

コンサドーレ札幌 サポーターズ集会 2013



と き 2013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

2013 サバ集議事録(要旨)

齊藤（以下司会）：それでは会を始めさせていただきます。後ろを締めてください、お願いします。まず会に入ります前に、お手元のプログラムの予定をちょっと変更させていただきます。12時45分から1時半までの社長からのお話とそれに関する質疑応答の、このくくりですね。これを下にあります14時30分から16時までの三上GMのお話とそっくり入れ替えます。三上GMは2時半以降、次の会場に移動する予定が急きょ入りましたので、社長からのお話を休憩のあとの方に回させていただきますので、その旨ご了解お願いいたします。それではサポーターズ集会2013、これより始めさせていただきます。まず、今回これをやるにあたってのメンバーをご紹介します。会場係で後藤さん、渡辺さん、松本明美さん、松本さん。記録係で後藤さん、鎌田さん、熊野さん、中川さん。受付係で松村さん、齋藤さん。会場のリーダーで千葉さん。それと私、齋藤でございます。当日メンバーは11名でございますけれども、ここに至るまでにまだたくさんのサポーターのお力添えを頂戴いたしましたことをこの場を借りて深く御礼申し上げます。それでは、今年は例年よりも人数が多いのは野々村顧問効果なのかとも思いつつ、始めさせていただきます。まず最初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頂戴いたします。よろしくお願いいたします。

矢萩社長（以下矢萩）：みなさん、こんにちは。（会場：こんにちは）今年もまたこういう形でサポーターズ集会を開いていただきまして、みなさんの声を直接聞く機会、それから私どものクラブ運営に関してお話をさせていただく機会を設けることができまして非常に感謝しております。主催者のみなさん、運営にあられたみなさんに改めて感謝を申し上げたいと思います。今日は私のほかに次期社長の野々村顧問。それから今年1月から組織改革・変更を行いまして、新しくGMという役職を設けました。その三上GMとクラブから幹部が何人か来ておりますので、まず最初に紹介したいと思います。専務取締役の町田でございます。

町田専務：お世話になっております。

矢萩：それから野々村顧問でございます。

野々村顧問（以下野々村）：よろしくお願い致します。

矢萩：それから三上GM兼チーム統括本部長でございます。

三上GM（以下三上）：よろしくお願い致します。

矢萩：それから新たに事業本部というのを設けまして、事業本部長に斗沢というのがついているのですが、今日は風邪をひきまして、かなり重い症状のようで急きょ欠席になりましたがご承知おきください。それからまた新たに設けましたCRM本部長、池端でございます。

池端本部長：よろしくお願い致します。

矢萩：それから事業本部のホームタウングループリーダー、三谷でございます。

三谷グループリーダー：よろしくお願い致します。

矢萩：それからCRM本部チケット事業部クラブコンサドーレ事務局長の渡部でございます。

渡部事務局長：よろしくお願い致します。

矢萩：同じくCRM本部競技運営部CVS担当の林でございます。

林さん：よろしくお願い致します。

矢萩：以上のメンバーが今日出席させていただいております。今後後半の部分でも質疑応答があった場合には、直接担当からお話をさせていただく機会もあるかと思いますのでよろしくお願いします。今日は前半と後半に一応分かれていますので、後半で今後も含めたクラブ運営全般の課題・展望、そういったお話はさせていただきますけれども、とりあえず冒頭、昨年の総括を私から簡単にご報告申し上げたいと思います。昨年は4年ぶりのJ1ということで、私どもの最大の課題はJ1定着の足がかりをいかに作るかというところにあります。チームとしては、一部例えばセンターバックの山下君がいなくなったとかそういったことがありましたけれども、基本的には一昨年からのメンバーに効果的な補強を加え、一昨年からの継続をテーマにすることによって、何とかJ1に留まりたいと、そういうところを大きな課題に掲げておりました。クラブとしては、ここ何年間かみなさんに大変ご心配をおかけしておりますように必ずしもいい状況ではないということもあったものですから、私どもとしてはJ1復帰をきっかけにしまして経営再建の足がかりも作りたいということで、昨年のテーマとしてはチーム・クラブともJ1定着の足がかりをいかに作るかいうところにおきました。結果としては、チーム成績はご承知の通りかなり厳しい結果に終わりまして、私どもが一昨年からの継続をテーマにしていたところがなかなか思惑通りにいかなくて。ポイントとしては後ほど三上GMからも報告があると思いますが、序盤戦かなりいい形で先取点をとるゲームが多かったんですけれどもことごとく逆転されるというようなことで、まずは序盤に勢いに乗れなかったということが一番大きかったのかなと思います。そうこうするうちに中盤にかけて主力に怪我人が相次いで、チームのビジョンが崩壊し始めた。3月から12月という長いシーズンですから、どのシーズンでもどこかで勢いをつけなければなかなか乗り切れないというのはJ1でもJ2でも共通であるはずなんですけれども、結果としては1年を通じて勢いに乗ることはできなくて、最後までみなさんのご期待に応えることができない結果に終わったということでございます。クラブ経営としては久しぶりのJ1ということもあったものですから、私どもとしては過去の反省、積み重ねも踏まえ、まず予算を前回のJ1並には戻さない。確実な黒字を出すためにはどういう予算を組めばいいかということに相当時間をかけて、まず堅く黒字を出せる予算を作る作業をそのシーズンに向けて行っていました。具体的には一番大きなテーマになる興行収入。前回J1だった2008年は26万8000人の入場者がありまして、興行収入としては5億2000万円ほどありました。それから4年たった昨年をみまして、2008年のシーズンより更に堅く4500万円下方修正して4億7500万円、動員目標も26万人という計画を立てました。結果は入場者数が22万2000人。目標を3万7~8000人ほど下回る結果に終わりまして、興行収入も3億9700万、7800万円ほど予算を大きく下回ったという結果に終わりました。興行収入をどうみるかというのが予算編成上の最大のポイントなんですけれども、私どもとしては2008年のシーズンも必ずしも成績は満足のいくシーズンでなかったということもあったんですけれども、それより更に4500万堅くみるということでスタートした予算すらも更に大きく下回ったということで、結果としては、ここの興行収入の8000万近い予算が一番大きな原因となりまして、現在のところ2012年の最終決算については4000万台の赤字の見込みでございます。今、監査法人トーマツと最終作業をしております、来週末くらいにはほぼ確定数字が出ると思うのですが、昨年末から今年にかけて変動要素が何点かあってまだ精査が十分終わっていないということもありまして、今日の時点で最終的な決算は終了しておりません。それで4千数百万の赤字ですから、ほぼ同額債務超過になるという状況でございます。昨年は春から夏にかけて、ここにおられるみなさんにも多大なご協力をいただきながらサポーター持株会の会員募集、一般企業の資本増資という作業を行ってまいりました。結果8070万円という新たな資金を調達することができ、その中の7530万、ほとんどがサポーターズ持株会の会員募集の結果で、その時点では債務超過であった8040万円は一応一旦クリアできる水準までもってきたということなんですが、今お話しましたように、昨年度末決算が確定した時点で改めて債務超過状況になるという事態になっております。収入をいかに堅くみるかということと、支出をいかに削減していくかということについては、昨年だけではなく、その前からずっとバランス上の最大の課題ということで、かなり慎重に予算を作ったつもりなんです。サポーターズ持株会の増資活動に、みなさんにもご協力いただきながら、そういう結果になったことに対しては改めてこの場をお借りしまして深くお詫びを申し上げたいと思います。チーム成績面でも経営面でも達成できなかった。J1に復帰して、それから次に繋げるというシナリオがうまくいかなかったということで、これにつきましては私どもの読みが甘かったということも含めて改めてお詫びを申し上げたいと思います。ただ一方では、ここ7~8年育成型クラブを構築していくというテーマでずっと活動を行ってきました。ご承知の通り一昨年はU-18がプレミアリーグイーストで優勝したんですが、昨年も2位という堅調な成績を収め、年末のJユースカップでは初めて全国優勝を成し遂げることができた。そして年末のJリーグアワーズの表彰式においては、最優秀育成クラブ賞も受賞できた。これにつきましては、ここ7~8年間育成に関わってきた方々の成果だと思いますし、北海道に唯一のJリーグクラブに北海道の若き才能が集約できるようなシステムをここ数年間積み重ねてきた成果でもあるのかな。これについてはある程度胸を張ることができると思っております。昨年の5人に引き続き、今シーズンも6人がユ

ースからトップに昇格。今年は古田君が戻って参りましたので、31人編成のうち18人が道産子と。ユースだけではなく室蘭大谷からきている宮澤君とか榎引君も含めてなんですが、かなり北海道色が濃いメンバーで今シーズンはスタートするという形を実現することができたと思っております。私があまりお話を続けるとどんどん長くなりますので、とりあえず相当端折った形で簡単ではございますけれども、数字的なものも含めまして、総括を簡単に申し上げました。後半の部分で更に詳しく、今後どうするか今年の予算がどうなるか、将来どういう課題があってそれにどう対面していくか、加えていきたいと思えます。とりあえず、去年は大きなご期待をいただきながら、チーム成績・クラブ経営両面とも目標を達成することができず、みなさまに大変なご心配とご迷惑をおかけして、またJ1定着という課題が先送りになったということについて、改めてお詫びを申し上げてまして、最初のご挨拶といたします。後ほどまたご説明させていただきます。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。時間的にも早いですけれども、野々村顧問の持ち時間が増える形になりますが、よろしくお願いいたします。

野々村：こんにちは。(会場 こんにちは)時間があって、多分ないような感じがするので、僕も質疑応答するのが本当に今日楽しみできましたから、あんまりしゃべらないようにして、あとでなんでも。僕が質疑応答に答える時間ってあるんですかね？ ありますか？(会場笑い) なんでも聞いていただいて、僕もみなさんがどうしてほしいとかこうしたいほうがいいんじゃないかということを本気で聞きたいと思ってきましたんで、その時間に当ていただければと思います。ただ、三上GMが必死でなにを言おうか書いているのもうちょっと話しますけど。(会場笑い) 3月22日に株主総会を経て社長になるであろうという状況で、シーズンが始まってから社長になる予定ということで、シーズンの準備をするのに今自分は非常に微妙な立場ではあるんですけれども、そんな中でもできることは今シーズン中にしっかりとやって、来シーズン以降に繋げていけるようにやっていきたいと思っております。僕がしゃべるより、多分みなさんから質問を受けたほうがすごくおもしろい会になりそうなので、後ほどよろしくお願いいたします。

司会：今質問受けますか、2、3。

野々村：いや、大将大丈夫？ もうちょっと時間作ったほうがいい？(会場笑い) じゃあもし何かありましたら、なんでも聞いていただければ。

司会：じゃあ挙手で質問をうけたまわります。あとでサポーター間の問題に関する意見交換のときでも、またお聞きできるかとは思いますが、今何か野々村顧問に聞きたい方いらっしゃったら手を挙げてください。

野々村：微妙な立場なんで、微妙になんでも答えられると思います。

司会：誰もいません？

野々村：なんかないですか？(会場挙手) はい。

挙手者：単純な質問なんです。

司会：すみません。名前をお願いします。

挙手者：横浜からきました渡辺と申します。

野々村：横浜から？

挙手者：はい。

野々村：ありがとうございます。

挙手者：先日スタメンの人気投票というのを緊急企画ということでされて、結果いろいろあったと思うのですが、野々村さんからみてあの企画自体はやってみてよかったと思うのか、それとも今後もし来年とかやるとしたらもっとこうした方がよかったなという面があったら教えていただきたいと思います。

野々村：あの企画は正直僕がやりたいと思って、本当は1ヶ月前くらいにちらっと財前監督に提案はしたんだけど、みんなで笑いながら終わっていて。(会場笑い) でもちょうどあの投票を開始する3日前くらいにやっぱりこれやったほうがいいと思って始めました。やる理由は、これから先ずっとそうだと思うのですが、サポーターのみなさんがなんかこう参加してるという感じ、参加してチームがなにか変わったなという感じを実際にもってもらいたいし実現したいと思ったんで。サポーター目線からするとそこはひとついいところがあるんじゃないかというところ。それから、選手にはサッカーがうまいだけでいい選手だという評価にはつながらないということを常々言っていて、メッシみたいな選手が誰もお客さんがいないサポーターのいない中でいいプレーをしても価値は0だよと。うまいだけじゃゲームに出れないし、サポートしてくれる人たちに応援されてこそいい選手なんだということをあの投票を通じてなにか感じてもらえればいいかなと思って企画をしました。よかったところは、やっぱり曳地みたいな選手が投票で選ばれたというところ。今まで1回もチャンスがなかったような選手が、それでモチベーションに絶対なったでしょうし、彼なんかは試合始まる前にGKコーチの赤池に、人生かけてやっていきますっていうくらい。おまえ、そこまでする必要ないよっていうことをしゃべったらいいんですけど、なんらかのモチベーションに間違いなくなっただろうなというところですね。あとはうまく行かなかったというところでは、選手の中でも、やっぱりサッカー実力の世界だろうということを思う選手もいると思うんですけど、それはさっきもいった通り実力っていうのはサッカーがうまいだけじゃダメなんだっていうことを気づいてもらうきっかけにはなったかなと思っているので、そこは±0かなと。あとはチャオコンでメンバーを発表したのが10時くらいだったと思うんですけど、ホームページ上で12時半くらいに誰でもみれる形で投票結果を出したようなんですけど、その時間差がちょっと短すぎたんじゃないのかなということは、僕個人としては思ってます。以上です。

挙手者：ありがとうございます。一点だけちょっと意見みたいな感じになっちゃうんですけども。

野々村：はい、どうぞ。

挙手者：ひとつは是非来年も同じような形式でやっていただきたいと思います。

野々村：はい。

挙手者：それは、今年と来年とどのように違うか変化点を見てほしいという点。

野々村：はい。

挙手者：あとはシーズン終わったあとに、逆を言えばベストイレブンといった形でもいいですし。

野々村：そうですね。

挙手者：一人だけ選ぶMVPじゃなくて、サポーターの方が1人選ぶようなものをやると、今シーズン始まりと終わりではどういうふうにサポーターが変化したのか、意識が変化したのかみれると思うので是非続けてほしいと思います。

野々村：そうですね。本当はシーズン中とかにも、たまにはちょっとホームページ上ではやってもいいのかなと思うんですけど、財前監督がちょっと大変だろうなというのもあるので。結構あの数字も選手に何票入ったっていうのもマーケティングに役立つところもたくさんありそうなので、続けていってしっかり財産に。財産というのは財前監督じゃなくてクラブの財産にしっかりなっていくようなればいいなと思っています。

挙手者：はい、ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございます。他に誰か挙手お願いします。いない！（会場挙手）あ、はい。いました。ありがとうございます。

挙手者：高谷と申します。あとで矢萩社長の話ともしかしてかぶるかもしれないですけども、短期的な本年度の話というよりも中長期の話でちょっと伺いたくて。野々村さんが今後社長になるにあたって中長期で考えた際に、例えば5年10年とか考えた際にチームをどう大きくしていくとか、もしくは組織を変えるとかと言う話にもなるんですけども、集客をどうやって増やしていくっていうような具体的なアイデアとか。アイデアというかビジョンっていうんですかね、その大まかなものをできればお教えいただきたいなと思います。

野々村：今シーズンは今までで、コンサドーレ史上もっとも少ない予算でやらなきゃいけないシーズンになるんですけど、この16～7年でやっぱり20億近く18億くらいしっかり売り上げがあつて予算があつた時期があるんで、そこまでは最低でももう一回この5年くらいで戻さなきゃいけない。じゃあそのためにどうするか。サッカークラブはやっぱり人が集まって魅力的な空間だからスポンサーもなんらかの協力をしてくれるっていう循環が当然ありますから、どうやって人を集めるかというところでは、魅力的なものを提供する。サッカーがトップチームが魅力的なサッカーをするっていうことも勿論あるけれども、勝っても負けてもそれに頼らないで、どうその空間に、いい空間にみんなが興味を示してくれるかというところを、ざっくりとしたイメージだけど、そういう場所にピッチ場または練習場があったらいいなと。で、僕が社長になるであろうというふうに言われてから、いろんな人に声をかけられ。サポーターの人達と接していても他のクラブとは違う。みんなでなにか本当に協力したいんだという人がすごくたくさんいるなというのを感じていて。今コンサドーレはクラブとしてスタッフは30人くらい、選手も含めて数十人の会社だけれども、1万人とか2万人近い本当にコンサドーレのためになにかをして、コンサドーレがよくなるために動きたいという、みなさんのような方がたくさんいるので。その人達も含めて1万人くらいの会社といったら大げさですけど、1万人くらいの団体だっという意識をみんなと一緒にもてるような取り組みをしていきたいな。全くもってイメージだけれども、そういうクラブ、団体になればいいなというふうには思ってます。

司会：よろしいですか？

挙手者：はい、ありがとうございます。あとすみません。齋藤さんになんですけど、去年の集会で、録音とかダメという話がでてたんですけど、今年は特にないんですか？

司会：その辺ニュアンス的にあれですけども、もう今でももうすぐネット上にこの会話がアップされているんだと思います、いろんな方が。

野々村：すごいなあ。

司会：そういう状況で、関東のサポーターだとかアウェイのサポーターもそれを見ている方もいらっしゃるみたいで、どんなに規制をしてもでていきますので。ただ録音されるのは結構ですけども、あくまで公式議事録というのは私ども楽援という組織体が公式議事録を発行しますので、各々の方が議事録を出せられる場合には自分達が記録したメモと言う形の発表をしていただければいいのかなと。ここにこれなかったサポーターの方でもタイムリーに今ここで行われている状況を。特に今年なんかは野々村顧問がどういう発言をされるのかと、みなさん興味津々ですので、そういった部分で多くのサポーターに発信していただくのはかまいません。

挙手者：はい、ありがとうございました。野々村さんもうありがとうございました。

野々村：とんでもないです。

司会：はい、そのほかございませんか？（会場挙手）はい。

挙手者：こんにちは。谷口と申します。

野々村：こんにちは。

拳手者：今野々村さんからもサッカー選手は、サッカーだけをやっていればいいというわけではないと。人気も大事だというお話があったと思うんですが、選手のマスコミへの対応の仕方、判で押したようなコメントしかしゃべらない。

野々村：うん。

拳手者：勝ち点3を目指して頑張りますので応援よろしくをお願いします、みたいなことしか言わないですよ。非常に見てつまらない。せっかくマスコミにとりあげてもらえるのに、というところがすごく感じるのですよね。あと、この前のプレビューパーティなんかでも、選手がでてきて、1年間よろしくをお願いしますとだけ言って帰って行く。サポーターやマスコミに対しての対応というものをもっと個性を出して、自分の言葉でしゃべっていきけるようにしないと、本当にもう応援してもらえる選手、チームにはならないんじゃないかなと思うんですが。その辺の選手への意識付けというのはもっとチームとしてやっていたほうがいいんじゃないかなと強く思うのですけれども。

野々村：はい、全くその通りだと思います。僕も12年くらいメディア側にいたんで、どういう振る舞いをすると扱いやすいかということも分かってますし、選手と一番最初に会って話した時には、多分新聞にも出たと思いますけれど、とにかくどんな手を使ってでもメディアには出るということは伝えていて。ただ僕も選手だったからわかりますけれど、やっぱりサッカーがまだ評価されてないのに、自分の中でたいしたことない選手なのに目立ちたくないとかっていう気持ちがどっかにまだあると思うんですよ。それはさっきも言った通り、サッカーがうまければプロ選手だという評価に繋がると勘違いしているところだと思うんで、その考え方は見られてなんぼとか応援されてなんぼっていうことを徹底して、僕だけじゃなくて現場のコーチとか監督からもコンサドーレのスタッフからも選手にはそういう意識をもってもらえるように、言い続けないとすぐには変わらないかなとは思いますが。逆に例えばとんでもなくふざけてTVに出ると、中には見てる人達にも、あいつたいした仕事もしないのに何をちゃらちゃらやってんだというような言われ方も当然することもある怖さを選手は多分持つてると思うんですよ。でも、それもひっくるめてプロ選手なので、とにかく扱われてなんぼだということを徹底して言い続けていきたいなとは思っています。まあどのくらいで変わるかわからないですけど、ちょっと見ててください、それは。

拳手者：僕も好みもあると思うんですけど、サンフレッチェみたいな大がかりなパフォーマンスはあんまり好きじゃないとか、みなさん個人的な思いはあると思うのですが。例えばゴール後にパフォーマンスをしたら。「すすきのへ行こう」をゴール裏みんなでやったときもやらされている感をすごく感じるんですね、見てて。トラメガを持って、最後にコメントをする時にもすごくつまらないんですよ。ただただやらされているなという感じがすごくするんですね。もっと選手から主体的にサポーターと一体感を、いろんなことが選手からできるんじゃないかなとすごく感じるんですけども。ホームスタジアムという空気を出すために、選手からもっとこうできることってのも一杯あると思うのです。

