

サポーターミーティング 2018 議事録

司会)

皆様大変お待たせいたしました。本日は寒い中ご参加いただき、誠にありがとうございます。只今より、カマタマーレ讃岐サポーターズミーティング 2018 を開催いたします。本日の出席者をご紹介させていただきます。代表取締役社長川村延廣、常務取締役岩澤健、チーム統括部長小川徹、強化担当中島健太、本日の司会進行役を務めさせていただきます運営担当の波多野と申します。どうぞよろしくお願いたします。

それではまず始めに本日の注意事項についてご説明させていただきます。公式サイトにもアップさせていただきましたが、再確認ということでご説明させていただきます。ミーティング中の動画、静止画、音声等の撮影や録音はご遠慮ください。本ミーティングの進行を妨げる行為や誹謗中傷、罵声等をご遠慮ください。会場内での飲食、喫煙はご遠慮ください。本ミーティングの様、および議事録は後日、公式サイトにてご報告させていただきますので皆様、ご協力のほどよろしくお願いたします。

初めに代表取締役社長 川村より御挨拶させていただきます。併せてクラブ体制及び経営状況についてご説明させていただきます。

川村社長)

いつもカマタマーレ讃岐を応援してくださっているサポーターの皆様こんにちは！只今ご紹介いただきました株式会社カマタマーレ讃岐の社長を仰せつかっております川村でございます。本日は大変お忙しい中、また寒い中、サポーターズミーティングにお越しいただき誠にありがとうございます。昨年はサポーターの皆様方はじめ、ファンの方々、スポンサーの方々、行政の方々に多大なお力添えをいただき、大変ありがとうございました。熱くお礼を申し上げます。熱い言葉をという事前のご意見がございました。それにお答えしての意味も含んでお話をいたします。それではここからは座らせていただきご説明させていただきます。私もカマタマーレの社長に就任して1か月と少々で、チームのことに關して不安なところもございますが精一杯務めてまいりますので、引き続きご指導の程よろしくお願いたします。

先週、カマタマーレの社長として東京のお茶の水にあります J リーグ本部で村井チェアマンの面接を受けてまいりました。その席で私の思いを精一杯ぶつけてまいりましたが、村井チェアマンからは Pikara スタジアムへ試合を見に来られた印象として、カマタマーレ讃岐のサポーターの方々には熱い、素晴らしい、感動した、大好きだとの発言があったことを皆様方にお伝えしておきたい。間もなく来月 25 日からはアルビレックス新潟戦を皮切りに新しいシーズンが始まります。新しいシーズンもよろしくサポートをお願いいたします。そして、再度、村井チェアマンをうならすような熱い応援をお願いいたします。

昨シーズンはご案内のとおり、「飛翔」のスローガンのもと戦いました。結果はご存知の通り、シーズン当初に掲げた順位目標の6位は達成できませんでした。早く言えばJ2に残留しただけのシーズンとなりました。残念ながら、「飛翔」は果たせたとはいえ難い。私は新シーズンも目標を果たせなかったこの「飛翔」という言葉をもう一度スローガンにしたかったのですが、昨年一躍有名になった、あの将棋の藤井聡太君が選んだ今年の言葉が同じ「飛翔」であったこと、他クラブでも今年のスローガンに「飛翔」という言葉が使われていたことでもありますので断念いたしました。今年はカマタマーレもJリーグで5年目の節目でございます。結果を出さなければならぬ年と考えております。そこで、「讃岐ノ力共闘」を新シーズンの合言葉に掲げ、サポーターの皆様方と共に戦ってまいりたいと考えております。讃岐の力を結集して結果を出していきたい。今年の新人選手の中には、カマタマーレのアカデミーからプロとなる濱口選手をはじめ若い力を補強いたしました。もちろんJ2で満足している選手は1人もいません。特に若い選手は東京オリンピックから世界を目指すモチベーションに溢れております。私もいやが応でも、大いに期待しているところでございます。目指せ、東京オリンピックです。

さて、皆様方にご心配をおかけしている要因の一つでもあります、株式会社としてのカマタマーレ讃岐の財務状態についてお話しておきたいと思っております。今年度の決算は今、集計中ではございますが、見通しとしましては収入面では広告料収入と入場料収入とを合わせたところで、前年比10%ほどの増収予定であり、黒字決算を計上予定でございます。4月の株主総会で決まりますのでまだ確定ではございません。私も昨年、12月の入社以来、財務の状況には気にかけておりますが、端的に申し上げて、総収入を増加させる必要性を痛感しております。それには、入場料収入の増加に軸足を置いた施策を展開する必要性があると考えており、この点については後ほど岩澤常務からも皆様方のご意見にお答えする形で言及があると思っております。また、この事はご意見の中にもございましたが、私が申し上げますスポーツをビジネスとして成り立たせる為に尽力するための重要な要素であると考えております。私はカマタマーレを広告塔としてご利用いただきたいと申し上げております。カマタマーレのホームゲームへの入場者、観戦者が増えるということは広告塔としての効果、広告塔としての存在意義も大きくなり、大きな連鎖を生むと確信しております。それ以外にもスポンサーとなっている企業の従業員の方々にとりましても、自分が働いている会社は地域の発展に貢献しているといういい気分、そんなモチベーションにつながると考えております。また、企業経営者の方々にとりましても新入社員の募集の際に、カマタマーレのスポンサーになっていることで球場や新聞、テレビなどでよく見る会社だと入社のも動機になればありがたいですし、採用面でもプラス効果は大きいものがあると考えております。こんな魅力あふれる循環が生まれればいい、それでこそスポーツがビジネスとして成り立つことであり、我々が暮らす地域にここ香川により一層の活気生まれることだと考えております。

そして皆様方のほとんどが、ご心配されているだろう専用の練習場とクラブハウスの問題についてご説明をさせていただきます。私も後援会の会長を仰せつかっています時から、気になっていたことです。ご存知のとおり、一昨年秋に高松市の東部運動公園を専用練習場に、という皆様方のご署名を高松市へお届けしました。そして資金面も含めて、応分の協力をいただける話をいただきました。昨年の年末にも私が新しくカマタマーレ讃岐の社長になったこともあり、皆様方のご署名をお届けして以降、いただきましたご意見にもございますとおり、かなりの日数が経っていることもあり高松市へあの時のいただいた、お話はまだ生きているかということを確認させていただきました。そして高松市の協力姿勢は変わっていないことを確認させていただきました。私としても非常に安堵した次第です。私としても監督以下、選手の皆様方が後顧の憂いなく、練習と試合に没頭できるように一刻も早く、練習場とクラブハウスの整備を進めたい気持ちは皆様方と同じでございます。いや、ある意味では皆様以上に私の方が焦っているかもしれません。スポーツがビジネスとして成り立つ戦略と並行してこの問題に取り組んでおります。取り組んでまいりたいでなく、あえて取り組んでおりますと申し上げておきます。またこのことは、北野監督にも伝えてあり、選手の方々のモチベーションを上げていただきたいと伝えてあります。ただし、明日すぐにできるという話でもありません。今お金があったらできるという話でもありません。もちろん私一人でできるという話でもありません。関係者全員の力が一つにまとまって財務面の改善と並行して、資金計画の具体化も図っていく必要がございます。サポーターの皆様方のご支援とお力を拝借する時が必ずまいりますので、何卒よろしくお願いいたします。

