

【ファン・サポーターの皆様と矢野社長との意見交換会のご報告】

【実施概要】

日時：2016年12月18日（日）18:00～20:00

場所：旧コンピュータカレッジ 2F 視聴覚室

クラブ側参加予定者：矢野将文社長 進行：青木 書記：碓

参加自由／参加無料

【タイムスケジュール】

17:30～18:00 受付

18:00～18:01 司会者挨拶

18:01～18:04 サポーター挨拶

18:04～18:10 矢野社長挨拶

18:10～19:00 矢野社長より事前質問に対する回答

19:00～20:00 質疑応答

【参加者】

36名



赤字：意見交換会当日の矢野社長の返答

**青字：意見交換会終了後に、時間の都合上その場で答えられなかった部分及び
スタッフで協議した上で追記が必要と感じた部分の返答**

●【メール・FAXで事前にいただいたご意見に対してまずは矢野社長より回答】

■男性／20代／愛媛県内在住

お世話になります。いつも楽しくFC今治の試合を拝見しています。

出席したいのですが、意見交換会に出席できない可能性もあるのでご要望を先に送らせてください。

1、新スタジアム（仮：今治スタジアム）の工事状況を随時HPに載せて欲しい。

上の状況が知りたくても、立ち入り禁止のため見る事ができないからです。

矢野より：やるべきだと思っていたがやれていないのが現状です。

工事状況は全てコントロールできる状況ではないが実現できるよう調整していきます。

2、イオンモール今治新都市で行っている、FC今治カフェのような選手と触れ合えるイベントをJリーグに上がっても、できるだけ続けて欲しいです。時間の都合上難しいかもしれませんが、とても楽しかったからです。

矢野より：ありがとうございます。ご要望に応えられるよう続けていきたいと思っています。

3、ざぶとんのようなグッズ（コンクリート席は冷たいので）やブルーシートのようなグッズ（芝生席、または雨の日はお尻が汚れるので）があると便利だと思います。あとは車の後ろにつけるリボンマグネット。これをサポーターの車につけてもらうだけで、サポーター自身が広告塔となり不特定多数の人に対してアピールになると思いました。スタジアム来場者プレゼントも小さいカレンダーやペンなど実用的なものが良いと思います。

矢野より：グッズの製作に関しては、予算の許す範囲で進めてきました。

工夫をしてラインナップを充実していきます。

観戦環境の改善につながるグッズは優先的に作っていきたくて、実用的なものも考えたいと思っています。

以上3点、現時点で思いつきましたので、ご要望を送らせて頂きました。よろしくお願い致します。

余談ですが、毎週送られてくるFC今治メルマガ、親しみやすい文章でとても楽しいです。来場者プレゼントのうちわ（実用的）、暑い時期だったのでとても重宝しました。イオンモール今治新都市でのFC今治ミュージアム、とても良かったです。どこかの機会でも見たいと思いました。

■男性／50代／愛媛県外在住

JFL昇格おめでとうございます。3月からは関東圏での試合もありますが、市原での試合では結構の関東サポーターらしき人がいたと思います。

関東ナンバーから降りるサポーターを結構拝見いたしました。又今年入団したメンバーも関東圏出身の方もいると思います。

そこで、関東支部の応援会みたいなものは存在しないのでしょうか？

矢野より：非公式に渋谷にある山鳥というお店に集まって県人会等の皆様が集まって活動されています。

アウェイでも多くの皆様に応援して頂けるチームにしていきたいです。

■男性／40代／今治市内在住

先日のイオンモールでの感謝際は、色々なイベントがあり良かったです。

また千葉県での昇格を賭けた試合では、パブリックビューイングで盛り上がりました。

JFLの試合が他県である時は、引き続きパブリックビューイングを開催して頂きたいです。

矢野より：昨年・今年と天皇杯で実施し盛り上がる事ができました。

さらに今年は地域CLでもサポートスタッフ中心に実現していただきました。

パブリックビューイングには放送局・リーグ等の許可が必要で色々制約はありますが、

必要な事だと認識しているので試合によっては調整して進めていきたいと思います。

ホームページについては、現在は見るだけの一方通行なので、ファンが参加できるようにしてもらいたいと思います。

具体的には、試合終了後にファンが選手評価（よくある10満点の評価）できたら面白いと思います。

ファンが選んだ年間優秀選手やファン投票などでもできるようにしたいと思います。

とにかく選手を、もっともっと知ってもらう必要性を感じます。

矢野より：HP・SNSはルールをもって運用しています。

HPについては、クラブの活動・考えを整理して発信していきたいです。

クラブ：HP・SNSに限らず選手評価やファン投票などの企画は魅力があると思うので将来何らかの形で実現させたいです。

JFLのチケットで年間指定席のチケットが欲しいです。年間指定席は販売する予定はありますか？

矢野より：年間チケットは実施する予定です。

先日は一ぱり一大学で皆様の声を頂いて実施することに決めました。詳細は検討中です。

現在は補強に向けて、尽力されていると思います。

J2くらいまで昇格しないと難しいのですが、選手にビッグネームが欲しいです！

この部分は岡田氏に、ぜひ頑張ってもらいたいです！

来年はバリーさんの年（酉年）です。

FC今治が今年以上に大きく羽ばたけるよう精一杯応援しますから、一緒に頑張っていけたらと思います。

以上、宜しくお願い致します。

矢野より：動いていますが相手があることなので思い通りにいかないことも多い中、交渉を進めている状況です。

この1ヶ月以内で決まっています。発表まで待っていただければと思います。

■男性／50代／今治市内在住

いくつか質問したいと思います。

23年に15000人規模の複合型スマートスタジアムを建設しますがそのスタジアムは、サッカー専用スタジアムだと思いましたが、その点をはっきりさせて欲しいです。魅力あるサッカークラブを作るためにも、専用スタジアムをお願いします。

