

2013年第1回サポーターズカンファレンス  
議事録

- 実施日時：2013年2月17日（日）14：00～16：00
- 場 所：あわぎんホール（郷土文化会館）5階 小ホール
- 参加者：ファン・サポーターの皆さま 55名  
徳島ヴォルティス株式会社  
代表取締役社長 新田 広一郎  
取締役 富本 光  
他 徳島ヴォルティススタッフ

### 新田社長挨拶

みなさんこんにちは。

長いシーズンオフでしたが、開幕まであと2週間となりました。

本日は、2013シーズンに向けて皆様と手を組み合っていい結果が残せるように実りある会にしたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

まず、クラブの状況についてお話をさせていただきます。（スライドを使用して説明）

最初は、チーム成績ということで、昨シーズンのチーム成績は最終的に22チーム中15位、J1昇格を目標に掲げたシーズンではありましたが、大変厳しい結果となりました。この結果を踏まえて、課題を分析・認識をして現場と共通理解の下にチーム編成をしてきました。今シーズン、この悔しさをバネにして、さらにステップアップ出来る様にしていきます。

そして、クラブの経営についてですが、昨シーズンは、チーム状況と何試合かかなり厳しい天候の試合があり、平均入場者数が3,991名と、久しぶりに4,000名を割ることとなりました。

個人会員に関しましては、2010年に現在の会員の仕組みに変更させていただき、順調に増えてきております。昨シーズンに関しましては、4,792名という方にファンクラブ会員にご入会いただいております。そのうち、シーズンパスの権利をお持ちの方が4,300名になっています。スタジアム20キロ圏内の人口というのは大体40万人強ですので、数字からいくと100人に1人の方はシーズンパスをお持ちの方になります。ただ、1%でいいのかと言いますと、まだまだ足りない、もっともっと多くの方にファンクラブ会員、シーズンパスを買っていただけるようにならないといけないと考えています。ただ、その比率は決して悲観するものではなく、他クラブと比べましても、多くの方にご入会いただいているという現状ではあります。

法人会員は、昨シーズン初めて500社を超えました。511社で527口となっています。厳しい景況ですが、多くの企業様にご入会いただいております。

さて、昨シーズンのまとめですが、チーム順位は22チーム中15位。入場者数は83,808名で、前年対比でいくと15,000名のマイナス。平均入場者は3,991名で1,200名のマイナス。個人会員に関しましては4,792口になりますので937名プラスです。そして、法人会員は511社の527口ということで95のプラ

スになりました。スポンサーは、昨シーズン 77 社で多くの企業様に支えていただいております。

トータルの営業収入の推移ですが、プロスポーツは、クラブの経営規模が大きくなるイコールチーム強化が出来てチームが強くなるということになります。一般の企業で考えますと、少ない投資でより高い利益を上げていくことが効率がよいとも考えられますが、クラブの経営規模が大きくならなければチーム強化に投資は出来ない、ということはクラブの経営規模を上げていかなければ継続的に魅力ある強いチームを作ることが難しい、そのベースとなるのが一人でも多くの方に足を運んでいただくことであり、1 社でも多くのスポンサー企業様に支えていただくことになります。

J2 の平均は、約 10 億円の規模です。ヴォルティスは初年度から徐々に売り上げ規模が大きくなってきています。昨シーズンは、2011 シーズンより伸びている見込みです。これはフロントはじめクラブ一丸となって営業活動を推進している結果であって、チーム成績はなかなか厳しい結果でありましたけども、クラブの経営としては成長してきており、J2 の平均のクラブ規模になってきています。

J リーグそのものの階層化が進んできています。J2 の平均で約 10 億円、J1 の平均が 30 億円ということで、中長期で見た場合、この売り上げ規模と順位というのはかなり強い相関があります。ヨーロッパで見てもより強い傾向があります。ヴォルティスは今、その昇降格ゾーンに近いところ、J2 の平均の規模に成長してきていますが、もっともっと魅力あるチームを作っていくためにはその規模を大きくしていく必要があります。県民の皆様方のお力をお借りしながら、クラブと県民一緒になって魅力あるクラブに成長させていきたいと考えています。

