

第8回カターレ富山「2019 ファン・サポーターカンファレンス」議事録

■日時:2019年1月20日(土) 19:00~20:30

■場所: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 28 馬渡 隼暉 選手

こんばんは。「おこしやす京都 AC」から復帰した馬渡隼暉です。今年もご支援・ご声援をお願いします。

今年はやはりチームとして、J2 昇格。

毎年変わりませんが、まずは、その為に、僕自身個人として、成長した姿を皆様に見せられるようにする事がもちろんですし、皆様に見てもらい、成長した姿をわかってもらえるように個人としても頑張りたいと思うので、そして、それがチームの為になるように頑張っていきたいと思うので、今年もご支援・ご声援をよろしくお願いします。

背番号 5 今瀬 淳也 選手

こんばんは。

本日は、貴重なお時間を割いてお集まりいただき誠にありがとうございます。

そして、本日は、貴重なご意見を遠慮なく言っていただければ良いと思います。

去年に引き続き、今年も完全移籍でカターレ富山に加入し、プレーすることになりました。

去年は、チームとしても自分としても納得できるような結果ではなかったですが、皆様の期待に応える為には結果を出せないと思っています。そのためにも、皆様の期待に応えられるような結果になるように、これからのキャンプ、試合に向けて、日々努力して頑張っていきたいと思っておりますので、これからもご声援をよろしくお願いします。

森野弘樹 代表取締役社長 挨拶・説明

本日はお忙しいところ、また大変寒い中をカターレ富山の2019ファン・サポーターカンファレンスにお集まり頂きありがとうございます。カターレ富山の社長の森野です。2018シーズンは、本当に熱いご声援、ご支援を頂きありがとうございました。早速ですが、今回はパワーポイントの資料を準備致しましたので、お手元の資料の項目に基づき、カンファレンスを進めて参ります。

本日は、2つの状況をご説明して参ります。ひとつは、ビジネスマネジメントとして経営関連の事項、2つ目はフィールドマネジメントとして強化関連の事項でこちらは、黒部強化部長が説明致します。

まず、2019シーズンに向けてという項目になっていますが、その前にカターレ富山について参考の資料をご用意致しました。カターレ富山はご存じのとおり株式会社です。資本金は9,650万円、出資企業は県内の32の会社、社員は育児休業ならびに出向を含めて16名となっております。平均年齢を先ほど計算してみたところ36歳となります。

この資料をご用意した理由は、カターレ富山は起源である北陸電力さんやYKKさんの関係会社や子会社というイメージをお持ちの方がいらっしゃるような感じたからです。もしかすると、これまでこのような出資比率の表は、お見せしたことが無かったかもしれません。32社さまの出資比率は、少しばらつきはありますが、ほぼ均等で平均では、1社あたり3.1%、北陸電力さまをはじめ、YKKさま、ゴールドウィンさま、日医工さま、北陸銀行さま、富山第一銀行さまなど、県内11社さまがまったく同じ出資比率で、筆頭株主が存在する訳ではありません。まさしく、県内企業の皆さまのご出資により設立された会社です。どの企業も親会社では無いということです。

次に、2018シーズンのお話をさせて頂く前に、2017シーズンの状況から確認させて頂ければと思います。超戦というスローガンで取り組ませて頂いた 2017 シーズンの収支状況です。概算は昨年のカンファレンスでもお話させて頂きました。売上高は5億3900万円、来場者数は50,536人、平均は16試合で3,159人でした。収入、支出内容の一覧がこの表になります。各項目の金額がカタール富山の実績、そのとなりがJ3平均、カッコの中が J3 で最大のクラブになります。カタールは、平均を上回っている項目もありますが、上には上もあり、例えば北九州さんとかは、チーム人件費をカタール富山を大幅に上回っていますが、入場料収入もカタール富山に一桁上回る形になっております。また広告収入については、カタール富山は平均を上回っていますが、栃木さんはさらに多いという状況です。

この 2017 シーズンのカタール富山の収支を見ますと、収入と支出がほぼ均衡しており、いわゆるトントンということが、お解かり頂けると思います。

次に同じく2017シーズンの主要な指標の状況を2016シーズンとの比較でお示し致します。チーム成績、平均入場者数、ファンクラブ会員数、シーズンパス保有者、スポンサー件数、スクール会員数です。チーム順位については、この 2017 シーズンは8位という結果でしたが、平均入場者数は2016から449人減少した3,159人、ファンクラブも177人減少の3,490人、シーズンパス保有者も少し減少しています。逆にスポンサー件数は微増、スクール会員数は、増加しています。このような状況で、2017シーズンは、どうにか、収支がトントンだったということがおわかり頂けるかと思えます。

このような経営状況をJ3クラブの中で位置づけたらどうなるのかという資料がありますので、お示しいたします。いわゆるJリーグでもクラブの経営状況を評価しているということです。これは、毎年冊子になっており、これが実物ですが、Jリーグのホームページに公開されているJリーグマネジメントカップというものです。いわゆるクラブ経営の順位表というものです。クラブのマーケティング、経営効率、経営戦略、財務状況を各ポイント化して点数付するものです。2017 シーズンにおいては、トップチームのリーグ戦の成績は8位でしたが、このマネジメントカップのカタール富山の成績は、9位となっており、2016シーズンの6位から後退しております。これは、経営者である私の成績表でもあります。

では、この中で何が特徴的なのかという一例をお示し致します。これはある項目のKPIいわゆる主要指標を抜き出したものですが、富山の特徴としては、新規観戦者の割合が2%とJ3クラブの中で圧倒的に少ないということです。これは、J3平均の10.3%を大きく下回り、ほぼ最下位ということです。このデータはJリーグによる観戦者調査の結果に基づいています。また、いわゆる客単価という項目においても、入場料収入と物販収入を足したものになりますが、これも1,069円という形になっており、これもJ3平均の1,130円を下回っております。このマネジメントカップの調査結果は、翌年の夏過ぎにでますので、2018シーズンの結果は、今年の夏に出るということで、現時点ではまだわかりません。

次にJリーグクラブのビジネスモデルの一例、すなわち収入と支出のモデルをグラフでお示し致します。左側が収入、右側が支出ということで、平均的にはこのような構成になっています。収入では、広告収入、入場料収入がこのような割合でそれ以外のアカデミー、物販、その他ファンクラブなどの収入に加え、Jリーグからの分配金というものがあります。現在、J3の場合は分配金が年間約3,000万円ですが、これがJ2に昇格すると1億5,000万円となります。また、支出のほうは、チーム人件費ですが、これは各クラブで計上方法で差異がありますが、トップチーム選手の人件費に加え、スタッフやアカデミースタッフも含まれます。それ以外に試合関連経費というホームゲームの運営費、トップチームの遠征費や合宿などの費用であるトップチーム運営費、それ以外にアカデミー、物販に加え、いわゆる一般管理費となります。これで、収入と支出の項目をおわかり頂けたともいますので、次にカタール富山のモデルをお示し致します。

