

2015 サポーターミーティング議事録

■開催日時

2015年2月28日(土) 18:30~20:00

■会場

清水マリンビル

■清水エスパルス出席者

代表取締役社長 左伴 繁雄

専務取締役 竹内 康人

サッカー普及本部長 片岡 裕喜

営業本部長 森田 芳弘

強化部長 原 靖

広報室長 森谷 理

営業企画部長 深沢 陽介

営業企画部推進役 林 政彦

ホームタウン推進室長 杉田 壮

営業企画部運営チームリーダー 村越 剛

営業企画部運営チーム 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 成岡正雄氏

サポーター61名

《開会挨拶》

司会 成岡氏:

有志の会の成岡と申します。皆様方におかれましては、必勝祈願、出陣式そしてこの会と、引き続き参加いただいている方もいらっしゃるようです。誠にありがとうございます。

また、クラブ側にも今回もこのような会場をご用意いただき、ファン・サポーターを代表して厚く御礼申し上げます。どうもありがとうございます。

村越:

エスパルス運営担当の村越です。必勝祈願等で多数の皆さんに応援いただき、誠にありがとうございます。本日は90分間のミーティングとなりますので、よろしく願いいたします。

《エスパルス各担当より挨拶》

ホームタウン推進室長 杉田：

昨年6月ホームタウン推進室を預らせていただいております、杉田と申します。今日は、よろしく願いいたします。

営業企画部推進役 林：

営業企画部推進役の林と申します。主にシーズンシート、チケットを担当しております。よろしく願いいたします。

営業企画部部长 深沢：

営業企画部を担当しております、深澤と申します。よろしく願いいたします。営業企画部は、スポンサー営業、チケット販売、グッズ販売を中心とした管理部門です。3月8日ホームの開幕戦、選手達を後押しすべく、満員のスタジアムを作っていきたいと思っておりますので、引き続きのご協力をよろしく願いいたします。

営業本部長 森田：

営業本部の森田でございます。今年1年よろしく願いいたします。

サッカー普及本部長 片岡：

サッカー普及本部の片岡と申します。エスパルスサッカースクールのスクール事業、エスパルスドリームフィールドのフットサル事業、青少年の健全育成・サッカーの普及・指導者の育成をメインとしたアカデミー事業の3つの事業を担当しています。本日はよろしく願いいたします。

強化部長 原：

強化担当をしております原と申します。今年は、昨年のようなことがないように引き締めて頑張ります。よろしく願いいたします。

広報室長 森谷：

昨年途中まで長らく運営を担当しておりましたが、ワールドカップ中断期間から広報を担当しております森谷と申します。様々な媒体を通して日々情報を発信しておりますが、誤字脱字等でご指摘をいただくこともあり、申し訳ありません。引き続きチェック機能を一層高めていきながら、選手やチームそしてクラブの魅力をこれまで以上にお伝えしていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

運営チームリーダー 村越：

運営担当の村越です。今年1年、快適なスタジアム運営ができますように、皆様のご協力をよろしく願いいたします。

専務取締役 竹内：

引き続き皆様と一緒に頑張りたいと思います。事業、営業を中心に、左伴社長と頑張ってもらいますので、よろしくお願いいたします。

代表取締役社長 左伴：

左伴です。日産自動車時代に、エンジニアをやっていたこともあり、富士のジャトコさんにはよく来ておりましたが、清水の地に移籍してきて、サッカービジネスとしては初めてであり、皆さんとは初めてなので、少し長めにお話をさせていただきます。

昭和 30 年生まれの今年、年男の 60 歳になります。

日産自動車には 2001 年まで勤めておりました。今の私の経営の考え方に繋がる原体験がありますので、日産自動車に勤めていた時代のことを少しお話させていただきます。

私は、日産自動車の中で主流というよりも生産工場やサプライヤーさんの現場畑におりました。その中で、今の仕事の仕方、経営の方針に強烈に影響を与えている、「成功は多くの犠牲の上に成り立っている」ということを肌身で味わってきました。日産自動車が 1997 年頃から経営が厳しくなり、労働条件が悪化していく中で、いくつか工場を閉鎖しました。当時、私は管理職であり、座間工場を閉じました。現場畑だったので、労働組合と一緒にあって、約 2,800 人の現場の方々を一人も解雇せず、配転をしてもらいました。私が最初に配属された村山工場も閉鎖しました。そこでも全員配転していただきました。同じように 100%子会社のサプライヤーさんも切り離しました。2001 年以降業績の V 字回復も見たのですが、5,000 人以上の方々の工場を閉じたり、サプライヤーさんを切り離したりしてきました。そうしたこともあって、経営が回復しても素直に喜べなかった思いは、今でもずっと残っています。

