

## 第 4 回カターレ富山「2015 ファン・サポーターカンファレンス」議事録

2015 年 2 月 8 日(日)10:00~12:00

@富山県総合運動公園陸上競技場 会議室 1-A、B

### 選手挨拶

#### 背番号 5 平出 涼 選手

おはようございます。背番号 5 番 DF の平出涼です。

今年は J2 復帰という最大の目標に向かって今までにない厳しい練習を行っております。

これから 2 次キャンプが始まり、チームとしての方向性がどんどん固まっていくと思います。

そこに向かってチームのサッカーを信じてやっていきたいと思っています。

今年も変わらぬご声援をよろしくお願いいたします。

#### 背番号 9 荅口 卓也 選手

背番号 9 番、FW の荅口卓也です。

今年は J2 昇格を目標に少しでも皆さんの力を借りて昇格できるように頑張りたいと思います。

個人的には点を取ってチームに貢献できるように頑張っていきたいと思っています。

今年も 1 年よろしくお願いいたします。

### 酒井 英治 代表取締役社長 挨拶・説明

皆さん、おはようございます。

本日は、休日にもかかわらず、ファン・サポーターカンファレンスにお集まり頂きまして、本当にありがとうございます。

また、皆さま方には、日頃よりカターレ富山に対しまして、格別のご理解と、大変あたたかいご支援・ご声援をいただいておりますことを、この場をお借りしまして厚く心から御礼を申し上げます。本当にありがとうございます。私自身、このカンファレンスは、初めての経験となりますが、今日は皆さまから色々なご意見を賜りながら、忌憚のない意見交換により、有意義なものにしてまいりたいと思いますので、どうかよろしくお願いいたします。

それでは、2014 シーズンの総括と 2015 シーズンの取り組み等についてご説明させていただきます。

シーズン当初に掲げた目標に沿って、2014 シーズンを振り返らせていただきますと、まずは、トップチームの成績ですが、クラブスローガン「蒼力結蹴」のもとで、10 位以内を目標に掲げ、シーズンに挑みましたが、お手元の成績表のとおり、残念ながら、岡山との開幕戦で引分けて以降 6 連敗し、第 9 節の大分戦まで勝利がなく、ようやく第 10 節ホームでの松本戦が初勝利となりました。その後はまた 9 連敗し、年間を通して 5 勝 8 分 29 敗で J2 最下位、J3 降格という結果に終わりました。

応援していただいた皆さま方のご期待にまったく沿えない、最悪の成績に終わり、本当に申し訳ございませんでした。

全試合の総得点 28、失点 74 はいずれもリーグワーストワンであり、決定機では枠をとらえきれず、また、セットプレーからは簡単に失点を許すシーンも数多くありました。この得点力とディフェンス力を補う為に、シーズン後半戦からは 7 名の選手を補強しましたが、その補強のタイミングも少し出遅れたと思いますし、ゲームの中で前半終了時にリードしていても勝利につながらない、J2 の平均では、この場合は 7 割の勝率だそうですが、カターレでは 4 割で、また、先取点を取られた後、逆転して勝利することや、連勝といったこともシーズンを通して一度もなく、これらを見ましても最後まで勢いに乗れなかったことが最下位となってしまった要因であると思っております。

2014 シーズンは、忘れもしない 11 月 1 日の第 39 節ホームでの栃木戦で勝利をおさめたものの、3 試合を残してリーグ最下位が決まりました。その様な中で、カターレ富山の再生に向けて、クラブの体制を強化するために、新たに GM 制度を導入し、初代の GM として選手としても指導者としても経験豊かな澤入氏が就任しました。

そして、澤入 GM のもとで新チームの体制づくりを進めて、昨年 12 月末には岸野新監督の招聘と、フィジカルコーチや 7 名の新加入選手などにより新チームを編成し、昨年よりも少し早めとなる今年 1 月 15 日には、2015 シーズン 1 年での J2 復帰に向けての活動をスタートすることができました。これがトップチームの活動の振り返りでございます。

次に観客動員数でございますが、1 試合平均観客数は、「ガンバ効果」があった前年を少し上回る 4,500 名を目標に掲げておりましたが、最終結果としては、4,266 名のお客さまにお越しいただきました。目標対比 234 名の減で達成率約 95%と未達になりましたが、ガンバ戦を除いた前年の平均観客数 4,016 名からは 250 名増えております。シーズン当初から成績が低迷し、上向くことはありませんでしたが、最後まで諦めず、たくさんのファン・サポーターの皆さまにスタジアムにお越しいただき、心より感謝申し上げます。

スタジアムに少しでも多くの方に足を運んでいただくために、マスコミによる試合告知や地域イベントなどに積極的に参加し地域との接点を増やすホームタウン活動に努めるとともに、サポーターの皆さまにもご協力いただき、我々スタッフや選手と一緒にチラシを配っていただいたことなどが、最下位に低迷している中でも 4,000 名を超える来場者の確保につながったものと思います。本当にありがとうございました。

また、ファンクラブ会員ですが、目標 7,500 名に対し最終 5,538 名と目標対比約 74%と大きな未達となりました。様々な機会をとらえてファンクラブ会員の募集に努めましたが、シーズン当初に株主企業様にシーズンパスの購入を依頼した際に、これまでの様にファンクラブへの入会までも従業員にお願いできないといった企業様も多くあったことや、毎年、チームの成績不振が続いたことが会員減少の大きな要因だと思います。

最後に、2014 年度の経営状況ですが、収支においては、まだ公表できる段階にはありませんが、収入、支出ともに予算を下回るものの、昨年度に引き続き黒字を確保できる見込みとなっております。

以上が 2014 シーズンの総括であります。

続きまして 2015 シーズンでございますが、残念ながら J3 からの再出発となり、北陸新幹線が開業する 2015 シーズンには J1 昇格争いをするといい、これまでの経営方針の大きな見直しと経営環境の変化にしっかりと対応しなければならなくなりました。

こうした状況を踏まえ、今後も Jリーグのクラブとして、ここにいらっしゃる皆さまをはじめ県民の皆さまの期待に応えるために、1 年での J2 復帰と中期で J1 プレーオフ進出圏内を狙えるチームづくり、そしてそのための経営基盤の強化が必要であるとの認識に立ちまして、カターレ富山の「中期経営方針 2015-2019」を昨年 12 月末に新たに策定し、公表いたしました。

この中期経営方針を資料にもとづいて、かいつまんでご説明いたしますが、「ひたむきで魅力あふれるチームづくり」「地域に根ざし地域に貢献するクラブづくり」「子供たちに夢と希望を与えるクラブづくり」「経営基盤の充実強化」この 4 つの柱を重点方針として掲げ、地域とともに発展し、誇りに思っただけのクラブの実現を目指すこととしております。

