

モンテディオ山形 2013 サポーターカンファレンス議事録

日 時：2013年1月25日(金)18:45~20:30

場 所：山形国際交流プラザ 山形ビッグウィング 2F 大会議室

登壇者：理事長 高橋 節

専務理事 佐藤 和志

常務理事兼ゼネラルマネージャー 中井川 茂敏

事務局長 矢萩 昭一

運営グループマネージャー 佐々木 賢二

営業グループマネージャー 鈴木 進

総務グループマネージャー 細谷 龍彦

高橋理事長挨拶

皆さんこんばんは。理事長を仰せつかっております高橋です。

本日は足元の悪い中、大変不便だったかと思いますがようこそお越しくださいました。

今日はサポーターズカンファレンスということで日頃皆さんが思っていることをお聞きして意見交換させていただきたいなと思います。本来であればもう少し早い時期に開催できれば良かったところですが、私ごとで大変恐縮ですが昨年末の1か月間、皆さんと会えない状態が続いてしまい、開催が遅れてしまったことをこの席でお詫びしたいと思います。しっかりと皆さんの意見を聞いてこれからの協会の運営、特にモンテディオ山形についての意見を聞いていきたいと思っております。

昨年2012年シーズンを迎えるにあたり、私は皆さん、理事、協会職員に3つほど実現したいことを申し上げました。まず三年間在籍したJ1にV字回復し、いち早く戻りたい。そして累積赤字をかかえる社団法人であったので、赤字体質を脱出し赤字解消の目途をつけるまでいきたい。最後に運営主体の話ですが、Jリーグ40チームの中で我がクラブは唯一の社団法人であり、公益法人改革にどう対応するのかというところで、2013シーズンは公益社団法人の認定を受けてスタートしたいということ、その3つを申し上げました。

こうした取り組みの中でクラブライセンス制度が議論されるようになり、当クラブもそれに向け、すみやかに対応していく。課題はあるが、それをどう解消しながら運営をしていくかと考えた一年でありました。

チームは昇格に向け必死に戦いを展開したわけですが、結果としてJ1に上がることはできなかった。前半戦の勢いを後半戦も維持できなかったことが大きかった。その理由についての一端も後ほど説明し2013シーズンに向かう姿勢を明らかにしたいと思います。

今年はマスコミの報道にあるように、複数年で累積赤字を解消するのが目標だったものを、単年度で累積赤字を解消し黒字にできた、そこについては多くの皆様が応援に来ていただき、入場料収入などベーシックな収入がきちんと確保できたことが大きな要因であると思っております。

公益法人改革も入場料収入や広告収入などの営業ベースの取り組みをしながら公益と認められるのか不安な点もありましたが、我々に先行してJリーグ本体が公益社団法人の認可をいち早く受けたことも参考にしつつ、11月から12月にかけて法人の審査を受け公益社団法人の認可を頂くことができました。2013シーズンは2月1日からスタートすることになるが、公益社団法人としての予算編成を行うことができることとなりました。ただ残る課題はたくさんあり、モンテディオ山形をどの位置で戦えるチームにしていくのか。J1に3年間在籍しJ2に降格はしてしまいましたが、我々はJ1にしっかり残って戦えるチームを目指していくべきではないか、その基盤づくりを大切にしながらさらに前進したいと思っております。チームのほうもGM、監督を中心に補強を図り、ちょうどいま千葉の館山でキャンプに入っています。

2012シーズンの反省を生かし、弱いところを補強、強いところをさらに強化をするというかたちでの取り組みを行いました。

1ヶ月ほどでJ2リーグの開幕を迎えるわけです。2013シーズンがより良いものになるために本日は議論をし、これからの

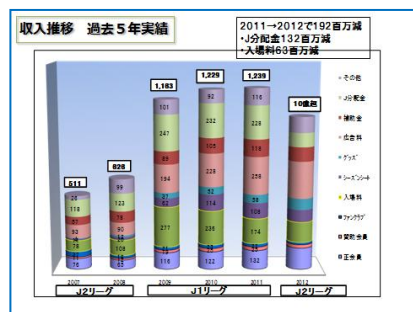
協会、モンテディオ山形の運営につなげていきたいと思っております。

本日の進行と致しまして、まず2013シーズンに向けてのクラブプレゼンテーションに移ります。その後、質疑応答に移りたいと思います。

中井川GM

本日はお集まりいただきまことにありがとうございます。私のほうから事業運営について説明いたします。

2012年の経営概況、2013年事業計画、チーム強化という部分でお話しをしていきます。経営概況については予算が理事会総会を経て正式な金額となるのでそこはご了承いただきたいと思っております。



今年の収入が約10億を超えていて累損赤字5100万を解消できる見込が濃厚である。このデータは2007年からあるが、J2時代の2007年、2008年は約5億～6億円くらいで運営していた。J1に昇格した1年目約11億6千万、2年目12億2千9百万、3年目12億3千9百万とすこしずつ収入を増やしていったのが現況である。残念ながらJ2に降格し、予算として9億4千万を想定し昨シーズンの運営を行った。だが結果、予算を上回る10億ほどの収入を得ることができた。収入についてJ1時と比較すると約2億弱の差があるが、減った要因としてJの分配金が大きく約1億3千万減っている。J1のチームには分配金として約2億4千万入ってきているが、J2になると約9千万～1億弱に減ってしまう。入場料収入もJ2になり減ってはしまった。ただ予算を組んだ段階よりも収入を増やせたことで今回の結果が出たところになっている。個別にみると正会員と賛助会員という収入がある。会員数もJ1に上がってから順調に増えていたが、今年正会員8口、賛助会員11口減ってはしまったが極端な減少は避けられたと思っている。その要因として、限られたマンパワーの中である程度ターゲットを絞って営業を掛けていくことができた。既存スポンサー様から紹介を受けたらすぐに営業に出向き、県内ゆかりの企業へのアプローチも行った。会員企業の訪問回数も増やし、なんとかこの結果を出せたと思っている。

次に広告料収入についてだが、これも2億5千3百万と、ほぼ昨年同様の収入を得られた。これはスポンサーへの訪問回数を増やし、あきらめない営業活動の結果であると思っている。前期が終わっても後期からのピッチ看板を増やすなどし、紙媒体の広告にも力を入れた。新たにウエルカムゲート、食育事業、サッカー教室を行い広告媒体の増加に努めた。

