

北海道コンサドーレ札幌 サポーターズ集会 2017 議事録

とき 2017 年 2 月 11 日（祝） 12：00～

ところ 札幌市教育文化会館 研修室 305

齊藤（以下司会）：それではお時間でございますので会を始めさせていただきます。皆さんお忙しい中たくさんお集まりいただきましてありがとうございます。プログラムの方に菅原バイスプレジデントのお話を書いておりますけども、急遽野々村社長無理してお時間を作って頂いて駆けつけて頂きました。この後すぐまた次のご予定があるので離れなければいけませんので、社長に先にお話を頂いて、その後バイスプレジデントの方からのお話を頂戴するというふうに、若干議事の進行を変えさせていただきます。会場内に腕章をしているスタッフが13名ほどおりますが、何か困った事がありましたら最寄のスタッフ捕まえて言って頂いて結構でございます。特にメンバーの紹介はさせて頂かない様に考えておりますので。じゃあすぐ、社長のお話の方に移っていきたいと思います。社長よろしく願いいたします。

野々村社長（以下野々村）：急遽やってまいりました。よろしくお願いします。何話せばいいかなって、さっき聞いたんですけど、もう好きにやってくれて言われたんで。好きにやると言っても僕いつも何話してたかなって、ちょっとよくわからないんですけど、多分どうして行きたいかみたいな話から入ってるんじゃないかなと思うんですけど。まあおかげさまで去年うまい事行って昇格できて、昇格できるかどうか位までクラブはそこそこ大きくはなってきたっていう事は事実としてあるので、改めてこれは皆さんに感謝しなきゃいけないというふうに思ってます。今度もし社長を続けるって言われたら5年目になるんですけど、それは4月の株主総会で決まるんですけど、4年前のクラブの予算規模、売上が大体12億円弱位だったのが去年のシーズンで多分18億円とか19億円位にはなったんですね。その伸びた分全てではないですけど強化にお金を使えるようにだんだんできて、去年のシーズンは強化に6億円使ってトライをしました。今のJ2を考えると充分な金額ではないんだけど、現場の頑張りとかが、ホームゲームでサポーターの皆さんが作ってくれる雰囲気とか、全てがうまく行って昇格できたというふうに考えてます。今までも何回か同じ様な形で昇格はしてますよね。だけど残留する事ができなかった。例えば前回は5億円位の強化費で上がって、上がったにもかかわらず5億円しかクラブは用意する事ができずに、圧倒的な戦力差の中で最下位。その前も正確じゃないかもしれないですけど5億円くらいで上がって、6億円7億円は使ったけど落っこちゃった。それは何故かという平均で15、6億円を強化に使ってるのがJ1のクラブなので、やっぱり5億円とか6億円じゃ残れてというのは相当難しい。だからある意味仕方ない。これ現場の考え方じゃないですよ、経営者っていうかクラブ側の人間としては、まずその金額を用意してあげられるようになる事が、多くの人を勝つ事で喜ばせることになるので、そういう意味ではちょっとずつ良くなってきてるのかなというふうに思ってます。じゃあ今年どうすのかっていうと、去年6億円で作って上がりました。で今期は今の所11億円の予算を強化スタッフに渡して、新しく入った選手とか、去年たいした金額じゃなかったのに残すために相当払わなきゃいけない選手もいる訳ですよ。そういう選手達に費用を使って、11億円でトライをすると。11億円ってどの位の感じかという、今季J1の中で正確ではないですけども想像するに恐らく下から2番目だと思います。一番下は何処っていうとなんか怒られそうなんで、だいたい想像すればわかると思いますけど。で、下から2番目の金額を使って揃えた選手でどうやって残留するかというトライになるんですけど、今までと違うのは上との差。前上がった時に5億円しか使えなくて、平均が15億だった。10億円位の差が3、4億円位しか差がないところが何チームかあるので残せる確率はクラブ側の準備として前よりはあるというふうに思っていると、それは今季の話ですよ。じゃあどうして行きたいかって言うと、このまま着実に伸ばして行って、J1の平均である30億とか35億円位の売上げを作って強化に15億円とか20億の間くらいを使えるようなクラブになった時に初めてしっかり定着できるクラブだよっていうふうになって行くと僕は思ってるので、ここから数年かけてそのぐらいのサイズのクラブにしていきたいというふうに思ってます。4年間J1に上がるのがノルマだとかって言った事は1回もないんですね。それはクラブとしてある程度の金額が用意できて、

これで上がれよっていうサイズになった時は言おうと思ってますけど、そうじゃない時に上がったってというのは事実ある。サイズが大きくなって、残留するのがノルマだっていうふうに言えるようになったら僕は言おうと思いますけど、正直まだそこまでは達してないので、今シーズンも去年と同じ様に現場は持ってる力を100%出す、若い選手は去年よりプラスして120%力出す。で、ホームゲーム、サポーターの作ってくれる雰囲気によってしっかりと選手がプレー出来て、勝ち点を拾っていくような、皆でぎりぎりの所を戦っていくっていうような事を今年も是非やって頂きたいなと思いますし、選手にもそういう話はしていると。去年選手もサポーターも、スポンサーとかパートナーとかクラブのスタッフも全員が100%やったと思ってます。だからあのポジションに居るんだけど、他チームが本場に100%やった時、セレッソが清水が100%シーズン通してやったら僕ら多分絶対1番ではないですよ。サッカーだからうまく行かないチームも絶対出て来るので、そういうチームが出てきてほしいなと祈る、というよりは皆でできる事をとにかく100%やって、終わった時に笑ってられるといいねっていうようなスタンスで今シーズンを戦えたらいいのかなと思うふうに思ってます。こういう所で話しすると勝つか負けるかとか、勝つためにみたいな話になりますけど、クラブとしては地元の人とか地域の人、北海道の人にどれだけクラブがあって良かったなって思ってもらえるかという方が大事なので、そっちの方も。例えば今回もタイの選手来たりしますけど、北海道とタイをうまく繋いでいけるのってサッカーだからできるよねとか、地域の子供達をどうスポーツを通じて触れ合っていくとか、そういう価値をしっかりと高めながら仲間を増やしてく所が大前提で、2番目か3番目にチームが勝つという事を僕らは考えてるので、勝ったからすげえ負けたらダメだっていうような議論が一番最初に来ちゃうようなクラブではないっていうことは改めてお伝えしておきたいなというふうに思いました。あとそうですね、言わなきゃいけない事、何だろうな。今期の予算ですけど、25億から26億円くらいになると思います。そこまでは多分来ると思うんですね。それでもJリーグ全体の中ではたぶん20番目ぐらいなので、さっきも言いましたけど35億くらいを目指しましょうと。25億ってコンサドーレ史上で言うと多分1番大きくなった時期だと思って頂いて大丈夫かなと思います。2000年2001年って、大体去年のシーズンと売上げ的には同じ位かなと思います。あの頃良いイメージを持たれている方多いと思いますけど、その水準までは大体来てると思って頂いて、ちなみに2001年に僕、選手だったじゃないですか。あの時の強化に使ったお金いくらだったかな。どっかにあった、2001年8億円くらいですね。だから給料安かったんだと思って。8億であの年は残りましたと、ただもう15年前なんでそれで残れると思うんですよ。今他クラブもどんどんどんどん成長してる訳で8億でも残れるよねっていう話とちょっと違うとは思いますが、当時まあ8億円だったと。今年はさっき言った11億円でやっていきますと。あと、これもまたちなみにですけど2002年が8億5千万使ってるっていう。何で俺首にしてそんな沢山使ってるかなと思うんですけど。まあそんなどうでもいい話ですけどね。もうすぐ質疑した方がいいと思うんで、ざっくり先にチームの話に移って。チームの話すると新しく来た選手、これもう全部ほぼ現場のオーダーです。四方田達がどうやったら残っていけるかっていうふうに考えた時に彼らが好む選手をなるべく獲るようにした。大体見てればわかると思うんですけど、どういう選手を好むか。やっぱりタフに頑張れてっていう選手。クオリティー優先っていうよりはタフさ優先みたいな選手を獲った。とはいえ今まで居る選手と比べると、やっぱりクオリティーの部分でも高いので、そこそこお金を使うとこういう選手が獲れるんだなというのは、ある種初めての経験だったのでまあ良かったかなと。一昨日前位に飛行機に乗っている時にネット見てたら、2年前くらいの記事をたまたま。J1で沢山走る選手みたいの出てたんですよ。1試合大体12キロ前後ぐらいが平均なんですけど、13キロ以上走る選手7、8人名前出てた中に兵藤と金園って入ってて、やっぱりこういう奴が好きなんだと思って。あいつら大体そういうタイプですね。今例えば金園と都倉どっちが良いんだみたいな話がきっと現場のスタッフの中では出てんじゃないんですかね。僕はどっちが良いとは言わないですよ、ここで。言わないですけど、きっとそういうふうに悩める要素は充分去年よりも増えてるので、良い意味で。で、まあ兵藤がちょっと今お休み中。でも筋肉痛で絶対大丈夫で

すって自分で言ってたんですよ。丁度怪我した日が金園と兵藤一緒の日で、金園の方が試合を途中で自分で抜けてきたからヤベエなこれと思ってたんですよ。でも全然金園は写真撮っても何の出血もないぐらい大げさな奴だっという事が判明し、兵藤は病院に行く前から、僕は国見なんで大丈夫ですって言うたのに兵藤の方がダメだった。そういう二人です。あと何かお伝えする事あるかな。ミンテはやっぱり悪くないですね。悪くないし若いんで伸びしろもあるかなと思います。ミンテという奴よっていうふうに深井に聞いたら、アイツは王様系だと思いますって言ってました。我がままというか俺がもう絶対一番だ！みたいな感じでやってるって若い選手にありがちなんですけどね。荒野もそんな様なところありましたけど、合宿で伸二と一緒に前回はそんなうまくないって事をしっかり伝えてきました。何かあったかな他に。質問受けた方が良くないですかね。おもしろい事をしゃべるのもなかなか辛いものあるんですけどね。じゃあシーズン、僕がどう思ってるかっていう事を話すと、上の6チーム7チームは戦力的にも。リーグ戦で考えるとAランクBランクCランクと分けられると思うんですよ。そのチームとやる時はどう勝ち点1獲るかみたいな事を現実的に考えてやるんじゃないかなと思ってます。僕らは当然今スタートの時点ではCランクのクラブでこれも6チームか7チームぐらいあると思うんですね。これも何処かっていうとまた面倒くさい事になるので言わないですけど、想像すれば大体わかんと思います。目標設定は1位でも15位でもいいんで、残留してくれりゃそれでいいって思ってるんですけど。簡単ではないけど前回、前々回J1に上がった時よりは充分チャンスはあって、クラブとして用意してあげられるかどうかと言うところかというと、シーズン途中で選手を獲るとか獲らないとかっていう予算が今の段階でこんだけ大丈夫ですよっていうのは正直言えない。毎年この位売上げがあるって言うのが何年か続いているから今年もあるだろうっていうようなクラブではなくて、12億13億15億18億ってきて今度25億って一気に伸ばしていくっていう様な事やらないといけないので、正直見えていない部分も多い。うまく行きそうだなと思って逆にチームがちょっとしんどいなっていう時に1人でも2人でも補強にお金を使ってあげられるような準備ができるようにフロント側はこの半年間うまくやりたいなと思ってます。僕らが今の時点でやらないといけない事はどんだけシーズンチケットを売るかっていう事なのでツイートしておいてください。

司会：はい、今日も例年と同じく関東サポのインターネット中継入ってるんですが、関東サポの方の質問まとまっていますか。

野々村：何でも良いですよ、要望でも提案でも、もう。

司会：なければまずこの会場の方からのご質問承ります。質問ありませんか。

野々村：何でもいいんでちょっとお願いしますよ。

会場スタッフ千葉（以下進行）：真ん中の通路の後ろの赤いセーター。お名前を名乗ってから簡潔にお願いいたします。

挙手者：すいません、まずはJ1昇格おめでとうございます。

野々村：ありがとうございます、おめでとうございます。

挙手者：先程トップチーム強化費、去年の強化費が6億円って話を聞いたんですけど。多少決算状況について確認したいんですけども。昨年興行収入は予算ベースで4億3千万円ってなってるんですけども、これは増えたんでしょうか、決算ベースだと。

野々村：4億たぶん5、6千万円にはなってると思います。

挙手者：広告料収入は7億7200万円ですけどこれも、これは殆んど変わらないですかね。

野々村：多分それも8億弱くらいかな、13ヶ月にすると8億くらいですかね。

挙手者：グッズ販売収入は1億3千万円、これも増えているんですかね。

野々村：全部大体増えてるんですよ。増えてるけど、広告が増えると看板作んなきゃいけないとか出の方も増えるみたいなのもあり。予算に対しては大体全部いってるんじゃないですかね。

