

松本山雅 F C サポーターミーティング

- ・日程： 2019年5月25日（土）10:00～12:00
- ・場所： 生坂村営やまなみ荘
- ・サポーター参加人数： 33名
- ・出席者： 生坂村村長 藤澤康彦 様
株式会社松本山雅代表取締役社長 神田文之
株式会社松本山雅取締役副社長 兼 GM 加藤善之
松本山雅FCアンバサダー 鐵戸裕史
株式会社松本山雅 コミュニティ推進部 渡邊はるか
株式会社松本山雅 事業本部 運営部 岩崎悟

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を開催させていただきます。
今回はクラブのホームタウン活動を多くの皆さまに知っていただくために、初めて報道取材を入れさせていただきます点ご了承ください。

本日は、「クラブが目指す地域とのかかわりについて」、「山雅を使った社会連携活動について」、「生坂村で行っている活動報告」、「2019シーズンホームゲーム運営について」各担当よりお話させていただきます。
また休憩を挟んでグループトークをしていただく予定です。
よろしく願いいたします。

開催にあたり、生坂村より藤澤村長にご出席いただきましたのでご挨拶賜ります。

■藤澤村長

「本日は遠路、生坂村までお越しいただき誠にありがとうございます。

昨年、生坂村がホームタウンに仲間入りさせていただきましたが、その年に J 2 初優勝 J 1 昇格ということで本当に良い年にホームタウンに追加させていただきました。

そういったこともあり、生坂村を P R していただき良かったと思います。

今回は、前田大然選手が A 代表初選出ということでおめでとうございます。

これをきっかけに J 1 残留、境界突破に向けて頑張ってくださいと思います。

松本山雅さんには、生坂村の事をいろいろ考えていただいて、今月 19 日に村民運動会に来ていただいて盛り上げていただきました。村民と一緒に鐵戸さんや片山さんが競技に参加していただき感謝しております。

鐵戸さんには、昨日も巡回指導で生坂村の園児と一緒にサッカーをしていただき、連日ありがとうございます。

生坂村は 1,700 人くらいでして、少子高齢化で頭を悩ませております。松本市から見れば

行政区1個くらいの人口になりますが、少子高齢化・人口減少をどうにか克服をして、村民の皆さんと先人が築いてきた伝統・文化・豊かな自然を守っていかなければならないと思っております。

松本山雅さんにはサポーターミーティングを開いていただき、村の活性化、課題解決の方向性をご提案して下さっております。

本日はサポーターの皆さん、村長が居ましても気兼ねなく言っていただきたいと思いますし、課題についてのご提案などを頂ければと思います。

ぜひこれからも村民全体で山雅を応援していきますので、よろしくお願いいたします」

司会 藤澤様、ありがとうございました。

続いて神田より、「クラブが目指す地域とのかかわりについて」に発表させていただきました。神田社長、よろしくお願いいたします。

■代表取締役社長 神田文之

神田 皆さんおはようございます。

生坂村での開催ということで、生坂村の方、また村外よりお越しの方、本日はおいでいただき重ねて御礼申し上げます。

藤澤村長にも参加いただき、今までのサポーターミーティングではないような形でチャレンジして参ります。

今日はホームタウン活動についてお話させていただきます。トップチーム含めて試合運営などありますが、年間を通してのサポーターミーティングを計画立ててお話しする機会を設けていきたいと考えています。

今日は基本的にはホームタウン活動という内容に絞ってお話させて頂きたいと思います。まず、私からはクラブ全体のホームタウン活動位置づけの話をさせていただきます。

企業理念について

「未来へ夢と感動へチャレンジ」ということで、今回のサポーターミーティングのように、新しいことにチャレンジしてほしいとクラブのスタッフには話しております。

存在意義（ミッション）について

存在意義をもとにクラブがどういう経営をしていくか、より突き詰めていくかがスポーツビジネスを深めていくことに繋がると思い、少しずつ着手をしている状況です。

存在意義について図で説明させていただきます。

企業理念を中心に、さまざまな事業を通じて夢や感動を提供できるような企業を目指しています。

サッカーが多くの割合を占めているとほとんどの方は思われています。クラブの事業としては、本日のテーマであるホームタウン活動、スポーツクラブ事業、性別を問わず様々な

スポーツへの活動、喫茶山雅を通じた飲食事業などをしていきたいと思っております。

サッカークラブが他の事業に手を出していると思われませんが、Jリーグの理念でも地域の総合型クラブ、世界を見てみるとサッカークラブは1つのツールであり、地域のスポーツの振興、スポーツビジネスの振興などいろいろな角度でこの地域でできることがあると思いいチャレンジしていきたいと思っております。

