

<2-4>ホームタウン活動・チケット・公式サイト・ショップについて

次のテーマですが、表にも書かせていただいておりますが、ホームタウン活動、チケット公式サイト、そしてショップ、こちらの質問に関しましては、事業本部長の久保田よりご説明させていただきます。よろしく願いいたします。

久保田：

改めまして久保田でございます。今年もよろしく願いいたします。

私からは、最初に、代表的なご質問を恐縮ですがまとめてご説明させていただきます。概ね 3 つぐらいに分けられると思うのですが、来場者数そのものを増やすことも次に繋がってくるのですが、NACKの収容数の問題だとか、こういったこと。次に集客の部分で戦略の中心ともなっております、招待券の使い方に関してご説明をさせていただきます。最後にNACK5スタジアム大宮の改修に関する情報等をシェアさせていただきます。以上の順でお話をします。

最初に、来場者数に関しては、ご承知のとおり 2012 シーズン、リーグ戦の観客数は 18 万 831 名というところで、平均で言うと 1 万 637 名となっています。これは、昨シーズンのクラブの目標が 1 万 500 名でありましたので、それに対してはもちろんクリアはできているのですが、まだまだ全体で見ると少ないということが言えます。右側に出ているオレンジの枠の中をご参照いただきたいのですが、2011 シーズンが震災の影響はあったと思うのですが 9,099 名ということでかなり落ち込みがありました。その前の年の 2010 シーズンは、平均が 1 万 1,064 名なのですが、これから埼玉スタジアムの使用分を抜くと 9,907 名ですので、全体としては 2010 シーズンのレベルを超える、ただこれはレッズ戦を抜いている形ですので、一概には言えませんが、増えているトレンドには入ってきているのではないかと考えております。前年比で言いますと、16.9%増えている形になりますが、他クラブと見比べていただいても、例えば昇格をしたクラブであるとか、あるいは前年度優勝しているとか、そういう事情がないクラブの中ではセレッソさんとうちが増えているクラブと言えますが、セレッソさんに関しては、言ってみれば長居のスタジアムの使用回数を増やされたり、これは戦略的に地域のご招待を増やされたりとかいうご努力の成果はあると思うのですが、セレッソさんと、それから私どもということで、まだまだ少ないのですが、成果は徐々に出てきているのではないかと考えているところです。

次にこの現れとしてチケットの完売試合というのがございます。皆さまに逆にご迷惑をかけているところもあるので、お詫びをしなければなりません。実は 2011 シーズンは、リーグ戦で完売した試合は浦和レッズ戦だけだったのですが、2012 シーズンに関しては、特に後半多いのですが、9 試合完売している形になります。これは当日売り止めしているものも含まれておりますのでご参考までということですが、ご覧のような 1 万 2,000 前後の数字が続いてきております。

ここで、皆さまからいつもご質問をいただく「NACKは 1 万 5,300 人入るんじゃないのか」ということに関して、以前から自主規制をしているというお話を口頭でさせていただいておりましたので、今日は少しスライドを見ながらご説明をさせていただきたいと思っております。

集客関連のご質問に対する回答

🔧 NACK5スタジアム大宮の収容人員数について

■収容人員数と入場可能数(自主設定数値)の差

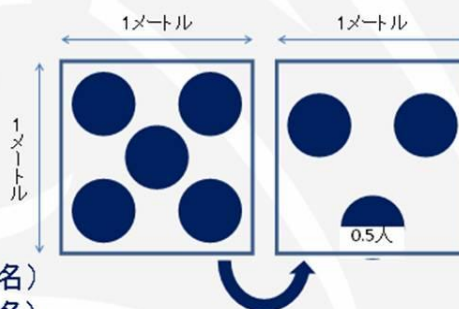
収容人員数(記者席を除く) **15,300名**
 クラブで自主設定した数 **約12,500名**
 →その差は**約2,800名**

