

北海道コンサドーレ札幌 サポーターズ集会2018議事録

2018年2月11日(日) 祝日
札幌市コンベンションセンター107・108

齊藤（以下司会）：（開場挨拶後） はい、野々村社長のライブ音声をお届けできる様にマイクで拾って、この会場で流したいと思います。時差からいきますと、ハワイは前の日の夕方になります。その後日本時間で2時からパシフィックリムのキックオフがありますので、1時半位にはこの会場をコンサドーレさんは退出したいというご要望もありましたので、予定を変更しまして11時50分位から始めて。社長の音声継ぎを挟んで、菅原副社長のチーム状態のご説明を30分位頂いて質疑応答。サポーター間の打ち合わせがあれば、コンサドーレさん退席あと継続するかもわかりませんが、無ければ1時半から2時位で終了という事で、当初の予定より1時間位繰り上がりますのでお含みを頂きたい、ご理解を頂きたいと思います。それと我々の方からの連絡ですけども、2016年と17年の議事録が正式にまだアップされておりませんが、ようやく昨日全部出来上がりましたので、ここ数日でオフィシャルブログの方から見に行ける様にアップさせて頂きます。今年のはまた1年位かかるとは思いますけども、ここ2年位スタッフが、色々と病気で入院したりしてまして進んでおりませんでした。お詫びかたがたご報告致します。以上でございます。後ろのスピーカー聞こえてますか。大丈夫ですか。関東後援会のカワゴエさん、ちょっと前に来てもらえますか。では一旦後ろ閉めて頂けますか。ちょっと早いですが開催させて頂きます。先程ご説明させて頂きました様にプログラムの予定を急遽、株式会社コンサドーレさんからのご要望もありまして変更させて頂いております。12時5分位からハワイからライブで野々村社長の音声をお伝えして、今のチーム状況ですとかその辺をダイレクトにお聞き出来る場を作りましたので、それを聞いて頂くという事に主眼を置いていきたいと思っております。出来るか出来ないか全く分かりませんが急遽会場の方でプロジェクターだとかが借りればと、今動いておりますが、まだぬか喜びです。私達も見たいです。もし手に入れば、関東後援会のコンピューターをお借りして、プロジェクターでPVが出来るのかなとは思ってはおります。じゃあ、始めさせて貰います。12時になりましたら副社長とか皆さん入って参りますので、スタッフの方の名前はいいですね。後ろの方に5名、受付と会場係で5名。前の方に記録係として録音と議事録を取るのに4名おります。その他に私と千葉という者が二人おりまして、そのメンバーで今日は運営させて頂きます。あとここに至るまで色々なサポーターからお手伝いを頂戴致しましたので、ここで感謝の気持ちを表しておきたいと思います。ありがとうございました。後ろの方にカンパの箱もありますので、お気持ちがあれば来年の運営の為にもご協力を頂きたいと思っております。えーと先程のお話ですけど、今プロジェクターその他を借りれる手筈が整いましたので（会場拍手）、ここでパシフィックリムをご覧頂けるという事になります。只、調整が上手く行くか全く出たとこ勝負なものですから。関東後援会のカワゴエさん、パソコンの方宜しくお願い致します。それに合わせて一旦その時間帯に休憩を取って機材の調整をしますので、このまま順調に行けば2時から試合を観戦して解散という事になると思います。どうします？ 繋げます？ まだ？ そしたら副社長から一言二言頂戴しますか？ 予定がころころ変わっておりますのでスタッフもバタバタしておりますけども、社長と電話が繋がるのが12時05分位なんですけど、副社長、それまで5分位ちょっとご挨拶を頂戴出来ないでしょうか？

菅原副社長（以下菅原）：触りだけ。

司会：お願いします。

菅原：皆さんこんにちは。雪が降ってお足元の悪い中、この様な沢山の方にお集まり頂きましてありがとうございます。毎年開催して頂いてるこのサポーターズ集会、私も去年と今年で2年目になります。で、野々村社長がいつも選手の事ですとかチームの事ですとか、色んな事を将来ビジョン含めて語っている会だと思っておりますが、先程ありました様に今ハワイキャンプ、行っております。野々村社長はハワイキャンプを終えた後一旦こちらに戻ってきますが、また熊本キャンプ、Jリーグのキックオフカンファレンスとあちこち飛び回りますので、私並びに横に座っております専務の町田がこちらに残って今シーズンの取り組み、色んな事を作業している最中です。後程ご説明しますが、今季から正式に2月1日から1月31日の会計年度になってまして、2月1日新体制に移行するという事で組織変

更、今まさにやったばかりと。昨シーズンも新たなステージに入ろうという事で組織変更を行いました。今季もギアチェンジを行って体制変更をして次なるステージに向かった。クラブのフロントスタッフの改革等も進めて行こうと考えてる次第です。この辺りも後程お話をさせて頂こうと思っておりますので、何か質問がありましたらその都度もしくは質疑の際に頂ければと思ってる次第です。上手く行けばパシフィックリム、今お話ししたハワイの大会の試合が有りますので何とかここで皆さんと観れないかという事で、急遽動いてもらってる。質疑の方が良いというお話しがあればパシフィックリムの方は飛ばして質疑を沢山やりたいと思いますが（会場笑い）、そういう事にはならないんじゃないかと思っておりますので、ぜひ何とか調整して頂ければなと思ってる次第です。5分喋った方が良いですか。（会場笑い）

司会：いえ、結構でございます。

菅原：喋ろうと思えばいくらでも喋れますけど。

司会：はい。

菅原：取り敢えずご挨拶という事で、今日は宜しくお願いします。（会場拍手）

司会：折角ですので専務、一言頂戴したいのですが。

町田専務：コンサドーレの町田でございます。昨年皆様の力強いご支援と温かいご声援を頂きましてJ1残留、そしてチームタイ記録の11位を獲得する事が出来ました。ホームにも随分多くの方々に足を運んで頂きましたしアウェイにも随分来て頂きました。アウェイがホームの雰囲気になる様な感じで、いつもテレビで観てますけれどもすごいなと。声援もですね、アウェイのチームよりも沢山聞こえて来る様な状況でございました。そういった中でほんとに良い結果を出す事が出来ました。それは皆様方の色々な形でご支援、努力、ご声援のおかげだと思っておりますので、これからも宜しくお願い致します。（会場拍手）

司会：ありがとうございます。えー、まだですね電話は。すいません、向こう主導で動いておりますので。それでは私の方から業務連絡という訳ではないですが、サポ集をずっと続けてきて今年で16年目、やらせて頂いておりますけども、スタッフがどんどん高齢化をしております、私も今年で64になりますのでもうそろそろ棺桶に半分足が入ってる状態です。誰か一緒に手伝ってやろうという方がいらっしゃいましたら、来年からでもいいので参加して頂いて、引き継いで頂いて。我々も次の世代にバトンを送りたいなと思っておりますので、プログラムの裏にも書いてますけども公募致しますのでお声掛けを。スタジアムで見たら声かけて頂いても結構ですので、宜しくお願いします。今、ハワイと電話を繋げておりますので。社長出ない？ 着信拒否？（会場笑い）もしもし？ いや、朝じゃないでしょ、今夕方でしょ？ ちょうどホノルルは一日前の夕方の17時5分ですから、朝って事はないので。5分後？ や、我がままだわ。すいませんね、ちょっとお待ち下さい。じゃあさっきのサポ集の件ですが、ほんとにお仲間とか沢山いらっしゃらなくても、一人だけでもいいのでお声掛けをして頂いて、色々なやり方とか流れを引き継ぎながら新しいスタッフとして頑張りたいという方がいらっしゃれば是非お声掛けをお願いします。ある日突然私が死んでサポ集が中止になる事が無い様にしたいと思っておりますので、宜しくお願い致します。えーと社長が12時5分という話でしたが、10分ぐらいになりそうなので。え？ 関東サポの方の件でも。例年同時刻に向こうでも総会があって中継をしておりましたが、今年は同じタイミングで会場を借りられないという事で、今録画をしております。日にちを改めて関東後援会の総会が有りますので、その席上で今日の会場の状況を録画したものを皆さんでご覧になる事ですので、お知りおき頂きたいなと。えーと、グッズの件は先にやっちゃっても良いですか。来られてるコンサドーレさんのスタッフ中で、昨シーズンまでグッズを担当されてた方っていらっしゃいます？

