

司会)

本日は寒い中サポーターカンファレンスにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。非常に多くの皆様からお申し込みいただき、会場も満員となりました。

お申し込みの際に受け付けた質問やご意見に関しましては、皆様にお配りはしていませんが、後日議事録をホームページに掲載しますので、その際に回答できる部分は回答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。

簡単に今日の流れをご説明させていただきます。あくまで予定でございますが、お配りしました進行表の通り進めていきたいと思っております。メディアの方も入っていただいておりますが、出席者紹介が終了後に退室となります。その後、2016シーズンの振り返り、シーズン総括、それから強化面のお話をさせていただく予定です。休憩をはさみ、経営面の話をさせていただきます。さらに来季に向けた強化面の話をさせていただきます。16時には終了となります。スムーズな進行を心掛けて参りますので、ご協力をお願いいたします。

注意事項ですが、携帯電話はマナーモードに設定をお願いいたします。このカンファレンスの最中はインターネットを介しての情報発信、公開はご遠慮いただきたいと思います。また、休憩時に喫煙される方は1階の出入口を出た左手に喫煙所がございますので、そちらをご利用ください。館内は禁煙となっておりますのでご協力をお願いいたします。お手洗いはこの部屋を出て左側、左奥にあります。

先ほど申し上げました通り、参加申込時に受け付けたご意見や質問は、後日ホームページに掲載させていただきます。議事録も12月上旬を目指して掲載したいと思っております。

では、早速ではございますが、これよりカンファレンスを始めさせていただきます。まずは社長の田村より、ご挨拶をさせていただきます。

田村)

皆様、こんにちは。寒い中、足元の悪い中ご足労いただきまして、ありがとうございます。そして今シーズン本当に皆様からの力強いご声援とご支援をいただきまして、ありがとうございました。皆様からご意見を事前に頂戴していますので、その点も含めてクラブとしてお答えできる場所をお話しようと思っております。今日はよろしくお願いいたします。

司会)

続いて出席者より簡単に自己紹介をさせていただきます。強化部長の神田でございます。

神田)

皆様、こんにちは。強化部の神田と申します。今日は皆様と今年の反省と来季に向けた様々な視点での話を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。

司会)

施設管理部長の若杉です。

若杉)

皆様、こんにちは。若杉です。初めて見る顔だという方もいらっしゃると思いますが、新潟イレブンの時代から今年でクラブに関わらせていただき 35 年目になりました。1998 年から 2005 年までは運営担当、2007 年から今日に至るまでビッグスワンの指定管理者として出向でスタジアムに勤務しております。どうぞよろしくお願いいたします。

司会)

営業部長の山本です。

山本)

皆様、こんにちは。営業事業を担当しております、山本と申します。今シーズンも温かい応援をありがとうございました。また本日はお忙しいところ、遠方からいらっしゃる方もおられると思いますが、お集まりいただきありがとうございます。皆様からいただくご意見を私どももできるだけ真摯に受け止めながら、来季に向けて歩んで参りたいと思っております。今日はよろしくお願いいたします。

司会)

申し遅れましたが、試合の運営を担当させていただいております、武藤と申します。今日は司会進行を務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

続いて広報の栗原です。

栗原)

栗原です。よろしくお願いいたします。

司会)

また、本日社員が出席させていただいております。皆様から向かって左手でございます。全社員ではございませんが、可能な限り出席をさせていただいております。よろしくお願いいたします。

社員一同)

よろしくお願いいたします。

司会)

それではメディアの方はこれにて退室となります。よろしくお願いいたします。

司会)

本日は長時間になりますので、受付でお茶をお配りさせていただいております。部屋内も暑かったりしますので、適宜飲んでいただいて体調のコントロールをお願いいたします。

今日は数字的な部分もございます。それについては前のスクリーンに映させていただきます。数字的な部分はスクリーンを見ていただきながらお話を進めていくという形になりますので、ご了承ください。

それでは2016シーズンの振り返り、シーズン総括を社長の田村からさせていただきます。

田村)

改めまして、こんにちは。本当に今日のような寒い日も、また暑い日や陽がさして観戦環境が悪い時もチーム・クラブを支えていただきまして、本当にありがとうございました。皆様の強い想いが今回は本当にギリギリの残留ですが、結果につながったと思っております。感謝しています。ありがとうございました。

クラブとしては皆様と共有して「上を目指そう」、「タイトルを獲ろう」と目指してきました。しかし、今シーズン、また昨シーズンもそうですが、ギリギリの15位で残留という結果でした。経営的にも昨年は選手を何とか残留させて、皆様の色々な期待を受けながらチームづくりをしようと、昨年、そして今年とオファーの掛かっている選手も含めてチームに残した結果、昨年は決算が赤字になってしまいました。

そういった点も含めて、会社の代表として辞任するというので、先日の天皇杯横浜戦の後に池田会長に辞任届を出しました。昨日、取締役会があり受理されました。まだ、スポンサー企業様や行政の皆様も含め、今シーズンの御礼を行っている最中ですし、会社は12月決算で、自分の仕事であると思っておりますので、それはきちんとやらせていただいて、責任は取ろうと思っております。

私は選手時代も含めて32年チームに関わらせていただきました。このクラブが出来て20年ですが、立ち上げの頃から関わらせていただいて、社長としては8年務めさせていただきました。もちろん、その中での成績は胸を張れるような結果ではございませんが、何とか最低限のJ1のステージに居続けることができたことは、改めて皆様のご声援とご支援が本当に我々の力になったと思っております。どうもありがとうございました。

どこかで変化が必要だと思っておりますし、来年はもっと良いチームづくりを期待しています。皆様の心配は来季のチーム構想だと思いますが、会社は社長一人で何でも決めているものではありません。取締役会も社外の実務者が多くいらっしゃって、その中で監督の選任や主力選手の獲得、残留の方針が決められております。もちろん、そこへの提案は執行部である私や神田部長が担当しますが、総合的には取締役会で決まることになっています。来季のチーム構想の部分で私は外れていますが、それ以外の陣容で進んでいますので、その部分のご心配は要らないと思います。

今年のチームの戦い方について色々なご意見がございました。新潟のスタイルに合わない監督だったのではないかなど、監督人選に関する意見も多くありました。まずは今シーズンスタートをする際、「新潟らしさ」、細かく言うと「アグレッシブに戦う」、「最後まで諦めない」、「運動量を持つ」、「攻守の切り替えを早く」そのような話はしてきました。他のチームでも90分間主導権を握れるサッカーが理想のサッカーだと思います。そして「勝つ」ということですね。その中でも「新潟らしさ」というのは特にメンタルの部分です。「一生懸

命手を抜かない」、それを私が社長になってからずっとチームに言い続けてきました。そういうプレーを皆様にお見せできれば必ず感動を与えられる、一生懸命やっている姿を絶対に新潟は失わないということで、選手が入れ替わる中でも、チーム始動時に必ず話をしてきました。監督が交代すれば戦い方も多少変わりますし、システムも変わります。でも、その中で失ってはいけないものは、今申し上げたことです。

吉田監督については、もっと上を目指すために何をやらなくてはいけないのか。もちろん速い攻撃というのは元々新潟にはありますし、前に進むという推進力はあるチームです。ハートも持っています。ただ、引いてブロックをつくる相手に対してどのように攻めきって崩せるか、どのように点を取るかが、どのチームもそうだと思いますが課題です。そこを克服しなければ優勝は難しいものになると思いますし、上位にも行けない。そういう思いで監督に就任していただきました。もちろん、新潟の良さ、スピードのある速い攻撃もひとつです。そこも活かしながら、攻め切れなかった時にはブロックを崩せるような戦い方をしようという狙いでした。

