



【サポーターカンファレンス議事録】

開催日：2024年12月15日(日) 10:00~12:00

場所：プライフーズスタジアム 4F

出席者：代表取締役社長 下平 賢吾

強化・地域連携担当 金井 隆太

事業部運営担当 鳥飼 佳汰

事業部広報担当 野辺地 航平

【司会】

2024シーズンのサポーターカンファレンス始めさせていただきます。まず初めに、弊社代表取締役社長下平よりご挨拶させていただきます。

【下平】

皆様の貴重な休日にお集まりいただきましてありがとうございます。また多くのご意見・質問、事前にいただきまして重ねて御礼申し上げます。ありがとうございます。事前質問の回答後に参加者の皆様からご意見いただきたいと思います。

貴重な意見交換の場にできればと思いますので、よろしく願いいたします。

【司会】

事前にいただいておりますご意見、ご質問へのご回答をさせていただきます。

「来期の観客動員数増やすためにはどういった施策を考えているのか、具体的に答えられる範囲でお答えください。」

【下平】

ご質問ありがとうございます。現在検討段ではありますけれども、今シーズンの反省を基に4点ほどを改善項目として検討していきたいと考えています。

まず魅力あるチーム作り。ゲーム内容と結果がまずは必要であると考えております。2023

シーズンは7位。今シーズンは皆様から前向きな反応をいただきましたが、結果は11位です。残り2試合までプレーオフ圏内に可能性を残し粘り強く戦っていたものの、目標のJ2昇格には届きませんでした。我々はどの試合も、1試合も負けるつもりもなく、1試合1試合に全力を注いで優勝するという目標を掲げ、J2昇格を成し遂げたいと思っている中で、長年積み重ねてきた「八戸の色」というものを継続しながら結果を出すことが、やはり主なファンであったり、中間層の人たちであったりっていうところに訴えかける1つの重要なキーになると思います。まずはそのゲームの内容と結果のところは求めてやっていきたいと思っています。

次は、スタジアム場外イベントの来場者がスタジアムの中に入る、観客数の連動がうまく出来ていなかったとっております。新規層・中間層の獲得が今シーズンの課題であったと思っています。

またホームタウンとの連携強化による新規層の獲得。年間の活動数は多いものの、観客動員数への繋がりには少し薄かったかなと思っています。

あとは、パートナー・ファン・サポーターとの連携による観客動員に紹介するシステムの導入を検討していきます。

課題を洗い出し、2025年シーズンは直近の目標として1試合平均観客動員数2000人へ再チャレンジしていきます。

「来期の目標に関して、J2昇格ではなくJ3優勝にクラブ全体がベクトルを合わせて取り組んだ方がよいのではないのでしょうか。今季何試合かプラスで拝見し、チームコンセプトの習慣化と立ち返るべき原点が明確であれば、ギリギリの勝負をものにできた、またはそれぐらいの高いポテンシャルがあるチームだと感じております。そういった意味で、ホーム讃岐戦は個人的にも最も印象に残った試合です。今季プレーオフ圏内まであと1歩届かなかっただけに、目標値を高く設定しないJ2昇格を掲げ続ける限りは、いつまでたってもJ3で停滞してしまうと思うからです。」

【金井】

J3優勝にベクトル合わせるとい部分ですが、もちろんチームとして選手、スタッフ含めて挑戦をしなければいけないところですし、そういった認識で進んでいます。

チームコンセプトに関しては、石崎監督体制になって2年目、来シーズン3年目を迎え、明確な守備戦術、攻撃戦術というのが積みあがっていると私自身も感じておりますし、それが八戸の色、スタイルとして習慣化されて積み上げが出来ているという認識でおります。私から見て、ここ2シーズンは大部分の選手が迷いなくプレーできているのではないかなと思います。だからこそ、シーズンを通じて波がなく、安定的に戦いができていると思って

います。ただ、その中でもやはり結果を出していかなければいけません。先ほど讃岐戦の話がありましたけれども、ここを勝つか負けるかでシーズンを占うような試合で結果を出せないというところはしっかり受け止めなければいけないですし、厳しい試合を物にしていくために来季に関しては日常というものを更に質を高くやっていかなければいけないのかなと感じています。