■この違いはどこにあるのか？

- ①VIP、ビューボックス、車いす席 (ー約200名)
- ②見切れ、緩衝帯などを考慮して減じた数。(ー約100名)
- ③両ゴール裏の立見席の考え方による数。(ー約2,500名)

■現在の入場可能人数の算出

消防法では立見席は**0.2㎡に1人**でカウント。つまり**1㎡で5人**。
 NACK5スタジアムの両ゴール裏の面積から計算すると、通路を除くWエリア640㎡、Eエリア400㎡となり、「0.2」で割ったWエリア3,200名とEエリア2,000名が収容人員数です。
 クラブとして快適に試合をご観戦いただけないと判断し、それぞれ**Wエリア約1,650名**と**Eエリア約1,050名**に設定しております。(差分は2,500名分)



まず、収容数の基本的な考え方ですが、NACK5スタジアム大宮の収容人員は記者席を除いて、1万5,300人というのは変わりません。一方で私どもがクラブとして自主設定している数というのは約1万2,500人です。その差が今2,800人ぐらいあります。これはどこから生まれてくるのかということをご説明すると、一つはVIPの席、ビューボックスと言われているガラスの中に入っている席です。それから車いすの席、これらがトータルで約200席ほどあります。さらに見切れとか緩衝帯で実際に使っていない席が100席ほどあります。一番大きいのが両サイドスタンドのゴール裏の立見席です。これで合わせて2,500名分発売しておりません。このお話ですけれども、消防法により立見席というのは、0.2㎡に1名とカウントできるという考えに基づいて、この収容数というのが設定されております。つまり1㎡で5人ということです。右上のサイコロの5のようなところを想像していただきたいのですが、1㎡の中に5人いるというのが立見席の収容の考え方です。それでは、私どもとしては快適に試合を見ていただけないだろうと考えており、実際にゴール裏に立たれている方は実感としてお持ちだと思いますが、今の考え方というのは、その半分、だいたい2.5名様分ぐらいを収容するところから数を設定しております。ですので、それぞれ両ゴール裏の面積があるんですけども、通路を除いたWエリア、つまりホーム側640㎡です。Eエリアの方が400㎡。それぞれ先ほど言った0.2で割ると、もともとの収容数は3,200名と2,000名が、いわゆる消防法上の収容数なのですが、それを大体ほぼ半分ぐらいにしたWエリア1,650名、それからEエリアの1,050名、これらを設定数にすると差分が2,500名という形になります。ということで、私ども1万2,500名という数字に対して集客をさせていただいていると思っただきたいと思います。

その上で、スタジアムの収容率というものをわれわれは注目しております。これは1万2,500名に対する収容率です。これは昨シーズンのリーグ戦の集客数です。

2012シーズン スタジアム収容率(リーグ戦)

順位	クラブ名	スタジアム収容率
1	仙台	85.7%
2	大宮	84.9%
3	柏	78.1%
4	川崎F	76.7%
5	清水	71.4%
6	G大阪	70.4%
7	磐田	68.4%
8	浦和	64.3%
9	C大阪	61.4%
10	新潟	60.0%
11	名古屋	58.1%
12	神戸	57.7%
13	広島	57.1%
14	鳥栖	57.1%
15	F東京	49.3%
16	横浜FM	42.9%
17	鹿島	40.1%
18	札幌	39.8%

自主設定した収容数に対する割合でみた数値。

ご覧のように仙台の 85.7%に近いほぼ 85%という収容率を誇っております。ということで、これもお気付きのとおり、メインだとかバック、特にメインスタンドにはパートナー様に設定させていただいている席が空くというのはどうしても致し方ない面もあるのですが、ここも工夫が必要です。必要ですが、そういったものを除いて 85%というのは、かなり良い数字になってきているのではないかと考えております。むしろ、試合毎のスケジュールのものを今日お出し出来れば良かったのですが、前半の夏ぐらいまでの試合（集客数）です。こちらの試合をしっかりと 1 万人以上来ていただけるようになると、最終的に収容率が 9 割を超えるような数字になってきます。世界的に見ても、プレミアリーグはおそらく 94~95%まで行っていると思うのですが、これらはチケットのいわゆる「リセール」ということをやっております。シーズンシートを使われない方が使う方に譲るといような仕組みをシステムとして兼ね備えております。こういった提案も実際に今回もいただいておりまして、以前からもいただいておりまして、現在いわゆるワンタッチパスの仕組みの中で、どこまで行けるというのは検討を引き続きしていきたいと思っております。

