

コンサドーレ札幌 サポーターズ集会

2010



とき 2010年2月11日(木) 12:00 ~ 17:50

ところ 札幌コンベンションセンター「SORA」
107+108連結会議室

<開催概要>

日 時: 2010年2月11日(木)祝日 12:00~17:50(11:30開場、18:00閉会)

場 所: 札幌コンベンションセンター「SORA」107+108連結会議室
(札幌市白石区東札幌6条1丁目1-1)

参加者数: のべ 210名

来 賀: HFC代表取締役社長 矢萩 竹美 様
同 専務取締役 岡田 俊介 様
同 常務取締役 渡辺 能夫昭 様
同 強化部部長 三上 大勝 様

報 道: 例年通りの報道各社に連絡

主 催: 「コンサドーレ札幌サポーターズ集会2010」運営有志
(齋藤孝、本間英忠、千葉一博、中川雅裕、平松一弘)

運営協力: <会場係>

平松一弘、久保雅計、松本明美、渡辺恵子

<記録係>

後藤泰子、鎌田貴子、熊野亜希、

<受付係>

千葉一博、高森しづか、本間陽子、松村眞由美、齋藤恭子、

<進行>

本間英忠、中川雅裕、

司会進行: 齋藤孝

内 容: 別紙議事録(要約)、プログラム参照

費 用: サポーターズ集会2009入出金報告参照

【コンサドーレ札幌 サポーターズ集会2010 公式議事録】

齊藤(以下司会): お時間でございますので、一旦後ろを閉めてください。それではサポートーズ集会2010を開催させて頂きます。例年、同じ様な形でやらせて頂いて、毎回沢山の方にお集まり頂いて、本当にありがとうございます。今年の内容につきましてちょっとお断りをさせて頂きます。ネット上の色々な技術も進歩しておりますので、例年会場内でPCを使って、ネット配信で議こと録の速報をお出しの方もいらっしゃるかと思います。ツイッターをご利用で配信という方も今年はいらっしゃるのかなと思います。株主総会前の非常にデリケートな話題を、HFC役員の方が、一部数字などを交えてお話し頂く部分もございます。ご発言者の方はオフレコまたはここだけでというような形でお断りをして、ご発言頂いたものに関しては、ツイッター等で配信されます方はそこから以降の内容に関して配信をご遠慮頂きたいと思います。正式な株主総会前に数字等が若干でもサポートーズ集会に先に漏れることを、スポンサーなども嫌がる方もいらっしゃると思いますので、発言者の方がオフレコで、またはここから後の内容はこの場だけのことにしてくださいという様なご発言をされた後の文章に関しては、ネット配信はご遠慮頂きたい。その辺が守られなくなりますと本当に通り一遍の、ここに足を運ばれた方しか聞き得ない情報というのがなくなっちゃいますので。折角遠路遙々、この中には淡路島からこの日のために来ていらっしゃる方もいらっしゃいます。ここに来たが故に手に入れられた情報というのもお持ち帰り頂きたいと思いますので、配信される方はくれぐれもご注意頂きたいと思います。またご発言者の方もその辺を識別して頂いてご発言をお願いいたします。それと、プログラムにも書かれていますけども、本来ですと社長のお話の後に会社の運営に関するお話を優先すべき所なんですが、13時以降、三上強化部長が別の会合のご予定が入っております。その関係で順を逆にいたしまして三上強化部長のお話を先にプログラムを組ませて頂きました。ご了解頂きたいと思います。今年もまた我々のメンバーをご紹介させて頂きます。まず今腕章しておりますメンバー、会場係として平松さん(会場拍手)、松本明美さん(会場拍手)、渡辺恵子さん(会場拍手)、記録係として後藤さん(会場拍手)、鎌田さん(会場拍手)、熊野さん(会場拍手)、受付の千葉さん(会場拍手)、高森さん(会場拍手)、松村さん(会場拍手)、齊藤さん(会場拍手)、本間陽子さんいらっしゃいますか? 本間さん(会場拍手)、音声の中川さん(会場拍手)、それと本間さん(会場拍手)、私齊藤でございます(会場拍手)。今日会場にはお仕事との関係で来られなかったその他7名位のスタッフがいらっしゃいますが、プログラムを作ったり、色々なことでお手伝いを頂戴しております。それでは早速始めさせて頂きます。まず株式会社北海道フットボールクラブの代表取締役社長、矢萩社長よりご挨拶を頂戴したいと思います。宜しくお願いいいたします。

矢萩社長(以下矢萩): こんにちは。いよいよシーズン開幕までひと月切りまして、今日は折角のお休みの所、このように沢山のサポーターの皆さんにお集まり頂いたことを、先ず感謝申し上げます。それから今年もこういう機会をクラブに与えて頂いて、今回の集会開催に当たって大変御苦労頂きましたサポーター有志の方々にも心から御礼を申し上げたいと思います。司会の齋藤さんからもありました様に、最初に三上強化部長からチーム関連のお話をさせて頂いて質疑応答を。その後時間を頂いて、昨年の総括と今年の展望と経営全般に関わるお話を、私から皆さんに申し上げたいと思っております。昨年はJ2に落ちて一年目の年、皆さんご承知の通りJ1とJ2の入替戦が無くなつたと。J2は3位まで自動昇格で、当然のことながら前年J1で戦つて来たということの経験値を総合的に勘案しまして、やはりJ2に落ちた昨年がJ1昇格の最大のチャンスということで、クラブとしては予算面でも。詳しくは後程ご説明いたしますが、昨年J1昇格を目指して色々な活動をさせて頂きました。残念ながら、そして申し訳ないことに結果としては6位に終わり、一番可能性が高かった昨年をやや不本意な成績で終わることになつた。そのことと合わせて動員面で計画を大幅に下回るような結果に終わつてしまつたということがありまして、サポーターの皆さんに対しては、非常に不本意な一年を強いる形になつたということに対して、まずはお詫びを申し上げたいと思います。但し昨年まで頂いた色々なご指摘、それから昨年のサポーターズ集会でも頂いたご指摘につきましては、クラブとしては新しい経営計画を作る中で具体的にかなりの部分、改善もしくは新しい企画で、皆さんのご期待に答えられるような施策は行って來たつもりです。ただ、なかなか一年で全て完結する訳ではございませんので、是非今日も皆さんから色々なご指摘を頂きながら、色々積み重ねてきた実績を基に一段と完成度の高いクラブ作りを目指して行きたいと思います。後程詳しく、色々ご説明いたします。まずは、皆さんのご参加に心から感謝を申し上げます。ありがとうございました。(会場拍手)

司会: ありがとうございます。それでは早速ですが皆さんがあなたが一番聞きたいチームの状況を、ちょっと焦げている三上部長から。焼けていると言うよりも焦げているに近いと思いますが、お話をお願ひいたします。

三上強化部長(以下三上): こんにちは。改めまして、強化部の三上です。97年以降、このような形でクラブと対応できる様な場所を設けて頂き、また僕の様な人間にもお話させて頂ける時間を頂きましてありがとうございます。2007年度だったと思うんですけども、このサポーターズ集会に初めて出させて頂きまして、それ以降キャンプ等でスケジュールが合わなくて今年度まで出席することが出来なかつた。当時こういう形で皆さんと直接対話出来る機会がそう無いもんですから、個人的にはより詳しくお話をして少しでもチーム状況を分かって頂ければという思いでその場に立たさせてもらつたんですが、僕の方が勝手にしゃべりすぎまして。反省点として終わった後に思ったことが、話しそ

ぎたために主催者の齋藤さん始め皆さんに、その後のタイムスケジュールでご迷惑をお掛けしたなど。もう1点は、僕自身も皆さんの質疑応答もしくは意見を聞きたかったなと思ってたんですけど、僕が話し過ぎたがために質疑応答の時間が非常に短くなってしまって申し訳なかったなど。そんなことを二つ、大きな反省として当時考えていました。昨日無ことチームはグアムキャンプが終わって帰ってきましたが、出発前に今年度も11日にサポートーズ集会があるということをお聞きしまして、それであれば11日に帰国するんで出してくれと。だけど申し訳ないが2時から別なミーティングがあるんで先に話させてくれないかという非常に我儘なことを申し上げまして、ご理解頂いた主催者の方はじめ皆さんにお礼申し上げたいと思います。本年度のチーム体制、強化コンセプトを聞きたいとお話がありましたので選手に契約交渉等で話したこと、そしてどういふいでチームを作り、グアムキャンプで今どうなっているかという話を簡単にさせて頂きながら、なるべく質疑応答の時間も取れればと思っています。先程主催者の方からもあった様に、ここでしか聞けないという様なことでも全然構いませんので、是非話して頂ければと思っています。まず昨年、先程社長からお話があった様に、J2リーグで残念ながら6位という成績で終わってしまった、率直に思ったことはまず自分自身の力の無さ。そういうことを踏まえてチームのことを考えた時に、やはり攻撃においてはシュートを打つこと、守備においてはボールを奪うことをテーマに、昨年チームとして取り組んできました。これがどれだけ体現出来たんだろうかと考えた時に6割程度だったなというのが、まず率直な思い。攻撃的なところで言うと、得点はある程度チームが目標としていた得点数に、シーズン終了後近づけることは出来ました。ただ、キリノがそこそこの得点を重ねたものの次の得点者が出て来なかっただという所は大きな課題だろうと。また、クロス、セットプレーはJ2の中でも非常に多い数値が出てるんですが、それをシュートに繋げられなかっただ、もしくはゴールに入れられなかっただ。守備においては失点数。これは目標を置いていたものよりかなり大幅に増えまして。これには様々な原因があるんですが、まずこの失点数というのが非常に多かった。また先程挙げましたボールを奪うということに関してなかなか出来ず、どうしてもゴールを守ってしまう。サッカーというのはゴールの奪い合いですので、本能的にゴールを守ることは大切ですが、私達は今ボールを奪うということをまず考えてやっている中で体現出来た選手、体現出来た試合が非常に少なかっただのかなと。そういう様な反省点を考えていました。そうは言っても今年度こそJ1昇格を達成しなければいけない。皆さんも御存知の様に報道等で既にされておりましたけども財政的に非常に厳しい状況でこの目標を達成しなければいけない、そう思っていました。現実的に財政状況は非常に厳しいものではあるんですが、これに関しては僕も含め選手みんなの結果がこのようになったということで受け止めなければいけないと思っていますし、逆に言うと自分たちの力でもう一度より良い環境を掴むこと、もっと皆さんに喜んで頂けること、そういったことは自分達の手で出来る可能性はあると僕は思っておりましたので、契約交渉の選手には一人一人同じ話をさせて頂きました。この

非常に厳しい中でも僕を含めた強化部そしてクラブ全体でどうしても捨てることが出来なかつたのは、J1昇格を目指すに値するチームを作るということ。もう一つは5段階計画をここまでやってきて、やはりそれを継続的に行つ。この2点はどういう財政状況であれ、私共としては捨てるの出来ないものだと改めてクラブ内で議論させて頂きました。この厳しい財政状況の中でどの様にJ1昇格チームを作っていくのかということで、その思いを選手にそれぞれ話を聞いていたのですが、全ての選手に対してやるためにには相当覚悟が必要だということ。一番目にやらなければいけないことは僕たちスタッフ、選手含めたサラリーのカット。それでも難しいと思っていましたので少数精鋭と。ある程度厳しい決断をせざるを得ない。要するに、本当であればもう一年一緒に仕事をしたいと思える選手に対して厳しい決断をしてでも少数精鋭でやり切るしかないと。これが二つ目でした。三つ目は変動報酬。プロのリーガーと言われる選手は基本報酬と変動報酬と大きく二つに分かれているんですけども、その変動報酬と言われるものについてもカットせざるを得ないと。出来るのであればこの三つで、昨年からの財政的な厳しい状況の中でもJ1昇格に値するチームを作れればという思いがあった。それでも足りなかった場合には四番目として、J1等から評価されている選手のことを考え、またクラブの財政状況等も垣間見て、お互いが良かれと思う方向で行うことと考えていました。今お話をした様に1から4までをプライオリティつけまして、それぞれ予算計画を立てて選手交渉に当たった訳ですが、結果的には残念ながら4まで使い切らなければ今シーズンのチームを作ることが出来なかつたという状況であります。この話は全選手に契約交渉時にお話をさせてもらって、全スタッフ全選手、共通理解をしてもらった中でこの赤黒のユニホームを着てJ1昇格を達成したいと言ってくれた選手25名そしてスタッフが今このチームでやっております。次に、じゃあその25名体制の中でどういうコンセプトでやっていくか。やはり、成長した選手もしくはチームに貢献してくれた選手をベースとしたい。そのベースを生かしつつ先程申し上げた反省点である得点、失点、またチームとしてはメンタルの強化そしてゲームをコントロールする力。こういったものが昨年課題として残ったと思っております。これらのものを埋めるべく補強を行うことがまず大切ではないかと考えました。攻撃的な部分で言いますと、昨シーズンキリノという選手がある程度の数字を残しましたが、まだまだ彼も成長して頂かなければ困るんですが、第2第3の得点者がなかなか出て来ませんでした。J1へ昇格した仙台、セレッソ、湘南それぞれのチームを見ても、3名程度の2ケタ得点に近い得点者がいます。要するに複数のスコアラーがいるということは、それだけでそのチームの大きな強みになると。それに対し昨年のコンサドーレはどうだったのかと言うと、キリノ一人がある程度気を吐いたものの2人目3人目がなかなか出て来なかつたと。そこの解消をしたいということで近藤君であり内村君でありと、ここ数年勝手ながらに見させて頂き、自分達のサッカーに合うな、今足りないものを埋め合わしてくれるなと思った2名にお声掛けをさせて頂いて、加入頂けることになった。同時に守備中盤、ディフェンスラインは失点があつ多かったと。昨年のこ

の課題解消をするには色々な要因があります。一つは、もうメンタルが弱いがために失点を招いてしまった。皆さんに何度残念な思いをさせてしまったことか。昨年は終了間際での失点で勝ち試合を引き分けもしくは負けてしまった。そういう所を補強という形で出すためにメンタルで強い選手、そして中盤や最終ラインでゲームをコントロールすると言うことを体現できる選手が必要であると。そこで李漢宰選手とFC東京から藤山君に入って頂き、昨年度の課題である部分を逆に強みにすべく、補強をしてきました。最後にそれらを全て兼ね備え、チームの大きな刺激になるであろうとゴンさんにも声を掛けさせて頂き、クラブとしては非常にありがたいことに皆さんの力もあって、ゴンさんにも加入して頂くことになった。チームコンセプトを決め、昨年までのチームをベースに足りなかったものを今シーズンの補強という形で表わさせて頂きました。グアムキャンプが始まって一番最初にチームミーティングをしたんですけども、まず今シーズンの目標勝ち点75と全選手に伝えました。これは決して簡単な数字だとは思ってないんですが、自分達の目標であるJ1昇格そしてその先のJ1で安定した戦いをすることを考えた場合に、どうしても勝ち点75はハードルになると。そのハードルを越えなければ次のステップには進めないんじゃないかと思っております。例年のJ2リーグの傾向を見た中で考えますと非常に難しいんですが、皆さんも御存知の様にゲーム数がかなり減った中であります。J1はここ数年ずっと34ゲームで行われている。J2でどういう勝ち点になるかっていう傾向は実はデータではそんなに無いですから、今までのJ1の34ゲームで上位3チームがどういう勝ち点であったのか。昨シーズンJ2は51節ありましたけども、36ゲームでの当時の上位3チームの勝ち点はどうだったのか。そういうことを監督、コーチ、スタッフと色々相談しながら、この勝ち点75を目標設定としました。選手も勝ち点75という具体的な数字に向かって、自分達がやらなければいけないことをそれぞれ考え、行う。昨シーズンは「戦う」ということをテーマにしながらチーム戦術の部分で言うと攻撃においてはシュートを打つこと、守備においてはボールを奪うこと、そういうことを考えた訳ですが、今シーズンは「正確に」「強く」「タフに」そして「戦う」ということを全選手に話をさせて頂きました。これを実施するには、今まで以上のハードなトレーニングそして戦術的な理解が必要であると。今回、先日まで行っていたグアムキャンプに関しては、まずはフィジカルの向上、第2に個人戦術の向上、第3にグループ戦術の向上。この3つを始まる前に全選手に話をし、それを目的に日々トレーニング。グアムキャンプの3週間をやって行くということで、お互い共通の理解を持った中で実施させて頂きました。フィジカルに関しては、昨年のものがベースにあったお蔭でかなり、昨年度以上の厳しいグアムキャンプをこなすことが出来ました。一方個人戦術グループ戦術についてなんですけど、これは僕の見てきた感想から言うと個人戦術の方は非常に上がっているなど。ただ、グループ戦術については僕らが当初考えていた程。厳しいことをいうと、そこまでちょっと達することが出来なかつたなど。原因としては、皆さんも御存知の様に例えば漢宰選手がグアムキャンプに帯同出来なかつた。後は数名のケガ人

がいた。そういう状況の中で、当初予定していたグループ戦術までの浸透を行うことが出来なかつたという反省はあるんですが、トータル的には今までお話してきた「戦う」そして「正確に」「強く」「タフに」、その上でシュートを打つこと、ボールを奪うことを体現できる基礎は出来て来たのかなとグアムキャンプを終えて思っております。で、日々トレーニングしていった中で、トレーニングゲームも2試合程ですけどやってきました。残念なことに2連敗。1試合目が大宮さんとさせて頂きまして、システムは4 - 4 - 2。昨シーズン、4 - 2 - 3 - 1もしくは4 - 1 - 4 - 1というのを基本ベースとしたシステムで戦って来たんですけども、これは今お話した守備についてボールを奪うということを体現しやすいシステム。今シーズン複数の得点者を作る、引き続きボールを奪う、シュートを打つことを考えた場合に4 - 4 - 2がベースに成り得るんではないかと。開幕までまだ3週間ありますので、最終的にどのような形になるかはまた別な話なのですが、監督、コーチ、スタッフと話し合った中で現状4 - 4 - 2というものをベースにやって行こうと。残念ながら1対2で敗戦してしまつたんですけども、大宮戦に関しては攻守の切り替えを早くする、その1つのテーマだけをやっていました。実はその前日まで9割5分フィジカル練習しかやっていませんで、ボールを使ったトレーニングをほとんどしていない中のゲーム。そのフィジカルをどこまで上げてこれたのかを自分達で確認するために攻守の切り替えを早くしようと。そのただ1点だけをチームのその時の目標としてやってきました。攻守の切り替えは非常に早く、それが原因なのか考えていたよりも非常に良いゲーム内容。大宮さん相手にほぼボールを支配しながらゲームをコントロールし、相手に常に脅威を与えていた。ただ残念ながら、攻守の切り替えだけをテーマにし内容は大きく問わないというゲームであったものの結果的に2失点してしまつて。1失点目が相手コーナーキックからのセットプレー、そして2失点目はまた終了間際ということで、その時点ではまさしく昨年までの課題がそのまま出て来てしまつたのかなと。やはりこれを改善することが必要だということを改めて感じることが出来たゲームでした。選手個人に関しては、新加入だった近藤、内村、藤山は相手にとって非常に脅威な選手だったのかなと思っております。特に前線の近藤、内村は考えていたよりも2人でのコンビネーションで大宮さんの最終ラインを混乱させていましたし、うちの得点はPKだったんですけども、向こうは反則で止めるしかないくらいの内容。そういう部分で言うと、前線の彼らが昨シーズンの課題であった複数のスコアラーを作るという部分で非常に期待通りやって頂けるんじゃないかと感想を持った。そして最終ラインは右サイドバック、後半からはセンターバックで藤山選手が出たんですが、ボールを奪うということを体現してくれ非常に心強く思いました。昨年来の選手の中では岩沼が攻守に非常に安定したプレーをしてまして、昨年終盤自らチャンスを掴み、その中で得たものを間違い無くキャンプで具体化し、さらなる成長に繋げているなという風に感じました。大宮戦を終えまして、選手の中でも自分達が今までやって来たフィジカルトレーニング、かなりきついものでしたけども間違つてなかったんだなということを認識しながら次の段階の個人戦術そしてグ