事業を通して非常に多くの皆さんに応援していただける環境ができていると思えますし、山雅ファミリー増加につながったと思えます。

山雅ファミリーが増えることで地域も活性化されていると感じます。山雅ファミリーの活力が、山雅を直接応援する方だけでなくそういった温度感が伝わり、山雅が地域に広がっていくと思えます。

そういうクラブであれば山雅を応援しようと、様々な方とこのサイクルを大きく回していくことがこれからもっと求められて行くのかなと思えます。

活動方針（ビジョン）について

こちら4つのカテゴリーにまとめています。

本日のテーマの「ホームタウン活動」については、信州の街づくりに積極的に参加し青少年の健全育成の実現。子どもからお年寄りまで気軽に楽しめるスポーツ環境の創出を目指しております。

「アルウィン」では、感動溢れるスタジアム、安心・安全なスタジアム運営。

「フットボール事業」では、スポーツの神髄の追求、指導者・子供たちの育成などがあります。

我々フロントスタッフが何を求められているかと言いますと、地域の人々が全国に誇れるクラブ、革新的な挑戦を続けていくクラブ、地域の人々に信頼される健全経営が活動方針にあります。皆様のおかげさまで少しずつ全国に誇れるクラブになってきていると思えます。

地域の人々に信頼される健全経営についても、クラブ立ち上げから今まで黒字を保っており、全国的に見てもなかなかないクラブの状況です。

「革新的な挑戦を続けていくクラブ」についてはサポーターの皆さんのおかげで、山雅のムーブメントは革新的であったのですが、クラブ・フロントが何か革新的な挑戦をしているかというとまだまだであり、やれる余地があると思いい様々なことを求めて活動しています。

企業理念、存在意義、活動方針は松本山雅にそろっておりますが、全体方針、活動指針、事業戦略や方法論を落とし込んでいきたいと思っております。

全体戦略は「OneSoul マネジメント」と名付けてクラブ内で話をしています。

皆さんにとってのOneSoulは一つになろう、戦おうというように伝わっていると思えますが、クラブの事業を通じてOneSoulを追求することで様々なビジネスも回っていくと思っております。他の事業、活動でもこういった指針で現場には動いてもらっています。

どのようなマネジメントサイクルかという、郷土愛をもっともっと深める活動、クラブを追求したいなと思えます。

移籍に頼らない育成型クラブ、トップチーム選手のホームタウン出身選手多数、ホームタウンの強みを生かした活動などそういったことを追求したいと思います。

事業を通して、スタジアム・喫茶山雅・各種皆さんと作る活動・緑化計画などいろんな場面で活動の輪を広げたいと思っています。

J1で居続けるためにはお金も必要になりますし、どういう利益をとっていくかが大切になります。スポンサーの広告料収入・チケット収入・物販収入などを増やしていく必要があると思いますが、理想像としては、「信州に地縁のある企業がスポンサー」、「シーズンパスが購入キャンセル待ち」、「新商品が毎回完売」、「カテゴリー関係なく来場者数や売り上げが見込める」などがありますが、もちろんトップチームの活躍は大事です。

裏舞台を作るスタッフにとっては、試合の結果に関わらずこういったところを追及していく必要があると思います。

そうした活動を通じて地域に還元していきたい、街の賑わい、試合にかかわらず県外からの利用者の増加、スポーツ環境の充実、地域課題の解決などのサイクルを回したいと思います。

今日特に注目いただきたいのは、ホームタウンを生かした活動、クラブの運営、クラブがサイクルを回す中でホームタウン活動を通して地域に貢献することをもう少し深めていきたい。Jリーグではホームタウン活動を各クラブに義務付けてはいるのですが、どちらかというところの活動に対し利益をとらない入口がJリーグにはありました。

ただ、長く続けていくこと、活動をもっと通して広げていきたいと思うときには、それなりの人やスキルが必要になります。そういった局面に今ぶつかっていると思いますので、そういったところを本日皆さんと議論できればと思います。

