

司会)

本日は多くの皆様にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。二時間という時間ですが、皆さんとカンファレンスを実施させていただきます。よろしく願いいたします。

まず、受付で資料をお配りさせていただきましたので、確認させていただきたいと思います。封筒の中には進行表、それからカンファレンス受付の際にメールでいただいた質問や意見をまとめたもの、これらを同封させていただいております。質問や意見に関して、あらかじめ回答できる部分については、資料に赤字で落とし込ませていただきました。カンファレンスの時間も限られておりますし、できるだけ多くの質問に答えさせていただきたいと思っております。皆様から多かった質問をテーマに、本日は進行をさせていただきます。

あと注意事項をいくつかお話させていただきます。これからカンファレンスを開始しますが、カンファレンス中における Twitter や SNS を使った情報公開はお控えいただきたいと思っております。本日の内容は後日、議事録をホームページに掲載させていただきますので、そちらもご了解ください。

また、館内は禁煙になりますので休憩を挟みますが、喫煙をされる方は大変申し訳ございませんが、正面玄関を出て左側に喫煙所がございますので、そちらをご利用ください。お手洗いについては会議室を出て左にございます。

それでは進行表の予定に沿って進めて参ります。はじめに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。年末のお忙しい時期だと思いますが、サポーターカンファレンスにご足労いただきまして、ありがとうございます。皆さんと共に戦った 2015 シーズン、本当に温かいご声援とご支援をいただきながら戦いましたが、我々と皆さんで共に目指した目標が達成できず、非常に残念な結果だったと思っております。チームの戦い方は後ほどお話させていただきますが、まずは目標が達成できなかったことにつきましてお詫び申し上げます。申し訳ございませんでした。

一方でナビスコカップではファイナルまであと一步、良い雰囲気でもチームも選手も自信を持って戦えたのではと思います。良い部分、悪い部分も含めて、改善できる場所を修正していきたいと思っておりますので、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

司会)

続いて、本日出席している社員からご挨拶させていただきます。強化部長の神田です。

神田)

皆様、こんにちは。一年を通じて応援いただきまして、ありがとうございました。強化担当をやらせてもらっています、神田と申します。皆様から色々なご意見を聞かせてもらい、来季に活かしていければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

司会)

続いて営業部長の山本です。

山本)

皆さん、こんにちは。営業、事業全体を担当している山本と申します。本日は、師走のお忙しい中ご足労いただきましてありがとうございます。遠方より足をお運びいただいている方もおられ、本当にありがとうございます。皆様の大きなご支援・ご声援で一年間を過ごさせていただくことができました。

また、新潟駅周辺を中心としたホームタウン活動の推進ということでも多くの皆様からお力添えをいただき、少しずつですが地域一体となって、オレンジのまちづくりとチームサポートの機運醸成が進められていると感じております。本日は今シーズンを振り返りつつ、来シーズンに向けて良い意見交換ができれば幸いですので、どうぞよろしく願いいたします。

司会)

その他の社員・スタッフも出席させていただいております。申し遅れましたが、私、本日の司会進行を務めます武藤と申します。試合の運営を担当しています。よろしく願いいたします。続いて広報の栗原です。

栗原)

よろしく願いいたします。

司会)

後援会の吉留でございます。

吉留)

よろしく願いいたします。

司会)

続いて、皆さん右側を見ていただきまして、それぞれスタッフが出席させていただいております。今日はこのメンバーで進行させていただきますので、よろしく願いいたします。

社員一同)

よろしく願いいたします。

司会)

では、申し訳ございません。メディアの方はこれにて退出となります。

進行表を見ていただければ分かると思いますが、このような流れでいきたいと思ってお

ります。前にスクリーンもあります。数値的な資料はお見せできる部分とできない部分がありますので、申し訳ございませんがスクリーンを見ながらお話をさせていただきます。資料の中に数値的な部分は入れておりませんが、そこらは何卒ご了解いただければと思っております。

早速でございますが、まず 2015 シーズンの振り返りというところで、社長の田村からお話をさせていただきます。

田村)

それでは私の方から 2015 シーズンの振り返りということで、チームに関する事、それから予算等につきまして説明をさせていただきます。着座させていただきます。

その前に最終戦セレモニーについてご報告、お話ししたいことがございます。本日の中にも多くの方がホーム最終戦にいらっしゃったと思いますが、最終戦セレモニーでのブーイングに対しての私の発言により、非常に不愉快に思われた方、不適切な対応と思われた方がおられると思います。その件につきましては、大変申し訳なく思っております。どうもすみませんでした。

なぜあのような発言をしたのか、経緯をお話させていただきます。2012 年も奇跡的な残留を果たしましたが、2008 年も最終戦で勝利して残留を決めた年です。その時、私はまだ社長ではありませんでしたが、サポーターの色々な形でのトラブルがありました。例えば、チームバスに駆け寄ってバスのバックミラーを壊すサポーター。チームバスが道路に出る前に応援旗を投げ出して通行の妨げをするサポーター。チーム・監督に対しての罵声。スタジアム内での暴力行為。色々な不満が蔓延しておりました。それを私と当時の運営責任者として、Jリーグと協議しながら違反行為を行ったサポーターに対し、入場をお断りする形をとってきました。現在でも入場をお断りした方々のお仲間がまだサポーターの中にはおられると思うのですが、一部そういう方々が私を個人的にあまり良く思っていないと周りから聞いております。

最終戦セレモニーでは、クラブを代表してサポーターの皆さんに、そして当日お越しいただいた自治体の方々、ご来賓様、スポンサー様、後援会の方、ボランティアスタッフも含めて、アルビレックス新潟に一年間様々な応援・ご支援をしていただいた方に対して御礼を述べる場でした。そこで、一部の方からブーイングをされることによって、感謝の言葉がかき消される状況になり、そういう支えていただいた方々の想いや気持ちを否定されているような行動と感じ、非常に虚しい気持ちになりました。改めて私の言葉足らず、不適切な発言に関しては、それ以外のサポーターの方も多くおられましたので、大変申し訳なく思っております。当日、セレモニーをご覧になられたスポンサーの方にも「残念だね」という言葉もいただきました。

色々な考えをお持ちの方がいらっしゃいますので判断はお任せしますが、私の気持ちとしては、約 20 年、前身の新潟イレブンから数えるともっと長くなりますが、これまで本当に色々な方々から支えていただいてここまで来ているという想いもありまして、そのタイミングでブーイングを受けたので、一部のサポーターに対してでしたが「黙って」という言葉を発してしまいました。この言葉については、もっともっと配慮が必要だったと思っ

ております。大変申し訳ございませんでした。ただ、このブーイングに対してはすごく残念な気持ちでいっぱいになりました。

今シーズンもアウェイの試合で危険行為を行ったサポーターがおりました。そのサポーターについては、数試合の入場禁止を言い渡しましたが、新潟だけではなく、Jリーグ全体でこのような問題が起きています。この前のチャンピオンシップ後の Twitter の件もありましたが、残念ながら差別とか暴力とかスタジアムの中ではまだあると思います。

私たちは快適で安全、誰もが楽しめる、参加できるスタジアムをずっと目指しております。2001年にこのスタジアムが完成してコンフェデがあり、2002年に日韓ワールドカップ、2003年にチームがJ2からJ1に昇格し、一気にサポーターの方々が増えていきました。2001年は平均4千人位しかいなかったのに、その数年後にビッグスワンが4万人の満員のスタジアムになり、メディアでも多く取り上げていただきました。当初はやはりメディアにも小さい子どもやお年寄り、女性も皆でゴール裏で楽しそうに応援していることが取り上げられましたけども、一気に増えましたので色々な考えを持つ方々が入ってきました。中には子どもやお年寄りをゴール裏から排除していく、そんな動きをするサポーターもいました。