ノウハウを生かして新規に事業を増やしていくことも行い、なでしこ開催、ラグビー開催の運営もすることで収入を増やした。

課題であった県外広告代理店との連携も行ってきており、年々少しずつ県外企業の広告を増やしている。県外企業の割合が今年6%、去年が3.8%になっていて、以前までは1%～2%であったことを考えると営業努力の中で少しずつ増えている。来年の見込みとして8%～9%にもっていけるのではないかと考えている。2008年のJ2時代は8～9千万の広告収入であったことを考えると3倍程度の広告収入を維持している。

入場料収入については平均入場者数2011年9325人であったのが、2012年7355人に減少し、収入も6千万ほど減っている。入場者数に関してはビジター来場数も大きく作用しており、J1時には平均1400人だったのが、J2に降格し平均160人になっている。もちろんホームのお客さんも若干減っているのが現状である。この辺の数字をなんとかカバーしなければいけない。

グッズ収入は大幅に増収している。今年7800万、前年比135%くらいに伸ばしている。主な要因としてシステムの構築や

重点商品の強化、オンラインショップの充実、山形県庁と山形市役所でクールビズの際、仕事着としてモンテディオ山形Tシャツを着て貰うことなど、各方面での努力の結果であると思っている。

ホームタウン活動については今年選手稼働数167回となり、前期ホームタウン調査においてJリーグ全体で2番目の稼働回数となっている。2009年は24回、それ以前はもっと少ないことを考えると、さまざま施策を考えながら、地域に出て行った結果が出始めていると思っている。その他ホームタウン活動として、ディーオ派遣を年180回、ふれあいフィールドを年120件計6500人以上の子供たちにサッカーを指導し、女子駅伝所属選手が陸上教室を年40回、食育としての学校訪問も年40回を重ねている。シニアフィットネス教室も天童だけでなく、県内各地でも回数を増やしている。以上のとおりホームタウンの活動回数を着実に増やしているということです。

広報活動は、新たに行ったものとしてオフィシャルでtwitterを始め、Youtubeで公式試合ハイライトの公開も始めている。その他、雑誌情報誌に、モンテディオ山形記事を載せていただいている。県内各市町村の市報にも載る回数も増えてきていて、山形県内すべての小学生にホームゲームの告知チラシが渡るようになった。

J2リーグの比較(2008:2012)

(単位:百万円)

	2008 J2リーグ順位	2012 J2リーグ順位
広告料 <small>(正会員)</small>	156 13位/15チーム中	402 10位/22チーム中
入場者数	6,273人 8位/15チーム中	7,355人 6位/22チーム中
入場料	128 9位/15チーム中	218 7位/22チーム中
グッズ販売	12 13位/15チーム中	78 5位/22チーム中
ホームタウン活動	14回 33位/33チーム中	167回 2位/40チーム中

全体的にどう変わっているのかJ2時(2008年と2012年)で比べると、広告料と会費収入あわせて2008年は1億5千6百万だったのが2012年は4億を超えてきている。入場者数に関しても2008年平均6273人だったのが2012年平均7355人に伸びている。まだまだ収入をのばす余地があり、今後も明確な目標を定め、成果を出してきていると思っている。

来年度事業計画として、まず山形県民に愛されるチームをクラブビジョンに掲げ、チームコンセプトとして最後まであきらめない、常に全力でプレーする、ファンサービスを優先、フェアプレーの精神を掲げている。今年の業務遂行方針として、昨年掲げた4S(Service/Speed/Safety/smile)を継続してやっていく。実際にどんな方針を持って業務を遂行していくのかということ、まずJ1昇格、そしてクラブ経営の黒字化を継続していく。観客動員は平均7500人以上を目標にしていく。ホームタウン活動はJ1位を目指す。このような目標を達成することによって地域に愛されるクラブになっていきたい。

2013年の環境についてだが、プラス材料として営業とホームタウン活動の効果が始まるとしている。実際に営業活動も昨年種をまいたものが今年すでに成約しているものがある。環境の進化ということで練習環境もすこずつ良くなってきており、その点では選手獲得の際に競合しても当チームを選んできてくれるようになってきている。ただ、ファンの減少、スポンサー離れ、強豪チームの降格による厳しい昇格争いといった懸念材料もある。こういった環境を認識してどう活動していくかが大事になるとしている。

我々が今どういう位置にいるかということ、収入はJリーグ全体で27番目であり、2012年の予算段階でJ2中9番目という位置づけである。

集客のところで活動区域の人口と比較すると、Jリーグで34番目の人口であり、その中で集客をする背景もあり大変な部分もあるが、我々と同じ人口規模ながら甲府や大分は健闘している。各方面分析しながらよいところは取り入れていくべきだと思っている。

2013年の目標値については、営業総収入を4億1千万、内訳として広告収入を2億5千5百万、正会員1億3千万、賛助会員2千5百万としていて、昨年の4億4百万より若干増やした目標値に設定している。

ディーオのスポンサー、アカデミーのユニフォーム、ボールボーイチェアなど新しい広告アイテムを作成し新規スポンサーを獲得していきたい。県内ゆかりの企業にもさらに営業をかけて、県外の広告代理店との提携も考えいく必要がある。そして各企業の

ニーズに合わせた提案型の営業をすることで良い効果が見えているのでさらに強化していきたい。

今年度は平均入場数7500人、入場料収入を2億3千万確保していかないといけない。シーズンシートの目標値を3000名とし昨年の2800から若干増やせないかと考えている。現時点で2600人弱ということで、今後も入会の施策を打っていく。

新規発掘対策として、昨年のイベントにプラスして子供連れのファミリー層をターゲットとしたイベントを行っていききたい。この辺についてはもう少し考えていく。

低年齢層のファン獲得としてキッズクラブをファンクラブの中に新たに開設し、現在200名ほど入会者がいる。HT活動に積極的な参加をし、いろんなところにPR活動していく。飲食売店もさらに充実していく必要があり、新店舗、新メニューをお願いしている。新たな売店の募集をしながら進めていきたい。

「企画チケット、お手軽チケットから将来のシーズンシートへ」ということでグッズ付きチケットやセット券を考えていきたい。ホスピタリティについても、飲食スペース拡充、先行入場の継続など充実させていきたい。ヘビーユーザー向けに選手稼働も増やしていきたいし、シーズンシート長期入会者への特典も今年中に考えていきたい。