まず「ひたむきで魅力あふれるチームづくり」においては、1 年での J2 復帰と中期での J1 プレーオフ進出を目標に掲げ、若手選手の強化とアカデミー選手の育成を強化策の基本とし、効果的な選手の補強によりトップチームの強化を図ってまいります。また、カターレ富山のサッカースタイルをつらぬき、ひたむきなプレーで観客に感動を与えられるチームづくりに努めるということで、カターレ富山のサッカースタイルを今回明確に打ち出し、そのスタイルを「90 分チームが一つになって全力で走り、攻守にアグレッシブに戦うサッカー」としました。

経営目標値ですが、5年後の目標に向けて、その足元となる2015年が要の年となりますので、短期(2015年)と中期(2019年)での2つの目標を掲げました。チーム成績は短期ではJ2復帰、中期ではJ1プレーオフ圏内が目標であります。

このための主要施策として、1年でのJ2復帰のためだけでなく、復帰後はJ1プレーオフ圏内を目指せるよう先を睨んで若手選手を育て上げ、チーム全体のレベルを底上げていくために「チーム力の基盤強化」、失敗をしたり、負けたとしても気持ちを切り替えて、いかに次に挑むかといったことや、90分間走り抜ける体力を養うために「トップチーム選手のメンタルとフィジカルを強化」することや、選手の指導・育成のために「スタッフ体制の充実強化」を図ってまいります。

また、これまでカタール富山に富山県出身の選手が在籍してほしいとの要望も多くございましたが、今季はユースから初めてトップチームに昇格した選手を含め、富山県出身選手は3名となります。これからも「ユース世代の地元エリート選手の発掘と育成」に努めてまいります。

次に「地域に根ざし地域に貢献するクラブづくり」においては、県民の皆さんに支えられているクラブであることを肝に銘じ、監督や選手の参加のもとで様々な地域との交流・社会貢献活動の推進などによるホームタウン活動を積極的に展開して、地域の皆さんとの絆を深め親近感の醸成と地域社会に貢献することで、県民から愛され親しまれる地域密着型のクラブづくりに努めます。

この経営目標値は、地域との交流活動回数を掲げておりました、短期では200回、中期では300回を目指してまいります。この主要施策として、県内各地で開催される「各種イベント等への監督・選手・スタッフの積極的参加」、病院・福祉施設等への選手訪問などによる「社会貢献活動の推進」、県内市町村とタイアップした「市町村サクスデー等の充実」とライカくんやリーブブルーといった「カタールブランドを活用した地域活性化への貢献」を行ってまいります。

そして「子供たちに夢と希望を与えるクラブづくり」では、子供たちの健全育成や地域スポーツの底辺拡大とアカデミー活動の充実を図るとともに、学校訪問やサッカースクールにおいて監督・選手・スタッフと子供たちとの交流の機会を拡大し、子供たちと交流を深めながら、子供たちに夢と希望を与えるクラブづくりに努めます。

この経営目標値として、スクール会員数は、短期で650人、中期では850人に、そしてユースからトップチームへの昇格は、短期で1人、中期までは毎年1人ずつを目標としております。

この主要施策として、「学校訪問、巡回スクール等の推進と監督・選手・スタッフの積極的参加」、サッカースクールの充実などによる「子供たちの夢を実現させるサポート活動、アカデミー活動の充実」と「富山県サッカー協会様との連携による普及・育成活動の推進」を図ってまいります。

「経営基盤の充実強化」では、経営環境が大幅に変化するなか、経営の安定化に向けた収入の確保とコスト削減に努めるとともに、組織体制を充実し、ファンサービスの向上、来場者やスポンサーの満足度向上を図り、クラブライセンス制度に適合した健全経営に努めてまいります。

また、事業規模の増大に伴い財務体質の強化を図るため、増資をはじめ経営を安定させるための資本対策について検討する、ということで、経営目標値として、事業規模からファンクラブ会員数までの5項目を掲げております。

お手元の資料をご覧のとおり短期の2015年目標では、いずれも2014年度見込みに比べて縮小しておりますが、これはJ3への降格が大きく影響したものです。

事業規模は短期で5億5,000万円、中期で9億円、これに伴うスポンサー収入は短期で3億8,000万円、中期で5億5,000万円、入場料収入は短期で5,000万円、中期で1億5,000万円を目指し、この入場料収入のベースとなる平均入場者数は短期で3,100人、中期で8,000人、そしてファンクラブ会員数は短期で4,000人、中期で7,000人へと拡大を目指します。

この主要施策として、「経営の安定化に向けた事業収入の拡大」、「ファンクラブ会員の拡大」、「広報戦略の強化」、「コストダウンの徹底」、そして「事業規模に対応した組織づくりと活性化の推進」と「財務体質を強化する資本対策の検討」を行ってまいります。

お手元の資料 別紙 2 には、これらの主要施策の主な取り組みについて記載しておりますが、この後の 2015 シーズンに向けたクラブ経営の説明と重なる点が多いので、説明は省かせていただきます。

この中期経営方針に基づき、大変重要となる初年度の具体的な取り組みを 2015 年度経営計画として策定し、2015 シーズンのクラブ運営を行っていくことしておりますが、この経営計画は社内限りのもので、残念ながら皆さんにお見せすることができません。しかし、先程、説明を省略した別紙 2 が毎年の経営計画策定のベースとなりますので、これを参考にみていただきながら、今日は、口頭で 2015 年度経営計画の中でも特にポイントとなる取り組みについてご説明したいと思います。

中期経営方針に掲げております、私どもの今年の目標は、一年での J2 復帰であり、絶対にクリアしなければならない必達目標であると考えております。

従いまして、2015 年度経営計画においても、トップチームの活躍が当社の事業の発展に欠かすことの出来ない経営の根幹であるものとして、「ひたむきで魅力あふれるチームづくり」をトップに掲げ、この中で、2015 シーズンは新監督に熱血漢で選手の指導に定評がある岸野氏を迎え、また、フィジカルコーチも導入するなどスタッフを一新して、1 年での J2 復帰を目指すことしております、そして 90 分走り切れるフィジカルとチームの勝利の為に戦う強いメンタリティーをチーム全体に浸透させて、昨年までとは違う、新たに生まれ変わったチームで、毎回、観客やサポーターの皆さまに感動を与える試合を行ってまいりたいと考えております。

このための具体策につきましては、後ほど、チーム強化の取り組みの中で澤入 GM から説明いたします。

また、「地域に根ざし地域に貢献するクラブづくり」と「子供たちに夢と希望を与えるクラブづくり」に関する取り組みにおいては、これまでホームタウン活動として地域イベントなどに選手やスタッフが参加し、地域の皆さまとの絆を深めたり、学校訪問やサッカースクールなどに選手が参加し、子供たちとのふれあいを通じて夢と希望を与える活動などを積極的に行ってきたしておりますが、これらはいずれも単発的な活動ではなく、継続した取り組みが重要であるという認識でおりますので、2015 年度も継続し、これまでの活動の定着と充実を図ってまいります。