以上、私からのご挨拶もかねて、事前にいただきましたご意見へのお返事も含めて申し上げてまいりました。本日は皆様方から貴重なご意見、ご提言をいただいて今後のクラブの運営に役立てていきたいと考えております。そして香川の方々みんなから日本一小さい県、この香川の地元でJ2のクラブがあることは大変な事なのだとことを分かっていたいただき、香川の方々全員がカマタマーレ讃岐を香川の誇りと思っただけのようなクラブづくりに専念したいと思っております。改めて本年もよろしくお願い申し上げます。

司会)

続いて、常務取締役岩澤より事前に募集させていただきましたご質問にお答えさせていただきます。予め、全てのご質問にはお答え出来かねますのでご了承ください。

岩澤常務)

皆さんこんにちは！常務の岩澤です。本日はお忙しい中たくさんの方に来ていただき、ありがとうございます。私の方からは事前に質問をいただいていた回答をお伝えさせていただきます。座ってご説明させていただきます。

チケットについてのご質問です。

■前売り入場券はマルナカ様及びコンビニ等で購入できますが、マルナカ様全店でなく、また、コンビニでの購入手続き等も機械操作が複雑で苦慮しています。確かに、オフィシャルサイトを見れば、購入場所は分かりますが、新規の方はサイトを見ないと思いますので、前売り入場券を販売している場所を増やすなど店内でも（サービスカウンター）で購入できることを明示して欲しい。

⇒貴重なご意見ありがとうございます。前売りチケットは現在、コンビニのほか、マルナカ様の県内の主要10店舗、Pikara スタジアム、サッカーショップKAMO様等で取り扱っていただいておりますが、販売情報告知などをこれまで以上に各団体様にお願いしていくなど力を入れてまいりたいと考えております。

続きましてホームゲームイベントについてのご質問です。

■県内の他スポーツ（ファイブアローズ、ガイナズ、アイスフェローズ）との相互交流をもっと増やせないのか？選手の行き来だけではなく、近くでの同日開催の場合のチケット割引等も含めて検討頂けないか？

⇒2017 シーズン7月のV・ファーレン長崎戦で他のプロスポーツ団体を集めてイベントを実施しました。今後もコラボイベントは実施していきたいと考えております。昨年、ガイナズさんとはチケットを絡ませて一緒に応援企画も実施させていただきました。今後も4団体で協力し、香川をスポーツで盛り上げていきたいと考えております。

■インスタ映えするようなスタグル(うどんにさぬびーが浸かっているとか)やスタジアムでないと経験できないイベント(スタジアムの清掃でギネスを狙うとか)など、噂になるような仕掛けを考えておられますか？

⇒貴重なご意見ありがとうございます。参考にさせていただきます。

■香川県に協力してもらい4スポでスタンプラリーを実施し、4つのスポーツ観戦でスタンプ押してもらい、例えば年間4種目制覇し、合計10試合以上観戦した方がプレゼントを貰えるといった企画はできないか？

⇒貴重なご意見ありがとうございます。参考にさせていただきます。

■4スポの選手、ファンを一同に会して運動会のようなイベントの企画はできないか？

⇒過去に実施していたのですが、4団体の日程の関係で難しいのが現状です。すぐには開催できるものではありませんが、4団体で協力してまた検討していきたいと思っております。

■イベントや学校にもっと選手を派遣できないか？子供は出会うだけでファンになる。イベントはいくらでも紹介できる。選手を派遣しファン獲得に動けないか？

⇒昨年から選手が小学校を訪問する「夢プロジェクト」を発足しました。昨年は高松市や丸亀市の校長会に出席させていただき PR もしております。また今年は丸亀市の幼稚園や保育所などを選手が訪問する「まるかまキッズ」も実施いたします。まだまだ訪問している数は少ないですが、今後増やしていこうと思っております。

■岡山との瀬戸大橋ダービーの結果によりその試合の有った週末の1日だけは讃岐が勝てば青色、岡山が勝てば赤色、引き分ければ青色と赤色といったように瀬戸大橋をライトアップ出来るように関係各所と相談出来ないか？ローカルニュースにも取り上げてもらえると思うのですが。

⇒貴重なご意見ありがとうございます。参考にさせていただきます。

■今も時々やっていますが、市役所やショッピングモールでのチーム及び選手紹介の回数の増加及びピカスタ広場での選手紹介（写真）や過去新聞記事のブックファイル（私は讃岐が J2 昇格後集めており 8 冊所有）の展示等は出来ないでしょうか？

⇒貴重なご意見ありがとうございます。弊クラブもまだまだ露出が少ないと思っておりますので展示会など前向きに検討していきたいと考えております。

■ホームゲームの観客動員数（有料観客者数）が昨年度より増えたといってもリーグ最下位だった。今シーズンはその改善が必須であると思うが具体的計画を教えてください。

■これまでも集客のためにいろいろな対策を講じてこられたと思いますが、思うような成果は出ていないと思います。昨シーズンは平均観客動員数 3,805 人で J2 最下位に終わってしまいました。これまでの反省を踏まえて、今シーズンはどのように活動されるのでしょうか。具体的な対策などをお聞かせください。

⇒昨シーズン、観客動員が J2 最下位であったことは率直に反省して、今シーズンに生かしていかなければならないと思っております。昨年も様々な取り組みをして成果のあったもの、成果を上げられなかったもの等ありましたが、それらを精査して今年の集客に生かしていきたいと考えます。さらに、私どもとして若干の手ごたえを感じているのは、昨シーズンは一万人を超えるゲームがなく、さらに台風直撃の影響で来場 1,000 人強という試合があったにも関わらず、平均観客はわずかですが、増えています。Jリーグ参入後過去 3 年間は～2,000 人台の試合が年数の古い順に 13 回、13 回、10 回とホームゲームの半数ほどありましたが 2017 シーズンは 7 回で 3,000 人台の試合が過去 3 年間年数の古い順に 5 回、3 回、5 回でしたが 2017 シーズンは 8 回と過去最多を記録しておりベースの数は上がってきております。入場者数 3,000 人以下の試合を作らないという底上げをしていき、来場者の促進をしていこうと思っております。いくつか色んなイベントも考えて検討しているのですが、企業様に福利厚生の一環として団体観戦チケット等

を売り込んでいこうと考えております。また今シーズン、J1の川崎フロンターレやベガルタ仙台で計10年以上、集客やホームタウン活動に実績のある竹中嘉久氏に入社してもらい、より観客増に力をいれていく姿勢をクラブとしても打ち出しています。竹中氏をご紹介したいと思います。

竹中)

みなさん初めまして竹中と申します。高松に来てまだ1週間ぐらいしかたっていないのですが、実状をまずつかんで現実も含めて決して暗いところではなく、明るい話題は色々あると思うので岩澤さんが謙虚に言っていました、最下位ですけど年々でいうと微増している。あとはどうやって勢いよく増やしていくか、それも含めて皆さんにご協力していただきたい。あともう一つは我々クラブにはまだ余裕がなくてチャレンジとか実験がいろいろできていない。失敗でもいいからやる覚悟を持たなくてはならない。そういったところで皆さんの協力が必要だという事をお伝えしたい。これから色々コミュニケーションをとっていかないといけない。サポーターのアイデアも絶対必要で積極的に出し合って増員に繋げて、ライセンスの問題もありますが、限りなくJ1に近づいていかなくてはならない。我々も学ばなくてはならない。これから協力してどんどんやっていきましょう！よろしくお願いいたします。以上です。

