

2016ヴィッセル神戸ファンズミーティング

■ 実施日時：2016年1月27日（水）19：30～20：30

■ 実施場所：神戸新聞松方ホール

■ クラブ出席者：

- ・池田敦司（代表取締役社長）
- ・安本卓史（常務取締役）
- ・村野晋（強化本部長兼アカデミー本部長）
- ・新美宏弥（管理本部副本部長）
- ・服部健二（強化部長）
- ・森井彦晴（スクール事業部長）
- ・竹井学（動員企画部長）
- ・菊地隆之（営業部長）
- ・来住健次（管理部長）

司会（林哲也） 「みなさま大変ながらくお待たせいたしました。

本日はお忙しい中お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

ただいまより2016ヴィッセル神戸ファンズミーティングを開始いたします。

本日、司会進行を担当します林哲也と申します。みなさまどうぞよろしく願いいたします。」

（会場拍手）

司会 「まずみなさまにお願いがございます。

本日のミーティングに参加していただくにあたり、ご注意頂きたい点をご紹介します。カメラ等写真・映像撮影機器、録音機器の使用は禁止とさせていただきます。後日、公式サイトにて議事録を掲載させていただきます。質問に関して、選手契約や会社経営状況など守秘義務のある質問にはお答えできない場合があります。円滑な進行に支障をきたす恐れがあると判断した場合は、ご退場いただきます。ご理解いただきますようお願いいたします。

それでは本日の登壇者を紹介いたします。

代表取締役社長 池田敦司

常務取締役 安本卓史

強化本部長兼アカデミー本部長 村野晋

管理本部副本部長 新美宏弥

強化部長 服部健二

スクール事業部長 森井彦晴

動員企画部長 竹井学

営業部長 菊地隆之

管理部長 来住健次

以上、登壇者の紹介でした。

それではヴィッセル神戸ファンズミーティング

開会の挨拶および2016シーズンクラブ方針を説明いたします。

池田社長、お願いします。」

池田「みなさんこんばんは。遅い時間までお残り頂きましてありがとうございます。私は2015年シーズンから社長を勤めさせていただきまして、いよいよ2年目のシーズンという事になります。

最初の1年間は、野球の経験もありましたし、いろんな想いもありましたし、自ら改善を進めさせていただいてまいりました。その際でも折に触れ、いろいろな方からアドバイス・ご意見、そういうものをいただいて、それで初めて気づかせていただいた事も数多くありました。

野球よりと言うと、野球ファンの方に失礼かもしれませんが、サッカーの方がより皆さん、ファン、サポーターの皆さんとともに歩いていく、そういう絆が強いスポーツだというふうに感じております。それからなんと言っても、この150万都市の神戸においてより多くの方々にヴィッセルの事を理解していただくためには、いろんなことをやらなければいけないと思います。今日この場もそうです、直接お話ができる場、というものは非常に重要なものだと思っております。

そんな想いから、以前は行われていたようでありまして、このような直接会話のできる場を復活させていただいたという事でございます。

会場の都合もあって若干短い時間かも知れませんが、遅い時間お集まりいただきまして本当にありがとうございます。

今日はよろしくお願いたします。

最初に私の方からクラブ全体の話の少しさせていただこうと思っております。

2015年のシーズンの総括、数字が出ておりますけれども皆様もご存知のとおりです。右表が2014年、左表が2015年です。リーグ戦勝ち点が落ち、順位は一つ落ち、YNCナビスコカップと天皇杯では1歩2歩上に進むことが出来たというような結果でございます。

次が観客数であります。リーグ戦の1試合平均で16,265人。カップ戦を含む年間の延べの観客数では初めて30万をこえるという事になりました。

皆様のおかげでございます。

ただリーグ全体でみると、右の表であります通り、浦和が1位、やっぱりすごいです。神戸が今真ん中ちょうどくらい。9番目の観客数になっているというところであります。今シーズンに向けては、第一部で現状決まっている9名の選手をご紹介させていただきました。

国内外の移籍で4名、大学の新卒で2名、アカデミーから昇格が3名という顔ぶれでございます。

この選手を加えますと、現状の29名選手のうち、ユース出身が9人、新卒でヴィッセル入団の選手が7名という事で16名。ヴィッセル生え抜きの選手が全体の過半数を占めるという事になりました。

クラブとして将来的にはこのユースの出身選手を2020年には半分にもっていききたいというビジョンを考えております。

クラブの構成は、トップチーム、その下にはアンダー18、伊丹・神戸のアンダー15、そしてアンダー12、スクールという三角形となっています。この三角形を中心におきながら、スカウティングと育成でチームを強化していきます。スカウトにおいては、若年層を地元神戸・伊丹・兵庫県内から、年齢が上がるに際し、地域を広げてより良い選手を獲得していきます。育成におきましては、特にカテゴリが決まっていますのでワンランク上のカテゴリにテストチャレンジするという事自体が成長の糧になると思います。また、今シーズンにおいてはリーグ全体においても、新しい育成の場、経験の場というのができてまいります。かつてあったサテライトリーグが一応復活するという事です。