「経営基盤の充実強化」に関しては、2015 年度はオフィシャルスポンサー様の撤退やスポンサー料の大幅な減額のほか、J3 降格による Jリーグからの配分金、そして観客数やファンクラブ会員数も減り、クラブ収入が大きく減少することが見込まれるなど、経営環境が大幅に悪化する中であって、経営の安定化に向けた収入の確保が、2015 年度の重要課題であります。

スポンサー収入の確保についてですが、第一の収入の柱とすべく。既契約の継続または増額に努めるとともに、ユニフォームなどの胸やパンツのオフィシャルスポンサーをはじめとした新規の大口スポンサー企業の獲得はもとより、幅広く支援の輪を広げて底辺の拡大に向けた小口スポンサーの獲得にも努めてまいります。

また、個人協賛においては、現在募集が遅れておりますが、その特典として、新たに富山ブランドの景品を活用して、県外の県人会などへの支援の拡大も目指していくことしております。

そして入場料収入に関しては、これを第二の収入の柱とすべく、シーズンパスの購入を WEB で出来るようにし、ご購入者様の利便性を高めることや、地域の要望に応え今年度は、魚津桃山運動公園陸上競技場での試合開催をはじめ、市町村サンクスデーなどのイベント等の充実や大学・短大・専門学校との連携を強化して、地域や学生の皆さんを取り込んで少しでも多くの方にご来場いただけるよう努めてまいります。また、地元出身選手などのローカルヒーローを生み出し、メディアへの露出機会を増やすことや、SNS や YouTube での動画配信を積極的に行い、特に 10 代～20 代のみなさんをターゲットに情報の拡散を図るなど、広報戦略を強化して、1 試合平均 3,100 人以上の集客を目指します。

また、ファンクラブ収入の確保においても、今申し上げた広報戦略とともに、クラブとファン・サポーターの皆さんとの双方向コミュニケーションを充実させて、クラブと一緒に歩いていただける仲間、「ロイヤル・カスタマー」作りに努めてまいります。

また、ファンクラブに WEB から入会できるようにするなど利便性の向上と会員へのメール情報配信、クラブ主催のイベントへの参加などといった会員特典の充実にも努め、4,000 名以上のファンクラブ会員の確保を図ってまいります。

2015 シーズンは、このような取り組みを積極的に展開して、事業収入の確保を図るとともに、コスト削減にも努め、収支均衡でのクラブ経営に努めてまいります。

そして、このようなクラブ経営を進める上で、今年のクラブスローガンは「邁進 ONE SPIRIT(ワン・スピリット)」とし、皆さんにもご案内のとおり1月 15 日に発表いたしました。

この「邁進」という言葉には、「目標に向かって元気よく、そして迷いなく突き進んでいく」といった意味がございます。また、英語で「ONE SPIRIT(ワン・スピリット)」を添え、直訳すれば「心ころをひとつに」といった意味になりますが、この「心ころ」を表す英語にはハートといった同義語がありますが、このハートよりももっと強い気持ち、強い意思をもった「心ころ」であることを表すために「SPIRIT(スピリット)」を採用いたしました。

従いまして、今年度のスローガン「邁進 ONE SPIRIT(ワン・スピリット)」は、チームとフロントスタッフ、そしてファン・サポーターの皆さま方をはじめ、カターレ富山を支えていただいております多くの方たちが、「お互いに強い意志をもって心をひとつにして、J2 復帰という大きな目標に向かって、迷いなくひたすらに進んでいく」、この意気込みを表したものであります。

2015 シーズンは、このスローガンのもとで、1年で J2 に復帰し、そして県民のみなさまに感動と元気を与え、子供達に夢と希望を与えることができるよう、全力で戦ってまいりますので、これからも力強いご支援とご声援を頂きますようお願いを申し上げ、私からの説明を終わります。ありがとうございました。

## 澤入重雄 ゼネラルマネージャー 挨拶・説明

みなさんおはようございます。

ゼネラルマネージャーの澤入です。私は昨年11月の中旬に富山に来まして、早 2 か月ちょっとというか、自分でも気持ちの整理がついていないのですが、シーズンが始まれば少しずつ落ち着いてくるのではないかと考えております。今日はこんなにたくさんの方の皆さんが集まってもらい本当にありがとうございます。

昨シーズンは非常にサポーターの皆さんが選手と勝って喜ぶ試合が少なかったですが、今シーズンは勝って皆さんと喜ぶ姿を作れるように私も努力していきたいと思っています。

ただし、リーグ戦なので、全部勝てれば良いですが、1つ2つくらいは負ける試合があるだろうと、でもその負ける試合でも、「今日は負けたけど良かった」という風に言える試合ができるチーム作りをしていきたい。全勝ということを目指してチームとしては戦っていきますが、負けるゲームでも何か心に残るような、そんなチームにしていきたいと思っています。

まず、先ほど社長からも話がありましたが、昨年 12 月は監督をはじめ、スタッフ、選手の編成に全力投球させていただきました。

2015 年は、J3 から始まり、今年の 11 月のいつになるかわからないですが、11 月 23 日の最終戦前にはみんなで喜びを分かち合いたいと思って編成を進めてきました。

選手は、昨年までカターレで一生懸命やってくれた選手をどういう風に決めようかと。J2 から J3 に降格したけれども、

「もう一度 J2 に昇格したい」とチームへの恩返しといいますか、愛着をもった選手を、そういう気持ちを持っているところを大切にしたいと私自身思いました。退団した選手もいますが、みんなが気持ちを持って、今回残ってくれた選手は、J3 に降格してしまったけれど、もう一度カターレを J2 に昇格したいという気持ちを持って契約に臨んでくれた選手だと思います。先ほど荅口選手と平出選手がここにきましたが、彼らを筆頭に、本来、彼らは今日ここにはいけない選手です。ケガの状況で、ここで挨拶をすることになりましたが、彼らも早く治してやってくれると思います。彼らを筆頭に是非応援していただければと思います。

そして、その選手達を中心に、次に補強ですが、全体のポジションを見て、今年、J3 で戦っていく上で、勝っていかなければならない編成に大切なところのポジションを中心に考えました。

日高選手や江角選手など経験のある選手から GK でいうと永井選手などは少し若い選手、今後カターレで未来に向かって支えてくれるだろうという若手を含めて選手を編成しました。現時点で 26 名の選手が契約ということで、ケガ人も何人かいますが、今年の 2015 年を戦う上で、日々トレーニングに励んでいます。