岩澤常務)

集客の問題は抱え続けていた課題だったものですから、そこをやっぱり活性化しないといけないということで新しく来てもらいました。今後は力を合わせて集客増に頑張っていきたいと思っております。引き続き、広報関連のご質問に対してお答えさせていただきます。

■私の住んでいる多度津町には、230の自治会がありその中で幾つかの班に分かれています。班の総数は630になり、町からのお知らせや、催しの案内などが回覧板で回されています。この回覧板に試合開催の案内チラシを、回してもらったらどうでしょう。630枚のチラシがあれば、おそらく多度津町の8割以上の人たちがチラシを目にする事が出来ると思います。現在丸亀駅、高松駅でチラシ配布を行っており、私も時々参加していますが、いつも同じ時間帯でマンネリ化しているように思います。高松駅のチラシ配りには、選手が時々参加していますが丸亀は一度も来たことはありません。それは何故か？遠いからです。選手が遠いと思っている丸亀に高松市民がお金を払って見に来るのでしょうか？チラシ配布などの広報活動を、ピカスタから車で30分圏内に集中させるのはどうでしょうか。宇多津、丸亀、多度津、善通寺、琴平、三豊市の一部などが入ると思いますが、客の出入りが多いスーパーや丸亀の大倉工業や今治造船など従業員数の多い企業に出向いてチラシ配布をさせてもらおうとか、先ほどの自治会単位で回

覧板に入れてもらうようにするなど方法を考えてはどうでしょうか。高松の人口は多いですがスタジアムは丸亀です。根本的なスタンスが間違っているような気がするのですが、クラブ側としては今後のチラシ配布などの広報活動のエリアについてどう考えているのでしょうか？

⇒貴重なご意見、ありがとうございます。社員数の多い企業様につきましては、一部でご理解をいただき、昨年も10回程度、朝の通勤時にチラシ配りをさせてもらった例があります。また、丸亀市の一部自治会の総会等で試合告知をさせていただきました。今後とも、企業様や自治会様のご協力を得ながら、来場誘致につなげてまいります。企業によってもチラシ配布など難しい場所もありますが、従業員数の多いところにはチラシ配布など働きかけをしていこうと思っております。

■放送なのですが、スカパーで放送予定はありませんか？（推測ですが地元企業はスカパーで放送させて欲しいのではないのでしょうか？）

⇒放映権が昨年、スカパー！からDAZNに代わり、スカパー！ではリーグ戦の中継はできなくなりましたのでご理解いただければと思います。ただ、地上波での放送は一定本数可能となりましたので、NHKや民放ローカルでの中継を働きかけてまいりたいと考えております。スカパー！に関して言えば、一昨年まで応援番組としてかまたまという応援番組をやっていたのですが、それを今回復活させようと交渉が進んでおります。再開されましたらぜひご視聴いただけたらと思います。

■昨シーズン終盤から選手の移籍情報等が漏れ聞こえてくることが多くその大半が、漏れ聞こえてきた通りとなっていた。機密情報の情報管理ができていない様に思えます。プロスポーツチームとしても企業として命取りに成り兼ねない。今後改善してもらいたいとその体制作りについての方向性を伺いたい。

⇒情報管理の徹底は移籍情報だけにかかわらず、会社として重要な問題なので、今後、さらに管理の徹底、社員教育等に力を入れていきたいと考えます。

■昨年はスタジアムイベントの新たな試みもありました。ホーム21試合においては捨てる試合などないと考えております。ポスター貼り、チラシ配り等のほかに、新たな動員掘り起し策としてお考えの物がありましたら教えてください。

⇒メディアには、今まで以上にカマタマーレ讃岐の話題を取り上げてもらえるよう働きかけていく考えです。あとは先程紹介させていただきましたが、竹中氏に来てもらいましたので、イベントなど考えていながら新規顧客を増やしていこうという試みをやっていきたいと思います。

■今年も選手と一緒に駅前でチラシ配りをする企画をしてほしいです。選手とサポータ

ーが触れあえる数少ない機会なので続けてほしいです。

⇒昨シーズンは選手がチラシ配りに参加し大変好評でした。全体の人数が減り、色々と調整も難しくなりますが今年も検討し、選手会などと調整していきたいと考えております。

■ピカスタ周辺での無料駐車場の確保が困難であれば、高松駅～ピカスタへのシャトルバスの増便及び乗降場所（高松駅～瓦町～ゆめタウン～栗林公園～坂出駅～ピカスタ）は出来ないでしょうか？

⇒貴重なご意見ありがとうございます。参考にさせていただきます。駐車場につきましては丸亀駅周辺の公営駐車場をお客様に無料で提供させていただいたり、アクセスは少しずつ改善していると考えております。シャトルバスの件は今後検討してまいります。

■試合中にコールリーダーやコアサポから、スタジアムを盛り上げようという意思がほとんど感じられない。コアサポが作ったチャントを、試合中にコアサポ自身が歌っていない事を運営はどのようにお考えですか？

⇒コールリーダーとは意見交換を実施しております。誰よりもチームの事を考えていますし、チームの為にコールリーダーとして全うしていただいていると思っております。今後はシーズン中にもサポーターと定期的に意見交換ができる場を作っていきたいと考えております。

■ここでいうファミリー、子連れというのは幼稚園以下のお子さんを連れただご家族とします。子連れで観戦をした場合、一番困るのが「トイレ」です。おむつ交換のできる多用途トイレは絶対数が少なく、また幼児が使用できる洋式トイレも少ないのが現状です。場所も離れており、急に便意を催した乳幼児を、その場所まで連れて行く、また順番を待つというのは大変な労力となります。

つきましては多用途トイレの増設、または乳幼児のおむつ交換・授乳用にバック側スタンド下の選手控室を常時開放はできませんでしょうか。

⇒ご不便をおかけして申し訳ございません。Pikara スタジアムのトイレに関しましては昨年より洋式化にともなう改修工事を実施していただいております。昨年はバックスタンド北側（アウェイ）コンコース内のトイレを全て洋式に改修いたしました。今年もバックスタンド南側（ホーム）のコンコース内トイレを全て洋式に改修する予定です。時期は分かり次第、アナウンスさせていただきます。今後4年を目途にPikara スタジアムすべてのトイレを洋式化できるよう取り組んでいただいております。

またバックスタンド下の授乳室の常時開放についてですが、授乳室に繋がる経路からそのままピッチ内に進入できてしまう構造上の問題がありますので常時開放という形は運営上難しいのが現状です。

■ホーム試合時には必ず選手サイン会を催すことはできないでしょうか。スタメンに入らない、コンディション不良、怪我など理由はあるかと思われませんが、ホーム開催時には可能な限りファンとの交流の機会があればと思います。

また、ファンクラブ対象の交流会は毎年ありますが、球団主催のファンミーティング(飲み会みたいにカマタマを語る場でも可)など選手とファン・サポーターの交流の場を、もう少し増やしていただきたいと思います。

⇒ホームゲームの選手イベントにつきましては今シーズンも積極的に実施していく予定です。ただ、ご理解いただいているように選手のコンディションや怪我などもありますので必ず実施できるとは限りません。またクラブ・選手会主催のイベントも今後増やしていきたいと考えております。

