

2013 サポーターミーティング議事録

■開催日時

2013 年 2 月 23 日 18 : 00～19:30

■会場

静岡市東部勤労者福祉センター 清水テルサ

■清水エスパルス出席者

代表取締役社長 竹内康人

営業本部長 森田芳弘

ホームタウン推進室長 林 政彦

営業企画部運営チーム部長 森谷 理

強化部長 原 靖

営業企画部長 深沢陽介

広報室長 杉田 壮

営業企画部課長 村越 剛

営業企画部運営担当 森 宇宙

■サポーター参加者

サポーター有志の会顧問（相談役）納谷聖司氏

サポーター有志の会会長 大滝正勝氏

サポーター40 名

《開会の挨拶》

竹内社長：

みなさんこんばんは。今日は土曜日ですが、お集まりいただき、ありがとうございます。一週間でシーズンが始まりますが、チームの方は明日プレシーズンマッチがございますが、鹿児島キャンプから順調に準備できていると聞いています。昨年に続いて、このタイミングでこういったミーティングということで、我々もこの機会を活用させていただき、各部の方向性をお話させていただきます。この場を借りて、今弊社が考えていることを皆様にごだけ伝える場としたいと思います。質問は昨年と同じように、ご自由に質問していただければと思います。個人情報にかかわるものはお答えいたしかねますが、それ以外のものに関しては、お答えしたいと思います。よろしくお願いします。

サポーター有志の会 大滝様：

みなさん、お忙しい中ありがとうございます。去年に引き続き、2 回目のミーティング開催ということで、ありがとうございます。これからのエスパルスのため、チームのために有意義な会議になるよう、いろいろな意見があると思いますので、どんどん質問していただ

ければと思います。今日は、この会が 3, 4 回目と続くような形で終われたらと思います。
よろしくお願いいたします。

《各担当より今シーズンのビジョン、取り組みの報告》

営業担当 深沢：

営業企画部としては主にスポンサー、チケット、グッズの販売を行っております。プレシーズンマッチから開幕にかけて、現在は、既存、新規スポンサーの契約活動を行っております。スポンサー各社様の商品を、「エスパルスを支えているスポンサー」という観点で、他ブランドと比較してご購入いただくことが非常に多くなっており、そういった話が担当者の耳にも入ることで、我々の契約の後押しになることが、多くなっております。この場を借りて厚く御礼申し上げます。また、今年からネーミングライツパートナーとして、IAI 様をご支援いただくことになりました。エスパルスを含め、地域社会におけるスポーツ振興に関心を持って取組んで下さり、これから 5 年間、「アイスタ」の愛称で、親しんでいただければと思います。スポンサー各社様の商品をスタジアムで皆様に喜んでいただけるような形で展開していきながら、スポンサー各社様にも末永くスポンサードしていただけるように取り組んでいきたいと思っておりますので、引き続きご協力よろしくお願いいたします。

また、スポンサーの中にもテレビ局があり、3 月 9 日横浜 FM 戦は NHK、5 月 6 日川崎戦は SBS、5 月 25 日仙台戦も SBS が中継していただくことになります。各局の力も借りながら、来場いただけないお客様にテレビで観戦していただき、県内を中心にファン作りを強化していきたいと思っております。今後も各局と相談しながら放映数を増やしていけるよう活動していきます皆様のご来場と選手のゴールによって募るエスパルス福祉基金が去年は、250 万円集まりました。こちらの基金は、今後県のサッカー協会ハンディキャップ委員会や、静岡市里親会等に寄贈させていただき、活動報告を HP 等で紹介いたします。皆様ご協力ありがとうございました。グッズ関連については、現在ショップが 7 拠点あり、皆様からのご要望を現場スタッフを通じて情報収集しながら商品開発を進めております。中には実現できていないこともございますが、コストの兼ね合いや売価でお客様にご負担をかけてしまうという部分も検討しながら、新たな商品を開発しております。

営業担当 村越：

チケット関係ですが、昨年末から年明けにかけてシーズンシートの継続および新規のご案内をさせていただいておる状況です。チーム状況等様々な要因を含めて、ご継続にやや厳しさを増している部分はございますが、新たなお客様も増えているという状況もございます。申し込みの受け付けは終了しておりますが、まだ皆様の周りでシーズンシートをお求めの方がいらっしゃいましたら、ぜひお声掛けいただければと思います。

