

### 議事録 3

司会：それでは今お話しさせていただきました事業、および管理全般について、質問のある方は挙手をお願いいたします。

質問者 11：質問が2点ございまして、今後ポイントラリーの点数が見直しはあるのでしょうか？あと、今年シーズンシートを値上げされましたよね？その理由を、よろしくお願ひいたします。

久保田：ご質問ありがとうございます。最初のポイントラリー、アウェイのポイントは上げたいと検討しております。上げた状況で、上がる方がどれだけ増えるかというシミュレーションをしながら考えておりますので、まだ確定ではありません。検討はさせていただいているということで、ご了解ください。

シーズンシートの値上げに関しましては、ご案内の仕方が良くなかったと反省しております。一昨年の12月時点で値上げをご案内させていただいたつもりでしたが、消費税（増税）の前ということもあり、12月の時点では据え置き価格というか、その前年の価格で、割り引いた状態でご案内をさせていただいたつもりなので、実際に昨年上げたというイメージでは正直ありませんでした。ただ、ご案内の仕方が悪かったと思いますし、実際に継続でお買い求めいただいている方々には上がった形になるので、そういった意味での説明が良くなかったということは、お詫びしないといけませんと思っています。ですから、認識としては、よりサービス向上と言いますか、クラブの事業的なものを含めて全体を上げていくために値上げに踏み切らせていただきました。実は、当時J1他クラブのシーズンシートの価格帯を調べたところ、割引率などを見ると大宮はかなり割引率が高く、他のクラブ並とまではいかないですが、近付けるという形で値上げに踏み切らせていただいたというのが趣旨でございます。

質問者 12：グッズ関係になるのですが、今年のチームの目標はJ2優勝ということじゃないですか。もし昇格したら、自分としてはDVDがあったら嬉しいなど。ぜひ大宮アルディージャのオフィシャルDVD、2015シーズンのJ1復帰祝いDVDを見てみたい。そちらに関して考えていただけますか？

久保田：質問ありがとうございます。DVDで販売するかどうか、もちろん検討させていただきますし、皆さまに見ていただけるロッカールームの映像とか、今までうちはできていなかったもので、試合は限られると思いますけど、撮り溜めしていつか何らかの形で皆さまにご披露できるようにと考えていきたいと思っています。DVDも合わせて検討させていただきます。ありがとうございます。

質問者 13：入場者数、シーズンチケットの人数、ファンクラブの会員と、軒並み下がっている。当然チームも順位を落とし、J2に降格という形になっている。普通の会社ならトップの責任が出てくるんじゃないかなと、数字的にもみんな思っていると思います。さっき10年を振り返るっていう中で、クラブの体質や残留ありきとか、昨シーズンを見ているとチームに対しての強い思い、チームワークとか試合に対する熱い思いとかが、ちょっと感じられない試合もありました。チームがうまくいっていないということは、アルディージャという組織でいえばトップ、そこにいらっしゃる皆さんに問題があるから、そうい

う状況になっているんじゃないかと感じてしまうんですけど。辞めればいいということではないと思うんですけど、変えていかないと、このチームは良くなるんじゃないかなと周りは見えています。今いろいろな施策をジッと聞いていましたが、皆さんの説明からは明るい未来がストレートに伝わってきていない。今回の降格という責任に対して、重く受け止めて行動する意思がないなら今すぐ辞めていただきたいし、そうでないならば、そういったところをしっかりとどンドン出していかないと、多分どンドンサポーターはいなくなりますし、ファンもいなくなって、ますます私たちが望んでいるようなアルディージャじゃなくなっていくと思っていますので、そこらへんについての強い気持ちを教えていただきたいと思います。