J リーグは今、「共生」から「競争」へとクラブクラブが自助努力をした中で競争のルールを組み込み戦っていくという方向に舵が切られています。移籍ルールが変更するなど、より鮮明になってきています。これからはクラブの資本力というのが、チーム成績に直結してくるような時代になってきます。そういった中で、クラブとして経営面を健全化させるためにクラブライセンス制度の導入ということになっています。2013 年度から正式に導入されます。特に財務面において、3 期連続の赤字決算、そして債務超過となるとライセンスが交付されないということになります。現状、債務超過のクラブというのは J1 のクラブの中にもありますし、J2 にもあります。財務面には、若干の猶予期間はありますが、債務超過を解消していく必要がありますし、少しでも経営の内容を、財務面を改善していく必要があります。

もうひとつは、アジア戦略です。アジアの各国と J リーグとして提携を結んだり、実際に東南アジアでは J リーグの放映が始まったりしています。特に、今シーズンは ACL のタイトルがしっかり取れるように、ACL に出るクラブのサポートを体制として作っていかうとしています。これまで、ACL に出るクラブは、その遠征費の負担というのは基本的に自クラブでしたので、渡航費等々を含めて考えると数千万単位の費用が必要になってきます。それを J リーグとして補填した中でより良い環境、良いコンディションで試合に望めるようにしていこうとしています。

あと、シーズンの移行問題です。早いと 2016 シーズンから導入される可能性があります。現状は J リーグ、JFA がそれぞれ話し合いをもっていますが、まだ結論は出ていません。

最後に、J3 構想です。早ければ 2014 年シーズンからということで議論がされています。数年前に将来検討委員会がありまして、「J クラブを 40 クラブまで増やす、40 クラブになった時点でその下部リーグと入れ替えをさせる」というところまで決まって昨シーズンになりました。ただ現状の問題としては、J2 の

プロのクラブが JFL のアマチュアのリーグに降格するという構造になってしまうことです。そのセーフティネットを作っていくこともあり検討している段階です。元々、J リーグとしては全国に 100 のクラブを作っていこうという考えがあります。よりクラブを増やしていける体制をつくるということで J3 を検討しているという状況です。最終の結論はまだ出ていませんが、導入するとなれば来シーズンからということで近々に結論が出ていくかと思います。

ここまで「共生から競争へ」や「アジア戦略へ」「J3 構想」というお話をさせていただきました。日本サッカー界というのは J リーグ 20 年経って構造的に変わってきています。J リーグが出来た当初は、多くのお客様に見ていただいて、緊張感のあるプロのリーグとして切磋琢磨することによって代表チームの強化につながり、代表チームが結果を出して、そこからまたお客様にスタジアムに見に来ていただけるという良いサイクルが回っていました。ただ現状は、ほとんどの日本代表の主力選手が海外に行く時代になりました。したがって、代表チームとしては、海外で揉まれて強化されていくという良いサイクルが回っています。一方、J リーグでは、主力選手がどんどん海外に行き、国内リーグの魅力がそれに伴って低くなってきている。国内がどんどん空洞化しつつあります。

J リーグと JFA、昔は良いサイクルだったのですが、JFA としてはうまく回っていますが、それが J リーグとして良いサイクルになっているかという難しい現状があります。シーズン移行することによってより良い方向に持っていけるのであればシーズン移行も検討していくという流れになってきています。

アジア戦略については、イングランドのプレミアリーグは 2,500 億位の規模になってきており、ドイツのブンデスリーガも 2000 億を超えたと思います。それに対して日本は、J1 のトータルが約 500 億くらいです。その大きな影響がある部分が放映権料になります。そして、日本と比較できるのはフランスになります。テレビの放映権料だけ抜いてみますと日本とフランスというのはほとんど同じ収入規模です。これは日本とヨーロッパの文化の違いがあり、ペイチャンネルが主流で、その加入者の方が多くなっています。ヨーロッパではサッカーファンの方がサッカーを見るチャンネルを購入していて、それがクラブの財源となっています。日本の場合は、民放で間接的に収入が入ってくる状態ですので、構造の違いが大きいです。イングランドのプレミアリーグも放映権収入が大きく占めています。その放映権料のうちの 600 億円がアジアの方たちが見ている現状があり、それを踏まえた中で J リーグとしてアジアのマーケットを考えていこうとアジア戦略があります。

