

【司会】

皆様大変お待たせいたしました。只今より 2015 松本山雅 FC サポーターミーティングを開始いたします。

本日の司会を務めさせていただきます株式会社松本山雅の小澤と申します。よろしく申し上げます。

それでははじめに、2月1日より株式会社松本山雅代表取締役社長に就任いたします神田文之よりご挨拶させていただきます。

【神田取締役】

皆さん、おはようございます。本日は朝早くからお集まりいただきありがとうございます。午後には新体制発表会を控えている中でバタバタした1日になるかと思いますがよろしく申し上げます。

昨年は「山雅ドリームサミット」を開催させて頂いて、おそらく今日参加して頂いている皆様も多数参加して頂いていると思いますが、クラブとしては引き続き市民クラブとして開かれたかたちで皆様のご意見をいただきながら、私自身も勉強しながら、クラブの経営に役立てていきたいと思っております。今日もご意見いただき進めていけたらと思っております。どうぞよろしく申し上げます。

【司会】

続きまして、同じく2月1日より代表取締役会長に就任いたします、大月弘士より、今シーズンのクラブ体制・経営状況などのご説明をさせていただきます。よろしく申し上げます。

【大月会長】

おはようございます。本年もよろしくお願いたします。

本日は、初めての塩尻市でのサポーターミーティング開催ということで、塩尻市さんに、このような良い会場をお借りすることができました。この場をかりて、お礼を述べさせていただきます。

昨年は地域の皆様のおかげをもちまして J1 昇格を達成することが出来ました。予算の部分でも 10 億 3000 万の予算に対して、かなりの収益があがったと思っております。12 月時点の予算執行表しか出ていないのですが、12 月末の時点で収入が 11 億 3000 万円に達しているということで、多分 1 月 31 日の決算には 11 億 5000

万円くらいの収益になる見込みです。これも J1 昇格をかけた戦いが多かったということで、入場者数が当初の目標 12,400 人の平均に対して、入場者数が 12,700 人を超え、それにもなってグッズ収入が増え、スポンサー収入も増えたということです。このような形で 113~4%の予算より伸びたということで、最終的には 2~3000 万くらいの黒字を達成できる見込みでございます。NPO の頃を通して 10 期連続黒字経営ができたのも皆さんの色々なサポートのおかげということで感謝を申し上げます。J リーグ昇格して 3 年目の決算を迎えるわけですが、J2 の初年度が約 8 億 9000 万円、J2 2 年目が 9 億 4000 万円、そして J2 3 年目が 11 億 5000 万円ということで順調に推移をしております。当初描いた 5 カ年計画では、J リーグに昇格した年より三段階を踏むという事で、第一段階が予算 8 億円で入場者数 8,000 人、第二段階が 10 億円で 10,000 人。そして第三段階が 12 億円で 12,000 人という中期計画をたてたのですが、それを 5 年たたずに 3 年で達成できたということは、大きな成果につながっていると思います。J1 に何年でいくという目標はありませんでしたが、こういった目標を達成できれば、必ず J1 に上がる事ができると踏んでいたもので、その通りの予算に対して、進捗状況でありました。それを 5 年計画だったものが 3 年で達成できたということで地域の皆様に感謝を申し上げたいと思います。ありがとうございました。

来季はいよいよ、J1 ということで、当初は 16 億 4000 万円という予算を組んでいましたが、スポンサー様より、ほぼ満額回答をいただけたということで、スポンサー収入が大幅に増え、現在 17 億を超える予算を組めそうです。17 億円がどういう数字かというと、一昨年のサガン鳥栖の予算に匹敵しております。鳥栖さんはその年使った費用が 20 億円ということで、2 億数千万円の赤字を出したということであります。後で加藤 GM より話がありますが、一方強化費については鳥栖さん並に組むのは難しいですけれども、J1 の中位に位置する収益をあげられるクラブになりそうです。ただ、それだけでは、J1 に定着するクラブにはなれないということで、早い段階で 20 億円、その先を目指して頑張っていきます。山雅ドリームサミットでも説明したとおり、やはりそれに対しては、スタジアムのキャパシティの問題で、アルウィンでは中々成長戦略を描けない。そういった意味では改修をするのか、改修ができないならば新スタジアムということで、ドリームサミットでもそのような提案をさせていただいております。概ねドリームサミットの参加メンバーからは、成長戦略を描くために街中の多

機能複合型スタジアムが良いのではという意見が非常に多い状況ですので、今後、分科会で議論していきたいと思います。出来れば、夢の詰まった思いを皆さんと共に考えながら、たぶん今年の7月には新しいビジョンの提言がされると思いますので、とにかく1965年創立したクラブが50周年を迎えるこの年にそういった夢のある事を皆さんと共に考えていきたいなと思います。以上でございます。

【司会】

続きまして、GMの加藤善之より、チーム編成状況などご説明をさせていただきます。よろしくお願いします。

【加藤 GM】

おはようございます。加藤です。よろしくお願いします。

昨年は、選手の頑張り、また反町監督以下ぶれないチームの方針、そのポリシーを3年間積み上げてきた成果だと考えております。最後は2位という形でJ1に昇格できました。これも多くのサポーターの皆さん、影で支えてくれるボランティアの皆さん、そういった方々のおかげだと、反町監督以下、選手も本当に感謝しております。本当にありがとうございます。

