

## 2016 サポーターカンファレンス 議事録

2016/2/14(日) 10:30～12:30

南長野運動公園 長野オリンピックスタジアム 会議室2

—(株)長野パルセイロ・アスレチッククラブ出席者—

代表取締役社長：堀江三定

統括本部長：有賀覚

営業事業本部長：井原邦典

運営・事業担当チーフ：満田浩貴

管理運営本部長：町田善行 / 運営担当：旗手真也、三浦千奈

### 【開会の挨拶】

(堀江社長)

皆様おはようございます。本日はお忙しいところ、また天候の悪い中大勢の皆様にお集まり頂きまして誠にありがとうございます。また、日頃よりパルセイロに熱い熱いご支援、ご声援をしていただきまして、改めて感謝申し上げます。

本日はサポーターの皆様とのカンファレンスということですが、これまでこういった会をなかなか開催できませんでした。我々は皆様と共にこのクラブを何とかいいクラブにしていきたいと考えて活動しておりますが、マンパワー問題などを含め、さまざまな原因もあり、なかなか皆様の期待に応えられていない部分があると思います。ただ我々も決して後ろ向きで活動しているわけではありませんし、少しでも地域の皆様と共に進んで行きたいという気持ちに変わりありません。皆様の意見も真摯に受け止めさせていただきながら、進めさせていただきたいと思っております。そういった意味では、風通しを少しでも良くしていきながら皆様との意見交換をできればと思っております。本日は時間に限りはございますけれども、皆様の忌憚のないご意見を聞かせていただきたいと思います。また、事前にサポーターの皆様より集約を頂いておりますご意見についても回答をさせていただきたいと思っております。ただ、今の現状、すぐに解決のできることと、物理上解決できない部分、検討の必要な部分がやはり出てくると思います。しかしできるだけスピーディーに対応できるように心がけて参りたいと思っております。

先般の新体制発表会では、私のまとまりのない話を申し上げまして大変失礼だったかと思っておりますが...ただその中で申し上げたとおり、このクラブは本当に地域・サポーター・ファン・スポンサー・行政の皆様、この皆様に支えられているクラブということをもう一度クラブの人間がしっかりと認識をする。そういったところから取り組んでまいりたいと思っております。社長に就任させていただいたのは今年の3月ですが、パルセイロには昔からさまざまな形で関わってきており、思い入れもあります。また、長野県サッカー協会副会長という立場でもございます。しかし皆様とお話をする機会がなかなかなかったとおもいますし、そんなこれまでの状況の中こういった会を開催でき、うれしく思います。また、私自身がこの1年で感じたことをこのクラブの中で見つけて行きたいと思っております。

そこで、まず冒頭にこのクラブの現状をお話させていただきますので、多少お時間を頂きたいと思っております。その後、質問に対する質疑応答に時間をとってまいりたいと思っております。

### 【2015 シーズン総括】

さまざまな場所で講演をさせていただいております。その醍醐味が「サッカーで街を元気に～パルセ

イロが果たす役割～」ということであり、本日は講演の際に使用している資料に具体的な数字を入れ、皆様にお話させていただきます。

まず我々のクラブの活動理念ですが、HPにも載っておりますので皆様にもご理解いただけています。先ほども申し上げましたとおり、地域の皆様と共に歩んでいくというなかで活動しております。地域密着、協働型スポーツクラブを目指して活動して行きたいということでございます。また、サッカーをはじめとするスポーツ文化の普及・振興に貢献し、スポーツ文化の創造に寄与したいと思っております。また、子どもたちの健全な育成の支援をしていきたいと思っております。

ではクラブのビジョンについてはどうなっているの、という話を皆様から頂いておりますが、実は2012年に市民会議(<http://www.parceiro.co.jp/news/topic/201210241232.html>)の中で当時の社長が話しており、我々はその中長期ビジョンに基づき活動してきました。しかし当時、大きく変わったことがあります。2012年に我々はJ2への準加盟申請をし、それと共にスタジアム建設へ、という流れになっております。また、当時からのJリーグの状況の変化ですとか、内容の変化などを加味しながらこの曲線を描いております。入場者数だとか売上高だとか、具体的な数字だけが先行して記入されておりますが、そうのご理解いただければと思います。例としては、2015シーズンにはJ2での戦いをスタートさせている、という目標となっております。レディースについては2016シーズンに1部昇格を目標にしておりましたので、目標を達成しているということになります。2015年の売り上げとしては5億8千万円という目標を立てておりました。3月に株式総会となりますので実際にはまだ集計をしている最中ではありますが、最終的には6億円弱になる予定でございます。したがって、売上げのほうはこの数字に見合った形となります。それから平均入場者数についてですが、2015年は5,000人という設定になっておりました。ですが、皆様からの声でもありましたとおり「HPに記載している平均入場者数目標3,000人と記載しているのはなぜか」ということなのですが、あくまでJ2昇格への条件であるという意味でした。しかしその件についてクラブの説明の仕方だとか、意味を共有できなかったということで反省をしております。2016シーズンからの目標数字などにつきましては、Jリーグの平均数などを加味しながら目処を立てて行きたいと思っております。後ほど、収入の割合についても触れていきますが、その中で入場者収入がどのように占めているのかという部分も見ながら、観客増についての対策を講じていきたい、というのを理解していただきたいと思っております。

ただ、2012年当時は8億円の売上規模であればJ1に行ける規模だと考えられておりましたが、実際の2014年の状況としては、J2の平均は10億。松本山雅さんがJ1に昇格して20億になりました。J1は最低でも20億以上という数字ですから、我々も、J2・J1に昇格する為にはそのくらいの規模になっていかなければいけないな、というところなんです。

我々クラブとして、一番大事にしなければならないこととしてはやはり、成績。それから、しっかりとした経営基盤。チームが強くても、クラブの体制がダメになってしまうとチームは存続しません。それから、もうひとつプラスされるのが、どのように皆様に満足を得ていただくか、という点。この3つが揃って初めて、クラブが地域の中で生きていけるんだということを思っております。その中で、売上げについてはJ2で闘う規模には近づいております。観客についてはこの後推移を見ていきますが、昨年の平均は4,700ということでありまして。J2の平均が6,700人ということなので、J2に昇格したときにJ2の平均を上回るようにしていきたいという過程の中で、2016シーズンは少なくとも6,000人程度の動員は最低限必要だと思っております。ただ、これは大変なことだと思います。もう、スタジアムができたから観客が増えるわけではないと思います。やはり、足を運んでくださった皆さんが「また来たい」「もっと楽しみたい」と思ってくださいるようないろんな要素がある中で、観客は増えていくのだと思います。この点については、本日も越し

