

コジサドー札幌 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サポ集議事録(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、お願ひします。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よ入りましたので、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、その旨ご了解お願ひいたします。それではサポートアーズ集会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紹介させていただきます。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トアーズ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。よろしくお願ひいたします。

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トアーズ集会を開いていただきまして、みんなの声を直接聞く機会、それから私どものクラブ運営に関する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、運営にあた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) : よろしくお願ひします。

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) : よろしくお願ひします。

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よ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 : よろしくお願ひします。

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 : よろしくお願ひします。

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 : よろしくお願ひします。

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 : よろしくお願ひいたします。

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ろうかと思いますのでよろしくお願ひします。今日は前半と後半に一応分かれておりますので、後半で今後も含めたクラブ運営全般の課題・展望、そういうお話を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、私たちの最大の課題は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した。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つたとかそういう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、私たちとしてはJ1復帰をきっかけに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と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、私たちが一昨年から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からも報告があろうと思いますけれども、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。そういう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と。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が、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つ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、私たち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並には戻さないと。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を相当時間をかけて、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まいりました。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年たつた昨年をみまして、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が、私たちとしては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して、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つて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多くなご協力をいただきながらサポート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つまいりました。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、ほとんどがサポート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つてきただしたことなんですが、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つたつもりなんですが。サポート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、そういう結果になつ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つた。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つたということで、これにつきましては私たちの読みが甘かつ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つきました。ご承知の通り昨年は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と。これについてはある程度胸を張ることができます。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櫛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ますとどんどん長くいきますので、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るってそれにどう対面していくか、加えていきたいと思います。とりあえず、昨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つ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、よろしくお願ひいたします。

野々村：こんにちは。（会場　こんにちは）時間があつて、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きて、僕もみなさんとどうしてほしいとかこうした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でもうちょっと話ししますけど。（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ひします。

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が。

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。

拳手者：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けれども、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ですと思うのか、それとも今後もし来年とかやるしたらもっとこうした方がよかったですという面があつ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れども、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けれども、サポーターのみなさんがなんかこう参加してると感じ、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や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。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ばいいかなと思って企画をしました。よかったです、やっぱり夷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つたような選手が、それでモチベーションに絶対なつたでしょし、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しいんですけど、なんらかのモチベーションに間違くなくなつたんだろうなというところですね。あとはうまく行かなかつ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、それはさつ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つ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うなんんですけど、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。

拳手者：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つちやうんですけども。

野々村：はい、どうぞ。

拳手者：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。

拳手者：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。

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

野々村：そうですね。

拳手者：一人だけ選ぶMVPじゃなくて、サポーターの方が11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つ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ますんで、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になればいいなと思っています。

拳手者：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れども、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や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と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やいけない。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の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、どうそこの空間に、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なつたらいいなと。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れど、1万人くらいの団体だっていう意識をみんなで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れども、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れども、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、そういう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お願ひします、みたいなことしか言わないですよね。非常に見ててつまらない。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年間よろしくお願ひしますとだけ言って帰つて行く。サポーターも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ろ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がない選手なのに目立ちはしないとかっていう気持ちがどつかにまだあると思うんですよね。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、その考え方を見られてなんばとか応援されてなんば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けど。逆に例えだ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、あいついたいした仕事もしないのに何をちやらちや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ってると思うんですよね。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ばだというところ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んですけど、ちょっと見てください、それは。

拳手者：僕も好みもあると思うんですけど、サンフレッヂェみたいな大がかりなパフォーマンスはあんまし好きじゃないなとか、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するとか。「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れども。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しか思ってないと思うのです。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やいけないという観点でいれ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つていくしかないですよね。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ひします。

挙手者：佐々木と言います。よろしくお願ひします。

野々村：お願ひします。

挙手者：最後になつちやつたんで、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、あっちの球団のどつ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つていいんだろうと絡んだと。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くせに道民球団とはなんたることだとか言ってたり、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の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くのか、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方向に行くのか。そういうサポーターの暴言という言い方が正しいのかわからないんですけども、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いますけれども、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ところですよね。それは当然いいことではないと思いますけど、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んですけど、目の前でそういうのを見たら、なに言ってんだ！ということは言いたいと思います。で、野球と競争しようとかは全く思ってないですね。同じスポーツだし、そこで少ないハ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から、WINWINになるような企画なりがあるんであれば、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ですけれど野球とサッカー、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、野球勝てなかつたシーズンのイヤー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ね。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、オフの間はどうやつたらキャンプ取材で絵になるってのができあがつちやつて。そこを一気に変えるのは難しいですけれども、さつ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つてると来たいという人も来るかなと思いますから、そうなつた時に、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つてます。仲良くやりたいです。

