

2018 シーズン第1回サポーターミーティング要旨

【日時／場所】

2018年3月4日(日) / 長野Uスタジアム 記者会見室

【登壇者】

- ・代表取締役社長 堀江 三定
- ・ゼネラルマネージャー 美濃部 直彦
- ・強化ダイレクター 小笠原 唯志
- ・統括本部長 有賀 寛
- ・営業事業本部長 井原 邦典

【代表取締役社長 堀江 三定 冒頭挨拶】

今日は大変お忙しい中、サポーターミーティングにご出席いただきありがとうございます。常日頃から弊クラブへ厚いご支援・ご声援をいただき、ありがとうございます。改めて感謝を申し上げたいと思います。サポーターミーティングということで、ここ2、3年開催してきておりますが、我々クラブが皆様と共に歩んできた中で、前半部分ではクラブがどこを目指していくのかということをお伝えしたいと思います。その後、各セクションから今季どうしていくのかということをお話させていただきます。

今年のスローガンは「一体感 Get Up」とさせていただきました。去年は結果的に見ても皆様の期待に応えられなかった部分が多々あったと思っていますし、クラブも成長過程の中でなかなかやり遂げられなかったことがあるという中で、もう一度「一体感」を継続することによって、今年目標を達成したいということで継続させていただきました。また、「Get Up」というのはいろいろな意味がありますが、今回は去年のチームも含めたさまざまな結果から、「這い上がりたい」「駆け上がりたい」ということで、皆様と共に今季を戦って参りたいというのがスローガンに込められた意味でございます。

【2018 シーズンについて(代表取締役社長 堀江 三定)】

明日(3/6)、当社の株主総会が行われますので、数字は公表されていませんが、売上高は6億8千万円から微増して7億円(3/6株主総会にて承認)に届いたくらいの数字ということで、ご認識いただければと思います。昨年については、入場料収入のところでは一昨季に比べて大幅に減少してしまい、収入のところで大変苦労を致しました。我々にとっては、スポンサー様による広告料収入と入場料収入、アカデミーや事業による収入が柱ですが、観客数の減少ということで入場料収入が大きなマイナスとなってしまいました。ですから、我々も当

然チームの成績はありますけれども、やはり皆様に来ていただいて楽しんでいただけるようなスタジアム環境づくりに力を注ぎたく思っております。それから、平均観客数の推移につきましても、J3 基準で考えるのではなく、J2 や J1 の平均値に近づけていけるような動員数を目指しています。昨年の試合毎の動員数を見てみると、目標には届きませんでした”1 万人チャレンジデー”の栃木戦での 8,049 人が最高で、2,000 人台が 2 試合あったことと、3,000 人台後半の数で定着してしまったということで、クラブとしても大きな反省材料だと考えています。成績の影響もあるとは思いますが、やはり皆様にしっかりとした試合をお見せする、スタジアムに来てよかったと思っていただく環境をつくるのが動員数を上げる大きな要因だと考え、今季はスタッフも色々なことを考えて行動していきたいと思っております。レディースに関しては、一昨年はカップ戦を含め 3,272 名の平均動員数でしたが、昨年は 2,543 名と減少しています。ただ、なでしこリーグの平均を見ても 1,534 名ということで、なでしこリーグ 1 部では 1 番の数字となっております。レディースについては、人気も含めて定着してきていると思っておりますが、全体的な底上げが必要と考えます。昨年は横山選手の移籍後に観客数が減少しているということ、チームの成績が低迷した事もあるのですが、今年は本田監督が打ち合いの試合をしたいという話をしているように、もっともっと見て楽しい試合をしていくということで、観客数の増加を図っていきたく思っています。

また、皆様にご協力をいただいているサポーターズクラブ会員数ですが、昨年は 3,363 名で、今年は 2 月末時点で 2,349 名、シーズンチケットを購入いただいている皆様も昨年は 883 名、今年は 2 月末で 370 名という推移です。こちらもパルセイロを応援いただいている皆様ですので、会員になっていただいている方、チケットを購入いただいていることによるメリットがどこにあるのかということをしかりと我々も PR し、皆様に理解していただかないといけないと思っております。今年は出足がよくないので、ぜひ皆様にもご協力をいただきたく思っています。

【今後のクラブ指針について(代表取締役社長 堀江 三定)】

現在、新たなパルセイロの中期ビジョンを策定しております。細かいところでまだ修正がありますので、今回は大まかな部分だけご説明いたします。2020 年に向けてのパルセイロの中期ビジョンということで少しおこがましいですが、地域密着のスポーツクラブとしてどういことをやっていきたいのかということを検討しております。以前にお示した 2012 年作成時とはクラブの環境や周りの環境が変わってきたということも鑑み、修正しております。

トップチームについては、今季は当然 J3 優勝ということを掲げていますので、優勝して昇格するということをお大前提に考えております。J2 に上がれば売上や観客動員は、当然、数字自体が増えると思っておりますが、その上積みはこの 1 年でどれだけできるのかということ

