

「2026 ファン・サポーターカンファレンス」議事録

■日時：2026年2月1日（日）13:30～15:00

■場所：富山県総合運動公園陸上競技場 会議室

【事業方針等説明 / 左伴繁雄 代表取締役社長】

本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。

今回は、先日の新体制発表会でお話した事以外にもビジョン 26/27 をもとにより深く事業運営方針などについてお話をさせて頂こうと思っております。

先日取締役会を行いました。取締役会の中で 2026/2027 シーズンの予算を出しております。今回はそれを見ていただきながら、お話していこうと思っております。

まず、最初に 2025 年度の収入に関しまして大飛躍を遂げ 14 億円を達成いたしました。元々の予算は、11 億 5000 万前後で組んでおりました。その前の年の予算が 9 億 1700 万でした。

前年（2024 年）と比べて昨年は予算自体もかなり背伸びをさせておりましたが、実際の収入はもっと伸びた結果となりました。予算以上に収入が伸びた分のうち半分は、既に強化を始めている予算に投資を行いました。その理由としましては、次の年（2026 年）に「J1 に昇格するのだ」という未来にいたるバジェット(予算案)を組んで、現場にそれを意識させる為です。現場というのはトップチームだけではなく、アカデミー・社員へも投資をしたということも皆様を知って頂きたいと思っております。

詳細を申し上げますと、トップチームのチーム強化・練習場等の練習環境のインフラ改善・社員への賞与・事務所のインフラ改善・アカデミー部門に投資として使用しております。残りの半分は利益として残しました。大体 1 億円ぐらいです。少し黒字で降格するくらいでしたら赤字を出してでも残留するという思いで昨年の夏にこの決断をいたしました。

昨年秋頃から翌年の会社の資金の使い方がどうなるかと考え始めて、利益を 1 億円ぐらい残して翌年勝負に出た方がいいなということで 1 億円は残しております。売上高 14 億円達成という事は、既にホームページでも公開しておりますので、皆さんご承知だと思いますが、3 期連続過去で予算更新という事になります。スポンサー様・物販・入場料収入、法人・個人皆様を含めた売上科目については全て過去最高を記録した 2025

年度の決算となりました。

費用の方も、予算よりかなり多く使っておりました。シーズン当初は、トップチームの人員費、チームの運営費、遠征代などそういった費用の予算設定は全て含めて4億円半ばぐらいの設定をしておりましたが、締め段階で最終5億4000万を使用しておりました。5億4000万というのは私が富山へ就任した前の年のカターレ富山の売り上げと大差ございません。

皆様に私が一番申し上げておきたい事としましては、私の頭の中には常にいつも「J1」というのがあります。J1の景色もよく知っておりますし、J1とJ2では天と地の差があるほどスタジアムに来てアウェイの景色や全体の売り上げも違います。興行収入も変わってきますし、メディアの取り上げ方も全国規模のブロードキャスティングが増えていき、ローカル放送だけではなく全国規模で増えてまいります。

そういった中で、J1の景色というのを常に頭に置いております。「最終戦でやっと残留したクラブの社長が何を言うか」とよく言われるのですが、最終戦で残留したクラブの社長だからこそ、そういうことを言っていきたいと思っております。目標を高くと。強さは転んだ回数に比例するのです。去年相当転んでおりますので、かなりの学習を現場含めフロントもしてきております。それをしっかりと数字で拾うこと、最終戦で残留したばかりのクラブがと言われてしまうかもしれませんが、目標を達成できると思ってやって参りたいと思っております。

今回、ファン・サポーターカンファレンスにお越しいただいている皆様は、クラブを全力で応援して下さる方達だと信じておりますので、このお話をさせていただきました。



昨シーズン終盤、愛媛戦後は、球際・走力・粘りをチームは体現いたしました。私はこれを100万回ぐらい言っております。

これは新体制発表会でも申し上げましたが、愛媛戦が終わった後チームは残留すると思っておりました。あの時は、「残り3試合で勝ち点差7。カターレ富山は降格する」と大勢も方がおっしゃっていました。確かに統計上はその確率が高かったのですが、数字よりも、トップチームのサッカーが全然ぶれてないなと思っておりましたので方針を変えなかったのです。

ぶれていないという事は具体的に、フォーメーションは4バックが3バックに変更になっておりましたが、ビルドアップをするために中盤を厚くしたという意図であり、攻撃的なサッカーをやっていく上でのフォーメーションチェンジと理解し、守備的などと全然ぶれているわけでも何でもありませんでした。

最後の方は、より良いサッカーをする為に、2025年シーズンで引退をしました河井陽介選手や佐々木陽次選手などのベテラン達がサッカーを作ってくれて、若い選手をうまく動かしてくれておりました。また最後にサポーターの皆様が、最終節を迎えるまで内心どう感じていたかは分かりませんが、現場で気丈に振舞って選手を後押ししてくださいました。

これだけの熱い応援をいただきながらも、降格してしまったらサッカーの神様なんていないと思い「絶対に残留できる」と私は確信しておりました。

この先、J2で戦うことになったらというお話で私が考えていたことですが、一番大事なのは、残留後、来シーズンに向け切り替えできているかどうかで来シーズンの結果が決まるという所です。

過去3回最終戦で残留をして、翌日から次のシーズンが始まるまで、うまくいったチームとうまくいかなかったチームがありました。その差は一体何だったのか。

残留決めた翌日から、ちゃんと体を作って次のシーズン開幕まで準備したチームとそうではなく、フワフワとしておりその合間を縫って練習するかっていうとそうではなく、ボーっとしていたら1月中旬になっており、オフ明けに練習を再開したら足が止まってしまった。体脂肪率が上がってしまったなど、そういったチームと二つにわかれるのですね。やはりこの意識の違いがあるかないかだと思われまます。

残留が決定した時、それはもう感動的で…。先日、NumberWeb でロアツソ熊本の織田秀和 GM と私のコメントを綴った記事が掲載されたじゃないですか。後日聞いたところによると、水戸の 27 年ぶりの昇格など様々な企画案があった中で、それを押しつけてカタレ富山とロアツソ熊本の記事を、1 月号という一番関心度の高い時期に掲載して頂いたくらいに非常に良い感動的な最後でした。

とは言っても、20 位のチームが 17 位にちょっと上がっただけで、上には沢山他のチームがいますし、崖っぷちであった事には全然変わらないですよ。それをちゃんと踏まえ、今シーズンに向けて様々な準備をどうするか。チームとしましては、去年行った最後の方のサッカーをよりシステムチックに、誰がやっても同じようなサッカーを出来るようにする事が大事になってきます。