運営担当 森谷：

運営の役割の中で、皆様と大きく関わる場所は、ホームゲームの運営です。昨シーズンホームゲームポリシーとして「SP3」という運営指針を設けました。**SAFETY・SMOOTH・SATISFACTION** という 3 つの柱を掲げてホームゲーム運営に取り組んで参りました。この指針が一過性のものにならないよう、今シーズンも昨シーズンを踏襲しながら、取り組んでいきたいと考えております。具体的な取り組みについてはウェブサイト等で都度お伝えしたいと思いますが、まずはスタジアムにご来場される全てのお客様が安全にご観戦いただく環境作りを何よりも最優先して取り組んでまいります。また、早速明日のプレシーズンマッチから実施しますが、今シーズンはしずてつジャストラインさんのご協力もいただき、清水駅・新清水駅とスタジアム間の直行シャトルバスを 1 系統増やし、清水系統を 2 系統にしてスタジアムへのスムーズなおお客様の輸送に取り組めます。そして、これまでも老若男女、幅広い客層の方々に楽しんでいただけるイベント等を実施しておりますが、今シーズンは昨年にご協力いただきました来場者アンケートの結果を参考に、更に皆様に喜んでいただけるものを実施していきたいと考えております。

また、我々が行っているのはスタジアムをステージとしたライブであります。演出に関しても、臨場感あふれる雰囲気作りにより、来場される皆様に驚きや感動を与え、またアイススタに足を運んでいただけるよう努めて参ります。

つきましては、サポーターの皆様にもお力をいただきながら、エスパルスの良いホームゲームを作り上げていきたいと思っておりますので、引き続きご協力をよろしくお願いいたします。

広報担当 杉田：

広報室では、日ごろの取材対応としてテレビ・ラジオ・新聞・フリーペーパー等のメディア対応、マスコミ対応を行っております。エスパルス独自の媒体（エスパルスニュース、マッチデープログラム、イヤーズブック、ポスター、DVD、WEB サイト、携帯サイト、動画サイト「ORANGE-TV」、FACEBOOK、Twitter 等）の制作・運用も行っております。

FACEBOOK7,000 強の「いいね」、Twitter も 8,000 強のフォロアーを有しております。

今年は、FACEBOOK と Twitter で独自コンテンツを投入して、かつ更新頻度を上げて充実させたいと思っております。従来の WEB サイト等と合わせて、情報をより早く、正確にお伝えしたいと思っております。さまざまな媒体通じて、ファン・サポーターの皆様に選手の魅力をお伝えし、SNS の拡散機能も活用してライト層の新しいファンを取り込みたいと思っております。

また、広報室では、2008 年からスタートしたエスパルスエコチャレンジの活動も行っております。2008 年からの 5 年間でカーボンオフセットの第 1 章を終え、2013 年から第 2 章が始まりますので、また新たな取り組みも進めていく予定ですので、そちらへのご協力もよろしくお願いいたします。

ホームタウン担当 林：

平素は弊社のホームタウン推進活動にご理解ご支援いただきありがとうございます。

弊社理念であります、地域の誇り・地域のシンボル・地域スポーツ文化の推進をもとに、人々の生活、街の活力の活性化に寄与できるよう、尽力したいと思っております。

担当としましては、静岡市と共同で行っております地域交流応援シート、小中学生招待事業、エスパルスドリーム教室、パルちゃんクラブ、オレンジ化推進委員の活動を今シーズンも継続していきたいと思っております。スポーツの力、サッカーの力で少しでもお役に立てることがあれば、幸いです。できる限り皆様とふれあいの場を設けられるように、より一層地域発展、地域のイベント、お祭り、文化講演会、サッカー教室の推進を行っていききたいと思っております。

強化担当 原：

昨年も毎試合多くの方々から、応援いただきありがとうございます。

強化は、中長期的にあらゆる経済環境等に耐えうるチーム作りをしていく必要があるだろうと考えております。エスパルスは、オリジナル10のJリーグの中でも屈指の歴史あるチームだと考え、我々は選手育成型のチーム目指していく必要があると考えております。

外国人を除いては、ほぼユースの選手やスカウト活動で獲得してきた、生え抜きの選手を中心に編成を進めていきたいと考えています。そして、今後は、Jリーグの中でも目標とされるチームにしていきたい、育成であれば清水と言われるようなクラブにしていきたいと思っております。三保を選手育成工場としていくという意味で、環境を作りするために、協議をしてきました。今年の目標としては、選手育成の環境、ハードウェアの整備に努めていきたいと思っております。メディアに公開されましたプレイヤーズルームということで、トレーニング、食事、休養のサイクルを徹底できるようなハードウェアの充実を図っております。その他にも、2部練習、3部練習をしていくため、照明が旧型のため、新しいものに変更したり、トレーニングと休養の間の食事が重要ということで、これをクラブで提供するようにしたりして、サッカー漬けにできる環境作りをしていきたいと思っております。スカウト網の更なる充実。中学生年代からスカウト活動を行うことも考えております。

