

### 第3回サポーターカンファレンス

2015.1.25(日) 9:30 ~ 11:45

出席者:

株式会社ゼルビア代表取締役	: 下川浩之
事業本部長	: 大友健寿
強化部長	: 丸山竜平
運営担当	: 田口智基
広報担当	: 近藤安弘
町田ゼルビアを支える会事務局長	: 石黒修一
CURVA MACHIDA 代表	: 大城尊
FC 町田ゼルビアサポーター	: 90名強

司会: 松永敦

記録: 小里綾子

テーマ:

- ①サポーターとのコミュニケーションについて
- ②行政との協力について
- ③観客動員について
- ④町田市立陸上競技場のアクセスについて
- ⑤地域活動について
- ⑥告知・PR・情報発信について
- ⑦チーム強化について

#### 第一部

松永:

司会、進行を務めさせていただきます町田ゼルビアを支える会の松永と申します。よろしくお願いいいたします。さて議事進行のほうに移らせていただきたいのですが、今回も2部制で行いたいと思います。まず第一部におきましては前のボードまたはお手元の資料にありますようにクラブ側からテーマに基づきご説明申し上げます。第二部におきましては皆様からのご質問を承りたいと思います。注意事項でございます。注意事項は前のボード及びお手元の資料にございますように三点、誹謗中傷、大声をあげるなど公序良俗に反する行為は禁止いたします。二つめでございます。会場は公共の施設ですので、他の利用者の方々の迷惑にならないようご配慮お願い申し上げます。三つめは議事の内容と大きく異なる発言はお慎みいただけるようお願いいたします。

それではクラブ側の出席者のご紹介を申し上げます。真中にお掛けいただいておりますのは下川社長でございます。

下川:

おはようございます。よろしくお願いたします。

(拍手)

松永:

その右手でございます。大友事業本部長でございます。

大友:

おはようございます。よろしくお願いたします。

(拍手)

松永:

向かって左奥ですが田口運営担当でございます。

田口:

おはようございます。よろしくお願いたします。

(拍手)

松永：真ん中向かって右側は丸山強化部長でございます。

丸山：  
おはようございます。よろしく申し上げます。

(拍手)

松永：  
向かって右側になりますが、近藤広報担当でございます。

近藤：  
おはようございます。よろしく申し上げます。

(拍手)

松永：  
それでは次、挨拶の方に移らせていただきます。  
町田ゼルビアを支える会の事務局長であります石黒よりご挨拶申し上げます。

石黒：  
おはようございます。町田ゼルビアを支える会の石黒と申します。本日は日曜の朝早く、寒い朝でしたけどこんなにたくさんの皆さんに集まっていたいただきありがとうございます。そしてクラブスタッフの皆さんもシーズンの始まる直前でいろいろと忙しい中ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。この一週間でだいぶチームとしては動きがあったかと思えます。新入団の選手の発表があり、そしてトレーニングが開始になりました。そしてつい先日、J3リーグの日程の発表がありまして、当然皆さんも日程を見ながら遠征計画など気持ちを馳せていらっしゃるのではないのかと思っております。またアウェイ(遠征)のことだけでなく選手のポジションがどうだとか、どういった戦術でいくのだろうかとか、そのような楽しい期待をもって、日々過ごしていらっしゃると思います。とは言え我々サポーターというのはそういう良いこと楽しいことばかりではなくて、やはり不安や不満もございまして、選手は活躍できるのだろうか、勝てるのだろうか、観客動員はどうなるのだろうか、街に全然チームが浸透していないのではないかと、そういった気持ちもございまして、当然そういったことも一つのサポーター心情でございます。そういったことをこの場でサポーターの皆さんはクラブスタッフの方々に是非いろいろとご質問をしていただければと思います。今日でサポーターカンファレンスは第三回目になります。だからというわけではないですけど、段々とクラブスタッフさんと我々サポーターの歯車が合ってきたのではないかと考えています。クラブスタッフさんの方はもちろん生業として仕事をされています。我々サポーターはこれで生活をしているわけではないんですけど、生活の一部どころか多くを占めているサポーターも多くおられて、そういった心情をぜひ汲んでいただけたらと思います。(クラブスタッフの)皆さんを吊るし上げたり、糾弾しようといった気持ちを我々は持っておりません。我々の心情であるとか、そういった思いを是非受け止めていただきたいと思っております。サポーターの皆さんもクラブスタッフの皆さんと交流をもつこともなかなかないと思いますが、上から目線的な言い方をして大変恐縮なんですけど、やはりスタッフの皆さんは仕事でやっていますので少し形式ばったところもありますけれども、気さくに話を聞いてくれる方ばかりですので、是非肩ひじはらず、力を入れすぎずに思ったことをご質問頂ければと思います。これが今シーズンのサポーター活動の始まりだと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

(拍手)

松永：  
それではクラブ側からのご挨拶もいただければと思います。  
下川社長にお願いしてもよろしいでしょうか。

下川：  
皆さんおはようございます。本日もお忙しい中お集まりいただきまして誠にありがとうございます。2015年シーズンも心ひとつにして皆さま方と一緒に闘っていければと思いますので今日はよろしくお願いいたします。

(拍手)

松永：  
それでは早速テーマに基づきまして、クラブ側から説明をしていただければと思います。  
最初に大友事業本部長より、①番と②番につきましてご説明いただきたいと思います。

大友:

皆さまおはようございます。大友でございます。

まずは昨シーズンの振り返りということで、私の方から回答させていただきます。

まず①番の「サポーターとのコミュニケーションについて」ということでございますが、一言でコミュニケーションというのはどういうことかと言うのは非常に難しい部分があるのかなと考えています。2013年シーズンに引き続き2014年シーズンも広報の近藤を中心に皆さんからのアイデアをいただく機会をいただき、コミュニケーションの時間をつくれたのかなと考えております。2014シーズンの新しい試みとしては、ホームゲームでのイベントや、ゼルビアのグッズ関係を公に募集させていただいて形にできていったというような取り組みができたのかなと、この辺がまたサポーターの皆さんのご意見とか、我々が気づかない部分に気づかせていただいた部分だったかと思えます。J2との(対戦での)他サポ様歓迎企画など、J3の我々だからできて、あのタイミングだからできたというような、これも意見をいただいた中からできた企画だったのですが、他のJリーグクラブからも「他サポを呼ぶ」という事に関して非常に興味がある、また質問を結構いただいたようなので、インパクトを与えたといえますか、町田はまた他と違うことをやっているのだなということが形にできたイベントだったのかなと思えます。募金活動でも、ちょんまげ隊長ツンさんの企画や、ゼルビーが皆さんと一緒に何かに絡んでいくというような部分で、皆さんからいただいた意見をなるべく形にしようというようなことができたのではないかと思います。皆さんからしたらまだまだ足りない部分もあるかと思いますが、そのような形にできた1年だったのかなと思っております。今シーズンに関しましては、こういう形式ばった形でなくてもクラブスタッフとの座談会という機会もシーズンの途中に挟んでいきながら、皆さんの意見をいただいてよりいい方向にコミュニケーションをとりながらやっていければという風に思っておりますのでよろしく願いいたします。①番のサポーターとのコミュニケーションについては以上でございます。

②番の「行政との協力について」です。

町田市とは担当窓口の文化スポーツ振興部のスポーツ課さんをはじめ、多くの部署の方々とイベントなどを行うことができました。町田市とのイベントにこんな風に参加しましたという出し方もしておらず、単発で情報が出ているので分かりづらいと思いますが、環境資源部、福祉総務部、いきいき健康部、政策経営部、それぞれゼルビアを使っていただいているのか、宣伝のツールにいただいてイベントに参加させていただいております。また教育委員会さんの方にもご協力いただきまして、子どもたちへのゼルビアの試合の周知、案内も一挙にできるような状況に昨年はなっております。

一番形になった町田市との協力関係は「東京オリンピックパラリンピックキャンプ招致マッチ」というのができました。町田市がキャンプ招致に向けて、「さあやろぜ」というところで、初めて大きい形で市民に発信するという部分では、先にゼルビアと一緒にやろうとお声掛けもいただきましたので大変よかったのかなと考えております。

引き続き町田市には支援をいただけるように、こちらから(例えば)キャノンイーグルスさんの試合のときに野津田への道に幟旗がたっていて、こういうことも支援いただけるのかなとか、まだまだ僕らが気づかずにタイミングを逃して、支援をお願いできる部分というものも逃していることも多いかと思えます。しっかりとアンテナを張って、町田市にホームタウンチームとしてしっかり支えていただけるように協力を仰いでいきたいという風に思っておりますので、是非皆さんにも「こういうことも町田市にお願いできませんか?」といった意見もいただければと思います。2015年シーズンも引き続き町田市とはしっかりと情報共有、それから未来のほうの共有もしていきながら、協力関係を作っていきたいと考えております。行政との協力については以上でございます。

