

東京ヴェルディラウンドテーブル2017 議事録

日時：2017年2月25日(土)11時から

場所：味の素スタジアム 記者会見場

■クラブ側登壇者

東京ヴェルディ1969フットボールクラブ株式会社

代表取締役社長 羽生 英之

経営企画部部長 兼 普及部部長 兼 試合運営部部長 常田 幸良

パートナー営業部部長 兼 広報部部長 兼 ファンデベロップ部部長 鈴木 和宏

経営企画部副部長 兼 試合運営部副部長 安田 智幸

ファンデベロップメント部 ホームタウングループ グループリーダー 奈良 彬

■東京ヴェルディサポーターの皆様

89名

安田：

皆様おはようございます。東京ヴェルディ経営企画部の安田と申します。始めに2016年度の事業関連の概況および2017年度の方針をご説明いたします。

前回のラウンドテーブルにて4つの重点項目を掲げ、これらの方針を基に年間の活動を行ってまいりました。

- ・重点項目1：新しいファン・サポーターの獲得
- ・重点項目2：タッチポイントの拡大
- ・重点項目3：選手・スタッフの露出最大化
- ・重点項目4：PDSサイクルの徹底

昨年度の振り返りといたしまして、各項目についてご報告いたします。まず、2016年度のチームの成績として10勝13分19敗 勝点43 18位という結果でした。ホームゲームの入場者数につきましては、入場者数の合計が113,451名、平均入場者数が5,402名となり、前年比較で約200名の平均動員減となりました。

次に、シーズンチケット、ファンクラブの状況についてです。シーズンチケット購入者数ですが、2016年度 1,083名、2017年度が現時点で923名となっております。続いて、ファンクラブ会員につきましては、スタンダード会員様が2,693名（法人等の団体加入含む）、2017年度が現時点で883名、ゴールド会員様が2016年度132名に対し2017年度は現時点で143名、プレミアムグリーン会員様が2016年度12名に対し2017年度は現時点で15名というそれぞれの結果となっております。

続きましてホームタウン活動、告知活動についてですが、地域イベント等への参加に関しまして2016年度の実績で100回参加しており、2015年度の98回と比較してほぼ同回数

となっておりますが、選手が参加したイベント回数が 2015 年度 19 回、2016 年度 29 回と増加しております。続いて、昨年この場でご説明いたしました選手の小学校訪問につきまして、実績として合計 9 校の実施となりました。内訳として、稲城市 0 校（2015 年度 1 校）、多摩市 9 校（2015 年度 0 校）となっております。各自治体の教育委員会および各学校に呼びかけ希望日程等を調整するといった手続きで実施しておりましたので、練習スケジュールとの兼ね合いなどご希望をいただきながらも実施できなかった学校がありました。次に、駅前でのチラシ配布活動に関しまして、通年で実施をいたしました。ホームゲーム週に年間合計で 40 日、1 日 2 か所での実施の為、延べ 80 か所で実施いたしました。主に稲城市、多摩市の駅での実施となっております。続いてヴェルレンジャー活動につきまして、ホームタウン部門と普及部門が共同で行っている活動になります。内容としては、小学校へのコーチ派遣や、オリンピック・パラリンピック関連でのベレーザ所属のオリンピック等のご小学校訪問・講義などとなっております。こちらの実績として 21,123 名の方にご参加いただきました。前年が 16,160 名でしたので約 4,000 名の方とのタッチポイントが増えました。以上が重点項目に対する 2016 年度の主な活動の実績となっております。

続きましては、2017 年度における重点項目に対する活動の方針および予定になります。

まずチケットグループにつきまして、活動の最大の目的はより多くのお客様にスタジアムへ来場いただくこととなっておりますので、一つ目として試合告知プロモーション体制の構築が上げられます。広報部門やホームタウン部門と連動して、SNS や地域イベント、市報や掲示板などの各自治体の持っている告知媒体への露出を増やし、ヴェルディの選手の個性や試合開催日の情報を発信することでタッチポイントを増やしていく活動となります。次に、来場いただいた方にスタジアムの雰囲気など試合以外の点で楽しんでいただけるよう、場内の装飾やイベントの改善によるスタジアムの雰囲気作りを行うこととなります。試合以外の時間帯でも会場を楽しんでいただけるような取り組みを検討しており、開幕戦から実施できるものもありますので、順次導入してまいります。

