

① 出席者紹介

取締役事業本部長 小山直久

皆さんこんにちは。大雪の中お集まりいただきありがとうございます。私は事業本部を全体統括しております小山です。よろしくお願いいたします。

取締役営業部長 山本英明

こんにちは。皆さんの前にあまりでることがありませんが、営業部の統括をしております山本でございます。メインはスポンサーのセールスです。クラブの収益をより多く上げるための営業を日々行っております。その他には、ローカルTV、ラジオ局さんへの放送権の販売、メディアとの連携にも携わっています。日ごろからサンクスデーなども含め、サポーターの皆さんに試合演出等にご協力いただき、ありがとうございます。営業している中で、新潟のサポーターの熱い行動力とご支援が非常に響いております。先日、ローソン、日清食品、サッポロビールさんなどお邪魔しますと、新潟サポーターの対応、本社へのメッセージも全て届いていると深い感謝の言葉をもらってきました。今後も皆さんとともによりよいアルビレックス新潟をつくってまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

運営事業部 次長 阿部雄志

こんにちは。2010 シーズンも試合運営を担当することになりました、阿部と申します。よろしくお願いいたします。

広報課長 栗原康祐

皆さんこんにちは。広報課の栗原と申します。今日はサポーターの皆さんと大事な意見交換の場があるということで、高知での対応を一日早めて、先ほど午前中に車で新潟に戻ってまいりました。あまり睡眠をとっていないので、一段低いところからお話をさせていただきたいと思います。主な業務は、皆さんによりチームのことを知っていただくようなモバイルや公式サイトの情報、メディアさんを通じた情報配信、そのようなことを担当しております。今日は色々なご意見をいただき、今後の広報活動に生かしていきたいと思っておりますので、ぜひよろしくお願いいたします。

② カンファレンスの趣旨・ねらい、開会挨拶

小山)

まずお詫びをさせていただきます。高知から飛行機で駆けつけ、社長の田村が出席予定でしたが、荷物関係のトラブルで予定の新幹線に乗れず、間に合わなくなってしまいました。私、力不足でございますが、代理でご挨拶させていただきたいと思います。クラブができて早 15 年目でございます。経営も 15 期目を迎える節目の年であります。今

まで色々なことがあったなと感じております。地域リーグから始まり、J1 リーグに昇格し、勝ったり負けたり繰り返してきました。全くお金のないところからスタートして、30 億円目前の予算規模でやり、J1 昇格後の 2006 年から下り傾向で来ております。

時代の流れも変化していると実感しております。一昨年から赤字を出してしまった訳ですが、昨年ほんのわずかですが黒字となりました。ただ、この内容は様々な経費削減、組織改編をしてできたことであります。そういった情報は J リーグの経営指標でも皆さんご覧になっていると思います。

時代は大分や東京のチームのような事例、社会的環境は本当に変わってきました。私たち内部に目を向けても、どのようにこの流れに対応していくか、一番の課題になります。後ほどコンセプトなどを説明いたしますが、この流れの対応が非常に重要であると思います。私たち新潟は市民クラブであること、他のクラブも見ましたが地方型のクラブがどうあるべきか、今ここで真摯に考える必要があるのではと思っています。

サポーターの皆さんとの意見交換は続いてきました。その中での意見から活動に変えてきたこともあります。また、今後もできることがあると思います。今日も皆さんと自由に意見交換をさせていただき、前向きにどのような方向に進むべきなのか、自分たちの意思の中で決めていきたいと思います。2 時間という短い時間ですが、よろしくお願いいたします。

③ 高知キャンプの様子、チームの状況について

栗原)

簡単にチームの状況についてお話をさせていただきたいと思います。1 月 21 日からチームは新体制としてスタートしました。22、23 日と新潟で練習を行いました。この雪の状況で、ボールを使った外でのトレーニングができませんでした。私の目から見ると少しマイナスの状況からスタートしたのかなと思っていますが、その後の高知のトレーニングは非常にスムーズに進んでいると思います。私の目からと申し上げましたが、黒崎監督やコーチングスタッフ、選手の方はそのようにとらえてはなく、現状の状況をしっかりと把握したうえで、全力でトレーニングに取り組んでいるということが非常に印象につきます。ボールが使えない、外が使えないということが、あるいは高知でも気温が低い中で、晴れてはいるんですが寒い中でトレーニングをする状況だったんですが、そのようなことに全く問題はなく、現状の中でベストなトレーニングをし、ベストなパフォーマンスをしようという強い意識を持ってやっていました。

選手、コーチ陣が入れ替わり、森保ヘッドコーチや白井 GK コーチと話していましたが、新潟の選手・チームの素晴らしさを非常に感じているようです。何が素晴らしいかというと、トレーニングに対してすごく真摯に取り組んでいて、誰ひとり手を抜く選手がいないということ、それからチームの中でグルーピングや悪く言うと派閥というものがあるんですが、そういったものがなく、全員が同じグループで同じ目的に対して取り組んでいることが素晴らしいと、よく言っています。フィジカルコーチのマルセロが加わり、一年間

戦えるコンディションをつくるトレーニングが多かったですが、マルセロの課しているトレーニングは非常に厳しいのですが、それに対してもまじめに取り組んでいると。マルセロはこのトレーニングはある程度手を抜くだろうと予測してメニューをしています。新潟の選手は全員が一生懸命取り組んで、マルセロがトレーニング終了後に「やりすぎだ」と話していました。それぐらいしっかり取り組んでいるなと思います。

もう一つの高知キャンプでの目的であるコミュニケーションですが、キャンプの期間中、共同生活をしていく中でグループの輪がどんどん広がり、うまくコミュニケーションが取れていたと思います。孤立している選手もいませんし、食事の会場を見ると4つか5つのテーブルがあり、そこに7〜8人座るのですが、もちろん仲の良い選手で座るのですが、週間を通じてみると、だいたいみんなが色々なテーブルで食事をしていました。

小林慶行選手が加入しましたが、彼は若手のグループに入っていて、三門選手や木暮選手にからかわれ、逆なんです。早くもかわいがられていました。加藤選手や奥山選手の新卒組も本間選手と色々話しをしているのが見受けられました。

チームの方は、高知大学とカタレ富山と練習試合を行いました。まだまだ積み上げなければならない部分はたくさんありますが、現在の状況としては非常にレベルが上がってきていると感じました。昨年と比較するのはあまり良くないですが、ゲーム体力の部分を見ると、昨年も高知で2試合・練習ゲームを行いました。去年は45分プレーしている選手が最長でしたが、今年はこの段階で60分や90分がいて、なかなか90分走り続ける体力をつけるのは簡単にはできないですが、今の段階で今年はできているということは、目に見える成長の部分なのかなと思います。

あとは新加入選手です。加藤大選手や河原選手、ブルーノ選手は非常に良いプレーをしています。僕も見ていると非常に楽しい選手ですし、ぜひ早く皆さんに見ていただきたいと思います。見れば必ず夢中になるプレーをしていると感じていただけると思います。