大事なものは岸野監督。ここは僕が決めました。岸野監督と僕が選手時代は、選手として対戦をした記憶はないのですが、S 級ライセンスという監督に必要な資格を取得しなければいけないのですが、そのライセンスで岸野監督と僕が同期で S 級を取得しました。その中で、3 か月という非常に長い期間の中で、ともに勉強をしていくのですが、非常に印象深い指導者であり、実際の受講者は 20 名位いました。選手役と指導者役に分かれて実践するのですが、40 代や 50 代近い方もいて、正直動けない人もいますが、動けない選手役をしている本来指導者の方へも岸野監督は妥協を許さない方で、誰に対しても妥協を許さない指導をされていた印象が強いです。今回編成した選手の中で非常に若い選手や今後楽しみな選手がたくさんいる中で、厳しい指導というか要求というか、選手にあきらめない、ちょっとしたところ、ゴール前であと 3cm 伸びたら、ここで 1 つ頑張ったら失点が防げる、そういうギリギリのところを日々許さない指導者という印象が非常に強く、試合だけでやれと言っても選手はなかなか習慣化されないで、そういったところを指導してくれるという意味で岸野監督を選びました。

1 次キャンプを僕も半分くらい見ましたが、選手が悲鳴をあげるくらいに、本当にひとつひとつ全部が、サッカーでいうウォーミングアップがありトレーニングがありゲームがありという流れなのだが、全部が 100% の要求をする監督なので。90 分を通して、100% の集中力、100% の力をもって戦えることの習慣化を開幕までに、どこまでできるか、1 年間通していけば必ずできる選手になっていくのではないだろうか、できるであろうと感じます。トレーニングを見ているだけでもキャンプを見ているでもそんな印象を受けます。岸野監督にして良かったと思っています。

そして、先ほどもありましたがプロ選手にとって非常に大切なのは体づくりだと私は思っています。プロ選手になるくらいなので、やはり中学、高校、大学それぞれ、サッカーを歩んだ道は違いますが、それぞれのところでトップと言われてきた選手の集まりです。ボールを蹴ったり、止めたり、技術的な面で多少の上手い、下手はありますが全員がトップでやってきた選手です。

プロになり、プロで一番大切なのは、私の持論ですが、「コンディション」。常に 90 分戦える、走れるコンディションが整っているのが、一番大事な要素ではないかと思う。いつもゆっくりした中でコンディションを整えれば多少は、時間はもつのだが、90 分という中で、厳しい中で 90 分戦うフィジカル、戦うコンディションを作ってくれるフィジカルコーチが非常に大切であると思っております。

私が選手をしていた名古屋時代、そして引退し、スタッフをしていた時代がありますが、皆さんご存知だと思いますが、アーセン・ベンゲル監督の下でも仕事をしましたが、彼も名古屋グランパスに来て、もちろん戦術的なこと、テクニカル的な面など、いろんな面で優れた監督だと思います。彼が連れてきたコーチは 2 人。1 人はフィジカルコーチ、もう 1 人は自分の指導ができるテクニカルなコーチ。他にもサポートするスタッフはいましたが、そのフィジカルコーチというのが僕ら選手にとっては非常に大切な存在であったなという記憶がありますし、私は選手時代から、アーセン・ベンゲル監督とも話をする機会があった時も、そこは非常に大切だと話をしていたのも記憶しています。

そういうところで、私はフィジカルコーチというかコンディションを整える。90 分試合に挑める体力を作れるコーチが、チー

ムにとって監督と同様に非常に大切だと思い、フィジカルコーチを 1 人就任させました。

2015 年、十分ではないかもしれませんが、私なりに J3 を勝ち抜くために考えた編成方針です。

2015 年、実際に戦っていくなかで、3 月 15 日に開幕をして 4 月 5 日まで 4 試合、ここで 1 試合空きがあって、次に 4 月 19 日から 10 試合、また 1 試合空きがあって 6 月 21 日から 8 月 16 日まで 10 試合、ここで天皇杯の予選などが入り、9 月 6 日から 11 月 1 日まで 10 試合、残りが 2 試合。という感じの日程になっている。ここで、大事なのは、私の考えなのですが、今、2 月 16 日から 3 月 1 日までキャンプを高知でやろうと思っています。1 月 15 日から始動し、キャンプがあり、最終調整の試合を行い、この最初の 4 試合が一番大切。あとの 32 試合をうらなうと私は考えています。ここは間違いなく勝点「12」にしたい。1 月 15 日から 3 月 15 日まで、この 2 か月。この 4 試合に全力を向けるために、監督ともそういう話をしている。この 4 試合が非常に重要だと考えている。

次の残り 3 クールをどうするかになってきますが、最初の 4 試合の勢いを借りて波をもってきたところでグッと進みたいと思う。勝手な思いなのでどうなるかはわかりません。そして、J1 でも J2 でも同じなのだが、この 6~8 月の暑い夏のクールを勝ち抜いたチームは必ず優勝争いになっている。ガンバ大阪も昨年こういう中からあがっていった。補強などもあると思うが、ここまでの戦い方をぶれずに戦ったか、フィジカル面で準備ができたか、ここが一番重要な戦いになると思う。ここまですべて戦えれば、あとは勝点を睨みながらになると思う。優勝するためにはこの試合は負けられない、例えばこの試合は引き分けでもいいんじゃないか、最後の方になれば、1 点差でも負けてもいいんじゃないか、という勝点を睨みながらの戦いになると思うので、そういうことを考えると、やはり、最初の 4 試合が非常に大切になってくる。そして次に夏場のクールが大事になる。となった時に、今後私がやらなくてはいけないところは、この 4 試合で勝点「12」をとるために準備期間を岸野監督が戦えるよう、結果を残せるようにサポートをしなければいけない。そして、最後はともに皆さんと歓喜の輪を作れるようにサポートをしていくということが私の 1 年間の役割です。先ほど GM、強化部長、広報部長を兼ねるといった話もありましたけれども、GM というよりも今は兼ねている以上、本日は、強化部長としての立場でお話をさせていただきました。

頭の中で、J3 から J2 へ上がるプランとして考えているところです。

私だけではなく J リーグの強化、GM いろいろな方がいるとは思いますが、皆さんが同じようなことを考えているのでこの中でさらに、J3 の中でも町田にいる僕の後輩にあたる相馬監督とも話をしましたが、彼もいろんなことを考えている。彼もいろんな経験をしていますし、そういう人達を相手にしていかなければならない。そういう意味で簡単なところではないと思いますが、それを上回れるようなトレーニングと試合を続ける中で、勝つということが習慣化される、勝つということが当たり前と考えられる選手達になってくれればよい。

「負けるかもしれない」ではなくて「俺たちは勝てるんだ。簡単には勝てないけど俺たちはこうすれば勝てるんだ」ということをひとつひとつ植え付けていけば、強い選手、勝っていける選手になってくれると思いますので、そういうトレーニングを常にできるような言葉がけも、僕らが続けることによって選手を育てていきたい。

みなさんにも今後選手達に、たくさんのご声援をいただければありがたいという風に思います。

ありがとうございました。

## 質疑応答

### Q. 男性

中期経営方針を設定して、今後5年間この計画でやっていくとの話がありましたが、この計画を進めていく中で、今後1年2年経過したところで、この計画通りに進むところと、進まないところがあるとは思いますが、5年間ある中でこの経営計画の見直しをかけるタイミングはどこかで想定されたりしているのですか？