野々村：そうですね。サポーターとの一体感を選手も絶対出したいと思ってるはずなのね。出す方法としては、今までの選手の頭の中は結果を出せばその雰囲気が出るっていうふうにはしか思っていないと思うのです。だから、その結果を出すということとは別に普段からサポーターに応援されるような選手にならなきゃいけないという観点でいけば自然にできると思うので、選手の意識改革は、選手としての価値はサッカーだけじゃないというところでやっていくしかないですよ。グッズが売れた奴には給料上げるってくらいのことも含めて、しっかり考えていかないといけないと思います。

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。他ございませんか？ はい、じゃあラストということで、こちらの方。あとはサポーター間の。

野々村：大丈夫、5時までいますから。

司会：はい。サポーター間の問題、意見交換の時にでもまたお聞きできますのでお願いします。

挙手者：佐々木と言います。よろしくお願いします。

野々村：お願いします。

挙手者：最後になっちゃったんで、ちょっと不穏な質問をさせていただくんですけれども。

野々村：はい、いいです。

挙手者：北海道でコンサがやってく上で、どうしてもこの問題、僕必要だと思うんで話をさせていただきますが、札幌ドームにもうひとつ、野球球団があるんですけれども。

野々村：はい、ありますね。

挙手者：ええ。で、これ2011年のサポーター集会の議事録見て、ちょっと身が震えたんですけれども。一度胸スポンサーをやっていたいただいたスポンサーが降りたと。降りちゃったというか、あっちの球団のどっかに名前がついた時に、サポーターと思われる人が店員さんに、コンサドーレのことどうだっていいだろうと絡んだと。またはサッポロビールさんに対しても似たようなことがあったって話が議事録にでてくるんですね。あとインターネット上では例えばその球団の親会社が北海道にないせに道民球団とはなんたることだとか言っていたり、その業種に向かって肉屋という別称を使って誹謗中傷をしている人がいるわけですよ。僕はそれは間違いだと思うんです。やっぱり勝者のメンタリティというのを持つためには、そういうことを公に言うのは少なくともスポンサーさんが逃げることはあっても、つくことはないと思うんですよ。野々村顧問にお伺いしたいのは、そういうサポーターなのか、もしくはサポーターを名乗ってるだけの人なのかはわからないんですけれども、そういう方に対しての感想をお願いしたい。

野々村：感想！？（会場笑い）

挙手者：感想というか、どういう思われるか。それと、我々とその球団は札幌ドームを同じホームという部分でやっているわけなんですけれども、野々村顧問が社長になった暁に、つきあい方という表現が正しいかわからないのですが。かつて共通回数券というものをやった時期があります。1シーズンだけだったと思いますけれども。今後そういう形で積極的になにかしらの交流をもつことで相互に、WINWINという表現があると思うんですけれどもそういう方向を求めているのか、それとも今のようにせいぜいB・Bが遊びにきましたみたいな程度の方に行くのか。そういうサポーターの暴言という言い方が正しいかわからないんですけれども、我々は気にしませんというポジションでやっていかれるのか、その方向性についてお考えをお伺いしたいと思います。

野々村：なにから答えようかと思えますけれども、クレームつけちゃうサポーターの人をどう思うか。公に言うと言っても、ネット上だったりということですよ。それは当然いいことではないと思いますが、そこまで僕が何かをいうつもりは全くないし、コンサドーレに対しての不満がコンサドーレを思うが故にそっちに向かっているだけだと思うので、そんなにとんでもねーなというようなふうには現状は思わないですけど、目の前でそういうのを見たら、なに言ってんだ！ということはいいたいと思います。で、野球と競争しようとかは全く思っていないですね。同じスポーツだし、そこで少ないパイを取り合おうとは思わないですし、北海道の場合はたくさんまだ人の数もありますから、どうやって自分達の方に引きつけられる魅力があるようなクラブにできるか。そういう観点で接していきたいとは思いますが、WINWINになるような企画なりがあれば、当然一緒にやったほうがいいと思います。僕が思っていることなんですけれども野球とサッカー、北海道におけるコンサドーレとファイターズ、コアな負けても応援するよって人の数は同じくらいだと思うんですよ。ちょっと聞いた話、野球勝てなかったシーズンのイヤブックみたいなものの販売数とコンサドーレの普段の販売数、大して変わらないと。ただ、野球は優勝したときはそれが3倍くらいになると。その3倍くらいの差は浮遊層というか、どちらにもそんなに熱く思い入れがない人達が、すごいものがあそこでやってるなという感覚で野球を見に行ってるんだと思うんですよ。そこ

はメディアにどのくらい露出しているか。これはメディアの問題もあるんですけど、野球は取り上げやすい仕組みになっていることは間違いないんで。月曜から日曜までずっとゲームもあるし、オフの間はどうやったらキャンプ取材で絵になるってのができあがっちゃってる。そこを一気に変えるのは難しいですけども、さっきの質問とリンクしますけど、どうにかしてコンサドーレの選手の露出を増やしていければ、みなさんのような熱い人達、負けても来てくれる人達ではないなんとなく盛りあがってると来たいという人も来るかなと思いますから、そうなった時に、しっかり野球と勝負ができるようになると思っています。今は単純に露出の差で観客動員の差がでていると思ってます。仲良くやりたいです。

拳手者：ありがとうございます。僕個人としても仲良くできればそれに越したことはないと思うもんですから。

野々村：そうっすね。仲良くできない理由がないじゃないですか。例えば古田がファイターズに取られたっていったら、そりゃあ怒りますよ。(会場笑い)パウロンが代走でファイターズに、これはちょっとレンタルしてもいいかなと思いますが。(会場笑い)まあ仲良くやりたいですよ。

拳手者：ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございます。それでは野々村顧問には後でということで、ありがとうございました。

野々村：ありがとうございました。(会場拍手)

司会：ちなみに、今更なんですけど野々村顧問が現役で活躍されてた時代はあまり知らないというサポーターがいるかもしれませんので、2000年と2001年でしたね、野々村顧問が背番号7をつけて。当時を知ってるサポーターは、ビジュのコントローラーのような役目を。(会場笑い)ビジュが前に行ってしまったら、それをセーブするというようなポジションにいられたということを記憶にあると思います。どうもありがとうございました。それでは、三上GMよろしいですか。お願いいたします。

三上：みなさん、こんにちは。三上です。改めてよろしくお願いいたします。冒頭社長からありました通り、こういう機会、毎回作っていただき、ほんとにクラブとして感謝しております。通常こういう場合はどこもクラブが主体になってみなさん方にお声をかけて、みなさん方の意見を聞ける場を作っていくのが一般的なんですけど、ここ数年この場に立たせていただいて、それらの多くを逆に作っていただいていることを本当にありがたく思ってますし、コンサドーレの本当にいいところだなというふうに思っております。結果クラブから主体的な意見交換が、成績が悪かったとか何かあったときくらいしか作れてない現状あるんですけど、今後はみなさま方のいいところを残しつつ、一方ではクラブからもきちんと主催、コントロールできるような形での意見交換というものを作っていきたくと改めて思いました。また、先ほどまで野々村顧問の楽しい時間を短縮させてしまった形で。仕事の都合上時間に制限があるということで、スケジュール自体変わってしまったことをお詫び申し上げます。早速お話をさせていただきたいと思っています。なるべくポイントだけは僕からお話したいと思っているんですが、質疑応答という形なるべく時間をとればなというふうに思っておりますのでよろしくお願いいたします。まず今年、僕自身GM兼チーム統括本部長という立場でやらさせていただくことになりました。まず一つ目のGMの役割という部分でいうと、自分的には社長と専務、顧問、そういった役員の方々、支えながら組織変更の3本部制。チーム系のものと事業本部とCRM本部というそれぞれの3部門に分かれる新組織になるんですが、そこに関わるみなさんという形で業務をしていくことがGMの役割なのかなと。もう少しお話ししますと、結果クラブ運営の一端を担うと、当然責任を担うということでもあると思ってます。そういった中でひとつひとつですけども、いい形にしていきたいと思っています。まず今年ふたつ、是非やりたい。一つ目は、みなさんの意見を聞く環境作りを積極的に考えたい。その聞いた意見を社員・スタッフに繋げる。その上で社員スタッフがみなさん方にクラブとしての考えをフィードバックする。そういう環境を作りたいというのが一つ目です。二つ目は大きい言い方というか、ちょっとぼやけるかもしれませんがHF C内部の社員スタッフが成長しながら成果をあげるというところにこだわっていきなと思ってます。そういったところがGMとしての僕の役割なんじゃないのかなと。同時に三点目として、チーム側とフロント側の人間という接点を矢萩社長がチーム統括本部長という形で兼任されてましたので、矢萩社長がやっていただいたことを引き続いて繋げていきたい。一方チーム統括本部長としての役割としてはトップチームとアカデミー。大きく言ってこの2つを対象にしていますので、チーム力の強化と向上が大きな役割なんではないかと思

ってます。残念ながら結果を毎回毎回出しているわけではないんですが、このクラブに携わさせていただいて約14年。ほとんどをチーム強化、育成強化させていただいてましたので、引き続きしっかりやる。同時により一層アカデミーとの連携を高めながら北海道のチーム、そういうカラーを作っていけるようにしていきたいと思っています。そういうことで自分の役割として考えていることを、まずみなさんにお伝えすることが第一歩目かなと思ってましたので、まずそれを伝えさせていただきました。その上でチーム統括本部長としての立場からの話を少しさせてもらえればと思っています。昨年2012年のシーズンの振り返り、2013年シーズンのチーム編成の考え方、そしてチームが熊本キャンプまできている現状、その中でのシーズンの目標ということをお話したいと思っており、まずその前に1点みなさんに報告と説明をさせていただきたいというところで、古田君の話があります。先にまずこの件をお話させていただければと思っています。みなさんご存じの通り、昨日の時点で古田君がスイスのトゥーンというところのトライアルに参加していながらも、残念ながら契約締結に至らないということで札幌に戻り、明日12日からチームに再合流するという状況にあります。この経緯について報道等々でご存じだったとは思いますが、古田君自身は海外にトライできるのであればしたい。自分自身の成長に繋がると同時に北海道、札幌市のみなさんに対してももっともっとうろんな夢をもってもらえるのではないかとというのが、彼の考えていることです。実は彼が高校1年生の時くらいから強化部長という立場でコミュニケーションとってきたんですが、自分が何歳の時にはなにをする、なにになりたいとすごく細かく人生設計といいますかプレイヤーとしての成長を考えていました。自分で描いた目標を逆算することによって、日々なにをしなければいけないのかということ、彼自身考えてやっているという選手です。そういった意味でいうと、コンサドーレ札幌に携わってから山瀬であったり、今野であったり、西大伍であったり、今古田君が言ったようなことを常に考えてやっていた選手でした。古田も彼らのような質の選手なのかなということはずいぶん前から感じていたんですが、実は2013年というのが海外へのトライというところを5年くらい前からずっと意識づけていて。一方で昨年までは目標としていたうちのチームに対する試合数であったり主力なのかどうなのかであったり、日本代表のカテゴリーに入るといような様々なハードルを彼自身設けてた。僕が知る限り、昨年までの彼はそれらすべてをひとつひとつ自分の努力や支えていただいているみなさんの力を借りてクリアしてきたと。一言でいうのであれば順調に、彼が思い描いていた通りに今きていたという中で、是非そのチャンスに向けてトライしたいということは、昨年末からずっと僕にも言っていました。クラブを代表してチームに関わる立場の人間として、クラブの総意として、そういう選手の成長に繋がるといことに関しては精一杯支援をします。ただ、あくまでもクラブと選手とそして支えてくれてたみなさんが納得いく形。その中で選手の成長を考えてやっていこうと全選手に話してまいりましたので、その点古田君もよく理解してくれた中で自分の夢を持ってました。今回のオフ期間、新聞報道で何チームかトライアルがあるかもしれないですとか、様々な国の様々なクラブの報道がでてましたが、実際そのような動きがあったというのは間違いありません。チームとしても1月20日以降に新チームで始動するといことはある程度前から決まっていたので、古田君のそういう活動を支援する一方、どっかではタイミングを切ろうねっていうことで彼と話をしました。それがチーム始動の3~4日前というようなイメージで。いろんな動きがあった中で最終的なオファー、トライアル参加は出てきては消え、出てきては消えと。これは古田君の能力がどうこうというよりも海外とやりとりするときにはよく起こりがちなことなんですが、僕と古田君、クラブと選手及び選手の代理人で話し合っていた期日がくることになり、正式に改めて2013年シーズン、コンサドーレ札幌でプレーをします。そういった中で実はスタートしたんですが、1月29日の夜だったと思いますが、急きょ今回のスイスのほうから獲得の意志を示したレターがクラブに届きました。当然この時点である一定の話し合いを終え、クラブ、選手、代理人等とも納得した中で2013年シーズン、コンサドーレでやるということを決めたので古田君自身も動揺的なものはなく、もう札幌でやると決めたと。彼の中でのまず第一報を聞いた時の印象でした。本当に残念な結果だったんですが、レターだけ見ると95%以上獲得すると、最後のところとして見たいと。僕なりの理解をあえて言葉するのなら、契約をしたいんです。ただ最後の最後で、今更プレー等々は十分承知してるんでプレーを見たいということではなく、実際チームにとけ込んだ中でのコミュニケーション、アダプテーションそういったもののだけを1日2日見たいんですと。契約締結する上で更に確固たる材料がほしいんですといような内容だったというふうに感じてます。実際そういうような言葉が、オファーレターに並んでまして。オファーレターというものは、特に海外のチームは一方的にいつからいつまで練習参加させてくれということだけを書いてくるというのが通例です。そんな中、今お話したように、古田君のこういうプレーを評価し、獲得の意志ははっきりしています。ただし僅かなこの部分だけが見たいので、2、3日トライアル参加をしていただきますかと。且つ古田君と契約を締結するつもりがある中で、期限付き移籍だった場合にはこういう条件、完全移籍だった場合にはこういう条件でコンサドーレ札幌さんに対して交渉させていただきたいというふうに思っていますといような、非常に具体的なレター内容でした。僕自身そのレターを見た中でですね、先ほど言ったように通例のレターとはずいぶん違まして、一言で言うのであれば、あっ本気な

んだなということが非常に取れるような内容。そういった中で改めて彼自身非常に高い可能性があるということであったり今後の成長であったり、いろんなことを考えながら、一方でクラブスローガン等々にもあります「北海道とともに世界へ」ということを打ち出した中で、我々もただ単に選手だけを世界にではなく、いろんなことを考えながら決定したんですが、そういったところで意識して彼の話聞いて。実は「北海道とともに」というようなクラブスローガンのイメージだったんですけども、最後の最後で顧問がやっぱ世界でしょということもあって、全員納得の上でこのクラブスローガンになったんですが、当時の僕からすると顧問が余計なこと言うからこんなオファーが来たんじゃないかと（会場笑い）、実は思ったりしたんですけど。余談でしたけれども、顧問にもそんな話をしながらクラブみんなでちょっと話しあった結果、彼の意志を尊重しながら、是非そういう機会があるのであれば頑張っていこうと。送り出すということで、急きょ30日にスイスに飛んだということでした。向こうに行ってもメール中心ではあったんですが、僕と古田君は何度も連絡を。彼の中で非常に手応えを感じるとともに評価される基準がずいぶん違って戸惑ってます。僕は普段は外国人選手を獲る立場ですから、こういうところを見ると思うよと。古田もそういったところは意識すべきだと思うと、やりとりしながらトライアル期間を過ごしてきた。古田が持って行ったのかわからないのですが、今までなかったのにかなりの量の雪が降り出して、チームの練習スケジュールそのものがずいぶん変更になったりして、本来4日以上はあったスケジュールが結果的に2日間くらいしかなく、U-21というそのクラブのカテゴリーの中でのトレーニングをやったり。当然体を動かし、チームの一員としてやってたんですけども、トップチームできちんとできたということかというとスケジュールより少し少なくなっていました。結果、残念ながら、2月8日深夜だったんですが、今回スイスのチームとして非常に彼の能力を認めながらも。アダプテーションに関しては今までみたこともないくらい外国人選手としては非常にやってもらったと。ただ実は向こうはシーズン途中で、求めているプレーが彼らの言葉でいうとダイナミックなプレーという表現だったんですが、それがこの僅かな期間ではちょっとみれなかったということでした。古田もすぐに気持ちを切り替えて、予定されてたよりも早い便に自分の力で変えて昨日札幌に戻ってきて、即僕の方に会いに来てくれました。大体今お話ししたような内容を再度確認すると同時に、彼自身メンタルはどうなのかなという心配あったんですが、非常に前向きで、今回のこのトライアル参加、残念な結果だったけども非常に多くのものを学びましたと。ただ彼の言葉で言うと、わがままでチームが始動していながらもスイスのトライアルに参加したという引け目と言いますか負い目を感じている中で、自分が得た物を評価されるのはピッチの中で自分のプレー、今年1年のうちのチームへの貢献度、そこで表すしかないと。正式にクラブからも昨日の夕方、彼のコメント付きでリリースを出させて頂きました。古田君がそのまま僕の前で20分30分位の時間を掛けて自分の伝えたい事を要点をまとめて書いていき、その後クラブからリリースをしたという状況です。クラブの立場からすると、ダイナミックなプレーが見れなかったという所で残念な結果になったという事に関しては、正直不快感を感じています。冒頭お話しした通り、レターに彼のプレーで可否をつけるつもりはないんだと、あくまでもアダプテーション等で確認したいという事だったので、チームのある一定時期は過ぎてしまったけども判断しました。そういった事で行きながら、結果的に相手がありますからどうしようもない事なんですけど、出た結果の理由、要因がダイナミックなプレーだったという所。クラブの財政状況がそうさせてしまったんですが、彼も実は札幌市内の室内でずっとトレーニングしかしていない中で、いきなりスイスに行ってフルコートの中で紅白戦等やる中で、当然コンディションはまだまだ出来上がっていないという事は重々向こうも承知。その中でダイナミックなプレーっていうのは相当難しい事。言ってる事と評価された事に対する違和感を感じていて。彼のおかげで初めて海外でトライアル、やり取りを経験させてもらって、今後そういう選手がもっともっと出てくるべきだと思ってますからクラブとしてもきちんと経験を積んで、これを生かす。今後古田君がまたなるかもしれませんし、その他多くの若い選手がそうなるかもしれませんけども、きちんと反映させていかなければいけないんじゃないかとそう思ってます。古田君、すっきりした形でコンサドーレでチームに貢献する、自分が成長すると。是非彼の成長、非常に楽しみにしています。一方でいろんな方々がいます。この時期に抜けるってどうなんだとか、ダメだったから帰って来たらどう、そういう見方も当然あると思いますし、古田君自身も考えてます。ただ、彼は彼だけの自分勝手の思いだけでトライアル参加、またその結果を踏まえてコンサドーレ札幌で貢献したいというふうになったという事ではないという事だけは、僕自身直接彼の言葉を聞きながらやってきた人間として感じると同時に、感じた事を皆さんに伝える責任があるんじゃないかと思いましたのでお話をさせて頂きました。結果的に明日からチームのトレーニングに参加しますけども、多分チーム内競争、非常に激しくなってる中にさらに古田が戻ってくるということで、僕はそれをすごくプラスに考えています。そういった所を楽しみにしながら開幕を迎えたいなと思っています。すいません、話戻ります。チーム統括本部長として、次に皆さんにお話ししたいというところでいいですと、2012年振り返りがあります。残念ながらJ2降格。この降格に至ったのに関しては昨年の意見交換会等でもお話させて頂きましたが、一言でいうのであれば誰のせいにするのかっていう事ではなく、自分自身にまず責任があると思っています。自分自身2