フロント（強化部）の方は去年全体的なレベルというものが、結果としては 17 位だったわけです。各ポジションのサッカーそのものは監督やコーチがいますが、選手の質を上げる為にもっと高いレベルで競争させなくてはいけないと。圧倒的に足りなかったところにはそれなりのレベルの選手を複数人数投入しなきゃいけない。特に FW です。それからボランチとかセンターバックとか。GK に関しましては田川知樹選手が自分の意思でまた新たな挑戦をしたいとの申し出がありコンサドーレ札幌へ移籍しましたが、それを含めて競争をちゃんとさせる。そんな補強をいたしました。3 分の 1 の選手を入れ替えるという事は相当危険な事ではありますが、もう 1 度カタレ富山のサッカーをチューニングし直さなきゃいけないということで実行しております。

今回強化部には、高いレベルの選手を獲得して欲しいと伝えておりました。現在合宿中のチーム情報を強化部長の遠藤から聞いても、相当個々のレベルが上がったという声をもらっております。あとはそれをどうチューニングしていくかというところが、コーチングスタッフの力量であり、期待していただければと思っております。

今回、チーム強化費は 1 億円近い金額を増額し、選手補強に使用しております。昨年全体の強化費の実算が実質 5 億 4,000 万円だったので、2 割近くの資金を新たな選手の投入に使っております。したがって強化費も 6 億円で最初皆さんにコミットしたのですが、最終 6 億 6,000 万ぐらいになるのではないかと思っております。その 6 億 6,000 万にて運営していきますが、夏の補強にも少し余裕を残していきたいと思っております。夏の補強がやはり一番大事だと思いますし、所属選手を取られる可能性もゼロではないので、それに備えて資金を用意し、他クラブのリサーチも行わなくてはならないと思っております。この動きは残留が決まってからすぐに始まっております。

あとフロントの方でしっかりと行わなくてはいけない事は、一つは先ほど申し上げたのはトップチームへの投資であり、もう一つは、J1へ行く時にJ2時代にどのぐらい何を行っておかないといけないという話をしっかりと事前にシミュレーションしておくことです。根拠のないシミュレーションは無意味になってしまいますので、他クラブがどの程度のときに昇格をしたか、どの程度だとすぐ降格してしまうのかという部分をしっかりと把握しておかないといけないということで現在動いております。

それが、KPI(重要業績評価指標)というところに反映されて、3月決算取締役会でも出そうと思っております。今回なぜKPIの話をしたかということに入場者数は何人・ファンクラブ入会数が何人・年間チケット販売枚数は何人・ユニフォームの数は何枚・強化費の勝点は1点あたり何円・目標勝ち点は何点・ゴール数は何点、そういう事を損益だけじゃ分からないということで目標化しているのですけれども、それに加えて今回コミット・ターゲットというものを新たに入れようと伝えております。

ターゲットというのがまさにJ1を狙うのであれば、このぐらいやっておかないと駄目だよねという数字が入っております。例えば、入場者数でしたら、去年平均約5,100人でした。その前年は4,000人ちょっとだったのでずいぶん伸びました。J2の20クラブ中の伸び率を見ても、カタレ富山は上の方にいます。とはいえ集客順位は上位に入っていないのです。

今年のコミットは6,500人にしたい。これは1.5年のうち、26/27シーズン1年分でも、皆さま方から6,500人平均で入っていただける収入が、例えば1億6,000万ぐらいだったとします。しかしその数字でJ1に昇格したときに、最低限で必要な強化への投資額から逆算した時に、会社の売り上げを満たすことが出来ないのです。もっと上を目指さなくては行けないのです。例えば8,000人で1人当たりのチケット単価が1,500円とすると、19試合やると2億4000万ぐらい売り上げが上がります。

そうすると、チケット売り上げの全体の売り上げに占める平均の比率っていうのがあって、それを逆算すると20億円ぐらいの数字が見えてきます。20億円というのが、J1に上がったときに、カタレ富山は記録しなきゃいけない収益値なのです。

そこへ持っていくためのターゲットっていうのは、今年の承認された予算からさらに上を狙わなきゃいけないのです。ユニフォームの売上枚数も、私がカタレ富山に来た頃は売上が約2,200万円でした。今は1億3,000万ぐらいに上がり、約6倍と凄い勢いで伸びています。私が来た当時は販売枚数が400枚ちょっとだったユニフォームは、今もう3,000

枚に届こうとしています。今年は1.5年あるので、4,000枚を目標に設定していこうとしております。

4,000枚販売すると、売上は9,000万ぐらいになります。かつて2,200万だったグッズ販売売上がユニフォームだけで1億円近くになるのです。しかしユニフォーム物販予算が例えば1億5,000万だったとするとJ1売上目標値20億円には届かないのです。物販比率というものは、売上高に対する物販比率を逆算すると届かないのです。

ユニフォームは、全体の物販の売り上げの半分以上を占める高単価商品の主力なのですが、売上を4,000枚から5,000枚近いところまで売上記録を残さないとユニフォームの売り上げトータルで2億円近くまで来ないのですよね。

2億円近くまで来ると、クラブ総売上20億に届くのです。今回は、そこをターゲットとして入れなさいと伝えております。「J1に行きたい」というだけでは駄目なのです。J1へ行くためには、自分の仕事は何をどのぐらい売れば良いのか。クラブ売上高20億円に到達すれば、強化費は現在6億6,000万と申し上げましたが、9億円から10億円かけられるのです。

強化費が9億円から10億円つくると、例えばフォワードに1億円の外国人選手が並べられるのです。そのぐらいの選手編成が出来る力を会社としてつけないといけないと考えております。



昇格したV・ファーレン長崎さんは30億~40億の会社です。ジェフユナイテッド千葉さんもそうですが、そういう親会社があるクラブと対等に渡り合い、立ち向かっていかなくてははいけないのです。

本質的に私は親会社がないクラブ、市県民クラブみたいなクラブが強くなって行ってこそ初めてJリーグの理念のような、地域に密着したクラブとしてカタレ富山もそういう形のままでJ1に上がりたいと思っております。

そのために先程お伝えしたような入場者数は何人、ユニフォームの数は何枚、スポンサーについても同じようなことを言っております。スポンサーの平均単価でいくと今120万ほどです。私が来た時は66万でしたので、現在倍ぐらいまで到達する事ができました。しかし業界の平均は250万ぐらいなのです。

J1となると、1社あたりの協賛金額が平均400万を超えます。それをしっかりとスポンサーさんに丹念に説明して、このカタレ富山が全国区となったときに富山の誇りをどのぐらい鼓舞できるという所にかかっております。