リーグ全体で見ますと、J3にセカンドチームを派遣するというチームが3クラブほどありますけども、ここに名前が出ているベガルタ仙台以下、ヴィッセル神戸も含み9クラブで若手選手の育成の場としてのサテライトリーグというのを復活しようという事で決まっております。

詳細については2月中に調整がはかれるという事でありますので、具体的なものについては決定次第、またみなさんにお伝えする事が出来ると思います。

そしてサッカースクールです。現状スクールコーチ19名で兵庫県内15会場にてスクールを開催しております。お子様で1,600名、大人のスクール入れると300名。あわせて2,000名近い規模の方々サッカーを親しんでいただいている、非常に我々としても力強さを感じております。

続いて、事業運営面です。

1点目、みなさまからも数多くのご心配の声をいただきました、ホームスタジアムのノエビアスタジアム神戸の芝の問題です。ご存知かと思いますが、所有者が神戸市であり、管理会社がウイングスタジアム神戸であり、単なる使用者にすぎない我々の思う通りの改善が出来ない状況でありました。来シーズンに関しましては神戸市のご英断もいただき、2回の全面張り替え計画をしていただく運びになりました。6月のタイミングで寒地芝から暖地芝、いわゆる夏芝に変えます。9月にふたたび寒地芝、冬芝にもどすという事で年間を通して良いピッチコンディションを実現していくという計画であります。

このパターンは、愛知県の豊田スタジアムを参考にしております。昔はやはりピッチコンディションが悪かったようですが、この張り替えのサーキュレーションを用いる事によって、今や日本で本当に有数にピッチコンディションの良いスタジアムという風になっているわけがございます。そういった良い実例を参考にしつつ、こういった計画を作っております。これに先駆けまして、昨年秋には約3分の1くらいの芝の張り替え、そして今ちょうどメンテナンスも行ってありますが、えぐれた箇所張り替え、

それからドリルエアレーションという地中を耕すことなど、開幕に向けて良いコンディションにもっていくというような事をやっています。最中でございます。

そういった事の効果を信じ、我々としては来シーズン、ノエスタでちゃんと居をかまえて試合をやっているという計画であります。

日程については、ちょうど明日の発表という事になっておりますが、ほとんどの試合をノエスタで開催をするという予定で取り組みをさせて頂いております。

続いて、ノエスタの場外イベントでございます。昨シーズンからいろんな事をやり始めましたが、スタジアムに来ていただく事をより楽しく感じていただけるように、いろんな事を考え、まだまだアイデアは出きっておりませんが、今シーズンも取り組んでいく所存であります。

ただ、お声としてよく頂いていたのが、どこで何をやっているのかよくわからない、という声もあったのも現実です。継続するイベントに関しましては、やる場所をなるべく固定化し、わかりやすく、楽しみやすいレイアウトで展開をしようという計画でございます。

それから、サービス改善。これは永遠のテーマでございますが、特にお声の多い、やっぱり年間シートオーナーの方々のサービスへの充実という事についても継続して取り組ませて頂きます。

昨年12月には、オーナーの方々のみのプレミアムパーティという事を全選手参加で行わせていただいたり、それからピッチでの表彰、そして抽選会をはじめとした試合ごとの限定イベント、こういったものも今シーズン、さらに充実をさせていただこうという風に考えております。

それから、昨年7月にオープンいたしました、ここハーバーランド・カルメニのグッズストアでございます。

当初、期間限定という事でスタートいたしました。晴れて通年展開が可能になりました。本当にいろんな折にふれ、時に触れ、サポーターの方には訪ねて来ていただいて、みなさまの交流の場としても認知されつつあるという風な事でございます。当面、営業を続けて参りますので、是非ご愛顧いただきたいと思います。

そして、情報発信です。フェイスブックであったり、ラインであったりツイッターがあったりと、おかげさまでフォロワーが5万人を超えました。

ホームページもありますが、やっぱりこう旬な情報をなるべく多くの方々に見ていただきたい、多くの方々に届けたいという事でフォローをお願いしている次第でございますが、今シーズンはViber公開トークを充実させていこうという考えでもあります。また、サイトがさらに使いやすくなるアプリも現在開発中という事でございます。出来次第皆様の方にお伝えさせて頂ければという風に思っております。

続いて、ホームタウン活動です。

ホームタウンは神戸市がホームタウンですが、現状兵庫県下41の自治体様と関係作りという事で日夜活動しております。ヴィッセル神戸を応援する首長の会、各市町の方々にもご支援の声をかけていただいております。いろんな事でイベントの参加、夏祭りへの出演という事も含めて活動させていただいております。

その一つですが、次のスライドにあります、Goal for Smile。ちょうど2010年から始めました。6年間続けました。小学校、神戸市内で164校あります。毎年選手が全小学校をなんとかおじゃまします。ボールを贈っています。みんなでサッカーをやる機会を作ろうね、という事で6年続くと初年度の1年生がちょうど卒業するくらいのサーキュレーションになりました。こういった活動も今年もさらにしっかりと続けていこうという風に考えておる次第でございます。