またリリースには出せてませんが、2月10日(土)丸亀町グリーンにて選手イベントを開催する予定です。

■試合観戦に行くにあたって、「スタジアムに託児所があればいいのに」と思うことがあります。アウェイ観戦ではスタジアム内に託児所があって助かったことがありました。(大分銀行ドーム、ヤマハスタジアム、札幌ドームなど)試合観戦に行きたいけど子どもが小さいので行けないなと思っている人は多いのではないかなと思います。試合日のスタジアム内託児所について、ご検討していただけたらと思います。

⇒託児所につきましてはPikaraスタジアムと協議しているところでございます。ただスタジアムの諸室が足りていない現状がありまして実現に至っておりません。今後も所有者である県と協議をして実現できるよう努めてまいりたいと思っております。

■個人スポンサー制度を立案願います。現状岡山もやっています。

⇒個人スポンサーは一昨年までは後援会の「個人会員」がその役割を担っていたと思われませんが、昨年、ファンクラブ創設に伴って廃止いたしました。今はファンクラブ拡充に力を入れ、先々の課題としてご提案内容なども検討していきたいと考えております。

■高松市の競輪場についてはスタンドの老朽化&耐震性が不足していて10億円規模の改修が必要な状況です。&競輪事業の収益が出なくなってきました。市議会での市長の答弁を聞いていると大西市長の本音は、公営競輪は辞めたい方向に傾きつつあります。この問題の検討委員会は市民アンケートを取りますが、競輪は辞める……の%は高い数字になるはずです。(四国新聞の世論調査は、競輪やめてサッカー場などに変えるがトップでしたね。)この状況でいろいろ困難があることは想像できますが、カマタマーレが、競輪跡地に球技スタジアムを!!!というアイデアを具体的に出さない限り、カマタマーレ丸亀・状態から脱出できなくなると思います。もちろんまずは予算の問題があ

るし、近くに県立中央病院があるので、防音の工夫をしたスタジアム&ホームゴール裏コアサポの応援が、病院側に飛ばない位置に設計するなどの配慮が必要だし、スタジアム周辺を、ガンバのように商業施設にするか、高齢者・障害者・子どもも参加できる、参加型スポーツクラブ施設にするかなどなど、検討課題は多いですが……今、手を挙げない限り、高松でのカマタマーレの発展は、かなり厳しくなっていくと確信しています。つまり、今、競輪場跡地⇒サッカー・ラグビーなど球技場構想に踏み出さないと、少なくとも10年は、カマタマーレは現状維持以下の集客だし、その予算規模では、J2⇒J3以下の危険性も多くなっていきます。それではかなりキツイのではないのでしょうか？

⇒四国新聞のアンケート結果はクラブにとって有り難い結果だと思っております。高松市の競輪場は現在、高松市役所や市議会の中で、存廃や跡地利用などの論議が進んでいるところです。当クラブとしても、今後の市の論議の推移を見ながら対応等を考えていきたいと思っております。

川村社長)

引き続き私をご説明させていただきます。いただいたご質問の中には、カマタマーレの今後数年間の中期的なビジョンをお教えくださいというのがございますが、基本的にはできるだけ早い時期に事業規模や来場者数でJ2の平均を達成し、J1昇格をうかがえる位置にクラブ規模をやっていくことです。これは中期的なビジョンというお話しですが個人的には短期的に取り組みたいとそんなふうに考えております。チーム強化のため、さらにJ1ライセンス取得も含め、練習場・クラブハウスの整備も喫緊の課題と位置付けています。理念的な観点としては、香川にJ2のクラブがあるという意味合いを香川県民に理解していただきその重要性を分かっただき地域に愛され、必要とされ、地域に元気や勇気を与えられるクラブを目指していきます。私もカマタマーレ讃岐の社長になる前、香川の銀行に勤めていましたが、それと経済同友会にいた経験があるのですが、その主な仕事の軸足は、香川県を活性化させたいという所においておりました。今では既に、経済同友会で取り組んでいた希少糖もかなり知名度もアップして全国的に有名になりましたが、カマタマーレ讃岐も全国に轟かすことができるように持っていきたい、そんなふうに思っております。

それともう一つ今季2018シーズンにおいて、クラブとしてファンやサポーターにお願いしたいこと、期待していることがありましたらお教えくださいというご意見をいただいております。第一にはやはり集客。スタジアムに知り合い等をお連れしていただきたいということです。それが難しくても、ファン・サポーターの皆様方にカマタマーレの魅力を周囲の皆様にお話いただくなど、ぜひスタジアムに来ていただき生の試合を観戦してください。話題にしてくださるとありがたいということです。カマタマーレの魅力を一番、肌で実感しているサポーターの皆様方の発言には大変説得力がありますし、周

困の方々を動かす力もあると思います。それがカマタマーレ讃岐の J1 へ歩む道だと思いますのでご協力いただけましたら、大変ありがたく存じます。

岩澤常務)

全てではないのですが、事前に受け付けておりました質問についてお答えさせていただきました。色々クラブの様々な事にご関心いただき本当にありがとうございました。今シーズンも何卒よろしく願いいたします。では事前質問に対する答えはこれで終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

司会)

続いて、ホームゲーム運営の変更点については運営担当の私からご説明させていただきます。今シーズンに関しまして大きな変更点はございません。細かな変更点は調整中ですので準備ができ次第、リリースさせていただきます。先程、岩澤からも説明がありましたが、今シーズンバックスタンドホーム側のコンコース内トイレの洋式化に伴う改修工事を行います。時期は未定ですが、半年ほどかかると聞いておりますので皆様にはご迷惑をおかけするかと思います。簡易トイレなど設けて対応する予定ですのでご協力のほどよろしくお願いいたします。託児所につきましては引き続き、県とスタジアムと協議を続けてまいります。早期実現を目指して頑張りたいと思いますので引き続きよろしくお願いいたします。

続いて、チーム統括部長小川と強化担当中島より今シーズンのチーム編成状況などについてご説明させていただきます。

小川チーム統括部長)

皆様こんにちは！今日はお忙しい中ご参加いただきありがとうございます。今シーズンもどうぞよろしくお願いいたします。私の方からは 2017 年の振り返りということでトップチーム、アカデミー育成・普及について、お話しさせていただき、そのあと強化担当の中島から今シーズンのチーム編成について説明をさせていただきます。それでは座らせていただきます。

昨シーズンのトップチームの戦績は皆さんご存知のように 8 勝 14 分 20 敗、勝点が 38、得点が 41、失点が 61、得失点差がマイナス 20、順位は 19 位という戦績でございました。昨シーズンは守備の再構築・得点力を高めるための補強をして挑んだ J リーグ 4 年目となるシーズンでしたが、今までで一番苦しいシーズンでありました。初勝利は第 6 節の湘南戦、その後、勝ちきれない試合が続き、15 節の群馬に敗れ最下位に転落しました。2 勝目は第 18 節の金沢戦でしたが、それから 5 連敗するなど降格圏内を抜け出せない戦いが続きました。非常に苦しい戦いでございました。夏の移籍で獲得したアレックスが加入してからは戦い方も変化し、またチームも我慢強く戦ったと思います。26 節の水戸戦からの 8 月