続いて、ファンクラブグループにつきまして、ファンクラブ会員の拡大が目的となりますので、そのための取り組みとして、まず一つ目が、パートナー企業や自治体などの職員の方向けの案内を作成し、ヴェルディのことを知っていただきファンクラブ入会を促進していく活動となります。同時に、ホームタウン活動におけるファンクラブ入会促進の施策を実施いたします。ホームタウン部門と連動して、様々な活動で接点を持った方々にファンクラブのご案内を行うこととなりますが、特に今年からキッズ会員の特典に全試合観戦できるシーズンチケットとしての機能も加えておりますので、ヴェルレンジャー活動や選手による学校訪問の際にキッズ会員の告知を行い、会員を増やしていくことを目標として活動してまいります。

続きまして、ホームタウングループの活動につきまして、まず、選手参加の活動を増やしていくということを継続して行ってまいります。具体的なものとしては、先程ご報告した選手の小学校訪問を今年は稲城市、多摩市の全校で行うことを目標とすること、また、

すでに実施したものとしましては、先日行った選手参加による駅前でのチラシ配布活動などとなっております。2つ目が、チケット、ファンクラブグループの取り組みでもご説明いたしましたホームタウン活動との連動によるスタジアムでの来場促進、ファンクラブの入会促進の活動となります。

続いて、広報グループですが、昨年より継続して行っております取り組みの継続となりますが、SNSなどの自社メディアによる選手を活用した定常的なプロモーションを引き続き行っていくこととなっております。また、新たな取り組みとして、今年から始まったJリーグとDAZNとの取り組みでクラブとして活用できるようになった試合映像などの動画を活用したプロモーションを積極的に行っていくことを考えております。

最後に、皆様へのご報告となりますが、先日、東京ヴェルディビーチサッカーチーム発足についてリリースさせていただきました。具体的な活動内容につきましては今後決まり次第のお知らせとなりますが、Jクラブ初のビーチサッカーチームとして、ビーチサッカー日本代表選手7名を含む11名で活動してまいりますのでご声援よろしくお願いたします。これより代表取締役社長羽生英之よりご挨拶申し上げます。

羽生社長（以下、羽生）：

皆さんこんにちは。なかなか日程が合わずラウンドテーブルの開催が開幕戦の前日になってしまいすみません。いよいよ開幕ですね。ラウンドテーブルをやらないと開幕する雰囲気にならないので、皆様とこうやってお話をすることをすごく楽しみにしていました。家族と話しているような雰囲気です。いろいろなお話ができるので皆様のご理解に感謝しています。事前にいただいた質問等を拝見すると、共感できることが大多数で、長年続けてきた成果であって、ヴェルディのことを理解していただいているなと感じます。感謝しています。

いただいた質問の中から、スペイン人監督について、路線を変更したのではないかとというご意見をいただいておりますが、私はそういうつもりありません。もう一つ併せて言うと、アカデミーで育てた選手を中心に戦うことをやめたのかというご質問に関しても、そういうつもりもありません。私たちの目指すサッカーには明確なフィロソフィーがあり、それに則って自分たちの表現したいサッカーをする為には、当然私たちが育てた選手が多い方が実現しやすいに決まっていますので、彼らを中心に戦うという点は変わっていません。ただ、選手について言うと、当然ながらチームの中で競争があり、実力がないのにユースから昇格させてトップチームで使うということはいらないわけですね。力が足りないポジションには当然、外部から新しい戦力を入れるという選択肢もあり、それを否定するつもりはありません。ただ、ヴェルディのサッカーをよく理解してくれるあるいはこの選手はヴェルディに合うだろうと思う選手を補強しています。永田選手、橋本選手、内田選手は私たちのサッカーにすごく合うと思います。

ですので、もし力のあるアカデミー出身の選手がいれば、外部から補強する必要がありませんし、今、彼ら中心でやることで失敗したのではないかという意見もあると思いますが、失敗したと思っているわけではないですし、これからも続けていこうと思っています。

アカデミーの話になったので、続けさせていただきますが、井上選手はユースから昇格してもうレギュラーですよ。そのあとは渡辺皓太が昇格しました。来年もまた昇格する実力がある選手がいます。ユースには楽しみな選手がたくさんいますし、私たちはそういう育て方をしています。私はユース選手ならびに育てる力を信じています。ですので、この路線を変えるつもりはありません。