そして、2016年のユニフォーム。

先ほどご紹介申し上げましたが、赤と黒のストライプの復活でございます。次のスライドがキーパーのものであります。

そして肝心の試合ですが、現状開幕初戦、それから第2節が発表されております。今年は5年ぶりに、開幕第1節、第2節がホーム2連戦というスタートでございますので、ぜひ頑張らせて頂きたいと思っております

そして最後、クラブスローガンです。

毎年変えるチームもありますが、我々はこの言葉をずっと胸に刻んで進んでいきます。一致団結 ～ ONE TEAM, ONE FAMILY, ONE DREAM

この言葉を胸に刻み、クラブ内は勿論、皆様と手を取り合い、喜び等分かち合い、さらに上に進んでいければという風に考えております。

以上で今年度、クラブで取り組んでいくことの、ご説明とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

(会場拍手)

司会「池田社長から皆様へのご挨拶、クラブ方針の説明をさせていただきました。

続きまして、質疑応答に移りたいとおもいます。

本日までご出席いただきました皆様からの質問を受け付けますが、先に、事前に頂きましたご意見・ご質問の中から多くの意見を頂いたものに回答いたします。

まず一つ目の質問です。

質問、

チケットに関しての質問です。特に招待券に関してです。これについては竹井動員企画部長より回答いたします。」

竹井「みなさんこんばんは。動員企画部の竹井と申します。昨年2015年シーズンはクラブ創設20周年という事でした、過去最高の観客動員数という事でたくさんの方にスタジアムに足をお運びいただきまして、本当にありがとうございました。

一方で招待券について、という形のご質問をうけておりますけども、二つ大きくポイントがあります。

一つはシーズンシートオーナーの皆様にとって、招待券が出回ることはチケットの価値を下げると、せっかく買っているのに、という思いを起こさせてしまう要因になっていると思います。我々としても当然、シーズンシートオーナーの皆様が一番の大事

なお客様であるという認識を確固たるものをもっておりますので、しっかりと先ほどの説明にもありました通り、オーナーパーティーや優先入場など喜んでいただいているサービスに更に加えてみなさんに満足していただける、シーズンシートを買ってよかったなど、今シーズンも1年通してヴィッセルを応援してよかったなど思っていたようなサービスを展開していく予定です。

一方で招待券と申しますが、スポンサーのみなさまの従業員向けの企画であったり、兵庫県下41自治体が全てヴィッセル神戸の応援する首長会ということで後援会に入っただけで、県下の全部の自治体がヴィッセルを応援する後援会に入っている、Jクラブを応援する後援会に入っているという事はJクラブでも珍しい取り組みで、それぞれ地元の市民の方にぜひノエビアスタジアムに行っただけで、Jリーグの素晴らしいサッカーを見ていただきたいという思いを共通して持っただけでおります。その中で当然将来的にはここでスタジアムのライブの感動を体験しゆくゆくはチケットを買っていただき、将来的にはシーズンシートのオーナーになっていただき、ずっと長くヴィッセルを応援していただけるファンと一緒に育てていきたいという思いをスポンサーのみなさま、自治体の皆様と共通してもっておりますので、いつまでものべつまくなしに招待券を配るといようなことは考えておりません。ただ、一方で誰かにチケットをもらった、誘っていただいたとか、こういった企画がきっかけになって、初めてスタジアムに行く事によってファンになったという方はたくさんいらっしゃると思いますので、我々が試合はもちろんですけれどもこういったイベント等エンターテイメントの部分充実させて、プロサッカーの素晴らしさを多くの人に体験していただくというきっかけは様々ご協力いただく方と作っていきたいとおもいますので、どうぞご理解頂ければと思います。以上でご説明とさせていただきます。ありがとうございます」

司会「続いて、みなさまからいただいた多くの質問二つ目です。

質問、

待機列に関してです。

これについては来住管理部長より回答いたします。」

来住「みなさんこんばんは。待機列につきまして回答いたします。現状は、開門する前の早いタイミングでガムテープを貼って順番を取られている状況になってます。今までクラブとしては、明確なルールを決めておりませんでした。今回ご意見を頂いただけでなく、様々なタイミングでしっかりとルールを決めてほしいとご意見を頂いておりましたので、今後は関係する先にしっかりと意見を聞き、他のクラブの事例も参考にしながら、みなさまに極力負担をかけないようなルールを探していきます。当然ルールを決めてしまいますと、みなさまにも時間的ご負担をしいてしまう可能性が非常にございます。極力ご負担をかけないスムーズにみなさまを誘導できるような策を考えていきたいと思っております。ご意見ございましたら、スタジアム等でお教え頂ければと思います。こちらで回答とさせていただきます。ありがとうございます」