日本のスタジアムの良さというのは、私も海外に行ったりするとすごく感じますが、親切さであるとか、礼儀正しいとか、時間を守るとか、良い所が沢山あります。日本のスタジアムはヨーロッパや南米のように男性だけの荒々しいモノではなく、みんなが楽しめるスタジアムにしたいと日頃より思っております。そういう意味でも、そこに近づけられるように「新潟のスタジアムは安心で安全・快適なスタジアムだね」と言ってもらえるように、我々も努力して参りたいと思います。そのためには皆さんの協力が必要です。皆さんと一緒に、良いスタジアムづくりを目指していきたいと思っております。

皆さんに十分に伝わったかどうかは分かりませんが、そういう想いがあったということでございます。しかし、私が発した言葉については不愉快に思われている方もおりますので、大変申し訳なく思っております。以上です。

質問者)

今の社長の話を伺ったんですけど、正直言い訳なのか、反省なのか、謝罪なのか分かりません。あの場でサポーターがブーイングしたのは、やはり今季の結果に満足していないから、フロントの在り方に満足してないからブーイングをしたと思うんですね。その時にあの言葉を発せられたというのは、私たちサポーターに対して社長はそういうふうに普段から思われているのかと、私は思っています。

今日もこうやってカンファレンスがありますが、やっぱり形だけなのかって思う部分もあります。今みたいに言い訳がましいこと言われても納得できないというのが正直な感想です。もうちょっと謝るんだったら謝るで、決意を述べられて欲しいと思っております。

田村)

発した言葉については、繰り返しになりますが、大変申し訳なかったと思っております。ただ、その経緯も皆さんに知っていただきたかったということでございます。仮にチーム

の成績やもちろん当日の試合の内容もあまり良くなかったので、これは言い訳じゃないですけども、今季の結果に対してのブーイングであれば、監督や選手に対してもあったと思いますが、それはなかったのでクラブというより個人的なものなのかなと思います。

質問者)

あそこはフロントに対してのブーイングだったと思いますよ。スポンサーなどに向けてではなく。

田村)

毎年の最終戦セレモニーの挨拶は、クラブを代表してご支援・ご声援いただいた方々に御礼を述べるというのは、皆さん分かっていると思います。私が話す前とか、話した後でのブーイングであれば少し分かりますが、御礼を述べている最中ずっとブーイングでしたので、私はそのように感じました。

質問者)

今日のこの場は「黙って」ではなく、ちゃんと皆さんの意見に耳を傾けてくださるよう、お願いします。

参加者)

先、進めませんか。

田村)

はい、すみません。少し話が長くなってしまい失礼しました。

2015 シーズンの振り返りということで、まずチームに関してです。これは皆さんご存知の通り、最終順位が15位ということで非常に不本意な結果でございました。色々振り返るところはありますが、まず2015年スタートの段階で、皆さんもそうですが、我々も相当力を入れて臨んだシーズンだったように思います。柳下監督とも話をしながら、今のメンバーを残しつつ、新しい選手を加え補強をしようということで、クラブも強化予算を多くつぎ込みました。

何回かこの場で選手の契約の話をしていますが、サッカーチームの難しさというのは普通の会社と違うところがあります。例えば、普通の会社だと業績が落ちれば、給料が上がったりしないと思います。でも、サッカーチームの場合はもちろん成績が上がれば、報酬も上がりますが、仮に成績が下がったとしてもやはりその選手を残す、特に出場が多い選手については残さなくてはいけないということで年俸が上がります。例えば2千万円もらっていた選手が、チームの成績が下がったから1千5百万円というふうにはなりません。ですから、選手を残すには2千万円が2千5百万円になり、3千万円にもなる。もちろん他のチームからオファーが出てくると競合する訳ですから、そうなった時はどのように引き留めるかというところが鍵になります。金額だけではなく、監督が求めることに対して選手自身がどう思うか、あとは自分が活躍できるかということを選択と代理人が判断して決

めることとなります。

クラブとしては、選手を残すために色々な努力をしています。今年はある程度残せた中で、更にプラスして山崎選手やコルテース選手を獲得し、上積みを図っていきました。

しかし、なかなか結果に結びつかなかったのは、様々な要因があると思います。まずは失点の多さ。これは個人の問題もあるし、柳下監督がインタビューでも答えていましたが、チームとしての問題もあるだろうと。あとはセットプレーからの失点も非常に多かったと思います。

もうひとつは失点の多さにも絡みますが戦い方ですね。もちろん得点を取ることはある程度クリアできたとは思いますが、多くのチーム、特に上位に進出するチームは、やはり先制点を奪った後の戦い方が非常にディフェンシブになります。しっかりブロックを作り守って、逆に相手は得点を取りにくる訳ですからそこを逆にカウンターで狙う。その部分に関して、少し曖昧さがあったと思います。だから先制点は奪うのですが、同点に追いつかれたり、更に失点をして逆転を許す試合が多かったように思います。これは他のクラブと比べても相当多かったのではないかと思います。

あと、事前の質問にも多くありましたが、選手の人数について選手層が薄いのではないと言われる方もおりました。ケガ人の状況については、皆さんご存知の通りだと思いますし、後ほど強化部長の神田からお話をさせていただきます。

我々がJ1に上がった時、選手は35人から37人位いました。それは活躍できる即戦力をスカウトして獲ることがまだできなかったため、若い選手を多く獲得しました。それと昇格当初はどちらかというと、移籍金を払って主力選手を獲得することがなかなか出来ず、J1でも経験のある選手、ベテランで他のチームと競合しないような選手を獲った中で戦いに臨まなければなりませんでした。今の甲府さんのような感じですね。要するに平均年齢層の高い中でも経験値がありますので、そういった経験を何とか活路にするような戦い方。ただ、それではやはり上を目指せないのも、チームとしてはなかなか前進していきませんでした。

今シーズン、我々の最終的な登録人数は27名です。27名のうち、ほぼ試合に絡まなかった選手が4名です。そうすると、23名位でシーズンを戦ってきました。では、広島やガンバ大阪はどうか。広島も27名で、だいたい22名で戦っている。ガンバも28名で22名位で回しています。そう考えると皆さんが思っているほど少数ではないと思います。これは柳下監督の考えでもありました。ただ、反省のひとつはケガ人がやはり多かった。それはトレーニングの問題なのか人の問題なのか。そういうところを総合して、今シーズンは非常に残念な結果であったと。ただ、うまくかみ合えばもっと違う結果が出たのではと思うようなシーズンであったと思います。

今シーズンは負けてしまいましたけれども、上位チームに対しても非常に内容的に良い試合が多かったと思います。3月にナビスコの予選でサンフレッチェ広島戦がありましたが、「新潟は非常に強いチーム」と、対戦チームの選手やスタッフが言っていたコメントを皆さんも覚えていると思います。対戦チームがそのように言ってくれることは、非常に評価できることなんじゃないかと。何年か前にある選手から「10回やったら8回勝てるチームに負けた」と言われたことがあります。非常に悔しい思いをしました。3年、4年位前で

かね。同じチームからそういう高い評価を得たことは、チーム力としては前進していると思っています。

また、2nd ステージの開幕戦ホーム鹿島戦。非常に悔しいロスタイムでの2失点で逆転負けでしたが、90分までは鹿島のトニーニョ・セレーゾ監督や選手も諦めているかのように我々が主導権を握っておりました。しかし、ロスタイム5分の間に2点を返された訳ですが、その時もこの場でトニーニョ・セレーゾ監督が「90分間は完敗、鹿島が勝ったのは運が良かったのと鹿島の伝統が生きた」という会見をしました。その位チームとしてのレベルは上がっていると思いますし、完成度も高かったと思います。ただ、やはりちょっとした隙、ちょっとしたミス、ちょっとした気の緩み、勝負ごとですから様々なことが絡んできますが、サッカーの神様は「まだまだだよ」と、そういうふうに言っていたのではないかと考えております。そういう意味では、何年か前は鹿島や広島に手も足も出なかった試合がすごく多かったのですが、今は選手の質も上がりましたし、戦い方も非常にアグレッシブになったと思います。皆さんも感じておられると思いますが、2004年や2005年の時と比べたら相当チーム力としては上がっていると思いますし、その結果がナビスコでは表れたと。代表選手がいなかったとはいえ、決勝トーナメントのホーム浦和戦5-0で勝った試合は、非常に自信を持って選手も戦っていたので、ああいう試合がリーグ戦でも出せれば、もっと違った結果になったのではと感じております。

