

松本山雅 F C サポーターミーティング in 喫茶山雅

- ・日程： 2017 年 7 月 21 日（金）18:30～20:45
- ・場所： 喫茶山雅
- ・サポーター参加人数： 25 名
- ・出席者： (株)松本山雅 代表取締役社長 神田文之
(株)松本山雅 取締役副社長 GM 加藤善之
(株)松本山雅 取締役副社長 事業本部本部長 上條友也

司会 ただいまより松本山雅 F C サポーターミーティング in 喫茶山雅を開催させていただきます。本日の司会を努めます株式会社松本山雅の小澤修一と申します。よろしくお願ひいたします。はじめに、株式会社松本山雅 代表取締役社長 神田文之よりご挨拶させていただきます。

神田社長よろしくお願ひいたします。

神田 金曜日の夜に開催することがはじめてですが、仕事帰りの皆様には日程的にご参加が少し難しい面もあったのかなと思っています。そういった中で忙しい時間を割いていただきありがとうございます。ぜひ近い距離で今日は率直な意見交換ができればと思います。

2017 シーズンのだいたい半分が終わり、トップチームの成績は、現状で 11 位ということで、歯がゆさとか色んな部分を感じていらっしゃると思います。私自信はクラブ全体として手ごたえを感じている部分もありますが、チームの順位としてはなかなか悔しい部分も正直あります。クラブを運営する立場としての課題を皆さんにお話しさせていただいて、状況を聞いていただいてその上でご意見をいただければと思います。

このクラブが大事なところは、クラブ運営する立場は私たちですが、それを支えていただき応援するサポーター、ボランティアさんと一緒に創っていきたいクラブなので、そういう部分は変えずに後半戦いい形でフィニッシュできるように経営に携わって行きたいと思っています。

本日もよろしくお願ひいたします。

司会 2017 年のこれまでの経営とホームゲーム運営についてミーティングをはじめさせていただきます。

本日の流れですが、最初に社長の神田より 2017 シーズンこれまでの経営状況について、副社長の加藤より今シーズンのこれまでのチーム状況についてお話しさせていただきます。その後この 2 題について質疑応答の時間を設けさせていただきます。

さらにその後、副社長の上條よりホームゲーム運営についてお話しさせていただき、再び

質疑応答の時間とさせていただきます。

それではまず神田社長、よろしく願いいたします。

神田 今日は両副社長も出席させていただきますので、各本部についてより詳細なお話しをしていただいた方がいいと思いますので、私は全体と喫茶山雅についてお話をさせていただきます。

■代表取締役社長 神田文之

2017 シーズン経営状況について

神田 さっそくですが私たちが一番大事にしないといけないと思っているのはホームゲームの平均入場者数です。2017年年初にクラブスタッフには私から話をしたのですが、平均14,000人を目指してやろうと。これは予算の考え方とは別ですが、昨年よりも平均入場者数を増やしたいということで目標に掲げて取り組んでいます。

現状ですと、昨年の平均は13,631人でした。同じカテゴリ（J2）での最高値を更新していきたいといろんな仕掛けを行っている状況です。

昨年と対比し、一部の報道で入場者数が少ないと言われていますが、実際にホームゲーム10試合終了時点の平均人数を比較しますと117人少ない状況です。合計すると1,100人くらい少ない計算になるのですが、客観的に見るとこれまで消化した試合では昨年とほぼ同じ数字です。

ただ目標の14,000人に対しては足りない状況です。ここは危機感を持ってフロントスタッフはやっていかないといけないと思っています。

次は、ホームゲーム10試合終了時点での昨年比較を細かく見ていきたいと思っています。これも少し言い訳になるかもしれませんが、今年は天候に恵まれなかったと思っています。

2017年ですが、名古屋戦はチケットがほぼ売り切れるくらいで約18,000人集客を想定していましたが、雪と雨によりロスしてしまいました。それでも15,000人入りました。

町田戦、岡山戦も、天候等々で苦勞して予想を下回った試合でありました。

更にこの3試合に絞って見てみます。

まず名古屋戦が想像以上に減ってしまった。

町田戦はずっと雨の天気予報でしたが、当日も予報どおり雨で1万人を割ってしまいました。

岡山戦に関しては、雨予報がありましたが、雨は大丈夫でした。しかし当日朝一番で地震がありました。ホームゲーム開催の可否についてクラブもリリースしなくてはならなかったのですが、私も迷いましたが、ここで「ぜひ来てください」とはなかなか言いづらい状況

で。そういう意味ではネガティブなリリースになりました。試合は予定通り開催しましたが、その日は皆さんに安全を期するためにはそのようなアナウンスも必要だったのかなという経験を改めてしました。そうしたことも踏まえて、前年同時期の試合と比較すると2,000人減でした。

とはいっても雨が降ったからといって人が来ないということでは芸がないです。長い目でみると屋根を付けるなど環境整備の面もありますが、雨の試合でも数年さかのぼれば来ていただいた状況もあったので、極端に言えば雨の日には特典をつけるといったような集客施策を考えて行かなくてはいけないと感じております。

次の要因分析は、シーズンパスをお持ちでない方の入場減に着目しています。

今年のシーズンパス所有者は約9,000人を超え、昨年よりも伸びています。これは皆さんのおかげですし、クラブとしても非常にありがたいことです。もっと私たちも頑張らないといけないという気持ちにさせていただいているところです。

クラブガンス会員数も昨年を上回りました。クラブが右肩上がりに成長していきたいという意味ではありがたい数字です。

それぞれの内訳を見てみます。シーズンパス保有者がどれだけホームゲームに来ているか。10試合の比較で2016年は6,700人に対して2017年は6,897人。シーズンパスを持っている方はよりアルウィンに来ていただいていることが判明しました。

ただし一般の方、当日券や前売券を購入して来ていただいている方が減ってきている状況です。

これはいろいろな分析の仕方があるのですが、J昇格して右肩上がりに急成長してきたクラブではありますが、J昇格6年目で少し地域に落ち着いた存在になってきたというか、日々山雅があると思っただけけている分、「今週の試合に行けなくても、来週行けるかな」とかそういう意味では一時期の熱している状況よりは、間違いなく山雅に関心を持ってくれている方は増えているが、この一試合を観に行こうという気持ちに持っていけていないのかなと、そのような部分で停滞感はないのかなと思っています。クラブとしてもこの辺は皆さんの率直なご意見も聞きたいのですが、ホームゲーム運営ともリンクしていると思うので、後ほどご意見いただきたいと思います。

今後のクラブとしての対策もまとめていますので参考にご覧いただければと思います。コアなサポーターの方は着実に増えてきていると理解していますので、ライト層、まだ山雅の試合を観戦したことのない方にクラブが積極的にアプローチしていく必要があると考えています。また簡単には言えないのですが私たちの立場ですと試合の勝敗に限らず、何かにチャレンジしていかなければなりません。話題性のあるスタジアムイベントの開催や告知といった情報発信の仕方も含めてやっていく必要もあると思っています。

2つ目は営業による団体観戦です。これまで団体に観戦したい要望を多くいただい

ましたが、今年からエキサイティングピッチシートができたことで、団体での観戦機会をご提供できるようになり、観戦環境は少しアップできたのかなと思っています。

まだまだエキサイティングピッチシートが完売になる試合も多くないので、団体も受け入れながら、満員になるスタジアムを早く見たいなと思っています。

3つ目は、既存サポーターの周辺顧客集客「+1（プラスワン）」です。これまで皆さんにもご協力いただいた「プラス1」の活動を何かしら具体的に形にしていきたいと思っています。色々な今の運営ルールやどのような仕組みでやるのかというのを現在煮詰めている段階ですが、まだいい案を皆さんにニュースを出せていない状況です。今日来ていただいている皆さんに誰かを誘っていただくことが一番きっかけになりチャンスだと思っていますので、そうした企画を引き続きクラブとしても検討していきたいと思います。

喫茶山雅について

次のトピックスとして、「喫茶山雅プロジェクト」について説明させていただきます。

本日も越しの皆さんはご存知だと思いますので要点だけお話しします。

立ち上げのコンセプトは、私も関わっていますが、小澤マネージャーが中心にこのプロジェクトを立ち上げました。3つのコンセプトを掲げて開店しました。

オープンは2月でしたが、仕込み段階は昨年からのプロジェクトになります。昨年のスローガンが「新・起動」ということで、何か新しいことにチャレンジしようということだったので、期はずれましたが、形にしてくれたと感じています。

喫茶山雅が「街中活性化への寄与」、「事業の拡大」、「サポーターへのコミュニティスペース提供」という3つのコンセプトに掲げている場所になってくれればいいなということは皆さまにも伝わっていると思っています。とはいえ収益事業にしないといけないう意味ではまだまだ努力していかなくてはいけません。

店舗は、「みどり町」という立地に縁を感じましたし、大家さんとのいろんなご縁がありました。少しハコは大きいですが、アウェイ戦でのライブ配信など賑わっているのので、この夏もさらに活気あるお店にしたいということでいろいろなアイデアを練っているところです。

今後の事業展開ですが、オリジナルグッズとして店長「ヤッフィー」の活用、ホームゲームへの出展。また、かりがねサッカー場付近でも移動販売という形ができないかなど、飲食が提供できないところに自ら出向いてサポーターの皆さんが集まる時にはお役に立てる店舗になっていきたいなという考えもあります。