オーナーが言っているように、1年でJ3に上がった場合、18年から5年間いることとなります。なるべく早い時期にJ2に上がりたいとすると、2年から3年で昇格を目指す事だと思います。そうなれば、Jリーグ規格のスタジアムは間に合いません。

その場合、何処で試合をするのか教えてください。2、3年といわず出来るならもっと早く造って欲しいです。

建設場所は、当然今治市ですね。

来年からのJFLでの試合ですが、スタジアムができるまでの間の試合会場はどこになるか、正式な発表はしたのでしょうか。

私が知らないだけなのかも知れませんが。

たぶん、西条だと思いますが、その場合、屋台はだせるのですか。屋台を楽しみに桜井の試合を見に行っていた人もいます。

もしできるのであれば、西条、新居浜の店もできたらいいと思います。

矢野より：先日発表いたしました通り、経済産業省によって、「魅力あるスタジアム・アリーナを核としたまちづくりに関する計画策定等事業」が

採択されました。

申請主体であるデロイトトーマツコンサルティング合同会社様と当クラブが協議して、協力者の皆様と共に、3月末までに議論していく予定です。

トップチームの所属カテゴリに応じて環境を整えていきます。

来年のグラウンドは、国体の実施年のため芝の養生期間の問題があるが、関係各所に相談させて頂き調整しています。

全体のスケジュールは2月中旬予定です。屋台については、色々な方に関わって頂き実施していきたいです。

スタジアムDJもするとは、思いますが是非お願いします。

コールアンドレスポンス特に選手の名前をコールする事、必昇のコールはJ1に上がるまで続けて行きたいですね。

西条までのシャトルバスは出さないのですか。桜井での観客は、60歳以上の人や、小・中学生の自転車で来ている人がかなりいました。

又車でも、50分かかり、今治以外はあまり運転していない人もいます。その人の為にも検討をお願いします。

矢野より：今治駅から桜井までのシャトルバスを今シーズン実施したが利用実績は少なかったです。

西条ひうちでの実施の際は整備していきたいと思います。

バスがでるのであれば、車中でBGMを流して下さい。桜井のシャトルバスで流していました。

イオン様のチラシにFC今治の告知を載せてもらったのは大変良かったと思います。

来年以降もお願いして下さい。

2023年複合型スマートスタジアム建設をする時に是非建設して欲しい物があります。

今トレンドになっている宙ガールを、今治に呼び込む事が出来る建築物です。

それは、プラネタリウムです。今は、ショッピングセンターに併設している所もあるそうです。

来年出来るスタジアムの利用として、試合のない時に、天体観測や天体観望が出来たらいいと思います。

矢野より：一つのアイデアとして考えていきたいです。

来年からJリーグの放送をダゾーンと契約したそうですが、スポンサー様のスカパーでは、Jリーグの放送はなくなるんですか。

引き続きスポンサー様になってくれるのですか。

FC今治の挑戦の番組大変良かったです。引き続きFC今治取材していただきたいです。

出来れば、JFLの試合を放送して欲しいです。

矢野より：来シーズンについては現在、先方と協議させていただいております。

来シーズンの放送に関しては未確定の部分も多いです。

スポーツナビの宇都宮さんのコラム大変良かったです。引き続き取材をしてもらえますのですか？

教えていただけるなら、おねがいします。出来なくてもかまいません。

クラブ：現在調整中です。

自宅から自転車で行ける距離にクラブがある幸せ

季節感を感じながら、必要以上に勝敗に拘らず、のんびりとサッカーを楽しむ幸せ

友人、知人と旧交を温められるスタジアムが身近にあるという幸せ

私たちの町にFC今治がある幸せ。これからも次世代にもあり続けて下さい。

■男性／40代／愛媛県内在住

お世話になります。今までこの点が良かった！という事柄はたくさんありすぎて感謝の気持ちで一杯です。

今回は意見というより、要望がメインです。申し訳ありません。

意見交換会には残念ながら参加できませんが意見・要望だけでもお伝えしたいです。

(1) 公式HPにトップの分かり易い場所に「順位表」「平均観客動員数」を表示して欲しい。

・昨年、順位表にまでたどり着くのに少し分かり難かった気がします。

矢野より：来年は動員の目標もあるので、わかりやすいところに表示するよう検討致します。

(2) 新スタジアムの入り口である階段について

・車椅子の方はもちろんの事、怪我をしている人や膝などを悪くしている方のために、観客席までフラットな場所まで車を一時的に寄せられるスペースを設けて欲しいです。

矢野より：関係者と相談して実施できるように進めていきます。

(3) F C 今治の試合観戦をメインとしたオプションツアー

・試合観戦と今治でしかできない体験（例えばスポンサーさんなら今治造船の工場見学または進水式、日本食研工場見学など）をパッケージにしたオプションツアー付観戦チケットが販売できないでしょうか？