「J2 や J1 への昇格を見据えてライセンスの取得が必要になってくるかと思いますが、現時点での進捗状況、今後の計画等について教えていただきたいです。」

【下平】

この質問の意図はスタジアムのことだと解釈してお答えしたいと思います。

まず、Jリーグの契約第34条で、理想のスタジアムの要件を満たすということが記載されています。

「Jリーグ規約第34条に定める「理想のスタジアム」の要件を満たし、ホームタウン人口等の状況、観客席の増設可能性（特に敷地条件）、入場料収入確保のための施策等を踏まえて理事会が総合的に判断した場合、5,000人以上（全席個室であること）で基準を満たすものとする。」

スタジアムについて行政や関係各所と協議を継続しております。私どもヴァンラーレ八戸だけではどうしても金銭面含め自前のスタジアム建設、現在のスタジアム改修という事は難しいので、行政や関係各所と向き合っていくという点が必要であると考えております。その中でも機運醸成が大事な部分にもなります。成績、地域に合ったスタジアムの在り方の議論も進めていきます。

「地域に合ったスタジアム」の考え方ですが、我々がサッカーで使う日数は、年間で多くても22、23試合です。サッカー以外で地域の皆様が日常的に使用できるスタジアムを行政と協議していきたいと思えます。

「ホーム戦のゴール裏で子供が柵に身を乗り出したり登ったり、危ないと思う時があります。もちろんチームの責任ではなく保護者の責任だと思うのですが、チーム側で子供が読めるような注意喚起をすることは無理でしょうか。」

【鳥飼】

以前からサポーターの方々からご意見をいただいております。しっかり対策を検討して参ります。よろしく願いいたします。

「アカデミーの試合結果など x や instagram などでも報告してほしい。ギフトのように月 1 回の全てのカテゴリーの報告もしてくれるとありがたい。」

【下平】

アカデミーへ対してもご質問いただき誠にありがとうございます。現在、限られたスタッフ人数の中で、できる限りの報告をさせていただいています。現状の方法を続けていきながら検討していきたいと思っています。

「クラブ収入を増やすための施策を教えてください。」

【下平】

収入の部分は、本当に大事な部分になります。大きく分けると広告料収入、チケット収入、グッズ収入、スタジアム、パムコフィールド、フットサルアリーナ八戸を含めた施設による収入、イベントによる収入と、5つほどあります。

広告料収入

皆様のご支援・ご協力もあり伸ばすことができていますが、地域の社会情勢を鑑みると、今後は我慢しなければならない時期になると認識しております。

チケット収入

2023 シーズンのチケット収入が J3 で最下位でした。今季はイベントとの連動でのチケット収入を増やす施策を実行しました。観客数への連動の課題はあるものの、収入に関しては一定の成果は出せたと思います。チケット収入増はクラブが安定的に運営する為に必要不可欠です。本当に心苦しいですが、昨今の物価高・人件費高騰に対応する為、チケット価格改定することになります。チケット価格改定に見合う、八戸の色を継続しながらの魅力あるチーム、安全な試合運営を取り組んでいきます。

イベント収入

イベントはホームゲーム時、その他地域のイベントへの参加を含めて強化しております。ここ 2 年、設備の購入をしていました。来季から収入増に転じていけるようになります。

「質問受付が出席者のみなのはなぜでしょうか。」

【野辺地】

過去2回開催の際も同様ですが、今回も出席者のみの受付ではございません。実際に今回もご出席いただけない方からのご意見、ご質問もございました。HPの記載について、分かりづらい点もあったかと思えます。次回以降はご案内の文言等、見直してまいります。

「スタジアムの芝生の張替え予定がないか。」

【下平】

近々では大規模な張り替えは予定しておりません。部分的な張替えを毎年行っております。

「アウェイ戦の案内がとても助かるので、今後もお願いしたいです。」

【司会】

できる限り対応今後もさせていただきます。ご意見ありがとうございます。

「ホーム戦のホームゴール裏のアナウンスが聞きにくい。音量上げてほしいです。」

【下平】

場内アナウンス時に調整を行っていましたが、改善されず現在、業者と打合せを行い、令和7年度に改修することを調整・検討しております。

「ファンクラブ駐車場のコーンの位置をもう少し後ろに置いてほしいです。車から降りて横に置くのは毎回ですが、道路に止まって道塞ぐ時間が増えた気がします。」

【野辺地】

試験的に置く位置を変えながら調整をしておりますが、以前、逆に駐車スペースが無くなったという事例がありました。ご不便おかけしますが、最適な形を模索しながら対応させていただきます。