またフィットネスなどヨガ教室もやっていますが、さらに広げていく必要があるのかなと思っていますし、ホームタウン活動の一環としても、2階スペースの稼働をあげていきたいと思っています。

本日はお越しいただきましたので、このあとゆっくり店舗内も見て行っていただきたいと思います。メニューについても色々ありますので、ぜひ召し上がっていただき味についてもご意見いただきたいと思います。

現状ですと、喫茶店ということで、クラブの起源であるので致し方ないのですが、夜の営業との切り替えが課題になっています。夜もこのような雰囲気でもコース料理なども用意して団体さんも受け入れていますが、夜はスポーツバーみたいな感じを出したり、山雅やサッカーに興味のない方にもご来店いただける店舗づくりに努めていかないといけないと思っています。今後はクラブもそういう面も発信していきたいと思っています。

1階の奥には個室もありますし、団体予約もありますので、ご用命があればお声がけください。

テラスは、夏にはフル稼働して賑やかな店舗にしていきたいと思っています。

経営状況について

最後に経営状況です。この後詳しく加藤副社長から補足してもらいますので、私からは全体の話させていただきます。

2016シーズンとの比較をまとめてみました。

昨年の決算が19億3,500万円。2017年の予算は19億8,500万円。約5,000万円プラスした予算組をしています。同カテゴリで右肩上がりの予算を組むことはそれほど簡単な話ではないですが、収入の内訳を見ていただくと、広告料収入、入場料収入、物販、リーグ配分金となっています。大きいのは、今年からJリーグのスポンサーにDAZNさんが入ったことによって配分金が4,500万円増えました。これが単純に増えていると思われてしまいますが、実は営業の広告料収入も、既に昨年を上回った数で推移しています。ここも予算上で6,700万円上回った予算を立てていますが、ほぼほぼこの達成見込みが近くなっています。入場料や物販は正直苦戦している状況です。こうした予算を組んでいることを皆さんには知ってもらいたいと思います。

続いて支出の方です。

チーム人件費については、昨年は8億6,300万円。今年は9億7,800万円の予算を立てています。ここにもよりお金をかけられるクラブの状況になっています。そのような意味では今の順位に納得できないことは皆さんと同じですが、長い目で見るとここに効率的に予算をかけることはトップチームの強化には繋がると考えています。

2016年は、2億1,000万円という利益を出しましたが、当然予算上はここまでの利益を見込んで立てている訳ではなくて、2017年は5,800万円の黒字を見込んだ余裕を持った予算を組んでいます。

今日補強のニュースも出ましたが、皆さんの期待に応えられるクラブを創っていく上では、当然トップチームの注目度、納得感は大事なことだと思っています。そこにクラブも

思い切った投資をしていくことが大事だと思っています。

補強についてはご縁とマッチングがあるので、出来る限りここにしっかりお金をつかう必要があるのかなと感じました。

経営方針について

最後に経営方針ですが、簡単に3つにまとめています。

「継続してJ1で闘えるクラブづくり」。

J1を経験してJ2に降格しましたが、改めて反町監督に、「もう1度J1に上がった時にしっかり定着できるクラブをまずは目指しましょう」というお願いをしています。これがトップチームの現状です。

私たちフロントの立場としても、1つの会社組織として、指標はそれほど明らかではないですが、会社として私たちも他クラブの様子をフロントの人間から肌で感じている部分が多々あります。あそこのクラブ運営はどうやっているのかなとか、あそこのスタッフは素晴らしいのかなとか、肌で感じている記憶を我々クラブスタッフ全員が持っています。J1レベルを2015年に経験して、周囲のクラブはこういう運営しているんだとか、こういうサービスを提供しているんだということを勉強しました。そのような状況を知っている中で、私たちもそのようなレベルに行かないとトップチームだけがJ1へ行ってもクラブは強くなっていかないという考え方はクラブスタッフには口を酸っぱくして話をしていきますし、そのレベルで仕事をするのが重要であると私は特に意識しています。「新・起動」と掲げた昨年のスローガンは、まず新しいことにチャレンジしよう。今年は「雷鳥奮迅」。力強さを持ったクラブに底上げをしていこうという一年にしていますので、そこはブレずにやっていきたいなと思います。

続いてアカデミーへの投資についてです。先日、柴田ユースアドバイザーが浦安の監督へ巣立っていきましたが、今年柴田コーチのユースアドバイザーという立ち位置を含めて育成や普及アカデミー部門への投資を増やしていますし、中身の濃い活動につながったと思っています。

U-15の結果やU-18が今年も全国大会に出場するといった目に見えるところだけでなく、アカデミーにも力を付けたスタッフが増えていると感じています。ただし上を見れば更にといいところはありますので、やはり中長期でお金をかけていく必要があると思ってここへの投資も継続しています。

環境整備への投資については、「エキサイティングピッチシート」があります。ここはクラブの資本を使わせていただきました。満員のスタジアムを創るべく導入をしていますので、「J1に上がれば満員になるんじゃない」という声もありますが、J2の今でもここを含めて「満員のスタジアムを創っていく」ということを忘れずに、ここへのアプローチや運用方法を考えていく必要もあります。ただこうした未来への利益につながる投資は今年

もしっかりとやっていきたいと思っています。

そういう意味ではアカデミーの投資にも結び付くのですが、人工芝についても同様です。現在かりがねサッカー場を利用させていただいているのですが、松本市の施設でありますし、近隣の利用団体とのバランスも重要です。松本山雅ばかり使っては良くないというご意見もありますので、クラブが自前でこういう環境を整備していく必要もあります。J1クラブを見ると育成環境だけでもまだまだ差があるのかなと思っています。ここには先ほど同様に中長期の目線で投資していく必要があると思っています。

ここまで私の立場から駆け足でお話しましたが、この後加藤副社長の方から補足等お話がありますので、その後にもまたご質問等あれば伺いたいと思います。

以上になります。

司会 続きまして、加藤副社長お願いいたします。

■取締役副社長 GM 加藤善之

財務値について

加藤 本来サポーターズミーティングは、シーズン前にやるという流れでしたが、今シーズンは準備等もありこの時期になってしまい申し訳なく思っています。毎年やっている中で、昨年はホームタウン各市町村でやらせていただきましたが、今年はせっかく喫茶山雅ができたので、喫茶山雅を活用していくということで、このタイミングになってしまいました。

本日ご覧いただく資料はシーズン当初に用意したものです。既にシーズンも半分を過ぎてしまい、タイミング的に時差があると思いますが、注目するポイントをきちんと説明したいと思います。

まず2016年の財務値についてですが、神田社長から全体の説明がありましたので、私からはチーム統括本部に関してご説明します。

営業費用の内、チーム人件費は8億6,300万円でした。チーム人件費には、スタッフ、選手、移籍に関わる費用、あとインセンティブとアカデミースタッフの費用が含まれています。詳細なデータは別にあるのですが、ここでは説明しきれないので今日は割愛させていただきます。

次に2017年の予算ですが、全体では収入が19億8,500万円、支出が19億2,700万円。合計でプラス約6,000万円の予算を組んでいます。トップチームについては、シーズン途中の移籍補強予算はこの中には含まれていません。また当然シーズンが進んでいくと、特に勝利給などのインセンティブの部分で誤差が出てきます。あとアカデミーの運営費については、今年U-18、U-15ともに全国大会への出場が決まりましたので、昨年より遠征費などで費用負担が増える見込みです。こうした支出増を踏まえると最終的には恐らくギリギ

りまたはマイナスと予想しています。

次は、年度別の営業収益と人件費についてお話したいと思います。

J1だった2015年は、営業収益が約21億円でした。山雅は2015年を境に収入も支出も増えているので2014年J2のときのチーム人件費が約4億円でしたので、約2倍の人件費が使えるようになってきました。特にアカデミースタッフの拡充に人件費が増えているのと、外国籍選手の獲得、日本人選手の人件費単価が上がっていますのでトータルで人権費が増えています。

またタイムリーな形でJリーグから、2016年度の「Jクラブ個別経営情報開示資料」が発表されました。

クラブ別の順位から見たいと思います。

まず営業収益です。20億円のラインには届きませんでした。清水、C大阪、千葉に続いてJ2では4番目でした。昨年のJ1を見てみると20億円を切っているクラブは、福岡、湘南、甲府の3クラブです。

一方で営業費用を見ると、清水、C大阪、千葉、京都、札幌に続いて6番目でした。札幌が松本より多いのは、札幌ドームの使用料と管理費が多いからです。札幌と比較すると、チーム人件費に関しては、松本の8.6億円に対して札幌は7億円とウチより少ないです。山雅の人件費が多くなったのは、シーズン途中の選手移籍加入と勝ち点84と勝率が高かったからです。

次の資料は、J2の選手の基本報酬グラフです。松本は4番目でした。先ほどチーム人件費が8億6,000万円と言いましたが、今ご覧いただいている資料は、インセンティブを抜いた素の基本報酬の合計です。松本は約4億円にいていません。これまでもお話をさせていただいていますが、J1で戦うには6億円のラインを超えないと難しいです。クラブのお金の使い方は、当然予算の関係もありますが、いかに選手の報酬、原価に回すことができるかを常に考えていかなければなりません。

