの使命

鹿児島を動かす新たな『チカラ』となる。

鹿児島レブナイズの約束

1. 「鹿児島」に根付き、地域振興、社会貢献、スポーツ文化の発展に寄与する。
2. 「ブースター」への誠実な対応を心がけ、喜びや感動を共有し、愛されるチームとなる。
3. 「パートナー」との絆を深め、協賛価値を高める。
4. 「ボランティア」への感謝を忘れず、共に最高な興行を作り上げていく。
5. 「子ども達」の夢見る舞台、最も身近なSuper Starとなる。
6. 「株主」へ出資に見合うリターンを提供する。
7. 「スタッフ」全てが団結し、それぞれの将来のために全力を尽くす。
8. 「プロスポーツチーム」として、「必勝・常勝・圧勝」を追及する。

鹿児島レブナイズの決意

鹿児島スポーツ文化の担い手として、
これまで歴史を築いてこられた全ての方の夢を実現し、
その想いを未来へ繋ぐために全力で前進します。
そして全てのステークホルダーへの感謝を忘れず、
地域の繁栄とスポーツ文化の発展に貢献するため、
“鹿児島にしかないもの”を発信し続けます。

KAGOSHIMA
REBNISE