008年でのJ1昇格も経験しながら、その時に得た経験で2012年は本当に何とか残留できるレベルに持っていきけるんじゃないのかなっていうふうに思っていました。2008年の時はまだまだクラブ自体も、足りない所をいろんなチームから力をお借りしながら、要するにレンタル選手に頼りながらやってきたチーム作りで。それはその時に最高の手と言いますか考える中で一番いいんじゃないかと思う中で当時はやってきましたけども、残念ながら苦しい時にチームの一体感等々になりきれない中で2008年J2降格という事を経験させていただきました。そういった意味で2012年は、本当に北海道札幌に自分達は何かを表現したい、何かを残したいと思ってくれる選手だけが集まったチームだったと思ってます。そういうスタートをされる時点で、僕は他のチームよりも一つ大きなアドバンテージになるんじゃないかという思いで、J1残留というのは簡単ではありませんが達成できる目標なのではと。現顧問の野々村さんは当時まだメディアの立場でし、サッカー評論家と言う立場でもありましたので、率直に顧問にもどう思うという事なんかも聞いて。顧問は大丈夫じゃないのっていう事だったんで、まあ顧問も言うわけでし僕なりにも思っていました。今冗談のように話しましたが、今までも野々村の見方は非常に重要にしてまして、僕の見方でない物を彼は持ってるなっていうのはすごく感じていて、それは彼にも率直に伝えていて。だからといって野々村顧問がすばらしいと言ってる事ではなくて、ただ単に僕がない物を野々村顧問は持ってる。だから野々村の考えてるものを常に聞きたいんで。今まではチームアドバイザーという形で僕が見れてない所僕が気づかなかった所を聞いたりしてた。ただ残念ながら序盤まで6試合、7節ぐらいまで自分達がやろうとしてた内容だったにもかかわらず勝ち点3にことごとく繋がらなかったと。この結果がどんどん負のサイクルに入っていって。言葉を変えるのであれば、あれだけ自分達のパフォーマンスをしたのに勝ち点3に繋がらない。じゃあどうすればいいんだというような悩みの中で、7試合まで出来た事が逆に出来なくなってしまい、結果ももっとも勝ち点3を作る、奪う環境を失ってしまったというのが振り返ってみればポイントだったと思っています。皆さんの立場からすると、いろんな課題を我々クラブに伝えたいというふうに思っていると思います。ただ我々としては石崎監督含めて毎日の練習でいい雰囲気、常に次のゲームの勝ち点3を狙うという事を意識したグループ。僕はすごく出来たグループだったと本当に思ってます。通常あれだけ勝ち点3を奪えない状況になると、ああそうだね、トレーニングでこれだもんそりゃ勝てないわと思えるのが世界的にも一般的です。たまに来てくれたサッカー関係者やメディアの方々の意見を聞いても、これだけいい雰囲気、これだけ質のあるトレーニングしてるのになかなか結果に繋がらないってすごい辛いねって言われました。昨年シーズン終わった後に、仕方がない事だと思いますけども、メディアの一部である選手がこんな事を言ってたというような。不協和音っていうような記事が何例か出たのも確認してます。実はそれも選手がそういうふうに言ったのではなくて、相談というか。記者さんとも親しくつき合わせて頂いてますし、それは全然問題ないんですけども、そういった中で言った言葉がああいう形で記事に出てしまっ。記者さんからすると嘘を書いているわけでもないのも、僕も理解できます。ただ字体だけを見てしまうとまあ不協和音等となってるんだなという事で感じてしまうっていうふうにも思ってます。ただ現実には1年間通して、成績等にかかわらず練習の雰囲気、非常にいいものがありました。そこが当時監督を続投させるという大きな僕の決断、クラブの決断の大きな要因の1つでした。当然クラブとして継続という事を抱えながら、その継続という物に寄りかかって曖昧な判断、要するに継続を選んだが為に監督をそのまま変えなかったとかではなく、一番は先程から言ってるそういう雰囲気を感じ、それが一番であるという事を決断した理由でそのような形になってます。ただプロとして結果が全てです。過去例にない失点であったり、勝ち点についても最低でもある一定の時期からは2008年の勝ち点を超えない事にはクラブとしての成長すら感じられないんじゃないかという事で、内部的にはある一定の時期に来た時には話をしながら2008年自分達を超えようという事でやってきました。それに関しても残念ながら達成できない。そういう形でシーズンを終えてしまった。冒頭でお話した僕自身やれるんじゃないかという思いがあったにもかかわらず、2008年シーズンも越えられなかったという所に非常に責任を感じているというのが率直な思いです。一方選手に話を聞きますと、昨年アカデミーから入ってきた選手、その数年前に入ってきた若い選手は非常に多くの経験が出来たと。そこに関してはポジティブなそれぞれの選手の意見でした。J1で戦えたという事の一つの形は彼らは感じてくれたのかなと。ただ一番大切なのはそれを残す事だと僕は思ってます。一方厳しい決断の中で2012年まで主力とし頑張っていた選手に対し、新しく契約更新しようと判断が出来ない選手も正直いました。そういった中で我々にとって非常に多くものを気づかせてくれたと同時に、それぞれの選手がスタッフが社員が感じれた一年だったと。さっきの古田君の話ではないですけども、この経験をどう皆さんにお伝えできるかは、この2013年シーズンからのクラブ運営でありチームの戦ってる姿で表現していくしかないというふうに思ってます。是非今シーズン、そういう目を持って皆さんにも見ていただきたいと思いますし、私どもとしては2013年をそういう位置付けで考えているということをお伝えさせて頂ければと思います。その上で今までの継続という事を置きながら五段階計画に関しても、皆さんからするというような意見があるかもしれませんが、我々クラブとしては継続して五段階計画を進めていると。その中で残念ながら

行ったり来たりですが、今の時点で言うステップ3にまた戻ってしまったという位置付けで我々は考えています。そういったクラブコンセプトの下、監督財前、コーチに名塚、そういうOBが入ってきた。これも実は五段階計画を出した2004年に指導者をも育成しようという事を出してました。じゃあどうやって育成するのって所でいうと、やはりアカデミーのスタッフを自前で育てるためにもできるのであればトップを経験し、そのトップで当時の監督さんから得た物を考え気づいてもらった中で、またアカデミーの指導者になってもらう。それを繰り返すことによって、あるタイミングでトップチームの監督もしくはコーチにどんどんなっていく。同時に指導者に必要なライセンスの取得をクラブとして支援していこうという事で取り組みしてました。その前から四方田君が現ユース監督ですが岡田監督の時に。当時は誰もわからない、そんな指導者いるのっていう状況だったと思いますけども、岡田監督の下3年勉強しアカデミーに戻って。その後柳下監督の時に今の監督の財前がユースの監督から3年ヤンツーさんの下で勉強し、ユースにまた戻り。その後三浦俊也さんの時に、当時アカデミー全般のゴールキーパーコーチだった赤池をトップに上げ、現在まだトップにかかわっています。今うちから離れてますが三浦コーチ、たまさんって言われてたコーチですけども、旭川Jrユースの監督からトップのコーチに上げ、次に当時一緒に強化をやった。村田が今回までやってました。そういったサイクルをずっと廻す事によってようやく今年その中から財前、また同じ考え方から名塚がトップチームの監督コーチに。まさしく五段階計画をやってきた一つの結果だというふうに思ってます。またより一層北海道又は札幌市で我々はサッカーを通して何が出来るんだという所を表現しなければいけないと。その中でJ2で勝つ具体的な目標としてチームと今共有している部分でいうと、プレーオフ進出。現実問題非常に厳しい状況だと思ってます。何度か皆さんにお話した事ありますが、チーム力っていうのは強化費というお金と比例する関係になります、どうしても。世界的にもそういう傾向は間違いありません。ただそうじゃない所にスポーツサッカーの面白みがあり、僕自身やりがいを感じているという事を何度かお話をさせてもらったと思いますが、現に三浦俊也さんがJ2で優勝していただいた時、2007年ですか、J2では実は8番目のチーム人件費でした。でもいろんな武器を使い、戦っていく事によって優勝する事が出来ました。また2011年J2、3位でした。強化費でいうと8番目、その中で3位になってます。長い目で見ればどうしても強化費に比例する成績になっていくんでしょうけども、そうじゃない。それが全てじゃないっていう所をもう一度2013年私どもは表現したいと思ってます。まだ始まってませんので、他クラブさんがどれだけチーム強化費に使ってるか現時点ではわからないです。ただ昨年までのデータ、また野々村顧問が今までの人脈を生かした他チームの人件費の情報等を感じる中では、多分12、3番目位になってしまうんじゃないのかなというふうに思ってます。ただそれは自分達の立ち位置を知りたいだけで、今いろんな話を聞いてただけであって、だからといってJ1昇格が手の届かない物だとは思ってません。現場とも話し合いながら、新監督財前、新スタッフ名塚、北原という分析のコーチを加えながらやって行きたいって思ったのも、今いる30数名の北海道を中心とする選手をさらにステップアップするにはどういう指導者がいいのかという所から考えたうえです。うちのアカデミー出身が選手になれた事、指導者もうちのクラブに携わってきた者がチームの大半を占めるという所で非常に意味のある1年だと思ってます。だからこそ僕はスタッフ、選手にも言いましたけども、このメンバーこの選手じゃないと今のクラブ財政状況の中でもプレーオフ進出、J1昇格は、今いるスタッフ・選手で出来なければ誰にも出来ないんじゃないかと。その思いは全スタッフ・全選手にも伝えさせてもらってますし、全スタッフ全社員そして選手がみんながそういうふうに思ってくれてると思ってます。特にチーム側の人間に対しては1人1人自分達の思いを伝えさせてもらった中で、彼らも同じ様な事を言葉を発し、聞かせてもらった事は個人的には非常に心強く思っていますし、そういう状況の中で2013年シーズンを進めていきたいというふうに思ってます。そんな中で、グアムキャンプを中止にしながらもいい形で何とか2週間、室内等中心に。おかげで怪我人は昨年から引き続きのホスン、日高拓磨、最後の方で痛めた砂川とユースから新しく来る深井一希という4名が別メニューという形。その4名以外に大きな怪我人を出すことなく熊本キャンプに入っていく事出来ました。今まで室内での個人的なトレーニング中心だった物を、熊本キャンプ入ってからはグループ戦術、チーム戦術と、どんどん組織として動けるような形でやって行くという事と、まずはボールを大切にしようという意識付けから毎日トレーニングしてます。ここまでトレーニングゲーム2試合で、45分3本やった中で結果は3-3、2試合目が2-4。結果としてまだ出てないんですが、話を聞く中で手ごたえを感じてます。ただ残念だったのは、財前が言っている部分でいうと、熊本入ってからまだ短いとは言え、ボールを大切にしようというところが、特に昨日のゲームでなかなか出なかったと。山口との試合では1本目のメンバーがなかなか出なかったと。ただまだまだ改善の余地、こうすればここが良くなるっていう事は自分にははっきりと見えてるんで、今日以降そういうトレーニングを意識させて、まずはそこをやっていききたい。守備においてはまだ手をつけていない状態ながらも、人数が揃えばやられる雰囲気はしないというのがこの2試合で得た感想という事で財前は言っていました。守備に関しては今後財前を中心にメイン担当として名塚がチームの方向性、守備の仕方をやって行くというところで開幕までに充分そこは手ごたえを感じてるようです。ただ残念ながら2試合を終えた時

点で岡本、宮澤、上里、三上陽輔、4人がまた軽い肉離れ等して別メニューになってる。砂川と深井は最後のリハビリ、ここ2日位終えればチームに合流できる中で4名がまた別メニューになり、チームとして今やっています。僕自身実はまだ熊本キャンプ入っていない。野々村顧問は既に1回ゲームを実際観てるんで、ある意味肌で感じる部分は顧問の方がありますのでその辺も聞いて頂ければと思うんですが、僕自身いろんな選手・スタッフと電話を中心に連絡を取らせてもらってる中で、今自分たちが何をやって行かなければいけないかと、これをやればこのステージまで立てるなという手ごたえを感じているなっていうふうに感じます。もう数日するとチームの方に合流しようと思ってますので、うちの広報やメディアの力を借りて少しでも皆さんにその状況を引き続き感じてもらえるよう、取ればなって思ってます。ところで13年シーズン、ポイントとして新外国人のところとかも例年気になると思うんで、補足させて頂こう。新外国人でいうとソンジンとパウロンという守備型の2人入れました。これは昨年の失点数等の反省、失点の傾向、いろんな事を考えた時に彼らのような特徴をもった選手が必要だになって感じ、新たに補強させてもらいました。まずソンジンに関してはセンターバック、右サイドバック両方器用に出来るという事。昨年の終盤、約10日間ほど練習参加をしてたんですが、その時までの僕のイメージは熊本等で長年やってましたので、その時の対戦イメージで、この部分は間違いないけどこの部分がちょっとなっているのがありました。ビルドアップのところを実は懸念していて、まあそこは財政的に余裕がないというのもあるので、最低限足りない物を埋めてくれる選手であれば一つの考え方としてチームの一員としてありではないかと思ってたんですが、予想をいい意味で裏切って頂きまして。昨年練習参加の中で、非常にいい形でやっていただいた。財前は、これはまだ競争ですけども、計算できる選手が入ってくれ、日高拓磨が残念ながらまだ別メニューという状況で、右サイドバックをこなせる選手がそう多くない中で彼が器用にセンターバック、サイドバックをできるというところに関して非常に助かってるし、大きな力になると思うよ。自分の予想以上だったというような印象を持って頂いているようです。一方パウロンに関しては、2年前実は僕がブラジルで1回見てまして。その上で昨年智樹、鈴木君に1人で初めてブラジル行けと。僕自身成長もしたいと思うように鈴木君にもやはり成長してもらいたいという事もあるって、2回ほど一緒に南米に行く中で人脈含めて彼に繋ぎ、お前の責任の中で思い切って行っておいでと。彼がブラジル行って最終確認し、パウロンと話し合いもした中で決定と。僕が責任を持つからやんなさいって云う事でやって、うちのチームに来了。野々村顧問も先日行った時びっくりしたって言ってましたけども、身体能力非常に高いです。192、3ある身長で、50m 5秒9。とんでもない事だと思います、これは正直。またフォーステップっていう身体能力見る上で基準になる、簡単に云うと走り幅跳びみたいなもんなんですけども、4歩目以降でジャンプするというような形のもの。うちの選手の平均が12、3mです。他チームの選手も大体そんなもんなんです。うちの歴代選手の中で一番飛んだのは僕の記憶では曾田君だったんですけども、彼で14m5とか15m近い数値。パウロンも今回測定してみたら15mは余裕で超えている。192cmある人間が曾田君と同じくらい飛べるっていう様なイメージだと思います。札幌にいる時、ちょっと違和感を感じて一部トレーニングやってない所もあるって、まだコンディションが出来てない。それがこの2ゲームで完全に発揮出来てないというのがあるんですが、財前監督曰くこんな能力の高い選手は見たことないと。まだ時間もあるし、十分大きな戦力になるよと説明を受けています。なんとか開幕アウェイになりますけどもいい形でやってくると思ってます。ただリーグ序盤からいい結果が出るかというともう少し時間が必要なのかなって思ってます。まだ熊本入っていないので計りきれてない部分はあるんですが、徐々に徐々にこのチームがやる部分が、もっともっと出てくるっていう形に多分今年のチームはなるんじゃないのかなと。同時に若い今年入ったユース上がりの選手、ゴメス、夢実、この二人は非常に良いパフォーマンスをしていると各スタッフ感じているようです。そう云った力強い戦力が育ってくると同時に、一方ではやっぱりまだ波がある。序盤最初から良い結果、良い結果っていうふうに目標としては持って行きたいと思ってますけども、チームの共通した認識としては徐々に徐々にやりたいことを表現しながらしぶとく勝ち点を奪い、最後の最後までやっていながらチーム力を安定させ、最終的にプレーオフ6位以内と。最後の最後までそこを目指してやって行こうという事で考えています。質問を受け付けたいと言いながらまた今年も長引いてしまって申し訳ないんですけども、そう云ったところで今動いてます。最後簡単に、GMとして僕が今やりたいなと思ってる事だけお話させて頂きたいと思ってます。1点はクラブにおけるアジア戦略を考えたい。新聞報道等で扱って頂いたんですが、先月タイ、ベトナム訪問してきました。アジア戦略という事でJリーグ自体が現在ベトナム、タイ、ミャンマー、3ヶ国のプロリーグとリーグ間提携してます。そのリーグに引っ張られるようにJ1のセレッソさん、神戸、ジュビロさん、この3チームがタイプレミアリーグのチームと業務提携をし、今シーズンキャンプに行ったりと関係構築している状況です。他クラブさんはアジアとのパイプを持ちたいという事と同時に親会社の意向でクラブ間提携をしているというのが現実です。これは決して悪い事ではないですし、そのクラブに必要な事だと僕は思ってるんですが、我々ご存知の通り市民クラブなわけですから、我々が考えるアジア戦略は他のクラブさんとは違って、北海道札幌市の人々がサッカーというコンテンツを通してアジア交流できないかという位置付けで見えてま

す。実際アジア行って、非常にサッカーのコンテンツの注目度、肌で感じまして、日本で言うとプロ野球があったり、Ｊリーグあったりその他のプロスポーツがあって、それらをプロモーションに利用するっていうのが現状だと思いますが、アジアの多くの国、特に今回行ったタイ、ベトナムに関してはもうサッカーしかないんですね。タイだったらムエタイとか国技ですけどもサッカーも。国民の注目度で言うと非常に注目されていると同時にアジア諸国が今Ｊリーグ、Ｊクラブにすごく注目してくれてるんですね。その注目部分は何かというところ、自分達と変わなかった日本が何故この２０年でこんな成績、こんなに差がついたんだっていうところで、アジアの諸国がＪリーグＪクラブに非常に注目してくれてます。日本のＪリーグクラブの育成システムという所にアジアの各国、リーグ、クラブが注目してる。我々は残念ながらまだＪ１とＪ２を行ったり来たりしてるチームですけども、育成って聞いた時にピンと。それなら我々でしょうと。これは僕がやってきた訳じゃないですけどもクラブとして取り組んできた結果、皆さんもご存知の通りありがたいことに２０１２年最優秀アカデミークラブ賞受賞することができました。このタイミングで、しかもアジアにニーズがあるんであれば我々が出て行かないで何処か出て行くんであろうと。逆に我々のようなクラブでもそういうニーズがあるんであればサッカーを通して北海道や札幌市に還元できるんじゃないのかなっていう事で視察しました。すごく感じたのは、北海道札幌市がひとつのすごいブランドなんですね。憧れでした。来ただけでもうウエルカム。１回北海道行きたい札幌行きたい、そういう方々が非常に多く、我々が交流する事によってゆくゆくはタイやベトナムの国民の方に札幌市、北海道に観光で来てもらえるんじゃないのか。今我々の周りにいる大学生、アジアとの繋がりを持った中で留学等々経験する事によって、いろんな形で北海道、札幌市に寄与できるんじゃないのかっていう事をすごく感じました。一方で多くの企業が今アジアに進出いろいろしてます。実はアジア諸国のクラブ経営をしてる方は日本とちょっと違って、ある意味世界的なんですけど、一方では政治家とかメディア王とか。我々はサッカーのクラブオーナーとして付き合いますけども、そのオーナーはその国の中で政治的な力を持っていたり、メディアとしてすごいいろんな人脈を持っていて、イコールそのパイプを生かして北海道や札幌から例えばアジアに進出しようと思っている企業の援助をクラブが出来るんじゃないかと。最終的に北海道と札幌にクラブがある存在意義というのはそういう所だと思ってますし、たまたまそれがプロサッカーチームを運営するというだけの事だと思ってますので、そういう事をやっていきたいというふうに思ってます。おかげさまで訪問した際にタイの日本大使にも直接お会いする事ができて、個人的にも非常にいい経験をさせてもらったんですが、我々サッカークラブがやれる事っていっぱいあるんだなと。フィールドの中で皆さんにプロとして結果を出しながら何かを伝えていくって事も当然大切なように、クラブがあることによって北海道、札幌市に還元できる貢献できるという事をすごく感じた。クラブ内で今最終調整なんですけど、早い時期にタイ・ベトナム等とのクラブとクラブ間提携を結んで、今言ったような事をスモールケースではあるかもしれませんがど一つ一つ積み重ねてやっていきたい、そう思ってます。２番目は、皆さんとうちのクラブのみんなと。個人的な、まだ現時点では意見ですけどもサポーター委員会的なものをクラブ内の組織に取り入れたいと。僕、数年前ＪリーグのGM研修というものを２年間受講してまして、その中で海外視察等あったんですが、イングランドの下部リーグ、すごく地域に支えられているチームがありまして。そのチームに色々お話を伺う機会があった時に、サポーターズ委員会みたいなものを持っているんだよねと。年間２０人くらいで任期としてほしい１年、最低１カ月に１回クラブに来て貰って色々な事を話していく。その中でクラブ運営の方向性を決めたり、色々なことをやっているという話があって、すごく良いなと思ったんですよ。是非今シーズン、そういうことをやっていきたいなというふうに思っている次第です。最後に皆さんも凄く存在を理解してくれているかなと思うんですけど、マネージャーをやっていた斉藤君が今回の組織変更に伴ってフロント部門に入って頂く事になりました。熊本キャンプで引き続きということもありますので、今は熊本に帯同しています。それを受けてソンスがマネージャーと通訳を兼任、チームの方をサポートしていきたいという風に思っています。今後もっともっと変えていかなければいけないという中で、チームにとって大きな存在の斉藤君だったんですが、より一層クラブとところで携わってもらう事が、もっとクラブが良くなる方法の一つではないかと。斉藤君自身もキャリアを重ねながらゆくゆくはこうなっていきたいという思いはありまして、今回フロントに入っていくという事は良い経験になると決断をさせてもらいました。チームにとっても非常に大きなマネージャーでありますし、皆さんが普段の練習に来て頂いた時に窓口になってくれたりしたのも斉藤君だったんで、皆さんに対して説明してもらえればと、連絡事項という訳じゃないんですが。今後も斉藤君はクラブの方に残りますので、皆さんとはホームゲーム中心に接点もあると思いますので、引き続きよろしく願いできればと思っております。長々と話して申し訳なかったんですが、思った事、要点お話しさせて頂きました。是非、質疑応答等々で皆さんのお話し聞ければと思いますのでよろしくお願いします。ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。それでは三上GMにご質問のある方、挙手お願いします。（会場挙手）はい、どうぞ。マイクお願いします。お名前を名乗って。

挙手者：はい。室蘭市から来ました今泉と言います。大変興味深いお話ありがとうございます。今回石崎監督から財前監督に替わるということで、石崎監督に無かったところとか、きっと期待されて監督選任していると思うんですけども、良い所と心配なところとか当たり障りのない範囲で構わないので、

司会：心配なところは言えないだろう。(会場笑い)