このご時世、選手の海外への移籍を止められない状況にあることを考え、選手の育成にかかる費用はハードウェアの整備の面も含め大きな額になるので、できればクラブと選手と相手クラブがWin-Win-Winになるよう、選手への教育はもちろんですが、クラブも代理人のような機能を持つ必要があると考えております。

その最初の一步として、先日マンチェスターCにも行ってまいりましたが、その他ヨーロッパのクラブとは、選手が代理人をつけずとも海外クラブへ選手が行くことができるようにやっていこうということで、今年から取り組んでいきたいと思っております。

生え抜き、ユースからの選手の中で、タイトル獲得、ACL出場権は何としても獲得したいと思っております。

《質疑応答》

サポーターA：

強化への質問です。先ほどのお話で育成型ということでしたが、今のところ育てた選手が移籍金なしで選手の移籍していくのが顕著だと思うのですが、それに対して具体的にどう考えているのかを教えてください。

あと、これは答えていただけるかわからないのですが、ズバリこのオフの補強は 100 点満点中何点でしょうか？

竹内社長：

移籍金なしで移籍する選手がいることへの対策ということについてですが、毎年、契約というものは、複数年で契約をするのですが、残り 1 年になると延長の交渉をほとんどすべての選手と行っています。選手によっては、海外志向の選手もいるため、移籍の条件で合わないこともあるというのが現状です。選手の中には、移籍金が 0 ということであれば 1 年延長をするという選手もいます。クラブとして移籍金は 0 なので、移籍に対してのハードルがかからないということになります。サポーターの皆様の力というのもありますが、日ごろから教育して、エスパルスでしっかり何かを残して、移籍するにしてもそういった気持ちを持った選手を育てることが対策の一つかと思います。なかなか移籍を止められない制度になっているのですが、クラブとしても代理人を選別の必要があると思っています。点数については、今の段階でははっきりお答えできないが、今シーズンの計画を組む中でできることはやってきたつもりです。

サポーターB：

昨年の総括もないということで、この場は単なるガス抜きで終わってしまう、サポーターミーティングの位置づけを考えていただきたいです。各部からの報告事項もレジュメでもいいのではと感じました。もう少し意義のあるものにしていただきたいと思います。

竹内社長：

皆様の質問にお答えするだけでなく、こちらで考えていることを皆様に理解していただく場にしたいとお話しましたが、今のご意見のように進め方についても工夫する必要があると感じておりますので、次の開催の際は工夫したいと考えております。

昨年の総括は、昨年のミーティングの議事録は、HP で掲載させていただいておりますが、位置づけや昨年の内容に触れなかったのは、申し訳ないと思っております。

サポーターC：

昨年のミーティングから 1 年がたちましたが、昨年のミーティングでスタジアムの改修の件についても話をさせていただきましたが、やはり屋根のないスタジアムはこれから新しい歴史を作っていく中で厳しいと思います。メインスタンドの改修や、25,000 名のスタジアムに改装するという噂は出ているが、全く情報がありません。

行政についての働きかけについて、もっとチームから情報をいただきたいです。署名の話が昨年も出たが、ミーティング後署名に関しての話も出ていないです。ガンバ大阪はサポーターが募金をしています。エスパルスがアイスタでずっとやっていくのであれば、改修するという情報、またはアイスタでは今後実施が難しいのであれば、新スタジアムの計画というのが具体的にわからないと、きついです。今後エスパルスとしてどうしていくのか、進展があれば教えてほしいです。

竹内社長：

スタジアムについては、静岡市の持ち物です。静岡市に働きかけをするしかありません。現状アイスタの改修と、新スタジアムの建設という 2 案があります。

表には出てないですが、昨年かなり働きかけをしております。静岡市も改装計画は、去年検証を行っています。クラブライセンス制度にもあわせて行うため、大きな改装になり、何十億かかるものになります。エスパルスとしては、新スタジアム建設に向け、いろいろな働きかけをしてきたいと思っております。今シーズンは実際に皆様にご協力いただかなくてはならない部分が出てくると考えています。新スタジアムを検討する組織を今シーズン、立ち上げたいと思っております。スタジアムの立地の候補については、行政と協力をいただけるよう準備を進めております。できれば新スタジアムということで、今シーズンは目に見える形で働きかけを行いきたいと思っております。

エスパルスの希望としては、改装ではなく、新スタジアムを目指したいと思っております。新スタジアムの場所については、行政との関係もあるのでここではお答えできません。

サポーターC：

2002 年のワールドカップ以降近代的なスタジアムがたくさんできましたが、そういったものを見て、豊田スタジアムは本当に素晴らしかったですが、そこまでとは言わなくとも、雨の日でも濡れずに観戦できるようなスタジアムにしてほしいです。そのためにできることがあれば、協力します。