松本山雅のホームタウン活動の方針については、2019年改めて方向性を確認しました。

目指すところは公共財になれるクラブを目指すこと。そのために実現させたい社会像として、スマイル山雅の追求。それを目指すためにどういった事業の活動を分けつつ軸をもった活動をしていくために「Smile Future」、「Smile Welfare」、「Smile Green Power」3つの柱を置きました。

未来ある子どもたちに向けて笑顔が多くなるような活動、地域に暮らすいろんな方と元気になる心豊かな街づくり、サポーターが集まってくところにはPowerが生まれているので、そのような活動を地域に広げてエネルギーを使っていたきたいと思い3つの柱を設定しました。

各活動のイメージは、

「Smile Future」

子供たちを通しサッカー教室、食育など様々な活動

「Smile Welfare」

ランドセルカバーの贈呈式や各種健康教室のような活動

「Smile Green Power」

松本ぼんぼんなどの地域イベントに参加、ホームタウン中心の緑化計画など。

こういった活動を通し、ホームタウン活動を深めていきながら、力を掛けていくところを共有したいと思います。

ホームタウン活動は年間で500回を超える回数になっています。

すべての活動に参加したいが、実際はそうでないこともありますので効率的に自分たちだけでなく、私たちの手が離れてもできるように山雅の熱が地域に広がっていると思いますし、皆さんが主体的に活動していただいた結果が今にあると思います。もっとクラブと一緒に活動していけるようなことをしていくのが今私たちに求められていることだと思います。

昨年からはホームタウン活動を見直していくなかで、皆様が必要としていただき「イベント依頼型」が今までの活動の主になりそれに伴い活動回数も増えていきました。この部分は今後大切にしていきたいところだと思います。

回数もこなしながら自分たちは本当に何をすべきか、ということに行きつき壁にぶつかりました。そんな中で自分たちが注力すべきことを整理して、自分たちから地域の課題と一緒に挑み、一緒に向き合っていくことにより、「イベント依頼型」と「地域課題解決型」の両輪を回せるよう意識しながら昨年より活動しています。

昨年、ホームタウンの生坂村さんにはいろいろと協力していただいておりますし、クラブとしては両輪を回すうえで、生坂村の課題を恐縮ながら共有していただき考えていこうと思っております。

クラブが今後ホームタウン活動を通じて目指す姿としては、クラブが地域のHUBになろうと。

松本山雅が結果的に良くなれば良くて、地域の皆さんとボランティアの皆さんを繋げて何は新しい活動ができないか、スポンサーの課題や学校の課題を何かと結びつけて解決していくという地域の公共財として山雅が間に入りこんでいき活動をしていきたいと思いません。

そういった間に入れるような人間、クラブに育てていきたいと思えます。

今日のグループワークでも議論させていただきたいと思えます。

ありがとうございました。

司会 神田社長ありがとうございました。続いて、加藤副社長お願いします。

■取締役副社長 兼 GM 加藤善之

2019 チーム統括本部

加藤 おはようございます。これからお話することは改めてすることではないかもしれませんが、藤澤村長や神田社長のお話がすべてだと思います。

山雅として2015年にドリームサミットをやりましたがこれから50年、どう地域に根差したクラブにしていくかが、一番重要なミッションだと思っています。

生坂村さんが直面している課題というのは、他の地域にも数年後、同じことが起きる可能性があるかと理解しています。

これから先20年後と言いますと私も神田社長もクラブにいるかわからない状況で、次の世代に山雅と地域との関係をどう引き継いでいくかが、ローカルクラブの宿命だと考えています。

そのようなことを更に深めていく必要があると思いつながりながらお話させていただきます。

最近Jリーグで「シャレン！」という言葉が発信していますがご存知でしょうか。

シャレン！というのは、「社会連携」の略です。

シャレン！のサブタイトルというのが「Jリーグをつかおう！」ということで、シャレンプロジェクトがスタートしています。

内容としては地域と地域の皆さん、企業、Jリーグ、クラブが一緒に向き合いながら新しい価値を生み出していこうというものです。

最初に映像を見ていただきたいと思います。

【Jリーグ「シャレン！」ムービー】

<<https://youtu.be/pLWPTI-qn4s>>

映像のようなワークショップを今後のサポーターミーティングでも行っていきたいと考えています。

はじめて会う方たちとJリーグを活用して何かできないかというのが先ほどの映像です。

多くのいろんな分野の方がJリーグ、スポーツに関心をもっていますし、そういった人たちのアイデアや力を取り込む、サッカー界から発信して地域の皆さんに恩返していく事がクラブ単体でできると良いと思います。