スポンサー様のご支援は会社売上の55%となっており、我々の血となり肉となり骨になっております。その売上の55%が今後上がらなければ、サポーターの皆さんが一生懸命個人の財布を開いてくださっても、やはり目標値には届かないのです。そこでスポンサー様のお力添えが去年ざっくりと7億7,000万ぐらいだったのですが、今年は8億3,000万ぐらいの予算を作っております。

何とかそこはクリアできそうです。でも実際20億の目標を達成するとしたら11億まで結果を残さなきゃいけない。あと2億7,000万伸ばさなきゃいけないのです。

J1を目指さなくてもいいというのであればこのままでよいのですが、J1へ行って富山の人たちと、本当の県民クラブとしてカタレ富山があつてよかったと思っただけなのであれば目指さなくてはいけません。

去年ですね、J2に上がったときスポンサー様に何の条件もつけず、無条件で前年の1.5倍出してくださいとお願いをして、ほとんどの会社は1.5倍出してくださいました。

J2で戦う中で現在のこの売上では酷だよと。我々現場にこの状況で戦わせるということは、竹槍で戦場に向かい勝てと言っているようなものなのです。

そのような思いを伝え続け、それでスポンサー様が理解を示してくれて1.5倍に上がった

のです。J1はもっとそれが顕著に出ますので、そういう事もしっかりとお伝えしていくという事です。そして、今シーズンが始まりました。プレーオフなどに行く可能性も含めて予算的にはそういったお金も準備しております。あとはカターレ富山のサッカーがどうなるかっていうところです。ただ確実に個のレベルは上がっております。去年の最後の3試合自信を持って戦っていました。あの戦いが1年続けられれば良いところまで行くと思います。ただ、良いところまで行ってから次のステージ、J1に向けて動き出すのでは遅いのです。

今からその見える景色に必要な財源はどのぐらい調達しなきゃいけないかというのを、J1の景色を見るために必要な自分たちが勝ち取るべき数字というのをターゲットとして今年から新たに入れております。

最終的に残留して喜んでいる場合じゃない、おめでたくもない、終わりよければ全て全然良くないのです。上に上がるためにまた努力するのです。

会社が投資するのはトップチームだけではありません。同様に社員も今までずっと努力をしてきました。今年も最後黒字が出た分、半分ぐらいは色々なものに投資をいたしました。トップチーム、スタッフ、アカデミー、社員達に賞与など、そういったものを弾みました。シーズン最終日は県総にいるスタッフは社員皆でうな重を食べ、草島にいるスタッフ組特選焼肉を食べ、それでシーズン最終日を締めました。今までJ3時代は稼いだ分をほぼトップチームに投資をしないととてもじゃないけど昇格出来ない状況でした。J2に上がったなら絶対良い景色があるからと言って今まで皆には我慢してもらっておりました。フロント社員も含めて。

そして上がったらやはり景色が変わりました。1億円の利益が出て、それをどう還元するかという。そんなことはこの4年間できてなかったのですが、やっとそれが出来るようになりました。

それと並行してJ1に昇格するまでの準備、貯金までできるようになったってところはやっぱりJ2に上がったからこそ見えている景色なのです。それを社員やトップにも体感してもらいたかったので、後半の投資はそのように使用いたしました。

更には、現場へのアイスバスや練習場のカメラを頭上から撮影できるようやぐらを組んで倒れないようにする、アカデミーの教室をもっと良くしようなど、今まで全然できなかった事がJ2に上がって見える景色としてやれるようになったっていうのが一つの成果だと思っております。

それで英気を養って、新しいシーズンに入っていこうということなのです。

そしてずっと言っている事なのですが、私が本当に皆さんに知っておいて頂きたい事、それは昇格を軽く言うなど、私自身に対して言っております。

上へ上がる為の足場作りがどのくらい大変なのかというのは今まで述べてきましたが、他のクラブとグラフで比べると、まだ真ん中より後ろなのです。



※ (八戸、宮崎、栃木 C は J3 時代)

グラフに掲載されているのは 24 年度の実績予算なので、今はもっと増えてきていると思われる。強化費を見たら 6 億 5,000 万、勝ち点 1 当たり 1,000 万円使えればと思っております。そうしたら勝ち点 65 点が取れる計算です。

65 の勝ち点があればベスト 10 かつプレーオフもいける想定です。勝ち点平均 1,000 万は去年までの 10・9・8 位あたりのチームの勝点効率です。だからカタレ富山も去年みたいに 1 点につき 1,400 万も無駄遣いするような事をしてしまうのは駄目であり、業界平均の勝ち点 1 点 1,000 万というところをチームが結果として出してくれたら、これはプレーオフまで行けなくもない数字となります。

サポーター皆さんの応援も、もちろんチームの力を 120%出すのに必要ですが、勝ち点 1 点あたり我々もそのくらい出さないといけないというところなのです。そこはしっかりとわきまえて、日頃のマネタイズ業務に貪欲になってもらわないといけない。ここが落ち着く先じゃないからねと考えております。せめて順位は 10 番以内が目標です。

昨日から 1 週間始まったケーブルテレビの番組の中で、社長の会社全体の目標はなんです

か？と聞かれたときには、with in10（10番以内）と答えたのですが、別にチーム順位だけではないのです。スポンサー売上も、入場者数も、ユニフォーム販売枚数も、物販の売り上げも、いろいろな売り上げがありますけど、それをJ2の中で10番以内に入るという意味で答えております。

10番以内に入ってくると、当然のことながらその足場作りとして今年度14億6,000万という数字が見えてくるのです。

先程、ターゲットと申し上げましたが、仮に16億円ぐらいでJ1へ上がると、4億円程度のさらなる増収が見込めます。Jリーグからの分配金が約2億円程度増えます。また先程申し上げた入場料収入もアウェイのお客様が増える事で増加しますし、スポンサーもJ1に上がったので1.5倍上げてくださいますようお願いが出来るようになるのです。J2に上がった時と同じようにお問い合わせが出来るのです。

J1は、戦う相手が違います。日立・日産・トヨタ・マツダなどを始めとする大企業がひしめいております。私も日産出身なのでクラブを見ていると透けて見えてくるのです。親会社のあるクラブはどのぐらいの規模で戦っていて、クラブに対してどのぐらいの資金を出しているかというのが見えてくるのです。J1に上がるとなると、そういう面でも戦う事となります。

カターレ富山はどこかの企業様がドカンと出してくるという事は実際現状ありません。それを考えると16億円程度を自力でつけておけば、さっき言った通り20億円まではJリーグからの分配金・入場者数収入・スポンサー様が少しずつ増やしてくれたお金で20億円までは作れます。それが作れるとJ2に1年で落ちなくてもいい。少なくともJ1に上がる際には会社や皆様からいただいたお金で、条件や環境が整えられるっていうところまで持っていきたいと思っております。

現状ではまだ準備というには少し足りていなく、現場にはもう少し頑張ってもらわないと駄目かなと思っております。10番以内には入れるかもしれませんがプレーオフには会社サイズ的には少し厳しい数字です。という事を先にお伝えさせていただきます。



2026/27シーズン重点方針 北陸を元気に!