のサポーターの皆様にもご協力をお願いしたいところだと思っております。ただ、今までこういった話をしてこなかった部分もあるんですけども、観客増に関しては皆さんと共にいろいろな取り組みをしていきたいと思っております。この推移でいくと、2019年にJ1にあがれるような体制に持って行きたいと考えております。それから、現在、J1を経験したクラブがJ3に転落してきています。これについても、各クラブの事情やいろんな要素があると聞いております。たとえば、いろんなお金のかけ方があると思います。勝つ為に、お金をかければ降格しないという考えでおりますと、経営とのバランスが崩れ、そうしたクラブは降格してしまうということもあるかと思っております。そういった意味でも我々のクラブは基盤をしっかりとして、J2昇格後に降格圏内に入るようなクラブではなくJ2定着・J1を狙うクラブとして体制を整えて行こうと考えております。ただ、口で言うのは簡単で、実際には整えられていないというのが現状です。常に、J2昇格を目標とすると共に、今はその基盤もしっかりさせる、重要な年だと思っております。サポーターの皆様にもご理解いただき、いろいろな意見もあるかと思っておりますが、我々クラブと共に、J2・J1のクラブになれるように力を貸していただければと思います。

では、収入の話に移ります。2014年についてはJリーグより公表されておりますとおり、4億2千6百万円。2015年はまだ集計中ですので5億8千5百万円としておりますが、おそらく5億9千万円くらいになるのではないかと考えております。収入の割合についてですが、多くを占める広告料収入(スポンサー様からの広告料)が2014年は67%、2015年は62%ほど。次に多いのが入場料収入となりますが、こちらはスタジアムの効果もあり2014年の12%から2015年は16%にあがっております。そのほかはJリーグの配分金・アカデミー関連が3%、そのほかの収入が12%となっております。売上前年対比を見てみると、2014年から140%UP程となっております。ただ、先ほども申し上げましたとおり、2015年の分につきましては現在仕分けと決算の最中ですので、最終的な数字が出たところで発表させていただきます。

次に2014年の支出を見ていきます。支出の割合でいうと、チーム人件費が46%、試合関連経費が3%、トップチーム運営経費が11%、アカデミー運営経費が6%、女子チーム運営経費が3%となっております。では2015年がどうなったかという、チーム人件費が37%、試合関連経費が7%、トップチーム運営経費が11%、アカデミー運営経費が6%、女子チーム運営経費が4%となっております。2015年は販売費及び一般管理費が35%を占めておりますが、これはジュニアユースの海外遠征などの費用が含まれており、2014年より増えています。

J2クラブの収入の平均と比べますと、入場料収入の割合はさほど変わりはありません。ただ、その他収入の部分が少し足りないかな、という状況でした。ただ、規模でいうとJ2の場合10億規模での割合になります。支出については、チーム人件費が40%、試合関連経費が8%、トップチーム運営経費が13%、アカデミー運営経費が4%、女子チーム運営経費が1%となっております。J2クラブは22クラブありますので、その中でもJ1レベルの費用を持っているクラブと、我々と同じような収入で運営しているクラブとありますので、その辺はJ2の中でもばらつきがあります。ただ、この数字を見ると、我々も入場料収入、その他収入の部分をもっと延ばしていかなければならないという中で、事業や物販などについて計画していかなければならないなと考えております。

J3クラブの収入の平均を見てみると、我々のクラブもそうですが、広告料収入が59%とほとんどの割合を占め、J3の特徴を如実に示しています。どうしてもスポンサー様からの広告料収入に頼っているのが特徴です。もちろん、スポンサー様方からの収入もありがたく、今後も増やして行くべきところではございますが、割合としては少し変えていかなくてはというところではあります。

それから入場者数の平均ですが、2011年(2,281人)から2015年(4,733人)まで伸びております。これ

については皆様大変感謝しております。2015年は新スタジアムということもあってこの数字ではありませんけれども、先ほどお見せしました中長期でのビジョンの中では5,000人を謳っていましたが、実際は少し足りなかった結果となります。各Jリーグ平均と比べてみますと、J1が17,803人、J2が6,845人、J3が2,432人ということです。J3の平均は超えておりますけれども、我々はやはりJ2を見て、観客動員を増やすことを考えていきたいと思っております。そういう意味では、J2の平均にいかにか近づけていか、または超えていけるかというところで入場料収入の部分も見ていきたいと思っております。また、先ほど言い忘れましたが実は女子の入場料収入も含まれておりますので、女子のチームを持たないクラブよりはプラスアルファということになります。そのためやはり、トップチームだけの収入でいくと6,000人を超える数字でないとこれから厳しいのではないかと現状です。

次にクラブの人員構成については、役員9名、その中で私を含め常勤3名。社員については36名。しかしこの中には現場スタッフ(監督、コーチなど)が25名ほど含まれております。これを見てわかるとおり、クラブの運営に関わるスタッフは10人弱ほどということになります。これについては皆様からも、なぜ運営の人間を増やさないのかという声を聞いております。これはクラブのバランスの中で少しずつ増やしていこうというのが現状です。また、私が1年間見てきた中で感じたのは、このクラブの組織がしっかりしていなかったということです。そこでこの2月1日付で、4つの本部を作りました。(1)運営管理本部・・・総務/経理/広報/運営 (2)営業事業本部・・・営業/事業/イベント窓口(講演、巡回指導等)(3)強化本部・・・トップ/レディース/アカデミー/スクール(4)南長野本部・・・スタジアム管理/スタジアム案内 こちらについては実は昨年までも球技場の管理のお手伝いをさせていただいておりましたが、4月1日付で本格的にスタジアム管理のほうさせていただくことになるかと思っておりますので、球技場管理室にもクラブのスタッフが常駐する形となります。こちらについても、しっかりと決まった段階で皆様にご報告をさせていただきます。現在は小池というものが役員との兼任で本部長としております。