今日の午前中にトレーニングを終えて、夜に新潟に戻る予定です。2月15日からは清水で2次キャンプ、今度は多めにトレーニングゲームも入ると思いますし、さらに実戦に近いトレーニングを積んでいくと思います。まとまりのない話でしたが、以上高知キャンプの話をさせていただきました。

④ 今季のクラブコンセプト、今後のクラブビジョンについて

小山)

まず最初にクラブのコンセプトや今後のビジョンについてお話ししたいと思います。

サッカー講座では昨年大変お世話になりました。あの時はゆるゆるでお話しておりますが、今日は堅めでお話ししたいと思います。

先ほど挨拶の中で社会の環境の変化という部分をお話させていただきましたが、皆さんも気になる部分がたくさんあるかと思います。同じ地方型クラブの大分さんがあのようになるとは思ってもいませんでした。かたや大企業がついている東京さんもあの様な形に

なっています。Jリーグのチームがどのようになっているのか、皆さんも興味があると思います。

私たち新潟がどのようになっていくのか、どのようにしていけばいいのか、そこが大きなテーマになってきます。少し環境の変化についてお話したいと思います。社内でも1月に全社員集まり経営方針を話す場をつくり、色々議論しました。その中の資料から抜粋し説明させていただきたいと思います。

私たちは3つの視点で考えています。その中の1つ目として、アルビレックスを取りまく現状として顧客のところなのですが、ここにいらっしゃる方は顧客ではなく、同志と言った方が相応しいかも知れません。経営方針会では次のようなことを話しました。次なる目標の達成が必要であると。ワールドカップからJ1昇格、最初はJ1残留、次もっと上位にいかないかなと。昨年8位でありましたが、優勝は本当にできるのか、タイトルは獲れるのか、ただそう簡単には届かない。効果的な訴求をしていくことが非常に難しく、その辺は皆さんおわかりなのではないでしょうか。2つ目としては多様化したニーズが広がっていると。最初のころは地域リーグから上のステージにいくことが目標ですから「Go For J1」の合言葉のもと、いろんなグッズやチケットにしろ一つの単一化的な商品をつくり、みんな行ってきました。しかしJリーグにきますと、それぞれクラブへの考え方も異なってきます。もっとチームと一体感を持ちたい方や普段の生活で少し関わっていれば良いなど、多種多様なニーズが出てきました。サッカーに関心を持たなかった人が、我々に目を向ける、そんな環境ができたのは非常に良いのですが、多様化したニーズができているのではと思っております。3つ目は、危惧するところもありますが、地方型の市民クラブ、皆さんよくご理解いただいておりますが、一気にファン・サポーター層が増えたことにより、そういった理解が鈍化しているのかなと印象的に思います。クラブを自分たちでつくり、そこに価値があるのだと思っている人がなかなか増えていかないと。比率としては減っているのか、どうなのか、そのようなことを感じております。

2つ目のテーマは競合や外的環境による変化。これは皆さん実感としておわかりだと思えますが、悪化を続ける厳しい経済環境による家庭の中での余暇に使うお金の減少があります。今年特に実感しております。新潟の経営者さんも今年は締めてくれと、そういった企業さんが非常に多いと感じます。もう継続できない、勘弁してくれ、そういった企業さんが多いです。そんな状況があると思います。ひとつ大きな事例なのですが、スクール事業など、事業によってはかなり厳しい事業が出てきました。とりわけスクール事業は不採算です。これは再構築を考え直さなければならないと思っております。色々なシステムを変えていけないといけない時が来たと思います。ちょっと深刻な感じですね。もっと明るく話します。

あと、先ほど話しましたが企業の広告費や社会貢献活動費が減少しているところがあります。ですので、スポンサーの獲得、後援会の法人企業の獲得、非常に苦戦しているところ です。

3つ目、いざ自社というところですが、こういった外的環境の変化に追いつかなければならない、でもなかなか追いつけない企業体質があります。例えば社風、企画の開発力・研究、営業力・サービス力、皆さんご指摘の通りもう一度考え直さなければならぬ、そう感じています。また、先ほどスクール事業の話もありましたが、色々なところで事業を拡大してきたところがあります。Jリーグの色々なルールの中でやっている部分もありますが、そういったところに人材・資金が分散しているのかなと感じております。

こういった3つの大きな視点で見えていきますと、今後どのようにしていくかというところですが、本当はクラブチームとして和気あいあいとやらなければならないのですが、株式会社という形式をとっていますので、企業体質も作っていかねばならない、ここの改善が必要なのかなと考えております。私たちは販売実績の向上、色々な経営の効率化、組織改革、人材育成、新規事業の育成、この視点で捉えていかねばならないのですが、こういった社会環境において、私たちの中・外、環境変化が大きく変わっていることを強く認識して、まずは売上減による短期的な是正対策、緊急対策、ただそればかりしていてもしょうがないので、内部の筋肉体質の強化、将来に向けた布石、この2つの視点でやっていかねばならないのかなと感じております。

中期的な目標としては、内部の筋肉体質強化、これをどのように行っていくかですが、飛躍のための基礎土台づくりの期間として考えています。2004年にJ1に昇格して、2005年にピークを迎えます。売り上げでも28億円、シーズンパスが22,000枚、売り上げは12億円、それが今では、シーズンパスが12,000枚、売り上げは8億円弱と、ここで4億円の差が出てきました。ダイナミックにいろんな事業を展開し、これが集客のキーとなっていました。次なる展開が必要だと思います。ただ、そうは言ってもなかなかそこが模索できない、どうしましょうかというところですが、短期的には昨年もコストを削減し、何とか黒字化しましたが、社員一人ひとりが成果にこだわっていくということ、起業化していかねばならないでしょう。社員一人ひとりが新しい時代をつくり、地域社会とともに成長を続ける、そんな目標を掲げました。

基本的なコンセプトですが、3つあります。内部的なことでは申し訳ないですが、1つは社会標準の企業体質をつくることです。クラブということで甘えの構造があったかも知れませんが、社会標準の企業姿勢、営業体制、この取り組みをしていきたいと思っております。2つ目は社風づくりです。明るくユーモアに富み、公明正大な社風をつくっていきたいと思っております。3つ目は飛躍成長のための営業体制・制度の整備、これを社内で改編していこうと思っております。2つ目のコンセプトは、創業当初は勢いでドンドン行ってきましたが、次なる人材の育成の視点を持つてははませんでした。これは企業として恥ずかしいことですが、人材の育成と成長、普通の企業だと当たり前ですが、採用計画、教育計画、私たちは恥ずかしながらありませんでした。ここを一から整え、企業体質をつくっていききたいと思っております。

3つ目はクラブとして継続していかなければなりませんので、色々なマーケティング活動の実践をやっていききたいと思っております。研究活動、開発活動の強化、効率化・合理化を図り、

