

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

2018サポ集議事録(要旨)

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有りますので、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有りましたので、予定を変更しまして11時50分位から始めて。社長の音声中継を挟んで、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。セン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。ちょっと早いですけども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有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けれども急遽会場の方でプロジェクト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、プロジェクトで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名あります。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有りますので、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、今プロジェクト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んですから。関東後援会のカワゴエさん、パソコンの方宜しくお願ひ致します。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分位なんですが、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かチームの事ですか、色々な事を将来ビジョン含めて語っている会だと思いますが、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、色々な事を作業している最中です。後程ご説明しますけども、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が、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や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、今日は宜しくお願ひします。（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、いつもテレビで見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ひ致します。（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して、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、宜しくお願ひします。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ってみ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ますので、宜しくお願ひ致します。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つ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わかりませんが犠牲になって頂いて、グッズの件でお話を聞きしたいのですが、昨年もサポート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々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。イワサキと申します。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。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れども、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。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は生活グッズ、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な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応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います。宜しいでしょうか。

司会：はい、昨シーズンもサポートーから意見を色々と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。去年言ってた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い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？（会場笑い）

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。（会場笑い）

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いますけど、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ないんですけど、何人かはもうやらないで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、そんな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つ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くたんですけど、やろうする事とか、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けど、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、大躍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、ソンウ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、ソンウ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な事になりそうなので。良い競争をします。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ね。良い意味で不思議な所なんんですけど。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かとか、トータルで何km走ったかとか、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、負荷はかけてやりたい、本来フィジカルだけでやりたい事が出来るっていう所では、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。楽しい事をやってると怪我が少ないと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ません。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ひします。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うでしょうか。

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ね。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な話だよ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よねっていう事で、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。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で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んですけど、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ひします。

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るんだなっていうのを色々な所で確認しながらピッチに立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、最後お願ひします。

挙手者：すいません、ハシモトと言います。宜しくお願ひします。

野々村：はい、お願ひします。

挙手者：監督の方は褒めて伸ばすタイプの様なんですけれども、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んですけども、宜しくお願ひします。

野々村：褒めて伸ばすタイプだとは思うんですけど、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ろへろで上手く行かなかつた翌日なんかは超罰的な感じですっごい練習をして。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ね。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のであります。でも何か和気藹々とや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んで、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。そう言うと結構上に行くんじゃないかと思いがちかもしれないんですけど、僕はそんな簡単ではないと思ってるんで、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い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下さい。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。よろしくお願ひします。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。その後シーズン、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いうか、新しい取り組みに対して楽しんでチャンレンジしていく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にしがみつくといった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った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けれども、固いことを言わせていただきますともう1年J1にしがみつくという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ところに関しては、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。そのためにも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、クラブの理念ですかビジョンをもう少し明快にした上で戦っていきたいなと考えている次第です。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おります。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すし、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くことですので、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で伸びていて、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、6億円によく到達したという考え方になっております。但しジュビロですかエスパルスですかアントラーズですか、ホームタウンの人口がどう考へ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へると、これから先我々は数位内に入ってく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だ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な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。とはいえたまに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れ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なと思っていますし、加えて30億円って考へると本当は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と単純計算で行くと、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かいろいろ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そう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10億15億を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て、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を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いいらっしゃたのかなと思っておりまして、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、伝えきれてなかつたんだろうというところ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改めて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、と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ど。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、社会貢献活動と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、と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ところもあるんですけど、我々もなにかお返しできるというような考え方のとっとって、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、スマホですかタブレットもPCよりもそういうものを使ってくる時代になってます。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を感じたけど、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かけれども、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つ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「どこど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れど、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る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れども、なにかそういう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ったからお金を払ってもいいよという企業ですか、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れ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そういう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か所いって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てくる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、軒先にコンサの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、そういうことも含めていろ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、のれんがいっぱい出てくるみたいな感じのものをを目指したいなというふうに思っています。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てるという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つていただきたいと思っておりますが、まずは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けれども、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プ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ようなところもありますが、タイの選手がJリーグに5人くらいくるという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、そういう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、1万名届かなったんですけども、オフィシャルサポートーズクラブには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%で推移しております、1000件くらい増えておりますが、このセンターの方々をこれからどれだけ増やしていくのか、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いろいろ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らない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、コンサドーレがどん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が、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もうまく連携して中継等を調整したいと思いますが今年は水曜ナイター、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つ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ろ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です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みたいな期待値がどんどん高まっているとは思いますけれども、今シーズンもう一回J1にいられる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やりたいと思ってますので、この辺りは皆様が一番ご理解いただけると思いますので、ご一緒に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い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、具体的な話をして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ね。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よ。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ね。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す正直悩んでます。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始に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ますが、おん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、うちともしかしたら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ご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ち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るので、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。前にもサポート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、そこでサポートーが手作りしたグッズを販売していたことが昔あります。サポートーが手作りで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。去年もサポート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トーが結構、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ら、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年間が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、お仲間でそういうグッズを作つて交換したりしてお持ちのサポートーを結構知っています。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、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、昨年確かにお話をいただきまして、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ですか、各種メーカーさんといろいろお話し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つてみて、こういったものがですとか、こ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つたという部分が現状ございましたので、今後はこ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ございます。サッカーと一緒に思つてますけれども、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かな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、正直言つ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よ。今やつ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、正直言つて手が足りず回つてないっていうのが現状です。みんなの声をきいて、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ださるとか、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るような体制みたいなことをなんとか早く作つていただきたいと。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する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で買ってれますかと。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、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ど、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ひいたします。