例えば1年終わるごとに、この計画で良いのかといった議論するタイミングは設けようとしていらっしゃるのでしょうか？

#### A. 酒井 英治 代表取締役社長(以下 酒井)

当然のことながら5年計画ということで普通であれば3年などという形であるが、5年をにらんだ形で考えさせていただきました。

出発点の2015年は一番肝心なスタートの時。我々はJ3にいつまでもいてはいけない。J2昇格が先決。

これを持って実現をさせていきたいと思っています。ひとつの我々のベースであります。当然、来年言い訳はしたくないと思っていますが、これがベースで、それを見据えた上で進めていかなければいけないと思っています。

毎年1年ごとの経営計画はたてています。細かく、具体的なものです。今年の反省にたつてそれを踏まえながら、次の2016年に向かっていくということになりますので、毎年、PDCAをまわしながら計画を作っていくと思っています。

J2復帰。今年は本当にそれをやらないといけない。やらないと大赤字になる。絶対にそれはダメだと思っていますのでそうならないように進めていきたいと思っています。

### Q. 男性

サポーターとして、スタジアムをいっぱいにしたい、その思いは共有していると思っています。

そこで、メディア対策についてですが、サッカーのプロスポーツチームというのは、サッカーというコンテンツを提供するコンテンツ産業だと思っています。コンテンツ産業というのは、面白い面白くないか、そこにドラマがあるか、それを発信してお客様に伝えられるかが重要だと思っています。富山県のマスメディアに私が実感しているのはコンテンツの素材を拾って、それを料理して、ムーブメントを作る力がこの富山県は非常に足りない。それを、ふまえて、カターレ富山側、サポーター側もそうですが、どういう露出をしていくかを考えなければいけない。そこで、我々もカターレ富山も自らがメディアとなって外に発信をしようという戦略が必要だと思っています。そうしないと松本山雅のようにムーブメントは起こらないと思います。

そこで質問させていただきますが、まず、2015年のテレビ中継、インターネット中継についてどうトライされているのか今年の方針をお伺いしたい。

あとは、サポーター側でUstream配信であったり、YouTubeなど動画を使って発信するということも、サポーター側で自由にできてしまうが、それが例えば、相手チームに戦術であったりケガ人の情報であったりという情報を提供してしまう、そういうリスクもあります。

サポーター側で配信してしまう部分をカターレ側である程度のガイドラインを示してもらい、「これ以上は出さないでほしい」といった意見交換をさせていただけないか。

#### A. 酒井

メディア対策はとても大切だと思っています。我々はいろいろ活動を伝え、県民の皆様には誇られるクラブになるためにはいろいろな露出機会を設けていく必要があると思っています。

メディアの皆様にもいろいろな形で監督、選手、GM、チームを大々的に取り上げながら皆さんにアピールしてほしいとは、重々申しあげているところではあるのですが、ただそのためにも、メディアの方の中には、今までと同じような



やり方ではなかなか取り上げにくいと言われるところもあります。そこで、ひとつひねった形で我々は今までとは違う新しい形で、新しい企画を取り入れながら、先ほどコンテンツの組み立てもお話いただきましたが、その機会を与えていくことを考える必要があるのではないかと思います。いろいろな形でいろいろなところに、地域貢献活動で出向いておりますので、そういったところも趣旨を持ち目的をもって行っていることを加えながら説明し、メディア対応を考えていきたいと思っております。

今年のテレビでの放映についてですが、ひとつはNHK富山様での中継があるように考えております。

J3 になりますとスカパー！もなかなか放送できない。パブリックビューイングもなかなか思った時にできないといったマイナスな要素があります。しかしながら、ケーブルテレビ様とのいろいろな事が、決まった地域であれば配信しても大丈夫だということが可能になると聞いています。

富山はケーブルテレビの加入率が非常に高いと思いますので、活用しながら、取り組みを進めていきたいと思っております。インターネット配信についてはサポーターの皆さんとのガイドラインを取り決めて、またぜひ相談をしながら、そういったことを決めて、お互いに良い状況で発信していければと思っております。

## Q. 男性

今年は見てもわかりますが、人員も減っているし経営的にも厳しいのだとはわかっておりますが、今年チームには、外国籍選手がいないですが、入ったからといって勝てるわけではないということもわかっておりますが、中期計画としてこれから先勝つためには、例えばブラジル選手など、加入し爆発的な突破力が必要になってくるのではないかと思います。名古屋グランプスのようにリネカーやストイコビッチまでとは言いませんが、最低限経営の厳しい群馬でもブラジル人が3人います。ああいうようなスカウトなどについて、発表できることではないとはわかりますが、予定としてあるのかないのか。中期計画としてやっていけるのかどうなのかを是非教えていただきたい。

### A. 澤入 重雄ゼネラルマネージャー(以下 澤入)

まず、計画というか私がそれをしないという方針ではないことはわかっていただきたい。必要に応じてブラジル人であればFW、DF、SB などに関しては、非常に日本に来て溶け込みやすいと思う。短期では、今、カタールで受け入れるかといった時に、バランスが大切であると思う。先ほどリネカーと名前があがりましたが、一緒にやっていましたが、彼はトレーニングを一緒にしていく中で、本当に素晴らしいFWでした。ただ、ゲームに入るとバランスという事になるとちょっと違とも感じました。そういったところも考えて、この選手がいたら勝てるかといったらそういうものでもないと思うので、チームのバランスを見ながら考えていきたいと思えます。

中期計画の中でプレーオフ圏内とありましたが、今後そこに向かうためには必ず必要になる。

そこに向かっていくために今後どういう風に外国人選手を含めた中で、助っ人をカタールのために、チームの勝利のために考えていかなければいけないという方針はあります。短期に関しては今日の時点では、まだお話できるという段階ではありませんので、申し訳ありません。

## Q. 男性

カタールの選手の皆さんが県内のイベントに参加されているが、毎年ホームで10試合くらいは市町村サンクスデーをやっているが、富山県全ての市町村はやっていないようですがそれはどうしてでしょうか？

### A. 酒井

私も昨年途中、いろいろな市町村にお願いにあがっている立場で活動させていただきましたけれども、昨年も南砺市、氷見市、立山町、上市町などは実施しておりません。今年もこの後2月20日に市町村サンクスデーを開催するにあたり、各市町村のご担当者様の方にお集まりいただきましてお願いをしていきたいと思っております。ただ、市町村の方には温度差があるように感じています。必要性を感じてらっしゃらないのか、ご担当者様の思いな

どはわかりませんが、我々はこの県下の中で、またアウェイのお客様もいらっしゃいますので、是非市町村の PR の場に活用していただけるのではないかと思います。是非、そういったところも各市町村のトップの方に私が訪ねて、是非参加をいただけるような働きかけを行ってまいりたいと思っております。