挙手者：なるほど。じゃあ選手移籍金とか書いてるその他収入は1億9千万円、まあこれはあまり変わらずと。配分金も大体全部増えてますか。

野々村：入りの方に関しては予算より全然増えてます。むしろうまくやらなきゃいけないと思うのは支出の方。コントロールできていないとは言わないですけど仕方なく増える所もあったのも事実だったり。ドームを1個増やすとまた増えるみたいなのがあったりするんで。

挙手者：営業費用としては17億円ですかね、一応あったんですけど支出の方も増えたという事で。

野々村：それはまだまとまっていはいないですけど、数百万円の黒字になるじゃないか。これがいつも大変なんですよ。数百万円を黒字にするテクニックっていうか一歩間違えば。赤字でも良いとは言わないですけど、サッカークラブっていう性質上とにかく多く利益を出すのが目的と言い切れないところがあるんで。例えば3位で昇格できてませんでした、でもクラブの利益が1億円あります。何でその1億円で選手獲って2位になんねんだって言われるのがオチじゃないですか。なかなか難しいところありますね。

挙手者：いや、大変だと思います。まあ決算取りまとめる段階で、株主総会も過ぎてないんで、いろいろしゃべれない事もあると思います。それでですね、今年の予算ですけどもトップチーム強化費が11億円で下から2番目じゃないかという話をされましたけれども、そしたら今年度の興行収入は大体どのぐらいを見込んでらっしゃるのでしょうか。

野々村：多分5億3千とかそのぐらいが予算の数字にはなるのかなと思います。

挙手者：広告料収入も増えているんでしょうか。

野々村：11億くらいじゃないですかね。

挙手者：なるほどすごいですね、驚きました。いや、失礼いたしました。

野々村：自分で言うと手前味噌でバカみたいですけど。

挙手者：あとグッズ販売収入は1億3千万円の予算でしたけど今年はまた増やす予定。

野々村：もうとにかく全部増やしていかないと25、6億の支出に耐えられないという事はお判りだと思うので。毎年毎年売上げをどう増やすか後追いしながらやってるんで、結構安定感はないんですけど安定したらもう終わりでしょっていうのがあるので。みんなどうしてもJ1に定着してほしいという思いを考えると、そういう予算の作り方、事業の計画になってくんですね。

挙手者：そうすると今野々村社長おっしゃられた通り支出が今年度25、6億円あるからそれ以上の収入を持ってくる予定だと。

野々村：そうですね。

挙手者：大変だ。ええ。

野々村：例えば広告、さっき11億位と言いましたけど今の時点でもいってたりするので、後どうするかとか。さっきシーズンチケットの話しましたが、シーズンチケットだけの目標設定みたいなもの今の時点で2億円位あったりするんですけど、現状はまだ1億6千7千みたいなのを残り1ヶ月でどうして行くかみたいな事とか、追っかけ追っかけで。まあでも毎年なんで何とかなるかって。

挙手者：昨年J2優勝されたという事で、ホームゲーム入場者数も大幅に増えまして。2015年が25万人だったのが、去年は30万5000人になってましてすごい事だと思います。で、過去には、2008年でしたっけ、昇格したのは良いけどJ2時代より失礼ながら入場者数が減っちゃったという事もございます。今年入場者数は何人ぐらいを見込んでるんでしょうか。

野々村：5億3千だから平均17000から18000位。リーグ戦は17。まあまあそんな感じですね。

挙手者：巷の噂なんでどこまで本当かどうか知りませんが昨年最終節、優勝果たしましたけど2011年のFC東京戦の時より残念ながら入場者数はちょっと減っちゃったと。この原因として無料招待券をあまり出さなかったからだというような話を聞いてますけども、それ以外の招待券っていうのはだいたいここ数年減ってきているんでしょうか。

野々村：減ってます。前回のFC東京の時は聞く限り、もう1個招待チケットがあったんですよ。たぶん1万2、3千人が招待券で来てたんですって、4万弱の中で。で、今回は持株会以外の招待券はほぼなくて、実際に招待券の人も何人来るか分からないじゃないですか。なるべくそれをコントロールしようと思ってやったんですね。簡単に言うと他のお客さんが一杯で入れない場合は招待券使いませんよ的な事は書いてあるんだけど、とは言えかわいそうな思いをさせちゃうので、うまくコントロールをして、今回は多分3000人ぐらいだと思うんです、招待。って事は、クラブとしての売上げは圧倒的に前回のFC東京より増えているっていうのが実態です。あと何千人か入るから招待を入れてやったり、まいたりすれば良いと思うかもしれないけど、それって本当に1番いいことなのかどうなのか。この前の最終戦のやり方は、僕は前回よりもはるかに良かったと思ってます。但し経営の面ね。あの空気感を何とかしなきゃいけなかったなと思いますけど。もっと言うと招待で来る人はあんまり普段観にこないけど、何となく最後のお祭りのな感覚で来るっていう方が多いかなと思う。そういう人たちがいたとしたらあの空気はきっともっと変な空気だったかなと思ったりもするようなことも想像でき

たりするんで、お金払って観に行きたいっていう繋がりのある人たちをどれだけ増やせるか、もうちょっとしっかりやっていきたいなと思ってる。

挙手者：そうすると、先ほど言われた3000人の無料招待券というのは、全て持株会の。

野々村：そう思ってもらって大丈夫です、そうです。

挙手者：どうもありがとうございます。それでですね、先ほど野々村社長…。

野々村：結構、トークショーみたいな感じになってますね。

挙手者：ごめんなさい、ごめんなさい。

野々村：いいですよ、どうぞどうぞ。

挙手者：いや野々村社長、どうも質疑の方が好きなようなんです。

野々村：はい、その通りです。

挙手者：この方がいいと思いまして、すいません。先程野々村社長のお話で残留がノルマとは言っていないと言われて非常に嬉しく思ったんですよ。

野々村：嬉しく思った、難しい表現になりますよね、それもね。

挙手者：まあ難しい表現なんですよ。結局無理して、例えば前回の昇格なんてそうなんですけど、無理して昇格した結果債務超過状態になっちゃって、2012年は野々村社長も以前お話されてますけど、逆に決算段階では選手強化費があのにJ2時代より落ちちゃったんですよ。今回残念ながら1年でJ2に落ちちゃったとしても、現在と同程度の選手層が確保されれば、僕はわりかしJ1に再昇格っていうのは短期間で出来ると思うんですよ。で、もし落ちちゃった場合、来年度の気の早い先の悪い話ですけどどの程度の強化費っていうのは。

野々村：いや多分似たような感じになると思いますよ。要はJリーグの配分金もそんなに、80%ぐらいしか今季と変わらないって言うような決まりになっているんで、1年目はそんなにガタツと行くことはないと思ってます。で、今おっしゃられたようにやっぱりクラブの本当の規模をどんだけ大きく出来るかっていう事が1番大事なので。落ちるとは思ってないですよ、まあもし落ちた場合でも再度チャレンジできる位のサイズのクラブには今なりましたよっていう事は言えるかなと思ってるんですよ。4年前に12億円だったのが今年25億円になりますと。今年うまく行かなくてもおそらく来季も21億円とか22億円とか、そのぐらいのサイズのクラブではあると。そうなった時には間違いなくJリーグの中の上から25番目には必ず入るようなサイズのクラブにはなっているので、再度チャレンジするのは充分可能性あるかなとは思ったりすると。但し僕らは35億円ぐらいのJ1定着できるクラブを目指してるので、さっきも話したけれど、現場は今の戦力でどう残るかって事を必死にやってもらって、サポーターにも空気作ってもらって定着して、今年25億円ぐらいの売上げだけど来年は27億円、その後28億、30っていうふうに、このままステップでこう進んでいくっていう作業をやりましょうっていう事ですね。今おっしゃられてるのは、それでももしうまく行かなかった場合は大丈夫で

すかって事に関して大丈夫ですと。それは以前の降格した時とは多分違いますよって事はいえるかなって。

挙手者：最後にもう1つだけ、今年からサテライトリーグが復活したという事で一部参加されているんですが、以前コンサドーレ札幌もサテライトリーグがあった当時に参加してて、当時の社長さんなんかも一番恩恵を受けていると。廃止になる時に三上強化部長も札幌さんには申し訳ないけどと他のチームから言われたという話を聞いてます。
今後サテライトリーグに加入する予定はあるんでしょうか。

野々村：なくはないですけど、クラブの予算が割けるかどうかなので。クラブのサイズがもうちょっとでっかくなって、この位の戦力で戦えるってなった後ぐらいかなと思います。数千万円は当然かかるんです。今U-23とかやってるクラブあるじゃないですか。あのぐらい余裕のあるクラブはいいですけど、うちは今すぐはなかなか難しいから、なるべく練習試合を関東なり向こうで出来るような体制をいかにとるかみたいな事にお金使うかなって言うところです。後はユースとかジュニアユースに遠征費用も。これも去年より予算を一応多く積んで強化して行こうって考えてます。

挙手者：どうもありがとうございました。

進行：ありがとうございました。発言の際にはお名前をお願い致します。で、多くの方に討議を頂きたいので、簡潔をお願い致しますと思います。

野々村：それでもまだ30分しか経ってないですからね。大丈夫ですよ。

進行：大丈夫ですか。

野々村：はい。

進行：じゃはい。

挙手者：コンサドーレは今シーズンからずっとJ1に定着すると思っておりますので、昨シーズンは最後の昇格を1年間楽しませていただきましてどうもありがとうございました。質問一つだけさせてもらえます。日程の事でお伺いしたいと思います。

第24節やったと思いますけども8月26日、Jリーグのホームページ見ますと札幌厚別と書いてあります。そしてコンサドーレのオフィシャルを見ますと未定となっております。それについて現在の見通しを教えていただけたらと思います、以上です。

野々村：未定にしていたのは何処にしようかなっていうのを考えていたという事で、これもう決まってる？厚別で。厚別で決まりました。今ホームページ上がどうなっているかごめんなさい僕わかんないですけど、去年函館でゲームやらしてもらったじゃないですか。僕はすごく函館の人たちにとっても僕らにとっても興行的にも全てにおいて悪くなかったんで、もう一回やりたいなっていう思いはもちろんあって、北海道のいろんな所でやって行きたいという思いもあって、ここのゲームを函館に出来たらなっていうふうに思ってたんで多分最初未定になったと思うんですね。だけど相手仙台じゃなかったでしっただけ？仙台ですよ。相手仙台でどうやってもライバルになる相手に、勝ち点3獲らなきゃいけないって事を考えた時に、選手達の負担をできる限り減らそうと。飛行機で1時間移動するのも負担だ

し、車で4時間かけて移動するのも負担だから、ここは現場にも一応聞きましたよ、お前らちょっと向こうでヤンネえか。だけど出来るならっていう現場のオーダーをぐっと堪えて呑みましてこっちになりました。今シーズンは多分そういうシーズンだと思うんですよ。ちょっとでも勝つ確率上げられるように僕らは協力してあげれる事あげるし、勝ってもらってお客さんが増えてというような循環にうまく乗っていればいいので。そんなのもあってここは未定になってたけど厚別です。

挙手者：ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございます。お一人目のタケダさんも二人目の淡路さん（ハンドルネーム）もお名前を名乗ってからお願いを致します。次の方からもちゃんとお名前を名乗ってお願い致します。

