



PRIDE of NAGANO
AC NAGANO PARCEIRO

サポーターカンファレンス議事録

開催日／場所：2022年12月11日（日）／長野Uスタジアム記者会見場

登壇：株式会社長野パルセイロ・アスレチッククラブ 代表取締役社長 町田善行

司会：株式会社長野パルセイロ・アスレチッククラブ 広報担当部長 森脇豊一郎

【司会より事前アナウンス】

（森脇）本日は日曜日のお休みのところ沢山の皆様にご参加いただき、誠にありがとうございます。皆様方におかれましては、日頃から、また今シーズンも多大なご支援とご声援を賜り、重ねて御礼申し上げます。

本日の司会をさせていただきます、ビジネス本部副本部長マーケティング部長兼広報担当部長の森脇と申します。

本サポーターカンファレンスですが、2020年の1月時期に開催準備を整えましたが、全世界での新型コロナウイルス感染症のパンデミックにより、チーム活動が中止となり、サポーターカンファレンスも中止とさせていただきます。それ以来の開催となります。

いただいた事前質問の65%以上が「クラブの経営目指すべき方向性」「トップチームの強化」についてのご質問でしたので、まず社長の町田からのご説明と質疑応答に長い時間を割かせていただきたいと思いますので、よろしくお願い申し上げます。

【町田社長の説明】

皆様おはようございます。早朝よりお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。また、今シーズンの熱いご声援ご支援を賜り重ねて御礼申し上げます。

過去のサポーターカンファレンスは、私の記憶では開催時期が1月や2月で、新シーズンに向けて様々なことを組み立てた後に、サポーターの皆様へ発表させていただくような形式だったと記憶しています。今回は、オフシーズンの早いタイミングで開催をさせていただくことで、クラブからサポーターの皆様へお伝えできることをお伝えさせていただきつつ、皆様からの様々なご意見をいただきながら、来季に向けての準備、改善できることは改善していきたいと考えております。

それでは、クラブの目指す方向性について、お話をさせていただきます。

AC長野パルセイロは、地域密着協働型スポーツクラブを目指しています。地域を活動基盤とし、地域の住民の宝となり、地域の誇りになることです。愛する町に豊かな生きがい生まれ、毎日の暮らしが夢と希望に包まれていきます。その豊かで幸せな人生は、いずれ親から子、世代を超えて受け継がれることを願っています。これを継続することが、私達が存在する意義であると考えています。

1990年、AC長野パルセイロの前身である長野エルザサッカークラブが立ち上がって以来、我々が変わらず続けていることが「夢を追い続ける」ことです。諦めることなくずっと夢を追い続け、継続することで地域の宝、誇りとなり、この地域になくはならない存在になると信じています。

我々は、地域の皆様と共に歩み、夢を実現するために、長野Uスタジアムを満員にします。地域のコミュニティを創出します。地域の皆

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

様を笑顔にします。

そのための行動指針として、いかなる困難にも立ち向かい、限りある資源の中で精一杯努力をします。

過去、台風災害により練習グラウンドがなくなってしまうたり、現在では新型コロナの影響など、様々な困難があります。選手に当てはめると怪我もその1つです。様々な困難があっても、くじげずに前を向いて立ち向かうことです。また、限られた資源の中、与えられた環境の中で精一杯努力をし、戦い続ける姿を地域の皆様にお見せし、夢と希望と勇気と感動をお届けしたいと考えています。

本日で参加の皆様はご存知かもしれませんが、クラブの歴史的なお話をさせていただきます。

ここ長野県の北信地域は、「サッカー不毛の地」と過去呼ばれていました。その中で、まだ我々は夢をずっと追いつけています。

1990年に長野エルザサッカークラブがスタートしました。1991年から1996年に県リーグに参戦し、1996年に北信越チャレンジリーグに昇格しました。その後、県リーグに一度降格、再昇格し。2010年全国地域リーグ決勝大会で準優勝し、JFLに参戦となりました。2011年から2013年までJFLを戦い、準優勝2回／優勝1回という成績をおさめ、2014年J3リーグに参戦することになりました。クラブ経営、観客動員、施設整備、育成環境などを整えながら、長い年月をかけてやっとJリーグの扉が開いたということです。