我々のようなスポーツクラブの特性として無形性/同時性/消滅性/異質性/多様性というものがあり、これも認識しておかなければなりません。特に「多様性」について。たとえばJリーグでもこういった話があったのですが、我々は何を売っているんですか?という話をするとき、やはり感動とか楽しさとか、そういったものを売っています、ということなのです。ただ、喜びだけではなく、苦痛も同じように売っているということを理解しなければならぬと言われております。それは、チームがずっと勝ち続けるということはありませんし、そういったときは苦痛や悔しさを売ることになります。ただ、そんなときでもいかに皆様に満足をしていただけるかが、我々の大きな仕事ではないかと思っております。決して苦痛ばかり与えてしまうシーズンばかりにはしたくないので、皆さんに楽しんでいただきたいので、せっかくのあれだけのスタジアムです。スタジアムの雰囲気はいい物にしていくとか、どう活用していくかということ。申し訳ないのですが、昨年は正直運営がてんでこまいでした。しかし我々はもっともつとろんなことができると思っております。あれだけのスタジアムで試合を運営するということは、人も必要ですし、これまでの規模とは違う。様々な要素が出てきます。しかし、昨年の1年でいろいろな要素を経験して来ました。ただし冒頭にもありましたとおり、すべて一気に皆様の要望に応えていけるかというのは、申し訳ありませんが不可能です。可能なものから少しずつ、改善していきたいと思っております。たびたびのお願いとはなりますが、サポーターの皆様にはご協力とご理解をお願いしたいと思います。

我々の目指すものとしてはやはり、冒頭にお話いたしましたクラブ理念に加えて、スタジアムを中心とした地域のコミュニティを提供していきたい。それから、バドミントン、アイスホッケーも我々の仲間とした総合型スポーツクラブとしても、サッカークラブとしても、スポーツを通して地域を元気に、活性化していきたい。現状置かれている立場も十分に理解しているつもりです。皆様のご意見とご協力を頂きながら、

進んでいきたいと思っております。この後も忌憚のないご意見をぜひいただきたいと思っております。

## 【事業】

いつもお世話になっております。統括本部長の有賀です。私からは、皆様から寄せられたご意見の中でも、事業関連につきましての回答を中心にご説明させていただきます。

### 《ファンサービスについて》

我々も、ファンサービスについては足りていないことは自覚しております。去年は途中で監督の交代でギスギスしたりという状況もありました。スタジアムでもそうですが、日常的に外に出て皆さんと触れ合う機会がなかなか作れなかったということで反省しております。それについては、今年については積極的に行っていきたいと思っておりますので、社長を通してチームスタッフとも約束をできております。ぜひ皆様からもこんなことできないかというお話を頂きたい。そして、可能なことは積極的に行って参りたいと思っておりますし、ちょっと難しいな...ということに関しては迅速なお返事とその理由をお伝えしなければならないと思っております。昨年場合は、このお返事がうまく伝えられなかったかなと反省しております。

### 《チケットについて》

今年の入場料金については、HPでも発表させていただいております。

去年はメインスタンド／ゴール裏／バックスタンドの3つのブロックに分けておりましたが、ホームゴール裏とバックスタンドを統一した形に変更しました。幾つか理由がありまして、まずチケットの簡素化。そしてゴール裏のトイレや売店の混雑解消、それからボランティアのコスト減ということです。シャトルバスの無料化についても、今回チケットを値上げすることで何とかできないかと検討いたしましたが、ゴール裏のエリアをバックスタンドと同じ値段にするということは、すべてのものをゴール裏の料金値上げでまかなうように見えてしまうのではないかとということで断念いたしました。その代わりに、この後説明いたしますが、サポーターズクラブ会員の皆さんの会員証提示で、無料でシャトルバスに乗れます、というサービスでカバーさせていただくことに致しました。

### 《入場料収入について》

Jリーグの資料を見ていただいて、掛け算や割り算を駆使していただくとうわかってしまうことなのでこちらからお答えします。トップチームのお客様の単価は1,006円。おとしが600円でした。これはスタジアムの効果だと思えますけれども、そこから1,000円台まで伸びました。レディースは200円から400円に。こちらもおとしに比べ客単価は倍になったということです。

それでは2016シーズンどうしていくかというところですが、試算では客単価1,100円×15試合×平均6,000人の動員ということで約9千万円の入場料収入を見込んでおります。レディースについては客単価800円×13試合×平均2,000人の動員ということで約2千万円の入場料収入を見込んでおります。ただし、実はこれでも計画には追いついておらず、1億2千万円位の入場料収入が欲しいところなのですが、1千万円ほど足りないということです。なんとか工夫していきたいと思っております。また、2016シーズンは我々にとっても予期せぬことだったのですが、経営的には大変ピンチです。なぜピンチなのかと言いますと、ホームゲームが昨年より5試合減ってしまっていること。先ほど、昨年の客単価1,000円という話をしたのでわかってしまうかと思っておりますが、2千5百万円程収入が減ってしまうこととなります。そういうことで、何とか入場者数を増やすことでまかなって行きたいと思っております。

優待券について、まだまだダブつきがあるというご指摘もあります。優待券の回収率については、トップチームで10%、レディースで8%です。レディースのサポーターズクラブの皆さんに特典としてお渡し

している優待券については90%回収できております。ということを見ると、上手に街に配ることで集客につなげて行きたいと思っております。

#### 《サポーターズクラブについて》

昨年の会員数が2707人でした。今年は何とか4,000人に増やそうと考えております。これについては、先ほど申し上げたとおり、シャトルバスの無料特典。それから新たに「集金袋」ではないですが...サポーターズクラブの会員を皆さんにも協力して集めていただいて、この封筒に名前とコースを記入していただき年会費を入れてもらうというものを作りました。そして、幹事となり会員を集めていただいた方のお名前も記入していただき、その方にはたとえば古着の無料引換券をつける等の得点を設けて、より多くの会員入会に結び付けて行きたいと思っております。これは後援会もそうですし、スポンサーの皆様にもお願いをしまいたいと思っております。