造船工場・進水式見学などは、中予で生活している私にも興味津々です。

矢野より：サッカー観戦とセットで進めていくことは人の流れを作っていくことは大切だと考えています。

関係する皆様や旅行会社と検討したいと思います。

(4) 愛媛 F C との愛媛県 N O . 1 クラブ決定戦の開催

・これは要望というより妄想ですが、もし可能であれば年に一回ホーム&アウェイ方式での愛媛県クラブ N O . 1 を決める大会を希望しています。

同一県に二つの強豪サッカークラブがあるメリットを最大限活かせるのではと思います。

こういう大会は伝統にしなければ意味がないとも思いますし、早ければ来年からでも（笑）。

対戦カードは F C 今治と愛媛 F C の固定。

ローカルテレビ中継なども含め派手に行って全国からも注目を浴びる大会になれば面白い。

全県または他県から F C 今治ファンを獲得できる大きな大会にできれば面白いと思います。

矢野より：先方のお考え、スケジュールの問題がありますが、ひとつのご意見として頭に入れておきます。

(5) C M の放映

・これも費用がかかるもので妄想ですが、かなり実現して欲しい要望です。

県内にテレビ C M を放映または様々なシーンでのプロモーションをかけて欲しいです。

今治の他に F C 今治に興味を持つ人々は今や相当な数です。ファン開拓に是非！

矢野より：費用を調整した上で検討したいと思います。

クラブ：PR 戦略の中で慎重に実施の有無を検討したいと思います。

長々と幾つも要望を書きまして申し訳ありません。

この 2 年間本当に夢をありがとうございました。でも夢が夢でなくなるんじやなかと希望を持たせてくれました。

また夢実現にむけ突き進む F C 今治のパワーを感じ取ると同時に、決して減速する事、立ち止まる事が許されない宿命といいますが儚さを見ました。

だからこそこの要望です。こういう考えの奴も居るんだと、意見・要望を拾っていただけるだけでも嬉しいです。よろしく願い致します

■男性／30代／愛媛県内在住

岡田さんに Twitter を始めてもらってください。当然、周りの方がツイートしてもいいんです。

岡田さんが笑顔でピースしてる写真を添付してツイートしてくれたら FC 今治の露出になります。

また、岡田さんのアカウントが FC 今治公式のツイートをリツイートすれば、更に人の目に触れることになります。

サポーター個人のアカウントでは、見られる数としては、たかが知れてます。試合会場の写真をアップしても反響が無いです。

是非ともご検討ください。

矢野より：代表岡田と相談しながら、より多くの皆様に当クラブに興味を持って頂けるよう進めたいです。

クラブ：岡田個人の肖像権の問題等もあるので、実現は難しいと思いますが、ご意見のひとつとして参考にさせていただきます。

■男性／40代／愛媛県内在住

今治出身の者です。息子も含め家族で応援しています。

これから、どんどんJ1に向け駆け上がって、今治の希望となってください。

実家が商店街の近くでシャッターが閉まっているのを毎回見るたび寂しくてたまりません。

でも今治を出てはいますが、今治の事は大好きです。

この度、意見交換会があるということで本来なら参加したいのですが用事があっていきません。

私からの要望としてはFC今治のオフィシャルソングがあればなあって思います。

できれば今治出身のSuperflyに作ってもらい新スタジアムこけら落としで唄って欲しいです。

(新居浜、国体が水樹奈々ならこちらはSuperflyで)

そして、もう一曲、2010年ワールドカップ繋がりという事でタマシイレボリューションを今治レボリューションに置き換えて唄って欲しいです。

ご検討お願いします。そして今治を誇れる街づくりのため、これからも頑張ってください。

矢野より：応援歌はみんなで一体感を生むことができるツールだと認識しています。いろいろと検討していきたいと思います。

■男性／30代／今治市内在住

ホームゲームにおけるクラブの告知活動について

これまで、ホームゲームの告知活動については、ホームページやSNSでの告知や施設へのチラシ配布を中心に行ってきたと認識しています。

これまでの手法は、既にFC今治に興味のある方が情報を得る手段としては効果的だと思われるが、FC今治に関わりの薄い方へのアプローチが非常に弱いと考えています。

来年は、半年間市内でホームゲームが開催できないこともあり、情報をいかに広範囲に効果的に発信していくかが肝要となります。

また、平均観客数が昇格の要件に含まれることもあり、市外でホームゲームを行う際にも集客活動をしっかりやっていく必要があります。

そこで、告知活動を効果的に行うため、以下の2点を提案します。

①街頭でのビラ配りをホームゲームごとに行いたい。

理想を言えば、選手・コーチ・クラブスタッフなど、関係者だとわかる方が街頭に立つ、または責任者としてビラ配りの活動に同行することが望ましい。

ただ、運営面でスタッフを割けないことが想定されるため、「どこで、誰が、何枚のチラシを配布するか」をクラブに事前申請して、必要な分のチラシを当日までに受け取って有志が配布する体制を検討してほしい。

あるいは、サポートスタッフやコアサポーターなど、クラブから協力を依頼できる人を使ってビラ配りを行える体制を構築してほしい。

矢野より：“行いたい”と言って頂けるのは非常にありがたいです。体制を整えていきます。

②平均入場者数2,000人の達成に向けて、クラブ側で試合ごとの経過報告を行ってほしい。

現在提示できる案として以下の2案がある。

(1)twitter・facebookでのホームページの試合結果・監督コメントの更新報告のすぐ後にその試合での入場者数ならびにこれまでの累計入場者数を報告する。

(2)ホームページ上での最新試合結果の掲載時に、当試合の入場者数〇〇人、これまでの入場者数△△人／30,000人というような形で掲示を行う。

ご検討のほど、よろしく願いいたします。

クラブ：非常に大事なことだと思っているので前向きに検討していきます。

■女性／30代／今治市内在住

いつもお世話になります。

この度はこのような意見交換の場を設けていただき、ありがとうございます。

当日参加させていただきます。

◎サポートショップ(協賛店)制度について

現在 Jリーグ・JFL の多くのクラブで実施されているサポートショップ制度を、ぜひ FC 今治でも実施していただきたいです。

・地域の商店や飲食店等に、サポートショップに加盟していただき、応援のぼり・ホームゲームのポスターやフラッグの掲出や、会員証等の提示で各種サービスを提供するなどの形で、クラブの P R 活動に協力していただく。