久保田：今おっしゃっていただいた「トップ」というのは、ここにいる（5名）全員ということでしょうか？

質問者 13：皆さまです。当然、社長があつてということですが。

久保田：事業としての立場でも、お話を求められていると受け取ってよろしいでしょうか？

質問者 13：最終節のブーイングを、どう捉えているかっていうところで、社長に答えていただきたいです。

鈴木：叱咤激励ありがとうございます。責任を感じていないかということと言うと、それはやはり J 2 に落ちたことも、さっきおっしゃられたことも含めて、責任は間違いなく感じています。その責任の取り方をどうするかということだと思のですが、J 1 に 1 年で戻るための体制を含めて、もう少し言いますと作った体勢をどう実行していくか。私はそこで責任を果たしたいと思っていますし、いろいろなパートナーの方から一年でしっかり頑張ってくれと激励を受けていることもあり、ここにいる各本部長の体制も、選手体制もしっかり整いましたので、その中で結果を出すことで私の責任を達成していきたいと思っています。今日集まりの方を含めてですね、都合によりこの会場にいらっしゃらないファン・サポーターの方も多くいらっしゃると思いますが、3月8日から 42 連戦続くわけなので、ぜひ一緒に戦っていただければありがたいなど。その結果、J 2 で優勝して J 1 に上がりたい。それを私が責任を持って、引っ張ってきたいと思っています。

質問者 14：もう 15、16 年くらいサポーターを続けていますが、今年ファンクラブを更新しようと思ったのですが、都合があつて更新できなかった。他クラブは自動更新ができると聞いているので、自動更新について検討していただきたい。あと、もう 2 点。せっかくスポーツビジネスのノウハウを持っていらっしゃるので、このスポーツビジネスのノウハウを下に、いろいろ展開できることがありえるのではないかと。さし当たっては、2020 年のオリンピック・パラリンピックに関して、いろいろ検討する場が立ち上がっていると聞いているのですが、そこにコミットメントされているのか。されてなければ、されるようにした方がいいのではないかと考えたのが 2 点目。3 点目は意見ですが、先程のお話で浦和戦後に解任を決断されたという話があつたんですが、私の理解している限り、さいたま市の中でこのスポーツビジネスを展開していくにあたっては、浦和レッズに勝っていく目標を立ててビジネスを展開していかないといけないんじゃないかと思っています。そういう意味でスポーツビジネスの観点から、これからどのような戦略を取っていくのかをお伺いしたい。

久保田：ありがとうございます。まずファンクラブの自動更新は、ぜひやりたいと思っているのですが、システムを導入するのに費用が掛かるということで、なかなか踏み出せないところですが、必ずやりたいと思っていますので、ご不便をお掛けしていますが、もうしばらくお待ちください。

2番目のご質問に関して私が今、思っているのは、やはりクラブとしての収入源を他に設けなければいけないということで、やはりスクールに力をもう少し入れようと。これは総合型スポーツクラブにつながっていくのですが、1,800名程のスクール生がいます。一時期は2,000人程でしたけど、一昨年1,500人程に落ちた。ここはマーケティング的に力を入れようということで、去年くらいからかなりスクールのイベントを、トップチームの試合でもやらせていただいています。この先の見込みとしては現在、我々の自前のフットサルコートとかスクールは、全部借りている場所でやっていますが、これをまず自前でやろうということで、2年から3年以内には今、候補として北区にフットサルコートを建設してスクールをやっていこうと。これがベースにサッカー事業を広げつつ、試合以外の収入を増やしていく。これがクラブとして体力的に強くなり、自立化とは言えないかもしれませんが、少しずつでも自分たちで稼げる体質を作っていけないと思っています。そういったことを積み重ねていく中で浦和レッズとも肩を並べ、ゆくゆくは本当に争って、いろんな意味で勝っていけるクラブにしていきたいと思っています。先程のお話にもありましたように、私自身もクラブが出来たときから関わらせていただいております、大宮に対しての想いはあります。強く愛しているつもりですので、出来る限り自分の持っている力を出して、この1年また頑張らせていただきたいと思います。答えになっていないかもしれませんが、引き続き、よろしくお願いいたします。

司会：それでは、事業管理全般で最後の質問にさせていただいて、その後、全体を通しての質問を受けたいと思います。

質問者 15：昨年に引き続き、参加させていただきありがとうございます。これから3月から11月まで42試合あると思いますが、J2にもなりましたし、アウェイなどのテレビ中継もスカパー以外はなくなると思っています…。たまにステラタウンで中継をやっていただいたりするときもあると思うんですけど、大宮アルディージャとして例えばアウェイのときにサポーターが集まって一緒にテレビが見られるような施設。オレンジキューブではちょっと小さ過ぎるので、もう少し大きなものを作れば、有料でもいいと思うんですけど、1ドリンク付きで1,000円とか500円でもいいんですけど、そういったことを展開したらもっとファンも身近に感じるのかなと。多分ホーム・アウェイで1週毎に変わっていくと思いますけど、J2になってくると情報が少なくなっていくと思いますし、「ネットを見てください」ということだけじゃなくて、みんなが大宮で感じられるものを作っていけないといけないと思うので、ぜひそういう場所を作っていただけるとありがたいと思います。

