



京都サンガ F.C.ファン・サポーターカンファレンス 2016 議事録

- 日時 2016年12月17日(土)19:00~20:00
- 会場 京都アクアリーナ 1F 会議室
- 参加 京都サンガ F.C.ファン・サポーターの皆様 310名
京都サンガ F.C.(株)京都パープルサンガ)代表取締役社長 山中大輔
京都サンガ F.C. 強化部長 野口裕司

【議事録】

(山中社長)

みなさんこんばんは。今年一年、本当に熱いご声援をいただきましてありがとうございました。残念ながら大雨の中のキンチョウスタジアムで引き分け、プレーオフ敗退となりました。誠に申し訳ございませんでした。

今日は、なぜこうなったかの分析と、来季に向けて何をやるのかというところを、説明できるところまで、説明をさせていただきまして、その後、質疑応答に移らさえて頂きたいと思います。

<スライド1>

先ずですね、昨年のサポカン(ファン・サポーターカンファレンス2015)で、私が述べました、今季の取り組みの再確認でございます。

<スライド2>

今季の基本方針としましては(一点目)「統一したチームづくりの推進」ということで、監督の戦術にあった選手選定と補強。監督の意図を実現できる選手を監督と強化部で選定、補強することを約束いたしました。

二点目が「ポジション争いの推進」でございます。選手自身が自らの成長を実感できる体制の構築。これを目指して、最後まで走り切れる選手の起用、および、練習のパフォーマンス、もしくは調子の良い選手を先発起用する。ということもお約束申し上げました。

次に(三点目)、チーム内の意思疎通の強化でございます。勝つためにひとつのプレー、連携プレーの意図の明確化と練習。これに取り組んでいただく。ということでお約束をいたしました。

それと(四点目)、サポーター様とチーム、フロントとの信頼関係の構築ということで、シーズン中に極力情報を開示していくということでお約束し、また、サポーター様が、チームをサポートし易い仕組みづくりについて、はじめていく。ということについてお話をさせていただきました。

最後に(五点目)に、観客動員への努力でございます。サポーター様、フロント、チームとが、一体となって集客事業を推進させていく。というこの五つの約束を申し上げました。

<スライド3>

まず、順番が逆になりますが、サポーター様へのお礼でございます。よく、西京極でも「サポーター減ったね。収入大丈夫か?」と言われることがあるのですが、今季の西京極の総入場者数につきましては、去年から今年にかけて、2万人減少することとなりました。ただしですね、有料入場者は、これはチケットを、お金を出してお買い求めいただいた方は、11%増えまして、1万人増加しております。

無料(招待)の入場者も4割くらい(去年は)入っておられたのですが、(今年は)極力減らしましたところ、大よそ、3万5千人と、(去年の)半分くらいというところで(総入場者数が)3万人減りました。



この差し引きで、2万人減ったように見えておりますが、これを見ていただくように、実はチーム(クラブ)の収入、チケット収入は、増えております。これは、皆さまがお友だちを連れて来て頂いたり、ということで増えたもので、本当に感謝しています。本当にありがとうございました。

一試合平均につきましては、約1千名減っております。「去年の開幕戦は2万人近くおったんやで社長」と言われたんですけど、有料入場の数は、あまり変わってなかったんですね。尚且つ、後半(戦)に行けば行くほど、お金を払って観に来ていただける、有料入場者は増えた。ということになっております。

<スライド 4>

改善点の2「チーム内での意思疎通」。これにつきましては色々と、私も分からないながらも手を打ちました。強化部の方が色々とアドバイスしてくれました。練習後の(グラウンドでの)車座ミーティング。見られた方もいると思いますが、攻撃、守備の再確認を、(選手)みんなで行っている。これは、完全に個人のパフォーマンスとチーム力の向上に繋がっていたと。これをやり始めてから、9戦負けなしというところがでてきたというのが事実でございます。それと、サポーター様とチーム・フロント間の意思疎通の改善。ということで、稚拙ながらも、サポーター様との繋がりを第一として、行動をしてまいりました。また、チームの自主性を重んじて行動をさせていただきましたところ、チーム、選手、フロントと、サポーター様との精神的距離が縮小したのではないかと考えております。これは、ただし、フロントの見方なので「ぜんぜんちゃうで」ということでありましたら、まだまだ改善は続けてまいります。その結果、去年の17位という惨憺たる結果から、今季5位までは改善させていただきました。また、この写真の通りサポーターの皆さまの「飛び跳ねろ!」。これで選手たちが勇気もらったということで、これも結果につながったのではないかというふうに考えております。

<スライド 5>

次に反省点でございますが、新たな問題がやはり浮き彫りになりました。野口強化部長がどこかで「鹿島(アントラーズ)みたいになりたい。」という新聞記事がありましたが、実はそれは、フロントみんなの願望でございます。やれるかどうかは分かりませんが、私の目標は、2030年ごろまでには、全然ぶれないチームはどこや?に、「東の鹿島、西の京都」と言われたい。ということで、去年創りましたサンガバリュー、それと、経営理念を創っております。これを変えるつもりも、ぶらすつもりもございません。

但し、明快に分かったんですけど、ism、主義がないんですね。作戦と選手の能力だけでは勝てない。今年の戦績がよく示しております。ここ一番で勝ったのは、(10/30)岡山戦だけ。もうここ勝てば、勝ち点差4差に縮まるところで負けて10(点差)に広がるとか、何回も繰り返しました。これは選手たちも、頭をひねるところでございます。鹿島の「ジーコ・イズム」にあたる、チームの芯がないということで、我々は結論付けをいたしました。