ル プ戦術に入って行こうと。次のトレーニングゲーム柏戦まで約一週間程度ありましたので、次なるステップに行こうと改めてミーティングをしていきました。攻守2つに分けてあるんですが、昨年の反省点からも踏まえまずは守備から。守備における個人戦術及びグループ戦術を柏戦の一週間前から取り組んだという形です。柏とのトレーニングゲームも結果的には0対2。完敗と言っていい程現時点での力の差を見せ付けられたゲームでした。戦前から他のJ2チームの動向を見てまして、やはり個人的な能力だけで言ったら間違いなく柏さんなのかなと。総合的には甲府そして千葉、そういうチームは間違いなく大きなライバルとなるだろうという風に思ってました。その中で柏さんと対戦することが出来ましたので想像通りもしくは想像以上というのが率直な感想です。ちなみに柏はうちに所属していたアウセルと新加入のレアンドロ・ドミンゲスという攻撃的な選手がいるんですが、この2選手が怪我のため試合には出てませんでした。しかし向こうの監督も明言してましたけども現時点でのベストメンバーだったと。うちはまだ戦術が進んでないということもあってAチームBチームでは無く均等に分けてやった。けれども冒頭でお話した様に現時点での力の差は非常に感じたゲームでした。大宮戦の時に出来ていた攻守の切り替えを表わす場も無いくらい、常に柏さんにペースを握られてまして、特に前半は守備一辺倒という状況でした。そんな中でも近藤と岩沼は相手にとって嫌な存在で心強いなと思いました。内村はかなりコンディションが悪く、数日前に足首を捻挫したこと也有ってあまり良くなかったんですけども、個人的に嬉しかったのはやはり岩沼。非常に心強く思って見ていました。チームは試合後、シーズン中連敗したのかと思うくらい重い雰囲気になりました。その位ショックの大きかったものだったんですけども、僕も含めたスタッフ選手みんながそのような感じになっていました。ただ一人、石さんだけは全然気にしてないそぶりだったんですけども。(会場笑い)正直ほんとその位厳しい現実を見させて頂いて、その後の夕食会場でもこれキャンプ?っていう位シーンとした中で考えて。キャンプ中、僕は選手とグランドでコミュニケーション取ると同時にちょこちょこトレーナールームに顔を出すんですね。選手のはけ口の場と言いますかストレスを発散する場もある。ずっといると誰も話さないんで、ちょこちょこ行くと話して途中のことが耳に入る。柏戦後、顔出したら皆黙々と治療やマッサージを受けてるという様な状況でした。このままではいけない訳で、まずスタッフ間で早速その晩に柏のゲームをビデオで見て色々ディスカッションをし、翌日すぐに選手に映像を通して自分達が出来たものと出来なかったものを更に整理をして説明し、残りのグアムキャンプ期間を有意にやって行こうという話をしました。ただ先程言ったように石さんだけは全然氣にする素振りも無い。監督だけ映像を見ていましたが、実は僕らは内緒で監督が見る前にDVD録画しといて、監督が見ている間にコーチ陣と一緒に見ていた。監督とコーチ陣と僕らで更にディスカッションして、チームミーティングに反映させるというやり方を取ってるんですけども、僕らはどうする、あーする、こーすると、色々ディスカッションしていた。次の日の朝、こう思うと僕は強化の立場で、コーチはコーチの立場でそれ

ぞれ意見してたんですけども、石さんは僕らが四つ五つ言うことも「まあ結局はこれやろう、そっちはこれやろう」と二言位で解決されまして。石さんと一緒にいるといい意味で非常にポジティブに。ただポジティブになるだけじゃ意味無いんですけども、ポジティブになった上で具体的な解決策、今後チームがやらなければいけないことを同時に明確に表わしてくれた。その時、監督の存在を大きく感じました。ミーティングで選手の気持ちも少しすっきりした。もう一つタイミングのいいことに次の日位から、部分合流であったんですけどゴンさんがチーム練習に出て來た。御存知の様にああいうキャラクターですので、チームに貢献する部分は非常に高い。そういったゴンさんの力もあって、一時シーズン中でも無い位落ち込んだチームの雰囲気をキャンプ初日位に戻すことが出来ました。全治3ヶ月と診断されているんですが吉弘君の新たな怪我があり、また漢宰選手も出来ればグアムキャンプ中にでも帯同出来ればという想いでいたんですけども最後まで出来なかった。ですが、総合的にそれぞれのコンセプト等をやり、最低限やらなければいけない戦術部分までグアムキャンプでやることが出来ました。最初にお話した様に、当初目標であったグループ戦術の向上という部分ではまだまだなと思っております。熊本キャンプではチーム戦術に入って行こうと思ってたんですが、グループ戦術を若干入れながら最終的にチーム戦術を入れて、既に発表のプレシーズンマッチ2試合、トレーニングゲーム1試合を。その3試合とトレーニングで開幕からのゲームに臨んで行きたいと考えております。熊本キャンプは漢宰選手も当然参加しますし、グアムキャンプ当初別メニューだったゴールキーパーの佐藤優也、ゴンさん、岡本も順調に合流し、引き続き練習を行える状況になってます。晟桓がちょっとまだ目処が立ってないという心配はあるんですが、グアムより良いコンディションでまたキャンプに入れるなと思っております。簡単ですが、今シーズン昨シーズンの反省に基づいたチームのコンセプトとクラブ財政状況に伴う中でもJ1昇格するために考えて來たこと、そして今シーズンの目標勝ち点、チーム戦術、グアムキャンプのお話をさせて頂きました。是非皆さんの方でお話伺いたい部分がありましたら、遠慮なく言って頂ければと思ってますんで、宜しくお願ひいたします。報告はこれで終わらせて頂きます。

司会: ありがとうございました。(会場拍手) 10分15分位ですが、三上部長に質問のある方、挙手を頂ければ、マイク持っていきますので。

高谷: 少数精鋭でやるということで、怪我一人が出るともう大変だと思うんですけども、そういう中で箕輪さんの今後の見通しつてどうなってるんでしょうか。

三上: はい、当初グアムキャンプに帯同する予定でした。ただその一週間位前の検査であまり良い状況じゃなく。具体的に言いますと、かなりハードにスプリントをかけた走りをやれるんではないかという予定だったんですが、強くかけれる状況ではないと。もう少し歩行

もしくはプールでの調教が必要だろうという結論になりました、あまり行く意味がないと言いますか、そういう状況ということもあり、本人と話した結果、最終的には前日だったんですけども、急遽不参加が決まりました。チームがグアムキャンプ期間、本人は札幌に残り、宮の沢のクラブハウス及びジムでプール中心にリハビリを昨日も行っていたという状況です。今回の箕輪選手だけではないんですが、少数精銳やる上で、今シーズン一番大切になってくるのはメディカル部門の充実。こういったものもクラブとして大きな力になるなど。一番は怪我をさせない身体作り。そうは言ってもサッカーですので、怪我をしてしまった時に初期判断を誤らず、きちんとしたリハビリメニューを組み早期復帰させる。これが25名という少数精銳の中でも、1シーズン力を落とさずやっていける方法かなと思いまして、北大の北村先生という方にお力を借りて、新しくチームドクターに入ってもらっています。その北村先生の方で箕輪君の診察、精密検査をしてもらっていて、彼にとって更により良い方法を話し合っている状況です。今決まっているのは、熊本キャンプも最初の方は帯同しない、札幌で調整していく。昨日帰国してすぐにトレーナーと僕と箕輪君と北大に顔を出し、今後のリハビリ等の進め方をディスカッションしてきて、最終的な結果はあと3、4日で出るという形になるんですが、まだ残念ながらスプリントをかけれるような状況ではない、まだ目処が立っていないというのが現状です。

司会: その他にご質問ございませんでしょうか。はい、後ろの方お願ひいたします。

拳手者: 先程三上部長のお話で、李漢宰選手。グアム帯同出来ていないということですが、ビザの発給が遅れているせいだったと思うんですけれども、同じ朝鮮籍で北朝鮮代表である仙台の梁勇基選手は問題無くグアムに来れてたようなんですが、この差はどうしてなんでしょうか。それと、一部道スポかなんかの報道で都内で自分でトレーニングしているという風に書いてあったと思うんですが、それで間違いないんでしょうか。

三上: はい、まず李漢宰選手ですが、先程言った昨年の反省点から彼の力は大きな力になると同時に、彼が北朝鮮国籍であるということは当然分かっていました。今年グアムキャンプを実施するということもその時点で決まってましたので、オファーする際にそういうリスクがあるということをまず分かった上でさして頂きました。最悪グアムキャンプに参加出来なくとも、1年を通してチームを考えた場合に、彼の力は大きな力に成り得るだろうと。もちろんグアムキャンプに帯同させたいということで、出来る限りのことをビザ申請の中でさして頂きました。当初から簡単ではないということは重々承知しており、ビザ申請の許可をアメリカ領事館の方に提出して頂いたりグアムサッカー協会会長からの推薦状を貰ったり、色々な形で行ってきたんですがアメリカ本国の方でなかなか許可が出ず、本当はキャンプ10日目位で何とかという様な情報も一時ありながら最終的には

ビザが発給されず、グアムキャンプに帯同出来なかった。仙台の李梁勇基選手はグアムに行けてたということなんですが、そのことも前から分かっていたことなので、仙台さんの方には問い合わせをして頂きました。(これ以降個人的なことのため割愛)現実的に、梁勇基選手の方はグアムキャンプに行けたという風に聞いております。漢宰は報道通り東京都内で練習してます。グアムキャンプに帯同出来ないリスクがあるということは、契約交渉段階から漢宰選手と話をさして頂きました。ビザがおりることを精一杯やるけども、もし叶わなかっただ場合には東京朝鮮の方でトレーニングをすると。チームとしてもフィジカルがメインでしたので、石栗フィジカルコーチが作ったメニューを漢宰に渡して行うということを契約当初から考えてました。漢宰選手にもエージェントが付いているんですけども、実はこの方が昔ヴェルディでフィジカルコーチをやられていて経験もある方。また、幸いに石栗コーチとは昔、別なチームで一緒に仕事をしていた仲でもあったということで、石栗コーチが作成したものを漢宰選手のエージェントに渡して。要するにフィジカルコーチとしての資格を持ってる人間が、傍に付きっきりで漢宰選手のフィジカルを高めていったと。漢宰選手とは、グアムキャンプ中に3日に1回程度連絡を取り合っていました。漢宰選手には90分走れるコンディションで熊本に来てくれということをお願いしたんですけども、それを十分出来ることになってるんじゃないかなと思っています。また、自分自身に厳しい男ですので、こちらが与えたメニュー以上のことどうやらやっていると関係者から聞いていたり、漢宰からは、高校レベルのゲームなんですが60分、70分、80分でゲームもこなしてきてると。ただ場所が残念ながら人工芝のグラウンドだったので、その部分だけ注意してということをお互いコンタクト取りながら。最終的には先程申し上げた通り90分走れる状況で熊本キャンプに入れるんじゃないかと思っております。

拳手者: ありがとうございました。

司会: はい、ありがとうございます。今、途中でオフレコの部分ありましたけども、ネット等で配信される方、ご注意ください。お願いいいたします。

拳手者: お願いいいたします。今期サテライトリーグが廃止になりました、強化面からいってもかなり痛手だと思うんです。ワールドカップの中断期間もありまして、試合するなら日にはありそうですけど、計画していることとか現時点での検討されてることとか教えて頂けるものありましたらお願いします。

三上: はい、今ご質問にありました通りサテライトが廃止になってしまって非常に残念に思っています。これに関しては他のクラブが経費がかさむとなってしまって。強化担当レベルでは僕以外みんな、まあ中止でいいんじゃないかという様な状況で(会場笑い)、力及

ばずということでこういう結論になってしまいました。少数精鋭とはいえ、隨時リーグ戦に出れない選手も必ず出てきます。そういった選手を如何にチームの力にするかがJ1昇格する上で大きな力になりますので、そこについてはやはり考えなければと。サテライトに替わるものを考えなければいけないということで、現時点ではまだ決定はしていないんですがご相談さしてもらってる。3年前ですか、僕の方とかで立ち上げさせてもらったナイターリーグ。昨年までは北海道チャンピオンズリーグということで引き続きやってもらつてたんですけども、私共もゲームを組んで行きたいと高校大学社会人のチームに声掛けをさせてもらって、今そのリーグ戦を組むことで協議しております。今週日曜日もその会合がありまして具体的なスケジュールを組んで行きたいと。もう一つ、今僕が一番気にしてるのはご質問にもあった通りワールドカップの期間中、どれだけのチームが北海道にキャンプに来てくれるかなということ。実は調べております。自治体でもないんですけども、そういった関係で誘致をするかのごとく(会場笑い)、あそこにグラウンドがある、ここにグラウンドがあるということをJクラブに話してまして。現状、フロンターレさんと関東の強豪大学チームが来られる予定になってるんですけども、なんとか4チーム位北海道にその期間キャンプ来てくれないかなと。自分達がキャンプ地に出向いてゲームをやって行くということを考えていって、何とか実行して行きたいなとは思ってるんですけども、まあ相手がいることですので何んとも言えないんですが、ただよりレベルの高いそいった所で経験したいと考えております。

司会: はい、ありがとうございました。お約束のお時間でございますので、三上部長のお話とご質問に関してはこれで中断ということにさせて頂きます。部長、どうぞ退席して頂いて結構でございます。(会場笑い)

三上: ほんと大丈夫です。

司会: 大丈夫?

三上: あと10分位ほんと大丈夫なんで。

司会: いいですか?

三上: スケジュール的に問題ないんであれば。

司会: はい、まだ10分位はいいそうですけども、じゃあ。

拳手者: 先程他チームの状況について、注目すべき戦力を持ってる柏、甲府、千葉の名前

が拳がってましたが、私個人的には監督も変わらず選手もあまり変わらず、徳島がすごく気になってると。それだけではないんですけど、他に強化部長の方で注目するチームとか戦力分析で、もしお聞かせ頂けるのであればお話を頂きたいと。

三上：はい。やはりすごく気にしてあります。ただ、相手のことよりもまず自分達がどういうビジョンを持って、どういう方向性で持っていくのかが一番大切なと考えてまして、それを踏まえた上で対戦チームのことを自分なりにクラブ的に分析させてもらっています。強豪だなと思うチームは先程の3チームで、個人的には実は甲府が一番怖い存在かなという風に思ってます。その他、今ご質問にあった徳島。監督も替わってないし、昨年の選手がほぼ残った中でプラス補強されているということでかなり気にしてました。(オフレコのため一部割愛)システムも、最終的にどうなるかわかんないんですが、ツーシャドウのワントップ。大塚製薬さんが後ろに付いておられて昨年以上に強化費を捻出された中で強化しますんで非常に怖い、決して楽な相手だとは思ってないんですが、三つ挙げるとすれば甲府、柏、千葉と/or思ってます。その他のチームで言うと、最後の方になって横浜FCが非常に気になる存在に、僕の中ではなってきました。最終的には昨年の1.5倍の強化費。これちょっと『オフレコ』の方がいいのかな？(会場笑い)大黒選手が入ったり、その他にも岸野監督がやられていた経験ある、特長を分かってる選手を何人か引っ張ってたりということで積極的な補強します。それプラス日本で実績のある外国人を取っていますので、最後の方になって横浜FCが非常に個人的には気になる存在ですね。後は昨年J2に入って来たチーム、今年新たに入って来たチーム、それぞれ強化してる印象を受けていて、かなり難しいリーグになると思っています。先程の勝ち点75設定。過去の経緯で言うと潰し合いの起きたリーグの時っていうのは低くなるんですよね。特筆した2チーム位が勝ち抜く時っていうのは当然勝ち点は上がって行く。で、この75っていうのは実はそれも踏まえた上で、最悪そういう展開になったとしても75あれば昇格出来るだろうっていう風に思ってます。ただ、あくまでもリスクマネジメント的な観点からの75で、現実的には僕は潰し合いになっていくリーグになって行くのかなと。先程申し上げた3チームの他にも横浜FC、徳島そしてその他のチーム。そのチーム力はすごく拮抗しているなと思っておりますし、余談ですが色々な選手にオファーしていく中で今回来てくれた選手、それぞれうち以外からのオファーもありました。残念なことに、どこのチームもうちより条件はすごくいいんですね、同じJ2なのに。(会場笑い)僕としてはやりづらい部分ではあるんですけども、他チームもそれだけ力を入れてやって来ているなという印象を受けてますんで、難しいリーグになってるなと思ってます。すいません、長々とお話をしました。

司会：はい、ありがとうございます。よろしいですか？　はい、それではこれで三上部長への質問タイムは終わりとします。どうもありがとうございました。

三上: すいません、どうもありがとうございました。今後とも宜しくお願ひします。

(会場拍手)

司会: 次、会社に関するお話を伺うんですが、ここで5分位休憩でおトイレタイム。後ろにあります時計で10分から始めさせて頂きます。宜しくお願ひいたします。

- 休憩 -

司会: すいません、後ろを一旦お閉めください。それでは社長、宜しくお願ひいたします。

矢萩: それではこれからちょっとお時間を頂きまして昨年度2009年の総括と今年2010年の展望につきまして、内容は相当多岐に渡りますけれども、まだ公式に発表しておりません2009年度の決算見込み、それから2010年度の予算案、こういった所をベースにお話をさせて頂きます。数値的な資料をお渡ししませんので、ちょっとわかりづらい部分も出て来ようかと思いますが、あまり数字のお話ばかりするつもりはありません。その数字がどういったことを意味するということですとか、こういった部分をどう改善していくかなければならないかという中で数字にも触れながら現在の北海道フットボールクラブの経営状況について率直にお話をさせて頂きたいと思います。それではまず2009年の総括から。チーム成績は御承知の通り6位に終わったということだったんですけども冒頭のご挨拶で申し上げました様に、昨年は色々な状況の中で、私共としては1年でJ1に復帰する最大のチャンスの年であるとの位置づけでスタートいたしました。その裏付けになったと言うとちょっと語弊があるかもしれません、たまたま2008年までコンサドーレに在籍しておりましたダヴィ選手が名古屋に移籍することになりました。ダヴィの移籍金、各スポーツ紙等が書いておりますけれども、3億円を超える金額が移籍金としてクラブに入っています。その3億円がクラブ収入として、例年には無い収入予算で入るということを前提に昨年の予算を組んだという訳です。J1からJ2に落ちた年でございますから予算全体は縮小傾向にせざるを得ないということもありましたし、昨年は御承知の通り年間51試合。過去のJ2の中でも最大のゲーム数をこなさなければならぬシーズンだったということですとか、昨年特有の色々な状況も勘案しながらダヴィの移籍金をどう有効に組み立てクラブとして活用していくかということが予算上の最大のポイントでした。基本的な考え方として、ダヴィの移籍金は全額を強化費に使うことはしないというところからスタートしました。但し昨年がJ1昇格の最大のチャンスであるという判断もありましたので、当然のことながら移籍金収入の一部を、通常は移籍金が無い時にはシフト出来ない強化費に割く。もう一つは、昨年まで色々クラブに対してご批判ですと

