

東京ヴェルディラウンドテーブル2018 議事録

日時：2018年1月27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

東京ヴェルディ株式会社

代表取締役社長 羽生 英之

経営企画部部长 兼 ファンデベロップメント部部长 常田 幸良

経営企画部部长代理 安田 智幸

■東京ヴェルディサポーターの皆様 97名

[2017年実績および2018年方針の概要説明]

1、昨年の実績

- チーム成績 20勝10分12敗、勝点70、年間順位5位、プレーオフ進出(1回戦敗退)
 - 入場者数 130,334名(前年度 113,451名/前年比115%)
 - 平均入場者 6,206名(前年度 5,402名)
 - シーズンチケット 1,056名(前年度 1083名)
 - ファンクラブ
 - ・スタンダード会員 3,028名(前年度 2,693名)
 - ・ゴールド会員 151名(前年度 123名)
 - ・プレミアムグリーン会員 15名(前年度 13名)
 - ・VERS 21名(前年度 26名)
 - ホームタウン活動の実績
 - ・ホームタウンイベント参加 93回(内 選手参加25回)
 - ・選手によるホームタウン小学校訪問活動 8校 / 稲城市7校、多摩市1校
(前年度 9校 / 稲城市0校、多摩市9校)
 - ・ホームタウンサンクスマッチ 稲城、多摩、日野、立川(出資4市) 合計4570名
(前年度2165名)
- 新たな取り組みとして、サンクスマッチ実施前に、各行政の方に告知等で様々なご協力をいただいた。(例：市役所にポスター等の展示エリア設置、職員の方々によるヴェルディのホームタウンTシャツの着用など)

2、2018年度の重点項目

- 新しいファン・サポーターの獲得およびリピーターの獲得
- タッチポイントの拡大
- 選手・スタッフの露出の最大化
- P-D-Sサイクルの徹底

3、各部門の主な取り組み

○チケット

- ・試合告知プロモーション体制の構築
：さまざまな媒体を活用し、試合情報、ヴェルディの魅力発信していく
- ・顧客来場データの活用
：来場履歴等の情報を蓄積し、分析を行い、そのデータを活用し再来場を促す

○ファンクラブ

- ・顧客来場データの活用：チケットと同様に、データの蓄積、分析を行い、入会促進を行う)
- ・ファミリーの来場、入会の促進
：キッズ会員特典にシーズンチケットの機能をつけたことで、ご家族での来場を促し、ファンクラブへの入会を促進する

○ホームタウン

- ・選手参加の活動を増やす
：選手との接点を増やし、ヴェルディを知ってもらう活動を継続して行う
- ・チケットやファンクラブと連動し来場、入会促進を行う：
：ホームタウン活動を通してクラブを知っていただき、来場やファンクラブへの入会を促進する。

○広報

- ・映像施策『VERDY TV』のコンテンツ拡充によるオウンドメディアのエンターテインメント化
- ・選手、スタッフの画像映像露出の安定化
：年間を通じて安定的に選手、スタッフの露出を確保する

4、質疑応答

- Q. 平均入場者数が800名増加したが、2,000、3,000名台の試合があったことに対して、どう改善していくのか。
- A. サンクスマッチをなるべく前半戦に行うようにし、前半戦から入場者数のベースアップを図るとというのが戦略のひとつです。また、動画コンテンツ等を活用して、昨年ご来場いただいた方々の再来場を促せるような施策を組み合わせるといった、一つ一つの積み重ねを続けていきたいと考えています。社内の各セクションで協力、連動しながら、また、サポーターの皆様のお力もお借りして盛り上げていきたいと考えております。
- Q. 昨年のラウンドテーブルの議事録が公開までに半年かかったのはなぜか。
- また、今年のラウンドテーブルの開催に際し、参加の可否について、期日までに返信のメールが届かなかった。情報発信のあり方についてどう改善していくのか。
- A. 議事録の件ですが、作成、公表が遅れてしまったことは弊社の怠慢であり、この場をお借りして謝罪いたします。今年については、議事録の書式を見直し、3月中、できれば開幕までには公開できるよう準備をしていきたいと思っております。
- ラウンドテーブルのご案内に関しては、ご連絡のメールにエラーが発生していたことに気付くのが