サンガバリューだけでは不足なのか?の不徹底なのか?という話までやりましたけれども、「じゃあこれは何で?」って言ったら、ピッチ上での精神的なリーダーとしては、菅野選手(キャプテン)がおりますが、菅野選手はGKでありますので。今季は1点取られて、取り返す、追いついた試合が3試合しかないんじゃないかな、その弱さというのは、チーム全体が若くなったというのがありますが、先制されていますと下を向いてしまうという悪い流れを取り戻すことができなかったことにあります。「じゃあ、それは何で?」ということになりますと、いまほど申し上げました通り、キャプテンの菅野選手はGKなので、前線まで気迫が届かない。ピッチ上での精神的なリーダーが明確でなかった。という結論付けをしております。それが、ここ一番での勝負弱さ、大型連勝ができない、3連勝1回という結果になったと。5位の成績なら、普通もっと連勝するもんだと思うんですけど、負けなしはありましたけど、連勝が少なかった理由だというふうに考えております。



それと、勝つことと若年選手の育成の両立の難しさというも浮き彫りになってまいりました。勝つこと、負けないことに偏重いたしますと、選手を固定せざるをえなくなってきた、逆に育成も、と言ったら若手を使って勝利から遠ざかるという試合も実はございました。ここは石丸監督に申し訳なかったと思うのが、クラブとしての方針が不明確であったということです。前半戦は徹底して、若手を使ってくれとか、後半戦については、好調な選手を使ってくれとか。そういう基本的な指示ができていなかったんじゃないかなと、というところが、まず一点でございます。

去年も申し上げました通り、クラブ、私等が、トップチームに過度に介入しますと、これは愚策でございますが、分かっている全く意見を言わないのというのも下策だな、と考えております。

したがって、来年は、月一回になるか、どれくらい一回になるかは分かりませんが、私も強化部も入りまして、監督と意見交換会ができればいいかなと思っております。

ただ、まだ、(布部)監督と、しっかりとしたお話をできていませんので、すいませんが、これを、お約束とは書けない状況でございます。

それと得失点のバランスの悪さ、集積結果がございますが、後ほど、どういう推移だったかはご説明申し上げます。

それと、もう一つ赤字決算でございます。補強にかなりのお金を使いましたので、今季は赤字決算になる見込みです。ご存知の通り、3期連続での赤字決算では、Jリーグ・クラブライセンスが剥奪されます。でも来季も赤字で臨もうと、そうでないと勝てない。ただし、それでだめなら、若手育成型に戻して、やるしかない、それについては、みなさんに、またお願いがございますので、後ほどお話し申し上げます。

<スライド 6>

いまだから言えますけど、実は私、うちの強化部に疑問符を抱いておりました。しかし昨年は、ほとんど口出ししませんでした。集めてくる選手に。全然働かない選手、最悪のパフォーマンスが出てきたら、ここに座っている(野口)強化部長を怒鳴りつけてやろうと思っていたんですが、実は、黄色い部分(選手一覧の新加入選手を表示)、新たに来てくれた(加入)選手たちなんですが、見事にみんな働いてくれました。牟田選手については、キャンプで怪我をし、長期離脱となりましたが、見事に強化部の「この選手しかいない。」とって集めてくれた選手たちが働いてくれたと、ここ一番で得点を決めてくれたということもございましたので、サンガの強化部は、私にとって信用するに足るというふうと考えております。

<スライド 7>

今季検証の攻撃面(集積結果表表示)ですが、青色が2014年の数字、ピンク色が2015年、昨年、の数字、黄色のところは今年、の数字、下のところが、(前期)1節から21節と、(後期)22節から42節これを比較した数値でございます。まず、得点なんですけれども、総得点は、去年の(1試合当たり)1.07点から1.19点、若干の改善したということになるんですが、前・後期で見させていただいたんですが、1.38点と2014年に匹敵する数字を前期は残せたにも関わらず、後期は合計22チーム中18位ということで、前期から後期に、急激に得点力が低下しております。

次に、総シュート数ですが、総シュート数は逆に、(1試合当たり)14年の10.45本、15年の9.79本に對しまして、今年、は10.62本ということで改善、前後期でも前期9.18本から後期11.43本ということで大きく改善いたしました。じゃなんで点(得点率)が落ちたの?という、ここなんです、シュートの決定率なんですけれども、トップの清水(エスパルス)が17%、我々も前期は14.1%ということで、前半の清水に負けないくらいの数字があったんですが、これが(後期は)急激に低下いたしまして、シュート決定率は22チーム中21位の8.8%まで低下しております。



次にセットプレー(からの得点)なのですが、セットプレーも実は大幅に改善されたんですが、前期の 0.48 点、約 2 試合に 1 点くらい取れていたのが、(後期)3 試合に 1 点の(22 チーム中)10 位に後退したということ、ただし、ペナルティーエリアへの侵入回数は(前期)13.48 回から(後期)17.71 回と 1 試合当たり 17, 8 回、相手のペナルティーエリア内に入れるようになってきたということです。

やはり、この部分ですね。シュートの決定率。ここが変わっていれば、もちろん、守備の陣形から全部が変わりますので、単純にここだけ上げられるとはいかないんですけど、ここが上げ切れなかったのが、一番響いているという結果になりました。

<スライド 8>

次は守備面でございます、この辺は、石丸監督の面目躍如たるものがございました。総失点、1 試合当たりの失点につきましては、去年の 1.21 点、一昨年の 1.19 点に対し 0.88 点で 22 チーム中 3 位まで改善いたしております。特にですね、後期では守備が完全にはまりまして、清水戦の 4 失点を含んでも、リーグで 2 位の 0.81 点という数字まで改善をしてみりました。