松永:

ありがとうございます。それでは続きまして③観客動員について、及び④町田市陸上競技場アクセスにつきまして、田口運営担当よりご説明いただければと思います。

田口：

改めましておはようございます。運営担当の田口です。昨シーズンも安心安全な試合運営にご協力をいただきまして、誠にありがとうございました。今シーズンもよろしくお願いたします。では座ってお話させていただきます。

③番④番、集客とアクセスについてですが、お互いリンクした部分もありますので通してお話させていただきます。

昨年はJリーグの中野専務にお越しいただいて、Jリーグの集客について勉強させていただいたということをお話させていただいたのですが、そちらを形にすべく今年は町田市にもご協力をいただきまして、準備委員会も含めた市内全ての自治会町内会を地区単位で分けまして、対象試合を設定してご招待をさせていただく、ということを実施させていただきました。こちらはホームページでもご報告をさせていただきましたとおり、お越しいただいたところには選手がご挨拶に行かせていただきまして、勉強をさせていただきましたとおり、丁寧に丁寧にやらせていただけたのではないかなと思っております。このような施策は大きく実るまでには時間がかかるものと思っておりますが、実際にホームタウン活動でまわっている担当から報告を受けている中では、少しずつ支援の輪が広がってきていると感じる機会が多くなったようです。お祭りやイベントにお声掛けいただける回数も増え、その中でいただけるブースや出演など、そのようなご支援の効果が大きくなっているのではないかなという報告を受けていますので、そこからスタジアムにお越しいただけるように、引き続きお声掛けをさせていただければと思っております。また昨シーズン、皆さまご存じのように様々な企画を実施させていただきました。著名な方のキャスティング、ビアガーデンの設置、ステージにZ劇場と名前を付けましての一般公募など、スタジアムでのイベントの充実をはかりました。また22歳以下の方をご招待するZマジ！22や、さきほど大友からもあったように、インターネットで募ったアイデアコンテストでの他サポ様割、25周年記念マッチと絡めた25個の招待企画など、大小合わせますと全部で数十個の割引や招待の企画を実施させていただきました。その中でも他サポ様割と25個の招待に大きな効果がみられました。少しでも多くの方にゼルビアを知ってもらいたい、スタジアムに足を運んでいただきたい、という想いから生まれた企画なのですが、25個の招待については少し無謀だったのではないかな、とのご意見をいただいたりもしました。地方と比べ、町田には地元メディアと呼ばれるものがほとんど無く、また情報発信において一番効果がありますテレビにおいては、キー局にアプローチをしていくこととなります。町田の周辺には多くのJ1、J2のクラブがひしめき合っている中で、当然他クラブ様のバリューのほうが高く、(町田を)取り上げていただける機会が少ない状況です。そのような状況で、我々のような小さなクラブでもできることは何かと考えた際に、インターネットを使いながらうまく情報を届けていくことが重要だと考えました。無謀に感じるような企画をすることで、少しでも皆さんに情報発信のご協力をいただけるような企画の方が効果があるのではないかなということで、このような企画を実施させていただきました。今年もどこまでそういう類のことをやるのかということは今後精査していきますが、皆さんがネットで拡散しやすいような企画を考えながら、少しでも皆さんにご協力いただければと思っております。

そうは言っても集客のためにはアクセスも重要ですか、立地もよくないと人は集められないのではないかなというご意見も日々いただいております。一昨年は行政とバス事業社のご協力もありまして、まずはバスの路線化を実現しました。昨年は後援会のご協力もありまして、山崎団地、成瀬、町田駅の3つの場所からシャトルバスの運行もすることができました。改善できているとまでは言いませんが少しずつ進むことができているのかなと思っております。やはり多いのは駐車場のご意見ですが、例えば駐車場が大きくなって1,000台、2,000台の駐車場ができたとしても、周辺の道路、交通事情が同時に整備されなければ、試合が終わってからスタジアムを出るのに2時間、3時間もかかるとは、アクセスが改善されたとは言えないと思っております。そのあたりは精査しながら進めていかなければいけないと感じております。

やはりアクセスと集客というのはリンクしてくるものだと認識しております。しかしながら、今ある状況で、野津田という立地で一定の集客ができるようなクラブになることが私共の務めだと思っておりますし、今後Jリーグに参入しようとする地域のクラブの中で、スタジアムの立地があまり良くなく、恵まれないというところもあると思っております。町田がそのようなクラブのひとつの指標になっていけるような、またなっていくことが、これからの日本サッカー界がよくなっていくことにつながると思っておりますので、立地が悪いから集められないではなく、前向きにやっといこうと思っております。アクセス周りの問題については、短期間で劇的に改善できるものではないと思っておりますし、非常に難しいと思っておりますので、行政の方が策定されました第2次野津田公園整備計画と一緒に検討しながら関係機関と改善に向けて進めて行ければと思っております。

昨シーズンは雨に非常に泣かされたシーズンだったと思います。台風も2回ほど当たるか当たらないかというところでした。今シーズンは雨が降らないように、天候の部分でもご協力をいただければと思っておりますので、てるてる坊主の制作などは是非よろしくお願いたします。私の方からは以上になります。

(拍手)

松永：

ありがとうございました。それでは次に⑤地域活動についておよび⑥告知・PR情報発信につきまして、近藤広報担当より、よろしくお願いたします。

近藤:

皆さん、おはようございます。広報およびホームタウン担当をしております近藤と申します。よろしく申し上げます。まず最初に地域貢献活動もそうですし、PR 活動につきましても、ここにいらっしゃるサポーターの皆さま、支える会の皆さまにご協力いただきまして 2014 年も活動できました。改めましてお礼を述べさせていただきます。ありがとうございます。地域活動では露店で僕たちに「これ買ってください」と言われ、渋々買ってという形でご協力いただいた方もいらっしゃると思います(会場で笑い)。また、寒い中チラシ配りをお手伝いいただいた方もいらっしゃいます。本当に皆さんに支えられて地域活動も広報活動もできました。2015 年も引き続きご協力をいただければと思っております。では地域活動について細かいお話をさせていただければと思っております。2014 年も例年どおりマスコットのゼルビー、そして皆さんもよくご存知の元選手であります星、齋藤を中心に様々なイベントに参加させていただきました。2014 年は全部で 175 イベントに参加させていただいて、うちゼルビーは 161 イベントに参加しました。だいたい延べ約 13 万人くらいの方に、ゼルビーのロゴマークもしくはゼルビーの姿を見ていただいたと集計しております。

一昨年と比べてどうだったのかというところですが、一昨年は全 185 イベントでしたので、少し減ってしまったのですが、しかしながらゼルビーの参加は 139 イベントでした。全体的には少し減りましたがゼルビーを見ていただく機会は増えたのかなど。ゼルビーやゼルビーのロゴマークを見ていただいた方は(2013 年は)約 9 万人というところなので、2014 年は回数自体は減ったんですけれども、皆さんにより見ていただく回数、触れ合う回数が増えたということを証明する集計になりました。

回数が減ったのは大規模イベントに参加する事が多かったこと、さきほど大友からも説明がありましたが、行政の方と組んでやれるイベント、例えば日赤さん、赤十字さんとのイベントもそうですし、その他(環境関係の部署と組んで)ゴーヤをゼルビーが配ったりだとか、行政のイベントと連携することが増えて、大規模なイベントに参加できたことが、回数が減った中でも見ていただく回数、触れ合う機会が増えた要因となっております。そして昨年末、丸山の理解も得て街頭での報告会も出来たんですけれども、シバヒロができたことでそういった大規模イベントに参加するということが増えました。

一方皆さんから昨年もご指摘がありました選手参加のホームタウン活動ですが、2014 年は 21 回、2013 年は 29 回でした。少し減ってしまったのですが、2014 年に新たにに行ったこととしては、選手が直接自治会や町内会の会長様にご挨拶をさせていただく機会を作り、回数自体は減った中でも、より密度の濃いコミュニケーションを取らせていただくことができました。つい先日も正月の賀詞交歓会の地域イベントに行かせていただいたのですが、選手がいった地域では、「〇〇選手は今年は元気か?」とか「去年の終盤は少し怪我してたよね」とか、そういったお話も出来ていまして、成果が感じられました。回数は減りましたが、密なコミュニケーションがとれたというプラス面もあるのかなどと思っております。