チームに関してはそういうところを反省し、来年に活かしていかなければならないと考えております。来年に向けては、休憩の後に話をさせていただきますが、今お話しした失点のところ、戦い方のところ、ケガの件、色々な部分を改善しなければいけないと思います。

次に予算の話させていただきますので、スクリーンをご覧ください。

司会)

では、電気を消させていただきますので、スクリーンをご覧ください。

田村)

Jリーグの開示資料です。広告料収入、入場料収入、リーグ分配金、アカデミー関連、その他。浦和レッズの総収入が約60億円でトップ。続いてマリノス、名古屋、鹿島、ガンバと続いていきます。J1の平均がだいたい33億円。新潟は約27億円です。

広告料は親会社が10億から15億位出しているクラブがほとんどです。浦和さんは親会社の三菱自動車はあまり出していないと言いますが、三菱グループですから色々なモノを合わせれば、親会社が出しているのと同じになると思います。我々の広告料は約10億円、地方クラブではそれなりに良くやっている方だと思います。

次に入場料、一時は10億円あったのが、今は6億5千万円位。今年はおかげさまで平均入場者数は減少しましたが、チケットの売上が上がっていますので、7億円位になる予定です。それでもまだまだだと思います。我々の中期目標では、総収入を30億から33億円、J1の平均までは持っていきたいと。それには広告料が10億円、入場料収入が10億円、その他で10億円の合計30億円というのが目標です。

これを元にして、選手等の人件費を出す訳ですが、去年は、柏、浦和、名古屋、ガンバ、

これらのクラブは我々の人件費が 10 億円位ですから 2 倍以上あります。大宮は J2 に降格しましたが、17 億円使っています。広島は我々のモデルになるチームだと思います。約 13 億から 14 億円でやっていて、4 年間で 3 回リーグ優勝をしています。主力を抜かれながら新しい選手をスカウトして、育成してチームを作っている。我々に近いチームだと思っています。先ほど入場料が 3 億円足りないという話をしましたが、そこがやはり我々の課題であり目標であり、皆さんと一緒に実現させたいと思っています。

2004 年や 2005 年は入場料が 10 億円位ありました。その時は 4 万人入っていましたし、海外のチームともプレシーズンマッチを行ったりしていました。今年は平均 2 万 2 千人の入場者数ですが、皆さんがもう一人連れて来ていただくと 4 万人になれるんじゃないかと。そういった努力を我々と皆さんと一緒にできれば、広島のようなチーム作りができるのではと思っています。

ちなみに大宮は選手等の人件費が 17 億円位で、来年上がってくるジュビロ磐田は 13 億から 14 億円ですから、我々も 13 億から 14 億円を目指していきたいと。選手人件費の割合は、だいたい総収入の 40%から 45%位を考えています。50%以上になると、健全な経営とならないので、そうならないようにしていきたいと思います。

先ほど言ったように選手を残すためには、やはり多くの皆さんからのご支援が必要になります。今年の最終戦セレモニーの時にも言いましたが、スタジアムに来ている人だけではなく、スカパー！を見ている人にも「新潟は地方クラブでもっともっと皆さんの力を借りたいんです」と。そのためにはシーズンパスを買っていただき、ユニフォームを買っていただき、そのお金が選手たちの予算になります。そういうことを皆さんにはご理解いただきながら、我々のような地方クラブは頑張っていかなければいけないと思っています。

皆さんも会社にお勤めであると思いますが、例えば自分の会社よりも大きな企業から引き抜き、ヘッドハンティングがあって「今の給料の倍出すよ」と言われたら、色々揺らぐ部分があるのではないかと思います。サッカーは選手生命の短さもありますし、最終的には選手自身が判断することなので、我々は誠心誠意、出来る限りを尽くしてやっております。現状の新潟の予算というのも見てもらいました。

選手を残すためには相当の努力が必要です。予算をオーバーして出している選手は、今年非常に多かったです。それぐらい 2015 シーズンに懸けていたという部分はございました。先ほどの入場料のところを皆さんと一緒に上げていけるように、もっともっと皆さんのお力をお借りしなければいけないと思っていますので、ぜひよろしく願いいたします。

司会)

それでは、質疑応答の時間を設けたいと思います。何か質問のある方、挙手にてお願いしたいと思います。私の方から指名させていただきまして、大変申し訳ないですが、お名前を言っていただいてからご質問をお願いしたいと思います。

質問者)

〇〇と申します。よろしく申し上げます。質問が二つありまして、一つ目は当初シーズン前は主力を残して、新戦力の補強も良い補強できたと感じていました。チームとして ACL

出場を目標に掲げた訳なのですが、最終的には順位が低迷したまま、一年間終わってしまったと思います。クラブとしてこの状況を踏まえて、選手が悪かったのか、監督が悪かったのか、クラブとして判断が甘かったのか。クラブも選手も監督も皆好きなので、皆頑張っていたと思っています。その辺の判断はシビアにしていけないと2016年に続いていけないと思います。

あと予算の関係ですね。2万人のサポーターがもう一人連れて来れば4万人になるという話です。入場料収入10億円が目標ですが、これを達成するには1試合平均何人になれば、10億円に達するかといった指標もちょっとお聞かせ願いたいと思います。

田村)

最終的な結果については、先ほどお話しした通り反省すべき点は反省し、新しい監督とのすり合わせで改善できるところ、また上積みできるところをしっかりと取り組んでいきたいと思います。結果については誰が悪かったとかではなく、総合力であると思います。チームとしても反省すべき点がありますし、クラブとしてもサポートが足りなかった部分もあると思います。この結果や反省点を共有し、糧にしながら次に進むということだと思っています。

あとは入場者です。ご存知のように、新潟はチケットの平均単価が非常に低いです。大きな理由が二つあって、まず一つは、指定席も子ども価格があります。皆さん、アウェイに行かれる方も多いと思いますが、他のクラブは指定席は大人も子どもも一緒の価格ですよ。4千円だったら子どもでも4千円、4千5百円だったら子どもでも4千5百円。新潟の場合は昔から子どもの価格があって、自由席でも指定席でも子ども価格は同じです。その分、平均単価を下げている部分があります。

あとは後援会の招待や小中学生の招待とか、そういう招待のお客さんもたくさんいます。でもそれは招待なので、お金は収入の中には入っていませんが、実際には後援会員様は後援会費を払っていて、後からクラブに財政支援金が後援会から入りますし、新潟市の小中学生の招待は新潟市が事業として招待していて、そのチケット代を事業収入としています。

全体的には有償者の平均入場者数が、3万人から3万2千人位集まらないと、やはり目標の10億円は達成できないと思っています。

司会)

その他、何かご質問ある方いらっしゃいますか？

質問者)

〇〇と申します。先ほど社長がお話された通り、SNSで高校生の差別発言の問題があって、今高校生ですけどとても怖くなったんですね。なぜかと言うと、自分も試合があんまり良くないとそういうことを言ってしまう気持ちも分かって、特にTwitterとかだと簡単に書き込めるじゃないですか。社長がこういうことを思っているとか、クラブと協会が連携して取り組んでいるというのが今日分かったのですが、後ほど議事録も出ますが、今の高校生はなかなか見ないんですよ。アルビもサポーターの人数が多いので、そういうことが起

こり得るので、せっかくアルビの Twitter のアカウントもありますし、そういうところでリアルタイムで発信して欲しいと思います。ここの場で言っただけでは伝わらないと思うので、定期的にこういう対策をしていきたいっていうのを発信してもらいたいと思っています。