昨年の9月からドリームサミットという形でクラブ全体の課題を抽出して皆さんと一緒に考えていこうということを、定期的にやらせて頂いております。クラブの課題は多々ありますが、そういったことに関心をもっていただき、一緒に取り組んでいただこう、そういう方々を増やしていきたいと考えておりますし、またそういう方々の気持ちをしっかりと背負って戦っていきたいと思っております。クラブとしては、やはり山雅スタイルという言葉が紙面でも取り上げられていると思いますけど、市民の皆さんの参画型のクラブであるということ、大月社長も言っていますけれど身の丈経営、皆さんから頂いているチケット収入やスポンサー収入を効率的に、チームの強化あるいは運営面に使っていこうと思います。そういう意味でもチーム編成は今まで苦労がありましたが、いろいろな方々の協力、3年前までは働きながら練習する選手も沢山いましたが、サッカーに集中できる環境でトレーニングが出来るのもそういった収入が上ってきたということですが、まだまだJ1のビッグクラブとは差があります。当然ビッグクラブにはすぐにはなれませんから、山雅らしさ、山雅スタイルをみ

んなで共有しながら一步一步進んでいきたいと思っております。

ここに、ドリームサミットに参加されている方もいらっしゃると思いますが、そうじゃない方もいらっしゃると思うので、ドリームサミットで昨年話をしてきたこととお話させていただきます。まずは課題ということでは、収入拡大・スタジアム環境の整備・育成組織の整備、あとはチーム編成・練習環境と大きく分けると5つのテーマが挙げられております。今後については、5つのテーマを、各分科会に別れて話をしていこうということで7月に向けて、クラブとしての今後50年の方向性を提示・提言をしていこうと思っております。これについては様々な意見もありますし、いわゆるステークホルダーの皆さん・スポンサーの皆さん・自治体の皆さん・クラブ・地域・サポーターの皆さんそれぞれが色々な考えや思惑があるのでそういったものをどこまで集約して、地域の皆様に提示できるかはこれからの作業になりますが、夢のあるものを皆さんと共有していきたいと考えております。

チーム編成についてですが今年は33名でスタートすることになりました。

新聞報道などでご存知だと思いますけれども、2014年にいた選手が18名、完全移籍で加わってくれた選手が10名、大卒の選手が2名、レンタルの選手が3名で計33名ですね。それ以外にレンタルで放出している選手が8名おります。これはなかなか紙面にでてこないですけども、現チームにいてもなかなか出場番がないと予測される選手は、選手のレベルにあった、または試合に出場するために、少しカテゴリーを落として、選手と話をしてレンタルに出しております。プロの世界は厳しい世界ですので、必ずしもレンタル先で試合に出られるか、成長して帰ってくるかはわかりませんが、選手たちにはどんな環境にいてもどんなチームにいても、自分自身のサッカーに対する向上心を持って鍛えろ、自分自身を鍛えてこいよと話をしております。ただ、これも戻ってこられるかはわかりません。はっきり言って。我々もJFLからJ2、J2からJ1ということで、振り返ると、当時からの在籍選手は、鐵戸選手しか残っていないんですよ。地域リーグ時代からいた選手は。そういった意味では競争と淘汰の激しい世界ですので、我々も監督の意向を尊重し、チーム編成をしなければいけないということで、若い選手たちには厳しい環境となっていますけれども、そういった中で一人でも、将来山雅の戦力に加わってくれることを期待しております。

補強の考え方という、毎年お話をさせて頂いているのですが、6つあります。

1つはチームの総合力と選手の補完関係を高める補強をします。2つ目、穴になるポジションを補強します。3つ目、ゲームリーダーとなれる選手を補強します。4つ目、環境に適応できる選手を補強します。5つ目、世代交代の推進となる選手を補強します。6つ目、外国人に依存しないサッカースタイルを確立していきます。基本、この6つの要素に基づいて、選手の年齢ですとかポジションを考えて補強をしております。

今回難しかったのが、カテゴリーが変わるため全体の編成を見なおさなくてはいけないということが一番でした。そういう意味では、当然予算から逆算・割り出して、我々が声をかけられるレベルの選手に最大限声をかけさせていただいた。これは監督の意向を踏まえてですけれども、必ずしも監督の意向が、その選手の補強に現れたというわけではありません。監督は、この前も新加入選手発表会の時には「100点です」という表現をしていた訳ですが、J1の優勝を目指せるチームを作るという意味では、当然、今の戦力の総合力を鍛えるという点も踏まえて、しっかりJ1で力を発揮できる選手が必要になってくるわけですが、その部分は、今まで3年間積み上げてきた、選手たちのベースと新しく加わった選手の力を組み合わせて、何とかJ1で上位を狙えるチームにしたいと反町さんにはお願いをしております。

