

代表取締役社長 田村 貢

皆様こんにちは。社長の田村でございます。毎年行っているカンファレンスですが、今年はやり方を少し変えました。まずはキックオフフェスタの中でクラブやチームの方針などをお伝えさせていただき、それ以外の運営の部分を意見交換させていただきたいと思っております。そのためカンファレンスのところを短くしましたので、ご理解いただきたいと思っております。

昨年はチームとして非常に残念な試合が多かったと思っております。それを改善する形で今シーズンは巻き返しを考えています。今シーズンもサポーターの皆様から熱いサポートをお願いしたいと思っております。

その中で改善点としては攻撃力をアップさせること、それから終盤の失点を少なくすること、その2点を改善したいと思っております。これはどこのチームも競争なので同じことを考えているとは思いますが、それが2012シーズンにピッチ上で皆さんに表現できるようにがんばりたいと思っております。

取締役営業部長 山本 英明

皆様こんにちは。営業部の山本と申します。第一部にも参加された方、また第二部のカンファレンスからご参加の方、大変お忙しい中ありがとうございました。私は主にクラブ収益の一つの柱でありますスポンサー営業を担当しております。

スポンサーさんの多くが新潟という地域をととても大切にしているので、ピッチに看板を出して広告価値を得るだけではなくて、サポーターの方々と共に新潟を一緒に盛り上げたいという想いを持っていていただいております。毎年この場でお話させていただいておりますが、日々のホームゲームや街の営みの中でも、有難いことに新潟サポーターの方々がクラブスポンサーやクラブを支えていただく方を大切にする気持ちが表れていて、しっかりと伝わっていると思っております。新潟やクラブを元気にしていくということにおきましては、本日第一部、第二部にお集まりの方々がそういった想いを持っていていらっしゃいますので、皆様と共にゆるぎない、力強い、そして素晴らしい新潟というものを一緒につくっていきたく思います。

そして、今年もっと地域に出ていくクラブをつくっていく予定です。具体的にはチームがキャンプから帰ってくる3月くらいに選手会とも話をして、どんな形で地域と一緒に出ていけるかということを決めていきたいと思っております。そういった活動を繰り返しながら応援いただける方を増やし、少しずつ集客も上げていきたいと考えておりますので、どうぞ一年よろしく願いいたします。

運営事業部次長 阿部 雄志

皆様こんにちは。運営を担当しております阿部雄志と申します。まずはスタジアムが安全で皆様が観戦できるように、そして楽しく観戦していただけるように一年やっていきたく

いと思います。よろしくお願いいたします。

営業部課長

阿部 正憲

皆様こんにちは。営業部マーケティンググループの阿部正憲と申します。日々の業務においてはチケット販売および集客の担当をしております。昨年は非常に集客の方も苦慮しました。熱気あふれるスタジアムをもう一度つくりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

1) 運営について

阿部雄志)

運営につきましては、先ほど自己紹介のところで述べさせていただきましたが、まずは安全第一ということで、お客様、関係者、選手を含めて安全に試合が行われること。そして試合に関わる全ての方々が、楽しく一日を過ごせるようにということを目指していききたいと思っております。スタジアムの中で楽しく過ごしていただけることを主眼に置いていきたいと思っております。まずは昨年から変更されることといたしましては、その中の一つの施策としてセクターフェンスの開放を継続的に実施していききたいと思っております。それにより飲食売店の選択肢が増えることで楽しんでいただけることや、他のエリアのお友達と楽しく時間を過ごしていただけるということもありますので、継続的に実施していききたいと思います。また、セクターフェンスを開放するにあたり、自由席のお客様にチケットチェックをお願いさせていただきました。スタジアムを利用するようになってから自由席のお客様のチケットチェックをしていなかったこともありまして、煩わしいというご意見もいただいておりますが、継続的にチェックを行わせていただきたいと思っております。ただし、運営を行っていく中で改善できるものはご意見をいただきながら検討していきたいと思っております。

また、喫煙所につきましても昨シーズンのセクターフェンス開放に伴い、2層目を削減させていただきました。こちらにつきましても、受動喫煙防止の強化ということで昨シーズン終盤の時に設置した5ヶ所にさせていただきたいと思っております。喫煙される方につきましては喫煙場所が減ることになりご迷惑をおかけすることになりますが、ご理解いただきたいと思っております。

