

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

2017サポ集議事録(要旨)

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頂きます。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って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つて頂いて駆けつけて頂きました。この後すぐまた次の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頂きます。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つていきたいと思います。社長よろしくお願ひいたします。

野々村社長（以下野々村）：急遽やってまいりました。よろしくお願ひします。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って言われたんで。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なというふうに思ってます。今度もし社長を続けろって言われたら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んですけど強化にお金を使えるようにだんだんになってきて、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れども、現場の頑張りとか、ホームゲームでサポーターの皆さんができる雰囲気とか、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んですけど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っちゃった。それは何故かというと平均で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6億円じゃ残れって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、経営者っていうから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はなってきてるのかなというふうに思っています。じゃあ今年どうすんのかっていうと、去年6億円で使って上がりました。で今期は今の所11億円の予算を強化スタッフに渡していく、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と、今季J1の中で正確ではないんですけど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って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5億円しか使えないで、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つて強化に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ねっていうふうになって行くと僕は思つてるので、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つてます。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ちゃつたっていうのは事実ある。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%やったと思っています。だからあのポジションに居るんだけど、他チームが本当に100%やった時、セレッソが清水が100%シーズン通してやたら僕ら多分絶対1番ではいないですよ。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、というよりは皆が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言うふうに思っています。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つて良かったなって思ってもらう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來たりしますけど、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いく所が大前提で、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、勝ったからすぐ負けたらダメ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來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うんですけど、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を移って。チームの話を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ってっていう選手。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。とはいえた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、そこそこ金を使つ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。言わないんですけど、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ね。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ていう事が判明し、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ってたのに兵藤の方がダメだったという。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。ミンテどういう奴よっていうふうに深井に聞いたら、アソ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お前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ランクと分か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んですけど、想像すれば大体わかると思います。目標設定は1位でも15位でもいいんで、残留してくれりや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って言うところでいうと、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きゃいけないので、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います。僕らが今の時点でやらなきゃ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めてますか。

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や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やいけないな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ん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：それはまだまとまつてはいないんですけど、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步間違えば。赤字でも良いとは言わないんですけど、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は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てる段階で、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1億円で下から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んですけど。

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 に定着してほしいって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けど、シーズンチケットだけの目標設定みなもとの今の時点で 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けど昨年最終節、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わ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様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れども、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的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300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。

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ね。

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ね。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をされてますけど、逆に決算段階では選手強化費があのJ2時代より落ちちゃったんですよね。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ね。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ッ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ね。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てたりすると。但し僕らは35億円くらいの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25億円く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：なくはないんですけど、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つて、この位の戦力で戦えるってなつた後ぐらいかなと思います。数千万円は当然かかるんで。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んですけど、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いうところです。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たので、簡潔にお願い致したいと思います。

野々村：それでもまだ30分しか経つてないですからね。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、これもう決まってない？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ので、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思いもあって、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てたと思うんですね。だけど相手仙台じゃなかったでしょ？仙台ですよね。相手仙台でどうやってもライバルになる相手で、勝ち点3獲らなきゃいけないって事を考えた時に、選手達の負担が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様が増えてというような循環にうまく乗っていければいいので。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ひを致します。次の方からもちゃんとお名前を名乗ってお願ひ致します。

進行：はい。そちらの前の。

挙手者：タカハシと申します。よろしくお願ひします。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ども。今年も含めてのキックオフイベント。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んですけども、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、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つ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ども、どうせだったら多くの人が入れられるような。半分で仕切るんじゃなくてもう少し入れらるような工夫できなかつたのかなと。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っていうのがわからないんですけども例えば大学、昔の選手つながりっていうんですか、そういう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て不思議なところがあつて。ただ最初に予定されていた名前があがつていたMFの2名が結果的に他チームのほうに取られちゃつたというかそういうふうな形になつてるようなんですけれど、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つててよかったのかなというのがあるんですけど、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、パウロンの保有状況というのはどうなつてゐるのか、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つてゐるみたいなんんですけど、そこらへん非常に興味がありまして、お願ひします。

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。例えればきたえーる。僕はよかったですと思うんですけど、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つたりするんですよ。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こ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ね。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、なるべくでっかいところを探していくとなかなかないと。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だけれど。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んですけど、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ちゃったこっちゃ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。なんか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のことなので、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な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。やはりソンウ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ウ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す。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が、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、昔であつたら宮澤選手であつたり櫛引選手であつたり、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ば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。

拳手者：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。

拳手者：一応継続中ということで？

野々村：と思います。だって、なくなつたって話聞いたことないから。

拳手者：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っ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？