挙手者：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：そうですね。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つたら、そりやあ怒りますよ。(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ね。

挙手者：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、今更なんですが野々村顧問が現役で活躍され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) ビジュが前に行つてしまつたら、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。お願ひいたします。

三上：みなさん、こんにちは。三上です。改めてよろしくお願ひいたします。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つていくのが一般的なんですが、ここ数年この場に立たさせていただいて、それらの多くを逆に作つていただいてることを本当にありがたく思つてますし、コンサドーレの本当にいいところだなというふうに思つております。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つてない現状あるんですが、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つていきたいと改めて思つました。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つた形で。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つてしまつ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、質疑応答という形でなるべく時間をとれればなというふうに思つておりますのでよろしくお願ひいたします。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、自分流には社長と専務、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い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います。そういった中でひとつひとつですけれども、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けれども、HFC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つていただきたいなと思っています。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、矢萩社長がやつ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つてます。

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、引き続きしっかりとやる。同時に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く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す。ただその前に1点みなさんには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ウーンというところのトライアルに参加しているながらも、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うのですが、古田君自身は海外にトライできるんであればしたい。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いろんな夢をもってもらえるんではないかというのが、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つてきたんですが、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を、彼自身考えてやっているという選手です。そういう意味でいうと、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、実は2013年という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う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方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うことに関しては精一杯支援をすると。ただ、あくまでもクラブと選手とそして支えてくれ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つてこうと全選手に話を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か、様々な国の人々の報道がでましたが、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うことはある程度前から決まってましたので、古田君のそういう活動を支援する一方、どつ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てました。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ること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すると。そういう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定してたので古田君自身も動搖的なものはなく、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ういったいものだけを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うような内容だったというふうに感じています。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っていうのが通例です。そんな中、今お話ししたように、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せんかと。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うような、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すね、先ほど言ったように通例のレターとはずいぶん違いまして、一言で言うんであれば、あつ本気な