田村)

貴重なご意見をありがとうございます。今回の Twitter だけではなく、その前に掲げられた「Japanese only」いう横断幕。そこから本格的に J リーグ、J クラブ全体で研修を重ねております。もちろん我々も研修を受けて、その内容を私が選手・スタッフ、そして社員に対して研修・啓蒙をしています。クラブ内や J クラブ間の中では、研修や啓蒙をやっているのですが、サポーターの皆さんに対してどこまでやれているかというのが非常に重要であると思います。そこがなかなか追いついていないが故に、今回の Twitter の件も起きてしまったのではと感じています。

何回もお話していますが、J リーグのスタジアム、日本のスタジアムはそういう差別とか暴力、暴力とは言葉の暴力もあります。そういう暴力的なこと、差別行為のないスタジアム、安心して安全、誰もが楽しく入れるスタジアムを目指すことを全 J クラブが実施していかななくてはならないと改めて思っています。そのために我々がやらなければならないことが何なのか、じっくり検討したいと思いますし、サポーターの皆さんにもご理解いただきたいと思います。もし、皆さんから多くのご要望があれば、J リーグで行っている研修をこの部屋でも良いですし、医科学センターの会議室も多くの人数が入れますので、どこかのタイミングで実施しても良いかと思えます。

選手もスタッフも皆一生懸命やっています。負けようとしてサッカーをやっている訳ではないですし、勝って皆さんに喜んでもらおうと思って、一生懸命頑張っています。でも、勝負の世界です。やはり勝ち負けが出てきます。その中で、例えば気持ちが入っていない試合というのは皆さんもすぐに分かると思います。新潟の選手がシーズン前に集まった時に私が必ず言うことがあります。新潟のチームカラーは「諦めない」、「最後までひたむきに戦う」、「一生懸命に努力する」、「上手さとかそうことだけではなくそこが大事だ」と。「一生懸命頑張っている姿が見る人にとって感動を与えるんだ」と。だからプロの選手も「一生懸命頑張って、感動を与える試合をやってください」と必ず言います。それが新潟のチームカラーだと。白いパンツが他のチームより泥だらけになって、スライディングをしてシュートコースを防いだり、そういうギリギリのところ頑張れる選手が新潟の選手だと。そういう選手を我々はスカウトして獲っています。だから、皆はそういうことが出来るはずだし、そういうことが多くの人々に感動を与えるんです。一生懸命やって気持ちのこもったプレーを見れば、仮に負けたとしてもブーイングではなく拍手を得られるだろう。「一生懸命やるためにどう努力するか、どういうトレーニングをしていくか、それを皆でやっていきましょう」ということを毎回伝えていきます。ですから、一生懸命さが伝わるようなチーム・クラブにしたいと思っていますので、色々な部分で一生懸命にトライしたいと思っています。

司会)

その他、質問はございますか？

質問者)

〇〇と言います。今日ここに来ている人って、やっぱり普通の方よりもチームに興味を持たれて、心配して来てくださる方がほとんどだと思うんです。先ほどみたいな J リーグの開示資料はどこからでも見られるので、先ほど前の方が質問されたように足りない分を間に合わせるためには、先ほど社長が「2万人がもう一人連れて来れば4万人ですよ」と言いましたけども、実際に足りない年間3億円を間に合わせるためには、サポーターとして1試合平均あと何人位お客さんが増えたら良いのか、そういう具体的な数字をお聞きできるとありがたいです。一緒に頑張っていこうという気持ちはありますので、「あと何人位お客さん足りないんだよ」と、そういう話をしていただいた方が有意義だと思います。

それともうひとつ、最終戦の社長に対するブーイングの件ですが、実際にゴール裏でもブーイングしていたのは、四分の一か五分の一で、それも本気に社長に向かって文句があってやっていた人は、さらにその半分以下だと思います。周りがブーイングしていたから、ただ何となくのっかってブーイングしていただけなので。

昨年の鹿島での代替試合になった時の最後の社長の挨拶が、「アウェイはスカパー！観てくれと、スカパー！に入ってスカパー！にたくさんお金を落としてください」と。多分、そういうお金のことは大事なんでしょうけども、実際に鹿島にいた人間にすると違和感あったんですね。わざわざ現地にまで来て応援している人間よりも、スカパー！に入って会社に少しでもお金を落としてくれている人の方が大切なんだという印象をあの時受けたので。私は社長のことは嫌いではないので、よろしくお願いします。

田村)

ありがとうございました。すみません、スカパー！の件はですね。最初はいつもと同じようにサポーターの皆さんやスポンサーの皆さんに御礼を述べました。その前に鹿島で試合をやることによって、サポーターの皆さんや色々な方々がホームで開催できなかったことですごく悲しい想いをしたということにも触れました。どこを探してもなかった中で、鹿島さんで試合をやらせていただいた。クラブハウスまで貸していただいて、練習もさせていただいた。それについても感謝を述べました。そして、スカパー！さんも本当は放送枠が無い中で急遽放送を組んでいただいて、スカパー！さんに対しても感謝を述べました。現地にいらっしゃった方々に対して感謝の気持ちが伝わらず、失礼があったことに対してはお詫びします。色々な方々に対しての感謝の意がそのように捉えられてしまったことに対しては、私の話し方や伝え方が悪かったと思っています。

本当に多くの方々から応援や支援をしていただいているので、この人だけとかではありません。スカパー！さんだけでもクラブ応援番組を作っていたいたり、パブリックビューイングも新潟は多くやっています。本来、大きなお金をスカパー！さんがもらってやるべきところを非常に安く、時には無料でやらせていただいております。今年も病院でのパブリックビューイングやりましたけれども、他のクラブでは取り組んでいないところまで

もご協力いただいております。短い挨拶の中でのお話でしたので、その時、現地にいらっしやったサポーターの方々に、そう感じられた方がいらっしやったら申し訳なかったと思います。

次に入場者ですが、今シーズンの平均が約2万2千人。やはり、3万人から3万2千人の集客があれば、年間10億円になるのではと思っています。ただ、これには色々な要素が含まれていますので、何人増えたからすぐに売り上げが10億円に上がるとは言えません。今のチケット単価のバランスからいくと、3万人を目標にしないと10億円っていうのは達成できないかと思います。今年は皆さんの期待を裏切りながら成績も低迷したにも関わらず、それでも新潟のサポーターの皆さんは本当に力強く応援してくれますし、Jリーグで4番目の集客です。優勝した広島でも平均が1万6千人位ですから、新潟は本当に熱く、心のこもった応援と支援をいただいていると感じております。

ただ、もっともっと我々はチームとしても、クラブとしても、サポーターとしても上を目指さなくてはいけないので、皆さんと一緒にそこを上げていきたいと思っています。もちろん、クラブ側も色々な努力をしていきたいと思っています。

Jリーグのクラブスポンサーは、企業として費用対効果で広告を出すっていう形はほとんどないと思います。亀田製菓さんしかり、コメリさんしかり、やはりその地域のクラブだからという地域貢献の一環としてスポンサーをしていただいております。スポンサーをしているから柿の種が売れていることも多少はあると思いますが、でもそれ以上に皆さんと同じ気持ちなんだと思います。新潟のチームのために、アルビレックスのために、そういう企業の熱い思いがあるスポンサーさんを一社でも多く見つけていきたいと思っていますので、皆さんも皆さんでできる様々な部分でのご協力をぜひお願いいたします。

司会)

では、続いてお手元の資料3ページ。今季、ケガ人が多く出てしまった原因というところで多くの質問をいただいております。それを踏まえて強化部長の神田から話をさせていただきます。

神田)

まず、今シーズンの結果を踏まえて、皆様には大変ご心配をお掛けしました。お詫び申し上げます。大変申し訳ございませんでした。それを踏まえて、ケガ人が非常に多かったという部分で少し報告させていただきます。座らせていただきます。

