



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：2023年12月3日（日）/東部文化ホール

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 今村俊明、統括本部長 三澤智松、強化ダイレクター 村山哲也

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。日頃より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、広報担当部長の森脇と申します。

いただいた事前質問の60%以上が「クラブ経営状況」「秋春制シーズン移行について」「チーム強化」についてのご質問でしたので、まずそちらの話を中心にクラブからお話をさせていただければと思います。また、トップチームのシーズン直後の本日、サポーターカンファレンスを開催させていただく趣旨としては、事前質問ならびに本日皆様から寄せられた貴重なご意見で、2024シーズン開幕までの期間内において、協議・検討・改善できるものは実施し、開幕準備を進めるためであります。

【今村社長ご挨拶】

皆様こんばんは。カンファレンスにお越しいただきまして、誠にありがとうございます。昨日のスタジアムでシーズン終了のご挨拶で申し上げましたとおり、パルセイロに来て感じたことは、サポーターの皆様の愛です。感動をしました。敗戦という試合結果が伴わない苦しい時期であっても、次に向かう勇気をチームに、クラブに与えてくださった皆様、その熱いお気持ちやお言葉に、私はピッチで涙ぐんでいたことを思い出します。本日は、本当に素晴らしいクラブ、チームになっていくために、いま以上に地域の皆様から愛されるクラブ、チームになるために、サポーターの皆様からのご意見やご要望を聞いて、クラブ経営に反映できればと考えています。

【三澤統括本部長ご挨拶】

初めましてと言ったほうがよろしいかと存じますが、統括本部長兼営業本部長として着任し、営業を担っております三澤智松と申します。私は2023年6月19日にクラブに着任をいたしました。社長今村の3つ下の後輩で、スピードスケートのご縁から着をさせていただきました。私は岡谷市出身で、前職は製造業（鉄）に関するお客様向けの仕事を約40年間、営業をしていました。クラブから営業を強化したいという話をいただき、鉄とスポーツでは業界が異なりますが、「営業」という業務の本質は同じですので、私の知見、経験がクラブの発展のためにお役に立つのであればとお引き受けさせていただいた次第です。着任して約半年が経過しました。サッカーという競技は、攻守が激しく入れ替わるダイナミックなスポーツであること。スタジアムがオレンジ色に染まる熱狂と興奮、ピッチの近さなどに感動をしました。サポーターの皆様のご期待に応えなければいけない、そう感じています。熱い中、寒い中、スタジアムにお越しいただく皆様のために、お役に立ちたいと思っていますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

【クラブ経営状況ならびに来期に向けて】

現在のクラブ経営状況について、ご説明させていただきます。

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

- 現状：今期は単年度赤字見込み／バランスシート上の改善はできた
- 来期：新規協賛企業獲得（営業強化）／中南信地域の開拓／銀行を通じたビジネスマッチングが始まる
- 組織体制の構築（人材採用）

<今村>

今期、単年度としては赤字を見込んでいます。まだ決算前にて詳細の数字を申し上げる段階にありません。支出の割合で大きなものは、チーム人件費です。また J3 リーグの戦いは、皆様ご承知のとおり、東北から沖縄まで地方都市へのアウェイ遠征が多く、世の中の物価高騰の影響により遠征費も増加しました。

経営においては、売上を伸ばすか、経費を削減するか2つの手法しかありません。サポーターの皆様とともに上のカテゴリーを目指すためには、クラブスタッフ一同で経費削減に努めていますが、売上を伸ばすことに目を向ける必要があり、まだその部分が足りません。

バランスシート上の改善は達成いたしましたので、サポーターの皆様がご心配するような経営危機ということはありませんので、ご安心をいただければと思います。

来期に関しては、とにかく売上を伸ばすことに注力し、上を目指します。そのため、業界は異なりますが、トップセールスマンであり経営者であった三澤を営業本部長に招き、現在進めています。上のカテゴリーを目指すために、チーム人件費を増やしますが、それ以上に売上を上げる活動を強化いたします。