#### 《市立長野高校との提携の成果について》

アカデミーの市立長野高校との提携というのは、私共がまだJFLの時代に考えられたものでした。ところが、J3リーグというものができ、パルセイロはJクラブになりました。JFL時にはなかなか他Jクラブとの対外試合ができず、魅力がなかったということで、高校選手権への参加を目指し市立長野高校との提携を進めておりました。しかしJリーグの一員となった今は状況が変わり、浦和レッズだとか横浜Fマリノスだとか、ビッククラブの下部組織とも試合ができるようになりました。そうしますと、高校サッカーにだけでなく、ユースという選択肢が増えたこととなります。子どもたちの選択肢が増えたことによって、子ども達も親御さんたちも混乱してしまっている部分が見受けられる、というのが現状です。この問題につきましては、S級ライセンスを持った眞中幹夫氏に新たにアカデミーダイレクターとして就任していただきましたので、整理していったいただきたいと思いますと考えております。

#### 《ライオ어의今後の展開について》

これまでに4体のマスコットを発表しておりますが、Jリーグに登録しているのは「ライオー」のみです。残りの3体については商標はとっておりません。お金がかかるので、順番に行っていきたい、今年一年はライオー中心になるのかな、と思っております。そのライオーについてですが、まず、走れない。それから視野が狭い。頭が重い。呼吸が困難。サッカー選手としては欠点が多すぎ、この部分を改善しないと、特に夏場はなかなか活動できません。すばらしいディレクターの方をお願いをしたので、フォームについてはこだわって頂いたのですが、動きやすさについては追求できず...その部分についてまず改善が必要、というところです。

#### 《駐車場について》

こちらについても特に多くのご意見を頂いております。現状がベストな形だとは思っておりませんので、皆様からもたくさんアイデアを頂きたいと思っております。

今までこの会場(オリンピックスタジアム)で行われた1万人規模のイベントの際は、公園内のテニスコート・体育館・球技場すべての施設をストップさせていました。ただ、我々はあのスタジアムで1万人を超える集客を目指しています。年間20日、レディースを含めると30日近く、この施設(南長野運動公園)をストップさせることは当然できません。なので、大規模な試合が開催されていても、公園内の全ての施設が動いている状態を作っていかなければならない、ということが前提としてあることを理解していただきたい。そういった中ですが、昨年のレディースHG最終戦、3,800人以上が来場した際、トップと同じような駐車券コントロールをしませんでした。当然試合開始15分前には第一駐車場は満車になり、第二～第四も満車という状況でした。そしてほとんどの人が商店街や、公園南側の沿道に駐車をし、混乱が生じておりました。この混乱が生じない為に、駐車券でのコントロールが必要となり、駐車券をお持ちでない

方はシャトルバスでお越しく下さいという誘導をせざるを得ないという状況です。レディースHG最終戦の際、ハーフタイムに私が駐車場の様子を見に行った時のことです。一人の女性が「駐車場がありません。助けてください」と訴えてきました。その方は、公園の周りをぐるぐる彷徨っていたのです。「あそこなら駐車してもいいかな...」と思い当たっても、周辺の商業施設や路上にとめる勇気がありませんでした。そして、もう一度スタジアムに戻ってきた、という方でした。こういった方をできるだけ出さないように、駐車券でコントロールをさせていただいております。

今年から、サポーターズクラブのスペシャルパートナー会員の方、スポンサーさんにお渡しするラミネート駐車券ですが、コピー防止用紙を使います。というのも、コピーしている方が中にはいるのではないかという指摘がありましたのでそれができないように作りたと思います。ラミネートではなく紙で発行している駐車券もありますが、これも同じように、コピー防止として毎回、紙の色や大きさを変えることで不正防止としたいと考えています。第一駐車場の800台の振り分けですが、まず60台分はシャトルバスの導線確保として潰されます。サポーターズクラブからは昨年は途中で追加して350台、スポンサーに400台近く配布しています。それから、メディアなどの紙の駐車券発行は150台ほどで出しています。ただ、毎試合難しいのは特にスポンサーさんで、各試合どれだけ来てくださるか把握するのは大変難しいです。そのため、毎試合60台ほどの空車が見られました。それに対して、市民の方々から「空いているのになぜ使えないのか」という苦情が市役所に多く寄せられました。この対策については今週、市役所とも話し合いの場を設けています。クラブ側としても、できるだけ100%の割合で駐車場を稼働させたいし、せっかくスペシャルパートナー会員になってくださっている皆様の権利もしっかりと守っていきたい。という中で努力してまいりますのでよろしくお願い致します。

ちなみに試合終了後、駐車場から退場するのに30分~40分かかることがあります。たまにとても早く15分で出られるときは、警察官の方が誘導に協力してくださっているときです。ただ、我々も警備員と共に一生懸命誘導しておりますが、30~40分かかってしまうことはご理解いただきたいと思います。

#### 《シャトルバスについて》

シャトルバスの使用率について、長野駅から出せないですか、というご意見も多く聞きます。改修される前の南長野の際でも、確かに長野駅からバスは出しておりました。ただ、大赤字でした。赤字の原因としては、往路は3回転ほどできて良いのですが、復路については、一度帰ると次に来るのは早くても1時間半後でした。交通渋滞のある場合は2時間後です。そういうこともあり、NPBの試合の際にも長野からのバス利用はどんどん下がっています。というのは、篠ノ井駅に向かったほうが早く帰れるということが皆さんわかってきているからです。なので、長野駅からのバスについては「シャトルバス」ではなく「ツアーバス」状態になってしまいます。ツアーバスであれば、アウェーのバスツアーと同じように申込をさせていただいて最低催行人数に達した場合催行し、帰りも同じバスに乗って帰る、というやり方しかないかなと思っています。この件については我々のスポンサーになってくださっているバス会社様に対し、アウェイだけではなくホームゲームでもツアーを企画しませんか？という提案をしていきたいと思っております。

