

コンサドーレ札幌 サポーターズ集会 2011



と き 2011年2月11日(祝) 12:00~

ところ 札幌コンベンションセンター「SORA」
107+108 連結会議室

《コンサドーレ札幌サポーターズ集会2011公式議事録》

齊藤（以下司会）：それではお時間でございますので、サポーターズ集会2011を開催させていただきます。まず主催者である楽援コンサの代表、齋藤でございます。私からちょっとご挨拶をさせていただきます。例年皆さんのご支援でこういうふうにさせて頂いておりますけれども、サポーターズ集会の人数も段々減り気味になってはきております。試合会場の人数と比例してるのかもわかりませんが、出来るだけ新しいサポーターに呼びかけをしようと思ひまして、今まではしていませんでしたが、今年はオフィシャルサイトのブログにも2度程告知をさせて頂きました。新しいサポーターの方、今回初めてという方もいらっしゃるかと思います、分からない事が有りましたら何なりとお聞き頂ければと思います。それと、後で結構でございますが、選手紹介ですとか、こういった物が後ろに置いてあります。HFCさんから3,000部程持って来て頂いており、ご近所にポスティングして頂いても結構でございますので、大量にお持ち帰りを頂きたいと思ひます。例年一人一人スタッフサポーターをご紹介させて頂いておりましたが、今年からは個人名の発表は控えさせて頂いて。今回も12名のサポーターのお手伝いを頂戴して、この会を成り立たせております。ご注意ください、ご発言なさいます方は挙手で、最初にお名前を名乗って頂いてからご質問又はご意見を言って頂くと言うルールを、ずっと例年やっております。お守り頂きたいと思ひます。他のチームの場合には色々な部分で運営側の方とサポーターが対立するような関係がありますけれども、コンサドーレはサポーターズ集会開催当初から、北海道フットボールクラブとは基本的に対立関係のスタンスは持っていません。直接的に資金を管理し選手その他を動かしてクラブを成立させている運営の方々と我々サポーターは、サッカーという一つの文化の為に違う側面からお互いに仲間であるというスタンスを持っておりますので、HFCの方にご質問ご意見を述べる時もその辺をご理解頂いて、対立的な発言、見下したような物の言い方はご遠慮頂きたい。やっぱり、チームの為にどうしたらより良くなるのかという観点からご発言を頂戴出来れば幸いです。では、そういったところをご注意点として申し上げさせて頂きまして開催と致します。初めに北海道フットボールクラブ代表取締役社長、矢萩社長よりご挨拶をよろしくお願い致します。

矢萩社長（以下矢萩）：北海道フットボールクラブ、矢萩でございます。いつも色々な形でお世話になっております。本日はこの様な形でサポーターズ集会を開催頂き、こういう機会を与えて頂いた事に対して、まずは主催者の皆様に感謝申し上げたいと思ひます。それから大変寒くて足元が悪い時期、沢山のご出席を頂いたサポーターの皆さんにも感謝申し上げたいと思ひます。これから私からクラブの現状、お金の事も含めまして色々ご説明させていただきます。それから昨年から今年にかけて起きた色々な事、まもなく3月からシーズン始まりますけれども、そこに向けてクラ

ブが目指している事をお話させて頂きたいと思います。経営全般、諸政策に関しては私から説明させて頂きますけれども、チーム寄りの事、戦術的な事については、この後来る強化部長からお話をさせて頂きます。基本的には、この場はサポーターの皆さんと私共北海道フットボールクラブのコミュニケーションをより深めるという位置付けと理解しておりますので、何でもお話ししますので疑問点不満点、諸々有りましたら是非この場で何でも出して頂きたいと思います。よっぽど難しい問題を除いては全部お答えしたいと思います。まず北海道フットボールクラブからこのサポーターズ集会に参加させて頂いておりますメンバーをご紹介します。私が社長の矢萩でございます。それから専務の岡田でございます。プロモーション業務部専任部長の渡辺でございます。それからチームは先日成田から札幌に戻って来たんですけれども、強化部長は別件も有り東京に残りました。が、今千歳に着いてこちらに向かっている最中でございます。1時くらい迄には入ると思いますので、その時点で改めてご紹介したいと思います。それではまずクラブの財政状況からお話をさせて頂きたいと思います。ちょうど今2月でございますので株式会社北海道フットボールクラブの今後の経営的な手順、3月25日に株主総会がございます。その前に取締役会があって承認を経た上で、株主総会で最終的に昨年度決算及び今年度予算の承認を受けるという手続きが有ります。今日これからお話する事につきましては正確な数字をお話出来ない部分も有ります。それは株主総会で株主の皆様へ報告する前に、最終的な物を全部この場でお話出来ないと。私としてはお話する事についてはやぶさかではないんですが、手続き上まだそういう時期ではないという事でございます。なるべく丁寧に数字も使いながらご説明致しますが、ご理解頂きたいと思います。まず昨年度決算。お手元に資料が渡せない状況ですからちょっと解りづらい部分があると思いますが、なるべく解りやすくお話をさせて頂きます。最初に黒字か赤字かという事でいきますと、1億を超える赤字を出す見込みです。その理由と言いますか内訳についてはこれからご説明しますが、昨年度の決算をもって再び債務超過に陥るという事が確実な状況と、まずご報告申し上げたいと思います。ここ3年間J1からJ2に降格して、社長になってから2年半程経過してるんですけれども、私が関わった決算はいずれも。2008年が2,000万台、2009年が4,000万台、そして昨年が1億を超える赤字。会社を代表する人間としてこういう決算になった事についてはこれからも色んな形で取材を受け、報道で出て来る事になろうかと思います。メディアに公開している株主総会を開催致しておりますので、株主総会前後にかけてそういった計上の数字も含めた問題が色々取り沙汰され、その事によってサポーターの皆さんにご心配と不安な気持ちを抱かせるという事になると思いますので、その件につきましてまずは皆さんにお詫びを申し上げたい。数字につきましては、例えば昨日、筆頭株主であるサポーターズ持ち株会の理事会が開かれ、決算見込み書を含めてかなり詳しく報告はしてある。赤字の方向については、今迄取材を受けた時点で一部の新聞それから雑誌には私からお話はしていますし、記事になった部分もあります。ただ金額については対外的に明示して来ませんでしたので、1億を超えるという事についてはこの場で初めてお話をする件かと思っています。この場でお

話をさせて頂きましたので、メディアの方から取材を受けた場合には、冒頭お話し申し上げましたように株主総会を控えてるという事を前提に、概要については対外的にも説明して行かざるを得ない時期かなと考えております。その大幅な赤字が出た原因は収入の大幅な見込み違いでございます。まずクラブ収入の大きな二つの要素。入場料収入を指すんですけれども興行収入とスポンサー料収入を意味する広告料収入という二つの大きな費目があります。大体この二つで全体予算の7割から8割を占める。この数字がどう動くかがクラブ経営にとって大きな影響を与える。昨年に限らず、毎年最大の課題という事でございます。まずは興行収入。去年は23万人の動員目標を立て、結果として19万3,280人。約3万7,000人計画を下回ったと。皆さんご存じかと思いますが、一昨年から昨年にかけてJ2の試合のシステムが変わり、相手チーム×3の開催試合から×2に変換した年でございます。これはJリーグの何年か前の取り決めに従って、J2のクラブ数が18迄の場合には相手チーム×3。ですから $17 \times 3 = 51$ 試合というのが2009年迄の開催試合数だったんですが、2010年からは19チームになった為に通常通り×2のホーム&アウェイ。昨年19チームに増えた時点で試合数が 18×2 の36試合と。全体ですと15試合、ホームゲームで言いますと8試合減るシーズンでございました。私共としては減る部分はカウントしながら、その前の2008年の動員実績26万5,000人という数字だったかと思しますので、減る部分を全部マイナスにカウントするのではなく、集客の営業努力によっていかに少なくするかと社内で色々な形で検討した結果、昨年の動員目標数字を23万人に設定しました。結果として19万3,000人に終わったという事でございますので、8試合減るという部分の動員目標数字の目標設定に甘さがあったと言わざるを得ません。沢山のお客さんを集めてクラブ経営のベースを作って行くというのが毎年最重要課題でございますので、昨年23万人に設定した時点ではそれなりの根拠、自信もありながら設定したんですが、20万を下回る結果になった。目標数字の過度な設定という事を指摘されてもやむを得ないと思っております。その事によって興行収入が9,000万円を超えるマイナスが生じたと。それからもう一つは広告料収入、スポンサー収入でございます。1年以上経ちましたので時系列も含めて思い出しやすい部分があるかもしれませんが、一昨年11月に当時の胸スポンサーであったニトリさんが胸から撤退されるという動きがありました。結果的には袖に留まって頂いて、昨年もユニホームスポンサーを継続して頂いたんですが、胸から袖に移る事で金額的には1億数千万数字が減ってしまった状況が発生したという事でございます。こういう大きな変動予想につきましては、予算にきちっと反映させなければならぬけれども策定作業自体は10月位から12月にかけて、毎年予算を作る作業を行ってるんですけれども、ニトリさんのマイナス部分をどの様にして回復するかという事の政策を色々な形でやってきました。去年は結果として石屋製菓さんが胸に移って、サッポロビールさんが背中に移って、それでニトリさんが袖に残られたと。私共としてはマイナス部分を色々な営業努力で取り戻す、既存スポンサーさんに増額をお願いして出来るだけその影響を少なくする努力をする。ある意味当然の事で、一昨年の11月の時点から昨年に

かけて色んな形でやってきました。それで予算上4億9,000万円というスポンサー料収入を設定致しました。これはその前の2009年の実績が5億6,000万ですから、ニトリさんが後退したという事を受けて予算ベースでも既に7,000万低い数字を設定した。結果昨年の決算見込みが今のところ4億4,000万位という事ですので、スポンサー収入の部分でも予算比5,000万程マイナスが生じたという事になっております。結局、試合数の激減、トップスポンサーである胸スポンサーの撤退という大きな変動予想をある程度予算には反映させる事は出来たんですけども十分に反映させないままにスタートせざるを得ない状況になって、結果としてちょっと無理な予算を組んで乖離が大きく発生した。興行収入と広告料収入合わせて1億数1千万のマイナスになったという事が、昨年の決算のある意味全ての部分でございます。それで、皆さんも関心がおありになると思います支出の方で一番大きなウェイトを占めますトップチーム人件費、一般的には強化費と言われてるんですが、最近の数字をざっと挙げますと2008年、久々のJ1という事もあって7億台になってます。2009年は6億台、2010年は大幅なマイナス変動予想があったという事も受けて4億5,000万、6億台から1億7,8,000万落とすような予算を組んでスタートしたという事でございます。先程申し上げました様に、結果としては興行収入、広告料収入とも、予算を大幅に下回った為に、当然の事ながらトップチーム人件費を如何にコントロールしていくかという事が、支出の中では一番重要な要素でございます。9月10月位からチーム編成をやっておるんですが、一昨年から昨年にかけてもマイナス要素がある程度は反映する数字として、4億5,300万の予算を立てたという事です。この3年間、7億台、6億台、昨年在4億台というところまでトップチーム人件費を落とさざるを得ない状況になって来ている。昨年もそういう様な予算措置をしました。そこまで落としても結果としては興行収入の大幅な落ち込み、広告料収入のマイナス部分がカバー出来なかった。他の支出については、大きな費目としてユースチーム関連経費、それから興行関連経費、運営費ですとかグッズの販売原価ですとか、そういった物が入っている費目です。それから一般管理費。人件費ですとか、広告宣伝費ですとか、旅費通信費が入ってる費目。お手元に資料渡さないで私が一方的にしゃべってますので非常に整理しづらいと思うんですが、トータルで言いますと支出についてはほぼ予算内で収まっている。昨年の決算につきましては、収入の方が大幅に見込みを下回った事が1億を超える赤字を出す唯一最大の原因という事でございます。先程冒頭お話ししました様に決算が確定した時点で債務超過も確定してくと。債務超過金額も1億に近い数字になります。私共としては昨年度発生した債務超過を今年度以降の経営の中で如何に減らすもしくは解消していくという事をやっていかなきゃなんない。経営上の最大の課題にこれからなってくるという事でございます。一般的には債務超過が出た時点で経営的にはどうなのかとか、存続自体がどうなのかというふうな声が出て来るのはある意味当然だと思いますけれども、過去も3年前に減資を行い増資を行って債務超過を解消し、クラブ経営としては継続的に行ってこれたという事もあります。現状債務超過に陥ってる中で経営をしている状況の中でも、現預金が今の時点で5億を超える数

字があるという事をベースに、いきなりコンサドーレ、北海道フットボールクラブが経営破綻するという状況にはないという事だけは皆さんの前でお話はしておきたいと思います。但しこれで3年連続赤字を計上したという事と一方、これは一部のサポーターの皆さんはご承知かと思いますが、過去、道庁と札幌市から融資という形で借り入れたお金が10億程。それで3年前から道庁と札幌市とのお約束事で返済計画を立てて返済してきた。決算についてのお話をした事と同列ではあるんですが、違う形での、これからも含めたお話がございます。毎年道庁に対して5,000万、札幌市に対して1,000万返済をするという約束のもと、過去3年間6,000万ずつ返済をして来ました。2年前はプラス2,500万、約束より多く返済して来ました。今年3月もこういう状況ではありますけれども、道庁、札幌市に対しては手持ちの現預金の中から返済を行う予定をしておりますので、今年で4年目になる返済をもって10億の内2億数千万は返済が終了する。但し7億数千万まだ残るという実態は変わっておりません。債務超過に陥ってすぐコンサドーレが経営的にどうこうチームの存続がどうこうという事ではないんですが、片方そういう借入金の返済をしなければならない。10億をちょっと超える位の予算の会社で年々6,000万を返済するという事は相当重い事です。今後もこういう状況が続きますと返済計画に大きな支障が出るという実態があります。これからご説明します今年度予算が結果として今年度末にどの様な決算状況を迎えるかという事が、公的資金の返済計画と合わせて考えますと、相当重要な意味を持って来ると考えております。予算案につきましては相当慎重に立てた上で、必ず黒字を達成しなければならない1年になるという覚悟で、今後経営を推進して行きたいと思っております。最後までお話すると解りづらくなるので、齋藤さん、この時点まででご質問ありましたら。

司会：最初から非常に重たい話で始っておりますが、この時点でご質問がある方、挙手でご質問受け付けます。ありませんか？　じゃあ現時点までのお話ではご理解を頂いたという事で、次に入らせて頂いてよろしいですか？

矢萩：じゃすいません。本来であれば今シーズンに向けて今年のチームスローガンである「Challenge for smile」で明るく皆さんと一緒に迎える為のサポーターズ集会にしたかったんですが、3月の株主総会を控えてそういう時期にあると。あえてクラブの実態を今の時点での決算見込みという事でお話をさせて頂きました。引き続き数字の話になりますけれども、今度は予算について簡単に、基本的な考え方だけご説明を申し上げたいと思います。昨年度の大幅な赤字を受けて債務超過に陥ったという事で、皆さんもご承知の通り、クラブとしては債務超過のままではJ1に昇格出来ない。前回のJ1昇格時、2007年シーズンに優勝して同じような状況がありました。そのルールは今も変わっておりません。ですから3位以内に入ってJ1昇格が内定した時点でクラブとしては債務超過の解消策をきちっと出し、それをJリーグに承