久保田：貴重なご意見ありがとうございます。おっしゃる通りだと思いますので、できる限り、皆さまに見ていただけるような環境を作っていきたいと思っています。先程のアウェイポイントもありましたが、アウェイにもより行っていただけるように考えて行きたいと思っています。ご存知だと思いますけどスカパーさんとの契約の問題等もあり、パブリックビューイングの回数制限等もあるんですけど、工夫次第でやれないこともないですし、パート

ナーさんでHUBさんなどもいらっしゃるので、パートナーさんにもご協力を仰ぎながらやっていきたいと思えます。

司会：それでは、予定の時間が近づいて参りまして、全体を通じての質疑応答の時間にさせていただきますと思えます。

質問者 16：2つあります。1つが、さっきの話になりますが、J2に降格したのは残念ですが、近くに浦和レッズという大きなチームがあります。われわれJ2になってしまいましたけど社長、ぜひ浦和レッズとは何らかの形で試合を組んでもらいたいなど。ダービーという形になると思うんですけど、プレシーズンマッチとか考えていただきたいというのが1つです。2つ目は強化本部長に誰も質問していなかったのだから聞きたかったのですが、今回、神戸の河本選手が大宮に来てくれました…。みんな、あのとき残ってほしいなど思っていたのに神戸に帰ってしまったのが、また大宮に来てくれた。河本選手がどうして今回、どういう経緯をもって入団してくれたかを、この場で聞きたかったのだから、強化本部長に差支えない範囲でお願いします。

鈴木：ありがとうございます。浦和レッズ戦とプレシーズンマッチを含めてというご質問ですが、実は昨シーズンに高木でレッズとの練習試合をやるかという話がありました。ところが、大型バスで移動してくれればいいのですが、浦和の選手たちが個人のマイカーで移動しているという話になったりして。先程、管理部長の東山が言ったとおり、なかなかそういうスペースがありません。選手のマイカーだと事故につながりかねないということもあってできませんでした。おっしゃることは分かりますし、あちらの練習場に行っても始まりませんので、高木の練習場、または秋葉の練習場で（できれば）。多分、NACK5スタジアム大宮はきついなという気がしますので、高木か秋葉が使えるか強化担当とも検討していきたい。ただ、お互いにシーズンに入ってしまうと、なかなか1軍同士の試合はできない可能性があります、そういう機会を設けることは検討したいと思えます。

松本：河本選手は2012シーズン途中から加わり、2013シーズンはヴィッセル神戸に戻りましたが、当時私はトップにいたわけではないので多分、自分が離れたチームが、地元・神戸のチームがJ2に降格してしまったこともあったのかもしれない。ただ、今シーズンは河本選手が3シーズンぶりに大宮に来てくれた経緯については、これは事実なので話をしますと、高橋祥平選手が神戸からオファーを受けたこともあり、河本選手も何か考えていたのではないのでしょうか。それか私の口説きが良かったか（笑）。大宮にとっても今いてくれる選手を含め、非常に力になってくれると期待しています。必ず1年でみんな（J1に）戻してくれと新体制会見を通じて話しました。

司会：間もなく終了の予定時刻となりますが、もう少し皆さまとの意見交換のお時間をいただけたらと思えます。よろしいでしょうか？ この後、ご都合がある方がいらっしゃいました場合はご退室いただいてもかまいませんので、延長という形で少しお時間をいただけたらと思えます。

質問者 17：フィジカル面で今年、何とかセラピストの方が入られたと思うんですけど、ずばり昨年のフィジカルコーチがウィークポイントだったからでしょうか？ お願いします。