通常の企業並みに追いつきたい、改革をしていきたいと思います。

あと我々社員がいますが、一人ひとりが事業家になるべく、そういったところおさえていきたいと思います。サラリーマンの感覚ではなく、皆さんと一緒に事業をつくっていくのだと、そういう起業家精神を育んでいくんだという教育活動もしていきたいと思います。目標を2つ掲げていますが、1つが収益の緊急対応策、大口・長期スポンサーの確保、これが急務です。あとはチケット、興業の改革です。チケット収益4億円落ちました。これを一気に復活させるのは難しいですが、もう一度チケットの戦略を見直さなければならないと考えています。個人商品に頼らない、法人企業向けのチケットをもっと販売しなければならないというところがあります。皆様方をお願いしたいのは、仲間をたくさん連れだしていただきたい。よく招待券の話題が議論に出ますが、22,000枚のシーズンパス、その時は40,000人です。今は12,000枚、平均観客は34,000〜35,000人。単券の方もいらっしやいますが、半分は招待券の方々です。問題となるのは複数回招待券で来ている方がいらっしやいます。ここの見直しを行おうと考えています。後ほど集客戦略でお話させていただきますが、改革していかなければと思っております。

また、スクール事業などの立て直しです。3年以内にこれをやらないといけないと思っています。あとは後援会事業の再活性化です。先ほど地方型市民クラブの理念の普及が鈍化しているのではという話がありましたが、こういった理念普及から始まり一緒にクラブをつくっていく、会員拡大をしていかなければいけないというところでは、1億円のクラブへの財政支援です。

将来に向けた布石、これも各項目掲げていますが、顧客対応の強化が一番です。色々なサービス体系も見直さなければなりません。ただ、顧客と呼んで良いのか、議論があるところだと思います。私たちクラブが会社である以上、サービスを提供する立場、顧客とは通常のかたちでいけばサービスと価値、本当にその関係で良いのか、対の関係でなく、イコールの関係でなければならないのか、地方型クラブの生き残りはそういったところにあるのではないかとこのようにも皆さんと一緒に考えていきたいと思っています。

次に先ほども申し上げましたが、企業体質の改善並びに業務効率化の改善。様々なところで合理化していかなければなりません。昨年も手をつけてきましたが、もっとやらないといけないと考えております。そして、人材育成と活用、事業の再構築検討です。メンバーズ事業が1つありまして、今は後援会というメンバーズがあり、サポーターズクラブもあります。ポジショニングがはっきりしていない部分もありますので、一体化はできないか、内容はどのようにした方が良いか、ゼロベースの視点から考えていかなければならないと思っています。一言で言うと今まで色々な事業が平行的になって、それぞれ開発から販売、アフターケアまで行っていましたが、ここの分野は統合した方が良いのでは、効率化を図っていききたいと考えています。あとレディース事業をどう活性化させていくのか、ここもお金が掛かっています。それから普及活動や地域活動をもっと積極的に行っていきたいと思っています。チームも新体制となりましたので、夢セン活動なども行っていますが、ス

クールや普及部門を強化しまして、地域の小学校・中学校に出かけていく、長い時間掛かりますが積極的に行っていきたいと思います。普及活動は今でも年間通じてかなり行っております。計 10,000 人の方が参加しているような活動を行っていますので、これらの活動が皆さんに目で見てわかるような体制を整えていきたいと思います。

利益目標は、今年も単年度で黒字というところを掲げて、今後の目安としてチームの強化費はチケット収入と放送権料の売上の合計の範囲内を目途としてやっていきたいと考えております。現状では 12 億円、ほぼトントンです。この範囲内を超えると大分さんのようになってしまう。

チームの目標は、どんな年でもタイトルの獲得と ACL 出場を目指すということです。

クラブのコンセプトは、新聞などでも報道されておりますが、これを紹介したいと思いません（スライドを見ながら説明）。

今年のスローガンは「SMILE」です。「闘え！新潟」「新潟に生きる」などとはちょっと違います。これは 1 つには、クラブをどういうクラブにしたいのかという気持ちを表していききたいということでもあります。サブとして、ともにいつまでも幸せにと書いてあります。クラブは皆さんのいるコミュニティだと思っています。そのコミュニティの中で、自分たちの愛しているクラブを応援することが、我が喜びであると。それがライフワークであると言えるようなコミュニティづくりであれば良いかと。私たちの提供するサービスは「スマイル」です。スポーツを通じ、共にいつまでも幸せなクラブづくりを前提として、チームとしてエキサイティングに闘うことを目指します。

1 番目の「S」は、「SMILE&HAPPINESS」笑顔と幸せ。もちろん試合に勝ったり負けたり友好的試合をする、これは大事なことです。でもその次にあることが、みんなが笑顔でいられること、幸せを感じられること、これがクラブのコミュニティを語る上で最大なのではと考えています。色々なクラブがありますが、勝利主導のクラブもあれば、また違うクラブもあります。私たちが目指すクラブは、日本一、世界一幸せなクラブです。

2 番目の「M」は、「MUTUAL&TRUST」信頼関係、信じあい、つながる心です。そこに参画しているクラブ員、サポーターの皆さんが一人ひとりが絆で結ばれ、かけがえのない関係でいること。これをつくり出せるかということだと思います。

3 番目の「I」は、「IMPRESSION&IDENTITY」人々に感動を与え、新潟のアイデンティティと共にです。我々は新潟に生まれ、新潟を愛しています。この新潟の中で共に感動を与えましょうということです。

4 番目の「L」は、「LOCAL&GLOBAL」私たちはローカル的な考えで進んできました。地方で住んで、地方で生活する。とても素敵な考え方です。かたやグローバリズムというものがあります。私たちの目指すところは、「グローカル」というところです。地方に住んで、世界とも関わりを持つ、新潟から世界へ、世界から新潟へと言われますが、地方に住んで世界へ情報発信できる、こんな素敵なコミュニティはないと思います。これを大事に守っていききたいと。

最後の「E」は、「EXCITING&ENJOY FOOTBALL」これはフットボールの楽しさ、今年ワールドカップイヤーですが、サッカーの楽しさというものを原点にみんなが楽しくなるようにと考えております。

これが今年のクラブスローガンであります。チーム、クラブ、みなさんと共有させていただき、一つ一つの意味をもっと刻んでいけたらと考えます。

もう一つ、社内行動基準もつくりました。「裏 SMILE」というのがありまして、我々はこの判断基準でいきましょうというものを考えました。少し恥ずかしいですが、1 番目の「S」は「SAFETY&SHOW」安心・安全とショーの両立です。2 番目の「M」は「MORAL&MANNER」品格と礼儀正しさ、3 番目の「I」は「INNOVATION」先ほども話しましたが、自分たちで成功体験をつくらないと始まらない、起業家でなければならない、そういう意味です。4 番目の「L」は、いろいろ考えましたが、社長の田村が「絶対これにしてくれ！」と、「LOVE」みんなで愛情を持って接しようというものです。人の悪口言うのやめよう、心のこもったサービスをしよう、そのような感じです。最後の「E」は、「EFFICIENCY&EVOLUTION」効率と進化、これ 5 番目にきています。1 番目が「SAFETY&SHOW」、効率よりも安心・安全とみんなを喜ばせる気持ち、これが優先であると、この判断基準を間違えてはだめ、効率を先に考えてはだめ、安心・安全でなくなる、これは絶対にだめということです。このプランに従い、スケジュールをつくってやっておりますが、もっと詳しいこと、細かいことをお聞きになりたい方もいらっしゃると思いますので、何かご質問ある方はお願いします。