我々が「Jリーグ、プロを目指す」ということを地域に発信しながら努力することで、周辺地域のサッカー熱が高まっていき、地域に芝生のグラウンドが増えていきました。2008年に千曲市サッカー場が完成。2011年に中野市サッカー場が完成。2015年に長野Uスタジアムが完成しました。2017年にはバーフフロントの芝生グラウンドが3面から5面に増えました。2019年の台風災害に遭って後、急遽整備をしていただき、2020年に飯綱南グラウンドができました。今年2022年に須坂市サッカー場が完成。新聞報道のとおりですが、2028年の長野国体に向けてサッカー場が整備される話がありますので、クラブとしても協力していきたいと考えています。

2010年、大原学園より移管し、AC長野パルセイロ・レディースが誕生しました。本田美登里監督が率い、日本代表に名を連ねた横山久美選手らの活躍により、2016年からなでしこ1部に参戦。3年連続観客動員数1位まで成長しました。昨年、日本初の女子プロサッカーリーグに参戦し、現在2シーズン目を戦っています。女子サッカーの魅力を追求しながら、地域の女子サッカーの受け皿として、育成にも注力しています。

アカデミーの存在は、我々クラブ単体にとどまらず、地域全体のサッカー競技レベルの向上に欠かせない機能です。学業と育成の両立を考え、2014年からは市立長野高校と連携し活動した過去もあります。長年高校サッカーの全国大会に出場するチームのほとんどが、松本、上田、中信東信エリアでした。先ほど北信エリアのサッカー育成環境が地域の皆様のご尽力で整備が進んできた話をさせていただきました背景もあり、昨年の高校サッカーの決勝、2021年の決勝が市立長野対日大ということで、北信同士の決勝戦となりました。市立長野高校が全国大会に出場することとなりましたが、市立対日大の決勝戦では、ほとんどの選手が北信地域の選手でした。地域の指導者の皆様、保護者の皆様のご尽力で育った選手たちが決勝戦で躍動する。北信地域の皆様の長年の努力の結晶だったと感じています。

クラブのアカデミーの話に戻しますと、2014年からスタートしたユース年代の育成の成果がはじめています。2期生の新井光選手は湘南ベルマーレでデビュー。ジュニアユースの11期生田中聡選手は、湘南ベルマーレでデビューした後、海外・ベルギーリーグに参戦しています。ユース2期生の山中麗央選手は、大学経由で当クラブのプロ選手として戻ってきてくれてプロデビュー。今年6得点を挙げる活躍をしてくれました。ユース5期生の小西陽向選手は、ユースからトップへ直接昇格し、ホームグロウン選手としてデビューしました。今シーズン、小西選手がゴール前で競り合い、そのこぼれ球を拾って山中選手がゴールを奪ってくれたシーンは、我々にとっても、地域の皆様にとっても非常に嬉しいゴールシーンだったと思います。また、レディースチームのアカデミーであるAC長野パルセイロ・シュヴェスターからは、長野市出身の中村恵実選手、川船暁海選手がWEリーグデビューを果たしました。アカデミー全体で、地域の皆様を愛し、地域の皆様から愛される選手の育成にこれからも注力してまいります。

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

クラブでは、引退した選手の第二の人生も考えています。北信越リーグ時代にストライカーとして活躍してくれた宇野沢祐次選手は、現在アカデミーのU-18監督を務めてくれています。また、JFL時代に切れのあるドリブルで沸かせてくれた勝又慶典選手は、U-14の監督を務めてくれています。同じくJFL時代にチームの要でした旗手真也選手は、現在フロントで運営スタッフとして活躍してくれています。また、ジュニアユースの4期生柳澤翔人選手がU-15監督を務め、チームを全国大会出場へと導いてくれました。このように、選手としてのキャリアを終えても、育成年代の指導者やクラブスタッフとして関わってくれています。引退後のキャリア形成を視野に入れたクラブ経営を行うことで、地域で育まれる選手たちが安心してプレーをできる環境を整備すること。これもクラブの大事な役割だと考えています。

スポーツの普及振興、文化の創造にも注力し地域連携・地域密着を進めたいと考えています。ここ1・2年間、新型コロナウイルス感染症の影響があり、地域の様々な行事が中止になるなど思うように進まない社会状況がありましたが、少しずつ実施できる部分から再開しています。サッカー普及・交流活動全般では、コロナ禍においてもなんとか今年150回、延べ約6000人の子供たちと触れ合いをさせていただきました。