今回、監督選びに関しては日本人や外国人など国籍にはこだわらずにお話を聞いて決めようと思っていました。竹本 GM と話をして数名リストアップしてその中からコンセプトがとても合ったのがロティーナ監督でした。インターネット上では守備重視ではないかと書かれているようですが、本人と話すとそのようなことはなく、とても私たちのコンセプトに合う監督だと思いました。また、イバンというコーチがいるのですがこのコーチが素晴らしいです。この2人の組み合わせが素晴らしいと思ったので契約しようと思いました。イバンコーチは戦術マニアというか、引き出しがとても多く、トレーニングを見ていてもとても面白いです。

また、経験のある監督で、私が評価したのが苦しい状況のチームを引き受ける勇気のある方だという点です。それが最終的に判断をした理由の一つです。

人間的にも温厚でナイスガイの素晴らしい方なのでどこかで見かけた際は声をかけてほしいと思います。とても親しみのもてる監督だと思います。私は彼にぜひ成功してほしいと思います。

質問はございますでしょうか。

質問者：

以前のラウンドテーブルでトップの監督をアカデミーに戻すという話をおっしゃっていたと思いますが、富樫前監督が強化部に入ると聞いて、言っていたことと違うという印象を受けましたがいかがですか。

羽生：

富樫前監督については2年半の間、次の試合に勝つという仕事をしていたので、そのストレスから一度解放する必要があると考えたことと、Jリーグで指導者の海外留学を積極的に行っていて、いくつかの条件をクリアした人材でないと対象にならないという制度があって富樫前監督であれば申し分ない人材なので、6、7月から1年間スペインに行く予定です。

今、社内で議論していることがあって、育成の各年代でいつの年齢までに何を教えなければならぬか、それをスペインで見えてきてレポートしてほしいと伝えています。当然、アカデミーのコーチが足りないとなれば富樫前監督にオファーをします。本人もヴェルディにとってアカデミーがどれほど重要か身に沁みてわかっていますし、育成と普及の指導者に優劣はないということをいつも話しています。ジュニアとユースの指導者の偉いも偉くないもない、ユースとトップの監督は私から見れば同じ価値があるポジションだという話をよくしていて富樫前監督にもその話をしているので、ジュニア監督、ジュニアユースの監督をお願いしても断らないと思います。

質問の答えとしては、将来はアカデミーのコーチという選択肢もありますが、今回は留学で勉強する機会を与えるということです。

質問者：

ユース監督となった永井氏について、現役を引退されたばかりの方に指導者1年目でGM補佐まで担当してもらうのは負担が大きいと心配ですがいかがでしょうか。

羽生：

そうですね。まず、永井コーチをユース監督にするか否かはとても悩みましたが、アカデミーのコーチ陣の年齢構成などを見た時にバランスを踏まえて、ユースの監督にせざるを得ないという状況がありました。彼には指導者としての資質はあると思っています。それが当たるか否かはわかりませんが、見てみたいという気持ちがあり、思い切って任せることにしました。ユースについては小笠原コーチがしっかりしていてコーチとしてフォローしますし、今年は佐伯コーチもアカデミースタッフとして加入してもらえたので二人で支えてくれれば何とかかなと思います。

GM補佐については、チーム編成作業などに負担を与えているわけではなく、スポンサーを獲得する力がとてもあるので、そういった活動も踏まえての役職になります。本人次第ではありますが将来的にビジネス側という選択肢もあると思っています。また、GM補佐というからには編成がどのように行われるか、強化の視点でアカデミーの選手をどう見てどう育てるか、選手仲介人(代理人)とどういう話をしているかなどの情報は入れて学ばせようと思っています。

話は逸れますが、経営状況については心配ありません。ヴェルディは親会社がなくてすごく大変ですが、そこに誇りを持ってやっています。皆さんになかなか勝利の喜びを届けられなくて大変ですが、親会社がないからこそ頑張らなければならないクラブだと思ってやっています。しかし、経営不振などに陥ってしまう可能性はいつでもあるので、もう一

度襟を正してやりたいと思っています。

その他ご質問はありますか。

質問者：

集客の問題ですが昨年の最高入場者数がJ3の試合よりも少なかったということがあり、それはあってはならないことだと思う。また、町田ゼルビアとの比較ですが、ゼルビアと同日のホームゲームを開催した際に町田ゼルビアの方が観客数が多いということが多い。味スタの方がアクセスは良いはずなので、集客の問題をどう解決するのかビジョンを知りたいです。