毎年のように、毎試合のようにスタッフの対応についてご意見をいただいておりますが、レベルの高い会場運営を行っていききたいと思っております。昨年につきましては、この中にもご迷惑をおかけした方もいらっしゃると思っておりますが、Nゲート列並び抽選のくじが足りなくなる事象が起きました。また、スタッフの対応が悪いというご意見も多々いただいております。まずは事前に準備を行うことを強化していく。万が一、何らかのトラブルが発生してしまった場合につきましては、素早く、機転が利く対応ができるように改善して

いきたいと思っております。

質問者)

シーズンパスの問題もありますので一概に言えないと思いますが、近いうちに4万人の集客を確保するという希望も持ちながらも、シーズンパスのE席でもS席でもN席でも、2階の席はフリー席にしてはどうかという意見を持っております。

それから、招待券の仕組みが分からず申し訳ないのですが、そのチケットをもらったらワンコインを負担するということはいかがでしょうか。無料で見て、いつかはチケットを買ってもらって見るようになることを目指すことは大事だと思いますが、参加する人はワンコインの負担であればできるのではないかと考えています。

先ほども選手と審判でピッチの舞台をつくるというのがありました。アウェイに行きますと、審判の名前が大型映像装置に映っている。私は審判団にプレッシャーをかけると言っているのではなくて、どういう審判の方がジャッジしているのかを選手は誰が出ているのかと同じように明らかにすることは必要だと思います。新潟の大型映像ではそれが無い。それもご検討いただければと思います。

よそのスタジアムを真似ろというわけではありませんが、12番の番号にサポーターとコールすることを検討していただきたい。

阿部正憲)

席割の部分につきましてはシーズンパスの継続案内を10月の終わりくらいに出させていただくのですが、社内でかなりの議論を行っており、先ほどいただきましたご意見も出てきております。今すぐやりますということも言えませんが、今後もテーブルに上げて検討した中で、実質シーズンパスも減少傾向でございますので、ニーズを考えて変えていかなければならないとも考えております。貴重なご意見ありがとうございます。預からせていただきます。

ワンコインご優待については、招待にはいろいろなジャンルといいますか、各スポンサー様や後援会員の皆様の特典、それ以外の関係者様に出させていただいたり、自治会を通じた招待などもさせていただいております。小中学生の招待は往復ハガキで実施しておりますが、お子様はご招待ですが保護者は優待価格という形で、一部分に関して差別化を図った中で来やすさを増やしていきたいというのがあります。またそれが500円か、1,000円なのか、1,500円なのかというところは、案内先ですとか、シーズンパスを買われている方との整合性なども含めて考えなければいけないと思っております。いただいたご意見のように無料で来ていただいて終わりというより、次の観戦につながるような形を取っていきたく思いますので、検証してまいります。

阿部雄志)

審判団のお名前というところにつきましては、大型映像装置には得点ですとか、時間によってメンバー表が映し出されております。そちらには常時ではありませんが掲出されております。

司会)

補足ですが、審判団の紹介は毎試合やらせていただいております。マッチコミッショナーや審判アセッサー、そして審判団をスタメン紹介の前あたりに場内放送でアナウンスさせていただいております。大型映像装置に常時出てるかと言えば、そうでない時もありますので、今後演出と確認させていただきます。

質問者)

スタジアム内の BGM を新しいものに変えてほしいと思います。何年も続けて観戦させていただいておりますが、私よりも上の年代の曲が毎試合流れておりますけれど、それを変えてもいいのではないかな、と思います。あとは選手入場時の BGM は毎試合流れていると思いますが、昨年マリノス戦だったと思いますが、BGM を流さない選手入場をしたことがあったと思います。個人的な意見なのですが、それを毎試合やってほしいと思っております。

阿部雄志)

選手入場の BGM も含めて演出関係者と検討しているところでございます。いただきましたご意見も参考にしながら進めたいと思います。

田村社長)