んだなということが非常に取れるような内容。そういう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ではなく、いろんなこと考えながら決定したんですが、そういうところを意識して彼の話を聞いて。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）、実は思つたりしたんですけども、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んであれば頑張ってこいと。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。向こうに行ってから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と。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と思うよと。古田もそういう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つたり。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ところでいうとスケジュールより少し少なくなってしまいました。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つたと。ただ実は向こうはシーズン途中で、求めていた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つたと言うことでした。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っていう心配あつたんですが、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つたって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ます。冒頭お話した通り、レターに彼のプレーで合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ましたけども判断しました。そういう事で行きながら、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が、出た結果の理由、要因がダイナミックなプレーだったっていう所。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。言つ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つて、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つてます。古田君、すつ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、ダメだったから帰つて来たんだろう、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つ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つてきた人間として感じていると同時に、感じた事を皆さんに伝える責任があるんでは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、非常に激しくなつてゐる中にさらに古田が戻つてくるというところで、僕はそれをすごくプラスに考えています。そういう所を楽しみにしながら開幕を迎えたなと思っています。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たいというところでいいますと、2012年振り返りがあります。残念ながらJ2降格。この降格に至つたのに関しては昨年の意見交換会等でもお話をさせてもらいましたが、一言でいうんであれば誰のせいにすると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を持ってい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う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もらいました。そういう意味で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て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きれる時点で、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では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たし、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すし僕なりにも思ってました。今冗談のように話しましたけども、今まで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つ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つたと。この結果がどんどん負のサイクルに入つて。言葉を変えるんであれば、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試合まで出来てた事が逆に出来なくなつてしまい、結果もつともつと勝ち点3を作る、奪う環境を失つてしまつたというのが振り返つ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つてます。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で、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つてます。通常あれだけ勝ち点3を奪えない状況になると、ああそうだよね、トレーニングでこれだもんそりや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でこれだけ質のあるトレーニングしてるのでなかなか結果に繋がらないってすごい辛いねって言わされました。昨年シーズン終わつた後に、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て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んではなくて、相談というか。記者さんとも親しく述べさせて頂いてますし、それは全然問題ないんですけども、そういう中で言った言葉がああいう形で記事に出つてしまつて。記者さんからすると嘘を書いてるわけでもないのも、僕も理解できます。ただ字体だけを見つめるとまあ不協和音等となつてるんだなという事で感じてしまつていうふうにも思つてます。ただ現実は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つたとかではなく、一番は先程から言つてた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つてます。ただプロとして結果が全てです。過去例にない失点であつたり、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も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つた。冒頭でお話した僕自身やれるんではないのかという思いがあつたにもかかわらず、2008年シーズンも越えられなかつ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つてきた選手、その数年前に入つ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つてます。一方厳しい決断の中で2012年まで主力とし頑張つていただいた選手に対し、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。そういう中で我々にとって非常に多く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を感じた一年だと。さつきの古田君の話ではないんですけども、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つての姿で表現していくしかないというふうに思つてます。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ってますし、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ろん意見があるかもしれません、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、今の時点で言うとステップ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てた。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なります、どうしても。世界的にもそういう傾向は間違ないです。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位になります。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入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きただけであって、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、聞かさ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し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います。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つたと。山口との試合では1本目のメンバーがなかなか出なかつたと。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くて。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さ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、これをやればここで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ています。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、補足させて頂こうと。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うのがありました。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、サイドバックが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と。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って、2回ほど一緒に南米を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、うちのチームに来た。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。なんとか開幕アウエ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つると同時に、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き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もらいたいと思ってます。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、北海道札幌市の人人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リーグあたりその他のプロスポーツがあつて、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、自分達と変わん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、クラブが注目をしてる。我々は残念ながらまだJ1とJ2を行ったり来たりしてたチームですけども、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ん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が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では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ではないのか。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では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。実はアジア諸国の中でもクラブ経営をしてる方は日本とちょっと違つて、ある意味世界的なんですが、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ではないかと。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つたんですが、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が、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マートケースではあるかもしれませんけ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だいたい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ね。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斎藤君が今回の組織変更に伴つ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斎藤君だったんですが、より一層クラブところで携わつてもらう事が、もっとクラブが良くなる方法の一つではないかと。斎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す、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つてくれたりしたのも斎藤君だったので、皆さんに対して説明させてもらえばと、連絡事項という訳じゃないんですが。今後も斎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、引き続きよろしくお願ひ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ひします。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。大変興味深いお話を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。宜しくお願ひします。

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、このチームに必要だ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る。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って、ここは良いんだけども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つたが故に色々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ったなって、率直に見て思ってました。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、財前さんにお願いしました。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すし、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ないです。財前さんの一番買ってあるところは、一言で言うんだったら持ってるなーっていう。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つて事とか色々初めての監督によって考えなきや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ーって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わったなと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。そういうところがあるので、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1・2、3番目だというお話をあつたんですけど、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、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ど。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、そのお話を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うた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きながら時間をかけながらで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10億という例えればパイが変わらなかつたとしても、チームにかか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んじゃないかなと思っています。質問、答えていたでしょうか。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、よろしくお願ひいたします。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すけども、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が、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ー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なと思うのと、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う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がっていう事を聞いているんですよね。例えば奈良選手すけども、北海道札幌、コンサドーレの為に僕はこう出来るんですけど。その中で僕は成長できるんですけど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んであれば、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ます。選手によって真面目にこういう形で話をするときと、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して貰ってます。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おります。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、toto、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ーむのような施設が2つ3つ出来ていくん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した秋春制等のシーズン移行であれば良いんじゃないかなと。それをしてすることによって道民市民、子供たち、冬期間何かをしようとして思っている方にとって環境が整うん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。その後セン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、缶々用意しておりますので、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。皆様の淨財で運営をしておりますので、よろしくお願ひいたします。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。センター同士の問題で何か意見交換が特にな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。よろしくお願ひいたします。