の5連勝を含め32節まで7戦負け無しというクラブ記録も達成しました。その後、勝ち点を伸ばすことはできませんでしたが、結果的にこの5連勝が残留できた大きな要因であったと思います。

続いてトップチーム選手のホームタウン活動についてご報告させていただきます。これについて選手は25回活動に参加しました。内訳は、チームのスポーツ復興支援活動に1回、環境活動に2回、教育・啓発活動に10回、地域産業イベントに11回（内訳を足すと24回→前述25回）で選手延べ75名が参加して活動いたしました。

続いてアカデミーについてご報告させていただきます。ユースチームはU-18香川県1部リーグ戦を戦いまして13勝4分1敗で2位でございました。この結果、四国リーグ言わばプリンスリーグへの参入戦に進むことは出来ませんでした。非常に残念な結果であったと思います。ただその中でも2012年にユースチームを設立して活動してまいりましたが、皆様もご存じのように初めてトップチームに濱口草太選手が昇格いたしました。これは選手にとって非常に大きい部分だろうと思いますので今後アカデミーチームといたしましては、できるだけ多くの選手をトップチームに昇格させたいので頑張っていきたいと思っております。

それとジュニアユースでございますが、四国U-15クローバーリーグで15勝2分1敗の2位でした。この結果、高円宮杯全日本ユース選手権四国予選に出場して優勝しました。高円宮杯全日本ユース(U-15)選手権大会に出場しまして1回戦で大分トリニータU-15に勝利し、8年ぶりに香川県代表として出場しましたが、県勢として初勝利を挙げる事が出来ました。2回戦では大宮アルディージャと対戦し4-0で敗れましたが全国レベルのチームと対戦できたことは大きな経験になったと思いますし今後期待したいと思っております。

ジュニアユースの14歳以下に関しましてはJリーグU-14サザンクロスリーグに出場しまして13勝3分1敗、これは優勝することができました。このチームは1月に行われた四国クラブユース新人大会でも優勝しております。ジュニアユースの13歳以下は四国U-13サザンクロスリーグに出場しまして12勝3分3敗という成績で3位という結果を収めています。以上が育成についてのご報告でございます。

続きまして、アカデミーコーチによるホームタウン活動についてご報告させていただきます。1つ目ですが我々クラブはサッカーの普及活動の一環として、2008年から県内の4会場でサッカースクールを行っております。これは幼稚園年中から小学校6年生までを対象としてサッカースクールを開催し、現在288名のスクール生が在籍し活動しております。2つ目ですがスポーツキャラバン活動の実績ですが、昨年は香川県下の保育所・幼稚園・小学校に対し、合わせて116回訪問させていただきました。延べ5,745人の子供たちと触れ合いました。これは、アカデミーコーチが訪問し、園児たちに主にボールを使った遊びやゲームを行い、体を動かす楽しさ、友達と協調する心を育てるための地域貢献活動の一環としてクラブ独自で行っているものです。

続いて部活動指導についてです。これはアカデミーコーチが中学校、高等学校に出張して指導を行うというものです。中学校サッカー部に18回、高等学校サッカー部に6回、こういった活動をしてまいりました。続いて前座試合ですけれどもPikara スタジアムピッチに県下の少年団チームを招いて、公式戦試合前に前座試合を行いました。2017年は6回実施し、参加したチームは41チーム、参加選手数は437名となっております。

2018年のチーム体制についてですけれども、トップチームの選手は契約更新した17名と新たに加入した9名の選手の26名でスタートします。監督は9年目となる北野誠、ヘッドコーチ上村健一、コーチ西村俊寛、GKコーチ豊島幸一、テクニカルスタッフ片岡裕太、チーフトレーナー村越達也、トレーナー遠岳真一、主務正木秀樹、副務杉本和也のスタッフ9名という体制で今シーズン戦ってまいります。一方、アカデミーチームですが、アカデミーダイレクター高見慎司、U-18監督石田英之、U-18GKコーチ棚橋啓輔、U-15監督関原凌河、U-15GKコーチ小林啓輔、U-14コーチ齋藤良平、U-13コーチ松田圭右、スクールコーチ荒瀬はるな、篠原真樹、採用予定の1名を加えた10名で活動してまいります。育成チーム選手在籍数についてですが、ユースは26名。内訳は1年生13名、2年生6名、3年生7名です。ジュニアユースU-15は23名、ジュニアユースU-14は18名、ジュニアユースU-13は22名、合わせて89名で活動してまいります。

最後になりますが、皆さん方から監督に関する質問を幾つかいただいておりますので、これについてお話をさせていただきます。強化部の考え方としては、北野さんの監督としての力量を高く評価しております。サッカーに賭ける情熱、勝負に対する執念、ゲーム分析力そして逆境にも動じない忍耐力といった、マネジメント能力に優れた監督と私は評価しております。我々が、監督に提示できる条件ですが、それはチームにかけられる強化費、あるいはチームを取り巻く環境といったものはJ2クラブの中でも本当に厳しいものがあります。例えば、我々の営業収益は2016年の決算で言えば613百万円ですが、J2クラブのその年の平均は13億1千3万円でした。リーグ平均の約半分と言ったところですから当然、強化にかけるお金というものは皆さんもおわかりになると思います。また、もう一つの環境という部分で専用あるいは優先的に使用できる練習場がないということがあります。幾つかの練習場を毎日転々として、時にはフルピッチが取れない練習場でのトレーニングもやらなければなりません。そんな中で北野さんは忍耐強く、Jリーグに昇格してから4年間、この厳しいプロリーグに留まっているということに対して我々は高く評価しております。北野さんには、地元出身の監督ということもありますが、リーグの中で安定して戦えるチーム作りをしてもらって、時期が来ればこのチームがJ1に挑戦できるようにチーム作りをやってもらいたいと思っております。そのためにはさきほど社長の川村が話したように諸々の課題を乗り越えて、J1に挑戦するに相応しいクラブ力をつける必要があるのではないかと考えております。以上です。チーム編成につきましては中島の方からご説明させていただきます。

中島強化担当)

改めましてこんにちは！身体も固まってきたと思いますのでちょっと肩の力を抜いていただけたらと思います。本日は休日、寒い中にも関わらず、こういった会にお越しいただき本当にありがとうございます。皆様は高松市内からお越しですか？遠方からも来ていただき、ありがとうございます。なかなか僕は普段、皆様と顔を合わせる機会がないので、自己紹介させていただきます。2012年までカマタマーレ讃岐の選手としてプレーしていました。引退してからサッカースクールのコーチとかホームタウンとか何でも屋みたいな形でやってきて、現職の強化担当として勤めてもう5年近くになります。中島健太と申します。本当にこういう場に来ると、皆様の支えがあって僕らの仕事が成り立っているということに改めて感じます。本当にいつもありがとうございます。座らせていただきます。

チーム編成ということで色々考えたのですが、昨年までで移籍それから契約満了でチームを離れた選手が何人も出て、選手の中にはJ2昇格に貢献してくれた選手とか、これまで残留に尽力してくれた選手が多数いる中で、本当に自分もこういう仕事からさういって立ち会うのはすごく辛い部分もありましたけど、それ以上に普段応援してくださっている、ここにいらっしゃっている方のほうがつらい思いをされたと思います。ご心配をおかけして申し訳ありません。ただ、前に進むためには避けては通れないのがこの世界のつねだと思っているので、過去をいつまで振り返ってもしようがないと思っております。