「子供のサッカー教室開催の試合で、ゴール裏で缶ジュースを持った子供を見ました。」

保護者へのアナウンスがもっと必要だと思います。」

【鳥飼】

試合前のサッカー大会、サッカー教室開催中の持ち込みに関しては、クラブとしては、特段問題ないと考えております。

「エイトベースでヴァン太とのグリーティングある時、マスコットが好きな人が集まるので、ヴァン太ガチャがあったら面白いと思います。」

【司会】

貴重なご意見ありがとうございます。検討させていただきます。

「他のチームの試合でマスコットが帰る時、サポーターマスコットが帰るサポーターの見送りをしていて、ヴァン太もお見送りしたら面白いではないでしょうか。」

【司会】

こちらも貴重なご意見ありがとうございます。検討させていただきます。

「ホームページだけの時と LINE 通知が来る時の判断は为什么呢。」

【野辺地】

公式 LINE については、契約により月間での無料配信上限が設定されております。契約内容にもかかわりますので配信上限数等はお示しすることが出来ませんが、範囲内で、追加で配信が可能な場合は実験的に配信をしています。来年度に関して、どのような配信をしていくか、運用の部分を改善していきたいと考えております。

「現在、GIFT に入っているのですが、翌年度も継続する場合、自動更新となるのでしょうか。また、支援額を増やしたい場合にはどのような手続きが必要になりますでしょうか。」

【下平】

更新につきましては、年度末に、支援者様からのお申し出がない場合は自動での更新となって

おります。また更新後のお申込みは会員様の自由な判断となっております。重ねて支援頂ける際の手続きは、ヴァンラーレ八戸の HP のアカデミーページにあります、オンラインショップ、またはお振込み、フットサルアリーナ窓口、ホームゲームの際の会場で、お手続き可能となっております。今後も子供たちが成長し続けられるように、ご支援頂ければ幸いです。

先日、U-18 のプリンスリーグ参入戦を観てきました。全国高校サッカー選手権大会の宮城県代表東北学院高校との試合でしたが、ヴァンラーレ八戸の色「粘り強く、力強く」戦っておいりました。皆さんの支援があって、選手・スタッフが活動できていることに本当に感謝致します。

「SNS 等でファンサポーターが新聞誌面や DAZN の画面を撮影しアップロードしているのが見受けられますが著作権などに引っかからないのでしょうか。もし、問題があるようでしたらクラブ側からも注意喚起していただきたいです。」

【野辺地】

DAZN 公式サイトの利用規約へは下記の通り記載があります。

「当サービスの全部又は一部を複製、記録もしくは保存しないこと（但し、アプリケーションの機能上、当社が許可するものを除きます。）、もしくは流用、再共有、再送信、ストリームキャプチャーをしないこと、もしくは当サービスの全部又は一部を他人に配給せず、又は他人にこれらをさせる権限を付与せず、他者がこれらをするを可能にせず、もしくは他者にこれらをさせないこと。」

また、デーリー東北新聞社公式サイトへは下記の記載があります。

「デーリー東北(本紙、ホームページ)に掲載された記事、写真、動画、イラストなどの著作権は、デーリー東北新聞社および配信した通信社など各情報提供者にあります。無断転載、再配信等は固くお断りします。」

各社が提供する映像、写真については、転載等お控えいただきますようお願いいたします。注意喚起についてもクラブ単体ではなく、リーグや DAZN 等と連携を取り、不正な配信、閲覧が起らないよう対策を検討して参ります。

「選手バスの到着時間について。ホーム開催時、選手バスの到着が 10 分早く到着することがあり、サポーターの声を少人数でしか届けられない試合があった。選手のコンディションファーストが理由であれば仕方がないが、そうでない場合は予定時間を少し遅めに到着をお願いしたい。13 時キックオフの場合は 10 時横断幕張 10 時 30 分選手のバス到着になっていたが、横断幕張も時間がかかることがあるので、選手のバス到着後 10 時 35 分から 10 時 40 分頃にしてもらえると少しでも多くのサポーターを選手で迎えることができるので