それらを踏まえてですが、招待券については基本的に考え方を覚えておりません。やはりスポーツ、サッカーを中心に話しますけれども、やはり経験財ですので、やはり見に行っこそ分かる良さですので、やはり招待というのは有効な手段と考えております。ただ、やはりばら撒きというのは前から言っている通りやりたくないし、今もしていないつもりです。ご指摘でばら撒きしているんじゃないかという様なことも挙がっておりますが、基本的にしていないつもりです。いくつか少し誤解もあるので後ほど説明しますが、ばら撒きというのはやはりチケットの価値を下げていく形になりますので、短期的にはよいのですが、やはり中長期的には取るべき手段ではないと思っております。

「2013 大宮アルディージャ サポーターズミーティング」議事録

ここでいうばら撒きというのは、つまり例えば、伊藤がいて、伊藤に 100 枚渡すので 100 人入れてくれという様な渡し方をするとということであったり、どこかの企業さんに、「この試合に 1,000 人入ってほしいので、いくらでも欲しいチケット枚数を言ってください」という様なことを多用して、一時的に増やすということを示すと思っています。われわれがばら撒きでないと言っているのは、来ていただいているお客さまのいわゆる属性、個人情報を基本的にはお預かりする形にしています。そして、しつこいと言われているところもあるかもしれませんが、必ず次に繋がるようなご勧奨、来てくださいというお願いをさせていただくということで実施しておりますので、そういう意味では、ばら撒きではないと考えております。

その上で基本戦略としては、戦略のこれも基本なのかもしれませんが、選択と集中ということで考えています。この選択というのは、「Step1」と書いてありますが、まずは大宮アルディージャを応援していただける可能性の一番高いところにしっかりアプローチしましょう。これは場所もそうですし、結局、ホームタウンの考えになってきますが、やはり私どもの、勿論色々な地域から来ていただいているのは十分承知しておりますが、一番今来る可能性の高いさいたま市を中心としたエリア、それから沿線の皆さん、こういった皆さんへのアプローチを前提に今来てくださっている皆さんからの招待というのがやはり一番効くと考えておりますので、3 年目になりますが、やはりお友だち招待はやらせていただきたいと思っています。ただし年間 5 枚というやり方で、昨シーズンもそうなのですが、全体として 8,000 名の方に来ていただいているのですが、後半に偏る傾向がありますので、そういったところは、例えば前半だけ使えるようなものを例えば 2 枚とか、後半も含めて年間使えるのは 3 枚とか、そういう様な形で少し改善は図っていくつもりです。これはまたチケット担当の方から皆さまにはご案内しますが、引き続きぜひお友だちを誘っていただきたいと思っています。

それからホームタウンにお住まいの方々ということ、これはずっとやっていかなければいけないことですが、先ほど申し上げましたさいたま市北部の 5 区を中心に引き続きやらせていただきます。今、目に付くところとしては、転入者の方々へのご招待とか、それから夏のお祭りとうまく連動させた様な形で、いわゆる夏のアルディージャということで特別にポスターなども作り実施させていただいておりますが、そういった形で、どこかポイント・ポイントでアルディージャに触れていただく機会というのを作っていく、こういうことも実施します。