認された上で昇格が決定するという手続きを踏む形になります。前回も同じ様な状況でした。2007年から2008年の時には債務超過額が相当大きかったという事もあって減資をした上で増資を行うという、かつてない経営政策を取る事によって債務超過を解消した。これからお話す予算につきましても、基本的には1年で無理矢理債務超過を解消するという事では無く、とりあえず今年度確実な黒字を出して債務超過の足がかりを作って行くと。それで経営的には単年度黒字、チーム的には当然J1昇格というのがクラブの2大目標でございます。J1昇格はきちっと狙っていく中で、単年度で債務超過を解消出来ない場合には次の別な手立てを考えるという二段構えでやっていきたいと思っておりますけれども、当面は慎重な予算を組む事によって確実な単年度黒字を目指すのが予算上の最大のポイントでございます。それで興行収入。今年度は一試合増えます。ガイナレ鳥取がJ2に昇格してきましたので20クラブになります。ですからホームゲームが昨年の18試合から19試合、一試合増える。昨年の23万人動員計画が19万3,000人に終わったという反省を踏まえて、今年の動員目標は低く修正。一試合分増えるという事を念頭に置いた21万人というのが、今年の19試合のトータル動員数字でございます。冒頭主催者の方からお話ありました様に、中々動員数が伸びてないという傾向は依然として続いておりますので、21万人という数字が保障されてる訳ではございませんが、確実な目標を必ず達成させる事によって興行収入目標額を確実に達成するというのが、今年の収入面で言うと最大のポイントでございます。昨年は8試合減った事によって大幅に入場者数が減ったというお話をしましたが、試合単位で見ますと、一昨年の2009年は26試合あったシーズンですが、一試合当たりのお客様数が1万207人、昨年はトータル19万3,000人でしたが、一試合当たりの平均入場者数は10,738人と、平均数字は500人程増えている。ここ2、3年、成績的に振るわないシーズンが続いてるんですが、今日お集まりのサポーターの皆さん始めコンサドーレに対するご支援は変わらずやって頂いてると思っております。それからファンクラブ会員の数がこの3年間減ってない、シーズンシートの発売枚数も一昨年昨年とほぼ変わってない。コンサドーレを今迄支えて頂いた中心になるサポーターの皆さんの、コンサドーレに対するご支援のパワーは衰えてないと考えております。そこを足がかりに、どういう形で確実にクリアしていくかというのが最大のポイントかと思えます。プロスポーツの興行の世界で一般的に言われてますのは、チーム成績が良ければそれに連動してお客さんの数が増えていくと。コンサドーレの場合にも昇格したシーズン、J1に上がったもしくはJリーグに上がったという事ではなくて、結果的に昇格を達成したシーズンです。1997年ですとか2000年、それから2007年、特に後半にかけて相当お客さんが伸びていく傾向があります。但し、ご承知の通り過去3回上がっても長く定着する事が出来なかったクラブ。3回上がって3回落ちてるという現実もあります。それなりの予算を組んだシーズンでも成績とは連動しないという部分もありますので、動員につきましてもチーム成績が良ければこの程度行くだらうという希望的な予測値をなるべく排除して、特に今年度目標の21万人についてはチーム成績がどうであろうと確実に達成する、達

成出来るという数字を設定した訳でございます。如何に21万人をクリアするかという事の為に色々な事をやって行きたいと思っております。入場者を増やす為の対策、展開は色んな形でやって来ましたが、基本的には例えば大々的なPR、それからイベントにすごいお金をかけるとか、そういったところは残念ながら予算上出来ない。ですから我々常にクラブの中で話してるのは、予算が無い中で使うのは足と頭しかない。ヘッドワークとフットワーク、知恵と工夫を凝らしながら自分で汗をかきながら如何にお客さんを増やす為の政策を実施出来るか。昨年もそういう事はずっとやって来たんですけれども、今年度の新しい試みとしてはチケット販売専任チームを社内で作りました。3年前に比べますとクラブスタッフは7人から8人減ってます。その中でより効率的な人の配置を行う。プレイガイドそれからコンビニ等で買って頂けるお客様の他に、例えば開幕試合、去年で言うとも7月25日の夏休みの試合ですとか最終戦ですとか年間4回から5回位山場になる試合を設定しており、そこに向けてクラブスタッフ全員で、勿論私も含めてその試合だけのチケットを売するという作業を毎年行っております。但しこれをやって行く為にはマンパワーがどうしても欠かせない。年々減り続けるマンパワーの中で、直接チケットを販売する事に限界が来てるという認識の下、今年度から試みとして、チケット販売専任チームというのを作り、今はシーズンチケットを販売実績のない企業・団体に直接訪問して販売を一斉に始めてます。これを3月一杯まで続けていくというのが一つ。それから今シーズンは3月13日がホーム開幕戦で、続いて珍しくホームが連戦になります。3月13日と3月19日、この2連戦向けのチケット販売を既に並行して行っており、当然今迄同様クラブ全体で売って行く以外に、その専任チームが新しく今迄訪れた事が無い企業・団体を数百家リストアップして、一軒一軒先方のお時間を頂きながら直接販売を行うという事をしております。この効果がどの程度出るかという事については最初からあまり過大な期待はしておりません。けれども効果として一番大きいのは、具体的に例えば何百枚何千枚チケットが売れるかという事だけではなく、コンサドーレ自らがチケット販売で今迄あまり接触した事が無い企業ですとか法人団体に直接アプローチを掛けるというところを、皆さんに認識して頂くと。チケット販売専任チームを中心にクラブ全体で売っていくというところも変えずに、直接販売を昨年度より更に強化して行きたい。それからもう一つ。サポーターズ集会のプログラムの、はじめにという文章の中でもありました様に、昨年晴れの休日厚別で6,000人を下回る観客動員数という事については皆さんと同様、非常に大きな危機感を抱いております。厚別からスタートしたコンサドーレが、肝心の厚別で年々お客様を減らし続けて来てるという事でございます。片方札幌ドームにつきましては今年で完成から10周年、あっという間に経ちました。野球であれサッカーであれ音楽系のイベントであれ、色んな形で道民市民の方が訪れる事によって、ドームとそれ以外の観戦環境の違いは残念ながら、特に札幌市民の中では定着しつつあるのかなと。私共は今でも厚別は聖地で、ポスター等でもそういう言葉を使ってますし、クラブとしても思い入れの強い会場。けれども、いかんせん単純にドームと厚別を比較すると観戦環境という事では、こちらが思う以上に一般のお客様の中でドームは見やすい

けれども厚別は場所も分からないし遠くへ行っても寒いしふうが強いしとか。そういう比較だけで見られるところがどんどん進んできている事が、厚別の数が落ちてる一番大きな理由かなと思ってます。チームの成績とか、厚別で中々魅力的な試合を展開出来なかったというところもセットではあるんですが、単純に観戦環境に対する評価ではそういう部分は多々あるかなと思います。それで昨年の秋から一部始めてるんですが厚別周辺の町内会、区、商店街、それから交通機関であるJR新札幌駅や交通局の皆様に対して、厚別観戦者を増やしてく為にクラブとしても新しい試みをどんどんやっていますので、是非ご協力を頂きたいと。お店ですとかJRの新札幌駅ですとか、色んなところに大きなポスターや掲示板を作って貼って頂いたり。今年の厚別開催迄に、更に2歩3歩進めてお客様が来る様な仕掛け呼び掛けを強化する。ベースとして1, 000人程度は上げていきたいと考えてます。当然の事ながら入れ物としてはドームが圧倒的に大きい訳ですし、昨年7月25日の試合は皆様のご協力も頂きながら、昨年で一番大きな動員数である2万6, 800人という数字をあげる事が出来ました。色々な仕掛けがあって、タイミングが合って、チームの状況が合っていればドームで3万人近い動員は可能だと思ってますので、今年はまず厚別に対する新たな諸々の政策を講ずる事によって厚別のベースを上げる。と同時にドームでは年間何回かの山場。今考えておりますのは開幕戦とゴールデンウィーク、それから当然最終戦。そういったところに山場を設定して、昨年同様大量動員を図る様な仕掛けを凝らして21万人と、最近の中では比較的堅く立てた動員目標を確実に達成していきたい。というのがまず今年の最大のテーマでございます。今お手元に日程表がいてると思うんですが、7月31日が未定になってる。昨年も11月とか後半の開催日が会場キックオフ時間未定とあったんですが、7月の夏真っ盛りの時期にまだ会場未定というあたりが、実は札幌ドームを使う場合の大きなハードルを象徴的に表してると思ってます。ご承知の通り、札幌ドームが野球を優先的に押さえてるとかそういった事では決してありません。サッカーの日程発表自体が年明け1月下旬から、正式には2月頭まで日程が決まらないということが最大の原因。そもそも論で言うと、うちより圧倒的に多く使ってる札幌ドームにとっての顧客という観点から、やっぱり日本ハムに試合数が多い分だけ早めに押さえないきゃなんないと。それからここ何年かの傾向では、特にジャニーズ系のライヴが確実な年間日程として入ってきて。そういった部分が、土日を使う我々のドーム日程を押さえる大きな障害と言っちゃ非常に失礼ですが、難しい要因に繋がってると。今年7月31日、夏休みの日曜日。我々にとっては最大の動員をしなければならない試合が今もって未定という苦しい状況もありますが、何とかドームをどういう手立てを講じてでも押さえた上で、今年最大の山場を設定したい。当然夏休みですからファミリーという事も意識した上で。今興行収入の部分だけをお話しましたがけれども、広告料収入については結果としてニトリさんは袖から降りられたという事で、今シーズンは袖スポンサー無しでスタート致します。これはコンサドーレ史上初めてです。今迄袖スポンサーが外れたシーズンはございませんでした。無理やり埋めるというやり方は無かった訳では無いんですが、我々としては袖のスポンサースペースというのは胸、背中、背

中に次ぐ3番目の収入源という事もありますので、悪戯に低い金額で目先の事だけを考えて売らなくなかった。それから通常ある部分が空いた場合には順繰り、練習着のスポンサーさんも含めてどんどん上のカテゴリーに上げていくという事も過去色んな形でやってきました。ですから例えば袖が空くのであればパンツのスポンサーであるJALさんが袖に移って、トレーニングウェアのスポンサーであるJRさんがパンツに移るという様なやり方も現実的にはあったかと思いますが。例えば長年JRさんはパンツのスポンサーをやって頂いた時期もあるんですが、今は逆に練習着のスポンサーをここ2、3年続ける事によって練習着スポンサーの露出効果にきちっと評価をして頂いて、敢えてパンツとか袖に移るつもりは無いと。我々としては袖を空けた形でスタートして、今季シーズン途中からでも、場合によっては来年頭からでもいいですが、時間をかけて最大の売り物である袖スポンサーを何とか売り切っていきたい。というところが広告料収入上の大きな一つの目標になってます。但しやってみなきゃ分からないという事もありますので、広告料収入も堅い予算を立てる事を念頭に置いてやっております。ニトリさんが袖から降りられたマイナスの部分は全てマイナスにカウントして、そこで予算と最終的な売り上げ実績の乖離が起きないような、抑制的な予算を設定しました。興行収入と広告料収入は予算ベースで言うと、昨年を大幅に下回る予算。それからもう一つ。これは後ほど来る強化部長のお話とも一部関連してくるかもしれませんが、実は収入費目の中にその他収入という費目がありまして、この中に移籍金収入というのがあります。過去も例えば2009年の予算ではダヴィが名古屋に移籍する事によって何億かの移籍金収入があったというのを予算計上。皆様にもご説明した事があると思いますので、過去の例としてはご存知かと思いますが、その他収入の中に移籍金収入というのがございます。ここも含めてトータル収入を何とかそれなりの水準を維持した上で、残念ながらスタッフの人数を。無理矢理減らすという事では無く、色んな都合で辞めていかれた方を補充してないという意味で。ここ3年間で8人程減ってますがその後補充してないという人件費の抑制も含めて、クラブの経費的な部分で他の費目は切り詰めれるだけ切り詰めた上で、トップチーム人件費に如何につぎ込めるかというのが、支出を設定する場合の最大の眼目でございます。ですから今年も移籍金収入も含めてそれなりの収入を維持した上でトップチーム人件費に如何にお金を用意出来るかと。先程J1だった2008年から7億台、6億台、そして昨年は4億台というお話をしましたが、今年はトップチーム人件費は3億台の後半という4億を切る形になりました。過去16年のシーズンの中で、トップチーム人件費が3億台になったのは過去1回だけありまして、2004年シーズンの3億1700万。クラブの経営状況を反映して、それに次ぐ相当厳しい数字でチーム編成を行ってきたという事でございます。ただお金を沢山用意すれば確実に成績が上がるのかという事とはちょっと別物というところもありますが、一方ではそれなりの期待感を持って頂けるチームを作る為にはそれなりのコストも必要だという事で、去年10月から一番苦労した事。その中で結果として移籍金がありまして。これは契約書上のお約束事ですから具体的な金額はどこの場でもお話は出来ないんですが、例えばダニエルソンのレンタル移籍金、それか

ら藤田征也くん西大伍くんの完全移籍する事になった移籍金。正確に言うと契約書上では違約金と言う表現を使ってまして、そういった数字も予算の中に入れながら何とか強化費減らしながらもJ1目指せるチームをと。去年12月に征也くんとか大伍くんの完全移籍を発表した時。去年は結果的に11人がチームを離れる事になった訳ですけども、その時に生え抜きの選手を移籍させる事につきましては、非常に皆さんからご批判も含めて色んなご意見を頂きました。けれどもやむを得ないと考えてます。勿論、生え抜きの選手を移籍させる為に育成してる訳ではありません。その時々クラブ状況経営状況、チーム状況を勘案する中で、毎年毎年J1を狙うと言い続ける事が出来るチームを作る為には、当然の事ながらお客さんを増やしスポンサーを増やすという事もあるんですが、もう一つの要素である移籍金も視野に入れながら複雑なコントロールをしていかなきゃと。今回はたまたまそういう形になり、皆さんの中には色々ご意見がある事は十分承知しておりますけれども、現時点でのクラブの基本姿勢としては生え抜き選手といえどもこういう形で完全移籍をする事は有り得ると。それを前提にクラブ運営チーム編成をしていくと考えております。まあこの件につきましては強化部長の話の中でも、皆さんからご質問頂いても結構だと思いますが、考え方の違い等も色々あると思いますので。それが良いかどうかという事とは別に、コンサドーレの置かれてる現状がそういった要素も駆使しながらお金を用意して、毎年チームを作ってるという現状があるという事だけをご報告しておきたいと思います。ちなみに今年J2は20クラブ。毎年クラブの経常情報資料が、8月くらいにJリーグから発表されてます。ご覧になった事がある方もいらっしゃると思いますけれども、今年の20チームの中で、単純に強化費で順番をつけますと上位3チームははっきりしてます。FC東京、京都、千葉、ダントツに大きな数字です。F東さんと京都さんは、今回J2に落ちましたからどう予算を下方修正してくるかはわかりませんが、過去何年かのJ1での実績でいうと、3クラブとも15億を超えるトップチーム人件費を予算化してる。それに対して私どもは3億8千万。ただしJリーグの数字の中にはユースチーム関連の人件費もオンされてますので、同じデータを使いますと強化費は4億6千万ぐらい。例えば浦和レッズで20数億、20億を超えるところではガンバとか名古屋とか、ビッククラブは20億以上を予算化してる。今お話しした3億後半は、単純に見ればとても勝負にならない。数字だけで見ればそう思われるかもしれませんが、うちはそういうクラブですので、その中でいかにJ1に速めに上がって定着していけるかを当面方針として変えるつもりはありません。20数億使ってる浦和レッズと4億に満たないコンサドーレが、今試合して圧倒的に負けるとは私は思ってませんし、サッカーというのはそういうゲームだと思ってます。いろんな経営形態の中で難しい状況になるのは確かですけども、そこをなんとか知恵と工夫で。うちの強化部長は非常にしたたかで優秀な人間でございますので、倍ぐらいの効果があるような補強しながら。それから毎年ユースから、地元の高校から上がってくる。ここ2、3年非常に優秀な人材が育ってるというベースもありますので、お金の力じゃないというところを必ず今後も見せていきたい。先程FC東京、京都、千葉とお話しましたが、それ以外のクラブではうち