岩崎さん（以下岩崎）：はい。

司会：社長の話で中断するかも知れませんが犠牲になって頂いて、グッズの件でお話をお聞きしたいのですが、昨年もサポーターズ集会最後の時にグッズの件で、あまりにも今迄業者の言いなりで色んなもの作って無駄にしてるねっていう様な話があったんですが、去年はどうだったんでしょうか。

岩崎：宜しくお願ひ致します。伊ワサキと申します。昨年、2017シーズンでグッズを担当してる所を統括したのが私なんですけれども、昨年の売り上げに付きましては2016よりちょっと上回った様な感じですよ。2016は優勝ですとか20周年の特需の中で結構いい数字が上げられたんですけども、今年そういう物が無い中で、2016よりも上回っていますという所ですよ。で、商品の内容なんですけれども、まだまだ皆さんの満足頂ける商品が届けてないのかもしれないんですけども、過去よりは間違いなく選手物ですとか今迄に無かった様なグッズ展開をさせて頂いたつもりでございます。これまで出来ていなかった例えば生活グッズ、応援グッズ系ですとかそういった物を今年はこれぐらいで出してどれぐらい売れたか、だったらここが人気あるんだからもうちょっと押してもいいんじゃないかっていう分析を今迄出来ていなかったんですけども、昨シーズンから出来る様に。担当内で努力はしてみました。まだまだ皆様のご希望に込えられていない部分があるんですけども、日々努力はして行きますので、皆様のご満足頂ける商品を今シーズンも是非頑張って行きたいと思ひます。宜しいでしょうか。

司会：はい、昨シーズンもサポーターから意見を色々聞いてはどうかという事が有りましたが、その辺にも触れて後でまたお話をお聞き致します。少々お待ち下さい。あの、グッズの話に戻します。去年言っただのは業者が持ち込んだ色々なアイデアに只コンサドーレというロゴを貼って乗っかって出してる部分が多いんじゃないのかと。例えば他のチームで似た様なグッズが沢山出てるよと。コンサドーレ独自のもの、アイデアを出して業者に作らせたという様なグッズが少ないんじゃないのかという話があったんですが。えーと、繋がりました？ はい、社長遠い所すみません。

野々村社長（以下野々村）：はい？（会場笑ひ）

司会：あの今社長の。

野々村：聞こえてますでしょうか。

司会：聞こえてます。社長のお声を今マイクで拾ってますけども。

野々村：はいはい。

司会：社長、そちらの選手の状況ですとかチームの状況をこちらで声を拾って会場で流しますので。

野々村：はい。

司会：もう、一方的におしゃべり下さい。お願ひ致します。（会場笑ひ）

野々村：はい。いつもそこ行くの楽しみにしてたんですけど、今回ちょっとこっちで対外があるっていう事で、すみません。現状のチームの前に今日の試合メンバーを、たぶん言っても怒られないだろうと思うんで言ひますが、菅野、3バックが右から進藤、ミンテ、福森、右のワイドが、誰だったかな、早坂、左が菅、ボランチが宮澤と兵藤、ワントップ都倉で、その下に三好と宮吉っていうメンバーでスタートです。一昨日のゲームでやった選手の中でも、やっぱりちょっと人工芝が怖いとか、もうアピール

終了みたいな事を思った選手もいたのかもしれませんが、何人かはもうやらなくて今日は全員交代みたいな事には多分ならないですね。サブに入ってる選手も5、6人しか多分いないと思うので、そん中でどんだけアピールするかっていうのが僕の楽しみではあります。で、チームの方ですけど僕ラジオとかで色々お伝えしたりしてますんで、ほんとに目茶苦茶走っていて。たぶん今迄こんなに走った事が無いぐらいのトレーニングを殆どの選手がやってると。レッズでもそんなに走らなかったって言う位やっているみたいです。昨日はちょっと軽かったんで今日は走れるかもしれない。中々勝てないゲームが多かったですけど、やろうとする事とか、サッカーは明らかに変わったなって。ゲームを見ればすぐ分かる位変わってるんで、それをどれだけ勝ちに繋げられるか、もう少し時間はかかるなっていう感じはしますが、面白い事は面白いですね。この間、今日やる相手と練習試合やって0-4位で負けたんですけど、4回セットプレーがあって4回取られちゃった感じなのでどうリベンジするかは今日楽しみです。セットプレーの練習はまだ全然やってないし、シュート練習も昨日初めて見たっていう位で、今はもう走る事、走れるようになる事とサッカーのインテリジェンスを上げる為のトレーニングをずっとやってる様な感じ。細かい所を詰めて行くのはシーズン通しながら。トレーニングの強度が落ちた中でそれぞれの選手がシュートの技術を上げていくとかっていうような事をやって行くっていうイメージですかね。一方的に喋るのも結構大変です。（会場笑い）

司会：すみません。（苦笑）

野々村：何か有りますか。もう質問してもらった方が結構良いかな。

司会：はい。何か質問した方がいいですか、サポーターの方から。

野々村：その方が喋りやすいと言うか、良い感じになる様な気がします。ちょっと聞いてみて下さい。

司会：ご質問したい方、いらっしゃいますか？ 誰もいないの？

千葉（以下進行）：あ、いた。

司会：はい。今、質問するサポーターがいましたのでよろしいですか？

進行：聞こえるかな？ 大丈夫、大丈夫。

挙手者：先日怪我をした模様の駒井選手の様子はどうでしょうか？

野々村：駒井を含めみんな、なんかこう筋肉痛のひどいやつみたいな感じだと思うので、駒井もたぶん大丈夫じゃないですかね。今は出来そうもないなっていう選手は荒野位しかいないので、大耀と荒野が開幕は無理で、後はみんな休んでるみたいな感じだと思います。今日も一杯休みですよ。

司会：はい、ありがとうございます。その他、社長に質問したいサポーターいらっしゃいますか？

進行：こっちにマイク置いといて中継すればいいのに。これで話をして。

司会：いやー、慣れないもんで。社長ちょっとお待ち下さい。

野々村：はい、もう大丈夫ですよ。スタジアムには着いたばかりで何も僕はする事が無いんで大丈夫です。（会場笑い）

司会：聞きたい方いらっしゃいますか？ さっき後ろにいませんでした？

挙手者：じゃ、いいですか。具体的なポジションの話ですけど、最近の練習試合、キーパー菅野選手多く使ってると思うんですけど、ソンユンですとか阿波加選手の状況を教えて頂ければ、有難いと思います。

野々村：実力も含めて、まだやっぱり阿波加はスタートには全然難しい様な状況ですね。彼はこの一年間でどれだけ上に追いつくかをやっていくと。で、ソンユンはこのゲームに関して言うと、人工芝で少し怪我の怖さがあるんで自分から辞退してるみたいな感じですね。その前のゲームだったかな。先に菅野が出たゲームはG Kコーチが菅野も良いトレーニングをしてるんで、競争を促す意味も含めてスタートで使った様な状況。どっちがいいかは最終的にはキーパーコーチと監督で決める事ですけどどうですかね。どっちって僕が言うと何かおかしい事になりそうなので。良い競争をしてます。そんな感じです。

挙手者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にサポーターの方、ご質問ございませんか。はいどうぞ。

挙手者：オザキと言います。今年これだけ激しい、例年に比べてもかなり激しいトレーニングしてるっていう事なんですけども、その割には怪我の情報が。毎年シーズン始まってから我人結構、良い年もそうでない年も多い様なイメージあるんですけど、今年そんなに聞かないっていうのは大きく変わってるような所ってなんかあるんですか。

野々村：それが一番あれですよ。良い意味で不思議な所なんですけど。日本にいた時にはGPSを使って、短い距離のダッシュを何回走ったとか、トータルで何km走ったとか、ミドル位のスピードでどの位走ったかみたいな全部データが出る。そのデータは一日15kmから20km位走ってる中で的確にフィジカルコーチがフィジカルだけのトレーニングをやりたくてやる数字と、すごく理に適ってる様なデータが出てるんですね。なので、負荷はかけてもやりたい、本来フィジカルだけでやりたい事が出来てるっていう所では、すごく良いトレーニングがボール使いながら出来てるっていう事が一つと選手がたぶん楽しんで。楽しい事をやっていると怪我が少ないとかそういうメンタル的な部分と、後はミシャさんに褒められたいアピールしたい、だから休まないみたいな事もあるのかもしれないです。そんな感じです。