また、当クラブおよび信州ブレイブウォリアーズさん、ポアルースさんと連携しています、長野市の「ホームタウン NAGANO まちづくり連携推進ビジョン」の活動に、今後も積極的に貢献していきたいと考えています。

観客動員数はJFLに初参戦した2010年が約1600名。その後、試合を重ねる中で徐々に数字を伸ばし、2014年に3000人を突破し、その後2015年まで増加していきました。しかし、その後のチーム成績の低迷とともに入場者数も減少。新型コロナの影響もありましたが、徐々に1試合平均入場者数を上げてきています。強く魅力的なチームを編成し戦い、地域密着活動の回数を増やしながらからクラブを身近に感じていただき、地域の皆様に長野Uスタジアムに足を運んでいただけるよう活動してまいります。

クラブのこれからの将来、目指す方向性について。トップチームは日本最高峰リーグであるJ1を目指し、NAGANOから世界を相手に戦うステージを目指します。現在はJ3の категорияですが、育成と強化を続けJ2昇格を果たし、より高みを目指したいと考えています。J3からJ2・J1へ、世界へと戦うステージを上げていくことで、地域経済への波及効果が大きくなります。プロとして正しいことを正しく、当たり前前のことが当たり前前にできるチームの土台、クラブの土台を築き、育成と強化を進めながら、1つ1つ高みを目指して戦っていきます。

こちらの1枚の写真をご覧ください。今年の5月15日、長野Uスタジアムで開催しました「信州ダービー」の選手入場時の写真です私たちのホームスタジアムがオレンジに染まりました。この写真から皆様に何をお伝えさせていただきたいかと申しますと、一生懸命戦い続けることで、長野Uスタジアムがオレンジに染まる。こういった夢を追い続けていくことで、必ずや夢は実現するということです。

繰り返しになりますが、我々は「ともに歩み、夢を実現するために」、「長野Uスタジアムを満員にします」、そして「地域のコミュニティを創出していきます」、「皆さんを笑顔にしたい」と考えています。そのためには、「いかなる困難にも立ち向かい」、「限りある資源の中で精一杯努力をし」、「戦い続ける姿でそれを皆さんにお届けをし、夢と希望と感動と勇気をお届けしたい」と思います。

AC NAGANO PARCEIRO



トップチーム強化について

- 1) クオリティのある選手を可能な限りコストをかけずに編成する
- 2) J3リーグで出場経験／数字で結果を残している選手、現場のリクエストに沿った選手を獲得する
- 3) 若返りを図る／長野らしさをより発揮する（リーグ経験あるなしに関わらず、同じクオリティなら、より若い選手を獲得する）

育成型レンタルの手法、あるいは契約交渉の中で、可能な限りコストを抑えてクオリティの高い選手を獲得したいと考えています。また経験値のある選手を獲得すること。これはあくまでも J1・J2 の経験数ではなくて、J3 リーグの戦いで結果をしっかり残している選手、監督からのリクエストに沿った選手を獲得していきます。また、先を見据えて若返りを図りつつ、長野らしさ・長野にゆかりのある選手を獲得したいと考えています。同じクオリティであれば、より若い選手を獲得する方針です。

やはりトップチームはクラブを牽引する立場ですから、J2 昇格を目指します。既存の選手と新たに加入してくれる選手の融合を図り、鍛え上げ、しっかりと戦ってまいります。

【質疑応答】

【Q. クラブの財政状況について、ファンとして安心して良いのか？】

（質問者） 財政的な問題でクラブそのものが破綻するとか、それが一番怖いです。安心してよいのでしょうか？

（回答：町田） ご心配の声をいただきありがとうございます。トップチームはずっと J2 昇格を目指して戦っています。ここ 5 年間の中で、強化費（人件費）を厚めにして戦っていた時期もありましたが、J3 リーグの戦いにおいて、強化費（人件費）をふんだんに使ったからといって昇格できるとは限りません。ある程度の強化費（人件費）の中で、賢く編成しつつ、監督以下コーチングスタッフに磨いてもらって、しっかりと 1 年間を戦っていくことが大事だと考えています。確かにクラブ経営は厳しい状況にありますが、財政破綻の心配はございませんので、ご安心いただければと思います。