2014年もそうでした。13年は川又選手の活躍もありましたが、縦に速い攻撃でシーズン後半は本当に良い試合が出来ました。でも、それだけではやっぱりダメだと、柳下監督もボールを保持しながら攻めるスタイルにトライしていました。しかし、なかなか結果が出ず、最終的に昨年も15位ということで監督交代となりました。

結果が出なかった要因は色々あると思います。失点が非常に多かったシーズンでもありました。もともと新潟は堅守、守りが良いチームだったと思いますが、そこがグループとしても個人としてもミスが多かったところと、怪我人の影響もありますが、得点、攻撃の部分もなかなか良い結果につながらなかった。ただ、上位のチームとは敗れはしましたが、ある程度自分たちの戦い方を出せたと思っております。しかし、やはり勝ち切ることができなかったのも、トータル的には総合力が出せなかったのではないかなと思います。

1点差負けの試合が34試合中15試合。そういうところを見るとやはり先制点を奪われて守り切られる、同点に追いつけない、逆転される、最後に失点する。そういう試合が多かったのではないかなと思います。個人的にはそこを来年は改善しないといけないのではないかなと思っています。ただ、今の選手・チームの実力が上位のチームと大きな差があるとは思っていません。ですから、選手の入替わりはあると思いますが、一つのきっかけがあれば上昇するチームであると期待しています。

2008年は13位でしたが、最終節でガンバに勝って残留を決めた年でした。次の年2009年はペドロ・ジュニオール選手が加入して、残念ながら途中で移籍しましたが、非常に良いチームに仕上がって結果は8位でした。そして、2012年は今年よりも状況が悪かった。「奇跡の残留」と言われたシーズンでした。先ほども申しましたが、次の年2013年は川又選手の活躍もあって、シーズン後半戦は非常に良い成績であったのではないかなと思います。ですから、今年は15位ですが、選手たちの頑張り次第で来年はもっと飛躍できる年になると期待しています。今のJリーグは、例えばガンバ大阪、柏レイソルなど、J2に落ちても次の年にJ1ですぐに優勝するような世界的には少し変わったリーグです。ということは、どこが優勝してもおかしくないような差のないリーグですので、ぜひチームを信じて応援して

いただければと思っております。

次に質問が多かったのは、監督交代のタイミングです。シーズン中の交代はこれで 2 回目になります。1 回目は黒崎監督の時、2 年やって 3 年目の途中で交代となりました。その時は理由は明確で、監督と選手の考えていることに違いがあると感じました。監督も自信をなくしていましたし、選手も監督の目指すサッカー、やりたいサッカーが分からなくなってきたと。その時点で判断をしました。

今年 1st ステージの途中から神田強化部長と吉田監督と 3 人で何回も話をしました。「新潟らしさ」を出す戦い方プラス、ボールを保持しながら崩す戦い方を融合させた戦い方を目指しているが、「新潟らしさ」の部分が徐々になくなっているのでは、ということをお伝えしました。監督には監督の考え方があるので、そこは理解されながら、自分が目指すサッカーを追求していったと思います。1st ステージの後半、少し状況が上向きました。上位との引き分けもありましたし、大宮や鳥栖には勝つこともできました。そこはシステムを少し変えて、選手を入れ替えて、どちらかというところ「新潟らしさ」、縦に推進力のあるサッカーができた結果だと思っていました。ところが 2nd ステージに入ると、また推進力のないサッカーに戻ってしまったというところでした。

それから 9 月の名古屋戦が一番であったと思います。名古屋戦は残念ながら負けてしまいましたが、前監督の柳下さんから電話が掛かってきて「あの一発だけだったよね、良い試合だったが残念だった」という話はいただきました。また、神田部長から選手にヒアリングをして監督の考えと選手の間でズレがないのか。そして、スタッフにもヒアリングをしてもらいました。ヒアリングをした結果、選手たちは「この戦い方でやれば結果が必ず出る」と言っていましたし、スタッフも大丈夫ということでした。結果論は分かりません。そこで変えればすごく良くなったかも知れませんが、またはジュビロにも勝てなかったかも知れません。それは誰にも分からないですが、私はやはりそこで変える判断はつかなかったです。

選手もスタッフも「これでいける」と思っていた時に、クラブが信じられなくてどうするのか。「信じて応援するよ、支援するよ、サポートするよ」と言っているが「信じていない、信じられない」。それでは一緒にやっている意味がないと思いました。だからギリギリまで、結果が出なかったギリギリまで待ちました。もちろん結果が出なかったら、私も一緒に責任を取る覚悟でいましたし、「信じているから、任せているから」という思いでした。だから皆様には「交代が遅い」と言われますが、遅いとか早いとかではなく、お互いに信じて仕事をしている者として、その判断が私としてはベストであったと今でも思っています。

クラブとしての「ビジョン」という言葉が適切かどうかは分かりませんが、何回も言っていますが、新潟のクラブは先ほど言った「新潟らしさ」を持ったチームです。あとはクラブとしては選手を育成して戦っていくということです。2009 年に「ビジョン」という言葉を残して去った選手もいましたが、その時は新潟よりも成績の下のチームに行くための選手の言い訳だったと思います。

ところで他のクラブのビジョンを皆さんは分かりますか？私は分かりません。もちろん、我々にも経営的な中期計画等があります。戦い方や育成や、そういうものも明確にしているつもりです。浦和レッズさんの「ビジョン」は皆さん分かりますか？昔の浦和レッズと

今の浦和レッズでは戦い方も変わりました。元広島の監督の戦い方が浦和にいった。それで「ビジョン」が変わったと言いますか？違いますよね。戦い方が変わっても元々クラブが持っている考えとか、伝統的なものは変わらない。それが「ビジョン」ではないかなと思います。

2004年から神田さんに強化部長になってもらいました。その時に神田さんが考えた、「選手を育成していく」、「指導者もできれば育成したい」。そういう考えが新潟から育った、巣立った指導者が今 J リーグで活躍しています。広島の森保監督もコーチとして 2 年間在籍して学んでいます。今年、アルビレックス新潟シンガポールは 4 冠を達成しましたが、鳴尾監督も非常に成長しているのではないかと思います。でも、日本の指導者がまだ海外のチームに出て指導をしたりすることは少ないですよ。ブラジル人監督はたくさんいますが、そういうところに日本も早く追いつかないといけないのではないかと思います。そこにクラブも関わらなければならないと思うからです。神田部長の考えは私も一緒でしたので、そこは一緒になってやっていこうと思っていました。

育成の話ですが、後ほど J リーグ全体での立ち位置を情報開示資料を見ながら説明しますが、事業収入 60 億円のクラブに対して、新潟は 25 億円くらいです。どう考えたって選手を持って行かれます。人件費が 2 倍以上違います。例えば自分が中小企業の社員で大企業から「2 倍の給料を出すから」と言われたらどう思いますか。ましてや選手はプロです。現役を 40 歳まで出来る選手はほとんどいません。その中で自分たちが最高のパフォーマンスが出来る場所、あとは家族が安心して住める場所等、条件が良いところ、それを求めるのは当たり前のことですし、それを我々は無理に引き留めることはできません。代理人も絡んでいると思いますが、最終的には選手の気持ちです。川崎フロンターレはまだチャンピオンシップがありますが、大久保選手は移籍すると何人も明言しています。上位のチームでもそういうことが当たり前にあります。広島だって 4 年間で 3 回優勝しているチームですが、去年はドウグラス選手が移籍したり、その前はそれこそ浦和レッズに選手が移籍しています。