・クラブは HP、SNS でお店を紹介し、また、訪れたサポーターが SNS 等でお店を紹介することもできる。

矢野より：多くの皆様が日常的にクラブに関わっていけるように形を考えていきます。

◎ファンクラブの設置について

学生や子供にも金銭的に優しい、お得感のあるファンクラブの設置をお願いしたいです。

・サポートショップでの会員証の提示や、バスツアーやグッズ販売での料金サービス、ファンクラブ限定イベントなど。

矢野より：現在ある後援会について組織改編を検討しています。今治ならではの応援組織を作るべきだと考えています。

◎SNS 等利用の広報について

TV、新聞、HP、facebook、twitter、メルマガ、フリーペーパー、情報誌など、幅広く情報発信をしてくださっておりますので、より効果的に利用する方法も検討をお願いします。

・facebook の URL を twitter にリンクさせるなどして共有する。

・雑誌掲載、テレビ放送の告知を HP や SNS で定期的に発信。

・選手の声を届ける。方法として、本人の承諾があればですが、twitter を利用している選手の、試合・イベントに関するツイートを、FC 今治公式アカウントが RT して拡散。

試合後の素早い詳細情報、監督コメントは非常にありがたく、選手のコメントもあるとより嬉しい

クラブ：PR 戦略の中で実施項目を検討して進めていきます。選手の個人のツイート拡散に関しても慎重に進めていきたいです。

◎希望するグッズ

文具など日常的に実用性のあるもの、手首に付けるアクセサリー（リストバンドやシュシュなど）

クラブ：限られた予算を元に年間の販売計画を立てていく中で展開商品のラインナップの候補のひとつとして検討していきます。

◎バスツアーの料金設定について

ペア料金、親子料金の設定

クラブ：バスツアー企画の際に検討事項に入れます。

以上です。

上記内容は、既にスタッフの皆さんも把握・検討中のものや、実施には時間・人手・費用を要するものもあると思いますが、よろしくお願いいたします。

■男性／50代／今治市内在住

意見交換会事前意見の件ですが、今回の意見交換会の議事録作成しウェブサイト等での公開（今回より毎年）をお願い致します。

以上、お手数ですがよろしくお願い致します。

クラブ：実施の方向で進めます。

■男性／30代／愛媛県内在住

試合開始前と試合終了後に相手チーム名のコールをする事を提案させていただきます。

試合開始前は「いらっしゃいませ」、終了後は「ありがとうございました」の意を込めてやりたいと思います。

その際にクラブ側にして頂きたい事ですが、DJ に相手チーム、関係者、サポーターに試合前は歓迎の言葉、試合後は感謝の言葉を言って頂き、その後僕らに相手チームのコールする時間を用意して頂きたいです。

現状であればイベントが続いてあるためイベントに被る、もしくはDJの言葉に被る事が予想され、相手の歓迎、感謝以前にクラブの邪魔をしてしまいます。

コールする時間は僕らがコールし、相手チームがコールを返しても3～5分程の時間だと予想されます。

試合をする前にコールをする事、勝っても負けてもコールをする事は他のクラブではやってない事ですし、リスクも考えられます。

しかしそれ以上の見返りはあると考えられます。長文失礼しました。よろしくお願い致します。

矢野より：来シーズンのホーム戦運営に向けて検討していきます。

■男性／30代／愛媛県外在住

1.メルマガの配信時刻がいつも夜遅いです。いつも従業員の方たちは遅い時刻まで仕事をされているのでしょうか？

従業員は大切にしてください。

矢野より：おっしゃる通りです。気を付けていきます。

2.来年完成予定のスタジアムやJ1対応のスタジアム構想もスポーツパークを考えておられるようですが、市街地特に商店街との関係はどのように考えていますか？

イオンモールありきで中心市街地が空洞化してしまえば意味がないと感じます。

ぜひ、市民参加でのスタジアム構想の話し合いをお願いいたします。

矢野より：出来るだけ皆様に関わって頂けるように考えていきます。

みなさまと協議させていただきながら考えていきます。いろいろなご意見を吸い上げていきたいと思います。

3.バリチャレンジユニバーシティの発表資料をHP上などで公開をお願いします。

クラブ：今回オペレーションの都合上実現できませんでした。次回開催の際は、よりオープンにできるよう、働きかけて参ります。

4.来シーズンの試合の有料でのテレビ中継またはネット配信をお願いします。

クラブ：来シーズンの放送に関しては未確定の部分も多いので、慎重に進めていきます。

■男性／40代／愛媛県外在住

FC今治事務局御一同様へ

JFL昇格おめでとございます。また、本年も一年間お疲れ様でした。

遠方のため、本日の意見交換会に出席することはできませんが、ご提案を致したく、メールさせていただきました。

来季の集客については、ご存じの通り、今期愛媛県内で開催された各大会での実績から考えるに、J3昇格基準である平均入場者数2000人を達成するには通り一遍ではない思い切った方策が必要になってくると思われます。

地域密着の理念のもと、地域の各コミュニティに積極的に触れ合っていく地道な活動もちろん重要ですが、それと並行する形で、スタジアムに足を運んでいただける属性を特に持った層に集中的に働きかける取り組みについてご提案いたしたいと思います。

愛媛県内において、「お金を払ってスポーツ観戦をする」という習慣を既に持っている住民は、（現時点で既に FC 今治の顧客として獲得できていると思われる愛媛 FC の顧客層を除けば、）圧倒的多数が野球好きの方々です。

この層は年に何度かのプロ野球興行に限らず、高校野球の地方予選大会（有料試合：入場料 500 円）、あるいは練習試合の段階から熱心に足を運ぶ、他県では考えられないくらいに濃度の高い野球好き（見方を変えれば、スポーツ観戦好き）です。