今季のチーム編成についてご説明させていただきます。監督の話はさきほど部長の小川の方から話があったので、割愛させていただきますけども、選手の方はこのタイミングで1番ポイントにしたのは若さです。DAZNが入ってきてビッグクラブがビッグマネーを手にする中で、本当に僕らは限られた予算の中でなんとかこのカテゴリーにとどまるための戦力確保というところでしかなかったもので、それにはまだ試合出場経験の少ない選手とか、実績がまだ少ない選手というは必ずと年俸も低いですし、そういう選手の方が交渉しやすいというのがありますし、さきほどの話でもあった環境面を受け入れてくれる選手というのは、若い選手にしかなくて説得力ないですけど、それしかありませんでした。ただ若さといっても、それだけで勝ち抜けるJ2リーグではないとしみじみ感じているので、もちろん可能性のある選手、技術の高い選手、アンダー代表にも選ばれたことのある元々ポテンシャルを持っている選手。それから、今後試合出場していけば変わっていくのであろう可能性のある選手。あとは、自分が変わりたいと思っている選手。試合に出たい、環境を変えてでも自分を変えたいと思っている選手にフォーカスして編成を進めました。選手それぞれの話についても、これからトレーニングとか2月25日開幕するJ2を見てもらえたら分かると思うのですが、本当に新加入会見で荒堀選手も言っていました、みんな人生かけて来てくれました。期待してもらっていいと思います。僕らも選手の人生に携わっているので僕らも人生かけてやっています。本当にダメだったら、お互いに仕事なくなりますし、そういう覚悟を持って今年の編成に努めました。そういった意味では本当にダメだっ

たら皆様の夢も奪ってしまうことになると思っていますので、そういう覚悟も持って編成しております。この編成が成功だったか失敗だったかというのは、開幕してからでないとは分からないですし、評価は皆様が下すものだと思っていますので。ただ、26人というので少ない編成でスタートしているところもあるので、若干人数と予算が少なく幅を持たせているところもあるので、また状況に合わせて編成が動いて、そういうのもあると思いますが、ひとまずはこの26人プラスコーチングスタッフで開幕を迎える予定です。編成については以上です。

もうすでに発表されているスローガンですが、共闘になりましたけど、本当にJ2を戦うのはチームだけじゃないと思っているので、ここに来てくださっているサポーターの皆様を含め、スポンサーの皆様、またスタジアムに来てくださっているファンの皆様、また地域の皆様があつてこそこの僕らだと思っているので、本当におそらく厳しい戦いになると思いますけれども、ぜひ一緒に戦っていただきたいと思います。そういう意味を込めて共闘というスローガンなので、ぜひ1年間よろしくお願いします。以上です。

司会)

それでは、ここから質疑応答にうつらせていただきます。私から指名させていただきマイクをお渡ししますのでマイクを受け取ったら質問をお願いいたします。時間の都合上、お1人様1点、3分以内をお願いいたします。それではご質問のある方は挙手をお願いいたします。

質問者1)

質問させていただきます。今回の川村社長、岩澤常務、その人たちへの期待は半端じゃないのですが、実際今日の話をついて去年までの反省点が一切ありません。例えば去年、いろんなどころから情報を聞いたのですが、前の練習場の問題に関しても北野さんが前に出て対応していましたが、本来なら社長が出るものだと思います。でも去年、山下前社長は一切前に出てこなかったと思います。なぜ出られなかったというのと、あとJ1ライセンスの申し込みもしているのかということ。この2つがかなり疑問です。練習場に関しての具体的に伺いたいのが今年はどういうようなことをする、3年後はどういうようなことをする、5年後はどういうようなことをしたりするという具体的なお話を伺いたくて、今日は来させてもらったのですが。

川村社長)

ご質問ありがとうございます。最初の方の去年の反省、社長が行かず北野さんが行ったというのはちょっと意味が、私は分かり兼ねているのですが。

質問者1)

うちのホームで負けた群馬戦の時とかも、座り込みをしたというのはここに来られている皆様ご存知だと思います。僕はその場にいなかったのですが、その場にいたメンバーの人たちに聞くと、どういう風に練習場ができたらいいかというのが、そういうのが1番最初の座り込みの理由だと聞いたのです。ですけども、実際あの時の話では練習場の問題というのが北野さんに集まったというのは聞いています。山下前社長は、北野さんを出すことによって山下さんは出られませんでしたし、最後の時まで最終戦までそれまでは何回も何回も呼んでいる時があったにも関わらず、一度も練習場のことも進んでいる経緯とかそれすら一切発表がなかったと思います。最後の最後で岩澤さんの方からテレビの放送で色々できなかったというテレビのアナウンスではありましたけれども、それまでは一切ありませんでした。すごく疑問です。

川村社長)

分かりました。去年の反省は、前社長からは、進展がないから申し上げなかったということだと思います。その次のJ1の申し込みですが、練習場1年後3年後はどうなるかとお質問なのですが、早く申し上げれば、私もカマタマーレ讃岐後援会の会長を仰せつかって4、5年やっていて、現実には私のあいさつの中で言いました東部運動公園の専用練習場にクラブハウスをとということで、高松市大西市長のところに署名を届けた。企画としては、カマタマーレ讃岐この本体の企画であり、私は後援会の会長という立場でした。ただ、市へのお願いは山下前社長と2人でお願いにあがりました。高松市も冒頭の御挨拶でも申し上げたとおり、協力してくれるという姿勢です。私自身も6月末にJ1のクラブハウスの任期期限に、私も後援会の会長として横から見ている、行くもの、進むものと思っていましたが、前社長のお考えで、私も冒頭に申し上げました財務面を立て直さなくちゃならないと考えられたからだと思います。先程も申し上げましたけれども、前年比1月末までの決算では2017年度の決算は前年比1割強の増収になって、黒字を確保できるということで2期連続の赤字は避けることができているので。ただ、小川部長からネットに載せていますが、2016年度の6億円強の営業収入の話もありましたけれども、1割強の増収ということは、7億円前後の収入になるということですが、もう1割以上収入を上げていく必要がある。そのためには、広告料収入と入場者数を上げる。今日は入場者数をこういう方向で上げていくというところに、私どもとしては力点を置いてご説明させていただきました。ただ、お金があれば、すぐにできるということでもないとも私も説明させていただきましたが、これは並行してやっていきます。来年のこの場ではきちんとご説明できればと思っていますところです。私も焦っていますよということも申し上げましたが、今、来年の1月までの2018年度の予算を立てていますが、並行して営業基盤、営業収入の確保や拡大に努め、次の年度ではその目処を立てて、その間に向こう1年ぐらいではクラブハウスのおおよそを私としては皆様方にお示しできればいいかなと、そんな風に考えております。ただ、一部の人にはお話しましたが、監督の希望を聞いたりしながらやっていますので、ご挨拶の中に入

れましたけれども、監督・選手のモチベーションを私もそこをたいへん気にしていますので、私もこう動いているから選手にも伝えてくれと本気で動いていると、北野さんには伝えております。選手の方々のモチベーションを上げていってあげればと思っております。予定と現実とは勿論、違うケースもあるのですが、来年のこの場では皆様方から安心できるようなお話ができればいいかなと思っております。ただ、これを進めるということは、皆様方もかなりの覚悟を持って動いていただかないと川村だけではできない。挨拶でも申し上げましたが、私どもスタッフだけではできないと思っているので、これからも1つよろしくご協力のほどお願い申し上げます。