育成というのは地元の子どもたちを新潟でプロにして、酒井高德のように世界に羽ばたくような選手、日本代表になる選手もいますし、ずっと新潟に残り、チームで頑張っている選手もいると思います。そこにはやはり新潟に対しての愛情があります。地域愛があって、新潟に対しての感謝の気持ちがあるからです。そうではない選手は、それが少ないが故に、プロ選手としての判断をするのではないかなと、この 20 年経験してきて感じています。特に外国人選手は年俵が上がるのが自分の評価だと思っていますので、やはり良い条件、ビッグクラブから声が掛かれば間違いなく行きたがります。それをチームに残すということは、条件を上げるということです。そういうこともやらなくてはならない。クラブとして痛みも伴う訳です。その分、やはりクラブとして売上も上げて行かなくてはならないことに繋がっていきます。

監督人選の件と、監督交代のタイミング、ビジョンの件について話をさせてもらいました。来季に向けては、編成の中に私は入っていませんのでよく分からないですが、まずは監督を決めることが第一だと思います。先ほど言ったように、監督によって戦い方は変わります。

ただ、監督選定には先ほど言ったように「新潟らしさ」、新潟の選手が今までやってきたようなメンタルの部分も含めた戦い方をできる監督が望ましいと思います。あとは今年的主力を残す努力をクラブとしてはしっかりする。そして新たに入ってくる選手。新卒やユースからの昇格は発表していますが、どういう選手を獲得してチームを構築するのかになると思います。

このクラブはクラブだけがチームをつくっている訳ではなく、皆様と一緒に皆様のご意見も入れた中でやってきたつもりです。ですので、この2年間は、主力選手を何とか残しながらやってきました。皆様も引き続きぜひ選手・チームを信じて、来シーズンも一緒に戦ってください。そういう意味では、2010年にSMILEというクラブコンセプトをつくりました。その中に「信頼」という言葉を入れました。お互いに「信頼」することが最終的には良い結果につながる。結束を生んだり、団結を生んだり、信頼がなかったら、もちろん文句も言うでしょうし、言い合いになるのではないかなと思います。ぜひ、チームに対して愛情を持って信頼をしてもらい、皆さんと一緒に結束して良い結果を出してもらいたいと思っています。

11月12日の天皇杯のマリノス戦。試合前にホテルで毎回ミーティングを行っていますが、片渕監督が使ったパワーポイントをお借りしました。どんなことを監督が選手たちに伝えて、どんな思いで試合に臨んでいるのかを皆様に見てもらいたかったからです。選手たちは皆様に感謝の気持ちを持って試合に臨んでいました。

<ミーティング資料をスクリーンに映しながら説明>

今日のゲームプラン、コンセプトは「前へ行こう」、「新潟らしさ」を出そう。プレッシングとサイドアタック。「とにかく前だ」ということを伝えていました。そして、この3つのことを実践しようと、「KFC」、片渕監督は冗談交じりに「ケンタッキーフライドチキンではないぞ」と言っていました。まずはコンパクトに。コンパクトを保ってプレーしよう。そして現状把握。状況判断をしっかりしよう。あとはコミュニケーション。選手同士でお互いに話し合ってプレーしていこう。その3つをやろうということでした。

そして、重要な4つの瞬間ですが、まずは球際。日本代表のハリル監督も「デュエル」と言っていますが、球際に強いこと。そして切り替え。攻守の切り替えを速く、そして運動量をもって走る。あとはセカンドボールを絶対に拾おう。それには結束があり、持久力、継続、犠牲心、味方のために戦う、チームのために戦う。そういう心がないといけないし、チームのために忠誠していく。こういう気持ちの部分強く伝えていました。

そして「つながる」。これは選手だけではなくて、応援して下さるサポーターとのつながり、クラブとのつながり、全部が一体にならないと試合には勝てない、ということでした。あとは「皆様に感謝しよう」と。選手たちにはこういう強い気持ちを持って戦おうと話をしていました。残念ながら広島戦では、結果を重視した故に新潟らしい闘い方ができなかった。だから「今日は前へ」、「新潟らしい闘い方を見せよう」、「サポーターの方々に感謝の気持ちを伝えられる試合をしよう」、ということでした。これが、片渕監督が選手に伝えた言葉です。

選手や監督は皆さんを信じています。そして感謝しています。だから、今後も皆さんも信

じて一緒になって戦ってください。ありがとうございました。 <拍手>

司会)

続いて、神田強化部長から強化の観点で少しお話をさせていただきたいと思います。

神田)

ただ今、田村社長から今シーズンの総括と、色々な思いを語っていただき、皆様に聞いていただきました。監督の件などは今話がありましたので、私からは話はしませんが、チーム編成のところで皆さんから一番多かった質問は、「シーズン前の加入でレンタルバックの選手が多くて新加入が少なかったのではないか」という部分です。伊藤優汰選手と途中で野津田選手が加入しました。一年前に皆様とカンファレンスで2015年の戦い方の総括をした時に、怪我人が多く出ているというところ、それを踏まえて2016年の編成をする時に、「怪我人が少ない、バックアップのできる体制をつくりながらチームの強化を図っていきたい」というお話をさせていただきました。レンタルバックの選手たちは高卒の選手が多くて、今年からサテライトリーグも参戦していくという方針がありましたので、若い選手が多くなりました。その選手たちが2015年を戦った選手の中に加わっていけば、十分力を出しながら競争していけるだろうと感じていました。

高卒の選手たちがどのくらいで戦えるか、一人前になるか。名前を挙げれば分かりやすいと思いますが、本間勲や田中亜土夢らを考えると4年でもまだダメです。私の経験から6年目、7年目です。本間勲がレギュラーになったのは26歳か27歳の頃です。田中亜土夢がブレイクしたのが26歳、27歳。だいたいこの辺になります。大学出身の選手も22歳で出てきますが、1年、2年は苦労します。名前を挙げれば、端山選手が昨年はブレイクしましたが、今年はお番がほとんどなかった。プロですので苦労するのは当然であります。競争の中です。2015年を踏まえて、2016年も選手を残しながら戦う。増田選手だって18歳で加入して今は24歳になります。そういった選手に「何か強みを持って戻ってこい」と言って、色々なチームに期限付き移籍をさせて、増田は町田をJ2に昇格させる活躍をしていましたので、その成長を見て「じゃあJ1で勝負しよう」という編成でした。

チームは縦へ早いサッカー、プレッシングのサッカーからポゼッションを高めていこうという監督のコンセプトで始まっています。ポゼッションはボールの保持率を高めて、自分たちの戦い方を優位にしようという部分が強いですが、ひとつ間違えば相手のカウンターに当たって失点してしまうリスクもあります。戦い方としては優位に進めたいのですが、そのギャップが非常に強く表れたシーズンでした。当然、選手・スタッフと試合が終わってから色々話をしますし、「ブレるかブレないか」、「同じことを進めるか進めないか」という議論は常日頃から重ねてきました。でも、「ブレずにそのままやっていく」という状況でしたので、それを信頼して進めてきました。

そのような状況で、昨年15位、今年も15位でした。最終的には田村社長を辞任というかたちまで追い込んだのは自分の責任でもあると強く感じています。ただ、2017年に向けて、準備する人間が誰もいないという状況になるので、2017年に向けての編成は皆様のア

ドバイをいただきながら進めていきたいと思っところでございます。

今シーズンは皆様にモヤモヤさせてしまったという反省点を踏まえながら、2017年に向けて取り組んでいきたいと思っております。簡単ですが、今年の編成の部分について話をさせていただきます。

司会)