山雅は、やはり市民の方に支えられているクラブですので、市民の皆さんに喜んでいただけることを率先してやっていかななくてはなりません。J1に上がったことで2015年は営業収入が20億に拡大しましたし、再びJ1に上がればそれ以上に増えることも予想されますが、現在のこの地域の経済規模を考えますとスポンサー収入はいつか頭打ちになります。スタジアムを大きくして入場料収入を増やすことが今後のクラブの収入を増やすことにつながるといいます。“身の丈”ということと言いますと、親会社がないクラブですので、そういう意味でも応援していただく方を増やすこと、アルウィンに足を運んでいただく方を増やすことに日々努力していかないといけないと考えています。

チーム編成について

加藤 ここからは、チーム編成についてご説明します。

◎テーマ1「チーム編成の基本的な考え方」

チーム作りの基本的な考え方として、大きく3つを掲げています。

まずは「勝つこと」。次に「誰からも愛される親しまれること」。そしてスタッフ・選手だけではなく、「しっかり地域の力、みなさんの力も借りながらクラブの総合力を高めること」。これをベースにチーム編成を考えてやってきました。

現状をお伝えしますと、J1から降格したときに感じたことですが、サッカーは点を取らないと勝てない競技なので、より攻撃的なサッカーを展開することが必要になってきます。同時にこれまで山雅が成長した背景にある「ひたむきでタフなサッカー」があります。特に守備の部分ではそういう力が大きくはたらきJ1に昇格できたので、この部分は引き続きチームづくりのコンセプトとしてチーム編成をしています。

また毎年シーズンオフにチーム編成をしているのですが、どういう考え方で戦力補強をやっているのかをお話しします。これも以前説明したことがあると思いますが、1つ目に「チームの総合力と選手の補完関係を高めるチーム作り」、2つ目に「穴になるポジションの補強」、そして3つ目に「ゲームリーダーとなる選手の補強」です。当然若返りも必要ですが、やはりチームの中心となる、精神的あるいはゲームメーカーとして必要となる選手をまずは補強するということです。

4つ目は、「環境」です。都会のチームと比較すると、「松本」という地方クラブでは中々やりたがらない選手もいますので、こういう地域のチームで自分を成長させたいという「環境に適応できる選手」を獲得していきたいです。

5つ目は、できれば外国籍選手に依存しない、地元の選手で戦えるようなチームづくりをこれからも進めていきたいと思っています。

こうした考えをベースに、今シーズンは「しっかりJ1で闘えるチームづくりをしていく」こと。そして「チーム内の競争。その中で戦えるチームをつくっていく」ことに力を入れています。同時に「若返りや新しい戦力をしっかりチームの柱にしていこう」ということで編成をしてきました。

◎テーマ2「2017年体制」

今シーズンのチーム編成についてお話しします。

(スライド1)

まず、昨年所属していましたが契約満了または期限付移籍で移籍元クラブに戻った選手です。シュミット選手にはオファーしましたが残念ながら契約に至りませんでした。そして鐵戸選手と松下選手の2人が引退しました。

また2017年は、永井選手、ハン選手、前田大然選手がシーズン頭から期限付き移籍をしています。最近では志知選手が福島ユナイテッドFCに期限付き移籍をしました。さらに他クラブに移籍した選手と引退選手です。

(スライド2)

次に現有戦力です。所属選手は皆さんご存知の通りです。チーム編成を考え、さまざまな選手獲得に努めましたが、残念ながらオファーをしても山雅には来てもらえなかった選手も居ました。そして最終的には新体制発表会で発表した通りです。

◎テーマ3「年齢別選手構成」について

年齢別の選手構成を見てみたいと思います。山雅は平均年齢が高いとメディアなどでも言われていますが、正にその通りです。

このスライドは、選手たちを年齢軸にプロットし、育成年代(18-22歳)、若手選手(23-26歳)、働き盛りの選手(27-30歳)、(30歳以上)の4つの年齢帯に分けたものです。

そして、今シーズン開幕戦のスタメン選手に丸印を付けました。育成年代のゾーンにスタメン選手が居ないのは問題と思っています。また23-26歳と27-30歳のゾーンの選手が8割くらいを占める選手編成にしていかないと、2年後3年後、そしてJ1に上がった時にはキツイと考えています。

◎テーマ4「今シーズンの成績」から振り返る

ここからは、今季の成績をデータなどから振り返ってみたいと思います。

まず、2016年の第23節終了時点の成績と今年の成績を比較になります。昨年は勝ち点47でした。得点36、失点19、得失点差+17。今年は勝ち点33。得点30、失点18。得失点差+12。勝ち点では昨年と14ポイント差があります。

次にリーグ順位を見えます。現在首位の湘南は、得点27失点17。これで14勝5分4敗。得点数と失点数が山雅と変わらないのですが、これは何なのかという話です。結果論かもしれませんが、こういうことが実際に起きています。2クラブを比較すると山雅と湘南では得点失点がほとんど変わらないのに、何故差が生まれているのかは分析しています。

次は、今年の節別のデータです。今季は23節まで終わっていますが、23試合の内、無得点で敗れた試合が6試合。無得点の引分けが2試合。0点ゲームが全部で8試合ありました。もしこの8試合で得点して勝ち点1が取れていれば、現在の勝ち点33ポイント+11ポイントで=44ポイントになります。勝ち点が並ぶアビスパ福岡とは直接対決があったので福岡を抜いて2番に居ることになります。当然42試合もやっていれば1点も入らないゲームもありますし、この話はタラレバになりますが、こういうところで幾つか試合は取りこぼし

ていると思います。

その原因が何かというと無得点の試合が多いことです。

2016年の全42試合の中で、山雅が無得点だった試合は何試合あったと思いますか？

会場 4~5試合くらいでしょうか？

加藤 9試合です。

42試合やって9試合でした。

J1に昇格した2014年は8試合でした。今23試合やって8試合です。明らかに、昨年や2014年と比べると、結果的に点が取れていない。0得点の試合が多い。

当然失点が多いとダメですが、とりあえず1点は取らないといけません。

とにかく0点1点も取れていない試合を抜き出して分析みると、もしかしたらプラス11ポイント取れたということも言えます。

バルセロナやレアルマドリッドみたいに毎試合4点も5点も取れるタレントが居れば別ですが、なかなかそうではありません。J2のストライカーで言えば、横浜FCのイバ選手は16得点取っていますが、内7得点はPKでの得点ですので、必ずしも16得点しているストライカーという評価にはなりません。現在のJ2には、そういうストライカーが少ないです。であればどうしたらいいだろうというと、チーム全体で戦わないといけません。

新聞などで選手や監督のコメントを見ていると思いますので、皆さんもご存知かと思いますが、当然相手も研究してきますし、それぞれ力を付けてきて「山雅には負けないぞ」という戦い方をしますので点が取れない試合もあるのですが、それで終わらせてしまうと、それでは先ほどお話したように「それでは湘南はどうなんだ？」ということになりますので、そういうところのきちんとした反省は必要です。

一方で、守備は貢献しているというか、「山雅らしい」といえると思います。今年は現時点で18失点、去年の同じ節では19失点でした。ここは皆さんもそれぞれのご感想を持っていらっしゃるのではないのでしょうか。

◎走行データについて

次は、よく新聞などでも書かれている「走れなくなったのではないか」とか「走行距離が」と言われていますので、ここもデータを元にお話ししたいと思います。JリーグではJ1クラブ選手の平均走行距離、試合に出ている11人の延べ走行距離の平均を計測して公表しています。これは例えば1人10km走ったとすると1チーム11人なので、単純に11倍するとチーム合計で110km走行したことになります。

ここで皆さんに質問ですが、延べ走行の平均が一番は多いどのクラブだと思いますでしょうか？

会場 鳥栖じゃないでしょうか？

加藤 一番は鳥栖で117kmです。
逆に一番少ないのはどこだと思いますか？

会場 ……。

加藤 川崎フロンターレです。110kmを切るくらいです。フロンターレが一番少なくなくて110km。1人約10km。鳥栖は117kmなので、1人10.63km。これがJ1のデータです。

J2はリーグでデータを公表していないので分かりませんが、ここに松本山雅の最近のデータがありますので見てみたいと思います。

横浜FC戦での、トータルディスタンスはどのくらいだと思いますでしょうか。

会場 113km…くらい。

加藤 横浜FCはどのくらいだと思いますか？

会場 横浜FCは山雅と同じくらいかちょっと山雅を上回っているのでは？

加藤 1人12km走ったら結構な距離です。中盤の選手はだいたい12kmくらい走ります。DFの選手も真ん中だったら10kmくらい。多少個人差はありますが1人11kmくらい走ります。この試合の松本山雅は、110kmでした。フロンターレの平均と同じくらいでした。対する横浜FCは106kmでした。ここは少し試合のスコアや勝敗が、もしかしたら関係したかもしれません。

次に天皇杯の鳥栖 vs 松本山雅のデータですが、みなさんにはどのように映ったでしょうか？

会場 現地で見えていましたが、横浜FC戦と同じくらいかなと。

加藤 鳥栖はどうだったでしょうか？

会場 鳥栖は、もうちょっと走っていたかと。

加藤 鳥栖の方が走っていたと思う方？松本の方が走っていたと思う方？
(それぞれ会場挙手)

会場 (松本に多数挙手)

加藤 皆さん合っています。鳥栖が少し動かなさ過ぎたというか。

鳥栖の平均は117kmですが、この試合は111kmでした。

山雅は122kmでした。

会場から 驚き。122km!?