BGM はどうなのがいいですか？皆さんは知らないかもしれませんが、BGM を流すだけで JASRAC にお金を払うことになります。どんな曲を流しても払うことになるのですが、その割合が多ければ多いほど、お金もかかります。お客様のニーズがどのようなところにあるのか、というのもあると思う。変えた方がいいのでしょうか？今流行っている曲の方がいいのか。スタジアムにはいろいろな年代の方もいらっしゃいますし、平均年齢も 40 代半ばで新潟の場合は高いので、それも考えた方がいいのか。またご意見がありましたらよろしくお願いたします。ご質問のマリノス戦の件は、サポーターの方々と意見交換させていただきまして、サポーターの方々がタオルマフラーを掲げて歌を歌うところで、入場の BGM でサポーターの声が消されてしまうというお話がありました。そして皆さんが歌うところに合わなかったかも知れませんが、スタジアムで皆さんと一緒に歌えるようにその歌詞を大型映像装置に出しました。音楽をかけなくても皆さんが歌って歌詞を出しただけでも JASRAC にお金を払うことになります。どちらでも同じです。また、歌詞のつかない BGM にはお金がかからないものもあるので、うまく使いながらやっているところもありま

す。開幕前までに時間がありますので、またご意見がありましたらお寄せください。

山本部長)

逆に質問で、BGMを入れない選手入場を行う意図や目的など、ご自身ではどのようにお考えでしょうか？

質問者)

先ほどもお話がありましたが、タオルマフラーを掲げて歌を歌っているのですが、その声がかき消されてしまう。

山本部長)

皆様の中では、選手入場時は極力音楽を絞ってみんなの声で迎え入れた方が良いのではないかと考えている方はどれ位いらっしゃるか、挙手いただけますでしょうか。

(半数の方が挙手)

山本部長)

ありがとうございます。参考にさせていただきたいと思います。

また、先ほどの2層目の座席部分について、全席どこでも自由席にというご意見について補足いたします。利便性の向上という意味では、以前より弊社の方でも検討の土台には上がっておりますが、バックスタンド2層目の前列と、中央付近は指定席の方がいらっしゃいますので、そこも含めて自由席というのは切り替えづらい部分もありますので、状況を見ながら検討していきたいと思います。

2) 集客について

阿部正憲)

ご質問もたくさんいただきましたが、総じて減少している集客をどう取り組んで戻していくのか、というご質問がほとんどでございました。昨年の来場者数、リーグ戦1試合平均で26,049人でございます。2010年が30,549人という形で4,500名ほど減少する数字となってしまいました。やはりスタジアムの盛り上がり、選手の背中を押すためにも満員にするというところは社内でも課題として取り組んでいくところでございます。まず目標といたしましては落ち込んだ平均観客数を戻す、最低でも3万人以上。かつ、去年はアルビレックス新潟の代名詞ともなっております4万人の観客数が1試合もありませんでしたので、4万人以上の試合を増やしていく。5試合は達成したいとは考えております。具体的にどうするのか。統計ですが、昨年、一昨年のアンケートの結果の中で、ここ1、2年で新

たにサポーターになったというお客様の比率が来場者の 1.7%と非常に少ないです。新たなサポーターをどうやって掘り起こしていくのか、というところで、リリースにも出させていただきましたが、「企画チケット」で新しい話題づくり、きっかけづくりとなりえるよう、今年に関してはほぼ全試合で取り組んでいければと考えております。現在出ているのは 3 月の 2 試合で、「ポスター付チケット」や、「練習見学付チケット」など、そういった形での販売をスタートしていきたいと考えておりますし、年間を通じて随時企画もの、その中にはターゲットを女性限定ですとか、シルバー向け、ファミリー向けなど、いろいろな切り口から、まだアルビレックスの存在を知っているけれどスタジアムに行っていないという方々へのきっかけづくりになればと思っております。やはり最終目標はシーズンパスをお買い求めいただき、年間を通じてご来場いただけることでありますけれども、きっかけづくり、後は皆様から「こういう企画があるから行ってみない？」と声をかけやすいような機会を、少しでも多くご案内できればと考えて取り組んでいきたいと思っております。またご招待活動の部分に関しましては、私どもは自治会招待を長らくやっております。新潟市内の回覧板、新潟市外でも自治体の方々からご協力いただき、広報誌の紙面を分けていただいております。新潟市内には 1,937 の自治会がございます。昨年の実績で、約 1,100 の自治会にご協力いただき、ご観戦のご案内をさせていただきました。今年の自治会の案内に関しましては、自治会長さんからアンケートをいただき、ご協力いただけるのが 940 という実績で、半分以下に落ち込んでおります。中には「ご案内できない」というところもありますが、自治会長さんは年替わりするときに少しこぼれてしまうということがありましたので、もう一度 1,900 ある自治会に、我々スタッフで会長さんを回って、ぜひ一番ご来場いただきたいファミリー層に回覧板をご覧いただき、来場促進につなげたいと考えております。