お答えになっていたでしょうか？

質問者 1)

1 番謎なのは、会社としてその説明もなにもなかった。前の社長というのは普通の会社では考えられないのですが、そのまま上にあがられてますよね？社長から副会長に。これというのはどのような意味合いがあるのですか？反省も一切されずにそこに立っているというのは、一般企業なり普通の会社でいたら考えられないことです。

川村社長)

会社の内部事情なので、申し上げられないところもあるのですが、私が社長になったということをご挨拶の中で最初、村井チェアマン、各地の J リーグの加盟会社の社長は実行委員という J リーグの色々な決議に参加する役目を受けるのですが、現実には先週、面接を受けて 30 日の理事会で川村でしようがないなという結論が出ると思うのですが、村井チェアマンもそこでまた再選が出るという予定らしいので、1 月 30 日までは私はまだ実行委員ではありません。面接を受けた段階ですので、山下さんは私が社長になるので副会長として実行委員を引き継ぐという形で今並行して進んでおります。

確かに人事面では株式会社の中ですので、公表できない事情もありますがこれくらいでご勘弁いただければありがたいなと。よろしく申し上げます。

質問者 1)

社長と常務とそれから皆様には期待しかないのですが、頑張ってもらいたいのでは。そういったことがこれからは無いようにお願いできたらと思います。

質問者 2)

観客動員数の増についてですが、私がカマタマーレ讃岐のサポーターになって 8 年目なのですが、その当時のサポーターがだいぶ離れていっています。ということは、魅力がちょっと少なくなっているのではないかなと。新規の増もあまり増えてないと。できたら新規で来られた方にアンケートを取るとか要望なりを取ってどういうふうになれば観客数が増

えるかとか、そういうのを一度取ってみたらどうかと思います。

取ったからといってすぐにできることがあるかわかりませんが、私たちサポーターは必ずだいたい毎回行っている方なので、思い浮かぶことは同じことなので。新しい方はこういうことだったらピカスタに行きたいとかアウェイの方に行きたいとか、違う案が出てくるような気がしますので、会社の方として大変だと思うのですが、古いサポーターもつなぎとめる、新しいサポーターも増やすということで、観客増員数をはかるというお願いなのですが。

竹中)

まだ私も状況を把握してないのですが、改めてその得た課題から言いますと、基本的に川崎の時も同じなのですが、サッカーファンを作るというのが難しいです。そうなってくると、1番手っ取り早いのがカマタマーレファンをどうやって作るかです。結果的にカマタマーレファンになること自体がサッカーファンになるのです。そのためには我々として、スタジアムに来るために色んな新規のお客様に来ていただくために、色んなコンテンツも含めてイベントの見直しもしなくてははいけない。そういう作業をこれから私が来てからホームゲームも含めてやっていることも決まっているのですが、そのためには先程言ったように色々実験をしなきゃいけないこともあるのです。そのアンケートを取るのも大事なのですが、その辺も含めて研究をして、どのような形でやっていくかを試行錯誤しながらやっていかないとはいけない。現に今日来ている皆様サポーターのご協力があるのです。というのも含めてぜひともこれから色んな話し合いの場を持って、皆様と一緒に考えていきたい。我々だけでできるとは思っていません。最初にも言いましたが、サッカーファンはカードを選ぶので特定の試合しか来ません。何があっても来るっていうのは、カマタマーレファンのすることなので、それは皆様方の力がまず必要なのです。カマタマーレファンにするっていうのは。そのための努力をどうやってできるかというのをこれから皆様と一緒に考えていきたい。お答えになっているかはわかりませんが、一緒に考えていきたいと思っております。以上です。

質問者3)

厳しい話も多いですけどもまずお礼を言いたいのはさぬびーですね。何年かお願いしましたけど、とうとうできました。つきましては、女の子キャラクターも作っていただいて盛り上げて欲しいです。それとイベントの話なのですが、シニアエスコートですか、大変色んなところから評価されましてお金のかからないアイデアで素晴らしい企画だったと思います。それと私の子供は小さいのですが、ジェット風船ですか、あのイベントも子供はたくさん喜んでいい企画だったと思います。さきほど社長さんも言われましたが、私もつくづく思います香川県にJ2のクラブがあるということはすごい事なので、もう5年目になります。もう少し色んなところに浸透していったら私たちも協力していきますが広がって

て欲しいと思います。以上です。

岩澤常務)

ありがとうございました。今年というのは難しいですが女性版さぬびーも今後検討していきたいと思います。エスコートシニアはおかげさまで全国的にも話題になりましたし、こうした新しい試みはどんどん進めていきたいと思います。ありがとうございます。

質問者 4)

こんにちは。去年はこの場に来られなかったのですが、去年は言いたいこともあったのですが、ファンクラブがチームになかったので出来ればいいなと思っていたら、去年この会のあとにファンクラブが出来まして、出来たことは良かったのですが、ファンクラブの内容としてシーズンパスを持っている方にはあまりファンクラブのメリットがないと思います。ファンクラブで招待券をもらえるのですが、シーズンパスを持っていると使えないですし、誰かに譲るということを考えて知り合いの知り合いとか回っていったのですが。

その辺りをもう少しシーズンパスを持っている人に有効なファンクラブ内容を考えていただきたいと思います。他のチームとかではファンクラブの会員ではグッズのファンクラブ割引とかありますし、グッズもそれなりにファンの方はそれぞれ買って持っていると思うのですが、そういうのもあればグッズも売れると思いますし。あと、去年最後に選手限定のグッズが出たのですが、選手のユニフォームをレプリカで買っている人はグッズも身につけたいと思うので、売れ筋とか在庫とかの関係もあると思いますが、こういう選手グッズができるとファンの方も喜ぶと思いますし、選手を応援するファンが増えるとチームとしてもお客さんが増えることもあるかなと思います。ファンクラブの事も手直し考えていただきたいなと思います。

岩澤常務)

ありがとうございます。ファンクラブ自体が手探りから去年始めまして、確かにシーズンパスを持っていると必ずチケットがつくというのはお連れしていただきたいというクラブ側の論理でスタートしているところもあります。ファンクラブに入る方の喜びとかプラスアルファや特典といいますか、その辺は今後ご指摘の内容を含めて改善していきたいと思っております。色々ご意見ありがとうございます。

質問者 5)

色々話したいことがあるのですが、リアルな数字で話をしようと思います。去年の7月20日にJリーグの方から各クラブの情報が全部出ました。その情報をもとに精査をしていくと、大体予算によってクラブの立ち位置っていうのは完全に決まっていて、お金の世界なのでお金があるところが圧倒的に強いのですが、そこで見たときにJ1の優勝ラインが40