被シュート数については、若干低下をしてるんですけども、これも、後期にいくにつれて、1 試合当たり 1 本ほどの改善がされているということでございます。

被シュート決定率も、10 本打たれたら 1 点失っていたのが、それを少し下回るところまで、6 位ところまで改善してきたということです。

もっとも大きく改善が進みましたのは、セットプレーからの失点です。今年セットプレーからの失点ってあまり記憶にないと思います。開幕当初の(3/6)町田戦でしたか、もったいない失点もありましたが、特に後期は 0.14 点ということでリーグのトップ(1 位)まで改善ができております。

GK のセーブ率は、菅野選手の加入と、尚且つ、守備陣と連携して守るタイプの GK ですので、リーグの一桁順位の方まで、セーブ率が上がってきたということでございます。

ペナルティーエリアに入られる回数というの、トータルとしては低下(増加)しているんですけども、こちらが(失点率)が減っているということは、どういうことかと申しますと、ディフェンダーが身体を張って、システムで守り切っているということが言えると。ですから、後ほど野口強化部長からもあると思いますが、守備については合格点と考えております。

<スライド 9>

次にこれは、必ずしも、多い方がいい、少ない方が悪いというわけでもないんですけども、パスの成功率なんです。これ 74.3%と改善されたように見えるかもしれませんが、これは横パスでも、後ろへのパスでも、実は 1 回に入るものですから、これが指標にはならないですね。パスの回数も増えていきますけど、実を申しますと、内(サンガ)が、圧倒的に勝った試合というのは、パス数の少ないです。(ジェフユナイテッド)千葉との試合(10/8)は、従来の 4 分の 3 くらい、縦パスしか入れないものから、成功率も 60%台くらいまで落ちているんですね。ポゼッションなんて 38%しかなく、それで 3-0 で勝つ。というかたちになっています。

これをまとめていきますと、相手を崩すことができます。ペナルティーエリアに入ってます。ところが最後のシュートに改善の余地があります。ここが改善されれば、もう 5 試合くらいは勝てていたと思います。守備については、少なくとも J2 ではかなり上位のレベルまで、石丸監督が作り上げてくれました。これを継承しない手はない。ということでございます。

先ほども申し上げました通り、逆転勝ち、もしくは、追いついて引分けた試合、たしか 3 試合ほどだったかと思うんですけども、42 試合中 3 試合しかない。というところでございます。



ここから導き出されますのは、前線からの守備ができて、且つシュート精度の高い(FW)選手がいるなということで、既に発表されている選手以外にも獲得を狙っています。それと、中盤(MF)でボールを奪い、且つ縦のスルーパスの精度の高い選手。吉野選手(今季広島から期限付き移籍)を含め、数人の選手の獲得を考えていますが、最後に補強点はお話いたしますけど、確約ではないことだけはご理解ください。それと、被先制、先に1点取られたときにチームでもチームを高揚させられる選手、これが絶対必要だと。この三つが導き出されてまいりました。

<スライド 10>

来季の基本方針でございます。「統一したチームづくりの継続」がありますが、ここにサンガバリューを体現できる監督の招聘ということで、後で少し説明しますが、布部監督に就任いただくことになりました。「監督の戦術にあった選手補強」これは、もうかなり、強化部の方で、布部監督と話をさせていただいて、監督の考えが入ってきています。それと「ポジション争い」。これがですね、先ほど申し上げました、若手育てるんですか？勝つんですか？ということについては、やはり、このくくりとかというかたちにはなりません。状況に応じ、若手を使っていこうとか、一戦ごとに色々とお話をしていきたいと思いますが、少なくともチームの方針としては明確にしたいと考えております。

次に、「チーム間の意思疎通強化の継続」でございます。これについてはかなり、選手同士が話をしてくれる雰囲気が出ております。その雰囲気を壊さずに熟成させていければと考えています。

それと「サポーター様、フロント、チームとの更なる信頼関係の強化」です。シーズン内の極力の情報開示というのは、シーズンオフは除くというのは、契約がございますので、全部が全部しゃべることは出来ませんが、サポーター様が、チームをサポートし易い仕組みへの改善ということで、今季も色々とお話をいただき、西京極に赤いダニがいるということで、直ぐにスタジアムに言ったら、殺虫剤を撒いてきれいにしてくれたりもしました。スタンドの上段で、大旗が振れないとのことでしたので、のぼりをちょっと横にずらしたという対応もさせていただいてまいりました。

来季、実はアウェイのサポーター席を反対側(メインスタンド側からバックスタンド側)に移動しますが、なんでかと申しますと、メイン(スタンド)の方から聞いていますと、はっきり言います。相手サポーターが京都の1/5でも、アウェイサポーターの声の方が大きく聞こえます。もうよくご存じだと思いますが、音声の大きさというのは、距離の二乗に反比例いたしますので、距離を倍にしたら、まず間違いなくサンガのサポーターの声の方が、届きやすく、メインスタンドも声を出し易くなるんじゃないかと思っております。

また、一年間、パス(AD証)を出ささせていただきまして、メインおよびバックスタンドでのコールリーダー。これもかなり板についてきました。メインスタンドのお客様も、ごく当たり前のごとく立ってアンセムを唄っていただけるようになったことは、皆さまのお蔭と感謝しております。ありがとうございました。

それと、観客動員の努力でございます。先ほど、申し上げました去年の9万人から有料入場者数は10万人に増えました。チームを維持しようとしますと、有料入場者数を実は最低でも20%増やしたい。ぜひ、お友だち、ご家族、親戚をひばってきていただけるのは、サポーターさんしかいませんので、ここで充分にお願いしておきますので、こういうことしたらもっと来るよというアイデアがありましたら、サンガの運営なり広報なりに提案していただきまして、どんどん取り上げていきたいと思っておりますのでよろしく願いいたします。