横浜 F・マリノスに 2001 年に行った年は、昨年のエスパルスと同じ状況で、最終戦で残留を決めました。その後、年間 2 位ですとか優勝も何回か経験しましたが、メディアの方々には「優勝してもあまり笑わない社長」と言われていました。やはり同じように、成功するために切らなければならない選手、監督もいたし、0 円提示を 100 人以上に出してきました。そういう選手や監督さんたちのことを思いますと、結果を出しても素直に笑うことができないという経験をしています。素直に笑えないからこそ、残された選手、監督、フロントの人間が、言い方は悪いですが、殺気立って仕事をしていかなければならないと思っています。優勝は良いことなのですが、皆さんと同じように、その殺気、熱気がフロント、現場にあったのかということにこだわります。このクラブを愛してやまなかったが、断腸の思いで去ることになった人たちの上に、結果が成り立っているのだなという気持ちでいます。したがって、そのプロセスの中で殺気や気迫というところにこだわるようになりました。

エスパルスでは、チーム編成の最後の部分に携わりましたが、私の進退と引き換えに予算を頂いてきたり、もう少し稼ぐ集団になるための組織替えをしています。恐らくフロントの中には、「何でこんなことやるのだろう」と思う人も出てくるかと思っています。フロントの職員たちには、1 年間結果が出るまで、まずは私についてきて欲しいとお願いしています。

もう一つのサッカーでの原体験は、1980 年代にイギリスへ赴任していた時のプレミアではなく、その 1 つ下のディビジョン 1 や 2 というカテゴリーのクラブとの関わりです。J リーグ発足当時の華やかな雰囲気は一切無く、朝起きてから寝るまでサッカーがいたるところにあるような生活

を、普通におじいちゃんや子供がしているその空気感が、「サッカーは他の競技とは違う」としみじみ感じていました。

F・マリノスの社長当時、色々なクラブと対戦しましたが、唯一その体験を思い出させたのが清水でした。アウェイで日本平に来た時のことは今でもまだ覚えています。車でインターを降りて、日本平に行くのですが、フラッグがズラッと出ていました。それだけでは他と変わらないのですが、後泊して街を歩いていると至るところで、サッカーの話題があり、Jリーグができる遥か以前よりサッカーが馴染んでいる街だという印象を持ちました。

そこのクラブで代表をして、そのクラブが成功するという事は、日本のJリーグのクラブというよりも、世界のクラブのグローバルスタンダードと言えるのではないかと、当時から感じていました。エスパルスの社長をやるということは、重い責任を背負うことになるかとひしひしと感じています。

2001年にF・マリノスで、最終戦で残留を決めた後に記者さんやスポンサーさんから「良かったね」と言われました。すると、だんだん腹が立ってきて、勝負を生業としている中、「残留して良かったね」というのは情けをかけられたと思いました。舐められたというその気持ちが一過性で終わることなく、翌年火の玉のように選手・フロントが一丸となって戦い続けました。強化費が1年で3億円減らされて、若い選手ばかりで残留したような状態でしたが、翌年からはお金が無いなら稼ぐような経営をしていきました。この業界は、先行投資で労務費が決まってしまうので、売り上げが届かない時は、代表が責任を取れば良いと考えています。まずは労務費を決めて必要な原資を確保して、そこに向けて売り上げを作っていきたいというスタンスは今でも続いています。

今回も、2002年の時にF・マリノスでやったのと同じように、今年の強化費は昨年よりも億を超える増額をして、強化担当には戦力を揃えるようにと指示をして、チーム編成を行っています。他の強豪クラブと比べて必ずしも潤沢とは言えませんが、現在、営業が売上を過去最高値まで増やす計算をして、その増加分全てを強化費に充てようという予算を組んでいます。正直言いますと、今の状況では予算ベースでも赤字からの出発になります。それでも、一度強化費は絞ってしまうと、途中で補強が必要になったりして、チーム編成に影響が出るので、しっかり確保した上で、営業でお金を稼いでいこうと考えています。昨年と比べて3億円の増収を自力で作ろうという、過去のエスパルスからすると相当に高い売上計画を立てました。