～60億、J1 残留ラインで 20 億、J1 にチャレンジできる金額が 15 億、J2 で残留できる金額が 11～13 億、J3 チームで J2 にチャレンジできるチームが 5 億というような数字が現実的に見えてくるところなのですが、この数字の中で 2015 年のデータなのですが、この中で讃岐は 2015 年 5 億 7500 万で頑張って勝ち抜いた。その後、だいたい 1 割弱ずつ伸ばしながら、そんな中でも営業収益にしめる人件費はそれほど高くなく、ようは無理した金額であがって、その中で強化を担当していただいた 2 人には感謝をしていただきたい。残留していただいたのは、お 2 人のお力が大きくまずそこに感謝したいなという点が 1 点。その上で、ボランティアとして携わっていく中で現場のスタッフが圧倒的に少ないです。そこにいる波野野さんと近藤さんと仕事することが多くなっているのですが、彼らも運営と言いながら色んなホームタウンの活動もしつつというところで、お客様に対応することは不可能になってきている部分があります。ボランティアがやりすぎてしまっていることもありますが、負担が大きくなっている部分があるのです。予算が限られている中で大変なのは十分承知なのですが、全体のスタッフの皆様、現場のスタッフの給与面も含めて、人数の拡充をちょっと考えて動いていただけたらと思います。最終的には、大きなクラブになれると僕は信じているので、そのような形でやっていただけると助かる。希望だけを述べさせていただきます。よろしくお願いいたします。

川村社長)

貴重なご意見ありがとうございます。私自身も、12 月に当社に入って人材というか人不足を痛切に感じております。当社のスタッフそれこそボランティア的な意識でやっていたこと、それではいけませんので必要最低限の人材確保には努めております。社内の人間から言えば、少しでも既存のスタッフの負担を和らげて、業務負担を均等化しようということ、先程紹介した竹中さんもその 1 人なのですが、今のホームタウン活動とか集客面とかに力をもらいたいというのもその一環です。内部の事務処理能力向上のために 1 人入社してもらって、事務処理を片付けながら社員の仕事が、均質化すればと思っております。試合の前の準備も含めてその辺りでご協力いただいているのであろうと思いますが、私もこのままでは困るなと思っているので、手をつけているところでございます。ひとつ今後ともご協力よろしくお願いいたします。また、冒頭のお話の中でもありましたサッカーとお金の話ですが、まさにその通りだと思います。皆様方のお力や行政の力も含めてカマタマーレ讃岐の財務力を上げていくということが必要だろうと。私も力を尽くしますので、今後ともよろしくご支援いただきたくお願い申し上げます。

質問者 6)

私は遠いところから来たのですが、メディアについてお伺いしたいです。遠いところにいると、色々チーム事情とか状況とかっていうのを色々なサッカー関係のアプリだとかで記事として知り得ているのですが、やっぱりうちのクラブはそういう記事が結構少ない。情

報量がものすごく少ないので、遠いところにいると今どういったことが起こっているのかとか見えづらいところがあるので、もう少しメディアとのやりとりとかが改善できればいいかなと思います。いかがでしょうか。

岩澤常務)

先程、事前質問の中にもありましたが、メディアには力を入れていきたいと思います。ただ、どうしてもローカル中心になるのもう一つのメディアの活用として、マスメディアではない SNS を使用したりとかっていう発信を今後どんどんホームページも含めてやっていきたい。来年度の早いうちにしようと思っていますが、スマホ化をしていきたいと思っていますし、ハード面から変えていくのと同時に色々と充実して行って、情報提供していきたいと思いますので、必ずしも近くにいなくてもカマタマーレの情報をたくさん取れるというような状況を作っていきたいと思っていますのでよろしくお願いします。

質問者 7)

まず、今日の事前質問で何問か挙げさせてもらったのですが、回答の中に 1 つもなかったのでもたまたまですけど、新潟と対戦が決まり新潟のホームページを見ていたら、一問一答形式で読むのが疲れるくらい一つ一つ答えているのがホームページに載っていたので、できれば今日答えられなかった回答もホームページに載せていただけたら、また来年も参加したいと思ったりもします。あとさきほど、ボランティアの人も言っていましたが、ボランティアに参加できていないのでなんとも言えませんが、ボランティア団体の名前をつけるのはどうかと。これも 1 つの話題作りというか、例えば瀬戸芸なんかでこえび隊というのがボランティア団体であります。毎回こえび隊の活動がテレビで報道されています。カマタマーレが作って出れるかどうかは分かりませんが、ボランティアさんの励みというか。もっとボランティアさんが集まりやすくなるというか。いいのではないかと思います。今日のミーティング自体、去年に比べたら前向きな発言がたくさん聞かれたので、良かったと思いますので、ぜひ期待しているので頑張っていたきたいと思います。あとそれと、言いたいことはたくさんあったのですが、こういう対話形式をまた別の機会に色んなアイデアを出せるような場を作っていたらいいのかなと思います。以上です。

岩澤常務)

ご意見ありがとうございます。質疑については新潟のやり方は分からないのですが、新潟もクラブ規模が違うので全てをお答えしているかどうか抜粋なのかというのはありますので、これは今回のようなやり方で来年以降の検討課題にさせていただきますが、事前質問をいただいた中から抜粋して答えるという方式でやらせていただければと思います。それともう一つは、ボランティア団体にお名前をというような話はボランティアの方々の意向も色々あるでしょうから、基本的にはボランティアの人たちがより快適に楽しんでやっ

ていける仕組みというのをどうすればいいのか。もう一つ前の段階のところを我々は考えていきたい。そのひとつとして、名前があると活動しやすいよねとかが皆様のご意見でしたら検討させていただきます。サポーターズミーティングにつきまして毎年1回とかではなく、定期的に開催できるよう進めておりますので引き続きよろしく願いいたします。

質問者8)

普段平日は仕事をしているので平日は行けないし、土日も家の用事があつたりして行けないので、練習公開している時その日の晩とか SNS とか見ていると結構ホームページに書いているマナーが色々あると思うのですが、望遠レンズを使って写真を撮るなどか、駐車場で写真撮るなどか色々あると思うのですが、もうそれが破られているとかそういう写真がアップされたりとか、そういうのが多いです。色々話を聞いている中で体調が悪いと言って選手を見て元気が出たっていうわけの分からない事を書いている方もいますし、練習見学の時のマナーをもう少し厳格化してもいいのではないかなと思うのが1点です。もう1点はさきほど仕事をしていると言いましたが、岩澤さんだと分かると思うのですが、スポンサー企業にいますけどスポンサー企業の中でも意外にカマタマーレの名前は知られていません。スポンサー企業の中からもっとアピールしてもらえたらどうかと思います。企業のチラシ配り、丸亀の企業ではやられているという話でしたが、駅前でチラシ配りをするのもいいのですが、スポンサー企業にも直接行くとかいかがですかと。そんなところ

岩澤常務)

練習場には広報が行っていますので、広報を通じてまた練習見学をしている方たちにこういうルールでというのは周知して行くということで進めていきたいと思えます。あと企業様ですが、ホームページに書いていただいたり、社内報に載せていただいたりとかありますので、こちらからも働きかけてスポンサー企業様にサポーターを増やすという努力をこちらから様々な方へ出向いたりとかイベントがあつたりとか、選手は難しいかもしれませんが、営業の担当の者は行くとかいうような活動を通じて、一般の社員の方にカマタマーレに愛着を持ってもらうような活動をどんどん進めていきたいと思えます。よろしく願いいたします。ご意見ありがとうございます。

司会)

以上の質問をもちまして、サポーターズミーティング 2018 を終了とさせていただきます。今シーズンもカマタマーレ讃岐への熱いご声援をよろしく願いいたします。お気を付けてお帰り下さい。本日はありがとうございました。