<スライド 11>

監督(監督の選定方法)、これは絶対聞かれると思っていましたので、持ってきました(資料提示)。実を申しますと「リーダーシップ」「マネージメント能力」「フットボールスキル」を基準に、来てくれる可能性のある監督、外国人も



含めまして、みんなで採点をしまして、その平均点を取りました。実を申しますと、布部さん、監督経験がないのに採点できるの？との話も出ましたが、実際には断トツでこの人しかいない。ということで選ばせて頂きました。先ほども言いましたが、3年連続で赤字は出来ませんので、来年が我々の勝負の年になります。3年、4年、今年の体制で続けられるのであれば、守備面を完璧に立て直してくれた石丸監督にいてほしかったんですけど、残念ながら、時間もお金もないということで、泣く泣く解任をさせていただきました。

特に、天皇杯(優勝)の時のキャプテンということで、みなさんの思い入れもあるかと思いますが、勝つために致し方ない。ということでご了解を賜りたいと思います。

結局、「リーダーシップ」「マネージメント能力」「フットボールスキル」これが全部合わさって、サンガバリュー「闘争心を持ち、フェアプレーに徹し、最後まで全力でプレーする。」というサンガバリューを創り出してくれる監督だということで、(布部監督を)選んだということで、ご了解いただきたいと思います。

<スライド 12>

これだけを見たいと思っ来ている方もおられるかもしれませんが、今日、小谷松選、望月選手が発表されましたが、でもここから、星が二つ減るの？という、必ずしもそうではございません。ポジション争いの激化を推進して、選手自体が育っていると、上手くなったと言っいただくために、どうしても獲得したい選手たちがおりますので、このポジションで、一人でも状況を打開できる選手を、ここに一人獲得しようと。ピッチ上で、リーダーシップを発揮できる選手。これは絶対必要だと、それと、ボールを奪い、縦に正確なスルーパスを出せる選手を確実に捕らえていきたいと考えています。しかし、ベテラン選手もおりますが、平均年齢は少し若くなっっていくのではないかと考えています。

<スライド 13>

先ほど申し上げました通り、このサンガバリュー、これをピッチ上で創り出すのが、我々の使命だと思っしております。今年、清水戦 IAI スタジアムで 1-4 で負けました。いい試合でしたけど、本当に悔しくて、負けたらサポーターさんの所に行っ、ご挨拶に行くことになっますんで出てまっしたところ、罵声なんか全然なくなっ、アンセム唄っただいて、感激いたしました。だから、負けたらいいけませんけど、全部あのような試合ができれば、西京極を満員にしていけることが出来るんじゃないかと思っます。

今年、チームを存続させていくために、お友だち、親戚を連れて来っただくと同時に、(スタジアム)グルメでも、色々とお召し上がりください。

なんとか、この経営理念とサンガバリュー、これをピッチ上で表現できるように、今後とも、全身全霊で取り組んでまいりますので、何卒、ご声援のほど、よろしくお願ひいたします。

私からは、以上となります。

(野口強化部長)

こんばんは。今シーズンも熱いご声援、ご支援いただき本当にありがとうございました。しかしながら、J1昇格という目標を達成できずに本当に申し訳なく思っしております。本当にすみませんでした。

細かい説明は社長の方からありましたので、省かせてもらいますけども、私の方からは、今シーズンの反省、課題として七つ、ざっくりなんですけども話させていただきます。

まずは、二桁得点者の不在。やはり、期待していた選手が二桁得点できなかったという事が、勝負に大きく影響したと思っっています。



二つ目が精神的な支柱の不在。先ほど話もありましたけども、菅野選手はすごく頑張ってキャプテンシーを発揮してくれたんですけども、どうしてもGKというところで、なかなか難しいポジションなので、フィールドにこういう選手が欲しいなと、今話をしております。三つ目ですけども、個で局面を打開出来る選手。駒井選手だったり伊藤選手だったり、その辺の不在が、やはり今シーズンは大きく響いてきたのかなと。エスクデロ選手は個で打開出来る感じはあったんですけども、本当のドリブラーというのがいなかったと反省しております。四つ目に中盤の構成力が不足したというところ。アンドレイ選手だったり佐藤選手、途中からは吉野選手が入っていただいたんですけども、なかなか監督の意図するパスワークが出来なかったと思っております。五つ目にセットプレーでの得点力が不足していたと。これは中(受け手)と、キッカーとの兼ね合いはもちろんあるんですけども、キッカーのところでエスクデロ選手もいいボールを蹴っていたが、もう一人くらいキッカーが欲しいと考えております。六つ目に勝負弱さが目立ったシーズンになりました。最後(プレーオフ)セレソ(大阪)戦でも、今シーズンを象徴するような引き分けに終わりました。やっぱり「勝ちきる」というところの、なんといいんですかね結果というか、正解があるのか分からないんですけども、どうやったら勝負強くなるのか、というのは正直判らないところもあるんですけども、そこが目立ったシーズンでした。七つ目に攻撃の形がなかなか作れなかった。先ほど話がありましたけれども、後半戦に得点が減ってきたと、やはりエスクデロ選手頼みのところも正直ありましたので、そこがマークされるとなかなか得点の形が作れなかったと、その点を踏まえて選手補強であったり、勝負弱さ、これも分からないですけども、例えばメンタルトレーナーの活用だったり、いろいろな事をして、来シーズンに今年の反省を活かして行きたいと思っております。よろしくお願いたします。ありがとうございます。

(司会)

このあと、質疑応答に移らせていただきます。ご質問に対しては時間の許す限りお答えさせていただきますが、契約や個人のプライバシーに関する事など、ご質問にお応えできないことがありますので、予めご了承ください。それでは、挙手にてご質問を賜りたいと思っておりますので、ご質問のある方挙手にてご質問お願いたします。

(質問 1:Aさん)