竹内社長：

我々が自分たちで作るわけにはいかないの、行政と協力しながら今後も動いていきたいと思っております。行政の話なので、この場でお答えできないこともありますので、ご了承ください。

サポーターD：

前回と同じ質問になってしまいますが、アウェイサポーターも飲食やグッズの販売という点で営業的には、大切な収入源であるとお聞きしましたが、やはりホーム側のゴール裏にアウェイユニフォームを着た方が来るのは抵抗があります。万が一何かのトラブルが起きたらということを考えています。帰りのバスの周辺についても同じことが言えると思います。先程の「SP3」の中の SAFETY と矛盾するのではないかと思います。

森谷：

ご指摘のアウェイユニフォームを着用しての、ホームエリアへの立ち入りについては、過去にやめさせて欲しいとの要望は伺っております。それについては、数年前にサポーター有志の会とも相談して、バックと西サイドの間に「これより先はアウェイユニフォームを着用しての入場はご遠慮ください。」という看板を掲出はするが、それ以上の規制はしないこととしております。我々クラブの理念としてアウェイチームのファン・サポーターであってもお客様に変わらず、ある程度区別する必要はあっても差別はしません。アウェイサポーターの方々にもイベントへの参加や飲食、グッズを購入していただきたいと思っております。現にアウェイのお客様も好んでエスパルスのグッズを買われるお客様も多々いらっしゃいます。しかしながら、西サイドスタンド 2 階席内への立ち入りについては、大きなトラブルを招く恐れがありますので、警備との連携を密にしながら対応していきます。また、サポータートラブルの防止以外にも、東海地震も懸念されている中、地震等災害への対策、また細かなところでは分煙化への対策を昨年から行っておりますが、これによる火災や受動喫煙の防止策なども SAFETY の取り組みと考えております。

サポーターE：

昨年の 4 月から子供が幼稚園に入園しました。浜松在住ですので、運動会シーズンのキックオフ時間が 13 時ですと、どうしてもキックオフには間に合わなくなってしまいます。お客様の家庭環境に合わせて、キックオフ時間を再考できないでしょうか？

もう 1 点ですが、石毛選手の年明けの練習風景を見たいということで、インターネットで検索をしたところ、マンチェスターC の公式の動画として、連日の練習風景をファン、サポーター向けに配信していました。ぜひエスパルスとしても行っていただきたいと思います。鹿児島のカンパや、サテライトの練習、練習試合も見たいです。そういった取り組みができる可能性があるのか教えていただきたいです。

竹内社長：

動画の配信については、ORANGE-TV 等で、取り組めるのかを広報の方で検討して、技術的なものも含めて可能かどうか検討したいと思います。

試合日程は J リーグで決めますが、キックオフ時間は、夏場のナイターを除くところにつ

いては、TV 放映が重要な要素となっていて、第一優先権をスカパーが持っていて、スカパーの意向が優先されます。また、静岡県民放各局で年間 10 試合放映が可能となっており、その場合、放映権が直接収入となるため、営業活動の一環として、中継の打ち合わせをさせていただいております。そういった 13 時キックオフの試合というのは、中継の関係で TV 局の意向によるものもあります。

様々なイベントを開催する際に運動会、地域のお祭りなど考慮しないといけないということは考えながら行っております。J リーグには事前に日程について、ホーム・アウェイに関して、地域のお祭り等による開催不可能な日程等要望を出しております。県下全ての幼稚園・保育園のイベントの対応というのは難しいですが、そういった他のイベントについても考慮しているということをご理解いただきたいと思います。

サポーター F :

シーズンシートについてお聞きいたします。

継続が厳しいという話がありましたが、シーズンシートと一般のチケットの差があまり感じられません。金額的な面でしたメリットがないかと思います。先行入場などできないのでしょうか？ 昨年も意見として出て、スペース的な問題があるというお答えだったと聞いていますが、その後検討はしていただけているのでしょうか？ スペースの問題でできないというのであれば、ではどのようにすれば実施が可能であるのかというのを考えていただきたいです。

また、開場時間について、基本的には 2 時間半前ですが、3 時間前は非常に早すぎます。県外の人に行くのが大変です。毎試合シート貼りをしているが、13 時キックオフの試合で開場が 3 時間前ですと、移動も短時間で多くなり非常にきついです。そういった意味で、シーズンシートの購入者は一般の人とは、差があると思います。ですが、特に A ゾーンや、自由席のシーズンシートは一般のチケットとほとんど差が感じられません。

先行入場等シーズンシートのメリットは検討していただければと思います。

森谷 :