その他、いろいろなことが出来ました。2015 年はこれらをさらに発展させて回数を減らさないようにして、むしろ増やすように頑張っておりまして、より濃いコミュニケーションを取っていききたいと思っておりますし、選手参加のホームタウン(活動)に関しても、相馬監督をはじめ強化部長の丸山の方からもっと参加できるよう私たちと連携をとってやっていこうという話もしておりますので、当然日程の関係ですとか夏場の暑い時期にどうするとか、そういった問題もありますが、連携をとって少しずつ選手も地域に出て行けるように頑張っていこうと思っております。地域活動については以上になります。

続きまして告知・PR 情報発信についてですが、情報発信につきましても例年通りクラブだけでなく皆さんの力によってチラシを配布して頂いたり、そういった形で情報発信をさせていただきました。昨年もお話をさせていただきましたが、町田には地元のテレビ局や地元の新聞社がないため、どうしてもクラブのホームページ発の情報発信に頼らざるをえないという状況です。とはいえ先程も行政のほうの話でありましたけれども、スポーツ振興課との連携が少しずつ深まっております、アナログな情報発信ではありますが、自治会や町内会、連合会が町田市にはあるんですけれども、そういった組織や、小中学校を管轄する教育委員会と連携がとれてチラシという形で情報を配信することができました。

自治会や町内会に 1 回お願いしますと数万世帯に情報が届いてるんですけれども、昨年は 3 回ほど試合告知をさせていただいて、小中学校には招待のお知らせなど、こちら 1 回 3 万人ほどのお子さんがいらっしゃるの、3 万人くらいへの発信となりますが、3 回ほどアプローチができました。いずれも相模原戦での集客をお願いしたのですが、先程も田口がいらっしゃいましたが、天候の関係で結果としてはなかなか難しかったのですが、行政の力を借りながら情報発信をすることはできたかなと思っております。

また昨年は SNS の力を強化したところでございます。J リーグ自体も大会方式を替えたりと、色々と報道されるように仕組みを替えておりますが、私たちも露出をもっと増やしていこうとする中で、やはり今までの既存のメディアだけでは、お金の関係もあって難しいと。J リーグもそうですし、各クラブも SNS です、ある程度のことには無料で情報発信できるので、SNS をしっかり使ってやっていこうという流れになっています。私共のクラブでも SNS を取り入れさせていただいております。

Twitter の方はまだまだですが 8,000 人のフォロワーがあり、Facebook も 3,000「いいね」という状況です。Facebook は少し伸び悩んではいらぬんですけれども、そういったところに力を入れて選手の写真を流してみたり、ホームページをただ更新しただけでは皆さまのところに届かないと思いますので、Twitter や Facebook で拡散することに力を入れて行いました。今年はずでに LINE アカウントも開設しております、詳しい方はご存知だと思いますが、近く Instagram も開設してより SNS を使って情報発信を強化していきたいと思っております。なかなかお金がない中でテレビでのスポット CM などは難しいので、こういった SNS を活用しながら 2015 年も情報発信を強化していきたいと思っております。引き続き皆さまには「いいね」とか「フォロー」とかそういったことでお力を借りることとは思いますが、よろしく申し上げます。私の方からは以上です。

(拍手)

松永:

どうもありがとうございました。ではクラブ側からの説明としましては最後になりますけれども⑦の「チーム強化について」を丸山強化部長からお話をいただきます。

丸山:

改めましておはようございます。丸山です。私も座ってお話させていただきます。

まず皆さまには日頃よりFC 町田ゼルビアに関しましてご理解とご協力をいただきまして誠にありがとうございます。併せまして昨年2014年シーズン皆さまの応援、サポートがある中での試合をさせていただくことに感謝しつつ、しかしながらそのご期待に対して、結果J2昇格にできなかったことを真摯に受けとめて取り組んでいかなければと思っております。入れ替え戦に届かなかった勝ち点1よりも優勝に届かなかった勝ち点7の重さに対して、今後取り組んでいくべきと思っております。昨年は相馬監督に指揮を執っていただきJ2昇格と併せて基盤作りの1年としてやってまいりました。J2に昇格にもしっかりと戦える集団を合言葉にチーム作りを行ってまいりました。その点では選手、スタッフとみんな同じ方向を向いて戦うことが出来てきているのかなと思っております。方向性という意味では間違っていないと感じております。私は常々、選手やスタッフには試合を観に来ていただいている方々に何かプラスのものを与えるプレーをして欲しいと言っております。もちろん我々はプロなので、勝つことはもちろん大切です。しかしそのプレーの中で身を投げ出すとか走りきるとかやりきるとか諦めないとか、当たり前のことなのですが、観ている人を感動させてほしいということ（選手の）皆さんにお願いしております。少しずつですがそれもできてきているのかなと手応えは感じております。極論をいえば失礼な言い方になってしまうかもしれませんが、サッカーがなくても皆さんは生きていけるのだと思いますが、自分のお金と時間を費やしてスタジアムに来ていただけるということはものすごく感謝しなければいけないことだなという様に私は思っております。

昇格できなかった要因のひとつとして先日の新体制記者会見のときにもお話させていただいたのですが、チーム全体のレベルアップが課題だったと思っております。もっと競争する中で（試合に）出ている選手の慢心さとか危機感をもちながらもっとプレーをするべきだったと思いますし、そうすることが個人のレベルアップ、チーム力アップ等につながりますし、そこが課題だったかなと思っております。それとシーズン途中、ミスを恐れてチャレンジできなかったことがあったのかなと思います。メンタル部分等目に見えない部分はありますが、ミーティングも監督、スタッフ中心にやりましたし、選手同士でもミーティングしたりしました。どうしても上手いかなければネガティブな言葉が出てきてしまったりということがありますが、前向きにお互いにできるような言葉をかけあうようなこともできたりしていました。それこそ順風満帆にと言いますか、第2クールまで首位を走り続けているときには周りの方々から私に「順調だね」「今年はまだ決まりだね」とか、勝ち点がだいぶ離れている時もあったので「町田は一人旅をしているね」というようなことを言われることがありました。ただ私の中ではそんなことは全く思っておらず、このまま順調にいくとは本当に思っておりませんでしたし、一戦一戦本当に大事で気を引き締めて行かないと足をすくわれるという風に思っておりました。選手も周りの方々から、応援してくれる方々にもそういう言葉をかけていただいた中で、もしかしたら自分が心の中で引き締めても思っている、このまま順調に行けば、少しでも早く昇格が決まればなんて思ってしまったところが無意識中であつたのかも知れません。その結果、こういう結果になってしまった、これもひとつの要因だったのかなと思っております。J3はやはりそんな簡単ではなく厳しいリーグだと昨年1年で感じております。そして皆さまに対しましても、最終戦までどうなるかというところはあったので、もしかしたら少しだけでも楽しませることができたのかもしれませんが、心の底から喜ばせることができなかったシーズンになったのかなと思っております。しかしながら私たちは再び前進すべく、2015年シーズンの見解としましては、昨年築いた基盤をさらに進化するために新たに現状8選手に加わっていただいております。競争のできる即戦力の選手に来ていただきました。加入に至るまで選手一人一人と色々な話をさせていただいて、現状のゼルビアとゼルビア側が目標としているビジョンについてお話をさせていただきながら、それに賛同していただいた頼もしい戦友達です。J3優勝を目標に掲げていく所存です。その中でもユースの竹中監督ともコミュニケーションを取り、昨年に関しましてもトレーニングやトレーニングマッチにも（ユースの選手が）より参加してもらい機会が増え、カテゴリーを超えての育成作りも大事になってくると思っております。参加した選手の中でもやはり「いい経験になっています」とか、なかなか経験できないことなので、そういう意味でも遜色なく少しずつプレーしてくれているようなそんな評価になっております。また今季5名の選手が他チームへ期限付き移籍することになりました。5名の選手について移籍先のクラブさんからはリクエストをいただきまして、試合に出ている選手にでも声をいただいております。これはとても選手としてはありがたいことで本人たちも話しながら、そして最後には本人たちが決心したことなので、私も出来る限り移籍先チームに足を運んでいましたし、今年も同様にやっていきますし、また移籍先のクラブさんともいいご縁をいただいておりますので、沼津さんからはすごく丁寧な毎試合、選手の報告などを私にメールをいただいたりして、映像なども送ってくださったりして、また情報を共有しながら彼らのサポートをしていきたいと思っております。今季も簡単な試合などはもちろん一試合もなく、紙一重の試合が続くと思います。昨年の悔しい結果をプラスのものに変えたり、クラブの財産にするためにも、やはり未来がよくならなければならないと思いますので今季の結果次第で我々のクラブの発展につながっていくのではないかと考えております。