【Q. 限りある資源を最大化していくために、どんなことを考えているのか？】

【Q. 3 年後、5 年後に、クラブがどうなっていたいのか？】

【Q. 集客について、今伸び悩んでいる中で、打開策はあるのか？】

（質問者） 財務基盤強化していくためには、やっぱりコストカット以上に、その限りある資源をどうやって増やしていくかが重要です。クラブはこれからどうやって、どういう仕組み作りをしていこうと考えてるかとか、どういうことを考えてるかっていうのをお聞かせいただければありがたいです。

2 つ目に、3 年後 5 年後にこのクラブがどうなっていたいのか。集客も含め、トップチーム、レディースチームの立ち位置含めて、どうなっていくかっていう考えがあれば、お聞かせいただきたいです。

最後に 3 つ目。やはり集客が増えて強くなる、応援されて強くなるってところがかなり重要な要素になると思っています。集客がなかなか伸び悩んでいる状況の中で、今後増やしていくためにサポーターもできるところをお手伝いできればなどは思いますけれども、クラブとしてどう考えているかということをお聞かせいただきたいと思っています。

（回答：町田） ここ数年、本当にコロナを言い訳にできていないことが沢山ある。地域の皆様との接点を減らしてしまったと反省しています。今現在もコロナ禍であること、スタッフ数の不足などの制約がありますが、2023 シーズンは日頃から地域の皆様との接点を増やして、選手やクラブを身近に感じていただき、スタジアムに足を運んでいただくきっかけを増やしたいと考えています。クラブの収入を上げる



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

努力をし、財政基盤を整えて、未来に向けて様々な環境整備の先行投資ができるようにもっていきたいと考えています。

【回答：森脇】 ご質問ありがとうございます。集客について、コアな方以外の方にできるだけ興味関心持ってもらう、スタジアムに足を運んでいただくきっかけ作りという意味では、まさに地域との接点を増やすことが重要だと考えていますし、2023シーズンの公式戦日程が内々で出た段階で、地域活動を増やすための年間計画をまず作り、具体的な活動を増やしていきたいと考えています。また、広く関心を集めるためには、長野のメディアの皆様のお力を借りることも重要なポイントです。広報に関しては、いくらインターネットの時代だとはいえ、地方都市長野においては、沢山の地元メディアがあるのが大きな特徴です。長野のメディアの皆様との信頼関係は構築できていると思っていますので、日頃からAC長野パルセイロの話題・露出が増えるよう、日々努力してまいりますし、変わらず取り組んでまいります。

指標としては、1試合平均入場者数を上げることに注力しています。この1試合平均入場者数を上げるために大事なものは、「固定客を増やすこと」にあります。会員にご入会いただいてシーズンチケットをご購入いただくこと。また、前座試合の開催や地域のダンスパフォーマンスチームに発表の場としてスタジアムで披露していただく。それらの参加者はご招待させていただいてますが、保護者の皆様には割引価格でチケットをご購入いただく努力をしています。そういった地道な集客努力を継続してまいります。

クラブの財政基盤の安定化、自立した経営のスタートラインに立つためには、Jリーグのビジネス構造がそうなっていますので、やはりJ2に昇格して初めて赤字経営を脱却するスタートラインに立てます。2021年の経営情報開示資料では、J3平均が5億円。J2が14.3億円。J1が42.8億円の平均事業規模です。J2に昇格する事だけが目的ではありませんが、クラブ経営の安定化のスタートラインに立つためにJ2へ昇格しなければなりません。そうでなければ劇的に収益を増やすことは正直難しいです。J2へ昇格し、財政規模を少しでも大きくし、様々な環境改善、先行投資ができるクラブにならないといけません。先ほどWEリーグ、女子チームの話が出ましたが、我々がWEリーグに参戦したから、経営が苦しいということはまったくありません。本質的な課題は、J3リーグにいつ続けるから経営が厳しいというのが正しい答えだと思います。女子プロチーム抱え、サッカー・スポーツを通じて女性活躍社会の実現に貢献していくことは、日本社会の中において極めて価値がある活動だと思っています。トップチームがJ3からJ2へ昇格することによって、事業規模が現在の7億円から10数億円になることが予測できます。そして、クラブの持続可能な成長のために、どこに何に投資をし、環境整備を進めるのかという判断が重要であると考えています。