## Q. 男性

各種イベントでローソンの新規オープンやサイン会があると思いますが、やっぱり 2 人よりも 3 人、多い方が良い。

アウェイのチームの事です、試合終了後にマスコットキャラクターがスタジアムの外でお帰りのお客様に手を振ってサービスしているチームがあるらしいです。子供たちやファンサービスにもなると思うのでやっていただきたい。

## A. 酒井

サイン会については現在 2 名ですが、なるべく多くの選手が良いのご意見をいただきました。これも前向きにこれから検討していき、なるべく多くの選手に子供たちや皆さんとふれあいの場をつくっていきたいと思います。

試合後にライカくんがアウェイの方にも挨拶をしてはどうかということですが、これも必要なことだと思いますので、このあと何回もアウェイの方に来ていただきたいと思っておりますので、「こういうおもてなしを受けた」「マスコットキャラクターが迎えてくれたり、送り出してくれた」という話が広まれば、もっと多くのアウェイの方もいらっしゃるのではないかと思いますので、是非これも検討させていただきたいと思っております。

## Q. 男性

強化の方で、澤入 GM は就任当初、各メディアでチームの足りないところはセンターラインの強化という事で FW と DF の選手が足りないと言各媒体で耳にしまして、それに対して今シーズン、そこを補強すると思っていたが、現状の補強について、トップに関しては北井選手とあと新人の中西選手が今シーズン加入した。DF の方に関しては、現状からいうと先日、御厨選手が退団ということで、その辺の補強ということも含めてなんです、前シーズン後半戦はほぼレンタルの選手であったが、その中で抜けていってそれありきの所もありますが、強化的には見えてない部分もあるので、お話を聞きたい。

## A. 澤入

FW の方ですが、北井選手は補強しましたが、現状をいいますと、先ほどここにも来ましたが、苔口選手、三上選手などの昨年からいる選手が、外からの補強という形ではなく、彼らがもう一度パワーアップする再生という補強もあると思うので、外からの補強だけが補強ではないと考えています。北井選手もそうですが、新人の中西選手。彼らがどう働くかというまだ、未知数のところはあります。そこはきちっとしたトレーニングを行って鍛えることによってパワーアップさせていかなければいけないと思っています。

私の補強というのは、ただ実績のある選手が来ただけが補強ではないと思っている。ここが FW に関して。

もうひとつ、DF についてですが、内田錬平選手ですが、可能性を私自身は感じています。190cm 近いサイズがあり、走れて、テクニックはまだちょっと足りないところはありますが、必ず良い DF になるんじゃないかと感じています。そこも同じように内側から鍛えることによる補強と思っている。ただし、DF に関しては正直少し足りないところもあるかなとは思っています。平出選手については、彼の経歴を見ると非常に素晴らしい経歴を持った選手であるが、去年は軸となるものが少し足りないと感じていましたが、彼の能力をもってすれば軸となる能力があると思うので、そこは必ず再生させたいと思っています。中盤に関しては森選手が今年 10 番を背負い、キャプテンにも任命させていただきましたが、彼が 1 年間中盤で働くことによってチームが落ち着くのではないかと感じています。

今言った選手 4 名はすべて 23,24,25 歳。サッカー界でこの年齢はまだまだ若いかもしれないが、チームが成長していく為には、この年代。名古屋でいうと、小川という選手がいましたが、彼も 2 年目くらいからバリバリとやって、26,27 歳の時にチームを背負ったという話もありますし、J1 でも J2 でもこの年代の選手達がチームの核となり、勢いをもっていかないと。そこに、今回、日高という選手が入りましたが、そういった 30 歳くらいの選手が味をつけてくれる

と思います。やはり今年のチームというのは、ただ単に実績のある選手を補強という意味ではなくて、今まで在籍した選手の可能性なども含め考えている。あと1人、田中選手はトレーニングでも頑張っていて非常に力をつけています。そういう選手たちが内側から補強という風になっていけば、もっとカターレが磐石なチームになっていくと思っています。

## Q. 男性

内側から鍛えるのは僕もありきだと思っています。気になったのは昨年の主力は、レンタル組が多い中で、そのレンタルの選手を返すのがありきというところで、もう一度 J2 に戻るぞという本気度をチームなりに示してほしいという部分があった。そういうところで、返すのありきではなく、昨年レギュラーをはっていた選手、レンタルの選手にも声をかけたのでしょうか。

## A. 澤入

彼らに声をかけるというのは、彼らを保有しているチームに声をかけるという形になるので、保有権のあるチームが返してほしいという。まず返すのが前提ということなので、声をかけるというよりもかけられない部分がある。こちらに関しては契約上のこともありますので勘弁していただきたい。

## Q. 男性

市町村サンクスデーもあり、昨年カンファレンスでもありましたが、地域貢献活動がJクラブの中でもトップ5くらいの回数を実施されている。今年も目標 200 回、中期目標だと 300 回となっていますが、地域貢献活動に選手やスタッフが参加して地域の方々と交流することは素晴らしいと思うが、費用対効果はどうか？

地域貢献活動をすることによってカターレ富山を知ってもらい、スタジアムに足を運んでもらおうというのが最終的な目標だと思っています。

地域貢献活動がこなすのではなく実になっているのか？回数をこれだけやったからで終わってはいけないと思います。実際にイベントへ行った場所の方々がスタジアムに足を運ばれているのか？調査をされているのか？

調査をされているのであれば、どれくらいの方が来られているのかというデータの部分。また、今後どういう風に形として持っていくのか？という事をどのように考えていらっしゃるのか。

## A. 和田 勝 事業・運営部長(以下 和田)

ホームタウン活動については 2014 年度で 183 回行っています。選手も含めクラブスタッフ、いろいろな方のご協力をいただき行っているのが現在の取り組みです。そこからデータを取り、集客に結びついているかというのは、実際に、各ホームタウンに出向き、その中でも、特にサッカー教室が多いですが、お客様がどれだけ来場されているかは確認させていただいています。

それに対して今後、私達がやっていかなくてはいけないことは、そのデータを基にして、いかに何をやっていくかということだけではなく、まずは、地域を限定させていただき、それに対する質と内容、そして集客効果について今シーズンは、もう一度見直しをさせていただき、取り組みさせていただければと思っています。

市町村サンクスデーに関しては、有料化にさせてもらったことで来場者数は減ってはいるものの、収入面ではプラスになっています。先程もお話いただいた方もいらっしゃいましたが、私どもは、市町村に関してはできる限りのご依頼をさせていただいているのですが、担当者レベルで話をさせていただくと、正直なところカターレ富山に市町村の PR 価値が無いというのが実際の現状です。特に、一番協力的なのは射水市様です。射水市様はご担当者様も夏野市長もとても積極的な皆様です。今後、他の市町村にも反映できたらと思っています。