具体的な補強のポイントとしては、新加入発表会の時に話しましたが、守備の再構築、より攻撃的なスタイルへの変革、現有戦力の補完という3点です。まずひとつは、守備の再構築についてですが、昨年の選手起用を振り返ると、ほぼメンバーが固定されている。特に守備ラインのバックアップが非常に手薄だったということでGKは栃木から鈴木選手が加わりました。CBの候補で言うと鳥栖の坂井選手、京都の酒井選手、あと岡山から後藤選手、徳島から那須川選手ということで、J2で実績のある選手を補強しました。もう一つは船山選手・犬飼選手・山本選手という、それぞれの持ち味といいますか、セットプレーからの得点をあげている選手や、当然船山選手も3年連続二桁得点を挙げている選手が退団というところで言うと、得点力・セットプレーの対応と、ゴールを奪う部分での戦力が非常に危惧されていまして。そういった中で阿部選手が磐田から来ました。荒田選手が岡山から来ました、池元選手・北九州、石原選手・岡山、前田選手・ヴェルディということで反町監督のコメントにあるように山

雅との試合でいい活躍をした、非常に印象に残っている選手が補強できたということで、ここについては、より競争力が強い、お互いの力が高まり、なおかつそれがピッチの上で表現をできるような選手を補強しました。名前をきくだけでは絶対的なストロングポイントがみえないような選手だと思えるかもしれませんが、J2でもしっかりと結果を残している選手でもあり、現有戦力との融合でより良いパフォーマンスを発揮できる選手だと思っています。

戦力との補完という意味では、総合力を高めるために、現有戦力とのポジションや年齢やそういったことを補完する意味でブラジル人選手 2 人を補強しました。また、大卒選手二人を獲得しました。先ほども、補強戦略の基本的な考えとして、外国人選手に依存しないサッカースタイルを確立という話をしましたが、基本は外国人選手に頼らない、日本人選手中心という考えがベースにあります。そうはいっても、必ずしも我々が補強を考えていた日本人選手を取れなかった、そういった所を外国人選手で補うというように考えています。J1 の場合は予算もふくらみ、一昨年前までにいたようなレベルの外国人選手とは違う、それ以上のブラジル人選手を獲得する予算ができたということになります。仮に将来 J2 に戻るとなった時、外国人選手を維持する、予算的な余裕がなくなるということを考えると、日本人の選手でしっかりベースを作り、日本人選手を中心に J1 で戦えるチーム作りが前提になります。そういう意味で外国人選手に依存しないということを盛り込ませてもらっています。そういったことで補強については、大卒・レンタル含めて 10 名の選手に来てもらっています。今年の補強に関しては、契約が移籍元クラブに残っている選手が多かったため、かなりの移籍金を払って、今までにない金額を払って補強しました。そういう意味でも新たな選手がピッチで活躍できることを期待しております。

また、予算的な事をお話させていただくと、チーム全体の人件費は、2014 年はおおよそ 4 億円、選手・スタッフの基本給、勝利給、その他移籍金等々合わせると 3 億 2000 万円程度となっております。2015 年シーズンは、約 6 億 9000 万円の予算を考えています。2014 年と 2015 年の比較では、2 億 7000 万ぐらい移籍金を含む人件費が増えています。そういう意味では外国人 2 名の報酬関係費、あるいは移籍金で 2 億 7000 万増えた分の 60% ぐらい。それ以外は、既存選手の報酬増額とか、そういったものに充てています。もう少し細かくいくと、

昨年の選手の基本報酬の総額は1億9000万円。2億円に欠けるくらいですね。今年は3億2000万なので1億3000万円増えています。J1の中ではこれでも14、5番目程度なのかなというふうに思っています。そうはいつでも、人件費を沢山割いているクラブが必ずしも上位に行くわけではありません。我々も新たなチャレンジということで、今いる選手たちのさらなる成長に期待しつつ、しっかりチーム一丸となって戦っていくということは今までと同様です。

過去5年間のJ1の成績を振り返ってみますと、特に上位のチームではなく、下位のチームにスポットをあててお話をさせていただきますが、過去5年間でJ2からJ1にあがったチームが1年でJ2に落ちてしまったというケースがのべ7チーム。5年間で7チームということは、5年間でJ1にあがったチームがのべ15チームありますので、約1/2のチームが1年で落ちていると。少し悲しい現実もあります。昇格した3チームのうち1.5チームは1年で降格してしまっている。当然、そういった現実もあるので、反町監督も言っていますが、より上を目指したチームづくり、これはJFLからJ2にあがった時も言っていますが、上がるのが目標ではなく、上がって更に上をいくのが我々の目標としていることなのでそういう意味でも、今年はお金がかかったりしていますが、降格圏に入らないだろうという意味で相応の戦力は補強できたと考えております。これは毎年どのチームも戦力補強をするわけですし、当然いわゆる高齢化、劣化していくチームもあるわけで、必ずしも5年間のデータが正しいかということではないのですが、傾向としてはそういった傾向があるので、それを分析したうえで選手にも意識付けさせて日々のトレーニング、あるいは1試合1試合大事にしていきたいと考えています。

2015年シーズンは2ステージ制ということで、長丁場というよりは短期勝負。1試合1試合の重みが高くなっていると思います。今まで我々も、特に天皇杯などの一発勝負では、力を発揮してきた過去もあり、そういう意味の強さはあると思うので、とにかくファーストステージ1試合目から全力で、とにかくファーストステージ優勝とは言いませんけど、上位5つに入るような勢いで戦っていききたいと思います。私からは以上です。