拳手者：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。

拳手者：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。

拳手者：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いますでしょうか。

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う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で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けれど。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でお答えませんでしょうか。

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ね？資金はまだ全然足りていません。

野々村：何を言っているのかわかんないよ。松山光プロジェクトで集まって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ら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けど、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とかっていうことは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けど1年間で30万人の人がお客さんできてくれました。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を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るということはプラスになってる。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いあると思ってます。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、僕が帰ったあというかもしれないんですけど。でもね、すごいですよ。やってもらってすごくよかったです。ありがとうございます。

拳手者：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？

拳手者：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ね、それは。DAZNに言ってください、DAZNに。（会場笑い）

拳手者：それでDAZN関連についてなんですかとも、録画できなくなるということになっていますので、要望としてDVD・BDでハイライト等の販売を。昇格時のみなんで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：なくはないですよね。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う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な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。

拳手者：最後にチャナティップ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という話も出ています。またチャナティップ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。チャナティップ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んですけど、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年半とお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、よろしくお願ひいたします。

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ひいたします。

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ひいたします。

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けど。でもそんなに他也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についてて。

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：よろしくお願ひします。

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と、おそらく市長選がその間にあるとか、その後にオリンピックをどう誘致していくかみたいなことがあって、スタジアムを自分達だけで作るって言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に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年後って言つたんですね。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るんだけれども、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様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ると思うんですよね、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らは作っていくのがいいかなと思ってるんで、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います。

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だけないですか。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。だけどお客様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ね？お客様を増やすためには多くの試合を見せてあげて、多くの人が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んでできました。今度はDAZNに変わるんで、DAZN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ね、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DAZN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く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よ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DAZN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けど。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います。

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、チームに対する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は思うんですけど、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もありますし、JリーグのオフィシャルDVD、昨日夜見たんですけど、四方田監督もお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度ああいったパレード見たいというのもありますし、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な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お聞きしたいと思います。

野々村：はい。そういうことを言ってくれる人はすごくたくさんいてすごくありがたいんだけど、そういう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いうと、コンサドーレのほうが遙かにいろんなことはやってる。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なと思うんで、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んですけど、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ね、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様を呼びたいんであれば、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って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。僕もお客様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てはや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ど。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と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す。

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ね。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けど、道内各地で大きなスタジアムというか会場でやる。札幌中心だけじゃなくて北海道全域で、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方なんですけど。

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ひ致します。

挙手者：オザキと言います。宜しくお願ひ致します。

野々村：お願ひします。

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ソット、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、質問なんですけどれども、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なという様な課題ですか、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、ど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だけど、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、社長来なくともって言われた。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れども、あれが一体どんだけすげえんだっちゅう話もある。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くかないと、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るんで。いつも言ってるかもしれないんですけど、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めて、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、大伍だと思うんですよ。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んですよ。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ね。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ね。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、お名前からお願ひ致します。

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を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れば目指す様な場所が無いという様な話もあって。まあ、僕はサッカーだけじゃなくて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うんですけど、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ろうと思ってます。

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分ぐらい早いかも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。宜しくお願ひ致します。

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貰っ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うものを入社して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った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た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おりましたが、ちょっと色々と有りましたが、博報堂。これ、あんまり大っ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。やっぱり地元に欠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欠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た、昨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。雪搔きしてのだけでも大変そうだと思うんですけど、こんなのが普通だっていう感じでやってらっしゃる姿を見て、色々と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んですけど、そういう事があると交通移動リスクっていうのがあるなど。チームの移動含めて、やっぱり大変だなっ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。皮算用してたのは1年目、去年何とか昇格プレーオフまで行って、もし上がれなくと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きてました。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なという勘違

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DY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。北海道のこっちに來てる我々メンバーだけじゃなくて、裏をお話し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か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かとか、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着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せてもらいました。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SS席、ご迷惑かけますけどSS席だとSAだとかそういう種別にしておりましたが、今年からSA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、そういう検討をしてきて実現して何とかお客様に入って頂こうと思っている次第です。先程質問もありましたけど、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、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をしましたけど、僕としては予想よりも早くJ1に上がれ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、同じスローガン的なものをちゃんと持った上で一丸となって戦っていきたいと。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います。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といった方向よりは楽しみながらチャレンジしていく。そういう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、グッズですかファンクラブ、と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り、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々な情報を発信していく様なメディアをより強化していくといいたいと。その為にはコンテンツを一杯作って色々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り、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とか、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して、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、それを同じ物にするという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、業績ですかチーム編成です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ひ致します。