昨年も野津田でまたアウェイの中でもたくさんの方にスタジアムにお越しいただき、我々の試合の後押しをしていただきました。特に最後の方の試合では、入れ替え戦に行けるか行けないということもあったとは思いますが、皆さんとより一体感を築けていたのではないのかなというふうに思っております。その中で印象に残っているのは最後の藤枝戦のアウェイです。ハーフタイムが終わった時点で長野さんがだいぶ点差は離している状況で、ちょっと裏話になるのですが、現場には途中結果は知らせないということで選手、スタッフは知らなかったのです。知っていたのは私とコーチの村主だけでした。後半、私も試合を見ながら、ちょっと厳しいかなと思う中でも皆さんがそういう選手を動揺させるようなことを一切せずに最後まで勝利を信じて後押ししていただいたというのは、本当に素晴らしいサポーターに我々は恵まれたなと本当に思っておりますので、そのことに関してはこの場を借りて本当に感謝を述べさせていただきますと思いました。

今季も野津田でプレーをさせていただく中で、満員のスタジアムで是非試合をさせていただきたいなと思っております。それにはまず私たちがピッチのうえで魅力的なものをお見せできるように、またこの町田にゼルビアがあつてよかったなと思つてら

えるようなそういうプレーをしていかなければならないと思いますので、また1年、今季皆様のお力をお借りして一緒に闘っていければと思っておりますのでよろしくお願いいたします。私からは以上です。ありがとうございます。

(拍手)

松永:

どうもありがとうございました。今回はだいぶ進行が早めに進んでおりますので、この後休憩をはさみまして第2部を開始したいと思います。

懇親会のお知らせについて(略)

カンファレンスの注意事項について(略)

(休憩)

## 第二部

松永:

それでは皆さまからご質問をお受けいただきたいと思いますが、ご質問をいただく際にお名前とご質問のテーマにつきまして、例えば何番のテーマであるかをお話いただいてからご質問いただければと思います。ご質問の際のお名前につきましては、おっしゃっていただきますけれども、議事録の方に公開することはありませんのでその旨ご理解いただきたいと思います。それではご質問のある方は挙手をいただければマイクをお持ちしますのでよろしくお願いいたします。

質問者 A 氏:

よろしくお願いいたします。たくさんの方がいらっしゃいますので絞りに絞って2点だけ質問させてください。まず1点目、ふれあいサッカーについて。今年は18時キックオフの試合が多く組まれているという状況です。去年も17時キックオフの時でしたか、16時キックオフのときはふれあいサッカーはなかったと思います。たしかに夜7時まで子どもたちにサッカーをさせるのはどうかというご判断だと思います。ただ、ふれあいサッカーは町田の魂だと私は思っておりますので是非ふれあいサッカーをやっていただきたい。そのためには試合の前にふれあいサッカーをやっていただくということをご検討いただけないでしょうか。というのが一つ目の質問です。2時間前、ちょうど開門した時に子どもたちがわいわいサッカーをやっているというのは入ってきた時にも新鮮な気持ちになれるのかなと思います。よく他のJクラブでも試合開始前に前座試合で子どもたちがサッカーをやっているのをよく見ます。ですから特に大きく芝を傷つけることはないでしょうし、運営に大きな支障をきたすこともないと思います。是非これをご検討いただきたいなというのが一つ目の質問というか要望になります。二つ目も続けてしまってよろしいでしょうか。

松永:

はい。

質問者 A 氏:

強化についての質問でございます。今年新卒の選手(の加入)は一人もいませんでした。取らなかったんですか? 取れなかったんですか? とりあえず回答をいただいてから追加で確認したいことと意見を述べさせていただきたいと思います。

松永:

ありがとうございます。ふれあいサッカーのところと強化のところにつきまして順番にご回答いただければと思います。田口さんからよろしいでしょうか。

田口:

はい。ご質問ありがとうございます。ふれあいサッカーについて回答させていただきます。できる限り全試合やりたいと思っております。ナイターの場合は試合前にというお話ですが、二つ問題がありまして、一つは試合前に選手は出せないというのがあります。これは試合に出る選手がそこで何かあってはいけないということもありますし、試合に出ない選手が参加をすると(試合に出る)メンバーがわかってしまうので試合前は難しいという理由の一つです。もう一つはピッチの状況でございます。今シーズンに関してはそういった方向性での実施は難しいという回答になります。今後に関しては状況を鑑みながら検討させていただきます。

丸山:

ご質問ありがとうございます。新卒の選手に加入に関してのご質問ということですが、昨年も大学生にトレーニングやトレーニングマッチにも参加していただいている実績もありますし、その中でトライアウトを昨年末、セレクションとして実施させていただいた中で、現状23日のトレーニングから実際何人かの大学生が参加しております。その中で最後どうするかどうなるかを判断している最中なので、もしかしたら今後加入になる可能性はあります。よろしくお願いいたします。

質問者 A 氏:

ありがとうございます。なぜいまの質問をしたのかということだけを簡単にご説明します。2012年から新卒に入ってきた選手が各年代1人ずつしかいません。特に2013年に加入した新卒の選手、真野、村上、岸田、それから高校生の天野は全員2年目にはレンタルでいない、そしてそのまま契約満了という状況でした。2014年の新卒の選手に関しても、望月と石川がレンタルで出ました。これも来年もちろんアスルクラロさんから情報をいただいてチェックしていただけるということとは思いますが、果たして今の町田が大学、高校の監督やそういう人たちにとって、あのチームに行って、ちゃんと成長、チャレンジできるというチームだと思われるのかというのがすごく心配です。岸田はもしかして町田に戻ってきて鈴木と競争するよりはレノファでがんばろうと思っているのかもしれませんが、真野と村上とか、あと天野。もう音沙汰もない状況になりますよね。高校生を採って半年でレンタルに出して1年半。そして戻ってくる様子も契約を更新する様子も聞こえない、噂ではJFLのセレクションを受けさせるみたいな話も聞いたことがありますけど、それは私としては、そういうチームであれば親であれば子どもを出しません。そういう選手を大事に少なくとも2年間3年間は手元でやりきったと思えるくらいチャレンジができるようなチームでなければ、そもそも町田市民だけでなくサッカーファミリーにも愛されないチームになってしまうんじゃないかなというのをすごく心配しています。変な標語ですけど、とったらきるな、きるならとるなだと僕は思っています。少なくとも天野は戻してあげてください。こんなこと私がいうのも変な話だと思いますけど、高校生でゼルビアで人生かけようと思ってくれたわけですから、その選手を



変な話ですけど雑に扱っちゃだめです。町田の大事なところはそういう部分に根付くのではないのかなと信じていますので是非よろしく願います。以上です。

松永：  
どうもありがとうございました。

丸山：  
ちょっと私の方からよろしいですか。ご指摘ありがとうございます。真摯に受け止めて今後の編成のほうに考えさせていただければと思います。それぞれ本人達ともいろいろ話をさせていただいており、もちろん昨年に関して是非公開だったのですが、意図的に沼津さんとトレーニングマッチをさせて頂いたり、私も彼らが点を獲った時には、電話などをして、「しっかり見ているよ」などと（声をかけたり）、試合が重ならなかった時は、岸田の試合を山口まで見に行ったりと、彼ともいろんな話をさせていただきました。天野の試合で青森へ行った時も、「我々のサポーターの方も青森の試合を見に来てくれていて本当にありがたいな」と話している中で、指摘していただいた部分も真摯に受け止めて編成させていただきますが、天野に関しては明日リリースになりますが、引退します。それも本人と色々話させていただいて、青森さんのほうも彼を必要としてくれて残ってほしいというなかで彼は新たなチャレンジをしたいということで、セレクションをさせたというわけではなく、彼と話して彼が「行きたい」と思うチームには連絡して彼を是非見てほしいとかの、出来る限りのサポートを最低限させていただきましたがなかなか縁がなく、本人もこのままサッカーを続けるかというのは少し悩んでいた、考えていた時期もあったりしたので、今回そういう決心をしたというのを事前にお話させていただきました。以上です。