昨年の赤字については、「白いキャンバスに絵を描いてもらいましょう」と大株主様のご厚意を戴き、赤字を消してもらいました。3期連続赤字ということはありませんので、今期は強気のプランを立てさせてもらいました。今年結果を出さなければ、私がここに来た意味、私のこれまでの経験というものは無になってしまいます。退路を断ち、強い気持ちでオペレーションをしていきます。

今年一番大事なことは2つあると常々言っております。

1つは「売り上げをどうやって作っていくのかということに貪欲になれ」ということです。私は、親会社があって、経営的に守られているクラブで優勝してきました。それは自力で稼いだお金ではありませんし、また、いろいろな犠牲の中で成り立っていたので、心底嬉しいわけではありませんでした。親会社から自分達で稼いだわけではないお金をいただいて、良い選手、良い監督がいる中で、「これが本当の完全優勝か」という思いでいました。

一方、湘南では昇格を争う中で、資金ショートをして、地べたに頭をすり付けてお金を借りに行くような経験もしてきました。選手や監督は、フロントが何をやっているのかうすうす分かっていたと思います。男を下げてまで売上を取ってきている時に、選手達も半端な仕事はできないと思っていたと思います。

これらに共通しているのは、フロントが現場に何を伝えられるかということです。一番伝えられるのは、熱です。殺気と言ってもいいと思います。湘南の選手は、試合後に多くの選手が倒れ込みます。おそらくエスパルスの労務費の半分以下の選手たちが、熱によって、そこまでの状態になります。足元、筋肉や心臓は鍛えることができますが、胃腸はなかなか鍛えられないため、限界を超えてプレーした後、吐いてしまうこともあります。そんな試合も観てきました。F・マリノスでも、同じような経験をして、結果が出た。今、フロントが熱で売りを作り、大榎監督には強化費で大きな苦勞はかけない計画を作りました。去年の最終戦の後に、大榎は相手監督に、「良かったね」と言われて、悔しさを感じたそうです。勝負をしている人間は情けを駆けられるのが一番嫌いなのです。その気概があり、このクラブに長く身を置き、一時は給料を返上してまでこのクラブを何とかしたいと言った男が感じた屈辱、私が過去に感じた以上のその熱を、選手達にどう伝えていくのが大事です。戦術、起用法だけではありません。かつてF・マリノスの岡田監督は「気迫の前には、戦術なんて屁のツッパリにもならない。いってこい！」と選手達に伝えてピッチに送り出しました。

その熱をどういう風にこの1年維持していくのが大事です。これまで20数年、熱を持ってお客様と対面して営業してきましたが、これからも毎日毎日繰り返していくことが大事だろうと思います。現場も同じです。選手はベストの試合をやり、ベストの練習をし、ベストの休養をするという3つを高い次元でやることしかできません。我慢もたくさん必要ですが、その時に支えになるのは、熱だったり、反骨心だったり、試合の時は殺気だったりするのです。私は精神論を言っているのではなく、実際にそういったことを過去に経験してきたので、その経験をどうエスパルスで伝えていくかということ徹底的にこだわっていきたいと思っています。それが皆さん方に望まれていることだと信じて、ある時には鬼になるつもりでやりたいと思います。

私には信念があります。結果を出すためには、多くの犠牲があるという思いの中で、時には地元の方々から恨まれるようなことがあるかもしれません。私は勝利以外の為に時間を使うことを見逃しません。走りきることをやめた選手を見逃しません。前への意識を忘れた選手を見逃しません。上手いだけではなくて、相手から恐れられる仕事をいつも心がけることを怠った選手も監督も見逃しません。これらのことがどうやって達成させていくのかということにこだわりたいと思います。そこをご支持いただき、代表にさせていただいたのだと思っています。ですので、この軸をブラさずにやっていきますが、皆さん方にもこの1年、私はこういう者だと思ってお付き合いいただければと思います。