また、少し話は変わりますが、アウェイゲームのチケット販売についても積極的に取り組んでいきたいと考えております。アウェイゲーム、例えば第 1 節川崎戦ですけれど、等々力競技場で行われます。アルビレックス新潟が川崎からチケットを委託で預かってサポーターの皆様販売するという形を、他の試合でももっと多く取り組んでいきたいと考えております。昨年からプレイガイドでは発券手数料が必要になりました。1 枚当たり 105 円、こちらは我々の方に入らない手数料なのですけれども、オンラインの予約で 210 円になり、お客様の負担が非常に増えてきておりますので、ぜひクラブとして相互間でアウェイのチケットを預かりあってサポーターさんにサービス還元できればというところです。こちらは発券手数料などがかかりませんし、オリジナルデザインのチケットを作ろうと話を進めております。アウェイゲームの集客、または相手チームのサポーターからもビッグスワンに多く来ていただきたいということも含めましてサポーターサービスも強化して参りたいと思っております。

田村社長)

集客のところで補足ですが、シーズンチケット、それから一般のセットのチケット、先ほど申したポスター付チケットや試合を選べるチケット、ワンドリンクがついたもの。いろいろと今年は、シーズンチケットまではいかないけれど、何試合かそういう企画があればということで買いやすいチケットは増やしております。それから招待については皆様も最初は招待でビッグスワンに足を運んで、それからサポーターになっていただいたという方がほとんどだと思います。自治会長さんを責めているわけではないのですが、2,000 近くある自治会が半分以下の参加率ということですので、まずはいろいろな方々に足を運んでもらいたい。特に新潟は震災の影響で福島から新潟に来られている方もたくさんいます。そういう方もこの招待事業に参加できれば復興支援にもつながります。この自治会の回覧板を渡していただければ、アルビレックス新潟が招待すると同じような形で来られるわけです。そういう意味では、自治体も協力してアルビレックス新潟と同じ思いを持って、市民の皆さんに還元していこうということです。もちろん新潟市以外も招待事業をやっておりますので、全県下でやられる形になると思いますが、申し込み自体が下がっているところを改善していきたいと思います。小中学生の招待活動もそうです。小学校に入る、アルビレックス新潟の招待する試合がある、じゃあ見に行こうかという層をどんどん取り込んでいきたいのですが、その学校によっては配布しないというところも年をおうごとに増えてきたと聞いています。そこはまた教育委員会とも話をしながら、ぜひ協力してもらい、分母のところを増やす努力をしていきたいと思っています。そこからまた昔のような盛り上がりができるればいいかなと思っています。

山本部長)

集客の部分でもう少しだけ補足いたします。もちろんチケット販売が重要で先に立ちますが、教育委員会さんや学校を通して中学生までのお子様とそのファミリーを中心に招待し、将来のファン・サポーターになる小中学生に観戦機会を提供していくことを重点に考えています。アルビレックス新潟の普及部スタッフは、毎年新潟県内 300~400 箇所を回って、延べ 1 万人以上の園児や児童、地域の子どもたちを対象にサッカークリニック等を行っています。アルビレックス新潟が地域に出て行き、触れ合いを通して好きになってもらい、今度はビッグスワンに来ていただけるような仕組みもつくっていきます。

また、観戦機会や地域との接点拡大という点では、昨年から初心者の方でも分かるような観戦案内リーフレットをつくり、協力企業さんのスーパーや飲食店・小売店さん、スポンサーや後援会法人企業さんに配布して掲出のご協力をいただいております。年 3 回各 15 万部を制作し、選手紹介やビッグスワンへのアクセス、試合の見どころやイベント案内が掲載されており、様々なところでアルビレックス新潟を知ってもらう取り組みを心がけています。ポスターやリーフレットは積極的に周りの方にご案内いただければありがたいので、我こそはという方はぜひクラブに声掛けいただければ幸いです。

また、今年もなでしこリーグとのダブルヘッダーが開催できるよう弊社運営とリーグとで協議をしております。年 2 回、有名どころを招致して行えるよう調整していますので、長い滞在時間になりますけれど、ご来場の方に一日楽しんでいただき、明るい話題をご案内できるよう努めて参ります。