【司会】

それでは質疑応答にうつらせていただきたいと思います。質問のある方は挙手

をお願い致します。

【サポーターAさん】

今月末で社長交代が行われるということで、私伊那市に住んでいるのですが、大月会長、神田社長に南信地域に何度も足を運んでいただける予定ということで楽しみにしております。

お三方それぞれに伺いたいのですが、去年はホームタウン推進を松本平中心に精力的にやられており、南信地域にも広げたいとも伝え聞いておりますが、具体的なお三方のプランを伺いたく思います。特に大月さんと神田さんには経営的な部分だと思います。加藤 GM にはサッカースクールの部分になると思います。よろしく申し上げます。

【大月社長】

今現在、行政と出資を含めていろいろな話を協議させて頂いておりますが、旧中信地区と言われた行政の皆様へ出資をお願いしており、出資をしていただくと、ホームタウンとしてJリーグに申請させていただくと話しています。我々がホームタウン活動を実際にできるのかどうかを考えると、むやみに広げられない話もあります。実際に岡谷市民の皆さんからも出資をして、岡谷市もホームタウンにできるのかという相談もありました。ただし、我々の方からは、もっともっと市民の皆さんが盛り上がって、なおかつ後援会ができたりしてきて、初めてそういう形になりましたら、我々の方も考えてみたいとお話させていただきました。できれば長野県、北信にはパルセイロもありますので中南信地域の活動には力を入れたいと。その一方で、ホームタウンとなると色々な活動をしていかなければいけないので、そういった体制を整えて、慎重にやっていきたいと思います。夢では諏訪圏・伊那圏・飯田圏にそれぞれクラブを応援する広がりが出てきて、初めて我々も活躍の場が増えていくのかなと思います。上田の皆さんからもそんなお話があって、出来れば市議会でもそんな形にしたいとのお話もあるのですが、実際にはそこまで広げるということは、今現在はできないということもあります。

【神田取締役】

昨年から、営業を中心に動いてきたので現場の動きという話になりますが、引

き続き、出来る限り私の方も足を運んで、特に南信地方、今までも重点的にやってきましたので、今日司会をやっている小澤も営業になる予定ですが、やはり、より南信が重点的になるのかなと思っています。その中で継続した動きになりますが、行政から声をかけていただいたり、スポンサー企業、既存の企業や新規の企業から、こういった動きはできないのかと具体的な質問が来ていたので、多分今年度中に諏訪平ですとか伊那方面に向けても色々な動きが顕在化してくるのかなと思っています。自分としては現場で温めている部分もありますので、継続して営業活動とホームタウン活動を通して、身近に感じていただくのが山雅らしくて、必要な事なのではないかなと考えております。

【加藤 GM】

長野県って広いですね。おそらく皆さんの生活する範囲っていうのも定まっているというか。我々はそういう地域と地域の連携を充実させながら、より多く応援してくれる人たちを増やそうという話を、この前のドリームサミットの中でさせていただいて、いわゆる行政の連携であったり、例えば、スポンサーのコミュニティの拡大であったり、我々はそういう事を取りまとめる中心として、活動をしていかないといけないが、まだまだできていないと思っております。山雅ドリームサミットのなかで話を聞くと、そういったことを改めて感じております。もっともっと、選手あるいはスタッフが、1年のシーズンは長く、休みの日は少ないですけれども、地域の方々と触れ合う時間を沢山作るというところから、そういった動きが活発になっていくと思います。スポーツ・サッカーということだけではなく、スポーツを知らない人たちに、より関心を持ってもらうような活動を展開していくのが、我々の活動の中心の1つだと思っておりますので、社会活動に参画していくことは、より多く求められていくと思います。我々も積極的に参加していかなくてはならないなと考えております。もう一つはサッカーの普及・底辺の拡大ということで言うと、NPOのユースアカデミーが中心になってやっていますけれども、徐々に地域の方々の理解を得ながら、お互い協力して、特にスクールを拡大していくということにとりかかっている状況でございます。諏訪は既に活動しておりますけど、南信の飯田でもそういった取組をしていこうとなっています。松本から飯田まで行くとなると100キロありますので、通うのは大変ですから、飯田に専属の担当者をおいて、地域の指導者の方々とタッグを組んで展開していこうと。普及といいます

と、女子のことも含めて、活動の幅を広げていきたいなと思います。

【サポーターBさん】

今日はありがとうございます。2点あります。まずはグッズの関係です。去年は昇格をしましたが、グッズによっては、すぐ売れてしまう。例えば T シャツなどありますが、ファンが熱心なので、すぐ売れてしまうもの、商品によりけりだと思いますが、受注販売など柔軟に対応してくれないかというのが1点。先ほど加藤 GM から話がありましたけれど、ジュニア・ユース世代の育成に関して、具体的なビジョンとか方針を聞かせていただければと思います。よろしくをお願いします。