管理面：

- 数値化 (by KPI) / 可視化 (at 外部、部長会、取締役会、社長メッセージ) / 相対化 (with J2他クラブ) の徹底による企業競争力の適切な把握
- コミットメント (必達公約) ターゲット (努力目標) の2層による数値目標管理の実施
- 上記による明確な目標&方策設定による提案型社員の醸成
- 賃金体系見直し、評価制度導入、職場環境改善によるES (EmployeeSatisfaction) 向上と離職抑止
- ハラスメント抑止のためのコンプライアンス・オフィサー登用

次にお伝えしたいのが重点方針です。カターレ富山はこれをより一層強めなきゃいけないと思っております。相対化という事です。他のクラブのチケット単価がどのくらいなのか、変動相場制のハイプライスではどの程度でJ1に上がるだけの数字になるのか、トレンドなど、そういう部分を他のクラブと比較しながらやっていかないといけないのです。

公の資料には必達公約や努力目標と書いておりますが、少し詳しくお伝えしますと、予算達成するためにはJ1でやろうとしたらこのぐらい必要だという具体的な数字に置き換え、共有する。そういった色々な検討をしていかないといけないのです。それはフィージビリティスタディとして賢いクラブは準備として既にやっております。カターレ富山も行わないといけない。それから表に記載のあるES (従業員の仕事や職場に対する満足度を示す指標) これも今年初登場です。実際に、皆様へのサービスはESが土台になっているのですよね。従業員の満足っていうのがあってこそサービスに繋がっていると思っております。

従業員そのものが不満に思っていたら皆さんへのサービスの内容も変わってくると思うのです。どこかにふと歪が出来て、それが表に出てストレスになるのです。実際に、社員の方から声が出てきていたという事もあり、さっき言った通りJ2になると、ステージが変わった景色の上積み分っていうお金が利用できるのです、この時期にこういうことを実施いたしました。

次に、先日取締役会で予算を承認してもらいました。取締役会では様々なお話をさせていただいて、強化部の遠藤部長もzoomで参加してもらい、チーム編成や予算をどんな感じでかけているかイメージをお伝えしました。

2020年、私が来る前の年、売上高は5億4,800万円でした。そしてこれが今期の売り上げの見込みですね、13億8,000万。続いてが、26/27シーズンで、先ほどグラフにあった14億6,000万というものです。

14億6,000万っていう時に、この6億5800万円という強化費が出てくるのです。そして、最後見ていただくとわかるのですが、損益に棒線が1本引っ張ってあると思うのですが、これが私のメッセージです。

取締役・皆様に対してのブレークイーブン。去年カターレ富山は1億円の利益を出しましたが、今年は全部使用する。更に稼いだ資金の予算は過去最高、4期連続をやります。そういう予算・収益です。そのお金を全部使用しますという。危ないですよ、達成した事のない数字をつけておいて、利益0もしくは赤字になる可能性も十分あるのです。しかし、それですらさっき申し上げた通りJ1に上がっていくのに十分な数字とは正直言えないのです。

昨年度、間接労務費など見えてはいない一般管理費でドカンとプラスにしております。これは賞与や給与など様々なものにまわっているのです。それは今後また整えるのですが、

正直これだけじゃまだまだ不足なのです。不足だからこそ最初に強化費の方も6億円と申し上げましたが、6億5,800万までもって行って、ここをプラマイゼロにしよう！と勝負をしっかりとやってもらい稼いでもらって、それでも利益は出ない。もう一杯一杯のところまで予算をつけよう。それが危機感を持った経営です。

世の中の経営者の方は、赤字予算は絶対許さないとおっしゃる人がいますが、私はそんなことは全然思っていない、過去にも赤字予算を1回行ったことがあります。これでは絶対にJ2へ戻れないので、赤字をつけてそれを強化費に割り振りまして。債務超過ギリギリになっても増資して8,000万円くらいの出資を仰ぎ、翌年に昇格をして資金が増えてというそういう自分の経験に基づいて読み通りの数字の動きになってきているのです。

今年は本当に勝負をする。過去最高の予算をつけながら、損益はプラマイゼロにする。余裕を無くしそういった崖っぷちで危機感を持って仕事をしよう。残留できてよかったねとそんなこと言っている場合じゃないという事をここでメッセージとして出しております。

そこを皆様方に、会社のトップの思いとして認識して頂いて、新しいシーズンに臨んでいただければなと思っております。

最後になりますが、私達の宝というものはサポーターの皆さんだと去年本当にしみじみ感じました。人数ではないのです。もちろん、応援してくださる方の人数も増えてきておりますが、サポーターの皆様の作るスタジアムでの応援の力です。応援の力というのは、人数じゃないとしみじみ思いました。

私自身、過去に2万、3万人のゴール裏というのは当たり前のようにして経験していましたが、アウェイ甲府戦の約1,600人カタレ富山サポーターの応援の凄さに勝てないと思いました。あれは本当に凄かったです。少し涙ぐんでしまいました。最後にゴール前でぐちゃぐちゃの中で、香川 勇気選手が点を取った時、あれはサポーターの皆様が点を取らしてくれたように思えました。

最終戦の秋田戦も同じです。普段はメイン席などで見てくださっている方も含め約2,000人のサポーターの皆様がゴール裏に集まってくれましたね。試合に入っても選手の集中が途切れなかったです。サポーターの皆様の応援の熱がすごくて。

16戦勝ちがないと、やはり少しずつお客さんが減っていくのです。勿論ゴール裏も含めて。そうなる選手はもうやっていられないよと、下を向きます。愚痴を口に出します。はい、そうなる降格です。そういう雰囲気になりそうな所をカタレ富山のサポーターの皆様は、絶対にそのような雰囲気にならないようにずっと止めていてくれたのだと思っております。

私は少し目が悪くてアウェイ戦に行けないところもあり、その時にはDAZNで試合を見ていたのですが、テレビでは人数が少ないカタレ富山の応援の声の方が大きかったです。あの声援は本当に私達の財産であり誇りです。応援だけでいうとカタレ富山はJ1クラスだと思っております。皆様はもう10万人クラスの応援です。私が経験した2万人より勝っているのです。そしてそれは絶対に今シーズンにも必要になってきます。今シーズンは残留争いではないです。6位以内を狙おうというのであれば、私達自身が心を入れ替えて私もそういうことを言い続けます。シーズン通じて。言霊ってありますからね。