したがって、人数も多くスポーツ熱も極めて高い「野球好きな住民」を最重要の潜在顧客と捉えることがクラブの顧客獲得において特に有効と思われる。

その上で、あくまでも一例ですが、ハードルが高くはなりませんが、愛媛県高等学校野球連盟に協力を仰ぎ、3月の高校野球春季四国大会県予選・7月の夏季県大会・10月の秋季県大会等に於ける会場でのパンフレットの配布を（岡田オーナーの参加もお願いし）大規模に行ってみてはどうでしょう。（もし高校野球の試合会場での宣伝活動が難しい場合でも、何らかの形でチャンスを伺う価値はあると思います。）

配布物に関しても、単に試合を告知する「チラシ」ではなく、「FC 今治が日本サッカー界に対して成し得ようと試みている（失礼ながら、あまりにも）壮大なプロジェクト」を分かりやすく伝える本気の「パンフレット」を作成し、配布することが肝要であると考えます。

高校野球が好きな人は、単に野球が好きだけで観ている訳ではなく、その後何十年と続く選手の歴史に対するロマンであったり、もっと長い年月に渡って繰り広げられてきている各校の戦いの歴史に対するロマンであったり、長いストーリー性の中に魅力を見出しています。

そういった高校野球ファンにとって、FC今治と岡田オーナーの持っているストーリー性は極めて親和性の高いものです。（私の父（69歳）も典型的な野球ファンですが、愛媛新聞の岡田オーナーのコラムを読んだことをきっかけに FC 今治に対して急に興味を持つようになりました。）

「今、この愛媛で、日本サッカーが世界の頂きを目指すための壮大なプロジェクトが進められている、その足跡を見守り、応援しよう。」いささか大げさではありますが、それくらい大きなストーリーを提示して、スポーツ観戦の醍醐味を煽ってみてはいかがでしょうか。

以上、つたないご提案ではありますが、少しでも参考にして頂ければ幸いに存じます。

矢野より：今年マダリンパイレーツの試合を盛り上げる試みを実施しました。スポーツに関心のある方を取り込むことは考えていきたいです。

当クラブの行っていることの伝え方がまだ上手く出来ていないので改善が必要です。

例えば今治モデルのご案内が上手くできていないです。発信はしっかりと今後していきます。

■男性／30代／愛媛県内在住

1 物販部門

利益と市民・サポーターからの要望のバランスなど我々には分からない要素があるのかなあとと思いますが、グッズ制作の企画やデザインの決め方（優先順位）はどのようにしていたのでしょうか？

例えば日常生活でも FC 今治をアピールできるグッズとしてポンチョ（や女性向けグッズ、カーステッカー等）の要望は多かったと思いますが、来シーズンに向けて何か予定はありますか。

クラブ：年間計画を当初たてることができず、その都度製作してきた部分はあったので要望にタイムリーに応えられないことも多かったです。

反省を活かし今シーズンはグッズを展開していきたいです。

2 ボランティア

FC 今治はクラブとボランティアグループが非常に連携が取れており、多くの人が精力的にクラブを手伝ってくださっているように感じます。クラブのスタイルに関わらず昨今のサッカークラブ運営の成功例を見るとレノファや松本山雅など、ボランティアが運営の多くを任されているようなクラブが地域密着に成功しているように思います。来シーズンのボランティアの方々との連携で何かイメージされていることはありますか。

例えば、今回の地域 CL のパブリックビューイングの時のように、クラブ側がボランティアの方々の活動を発信することはとても良かったと思います。また、他のクラブのように HP 上に「ボランティア募集」というコーナーを設けて申込フォームやフォーマットを用意するのはいかがでしょうか。急激に増えるリスクを避けるために今ある輪から徐々に増やしていくのなら不要かもしれませんが、1つの案として提案してみました。

クラブ：ボランティアメンバーの増員は急務です。増員方法は現在のメンバーの意見も聞きながら進めていきます。

3 壮行会、持ち株会と後援会関係

地域 CL・全社に向けての壮行会を関係者・サポーター向けにオープンに開いたクラブもあった中、四国リーグ開幕前の桜井練習後の壮行会のような誰でも参加できるオープンな形をとることは難しかったでしょうか。

今回のやり方によって、スポンサー、株主、後援会費を経済的に払えない学生が地域 CL に向けてクラブと気持ちを 1 つにする機会を持つことができませんでした。今後はサポーターの増加がどれくらいになるか予想はつかないところはありますが、もし可能ならばオープンな形での壮行会を開くことが今年以上の一体感を生むことに繋がるかなと思います。

また、後援会の「優待」と株主の「優待」の差は何なのかを教えてください。

300 万以上の出資がないと総会で発言できないなど、株主のメリットが薄いように感じられますがいかがでしょうか。

矢野より：後援会については敷居を下げて進めていきます。

持株会については、当初経営基盤の安定のため昨年実施をしました。

色々な形で支援の声を頂きながら今後の資本施策も含めて、検討して参ります。

4 試合後のふれあい

これは単なる要望になってしまうのですが、地域リーグに精通している他サポーターの話を総合すると桜井での試合後の選手とのふれあいは全国屈指のものを提供してもらっていたと思って大変感謝しています。

うちになるとスタンドを降りることができず、クラブとのかかわりの中で選手と交流することが特に好きだったサポーター層（若い女性・女子学生など）の方が満足できないのではという不安があります。

今日時点でどういう形にするかのイメージははっきりはないかもしれませんが、できる限り選手とのふれあいを大切にしてほしいです。

矢野より：ファン・サポーターと選手の関わりについては、エンターテインメントの方面からも学んで実施していきます。

5 選手のサポーター対応

イベント時において、他クラブが発信しているものと見比べて選手が伸び伸びとしていないように感じる時があります。

自分のキャラクターを前面に出してアピールしようとしても途中でしばむケースもよく見受けられたのでやりきりやすいような空気を作ってあげて欲しいです。

若手選手のファンサービスへの慣れ、上のカテゴリーの経験がある選手の新加入などで来年は今年以上のものが見られるとは思いますが、その辺りの指導は今シーズンどのように心掛けていたでしょうか。