また、シャトルバスとは異なりますが、バス路線の中で「田牧経由さいなみ線」という経路があり、すぐその団地まで来ています。ただ平日のみで、土日は運行していません。今年にはできないという結論が出てしまったのですが、土日の運行と、南長野運動公園まで伸ばすことも含めてできないかということ、アルピコさんと来年に向けて調整しています。タイミングによっては陳情しなければならぬので、その際は、スタジアム建設の際のような署名活動で皆様の力をお借りするかと思いますのでよろしくお願い致します。

#### 《臨時駐車場について》

73.5%、66.7%、57.4%、36.1%、66.7%この数字がそれぞれの臨時駐車場の稼働率としてあります。この中で一番高い73.5%というのは、篠ノ井駅西口の駐車場です。満車になったのは昨年3回ありました。西口の稼働率が高いということは、車で篠ノ井まで来て、シャトルバスに乗ってスタジアムに来てもらっている方が一番多い。ということは、篠ノ井駅の周辺を中心に我々がもっと駐車場を確保できれば使っていただけということがわかってきています。

他の臨時駐車場は大体徒歩で20分圏内。要するに、40分は歩けないけど20分なら歩いてもらえるということもわかったので、この周辺の地域の皆さんに何とかお願いして臨時駐車場を増やして行きたいと思えます。大きな臨時駐車場は確保するのに時間がかかります。なので、なかなか企業さんと協力しづらい。そこで、数台でも良いのでお借りできませんか、というお願いを今年はしていきたいと思えます。そして小さい駐車場が増えていくと「うちも協力しようかな」というようになってくれれば良いなとも思えます。それから、20分歩いていただけるのであれば、その圏内に停まる長野駅からのバス停が二つあります。免許センターと、松代線の八幡原です。松代線においては、1時間に2本動いています。なので、こちらも是非活用していただきたいし、我々もこの松代線の存在をアウェイのサポーター含め打ち出していきたいと思っております。

#### 《アウェイバスツアーの告知について》

確かに、昨年より一昨年の方が宣伝活動を行っておいりました。この理由については、クラブから手が離れてバス会社さんが独自に企画から催行までを行うようになってきていることです。ただ、例えば遠いバスツアー(単価の高い)で催行されなかった場合どうしてもサポーターの皆様の遠征費用の負担が大きくなってしまいます。どうしても1台はツアーバスがなくては困る！という場所については、クラブも宣伝して手助けをするという形で伝えております。そして、スケジュールがあった場合例えば土橋アンバサダーや大橋も一緒に参加して一緒にアウェイツアーに行くというような工夫もしていこうと思っております。

#### 【広報】

(町田)

今年から運営と広報の担当をさせていただきます。まず運営のほうですが、先ほど紹介がありましたとおりのトップチームの試合運営については旗手、レディースチームについては三浦ということで担当します。トップ/レディースと分けてはおりますが、実際は肩書きとして棲み分けをしているというだけで、多少人数も増え、運営のほかにも事業担当も新たに来ましたので、事業部とも連携しながら運営をしていきます。例えば選手を使ったイベントについても充実させていければと思います。

広報の部分についてです。現在、トップチーム/レディースチーム共にキャンプを行っていますが広報も一人ずつ帯同させております。広報担当は昨年まで、兼務で行っていた部分もございました。まだ実際には改善できておりませんが、少しずつ情報発信力をあげていきたいと思えます。もちろんHPだけではなく、facebook/Twitterなども活用しながら皆様にお伝えしていきたいと思えます。また、まだセクション分けしてから日が浅いので課題等はたくさんあります。facebookにコメントを頂いたり、メールを頂いたりしております。こういったところからも皆様のご意見をうまく吸収しながら様々な情報発信をしていくように努力してまいります。

#### 【運営・事業】

運営関連につきましては、昨年まで私が担当しておりました。今年度からは事業担当に移りましたので、運営・事業関連として併せてご説明させていただきます。



## 《運営について》

大きく2点、皆様からご要望を頂いておりました。まず1点目は「フードコート」について。インナーコンコース(屋内)／グルメスクウェア(ビクトリーロード右側)の二つのエリアで販売しております。営業セールスの部分を言いますと、インナーコンコースについてはシーズンを前期と後期にわけ、各出店者様に出店してくださいました。グルメスクウェアについてはスポット(各試合ごと)で出店していただいております。年間通してサポーターの皆様より一番多く意見を頂いたのはフードの”質”の部分です。これについて出店者さんも悩みどころとなっております。というのも、インナーコンコースについては火気が使えない。火が使えないとなると限られたものしか提供できないという問題がありました。グルメスクウェアについては屋外なので、火気使用の許可さえ申請すれば、焼き鳥などの火気を必要とするフードの提供も可能でした。インナーコンコースで火気が使えないことでの皆様から頂く意見やご要望を受けまして、関係各所と調整を行いました。そして、今期についてはインナーコンコースでも火気を使えるようになりましたので、質の高いフードの提供ができるようになったと思います。なおかつ現在私が考えている段階なのですが、出店者同士の競走ではないですけど...質を更に上げていただくために、例えば皆様に投票していただいてその月のチャンピオンを決めて、その月の出店者さんのなかでランク付けをしていくというものひとつのアイデアではないかと思っております。ご要望いただいていたフードコートについては、火気使用可能ということで昨年より大きく改善できるのではないかと考えております。

そして2点目は「再入場」についてです。

昨年、ここ南長野に立派なスタジアムが完成しました。しかし、竣工から開幕までは2週間でした。私も運営もそれまで図面上でのマニュアル作成ということもあり、「日本一立派なスタジアム」をどう2週間後の開幕に準備できるかという状況でしたので、試行錯誤いろいろなシミュレーションをしながら行ったのが昨年の開幕の状況でした。その中でも、再入場できないというところについてはコストの部分やボランティアさんの人数の問題もありました。しかし、最後の方の試合ではそれらの問題も目処が付きましたので再入場可という形で取り組んできました。また、年間通していく中で、お客様の導線の確保／出店搬入の車両導線確保／安全の確保等を加味しつつ、今年については再入場を可能と致します。また、チケットもぎりのゲート設置を少し工夫することで、開門前からグルメスクウェアでフードが購入できたり、交流プラザ(グッズ販売所や USTREAM 設置場所)に行くことができるようになります。昨年は開門前に時間を持て余してしまっていたかと思いますが、事前にグッズ・飲食が購入できるなど大きく改善できるかと思えます。