スーパーポジティブな事は昨シーズンラスト3試合もずっと言い続けましたが今年も言い続けます。今年はチャンスなのです。逃げようのないPLを作りましたし、勝負をかけて出し尽くし、これでやりきる足場作りをするのだと。足場作りどころか夢を見るイメージもできておりますから、そういった気持ちで今年は挑んで色々な考え方や、No Limitsのスローガンもそうですし、PLの数字の作り方もそうですし、管理の仕方もJ1を見据えた

数字をちゃんと各担当が持ち実行するという事です。

そしてサポーターの皆様は、去年やってくれたような熱く心が温まるような、現場の近くに行こうというような応援を引き続き続けていただければと思っております。

以上で、私からのお話を終わらせていただきます。



【遠藤善主 強化部長】

いつもカタール・富山に多大なるご声援・ご支援をいただきまして本当に感謝しております。強化部長の遠藤と申します。現在、我々は雪のない青空のもとでしっかりとトレーニングやトレーニングマッチを続けてチームをまとめている最中です。

高知キャンプを1月12日からスタートしまして、トレーニングマッチを公開・非公開含めて4試合おこないました。そういった中で来週の100年構想リーグ初戦、高知ユナイテッド戦に向けて順調に練習をおこなっている最中です。

そして本日、キム テウォン選手が高知に合流する予定となっております。まだメディカルチェックが終わってないので、正式な登録はもう少し先になると思いますが、怪我もないという報告なのでU-23 アジアカップに出ていた疲れを取ってもらいながらコンディショ

ンを調整して、チームに合流する事を楽しみにしております。

現在怪我人が多少出ておりますが、回復まで何ヶ月もかかるような大きな怪我をしている選手はいませんし、選手達もこの環境でキャンプができることを心から感謝しながら充実した毎日を送っております。編成について少しお話させていただくと、昨年なかなか得点が取れなかったところを課題と捉え、そこをブラッシュアップできる人材を入れたつもりであります。

あとはやはりセンターラインですね。そこに核となる選手を入れることで、昨年よりも J2 の中で戦える編成になったのではないかなと思っております。既存の選手・新加入の選手・強化指定選手を含め、チームが昨年のように一つにまとまって最後まで諦めない戦いができるようになってはと思っております。

新加入の選手たちの特徴を個別の名前を出しながら言わしていただくと、まずゴールキーパーは 2 人新加入で合計 4 名体制となっております。4 人は、実力は本当に拮抗しております。ゴールキーパーコーチ・安達監督は誰を出しても遜色なく、本当に誰でいくかというのを迷っている様子です。4 人ともパフォーマンスが良いので、誰を試合に出るのかというところで我々自身もわくわくしているところです。

■岡本将成選手

神山 京右選手が抜けた穴を本当にしっかりと埋めております。そういった意味ではディフェンスラインの中心となっていく選手ではないかなと考えております。

■チョン ウヨン選手

年齢は重ねておりますがキックの精度や質・スピードはやはりワールドクラスの選手かなと思って見ております。試合に出場した際には非常に質の高いプレーが見られるのではないかと思いますので楽しみにしていただければと思います。

■谷本 駿介選手

私自身は外せない選手の 1 人じゃないかなと思っております。特にボールを前進させる、前方にパスを供給するという能力が非常に際立っておりまして、安達監督の目指す攻撃的なサッカーを実現する上では非常に重要な選手かなと思っております。

■坪井 清志郎選手/中島 裕希選手

トレーニングマッチでも得点を取っていますし、非常にゴールを奪うという部分ではかなり能力があるかなと思っております。両 FW 共に本当に楽しみな存在です。

トレーニングマッチ等を重ねる中で見ておきまして、誰が試合に出場しても、昨年よりは全体的にレベルアップしているなという印象があります。ただ、ここがゴールではなく通過点として、これからどんどん成長していかなければならないので、1日1日を大切にしながらトレーニングそしてゲームに向かっていきたいと思えます。



【ここからは遠藤強化部長に対する質疑応答】

※一部非公開にさせていただきますご質問もございます。予めご了承ください。

Q.左伴社長より、亀田 歩夢選手はどうなっているかを教えてほしい。

A.選手から富山のメッシと言われていました。

Q.先程 GK から FW まで順番に自己紹介し、チョン ウヨン選手をセンターバックのラインで発表していましたが、センターバックでの起用を考えていますか。

A.センターバックとボランチと両方プレー可能な選手だと思います。あとは、組み合わせを誰とするかという部分を監督・コーチングスタッフが現在探っている最中です。

Q.ディフェンスラインについて、今年の選手は平均身長が比較的小さい印象を受けます。他のクラブと比べると、フィジカル面に心配があるため、ディフェンスの選手の編成の意図が知りたい。

A.技術・判断などバランスを考えて編成しております。身長面が劣っている部分は確かに

ありますが、184 cmの岡本 将成選手、2年目の竹内 豊選手も184 cmありますし、鍋田 純志選手もヘディングにはかなり自信がある選手です。180 cm台のFWと競っても遜色ないですし、そういった意味でディフェンス陣の編成は既存の選手と合わせてどうなるか、バランスを見て編成していると思っていただければと思います。

Q.昨シーズン同様に選手の人数が多いなという印象を受けます。どうしてその人数を抱える事になったのか教えてほしい。

A.100年構想リーグで、若手の成長を促すという意味で多めにスタートしております。現場にもしっかりと成長させて欲しいというオーダーをしておりますし、ルーキーも含めて4年目ぐらいまでの選手が中心となるように多めの人数でスタートしております。ただ人数はやはり少し多いので、夏に向けて少しスリムにしていくという作業がこれから始まっていくのではないかなと考えております。

Q.先日、香川 太郎選手の獲得を発表されたのですが、26/27シーズンからの加入となっており、今年大学4年生になる歳だと思うのですが、在学期間中と被っていても実際試合に出続けることって可能なかを教えてください。

A.100年構想リーグ、26/27シーズン共に特別指定選手として登録する予定です。最終的には大学卒業後にチームに正式加入という流れになるかと思われます。今回の発表の仕方といたしましては、100年構想リーグ、26/27シーズンは別シーズンと協会側が考えているため、1度に発表することが出来なかったというところです。

Q.カタレ富山に戻ってきた安光 将作選手と、完全移籍をした布施谷 翔選手、そして今シーズンルーキーとして加入した湯之前 匡央選手の状況などを知りたい。

A.安光 将作選手：3バックと左のウイングバックと両方のポジションにチャレンジしております。彼は、富山に戻りカタレのためにもう一度プレーしたいと語ってくれていました。責任感を持ちながらプレーをしてくれております。大学生の時から見ている我々の立場からとすると、非常に入団時の様子に比べて大人になったなという印象を持っております。

