

【サポーターカンファレンス 事前質問回答集】

No.	事前に頂いた質問(カンファレンス内で回答したものは除く)	回答/対応
1	ユニフォームの後ろにローマ字で名前を入れてほしい。あとアウェイユニフォーム、ゴールキーパーユニフォームを販売してほしい。	▼回答 2014シーズンから、名前入りのデザインとなりました。 アウェイユニフォーム、ゴールキーパーユニフォームについては生産ロットの観点から現状は販売の予定はありません。
2	今回の補強内容その他に昨年、或いは一昨年との大きな違いを感じているが、株式会社化との関連から経営規模の拡大と解釈してよいのか。	▼回答 株式会社設立、そして指定管理事業の受託に伴い、チーム強化の原資を昨年以上に確保できたことは、今年度のチーム作りを実現した大きな要因となります。
3	スタジアムの喫煙場所の設定について 丁度男子トイレの前なので、ハーフタイムには、喫煙者がトイレ入り口付近を占拠している状態で、子ども連れの観客には大変不評です。 分煙対策を何とかしてもらえないでしょうか。	▼回答 喫煙所の見直しを実施しました。 詳細はホームページをご確認ください。 URL: <a href="http://www.montedioyamagata.jp/news/n-00002691/">http://www.montedioyamagata.jp/news/n-00002691/</a>
4	スタジアム外の店でもアルコール類の販売を可能にしてほしい	▼回答 今年度より、スタジアム外でのアルコール類の販売を実施しています。
5	入場時のホーム自由とバックスタンドの入口は別にして欲しい。 (その他シーズンシート専用ゲートなど)	▼回答 ホーム自由席とバックスタンド席への入場ゲートを一か所に設定している主な理由は、限られた係員のなかで、お客様をより安全に確実に、各エリアにご案内するための工夫です。これからはコストを抑え、お客様にとってリーズナブルなチケット料金をご提案できるように努力していきますので、ご理解いただきたくお願いいたします。
6	スポンサー集めについて	▼回答 2013シーズンの広告料収入は2億5800万円と、J1の最終年2011年と同額、クラブ史上最高収入となりました。これは、これまでにお示した継続した営業活動と新規スポンサー獲得の成果だと考えています。 営業活動の現場としては、既存顧客の継続と増額交渉、そして県内・県外問わずリストアップした会社への新規営業などをベースとしています。もちろん、山形県に縁のある企業様への訪問も行い、新規進出企業などの情報も仕入れ営業活動しています。そして今回、アビームコンサルティングとのパートナーシップを締結することにより、アビームの顧客リストなども活用しながら、更なる営業活動の強化を果たしていきたいと考えています。
7	昨年のホーム徳島戦、岐阜戦で喧嘩になった時スタッフが誰も止めに入らず見て見ぬふりをしていたことにとっても不快に感じました。 もし暴力があった時も見て見ぬふりをするのですか？ これでは観客が増えるわけがありません。 見直すべきであります。	▼回答 弊社スタッフは試合運営管理規定に基づき、適切に対応しています。 <試合運営管理規定> <a href="http://www.montedioyamagata.jp/stadium/manner/kitei.html">http://www.montedioyamagata.jp/stadium/manner/kitei.html</a> 「喧嘩になった時スタッフがだれも止めにはいらず見て見ぬふり」とのお話ですが、そういった状況のときには直ぐに連絡が本部に届き、警備員が状況確認を行い、対応することになっています。いち早くそのような状況を発見した時は直ちに各ゲートの制服警備員へお知らせください。ご協力をよろしくお願い申し上げます。
8	J2リーグの長いシーズンで、連勝もあれば当然、勝てない時期もあると思います。その勝てない時期に、例えば選手の怪我の回復状況や、選手同士の勝つ為のミーティングの様態など、サポーターを少しでも元気づけるような、日刊や報知、もしくは山形新聞等のスポーツ誌による記事も、正直あった方が良かったのでは、もし沿うような記事があれば、順位ももう少し上に行ったのではないかと自分自身では思いました。	▼回答 練習やクラブハウスの様子など、試合以外の内容の情報についてはホームページやツイッターなどで随時展開しておりますのでぜひご覧下さい。 新聞等のマスメディアへの展開はメディアのニーズにもよりますが掲載いただけるよう情報提供を随時おこなっております。
9	モンテの将来のために子供達を多くスタジアムに来てほしいと思います。 昨年の無料チケットが完売のないようにしてもらいたいです。 誰にでも元気よく挨拶をお願いしたいです。	▼回答 無料チケットには発券数量に上限があるため、対戦カード(人気カード)によっては完売する可能性があります。クラブでは予めご購入いただくことを推奨しております。また、そういった完売が想定される試合(今季であれば磐田戦など)では事前に発券状況の告知及び、無料チケットの上限設定と早期の告知は徹底しました。
10	トップチームの選手紹介のように、フロントの人事表(誰がどこの担当か等)をオフィシャルHPに公開して頂きたいと思えます。	▼回答 職員情報につきましては公表する予定はありません。
11	ファン感謝デーやdvd販売など復活して下さい。	▼回答 J1リーグのスケジュール上、J2のスケジュールでは難しいです。今期に関してはスケジュールが確定次第、実施可否の判断を行います。 素材は日々取りためておりますので、J1昇格を記念したDVDの販売検討をいたします。
12	オフィシャルカレンダー 昨年の選手の写真ですが移籍した選手が今年のカレンダーにあるのは寂しいし今年のカレンダーなら今年の選手が載るべき。3月から2月までのカレンダーにして写真は今年の選手にし日程も記載すればいいのではないのでしょうか。	▼回答 毎年、企業向け(12月納品)については8月から制作開始となります。逆に新年3月以降に制作も可能ですが、選手のプレー写真等の素材が無いため、現状、難しいと考えています。
13	継続入会のメリットって何かあるのでしょうか？新規で入会するとチケットホルダーがプレゼントなので、毎回新規で入会したほうが、お得な感じがします。実際のところ、何年も会員になるとホルダーがボロボロです。継続会員の人にも、何年かに1回でもいいので、ホルダーのプレゼントがあると嬉しいです。 あと、ジュニアの特典も、ぬいぐるみとマフラーじゃお値段の差が大きくないですか？ぬいぐるみは昨年もらってるし、モンテスもうちにたくさんあるし、マフラーもな～ってかんじで魅力感じないですね… 今年に入会しないかと考えています。	▼回答 継続入会者につきましては5年継続会員向けの特典など新サービスを検討しております。 ジュニアについても、応援ビギナーグッズとした位置づけです。もし、グッズがご不要であれば、チケットのみのジュニア会員もご用意しておりますので、よろしくお願い致します。
14	【外国人選手の補強について】 2013年、ペーニャ選手を獲得しましたが、チームにフィットせず契約満了になりました。スカウティング等含め見直しが必要なのでは無いでしょうか？	▼回答 選手調査や選手代理人の見直しをしながら、今後確度の高いスカウティングを実施していく所存です。
15	株式会社モンテディオ山形とスポーツ山形21世紀協会の資金繰りについて財布は別々なのか？営業体制も別なのか？	▼回答 財務上は別管理となります。但し、営業活動については株式会社の職員が適宜SY21の活動に協力しながら進めていきます。
16	若手選手の積極的な期限付き移籍の推進	▼回答 昨シーズン、日高、今年は中村や廣瀬など我々も選手育成の観点で引き続き積極的な期限付き移籍には取り組んでいきます。