先行入場については、昨年もご意見いただきました。これについては私共でも毎年のように検討してきており、今シーズンの開幕に向けても検討いたしました。実施が可能であれば、他のクラブも行っていることもあり、実施したいと思っております。昨年、全クラブの調査を行い、全体の約 2/3 は先行入場を行っているということがわかりました。反対に先行入場を行っていなかったクラブの大きな要因としては、やはりハード的な問題が大きな要因となっております。我々の状況も同様です。先行入場を実施する為にはシーズンシートのお客様と、一般チケットのお客様の待機レーンを別々に設けなければなりません。またゲートも分ける必要性があります。スタジアム周辺の状況や入場ゲートの形状、数からそういった運用が非常に困難であります。しかしながら、現状の入場順番待ちのルール

は条件付きではありますが、実質的にはシーズンシート購入者の先行入場という形にはなっております。現行のルールを考えた大きな要因は、近隣への対策です。過去に近隣への違法駐車、迷惑駐車、夜間の騒音が増えたことによって近隣住民にご迷惑をおかけし、警察からの指導もありました。それらの防止に努め、且つ数年前よりも入場待ちへの負担の軽減にも寄与できていると考えております。もちろんこれがベストではないとは思いますが、ボランティアの方々とも協議して、現状の出来るベターな方法であると思っております。これからも皆様のご要望にお応えできるよう、継続して検討していきます。

開場時間については、他のスタジアムと比べても早い方だと思います。基本はキックオフ 2 時間 30 分前で予想入場者数が多い場合は 3 時間前の開場にしています。スタジアムの形状上、待機列の吸い込みに時間を要し、安全にお席に着いていただく為に早くしています。そういった事情をご理解いただければ幸いです。

サポーターF：

他のスタジアムでは 2 時間前に開場というのが多いですが、それに関して不便と思ったことはありません。また、2 時間前に開場ということであれば、行く人たちはわかっている中で、その時間目指してスタジアムに来ると思います。キックオフに間に合わないということはないと思います。キックオフ 3 時間前というのは非常にきついです。

森谷：

開場を早めれば早めるだけ、運営コストも嵩みます。我々としてもできれば遅い開場時間にしたいのはやまやまであり、昨年は 3 時間前開場の試合数は多少減らしております。しかし待機列が伸びてスタジアム周辺エリアに支障をきたして開場を若干早めたケースもありました。お客様のご要望を考慮しながら、安全な運営を行って参ります。

サポーターG：

プレシーズンマッチの前日、開幕前の多忙な時期にこのような場を作っていただき、ありがとうございます。

先程お話がありましたが、2 年連続で観客動員数が減ってきています。

一般民間企業も苦戦していますが、先行きの見えないところを歩んできています。

エスパルスも厳しい環境の中で、苦戦しているのではないかと感じております。ハード面であるスタジアムという部分もひとつありますが、我々が思うには、魅力あるクラブであって、魅せるようなチームという今までと違うところを築きあげていかなければならないのではないかと考えております。

よくゴトビ監督が、サポーターとスタッフと球団が三位一体ということをよく言われますが、絵に描いた餅のようにしかサポーターには見えません。本当にサポーターが力になれることもあると思います。球団側からサポーターに、もっと本音で話し合ってもらいた

と思います。この会場に 50 名足らずしか本日も来てくれていません。本当に開幕して、期待していれば、この会場に入れないくらい集まっているはずです。こんなものだというサポーターの冷めたような気持ちが、観客動員数の減少につながっていると思います。いまの状況は何が原因で、観客動員数の減少になっているのかと考えていますか？またその対策をお聞きしたいです。

その中でわれわれサポーターは何ができるのか考えたいと思っています。我々も厳しいことを言うことがありますが、球団があつてのサポーターです。嫌いで言っているのではありません。エスパルスが好きで愛してやまない人が大勢だと思います。アウェイも行っても、ホームも行っています。先ほど行っていたが、ガス抜きになってしまうのではもったいないです。本音でぶつけ合いたいです。

サポーターは、エスパルスあつてのサポーターだと思っています。エスパルスもサポーターあつてのものだと思っていただければありがたいと思っています。

竹内社長：

2010 年には平均で 18,000 名の方が来場していました。そこから 2012 年は 15,000 名になっています。観客動員数が減った要因としては、選手個人を応援していたお客様が 3,000 名の方々の中に多かったと考えられます。選手の入替え、チームの対応の仕方に NO!を出された人がいたのではとっております。昨年の年末に初めて、監督が皆さんの質問に答える場を設けました。その時に、選手を移籍させたことに関して、いろいろと説明をしました。詳しくは今度監督が本を出すので、そちらを読んでください。

選手を応援される方がいらっしゃるというのは十分に理解しておりますが、皆様にお願いしたいのは、選手の入替えはありますが、エスパルスというチームを一番に考えて応援してもらうことで、そういったチームになるよう努めていきたいとっております。