【Q.財政基盤を整えるためにも、具体的に観客動員を何人にしたらよいのか？】

【Q.J2昇格の勝負時へ向けた財政面含めた方策はあるのか？】

【質問者】 抽象的には、財政基盤が厳しい。そのためには入場者・スポンサー収入を増やす必要があると思いますが、具体的には入場者数が何人になったら良いのでしょうか？また、J2昇格へ勝負をかけるときに、財政的に厳しいので追加の補強ができませんということがないように準備されているのでしょうか？

【回答：町田】 入場者数で言うと、1試合平均4,000人が目安と言えると思います。J2昇格に向けての勝負時の補強ですが、強化費（人件費）の年間計画を組む中で余力を用意しておきます。まずは、シーズン前のトレーニングキャンプで、年間を通じてどこまで戦えるのかを見定めます。そして夏の時期にウィンドウがもう1回開くので、そこで勝負をかけるのかを判断します。

【Q.年俸含めた選手の評価について、どういう風に考えているのか？】

【質問者】 選手目線から見たときに、頑張った成果を出した選手は少しでも給料が上がるべきだと思います。それが選手のモチベーションに繋がると思いますので。選手の評価、対価の支払いについて、どのようにお考えなのでしょうか？

【回答：町田】 毎年の選手契約交渉の際に、クラブの全体予算の話はします。1年間を戦ってきて選手によって成果が出たのか、出てないのか、時には数値も示しながらしっかりと説明しているつもりです。頑張った選手の翌年の契約において、年俸を増やす場合もありますし、成果給（インセンティブ）を契約条項に盛り込むこともあります。しかしながら、上位カテゴリーから我々が選手に年間支払える

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

額よりも大きな額をポンと示されると、このクラブに残って一緒に戦って欲しいという熱意だけでは引き止められないのが正直な部分です。

【Q.フロントスタッフが2人抜けて、ホームタウン活動やスポンサーへの対応は滞っていないか？】

（質問者） 地域・スポンサーとの接点という部分で、フロントスタッフが2名退職されましたが、ホームタウン活動やスポンサーへの対応が滞っていないのかを心配しています。

（回答：町田） ご質問ありがとうございます。また、ご心配をおかけし申し訳ありません。滞っているとは思っておりませんが、満足な活動ができていないかというところではないと感じていますので反省をしている部分です。

【Q.試合日のシャトルバスについて／信州ダービーの試合運営について】

（回答：森脇） 事前にいただいたご質問の中で長野駅からのシャトルバスが出せませんかという質問がありました。これに関しては、ツアーバスを借り上げる手段になって高額になることと、Uスタから長野駅までの国道18号線が込みますので、シャトルバスとして運行することは無理と考えています。従って、最寄り駅である篠ノ井駅からUスタまでのシャトルバスを運行させていただいています。

また、信州ダービーの際にツアーバス優先で、シャトルバス優先でなかったように思いますというご意見いただきましたが、私どもの考えはまったくそうではありません。シャトルバス優先で試合運営を行いました。1万5500人収容のスタジアムに対し、アウェイからの来場の方も含めて1万人以上の方をUスタに収容するには観客輸送が試合運営の最も重要な事項です。1つの方法としては最も近い篠ノ井駅からのシャトルバスの増便。それからパークアンドライドとして臨時駐車場からのシャトルバスの台数もしっかり確保させていただきました。また、1万人以上の方がこのスタジアムへお越しになるときは試合終了後に一斉に退場されますから、復路のシャトルバスの台数確保が最も重要なポイントになります。従って、精度の高い入場者予測、利用者の予測に基づいたシャトルバスの台数を確保しました。

余談ですが、5/15の信州ダービーについては、観客輸送だけではなく、基本的に大きなトラブルは当日起こらずスムーズな試合ができたと思っています。実際に、試合終了後から翌日以降もインターネット上で両チームのサポーターの皆様が「パルセイロの運営素晴らしかったね」という賞賛のコメントを沢山拝見させていただきました。我々クラブスタッフが毎年成長して力をつけてきていることを実感していますし、だからこそ、信州ダービーにおいて1万3244人という過去最高の入場者数の中で、安心安全な試合運営ができたと感じています。非常にポジティブな経験でした。