も含めて2番手グループに3、4クラブがあるのかなと。コンサドーレ、湘南、徳島、横浜。ちょっと前まで相当大きな予算を組んでた大分と東京ヴェルディに関してはご承知の通り経営が刷新されましたので、J2でどの程度強化予算を設定してくるかは今のところ全く読みきれませんが、状況から見ると、うちより多い予算を設定してくるという事はないと思われます。お話があっち行ったりこっち行ったりしていますが最後に、時間も過ぎましたので、今年はどういうシーズンにしたい、こういうクラブ、チームにしていきたいという事について簡単にふれさせて頂きます。既に発表しておりますけれども、今年のクラブスローガンは「Challenge for Smile」。去年は「move」、その前が「戦」で、最近シンプルな言葉を使ってきましたんですが、あえてこの時期に「Smile」という言葉を使った。我々としてはそれも一つの覚悟の表れだにご理解頂きたいと思います。単純に皆さんと勝って最後喜びましょうというだけでは、例えばそうでなかったときにこのスローガンは何だったのかということになりますので、15周年を迎える今年を改めて原点に立ち帰ってやり直しの年と位置付けております。一つは「Challenge for Smile」に込める形で、Cスマイルキャンペーンを4月以降実施しようと思っております。ホームタウンという言葉があるんですが、地域貢献活動をやるということがJリーグの方針の中で語られてまして各クラブもいろんな形でやっています。コンサドーレも広い北海道という地域の中で過去もいろんな事をやってきました。特に去年までは例えばJ Aさんと一緒に農業体験、食育教室、それにサッカーを絡めたような展開を全道各地でやってきたり。それから学校、幼稚園施設訪問。年間相当いろんな事をドーレくんやドルズも一緒にしながらやってきました。今後も継続していくんですが、シーズンを通して新たな形でやろうと。ゴールデンウィークを除くとほぼ土日限定の試合日程になってます。基本的には試合が終わって、アウェイの場合には帰ってきてリカバー練習をやって、次がオフ。次からまた次の試合に向けての練習と、そういうスケジュールが大体組まれてます。その中でウィークディの1日をチームとしてCスマイルキャンペーン活動に当てると。毎日2部練習をやってるわけではございませんので、午前練習だけの日も必ずあります。そういう日の午後の時間、チーム全員が小中学校を中心に。なかなか遠くには行けないんですが、札幌市内を中心にいろんなところに行っているいろんな事をやると。単純なサッカー教室ではなく、例えば授業のお手伝い、講師役になっているいろんなお話をします。今北海道で実は非常に大きな問題として小学生の体力が全国、下から数えた方が速いぐらい、相当体力が落ちてきているというデータが上がりまして、今年から北海道教育委員会と家庭教育、学校教育についての連携協定を結んだんですけれども、教育委員会と一緒に子供達の体作りに選手スタッフが協力させて頂くと。学校にとどまらず女性関係の団体、それから社会市民活動的な運動を道庁、札幌市、道教委、札幌市教委、サッカー協会等々のお力もお借りしながら年間を通じてクラブ全体でそういった活動に参画していく。その事によって、一つはコンサドーレそのものを市民道民の皆さんにさらによく知っていただきながら存在意義も認識して頂くと。親近感を持っていただくという事を動員に結びつけるという事もございますので、積み重ね

て行く中で、改めて北海道、札幌にコンサドーレがあると。いろんな事をやって今後のコンサドーレのベースを作り直していきたいというのが今年最大のクラブとしての目標でございます。予算的なところでは確実な単年黒字、確実な動員目標の達成、そういった事も当然ありますけれども、クラブの新しい動きとしては是非こういった動きもご理解をいただきご注目もいただきたいと思います。後は今年から導入するワンタッチパスによってファンクラブの組織システムが一部変更になった事、それからサッカースクールの再編。今まで手稲とか真駒内とか厚別でもやってたんですが、函館でもやってたスクールも閉鎖して、東雁来と i i - o n e（イーワン）の2箇所を集約する。この部分にお話を広げていくと時間がいくらあっても足りないと思いますので、こういう事があるというご紹介にとどめたいと思います。それからスタジアムグルメ、コンサドーレマルシェもさらに昨年以上に積極的にやっていきたいと考えております。冒頭、決算のお話で非常に重苦しいお話ばかりしたという形になりましたけれども、昨年大きな赤字を出したっていう反省を踏まえて、今年からまた新しい方向性で確実なクラブ経営をしながらチームを前面に出して、皆さんと一緒に歩んでいきたいと思いますので、今後ともよろしくご支援を頂きたいと思っております。とりあえずお話はここで終わらして頂き、ご質問がありましたら何でもというお時間にしたいと思います。ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。では社長、ご着席いただいて、ご質問はそちらで。では今までの社長のお話にご質問ある方、挙手お願いします。はい、どうぞ。

挙手者：昨年ミシュランさんがスポンサーになったこと。

司会：すいません、お名前を。

挙手者：あっ、すいません。

司会：わかってますけど、一応。

挙手者：山本と申します、よろしくお願いします。昨年ミシュランさんがスポンサーになったという事で、頑張ってスタッドレスタイヤを買ってみたんですけども、我がチームのビックスポンサーになる可能性についてお伺いしたいんです。

矢萩：スポンサーさんとの個別の契約内容についてディテールまでお話できない部分もあるんで

すが、ミシュランさんは去年秋口から。セールス自体が、シーズン終了近くなった秋口から次年の開幕前までと、年間充分出来ずらいという事で、ここ2年ぐらい、ハーフシーズンスポンサーという形でシーズン後半からでも例えば金額は半分にしますので半年やってみませんかという営業活動をやってきました。その中で、秋口以降スタッドレスタイヤのキャンペーンと連動して、スポンサーになっていただいたと。皆さんにいろんな形で製品をお買い上げいただいたという事については全てミシュランさんの方にも伝えてますし、データとしても残ってます。ただとりあえず半年やってみた上で、今年以降については反響も見ながら判断をするというやり取りが去年の秋口にあったという事です。今年通年でスポンサーをやっていただくかどうかについては今のところ最終的なご返事はまだ頂いておりません。我々としてはこれだけホームページでも紹介させて頂いて、ブログでも皆さんにご紹介いただいているように、ミシュランさんがうちにかかわったという事でサポーターの皆さんに対する反響はすごいじゃないかというデータは全部出しますし、それについてはミシュランさんも充分認識はされてます。ただそれがイコール今年も通年のスポンサーで継続するかどうかは今のところははっきりしてない。さらにビックスポンサーに云々というお話については、現状では相当難しいのかなと。ミシュランの場合には日本法人との契約になっており、最終的には世界的戦略の中で本社判断。ミシュランジャパンでは、ユニホームスポンサー的なところまでカテゴリーを上げて本社と相談するというところまでは難しい。とりあえず今後も継続するかどうかをご検討頂いてるという事でございます。ミシュランという今までとはちょっと毛色の違うスポンサーさんがついた事によって皆さんの中に大きな希望が膨らんだっていう部分については私ども認識しているんですけども、クラブとしてはそれを否定する事もできない中でどっかで打ち消すのもおかしいと思いながら今日にいたったという事です。で、ユニホームスポンサーの線は当面っていうか殆んどありえないというふうに答えさせていただきます。という事でよろしいでしょうか。

司会：はい、ありがとうございます。他ご質問ありませんか。はい、お名前を名乗ってからお願いいたします。

挙手者：宮本と申します。今日は貴重な話ありがとうございました。山本さんの広告収入の、特にユニホームスポンサーの絡む事なんです。今、胸ユニが多分一番多く広告料として出して頂いてると思うんですが、例えば既存、新規のスポンサーどちらにしてもその胸ユニスポンサーの広告料の増額という可能性はあるんでしょうか。これは自分の考えなので何とも言えないんですが、胸ユニスポンサーの額を上げることによって、他の袖スポンサーだとかパンツスポンサーですとか、下の各カテゴリーのスポンサー料も上げることが出来る。全体的に広告料収入を底上げできるのかなと。素人的な考えで申し訳ないんですが、そういう事もあって、胸ユニスポンサーの増額という可能性あるかどうか、お伺いできればと思います。すいません。

矢萩：はい、わかりました。答え方が難しい部分もあるんですが、過去の実績で言いますと、ニトリさんが胸スポンサーをやっていたいたが最高額でございました。先程もお話したんですが、スポンサーさんとの契約内容は、取引の詳細に渡るという事もあるって皆さんに具体的な数字をお知らせする事はありません。ありませんけれども、たまたまニトリさんが胸のスポンサーになる時に似鳥社長が自ら記者会見で金額もおっしゃられましたので、その時は記事にもなってますからお話しますけれども、ニトリさんの胸スポンサー料は2億円でございました。初年度はその他にもさらに1億円違う形で出して頂いたっていう経過はあるんですが、その時が胸スポンサー料としての最高額でございます。そこが過去の上限であるとすれば、そこを目指していかに胸それから背中のスポンサーの方に増額を毎年お願いするかという辺りが当然。ユニホームスポンサー関係は社長である私が営業担当のようなものですからそれぞれ社長さんとやり取りする形なんですけれども、ただこれは非常に難しい問題が。J1とJ2で基本的に広告媒体としての価値が違うという状況の中で、それじゃあJ1に上がったから倍にしてくれとか、もしくはJ1の時こうだったからJ2に落ちたから半額にするとか、そういう事になりますと毎年毎年の予算が非常に不安定になってくるという事もあります。過去のやり取りの中では、当然J1に上がった時には増やして頂くような交渉をしつつ、一定の金額になるとJ2に落ちた時はなるべく金額を減らさないような交渉をしながら納まるところに納まるという事でございます。ニトリさんは2008年からユニホームスポンサーに登場した企業なんですけど、それ以外さっきもちょっとお話ししました石屋さんとかサッポロビールさんとかJALさんとかJRさんとか。もうスポンサーになってから10年もしくはそれ以上の経過がありまして、その中で今お話ししたように、上がった時にはチームを強化しなきゃなんないので増額してくれと、落ちた時は落ちた時で減らさないでくれというのを毎年のように繰り返してある程度。これは決め事は何も無いんですけども過去の実績に基づく数字で納まってるというのが現状です。ですから例えば胸スポンサー料。もっと大きな金額を狙うのであれば当然の事ながら石屋さんともうまく話を通して胸で大きい所を探すというやり方はあると思いますけれども、過去は大体石屋製菓さんとサッポロビールさんが交互にやってく中でニトリさんが入って、今度外れられたという状況では、当面過去の実績をベースに石屋さんに毎年少しづつの増額をお願いしてくという辺りが精一杯なのかなというふうに思ってます。メンバーが長くやっていただいているところばかりなものですから、どちらかと言うと上がった時に増やすというよりは落ちた時に減らさないようなお話をするという守りの要素の方が過去は強かったのかなというふうに思ってます。答えになりきってないかもしれませんが、そういうやり取りでございます。

宮本さん：ありがとうございました、なかなかしゃべりにくい話だと思うんですが、すいません、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。他なければ休憩に。あっ、はい。それじゃ最後のご質問ということで、そちらの方お願いいたします。お名前をどうぞ。

挙手者：野本と申します。サポートシップスポンサー、5万円口の関係で、提言っていいですか意見を申したいと思います。2点ほど。1点目はキックオフイベントなんですけども、ファンクラブ会員は4000円で招待していただいているんですけどもサポートシップスポンサーの方々。まあ試合の招待券は一定程度貰ってるとは聞いていますけども、キックオフイベントについては有料で参加されてるというふうに聞いております。お店をやっている関係でコンサドーレのサポーター以外の方もお店に来てると思いますので、そういう所に招待券を数人分。店のマスター、社長が他の方をキックオフイベントに連れて行ったりすることによって新たなサポーターが増えるきっかけになると思いますので、是非ご検討いただければと。もう1点は札幌市内にあるお店とかには選手が行く事は無理ではあっても役員とかそういう方が年に1回ぐらいは行っていた方が、そのオーナーが続ける気持ちになるのかなというふうに思います。提言って言いますか、意見として述べさせて頂きたいと思います。

矢萩：まずキックオフイベントの招待券の件については、私も充分把握しておりませんでした、当然のことながらサポートシップスポンサーの方は無料で入れてなければおかしいと思いますし、ただ今そうならないって事？それについてはおっしゃる通りだと思いますんで、来シーズンから枚数も含めて行き渡るようにお約束したいと思います。それからお店訪問の件については、私は比較的飲食店系を中心に廻ってる方なんですけど、なんせお店の数が多いのと札幌市が広いもんですから行ききれてません。常勤役員は私と専務の岡田さんと2人でやってますし、それからサポートシップスポンサーの対応は営業部でしてます。その中で病院とか新聞販売所も含めて相当数あるものですから、全部に廻る事は難しい部分もあるんですけど、お店系の場合には、訪問の努力はこれからも是非やっていきたいと思います。去年からはサポートシップスポンサーさんのパーティ、そういった形で、前にもこのサポーターズ集会の中でご指摘いただいた部分も踏まえて、サポートシップスポンサーさんとのコミュニケーションの強化はこれからも図っていきたいと考えてます。

司会：ありがとうございます。ここで一旦、休憩に入らせていただきます。後ろの時計で45分までと致します。

－ 休憩 －

司会：1、2分早いですが、一旦後ろの方お閉めいただけますでしょうか。新たにHFCの方もいらっしゃってますので、社長の方からご紹介を頂戴したいと思います。お願いいたします。

矢萩：先程ちょっとお話しておりました、強化部長の三上でございます。同じく強化部の鈴木智樹でございます。よろしくお願いいたします。

司会：それでは、45分になりましたら三上部長、だいたい2時10分くらいをめどに25分くらいで今のキャンプを含めて、チームの状態をお話いただきたい。お時間は厳守でお願いします。その前に先程のお話の中で何件かサポーターからもご要望がありましたので、この場を借りてお伝えしておきたいんですが。厚別での食事の供給、売店等が非常に動作が緩慢なのか、1分間に供給できる食事の量が少なすぎるというご要望をお持ちのサポーターが何名もいらっしゃいました。そういうことを言ってくれというお話が複数ありましたので、この場を借りてお話をさせていただきます。例えばおそばであったり、牛丼みたいなものであったり、そういうものを提供するのに非常に段取りが悪いという。言葉が的確なのかどうか分かりませんが、供給が非常に限られていて長い列ができてしまうというご要望が多かったみたいです。例えば等々力競技場のフロンターレの試合なんか行きますと、ハーフタイムの時にサポーターがおそばですとかうどんに集中しても、あっという間に裁けてしまうという。たった3人か4人くらいのスタッフで、ものすごく段取りよく流してしまってるんですね。そういうようなところを見ていただいて、HFCとしては場所を提供して、スポンサー企業が出店をしていただいたら、あとは混乱がないように動線の確保だとか列の整理だけで、実際の中の調理だとか運営には口出しができないという部分があるのかもわかりませんが、やはりオリエンテーションなりをされて、1分間にこれだけのものをお客様に提供できるような調理手順をしてくださというような、ある程度の標準マニュアルみたいなものをお作りいただいたほうがよろしいのかなと。極端な話、試合最中に食べに来られる方ってほとんど少ないと思うんですね。ですから試合が始まる前の1時間2時間、それとハーフタイム。まあハーフタイムはよっぽどおなかのすいた方以外は、試合開始前に来られる方が多いと思いますので、そこでどれだけ物を出せるかということがそのお店の売り上げにつながるのだと思いますので、1分間に何食以上を提供できるようなというひとつの数字的なクリアラインを設けていただいて、それが確保できるような調理やスタッフの配置・手順というものを検証してから出店をお願いするというようなことができないでしょうか？というようなご要望が数件ありましたのでお伝えさせていただきます。