Jリーグの同規模クラブの平均的な収支モデルとカタールの収支モデルを比較して円グラフでお示し致します。左側が平均的な収入・支出モデル、右側がカタールのモデルになります。同規模の平均的なモデルでは、広告料、入場料、その他の収入に対して、支出であるチーム人件費その他の割合の対応が一目でわかると思います。それと比較してカタール富山のモデルをご覧下さい。圧倒的に広告収入の割合が大きく、入場料収入、その他収入の割合が圧倒的に低いことがわかります。これは、円グラフのパーセンテージで示していますので、あくまでも相対比較になります。よって、見方によっては、良い方向で見

れば、広告収入が多い、というように評価できますが、そうではなく、チケット・ファンクラブ・物販の収入が少ないので、相対的に広告収入が多くを占めているというバランス的に良くないことを明確に示していると考えています。一方、支出のほうは、チーム人件費ならびにトップチーム運営経費もほぼ平均モデルと同じような割合となっております。

すなわち、経営の面、具体的に言うとチーム強化の面で資金を確保するという点でも、来場者、お客さまを増加させるということは、重要な、解決しなければならない課題ということなのです。

ここで、2018シーズンを2016、2017シーズンと主要指標で比較したいと思います。

2018シーズンは飛躍というスローガンのもと戦わせて頂きましたが、その主要指標の結果が前にお示ししたとおりです。トップチームの成績の12位については、後ほど黒部部長から総括がありますので、それ以降の項目はスクール会員数を除き、すべて減少しております。平均入場者数の2,670人は500人以上の減少、特にシーズンパスホルダーが大幅に減少しております。また加えてスポンサー件数の減少も大きな数字となっております。ファンクラブの会員数も減少しています。これが、カターレ富山の2018シーズンの現状です。

先ほど、2017シーズンの各種主要指標をお示して、収支がトントンということをお話し致しました。2018シーズンのこの主要指標を見て頂いておわかりになるように、2018シーズンは極めて厳しい経営収支であるということがおわかり頂けたと存じます。

今ご説明致しましたとおり、来場者数が減少、チケット売上が減少、スポンサーが減少というこれらは、すべて経営者すなわち社長である私の戦略不足、牽引力不足であると自ら猛省しております。すなわち、集客活動、販売促進活動、営業活動において、まだまだ努力していくべきところが沢山あるということです。

ただ、2018シーズン、明確になった部分もあります。ここにお集まりの皆さまも体感されたと思いますが、来場者の皆さまの数とトップチームの戦い方の関係です。2018シーズンは、前半戦は大変苦しい状況で、来場者数の伸びも苦しんでおりました。しかし、2018シーズンは後半戦になるほど、お客さまが増え3,000人を超えるお客さまに応援頂くことで、お客さまの声援に背中を押され、選手は最後まで走り続け、アディショナルタイムに同点、逆転という粘り強い戦い方ができるようになってきました。特に皆さんの記憶に新しい、ホーム最終戦の琉球戦ですが、この試合は2018シーズン最多の4,124人のお客さまの声援で勝利できたと確信した試合でした。すなわち、来場するお客さまを増やすことが、クラブを強くするというのです。

私たちに、どんな時でもクラブを応援してくれるロイヤルファンという方々が多くいらっしゃいます。また、一方で、話題性や露出などを動機に訪れて頂くいわゆるライトファンという方々もいらっしゃいます。ライトファンの中には、昔はロイヤルファンとして応援行っていたとか、最近めっきり行ってない、という方も含まれると思います。2019シーズンにおいては、ロイヤルファンの方々がより熱く応援していただけるように、またライトファンの方々により関心を高めてもらい、ロイヤルファンとなって頂くような施策を計画していますので、その概要をお示し致します。

私たちのめざすところは、2019シーズンは、2017シーズンの実績に戻す、超えるということで、これらの施策や対応方針で準備を進めています。

来場者数については、2018シーズンの実績である2,670人を2017実績の3,159人に戻す、超えるために、主な施策としては、綿密な集客計画を策定する、またイベントの集客効果を検証するという事です。これまで各ホームゲームにおける計画を立てていましたが、2019シーズンはこれまで以上の綿密な計画になります。実は、2018シーズンにおいて、Jリーグのクラブサポート部門のご支援を受け、各ゲームの集客やイベントなどの計画方法や検証方法について指導をお願いし、受けて参りました。昨シーズンは10回ほど直接富山に来て頂き、ご指導頂きました。2019シーズンにおいては、開幕までに年間の集客計画を策定することにより、集客の進捗やイベントの意義が明確になり、次の対策や計画変更などが容易になると考えております。加えて、お客さまに対しては、ホスピタリティーの向上となり、イベントのコストパフォーマンスの向上にもつなげたいと考えております。

次にファンクラブですが、こちらは、2019シーズンは、2018シーズン実績の3,400人の会員を、2017実績というよりも4,000人の会員を目指していきたいと考えております。そのために、2019は、メイン自由席のチケット2枚に加え、特製のタオ

ルマフラーを特典としてお付けしました。また、2019シーズンは、メイン自由席の当日券の価格を見直しさせており2,000円となっております。すなわち、1回でもご来場頂けるならば、すぐに使える定番の応援グッズであるタオルマフラーがついて、チケットがもう1枚あるという大変お得な設定になっています。これは、初めてお越しになる方に対しても、お得感を感じてファンクラブに入って頂きたいという思いを込めました。

次にシーズンパスについては、これまでも年間を通じて応援していただけるロイヤルファンの方々への感謝の気持ちから、ファンクラブへの加入を条件とさせて頂きながらも、最もお得感のある価格に再設定させて頂きました。これは、先ほどのライトファンの方々がいち早くロイヤルファンの仲間入りをして頂きたいという思いも込めております。

次にスポンサーさま、いわゆるご協賛頂ける企業さまへの対応方針として、2018 後半からスポンサーさまとの win-win の関係を構築できるような提案方針に変更しています。お願いします、頼みますの営業方法もありますが、各企業さまの思いをどれだけ汲み取ってサービスや広告効果提供できるかという点を重視します。スポンサーさまにおいては、実際いわゆる新陳代謝もあります。業績が変化した、経営層の考え方が変わった、J3だと続けられないとお声はよく頂きます。その中でも、スポンサーさまのスポーツ、地域社会、青少年に対する思い、自社製品の販売促進、ブース出店、人材確保など様々のご要望をお聞きして、効果のあるご協賛の方法をきめ細やかにご提案することにより、ご協賛の継続や新たなサービスの開発やイベントの実施につなげていきたいと考えています。これらのスポンサーさまのご要望やお声にお応えするために、2018 シーズンから営業支援システムを導入し、訪問記録をはじめ、スポンサーさまのご要望や条件などをしっかり記録し、いつでも参照できるシステムを活用して営業活動の効率化も目指しております。

次にスクール会員、加えてアカデミーの強化に資する取組として、スクールはこれまで以上に地域のクラブや各地域のサッカー協会さんとの連携を強め、地域のニーズに応える多様なスクールメニューを 2018 の後半からすでに展開しております。これにより新たな受講生の発掘にもつながっています。また、2019 シーズン中には、現在の草島グラウンドに近接して人工芝グラウンドが整備されます。これによりスクールをはじめアカデミーの練習環境が一段と向上し、強化面の話になりますが、現在北信越リーグで戦っているユース、ジュニアユースの強化につながればと考えております。