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ですんでも新しい組織、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ども、色々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、きっち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ってどのタイミングでっていうのは過去歴代、私6代目の社長なんすけれども、それぞれの社長がその時々に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事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つた事については、毎年毎年反省もしながら責任も感じております。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ま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した。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。スタートがきっちり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なったという事で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つた為に知らない情報も沢山あると思いますので、これからもきちつ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つ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つ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を入れた上で新しい組織を取り入れました。先程お話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った訳ですけれども、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が自分でも話してましたように、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けれども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つ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づらいかもしれませんけれども、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つて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けれども、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つたと。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けれども、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つて行きたいと、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、そういう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でやつて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けれども、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ようと、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がなと。J1からJ2に落ちる時つていうのは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う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1億円に、ここでマイナス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います。細かいお金の話はあえて致しませんが、今お話をした支出の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が、過去なかなか成績がそこに伴わなかつ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て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て、お客様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が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がお話を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て、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の住宅対策、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じゃ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つてはおかしいんですけれども札幌市とは包括的に色々な契約を結んでいます。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が、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、条例上の問題があつ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のかな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。それからお客様が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いますけれども、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、これからも大きな課題であり続けると思います。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。但し運営経費が嵩張る。それから遠征経費、キャン

普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いかや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事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、トップチーム人事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もございます。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います。そうした上で収入を確実に少しづつでも伸ばしながら、トップチーム人事費2億8千万に如何にプラスアルファー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きました。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います。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事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います。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きました。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。そういう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ぬ事は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。それから施設ですか街中のイベントですか、そういう所で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、ハーダ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お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リーグ全体にあ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まして。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、そういう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。昨年からすで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いますけども、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つ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る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ジがされております。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割以上あるって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か、スタジアム自体を作る予定の所は何クラブがありますけれども。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づ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つたんですが、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やなんない。曖昧ではありますけれども、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、所謂秋春制の問題です。これはJリーグの実行委員会で2008年にも一度論議されて、それから昨年も一度論議されています。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が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、一步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が、今週山形で、私も行くんですけども、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も、そんな事を山形に行かなければ分からぬ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けれども、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。ウインターブレイク、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つ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月はウイ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

消していくのかと。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、そこと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あ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、これはきっと主張して行こうという風に思っています。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。どう考へ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から、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月までボコっと空いちやう。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債務超過がダメだとか言つ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います。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月はまたどつかで行かなきやなんないと言えば同じと。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のかなと思ってます。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も、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に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います。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や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やなんないという事。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、まだ決まっておりません。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ってなくて、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。但しそれを10倍上回るリスクがあつ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。今敢えて皆さんの中で3つの大きな問題があるとお話ししましたけれども、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、きっとお知らせしなきや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。これからもコンサドーレとしてはもう少し情報の出し方をきっとするように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、リスクはきっと説明していくかという風に思っています。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、昨年から出てきます。前からもまったくお話をなかった訳ではないですが、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いないクラブ、プロを目指していないクラブが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チームづつ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やいけない事が沢山あるんですけれども、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れども、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ライセンス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が、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れども、コンサドーレとしてもアジア戦略。まだ行きませんけれどもアジアとのネットワーク作りに着手しようとしている事でございます。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が、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いてないと。日本サッカー界発展の為にという事では同じ方向は向けてると思うんですが、結果として代表のプレゼンスがどんどん高くなっている、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、これはうちのこのようなクラブだけじゃなくてビッククラブも含めてかなり厳しい状況になってる。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、改善していくかなきやなんないと思うんですけれども、そういう状況だからシーズンを変えるとか、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ければいけ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。転轍がまったくない訳ではありませんけれども、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、きちんと対応しながら、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います。もう少し10分くらい宜しいですか。すいません、話が長々となつて。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けれどもなかなか。色々な事やってきました、4年半。スポンサーも、お客様を集める部分でも。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。特にもうもうハンデのある北海道から参入していくても、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ではない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いかなきやなんないと。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が、そういう思いはあってもなかなか具体的に。例えばうちにに対してメールですかブログの中でも、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が、まだまだ充分発信する事が出来ないという現状もあります。冒頭、野々村顧問からお話を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います。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、まだ徹底してい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。そういうふた地道な活動の積み重ねなのかなと。今まで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います。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ます。小中学生を中心に行なうサッカー少年がドームに溢れるというような事が、3年掛かりでようやっと実現。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事。ポイントの全てはお客様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います。お客様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。改めて今年はお客様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っちり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歩を刻んで行きたと思ってます。最後にすいません、だらだらと色々とお話しします。私は3月22日の株主総会をもって4年8ヶ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って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ってる人間でございます。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、後一ヶ月ありますので、クラブの当面の経営方針をきっちり足場を作つて行く。それから開幕戦、どういう風な形で迎えるか。これはお客様の面ですけども、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ますので、最後の力を尽くして行きたいと思います。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。分かってますけど、一応お名前言ってからお願ひします。