進行：はい。そちらの前の。

挙手者：タカハシと申します。よろしくお願いします。3点ございまして、1点目なんですけれども、これはちょっと非常に納得いかないところがあったのでご質問させていただきたいのですけれども。今年も含めてのキックフイベント。年末から年始にかけて、新加入選手が入ったりとかして、その年の始まりの一番楽しみにしている最初のイベントだと思うのですけれども、去年札幌ドームで行われまして非常にバスまで登場して活況だったんですけれども、その前の年はいけなかったんですけれども、昔スピカで2000人くらいでやられたというときもあったということで、札幌ドームでやれるのが一番いいですけれども、今年に関して言いますとキックオフイベントの日にちは決まったと。なのに会場も細かいこともなにも発表にならなかったといういきさつがありまして、その週の初めに発表されるような状況だったんですよね。時間帯も夜遅くになってしまって、たぶん決まらずに相当苦労されたのかなとは思ったんですけれども、どうしてそういうふうになってしまったのかということと、それから毎年決まって行われるイベントなわけですよね？でしたら何故早く前もって押さえていくことができないのかなと。結果的に行われたのがきたえーるで、1万人収容できる、ああいったイベントをするには非常によかったようなところだったんですけれども、どうせだったら多くの人が入られるような。半分で仕切るんじゃないくてももう少し入れられるような工夫できなかったのかなと。それが1点目ですね。2点目なんですけど、新加入選手の件で最終的に現場の方、監督スタッフを含めて、三上さんが関与されてたかどうかというのがわからないんですけれども例えば大学、昔の選手つながりっていうんですか、そういったところをかなり巧妙に意識されて予定されたのか偶然にそういうふうになったのか、その辺が非常に結果としてみて不思議なところがあって。ただ最初に予定されていた名前があがっていたMFの2名が結果的に他チームのほうに取られちゃったというかそういうふうな形になってるようなのですけれども、結果的にみるとそういう選手の繋がりという意味でいうと、非常に同じ大学関係とかですね、うまい具合な繋がりになってよかったのかなというのがあるんですけれども、その辺のところをお伺いしたい。3点目は簡単なんですけれども、パウロンの保有状況というのはどうなっているのか、幸いにして水戸に加入されてまだコンサドーレと繋がりがあるような形になってるみたいなんですけど、そこらへん非常に興味がありまして、お願いします。

野々村：はい。1個目はなんでしたっけ、キックオフイベント。キックオフイベントは当然場所を押さえたいですよ。例えばきたえーる。僕はよかったなと思うんですけど、来年の同じ時期今の時点で押さえられないんです。だから再来年は押さえてあったりするんですよ。やっぱり箱はでかいほうがいいかなと思っているんでドームが一番いいんですけど、当然もう入れてもらえるようなところがない。じゃあどういいうサイズでどうしてっていうのを選んでいたりする中で、最終的に今年でいうとエスポラーダのゲームがあってその設営があるけれども、なんとかそこをお願いしてそこを使わせてもらおうぐら

い。要はみんなが望むようなサイズの箱なんて北海道にはほとんどないんですよ。もっと小さいところだったらいい時間にもっと早く発表できるかもしれませんが、なるべくでっかいところを探していくとなかなかない。おっしゃるように3年先4年先も押さえちゃえばいいじゃんっていうのを物理的できるのかどうかも含めて結構難しいところも。迷惑かけたところもあるかなと思うんですが。

挙手者：すみません、来年はもう遅いんですか？

野々村：もう無理です。例えばきたえーるだったらね。但し交渉でどっかが押さえているところをうちに譲ってくださいよということはできるかもしれないですけど。1000人2000人の場所を押さえるのはそんなに難しくないかもしれないですけど、やっぱり3000、4000、5000、ドームみたいな何万というような場所を押さえるって結構難しいところがあると思います。それでもそんなことしたこっちゃんないというようなものが当然あるんだとしたら、なるべく押さえられるようにスタッフにはやってもらえるようにはしようかなとは思っています。で、二つ目は選手をどうとったか。報道によると最初にでたような宏太とか野津田とかはそれは実際いってたけれどうちには来なかったのは事実で。なんでかというところはわかんないですよ、本人達の意識だったり。ただひとつ思うのはまだ残留争いをするよりは上位の争いをしたいとか、給料が高いところにいきたいという思いは普通に選手にあるのは当たり前なことなので、別に来てくれなかった選手たちをどうこうではなくて、クラブとしてまだ魅力はないんだと思うように僕はしています。実際にコンサドーレを選んできた選手たちはたまたまっていう側面もあるけれども、同じ学年で高校とか大学で一緒だったみたいなものもあることはある。選手を取るというときに同じ学校だったら取りやすいかっていうと、悩んでいるときに仲間と相談して一緒に行こうよということではなくはもないかなと。そこはあんまり気にしなほうがいいかと思ったりするんですけど。ただミンテに関しては、僕は違うと思ってて。やはりソンユンをクラブで育ててもっと頑張ってもらうための環境をもう少し整備するとしたときには、仲間がいることが絶対生活とかのストレスを少なくする一つの方法だと思う。だから取ったというよりは能力のあるミンテを取ることでソンユンがもっとやれるだろうなというふうな考え方も最初に思ったことなんで。仲間っていうところでは、意識的に取ったところはありません。パウロンはまだうちの選手ですよ。大化けする可能性が（会場笑い）あるあると思って何年たつんだと思うんですけど、レンタルでうちが契約を当然して、水戸が全額は払えないけれどもレンタルフィーみたいなのを払ってもらって、パウロンをまだ追っかけている。この間水戸の強化部長が沖縄きてて、パウロンどう？って言ったら、怪我してますって言ってました。（会場大笑い）まあパウロンだからねって。そんな感じの選手です。もうちょっと見てみようかと思っています。

挙手者：ありがとうございました。

進行：はい、ありがとうございました。次の質問をお願いします。こちらの方、お名前を名乗ってからお願いします。

挙手者：シマダと言います。2点ほど質問させていただきます。まず一つ目なんですけど、今年セレッソ大阪に札幌大谷高校の大山選手が加入していると思うんですが、コンサドーレって今ユースから基本的に獲得したり、ユース出身の大学生を獲得したりというのが新卒選手の獲得のメインだったと思うんですけど、昔であったら宮澤選手であったり櫛引選手であったり、北海道の主要な高校から獲得したり上原慎也選手みたいに沖縄から取ったり。今はそういうことはしないというかあまり力を入れていないということなんでしょうか。

野々村：例えば僕が来た4年間とかはそれどころじゃなかったんで、力入れてなかったといえなかったんですけど、それなりのクラブになりそうなんで大卒とか全然ターゲットになると思います。他の北海道のユース以外の子たちもたぶんターゲットだったと思うけれどもたまたま声かけたいなという選手がいなかったんだと思います。こっから先は大卒を連れてくるってことはある。何故なら18歳で可能性のある子って勿論必要なんだけど、そこはそんなにコストがかからないからここ何年か多くの子たちをチャレンジさせることができたけど、例えばJ1で残っていく中で即戦力になれるかどうか、1年2年で戦える選手になるかどうか。やはり大卒の選手のほうが年齢的にも可能性が高いので、そこを取りにいくってことは十分考えられると思います。

挙手者：ありがとうございます。あともう一つ、長いこと気になっていたのですがシュツットガルトとの業務提携は。

野々村：俺もそれ気になってんのよ。（会場笑い）それは本当におっしゃる通りで。あんま悪いこと言えないからな、これも。当然間に入ってくれてる人がいるので、その人はよく見かけるんですけど。まあなんですかね。向こう2部に落ちちゃったじゃないですか。いろいろ大変なところがあるかもしれないですけど、もうちょっと早くやってほしいよね。僕もそう思っています。

挙手者：一応継続中ということですか？

野々村：と思います。だって、なくなったって話聞いたことないから。

挙手者：わかりました。ありがとうございます。

進行：はい、ありがとうございました。ここで関東からの質問が何件かはいつているようなのでお願いします。

野々村：ああ、中継が繋がっているの？

挙手者：関東地区後援会川越です。よろしくお願いします。

野々村：お願いします。

挙手者：関東地区後援会ではこの社長の発表の前に、要望と質問が26ほどあったのですが（会場笑い）ほとんどが要望なので。答えやすところだけ質問して、あとは直接株式会社コンサドーレ様のほうに要望書として手渡す形にしたいと思っていますが、それは受け取っていただけますでしょうか。

野々村：もちろんですよ。（会場笑い）それは受け取りますよ。

挙手者：はい、それでは今お答えしやすいところについて質問します。まずアカデミーについて、ユース昇格のトップ昇格基準やこの育成について、過去数年の実績を踏まえてどのように考えていらっしゃるのでしょうか。

野々村：はい。簡単に言うとトップチームでやれるかやれないかですよね。ただいつも言うんだけど、4年前の3億円のチームだったらやれる選手は当然上げて、チャレンジさせますよね。じゃあ今年みた

いに11億円のチームで来年12億円13億円になったときに18歳の子が19歳20歳21歳と
なってその可能性と、3億円から4、5、6くらいのチームでやれる可能性ってだいぶ違うんで、これ
はクラブのおかれている状況で上がってくる選手のレベルもだいぶ違ってくると僕自身はそう思っ
てます。将来的にどうかな、もうちょっと見てみなきゃわからないなという選手は今の規模だったら大学
に行くような選択をさせてあげるといような提案をしたほうがいいかなと思ってて。それでもやりた
いっていう選手じゃあ面倒見ようかって選手は入れるかまたはほかのJクラブでトライをするか
というふうになっていくのかなと思うのですが。あんまりクラブが率先して上げるというか、あげる
ときに選手自身がサッカー選手でやっていくんだという強いメンタリティがないとたぶん終わっちゃ
うんで、そういうメンタリティがある子見極めてあげることが大事かなと思っていますけれど。あとは
アカデミーをもうちょっとしっかりやりたいと最近特に思っております。はい、以上です。

挙手者：次に松山光プロジェクトですが、使途が今あまりよく見えてないようで、どのようなことに
使っているか簡単に収支報告等がわかる範囲でいいのでお答えませんか。

野々村：ヒロシいねーかヒロシ。お前がしゃべるのが一番いいんじゃないのか。振られてたぶん焦って
るんだと思うんですよ（会場笑い）

伊藤さん（以下伊藤）：パートナー事業部の伊藤と申します。主に松山光プロジェクトを担当していま
す。

野々村：ざっくりでいいから、なんかちょっと。

伊藤：人工芝のことですよ？資金はまだ全然足りておりません。

野々村：何を言ってるのかわかんないよ。松山光プロジェクトで集まっているものの主な使い道はどう
いうことですかって質問。

伊藤：すみません。2016年度は主に東雁来の人工芝とLEDの照明使わせていただいて、あとは
プレミアリーグに挑戦する子たちの遠征費に充てています。稚内から来ている子たちの旅費ですとかも、
皆さんの賛助金で補っております。

野々村：はい、どうもありがとうございました。たまに油断しているやつをピリっとさせないといけ
ないですからね。いつ来るかわかんないからね、うちのスタッフも。緊張しててよ。

挙手者：あとグッズ販売関連の話なんですけれども、関東在住だとオンラインで買うことが多いんです
けれども、アパレルグッズについて、素材がポリエステルという表記だけで何が違うのかわかんない
といったことが要望で入っています。また大きいサイズから売り切れるので、もう少し購入実績に合わせ
た傾斜生産をしてほしいということも入っています。寸法がですね。

野々村：要望は送っていただけると。

挙手者：寸法がないというか、アパレル通販のようにしてほしいという要望が入っています。次は博報
堂とのコラボの実績はいかがでしょうかという質問が入っていますが、どのような感じで推移している
のかお答えをお願いします。

野々村：僕、しゃべりますか。博報堂の人がいるのにいないつもりでしゃべりますが、博報堂さんと一緒にやって全てがいい方向に行ったから昇格できたとは僕は思ってなくて。ただ博報堂も運がいいなど。但し去年１年間で、例えばホームゲームの試合を全部中継をすることによって当然僕らだけではできないことをやってもらって、１試合の視聴率だいたい６％だとすると、３０万人の人が見てるってことですよね。さっき話ありましたが１年間で３０万人の人がお客さんで来てくれました。そのほかにＴＶを通じて１試合３０万で２０試合だから、要はその２０倍くらいの人達にもコンサドーレの試合は見られていて、ユニフォームスポンサーだったり看板だったり露出できるようになってます。広告価値は簡単に言うと１０から２０倍あがってるんじゃないですかということと言えるような環境に去年１年間でなったので、博報堂さんともっと別な形を含めて３５億円くらいのクラブを作っていくというようなことをやっていけると思っていて、その可能性を十分感じていて。わかりやすく３億円のスポンサーをもってきましたみたいなのは当然ないけれども、クラブが数億円ずつ売り上げを伸ばしていく中で、博報堂と一緒にやっているとプラスになってる。またさっきみたいな価値が上がっているということは間違いなくあると思ってます。そんな感じにしておきます。きっと言いたいことがたくさん菅原副社長のほうがあると思いますから。こんだけやってますみたいなことを、僕が帰ったあとというかもしれないですけど。でもね、すごくいいですよ。やってもらってすごくよかったなと思います。

挙手者：はい、毎年恒例で言ってるんですけど、女性のピッチレポーターをつけてほしいという要望が（会場笑い）毎回あがって。

野々村：毎回ありましたっけ？

挙手者：去年もしたと思うんですけど、今年もこういう要望があがってますので、なんかしら考えていただければと。

野々村：僕に言われてもですよ、それは。ＤＡＺＮに言ってください、ＤＡＺＮに。（会場笑い）

挙手者：それでＤＡＺＮ関連についてなんですけれども、録画できなくなるということになっていきますので、要望としてＤＶＤ・ＢＤでハイライト等の販売を。昇格時のみなんて毎年発売されるようなことを企画いただければという要望が入っております。これについてお考えを。