その他としましては、かねてよりご意見を寄せられていましたホームページの改修については、すでにテストページが仕上がっており、スマホにも対応する形で進めております。現在、切り替え、運開でご迷惑をお掛けしないように慎重にデバッグならびにテスト版の検証を行っているところです。もうしばらくお時間を頂戴したくお願い致します。この改修によりアクセス性も向上し、カターレからの提供情報の訴求が明確になることを期待しております。さらに、現在のフェイスブック、ツイッター以外の新たな情報ツールの検討も進めて参ります。

これらの施策・対応方針を実践していくために、この1月1日付でフロントの組織改正を実施致しました。これまでの管理部に事業戦略担当マネージャーを配置して経営企画部と名称を変更しました。また、法人営業、スポンサー対応の部署である営業部にチケット、ファンクラブ、物販の業務を移管し、セールス部門を統合して事業開発部としました。これまでのスポンサーさまにおいても、団体観戦用のチケットやグッズ、ファンクラブ加入などをご提案してきた経緯もあり、統合することで、より一体的なセールスや企画が進めていきたいとの考えに基づくものです。

2018 シーズンは、おかげさまでクラブ 10 周年を迎えさせて頂きましたが、あわせて今一度、社内においてカターレ富山の理念と使命を再確認、再認識させて頂きました。

私たちの理念は、元気などやまの創造に貢献する ということです。これは、ご存知の方もいらっしゃると思いますが、「株式会社カターレ富山」になる前の法人登記は、「元気などやまを創る株式会社」でした。その後、公募を経て現在の名称になりましたが、クラブ、会社としての理念は不変であるということです。

加えて、私たちカターレ富山の使命すなわちミッションは、「喜び・感動・興奮をお届けする」ということを再認識しました。実はまだ、取締役会にこれからかける事項なので、再認識という表現をお許ください。これは、先ほどの 2018 シーズン最終戦でお客さまの姿を見て、私自身が確信したのですが、お客さまは、両手を挙げて喜び、感動し、興奮して、そして元気になって笑顔でスタジアムから帰宅される。これが私たち地域の皆さまにお届けしているものだ。スポーツ、サッカーを、する・観る・

支える、この支えるは指導するという意味を含めて、カターレ富山に関わるすべての人々が元気になる素になる喜び、感動、興奮をお届けしているということです。人によっては、「J2昇格が使命やろが！」とおっしゃる方もおられると思います。間違いなくJ2を目指して日夜取り組んでおり、そのことを忘れたことはありません。私たちは、この「喜び・感動・興奮」が更に高めるためにも、昇格に加えて、クラブ全体で更なる高みを目指しているということです。

そこで、先日発表させて頂きましたが、2019 クラブスローガンを「奪取 dash! 心ひとつに」と定めさせて頂きました。先日、2019 シーズンのトップチームの新体制の顔合わせにおいて選手に話す機会があり、その場でも述べましたが、この奪取はそれぞれにとって受け止め方や想いが違うはずだと。新入団選手も含めてレギュラーとしてポジションを争う、ゲームにおいてボール奪い返す、最後の最後まで走り続ける、ダッシュし続ける、ゴールで点数を奪うなど様々ははず。ただ、サブスローガンの心ひとつは、2019 シーズンの栄冠の奪取に向かい、クラブ、ファン・サポーター、スポンサーをはじめ、カターレ富山の関わるすべての人々の絆を大切に、頑張っていくということなのです。

このような方針で 2019 シーズンを皆さまと心ひとつに迎えて参ります。来場者数やファンクラブを増加させるということにスタッフ一同で取り組んで参りますが、先ほどお話しした16人の社員だけでは限界があります。このシーズンパスやファンクラブにこだわり、多くの方のスタジアムでの声援が欲しいというのは、さきほどお話ししましたが、もう一方で、クラブの安定経営のためにもお願いしたいことでもあります。私たちは、このシーズンパスやファンクラブのご支援をシーズン当初の事業運営の固定的な財源、安定的な支援と位置付けております。ここにお集まりの私たちカターレ富山のロイヤルファンの皆さまは、すでにシーズンパスやファンクラブにご加入頂いているか、現在手続き中の方がほとんどだと思います。是非ともお願いしたいのは、カターレの試合を観たこと方々や最近お越しになっていない方々に「最近のカターレは面白いぞ！一緒に観に行かんけ？」とお誘い頂きたいことです。その際に「ファンクラブ入ったほうがお得だよ」とも。安達監督が昨シーズンの最初に述べたように、まずは、観に来てほしい。そこで、試合の内容がご満足頂けない場合は、自分たちの責任だと。私たちスタッフも同じ思いです。まずは、お越し頂いて、イベントやおもてなしでご満足頂けないがあれば、それは私たちの努力不足だと思っております。

大変失礼ながら、本日の配布させて頂きました資料の中にファンクラブのお申込書を入れさせて頂きました。これは、ご友人にご紹介頂きたいとのお願いです。会場出口の方にも、できたてホヤホヤのファンクラブ申込書を束でご準備しております。どうか、どうか、ご来場者の増加、ファンクラブ会員の増加に何卒、皆さまのお力をお貸し下さい。それが、チームのクラブの力になります。お願いで大変恐縮ですが宜しくお願い致します。

以上でご説明を終わります。ありがとうございました。

黒部光昭 強化部長 説明

2018年の総括のところですが、申し訳ありません。着席してお話をさせていただきます。

2018年、最終成績は12勝5分15敗の勝点41で11位という形で終わりました。

シーズン序盤から、勢いを失って、監督を交代するところまで、2勝8敗という形で低迷してしまいました。

この後、監督交代をしてから、10勝7敗5分と少しずつチームが成長しながら、上向きにはなりました。

ただ、序盤の問題点としては、選手を大幅に入れ替えたという事がひとつ。新しいチームを作っていく事という事に若い選手に切り替えたという点。チーム始動から、キャンプ等で人が含め、やはり、チーム作りが出遅れたというこの3つが大きな原因だったと思っています。

ただ、監督交代の決断をする時に、どういう監督に来てもらって、どういう監督が適任かという事を社長と話をさせてもらい、安達亮監督にやってもらうという形をとりました。

就任後、少しずつ表れて、選手の成長や、結果という所も含めて本当に良くなってきた。選手たちが少しずつ自信をつけてきたと感じています。シーズン終盤も最後の6試合では、対戦相手は上位陣でしたが、3勝2分1敗と選手たちも自信をつけてシーズンを終えるという形にはなりました。

2019 シーズンのチームの補強・強化というところで話をさせてもらいたいのですが、クラブとして補強という形になるのか、まずクラブとして一番しなくてはいけない事は、安達監督に続投要請を出す事でした。とにかく安達監督に続投してもらい、2019 シーズンを託したい思いがあったので、成績はどういうふうに終わるかという事は抜きにして、このチームを安達監督にこのチームを指揮してほしいと伝えさせていただき、安達監督にチームを強くしたいという答えを出してもらって、クラブに残る決断をしてもらいました。これから補強という話をさせていただきますが、2019 シーズンは、クラブにとって、一番最初にした一番大きな補強だったのではないかと考えています。