質問者)

栗原さんに聞きますが、白井 GK コーチは昔の新潟のゴール裏のことを、未だ根に持って怒っているとか、そういうことはありましたでしょうか？

栗原)

一切そのようなことはありません。すごく良い方で、昔のことは何もありませんでした。

質問者)

今回の参加者募集の時に色々質問があったと思いますが、クラブでお読みになって、こういう意見が多かったとか、こういう意見があったとか、紹介できることがあったら教えて下さい。

小山)

クラブの経営に関しての質問が 20 件くらいありました。一番大きかったのが大分の件で、経営に関しての不安なんだけど、新潟は大丈夫？というようなことが多くありました。あとは移籍金廃止によって、ルール変更に伴い、主力選手が放出しているが、チームは大

丈夫なの？という質問も多くありました。大分の事例であれば、大分も我々と同じ規模で運営してました。社長の力がもの凄く大きかったんでしょう。色々なスポンサー獲得に非常に長けていたと思います。その反面、資金力、社員力、市民力なのかそこに迫いついていなかったのかなというのが感想です。大分はナビスコカップ優勝しました。その次の年、選手にかかる人件費もアップしていかなければならない。そこに対して少し無理をしたのでは・・・。J2に落ちて8億円で運営すると、スポンサーやチケットが半減しているみたいなんですよ。でも私はそこが信じられなくて。実際の売り上げと支出に関しての管理が少しくまらなかったのでは。ただ、今になって地域力やみんなと共につくっていく判断をもっと普及していけば良かったのではと思います。地域型の収入構造としては、親会社からお金がおりてくる訳ではありません。大分、新潟、山形、仙台、札幌、みんな一緒です。方針としては広く・薄く本当の市民クラブをつくらないといけないと思っております。移籍金撤廃については、本当に厳しい時代がやってきました。移籍金ルールが変わり、今までだと年齢によって移籍係数が変わり、若い選手は係数が高い、ベテラン選手は係数が低いということでした。なので、契約期間が満了しても移籍金が発生して、それが原因で移籍の自由化がなかなか行いづらいというものでした。これをFIFAルールに統一しようという動きがありました。移籍に関しては、契約が終了する半年前から交渉が可能になって、そこで更新できないとなれば、移籍金が掛からずに選手が自由に移籍できると。そのようなルールの変更がありました。こうなると、複数年契約をしていないクラブは、移籍金がありませんから、選手がより環境の良いところに行きがちになるということです。このルールの変更に伴い、代理人の存在が非常に重要です。今年主力が3人移籍しましたが、全て同じ代理人です。複数年契約ではなく、単年度契約をしがちになると。これは甚だ財政の厳しいクラブは本当にきついですよね。では、私たちはどうするのか。一つはチームのコンセプトに合う、性格も含めた選手の採用と育成、ただこれだけでは厳しいので、移籍のシステムを使い戦力を保持していくことになります。長期的に見れば、色々な合理化を図り、選手に掛けるコストをどう作り出していくかが当面の課題であります。情だけではない、選手間の環境になってしまったということです。これはJリーグの中でも色々議論されまして、世界の標準に合わせるべきか、日本はそこまでのレベルに行っていないのだからそうすべきではないのでは、ものすごく議論が分かれました。そして選手会の動きもありました。結果的にはこのようなかたちになりましたので、それに向けた対策を、我々もシビアにやっていかなくてはならないと思っております。

(10 分間の休憩)

⑤ 集客戦略、試合運営について 司会)

それでは時間になりましたので後半スタートしたいと思います。まず最初にチケット、集

客に関連しまして、皆様からも事前にご意見もいただいております。それも含めまして小山の方からどのような質問を受けているのか、それに対してまずお答えさせていただいて、それから集客関連で質疑応答させていただきたいと思います。

小山)

皆様からあがってきたご意見を紹介したいと思います。それからすぐに皆様の方にマイクをお渡ししますので、またご意見をいただくとか、そんな雰囲気になりたいと思います。

「有償者数より、観客数を優先なさる様ですが、無料券の配布は有償者数の減少の一因でもあります。有償者と無料券利用者のさらなる差別はしないのか？」

「招待券で多くのお客様にスタジアムに足を運んでもらうのは悪いことではないと思いますが、中には毎回招待券で来る人もいるという現状もご存知でしょうか？もう少し、使い方を考えるべきではないでしょうか？例えば、子供用のみにして、同伴の大人は優待料金とか。」

「毎年議論される招待券について。昨季は枚数を減らした、という噂を聞きましたが、本当ですか？それで4万人を保てないのは、これまた悔しいけど、仕方ないです。「招待券じゃないと行かない」人をどうやって有料化するか。自分のことを思い出すと、やはり、試合が面白かった、結果が気になってしかたなかった、等々あります。でも、主婦として、自分の趣味にそれなりのお金を使う後ろめたさもありました。招待券と有料チケットの間のようなものができないでしょうか。」

「観客動員の増加を目指し、クラブから地元メディア、特に地元テレビ局への積極的なアプローチを期待します。」

「集客について。女子高生である私の娘に、集客増についての意見を聴いたところ、清水のパルちゃん一家のように、アルビ君一家にもパフォーマンスをしてほしい、高校等の掲示板にも試合情報、ポスター等を掲示、宣伝してはどうか。」

「駐車場内の混雑緩和について。渋滞問題では、諦めがつく外の道路よりも、駐車場内での渋滞、無秩序に車が割り込み、接触事故が懸念される状態の方が不快感が高いと思います。駐車場内の動線の整理、区画分けをしていただきたいと思います。」

「敬和学園大学のジャズホーネットスの演奏が非常に良かった。良いものは続けて行って欲しい」

「プロの大道芸人を数名招待し魅力的なスタジアムにしてほしい。」

「イベント時の駐車場キャパシティ不足が懸念されます。」

などなどございました。集客のご心配とどうしていくべきかというもの、試合観戦に関する問題については駐車場の問題が大きいのかなと思います。また、今、その他のご意見がありましたら先に出していただきたいと思います。

質問者)

今日は山間部から来たのですけれども、新潟県は残念なことに縦に長い県で、アルビレックス新潟を応援しているのは新潟市のみの人ではないのです。もっと地方に選手を年 1 回でも、有名な選手ではなくていいので、サイン会などを開いてもらって、マーケットを広げてもらって集客につなげてもらいたい。また、先ほどもありましたが、年間パスの中に招待券ではなく、割引券。例えば S スタンドでは 1,000 円、バックスタンドでは大人 2,000 円、金額は私が勝手に決めたのですけれど。アルビレックス新潟は企業であるので収益を上げなければ絶対厳しいところがあると思うので、やってみてはどうかと思う。前期、中期、後期くらいで WEB や店頭でもいいと思うのですが、もっとサポーター、お客様に対していろんな意見を吸い上げるようなものを作ってみてはどうでしょうか。例えば女性のお客様であれば、自分のひいきの選手がいたりするので、その選手のこういうグッズが欲しいとか、こういうイベントを開いて欲しいとか、吸い上げられればいいと思うので、マーケットとターゲットを明確にして集客率アップにつなげていって欲しいと思うのですがいかがでしょうか。先ほどのスローガンのところでもあったのですが、「新潟から」というと「新潟市から」というイメージが地方の人間としてはあるので、「新潟県から」と言うと新潟県全体として応援しているというイメージがあるので、こちらの方がいいと思うので、ご参考にしてもらえるといいと思います。