松本：昨シーズン、非常にケガ人が多かったと報道などでは出ていて、私も他クラブの強化部に聞いたのですが、そこまでケガ人は多くありませんでした。ただ再発が多く、特に名前を出せば菊地選手や渡部選手らの再発が多かった。そこは数字では分からない部分でもあり、人によっても個人差があるところのため、J I S Sの国立スポーツ科学センターから非常に実績のあるフィジオセラピスト、堀田さんに来ていただきました。トレーナー、フィジコ、フィジオセラピストが連携して、選手にまずグラウンドに立ってもらおうと今年から加入していただきました。選手たちともいろいろな話をした中で、そういう方が入ってくれたのは大きいと考えています。これはシーズンが始まってからになります、実際にメディカルを含めて話はしています。私自身、堀田さんに期待しております。ただ、ケガがフィジカルコーチのせいだとか、トレーナーのせいだとは思っていません。

質問者 18：今年のスローガンが「挑む」ということで、今日出てこなかったその理由は？それから「堅守多攻」というチームの抱負。確かに聞いたことはあるんですけど、そんなに響いていない。2012年から出て来た「大宮共闘」、去年後半に出てきた「一戦必勝」とか、「大宮共闘」がやっぱりJ2降格のピンチになってから出てくるような言葉なんですよ。大体いつも悲壮感が漂うようなチームスローガン。チームスローガンは、本当にどのくらいの気持ちでみんなに伝えようとしているのか。以前は、「上昇宣言 ～リスの木登り～」とかありましたよね。細部まで徹底して、今年はこれでいくと、そのために決めているんでしょうけど何か、つまらない。誰が決めて、どう決めるのか。その想いをどう伝えるのか。それが、すぐに変わっちゃうし。応援するのも何かいつも悲壮感が漂っている。そこらへんをちょっとビシッとしてほしい。私J2のときに見ていたんですけど、サンクスパーティーとかも、あのときの盛り上がりはすごかったですよね。また、ぜひ頑張ってください。よろしく願いいたします。

久保田：私が一人で決めているわけではないと最初に申し上げますが、ご質問にもあったので回答にも書きましたが、基本的には最後は毎回、監督に決めてもらっています。ただ、監督が代わってしまっていたこともあり、チームの事情をご存じない方が来られたときもあります。そうしたときも基本的には強化と監督で話していただいて、チームやクラブの状況を情報共有して決めているのが実態です。少なくとも我々から、「これを使え」ということでは絶対にありません。それが選手にきちんと伝わっているのかとか、全員がどう思っているのかということでは、選手には始動日の前にスローガンが決まってしまうので「チームは今年、こういう目標で、こういうスローガンだよ」と話が来るので、そこから自分たちで消化していく作業になると思います。そのときの落とし込みとか、皆さまとのシェアの部分で、我々のマネジメントやコミュニケーションが足りていないという点は反省すべきですし、どうしてもスローガンが先行するようになってしまっている1つの原因だと思います。

「大宮共闘」は2012シーズンの後半に入れたのですが、最後だけスローガンが出てくるのは良くないので、2013シーズンは頭からそれで行くんだという思いでした。その後もスローガンについては都度、みんなで話し合うようにしています。今年は特に渋谷監督が続投ということもあり、クラブのことも良くご存じですし、何より本当に生まれ変わってやっていかなければいけないということで、一戦必勝という言葉も渋谷監督から出ましたし、そのハートは変わらないですが、やはり「挑む」ということで、監督から（直接）言葉を聞いていただくのが良いと思うんですけど、やはり我々はチャレンジャーとしてやっていくということで、監督から発案されたものです。先程言った通り選手、スタッフ、フロン

ト全員も同じ気持ちになれるように深めていきたいですし、皆さまにもぜひ一緒にその想いで戦っていただけるようにしていきたい。そのために我々もコミュニケーション取る努力させていただきますので、よろしく願いいたします。

質問者 18：堅守多攻については？

松本：堅守はしっかり守る、失点をしない。多攻は攻撃のバリエーションが多い、センターでも、サイドでも点が取れるということで、堅守多攻という形にしています。分かりやすく、良くないですか？

質問者 18：結局、昨シーズンとは全くの逆ですよね？

松本：そういうところも見つめながら、今シーズンはしっかりやっていきますので、よろしく願いいたします。

質問者 18：造語ですよね？ いいと思います。

松本：そう言っていただけると嬉しいです。元々のスタイルということもあったのですが、あまり前に出ていなかった。これは昔、私がガンバ大阪から移籍して来た 2000 年からずっとあった言葉なので、続けていきたいと思います。ご意見ありがとうございます。良い言葉ですよね？