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をありがとうございましたが、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しまいます。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。それみんなが見れ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うんですね。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。(会場笑い)

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ことに加えて、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す。今だいたいちゃんと読むようにしてくるんですけど、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して、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よね。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。

挙手者：サポーターとしてお手伝いしますので、よろしくお願ひします。

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ひいたします。

挙手者：西区のコマツと申します。よろしくお願ひします。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れども、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す、私のは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す、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って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：ご検討のほどお願ひします。（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、これ議論し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な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割埋まって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、今すぐにできないん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よね。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たまつ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してみようといったことで修正したということころ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は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ってもらったりだと、そういう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すし、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で一度改善させてもら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つけようと思います。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ッ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けれど、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いってもう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て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と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分から中斷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ユースやリラの公式戦と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できるのかなと思って。可能であれば、上を目指して若い選手達が多くの観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たら嬉しいなと思って、チームに質問したいんですけども、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か、いろんな方々の調整の中で試合の日程が決まっていくといった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てくると思うんですけど、実は各女子の試合日程です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いますので、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んですけど、ご意見はもっとだと思っていますので、いざれはチャレンジしたいなと思っています。すみません、玉虫色ですけれど、そういう感じでお答えさせてください。

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ひいたします。

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よね。その時にC V Sさんに断わってから複数枚いただいたいて、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って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よ。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いまして、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りしたり、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いまして。

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を持ち帰ってもらう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ますといったんですけど、2万人超さなかつたんじゃないかなと。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。お話を聞いたように、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いますので、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。そういう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広がっていって、最後はチームを支えていくことになりますので、本当に皆さん、実際にはやられていると思いますけれども、非常に大事な活動だと思います。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、その一番はじめ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ひします。

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をあってまことにちょっとお話にくいのですけど、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円ということでお間違えなかっただけでしょうか。

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っ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いってことなので、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円に値上がりという形になります(会場笑い)、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う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って値段見

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ところと、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。よろしくお願ひいたします。

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あがりました。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円で設定しております。高くなつ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て、且つ最先行もできるという、かなりサービス的に良すぎたといつたら失礼なんすけれども、これも説明が事前に足りなかつ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。是非ご理解ご協力をお願いいたします。

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ひいたします。

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つたりしてるので、特に学生さんとかどうなんですか？

挙手者：正直ありがとうございます。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つたりもしたんで、ちょっと聞いてみたかったんです。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、ヨーデルさん前にお願いします。

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、初めての事が重なつ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）