遅れたことが原因であり、当方の確認不足でございます。今後きちんと改善できるよう社内で取り組んでまいります。

- Q. 継続課題として挙げていた、新規サポーターの獲得、リピーターの獲得という部分で、そのふたつを差別化して取り組んでいく方法を教えてほしい。
- A. 新規、リピーターの双方へのアプローチは、これまでも行ってきました。今回、項目として追加した理由としては、Jリーグチケットのシステム基盤が整備され、ご登録、ご購入いただいた皆さまの情報がクラブへ集まってくるというシステムができあがったことにより、そういった情報を収集、活用していく方向性が今までより明確になった点が挙げられます。昨年から実験的に導入しているのですが、来場回数の少ないお客様に向けて、次戦のご案内メールをお送りするなどの施策をさらに進めた形で実施していくということです。

また、これから具体的に取り組んでいくのですが、リピーターの獲得については、試合の質、スタジアムの満足度、来ていただいたお客様に対してのホスピタリティという点を総合的に改善していき、再来場を促したいと考えております。

[代表取締役社長羽生からのご挨拶および質疑応答]

羽生：おはようございます。東京ヴェルディの羽生です。

事前にいただいた質問にお答えしていきたいと思っております。

○財務状況について

もちろん余裕があるわけではありませんが、J2にいる限りは予算配分はチームの強化に主眼を置かないといけないので、少々偏った割合になってしまいます。ただ、赤字にならないように進めています。今年も威張れるほどではないですが黒字決算の見込です。私が経営を引き継いだ時にあった債務については残っています。ただし、それによってクラブライセンスが発行されないということは全くありません。そこまでの無理はしていませんので大丈夫です。理想の話にはなりますが、J1に昇格すれば、3~4千万円程の黒字を出して、もともとの債務を複数年かけて消していくということができると思っていますので、そういう意味でもJ1に昇格したいと思っております。

○チーム編成について

編成については、監督の意見を聞きながら、一部では3年後、5年後のヴェルディの姿を想像しながらGMと一緒に決める、というのが例年の流れでした。ですが、今年はロティーナ監督の意向を重視しました。ただ、ロティーナ監督も契約的には今シーズンまでなのですが、今後のヴェルディというものをすごく考えてくれています。監督と話をする時にもよくそういった話になります。その中で監督が欲した選手をとったということです。ただ、それが今までの我々の方針と異なっているかと言うと、そんなことはありません。本来であればヴェルディの3年後5年後を考えて「この選手にはフタをしない方がいいかな」という選手のポジションにもライバルとなる選手をとっています。アカデミーの頃から選手を見ている身としては、我々のアカデミー育ちの選手に「頑張れよ」という気持ちはもちろんありますが、どのポジションにおいても今年

は争いが激しくなると思います。

○主力選手の他チーム移籍の件

ここ数年この場でも言っていますが、『我々がお金のために選手を売る』ということはありません。ただ、2017年度からDAZNが参入して、J1、特にの上位のクラブへ大きな資金が入るようになりました。それによって、移籍が活発になっていると感じています。今までは移籍金を払ってまで選手を獲得するというチームは多くありませんでしたが、今後は移籍金が発生してでも選手獲得に動くクラブが多くなると実感しています。ですから、これからはそういった覚悟を持ってチーム作りをしていかないといけないと思います。その点でも、他チームに獲られてしまった分を育ててトップチームへ供給していかないといけませんので、アカデミーの重要性というのはこれまでと変わりませんし、むしろますます重要になってくると考えています。

○両サイドバックの補強について

安西幸輝選手と安在和樹選手が抜けたポジションについては、先日ロティーナ監督と話をしました。まだまだ試合をしていないので、現時点でレギュラーは決まっていないと言っていました。これから実戦を見ながら決めていくのだと思います。両サイドバックの補強については、クオリティは高く、試合でどういうプレーをするのかを楽しみにしていました。他のポジションについては本当にポジション争いが激しいので、監督自身もどうなるか楽しみだと言っていました。

○東京五輪に向けて

東京五輪にヴェルディからオリンピックを出したいというのは以前から言っていますが、井上潮音選手が評価をあげていますし、ラージグループ（代表候補）には渡辺皓太選手、藤本寛也選手もはっていますので、順調に伸びてほしいと思っています。アカデミー出身の選手が代表に絡んでいるというのは、クラブにとってメリットが多いことは間違いありません。女子代表については年齢制限がないので、できるだけ多くの選手に代表チームで活躍してほしいと願っています。

