

2017AC 長野パルセイロサポーターミーティング議事録

【日時】2017年2月26日(日) 10:30～

【会場】

長野 U スタジアム記者会見室

【代表堀江 冒頭の挨拶】

本日は大変お忙しいところ、また休日のところ大勢の皆様にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。今シーズンもいよいよスタートいたします。新しい体制で皆様のご期待に応えられるように頑張ってお参りますので、是非ともよろしくお願ひ申し上げます。今回はシーズン第一回目になりますので、私からはクラブの考え方や現状を総体的にご説明させていただきます。また強化についてはゼネラルマネジャー（以下、GM）の美濃部より、運営事業につきましても、事業本部長井原、事業部長満田よりご説明させていただきます。

～以下、スクリーンに資料を投影しての説明～

【5つの一体感】

1. チームの一体感

- ・ トップはJ2昇格。
 - ・ レディースはリーグ・カップ・皇后杯で3位以内を目標に戦う。
- ※両チーム共にキャンプは順調に仕上がっている。

2. トップ・レディース・アカデミーの一体感

- ・ 美濃部 GM 以下、強化体制を充実させてしっかりとした一体感を図っていきます。

3. クラブの一体感

- ・ 皆様の声にしっかりと対応していきます。足りないセクションにつきましても、少しずつ人員を配置しております。まだ十分な体制ではありませんが、今年はしっかりとバランスのとれたクラブにしていきます。

4. ファン、サポーター・スポンサー・パルセイロに関わるすべての方との一体感

- ・ 全体的な一体感を大事にしていきたいと考えている中で、皆様からいただいたご意見に対して、しっかりと応えられるように、将来を見据えて取り組んでまいります。

5. 地域との一体感

・地域の皆様に支えていただいているクラブ、ということを今一度認識し、地域の皆様に貢献・還元していけるよう、多くの場に出て行きたいと考えております。

【中長期ビジョンについて】

・2012年に立てたビジョンですので、それからJ3が発足するなど環境が変化しているため、再度見直しを行っていきます。

【組織について】

・今までクラブスタッフは兼務が多かったが、少しずつ人員を増やして体制を整えていきます。

【売り上げについて】

・株主総会で承認はまだ得ておりませんが、2016年度の金額はおおよそですが、約6億9千万円弱でまとまりそうです。昨年に比べると115%のアップとなります。これはスポンサー収入や入場料収入など、皆様にご支援をいただけたことがこのような推移に反映されたと考えております。ただ、これは満足な数字ではありません。J2に上がれば10億円以上のクラブにならなければ厳しいですし、そういった基盤を今後築いていきます。

【広告料収入・入場料収入について】

・広告料収入につきましては4億円の大台を超えたという状況です。
・入場料収入はトップチームの試合数が5試合減った中で、レディースの入場料収入で補えたこともあり1億円弱の9,900万円となっております。

【観客動員数について】

・トップは2016シーズンの平均入場者数は5,018人、J2全体の平均入場者数は6,973人でした。そういったことを踏まえると、2017シーズンは平均で6,000人は越えて行かねばならないと考えております。
・レディースはカップ戦を含めた13試合で3,272人、リーグ戦のみで3,600人を超えています。なでしこリーグの平均が1,500人ということで、大変素晴らしい記録を皆様に作っていただきました。

【サポーターズクラブ会員数・シーズンチケットについて】

・2月23日現在での会員数は2,578名、シーズンチケットは559枚となっております。やはり、シーズンチケットの販売数が伸びなければ平均的な観客動員が上がってこないと考えておりますので、努力をまいります。