加藤 この試合1試合だけの数字で平均ではないですが、客観的な事実として横浜FC戦は110kmしか走っていない。鳥栖戦は、122km走りました。

会場 でもメンバーが違いますよね？

加藤 そうなんです。そこは何かありますよね。

鳥栖はリーグ戦では、117kmでしたが、ウチとやったときは111kmでした。データを取るとこのようなことが出てきます。我々も改めて「そうなんだ」ということもあります。鳥栖が走っていないのは見ていて分かりましたが、山雅が122kmも走っているのは、ここまで差が出るとは思いませんでした。

要するに、試合に出ていない選手もしっかりトレーニングできています。

チーム全体としては、今までやっていることが継続してできているのだなと感じました。

横浜FC戦は勝ったゲームですが、負けている試合だともっと走行距離が増える傾向になります。試合終盤は点取りにいたりして運動量も増えるので。この2試合の比較だけでは結論づけることはできませんが、そういう意味では普段出場していない選手もしっかりトレーニングをやれていて力を持っていると思っています。

チームの現状で言えば、得点を奪うために何をすればよいかというところでしっかり選手を使っていかないと、この後、上位に上がることはできないです。

いくつかの視点でお話をさせていただきましたが、皆さんにもこういう視点で見ていただければと思います。

以上です。

司会 加藤副社長ありがとうございました。

ここから質疑応答の時間に移りたいと思います。

せっかくのこのような機会ですので、会場の皆さまからの建設的なご意見やご質問をいただきたいと思います。

質疑応答

質問① 先ほど神田社長から経営方針の中で環境整備のお話がありました。エキサイティンググピッチシートや人工芝など。クラブハウスが建設されて2年ほど経ちましたが、クラブハウスの環境整備について進めているのでしょうか？

神田 クラブハウスについては、Jリーグのクラブライセンスに最低限必要な設備は揃えられましたが、最低限だと思っています。ライセンス上、専用の練習場に隣接している必要性があるため、グラウンドから離れたところに附属施設を設けてもあまり意味がなくなってしまいます。現在のかりがねサッカー場に隣接している土地が調整区域であったり、田んぼや畑であったりするので、これ以上建てられる土地がないというのが現状です。今後そういった土地とのご縁があったときにはもう少し充実させる必要があると考えています。

加藤 かりがねサッカー場は松本市の施設であり、山雅としては利用させていただいている立場です。トップチームだけでなく、アカデミーの環境整備なども考えた中で、グラウンドはどうするのか、クラブハウスはどうするのかを考えていきたいと思います。付け焼刃的にあっちもこっちもとなると。本来であれば、事務所機能も1つに集約したりだとか、寮も一か所にあった方がいいんじゃないかなど別の考えとしてあります。そこは慎重に考えていきたいと思います。お金もふんだんにあるわけではないですし、資産をたくさん持つことをこういう小さなクラブはあまりやってはいけないとも思いますし。

質問② 数字の中に利益剰余金があり、毎年積みあがっていますが、会社として実際に使っているのか？それを「ここぞ！」というときの補強などチーム人件費に充てるなどの考えていないのか？

加藤 他の方からもそういうお声をいただくことがあります。

人件費は、使ってしまうと単年で終わってしまうものです。クラブとしては、「未来への投資をしっかりと考えてやっていこう」という比重が大きいです。

Jリーグとも話していますが、クラブライセンスでは3年連続の赤字と債務超過はライセンスが剥奪されてしまいます。

しかし、Jリーグにはいろいろなクラブがあります。

ガンバ大阪は資本金2,000万円です。何故かという親会社が補填する覚悟があるので、子会社の資本金を増やす必要がありません。親会社のあるクラブは、そういった補填があります。当然事業規模が違って我々のように20億円の予算より15億円くらい多いです。少なくとも10億円くらいは親会社からの補填がありますので大胆な補強もできます。しかし我々は親会社がないので、そこまで踏み込める状況かというのと、まだそうではありません。

せん。先ほども少しお話ししましたが、長野県の選手たちをしっかりと育てて、トップチームに繋げる。選手を育てることに重点を置いてクラブ運営をしていく方がいいだろうというのが我々の考えです。

質問③ 地域の人口規模、経済規模を見ると、J1のサガン鳥栖とかなり似ていて近い気がします。鳥栖にあって、山雅にないものは何でしょうか。

加藤 鳥栖は、何年も赤字の状態が続いていましたが、佐賀県出身の起業家の皆さんたちが、オーナーというかスポンサーなど資本家としてクラブを支援している現状があります。いろんな形がありますが、例えば親会社のないクラブが、外資に頼るかといえば現状ではJリーグは認めていませんが、外資みたいに大きな会社に頼るかということ、山雅はクラブの成り立ちを考えたときに、それが山雅のクラブ経営かということ、そのこだわりをどっちにするかということですが。山雅はクラブの成り立ち上、市民クラブとして生きていくということを皆さん選んでいらっしゃると思うので、そこはブレてはいけないと考えています。

先ほどのJリーグの話ですが、「3年連続赤字はライセンスをもらえない」というのはおかしいのではと話しています。毎年赤字でもいい訳です。何故なら親会社が補填してくれるのだから。私たちのような市民クラブではできませんが、親会社があるようなクラブは、計画的に補填しているわけで、仮に赤字が出た場合でも、親会社の責任で増資する、或いは補填するという、そういう考え方も当然あるので、今Jリーグともそういう話を継続して行っています。極端に言えば、資本金がある限り毎年100円の赤字が100年続いてもいいではないですか。

これはJリーグの仕組みに関係するところがあります。

神田 剰余金に加えて資本金には基本的に手をつけていません。そういう意味ではそれが貯金というか財布にある状況です。加藤副社長もお話しましたが、投資には慎重になっているスタンスがあります。前提としてこれまでの利益の積み上げ、キャッシュがあることによって、「エキサイティングピッチシート」や「喫茶山雅」などのクラブとしての投資ができるようになってきたという言い方ができます。今後あるタイミングで選手を獲得するようになった場合、そういうことにも幅が広がる可能性を秘めていますし、そこは有効に使っていきたいと考えています。

質問④ 喫茶山雅の売り上げは、予算上どこに入っているのでしょうか？

神田 基本的には、今年予算でいうと利益には乗せていません。トントンで着地する前提で予算を立てていますので、財務上の数字の利益の部分には見えてこない数字にしています。そこは黒字にしたいのですが（笑）。基本的には「その他」の項目に入ります。

質問⑤-a 「プラス1」の活動に関して、ガンズ会員の特典で今年から割引券になりました。昨年までは招待券が1枚付いていたので、その方が地域の方々を誘い易かったです。「無料だけど一緒に観に行かない？」とライトな方に言い易かったです。今の割引券ですと、「500円引きだけど一緒に行かない？」と誘っても「ちょっと」というのが多いです。

質問⑤-b それに関連して、タダ券、割引券はありがたいのですが、インターネットオークションなどに出品されている方もいらっしゃいます。転売対策等はクラブとしてやっているのでしょうか？

神田 この後の上條副社長からの話のなかでもそのあたりに触れますが、そのようなご意見もいただいています。

頂いたご意見以外にも、「席取り」の件でシーズンパスをお持ちの方には先行入場後に15分着座にご協力いただいているのですが、それによって一般の方を誘いづらくなったというご意見もいただいています。

割引券に変更したのは、チケット管理面で入場者予想の精度をより高めるためのいろいろな仕掛けでもありました。そういう意見もこの後、事業面の方向性をお話した後にお話ししたいと思います。

インターネットオークションについては、たまにメールでお問い合わせをいただきます。クラブとして積極的に管理している状況は今のところありません。お問い合わせベースで情報をいただいたサイトに問い合わせをしたりしています。実際に番号が表示されているときもありましたので、その場合にはご本人にご連絡したこともあります。

質問⑥ 質問というよりも要望です。先日長崎戦を観戦して現地で長崎サポーターの方と交流したのですが、長崎サポーターの方から「自分の応援するクラブはいろいろあったが、そういうことは再び起きてほしくない」と言われました。今回のミーティングに出席するにあたり、クラブにきちんと伝えてほしいと言われましたのでお伝えさせていただきました。法令遵守や経営管理は透明性を持ってしっかりやられていると先ほどご説明を受けて安心していますが、これからもしっかりとやっていっていただきたいと思います。

サポーターは、応援するのが本来の姿だと思いますが、サポーターにとっては経営面についての情報はいちばん最後に知るところなのでしっかりとやっていただきたいです。

神田 具体的にというよりは、しっかりやってほしいということですね。ありがとうございます。

質問⑦-a 選手のオファーについて、J 1に所属していた選手にオファーしてから断られたのが多いようですが、下のカテゴリにも目を向けてみてはいかがでしょうか。天皇杯では、いわきFCとか頑張っていますし。J 2やJ 3でも戦える選手がいるのではないのでしょうか。実際に村山選手も以前は佐川にいらっしゃいましたし。しっかりチェックしているのでしょうか。