【大月社長】

グッズに関しては、本当に難しいのですが、担当者を中心に、企画販売をしております。例えば、これは売れるだろうという商品が売れなかったり、こんな本当に売れるのかな、という商品が爆発的に売れたりする事もあったり。それから昇格記念 T シャツでご迷惑をお掛けしてしまったと思いますが、企画するとき、何枚しか生産が出来ないという制約があった中で、皆様からいただいたご意見では受注生産などにした方がいいとかありました。短期間で、いつ昇格が決まるかわからないという状況の中で、動いていたということで、色々な、発注のタイミングでそういったことでご迷惑をかけてしまった。今後は、皆さんの意見をいただきながら、対処していきたいと思います。メール等でも建設的な意見をいただいております、それをもとに企画をしているのも事実でありますので、なんなりとご相談いただければと思います。とはいえ全てにお応えできるわけではないので、その点だけのご理解いただければと思います。

【加藤 GM】

ビジョンということですが、色々な事を工事中の段階なので、ビジョンとか夢を語れるかということ、常に現実的な所に日々とらわれていて、申し訳ないですけれども、1つは環境整備というところでこの数年課題になっています。トップチームも含めてですが、早急にこれを整えようと準備しています。環境整備という点で言うと、寮ができました。寮ができたことで内部の管理体制をしっかりとしなくてはいけない、あとは例えば高校生の学校の問題ですよね。学校

とクラブの活動のバランスをどうとっていくか。あとは、かりがねサッカー場を整備されていますけれども、活動拠点の整備ですね。そういったサッカーを中心として子どもたちの環境を整備しなくてはならないという事は、まだまだだと思います。

もう一つはソフトの面。トップチームに上られるようなレベルの選手を育てるのもそうですが、今一番強く言っているのは各カテゴリーで日本代表になれる選手、いわゆるモデルになれるような選手を早く生み出したいと考えています。これは、できれば長野県、田中隼磨選手のように、長野県で生まれ育ちプレーした、彼は中学で長野県を出てしましますが、そうではなくて中学、高校と地元で育った選手を一人でも日本代表に送り込めるように育成を整備していきたいと思っています。ですが、これはなかなか時間がかかるんですよね。そうはいっても短期的にはどうするかというと、中学生から高校に上がる所で、県外から連れてくるというのが、短期的にはインパクトがあると思いますけれども、それと同時に、長野県で育った子たちをトップにつなげていく、そのなかで日本代表を生み出していくというのは、いまアカデミーの方でも重要課題として意識して運営をするようになってきています。

今回、カターレ富山の監督になった岸野さんがユースの監督をやったことで、周りのスタッフの意識も変化してきましたし、新たにユースに入ってくる選手のレベルも高くなっていると思います。この2年間岸野さんがやってきたことの成果が出ていると思います。

もうひとつは、トップから育成、あるいは普及を含めて1つのクラブなんですよ。そういう意味で、クラブをどう作っていくか。ヴェルディを例に出しますと、育成組織というと1970年代からスクール活動をしながら選手を輩出してきたと。そういう選手たちが、今はもう50過ぎている選手もいれば、現役で活躍している選手もいるし、大学に進んでその先サッカーをせずに一般企業で働いている選手たちもいる。そういう子たちが、年末によみうりランドに集まってサッカーをするんですよね。自分たちが育ってきたクラブに1年に1度、高校のサッカー部でも初蹴りがあったり、OBが集まってそういうイベントがあるんですけれども、クラブ文化をどうやって作っていくかということが重要だと考えています。山雅で育った選手がプロになる、あるいは社会人になる、あるいは地域の一般企業の中で仕事をする。山雅ファミリー、山雅のサッカーに関わった選手たちが社会で活躍することでコミュニティを広げたい。大人がそう

いうクラブを育てていく。そういったクラブになっていきたいなと思います。

【サポーターCさん】

松本市からきました。一市民サポーターの立場で質問といいますか、要望させていただきます。サミットの会場とか、講演会の会場でもこういった趣旨の発言はできませんので素朴なお願いをさせていただきます。

1点目は松本山雅から発信される情報についてです。発信される情報に非常にスピード感がないというか、後手後手に回っているというか、クラブから発信される以前に周辺から情報が流れてきていて、情報の発信をスピーディーにして欲しい。例えば、かりがねの練習場のクラブハウスができる、6,000万円の寄付金を集めます。その趣旨はわかります。ただし、クラブハウスがどういう形になるのか、その図面が示されていないとか、色々な意味で発信されている情報が、サポーターとしてはストレスが溜まるような状況であると思っています。もう1点は、こういった性格のクラブですから、ファンやサポーターと距離感を近くして同じ方向を向いている体制が必要になると思います。例えばサポーターやファンがいつでも立ち寄れる場所、クラブの直営ショップを作ったり、サポーターが集まれるサロンのような所、喫茶店山雅を復活させるという話がありますけれども、そういったサポーターファンへのサービスがクラブとして必要なのではないかと非常に感じております。山雅から発信される情報の中では、HP上の中では、司会の小澤さんから発信される情報は文面がしっかりして、感情も伝わってきて毎回楽しみに拝見させていただいております。その2点を要望させていただきます。