それから、選手の補強というところで説明させていただきます。

選手の補強でのポイントは3つです。

ひとつは、2018 シーズンの主力選手をとにかく残留させたい。結果的に抜けた選手は、永井堅梧選手、差波優人選手、木村裕選手が主力の中からクラブを離れるという事になりました。3名とも期限付き移籍であったので、実績や彼らの想いもありますし、クラブとしては慰留を勧めましたが、残念ながらチームを離れる形になってしまいました。

2番目ですが、J3という難しいリーグの中で、確実に主力になれる選手を獲得したいという事です。全ポジションで獲得する準備はしていましたので、安達監督とコミュニケーションをとりながら、主力になれる選手を、リストの中から獲得してもらいました。永井選手の変わりが重要なポイントだったので、交渉をさせてもらい、浦和レッズから榎本哲也選手が来てくれました。MFでは、ザスパクサツ群馬の碓井鉄平選手。レンタル元はV・ファーレン長崎にはなりますが、ギラヴァンツ北九州の花井聖選手、J3で試合に出続けて結果を出しているグルージャ盛岡の白石智之選手の3名を獲得しました。

FWでは、ブラウブリッツ秋田から田中智大選手、ザスパクサツ群馬から高橋駿太選手、彼はもちろん皆さんご存知の通り富山第一高校出身、富山県出身のJリーガーという事で、クラブにとっても本当に必要な人材を獲得できたと思っています。

3番目は数年後を見越した未来の可能性のある選手を獲得したい。という事です。

各ポジション、GK、DF、FWと3名の選手を獲得しました。齋藤和希選手、大阪学院大学から獲得しました。高校はセレッソ大阪ユースで、ビッククラブを経験している事もありますし、大学でも、ケガはあったが最後の1,2年は素晴らしい活躍している選手です。DFの戸根一誓選手、東海学園大学。東海学園大学は全国大会にも良く出場しているのですが、大学のコンセプトが「個」を育てるという大学で、「個」でプロとして活躍できる選手を育成する大学で、彼の他にも名古屋グランパスやV・ファーレン長崎に行く選手もいます。大学としてそこまで強いというわけではないですが、彼も本当に素晴らしい選手だなと、将来性がかかなりあると感じたので獲得しました。FWでは2018シーズン特別指定として8試合出場しましたが、大谷駿斗選手を獲得しています。皆さんも見てわかる通り、とてつもないスピードを持っている。足りない面もあるが、その辺はプロとなって彼がどれだけできるかというところが期待できる選手だと思っています。

2019 シーズン始まるにあたり、監督とコミュニケーションをとらせていただいて、ポイントでしっかりとした選手を補強できたと思っています。ただ、昨年も同じ事を話させてもらったかもしれませんが、若い選手達です。この1年で彼らがどれくらい成長できるのか、安達監督にどれだけ成長させてもらえるのかという所が大きなポイントになるだろうと思っています。

最後になりますが、数年強化部長をさせてもらって、毎年、サポーターの方に、監督の交代の事、監督は続投でも選手が大幅に変わるなど、開幕戦の段階で期待や不安が多いシーズンの数年だったと思います。先ほどの話ではないですが、主力をとにかく残したい。終盤を3勝1敗で戦えた選手達の主力の軸を残して、そこにピンポイントで大事な選手を獲得できたという事で考えるとスタートの時点で、これくらいは戦えるという事が初めて計算できて臨めるシーズンになると考えています。

今シーズン、僕自身も計算できながら臨めることが、土台へのプラスアルファを与えられるようにやっていきたいですし、すごく楽しみになるシーズンになると考えています。

以上です。ありがとうございました。

質疑応答

Q.男性

強化部長にお聞きしたいのですが、一応話では、昨年のシーズン後半は良い成績で終わったと言えるのですが、失点はしていますよね。それで、今季のメンバーを見ているとDF陣の主力はほとんど変わっていないですよね。

A.黒部光昭 強化部長（以下黒部）

そうですね。ほとんど変わってはいません。

Q.男性

それで、昨年の失点を考えると、今季の開幕を迎えるのには不安があるのですが、開幕まで、ここに関する補強を考えてはいないのでしょうか？

A.黒部

基本的には考えてはいません。ひとつ何故だろうという所があるとは思いますが、ひとつあるのは、失点というのはもちろんDFだけであるものではないです。その中でも後半の6試合くらいを見てもらえればわかると思うのですが、安達監督の今やりたいサッカーはパスサッカーなんです。とにかく後ろからできるだけつなげたい。少しずつ少しずつ浸透してきている。できるように選手たちがなってきました。その中で、センターバックを補強するとなった時に、クラブとして判断するのであれば、先程、今瀬選手が来てくれましたが、今瀬選手はクラブの中では絶対的な選手だと思っています。色んな意味で、彼が中心となる選手だと思い、完全移籍とクラブに来てください。と思いを伝えさせてもらい、本人も富山の為にとやってくれています。

DFを新しく1枚いれるとなった時に、今まで続けてきたパスサッカーをまた変える必要がある。

今、永井選手が抜けてしまった以上、永井選手は足元が本当に能力の高い選手だったんですが、今、榎本選手で埋まったと思いますし、キャリアや経験も考えると今のパス回しの事も考えると問題はないと思っています。

ただ、センターバックのところでもう1枚を変えとなると、やはり、2枚が変わってしまうとパスサッカーのベースがまた少し時間がかかる。開幕のスタートからそれなりに計算できるというところから計算が少しずれる可能性が高い。

その事を考えた時に、センターバックはいじりたくない。今いる選手でもやれるという事は監督とは話しました。

ただ、クラブとしては次を考えなくてはいけないので、戸根選手を獲得して、チームの底上げ、将来性を見越した獲得はしておいた方が良くということで、大学生を獲得する形をとりました。

Q.男性

わかりました。ありがとうございます。

Q.男性

黒部さんにお伺いしたいのですが。

ひとつは昨シーズンの前の補強の段階で、補強の目玉であった遠藤選手、そのシーズンの前に獲得が見えていた瀧谷選手など、昨年ある程度黒部さんが期待をこめて獲得された選手が何名かいますが、その中で活躍してくれた選手もいましたがそうではなかった選手もいます。遠藤選手は途中で退団もあり、悲しかったのですが、こちらとしても黒部部長の話信じて期待していた面もありました。結局、試合でも使われなかった事もあったと思うのですが、昨シーズンの補強についての黒部さんの評価をお聞かせいただきたいという事がひとつ。

もうひとつは、その前に、少し忘れたのですが、前のカンファレンスの時に、チーム、監督の仕事について、記憶が曖昧なところもあるのですが、黒部さんが材料を集めてきて、監督がそれを上手く使っていってもらう事が監督だとおっしゃっていましたが、過去のカンファレンスの感じだと、監督と黒部さんとの。監督がこういう選手が欲しいという事は言っておられると思いますが、その辺が、そんなに意志が疎通されていないのではないのかな。というイメージをこれまで持っていたが、今年は安達さんとのコミュニケーションをとれているという話もされましたので、その辺について、変わった感じを受けたのですが、その点につ

いてお聞きしたいと思います。

A.黒部

基本的には監督とはコミュニケーションはとっています。当たり前です。僕だけが、選手を選んでもるわけにはいきません。先ほどの出ました遠藤選手、瀧谷選手について、何故使われなかったという事に関しては、監督が変わったからです。