矢萩：今ご指摘いただいた部分については、そういう面もあろうかと思います。前からいろいろご指摘いただいておりますし、先程私スタジアムグルメという言葉を使わせていただきましたけれども、当然他の競技場の状況もきちっと見させていただきながら。特に厚別に関しては内容的

な問題、時間的な問題、それからそもそも食事を提供する場所自体が少ないという問題ですね。根本的に抱えている問題が、厚別はそもそもあったところでございますので、ここ2年くらいかけましていろんな改善はしてきたつもりです。例えばスポンサー企業様であっても一緒になってスタジアム環境をいい形で提供するというお話は適宜関係者の皆様とはしておりますし、メニュー改善の要望も含めて毎年シーズン前にしておりますので、その中でも少しでも皆様のご要望にこたえられる形にこれからも努力をしていきたいと思っております。今ご指摘のあった部分については、そういうご指摘があった旨必ず先方に伝えて、改善に努めていきたいと思っております。

司会：はい、ありがとうございます。では、お待たせしました。三上部長、よろしく願います。かなり顔が黒いですが、病気ではありませんので・・・(場内笑い)。立ってなくて結構です。座ってお話ください。お願いいたします。

三上強化部長（以下三上）：はじめまして、強化部長の三上と申します。昨年もいろいろお世話になっておりまして、ありがとうございます。また今年もこのような場をいただいて、主催者側の方々および今日このように足を運んでいただいた皆様、ありがたく思っております。チームは先日9日に帰国し、札幌に昨日戻ってきたんですけれども、私の方が業務の関係で先程札幌に戻ってきたということで、途中から、今この時間からということになってしまって申し訳ありません。早速チーム作りのコンセプト及びここまでのグアムキャンプでチームが行ってきたことをお話したい。時間厳守ということで、まとめて簡素的にいききたいと思いますので、のちほど質問等ありましたら是非ご遠慮なく。例年お話させてもらってるんですが、この場が本当、皆さんと相互理解、共通の認識を持って、シーズンをスタートする大切な場だと僕自身思ってます。僕も積極的にクラブの考え、自分の考え、話したいと思ってます。皆さんも何かありましたら、遠慮なく言っていただければと思いますので、よろしくお願いします。まず今年のチームの作りに対するコンセプト。簡単申し上げますと、昨年まで攻撃においてはシュートを打つための攻撃、守備においてはゴールを守るのではなくボールを奪う守備ということを大きなテーマとしてやってきました。残念ながら昇格争いすることなく終わってしまったことに対しては非常に大きな責任を感じておりますが、一方で残り10試合程度から、この2年間目指してきたシュートを打つための攻撃及びボールを奪うための守備という部分で、ずいぶんいい形、チームとしての表現がでてきたのではないかと思います。3年目のチーム作りということで継続ということも含め、チームを作らせてもらってます。テーマとしましては、昨年まで2年間やってきたことプラスアルファをもともと考えてまして。シュートを打つということに関しましては全員が連動した形からより多くのシュートを打つ形、守備に関してはボールを奪うということは変わらないんですが、相手の特徴を消す中でのボールを奪う守備。ということで、攻守両面において、より相手を意識した中で、簡単に言いますとさらに勝利という結果に向けてやっていきたい。攻守両面のテーマ

を決めてやっております。また、昨年の反省としまして、残念ながら昇格争いに絡むことなくシーズン終えてしまった。簡単に申し上げますとスタッフ、コーチングスタッフの反省もありますが、結果的には新戦力選手のチーム適応時間が予想以上にかかってしまった。失点数に関してはほぼ1試合1失点くらいのJ1昇格に必要な失点数だったのですが、セットプレー及びパワープレーというところでの失点が非常に多かった。攻撃においては1試合2点台の得点ということを目指していたんですけども、遠く及ばない数字だった。怪我人が多かったがために、ポジションの固定化がなかなかできなかった。これらのことを踏まえ今シーズン、皆さん方には寂しい思いをさせてしまったかもしれませんが多くの選手が出て行くことに。同時に出てってしまうことよりプラスにしなければならないと思ってまして、今申し上げたような反省点を改善できる、更にチーム力が上がるものということを考えてます。そういった意味で、5項目の補強基準を考えてました。ひとつは、まず対人の強さ。2番目が空中戦での高さ。3番目が今日指すサッカーに必要なポジション能力の高い選手。4番目がチーム、グループ戦術理解度の高い選手。5番目がメンタル、怪我に対して強い選手。この5項目を基準に補強を考えさせていただき、結果的にアジア枠含めて外国人選手4名、日本人選手6名。先程申し上げた相手の特徴を消す中でボールを奪う守備、全員が連動した形からより多くのシュートを打つ攻撃というものをテーマに、必ずや具体化体現化して結果を出していきたいと、そのように思っております。今お話したことは当然監督以下コーチ、スタッフ、今シーズンの選手全員にさしてもらって、現時点で共通理解のもと、チーム作りを進めてます。皆さんもご存知のように1月17日から札幌ドームでのトレーニング、1月24日から先日2月9日までのグアムキャンプ。札幌ドームではチームとしての新メンバー含めた中でのコミュニケーション及びグアムキャンプに向けた基礎体力向上ということを中心にやってきてまして、グアム出発前には多くのサポーターも来ていただいたということで、ある程度雰囲気は分かっていたのかなと思ってますが、これからグアムキャンプで行ってきたチーム作りについて話さしていただければと思います。グアムは午前2時間午後2時間で1日4時間の基本チームトレーニングを行ってきました。午前中はフィジカル中心でパワートレーニング、素走り。素走りもショート・ミドル・ロングという形で、1シーズン戦える体力及び昨年の反省点である怪我のしにくい体作りをテーマに、新フィジカルコーチである古邊が中心になって2時間びっちり練習を行ってまいりました。コーチが変わったという新鮮さもあり、古邊コーチが非常に明るいキャラクターの中、個人だけじゃなくフィジカルというものに関してもグループ・チームとしてのいろんなメニューを豊富に持ってまして、昨年以上に厳しいフィジカルだったんですが、選手は嫌な顔せず、逆に楽しみながら厳しいトレーニングを積んできてると感じました。この時期はどうしてもフィジカル中心に厳しい練習がありますので、選手からすると時には疲労からやらされ感といいますか、見受けられることがあるんですが、今年に関しては自分たちが本当に必要だという認識のもと、先程申し上げた1年間戦える体力作りのベース、怪我をしない体作りということでやっておりました。ひとつのエピソードではないですけども、

チームとして少しづつ成長してきているなど。若い選手中心に自ら体に芯を作ってよりバランスよくより怪我をしにくい体を作ろうということで、体幹というトレーニングがあるんですが、「自分たちにはこういうのが必要なので、夜の9時くらいから部屋に行っていいいでしょうか?」と。古邊もそう言うのであればずーっと付き合うよということで、グアムキャンプ中毎日夜9時から古邊の部屋でやってました。昨年までは、体脂肪率10%を切っていない選手は強制的に朝練、夜間練習、そしてチームの午前午後の4部練習と。選手にしてみれば、まず早く体脂肪を切るためにやってるというのはどうしてもあったんですが、本年度は自分たちから。合格ラインの選手を含めて自分たちに何が必要かということをフィジカルの、午前トレーニングの中で何が足りないかということを自分たちなりに考えて。最初は3名程度の選手だったんですが、自然に4人になり5人になり。毎日9時にコーチ部屋に行くのが僕自身楽しみで、非常にそういった意識改革含めていい方向になったのかなと思ってます。フィジカルはボールを使わないトレーニングが非常に多い印象を受けると思うんですが、先程申し上げた通り、古邊は非常にメニューが豊富で、また監督の石崎の扱い方もうまいといいますか、慣れてるというのもあって、ボールを使っのトレーニングをフィジカルの中にうまく取り入れていったということも、選手の中でより積極的に実施しようと思えた大きな要素かなと。トレーニングゲームを2試合ほどやったんですが、通常次の日の午前はリカバリーで、疲れを癒すだけのトレーニングなんですけれども、厳しいフィジカルトレーニングをやりながら、リカバリーをするような形でやってました。午前中非常にいいトレーニングをした上で午後、監督の石崎が中心になるボールを使ったトレーニングになったんですが、個人・グループに及ぶ守備のチーム戦術の徹底ということをテーマに午後練習ずーとやってきました。グアムキャンプでは攻撃的なトレーニングは一切やっていない。当初から熊本キャンプからやっていこうと考えておりました。また、ポジションもより固定化をしてやっていこうと。選手の特徴を一番生かせるポジションでやっていこうとこともテーマにしながら、午後の戦術。まずは個人、10日ほど過ぎたあたりからグループ戦術と、最後の4日間ほどなんですが個人・グループ・チームという形で一段づつあげて実施してきました。ボールを奪うというところをより強調するトレーニング。先程申し上げた外国人選手4名日本人選手6名、補強を行ったこの10名に一番理解してもらおうということでやったんですが。一方ではいい話であり一方ではちょっとなさけないなというふうにしたのが、むしろ補強した選手の方が積極的にボールを奪うということを実施できていた。去年までいた選手がこのオフで忘れてしまってるのか、最初の頃あまりそれを表現できてなかった。新戦力がやれたということは非常にメリットとしてプラスで考えていたんですけれども、一方では昨年までの選手に寂しさを感じたというのが僕の最初の印象でした。ただ早い段階で個人・グループ守備に置けるミーティングを映像を使いながら行い、この部分で昨年まで在籍した選手も自分たちが目指すサッカー、去年までできていたことをもう一度整理することができたことが大きい。それ以降、チームとしてトレーニングの質が非常にあがっていったなと思います。守備の部分で戦術を構築していく上ではやはりボールポゼ

ッション能力がないと簡単にボールを奪われて、なかなかいい守備の形が難しいんですが、今年に関しては攻撃に関するトレーニングはやっていないにも関わらず、今年入った選手、昨年まで在籍してくれた選手もポゼッション能力の長けてる特徴を持ってる選手が多いせいか、守備についてのトレーニングとしては非常にやりがいのある、レベルの高いものができたなというふうに感じています。徐々に昨年までやってきた4-2-3-1というシステムをベースに守備の構築ということで、個人・グループ・チームという形で築き上げてきました。最終ラインは昨年から大きくメンバーが変わっておりますので、お話をさせてもらえればと。基本、ポジション争いをしながら左に岩沼、センターバックに山下、河合、右サイドに日高。もうひとつはセンターバックにチアゴと室蘭大谷から新しく入った櫛引、左右には笠井君と西村君が練習参加という形でワングループ。そのグループ戦術がある程度終わって、守備的なチーム戦術に入る前に一発目の大宮さんとのトレーニングゲームになりまして、報道等でご存知かと思うのですが、試合結果は残念ながら後半失点しまい負けてしまったんですが、一本目は特に昨年からやってきたことプラス今年の目標とするべき守備が非常にできたなと。そのメンバーというのが、ゲームのときは練習生使ったりしたんですけれども、基本、岩沼・河合・山下・日高。大宮さんも今ポゼッションをひとつのテーマにチーム作りをされているんですが、僕から見てもうまいグループ・個人だなという中でもボールが非常に奪えてまして、そこからの攻撃も非常にリズムよくできましたし、ここまでのグループに関しての守備においては、非常に手ごたえを個人的にも、監督・スタッフも感じておりました。ただ守備的な最終ラインのグループから入ったときには、やはり前線からの守備が非常に必要で、ボランチの守備意識、中盤の攻撃的な選手の特にサイドの守備、そしてワントップのボールの奪い方という前線の守備は、まだできていません。トレーニングしてませんでしたので、これについて今後どうなるかなというのが大宮戦終了後の率直な感想でした。大宮戦終了後からDF最終ライン、次はボランチ2枚を入れた6枚のグループ守備戦術に入り、その後サイドハーフを中心とする4-2-3-1の4-2-3までの守備、最後は4-2-3-1までの守備ということでトレーニング積んでいって、柏とのトレーニングゲームを迎えたという形です。4-2-3-1でやった場合、一番難しいのがワントップの守備とトップ下の守備バランス。これが非常に難しい。もうひとつはボランチ。芳賀もしくは河合竜二の二人に関しては個人の特長とかキャリアで大きな心配はしてなかったですが、新しく入ってきたブルーノという外国人がどこまでチーム守備戦術を理解していけるのかなというのがひとつのポイントでした。守備においてはブルーノのボランチ、ワントップのFW、トップ下の守備、この3点が大きなテーマかなと思い、現場もそれを意識したトレーニングを日々行い、柏戦を迎えました。前線のFWとトップ下の守備というところは点数をつけるのであれば70点くらいの今精度です。柏戦でブルーノが試合序盤、怪我で出場が見送られてしまったんですけれども、今までトレーニングでやっていたことを非常に表現してくれた。20分くらいしかできなかったのですが、45分90分というところまで続くかは今後ひとつの課題ではあるんですが、スタートとしては非常によく、4-2-3-1の4-2プラス

3の両サイドにおける守備までは昨年よりはレベルが高いものがすでに構築できている。あとは熊本キャンプで更なる向上とワントップ、トップ下での守備を改善していければ非常にいい守備ができ、その守備があるからいい攻撃につながっていくんじゃないかというような手ごたえを受けております。新しい選手も非常にチームになじんで自分のプレーヤーとしての特徴がなんなのか、また今まで在籍していた選手の特徴がどうなのかを相互理解、非常にできたというように思ってます。グアムキャンプは例年10日間ほどはいい雰囲気できるんですが、それ以降は疲労からなかなか盛り上がるのがなく、昨年で言うゴンのキャラクターに非常に助けられた部分が大きかったんですが、今年に関してはゴンさんだけでなく今年入ったメンバー、昨年までいたメンバーはみんなが非常にいい形でやれたことによって、本当にいい雰囲気いいトレーニングができたなど。その中でできたものと課題、これが明確になったなと思っております。また昨年まで怪我をしていた古田と宮澤、近藤、芳賀なんかは足を痛めた中で昨シーズンずっとやってたんですが、日が経つにつれ復帰してきてまして。そこに関してはほっとしている部分なんです、一方では先日の柏戦で日高が骨折という形になってしまって非常に残念。実はそのシーン、相手FW外国人がシュート打とうとしたときにいいカバーをして、打たれる前にボールに触って行った。まあ普通の選手だったら足を振らないなというタイミングなんです、残念ながら柏の外国人選手。そのままボールのないところに、要するに日高君のすねぐらいに思いっきり打ってしまった。最初の彼の痛みの状況、腫れ、オペの必要な骨折ではないかと思ってました。土曜日曜挟んで、なかなか病院に行けない。3日後月曜日だったんですが診察を受け、骨折は骨折だったんですがそんなに大きな線の入っていない骨折で、オペの必要性もないのではないかと。詳しくは帰札してからもう一度検査をしようということになったんですが、ゲーム終了後の状況から言うと正直3ヶ月は難しいじゃないかなと思ってました。先日クラブから公式リリースさせていただきましたが、幸い6から8週でオペもしなくて済む。彼も熊本、明日から2次キャンプ入りますけれども、最初っからチームに帯同し、できる範囲のメニューで実施していくという形になっております。ざっとなんです、お約束いただいた2時10分を5分ほどオーバーしてるんですが、(会場笑い) キャンプ、またチーム作りの話をちょっとさせていただきました。