司会：はい、ありがとうございました。サポーターの方、ご質問される時にお名前を言ってからお願いします。他に質問される方、どうぞ。はい。

挙手者：山本ユウキと申します。守備練習をあまりしないというミシャ監督の様子はどでしょうか。

野々村：たぶんメディアとかが結構そう言ってるみたいですけど、ゲームや3対3のトレーニングをやるっていう事は守備の人もいるという事で、守備の練習をしてないみたいな事は全然ないんですよ。むしろ守備の人に対する声掛けの方が多かったり。攻撃を良くする為には守備の人がある程度それなりの抵抗をしてくれないと攻撃が良くならないので。何て言ったら良いですかね、なんちゃって記者みたいな人達が伝えている事、そのまま鵜呑みにしない方が良いと思います。ただサッカーの哲学として、例えば5対0で勝つのも勿論良いんだけど5対2、2点取られた事を非難されるっていうのはおかしい話だねっていう所が根本的にその哲学の中にあるし、サッカーにおいて1点多く取ってれば勝ちだねっていう事で、僕も同じ様な考えなので。勿論点取られない様に努力はしなきゃいけないんですけども、いかに点を取れる様になるかっていうトライをしてる。その中で守備の練習をしてないって事では全然ないですね。サッカーのインテリジェンスを上げる為に一ヶ月位やってきたので、例えば今迄多くのチームがやってる様に、どうやって守ろうかっていうのは付け焼刃で、何としてでもこの局面は

押さえようっていうそれだけの。何ですかね、決まり事を守る為の練習でしかないのだからそれを守備練習と言えば守備練習なんですけど、インテリジェンスを上げるっていう事は、どうやったら守れるかなっていう事も選手が考えながら出来る様になるという事。イコールそれは攻撃の練習しかしてない様に見えるかもしれないですけど、裏返せばどうやったら守れるよねっていう守備の練習もしてるっていう事だと理解してくれれば良いです。

司会：はい、ありがとうございます。次にあとお一方かお二方で、社長との回線が切れますので。はい、どうぞ。お名前を言ってからお願いします。

挙手者：スミヨシです。ちょっととんちんかんな話かも、勉強不足なんですいませんけれども、合宿中の四方田コーチの立ち位置と言いますか、練習への関わり方みたいなのがちょっと良くわからなくて。ミシャ監督の補佐なのか、それとも全く独立した感じで選手と接して練習を見ているのかっていうのが知りたいんですけども。

野々村：勉強になる事とかがほんとに多くて刺激的だっていう事は良く言ってるのと、ミシャさんがどうしたいかっていうのを通訳とかコーチの杉浦と色々話をしながら、こういう事を求めているんだっていうのを色んな所で確認しながらピッチに立ってる様な感じだと思います。最終的には練習の後ろの7割はミシャさんがトレーニングしますけど、その前のトレーニングはフィジカルコーチだったり四方だったりっていうのがやったりしている様な状況ですかね。この間も四方田と話をしたけど、足りない所をどうやって埋めて行こうかなっていう事は本人も考えながら行動してる様な状況でございます。

司会：はい、ありがとうございます。じゃ、最後にいらっしゃいませんか？ 良いですか？ はい、最後お願いします。

挙手者：すいません、ハシモトと言います。宜しくお願いします。

野々村：はい、お願いします。

挙手者：監督の方は褒めて伸ばすタイプの方なんですけれども、昨日はどの位ブラボーっていう言葉があって、どの辺でブラボーがあったかなっていうのが聞きたかったですけれども、宜しくお願いします。

野々村：褒めて伸ばすタイプだとは思いますが、そんな話してたら今僕の2m隣に監督来てるんですけど（会場笑い）、たぶん日本語わからないと思うんで大丈夫だと思います。トレーニングの中でブラボーは結構一杯出るんですけど逆もやっぱ多くて、ちょっとビビってる選手もいる様な感じですかね。この間のトレーニングゲームでもへるへるで上手く行かなかった翌日なんかは超罰的な感じですよ。練習をして。練習が終わるっていうのは日本人っぽく例えば20分20分で2本で終わるよっていう感じでは無いので、25分位やってまた25分位で終わるかなっていう終わりを決めるのが監督で、最後の方で良いプレーが連発すると大体終わるんですけど、それが30分40分位なったりするんですよ。良いプレーが出るとリハビリの選手なんかは、お、これでもうそろそろ終わんじゃない？みたいな感じで、みんながある種楽しみ始めてますね、ミシャの顔色を伺いながら。良いプレーが連発しないと中々終わらないんで、ミスなんかすると早く終わって欲しいリハビリ組で外にいる選手は、おい何やってんだよ、みたいな感じで盛り上がってるっていう様な感じですかね。でも何か和気藹々とする所も最初は多かったんですけど、結果出さないとお前らもうどうなるかわかんねえんだぞ俺も含めてみたいな事を上手く伝えながら。今選手はやっぱりちょっとビビって、ある意味ピリッとしてるっていう様な感じだと思います。

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。社長お忙しい中わざわざ電話、お時間取って頂いて。

野々村：いえいえ、とんでもないです。

司会：ありがとうございます。最後に一言社長の方から会場にお集まりのサポーターにお願い致します。

野々村：はい、そうですね。僕らクラブ、もっと上に行く為にどうしなきゃいけないかっていう所で会社は単純な話ですけど売り上げを多くしてかなきゃいけないし、例えば一番多く出来たとしたら良い選手を集めて日本で勝つ事は出来ると思ってるんですね。だけどそんなに簡単にすぐに稼ぐ事は出来ない。となると今迄成熟してきたこの15年のJリーグを見てると、売り上げが30数億円で勝てたチームが広島。じゃあ広島はどんなサッカーをして、自分達よりも強化費を10億円位多く使ってるチームを破って優勝したかっていう所はミシャさんみたいなサッカーがベースに無いと、中堅クラブになった時に優勝目指すって事は言えないと思ってます。そのトライを今年から始めているという状況なので、繰り返しますけど、チームはクリエイティブなサッカーが出来る様になって行くという事と、そこにはめ込む選手をより良い選手が獲れる様にクラブは売り上げをもっと上げるというトライをこの5年間で上手くやれたなら、タイトルを狙って行きたいという事を言ってもおかしくないクラブになれると思ってるので、まず今年はそのトライの一番最初のシーズンになって。何だか色んなところで言ってますけど今迄見た事無かったり感じた事の無い様な可能性が今シーズンで見せられれば良いかなと思ってます。そう言う結構上に行くんじゃないかと思いがちかもしれませんが、僕はそんな簡単ではないと思ってるので、まずは別のトライをしながらでもしっかり残留が出来るっていう様な所をベースに考えながら、楽しんでシーズンを過ごせたら良いなと思ってますんで是非また去年と同じ様なスタンスで応援して頂けたらなと思います。

司会：はい、どうもありがとうございました。

野々村：はい、ありがとうございました。

司会：社長もお身体に気を付けてまた頑張ってください。ありがとうございます。（会場拍手）まず第一関門は通過いたしました。じゃあ、副社長すみません。お願いいたします。

菅原：改めまして、菅原と申します。よろしくお願いします。まず最初に少し振り返りをしたいと思います。2016年シーズンですけど、クラブの創設20周年を迎えてクラブ名を「株式会社コンサドーレ」、チーム名も「北海道コンサドーレ札幌」に変更しまして、北海道全域における唯一のJクラブとして再スタートを切る重要な1年でした。その年にJ2優勝J1復帰を決定できたというような、ひとつ節目の1年を送ったわけです。そのあと昨シーズン、我々としてはコンサドーレのターニングポイントであり勝負の年であるといったことで、チーム四方田監督のもと一体感、厳しさ、そこにチャレンジャー精神ということを追加しまして、これをフロント、スタッフも共有化して一丸となって戦おうといった1年にしておりました。「WE ARE THE ONE」「WE LOVE A CHALLENGE 2017」ということで、チャンレンジを愛するとか、新しい取り組みに対して楽しんでチャンレジしていこうといったようなことを掲げまして、J1コンサドーレ劇場元年、J1定着に向かった1年目だというようなことを掲げて、なんとしてもJ1にしがみつくといいところをテーマに戦い、皆様のおかげで16年振り2度目のJ1残留を果たせたということで、今シーズンもJ1リーグで戦えるといいところになっていると思います。本当にありがとうございます。野々村社長が今申し上げたように「新しい景色を眺めに行こう」という話になってますが、新しい景色ってもっと上位、例えば10位以上というようなことをイメージされると思うのですが、固いことを言わせていただきますともう1年J1にしがみつくといいことができるだけでも新しい世界だというようなことを