さらには可能性の高いの方々ということ、今度は場所ではなくて接点の問題としてはやはりサッカー関係ということで、少年団の皆さん、スクールの子たち。一時期スクールの子たちは、実は J2 時代、あるいは J1 の最初のころは無料招待をしていたのですが、一時やめた時期がありますが、去年は何試合かに関してはご招待をしています。例えば清水戦など、そういう試合やはり 1 万 2,000 を超えるお客さまに来ていただけたということで、上手く無料招待を使っていきたいと思っております。それからここに書いてあるパートナー様というのは、いわゆるスポンサー様ですが、やはり埼玉に ABC をはじめとする、われわれのパートナー様の組織があります。ここでお勤めの皆さん、ご家族の方々含めると、皆さんもきっとどこかで関係されていると思いますが、そういった方々、アルディージャが近い人たちに対してとにかく一度見に来てくださいというようなことで実施していきたい。やはりこの前提には認知度は 90%と超えていますので、やはり一度来るということが第一、それによって今申し上げてきたように、「Step2」としては、個人情報を頂戴しておりますので、もう一度ご招待するとか、

「2013 大宮アルディージャ サポーターズミーティング」議事録

あるいは 500 円（ワンコイン）だとか、そういった形の少しずつハードルを上げるような形でアプローチするのが望ましいのではないかと考えています。

これも前にも少しご説明したのですが、以前は個人情報をもらうとすぐにシーチケを買ってください、という様に飛び上がってしまうような傾向が強かったので、昨シーズンもご指摘いただきましたが、実際にはご案内もしますが、考え方としては何度も何度もやらせていただきたいと考えて行っています。

その表れというか、結果的に大変なご迷惑をおかけしたのですが、昨シーズンの鹿島戦、平日の夜のリーグ戦の時に、それでご招待したお客さまが最終的に入れなくなってしまったのですが、その時はまさにこの情報からご案内したのですが、やり方については十分考えて実施していかなければいけないですが、同じ様な施策は、今後も続けていきたいと思っています。その上で「Step3」ということで、やはり順番に行くとファンクラブの会員になっていただいて、ハーフシーズンシートを買っていただいて、もちろん途中で買えればシーズンシートを買っていただきたいのですが、そういう方向に持っていくということが望まれるのではないかなと思っています。

ちょっと鹿島戦の話が出たので少し説明しておく、2013 シーズンの目標としては今 1 万 1,250 名と考えていますが、大体 9 割ぐらいの収容率になってきますが、上限に近いとは思っているのですが、鹿島戦に関しては、いわゆるビジター側のゴール裏の追加席と言われているところで、近隣のご招待というのをやらせていただいていたと思います。以前は何度かやっていたと思います。ご指摘もいただいたのですが、スタジアムに接する町です。高鼻だとか、寿能だとか、そういった所の皆さんに来ていただいたので、何となくちょっとどんな人が来ているのか分からないけど人が一杯いてよく分からない、ということであれば社員を動員しているのではないかとか、そういうお話もいただいたのですが、そうではないということをご説明させていただきます。ただ、やり方として、ご案内の仕方が不十分だったことは大いに反省しておりますので、それは改善しつつ前に進めていきたいと思っています。ご理解いただきたいと思います。

次に 3 番目のところに行かせてください。クラブライセンスのことをご説明します。ここまでご説明させていただいたとおり、収容そのものは 1 万 5,300 人です。運用上 J リーグ規定にありますように、立ち見エリアはクラブと施設管理者、いわゆる NACK 5 スタジアム大宮さんと協議の上で入場可能数を独自に設定してよいと謳われています通り、われわれが仮に 1 万 2,500 人と設定しても問題はないということです。ですので、これに関して、ライセンスで何か問題になることはございません。逆にというか、違う方向で、椅子席数、個席が、1 万必要という項目が上がってきておまして、これに対して実は NACK の個席数が 9,884 という席数なのですが、約 120 席ほど足りませんので、これをクリアするために現在改修、一部改修工事をお願いしてやっています。若干記者席も増やさなければいけないというのがあるので、増やしているのは両サイドスタンドの椅子席の部分、両ゴール裏の椅子席、そこを今パイプの上に椅子が乗っている形になるのですが、少しずつ恐縮ですけれどもスペースを詰めさせていただいて、その間に椅子を入れるという形になります。最短の工期、費用の問題も実はあるのですが、そういったことも含めて、約 300 席ほど増えます。ですので、そういう意味ではさっき 12,500 人と言っておりますが、1 万 2,700 人だとか 800 人だとか、そういう数が今後設定数になっていくと思います。