挙手者：あの、当たり障りないところで思うところあれば、ちょっと聞きたいなと思います。宜しくお願いします。

三上：はい、ありがとうございます。良い意味で違うなという部分と、このチームに必要なという部分に関して言うと、財前監督の方がより選手の良い所だけを見て。要するに選手の特長だけを大きくクローズアップして見てまして、出来ないことを理解しながらもここは出来るんだから出来るところを最大限チームに活かしてやって行こうよって言うような思考を非常に大きく持った指導者の一人。石崎さんは今までの監督経験上、出来ない部分がある事によってそこで使ってしまうと選手をつぶしてしまうかもしれないという過去の経験なんかもあるって、ここは良いんだけどここがまだ出来てないからなかなか使えないよというような判断される部分があります。これは良い悪いではなく、それまでの監督、指導者のキャリアから感じる部分だと思います。昨年まで僕の立場から見たところは、最初の頃すごく良い所が出てたのに序盤で良い結果が出なかったが故に色んな事を考え求められた事によって、本来出来るプレーも出来なくなってしまうなって、率直に見て思っていました。ですので今選手に少しでもなってもらいたいあるべき姿としては、やっぱり自分の良いところを前面に出す事だと思ってます。その中で課題は気付きながらも修正する、そういった事だと思ってますので、まず監督になる人にはそういったマインド。良いところ大きく認めてくれて、使いながらやってくれる指導者が良いなって思っていたので、今の質問でいうと、今チームが求めているところを持っている指導者だという事で、財前さんをお願いしました。心配なところは、正直特に無いです。高校の先輩でもありまして、今までクラブのユースの監督であったりコーチであったり、トップチームのコーチとしてのお付き合いもさして貰った。確かに一般的な見方でいえば経験を問われるとは思いますが、これは誰しもが一度は通る事ですから僕はそこに関しては思っていないです。財前さんの一番買ってるところは、一言で言うんだったら持ってるな一つという。何なのか分かんないんですけど、それは采配とかでもよく表れてる。こんな表現で申し訳ないんですけども、そこなので。経験不足から来る采配の心配とか、チームの一体感を出すって事とか色々初めての監督によって考えなきゃいけないリスクみたいのはあるかもしれないんですけども、僕の中では先程言った持ってるな一つという事で何かが起こって、チームがちょっと雰囲気悪いかなっていう時に何かが起こってチームの雰囲気が良い風に変ったなどか言うのを過去財前さんが率いるチームで何度も見て来てまして。そういったところがあるので、心配しているところは現状何もないという風に思ってます。

司会：よろしいですか。

挙手者：はい、ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございます。他に、ご質問ございませんか。(会場挙手) はい、どうぞ。マイク後ろから行きます。お名前を仰ってから、ご質問始めて下さい。

挙手者：大竹と申します。まず最初に古田の話のところだったんですけども、私自身もすごく正直もやもやを持っていた一人だったんですけども、古田がこの後札幌で頑張ってやっていくという話を聞いたので、本当に温かい目というか一緒にJ1昇格目指す仲間として頑張っていきたいなという風に思いました。で、先程の三上さんのお話の中で今年の選手強化費、野々村さんのネットワーク等々で12、3番目だというお話があったんですけど、正直、私の中ではスポンサーさん。JALさんとかサッポロビールさんとかJR北海道さんとかついていて観客も入っている。J2の中では入っているチームだと思うんですけど、その中でもそれだけしか強化費にお金がかけれないという所が本当に不思議というか、是非聞いてみたいなと。三上さんに聞くべきなのか誰に聞くのか分かんないんですけど、そのお話がもし出来るんだったらして頂ければと思います。

三上：はい。まず古田選手に関して御理解して頂き、本当にありがとうございます。クラブとしても非常に有り難いと思いますし、古田君の方にも伝えればと思っています。まずチーム強化費に関して誰に質問すれば良いのか

と。迷う事だと思いますけども僕の方でも全然構わないんですが、今後は是非野々村顧問に聞いて貰えればというのが率直な思いです。ただ顧問だけじゃなく専務と社員含めて話し合っていくことなんですけども、現状構造的な問題としてその他の支出が非常に、他のクラブよりかかってしまう。この辺は報道等で何回かされてますので、ご理解頂いているのかと思うんですが。簡単に言うと10億位クラブに総予算があれば、5億位はチーム強化費という風になるのが一般的な流れです。それを許されない環境にあるのが今のコンサドーレ札幌で。移動等キャンプ含めてそういったチーム管理費がどうしても他のクラブより高くついてしまう事であったり、世界中の憧れのスタジアムだと言って良いと思うんですけど札幌ドームの使用料は、他のクラブが使ってるホームスタジアムよりは若干割高になっている。構造上そういうところにあるというのが、今のクラブの立ち位置です。これに関しては今迄も社長含めて役員の方々と色々話し合いをしていながら時間をかけながらもこの構造を少しずつ、チームに少しずつ強化費が上がっていくような。簡単な話10億という例えばパイが変わらなかったとしても、チームにかけられるお金を少しずつ増やせるような環境づくりという事をやっていこうと。同時に一番は10億というパイを12億、13億っていう風にやっていこうと思ってますし、今後うちのクラブが目指すべき一つの総収入としては15億円だと思ってます。そうすることによってJ1で安定した戦いっていうのは他のJ1クラブからすると厳しいですけども、十分チーム強化費に6億弱位のものが残ってやっていけるのではないのかなと思っています。質問、答えられていたでしょうか。大丈夫ですか。

司会：よろしいですか。はい、ありがとうございます。次にご質問ある方挙手お願いします。(会場挙手) はい、後ろの方、後ろからマイク行きます。お名前を名乗ってからどうぞ。

挙手者：山崎と申します、よろしくお願いいたします。これは私の心配しすぎなのかもしれないんですけども、普段の報道等で道産子、道産子っていう事で、前面に道産子が出てるんですけども。それは勿論本当なんですけれども、道産子じゃない選手も数名いらっしゃいますよね。そういう方の気持ち、道産子、道産子っていう事を前面に出す事によってどうなのかなっていう心配もあるんですけども。まあ余計事かもしれないんですけど、それについては他の選手がどう思っているかちょっと聞きたいと思うのと、あと、今じゃなくても良いんですけど秋春制についてどういう風になっているのかっていう事を分かる時点で教えていただきたいなと思います。

三上：はい、ありがとうございます。今あった1点目の心配するところっていうのは、必要性のあるものだとまず思ってます。当然クラブの中でもそうじゃない選手っているよねっていう話をしていますんで、今ご質問にあったとおりすごく重要な事だと思ってます。ただ道産子っていう定義といいますか、固い言葉でいうと定義ですね。それが本当に北海道で生まれた事なのかというところだと思ってます。簡単に言いますと、そうじゃない選手に対して北海道の為に、札幌の為に、自分の為に出来る選手なのかっていう事を聞いているんですよ。例えば奈良選手ですけども、北海道札幌、コンサドーレの為に僕はこう出来るんですよ。その中で僕は成長できるんですよっていう事を言ってくれた選手が、今残っているスタッフであり選手だと思ってます。でするのでその時にそういう答えをしてくれた選手に対しては、ある意味お前は道産子なんだと。自分の成長だけを考えて何かをやるっていう事ではなく北海道、札幌市、コンサドーレ札幌、そこに関わるみんなの何かをサッカーを通して表現したいという思いがあるのであれば、クラブとして道産子だという位置づけで考えているよということを話してます。選手によって真面目にこういう形で話をすると、お前完全道産子だわそれというような言い方で使い分けはあるんですけども、そういった中で選手もコンサドーレにおける道産子なんだなということを理解して貰う事が一番大切だと思っているんで。そういう形でまず話をさせて貰ってます。道産子とか北海道の選手という形で出ていきますけども、それはもうクラブの中では少なくともスタッフ、選手、全員がそうだという認識でいますし、彼らもそうだという風に思っていますので。応援して頂ける皆さんも気軽に、河合竜二に対しても道産子だねと、是非応援して貰えればなと思っています。秋春制に関しては矢萩社長が、日本サッカー協会等が考えている又はそれに付随してJリーグが考えている現状を、この後の時間でお話する事になってますので、聞いて頂ければと思っています。ただ個人的な、これあくまでも意見ですけどもやれるんだったらやって良いと思っています。但し僕が聞かされているのは日本代表強化とか、そういう事でシーズン移行したいという声しか聞こえてないんで、そんな事だったら出来ませんよという風に思っています。秋春制になることによって例えば日本サッカー協会、Jリーグ、t o t o、我々クラブ、自治体が色々協力する事によって札幌市内にあるつどいむのような施設が2つ3つ出来ていくのであれば北海道の子供たちにとって良い環境の一つになっていくと思っていますんで、そういった所までを踏まえた秋春制等のシーズン移行であれば良いんじゃないのかなと。それをする事によって道民市民、子供たち、冬期間何かをしようとして思っている人方にとって環境が整うのであれば良いと思っています。これは個人的な意見です。詳しくは先程言

ったとおり、矢萩社長の方から後ほど説明ありますのでお聞きいただければと思います。すみません、こんな答え方で。

司会：はい、ありがとうございました。ではお時間でございますので、三上GMのお話はこの辺で打ち切らせていただきます。この後、中座されるような形ですね。ではこれで三上GMへの質問等は終わりになります。それでは只今より後ろの時計で20分、14時20分になるまで休憩とさせていただきます。その後サポーターからのお知らせを受け付けてから、矢萩社長のお話を頂戴することになります。では休憩に入ります。

三上：すみません、ありがとうございました。（会場拍手）

（休憩）

司会：ご連絡致します。後ろの方に運営費のカンパ箱、缶々用意してありますので、お心のある方は小銭でも結構ですので入れておいてください。皆様の浄財で運営をしておりますので、よろしくお願いいたします。それと社長のお話が終わった後、また野々村顧問との質問タイムを設けます。サポーター同士の問題で何か意見交換が特になければ野々村顧問との質問タイム。特に質問がなければ私の方から野々村顧問に質問をして答えていただくというような形もとりますので、質問があれば考えておいてみてください。1分ほど早いですが、後ろ閉めていただいて良いですか。それでは引き続きまして社長より会社の運営に関しての色々なお話を頂戴いたします。よろしくお願い致します。

矢萩：それでは改めましてちょっとお時間をいただきまして、昨年までの反省を踏まえて今年度、どういう方針でクラブを運営していくか、予算的な問題も含めながらご説明ご報告をしたいと思います。その話の前に、先程本当は最初にご紹介すればよかったんでしょうけれども新しい組織、新しい役職という事で、その辺の経過についてまず先にご報告をしたいと思います。まず野々村顧問でございますけれども、社長交代っていうのはそう毎年のようにある事ではないんですけれども、色んな事情がありまして。一部メディアにも私の方でインタビューに答える事もありますから、きちっとご説明いたします。昨年10月くらいの段階で、まずは私が去年だけではなくてそれまでの経営の責任を取って辞任したいと関係先にお話しをしたという事から、物事がスタートしたという事でございます。社長の責任がどこにあつてどのタイミングでっていうのは過去歴代、私6代目の社長なんですけれども、それぞれの社長がその時々色々な御判断をされて交代してきたという事だと思うんですが、私としては一番大きく感じてたのは昨年10月の時点で、9月末にJ2に降格が決定したという事。それから10月以降の数字を見たとしても、先程ちょっとご説明しましたけれども、増資という形で皆さんから資金拠出をしていただきながら昨年度決算が赤字になる可能性が相当大きいと。それによって債務超過の解消どころか再び同じような状態に逆戻りするというのがほぼ見えて来たというような状況を踏まえて。それは去年だけではなくて在任期間4年半になるんですけれども、その間経営のトップとしてなかなか経営としての結果を残せなかった事については、毎年毎年反省もしながら責任も感じておりました。昨年はちょうど節目であったという事で10月に関係者といいますか、ここで具体的なお名前、企業等をお話するのは差し控えますけれども、私なりの決断を周辺にお話しして新社長の選考作業はスタートしたと。私の時もそうだったんですけれども次期社長を選任する時はなかなか、非常にデリケートな問題でございますのでお話しづらい部分もあるんですが。最終的には経営体制は株主総会、株主の信任によって行われる。これはどこの株式会社も同じような形で行われているんですが、当社も当然の事ながら上位株主。これは筆頭株主であるサポーターズ持ち株会も含めて上位株主とそういう相談を始めたという事でございます。その中で色々な経過がありまして、野々村さんの名前がある時期に浮上してきたという事でございます。当社の株主総会が3月の下旬、社長選任は2年に1回のペース。今回の場合には今年3月22日に開催するという事は既に決まっております。私が社長に就任しました時はちょっと変則で2008年7月、これはまた違う事情で相当変則な時期だったんですが。3月22日というのは既にシーズンが始まって4試合なり5試合が消化されて、その時点からいきなり社長に就任されるという事であれば、新任社長に大きな負荷がかかる。スタートがきちっときれない恐れがあるというような事もありまして、昨年12月に野々村さんで一本化された時点で私の方から。1月から顧問という形で、非常勤ではあるんですけれども経営の一角に加わっていただいて、なるべくスムーズな経営体制の移行を行いたかったという事で1月1日付で顧問の就任をお願いしたという事でございます。1月以降毎週札幌と東京の往復、その間熊本にも行ったり、相当多忙を極めてるんですけれども、その間に私の方から。過去の諸々の資料はもう既に去年の段階から渡してますし、これから本格的にお金の話を中心に引き継ぎ作業を丹念にしていきたい

と思います。全く初めて札幌という場所、それからコンサドーレに関わるという事ではない方ですので。当然経営に直接かかわってなかった為に知らない情報も沢山あると思いますので、これからもきちっと引き継ぎはしていきたいと思いますけれども、比較的スムーズにコンサドーレの過去の生い立ち、途中経過、現状、そういったものは大体把握されて顧問になっていただいているという状況でございます。今年の予算、過去の経過、これからのビジョン、そういったものも含めてもう少し詰めた話を重ねる中で3月22日以降、スムーズな社長交代という形に持って行きたいと言う風に思っております。野々村顧問の考え方も入れた上で新しい組織を取り入れました。先程お話ししましたように社長がいて専務取締役がいて、その下にGMというのを置きました。2008年まで、ご承知の方もいらっしゃると思いますけれども村野さんという方がGM兼統括本部長という事で、三上GMと同じ立場でいらっしゃる訳ですけれども、その後GMという役職は置いておりませんでした。もう一つのチーム統括本部長は私が兼務する形で、強化部長と二人でチーム寄りの部分をジャッジしてきたという経過がありました。何故改めてGMを置く事になったかに関しましては、GMに適任な人間がいたという事でございます。先程三上GMが自分でも話しましたように、Jリーグでは3、4年前からGM研修を。公的な資格という事ではないんですが、クラブ経営に関わる人間がJリーグ全体に不足していると。そういう人材を育成する為に毎年1年位ずつ時間をかけて、チームの事だけではなくて経営全般に対する事を学ぶ、海外事情も学ぶと。2年前に彼はそれをパスして経営全般に対する基本的な知識を持っているという事と、GMになる前も既に強化サイドの仕事だけではなくて経営全般に対する関心も非常に高く、積極的に経営に対する発言も行ってきたという経過もありまして、野々村顧問と私、考え方として一致して改めて置こうという事になりました。それと合わせて、誤解されると困るんですが、権限が一極集中するという事では無いんですが、諸般の事情で役員体制を私が社長になってからは縮小しております。5年前からですけれども。今は私と専務2人が常勤役員で、その下に各社員スタッフがいるという構造ですけれども、一年のスケジュールを見た場合に全ての情報が私に一極集中して、全てを私が判断するという形ではなかなか。それぞれのパートの責任の所在が明確ではないという部分、それから判断のスピードが若干遅れがちになると。そういうような事もありまして社長、専務という常勤役員の下にもう一段階、最終に近いジャッジをするような組織が出来ないかというような構想は前からありました。その形として出来たのが本部長というポストでございます。本部長ですから当然本部があるわけですから過去置いていた時期がありますし、去年までもチームだけはチーム統括本部という事で、私が本部長を兼務してたという組織上の問題もありましたけれども、それをフロント組織の方にも導入。事業本部、CRM本部、それから、チーム統括本部と3つの本部を置く事によって、その本部長がかなりの権限、責任を持ちながら日々の業務をジャッジしていくと。重要事項についてはさらに専務、社長と上がっていくと、そういう体制を改めて作ったという事でございます。今年だけではなくて来年以降も含めて緊縮予算を継続する中で果たしてクラブのビジョンというのがきちっと描けるかどうかについては皆さんも非常に関心が高いと思うんですけれども、まずはそういう組織を設けてここ4、5年で相当スリム化した組織の中を更に再編することによって経営判断のスピード、日常の業務判断のスピードをあげていく。それによって今まで以上にそれぞれのスタッフが複数の業務を兼務するという体制を明確にしていくという事を意図しております。お手元に組織図お渡し出来てないので解りずらいかもしれませんが、今迄は私の下に専務、その下に部という組織がありました。その部がそれぞれの業務を担っているという形だったんですが、その部を3つの本部に統括するという形で新しい組織が出来て、その本部の下に部ではなくてグループという組織を設けてスタッフがシフトされる訳ですけれども、殆どのスタッフは複数の業務のシフトに入っている。かなり削減してきたスタッフをさらに有効活用する。活用するという言葉を使うのは不適当かもしれませんが、今迄もそうだったんですが一人の人間が複数の業務をする事が当たり前と言う事を組織上明確にするといった事も、本部制を導入することによってなったと。これからお話しする2013年予算、過去、史上最低の予算でございます。金額として最低という事でございます。当然新しい組織の本部長になる人間、リーダーになる人間は新しい予算をいかに予算どおり執行していくかというところの責任も負うという事になるわけですから、こういった厳しい予算を新しい組織の中で全社的な徹底を図る事によって、今後当面は続くであろうHFCの厳しい予算を何とか乗り切っていきたいと、そういう風に考えております。ただしお金が無いところは知恵と工夫、努力でカバーするという姿勢については、今後も徹底していきたい。単純にお金が無いから、例えば来場者のサービスが低下するとか、サポーターの皆さんとのやり取りが今までより低下するとか、そういった事は一切考えていません。サービス、対応については今迄以上のレベルを目指しながら厳しい予算をいかに執行実現できるかが大きなテーマになってくるという風に思っております。あまり数字の話をだらだらと長くしても気がめいるだけですので、ポイントだけお話しします。過去の予算でいうと2004年。2001年、2002年とJ1でやって2003年にそれなりのお金をかけて新監督を起用して、それが失敗に終わって、経営としては相当マイナスの遺産が残った年でもあったんですが、経営を再建するという名目で2004年から新たなHFCの展開の時期に入っています。その時の総予算が12億3,400万。それに対して今年の予算