メールマーケティングの強化ということで、シーズンシート、ファンクラブの入会者に、なるべくメールアドレスを書いてもらいその方々に直接アプローチしていく。地域との連携強化として応援会議を行っているが、それをさらに良いものにしていく。

入場者を増やすという点で、法人向けセールスチケットを昨年からやらせていただいているが、継続してやっていきたい。

小中高生の無料招待事業も同様に行い、来場者を増やしていきたい。小学校へのチラシも継続して全県の生徒に配布させていただきたい。

グッズ収入は7000万円の目標値を立てているが、これは今年レプリカユニフォームの変更がないということが大きい。ただ15周年マークをつけるなど工夫をしていきたい。15周年記念グッズも少しずつ投入していきたい。新規販売ルートの開拓も引き続き行っていく。

広報については地元メディアがとても協力的なので、我々も活用させていただき、今後も選手を起用したメディアの展開を各社と相談しながら積極的にやっていきたい。情報発信ツールの開拓ということで協力していただける市町村を広げていく。SNSも有効活用をしていく。現在はフェイスブックページ開設を検討している。

ホームタウン活動はJリーグのNo.1を目指していく。選手稼働数をさらに増やし年180回を目標に、ディーオの派遣回数も年200回を目標に増やしていく。ふれあいフィールド、陸上教室、シニアフィットネスも同様に増やしていきたい。

チーム強化として他チームからの選手補強、アカデミー選手、新人選手を発掘育成していき強化を図る。山形の目指すサッカーとしてダイナミックな攻撃サッカー、全員攻撃・全員守備のサッカーを繰り広げていく。

若手育成としてユース選手がトップチームのトレーニング参加することを昨年から積極的に行っている。その結果が鈴木翼のトップチーム昇格につながったのではないかと考えている。トレーニングゲームの頻度も上げていきたい。昨年は17試合ということで、今年も同様の頻度で行い、試合勘を確保していきたい。

アカデミーにはユース、ジュニアユース、普及活動がある。変化についてはハード面として、2010年より借り上げでユース寮を設置し、それにより県内の遠方の選手、県外の選手をスカウトできるようになった。県内選手を中心にしながらも県外選手も入れていきたい。ソフト面についてもユースにS級保持者を配置し、ガイドラインの策定を行い、それに沿った一貫した指導体制を構築した。結果としてまだまだ足りないが、U-18ユースはプリンスリーグ東北1部で2位と結果は出てきていて、クラブユース選手権にも出るレベルになってきている。ジュニアユースも全国大会に出場できるレベルになってきている。

普及活動について

- ・県内全市町村への巡回指導
(ふれあいフィールド)
6500人の子供たちへの指導
- ・新スクールの設置
2012年・・・新庄スクール
2013年・・・山形スクール開設予定
※スクール加入者
2008年 187名→ 2012年 440名

普及活動も年間6500人に指導し、スクールは2012年度、今までの村山、置賜、庄内以外に新庄スクールを開設した。今年山形市にスクールを開設する予定で、スクール生も毎年増えている。今後もさらに拡充していきたい。

トップチームの2012年を総括すると、自らアクションし、主導権を握り、リスクを負いながらも攻撃にチャレンジしていくサッカーを表現しつつも、目指したサッカーのストロングな面とウィークな面が表れた。シーズンを通じて、選手の主体性を引き出すアプローチは、前半戦はプラスアルファの力を引き出すことに成功したが、後半戦のような苦しい状況下におかれた中で期待されたような自ら修正する力を発揮するに至らなかった面もあった。

成果としては攻撃性のあるサッカーを植え付け、シュート数、クロスの回数、ゴール前までの侵入回数の増加、攻撃から守備の素早い切り替えから再度ボールを奪い返してゴールに向かう姿勢、そして自らアクションする(主導権を握る)プレーもできるようになった。後方からのビルドアップによるゲームの組み立て(ゴールキーパーのビルドアップの参加、単純なクリアの減少)、サイドバックの積極的な攻撃参加、サイドチェンジによる左右の揺さぶりをかける攻撃、ポジティブに取り組む姿勢(TR試合)も増えた。選手のネガティブな姿勢や言動の減少、個人が自身を向上させようとする雰囲気も活発に起こっていた。

課題として、個人の技術を向上させるTRの増加。年間通したコンディショニングを維持できなかったことが、全員攻撃、守備を支える運動量、攻守の素早い切替えに影響してしまった。攻撃に比重をかける戦いのリスクマネジメント面、前線に人数をかける攻撃時の守備の備えや高い位置からの守備開始時のDFラインとの統率。試合中の自チーム・相手チーム(個人・グループ・チーム)の状態、状況把握・相手の変化(マッチアップなど)の把握と対応、メンバー内の競争関係が少なかった。

2013シーズンに向けては、クラブの目指すサッカースタイルを継続し、昇格を目指すために細部をブラッシュアップする。

2013年の編成については、2012の主力選手の残留+競争できる選手の補強を中心にフィジカル的なベースの高い選手、回復力の高い年齢層の選手を獲得している。そして経験値のある選手、スピード、高さ、強さのある選手の補強。全体的なサイズ(身長)アップも行い、可能性を持つ高卒選手の獲得もした。

FWの獲得については在籍選手の力量、年齢層、タイプとの相関関係を考え、移籍市場の動向を注視したが既存のFWを上回る選手はいなかった。得点を生む要素はFWだけではないので、崩し方やクロスの質、チャンスメークの質などにより得点力を向上していきたい。移籍市場の動向とチームの状況をみながらシーズン途中における選手獲得の可能性は模索していく。

最後ですけれども、我々のクラブの現状からすると、クラブだけでは全ての目標を達成できないため、皆様の協力のもと、地域一体となったクラブ運営を行っていきたい。

今年のクラブスローガンを「信」とした。15周年という年に信頼を支えとし、仲間を信頼し、絆を深め目標をなんとか成し遂げられればと思っている。以上です

質疑応答に移ります。発言する方は、拳手にてお知らせください

山形市男性

「12月15日サポーター有志団体ULTRASACMY主催によるクラブに対しての質問事項、要望の意見交換会を実施し、その中で非常に多く出たものを代表して質問、要望させていただきたい。

先ほどGMからも昨シーズンの総括があったが、去年の12月の段階で今シーズンの成績について評価の総括がなされていないか？

次に奥野監督の続投についてだが、発表の際に理事長名のコメントで前半戦の好成績を加味して続投した、という内容であったが、個人的にもサポーターに聞く限りも、前半戦の好成績だけで続投に値するのか？ということと、そして続投の根拠を教えてください。