そして、各国リーグの過去 10 年間のリーグの中で優勝したクラブの数ですが日本は 10 年間のうちにリーグで 7 つのクラブが優勝しています。イングランドは 4 つ、ドイツは 5 つ、スペインは 3 つ、イタリアは 3 つ、フランスは 5 つ。ヨーロッパの場合は 2 つか 3 つのチームが優勝を独占している状況があります。日本は、10 年のうちで 7 つのクラブがチャンピオンになっており、優勝するチャンスがあるリーグだということになります。ただ、これを競争へと舵をきってトップのクラブの規模を上げていこうという考え方がありますので、徳島という地方のクラブでどういう風に戦っていくかという事が問題になってきます。

現在、ヴォルティスとしては、少しでも早く J1 にステージを上げていこうとしています。チームの目標は J1 昇格です。84 の勝ち点というのをターゲットにしています。入場者数に関しても、昨年は 3,991 名ですが、6,000 名という目標を掲げています。今シーズンは、ポカリスエットスタジアムが改修になりますので色々な面で皆様にご不便をかけると思いますが、6,000 名を超えていけるようにクラブとして努力

をして参ります。一人でも多くの方に足を運んでいただけるように皆様方のお力添えをお願いします。会員も 6,000 名、法人会員も 600 名で、多くの徳島県の皆様に支えていただけるように努力をしていきます。

J リーグは、今後、地域間競争になっていくかと思えます。チーム成績とクラブの経営規模の相関が非常に強いという状況で、78 万人の徳島県と数百万人の都市部のクラブがどういう風に戦っていくのか。これは当然クラブとして努力しなければいけません。継続的にクラブを発展させて魅力あるチームを作っていかなければなりません。皆様方一人一人のお力をお借りし、オール徳島で結果を掴んでいきたいと思えます。

仮に、今シーズンの目標 6,000 人の CLUB VORTIS の会員、徳島県 78 万人の中で 6,000 人と考えますと 0.8% です。これが仮に 10% 加入で 7 万人の方がサポート会員に加入していただくとそれだけで 3 億 5,000 万の収入増という事になります。一人でも多くの皆様方にヴォルティスの仲間、同じヴォルティスの一員だという思いでその輪を広げていきたいと考えています。

今シーズンの CLUB VORTIS 会員の皆様には、三つ編みブレスレットをつけさせていただきました。これは、CLUB VORTIS 会員の仲間の証という意味で皆様に話題にさせていただいて、その輪を広げていきたいと考えています。ホームゲームだけではなく、日常の中でできる限り身に着けて、話題にさせていただき、会員になっていない方がいらっしゃったらぜひお誘い下さい。

ホームゲームについてはお祭りに近いものをつくっていきたくと思っています。徳島に 2 週間に 1 回あるお祭りをより魅力あるものを皆さんと一緒により良いものをつくっていきたくと思っています。

あと、今シーズンのトップチームに関わるお願いです。昨シーズンは、ホームゲームの前日の練習を非公開でお願いしておりましたが、今シーズンは基本、公開練習という事にさせていただきます。現状、なぜ非公開になるのかという事ですが、SNS 等が発達してきており、トップチームにおいてはその情報管理が一番シビアになり、ケアしているところです。ただ、クラブとしては少しでも近くで見たい、選手と近くで触れ合える機会を作りたいという思いでありますので、是非、情報管理というところは皆様にご理解、ご協力をお願いします。

最後になりますが、今シーズンのスローガン「跳動」です。昨年悔しさをクラブは忘れていませんし、皆様方にも悔しい思いをさせたことを申し訳ないと思っています。それをいかに跳ね上げていけるか、その為にも皆様方と一緒に選手を後押しする環境を作っていきたいと思っていますので是非、今シーズンもよろしくお願いたします。

ありがとうございました。

## 質疑応答① 強化について

### 質問1

【Aさん】「今年は、コーチが3人入れ替わりました。通常監督が変わった時点でコーチも一緒に代わると思うのですが、今年3人変わったということで今回のコーチを選んだ基準とどういう人なのかという事を教えていただきたいと思います。

もし去年のような成績の場合、例えば監督を解任するということがありますか。」

【中田強化部長】「最初のコーチの変更ですが、本来、監督が変わればある程度のコーチが変わるという事はあります。ただ、我々はその中で監督をまず決め、早急に入れ変えるというよりも一つは継続性を大切にしました。クラブとしてすべてを変えようという判断をしませんでした。