■強化について

【GM 美濃部 挨拶】

2017年の私のテーマとしては「信頼され愛されるクラブづくり」という所を目指してやっていきたいと思っております。ただこれは単年でできることではなくて、少しずつ時間をかけてやっていかなければならないことだと考えております。私が監督として長野に来たときから、ものすごい勢いで環境が変わっていますし、すごく良くなってきている部分がたくさんあります。ただクラブが発展する中で、一体感が持てずに不信感が出てくることも当然あります。その時には、皆様からいろいろな意見を聞かせていただきたいと思いますし、そのオーダーに応えられるようなクラブにしていきたいと考えております。長野というクラブは、皆様に愛されているクラブだと実感していますが、それをさらに強固にしていきたいと思っております。

～以下、スクリーンに資料を投影しての説明～

1.クラブ内意思統一（一体感）

・私の仕事は、「営業、強化、育成・普及」の3本柱に対するマネジメントというところがメインになります。特にクラブ内の意思統一を徹底し、一体感を持てるようなクラブ作りをしていかなければ大きな目標に立ち向かっていけないですし、さらに発展していくためには必要な部分だと考えております。

2.クリエイティブ（創造性）

いろんな事柄に対してアイデアが乏しかったり、発展的な考え方が持ていない体質がクラブ内にはあるので、しっかりとアイデアを出して、良いサービスやイベントなどを提供できるようにしていきます。

3.クオリティ（質の高さ）

これくらいで良いだろうという意識での仕事が多く、抜けている部分がたくさんあり、それをカバーするために時間がかかってしまったり、質が落ちていく。やはり質の高さを求めるには、個人がしっかりと意識を持つことを徹底していきたいと考えております。

① 組織の明確化

今シーズンより、各所に新しく人員を配置しました。当然お金は掛かることですが、クラブが成長していく段階で組織がしっかりと形成されていないと、兼任や兼務が多く、仕事に責任が持てない状況が出てきてしまうので、組織の明確化を図りました。

② マンパワー

クラブスタッフや選手、監督など、仕事のできる良い人に来てもらいたいですし、そのた

めにはお金もかかりますので、しっかりと予算を作ってやってまいります。

③ 環境整備

トップは J2、レディースはなでしこリーグ 1 部に定着するために環境整備を行ってまいります。

【目標設定】

- ・ トップチームは J2 昇格
- ・ チーム状況は良好、怪我人も少ない
- ・ 和歌山でキャンプを行った理由は関西圏のチームと試合ができる利点を生かしたため
- ・ なでしこ 1 部上位（1 部に定着すること）
- ・ なでしこ 1 部で戦うためには今後も補強は必要な部分

【強化体制】

GM ⇒ 美濃部

強化ダイレクター（以下、強化 D） ⇒ 小笠原

トップ強化担当 ⇒ 徳永

レディース強化担当 ⇒ 湯本

【評価】

担当⇒GM・強化 D

対象⇒練習・練習試合・公式戦

※監督やコーチとは違う目線で評価をする。公式戦全試合に GM か強化 D が帯同・分析。

【補強】

担当は私と強化 D が他クラブの選手のデータを収集し、監督のオーダーに対して効果的な補強を目指していきます。今シーズンの補強に関しては、レディースは本田監督自身が補強を行い、トップは浅野監督が就任する前に私が先に少し動いて補強を進めた部分もあります。今後、夏場の補強に関してはすべて監督のオーダーに応える形になります。ですので、そのための予算の確保が重要ですし、予算には限りがあるので、いかに安く良いタイミングで獲得することができるかが私の仕事になります。

【発掘】

育成年代選手のデータ収集、強化重点エリアは関東・関西・九州の大学生。監督のオーダーではなく、クラブとして毎年新卒の選手を獲得し、しっかりと育てていくことが重要と考えています。それは J2 に昇格するために経験値の高い選手を獲得する傾向があり、どう

しても選手の年齢層が上がってきてしまいました。毎年新卒の選手を1～2名獲得し、育て、全体的な若返りを考えていかなければなりません。監督のオーダーに応える部分とクラブとして補強していく部分を使い分けて、若い選手の発掘を目指していきます。今シーズン加入した遠藤元一選手については、監督のオーダーもあり獲得をしています。