かご意見を頂いておりましたファンサービス、スタジアム空間の整備、広報宣伝。所謂営業も含めたクラブ施策に関わるお金に一部を使う。それから前年の2008年、減資増資というクラブとしては非常に重要な経営政策をとった年で、皆さんに多大なご迷惑をお掛けした次の年であるということも勘案しまして確実に利益を残す。この三つを目標にした予算を組みました。予算につきましてはホームページ等で既に発表している数字でございますので詳しくは申し上げませんけれども、ダヴィの移籍金があつたために、本来であると3億少ない予算を組まなきゃなんないところを前年とそう大きく変わらない予算を組むことが出来たということが、昨年2009年の北海道フットボールクラブ予算の最大の特徴かと思います。チーム成績の向上とクラブの財政状況の好転、両方狙ったシーズン。私共、監査法人が入っており、最終の決算作業を今やっておりますので確定はしておりませんけれども一部新聞で報道されていますし、前月末の取締役会で決算見込みは一応報告しておりますので、正式な数字は間もなくという状況です。昨年の最大のポイントをまずご説明しますと、収入の面で二つの大きな要素がございます。一つは入場料収入でございます興行収入という費目、それからスポンサー料収入でございます広告料収入という費目。この二つを合わせて大体7割から8割位を占めるという大きな項目なんですが、そのうちの片方の興行収入で予算比大幅に下回る結果になりました。4億8,000万の予算を組んだのに対して最終決算見込みが3億5,500万。1億2,500万、目標を下回ったということです。前提として30万人の動員目標を立ててありました。動員目標というのはその年のチーム状況ですとか、前年、前々年、それから過去J1だった時、J2だった時、諸々の数値を参考にしながら毎年動員目標を立てるんですが、昨年は30万人という動員目標数字を立てたということです。これは2007年のシーズン、結果として最後の二試合でJ1昇格がかかる試合を行ったシーズン、皆さんも記憶に新しいかと思いますが京都戦と水戸戦があったんですが、この年の実績として24試合で29万人という数字が残っております。次の年の2008年はJ1でございますが、ナビスコカップも含めまして20試合で26万8,000人という数字が残ってると。それに対して昨年は全体で51試合、ホームゲームが26試合のシーズンだったということで、過大にここに努力数字を積んだという風には考えておりませんでした。過去の実績からいっても十分届く入場者数であったと思いましたし、逆に言いますと26試合で30万人を入れなければクラブ経営的には今後も含めて非常に厳しい状況になるというクラブ決意を含め、昨年30万人という数字を立てた訳です。それに対し26万5,000人という結果に終わりました。つまりこの部分、金額でマイナス1億2,500万、人数で言いますとマイナス3万5,000人。これがクラブの目標から大幅に実績として下回った数字でございます。昨年はJ1を1年で落ちてJ2のやり直しの年だったということもあります。最初から無理な予算を組むつもりはありませんでしたから、ある意味リーズナブルな予想を立てた上で如何に確実にこの数字をクリアしていくかということで色々政策も展開してきたということでございます。お気付きの方もいらっしゃると思いますけれども一

人当たりの入場料収入、単価を想定するとちょっと数字が合わないかもしれませんけれども、昨年は保護者同伴であれば小中学生無料というファミリーシートを新設したこと、それからクラブとして動員対策を実施した試合がございました。夏コンと題して行った7月4日だったと思いますが、それから8月22日とか年間3回位動員対策を実施した日があります。この日につきましては数千人単位で招待施策も行っております。区単位であったり、近隣の小学校であったり、関係先であったり。そういう所に招待という形で動員をかけた試合があつたと。そういうことを総合的に行つた結果、一人当たりの単価が大幅にダウンしたという結果も伴っております。これはクラブとしての政策でございます。招待を無尽蔵に実施していくことについては色々お考えはあると思うんですが、クラブとしてはやはり一度コンサドーレの試合に足を運んで頂いて、長い目でサッカーファン、コンサドーレファンを定着させていくと。並行してやっていくという所が今の所クラブの基本方針でございますので、そういうことも積極的にやつた結果、入場者数が目標を大幅に下回った上に単価も大幅にマイナスになったと。その両方の原因が数字として1億2,500万予算を下回ったという結果に繋がつてると思つております。そもそも動員数字の読みが甘いとかチケット営業政策が足りなかつたとか、そういうご指摘も頂いております。私共としては両方に原因があるということと併せて、一番感じた所は2年間の中で初めて対戦するチーム、その間にJ2に参入してきた熊本、岡山、富山、岐阜、栃木と5チームあつたんですが、そういう初めて対戦するチームはやはりJ2に比べると馴染みが薄い。所謂プロの興行相手としてはやや知名度に劣るチームとの試合も相当数あつたということが一つの要因かなと思っています。当然のことながら、結果として一度も昇格争いに絡むことが出来なかつたシーズンということで、一年を通してチームの勢いが入場者の勢いと連動する所があまり無かった。そういうシーズンでもあつたということが一つ。もう一つは皆さんも感じておられると思いますけれども、ここ一年特に景気の状況が非常に冷え込んでおりまして、家計支出の中でエンターテインメント系、スポーツ観戦、映画とか文化的な催事もそうでしょうけれども、そういうものに費やす予算がだいぶ絞られてきてるという現状も反映してるのかなと思っております。但し、隣の会社でもあります日本ハムが昨年もお客様の数においては前年を上回る形で推移してきてますので、経済状況がどうこうということだけがコンサドーレのお客さんが伸びなかつた原因だという風には考えておりません。間もなく年間200万人に届こうとする、ある意味先を行つている球団がある訳ですから、このことだけを言い訳にすることは出来ないと思っております。今色々お話してきました複合的な要因が重なつて結果として26万5,000人に留まつたシーズンだったと思っております。ダヴィの移籍金収入というものがありながら、最終的な利益、損失につきましてはまだ確定はしておりませんが、約4,400万の赤字決算に終わるというのが今日段階での決算見込みでございます。それのほぼ唯一と言つていい要因が興行収入の大幅な落ち込み。もう一つの大きな収入の費目であります広告料収入は逆に予算を1,000万程上回つてるという部分

があったり、移籍金収入はダヴィのがありましたのでクリア出来てるとか、リーグの配分金も極端に大きくは落ちてないということをトータルで考えますと、収入の中で興行収入が予算を大幅に下回ったという所が最終決算に深刻な影響を与えた最大の要因であるという風に考えております。ダヴィの移籍金をクラブ政策、チーム強化、そして確実な利益に結び付くために予算を組んだ上で、利益を出すどころか赤字に終わったことについては、クラブを代表する人間として非常に責任を感じるということでございます。最近のリーグの全体的な状況を見てみると、これも皆さんある程度ご承知かと思いますけれども、J1が18クラブ、J2が今年から19クラブ、合わせて37クラブ、マックスJ2は22クラブまで増やすという方針があります。そうしますと最高J1J2合わせて40クラブまでになるんですが、状況としては3極構造にどんどんなって来ているのかなと考えております。J1で上位を占めるクラブ、J1とJ2を行ったり来たりするクラブ、それからなかなかJ1に上がるきっかけがつかめないクラブ。コンサドーレは残念ながら2番目のJ1とJ2を行ったり来たりしながらなんとか経営の安定を図り、更にJ1での安定的な成績を目指さなければならぬいかが、今シーズンも含めて当面クラブとしての最大の課題になっていると思っております。今手元にデータが無いんですが、毎年8月9月位にリーグがJ1J2各クラブの経営指標を発表します。2009年はまだ終わってばかりで決算も出揃っておりませんので、去年の分については今年の夏に発表されると思いますけれども、2009年に発表された2008年数字を見ますと、残念ながらコンサドーレの予算は特に強化費の所に端的に表れるんですが、一昨年J1だった時、7億台ということで、当時J1の18クラブの中で圧倒的な最下位に留まっています。2008年のJ1の強化費の平均は約15億円で、その半分にも満たないような数字という辺りが現在の経営的な部分から見たコンサドーレの実力なのかなというふうに思っています。こういう数字が示しますように、J1の中でも親会社が比較的広告料収入の部分で10億20億単位で設定している所が上位を占めるような傾向が年々はっきりして来てまして、親会社を持たない中で経営を行ってる私共ですとか新潟ですとか仙台、あと大分ですね。そういう所に付きましては、チーム成績等々の状況があると長くJ1に居続けることが現実難しくなってるという状況が反面ではあります。但し新潟のように親会社を持たなくとも、特に興行収入でJ1の中でも2番目に多い動員を記録するようなチームもございますので、これからは動員数を如何に昔のピークだった時に戻していくかが最大のテーマであり続けるのかなと考えております。そういう中で昨年、残念ながら30万人の目標を掲げながら26万5千人に留まることについてはクラブとしての最大の反省点。その反省を踏まえ、どう反抗していくかという所が、これからも最大の課題であり続けるのかなと思っております。昨年は他にもいろいろ数字的にはご説明しなきゃなんない部分があるんですが、シーズン途中で動員数がなかなか目標に届かないという状況がありましたから、予算全体としては相当圧縮した上で、支出は抑えるにいいだけ抑えた結果、赤字は4千万台に留まる見込みで、もうひとつの指標、債務超過とのラインは2千万弱と

いう所で何とかクリア。これをクリアと言っちゃいけないんでしょうけれども、債務超過に陥らない形の決算に終わる見込みでございます。一昨年、減資を行って増資を行った時点では9千万台、債務超過とのラインの差がありましたけれども、2年連続赤字に終わることによってその数字が2千万を切るような状況になったと。もっとわかりやすく言いますと、今シーズンはこの2千万という数字を余程注意深くコントロールしていかないと、三度四度債務超過に陥る危険性をはらんだシーズンになるという客観的な状況があります。私共としては昨年の決算見込みを踏まえた上で何とか今年、違う形でいろんな政策を行うことによって、もちろんチーム成績もあるんですけれども、クラブ経営ではより以上に注意深く数字を見守って行かなきゃなんないシーズンになるのかなと思っています。昨年は新しいこと、継続してやってきたこと、いろいろな形で展開してきました。先程話では触れていなかったと思うんですが、久しぶりにフィジカル専任コーチを置いたこと、トレーナーをひとり増やしたこと、専門家によるチームに対する栄養指導を相当徹底して行ったこと、それから強化部に鈴木智樹くんなんですが育成担当スカウトを置いたこと、この辺がチームの政策としての去年の新しい部分。それから、クラブ全体として監督、選手を中心に如何にチームをメディアに多く露出させるかという所も徹底して行ってきました。その結果、テレビ・ラジオを中心に一部フリーペーパー等も含め前年までに比べ、具体的に分単位とか時間単位で計測しておりませんけれども、数倍の露出量を果たすことは出来たのかなと思っています。テレビ・ラジオ、クラブイベント、スポンサーイベントにも出演する中で、特に若い人が中心のチームですから、人間としての成長に必ず繋がって行く部分が出せたのかなと思っています。あとはサッカー教室、食育、健康運動関係、JAグループさん等スポンサーさんとも一緒にいろんなことを展開。この中にも選手はなるべく顔を出すよう徹底して行って参りました。それから、コンサドーレ札幌を札幌のチームであって北海道のチームではないというふうな指摘を頂くことがまだあるんですけれども、ホームタウンはリーグに申請している所が札幌ですが、活動エリアはあくまでも北海道全域。試合はどうしても札幌中心になるんですけれども、札幌以外の地域にどういう形で展開できるかということをクラブ全体としていろんなことを実施してきました。一昨年から帯広、去年は帯広・土別2か所でサテライトを実施。それに合わせてそこのサッカー協会等とのコミュニケーションも強化されますので、サテライトの札幌以外の展開を足掛かりに地域対策をしようと。残念ながらサテライトは中断という表現で、今年はなくなりますので、札幌以外の地域展開する場合には、もうひとつ違う手法の開発が必要になってくると思っております。またドーレくん、コンサドールズについては、ドーレくんで年間100回くらい、ドールズで2、30回ぐらい、試合以外のイベント、施設訪問で活動。札幌エリア中心ではありますけれども、それ以外の地域にも積極的に出るような方向性がありますので、今までお話ししてきましたもろもろ含め、これからもオール北海道展開は是非強化していきたい。それからファンサービス、ホスピタリティの向上。これも昨年から中期経営計画を立て、その大方針に従って

いろんな政策を行って参りました。総合案内所開設、小中学生自由無料のファミリーシート新設、シーズンチケット対象者を中心に先行入場という新しい施策、前からご指摘頂いておりましたスタジアムの新しいメニュー開発の取り組み、選手とサポーターの皆さんとの距離感を縮める選手の出迎えや当日の各コーナーへの協力、トップチームだけではなくU-12・15・18のアカデミー・ユース世代も含めてオールコンサドーレであるという部分をいろんな局面でアピールしていったこと等々ございます。ドームでは外のテラスを開放する日を3日ぐらい、ファミリーで楽しんで頂けるようなイベントを設定。厚別では特に秋、寒くなるシーズンに掛けて毎日、例えばハロウィンがテーマだったりアートがテーマだったりイルミネーションがテーマだったり、細かくいろんなことを展開したということでございます。いろんなイベント、ファンサービスをやることは、ある意味クラブとしては当然のことだと考えており、この流れは今年以降も切らさずにどんどん新しいことを考えながら推進していきたい。けれども、そのことだけでなかなか動員のプラス方向に結びつかないという現実もありますので、政策と動員結果、どういった所に力を入れれば結び付いていくかについてはさらに研究を継続していきたいと思います。昨年出した中期経営計画のもうひとつの柱に財務組織を健全経営の中できちんとやっていくという所も発表させて頂きました。決算・予算は外部公表しており、他のJリーグクラブに比べてもここ2、3年、一番透明度の高い経営はさせて頂いてると思います。ただ、残念ながら昨年も赤字で終わったように、財務の健全化にはなかなか至っていない。それから、昨年フロント組織を一部手直しし、より機動的な営業活動、ファンサービス・サポーター対応ができるという観点で組織改変を行いました。2年目に入ってますけれども、比較的順調に機能し始めてると思っています。できれば今年、更に完成度を高めながら皆さんに納得して頂けるような試合運営、コンサドーレのクラブ運営を行っていきたい。それからこの2年間、いろんな部署で個人的理由で辞める方がおりました。フロント系で3人、ユースで1人。基本的に欠員が生じた部分は穴埋めをせず、人件費圧縮と一人二役三役やることで、人を増やさない方針で何とか2年間やってきている。大雑把だったんですが、特に冒頭お話しましたダビの移籍金3億円がありながら赤字に終わったことについては、相当深刻な状況であると認識しております。続きまして2010年、最大のテーマはJ1に昇格することを目指せるチームを作りながらも収支バランスを取りながら財務内容の健全化を必ず果たしていく年。この場でも誤解を受けるかもしれませんけれども、単年度で見ていけば、例えばダビの移籍金が入った部分をまったく強化費に反映させないで、お金を残す方向だけでチームを作ることは、現実的にはできると思います。ただし過去14年間上にいたり下に落ちたりを繰り返してきたクラブですけれども、毎年期待を抱いて頂けるチームを如何に作っていくかがクラブ経営上の最大のポイント。やはりJ1昇格を目指せるかどうか。私共だけではなく今日ここにお集まりの皆さん、メディアも含めいろんな方々がご覧になって、そういう期待感を抱かせるチームであるどうか。まずチームを作って、連動して興行収入が増えたり広告料収入が増えたりと

いった所に繋がっていくものだと私は考えております。先に興行収入広告料収入があるって、その範囲でその時々のチームを作らざるを得ないということだけ考えていきますと、なかなか毎年毎年皆さんにご期待頂けるチームを作れない。当然のことながら全体予算が圧縮された場合には、強化費も大幅に落とす形になります。但し、最重点課題がどこであるかは、クラブの健全な財務と魅力的なチームを如何に作るかに集約されると。この2点を如何にうまく機能させるかが私共の役割だと考えております。去年まで他のクラブがそうであったように分不相応に強化費に大金を注ぎ込んで、結果財務内容が悪化してしまったということはコンサドーレも経験してきている。そういうたリスクを犯す気は今後毛頭ございませんけれども皆さんに期待感を抱いて頂けるようなチームを作る所からスタートしなければ、なかなか財務の好転にも結び付かない。この辺がプロ興行を中心的な生業とするクラブの宿命的な部分。その年々の財務バランスをきちっと見ながら経営資源の多くを如何にトップチームに費やせるか、如何にコントロールするかが我々の役割だと思っています。言葉で言うとなかなか分かりづらいかもしれません。2010年予算はまだ対外発表しておりませんけれども、昨年の赤字という反省も踏まえ大幅に縮小いたしますが、その中でもJ1昇格という皆さんも期待を抱けるようなチーム作りをしようと。今年もその方向性は崩さない方針でやっていきたいと思っております。今年は去年と大きく違う所があります。ご承知の通り、ホームゲームの試合数が26から18と8試合減ります。割合で言うと約3割。8試合減った中でも如何に一試合辺りの平均入場者数を増やしながら昨年レベルを上回ることができるか、今期経営の最大の課題に置いております。昨年12月24日に中山選手の入団発表会見があって以降、クラブにも皆さんの周りでもそうだと思いますし、私も個人的に相当いろんな方面の方々から大きな期待は寄せられておりますが、我々は中山選手が入ったことだけで問題点がすべて解決するというふうには全く思っておりません。但し、クラブに勢いが出てきているということは確実かなと。昨年6位に終わった次の年の割にはコンサドーレに対する注目がいろんな面で上がって来ているシーズンだというふうに思っておりますので、そういう皆さんの反響、ご期待頂く声を如何に数字に反映させていけるかが全てと思っております。まずシーズンシート、今年から法人向けに作ることになった回数券等チケットを売り切れるかどうか。昨年からひたすら、今年はシーズン始まった後も通年でチケット営業をクラブ全員で行うということを目標に掲げてます。私始めフロントスタッフだけではありません。ユースもトップチームも含めてクラブ全員です。選手が直接売る場面はひょっとしたらないのかもしれませんけれども、チケットを買ってもらうためのアクションを起こすという意味では選手もトップチームのスタッフも含めて、自分達の周りにいる方々に遠慮なしに買って頂くため通年行っていくことによって、何とか昨年のレベルを1試合毎2割以上上げる形で興行収入を確保していきたい。まだ対外発表しておりませんけれども、昨年実績の3億5千5百万を、試合数が少ない中でも上回る予算を設定する予定であります。これについていろいろご批判、ご意見あろうかと思いますので、後程ご