ケガ人に関して多く質問をいただきましたが、今シーズンのケガ人は2013年、2014年と比較すると少ないんですね、ケガ人自体は。2013年がケガ人が非常に多かったのですが、今シーズンは長期離脱の部分と再発、戻ってきてもまたケガをしたという部分の件数が多くありました。そういうことが多かったので、現場スタッフとメディカルスタッフのところで、どのタイミングで復帰に向けて上げていくか、選手の意味も尊重しながらここで出来るのかというところのタイミングを含めて、非常に苦労したのかなと思います。

ケガに対しての治療器具というところの質問もいただいておりますが、サポーターの皆様から支援を募り、器具などを購入させていただいて、それを利用させていただいており

ます。それがあつことで、以前に比べるとケガの数は少なくなつています。今シーズンが際立つて多かつたように感じたのは、そういった再発の部分が非常に目立つたつ。主力選手がなかなか戻つてこられないと感じたのは、そういった部分でござつます。

司会)

では、ここの部分で質問のある方、挙手をお願いいたします。

質問者)

〇〇と申します。よろしくお願ひします。今、再発が多かつたということなんですけど、だつたらなんで再発が多かつた報告がないんでしょうか？再発したつてことは同じところですよ？つまり復帰が早すぎたつてことですよ？原因があると思うんですけど。

神田)

その部分が非常に難しく、復帰に向けて早く上げ過ぎたのかという部分と選手の治り具合の部分で選手にもヒアリングをしながらやっています。選手もこれだつたらやれるつ。例えばウォーミングアップを一緒にやつて、その後、対人まではいかないけれども、ボール回しをした感じだとやれるんじゃないかと。そのタイミングでメディカルスタッフとコーチングスタッフで話をして復帰させますが、その後の対人プレーでまた同じ部分を痛めつてしまう。そこの見極めの部分が今年は非常に難かつたと感じております。

質問者)

来季以降の対策は？

神田)

来季以降は、選手には改めて自分の身体というものを自分でしっかりコントロールするように話をします。選手は早く復帰したいという気持ちが強いので、多少ごまかそうとします。「ごまかそうとするのはもうやめてくれ」というのは、選手と徹底的に話をしたいと思います。

質問者)

ちなみに特にお医者さんは絡まないのですか？

神田)

基本的にドクターの診察、見立てからリハビリに入つてきているので、ドクターとの連携はあります。ケガそのものがどの位で治るかはドクターが判断しますので、それをもつにホームページで発表もしています。ドクターの意見も聞きながらやつております。

田村)

やはり、やり方を変えないといけないと思います。ドクターとメディカルスタッフがあ

る程度、復帰できるまで対応します。その後はフィジカルコーチがコンディションを上げていく訳ですが、そのコミュニケーションの部分に少し問題があったのではと思っております。

あとはやり方、復帰に向けて上げる時にどういう上げ方が良かったのか。この部分が課題になってくると思いますし、新しい監督も違う考えややり方があると思いますので、そこはメディカルスタッフやフィジカルコーチも含めて、今シーズンの反省を糧に新しいスタートを切らないといけないと思っています。

司会)

ここで休憩を挟みたいと思います。後半は集客・チケットのところ、それから2016年に向けて吉田新監督をお迎えする訳ですが、そういったところの話をさせていただきます。では、10分間休憩とさせていただきます。

～休憩～

司会)

それではお手元の資料5ページから8ページまで、チケット関係の質問を多くいただいております。回答できる部分は赤字で回答させていただいておりますが、そういったところも踏まえて、営業部長の山本からお話をさせていただきます。

山本)

チケット集客関連の業績も含めたハイライトをスクリーンで説明させていただきます。こちらは2004年からの推移です。オレンジの棒グラフがシーズンチケットの販売枚数で、ブルーがシーズンチケット以外のチケット単券の販売数です。そしてこの折れ線グラフが興行売上の推移でございます。

先ほど話がありましたが、J1初年度と2年目のシーズンチケットが2万枚超、平均の観客動員数も2005年が4万人でした。ここからJ1のステージの厳しさというか中々苦しいシーズンが続き、また時とともに応援いただく方々の生活環境の変化もあって、シーズンチケットの販売数と興行売上も徐々に減ってしまいました。2009年位までの平均観客動員数はこれほど急な落ち込みはなかったのは、その分、スタジアムの満員感を維持していき、多くのサポーターやご来場者の方々と非日常の大空間を一緒につくりあげていきたいという思いで、ご招待券を多く出させていただいた時期が続いたことも背景にありました。

ただ、実際そうしているうちに他クラブもチーム強化を図る中で、我々も強化費増への投資転換をしていかなければならないということで、2009年、2010年あたりから招待券の配券、提供の仕方を変えさせていただきました。そして効果が現れはじめたのが、3年、4年経ってから、興行売上が6億円台に落ちてしまったところを、ようやく今年7億2千万円位まで、おかげさまで上げることができました。同時に、シーズンチケットの販売枚数も若干増えて9,900枚程まで増えていきました。

そして、1試合あたりのチケットの販売枚数も、昨年これは最終節の柏戦、前日までの販売枚数と当日も皆様にも色々な形でサポートいただきましたが、当日応援に行けなくても買っていただいた方を含めても平均 4,860 枚から 5,340 枚ということで上がってきておられます。

それから、大枠でいうとクラブ収益の約 3 分の 2 を占める営業の内訳ですが、先ほど広告収入が約 10 億円と、チケットが 6 億 5 千万円という数字が出ておりました。それは昨シーズンの数字ですが、今シーズンは広告料収入で 2 千万円程の上積みと、チケット収入で 3 千 5 百万円程の上積みをさせていただきました。これは皆様のご支援とご声援、そしてスポンサー、パートナー企業の皆様の温かいご支援のおかげであります。実は昨今の経済状況の中、様々な環境変化の中で残念ながら支援を続けることができず、おりられたり減額を避けられなかったりという事情もあり、実は約 5 千万円を超える協賛金減がございました。このような環境下でも昨年対比で 2 千万円増ということは、地域一丸となってアルビレックスをサポートしようという想いで、皆様のご支援の幅を広げていただいたことが要因と考えています。こういった形でどんどん外回りや訪問をしていくことで、スポンサー協賛であったり、法人様としてチケットを買っていただいたり、何かしらのサプライという形でチームの環境を整備する商品やサポートをいただいたりという広がりが出てきていますので、より一層地域一体となってチーム強化のために取り組んで参りたいと思っております。

それから集客について、色々なお言葉を頂戴しております。総入場者数は下がっていて、若干のチケット売上、シーズンチケットの枚数は増えておりますけども、まだそこは努力を重ねていかなければならないと思っております。

2015 シーズンは既存の新潟市の小中学校の子どもたちのみならず、新潟市以外の県内小中学校の子どもたちにも試合観戦の呼びかけを多くさせていただきました。その方々が平均で 2 千人から 3 千人といらっしゃるのですが、親御さんにも優待価格でチケットをご購入いただき、その後リピートしてご来場いただいていることがチケット販売増につながっております。それから幼稚園、保育園協会にも足を運ばさせていただいて幼稚園、保育園のお子様、親御さんにもご来場をご案内しております。もともと未就学児は保護者の膝の上であれば無料なのですが、座席観戦でのご招待を差し上げて、親御さんは一部優待販売にさせていただいたりと集客やチケット売上増に繋がっております。

また、新潟市内の自治会町内会にも過去は多くの招待券を出していたところ、戦略的という言い過ぎですが、1st ステージ、2nd ステージに各 1 回ずつと案内回数を制限させていただいた中で、案内する自治会の世帯を増やさせていただきました。実際、新潟市内には 2,000 程の自治会町内会のうちシーズン当初 1,400 位のご参加でしたが、今年 1,900 位までと 500 自治会ほど新規にご参加いただき、延べでいくと 5 万世帯位になりました。闇雲なバラ撒きということではなく、初めての町内会の回覧で観戦案内が回ってきた方により多く見ていただけるようにということに注力いたしました。その中で、私たちは初めての観戦者やファミリー層というところを中心に広げさせていただき、その方々にリピートして応援いただくように、個人情報も頂戴しながら、次回の来場案内を申し上げたりするような活動で集客に努めているところでございます。