松永：  
どうもありがとうございました。それではその他ご質問がある方は挙手願いたいと思います。

質問者 B 氏：  
町田の方って強いコンテンツに惹かれて弱いコンテンツには響かないって市民性ではないですけど、周りの方からここ数年伺ったことがあります。そこで料金についてですが、当日料金、前売料金含めて、今の値段はコストパフォーマンスとして妥当だと思われるのでしょうか。リーグとして統一されているのでは仕方ないですけども、チラシを配る際に昨年、数年の意向とかを把握してなくてこんなことを言って申し訳ないのですが、他球団さんはチラシに割引などをつけてやっていると思うので、ここ数年の集客動員で全然余白というか余裕がかなり残っている状況だったと思います。ですので損をして得をとれじゃないとは思いますが、利率を考えたらチケットが妥当じゃない値段だなと。僕も試合内容を含めてですが、元がとれてないなと感じることがあったので、料金面についてどうお考えなのでしょう。平均集客が今くらいだと人件費にも響いて今後繋がるものも繋がらなくなるんじゃないかなと思います。すみません話がまとまってなくて。

松永：  
どうもありがとうございます。観客動員に絡むところなのかなと思いますが、これはどうしましょうか。大友さんでしょうか、田口さんでしょうか。

大友：  
はい。では私の方から。ご質問ありがとうございます。  
コストパフォーマンスという部分ですけども、チケットの金額に関しましては J2 に戻ると強い思いがございまして、チケットの値段に対して設えが見合っていないじゃないかというお話がございましたけれどもそこは現場の選手が改めて取り組むということになると思うのですが、我々としてはチケットの収入については、まず金額は下げずにということで。下げるのは簡単、上げるのはすごく大変という部分もございまして J2 に戻った時にしっかりと経営ができるという思いもございまして金額を下げずに歯を食いしばってやっているような状況でございます。  
割引に関しては本日まとめた資料がないのですが、いろんな場面で割引企画は行いまして、これ以上やるとシーズンチケットを持っている方が気分を害するのではないかなというバランスも田口はしっかり見ながらやっている部分がございます。割引の仕方がまだまだ浸透していないという部分があるのかもしれないので、チラシを配布いただいているときに、上手いやり方があればいいと思っておりますが、チケットの値段を変えずにクラブとしては、現場、チームがサッカーという興行をしっかりと観ていただく。さきほど現場の丸山からもありましたけれども、最後まで走りきるとか感動を呼ぶものを観てもらう、（一方）私たちフロントの人間としては逆にサッカーもあるけど、その周りのスタジアム、フードコートが賑わっているよ、イベントが賑わっているよ、とか普段仕事をしていてなかなか平日に味わえないような空間を野津田に来たら味わえるよと、というような空間づくりに努力してそれをもってチケット全体の値段という考え方でいきたいと思っております。もちろんまた割引企画は考えていきたいと思っておりますので、チケットの金額に関しましてはそのようにご理解いただければと思います。以上です。

松永：  
ありがとうございました。それではその他にご質問のある方、挙手をお願いします。

質問者 C 氏：  
よろしく願います。強化について強化本部長の丸山様にご質問を申し上げたいと思います。FC 町田ゼルビアが J2 を戦ったのは 2012 年、あれから 2 年、今年で 3 年目になります。その 2 年の間、その当時に J2 にいた選手はだいぶ少なくなっ

ています。たぶん自分の記憶では2人しかいないのではなかと考えています。実力で選手を選ぶのはある意味当たり前だと思っています。ですが、実力だけで評価するというのはいかがなものかというものもありますので、J2で町田でプレーしていた選手が再びJ2の舞台にたつということもひとつ考慮に入れていただいてもいいのではと思うのもあるんですが、もしJ2に戻った時に彼らのプレーしていた経験というのは非常に役に立つものもあるのかなと思います。その辺で選手たちを活かしてどのように考えていらっしゃるのか、お話をいただければ幸いです。よろしくお願ひします。

松永:

はい、ありがとうございます。それでは丸山強化部長、お話をいただけますか。

丸山:

はい、ご質問ありがとうございます。町田は元々少年サッカーの町ということで、静岡に次いで選手の輩出している土地でもありますので、今回その象徴のひとつでもあります土岐田選手、町田の鶴川でそれこそ(社長の)下川の中学の後輩にも当たる選手なのですが戻ってきてくれたという非常に明るい材料であり、話題になるのかなと思っています。その中でなかなかチームがJFL、J3に数年いる中で選手の引き合いがどうしてもあつたりまして、先日リリースもされました修行と三鬼がチームを離れたというのは痛手な事でもあります。やはり彼らもこの町田に思いがあつてそこから旅立っていつている現状はありますが、町田に思いがある選手をもっともっと増やしていかなければいけないと思っています。試合の中で厳しい状況になった時に技術や戦術とかそういうものは大事になると思いますが、気持ちの部分、やはりどれだけクラブを愛せるか、そういう選手を一人でも多く育成していかなければいけないのが今の私たちの課題であると思っていますので、力を注いで取り組んで参ります。以上です。

松永:

はい、ありがとうございます。

それでは他にご質問のある方は手をあげてくださいようお願ひします。

質問者D氏:

よろしくお願ひします。④のアクセスについての質問というよりはお願ひになります。路線バスが町田駅から、21番乗り場から1時間に4本必ず出ています。11番乗り場から試合の開催時間に関係なく1時間に5本出ている。鶴川からの直行バスはありますが、依然、町田駅からの路線バスがどんな試合の開催時間であっても1時間に9本は必ず出ています。ですから引き続き町田駅からの路線バスについては非常に重要だと思っています。要望というのは、後援会のポケットガイドやゼルビアのホームページでも、路線バスの終着バス停になる野津田車庫から競技場まで徒歩15分と表示されているのですが、私は個人的に以前から15分というのは少し大げさなのではないかと、そんなにかかるかというのを前々から思っていて、今日ここに出席させていただくにあたって、実際先週歩いて測ってみました。(会場笑い)私の足で野津田車庫のバス停から競技場のバックゲートのチケット売り場まで9分20秒(会場笑い)、帰りにもう一回測ってみたところ、8分27秒(会場笑い)、一度も利用したことはないですが、ついでにサンシティ町田(バス停)から競技場まで10分ということだったので試しに歩いてみたら6分17秒(会場笑い)。チケット売り場の前の子どもたちが試合前に遊んでいる芝生の広場があるんですが、そこをショートカットせずに(会場笑い)、アスファルトのところをちゃんと歩いて6分17秒。いざ測ってみると前々から抱いていた疑問の通り徒歩15分とか徒歩10分とか5の倍数でキリよくなっています。ここの部屋にいる方々は試合が沖縄だろうが秋田だろうが徒歩何十分かかろうがどこまでも行かれる方々ばかりなんです、やはりこの部屋にいない方、未来の我々の仲間になっていただく方に対する、非常に小さい細かいことなのですが、徒歩何分というところを、私は確かに人より歩くのが早いかもしれないのですけれども、野津田車庫(バス停)から徒歩10分という表記は危険なのかもしれませんけど本当に小さな話なのですが、徒歩12分という形で(会場笑い)と拍手)。というのは私は藤の台団地というところに住んでいて、掲示板にチラシを貼らせてもらって、藤の台団地に住んでいる方は鶴川駅までわざわざ行って野津田に行くという(ルートは)とらないので、勝手にこういうものを作って(藤の台団地から野津田車庫までのバス停名が記載されている印刷物)、団地に住んでいる方は本町田、今井谷戸、薬師池というここにいる方もよくわからない、だけど藤の台団地に住んでいる人からするとこのバス停で乗って野津田車庫で降りれば競技場まで、いまはクラブが徒歩15分と言っているのだから勝手に徒歩10分としないよう15分で表記していますが、私がこの団地で時々貼らせていただいている掲示物を(徒歩)10分にしたいのですが12分(会場笑い)、私が勝手にやっていることなのでこっそり(徒歩)12分と書いても何の弊害もないとは思っているのですが、やはりクラブとも”超”ささやかではありますが足並みを揃えたいと思っていますので、是非町田駅からの路線バスという(手段)も重要性ということも引き続き認識していただい。というも、路線バスですとそこには普段スタジアムに行かない人も乗っているわけ。こういう格好をして(ゼルビアユニフォーム姿)試合のある日にいると、地域の人ですと今日は何かあるのかなと、ゼルビアを知っている人では今日試合があるんだと、帰りのバスであれば今日試合があつたんだとか、何も知らない人からするとなんでユニフォーム着た人がこんなにぞろぞろいるんだらうとか、一人一人が知らないうちに広告媒体になってもらうという効果もあります。小さなことなのですが、是非見直して検討していただければと思います。

(会場拍手)

松永:

ありがとうございます。田口さんから一言お話をいただければと思います。

田口：

貴重なご意見ありがとうございます。現状ですと鶴川駅だと小田急線からのアクセスしかない状況で、JR 横浜線も重要だと思っておりますので、今後、関係機関と進めながら似たようなことができないかと考えております。