は11億2,000万、その当時よりも1億以上低い予算を組みました。一番分かりやすいのはトップチーム人件費の比較ですが、過去史上最低額は2004年の3億1,700万。これに対して今年は2億8,000万という予算で組んでおります。先程GMの話にもありましたように推定するところ、昨年までの他のクラブとの比較でいうと、J2は22クラブありますけれども真ん中よりちょっと下のレベルなのかなと。J1からJ2に落ちる時っていうのは2008年から2009年にかけても同じような状況だったんですが、一年間で収入が大幅に減るとい構造はなかなか変わりません。大雑把に言いますとJリーグからの配分金が2億円あったものが1億に、ここでもマイナス1億円。それからスポンサー料もJ1であればここまで出すけれどもJ2だとここまで落とすというルールのもとにスポンサー契約を結んでいるところが複数社ございますので、それによって1億内外の数字は黙ってても落ちる。そういう事もあるのでJ1の舞台を2年、3年、5年と続けることによってようやく経営の展望も描きやすいし、いわゆるリスクを軽減するという意味ではJ1定着を最大の目標に置かざるを得ないという事情が、予算面からもあるという事かと思えます。細かいお金の話はあえて致しませんが、今お話しした支出の11億2,000万に対して収入は10億5,500万という予算を組んでいます。予算編成の基本的な考え方は、堅い収入をいかに予算化するかという事。これは今季だけではなく毎年やってきたつもりなんです、過去なかなか成績がそこに伴わなかったという反省も踏まえまして、今年については収入をいかに堅く予算化するかという事と合わせて大幅な支出の削減。これはトップチーム人件費だけではなく他の項目も含め大幅な経費の削減に踏み込んだという事でございます。グアムキャンプをまず廃止、札幌市内で2週間のトレーニングという形に置き換えた。その事によって、はっきりした数字は出ないんですが、1千万内外の数字が削減される。去年秋口からチームサイドとも慎重に検討した上で一度トライしてみようと、今の様なトレーニングスタイルになってるという事です。それから一部報道でも出てるんですが、例えば遠征の帯同人数を削っていく事によって経費を削減していくというような事もしました。他のクラブよりスポンサーもそれなりについて、お客さんもそれなりに来ているのに、トップチーム人件費が十何番目なのか良く分からないというご質問が先程あったと思うんですが、これは先程三上GMがお話したそういうコストがかかる。これは構造的な問題という風に先程彼は言葉を選びましたけれども、私としては構造的な問題は構造を変えれば良いじゃないかという所につながる部分もあるかと思うんですが。変えられない構造的な問題という風に言うのは、適切なのかなという風に思ってます。例えばドームの使用料。今迄あまりドームの使用料を高い高いという風に周りに言ってきたつもりはありません。実際は相当高いんですが、日本の中で一番高いスタジアムと言ってもいいかもしれません。さいたまスタジアム、横浜、そことほぼ同じくらいという事です。それから会場費が高いだけではなく、ドームに来られた皆さんは分かりますように、福住駅を降りてから交差点ごとに警備員が立って周辺住宅対策、それから広いドームの周辺にも中にも警備員がいると。それはプロの警備員だけでなくアルバイトのスタッフも含めて相当人数、数百人単位で運営スタッフがいるという構造がドームで試合をする場合には避けて通れないと、減らすにも限界があると。何故減らせないかという理由は警備計画を立てた上で、警察から了解を貰って運営せざるを得ない状況にあるからという事が一番大きな原因です。ドームの単純使用料は相当高いんですが、これはその代わりと言ってはおかしいんですけども札幌市とは包括的に色々な契約を結んでます。一つは長年にわたって札幌市からは補助金を頂いておりまして、今年度予算では7,300万計上しています。1億からスタートして毎年5%ずつ減って来て、今7,300万の水準まで来ている。それでも7千数百万補助金として出して頂いていると。それから札幌ドームは株式会社なんです、札幌市の第3セクターという立場でもありますから当然札幌市の政策に基づいて運営されてるという事もあって、条例上の問題があってなかなかうちにだけ低い料金を適用する訳にはいかない。高い料金の中で札幌市及び札幌ドームの方の御好意も頂いて、一つは補助金、一つは減免措置という形でかなり弾力的な対応をいただいております。それでもですね、アウェイに行った事がある方ですと分かると思うんですが、J2のかんりのクラブの中でスタジアムが陸上競技場で、それも総合運動公園の中にあるというようなロケーションですと、アクセスするところまで警備員は殆ど立っていない。それからお客さんが4、5千人のレベルですとドームに比べると、はっきり言いますと十分の一くらいのスタッフで済むような運営体制になっていると。そうしますと先程の三上GMの回答にありますように、運営費自体が会場費だけではなくて相当高い。これは構造的な問題になっていると。ただし我々は札幌ドームを使う事によって3月からホームゲームを出来るようになった。これは2002年のシーズンから。それまでは、昔からのサポーターである皆さんはご存知かと思えますけれども、3月は何とホーム開幕戦を道外の地でやって凌いでた。今は3月からホームゲームを少なくとも札幌ドームで見ることが出来るという側面がありますので、札幌ドームというある意味巨大なスタジアムという存在とお金の事も含めながら共存していくかという所については、これからの大きな課題であり続けると思えます。北海道からJリーグに参入する。しかも3月からホームゲームを地元で行えるという環境の中では避けて通れないと言う事でございますので、いわゆるコストを落とす事にはかなり限界まできてるという事についてはご理解はいただきたいと思います。但し運営経費が高張る。それから遠征経費、キャン

ブも含めたチーム費が嵩張るという事。これに付いては北海道からJリーグに参入している事の宿命的な部分もあると思います。もちろん構造を変える為の努力は今後もしていかなきゃなんないと思いますけれども、ある程度織り込み済みの上で如何にトップチームの人件費に更に金額をシフト出来るかという事は、当面永遠の課題としてこれからも残り続けるのかなという風に思っております。今年の予算に付きましては、トップチームの関連経費もキャンプの工夫それから帯同人数の削減で相当落としていますし、運営費の方も厚別13、ドーム8と、ドームの試合を最低限に抑えるという形で全体的なコストの圧縮を図っていると。それから厚別もドームも含めて警備それから運営スタッフもかなり大幅に削れる所まで削ったという所で今年はスタート致しますので、トップチーム人件費の削減だけではなくて他の項目もかなり大幅に削減する事によって、11億2千万という過去最低の支出予算を組む事が出来たという事でございます。来年以降も、如何に継続出来るかという事が非常に大きなポイントかと思っております。そうした上で収入を確実に少しづつでも伸ばしながら、トップチーム人件費2億8千万に如何にプラスアルファして行けるかどうか。ここ何年か当面のコンサドーレの経営上の最大のポイントだという風に思っています。昨年10月ぐらいからスタッフの中で部長以上で3ヶ月以上時間を掛けて、如何にしたらどこまで削減出来るかという作業を、例年以上にかなり時間も掛けて徹底してやって来ました。こんなに削って大丈夫かという不安要素がない訳ではないという所まで削りましたので、今お話ししましたように、ここまで削った予算で、今年きちっと1年間支出をコントロールしながら、最低予算での執行できるかどうかという事も、ひとつの大きなポイントだと思っております。但し、経費の削減に付いては限界まで来ているという風に思っています。どういう風に収入を上げ全部トップチーム人件費に上積みして行くかという所が、私も4年半社長やって来ましたけれども、こうすればという単純な解決策はないという風に感じてます。何をやればすぐ入場者が増えるという事はないのかなと。ここ3、4年、クラブ全体チーム含めてやって来ました。札幌中心に全道でコンサドーレのイメージを如何に徹底して広めて行けるかどうか。そういった所の積み重ねに尽きるのかなという風に思っています。もちろんその中でメディアの存在は非常に大きいでしょうし、我々ももう少しやらなければならない事はまだまだ沢山ありますし、やれる事も沢山あると思っています。但し、何かをやればすぐ平均1000人、2000人増えるという解答がないという風に感じている事も事実でございます。今までと同様に我々の財産の中心はチーム選手でございますので、例えば小中学校に如何に多く出向いて訪問をさせる事が出来るかどうか。それから施設ですとか街中のイベントですとか、そういった所に如何にチームを売って行けるかどうか。それはメディアの力も借りてなんですが、その事の積み重ねをする中でJ1に定着するという、2年3年続くという所とうまく合わさって初めて、次のステージに進んで行けるのかなという風に考えております。興行収入に関しましては、昨年大幅に予算を下回った結果になりました。前回J2だった2011年は19万9千人というお客様に集まって頂いて、売上は3億1千万でございました。今年はその時に比べますと2試合増えます。2チーム、クラブが増えましたので、目標数字は20万人、3億3千万という予算を計上しております。お客様の数自体は2年前と同じくらいの数字で見えていますけれども3億3千万という数字を達成するのは、ハードルとして決して低くない。先程堅い収入予算を作るというのがひとつのポイントという話をしましたけれども、興行収入の部分だけをどうしても最低でも3億3千万設定しなければトップチーム人経費にマイナスの負荷が掛かるというバランスの中で、全社の共通目標として、お客様の数は2年前と同様ですけれども売上金額は2試合増える分で確実に2千万上方修正して行こうと、そういう予算を組んだという事でございます。2011年、これまた相当特徴的なシーズンでございまして。Jリーグ全体にとってもそうだったのですが、開幕戦から3試合を震災の影響で延期を余儀なくされて。その移った日程殆どが平日のナイターだったというようなシーズンでもありました。但しこの年は最終戦に3万9千人以上に集まって頂いて、この10年間で最大のお客様を記録した。そこをどう読むのか非常にデリケートなシミュレーションですけれども、2試合プラスになる事を確実にプラス材料にしていこうと、今のような数字を設定したという事でございます。後、J2モードの広告料収入、グッズ商品の収入、それからその他の売上高。その他というのはファンクラブの会費、ユースの会費、スクール会費、選手の移籍金、そういった物で構成されるんですが、もうひとつ大きな物にJリーグ配分金収入っていうのがございます。いずれも2年前のJ2シーズンをベースに年々縮小気味という所を予算化しまして、かなり堅く組みました。ここは必ず達成しなければならない。続きましてクラブ及びJリーグの当面の課題。シーズン以降の話も含めて何点かご報告致します。まずはクラブライセンス制度。昨年からですにスタートしております。但しまだ移行期。当クラブで最大の課題は財務上の問題でございます。財務上のライセンスルールとしては3年間連続赤字決済でない事、それからライセンス審査時に債務超過状況ではない事、この2点。これは、ある程度皆さんもご承知かと思えますけれども、この2点がHFCとしては最大の経常の課題という事でございます。一昨年黒字を出していますから3年連続赤字状況ではないんですけれども、債務超過状況にあるという事もありますので、どういうステップで解消して行くか。冒頭ご説明しました4千数百万の今年発生するだろう債務超過額。これを今年度と来年度の決算で解消して行くのは、基本的なクラブの方針でございます。単純に言いますと1年間に2500万以上の確

実な黒字は最低出して行くと。その事によって2年間で債務超過を解消して行くと。クラブライセンスも移行期でございますので今年度と来年度、2年間の決算でそういう形に持って行けばパス出来るという状況にありますので、ライセンスが本格適用される2014年度決算を最終年限に2年間で、債務超過を解消して行きたい。その為の予算を組んでという状況でございます。それから、もうひとつはスタジアム問題。まだ確定的な状況ではないという事がありますので、今あまりディテールをお話すると誤解を生む部分があるんですが、基本的には今、あのままで行きますと厚別はライセンス対象には適合しないという判定を既にされております。適合する為には客席の半分以上に屋根を掛けるとかビジョンを付けるとか10数項目、20項目くらいの条件を新たにクリアしなければならず、単純に言いますと数億円単位の追加投資をしなければライセンス基準に適合しないというジャッチがされております。それじゃあうちはどうすれば良いかと言いますと、ひとつの方法として適合している札幌ドームを8割以上使うという事で、そこがクリアされるという状況もあります。全国のJリーグクラブの中でメインスタジアムがうちのように半々分かれている所は他にございません。他は殆ど8割9割以上同じスタジアムで試合をしている。コンサドーレの場合、3月、4月はドームでなければ開催できないという事も合わせて、ドームが出来てからも長くほぼ半々ぐらいのバランス。2年前までは、更に函館、室蘭も含めて年間使用してきたという経過があります。現実的に厚別の改修が相当難しい。これは相手がある話ですから当たり前の事です。それからドームを8割以上、具体的に言いますと年間16から17試合押さえるという事は、現状で言うところと相当難しい状況にある。但し、昨年のスタジアムに関するライセンスの審査状況を見ますと、ライセンスに適用しないまま使用せざるを得ないクラブがJリーグ全体の7割以上あるというのもまた現実でございます。数億単位の投資が必要なスタジアムの改修、特に屋根を被せるという部分は札幌だけではなくて他のエリアも。そこを必ず2年後までにやるという風に決まっている所は殆どありません。例えば北九州とか新たに参入してくるところとか、スタジアム自体を作る予定の所は何クラブかありますけれども。このスタジアム基準に付いては今後Jリーグの中で、ライセンス審査上の規制部分がどういう形で流れて行くかっていう状況をこれからも見続けながら、出来る範囲で不適合項目を少しずつ改善を札幌市と協議しながら実現して行きつつ、今年はドームの試合数を少なくせざるを得ないという予算上の部分があったんですが、将来的にはドームで8割の試合を確保出来るようなやり取りも継続的にドーム側とはやっていかなきゃなんない。曖昧ではありますが、取りあえずJリーグにはうちも色々な事でやっているけどなかなか難しいという事を、どう説明して行くかという事なのかなという風に思ってます。この辺はデリケートな問題もありますので、今後Jリーグ側のライセンス基準審査の中で次なる決定がされた時点では、また皆さんにご報告、是非したいと思ってます。続いてシーズン移行の、所謂春秋制の問題です。これはJリーグの実行委員会でも2008年にも一度論議されて、それから昨年にも一度論議されてます。現時点ではシーズン移行は出来ないという判断をJリーグ全体としたにも関わらず、まだこの問題が継続してるのかという風にお思いの方は沢山いると思うんですが、Jリーグ側の説明不足という所もあるのかなと思ってます。現在行われている検討は、Jリーグ本体というよりはJリーグと日本サッカー協会の合同で作られている戦略会議で、2016年シーズン以降、シーズン移行すればどういうメリットがあるかと。ですから移行を前提としている訳ではありません。いろいろ検討したけれども2016年からはできないよという結論になるかもしれませんし、一歩踏み込んでやってみようという結論になるかもしれませんし。その辺がまだ不明なんですけど、今週山形で、私も行くんですけど、戦略会議のメンバーと私の様に寒冷積雪地の実行委員も集まって戦略会議の拡大委員会が開かれます。山形のスタジアム、練習場を視察しながら寒冷積雪地で冬シーズン開催する事の難しさみたいなのを生で感じようと。私から言えばまったく意味がない会合だと思うんですけど、そんな事を山形に行かなければ分からないという辺りにそもそも。会議の設定自体に問題が相当あると思ってるんですが、一応そういう事をやる事になってます。先程三上GMは私見をああいった形でお話しましたが、2008年の時と根本的に違うのは、1月、2月は基本開催しないと。ウィンターブレイク、休止期間を設けるという事を前提に年間日程が何とか組めないかという事がベースになっています。2008年当時、日本協会の会長だった犬飼さんという方が、コンサドーレの社長は素人だから何もわかってないというような発言に私が噛み付いたというようなやり取りがありましたけども、あの時の内容とは基本的にそこが違います。あの時は1月、2月も継続してやると。その期間出来ない所は全部アウェイでいいんじゃないかと相当乱暴な提案だったんですけども、それから見ると1月、2月はウィンターブレイクで休むという事を前提にしていますので、HFCの立場としては2008年の時と同様に、最初から論議には加われないという立場を現状は取ってません。こういった情報がメディアの方できちっと、まずは告知されてない事に、皆さんの不信を抱かせるひとつの原因があると思うんですが、改めて私の方から3つに分けた問題点を話したいと思います。ひとつは、それでも残る冬開催のリスクとはという事です。1月、2月開催しないという事は、12月は開催する事を念頭にしています。そうしないと日程が収まらない。12月は最終週までやるという事を前提にしたり、2月最終週前倒しで1週間やるというような事になった場合、それでもやはり前の時の論議と同様、冬のリスクというのは大きく残る。そこをどう解

消して行くのかと。今、Jリーグのルールの中でアウェイとホームは最大連続2回まで。2年前の震災のシーズンは例外的に3回もありましたけれども基本ルールは2回までという事で、やはりホームアウェイの繰り返しの中でリーグが運営されるという事を基本にした場合、そこの問題でどういう整理が出来るのか。札幌は12月第一週まで過去やってるけれども、12月第一週であったって3月第一週であったって常に冬のリスクは付き纏いながら辛うじてやっているのが現実であると。それが12月後半まで伸びていったり2月前倒しになるという事は物理的には出来ませんと、もう既に繰り返し話しています。一応状況としては1月、2月休む事によって検討の余地は少しは出来たのかなという風に考えてますが、それでも残る冬開催のリスク。12月開催の問題を引き続き、これはきちっと主張して行こうという風に思ってます。当然の事ながら札幌だけではなく新潟も含めて、他のエリアも同様の事情があるのかなと思います。後は意外とJリーグの方から広報されてない事の問題。どう考えても最初のシーズン。もし移行するとすれば前のシーズンは12月で終わって次のシーズンを8月から始めるというのが基本です。そうすると1年半のシーズンがどこかで必ず出来てくる。分かりやすく言えば前の年12月第一週で終わって、次の年、シーズン移行する場合に8月までボコッと空いちやう。今までですと3月からスタートするのに、3月から8月まで5カ月間は試合がないというシーズンが必ず発生するという事です。その事によってクラブ経営上のリスクが相当付き纏うと。それは維持費、人件費も含めて1年半分の経費を1年間の収入で賄えるかどうかという問題です。これは全クラブ共通の最大のリスク要因かなと思ってます。片方でクラブライセンス。3年連続赤字がダメだとか債務超過がダメだとか言っときながら赤字が出る事を前提にしたプランを今検討しているというような矛盾をはらんでいる内容でもあるという事でございます。もうひとつ、そもそも論として8月から5月のシーズンが日本の社会風土にフィットするかどうか。このリスクも私はあるのかなという風に思ってます。一番大きいのは他のカテゴリー。Jリーグの他にもJFLがあつて地域リーグがあつて学生、高校のリーグもあつて。日本社会の動きと連動した、4月に入学して3月に卒業すると。それによって人が動くという事を前提としたシーズンの上でJリーグがあるというような社会の中で、Jリーグだけが日程を変更する事で果たして日本のサッカー界がきちっと連動して行くかどうかという事が、まず一番大きな問題としてあります。その他にも例えばスポンサーから言えば決算期を2年跨ぐスポンサー料の設定が果たして出来るかどうか。1年間に2回オフの期間がある。1月2月、終わった後の6月7月。うちで言えばシーズン前は6月7月ですから、地元を中心にトレーニングが出来る可能性が高いという事で、ある意味キャンプコストが低くなるという部分がありますけれども、1、2月はまたどこかで行かなきゃなんないと言えど同じ。クラブにとっては1年間に2カ月のブレイク期間が2回あるというリスクも結構大きいかなと思ってます。それから、1、2月にシーズンを中断するという事。これはやってみないと分かんないという側面もありますから、この事だけを持って反対理由とする訳にはいかないんですけど、一部には1、2月、12月も含めて野球がやってないシーズンにやる事によって、野球より露出量が増えるというすごく楽観的な見方で秋春制を支持する人達もいる。基本的に一番重要な流れが途中で2カ月も寸断されるという事で、果たしてサポーターの皆さんが付いて来るかどうか。こういった事も私としては非常に大きなリスク要因かなと思ってます。それから、例えば新卒選手。今年で言えばユース出身の選手。今学校ともやり取りしながら、本来で言えば2月はまだ学校に行かなきゃなんない期間も若干残ってるんですが、3月に卒業して4月から社会人。その選手をシーズンが始まらない8月まで抱えておかなきゃなんないという事。これ辺りがクラブに対するリスクとしては残る等々、問題点が相当ある。どうすれば出来るかという事を前提に、今戦略会議で検討しているという事で、具体的に何時の時点でやるやらないを決めるかという日程的な問題は、まだ決まっておられません。言ってみれば日本サッカー界全体の発展の為にヨーロッパとシーズンを合わせる事によって得る利益を最優先にしてシーズンを変えようという所。対、変える事によって我々プラスがゼロだなんて一言も言わなくて、日本代表も含めてシーズン変える事によるプラスは確かにあるでしょうと。但しそれを10倍上回るリスクがあってもやるんですかという立場で今までお話をしてきた。10倍は兎も角として、それを大幅に上回るリスクをどう解決されるかという具体案が一切ない中で、まだ論議が半年以上続いているという事が現状です。今敢えて皆さんの前で3つの大きな問題があるとお話しましたが、Jリーグの広報の方ももう少しこういう問題点を整理して、きちっとお知らせしなきゃなんないと思うんですが。きっとまだ皆さんの中にある冬開催は出来なよという所から、外に対して情報開示出来てないような段階にあるという事は非常に残念だと思います。これからコンサドーレとしてはもう少し情報の出し方をきちっとするようにJリーグに主張しつつ、問題点をクラブとして主張というか冷静に対応しつつ、リスクはきちっと説明していこうかという風に思ってます。かなり時間が来ましたので、またご質問があれば出して下さい。次にJ3の問題。これは来年から今のJFLをJ3っていう形、JFLはJFLで残すんですが、J3っていう形でJ2との繋ぎの部分をうまく行くような新たなカテゴリーを設けたいという論議が、昨年から出てきてます。前からまったくお話がなかった訳ではないんですが、ご承知の通り現状のJFLはJ2を目指すクラブとそのままアマチュアで企業としてやるという意思を持っているチームの混合体で行われておりますので、去年か