2番目の質問ですが、優勝するためのチームを作っていくというすべてを判断した中で決めていかなければいけないと思っています。ただ人を簡単に入れ替えたから次のステップに行くかとは考えておりません。うまくいかないところを修正していきたいと思います。」

### 質問2

【Bさん】「今シーズン外国人選手の獲得を開幕までに考えておられるか。あと今年から23歳以下の選手については下部リーグへのレンタル移籍が年間通して可能という事を聞きましたがその説明と徳島ヴォルティスとして活用するのをお伺いしたいと思います。

二点目は徳島ヴォルティスの将来について少し伺いたいと思います。来年J1に昇格したとした場合、来年はW杯で5月と6月に関してはサッカーの日程は完全に空きます。平日の試合というものが増えてくると思いますが、その対策につきましてどうお考えなのか。

それと先ほども話があったのですが春開幕、秋閉幕の制度から秋春制への移行について徳島ヴォルティスとしてどうお考えなのか、どんな影響があるのかお伺いしたい。5年、10年先の徳島ヴォルティスがどうあるべきなのか、目標も教えていただきたい。

最後に要望ですが昨シーズン限りで大島康明選手が引退されて今年から徳島ヴォルティスの普及コーチになられたと聞いています。それで開幕戦が海峡ダービーということでどちらにも大島選手は所属されており、徳島に多大な貢献がありましたのでセレモニーが出来ないのかという要望をお願いしたいと思います。」

【中田強化部長】「今後、外国人選手を加入させるかという事につきましては現状ではこれでスタートしてきますから基本的にはないという判断をしています。ただ成績などを見ながら考えていきます。

もう一つ、23歳以下の選手のレンタル移籍の件に関しましては、レンタル元から選手を返すよう依頼があった場合は拒否できないルールになっており、この点が懸念されます。

ただ、チームとしては今のメンバーで戦っていくという事から基本的にはないという考えです。」

【新田社長】「J1に昇格すると当然ナビスコカップが入ってきますから、必然的に平日開催のゲームは増えます。集客も含めて対策を検討していくということになりますので、来シーズンW杯があるからというところではないかなという考えはあります。

将来的なところですが、減少していく徳島県の人口の中で、より多くの方に楽しんでいただいて、愛されるクラブになっていくということがすごく大事だと思います。チーム作りとしては組織力。人が替わっ

でもある程度やり方は変わらず、同じ考え方を持って戦っていける。選手が移籍することによってクラブにお金を残してもらえることもあるわけですから、そういったことを前提にしたチームを作っていくということが今後クラブとしては重要だと考えています。

大島コーチのセレモニーに関しては、クラブ内で議論をしたいと思いますが、現状から考えると難しいと思います。他クラブで引退をして縁あって、今度は徳島でコーチとして新しいスタートを切っており、ある意味選手をリセットしてコーチとしてスタートしなければいけない現状の中では、はっきりとお答えしづらいところです。」

#### **質問 3**

**【Cさん】**「トップチーム戦略についてですが、サイドでボールを受けた選手がボールを下げる場面が多かったように見えます。サポーターとしましては、1対1の勝負に持ち込むということを多くやってもらいたいと期待しています。」

**【中田強化部長】**「我々も攻撃的なサッカーをやりたいと思っていますから、状況を判断しながら攻めていくという話は現場でもしています。」

#### **質問 4**

**【Dさん】**「1つは今回、スンプン選手・西嶋選手・榎本選手がどういった経緯で移籍したのかと近年即戦力の補強を行っていたが今回大卒選手を取った理由を教えてください。あと複数年契約の選手がどれぐらいいるのか知りたいのと、今年のクラブの年間予算がどれぐらいなのかと、去年が黒字なのか赤字なのか教えてください。」

**【中田強化部長】**「オ・スンプン選手に関しましては新たなチャレンジもしたいという気持ちもありましたので、今回は京都へ移籍となりました。」

榎本選手に関しましては、試合の出場機会を得たいということもありましたので、栃木の方に移籍ということになりました。西嶋選手に関しましても、横浜 FC からのオファーのあったということで理解して下さい。