布施谷 翔選手：現在、右ウイングバックのポジションをやっています。フィジカルと前にボールを運ぶ推進力も含めて、体を張って闘える良い選手に成長してきているなと感じております。

湯之前 匡央選手：シャドーのポジションを中心にプレーをしておりますが、非常に質が高いです。今後必ず試合に絡んでくる選手だと思っています。シャドーのポジションは先ほど名前も上がりましたが、亀田 歩夢選手や小川 慶治朗選手など本当に一番激戦なポジシ

ヨンかなと思っております。

Q.昨シーズン残り3試合までは、横パスやバックパスが多い動きをしていたチームが突然、中央にパスを入れたり、攻撃的なスタイルに変わったと感じました。それこそが本来の安達監督理想のサッカーだと認識していますが最後の3試合チームの状況や選手の気持ち、監督の戦術の指導など何か変化するキッカケがあったのかを知りたいです。

A.安達監督の戦術が大きく変わったわけではなく、就任後ずっと一貫したことを選手には伝えておりました。残り数試合となった状況の中で、もう点を取り勝つしかないという追い込まれた状況が、彼らにゴールに向かうという勇気を与えたのかなと、今振り返って思います。我々も最後まで諦めないのは当然なのですが、皆様の声援も含めてゴールに向かうことができました。サッカーの原点ではないですが、選手・スタッフ・クラブ全体がそういった同じ方向に向かうことができたのが昨年の結果ではないかなと思っております。

Q.3バックになってからベンチ入りしなくなってしまった高橋 馨希選手・瀬良 俊太選手・竹中 元汰選手について教えてほしいです。

A.皆さん3名ともに良い選手だと思っているはずですが、我々も良い選手だと思っております。決してレベルが低いなどは思っておらず、出れば必ずやってくれる選手だと今でも思っております。そして現状、今年に入ってからのパフォーマンスも3名ともに現在悪くはないです。よくありますが現場の評価・ゲームに出たときの結果などの成果も含めてそういった中で今後ポジションを勝ち取ってもらえれば良いなと思っております。本当に悪くないですし、3名ともに良い選手だと思っております。

Q.古川 真人選手について教えてほしい。

A.我々強化部と現場の評価として今シーズン更に成長できる人材だという評価です。ですから東京ヴェルディから完全移籍で加入してもらいました。FW争いは大変だと思えます。彼は恐らくトレーニング量はチームでNo.1です。そのくらい日々トレーニングをしており、我々はずっとその姿を見ております。こちらからストップをかけないといけないぐらい練習が終わった後も黙々とトレーニング行っています。本当に今後成果が出てくるのを期待していますし、そうなるべき選手だと思っております。

Q.今シーズン新しく加入されたコーチ陣について役割など詳しく紹介して欲しい。

A.高木 理己ヘッドコーチ：様々なクラブでの指導経験や監督の経験があります。また安達監督と昔からの知り合いということで既に関係性もできていますし、監督からの様々なオーダーを具現化できる人材だと思っております。

大槻 紘士コーチ：私が昔から知っている人材で、選手の兄貴分のような存在になりコーチングスタッフと選手の間を埋めてくれるような良いコーチだと感じております。

齋藤 誠一 GK コーチ：こちらも本当に昔からよく知った人材なのですけれども、GK を成長させることに長けたコーチです。キャンプではコンセプトを持ちながら精力的にトレーニングしております。選手からの評判もとても良く、選手たちからは上手くなれそうだという声を聞いております。

牧野 大輝フィジカルコーチ：フィジカルコーチは長崎から来ていただきました。様々なデータを駆使することで柔軟に指導ができるフィジカルコーチです。

大輪 真充フィジオセラピスト：過去在籍しておりましたフィジカルコーチ古部さんの弟子です。経験も勿論ありますし、選手に寄り添った理学療法ができており、非常にいいフィジオセラピストだと思っております。

選手もスタッフも仲の良い雰囲気練習をしている姿が見て取れるので、その辺はとても良い雰囲気キャンプができているなと思っております。

最後に、3月には富山に戻りますので雪がないことを期待ながら、引き続き高知で頑張っ
て参ります。今日は、ありがとうございました。

【全体質疑応答】

Q.先程、左伴社長よりライバルチームをマーケティングするような発言があったがそこについて質問をしたいです。例えば私は昨シーズン初めてモンテディオ山形のスタジアムにいき山形の熱量に非常に圧倒されました。山形の人口と富山の人口は約 100 万人とほとんど変わらないが、売り上げの数字もカタールと比べて倍ぐらいの違いがあると思います。カタール富山はどのクラブをオンターゲットにしているのかを知りたい。

A. (社長) モンテディオ山形さんは本当に凄いと思います。スタジアムから最寄り駅までも距離があり、スタジアム問題など言われてもおかしくない場所に沢山のサポーターの皆様が集まっており大変驚きました。

私としては、特定のクラブの意識はしておらず経営者をしていると法人様からご支援をいただいている比率の高いクラブと個人からご支援いただいている比率の高いクラブという

ふうにまず分けるのですよね。

私の経験上ですと、やはり大手企業（親会社）を説得したら一発で20億というのと、100万円の商談を社長が行って、一生懸命やって100社ぐらいご支援いただいたとします。と言うとエネルギーの掛け方はやはり親会社へいってしまうのですよね。そこをベンチマークにすると、絶対カタレ富山は駄目なのです。そういう親会社がないので。そうなりますと我々のマーケットは個人の皆様です。J2へ昇格し戻った時は、スポンサー売り上げ前年度から横ばいながらも、サポーターの皆様がグッズと入場料で引っ張ってくださった上積みで、強化費をつけられて昇格出来ました。個人の消費が伸びて昇格したっているクラブってそんなにないのですよ。

大概是、大手企業・親会社がついたクラブが相場は上がっていくのですよね。しかし、そのやり方はカタレ富山では出来ないので、個人の皆様に愚直に一生懸命マーケティングを行い、スタジアムに気持ちよくご来場いただき、買いたいグッズをリサーチしたり、イベントに力を入れたりなど、個人の皆様がお金を結構出してくれているクラブをターゲットにすべきだと思うのです。また、法人の方も、ドカンとご支援いただくような親会社などではなくて、サイズ感から申し上げますと、300万~500万程の大中規模で稀に1,000万というご支援が出てくるようなクラブがどのような事を行っているのかをターゲットとしております。