考えて動いていきたいなと思っています。まず定着元年と申しあげましたので、ここからもう先は落ちないと。落ちないための土台作りを作っていくといったことをこの2年かけてやってきたつもりではありますので、この次今シーズンもなんとかしがみついて、あわよくば上位に行きたいと。その準備をするのに四方田監督の功績がありながらも、新しいチャレンジでミシャ監督を連れてこられて、新たなスタイルを模索していくといった取り組みになっていると思います。これはチームサイドもそうなんですけども、フロントサイドもこれからクラブ全体の力をどういうふうにして強くしていくかといったことを考えなければいけないなというような1年だと考えている次第です。コンサドーレってクラブが何を目指していくのかといった時にチームが強くなるだけでいいのかということに関しては、我々そういうふうには思ってませんので。コンサドーレはベースは札幌市民190万人、北海道民540万人以上のきずなを生み出して生活に欠かせないものになっていく。存在感を高めながら「北海道とともに世界へ」というクラブスローガンを実現するためにどうやって動いていくかといったところを考えて、日夜行動したいなと思っています。そのためにJ1定着を果たしてさらにアジア、世界と互して戦う、日本を代表するクラブになっていくんだといったことを今から頭の中に置いて、北海道の元気の源になっていきたいと。道民をつないで、世界との懸け橋になっていくクラブになっていきたいというようなことを掲げながら更に進化させるような取り組みをしていきたいと思っています。ですので、クラブの理念ですとかビジョンをもう少し明快にした上で戦っていきなと考える次第です。この辺りは、もう少し時間をいただいて組み立てようかなと思っています。まずは、先ほど野々村社長が売上高というような話がありましたので、少しそのあたりをご説明させていただこうと思います。野々村社長が就任された2013年の売上高は実は10億6900万円といった規模でした。2014年に13億2800万、2015年に14億2000万、2016年に18億ということで、2017年シーズンは今のところ26億6700万くらいの規模になりまして、J1平均が現状36億4000万ということなので、規模的には平均以下ではありますが、ここ5年間で16億円くらい規模を拡大しております。先ほどから出ています選手人件費を増やしていけるということですので、目標なるべく高くもっていくことによってチームを強くすることとともにクラブとしてどのように北海道に根付いていくのかといった取り組みに再投資できるようにいろんなことを考えたいなと思っている次第です。観客数をお伝えしていくと2013年は合計211,568人、平均で10,075人でした。どんどん右肩上がり伸びていきまして、2014年は232,255人(平均)11,060人、2015年は251,161人(平均)11,960人、2016年305,732人(平均)14,559人といった形になっていますが、昨シーズンはJ1で戦いましたのでリーグ戦だけなのかな？ 313,100人ということで平均18,418人です。2016年シーズンが357,302人で(平均)14,559人でしたから、2017年比で(平均)3,859人増127%増ということで、J1の9位の入場者数というような形でかなりジャンプアップさせていただいたというふうに思っています。興行収入をストレートに言いますと6億2200万ということで前年と比べてかなりのジャンプアップをしておりまして、6億円ようやく到達したという考え方になっております。但しジュビロですとかエスパルスですとかアントラースですとか、ホームタウンの人口がどう考えても北海道札幌よりも低いところと同等レベルだというふうに考えると、これから先我々は數位内に入ってくるような取り組みをしたいなと思っています。そこに対しては札幌ドームさんをどれだけ使えるかとかそういったスタジアム環境の問題も大きくあると思いますが、まだまだ上昇できるんじゃないかというふうにとらえております。ひとつ事例をお話しするとガンバ大阪さんが新スタジアムを作った年、4万人弱のスタジアムですけども、その年の興行収入が13億9000万ということで、札幌ドームをずーっと使い続ければ13億9000万、15億狙えるはずなのに、今6億2000万ということはまだまだ伸びしろがあるととらえておりますので、我々としては満員のスタジアムをどう作っていくか、これから注力していきたいなと思っている次第です。とはいえ今年は札幌ドームさんを使えない日程が多くありますので、厚別競技場での試合数が多いと。W杯イヤーということで水曜ナイターの試合が多いと。試合環境が厳しい状況にはありますが、先ほど野々村社長のお話のように30億をめざすようなクラブになっていこうとすると、昨年より厳しいんですけど昨年と同様くらいの6億2200万は最低限興行収入であげていきたいと思っていますし、加えて30億円って考えると本当は7億円くらい稼がないといけないんですけど、札幌ドームの試合を必ず平均で2万人以上にして、厚別の試合を1万人弱入れていくことでようやく6

億2200になり、7億にしようとする単純計算で行くと、ドーム平均2万3333人と、厚別では1万人といったところを集客しなくちゃいけないというような状況にあります。我々としてはもう少し座席の新たな開発ですとかいろんなことも考えておりますが、なんとか皆さんのお力を借りながら。スタジアムにどんどん人を楽しめるようなスペースを作り、満員の熱狂のスタジアムをどういうふうに作っていくのかといったことが本当に大事な1年になるなと思っています。この流れの中で話をしますと、チケットをどういうふうに売っていくのか。スタジアムのホスピタリティを含めてとにかく楽しい、行ってみたいスタジアム、「あそこ面白いから一緒に行こうよ」って言ったときに「えっ」って言われないで、「行ってみたいと思ってたから私も行ってみよう」と思ってもらえるようなスタジアムにしていくために、今シーズンからチケットを専売するチケット事業部を作りました。これまではチケットとファンクラブとグッズ、ある意味サポーター、お客様に対するサービスを兼業しているような部署にしていますから、どうやってチケットを興行と運営と合わせて販売していくのかというような部署を作りまして、なんとかお客様をスタジアムに呼び込むという活動をかなり力を入れてやっていきたいなというふうに思っております。チケット収入を10億15億目指して動いてく中の今年がひとつターニングポイントになりますし、ここをどこまで頑張れるのか。フロントスタッフもそうですけれども、いろんなご意見を伺いながらまずやっていきたいなと思っております。ここでお詫びですけれども、昨年鹿島アントラーズ戦シーズンチケット対象外ということにさせていただきました、このご伝言がかなり遅れてしまったことに対して改めてお詫びします。どうもすみませんでした。対象外にする試合は1試合あるということはお伝えしていたつもりなんですけれども、その試合が間近になって伝わった方も多くいらっしたのかなと思っております、この辺りに関しては深く反省しております。というのもスタジアムを決められないといういろんな事情がありまして、例えば極端な話函館で試合をやるのにシーズンチケットを対象試合にしていいいのかとか。決まってないのだから対象外にしようということにしておりましたが、これを早い段階で皆さんにお伝えするべきところでありましたが、伝えきれてなかったんであろうということに関しては反省している次第です。今期に関しても、シーズンチケットは3試合対象外ということをお伝えしていますが、スタジアムが決まっていない試合にするといったところで早々とお伝えしたいなと思っておりますので、情報の伝達が遅れていることに関して深くお詫びします。いろいろとご迷惑をおかけすることに対して早くお伝えできるように、今後フロントスタッフとしてはいろんなことを考えて動いていきたいなと思っておりますので、まずはお詫びと意気込みを伝えさせていただこうと思います。チケットの話をさせていただきましたが昨年6.2億。実は収入面で一番大きいのは広告料ということで、各パートナー企業の方々からの協賛金収入が昨シーズン11億弱になっています。数年前は4から5億円ということでしたので、倍のお金を稼ぎ出せるような状況になっておりますが、この先20億、25億の広告料収入を上げていくために、今年かなりハードルは高いのですけれども14億から15億の広告料収入にしなくちゃいけないんじゃないのかなというふうに今考えて、予算を編成しようかなと思っています。ただ全くシーズンインする前に見込めてる状態ではないので、これからスタッフともども努力してなんとか数字を追いかけていこうかなと思っています。そのためにはお得意先が求める価値効果そういったことから逆算してパートナーシップのモデル、そういったものをちゃんと作り上げる作業を今シーズンしたいなと。例えば企業名ですとかブランド名を伝えたい、得意先のお得意先をスタジアムにお連れしてホスピタリティをしたい、社内の一体感を作るためになにかしたい、社会貢献活動を一緒にやっていきたい、いろんな企業の方々にとって我々がいろんなことを貢献できるといったものをうまくプログラムにして、その価値がこれくらいの金額なんだといったことを逆に認めてもらって、こんなに効果上げたんだからもっとお金払おうと思ってもらえるような、そういった取り組みを今シーズンからプログラム開発をして、なんとか価値を上げていく作業をしていこうと思ってる次第です。あくまでいただいているということもあるんですけど、我々もなにかお返しできるというような考え方にのっとって、広告料収入を増やしていく体制にしようと思っています。加えてデジタル、スマホですとかタブレットもPCよりもそういったものを使ってくる時代になっています。特に若い方々はTV見ながらスマホいじって、前まではラジオがながら視聴な感じでしたけど、TV見ないでTVにインターネットのユーチューブですとかいろんなもの出してというような状況になっています。TVメディアもそうなんですけれども、デジタルメディアをうまく活用して若い人達に対するアプローチ、こういうものがあればお金使ってもいいなというようないろんなコンテンツを