野々村：なくはないですよ。それよりも録画できるようにというかアーカイブで長く残しておけるようにＤＡＺＮ側に言うほうが早いかなと思ったりするけど、お金使って買ってもらよりもサービスの中にそういう機能がしっかりついたほうがいいのかと思ったりしますけど。売り上げになるなら売りたいなと思っちゃいましたけど。

挙手者：最後にチャナティブ選手関連の要望が来てまして、タイ語とか英語とか外国人向けのサイトを作ったほうがいいのではないかなという話も出ています。またチャナティブ選手のロゴグッズを会場内で販売すれば、関東在住のタイ人の方もアウェイにきてくれるのではないかなということも書いてありますので、その辺のことについてもどうお考えでしょうか。

野々村：その辺はやりますんで大丈夫です。チャナティブに関してはやっぱり結構わけわかんないって言ったらおかしいですけど、あんまり関係ないところからの引きは多い感じはしますね、観光系とか。

来るのが7月とか6月とかなんで、それまでにいろいろな話をつめて、なんらかの展開になれば。今度は1年半とりあえずはいる契約なんで、前回のベトナムの人よりはやりやすいかな。（会場笑い）レコンビンやめてオーナーになったらしいですね、選手引退して。まあどうでもいい話です。ごめんなさい。（会場笑い）

挙手者：残りの要望に関しましては後ほど郵送させていただきますので、よろしくお願いいたします。

野々村：お願いします。

進行：はい、関東サポーターの皆さん、ありがとうございました。では会場内から次の質問。えーと、そちら。お名前を名乗ってからお願いいたします。

挙手者：北広島のオカモトです。今日の夕方もよろしくお願いいたします。

野々村：あっ、そうです。お願いします。

挙手者：個人的に今一番聞きたいことなんですが、アウェイ仙台戦のチケットが買えない状態で、今ここでのんびり聞いていいのかなと思って、飛行機は取っておるんですが。ビジター席を広げるというのはクラブからリクエストはできるもんなんですか。

野々村：リクエストっていうか、言うことはできるでしょうけどやらないでしょうね、たぶん。もし僕言われたら満員だったら絶対やらないだろうなと思いますから、結構難しいのかもしれないですけど。でもそんなに他も全部埋まっちゃってるということですか？

挙手者：いや、アウェイ席がバッテンついてて。

野々村：アウェイだけですか。たぶん満員にならなければ広げるとは思いますけど。クラブから一応言うことは言えますけどね。

挙手者：よろしくお願いいたします。

野々村：それは一応言いますわ。

挙手者：もう一点、ちょっとシリアスな問題で、2年半前に社長が、夏ですね、スタジアムの話題で。あの時5年後くらいを目途にというふうにおっしゃられたのを記憶していますが。時間が半分過ぎたような感じもあります。今札幌ドームがああだこうだと言ってますけれども、サッカー専用スタジアムそろそろかなと。なにかお考えとか進捗状況ありましたら話せる範囲でお願いします。

野々村：5年後くらいときっと言ったんだと思いますけども、たぶんなんでその時5年後くらいと言ったかということ、おそらく市長選がその間にあるとか、そのあとにオリンピックをどう誘致していくかみたいなのことがあって、スタジアムを自分達だけで作るっていうよりはやっぱりこれはサッカークラブなんで、地域の、行政も含めた人達で作るっていうのが僕は一番正しい形だと思うので、そう考えた時にオリンピックとかなかなか地域の大きな出来事があるときに一緒にその計画に乗っかっていくようなことが好ましいと思っているんで、そういう話が出てくるのはおそらくあの時からすると、5年

よりはちょっと前くらい、5年後くらいにそういう話が出てくるんじゃないかと思って5年後って言ったんですね。で、たまたまファイターズうんぬんかんぬんみたいなことも含めて話が出てきてるので、また彼らの動き方次第でリアクションをしなくちゃいけないような局面は出てくるかなとは思ってます。ドームがダメだとは思ってなくて、ドームはドームですごいんですよ。天候リスクを考えなくて運営できるとかってすごいんで、全試合できるんだったらそれはそれで十分いいかなと思ってただけでも、ほかの競技団体とかこのまま同じくらいの人数しかお客さんが入らないっていうような感じのクラブだとしたら、もう少しちっちゃな専用スタジアムはあってもいいかなと思います。けど結局は屋根がついてなければ3月4月10月11月はなかなかできなかったりするんで、難しい問題だなと思うんですけど。たぶんたぶんですよ、行政サイドとかほかの取り巻く環境の人達も北海道札幌にサッカー専用があってもいいんじゃないって、なんとなく考えられるようになっていっていると思うんですよ、2年半で。どっかでそういうチャンスは出てくるかなと。野球と違って外でやりますっていうようなつもりも全然ないので。みんなでやりませんかっていうような流れを僕は作っていくのがいいかなと思ってるので、あと2年半くらい経ったら、なんとなくこうなっていくかなというのが見えるような流れは多くの人に伝わるかなと思ってます。

進行：はい、ありがとうございました。次の、前から3列目の方。お名前を名乗ってから質問をお願いします。

挙手者：キクチです。よろしくお願いします。まず、去年は全試合生中継していただいたと思うんですけど、今年は中継していただけるんですか、全試合生中継。

野々村：まずそれね。やりたいと思ってます。去年もほとんどできたじゃないですか。でもJリーグのルールとか、去年まで権利を持つのがスカパー！だけど、何試合だったかな、正確には覚えてないけど、10試合くらいしかやっちゃいけないみたいなルールなんですよ。何故ならそれをやられちゃったら、スカパー！入らないでしょっていうのがあるんで。ただお客さんをたくさん増やすことがスカパー！の加入者を増やすことだよな？お客さんを増やすためには多くの試合を見せてあげて、多くの人をドームに呼んだほうがいいよね？そのプロモーションのために一緒にやりましょうよという提案をしたところ、全試合やってもいいですよとなったのでできました。今度はD A Z Nに変わるんで、D A Z Nさんが今のところなんとなく感覚的に言ってるのは12試合くらいだったかな？アウェイゲームも2試合くらいは地上波ローカルでやっていいですよみたいなことを一応提案はされているんですよ、各クラブ。それが全体全試合の40%超えない限りローカルでやっていいですよというような提案になっているんですよ。で、僕らが例えば全試合やったとしてもおそらく全試合の40%っていう範囲は超えないと思うんで、全試合やらせてもらえる可能性は高い。だけど、全試合やられちゃったらD A Z Nに入らないじゃないと普通だったら考えるので、だめだっていう可能性もまだ残ってますけど、同じように多くの人に興味を持ってもらうためには地上波に出していかないとダメだからトライアルとして北海道エリアは全試合やらせてくださいっていうようなお願いをしてるので、それが僕らにとってもD A Z Nにとってもいいよねっていうふうになると全試合やれると思います。というか、やれるようにするお金の算段とか枠の切り方とかいろんな難しいところは博報堂さんがいろいろやってくれるとは思いますが、やろうという気持ちはありますというような感じです。

挙手者：ありがとうございます。

進行：はい、ありがとうございました。お次の方、前の。

挙手者：ヤスダと申します。チーム発足時からサポーターさせてもらってます。

野々村：僕より長いですね。

挙手者：こういったサポーター集会も初めてなんですけど、チームに対していろいろ個人的に一サポーターとして考えていることはたくさんあるんですけど、その中でJ1に上がって定着させるためにやっぱりお金必要だと。で、スポンサーのお金も年々増えていると思うんですけど、サポーターを取り巻く、サポーターの力が一番必要だと思って、集客新企画と今日のプログラムに書いてありますけど。北海道のプロスポーツチームといえばコンサドーレ札幌とファイターズがありますけれど、ファイターズ、8年あとに北海道で成長したクラブですけど、結構ファンが多いというのがありますし、JリーグのオフィシャルDVD、昨夜見たんですけど、四方田監督もおっしゃってたけどパレードやりたいと。札幌も1回パレードしてたことあるんですけど、やっぱり自分ももう2度3度あいったパレード見たいというのがありますし、なんとしてもお金を増やす意味で集客で、日ハムさんは応援大使というのをやってますけど、やっぱりコンサドーレ札幌もなになに地区になに管内という大きな枠組みでもちょっとそういった企画を考えていないのかなというのを聞きしたいと思います。

野々村：はい。そういうことを言うてくれる人はすごくたくさんいてすごくありがたいんですけど、そういつてくれる人が勘違いしてるのは、日ハムはこういうことをやってるのにコンサドーレはこういうことをやってないよねということでしょう、コンサドーレのほうが遥かにいるんことはやってる。やってるけど、それが多くの人に伝わってないんですよ。なんで伝わってないかというと、プロ野球はあれだけメディアにバンバン載るんですよ。コンサドーレはなかなかメディアに載らないんですよ。メディアってのは地上波ですよ。そうすると、なんでプロ野球があんなにうまくやっているように見えるかっていうと、地上波の露出をして家で見ているお父さんお母さんはすごいものだと思うんで、孫連れて行ってみようかという循環を常にTVを広告としてやってる。一方コンサドーレはなかなかTVに出てこない。コンサドーレだけじゃないですけど、サッカーは出てこない。例えばコンサドーレがなんだか大使をやったところで、多くの人にそれは伝わらない。野球を好きじゃなくてもなんとか大使を知ってる人はほとんどですよ、きっと。それはTVつけてたら勝手に情報として飛び込んでくるからですよ。今、いくらネット時代とはいえ、まだ北海道エリアは特にTVでの影響力は相当大きいので、プロ野球みたいにうまくたくさんお客さんを呼びたいのであれば、やっぱり地上波にどれだけ露出をするかっていうことにかかっていると僕は常々思ってる。それを含めて博報堂さんと一緒にやろうと思ってパートナーを組んでるんですね。これが10年先20年先になると、地上波のメディアがどうなるか本当にわからないので、今からSNSをはじめとしたネット環境の中でうまくプロモーションをしていくと、10年後には野球とサッカーの立ち位置は代わってかもしれないなとは思ってる。僕もお客さんが増えるようにどうしたらいいのかは当然考えるんで、今おっしゃられたようにいろんな取り組みはしていこうと思っっては行きますけど、それをいかに効果的に伝えるかっていうところにある程度お金を使って、お金をかけられるようになっていくと、もうちょっと北海道の人から見るとなんとなくコンサドーレすげーなっていう感覚になるような露出の仕方にたぶん変わっていくと思うので、そこに投資できるようなクラブサイズに。結局金の話になっちゃいますが、なるようにやっていきたいなと。プロモーションで言うと、僕来たときはだいたい年間1千万くらいしか使ってなかったのが、今1億円くらい使うようにしてるので、4年前よりは圧倒的になんとなく好きじゃない人もコンサドーレに触れる数は増えていると思うので、そこをもっとしっかり使ってプロモーションできるようにしたいなと思っています。

挙手者：ありがとうございます。去年もコンサドーレは知ってるけど試合見にいったことがない人を自腹で結構プレゼントして観戦チケットで一緒に見に行ったりとかして、結構自分も個人なりにやっぱりチームを露出させたいというか、浸透させて新しいファンを獲得するっていう意味で努力はしてるんですけど。

野々村：ありがとうございます。

挙手者：微々たる努力なんで。

野々村：いやいやそういうのがあって、そういうことやってくれる人達、結構昔からサポートしてくれる人はいると思うんですよ。例えば誘ったときに、コンサドーレ行ってみたいなって思うかどうかってその人が今どういう情報を持っているかっていうところにも結構かかっていると思うんですよ。見たことないのにいきなりコンサドーレって言われてもピンとこないけど、そういえばこの間TVでなんかあの選手のなになにやってたよねみたいなのが情報にあると、もしあなたがその人たちを誘ったときに、行きたいねとたぶんなると思うんですよ。タッチポイントをどれだけ増やせるかってところを、僕らはもっと一生懸命やるんで、これからも同じようなことを続けてもらおうと初めて誘った人も、行きたいと思う人が増えるかもしれない。だから是非続けてもらって、そんな関係性がいいんじゃないですかね。

挙手者：チーム名も去年北海道って頭についたこともあって、去年は函館開催ありましたが、道内各地で大きなスタジアムというか会場でやる。札幌中心だけでなく北海道全域で、なんとかあちこちの北海道の人からサポーター一人でも増えれば集客につながるんじゃないのかなというのは個人的な考えなんですけど。