司会「続いて、みなさまからいただいた多くの質問。最後の質問です。
質問、
選手に関してのリリースです。
これについては、新美管理副本部長より回答いたします。」

新美「こんばんは。ヴィッセル神戸の新美です。選手に関するリリースについて、契約を更改したタイミングで発表して欲しいという要望がありましたので、回答させていただきます。
他のクラブでは口頭合意をした段階で、発表しているようなところもあります。我々ヴィッセル神戸では、メディカルチェックを終えて本契約を正式に交わした時点が正式の契約合意という事しております。
すでに契約更改をした選手がいる場合であっても、他の選手の契約交渉においてプラスにならない場合もありますので、公表は控えさせていただいております。また本日の新体制記者会見あるいは練習初日というタイミングで選手、代理人、クラブが合意をしており、選手が練習に参加している場合にホームページにて新年度を戦うメンバーとして紹介をさせていただき、契約更改をした選手の発表とかえさせていただいております。ご理解の方をよろしくお願いいたします。」

司会「みなさまからいただいた多くの質問について回答させていただきました。
それではこれより皆様からの質問を受け付けたいと思います。
なお、質問に関して選手契約や会社経営状況など守秘義務のある質問にはお答え出来ない場合がありますことをご理解ください。
それではご希望される方は、この後挙手をお願いします。
スタッフがまいりますので、マイクを使ってご質問ください。
時間に限りがございますので、お一人一つの質問でお願いいたします。
それでは質問いただける方は、挙手、手をあげてください。お願いいたします。」

司会「それでは、いま手をあげて頂いている方の中からご質問頂きます。」

司会「ではまず、最初にご質問いただくのは通路を挟んで前列、皆様から見て一番左側のブロック、白のシャツを着ていらっしゃる方、ご質問頂きます。」

参加者1「本日はありがとうございます。
昨シーズン、ファーストステージのホーム浦和戦の時ですが、メイン指定席のチケットを買っているんですけども、メイン指定席に浦和レッズサポーターの方がたくさん入っていました。また他の試合とかでもバック自由席に比較的アウェイサポーターが多いように思います。チームとして、ルールとしてはアウェイチームの方はビジターシートおよびアウェイ、ビジター側のメイン指定席のみとなっているはずなんです、

ちょっと非常にそのへんのルールが曖昧になっていると感じているところがあります。チームとしてどう考えているのかをお聞かせ願いたいと思います。」

来住「はい、お答えさせていただきます。

浦和レッズ、ガンバ大阪のようにバック自由席に、たくさんのアウェイファンの方が来られる可能性があります。原則としては半分よりもビジター寄りに移動をして頂いております。自由席の場合は比較的簡単に移動していただけますが、どうしても指定席の場合、ホーム側を買ってしまって、来て初めて気づいてしまう事もございました。その場合は、スタッフがしっかりとご説明した上で、代わりの席に移動をしていただいております。ただ、冬場とかになるとジャンパーを着ていてなかなかスタッフも気づかずに、試合が始まって急に上着を脱がれて、青いのが出てくるとかいう事もありました。もしそのような方が見受けられた場合は、近くのスタッフにお教え頂ければ助かります。基本的にはこのような考えで運用をさせて頂いております。」

司会「ご質問いただきましてありがとうございます。

それでは続いての質問にまいります。

みなさま、挙手をお願いいたします。」

司会「それでは続いては、後列に行かせて頂きます。後列中央のブロック、真ん中のあたりですね。後列の前から2列目のあたりに座ってらっしゃる女性の方。今手をあげていらっしゃる方お願いいたします。」

参加者2「今ちょうどJリーグのマスコットの総選挙の真っ最中ですが、他のクラブは、マスコットに対していろいろサポートしていますが、ヴィッセル神戸は現時点では、ちょっとモーヴィに対するサポートが全くみられません。何かお考えはないのでしょうか。」

竹井「モーヴィに関してですが、我々がホームタウン活動で兵庫県下全域まわっています。兵庫県は東西南北に非常に広い県ですが、モーヴィはどこに行ってもみんなが知っているの、我々としては人気キャラクターだと思っています。そういったふれあいの場ですと、たいへん喜んでいただいているのは事実です。

ゼロックススーパーカップの時に、総選挙があつて過去には出ていなかった事もあったようですが、最近は出ています。我々としては特にモーヴィは、子供から大人まで人気のある大事なキャラクターだと思っています。特に積極的に売り出していない事は全くなく、むしろグッズ展開であるとか、いろんな場面で積極的に出しています。もし何か良いアイデアがありましたら是非お聞かせいただければと思います。よろしくお願いいたします。」

参加者2「ありがとうございます。」

司会「貴重なご質問ありがとうございました。

それでは次の質問にうつらせて頂きます。みなさま、挙手お願いいたします。

それでは、ステージに向かって右側前列スーツを着ていらっしゃる方、ご質問お願いいたします。」

参加者3「ありがとうございます。

来住管理部長にお伺いいたします。

スタジアム外のことですが、場外のイベント時においてモーヴィやヴィッセルガールのグリテーイングが行われていると思いますが、その際に目に余る迷惑行為を行っているサポーターが散見されます。スタジアム内において迷惑行為を行った場合、厳正な対応をしているかと思いますが、スタジアム外においてもそういった対応をしている顧客に対して、これからどのような対応をしていくのかをお伺いしたいです。」