先ほどGMのほうからFWの補強もできなかった理由について説明を受けた。モンテディオ山形はJ2時代を長く経験している。フロントもそれを経験しているうえで、今シーズンこの補強でJ1昇格という目標が妥当なのか？やはりJ1昇格を目標にするとサポーター、ライト層のファンの方も勝ち（勝って当然）ということばかり見ると思う。そうすると負けが込めば観戦に行かなくなってしまい、勝ち負けでしか判断しなくなってくる。もちろん目標は昇格と言われればそれに向け後押しはするが、はたして今年の戦力で昇格できるのか？」

高橋理事長

「監督の続投判断について。今の理事会、運営主体の中では監督の続投について協議するベーシックな機能が無く、最終的には私が判断せざるを得ない中で、現場の意見を聞いてやってきた。前半戦の戦い方の中で結果が出ていたことを私は大きく評価したい。私どものクラブの人件費は決して多いわけじゃなく、少ない予算の中ぎりぎり戦える戦力を確保している。そういった中で成績を残したことを素直に評価すべきではないか。後半戦失速したところについてはGMからも説明があったが、チームを再構築、新たに作り上げる力が奥野監督にはある。もちろんそこについては私もたくさんの方から意見を頂いた。おっしゃる通り厳しい意見もあったが、今の私の判断ではこれ以上赤字を増やさないという経営面の側面もあり総合的に勘案すれば奥野監督にお願いすることになったわけである。ただ同じようなかたちで2013シーズンを戦うわけにはいかない。個別には申し上げられない事項もありますが、2012の繰り返しを奥野監督にお願いするという形にはならない。そういうところを変え今回続投のサインをしたということです。

補強については、今回病院のベットで補強の状況を聞き判断することになったので機動性には欠けてしまったのではないかと思います。今シーズンの補強については昨シーズンの反省に立って、まず守備について失点を少なくすることが大事であると。私がチームを見ても大量得点が取れるチームでは無いので、勝ち得た点数を少ない失点で勝ちに結び付けるという試合を展開をする、それにはやはりDF陣の強化が必要ということで、そこにまず重きをおいて補強を進めるべきであると指示は出していた。

ただ結果としてFWが全く補強されなかったことが、よいこととは思っていない。そこについてはシーズン中も状況を見ながら判断していくことになるだろうと思う。ただ費用を内在しているわけでは無いので、総会にかけられる段階でその費用を見込んだかたちにはなっていないのが現状である。

FWについてだが、昨シーズンJ2の中で枠内シュート数No1であり、決定力をいかにキャンプでスキルアップしていくか監督とも話しており、そこに的を絞った形での強化も期待している。」

中井川GM

「奥野監督の続投についてだが、昨シーズンは良い面も悪い面も出たが、悪かった面を修正できないことはないと考えているので、そこはコーチ陣の連携、強化によって修正はかけられると思っているし、奥野監督自身が選手の自発的な行動ができるように指導をしている。その前のシーズンでは言われてから行動することがあったが、選手の自発的な行動が徐々に始めているので来シーズン奥野イズムがもっと浸透すればさらにチームもよくなると思っている。

FWの補強についての話だが、新しい選手の獲得も考えたが、今年の移籍市場に点の取れるFWが出ていたかと言うと、そうではなかった。もちろんいい選手はJ1に行ってしまった。何名かリストアップしたが皆J1に戻ってしまっている。現状今のFWと比べてそれを上回る選手がいないということでFWの獲得を見送ったという経緯である。」

山形市男性

「正直よくわからない部分もある。監督に関しては昨シーズンの課題を修正することができるという趣旨で私は捉えたが、もし万が一、去年のように成績が振るわない場合に監督交代や強化の見直しはあるのか？あるのであれば誰の権限で、誰の責任でやるのか？」

高橋理事長

「仮定の話もあり答えにくい部分もあるが、今シーズン序盤からどんなスタートになるかわからないが結果は常についてくる。一年を通して考えるといった悠長なジャッジはないと考えている。2011シーズンまでは小林監督が長く指揮をとっていたわけだが、監督を新しく決める過程で監督人事が最後のほうになってしまい奥野監督の描くコーチングスタッフを集めることができなかったこともあり、そこに関しては申し訳ない部分もあった。今年は彼自身の意志でもってコーチングスタッフの人選が行われたわけで、1試合目から彼の思うようなかたちで選手を決め指導をすることができる。その戦いを一戦一戦評価していく。その評価の積み重ねの結果シーズン途中に疑問が出されるのであれば、選手と同じように監督も右から左というわけにはいかないかもしれないが、そこを念頭に置きながら今シーズン戦っていかねばならないと思っている。先回の理事会でも同じような質問を受けたが、確かにどういう仕組みをもって評価をして最終的に誰が判断するのかということをも機動的に行えるよう理事会を運営していく必要があると思っている。」

山形市男性

「理事長のほうから、1試合目から結果を見て判断されるという趣旨の話もあったが、サポーターも奥野監督が嫌いというわけではなく、奥野監督が続投する根拠を知りたかった。そこに関しては曖昧に来ていると思っていた。最後になるが昇格という目標でほんとに大丈夫か？それに向かって応援していいのか？」

高橋理事長

「監督人事に関しては、一試合の勝ち負けで判断するのではなく、積み重ねを基準に判断するというところをご理解いただきたい。私の頭にあるのはまず経営であり、与えられた範囲の中で運営をしていくこと、アグレッシブに判断していき結果として赤字が出たということはあるべきではないし、経営を考えつつ両天秤をかけながら一つ一つ判断していかねばならないと考えている。もちろん目標に掲げているのはJ1昇格であり、そういう気持ちで向かっていきたいと決意を固めている。」

米沢市男性

「昨年のカンファレンスにて、同様のカンファレンスを年に数回行う予定と聞いた。しかし参加者を選定し限定された範囲で行い、内容も結果も公表されていない。サポーターと直接意見を交換するのであれば、SS購入者の中からメイン・G裏・北バックから5名ずつ選定し、年に3回か4回意見交換する場を設け改善点を見つけていくべきではないだろうか？」

他の要望として、イベントは継続性のあるものを行ってほしい。継続して行っているものとして浴衣デーがあると思うが、ゲーフラコンテスト、父の日、敬老の日などは行ったり行わなかったりするので、イベントは毎年この時期にはこれという継続性を持って行ってほしい。