Q.男性

瀧谷選手はケガもあったと思いますが、遠藤選手もケガもあったのかもしれませんが、前半戦も使われている印象がなかった。そういう所で遠藤選手は活躍できるという事で獲得していたと思ったのですが、その場すら与えられていなかった印象を持つのですが。

A.黒部

瀧谷選手はケガで出遅れた。瀧谷選手には期待をしていたが、キャンプの中で全治4か月のケガをしてしまい、キャンプの時点で離脱してしまった以上、浮気監督の考えてやりたかったベースがそもそもできなくなった。

その時に、その代用としては、才藤龍治選手でした。才藤選手はサイドの選手としてのイメージとして獲得していましたが、もしもの時は前でもできる。パワープレイもできるという事で、獲得していたのですが。瀧谷選手に関してはケガです。

遠藤選手に関しては、クラブの藤枝というチームと富山というチーム。遠藤選手の良い所とそうじゃない所。

わかりやすくいうと、新井瑞希選手もいます。どうしても残留してほしい選手だったので残ってもらいましたが、彼にも魅力的なプレーはたくさんあります。サポーターを魅了できるドリブルや、色んな所はあるけれども、彼は守備になった時にどうか。守備を見た時に、守備を第一に考えた時に新井選手の選択肢、は交代になるなどの選択があったと思います。

遠藤選手は、単体で見た時に、彼は先発で出場して90分戦う選手。なぜかという、新井選手、大谷選手を途中で出すイメージはできると思うんです。ただ、遠藤選手を途中で出すイメージはできるか。となった時にそういう判断はできなかったと思います。先発で出すことはできても交代で出すという事はできなかったと思います。

先発で出すとなった時に、瀧谷選手が離脱した時に、遠藤選手ではなく、才藤選手を前で出す判断をしたからこそ、彼を交代にせざるをえなかった。

新井選手、大谷選手、エド選手をサブにおいた方が、クラブにとっても良い。チームにとっては勝てる判断をした。だからこそ彼の出番は少なくなった。ただ、彼は先発のチャンスを得た時には遠藤選手は得点もしていた。ただチームとして考えた時に、90分間もつのかと考えると、途中で変えなくてはいけない。彼を先発で使うとなるとどうしても交代枠を1つ考えなくてはいけないプランで考えなくてはいけない。となった時にそうじゃないプランを優先させたというのが浮気監督の考えだったのだと思います。僕としても今来てくれる選手達。監督とも話をしました。安達監督が欲しいと言った選手も獲得しています。

安達監督が欲しいといった選手。昨年であれば木村選手や吉岡選手。長崎から選手を呼びましたが絶対的に使ったわけではないです。監督はその場で良い選手を出すというのが監督の仕事だと思います。連れてきたから出すというのは違うと思います。

浮気監督が欲しいという選手であっても、絶対に監督が使うのかという事はない。僕は、補強した選手はとにかく大事な選手だと思っています。僕が大切にしたい事は、やはり、ここでずっと戦ってくれることだと思っているので。既存の選手が成長してくれる事が大事だと思っているので、ただ、現時点で一番戦える選手をピックアップし、監督の言った事、監督の思いを出せる選手を出す。これは監督が判断すべきことにはないかと思っています。

Q.男性

今の話だと、遠藤選手は先発。今の話だと瀧谷選手のかわりに才藤選手を選んだ。遠藤選手をもともと先発で使おうと思ってなかったという事。今の話だと、瀧谷選手をメインに考えていました。才藤選手を代わりにいれました。では、遠藤選手はそもそも、遠藤選手は先発のイメージはあったのですか。

A.黒部

そこに関しては、「あった」「なかった」ではなくて、浮気監督がどの選手をチョイスするかという話で、瀧谷選手、遠藤選手、

苔口選手、誰を入れるかは監督が決める事で、枠に誰というのは。

僕はクラブとして、瀧谷選手がケガした、でも苔口選手と遠藤選手がいる。苔口選手がケガをした。でも瀧谷選手と遠藤選手がいる。そういうマネジメントは最低限しなくてはいけない中で、誰にこのポジションを与えるという事ではない。できるのはGKくらいです。

そういう中で、遠藤選手に絶対に出られるからと声をかけたわけでもないですし、来るからには競争。監督の求める事をやれると思うから来てほしいと声をかけていますとしかできないので。今いるメンバーの中で、絶対に出すから。と言っている選手なんていません。本当にポジションを約束している人なんていないです。

Q.男性

昨年のカンファレンスの時の黒部さんの期待感も含めて、期待とのギャップがあったので、お伺いしたかったのですが、長くなりましたがお聞きしました。ありがとうございます。

Q.男性

補強などについては、皆さん思いはあると思いますが、成績には波があるもので、そういった事ばかりではなくて、私としては県民に愛される事。そういったところでお聞きしたいと思います。

昨年、監督が変わられてから、キャンプを高岡でやられたり、私も入善町民なのですが、入善で練習試合をやったりしていただいた。やはり、この中でも、観客動員を増やしたい、ファンクラブ会員を増やしたいとおっしゃってますが。まず、来てもらうという事。今はまずは来てもらうという事ですが、今の時点で、このクラブに皆さんに来てもらえる魅力があるのか。というところに立ち止まった時に、私たちは、来てもらうよりも、まずはチームが来てもらいたい。それが本当の win-win ではないかと思えます。

行政や、市町村サンクスデーもやっていますが、これも500円というチケットで来てもらう形になっていますが、最初からサッカーをやりますと言っているのに、サッカーに興味がない人は全然興味がないし、市町村の担当者も理解度がないと、やらないと思えます。

例えば、氷見市なんて1回もしたことがないと思えます。

カタールと市町村が win-win の関係が保てるのか。ひとつの話として、入善で実施したとかであれば、その土地の魅力的な観光地など、そういった所にファンの皆様からもとめてもらうなどして、選手なり監督なりマスコットが行って、試合中でも町の良いところのPRや、ホームページに出してもらって、その町の人がサッカーに興味があっても、カタール富山という媒体を通して、興味を持っていただくことが一番の win-win の関係ではないかと思えます。

昨年、高岡でキャンプをされましたが、キャンプ終わりホームページを見ましたが、監督が選手に高岡や県内の観光地に行ってくださいとクジをしたという事になっていますが、実際どこに行ったのか。チームとして発信してもらっていない。せめて、発信していただいて、富山の魅力を出していただき、県内のPRに協力してもらう事も大切ではないのか。

これは関係あるかわかりませんが、クラブマスコット投票でもカタール富山のライカくんがブービーでした。それがどうなのかもなりますが。やるのであれば、そういった所でも上を目指せば良いと思えます。

あとは、広報的なところでは、選手のInstagramですが、ハッシュタグが「カタール富山」になっています。他の人たちもやっていますが、チームが出すのが「カタール」や英語「KATALLER」などとなっているのでそこも統一していただきたい。

最後になりますが、ファンクラブも当初の立ち上げでは確か10,000人くらい。私も昔から知っています、今ではどんどん減ってきて4,000人くらいになっています。成績が悪いばかりが理由ではなくて、物理的にいけない人もいます。子供が巣立った方もいます。そういう方が3,000円も出せるかという方もいます。特典のチケットをもらっても物理的に行けないという方もいます。でもチームを応援したいというのであれば、例えば、県外にいればアウェイの応援チケットでも良いのではと思います。何か、チームを知ってもらうという特典をつければ良いと思うのですが、そして、ファンクラブの獲得につなげていただければと思います。以上です。