野々村：おっしゃる通りです、はい。

挙手者：じゃ、今後も頑張ってください。

野々村：はい、ありがとうございます。

進行：はい、ありがとうございました。次の方、後ろから2番目かな。お名前を名乗ってからお願い致します。

挙手者：オザキと言います。宜しくお願い致します。

野々村：お願いします。

挙手者：アカデミーの事で、先程もありましたけど関連して質問したいんですけども。たまたま1月28日日経新聞にちらっと出てたんですけども、日本サッカー協会の方で、2015年からJリーグと共同の選手育成事業JJPをスタートしたと。新聞記事全部読んでたら長くなるんで省略しますけども、JリーグはJJPの柱としてベルギーのダブルバッサが開発したアカデミーの監査評価メゾット、フットパスを導入したという事が書いてます。社長も含めてアカデミーディレクター、指導者、アカデミー出身者ら、練習を視察したりという事で、すでにJ1J2の全40クラブの監査を終えて評価、課題、改善の為の提案を伝えているという様な事が書かれておりました。それを受けて岡山の方ではトップ

チームとユースの指導者の連携密にする様に部屋を一つにしたですとか、こういう具体的な改善事例も載ってるんですけども。で、質問なんですけどどれも、当然札幌も入っていると思うんですけども、札幌ではこの評価の中でここは他と比べて優れているよという様な点、或いは他と比べてちょっと遅れてるんじゃないかという様な課題ですとか、どういう指摘を受けているのか。それに対して改善点があるとすれば、こういった事を考えているのかをお聞かせ頂ければと思います。

野々村：この間、面談みたいのあったんですよね。多くは社長とかアカデミーダイレクターとかが呼ばれて行くんですけど、その日都合悪いって言ったらコンサドーレは大丈夫です、社長来なくてもって言われた。要は、社長さんてサッカーと全く関係なくてやってる人がいて、アカデミーはこう思ってこういう予算を付けて欲しいとか、こうしたいのにコミュニケーションが上手く取れないみたいなクラブが多いっていうのが問題としてあるみたいな事は言っていました。あと、他クラブと比較してうちのクラブがどうかっていう様な評価の仕方は、多分しないんですよね。なので、さっきの質問には中々答えられる所は無いんだけど、あれが一体どんだけすげえんだっちゃん話もある。僕が思うに。只、ビジョンは良いと。ビジョンを実現する為のコーチングの仕方とかどうなのみたいな事は言われたっていう報告は受けていて。僕も全部細かく聞いた訳じゃないんですけど。ま、フットパスがどう評価するかっていう事も大事なんだけど、それよりもアカデミーをもっとこう、少しずつ改革していかないと、コンサドーレにとっても北海道のサッカーにとってもどうかなと思ったりする所が強いと思ってらるんで。いつも言ってるかもしれないですけど、うちのアカデミー出身でほんとにサッカー上手いやつっていうか、ほんとにクリエイティブなやつ出てきてるかって言うと、全然出てきてないんですよ。これは事実、他の地域のクラブと比べて、それも500万人という人口があって、うちに殆ど集まってくるはずのエリアなのに出てきてないのは、うちのクラブだけの責任ではないけれども北海道のサッカーってもうちょっとやれないとおかしいよねって思いがあるんで、そこは変えなきゃいけない。で、いいか悪いかは別として、例えば今までアカデミーから上がってきた中で強いとか早いとかっていう選手はそれなりに育てられるんですよ。あとディフェンダーみたいなのは。でもサッカーっていうゲームをすごい楽しんで、駆け引きが出来るクリエイティブなやつっていうのを、コンサドーレのアカデミーの中でいたかなと思った時に、ほとんどいなくないですか？いるなら僕、大伍だと思えるんですよ。西大伍。だけどその大伍ですら、上げようか上げないか迷ったぐらいな感じなんです。もっと言うとプロに上げるか上げないか迷ったぐらいな感じ。その人達が良いとか悪いとかではなくて、そういう目で、将来こいつはそういう感覚があるから普通にスッと上げる様な感覚で指導をしてたかどうか疑問が残ったりする訳ですよ。結局最終的にああいう選手になる。右のサイドバックではあってもすごくサッカー自体の駆け引きとか頭、クリエイティブな所があるんで、絶対小学校とか中学校ぐらいの時に持ってるんですよ。持ってるものをもっと生かす発見するっていう様なアカデミーにしていかないと、クリエイティブな奴は出て来ないかなと思ったりもするんで、フットパスよりも僕は自分のそういう感覚をアカデミーの中に落とせる様にしたいなとは思ってます。

挙手者：ありがとうございます。チームの事情もあるってのは先程の社長の話で分かりましたけども、そうは言っても長い目で見た時にやっぱりユースから一人でも。そういう流れが出来ないとこの北海道でJ1定着していくのは難しいかなと思いますので。また上がってくる選手はクリエイティブな選手じゃないといけないと思いますし、実際そういう選手が目に見えてくれば松山光プロジェクトに対するお布施も増えてくると思いますので、クラブの取り組みを期待します。ありがとうございました。

野々村：ありがとうございます。

進行：はい、ありがとうございました。最後にもう一方。はい、その後ろの方、お名前からお願い致します。

挙手者：ノサカと申します。去年の11月ぐらいだったと思うんですが、バドミントンチームを発足するという事で、報道されましたが、その後、具体的な発表無いもので。亡くなった父がまあ、70ぐらいまでバドミントンやってましたし、私もバドミントンやっていた事あるんで、非常にちょっと興味あるもので。選手みんなアマチュアになると思うんですが、昼間の仕事をスポンサーさんの所でやって貰って続けるとか、そういった話せる範囲でちょっと具体的な話をお願いします。

野々村：ま、そういう感じになるでしょうね。うちの中で働きながらオリンピック目指すみたいな選手もいますし。今何してるかってハマちゃん言った方がいいんじゃない。簡単でいいから活動報告的な。

浜田さん：はい、浜田と申します。宜しくお願いします。バドミントンの担当をさせて頂いてます。現状ですけれどもセレクションの募集をしまして、大体30人位の応募を頂いた中で15名程度でセレクションを行いました。結果として7名をコンサドーレの選手として一緒にやって頂く事になりました。つい最近なんですけれども監督も決まりまして4月からの活動開始を目指しています。その選手なんですけれども、そもそも働いている社会人の方が多いので、働いている所での勤務を続けながらこちらの選手としてやって頂く方が殆ど。諸事情で続けられない方にはこちらから職場を斡旋したり、うちで一人、選手を預かる事になっています。

野々村：はい。ありがとうございます。ま、たまたま自分の知り合いの人達がバドミントンを大人になってもプレーして、オリンピックを例えば目指す様な場所が無いという様な話もあって。まあ、僕はサッカーだけでなく色々なスポーツをコンサドーレでほんとにやりたいと思ってるんで、まずその一つ目と言うか、一番こう話が早く進んだのでバドミントンからスタートしたっていう感じです。今ん所東京オリンピック候補になってるような選手もいるっていう様な状況ではあります。他のスポーツもどんどんやりたいとは思いますが、費用の面と既存のチームという事になるでしょうから。その既存のチームの体制の問題、簡単ではないと思うんですけど、プロ野球以外は全部コンサドーレでやるうと思ってます。

進行：はい、よろしかったでしょうか。

挙手者：はい、ありがとうございます。

野々村：ありがとうございます。

進行：皆さん、野々村社長どうもありがとうございます。

野々村：はい、もう大丈夫ですか？

進行：これで質疑応答は終わって、一旦休憩にしたいと思います。

野々村：じゃその後は、質問は菅原とかあっちの後ろにうちのスタッフ座ってますんで、何でもしてください。取り敢えずじゃあ、ありがとうございました。（会場拍手）

進行：この時計で、45分まで休憩したいと思います。45分になりましたら次のプログラム開始したいと思いますのでお集まりください。どうもありがとうございます。

－休憩－

司会：それでは1分ぐらい早いかわかりませんが閉めて頂いて、野々村社長は次の方に移動されましたので、まずサポーターにもあまり馴染みが無い方もいらっしゃると思いますが、菅原均副社長にお話を頂戴致します。宜しくお願い致します。

菅原均副社長（以下菅原）：はじめまして、コンサドーレに常駐させて頂いてます菅原均と申します。先程から博報堂博報堂という話が出てますが、私博報堂DYメディアパートナーズに所属しております、実は入社したのは1991年。細かい話しませんけど2年浪人して入ってますので、去年の暮れに50歳になりました。Jリーグ発足時期に博報堂のマーケティング局におりまして、Jリーグ1993年の5月15日の開幕前に開幕の為の調査ですとか、広報プランだとかそういったものを入社して1年目2年目の見習い期間でしたけど担当していた次第です。普通に広告の業務をやっておりまして、一旦実は静岡に、野々村社長のいらっしゃる静岡に転勤で行っていた事がありまして、その時には静岡の国体ですとかエスパルスさんやジュビロさんの仕事手伝う様な事もした上で、ちょっと会社を休みまして筑波の大学院行きましてスポーツビジネスをちょっとやりたいなと。その後ようやく博報堂のスポーツビジネスを長年希望をしましたが行きまして、グループ会社の方で8年間仕事をしてました。その際にJリーグと仕事をする事がまた出来ましてしていましたが、ちょっと色々有りまして、博報堂。これ、あんまり大きな声で言えないんですけど博報堂が20年来Jリーグさんとパートナーシップを組んでおりましたが、しんがりのサッカービジネス部長をやったのが私でございます。今パートナーは電通さんがやってますけど、その切り替えの時期の担当をしていたのが私だという事です。Jリーグとお付き合いをしておりましたが、結局我々が何を手伝えるのかと考えた際に、選手が所属しているのはクラブであると、ファン・サポーターの方々の気持ちが帰属しているのがクラブだと。やっぱり地元にかかせない生活の一部になりえる地域活性化の切り札であるJクラブを通じた支援をし続ける事で、サッカー界に何らかの恩返しが出来ないかという事で、博報堂DYグループはリーグとの関係の中から、よりクラブと密に繋がって地元にかかせない物にしていく力添えが出来ないかと、作業を始めました。1年以上掛け、コンサドーレさんとクラブビジネス戦略パートナーというパートナーシップ契約をするに到りまして、去年の1月から7年間の契約をさせて頂いております。で、私、この契約を締結するに到った張本人だから自分で北海道に住んでみるという事になりまして、去年のゴールデンウィーク明けから初めての冬を越していると。これ程大変な所にお住まいなのに何故か普通に過ごしてらっしゃる皆さんを見てすごいなと。雪掻きしてるのだけでも大変そうだと思うんですけど、こんなの普通だっていう感じでやってらっしゃる姿を見て、色々驚いて楽しみながら過ごさせて頂いてる次第です。北海道に来て一番大変だなと思ったのは、東京にちょっと戻ろうと思った時に飛行機が雪で封鎖、空港がね。今年は多かったらしいですけど、そういう事があると交通移動リスクっていうのがあると。チームの移動含めて、やっぱり大変だなんて事はつくづく感じた次第です。そういう中で野々村社長と組んで去年は博報堂がラッキーだったと言われましたが、私もぶっちゃけそう思ってます。パートナーシップを組んだ1年目に昇格をして貰えるという事は、会社にも言ってません。皮算用したのは1年目、去年何とか昇格プレーオフまで行って、もし上がれなくてもそういう盛り上がりをして貰って、サポーターの方に後押しして貰いながら一般の方々にちょっとずつ興味を持ってもらう1年になって、出来れば次の今シーズン昇格を本気でというぐらいの事が出来ると一番幸せなんじゃないかなという話をしてくれました。ですけど予想以上に1年で昇格をしてもらいました。たまたまパートナーシップを組んだ1年目で昇格出来た事によって、我々が来たから上手くいったんじゃないかという勘違