例えばサインでも写真撮影でもプロ契約選手やベテラン選手は習慣のように「見に来てください」と言えていると思いますが若い選手はまだまだだと感じる時もあります。

その辺りの御指導を広報担当の方だけでなく、強化スタッフの方も含めた皆さんで心掛けるとサポーター増加にも繋がるような気がします。

クラブ：選手のイベント時の対応姿勢はまだまだクラブの教育不足と感じています。若い選手の多いクラブなので、イベントの目的をしっかりと伝え今後は進めていきたいです。

6 スタッフについて

出向社員など、事務局スタッフ・コーチ以外の人たちの方を何かの形で少しでも紹介して欲しいです。

事務局の方に用事があっても、「今、話しかけたらいいのかな？」と迷う時があります。

クラブ：出向社員まで紹介するかという部分も含めて、検討していきます。

7 マナーの呼びかけ

6月のホーム戦運営においては雨天時のマナーの告知などが十分に繰り返され、現地でも嶋田コーチや注意事項を首にかけたジュニアユースの子どもによる注意喚起などが豊富にあり、市販のポンチョも現地で販売がありました。

それに比べると9月のホーム時は事前告知や場内アナウンスもやや不足が見られ、ポンチョの販売もなかったような気がしました。

自分もその場でできる範囲の行動はとったのですが、最終的に予想以上に傘さし客が多かったように思います。

せっかく来てくれた新規客に対して現地でマナーについて色々言うのが憚られること、梅雨時に比べて想定しにくい天気であったこと、6月よりも大掛かりな試合前後のイベントへの準備で慌ただしかったことなど諸事情はあったと思いますが、カテゴリーが上がったとしても新規客への配慮を引き続きよろしく願います。

クラブ：ご指摘の通りかと思います。徹底します。

8 企画について

今年度の取り組みに加えて、子どもの日や敬老の日に近い日などのカレンダーを意識した企画や若い女性・学生・家族連れなど、ターゲットを明確にした企画があれば平均2000人達成へ近づくのではないかと思うがいかがでしょうか。普及活動に関わってくださった子どもたちや幼稚園・小学校の先生などがもっと見に来たら賑やかになるなあと期待しています。

クラブ：ご意見のひとつとして検討していきます。

9 ポールボーイについて

ひうち、スカイフィールド、新スタジアムで「ポールボーイ」の配置は何か検討していますか。

クラブ：ポールボーイの配置はJFLでは必須ですので検討しています。

10 発信について①

オーナーがスタッフに「今治に溶け込め、友達を5人作れ」と指示していたと思いますが振り返っていかがだったでしょうか。仕事帰りの時間も休日も少なかったでしょうし、他にも色々配慮することがあるとは思いますが、クラブの公式行事以外で地元で親しんでいるところやとけこんでいる様子をHPなどで発信すれば地域密着に繋がる部分もあるのかなと思います。

クラブ：思うようにいかなかった部分も多かったと思っています。HPの発信の有無に関しては慎重に検討させていただきます。

11 発信について②

去年の選手退団時コメントが遅かったことを考えると今年は選手の声もすぐ聴けて安心できたサポーターが多いようであったので嬉しかったです。

12 発信について③（メルマガ）

メルマガはそれぞれどのような層をターゲットにしているか教えてください。1週間の流れや次の週末の予定がおさらいできることや、面白い画像、菊地さんによるこぼれ話が面白い点かと思えます。しかし、例えばですが、山田卓也さんが地域CL前に激励に来た話などは写真付きでtwitter,facebookでUPすれば、FC今治がOB選手にも愛されているということも多くの人にアピールできて面白かったのではと思います。福山選手のFWデビューの時の話も然り、菊地さんのこぼれ話で面白いエピソードはたくさんあり、その度に「メルマガだけではもったいなあ」と思っていました。面白いこぼれ話全般は、twitter、Facebookに回すか、ファジアーノ岡山のようにHP内にスタッフ全員が書き込めるページがあれば良いのではないのでしょうか。面白写真もそうですが、こぼれ話もメルマガに留めておくのはもったいないという声を多く聞きました。

クラブ：ターゲット層を明確に決めた上でスタートした取り組みではなかったため、今後はPR戦略の一つとして、メルマガの役割を明確にしアクションを起こしていきたいです。

13 発信について④（ラジオ）

ラジオはどういうリスナーをターゲットにしているか教えてください。個人的にはラジオバリバリをFC今治の基本情報の情報源として聞いている層がそこまできているのかな？という思いがあります。

しかし、ラジオを流せばなしにしている飲食店などもあるのでそういったお店に偶然来店した一般市民のことを考えるとそういう情報が大切なかもしれないのかな、という思いもあります。

また、他にゲストをもっと呼ぶことができなかつたでしょうか。誰かを呼ぶとなると、その交渉や当日のトークの段取りなどの手間が発生する負担は増えてしまうとは思いますが、他クラブと比べて強化スタッフや選手を呼ぶことを相当遠慮しているように思えました。

吉武監督や高司さんや仕事を持っていない選手などを呼ぶことは難しかったですでしょうか。

高知のように地元の指導者などサッカー関係者を呼んだりしているのも面白いと思いました。

青木さんと誰かが楽しそうにトークしている方がサポーターは聞いていて楽しいし、一般の方もクラブに明るいイメージを持ってきてそうな気がしますがいかがでしょうか。

矢野より：ラジオを通じた発信の質は今後しっかり改善していきたいと思えます。

14 発信について⑤（矢野社長）

矢野社長に「クラブ方針や今後の予定」のみではなく、矢野社長の「想い」やリアルなイメージをもっと発信して欲しいです。矢野社長に近い方からは、「社長は非常に人間味豊かで面白い方だ」と評判を良く聞くので。