作り上げて、そこでも稼げるような取り組みをしたいなと思っていますので、パートナーのビジネスチームと新規事業を開発するビジネスチームを併存させて、そういう事業本部を作って今シーズンから収入拡大のための組織にしようと思っている次第です。特にお客様に対していろんなサービスを提供したいなと思っていますので、専門用語的ですけどCRM(Customer Relationship Management)、個人のお客様に対していろんなサービスを届けられるようにしたいんだということで、今年から考えたいと思っています。具体的にいうと、例えばアメリカの大リーグのスタジアムですとスタジアムに行くとスマホのBluetoothとつなげておくと、「あなた3回目の来場ですね、ありがとうございます」というようなものが飛んできて、クーポンが飛んできて「あそこでホットドック1個無料にしてあげます」とか「どここのゲートに行くとそこでグッズ売ってます、キャップ売ってますと。あなたは3回きてるから5%引きで買わせてあげます」とか、あとは動画が配信されたり日常的に行われているんですけど、Jリーグもそういう取り組みを始めています。コンサドーレもなんとか乗り遅れないでいろんなことをやって、できれば試合勝ったあとに、すすきのへ行こうをうたってる最中に、いろんなすすきののお店から(会場笑い)ビール1杯無料クーポンが届くみたいな、そういうことができないかなんて思っておりますので、すぐにとは思ってないのですけど、そういうような取り組みをすることで街にサポーターが繰り出し、できればアウェイサポーターの方々も迎えてくれるお店をお伝えして、みんなで街に経済効果をもたらすようなそういった取り組みができないかなと今考えておりますので、あくまで基本の構想を考えている段階ですけども、なにかそういったことができていけばより楽しくなっていくんじゃないのかなと。それによって効果があつたからお金を払ってもいいよという企業ですとか、いろんな方々がパートナーになってくださるといいなというふうに考えたりしております。こういったことを今シーズンは着手しようかなというふうに思っております。我々の事業の中で選手の育成、アカデミーの拠点をどういうふうにつくっていくのか。昨年もお話したんですけど実体験するとあまりにも大きな土地なので、札幌からどこどこ行ったら東京から三重だとかそういった距離感のある大きな土地ですので、どのエリアにどんな拠点を置いてどういう活動すればいいのかといったことも今から真剣に考えていかないといかないかなと思っています。地域貢献活動としては選手の学校訪問ですとかドーレくんの幼稚園訪問サンタ隊っていうことを繰り返し行わせていただいているんですけども、選手の学校訪問なんかは昨年5月から12月で20か所行って2341人の児童と触れ合ったり、ドーレくんは幼稚園訪問で55か所まわり6784名の方と接したり、サンタ隊で施設訪問をしておりますが22個所で1406名の方と触れ合っている。けれどもこの情報がどこまで届いてるのかというと、いい活動してるつもりなんですけど情報として発信されてないじゃないかなというふうに我々としても反省しておりますし、楽しんでいただいたり地域貢献していることについてよりメッセージを高めていきたいということとホームタウンにできれば赤黒のフラッグ、コンサドーレのロゴがどんどんでくような活動をしたいというふうに思っています。特に試合前日当日、軒先にコンサドーレのれんだとかフラッグだとかできればすすきのの観覧車が赤黒になるだとか、そういったことも含めているんな赤黒がどんどん広がっていき、町内会だとかそういうところにもそういうポスター、のれんがいっぱいでくみたいな感じのものを狙いたいなというふうに思ってます。この辺りについては実は広報・プロモーションの事業部とホームタウン事業部を同じ本部、ホームタウン活動も深いいろんな取り組みがあるんですけどもフロントスタッフの人数も限られてることから今年はホームタウンの方々となるべくタイアップして、そういうコンサドーレカラーですとかロゴが蔓延していくような取り組みを中心に動いていきたいなと思っています。本当はいろんなことを支援して動けるような体制を作っていきたいと思っておりますが、まずはいったん今年に関しては広報・プロモーションとホームタウンの活動をうまく連携して動いていきたいなというふうな感じで考えています。社会貢献というところでどこまでできるか、今やっている活動を中心により情報発信する、より街の方々に存在感を上げていくような取り組みをする中で、いろんな支援活動を充実されるというような方針で動いていきたいというふうに考えている次第です。昨年チャナティップが夏から活躍して、想定していた通りか想定以上かわかりませんが、チャナティップという選手が来日してタイを中心としたアジアに対しても我々としては戦略的にシティブロモーションしていきたいなというような取り組みをしてきました。今シーズン、チャナティップの成功を受けてというふうなところもありますが、タイの選手がJリーグに5人くらいくるとい形になりましたので、我々が先駆者、リーダーとしてアジアプロモーション、タイと北海道札幌周

辺をつなぐインバウンドアウトバウンド、そういったことをうまくやれる懸け橋になれる取り組みも、大きなことはできるとは思ってませんが頭に中に入れて並行してやっていきたいというふうに思っている次第です。先ほどCRMというようなことをいいましたけど、ファンクラブの登録者数の現状をお伝えしますと昨シーズン9589名、1万名届かなかったんですけども、オフィシャルサポーターズクラブには848名、ボランティアのCVS217名ということで、合計すると1万人超えはしているという感じです。今シーズン、昨年度の2月9日時点の数字と比べると約110%で推移しておりまして、1000件くらい増えておりますが、このサポーターの方々をこれからどれだけ増やしていけるのか、また仲間を連れてきていただいて。僕らも逆にお力添えをいただいているばかりではなくていろんな楽しみを提供できるのかを考えていきたいというふうに思っております。あと中継、2015シーズンはホーム5試合くらいでしたが、2016シーズンはホーム録画放送含む全21試合中19試合、2017シーズンはホーム17試合内16試合。DAZNに変わりましたのでアウェイも中継できるということでアウェイの2試合を生中継することができました。北海道大きいので、札幌ドームに必ず来て下さる土地に住んでいらっしゃる人も含めてやっぱりコンサドーレの試合をご覧いただきたいといったところと、コンサドーレがどれだけ頑張ってるのかも含めてお伝えしたいと思っております。昨年は視聴率の最高がNHKになってしまいますけど、鹿島アントラーズ戦が13.7%、3/11のセレッソが11.2%、あと緊急で中継してもらいました残留の決定したエスパルス戦、UHBさんの試合が10.7%ということで、10%超えの視聴率も取れ始めておりますので、以前と比べるとかなり注目度は上がってるんじゃないのかなというふうに考えている次第です。今後はメディアの方々とともうまく連携して中継等を調整したいと思います。今年の水曜ナイター、水曜はちょっと専門的になるんですけど、ローカル中継しづらい、キー局ネットをしなくてはいけないというような事情があったりするのでそう簡単じゃないのですが、いろんな調整をしている次第です。そろそろ時間が参りましたので、五月雨式にお話をさせていただきましたが、今シーズンに関しては最初にお話したように、新しい景色を眺めに行こうよという野々村の発言を受けて、我々としてはなんとかチーム選手人件費、現状でも昨年度は11.9億円。それが現状の選手をキープするだけでも1億円以上余分にかかり、ミシャ監督うんぬんとなると結構な金額が上積みされていることになりますので、なんとか30億円規模の予算を達成すべく動きたいなと。ただ数字だけを追いかけるのではなくて、我々としては北海道に根付いて生活の一部になっていくクラブになるためにどんな取り組みをするのか、先ほどお話したように将来から逆算しているんな取り組みを今年やり始めたいというふうに思っております。特に念を押してお伝えしたいのは昨シーズンの後半があまりにもよかったので11位と言わず10位以上もしくは1桁、もしかしたらACLにいけるんじゃないかみたいな期待値がどんどん高まってると思いますけれども、今シーズンもう一回J1にいられるということが決まるだけでも、新しい世界に踏み込んだというところでもありますので期待値は上げたいですが、地に足に着いた取り組みをしっかりとやりたいと思っておりますので、この辺りは皆様が一番ご理解いただけたと思いますので、ご一緒のその気持ちを共有させていただいて、特に集客も厳しいという話もさせていただきましたのでなんらかのお力添えいただければなというふうにおもっている次第です。最後にグッズの件をお伝えしていいですか？