「2013 大宮アルディージャ サポーターズミーティング」議事録

続いて屋根の関係で報道でも出たりもしておりますが、現在クラブライセンスでは、全ての観客席の3分の1以上を覆うということがルール化されているのですが、これは絶対条件にはなっておりません。望ましいと言われているものです。ですので、それが駄目であっても改善策を提示することで、ライセンスが付与されます。その改善策というのは、例えば、雨宿りする場所を出来るだけ作るとか、場合によってはポンチョを廉価で販売するとか、そういったことも含めて、クラブで考えることになります。

一方で、今後、新設のスタジアムを作ったり、あるいは大規模改修をするような場合は、屋根は全部覆わなければいけないという方向になりつつあります。ですから3分の1ではなくて全ての観客席を基本的には覆うという考えで、今Jリーグとしては進んでおります。決定ではありませんが。その根底には、やはりドイツを含めてヨーロッパ各国、アジア全体に今広がりつつあるのですが、より快適に試合を見ていただくという考えに基づいて行っているルール作りであります。

一方で、やはり、日本の場合ですとクラブがスタジアムを持っていないところが大多数ですので、そんな中でなかなか一気にその理想までは持っていけないというところのギャップの部分を徐々に埋めていこうということで、おそらく5年やそこらの話ではなく、10年単位で改善をしていくというようなことになると思います。

その他、クラブライセンスで言えば、コンコースを持たなければいけないとか、あるいは3万5,000人から4万人ぐらいのスタジアムを持たなければいけないというようなことは議論にはなっておりますが、先ほどの屋根と同様にまだ決定ではなく、今後そういったことが色々な条件というか、地域性なども含めて踏まえて決められていくということになっていくと思います。

そういう意味でスライドは終わりですが、私どもはやはり今のNACK5スタジアム大宮をまず一杯にして、皆さんに来ていただいて、実質は1万2,000人ぐらい常に入っている状態を全ての試合に出来れば、また、大規模な改修等に話が進めば様々な面でクラブとして前に進めるのではないかと考えています。やはり、経営的なものも含めて、入場料収入の比率がうちは大変低く10%台で、公表もされておりますがだいたい3億5,000万円前後で推移しております。やはり10億円近く稼げるようにならないと自立化ということも図れませんし、様々な意味での成長というのはないと思っていますので、まずは1万2,000人、NACKに入らせていただくということを全てにおいて一義に考えて、事業関連としては進めていきたいと思っていますので、ぜひご協力を賜りたいと思います。

以上で、大体私の方から主な説明に対するお答えをしました。続いて資料はないのですが、ショップについて幾つか質問頂いているので少しだけお話をさせていただきます。

ショップに関しては、今日は新たに名づけていただいた「オレンジキューブ」に、オレンジスクウェアのクラブハウス店という形でオープンさせていただきましたが、2店体制で今後も続きます。営業時間については、今後、昨シーズンも検討すると言って結局変えてないじゃないかというご指摘あるかもしれませんが、少なくとも高鼻のオレスクに関しては、春ぐらいを目途に営業時間を出来れば1時間後ろに倒したいと今考えております。ですから、オープンをして12時にして閉店を7時になるような形で持っていきたい。一方でクラブハウスの方に関しては練習時間に基本的には合わせるような形で、場合によっては10時から開けて4時ぐらいに閉めるとか、2部練習のある時どうするかというのも少し考えているのですが、あまり複雑にならないレベルで皆さんにまたご案内をさせていただきますので、追ってご案内ということでご承知置きください。

「2013 大宮アルディージャ サポーターズミーティング」議事録

その他、商品関係で幾つかご要望を頂いておりますが、ショップの方に何かの形で貼り出させていただくなり、善処し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。他クラブのショップもしっかり勉強するようにして、より良いショップになるようにさせていただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