今年の秋以降の講演会や一ぱりすくーるやスタジアムツアーなどは社長の想いが以前よりも色濃く出るようになっていて非常に好評だったという話を色んな方から聞いたので、これからもできる範囲で矢野社長の想いを届けてもらいたいです。

矢野より：出来る限りやっていきたいです。

1 5 発信について⑥（イベントの報告）

どのイベントもですが、イベントが終わった後の内容を UP していただければ、行けなかった人も多少イベントの内容を感じることができたり、次回同様のことが開かれたときに行ってみようと思えるような気がします。

例えば、先日行われた西条でのサッカー教室など、普及・地域密着活動は特に意図的に発信して欲しいです。

その際、発信するのが現在はほとんど青木さん中心になっていますが、強化・育成・普及部門のスタッフさんが現場から現場の声として発信するようなことは難しいでしょうか？

メルマガのところでも少し触れたのですが、今治は SNS をやっていない人も多いはずですのでそういった方のためにも HP が賑わって欲しいなあと思います。

クラブ： イベントの事前告知・事後報告も漏れがあったりしたので、今後はしっかり発信できるよう努めます。

1 6 地域活性化&密着について

全社の際、地域リーグ全体で盛り上がった「全じゃ」イベントですが、クラブを挙げてのつかった鈴鹿アンリミテッドや色んなクラブのサポーターの交流の場になっていった過程をどのように知り、率直にどのように見ていたのか教えて欲しいです。

クラブ： インターネットを通じて把握しましたが、終わった後でした。もっとしっかりアンテナをはってみたいです。

1 7 最後に

各部門、それぞれ大変な業務で外から目に見えていない部分も多いのですが、今日の意見交換会でも恐らく目に見えやすい「広報・運営」の部分に関する意見が多いのではないかと思います。

それだけ多くの人のクラブイメージに関わりやすい部門であると思うので、JFL を乗り切れる運営・広報の体制づくりをお願いします。

ただ、何もかもサポーターの声を受けてしまうと「前はこうしてくれたのに」という声が出たり、クラブ任せになって地元やサポーター側からの動きが停滞する恐れもあります。また、社員の方がバンクしてもいけないと思いますのでバランスよくお願いします。