ここに絡んで新加入選手について、今年4名です。当初3名の新卒、佐々木選手、木下選手、藤原選手のところで判断しておりました。チームとしても少し年齢層の高い部分もありましたから、やはり次の世代へも移っていかないといけないので新卒加入という形でのメンバー編成としました。

李選手に関しても練習参加で、評価をした中で新しい次のステップを踏める選手ということで入団ということになりました。今回キャンプでも新卒の加入でいい状態であると思います。またベテラン・中堅・若手・新卒という考え方をしています。

複数年選手については、基本的には単年ですが複数年契約を結んでいる選手も何人かいます。」

**【新田社長】**「予算や決算ですが、最終的な決算としては黒字になるように努力しています。ただ、プロチームの場合では、利益だけでなく売り上げを上げて行くことが凄く重要になります。そういった中で最終的に利益を出し、経営の健全性を考えた中でやっていかなければなりません。今期の決算としても基本的には黒字にできるよう、努力をしています。」

昨年よりチーム強化ができるような予算で進めています。ただ、これから予算どおりの売上を確保できるようにクラブ全体での営業活動が必要となります。」

## 質疑応答② 運営について

### 質問1

【Eさん】「イベントなどで使用する動画というのは一回使ったらお蔵入りというか、もう使ってないですか。特段、どこかに公開しているとか、そういうことは。」

【新田社長】「現状はしてないです。共有で何個か使う部分もあります。」

【Eさん】「その動画を CLUB VORTIS の一つのメリットにすることやケーブルテレビにお願いして、それを定期的に流していただくことで一つの宣伝にもなっているのかなと思いますので、一つご提案ということです。」

あともう一点は、大島コーチの就任ですが、大島コーチが教えるサッカーの基本テクニックなどやっていただいたら、サポーターであれば「オオシが教えてくれるのだったら、ちょっと行こうかな」と家庭内でも話ができるし、そういうのを一つ考えていただけたらと思います。

それから最後は新体制発表会についてです。招待状をハガキで送っていただいているのですが、1枚のハガキで同伴者の名前が呼び捨てになっていますので、気を使っていただければと思います」

【新田社長】「ありがとうございます。招待状の件は、本当におっしゃる通りだと思います。私も行き届かないところで申し訳ありませんでした。そういった部分も含めてお客様が気持ちよく思っただけのような形で、努力していきたいと思ったり、お言葉をしっかり受け止めて改善していきたいと思ったり。」

動画の件は、使い方は検討させていただきます。もう少しリアルな選手の声とかを定期的に頻度を上げて情報として出せる体制も含めて検討しています。

大島コーチの件に関しましても、ファンの方に対してのサービスということを踏まえてできるのではないかとこのところで話も出ています。」

### 質問2

【Fさん】「雨の日の観戦ですが、ポンチョを着て試合を観戦していたんですけど、前に座っていた男の人の開いた傘があたったことがあります。わたくしの要望としては雨が降った時の試合の観戦のとき、レインコートもしくはポンチョで観戦して欲しいという項目を伝えていただけたらと思います。」

【新田社長】「ありがとうございます。現状、ヴォルティスのスタジアムの運営のルールとしては傘の使用に関しては、OK というところですが、なるべく見に来ていただける皆さま方が見やすい状況、来やすい状況というのを検討していきます。」

### 質問3

【Gさん】「今年、4月21日の四国ダービーですが、この日、徳島マラソンが行われます。ゴールの田宮の徳島市陸上競技場からシャトルバスを検討してもらえないですか。」

【新田社長】「検討します。」

### 質問4

【Hさん】「シャトルバスの事ですが、去年のJRが、鳴門駅に10分か15分くらい遅れて到着した際にシャトルバスは出発してしまった後でしたJRが遅れたときは、柔軟に対応していただきたいと思ったり。それと、帰りのシャトルバスですが、空港経由とかとくとくターミナル経由とかで徳島駅行きたいというバスも帰りだけでもいいんで用意していただけたらと思います。」

【新田社長】「なるべく多くの方にお使いいただけるようにしていきたいと思います。鳴門駅以外というところはもう少し検討させていただけたらと思います。」

#### **質問5**

【Iさん】「J1昇格クラブに決まらなくて、11月24日にもうすぐに日程を終了ということになれば公開練習試合を1試合でも見られたらと思います。お金も発生することとしますので、宜しくお願いします。」