サポーターG：

昨年にゴトビ監督とお話しさせていただいた際に、監督曰く、優勝というのはお金で買うのか、育成して取るのかという話が出たかと思います。先ほどの原部長の話の中にも、育成型クラブという話がありました。昨年優勝した、広島が育成型かと思います。

育成した選手が、清水エスパルスというクラブに対して、選手が本当に魅力のあるクラブと感じてもらえるようなクラブであってほしいと願います。

先ほど、原部長から選手養成工場という話が出ましたが、三保で選手が育って、いい選手になって、よそで活躍されてしまうようでは何も意味がないと思います。同じ年棒、少しくらい他より安い年棒であれば、清水エスパルスでプレーしたいと思ってもらえるような、魅力あるクラブになってもらえるよう願います。

竹内社長：

育成型のお話もありますが、去年からクラブライセンス制度が適用され、40 チームある J リーグの中で厳しいクラブもあります。経済状況を考えると、スポンサー収入が今の倍になることはないが、その中で今年 1 月の決算については、赤字を出しませんでした。3 期連続で赤字だとライセンスの剥奪というものがあります。同じく債務超過のクラブもライセンスを剥奪されます。おそらく 10 チームほどが現状、債務超過となっています。そういったさまざまな状況を見ると、選手を自ら育成していかなければならないと思っております。魅力ある試合を見せるためには、優秀な選手と優秀な監督を、自ら作っていかなければならないと考えております。J リーグすべてのチームでそのような傾向にあります。契約延長をクラブ側が望んでいるのに、国内のチームに移籍してしまうというのは極力防いでいかなければならないと思います。海外への移籍というものもあります。ヨーロッパのチームより、エスパルスに在籍することに魅力があると感じてもらえるようにならなければならないと思います。ドイツにも多くの選手が行っているが、J リーグ全体として考えなくては選手が海外にどんどん移籍するという問題は解決しないと思います。ドイツのブンデスリーガーの環境がよく、財政もうまくいっていますが、その他のリーグでは賃金未払いも発生していて決して環境がいいわけではありません。格差があるというリーグもあります。そういったリーグに行くより、J リーグの方がいいと思ってもらえるようにしていかなければいけないと考えています。

サポーターH：

先日、鹿児島キャンプに行きましたが、キャンプ見学の方や、セレモニーにも観客が少なかった感じがしました。有名な選手が抜けたことでこういった状況は予想されたことかと思えます。チケットやユニフォーム販売は厳しいと思いますが、営業面でこういった対策を行われているのかお聞きしたいです。

森田：

現状、代表選手がいない中、ここ数年、選手の大半が入れ替わり、顔もわからない、背番号もわからないというお客さまも、多くいらっしゃるかと思います。クラブとしては、選手を覚えてもらい、そして応援してもらうために、選手の露出を増やし、皆様とふれあう中で、地道なファン作り活動を続けていきたいと思っております。また、営業活動につきましては、引続き地道な営業活動の継続に尽きると思います。地域の皆様に愛されて、スポンサー様に愛されるようになるために、もっと接点を増やし、工夫していかなければならないと思っております。そのためにも、皆様にも引続き力強い応援をいただければと思います。

サポーターH：

代表という話がありましたが、鹿児島の地元の方に「八反田選手以外に有名な選手はいま

すか？」と聞かれた際に、「これから有名になる選手はたくさんいます。」とお答えしましたが、やはり日本代表の選手がいてこそだと思いますので、代表にこだわってほしいというのは個人的に思います。

竹内社長：

代表の選手がいれば、全国に名前が出るので、先ほどの鹿児島キャンプでも話題になります。現時点では、今所属する若い選手を日本代表にしたいと考えています。今代表にいる選手の獲得は考えていません。今いる選手を代表に選ばれるような選手に育てるということを、重きを置いて考えています。

営業的には1, 2年厳しいかもしれませんが、ここは何としてでも乗り切らなければならないと考えています。

サポーターI：

個人的な感想ですが、去年の終盤は試合がつまらなかったです。試合に行くのが、苦痛でたまらなく、20年応援してきたが、こういったことは初めてでした。シーズンシートの継続もかなり悩みましたが、そういったことがシーズンシートの未継続という形で出ているのではないかと思います。

ゴトビ監督は、いい監督だと思いますし、ゴトビ監督でなければこれまで残留できなかったと思います。昨年のように10試合勝ちがなければ、普通は、監督を切るなり対応すると思います。

2012シーズンの始まりが1シーズン戦ったことがない選手が多かったと思います。そして2013シーズンも若い選手が多くなっています。若い選手だからという言い訳はもう聞きたくないです。今年はやってくれると信じているが、残留争いになった時に、覚悟というものはあるのかというのが疑問に思っています。