シャレンとホームタウン活動の違いについてご紹介したいと思います。

3者以上の関係者と、共通価値を創る活動を想定しており、これらの社会貢献活動等を通じ、地域社会のサステナビリティ確保、関係性の構築と学びの獲得、それぞれのステークホルダーの価値の再発見につながるものと考えております。

【ホームタウン活動とシャレンの違いについて】

Jリーグをつかおう！サイト<<https://www.jleague.jp/sharen/>>内のよくある質問をご参照ください。

私も生坂村の第6次総合振興計画の審議委員として参加させていただいております。

クラブや生坂村がお互いにどんなことを考えて後ほど説明させていただきます。

今まで私たちがやってきたのは、学校訪問や介護施設訪問、町内会のイベントへの参画など、様々なものがあり、その中に社会連携活動も含まれますが、クラブと地域の相互通行でして、もっといろんな人を巻き込んで活動をしていこうというのがシャレンの活動です。

親会社が居ないクラブとしては、今年も多くの方の支援を受けて、事業規模が25億円になり、昨年は22億円で、J2からJ1に昇格し非常に多くのご支援を頂く事が出来ました。私が来た10年前の地域リーグ時代は1億円なかったことを考えれば、25倍の事業規模になったということは、地域の皆さんのおかげや当然クラブや選手の頑張りがあり、そういう形で膨らんできていることを改めて実感しています。

一方で20年、30年後に同じ規模でクラブが維持できるのか、地域の皆さんと関係性を築いていけるのかなど、クラブとしても新たな努力をしていかなければと思っています。

より地域との絆を深めるためにシャレンという活動をJリーグの皆さんとも考えていきたいと思っています。

先般Jリーグのシャレン！プロジェクトに関わっている皆さんにも生坂村に来ていただいて、パラグライダーの見学、生坂村を知っていただく機会を作りました。

総合計画を策定するなかでもお役に立てればと思います。

■ドリームビジョンについて

ドリームビジョンとの関係性も重視していきたいと思っています。

J1になってからスタジアムの機能、運用の問題、様々なお問い合わせをいただいておりますが、それについては常に向き合っている状況です。

「ドリームビジョン」は必ずしも新スタジアム構想ではなく、アルウィンが安全で安心なスタジアムになるように考えていかななくてはなりませんし、50年後にこのようなスタジアムが街中にできればと思いますが、地元の選手を育てる環境の創出、地域の人たちと「シャレン」「ホームタウン活動」を通じて関係性を深めていくことが繋がっていくと思います。

少し誤解をされていた部分もあるのですが、改めてこういう目標に向かって進んでいきたいという想いを引き続き持っていきたいです。

■松本山雅のあるべき姿の確認

今までは、NPO法人として2004年からJクラブを目指そうということで活動してきました。

今もそうですが、当時は人に支えられる一方で、ボランティアの「TEAM VAMOS」やサポーターのウルTRASの皆さんの支えがあって、Jリーグに昇格できたと思っています。

それから多くの皆さんに支援をいただきながら今があるわけですが、これからは地域と協働する山雅、また山雅が地域の皆さんの力になれるように発展していくことがクラブのミッションだと思っています。

現時点では地域と協働するという事は弱いですし、今まで応援いただいた分をしっかりと恩返しできているかというところではないので、引き続きクラブとしても追及していきたいです。

■地域の未来像

こんな街に住みたい、暮らしたいという思いが大切だと思います。

こういうことを実現することで地域の人々の生活や心が豊かになることが大切だと思います。サッカーで勝った負けたも大切ですが、皆さんと実現できるように歩んでいきたいと考えています。

昨年の「シャレン！キャンプ」に山雅から参加した久保からも感想をお話させていただきます。

■コミュニティ推進部 久保

昨年、10月に福島県にあるJヴィレッジにJリーグのホームタウン担当者とシャレン！メンバーの約60人が1泊2日で集まり、シャレンについての理解、先ほどの映像であったグループワークをどのように私たちがコーディネートして進めていくかなどの勉強会を行いました。