司会：はい、どうぞ。

菅原：すごい悩んでるんですけど。ラインナップいっぱい増やしたいですし、いいものいっぱい作りたいんですけど、具体的な話をすると最低ロットというのがあるんですよ。こんだけ作らないと作らないよというのがあったりするんですよ。売れるかどうかわからない状況で作ってしまって、在庫リスクだとかいろんなことを考えると本当に悩しいところなんです。かつ商品ラインナップを増やしたいんですけど、売れる商品と売れない商品ってかなり分類があるんですよ。売れない商品も作っておきたいんですけど、そこで赤字になって、売れるところで赤字を埋めるっていうようなことも結構ありまして正直悩んでます。ビッククラブはレプリカユニフォームの売り上げだけで年毎に3億〜4億売れちゃうんですよ。過去のレプリカを着てくださることもありがたいですけども、おんなじレプリカユニフォームを着て、クラブのために収入貢献して戦おうよという形で、うちともししたら10倍くらい売り上げが違うというくらい大きな差があります。今1.8億円っていう話を先ほど岩崎からしました

けれど、申し上げたようにレプリカだけで3億4億、それを記念ユニフォームを含めて年に2枚3枚売
るクラブがありまして、そういったところに注力すべきなんじゃないかといったところも含めて今すぐ
く悩んでるところですので、ご意見はどんどんいただきながらも現実のこともちゃんとお伝えする中で
もう一度再整理したいと思っておりますので、最後になりましたがひとつご説明の場として終わりにし
たいと思います。どうもすみません、長くなりましたがありがとうございました。（会場拍手）

司会：ありがとうございます。今でましたので、ちょっとグッズの件で。どうぞ、ご着席いただいて結
構です。前にもサポーターズ集会でご提案したんですが、今は株式会社コンサドーレさんの事務所に
なっている白い恋人サッカー場の一階にグッズを売っているお店がありましたけれども、そこでサポー
ターが手作りしたグッズを販売していたことが昔ありまして。サポーターが手作りで40個とか50個
作って持ち込んで、売れたらそれが当時の北海道フットボールクラブの方にお金が落ちるという形のも
のをやってたことがあるのです。去年もサポーターズ集会の時にご提案、グッズ担当の方にしたのはそ
ういう手先の器用なサポーターが結構、何人かいらっしゃいますので、そういう方をグッズ担当者の方
が組織して、その方々に例えばひと月とかふた月の期限を預けて、この金額でこういうものでというも
のをプロトタイプを作っていただいて、それを例えば販売。その売れ行きで感触をつかんでから、これ
は最低ロットで発注していいかという手ごたえをつかむための試作品状態をやったら、より当たり外れ
が少ないんじゃないでしょうかというご提案も去年させていただいたんですが、なんにもアプローチが
ないまま1年間に過ぎてしまったということです。公にいろんなところで公募されれば。材料を数多く
お持ちの方がいらっしゃいますし、お仲間ですというグッズを作って交換したりしてる方もいらっしゃ
いますし、そういう方々がいろいろなものを写真とか過去にこういうものを作ったよというデータとし
てお持ちのサポーターを結構知ってます。グッズ開発のアイデアの基盤になるようなものがご提案でき
ればなっと思ってるんですが、新組織で担当替えになったかもしれませんが、昨年のグッズ担当者とし
てご返答を。

岩崎：僕、答えちゃっていいですか。そうですね、昨年確かにお話いただきまして、実現できなかった
部分ではございます。大変失礼いたしました。うちの中でもいろいろこういった商品が皆さま喜ばれる
のではないかと、各種メーカーさんといろいろお話しながら現状グッズ展開していた部分でご
ざいます。もっと皆さんから例えばアンケートを取ってみて、こういったものがですとか、そういった
ものを取り入れてまとめられるような組織にまだまだ正直規模的に処理できなかったという部分が現
状ございましたので、今後はそういった皆様の意見をいただく機会ですとか方法を考えて、どんどん
みんなの意見を聞いていきたいという部分は正直でございます。サッカーと一緒に思うのですけれど、
いろんなパス交換をみんなとしながらゲームって組み立てていくものだと思います。最後に僕らの方か
らいいセンタリングですとかパスをあげて、皆様にゴールを決めていただくような形にたくさんもって
いければいいなと思います。具体的に新シーズンこういった形でとまだまだ現状お答えできない部分で
はございますけれども、視野は確実に入っておりますのでもうしばらくお待ちいただければと思いま
す。すみません、はっきりしない答えで。

菅原：補足させてもらいますが、正直言ってグッズの担当者は今年ほぼ1名で対応しなきゃいけないく
らいの脆弱な組織なんです。今やってる商品ラインナップを回して在庫管理して、eコマース等で販
売するというようなことを新たにより充実させていくための取り組みをするのでさえ、正直言って手
が足りず回ってないというのが現状です。みなさんの声をきいて、いろんな取り組みをしたいという
気持ちは十分あるのですけれど、そこに人員を割くということができていないといったところが一番
の問題ですので、今岩崎がああいう話をしましたけれども、これはある意味経営的な人的リソースをど
こまで配分できるかがポイントですので、改めてそれについてはお詫びしたいなと思っています。但
し、岩崎が申しましたようにみなさんのアイデアをどのように取り込んで、だからこそみんながそれを
買ってくれませんか、そういったことは常にやりたいと思ってますので、その仕組み作りについては、
先ほど申し上げたデジタルの試作CRMを含めて、いろんな声を受け止められるような体制みたいなこと
をなんとか早く作っていききたいと。公募型をするにしてもオペレーションをどううまく作り込むのか、

この辺りについては検討はしておりますので、対応できないことに対してはお詫びをさせていただきつつ、なんとか引き続きご指導いただきながら進めていければなと思っておりますので、ご意見はいろいろ伺いたいと思っております。現状そういう形です。申し訳ございません。

司会：はい、人数が不足しているのは重々昔からわかってるんですが、サポーターの力を借りて。特に女性の優秀なサポーターが結構いらっしゃいますので、男性も含めて20人くらいを組織して、いわゆる株式会社コンサドーレさんのグッズ担当の方が鵜飼の鵜匠のように、そのサポーターをコントロールしていくと。ネット環境または携帯などの連絡、LINEなどを使っても構わないんですが、こういうグッズを作ってくれ、プロトタイプを2個3個作ると。そして、入場待機列で待ってるサポーターに実物を回して、こういうものを出したいんだけどいくら買ってくれますかと。あとここにもうひとつポケットを付けるともっと高い値段で買うよとか、そういう具体的な金額を含めたアンケートを集める、そういうグッズ担当の方の手足となって動く組織体を作ったほうがもっと早いのではないのかと思ってますので、ご一考いただければというふうに考えております。何年も前からグッズに関しては歯がゆいところがたくさんありますし、それこそ大昔の北海道フットボールクラブ時代には大量の不良在庫を抱えて、いろんなところに倉庫を借りて昔のグッズをコレクションのように溜めて、売れないものがたくさんあった。同じ轍は踏ませたくないというのと、実際にお店に並んで、サポーター1人1人が買ってみたいな、ちょっと高いけれども使いやすそうだから使いたいなと、本当に心から思えるようなグッズが数多く出れば。特にコンサドーレのサポーターは年齢も高いのである程度収入もある方が多いですから、グッズは結構買えると思うのですが最近魅力的なグッズがどんどんなくなってきて、見比べると他チームと同じような。ただコンサドーレデザインに変わったただけというグッズがあまりにも多いので。それで敢えてこの場を借りて言わせていただきましたので、みなさんももしそういう公募があったりお声がけがあった時には積極的に参加していただきたいと思います。その他、サポーターの方からコンサドーレさんに。はい、そこでマスクされている方、お名前を名乗ってからお願いいたします。