来住「はい、ありがとうございます。

基本的には、スタジアム外におきましても管理エリアと考えています。そういう迷惑行為がもしありましたらスタジアム内と同じように話をしていくこととなります。ただ申し訳ございません。私も100%見れているわけではないので、モーヴィに対する迷惑行為がどういう状況であるかという事は聞いておりません。モーヴィ、ヴィッセルガールに対して、過去数回問題はありましたが、日々の試合で報告を受けている状況ではないです。基本的にはモーヴィ、ヴィッセルガールには警備員が遠目で監視しております。クラブスタッフももちろん見ておりますので、今年に関しましてはこのようなご意見いただきましたので、より注意をしてしっかりとケアをしていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。以上です。」

司会「貴重なご質問ありがとうございました。

それでは続いての質問に移らせていただきます。みなさま、挙手でお願いいたします。それでは、真ん中の通路よりも前のブロック、中央のブロックで今手をあげていただいている黒いパーカーをお召しの方でしょうか。お願いいたします。」

参加者4「ありがとうございます。選手に関するリリースで、怪我をした選手に関してリリースが出る選手と出ない選手がありますが、そこに何か基準があるのか、またオープンに出来るのであればして欲しいです。」

新美「回答させていただきます。怪我のリリースに関してですが、選手の体の中の話で非常にナーバスな問題と思っています。

クラブとしてリリースをするにあたって、明確に骨折あるいは手術、数週間においてプレーが不可能な状態というものに関して、リリースを行っております。ただ負傷した本人やドクターにも確認した上で公表するかどうか判断しています。足首の捻挫な

どドクターの診断が同じでも、選手によって痛みを感じる強度が違う。プレーが出来る選手と出来ない選手もあります。また最近ではグローインペインというような症例、症状もあります。これは日によって痛みが違う。体調によって痛みが違う。練習に参加できたり出来なかったりと、その日にならないとわからないものに関してリリースを行っていません。選手個々の違和感という状態が長引いて、公式に発表できていない、というものがあるという事をご理解頂ければと思います。」

司会「貴重なご質問ありがとうございました。

それでは続いての質問に移らせていただきます。それでは質問があるという方は手をあげてください。それでは、真ん中の通路より後ろ側でステージに向かって一番右側の方。右側の列で手をあげていただいている方お願いいたします。」

参加者5「本日はどうもありがとうございます。

情報の伝達についてお聞きします。ウヨン選手のプレミアムパーティーの不在の件であったり、マルキーニョス選手がネルシーニョ監督との確執があったり、全くクラブの公式にリリースされず、ヤフーのニュース等でサポーターの方も知る事が多かったと思います。情報の伝達についてどう考えていられているのかをお聞きしたいです。」

司会「それでは今の質問に対してお答えさせていただきます。」

安本「はい、私の方から答えさせていただきます。

ウヨン選手の件ですが、プレミアムパーティーの際、母国での行事がありまして、その期間に帰国していたという事をリリース出来なかったという事がありました。

マルキーニョス選手の件は、報道の方が先行してしまっておりましたので、みなさまにご心配をかけていたかと思えます。監督と本人の問題もありまして、練習参加できない状態があったのは事実です。特にシーズン終了するまで、その事をリリースしなかったというよりは、シーズン終了をもって契約を満了したという形になった事でご心配をかけてしまったという事がありました。今日、この場を設けましたのは、そういう声がありましたので、今後は情報をできるだけオープンにしていこうということからです。我々が2016年、一致団結してクラブ運営をしていきたいという事で、みなさまには出せる情報はいち早く出していきたいと考えています。それが全ての回答になっているとは思いませんが、出来る限り情報をオープンにしてく方針に変えていきたいという事を汲んで頂ければと思います。

チームに関しては、どうしても全てを出せないところがありますが、先ほど選手の契約更改の事でも話した通り、出来る限り出せる範囲の正確な情報を伝えていきたいと考えております。」

司会「貴重なご質問ありがとうございました。

それでは続いての質問に移らせていただきます。それでは質問がある方は手をあげてください。挙手をお願いいたします。それでは、真ん中の通路よりも後ろ側、皆様からいて左側の列、左側のブロックで後ろ側にいらっしゃる男性の方ですか。お子様を抱える方をお願いいたします。」

参加者6「本日はありがとうございます。スタジアムの施設の事で質問です。こうやって子供を連れて、シーズンシートでゴール裏に毎試合行っています。ゴール裏にあるベビールームのおむつ交換するベットが汚い。昔からあるようなベットに布団を一枚敷いているだけで、椅子もパイプ椅子があるだけです。一応あるのですが、これが本当にベビールームかって感じなところなんです。一方でバックスタンドのベビールームは、試合によってはコリドールが通行禁止になっていて使えないことがあります。ベビールームを充実する事でファミリーの方とか、来やすい、また来ようとなると思っています。どう今後お考えかお聞きしたいです。お願いします。」