あとは徒歩の時間のことですが、12 分で皆さん大丈夫ですか。(会場笑い)

会場のサポーターから：

町田市のホームページでは 10 分になっています。

田口：

10 分ですか。10 分はちょっと早すぎるかもと思っていて、10 分でも着かない人が当然いるだろうという中で、「10 分なんて嘘つくなよ」と言われるのが怖かったりで 15 分にしたというのはあるのですけれども。どうしましょうか。ホームページの方はパッと変えてしまうことはできるのですが。

(会場笑い)

質問者 D 氏：

すみません。市のホームページが 10 分であれば実際 10 分はかかっていないので。

田口：

では 10 分で。

(会場笑い)後 (拍手)

会場サポーター：

長いに越したことはないと思いますよという意見もあるっていうことを一人分あげておきたいと思います。お徳感で。

田口：

なるほど。わかりました。もう一度吟味します。持ち帰らせてください。(会場笑い)

もしかしたら途中でホームページが「しれっと」変わっているかもしれません。(会場笑い) 変わってなければそういう結果だったということをお願いします。

松永：

どうもありがとうございます。さきほど挙手いただいた方どうぞ。

質問者 E 氏：

③の観客動員について質問させていただきます。先日 J3 の日程が発表されたと思うんですけれども、今年は水曜開催が何試合かあったと思います。昨年、ゼルビアはだいたい土日だったと思うのですが、家族連れや子供連れが多いと思うのですが平日開催になるとそういった方が来られなくなると思います。そのところの集客戦略というのはどのように考えているのかお聞かせ願いますでしょうか。

松永：

はい、ありがとうございます。これは、田口さんから。

田口：

ありがとうございます。まず平日の水曜日の開催というのは、今年は 1 試合だけになります。夏休み期間中ではございますが、夜遅いのでどのようになるのかわからない部分はございます。お子さんや、少し早めに夏休みを取られた方、お仕事を早めに終わられる方、そういった方々にお越しいただけるようなものを何か考えていこうかなと思っております。

松永：

ありがとうございます。それではそのほかのご質問がある方。

質問者 F 氏：

よろしく申し上げます。さきほど観客動員について新しい色々な割引を考えられているということ伺いましたが、実際のところ私は昨シーズンについては、朝日新聞の折り込みの「ゼルビアプレス」を通じて、割引に関する情報を得ることができるような状況でした。ただそうではない人に対して、今回はこういう割引がありますと言っても浸透するまではなかなか難しく、私はシーズンチケットを買っているので(スタジアムには)とりあえず行きますが、周りの方を見ているとだいたい近所の方を誘ったりであるとか、だいたい顔ぶれは同じ人たちが見に来ていて、おそらくそういう人たちが周りの人を誘って、その(誘った)人たちが割引を受けられるというような、そういった企画が望ましいのではないのでしょうか。ゼルビアは街(町田駅周辺を利用する)の人にとってほとんど無名(認知度が低い)と思いますし、ビールを配ったりしても何だろうという感じの人が多いいことを考えると、地元の人とか実際にスタジアムに行かれている人の周りで、(その人たちを中心に)少しずつ人を増やしていける形にしないと、

こんな割引をしたらいんじゃないのと言っても(割引方法を考えるというよりも)結局それが(上手く)浸透しないというか広報されないまま終わってしまって、有効にそういったアイデアが活かされないことが多いと思うので、なるべくなら目新しい割引(方法や企画)を考えるよりは、現時点で(スタジアムに)行かれている人が使いやすいような、周りの人を誘いやすいような方法にしたほうがいいのではないのかなと思います。

松永:

ありがとうございます。これは田口さんでよろしいですか。

田口:

ご提案、貴重なご意見ありがとうございます。

先ほどお話をさせていただいた中で触れさせていただきましたが、そういった割引ですとか招待ですとか、届けたいと思うところに情報を届けるということは非常に難しいと考えています。地元のメディアがないということが一番の要因かと思いますが、その中でも是非皆さまにも情報発信という部分については、インターネット等を介して広めていただきたいという願いが一つあります。現在(スタジアムに)いらっしゃっている方が誘いやすい何かがあればというご提案については、全くそのとおりでございます。昨シーズンも実施させていただきましたシーズンチケットをお持ちの方を対象にした「お友達割り」ですとか、ここ数年やらせていただいている「チケット復活祭」という種類のをやらせていただきながら、少しでも皆さまがご友人の方をお誘いしやすいものを今年も考えていこうかなと思います。

松永:

ありがとうございます。それでは次の方。よろしくお願いします。

質問者 G 氏:

テーマがどこに入るのかわからないのですが、試合当日の選手のファンサービスについてご相談というか要望です。

当日にベンチに入れなかった選手がゼルビーランドにいてファンサービスを行っていただいています。その中で何名かの選手、おそらく2名か3名の選手かと思いますが、バックゲートのスタンブラーブースのところファンサービスの担当をしていると思います。そこに選手が行ってしまうとメインゲートのチケットを持っているお客さんというのは実はバックゲート内のブースのところには入れないので、触れ合うことができないというのが現状だと思います。ですので、来シーズンからメインのチケットを持っているお客さんでも触れ合えるような何かしらの方法を考えていただければと思いますのでぜひご検討をよろしくお願い致します。

田口:

ありがとうございます。おっしゃるとおりだと思いますので、今シーズン選手が手伝いに回るところの配置について検討します。

松永:

どうもありがとうございました。それでは次のご質問のある方挙手をお願いします。

質問者 H 氏:

よろしくお願いします。④の質問になりますが、私は町田で仕事をしているのですが、先日回覧板でモノレールの延伸について回覧が回ってきてそれが多摩センターを経由して尾根幹線のところで町田の方に右に曲がってしまうというルートでした。それで単発でもいいので、例えば京王線の府中競馬場のような感じで(野津田に向かう経路について)提案することはできないでしょうか。仮にモノレールが陸上競技場の前に来てくれれば結構集客も増えると思い、気になることでしたので質問させていただきました。

松永:

どうもありがとうございました。

大友:

はい、ご質問ありがとうございます。

たぶん我々もあのルートを見た瞬間に皆さんと同じ衝撃を受けたのではないかと思います。(「マジかと…」「そうなんですかと…」)。(会場笑い)、おっしゃる通りで本当にモノレールが(陸上競技場の近くを)通ってくれたらなんて素晴らしいのだろうという思いはございます。逆の立場からすると、町田市としてはゼルビアのためのモノレールは整備しておりません。ということで、どこの行政もそうだと思いますが、公平にという考え方が(基本として)あるのかと思います。ただ市民の声としてであれば響くのかなという思いはございますので、「ゼルビアって言わない方がいいのかな」(会場笑い)、我々も(町田)市には「これ本当ですか」とは聞くのですが、こういったことを変えていくというところまでは、一クラブが、ホームタウンチームといえ、なかなか響かないと思いますので、是非皆さんで町田市に対して意見を述べていただくということが一番響くのかなと感じております。ありがとうございます。

松永:

どうもありがとうございます。それでは他にご質問のある方お願いします。

質問者 I 氏:

告知・PR について。さきほど小学校に 1 回 3 万人を 3 回というお話がありました。僕は教員なんですけれども、学校には他にも色々なチラシがあります。僕は八王子で教員をやっているのでヴェルディのチラシを配るのですが、ヴェルディの(チラシ)にはとてつもない割引がいっぱい書いてありまして、しかも「タオルあげますよ」とか、子どもは無料がもちろんで、僕とかでも「メインが半額で入れますよ」とかすごいやるんですよ(凄い内容です)。でも、あまり(スタジアムに)入ってない気がしますし、子どもに配った瞬間に(チラシが)落ちてるとか受け取らないとか、そういう現状と僕は感じています。しかし子どもが覚えていることもあります。同じヴェルディでもコーチが来て実際授業をするというのが 5 年生対象で八王子にはあります。そういうのがあると全然サッカーに興味の無い子が、ちょっと行ってみようかなとか、そういうのは実際にあります。100 枚のチラシより 1 人の選手というのが僕の実感です。僕は将来的には町田になんとか教員として戻ってきて、なんとかコネクションか何かを作りたいなと思っているんですけれども(会場笑い)、それはちょっと偉くならないと。偉くなれないところで、それで教育委員会ということでしたらやはりカリキュラム。(ゼルビアの)選手が行っているのは、今は地域や自治会が多くて、他の J リーグやプロ野球って選手は学校に行かないのかなと思って(調べてみたら)結構総合の学習とか英語の学習とか色んなところでカリキュラムに入り込んで(いるのが実態で)、ゼルビーに居場所をとられない(ように)選手が自分で語るみたいなそういうのってすごくいいなと。実際そうなると子どもの記憶はゼルビーではなく〇〇選手に間違いなくなって、そして選手を見に行こうと。うちの子は正直、選手よりもゼルビーと星さんと賢三コーチに会いたいというのが一番(会場笑い)。一番触れ合ってるし話聞いてくれるしというのがあるんですね。やっぱりそういうのがちょっとでもできるといいなと思います。すみません、意見です。どうもありがとうございました。