挙手者：函館から来ましたタジマと申します。よろしくお願いします。先ほど副社長から広報の充実というお話がありましたが、会社とお客様を繋ぐのはHPというのが世の中たくさん利用されておりますけど、コンサドーレのHPを見ると、「ご意見・メッセージ」いう欄があります。ここにいろんなことを書いてくださいというふうに書いてあるんですが、「個別の返答は致しかねます」って書いてあるんです。せっかく書いたのに自分の意見がどうなったのかが全くわからない状態になってますね。例えばホテルなんかのやつを見ると、お客様の要望に対してその部署が答えているのが結構いっぱい見受けられるのですが、そういうふうに先ほどアンケートとか意見とか言ってましたよね。それみなさんが見れば会社ってこういうことを考えているんだ、お客様ってこういうことを考えているんだって一目瞭然だと思えるんですね。ですから、この点については必ず今年改善していただきたいと思います。それから最後に、まだ決まってない未定の試合があると思いますけど、ぜひ函館でやっていただきたいと思います。(会場笑)

司会：副社長、今の意見に関して。

菅原：おっしゃる通りだと思います。本来であればすべてのお問い合わせ・メッセージに対して、その方々に個別に返答するというに加えて、みなさんに公開するというのが望ましいというふうに正直思っておりますが、これ想像以上にすごく個人的なご意見が多かったりっていうこともいっぱいありまして。今だいたいちゃんと読むようにしてるんですけど、これ答えようがないよなというようなもののほうが多いくらいだったりする。但し、これは僕らが改善しなくちゃいけない、ちゃんとリアクションしなきゃいけないところだと思うんですけど。本当に大事なものに対しては直接連絡をしてみるときがあるのですが、そうじゃないものについて、お返事しますと書いてしまうと対応ができてないということが多くあると、これはこれでサービスとしてどうなのかと。その体制をしっかり作った上で動かないといけないと思っております、可及的速やかに作りたいと思ってるんですけど、懸案事項の中に

は入ってるんですけど、どうしても今すぐ対応できる状況にはなってませんので、至急対応策を考えながら、どんなことができるか検討して進めたいと思います。本当に選手の起用法から何から、あいつ首だとかいうのも入ってきてしまうんですね。本当に大事なものをチョイスして、ちゃんとリアクションできるようになんとかしたいと思いますので、今期どこまで着手できるかこの場でちょっとお話できないですけど、検討事項としては考えております。ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。

拳手者：サポーターとしてお手伝いしますので、よろしくお願いします。

司会：ありがとうございます。次、そのお隣の方どうぞ。お名前を名乗ってからお願いいたします。

拳手者：西区のコマツと申します。よろしくお願いします。質問がひとつと要望としてひとつお伺いしたいのですが、先ほどまず今までの話と直接関係ないんですけども、去年浦和戦から試合後にアウェイ側ゴール裏のサポーターに挨拶せずに退場することがありまして、私のほうからもいろいろクラブのほうにお願いしまして、途中から挨拶に来ていただけることになりまして、これはありがとうございます。試合終了後のアウェイゴール裏への選手挨拶もまず継続していただけるのかどうかというのが質問のひとつでございます。もうひとつは要望として、先ほど司会者の方からお話がありましたように、コンサのサポーターの方は私も含めまして非常に年配の方がかなりいらっしゃると思います。それで、副社長の方から先ほどチケットの件でありましたけれども、シーズンチケットは一般の方と学生の方と二つのカテゴリーに分かれてますけれども、これにシニアのシーズンチケットを加えていただいて、もう少しシニアの方が試合場に足を運べる環境を作っていただければと思います。これは興行収入に直接関係してしまいますので、すぐにできるとは思いませんけれども、是非前向きにご検討いただければと思います。以上です。

司会：ご検討のほどお願いします。（会場笑い）

菅原：シニアの件は常に検討しておりますが、んーすみません。ここですからぶっちゃけますけど、前売りをどんどん売れるようにして、前売りの段階で満員にしたいんですね。当日券は販売しないというのが一番と思っているのと、これ議論なくちゃいけないんですけど、本当は指定席で全部埋まるっていうくらいっていうもののほうがいいんじゃないかって将来的にイメージしてるんです。指定席を前売りで全部完売しちゃってる状態になれば、当日券も買えない状態ですから。極端な話シーズンチケットで8割埋まるってのがヨーロッパのスタジアムなんですよ。で、そういうことを目指していくふうに考えると、今すぐにはできないですけど何年か後にゴールを目指していくと、何してけばいいのかって考えると。本当にご意見は十分にわかるんですけど、興行収入を増やして大きなクラブになっていくということを考えると、シニアのシーズンチケットを考えなきゃなあと考えながらももっといい試合をするし、もっといいスタジアムにしますんでなんとかちょっとお高いんですけど、お支払いいただけないかなんと思ってるのが現実です。すみません、これ本心です。ちゃんと気にはかけてるんですけど、こういう状況だということをご理解いただければというふうに思っています。満員になってくれればある程度サービスを充実できるといった逆の発想もあると思うので、その時には逆に年齢の高い方ですとか子供の方々によりサービスするというようなことも考えれると思いますので、現状そのようなスタンスになってることはご理解いただければなというふうに思います。あと、最初の何でしたっけ？ 選手の挨拶？ これ実は議論をしてたんですけど、コンサドーレは長年ずっと試合後1周回るってのが基本になってるって思うんですけど、ほかのクラブってほとんどそういうことしてないんですね。最終戦のセレモニーの時だけ1周回るみたいなクラブがほとんどなんですけど、長年やってたことを急に途中で変えてしまったことに関しては説明もなかったということで、いろんな方にご不満がたまったということは理解しておりますし、それでまた新たなやり方に見ようといったことで修正したということもあることは事実です。今シーズンに関しては、今までと同様1周回っていくということを現状

チームとしては方針にしておりますので、なんとかそれを続けていけるようにしたいとは思っています。理由は、これまた本当申し訳ないですけど例えばTVの取材ですとかいろんなことを対応しようと思うとある程度早めに切り上げたり、パートナー企業の方にご挨拶にいらしてもらったりだとか、そういったのも含めて考えると、選手を引き上げるタイミングを早くしたいという部分も若干ありまして、サポーターの方々には本当にご迷惑をかけるんですけど、そういうところも考えた上でチャレンジしてみた。ですけれども、あまりにも不評だったのもう一度改善させてもらおうということになっています。もしなにかまた変えることがあれば、なるべく事前にお伝えできるようにしたいなと思います。説明もなしに変えてしまうことでいろいろとご不満がたまるということもよくわかりますので、今後はそういうことを気を付けようと思います。よろしいでしょうか、以上です。

挙手者：はい、ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。今のアウェイ側のゴール裏の件ですけれども、他のチームだとどちらかというと、あまり普段見に来られない方がたまにポツと当日券を買ってアウェイ側に入ることが多いのかもわかりませんが、コンサドーレの場合には昔ホーム側のゴール裏で一生懸命サルトして飛んでいたのが年齢がもっとも飛べなくなったよと、飛べない鳥なんだというときにアウェイ側にいったんゆっくり座って応援しようというサポーターも結構多いもんですから、結構アウェイ側のサポーターには我々の先輩クラスのサポーターの方がどんといらっしゃる場合が多いので、そっちの挨拶に回らないというのはいかがなものかのご意見も結構あるのかなという意味だと思います。それとさっきのシニアというのはシニア割増もいいということですか？（会場笑い）当然割引だと思いますが、シニア割り増しであれば大歓迎だと思うんですが、いろんなことを含めて今株式会社コンサドーレさんで検討いただいていると思いますので、みんなで協力していきたいと思っています。じゃあ、あとふたつにさせていただきます。40分になったら、一回休憩に入ります。それで前2列は空けていただいて、真ん中の前3列目まで空けていただいて、プロジェクターとスクリーンをやってネット環境を設置しますので、1時55分くらいまで40分から中断させていただきます。ではあとふたつです。すみません。はい、奥の男性の方。

挙手者：オオカワラと申します。興行的にできるのかなと質問なんですけど、トップチームの試合の日にはユースやリラの公式戦を同じ会場ですることができないのかなと思って質問させていただきます。札幌ドームとか厚別は幸いサブグラウンドがあるんで、トップチームが午後から試合やるとしたら午前中にユースやリラの公式戦をやって、その流れでドームのメインや厚別のメインでトップの試合をするということが出来るのかなと思って。可能であれば、上を目指してる若い選手達が多くのお客を見てもらえる環境で試合ができると思うので、そういう興行ができれば嬉しいなと思って、チームに質問したいんですけれども、どうでしょうか。