いをして頂く方が多くなりまして、極めてラッキーだったと思っております。まあそうは言っても博報堂D Yグループが昨シーズン何を成果出せたかって言うと、やっぱり中継出来たという事。北海道のこっちに来てる我々メンバーだけじゃなくて、裏をお話するとやっぱり東京本社が各局さんに対するサポートをしたり。一つ成果かなと思ってます。特に住んでみてこんなに北海道が大きいって事に初めて気付いたんですよ。例えば札幌から中標津まで、東京から三重位の距離だとか新幹線で移動しても結構遠いじゃないとかっていうのを尺度を合わせながらちょっとずつ大きさを把握してるんですけど。全道から毎試合スタジアムにいらっしゃって頂くっていうのはかなり難しいなと考えると、現時点ではテレビ中継がある程度日常的にある中で、年何回かいらっしゃって頂く機会を作るのがすごく大事なというふうに思いましたので、テレビ中継が出来たという事に関しては一つの成果かなと思っています。実は後ろにフロントスタッフがずらーっと並んでいるんですけど、昨シーズンチケットどうやって売ろうとか、ファンクラブの入会をどう促進して行こうかなとか、グッズをどうやって皆さんに身に付けて頂くようにして行こうかといった事をシーズン中ずっと議論をさしてもらいまして。昨シーズン何かが出来たと言うよりは、今シーズンの準備並びに今後のこういった事をやって行きたいねという様な議論をした中で、少しずつですけど新しい手を今季から打てるんじゃないかなと思ってます。特にチケットに関して今までS S席、ご迷惑かけますけどS S席だとかS Aだとかそういった種別にしておりましたが、今年からS Aの席種をコンサドーレ劇場シートという名前にしてみたり、指定席をシート、自由席をゾーンという呼び方をしておりますが、どういう方々にどんな楽しみをして頂こうかと意図的に。どちらかと言うとこういうスタジアムにしていきたいなと考えながら、シートネームを考えたり席種広げたり、そういった検討をしてきて実現して何とかお客さんに入って頂こうと思っている次第です。先程質問にもありましたが、グッズに関しても問題点等を色々と議論して。サイズのお話や売れてる物なのに売り切れちゃうとか、どう追加発注していくのかだとか、そう言った話も色々と議論しております。今年から全て上手く行くと思わないんですけど、ちょっとずつ改善を始めているという事です。2月1日から新年度に入り今年の位置づけとして野々村社長も残留するとか定着するとか具体的に出来ないというお話ありましたが、僕としては予想よりも早くJ 1に上がった以上今シーズンこそがコンサドーレのターニングポイントの1年になるだろう勝負の年だという事を全員で認識しながら。チームが、四方田監督が一体感、厳しさ、今年はチャレンジャー精神というのを追加されてますので、フロントスタッフも一緒になって、同じスローガンのものをちゃんと持った上で一丸となって戦っていききたいなと。且つ冬の生活を普通にこなしてらっしゃるのを見ると、僕からすると有り得ない位素晴らしいチャレンジを受け入れて頂けるだろうと思ってます。スローガンは今考えてるんですけどチャレンジするのを楽しむというか。ストイックにチャレンジャースピリットとかそういった方向よりは楽しみながらチャレンジしてく。そういった北海道に相応しいチャレンジャースピリットという物を上手く訴えながら1年過ごして行きたいなと話しています。あと細かい質問があったものに対応しようと思いますが、今シーズンからチケットとかMD、グッズですとかファンクラブ、そういった物をお客様と。お客様の為にサービスを提供する所をファンマーケティング事業本部という名前にしまして、サポーターの予備軍であるファンの方の気持ちをちゃんと理解して、どんなサービスや物を提供していくのかといった様な組織を編成しました。スポンサーの方や地元の自治体の方々、ホームタウンの方々と上手くパートナーになっていくという様な発想にしまして、セールスという言葉よりはパートナーになって頂くという事で、パートナー事業本部を作って、そういうメンバーを編成しています。あと先程もテレビとか新聞雑誌ラジオというマスメディアもありますけれども、コンサドーレも自分達で色んな情報を発信していける様なメディアをより強化していきたいなと。その為にはコンテンツを一杯作って色んな方々に見てもらいたいという事で、広報メディアコンテンツ事業本部を作りまして、この3本部が今までと違ったフォーメーションで事業をして行こうと考えております。当然ですけど経営管理本部という物がちゃんと要になって動いていくという体制を作って、1年間チャレンジしようと考えてる次第です。で、先程から野々村社長が25億26億という予算、合わせて30億から35億のクラブにならな

きやという様な。今年何とかやりたいなあと思ってるのが、Ｊリーグが１００年構想っていう１００年先の事を見据えてどんな事をやっていくのかというのを考えているのと同じで、コンサドーレが２５年後、５０年後、１００年後どんなクラブになっていきたいのかという様なクラブのミッションや理念やビジョン。何年先にどういう事をやっていくのかっていったところですか、皆さんと共有していく様な物を持った上でどんな取り組みをこの何年間かでやろうという様な、そういう計画作りをしっかりと、フロントスタッフは勿論ですけど皆様と共有して未来を語る、将来の自分達の像を描くという様な作業を並行して進めたいと思っています。実はクラブスタッフみんな持ってるんですけど、それと同じ物にするとかこういう事目指してるんだよねと。だから今こんな事やってるんだよねっていう物を作った上で、業績ですとかチーム編成ですとか語れる様になっていく方がより未来志向が強くなるんじゃないかなと思っておりますので、１年かけてしっかり準備したいと考えてる次第です。話せば長くなりますので現状考えてる概要、イメージしております。もし宜しければ野々村さんの質問でお答えしきれなかった事をより細かく聞いて頂いても構いませんし、逆に野々村さんと違う質問をして頂いても構わないんですけど、出来ればフリーディスカッションさせて頂けると有難いと思っている次第です。

進行：はい、わかりました。菅原さん、ありがとうございます。フリーディスカッションという話が出たので、これからは皆さんと一緒にフリーディスカッションの場にしたいと思います。先程から随分出てますけども質問のある方、こんな事をして欲しいあんな事をして欲しいこんな事はどうでしょうかっていうのが有ればお願い致します。

司会：先頭切って、ちょっと。風の便りで聞いたんですけども、今迄ですと上位券種、入場券ですね。ＳＳだとかＳの券種を持っているとＢ自由とかにも出入り出来たんですが、上位券種を持っても下位の座席に出入り出来なくなるという様な内容を聞いたんですが、その辺のチケット区分に関してお話を伺いたいんですが。

菅原：とても皆さんにご迷惑かけるんですけど、札幌ドームを使わせて頂くとキャパシティが大きいので、まだいくらでも空いてるじゃないかと。だからどこに行ったらいいよねっていう感じで運用していた所があると思うんですけども、これから目標としているのは何年か先は全試合満員になるスタジアム。４万人弱の人達が札幌ドームに詰め掛けているという事をイメージして、席種の変更ですとか、まだまだこれからきつと。いずれは全席指定にするとかっていう位、ほんとに人気の試合になっていく様な事をイメージしながら、今チケットングですとか価格の設定ですとかどういう売り方をするのかという様な事、お客さんをどういう風に捉まえるのかって事を考え始めています。最終戦の話出てましたけど、実は招待券一杯余ってたんです。配ってある招待券。その方々が全員来ちゃったらどうするんだと。でも有料で買って下さる方は一杯いるので溢れちゃったらどうするんだという様な事を色々議論した中で、ゾーンごとに何人いらっしゃるのかという事をちゃんと把握しておく必要があるんじゃないかと、我々としては考え始めました。フリーでどこでも席空いてるからいいじゃないかと言うよりは、ある程度この席、このゾーン、このシートに何人チケットで入場されていて、招待券でこれぐらいの人達が入ってくるだろうとシュミレーションした上で、皆さんにちゃんと着席頂ける、なるべくご迷惑かけない様に進めていきたいなと考えた次第です。ですので、フリーで動けるようにしてしまうとどっかの席にどーんと集まってしまったりすると、そこの席を買ってらっしゃる方が逆に着席出来ないという様な事も推察されますので、ご迷惑はおかけしますけれども、なるべく買ったゾーン、席、席種でお座り頂く形を、今シーズンからトライアルさせて頂こうと考えた次第です。

進行：はい、ありがとうございます。静かなようなんですけども、どなたか。

挙手者：要望みたいなやつでいい？

司会：要望？

挙手者：要望みたいなもんとか。

進行：いいです。はい、お名前から。

挙手者：オオイと申します。宜しくお願いします。つい何十分か前に、野々村社長の方にも要望あったんですけど、今シーズンD A Z Nさんに切り替わって、録画が出来ないという事が現状確定していると思うんですね。少なくとも開幕から何試合か絶対対応まだされないと思いますのでお願いします。イヤーDVD作って下さいという話でした。されない対応待つよりはお金を払って円盤を買いたい、そんな気持ちです。宜しくお願いします。

菅原：頑張ります。きっとやると思いますよ、はい。先程もキックオフ会場のお話頂きましたけど、2年先の場所を押さえようと思うと何時に何をするのかっていう事をちゃんとイメージしておこうと。実は翌週の札幌ドームを押さえたいとか、1年前2年前からほんとは押さえてるんですよ。ですけどキャンプだとかそういったものの日程をどうするのかっていう中でずれてきちゃったりとか、やりくりが結構あったりするのでああいう事態になるんですけど、シミュレーションをより一層綿密に行って計画を立てていこうって考えています。お話し頂いた話に戻ると、そういうご要望があるのであれば今からDVDの販売をどう進めていくのか、オリジナルで自分達だけでやるのか。お話してないですけど、このエリアの特性としてはテレビ局が5局ある、全国で数少ない例だっている事ご存じですか。TV東京系列のt v Hがあるエリアって実は数少ないんですよ。地方に行くと4局とか3局のエリアが多い。そうすると何が起きてるかって言うと、土曜日とか日曜日にテレビ東京で流しているものを番組の販売って言うんですけど、番販して再放送流してる所が多くて。実はTV東京系列じゃないのにTV東京の番組一杯流してる局ってあるんです。他の地方だと日常的なんですけど、北海道は5局あるので、各局さんが各々独自のネット中継プラス、ローカル番組を作るという特殊なエリアになって。特殊というかすごく元気なエリアなんですね。朝の番組ですとか夕方のワイド番組だとか競ってやってらっしゃるのは、もしかしたら地方局の中では一番元気なエリアなのかもしれない。各局さんとコンサドーレのネタをもっとどういう風に出していくのかだとか、今お話し頂いたDVDも一緒に制作していくみたいな事も含めて色々メディアサイドとコラボレーション、パートナーシップを組んでやって行くって事も視野に入れて動いてはおりますので、そういった事も含めて1年後に何か良い物が提供出来る様に頑張ろうと思います。

挙手者：ありがとうございます。

進行：はい、ありがとうございます。そういうDVD出ると良いですね。他にいらっしゃいますか。はい、後ろの赤いシャツの方。お名前からお願い致します。

挙手者：オオタケです。今までのお話聞いていると、最終戦なんですけどもアウェイ側、讃岐の方が何であんなに少ないのに、あんなにエリアをしてたのかな。あれだったらB自由もっと売ればいいのになと思ってたんですけど、お話聞くと敢えてああいう風にしたいのかなというのがひとつ。で、今シーズンJ1に上がるので、うちも仙台には多くのサポーターが駆けつけますしアウェイサポも、特に浦和