大変申し訳ありませんが、これから営業のため、途中で退席させていただきます。皆様に一つだけお詫びしなければならないことがありまして、それはユニフォームスポンサーの中で、パンツにスポンサーが付かない状態で開幕となってしまいます。これは他の商材と違って、クラブの意地として全部付けて送り出すのがフロントの責務だとずっと思っています。

《質疑応答》

サポーターA：

いつもメインスタンドS席で観戦しております。左伴社長にご質問です。

最初に、エスパルスのクラブハウス、事務所に入った時のフロントの空気感の率直な感想と、記者会見の中で強化費を15~17億にしたいとおっしゃられたかと思いますが、長いスパンで見た時にJリーグの流れのなかで、ビッグクラブになるため10年後20年後のエスパルスのあるべき姿はどうお考えですか？

左伴：

最初にクラブハウスに来た時の第一印象は、正直言ってこんなすごいインフラでやっているのかと驚きました。三保の練習場とか普及のグラウンドにはマリノスタウン並みに看板が出ていることにびっくりしたのを覚えています。ビッグクラブという定義は難しいと思っています。私は日本にはまだないと思います。イギリスのビッグクラブには全然届いていない。ただ、ここは一級の設備で、チームの施設も、ちゃんとしたメディカルルームやトレーニングルーム、会議室にリラクゼーションルーム、監督室とすべてが整っています。普及はしっかりとした施設が各所にあり、こんなインフラでやっているとは思っていませんでしたので、驚きました。

事務所内の雰囲気は、フロアが広く、整然としており、組織もしっかり別れていて、ある意味歴史がある、積み上げがあるクラブだと感じました。いくつかのクラブを見てきましたが、職員のマナーが圧倒的に優れていると感じました。職員の仕事に対する姿勢が直球で、裏表がないと感じています。すごく仕事がやりやすいし、理路整然としています。その印象は今も変わらず、ずっと腑に落としてくれる社員が多いのですごく可能性を感じています。

年商規模についてですが、私のやり方は弱いところを補完してトータルでバランスを上げていくのではなく、強み、チャンスを深堀して成功につなげていくというやり方です。そうすれば、当事者のモチベーションが高くなるという経験をしています。

エスパルスは、年商が30億円ほどでJ1平均くらいです。強化費、労務費率が大体4割くらいで、他のJ1クラブの平均よりも若干低いのですが、それは地域貢献に使っていて、静岡県というサッカー処にあるがゆえに、投資として必要なものだと認めるべきと私は思います。逆に他のJリーグのクラブのように、売り上げの半分をトップの人件費に使っているようではダメだと思っています。そうなると、トータルの年商をどこに持っていくのかということになりますが、一つの基準が年商33億円というところあります。強化費13億円が今のJ1強化費の平均です。使い方を間違えなければ、残留争いをする金額ではありません。今年のバジェットで3億円積むと言ったのは、その辺りがベンチマークだろうということです。次のステップは、過去10年のJリーグのベスト3のクラブの強化費は平均17億円ほど使っていると開示情報から出ています。2012年の仙台さんはそれよりも低かったですが、執念と殺気によって数億円分上乗せされたということで、例外になります。1億円近くの外国人選手数人と、1億円前後の日本代表クラスを数人抱え、中堅どころで常にスタメンで他クラブに移籍されないように年棒付けをしなければいけない選手が5,6人いて、さらに将来クラブを背負って立つ先行投資をしなければいけない選手が10人くらいいると考えると、やはり17億円くらいになります。