今シーズンはお疲れ様でした。先程今シーズンの反省点としまして、中盤からパスが通せる選手の不在ということがあったかと思うんですけども、それより気になった点がありまして、サイドハーフ、特にサイドバックが出来る選手が不足していたんじゃないかと感じまして、今シーズン主にサイドハーフは山瀬選手と堀米選手が務められていたと思うんですけども、シーズン終盤には本来サイドバックの内田選手でありますとか、本来FWであるロビーニョ選手がサイドハーフに入るという形が多かったと思うんですけども、やはり中盤からパスを出せる選手だけでなく、中盤の選手と連携してサイドから崩せる選手が足りていなかったのではないかなと思うんですけども、その点に関してどうお考えなのかお聞かせ願いたいと思います。

(野口強化部長)

はい、正にその通りで、先ほども話したんですけど、(昨季の)駒井選手だったり、伊藤選手だったりサイドの選手が抜けた後に、そのポジションを補強出来なかったというところが一番大きなポイントになると思います。エスクデロ選手なんかもうちょっとサイドのプレーヤーとして、考えていたんですけども、あと堀米選手でしたり、どちらかというと中なかに入って来てしまって、トップ下でのような感じになってしまいましたので、そこで正直、計算が狂ったというのが正直なところ。来シーズンに向けては小屋松選手に入ってもらいますし、岩崎選手は、一応FW



で考えているんですけれども、サイドも出来ますし、あと何人かは補強したいなと思っておりますので、その辺をカバー出来るのではないかと考えております。

(質問 2:B さん)

今年のスローガンというか目標は「一丸」ということだったんですけれども、社長からみて今年の「一丸」度は、どれくらいだったのかなと思われませんか。

(山中社長)

少なくとも(11/20)長崎戦については、完全に「一丸」となっておりますね。先ほどにも申し上げました通り、「一丸」度合いはやっぱり試合ごとに違ったというのが正直なところですよ。先制されるとダメだったんですよ。なかなか、みんなが「一丸」となって、追いつかないかんとところを、下を向いてしまうところがあって、ピッチ上でリーダーシップを張れる選手をという話をしたんですけども、そういう選手がいれば、もっと「一丸」度が上がっていったんじゃないかと思えます。全般的には、どんどん「一丸」という意味では、度合いがどんどん上がって行ってます。何パーセントと言われると困りますが、かなり一年間で熟成されたのは事実だと思います。お答えになってますか。

(B さん)

はい、いいです。あと一点ついでによろしいでしょうか。先程経営のお話で、3年(期)連続赤字でライセンスが剥奪でされるということで、来年は勝負の年とお聞きしたんですけども、経営を安定させる為にはJ1に上がるという事が最大の方策なのでしょうか？それ以外というところのお考えというのがあるのかどうか？お聞き出来ればと思えます。

(山中社長)

当然ながらスポンサーさん今も拡大をさせていただいています。そういうのもあります。でも結局J2なんですよ。あのもうご存じ、Jリーグから発表されたから大丈夫だと思いますが、J2からJ1に上がっただけで、2億円増えるんですよ。ごく簡単に言えば、で今年の赤字額がそんなもんですから、そのまま行くと埋まるという計算なんですよ。スポンサー様によりましては、J1の時にはこれだけね、お前んところはJ2やからこんだけね、という契約もあるんですよ。そういうのをずっと足しますと、チケット代も実はみなさんには怒られるかもしれませんがJ1に上がれば上がりますんで、それをずっと累積し、またJの配分金がJ1に上がれば維持できる。そうでなければ、お願いはしておりますけれども劇的な増加は見込めないということになります。

(B さん)

先ほど、少しずつ有料人場者数が増えてきたという話を聞いたんですけども、それは、当然チーム側の努力以外の部分も必要になってくるかなと思うんですけども、正直な話、決して京都サンガというのが、京都みなさんに、特に今日来られている方は、みなさん京都サンガの事を一所懸命、愛していらっしゃる方が多いと思うんですけど、それ以外の人に対してなかなか定着し難いんやなという風に、個人的には思ったりしてるんですけども。

(山中社長)



なんでなんだと思います。

(Bさん)

なんでなんすかね。個人的には。

(山中社長)

もうそれは、実は答え出しました。その答えが私のサンガバリューの話をしましたけれど、闘争心を持ち フェアプレーに徹し 最後まで全力でプレーをする これがピッチ上で出来たら、お客さん増えます間違いなく。私はそう考えてますし、海外に研修に行かされた若い連中が調べてくれましたが、海外の巨大チームのノウハウの中にそれがあります。単に勝ちゃいいんじゃないんです。過去、勝てば勝つほど集客が減ってきたというプロ野球にもサッカーにもチームがあるんです。これ何でやと思います。それが答えなんですけど、ノウハウになりますすみませんこれ以上しゃべれません。ごく簡単に言えばねファンであるということがどういう事かという事です。勝ちも負けも周りのファンサポーターや選手と一緒に喜べられるかどうかなんです。しょうもない試合をして負けてると俺はこのチームのファンじゃないというふうになんか心の中に距離を置き始めます。心がつらいから。それがファン離れなんです。実は。それを逆に以前ファンでおられた方とか新たな人がこれは面白いわと、もう勝っても負けても一体やと、まあ勝つ方が多くないとダメなんですけど、それをお持ちいただくことが出来れば、ファン・サポーターは確実に増えるんです。ボストンレッドソックスとか必死になってそうしてるんですね。鹿島市、今鹿島市になりましたけど鹿島アントラーズ出てる鹿島町だったんです。あれが何であそこまで集客できるのか。松本にしましても松本市って京都市から比べれば、はるかに小さい。それで何であれだけ来るのか。もう一体感勝っても負けても一体やとそれしかないです。我々は熱心なファン・サポーターの方に「俺もうこのチームとは距離をおきたいわ。」という事を思わせる期間が長すぎたんです。ごく簡単に言いますと。じゃそれどうやってやるのと言われるとそこから本格的のノウハウになりますのでしゃべりません。以上です。