とかはかなり来ると思うんですけど、そういう風に相手チームによってアウェイ席を増やしたり、逆に減らしたりとかいう事は考えていらっしゃいますか。

菅原：はい。実は最終戦、昨シーズン、その議論はしたんです。もっと人が入ってくださるようであれば、あそこのエリアを狭めるって事はできないのかと色々考えたんですけど、色んな運営上のリスクですとかを考えた時に、最終戦はあのままで行ってしまおうと。正直やむ無しという感じが、ぶっちゃけな所です。とは言え、前々から実はアウェイの席を違う場所に移動できないのかとか色んな事も議論してきたんですけど、アウェイとホームのサポーターの方々がぶつからないようコントロールするとか、J1になるとより一層厳しくなる。J2だとある程度アウェイの方々がいらっしゃらない事が普通だったのが、これからはより一層アウェイのお客さんも来て頂くでしょうし、そこで熱いファイトがサポーター同士起こないようにしないといけなくなっちゃうので、運営を考えるとあのポジションをアウェイのサポーターに渡さないと、今の所上手くいかない。今シーズンはおっしゃる様にアウェイのサポーター席を狭めるのはちょっと難しい可能性もあるんですけど、レッズ戦とかはいっぱい来て頂けるんでだったら来てもらった方がいいじゃないですか。広げるというような動かし方をする事は前提にしています。先程お話し頂いた様に、サポーターの方がお友達を連れて来て下さるっていうのが、ファンになるサポーターになる一番のきっかけなんですって。Jリーグ調査色々してますけど、コアなサポーターになってらっしゃる方は自らニュース情報取りに行ったりして下さるんですけど、興味がなかったりちょっと興味がある人は家族、お友達、職場の友達の誘いでどんどん中に入っていくというのがパターンとして一番大きくなってますと。なので、4万まで行かないですけど、3万5千人ぐらいコンサドーレサポーターで埋まってるスタジアムが日常になったとすればアウェイサポーター比率をどんどん減らしてもいいんじゃないかと思っているんですけど、現時点でお客さんを入れるという事を考えると、アウェイでも北海道だから来ようという方々を喜んでもてなしして札幌ドームに来場して頂いた方がというようなスタンスを持っています。レッズサポーターの方々が3千人、4千人、5千人来てくれるのであれば、喜んで受け入れた方がいいだろうと考えてますので、アウェイサポーターゾーンを広げるという事も出来るように、入場する仕組みを今期から導入して行くと言う事だとお考え下さい。昨シーズンのジェフ千葉のアウェイの試合は大げさですけど死ぬまで忘れない試合だなんて思っているんですよ。コンサドーレとパートナー組もうと思った時に思ってた事はサポーターの方々、皆さんの熱量、他のクラブよりもパワーがあるなっていう風に感覚的に思っていました。アウェイをジャックしてもらって選手に力を与えてくれて、それで劇的なうちのゴールが生まれたと思っています。やっぱり去年、札幌ドームで殆ど負けなかった。1年目なのに、喜んでフロントスタッフと皆で握手出来たのがずっと続いたんですけど、これ何かって言ったら一種独特なドームにコンサドーレサポーターの声援や熱があるから。相手に威圧感を与えた上でチームにパワーを与えて下さっているという風に思っていますので、札幌ドームをどうやって満杯にするのかがチームを強くする上でのカンフル剤だと思っている。広告会社っていう事で、スポンサーですとかメディアの話にばかりになるんですけど、どちらかというと本当はお客さんも向かい入れて楽しんでもらって、仲間になってもらってファンクラブに入ってもらって、そういう方々が喜んで新シーズンのレプリカユニフォームを買って頂いて、赤黒のグッズを身に付けて頂いて。入場料収入とファンクラブ収入とグッズ収入が、実はビッククラブからするとだいぶ負けているんです。ここが本当はポイント、そこを一緒に出来るポテンシャルがあると思ってコンサドーレとパートナーシップを組んだというのも正直な所です。期待されているのが協賛だとかメディアという事になりがちですけど、実は先程もお話したファンマーケティングの所、その部分のお客さんを連れて来て、色んな方々を仲間にして行くという作業を通じて結果として収入を得る。ここが出来ただけで30億、35億なんていうのはクリア出来ると思っていますので、やりたいとこです。入場料収入、2015年度仙台、シーズンチケットも含めてなんですけど、あんだだけスタジアム小さいのに6億6千ですよ。ガンバ大阪も7億9千ぐらいですけど、新スタジアム作ったので10億目指すと。

我々コンサドーレよりも入場料収入だけでも何億も稼いでいる。まずはシーズンチケットを色んな方々に買って頂いて、これがいっているから後は一般の入場の方々をどんだけ入れるかというような形が出来れば、それだけでも何億も収入が増える可能性が潜んでいるんです。グッズに関しても、去年シーズン1億7千ちょっと越しました。2年前まで1億円ぐらいだったのが1億7千ぐらいになってるんですけど、ガンバ大阪、きっと新スタジアムになって6億円ぐらいであると思います。鹿島あたりは4億円から5億円ぐらい、グッズだけで収入がある。レプリカユニフォームが予約の段階で、もう3億円ぐらいあるんですよ。皆さんに依存しておりますが、実はビッククラブはちゃんと稼いでいるんです。親会社の問題の話にいつもなるんですけど、それ以外でも結構収入を得ているんです。そのお金が結果的にクラブの色んなものに還元されて行く。松山光プロジェクトもそうなんですけど、実はチケットを買って頂いたりグッズを買って頂いたり、そういう収入が増えると全然違うパイが増えるという事なんです。Jリーグは各クラブの収入ですとか費用は開示しておりますので、それを分析してみるとコンサドーレには色んな伸びしろがあると思っておりますので、やれると思ってパートナーを組みました。実は一番大事なのは皆さんのお力添えをどう広げて頂くのか、仲間をどう増やして行くのかっていうのがポイントだと思っている次第です。そういう様な事もありますので、例えばどの収入がどうなんですかとかも含めてご興味がありましたら。

進行：はい。そちらの前の3番目かな。ちょっと待って下さい。

挙手者：ナカムラです。宜しくお願いします。今のグッズの話なんですけどね。選手の例えば缶バッジですとか欲しいとなった時に、現状では赤十字社へ寄付する形で集めてるんですけど、それをコンサドーレのグッズとして販売するというお考えはないのでしょうか。宜しくお願いします。

菅原：後ろに担当をしております岩崎部長がおりますので、バトンを渡します。

岩崎部長（以下岩崎）：はい。皆さんこんにちは。昨年静岡から引っ越しして来て1年ちょっと経った岩崎でございます。先程からたくさんお話に出てますチケットの興行収入ですとかグッズ、ファンクラブ事業をまとめて、ファンマーケティング事業部という事で、今シーズンスタートしています。そこを統括させてもらうのが私になりますので、不平不満は私に言って下さい。で、グッズにつきましてはこれから企画段階に入っていきます。皆さん、選手物のグッズっていうのはすごくご希望されてますので実はの話なんですけども人気のない選手とか、個数のバランスとかが難しいっていうのがあるんですけども、是非皆さんに買って頂ける様に沢山全選手のグッズを用意出来ればと思っておりますので、お楽しみにして頂ければと思います。宜しいでしょうか。

挙手者：はい。

進行：はい、有難うございます。ヨーデルさん。ちょっと待って下さい。

挙手者：山本と申します。一番聞きたいのは、やっぱりDAZNの録画が出来ないっていう。2000億円は魅力なのかもしれませんが、先程副社長がおっしゃった様にうちのゴールの場面、皆さん何十回観たと思いますか。それは録画出来るから、何十回も観れるんです。それをDAZNに訴えるって話は先程野々村社長もおっしゃってたんでどういう方法、例えば2000億円を200円削ってもいいから録画させてくれという話ではないとは思いますが、どういう形で録画出来る様な方向に行けるのか、2点聞きたいうちの1点お願いします。

菅原：すいません。それに関してはＪリーグが交渉する事なので我々としてはちょっと。要望するだけでどう出来るかっていう所はちょっと厳しんですよ。私の立場からすると、何とか北海道のローカルでの民放等の中継を増やして、そちらの録画をして頂くという事を目指して行くというのが内容かなと。今きっとＪリーグもＤＡＺＮサイドもそういう事に対する要望いっぱい入っている最中だと思うので、どうクリアするかという話はしていると思います。我々も情報を掴めば、可能な限り早くサポーターの方々に伝えるようにしたいと思っています。

挙手者：今シーズン、ニューイヤーカップは、私の場合スマホの前にビデオカメラを構えて、後から５５インチモニターで、お見れる見れる。いい方法かなと。もう１点、シートの名前を変えた副社長に聞くのは申し訳ないかもしれないんですけど、ＣＶＳの負担の事なんですよ。私の妻もＣＶＳやって、新しい方やって頂くのが大変な状況になっている中で、我々が馴染んだＳＳ、ＳＡ、ＳＢが全く違う名前になった事でお客様への案内の負担が増えると思いますので、その辺どういう風に対応、今の段階で考えてらっしゃるかお伺いしたいんですけども。

菅原：実は、変える際に運営のスタッフ含めて議論はしました。札幌ドームに行っていてここで切ろううみたいな話まで含めてやった時に、おっしゃる様にＣＶＳさんに対する負担がちょっと増えてしまうなど。ご負担掛けてご迷惑掛けるんだけれども新たなチャレンジをする事で色んな方達に来て頂きたいなといった所を優先して変更させてもらおうと、結論出させてもらってしまいました。すいません。運営スタッフ、担当等とその辺りの対応については今、特に開幕前ですので色んな作業をつめてる最中です。いずれご負担増える所を、どうカバーして行くのか含めて発表してもらえようにしたいと思っています。ご迷惑お掛けしますが前向きなチャレンジという事で宜しくお願いします。

進行：はい、有り難うございました。他にございませんか。はい、後ろの。お名前からお願い致します。

挙手者：札幌のコマツと言います。運営面になるかどうか分かりませんが、去年の最終節の金沢戦なんですけども、ドームで開催されて私行ったんですけど、入場にすごい長い列が出来てまして、今まで入場した中で一番長かったと思うんです。入場の方法なんですけども、シーズンチケット持っている方は専用入り口があると。ファンクラブは確か今年から出来るよう聞いているんですけども、その辺の改善なんかはご検討されてるのでしょうか。

菅原：はい。後ろに運営スタッフが、つめてる者がおりますので。ちょっとどうしようっか。しゅんぺい。一番若いスタッフから説明させていただきます。Ｊリーグの運営の正の人間です。

葛西さん：運営をしております葛西と申します。宜しくお願い致します。今年の入場方法についてご存じの方もいるかと思うんですけど、最先行、先行、一般と三段階で入場、考えております。最先行の方が札幌ドームで言いますと３時間前、シーズンの方が対象となりまして、先行の方はクラブコンサドーレ会員が対象となります。それ以外が一般入場。これを１５分間隔でのみ込んで会場へご案内する形になります。シーズンの方ファンクラブの方、それぞれご入場して頂くんですけども、一番お待たせするのが一般のお客様という事で、そこのみ込みについては各ゲートのレーン数ですとか入場方法についてどうスムーズにのみ込めるか。運営のお金に関わる部分もありますので開幕前なるべく早急につめて行きたいという所で考えております。以上となります。

菅原：先行入場と一般入場のふたつだったんですけど、読みづらいんですけども最先行と先行と一般という事で、シーズンチケットの方だけが先行入場出来たのをファンクラブにだけ入会して頂いている方も一般の方とは少し優先した方がいいんじゃないかという事で、運営のオペレーション上は大変になってしまいうんですけど、そういう流れを今年1年トライしようと思っています。その時全部のゲートを色々人と人を付け、開けれるようにするのが一番望ましいとは思うんですけど、先程話あったようにC V Sさんだけでなくアルバイトさん含めて増やさなきゃいけなくなると運営のコストが増えてしまうという事もありますので、そのバランスを考えながら上手く入場出来るように仕向けてもらって行こうと思っています。あと最終戦、確かにおっしゃる様に並び、色んな所でうねうねして進まなかったですよ。実はその瞬間から運営スタッフと話はしておりまして、特にあまり寒くない日だったからまだ良かったんですけど、あれが極寒だったら大変な事になってたなという事で、今工夫が出来るように協力機関含めて調整しておりますので、こうなりますと言う事は言い切れないんですけど対応している事はお伝えしておきたいと思います。

挙手者：有難うございました。多分J1に上がり来れる方も増えると思いますので、宜しくお願い致します。

進行：はい、有り難うございました。次の方、いらっしゃいますか。一番後ろの方。

挙手者：オオカワラと申します。お願いがあるんですけども、アカデミー、ユース選手のユニフォームもトップチームと同じデザインにして頂けると、大変嬉しいので、検討宜しくお願いします。

菅原：過去のいきさつとか事情っていう物がある事も、ちょっとずつは把握はしています。全部一緒にしてしまった方が本当はいいなって個人的にも思っているんですけど、色んな方達に支えられてアカデミーも出来ているといった事も含めるとどんなやり方が良いのかちゃんと議論して行こうと思っていますので、今お話し頂いた事もひとつの案として視野に入れながら検討したいと。出来るだけ、そっちの方向に向かいたいと思います。

進行：はい、有難うございました。次の方、いらっしゃいますか。はい、そちら。

挙手者：函館から来ましたタジマと申します。宜しくお願いします。先程待機列の話が出たんですが以前、入場の時に選手または役員の方が入口で待ってて握手などさせて頂いたんですが、3時間待ってるっていうのは大変な時間なんですね。選手の健康状態も色々あると前に言ってたんですが、出来たら待っている時間の数分でもいいですから、選手が回ってきて頂ければ3時間もあつという間過ぎるのかなという事もありますので。北海道、とても春と秋は寒いので、そういうあったかい行動をして頂ければと思います。宜しくお願いします。

菅原：おっしゃる通りで、どこまで出来るのか考えなきゃいけないんですけど、JリーグやJクラブの調査結果によると、サポーターの方々が一番クラブと繋がっていると感じる瞬間が選手やいろんな方と触れ合うだとか、ちょっと他の人達とは違う自分達の仲間だという証みたいなのを。ある意味無形財産ですね。プライスレスな体験が大事だというような結果も明快に出ている事も把握しておりますので、おっしゃる様に全員全ゲート回るとかっていう事は難しいと思うんですけど、ある一定のメンバーをどう使って色んな方々と触れ合って頂くのか、ファンクラブやシーズンチケット含めて色々検討しておりますので、何とかちょっとずつでも増やして行けるように努力しようと思います。宜しくお願いします。

