

# AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

## TOP INTERVIEW

株式会社ブラウブリッツ秋田  
代表取締役社長 岩瀬 浩介氏

1981年4月8日生まれ。茨城県神栖市出身。鹿島高校では2年連続で全国高校サッカー選手権に出場。日本大学サッカー部ではキャプテンを務め、関東大学選抜、ベストイレブンにも選出された。2006年7月、秋田わか杉国体強化指定選手としてTDK SCに加入。2010年、TDK SCがクラブ化しブラウブリッツ秋田が発足し、選手兼フロントとしてチームに貢献した。2010年シーズンをもって現役を引退。2012年4月、同社社長に就任。2014年にブラウブリッツ秋田がJリーグに加入し、Jクラブ最年少社長となる。今シーズンよりブラウブリッツ秋田はJ2に参入。



## 秋田の風土、文化、自然、食、祭りは確実に全国有数!!

**工藤** 今シーズンから戦いの舞台がJ2ということで、ライバルには東京ヴェルディやジェフユナイテッド市原・千葉などのクラブも所属していて、私のような素人でもJ2の実感が高まりますが、岩瀬さんほどのような手ごたえを感じていますか？

**岩瀬** 今に始まったことではありませんが、選手やスタッフがよく頑張ってくれていると思います。その中でも特に、サポーターからの温かい声援はとても励みになっています。J2昇格にあたり、お祝いの言葉等もたくさんいただいています。我々にとってJ2に所属することは「秋田のための手段」であり、ゴールではありません。まだまだ、これからだと思っています。

**工藤** 「秋田のための手段」とは具体的にどのようなことでしょうか？

**岩瀬** J2はJ3に比べてレベルも上がり、クラブ規模やサポーターの数が大きく、ホームゲーム時にはたくさんのアウェイサポーターが訪れ、秋田の飲食や宿泊などにも効果をみられています。観戦とセットで観光するというサポーターも多く、秋田の広い地域での経済効果があると思っています。ホームゲームでは多くのアウェイサポーターが秋田に来てくれています。県内の道の駅などにアウェイサポーターが立ち寄っている話もよく聞いていま

す。コロナ禍で効果は見えにくいですが、コロナが収束したらまだまだこんなものじゃないです。J2定着、そしてJ1昇格を目指して頑張ります。

**工藤** 私も秋田駅前で、アウェイサポーターを見かけました。秋田がサッカーを通じて活性化していくのはワクワクしますね。スポーツを介した地域おこしは全国で行われていますし、逆に秋田のサポーターもアウェイに行き、何か得るものがあるかもしれませんね。話は変わりますが、私たちは秋田で起業家を増やす活動に取り組んでいます。秋田でビジネスをする上で、岩瀬さんがメリットに感じていることがあれば教えてください。

**岩瀬** 東京と比べてという点では、まずは「メディアへの露出が高い」ということが挙げられます。また「スポーツが力を発揮する分野でのビジネスチャンスがまだまだある」という点が挙げられます。

**工藤** まず「メディアへの露出が高い」ことについてお聞きします。話題が取り上げられやすく、目立ちやすいということですかね。もし具体例や実体験などがあればお願いします。

**岩瀬** 私は選手兼フロント時代から現在にかけて、主にクラブの広報や営業をしていました。国体の後にチームを離れ、秋田の

方々がJFL参入に伴いTDK SC後援会を作っていたので、そこで本当に多くの方々に支えられた経験は今でも忘れません。自分も何か協力できることはしていきたいという意思で手伝わせていただいたのが始まりです。魅力的なマッチデープログラムの作成、広告スポンサーを集めて原稿をつくって、印刷会社に持ち込み発行するところまで携わっていました。その中でも、秋田ではメディアがよく取り上げてくださって、クラブの認知度を上げていく過程で本当に助かったことを覚えています。

**工藤** なるほど貴重な経験ですね。次に「スポーツが力を発揮する分野でのビジネスチャンス」について、お聞きします。秋田にはどのようなビジネスチャンスがあると考えていますか？

**岩瀬** サッカーで見ると秋田商業高校が準優勝したように、サッカーが強いというイメージもありますが、実は実際のサッカー登録者数は秋田は全国ワースト1です。そういった意味では、秋田のサッカーにはまだまだ伸び代があります。また地域には魅力的な風土や文化、特に食や自然や祭りなどは極めて魅力的な資源が多く、先ほどは東京と比べましたが、遠征などを通じて他の地方都市に行くことも多いですが、それらと比べても有数の地と感ずます。スポー

あきたBizフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

ツの枠を超えたビジネスや地域活性化という面では強みがたくさんあると思っています。私自身もブラウブリッツ秋田をスポーツとしてだけ見てほしくないと思っていますし、ホームゲームで秋田の食を生かしたキッチンカーや若手農家さんと一緒にマルシェを展開しています。この様子を見た海外にいる友人に、ヨーロッパのマーケットみたいだね。といわれました。これからは秋田の祭りや食、そして観光とも結びつきを感じられるようなコラボやイベントができればいいなと思っています。

**工藤** サッカーを超えて違う分野とも！という点は、コラボ好きな私としては、とてもワクワクします。あえてデメリットに感じていることがあれば教えてください。

**岩瀬** サッカーに関しては、冬は雪が積もって練習ができないこと、春先は寒さで観客動員数が伸びないこと、そのあとに田植えなどの農作業というようになかなか観客数が増えにくいということです。北国で農業圏の秋田ならではの苦笑。

**工藤** 確かに、秋田の気候はサッカーを含め、野外スポーツとしての環境という意味では大変なところですね。

### 私も頑張ります！ 皆さんが起業したくなるために！

最後にこれから起業を目指す方々に向けてメッセージをお願いします。

**岩瀬** 若い起業家さんに我々が希望や夢、情熱を見せないといけないと思いますし、今の秋田にいる経営者がキラキラ輝いていることが大切だと思っていて「あの人がみたいになりたい！」って思われることが大事です。秋田で挑戦する人を応援できるフィールドを作り、挑戦のマインドを持った多くの人たちで、ワクワクを作りたいです。若い起業家さん達、現在の経営者さんたちと一緒に「挑戦する文化」を秋田に根付かせていきたいです。そしてそれをお互いに応援して行きましょう。「私も頑張ります！皆さんが起業したくなるために！」

**工藤** 岩瀬さんらしい熱いメッセージ！いいですねー。私も大いに共感します。最後に

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 秋田大学2年 小林 恵大

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