すでに今年から三澤を中心に営業活動を強化していますが、早速新規協賛企業の獲得の成果が出ていること、県外の大きな企業にアプローチもしています。レディースチームは長野県内で唯一のプロチームでございますので、それをフックに中南信地域の開拓を進めていること。また、ブレイブウォリアーズさんを参考に、銀行を通じたビジネスマッチングがスタートしています。

また、クラブの組織体制の強化、人材の採用を行います。かなり思い切った挑戦を、クラブ内の各部門で行い、サポーターの皆様、地域の皆様のご期待に添えるよう、経営基盤の強化に注力してまいります。

<三澤>

着任してわかりましたが、Jリーグビジネスの世界は、J1・J2・J3のすべてのクラブが非常に厳しい経営状況の中で日々戦っています。だからといって、我々パルセイロがそれで良いということではなく、営業を強化してまいります。例えば、今年1つ新たにチャレンジしたことがあります。岡谷市の岡谷太鼓に、男子・女子のホームゲームに招いて勇壮な演奏を披露してもらいました。その結果、諏訪・岡谷地域のパルセイロの認知、応援機運が盛り上がっています。そういったことをフックにして中南信地域に新規営業をかけ、岡谷酸素様をはじめ、数社からご支援をいただくことが決定した次第です。長野県全県を対象に、レディースチームをフックに営業を強化し、結果としてクラブ収益があがり、男子チームの強化にも繋がっていくサイクルを描いて活動をしています。銀行を通じてのビジネスマッチングもスタートしました。これが売上増の活動、P L改善です。

また、バランスシートの改善は達成したことは、先ほど社長の今村が申し上げたとおりですので、ご安心いただければと思います。

【秋春制シーズン移行について】

多くの事前質問をいただきました、「秋春制シーズン移行」について、ご説明させていただきます。

■議論の背景

シーズン移行によって実現させること（全体像）

- ・Jリーグを“世界と戦う舞台へ” 次の30年の成長
- ・アジアチャンピオンズリーグでJクラブが戦う

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

・猛暑での試合数減少

■降雪地域クラブのポイント

・冬季の TR 施設の確保・対応&キャンプ費用

※ただし、Jリーグの費用補填は期限有/クラブ自助努力要

・お客様の観戦環境の整備

クラブとしては「Jリーグとして決まったレギュレーションの中で、クラブ経営強化、環境改善、対策に最善を尽くす」というスタンスです。

今村社長をはじめ、強化、運営、事業、財務、あらゆる部門で、我々スタッフがシーズン移行の検討分科会に出席し、長野としての意見、降雪地域としての意見、J3 チームとしての意見を伝えてまいりました。

Jリーグがシーズン移行することによって実現したい全体像としては、Jリーグが創設されてから30年が経過し、この先のJリーグおよび日本サッカー界の30年の発展を考えた場合に、「Jリーグが世界と戦える舞台にならないといけない」という考えが前提にあります。AFC（アジアサッカー連盟）、ACL（アジアチャンピオンズリーグ）を戦うためには、世界のサッカーカレンダーに合わせざるを得ないということがあります。それをしないと、世界のサッカーから日本が、Jリーグが取り残されるということになります。

実際にシーズン移行した際には、若干ではありますが猛暑時期の試合数が減ると思います。サポーターの皆様もお感じになっていらっしゃるかと存じますが、地球温暖化の影響により、日本全国で年々気温が上昇しています。酷暑の中での日々のトレーニングや試合開催は、選手の生命に影響するレベルになってきています。また、夏時期のゲリラ豪雨や雷雨による試合の中断や延期が年々多発しており、試合運営・興行を行う側にとっても厳しい自然環境になってきています。そういったことを鑑みまして、Jリーグ全体でシーズン移行の議論がなされている、ということでございます。