私たちもグループに分かれ、想像ですがこんな街をつくりたい、こんな機能がスタジアムにあったら活性化するなどを考えてみました。

そういったグループワークを松本やホームタウンで行うことができれば、さらに地域が活性化するような意見などが出てくるのではないかと思いますし、様々な方と話をすることで、自分では思っていなかったアイデアなどが出てきて、今後の活動へのヒントができました。

この考え方やグループセッションを松本山雅のホームタウンや生坂村にどう落とし込んでいったら良いかなど考える機会になりました。

加藤 次に生坂村での具体的な活動をコミュニティ推進部の渡邊よりお話させていただきます。私の方は以上となります。ありがとうございました。

司会 加藤副社長ありがとうございました。

次に渡邊より生坂村での具体的な活動について話をさせていただきます。

■コミュニティ推進部 渡邊はるか

生坂村

渡邊 こんにちは。私は、先ほどお話のありました社会連携活動やホームタウン活動を地域の皆さま、サポーターの皆さまと一緒に考えて実施していく部署に所属しています。

生坂村の活動に携わっておりますが、月に2、3回通わせていただいています。

昨年よりホームタウンに加わっていただき、様々な活動を一緒にさせていただいておりますので、報告をさせていただきます。

今年の1月29日に生坂保育園に巡回指導ということで、サッカー教室を行わせていた

いただきました。

はじめて指導を受けているお子さんもいて、とても楽しく取り組んでくれました。

また昨日も2回目の巡回指導を行い、鉄戸アンバサダーが訪問しました。

今後は、小中学校でも子どもたちの成長過程において何かお手伝いできればと考えています。

4月27日には、生坂村道の駅のオープニングイベントにガンズくんが参加しました。

ご来場された方とのふれあいや喫茶山雅もブース出展させていただきました。

イベントに参加する目的の1つに、私たちが参加することによって、村外のサポーターの方々が生坂村に足を運んでもらうことがあります。

実際にこの日も「はじめて来ました」、「意外と近かったです」、「いいところですね」というような感想をいただきました。

■村民運動会

5月19日には、村民運動会にも参加しました。

ご担当者からご相談を受け、若年層の参加が少ないという課題をいただきました。

クラブからOB選手やガンズくんが参加することで少しでも若年層の参加が増えるのではないかと提案させていただきましたさらに、ウォーキングサッカーをプログラムに入れてもらいました。

また、これまでの運動会は午前中で終了するというので飲食売店の出店がありませんでしたが、今回初めて喫茶山雅のブースを出展させていただき、オフィシャルグッズ・飲食などの販売をさせていただきました。多くの方が飲食を楽しみ、グッズなども初めて手に取る方などもおり、購入していただきました。

運動会の景品や競技で使う用具の一部に山雅グッズを取り入れたりして、山雅を身近に感じてもらえるように工夫しました。当日は、藤澤村長に山雅のユニフォームを着用して競技に出場していただきました。



<写真：5/19（日）生坂村村民運動会開会式>

私たちが競技種目の運営をお手伝いしました。



<写真：ウォーキングサッカー>

ウォーキングサッカーには子どもたちの参加が主でしたが、大人の方も参加してくれました。



<写真：ウォーキングサッカー>

たいへん盛り上がり、『またやりたい』などのお声もいただきました。

運動会の後日、会場にいらっしゃっていた30代の方からメールをいただきました。『山雅の皆さんのおかげで今までになく盛り上がり、喫茶山雅の出店もとてもよかったです』と感想をいただきました。また、担当の方からも例年になく盛り上がってよかったとお言葉をいただきました。

■今後について

生坂村と喫茶山雅で「おやき」を共同開発しています。

このあとのハーフタイムで試作品をご用意しましたので、ぜひ味わってみてください。

さらに、松本山雅ユースアカデミーのフィジカルコーチが講師を務めるフィジカルトレーニング講座も定期的に開催を考えています。

松本山雅が一方的にということではなく、地域の皆さんやサポーターの皆さんと一緒に地域活性化をしていきたいと考えています。

このあとのグループワークのなかでもいろんなご意見をいただき、今後のより良い活動につなげたいと思います。

司会 ありがとうございました。

ここからはホームタウン活動の話題ではなく、今シーズンはすでにホームゲームが9試合終わっていますが、運営の現場で実際にどのようなことが起こっているのかを皆さまに共有させていただきたいと思います。