司会：ありがとうございます。それでは、新しい試みなんですけどいろいろなサポーターから私宛にきていたものを取りまとめ、個人的な意見も入れながら聞きたいところを聞いていきたいと思ってるんですが。座ったままでもいいですか？ もし必要があればこちらに書いていただいても結構なので。皆さんもそうお考えだと思う部分もあると思うのですが、2000年ですとか1999年の時代を分かっているサポーターの方というのは自分の知りあい、知人友人に「コンサの試合面白いよ。一緒に行こうよ」と、「割引券もあるから一緒に行こう。だまされたと思って一緒に行こう」と連れてきた方が結構多かったと思うんですね。で、見ると「面白いね」と、また今度誘ってよということによってどんどんサポーターも増えてったと思うんですが、ここ数年はやはり「だ

まされた〜」ってその後2度と来ないというのが多くなって、なかなか誘いづらいと言うのが多いんだと思うんですね。確かにこういう勝負事の興業ですので、間違いなく「コンサドーレが勝つよ」というような、今相撲界で話題になってるようなことはありませんので、それはお約束でない。いわゆる勝利を必ず担保できるというイベントではありません。ただ、仮に負けても、皆さんも一緒に感じてると思うんですが、今日は負けたけれどいい試合だったよと、一生懸命やったよ、うちの選手は、と言って納得して帰れる試合と、仮に勝ってもなんという試合だと、あんなんじゃない全然だめだと思って帰る試合と結構あると思うんですね。私なんかも一生懸命さが感じられなかったり、「今日の選手、やる気のない試合だったね」と感じるというのは自分なりに考えてみたら、まず攻めない。DFラインでバックパスしたり横へ横へと、それこそオシムで言うなら本当に特急じゃなくて各駅停車でボールまわしてると。横へ横へまた横へ横へとパス回しを永遠繰り返す。選手に聞けばですよ、たぶん「トップにぶつける選手がいい動きをしないので、だしどころがない」とかね、いろんな言い方があるんでしょうけども。じゃあ相手のDFラインの両脇にコーナーのあたりにあれだけ広いスペースがあるのに、なんでそこにボールを放り込まないんだ！とね。そこにボール放り込んで、FWに「走れー」と意思表示をすればいいじゃないかというようにことも何回も経験してると思うんですよ、皆さん。ペナルティエリアのちょっと外くらいのところから、コース明らかに空いてると思うのにシュート打たないとか。挙句の果てにペナルティエリアの中でパス回してるとか。確かにコースふさがれてるっていうふうに見てもわかるときはあれですけど、まずシュート打つ。打って跳ね返って返ってきたものに詰める。というのがボールゲームの原則だろうというふうに、ゴール裏みんな思ってる訳ですよ。シュート打たない。ルーズボール、どちらのボールでもないファジーな状態に、空中にあるボールでヘディングしたらほとんど負ける、うちの選手は。それからセカンドボールが取れない。相手のチーム見たら、ヘディングで競り合ったときには、ヘディングしたら必ず味方の選手の胸とかにパスしてますよね？　うち、全然そういうのいすよね、少ないですよね？　当然セカンドボールがキープできない。それと他のチームだとエンドライン沿いとかで競り合ってスローインになりましたら「スローインだ！ラッキー」と。うち別に自分のスローイン、全然アンラッキーですからね。なぜかというとなスローインになったら相手のボールになっちゃう率のほうが高いんですよ、うちのチームってのは。例えば清水だとか鹿島だとかジュビロだとかだったら大きなサイドチェンジしますよね？　反対側にもものすごい広いスペースがあったら、パーンとサイドチェンジしたら、そこにスーッと選手上がってくるんですよ。うち、そういうのほとんど見ないですよ？

あと、FWにくさびを入れる。入れたらもう、すぐ戻してよこす。本当にクサビですわ！（場内大笑い）そこで振り返ってシュート打つだとかね、例えば背中でフェイントかけて振り返ってシュート打つだとか、そういう工夫なんもないっすよ。くさびばっかですよ。うちのFWってのはシュート打たないで、くさびの役目だけのFWなんです。ね、そういうのは見てると結局サポーターは試合終わって帰るときに「いやー今日はやる気がない試合だった」と「面白くないね」と

言って帰るんです。これが先程社長がおっしゃってた、いわゆる観客動員数の減少につながる訳ですよ。私はそう思うんですよね。その辺は、例えば今までこんなサポーターズ集会で戦略的なことや試合運びに関してまで立ち入っては監督ならびに強化部の専権事項だと思ってましたから、批判というかオーダー出すようなことは言ってなかったんですが、あまりにもそれがふがいないくて、試合もイライラするし、ゴール裏みんなそうだと思うんですよね。それが積み重なって、結局観客も集まらない。債務超過にもなると。今そこに直結はしないにしても、やっぱり。例えばいろんなイベントをやって観客呼ぶ工夫はされてますけど、結果的には試合勝たないと、やっぱり面白くないと思うんですよ。その辺ってのはどうなんですかね？ ちょっとお聞かせいただきたいと思うんですけど。

三上：そうですね、まずやっぱり試合に勝つことは絶対大切だと思ってます。ゲーム終わったあと、見ていただいた方々が、選手が本当にやる気があるのかというような感想が非常に多く試合であったということだったんですが、これに関してはまず選手はほんと一試合一試合、皆さんも理解していただいている部分はあるとは思いますが、一生懸命戦っていることは間違いないです。ただ私たちはプロであり、また人間としてのコミュニケーションもそうですけれども、結局は受け手がどうとるかというところが非常に大切だと思ってます。今おっしゃられたご意見が大半を占めるということに関しては、やはり我々が反省をし、改善し、成長につなげていかなければいけないなと思っております。一番大きな原因はメンタルだと思ってます。自分に対するメンタルと、チームとしてのメンタルが当然あると思うのですが、特にゲームにおいてのメンタルという部分に関しましてはどうしても相手を、相手の出方を見てしまうと。そういったメンタルから試合に入っていく結果、例えば先程ご指摘のあったシュートを打たないとか、セカンドボールで競り負ける。そういったシーンにやっぱりなっていくのかなと思うんですが。もうひとつはチーム作りの中で、これは選手を決してかばうわけではありませんけれど、この2年間まず自分たちのサッカーをとことんやっていこうと。当然一試合一試合勝つためにやっています。ただ、勝つためにまず自分たちのサッカーを常にやろうと。相手チームの分析は当然やっていますけれど、相手チームを想定したトレーニングということに関しては手をつけずにあえて今自分たちが目指す、昨年までであればボールを奪う守備、シュートを打つための攻撃。この練習だけに1年間。そして2年前から、ずっとこれをやってきました。試合当日になると、当然相手も勝つために一生懸命です。相手の特徴はある程度ミーティングで入っているものの、それを意識したトレーニングは敢えてそういった考え方からやっていなかった部分であり、試合当日になるとどうしても選手の方が、うちの選手がメンタル的に「相手はどのようにでてくるんだろうか？」ということから試合に入っていくしまっている。それはひとつ大きな要因だなと思ってます。一年間通して選手とのコミュニケーションとらさしてもらってるつもりで、一番大きいのは契約更改の中で、選手から非常に多くの実際そのような声がありました。それに関しては選手もチームの今の作り

方、考え方。要するにまずはこの2年間自分たちのサッカーをとことん貫いていくというところは理解してもらってるものの、今シーズンに関してはより一層相手を意識したことをやっていきましょうということで選手とも話をしております。先程DFラインで横へ横へということでしたが、これに関してもトレーニングしていないというのが大きいです。語弊がありますが、今お話したように、よりシュートを打つための攻撃ということでやってましたので相手陣地、アタッキングゾーンに入ってからトレーニングをこの2年間とことんやってきました。僕の感覚の中では終盤10試合、砂川、高木純平、古田。こういった選手がアタッキングゾーンに入ってしまうと結構面白い、今目指そうとするサッカーの攻撃ができつつあるなど。ただいかなせん、ここに入っていく回数が多いにも少ないというのが昨年までのうちのチームの状況ではないかと思っています。チームの作り方として、アタッキングゾーンに入ってからトレーニングしかこの2年間やってないです。これは監督の石崎がそれ以前のトレーニングの仕方が知らないとかそういうことではなく、チーム作りの中で意識的にずっとやってきました。そして今年は相手を意識したとこと、アタッキングゾーンに精度も当然ですけれどより多く入っていくために、ビルドアップのトレーニングを積極的に入れていこうと考えてます。ですので昨年まで見受けられた横パスが多いんじゃないとか、見ていただいた人方にそう思われなようなゲームを1試合でも多く、90分という中でより多くの時間やっていきたいと思っています。結果的に勝つということは非常に大切ですし、皆さん方が友人知人を誘っていただいていること、チームとしても認識しております。そういったことを残念に思わないためにクラブとして今シーズン、チャレンジ・フォー・スマイルというクラブスローガンも出してます。選手にもみんな同じ認識でやっていこうと思っていますんで一生懸命やること、一番大切な受け手に対して見てよかったなと思えるようなゲームをより多く行っていきたいと思っていますんで、よろしくお願いします。ちょっと答えになってるかわからないんですけども・・・。

司会：確かに勝つためのサッカーは面白くない部分ってのはあるかも知れませんが、細かなところの積み上げで。今メンタルが弱いという話もありましたけれど、例えば相手のファールで自分たちがFKを得たときに、すぐボールを蹴りだすような素振りしてみるとかね、それによって相手があわてる。例えばクレバーな、相手の守備陣系が整う前に先にFK始めてしまうとかいう部分も含めて。なんかうちの選手を試合会場で見ていると、ファール受けてFKだと「ああ、休める」みたいな感じで、ふわっと気を抜いてしまうところも多いように思えますしね。そこが一番のチャンスなんだと。だから、鹿島の小笠原選手なんかだと、天皇杯のときもそうでしたけれども、すぐ蹴ろうとする姿勢をすると逆に相手のファールを誘ってみたりとかね。そういう本当にクレバーな動きがありますよね、他のチームは。そういった部分。それから先程言いましたスローイン。どう自分のボールにして攻撃につなげていくのか、もう少しCKのセットプレーと一緒にやってほしいなど。見ててもスローインって有利なはずなのに不利ですよ、うちのチー

ムの場合には。そういうのが強く感じられますし。あとボールゲームというのはシュートを打つ。打つから相手のDFはその人間がボールを持ったら守備に近寄ってくる。近寄ってくると、その裏にスペースができる。だからパスの出しどころがあると。そういうことの繰り返しだと思うんです。それはバスケットであっても、ハンドボールであってもですね。相手にとってこいつは打つとか、そういった危険を感じさせないという部分はあるんですよね、うちのチームの選手は。だから相手もある程度の距離を保ってDFして寄ってこないとか。むしろうちの選手もなんか寄ってこられるとイヤみたいな感じがあるのか？ メンタルが弱いってのはありましたけれど。ボールをポゼッションして、ずーっと細かなパスをつないで、いわゆるバイタルエリアまで持つてくことに生きがいを感じていて、という感じがなんか受け取れるんですよね。それは監督のオーダーなのかも知れませんが、いざピッチに入ってしまったら監督は監督。前線からあまりにもプレッシングがきつくて相手のDFラインが高い位置にあるのであれば、その裏にボールを2、3本パンパンと放りこんで相手のDFラインを少し下げてやって、中盤を間延びしたような状態に追い込んでそれからポゼッションしてもいいと思うんですよね。そういうのが、選手が臨機応変に試合の流れの中で判断ができてないというのは、なぜそういう判断ができないような選手ばかり育てたのかというのも疑問に感じてるんですよね。いい大人なんだから、監督はそういうふうに言っても実際に試合に入ったら自分たちでものを考えて、その中で価値観を共有しながら試合を組み立てていくという。例えば一人がパーンと相手のDFラインにボールを2〜3本入れたら、選手間の中では「おまえ、それをやっちゃいかんだろう」「いや、これでいいんだ」みたいな言い合いが起きるのかね。それによって蹴りたいと思ってる選手も蹴れないのか？ そういうようなところをちょっと聞きたいんですけども、そういう話ってないんですかね。

三上：あります。ただ残念なことに現時点でうちのチームでは、チームとしての共通の「今こう言うような長いボールを蹴ってラインを下げよう」というチームグループまでは行かない。個人それぞれに思ってるんですけどもグループに、チームにまだできていないというのが昨年までの状況だと思ってます。ただハーフタイムのロッカーや試合終わったあと、個々でのコミュニケーションの中では毎回同じような話でてます。残念ながらまだ対戦相手がいる中でグループとしてチームとして表現できないというのが現状であり、そこもメンタルに関与する部分もあるんですが、そこは本当ゲームコントロールといいますか、そういった要素だと思ってまして。これが足りない大きな原因はやっぱりキャリアだと思ってます。これはトレーニングでなかなか身に着けさせることって非常に難しい部分であって、だからこそ時間をかけてメンタルの強い選手、そういったゲームを読める選手というのを一年一年一人でも多く、25名いる選手の中で5名だったのが6名7名8名といった形にしていかなければいけないと思ってますし、それを意識してチームっていうものを作ってます。ただ先程社長から話があったように、現状私どものチームというのは育てた選手を他クラブにステップアップさせながら、またその得た対価の一部をクラブの

運営に使っていかなければいけないという状況の中で、5名から2名増やして7名になるはずだったのがまた2名出てしまってしまう。もしくは3名出てしまうということを繰り返しているのもひとつの原因だと思ってます。ただこれはこの考えのもと続けていくしかないと思ってます。その結果5名が必ずや7名になりますし、8名になっていくというふうに思ってます。クラブとして一貫性を持った考えの下、そういう強化をしていくということは個人的には非常に大切なことだと思ってますし、いつまでもうちのチームがそういう有望な選手をステップアップさせるクラブであっていいとも思ってないです。ただ当分の間、これは繰り返しやっていかななくてはいけないし、繰り返しの中でひとつひとつ成長をクラブとして、チームとしてしていかななくてはいけないというふうに思ってます。

司会：今話がありましたけど、ハーフタイムでいろんな話をしたり監督からの指示があったら、確かにサポーターのみんなも感じてると思います。ハーフタイムになると違ったチームになってできますよね。(会場笑い)本当にそうなんですよ。ただそれができるのであればなぜあらかじめ、例えばD Fのこの選手がバックラインの後ろに3本くらい立て続けにボールを放り込んだときにはF Wに対するこういうオーダーなんだぞ！こういうサインだぞ！だからその時はこうふうに動けとか、相手のチームに関わらず約束事として何パターンか決めておけないのかなという疑問があるんですよ。それがあれば、あの選手がなんで無駄なパスを何本も放りこんだのかな？ あの意味だ！と、約束事なんだ！と。だからみんな、こういうふうにしなくちゃいけない！と気づかせるようなそういうパスだったり、なんかがあって選手がお互いにサインを送りあえるようになっていくことはできないんでしょうかね。

三上：そこができていないっていう部分なんですよね。残念なことですけど、要はプレーでメッセージを伝えるということがまだできてない。これがグループチームとしてできてない大きな理由で、個人個人は間違いなく思ってるんです。今この時間帯こうしたほうがより有利にゲームを進めれるんじゃないかと。でもそれを言葉ではなくプレーの中でメッセージを込めてできるという選手がまだ非常に少ない。プレーでメッセージできる選手であれば、今言われたように長いボールを蹴って、逆にF Wが反応しなくても蹴ってですね、F Wにチームに対してはこういう時間だよというメッセージを送れるプレーは必ず必要であり、出てくるもんだと思うのですが、現状そういうようなメッセージを体言できるプレイヤーってのがまだ少ない。その少ないっていう理由にはキャリアの部分でまだ発展途上の選手が中心でやってるところが大きな部分にあります。ただ、表現できる選手というのは僅かながらでも少しずつこのチームに生きてきてます。これが今シーズン来シーズンという中でチームとしてできて、いつかはチームカラーのひとつとしてコンサドーレってずるがしこいよね、クレバーだよねと言われるようなチームにクラブにやっぱなっていないというふうに思ってます。