【大月社長】

貴重なご意見ありがとうございます。クラブとしても真摯にうけとめ、今後のクラブ経営に活かしていきたいと思います。特に情報についてですけれども、例えば今回の社長交代の件や選手の移籍の件など、マスコミのみなさんも早く情報を掴みたい、それをいち早く出したいというところがあって、クラブとしても迷惑している状況がありまして、結構エスカレートした取材があるので、細心の注意を払いながらやっていきたいと思っています。その一方で、例えば社長についても選手についても、色々なステークホルダーの皆さんに説明しなくてはいけないというところもあって、そういった中で情報が漏れていること

も事実としてあるので、クラブとしても細心の注意を払いながらやっていくと。クラブハウスの話もありましたが、時間がないなかで検討していった結果、今回のような形になってしまったのですが、やはりかりがね自体が、松本市さんから練習場の中にクラブハウスが建てられるとあったので色々な事を考えていました。しかし、実際は松本市さんからクラブハウスは、練習場の中に建てられないという通達がありました。その時から動いたということで、クラブライセンス制度のなかで隣接地にクラブハウスを建てなくてはいけないという規則があり、ようやく GM の方で腐心して用地を確保したと。これも制約があり、非常に小さなスペースしか借りることが出来なかった。そのなかで、いまクラブハウスを有効に活用できるように建てなくてはいけないということで動いているのですけれども、選手たちの要望すべてを満たすことはできないのが現状です。とはいえ、設計の話が進んでおりますので、青写真が出来ればクラブとしても情報公開をしていきたいなと思っております。

それと、2点目のクラブとの距離感という問題ですけれども、これについては、われわれ、一番 J リーグのなかでも選手・クラブ側もサポーターの皆さんとの距離感を意識しておりますので、もっともっとやっていきたいと思っております。実際に、本年が 50 周年の節目の年ということで、喫茶山雅の復活も考えてやっていきたいなと。我々としてもサポーターの皆さんと、選手・クラブが非常に近い関係でやっていきたいと考えております。本来なら、クラブハウスの中にスペースがあって、記者会見をしたり、選手・監督がインタビューをうけるときの皆さんが見える所で出来れば距離が縮まる事をイメージしていたのですが、夢が叶わなかったと。事務所も立退きしなくてはいけないという状況の中で新しい事務所を探しながらやっております。

【サポーターD さん】

愛知県の半田市からやって来ました。2点質問があります。1点目は、現在のシーズンチケットの販売状況について知りたいと思います。A 席 S 席 SS 席が完売したと HP で出ていますが、トータルでどれだけ売れているのか。満席になるのは 18,500 席くらいで満員になると思いますが、それに対してどのくらいの割合なのか。というのも新スタジアムの話をする時、ベースになる数字だと思うので質問させていただきました。

2点目は、大月社長からもあった、新スタジアムを作るのかアルウィンを改修

するのかという話で、私もボランティアで活動していますが、実質 12,000 人ぐらいが快適に動ける限界だと思います。15,000 人が入ると快適に動けなくなるという状況で、具体的に、どのくらいのスタジアム、おそらく街中のスタジアムとなると 10 年単位での開発計画になると思いますが、具体的にいつまでにやるのか教えていただければと思います。

【加藤 GM】

まずシーズンパスなのですが 1 月 18 日現在 7,884 枚、これはトータルですね。昨年は 2014 年の 1 月 18 日で 4,200 ですね。2014 年の最終がハーフシーズンパス含めると 6,300 なので昨年の最終よりも 1,500、今日現在で売れている。クラブガンズ会員については 1 月 18 日現在 4,117 名の方に入っています。昨年の 1 月 18 日で 2,843 ですね。昨年の同時期で、1,200 人くらい多くの方には入っています。昨年の最終は、6,346 なので、昨年の最終に比べると 2,200 人くらい少ない状況です。

【大月社長】

スタジアムの問題ですけれども、これは本当に大きな話になってくると思いますので、色々なご意見いただきながら我々としても長期的に考えていきたいなと思っています。今現在、4 市村の市長・村長さんが県に対して改修の要望をあげたり、長野県サッカー協会からアルウィンの改修に向けて、ある程度動いている状況でございます。皆さんご存知の通り、1 万人以上の入場者を想定しているスタジアムとはいえません。実際には 18,500 人くらい入れるのですけれども、その人達がトイレを含めて、物販の購入を含めて快適にいれるかということ、快適ではないですね。クラブとしても、もっと快適になるように、例えばバックスタンドの後ろを広げてみたりしてはいますが、雨が降ったり、色々なトラブルがあった時はまずいのかなと思っています。

今年は平均で 14,000 人以上を目標にしていますが、満員になる試合が半分以上あると思います。そういう意味では周辺の交通状況もふまえて、非常にストレスが溜まる事になるのかなと思いますので、ボランティアの皆さんに協力をお願いしながら、少しでもストレスがないように運営していきたいなと思っています。それを全て、変えていくとなると、席を増やす、屋根をつける、オーロラビジョンを変える、そしてコンコースを含めた周辺の所を変えていくとなると、お