■事業本部運営部 岩崎悟

ホームゲーム運営について

岩崎 運営を担当している岩崎と申します。よろしくお願ひいたします。

今シーズンの運営にですが、2月に開催したサポーターミーティングで上條より何点か改善策をご説明させていただいております。

運営面での課題についてですが、お問い合わせのメールがホームゲーム終了後にたくさんきます。

運営していくポリシーとしては、いただいたメールはどんな内容でも返信しています。

特に多いのは、先行入場後15分着座の後の席取についてです。また、着座重点エリア以外の立見席やB席も席取が酷いということも言われます。

あとは「なぜ2万人入らないですか？」ですとか、山雅の試合観戦で来場された以外の公園利用者の方からのご苦情もいただきます。

そのようなご意見をいただくなかで、昨年夏に『みんなでつくろう SMILE ALWIN』というキーメッセージを発信させていただきました。これは特別なことではなく当たり前のことをみんなでやりませんかという問いかけです。

<p>みんなでつくろう SMILE ALWIN</p>  <p>笑顔のあふれるスタジアムを みんなでつくろう!</p>	<p>SHARE 信州スカイパークはみんなの公園です 迷惑駐車はダメ！ 試合観戦以外に公園で楽しむ皆さんと譲り合いの心を。</p>
	<p>RULE & MANNERS ルール・マナーを守って安全・安心なスタジアムを 座席は1人1席！ みんなの行動・心がけがスタジアムを笑顔に。</p>
	<p>RESPECT 相手に敬意を払おう 選手・レフリー・サポーター。 味方も相手もサッカーを楽しむ大切な仲間！</p>
	<p>FAIR PLAY 全ての行動でフェアな精神を 考え方や応援スタイルは人それぞれ。 すべてのひとが山雅ファミリー！</p>

「SHARE」

公共の場ということを理解しましょうということです。

「RULE & MANNERS」

基本的なルールやマナーは守りましょうということです。

「RESPECT」

対戦クラブがいないと試合が成り立ちません。

選手、レフリー、そして相手サポーターもいらっしやらないと盛り上がりませんので、挑発するのではなく相手を受け入れて楽しみましょうということです。

「FAIR PLAY」

すべての皆さんがフェアプレーすることで気持ちよくアルウィンで観戦できるということです。

■お問い合わせメールについて

これまであまりご紹介したことがないのですが、次に実際に頂戴したメールの一部をご紹介します。

- ・西南公園の信号を無視して（赤信号で）渡っている山雅サポーターがいる
- ・田んぼや道にゴミが捨てられている
- ・車道を広がって歩いていて大変危険
- ・駐車禁止のところにユニフォーム着た人が駐車
- ・ユニフォーム姿で集団にて酒盛りをしている
- ・マラソコースを広がって歩く（お互い大ケガになりかねない）
- ・山雅サポーターはスポーツを愛するのではないのですか？
自分達が良ければ良いのですか？
- ・先行入場は何のためにやっているのですか？
後から一般入場で来る人席も取って良いのですか？
先行入場は何の為に行われているのですか？

上記のような意見がお客様、皆さんの正直な声・ご意見ですので、我々は真摯に受け止めております。

具体例を挙げると分かりやすいと思いますので、今日は警備費に関してお話しします。

警備費とは、駐車場の誘導や周辺道路で車を誘導したり、スタジアムの入場ゲートで手荷物検査をしたり、スタンドの席種の境界線で警備をしており、約4,500万円をかけて行っております。アマチュアのJFL時代に年間700万円だったものが、昔よりお客様の数も増えていきますそれに伴って駐車場も増えているなどいろいろな理由がありますが、相当な金額になっています。

スタジアムの中と外に分けると、場内警備が約2,500万円。場外警備が約2,000万円になります。そのなかでも試合後にいただくメールのご意見の対策として使っている費用が概