話が長くなってしまいましたが、チケット・集客に関連するところ、もしくはクラブの営業収益に関わるところのご説明でしたが、ご質問等あればよろしくお願ひします。

司会)

では質問をお願いいたします。

質問者)

〇〇と申します。私ここ3年、4年位ホームゲームを観ていないので、ちょっと頓珍漢なこと言いますけどスルーしてください。ここ数年、集客に対する限界というか、もう4万人集客と色々活動されて新しいチケットも出て、それなりに効果が出ていますけれども、ここから先は一步進んでですね、集客から動員という形で3年、5年の計画を立てて、来場者を増やすことを考えていただくと良いと思います。

例えばコメリさんのサンクスデーですと全社員が一丸となって、あれは多分招待券だと思うんですけども、観戦への活動をしていただいております。2013年東口選手が復帰した試合は確かコメリサンクスデーだと思いますけども、前後の試合と比べて飛び抜けて観客数が多かったと思います。ちなみに、もっとわかりやすく言いますとBCリーグ。普段、観客が1千人から2千人しか入りませんが、コメリさんのサンクスデーですと5千人から6千人の観客が入っています。これは新聞を見て確かめて欲しいです。こういった形で何かテーマを与えて、スポンサーさんが利益になるようなサンクスデーですからね。そこを考えていった方がいいじゃないかと思うんですけどね。

例えば、農協さんのTPP反対。そうすれば農協さんは農協組合さんを動員してくれると思います。皆さんがハチマキにTPP反対というハチマキして観客を来ていただけると思いますが。ただ、政治のことをスタンドにもって来てはいけないと制約があるかもしれませんが、それは例えば安全な食品を農協が出している、おいしいお米を作っている農協というふうにスタッフさんと話し合っ、うまく一緒になって地域の活動を盛り上げられるような動員をしてもらえよう工夫をしていく。

さらに、例えば来年参議院選挙があつて、私は投票したことないので分からないですけど、18歳以上から投票権が得られます。そうすると選挙管理委員会とうまく話し合っ選挙活動、投票をアップする活動をするという名目で、私の選挙区にはたまたま女性の国会議員が二人いて、それを例えばスタジアムに呼んで話をされると当然そこに所属している政党の各支部が面子をかけて有料であろうと動員を掛けてくると思います。そういった部分で動員を掛けるとかなりのお客さんが集客できると思います。

もうひとつ、何年前かに中学校のJAZZクラブですか、その演奏がウエストとノースの間でコンサートをして、結構多くの友達ですとか、家族がお見えになりましたけど、これを拡大して、例えば幼稚園のマーチングクラブになるような鼓笛隊ですか？鼓笛隊をいっぺんに10園、20園参加させれば、園児だけで100人、200人。当然おじいちゃん、おばあちゃんも含めれば400人、500人。きっと彼らはビデオを撮るために入場料を払ってでも観に来ると思いますね。幼稚園が駄目であれば中学校、最近だつて大学生が一生懸命集客の活動をしていますから、そういったところにマーチングクラブみたいなのがあれば思い切っ

て出てもらって、そのお友達や家族も動員できるような工夫をさせていただくと良いと思います。以上です。

山本)

アドバイスも含めご意見ありがとうございました。お話の中にございました、スポンサー様のサンクスデーにつきましては、従業員の皆様やお取引先様の多い所に、既にそういうお声掛けはさせていただいております。ただ、本当に一緒になって応援しようというお気持ちをいただかないと、中々強制的にとはいきませんので、そこはスポンサーの皆様と相談しながら進めて参りたいと思います。

もうひとつは年間毎試合 3 万 5 千人から 4 万人の動員は、現実には今すぐは難しいと思っております。しかしながら、一年に何回か、例えば 1st ステージに 1 回、2nd ステージに 1 回、サポーターの皆様やパートナー企業の皆様と一緒に企画し、そこに向けてチームの後押しができる大観衆のスタジアムをつくっていかうということ、これはできるのではないかと考えております。

また、今シーズンの反省課題として、今ひとつまだ「プロモーション」に注力しきれておりませんでした。例えばソフトバンクホークスさんの鷹の祭典とか、川崎フロンターレさんの面白い取り組み方など、メディアさんや地域の方々にも上手く連携し露出をしながら PR して、一緒に楽しんだり、来場促進やリピーターにつながったりするようなプロモーション企画についても来シーズンはもっと踏み込んで実施していかなければならないなと思っております。

来年はクラブ創設 20 年ということで、大きな企画ができるかは今クラブ内で検討段階ですが、20 周年の節目の試合により多くの方々にご来場いただけるよう、スポンサーやパートナー、地域の皆様と一体となった企画をあてていくなどして、年に何回かは満員のスタジアムに近い雰囲気を作っていきたいと考えております。

司会)

他に質問はございますか？

質問者)

〇〇と申します。私も山奥から来ている訳ですが、長岡駅あたりから高速バスの路線を利用して、ロングレンジのシャトルバスを運行するのはどうでしょうか。我々、上中越からなかなかビッグスワンまで通うのが、面倒くさいというか時間掛かりますし、バスがあれば渋滞の緩和策になると思います。

山本)

はい、ありがとうございます。遠方の方は特にそういったご要望もいただいておりますので、ここは交通会社さんと相談して参りたいと思います。実例としては、新潟県と一緒に新潟市外の県内にお住まいの親子を対象として、遠方からもご観戦いただけるように、往復バスを走らせての観戦ツアーということをごさせていただいております。年間約 1,200

人の方にご利用いただいておりますが、先日長岡で行われた川口選手と大野選手出演のイベントに、そのバスツアー参加の親子が足を運んでくださって、「この観戦ツアーがきっかけで、今でも月に一度は親子で上越からアルビを応援に来るようになりました！」という声もありました。県や他の市町村など含めて、また別途そういう可能性を広げていけるかを検証していきたいと思えます。

司会)

その他、ご質問のある方いらっしゃいますか？

質問者)

南魚沼市から来ている〇〇です。初めての参加になるんですが、二点お願いします。集客とは直接関係ないのですが、初めて参加して社長さんの熱意が良く分かったのですが、それぞれタイムスケジュールってものがあると私は思っています。最初の謝罪で約 7 分。その後、25 分位お話されていましたが、やはりポイントを絞って総括してお話していただけることが大事なのかなと。熱意があるのはすごく分かるのですが、僕はクラブ運営とかそういうのは分からないのですが、計画性とか見通しは大事かなと思いました。

二点目です。私小学校の教員をしております。招待券が学校で配られますよね？どのように子どもたちが受け取っているか想像つきますか？ある子どもは「ああ、いいなあ」と言っている。ある子どもはチラチラと見てすぐしまします。「ああ、いいな」と思っている子どもはサッカーを習っている子です。やはりサッカーを習っている子は、リーグ戦がある時は自分の試合があるから来られないんですよ。だから、例えば試合会場で試合前に子どもたちがサッカーをするように機会を持てれば良いと思うんですよ。サッカーをして、その後アルビの試合を見るという形が良いかなと思います。

もうひとつは、サッカーに興味のない子をどうするかだと思うんです。南魚沼市に私はいて、魚沼市に勤めているんですけど、選手が来たっていう話はほとんど聞きません。もし、子どもの目の前に選手がやって来て、一緒に給食などを食べたり、よく新潟市がやっているようなものを見ると、今度はサッカーをやっていないけどサッカーに興味がある子が出ると思うんですよ。だから新潟市のホームタウン制っていうのも分かるんですけど、先ほども話が出たように少し足を広げて、伸ばして欲しいです。魚沼の子たちと触れ合ったりとか、南魚沼の子たちと触れ合ったりしてもらおうことで、「じゃあちょっとスタジアムに行ってみようかな」って。子どもが動けば親も動きます。親だけが勝手には動きません。なので、そういう働き掛けをして欲しいと思います。選手の休む関係もあって、なかなか遠い所へ来られないのは分かるのですが、そういった努力をしないとどんどん人が減っていくだけで、終わってしまうと思うので。子どもたちも勝ち試合を観れば、「俺が行ったから勝ったんだ」と言い始めるんです。そうすると親も「仕方がないから行こうか」と話をするんですよ。招待券がスルーされてしまう姿が非常にもったいないと思うので、もし、都合がつけば遠方まで来ていただければ良いかなと思っています。うちの学校、待っています。