お願いしたいです。」

【鳥飼】

試合前の選手のコンディションが最優先されるため、チームバスの到着時刻を遅くすることは現状難しいです。ただ、以前よりサポーターの皆様から横断幕の事前掲出開始からバス待ちまでの時間が30分しかなくタイトだという話は伺っておりましたので、来季は横断幕の事前提出の開始時間を少し早めに設定をさせていただいて、サポーターの皆様にしこゆとりを持たせられるようなスケジュール設定ができるように、社内や関係各所含めて調整検討していきます。選手たちも本当にたくさんのサポーターの方に出迎えていただければ、それが本当に大きなモチベーションになりますので、今後も引き続きたくさんの方に出迎えていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

【司会】

事前にいただいておりますご意見、ご質問等は以上となります。

ここからは今ご説明させていただいた内容、その他ご質問があれば質疑応答にて進めさせていただきます。その他ご質問等いらっしゃる方いましたら、挙手いただければと思いますが、いかがでしょうか。

【参加者】

「ライセンスの取得のところで、進捗状況を言える範囲で構いませんが、進んでいるのかというのは少し気になっています。」

【下平】

具体的な事はお伝えすることができませんが、進んでおります。皆様にお知らせするタイミング的は、まだ先になるかと思えます。

他の地域・チームがこれまで苦労していることで、皆様も心配しているかと思えます。責任を持って取り組んでいきます。

【参加者】

「私たちサポーターとしても、できるだけ選手に満足できるような応援というのを目指しています。その中で、例えばピッチ内アップでもずっと切れないで応援してほしいとか、もしくはバス待ちの時にこんな応援してほしいとか、こうあってほしいみたいな選手たち、もしくはチームからの要望っていうのも聞いてみたいなと思っています。それをでき

るだけ反映させて、僕らは声を届けるしかないので、それで気持ちを高めることができるのであれば、できるだけやれる範囲で対応していきます。そういう声というのを我々に届けていただくことは可能でしょうか。」

【金井】

サポーターのゴール裏の皆さんの数にもよるが、僕は個人的に途切れることなく声援があったほうがいいかなと思います。

ただし、サポーターの皆さんのコンディションにもよるとは思いますので、こういう歌を歌ってほしいとか、そういうのはありません。皆さんが作り上げられると思いますので。この想いは十分に選手のみんなに伝わっています。皆さんでアイデアを出していただいたものを選手に届けてもらえれば、大変ありがたいなと思います。

【参加者】

「他のチームですが、毎試合の終了後に、試合のトータルスタッツが、表示されています。データの提供会社にお金を払って出さないと表示できないものなのかどうなのか。様々な問題があるかと思いますが、気になりました。」

【野辺地】

Jリーグの中でも表示するチームが増えているのは認識しております。その多くはデータスタジアムの提供データ、また画像になっていますが、費用はかかります。今後、検討したいと思います。

【参加者】

「新規顧客を増やす施策ですが、スタジアム外イベント来場から試合への連動がうまくいかなかったということですが、新規のお客様を呼ぶことも大切だと思います。既存のお客様、今スタジアムに来ているお客様を満足させる、その試合の結果で満足させるというのは勝敗があることなので、なかなか難しいところではあると思います。やっぱりほぼ1日をスタジアムで過ごすということをトータルで考えると、そのイベントに来ているお客様も大切ですけど、既存のお客様に満足していただけるような施策も必要だと思います。」

【下平】

既存のお客様を満足させるということはもちろんだと思います。今季の課題を今洗い出して来季に生かしていく段階・時期ですので、皆様のご意見いただきたいと思っています。

【参加者】

「他のクラブでは試合中のボールボーイが暑い日は帽子や空調服を着用しています。八戸でも暑い時の環境を整えた方がいいのではないかと思います。」

【鳥飼】

ありがとうございます。検討、調整していきます。

【参加者】

「アウェイバスツアーまた再開してほしい。ただ、予算、人数が集まらない課題があるかと思えますけど、北関東、群馬と栃木、割と近いところチームがあるので、アウェイバスツアーを再開してほしい。」