菅原：すごくやってみたいと前々から思っているんですけど、サッカーの大会というのは各地区の協会ですとか、いろんな方々の調整の中で試合の日程が決まってくっていくところがありまして、Jリーグの試合日程にうまく合わせてそういうことができる状態をいろんなところと連携して作れるのであれば可能性が十分でくると思うんですけど、実は各女子の試合日程ですとかアンダーカテゴリーの試合日程、それもいろんなところで日程調整、全国大会から逆算してとかいろんなことがあるのでうまくはまらないことが結構多いと。この辺りはサッカー協会、学校関係者の方々含めて調整をうまくやれるようになってくれば可能性があると思ってますので、頭に置いて可能な限りいろんなことをやってみたいなと思います。現状できるということではないですけど、ご意見はもっともだと思っていますので、いずれはチャレンジしたいなと思っています。すみません、玉虫色ですけど、そういう感じでお答えさせていただきます。

司会：ありがとうございます。じゃあ次のご意見。はい、どうぞ。お名前を名乗ってからお願いいたします。

挙手者：札幌在住のコヒラと申します。昨年の厚別のレイソル戦で、試合後に来場者プレゼントでポスターいただいたんですね。その時にＣＶＳさんに断わってから複数枚いただいて、報告と要望なんですけども、その１枚は自宅用に道路のほうにポスター見せるように飾ってはって、もう１枚は知り合いのお店のほうにお願いして、ポスター貼らせていただいたんですけど、そのお店の方から後日嬉しい報告がありまして、そのポスターを見て初めて観戦にきたというお客様がいらっしゃったんです。それで鹿島戦のとき初めての観戦で、すごくおもしろかったと。負けたんだけど面白かったんだと。そして最終戦の鳥栖戦がすごく面白くて、また行ってみたいということになってファンになったみたいなんです。それで要望なんですけども、できれば開幕戦、また来場者プレゼントでポスターいただけたら嬉しいなと思ひまして、そしたらもうここにいらっしゃるみなさんの中にも、自宅に窓側にポスター貼っていただいたり、近所の方でも何軒か同じようなことをしている方もいらっしゃったので、是非ともそれはお願いしたいなと思ひまして。

菅原：ありがとうございます。僕らとしても実はそういうポスターをみなさんに持ち帰ってもらっただけじゃなくて貼ってもらうことで人を呼び込んでもらってということで、来場者プレゼントを。あの時最初にやったのは新潟戦で２万人超したらお渡ししますといったんですけど、２万人超さなかったんじゃないかと。で、作ったんで、みなさんにお配りしたいということで、柏戦とかほかの試合で配るようなことになってしまったんですが。お話いただいたように、なるべく街やご自宅に日程を届けたり、一緒に思いのポスターを届けたいとは思っています。まだ正式にそういう企画をするということは決まっているわけではないんですけど、これからフロントスタッフで考えて、今シーズン実現したいと思ひますので、あの辺りメンバーいますけど、うなづいていますから、なんとかなるんじゃないかなと思っております。ありがとうございます。

挙手者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。今私も聞いててうるうるきたんですけど、１９９６年とか９７年はみんな手でポスター配ったり貼ったりとかしてた時代ですね。そういった手作り感が今サポーターの方にも脈々と受け継がれてて、そういう草の根の一人連れてくる、一人友達巻き込むというのがどんどんどんどん広がってって、最後はチームを支えていくことになりますので、本当みなさん、実際にはやられていると思ひますけれども、非常に大事な活動だと思ひます。ありがとうございます。じゃあ、すみません、最後にもう一人。はい、その一番はじの柱のところにいらっしゃる方。お名前を名乗ってからお願いします。

挙手者：シマダと申します。すみません、先ほどシニアのお話があってまことにちょっとお話にくいんですけど、学生チケットについてふたつほど質問と要望をさせていただきます。学生チケット今年から席種を事前に選ぶシステムになったんですけども、値段は今年も１０００円ということで間違えなかったでしょうか。

菅原：はい、大丈夫です。どっかの席があふれちゃうと困るので、席を決めたいということです。ゴール裏のところばかり入れないとかということではなくて、席をどこで限定するっていうことにしたってことなので、金額はそのままで行きます。

挙手者：わかりました。あともうひとつ学生用のシーズンチケットについて質問なんですけども、来シーズンより学生のシーズンチケットの値段が去年の対象試合１９試合１万９５００円から１７試合で２万５００円に値上りという形になりまして(会場笑ひ)、去年だと１９試合でファンクラブ含めてプラス５００円でまあまあかなって感じていたんですけども、今年は１７試合見て３５００円のファンクラブ代払ってトントンっていつなんの正直うまみも全くないシーズンチケットになってしまっていて、去年からＪ１でサッカー見始めた学生でもコンサドーレのシーズンチケット買おうかなと思ひて値段見

たら正直マジかよと思ってる友達も多くて、どうしてこんな値段設定になってしまったのかなということと、来年度からでも構わないのでせめて17試合みたら17試合の1万7千円くらいの値段設定で組んでくれないでしょうか。よろしくお願いいたします。

岩崎：すみません、たびたび岩崎です。昨シーズン、グッズ・チケット・ファンクラブ統括していたので、私のほうからお答えさせていただきます。確かに学生のシーズンシートのチケット代金がありました。どういったことかといいますと、単純に試合数×1000円の金額で出していました。今回につきましてはクラブコンサドーレの会費プラス試合数×1000円で設定してあります。高くなったとふうに数字的には見えます。が、特典としてはシーズンシートとなり最先行入場ができます。過去1000円×試合数でシーズンシート買えて、且つ最先行もできるという、かなりサービスの良すぎたといったら失礼なんですけれども、これも説明が事前に足りなかった部分ではございますけれども今シーズンは見直しをさせてもらったというような形をとらせていただきました。是非ご理解ご協力お願いいたします。

司会：はい、ありがとうございます。金利手数料を負担するというチーム、年パスの金利手数料を〇〇〇(ジャパネット)が負担するというクラブもJ1にはあるみたいですので、いろんな部分も含めてご検討のほうよろしくお願いいたします。

菅原：逆に質問していいですか？ 分割払いにしたほうが払いやすいってことはあるんですかね。我々きっと年度のお金をシーズンチケットもボンと払ってもらうやり方になってるんですけど、金利とか抜きにして単純分割っていうほうが本当は払いやすいってことがあるのかなって思ったりしてるのですが、特に学生さんとかどうなんですか？

挙手者：正直ありがたいです。ユニフォーム買って、春休みなんで今年だったらセレッソと鹿島に遠征行きたいなと思って飛行機代払うと、シーチケ払うとなかなか厳しいというので、分割であれば少し有難いかなと思います。

菅原：まだできるかどうかわからないんだけど、そういうことを検討してもいいのかなと思ったりもしたんで、ちょっと聞いてみたかったです。ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございます。それでは休憩に入らせていただきます。2時5分前にまたご参集ください。この列前から3列目までちょっと空けていただきたいので、恐れ入ります、ここにお座りの方はちょっと両サイドにお移りをいただくということで、副社長・専務は控室のほうでお休みいただいて。席を離れるサポーターの方は貴重品その他は必ずお持ちください。

(パシフィックリム試合観戦～終了)

司会：見事、勝ちました。(会場拍手) えーそれでは、恒例のコンサドーレコールで、ヨーデルさん前をお願いします。
これで気持ち良く、みんなで。

山本さん：えー、勝っても調子に乗らないで、副社長の言う通り地に足をつけて、今シーズンは応援してって、来年の韓国、中国、オーストラリア遠征の費用を貯めましょう。(会場苦笑) それではウィーアーサッポロで行きます。せーの、ウィーアーサッポロ、ウィアサッポロ。ウィーアーサッポロ、ウィアサッポロ。ビールはサッポロ、ビールはサッポロ。バレンタインはイシヤ、バレンタインデーはイシヤ。(会場笑い) 冠婚葬祭あいプラン、ばんざーい。それではありがとうございました。

司会：どうもありがとうございました。ちょっと色んな、初めての事が重なってご迷惑を掛けました

けども、ありがとうございました。お足元悪いので気を付けて、交通事故に合わない様にゆっくり帰って下さい。ありがとうございました。（会場拍手）