小山)

ありがとうございます。確かに新潟県は広いですね。ですので、遠方の方が来やすい状況ですとか、施策を考えなければならないと思います。選手のサイン会ですとか、いろんな普及活動は確かに取り入れなければならないのだろうと考えます。今の状況で何をすればいいのかというものを再度内部で優先順位をあげてやっていかなければならないと感じます。もっと券種別の金額についてはおもしろいかなと考えますので、全体の差別化の中で考えなければならないと思います。ちょっとシミュレーションしてみたいと思います。サポーターからのご意見を吸い上げるというご意見に関しては、確かに昔から比べますと少なくなってきたなと痛切に感じます。昔はグッズについてご意見があって商品化したりしたのですけれど、そういうコミュニケーション不足があると思いますので、それをどうやって吸い上げる仕組みをつくるか、自分の声が反映された企画ができるのか、こういう場（カンファレンスなどの話し合いの場）を作るのがひとつあるし、考えなければならないですね。新潟からと言っても新潟市だけという感じはないのですが、やはりそういう感覚はありますか？

質問者)

遠いサッカーを応援するより、近くの BB、BC になってしまう。BB や BC は地方を回ってくれるので、そこでもプロスポーツが見れるという感覚がある。私もそうですが、サッカーが好きな人は応援しに来るのですが、やはり近くにプロスポーツがあるって行ってしまうと

いうことが懸念されるのではないかと思います。

小山)

試合のスタジアムは、現状で残念ながら県内にできる場所は少ないので、選手なり普及コーチなり、行けるようにしなければならないでしょうね。選手自身の出演に関しても、もっと出かけていかなければならないのですが、試合の日程間のスケジュールですとか、難しい問題があったりします。もう少し出て行かなければならないのはおっしゃるとおりだと思います。あとは、もっとアルビレックス新潟の名前がつくコーチとか、もっと出かけていくスタイルは取れると思います。今年はスクールで鳴尾コーチや木寺コーチが入ることになっておりますけれど、そういう仕組みを作ったらいいのかなと思います。

栗原)

選手のイベントの状況についてというご質問があったので現状についてお話させていただきますと、2008 年は中越、上越関係でやらせていただいているものは、長岡で 1 回、柏崎で地震の被災地の皆様へのご訪問ということで選手会がやったものをご記憶になっている方もいらっしゃると思うのですが、やりました。2009 年はスポンサーさんのお力をお借りして長岡では 3 回、柏崎、上越で 2 回をやっている。ただ、それを認知していただく働きかけ、告知活動がよくなかった。お客様が見に来ていただくとか参加していただくとか、活動のやり方についてまだ考えなければならぬところがたくさんあるのかなと思います。小山が申し上げたスケジュールの部分もありますので、それを倍増させるのができるかわかりませんが、もちろん中越、上越のお客様というのは我々にとって大事なお客様だと思いますし、そのような皆様に対してアルビレックス新潟を身近に感じていただくような活動というのはトップチームの選手ももちろん認識しておりますし、スタッフやコーチも機会があれば伺いたいという話も常にしておりますので、それをどういう形で伝達するのかというものをもう一度考えたいと思います。

質問者)

例えば、今年はサテライトが廃止されたので、スタメン以外の選手の練習試合等が必要になるとは思いますが、長岡の陸上競技場で富山と練習試合をしたりとか、胎内の陸上競技場で山形と練習試合をしたりとか。サブの選手がサイン会に行っても知らない人は知らないし、身近でプレーを見れる機会が減りましたから、長岡や胎内などでプロのプレーが見られれば、サッカー少年がおもしろいと言ってビッグスワンに行くのではないのかなと思います。

山本)

私は営業の立場で強化のことを言える立場ではないのですが、社長の田村と営業同行させ

ていただいている中では、同じような話が出ておりまして、サテライトの試合がなくなると時に若手の技術の向上を含めて、山形、富山、草津に来ていただいたり、こちらから県をまたいで出向いたり、そういうところは検討していきたいと言っておりました。お話がありましたように相手方のスケジュールはありますが、トップチームがビッグスワンでしか開催できない分、各クラブと進めていると言っておりました。そういう意見を参考にさせていただきながら進めていければ、非常にいいのかなと思います。

質問者)

私も中越の方から来たのですが、新潟産業振興センターや新潟テルサとか、一元的に借りることはできないのでしょうか。そうすれば駐車場のキャパシティの問題とか完全にクリアできると思うのですが。あとはチケット付のツアーバスを販売してはどうでしょうか。長岡から来たいけれど足がない方もいらっしやると思います。例えば越後交通はチケットなしで 2,000 円ですが、プラス 1,000 円でチケットをつけてツアーを開催して、全県から人を集めるということとはできないのでしょうか。

小山)

ありがとうございます。やはり渋滞の問題というのは大きいです。ここの問題は駐車場をたくさん増やすと解決するのか。いずれにしても道路が混んでいますからね。これは非常に難しいと思います。駐車場をたくさん増やせば車も増えますので、なお道路の渋滞が増えるという問題につながりかねない。ご意見にあったように、大型バスで来れるような、そんな状況を作り出さなければならぬと思いますね。ただ、パーク＆ライド的なことと、今、車で来られている利便性を考えると、果たしてどちらをとるかということだと思えます。これはいろいろな実証実験を含めて検討しなければならぬのかなというところです。車の数が増えれば増えるほど渋滞が増えるので、それとパーク＆ライド、ツアーバスを出すという方向性は検討課題として考えていきたいと思います。もうひとつは、帰る時間と来る時間を移動させるということも必要かと思っております。今年チャレンジしてみたいと思うのは、前座または後座でレディースないしユースの試合をやると。数試合チャレンジしてどうなるのかとシミュレーションしてみたい。やはり帰りの部分が一番大きいと思いますので、後座試合ができればいいのですけれど、ナイターだとできないと思いますが、チャレンジしたいと思います。パーク＆ライドについてはちょっと暗礁に乗り上げています。それは果たして機能的に動くのかどうか、実証実験ができるのかどうか、という前段階です。継続的には研究していきたいと思います。答えになっておりませんね。どんどん課題としてあげていきたいと思います。

質問者)

観客が減っている根本的な理由に、単純にチケットが高いというのがあると思います。実

際にチケットの値段、シーズンパスも含めて価格を下げるということは考えておりますか？

小山)