ら始まったJ2との入れ替えという事を考えた場合、成績がなかなか整合性が取れないと。例えばJリーグに準加盟してないクラブ、プロを目指してないクラブが1位とか2位になった場合には入れ替えが行われない。ある意味不完全な制度で、去年から入れ替えという概念がスタートしているという事です。去年も結果として1チームつづの入れ替えに終わってる。これをJ3という概念で、プロのクラブとしてJ2参入を目指す事を明確にする新たなJ3というのを作ろうと。JFLはJFLでそのまま残す。JFLの中には引き続きJ3を目指すクラブとアマチュアとして残り続けるクラブが混在するというイメージ。単純に言いますと、Jリーグ入りを狙うチームを確実に増やしつつ40チームで頭打ちになったプロのクラブを更に拡大する事によって、日本サッカー界全体の発展を継続的に狙って行こうと、そういう考え方でございます。まだまだ整理しなきゃいけない事が沢山あるんですけども、コンサドーレとしてはこの方向性に賛否を問われている訳ではないですけども、反対する性格の物ではないのかなと。但し、新たに出来るJFLがどうなるか、更に地域リーグとの関係がどうなるか、もう少し情報を整理する必要があるのかなという風に思ってます。これから何回か実行委員会の中で論議されながら、来年スタートを目指しておりますので、今年のある時期までには決定されると思ってます。後は、アジア戦略。このままで行くとJリーグは世界の中で埋没してしまうと。特にビジネスの面に置いてはJリーグの映像が国際的に殆どビジネスになってない、売れてないと。それからアジアの中でJリーグ、日本のサッカーがこれからも中心的な立場である為に、主に東南アジアの国々の協会と提供しながら日本のサッカー力をもう少しアジアの中で高めて行こうと。その為のプロジェクトを3年前から始めてるという事です。現在の所、提携、連携それから協力という事なんですけど、将来的には、去年から日本のサッカー映像を無料で提供している部分を有料にする事によってJリーグ全体で言うと映像権収入、うちの収入で言うとJリーグ配分金を伸ばす。ひとつの原資にしたいという考え方でございます。それとはちょっと性格は異にするんですけども、コンサドーレとしてもアジア戦略。まだ行きませんがアジアカップのネットワーク作りに着手しようとしているという事でございます。それで、Jリーグの課題。これはイコールコンサドーレの課題という事でもあるんですけど、今Jリーグの中でも論議されている一番大きい部分は日本代表とJリーグの、なんて言いますか両方が同じ方向を向けてないと。日本サッカー界発展の為にとという事では同じ方向は向けてると思うんですけど、結果として代表のプレゼンスがどんどん高くなって行って、ヨーロッパにどんどん若手有力人気選手が流出し、その事によって日本代表は更にその価値を高めていってると。注目率も上がり、それによって日本サッカー協会の収入も当然上がっていく。反比例とまでは行かないんですが、その事によって逆にJリーグが、特に入場者の面では頭打ちになってきていると。各クラブとも経営環境が、これはうちのクラブだけでなくビッククラブも含めてかなり厳しい状況になっている。どちらかというと下降スパイラルに入っているJリーグと、上昇スパイラルに入っている日本代表との乖離現象。日本サッカー界全体の課題として、Jリーグ側が日本代表の上昇スパイラルに追い付けるようなデザインを描けるかどうか、起こせるかどうか。これがここ2、3年Jリーグの中で語られているひとつの大きなテーマになってます。これはその通りだと思いますし、改善していかなくちゃなんないと思うんですけども、そういう状況だからシーズンを変えろとか、そういう話にすり替えられる恐れがあるという事だけは注意しておかなくちゃなんないのかなと思ってます。コンサドーレの様に資金的な部分に問題のあるクラブにとってはクラブライセンスに付いてもシーズン移行に付いても、ある意味J3に付いても、次から次へと重いハードルが課せられてるという印象もある。軋轢がまったくない訳ではありませんですけども、日本サッカー協会とJリーグ側、それと我々傘下の各クラブが同じ方向を見て、日本サッカー全体が10年50年単位で発展していく為にはどういう方向がいいか、きちっと対応しながら、これからもJリーグの一員としての立場を全うして行きたいと考えてます。もう少し10分くらい宜しいですか。すいません、話が長々となって。それで、そういうJリーグ全体、日本サッカー界の流れの中でコンサドーレの将来について最後にちょっと触れたいと思います。これは私の力不足という事もあるのかもしれませんがなかなか。色んな事やって来ましたが、4年半。スポンサーも、お客さんを集める部分でも。私個人の今時点の感想としては、なかなか即効即決で効く妙薬はないと言う事かなと思ってます。やはり、地道な活動の積み重ね。特にしろろろハンデのある北海道から参入していても、広い北海道に支えられて存在しているコンサドーレ。広いからなかなか徹底してない部分もハンデとしてはある訳ではないんですが、北海道唯一のクラブ。九州は既に6クラブぐらいになって更に増えようとしていますので、北海道唯一のコンサドーレとして成長は、これからも当然狙っていかなくちゃなんない。但し、これはそう簡単な事ではないのかなと。着実な事の積み重ねに、私は尽きるという風に思ってます。メディアの力も、協会始めサッカーファミリーという人達の力も借りながら。もちろんここにいらっしゃるサポーターの皆さんのお力もお借りしながらという事なんですけど、そういう思いはあってもなかなか具体的に。例えばうちに対してメールですとかブログの中でも、もう少しサポーターの力を借りるようなメッセージを出した方がいいというお話はしばしば頂いてるんですけど、まだまだ充分発信する事が出来てないという現状もあります。冒頭、野々村顧問からお話がありましたようにコンサドーレがこのまんまでいいとは思いません。2年前の最終戦で、クラブ史上2番目の3万9千

200人以上集めた。3万9千人以上のお客さんを集めた事があるクラブというのは日本の中でも数える程しかない中で、うちはそれを2年前にJ2のステージでも実現出来ているという事で、潜在的なパワーはまだまだあるという風に思ってます。まだその具体策が見つからないという事ではあるんですが、スローガンにあるように「北海道と共に世界へ」というコンセプトに基づいて、チームもどんどん積極的に外に行って活動を継続して行く。我々フロントサイドもチケットで言えば法人営業を更に拡大して行く。それからスポンサー営業の地道な拡大。商店街とか町内会、これも今までいろいろ連携して頂いている部分はあるんですが、まだ徹底してない部分がありますので各地区担当、札幌市で言うと区の担当まで決めて、もう少しローラー作戦的な物を出来ないかどうか。そういった地道な活動の積み重ねなのかなと。今までも連携の呼び掛けを色々な所と行なって一定の成果を収めている部分もありますし、コンサドーレに対する理解を深めて頂く事に役立つ活動も色々して来たという風に思ってます。これは前からサッカー協会の関係の方にお話してたんですが、特に北海道ではサッカーシーズンが短い為にコンサドーレの試合を観に来るサッカー少年がいないと。自分達の試合をするのに精一杯で、それに連れてファミリーの方も子供の試合に行く為に、うちの試合に来る事が出来ない。サッカーに一番関心がある人達がうちの試合を観る事が出来ないような状況を少しでも改善する為に、年に1回でも2回でもいいからコンサドーレ応援デーのような形で試合日程を組まないような事を検討してもらえないかと。3年以上前から協会の方々に色々な話をして来ました。今年、まだ正式ではないんですが12月のある時期に実現しようとしています。小中学生を中心にサッカー少年がドームに溢れるというような事が、3年掛かりでようやく実現。地道にやって来た活動も形にするのは時間が掛かるという事も沢山あると思いますが、それにめげないで継続して行く事は重要なかなと。ポイントの全てはお客さんを如何に増やして行けるかどうか。ここにあるのかなという風に思ってます。お客さんが今以上増えなければ、スポンサーも今以上増えて来ないという現実もあります。強化費も残念ながら史上最低額のまま何年も続けるという事にも成りかねない。改めて今年はお客さんを如何に増やせるかという所に、全社全スタッフの総力を費やして行きたい。史上最低額で臨む支出予算もきちっとコントロールしながら、来年は今年確実に見えてくる成果を少しでもトップチームの方に資金シフトする事によって、新たなコンサドーレの一步を刻んで行きたと思っています。最後にすいません、だらだらと色々とお話しまして。私は3月22日の株主総会をもって4年8カ月社長を務めさせて頂きましたが、退任致します。もちろん社長になった時は、サポーターの一員としてもスポンサー株主の一員としても、ある程度HFCの事情は知りながら来たという部分はあるんですけども、4年半の中でチーム成績面でもクラブ経営面でも皆さんのご期待に充分答える事が出来ないという形で新社長にバトンタッチする事になって、大変申し訳ないと思っています。ご承知の通り新社長はああいうキャラクターでございますので、私がやろうと思っても出来なかったトップからの皆さんに対する情報発信、メッセージは抜群の力を持つて人間でございます。それから選手、キャプテンとしてコンサドーレに関わって来た。新しいコンサドーレのイメージを作れるという風に信じております。コンサドーレの時期社長に最適な人をお迎えする事が出来た事が、ある意味私の最大の功績だったのかなという風にも思ってます。4年半も、本当に皆さんに色々ご協力頂きまして、改めて感謝申し上げます。只、後一月半程ありますので、クラブの当面の経営方針をきちっと足場を作って行く。それから開幕戦、どういう風な形で迎えるか。これはお客さんの面ですけども、そこが来年に向けても非常に大きなポイントだと思っていますので、最後の力を尽くして行きたいと思っています。4年半の総括も含めてお時間を頂いてお話をさせて頂きました。本当に今までご協力頂きまして、有難うございました。(会場拍手)

司会：ありがとうございます。社長にご質問のある方、いらっしゃいますか。(会場挙手) はい、どうぞ。分かっていますけど、一応お名前言ってからお願いします。

挙手者：山本雄樹と申します。宜しくお願いします。まずもって2008年の冬開催の反対運動の時はサッカー協会会議室まで殴りこんで専務理事と直談判、新潟のサポーターと一緒にして来た事にご協力色々頂きました。感謝致します。その点HFCさんからは当時特に支援はなかったんじゃないかと思いますが、裏で頑張られた事と思います。当然、秋春制の問題で質問させて頂きます。Jリーグの説明不足とはいえ、2016年に開催とかって文字が出るたびに心臓が。2008年、あそこまで頑張ってもこんな状況なのかと不安になる訳で、その辺をちょっとお伺いしたいんですけども。まず1点目。社会的に日本は4月が新学期という事がございますけども、今大学が9月新学期案を検討しているという事。世界的に9月が新学期という所が殆どの様ですから、万一大学が9月新学期になって、日本の社会全体が9月になったら論議が難しくなるので、それをどういう風に捉えてるか。それから、当初冬開催派は真夏にプレーする事が選手のパフォーマンスが落ちるという事を、欧州と合わせる一番大きなポイントとして挙げてましたが、現在1、2月ブレイク案を出した事によって8月開催は決定しているという事で、一番暑い時期にパフォーマンスが落ちる事のないようにやるとの理論が崩れている事を、戦略会議ではどういう風に

説明になっているのか。2008年に運動した時に実感したのが、積雪地のサポーターだけが反対している訳ではない。鹿島でも九州でも寒い冬にJリーグを観たいと思っているサポーターはいないという話をよく聞きました。ですから全国のサポーターに、本当に夏の暑い時期より冬寒くても我慢して観たいかというような投票みたいな事を出来る方法があればいいなと思っております。そういう働き掛けもして頂けたらいいなと思います。それから戦略会議の中でJリーグと協会とで話しているという事がありますが、それであれば道内でもコンサドーレと北海道サッカー協会とがどう考えているのか、この辺の意見の統合を聞かせて頂けたらなと思います。三上GMには申し訳ないですけども、つど一むが4つ5つ出来たら、冬場に子供達がサッカー出来ていいんじゃないかという案はとっても危険だと思います。札幌に今、つど一むがひとつありますよね。もし4つ5つ出来ても旭川、釧路、室蘭、函館とか、大都市の子供はそこで恩恵受けるかもしれないですけども、サッカー少年は全道に沢山いるんです。その何百億か貰って、例えば厚別冬でも開催出来るようなスタジアムになったとか、そういう事が出来ても、じゃあ練習出来る場所があるかと。トップチームが試合会場だけ確保出来ても練習出来なければ、今でもハンデ大きいのに、秋春制になれば絶対更にハンデが大きくなると思いますのでその辺強く反対して、スタッフのひとりひとりにも出来れば反対の気持ちを持ってもらいたいなと。最後にヨーロッパが春夏制を検討している意見の人がいるという風に聞いてます。冬場、やっぱりヨーロッパ、ドイツなんかでも雪の中でやってますから危ないんじゃないかという事で、そういう動きの掴み方とか働き掛けとか、出来たらいいのかなという風に思ってます。沢山言いすぎですいません。答えれる部分だけでも宜しくお願いします。

矢萩：座ったままでいいですか。はい。今、何点かシーズン移行に付いてご質問頂きました。私の個人的な考え方では、山本さんの考え方に全面的に賛成しておりますので。昔からまったくぶれてないつもりなんです、今回の検討が4回目とか5回目ぐらいの検討になりますので、そうこうするうちに微妙な空気が流れつつあるのかなという風に考えてます。今山本さんがおっしゃった、例えば関東でも京都でも雪は降ると。冬やって何のメリットもないと言っていたようなクラブが、ちょっとトーンを変えてきているという気掛かりな部分はひとつあります。それから東京大学は先鞭を切って9月入学という風な話がありましたが、日本社会の一面がそう変われば今回の検討に影響を与えると思いますが、現状ですら東大の考え方に付維持する動きを見せる所はほんの一部で、それが象徴するように4月、3月の日本の季節感を変える事自体がやはり相当難しい事は国民の認識にはあって、今の検討の中で大学云々は比較材料として殆ど出て来ないという事をご報告しておきます。それから私も戦略会議のメンバーではないので検討経過を聞く見るという立場でしかないんですが、真夏はパフォーマンスが落ちてサッカーはそもそもウインタースポーツであるという風に言っちゃった会長がいるんですが、最近どういう訳か論議の中から消えて来ると。日程的に言うと8月スタートでなきゃ間に合わないという事で逆算している部分もあるんでしょうけれども、本来8月9月は日本で一番暑い。スタートしちゃうという前回まで出た論議がまったく、最近は出て来ないという事だけを報告しておきます。それから他のエリアでも冬にあるメリットはないと、先程お話しましたね。最初の1年半をどうクリアするかという事にも関わってくるし、8月、5月で2回ブレイクがあるけれども、一番人が動きやすい6月7月。梅雨だから関東はダメだとかそういう話もあるんですが、夏休みという事も併せて考えると、お客さんを集めるには一番いいシーズンであると。そういう事も含めて冬にやる方がいいという風に言ってるクラブは、実は殆どありません。どこの地域でも、九州でも平気で雪が降りますんでね。12月1月、どこの地域でも冬にやって今よりお客さんを増やす、プラスになるという事を言っているクラブは殆どないという事だけは、ご報告して置きたいと思います。それから北海道サッカー協会とは色々連携取ってます。今回の問題に付いても、逆にJリーグだけがシーズンを変える事で、北海道サッカー協会が直接関わってる他のカテゴリー、社会人も大学も高校も含めてなんですが、その所の置き去りにされてJリーグの話だけが先行して論議されているのはおかしいと北海道サッカー協会も思ってますので。これからも北海道サッカー協会とは共同歩調で、日本サッカー協会Jリーグの方に発言して行こうという風に思ってます。最後に出ていたヨーロッパの日程に付いては、私もそこまでは承知してなかったんですが、この辺はひょっとしたら野々村顧問の方が詳しいのかもしれないので、後程お話の中で触れて頂きたいと思います。いずれにしても現時点ではシーズンを変えるメリットよりはリスクの方が圧倒的に多い。どうしてもシーズンを変えたいという風にはなから思っているクラブを除いては共通していると思いますが、前回に比べるとここまで来ちゃったからもう仕方がないなという、相当ズルズルっと行きかけてるニュアンスも個人的に感じている部分もありますので、我々としては最初の1年半の経営上のリスクの問題。それから日本の社会の季節感とは違うシーズンによって伴うリスク。こういった所を軸にきちっと問題点を整理しながら、クラブとして対応して行きたいという風に考えております。という所で宜しかったでしょうか。

司会：宜しいですか。

挙手者：秋春制、頑張っているクラブがというニュアンスが、どちらのクラブでしょうか。

矢萩：それは、ちょっと個別にはなかなか言いづらいんですが。もちろん積雪寒冷地でない事は事実です。只、同じ関東と言っても南と北関東では全然、気候状況が違うという事もある。海沿いもあったり色々ありますので。まあ比較的温暖な地域だという風にご理解頂ければ宜しいんじゃないでしょうか。

挙手者：有難うございました。

司会：はい、ありがとうございます。それでは時間も時間ですので、私の方から。現社長に対してはいろいろなご意見もあるかと思いますが、サポーターの立場からしますと、たとえば厚別で入場前にいろんなラーメン食べたりできる様になりましたしドームでもいろんな出店も増えた。いわゆる勝利を担保できない特にうちのチームはそこにまあ娯楽としての。あそこのスタジアムに行っておいしい物食べて、みんなで話をして楽しいひと時を過ごそうと。罰ゲームの負け試合見て帰ってこようみたいな感じで。勝ち試合はあんまり観れませんでしたけどもスタジアムに足を運びやすい雰囲気を作って頂いた社長だなというふうに私は感じてます。いろいろな方からのご批判もあるかとは思いますが、サポーターとしてはひとつの実績を残された社長かなというふうには感じておりますので再度皆さんから拍手で送ってお願いします。(会場拍手) ありがとうございます。それでは野々村顧問との話。その前にサポーターからのお知らせを。申告された方がいらっしやなかったので先程飛ばしたんですが、今この場で挙手で何かご連絡をする方いらっしやいませんか。では私の方に直接長島さんから電話が入っていましたが、ビラ配りの件、例年の。今年は2月23日土曜日、丸井今井一条館の向かい側角に11時30分から45分に集合で12時開始で行きたいと皆さんに伝えて欲しいと。ちなみに3月2日がホバリングステージの除雪でしょうか、社長。まだ決まってないですね。

矢萩：積雪状況もあるんですが、通常でいうと2日もしくは3日がいつもの日程。3日はアウェイの開幕戦、時間が1時からで、除雪にご協力頂くとテレビ観戦も含めてどうかという事もある。今2日の案も含めて最終調整をドーム側としてるという状況でございます。決まり次第なるべく早めにお伝えしたいと思います。

司会：はい、じゃあホームページその他でリリースがあると思いますので注目しておいて頂きたいと思います。ビラ配りは2月23日土曜日、丸井今井でございます。担当は長島さんの方になります。よろしくお願い致します。その他ご連絡ありませんか。なければ野々村顧問、お願い致します。何かご質問のある方。(会場挙手) はい、マイクをお願いします。お名前を名乗ってからご質問してください。

挙手者：赤黒学生連合副代表の小杉と申します。よろしくお願い致します。

野々村：お願いします。

挙手者：昨日はありがとうございました。

野々村：とんでもございません。

挙手者：事業面についての質問があつて、本当は事業本部長の方にもお聞きしたかったんですけど本日はいれなくて事でお願い致します。まず、もっと事業面でお金を稼いで欲しいなというふうに思ってます。

野々村：おっしゃる通りです。

挙手者：それで今までと昨日、いろいろ広報の方も教えてもらったんですけども、例えばチケット販売であるとかスポンサー料であるとか、サポーター向けにはクラブコンサドーレだとかそういうお金の稼ぎ口があるっていうふうに教えてもらったんですけど、今までのコンサドーレとは違う商品とかっていう展開をもっとできないのかなと思っています。

野々村：例えば。

挙手者：はい、ありがとうございます、それを言ってもらいたかったです。北海道ってすごい魅力のある都市だと思うんですね。食べ物もおいしいし観光地もいっぱいあるし、そういう中でサポーターを楽しませる物って何かないかなと思ってまして。他のチームだったらアウェイのバスツアーとかいってるじゃないですか。それを北海道内で美瑛だったり留寿都だったりニセコだったり、そういう観光地に札幌サポーター達みんなで行って、バスの中で野々村さんの裏話とかいろいろしてもらって、現地に着いたら例えばジンギスカンとか。

野々村：俺はそこに一緒に行くのね。

挙手者：例えば、例えばです。例えば現地で食べて、観光して、多分札幌サポーターの中にはサッポロビール園の愛を隠しきれない方々がたくさんいらっしゃるんで、みんなでガバガバビールを飲みながら話したりとかして帰ってくるみたいな感じのツアーをクラブ側からしたらコンサドーレ札幌もお金稼げるし、サポーターも例えばオフシーズンにやったらオフシーズンの楽しみがあるし、北海道経済への貢献が一番の地元密着への道だと考えてて、そういうところでも繋がる。あとはアウェイのサポーターって結構札幌に来たがってる所があるのかなと思ってて。アウェイサポ、アウェイチームと連携して、アウェイサポーター向けにコンサドーレ側で北海道の観光地とかおいしい物とかいっぱい連れてってあげるけど勝ち点3は頂戴ねみたいなバスツアーとかを。たくさん試合会場に来させるほど北海道経済が、コンサドーレが潤ったり、そういう仕組みをやったらいいと思ってます。あともうひとつ、これ三上さんにもう既に考えてきたの言われちゃったんですけど例えば北海道にアジアの方、結構来たがってると大学でも学んだんですけど、そういった方々に現地の観光代理店とか通さないで現地のチームとかと交流してコンサドーレ札幌が東南アジアの富裕層の人を来させて、ついでにベトナムの英雄をサッカーの試合を観てきてくださいみたいな感じのツアーを組んだりとか。逆にコンサドーレサポーターもベトナム行って、現地チームと交流したり。コンサドーレサポーターのお金持ってるお父様お母様方も楽しめるし。そういう何かいろんな事業展開がもっとサッカーとかコンサドーレはできると思ってて、そういった事業展開を何かして頂けないかなというふうに思ってたんですけど。

野々村：メール送ってくれ、それ。

挙手者：はははは。何か新しい。

野々村：いや、まあまあ多分そういう事は考えてると思うんだよね。それじゃあ今まで実行できたかどうかっていう所はもう一回考えなきゃいけない。旅行は旅行代理店業みたいなのがないといけないんで代理店さんがやるしかなくて、代理店さんがそれで儲かるんだったらそれはそれでいいかなと思うけど。まあそれはコンサドーレが魅力があれば代理店さんもそういう商品を今みたいに提案してくれるだろうしね。コンサドーレにはたいしてお金は落ちないかもしれないけど、それでいろんな人が満足してくれるんであればそういう事も十分考えられると思います。もっと何かどーんと儲かりそうな事考えてよ。(会場笑い)