加藤 J 3はあまり見ていないです。学生は見ています。

質問⑦-b 天皇杯で勝ち残っている筑波大学などはチェックされてますでしょうか。

加藤 大学リーグはきちんと見ていますし、天皇杯では健闘していますし、力はあると思います。

しかし大学生は個人個人で伸び幅にバラつきがあります。4年生になって急に伸びる選手もいれば、4年生になって下っていく選手もいます。私たちも見極めが非常にむずかしいところです。

特に大学生を見る場合には、ストロングポイントのある選手に注目しています。

神田 私の立場でいうと、どれだけ見ていることイコールどれだけそこに人を割いているかということになります。スカウトの人間をどれだけ置くかということとセットになります。今年をご存知のように鐵戸がアンバサダーでもありますが強化担当としてチーム統括に入りましたし。加藤GM、南テクニカルダイレクター、江原スカウトを合わせると4名います。そこに少しずつ人を入れていかななくてはという話になります。J 1の他クラブと単純に比べるとまだまだ少ない現状もあります。そういう状況を含めて、そこに投資していくかは今後必要な要素だと思っています。

司会 それでは続きまして、上條副社長よりホームゲーム運営についてご説明させていただきます。

■取締役副社長 事業本部本部長 上條友也

ホームゲーム運営について

上條 それでは私からホームゲームの運営についてご説明させていただきます。

まず今シーズンのホームゲームにおける主な運営の変更点が3点ありました。

皆様もよくご承知かと思いますが、1点目が先行入場抽選会を事前の申し込み制にしたこと。当日にレシートを発券して抽選しております。

2点目がクラブの指定するエリアに座席確保をする場合は、先行入場開始後15分間着席していただくように変更しました。

それから3点目は北側のゴール裏の席割をホームとアウェイの位置を変更しました。

それでは一つ一つご説明させていただきます。

1点目ですが、昨年まで抽選のための待機列が非常に伸びていたこと。特に夏場の熱中症の時期は深刻です。また実際に1人で複数回抽選券を引くなどの不正が散見され、それらの対策の1つとして今シーズンから変更しました。これに対してクラブに寄せられたご意見としましては、「事前に申し込まなくてはいけないので手間がかかる」、「申し込みを忘れてしまう」などのお声をいただいております。あるいは、インターネット環境のない方はお申込みが出来ないのですが、今日現在では1試合あたり3~10名くらいの方がクラブにご連絡をいただいている、クラブが代行して登録をしております。先行入場される方は大体3,000~4,000名いらっしゃいます。そのうちの少数の方にはご不便をおかけしておりますが、実際やってみての全体的な感想としても、「とっても楽になった」という声も届いておりますので、一定の成果が上がっているのではという風感じております。

2点目は、「15分間の着席ルール」です。これにつきましては昨年、非常に沢山の方からご意見をいただきました。一人で10席とか20席も席を取られる方がいらっしゃるということ。抽選で若い番号を引いたのに、スタンドに行くとすでに席が取れない状態になっている。本当にそういう声が多くクラブに届きました。これはクラブとしても何か対策を打たねばということで、いろいろな案を考えた中で、結論として15分間お席に着座していただくということでお願いしております。実際やってみましたところ、我々が想像していた以上に、皆様にはルールを守っていただき、着席していただいているという感想を持っております。

今のところ大きな問題はないですが、課題としましては、規制エリア以外のところ、例えば北側ゴール裏やB席の一部ではそういった行為がまだ散見される。大原則は1人1席でお願いしておりますし、今後もお願いしていきたいと思っております。規制エリアをさらに広めるとなると警備費などクラブの負担もさらに大きくなりますので、現状はこのままの体制で実施させていただきたいと思っております。

3点目です。北側ゴール裏のホームとアウェイの席割り変更についてです。昨年までアウェイ自由席は、バックスタンドと北側のホーム自由席に挟まれる位置にあり、ホーム自由席が分断されていたのですが、北側から南側にかけて一体感を作るということと、今シーズンからはじめましたエキサイティングピッチシート（以下 EPS）への動線確保のために変更しました。課題としては、北側のゴール裏ホーム自由席に行くためにバックスタンドの入口から入場いただきスタンドの中を通らないといけないという動線が皆様にご不便をおかけしております。これについてはセキュリティやスポンサー広告看板などもありますので、引き続き検討したいと思っています。

以上3点がホームゲーム運営での変更点です。

それから、運営の変更点とは少し違いますが、今シーズンから新しく EPS を導入させていただきました。これは2015年のクラブ50周年のときに発表した「山雅ドリームビジョン」の中でも触れさせていただきましたスタジアムの観戦環境を向上させようという中の第一歩として設置しました。満席の時もありますが、だいたいの着席率が70%です。これにつきましてはピッチに一番近い席ということ、つまりゲームを一番間近で見ることができるということでもありますので、「ゲームに支障がないように」ということを最優先にさせていただいております。一部飲食、飲酒、あるいは試合中の離席の禁止など制限がありご不便をおかけしますが、是非ピッチレベルの選手と一緒に、緊張感をもって一緒に戦っていただきたいということでご理解いただければと思います。

ここからですが、せっかくの機会ですので、サポーターの皆様に2点ほど、クラブからお願いをさせていただきたいと思います。

1つは、迷惑駐車の問題です。

2014シーズンからシャトルバスの無料化によって、それまでに沢山あった迷惑駐車、違反駐車が大幅に減少しました。しかし、実は今シーズンに入ってから、非常に多くの迷惑駐車に関するお問い合わせが電話やメールでクラブに来ております。特にアルウィン以外の周辺施設利用者やスカイパーク利用者からのお声を大変多くいただいております。

一旦おさらいですが、アルウィンでホームゲームを行うときに、観戦者の皆様が使用するために松本山雅が関係各所と調整してご用意させていただいている駐車場をご覧ください。

<スライド：駐車場利用状況>

大芝生が一番多く2,000台、有料駐車場が400台、企業様からお借りしているもの等々

含めると合計で約4,500台あり、過去の利用台数のデータからも十分な数を確保させていただいております。

次に、具体的にどういった場所の迷惑駐車のお問い合わせが多いかというと、まず、スカイパーク内の『13号駐車場』です。アルウインの南側にあるS字クランクのようになっている場所にあります。このような声が大きくなっているということもあり、6月11日と6月25日の2試合で警備員を配置して、実際に山雅の観戦者と思われる人が何台停めているのかカウントしました。実は13号駐車場は駐車スペースが12台しかありませんが、11日は15台、25日は13台停まっていた。つまり、正規の駐車スペースである白線の中ではなく、外にはみ出してまで停めている、ということがわかります。ただ、ここではあくまで山雅の観戦者と思われる、推測できる、例えばステッカーがはってあったり応援グッズが車にのっていたりという部分でしか判断できないのですが、それを見て山雅のせいで駐車できないというクレームを公園利用者からいただきます。

それからスカイパーク内の『10号駐車場』です。ここは、やまびこドームとプールの近くで大きい遊具があるところです。168台のキャパシティに対して6月11日は43台、6月25日は33台。さらに『11号駐車場』。プールの近くのストリートバスケット場があるところですが、45台のキャパシティに対して、14台停まっていた。推測にはなっていますが、試合観戦者が我々のご用意した駐車場以外のところを利用してしまい、その結果そこを使いたい人が停められないという事象が発生してお問い合わせをいただくことが起きております。ここまでがスカイパークの中の話です。

次が、スカイパークの外の話です。実はこちらのほうがお問い合わせが多く、ほぼ毎試合お問い合わせをいただきます。一番多いのはアルウイン北側から道路を挟んで向かい側にある『西南公園』です。西南公園の駐車場が3箇所ありますが、そのうちの2箇所に警備員を1名ずつ配置しております。それからアルウインの隣にある『野球場の駐車場』。ここは実際にカウントしましたが58台のキャパシティの内、13台が野球とは関係ないと思われる山雅の観戦者と推測される車でした。実際6月の試合では野球場利用者と山雅サポーターとのトラブルもありました。そういったトラブルが実際に起きてしまいましたので、それ以降は山雅のほうで警備員を雇い1名常駐させているという現状があります。

それからすぐ近くの『松本市営サッカー場』です。サッカー場の利用者が使用できないということまで松本山雅に連絡が来てしまう嘆かわしい状況です。

このようにスカイパーク内やその周辺施設の利用者からは非常に多く厳しいお声をいただいております。そういったお声いただく際に等しく皆様は「もう山雅は好きではない」、「こんなことなら応援する気がなくなった」という趣旨のことをおっしゃられます。つまり、マナー違反がアンチ山雅を生んでしまっている状況にあるということです。

そういったことは我々にとっても本意ではないですし、長い目で見ても大きな損失ですし、サポーターの皆様にとっても気持ちいいことではないと思いますので、この場を借りて駐車場問題については、マナー向上のご協力をいただきたいと思います。