A.森野弘樹 代表取締役社長（以下 森野）

ありがとうございます。おっしゃる通りでございます。私も同感です。

私も、社長をさせてもらって、監督とフロントの距離の取り方が大変微妙だったのですが、安達監督に関してはフロントに寄り添ってくれるといいますが、たまには大胆な要望もされますが、高岡、入善のことは全く同じ考え方です。もっと地域にふれていこうという中で、初めてサマーキャンプという事で、高岡で実施させていただき、また、今年、芝生の状況が良くなかったという事もあり、草島グラウンドの養生もかねて、安達監督はほとんど県内のグラウンドを見てまわりました。その中で、良いところはたくさんあり。ということで、入善でさせていただきました。

私はそれで気づかされたのですが、ここでやっていたら良いという事ではなくて、県内がホームタウンという事がはっきりと気づかされましたし、取り組んでいかななくてはいけないと思いました。

2つ目の広報に関しましては、ハッシュタグについては確認させてください。

最後の物理的なチームを応援できない。という事で、アウェイのチケットについては、目からうろこでした。

アウェイ地のサポーターの方もいらっしゃいますので、できるかどうかという事についても確認させていただきます。

Jリーグも、私どものホームタウン活動と言っておりますが、事業運営部のホームタウン活動担当というところを、地域社会連携担当に名称変更しました。Jリーグ 25 年たって、Jリーグがもっと地域に入っていくにはいけない。という所と、社会に入っていくにはいけない。また使っていただかなくてはいけないという事。自ら今年、提案したところで変更したのですが、そういう形で、見に来れない方ですと、病院ビューイングで 4 回実施してもらいました。

ファンクラブに入っている入っていないに関係なく、見に来れる方、見に来れない方など、さらに地域連携していきたいと思っています。

昨年はじめての事がたくさんありましたので、反省も踏まえまして、さらに地域連携していきたいと思っていますので、よろしくお願いします。ありがとうございました。

Q.男性

来場者数を増やすにはどうしたらよいかという点に伺いたいのですが、まず、営業をする事や集客イベントをするなどされていると思うのですが、その中で「この層をねらっている」という層があるのか？

例えばサッカーが好きそうな成年男子、または、Jリーグブームの頃のサッカーを見て、もう一度見てほしいなという 40~50 歳代の方などに狙うなど。

あるいは、将来来てほしいなという想いで、将来を見据えた子供達。色々あると思うのですが。

具体的にどこを見ているのでしょうか。

A.森野

結論からいいますと、レイヤー（お客様層）に関しては、色々分析をかけていますが、まだ、結果は出ていません。結果というか、ここだという事は見えてきていません。

ただ、カターレの場合、多いのはここ何年行っていなという方、または行った時に負けて雨も降ってもう行きたくないなど色々な話がありますので、そういった方々をまずスタジアムに呼び込みたいと思っています。

安達監督も就任の時に言いましたけども、「まず 1 回見に来てください」、そこで満足いかなければ自分たちの責任という事も監督も行っている。

私達も来ていただいて満足度がそこまできなければ私たちの責任だと思っております。

小学生に関しては、スポンサー様のご厚意でジュニアドリームパスの発行がありますし、それ以外にも女性の方々にも、割とイケメン選手もいるので、そういうファンも増やしていきたい。

私はこれで 1 年半やらせていただいて、背中から皆さんの歓喜の瞬間を見ているのですが、スタジアムでは女性のみさんの喜び方が大変パワフルで、本当に来ていただいて良かったという思いもあるので、是非とも、最近来ていない女性の方

も、はまるという場合もあると思いますのでそういったところも掘り起こしていきたいと思っています。

結論から言うと、まだどこだというターゲットは絞り切れていないのが現状です。

Q.男性

お金がかかってしまう話かもしれませんが、勝敗に関係なく、県総にきたら楽しんでもらいたい。という思いはあると思うんですよ。例えば、女性のイケメン好きはわかりますが、イケメンが好きになる前の段階の女の子であれば、例えばマスコットやリープブルーのお姉ちゃんたちと仲良くできたら、。集まったりもするのではないのか。

マスコットやリープブルーの露出を増やしたりすれば。お金はかかってしまうかもしれませんが。

あとは、近場で上手にしていращやるバスケットボールがありますが、音響などを使ってチーム側から応援をあおったり、DJ側から応援をあおったりされています。応援グッズも叩きやすいものにされています。

あとは、タオルをファンクラブにいれるのであれば、回しやすいデザインにする。などそういう事は考えているのでしょうか。

A.森野

私もサッカーだけではなく、ご存知の方も多いかと思いますが、バスケットボール、バレーボールなど色々な所に行かせていただいております。やはりそれぞれのチーム応援の仕方、競技性は違うので、全部取り入れるわけではないのですが勉強できることは数多くあります。

当然、バスケは本当にエンタテイメントだなと思います。照明もそうですしエンタテイメント性もあるが、サッカーの特徴とすれば、中々点が入らないが、入った時の興奮というのは他の競技には無い。という所。但し、天候はつらいよね。というところもありますので、天候にも関わらず来ていただける魅力的なサッカーができるかどうか。

そして、来られたお客様へ、今年ファンクラブもそうですが、初めて入った方にも何があれば応援できるという事を勉強しながらやっていきます。

ただ、2018年チーム強化費は絶対に確保するという戦略でやっていましたので、どうしても運営費は絞らなくてはいけなかったという所。一昨年に比べればイベントなどは予算を結構絞っています。

本当に、寂しさを感じられたかもしれませんが、皆様の来場者数とスポンサーのご支援を確保しながら、スポンサー様にも支援いただけるようなイベントを営業の方が模索して、計画をたててやっておりますので、少しずつ変わっていくと思います。

Q.男性

ありがとうございます。楽しみにしています。

Q.男性

このような場を設けていただきありがとうございます。

育成の事について聞きたいのですが、今日カンファレンスに行くという話をしていたところ、知り合いから話を聞いたのですが、その方の息子さんは、小学6年生で、4年生からスーパースクールに通っていて、当然なのですが、アカデミーのセレクションを昨年受けたが、残念ながら不合格だったという事でした。

これについては、本人は、3年間スーパースクールに通っていたので、ショックを受けている。それに加えて、同じチームでセレクションを受けた子もいまして、その子はスーパースクールには入っていなかったが受かったという事だそうです。結果は結果で、当然通っていたから受かることではないとは思いますが、そういうことで、二重にショックだったという事を聞きました。このことに関しては、本人の実力ということもあるんですが、例えば、3年間スクールをやってきた子に対して、そういう子へセレクションの結果を受けて、フォローやコーチが3年間見てきているので、そういう所が足りなかったのか、もっとこういう力をつければ何年後良い選手になるよ。などアドバイスなどがあれば良かったのかな。。。と言われていました。