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。S Sだと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、上位券種を持ってても下位の座席に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ーが大きいので、まだいくらでも空いてるじゃないかと。だからどこに行つたって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ってるスタジアム。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、席種の変更ですか、まだまだこれからきっと。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、今チケッティングですか価格の設定ですかどういう売り方をするのかという様な事、お客様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事を色々と議論した中で、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ミュ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、ご迷惑はおかげしますけれども、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。宜しくお願ひします。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も、今シーズンD A Z Nさんに切り替わって、録画が出来ないとう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私は思いますのでお願ひです。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。宜しくお願ひします。

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ていたりとか、1年前2年前からほんとは押さえてるんですよ。ですからキャンプだとかそういう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んであれば今から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う事ご存じですか。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んですけど、北海道は5局があるので、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と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。お名前からお願ひ致します。

挙手者：オオタケです。今までのお話聞いてると、最終戦なんですけどもアウェイ側、讃岐の方が何でみんなに少ないので、み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いたんですけど、お話を聞くと敢えてああいう風にしたのかなというのがひとつ。で、今シーズンJ1に上がるで、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、色々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々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が、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つ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。先程お話して頂いた様に、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ね。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行くっていうのがパターンとして一番大きくなっています。なので、4万まで行かないんですけど、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なと思ってるんですけど、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とかが3千人、4千人、5千人来てくれるんがあれば、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ズ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いく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っ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、それで劇的なうっちはーのゴールが生まれたと思ってます。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ー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、スポンサーですかメディアの話にはっきりになるんですけど、どちらかというと本当はお客様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、そこと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、色々な方々を仲間にしていくという作業を通じて結果として収入を得る。ここが出来るだけで30億、35億なんていうのはクリア出来ると思ってますので、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々な方々に買って頂いて、これがいっているから後は一般的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ます。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々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ね。Jリーグは各クラブの収入です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々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ね。選手の例えは缶バッヂです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てますチケットの興行収入ですかグッズ、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ります。皆さん、選手物のグッズっていうのはすごくご希望されますので実はの話なんですが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ないんですけども、先程副社長がおっしゃった様にうっちーのゴールの場面、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ので、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って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れ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ね。私の妻もCVSやってて、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と。ご負担掛けて迷惑かけるんだけれども新たなチャレンジをする事で色々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々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るようにしたいと思います。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ひします。

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。お名前からお願ひ致します。

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けど、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pei。一番若いスタッフから説明させてもらいます。Jリーグの運営の正の人間ですので。

葛西さん：運営をしております葛西と申します。宜しくお願ひ致します。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、そこののみ込みについては各ゲートのレーン数です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ますんですけど、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と人を付け、開け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 VSさんだけじゃ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だよ。実はその瞬間から運営スタッフと話はしております、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、宜しくお願ひ致します。

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、大変嬉しいんで、検討宜しくお願ひします。

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。全部一緒にしました方が本当はいいなって個人的に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。宜しくお願ひします。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、出来まし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時間もあっ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ですので、そういうあったかい行動をして頂ければと思います。宜しくお願ひします。

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物を。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々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と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。宜しくお願ひします。

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、他にいらっしゃいますか。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んでしょうか。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いましたので運営の中身等見してもらつ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るんですよね。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ー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。とはいえて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っ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に上が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んでメリットは少ないとと思うんですけど、フェイスブック見ますと、まだタイのコンケーン、コンサドーレの写真がよく上がっとるんですけども、現在の関係といいますか、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。宜しくお願ひします。今のコンケーンの事について、僕の所で把握しておる所で。

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。日本製品をコンケー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うような動きをしています。現状、こんな様な感じです。

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。宜しくお願ひします。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ような感じで何かライブとかあるのかなと思って。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ひというかあるんですけど。私、走ってるんですよね。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って。それだけです。宜しくお願ひします。

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、活動の中ですごい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かって言って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い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。今お話をあったジュビロの取り組みだと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ん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、バトミントンです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、仲間として色々な活動をしてくれる入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始めから考えてあ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つ。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。宜しくお願ひします。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ね。チームの移動ってご存じかどうか分かんないですけど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作るっていうのも大事な事なので色々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てたりするので、サッカークラブは、どちらかというと色々な意味で、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、かなりやりづらい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、宜しくお願ひします。

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れ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ていたりとか、売れない商品を大量に作ったりとか、サポートーズ集会でも何回も取り上げられてます。実際にサポートーのいろ

いろな女性の方、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らっしゃいます。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、その中からアイディ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ると、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を行った時に、我々アウェイのサポーターのゴール裏に折り紙が配されました。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できが嬉しい。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されました。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ふと、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）ウッチャーのゴールが入った瞬間、せーの、ウォ-----！！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 -----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）

- 15:00 時終了 -