今ほど田村社長から全体的なシーズン総括、それから神田強化部長から編成の部分についてお話をさせていただきました。具体的に監督交代のタイミングやサッカーのスタイル、縦へ早いサッカーからポゼッションというようにお話もさせていただきました。そういう強化の部分、チームの戦い方といった部分でご質問がある方がいらっしゃいましたら、挙手をお願いいたします。こちらでご指名させていただきますので、お名前を言ってからご質問をしていただければと思います。

質問者)

〇〇といいます。貴重なお話を聞かせていただきましてありがとうございます。神田部長に質問ですが、今年の強化の方針は分かりましたが、少し気になったのが監督のリクエストに基づいての強化、選手補強というのは無かったのかどうか質問でございます。お願いいたします。

神田)

監督からのリクエストが無かったのかと言うと、無かった訳ではないです。実際にはありました。ただ、「新潟の選手はよく知っているし、レンタルバックの選手も含めて把握しています」と。伊藤優汰も京都の時から見ているというところだったので、ポイントはそこだけでした。私が勝手に進めている訳ではなく、監督のリクエストも聞きながら色々と進めてきました。

司会)

その他、ご質問がある方いらっしゃいますか？

質問者)

〇〇と言います。神田部長に質問です。レンタルで酒井選手と川口選手を出しましたが、怪我人が多かったじゃないですか。戻すことはできなかったのですか？

神田)

酒井宣福は本人がまず移籍を希望しました。監督の了解も得て、シーズン途中の移籍でした。川口に関しては、清水エスパルスさんとの契約で、「戻す、戻さない」ということよりも一年間貫き通してやるという契約です。そういう契約なので戻すということは無かった。川口は新潟以外でプレーするのは初めてなので、「そういうところでまず自分がどこまで出

来るのかをしっかりと学んできて欲しい」という話をして送り出しました。

司会)

続いてお願いします。

質問者)

〇〇と言います。以前の後援会総会で、前年怪我人が多かったのでフィジカルコーチを変えたという話を聞いたのですが、今年また怪我人が多かったのですが、そのことについてどうお考えでしょうか。

神田)

まず、春先の高知、タイ、清水へキャンプ行きましたが、そこでびっくりしたのが4人の選手が手術をしなければいけないという状況になりました。その怪我が昨年から引きずったものでしたので、「オフの間に出来なかったか」という部分は感じています。

今年の怪我の内容と、昨年の怪我の状況や部位は若干中身が異なっています。今年は肉離れであったり、靭帯であったり、ぶつかり合って足首をひねったりという接触プレーでの怪我が多かったのですが、昨年はどちらかと言うとプレーでの怪我よりも自分で走っているだけで怪我をする、疲労が溜まっている状態で常にプレーをするので、それが大きな怪我に繋がっている状況でした。2015年までは疲労と回復という部分が上手くいかず、今年に関しては接触プレー、ぶつかり合っただけの怪我が多かったと感じています。今年の怪我の具体的な内容報告はこれから出てきますので、どのような傾向が多かったのか、現場と意見交換をしながら来年に向けて改善していきたいと思っています。

司会)

その他、何かご質問のある方は挙手をお願いいたします。

質問者)

〇〇と申します。夏の移籍についての質問ですが、レンタル移籍で3名移籍して補強が無かったじゃないですか？そこについて少し聞きたいです。

神田)

夏の補強は無く、期限付き移籍で外に出すという状況になりましたが、戦っていく上でそこは監督とも話をしていました。紅白戦でも2、3人ゲームに出られない選手がいるという状況も踏まえて少し人数が多いと。精度を高めたいトレーニングをしたいので、ちょっと絞って欲しいと監督のリクエストはありました。平松や酒井宣福、イム・ユファンについては、彼らに声を掛けてくれるクラブがあったので、そこは本人にも確認して期限付き移籍となりました。その後、補強するのこの部分ですが、「現在の選手のプレーの幅が把握できているので充分です」という話も聞けていたので、まずは人数を絞った中でやっていきたい監

督の思い、それと期限付き移籍した選手が試合に出たい思いがあったので、その部分を尊重しました。

司会)

その他、何かご質問がある方はいらっしゃいますか？

質問者)

〇〇と申します。監督交代のタイミングについてですが、シーズン当初の目標は ACL 出場であったと思いますが 1st ステージはなかなか成績が上がらなくて、そこから監督を変えても ACL には届かないくらいだったと思います。シーズン終盤まで引っ張ったという理由をお聞きしたいと思います。

田村)

シーズン当初の目標と、試合を重ねれば、やはり状況は変わってくると思います。1st ステージが終わった段階では、下位に低迷していたので、何とか 2nd ステージで持ち直せればと考えていました。先程の話にも重複しますが、1st ステージの後半は非常に良い流れができていましたし、1st ステージと 2nd ステージの間が 1 週間しかなく、通常の試合間隔と変わらなかったため、そのタイミングでは監督交代はなかったということです。

司会)

では、少し休憩に入りたいと思います。部屋の中も少し暑くもなっておりますので、休憩を挟み、後半スタートしたいと思います。人数も多いので、トイレはお待たせする可能性もございますが、予定通り 14 時 55 分に後半を開始しますので、よろしく願いいたします。

～休憩～

司会)

では、お配りした進行表の経営面の部分のお話をさせていただきます。数字的な部分は資料としてお渡しできない部分もございますので、基本的には前のスクリーンを使いながら、社長の田村からお話をさせていただきます。

<2015 年度 J クラブ個別情報開示資料をスクリーンに映しながら説明>

田村)

この表は、J リーグの開示資料を我々が少し加工したものです。昨年の数字になりますが、J1 リーグ 18 クラブの中で、アルビレックス新潟がどのくらいの立ち位置にいるのか。先ほど言った浦和が総収入約 60 億円に対して新潟は約 25 億円です。J1 の平均が約 33 億円ですから、J1 の平均を下回っています。総収入と成績・順位が比例するというわけではないのですが、やはり収入が少ないクラブは下の順位になってしまう傾向があります。ただ、勝

負事ですから、色々なことがあります。昨年名古屋は約 45 億円。でも、今シーズンは降格していますし、過去にはガンバや昨年の清水もそうです。広島、神戸はほぼ収入は変わっていません。例えば売上が次の年に急に倍になるかという、そんなことはありません。J2 から J1 に上がった時、売上が 2 倍近くになることもあります、J1 にいる中で急に 5 億や 6 億も売上が UP することはほとんどありません。鳥栖さんは広告収入が約 12 億円。これは昨年も話しましたが、背中スポンサーにソーシャルゲームの開発や運営などを行っている会社が入りました。鳥栖の前年は 7 億円ぐらいの広告収入で、2 年連続で赤字だったので、救世主のように現れて、広告収入が一気に上がっております。新潟も皆様からご支援いただきながら、少しずつ増えてきました。トータルでは 10 億円を越えて、今年もこれを上回る見込みです。地方クラブの中では上位の方ではないかと思っています。ただ、J1 全体の中ではまだ 12 番目ぐらいの総収入のレベルということです。

続いて広告料収入ですが、先ほども話しました通り鳥栖が上位に入っていますが、基本的には親会社があるチームが上位を占めています。約 15 億円から大きくは 20 億円近くを親会社や関連会社から何らかの形で、支援してもらっています。そういうクラブに対して、我々のような地方クラブがどのように戦い、勝っていくにはこれからの課題にもなりますが、多くの皆様から広くご支援をいただきながらやっていきたいと思っています。

今年については、AGF さんが新規でスポンサーになっていただきました。新潟には所縁がない企業さんですが、サポーターの皆さんの多さとチームの戦い方、要するに一生懸命頑張る、チームと地域が一体となって盛り上がっている、そういう部分に共感していただいて、スポンサーになっていただきました。外から見ると「新潟の良さ」というのを感じていただいている部分も多いと思います。引き続き「新潟らしさ」を出しながら協賛していただけるようなスポンサー企業さんをもっともっと増やしていきたいと思っています。