あと私からの最後として、ホームタウンについてお話をしておきますと、もっともっとさいたま市様以外のエリアで活動を強化して欲しいということ、更に中央区様はどうなっているんだということ、こういったご質問もいただいておりますが、さいたま市様とお話、浦和レッズ様との関係性の中で、私ども大宮アルディージャに関しては、さいたま市様に関しては、北側の5区、岩槻、見沼、大宮、北、西、こちらをホームタウンの中心として活動するという事になっております。勝手に決めたことだろうと言われればそれまでなのですが、一方で中央区様には少年団をはじめ、皆さんに来ていただいていることも承知しております。ですので、この部分は、先ほど社長の鈴木とも話したのですが、改めて行政様、浦和レッズ様ともお話をしながら何かしらできる限りできるようなことを考えたいと思っておりますので、いつもの様なお答えになって恐縮ですが、問題意識としては持っておりますのでご理解いただきたいと思います。それからその他の地域も極力頑張ろうということでもやさせていただきますので、それも合わせてぜひあたたかく見守っていただければ幸いです。

ちょっとした改善としては、試合前の駅チラシというのをやっているのですが、いくつか駅も増やさせていただいております。そういった面で少しずつですが、広げる努力も行っておりますので、何とぞご理解いただければ幸いです。他、もしかしたら漏れているものもあるかもしれませんが、私からの説明は以上とさせていただきます。

司会：

それではこちら、ホームタウン、チケット公式サイト、ショップについて、質問のある方、挙手にてお願いいたします。左側の方どうぞ。

質問者 4-1：

イズミと申します、よろしくお願ひします。ホームサポーターゾーンというのが設定されましたというご案内を頂いているんですけども、具体的なルールとかは決まっていない状況で、私もよくあの辺を利用する立場なんですけれども、特に2階席の扱いですね。立っていいのかとか、席を取っている人がいっぱいいるとか、そのへんが結構明確になっていないとサポーター同士のいざこざが発生してしまうんじゃないかなと。もしそこが明確にならないのであれば、あのアナウンスはちょっと中途半端だったかなという気はしているんですけども、そのへんの考え方について教えてください。

久保田：

すみません、試合運営の中で実はお話をしようと思っていたんですが、ご質問に出たのでお答えしますが、サポーターゾーンに関しては、やはりNACKをより熱く、スタジアム全体でオレンジの波で選手を後押しして盛り上げていくという形をもっと強めるにはどうしたらいいかということで、ここ数年考えてきて、ゴール裏にお友だち招待も含めてたくさん入っていただいて、段々そういう風になってきて、その中で何が足りないんだろうなと思う中で、チャレンジと言うと失礼かもしれませんが、やはりもっと1階席の立見席と2階席を含めた一体感というのをやっぱり作っていくべきじゃないかと考え

「2013 大宮アルディージャ サポーターズミーティング」議事録

まして、ルールが明確じゃないままリリースしているのでちょっと問題があるというのはご指摘通りで、早急にこれは決めなければいけません、そういう少し中心になるようなエリアを上下で作っていくのがいいんじゃないかと思ひ、ご案内をしています

ちなみに 2 階席の立ち見の問題に関しては、決して安全な場所ではないのでお勧めはしませんという様な形で中途半端なご案内をしていたと思ひます。ですので、場合によっては、係員の中では「座ってください」と言っている係員がいて、ここはじゃあ座れるのか立つのか分からないというご意見も実は日ごろからも受けております。ここに関しては立っていただいても構わない席です。それだけははっきり言えるんですが、例えば、椅子に立ち上がっていたり、あるいは時に転ばれてけがをされるというケースもゼロではないので、そういったことを十分にご承知おきの上、注意して立っていただくという形で禁止はしないということで明言させていただきたいと思ひます。