算で約2,000万円程度になると試算しています。

「スマイルアルウィン」を実現できますと約2,000万円が削減できることとなります。この金額をアルウィンの施設に還元することで、新たな駐車場を設けたり、シャトルバスを増便したり、チーム補強に使うなど様々な使い道が出てくると思います。

改めてですが、難しいことではなく、お子さんにいろんなことを伝えることと同じようにルールを守ろうなど言うことは、その延長にあると思います。

しかしサッカーのことになってしまうと普段できることができなくなってしまうのかもしれないので、当たり前の事を当たり前に行うことで好循環になると思います。

アルウィンの雰囲気はサポーターの皆さんがつくってきていただいたものです。今ギスギスしているというご意見もいただいているのでこれを改善していきたいと思います。

また、「20,000人入っていない」とよく言われていますが、現在18,500人位でかなり超満員になり、ここから1,500人を入れることができるのか？という人は入れることはできますが、安全安心なスタジアムかと言われると、クラブ的にはNGになりますので、座席を詰めなどのお声がけをさせていただいております。

山雅サポーターのみが良いのではなく、地域の皆さんにも気持ち良くなってもらい、山雅を愛してもらえるようなクラブになりたいと思います。

現在、神田社長も皆さんの意見を真摯に受け止め、試合日は総合案内など最前線でご意見を聞いております。

クラブのスタンスとして、お問い合わせに1件1件お答えするのも大切ですが、運営がいろいろやりすぎても良くない。

サポーターが楽しいそれを提供するのがアルウィン。クラブがルールを決めすぎてもサポーターの皆さんはつまらない。そういうことを考えながらやっていこうよと言われ続けています。

ルールを考えるとときに様々なことをしっかり考えています。言っていただけならばなぜこのようなルールを設定したなど経緯はお話しできますので、このあとのグループワークでもご意見を頂ければと思います。

他のJクラブの運営担当者からうらやましいと言われることがあります。

「親会社がいなくて人口もそこまで多いわけではないのに、なぜお客さんが入るんですか？」と言われた時には、クラブがみんなのためにやっている、みんなのチームとして考えて行っており、会社（山雅）が良くなればということだけでなく、サポーターが喜んでくれるようなことなどをちゃんと考えてやっていますと答えています。

他クラブのサポーターの皆さんと話す機会もありますが、「これだけやっているのに何で勝たないんだ」などと言われる方もいらっしゃいますが、山雅のサポーターの皆さんは「ゴメンね。勝たせてあげられなくて」などという言葉を言ってくれます。

我々は運営会社、サポーター、ボランティアが同じ目線で取り組んでいるので今のような状況があると思いますとお話しております。

こういうことがずっと続けばいいなと思っていますので、まだ至らない点もありますが、しっかりとご意見いただいて改善できることは改善していきたいと思います。

司会 ありがとうございました。

ここで前半戦を終わらせていただきます。後半戦は3つのグループに分かれて、テーマごとにお話しをする時間となります。

ハーフタイムには、喫茶山雅のコーヒーと生坂村との「コラボおやき」をご用意しましたのでご賞味ください。さらに、6月1日清水エスパルス戦のエキサイティングピッチシートのペアチケットが計7組に当たる「じゃんけん大会」を実施します。

－ハーフタイム－

司会 続いて後半戦は、3つのグループに分かれてグループトークを行います。グループにクラブスタッフが順番に回り、テーマごとにディスカッションさせていただきます。

グループワーク

1. 「ホームゲーム運営について」 (担当：神田、岩崎)

1-①：意見交換の時間をもっと長く設けるようなサポーターミーティングにしてほしい
⇒次回からの課題

1-②：生坂村の特産品（おやき、やまなみ荘の割引券など）をホームゲーム抽選会の景品にしてほしい。
⇒生坂村とご相談します。

1-③：選手へも各HTの案内パンフレットなどを渡してほしい。

1-④：ゴール裏で13人横に並ぶのは、大きな人がいる場合は13人だと厳しい。
シーズンパス対象先行入場抽選会で、申込1人に対して4人は入れるのはどうなのか？
⇒アルウインの構造の問題。基本的にファミリーを4人と想定して設定しました。