山本)

貴重なご意見ありがとうございます。進行の時間配分、スケジュールの件につきましては申し訳ございません。

集客に関わる場所では、サッカーをしている子どもたちも実際にホームゲームのある日に大会があったり、練習試合があったりして行けない、来ていただけないところが長年の課題だったのですが、昨年一昨年からスタジアム隣のスポーツ公園で、アルビレックス新潟主催のサッカーフェスティバルを行っています。小学校高学年は週末に大会が多く組まれたりして中々来られないのですが、中学年・低学年の子どもたちにはこのサッカー大会に参加いただき、そのまま試合を観戦してもらえようことを始めさせていただいております。

それから遠方の皆様との交流ですが、本当に長年の課題なのですが、ぜひ一緒に考えていきたいなと思っています。今年は上越でもサポーターの皆様ともワークショップをさせていただいて、どうやって上越と一緒に盛り上げていけるのかということディスカッションしていただきました。そこには後援会の皆様やサポーターの皆様も積極的に参加されて、私も参加させていただきました。色々としたアイデアはすぐに叶えることはできないかも知れないですが、サポーターの皆様や後援会の皆様と一緒に考えた企画をクラブにあてていただいて、それをクラブ側でも一緒に考えていきたいと思っております。

学校訪問等につきましては、今シーズンのオフ期間に長岡、県央地区にはお伺いさせていただきました。こちらのカンファレンスの質問回答にも書かせていただいたのですが、チーム状況と相談しながら、計画的に足を運べられるように目指して参りたいと思っております。

司会)

ではこの関係で最後の質問になります。よろしいですか。

質問者)

新潟市東区から来ました〇〇と申します。アルビレックス新潟 QUIC Pay ありますよね。強化費につながるということで、皆さんそうだと思うんですけど、毎日皆さん買い物されるんですけど、アルビレックス新潟に繋がる強化費という点で考えると、この電子マネーを毎日使うことで、一日の買い物が少なくても毎日買い物すれば、年間通せば 20 万円、30 万円、40 万円、人によっては 100 万円位いくと思います。この利用者数はどれ位ですか？カードを持っている人は何人位ですか？

山本)

アルビレックス QUIC Pay の発行枚数は、4,000 枚位です。

質問者)

毎日グッズとかは買うことはできないのですけれども、毎日皆さん買い物はするのでこういうのをなるべく増やして、多分強化費としての比率は低いと思いますけど、この加入

者数をもうちょっと増やした方がチームの強化というか、その他の収入を増やせるのではないのでしょうか？

山本)

ありがとうございます。JCBさんもJリーグを支えていただきつつ、アルビレックス新潟にも大きなサポートをいただいております。そういうJCBさんのQUIC Payのみならず、パートナーの皆様のサービスや商品と一緒にご利用いただいたりすると大変ありがたいです。スポンサーの皆様は、新潟サポーターのロイヤリティの高さ、愛情をすごく評価していただいております。営業的なところで恐縮でございますけども、今の貴重なご意見も含めまして一緒にそういう支え合える環境を作りあげていければ幸いです。

田村)

今、そのパーセンテージとか強化費はいくらかと山本に聞いたら、それは契約上のことで答えられないそうなので。このようなロイヤリティがもっともっと多くなれば、クラブへの支援が広がりますし、皆さんはこれらを使うことに関しては普段と同じことなので、その輪を広げるために来年以降も努力したいと思います。クラブとしてもカードを使って、小銭が要らないようなシステムのスタジアムを目指しているので、ぜひ検討したいと思います。

司会)

では、続いてお手元の資料4ページ。2015シーズンまでは柳下監督のもと戦ってまいりました。来シーズンから吉田新監督を迎えますが、ここが一つのポイントになっておりますし、多くのご質問もいただいております。この点につきまして、まず社長から話をさせていただきます。

田村)

先ほどの方からタイムスケジュールの件でご指摘をいただき、大変失礼しました。簡潔にいきたいと思います。

2016シーズンに向けて皆さんから質問が多かったのですが、まず柳下監督の退任について、新監督を迎えるにあたりどのような経緯だったのか、事前のご質問は大きく二つございました。

柳下監督には3年半監督をやっていただいて、非常に良いチーム作りをしていただいたと思っております。2015年は監督が希望する選手を残し、希望する選手を獲得し、お互いに目標に向けて良い準備をしていきましょう、というところでのスタートでした。最終的な順位もそうですが、戦い方の部分も含めてお互いに話をし、どちらかという訳ではなく、お互いに最善を尽くして戦って、非常に不本意な結果でありましたが、柳下監督からは「すごく楽しくやれた」という言葉をいただきながら、クラブとしても次のステップも考えなくてはいけないということで、お互い合意した中での契約期間満了という形です。先日、強化部長と三人で一緒に慰労会もしてきました。お互いに全力を尽くして、夢叶わ

ずという形での退任です。

新監督の招聘については、監督を選ぶ時は、まずこのクラブのコンセプトに合っているのかどうか。そして先程も申しましたが、選手には一生懸命頑張れる、諦めない、見てくれる人たちに感動を与えられるかどうか。そこが我々のポイントです。もちろん、その他に技術の部分等もありますが、そういう部分を継承し指導ができる監督。今まではチャンスがあればボールを奪って、素早くカウンター、ショートカウンターを仕掛ける。2013年はそれが上手くいって後半戦に限って言えば、今の2ステージ制で例えれば、2ndステージ優勝でした。それでも年間成績は7位、そんな感じだったと思います。そこを柳下監督は、タイトル争いをするにはそれだけではなかなか難しい。しっかり守ってくるチームには勝てないということで、もう少しボールを保持しながら主導権を握るチームを作りたいということで、2014年少しシフトを変えて戦いました。その集大成が今年だったと思います。

吉田達磨監督については、どちらかというパスをつなぐサッカーになると思います。2014年から2015年に掛けて目指した、丁寧にボールをつないでスペースにパスを通していくというところが、今の運動量と球際の激しさ、ボールを奪う、これらが上手くミックスすれば非常に良いチーム作りができると考えております。

監督を招聘するにあたっては、強化部を中心に色々と調査をします。先程言ったチームのコンセプトや戦い方に融合ができるかどうかということと、もうひとつは我々のクラブ理念の中の人づくりというところにも関係しますが、選手の育成に長けているかどうか。柳下監督も非常に若い選手を上手く使いながらベテランと融合をさせたチーム作りをしていきましたけども、そういう部分では、柏レイソルのアカデミーで長く監督・コーチを続けていて、そこから出たプロ選手は本当に多くいます。指宿選手と川浪選手も教え子です。他のチームにもレイソルの中にもたくさんいます。育成には長けている監督だと思っています。そういう判断で最終的に契約となりました。

その間に色々な方の名前も新聞に出たと思いますが、今は監督にもほとんど代理人がつかっていますので、我々が調査した段階で代理人サイドから情報が出る場合も多いです。現にホン・ミョンボさん、チョウ・キジェさんも調査をして、本人とも話しましたが、契約には至っておりません。お互いにやりたいこととか、求めるものとか、様々な条件がありますから、会って話をしたからすぐに決まるというものではなくて、お互いに譲れない条件もあるでしょうし、やりたいこととか希望とか、そういうものもありますので、やはりすぐには決まらないですね。リストアップの時に候補に挙がっていても話をするまでにいかない方もいます。