(Bさん)

ありがとうございました。

(質問 3:Cさん)

先ほどから、選手のメンタル面でのお話を何度か伺っているんですけども、精神的支柱になる選手が必要だというようなお話を伺いましたけれども、基本的に、プロの選手である以上ですね、1点取られたからといって、下を向くような選手は、プロだとはちょっと思えないんですよね。はっきり言って。そういう選手がおること自体、もうちょっと、どうかなっていうふうに思いますし、私が、今年一番ずっと試合を見てて、「これはいい試合だったな」、と思ったのが、石櫃選手が2試合連続でPKを獲得しました。あの、ロスタイムにね後半の。あの時に、これは見ていて良かったな、応援していて良かったな、というふうに思ったんですね。そういうプレーというのは、どの選手も出来るようなチームでないと、ましてJ1に上るという事は、とても無理だと思ってるんです私自身は。ですので、そういった精神的な支柱に、誰か呼ぶという事も大切かもしれませんが、やはり一人一人の選手がですね、そういった気持ちを持ってもらう、そういったものをもっと作って欲しいな、というふうに思いますけどいかがでしょうか。



(野口強化部長)

正にその通りだと思いますし、そこは、チームとして徹底して勉強して、それが出来るように、もちろんプロなんでそれが出来ないといけないんですけども、やはりスポーツなので、勝ち負けもあれば、点を取ることも取られることもありますので、その日によって、精神的に不安定な選手もいれば、精神的に安定している選手もいますし、その辺のところは、しっかり監督、現場スタッフで一丸となって改善していきたいと思っております。

(Cさん)

ありがとうございます。

(山中社長)

私からもちょっと申しあげますと、日本には独特なものがありまして、英語やってる方はおわかり頂けると思いますが、日本で「場の空気」っていうとわかるでしょ。でも外人伝わらないんです場の空気っていうのは。場の空気を作りだす選手がいるかどうかなんです。日本では、何であんなところでちゃんと言わへんかったん？ いやあの場の雰囲気では言へんかったで。あれね日本独特なんですって。山本七平さんが「空気の研究」というのを書かれていますけども、その辺をね、大声なのか、叱咤激励なのか、励ましなのか分かりませんが、ピッチ上で出来る選手はやっぱり必要ですし、それを綿々とサンガの特徴として引き継ぐ選手を大事に育てていきたいというのが、今野口が言いたかった事でございます。野口はサッカーうまいし、選手集めるのもうまいんですけど、口があんまりうまくないんで。

(Cさん)

ある意味期待しております。ありがとうございます。

(質問 4:Dさん)

城陽市で郵便局長をさせてもらっている者です。いつもありがとうございます。サンガさんとは2013年から、「ゴーゴー郵便局サンガデー」ということで、試合のある前営業日にですね、オリジナルのサンガさんのTシャツを着て、また、城陽市さんとも連携させて頂いて、ホームゲームのある前営業日にですね、同じようなTシャツを着て窓口業務に日々あたらせてもらっているんですけども、その中で、関わってきた中で、私なりに色々観客動員の関係です、ね、「サンガ応援バスツアー」というのを、城陽市さんで、すごい大体的にやって頂いてるんですけど、私も日にちが合えば極力それを利用して応援に参加させて頂いてるんですけども、担当の方と色々話をしまして、変な話ですけど、社長さんに質問なんですけど、応援バスツアーの最大の参加人数は存じてらっしゃいますでしょうか。

(山中社長)

バス台数なんかはお聞きする事はありますけど、人数まではお聞きした事ないです。

(Dさん)



実は122人。1試合のMAXになっているんですよ。私は、サンガさんとの営業窓口ではないんですけど、常日頃から来られるお客様にですね、各城陽市内の郵便局は、教育委員会さんが一応城陽市の窓口になって頂いているんですが、一定のサンガ応援バスツアーのチラシを置かせてもらってるんですけど、私は、知った方とかには、配って、観に行ってください。というふうな形でPRをさせてもらっているんです。

城陽市から、城陽市役所の横から、バスに乗せて頂いて、西京極の中まで乗り入れて頂いて、帰りは市役所まで送って頂くと、サポーター席のチケットがついて、千円なんですよ。交通費と考えればすごいお徳なんですけどね、残念ながらバスの参加者が満杯にならないんですよ。ひどい時というか、今季はですね、参加したときは1台とか、多くて2台なんですね。先ほどの、観客動員の関係で、それは絶対満杯にしないと絶対もったいないと思うんですよ。今年、課題は集客。教育委員会さんも僕らも含めてだと思うんですけど、知らない方が多い、あるいは参加されても、次リピーターになっておられない。色々ちょっと課題は僕なりに思うんですけどね、とりあえず来季はわかりませんよ、城陽市さんの予算の関係もあると思うんですけど、例年、今市長さん120人の(バスツアー)やられてるんで、止められるというのは無いと思うんですけど、まず、それを、僕なりに何とか満杯にしたいなど、毎日がんばってやってきたんですけど、中々今季は厳しかったですね。改善点でバスツアーの参加者の方、今年度なんんですけど、記念撮影をして頂いたんですよ。