お願いの2点目は観戦マナーについてです。

まずは松本山雅のサポーターがどうこうという話ではなく、大きい話としてサッカー界の中でも非常に問題になっている話です。差別的な発言ですとか、挑発的な行為ですとか、差別の象徴とされるデザインに似せた旗の掲出や SNS による投稿などです。おそらくこれらのことは深い考えに基づき行われているものではなくて、軽い気持ちでやってしまっているというのが実情かと思いますが、いま SNS が発達し、本人がそんなつもりじゃないと思っても、どんどん拡散されていき、大きな問題に発展し、サポーターの方がクラブから処分されていたり、もっといえば Jリーグからクラブが処分されることも現実として起きておりますので、引き続きこういったことについては、行わないようお願いしたいと思います。

それともう1つがアウェイ戦での観戦マナーです。

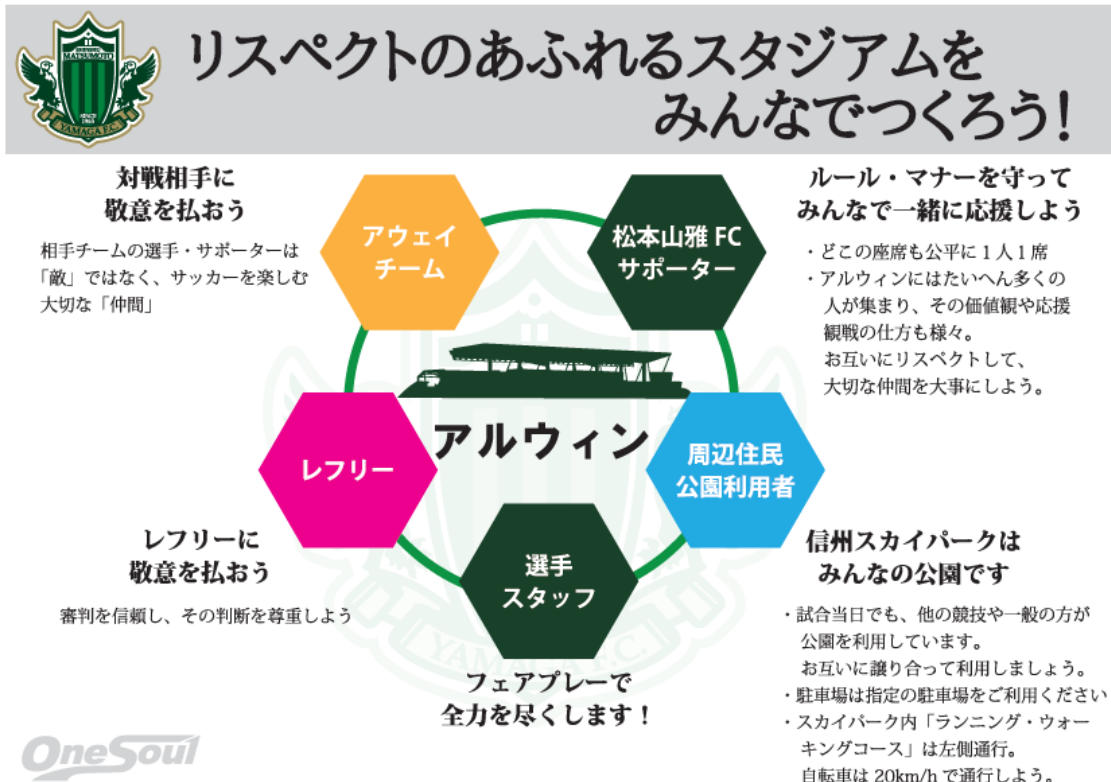
これについては松本山雅のアウェイ戦の時に、山雅サポーターのマナーについての警鐘といますか、苦言を実は多く頂いています。具体的には、「相手チームの応援エリアでは山雅グッズ着用不可」というルールにも関わらず山雅のユニを着用したり、タオルマフラーを回したり、立ち上がって応援している。ということで大変多くのご意見を試合後に頂きます。それから待機列の形成時間がルールを守っていないという問い合わせも、相手サポーターや運営から直接いただくこともあります。それから指定場所以外での喫煙。中には観戦スタンドで喫煙しているということもございました。

ここで一つ事例を紹介させていただきます。6月18日の群馬でのアウェイの試合で起きた話です。群馬サポーターの有志により、スタジアム内の3箇所で地元の七夕祭りに掲出するため、大きな旗にメッセージ、寄せ書きを書いてもらおうという企画がありました。写真を見ていただければ分かるように、群馬を応援する沢山の願い事の上から大きく何とかいてあるか分からないですが、文字が書きなぐられていることが確認される大変悲しい出来事がありました。当該行為をした人物の特定できておりませんが、状況的に松本山雅サポーターが書いたものと捉えられてもおかしくないですし、もしこれが松本山雅サポーターの行為であったとすれば大変残念な話ですし、書き込みの内容次第ではもっと大きな問題に発展していた可能性が高いです。

一例を紹介させていただきましたが、アウェイの観戦の際にはアウェイチームが定めているルールを守っていただきたいです。そういう思いから数試合前よりアウェイ戦の観戦ルールを試合の前にホームページのニュースとして掲載しておりますので、もし、アウェイに行かれる方がいらっしゃれば、しっかり確認していただき、ご観戦くださいますようよろしくお願いいたします。

ここまでは現実のお話をさせていただきましたが、最後にまとめとして「今後の理想の

アルウィン」についてお話しさせていただきます。



「リスペクトのあふれるスタジアム」ということで一つ仮説を立てました。概念的な話になってしまうのですが、このような方向で皆様と一緒に我々も歩んでいけたら良いなと思っております。

本日お話したように、現実的にはいろんな観戦の規制を設けたり…という部分が増えてきてしまっています。本来であれば規制するのではなく、もっとお互い尊重しあって思いやりを持って観戦できるような観戦環境を作っていけたら良いなあとということで「リスペクト」という形の言葉にしました。

アルウィンに集まる人たちは、選手や我々スタッフ、ボランティア、もっといえば審判、対戦相手、またそのサポーター等、もっとたくさんの関係者がおりますが、これはスタジアムをとりまくステークホルダーでもあり同時に、例外なく「サッカーファミリー」の皆さんです。その真ん中にあるのがやっぱり間違いなく松本山雅のサポーターの皆様で、今までもそうですし、これからもそうだと。アルウィンの真ん中にいるのは松本山雅サポーターだと私たちは思っております。

そのサポーターの皆様には、これからももっと周りにいるステークホルダーや相手も含めたサッカーファミリー、周辺の施設や公園利用者も含めたスタジアムに関わる皆に対してリスペクトの気持ちを持っていただいて、そして多くの仲間をアルウィンに集めて、そ

して活気のあるスタジアムにしていけたらなあと思っております。そうすることによって、先ほどからお話している運営に関する不必要な経費などを軽減できればその分をスタジアム環境の改善や、あるいは皆様へのサービスとかチームの強化といった形に資金を回すことが出来ますし、それがさらに多くの人を呼び込むという環境が出来ればと考えております。

もっともっと落とし込みが必要ですが、皆がリスペクトに溢れるようなスタジアムを皆さんと一緒に創って行きたいということで、最後にお話をさせていただきました。

以上です。ありがとうございました。

司会 それでは、ホームゲーム運営についての質疑応答に移りたいと思います。是非建設的なご意見をお願いします。

質問⑧ 去年から変わって、第4ゲート外のトイレが新設されましたが、女性の個室の数をご存知でしょうか？女性側は5つしかない。男性は12もある。私も実際現地に行くのですが、キックオフ3時間前の待機列理の時には、女性の方にすごい列がありますが、その改善案は考えて頂けてないですよね？ぜひ改善案を考えていただきたい。私が少し提案させて頂くと、女性用トイレと男性用トイレの個室との間に扉があるので、仕切りの部分の位置を変えて、男性用のトイレをいくつかを女性用にするようにすれば、費用もかからず改善出来ると思う。開場前に女性用のトイレが混んでいるので、是非具体的に考えて欲しいです。

神田 そのご意見（女性トイレと男性トイレの仕切りを変える事）は、以前頂いた事がありました。正直、（アルウィン指定管理者の）TOYBOXさんとか長野県に言って頂いた方が、生の声として響くかと思えます。

質問者 私は、長野県にもメールを出したことがあり、主催者の松本山雅と検討しますという返事が返ってきた事があります。長野県側からは相談はありましたか？

岩崎運営担当 私は登壇者ではないので発言することが良いのか分かりませんが、そういったお問い合わせがあった事は私達にも共有されています。施設管理者に確認したところ、女性用と男性用の間の仕切りは、中のトイレの個数を変える用途のものではないそうです。また、長野県からは、お問い合わせに関しての相談がありました。

私達としては、運営ルールを大きく変える事が正直難しい中で、当日ご利用相談があった方には、ゲート4内部のトイレを使って頂く事に対応策として持っています。基本的には外のトイレを使って欲しいですが、生理現象なので、どうしても困った時にはゲート4

内部のトイレを使ってもらえるように柔軟に対応しようという事を共有しています。根本的な解決にはなっておりませんが・・・。

神田 それだと根本的な解決にはならないと思うので、設置場所や個数についても私達の本意ではない部分もありますので、施設管理者としっかり向かい合っていく事が課題だと思っています。