私から、あえて一つクラブ申し上げるとしましたら、ファジアーノ岡山さんです。私は前代表取締役の木村正明さんがファジアーノを作るときから様々な事を見てきましたが、あの時代からお客さんは増加・グッズは当たりまくる・サポーターの皆様は団結力が強く、ファジアーノ岡山は絶対見なきゃ駄目だと伝えております。とても優秀なクラブだと思っております。



Q.26.27 シーズンから秋春制に変わるが、私の記憶の中ではガイナレ鳥取さんが既に秋春制に代わるために練習場の開発プロジェクトを発表しています。秋春戦に向けたこの環境での練習の変化について、草島を始めとした雪の心配点があるが現状考えている案があれば教えてほしい。

A. (社長) 基本あまり変わらないです。正式なシーズンオフの初夏の時期は、普通に草島の練習場がありますし、合宿は現状どこでやるのかは話し合いの最中ですが、草島練習場そのものをいじる必要はないと考えております。冬場に関しましては、ウィンターブレイクがあるので、その期間中は今行っているのと同じように高知の方にキャンプに行ったりするというイメージです。合宿が増えると思いますが、クラブ練習場そのものをがシーズン移行とリンクして何か変わった改善をするということはないです。

しかしシーズン移行とは関係なく、草島練習場の芝を良くしたり、整地をしたり、皆様方が見学する場所が無かったり、駐車場の砂利など、そういう点はシーズン移行とは関係なく皆様に親んでもらうクラブ、富山にカタレがあつて良かったなと思っただけのクラブの一環で黒字を出したときにはしっかりと行っていきたいと思っており予算の中にも含まれております。そういう改善は行います。

今後、練習場そのものの問題についてという部分でこれから何か動きがあるかどうかについてについては、現在は様々な検討をしているところです。そこはまだ皆さん方に申し上げる段階ではないですし、今の草島練習場を良くしていく事、今の県総をもっと良くしていく事が、直近で私の頭の中にある懸案課題だと思っております。

Q.カタレ富山を見ていて思った点ですが、他のJ1クラブのように初めて来る人にもスタジアムに来て欲しいと働きかける際や集客したいようなイベントの時にインパクトが足りないと感じました。特にアビスパ福岡さんなどは女性層をターゲットにしてイケメン選手だとか神7などの企画を行っていたり、大分トリニータさんなどはマスコットを使用し、マスコット好きな人などにスポットをあててサッカーに触れてくれたらいいなというのを感じたりしております。例えば Little Glee Monster さんと呼んだ時のようにカタレ富山は今後こういったサッカーに興味のない、初めて来る人たちのイベントなど、どのように考えているのか教えていただきたいです。

A. (篠崎事業部長) 貴重なご意見ありがとうございます。我々としましてもライトなお客様に来場していただき、カタレに触れていただき徐々にサポーターになってもらって、全体のサポーターの数が増えてほしいという思いは十分にあります。

しかし、何かをしようというときに必要なものはやはりお金なのです。J3の時というのは先程社長も言うておりましたが、トップチームの人件費の方にお金をかけ、イベントとなると最低限来場していただいている皆様が最低限楽しんでいただき安全に過ごせるというホームゲーム会場の運営作りをしておりました。

ようやく昨年 J2 に上がることで収入も増えて、お金も使えるようになって、徐々にですがスタジアムのホームゲームの当日のイベントも色々な事に挑戦できるようになりました。例を申し上げますと、来場者プレゼントに関しては J3 時代では出来なかった、アロハシャツ・ベースボールシャツ・フリースポンチョという形で、昔に比べると徐々に良くなってきていると感じております。勿論 Little Glee Monster さんをお呼んだこともです。

今年また予算を組むにあたって、また新しいイベントができないかと考えております。それが昨年の Little Glee Monster さんのようなゲストをお呼ぶものなのか、それともお客様に対しての来場者プレゼントなのか、またまた全く違うイベントなのかはわかりません。ただある程度の予算準備はしております。あとはフロントスタッフでこの予算をどのように使うのが一番いいのかを検討したいと思っております。カターレ富山と関わりのない方に向けて使うのがいいのか、それとも少しカターレ富山のことを気になっている人に使うのがいいのか、それともコアなファン・サポーターの方に使うのがいいのかというのを検討し、徐々に進めていければと思っております。クラブとして収入が増えれば増えるほど、そのようなイベントとして皆さんに還元できるようになります。クラブとしても、今後収入をより増やしながら皆様に還元できるように進めてまいります。全ての方にご納得して頂く事は出来ないかも知れませんが、このような事をクラブが考えているということをおわかっていただけたらと思います。

Q.今年も富山は雪が多いですが、ボランティア必要でしょうか。

A. (篠崎事業部長) 改めまして、昨年度はホームの甲府戦に向けて雪かきのボランティアして下さった皆様本当にありがとうございました。最終的にタイムラプス動画がNHKのサンデースポーツに流れたりなど、全国区でかなりの反響がありました。今シーズンの開幕戦が2月28日です。昨年度とほぼ変わらない日程になっております。現在、2週間後までの天気予報を見ておりますが、来週以降から雪マークは出てますが、気温も上がる予報です。10°C近くまで上がる予報となっておりますので現時点では雪かきは大丈夫かと思っております。万が一のことがあれば早めに皆さんにお声掛けをしたいなと思っておりますが、そんなことはないだろうと、早く雪が溶けてくれと、フロントスタッフは毎日願って祈っておりますので、皆さんもそういうふうに祈っていただければと思っております。

Q.アクセスについてのお話を2つお伺いしたいと思います。まず1つ目はシャトルバスに関して、現在20分に1本ぐらいのペースで運用していると思います。百年構想リーグ期間中、恐らくJ3所属チームのアウェイサポーターの数は昨年に比べて少なくなるのではないかと考えているのですが、20分に1本出発のバス運行形態は継続されるのか。2つ目が駐車場に関してですが、現在カターレ富山は車の乗り合わせを意識されている考えだと思うのですが、個人的に今後J1に上がる為にもシャトルバスや公共交通を使って来てくださいというPRもより必要だと考えておりますが、クラブとしての考えをお聞きしたいです。

A. (篠崎事業部長) 私からは、シャトルバスの間隔のところについてお答えさせていただきます。富山地方鉄道さんの方と毎年開幕前にお話をさせていただいており、おそらくシャトルバスについては今シーズンも変わりなく運行継続をすると思われま。ただ運行時間に関しては地方鉄道さんとの話し合い結果如何になると思われま。地方鉄道さんもバスの台数自体は充分にあるのですが、運転手さん不足という問題に直面されております。地方鉄道さんの方でもできる限りカターレ富山には協力したいと毎年言ってくださってまいりまして、その中でJ2に上がって、どうすればお客様を駅から一番効率よく運ぶことができるかという中で富山地方鉄道さんから提案されたのが、20分間隔のバスの運行形態でした。こちらに関しても再度富山地方鉄道さんとお話をさせていただき、百年構想リーグでどうするかは、お客様が沢山来場が予想される金沢戦、新潟戦などに関しては20分間隔、それ以外のJ3チーム例えばビジターの来場者数が下がるだろうという予測が立てられるクラブ戦に関しては元の運行形態に戻る可能性もゼロではないのかなというのが今の現状となります。シャトルバスに関しましては、近日中に判明次第カターレ富山HPの試合情報ページの方に反映していく形になると思っておりますので、お待ちいただければと思っております。