質問で出して頂ければと思います。それから広告料収入。皆さんにご心配をお掛けしましたように、昨年11月の時点でニトリさんがコンサドーレのスポンサーから撤退されると。11月上旬のことです。それからひと月掛けふた月掛け、結果としてニトリさんは袖で復活するという形になったんですが、特にスポンサー料収入が大きく目減りしております。昨年は予算5億5千万に対して5億6千万あったんですが、見込みとして5億内外まで。昨年の数字より6千万内外落ちるということを念頭に置いた予算を立てざるを得ないと考えております。お手元に数字がない中で私が一方的にしゃべっているもんですから、わかりづらい部分があるかもしれません。昨年の営業収入、興行、広告料等々移籍金収入も含めてトータルは約15億5千万。対して今年、収入予算は13億を若干切るくらいの数字で、トータル2億5千万減収するということを念頭に置いた予算を立てます。これは広告料が数千万円単位減るということですとか、移籍金収入という部分がそもそもないということだと。支出は昨年16億8千万あったのに対して今年13億台の中盤まで、3億近く削ることを念頭に置いた予算を立てようとしております。そのことによって単年度でいいますと何とか確実な利益で、今年は何としてでも黒字を達成することによって、財政の健全化のベースをきちんと作っていきたい。支出トータルで3億円以上削るという方向ですが、その中で皆さんも関心がありのトップチーム人件費。一昨年J1だった時が7億1千6百万、去年が6億1千5百万、約1億のマイナス。今年は今所4億5、6千万。昨年実績から1億5千万以上マイナスということをもとに、先程三上がお話をしたチーム作りを行って参りました。全体収入が2億以上減る見込みでございますから、支出を大幅に圧縮した上で利益を目標にする予算を組むのは当然だと思います。先程お話をした入場者数については強気な読みはしています。中山選手が入ったから無責任に黙ってても人が入るだろうということではなくて、入ったことよって起きた反響とか反応を確実に数字に取りこむべくクラブ全員がチケット営業で努力するということを念頭に置いた上での興行収入です。昨年からいろんな所を回らさせて頂いてるんですけども、中山選手が入ったことに対しては非常に好感を持って頂いて何とか協力はしたいけれどもそれぞれ決算状況が相当厳しいということもあって、結果なかなかスポンサー誓約に結びつかないのが現状。北海道だけではないんですが、北海道、札幌の経済状況は相当冷え込んで来ておりますので、広告料収入落ち込みを新規開発営業に勢力を費やすため営業部に2人増員しました。新規採用ではなく他部署から人をシフトする形。私も含めて通年で新規スポンサーの獲得に関わっていきたいと考えております。それから、クラブ全体の固定費であります人件費。トップ、ユース、フロントとも人件費のカットを昨年末から一斉にやっており、経営状況はスタッフにも全部情報公開する中でクラブの危機感を共有してもらう。人件費を抑える部分については、クラブ内で理解を頂いてるのかなと思っております。それから、8試合減ることがマイナス影響を与えるということは当たり前なんですが、逆に運営コストも大幅に削減されます。単純に比較はできないんですけども他クラブよりコンサドーレは会場のロケーションの問題、

使用料等の問題で、J2で一番運営費支出を余儀なくされているクラブなのかなと思っています。札幌ドームという大きな会場ですぐ隣に国道、それから厚別のように周りに住宅地が控えている等々、試合運営には相当な費用が掛かります。厚別、ドームとは毎年いろんなやり取りをしながらコスト削減にご協力頂いておりますけれども、我々としては如何に効率よく運営できるか。わかりやすく言えば人手を掛けないで、たくさんの人を集めの形に対応できるかどうか。これからもいろんなことを想定しながら効率的な運営を心掛けていきたい。ということで、昨年にも増してクラブ経営としては非常に厳しい1年になるのかなと思っております。これ以外のクラブの新しい考え方について何点か、今までの流れの中で強化していくという部分も含めて方向性だけお話しておきたいと思います。ひとつは、他の分野とのコラボレーション。音楽とか一部あったんですが、これからは若い人の動員対策、将来的なサポーター対策も含め大学、専門学校を中心に音楽だけではなくアート、映像、ファッション、他のジャンルとのコラボレーションを行うことによってスタジアムの雰囲気を盛り上げながら、ファンを開発していくことの両面に結び付けたい、もう少し徹底してやっていきたいと思っております。選手の活用については、更にもう少し近い所に選手を送り込む。ご承知の通り6月から7月に掛けてひと月間くらい中断期間があります。この期間に北海道でキャンプを張るチームとトレーニングマッチ、場合によってはプレシーズンマッチを設定できないか、すでに準備に入っています。先程フロンターレの話がありましたけれども、その他にも複数聞いておりますので、例えば宮の沢に呼ぶのか相手の方に行くのかしてチーム強化にも役立てると共に、距離を縮める意味でもお客様に入って頂く形で実現したい。それから宮の沢の練習場で試合だけではなく、サポーターの皆さんと触れあえるフェスティバル的なイベントを是非やっていきたいと思っております。昨年は特に試合数が多く、シーズン中に皆さんと直接触れ合えるイベントを仕掛けることができなかった。今年は中断期間をうまく活用しながら距離感を縮めるための企画を実施していきたい。それから、先ほど全員がチケットを売ると申し上げましたけれども、ここにおられる皆さんをはじめたくさんの方々がコンサドーレの周りには存在しますので、クラブの厳しい状況をご理解頂いた上で、例えばチケットを買って頂いたり、他の面でクラブ経営に一步踏み込んだご協力頂けるような呼びかけができるかどうかも重要なポイントだと思っております。マンパワーに限界がある私共だけでいろんなことをやっていくだけでは、なかなかすべてのことが解決していかない。サポーターズ持株会、全道に後援会、サポーターさんのいろんな組織、ファンクラブ組織、相当数ございます。北海道サッカー協力及び札幌サッカー協会、ゲームを開催する函館、室蘭の協会とも、協会としてチケットをお買い上げ頂けることをご検討頂きたいというお話を昨年からしております。サッカーに一番関心があるのはサッカーをやってる人達、小学生から40代50代60代の方々まで。北海道は全国3番目に多い登録人数を抱えている日本のサッカーの一大拠点。コンサドーレの成績にも原因はあると思いますけれども、どうしても全体的なイメージとして野球に押され気味ではない

でしょうかと。これは私が協会の人に言った言葉ですのでそのまんまお話させて頂きますけれども、当然コンサドーレもお客様を集めたりチーム成績を上げるための努力はこれからもやっていきますけれども、やはりサッカー全体のパワーを上げていくためにはサッカーをやっている人、支えて頂いているファミリーの方々。そういう方々が、まずはコンサドーレの試合をもっとたくさん観に来て頂く。オンシーズン短い土地柄ですけれども、そういう場面を作るために年に1回でも2回でも構ないのでコンサドーレを観戦する日を協会の中で設定して頂いて、その日はなるべく各カテゴリーの試合を組まないよう調整してもらう。こういう呼び掛けをしておりまして、協会の方でご検討頂いているということです。2年分ですから相当端折ながら走りながらお話しましたから非常にわかりづらい部分も多々あったかと思いますけれども、昨年の予算決算上の総括と今年の予算の簡単な大雑把な方向性についてご説明させて頂きました。詳しく話していくと時間がなんばあっても足りませんので、あとはご質問に何でもお答えするということで宜しいでしょうか。一旦ご報告を終わらせて頂きます。有難うございました。(会場拍手)

司会:有難うございます。社長、この後の質問は着席して頂いてお受け頂ければと思います。それでは、今お話し頂いた内容について、質問がありましたら挙手でお願いいたします。ないっすか、ありますか。すいません、奥の方。

拳手者:矢萩社長、丁寧な説明有難うございました。債務超過まであと2千万弱ということで大変厳しい話で大変だと思います。今年財政的に厳しいというのは良くわかるんですけど、来年はもっと厳しいんじゃないかなと思うんですよ。ニトリさんも袖にちゃんと復活してくれて有難かったんですけど、これからどうなるかわかりませんし、札幌市の補助金もどうなるかちょっとわかりません。それで、現実的にもチームを作る時にはJ1昇格を期待させる魅力あるチームを作らないといけないということを力説されてたんですが、そういう魅力あるチームを作るのもちょっと難しいんじゃないかなと思うんですよ。今年J1に昇格してくれればいいんですけど、残念ながらJ1に上がれなかつた場合、そういうことも会社としては考えないといけないとかなと思うんです。矢萩社長も集客、興行料収入アップのためにいろいろ活動しているのはわかるんですけども、チーム成績が好調でなければなかなか入場料収入は伸びないとと思うんですよね。こういうものは水ものでんで、チームの成績によって大きく左右されてしまうと思います。もし今年、J1昇格が残念ながら難しくなってしまった場合、来季に向けてもやはりJ1昇格を目指すんでしょうか。僕としては昇格が困難ならば、残念な話なんですけどJ1昇格だと残留とかあんまり目指さないクラブを作るか、もしくは運営会社の組織 자체を変えてJ1に残留できるような会社にするのか、まあ極端な話身売りするとか、いろんな方法あると思いますけども、そういう必要性があると思います。その辺の所をお伺いしたいと思います。

矢萩:座ったままで宜しいでしょうか。今のご質問についてはある意味、考え方としては私とほぼ一致する部分があります。先程J1昇格という言葉でチームに魅力が如何に作り出せるかということとお客様さんがたくさん集まるかどうかということは連動しているという話を申し上げましたけれども、チームは生き物でございますから、お金をたくさん注ぎ込んでいい選手をたくさん持つければ必ず上位争いできるっていうことではないと。これはうちだけではなく他のクラブも含めて。勝負するから興行ということだと思いますので、そのことを目指し続けることについては難しい場面もあるのかなと思っています。先程仮定の中で今年J1に上がらなかったら来年度はというご質問もありましたけれども、毎年毎年チームそれからクラブが置かれている状況を総合的に見ながら判断していくということで。これも仮定のお話ですから私自らはお話すべきことではないかもしれませんけれども、チーム状況があまり良くなくてクラブの経営状況も更に宜しくないということになった場合には、当然のことながらそうじゃない状況になる可能性はあります。実は去年から今年に掛けても一昨年から去年に掛けても、そういうことは毎年ありました。例えばダビの移籍金、二トリさんのお話し、観客動員数のお話もしましたけれども、そうしたもうろの状態を見てトップチームの入件費に幾らお金を割けるか、毎年相当頭を悩ませながらやっているのが現状でございます。1年後の来年以降もできればこういうチーム作りをしたいという願望を含めて継続できるかどうかについては、今年の秋口以降、状況を見ながらその時々の判断をしていくのかなと思っています。ただ、先程触れさせて頂きましたけれども、過去何回か経営危機がある中で特に2年前減資を行ったという重い経営判断をしたクラブであるということは一番重要だと思っておりますので、更に危機に陥れてまでトップチーム入件費に必要以上のお金を掛けることについては全く考えておりません。単純に数字だけで言えば1億5千万落として去年でもJ1に上がれなかつたチームが何で今年J1を目指せるのかというお話もあろうかと思いますけども、我々としては一昨年も去年も含めてその積み重ねの上に今年のチームがあると。今までの積み重ね、今までいた人間の伸びしろ、それに新戦力を加味すれば厳しい状況の中でも、十分J1を目指せる所まで何とか持ってこれたと私は思っています。それから手法として会社形態を変える、もしくはチームを身売りするというようなご指摘。将来的にそういう選択をするしないについては、今の私の立場で触れるべきことではないと思います。一般論としてはあるとは思いますけれども当面北海道フットボールクラブとしては現状のスタイルで何とか継続していくということで経営を行っておりますので、そういう考え方方は一切ございません。ということで宜しいでしょうか。

拳手者:有難うございました。現実的な対応をされているということで安心しました。あまり現実から離れた目標を上げるとJ1に残留できないとか、J1昇格を失敗するとか。そうしますとHFCの場合、会社のトップが次々と変わっているように思えるもんですから。代わり続けると会社自身の方針が一定しないと思うので、現実的な対応をこれからもお願い

したいと思います。有難うございました。

矢萩:いろいろご指摘、有難うございます。

司会:はい、有難うございます。その他にご質問、はい、前の前から2列目の男性の方。

拳手者:スポンサーの件で質問ですけれども、石屋さんとかJRさんと同じように日本航空さんにチーム創設の初期からずっと支援して頂いてる訳で、特にうちみたいにアウェイが全部飛行機移動というチームにとっては移動費なり宿泊先などで便宜はかってもらっているというような非常に有難いし、必要不可欠だと思うんですけども、日本航空さん、今、うち以上にえらいことになっている訳ですよね。今期はともかくとして、今後うちに対する支援体制を継続して頂けるのかというのは、お話はもう来てるんですか。聞かせて頂ける範囲で結構なんですけど。

矢萩:1月のキックオフイベントの時に今シーズンの新しいユニホームを発表させて頂きまして、そこでJALさんはパンツに残った。その時に札幌支店長さんのメッセージも頂いていることからわかりますように、コンサドーレに対して継続してご支援を頂けるというお話。去年秋口から今年明けて、ついこの間まではですね。ただご承知の通り日本航空自体経営トップが変わり、今度支店長も変わると。大方向は発表されているんですけども具体的な営業政策それからイベントとかプロスポーツに対する協力、そういった部分について個別にどうこうするっていう方針はまだ具体的に出ていないというふうにお聞きしている。これから夏に掛けて具体的な再建計画を実践していくと思うんですが、サッカーで言いますと清水エスパルスもユニホームスポンサーになっている訳ですけれども、それぞれを個別で見た上でJALさんがどう判断されるかについては、余談を許さない部分はあるのかなと思っています。ご質問の方からもご指摘がありましたように、遠征経費を中心とする輸送費が相当莫大に掛かります。我々がダイレクトに払うと掛かる分を、毎年何千万という枠の中でご支援頂いてると。もう一步踏み込んで言えば、北海道フットボールクラブも値引きして頂いた部分以外は数千万単位でお支払いしているビジネスパートナー。こういった長年の良好な関係がいきなりゼロになるというのは、ちょっと考えづらいのかなとは思っています。ただ、その枠の金額 자체が縮小されたりとかはある程度想定はしておかなきゃなんないのかなと。北海道で言えば雪まつり始めいろんなイベントに協賛してますけれども、それ自体もこれからどうなるか、ちょっと見通しの立ってない部分もありますので。JALさんの北海道全体との関わりの中で個別の案件についてどう結論が出されるかについては、これからもしょっちゅう情報交換しますので、その中で確認を続けていきたいと思っています。今の所はゼロになるというふうには考えておりません。はい。

拳手者: 分かりました。詳しい説明、有難うございました。

司会: はい、有難うございます。他にご質問、はい。

拳手者: お話有難うございました。宜しくお願ひいたします。この流れの中でやはり広告収入ということに関して、少し一般的な質問をさせて頂きます。ニトリさんのご判断、いろいろ詳しいことあったとは思うんですが、残念ながら私達が購買して支えられなかつたことも含めて、広告媒体としての力がお支払い頂いたお金に見合わなかつたのかなというが、一般的に考えた時にそうなるのかなと思います。これまで続けて来られた成長が鈍ったっていう所で判断されたのじゃなくて、更に成長されている中での判断というのが非常に痛いなと自分自身考えたんですが、そういう要素があったという中で今後、広告媒体としての魅力をどういう部分で打ち出していこうとお考えなのか。先程J1平均としての強化費比較もございましたけれども、もし今後5段階計画の中にあるJ1定着ということで15億の予算をいすれば達成したいとなった時に、ニトリさんのような優良なスポンサーさんであってもこういう判断をされたということに、別で広告媒体としての魅力を打ち出していかないと行けないと。今その辺りの変化或るいは改善についてどのようにお考えなのか、その道筋ちょっとお聞かせください。

矢萩: ニトリさんのお考えについては、なかなかディテールお話でききれない部分があるんですが、ご承知の通り新聞報道でも一部出されてますけれども、ニトリさんが(ユニフォーム)スポンサーに加わったのは2008年シーズンからで、2007年に石屋製菓さんを巡りいろんな問題が発生した時。当時、北海道フットボールクラブの役員でもあった石水さんのお立場からして、石屋製菓さん自体の経営状況が不透明になった時期イコールコンサドーレの経営にも深刻な影響を与えることになつても困るという思いも。その時に石水さんの昔からのご友人でもあり親交のあったニトリさんに、石屋製菓さんに代わる立場でのスポンサー協力をしたというふうに、前任の社長から聞いております。その時特に1年で辞めるとか2年で辞めるとか具体的な年数の条件はなかつたので、毎年毎年スポンサー継続することを念頭に置きながら、大体9月から10月くらいに掛けて打診を。担当レベルよりはどちらかというと似鳥社長と私が直接やり取りをする中で意向確認を、過去2年間はしてきたということです。まあニトリさんがそういうことで(ユニフォーム)スポンサーに加わったことについては、ある意味最初から変な話で、私が言っちゃうとご幣あるかもしれないんですが、似鳥さん自身が強くコンサドーレの価値を認めて(ユニフォーム)スポンサーになる意向を示されたというよりはどちらかというと受動的な形。そういう状況を勘案して似鳥さんとしてもコンサドーレに限らずいろいろな形で地域貢献を行つたり、出身校である北海学園大学で寄付口座っていう形で学生のサポー

トを行ってきたり、夕張の桜運動をサポートしてきたり、昨年は更に厚生年金会館のネーミングライツで協力したり。既に東京の一部上場企業で全国的に注目される企業であるんですが、やはり北海道に対する思い入れが強い中でいろんなことを展開されるの中で、たまたまコンサドーレの(ユニホーム)スポンサーになって頂いたというのがきっかけだと、私は認識します。何がポイントとは言えないんですけども似鳥社長自身の中には北海道意識っていうのは十分ありますからコンサドーレを助けること、北海道にいろんな形で貢献することについては何の迷いもなかったと。ですけれども一部上場企業の大きな会社でございますので、当然その中に億単位のスポンサー料払うということが経営にとってどういうことなのか、取締会の中でいろんな議論があったというふうにお聞きしています。取締役会では、そもそも論としてコンサドーレに億単位のお金を出すことには否定的な声が強かったと。1年でJ2に落ちることによってその声が更に強くなったり。1年でJ1に戻っていれば継続したっていうふうに私は言われてますけれども、結果J1に戻れなかったということで、似鳥社長からは2年間で一応。いろんな経過はあったけども二通りとしての役割は果たせたし終わったのでスポンサーから降りたいというのが、私と似鳥社長直接やり取りした経緯でございます。スポンサー料2億円の他に初年度は寄付金1億円頂いてますから、2年間で5億円という巨額をコンサドーレに対して出資もしくはスポンサーって形で出費して頂いたことについては、ここ2、3年のコンサドーレのベースを作ること、特にチーム力を強化することについて相当大きな効果があったと思います。減資から増資に掛けて一時相当厳しかったクラブ経営に一定のプラス効果があったということもありますので、私としては感謝するしかないのかなというふうに思って、やり取りをさせて頂いた。それで今後ということなんですが、皆さんも各クラブのユニホームスポンサーがどういう形で構成されているか、ある程度ご承知かもしれませんけれども、例えば胸スポンサーで2億円出しているっていうのは、実はあんまりありません。J1の一部、親会社がスポンサーでもある所は当然ある訳ですが、そういう所は2億3億じゃなく10億だったりする所も結構ある訳ですよね。単純に親会社がない中でコンサドーレが集めているスポンサー料については、私は水準としてそんなに低くないのかなと。北海道にゆかりのない企業がユニホームスポンサーになるケースは、これからは相当厳しくなると思います。その中でサッポロビールさんはもともと北海道出身、JALさんはJALさんで全国の中でも拠点地域だということもあってスポンサーさんに加わって頂いてます。けれども北海道出身であるとか北海道地域の営業を特化するとか、そういうタイミングでもない限りは、どうしても地元スポンサーさん中心の構成にならざるを得ないのかなと。ここ何年間かの平均数字である4億から6億、このあたりが今、コンサドーレが持っているスポンサー価値としてはマックスに近いのかなと思っています。但しユニホームスポンサーさんは億単位、数千万単位のお金が動く訳ですから、そう簡単に入れ替えがきかない。我々が営業努力で増やしていく要素があるとすればクラブスポンサー。一応50万、150万、200万、300万、500万、1千万、