難しい問題ですね。価格を下げるかどうかということですよ。皆さんはどうですか？高いですか？

会場より)

(上げてもいい。上げると困ります。などの意見が出る。)

質問者)

やはり家族が何人もいてシーズンパスとなると10万円を超えたりするので。

質問者)

家族限定であればいいのでは。

質問者)

価格を下げて招待券の数を減らせば、トータル的には無料券が少なくなるということではないか。

小山)

枚数×単価＝売上ですからね。正直なところは下げてうまくいくかどうかという自信はない。確かに一部、そういうスポット的な試合で価格を下げて集客できるかどうかやってみたいと思いますが、その前に観戦の価値に見合う試合をしたいと思います。性善説に立って考えたいというのがひとつと、もし試合で観戦価値がその金額に見合わないのであれば、試合以外の価値をつけなければならないと考えます。それで試合以外の価値をつけてトータルで2,000円の価値と思っていただく。そんな未来を考えたいと思っています。

質問者)

現在の経済状況としてはデフレと言われており、悪化しているので、悪ければチケットを下げて、良くなればチケットを上げてという、自由自在に上げたり下げたりすることはできないのですか？

小山)

一度下げると、その人にとってその価値が普通になってしまうということがあるんですよ。それが特別割引とか団体割引とかになると思うんですよ。あとは試合以外の価値を

つけるというところを考えていきたいと思っております。逆にその 2,000 円の価値を皆さ
んで上げるという一工夫を考えなければいけないと思いますね。答えになっていません
か？

質問者)

質問というか意見なんです、私は現在市内の大学に通っているのですが、うちの大学は
スポンサーとなっているようなのですが、入学して2年たった人でも、「この大学はアルビ
のスポンサーなの？」ということしか分からない。まず、スポンサーであるということが
分かっていないので、まずそこでアルビレックスの認知度が下がると思います。少しぐち
やぐちやになっているのですが、言いたいのは、うちの大学は県内から 6 割、県外から 4
割くらいの方が来ているのです。その人たちは、まず初めて新潟に来て楽しいことがない、
行くところがないと言ってくるのです。その人たちを対象にして、初めて新潟県内に入っ
てきた学生の方を対象に、チケットを下げたみて、それもずっと下げるといのはいかな
いと思うのですが、最初の 3 試合観戦に来たものだけを下げて、そこから、もしまた来た
いのであれば、正規の値段で買ってもらうということにすればいいと思います。今のスタ
ジアムには若い人が少ないと思います。このカンファレンスに来てみても若い年代の人は
なかなか（笑）、失礼だとは思いますが、いないと思うのです。スタジアムに活気が戻っ
てくるのは若い人の力が必要だと思うのです。この場にいる人たちを否定しているのでは
ないのです（笑）。若い人は楽しいことが好きなので、アルビレックスの試合を見に来たら
楽しいよ、と伝えていけば若い年代からも観客が入ってくるのではないかと思います、
そういうことをやってみたらいかがでしょうか。

小山)

ありがとうございます。そうなんですよね。私たちの平均年齢が 40 歳で、J のトップクラ
ス（笑）。非常に前向きに捉えたいと思います。若年層の 18~22 歳がだいたい 4%くらいな
んですよ。本当に少ないですね。昨年、本当に試しということで、医療福祉大学さんと
新潟経営大学さんと連携して「ともだチケット」ということをやってみました。自分たち
で考えて自分たちで楽しいことを企画し運営して、それをやっていこうと話なんです。そ
れをゼミを通してやっていましたので口コミで広がっていきまして。最初、学生がアンケ
ートをとって見たときに、悲しいアンケートですよ。アルビレックスを知らない。なぜそ
んなものがあるのか。誰が行くのか。ただ、中には好きな方がいらっしゃる、その方々
がどうしたらいいんだろうと考えて、自分たちの大学でサークルみたいにして、例えばフ
リーペーパーに情報を流したり、全学連みたいな雰囲気にして。例えばそれぞれの大学の
ミスキャンパスを集めてビッグスワンで大賞を決めるというものも企画にあがっていまし
たので、そういうものを一緒になってサークルを作っていく活動の中から進めていきたい
と思っております。一緒にやりましょう。

質問者)

新潟に来て、新潟にアルビレックスというチームがあるということを知ってもらだけでも、そのアルビレックスを見て感動して、これからも新潟で仕事をして新潟に残りたいという人を育てるということも新潟県のブランド力になると思うので、若い年代を勧誘するということを積極的にやって欲しいと思います（拍手）。

小山)

すばらしい意見ですね。スカウトしなければいけないですね。あとで住所とお名前を教えてください。

司会)

次に運営について、観戦マナーですとか、持込禁止物について皆様からご意見をお聞きしたい部分がありますので、阿部の方からお話いたします。

阿部)

時間も限りがありますので、2点ご提案ということで皆様のご意見をお伺いさせていただければと思います。この場では決定ということではなく、再度会社を持ち帰り検討させていただきたいと思います。1点目が喫煙所について。2点目が観戦、禁止事項についてです。まずは喫煙所についてです。現状は1層目、2層目のセクターフェンス付近の合計16ヶ所に設置しております。ただ、皆様からも毎年のようにご意見をいただいているのですけれど、特に1層目の喫煙所については売店と場所がかぶってしまうために、場所が狭い、そこで吸いたいけれど場所がなくて吸えないという問題が出ております。Nスタンド、Sスタンドは吹き抜けになっておりますので、煙がスタンドに入ってくる恐れがあり、分煙とはいえないのではないかというご意見を多々いただいております。それを解決すべく、以前にナビスコカップで実施したことがあるのですが、1層目には喫煙所を設置せずに、2層目の8ヶ所に設置するということはどうかと考えております。メリットとしては、2層目は吹き抜けではありませんので、スタンドに煙が入ることがおそくないこと。もうひとつは売店が近くにありませんので、広く場所を取ることができるのでマナーを守ることができるのではないかという点です。このように進めたいと思っておりますが、まずこの点についてご意見をいただければと思います。

質問者)

聞いた話なのですが、来年から日産スタジアムが全面禁煙になるということです。私もタバコを吸う人間なのですが、やはり街の中だとか、外でタバコを吸うことについて、私も愛煙家なのですが、仕方がない状況下にあるのは認めざるを得ないのではないのかな。逆

に言ったら全面禁煙にしてもいいのではないのかなと。

質問者)

2 層目に限定的に設置するとのことですが、私は 2 層目で見させていただくのですが、2 層目には親子連れが多いのですよ。そこに試合前は別にしてハーフタイムにあの階段を喫煙される方が一斉に上がってくることになると、小さい子とかいと階段を下りるのが危なくなるのと、2 層目のトイレも今でも混んでいるのでタバコを吸う方が 2 層目のトイレを使うことになると、家族連れで来られている方にも影響があると思うので、できれば 2 層目だけにするのはやめて欲しい。あるいは 1 層目、2 層目を 1 ヶ所ずつにするとか、入場ゲート付近にするとか、考えて欲しいです。

阿部)