エスパルスの場合は代表選手がいないので、その分を引くと15億円が一つの基準になります。

そうすると 37 億円から 40 億円という売り上げが必要な規模となります。その方策ということに関しては、スタジアムを満員にするというのは大事なことだと感じています。先ほどの年商 35 億円、37 億円を目指す上で 5 億円 7 億円を積み上げていくときに、現行の入場料収入だけでは届きません。ただ、クラブの人間が身を切って数字を作ってきたゾーンに私は一番チャンスがあると考えています。それは、スポンサー収入のところ。今、12 億円で 200 社というのがエスパルスの状況です。1 社当たり単価 600 万円で、これは日本のクラブの中でトップクラスです。既存スポンサーさんのご支援の厚さは日本一だと思います。既存のスポンサー法人は熱心に応援していただいていると思います。逆に 200 社というのは、日本のクラブの中では圧倒的に少ないので、500 社~700 社に増やすことが必要だと思います。これはフロントの人間が頑張らなかったわけではありません。構造的な問題があり、これまでは高額な商材ばかりになっていて、小口の商材が少なかったの、それを今作って、外商ができるように立て直しをして細かな数を積み上げていく方法を取りたいと思っています。そして、竹内さんと私の 2 トップで営業を行うのですが、組織を変更して営業マンの数を増やさなければならないと感じています。ただ、社内できなり、営業を担当するのも大変なので、その分売りやすい商品でローラーセールスをしていきます。戦力的にも、商材的にも整えていき、仮に 300 社増えて単価 80 万円ですと 2 億 4,000 万円売り上げ増になります。

それから今、自分達はどれくらいのポジションにあるのかというのを、営業についてもやっていきます。フロントについても、数字を出して見ていきます。時には、細かな後援会員の数や、ダイドーさんの自販機をどれくらい導入しているかということも、見える化して、目標を決めて、売りのマインドを強めていきたいと思っています。

それだけでは目標には届きません。もう一つは多角化が必要だと感じています。J リーグのビッグクラブの意味が分かりませんが、私の考えるビッグクラブというのは、株式会社として、地域の方々の生活にエスパルスが深く関わり合いを持つことで、年商を上げていくような総合型の会社というのが、最終的には純粋な民間法人として認められる大きなクラブ、会社になると感じています。ですから、スポンサー、チケット、グッズ、権利金、イベント収入やスクール収入以外にも、地域の皆様がお使いになっている生活の商材を、エスパルスが取り扱っていくことによって、その利益をエスパルスに少しずつ還元していく事業というのが必要と考えています。

湘南でも電気をやりましたが、電力会社は皆様方が生活に必要としている、そういったものを商材としています。そういったものを取り扱う事業が、もっと売り上げを伸ばす突破口になると思っています。お客様にしてみれば、どうせ支払う電力だからということで、ご利用していただいた結果、年商アップに繋がってきています。自由化の恩恵を使って、少し電気代を安くした分、強化費として湘南にお金を入れるというビジネスモデルになりますが、こういったモデルは他にもいっぱいあります。

これをやらないと 40 億円という数字が見えてきません。40 億円という数字が見えてこない強化費 16 億円、17 億円というのは見えてきません。その時は、皆さんに損はさせませんので、多角化にぜひ協力していただきたいと思っています。地域の皆さんの生活に入り込んだブランドで年商をしっかりと上げていくのが、私の思うビッグクラブの最低限の条件と考えています。

サポーターB :

新スタジアムの件、噂が出ておりますが、左伴社長はどのような考えがあるのでしょうか？
また、2年前の磐田戦の際に、入場禁止になった方々がありますが、その人たちの今後の対応についてお聞かせください。

左伴 :

スタジアムの話は、私はまだ関与してない段階です。ただ、色々なクラブでスタジアムの老朽化という問題があり、行政の方とお話しをされると言われることがあります。「血税を使っているのに、市民の皆さんの賛同を納得いく形で得られるためには、サッカー場が遠いとか不便とかという以外の理由を少し足していただけませんか」ということを各地で言われます。最近では新しいスタジアムに、サッカーやイベントだけでなく、それ以外の付加価値を付けることに腐心されています。本音は専用スタジアムで、ここでサッカーをやりたいという方は沢山いらっしゃいますが、それだけで税金を使うのは大変難しい状況です。一番多い対策は広域防災拠点とすることで、先の大震災を受けて、大きなエリアで何万人もの方が何週間も生活できるようなインフラを整えて、電気やガスが自足できるというスタジアムを作っていくというプランが現実的な議論としてされています。

今後、行政の方と話していきたいと思っています。

竹内 :

少し補足します。皆さんご存知のように、2015年度からの静岡市第3次総合計画というものが既に発表となっています。現状、エスパルスとしては静岡市長あてに昨年、要望書を出させていただきましたが、具体的な候補地は出しておりません。世間では、東静岡が候補ということで上がってはおりますが、現時点ではエスパルスからは東静岡に新しいスタジアムという正式な要望は出す予定はありません。第3次総合計画の中で、東静岡駅のエリアは、「文化・スポーツの殿堂の整備」ということで表記をされておりますが、検討の段階で、我々の要望とする新しいスタジアムが東静岡限らず、現時点ではいろんな方に必要性をご説明させていただき、応援団になっていただきたいという状況です。具体的に動きがありましたら、クラブの方からサポーターの皆さんにも応援をお願いする時期が来るかと思えます。