羽生：

一番苦手なところですよ。どうやったらいいのかわからない。ホームタウン活動については活動の内容をなかなか皆さんにお示しできませんが、とてもやっています。例えば、日野市で障害者スポーツ事業を支援していて、日野市からも評価していただいています。近隣の市でも取り組みが始まるなど、日野市で始まったことがどんどん広がっています。また、ヴェルレンジャーという小学校訪問などの活動も普及チームががんばっていて、ヴェルディを知ってくれる人も増えています。ですが、なかなかそれがスタジアムへの集客につながらないということがあり、冒頭の報告にタッチポイントを増やしていくということがあったと思います。

今一番やらなければならないのは、ヴェルディの試合がいつどこでやっているのかが皆様に伝わることです。山梨の甲府に行くとテレビ、新聞が全てヴァンフォーレ甲府の情報を扱っていて、年配の方でも、明日のヴァンフォーレの試合の話をしています。そういった仕組みがなかなか作り出せず、どうやったらよいかかわからないのが悩みです。

また、今後もしろいろなことを始めます。当然不具合も起きることがあります。ですが、チャレンジは続けます。ビーチサッカーも始めます。どんどん新しいチャレンジをします。それは我々には安定した基盤は何もないので、新しいチャレンジをどんどんしないと、今のままでよいと思ったらこの船は簡単に沈みます。新しいチャレンジをどんどんして変わり続けなければなりません。人手も足りないので失敗することもあります。チャレンジはやめません。続けます。

質問者：

冒頭の説明に関する質問ですが、スタジアムの雰囲気作りで掲示物を増やすなど考えているということですが具体的にどういった内容なのか聞かせていただきたい。

安田：

スタジアムの雰囲気作りにおいて、今考えているのはコンコースなどに緑の装飾物を増やせないかという議論をしています。現在、具体的に決まっているのが、緑のエアージェットの設置です。スタジアムのメインゲートに向かってくる際に見えるように設置したいと考えております

その他には、確定ではありませんがヴェルディ君の空気式遊具を作りたいという案も出ています。費用がかかるものなので検討しながら少しずつ増やしていきたいと考えております。皆様もご意見がございましたら是非教えていただければと思います。

質問者：

本日、自転車できましたが、商店街にポスターや旗がたくさんなびいています。もちろん、いきなり営業の方が一人であそこまでというのは難しいと思いますが、あれは地元の商工会の人が各商店街に配っているようです。駅から遠い畑の中にある商店街にも貼ってあるんです。やはり小学校の訪問、障害者スポーツの支援は大事だと思いますが、スポーツ・サッカーに興味がない人が触れるところはポスターなどが大きいです。日程も含めポスターが貼ってあることが重要。稲城、日野、多摩の商店街（駅前）になかなかそういう環境にはなっていないくて、いきなり商店街を通してポスターを配るということは難しいと思いますが、スポーツ活動以外の部分で市民の生活に入っていける、例えば商工会や商店会などの関係は築いているのでしょうか。

羽生：

ちょっとずつ増えています。駒沢の周りも街頭フラッグが増えました。ちょっとずつやっているので頑張ります。この前も立川の方と話をした際もちょっとずつ協力していただけたという話もいただきました。お金がかかることでもあるのでちょっとずつ進めていきたいと思っています。

質問者：

今回のラウンドテーブルの開催日が開幕戦の前日になってしまったということで、アウェイに移動している人もいますし、シーズンが終わってできるだけ早い段階で開催していただきたいと考えています。今後できれば回数を増やしていただいだいたり、なるべく早い段階で開催していただきたいと思います。

羽生：

貧乏暇なしとまでは言いませんが、なかなか週末に時間が取れずここまで来てしまったのは申し訳なかったと思っておりますが、後回しにしているという意識はありません。シーズンが終わった後がよいのか、新しいシーズンが始まる前がよいのかは議論があるかとは思いますが、私はスタートをする前に「今年もよろしくお願いします」という意味も込めて開催するほうがよいと考えています。皆さんのご意見を聞きながら開催していきたいと思っております。

最後に一つ、レプリカユニフォームを買っていない方、ぜひ買ってください。選手と同じユニフォームを着て一緒に戦ってください。

次回の開催については、必要があれば夏でもよいですが、少なくとも1年後に開催したいと思っております。スタジアムではコンコースにもおりますので、気軽にお声掛け下さい。是非皆様と一緒に良い1年にしたいと思います。本日はありがとうございました。

以上