【下平】

検討させていただきます。大型バスの料金とその他の交通機関との価格・時間を考えて、皆様にとって良い企画を提供したいと思います。アウェイチームのホームタウン自治体との連携強化も含めて、検討させていただきます。

【参加者】

「選手紹介の際の各選手のキャッチフレーズの決定方法を教えていただければと。時々、過去に在籍した選手の使い回しとかもやっぱりあったりするので、新鮮味にかけるのかなという気がします。一般公募にするとか不可能でしょうか。」

【野辺地】

今季に関してはクラブの方でと考えております。これまでも一般公募をしたことがありましたが、新加入の選手は情報も少なく、選手によっては1つも来ないケースもあります。また、その選手のプレースタイルとは少し違うようなところが、以前公募した際の課題としてありましたので、今シーズンに関してはクラブの方で考えていました。窓口を広げていけるかどうか検討していきたいと思います。

【金井】

逆にそういうのをサポーターの皆さん、やりたいというご要望が皆さんにありますか。

【参加者】

「多分興味はある方は多いと思います。」

【参加者】

「実質どのぐらい集まるかはわかりませんが、クラブと関わりたい、選手と関わりたいって考えるって人たくさんいると思うので。キャッチコピーを採用された方は選手と一緒に入場できるとか。若干付加価値がついていれば関わりたいと思う人はいると思います。」

【金井】

わかりました。ありがとうございます。

【参加者】

「似顔絵とかもやっぱりバラつきがありますか。」

【金井】

あります。

【参加者】

「選手のキャッチコピーの使い回しはできればやめてほしいです。」

【参加者】

「試合中の演出部分で、得点者の名前・顔をビジョンに映し出した方がより盛り上がると思っています。検討していただきたいです。」

【下平】

得点者の名前・顔の掲出は技術的には可能だと思いますが、今現在、得点時にはパートナー企業名を掲載させていただいております。演出と収入のバランスを考えて検討・調整させていただきたいと思います。

【参加者】

「新井山選手が引退し、今後の10番を背負う選手、背番号10について方向性を聞かせてもらえれば。」

【下平】

新井山祥智の存在は大きなものです。ですが、クラブとしては10番を永久欠番にするつも

りはありません。今後10番をつけるといった選手が出た時に、もう一度新井山の価値も高まるのではないかなと思っています。

【参加者】

「年間、ホームタウンマッチデー開催していますが、なかなかその市町村の人たち伝わってない気がします。そのホーム戦の1, 2週間前からその市町村の市役所周りで、のぼり旗を設置してもらうなど、PRした方が伝わりやすいのではないかと考えます。」

【下平】

前段でもお話ししたとおり、ホームタウンとの連携強化っていうのは本当に大事な部分だと思います。本当に貴重なご意見だと思います。細かい部分で気づいていない部分が多くあると思っていますので、今後ご意見いただきたいなと思います。

【参加者】

「チームコンセプトの話ですが、今年の結果踏まえて来シーズンはなんかどういうチームコンセプトをもとにやっていくのかっていうところを分かる範囲で説明してほしいです。」

【金井】

チームコンセプトに関してはここまで積み上げた「八戸の色」に石崎監督のサッカーを実行していくことが1番わかりやすいと思います。決して派手なサッカーではありません。しっかりとした守備から、組織的な守備から攻撃に繋げていくっていうスタイルになりますので、「堅守速攻」の言葉がはまるのではないかと思います。現代のサッカーは攻守両面からもスピーディーなので、リトリートしての守備から、カウンター攻撃をするという、そういう両局面の考え方はできないと思いますが、攻守一体で、私は選手たちによく言うのは「超攻撃的な守備」。コンセプトとして石崎監督がこの2年間積み上げてきていただいたので、来季はさらにそこに新しい選手が加わって、色々なコンビネーションが生まれます。課題面は攻撃面だと思っていますが、ただ立ち返るところは「超攻撃的な守備」。これがチームコンセプトになります。