そらく 50 億以上かかる可能性かかるのかなど。改修するならば、当然工期もありますので、運営状況も考えていきたいとは思いますが、おそらく大規模改修となると、部分部分やったとしても、シーズンを通してフルで使うのは難しいと推測されます。そうなるとクラブとしても入場料収入の数値が高いですので、それを失うとなるとクラブの運営上非常に困る。そうなると、費用がかかって、クラブの収入が減るということであれば、新スタジアムという話になっていくと思います。色々な事を総合しながら考えていきたいと思います。ただし、新しいスタジアムを街中で作るといっても相当の費用がかかると思います。ひとつ皆様にもわかっていただきたいのですが、日本のそういったスポーツ施設をたとえば税金で 80 億で作ったとします。しかし、作る以上に、維持していくという事が非常に大変です。例えば松本市のことでいえば、市民芸術館を建設したが非常に大きなお金がかかった。本日も新体制発表会をやらせていただくのですが、非常に良い会場なのですが、年間に何億と市が補助しながら運営しているんですね。行政の事をいうのは失礼かもしれませんが、日本の行政が投資する際、本当に投資してそれに見合ったことができているのかを考えなくてはいけないところに来ていると思います。スタジアムを作るにしても、スタジアムの運営自体で毎年回していけるものを作っていないといけないところにきていると思います。新しいものを作る際、例えば、スタジアムが 100 億で作ったとしても、行政の補助がなく運営できれば、それほど市の負担にならないかなと思いますし、色々なお金を利用していけば、もっと少ない投資で建てられるのかなど。そういった意味で、多機能にすることで、1 年間のスタジアム運営費が軽減できるという観点をふまえて、駅前、街中、そして多機能複合型スタジアムを視野に入れて考えているということです。いま、スイスに先進的な事例がありますので、スイスの先進的な事例を学びながらドリームサミットの分科会で提言していきたいなと思います。

【サポーターEさん】

松本市から来ました。よろしくお願ひします。

質問は 2 点あります。新聞でみかけましたが、後援会の支部についてです。本来は後援会の方にこういった質問はしたほうが良いかと思うのですが、上土商店街で後援会の支部を立ち上げると目にしました。いままでは塩尻や安曇野といった自治体単位で立ち上げるというのが基本だったと思うのですが、上土商

店街で立ち上げるということで、これまでの流れと比較した場合、ミニマムな地区単位での立ち上げに注目しています。自宅が、かりがね練習場の近くのもので、近くでもそういった組織が出来ないかなと思っています。本来は私が立ち上げに参加できれば良いのかもしれませんが。今後、例えば、アルウインの地元の神林地区単位での後援会組織や塩尻だったら広丘で立ち上げるとか、そういった動きがあるのでしょうか。

また、近県クラブとのコラボレーション企画についてです。先月某ラジオ番組で甲府の会長さんが甲信越ダービーをやろうとはっきりおっしゃったと思いますけれども、山雅の方でもそういった企画を立ち上げたり、乗っかったり、新潟・甲府といったチームからそういったオファーがあるのでしょうか

【神田取締役】

ありがとうございます。まず、後援会についてですが、山雅は色々な想いが集まって出来てきた組織です。後援会というのは、山雅を応援して集まっていたくコミュニティの場所で、色々な方が楽しめる組織であり続ける事が出来れば立ち上げた意味があるのかなと思っています。そういった中で支部が少しずつ広がっていったと聞いており、更に支部を立ち上げたいという声があるのは、非常にありがたいと思っております。今後、支部が増えていくと、バランスが必要となると思いますが、後援会に判断を委ねています。上土商店街での支部立ち上げに関しては、すみません、私はそのような話は現状では耳にしておりません。

近県とのコラボという意味では、私自身も山梨県の出身で甲府との試合は楽しみにしております。近県との試合では、集客も期待できるためクラブとしても積極的に関わっていきたいと思います。

【サポーターFさん】

松本市から来ました。女性の観点の話がサミットに出ても、ミーティングは初めてですが、どこからも出てこないという点にいつも疑問を感じております。細かい事ですが、質問させていただきます。まずはキャパシティの問題。新スタジアムの話は出ておりますが、現時点の話

が全くこっちにおいてかれていると思います。例えば、女性が赤ちゃんを連れてきているのですが、もちろん連れてくるなどとは言いません。赤ちゃんのためにシートを引いて、何席も座席をとって寝かしている、あとは小さな子どもを連れてきて何席も座席を確保している中で、そうせざるを得ない状況、連れてくるなどというのもひとつの考え方だし、子どもを連れて来てもやっぱりサッカーを応援したい、色々な考え方があるので、それを見過ごしたまま、キャパシティ云々を言ってもらえないのかなという事で、現状どのように考えているのか伺いたいです。