嫌な話かもしれませんが、3年間通っても全然だめだったのであれば、最初から通わなかったら良かった。という事もあり得ますので、私もそういう話を聞くと中々耳が痛い話だなとも思っていたのですが、子供達、先ほど社長からもスクールの方に力を入れてと言われたが、これからは、そういう事も考えていただきたい。と思って話をさせていただきました。

A.山口直哉 育成担当部長(以下 山口)

仰る通りだと思います。スクール生の中から、たくさんスクール生がセレクションを受けて頂いてますが、その中で、ジュニアユースのセレクションでありましたら、1次、2次、3次、最終という事で、4回クリアしなければいけないという中々難しい関門だと思います。その中で私どもスタッフも日をまたぐくらいまで話し合いを続けて、今年もセレクションの後、ミーティングをした際には日をまたぐまでに、選考に悩ませていただいたのが実情であります。

その中で、スクール生が必ずしもジュニアユースに入団できる訳でもありませんし、やはり、私の考えでもありますが、セレクションという緊張感のある中で、子供達その場で実力を出せない、その実力が見れないという事になると、中々将来の目標である、プロ選手になるのは難しいのかなという考えもあるのは確かです。

スクールに通っている子がジュニアユースに入れなかった時に、私たちのスタッフの心遣いや、お子さんに対しての言葉がけは足りないの、そういった事は、スクールコーチ、アカデミーコーチを含めて子供達と接するという事で、相手にしているのが子供さんという事を再認識して、そういった言葉掛けなどのできるコーチにしていきたいと思っております。

そういった所をご理解いただけましたらと思います。

Q.男性

ありがとうございます。

Q.男性

ホームページのリニューアルやスマホ対応という話があり、前から思っていた事だったので、リニューアルを楽しみにしております。

昨シーズン10周年記念という事で10周年記念サイトがありましたが、OBからのメッセージという事で更新を期待していたのですが、結局、木本さん1人だけの更新だったので残念だったという事と、コンテンツを広げるという意味では、もっと更新してほしいかと思っております。

先ほどスポンサーの話もありましたが、スポンサーが増えた、減ったという事は社長の話でもわかりましたが、他のスポンサーを新しく獲得されたら、オフィシャルのホームページでリリースしているクラブもあるので、スポンサーの増減もされたらわかりやすいし、スポンサー様への心遣いや感謝の面でも良いと思っておりますがいかがでしょうか。

A.森野

ホームページその他、色々なところでご迷惑をかけているという事は承知しています。また、更新の遅れているところも、体制も不十分な事もあるので、そちらは理解くださいとは言えませんが、そういう状況という事は、お詫びします。

コンテンツに関しても今までの古い形から、新しい形になると更新もしやすいと聞いていますので、その辺は最初の慣れがあるので、心配でテストをしているのですが、ご迷惑かける事もあるかと思っておりますができるだけやっていきたいと思っています。

スポンサーのリリースについては、私も他のクラブを見ていると、リリースされているという事が出ています。私どもとしては今後、ユニフォーム発表などはありますが、大変お力をいただいた方にはそういった方法もあるのかなと思っております。

ただ、出してほしくない企業もあるのも事実です。オーナー社長様からご支援頂いているなどという所もありますし、企業の事情もあるので、一律全部出すということはありませんが、ホームページの方には、これからバナーが増えていく事になりますので、大きな変更などあれば、お知らせすると思っております。スポンサー様の気持ちなどもあると思っておりますので、また確認しながらやっていきます。

Q.男性

ありがとうございます。

Q.男性

初めて参加しますが、前にもあった質問かもしれませんが、ずっと来ていてと思いますが、シティエフエムの実況の生中継の説明がスタジアムに来てもないような気がする。初めて来た人やまわりの方を見ていると、「あの選手は誰？」と言われているので、実況をやっていることを教えてあげれば、わからないお客さんもわかるのではと思います。

ヘッドフォンなど、カターレの経費が掛かるのであれば、最初は貸し出しなどをして、シティエフエムと連携すればよいと思います。本当に生中継のような感じて見れるので、良いと思います。選手を覚えることもできると思う。

ツイッターとフェイスブックの情報量が全然違う。ツイッターの方が、情報量が多く、フェイスブックの方は後出しな感じがして、自分もフェイスブックでカターレ富山のページを作らせてもらっているのですが、フェイスブックのページでシェアをする時に、やはり、情報がどうしてもツイッターの情報が早くなってしまうので、同じ量の情報量を出してもらいたい。

イベントに関して、先ほど社長から経費をおさえたとありましたが、やはり有名人を呼んでほしい。富山の県民は富山出身が大好きなので、例えば、問題はありますが、NGT48の中井りかさんや、富山出身の人を呼んでほしい。

その時にはお客さん増えますし、それで、試合は面白いので、試合を見てもらって、リピーターも増えるのではないかなと思います。外でライブをしてもらって、中でも絶対にライブをしてもらいたいと思います。

あとは、映像ですが、試合を見にきてもらって、今初めてカターレを見る人に、今カターレがどういう状況なのか、相手チームはこういうチームだという事を試合前におおりのVTRなどで、2分でわかる今のカターレ富山の映像を作ってほしい。これも富山にはありがちなのですが、完璧な映像を作りがちになる。最初は簡単な映像で良いので、正直社長に話してもらえば一番経費もかからないので、良いと思います。カターレ富山の社長にもどんどん前に出てきてもらって、こういう社長がいらっやいますと出してもらいたいと思っています。

あとひとつは、カターレに誇れる曲。ずっと曲がないような気がします。富山にもバンドはあるが、全然声がかからないと言っているのが状況ですし、ラッパーもいるが、音楽関係は結構います。そういう人たちと、カターレの曲とは言わないけど、コラボできる事。選手との対談などやってほしいと思います。

A.森野

では、一緒に組んでやりますか。是非ご協力いただきたいのですが。

シティエフエムさんについては、全部の試合ではないですね。

状況に応じて実施させてもらっていて、シティエフエムの方で告知をしてもらっていますが、今やっているという事はどういう形で伝えていけばよいかは、確認してみます。

SNSはツイッター、フェイスブック、LINEなどそれぞれ、性格は違うなどは感じています。フェイスブックに関しては、即時性というところよりも、リンクさせる。違いがあると思っております。それぞれ、使っている方は違うということで、あらたなSNSの使い方の整理はしなくてはいけない時期にきているのではと感じています。

有名人の話についてですが、有名人は本当にお金がかかりますね。今年も木本敬介の引退試合でナオインティライミさんが来てくれて本当に嬉しい事でしたが、いくら経費はかかっているのは事実です。それから、「はじめしゃちょー」は今回都合でこれませんでした。彼はイベントにも来てくれるタイプですので、今後も関係を築いていきたい。

先ほど、どこの層をねらっているのかという話もありましたが、ライト層の呼び込みにもそういう力を借りて、とは思っています。上のチームでもやっていますので、そういう所を勉強しながら予算と相談しながらやっていかなければと思っています。

それから、社長の煽りの2分間とはどういうイメージでしょうか。私少しわからないのですが、来て喋るイメージなのですか。画像のイメージなのですか。

Q.男性

事前にVTRで録画良いので、1日前でも良いので、その試合に関する情報を社長から言ってもらいたい。今、カターレ富山が何位、何勝何敗で、とにかく初めて来た人が、試合はもちろん見れますが、この試合がどういうテーマなのかかわからないと思う。そういう人に対してもだし、常連の方たちも見て、社長が今日も喋るという流れ。始まる前のスポンサーのCMは絶対に