挙手者：ま、今、ツアーまで言ったんですけど。

野々村：まだ行くのか。

挙手者：ツアー以外にも何かいろんな展開できる。

野々村：もちろん、もちろん。だからそういう事をもっとしっかり実現していきたいよね。君みたいに考える事はクラブのスタッフもやってると思うし、多分ここにいるみんな考えてくれてると思うんだけど、実際にじゃあそれを行動に起せたかどうかという所が、今まで疑問な所があるかもしれないですからね。ありがとうございます。

挙手者：ありがとうございます。

司会：はい、まあそういうご意見を多々お持ちの方もいらっしゃると思うので、そういうの何か受け付ける窓口み

たいな物を作って頂けると助かります。その他に何かご質問ある方。(会場挙手) はいどうぞ。マイク、お願いします。

挙手者：11月にサッカー観るのが大っ嫌いな横浜の渡辺です。

野々村：寒いからですか。

挙手者：寒くて観に行けません。横浜でもちょっときついです。で、秋春制短い話だけ。あと他ちょっといくつかあるんですけども。先日Jリーグラボ観て、あと今日の矢萩社長のお話聞いて結構情報等は吸収できたんですけども、実際のところシュミレーションして北海道の秋春に移行するためにはどれだけの費用かかるかって見積もりとか具体的にやった事あるんですかね。

野々村：やった事ないんじゃないですかね。

矢萩：一応やってます。

野々村：あります？

挙手者：最終的には金で決着できるかできないかっていう所になっちゃうのかなっていう。

野々村：僕はそう思ってますけどね。

矢萩：私は全然そう思ってないです。(会場笑い) お金なんかで決着出来るはずがないってのが私の考えです。

野々村：いやこれ、だからまあここで喧嘩してもしようがないんですけど。何のためにサッカークラブがあるかって、もちろんクラブのそこの人が楽しめるのが大前提ですけど、Jリーグがとか日本のサッカーが世界と全く違う所で行なわれている中でコンサドーレに果たしてほんとに魅力があるかって言うと全く僕はないと思うんで。日本のサッカーが世界と対等にやれるとか、Jリーグが、コンサドーレの価値が世界に近づく上でシーズンを変えたほうがいいっていう事であるので、そこは全く反対する理由はないと思ってる。で、冬寒いとか当然いろいろあると思うんですけど、逆に今クラブ側の人間になったときに本来自分が考えなきゃいけない事は、例え寒かったとしても観たいと思わせるものを提供できるかどうかだと思うんで、あんまりそこを言い訳にはしたくないっていうのが正直な所ですね。実際は難しい所もあるのかもしれないですけど。短期的に観たら最初の年の1.5年分なんとかっていう問題はあるかもしれないですけど、つど一むみたいなのがいくつかできたら、それはダメなんですか。(会場から意見) 何がダメなんですか、ちょっとごめんなさいね。そういう冬用の箱が北海道にもし。こっちからの提案として、いくつか作ってくれなかったらそんな案は飲めないよっていうようなことも含めてうまく交渉ができた場合、何かいけないところはあるのか教えて欲しいんですけど。

前挙手者(山本さん)：言葉尻を取ったら悪いのかもしれないですけども、四つ五つつど一むレベルの物ができてもトップチームの選手が練習できる訳ないですよ、フルサイズで戦う相手に。

野々村：トップチームの事を考えてでっかくしっかりした練習場がもし本当に作ってもらえるだったらこんなにありがたい事はないですよ。

前挙手者(山本さん)：今九州に六つとかJリーグクラブがある。じゃあ北海道にも本来Jリーグ百年構想からすれば、六つもたくさん十もそこら位Jリーグクラブができなきゃいけない時に、室蘭とか旭川とか各都市に全て練習場とホーム開催できるスタジアムを作るそれだけのメリットが移行してもないということですか。

野々村：えっ？スタジアム、その練習場ができるとメリット？ ちょっとごめんなさい、もう一回お願いします。

前挙手者(山本さん)：Jリーグのクラブが北海道に六つとか。

野々村：並んで一杯できて。

前拳手者（山本さん）：できて、理想ですよ。

野々村：理想ですね。

前拳手者（山本さん）：Jリーグ百年構想としては。

野々村：それぞれに練習場ができればいいですよ。

前拳手者（山本さん）：できれば良いですよ。でもそこまでお金を掛ける意味が。全国の他のサポーターもみんな寒い時に今言ったように観たくないって言ってるんですから、デメリットの方が遥かに大きいという事です。

野々村：じゃあこのままもしね、北海道の冬は子供が殆んど体育館でしかサッカーができないっていう環境のままでもいいと思います？ 僕は全然、室内でサッカーができる場所がこれを機会にできるのであれば。それはどのお金を使うか、t o t oのお金を使うんだと思いますけど、それでできるのであればこんな良いタイミングはないと思うんで、こっちが損しない程度にいかにか交渉するかだと思ってますけど。寒いからほんと観に行きたくないってのがデメリットですか。

前拳手者（山本さん）：それは全国のサポーターそういう意見ですね。

野々村：それまた、でも全国のサポーターが本当にその意見なんですかね。まあこれは投票してみたら面白いかもしれませんけど。

前拳手者（山本さん）：雪の上でも遊べる、体を動かせる事はたくさんありますし、体育館でフットサルがどんどん北海道で伸びてけば。狭い場所での個人技が磨けば、コンサドーレの下のレベルからエスポラーダに上がってる活躍してる選手もいますからそれはそのスポーツとして楽しむんであって、やっぱり110m幅のサッカーをやる場所を北海道に冬でもできる場所を作ろうという、そういうお金を掛けるぐらいだったら。

野々村：お金はだから全然それは他の人が出してくれますから。

前拳手者（山本さん）：いや日本全体のメリットデメリット考えたら、そんなに検討する価値はないと思います。

野々村：ほんとですか、ありがとうございます。(会場から意見) ちょっと待って。どうぞどうぞ。ごめんなさいね。

司会：ちょっと飛びましたが、どうぞ。

拳手者（渡辺さん）：話完全にぶった切って、もう一個だけ。さっき三上GMがアジア戦略っていうキーワードを出されたと思うんですけども、今具体的にクラブとしてどういうアプローチで動いているのかっていうのが一つ。多分Jリーグのプロモーションに乗っかってるだけだと。まだリサーチしてるレベルだと思うんですけど。

野々村：まあそれに近い物はありますけど、タイとベトナム行って。でもクラブと提携をしてサッカー面でこっちがメリットは、まあ今の所当然ないですよ。でもそれに付随して何かが起こることを期待してっていう所で提携を試みようかという事です。

拳手者：別なアプローチとして、今北海道と道内企業タッグでタイに去年11月、トップセールス掛けに行ったりとかしてますと、そういう動きに今クラブ側として。

野々村：それにもだから、うちがやる事によってそれとリンクできるっていう事が絶対あると思いますから。だか

らこのタイミングで外にも出しながらっていう事になってんだと思います。

挙手者：じゃあ企業側とクラブと繋いだビジネスモデルを構築できるっていうものがあれば、クラブにガンガン電話しても良いようなイメージでいいですか。

野々村：もちろんそういう提案もガンガンもらえたらいいかなと思います。

挙手者：はい、わかりました。ありがとうございます。

野々村：お願いします。

司会：はい、ありがとうございます。その他に、(会場挙手) はい、どうぞ。

挙手者：すいません、今泉といいます。今秋春制の話があったんですけども、一個人の意見なんですけど何月に始まって何月に終わるっていうのは実は僕個人としてはどうでもいいんで、まずコンサドーレの試合ができる事。フルシーズン選手が練習できる環境をチームとして考えて欲しいんですよね。結局日本代表は、実はもう1月2月3月って関係なく行なわれていて、やっぱりコンサドーレからも日本代表の選手を選ばれやすい環境というのはちょっとチームとして考えて欲しいんですよ。現状どうなってるかっていうと12月から2月一杯までは外にキャンプしないといけないとか室内しかない。そういう状況を、止むを得ないんですけどもいつまでも続けてくっていくのはちょっと秋春制とはまた別な話で。そういう所はちょっと考えて頂きたいなと思います。

野々村：箱はね、いつも選手が北海道でできる環境は現状のシーズンでも無理ですもんね。どうやってお金を捻出するかっていう所は、もうほんと駆け引きとか上手にやらなきゃいけない所だと思いますけど。了解しました。

挙手者：お金の話が出たんですけども、HFCさんで今いろんな提案、商品とかいろいろと出てるんですけども、家もいろいろな物。グッズ買ったんですけども、引越するダンボールが入らないくらい一杯なんです。

野々村：ありがとうございます。

挙手者：もう入らないんですよね。

野々村：今度じゃあ箱作りますか、箱。(会場笑い&拍手)

挙手者：箱、まあそれも一つの案だと思うんですけども。新しい物どんどん提案してもらっていいんですけども、必要なお金はくれって言うっていうのは一つの手かなと思ってるんですよね。今アウェイ行くのにベンチ一つ余ってますよね。そしたら例えば幾らかかるか分かんないですけど飛行機代が片道5万、ホテル代と仮に11万として、そしたら11万集めたらもう1人連れてきますという提案をして。

野々村：何か今そんなのネット上でクラウドファンディングみたいなものがあるよね。

挙手者：はい、そういう事も提案して。ただお金は貰ったら返さなきゃ、リターンっていうものは考えなきゃいけない。例えば連れてかれた人が試合に出たらどう思うのか。自分ならこうするのかという所を、ブログとかそういうメールなのかリターンを輩出する、そういう形で。今までパーソナルスポンサー、後援会とかお金集める手法はいろいろとあるんですが今一。お金は集めました、でも何処いったかわかりませんってのが僕の本音なんですよ。

野々村：なんか参加してる感じがしないんでしょ。

挙手者：そうですね。お金出しました、こんだけ集まりました、これはこういう事に使いましたと、その辺が見えてこえばお金は出しやすいのかなと。まあこんだけ休日午後から集まっちゃう人たちなんでお金は少し出したいなと。いつまでも出すのは嫁に怒られるんでちょっと辛いものが。

野々村：いやいやいやもうそこはいつまでも、頑張って出世して頂いて。

挙手者：少しづつのお金ならきっかけがあれば出せるのかなと思いますので、そういう方向で。例えば50万あれば本州に全員連れてって練習試合して帰ってくるよとかそういう提案でもいいのかなと思うんですよ。直接的にも呼びかけていただければ多分。小さい所からテストケースでやって頂ければいいかなと思うんですけども、ちょっと検討していただければと思います。すいません、長々と。

野々村：いえとんでもないです、ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。他にありませんか。(会場挙手) はい、どうぞ。

挙手者：新十津川町という所から来ましたモモイといいます。次期社長と学年が一緒です。社長になってすごいと思います。よろしくお願いします。先程の方が後援会のお話をされました。実は滝川市を中心とした中空知後援会ってところに入っているんですけども、北海道後援会が昨年末でクラブコンサドーレに吸収される形で発展的に解散、って言うのもちょっとよく読んでいないですけど形になりました。その後援会の中にそれぞれ各北海道内及び関東の地区後援会があるんですけども、実は中空知の後援会も出来てまだ3年くらい。旭川さんとか見真似でいろいろやってようやく軌道に乗ってきたなって所で、ちょっとクラブとすごい連携が離れちゃうんじゃないかなって危惧してます。先程クラブの方からも是非サポーターの皆さんに情報発信して欲しいともありますし、多分今日お集まりのサポーターの方々もクラブの一員なんだぞという気持ち、誰にも負けてないと思うんですよね。札幌市の方は当然近くでクラブ感じられるんですけども、札幌以外の方今日どれくらいここにいらしてるかわかりませんが、自分の地元でコンサドーレ札幌を感じられる場所っていうの、非常に必要だと思うんですよね。旭川さんとか見ても年に数回コンサドーレを応援してる人たちが集まって、応援する事はもちろんそこを通じていろんな交流であったり。非常にいい光景だになっていうのを感じますので是非、後援会なくなりもしましたけれども札幌以外でも応援してる人いるんだなっていうのを感じてもらえたらなと。

野々村：そうですね、何か別の形で。これ何か、クラブの方？

挙手者：さっき社長の時間こうと思ったんですけど終わってしまったんですいません。

矢萩：担当が今日たまたま休んでいる人間なんで私の方から。北海道後援会は昨年12月末で解散しましたが、地区後援会は基本継続して頂くという事で、うちの担当が各地区に1回出向いて方向を説明して、これからまた行っってどういう形で継続するかという協議に入らせていただきますので。中空知さんも出来て短いですけども色々やって頂いてる事は十分認識してますので、是非これからも地区後援会という名称で継続して頂く方向で引き続きご了解をいただきたいと思います。今回解散したというのは、北海道後援会のうちとは全く別組織としてスタートして年々。そもそもはコンサドーレに寄付金という形で当初数千万単位を頂いた時代もあるんですが、会員数が年々減ってきたり。一方クラブコンサドーレをいかに拡大していくかっていうのも一つの重要な軸の政策で考えてますので、後援会の今までの流れとうまく合わせる為に。一方的に解散したという事ではなく、今ご案内してるのは後援会の皆さんはクラブコンサドーレにこういう形で移る事ができますというご案内をしています。それと、関東も含めて24の地区後援会の中で実体的に役員の方が殆んど不在のような後援会も出てきたりしてるものから、これを機に後援会として継続して頂けるかもしくは2つの後援会が合同して一つになるとか、そういった事も含めて個別にお話をさせて頂いています。我々としては各地区後援会が札幌以外の地域でのコンサドーレの拠点になって頂いてるという思いは今までもありましたしこれからもありますので、是非継続して頂ける事を念頭に置いたやり取りをこれからさせていただきますので、その様にご理解いただきたいと思います。今後ともよろしくお願いします。

挙手者：力強いお言葉ありがとうございます。もう入っちゃって後ろ振り返ってもスタート地点見えないんで、前に向いてやるだけですんで頑張りたいと思います。札幌の方にもこういう現状があるって知って欲しかったんで言ってみました。よろしくお願いします。

司会：その他ございませんか。(会場挙手) はい、後ろの男性の方。

挙手者：はい、田中と申します。よろしくお願いします。私の周りにも野々村顧問が選手の時、播戸選手とかいた時に一番試合観たなっていう人が多いので。最近観なくなったな～なんていう人も多いので、今改めて野々村顧問来て頂いたという事で呼びもどしたいなと思ってますのでよろしくお願いします。

野々村：ああ、お願いします、もう是非。

挙手者：それで質問っていうか提案なんですけども、シーズンシートの購入者に対してもう少しプレミア感、ワクワク感を出して欲しいなというのが意見です。新聞に出てたんですけどメジャーリーグ、どっかのチームは殆んどシーズンシートが売れて、新たに買うことが出来ないぐらいのプレミア感があると。郵送するらしいんですけども請求書のような形ではないで、送られた時にワクワク感を出すような物を作る事にフロントがすごい知恵とお金を掛けると。さっきグッズはもうたくさんあるよっていう人はいましたんでグッズがいいのかどうかわかんないですけども、野々村顧問とツーショットが撮れる券とかですね。

野々村：そんなんで買ってくれるんだったら、もういくらでもやりますよ。(会場笑い)

挙手者：まあそれが届いた時に、あっ今年もシーズン始まるんだなっていう物を是非来年以降考えて頂きたいなと思います。私ファイターズの実はファンクラブ入ってんですけど、取引先の関係でですが一回も試合は行ってないんですけど、(会場笑い) 去年一昨年リュックが来て、今年はまたバックが来たんですね。多分ファンクラブ入ったプレミア感できっとドーム行くんだろうなと思うんですけども、シーズンシートを買ってるからこういうのがあるんだよと。年間で試合行ったりグッズ買う事で、ポイントでこういうの貰えますよってあるんですけど、本来的にシーズンシート買ってる人はもうポイント付いているんですよ。シーズンシートを買ってる人は多分J2に落ちたのにたいした金額今年も下がらなかったな、試合数も多いし仕様がないうねと。野々村顧問来ていただいたし変な数字にする訳ないな、いけないなという事で多分買ってる人が殆んどだと思うんですよ、今日来てる人も。そういう人にワクワクするような物っていうのを是非考えていただきたいなと思います。

野々村：今年はもう無理だって事ですよね。

挙手者：まあそうですね、これからでも結構ですので何か企画していただければなと思います。

野々村：びっくりするような事ですよね。ビジュに届けさせるとかそういうのでいいんですか。(会場笑い&拍手)

挙手者：ええ、そういうのも結構です。

野々村：そんな感じでいいんですよ。

挙手者：はい、結構です、はい。

野々村：了解しました。

挙手者：よろしくお願いします。

司会：ありがとうございます。その他ございませんか。(会場挙手) はい、どうぞ。真ん中の女性の方。マイクお願いします。もう一度手挙げてください、はい。名前を名乗ってからお願いします。

挙手者：リュウシマと申します。昨日は本当にお世話になりました、ありがとうございます。

野々村：昨日もしゃべってまたしゃべんの？

挙手者：申し訳ありません。質問っていうか考えをお聞きしたいんですけど。J 1は土曜日開催で、J 2は日曜日開催ってなんか気づいたらなっちゃってたじゃないですか。その点どうお考えですか。私は固定するなよって考えで、社会人の人とかだったら簡単に土曜日休めないとか、日曜日休めないとかあったり。勝手に決めるなよってか、お客さんの事考えて日程決めて欲しいっていうのをすごく思ってた、それを出来れば上の方に伝えて頂きたいなと思って思っています。

野々村：う〜ん、でも今一番最初に、J 1が土曜日J 2が日曜日っていみじくも言ったじゃない。

挙手者：はい。

野々村：もうわかってるって事だもんね、自分の中で。

挙手者：はい。

野々村：J リーグはそれをさせたかったんだよね。J 2のゲームが日曜日にあんのか土曜日にあんのかよく分からないっていうよりも、今J 2だから日曜日だなんていうふうにさせたかったのに、しっかりとハマってしまってるという。(会場笑い) まあメリットデメリットはあると思うんですよね。でもこれ決め事だからなかなかね。自分の地域だけ土曜日日曜日は嫌だ、日曜日のナイターは嫌だっていう事を言うだけの力がこっちにあればいいけど、なかなかそこは。でもまあそれは言い続けた方がいいと思いますから、僕もじゃあ言ってみます。

挙手者：よろしくお願いいたします。

野々村：はい。

挙手者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。その他にありませんか。(会場挙手) 一番後ろの男性の方。

挙手者：こんにちは。南郷といいます。野々村顧問が現役の時代に言われていたかどうかはわかりませんが、選手達の私生活に一步踏み込んで、ああしちゃだめだよとか、こうしちゃだめだよとか、こういう事するんだよというような指導は、チームの方からあるんでしょうか。

野々村：あるんでしょうかね。まあしてるという事です。した方が僕はいいと思います。今までどうかっていうんじゃないくて、僕が思ってる事ですけど、少し若い選手でやっぱり言われた事をしっかりとスッスッと受け入れられないとか頭で理解できないとか、コーチの言ってる事は正しいけど受け手の問題でうまくならない事が結構多いんですよ。それは人間の問題だと思うんで、育成の段階からそこはもうちょっとしっかりと教育できるようにしなきゃいけないし、育成型のクラブであるならなおさらそういう事もしっかりと伝えられる指導者を置かないといけないなとは個人的には今思ってます。

挙手者：とても心強いお言葉で大変嬉しく思っておりますが、まるっきりサッカーのド素人が傍で見ている事なので当てはまる事かどうかははっきりわかりませんが、例えば夜10時過ぎにレンタルビデオ屋さんに来てワイワイ騒いでいる事が、果たしてサッカー選手に必要なのかなのかなのか。

野々村：ユースの子達とかって事ですか、じゃなくて？

挙手者：いいえ。トップチームの選手でした、私が見たのは。それから、いくら練習に行くためとはいえ、地下鉄の駅からすぐ側の練習場所にわざわざ車で行って交通事故を起したりとか、ありましたよね最近ね。

野々村：そんな近かったですか？

挙手者：近いですよ、あそこ。しかも例えばこの冬の時期だと、普段車で通っている人であってもわざわざ公共交通機関を選んで乗り換えて行くような時期にわざわざ車で動いてみたり。あまりにも自覚が足りないような選手が多いのでその辺をきっちり指導していただければと思います。

野々村：了解。僕が思う常識と他の人が思う常識と当然違う所があるとは思いますが、僕が思う常識の範囲内でやってもらうようにはしたいし、おもしろくない人間を育てても仕方ないんで。夜どうこうっていうような事とか、いろんな事を言い過ぎるようになったら選手としても伸びないと思いますから、その辺は程よいバランスで伝えられたらいいなとは思っています。

挙手者：すいません、最後に一言だけ言わせて下さい。2012年度にあまりにもケガ人が多かったという事がありまして、一部報道とかネット上の意見を見ると練習がきつ過ぎるんじゃないかとか、フィジカルトレーニングに問題があるんじゃないかといったような論調であったんですけども、私が思うに起きてすぐ朝9時からの練習に行ってみたりとかゆう選手が多かったんじゃないかと思うんですね。

野々村：想像するにでしょ。

挙手者：想像するに。その辺ちゃんと、例えば私が高校生の時に習ったのは、まあ医学的に根拠がある事なのかどうかは知りませんが、人間目を覚めてから5時間経たないと体全部が起きないと。もし9時からの練習だったなら5時間前の4時に起きると。(会場笑い) あの笑ってらっしゃいますけど、これプロだとしたらどうでしょうね。現実朝6時とか5時からやっているテレビ番組のアナウンサーさんは夜中2時3時にテレビ局に入るんだそうです。で、発声練習をしてそれから本番に臨んでるわけで、(会場から罵声あり)