次は入場料収入です。数字的にはちょうど中位ですが、J1 の平均よりも若干低い数字です。昔は 10 億円近くありましたので、何回も言いますが 2004 年や 2005 年に比べると 3 億円くらい少なくなっています。もちろん 2004 年、2005 年は招待券がなく、広く皆様にチケットを購入していただいたお客様でした。それがまた少しずつ招待券が増えていきましたが、今は招待券を減らした中で頑張っている位置にいます。ただ、今シーズンの平均入場者数は約 21,000 人なので、まだまだやれる可能性はあると思います。名古屋や鹿島も含めて平均入場者数は少ないですが、親会社のあるクラブは、チケット購入等や社員の福利厚生等も含まれていると思います。入場料収入を上げるにはやはり皆様のご協力とご支援が必要になってくると思いますので、ぜひ来シーズンは新しいアルビレックス新潟を今まで以上に応援していただきたいと思っています。

皆様が一番興味のある選手人件費ですが、昨年新潟は 11 億 3,800 万円。鳥栖もほぼ同じぐらいです。多分、今年は鳥栖に越されていると思います。総収入に対してトップチームにかかる人件費は限界があります。先ほどお話ししました通り、主力選手を残せるように努力してこの 2 年、3 年やってきたつもりです。鳥栖は 2 年連続赤字でしたが、ソーシャルゲームの開発や運営などを行っている会社が救世主として出てきて、黒字になったのではないかと思います。浦和、名古屋、鹿島と我々の倍以上の人件費があるクラブは、やはり上に

いるチームです。広島も優勝に絡んでいるので、恐らく優勝賞金や賞金の分配とか色々入って高くなっているかも知れませんが、それでも J1 の平均 14 億円くらいの人件費を掛けないとなかなか良い選手も取れなかったり、皆様の期待するような選手を残せなかったりするのかと、今までの経験上で感じています。ぜひ、これからは J1 の中で平均くらいは目指して欲しいと思っておりますが、それもすべては収入がもっと上がらないといけないので、ぜひ皆様のご協力をよろしくお願いいたします。J1 クラブの中での新潟の立ち位置をご説明させていただきました。

司会)

J1 全体での新潟の立ち位置を、数字をお見せしながらご説明させていただきました。このあと、もうひとつスライドを用意しております。特に質問の多かったのは集客の部分です。観戦チケットの有償、無償の比率など。2016 年に取り組んだ内容をまとめていますので、全体的な部分の話を山本からさせていただきます。

山本)

皆様との意見交換の場で改めて感じているのは、本当に大勢の方々に支えていただき、応援していただき、声を掛けていただけて成り立っているクラブだということです。サポーターの皆様、協賛企業・株主の皆様、そして我々スタッフと一緒に毎試合看板を運搬・設営していただいたり、安心・安全な会場づくりのために風の強い日もテント養生をしていただいたりする協力会社の方々が多くいらっしゃいます。本日は施設管理の若杉もおりますが、J リーグ有数のベストピッチということで、デンカビッグスワンも非常に良い施設を整えていただき、クラブハウス含めて芝生の管理に従事される方々にも大きなお力添えをいただいております。また、行政や地域の方々、メディアの方々、それからボランティアさん、本当に多くの皆様に支えられ、一緒につくっているクラブであると感じております。

先ほど AGF さんの話がありました。毎年この場でも申し上げておりますが、皆でつくりあげる新潟、皆で関わって支えて大きくしていこうという姿勢に、スポンサー企業の皆様は非常に感心・感銘を受けて、長らくご支援してくださっております。ですから、これからも同じ方向を向いて、意見し合って、そして成長させていただければ幸いです。そんな思いを持って進めていきたいと存じます。

まず、協賛収入ですが、先ほど田村が昨年よりも今年が良いのではないかと話がありましたが、大体 10 億 3,000 万～7000 万円くらいというところです。毎年のことですが、諸事情でスポンサーを継続できない、応援したいけれども減額サポートも止む無しという企業さんも出てきます。ただ、AGF さんをはじめ、今年サポーターズマガジンも発刊いただいた、ラランジャアズールの昭栄印刷さん、それからケーブルテレビの NCV さん、そういったところが大きなスポンサーシップに入りました。

それから夏の企画で「橙魂結集オレンジプロジェクト」を実施させていただいた時にも、本当に多くの企業様の皆様にサポート賜りました。そこは営業スタッフだけではなく全社員で外周りをして、一緒にこのチームや地域を盛り上げていただきたい、もう一度大勢集ま

って楽しいスタジアムの雰囲気をつくって、選手を盛り上げていきたいという思いに賛同していただきました。それから後援会の法人会員企業の皆様にも非常に多く賛同をいただきました。結果的には今年は 100 社を越える方々が新規にご支援くださって、関係をつくらせていただくことができました。

一方、チケットと集客の話になりますが、昨年も一昨年比で平均来場者数が約 1,000 人下がり、今年も若干ですが下がっております。昨年の反省から今年の着手すべき課題として、『無料招待のお客様の有償化』というところ、それから『プロモーション』、そして『ホームタウンの地域に根ざした中でのファンづくり』ということでした。その中で今年はどうのように取り組めたかですが、まずなかなか手をつけられなかったところから申し上げますと、ホームタウン活動における地域との関わり・ファンづくりということです。特にチームの状況もありますが、定期的に地域に出て行って、皆様と一緒に思いを共有しながら、最終的にはスタジアムと一緒に選手を後押ししていただけるような企画、学校訪問なども含めてなかなか実施することができませんでした。

逆に、チャレンジ初年度として取り組めたところでいくと、プロモーション関係、広報 PR の面です。社内組織の異動も行い、広報・プロモーションに力を入れるような形で、出来るだけメディアさんを通して、皆様にクラブや選手・チームのこと、スタジアムの楽しい雰囲気を伝えていただくように、そして最後にはチームを後押ししてもらえそうな環境づくりをチャレンジとして整えていった年でした。

もうひとつの無料招待客の有償化というところでございます。皆様はシーズンチケットや観戦チケットを買ってご観戦いただいておりますので、なかなか目にすることはないかもしれないですが、今年から招待券の券面に、次節ホームゲームの観戦割引を付けさせていただきます。毎回招待でお越しいただくということではなく、そのチケットを持って次は割引でもご観戦いただいて、足を運んでいただくような取り組みをさせていただきます。

また、自治会と小中学生の招待事業は継続して拡大をしているところでございます。拡大というのは、一度に案内する数を増やすのではなく、エリアを広げていくような形で、新潟県内のできるだけ多くの方々にご観戦いただくような取り組みを進めております。さらに、参加方法を少し整備しました。今までは往復はがきで手続きしていただいていたものをクラブのホームページからお申し込みいただくことによって、何度も同じ方がお申し込みをなされずに、できるだけ新しい方にご案内がいくような仕組みもできました。その結果、その方々との直接のコミュニケーションができるようになったため、クラブの情報、例えばイベントやチケット情報といったことも、新しい方々にメールで配信させていただき、クラブをより知って応援いただくことで、招待の方が有料チケットをお求めいただく機会が増えてきております。

<2016 年活動内容紹介資料をスクリーンに映しながら説明>

いま申し上げたような話をまとめてスライドでご説明いたします。「夏アルビ」は子どもたち、家族連れの皆様にもお越しいただき、スタジアムを楽しんでたいということで、『夏休み』と『ご家族連れ』をターゲットに様々なイベントを実施しました。まずは新潟日報さ