質問者)

今年、新しくライト層を取るという目的で企画チケットを販売するということがありますが、そういうことはいいと思います。大事なことはシーズンパスを買っている人たちがシーズンパスを買い続けて、スタジアムに来続けてくれること。それからシーズンパスの購入が増えることも大事だと思います。そういう点で、新潟のシーズンパスに大きな魅力があるかどうか、というところを上げていくことが大事だと思います。シーズンパスを買わないと席が確保できないということが理想、最終目標地点だと思いますが、まだそこまでの段階ではシーズンパスを持つ幸せというところを実感してもらえるように、特典面を充実させるべき、と考えております。それで近年、シーズンパス購入者限定特典ということで購入できるものをつけていただいております。それは非常に嬉しいものだし、購入する形にするのですが、するかどうかを選択する形です。商品に魅力があれば買いますし、魅力がなければ買わないという形になると思うのですが、例えば、シーズンパスの値段を全員に魅力のあるものをつけるという形で、その商品分くらい少し高くする。値上げというとなかなか難しいと思うのですが、その商品を複数の中から選べたり、サポーターの皆様が満足するものがシーズンパスについてくる。

あと今年の神戸のシーズンパスで非常にいろいろな特典がついていて、どれかが必ず当たる。選手と食事など、いろいろなイベントがシーズンパスについてくる。そのような形でサポーターにとってはプライスレスの価値のあるもの、手間はかかるかも知れないけれどもお金はかからないものをつけるということもできると思いますので、シーズンパスに魅力をもう少し付けて、その分、サポーターが納得のいく形で金額を上げることなど考えていくこともできると思います。新潟の場合は集客数に比べて客単価が低いというところが問題だと思いますので、安易な値上げは難しいと思うのですが、魅力のあるプラスアルファはできると思います。

あとはモバイルについてです。スマートフォンに対応については皆様から意見が出ています。IT 環境というのは二極化しているところがあるので、子供やお年寄りに関して言うと、携帯を持っていない人もいます。または携帯がパケ放題になっていない人もいます。そういうところを考えると、携帯だと動画コンテンツについてはモバイルに入っているけれど見るができない人もいます。モバイルの中で ID やパスワードを設定して、パソコンでも動画アイテムを見ることができるとなるとパケ放題になっていない人などでも、上手に使うことができると思いますので、検討していただければと思います。

山本部長)

シーズンチケットホルダーは先ずもって後援会やサポーターズクラブ会員としてご支援をいただいている方々がほとんどでございますけれども、最大 1 万円の割引と再入場を可能にしているところを特典としております。今年は利便性を高め、どこのゲートからでも再入場ができないかを運営側で協議しております。また、神戸さんが行った企画は大がかりな取り組みで、大変見習うべきところがございます。新潟も数多くの協賛企業に支えていただいていますので、スポンサー企業の方々にもご協力いただきながら、我々のところも取り組めるか検討して参りたいと思います。

シーズンチケットに特典をつけて金額を上げるのは賛否両論あるかと思いますが。そのため、当クラブでは選択制とさせていただいているところですが、シーズンチケットをお持ちの方にしか手に入れることができない、正に差別化された商品でございます。

ちなみに、シーズンチケット約 12,000 枚で、限定特典のオリジナル商品をお求めいただいている方は大体 2,000 人、磨き屋シンジゲートのカップのときも 2,000 点でしたね。非常に多くの方にご支持をいただいておりますが、今の数字で言いますと 2 割位の方に好評いただいている一方、残りの 7~8 割の方にもそれを付けて値上げも行うかというところでは、まだ現実的に上乘せすることは厳しいかと思えます。非常に貴重なご意見をいただきましてありがとうございました。

モバイルと PC との連動の件ですけれども、課金の制度をつくっていく必要がございます。今日いただいたご意見は預からせていただき、どういう形ができるのか考えていきたいと思えます。モバイルについてでお話させていただきますと、スマートフォン対応については、昨年のカンファレンスの際に昨年の秋口くらいまでに対応できそうだ、という話でしたが、今年 2 月下旬、遅くても 3 月上旬ということでキャリアさんや開発会社さんと進めております。ここも課金体制のつくり方、仕組みづくりが遅れている部分がございますが、ほぼ間違いなく 3 月上旬には開始できる方向ですので、あわせて回答させていただきます。