司会：はい、わかりました。それと非常に単純なことなんですけれども、例えばフロントスピンのかかったボールとかバックスピンのかかったボールとか、出すパスによって蹴り分けれるんですよ、うちの選手は。(場内笑い)

三上：振り分けれます。

司会：ああ、そうなんですね。というのは明らかにそこフロントスピンかかってたら追いつかないだろうというような時にフロントスピンかけて出したりとか、そこはバックスピンかけてやらないとせっかくサイド上がっていく選手が追いつけないよねといった時のプレーが結構あるものですから。蹴り分けられるのに、たまたまミスキックだったということなんですね。

三上：技術的なミスもありますし、あとは相手があることなんでやろうと思っててもなかなかできないっていうこと。もうひとつ、言い訳になってしまうかもしれませんが、ここ近年のボールの変化というのは非常に大きくて、クリアがなんかシュートみたいなボール蹴るねとよく言われるんですけども、ちょっと角度変わるだけでそういうボールにどうしてもなってしまうってのがまた今のボールでもあるという部分は現実的にはあります。はい。

司会：ありがとうございます。あとちょっと、またちょっと違う観点から聞きたいのですが、勝利給というのはあるんですか？ それは一律なんですか？

三上：はい、うちは外国人であろうと日本人であろうとA契約であろうとC契約であろうと、一律で同じ金額でやっております。

司会：で、なぜその話をしたかというと、うちってチームがイベントをやるとき、例えば開幕だとかサンクスマッチだとかイベントをやって観客が多い時負けますよね。(会場笑い・拍手)これはもう皆さんが感じてるとだと思っんですが、うちの選手がメンタルが弱いってお話が今ありまして。普通ですとホームに観客がたくさん入ると勝つハズなんですけれども萎縮して勝てないとか。だからサポーターがブーイングかけたら、こいつら余計萎縮して次また負けんじゃないかと不安でブーイングかけられないってのもあるんですけれども、例えば1万5千人以上入って勝った場合には勝利給40万とかね、極端な話。2万人以上入って勝った場合には勝利給60万だとか。その代わり8千人で勝っても10万しかでないよとか。なんかそういう差別化ってできないでしょうかね。

三上：ひとつの方法ではないかというふうには思っております。ただサッカー界でいうと勝利給の考え方。簡単に言うとアウェイであろうとホームであろうと勝ち点3に変わりはないよという考え方もあるれば、世界のサッカー界で言うとアウェイで勝ち点3を得るのは非常に難しいこと、だからすごい価値があるんだよということもあるでしょうし、やっぱりホームゲームで勝たなければ興業として成り立たない。だからホームでは絶対勝とうと。簡単に言うと一律にやるケース、ホームに比重を置くケース、アウェイに比重を置くケースというのは日本ではほとんどないのですが世界的にはあります。正直動員数によって勝利給をやっていくのはいろいろ難しさがあるかとは思いますが、昨年までうちはホームアウェイ全部一律。勝ち点3に大きな違いはない。ホームであろうとアウェイであろうと勝ち点3を取るということは非常に大変なことであり、同じ価値があることだと個人的に思っていました。ですので、そのような形でずっとやってきておりましたし先程申しあげたとおり外国人だろうと日本人だろうとA契約だろうとC契約だろうとホームだろうとアウェイだろうと一律でやってきたんですが、やはり昨シーズンJ1にあがったチーム、自分達が過去にあがったときの状況、そして今ご指摘があったようにホームで強さをなかなか発揮できない。特にお客さんが多かったとき、そういったところからいってJ1昇格するためにはホームで7割以上の勝ち点を上げないことには難しいというふうに思っています。今シーズンからは、細かいことはお話できませんけれどホームゲームでの勝利給を比重を多くとって全選手と契約させていただいてます。昨年までの一律からホームにウエイトを置いている理由もすべて選手に話をした上で、同じように共通理解のもと行きたいと思っています。これだけでホームで本当に多く勝てるのかとか、選手のモチベーションが大きく変わるのかというとなかなか難しいと思います。でも僕らができることは皆さんのメッセージ、クラブのメッセージをチームに伝えることだと思っています。ホームでは絶対に勝とうというメッセージを出すために、今シーズンは戦っていきたいと思っています。

司会：ありがとうございます。サポーターの応援は選手にどのように伝わってるのかなというところが聞きたいのですが、どうでしょう。

三上：はい。僕が知ってる限りでの話になりますけれども、試合終了後、練習、契約更改等常に選手とコミュニケーションとらせてもらってる中で、サポーターに対する考え方も非常に多く聞いています。相対的にみんなすごくサポーターの皆さんに感謝をしてるというのが、まず第一点です。二点目として、声援は試合中でも聞こえてます。動けないなと思った時に鞭を打てる大きな要因、材料になるのが皆様方の声援であるということは数多くの選手が言っています。僕が言うことではないのかもしれないですけども、選手の声としてあるというのが、全然結果がでてない自分たちにはもっと厳しくしてもらったほうがいいんじゃないですかと。自分たちに向ける部分でより多くの選手がそのように要望といいますか。簡単に言いますと、本当に優しいサポー

ターで決してそれがマイナスには働いてないんだけど、自分たちが成長するために、チームが成長するためにはやはりもっと厳しいことを言っていただいたほうがいいのではないかと。その中で次の試合の時には切り替えて、また応援してもらえるようなプレーをするし、それを見たサポーターが一生懸命応援してくれるという関係をこの札幌という土地、チーム、サポーターの皆様方と築いていける十分な要素はあるんじゃないかという様な話も多いというのは、事実です。

司会：はい有難うございます。そこがやっぱり一番聞きたかったところですよね。どちらかという
と札幌のサポーターは運動会で走る自分の子供のような目で。そうなんですよ、そういうふう
に見てる。まあサポーターの年齢が高いというのもあるんですが、運動会で走って徒競争で負け
て帰ってくる自分の子供にブーイングする親はいない訳で、まあ良く頑張ったねと、4等賞でも
仕方ないよねというような温かい言葉を掛けてあげる。そういうような風潮がどちらかというと
札幌のサポーターにはありますから。ただ選手はあまりそれを望んでないという事が今分かった
と思うので、負けた時にはきっちりブーイングしてやると。悪いんだぞと、お前達勝たなきゃダ
メなんだという事を意思表示してあげる事が、サポーターとしての責務でもあり、選手もそれを
望んでいると。ただ、それはまた次の試合では切り替えて、また頑張れと。で、次の試合、前回
の負けを取り戻すぐらい一生懸命頑張って勝った時には、2試合分ぐらいは褒めるように応援し
てあげればいいんだと。そういう強弱を付けた応援っていうのを選手も望んでいるんだという事
が、ここで分かりましたので、今年の応援は負けた時でも拍手で選手迎えるとかっていうんじゃ
なくて、きっちりとやっぱり悪い物は悪かったんだよと、あんた達はプロなんだからねという応
援をした方がいいという事だと思います。皆さんも各々お仲間とその辺の部分話し合って。ま
あ、昔からそういう色々な応援スタイルの話し合いはあったと思うんですが今日、ある意味で選
手の考えているのがそういう部分だっていう、聞く機会があって良かったなと思いますね。鈴
木スタッフはどう考えますか、その辺。折角、いらっしゃってるんですから。

鈴木：すいません。ちょっと緊張してるんですけど、まさかの指名ですいません。僕の経験から、
選手としたら本当に嬉しいところで、特にひとりひとりに対して試合始まる前、円陣組むちょっ
と前ぐらいからひとりひとりに対して声掛けて、何かやるじゃないですか。あの瞬間すごいモチ
ベーションも上がるし。あと断幕とかもひとりひとりに対してあるっていうのがすごく嬉しくて、
僕の場合は「北の宝石」っていうのがずっとあって。あれ何か本当すごい、毎回見るたびにすご
いモチベーションも上がる。選手ひとりひとり歌とかもあるじゃないですか。やっぱ認められて
いる選手はあるんだなって。僕なんかなかったんで、まだまだだかっていうモチベーションにも
なる。ああいうの選手の間でも結構。練習始まる前とかでも歌って、雰囲気も良くなったりとい
う事もあって、本当にそういうサポーターの応援っていうのは、選手には間違いなく届いている
とは個人的には思います。はい。

司会：はい。有難うございます。無茶ぶりしてすいません。という事なんで断幕の掲出も選手には非常に応援になっている。それからひとりひとりの名前をコールするのも、選手のモチベーションを高めるのに役に立っていると。ですからそういう時、ご飯食べてないで、立ってきっちり選手の名前をコールしてもらわないとダメだよという事ですよ、サポーターとしては。あと何かこれは聞きたいという方。はい。じゃあ、どうぞ。お名前を言ってからご発言願います。

挙手者：タカハシと申します。宜しくお願いします。今年の具体的な勝ち点の目標は、どのようになっていますか。出来れば第1クール、第2クールで数字としてはっきりさせた方が、選手にも目標ができると思うんですけど。

三上：勝ち点についてのミーティングは、実は熊本キャンプに入ってから、選手とやろうという事でスタッフと話をしてます。選手には、チームからまだ明確な勝ち点というものは伝わってないです。私達が考えているのは勝ち点78。最低限必要だと思ってます。ただこれをどのように伝えていくか。クール毎に伝えていくべきなのか、前半後半という事で分けるのも単純に39、39と分けるのがいいのか。その辺は選手、チームを良く見て判断。目的は伝えるだけではなくて結果を出す事が大切ですので、結果を出す為に内容をどのように伝えやっていくのいいのかという事を今、スタッフ中心に選手にそれを感じて、今後熊本キャンプでやっていこうと思っています。

タカハシさん：もうひとつ、それに関してなんですけど、今年チームの目標はJ1昇格っていう事でいいんですよね。

三上：はい。宜しいです。

タカハシさん：はい。選手全員もそのような目標を持ってやっているという認識で試合を観て問題ないですか。

三上：問題ないですし、選手はJ1昇格狙わないんであれば自分達も別な事をと考えている選手ばかりが集まっていますので、目標はJ1昇格間違いなくなっています。皆さんも、その目で見てくださいと思います。

タカハシさん：分かりました。有難うございます。

司会：いや、実に鋭いところを聞いて頂き有難うございます。はい、じゃあそちらの方。あの赤い。お名前を言ってからご発言ください。

挙手者：兵庫県のドイといいます。札幌ドームができて10シーズン目ですか。私共がここ10年間併用してますけれども、1996年当時からコンサドーレを知っている方であれば厚別とドーム、サポーターとしての気持ちの違いもあると思うんですけども、この頃外国から来られる選手、また国内から移籍される選手でもそれ程。サポーターがどれだけの思いを持っているかっていうのは、あまりご存じないかなって思うんです。サポーターは厚別が好きで厚別の歌とかあるんですけども、ひょっとして選手としたら厚別は風も強いし雨も降るし、うっとうしいからドームの方がやりよいわとか思ったり。そのようなサポーターの厚別に対する思いというのを移籍また新入団選手が来られた時にそういう説明があるのかどうかお尋ねしたいと思います。宜しくお願いします。

三上：遠くからわざわざ有難うございます。まず厚別に対する思いに関しては、クラブ、チーム方が、例えば私から監督から選手全員に話すという事はないです。ただ伝統、そこが聖地であるという、我々のクラブにとって特別な競技場であるという事は脈々と伝統として僕は伝わっていると思ってます。外国人選手もそのような認識で厚別をやっています。何故そのようになっているかと言うと、今まで経験して来た選手が選手間同士で話していて、また有難い事にメディアの方もそういう捉え方をして頂ける。このグラウンド、厚別が特別なものなんだなというものは認識した上で特に5月上旬以降から始まる厚別、そこからの戦いという物を意識してやっているというのが僕の知っている範囲です。はい。

司会：はい。次、宮本さんどうぞ。

挙手者：宮本と申します。貴重なお話、有難うございます。先程勝ち負けのところで選手の貴重な、試合終わった後の気持ちだとか教えて頂いたんですが、本当に具体的な話で申し訳ないんですが、サッカーにどうしても引き分けという場合がありますよね。0-0だったり1-1だったり、終了間際に追いつかれたりだとか、逆に入れて同点にしたりだとか。そういう場合選手はどういう気持ちで試合を終えてロッカールーム下がったり、またサポーターに挨拶したりするのか、もし良ければお聞かせ頂ければと思ってます。

三上：まずチームとしては当然勝利しか目指してませんので、特にJ2は勝ち点3がすごく必要だと思ってます。J1になるとこの引き分けというのが非常に大きくなる。選手がまず思ってます。我々はJ2ですので勝ち点3にまず拘ってる、その中で残念ながら引き分けだったと。終了

間際含めて追いつかれて引き分けって部分に関しては、ゲーム終了後から20分程度はなかなか切り替えできずいるっていうのが、率直な感想です。ただそういった時に大きいのが、やっぱり砂川とかゴンさんとか。今年で言うと隆二河合なんかは、そういったところをこう切り替える。昨年までは監督、コーチが切り替えて行こうという事を言っていないとなかなか。数名ではありますけども、今年は選手同士がそういう話し合いをして切り替える事ができるようになってきているというのが状況かと思います。選手それぞれ、引き分けに対する思いはあるんですけども、特に追いつかれて2試合3試合連続またかという時になるとやはりその度合いは非常に大きくなって。当然切り替えるにも時間が必要ですし自信もなくしてしまうところがあるので、そこをうまくチームとしてコントロールしていく必要性は長いシーズン必ず出てくると思います。そういった事を意識してやっていきたいと同時に思っています。

宮本さん：有難うございました。

司会：はい。先程手を挙げた後ろの方。あっ、その方ですね。すいません、お名前をどうぞ。

挙手者：ヤマザキと申します。宜しくお願いします。今答えて頂いた事と少し重なる部分なんですけど、先程の質疑応答でもあったんですが、選手間のピッチ上での意思疎通が大事だって事に関連して。個人的にはキャプテンシーの強い選手がピッチ上にいる事が非常に大事なんじゃないかという風に考えていて。古い時代になりますけど、コンサドーレが強かった頃には後藤義一選手ですとか、野々村芳和選手ですとか、そういうキャプテンシーの強い選手が必ずピッチ上にいた。果たして今年はピッチでキャプテンシーを体現できるような選手がいるのかなと。そこがそのチームが強くなる大事なポイントじゃないかなと思うんですが、三上さんが今見たところでそういう選手はいらっしゃいますでしょうか。いるとすれば、差し支えなければ、どなたかというところも教えて頂けると有難いです。

三上：はい。キャプテンについても実は熊本キャンプ。1週間程度してから決めようという事で今考えているんですが、キャプテンになるかどうか別としても今言われたキャプテンシーに関しては、新しい選手でいうと河合竜二は非常に多く持ってます。あと嬉しい事に在籍してきた選手では、芳賀なんかは非常にその辺が昨年から大きくまたプラスの強さが出てきたかなと僕自身思っています。そういった意味で言いますと、河合竜二と芳賀は間違いなくできるというふうに思ってますし、彼らがうちのチームのセンターライン、ボランチもしくはセンターバックとなっていくかと思うんですが、センターラインにそういう選手が出てきてくれた。非常に心強く思ってます。