2千万と、相当細かいカテゴリーを設定して各企業にお説明をしてます。日本語的には可笑しな言い回しになっちゃいますけれども小口の所を件数集めるやり方を、もう少し徹底してやっていく必要があると。北海道の企業に数千万、億単位のお願いするには相手数がちょっと少なすぎるかなというのが実感としてありますので。より幅広く支援して頂けるようなスポンサー営業をこれから繰り返しやって、その中で今の水準を何とか維持していくのが精一杯かなと考えております。親会社でも何でもない所が、出しているチームの胸スポンサー価値として何億円が広告価値としてふさわしいという所をきちっと言いきれる所はどこもないのかなと。私も前職で営業というか広告系のことをやってきた人間なんですが、なかなか計測不能の状況ですから。去年まではたまたま胸が2億という価値を持ってましたけれども、今年はたまたま若干目減りしてトータルでユニホーム計が何千万か落ちることはやむを得ないかなと。ですから単なる広告価値としてのユニホームというよりは、我々としてはコンサドーレに協力して頂く形の中で、私達と一緒に北海道でいろいろな地域活動、営業活動をやっていけませんかと、どこまで説得力ある形でお話できるかがすべてなのかなと思ってます。最近はどちらかというとスポンサー料、広告料収入が若干ウェイト高かったんですが、これからはますます興行料収入、所謂お客様を如何に集めるかという方にウェイトを置きながらやっていくことが経営的に見ると当面一番大重要なのかなとそう思ってます。こんな所で宜しかったですか。

拳手者: ご丁寧な説明頂いて有難うございました。ユニホームスポンサーに関しては、どこかのチームで何か実態の怪しい企業が大きなお金みたいな話も聞き及んでおりますけれども、そういうこととは全然無縁ということで安心いたしましたのと、最初に質問された方と共に通すけれども、もしかしたらいづれ5段階計画の少なくとも5段階目については何らかの形で折り合いつけなきゃいけないのかなみたいなことも考えながらお話を伺っておりました。有難うございました。

矢萩: はい、有難うございます。

司会: はい、有難うございます。はい。

拳手者: 2010年シーズン目前に大変いろいろ課題がある中で、少し飛んでしまったような質問で恐縮なんですけども、日本協会でやっぱり秋から春に掛けてのシーズンでやりたいという人がいて。で、クラブとしてこれだけしつこく検討したいという声が上がって来るなどを踏まえて、今後そのリーグのシーズンはどうなっていく情勢だと捉えていらっしゃるか。そういうふうになるかも知らんていうことであれば、非常に集客で苦労なさっているお話をされども、試算して、そうなったら成り立っていくんだろうかという検討をなさったのか。或いは積雪地域にある他のクラブと連携して何とか回避しようというような

動きを実際なさってるので、その辺、お話を聞かせて頂ける範囲でお願いしたいと思います。

矢萩:この件に関して皆さんも相当関心が高いということは、十分私も認識しております。実は2008年、各クラブにリーグからアンケートが。もし変えるとすればどういう状況があるかっていうことですとか、そもそもどうなのかとかいうようなアンケートがあった上で、2008年12月から去年の頭に掛けて、リーグとしてはいろんな角度から検討した結果、シーズン制の変更は現状では採らないとリーグの最終結論として、去年既に出しています。北海道は中でも一番条件厳しい所ですから、クラブとしてはいろんなデータを示しながら、いい悪いの前にできないものはできないという立場で何故できないかということを。言う必要もないことなんですが主に試合ができないということと練習環境がないことを中心に、気候的なデータ、冬場の交通トラブルのデータ、考えられるあらゆるデータを公的データも加えながら出した上で、賛成か反対かと言われば当然反対という立場を主張してきました。私としては、賛成反対というよりできない所がたくさんあるのにどうしてくれるんだと。それでその後も何回か。今の感じでいうと、協会の会長さんとそれ以外みたいな構図になっている所が私としては非常に残念だと思いますし、逆にそういう構図になることによって会長が目指している代表チームの強化イコール日本サッカーの発展が、ややちょっと違う所に論議が行っちゃることが個人的に非常に残念に思っています。日本のサッカー界とか日本代表が強くなつて頂くことを我々も望むのは当たり前のことですから、会長がおっしゃっている方向性について100%否定するつもりはありませんけれども、現状札幌は立場を変えるつもりはありません。我々が出てきたデータ、説明してきた物事に対して明確に回答も頂いてませんし、クリアできる状況にもなっておりませんので。強行にシーズンを例えれば小刻みに1月まで伸ばすとか、そういう説もあるようですけれども、そういったことが実現するとは私は思ってません。それから、もうひとつ。どうしても北対南という構図のように受け止められている部分があると思いますが、実はリーグの中では、私の感じでは7、8割のクラブが反対を表明しています。所謂雪国、寒冷地クラブ以外でも例えば南の方の京都とか神戸とかも冬に試合があって出来たとしてもお客さん集まらないということを主な原因として反対の所が圧倒的に多い。積雪地域については、うちも新潟も仙台も山形も富山もそうですけれども練習及び試合環境がないということは、共通のことですから当然のことながらそういう説明をしていると。それからこの間、リーグの実行委員会が1月にあった日に私はちゃんと時間に間に合ったんですけども、新規参入の北九州の実行委員、社長が雪害トラブルで遅れてしまったという状況もあるぐらいで、今全国で雪が降ったりしますし、この間の代表戦だって相当寒い中でお客さんもあんまり集まってないということだとか、もちろん考えますと、この問題については急いでどういう結論になるというふうには全く思つてません。こういったことは誰かが言い続けなければ物事が変わらないかというの

も、このことに限らず歴史上の事実としてはありますから、まあ協会会長がそれを言い続けること自体については、私は一定の評価というより立場上どうぞと。それと出来ないということとはまた違うと。つい一昨日もあったんですけれども、会長の新しい案について具体的にリーグの実行委員会で説明もされておりません。改めて審議しているという状況にもないという所でございます。こんなところで宜しいでしょうか。

拳手者: どうも有難うございました。

司会: はい、有難うございます。恐れ入りますが時間が押しておりますので、質問はここで打ち切らせて頂きます。これから休憩に入ります。休憩時間が極端に短くなっていますが、後ろの時計で3時10分から、次はサポーターからのお知らせをさせて頂きます。では、休憩とさせて頂きます。

- 休憩 -

司会: はいそれではお時間になりましたので始めさせて頂きます。後ろお願ひします。一旦閉めてください。サポーターからのお知らせで、私どもの受付にお申し出のあった方から順番に指名させていただきます。まず、ほくせんさん、お願ひいたします。前出てしゃべられてもいいですし、その場ででも結構ですので。

ほくせん: あの、ひっそりと、ここで話をさせていただきます。

司会: はい。じゃあ、お願ひいたします。

ほくせん: じゃあ、立って。みなさま、こんにちは。すみません、後ろ向いちゃってるかもしれないですけれども、ほくせんサポーターズカードの斎藤です。今回も寄付金額の中間報告させていただきますので、よろしくお願ひいたします。まず、前年度の寄付金額、2,924,321円となっておりまして、わずかに300万には届かなかった。昨年の最終戦当日に矢萩社長に、今回はサポカードのメンバーの渡辺様に代表となっていただきましてお渡しいただきました。皆様、ありがとうございました。去年は昇格逃しましたけれども新しい石崎監督のチーム作りですとか昇格の思いが反映されまして、メンバー皆様のご利用金額は年々おかげさまで増えております。サポカードメンバー皆さんのご利用のすばらしさはわかっていたんですけども、昨年もチームへの熱い期待を寄せられていると言うのが寄付の金額でも実感しておりました。新年度が9月から始まっておりまして、今集計が出てます金額をご報告しますが、こちらが12月まで何とたったの4ヶ月で100万円を超えてます。(会場笑) すごいですね。100万380円という、何となく切りが

いいような悪いような金額なんですが、今までで4ヶ月で100万超えるというのは初めてなので私もびっくりしました。去年ご報告させていただいた時も95万だったかな？超えて記録を塗り替える金額だったんですけど、今期は更にすごい。新しい選手加入ですか、そういうこともあって、その気持ち、チームへの期待の表れがでてるのかなと思います。こちらの方では300万超えを目標にしているんですけども、今年はもしかしたら現実となるかもしれないと期待を寄せているところなので、また今年度も皆様よろしくお願ひいたします。今日ご出席していただいている皆様、サポカードをお持ちいただいている方も多いかと思うんですけども、改めてご案内させていただきます。ほくせんサポーターズカード、ご利用金額の1%がチームの方に寄付されるというカードとなっております。もしかしたらお持ちでない方、それからお友達ご家族でお持ちでない方いらっしゃいましたら是非この機会にお申し込みいただければと思います。ご入会いただいたら、プレゼントもご用意しております。すみません、この場をお借りして長くなってしまうのですが、ほくせんのサービス等をご紹介させていただきます。スポンサーでもある北ガスさん、新聞、携帯等、毎月使う料金のお支払いなど、灯油などのデリバリーも全部寄付の対象になるご利用となります。あと4月25日までお得に温泉キャンペーンというものを行っておりまして、定山渓、登別、北湯沢の3箇所の温泉、ほくせんカードのお支払いで会員特別価格でご利用いただけます。4月までのロングランキャンペーンですからご家族お友達と春休みの宿泊ももちろんですけれども、開幕戦も始まっていますから、もし良ければサポーターの皆さん同士の交流などにもご利用いただければと思います。ホームページで詳細もご紹介しておりますのでご覧ください。もうひとつお得なのが、昨年もご紹介させていただいたのですけれども、毎月の明細をほくせんWEBで確認できるサービス。ペーパーレスで環境にいい、毎月WEBで明細登録していただきますと20ポイントが黙っててもプレゼントとなりますので、皆様是非ご利用いただければと思います。あと、ほくせんポイントアップ.コムというショッピングサイト。ほくせんのサイトからショッピングしていただきますと、サイトによっては1.5倍から最大で16倍になるという魅力的なサイト。今ですと今月一杯までの期間限定なんですが、1周年記念でポイントが更に倍になるキャンペーンを行ってます。16倍のサイトに行っちゃうと、なんと32倍。是非ご利用いただければと思います。サービスの一部ですけれども、ご紹介しきれないものはほくせんのホームページで隨時ご覧いただければと。こういったちょっとしたご利用で、また今年もHFCさんにたくさん寄付できたらいいなと思っております。最後になりますけれども当社、今年もチームスポンサー、やらせていただくことになります、引き続きチームを応援させていただくことになりました。サポーターズカードもおかげさまで10年目に突入し、みなさんに認知されているところも大きいかと思いますが、毎年チームに寄付ができるのもサポカードメンバー皆様のご利用のおかげだと思っておりますので、これからもよろしくお願ひいたします。すみません、後ろ向いて見えなかつた方、ありがとうございました。(会場拍手)

司会: ありがとうございます。でも冷静に考えたらすごいっすよね。一年間で約300万位寄付するということは、3億買ってるんですよね。みんなお金持ちなんですね。そういう形で何かを買って、それが間接的にチームに、今回の寄付は直接的になりますけれども、もしよろしかったら利用してください。では、次に長島さん、お願ひします。

長島さん: ここにちは。またかよって言われるかも知れませんけれども、また開幕1週間前からし配布をしたいと思います。今年は13日がホーム開幕なので6日。場所は丸井今井一条館前あたりで、お昼くらいから。結果決まり次第、クラブのオフィシャルホームページですとか一般紙スポーツ紙の短信、あとたくさんあるホームページの中で皆さんよく見るサイト。2ちゃんは入ってませんけれど、そちらの方で告知したいと思いますのでご協力の程よろしくお願ひします。以上です。(会場拍手)

司会: はい、ありがとうございます。あと、南郷さんいます？ いいですか？ あれ？

南郷さん(以下南郷): このタイミングでいいんですか？

司会: はい、いいですよ。

南郷: 南郷です。お世話になっております。昨年、個人的事情で最終戦の1試合しかでれなくて歌詞カードを配れず、聞いたところによると「歌詞カードを配っている人はどこにいたんだ」とか(会場笑い)「どこで配っているの？」とかいろいろ聞かれたんだそうですが、大変申し訳なく思っております。本題に入る前に2、3点ほどお話をしたいのですが、本題の説明をするのに資料を作ってきましたので(会場拍手)配ってください。お願いします。ひとつはさっきの歌詞カードの話でそれはもういいですね。もうひとつは、実は札幌赤黒連盟というところでサポーターの自主ちらしを配っている活動をしております。そうは言っても、ごめんなさい、実質一回しかでてないので、ほとんど活動らしい活動を私自身はできないのですが、ニトリさんですとかゼビオさんですとか、あと札幌市内のあっちこっちのお店や何かに、おかげであります。内訳話をしますと、サポーターがまるっきりお金を出して、普通の人が作っているものですから、HFCとスポンサー契約をしているわけじゃないんで、コンサドーレの写真、図柄一切使えないんですね。後ろにいますけれど。お手元にあったら確認していただきたいのですが、なんにも入ってないはずです、コンサドーレのそれらしいもの。なんか選手が写っているかなーとか、応援風景が写っているのかなーというようなものはなんとなく想像できるものが入っているかもしれませんけれど、そのものズバリというのはできないのです。なぜかと言うと、リーグさんの映像ですとかGOODSですとか管理しているところが使っ

やなんねー、お前は何者だ！と言う話になるので使えないということらしいです。デザインをしている人がかなり苦労して、私はデザイン力もなんにもなくて全然お手伝いできなかったんですけど、かなり苦労して作って去年やりました。今年も今一生懸命企画をしておりまして、3月13日の開幕に合わせて、また配りたいなと話をしております。試合会場では総合案内所って言うんですか、私は知らないんですけど、そういうところがあるそうで、そこにまとめてゴンとおかれますので試合に来たら何部かずつ持ち帰っていただいて、周りの人に配って、新しい観客を是非連れてきていただきたいということです。もちろん宮の沢ですか、いろんなところに置かれているかと思いますので、そういうところから取っていっていただいてもかまわないと思います。そういうことで、みなさんに配られたでしょうか？先に申し上げておきます。説明口調になりますと、どうしても上から目線での説明になったりして、「あいつは何者だ」っていう話になりがちなんですけど、先に謝罪をしておきます。ごめんなさい。それから、こういう口調でしゃべっていくと「お前はセミナーかなにかで講師でもやってるのか」っていうなことも言われる可能性もないわけではないので、その辺も先にごめんなさいしておきます。それでは、お手元に配られましたものをご覧ください。まず鹿島・浦和・大宮・千葉・柏・FC東京・東京Vって書いてあるほうですね。これ、数字が並んであります。単位は億です。なんの数字かと言いますと、実はさっき矢萩社長がご自身で言っていたのですが、チーム強化費の金額です。Jリーグのホームページにリンクが張られていて、各年度別の各チームの強化費が公開されています。私が別にJリーグ行っていちいち聞いてきたわけではなくて、みなさんも見れますので、間違いがないかどうか、今日家に帰られたら確認されてみてください。多分間違えないとと思いますが、転記の間違えはあるかもしれません。網掛けになっているのがその年J2だよ、という意味です。それから2005年、間違いがあるかもしれませんね。2005年の例えば大宮・千葉・柏とか数字が入っていないところがございます。これは公表されていないです。それで数字が入っていない。それから逆に愛媛とか岐阜とかまんなかに横線、マイナスが入っていますけど、これはもちろんJにいないからですね。はい。いいでしょうか。平均と書いてますのは、その数字が埋まっているところの平均が載っています。鹿島だと平均16億3000万、浦和だと25億2200万。あと名古屋はどこかな。名古屋で20億2900万ですか。そんな具合になってますね。で、かくいうわれらが札幌は平均6億700万という具合になります。これ平均です。この辺は事実の数字を述べてあります。事実の数字を続けて説明だけしておきます。次、裏側を見ていただけますでしょうか。ここに載っている数字、特に興行収入とか広告料収入とか販売収入とか先ほど矢萩社長の説明にもたくさんでてきましたけれども、この辺は北海道フットボールクラブのホームページに会社概況が載っております。有価証券報告書も載っておりますし、その中から数字をひろっていった結果こういった数字を表にまとめただけです。私が特別聞いてきているわけではなくて、私だけが知っている数字でもないです。ただ単に公表されているものをちょっと違う形で書いただけで

す。例えば2008年の数字からいきますと、単位が千円になっておりますので興行収入が5億2024万7千円。広告料収入が6億530万9千円という具合に読んでください。支出というのはこの収入を得るために直接かかった原価を言います。例えば100円で商品を売ったとして、その100円の仕入れ金額が80円かかったよといった場合80円というのが支出に当たります。粗利と書いてありますけれど、これは収入から支出を引いた金額です。この粗利は実は公表されてませんで、私が勝手に計算しています。支出は載ってましたので、その数字をそのまま書いてあります。率は粗利の率です。収入の粗利に対する割合が書いてあります。これから言うと、例えば興行収入5億2千万ありますが、実際にHFCに入ってくるのはその48%しかないよと。100円でチケットを買うと48円しかHFCに入っこないよということを意味してあります。残りの52円はどこに行ったかと言うと、2割がピンハネされて、あっうん(会場笑)2割がリーグに行きます。はなから行きます。これは有価証券報告書に載っているんですが、2割は先に行きます。残りは会場料ですか、そういう金額になりますね。それからスポンサー収入は、例えば幕を作ったり、広告看板作ったりですとか、いろんなことで原価がかかるかと思いますので、残りの金額が利益率になりますと94.4%ってなってます。ですから100円広告料収入になりますと、HFCに入ってくるお金は94円入ってくるということになります。販売収入はグッズ等の販売収入になっていますけれど、例えばわれわれが買うユニフォーム・レプリカとかいろいろありますよね。あれを買うといいくら入るかということなんですが、100円でグッズを買うと11円しか手元に入らないということになっております。それから皆さんご存知かと思いますけど、後援会で毎年寄付が行われてまして、この寄付金がどこにのっているのかといろいろ探して、引っ張り出しました。これも実はホームページに載っておりまして、北海道後援会っていうところのニュースの出てくるところがあるんですけども、それをパソコンマウスでズーっと下に下げるといふと、今期はいくら寄付しましたというのが過去3年分くらい載っておりましたので、それを順番にひろってきました。合ってるかどうか、ちょっとわからないです。それから試合数と総入場者数と平均入場者数というのは、上の表は単位千円だったんですけども、ここに載っているのは人ですね。試合数はそのままです。2008年の例で行きますと2,104、これは私が勝手に計算した数字で、上方の興行収入5億2024万7千円を総入場者数で割った数字。だから一人当たりいくら入ってきてるのっていう数字です。2008年は2,104円、2007年は1,598円、2006年は1,426円というふうに読んでください。ここまでいいですか。その下です。トップチームの給与ってのも実は公表されてまして、それも載ってましたので拾い出してきてます。給与等で7億1,652万4千円。これが給与です。遠征費が8,297万円かかってます。これ、2008年ですよ。J1の時ですね。試合数が少なくても、これくらいかかっていると。用具備品医療が1,100万円かかってる。他管理費で8,900万。この他管理費の内訳がわからないので、あんまりするどく突っ込まないようにしようと思います。が、だいたいトップチームを維持するのに9億かかっていると。ここ