また、2年前の磐田戦でのサポーターの入場禁止の件については、何人か無期限の入場禁止となっている対象者がおりますが、個人の話なのでこの場で具体的な話をするのは適当ではありません。ただ、現状において変わることはありません。

サポーターC :

今スタジアムのお話が出ましたが、まずIAIスタジアム日本平を満員にし続けて、チームが好調の波に乗って、もっと街が盛り上がってこそ話だと思います。その中で、ホームタウン推進室の杉田さんにお願ひがあります。残念ながら、昨年の残留争いの渦中、サポーターの有志で横断幕に寄せ書きの活動をしておりましたが、エスパルスの状況を把握できていない市民の方々がたくさんいらっしゃいました。昔からですが、清水エスパルスというプロのサッカークラブが、静岡にあるということを認識されている方、認められている方ははっきり言って少ないです。そう

いった人たちを、エスパルスに取り込むためのスキームが必要だと思います。左伴社長にも街を盛り上げるためのスキームをもっとやって欲しいと思います。

左伴：

もつともだと思います。例えばマリノスタウンは賛否両論ありますが、あの当時は横浜の真ん中にサポーターや市民の方々の憩いの場やグリーンフィールドを作るという思いでした。議会を通せたのは、結局F・マリノスが2連覇達成して実現できました。やはり結果を出して、お客様をいっぱいにしてこそ、街のクラブであると思っています。

エスパルスをまだ認知されていないということが無いように、フロントが何か手を打っていくという気概を持っていなければいけないと思っています。チームの強化とはまた別で、最後は草の根活動を泥臭くやっていきたいと思っています。

サポーターD：

2階ゴール裏で応援しています。まずは、オフィシャルバスの強化してほしいです。価格を見るととても高いです。静鉄の清水ライナーを使うともっと安く移動できます。バス会社さんともっと価格を詰めてやっていただきたいと思っています。

また、2年前にこの場でお話した事なのですが、サポーターに対しての、クラブの社員の対応が悪いです。対応をちゃんと教育していただきたいと思っています。これまで何度も言っていますが、エスパルスが好きで来ているのに、挨拶が無いなど本当に不愉快な思いをしています。これは左伴社長が求めているプロの営業かというのを疑問に思います。選手とサポーターがあつてこそ、成り立つということをしかりと認識してもらいたいと思っています。

竹内：

バスの価格については、おっしゃる通り我々が決められるわけではないですが、そういう声があるというのを聞きましたので、バス会社さんも商売であり、すぐにできるわけではないと思いますが、我々はサポーターの皆さんが行きやすいようにという考えで進めてまいります。

杉田：

クラブが利幅を取っているわけではありません。実際の参加人数を見てもわかるように高いから参加人数が集まらないというのは、我々も把握しております。値段の交渉については何年もオフィシャルツアーバスを運行しているバス会社さんには要望を出していますが、「これ以上安くできない、他社を使っただけでも結構です。」という回答をいただいています。これまでは、株主であるということも考慮しておりました。

竹内：

今ご説明した通りの状況ではありますが、我々としましては皆さんが行きやすいようにというのが一番ですので、バスツアーについてはできるだけ皆さんが行きやすいようにということを考えていきます。

社員についてですが、今日も熱い思いをいただきましたが、そういう場面になれば、当然不快に

思われると思いますので、もう一度社内で徹底したいと思います。

深沢：

以前からご指摘を受け、都度スタッフに指導しておりますが、部門の問題でもあり、会社の問題でもありますので、ご指摘を重く受け止め、今後の改善に努めてまいります。

サポーターE：

バックスタンドアウェイ側で観戦しています。アイスタを満員にしていく方向ということですが、帰りの混雑が非常に目立ちます。去年の最終戦は盛り上がったため、帰りのシャトルバスも混雑していて、自動車組の方も不満を持っていらっしゃったようです。試合後に何かイベントを行って、なるべく一気に帰らない方法が無いでしょうか？スタジアムの時間や、バスの時間ということはあるかと思いますが、帰りに文句を言われる方が多いので、ぜひご検討いただければと思います。