他に、フットサル人口が増えているので、フットサル大会を開いたりフットサルチームを作ったりなど、フットサル愛好者を取り込むようなことをしてもいいのではないかと。

他に、私はシーズンシートのS北なのだが、もぎりの際スタッフがチケットの判別を見づらい感じで行っているように見える。例えばチケットの台紙の色をエリア別に違いをつけ、パッと見てわかるようにすればいいのではないかと。

最後に秋春制についてだが、チームとしての考え方もどこかで発信していくべきではないかと。」

高橋理事長

「昨シーズン私は初めてカンファレンスに参加したが、良い意見がたくさんあった。今後は会の持ち方を仰々しい感じではなく、もう少しフランクに行っていきたいと思っている。節目ごとに設けることも前向きに考えていきたい。」

佐藤専務理事

「秋春制について回答するが、一部報道では秋春制ありきと言われているがそうではない。各40クラブから1名ずつ出席し会議を行うJリーグ実行委員の一人として、モンテディオ山形からは私が会議に出させてもらっている。その会議の中で、去年5月の段階でJFAから秋春制を検討してくれと実行委員会に話が来ている。実行委員会として、秋春制についてはJリーグ発足直後から提起されていた問題であり、会議のたびに議論はしたが雪国問題への有効な手立てもなく議論がストップした経緯がある。その後雪国問題への有効な手立てもない中で再度出てきたものであり、実行委員会の中では改善策もないということで慎重論も多かったが、2015年シーズンから秋春制に移行すると仮定してどのような問題点が出るかという検討を行ってきた。その結果Jリーグ実行委員会としては2015年シーズンから秋春制に移行するのは困難であると結論付けた。主な理由として移行する際に1年分の予算で1年半の期間を運営しなければいけないことや、会場確保の問題、雪国問題について深く議論がなされていないということがある。ただ実行委員会としては継続検討するということが戦略会議という組織が立ち上がっており月1回ペースで検討がなされている。雪国問題については冬季期間の困難性を私からも申し上げているが、東京で話していても実行委員会の方たちにも実感が湧かないということで、当クラブの事務所を会場に戦略会議を行うことが決まっている。そこで雪国問題について話をすることで、実行委員会に机上の空論ではなく直接に雪の実態を知ってもらうことができると思っている。ただ私個人的な感触として、秋春制はヨーロッパシーズンに合わせていかなければ、日本サッカーが立ち遅れてしまうという危機感の中で提起されたものであり、雪国問題だけではこの大義に抗し切れない部分もある。ただクラブとしては一切妥協することなく秋春制について議論していく心づもりである。」

中井川GM

「イベントの継続性については定番化するものを差別化して検討していく。大変良い意見だと思っている。フットサルの件についても要検討で行っていく。」

事務局佐々木

「シーズンチケットの色分けについてだが、今使っている台紙はリーグ基本フォーマットであり、偽造防止や特殊技術の入ったシートになっている。今すぐクラブ単体で変えていくのは難しいが、Jリーグ全チームが入場時カテゴリーごとにチケットチェックを行っていることもあり貴重なご意見としてJリーグにも伝えたいと思っている。」

米沢市男性

「2点ほど質問させてほしい。まずFW補強できなかった旨をGMから説明を受けたが、背番号11が空き番号ということで補強考えてしまうし必要じゃないかと思っている。現有FWのバックアップが必要なのではないかと。あと昨シーズンPVを大事な試合で行っていたと思うが、できれば開幕（1節、2節がAWAY）からPVを検討していただきたい。」

中井川GM

「FWの補強については状況を見ながらリストアップをしていきたい。」

事務局横山

「PVについてはスカパーから年間何回まで可能という限られた回数の中で取り組んでいる。昨年米沢（質問者の居住地）で

も行きたかったが、場所の手配、人員などの問題があり行えなかった。質問に合った開幕戦のPVは、できないというわけではないが昨年はスカパー無料開放デーと重なっている部分もあり行わなかった、今シーズンについては今後検討していきたい。」

山形市男性

「市町村応援デーの考え方についてだが、山形市、天童市のようなスタジアムが近いところの応援デーはバックスタンドが満席になり非常にいいなと思っているが、そうでないとき南バックに空席が目立ちもったいないところ何年か思っている。過去の実績、バランスを考え、まとめた数で市町村応援デーを実施したり、動員が見込める市町村の応援デーを増やしていけば、さらに観客動員につながるのではないかと思う。」

中井川GM

「市町村応援デーについては各市町村に温度差もあるが、以前よりは市町村に直接出向く回数も増やしている。その中でどう市町村を動かしていくかが必要になっていくと思っている。市町村応援デーをまとめて開催する点については今後検討していきたいと思っている。」

事務局横山

「市町村応援デーについて補足をすると、たとえば東根市ではさくらんぼをPRしたいというような各自治体の思惑がある。クラブとしては日程が決まり次第、各市町村には応援デーの開催日を検討して希望日を出していただくように話しはしている。スタジアム近くの市町村の応援デーを増やすことについては、ナビスコカップがあったときは行っていた。ただ各市町村からもらっている補助金等のさまざまな面を勘案してリーグ戦ではまだ実施できていない。ただそういった検討も必要かなと思っている。」

南陽市男性

「先ほど今年J1昇格目標を改めて確認させていただいたわけですが、J1昇格というクラブの目標に対して結果が伴わない場合に責任はだれがどのように取るのか。民間では目標が達成できない場合に役員の報酬カット、ボーナスカットをすることがあるが、そういった責任の取り方はするのかどうか。」

高橋理事長

「今の時点では過去に例がないためはっきりとは申し上げることができないが、民間では取締役会等で責任を追及する場面があるのは確か。モンテディオ山形は理事会が運営の最高責任機関であるということから、理事会の中でもある程度想定する場面を描きそこでどういう議論をし、そこにどういう掛け方をするか考えていかないといけない。先ほど監督の話がでたが、監督の評価について、もし仮にJ1に上がれなかったときにどうするかなど、急に理事全員を招集することはできないし集まれるわけではない。理事の中でも話し合えるメンバーを厳選し、その中で話し合うことで結果として理事会に掛けるべきか判断する。そのような形をぜひやっていきたいし求められている姿ではないかと思っている。