竹内社長：

シーズン中の覚悟ということですが、もちろんプロのチームですから、残留争いになれば、当然手を打つことを考えています。監督自身が一番強く感じていると思います。私も社長として常に考えております。

昨年も国立で負けてから、天皇杯で敗退するまで1回も勝っておりません。プレシーズンマッチで先日の磐田に勝利したのが久しぶりの勝利でした。

今の状況で暗い気持ちになるということはよくわかります。我々も会社の中で非常に重たい空気でした。

昨年の8月上旬の試合から若手に切り替え、国立に行くまでは非常に良かったと思います。しかし、その後立て直しができませんでした。1年通して戦ってはいませんが、そういったことを経験した選手が、今年を中心となっています。今年は、その選手たちがさらにレベ

ルアップして、昨年のようなことがないよう、活躍してくれると思います。監督も練習の中で、その手ごたえを感じていると思いますので、また、これからシーズンが開幕しますので、そういった点を見ていただきたいと思います。

サポーターJ：

シーズンシートについての話ですが、ユニフォームをセットにして販売して、割引購入できるようにしていただきたいと思います。安くすることで、購入される方も増え、クラブの財源も増えるのではないかと思います。

球団職員のサポーターに対する対応について、ドリームハウスでナビスコカップ決勝のチケットを購入しましたが、非常に対応が悪く不愉快な思いをしました。また、年末の三保感謝デーで選手との撮影会に並んでいたサポーターに対しての対応も勝手だと感じました。スタッフの方々の教育をしっかり行っていただきたいと思います。

竹内社長

我々球団職員は、社員、ショップ等ではアルバイトのスタッフもあり、チームの運営を行っております。今お話いただいたことは事実だと思うので、これについてはしっかり教育していきます。そういったことを強化していくしかないと思います。すぐにでも手にかけて行っていきたいと思います。年末に行われた三保感謝デーでのできごとですが、当日練習後ということもあり、選手の体調面も考慮していたのだとは思いますが、スタッフの態度や運営の仕方ということは再考していかなければならないと思います。

シーズンシートとユニフォームのセットについてですが、できるだけ安く提供できればいいと思いますが、8年ほど前にシーズンシートを5割引で販売したことがあります。その時にはシーズンシートでの販売が6,000席を超えました。2012シーズンが5,200席でしたので、約1,000席多かったのですが、チケット収入は、1,000席増えても、1億円以上ダウンしてしまいました。

エスパルスのチケットはJリーグの中でも高い方だと思います。しかし、クラブの財政状況を考えると値下げをするのは厳しいです。安くすることで、席数は増えますが、クラブ運営としては厳しくなってしまう。

サポーターK：

自分の働いている会社にはポスターが送られてきました。ありがとうございます。

しかし、今年のポスターに選手が誰も写っていませんでした。顔になる選手がいなくなってしまったのかなと感じています。普段スタジアムに来ない人たちにとってはそういった選手がいらないというのは大きいのかなと思っています。

昨年の中盤戦に写っていた選手もシーズン途中で半分以上いなくなっています。選手と監督の意見が合わない等と噂を聞いています。意見が合わないと言われ、移籍した選手は生

え抜きの選手だったので、サポーターとしてはそういった選手がいなくなったのはショックでした。選手と監督間で話が合わなくなった時に、クラブの人間が、間に入って対応していたのでしょうか？

顔になった選手が移籍して、穴を埋めた選手が出てくるのはいいのですが、その穴を埋めた選手もまたいなくなって、いつまでもヤングエスパルスでいいのでしょうか？顔になる選手が出てきて、すぐ移籍をして、また若くなつての繰り返しのようになりますが、サポーターとしては、育成型のクラブとはいえ優勝してほしいです。

今後のビジョンについてうかがいたいと思います。

竹内社長：

監督と選手の意見が合わない時は、人間ですからそういったことももちろんありますし、社長の私も強化部長の原部長も話をしています。監督が悪い、選手が悪いということではなく、選手に不満があるのであれば選手の立場になって話を聞いて、一番いい方法を見つけるということをしております。

昨年からいろいろな選手が移籍しましたが、ひとつひとつ話したら、何時間あっても足りないですが、最終的にどの移籍についても、結果間違いだったと思っております。チームというものもありますが、選手個人の考え方というものを尊重したうえで、移籍を行いました。

非常に若いメンバーが加入し、非常に優秀な素質がある選手が多いです。育成型ということでお話をしましたが、今年もキャッチフレーズにあるとおり、タイトルをとって、ACLを目指したいというのがチームの目標です。監督も今のチームで、それを目指せると思っています。後は皆様に結果を示すしかありません。代表の選手を獲得するということは考えておりません。去年の半ばから、チームとしてやっていこうと話をしております。このチームでタイトル獲得も不可能だとは思っております。