実際に、何をしていたらいけないかという事ですが、特にサッカー教室などは、地域の皆様と積極的にふれあい、身近に感じていただいている活動だと思っています。そこからの質と内容を高め、集客に関してはもう一度考え直してこれからやっていこうと思っています。

その為に、サポーターの方のお力も借りながら一緒に進めていきたいと思っています。

来週中には社内の担当者レベルで話をさせていただき、どのようにやっていくかを固め、皆様にもわかりやすく告知をさせていただこうと考えております。

#### A. 西岡 正晴 営業部長(以下 西岡)

ジュニアドリームパスという企業様からご協賛をいただいた取り組みを実施しておりますが、その小学生の登録数から見ても、今シーズン 5,964 名(昨年比 2,468 名増)と年々増えてきており 1 試合当たりの来場者も 690 名(昨年比 47 名増)となっております。

そういった結果、我々が幅広く市町村やホームタウン活動をまわらせていただいた取り組みの中で増えてきている状況となっていると思っております。

#### Q. 男性

地域貢献活動とは別に Jリーグの観客の平均年齢が年々あがってきている。観客の平均年齢が 40 代だったと思いますが、Jリーグ開幕の時に大学生だった方たちが、そのまま歳を重ねて今も観戦されているのだと思うのですが、若い人たち(10 代、20 代)をどうやってスタジアムに来ていただけるかをどのように考えているのか？

また、20 歳の方が無料で観戦できるという Jリーグの取り組みについても県内の大学などに、どれだけ告知しているのか。やっているのであれば実際にどれだけ大学生がカタレ富山の名前を知っていて、スタジアムに足を運んで、興味を持っていて、20 歳になったら無料で入れるということを実際に学生の皆さんは知っているのかどうか。クラブとして調査を行っているのでしょうか。2015 年若い方々にどうやってスタジアムに来ていただこうと思ってるのかお聞かせください。

#### A. 和田

昨シーズン、学割で入場された年間の入場者は約 500 名くらいです。こちらに関しては、まだまだ、伸び代がある部分なので、社内で話をさせていただき、どういう風に大学、短大、専門学校にアクションを起こしていくか、先程お伝えした学割という部分でも、さらに告知をさせていただこうと思っております。現在、スポンサーである富山短期大学様についてはボランティアの要請もしておりますし、サッカー教室なども実施しており、今までにはない程に距離が近くなってきています。

そのことも踏まえ、皆さんもご存じだとは思いますが、昨シーズンは、私どものアカデミーコーチが富山大学サッカー一部にコーチングに行き、つながりが徐々にできています。

今お伝えした部分についても、この年間 500 名に含まれていますが、それを今シーズンはさらに増やしていく為に、学生との接点を持ち、いろいろな取り組みをさせていただこうと思っております。

#### A. 男性

先ほどの 2014 年の社長の振り返りの中で、補強のタイミングが出遅れたといわれたが、私たちも確かにそうだなと思ってはいましたが、讃岐とのアウェイでの直接対決で敗れ、パクテホン選手が入りましたが、その間で勝点が 12 くらいで、最終的にシーズンが終わったところで勝点が 11 ということで、その期間でほぼ決まったと思うのですが、その間に安間監督の進退問題や社長の交代などがいろいろあったので出遅れたのだと思うが、決定した時にどういう経緯があったのか。

昨年のカンファレンスの時に前社長が 2013 年の 10 月の役員会において 2014 年の監督人事をはかったと言ってらっしゃいましたが、そこで役員全員安間監督の続投について同意していただいたとおっしゃっておられました。どういう風に決めるのかは私たちにはわからないが、監督人事などについては、役員会という非常勤の役員の方に委ねるというのはどうなのか。補強のところや緊急の事に関してもお伺いをたてなければいけないのか？

今シーズンも苦しい時はくると思う。そういう時にどのように対応されるのか知っておきたいなと思い質問させていただき

ました。

### Q.酒井

会社の内情はあまり言えませんが、監督人事になると、いろんな意味で相談はしなければいけないと思っています。こういう形で進めさせていただきますという点に関して。あとはどなたにするかは社長の判断でやらせていただきますというような形にしていくように、私が就任してからはそのようにさせていただいております。

なるべくスピーディーにそういうことがありましたら、こういう事で進めさせていただきたいという了解をとりながら実際に誰にするかは決定後にお知らせする形にしております。

登録ウィンドー期間が決まっているので、去年は6月頃から監督問題があり、監督が決まらないと選手も追加できない、判断できないと一部聞いています。なるべく早い判断をしなければいけないということで、7月のはじめ頃に続投の判断をさせてもらい公表させていただきました。

それをもとにしてそこから補強という形になりました。そういった所からみますと他のチームはもっと前からいろいろな形で選手にアタックしながら補強に入っていくように感じているが、それがなかなかできなかった。

前にもいろんな形で、移籍をお願いした中でも相手チームのケガの事情があり移籍ができなかったという状況もある。これについても早めに声をかけて早くこちらに来てもらえればそういう事はなかったと思いますが、今のような問題で遅れて、その間に先方のクラブのケガ人の状況により動けなかったことも大きな要因だと思います。

このあとまた誰かが強化部長になるとと思いますが、そういったところで判断をしようと思っています。選手の補強については役員会にかけて決めることではないと思っています。

### Q.男性

集客対策ですが、富山県民の意識や県民性にあった集客体制をもう少し構築していかなければならないと思っています。今でこそバスケや野球など地元のプロチームがあり、応援しに行ける環境はありますが、10年くらい前にはチームがなく、富山においてのスポーツはテレビで見るもの。まだ、そういう環境が定着していないところが動員の伸びの違いの問題があるのかと思います。

興味のない人にとってみるとテレビでやらないから見に行かないという人もいます。会社でカタールの話はできるが、聞かれることは順位と勝敗だけ。とっかかりが少ないからだと思いますが、誰もが知っているような選手がいらないから、順位や勝敗にしか話題がのぼらない。岐阜がラモス監督をよんで大きな一歩を踏み出されたが、そのようなアクションはやっていけないか？興味がない人にも何かささるようなことをやっていけないのでしょうか。

### A.和田

それはスター選手がいらないということでしょうか？

### Q.男性

スター選手というか、外面的なところでしか判断できないというところはあるのですが、例えば札幌ですと「キャプテン翼」を使って、サッカーファンに向けての広いアピールを行っている。チーム側からの働きかけに弱い部分があるのではないかと思います。

### A.和田

先ほども社長よりお伝えしましたが、マスコミ等にご協力いただきながら告知部分を考えていかなければいけない部分はあると思います。

私どもが進めていく中で大切なのは、やはり地域に根差し地域へ貢献できるクラブづくりだと思いますし、子供たち

に希望と夢を与えることが私たちの一番の理念であります。

今後、進めていくことは、底辺拡大が一番大切だと思っています。現在は、アカデミースタッフや普及スタッフとも協力し、サッカー教室だけではなく、体を動かしながら、スポーツを楽しむ部分を重点的に広く実施させていただいているのが現状です。