加藤 例えば、開場前の時間は、該当のトイレを丸々女性用として使用して、男性には仮設トイレを用意するような事も出来るかもしれません。ただ、山雅の試合とは関係のない一般の公園利用者もいらっしゃいますので、松本山雅の目線だけで結論は出せないなので、それについても施設管理者との相談が必要になるかとは思っています。

質問者 なんで女性だけこんな差別を受けないといけないか、なんで5つしかないんだと思いき、愕然としました。間の仕切りはすぐに変えられないとの事だったので、長野県でお金を払えないのであれば、山雅でお金を払って変えるのが現実的だと思います。是非お願いします。

会場から お客さんを増やすには女性を増やす方が良い。今の話はとても大切な事だと思います。

質問⑨ ホーム自由席北側の立ち見エリアで主に観戦しているのですが、子どもが気になります。雲梯みたいな遊びをしていて、上から下に飛び降りています。私が見た中でこれまでにケガをした方はいないかと思いますが、万が一ケガをした時に親によっては治療費を払えとかそういった話が出てくるかと思っています。そういった遊ぶような事が出来ないようにする事が出来ないか、あるいは託児スペースのようなものも用意してもらわないと危ないかなと思っていますが、そのへんどうお考えでしょうか？

上條 託児施設の件は検討課題であるが、現在まだ着手できていません。

例えば、コンコースの階段の手すりを滑り台のように遊ぶという事に対しては、対処療法ですが、全てロープ貼りをして遊べないようにしたりしています。今の立ち見席で遊ぶという事に対しても、まずは警備員の監視で、人的にやることかと考えています。

会場から そんなものはサポーター同士で注意すればいい話。メインスタンドでも前の手すりに寄りかかる子供たちが多く、警備員から毎試合必ず注意されている。近くの大人や保護者が注意するように呼びかけていくべき。

神田 そういった事をお願いしたいのが本音ですが、言い辛いというタイミングもあるので、警備員の配置と両方をやっていかないといけないと思っています。そう言っていただいてありがとうございます。

会場から 警備員か警察みたいな制服の方がいる子供の目に入るとピリッとするとすると思う。私は、メインスタンドで観戦していますが、メインスタンドに居る警備員が多いが何をやっているか分からない部分もあるので、他への配置に回せば、抑止力になるという事もあると思いますがいかがでしょうか？

神田 警備員の配置は先ほどのお話のとおり当然コストにもなるので、アルウィンの中も外も含めて、全体の人数は検討しなければならないですが、ご意見を聞きながら配置を検討して、こっちをやるとこっちが足りないという状況かと思っています。皆さんの声を聞いて、100点は難しいとは思いますが、目線を増やして、常に検討していく事をしっかりとやらないといけないと改めて思っています。

質問⑩ 今年になってから他のチームのサポーターからゴール裏の雰囲気が変わったねと多く言われています。“OneSoul”でいろんな人を連れてきてくれていいというのが、サポーターが創った雰囲気がアルウィンの名物になっているんですね。今年は先行入場してから15分間の着座規制で、それが悪いとは言いませんが、要するにコアゾーンが無くなってしまって、昔のように相手チームのサポーターが驚くような応援が出来ていないのではないかと思います。私は、クラブ主導でコアサポーターのエリアをある程度確保しても良いと思っています。UM（応援団体 ULTRAS MATSUMOTO）のリズム隊の皆さんが、ある試合でコアゾーンから外れたところに居たんですね。アルウィン名物はアルウィン名物のままでいて欲しいので、たまたま私やその仲間は先行入場抽選会で若い番号を引いたら、その抽選番号を渡したりしています。今後「ここはリズム隊の場所だよ、応援の核になる場所だよ」というエリアを設定するような事を考えてもらえないでしょうか？こういった話はUMからは表立って言えない話だと思うので、周りの方が暗黙の了解とする雰囲気があればいいなと思うんですが、そういった雰囲気を作れないかクラブとして考えていただけないでしょうか。

神田 アルウィンのゴール裏の良い雰囲気をサポーターの方に創っていただいているのは間違いありません。ただ、「暗黙の」という所と、「ある程度確保する」という言葉が、いろんなご意見がある中で、今までもクラブとして苦勞しているのが正直なところ。その上で今年、「15分着座のルール」を設けることで、シーズンパスを持っている方が自分の

希望に近い席を確保出来るようにということを優先するのが方向性だと思って決めました。では、次にどういうルールを作るか、作らないかという話しになるのかなと思います。今のお話しでいうと、新たにルールを作った方が良いという話でしょうか？

質問者 これが良いという結論は無いんですが、当時の方が良かったなと思っています。

上條 こうした声は多く頂いていて、サポーターの方々とも何度も話をしています。UMの皆さんも自分達を特別扱いされる事を遠慮している部分があります。ここはUMの席ですと確保する事が、UMの皆さんにとっても良い事なのか、悪い事なのか難しいところなんですよね。こういった件に関しては、継続して定期的にお話している話です。

質問者 ただ、先ほど話したように、整理券の若い番号を渡したりする交換する運動をしてお話しているんですよ。そういった事をしなくても良いような雰囲気作りが必要なのかなと思います。昔は、選手も応援に刺激を受けていたし、本当に一体感があった。今は残念ながら、一見さんというか、ゴール裏の人たちも負けたらすぐに帰ってしまう。アルウィン名物と言われたものが、なんとなく廃れてきたような気がします。

神田 難しい問題かと思いますが、今頂いたお話し的一方で、昔からゴール裏に新しい人が入れる雰囲気があったと聞いていました。ただ、サポーターが各々で応援を楽しめる場所が出来るというのも大事だと思っています。一見さんという言い方をクラブは出来ませんし、例えばゴール裏に指定席を設けるのかという話になった時に、具体的に考えていくと、こちらを立てればこちらが立たないということも出てくるのが想定される中で、頂いたご意見も当然理解出来ますが、なかなか答えを出せずにいるのも現状です。先ほど頂いたチケットの話も今頂いた話とリンクする部分もあって、クラブグッズの特典も単純に1枚新しい方に渡せるものが良いでしょうか？

上條 今年、クラブグッズ会員の特典を「500円割引券」に変更したのは、出来るだけリピートするようにしていただくというクラブの考えがあって、一回で終わりではなくて、例えば5枚あると5人誘えるのではないかとという考え方で実施しました。来年の特典に関してはまた検討したいと思います。誘いやすい誘い難いという話では、これも先ほどの話とリンクしてくると思うのですが、今の「15分着席規制のルール」ではシーズンパスを持っている方と、チケットを持っている方では一緒に観戦し難いという事をクラブでも理解はしていますので、そのあたりも含めて来年の検討をしたいと思います。

会場から ちなみに私もこの5～6試合は、若い抽選番号をUMに渡している。そういう人が増えていけばいいと思っています。はじめは今まで南スタンドのコアゾーンで応援して

いた人が北スタンドに居るので「おかしいな」と思って、その方たちと話してみたら番号が良くなかったという事情が分かったので、最近は若い番号があれば渡すようにしています。

会場から 1つの方法というか意見ですが、アメリカMLSのシアトルサウンダーズの売り方は、熱狂的に応援したい人とゴール裏だけゆっくりみたいという人とチケットを分けて売っている事例もある。採用するかは別として考えていただきたい。

会場から 自主的にSNSを使って、若い番号を融通するような事や雰囲気発信すれば良いのではないかと思います。

神田 一体感に感動があった事は間違いないと思います。「一部だけが熱いゴール裏」というのもどうなのかなという事もサポーターの皆さんの考えの中にあるような気はしています。

質問者 ゴール裏は、“コアゾーン”が良いという方もいれば、ゆっくり見たいという方もいるし、ゴール裏に来ているのに旗が邪魔だという方もいますよね。信じられないけど。

神田 ホーム自由席のチケットは、ゴール裏以外のエリアにも行く事もできますが、やはり南側のゴール裏に行きたい人が多いのは、自分もそのゴール裏の雰囲気の一員でありたいというか、そこに価値を感じている人がやはり多いのではないのでしょうか。

会場から 今はいわゆる“コアゾーン”という概念を知らない方もゴール裏の中心部に来ちゃっているんじゃないかと思っていて、たまたま若い番号を取った方で、どの席でも確保出来る状況になって、飛んだり跳ねたりしないような人もその場所にいけるので、盛り上がってないように見えちゃうんじゃないかと思います。全くのサッカー初心者の方が入っていることもあるので、真ん中を規制エリアにしてそこは跳ねるところだよ、飛ぶところだよとクラブとして発信したらよいのではないかと。

会場から 若い抽選番号を引いた、飛んだり跳ねたりしないような人が応援の盛り上がるころに行くし、逆にずっと見ている熱狂的な人が、若い抽選番号を引けずに、もうそれだったら行くのをやめたという人もいます。

神田 でも今までのクラブの歴史の中で、たまたまそこで観戦した人や誘った人がコアサポーターになって、どんどん増えていったという事実もありますよね？今までの皆様のご意見のとおり、じゃあ「クラブとしてどうなんだ」となった時に、この中だけでもいろんな

ご意見があるように、とっても難しいテーマなのです。

会場から 難しいことだとは思いますが、私はいつも“コアゾーン”にいますので、跳ねない人や声を出していない人も多くなっている。バンデラのところに来て、持たない人もいます。この場所では、跳ねて歌いましょうなどと柔らかく書いておくのが良いと思います。