サポーターL：

チームの中のことですが、選手と監督との問題について、選手が若いがゆえに、社会的常識が選手に備わっているか疑問なところもあります。普通の会社であれば、上司に従って自分の結果を出すことが求められるというのが普通だと思います。

メディアの方からもいろんな噂を聞いたりしています。鹿児島キャンプで先日見た時は、今年は大丈夫だと感じました。選手たちも社会的常識を持って活躍してもらいたいと思います。そういったことにも気をつけて、育成型のクラブを目指してもらいたいと思います。

東日本大震災のプルちゃん募金が今年は実施の予定がないようですが、今年も行っていきたいと思います。やることに意義があると思います。ぜひご検討をお願いします。

竹内社長：

東日本大震災の復興支援については、Jリーグとしても今年も継続して行っていくことをキックオフカンファレンスでも話がありました。

エスパルスとしては、これまで山田町の子供たちを招待する等の活動をしてきました。募金もひとつの活動ですが、赤十字でも何千億円集まったが、使途がよくわからないということもあります。お金集めの以外の活動ができればと思っています。仙台に試合に行った際に、山田町に訪問したり、ホームの試合に招待したり、支援の方法はいろいろあると思いますので、検討していきたいと思っています。支援ということについては継続して行っていきたいと思っています。

監督との問題はいろいろあります。サッカーは 11 人しかピッチに立てません。今年は 33 人の選手がいますが、22 人の選手はピッチに立てません。監督に評価されない選手は、もちろん前向きになれないこともあります。その都度アドバイスしております。

監督は、イランからアメリカに移住しいろんな苦勞をしてきてプロとしてやってきています。日本人の感覚では理解できない言葉もあると思います。ただ、この監督は変な思惑があるわけではなく、純粋に思ったことを言うので、呼ばれて何か言われたら、監督に対して反論して、机を叩いて部屋を出るくらい強い気持ちを持ってぶつかって、この監督を乗り越えないと優勝できるチームにならないという話を選手たちにはしました。何人くらいの選手が監督を乗り越えられるかというのが、今年の成績に出てくると思っています。ゴトビ監督は、負けて直接選手に厳しい言葉も発したりしていますが、純粋にエスパルスを優勝させたいと思っていることは間違いありません。

《まとめ》

有志の会顧問（相談役） 納谷様：

皆さんの意見を聞いて、辛口で締めさせてもらいたいと思います。

気が付いたら、33 人のうち半分の選手が新しくなって、若者のチームになりました。だから、育成型のチームですというのは後付けな気がします。トップのチームが育成型では困ります。育成というのは、下部組織から始まるものです。若い選手たちを育てて日本代表にするという気持ちはわかりますが、そんなに悠長なことを言っていられるような展開ではなくなっていると感じます。社長には十分考えていただきたいです。

ゴトビ監督の話がいろいろ出ましたが、今年は 3 年目で彼自身とても手応えを感じていて、今年の結果というのは、彼自身にとっても非常に大切な年になります。この手腕は、期待しており、しっかり見ていきたいと思っています。

応援団と、選手、クラブが三位一体になっていかないと勝てないと思います。勝っても負けても、価値観を共有していかなければならないと思います。そうでなければ、物を投げたり、バスを止めたりということになりかねません。選手は 90 分ピッチでプレーします。我々応援団は試合が始まるずっと前からスタジアムにいて、選手のために選手の 2 倍 3 倍

も勝負しています。クラブは、サポーターのその気持ちをもっと選手に植え付けてもらいたいです。

勝つ工夫、負けない工夫を監督と一緒に考えてもらい、選手に必死に頑張ってもらいたいというのがサポーターの気持ちです。本当は負けるようなチームなんていないという気持ちでサポーターはいるはずです。我々の思いというものを是非叶えてください。

《閉会の挨拶》

森田：

いただきましたご意見につきましては、真摯に受け止めて、今後の業務執行に活かしていきたいと思っております。

2年連続観客動員減という状況の中、今シーズンがスタートいたします。そういった状況の中で、社員の力で『クラブ力』を高めていかなければならないと思います。ここにいる各部室長が、広報力、ホームタウン力、チーム力、運営力、営業力等、そして経営力を高めることが、『クラブ力』UPに繋がります。そして、皆様に愛されるクラブ作りをして参りたいと思っております。また、先程もっとクラブに協力したいとのご意見を頂戴いたしましたので、今後とも是非、お願いさせていただきます。

早速、明日、プレシーズンマッチ新潟戦がございますが、1年間力強い応援をいただきたく、最後の閉会の言葉とさせていただきます。1年間、どうかよろしく願いいたします。

<終了>