が我々の大きな課題となります。今年の観客動員はトップチームに関しては平均 5,000 人を目指します。少ないと思われるかもしれませんが、もう一度 5,000 人を超えなければならぬと思いますし、これが最低限の数だと思っています。レディースに関しては、なでしこリーグで優勝争いをするということと 2020、2021 年のところで完全にリーグ優勝を視野に入れたチームづくりをしていくということをしなければなりません。売上高については今の J1、J2 の状況を鑑みると、J1 昇格争いをするには今の倍の売上高がないと厳しいと思っています。今年 J2 に昇格して来年以降 J2 を何年やるかというところで、当然チーム自体の力は重要になってきますが、クラブとしての力をどれだけ上げられるかがもっと重要であり、売上規模だけとってみても J1 に上がるためには最低 15 億円程度の基盤がないと戦えないと思っています。J2 では我々の現状と同等の経営規模でも戦っているチームがありますけれども、我々は J2 に留まっているクラブではないと思っていますし、J1 に上がりたいと思っています。既にこのような素晴らしいスタジアムがあるので、J1 を目指すためには色々な環境面でどのようにして行くのかを考えていかなければならないと思っています。そういうことで、トップチームは J1 を見据えたチームづくりを行っていきたいです。

まずクラブとしても J1 ライセンスを取得したいと思っています。何が足りないかという、練習場に併設するクラブハウスの環境整備です。これは我々にとって大きな問題で、我々だけで解決できる問題ではないですが、我々が J2 に上がって本格的に J1 を狙うということになれば当然 1 年でも早くその問題を解決しなければならないですから、今年から対策を打っておきたいと思っています。観客については J2 に上がればその平均は絶対に越えなければならないですから、昨季の J2 リーグ平均 6,900 人を超えるために最低でも 7,000 人の観客動員はしなければならないと思っています。

我々にとって環境の整備というところは非常に重要な部分です。長野には天然芝のグラウンドがリバーフロントや東和田しかない状況で、週末は一般の方を含めて使用するということがトップチームやレディースチームも使用できない状況になっています。そういう状況の中ですら環境整備は非常に大きな課題で、行政だけに頼るというのも我々としても得策ではないと思っています。クラブを存続させ、地域の皆様に活動をお認めいただくためにはこういった環境整備もしっかりと取り組んでいかなければなりません。2019 年以降の検討の中に、専用練習場とクラブハウスを建設したいというのがありますが、これは夢かもしれませんが、ただ、我々が地域の中に J クラブとして存続していくためには、こういったことを皆様の力を借りながら進めていかなければならないとも思っています。

また、組織の方も少しずつ専門的な知識のあるメンバーを揃えつつあります。スクールの人員も増やしましたし、会場を増やしたりすることで地元の子どもたちをどう育てていくのかということも我々の大きな役目だと思っています。

いつも申しあげておりますが、バルセイロが目指すところは、スポーツ文化の醸成や地域のコミュニティの場の提供、青少年の育成や夢の実現となります。やはり我々は地域の支えら

れているクラブだということを十分に認識したうえで、皆様と共にこのクラブ・チームを含めて地域が元気になる一つの活性剤となれればと思っています。今後も多方面に亘りご支援を宜しくお願い申し上げます。

【強化部門（強化ダイレクター 小笠原 唯志）】

今季の補強とキャンプでの成果について、簡単ではございますが説明をさせていただきたいと思います。まず補強に関しまして、トップ・レディース共に限られた予算の中で監督のオーダーをもとに進めて参りました。トップに関しての目標はJ3優勝、J2昇格というところを第一ミッションにしております。そのために得点力アップ、若返りという観点で補強を致しました。レディースにつきましては、得点が少し減ってしまいましたが、失点もかなり減らしました。その中で、今季は攻守共に20%力を上げるという下支えを含め、上位5位以内に入って優勝を狙うということを目的に補強いたしました。

皆様にいつも応援していただいているあの姿、獲得する選手からはすごく好評で、長野のサポーターの熱さはすごいと、どの選手も言ってくれてこの点に関して強化の立場からいつも感謝をしております。今年も引き続き、その面でご協力をいただきたいと思います。それからトップチームのキャンプですが、佐賀キャンプではフィジカルを中心に中村コーチが鍛えてくれていました。選手も昨年より厳しいトレーニングを消化し、和歌山キャンプではゲーム中心のトレーニングを行いました。何試合かのトレーニングマッチを行ってきた中で、監督も負けないスピリッツをいつも持たせるようにしていて、多少内容が重いというところはあるながらも1試合を除いてほぼ勝利を取っておりますので、そういった面では昇格するスピリッツなども植え付けられてよかったと思っています。まもなく開幕ですが、なんとかそのスピリッツを持ち続けて昇格を目指して優勝し、皆様と共にいいシーズンにしたいと思っています。今季もどうぞよろしくお願い致します。

【事業部門 駐車場について(本部長 有賀 寛)】

昨年始めました「ラクパ」というシステムですが、1年間かかりましてようやく300台の確保ができました。シーズン中も含め、今後早めに500台まで持っていきたいと思っています。特に遠方から来られる皆様におかれましては、ご案内のほどよろしくお願い致します。