【参加者】

「アカデミーのことですが、各カテゴリーが今どのリーグに所属しているのか、各世代がどう立ち位置なのか、後でもいいので教えていただければ。」

【下平】

アカデミーの各カテゴリーを紹介するという意識は無かったです。

例えばU-15だけでもチームが3~4チームあります。

皆様に知っていただく方法はいくつかあると思いますので、アカデミーも応援していただけるように準備して進めていきます。アカデミーの方も気にしていただき、本当にありがとうございます。

【参加者】

「アウェイの人がバス待ちする進入禁止エリアに人がいます。制限が難しい場所であることは昨年も聞きましたが、通行禁止のリリースをしても、知らない人は通ってしまうのが今年も見られたので、アナウンスをボランティアの方に任せてしまうのか、リリースを出して認知させる方がいいのか、防止認知をさせた方がいいのかと思っています。」

【鳥飼】

ご意見のとおり、関係者のエリアとして一般の方の立ち入りは制限しています。警備員も配置はしていますが、これ以上は予算の関係上、増員は難しい状況です。ポップの表示・情報の周知等含めて、また社内で検討して取り組んでいきます。

【参加者】

「ポスター掲示ですが、年に1回近隣のお店とかにお願いしています。出来る範囲で構いませんので、スタッフ、選手の方がお店に声かけしていただけると嬉しいです。スタッフ、選手がお店に来てくれるとお店の方も嬉しいと思います。試合のチラシとか配布しながらでも声かけしてもらえるといいなと思います。本当に出来る範囲で構いませんので。」

【下平】

ポスター掲示・配布活動ありがとうございます。我々が掲示・配布場所の把握をして、意識を持つことから始めたいと思います。限られた人数の中で運営しておりますので、全てに対応できるかわかりませんが、皆さんの協力を得て進めていきたいと思っています。

【参加者】

「負担にならないようにお願いしたいなと思っています。」

【下平】

ありがとうございます。

【参加者】

「チームコンセプトについて追加質問です。堅守速攻がチームとしてやりたいことなのは理解しました。まずその前に、相手にクロスを上げさせない、シュートを打たせないこと、要は相手に相手のやりたいことをさせないっていう作業から入るってというのがまず大前提だと思いますが、そういった部分ではどういう認識でいるのか。実際に東京のクラブチームはそれを実践して、失点数も減少していて結果にもつながっています。比較するわけではないのですが、ヴァンラーレに関しては失点数を減らせるのでないかという部分で、個人的に1番感じているんですけど、相手のやりたいことをやらせないというところに関してはどういう認識でしょうか。」

金井

今季は42失点。目標値としては38試合なので、38失点以下、平均1試合1失点以下を目標にしておりました。そういう意味では、目標値には届かなかった、失点が少し多かったという評価にはなります。ただ2023シーズンに関しては、失点数が48失点。成長という面ではチームとしてあったのではないかと思います。ただ、失点は少ない方がいいので、そこを限りなく減らしていくという作業は必要だと思います。その中で最初にいただいた質問で、シュートを打たせない、クロスを上げさせない、そういった落とし込みは、石崎監督の方でも口酸っぱく選手には求めています。私が現場を見ていて、こういったアプローチ、シュートを打たせない、クロスを上げさせないという部分の落とし込みは石崎監督が徹底しています。質の部分を選手、スタッフで良いものに変えていくことが、来季の課題です。

【参加者】

「私自身が今年からスタジアムに来るようになりました。有料チケットと招待チケットの割合はどのぐらいなのか。来場者の単価を増やしたり、スタジアムに来て使うお金を増やしたりとか。チケット料金の値上げも検討している話も聞きました。チケットの単価が上がる来場者が減ることが予想されます。非常にバランスが難しい中での決断なのは理解していますが。」

【下平】

ご意見ありがとうございます。

チケットの価格改定の理由は、物価・人件費が高騰していることで、外部に委託している試合運営費がひっ迫しています。有料の割合は今季約60%です。今季当初の予定から想定

内であります。チケットの価格改定に関して、今後想定内外あると思います。皆様にはご理解いただきたいと思います。私達は試合観戦環境を良くしていく努力していきます。

【参加者】

「今年のルヴァンの鹿島戦の時に招待席のチケットが販売されていることあったと思います。来年は対策する予定はありますか。」

野辺地

我々のパートナー企業様かJリーグパートナー企業様の方に出している招待券、この2パターンしかありません。こちらがそこをどこまでコントロールできるのか、実際にそこで少しトラブルになった部分があったことも事実なので、対策をしていかなければいけないとは思っています。来年に向けて調整していきます。