我々降雪地域に存在するクラブとしては、「冬場のトレーニング施設の確保」「温暖な地域での長期キャンプ実施による費用増大」「お客様の観戦環境の整備」がポイントになります。こういった整備費用の支援についても議論が成されていますが、期限が設けられることも言われています。従いまして、本質的には、日頃からのクラブの自助努力が必要であり、クラブの経営基盤を強化することに尽きます。

【トップチーム 2023 シーズン総括】

皆様こんばんは。強化ダイレクターの村山です。今シーズン、年間を通じてご声援ご支援をいただき、誠にありがとうございます。

まず2023シーズンをスタートするにあたり、会員限定イベントではありましたが、2月に「コンセプトや目指す方向性」をご説明させていただいた資料をご覧ください。

「クオリティのある選手を可能な限りコストをかけずに獲得する」どのカテゴリー、どのクラブにも強化費の予算が決まっています。一方で、上のカテゴリーを目指す、夢を追いかけるためには、チーム強化費がある程度必要です。現時点で何年後とお示しすることはできませんが、長野がACLに出場するようなクラブになる、そういった夢を追いかけられるように、クラブとサポーターの皆様の思いを共有して前進したいと思っています。そのうえで、現実を見る、ということが必要だと考えています。

「J3リーグで結果を残した選手を獲得する」今年加入してくれた選手たちは躍動してくれたと思います。

「長野らしさ」シーズン終盤、アカデミー出身、長野出身の小西選手や山中選手が活躍してくれました。クラブにとっても、サポーターの皆様にとっても嬉しいトピックだと思います。継続して成長を促したいと思います。目指す長野スタイルというと、果敢にゴールに向かっていく、アグレッシブに戦うことです。実際に、今シーズン、対戦チームの複数の監督から「長野は怖い」という声をいただきました。2024シーズンに向けても、この長野らしさを意識した編成を行っていきます。

「競争」各ポジションで多くの選手が試合に出場しました。特に GK のポジション争いが熾烈でした。

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

今シーズンを振り返ると、いくつかターニングポイントがありました。

シーズン前の一番大事なチームづくりの時期、トレーニングキャンプで、核となる複数人の選手が怪我での離脱に苦慮しました。今後、選手自身のトレーニングへの取り組み方、トレーニングの強度、トレーニングの時間、フィジカル面、メディカル面の改善を図っていきたいと思います。

アウェイ開幕戦で勝利しましたが、ホーム開幕戦で 0-3 の敗戦、そこで守備の改善を図りました。5 月の信州ダービーでは勝利しましたが、9 戦勝ちなしの時期があり、変化をもたらす必要があり、シーズン途中での監督交代となりました。

シーズン途中の難しい状況の中、高木監督が覚悟を持って引き受けてくれました。まず改善に着手したのは、戦術でも技術でもなく、足を動かすという運動量、前へという意識改革でした。また、週末の試合に向けた一週間のトレーニングを観察し、調子のよい選手、結果を出した選手を使うというメンバー編成を一貫して行ってくれました。これにより、チームが活性化していったと思います。

2024 シーズンに向けては、より積極的にボールを奪いにいくこと。相手陣内からボールを出させないくらい前線からアグレッシブに戦いたいと考えていますが、対戦相手や、試合状況によって相手を引き込む戦術もあろうかと思っています。

【トップチーム 2024 チーム強化方針】

- 意識改革
- 守備では、4 バックも 3 バックもできる編成、補強
- 攻撃では、1 トップも 2 トップもできる編成、補強
- J3 リーグでの実績と伸びしろ重視
- 懸ける想い（勝利への執着心） 走り勝つ／選手同士の連携／J2 昇格へ

強いチームというのは、チーム成績に関係なく、どういう状況にあってもしっかりと戦うチームです。それを地域の皆様に見て頂くこと、それがサポーターの皆様の喜びだと思っています。そういったメンタリティを持つチームへと意識改革をすること。原点に立ち返ることをしっかりと行いたいと思います。今行っていますチーム編成に、その点をしっかりと織り込みます。