【サポーターカンファレンス 事前質問回答集】

No.	事前に頂いた質問(カンファレンス内で回答したものは除く)	回答/対応
17	クリーンサポーターに関してチームの考えをお聞きしたい	▼回答 クリーンサポーターの皆様には大変感謝しております。本役割を検討した結果、今後も広く協力者を募りながら、スタジアム美化活動に取り組んでまいります。引き続きクリーンサポーターへのご協力をお願いいたします。 詳細はホームページをご確認下さい。 URL: <a href="http://www.montedioyamagata.jp/news/n-00002703/">http://www.montedioyamagata.jp/news/n-00002703/</a>
18	託児をたびたび利用していますが、託児ルームの広報について。利用現状を協会が把握しているのか。	▼回答 (運営G) 利用者数についても各試合で把握しております。 (広報G) 毎試合、ホームページの試合告知の中でお知らせさせて頂いております。
19	他クラブの選手が山形でplayしたい、他クラブのサポーターが山形のホームへ行ってみたいと思えるチームにして欲しい	▼回答 これまで、2009年以降、練習環境の整備(天然芝の増加、トレーニング上の改善)に取り組んできました。今年度も株式会社を設立するなど、経営基盤の強化も実現しています。結果新加入選手などはそこを魅力に感じモンテを選んでくれていますので、効果もあると考えています。
20	開門前の列整理の方法について。なぜ4時間前の列整理が必要なのか。しかも本人の所在が確認出来ないのに「なあなあ」にされたことがあるので、ますますその疑問を感じたので。その存在意味に疑問を感じている。	▼回答 4時間前の列整理というのは7:30及び、13:00のシート貼りの件かと思われます。毎試合1枚～3枚程度シートのみを貼り本人確認を行えないシートがありますがその都度Fゲートではシートをはがしております。列整理は開場30分前の一度のみとなっております。なおシート貼りの際いらつしやらないお客様、列整理の際いらつしやらないお客様は原則としてシートに係員が一時預からせていただいております。お客様が戻られ次第シートの返却を行い列の最後尾に並んでいただいております。
21	雪かきボランティアに、雪かきに来てくれた人だけへのプレゼントをしてくれると、超嬉しいと思う。既存のステッカーに雪だるまを描いたものとか、なんでもいい。安いものでいい。とにかく雪かきに来たんだって物が分かるプレゼントがあると、サポーター心がくすぐられていいと思うのだが。(毎年行けなくてすみません)	▼回答 いつも雪かきありがとうございます。引き続き、参加者にはオフィシャルポスターやドリンクをプレゼントしていく予定です。
22	カンファレンスの進行方法についてです。事前に質問を受け付けるのであれば、回答を書面に記載してレジュメとして配布し、カンファレンス本番は、質問の補足や書面回答に対する追加の質問をする、という形で進行をお願いします。限られた時間の中でより中身のある議論ができると思います。	▼回答 カンファレンスのアジェンダにつきましては事前公表いたします。事前に頂いた質問につきましては、カンファレンス内で挙がった問答も含め、議事録を公開いたします。
23	試合後の進行について 勝利後インタビューと選手のゴール裏への挨拶(ブルイズ)が毎回重なり、勝利をスタジアムみんなで喜ぶ一体感がありません。いちばんうれしいブルイズのシーンもTV放送されません。ブルイズを皆で歌って喜んでからマイクパフォーマンス、ヒーロー賞表彰など進行の見直し検討いただきたいです。岡山さん等他のチームで実践しているのでTV放送の問題はないと思われます。ヒーローインタビューもマイクパフォーマンスがあれば、TV向けのコンパクトなもので良いと思います。	▼回答 (広報G) TV中継の時間制約上、試合直後にヒーローインタビューを実施していますが、このスケジュールを変更することは難しいと考えています。 ただ、本ご意見の内容につきましては中継局にも共有し改善策があれば実施させて頂きます。