【試合開催日における南長野運動公園の駐車場の有料化について】

（回答：森脇） 開催日における南長野運動公園の駐車場の有料化についてのご質問を事前にいただきました。この件については、できる試合とできない試合がございます。すなわち条件が明確です。例えば信州ダービーのように南長野運動公園全体を主催者である我々が借り上げる場合は駐車場の有料化という対応ができます。しかしながら、普段のJ3の試合運営規模ですと、我々が南長野運動公園全体を借り上げて試合運営を行っているわけではありませんので、他団体との調整、一般の公園利用の方々もいらっしゃいますので、駐車場の有料化ができない、ということです。ご理解をいただきますればと思います。

【Q.現状J3リーグが日曜日夜の試合開催だが、その理由や考えを教えてください】

（回答：旗手） 運営担当の旗手です。来シーズンについて、今ご意見いただいた「土曜日でのナイトゲーム開催」を検討しています。多方面からそういうお話をお聞きしていますので積極的に取り入れていきたいと考えていますが、一方で、南長野運動公園全体における、他の競技種目や他団体の施設利用、大会が開催される場所ですので、上手に調整できればと考えています。貴重なご意見をいただきありがとうございます。



PRIDE of NAGANO
AC NAGANO PARCEIRO

【Q.ホームタウン活動について】

（質問者） イベント参加について、長野市在住、長野市在勤の方が対象のイベントがあり長野市さんの主催事業であるからだと思いますが、長野市も含めて 16 市町村がホームタウンになっていますので、ホームタウン活動、選手稼働を増やしていただきたいと考えています。

（回答：森脇） ご意見ありがとうございます。先ほど申し上げたことと重複いたしますが、間違いなく来年は選手がどんどん地域に行く機会が増えると思いますし、そういう会話を社内ですんでいます。2023 シーズンの公式戦日程が内々で出た段階。また、新チームの週間トレーニングスケジュールのサイクルを再確認したうえで、地域活動に選手が積極的に関わっていく機会、回数を増やす年間計画を作ります。それに基づいて、地域の皆様との接点を具体的に増やしていきたいと考えています。

【Q.会員が増えるように、会員特典の充実を図ってほしい／会員特典の割引券について】

（回答：森脇） 会員特典に付与させていただいています「ホーム自由席招待引換券」は、ご家族やご友人、会社の同僚など、一人でも多くの方を誘ってスタジアムにお越しいただきたいという意図でございます。ご意見ご指摘をいただきましたとおり、付加価値と感じいただけるような特典、会員様サービスを検討して、改善を図ってきたいと思います。

【Q.試合日の情報発信について】

（回答：森脇） 「試合日に、公式 Twitter でゴールとか選手交代とかツイートをして欲しい」とご意見をいただいております。これについては、我々試合日に少ないスタッフ人数で兼務で業務を行っています。お金と人の問題が課題解決できれば可能になると思いますが、現時点では実施が難しいです。ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

【Q. リスペクト宣言の復活、お気持ち表明、クラブ公式 SNS の作業でサポーターやボランティアの力を借りては？】

（回答：旗手） 過去実施していましたリスペクト宣言というイベントですが、多方面から「あの取り組み（リスペクト宣言）良いよね」という声をいただいていたのですが、実際の運営では、参加希望者がいなくて集めるのにかなり苦労していましたので、現時点で実施復活は考えておりませんので、ご理解をいただければ幸いです。

（回答：森脇） ご質問のあったいわゆる「お気持ち表明」というのは数クラブ実施しているのを知っていますが、当クラブは実施を考慮しておりません。クラブの情報発信につきましては、例えばシーズン総括でありますとか、適時適切に実施させていただいています。クラブ公式 SNS の業務、広報周りの業務において、サポーターの皆様やボランティアの皆様のお力をお借りすることは考えていません。なぜならば、広報活動においては、選手の怪我の情報や、選手の移籍の情報、あるいは給与人件費に関する情報など機密情報を扱う部署ですので、なにとぞご理解を賜りますようお願い申し上げます。

AC NAGANO PARCEIRO