【予算・強化費】

クラブの予算はJ3では高い位置づけにあります。J2で考えると中位の下くらいの位置という現状です。また昇格争いをするクラブの中でトップではないのも現状です。レディースは当然リーグの上位に位置づけてされています。クラブの総予算が上がれば、強化費に使える金額も増えてきます。今シーズン初めて予算の部分に関わらせていただきましたが、監督・選手には難しい金額でやってもらっているのが事実です。ですので、予算を上げないと良い選手に来てもらえないですし、発展的な成長はないのかなと感じています。またトップ・レディースと2チームあるので、スポンサー収入や入場料収入が2倍ではあるものの、それに関わる運営・人件費なども2倍かかっていますので、単純にお金だけを見て判断せずに、こういった現状も理解していただければと思います。

【環境】

練習場やクラブハウスは公共の施設に依存している状況です。リバーフロントはかなり使用頻度が高く、芝生の状態が良好ではありません。ですので、菅平や東和田などで練習を行った経緯があります。練習環境は改善していかなければならない課題です。また冬季は雪の影響で場所の確保ができず、人工芝や体育館での練習になります。今シーズンもそういった場所での練習を浅野監督にお願いをして、やってもらっている状況です。これをどのように解決していくかは別として、このような現状をご理解いただきたいと思います。また週末の練習場に関しても、リバーフロントは一般開放しているため、占有しての使用ができません。したがって、土曜日に行う試合前日練習の場所が確保できない場合があります。クラブハウスもリバーフロントの一部を借りている状態ではありますが、徐々に良くなってきています。しかし、筋力トレーニングをする施設がありませんし、贅沢を言えばもっといろんなことを整えていきたいのですが、現在クラブとして考えているのはJ2へ昇格して、しっかりと定着し、いずれはJ1で戦うこと。なでしこ1部リーグに定着し、いずれはチャンピオンになること。このように大きな高みを目指すには環境整備は絶対に必要ですので、皆様のご協力をいただきながら進んでいきたいと思っています。

【今後について】

当初、監督としてクラブに来たときに、このクラブは本当に自立できているのか? ということを感じました。それは経営的なことと、公共の施設に依存しているところが大きいので、そこからたくさんのご協力をいただくには非常に時間がかかります。クラブが保有して

いるものが少な過ぎます。選手強化のうえで、施設や環境は重要ですので、これも強化の仕事だと思っていますので、しっかりとやっていきます。

■事業について 事業本部長 井原、事業部長 満田

【井原挨拶】

予算の確保ということにつきましては、皆様のご支援がなければ成り立たないクラブでございます。今シーズンにつきましては現在詰めの段階に入っております。順調に来ていますが、満足することはございません。今後も皆様から情報などいただければ幸いです。よろしくお願い申し上げます。

【チケットについて】

トップチームのチケットにつきましては、大きな変更はございません。レディースチームのチケットにつきましては、メインスタンドの一部を指定席にさせていただきました。また、高校生以下を無料にしておりましたが、今シーズンより来場者情報等、数字を明確化するために有料とさせていただきました。しかしサポーターズクラブのジュニア会員にご入会していただければシーズンチケットを兼ねておりますので、お手ごろな価格で観戦ができる仕組みになっております。

【グッズについて】

今シーズンはアウェイ用のユニフォームの販売がございます。またキッズユニフォームの販売もいたします。キッズユニフォームをご購入の方への特典として、選手からのメッセージカードをつけております。また、制作ロットの関係で昨シーズン提供できなかったグッズに関しましても、今シーズンは受注生産にはなりますが、御提供できるようにしていきます。

【サポーターズクラブについて】

2015年は2,733名、昨年が3,317名と約500名の伸びとなっております。要因としてはシャトルバスの無料化が大きく関わっています。今シーズンもシャトルバスの無料化は継続して行いますし、会員限定のイベントの充実化を図っていきます。