司会：えーすいません、発言続けてください。個人の発言をいちじるしく阻害するような発言は禁止しますよ、主催者として。いいですね。はい、どうぞ続けてください。

挙手者：そういうなんて言うのかな、自覚を持った行動を取れるように少なくともシーズン中はちゃんと準備するとか、飲みに行かないとか、その辺の事を言って頂ければと思います。

野々村：飲みに行かないは言えないかもしれませんが、(会場笑い) いい準備は。体の準備もそうですけど精神的なメンタルの準備も必要な事なので、あんまりストレスは掛け過ぎちゃいけないですけど若い年代の時はちょっときつめのストレスを掛けてもいいんじゃないかなとは思ってます。

司会：はい、よろしいですね。まあ発言される方はゆっくりとしゃべられる方、それからテキパキとしゃべられる方いろいろいらっしゃいますので、その辺ご理解して、いろんな方の発言に耳を傾ける姿勢は持って頂きたいなと思います。はい、じゃあ次の。(会場挙手) はい、どうぞ。

挙手者：宮本と申します。よろしくお願いします。

野々村：お願いします。

挙手者：今日はありがとうございます。これは自分の要望というか、是非次期社長、今顧問にお願いしたい事なんですけれども。さっき、メディアの露出。是非コンサドーレのイメージをもっと表に出して欲しいというのが、自分の意見です。ビルですとか不動産業界で働いて色々営業活動とかしてるんですけども、最近も野球との比較が何回か出て。たまたま野球ファンと二人で営業に行ったら、先輩なんで野球の話をしてると日ハムさんですかって話になるんですよ。相手は結構年配の経営者が多くて、サッカーの話をすると、ふっ、って感じなんですよ正直なところ。

野々村：いまいちリアクションがないの。

挙手者：サッカーが好きか嫌いかは分からないんですけども、ああコンサドーレねって結構冷たくあしらわれる

ことが何回かあって。そのたびに自分も負けず嫌いなんで、試合ありますよとか割引券配ったりしてるんですけど、なかなか変えられないというのが正直なところで。これが全てではないと思うんですけども、それを変えるにはやっぱり選手の私生活だとか。社長始めスタッフの皆さんの時間の限界もあると思うんですけども、なるべくであれば雑誌だとか、出来る限り無理のない範囲で露出していけば良いのかなと思うのが一つ。あと今年営業活動の中で、ちょっと気になった事があって。これは良い事なんですけど、野々村顧問が色々メディアに出て名前をみんな知っている。あと財前監督の知名度が意外に。こんな事言ったら変ですけど、45位の人達には結構さるんですよ。財前さんって言ったら、その当時大活躍して北海道のスターみたいなのところあるんですよ。その時は野球もまだ無くて、財前って聞いたら、んっていう反応があったので、それを是非野々村さんにもっとアピールして。

野々村：了解です。もう、がんがんやりますけど。でも、営業行って負けそうになるでしょ。

挙手者：はい。

野々村：もしあなたがうちのスタッフだとしたら、絶対セールスしてくれると思うんですよ。そこでその不動産屋の社長に対して。そこでそうやって欲しいなっていうのが僕の要望です。

挙手者：はい、がんばります。

司会：ありがとうございます。ここから私、ちょっと発言したいんですがよろしいですか。

野々村：あー、もうもうもう。

司会：齋藤です。よろしくお願いします。

野々村：お願いします。

司会：グッズの件、さっき話出てたんですけども、昔、サポーターからグッズのアイデアを募って、白い恋人のコレクションハウスで販売したりとかした時があったんですね。その時は千円で出来たものも二千五百円とか三千円で売らなきゃいけないって、どんだけ利益取るんだぐらいの。そういう色んなアイデアが沢山出てたにもかかわらず、結局ぼしょってしまってるんですよ。都市伝説のような話ですけども、昔作った売れないグッズが関東のどっかの倉庫に山ほどあるとか、まことしやかにささやかれてみたり。この前も丸井今井行って見て来たんですけども、ネクタイ一本7千円ぐらいするんですよ。誰が7千円のネクタイ買うと、ましてやこんな負けてるチームのをと、もっと安いネクタイ作れないのかと。そういう所でサポーターのアイデアを借りて何か新しいグッズ。とにかく今のグッズのラインナップ見てると明らかにどっかの業者が持ち込んだアイデアなんですよ。他のチームにも似たような物があって、それをアレンジしてコンサドーレさんどうですか、とりあえず1万個作りませんか、みたいな感じで作ってるパターンに見えるんですよ。そうじゃなくて北海道のこのチームでなきゃないグッズは、必ずサポーターが。こんなものがあったら必要だとか言うのが必ずあるはずなんで、そういうのをサポーターからアイデアを吸収して。売れるか売れないかをやるのであれば、サポーターの手先の器用な人に50個位プロトタイプ作って店に並べてみようと、どれだけ売れるんだと。売れるのを見てから2万個発注しようとか1万個発注しようというのを決めれば良いんで、それをやりましようよと言ったにもかかわらず未だ実現出来てないんですよ。

野々村：三上がさっき言ってましたけど、皆さんと一緒になってそういう話が出る場を今年は作れると思うんで。

司会：だからそういう事。それと昔も我々提案した事があるんですが、先程後援会の方の話もありましたけども、今日もうちのスタッフの中で網走から来てる、稚内から来てるスタッフもいるんですけども、そういった各々の拠点があるわけで。例えばホームゲームの時に稚内からバス2台走らせましょう、網走からバス3台走らせましょう、帯広からバス3台走らせましょう。で、そのバスの手配だとかはこっちのサポーターが全部段取りします。段取りする人の頭にHFCの社員が一人いると。実際やるスタッフはボランティアみたいなサポーターがやる。それは今のCVSではなくて別なスタッフがそういう段取りをして、早めに着いたらドームの中を案内したりとか、例えば記念品に売れなくて余ってるグッズを1個ずつ。

野々村：渡せますよ、いっぱい。

司会：そういうのも一つのアイデアですし、そうする事によって帯広のサポーターが増える、網走のサポーターが増える、釧路のサポーターが増えてくれれば良いのかなと。北海道ってのは兵庫県と同じくらいの人口しかいなくて、なおかつ九州と四国と沖縄と山口と広島と島根を合わせた面積がある。この中で2チームも3チームも、出来ても採算合わないと思うんですよ。そういった事を考えると、我々がエリア全部のお客さんを集めて何とかしてかなきゃいけないと思うんですよ。だから、そういうようなアイデアを受け入れる受け皿を作っていたきたいと思います。

野々村：了解です。(会場拍手あり)

司会：はい、他に何か。(会場挙手) どうぞ。

挙手者 (高谷さん)：あの、最初から気になっていたんですけど、ホワイトボードのところに載ってるアンダー18の、ユースチームのばかりで。皆さんなかなかそこに触れないので。そこに触れないと皆さんの努力が無駄になってしまうんで、その点について聞きたいんですけども。育成型を矢萩社長の頃から着実に積み上げて来て、今ようやくプレミアだったり今回のJユースのカップ戦で結果が出てきたという所で、一つ札幌のブランドが出来たんじゃないかなっていう風に個人的に感じてまして。そうすると、このブランドを更に活かす何か無いかなってネット上でも探してたんですけど、セレッソさんで、個人でユースの方に出資するっていうような話があるらしくて。色々な所で聞きまわったんですけど、出してる人が必ずしもトップチーム側の出資者とイコールではなくて、バラバラな場合が結構多い。そういったシステムでユースチームを更に。今回スローガンが世界へって来たんで、そこをユース目指して、何ならバルサと提携、そういう所ぐらいまで目指して出資して、本当に規模拡大を狙っていくのもありかなっていう風にやって欲しいですね。

野々村：ユースのところね。僕の今迄の解説者としてというかサッカー評論家として思っている事は、コンサドーレは確かに5人、6人って上がってきて今年勝ったけど、着実に力を付けてそうになったのか、たまたまそうになったのか、ここはまだちょっと正直分からないところで。良い仕事は勿論したと思いますよ、育成のスタッフは。だけどそのままやって今この所を維持できる程すごい事がこの育成の中にあるかどうかは、正直微妙だと思っているのね。5人、6人上がった子達がサッカー始めた頃が2000年とか2001年で、まだ野球が来てなくて、コンサドーレが僕らやってた頃でかなり盛り上がってた。で、サッカーに入っていくやすかった年代だと思うんですよ、今の堀米達とその上の代は。じゃあその後コンサドーレは普及活動をしっかりやってきたかどうかって言うと、サッカースクールの数で言うと現状400人しかいないんですよ。他のJクラブ、例えば場所、エリアにもよるけどマリノス、何千人とかって選手がその普及のところにいるのね。もしかするとこの10年間そういう普及をしっかりとこなかったから来年以降、ちょっと先、選手が全然出てこない可能性もあるんじゃないかなという風には危惧していて。たまたまって言ったらあれだけど、良い結果は出たけど、これをもってすぐにコンサドーレは育成型のクラブとして大成功したとは全く思っていないから、僕はね。だから育成のところはもっと。さっきの話にもあったように、人を育てるっていう事が出来る人を入れたり。今の育成のスタッフって殆ど何だかよく分からないけど、ディフェンダー出身だったりする。クリエイティブな事を教えられる人も絶対に入れなきゃいけないと思ったり、もっと変えていきながら。たまたま今うまい風に行っちゃったけど、表面上維持しながら実はもっと中が良くなっていくっていうような事をやりたいなとは思っています。

挙手者：はい、ありがとうございます。僕も個人的に、トップチームに上がって、藤田選手のありますけど、成績が頭打ちになっていて。

野々村：言っちゃ悪いけどコンサドーレの今迄、多分トップチームがそんなに高いレベルにないからユースが上がってこれると。これがサッカー界全体から見た、解説者と言うならそういう印象で、セレッソみたいに飛びぬけた選手が出て来てるかっていうと全くそうではないんですよ。大伍とか征也とか頑張っているけどやっぱり。例えばクリエイティブな事が出来てワールドカップとか世界に出てって出来そうだなっていう選手は、まだ育ってきてないんで。そこはやっぱり10年先を考えて、しっかりとやっていかないといけないとは思っています。

挙手者：はい、なんか思いを共有できて。(会場笑い)

もう一つ、斉藤さんの先程のアイデアとかを共有するっていうご提案になるんですけども、簡単に言うとネット上で使われたウィキっていうシステムが一番多分。ちょっと運用するのは難しいんですけど、僕も仕事とか色々使っていたんで、もしよければ。あれはナレッジマネジメントのシステムなんで、サポーターが書き込んだりHFCの方が書き込んだりして知識を蓄積出来ていく。それを発展させていくことができるっていうような形で使われている物なんで、一つのアイデアとしてそういった物がありますっていう事をちょっとここで、提案っていうか。

野々村：了解です。今の話は僕、全く分かんない話で、多分あの辺にいる人からこう。

挙手者：はははは。

司会：無責任ですね、それ。

野々村：違う違う違う。もう、こっち系全くダメなんです。

司会：はい、分かりました。すみません、今のご発言者の方お名前を。議事上残したいんで。

挙手者：ええと、高谷と申します。

司会：高谷様。はい、先程ご発言して頂いた高谷さんです。

挙手者：あと一つ。何度もすみません、本当申し訳ありません。去年12月、10月でしたっけ、サポーターの札幌ドームで集まりがあったんですけども。サポーターとのコミュニケーション、今以上に積極的に図っていつている中で、そういう場が増えるっていうのは分かったんですけども基本的にその、何て言うんですかお願いではあるんですけども。直接やり取りする場も勿論必要で、コミュニケーションとしてそこが基本にはなると思うんですけども、ネット上での情報交換っていう形で。例えばフェイスブックとかやられてますけども、今のところ情報を出して、こういうイベントをやりましたっていうような形で終わってしまってるんですよね。じゃなくて、フェイスブックの基本的なシステムとしては、個人でも企業でも同じですけど、こういう事ありました、ああいいねと押すだけじゃないと思うんで。コメントしてこちら辺がよかったねとかダメだねとかっていう事に対して、書いた人がレスポンス、返事を取る事で一種のコミュニケーションツールとして使われているっていうところがあるんで、簡単じゃないと思うんですけど誰かスタッフさんの方で。書き込みが結構きつい場合もあると思うんですけど、そのところは意見としてきちんと聞いたり。変な書き込みは大体見てる人は、いや、こいつおかしいよとかっていうのはすぐ分かるんで、削除もする必要も無いと思うんで。変な奴がいるっていう話だけになるんで、きちっとレスポンスを取るっていう意味でコミュニケーションを図っていけるんじゃないかなっていう。

司会：そちらのスタッフの方々、ちゃんと聞いてて頂いてますか。なんか野々村顧問フリーズしてるんで。

野々村：いやいや、今の話は分かります。

司会：そうですか。一瞬フリーズしてるのかなと思って。

野々村：大丈夫ですよ。はい。

挙手者：まあ、そういったところで。勿論直接のコミュニケーションも今後とも僕の方でも参加していきたいと思うんで、そういった所とネット上でのコミュニケーションをしつつ両輪でうまく回せていけるようにお願いしたいなと考えています。

野々村：了解です。

司会：ありがとうございます。

野々村：ありがとうございます。

挙手者：ありがとうございます。

司会：あと、誰かいらっしゃいませんか。(会場挙手) はい、先、こちらの方。

挙手者：あ、よろしくお願いいたします。顧問と同じ、私も野々村と申します。

野々村：えー。ほんとに。

挙手者：本当です。

野々村：親戚？

挙手者：あー、違いますね。

野々村：初めて。

挙手者：よろしくお願いいたします。要望っていう訳でもないんですけど、去年とか、今年の開幕戦もそうなんですけど、キックオフの時間がちょっと遅すぎるんですよ。16時とか、去年最終戦が17時半だと。サポーターズクラブ担当やってまして、室蘭、苫小牧とか遠くから応援に来るんです。そうするとやっぱり。試合が終わって私達もお酒を飲むんですけども、そうしたら11時とか0時になっちゃうんですよ。

野々村：帰って。

挙手者：そうですね。で、顧問としてはどう思いますか。

野々村：いやあ、それ大変だなとは正直思いますけどねー。じゃあ何時にすれば良いかっていうと、2時にして色々な問題がきつとあるんですよ。放映権がどうのこうのとか、スカパーの時間がどうのこうのとか。結構難しい時間もあったんだけど、いくつかは変えて貰ったりしてはいるんですけど、向こうも30億以上払ってるんでそう簡単にはいかないところもあったりもしますが、まあ出来る限り。色々な人に都合の良い時間になるように努力はしますとしか言いようがないですよ。僕らで決められる事だったら決めますけど、そうではないというところを御理解いただいて、その他でなんかちょっとね。行って良かったなと思われる事で、遅い怒りをしずめて貰うような何かが提供できれば良いかなと思います。

挙手者：分かりました。ありがとうございます。

野々村：お願いします。

司会：はい、その他ございますか。(会場挙手) はい、どうぞ。あ、すみません、先にこちらの方ありがとうございました。

挙手者：あの、先程妙な質問をして申し訳ありませんでした。

野々村：いえいえ、全然。

司会：お名前をお願いします。

挙手者：佐々木と言います。よろしくお願いいたします。先程からメディア展開という話も出てたんで、それにちょっ

と付随して提案というかご質問というか見解を伺いたいという事で。インターネットに動画共有サイトというところがあります。いわゆるユーチューブとかニコニコ動画とか。で、確か湘南ベルマーレさんはニコニコ動画にチャンネルを持ってまして、動画配信ですとか生放送とかっていうのを過去やってたと思うんですね。企業として公式チャンネルを持つ事で、どれほどの予算がかかるのかは分からないんですが、ニコニコ動画を限定して申し上げますと凄く若い子が多いと思うんですよ。

野々村：まあ、僕もニコ動で解説やってますからね。

挙手者：ですね。ですから新しいグッズのPRですとか、権利の関係もあると思うんですけどもコンサの試合のダイジェストを有料で配信するとか。我々のようなコアなサポーター層ではない一般層の人に、全国PRできる手段として動画共有サイト、公式なチャンネルを持つというのは方法論として有りなのではないかと思うのですが、お考えの方は。

野々村：お金がかからずに、まあ多少かかったとしても効果があると思ったら、今言ったような事は検討したいというか、やる事を前提に動いてみるのは当然ありだと思いますけど。3分までならただで何分だといくらみたいなものがあるんですよ。今回も道内での露出をなるべく増やしたいんで、今迄中継1試合、例えば100万円、録画だと何十万円っていう風になってるんですけど、それを例えば深夜30分でコンサドーレの1試合をまとめたハイライト。相当しっかり作るハイライトですけど、それだったら一般の人もしかしたら見やすいかなっていう思いがあったので、それだと一体いくらになるのかとJリーグの事業の方に投げたりして、今答えを待っているような状況です。例えばそれが安くて局さんも30分だったら使いやすい。なおかつその日の夜、例えば僕が行って解説つけるみたいな事でやってくれる所があるなら、何とかしてやって欲しいなと道内エリアでは考えてますけど、全国エリアになるとやっぱりネットとか使わないと出来ないかなとは思ってます。

挙手者：どうもありがとうございます。

野々村：ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。はい、その他ありませんか。(会場挙手) はい、どうぞ。後ろからマイク行きますんで、少々お待ちください。

挙手者：オオサカと申します。Jリーグの試合なんですけれども、コンサドーレがホームの試合だけが他の試合に比べて早いんですけど、やはり他の試合と合わせる事はできないでしょうか。

野々村：理由がきつとあるんですよ。アウェーのチームが帰りやすいというか、帰れた方が良いという事じゃないですか。で、それを合わせると、他の地域では夜7時からやっているのをコンサドーレだけ何で1時なんですかっていう事ですよ。

挙手者：はい、そうです。

野々村：それを7時にすると、例えば今シーズンだったらJ2を夜7時にやると、北海道の人は帰れたとしてもアウェーからはお客さんが誰も来れなくなっちゃうっていう事がありますよね。それがちょっと心配だから早い時間にやって、アウェーのお客さんも来て欲しいっていうような事もメリットだけ言うとあるでしょうし。例えばガンバが来るのに日曜日の夜7時やったら、ガンバのサポーター、本来だったら3千人来るのに100人しか来なかったら、コンサドーレにとってもかなりマイナスですからね。そういう事も含めてそういう時間設定になってると、そんなくらいですかね。夏場向こうは暑いから7時、だけど北海道は結構涼しいんで早い時間にやっておこうっていうような事もあるし、プラス全部7時にやられるとスカパーの放送枠がなくなっちゃうんで、少し時間をずらしていく中で札幌は早い時間になってるっていうのが理由ですね。何とか揃えたいのかな。そんな事ないですか。

挙手者：そういう訳ではありませんけど、ただ不公平が起こるのは納得がいかなかったもので。

野々村：仰るとおりですけど、シーズンの終わりの方は全部同じ時間になってたりするんですよ。そこはなるべく不公平感が出ないように、最後だけは揃えようという事には一応なってます。

挙手者：素朴な疑問で失礼しました。ありがとうございました。

野々村：ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございます。後、ございませんか。無ければ、最後に野々村顧問から何か言いたい事があったら言ってください。

野々村：皆さん本当長い間お疲れ様でした。こうやって沢山のひとと話せる機会は今迄無かったんで、すごく自分にとっては有意義な時間になったと思います。J1に昇格するためにとかっていうような事も何人かの人が言われてたりしますが、勿論昇格したいですけどもっとなんかこう、日本一のクラブになる。それは別に売上がどうのこうのとかではなくて、日本一良いクラブになるんだっていうところを目指してやって行きたいなと思います。最初に言いましたが、皆さんも本当申し訳ないですけどスタッフとなって貰って。選手強化費、三上6億とか5億とか言ってましたが、そのぐらい使える位の規模になって安定して良い成績良いパフォーマンスを見せられたらと言う風に思ってます。よろしくお願いします。(会場拍手)

司会：ありがとうございました。それでは恒例のコンサドーレコールを逃げようとしている山本さん。(会場笑い)
山本さん、コンサドーレコールお願いします。

山本さん (以下山本)：サポーター間の話は。

司会：もう終わり。

山本：あ、そうですか。

司会：今お話がありましたけど、皆さんサポーター間の話よりも野々村顧問のお話の方が楽しかったと思うんで、これで終わりいたします。ではコンサドーレコールを三唱で、例年のあれで締めたいと思います。

山本：分かっていたら何か気のきいたコメント考えたんですけど、何にもありません。単純にコンサドーレコールだけやらせて頂きます。せーの、コーンサドーレ。(会場全員) コーンサドーレ、コーンサドーレ、コーンサドーレ。がんばろー。(会場拍手)

司会：山本さん、ありがとうございます。それでは、これにて閉会と致します。来年もまた2月11日でございますのでご予約に加えて頂いて、多分この場所になると思います。よろしくお願いいたします。雪道ですので事故にあわないように、転んで怪我しないように気を付けて帰ってください。ありがとうございます。(会場拍手)