(浅野ホームタウン部長)

今ほど駐車場不足に関してのご質問いただいたところです。

皆さんご存知の通り、富山県は全国でも飛びぬけての車社会で、1世帯当たりの自動車保有台数も全国第2位でトップクラスです。一方で、富山県総合運動公園で確保されている駐車場は、来場者と比較して、少ない状況です。

通常の区画分けされた駐車場で約1,200台、本来駐車場ではないスペースも開放して約1,800台駐車可能となっております。相乗りの状況については、1台あたり平均2.2名の乗車となっておりますので、5,000人前後の来場者数はカバーできる形です。従いまして、それを超えると駐車場が足りないという状況になってしまいますので、いくつかの策を合わせて、取り組む必要があると考えております。

まずは駐車場を増やすために、周辺地域の施設様・企業様にご協力をいただきながら臨時駐車場の手配を行っております。また、現在トヨタモビリティ富山様と富山地方鉄道様

と共にマイルートというデジタルバス乗車券を販売しておりまして、キャッシュレスで乗れて、路線バスも乗れますという利便性を提供しながら、アウェイサポーターの皆様にも是非使っていただくという企画をおこなっております。

このように、相乗りの推奨だけでなく、臨時駐車場の手配や、ご指摘いただいた公共交通の利用促進も含めて、様々な施策をミックスしながら、今与えられた環境の中で、最大限ご来場いただく術を考えていきたいと思っております。

Q.中長期的な話になってしまいますが、もう降格もしたくないですし本気でJ1を目指すところを考えた時に、アカデミーの強化も個人的に重要なと感じています。やはり一番良いのがアカデミーからトップチームへの加入、もしそれが難しいのであればアカデミーから大学経由でトップチームに帰ってきてもらう。そのような選手が増えていかないとここから更にJ1を目指すということは、個人的には厳しいかなと思っております。トップチームの強化も確かに重要ですが、やはりアカデミーの強化なしにはカターレ富山は発展していかないと考えております。その点に関してのご意見いただければと思います。

A. (東アカデミーダイレクター) アカデミーに関心を持っていただきまして、本当にありがとうございます。本当におっしゃる通りで、アカデミー選手たちの成長・活躍・トップ昇格っていうものを誰よりも願ってるのが選手たち本人ですし、私達コーチたち指導者たちがそれを狙って日々励んでおります。

過去に数名昇格した選手たちがおりましたが、最近はトップ昇格に至ってないというところが現実です。私自身もどうしていこうかというふうに日々考えさせていただいているところでありました。現状昇格できないっていうところで一番感じている要因というのは、ユース選手の実力とトップ選手とのギャップ。ここがやはり大きいなと感じております。そこをどのように埋めていこうかと日々考えております。

JリーグでもU-21リーグ今後始まる予定ではありますけれども、Jリーグ自体も若手を成長させるというところに大変苦労しております。そこで若手向けのリーグを作って成長をさせようとしていると思うのです。アカデミーでもやはりリーグと同じようにギャップに苦しんでいるところがあるので、強化部や安達監督などにも相談をしながら、昇格するかどうかは置いておいて、まずは練習に参加させていただける機会をいただけないかと話しております。

昨年、私とユース選手2人でスペインに個人留学させていただく機会をいただき2週間行ってまいりました。そこでは私達が正しいと思っているもの・信じているものが正しいかったのだということを改めて認識する貴重な機会となりました。

連れて行った2人の選手に関しては、「是非スペインに残ってくれないか」と向こうのチームから言われるぐらいでした。裏を返せばそういった逸材の選手がカタールにいるということ。ただトップチームとのギャップがある。それをどうやって埋めていこうかということが今後の課題であり、必ず解決しなくてはいけないことであると思っております。今一つ考えているのは、アカデミーに加入する選手の数についてです。毎年1学年約18名程度と考えているものを、選考に迷い結局20人ぐらいと予定よりも多めに取っていたりしておりました。そうすると結果として試合に出る機会っていうのは減ってしまっていました。

それを今後減らそうと考えております。スペインに行って学んだことがあり、それはスペインでは育成をものすごく大切にしているということです。現地に行って肌でそれを強く感じてきました。外から見ると外部から凄い選手を取ってきて、あたかも育てたかのように見えるところがあるのですが実際には育成を大事にし、育てるっていうことを非常に大切にしており、結果として若い才能ある選手がどんどん出てくるという土壤が生まれているのだなと感じさせられました。

実際何を行っているかというのと、U-17とかU-19の年代でその学年の通りに試合出ている選手がいないのです。U-19だったら17歳以下でずっと試合をやっていき、どんどん上のカテゴリーへストレッチさせている現状がありました。そこは凄く学びを得た部分です。カタール富山では今後、新しく入ってくる中学1年生、U-13の子にしても、通常18~20人取っていたものを来年度は17人しか取らないこととしました。そのように枠を減らしながら学年を進めていき、下から上へストレッチさせ、無理やりにでも良い選手は上のカテゴリーへ飛び級をさせて試合機会をどんどん増やしていこうと考えております。もしかしたらその過程でチームの結果が出ない、冷や汗をかきながら勝利するというような状況が出るかもしれないのですがそこは我慢し、そのような環境の中で選手たちを成長させる、成長させていくスピードを上げていきたいというふうに考えております。

もちろんトップ昇格させるというのは日々真剣に考えております。決してお金のあるクラブではないのかもしれないですけども、社長から予算を付けていただき使わせていただき、依然と比べて改善できた部分もたくさんあります。ぜひここにいる皆さんも今後アカデミーの選手たちにも注目していただければなというふうに思います。

一つこの場を借りてお礼させていただきたいのですが、昨年プリンスリーグのホームゲームでサポーターの皆様毎試合応援に来ていただきまして、大声援をいただいております。本当にありがとうございました。

勝利したときには、サポーターの皆様の前で WE LOVE TOYAMA を円陣を組んで踊らせて
いただいて。私はあの時の選手が大好きです。また是非試合会場に来ていただいて、ご
声援いただけたらなというふうに思っております。本当にありがとうございました。



以上で 2026 ファン・サポーターカンファレンス終了