ありがとうございました。皆様の中で、現在の喫煙方法について変えなければならないと思われる方は挙手していただけますでしょうか。

(ほとんどの方が挙手)

阿部)

場所を変更すれば解決と思われる方はいらっしゃいますか？

(2～3 名の方が挙手)

阿部)

やはり全面禁煙にするか、場所を外にするか、なのでしょうね。少し意見とするには少なかったのですが、雰囲気も含めて参考にさせていただき（笑）、社内で検討させていただきます。

もう 1 点は観戦ルールの見直しが必要かどうかの件です。ひとつがトランペットの件、もうひとつがバルサホーンの件です。難しいテーマではありますが、現在、持込禁止、使用禁止となっておりますが、見直す必要があるかどうかです。まずトランペットにつきましては、スタジアムができる前の 2001 年以前に、市陸で試合をしているときに、近隣の方々からの苦情が多いということから禁止とさせていただきました。スタジアムができて、スタジアムのルールを策定しなければならないというところで、そのままトランペットを禁止にしたルールを適用し現在に至っております。トランペットを応援のツールとして使用しているクラブがあるということ、もうひとつはスタジアムではコンサートを開催していることもあり、スタジアムとしては使用に関しては問題ないということです。もうひとつ、ラッパのようなバルサホーンですが、2008 年シーズンより禁止ということで定めさせてい

いただきました。その前年にサポーター同士のトラブルがありまして、その原因がバルサホーンの使用を巡るものであり、クラブで検討させていただいた結果、禁止とさせていただいたという経緯がございます。そこから2年たち、状況が変わったところもありますので見直しの必要性のご意見を伺いたい。他のクラブではトランペットやバルサホーンなどを禁止しているクラブはほとんどと言っていいほどない。ただし、サポーターの皆様をお願いしたいのは、禁止ではなくなったから使用してもいいということではないと思います。今まで10数年もチームを応援していただいたという歴史もありますし、今まで積み上げてきた応援のスタイルというものもありますので、そういったものも考慮しながら、クラブもいいような形で関与しながら進めていければいいと思います。

質問者)

トランペットとバルサホーンについてはほとんど禁止しているクラブがないということでしたので、見直そうということでしたが、他のクラブがどうこうではなく、自分たちがどうしたいということを毅然と示して欲しいと思います。それと、応援の道具について聞きたいことがあるのですが、太鼓もしくは拡声器、これからもいろいろなものが増えてくるのかもしれませんが、いわゆる一般の方が持ってくるものでもない、特殊な応援道具について、クラブが審査する認可制にするというのは可能でしょうか。

阿部)

可能かどうかということについては社内で議論しなければならないと思いますが、今後の状況次第、必要であれば可能かと思います。しかし、今ここでできるとは申し上げられないので継続的な検討課題とさせていただきます。

質問者)

そういう規制がなくなって自由に応援することはいいことかな、と思いますが、使う、使わないというのはサポーターが決めることであるので。ただ、何となくなのですが、他のクラブから使いたいということに対して当クラブは禁止ですと言えないという軋轢があるのかというのが見えてきます。新潟から使いたいと言っているわけではないので、別に新潟は今まででいいと私は思っているので、禁止のままでいいのではないかと思います（拍手）。

阿部)

今の話で、他のクラブから話があったのではないかということでしたが、そんなことはありません。あくまでもクラブ内でルールを見直すという議論をしている中で出てきたものとご理解ください。また今の皆様の拍手というのも参考にさせていただきたいと思います。ありがとうございました。

質問者)

今の鳴り物禁止の件なのですが、先ほどおっしゃったように、何か問題があって禁止になったわけで、その 2 年間なりに年数がたったしというご説明だったのですが、アルビレックス新潟が掲げている SMILE の SAFETY という部分について、それで解消されたと、「やるじゃん、アルビレックス」と思っていたのに、我々は少しトラウマになっている部分がありまして、あの部分は絶対に消してほしくないということだと思っています。それによって観客数が減るという影響が出てくることもありえると思いますので、やはりこれは再考していただきたいなと思います。そしてできるならば、新潟って声と手で応援するすばらしいサポーターがいるクラブだと思うので、せめてホームゲームはホームなんだということで、そういうものを逆に作ってもらえれば非常にありがたいと思います（拍手）。

阿部)

ありがとうございました。

⑥ ホームタウン活動（後援会活動）

司会)

それではホームタウン活動にいきます。

小山)

今の件で、私も非常にトラウマになっております。これは阿部が出させていただいたのは、Jリーグの統ルールを考えていく上で、クラブ独自のものもあるのですが、そこで皆さんがどうお考えなのかお聞きしたかったということだと思っています。また皆さんのご意見の中でこういった状況であるならば、そのように進めればいいかなと考えます。

ホームタウンですね。すみません、時間があと 5 分ですね。ホームタウンの件で少しお話がなかなかできなく恐縮でございます。方向性というか考え方で今思っていることを少し述べたいなと思います。一番ははじめのところで、地方型の共に作っていく理念を言わせてもらったと思います。今一番の肝なのかなと強く認識しておりまして、やはり創業のころは行政、市民、企業、クラブ、一体となって作っていこうという話がありました。去年はもう一度この理念を戻していくしかないなということで、ボランティアさんを中心となってスポーツで幸せな街づくり実行委員会という組織が結成されました。これはオレンジバナーのところですね。業者の方々、商工会の方、市民の方、企業の方が実行委員会組織で、どうやって自分たちの街を作ろうかなという組織づくりです。もしこの活動をもう一度、真摯にですね、広げていくことが重要なのかなと思っています。新潟の活動は結構やってきましたけれど、ちょっとう、つながりも、オレンジバナーも皆さんも知っていると思

うのですけれど、その活動がもっともっと参加できるような、スタイルを作っていけたらなと思います。もうひとつは後援会の拡大をしていく上で、確かに財政支援もしかりなだけでなく、自分たちのクラブをどうしていこうか、そこの意見をどうやって吸い上げる仕組みを作っていくのか、という話になりますし、地域にもっと広がっていくにはどうしたらいいのか、これを後援会の中で自由活発に、もっともっと自由に意見交換できる組織づくりなのか、何なのか、そこを広げる一工夫が、と思います。それが人なのか何なのかちょっとあれですけど、更なる前進する仕組みを考えていきたいと思っております。このホームタウン活動、事業部のひとつの組織体として社内で作りました。担当も決めました。そこが中心となって、先ほどの普及活動、後援会組織、後援会活動、一元化できるような、みんなに見せられるような、そこに参画してもらう、本当に大切だと思いますので、その機会にはひとつよろしく願いしたいなと思います。まだ模索しているようになっておりますけれども、早くみんなに見せられるような形をとりたいなと思います。ここでは、こんなことがあった方がいいな、あんなことがあった方がいいな、というものがあればご意見をお聞きしたいと思います。いかがでしょうか。

質問者)