必要だと思いますが、始まる前に煽りの映像、ポスターなどはホームページに 1 枚作ればよいことなので。何か試合のテーマが見えてこない。

A.森野

他のクラブで次の試合の予想などをやっていらっしゃると思いますが、どこまで実現できるかはわかりませんが、私も、社長になって、そこらじゅうで、「社長」と声をかけられるようになりまして、いわゆる事前の告知という事ですね。参考にさせていただきます。

最後のバンドという事にかんして、何か作ってもらえる方がいらっしゃるのであれば、是非、作っていただいても結構なんです。どうですか。作っていただける感じなんです。

Q.男性

そこは、カターレのスタッフとバンドさんで念入りに調整がした方が、前あった曲よりは良いと思いますが。

A.森野

実は、10 周年がタイミングだなという事もありました。

クラブの状況を優先した事もありました。ただ他のクラブを見るとそういう事は必要だなと感じました。

優先順位をつけて、実現はわかりませんが、参考にさせていただきたいと思います。

ステージイベントについては、イベントの中に放り込んでいきたいと思っておりますが、ステージをどういう頻度でできるかという事も経費もかかるので検討しているところです。

Q.男性

最後に黒部部長にお伺いしたいのですが。

今年の成績の具体的な数字。目標、順位、勝点、得点、失点、最後ざっくり得失点を教えてもらえたらと思います。

A.黒部

得点、失点がどうこうというよりはとにかく優勝したいと思っています。

シーズンによって、勝ち点と優勝できるラインがかわってきている。皆さんもちろん試合をたくさん見ていただいているのでわかると思いますが、数年前と今とは U-23 の力が桁違いに変わってきています。

正直、勝てるかどうかわからない試合もあります。

昨年ガンバ大阪 U-23 と引き分けたが、うちがボールを保持したい保持したいとチームを作っていますが、本当にそれに近いのか、それ以上の力を出された時もありました。僕らも成長段階です。

U-23、ロアッソ熊本、カマタマーレ讃岐がどれくらいやれるかという中で、毎年毎年断トツで勝ちきるチームがなくなってきているのではないのか。よほど熊本など、力があれば抜けてしまう可能性はありますが、逆に群馬の最初のように、勝ち点がとれないシーズンもありますが、先ほどの話で、計算してスタートはできるのではという期待はあります。

もちろん目指すのは優勝で、最低限今までの事を考えると勝点は 60 以上とつていかないと昇格は無理だと思っているます。

安達監督が続投になって、世間でも出ているように攻撃的にやりたいと言っている以上、90 分戦って、例えば負けていたとしても、0-2、0-3 で負けていたとしても 1 点取るようなチームにしたい。最後まであきらめないチームにしたいとなればなるほど、失点も増えますし、その中でも 1 点 2 点を獲りに行く話にはなっていますので、具体的な数字は難しい。

来てくれた選手が、自分たちが思っている以上に得点を重ねてくれるかもしれないし、数字が明確に出すのは難しいが、ざっくり言えるのは、優勝するためには勝ち点 60 以上。20 勝。とにかくそこを目指すチームを作る。

得点、失点が今年の群馬が±0に近いぐらいの得失点で、上位に入るチームもあれば、琉球のようにとにかく得点を取っていくチームもある。どういう形であれ、最終的に勝点は 60 以上を超えてくるチームになっていけばよいと思っています。

そういうチームを監督に作ってもらいたいし、僕も含め、監督以下スタッフも含めて、そういうチームを僕もサポートしていきたい

たいと思っています。

Q.男性

ありがとうございます。期待しています。

Q.男性

育成でお伺いしたいのですが、育成というよりも普及になります。サッカースクールですが、昨年からはU8キッズ、アドバンスができ、スーパースクールも含めまして、チームとして活動するカテゴリーもできました。

カターレジュニアとして活動していくチームを作る予定はないのでしょうか。

フジパンカップや全日本少年サッカー選手権など、そういうU-12のカテゴリーで、しっかりと活動をして結果を出していくことが、県内のサッカー少年・少女の普及でもありますし、クラブの将来的な強化にもつながると思います。やはり強いチームに上手い子たちが集まってくると思います。こういう事が将来的にもつながってくると思います。

今も活動はされていると思いますが、そういう大会にも出て行って、県内のサッカーの実力のボトムアップやチームの強化にもつながっていくのではと思っています。

どういった計画をお持ちなのかをお聞かせください。

A.森野

私が来てからではないですが、アカデミーには力をいれさせていただいております。

クラブハウスその他の施設の整備などもさせていただいております。決断としては、まずは設備を整えていこうというところで、人工芝もできるという事で順次計画をしています。

ジュニアチームは作りたいと思っております。ただ、環境面もありまして、周囲のクラブや他のチームとけんかをするつもりもありませんが、周りのチームとの関係もあるので、作るとしても、本当に小さなお子様から初めていく事で、今検討をしています。来年からやります。とは言えませんが、ある時期、目標をもって準備を進めていることはお伝えいたします。

アカデミーから、先ほどのスーパースクールの話もありましたが、最近の活躍をしている選手、20代前半など、やはり小さな時からプロの指導者に教えてもらうことでより伸びていくことだと思うので、その辺は私が来た時から、アカデミーと議論している事です。ご期待に添えるように、そのためにも財政をしっかりとさせて、投資になりますので、頑張っていきたいと思っています。

検討の中には入っています。

Q.男性

ありがとうございます

森野弘樹 代表取締役社長 閉会挨拶

本当に寒い中、県総合に集まっていたありがとうございます。

私も次の4月で3年目という形になります。やはり紆余曲折はあります。

神様は中々簡単にはさせてくれないと思っております。1年目に来た時に、4月に来て8月のFC東京に勝てば暫定1位という時もありました。サッカーの社長は意外と楽だと思えました。やはり、罰を与えられるのではないですが、しっかりと苦勞を与えられたなと思っております。皆さんには、本当にお待たせしている状況だと思っております。

これはスタッフも一緒に、色々な経験をすることで、監督退席まで経験しましたから、やっと少しですが、スポンサー様ともサッカーの話をできるようにもなってきました。

今年は多くのお客様に来ていただいて、多くのスポンサー様にご支援いただいて勝負したいと思ひまして、編成、色々な準備をさせていただきました。

ただ、このクラブの人数は少なく、皆さんの力を借りないと、お客様に伝える事ができないと思っています。

今日お集まりいただいた皆様はロイヤルファン、どんな時でも応援いただける方々だと思っております。

だからこそ、色々な話を聞きにきた。まだ腑に落ちない事がありましたら、現場にも結構出ているので、その時にでもなんでも聞いてください。

今年が地固めと言いますか、ジャンプしていく1年と思っております。

皆さんの力を借りていきたいと思っております。是非とも熱い応援をよろしくお願いいたします。

今日はどうもありがとうございました。

あと、ひとつだけ、ここの県総合ですが、今年度末から来年度頭にかけて利用できない可能性が出てまいりましたので、また発表させていただきます。