その他に、インナーコンコースについて非常に混雑してくるとの指摘もございました。この件につきましても、我々とボランティアスタッフが協力し合いながら随時お声かけをする形で対応していきます。また皆様もご存知かと思いますが、2階層の傾斜が大変急になっております。そんな中、子どもたちが走り回って非常に危ないという件もご意見いただいております。我々も、4名の制服警備員を毎試合巡回させております。スタジアム内を巡回しながら、危ない行動を見つけては随時注意していただいておりますが、1万5千人規模のスタジアムなのでどうしてもケアしきれない部分もあります。もし、皆さんの中にも見かけた際には一言声をかけていただくなどご協力をしていただけると幸いです。しかし、我々スタッフもおりますので、言いにくい際には我々に声をかけてください。

## 《事業》

そして事業的なお話になりますが、ファンサービスでや様々なホームゲームでのイベントは、我々クラブの弱い部分でございました。しかしこうしてクラブのスタッフが増えたことによって、皆様のご意見な

どを聞きながら可能な限り出来ることから取り組んでいきたいと思っております。試合会場でも、大橋も含め私どももスタジアムコンコースにおりますので、是非声をかけていただいで面白いアイデアがあれば教えてください。

そして、先ほども社長からの資料での Jリーグクラブの収益構造のなかにもありましたとおり、入場料収入よりもスポンサー収入が 8 割占めております。ここの中で内訳ありましたけれども、Jリーグクラブ、大体 J1/J2 だとスポンサー収入 50%、J3 が 60%です。この割合をできるだけ J2 のほうに近づけていくとなると、スポンサー収入もちろん増やしていく中で入場料収入もあげていかないといけません。そこで先ほども社長の話もあった目標平均入場者数 6,000 人というところなんです、その根拠として「ホップ・ステップ・ジャンプ」ではないですが次の舞台である J2 の平均(6,800 人)にできるだけ近づけて、来年の昇格でステップアップできればというところであります。ちなみに、我々のクラブの 2015 シーズンは 4,700 人という数字だったのですが、この数字は J2 クラブと比較した際に下から何番目の数字だと思えますか？・・・実は下から 5 番目の順位です。やはり J2 に上がった時点で経営を安定させる為、現状の数字を更に高めていかなければなりません。だからこそ今年は 6,000 人の目標としております。なおかつ、入場料収入の面でも全体の収入で 120%上げていくのであれば、先ほど有賀が伝えたような数字で行かなければ入場料収入も超えていかなければなりません。

また来場者の顧客満足のところで、やはり、スポーツは筋書きのないドラマですので”勝利”は保障できない。勝てる試合もあれば負けてしまう試合もあります。それ以外の部分で、来てくださったお客様にどう満足していただくか。その中で我々が事業的なことでカバーしながら、サッカーで皆様の 1 日を少しでも満足できるものにしてあげたいと思います。スタジアムプロモーションとして、行政さんとかかわりの中で物産展を開いたりといったことも考えています。例えば『真田丸』の影響で今は上田、松代話題のスポットとなっておりますし行政とのタイアップの中で観光ブースを開き、おもてなしの観光 PR 等、様々な企画も検討中です。

また、商店街とのコラボをしたらどうかという声もいくつかいただいております。5 年前、商店街の中央通りを歩いてみても、パルセイロ関連のものは見当たりませんでした。しかし年々、認知度も高まり、すこずつオレンジ色が広がってきています。また、商店街の皆さんも 4 年ほど前からでしょうか、月に一度の定例会を「パルセイロ活性化委員会」という皆さんが開催し、どうパルセイロを使って街を盛り上げていくかという話し合いを行っております。その中で実際に行っていたのは、昨年ですと御開帳の影響もあったのですが中央通りにバナーを掲げてくださったり、ポスターを張ってくださったり、募金箱の設置もご協力いただいたり...また JFL、レディースの優勝パレードも中心になって行ってくださいました。そういった、商店街さん主催のなかでお互いにコミュニケーションをとりながら行っております。また頂いた内容の中で「商店街で買い物をしたレシートを集めると駐車券がもらえる」というアイデアもあったのですが、そういった集客の面でもコラボができたらな、ということは思っております。ただ、現状のスポンサーさん方の権利を及ぼさない範囲の中で、上手に商店街さんとのコラボなどでスタジアムに集客はしていきたいと思えます。

続いてグッズ関連です。「普段使いができるようなグッズがあれば」とのご意見もありました。他のクラブも参考にすることでデザイン、配色等も検討し皆さんのニーズにあったグッズを作っていきたいと思えます。それと「子供向けのグッズも欲しい」という要望もありました。昨年、ライオンが誕生しました。やはりマスコットの持つ価値というものは大きいと感じております。グッズとコラボレーションしながら子供達より親しみを持っていただけるグッズを作っていきたいと思えます。現在、ボールペンとシャーペンを作成しているところです。しかし文具についてはどうしてもロット(最小製造数単位)が多くなってしまいます

ので、バランスを考えながら選定して製作していきたいと思います。

それでは、質疑応答に移ります。ご質問のある方は挙手にてお願い致します。

【ご意見:男性】

(Q1)おとし、TOP チームの給水器(水飲み器)が1台しかない状態を見て、私にもチームのためにできることは無いかと思い、佐久や東和田の試合会場で募金を募る活動をしていました。すると当時、クラブの町田さんからご連絡を頂きまして「30万円も集めていただかなくとも購入できるかも知れないので、ひとまずこれまでに集まったぼきんをチームに届けてください。」と言われました。11万5千1円をチームに届けました。ですが、今リバーフロントでの練習を見ると給水器を使用している様子は見られず「あのお金はどうなったのか」という声が多くあります。募金活動には小さなお子さんも協力してくれました。給水器は使っていないなくても、他に募金の使い道があったのか、集まった募金をどうしたのか発表してほしい。でないとクラブへの不信感があります。

(Q2)昨年、キッズルームがスタジアムにできましたが、使用したのは最終戦のみで、加えて料金をとっていました。キッズルームを使用する親子は必ず入場券を買ってスタジアムに入るのだから、さらに子供を預けるのに千円を取るのとは商売っ気がみえておかしいのではないかと。