すごくいい事やって頂いてるんです。色々お客様に、こういう事をやっているんですとか、城陽市のホームページ見て頂いたら、その写真がアップされてるんですよ。すごくいい事やっておられるのに、ほんともったいないなと、ほんとに悔しいなと思っていました。是非この機会に観客動員、例えば120人をホームだったら20試合くらいですかね、半分くらいだったら、満杯くらいだったら2,400人くらいですか、大体1台くらいだったら40人くらいですからね、その差額が変な話ですけど埋まりますよね。絶対何とかがんばって頂いてね、サンガさんの方にも知恵を出して頂いて、広報ですか、周知ですか、色々あると思うんです。城陽市役所に、広報活動で選手の方が来られるとか、あるいは、まだ、サッカーのルールが全然わからない方とかの入門のバスツアーの企画を、この回はしますよ。とかね。何でもあると思うんですよ。後は、それと、皆さん顔見知りの担当の方とかから、この試合はぜひ、西京極を満杯にしたいとかね。そういう目標を持って、この試合だけは最悪満杯にしたいから、ぜひ、参加してほしいとか、毎回は、いきなりは難しいとは思いますが、新たな動員施策、最終的にいい試合をして頂いたら次もまた来て頂けると思いますので、ぜひ、ダメ元で、何とかやって頂きたいなど、質問というか、提案になってしまいましたけども、申し訳ございません。色々お時間頂きましてありがとうございました。

(山中社長)

ありがとうございます。実は去年考えてサンガが主催でバスを出せないか考えたんですけど、旅行法というのがありますね、免許を持っていないのが主催でバス出すのはだめなんですよ。そうなのでバス会社さんが主催で出して頂かないと、あまりバスツアーをやっているというのは難しいんですよ。但し、城陽市さんがバス出されますってうちのホームページに載せるのはオッケー。そういう告知は出来ますし、実は来年から京田辺市さんも観戦バスを出して頂く事になっておまして、その辺の努力もしているんですけども、他にも色々手を打てると思いますし、スポンサー様にバス会社さんもいらっしゃいますんで、その辺は色々手を打っていきたいと思います。ご提案ありがとうございます。

(質問 5:Eさん)



私、去年も参加させて頂きまして、その時に、山中社長から来シーズンは絶対 J1 に昇格して 2018 年と 2019 年は連覇をする。という熱い思いを語って頂いて、私も感動して帰ったのを覚えてるんですけど、残念ながら、今シーズン昇格できなかったという事で、それらを踏まえて今後の山中社長の思いといえますか、ビジョンを教えてくださいたいと思います。

(山中社長)

率直に申しまして、今年来て頂いた選手はかなり即戦力に近いところ、来年度は顔ぶれを見て頂いたらわかる通り若いです。なぜかと申しますと、先ほど申し上げました通りでございます。私自身今年石にかじりついてでも J1 に昇格して、あのメンバーを維持して行きたいと思ってたんです。その間に若い選手も育ってきますから。ところがもう一度選手のかなりの部分を入れ替えざるをえない、しかも若くせざるをえないということで申し訳ないんですけど、1 年ずれます。私の今の頭の中では、2019 年、2020 年の連覇に切り替えざるおえない状況になっております。本当にファンサポーターの方々には申し訳ないんですけど、去年と同額を使う事はできません。少し削らざるをえない。誠に申し訳ないんですが 1 年目標を後ろにずらざるをえない状況でございます。すいません。

(質問 6:F さん)

京都府とサンガさんとの話だと思うんですけど、亀岡に新しいスタジアムが出来るとお聞きしているんですけど、それで具体的にどういうところまで話が進んでいるのかお聞きしたいんですけど。

(山中社長)

答弁ふうに答えますと、その件につきましては鋭意やっておりますんで、という形になります。行政さんがかなり力を入れてやって頂いておりますので、色々お聞きしている事はありますし、気付いた事は提案しなさいというふうにご指導頂いておりますが、申し訳ございません。ここでは全ては言えないです。サポーターさんの意見もお聞きして、それを取り入れたやつで提案させて頂いてます。トイレがどうか、前後の感覚がどうか、皆さんからご意見も頂いてますんで、それも入れた上で今、設計事務所さんと打ち合わせをしている最中でございます。

(質問 7:G さん)

いつも阪急電車とかの臨時改札に、サンガのホームゲームの案内がでてあると思うんですけど、他クラブと比べるとはよくないと思うんですけど、清水に観に行った時に、やっぱり清水ではクラブの存在というか、それが、町全体に広がっているのを見たんですけど、京都は、スタジアム周辺にちょっとある感じで、もうちょっと人が集まるところにもアピールの場を広げてみてはどうかと思うんですけど、その辺の考えを教えてくださいたいです。お願いします。

(山中社長)

実は去年に比べまして、今年は広告宣伝費はものすごく増やしています。今のお話をお聞きしてそれが有効じゃないのかと思ったんですけど、京都駅ですとかバス停ですね、主要なバス停、その辺の電光板とか看板ですね、それはホームゲームの 1 週間前から出させて頂いています。但し、あまりそれにつき込みますと肝心なところにお金が回らなくなるので、規模といたしましては今年以上にするつもりは今のところございません。ただ、ここはサッカー好きな人がよく集まるから出したらかいご提案があればですね、優先してそういうところには出させて頂きたいと思います。ご提案ありがとうございます。



(質問 8:Hさん)

普及部部長の解任(契約満了)理由とですね、来年の普及部のプランというか、どうやっていくのかという予定を教えてください。

(山中社長)

申し訳ございませんが、個人的に関わるところについてはお答えいたしかねます。人選も全部終わっているんですけど、責任者が本日おりませんので、聞きかじりで私が申し上げて間違っていると申し訳ないんで、今日は勘弁して頂きたいのですが、色々理由があるというのは聞いております。

(質問 9:Iさん)