給与の規定についてだが、給与規定があり成績によって変則的になることはない。クラブの運営母体として守るべきルールは守っていくべきである。」

南陽市男性

「サポーターが動いて責任を追及する前に、ぜひ理事会で責任の取り方を示した方がいい。

付随して質問をするが、正会員費50万をサポーター団体として資金を集めて、総会に出席することは可能だろうか。」

矢萩事務局長

「正会員は個人もしくは法人という限定になっており、加入するには総会で理事会の承認を得れば加入することができる。団体でも個人でも総会への出席は可能である。」

山形市男性

「ホームゲームの際にペットボトルを蓋付きで持込みできないか？可能というチームも多数あり、山形も夏場の場合を考えて蓋付き持込みを許可していただきたい。

あとスタジアムにおける音響面の改善をお願いしたい。アウェイサポーターに評判の悪いということもあるし、県の設備ということで協会だけではできないと言われるが、それならば協会から県の方に要望するべきではないか。

最後に協会とサポーターがタイアップをして応援CDを作れないものか、仙台や新潟で販売しているところを見ている。山形ではやれないのか？」

事務局佐々木

「本来サッカーを見に来るお客様に物を投げるという考えでサッカーを観戦する方はいないと思うが、万が一投げられた場合に遠くへ飛ばないように工夫をするということでペットボトルの蓋は回収させていただいている。クラブによってはペットボトルを全面的に禁止にしているところや全面的に許可を出しているクラブもあるが、当クラブとしては少しでもリスク回避していくところで回収させていただいている。夏場の熱中症対策も近年重要視して取り組んで行っているところである。本日頂いた意見は、今夏の管理規定がまだ出ていないということもあり慎重に検討していくことになるが、安全面も考慮して回収していることもご理解いただきたい。

余談になるが回収させていただいているペットボトルの蓋はワクチンを行っている団体に寄付させていただいている。

音響面についてはアウェイサポーターからクレームが来ていることも承知はしている。県の方に改善を要望したらどうかとお話しがあったが、昨年要望は上げさせていただいている。ただ県も予算があり、尚且つクラブライセンス制度で2015年、2018年までクリアしなければいけないスタジアムの基準にまだ達していない箇所もあることもご理解いただきたい。ただそちらを優先的に行いつつも、県ともう一度、優先事項を整理し、音響面については検討させていただく。

応援CDに関して山形交響楽団とアンセム作ったこともあり、積極的に音楽を使ったことも行っていきたいと思っている。例えば仙台ではサポーター主導でクラブがのっかり応援CDを作成している。山形でもサポーターと意見を交換しつつ検討を行ってきたい。」

上山市女性

「ユースの強化について、先ほどアカデミーに関しての説明があり、その中に中学生のスカウトも書いてあった。私の父が長井ユナイテッドの代表を務めているが、近年ずっと他県のチーム（仙台、新潟）に選手がとられている。山形のスカウトは全然来ないのが現状であり、来たとしても東北トレンに選ばれてから来る。なぜ県内の選手なのに他県のチームに遅れをとってしまうのか。しかもスカウトが来た時に「モンテディオに混ざってやってもいいよ」というスタンスであり、新潟や仙台は「ここまで育てさせていただいてありがとうございます。もっと良い選手に育てるためこちらで預かります」と丁寧な姿勢で来るという話を聞いた。山形規模のチームで好成績を上げていくならユースを強くしていくべきであるし、近年好成績なチームは広島、柏などユースが強いチームが多い。予算が少ない山形を規模の大きいチームにしていくには、県内の有望な選手にどんどん声をかけていく必要がある。仙台、新潟には環境面でかなわないかもしれないが地元の強みを生かしてスカウトを行っていくべきであるし、中学生レベルのスカウトは誰がやっているのか？山形県教育委員会が身体能力の高い子を集めて将来のオリンピック選手を育てるアスリートキッズを行っているが、そういう子たちと提携する考えはないのか？」

中井川GM「優秀な選手が山形にいるのは把握していたが、声をかけるのが遅く県外のチームに行ってしまったという報告も又

カウトから受けている。私の方でも情報交換をしながらしっかりとスカウト体制をつくっていくべきだと思っている。以前まではJY選手が高校のサッカー部に行くこと多かったが、最近はユースに上がっていく選手が多くなった。もちろんユースにはJY以外の選手も獲得しなければいけないと思って動いているが、まだまだ県内の選手へのフォローができていないと、各方面からご指摘を受けているしもう一度体制を見直したい。」

上山市女性

「中学生レベルのスカウトはいないのか？」

中井川GM

「スカウトはいるが東北全域や北関東を見る部分が多く、若干県内をみるという意識が薄い。県内はアカデミーコーチ全体でみることになっているが、もう一度体制作りを行いたい。アスリートキッズについては私もスポーツ審議会の委員になっている。情報交換をしつつ、競技適性を見て判断したい。」

山形市男性

「出場機会の少ない若手を積極的に期限付き移籍することはできないのだろうか。先ほどGMからU23若手移籍自由の説明を受けたが、派遣をJリーグに限らずワンランク下げたJFLでも良いのではないかと思う。近県にソニー仙台、ブラブリッツ秋田、福島ユナイテッドがある。そういったクラブに若手を派遣してほしい。選手育成のメリットの他に、今年であれば秋田にいた比嘉が山形に来た事で秋田からもサッカーを見にくる人が増えたと聞いている。そういった人材交流にも効果もあるということを経験的に判断して期限付き移籍を検討してほしい。」

中井川GM

「我々も期限付き移籍を積極的に活用して選手を育てたいと考えているし、前年の伊東俊の例もある。ただ当チーム、相手チーム、本人の3者合意が必要であり、移籍先の環境、指導体制を見極めなければいけない。そこを踏まえて十分検討し活用していきたいと思っている。」

上山市男性

「公園内での酒類の販売についてだが、以前から酒類の要望は多く出ていると思うが、いまだに実現できていないのはなぜなのか？モンテパールはできたのだが、そこの中では飲酒できても公園の外には持ち出せず、スタジアムの中での販売はあるが、公園のフードコートではお酒が飲めないし買えない。アウェイからきたサポーターが酒類を要望して売店の店員が車でコンビニまで連れていったという事例もある。こういう部分でのホスピタリティについては予想できることであり改善してほしい。山形は酒どころであり、日本酒、ワインとおいしいブランドがありそれらをアピールする場として試合の会場で酒類のイベントをタイアップしてできないものか。もちろん飲酒となるとトラブルも予想され警備強化も必要になるし、車での来客も多く飲酒運転の心配もあるが、そこは代行業者とタイアップし試合後駐車場に代行を配置し、代行業者をそっくりスポンサーとして取り込めるのではないだろうか。」