来住「ありがとうございます。スタジアムの施設であるので、すぐにスタジアムと話をしまして、布団を交換するとか、極力良い状況にさせていただきたいと思えます。」

司会「ご質問いただきましてありがとうございました。それでは続いての質問がある方は手をあげてください。それでは、真ん中の通路より後ろ側、中央のブロック中央のブロックの左側のスーツの方、お願いいたします」

参加者7「昨シーズンのホームゲームの勝率が悪い、勝ち数が少ないというのは知っただけの通りですが、その原因がノエスタの芝に限る話なのか、そうではないのか。微妙なのですが、年間1試合しか試合をしないアウェイチームでもアジャストして、サンフレッチェのように4点とったチームもあります。パスをつなぐサッカーでありながら、昨シーズンホームでなかなか勝てなかった原因をどのように分析されて、今シーズン、補強とかチーム戦術の問題もあるので、抽象的なのですが今シーズンの対策、やはりホームで勝ち点3を積みないと、安定して上位にいけないのは自明の理の中で、どのようにお考えなのかという事についてお聞きしたい。ノエスタの芝が重要な要因であることは間違いないのはわかっているのですが、スタジアムの構造を抜本的に変えないと、幸いな事に2016年シーズンは2回張り替えをやってそれでいけたとしても、2017年以降毎年これをやるのか、神戸市の財政状況が潤沢でない中で、これをやり続けていく、市の予算が絡む話なので、クラブがコントロールを出来ないのは分かっていますが、どのようにお考えなのか。私個人的な私見としては、ガンバの吹田スタジアムじゃないですけど、一定のカンパ、寄付に協力してもやぶさかではないと、個人的には思っているくらいです。どのようにお考えなのかという事をお聞きしたいです。」

村野「芝生の問題という風に全てを思っておはりません。相手チームも同じ条件で戦っている。しかしホームゲームを戦うにあたって我々はシーズンのうち半分をそこでやらなければいけない、同じ条件で戦いながら勝率が低いというのは、芝生のせいだけには出来ないと思っております。ただし、今申し上げたようにシーズンの半分をいいスタジアム、いい芝生、そういうところで戦えれば、全ての試合でお客様も選手も満足出来る戦いが出来るのではないかとと思っております。勝率が正直ホームで低いという事に関しては、これは芝生の問題だけではないと思います。ここは現場とも考えながら、相談しながら改善していなければいけない、はっきりとここでこうすれば勝てるという事は申し上げられませんが、そのように思っております。」

池田「芝の方の問題ですが、先ほど来年の2回の張り替えという事を神戸市にお約束頂いたという事を申し上げましたが、中長期に向けてスタジアムの構造があのままでいいのか、というのも継続調査を行うとのお答えは頂戴しております。

それと合わせまして芝自体も、耐久性が高く、成長性が高い芝種の研究も継続していきます。ヨーロッパでは、ハイブリッド芝というのがほぼ主流になっているというのも聞いております。まだまだ日本では導入はされておりましたが、中長期に向けてそういったものの導入も検討材料の一つとして検討始めているという事も伺っております。

今シーズンまずはいかに良いコンディションで戦っていくのか、ということの解決策として2回の全面張り替えを採用いただいた、という事です。ご心配の通り、これが全てではないという事です。また神戸市と継続協議を進めながら、常により良いピッチコンディションで選手に戦ってもらえるような舞台づくりをクラブとしても進めていきたいと思っております。」

司会「貴重なご質問ありがとうございました。それでは、次の質問に移らせて頂きます。それでは、真ん中の通路より後ろ側。一番右側のブロックの女性の方。今手をあげて頂いた方、お願いいたします。」

参加者8「チケットの料金の事です、今ヴィッセルさんでは小中学生の料金と大人料金と思いますが、他のチームのサンフレッチェさんとかは高校生料金を用意していると思います。ヴィッセルさんは高校生料金をお考えにはならないですか。」

竹井「回答させていただきます。実際、検討はしております。それはなぜ出来るのか、出来ないのかという基準ですが、小中学生と大人の2種類のチケットでもぎりをする場合、大人は大人の体格をして、大人のチケットをもっている、小中学生は小中学生の体格をしており、小学生中学生であろうという事を目視で判断しております。当然、第二次性徴を終わって、中学生でも大柄な子もいます。高校生になるとなかなか見分けが付きにくいという事情がありますが、一方で高校生はやはりもう義務教育に近い形で、まだ学生でアルバイトもそんなにしていくわけでもなく、自分のお小遣いでサ

ッカーが好きで、ヴィッセルが好きで、見に行きたいという子が、いきなり大人料金というのは、まさにおっしゃる通りだと思います。検討はしています。高校生の経済事情を考えながら、良い方法を見つけていきたいと考えています。回答とさせていただきます。」

司会「ご質問いただきましてありがとうございます。それでは時間の都合もありまして、あと3つとさせていただきます。あと残りの質問、3つとさせていただきます。それでは質問があるというかた、手をあげてください。お願いいたします。それでは、今手をあげて頂いている中から質問いただきたいと思います。後列真ん中の通路より後列、後ろ側にいらっしゃる男性の方お願いいたします。」