今年の補強ですね、先ほど社長がおっしゃいました岩崎君、仙頭君、小屋松君は京都市というのはものすごく限られてきます。岩崎君も滋賀県ですね。京滋色なのか、その辺社長のトップダウンなのか、会社としての話があったのか、岩崎君のコメントなんかを見ていると私もものすごく泣けてくる。皆さんも同じだと思うんですけど、心の中で泣いてました。U-19の試合も全部観ました。来年はきっと活躍してくれると思うんですけど、今年の戦いでは社長もおっしゃったか、おっしゃらなかったかわからないですけど、私は沼君、沼君と一人で叫んでましたけど、愛媛の時はその言葉が通じてラストの3分で点を決めてくれましたけど、そういうのもっと見たいんですね。若手を鍛えてやってください。

それと、私よく城陽、サンガタウンに行くんですけども、フェンスが囲ってあって、見にくいです。今日お集まりの方もよく行かれると思うんですけど、セレッソ(大阪)の練習場は汚いなりにも、階段があって観るスペースがあって、ああいう動物園みたいな檻はありません。その辺の改善策をよろしくお願いします。

(山中社長)

概算見積取ったんですけど、階段状のコロシウムみたいにしたら、なんぼかかると思います?びっくりして先延ばしにしました。およそ2億かかります。ちょっとでも環境をよくしようというので、屋根つけさせて頂いたり、せめて荷物が置けるようにとやらせて頂きましたけど、お金がかかってます。実は、それ以上の償却に耐えるだけの体力がございませんので、お話はよくわかりましたけども、もうちょっと待ってください。それと京都にゆかりのある選手云々という話がありまして、皆さんも思っておられると思いますが、宇佐美選手や家長選手が活躍してくれているのは嬉しいんですけども、ちょっと忸怩たるところがございまして、私の方針というわけではないですけど、どちらしようかなとかこのポジションは誰がいたかなっていう時に、京都、滋賀の方がいるようでしたら、どちらかというのを優先するというのは事実でございます。

(質問 10:Jさん)

亀岡のスタジアムに関してなんですけど、先に延びまして、西京極に行かなければいけないと思います。今年(今季のシーズンオフ)の改修予定とか、ちょっと言うて頂きたいなと、シーズンパス取るのにメインにするのか、バックにするのか、色々悩んでおりますのでよろしくお願いします。

(丸山運営広報部長)



京都市からお聞きしている限りですが、今既に改修が始まっておりまして、ホームゴール裏のサポーター席のトイレは全面改修している状況です。今、京都市と調整はしているんですが、2月のホーム開幕となった場合、もしかしたらトイレの改修がまだ終わってない可能性があります。その場合は、仮設トイレ等々設けて対応はさせていただきますが、今聞いているのは、バックスタンド側のトイレ工事の方も並行して行っていくと聞いています。その他、細かい話ですけど、メインスタンド側は、諸室のほうに雨漏りをしておりまして、スタンド内からの防水工事等も行われています。それが今の改修予定です。開幕に支障がないようには、京都市とは調整はしていますが、何か決まりましたらホームページ等でご案内させていただきます。よろしくお願いいたします。

(Jさん)

メインスタンドの屋根というのは、今シーズンは無いということですよね？

(丸山運営広報部長)

ないというよりも、今期に関しては、先ほどお伝えしたトイレと防水工事のところまでしか聞いておりません。その先については、京都市が、引き続き考えていくという事は聞いております。

(Jさん)

ありがとうございました。

(質問 11:Kさん)

スタジアムの件でもう一つだけ気になるところがありまして、今年スタジアムツアーという事でロッカールームを見せて頂きました。トイレに金かけて改修もいいんですけど、そこはやっぱり選手にとっては聖地といたしますか、モチベーションを上げる大事な場所だと思いますので、そちらにも工夫なり、改善をして頂ければと思っております。いかがでしょうか。

(山中社長)

我々が指定管理受けていると出来るんですけど、今はご提案しか出来ません。亀岡のスタジアムはまだ何も決まっておませんが、もし仮に指定管理を受けたら、こういうレイアウトにしてというのは出来ます。しかし現在は京都市様の持ち物を我々が使わせて頂いているという状況でございますので、提案したりは出来ますけどそこまではね。

(質問 12:Lさん)

先ほどの普及部長の退任に関してなんですけども、他にも多くのサポーターが、池上さんが今まで色々な数多くのお子たちに尽力頂いてくれている姿をみて、すごく僕らも大事に思っていた方が、満了とはいえこういう形で去っていくという風なことに対して、すごく切ない気持ちを持っています。限られたことではあるかもしれませんが、なにかしらまたサポーター、今まで携わって頂いた人々に伝えられる事があつたら開示して頂いたらと思いますので、よろしくお願いいたします。

(山中社長)



わかりました。

(質問 13:Mさん)

最後にすいません。野口強化部長に激励したいと思うんです。鹿島(アントラーズ)が目標だと仰ってるんですけど、あのチームには強化部長を何年間も続けている方がいらっしゃいます。一人の方が、こういう方針でチームを作っていく。そのために、こういう選手を取ってくる。そういうのが積み重なってああいう勝負強さみたいなのが身につくと思うので、クビにならない程度にですね、しっかりとした結果を残して頂いてですね、これから20年間強化部長を続けられるように、頑張ってもらいたいと思います。

(野口強化部長)

ほんとにありがとうございます。肝に銘じて、僕の中には、選手時代9年間、京都でやりましたので、紫の血が流れていると思ってますので、必ず来季こそはJ1に昇格して皆様の笑顔を見たいと思っております。ほんとに今日はありがとうございました。

(山中社長)

これからは、毎年カンファレンス後の恒例にしたいと思いますんで、全員で立ってパンパンやりましょか。みんなでJ1行くぞ！パンパンで行きましょか。
みんなでJ1行くぞ！

(出席者の皆さん)

パンパン(手拍子)

以上