までが事実です。一切私の恣意的な判断ですとか、意見とかは入っておりません。これから私の解釈です。なのでどこにも載ってませんし、「あいつウソ言ってる」と言われてもかまいません。ただし、あくまでこの数字から見えたことを申し上げます。実は2年前ウルトラスが浦和レッズ戦の前に応援を拒否したところで、何日か前かな、説明するから集まってくれっていうふうにホームページで言われて、急きょみんなで何人か集まつたことがあります。そのときと同じことをこれから言おうと思ってますけれども、その時よりも詳しく説明するためにこんな表を用意しました。はい、では言っていきます。こっちの各チームのチーム強化費の表を見ると、私が思うに、J1に居続けるためにはチーム強化費10億いる、少なくとも。いうふうに見えます。お金を掛ければJ1に居続けられるとは限りません。ましてや優勝できるとは思いません。ちなみに浦和レッズ2008年24億かけてますが、この時5位でした。2008年、覚えてますよね。僕らが最下位で落ちた年です。で、その前年、大々的に優勝してすごいブームになった年ですね。それが28億あります。この頃あのJフォンだかと契約して、胸スポンサーで11億だか12億だかどうのこうのっていう話題になった頃ですね。その頃は浦和レッズ、28億かけてましたね。28億かけたから1位になったってことじゃなくて、24億かけても5位しかいってません。鹿島、ここは3年連続ずっと1位になってますけれど、2008年も1位でして。このときは18億5千万のチーム強化費を使っているということです。で、私達の希望がどこにあるのか。みなさんのコンサドーレ札幌に対する希望がどこにあるのかで、覚悟をしなくちゃいけないってことですね、早い話が。つまりチームとHFCとわれわれファンの間で、三者でみんな一緒に作り上げているのがコンサドーレ札幌というもの。私達ファンそれからHFC、選手達もみんなJ1で戦いたいんだ！いつか優勝したいんだ！そう願うのなら10億以上かけるような予算体制を作らなくちゃいけないですよということを端的にいってるんですよ、これ。で、スポンサーから10億以上集めることは事実上不可能です。だって考えてみてください。みなさん、この中で会社の役員さんですとかいらっしゃると思うんですけど、単に地上波の放映もないサッカーチームのスポンサーで10億出そうと思います？思わないでしょ？どうですか？せいぜい1億2億くらいが関の山ですよね。特に北海道に根ざしてたら尚更だと思いますけど。そんなに経済基盤大きくなっていますもの、札幌とか北海道とか、現実問題。そう考えると、これ以上スポンサーからは収入は期待できない。さっき矢萩社長も説明を一生懸命されてましたけれど、おっしゃる通りだと思います。これ以上のスポンサー収入は期待できない。じゃあ、あとはどうするかというと、僕らファンが集めなきゃいけないんです。みなさんが期待しているのが「J2でいいんだよ」「J3でいいんだよ」もしくは「このままでいいんだ、私達がやらなくてもいいんだ」との思いならこのままです。J1にあがることありません。じゃあねということです。もう今年上がるかどうかわかりません。来年も上がれないと思います、このままだと。ごめんね、私サッカーのことあまりよくわかりません。お金の話しかわかんないです。なので、お金の面からしか言ってないですよ。午前中三上さん、強化部長ですかこられ

て、あの部長の前でこの話をするのはイヤだなーと思っていたんですけどけれど、本当にお金から見るとそういうことが言えます。だって10億いるんですもん。新潟見てもらって、いいですか。新潟、僕らと一緒にJ2に最初いました。J1に上がった後ずっと降りてきません。ずっとJ1です。これを見ると12億以上かけてます。13億くらいいるんですよ、居続けるために、正直言うと。10億って言いましたけれど、10億くらいだとどうなるかと言うと神戸、見ていただいていいですか。神戸、2006に一回J2に落ちています。また上がりましたけれど。それから広島、これも10億ちょっとくらいなのですけど、上がったり下がったりしています。もっと言うとですね、京都見てもらっていいですか。京都も上がったり下がったりしてますよね。ここ何年かは2008年以降がちょっとないのがなんとも言えませんけれど、ただ12~3億くらい出しているんだと思います。だから、ここ一番に落ちずにがんばってこれたのかな。千葉、千葉はどこかな。千葉14億くらいかけてるんですね。それでも落ちる。だから、必ずしも14億かけたから落ちないよと言ってるんじゃないんです。少なくとも13から14億くらいのお金をかけないと、J1に居続けられないよって言ってるんです。いろんな事情で落ちたり、いろんな事情で優勝したり、優勝できなかったりしますけれども、少なくともそれくらいはかかります。数字からいうとそういうことが見えます。断言調でいってますけれど、あくまで私の解釈ですからね。どこにも書いてませんよ。「あいつはあんなこといってたけど、どこか本に書いてたのか?」そんなことはどこにもないです。サッカー批評にも書いてませんから。ないですよね。それから裏側の方見てください。ネット上とかブログとか、みんなが集まった居酒屋さんですとかで、いろんなこと言って楽しむというのも私達の趣味のひとつ、楽しみ方のひとつです。例えば「選手の足が遅いしなー」「点数入らないしなー」「どうすんのかなー」、そういう話をするのは自由なんです。自由なんですが、実は私達が出たお金で選手達を雇ってません。何をいいたいかと言うと、2008年をちょっと見ていただきまと編みかけているところありますよね。わかりますか。収入で編みかけてます。興行収入のところと販売収入のところとその他収入のところに網かけています。それから後援会寄付金のところにも網かけています。これは私達が直接お金を出した部分です。その合計金額が、実は合計をしておりまして、*印で下に7億5900万と入っています。これは私が足しました。書きました。7億5900万で、トップチームをまかなっていないです。トップチーム、その年9億円かかってますので、私達が払った分では到底無理です。それから2007年を見ますと6億8千万、しか出してませんが。あっ、この年はなんとかまかなっているんですね。2006年見ましょうか。2006年は6億2400万しか払ってませんから、6億9千万かかったトップチームをまかなってません。もっと厳密に言いますと、僕らが払ったチケット代は4割くらいしか、もしくは2006年で言うと28%しかHFCにお金が残ってませんので、厳密に言ったら全然足りないです。雇ってもない選手のことを僕らは一生懸命文句を言ってるわけですね。「あいつできねー」など、どうなのこうなのって。どうも「言う意味があるのかい?」って話ですね。で、その表の下。なんの

こっちゃと思われると思いますが、これは私が勝手に作りました。チーム強化費に10億いるなら、僕らで10億集めるにはどうしたらしいんだってことで、計算式を作つてみました。単純ですよ。10億円を1万人で集めるとすれば一人10万円です。年間10万円は大変だなーと思われる所以、月に直しました。8,333円。2万人の人で頑張つて集めると年間5万円です。5万円集めると、月に直すと4,167円。なんかなんとかなりそうですね。3万人で集めると33,333円、年間ですよ。月にですよと、2,778円。ありや、これはなんとかなりそうですね。という計算方法。更に月に1,000円出したら、年間12,000円ですね。12,000円を何人集められたら10億になるのという計算もしています。83,333人です。ちょっとあれだな。(会場笑)月に3,000円くらいならどうですかね。3,000円で年間36,000円ですから27,778名。なんとかなりそうっすかね。頑張つて10,000円出すと、8,333人で足りると。そんな具合になります。わざわざこんな、みなさんの前に立つて何が言つたかと言うと、サービスというか北海道フットボールクラブがやってるのは所詮興行、見世物です。だから僕らにとってみたらサービスなんです。サービスを受け取る側です。今まで私はひっくるめて、多くの人は「受け取ればいいんだろう」「お金を払つたらサービスを受け取つてそれで終わりだろう」という考え方をしてきたのが多いんじゃないかと思うんですね。いわば床屋さんに行って、お金払つて黙つて座つてたら、なんにもしなくても髪の毛切ってくれる、そういうもんぢう。そう思つてたんだと思うんです。私もそうでしたから。でも、その結果どうなつたかって言つたら、J2について今期の強化費予算は4億5千万しかない。4億5千万しかないので、20何億ある強化費のあるところと戦つて、J1で優勝できるはずはないですね。10億以上チーム強化費で作つてあるJ1のチームと戦つて、残留し続けることができるでしょうかね。そう考えてそんなこと言つていると、実は同じようなことを何度も何度も仲間達の前で言つてるもんですから、仲間達から返ってきた答えはこんな答え。「だってね、僕らのチームは育成型にしたじゃん」「給料安いからいいじゃん」「それでも上がれるよ」。それでもあがれるんです、J1に。だってあがつたじゃないですかこの間、2008年。あがりましたよね。あがつたからって言つたら「いやー札幌さん育ててくれてありがとう、じゃあダヴィもらつていくからね」。これなんですよ。だってね、給料上げてあげられないんです。皆さん会社で新入社員が入つてきた。2年3年経つて仕事を覚えた。いやーあいつ仕事を覚えてできるようになったよね。当然本人だって来年給料あがるかなって期待しますよね。だけどこの会社給料あげてくれないんです。「ごめん、来年給料カットするから」「え！だって、仕事できるようになつたじゃない」「いや、会社の予算がないんだ」。さっきの三上部長の話じゃないですかけれど、みなさんの給料カットしたそうですからそれとおんなじことなんですよ。育成型で月額15万円の給料しか払つてない社員を集めて会社を作りました。一人一人に給料30万か40万くらいの人と同じくらいの仕事を頑張つて覚えてやりなさい、頑張りました。頑張つた結果J1に上がれました。あがつたけど15万の給料しか払えません。さあどうなりますか？「社長、僕、隣の会社行つたら給

料20万もらえるっていうんでそっち行きます」。そう言われたら断れないですよね。ネットの掲示板ではよく言うんですよ。その自分を応援してくれたファンを裏切って別なところに行くのかって。そう言う声をよく聞くんですけど現実問題、あなたならどうします？「君、同じ仕事をうちに来てくれてしてくれたら、明日から3倍の給料出すよ」。私だったらすぐ行きます。だって3倍ですよ。当然行きますよ、おんなじ給料ですもの。おんなじ仕事やって3倍出してくれるなら当然いきますよね。僕らはそれを止める術はないのです。この会社は特に術がないんですよ。だって15万の予算しかないんですから。長々説明してきましたけれど結論です。僕らはここで覚悟を決めなきゃいけません。僕らが本当にこのチームに望んでいるのは何なのか。「J1にあがっただけじゃなくてJ1に定着し、尚且ついつか鹿島スタジアムで優勝して、堂々と俺達の歌を歌い続けてやるんだ！それが夢なんだ、俺の」みたいな、そういう人達だったなら、いくらどうしたらしいの？ね。「いくら石投げられようが、何しようが関係ないんだ。俺達はあそこで優勝決めたいんだ」ということにしたなら、どうしたらしいの？そういう話です。ここまで言うと何を言いたいのか何となくわかったかなと思うんですけど、じゃあどうしたらいいかと言ったら、例えば試合ごとに1000円札握り締めてHFCに募金箱を用意してもらって毎日1000円づつ入れるよーとか、5000円ずつ入れるよーとか、足りなかったらね。あとは丸井さんの神社に寄付するとか、毎回毎月入れるとか、お金をどんどん出していかないといけないです。もしJ1に行きたい、J1に定着したいと願うならだったらですよ、僕らがお金を出さなかつたら、どっからもお金出てこないんですもの、だって。もしくは最初のうちは自分でチケット代を負担しても友達を連れてくる、無理矢理拉致してくる。その友達がはまってきたら、次の友達もまたはめてくる。(司会：ある意味、宗教団体ですね。) そうそう。それをやって、僕らの仲間を増やしてお金を落してくれる人をどんどん増やすか、どっちかですよね。違います？だってお金集まんないですよ。それともこの人数で10億負担しますか？とんでもない金額になりますよ。長々長々になっちゃいましたけども、是非みなさんの中で、みなさんがグループに帰った時に、どうやってお金を出したらいいんだろうね、ということを話してみてほしいんです。で、もしじゃあこうやろうっていうのが決まったなら是非教えてください。参加したいと思うんです。今までには、なにかいい活動しようとしても自分達だけでやってるんですね、よく聞くのは、「私はこうやってるわよー」「私は友達連れてきたわよー」、でも「私は友達連れてきたわよー」じゃなくて、その友達を連れてきたやり方を広めない限り、1人2人連れてきたって終わりなんですよ。1人の人が1人を連れてくるんじゃなくて、100人の人が1人連れてきたら100人増えるじゃないですか。だから同じやり方を他の人にもやってもらうように、やり方をどんどん増やしていく、伝えていく。周りの人にも増やしていく。そのやり方をしない限り、僕らが増やさない限り、観客は増えませんから。北海道新聞社に増やしてくれって言っても無理ですので。

司会:南郷さん、わかりました。

南郷:はい。ということで、長々どうもすみませんでした。ありがとうございました。

司会:はい。どうもすみません。(会場拍手)たしかにおもしろい着眼点だと思います。先ほど言ってた2008年のところ、いわゆるわれわれが間接的にチケットを買ったりグッズを買ったりして7億5998万5千円投資しますけども、南郷さんいうところの粗利率でいくと、実際に我々が7億5千万いろんなお金を使っても、HFCさんの方に実入りとして入るのは3億4533万3千円と。おのの48.5%、11.7%、64%の粗利率で計算するということですね。その3億4500万では、実際いろいろグッズとか買っているけれども選手を雇っていないと。いわゆる企業にだしてもらったスポンサーの広告収入がほとんどそういうものを支えているんだと。だから例えばダイレクトにお金を寄付するなりなんなり。ソシオみたいな、バルセロナとか同じようにダイレクトに毎月なんとかお金を出す。例えば1年間15万出すとか20万出して、そういう人を4万人集めればメッシにオファーも出せるよという、そういうチームを作ろうかと、そういうような発想もまたクラブ運営のためにはひとつあるのかな?ただそういったソシオみたいなものをやれば、また意見の対立というのもでてきますしね。お金を出したら出したなりに、やっぱり言いたいことは言いたいという人も多くなりますから。今いろいろな部分で分析していただいたこういうのも自分でやろうとしたらなかなかできない資料なんで、作っていただいたことはありがたいなと思います。これから見ると、少ない予算で結構頑張っているじゃない!我がチームということが証明されるとは思うんですけども、これ以上もっと上を目指すのか、安定志向を目指すのか、それとも今こういうご時世ですので、企業もなかなか投資をしていただけなくなってくる、広告収入も集まらなくなると。もしかしたらサポーターがソシオみたいな形でダイレクトにお金を出してクラブを支えなくちゃいけない時が来るのかもしれないよという、ひとつの資料だと思いますね。九州方面でもお金がなくて困ってるチームもありますけれども、うちのサポーターはこういう数字的なものをお勉強することも必要なのかなと。昔、今カタールかどっかにいっちゃったすごい選手のパス買るために3ヶ月くらいで3億集めたサポーターですから、いざとなったらチームのためにお金を出すだけの自力はあるのかもわかりませんけれども。でも集めるとしたら毎年これだけのお金を継続的に我々は出さなければチームは運営できないんだという現実も、この資料から勉強させていただいたかなと思いました。どうもありがとうございました。あと、何かお知らせございませんか。はい、なければ松野さん、お願いいいたします。今準備している間を利用して業務連絡、不況を受けまして年々サポーターズ集会のカンパも右肩上がりで、現在7万円ぐらいのカンパを頂戴しております。もし小銭がございましたら帰り際にちょっと、チャランと入れてっていただければ助かります。よろしくお願ひします。今回は同志社大学のライフリスク研究センターというところに在籍されます松野さ

んに。スポーツボランティアの分析をされてる所がありまして、いろんな論文読ませて頂きました。なかなか着眼点として面白いなと思いましたので、皆様にも聞いて頂きたいなと思ったので企画させて頂きました。これから1時間ぐらい、松野さんにマイクをお渡ししますのでよろしくお願ひいたします。

松野さん: 私、関西コンサドーレ札幌 OSC の松野でございます。昨年の9月にオギ君が中心なってやっと十数名で立ち上がりまして、今年で2年目の活動を予定しております。ご存知だと思いますけども、かつてサッポロビールからコンサドーレに出向しておりまして、まあ一番辛い時と言いましょうか、5段階計画を作ってスポンサーさんを廻りますと、当初5年計画って僕らは申し上げてたんです。そうしましたら、あるJRさんに行きましたら5年後にスポンサーなりますって。松野君、5年計画は止めた方がいいよって言われて実は5段階計画に変わったと、そんな様ないきさつがございました。今お話を伺って本当にすごい方が現われたな、コンサドーレって本当になんちゅうチームだっていうのが正直な所でございまして。実は出向元に戻り西日本ロジセンターという所で、西日本、静岡から西の物流の現場を全部持ったんですが、その時に大阪に駐在をしており、このまま単身赴任で生活を続けるとアル中になって北海道に強制送還されたら困るということで同志社の総合政策の博士課程入りTIM、これはTechnology Innovation Management と言いまして、どちらかと言うと技術系の所。そこに潜り込みましたところ先生から、私自身はサッポロビールになんとかイノベーションを起こさなきゃいけない、そのネタを探しに大学行ったんですが、あなたはとても面白い経験をしてる、スポーツの経営なんてやった人は誰もいない、是非スポーツを中心に研究しなさいということで実はスポーツからイノベーションを見てみようと博士号を書きまして、技術経営の博士号を頂戴しております。しかしながらやってることは極めて技術とは遠い、どちらかというとソフトな面でございまして、「ライフスキル教育」という本を出しました。これはラグビーやってた大八木ですとかあと誰かな知ってる人、大学の先生だとかその辺が集まりまして、今の学生何とかせねばいかんな、運動部何とかせねばいけんな、という所へ潜り込みまして一緒に研究を続けたその成果でございます。なんでこんなことをやったかといいますと実は大本は1980年代のアメリカで、今日するお話は実はこっちの方なんです。80年代ってのはアメリカは景気が非常によろしくなくて、大学スポーツの中でもモラルは下がるし学力は下がるし、どんどん留年をするし犯罪に手を染める。スポーツ選手を引退した後のセカンドキャリアをどうしようかってな問題が発生した。これは数年前に大麻の問題であるとか暴行事件だとか、大学の運動部が随分話題になり、その時にまさに匹敵してるんだろう。従って大学教育全体のレベルが下がれば国のレベルが下がるんだというような理論を使ってそのままライフスキル教育をしたらどうだろうかということで研究を進めた成果でございます。実は同志社大学の公式野球部がちょっと問題がありまして約1年半ぐらいずっと一緒にやってきております。9シーズン振りに準優

勝したということで、秋のシーズンも同じく準優勝。対立命館と第3戦までもつれ込んで最後の最後に負けてしまったということなんですが、一定の成果は上がったなと思っております。コンサドーレさんにもプログラム開発一緒にやりませんかってお誘いしたんですが、残念ながらノーサンキューということで、いわゆるプロ球団での実績はありません。京都に声をかけようと思って当初メンバーで入っていました。ところが立命館大学と包括提携契約したもんですから非常に難しいということで、残念ながらまだプロチームでの実績はありません。大学の数チーム、それから高校の先生が非常に面白いテーマであると、プログラムが欲しいということで、今その準備をしております。今日のお話はそうじゃなくて実はもう一つの方。アメリカ経済が低迷をして、治安が悪化して、個人主義の国ですからどんどんどんどん人がバラバラになっていった。そうすると社会から安心だとか信頼とかがなくなっていました。その結果国の力が下がって国際競争力の低下につながるんだと。実はこの裏返しで日本がバブルの真っ盛りの時に日本の経営と言われまして、日本の経営をすれば全部うまく行くんだと言われて持てられたのがリーン生産方式ってやつですね。何のことはないトヨタの改善をそのまま持てたということに過ぎないと我々は思っているんですが、実はその中でやはり何とかせねばならんといろんな研究者の方がいろんな角度から研究をしております。特にパットナムという人らは信頼と規範とネットワーク、いわゆるこういった社会の仕組みを変えることによって社会の効率が変えられるんだということを唱え、ボーリングアローンって本を出しました。もともとこの方政治学者なんですが非常に話題になり、経済学、社会学その他どんどんどんどん研究が進んでいるというのが現状でございます。信頼と言いましても面識のない人に対する信頼。知らない人に対してどれ位の信頼がおけるか、もしくは互酬性の批判と言いまして、日本で言えばお互い様という言葉に象徴されるんですが、見返りを求めない他者への奉仕の気持ち。そんな行動がどのくらいできるんだろうか。それともう一つはネットワーク。いわゆる地域のコミュニティであるとかクラブであるとか市民団体のような、みんなが水平に付き合えるようなネットワーク。そんなネットワークが大事だと言うことが言われております。表にしますとこんな関係なるわけですが、これがどうもコンサドーレにあるんじゃないのかなというのが私のテーマ。2年間勤務をさせて頂いたんですが、とにかく不思議でしょうがないのは雨が降っても雪が降っても本当にどんなに寒くても皆さんじっと耐えてらっしゃるんです。これは本当に申し訳ないと思って一番最初にお弁当を値上げしたんですよ、50円。380円のおにぎり弁当から430円のお弁当に変えたんです。そしたらボランティアの方に怒られた。なぜかと言いますとおにぎりであればポケットに入れておいて自分の空いた時間で食べることが出来る、気を使って頂くのはありがたいけど迷惑だっていうふうに言われまして、この人たちはなんちゅう人たちなんだと。本当に不思議で不思議でしょうがない。多分こういったネットワークだとか信頼関係だとかってものをしっかりお持ちになった方なんじゃないかなという仮説を持ち調べたと。実は国もちゃんと調べてありました。2003年、2005年なんです