守備では、4 バックも 3 バックもできる編成、補強を行います。どんな状況においてもボールに喰らいつくこと。前線からアグレッシブに守備を仕掛けるにあたっては、必然的に守備ラインが高くなりますので、守備ラインの裏へのケア・対応するためにスピードを兼ね備えたディフェンダーの補強が必要です。

攻撃では、1 トップも 2 トップもできる編成、補強を行います。より前線のコンビネーションと、前線の選手たちの多様性が必要だと思っています。特にスピード、強さを兼ね備えた選手補強が必要だと思っています。

2023 シーズン、J3 リーグの中である程度の成績を出した選手。また、成績を出すであろうと思われる伸びしろのある選手をリストアップしています。実績重視、将来性重視です。

根本的には、「懸ける想い」を大事にしています。勝利への執着心、90 分間ホイッスルが鳴るまで 100% 力を出し切ること。これは、長野パルセイロがずっと持ってきたエネルギーだと思っています。この部分を、選手補強・編成の一番の重要ポイントにします。

「懸ける想い」のかけるは、一番は、走り勝つこと。コンビネーション・コミュニケーションという選手同士の連携を高めること。前線は、1 トップであろうと 2 トップであろうと、選手同士が絡み合って相手ゴールに迫っていく、そういったコンビネーションプレーを発揮できるようにしたいと思います。中央でコンビネーションが構築されれば、今度はクロスボールが入りやすくなります。そうすると、高さや強さ、タイミングが求められますので、身体が強い選手、前に行くエネルギーがある選手が必要になります。そういった選手を獲得したいと思います。

最後に、J2 に上がりたいんだというエネルギーを持っている選手を獲得し、編成していきたいと思っています。

AC NAGANO PARCEIRO



PRIDE of NAGANO

AC NAGANO PARCEIRO

【事業で注力している点（4つの指標）】

事業面で注力しているポイントは、昨年のサポーターカンファレンスでもご説明させていただきましたとおり、大きなKPIとして「チーム成績に関係なく、毎年固定数を増加させる」ことです。

4つの指標とは、「一試合平均入場者数」「会員数」「シーズンチケット数」「ユニフォーム販売枚数」です。

クラブの成長のためには、土台づくりが必要です。ここ4年間、その土台づくり、基礎基本ができるようになることに注力をしています。

2020年、コロナのパンデミックで4つの指標が最低になってしまいましたが、トップチームにおいては2021年以降右肩上がりとなり、2023シーズンにおいて「会員数」「シーズンチケット数」「ユニフォーム販売枚数」で過去最高の数値になっています。

レディースチームにおいては、集客をもっと頑張らないといけない状況にありつつも、2022シーズンは「ユニフォーム販売枚数」を各チームにヒアリングしましたが、WEリーグ No.1の実績をあげています。

【ホームタウン活動の状況について】

昨年のサポーターカンファレンスで、2023シーズンは地域貢献活動に力を入れますとご説明させていただきました。選手スタッフが活動した地域イベントの数ですが、幼稚園や小学校の巡回活動、フレイル予防のための身体を動かす運動、職業講話への協力など、昨年2022年と比較して、ちょうど倍の200%の活動実績となりました。余談ですが、1か月程度前に、クラブに具体的なお問合せメールが入ってきました。それは、AC長野パルセイロおよびAC長野パルセイロ・レディースが地域貢献活動にもの凄く積極的に取り組んでいることに感銘を受けたので、ぜひサポートをさせて欲しいというご連絡でした。1つの事例ではありますが、地域の皆様にそのように感じていただいていることを、大変嬉しく思います。これに満足せず、引き続き、クラブ一丸で地域貢献活動、社会貢献活動をより強化し、地域の皆様との接点を増やし、選手やチーム、クラブを身近に感じていただき、結果としてスタジアムへの集客が増えるよう、取り組んでまいります。