トイレについても女性の方が一人あたりの絶対時間が長いものですから、単純に比率で考えられない部分があると思います。

それから、これはマナーの問題で片付けられては納得いかないのですが、シーパスを持ちながら時間通りに入ろうとしても、座れない。通路でたっているしかない状況です。シーズンパスを持っている人が、シーズンパスを持っていない先行入場権のない人の分まで、もの凄い勢いで席を確保している状況は皆さんもご承知だと思います。これでかなりのトラブルが起きています。私も怖くて、喧嘩もしたくないですし、強いものが得をしています。何のために警備員がいるのか。相当のお金をかけていますが、違う所で労力を割かれていると思います。例えば先頭の方が、両側にゲーフラやタオマフを何十本も使って並んでいるところに誰も注意をしない。スカスカのゴール裏の席詰めもしない。これは会場整備というところをきめ細かくしないと、せっかく入れる人も入れない状況を再三提言させていただきましたが、観客あつての収入だと思いますので、今後満員になるアルウィンを抑えて、どういうふうにしようかと工夫や考えがあるならば改めてお聞かせいただきたいと思います。

【大月社長】

貴重な意見ありがとうございます。質問が多岐にわたっていたので全てお答えできるかわかりませんが、例えば女性視点。トイレも含めて色々な改善をしてきたのも事実です。例えばアルウィンはトイレの比率を変えることができたので、1年前に比率を変えて、現在は女性よりも男性の方が若干混んでいるという状況になってきたので、その辺は男女の比率を変えて、女性がスムーズに使い

るようになってきていると思います。また、今回、長野県に協力をいただいて和式を洋式にかえるということも進めておりますので、女性の使いやすさは向上していくと思います。その一方で男性のトイレが足りないということで、これについては簡易トイレの設置も含めて今季の運営で検討していきたいなと思います。託児所関係や授乳室の関係など、恒常的にそういったスペースがないというのは事実ですので、我々がみても、子供の管理をしてもらわないと困るなど。クラブとしても言い続けるしかありませんが、モラルの問題として投げかけ続けなくてはいけない問題と思っております。

席詰めや待機列の問題も、クラブとして新しい試みに挑戦しながら進んでいるわけですが、昨年ですと抽選を実施しましたが、それはそれで色々な問題が出てきて、いつも同じ人が前にいるのではないかと、また抽選の方法を巡ってクラブに問い合わせが来ていて、一つ一つ解決しながらより良い方向に進んでおりますが、サポーターの皆さんからも十人十色で多彩な意見を頂いており、全てのご意見を取り入れるのはできないですが、要望の多い意見から改善させていただきます。クラブとしてもサポーターの皆さん全員に快適な環境を作るために努力をしておりますので、もっとスピード感を持ってやれというご指摘だと思いますので、クラブとしても新たな挑戦が始まりますので、そういった事を逐一、HPを通して情報を発信していきたいと思っております。

【加藤 GM】

昨シーズンもおかげさまで、最終節も 18,500 人ということで、沢山の人たちに応援してもらっているのは地域の皆様のおかげだと思っております。私が 6 年前来た頃は、3,000 人くらいのお客さんだったという時代、当時から地域リーグではずば抜けた状況でしたが、それが 5 倍 6 倍になって、今のスタジアムの機能向上が更に問われている段階だと思っております。行政、松本市の皆さん、ホームタウンの皆さんも感じていらっしゃると思っておりますので、それについては将来の提言ということで山雅ドリームサミットの中でも話をしていきたいと思っております。今現在どうするかというと、対処療法的な発想になってしまいますが我々の運営体制に対する考えが整備できていないということもありますし、別の見方をすると、アルウィンは機会損失の温床になっていると私は思っています。昨年は無料シャトルバスを運用するようになりましたが運行する費用で年間 5,000 万円かかっています。入場料収入は増えているし、入場料も値上げさせていた

できました。入場料収入は増えてはいますが、チケット収入の15%くらいがシャトルバスの運行費用として消えていってしまう。お客さんを増やそうと努力をして収入は増えていますが、それ以上に持ち出しも増えていると。トイレなんかも場外に設置することも可能ですが、そうすると県に施設専有利用料を払わなくては行けない。場外にテントやブースを設置し、駐車場も有料にさせていただきましたが、そういった支払う費用もかさんでいることをご理解いただきたい。

それとは別に機能向上という意味では、屋根の問題・トイレ増設の問題はクラブライセンス上求められていることなので早急に解決していかないと行けないと思っております。駐車場の問題も解決したわけではないので、それも解決していこうと思っております。そうなると、実際に18,500人しか入らない中で、今度はチケットを買えない、中に入れられない人たちに対してどう対処するか。スタジアムの機能向上、松本市は観光都市で街の中をユニバーサルデザイン化していこうという動きもあります。アルウィンもそうしていかねば行けない状況ですが、今度はチケットの買えない人たちに対してどうするかというのもホームタウン自治体の担当者の方々と、街中のにぎわいを創出することと連動しながら対策を練っていきたいと思っております。スタジアムの問題は重要な課題だと思っておりますので皆さんの貴重な意見を聞きながら色々なところに働きかけていきたいと思っております。

【司会】

お時間の都合もあり、これにて2015年松本山雅サポーターミーティングを終わらせていただきたいと思います。貴重なご意見をありがとうございました。先週から新チームが始動しまして、これから地獄のキャンプを通じて良いチームを作ってくれると思います。皆さん、いよいよJ1です。僕らはここがゴールでもなく、スタートでもないと思っております。今シーズンもそうなのですが来シーズンのためにも、クラブのサポーターの皆さんと手を取り合って力を合わせていけたらと思っております。今日は本当にありがとうございました。