あと、これからのチームづくりは吉田監督と強化部長と話し合いをしながら、選手の移籍等も含めて行っていきたいと思います。目指すものは変わりません。アグレッシブに戦うという姿勢は変わりませんし、その中でも主導権を握れるような、パスをつないで崩せるようなチーム作りはやっていきたいと思います。

我々のチームは、J1・J2を合わせても二番目に平均年齢が若いチームで、より若い選手をうまく引き出し、育成できる監督にシフトすることによって、もっともっと成長し活躍する選手が出てくると思います。今年は小泉選手と加藤大選手が活躍しましたが、来年は小塚選手も戻ってきますし、端山選手も正式契約になります。それから早川選手も筑波大

学から戻ってくる。それ以外にも若い選手がたくさんいますので、U-22 の代表に行っている鈴木武蔵選手や松原選手、川口選手もいますので、そういう若い選手をうまく引き出してくれるのではと大変期待しております。戦い方が全くガラッと変わる訳ではなく、今お話しした様々な方針で来季は戦いたいと思っています。

司会)

では、ここの部分で質問あればお願いいたします。

質問者)

上越から来ました〇〇と申します。二点お聞きしたいことがございます。私、昨年からU-18 の公式戦を観るようになって、すごくプロを目指す選手たちが一生懸命戦っている姿を観て、最近楽しいなと思って観ているんですけども、今年度のU-18 の選手から一人もトップチームに昇格する選手がないという話を耳にしたのですが、クラブとしてどういう経緯に至って、今回昇格を見送るという決定をしたのでしょうか？

あともうひとつ、吉田新監督を迎えて新しいチームになりますが、コーチ人事というのもすごく大事なことであると思います。どういうコーチを迎えてチームを作っていくのか、現時点でお話できることがございましたらお願いいたします。

神田)

まずU-18 の方ですが、昇格は一人いる予定です。噂が色々流れているようで、昨日、プレミアリーグ参入戦の一試合目があり、勝利して明日もう一試合残っています。それが終わってから発表していきたいと思っています。

それとトップチームのコーチングスタッフですが、今、吉田新監督は柏レイソルで天皇杯がまだ残っておりますので、そこはまだおとなしめを進めていきたいと思っています。ほぼ組閣は決まっております。皆さんにはまだお伝えできませんが、細かい詰めをこれからしていきますので、それがまとも次第、発表になると思います。

田村)

補足します。大学に進学したU-18 の選手が、やっとクラブに戻ってくるようになりました。今年は平松選手が戻ってきましたけども、来年は早川選手が戻ってきます。

全ての選手がU-18 からトップに昇格できる訳ではありません。遅咲きの選手もいます。やはり、日本人の体格は欧米などと比べて、18 歳位ではまだ細く、出来上がっていないです。鈴木大輔選手とか川又堅基選手、大野和成選手、彼らは皆同期ですが、18 歳の頃はまだ細くヒョロヒョロでしたよね。その後、鈴木大輔選手はオリンピックの代表になれたり、川又選手は日本代表にも選ばれましたが、その頃の体つきと今の体格は全然違います。例えば、プロ 1 年目で小泉選手のように活躍できる選手もいますし、経験不足やまだ身体が出来ずに3年位掛かって、やっと試合に出場できる選手もいます。

質問にもありましたが、セカンドチームの話、サテライトの話ですが、我々は来年サテライトリーグに参加する予定です。J3 にセカンドチームが参戦するのは、私はあまり賛成

ではないです。なぜかと言うと、その年代の前の年代の育成をサッカー協会と J リーグがやらなくちゃいけない。2011年のU-17世界大会に出場した日本代表に早川選手、川口選手、鈴木武蔵選手、松原選手がいました。この四人が来年は同じチームでプレーする予定ですが、今はアジアでU-17とかU-19が勝てないんです。世界大会にも行けない。ですから、サッカー協会と J リーグがもっとU-15やU-17など、アンダーの世代に海外の育成に長けた監督を連れてきても強化できると思いますし、個人的にはそちらにお金を使った方が良いのではと思っています。

新潟は、セカンドチームはつくらずにサテライトリーグに参加しますが、U-18の方は、先ほどの話に戻りますが、大学に行って試合の経験をつむことが、一番選手を伸ばすことになりますので、それが良いのかと思います。流通経済大学で新人賞を取った小池選手、そういう選手がU-18を卒業して大学に行き、どんどん出てくるようになってくるとまた変わってきます。

今のU-18の選手はほとんど大学に進学しています。今年は国立大学にも二人位行く予定です。通信の学校ということで心配される方もおりますが、トップチームの隣で練習できる環境や、通信でも JAPAN サッカーカレッジと開志学園のダブルスクールをやっていますので、しっかり学校には通って勉強しております。あとは、本人次第ということもありますが、勉強は誰かがやってくれる訳ではありません。大学に行って実力をつけて戻ってくる。そういう選手がどんどん出てくるようになれば良いなと思っています。今年のU-18からの昇格は一人ですが、また4年後に戻って来る選手がいると思っていますので、育成に関しては長い目で見ていただきたいと思っています。

司会)

16時15分になってしまいました。最後に一つだけ質問を受けて終了とさせていただきたいと思います。何か質問があればお願いいたします。

質問者)

〇〇と申します。噂でタイで試合をするような話があるのですが、言えなかったらこれは結構なんですけど、試合があるのであれば、新潟からツアーとか考えておられますか？

田村)

2月13日土曜日、向こうでは既に告知されているようですが、まだ調整中の部分もありますが、スケジュール的には2月4日からタイのチェンマイに入ってキャンプをして、2月13日にバンコクで試合をして帰ってくるという予定です。ツアーの方は検討しますが、恐らくチェンマイとバンコクは結構離れておりまして、チェンマイのキャンプ地はゴルフリゾートで山の上で交通の便も悪いので、多分いらっしゃるのは難しいかも知れません。できればバンコクでの試合観戦前後で、観光も含めてというのが一番良い形だと思います。今年、鳥栖が参加したのと同じ大会に出場するという事です。正式に決まれば詳細はホームページで発表いたします。

神田)

今、社長がバンコクとお伝えさせてもらったんですけど、試合会場がバンコクから一時間ほど飛行機で飛んだ隣町に変わるそうです。リアルタイムに社長に報告ができていない位変わってきています。チャンマイはバンコクから飛ぶと一時間半位ですが、新潟～仁川、仁川～チェンマイと飛行機が飛んでおりますので、一応ご報告まで。

山本)

現地に行っていただけの方と、どうしても行けない方もいらっしゃると思うので、今その主催者側とチケット販売がどうなのか、ツアーが組めるか、それから中継に関してはどうかなど、私たちに主催権利は全くないのですが、色々なことを共有すべく確認しているところでございます。そこは決定次第、逐一発表させていただきますのでご理解ください。よろしくお願いたします。

司会)

タイでのキャンプ、試合については、調整中の部分もございますので、正式に決まりましたらホームページで発表させていただきます。

まずは明日、U-18 がプレミアリーグ参入を懸けた大事な試合がございますし、レディースは 19 日に皇后杯準々決勝があります。トップチームだけに限らず、レディースや U-18 も頑張っておりますので、そちらも含めて引き続きサポートいただければと思います。

最後になりますが、閉会の挨拶を社長からさせていただきます。

田村)

非常に貴重なご意見ありがとうございました。来シーズンはもう少しスケジュールを考えながら進めたいと思いますが、これからも皆さんと一緒に戦っていかなくてはならないというのは改めて感じております。

2012 年の奇跡の残留は、選手も監督もクラブもサポーターもスポンサーも、皆同じ気持ちであったからあのような奇跡が起きたし、そういう想いが結集しないと良い結果もついでこないと感じております。

我々も一生懸命頑張ります。皆さんもぜひお力を貸してください。よろしくお願いたします。本日はどうもありがとうございました。