また、西岡営業部長からも話がありましたが、年々ジュニアドリームパスの登録者数も多くなってきています。

これについても、昨年からチームの理解を得ながら、200回以上のホームタウン活動を行ってきた中で間違いなく効果はでてきていると思います。

まずはサッカーに関わっている子供達、富山県サッカー協会様にアクションを起こしたいと思っています。今年度も富山県サッカー協会様とサッカーに関わるファミリーとして、観客動員に向け、保護者の方や指導者の方、サッカーをしていらっしゃる方などにもいろいろな働きかけをさせていただいております。また、今シーズンは観客動員の部分、プラスアルファとして費用の部分でも、協力体制を構築させていただいている最中です。

告知の部分では、澤入 GMと話をさせていただき、クラブとして告知を含めてどのような広報活動をどのような方向性で行っていかねばいけないか、ということは相談させていただきます。今日は貴重なご意見としていただきまして、クラブの方からしっかりと皆様に告知ができればと思っております。

## A. 酒井

今までは富山県選手がいなかった。昨年から森泰次郎選手や中田大貴選手、そして馬渡隼暉選手がユースから昇格し、3名の選手がトップチームにいる形となりましたが、今年もキャプテンに森選手がなり、彼は地域のローカルヒーローとして育てて、これからのカタールを引っ張ってってくれるような人材にしたいという思いがある。やはり、おらが町の人間がカタールの中心となり、メディアに取り上げていただき、いろんな方が応援に来ていただくという事につながると思います。そういうこともふまえながら、いろんな形で集客ということに焦点をあてながら先ほどのご意見など取り入れながら進めていきたいと思っています。

## Q. 男性

チーム力、基盤強化、若手選手の実践経験を増やし、チーム力のベースアップをはかるとありますが、具体的に何をなさるのでしょうか？

Jリーグからサテライトリーグがなくなり、関西地区にはステップアップリーグというものがあるが、試合経験の少ない選手たちの出場機会は必要だと思っておりますが、その点についてどう考えていらっしゃるのか？

可能であれば北信越でステップアップリーグのようなものがないのかと思っております。どう考えていらっしゃるのかお聞きしたい。

## A. 澤入

出られない選手の強化という事についてはカタール富山だけではなく、Jリーグ全体がその課題は抱えています。

J3にもU22選抜がありますが、今回加入した永井選手も昨年松本山雅で選ばれて結構試合にも出ていたもので話は聞いたが、前日に集まって次の日に試合をする形なので、チームとしてはなかなか機能しないが、個人としては試合ができたから良かったと話をしていました。

Jリーグの中でも話にはできるが、ただ試合をやって解散というので、選手は本当に育つのかという意見と、試合ができるから良いという意見があります。

今年、リーグ戦が始まったら、日曜日が基本的に試合になり、月曜日は若手や日曜日に試合に出られなかった選手のゲームをできるだけ近隣の大学や高校などに行っていきたいと思っております。月曜日がトレーニングマッチで火曜日がオフといったスケジュールで進めていきたいと思う。

出られなかった選手や若手の選手たちへはそういう形をとってフォローをしていこうと思っています。

富山には大学などや近い Jリーグのチームも少ないので難しいこともあると思うができるだけとは考えています。リーグができるのかという事については私もそこまで話は進めてないのでまだわかりません。

## Q. 男性

カタール富山中期経営方針の経営基盤の強化についてもう少し詳しくお聞きしたいのですが、事業規模の 2014 年見込みが 7 億 2,300 万円、2015 年が 5 億 5,000 万円となっていますが、スポンサー収入の減少や入場料収入の減少を足すと、残り 1 億になると思いますがこの 1 億は Jリーグの分配金の減少と考えてよろしいのかということと入場料収入の減少については、2,700 万円の減少になっているが、平均入場者数が 3,100 人ということで、昨シーズンより 1,100 人減らしているのは、要因の分析としてアウェイサポーターの減少ということなのか、あるいはチームが降格して見放したサポーターもいるといったことも踏まえた数字なのかということをお教えいただけますでしょうか。

### A. 酒井

1 億の減少は言われた通り Jリーグの配分金が大幅に減額される事が大きな要因です。入場料収入については、試合数そのものもホーム 21 試合あったものが、20 試合となり 1 試合減少します。アウェイからのお客様がなかなか来場しないという実情も聞いている。この計画は最大の目標ではなく最低限の数字であり、昨年 J3 に降格されたクラブの実態を踏まえながら計画を出させていただいたものであります。したがって、これ以上の集客をこのあと動いていきたいと思っていますのでご理解いただきたい。ただ、3,000 人を超えないと J2 復帰の要件は満たさないの、これは最低限の必達だと思っている。

### A. 和田

入場料収入の減少については、2015 シーズンの目標は 3,100 人となっていて、実際アウェイからの集客が見込めないのが現状です。昨年は、アウェイの入場者が年間約 5,500 人ご来場されました。その売り上げが年間約 900 万円となっています。J3 の各クラブにもサポーターの来場数は聞きましたが、10 から 20 人くらいと聞いています。近隣の長野からは約 200 人程度のご来場と聞いております。私達のホームゲームにアウェイの方がどれくらい来場されるかを算出していただくと、実際に約 900 万円近くの売り上げが見込めないというのが現状です。ホームゲームは富山県の皆様に何としまご来場いただき入場者数を増加していきたいと思っております。平均入場者数の目標は 3,100 人となっておりますが、クラブとしてはその先を見据え、集客対策を行っていききたいと思っております。

皆様からの質問を多くいただきましたが、全てにおいて共通しているのは、これらの事業・運営を行っていく上で必要なのは、原資となるものです。現状、入場料収入減少、経営規模縮小などを踏まえて考えても、確実な原資となるものはシーズンパスの売上の確保です。本日お越しいただいた皆様はご購入いただいているとは思いますが、クラブとしてもこの売上を伸ばし確保していくことが必要だと考えておりますし、皆様も、周囲の方へお声がけいただくなど、シーズンパスのご購入に関してご協力を何卒よろしくお願いいたします。

## **酒井 英治 代表取締役社長 閉会挨拶**

今日は、皆さま方から大変多くのご意見をいただきました。皆さまから頂きましたご意見をもとにしながら、県民に愛され、誇りに思っただけのクラブとなりますように、一生懸命頑張ってまいりたいと思っております。

そして、何度も申し上げておりますが、今年一年での J2 復帰に向けて、チーム・フロントスタッフをはじめ、ファンやサポーターの皆さま方と心をひとつにして、全力で戦ってまいりますので、どうかスタジアムで、是非とも我々と一緒になって戦って頂きますようお願いを申し上げ、御礼の挨拶とさせていただきます。

本日は、本当にありがとうございました。