今ブームだと思うのですが、婚活。アルビレックスで知り合って結婚されてご家庭を持たれている方は結構いると思うのですが、そういうことを広めて、各地に青年会とかあるわけじゃないですか。アルビで人生の伴侶を見つけてもらおう、みたいな、そういうことが後援会とか、新潟市外のところからの婚活ツアーというのも変ですが、そういうようなモチベーションを持って、そして本当にラッキーなことにここで結ばれたら、その方は一生アルビから離れられない。そういうのが広がりというか、集まりというか、イベントなどを企画すればいいと思います。

質問者)

先ほど前半の部分でサポーターズクラブと後援会を統合するようなお話があったと思うのですが、私は逆だと思います。もし後援会のシーズンパス割引を廃止して、サポーターズクラブに 1 万円の会費をつけて、そっくりそのままサービスを移行していただいて、サポーターズクラブはサポーターの集まり、主体を試合を観戦することを明確にして、後援会の方は財政支援と観客の動員をする、具体的な活動をする会であった方がいいと思います。特に、いろいろな活動は上からみんなでやりましょうというよりも、後援会の会員からこういうことをやってみよう、あういうことをやってみよう、いわゆる立法と行政の部分を会員に任せた方がいいと思います。後援会の事務局はむしろ司法の部分、これをしてはいけないよ、というようなルールを出すことで、行動は会員さんに任せた方がいいと。あちらにも実際にも 4 万人集客実行委員会の方もいらっしゃるように、浦和戦にビラをお配りになったと思いますが、あれは完全にサポーターの方、会員の方が無償で自立的に行っ

た行動で、とても立派な行動だったと思いますし、小さなアイデアをどんどん積み重ねることによって、全地域的な活動であると思います。申し訳ないのですが、シーズンパス割引のみで後援会に入っている方は、やはりちょっと温度差が後援会の中でもあると思うのですよね。それは去年のアシストプレスのアンケートで、回答率がたったの 6%しかないというところに表れていると思いますので、そこは改善していただきたいと思います。そして事務局機能を会社に戻して欲しいと思います。会社の内部に持ってきていただいて、それと同時に全社員がワーキングシェアというのですか、事業本部長さんから営業部長さんから、後援会の仕事を、例えば何時間勤務のうち 30 分は後援会の仕事をするということにさせていただいて、それを 1 週間で 3 時間、1 ヶ月で 12 時間でも結構ですから、そういった形で全社員が後援会に関わっていただきたいと思います。特に広報の方、30 分毎日後援会の仕事をしてください。ホームページがひどすぎます。30 分だけホームページの更新をしていただくと十分だと思いますので。後援会の地区総会というのは、今でも打ち合わせをしていると思うのですが、分科会としてちゃんとした事業として行ってもいいと思います。そうしたらよその人も呼べるわけですからね。去年、田村社長がおっしゃった、地域を横断した活動をしていこうということにも沿っておりますから、ぜひ分科会をあげていただいて、2 時間会議に出て、30 分レポートをまとめる。それだけでもワーキングシェアになりますので、ぜひ後援会を全社員で活動していただけるようにご検討をお願いしたいと思います。

小山)

ありがとうございます。いろんなご意見をいただき感謝申し上げます。後援会の在り方、サポーターズクラブの在り方、最初のところ統合かどうかという話もしましたけれど、実は全く決まっているものでも何もございません。今のような形で、ゼロベースのところから、何か決めていこうかなと思っております。統合すべきなのか、すべきではないのか、メリットなのか、メリットではないのか、いろんなことを伺ったりするのですが、方向性を見つめながら進めていこうと思っております。全社員の後援会の活動というところでございますが、もちろん全社員、後援会員獲得拡大に向けましては日々意識してさらにやっていきたいなと思います。まだまだ未熟ではありますが、そういうところを温かく見守っていただけたらと思います。

質問者)

昨年もどなたかが質問したことなのですが、背番号が 5 番と 7 番があいておりますが、今後の見込みを教えてくださいたいのがひとつ。集客の中に、有名な選手を獲るような強化方針があるのかどうか教えてくださいたいと思うのですが。

小山)

私が答えられない部分がありますので、田村が言って欲しいというのがありますので。外国人選手枠がひとつ余っておりますので、ただいま鋭意努力して獲得に向けて補強を対処しておりますと。田村に代わりましてお伝えさせていただきます。また背番号のことについてはまた、どうでしょうかね。有名どころで実績があって、人気もある選手を獲得という話ですよね。私たちの基本的な方針としては、消極的というのが方針ですね。短期的には確かに集客力もあっていいと思うのですが、その継続性を考えたときに、他のクラブを見た場合に、そこまで集客力が長く保てるか、ということを考えるとちょっと消極的というのが今のところでしょうかね。

質問者)

基本的にはやらないということよろしいのでしょうか。

小山)

そこは私も代表権がありませんので (笑)。

質問者)

いわゆるネームバリュー先行型の補強をするかどうかということです。

小山)

なかなか言えないのですが、そういうことがあった場合は、そういうところにお金を使ってどうなの、と取締役の一人としてはもちろん発言します。

⑦ 閉会の挨拶

司会)

本当に 2 時間という、あっという間の時間が過ぎてしまいました。まだまだご質問、お話ししたい方もたくさんいらっしゃると思いますが、クラブの方にメールでもお電話でもいただければ可能な限りお答えさせていただきたいと思います。また、冒頭でもお話をしましたが、今日の流れについては後日ホームページに議事録としてアップさせていただきますので、ぜひご確認をいただければと思います。それでは閉会の挨拶ということで、小山の方からご挨拶させていただきます。

小山)

本日は長い時間お付き合いしていただきましてありがとうございました。本当に感謝申し上げます。今年は形式が変わってこういうスタイルではありますが、皆さん本当に話し足りないと思うんですよね。足りなさ過ぎるというのは顔に出ていますよね。本当によく分かります。今後の実行の形式ですとかも、今年 1 年考え直して、やり方を変えてみたいな

と私個人としては思っております。もう少し意見を交わしたりできる状況のスタイルがいいのかな、と思ってます。こういう対峙の仕方もあるのかな、と思ってますので、もっと自由に意見が出たり、という状況を作れたらいいと思いますので、今年 1 年で皆さんにお伺いしたいと思いますので、そのときはひとつよろしくお願いしたいなと思います。預かったご意見はまた内部に戻りまして、もんでいきたいと思います。あとご意見として多かったのが、私たちサポーターに対して何か求めることがあれば、何を協力すればいいのでしょうか、というのは結構意見として出てきているんですね。私としてはお願いでございます。お客様という立ち位置ではなくて、共にクラブをつくる仲間として、人の力でも物の力でも、お金の力でも何でも構いませんので、それをクラブを支えるために一緒になってつくっていくお仲間でお願いしたいと。それを一人でも多く連れてきていただけるような、そんな活動を一緒になってやっていただきたいと思います。これが新潟に残された地方型クラブの生き残りだし、幸せなクラブをつくる道だと思っています。ぜひとも皆さん一緒にやりましょう。よろしくお願いします。本日はお寒い中、ご参加いただきましてありがとうございました。皆さん今年 1 年がんばりましょう。よろしくお願いします。ありがとうございました（拍手）。