【参加者】

「アカデミーの監督・コーチは共通で持っている指導方法・指針というか、そういうものはありますか。」

【下平】

指導育成指針があり指針に沿った指導をしています。

【参加者】

「言葉遣いが少し気になりまして。そこは気をつけていただければと。」

【下平】

わかりました。情報共用して指導します。

【参加者】

「試合終了後のゴール裏への挨拶に選手が来てくれますが、監督とかスタッフも来てくれた方がいいのかなと思っています。チームとしての一体感もより増すのでないか。」

【下平】

試合終了後の業務が結構あります。監督・スタッフ・運営・広報は試合終了後も様々な作業があります。

【金井】

石崎監督ですが、監督は試合が終わったらすぐにその試合の失点の映像や悪い部分を見て、それをロッカールームですぐにフィードバックする作業があります。これは長年、30年以上続けていることだそうです。ご容赦いただきたいと思います。

【参加者】

「GIFTは基本2年間ですが、今回のプリンスリーグ参入戦のような大きい大会、遠征あったときにスポット的に支援できる窓口とか開いてくれればと思います。」

【下平】

ありがとうございます。遠慮していました。次回から遠慮なくやらせていただきます。

【参加者】

「新発売グッズの基準・コンセプトを教えてください。」

【下平】

特に基準はありません。コンセプトに関しても物販・グッズ担当で皆さんからの意見を聞きながら決定しています。ロット等々の様々な問題があり、全ての意見は取り入れられない事もあるかと思います。

【参加者】

「クラブへの要望を伝える場合、普段は事務局へメールになりますか?はっきりしてもらえればまだ聞こえてない声もあると思いますので。」

【下平】

今現在は事務局へinfoメールになりますが、ホームゲームでもスタッフに直接ご意見いただければと思います。意見の窓口は検討したいと思います。今回、多くのご意見いただいて、気づかされる部分が多いと感じています。オープンでありたいという気持ちはありますので、皆様にはこれからもご意見いただければ幸いです。

参加者

「個人情報の問題があるかと思いますが、スタッフの紹介みたいなのをやっていただける

と もっと親しくスタッフに声掛けできるのかなって思っていました。
グッズ担当〇〇〇とか、分かっていたら声かけやすいし、親しみやすくなるのではないかと。」

【下平】

仰っていただいているように個人情報の問題がクリアできれば、スタッフ紹介は可能だと思います。

【参加者】

「スポンサー300件と話されていましたが、大体今何社ぐらいですか。」

【下平】

400～450です。この社会情勢の中、本当に苦しい状況だと思います。そんな中でもご支援いただき、厳しい競争環境に立ち向かえることに感謝申し上げます。限りある予算の中で打ち勝っていくのかは日々考えています。

【参加者】

「今シーズン、私が勤めている会社がピッチボードのパートナーをさせてもらいました。かなり前にそのボードと選手と一緒に映っているサイン付きのものを飾らせていただいていた。メンバーが変わっていて選手が1,2名しか在籍していません。最新の選手とピッチボードの写真が欲しいのと、各ボードの企業さんに行けばもっと親しみが出てくるのではないのでしょうか。」

【下平】

検討・調整致します。

【参加者】

ポスターのデザインですが、いつも代表で何人かの選手となっていますが、全員載せるのは難しいですか。結構他のチームでは全員載っていることもあるので。

【野辺地】

デザインを作る段階で今回はどのようなものにするかの話はしています。その中で、選手

全員の写真がそもそもあるかどうかという点もあります。また、ユニフォームのパートナー企業ロゴが見えるようにデザインしています。来年以降で皆さんの要望があるようであれば検討したいと思います。

【参加者】

背中だけの選手がいたのはそういうことなんですね。

【下平】

パートナー企業に配慮したものに今はなっています。ご理解いただければ幸いです。

【司会】

これにて 2024 シーズンサポーターカンファレンス終了させていただきます。
皆様、本日は貴重なご意見をありがとうございました。