あと、席取りだとかそういう問題に関しても、これは運営の方に関わるのであとで伊藤から補足させてもらいますけれども、結局、イタチごっこのようになっていくのですが、いわゆる列整理をしてから、お客さまに入っていただく時に割り込みがある。それから入ってから、仮にそこが一人で入っても席を取れるんじゃないかという様なこともあるのですが、それじゃあ、それぞれに人をべったり付けて、一人ずつ、例えば整理券 1 枚に 1 席しか渡さないようなことを始めてしまうと、もう自由席も何もなくなってしまふこともあるので、ただ現実的に皆さんがもうたくさんお客さまに入っていただいておりますのことも承知しているんで、貼り紙だけではなくて、例えばゴール裏の 2 階席の一番前だとか、いわゆる立見席のエリアでも係員を優先入場の時間帯の間はしっかり置いて、例えば、お手洗いにいられるような方はともあれ、何十席も押さえるようなことは決してない様に、あるいはそういう方にはお引き取り願うとか、ちょっと強いアナウンスと対応というのを当面やらせていただく形で考えておりますので、合わせてご承知いただければと思ひます。

ホットゾーンというか、その盛り上げるゾーンに関しては、途中で言いましたが、改めてルールを決めて、しっかり皆さんにシーズン前にはご案内いたしますのでよろしくお願ひします。別にそこに入るためにチケットがいるとかそういうことは全く考えておりませんのでよろしくお願ひいたします。

司会：

はい、それではこのテーマもうひと方質問いらっしゃればお受けしたいと思っております。それでは後方の方どうぞ。

質問者 4-2：

どうもお世話になります。先ほどお伺ひした招待券の配布方法ですけれども、エリアを絞って脈がありそうなお客さまに対して勧誘を繰り返すというやり方で解釈しておりますけれども、ちょっと新潟の件なんですけれども、それをやったら同じお客さまが複数回、要するに常習性が見られたということであまりよろしくないのではないかとと思ひます。あと、エリアを絞る。それはいいんですけれども、あと年齢層も絞っていただければと。J2 岡山、ファジアーノ岡山ですけれども、こちら小学生以下を対象にスポンサー様がシーズンシートを買って、それを岡山市内、もしくはもう近隣の自治体の方、そこへ募集という形でやっているようなんですけれども、そうすればお子さん一人で来るっていうことはま

「2013 大宮アルディージャ サポーターズミーティング」議事録

ず考えられません。

保護者の方、最低一人は来るでしょうから、その方は有料入場ということになると思うんですけども、どちらかといえば、そちらの方がよろしいかと思うんですけども、いかがでしょう。

久保田：

貴重なご意見ありがとうございます。まず同じ方が何度も来るのではないかということに関しては、ある程度は仕方がないと思っています。ただそれは先ほど言ったように個人情報等を常に取りらせていただいておりますので、われわれの努力の問題ですが、チェックさせていただいて対応というのは今後考えられると思います。そういう意味では今回 3 年目になりますので、まさにそういったことは気を付けていかなければいけないことになると思います。

それから世代の絞り込みという意味においては、かねてからアルディージャはファミリー、子どもたち含めて非常にアプローチさせていただいて来ているわけですが、どうしてもサッカー関係に偏りがちでした。それをそれだけじゃないところに持っていかうということ、今、小学校の単位、それから幼稚園という単位において、さいたま市の諸団体の働き掛けというのは、ここずっとやっているのですが、少しずつ可能性が出てきたので、そういう意味では、今年は世代の絞り込みはあります。ただ、サポーターズミーティングという場で、これも率直に言いますが、やはり浦和レッズさんとの関係で小学校の教育委員会というのはどうしても平等にしなければいけないというのを非常に望まれる傾向にありますので、どうしても行政単位の中でのそのやり方というのがわれわれの課題になっているというのもあります。岡山の例は承知しており、素晴らしい活動されておりますが、大宮というかさいたま市なりのやり方というのをしっかり考えてやっていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

質問者 4-2：

後は、トップチームもある程度は、それで集客を意識した方がいいと思います。そう思います。よろしいでしょうか。すいません、ありがとうございました。

久保田：

ありがとうございました。