3) その他

質問者)

先ほどの第一部に出ささせていただき、すごく盛況で楽しい時間を過ごさせていただきました。本当にありがとうございました。先ほど、そこでメッセージは伝えられるからということでカンファレンスの時間が短くなりましたとありました。おそらく残念ながら第一部は平島さんの絶妙なトークであったり山口さんであったり、最後は矢野貴章選手にも来てもらえて、みんなそちらの方が印象に残っていると思っています。クラブの考えておられること、夢というものを聞く機会はこれだけだと思います。こういうカンファレンスの時に、多分皆さんはこういうことを望んでいることと思えますので、もう一度話を聞きたい。せっかく SMILE というスローガンを掲げておられるので、みんなで SMILE で話し合

えるような時間を過ごさせていただけたらと思います。実はシーズンパスですが、友人が一人、ずっと持っていたのにやめかけた。なぜかという、ちょっと夢が感じられなくなったという理由であった。サポーターズパスをやめたことを後悔させる、それがパスの意義がある誇り感だと思いますけれど、そういうようなお話や、直接お話を聞く機会をもうちょっと持っていただけると嬉しいなと思います。

田村社長)

一部のパネルディスカッションところでいろいろなこと、育成の重要性のこととか、クラブの想いとか、伝えたつもりですがうまく伝わっていないということです。補足いたします。我々は地方クラブであります。皆様から支えがなければ成り立っていかない。支えを広げるために多くの皆様からクラブをご理解いただいたり、後援会に入ってください、チケットを買っていただかないといけない。要するに親会社が15億、20億をポンと出して、そこで強化するクラブと対等に戦うためには、いろいろな知恵を皆様からいただきながら、支援をいただきながらやるしかない。その中で、地方クラブは育成を並行しながらチームを強くしていくということです。今年目標は監督の口から皆様に伝わっていると思いますし、我々も可能性は十分あると思います。天皇杯のファイナルがJ2同士だったということも、仙台もいろいろな震災の影響もありましたけれど、同じような経営規模の地方クラブがリーグ戦で4位までいけた。その前年も降格争いをしていたジュビロがナビスコ杯で優勝したとか、いろいろなチームの状況ありますけれども、必ずチャンスがあると思っています。我々のチームもタイトルを狙えないチームではないと思っているので、クラブも選手、チームを信じて共に闘う、サポーターの方々もそう思っていただければと思います。

ちなみにサポーターの方の夢がなくなったというのはどういうことなのでしょう？

質問者)

一般的に選手の契約更改の時期になりますと、選手がいなくなってしまう。多分そういうのが増えて、その後、アルビはどうなっていくのだろうと不安を抱えていたと思います。その時にクラブの一貫したものがその人にとって感じられていれば、そういう時こそ応援しようとなるのですが、それがまだうまく伝わっていないのかな、と思います。その人は多分復活すると思います。

田村社長)

最初に申し上げた通り、選手はプロです。選手期間は短い。移籍金制度が変わってからは、ほとんどの選手には代理人がつかまりましたし、移籍も多くなりました。今年はJリーグ全体でもすごく多いです。そういう移籍する選手が出てきても、次から次へと新しい選手が出て活躍する。例えば、東口も北野がまだいけば出場できず代表にも選ばれずにいたかもしれないですし、永田充がいたら鈴木大輔もU-23に選ばれてなかったかも知れないで

しょう。松下が移籍したからチョ・ヨン Chol が試合に出られたとか、巫土夢が活躍できたのはマルシオが移籍したからとか。そういうのもあると思うんですね。選手が変わるといのは、サポーターには悲しいことだと思いますが、チームは生き物ですから変わることも必要だと思います。移籍する選手は止められないので、その中で若い選手には活躍する場をどんどん作らなければならないと思っております。例えて言うと、ずっとジュビロ一筋の前田選手でさえ海外クラブのテストを受けたという報道もありました。それだけではないと思うけれども、一方ではそういう事実も起こっているということをご理解いただきたいと思います。

質問者)