んのサンクスデー。サポーターの皆様からも熱いメッセージをいただきましたが、新潟日報さんにこういうサポーターが参加できる環境を整えていただきました。それからネクスコ東日本さんのご協力をいただいた雪山遊び、かなり暑い日でしたのですぐ溶けてしまいましたし、持ってくる量にも限界がありましたが、大勢のご家族連れ、特にお子さまに楽しんでいただきました。次は後援会の協力のもと、南魚沼の八色スイカをご提供いただいてサポーターの皆様にも振る舞っていただきました。地区後援会の皆様のサポートもあって楽しい夏休みを演出していただくことができました。あとは、花火を毎年様々な方のご支援とご協力をいただいて、打ち上げさせていいただいております。

こちらは8月6日です。アルビレックスは地域に根ざした総合型スポーツクラブを目指すということで、野球、バスケット、チアなど様々なアルビススポーツクラブが参加してくださいまして、子どもたちと触れ合っていたいただいたということ。また、仮面ライダーゴーストも来てくれました。

こちらは8月20日ですが、オフィシャルスポンサーのAGFさんがお笑い芸人で芥川賞作家の又吉さんがイメージキャラクターをされているということで、吉本興業さんのご協力をいただいて、新潟に所縁のある芸人さん(鈴木Q太郎さん)とサッカーが大好きなペナルティさんにお越しいただきました。その他、Jリーグ女子マネージャーの佐藤美希さんにもご来場いただいて、皆様と写真撮影会の場を設けさせていただきました。

こちらは9月10日の日清食品さんのサンクスデーです。45周年のカップヌードルを来場者プレゼントさせていただき、面白い試みとして、サポーターの皆様からクラブ・チーム・地域への想いを込めて「アイシテルニイガタ」の大声コンテストを実施させていただきました。また、Bリーグの開幕に伴い、アルビレックスBBの選手に来場いただき、ご挨拶とともに外広場でも子どもたちと触れ合っていたいただきました。

これは9月25日ですね。なでしこリーグとJリーグ、施設管理の皆様とも協議しながら、男女ダブル開催をすることで、大勢の方々にレディースチームも後押しいただきたい、そしてまた今後のレディース試合にも足を運んでいただきたいということでダブル開催をさせていただきました。

そして、「ユニチケ企画」。記念ユニフォームの広がりという点では、新潟市役所各署や全窓口、中には区長さんにも着用いただきました。新潟市議の皆様も市議会の分科会もオレンジユニフォームを着て臨んでいただいたということで、大きな激励をいただきました。郵便局も新潟市内全域の窓口で着用されオレンジに彩っていただきました。また、こちらはそれぞれ街中の様子でございます。花屋さんやコメリさん、ビックカメラさんに蔦屋さん、ローソンさんと新潟しんきんさん、しんきんさんはポスターやフラッグなどで窓口をアルビレックス色に飾っていただきました。そしてキューピットさん、アピタさんも、新潟空港でも。初年度の取り組みではありましたが、大勢の方々にアルビレックスをみんなで盛り上げようご賛同をいただきました。こういった取り組みの結果、非常にオレンジ色に染まったスタジアムをつくっていただくことができました。オレンジシャツを着た皆様で選手たちを後押ししてくださり、良い雰囲気をつくってくださいました。勝利という結果は残せませんでしたが、試合以外のところでの広がり、思いのつながりは一定の成果でした。先ほどつな

がりという話がありましたが、市内・県内各地で日常から話題になり、アルビレックスを身近に感じていただく企画を皆様と一緒に推進させていただくことができました。後日、郵便局さん、市役所さん、その他コンビニさん、スーパーさん、色々と御礼の訪問をさせていただいた時に伺った話では、『ユニフォームを着ることによって普段アルビレックスを知らなかったに興味を持っていただいた』、『着ているだけでお客様とプラス一言、二言、アルビレックスに関する会話が出来た』、『普段の業務の受け答えの中では出なかったような話題が広がって、参加してとても楽しかった』と仰っていただきました。昨年この場で「鷹の祭典」のような大きな企画をチャレンジしてみたいというお話をさせていただきましたが、またこのような企画を進めて参りたいと思っております。

アルビレックス新潟の今シーズンのホームゲーム平均観客数は 21,181 人で、昨年から 700 人くらい減っております。ただ、まだまだこういった施策を行うことによって、大勢足を運んでいただきながら、観客動員数を増やしていきたいと思っております。ちなみに 1st ステージを優勝した鹿島アントラーズさんや、年間 2 位になった川崎フロンターレさんは、今までは 2 万人を切るくらいでしたが、上位争いを演じることによって大勢のお客様が来ていただいたという結果もありました。今シーズンは非常に苦しく順位もずっと 14 位から 15 位あたりの推移でしたが、ここもまた皆様の後押しを受けて、チームが頑張ってくれるなかでお客様が増えていければと考えております。

それからこちらには過去 5 年間の数字を具体的にまとめております。黒い折れ線グラフが興行収入です。皆様のシーズンパス、観戦チケットの他、駐車券も入っています。2015 シーズンが 7 億 2,000 万円、今年は 2,300 万ほど落ちてしまっております。昨年はヤマザキナビスコカップの決勝トーナメントに進出することで、準々決勝と準決勝をホームでも開催することが出来ました。この収益が約 3,000 万円強。残念ながら今年は決勝トーナメントに進出することが出来ませんでした。それを差し引いても今シーズンはリーグ戦の興行収入として昨対を上回ることができました。青い棒グラフはシーズンチケットの枚数でございます。昨年若干盛り返し、今年は少し下げてしまい 9,546 枚でした。オレンジの棒グラフが、1 試合ごとの観戦チケットの販売数ですが、こちらはおかげ様で 3 年連続で増加傾向になっております。

そして、先ほどお話をさせていただいた 9 月 25 日の企画チケット。ホームゲームの来場者が 26,200 人で、ユニチケも含めた販売数が約 11,600 枚ということです。これは本当に皆様に支持ご賛同いただいたおかげであります。今年の平均販売数は 5,632 枚ですので、約倍のチケットが売れました。これは色々な方々のご協力やご参画があり、社員総出で取り組んだ企画でもありましたので毎試合は出来ませんが、こういう企画を来年も増やしつつ、皆様と一緒にチームや地域、そしてスタジアムを盛り上げて参りたいと思っております。

こちらの図は主な収益の内訳です。先ほど申し上げました広告協賛が 10 億 6,800 万円で、チケットが 6 億 9,700 万円です。それ以外にはグッズ。今年は提灯を皆様にご好評をいただきまして、商品開発チームも考えてくれまして、大ヒット作を皆様に支えていただきました。以下このような内訳で、放映権料で約 2 億円、後援会も財政支援金が年々上がっておりまして、1 億 2,000 万円もの支援をいただいております。ただ、私たちとしては、チケット

収入をどのようにして上げていこうか、ファン・サポーターをどう増やしていこうかという中で、まだこれから広げていきたいなというところが、後援会の拡大、それからモバイル事業であったり、SNS であったり、来年から放送権の仕組みが変わることによって、もう少し映像を活用した情報コミュニケーションツールを整備し、コンテンツビジネスにも注力していかなければいけないという課題も出てきています。それについてはまだ手探りで方向性が見えていませんが、モバイル会員や後援会会員、クラブの会員事業のところに力を入れることによって、クラブやチームと関わる接点“タッチポイント”を増やしていきながら、応援していただく方、興味を持っていただく方を広げつつ、チケットや広告、グッズ飲食事業などのスタジアム収益もつなげていきたいと思っております。

これからもアルビレックスを応援してくださる全ての皆様、アルビファミリー、ファン・サポーターの拡大を目指して、引いてはチケット収益や集客増を目指して参りたいと考えています。少し駆け足になってしまいましたが、来季に向けて私たちが取り組む部分は多いですが、皆様にも色々なご意見をいただきながら、進めていきたいと思っております。