事務局佐々木

「お酒の販売行為を公園内で行うのは現在難しいという判断を公園管理者から頂いている。限られたスペース（スタジアム）、今年からのモンテパールはなんとか許可をもらった。クラブとしては酒類の販売を要望し続けていく姿勢に変わりはないが、販売する場合に出店側の問題もクリアしていかなくてはならない。先ほど話して頂いた、飲酒運転の問題や酔っぱらったうえでのトラブルの問題もある。ただ他のクラブでは行っていることであり、当クラブで行えないことではないと考えている。ただ今のところは

慎重に協議を進めていき、間違いなく継続し検討していくということで、もうしばらくお持ちいただきたい。」

山形市女性

「サポーターの間で大切にされていた背番号7番がとても軽く簡単に決まってしまったと感じる。中村選手が7番に決まった経緯を正確に教えていただけないか。」

中井川GM

「もちろん軽くとは思っていないが、欠番にする考えはなかった。誰かにつけてもらうのが基本的選択とした中で今までの番号を動かしたくないという選手もいた。それも含めながらポジションを加味しつつ今回は中村選手に決定させていただいた。」

山形市女性

「大切な番号という認識はクラブにはないのでしょうか。」

中井川GM

「長く高橋、宮沢が付けた番号として選手たちに話していかなければいけないと思っている。」

山形市女性

「その話をされた上で中村選手自身が決めたということでもいいか？」

中井川GM

「はい」

山形市男性

「今回カンファレンス開催するにあたって質問をメールで受け付けていたかと思うが、発表できるものを抜粋でもいいので発表できないか。」

事務局佐々木

「皆さんからいただいた意見やメールでの質問については、議事録とともにホームページにUPさせていただきご返答といたします。」

事前にいただいた質問について（議事に出たものは除く）

Q	A
<p>シーズン開幕前にサポーターによる雪かきボランティアはあるが、それ以前にベにはなスポーツパークとして冬期間のスタジアムの管理が甘いと感じる。あれだけの積雪で負荷がかかれば、必然的に椅子は脆くなる。ホーム開幕戦前など、スタンドを見ると既にひび割れている箇所も多々ある。スタジアムの使用者という立場から、管理の明確化、徹底を打診すべきではないか？また、サポーターが雪かきをしてもらうことが「当然」という風潮になっていないか？</p>	<p>施設管理者には、施設の管理・確認を引き続きお願いしてまいります。また雪かきについてですが、もちろん施設管理者でも行われております。やはりそれでもスタジアムの除雪には皆様のお力が必要となっているのが現状です。</p>
<p>悪天候時の観戦について 日頃のスタッフ皆様の活動に感謝申し上げます。 悪天候時限定での話です。 観戦しているサポーターの中には、家族でいらっしゃる方も、多くいると思います。 そのなかで、せっかく応援にきているのに、天候の悪化により、子供達の体調を考え、観戦を断念するしかない方々も少なからずいると思います。 託児サービスは、とても素晴らしいものですし、利用条件(事前予約等)も適切な事だと理解しています。 不意な悪天候のときだけでも、室内退避ができるスペースで、観戦できる場所(有料)があればと…… 質問にも提案にもなっていない乱文になってしまいましたが、昨シーズンの悪天候のゲームで初観戦された方から話された事を書いてみました。 何か、良い方法がありましたら、お教え願いたいと思います。</p>	<p>スタジアムは屋根もメインスタンドの一部しかなく、諸室も全くないのが現状です。新しいスタジアムをつくる動きなどの機運が高まり、屋根つきのスタジアムができればいいですね！</p>
<p>アウェイに行けない人のためにもアウェイグッズや名産品等を取扱いしていただきたい</p>	<p>去年は、愛媛、水戸、松本、岐阜戦などで物産やスタグルを販売いたしました。また、松本戦では全クラブの物産品を販売するイベントも行いました。すべての試合で行うことは難しいですが、少しでも多く、これからも相手先の協力を賜りながら実施してまいります。 また、ぜひアウェイにも応援に来てください！</p>
<p>ホームゲーム時のイベントが列整理や入場時間とかぶることが多いので考慮してほしい。</p>	<p>イベントにつきましては、できるだけ多くのお客様に楽しんでいただけるよう常々考えております。入場とずらすために、スタートを遅くすることは簡単ですが、その短い時間で多くの人にイベントを楽しんでいただけるか問題だと思えます。</p>
<p>山形・天童からスタジアムへのシャトルバスの往復バスのサービス向上が必要ではないでしょうか。私は自家用車なのでホー</p>	<p>運行をお願いしております、山交バス様と協議し検討してまいります。</p>