また、今シーズンですが高校野球とのバッティングが6回あります。この中で5月6日のトップチーム・群馬戦につきましては、高校野球をどうしても2試合消化しなければならないということです。南長野運動公園は複合施設ということもありますので、バッティング回避ということできません。うまくコントロールできるようにこちらでもやって参りますので、ご協力のほどよろしくお願い致します。

【事業部門 運営担当】

・トップチーム(運営担当 旗手 真也)

トップチームの目標入場者数につきましては、先ほど堀江からお話いたしました通り 1 試合平均 5,000 人と定めさせていただきました。昨季の 4,256 人から 117%のアップという数字になっております。ポイントの部分ですが、告知の強化と充実したスタジアム空間というところを重点にしております。

まずは、絶対数を増やすということが目標になってくると思います。昨季は成績や天候、スケジュールなどの影響でかなり入場者数が変動してしまうシーズンでしたが、魅力的なスタジアム空間を提供し、成績や天候に左右される事無く応援に来ていただける方の数を増やしたいです。今はおおよそその数が 3,000 人弱だという印象を受けていますので、その数を増やしていきたいと思っています。今はおおよそその数が 3,000 人弱だという印象を受けていますので、その数を増やしていきたいと思っています。

2016 シーズンも、2017 シーズンも駅前でのビラ配りなど、ポイントポイントで告知はしていましたが、まだまだ足りないと感じています。パルセイロを知らない、スタジアムへ行ったことがない、スタジアムへの行き方がわからないという方も多くいらっしゃいます。ですから、原点に戻るではないですけども、告知を計画的にシーズン通してやっていきます。今は開幕に向けて告知への準備を進めておりまして、開幕後もしっかり継続していきたいと思っています。

そして、来ていただいた方に対して『試合には負けてしまったけどスタジアムの雰囲気よかったよね』とか『スタジアムグルメ美味しかったよね』とかそういったところでスタジアムの印象を上げられるように、よいスタジアムの空間をご提供できるようにやっていきたいと思っています。

・レディース(レディース運営担当 三浦 千奈)

2018 シーズンの観客動員数の目標を、細かい数字となってしまう恐縮ですが 2,977 名と決めました。おおよそ 3,000 名という数字を意識して決めましたが、前年比の 115%の数字となっております。新体制発表会で本田監督がお話した目標数値の 2,900 人台を目標にしたいというのがありましたが、その中でも出てきましたパルセイロレディースの存在価値について、我々の他にもトップチームを持っているクラブは多くありますけれども、運営主体がトップとは違っているクラブも多くあります。その中でもパルセイロはさほど差がないくらい共に応援していただいているのが強みだと思っています。さらに J リーグと女子サッカーのトップリーグの試合がほぼ毎週 U スタで行われていることも長野ならではの環境だと思っています。今季のスケジュールでいくと、土曜日にトップチーム、日曜日にレディースの試合があるというのが 4 回、GW 期間内にもトップ・レディース両方の試合がありますので、両チームを応援しやすいそんな環境をさらにつくっていったらと思っています。

また、レディースでの存在価値といえば、地域のサッカー少女たちに還元していくということだと思います。今年は長野県内の女子サッカー界との密な協力をしていくということで、集客にもつなげていきたいです。具体的には試合前に U-12 や中学生、高校生年代の選手たち、さらには初心者子どもたちを対象にしたサッカーフェスティバルのようなものを開催して、その後でレディースの試合も観戦していただく環境をつくりたいと思います。そういった活動を続けることで、なでしこリーグの盛り上がりの灯を消さないことにつながってくると思います。例年、リーグ全体の盛り上がりは欠けてきている中で、2015 シーズンに 2 部優勝、2016 シーズンに 1 部 3 位の健闘をしたということで、この観客動員数は誇れるものだと思います。その灯を絶やさないためにも、先に挙げた点は今年だけではなく、毎年大事にすべきポイントだと思っています。

【営業部門（営業事業本部長 井原 邦典）】

昨季の約 7 億円の売上の中で、スポンサー様からの収入が約半分を占めております。現在、トータルで 390 数社の皆様にご協賛いただいておりますが、これは松本山雅 FC さんと比較するとほぼほぼ同じ数ではございますが、協賛費でいくと 2 倍強の差があります。これはクラブのカテゴリー差などいろいろな要因がありますけれども、現状はそういった状況でございます。

現在は北信・東信地域を中心に活動しておりますけれども、今年は全県を対象にアプローチしたいと考えております。つきましては、皆様からも何か情報がございましたらぜひお寄せいただけましたらと思います。やはり、プロスポーツクラブとして活動していくということは収入が必要になって参りますし、強くなっていくためにはそれ相応の予算が必要になって参りますので、今年も皆様の協力をいただきながら尽力して参りたいと存じます。

※この後、第 2 部はご来場いただいた皆様とグループワークを行い、パルセイロの魅力について様々なご意見をいただきました。第 2 部内容については、割愛させていただきます。