司会)

2016 シーズンの主にチケットの部分や取り組んだ内容の所をお話させていただきました。事前の質問の中ではいろいろ細かい部分もたくさんありましたが、細かい部分は議事録を掲載する際にできる限りお答えさせていただきたいと思っております。大枠としまして経営の部分と集客の部分は今お話させていただきました。その部分について質問を受けたいと思います。挙手いただきまして、お名前を言っていただいてからご質問をお願いします。

質問者)

〇〇と申します。山本さんにお聞きしたいのですが、今回キャンペーンのおかげでチケット枚数が大幅にアップしたと思いますが、それに対して使った費用は回収できたのかということと、1 試合が上がるのは当たり前だと思います。その次以降がどうなったかをお聞きしたいところです。

山本)

まず結論を申し上げますと、今回の「橙魂結集」のユニチケ企画のところではいきますと、1,000 円万強の収支プラスになっております。ユニフォームの製作代、プロモーションなどコスト全てを含めております。すなわち、仮に何もしていなかった時は、5,300 枚でくらいでしたが、そこにプラスしてユニチケや協賛等で約 2,000 万円の収入を見出すことが出来たということで、プラスになっております。

その後のホームゲームの来場増につながったかということ、残り 2 試合で浦和戦もありましたが、街中の様々な場所で最終戦までユニフォームを着て機運を醸成していただき、またせっかくユニフォームを購入したので次も応援に行こうと考えてくださる方も多くいらっしゃって、結果的には最後 2 試合のチケット販売枚数は、いずれも通常の倍の 1 万枚近く、浦和戦は大幅に超えることが出来ました。

司会)

その他、何かございますか？

質問者)

〇〇といいます。今日はありがとうございます。南魚沼市から参りました。今年度南魚沼の方でスクールをやっているのを聞いて、僕小学生の子いませんが、思わず嬉しくなって見に行きました。やはりそのように裾の尾を広げることは大事だなと思っております。ただ昨年もすみません。この場で言わせてもらいましたが、やはりそこのサッカースクールに通っている子は、アルビの試合は見に行きません。自分たちのスクールの試合があるからです。なので、やはり学校訪問というのがとても重要だと思っておりますが、先ほどのうまくできなかったというものが、なぜできなかったのかを知りたいということと、やはりホームタウン制ということは分かりますが、例えば南魚沼市の方に行くとか、私たちの勤めているところに行くとか。来ていただくことはできないのか。なぜ、そのような話をするかという、浦和戦の日はいきたいどこの学校も音楽発表会をしています。誰もいけないはずですが、やはりあの頃から魚沼辺りの子供たちやお家の方たちも「アルビまずいぞ」そうすると午前中の発表会が終わって、そのまま「先生じゃあ行ってきます」と言って、ビッグスワンに駆け付ける方が多くいました。広島戦も同様です。「私、初めて行って見る」いわゆる、サッカーを全く知らない子たちが何人も駆けつけるようなことを聞きました。やはりそういった部分での裾の尾の広げ方、その辺少し集客力を上げるという点では普通だと思いますが、そのスクール、学校訪問ができなかった件ということと、もうひとつはどのようにして集客力を上げようとしているのか、いま私はいま先ほどの説明では分からないので、具体的な例をもう少し挙げていただけて教えていただきたいと思っております。

山本)

学校訪問ができなかった理由は、こちらの段取りが組めなかったという部分でございます。シーズン前には監督とも話をし、「地域に出ていくことを大切にしよう」ということでスタートしましたが、学校側とお話させていただいたり、スクールコーチと一緒に計画をしたり、クラブスタッフが何人か学校にお邪魔して子どもたちと触れ合ったりできる場所ですが、その組み合わせやタイミングも含めて、体制を整えることが出来ませんでした。あと、集客の部分はいまより遠方の方からお越しいただくような取り組みということでございますか？

質問者)

そうですね。

山本)

遠方からお越しいただくような施策につきまして、これというものは今、持ち出せていま

せん。ただ、先ほども表に出しましたが、もっと地域や後援会地区の皆様と事務局とも一緒になって、「どのようにして盛り上げていこうか」、「どのようにしてファン・サポーターを増やしていこうか」という取り組みに意見交換をするような場を増やしていけたら良いのかと考えております。

また、各地域にサポートしてくださる協賛社様がいらっしゃいましたら、声を掛けていただいて、一緒に取り組ませていただきたいと考えております。例えば、今年はデンカさんにご協力いただき、糸魚川と上越の子どもたちのサッカー大会をデンカビッグスワンで実施し、サッカーを楽しんでいただきました。その後の浦和戦も糸魚川からバスを運行いただき、デンカさんの社員と地域の方々の観戦ツアーをさせていただきました。地域とクラブが一緒になって盛上げ集客を上げ、新潟市から離れたところからでもご観戦いただくような企画を、今後皆様とつくっていきたいと考えております。

司会)

学校訪問について、広報の栗原から少しご説明がございます。

栗原)

少し補足をさせていただきます。まず、基本的なところですが、私どもは新潟市、聖籠町をホームタウンとしておりますが、活動区域は新潟県全体でございます。この中にも新潟市や聖籠町以外の方もたくさんいらっしゃいますし、そういった方々に対して何かしらの取り組みや施策を打ち出したいと思っております。新潟市や聖籠町だけということでは全くございません。地域の皆様に対してアルビレックスを身近に感じていただいて、やらせていただけるような取り組みをして参りたいと思っております。

学校訪問に関しては、私どものクラブとしてもっと努力を積むべきものであることは間違いありません。ただ、スケジュールを言い訳にする訳ではございませんが、今回は1stステージと2ndステージの間が一週間しかなかったという事実がございます。あとは10月も残念ながらルヴァンカップで私どもが予選で敗退してしまったということもありましたので、社長の田村からは「10月の中断期のところで学校訪問しよう」と我々に対しても指示があったのですが、残念ながら監督が交代し、チーム強化でミニキャンプに行き、トレーニングのところに重点を置かざるを得ない状況があったということも少し補足でご説明をさせていただきます。

また、ホームゲームへのご観戦という部分ですが、今ほどデンカさんのお話もございましたが、私どもではホームゲームの際に「親子観戦バスツアー」というものを南魚沼地域も含めて県内で広く募っております。新潟県さんのご協力をいただきながら実施している事業ではございますが、こういった形を取り組みながら、まだまだ十分ではないと認識はしていますが、なるべく県内の広い地域の皆様からスタジアムに足を運んでいただく機会をつくっていきたいと考えております。

司会)

時間もきておりますので、次のテーマにいきます。新聞等で色々と報道されている部分もありますが、現時点で話せる範囲も限られてきますが、少し強化部長の神田から話をさせていただきます。

神田)

来季に向けての編成ですが、まずは監督を決めたいと思っております。新聞に色々と情報が出ていますが、そこは新聞の話であります。先方のあることですし、交渉事であります。実際のところは違う部分は出てくるとは思いますが、まずは監督、スタッフ陣を固めていきたいと思っております。

その先の選手のところですが、なかなか話しづらいですが、今進捗というか話しているところは、既存の選手たちが今どう思っていて、2年連続で15位と過ごしてきて、「来季どこに向かって、何をしたいのか」ということをヒアリングしております。先ほど収入面の話がありましたが、この収入面を見ながらどう補強していこうかというのが最大のテーマです。その中で「来年はどこを目指す」と言われれば、強化部としては「皆様と一緒にタイトルを獲りたい」という思いの中でやりたいです。だが、現実には2年連続で15位のチームがいきなりタイトルを獲れるかという不安もありますよね。田村が話をした、「信じないとそこは実現しない」。選手を呼ぶのに「J2かも知れないけど来てくれないか」という口説き方は出来ません。優勝する某チームの強化部長とも意見交換をしますが、「うちのクラブは選手人件費17億円あれば優勝出来ます」と言い切っています。そのクラブとどうやって闘うことが出来るチームを編成するか、知恵を絞っていかなければならないと思っています。