1-⑤：席取りの問題が絶えずなく、まだ複数取る人がいる
⇒クラブとしても作りたくないルールではあるが、何かしらのアクションをとったためこの様なルールになった。

1-⑥：これからもホームタウンの追加を考えていますか？増やす活動をしていますか？
⇒クラブとしては増やしていく方向ではあるが、地域に密着した活動ができる距離、ホームタウン数を考えながら進めていきたい。現在は南信へアプローチをしています。

1-⑦：ガンズくんの出演、複数体制について
これまで何度か出演を依頼したが、同日にイベントが入っていて断られたことが

あったので、兄弟や彼女などを作ってほしい。

⇒クラブも認識しているが、クラブとしてまだガンズくんができる事を探っている。

1-⑧：FM まつもとラジオ実況について

定期的にFM松本で行っているラジオ実況はアルウィンに行けない人達も聞いていると思うので、山雅独自でラジオ実況ができないか？

(相撲実況みたいに) スマホでも聞けるので。

⇒面白い企画ですので、片山ホームタウン担当の解説などが行えたら良いと思う。

1-⑨：シャトルバスについて

1台ずつ運行ではなく、2台1度に出すことなどはできないか？

⇒クラブでも、よりスムーズな運用が検討課題として挙がっています。

バス会社と検討していきます。

1-⑩：ホームゲームの空き時間でビジョンを使って、初心者サッカー講座などができるか？ルールや言葉などを15分の着座などの時間にレッスンしてほしい。

ライト層やコア層向けに分けてできないか？

⇒面白い企画ですので参考にします。

1-⑪：15分着座ルールについて

(着座時間の終了直後に)着座していた人たちが席を離れる時に走るの、一般入場の人と混雑したり、ぶつかったりして危ない。

急ぐ人はグッズを買う人が多いので、販売の時間を少し考えてほしい。

⇒グッズ販売の時間の検討、ルール決めの設定などを再度検討する必要があります。

1-⑫：満員の定義とは

席が空いているのにチケットが売切れたり、満員となったりするがもっと入れないか？来られない人は席を譲るシステムなどを作れないか？

⇒基本8割の入場で満員となり、それ以上だと超満員となる

席が空いている件については、チケットを買ったが来ない人や、シーパス保持者が来ないことなどがある。

チケットを譲るシステムについては、クラブ内でも上がっているが運用方法で悩んでいる。

2. 「アルウィンの機能向上について」(担当：加藤)

2-①：トイレの数について

入場者数が増加するとトイレの数が十分ではないので、レンタルトイレなどが設置できないか？トイレに「洋式トイレ」の表示をしてほしい

2-②：コンコースの改善

2-③：小さな子ども向けの専用休憩所が作れないか？

2-④：4ゲート外にトイレが新設されたが数が思ったより少ない

2-⑤：スタジアム Wi-Fi の設置

⇒本日いただいた観戦者の声をクラブとしてとりまとめ、引き続きアルウインの機能改善の中に盛り込める要素は取り入れていきます。

- 2-⑥：シャトルバスの待機列運用の問題
- 2-⑦：駐車場の空き状況をHPで見れるようなシステムの導入
- 2-⑧：試合終了後の時間でイベントなどができないか？
- 2-⑨グッズの支払はキャッシュレスにならないか？

⇒上記4点は、運営の課題としてクラブ内で順次検討を始めていきます。

(3)「クラブのホームタウン活動について」 鐵戸、渡邊

- 3-①：生坂村でもっと様々な活動をしてほしい
- 3-②：アウェイサポーターに対して、もっとホームタウンに興味を持ってほしい
- 3-③：ホームタウンへの恩恵をホームタウン内のサポーターではない住民にも伝わるようにしてほしい
- 3-④：ホームタウン内の宿泊施設がアウェイサポーター対象にツアーの開催し、ホームタウンにアウェイサポーターを呼び込んでほしい。
- 3-⑤：HPなどの活動報告の下に、活動地域の情報（リンク）を入れてほしい。
- 3-⑥：生坂でサポーターミーティングを開催してくれたおかげで、生坂村に来てくれた人がいてうれしく思うので、今回の開催はありがたい。
- 3-⑦：ホームタウン対抗運動会など、山雅のホームタウンだからできるような事をしてほしい。
- 3-⑧：活用されていない施設を山雅で活用してほしい
- 3-⑨：アウェイの試合で、各ホームタウンの特産物を販売したい
- 3-⑩：大学生割引を作してほしい



以上