挙手者：有難うございます。

進行：はい、有難うございました。たまにドーレくん、回ってきますよね。はい、他にいらっしゃるでしょうか。はい、後ろの方。

挙手者：ノサカと申します。先程菅原副社長から、アウェイのビジターエリア強化するって話がありまして、現在ですと1階は隔離してあるんですが2階の通行は自由になっているんですけれども、その2階の通行も制限する。以前J1の2012年の時に、そういう様な形にして。ただ外の方、屋根の下をメインバック連絡通路として通らしていたんですが、そういう形を考えているのでしょうか。運営に聞いた方が良い様な気もしますが。

菅原：そうですね。J1クラブでよく私が通ってたのは鹿島アントラーズですとかレッズですとかマリノスだとか、色んなことお仕事させてもらってましたので運営の中身等見してもらってましたけど完全に隔離してるんですよ。特にアントラーズとレッズ戦なんていうのは金網張って絶対動けないようにしてますし、ヨーロッパも実は鉄道からスタジアムに行くルートまで全部、完全アウェイと分けているんですよ。オランダのスタジアムなんて地下に駅がある所があるんですけども、それもアウェイの人が降りる駅とホームの人の駅を分けてるぐらいホームとアウェイを完全隔離するっていうのは世界各国のトップクラブの使命になっていて、それが行政や警察と一緒にやるっていうような形になっているんです。それぐらいリスクマネジメントしないといけないっていうのがJ1規格になっているので、それをどこまでやるかは今運営サイドが考えているんですけど、今までのJ2のアウェイ対応とは、だいぶレベルの違う事をやらなきゃいけないのかなと。とはいえいきなりどこまで出来るのかっていうのはまだ検討中だと思うんですけど、今言ったような事を頭に入れながらアウェイとホームを上手く分けて行くという作業に着手しようと運営サイドには依頼をして作業してもらっているという事です。今、どんな感じにするとかって伝えられる？去年と比べて、ちょっと変わるとかってあるんだっけ？

クラブスタッフ：今の件で言いますとアウェイエリア。1階2階も2016年シーズンまでアウェイエリアの裏側を通れていたと思うんですが、J1になるとやはり運営上の問題で、サポーターとの衝突が一番運営サイドとしてはかなりリスクになるものではありますので、多少ご来場して頂く皆様には色々な面でご不自由かと思いますが、そこはご理解頂きたいっていうので、今通行禁止の方向で考えております。決まりましたらしっかりクラブのアナウンスとして発信したいと思います。

菅原：すいません。Jリーグ規約っていうのがあるんですけど、一番最初に書いてある中のひとつに安全なスタジアムっていうのがあるんですね。他の国より秀でてるのが日本のJリーグの安全性の高いスタジアムというような事を訴えて。これをちゃんと維持するんだとリーグサイトからもきつく指導されておりますので、ご迷惑かける所があるかと思うんですけど、アウェイ対応についてはかなりきっちりJ1に上げればやらなきゃいけなくなりますので、そういう対応をさせて頂こうと思います。宜しくお願いします。

進行：はい、有難うございました。

挙手者：じゃあ、対応決まりましたら早急にお願いします。

進行：はい、有難うございました。では次の方。はい。

挙手者：兵庫県のドイです。タイのコンケーンの事をお聞きしたいと思います。今タイの3番目のリーグになっとなのでメリットは少ないと思うんですけど、フェイスブック見ますと、まだタイのコンケン、コンサドーレの写真がよく上がってるんですけども、現在の関係といたしますか、どの様になっておるのか、それだけ教えて頂きたいと思います。

菅原：すいません。私ストレートに申し上げて把握しておりません。誰か答えれる人いますか？知っている情報で。

池端さん：イケハタと言います。宜しくお願いします。今のコンケーンの事について、僕の所で把握してる所で。

クラブ間提携している中に他のJクラブは選手・チームの人材育成の物がメインに提携させて頂いているんですけども、コンサドーレはアジアとの提携の際にシティプロモーションと。、観光、後は日本の物をどれだけアジアに伝えられるかという所を第一前提に契約しているのが、アジアとの提携になっています。日本製品をコンケンにグッズとしてクラブが収めるというような事を今水面下では動いています。今期、第一弾のキティちゃんを付けた物をコンケーンのアイテムとしてタイに収めると、そのロイヤルティーをクラブが収入として得るといような動きをしています。現状、こんな様な感じですよ。

進行：はい、有難うございました。次の方。そちら、窓の所。

挙手者：コヒナと申します。宜しくお願いします。昨年の讃岐戦の時に大黒摩季さんがミニライブされて来られたんですけど、その時にパートナーアーティスト第1号になられて、今後大黒摩季さんとこの様な感じで何かライブとかあるのかなと思ひまして。それが1点目。2点目が要望と社会貢献の件でちょっとお願いというかなんですけど。私、走ってるんですよ。応援の他にマラソンやってるんですけど、ジュビロ磐田さんで11月かな、10月か11月にジュビロ磐田メモリアルマラソンっていう大会があるんですけど、企画っていうんですか、そういう大会とかもやって頂けたら嬉しいなと思ひまして。それだけです。宜しくお願いします。

菅原：マラソン大会とか、実は僕Jリーグさんとお仕事している時に、活動の中ですごく良い活動しているのに勿体ない事してるなと思ってた。それを浮き彫りにして世の中に発信しませんでしたって言ったのがクラブの地元でのホームタウン活動なんですね。さっき、野々村社長が日ハムが上手く友好的に目立った感じでやってるという話なんですけど、実は2006年か7年ぐらいから、各クラブがホームタウンで小学校や幼稚園に訪問しているとか、キャラクターがどんだけ動いているかだとか、トップがどんだけ社会貢献活動しているかだとかを全て把握する作業をしています。Jクラブがどんだけやってるかっていうのを全部把握するような活動を手伝ってたんですけど、コンサドーレもこの広い北海道の中、極めて数多く活動しているんですけど、実は活動してるので精一杯で世の中に情報が出ていないのが勿体ないかなと思っている次第です。今お話のあったジュビロの取り組みだとか湘南さんの取り組みだとか、色んな他のスポーツの大会を自分達でやって協賛するとか併催するとかありますので、今すぐ出来るかわからないですけど中長期的な将来ビジョンを考える中のひとつに他のスポーツと絡んで行くという事は当然ありまして、バドミントンですとかちょっとずつやり始めている。マラソン大会だとかも含めて、今後議論検討して行きたいなと思っています。

挙手者：有難うございました。

（会場から）大黒摩季さん。

菅原：大黒摩季ね。大黒摩季さん、パートナーアーティストっていう名前にさせてもらったのは、単にミニコンサートしてもらう人を連れて来るんじゃないんじゃないのという事を野々村社長とも結構議論をして、あくまでコンサドーレと長く繋がって、仲間として色んな活動をしてくれる人っていう中のアーティストジャンルを作ってもいいんじゃないかという事で来てもらう事にした。ですので、あれ1回で終わりじゃないよって事は、直接話しておりますので、今シーズンいらっしゃるかどうかは分からないですけど、1回で終わるような事にはならない様にしようと思っています。併せて、パートナーアーティスト1号と言った以上、2番目3番目4番目がどんな方になるのかという事も今シーズン考えて活動の中に織り込まなきゃいけないなと思っておりますので、あれが1回こっきりにならないように始めから考えてあいうネーミングにさせてもらっています。以上です。

挙手者：有難うございました。

進行：はい、有難うございました。では最後にもうおひと方。はい、一番後ろの方。

挙手者：関東後援会のシミズと言います。宜しくお願いします。関東の方から、質問を一個聞いて欲しいと言われまして。関東後援会、結構イベントを開催しています。その中で今まではOB選手とかを呼んでいるんですけども、そこに現役選手を派遣する事って可能ですかという要望が。例えば関東出身の選手とかを帰省している時に合わせて派遣してもらう事は可能なんでしょうか。

菅原：調整しなきゃ分からないんですけど、正直かなり厳しいとは思いますがね。チームの移動ってご存じかどうか分かんないんですけどJリーグ規約にある程度決まっていて、例えば試合の日であれば何時間前にバスで来なきゃいけないとか、勝手に車でぱっぱっと集まっちゃいけなかったりとかいうのがあったりするんですね。チームとして試合が出来る環境をしっかりと作るっていうのも大事な事なので色んなものが決められているんですよ。何時間前にバスで全員で集まれとか、いつまでに何しろとかっていうのが決まったりするので、サッカークラブは、どちらかというと色んな意味で、団体行動をする事になっている。それは大体他のクラブも含めてやるやり方になっていますと。なので、関東でやった試合の時にちょっと残ってもらって、お家帰る時にちょっと出てよとかっていうのは、かなりやりづらっていうのが難しいと思うんですけど、やれない事はないんじゃないかという事を話し合ってみたいと思います。出来るかどうかは分かんないんですけどそういうご要望があった事に対してどういう対応が出来るのか議論をして、やれないとしたら何でやれないのかっていう事を、大筋ですけどご説明出来るようにしたいなと思いますので、宜しくお願いします。

挙手者：有難うございます。

進行：はい、ありがとうございました。白熱したディスカッションになりましたけども、以上で終わりたいと思います。菅原さん、どうもありがとうございました。（会場拍手）

司会：あと、恒例のコンサドーレコールで最後ですけどもその前にちょっと一言私の方からお話をさせて頂きたいなと思います。グッズに関してようやく、菅原副社長が来られて何かが動き出しそうな予感がしております。何年も前からグッズに関しては非常に在庫がだぶついたりとか、売れない商品を大量に作ったりとか、サポーターズ集会でも何回も取り上げられてます。実際にサポーターのいる

いるな女性の方、男性の方含めて手作りグッズをたくさんお作りのサポーターがいっぱいいます。そういう写真から学べる部分ってのは数多くあると思いますので、もしグッズご担当者の方、私の方に声掛けていただければそういうサポーターを何名もご紹介することは可能でございますので、その中からアイデアを募って売れる商品を作るという事を真剣に考えて頂かないと、今副社長がおっしゃったようなグッズ収入をアップさせる事は出来ないのかなというふうに考えてます。一つの例を出しますと、本州なんかのタオルマフラーはパイル地のループ状になった物が多いですが、北海道は寒冷地ですのでどうしてもマジックテープの製品が多いので、マジックテープがあのパイル地に巻きつくとタオルマフラーは一発でダメになっちゃいます。そういう北国寒冷地を考えた商品開発は一切してないです。その辺を一から見直さなければいけないという事ですね。それとサポーターの熱量が多いというお話を頂戴しました。私も、それこそ今スポーツライターになられてます斎藤さんがコールリーダーをやられてた時、まだ応援グッズの殆んどがメガホンを持って応援してた時代、その時代のゴール裏に憧れてコンサドーレにはまってしまいました。当時はまだ厚別のゴール裏はホームもアウェイも芝生の時代でした。そんな時から今、安中さんがコールリーダーを勤められてゴール裏そしてそれがどんどんスタジアム全体に波及するように。本当に頭が下がるような御努力の結果が今のスタジアムの雰囲気を作ってると思います。他のチームを見てみますと、アウェイ行った方はわかると思いますが、あるチームではアウェイの席に空き缶を投げ入れたりとかするチームもありますよね。埼玉県方面で。かと思いきや、例えば前回コンサドーレがJ1に上がった時の第4戦、Jリーグですね。その清水エスパルスの試合に行った時に、我々アウェイのサポーターのゴール裏に折り紙が配られました。何んて書いてあったかというと“お帰り札幌、俺たちは待っていた。君が這い上がってくる事、また君とやれることが嬉しい。いい試合をしよう”。そういうメッセージが書いた折り紙が配られました。このサッカー文化の民度の違い、これを我々もやっぱり。レベルの低い応援をしてしまうと我々もそういう風になってしまうと、だから清水のように民度の高いサポーターにならなきゃいけないという事をもう一度この場で自分も認識した次第ですので皆さんもお心に留めて頂ければと思います。では最後に、ヨーデル（山本）さんお願いします。

山本さん：コンサドーレコールの前に、感動を再び思い出すために解説者水沼さんの物まねをしたいと思います。（会場拍手）ウッチーのゴールが入った瞬間、セーの、ウォーーーーー！！あの解説は嬉しかった。（会場拍手）それでは行きましょう。元気があれば何でもできる。元気があれば残留も出来る。1、2、3、D A ZーーーーN！では今度が本番、行きますよ。（コンサドーレコール～会場拍手）

司会：どうもありがとうございました。帰りはお足元が悪いのでくれぐれもご注意ください。どうもありがとうございました。副社長、どうもありがとうございました。（会場拍手）

ー 15：00 時終了 ー