挙手者：山本雄樹と申します。宜しくお願ひします。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なと思いますが、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年に開催とかつて文字が出るたびに心臓が。2008年、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月が新学期って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月になつ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れども、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んですけども、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。答える部分だけでも宜しくお願ひします。

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対する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が、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、そうい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けれども、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付維持する動きを見せて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て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て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月スタートでなきや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ようけれども、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てた論議がまったく、最近は出て来て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、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、お客様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様を増やす、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、その所が置き去りにされて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い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ませんので、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が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って。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と。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つ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つ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つてお願いします。（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ゃん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ゃいませんか。では私の方に直接長島さんから電話が入つておりましたが、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なという事もあって今2日の案も含めて最終調整をドーム側としてい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、マイクお願いします。お名前を名乗つ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。よろしくお願いいたします。

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って、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いれないっ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つてまして。

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pon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。

拳手者：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よね。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。

拳手者：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つ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つ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つ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、そういう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、そういう事業展開を何かして頂けないかなというふうに思つてたんですけど。

野々村：メール送ってくれ、それ。

拳手者：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でき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)

拳手者：ま、今、ツアーまで言ったんですけど。

野々村：まだ行くのか。

拳手者：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と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は思うし、多分ここにいるみんな考えてくれると思うんだけど、実際にじや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。

拳手者：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

たいな物を作つ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、お願ひします。

挙手者：1 1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、実際のところシミュ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：やつた事ないんじゃないですかね。

矢萩：一応やつてます。

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つちやうのかなっていう。

野々村：僕はそう思つてますけどね。

矢萩：私は全然そう思つてないです。(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ょ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つて、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があるので、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やいけない事は、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んですけど。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んですけど、つど一むみたい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つ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)：言葉尻を取つたら悪いのかもしれないんですけども、四つ五つど一むレベルの物ができるでもトップチームの選手が練習できる訳ないですよね、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つかくしっかりした練習場がもし本当に作つ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ね。

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やない時に、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：えつ？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、もう一回お願ひします。

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。

前挙手者（山本さん）：できて、理想ですよね。

野々村：理想ですね。

前挙手者（山本さん）：Jリーグ百年構想としては。

野々村：それに練習場ができたらいいですよね。

前挙手者（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、デメリットの方が遙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んであれば。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、それでできるん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交渉するかだと思ってますけどね。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。

前挙手者（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ませんけど。

前挙手者（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。

前挙手者（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けど、どうぞ。

挙手者（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つかってるだけだと。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一面でこっちがメリットは、まあ今の所当然ないですよね。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してみようかという事ですよ。

挙手者：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。

拳手者：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かなと思います。

拳手者：はい、わかりました。ありがとうございます。

野々村：お願ひします。

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。

拳手者：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が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と。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う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。

拳手者：お金の話が出たんですけども、HFCさんで今いろいろな提案、商品とかいろいろと出るんですけども、家もいろいろな物。グッズ買ったんですけども、引越し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。

拳手者：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）

拳手者：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ってみる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してますよね。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ハンティングみたいなのがあるよね。

拳手者：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や、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が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らませんってのが僕の本音なんですね。

野々村：なんか参加してる感じがしないんでしょ。

拳手者：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ればお金は出しやすいのかなど。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き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。よろしくお願ひします。先程の方が後援会の話をされました。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、って言ってもちょっとよく読んでないん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だ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います。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けれども、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。非常にいい光景だなっていうの感じてますので是非、後援会なくなりは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ならと。

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：さっき社長の時聞こうと思ったんですけど終わってしまったんですけども。

矢萩：担当が今日たまたま休んでいる人間なんでおの方から。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、うちの担当者が各地区に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れども色々やって頂いてる事は十分認識していますので、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、北海道後援会は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とんでもなく、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、そういう事も含めて個別にお話をさせて頂いてます。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ひします。