ここ2年間の成績を見れば「そう簡単にはいかないな」と思うことと、「収益を見てどう編成していこうか」ということになります。若い選手も伸びています。ベテランの選手も若手を引っ張っていかうとしています。選手に対して、「タイトルを獲るために来年は何をしてくれませんか？今年は何をしましたか？」という部分と、「自分の力を監督に見せつけましたか？それとも半ば諦めて力を出さないと他のチームと戦うことは難しいよ」というコンセプトの元でずっとやって参りました。このカンファレンスに出た事のある方は、「契約の形態が変わった、ルールが変わった」というのは耳にしているとは思いますが、ルールが変わったからこそ知恵を絞らなきゃいけない状況になっています。でも、皆様がこのように足を運んで下さり、簡単にはいかないのは分かっていますが、今日辞任を発表した田村の思いと、皆さんの思いを持って、編成に取り組んでいきたいと思っております。

「タイトルって何だ？」。簡単にはいかないのは分かっています。でも、そこを目指さなければ選手は来ませんし、育成も出来ません。この仕事をやらしてもらってから13年が経ちます。当時から「ベテランで引っ張っていてももらったチームを、今度は若手が押し上げていくチームをつくらない限り、未来はなかなか拓けない」という話をさせてもらっています。13年経って、今新潟の子どもたちが何人かユースから昇格するようになりました。レディースも何人かアカデミーから育ってくるようになりました。そういう思いを持って、今は編成の途中でなかなか言えないですが、取り組んでいきたいと思っております。

まずは監督を決めて、今いる選手たちがタイトルを目指すという気持ちを持って、残ってくれるものと信じて、2017年に向けて編成していきたいと思っています。

司会)

言えることや言えないことがあって申し訳ないですが、編成の部分、来季に向けての話をさせていただきました。何かこの点についてご質問のある方は挙手をお願いいたします。

質問者)

〇〇と申します。2点お聞きしたいと思います。強化とは離れるかもしれませんが、1年間でユニフォームが変わるという話を聞きました。アルビはだいたい2年でユニフォームが変わると私は認識していたのですが、それがなぜ1年で見直しになったのか？あと、来季から分配金が増額となりますが、これについてはどういった部分に重点的に使われるのかお伺いできればと思います。

山本)

ユニフォームのところを話させていただきます。サプライしていただいている adidas さんの指示と言いますか、お導きをいただきデザイン変更をしております。今まで2年おきにしていましたが、最近はカラフルなトレーニングウェアを採用したり、その記念ユニフォームを作られたりと、マーケティングの機会を増やしていきたいということです。毎年変えることで adidas さんの事業も拡大し、その分クラブに大きなサポートをいただいておりますので、一緒になって取り組む形をつくっていきましょうということです。

また、放映権の配分の重点的な使われ方につきましては、一番はやはりチーム強化というところに、これはどのクラブもそこに投下してくるところでございますので、そういった方向性になろうと思っております。

司会)

質問のテーマを来年の編成や強化の部分に絞らせていただきます。何かご質問のある方はいらっしゃいますか？

質問者)

〇〇といいます。来年度の強化の重点的な強化はこういうことをやりたいというところを差し支えなければ教えていただきたいと思います。

神田)

重点的にやりたいのは、得点シーンを増やしていきたいと思っております。サッカーは点を奪い合うスポーツです。守るサッカーは、皆さんを笑顔にすることは少ないだろうなと思っております。やはり得点が生まれる時というのがサッカーの醍醐味ですし、日本代表戦を見ていても、「勝負は得点が出来るか」というところの瀬戸際だと思っておりますので、そう

いうシーンを増やすようなチームにしていきたいですし、皆様に笑顔でスタジアムを後にしてもらえるようなゲームを目指してやっていきたいと思っています。

司会)

時間もきてしまいましたので、これで終了とさせていただきます。ただ、最初にお話ししましたが、事前にいただいた質問には可能な限りお答えしたいと考えております。その部分は後日、議事録と一緒にホームページに掲載させていただきます。昨年よりもカンファレンスの時間を30分長くして、本日も過去最高の250名の皆様にご参加いただきまして、本当にありがとうございました。最後に社長の田村からご挨拶をさせていただきます。

田村)

改めまして、20年間チームに携わせていただきまして、ありがとうございました。感謝しています。多くの皆様の支えがあってこのチームがあると思っています。皆様のご声援があって選手は頑張れると。今年改めて感じました。

来年はこの場にはいないので最後に少しだけ話をさせてください。何回かカンファレンスでも話していますが、皆様が思っている以上に選手は割り切っています。選手寿命は短いですし、外国籍の選手は年俵が上がるとか、ビッグクラブから声が掛かるとか、そういったことで自分の評価を感じています。それが文化です。それがプロの世界だと思っています。一方で、新潟に対しての愛情とか、皆様に対しての感謝とか、先ほどのパワーポイントで見ていただいたように、選手・スタッフは感じています。その感じている気持ちを今日は伝えたかったですし、そういうことも皆様から選手に伝えていただきたいと思っています。

13年前の今日、J1に昇格して凄く嬉しかったです。そういう思いを皆様に伝えたい訳ではないですが、2009年から選手も移籍のルールが変わり、「よりプロになっていった」という表現が良いのか分かりませんが、在籍中は一生懸命やるが、次のステップアップの話があれば、また次のチャレンジをしたい。選手がよく言うのは「優勝できるクラブに行きたい」、「条件の良いチームに行きたい」だいたいこの2つです。

そう割り切って皆さんにも付き合ってくれと言う訳ではないです。選手に気持ち良くプレーさせるのは、皆様の声援です。先ほど言ったように、皆さんの声援は選手に必ず届いています。だから、一生懸命頑張って色々な人に感謝する。感謝の気持ちをピッチで表現してくれるはずですが、しかし、時には結果が出なく、罵声を浴びたり心ない言葉で傷つくこともあると思います。でも、私が選手だったら、それを糧に次頑張れるかというところではなく、「次も頑張れよ」と言ってもらった方が力になるのではないかと思います。過去に選手とも話をしました。「新潟の良さってそういうところだね。温いとか甘いとか、そういうことではなく、一生懸命頑張っている姿に対して『次も頑張ろうよ、俺らも頑張るから』、その言葉が一番心に刺さる」と言われました。この人達のために何とか結果を出さなくてはいけない、それが僕は新潟らしさ、新潟のサポーターの温かさだと思います。

2003年に昇格した時、ゴール裏は本当に小さい子どもやおじいちゃんやおばあちゃん、女性もたくさんいてチームのことを応援していました。そういうスタジアムをもう一回つ

くってもらいたいです。誰もが入れて、誰もが楽しめる安心安全なスタジアム。来年から海外のインターネットメディアが入ります。それにより全世界に J リーグが発信される訳です。その時に海外から「日本のアルビレックスってすごいな、素晴らしいな、サポーターも凄いし選手も凄いな」。そう思われるように期待しています。どうもありがとうございました。 <拍手>

司会)

本日はカンファレンスにご参加いただきまして、本当にありがとうございました。外も寒くなって暗くなってきていると思いますが、お忘れ物のないようにお気をつけてお帰りください。本日はありがとうございました。