グッズについて。スタジアムに行く楽しみとして、テントに寄って何かいいものが出ているかな、と見ながら帰るのがとても楽しみだったのですが、グッズに真新しいものが、欲しいものがあまりないです。昔のことを言うのはどうかと思うが、かなり昔にあったものが復刻されるのがこの頃はないような気がするのです。新しいものを求めているのかも知れませんが、昔こういうものが定番であったのに、というものがあったりした。また、欲しいものがあってメールをするけれど、クラブの方は何十通のうちの一つで埋もれてしまっているのか、実現することがないような気がします。前のカンファレンスでもサポーターの意見を吸い上げるような、そういうシステムが欲しいなという意見が出たと思います。それが今現実的にはどうなっているか知りたいと思います。フェスタの中でアンケートを取られましたが、グッズに関してのアンケートは今まで取られたことがないような気がいたしますので、その中の一項目でもグッズについてどういうものが欲しいのか、これからこういうものを開発してほしいとか、何かの機会にサポーターの意見を吸い上げるようなアンケートを取っていただくように希望いたします。

山本部長)

貴重なご意見ありがとうございます。まずはお詫びになりますが、昨年のカンファレンスで体制を整えると申し上げたところがまだ整っておりません。グッズに対して意見を多く頂戴しておりますが、ある人がいいと思っても、それが全員いいと言うかという、非常に難しいものがあります。

グッズ開発については一般的なところで言うと、JリーグエンタープライズというJリーグのグループ会社が、トレンドを見ながら一般的に支持されるような商品を開発・製作しています。もう一つはクラブオリジナルで、サポーターの方々のお力もいただきながら、新潟ならではのモノもつくっていく必要があると考えています。

いただいたご意見の通り、皆様の想いを集約する機会をつくらなければと考えております。普段からアルビを感じられるような、ワンポイントでオレンジが入っているアパレルが欲しいという意見もありますが、製作ロットの問題もごございます。ご意見を集約して商

品開発に乗せられるか、投票制や受注生産などで在庫リスクを軽減する仕組みづくりもトライして参りたいと思います。

つい一カ月前の話ですが、ある会社さんから、ウェブサイト上で公募したデザインの中から、「いいね」という意見が多く上がったものを商品化していこうという提案をいただいております。皆で参加してつくり上げるデザインや商品を展開していければと思います。ウェブサイトの仕組みにつきましては短・中期的に進める所存ですが、アンケートは直ぐにでもできる話ですので、鋭意取り組んで参りたいと考えております。ありがとうございました。

質問者)

まずはお礼を申し上げたくて手を挙げさせていただきました。まずは、今日のイベントもそうですし、1月21日にございました選手のイオンでやりましたイベントに参加させていただきました。非常に楽しいイベントで、大変ありがとうございました。またそのようなイベントを企画していただければと思います。もう一つ、意見ではなくお願いですが、まずは集客なのですが、今日言われた通りだと思います。多分ホームゲームで負けなければ客は来ると思う。要はJ2の時は負けなかった。本当にそうだった。楽しい試合を、毎試合毎試合見せていただきました。やはりJ1に上がったらほどほどのチームでありますので、勝ったり負けたりする。昨年を見ていると終盤に失点して引き分けるということになります。引き続き私たちもこのチームをサポートしていきたいと本気で考えております。皆さんも先ほど社長が言っていただきました強化の考え方も賛同いたします。少ない予算の中で私たちは頑張っていかなければならないと考えておりますので、私なりにサポートしていきたいと考えております。ぜひ本当にホームゲームで負けられないようなチーム作りをお願いしたいと思っております。

田村社長)

ありがとうございます。現実的なところの話しかできないので私が話すとともに暗くなるんですけど。皆さんに言いたいのは、矢野貴章がクラブに戻ってきたというのは、もちろん皆さんの熱い声援をもう一回ビッグスワンで受けたいという気持ちだったと思います。海外に出て戻ってきた選手が自分の古巣のクラブに戻っていないというケースもあります。それは代理人にもよると思うのですが、クラブと選手の友好的関係とか、サポーターの想いとか、そういう部分が影響したのかなと思います。先ほど夢という話をしましたが、我々は移籍を止められないですが、帰って来てくれるクラブでありたいなど。皆さんの想いとか、クラブの想いとか、選手に伝わって、おそらく高德も大活躍して新潟に戻って来てくれるだろうと思いますけれど、そんなクラブを作りたいと思っておりますので、ぜひ皆さん、力を貸していただきたいと思っております。本日はどうもありがとうございました。