○アカデミー、女子部のコーチングスタッフの配置転換について

アカデミー組織の指導者については女子部も含めて、若い指導者が多いです。ですので、色々な経験を積んでほしいと思っています。そうした意図で男女のカテゴリーを問わず配置転換し、色々な経験を積んでもらおうと考えています。ですから、方針が変わっているわけではありません。現在トップチームが目指しているサッカーについても、ここ数年我々が行ってきた方向と大きく変わるものではありません。ただ、最終的な戦術の落とし込みの丁寧さがずいぶん違うので、そういった部分は女子部を含めたアカデミーの指導者も良く見て、学んで、採り入れてほしいと思っています。指導者についても新陳代謝をして、伸びていく指導者は当然このクラブに残っていくと思います。今年は、選手を引退した中後雅喜がアカデミーコーチに着任しましたが、そのように新しい若い指導者が入ってきていますので競争が発生します。コーチのポジションにも限りはありますので、我々としては良い指導者がいれば、そちらに変えざるを得ません。ですので、選手だけではなく、指導者間の競争が激化していくと思います。そういった競争に勝ち残るためにも、多くの経験を色々な場で積んでほしいと思っています。そして今年、ひとつのチャレンジをしました。長年メニーナを指導して、ベレーザの監督も務め、何十人も代表選手を育てた寺谷真弓コーチを、アカデミーダ

イレクターに据えました。おそらく女性として初めてのアカデミーダイレクターだと思うのですが、これまで女子チームの指導で彼女が実践してきたことを、アカデミーの現場にも落とししてほしいという思いで抜擢しました。彼女をアカデミーダイレクターにしたことで他の女性指導者に影響を与えるであろうということは、周囲の反応から感じています。ぜひ、彼女には成功してほしいと思っています。

○社長が不在の際、どのくらい滞りなくクラブ運営ができる体制になっているか

我々は中小企業ですので、世の中の中小企業と同じように2代目問題というのがあります。それは、私に能力があるとかないとかの観点ではなく、私の色に染まってしまっていますので、次の人はやりづらいだらうなという意味での問題はあると思います。私がどのタイミングでいなくなっても大丈夫なように、体制を作らなければいけないと考えています。我々の活動が評価されて、ヴェルディを取り巻く環境は変化してきています。ヴェルディのオーナーシップに関心を持つ企業は何社かあります。経営者の方ともお話をさせていただきました。その中で何名かの方々と協力していくやり方でできるのが一番良いと思っていますので、そういった道筋はつけたいと考えています。ただ、個人的にはこのクラブに人生を賭けてやっているの、J1で優勝して、アジアチャンピオンになるまでやりたいと思っています。そこまで体がもつかどうかはわかりませんが、皆さんの愛するヴェルディが、2010年のような状況には二度とならないように注意しながらやっていきたいと思っています。

質問者：

クラブとして発信する場で、クラブ名を「ヴェルディ」ではなく「東京ヴェルディ」として徹底させてほしい。

羽生：そうですね。注意するようにします。しっかりと「東京」とつけて言うようにしていきます。

司会：

最後にファンデベロップメント部長常田よりラウンドテーブルご参加の皆さまへのお願いがございます。

常田：

先ほど重点施策のご説明の中で、「新しいサポーターの獲得」という項目があったかと思います。それを推進していくためには、ホームタウン活動やイベントのさらなる発展のための施策を実施していかなければいけないと考えております。今日お集まりいただいた皆さまは、シーズンチケットホルダーの皆さま、またファンクラブにご入会いただいている皆さまということで、ヴェルディに対する愛着が非常に高い皆さまだと思います。ぜひ今シーズンにつきましても皆様のお仲間、お友達を一人でも多く誘ってスタジアムにご来場いただければと思います。「そんなの前からやっているよ！」という方もいらっしゃると思いますが、東京ヴェルディのさらなる強力なアンバサダーになっていただいて、お仲間を誘っていただきたいと思います。スタジアムにご来場いただいた際にはご挨拶に伺います。どうぞよろしくお願いいたします。

以上