【新田社長】「今シーズンは、リーグ戦そのものは11月の最後までいきますので、今シーズンそれが出来るかは時間的な制限としては現実的に難しいと思います。あと、もう一つ考えなければいけないのは、シーズンが終了となって基本的に選手契約問題が出てきますので難しいところもあります。ただ、お話として、空いたところをどう考えるかって言うのは、クラブとしても考えていかなければいけないところだと思いますし、特にシーズン移行したときにどうするのかというのは出てくるので、そういったところは検討していきます。」

#### **質問6**

【Jさん】「今年は「踊る海峡ダービー」と「大鳴門橋を封鎖できません」という感じでいかれるのでしょうか。」

あと、新体制発表のハガキが、全く知らない人の名前で来ましたので気を付けていただけたらと思います。」

【新田社長】「お名前を間違えるとは、本当に申し訳ありません。最初のところに関しては、ヴォルティスを普段お目にされない方も、関心を持っていただけるようにしていくことが大切かと考えています。」

#### **質問7**

【Kさん】「今シーズンホームゲームのときに、ポカリスエットスタジアムのバックスタンドの部分、工事で使えないと思うのですが、駐車場など制限があればぜひ教えていただきたい。あと要望が一つだけ。昨シーズン天候の影響で実施されなかったサッカーの見方講座を企画していただければと思います。」

【新田社長】「バックスタンドの改修はシーズン通しての工事になりますので、基本的にバックスタンド裏の駐車場は使えないということになります。全部出来るのが来シーズンの開幕時期になりますので、バックスタンドは通年で閉鎖、使用出来ないご理解いただけたらと思います。観戦講座のところは、ぜひやりたいと思います。初心者に分かりやすいようなものをご提供できるようにしていかないといけないなと思っています。ありがとうございます。」

#### **質問8**

【Lさん】「去年の秋、スタジアムで結婚式というイベントがありました。6月にカップルデーを組むのはどうでしょうか。具体的には当日入場料を男女組でいらっしゃれば男性1,000円、女性500円の料金で観戦していただけるということで。カップルで来ていただいて将来家庭を持った場合、ゆくゆくは家族連れで来ていただくための楽しみにしていただくというイベントです。6月にそれを開催することによって、他のブライダル関係のイベントと、ブライダル企業さんと連動して大きなイベントをやることも可能かと思っています。」

もう一点、会員の入会を家族まとまって応募していただけるような形にしてなるべく多くの人とワンパ



ックで入会をご応募いただけると入場ポイントが一人で入会されるよりも増えるというのでしょうか。

もう一つは、徳島県内の産婦人科に入会募集の広告を出されてみてはいかがでしょうか。子どもも4歳、5歳だと知的好奇心があり、自分からあれを見たりこれを見たりどこ行ったりっていうようになります。そういう知的好奇心を、ご両親に連れてきていただくというようなことはいかがでしょうか。」

**【新田社長】**「ヴォルティスのスタジアムへ足を運んでいただける方が増えるために、私たちのために、私たちの立場に立って考えていただいて本当にありがとうございます。スタッフ間で部署関係なくチームを作って、それぞれ連携しながら企画を出し合っています。そういった中で、今日の話ってというのはすごく参考になり、生かせる部分があるかと思しますので、ご意見を生かしてよりいいものにしていきたいと思えます。」

### 新田社長挨拶

今日は本当に長時間、また本当に貴重なご意見ありがとうございました。本当に私ども真摯に受け止めて改善出来るところはしなければいけないという話も本当にたくさんいただきまして、ありがとうございました。本当になかなか厳しい意見などは、なかなかおっしゃっていただける方にも言いづらい部分もありますし、クラブの為に言っている部分、それをしっかりクラブとして受け止めてより良いサービスを提供できるようにしていきたいと思えます。まだまだ至らぬ点が多々あるかと思えますけれども、ぜひ良いクラブ、そして徳島を活性化させていくために皆さま方のお力をお借りして盛り上げていきたいと思えます。一人一人は本当に大きなことは出来ないかも知れませんが、私も個人的にはなかなか一人でできないこともたくさんありますけれども、本当にみんなの力を合わせてこの徳島を元気に、そして今シーズンJ1昇格というのを皆様と一緒に掴み取りたいと思っていますので、どうぞ宜しくお願いいたします。本当に本日はありがとうございました。」