参加者9「長い時間ありがとうございます。チケットについてですが、今現在あんまり他のクラブでは例を見ない、A価格B価格というものがありますが、年間数試合とはいえ、A価格になると一番安い席で、昨シーズンでいうと3200円になるわけです。招待券とか非常に素晴らしいと思うのですが、そういったA価格B価格二つの設定にちょっと疑問を感じる部分があります。そこはなぜそういう、お客さんが入る試合ではあるとは思いますが、お答えいただけたらなと思います。」

竹井「回答させていただきます。A価格B価格ですが、A価格はご存知の通り人気カード、お客さんの多いカードであり、どこにチケット価格の基準を置くかという事が関わってきます。当然B価格からすればA価格は高いという形になると思います。それはおっしゃる通りだと思います。一方でやはり例えば2万人を超え、素晴らしい相手チームを迎えて、満員に近いスタジアムでJリーグの最高の試合をお見せできる環境がととのった場合は、それはそれなりに他の試合と比べて価値があるのではないかという事で、設定させていただいております。残念ながら、全て我々のホームゲームはヴィッセル対どこどこという試合であり、まだまだカードによってチケットの売れ行きに差があります。同様に指定席が広がったり縮まったりという事を調整せざるをえないというような状況ですので、ご理解いただいて、ゆくゆくは皆様にもご納得いただける価格で、その価値が十分感じていただけるような価格にしていきたいと思いますので、ご理解いただければと思います。」

司会「それでは次の質問に移らせて頂きます。全てのみなさまのご質問にお答えできず申し訳ございません。あと2つとさせていただきます。それでは質問があるというかたは挙手お願いいたします。それでは前列、みなさまステージに向かって右側のところ です。クリムゾンレッドのシャツを着ていらっしゃる方お願いいたします。」

参加者10「ありがとうございます。先ほどSNSの話があったと思いますが、安本さんにお伺いします。つい先日ツイッターとブログをお止めになったと思いますが、個人的にすごくサポーターとクラブをつなぐ一つのツールとして有益なものと感じてい

ました。少し残念な思いがあって。止めた理由と、これからクラブとサポーターをつなぐツールを、別の形で考えているのか。2点お伺いしたいです。」

安本「ありがとうございます。私はもともとブログとツイッターとフェイスブックをやっていました。フェイスブックで友達になっていたみなさんもいらっしゃると思いますが、一度辞めようと思いましたが、リリースの話にも基づきますが、本来は公式情報で足りていれば、私のブログは必要ないわけです。今申し上げましたように今年はいろいろな形で、できるだけ情報をオープンにしていきたいと思っているのはその考えによるところです。一方で私はあくまで個人でブログでやっていたので、クラブの公式ではない中で私の言葉で言わせて頂きますが、僕が当然選手に近い距離におりますので、僕が知りうる情報の中でこれは出せるだろう、これは出せないだろう、という取捨選択する中でやっていたつもりです。ただ、それに対して一部と言いますけどもその一部がどれくらいか分からないですが、不適切じゃないかという声もありましたので、私が良かれと思って出していた情報も一旦閉鎖をさせていただきました。これからは公式のリリースでクラブの情報をみなさんにお伝えしていくというのが答えです。申し訳ございません。」

司会「貴重なご質問ありがとうございました。それでは、あと1つの質問とさせていただきます。それでは質問があるという方挙手をお願いいたします。それでは今ご質問頂いたブロックのすぐ後ろ側のブロック、ニット帽をかぶってらっしゃるかたをお願いいたします。」

参加者11「最後の質問ありがとうございます。今の安本さんのSNSを閉じられた事に、もしかしたら少し通ずるかもしれませんが、公式リリースにある程度集約していくという事でしたが、プロのお金を払って見に来ていただくエンターテイメントですから、海外が全部正しいとは思わないですし、全部見習うべきとは絶対思ってないですが、プロ野球がこんな表現悪いですけど、しょうもない事でもスポーツ新聞の一面を全部飾るように、メディアを利用する、メディアにとりあげられる、メディアにヴィッセル神戸の名前が多々載るっていう事は、これはプロチームが注目されているという意味で非常に大切な事だと思います。それに対して嫌悪感を抱く人はいると思います。でも好きと嫌いは、僕はありだと思います。最悪なのは無関心だと思います。安本さんの例えばツイッターが、波紋を呼んだとしても、それはポジティブに考えています。そういう水面下で動かれているのであればここで答えはいらないですけども、さっきネルシーニョ監督が今ネゴシエーション中だよと、多少言われましたけど、ああいうのを見ているとうまいなと思いました。そういうメディアとの関わり、もうちょっと俗っぽい言い方をすると、メディアの利用の仕方をどう考えていらっしゃるか、よろしくをお願いいたします。」