が、何千万もかけまして2回調査しております。その調査を置いとくのはもったいないんで、実は考えるのも面倒くさかったんでそのまま調査用紙を頂きました。試合の1週間位前に、あの頃三谷さんだったっけかな、電話して申し訳ないんだけどちょっと調査したいんで協力してくれる？って。やってまいりましたのが2007年の11月18日です。まさにあの京都戦ですよね。3万2千入って、本当に殆んど試合が見れなくて残念だったんですが。この時京都の人は100人位しか来てなかったんじゃないかな。本当に京都の人間ってのは燃えることないのかなと思いながら、これが札幌の人だったら絶対100人は行くぞと思いながら見たんです。いずれにしましても考えるのはしょりまして全く同じ質問用紙を使いました。これからご報告する内容は全国の比較とボランティアの皆さんの調査をした比較ということで見て頂きます。まず調査対象の年齢構成。当日120名くらい確かいたんですが94名の方から調査票回収出来ました。但し歳もわかんない、男か女もわかんないって方が1名いらっしゃる。学術調査には個人情報は非常に大事なんですね。絶対個人名なんか出しませんから、年齢と職業お歳等々は是非答えて頂きたいな。機械的にやっぱりこれは排除するっていう方法を探らないといけないもんですから。特に94名しかない時に1名って非常に大きなウエイトがある。但しこの時に確か330名くらいの登録って聞いていましたから、まあ3割近い回答は頂いてるんで、大体ボランティアの皆さんの傾向がわかるのかなと。特にびっくりしたのがここですね。年齢が30代が21人、40代が20人、50代が23人、その前後が10名、11名、実際にバランスが取れてるんです。もう一つは男性女性、これも実にバランスが取れてる。実はスポーツボランティアの場合、基本的に男性が2割方多いと言われてるんです。ところがコンサドーレの場合は、今日も半分ぐらい女性がいるのかな、非常に女性が大きなウエイトを占めてる集団だということが言えるんだろうと思います。ということで中身をこれからご説明していきますけれども、質問数非常におおございます。その中から特徴的なものを今日はより出して持って来ます。まずご近所付き合いについて伺っています。あなたはご近所の方とどのようなお付き合いをされてますかっていうことを聞いてます。「お互いに日用品の貸し借りをする本当に仲がいい」「日常的に立ち話する程度」「あいさつ程度」「付き合いはまったくない」っていう4項目で、コンサのボランティアの方は2番目、全国調査では28.6%、35%ですから7%以上高いスコアがでてると。ですからどうもやっぱり、非常にご近所付き合い多いのかなと。それから今度は付き合ってる人数を聞いてます。そうしますと、おおむね5人から19人の所に57.61%、43の方方が答えてらっしゃいます。ところが全国では実はスコアが高いのはおおむね4人以下。ですからお付き合いをされてる人数も多いという結果が出てます。それから友人知人とのお付き合いはどうですかというふうに聞きました。おおむねこの辺りに集中はしてるんですが約33%、それから46%弱。それに対し全国調査は28.60、39.33という具合に、やはりコンサの方のほうがあ友達お知り合いとのお付き合いが多いような、そんな印象であります。これをまとめますとCVSの方は地域だとかお友達だとか知り合い

とのお付き合いが非常に活発だと。これが言えると思います。次に、地域でどんな活動をされてますかっていうふうに聞いてます。最初に自治会だとか町内会だとか婦人会だとか老人会、いわゆるオフィシャルなお付き合いをどうされてますかと。これにつきましては実は、おおむね同じスコアが出てます。全国とCVSの皆さんでは大きな差はないという結果になります。もう一点、スポーツだとか趣味だとか娯楽、こんな活動をされていますかというふうに聞いてます。そうしますとCVSの方は56.82%の方が「はい」と答えて、全国は逆に約8割の人が「いいえ」と答えてる。ですから全国と比較しますとコンサドーレの方はやっぱり非常に活発。もちろんそうですよね、家を空けて応援に行っちゃうわけですから。試合当日、朝の6時くらいから並んで酒盛りしてるという。その節は本当にお世話になりました。ご挨拶回りに行った時にビールの差し入れを頂いたりお菓子を頂いたり、暑い時にはお茶を頂いたり、本当にありがとうございました。次、ボランティアだとかNPOだとか、市民活動に参加してますかっていうこと聞いてます。「はい」と答えた方が57人、64.04%。全国では12.53%の方が「はい」と答えております。ですから9割弱の方は、あまりボランティアだとかNPOだとか市民活動には参加されてない。ところがそのボランティアの方で、そういう活動には参加してませんって答えた方がいるんです。実はこれはボランティアの現場で聞いてるんです。(会場笑い)これが本当におかしくて、コンサドーレのボランティアの方はボランティアをボランティアだと思ってないんですよ。本当に変な人たちなんです、というのが私の結論でございまして。何ていうんでしょうね、好きで好きでしうがないんでしょうね。その行動の現われがこの結果なんだろう、そんなふうに思ってます。それから投票行動。2007年の参議院選挙に参加したかどうかということ聞いてます。実に93.48%の方が投票したと答えてます。全国では68.10%。本当にそういう意味では高い社会参加をされてる。これから選挙があったら投票に行きますかってこときました。そうしましたら必ず投票に行くって方が75人、80%です。全国で言いますとむしろ8割の方が、6割の方がこの辺にいらっしゃる。そういうふうに考えるとCVSの皆さんには社会参加が非常に高いんだと。町内会活動だとかボランティアだとか、特に自分の意思表示をする投票行動での参加が非常に高いということが言えるんだろう。ですからただのお人好しじゃない、ただのボランティアじゃないと、そんなふうに見て頂くとよろしいのかなと思います。それから先程申し上げた信頼ということで聞いてます。ここで言う信頼は一般論として信頼できるかどうかということ。そうしますとなんとこれが、CVSの方は。これは1番から9番までに別けて度合いを聞いてるんです。1番は殆どの人が信頼できるんだ、9番は注意するに越したことない。どちらかっていうと信頼出来る方にウエイトがある。ところが全国は逆に注意するに越したことないという方にウエイトがあるということなんです。このぐらい差がでてきてるっていうふうに見て頂きたいと思います。今度はネット上の相談相手。先程も話が出てましたけども、ネット上の相談相手は信用できますかと。大いに頼りになる、ある程度頼りになる、あまり頼りにならない、全く頼りに出

来ない、どちらとも言えないという5つの回答用意しました。そうしましたら半分以上の方が全く頼りに出来ないというふうに答えてています。全国ではある程度頼りになる、あまり頼りに出来ないという、この辺が多くなってまして。意外とネット上の相談相手は信用されてないんだな、むしろ実際に顔を合わせて信頼関係を作るということを大事にされてるのかな、そんなような印象を持ってます。それから親戚関係。信用できますか、頼りになりますかっていうふうに聞いてます。どちらかっていうとやっぱり頼りになる、ある程度頼りになる、あーこれはもう一つ上の方がよかったです。1番2番、頼りになるという回答がC V Sの皆さんでは多かった。全国ではどちらかというとちょっと下目かなという感じの結果がでてます。それから友人知人について聞いてます。これも頼りになるかどうか全く同じ質問内容です。そうしますと、ある程度頼りになるんだというふうにC V Sの皆さんは答てるんですが、実は全国ではこれもどちらかっていうとやや下目に答えは出でる。ですからC V Sの皆さんってのは、人に対する信頼度が非常に高い方たち、そういう集団だろう、但し顔を合わせたことがないネットの相談相手に対しては厳しい評価をしている。要するにただのお人好しじゃないんだよと。ですから10億でチーム作ろうなんて話が出てきちゃうんですね。あれは本当に感動しましたね、私は。京都では絶対に考えられないですね。だって京都は稻盛さんが125億出したのに未だに強くなないと怒ってるんですから。6億5千万ですよ、胸のマークで。但し署名が3万人来たんだそうです。それで1万人も入らないと怒ってるんですよ。それで私は札幌は30万人ですよ、それで1万人ですから、その計算で行くとよっぽど入ってんじゃないすかっていうふうに申し上げました。やっぱり札幌っていいですねっていうのが正直な所ですね。そんなバカ話をしながら整理をさせて頂きますと、要するに信頼ってのはやっぱり種類があり、戦略的な信頼と道徳的な信頼がある。戦略的な信頼は相手に何かしてあげると見返りがあるというような、そんなことを考えて相手を信頼するんだと。道徳的信頼は、人は信頼できるんだってことを前提にお付き合いをしていくという考え方。これは実は子供の時の教育が非常に大きな影響を与えるということなんです。家庭で地域でしっかり育てられた子供は人を信頼する、そんなふうに考えて頂くとよろしいのかなと思います。先程宗教の話が出てましたが、特定化信頼っていうのはまさに宗教でございまして、コンサドーレの皆さんはむしろこっちに当てはまるんじゃないのかなという気すらします。いわゆるキリスト教原理主義、同じ宗派の中での絆がどんどん強くなる。これはあまり日本では報道されてなかったんですけども、海外のメディアで随分報道されてたんですが、阪神大震災の時に一番最初に炊き出しをやったの山口組なんです。自宅の風呂も提供したんです。でも復興の時の区画整理の時に。それは報道されたんですが。同じ信頼でもやっぱりこういう信頼、あまりよろしくないんじゃないか。ですから憎き浦和レッズが来たときも暖かく迎えてやろうじゃないかと、こんなふうに理解して頂くとよろしいのかなと思います。いずれにしましても、これから政策決定に重要なのはやっぱり道徳的な信頼というふうに覚えておいて頂くとよろしいかなと思います。それで実はこれでいじめられ

まして。ボランティアをやるから信頼関係が深まるのか、信頼関係が深まるからボランティアをやるのか、はたまたそれにスポーツはどんな影響力持ってるんだというどこが徹底的にいじめられまして。これは正直言ってわかんないですね。スポーツが触媒になってることと間違いないんですが、スポーツが信頼関係を促進するかっていうと必ずしもそういうふうにはならないんだろう。ただ間違いなく言えることはチームスポーツ、これは信頼関係がなかったら絶対に進められない。先程クロスが上がる上がるんじゃない、決定力があるない、極端に言えばここにこいつが来るに違いないと蹴るわけで、こっちの人はそこに頭を持ってくわけです。ほんでズドーンと一発決まる。間違いなく信頼関係を作るという要素はあるんですが、じゃあボランティアの皆さんのような信頼関係が出来るかどうか。ちょっと難しいのかなと。今のところ、答えにしてます。いずれにしても若い時の経験が非常に重要だということなんです。そんな意味から行くと、ボランティアの見学会なんかをやって若い人をどんどん仲間に入れていくっていうのは非常に正しいやり方で、本間のパパなんかがじっと座って見てる、若い子が何かトラブルがあるとやっと出て行くような、そんな育て方も必要なんだろうな。リーダーは若い人、年寄りは相談にのる、そんな関係が理想的なのかなというような気がしております。ということで今までのお話をちょっと整理させて頂きますと、ソーシャル・キャピタルには結合型と橋渡し型がある。こちら(結合型)は労働組合だと民族の問題であるとか、非常に内部思考に行く。橋渡し型は環境団体であるとか、知らない人に相槌を打つとか、いわゆる外に向かっていく関係というふうに見ていただいたらいいと思います。ソーシャル・キャピタルは日本語にしますと社会資本になっちゃうんですよ。橋だと道路だとインフラを社会資本と日本で一般的に言いますんで、ソーシャル・キャピタルという言葉をそのまま使わせて頂いてます。日本語で使う時には社会関係資本という言い方をされてるようです。この結束型と橋渡し型はそれぞれ定量的に存在するわけじゃなくて、やっぱり割合なんだろう。例えば、マフィアの皆さんってはみんなで結束して、血の結束ですよね、言って見れば。野球もそうです。野球って団体、非常に面白くてですね、プロ野球はプロ野球、大学は大学、高校は高校、全部縦型の組織。それでオリンピックに出なきゃいけないんで、統一団体を作んなきゃいけないってやっと統一団体が出来たという。そこ行きますとサッカー協会は、批判もいろいろありますけれども、プロから子供までみんな同じ組織でやっている。C V Sの皆さんは、この辺りなのかな。一般的のボランティアの方はもうちょっとこちらにくるのかな。多分コンサドーレのボランティアのような体験をして、とってもいい気持ちになって、さらに一般のボランティアに進んでいく。そんなような形態をとるのかなというふうに内心では思っております。特にコンサドーレボランティアの皆さんの特徴ということで申し上げると、先程申し上げたとおり年齢性別が全部違うんですね。その中でルールが出来上がってネットワークが出来て、信頼関係が出来上がって、終わった後、「どう? 飲み会?」みたいな組織を作りながらやっていって、地域のソーシャル・キャピタルを作る主体になっていくんじゃないのかな。そんなふうに考えておりま

す。ですから非常に重要な要素になっている。これはプロ野球では絶対出来ない組織です。それで自由意見を聞いたんです。当日御一人御一人に聞きましたら、いろんな人と友達になるのが楽しいとおっしゃってんですね。もう一つは経営的にHFCの手助けになるってことをおっしゃってます。これは極端に言えば1人8000円のアルバイト代で計算すれば、25試合ですか6試合ですか、そうしますと数千万の金額になりますんで、間違いなく何がしかの。もっと申し上げるんだったら、実は私はお金がなくて持株会の株が買えないんで手伝いにきましたって方もいらっしゃいました。さらに申し上げると、私は試合は一切見ません、ボランティアのためにボランティアをやってますっていう方もいらっしゃいました。いろんな方がこの中で同じ仕事をしてらっしゃるっていうことがやはり一番価値のあることなのかなと思ってます。で、聞きました。「楽しかったこと、何ですか？」『お客様にご苦労様と声をかけられた時が嬉しかった』『勝った時に知らない人と抱き合って喜ぶ、これがもう快感である』。3万2千人入りましたから多分今まで一番苦労が多かったんじゃないかと思います。『今季最大の入場者数で混乱をして充分にお客さんに対応できなかった』『自分自身に不甲斐なさを感じた』。自分自身の反省に持ってってんです。これは全く違うところですよね、他の団体と。この辺がやはりコンサドーレのボランティアの皆さんの本質であるのかな。ですから今日のお話のような10億円でチームを買おうなんて話にもなるんだろう。これ絶対ないですよ、他のチームでは。また講義のネタが出来たと思って非常に嬉しく思っております。それでファンとサポーターとボランティアの関係、それとHFC事業の関係ということで見てみます。会社運営ってのはHFCの専管事項ですね。もちろん試合運営もそうです。いわゆる一般観戦者、ファンというのはやはり試合を見て楽しい人。サポーターは試合と一緒に作る人。僕なんかも最近はもう全く声もでなくなってる、疲れるんで後ろの方に座ってますけども、2時間ずっと立ちっぱなし歌いっぱなしで応援してるんですから、まさに試合の演出そのものと言ってよろしいんじゃないかと思ってます。ボランティアスタッフの皆さんはさらに進んで会社経営にまで入り込んでいる。言ってみればサッカーはいろんな人たちが絡み合って作り上げてる文化だというふうに言えるだろうと思います。今言われてますのは、社会が変化しますよ、人間の活動が脱・経済化していく、文化だとか趣味だとか働き甲斐など、社会的な要因が重要な要素になってくると言われてるんです。団塊が一挙に退職しましたんで、元気なおじいちゃんいっぱい増えています。ずっとマーケティングやってましたんでこの辺が一つマーケットとしてはあるんですが、社会を動かす一つのファクターになることは間違いないだろう。それともう一つ、地域主権なんて今盛んに言われてますよね。やっぱり地域の自主性が大事になってくる。そうなってくるとNPOとかボランティア団体とか、この辺の活動が非常に重要になってくる。これに対して政策的な支援をしましょうというのが今の行政の一般的な考え方というふうにご理解頂くとよろしいのかなと思います。実際お金もなくなってます。はっきり申し上げればもうどんどんボランティアに任せたいのが行政の本音でありましょうし、むしろどんどん受け

ても構わないだろうというふうに私は考えてます。これはデューク大学のリースという方がフィランソロフィーとリンデスっていうのを仕分けした表なんですが、要するにフィランソロフィーというのは善意を実現する。それから社会的企業いわゆるN P O、善意に基づいた利潤を作る。商業っていうのは要するにお金儲けそのものです。従ってここでは市場原理を使うんです。竹中小泉流でOKなんです。ところがここの分野とこの分野はダメんですよ。その所が非常にゴチャゴチャに議論されてるのは今一番問題だろうと私自身は考えてます。それでフィランソロフィーでは社会的な価値を作り出す、リンデスでは経済的な価値を作り出す。丁度その中間地帯、この辺がいわゆる公益だとか公共だとかという議論になっていくんだろうと思うんですが、じゃあこれを動機付けるものは何なんですかって考えた時に、いわゆる内発的な動機付き、自分自身の中から動機付けを見つけるのか、外発的な動機付け、いわゆるインセンティブ。給料を貰うとか名誉を貰うとか、外から動機付けられる。リンデスの場合には外発的な動機付けが人を動かすための要素になっているわけです。先程の3倍給料を貰ったら移ります。だからこれはまさにビジネスの論理。ところが社会的な価値を作るため、金だけじゃないわけですよね。ハートが最も重要になってくる。そんなことを考えると、例えば今やってる札幌雪祭りなんてまさにここ。かつてはここだったんです。市民の皆さんのが雪に閉ざされて外に出ることがないから、雪像でも作ってみんなで汗かこうよって話です、だからここからスタートしました。でもそれがビジネスになるということで今ここにあるんです。ここに実は6800万、市から補助金出てます。ビジネスに対しても補助金が出てるんです。だからコンサドーレに対して、むしろ補助金があるって別に不思議でも何でもないというふうに思って頂きゃいいんです。もっとびっくりするのは長谷川岳くんが始めたYOSAKOIソーラン、同じく200万人くらいを集めて200億円弱くらい経済効果出してますけども、市からの補助金が270万。その270万は大通公園の芝生の養生代に緑化協会か何かに払うんです。基本的には市としてはただで使っていいよというOKを与えてる。彼らはビジネスの手法を使ってお金を集めて、実は踊りたい人たちが集まってやっているんです。じゃあコンサドーレはどうなんだろうと。皆さんの考えるこの辺ですね。今日伺った感じでは、単純なビジネスでやっぱり割り切れない部分があるんだろう。野球なんかまさにここ。日ハムなんて完全にそうですね。儲けるためにどうするかって発想。だから極めて単純でわかりやすい。どうもコンサの場合には儲けだけじゃなく、本当に。みんなでやはり楽しいですよね。勝った時に抱き合ってわいわい騒ぐ気持ちは何とも言えないですね。それともっと感じたのは、アウェイの試合に行くようになって。冷静に考えたら観光協会の会長だって、あれだけ「サッポロ、サッポロ」って言いません、(会場笑い)本当に。雪の女王のおねーちゃん連れてって、ビラ配りやってます。で、コンサのサポーター。自費で敵地まで乗り込んで、少ない集団で負けても泣きながら「サッポロ、サッポロ」って叫んでる人って、というのが私の感想であります。公益という部分で申し上げますと、近鉄の問題の時にメディアでプロ野球の公共性ってことが非常に話題になっ