ヤマザキさん：有難うございました。

司会：はい、有難うございます。はい、一番こちらのほうの方。向こうの端の方です。すいません、お名前を名乗ってからお願い致します。

挙手者：スギオといいます。宜しくお願いします。練習生が2人参加されていると思うんですけども、この方達の見極めの時期とか見極めをするポイントみたいなのところがどこにあるのかを教えてくださいたいのと、今後更に練習生を加えて行く予定はあるかどうか、差し支えない範囲で教えてくださいますか。

三上：まず先日2月9日までのトレーニング参加によって決めますと、笠井選手、西村選手兩名共話しておりますし、コーチングスタッフ共々そのように決めてます。最終的に今日、まあこれからですけども最後の話し合いをし、夜までに本人に結果をお話しし、場合によっては明日からのチーム帯同の準備をしております。もうひとつ、今後の練習生参加は現時点では一切考えてないです。ただ残念な事に先程報告したグアムキャンプでの日高くんの怪我とか、チームとして今後どのような部分があるか予測できない事があるんですが、各ポジションでの、もしそうなった場合にはこういう選手を呼べるかなというような情報は持っています。一応トップチーム以外では例年通りユースの選手、積極的にトータル7名ぐらいですけども参加はさせていこうとは思っていますが、練習生は現時点では考えてないです。

スギオさん：さっきからメンタルってところが結構出てたと思うんですけども、2選手に関して見極めポイントは色々たくさんあると思うんですけども、そういったところも入ってくるんでしょうか？

三上：はい。まずポジション的に今一番チームの課題として両サイドバックの層の厚さを求めますのでそこを判断基準にしていますし、具体的には守備及び攻撃的なところ。守備は先程言ったようにボールを奪うという事を体現できるかどうか。攻撃は選手の特徴というのがあるんですが、チームが目指しているサイドを起点にやっけて行こうというところを考えてます。イメージ的には岩沼は昨年ぐらいからすごくその起点ができるようになっているんですけども、そういった起点になり得る特徴を能力を持っているかというのがプレーでの判断基準です。メンタル、当然そこも判断基準にしています。2人とも素晴らしく、僕なんかは彼らにいろいろ話を聞いていいのかなって思うくらい人間的には非常に素晴らしい。彼らは彼らの良さを出してましたし、チームの良さを吸収しようとしてました。求められている事を表現しようと2人共頑張ってくれたなというふうに思ってます。

スギオさん：有難うございます。

司会：はい。申し訳ございません。時間も時間ですので、次の方に移りたいと思いますが、最後に部長をお願いします。とにかくサポーターはバックラインでの横パス観にお金払っている訳ではないので、0 - 0の引き分け試合もいいですが、仮に負けるにしても3-2くらいで負ける方が満足感は持って帰れますよね、ある程度。いろんな悪い点も出てきますけどもね。ただ積極的にトライして失敗するはいいけども、トライをしないでキーパーにバックパスするんだったら、そんな試合観たくないっていうのが現状です。ですからその辺のサポーターの気持ちをお汲み取り頂いて、選手にはどんどんトライして欲しいと。ただ自分のゴール前でトリッキーなプレーは止めて欲しいと、相手のゴール前でトリッキーなプレーはいいですけども。たまにそんな選手もいるので要注意なんですけど、とにかくバックパスはダメ。やむを得ずバックパスする時には枠外してバックパスせと。枠に向かってシュートのようなバックパスする選手もいるんで、その辺もすいませんが。心臓に良くないんですよ、ゴール裏で見ると。という事でとにかく積極的にやって頂きたいと思いますので、宜しくお願い致します。

三上：責任持って、皆さん方の気持ち、僕からチーム伝えたいと思います。今シーズン、本当、勝負の年だと思ってます。その中でチームが一体感を持つ事、そしてクラブが一体感を持つ事、そして皆様方の力、非常に大切だと思ってます。皆さん方は簡単ではないと思ってるでしょうし、僕自身も決して簡単だとは思ってないです。ただいい雰囲気目標通り今、チーム作り進んでます。チームのひとつ目の成熟の年という形で、チーム・フロント・サポーター一体となって昇格できるよう、そして来年この場で横パス減ったねと言われるように成長して、本当にやって行こうと思ってますので宜しくお願い致します。

司会：はい、有難うございます。暗い話も結構ありましたけども、サポーターとしてひとついいジンクスをお伝えします。1997年と2000年、2007年、そして今年、すべて天皇杯で鹿島アントラーズが優勝してる。その年にはコンサドーレはJ1に昇格してます。ですから、今年はコンサドーレが昇格する年ですので、そう信じてやって行きましょう。では25分まで休憩に入ります。宜しくお願いします。

－休憩－

司会：入らせて頂きます。HFCの方々は会議ですとか選手とのいろいろな打ち合わせとか連絡を取らなきゃいけない関係で、こちらでは後のご予定が詰まっておりますので、ここで退席さし

て頂きたいと思います。社長からご挨拶。

矢萩：今日はこういう貴重なお時間、私共からいろんなご報告をさせて頂き、こういう機会を与えて頂いて本当に有難うございました。改めて御礼を申し上げます。冒頭数字のお話で、しかもかなりマイナス情報という事だったんですが、ある意味現実という事もありますし、これからいろんな形で報道されるという事もありますので、敢えて具体的な数字を挙げながら経営状況をご説明させて頂きました。強化部長がお話させて頂きましたようにチームの仕上がり具合は上々だと思ってますし、去年から今年に掛けて色々移籍や新加入の話が入り乱れましたけども、皆さんがひょっとしたら思われている程混乱した状況の中で、ああいう事になったというふうには認識していません。ひとりひとりの移籍に関して思いは其々色々あったんですが、そういった事もクラブとしてはあり得る事だと比較的冷静に。次の年いかに強いチームを作っていくかとひたすら作業をしてきましたので、その結果が今のチームに反映されていると思います。我々としては十分今年もJ1を目指せるチーム、そういうチーム編成はできたと思ってますので、残りの熊本キャンプで最終仕上げをして、皆さんの期待に今年は是非答えて行きたいと思います。今日は色々ご質問も頂きまして、十分お答えできたかどうか分かんない部分もあるんですが、いつも主催者の方から頂くレポートといいますか、相当細かいところまで厳密に採録されている分厚いレポートなんですが、私だけではなくクラブスタッフ全員で回覧して中身を読む事によって、この会をクラブ全体で今後とも共有していきたいと思います。今年は「Challenge for Smile」の精神で頑張っていきますので、改めて宜しくお願いします。本日は有難うございました。

司会：それでは、サポーターだけの会議になります。今もお話ありましたけども、色んな移籍の問題。皆さんも耳にされていると思いますけども、やはり生え抜きの選手、西大伍くんであったり藤田征也くんであったり、その他にもたくさんの選手が出てって同じサッカーという競技の中で頑張って頂いてますけども、特にその中で、西大伍くんと藤田征也くんに関してはチームの財政的な事まで気を配って頂いて。逆を言えば選手にそこまで心配させていいのかという部分もありますけども、両名の選手には感謝したいなと思っております。それでは、次の項目に入ります。サポーターからの連絡、お知らせございましたら。はい、どうぞ。

挙手者：ビックフラッグ運営をしますチバと申します。ビックフラッグの展開と片づけのお手伝いを頂きたいなという事で、今日お話しさせて頂きました。最近チームの成績が悪いのと観客動員が少ない関係で、非常に少ない人数で運用しております。本当は3連を出したい状況でも5人とか6人とかしかいない為、1枚しか出していない状況もありますので、チームが出てくる時に3連を揚げて応援できるように出来るだけお手すきの方はお手伝い頂けないかなと思っております。

ます。集合場所なんですけども試合開始15分前に厚別の場合は電光掲示板下、ドームの場合はSB席90列の後ろ側の方に、私ら固まっておりますので、お手伝い頂ける方は集合して頂ければと思います。宜しくお願い致します。

司会：有難うございます。この中にも昔、ビックフラッグの展開を手伝ったよっていうふうな。でも歳取っちゃったから辞めちゃったよとか走れなくなったよとかって、自分なりにリタイヤしている方もいらっしゃると思いますけども、そういう状況ですので、再度復活してお手伝いをさせて頂ければ助かるかなと。またやった事がないと、テレビで見る大きなフラッグ触ってみたいという単純なアイデアでもいいんで。展開の仕方ですか、どのタイミングでどういうふうに巻き取るとかというような事を細かに教えてくれますので、初めての方でもどんどん参加してみても如何でしょうか。その他ございませんか。はい。一番後ろの長島さんの方にマイク持って行って下さい。あ、あるある。

挙手者：長島です。またかっていう話なんですけど、02年から続けてます、開幕1週間前チラシ。今年は3月5日愛媛、正確には6日前なんですけど、丸井今井一条館の方でやりたいと思います。愛媛の開幕が2時からのもんですから、今までは12時でしたけど11時集合で、チラシを受け取って各自配布して流れ解散という運びにしたいと思います。近くになりましたらラジオですとか新聞等々で告知をしたいと思いますけれども、サポーターズ集会もやはり年々減少傾向にある中、今年は日本ハムさんに皆さんご存じのひとりで8000人も集めるような選手が来ています。対抗する為にも、ひとりでも多く市民道民の方に札幌ドーム・厚別に足を運んで頂きたい為に、まずそこで気合いと氣勢を上げたいと思います。その後に国営放送で愛媛戦ありますんで間に合うかと思いますので、お時間のある方、これがなければ開幕じゃないと思われる方、是非ご参加宜しくお願いしたいと思います。以上です。

司会：はい。有難うございます。確認します。2011年の2月5日土曜日、11時。あっ、すいません3月。ごめんね。3月5日11時、丸井今井一条館で宜しいですか。3月5日開幕戦の愛媛戦がある日ですね。その日の11時、丸井今井一条館です。いつも来られてる方、初めての方、皆さんどうぞご参加ください。他、連絡ありませんか。例年来て頂いているほくせんさんが、今年はいらっしゃっていないので、ほくせんさんのお知らせがないみたいです。相当、あれですね。300万にちょっと手届かないくらいのところまではいったとは思いますが、ほくせんカードのあれですね。他にご連絡なければ、サポーター間で話し合いたいという話題がありましたら、ご提案をして頂いて。ないですか。はい、どうぞ。お名前から名乗って下さい。

挙手者：渡辺でございます。昨年まで6年間、三角山放送局でアウェイ戦のラジオ実況放送をや

っておりまして、昨年で卒業する予定だったんですけれども、今年もやれと言われまして、スポンサー集まったんですかと。集まりました。要望はあるんですか、ありますとの事なので、今年も3月5日開幕愛媛戦からやりたいと思いますので。画面はNHKでも構いません、スカパーでも構いませんので、是非ラジオの方で三角山放送局をお聞いて頂ければという告知と、今まで聞いておりましてですね、三上部長とそれから司会の齊藤さんとのやり取り中でいっこ、物すごく引っかかった点がありましたので、ちょっと皆さんでお考え頂きたいなという点があるんですけれども。選手がサポーターに対してどのような目で見ているか、どのように感じているかという点で、試合で結果が出てない時にもっと厳しくして欲しいと。それを司会者の方が試合に負けたらブーイングしていいんだと、そのような形でおっしゃいまして。それに対してちょっと危険だなと。つまり試合に負けたら必ずブーイングだみたいなね。そういう認識をサポーターが持つのはちょっと危険じゃないかと思ってます。別にしてもいいと思うんですよ、僕は。拍手したい人はしてもいいし、ブーイングしてもいいと思ってるんですよ。自分の頭で考える、自分の心で感じるという事が一番大切な事であって、せっかくこの札幌にあるプロチームの試合を楽しむという事で、人それぞれスタンスがあると思うんですよ。ただ、せっかく来てくれる沢山の皆さんを試合以外の部分で、サポーターの振舞いで嫌な気分させると、そういう権利というのはないと思います。その権利、その範囲を逸脱しない限りでブーイングでもいいし拍手でもいいし。それに対してお互い感情的になって批判するのだけは辞めておこうやという事を僕から問題提起したい点がひとつ。それともうひとつ。非常に言いにくい事ではありますが、昨日持株会の。私持株会の理事もやらさせて頂いておりまして、その後の懇親会でクラブの方にも理事長にも確認したんですけど、お耳には届いてなかったようなんですけど、私の知る限りでお話させて頂きます。具体的にはニトリさんなんですけどもね。昨年限りでコンサドーレのスポンサーを降りられ、いきなりその後日本ハムファイターズの方にいかれまして、祐ちゃんが投げるブルペンにニトリ、ニトリ、ニトリと。コンサドーレサポーターからすれば面白くないのは、まあ気持ち的には分かります。ただこれはニトリさんの経営判断ですし、それから皆さんお気付きではないかもしれませんが、いんですけれども、株主は降りてませんから。確か4番目か5番目ぐらいの依然として大株主なんです、ニトリさんは。ですからコンサドーレ札幌と完全に切れたという訳ではありません。また後々スポンサーとして復活して頂けるかもしれません。現に胸スポンサーになる前、ランクの低いスポンサーだった時期もあるんですね。先程社長の話にもありました。白い恋人がちょっと不祥事があった時にホワイトナイトという事で2億円出して胸スポンサーになって頂いて、それプラス1億円別枠でご用意して頂いた。我々にとって大恩のあるスポンサーだと思うんですが、そうしたスポンサー様に対しまして、おそらくコンサドーレのサポーターであると思われる人達が嫌がらせ行為を働いていると。メディアを通じて、私も人を通じて聞いた話ですので誰がどうやっている、断定的な話知りませんが、どうやら間違い無さそうだろうなという。根拠は後で言いますけれどもメールであり電話であり、

それから中には直接店頭で、コンサドーレなんてお前達はどうだっていいんだろうと言うような事を言ってくる人がいるようです。大変ニトリさんは迷惑をしていると、そういう話が私のところに伝わって来ております。ニトリさんはまた聞きでした。で、私がこの問題を重要視したいのはサッポロビールさんに対しても同じような事を働いている人がどうやらいるようです。これはいます。いますとこれは言っちゃいましょう。これはサッポロビールの現役の役員の方から聞きましたので、直接。「渡辺さん、ちょっと話しにくい事なんだけど聞いてもらえますか」と。今違いますけど、当時のサッポロビールの北海道本社の代表の方から直接伺いました。やはりそれもファイターズがらみでした。ファイターズにスポンサーになっています。そのお金を何故コンサドーレに回してくれないんだと、もう野球チームが来たからコンサドーレなんてどうだっていいのかと、そのような事を言って大スポンサーを困らせている方が、この中にはいらっしやらないと思いますけれども、どうやらコンサドーレサポーターと思われる方の中からいるようです。どうか皆さん、何つついたら言ったらいいのかな。そういった僻み根性持たずに、我々の財産であるコンサドーレをもっともっと自分達のやり方で、自分達の志を持って育てていければと。スポンサーはね、そういう我々の団結とか気持ちとかに粹を感じて。新しくスポンサーになってくれるところをお迎えすれば、或るいは一旦降りてもちょっと業績が上がってくればまたスポンサー金額を増やしてもらったりとか、そういう良い展開に我々の力で今後持っていきたいと思っておりますし、ひとりひとり皆さん、本当考えて頂きたい。ひとりひとりで考えて感じて行動するという事が本当に必要な事ではないかと。サッカーってスポーツが元々そうだからね、いちいち監督からのサインで動くようなスポーツじゃないからね、サポーターもそうだと思います。刻々と状況も変化しますし、その中で自分達で感じて考えてサポートしていくという事で。一番最初に戻りますけれども、別にブーイングしたければしてもいいとは思うんですけども、必ずしなければならないという問題ではないので、ちょっと話がスピンしましたけれども、そういう事で、有難うございました。