【試合日における駐車場の運用について】

あらためて情報共有させていただきますが、信州ダービー時のように「南長野運動公園全体」を借り上げたら、すべての駐車場をクラブがコントロール可能となります。通常の試合においては、「公園」ですので、南長野運動公園のすべての駐車場をパルセイロが専有化することができません。「公園」ですので、通常の試合で「駐車券だけを販売する」ことができません。

2024シーズンに向けて、少しでも改善できるように、様々な観点から方策を現在協議中です。本件につきましては、今しばらくお時間をいただきまして、少しでも改善方法が固まりましたら、ホームページ等でお知らせさせていただきます。

【シャトルバスについて】

試合日の「篠ノ井駅⇄Uスタ」間のシャトルバスは、いわゆる「乗合バス（路線バス）の増便対応」です。

臨時駐車場から、Uスタへのシャトルバスを出す場合は、「貸切バス対応」です。

従って、現在運行している「篠ノ井駅⇄Uスタ」間のシャトルバスを臨時駐車場に寄らせる対応はできません。

信州ダービーのように、遠方の臨時駐車場を借りた場合、シャトルバス（貸切バス）を運行する運営を行うこととなります。

【会員限定イベント実施について】

試合日・シーズン開幕直前座談会 2月22日（水）実施

選手と一緒に集合写真 計8回実施／来場者プレゼント抽選会 計3回実施／ご来場ポイント記念品引換企画 運営改善済

AC NAGANO PARCEIRO



【LAD 試合日の LAD 公式 X にて、メンバー発表時に、他チーム同様に画像で発信できないか？】

実施するにあたっての費用、工数を調べています。

【2024 シーズンの「J3 リーグ公式戦」の放映について】

近日 J リーグから発表がなされると思いますので、今しばらくお待ちください。

【質疑応答】

【Q. 来期チーム人件費（強化費）をどこまで上げられるのでしょうか？】

【回答：今村】 J リーグが公表しています経営開示資料 2022 を見ますと、昇格した愛媛さんが 2 億 7 千万、鹿児島さんが 2 億 3 千万円、松本山雅さんが 5 億 1 千万円でした。来期のチーム人件費（強化費）は、今年昇格した 2 チーム並の予算を考えています。

【回答：村山】 現在の J3 リーグでチーム人件費（強化費）が 2 億を切るというのは、かなり厳しく、厳しい戦いを強いられます。現在、来期の編成、補強のための交渉を行っていますが、単純に金銭面だけで交渉するのは価格競争があり、長野にとっては厳しい現実があります。しかしながら、金銭交渉に頼らない強化策も考えています。1 つの方策は、新卒採用の強化です。情報ネットワークと目利きの能力が非常に重要です。その体制を固めるために強化部の組織体制の構築にも現在動いています。目利きのあるスカウト、トレーナー、フィジカルコーチなど、選手スタッフ、クラブ全体の総合力を上げていきたいと動いています。素材を見抜いて、育て上げて、戦える環境を整備したいと思います。そこにはアカデミーの強化も含まれます。

【Q. 長野 U スタジアムの芝生のコンディションについて】

【回答：今村】 本件につきましては、長野市様と現在協議をさせていただいています。

【Q. 地域との繋がりという観点において、集客の重要性について】

【回答：森脇】 私が長野に着任した 2019 年 7 月以降、一試合平均入場者数を上げるためにまず工夫をし実践をしたいと思った施策、理想ですが「すべてのホームゲームで子供たちの前座試合を行うこと」「地域の団体のパフォーマンスの場を創る」でした。地域との接点を増やしつつ地域貢献を行う、一試合あたりの固定の来場者数増に繋がるという観点からです。また、営業部門が絡む部分では、理想は全ホームゲームにおいて冠協賛について頂き、その協賛企業様やお取引様に団体応援にお越しいただくことができるようになれば、集客を押し上げる 1 つの方策となります。また、年間の入場者計画を組む中で、松本・金沢・大宮・富山・岐阜との対戦カードを基軸試合と設定し、計画的に集客強化をしていきたいと考えています。ホームタウンデーの設定、16 市町村在住の皆様へ足を運んでいただく施策も継続実施、推進できればと考えています。