24	路肩に車を止めて練習を見学している人が多くいる。ツイッターで注意喚起していたが、それを見れない、見ていない人も多くいると思うので、対策を検討して欲しい。	▼回答 練習の現場で随時声を掛けて駐車を促しています。今シーズンは来た人が気づくような看板を立てるなどの対策を実施いたします。 また、サポーターの皆様にもそういった人を見つけた場合はスタッフに連絡して頂くなどのご協力をお願いしたいと思います。
25	スタジアムグルメの出店を増やして欲しい。また丼物や弁当が少ないので出店者と検討して欲しい。	▼回答 丼物についてはご飯をもる行為が保健所の許可が必要になり、現状対応が難しい状況です。
26	試合前のオーロラビジョンの活用方法を改善して欲しい。(ハイライト映像を流すなど)	▼回答 貴重なご意見ありがとうございます。ハイライト映像、告知など現在使われていない時間を有効活用できればと思います。
27	選手紹介のVTRを改善し、2010のような格好良い映像にして欲しい。	▼回答 ありがとうございます。限られた範囲の中でより良い素材を制作しています。
28	CLIMAX3について、誘いづらいキャンペーンではなかったかをフィードバックして欲しい(時期・告知方法・昇格が無い状況)	▼回答 結果として昇格が無い状態でした。残念です。今後ともチームに熱い声援をお願いいたします。
29	新規サポーターが気安いキャンペーンを企画して欲しい。	▼回答 我々の今シーズンのテーマは「新風」です。いろんな観点から企画のアイデアをいただける仕組みを作っていきますのでドシドシ皆様からもアイデアをいただくと幸いです。
30	ハーフシーズンチケットは販売しないのか、検討して欲しい。	▼回答 1年間サポート頂くシーズンシートのお客様を最大限優遇したいと考えていますので、現状の予定はございません。ぜひシーズンシートをお買い求めいただければと思います。
31	AWAYのオフィシャルツアー(JTB)について。「アウェイに3000人以降」などの目標を設定し企画すればもっと盛り上がるのでは?	▼回答 ご意見ありがとうございます。企画実施の際にはぜひ参考にさせて頂きます。
32	売店テナント料金の負担が大きい。指定管理者になったので、出店しやすいよう料金の見直しを検討して欲しい。	▼回答 現状どおりの価格設定で進めさせていただきたいと思います。
33	サポーターの応援と連動した選手紹介(試合前)を行って欲しい。	▼回答 ご意見ありがとうございます。企画実施の際にはぜひ参考にさせて頂きます。
34	観客動員目標をオフィシャルHPにて掲示して欲しい。もっと目標に対してサポーターと共有する必要があるのでは?	▼回答 共有することは可能です。我々と共に集客のサポートをお願いいたします。
35	今年度は観客動員が見込めるチームが少ないと思うが、どのような形で観客動員を増やすようにするか明確な数値と取り組み方法を提示して欲しい。	▼回答 ホームページのリニューアルを実施したが、今後も自社メディアやテレビ・ラジオ・新聞・Rushなどお客様に情報が伝わりやすくなるよう取り組んでいきたい。 さらに、広報戦略やホームゲームイベントについては昨年の実績なども活かしながら、今後検討をすすめます。

【サポーターカンファレンス 事前質問回答集】

No.	事前に頂いた質問(カンファレンス内で回答したものは除く)	回答/対応
36	昨年の「ホームゲームは無料招待客の入場が多いように見られたが、客単価(有料入場者数)は上がっているのか？	▼回答 平均客単価は昨年より下がっています。
37	サポーターカンファレンスでの議論の時間が少ないのでは？発言できなかった意見を集約し、回答するだけになっているので議論の時間を長めに確保して欲しい。	▼回答 出来る限り多めに確保したいと思います。