【広報について】

情報発信等、弱い部分がありますので専任をつけて改善を図ってまいります。ですので、当たり前の情報をしっかりとお伝えできるように務めます。また、公式のSNSも目的に応じて活用していきます。

【運営について】

安心・安全なスタジアムの提供と一体感に溢れるスタジアムになるよう、イベントの企画も含めて行ってまいります。観戦マナーにつきましては、例年アウェイゴール裏からバックスタンドへの通行を遮断していましたが、今シーズンより条件付で通行を可能といたしました。併せて、フードコートの出店料を値下げし、店舗数を増やすよう動いています。

【入場者数について】

今シーズンも7月15日（土）栃木戦におきまして、1万人デー（仮）を実施する予定ですので、是非とも皆様のお力をいただきたいと思います。ご協力の程、よろしく願いいたします。

【統括本部長有賀 駐車場について】

アプリと連動したサービスを利用して、少しでも駐車場を増やす事を開幕に向けて動き出すことが決まりました。詳細等、準備でき次第お伝えいたします。

【質疑応答】

Q.第一駐車場の運用について、空きスペースを販売したらどうか？

A. 駐車券の販売はしないということになっております。

Q.インターロッキング上に駐車はできないのか？

A.公園内の敷地のため、危険が伴うので使用はできません。

Q.チケットに駐車券を付けられないのか？ 駐車場維持協力金としてできないか？

A.維持協力金としてできるかどうか、相談して検討をしております。

Q.真島からなど大きい施設からのシャトルバスを出すことは可能か？

A.確保できる日程が少ないため難しい状況です。今後は徒歩20～25分圏内の駐車場を細かく確保していくつもりです。

Q.臨時駐車場にもシャトルバス運行ができないのか？

A.循環するためには安全な路線経路を確保したうえで、国土交通省の認可が必要となります。長野駅からスタジアムまでの路線経路は申請を出している状況です。

Q.消防学校の臨時駐車場を常設化できないのか？

A.施設等の兼ね合いもありますので、要望、検討をしております。また免許センターにもお借りすることができないかをお願いをしています。

Q.アウェイサポーター向けにビジョンやテレビの設置はできないか?

A.要望があるところを関係各所に伝え、実現できるように努力をしていますが、現実的には厳しいです。しかし代替案ではないですが、ネット環境の整備を重点的に行ってまいります。

Q.一体感を出すために、コールリーダーの声をバックスタンド等にハッキリ聞こえるようにできないか?

A.インチャードさんと相談してまいります。

Q.ライオンの露出を増やして欲しい。ハーフタイムなど...

A.多くのお客様に触れ合いを増やせるよう、検討してまいります。

Q.育成・普及のニュースが少ない。活動の内容が見えるようにしてほしい。

A.環境整備も含めて、地域の子どもたちに夢を与える活動を増やしていきたい。

A.育成型クラブと謳っていますが、現在育成・普及部門だけでは採算があわない状況になっております。今後アカデミーと普及部を別組織にし、収支も含めて運営していけるように検討してまいります。

Q.シャトルバス普及のためポイント制度など考えて欲しい。

A.J2に昇格をするとワンタッチパスを導入しなければならないので、昇格したタイミングで検討してまいります。

Q.アウェイのゲームを放送するような店舗などを作る予定はないのか?

A.将来的には考えていきたいですが、建設予定はありません。

Q.試合前のビジョンに監督や選手のメッセージを出して欲しい。試合後は次節へ向けてのメッセージを流して欲しい。

A.今シーズンは選手の露出を増やす方向で考えているので、要望やアイデアがあったらいただければ幸いです。

Q.夏場の中断期間にパル感の開催、シーズン終了後にサイン会の実施はできないか?

A.日程等調整して検討してまいります。

Q.試合終了後、Uスタ付近の路上停車が多く、混雑を招いているので対策をお願いしたい。

A.警察と協力しながら解決を図ってまいります。

以上