また、クラブから見て来シーズンに向けてサポーターにお願いしたいところ、クラブのこういうところを理解して欲しいというところを教えてください。

クラブ： 運営体制に関してはご意見のひとつとして参考にさせていただきます。

■男性／50代／愛媛県内在住

1 FC 今治ファン感謝祭におけるサポーター代表の表彰

サポーターを代表して、ファン感謝祭壇上にて、岡田オーナーより感謝状と労いの言葉をかけてほしかった。

JFL シーズン終了後もしくは J3 昇格時には強く希望する。

矢野より： 多くの方がそれぞれの想いを持って関わっていただいているクラブなので、もし表彰などを実施する場合、多くの方を表彰することになると思います。

2 西条市ひうち競技場での年 2 回以上の JFL 試合開催

東予地域のサッカークラブとして、また競技場に近い東予東部地区のファン獲得のためにも開催を希望する。

クラブ： いろいろな条件・制約のある部分なのでご意見のひとつとして参考にしたいと思います。

3 タオルマフラーの品質向上と適正価格

今治はタオルの名産地であり、今治タオルを代表する商品として、手に取る人にさすがと感じてもらわなければならない。

価格も 2,160 円では同価格の愛媛 FC 番号入りタオルマフラーに生地の厚みと品質、仕上がり具合で負けている。

（愛媛 FC 通常タイプ 1,620 円とは同品質）

ヴィアティン三重のタオルマフラーは 1,500 円。

12 番入りのタオルマフラーを購入したが、シンボルカラーである青の発色が薄く、生地のほつれ等もあり、次回作では、生地や仕上がりの向上と新しいデザインを希望する。

矢野より： 貴重なご意見ありがとうございます。参考にさせていただきます。

■男性／50代／今治市内在住

FC今治 岡田武史

2014年 株式会社今治.夢スポーツの株式 51%を取得

2016年 P3を作り始める

2023年 P1を作る

武将 藤堂高虎

1600年 今治にやって来る

1602年 今治城を作り始める

1608年 今治城完成

ところどころ重なるところがある。

15,000人収容スタジアムだが、1,049人増やして16,049人収容にしてはどうか。

1604年9月「今張」→「今より、治めん」と「今治」に改名する。この歴史にあやかったの16,049人収容スタジアム。

そして女子日本代表が「なでしこ」と呼ばれるように、下部組織も今治にゆかりある人物であだ名をつけてはどうか。

男子の学年が上の年代「高虎」

男子の学年が下の年代「サスケ」

レディース「鶴姫」

矢野より：おもしろいアイデアだと思うので参考にさせていただきたいと思います。

■男性／50代／今場市内在住

ひうちスタジアムの清掃、ゴミ持ち帰りについての提案

発案理由：一次ラウンドにスタジアム近くのホテルオーナーを案内した折、駐車場側ゴミ箱を指摘されたから。

提案事項：各座席近くの清掃およびゴミの持ち帰り運動の推進

具体的対処法：クラブ HP、場内案内チラシの観戦マナーに記載/場内アナウンス、コアサポ等による声掛けおよび実践/試合後のゴミ袋の

配布/屋台にゴミ袋配布協力要請/可能なら西条市とゴミ集収集の折衝

メリット：FC今治、サッカー、観客への好印象/西条市の清掃費の減/運動が続いた時、スタジアム完成後の清掃費の軽減

デメリット：ゴミ袋の費用/日本代表サポーターの真似との批判

矢野より：ミッションステートメントにものっとり、「地球環境に配慮」する働きかけ検討していきます。

今治他駅へのポスター掲示提案

発案理由：千葉の五井駅にジェフユナイテッド千葉の選手一覧ポスターが掲示されていたが、今治駅にはFC今治のそれは何もなかった。

提案事項：今治駅、西条駅、沿線駅へのポスター掲示依頼

具体的対処法：クラブ HP やチラシなどでひうちなど会場のアクセスに JR を使った案内を入れること、ポスター掲示協力をバーターで今治駅と交渉。

クラブ側メリット：FC今治と選手の告知/試合日程の告知/継続的掲示につながる可能性

JR側メリット：市外試合でのJR利用促進（スタジアム完成までの今が交渉の好機）/今後昇格に伴うアウェイサポーター増加のJR利用誘導とアクセス案内

デメリット：ポスター制作費/数節ごとの張り替え手間

矢野より：皆様の目の付く場所の掲示は、多くの方に関与して頂き進めていきたいです。

=====
●【当日参加者の方からでた質問・要望に対するお答え】

■今年のポスターに得点を記入欄があったが途中経過も書く必要があったのでは？

矢野より：今年のポスターについては得点の記入についての発信がきちんとできなかったです。

今後の企画についてはしっかり設計していきます。

■年配の方が多く、情報を受取る手段を充実して欲しい。市役所はなかなか行かないのでスーパーなどで告知が有効では？

矢野より：スーパーやその他の場所での告知を考えたいと思います。

SNSに甘えることなく、事前に様々な箇所でアナウンスできるように考えていきます。

■若い人向けのコンテンツも充実していく必要があるのでは？観戦層が高い印象があるので。

矢野より：ターゲットを絞りすぎても人が集まらないと思いますので、今治ならではの集客を考えたいと思います。

■イオンからのチラシ良かった。続けてほしい。

矢野より：クラブとしてお金を出してチラシを配ったこともありました。

周囲の方が協力頂けることも増えてきました。

皆様が見る媒体へ当クラブの案内が出来るように進めていきたいです。

市の広報やフリーペーパーで告知はしていますが、チラシにも範囲をひろげていきたいです。

■イオンでのパブリックビューイングの際にはJAを通じたアナウンスが効いたと思う。

口コミが効くので、出来るだけ早くアナウンスが出来ればより多くの方に広がると思う

矢野より：口コミの効果は感じてきています。今後はより広げられるように進めていきたいです。

■スポンサーさんへのポスター等の告知協力はもっと進めるべきでは？

矢野より：スポンサー営業の体制を強化しており、今年の8月まで1名だったが、3名体制になりました。

よりスポンサーさんとのコミュニケーションをしっかり整えていきたいです。

■下部組織の活動のアナウンスが少ないのでは？

矢野より：下部組織のアナウンスは充実させていきたいです。

コーチとも相談してバランスを取りながら進めていきたいと思っています。

■今治以外の地域、東予地域への幼稚園・小学校へのコーチ派遣はどうしていくのか？

矢野より：当面積極的に展開していくのは西条・新居浜・四国中央です。

西条・新居浜では教育委員会を通じてサッカー教室を実施しています。

徐々に広げていきたいです。それ以外のエリアに関しても、皆さんとご相談しながら進めていきます。

■他のクラブと業務提携を結ぶことはあるのか？

矢野より：現在は中国の杭州緑城と結んでいます。

当社のミッションステートメントに合致するものは今後検討していきたいです。

■試合の告知のためにバックに入るサイズで案内できるものがあれば口コミを広げられます。

矢野より：実現可能性を感じるので考慮させていただきます。

■パブリックビューイングでは関心を持って人しか集まらないので、例えばイオンなどで街頭テレビのような形で通りすがりの人でも見れるような環境を作っていけば良いのでは？

矢野より：今年は今治 CATV で放送頂き映像の威力を感じました。

対外的な発信力がある所には当クラブの発信が出来るように良い環境を作りたいです。

■イオンに集中して告知等を行なったほうが良いのでは？イオンの意向はどうなのか？

矢野より：イオンさまは非常に前向きです。街中の皆様に応援していただけるよう進めたいと思っています。

■昇格セール申請の告知はわかりにくかった。実際はどうだったのか？

矢野より：申請は10件もいかなかったです。昇格記念セールの準備が難しかったのかもしれない。

ただ、カープや他のクラブの例をみると、今後よりなじみのあるものになっていくのではと思います。

当クラブの発信の仕方も改善の必要があると考えています。

■観客が増えるとふれあいが減る可能性があるので、イベントの実施や発信を工夫してもらいたい。

若い女性のファンの方は特にふれあいを求めているので考えてほしい。

SNSでの発信は、フィルタリングなどの関係で接続出来ない方もいるので、HPの発信も工夫した方が良いと思う。

矢野より：SNS・HPの使い方は、今後も研究して良い使い方になるよう改善を進めていきます。

■岡田オーナーはFCバルセロナをモデルとして岡田メソッドを考えている。

矢野社長は、そのような形で特徴のある経営戦略等を考えていますでしょうか？

矢野より：大事な姿勢としては、新しい可能性を探ることに及び腰にならないことです。

皆様の意見を真摯に受け止めていくことが大切。次に繋いでいける環境を作っていく経営を考えていきます。

■YouTubeのアカウントを有効活用した方が良いのでは？

矢野より：やれることなので前向きに進めていきます。

■アウェイの実況中継はどのようになるのか？

矢野より：テレビ中継についてはまだ調査中です。

=====