村越：

帰りのアクセスについて、試合の結果でお帰りの流れがかなり異なります。現状、試合後にその日のハイライトを流したりしていますが、皆様、少しでも早く帰りたいという意向が強い方が多く、どうしても集中してしまっています。限られたスペースですので、快適にご案内できるようにしたいと思っております。また何かいいアイデアがありましたら、お教えてください。

サポーターF：

バックスタンド A ゾーンで観戦しています。アイスタを満員にするための仕掛けとして、入場料収入を増やすために、新規のサポーターを連れてくるために、どのようなことを今後考えていますか？ファミリーゾーン等の設置は、エスパルスで導入の予定はありますか？

観戦者調査に関して、(来場者の減少は)ゴール裏の排他的な雰囲気の原因というコラムもありましたが、せっかくこういった場ですので、クラブ側からサポーターにどうして欲しいということがあれば、ぜひ伺いたいと思います。

林：

貴重なご意見ありがとうございます。検討段階ではありますが、他クラブの成功例を見てファミリーチケット、法人向けの BOX シート等、随時検討しながら、来シーズン以降何らかの形で着地したいと考えております。

竹内：

チケットについては、開幕戦はチームの中では満員作戦として、スポンサーや関係会社に足を運んで、販売しております。営業の中では試合ごとに企画を年間で決めて、目標人数を入れてアプローチしています。夏休み等で複数の試合で企画を練ったりして行くと思います。他のチームだけでなく自ら新しいことを取り入れていく必要があると思っています。

私もそういったコラムを拝見しましたが、クラブとしては、多くの皆様楽しく観ていただきました

いという思いです。そのコラムの中には、入場者を増やすためには、観る方のサポーターの方々にもご協力が必要だろうとあったので、できるだけチームとしてもお願いできるように、試合会場で思いを訴えて、少しでもそういう方が増えていくようにしていきたいと思っています。

サポーターG :

SS 席で毎回観戦しています。何回もサポーターミーティングの中で話されていると思うのですが、もう一度お考えいただきたくてお話しします。エコパでの試合開催についてですが、浦和さんとの試合限定で使っておりますが、アイスタで開催することはできないのでしょうか？サポーターにとってはもちろんですが、選手にとってもアウェイだと思います。実際某ライターさんの記事でも選手がアウェイと言っているという記事も見ました。1勝をするために、必要なのかと感じています。エコパに行ってから勝ててないと感じています。昔は日本平で浦和戦をやっていたので、ぜひ日本平でやっていただきたいと思っていますので、改めてご再考いただきたいです。

シーズンシートの特典ですが、これも以前出ている話ですが、先行入場が付けば買う人が増えるのではないかと考えています。現状の特典は、何かグッズが送られてくるぐらいで、そんなに大した特典もない中で、もう一つサポーターが買おうと思うようなことを改めて考えていただきたいと思っています。

竹内 :

エコパについては、クリアしなければならない問題がたくさんあります。去年は、たまたま埼玉スタジアムで無観客試合もありました。私個人としても日本平で浦和戦をやりたいという思いもありますが、主管者の（安全）責任もありますので、そういったことがクリアになれば、エコパでやる必要はないと考えております。今後、シーズンシートも含めて左伴と話をいたします。

サポーターH :

ゴール裏で応援しています。サポーターがもっと盛り上げられるように演出や応援をしていきます。ただ、お客様を呼ぶのには、一番は結果だと思います。昨年あのような状況になった中で、今年のチームに関してお話させていただきます。エスパルスでは代表選手は久しくいないですし、いきなり大きな移籍金で連れてくることは難しいと思っています。しかし育ったと思ったら移籍してしまいました。外国人は良い選手が来てくれましたが、合流が遅れていたりして、チーム編成が後手になっているのではないかと不安になっています。

原 :

左伴社長が就任される前に、私の方に、2005年～2013年までの上位3チームの強化費と、営業費用に対する強化費率を出して、エスパルスのデータをまとめて出すようにという指示がありました。というのも、今後、優勝できるチームを作っていくことを目指すために、そのようなデータをもとに、社長、専務と強化費の捻出に関して協議をしてきました。実は2005年のエスパルスが最も苦しんだ時よりも、去年は1億円以上強化費が少ない中で戦っておりました。私自身の慢心もあったかと思いますが、どうしても少ない費用の中で効果を上げようというような考えが