松永:

どうもありがとうございます。

(拍手)

松永:

一言お話されますか。

大友:

はい。どうもありがとうございます。

おっしゃる通りで学校に配ると、どこまでチラシが(行きとどいているのか)ということもあり、子どもに何かあげるまでの予算を組めるように頑張りたいとは思ってはいるのですが、なかなかおっしゃる通りで落ちる(子どもにチラシが渡る)までどうなるかわからない、でも(ゼルビアを知らない)子どもからすると紙切れ、もしかしたら(ゼルビアを)好きな男の子だけがもらってるかもしれない、そういう心配事がある中で今おっしゃっていただいたように、人と触れ合うということは大事だと感じております。今、酒井ひろめ隊長を中心に学校の授業等々にも行っている部分もございまして、そこもしっかり連携して、酒井隊長が行ったら来るかもしれませんしね、みんなが興味を持つかもしれません。プラス選手もタイミングを見て、そういう機会を作れるように努めていければと思っております。ありがとうございました。

松永:

どうもありがとうございました。それではまだご質問の方を是非していただければと思います。

質問者 J 氏:

前回のサポーターカンファレンスで①のサポーターとのコミュニケーションについての中で、クラブの経営状況についてサポーターと情報共有できるように情報を発信してほしいという項目があったのですが、今日の大友さんの説明のなかで経営状況についての説明が抜けていたので、是非ご説明いただきたいなと思います。

大友:

はい、これは経営状況というのはおおまかにで大丈夫なんでしょうか。

質問者 J 氏:

はい。

下川:

お疲れ様です。貴重なご意見ありがとうございます。

質問者 J 氏:

もし細かい数字が無理なようであれば、2013 年の JFL での情報は開示されているので 2014 年の数字がこのあと 2015 年の途中 6 月頃に情報が開示されると思いますが、サポーターの皮膚感覚としてわかるように、前年比としてどれくらいの具合なのか。また更に 2015 年の予算は前年比としてどのくらいなのか、そういったことも教えていただけるとサポーターとしても、今

年度どのくらいの期待値でチームとクラブに望むことができるのかといったことを把握できるので、細かい数字でなくて構いませんので前年比みたいなものを教えていただきたいと思います。

下川:

はい。まずは前年、1月の末今月末にしっかりと決算が出るのですが、今年度もお蔭様で黒字で終わる予定です

会場拍手

下川:

色々で数字の調整をしているのが現実で、最後に終わるのが商品の棚卸し、数もたくさんありますし、その辺でしっかりそれをどう落とし込むかというところをやっているところで、その辺は裏にいる金庫番がしっかりとやっております。2015年度から特待制度ではないのですが、そういうような予算の中に入れて若いうちから手放さない、それも親御さんとお話させていただいて例えばユース、ジュニアユース特別指定選手ではないですが、特待選手というのを2015年度から設けます。全体の予算というところでは、前期の売上が3億6千(万円)、今期の予算が3億8千5百(万円)を目処にやろうということで、今は3月の開幕までスポンサー周りをしながら日々夜遅くまで、大きいお金はないのですが数でいっているというのが今の現状の、ゼルビアの広告収入です。だいたい今は400社、町田を含めて企業の方々に応援していただいて、今期も1割5分くらいプラスさせていただいて3億5千万円の予算のなかで戦うところが現状です。クラブライセンスの方に関していうと、2年連続そして3年目もプラスになりますので、このあと2016年度、2017年度、2018年度までライセンスは継続して戴けるといいます、というか必ずとれます。はい、いいですか、こんな簡単なところで。

質問者 J 氏:

はい。ありがとうございます。すみませんもう一点。今のお話の中でユースの特待制度というお話があったので本当は⑦番と絡めて質問したかったのですが、昨年ユースの選手たちがドイツ遠征とかに行かれていました。おそらくユースの選手のご家庭の負担で行かれたんだと思うんですけど、Jリーグのクラブではユースの国内遠征、海外遠征とか、ユースの強化について、サポーターからの出資でユースの強化を行うファンドみたいなものがあるクラブも存在していると聞きます。具体的にはセレッソ大阪さんとかです。特にFC町田ゼルビアというクラブのことを考えたときにユースは今後、一番大事な要となってくると思いますが、今ゼルビアの現状、サポーターがクラブに対してお金を払う方法として、もちろんチケットを買うとかもあるんですけども、ゼルビスタ会員というはおそらくトップチームとクラブへの出資といいますかファンクラブだと思うのですが、ユースに特化したサポーターも支援出来る制度みたいなものを今後作っていただきたいなど、これは質問というよりは要望です。是非その特待制度とかあるのであればそういったことにサポーターも力を合わせて、より良いクラブ、町田の子どもたちが町田でトップチームまで上げられるような制度というのに携わっていきたく思うので、ご検討をいただきたいなと思っております。

下川:

ありがとうございます。今の話にあったセレッソさんとか実際にやっているクラブは広島さんとかいくつかあるのですが、うちのほうはトップチームで集めた中の一部を毎年育成に使う、指導者も含めてなんですけれども、どこに実際に使うかというのを各カテゴリーに分けて今話しをしまして、もちろん指導者に使う部分もあるのですが、指導者ではなく選手のほうに使うということ。年に1回ヨーロッパ遠征とか韓国遠征とか行ってますよね、過去に。継続しないと意味がないんですよ。募金でというのは長続きするのかなという不安があるんですよ。その辺は精査してお時間が掛かるので、意見交換、この場ではなくいろんな席で話を詰めていけたらありがたいなと思います。今後よろしくお願ひします。

(会場拍手)

松永:

ありがとうございました。それでは最後の質問ということで、1回目の質問を優先してお願いしたいと思います。

質問者 K 氏:

二つ本当はあるんですけど、最初に近藤さんかな、地域活動と観客動員にもつながる話になると思うのですが、昨シーズン、チラシ配りの方にお手伝いをさせていただいて、(チラシを)貰っていただく方に「がんばってね」とかすごく声を掛けていただいてサポーターの私でもすごく嬉しかったです。「観に行くからね」とか「今何位なの?がんばってね」とか「あとちょっとよね」とかそういう言葉がサポーターの私でも嬉しくて、去年楠瀬監督のときに全選手が出てチラシ活動をサポーターと一緒にするという企画というかそういうのがありましたけれど、全選手はさすがに出る必要なく、あれは極端かなという気もするのですが、いろいろあると思いますが、選手が出て「来てください」と声を掛ければ貰う方も嬉しいでしょうし、鶴川で配らせていただいているんですけど子どもが自ら貰いにきてくれる子も多いんですね。その中で選手がいればやはり選手に(チラシを)貰いに行く。選手にもらうとその子も嬉しい、あの選手に貰ったから試合を観に行こうよっていう風になるんじゃないかなと私は思います。なので、毎回毎回選手を出す必要もないと思うのですが、例えば大事な試合の前とか、観客動員を集めたい試合とか、そういう時に全選手が出れば嬉しいかもしれませんが、特に中心なメンバー、スタメンのメンバー、例えば孝司選手とか誰もが知っているような選手、ハンジェ選手、康太選手のようなゼルビアの顔となっている選手が出てきて渡す、そうすると効果はあるんじゃないかなと思います。そして選手たちも直接市民の方々の声を聞ける、サポーターの私でさえ「がんばってね」「この前の試合勝ったね」って言われただけでも嬉しいので、選手たちもその生の声を聞けるとモチベーションも上がるのではないかなと思います。

昨年は一度もなかったのに、今シーズンは1回でもいいのでそういうのがあってもいいのかなと思います。とりあえず一つ目（の質問）です。

松永：

ありがとうございます。これはどちらからお答えしますか。

近藤：

貴重なご意見ありがとうございます。おっしゃるとおりの部分がたくさんあると思います。クラブとしましては、先程もお話をしたように、相馬監督及び丸山と「もう少し選手を町の人に知ってもらえるように、ホームタウンなどの活動をしていこう」という話をしています。チラシ配りも多少時間帯などの関係もあるので、いまここでいつとはいえませんが、そういった活動に繋がられるように現場とコミュニケーションをとっていきたくて思っております。