<p>△戦の時は利用しませんが、J1 川崎フロンターレの等々カスタジアムに行く際にシャトルバスを利用しました。</p> <p>たしか井川選手の声が吹き込まれたテープが流れてフロンターレが試合に臨む意気込みや応援のお願いなど敵チームではありませんでしたが飽きることもなく、ましてや素晴らしい取り組みだなあと感心した次第です。</p> <p>我がチームもするといいと思いました。</p> <p>アウェー戦体験談を募集してそれをモンテ風にアレンジしたらよいと思います。</p>	
<p>第 3 グラウンドの西側グラウンドにも観覧スタンドを設置して欲しい</p>	<p>施設管理者と協議し今後も検討をお願いしてまいります。</p>
<p>前座試合等のスポ少や地域・企業の団体の方の観戦場所はバックスタンド南上段や出島にエリアを指定して観戦させて欲しい。そういった方達の席取り行為が酷く、個人客が迷惑している場面をよく見掛ける。また、スポ少の保護者や引率者には招待券を配布しているようだが、売上げを伸ばすため招待券の配布は指導者のみにして、保護者には割引で前売り券を購入してもらうようにしてはどうか。</p>	<p>席取行為については、禁止行為となっているが、現在は厳しい対応を取っておりませんでした。今後対応を強化してまいります。</p> <p>お客様の観戦マナー向上にご協力ください。</p> <p>また、前座試合等の際、保護者にはチケットを購入いただいております。(指導者数名のみの招待です)</p>
<p>外のスタジアムグルメのバリエーションと出店社をもっと増やして欲しい。御飯物が少ない。平牧さん等の会員様の出店を望みます。</p>	<p>臨時の出店許可で調理できないの問題はありますが、皆様のニーズにお応えできるよう、調整してまいります。また、来年度の出店者の調整はただ今進めております。</p>
<p>メールサービスのモンテニュースの配信でスタメン発表を取り入れて欲しい。また、募金や給食、駅伝についてのメール配信はせずに HP での公表のみにしてはもらえないのか。</p>	<p>メール配信には若干のタイムラグが発生します。最速で情報を得られる方法として、Jリーグ公式サイトや J's ゴール等のホームページをご覧くださいことを推奨いたします。</p> <p>モンテディオ山形を運営しているのが公益社団法人山形県スポーツ振興 21 世紀協会であり、女子駅伝も弊協会の大切な競技です。その事をモンテディオ山形を応援する方々にも広く知って頂きたいと考えて、マッチデープログラムやオフィシャルホームページでご紹介させていただいております。是非、女子駅伝選手達にもご声援をよろしく願いいたします。</p>
<p>夢クラスや応援給食等、選手と県内の小学生が触れ合うことはとてもいいことだと思います。これからも続けていただきたい企画です。</p> <p>そのモンテディオに選手達に興味を持ってくれた子供たちが、スタジアムで生サッカー観戦したいと思っても、置賜や庄内の子供たちは大人と同伴でないとスタジアムに足を運ぶのは困難なのが現実です。</p> <p>モンテディオに関心がない大人が、気軽に子供たちを連れて行ってみようかと思うのは安易なようですが、招待券が一番だと思</p>	<p>夢クラスに参加していただいた小学生の方や、近隣高校の生徒さんに事前にお配りした実績があります。ただし、利用率は 5~10%にしかありません。</p> <p>しかしながら、小学校に年 4 回配布したチラシ配布の成果もあり、小中高無料招待の当日の受付数は 550⇒800 枚/G に増えています。こちらにより、ファミリーでの来場が徐々に増えております。</p>

<p>います。</p> <p>夢クラス等、いろいろな企画後、ディーオ・モンテスのファイル等プレゼントはあるようですが、現実的に観客動員を考えると、子供一人に招待券一枚をスタジアムへのアクセス等の案内とともに配布するのがいいのではないかと思います。いかがでしょうか。</p> <p>実施不可の要因がありましたら、その理由もお教えてください。</p> <p>県内では、モンテは知っていて一度は観戦したいけど、なかなか足を運ばずにいる県民は多いと思います。一度観戦して、リピーターになったと言う話はよく聞きます。</p>	
<p>以前、YTS のゴジダスにマンデーディオというコーナーが月曜日あり、選手やコーチの生出演を楽しみにしていました。</p> <p>今でも応援コーナーはありますが（他の放送局でも）結果報告にとどまり、選手監督コーチの生出演はシーズン中数えるほどです。</p> <p>選手達の魅力を伝え、スタジアムに足を運んでもらうきっかけにもなると思うので、また再開していただきたいのですが、選手のコンディション等の考慮からチームとして毎週の選手の生出演を断っている状況なのではないでしょうか？それとも他の理由があって不可能なのではないでしょうか？</p> <p>県内メディアは観客動員のためにも、より有効に活用すべきだと思います。</p>	<p>月曜日の試合結果速報は大切な情報手段の一つです。</p> <p>試合の振り返り等の映像を放送していただくことでその試合の結果と共に、選手達の表情や息遣いを感じて頂きたいと思っております。選手達が生出演し露出する時は、むしろ次節のイベントのお知らせや試合への意気込みなどを語ってもらいホームゲームへの来場促進に繋がる広報展開に力を入れていきたいと考えています。</p>
<p>ベビーグッズをもう少し増やして欲しいです。私は3歳の息子を持っておりませんが、ここが一番つらいところでした。2000年前半からのサポは私の周りを含めても結婚→出産が増えてきております。年配のサポも多いですし非常に貴重なグッズになるのでは？と思っております。”赤ちゃんが乗ってます”などのマグネットステッカーだけでも作って頂けないでしょうか？</p>	<p>ベビーグッズについて、ご意見ありがとうございます。ニーズを見極め、商品化が可能なものから順次検討してまいります。小さい頃からモンテグッズを愛用いただいて将来のモンテディオファンとなって頂くことがクラブの未来にもつながることですので、これから是非検討してまいりたいと思います。</p>
<p>モンテカラーを施工した、ダンプカーやタクシー等を見かけますが、今後更なる集客の為、公共機関でラッピングバス等の車両を増やす事は出来ませんか？</p>	<p>これまでもご提案させていただいております。実現できるようにがんばってまいります。</p>
<p>スポーツ山形21は、女子チームを作ったり、湘南や新潟のように、他のスポーツチームを持つ計画はあるのか。</p>	<p>現在、当協会は、サッカーチームと女子駅伝選手を持っております。この2つの競技のパフォーマンスを高めるために集中して力を注ぎたいと考えております。</p>
<p>チケットランクアップ制度の導入について、2013シーズン以降導入の意思があるか？また、導入する場合は「芝かぶり席」を対象に入れるのか？</p>	<p>ホスピタリティ向上のためにさまざまな施策は検討しております。このチケットのランクアップにつきましては、在庫管理、可プレイガイド各社のチケットティング・決済方法など問題点が多い</p>

	のが現状です。継続して検討してまいります。
シーズンチケットの購入方法が複雑であり、ロビーの前で悪戦苦闘している人をよく目にする。スマホを所有し、見ながらロビーを操作している若者すら不便そうにしている。改善についてどのように考えているのか？	今後もローソンでの申込方法については、パンフレットの制作も踏まえて、わかりやすさを追求して考えてまいります。また、専用の電話相談窓口も設けていますので、お気軽にお電話ください。
子供を3人連れて観戦してますが、悪天候時子供には大変。ゴール裏のトイレあたりにテレビ観戦できるようにしてほしい。埼玉スタや野球の楽天Kスタのように。	ホスピタリティ向上のためにさまざまな施策は検討しております。コンコースにテレビの設置などができれば素晴らしいスタジアムに近づくとおもいます。ですが現状は、電源やアンテナの設備が全くなく（売店などは毎回発電機を持参し運用しているほどです）実現できないでいます。 できることからホスピタリティの向上に努めてまいります。