あったのも事実です。いただいた浄財の中で、結果を出していこうという風にも考えておりました。どうしても費用対効果の方で、順位を出していこうという中で、ここ3年間は右肩下がりで強化費が減っていたという事実でした。客観的な数字を出したうえで、左伴社長はこの金額では勝てないと言っていましたし、この数字で勝てるのかという話にもなりました。外国人選手については遅れて入ってきましたが、正直昨年の残留争いの中で、今年の強化費を捻出できる状況ではありませんでした。先ほどの様なやり取りの中で、強いチームを作らないと、お客様が戻らないという議論になって、走り出したのがシーズン終了後になってからでした。ですので、後手を踏んだのは事実です。この世界で、外国人の獲得の際の1ヶ月の遅れは大きいのですが、滑り込みで何とか取れました。しかし、監督には迷惑をかけたのは申し訳ないと思っています。試合のメンバーを決める中で後から選手が来て、組み合わせを後から思案しなければならなくなりました。現状、代表クラスの選手はおりませんが、一時期のように選手が大幅に入れ替わらない様に、費用等で対策を取れるようになってきました。一方満了になる選手もいます。選手を残すために、年俸を積んだり、クラブが愛情を注がないとならないような対策を今後もしっかりしていかなければならないと思っております。また、今後監督の目指すサッカーに必要なのかを確認するようにして、選手編成をどうするかということを進めてまいります。全員が全員希望の選手は残せないのですが、頑張っております。

サポーターI:

2自由席で応援しております。以前、京都サンガの練習場に行った際に、スタッフの方が気さくに声をかけて下さるので、エスパルスでもぜひそういう所を目指してほしいと思っています。2階自由席に一人で見ていますが、排他的という雰囲気はなく、ゴールが入った瞬間は、知らない人たちとハイタッチをして喜べるような空間で、いろいろな方と楽しめさせていただいています。新しい方も一緒に楽しめる場所だと思っています。私の意見ですが、選手紹介の動画の際に音がうまく伝わらず、手拍子のタイミングがわかりづらいです。オレンジウェーブの皆さんも、ずれていたりすることがあります。一体感が必要なのに、ずれてしまってフラストレーションがたまることがあります。一つご提案ですが、ビジョンに手拍子の表示をする等ご検討いただければと思います。

竹内:

挨拶については、先ほども述べましたがもう一度徹底いたします。

私自身の認識では、エスパルスのサポーターは排他的ではないと感じております。

音響の問題ですが、スタジアムの立地から風が強くなって聞こえづらいということもあるかと思っております。一方で開幕に当たり、地域の方との会議の中で、音が大きくて迷惑だという声が上がっていました。あれ以上音を大きくするわけにはいかないのですが、ビジョンを活用してのご提案については、今後検討してみたいと思っております。

《閉会挨拶》

納谷氏：

皆さんご苦労様でした。会社の皆様ありがとうございました。私からは後援会の思いも含めてお話しさせていただきたいと思います。

今までは、選手が私達サポーターに何をプレゼントしてくれるかという考え、要望が非常に多かったです。しかし最近の考え方は、我々後援会、サポーターがチーム、選手に何をしてあげることができるかという考え方になってきています。やはりチームを応援するのと支援するのは、同じようで違う面があります。これからは我々サポーターが日本平に集まって、ゲームで選手を応援するのと同じように、エスパルス本体存続の為に力を貸していく、何ができるのか考えて欲しいと思います。ただ、そういう考え方は今日皆さんの中からもたくさん出たと思います。本当にありがたいと思います。

間もなく桜が咲きます。しかし桜は静岡でも日本平でも咲いたらすぐに散ってしまいます。

でも、我々日本平に咲くオレンジ色の花は、春に咲いて、夏、秋に満開咲き誇って、冬に身を結ぶと、どうかこうなって欲しいと、みんなの力でこうなるように頑張りましょう。

最後は、今こそ我々はエスパルスの家族の一員だということを自覚しなければいけません。

《終了》