【回答】

(A1)[有賀]

募金の件はしっかりと認識しております。お金についても、現在しっかりとお預かりしております。活用法については、昨年シーズン中に現場スタッフが変更したりして対応ができなかったのですが、今年、使用法を改めて新スタッフと相談します。給水器を使用しなかった件については、なぜかというところ「水が足りない」からです。夏場の水の消費量は、皆さんの想像よりも遥かに多いです。アクアクララさんのお水を基本的にタンクに入れているのですが、夏場はアクアクララさんでも水が不足してしまうので、実際はスーパーなどでペットボトルの水を買ってきて選手に飲ませておりました。水が不足しているという状況の中、タンクに入れた分の水はそのときに使い切らないと捨てなければならず、もったいない状況が発生してしまっておりました。

ただやはり、集めていただいた募金の使用法を皆さんにお伝えできなかった件については、申し訳なく思っております。申し訳ございませんでした。

(A2)[満田]

キッズルームに関してはもちろん、早いうちに行きたいと思っておりました。ただ実際には今シーズンに向けて試験的に最終戦で初めて使用する形となり申し訳ございませんでした。なぜ料金を頂いたのかといいますと、保育所としてお子様をキッズルームで預かるには資格を持った保育士を常勤で配属させなければならないという決まりがあり、それはお子様〇人に対して〇人必要になります、というような具体的な決まりも設けられています。万が一怪我をしてしまった場合を考え、保険もかけなければなりません。また、保護者様も安心にお預けし、試合を観戦できるように他のクラブも有料で行っているようです。これらをふまえ、安全面で保育士を置いたなかでのキッズルームを運用していくなかで収入が必要ということで、試験的に有料にして行ったというところですので。今後につきましては、現状と照らし合わせ最適な運用を検討していこうと思っております。

【ご意見:女性】

(Q1)まずグッズに関してです。オーセンティックユニフォームの子供向けサイズは出せないでしょうか？また、子供向けのライオンTシャツなど、小さなお子さんでも着用できるようなものが欲しいです。Tシャツタイプのグッズのほうが多く売れるのではないのでしょうか。

(Q2)こういった要望を、いつでも誰でも出せるように、ゲートで配られるマッチデープログラムに記入用紙をはさめないですか？そして、会場で入れられるBOXも設置しておけばいつでも出せます。こういった場(サポカン)にこれない方の生の声も受け取れるのではないのでしょうか。

(Q3)駐車場の件ですが、周りを見てみると高齢の方がたくさんいらっやっています。こういった方はやはり車でのご来場にどうしてもなります。例えば、シルバー専用の駐車スペースを確保するなど必要な、と思います。そうすればもっとご来場いただけるかと思います。一方的な意見ではございますが、ご検討いただけないのでしょうか。

【回答】

(A1)[満田]

グッズに関しては、担当にご要望を伝えさせていただきます。

(A2)[満田]

目安箱の設置については、実は私も考えておりました。皆様の声をより取り入れていけるようにホームゲームの会場のどこかに設置していきたいと思えます。また、先ほども申し上げましたが、近くにいるスタッフに意見を言うていただくことも構いません。

(A3)[有賀]

ありがとうございます。検討させていただきます。

【ご意見:男性】

このクラブに足りないのは、成績や業績を上げることよりも教養ではないかと思えます。難しいことじゃなくて、こう言ったら人がこう思うだとか、そういうところが決定的にかけている。何で新体制発表会の場でガムを噛んだ選手をそのまま立たせるのか。あれ見たら第一印象最悪です。

あと、アイデア持ってきて欲しいという話についても非常に不信感がある。去年、アイデアを書いた紙を、クラブの湯本さんに渡したら、ぱらぱらとみてその場にすぐ置きました。

【回答:有賀】

今頂いたお話の中で、どうしても誤解のある部分がありました。新体制でガムを噛んでいる選手がいたのではという話ですが、確認いたしました。噛んでいません。でも、ネット上でば一と噂が広まってしまいました。確かに、口を動かして、何かを噛んでいるように見えたかもしれません。ですが、あれだけの人の前です。緊張して口が渴いたときって口を動かしませんか？そういうことだと思います。それは、周りにいたスタッフにも本人にも確認していることです。でも、確認できたところで公式に「実はガムを噛んでいたのではなく・・・」という内容のことを発表するのもおかしいことだと思いますし、本人の為にもなりませんし、心を痛めてしまうことでもありますので、ご理解いただきたいと思えます。

【回答:堀江】

選手の教育に関しては、スタッフ全員で取り組んでいくこととしています。もし気づいたことがあればすぐ選手に問いかけていくことにもしています。皆さんもどうか見守っていただきたい。クラブとしても、技術やプレーがいい選手だけが良い選手と考えているわけでもありませんし、しっかりと選手を育てたいと思っております。常に公人であることを忘れず、日頃から心がけを忘れないように伝えていきます

ので、皆様もご協力お願い致します

【ご意見:男性】

・去年新しく1万5千人規模のスタジアムになりましたが、このスタジアムを満員にする計画があるのかということをお聞きしたいです。土橋アンバサダーや、新体制発表会では塩沢選手が「スタジアムを満員に」と言っていました、当然一人でできるものでもなくて、J2にあがってからやるのでしょうか、まずJ3で今年是非やってほしいと思います。

・2013年、JFL優勝した年、長野駅前の交差点でインチャードをはじめ選手も含めて試合に向けたチラシ配りを行っていたかと思います。その後、2014年2015年もやっていたという話を私は聞いたことがないのです。新スタジアムになって、4~6千人の集客で甘んじることなく1万5千人を目指すのであれば、もっと選手を活用して欲しい。もちろん、サッカーの練習をして、試合して、というのが仕事かもしれませんが、広報活動や地域に根ざした活動をもっとしてもらったら良いと思います。