たんです。プロ野球協約にも公共性があるんだということが書いてあった。ところが昨年野球協約など改訂になり、そこから公共性が消えました。ですから野球はあくまでもビジネスを目指している、サッカーとやっぱり違う文化、そんなふうにご理解いただくとよろしいのかな。しかもカルテル構造ですから。サッカーの場合は残念ながら、実はここで競争をやってるんですね。10億にするか3億にするか、はっきり言って全然違う。本当に我が札幌はすばらしいってのが感想。同志社の大学院でスポーツ経営論の講座を持ってまして、その中で講義した資料から抜粋して持ってきてます。この星についてるのはリーグの発足時のチーム。みんな資本金なんか無いんですよ。だって松下の子会社ですから、言ってみれば京セラの子会社ですから。ところがあんな大きいんです。これは実は市民クラブが持ってるんですよ、京都は。それでいろんな資本が入ってる。堀場さんだとかオムロンだとか、もういろんな会社の資本が入っている、スポンサーもすごい。京都の試合行って一番羨ましいのはとにかくいろんなスポンサーがあること。銀行から何からもうズラズラズラーと大手がみんな並んでますから。札幌帰って来て寂しいのはその辺かな。資本と経営とははっきり言って関係ないスポーツの場合には、そんなふうに理解して頂いたらよろしいと思います。ただ市民クラブを名乗って金を集めなきゃいけないところってどうしても資本金は多少多くなるかな。我々フルセット型と非フルセット型って分け方をするんです。企業系のクラブはオーナーでありスポンサーでありクラブマネージャー、人・金・物、全部この会社から出てくるんです。これも社長のご説明のあった通り。ところが市民クラブ系はスポンサーもオーナーも違う。そっから金が出たり人が出たり知恵が出たり、さらにリーグが知恵を貸したり。場合によって今回は貸付金まで出ました。そんな構造なってる。言ってみればガンバ大阪です、これは。こっちは水戸ホーリーホックです、完全に。そのぐらい差がある。それは構造の差で、これはここに掛かって勝つというのは一つの醍醐味でもありますし、それが多分阪神ファンを支えた動機ではないかなと思うんです。でも勝ちたいですね、というのが本音でございます。講義なんかでこんな形で説明をしてます。プロの構造ってのはこんなふうになつてますよ、主にはその割合で決まるんだ。プロ野球は完全に向こう側、ですから完全に企業の論理で動いてます。市民クラブ系はいろんな方が入つてますからそう簡単には決まらない。決まらないのは実は皆さんから見ると決定が遅いと見えるということなんです。民主的な手続きを踏めば踏むほど時間が掛かる。その辺のご理解は是非してあげて頂きたいなど、そんな気がします。先程の入場料収入です。もう浦和の1人勝ちです、これは。新潟がこの辺にいます。札幌、頑張ってます、と私は思います。それから広告料収入です。浦和から山形まで完全に一直線で、直線がひけるぐらいの角度になつて、このぐらいの差があるってことなんです。ここ山形、水戸、岐阜、愛媛、熊本、草津、鳥栖、徳島、まあ徳島の場合は大塚製薬さんがなんとかするでしょうけども、そういうことになつてます。もっとびっくりするのが、この辺に東京ヴェルディがあるってことなんです。今度の配分金なんですが、これもやっぱりガンバが優勝したりしてますからい

っぽい持っててる。いずれにしてもJ1J2で多少でこでこしてんのかなって感じですね。多分ここで1億くらいの差があるんだろうとJ1J2で見当つけてますけれども、こんな配分金になっております。それからここがその他で、グッズなんかが入っております。年末に発見したんですが、札幌大学でスポーツマネジメントを教えてらっしゃる小寺さんが「コンサドーレはもっと頑張らねばいかん。なんならばグッズでまだまだ売上を増やす余地があるんだ」ということをブログで書いてらっしゃいます。ところが自分自身の経験で行きますと在庫倒産するんじゃないかなってことで、在庫を整理したのは私でございまして、丸井から出向した高杉君と相談。1億6千万位売上があったんですが、2割その当時売上利益がありましたんで3千数百万は儲かる。ところが人が4人かかる。その他に在庫が8千万あった。ということはキャッシュフローはないんですよ。やっぱり直接やるのはもう止めようということで、整理をしたというのがいきさつであります。ただ構造的に他のチームと違うのはスポンサー料の見返りで販売権持っています。売上持って多いじゃないかということがあるんですが、ファンクラブのブースなんかも借りてますから、取り過ぎとも言えないかなという気もあります。いずれにしましても、グッズなんかやはりもうちょっと工夫の余地があるんじゃないかなというふうに私自身は考えてます。いずれにしましても全体だとやっぱこの辺の位置、セレッソ大阪の下辺になります。で、グラフにしたもの。なかなかこんなきれいなグラフは書けないです。総収入の内の人件費がどの位の割合か、もう直線で書けちゃうんです。浦和があそこにあって、コンサがこの辺にいる。先程言ったJ1J2うろうろしているって、大体この辺なんですね。データで見るとやはりこの辺がはっきり出てるということで説明すると大体皆さん納得されます。ガンバであればやはり13億、松下から出てるそうです。13億ってうちの予算でしょ。それが1社で出ちゃうんだから勝てる訳ないんだよって。でも勝つことがあるから止められないですね。それから一般管理費。やはり非常に節約をしてるかなというふうに思います。先程も人件費を削ってなんて話もありましたが、会社としては非常に努力をされてる。この辺は是非見てあげていただきたいなというふうに思います。それで一般管理費をベースにしてどうなんだろうかと。ちょっとわかりにくくて申し訳ないですが、一般管理費を分母にして広告費などのぐらい稼いでくるか。実はコンサドーレは2.2倍ぐらい稼いでてるんです。入場料は上から4つ目、1.9倍くらい稼いでてる。これで行くと入場料はダントツ浦和ですね。ここにまた浦和が出てきます。そんなふうに見て頂くと、決して頑張ってないわけじゃないんだということなんです、コンサドーレは。そんな意味では与えられた環境の中でいろいろ頑張っていただいている。ただやっぱり一線を超える資金がどうしてもない。一線を超えられてもそれを維持できない。これは先程ご提案のあった話の中身と一致するのかな。これをグラフにしました。そうしますと浦和がダントツで、仙台がやっぱりそこそこ頑張ってるんですよ。少ない予算で頑張っている。25%仙台市の資本が入ってます。それから大分、札幌、千葉。頑張ってる所が実は昇格降格をやってるということを見ていただくためにこういう分析をしたということな

んです。それで社長としてはやっぱり腹を決めなきゃいけないってことなんです。どっから行くか、市場を大きくするのか、収入を増やすのか、経営を安定するのか。タダで客呼んだって固定費かかるんですよ。タダ券配って人呼んでタダだと思ったら大間違いで、券作ったり後の掃除もしなきゃいけないですからただの人に金かけたってしょうがないでしょ、というのが私なんかの発想だったんです。それで券に印をつけて必ず回収をして、ボランティアの皆さんにチェックをして頂いてたんです。この団体に配ったのは3割回収できる、この団体に配ったのは2割しか回収できないってチェックをしておりました。間違いなく言えるのは、選手が行ってイベントをやって直接手渡した券って、非常に戻りがいいです。そんなことがひとつヒントになるのかなという気がしますね。ただばらばら配るのは如何なもんかなという気がしてます。五段階計画はとにかく強くなる、強くするっていう所からスタートすること決めたんです。その結果市場が大きくなって、収入が増えて、安定して、さらに強化が出来るというサイクルを作ろうと。新潟はここから始めたわけですね。何処から始めるかということが一番重要なポイント、それをサポーターの皆さんのが理解してしっかり辛抱できるかどうか。私の時にずっと申し上げてたのは「一に辛抱二に忍耐、三四がなくて五に我慢」。並びのサポーターの皆さんのがすっかりそれを覚えまして、言おうとしたら先に言って頂くというくらい定着したとは思ってるんですが、やはり強くなる強くするっていう所からスタートしてどんどんどんどん市場を大きくしていく。これはもう1人では出来ません。皆さんで会社を支えなきゃいけないですし、行政の方にも支えて頂かなきゃならない。本当に腹を決めてしっかりやっていく。そのためには理念だとミッションだとビジョンだと哲学だと、共通のものが必要だということなんです。皆でここ行くんだ、J1に行くんだでもいいんですよ。日本一になるんだ、そんなものをしっかりと持って進んでいくってことが非常に重要なんだろうなと。イエール大学のジアマッティが言っているんですが『ある社会の状況や価値観については、どのような仕事に精を出しているかを研究するよりも、どんなふうに遊んでいるか』。皆さん遊んでますよね、コンサドーレをネタにしてときどき泣きながら。『どんなふうに遊んでいるか、自由時間を使っているか、あるいは余暇を過ごしているか、これを調べた方がたくさんのことわざがある』というふうに言っています。こらからもコンサドーレをネタにしてどんどん遊んで頂ければありがたい。京都から一生懸命応援しておりますんで、これからも是非頑張ってください。ありがとうございました。3月5日にニューミュンヘンで4000円会費で決起集会をやります。鳥栖に行かれる途中で立ち寄りたい方はどうぞ、こういうご案内になっておりますんでよろしくお願ひします。ありがとうございました。

司会：どうもありがとうございました。面白い話だったと思います。こういう着眼点で見てみるのも面白いのかなと。先程の南郷さんの話とも一部共通するのでありましたので、南郷さんに先にしゃべって頂きましたけども、やっぱり認めたくはないですが、お金持ってるチームは強い傾向はあるみたいですね。ただ、たくさんお金持ってるから必

ず勝てるわけではないので、弱小チームで人数が少なくて予算も少ないチームが大きいチームに勝てるからこれ面白いんだと思いますね。その辺がサッカーの魅力なのかなというふうに思います。だた先程も言いましたように、大きなスポンサーをドカンと、例えば名古屋であったり鹿島であったりガンバであったりというような、メインスポンサーがドンと構えているところとはまたうちのチームは違う。筆頭スポンサーがサポーターみたいな状態になってますので。もし本当にチームに何かがあれば支えなきゃいけないという覚悟をサポーターは持ってなきゃいけないっていうのも事実なのかもわかんないです。そういう意味で南郷さんの資料と今のご説明は、我々には将来何かがあった時にはそれなりの覚悟を示さなきゃいけないんだなと教えていただいたのかなというふうに感じました。はい、それではここからサポーター同士の、何か問題提起があったらそれについてのお話をさせて頂く時間。サポーターの応援ですとか、入場待機列ですか何かで提案がという方はご発言をして頂いて結構です。はい、どうぞ。ワイヤレスを運んであげてもらえますか。

拳手者:長く続けて聞く気なかったんですけども、南郷さんのお話聞いていろいろ資料ありがとうございました。若干だけ補足させてください、申し訳ございません。南郷さんの持っていた資料にある、裏面ですかね、2006年から2008年までの興行収入とか。合計で例えば2008年の所だと、これが千円でしたかね、千円ですから16億1875万円収入がある内に、サポーターからの収入が7億5998万5000円しかないと聞きましたけども、これ、参考までに言いますと、この年増資してまして、持株会が1億2000万出資してるんですよね。この増資っていうのもいろいろ考え方があると思いますけども、多分出資した人は寄付金だと思っているんですね、僕の見た感じだと。ですからこれ実は半分以上達するんですよ。総収入が16億円ある内の8億7000万円くらい。このぐらいサポーターが実はお金出してるんですね。南郷さんが、半分ぐらいしか出してないからサポーターがチームについて語れないんだと、酒場のネタに出来ないんだと、サポーターのお金でチームを支えられないんだと。まあ確かにそうですけど半分程度では。他のクラブはもっとサポーターがお金出す率っていうのは少ないんです。で、参考までに申し上げますけども、アルビレックス新潟とか大変観客動員数高いですけども、実はここ数年減ってきてます。新聞報道等でお解りと思いますけども、新潟のGKなんか大宮の方に移籍したりしてます。これも恐らく間違いなくそうだと思うますけど、お金が足りないんですね。新潟さんも苦しんでるんです。司会者の方もお金がたくさんあれば勝てるとは限らないと、お金のないチームがお金のあるチームに対して勝つのが醍醐味だと。一面ではそりやその通りで爽快感あるんですけど。金かかった例えば去年までの東京ヴェルディみたいなチームがああいうふうになるのはちょっと僕も思う気持ちはありますけども、お金がたくさんあれば現実的には勝てる可能性が高いというのも一応事実です。この解決策が南郷さん自身わからないと言いますけど、僕も実は正直言うとわかり

ません。ヴィッセル神戸というチームがありまして三木谷さんという方が実は営業譲渡でとりましたけども、あれぐらいの会社があればいいんですけども、今ちょっと世界的な不況ですし、サッカー界の人気っていうのがどうも下がっているようなんですよね。ですから大企業がとって頂いて。まあ親会社になるのはいいんですけど、特にJ1の常勝チーム、上位チームなんていうのは、殆んど子会社に対して損失補てんをやってるんですね。10億とか何億とか上限額を決めて。これは親会社が利益を出してるから。お金を出すと法人税がかかります、半分近く。税金で持っていかれるんですがその分を損金計上されますんで、あんまり損にならないと。どうせ利益出しても税金で持っていかれぐらいだったら地域貢献。ということでサッカーチームにお金を出そう。これはプロ野球もサッカーも同じだと思います。そういう形でなっているという状況があると思います。僕としては実は損失補てんしてくれるような会社、実はヴィッセル神戸については楽天グループとかクレムゾングループじゃなくて三木谷さん個人なんですけども。だからユースの寮に三木谷ハウスなんて名前つけるんですよね。その管理人が村野さんといつてこないだまで札幌のGMをやってた方なんですけども、まあそれはどうでもいい話なんですが。そういうふうに補填してくれる人がいたらしいんですけども、なかなか見つからないとしたら、補填してくれなくとも親会社とかね、そういうふうにしないとなかなか意思決定が難しいかなとは思います。矢萩社長一生懸命頑張ってるなど今日思ったんですけども、皆さん確かにチームを支えなきゃいけないって斎藤さんいろいろ一生懸命お話をされますけど、覚悟を持ってなきゃいけないっていうのはその通りだと僕も思います。ただその考え方は皆さんいろいろバラバラだと思いますんで。本質的に言いますと、損失補てんとかしてくれなくとも結構ですけども、社長さんが指導力を発揮しやすいような会社作りを進めたらどうかなと個人的には思います。どうもすいません、サポーター間のお話合いで。

司会：はい、ありがとうございます。他にサポーター同士で何か。応援ですか、去年のトラブルがあったとか、改善したいとか、今年はこういう応援をしたらどうだとか、何かそういうご提案がありましたら。特にありませんか。別になくて結構なんですよ。問題がたくさんある方が逆にちょっとどうかなと思うくらい。とりあえず今若手が徐々に育ってきて、今年辺りはもっと勝てるチームになるのかなと皆んな期待を持ってて、特に不満がなくて問題がなければそれで終わりと。年間5勝しか出来ない時代から見たらはるかに今は安定していると思いますんで、そういう部分で。年間5回しか勝てなくても毎試合応援に行くサポーターってなんてすばらしいんだろうと思ったんですけどね、自分で自分を褒めてやりたいと皆さん思ってたんじゃないでしょうかね。特にないですか。1時間くらい予定速いっすけども、そんなに香港戦が見たいんでしたら、とっとと帰ったら？みたいな。じゃあ最後は高谷さん、コンサドーレコールで締めてください。あっ、はいじゃあその前に社長からお話があります。静肃に。

矢萩:最初の長々とした説明の後にサポーターの方からこういう資料を出して頂いて。これ最初からあれば私の話も半分くらいで済んだのかなっていう状況なんですが、こういう資料を出して頂いて非常にありがたいと思いました。それからその後松野さんの講演の中でも、まあコンサドーレが日本のリーグにおいてどういう立場にあるかということについてはある程度ご理解頂けたのかなというふうに思ってます。ただお金っていうのは天から降ってくるわけじゃありませんので、我々HFCの経営者はコンサドーレの経営を皆さんから預かってるというふうに思ってますので。その中で現状の実力にそうした経営をしていかなきゃなんないという所はこれからも忘れずに続けていきたいと思います。ただ南郷さんでしたっけ、出して頂いた10億集めたいなっていう部分については個人的には激しく反応します(会場笑い)。もちろんクラブとしてもスポンサーの件数を増やしていく、お客様を増やしていく。そのためにスタジアム環境を整備したり、ファンサービスを徹底したり、これからも気がついた所は何でもやっていきたいと思いますが、残念ながらなかなかそれだけではお金が集まらない状況はありますのでいつかの時点で。私はその判断に加わることは無いと思いますけれども、先程の計算式にあったようにお1人が33333円くらいづつ3万人くらいで毎年10億を捻出して、J1で優勝争いを続けるような時がいつぞやくればいいかなと。ただしここ2、3年中にはありませんので。お金の話ばっかりして大変恐縮なんですが全体的に去年より縮小しますし、チームの強化費も残念ながら縮小するっていうことはその通りなんですけれども、先程から出てる親会社があるところ。豊田にしても日産にしても松下にしても日立にしても、車両業界、家電業界は一昨年から去年にかけてまだまだ数千億単位で赤字。我々も厳しいですけれども、親会社がある企業も数億単位で予算を縮小しながら今年のシーズンに向かってる。それからすれば彼らは2億くらい減らすだけで済んでます。上の方は5億10億減らしてる所もあるということから考えれば相対的にうちの力は対抗できるような所までできるのかなということも言えなくも無いというふうに思います。お金が少ないクラブではありますけれども強化部もいろいろ工夫しながら戦力を整えてきてる部分もありますし、我々スタッフも少ない人数の中で1年間通してフルパワーを出していくので。その中でコンサドーレの特色と言えばやはりサポーターの皆さんに全てあるのかなというふうに思ってます。我々としては今年も充分にJ1狙えるチームになると硬く信じておりますので、それに向けて是非今年も改めてご協力をよろしくお願いします、ありがとうございます。

司会:では、高谷さん、前へお願いします。恒例となりましたコンサドーレコールで締めたいと思います。

高谷さん:それじゃあ皆さん、お立ちください。今日は松野さんの話を聞いて、コンサドーレ

サポーターであることにとっても誇りを感じました。その思いを今年1年またチームにぶつけて行こうと思います。それじゃあ皆さんよろしいですか。コンサドーレコール4回でいきます。よろしくお願ひします。コンサドーレ！

(会場全体)コンサドーレ！コンサドーレ！コンサドーレ！コンサドーレ！(会場拍手)

司会：どうもありがとうございました。お帰りの際はお気をつけてどうぞお帰りください。それと机の中に忘れ物、昨年もありましたので、お忘れ物の無いように周りを確認してください。スタジアムではボランティアスタッフには必ずお疲れ様、ご苦労様と声をかけましょう。

(17:50終了)

お名前自体が判別できない方は「挙手者」の標記にさせていただいております。ご了承ください。