司会：言葉足りなくて。私は全員がブーイングしなさいとかいう強制できる立場にはありませんけれども、そういうお話ではなくて。もう何かブーイングしたいんだけど、皆拍手してるからやっぱり拍手しなきゃいけないのかな～と思ってしているサポーターも結構多いというふうに聞いておりますので。自分がブーイングしたければ自分の意思でブーイングしても構わないんだと。むしろ選手はそういうストレートな各々のサポーターの感情表現を期待してますという事だったので、迷ってらっしゃるサポーターもブーイング、思いきってできますねというお話をしたつもりだったんですが、言葉足りなかったという事でお許し下さい。

渡辺さん：齋藤さん、今三上さんいなくなっちゃったから言わせて頂きますけれども、サポーターからブーイングが欲しいとか、もっと厳しくして欲しいとか、そんな事言う選手の方がプロ失

格だと思うよ。

司会：まあ、確かにね。

渡辺さん：だって実際自分のね、試合のパフォーマンス出来が良かった悪かったかっていうのは、選手自身が一番分かっている事なんですよ。

司会：いや、甘えんじゃないよって話ですよ。

渡辺さん：そうそうそう。

司会：分かりますよ、それは。

渡辺さん：後で個別に言っときます。

司会：それと、その2つ目の話。スポンサー様に対する非礼な行為があるやに聞こえてるという話ですけども、去年もこのサポーターズ集会の席上で申し上げたと思うんですが、ニトリさんは撤退したとか何とかじゃなくて、逆に言えば石屋さんの色々な問題があった時に助けて頂いたというふうに受け取りましょうねと。で、その期間が終わったので元のポジションにお戻り頂いたんだよというふうに去年は私、申し上げたと思いますけども、まったくその通りで私なんかも今でもちゃんとお財布の中にニトリさんのカード入ってますしね。だから、それでいいと思うんですよ。感情的には野球とサッカー。皆さんは野球よりもサッカーに気持ちが入っている方がお集まり頂いてると思います。ですが野球を好きな方はそれで結構な事で、またサッカーも野球も両方とも好きだという方がいらっしゃっても良いと思います。今から20年くらい前、それこそコンサドーレもなく日ハムもなくレラカムイもない北海道の時代から見たらスポーツを土日楽しんでやるっていうそういう文化が北海道の中に根付いて来てますので。コンサドーレが北海道で初めてのプロスポーツチームであって、その後にとんどん出てきてますけれども、皆で手を取り携さえあってスポーツ文化が育まれて行けば良いと思います。取りあえず今のところは資金の面ですとか色んな部分で日ハムが全面に出てますけども、それはそれで良いことだと思います。その辺はもっと広い意味で容認していったはどうでしょうかね。その方が逆にコンサドーレサポーターの懐の深さが見えて来ると思いますよ。ですから、そんなスポンサーに嫌がらせするような事は、もしあるのであれば即辞めて頂きたいですし、そういう行為は皆の口コミの中で辞めて行こうと、しちゃいけない事だというふうに各々認識して行きたいと思いますのでご協力下さい。あと、はい。どうぞ。

挙手者：タケダと申します。こんにちは。渡辺さんの話ともちょっと被る部分があるんですけども、サポーターズ集会、ここ数年聞いてますとスポンサー名の紹介とかされるんですけどちょっと偏ってらっしゃるような関係があるんですよ。例えばクレジットカードですけども、今日たまたまほくせんさんいらっしゃいませんけど、北洋銀行さんでもクレジットカードありますし、J AバンクさんでもJ Aカードというのがありますし、丸井今井さんは今、クレオカードアイカードというのがあるんですね。あと、労金さんは労金U Cカードという全部これクレジットカードがございます。で、労金さんは正直申しますと、ほくせんさんとスポンサーさんのランクは同じです。北洋銀行とJ Aバンクと丸井今井さんは、ホームページ見たらすぐ分かるんですけどスポンサーランクは上です。過去スポンサーだった会社でもJ A Lカードという、J A Lさんはまだスポンサーに入ってますけども、あとヨドバシカメラさんとか、こういうところも全部クレジットカードがございます。先程渡辺さんが、選手が負けた時はブーイングして欲しいのがはっきりしたとか、司会者のお話聞いてちょっと危険じゃないかなという話をされたんですが、過去集会聞いてますとですね、サポーターがすべて持っているサポカードとかですとか、こういうご発言も、ちょっと発言されたと記憶されてます。あの、皆さん、どこのカード使っても自由だと思います。出来れば、スポンサーさんを利用して頂くというのは、大いに結構な話だとございます。ただ北洋銀行さんとかJ Aバンクさんとか、丸井今井さんとか労金さんとか、こういう名前の会社は1回も今までサポ集会で出ておりません。これらのスポンサーさんに失礼だと思いますんで、この機会にお話させていただきます。もう1点なんですけど、まあこれも渡辺さんの言っている事、被るんですけども、スポンサーさんの商品を買うのは大変結構な事だと思います。感謝するのも大変結構な事だと思います。ただ、感謝しても経営判断がございまして、必ずしも収入に結びつく訳ではないんですよね。ニトリさんで言いますと、ここ数年北海道で一番儲かっている企業です。経営状態はいいんですけども、元の位置に戻ったって言いましたけど、今はスポンサーではないはずです。株主ではありますけどもね。あの苦しい時期に僕らを助けてくれたって事で感謝して、これからも何かあれば出来ればニトリさんの商品を買おうと、こういうのは大変良い事だと思います。ただこれは強制ではございせんし、色々近くにライバルもね、家具屋さんに知り合いがいるとか、そういう企業に勤めているとか、そういう方もいらっしゃるでしょうし、クレジットカードもそうですけどね。そういう事がありますので、強制できるようなものでもありませんし。あと、申し訳ないんですけど、スポンサー企業の商品を買ったからと言って必ずしもスポンサーさんがスポンサー料を上げてくれるとは限らない。そういう事を認識した上で感謝の気持ちを持つとか、出来ればスポンサーの商品を買いましょうとか、そういうふうに行うのは大変結構な事だと思います。もしくはチームに直接支援をしたいっていうんであればコンサドーレ神社に行って募金をするとか。あとはそうですね、労働力の提供という事でC V S等に参加するとか、そういう方法があると思います。以上です。

司会：え、有難うございます。今のご指摘は、主催者側として偏った企業のための名前で、それ以外のスポンサー企業に対して不快感を与えているというご指摘でございましたけれども、もしそのような事があるのであれば、この場をお借りしてお詫びしたいというふうに思いますが。ただ、ほくせんさんに関してはそのカードをそもそも設立する段階から我々が深く関与しておりまして、まだ札幌ドームが出来上がった当時にこういうサポカードを作って、コンサドーレのこういうロゴを入れてと。当時はニコスカードだとかの絡みがあって色々と難しい時期でしたけれども、そういう形で支援をして頂いて、毎年その売上の幾らかをコンサドーレに。今年は290何万だったと思いますけども総額でも1500万以上、コンサドーレに直接的に資金をカンバックしていると。そういう部分で我々と非常に近い部分がありますので、折に触れてPRさせて頂いたという事です。先程タケダさんが挙げられた他の企業さんも皆さん、もしそのようにダイレクトに毎月、毎年何百万というのをコンサドーレにカンバックしてるのであれば私の認識不足。カードとしてお持ちだというのはわかっていますけども、売上の何パーセントをコンサドーレに寄付しているというのがJAさんですとか、他にもあったかどうかというのは、ちょっと私わからないのですけども。

タケダさん：いいですか。一言付け加えますと、ほくせんさんの場合は、普通のほくせんさんのカード作るとかサポカード作るんでも、要するにポイントというのがありまして、1万円使ったら100円戻って来ると。普段はそれが商品券という形でほくせんさんから戻ってくるんですよ、クレジットカードの契約者に対して。ただそれを本人が、例えば齋藤さんがサポカードを持っていて1万円商品を買ったよと。で、100円商品券で、あつ500円ですけどね。5万円買ったら500円の商品券戻ってくるんだけど、僕はいらないよとHFCに寄付してよという同意を得たら寄付出来るという事です。だからスポンサー料とは、ちょっと違うんですよね。で、僕らが本来、利用者に戻ってくるポイントをHFCにあげてるという事です。それは例えば、例えばの話ですけど500円の商品券もらって、それで500円儲かったからコンサドーレ神社にあげようとか、他のクレジット会社の中でも実は年会費無料でポイントが戻ってくるというクレジットカードもございます。そういうのを利用しても同じだ事だと思います。ただ、出来ればスポンサー企業のクレジットカードを使うっていうのは事実ですけども。で、スポンサー料で言うとほくせんさんよりも、スポンサー料の多いクレジットを発行している会社もスポンサー企業の中にはございます。以上です。

司会：はい、有難うございます。ただ、ご説明のあった内容は十分分かってますけれども、所謂我々が本来商品券で受けられるそういったバックをコンサドーレに寄付しますよという仕掛けを作って頂いて、コンサドーレにダイレクトにお金が落ちるような活動をして頂いているという

ころで、折に触れ名前を出させて頂いております。J Aさんですとか、先程挙げられた数社の、所謂スポンサー企業のカードもそのような仕掛けがあるのであれば、教えて頂きたいと思います。そうすれば皆さん、そちらのカードでお買い上げ頂いて、そういう登録をすればコンサドーレにお金が落ちるというのであれば、またこの場でもご紹介したいかなと思いますが、聞いた事がないので。またJ Aバンクさんの方で、カードでサポーターがお買い上げ頂いた分、コンサドーレに今年は幾ら寄付出来ますとか何か新聞紙上でも目にした事がなかったもんですから、その部分では我々サポーターズ集会主催者として一線を画していたという部分はあると思いますが、決してスポンサー企業を蔑ろにした訳ではないのでご理解頂きたいと思います。他に何か連絡、お知らせ、ございませんか。では予定よりも1時間早いですが、辞めちゃいますか。はいどうぞ。

渡辺さん：すいません。再び渡辺です。ちなみに鈴木智樹くんの「北の宝石」というコピーを考えたのは私です。本人に言いましたら非常に感謝してくれました。今頃気が付いたのかって感じですけど。真面目な話をします。社長の方から昨年度の決算と、それから今年度の予算の話出まして、もう少し詳しい話、昨日サポーター持株会の理事会で伺っております。その中でひとつ気になったのが後援会、コンサドーレ札幌北海道後援会。ここからの寄付金が年々減少しております。ファンクラブはほぼ1万人くらいで推移しているという事なんですけれども、後援会からの会費がピーク時、7、8年前くらい前に1000万円くらい、毎年あったという事なんですね。クラブの方のフォローも不十分であるという要素はあるんですけれども、やはりこの景気の後退と、それからチーム成績が芳しくないという事もありまして、去年は、まだこれ確定ではないんですけど400万円でした。今年の予算も300万円。もう目減り計上となっております。ファンクラブ会員に比べますと、後援会の会員はどちらかというと非アクティブ。つまりお付き合いで入っているような方もこれまで沢山いらっしゃったんじゃないかと。職域、まあ職場で入って頂いてたりですとか、そういった要素もあったのではないかと思うんですけれども、是非皆さんのお力でちょっと嬉しい誤算といいますか、金額として。スポンサー料とか興行料収入と比べますと小さいんですけれども、今一度後援会の方の拡大で真水となる部分を増やしていこうと。後援会に入ってそこから感心を持って頂いて。チケット割引券来ますから。そこで競技場に足を運んで頂いて、コンサドーレの魅力をより多くの人に知ってもらう為にも、今年皆さん、心のどっかに機会があれば後援会の人間を増やそうという事で活動して頂ければ大変に有難いと思います。以上です。

司会：はい有難うございます。家計も苦しく後援会は辞めようと言って辞めてしまった方もいらっしゃるかと思います。まあダイレクトに。今真水というお話がありましたが、コンサドーレに還元が出来るという部分ではもう一度。昔は入ってたけど、今辞めてるよという後援会に今年は入ってみようかなと思うのであれば、是非入ってみて頂ければと思います。他何かありません

か、提案。特に入場待機列ですとか大断幕だとか、何か色々な中で揉め事とかは今のところないんですかね。はいどうぞ。

拳手者：ヤマザキと申します。毎回見てて思うんですけども、試合中結構野次酷くないですか？

毎回思うんですけども。試合中結構酷い野次が飛んでる時がありまして、まあ面白きゃいいんですけども、殆どははっきり人格批判。こちらもゴール裏にいますけども、こういうのはほんとちょっと失礼。この状態で仮に試合終了後ブーイングやった場合、かなり感情的になる様な気がするの私だけでしょうか。ちょっと変な話かもしれませんが。

司会：はい、分かりました。私の伝えた方もまずかったかもわかんないですけど、選手は悪い事は悪いと言って下さいという話だったので、迷ってらっしゃる方はブーイングしてもいいんじゃないんですかという様な内容で申し上げた訳で、全員で揃えてブーイングしようなどという事ではありません。私が言ったからと言って皆さん従う訳もないと思いますけれども、決してそのような誤解の無い様に。ブーイングを助長するような発言ではありませんので、今の方がご心配なさってる様に、サポーターズ集会でブーイングせいでって言ってたからしなきゃダメなんだと、そういうふう to 考えないで下さい。それと人格否定をするような野次があるというご発言でしたけれども、もし近くでそういう事を言ってらっしゃる方がいたらお声掛けしてちょっと注意して頂ければなというふうに思います。よろしいですか？

ヤマザキさん：限定で話しますけれども、それ止まりません、はっきり言いますが。

司会：あー。

ヤマザキさん：むしろ逆ギレされます。

司会：実際そばにいらっしゃるんですか？

ヤマザキさん：ゴール裏にいますけども、たまに聞こえてくるんですよ。

司会：もしその場合には、HFCの方、または係員やCVSの方にご連絡をして頂いて方がよろしいかと思います。直接やるとトラブルの原因になるかと。はいすいません、ありがとうございます。他にありませんか。なければ1時間も早いですが、今年は優勝する年ですので、ジnkスから言ったら必ず優勝する年ですので、その気構えでサポーターも応援して頂きたいと思いますが。山本さん、コンサドーレコールお願いします。

山本さん：え？ おれ？

司会：マイクいらないでしょ？ コンサドールコール三唱で。山本さん前に出て来て下さい。

山本さん：いいんですか？（会場拍手）

司会：ではご起立下さい。山本さんはマイクいらないと思いますのでその場でやって下さい。

山本さん：すいません、後援会の事は渡辺さんの方から言ってもらって。佐久間さんという方に代わって私が運営理事になっているので、私からお願いしなきゃいけないところ。検討の程よろしくお願いします。それでは、奇跡のJ1昇格を祈って。

司会：いやいやいやいやいやいやいや、奇跡じゃねーから。（会場笑い）ダメだって。

山本さん：せーの。コーンサドール！（手拍子）（会場一緒に）コーンサドール！（手拍子）コーンサドール！（手拍子）コーンサドール！（手拍子）ありがとうございましたー。（会場拍手）

司会：はいどうもありがとうございました。では足元悪いので気をつけて帰って下さい。お車の方、すべて事故などならないようにお願いします。今日は集まって頂いてありがとうございます。また来年もやりますので手帳に書いといて下さい。どうもありがとうございました。（会場拍手）

16：30終了

※漢字標記が不明な方のお名前は、カタカナ標記とさせていただきました。また、お名前自体が判別出来ない方などは「挙手者」等の標記にさせていただきます。ご了承ください。