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。よろしくお願ひします。

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。よろしくお願ひします。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です。最近観なくなつたな～なんていう人も多いです、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ひします。

野々村：ああ、お願ひします、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、どつ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しないで、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持つと。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らんないですけども、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：そんなんで買っててくれるんだつたら、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、あつ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た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ね。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んなかったな、試合数も多いし仕様がないねと。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、そういうのでも結構です。

野々村：そんな感じでいいんですよね。

挙手者：はい、結構です、はい。

野々村：了解しました。

挙手者：よろしくお願ひします。

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。マイクお願ひします。もう一度手挙げてください、はい。名前を名乗つてからお願ひします。

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：昨日もしや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。J1は土曜日開催で、J2は日曜日開催ってなんか気づいたらなつちや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、お客様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て、それを出来れば上の方に伝えて頂きたいなって思います。

野々村：う～ん、でも今一番最初に、J1が土曜日J2が日曜日っていみじくも言つたじゃない。

挙手者：はい。

野々村：もうわかつ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。J2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っていいうよりも、今J2だから日曜日だなっていうふうにさせたかったのに、しっかりととはま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、僕もじやあ言ってみます。

挙手者：よろしくお願ひいたします。

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っていたかどうかはわかりませんけれども、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やなくて、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ね。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やいけないし、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、まるつきりサッカーのド素人が傍で見ていて思う事なので当てはまる事かどうかははつきりわかりませんけれども、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どうなのか。

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って、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なと思います。

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けど、僕が思う常識の範囲内であ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つ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とか、フィジカルトレーニングに問題があるんじゃないと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よね。

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けれども、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時に起きろと。(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。現実に朝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なと思います。

野々村：飲みに行かないは言えないかもしれないんですけど、(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。よろしくお願ひします。

野々村：お願ひします。

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つたら、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、ふつ、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んんですけども、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んですけど、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。

拳手者：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ね。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。

拳手者：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：斎藤です。よろしくお願ひします。

野々村：お願ひします。

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。そういう色々なアイデアが沢山出てたにもかかわらず、結局ぼしや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つ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ね。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つかの業者が持ち込んだアイデアなんですね。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ね。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んであれば、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、それをやりましょ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ね。

野々村：三上がさっき言ってましたけど、皆さんと一緒にになってそういう話が出来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、そういう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ね。そういう事を考えると、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だきたいと思います。

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、ユースチームのばっかりで。皆さんなかなかそこに触れないで。そこに触れないと皆さんの努力が無駄になってしまふんで、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。そうなると、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。そういう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人って上がってて今年勝ったけど、着実に力を付けてそうなったのか、たまたまそうなったのか、ここはまだちょっと正直分からぬところで。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て今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きやすかった年代だと思うんですね、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と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でいるのね。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したから来年以降、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ぬけど、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や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つたけど、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、解説者として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ね。大伍とか征也とか頑張ってはいるけどやっぱり。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、斎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、ソ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していく。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う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、ソポーターの札幌ドームで集まりがあったんですけども。ソ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っている中で、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がよかったです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は思うんですけど、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、こいつおかしいよな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、きちん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く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、そういうところで。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、そういう所とネット上でコミュニケーションをしつつ両輪でうまく回せていくようにお願いしたいなど考えています。

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、よろしくお願ひいたします。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：よろしくお願ひいたします。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ね。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。そうなるとやっぱり。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ね。

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っとあるんですよね。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、まぁ出来る限り。色々な人に都合が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ね。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：お願ひします。

司会：はい、その他ござりますか。（会場挙手）はい、どうぞ。あ、すみません、先にこちらの方あがりましたので。

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。よろしくお願ひします。先程からメディア展開という話も出てたんで、それにちょつ

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ことかは分からんのですが、ニコニコ動画を限定して申し上げますと凄い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分までならただだけど何分だといらみたいものがあるんですね。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ど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：理由がきっとあるんですね。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ね。

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様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人しか来なかつたら、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、そんなんですかね。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。こうやって沢山の人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言われてたりしますけど、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。それは別に売上がる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。最初に言いましたけど、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なと言う風に思ってます。よろしくお願ひします。（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、これで終わりといたします。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定に加えて頂いて、多分この場所になると思います。よろしくお願ひいたします。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）