安本「はい。まずは、やはり注目されるという事で、一番大事なのは我々の試合です。そして選手が記事になる事。日本代表の選手がたくさん出ること。そういった意味では、岩波選手がオリンピック代表で活躍しているというのは一番のニュースだという風に思っています。一方で池田社長の方からもイベントを充実させていきたい、今年もいろいろとやらせていただきますと話がありましたが、例えば去年はじゅんいち・ダビットソンさんを応援大使という形でお呼びしました。それからJリーグ女子マネ佐藤美希さんも来場されました。一昨年はJ'sテーマを作られたTUBEの春畑道哉さんにユニバーにお越しいただき、生演奏をしていただきました。少しずつですが話題作りをしてきたと思っています。それは芸能関係の力を借りてでもやっていきたいと思っています。一方で我々情報発信はSNSもやっておりますが、ヴィッセルスマイル、今年で実はもう4年目になります。みなさんにはいつも購読いただいているとは思いますが、月刊誌のヴィッセルスマイルがあります。そして、昨年チャリティーマッチをやりました。神戸新聞さんと地域連携協定を結んでおります。神戸新聞さんのネットワークをお借りして、神戸新聞の販売店でも実はチケットを売っていたりもします。そういった事で身近にヴィッセルの情報が届くようにと考えています。それから出せる話でいきますと、もう遅かれ早かれリリースも出していきますが。サンテレビさんで番組を復活させます。今までは隔月に2回放送していましたが、これも神戸新聞グループの地元テレビ局と一緒にやってより選手を知っていただき、取り上げていただく機会を作ろうという事で毎月1回のゴールデンタイムで流していただく事になるかと思っています。これまでは深夜の23時からの放送が多かったと思っています。それをゴールデンタイムでできるようにしています。クラブが情報を出せる事、ニュースソースをたくさん作ろうという風に努めていきたいと思っていますので、そこはご理解いただきたいと思っています。ツイッター、ブログであくまで個人の領域でやっておりましたので、今は一度ちょっとそこを置かせて頂きたいと思っています。そうやってテレビ番組であったり、「GOGO! ヴィッセル神戸」であったり、そういうメディアを我々は実は保有しております。そこを随時チェックいただければと考えております。ご要望等ございましたら、是非、ゲームの時は社長も私もスタジアム場外をうろうろしていますので、声をかけていただきましたら、すぐにできる事と出来ない事もありますけども、できる限りみなさんとの距離を縮めながら、いいクラブを作っていきたいと思っていますので、ぜひ2016年もノエスタに足を運んでくださればと思います。」

池田「ご質問頂いた趣旨は非常に奥深いものと思います。ご意見のとおり、スポーツと情報とメディアの関連性は切っても切れぬ関係です。ご心配いただいたのは、まさにおっしゃる通りで、1年間経ってみて、正直申し上げて私達クラブの力不足あることは否めません。もっと努力します。ただご理解いただきたいのは、やはりこれだけ大きな大都市神戸ですが、メディア環境は決して恵まれたものではありません。なぜかという、大大阪のメディア圏内にあるからです。テレビもサンテレビ様がありますが、その他の民放はみんな大阪キー局です。新聞も神戸新聞様、デイリースポーツ様がありますが、それ以外のスポーツ新聞さんはみんな大阪支局です。故に、神戸の

情報を如何に大阪のメディアに載せていただくアプローチです。また、面を確保しなければならない。それから野球の例もありましたが、野球に比べて残念な事に今サッカーの扱い小さいです。阪神タイガース、うらやましい限りです。毎日4ページとってます。サッカーは8ページか9ページの1ページの下3分の1が広告で、残った3分の2のうち日本代表の話が3分の1あって、海外組の話が3分の1あって、残りの3分の1で国内クラブの情報がぐちゃっと詰まっている感じです。現状はそういう事ですが、我々は決してあきらめていませんし、もっともっと我々の活動、試合、選手、いろんな事をみなさんに知っていただきたいと思っています。そのためにはこういう場も一つですが、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌、そういうマスメディアの力を借りてより多くの方により鮮度の高い、良い情報をお伝えできるように、ご指摘の点は非常に理解しておりますので、少しずつでも改善していきますので是非みなさんもお力をかけていただければありがたいと思っております。ご質問ありがとうございます。」

司会「みなさま、貴重なご意見、ご質問たくさんいただきありがとうございました。これにて本日の時間となりました。いただいた貴重なご質問、ご意見に関してはクラブ一丸となり、真摯にうけとめ、向き合っていきたいと思っております。これからもどうぞよろしくお願いいたします。

以上をもちまして、2016ヴィッセル神戸ファンズミーティングを終了とさせていただきます。本日はご参加いただきましてありがとうございます。」

(会場拍手)

池田「どうもありがとうございました」

(会場拍手)

司会「みなさまありがとうございました。それではお手荷物などお忘れ物等ないようにお気をつけておかえりください。おかえりの際、一斉に出口に向かわれると危険ですので、ゆっくりと前の方に続いてお進みください。」

司会「みなさま、この1月下旬寒い時期です。防寒グッズ、マフラー、手袋など今一度椅子の下など落ちていないかご確認ください。

みなさま、お忘れ物等ないようにおきをつけておかえりください。本日のご来場誠にありがとうございます。」