会場から 私も跳ねたい人だからそういった意見も本当によく理解できますが、そういう事をクラブから発信する事は、難しい事だと思います。クラブがそれを発信してしまうとそれこそ色々な問題が出てくると思います。今日みたいな話し合いがあって、こういう意見が出ましたという事を議事録に残していただいて、発信していただいて、それを呼んだ人がまた考えて、みんなで話し合うのが良いと思います。

質問① (今の質問に関連して) クラブグッズの種類をもう一増やしてコアサポーターはこのカードを持っているというのを作るのはどうか。クラブの方からそういう発表があって、このカードを持っている人はコアゾーンに入って飛び跳ねてほしいということにする。ファンクラブに入る人たちはコアの人が多いと思う。私も山雅が地域リーグの頃から観戦しているけど、クラブグッズに最初入らなかったのは、UMのようなコアの人が入会するものだと思っていただけ。しかし、実際は違ったので入会した。ファンクラブの会員番号でないと席がとれないようにしてしまうとか。それ以外の人はバックスタンドで見てもらうとか。メインの方からバックスタンドを見ていると黄色い座席の色がはっきり見えているのもったいないと思う。まばらでもいいからA席のエリアに人が入っていないのもったいない。ひょっとしたらA席の人が下のEPSに移ったのかもしれませんが。大人・子ども・コアサポーターという種類を分けて、コアサポーターのファンクラブの番号の方から席を取っていくというシステムは難しいだろうか。そうすればコアはコアで集まれるし、そうではない人はそうではない人で集まることが出来る。お金を払って飛び跳ねるんだという意識を持った人とそうではない人の棲み分けになるのではないかと思います。

上條 コアな人でしか買えないカードを作るのであればそれなりのハードルを設けなければならぬと思う。そうでないと識別できないし、誰でも買うことができちゃって今と同じことが起きるのではないか。

質問者 アナウンスの仕方も工夫していけばいいのではないか。HPやSNSでは見てないと言う人もいるのでそのカードを持っている人には、カードを渡す際にそのメッセージを説明書や申込書に大きく書いたものを渡せばいい。カードを持っている人は必然的にゴール

裏で飛び跳ねるんだよと伝えるようにする。そうすればまだそこに私は達していないなど感じる人は買わないと思う。

会場から そこまでしっかりやってしまうと自由席ではなくて、コアゾーン席になってしまうのではないか。

質問者 逆にその方がコアな皆さんは応援しやすいのかなと思う。掲示板とかを信じているわけではないが、GKウォーミングアップの時に応援しないで弁当を広げて食べている方々にゴール裏の中心部から移動してもらうように言ったという書き込みを見たこともある。ゴール裏から排除したいわけではなくて、一緒に飛び跳ねる意識を持ってほしいということとそのカードを作ってはどうか。

神田 具体的な案を出していただいてありがたいのですが、実際の運用を考えると上條副社長が言ったように難しい問題があるような気がします。もう少し先を見据えると、これは夢のようなものですが、例えばドイツのドルトムントのゴール裏は何万人というサポーターが一体感を持って応援している様子もある。山雅のサポーターも今一生懸命応援してくれているサポーターがどんどん増えていくというのが新しいスタジアムで見たい画で、そういうイメージを私は持っている。一部のコアゾーンを設けることで今後広がっていく何かを失ってしまうような気持ちを少し感じることもある。

今の状況でそういう雰囲気ができなければ、もしかしたらサポーターの皆さんにとっての何かかもしれないですけど、それを一緒に創って考えていってもらえればというのは私の一つの意見だと思っている。そういうことを見据えていただければ、現状とまだこれからがあるという風に考えてもらえればと思っている。

質問者 さっきの話はこうあるべきという話ではないので、クラブやサポーターや後援会などで話をするときには引き続き話して欲しい。

質問⑫ 次に、先程のシーズンパス先行入場抽選会のことですが、抽選会の機械はなぜファンパークにしかないのですか。なぜ1ゲートには作ってもらえないのですか。ファンパークまで歩いていくのは大変なので、全てをファンパークに置くのではなくて数台スタジアムの方に持ってきてほしい。

会場から 私の家族も足腰が弱くて家族のシーズンパスを預かってまとめてタッチしようとしたら、警備員に1人1回までだと止められてしまう。そういう所は憂慮してもらいたい。

質問⑬ 次の話で、今年のユニフォームですが、あの体系で着られる人はなかなかいないですよ。レプリカでもいいので一般人でも着られるシルエットのものを用意してほしい。ユニフォームの売上がかなり落ちているという話も聞くので、来年からは検討してほしい。

会場から インポートのXLを後から販売しましたよね。私は買い直しましたよ。後から出すことができるのなら最初から出してほしい。

神田 ユニフォームのサイズは、アスリート仕様になってきているのですが、正直あそこまで皆さんに不自由をかけるとは想定していませんでした。アスリート仕様で腹囲がかなりタイトになっているというご意見をたくさん頂きましたので実感しています。世界的なアディダスでもある種想定していなかった側面もあったのかと思いましたので、しかしながら私達も気づかなければいけませんでした。

会場から 袖が細長くて選手たちは試合中にやりにくさを感じることはないのか。私は応援するときに腕が引っ掛かるのでほとんど着ることはない。

神田 選手にとってはフィット感があります。生地を通気性も良いので選手からは特にそのような意見は出ていません。

上條 来年のユニフォームを検討するときにサイズについても改善するようにしたい。

会場から 選手用と一般用の2種類のサイズを作成することはできないのでしょうか。

上條 松本山雅はずっとオーセンティックを作ってきた歴史がある。サポーターの皆さんも選手と同じものを着たいという要望もあるのでそうしている。

会場から 同じものでサイズだけが違うというのは。

上條 今年とは違うサイズ感になる予定ですので、大丈夫だと思います。

質問⑭ 先ほどの先行抽選場所が遠いという話なんですけど、岡山戦で「きび団子」を配った場所に移動することはできないのか。あそこの方がシャトルバスで降りてきた人も寄りやすい。スタジアム寄りの方はグルメの屋台とかがあるので難しいかもしれないが、現在の位置よりも近くなるのでまだいいかなと思う。

神田 「ファンパーク」は、スカイパーク12号広場のスペースをファンパークとして活用したいという思いがある。ファンパークがあそこにあるのはいかがですか。

質問者 私は先行入場抽選のためだけしか行きません。

会場から ファンパークに行く人は2,000~3,000人しかいないと思います。

質問者 何かを配っているとか言われても、その時は先行入場待機列に並んでいるので行けない。

上條 時間帯が重なるときはそうですね。

質問者 抽選がはじまる時間帯に数人でファンパークまでの道を皆でだらだら歩いていたら、ウォーキングをしている方に「ここは左側通行なんだよな」と聞こえるくらいの大きめの声で言われた。一般の方に迷惑をかけているのかもしれない。

神田 ファンパークは、ライト層を引き付けるためのものという位置づけがあって運営しているのですが、本日お集まりいただいた皆さんにとってはあまりメリットを感じないのでしょうか。

会場から 熱心な人もいます。私の知っている人たちの3割くらいは足を運んでいるが、私は0回。

会場から 先行入場抽選のテントの横にあるステージでもっと多くのイベントができるのではないかと。他のクラブでも見たことがあるが、抽選会の時間帯にじゃんけん大会などのミニゲームを行えば入場までの時間に少し盛り上がりができるのではないかと。と思う。

上條 ステージがせっかくありますので、今度のキリンデーでも使いますし、他にもトークショーを行ったりしているが、ファンパークのイベントとして行うのでお客さんが集まるコアな時間帯で出し物をするという形で運用している。抽選会は受付時間の中でパラパラと人が来ている状況です。以前のように待機列ができるというような状況ではないので、イベントをやるにしても来場している人数は考慮していかなければならない。

質問⑮ 北側スタンドのホーム自由席への動線の話で、今はバックスタンド側から入っているが、ハーフタイムにトイレに行く時にかなり混雑する。セキュリティの部分で難しいの

かもしれないが、ハーフタイムのときだけとかでもいいから、ベンチと立ち見の通路に扉があるのでそこを開けてほしい。

上條 一度検証します。

司会 貴重なご意見を沢山頂き、ありがとうございました。感謝申し上げます。これで終了とさせていただきたいと思います。最後に神田社長よりご挨拶申し上げます。

神田 今日は貴重な意見交換をさせていただき、クラブを代表して感謝いたします。ありがとうございました。やはりこのように直接会ってお話しできると、改めてそういう想いでやっていたいているということを実感しますし、今日改めて思ったことは、サポーターの皆さん同士でもこういった場でお話できることはいい機会なんだと感じました。

喫茶山雅でやりたいことは、振り返ると賛否があるかもしれませんが、こういったコミュニティを生み出したいということで、皆様とお会いしてお話しできたことは、非常に貴重な喫茶山雅での第1回だったと感じています。本日頂いた課題やご意見は引き続きクラブとして検討していきますけども、このような話し合いはクラブとしても大事なことだと思っておりますし、改めて皆様と一緒に創っていくという部分は間違いないので、引き続きサポートをよろしく願いいたします。

本日はありがとうございました。

以上