・昔の南長野のときは、ゲート・グッズショップなどに選手がたくさんいました。小さな子どもでもどんな人でもサインをくれたりしました。ピッチに立っている選手は大好きですが、そうじゃない選手ももちろん大好きです。憧れの選手であることには変わりありません。新スタジアムになってからは、先着で整理券をもらった人が限定でサインをもらうことができるやり方を昨年はずしてはしていました。先ほど満田さんの見解の、試合に勝てなくても感動を与えられるのはこういうところだと思います。試合に負けて残念でも、選手からサインをもらえたり、写真をとってもらったという思い出や感動があれば、お客さんは増えると思います。もっと表に選手を出すべきです。

・よくリバーフロントに練習を観に行きます。でも、他のファンはぼつぼつ、としかおりません。選手と接する機会をもっとリバーフロントでできるように工夫していただければ良いかと思います。

【回答:堀江】

先ほどもありましたが、昨年は選手の露出が少なかったことについては、強化本部・現場スタッフ含め話し合いをしております。今年についてはもっと選手を積極的に表に出すように協力することと伝えております。満田から先ほどありましたが、早めに情報発信をしていくことも含めて心がけていこうと思います。また、スタジアムを満員にする企画は是非やりたいと思っております。どの試合でやるかというのはまだですが、先ほども何度も申し上げますとおり、これには皆さんも協力も必要になりますので、どうかお願いしたいと思います。

【ご意見:男性】

南長野に行く際に何が面倒かって言うと、やっぱり駐車場の件だと思います。だれだって少しでも楽しくて行きたいと思えますし。先ほどお話いただいた篠ノ井駅からのシャトルの利用率が上がっているということは、やっぱり西口まで車で行けてすぐにシャトルバスに乗れるからだと思います。たくさんの協力で臨時駐車場をご用意いただいておりますが、どの場所からでも20分はかかりますし、やっぱり20分歩くのは初めて来る人にとってはハードルが高いと思います。シャトルバスとは言わずとも、スポンサーさんにタクシー会社あると思いますので、ジャンボタクシーを出すとか言うことはできないのかなと思います。松代にも駐車場がありますし、松代からバスが出ればアウェイからくるお客さんも利用しやすくてたくさんくるようになると思います。その辺、検討可能かどうかお聞きしたいです。

・ナイターの試合になると、試合が終わるのが21時ごろになってしまいます。小さい子どもがいるのですが、それから20分かけて駐車場まで戻って、というのは、よほど好きじゃないとハードルが高いことだと

思います。そういう家庭も中にはあるということをご理解頂ければ、何か工夫できることがあるのではないかと思いますので是非お願い致します。

【回答:有賀】

今お話いただいたアイデアについては、検討しておりますし、できることからやって行きたいと思っております。ジャンボタクシーというか、乗り合いタクシーですが、これは是非導入できないかと思っております。それから、松代からのシャトルバスについては、今年は「真田丸」もあるので無理だということですが、来年はできるのではという話があります。パークアンドライドをどうにか導入できないかということもあるかと思えます。例えば真島とか。そのほかにも実は、お貸しできますよ、というお話を頂いている場所が幾つかあるのですが、少し遠かったり、通年パルセイロでお借りできるかというとなかなか難しかったり。そうした場所で例えば乗り合いタクシーを使ってみるとか、アレンジしていければなと思っております。

【ご意見:男性】

・試合前～ハーフタイム～試合後をどう面白く過ごすことができるかぜひ考えていただきたいです。大型ビジョンも立派なものがありますし、DJの方も一生懸命やってくださっているのですが、もう少し、見てくれる人が楽しめるような工夫をしていただきたいと思います。また、アウェイのお客さんの立場になってみると、おもてなしの部分でもっと、これからJ2・J1を目指して行くには工夫が必要かと思えます。

また、レディースについてもですが、TOPと同じように第一駐車場が駐車券対応になったことでそれがどう集客に影響していくかということもありますので、工夫をお願い致します。

・東和田とかでやっていた時は、会場外がお祭りみたいでにぎわっていたと思います。選手のファンサービスももちろん皆さん喜ぶと思いますが、もっとライト層のお客さんを誘うには、サッカーの試合以外のところで目的があったりお祭りみたいな出店とかイベントがやったりすると、いろんな方を誘いやすいと思います。ライト層をもっともっと取り込まないと、1万5千人は難しいと思いますので、そういった取り組みを是非して欲しいと思います。

【回答:満田】

ホームゲームはやはりひとつのエンターテイメントですので、ゲートオープンから試合終了後含めて皆さんに楽しんでいただけるような取り組みは、昨年の反省をふまえて行っていきたいと思えます。

【ご質問:男性】

開幕まであと少しということで、ワクワクしているのですが、今シーズンのメインのシステムって教えていただけませんか？

【回答:堀江】

今日、強化部長が不在なので私が答えていいのかというのもあるのですが、正直僕にはわかりません。ただ、キャンプの様子を見に行っておりました。私の観た感じではありますが、非常にいいキャンプをしておりました。というのも、昨年までの選手のレベルと比べるとだいぶ違うように見えます。選手同士の競争も生まれております。実戦形式の試合をまだ少ししかできていないのでシステムについても含め、三浦監督が選手の様子を見て見極めているところだと思います。私が感じる中では、やはりチームの雰囲気も良いので、新加入の選手もなじんできておりますし、コミュニケーションも良くとっているように見

えます。

佐賀でもキャンプを行いました、佐賀にパルセイロのファンがどんどん増えているようです。ありがたい限りです。例えばどこかのタイミングで佐賀県民デーということで、お誘いさせていただきます。お世話になっているいろんな方面の方々に、いろんな形で協力しあってなにかできればと思います。そうすることで、試合前からのイベント等の賑わいの可能性も増えるかと思えます。いろんなアイデアを皆さんからも頂くことで、1万5千人に近づくとおもいます。

また、今日につきましても、いろんなご意見を頂きありがとうございます。クラブとして、改めて襟を正す気持ちです。

選手がクラブスタッフに、ということでは旗手に続いて大橋が今年は営業担当に就きました。彼らを含めて、どうか一緒にクラブを盛上げて行ければと思います。選手を育ててくださった皆様に少しでもお返しできることでもあるかなと思えます。

これからは是非、厳しいご意見も構いませんのでお聞かせいただければと思います。

改めて、本日はお集まり頂きまして本当にありがとうございました。