【回答：村山】 私は強化の人間としてフットボールの部分から集客に貢献できるようにと思っています。同時に、地域の皆様が長野 U スタジアムに足を運びたいと思っていただけるような仕掛け、プロモーションが重要です。色々なアイデアを出してコンテンツを多く持ち、それをどれだけ発信し、興味関心を喚起できるかがポイントになりますので、発信力の強化も必要だと思っています。

【Q. 選手の新卒採用について】

【回答：村山】 昨年は、11 月から強化アドバイザーとして着任しましたので、そこからシーズン末にかけて、様々なネットワークを使って練習生を数多く呼びました。高卒・大卒の選手でトップレベルの選手は J1 や J2 といった上のカテゴリーから声がかかります。しかしながら、J2 リーグの下位チームと J3 リーグのチームとは差はないと思っていますので、早く見抜くこと、声を先にかけることが重要となります。



PRIDE of NAGANO
AC NAGANO PARCEIRO

【Q. 信州ブレブウォリアーズから学ぶことについて】

（回答：村山） 先日レディースチームのアウェイ戦・セレッソ大阪戦のため大阪に行った際、エヴェッサ大阪の関係者にお会いしました。バスケットボールの興行から学ぶことは沢山あると思います。長野市さんとの連携協定もありますので、パルセイロが積極的にハブとなって、今までやってないことを積極的に取り組めればと思います。

【Q. メンタルサポートについて】

（回答：今村） 今シーズン、メンタルコーチは関わっていました。また、実は私が着任してから、監督コーチングスタッフ、フロントスタッフを対象に研修を受けてもらいました。貴重なご意見をいただきましたとおり、選手スタッフ、従業員のメンタルケアは重要なポイントですので、そこにも目を向けて引き続き取り組んで参ります。

（回答：村山） 常駐は難しいとは思いますが、専門知識を持っている方との対応窓口を設けたいと考えています。

【Q. 家族向けのサービスについて】

（回答：今村） 貴重なご意見ありがとうございます。私も重要なポイントだと思っていますので、検討し、来シーズン何かしら施策を実施したいと思います。子供たちに喜んでいただく施策はもちろんなのですが、高齢社会を迎えていますので、おじいちゃん、おばあちゃんと三世代でご来場いただけるような施策も実施できればと考えています。

【Q. 外国人選手の獲得の可能性について】

（回答：村山） 外国人選手の獲得については、選手年俵だけでなく、通常、通訳、家、車などの付帯条件が付いてきますので、現在のパルセイロの予算規模から言うと難しい、というのが正直なところです。

（回答：森脇） 外国人選手を受け入れて、その選手が活躍できるか否かの重要なポイントとして、本人、ご家族が安心して過ごせるかというサポート体制が必要となります。選手自身が日本の文化風習を学ぼうという考え、姿勢があるかも要素となります。

今年、レディースチームにタイ女子代表選手2名が加入してくれました。試合日を含めて必要に応じてタイ語通訳を手配したり、そのほかクラブとして、今できる最大限のサポートを行っています。

【今村社長ご挨拶】

本日はご参加いただき、貴重なご意見ご要望をいただきありがとうございました。熱いサポーターの皆様がいて、長野パルセイロは幸せだなと心から思います。本日皆様からいただいたご意見やご要望にお応えできるよう、行動に移れるように取り組んで参ります。

一年間ご声援ご支援をいただきありがとうございました。引き続き、よろしくお願いいたします。

AC NAGANO PARCEIRO