またチラシ配りではないのですが、街頭報告会等については好評をいただいていますので、今丸山とも話をしている開幕前にそういった街頭出陣式的なものもできればということで、場所の問題等もあるので、ここで今、何日の何時とは言えないのですが、そういったことは要所要所で増やしていこうという話はしております。その際は是非皆さんにも来ていただいて盛り上げていただければと思っております。私の方からは以上です。

丸山：

併わせまして、少し補足させてください。実際に相馬監督とも先ほど私も皆さんの前でお話させていただいた通りですが、町田にゼルビアがあってよかったなと本当に思ってもらえるような投げかけをしていかなければなりません。近隣には強いJ1クラブ、J2クラブがある中で、私たちは生き残っていけないと思いますので、出来る限り、日程の調整は必要ではありますが、選手が街に出て集客の方にもどんどん繋げていけるような活動を今年度はしていきたいなと思っておりますのでご協力、ご理解をよろしく願いたします。以上です。

松永：

ありがとうございます。もうひとつの質問もおありなんですよ。

質問者 K 氏：

これは質問ではなくお願いなんですけれども、昨年、昨シーズンですね、一番初めにお話しされた方と被ってしまうかもしれないのですが、レンタルに出された選手が3名、天野君を除くと、昨シーズンに新卒でレンタルに出された選手が3名いましたけれども、先ほど丸山さんが青森と山口には出向かれたと。私は沼津の方によく通わせていただいて二人の選手の応援をしに、去年、ゼルビアの応援と一緒に沼津にも（応援に）行き、試合を観戦させていただきました。プロの世界ですから色々な事情もありますし、結果が出なかった、それで契約満了というのはそれは致し方ないと思います。ただ先ほど丸山さんはおっしゃっていましたが、沼津の方から映像が熱心に送られてきていたという風なお話がありましたけど、映像だけですと選手はゼルビアのチームに大事にされているという風には（感じないのではないかと）、やはり生で会って観戦すると大事にされていると感じるのではないかと。去年、私がすごく引っ掛かっているのは、大事にされてないんだなと思ったという言葉を選手から聞いたときにはすごく申し訳なく思いましたし、それがすごく悔しくて。ゼルビアというチームをそういう風に思っほしくないし、私も思いたくないし。ですので、丸山さんが忙しいのは理解できるのですが、出向いてという風な言い方は悪いかもかもしれませんけれど、やはり映像だけでは確認、感じられない部分もたくさんあります。今年も3選手、沼津の方にレンタルで行かれましたけど、必ず帰ってきてねと声を掛けると顔を曇らせて、「頑張ります」という言葉は返ってきて、やはりその選手達のなかではレンタル＝解雇というイメージがついてしまっているように見られ、（クラブから大事にされているという感覚のない状態では）モチベーションが下がってしまうのではないかと心配しています。もちろんモチベーションを上げるのも選手次第で、それが下がるということであればプロとしてはやっていけないのかもしれないと思いますが、（クラブが）「選手を大事にしているよ」ということを選手にも感じてほしいし、サポーターの私も感じたいなと。それも含めてゼルビアなんじゃないかなとゼルビアファミリーなんじゃないかなと（思います）。レンタルに出されたから、その（レンタル先の）チームの選手というのではなく、レンタルに出されたけどゼルビアファミリーの一員なんだよというのをちょっと去年は感じられなかったんで、その結果は、真野選手、村上選手、岸田選手は出てしまったのでもうそのことについては何もいうことができませんけど、今年3選手（レンタルに）出たのでその選手に関してはそういう思いをその（昨年の）3選手のような思いをしてほしくないんで、そのことだけはすごくお願いをしたいなと思ました。

丸山：

貴重なご意見ありがとうございました。おっしゃるところについては自分の方でまた精査して、今季に繋げていければと思っております。その中で忙しいというのは私の中で言い訳になってしまうので言いたくないのですが、出来る限り自分で足を運んでというところについては、引き続きと思っております。出来る範囲のところサポートして、もちろんおっしゃる通り彼らには、我々のクラブの選手なのだから、しっかりやってこい、ということで背中を押してやってきていますので、去年には先ほどもお話しした通り、非公開でしたけれども沼津さんとトレーニングマッチをさせていただいたのも、彼らがどれくらいできるか、どれくらい成長できるかというのを私も我々のチームとやって間近で見たかったですし、沼津さんともいいご縁をいただいていますので、頂戴したお話を受け止めて取り組んでいこうと思います。ありがとうございます。

松永:

どうもありがとうございました。だいぶ時間が迫ってまいりましたので、ご質問などがある方はこの後の懇親会で(各担当者を)捕まえていただいております。大変申し訳ございません。会を終了するにあたりまして、CURVA MACHIDA の大城の方から最後締めのご挨拶をいただきたいと思っております。

大城:

改めまして皆さんこんにちは。CURVA MACHIDA の大城と申します。今日は午前中の朝早い時間からこれだけの多くの方にお集まりいただき本当にありがとうございました。またクラブスタッフ、フロントの皆さまにもこういう場にご出席いただいて、質問にも真摯に答えていただき本当にありがとうございました。こうしたサポーターカンファレンスという形の会を FC 町田ゼルビアだけでなく他の J リークラブやサッカークラブで開いているチームは多くありますけれども、サポーターカンファレンスというのはそもそも何なんだろうといったことを考えてこの会に臨んでみました。このサポーターカンファレンスというのは色々な提案だったり質問だったりということをサポーター側からクラブにぶつけて答えてもらうわけですが、我々サポーターというのは決して株主でもなく、お金でいえばファンクラブ会員であったり、後援会であったり、チケットを買ったりグッズを買ったりしたところで、クラブを支えてはいますけれども決して大口のスポンサーでもなく株主でもなく、基本的には我々は一消費者という「客」な訳です。そういう立場の者が、こうして経営であったり運営であったりに口出しするというのは、単なる客、消費者だったら違うのだと思います。我々サポーターというのは、色々な質問をした上で「これだったら協力できるよ」、色々な提案した上で「これだったら力を貸したい、支えたい」という思いがあつての皆さんの質問、提案、お願いだったと思います。ですので、このサポーターカンファレンスを実施した上で、きっとまた来年のサポーターカンファレンスまでにクラブ側も課題を抱え、臨んでいくこととなりますけれども、我々サポーター側も課題が出てきているのだと思います。そういったことをサポーターとクラブが力を合わせて課題解決していくことで、より良いクラブの実現であったり目標達成に繋がっていくのではないかと考えております。決して皆さんに責任を押し付けたいとかそういう意味ではないのですが、我々サポーターとクラブのスタッフというのはサービスを提供する側と消費する側、お客とその関係ではなく力を合わせあう仲間だということを忘れないで今後も力を合わせていきたいなと思った次第です。この後の懇親会もありますのでざっばらんに、このカンファレンスでも色々な爆弾発言もありましたが、懇親会でお酒が入ればもっとも色々なことも聞き出せるかもしれないので、是非是非皆さんにご参加いただいて、コミュニケーションをとっていただければと思っておりますので、引き続きよろしく願いいたします。今日はありがとうございました。

(会場拍手)

松永:

それでは最後に今回のカンファレンスに参加いただきましたクラブ側より下川社長より最後のご挨拶をお願いいたします。

下川:

皆さん、貴重な時間というか今回で 3 回目ということになるんですけれども、今も大城さんが言われたように株主だとかそういったものを抜きでという部分で、いろんな話ということなんです、そういった部分も踏まえて皆さんにはご理解していただきたいなと思っております。

それで本当に今年も株式会社ゼルビアとしては 8 年目がスタートします。企業でいったら 8 年目というのはまだまだ若輩だし、やっていることは J リーグという一人前のカテゴリーにいますけれども、まだまだ会社としては見ての通り、私だけ一人歳はいっていますけど、みんな 30 代でやっているのも本当に足りないところもたくさんあります。そういうところを皆さんに助けをもらいながら今後も進めていきたいと思っておりますので、今年 1 年、私どもは J3 で優勝するということを今年のテーマとして掲げますから、しっかりと皆さんに支えていただいて、11 月には絶対に野津田で皆で喜びを分かち合いたいと思っております。よろしく願いいたします。今日はありがとうございました。

(会場拍手)

松永:

どうもありがとうございました。これにおきまして第 3 回のサポーターカンファレンス終了いたします。本日はお越しいただきましてありがとうございました。

(会場拍手)

以上