質問者 18：いいと思います。

松本：ですよね。良かったです。

質問者 19：松本さんにお伺いしたいのですが、J2に降格してしまっていて結構、たくさんの選手がいなくなっちゃったと思うのですが、割と結構残ってくれました。相対的に何が売りというか、選手たちの印象として、どうして残ってくれたのかをお伺いしたい。もう1点、事業についてお伺いしたい。私は毎試合行けるわけではないのですが、行けるときはゴール裏の2階のホットゾーンに座らせていただいているんですけど、今年は何かこう今までも割と先行である程度埋まっているとは言え結構座れたのですが、今年は結構座れなかった。そういった声を挙げるファンも、増えて来たのかなという感じを受けているのですが、少し拡大するようなお考えはおありでしょうか？

松本：まず、なぜ選手が残ってくれたかに関してですが、プロ選手ですので条件やタイミングで決めてくれたと思います。代理人が付いているので、直接選手たちと話をするのは最初の1回くらい。要は条件を提示するときですけど、そこで私から想いを伝えさせていただきました。条件を含め、移籍したくてもできないパターンもありますし、いたくてもいられないパターンもあるので何とも言えないのですが正直、私もビックリしました。特に名前を出してしまうと家長選手。J1のチームからあれだけのオファーが来てというところで、「残留します。よろしく願いします」と電話をいただきました。渋谷監督のサッカースタイルが、非常に選手にも好評で「ぜひやりたい」と。昨日、新体制会見をしましたが、「渋谷監督のサッカーをやりたい」と言ってくれた選手も数名います。いろんな意味で、非常にうまくいったのではないかと感じています。あとは私の交渉ですかね(笑)。こ

ういう世界ですので、監督やコーチはいろいろなチームを渡っていくのですが、そのコーチが行くと、誰々が行くならやってみたいというのも実際にあるので、それがうまく合致したのではないかと思います。

久保田：ご質問ありがとうございます。スタジアムを大きくするというのでしょうか、それともカテゴリーの問題でしょうか。

質問者 20：スタジアムを大きくするのは先の話だと思うので、現行のスタジアムということですか。

久保田：現状では席が増えないわけで、考え方としては「お友達紹介」をずっと皆さまにご協力していただいてきましたが、メインやバックの席を持っている方も、結局はゴール裏に来ないといけないという課題がずっとありました。今シーズンからは差額をお支払いいただくざるを得ないんですけど、そういった形でお友達にもご自身と同じカテゴリーで見ただけのような仕組みを入れてみたりとか、問題が出てくるかもしれませんがチャレンジします。それでゴール裏に集中しないように、観戦スタイルによって席を選べるようなチャレンジをさせていただきます。どの程度の影響があるかは分かりませんが、それが一つの形かと思います。試合によって来場者数にかなり差があります。夏場と春先が非常に少なく、秋から残留争いすると増えてきている。残留商法というわけでは全くないのですが、結果的にそうなってしまい、特にゴール裏にお客様が集中してしまう。これは安全面にも問題がありますので、そこをもう少し、良い機会というと変ですが、今シーズンはゼロから集客のあり方を考え直してやっていきたいと思っています。

質問者 20：僕の質問が悪かったかもしれませんが、ホットゾーンをもう少し大きくすることは？

久保田：逆に、ホットゾーンを廃止してほしいというご意見をいただいたりもしています。試合前に下から見ていると、2階の真ん中でも立って応援していただいて、明らかに一体感が出つつあるという感覚もある一方で、やっぱりそれが嫌だとか、排他的になっているというご意見があるのも事実なので、そこは慎重に考えたいなと思っております。今シーズンはまだ決定していません。

司会：時間を延長させていただいているのですが、会場の利用時間の関係もございまして、誠に恐縮ですが、あと質問を2つということをお願いできればと思います。

質問者 21：大宮で生まれ育った私としては、大宮と名の付いたチームがJ2に落ちるという不名誉は大変不愉快でした。社長さんは何年やっていらっしゃるのか分かりませんが、今年の目標はJ2優勝ということですね。昨年の目標は勝点53を目指すなど毎年、目標は掲げていたと思うんですが、目標を達成した年度はあったのでしょうか？

鈴木：勝点で目標を設定してきましたが、申し訳ありませんが、おっしゃるとおり目標を達成したことはございません。

質問者 21：責任の説明のところで、当時の渋谷コーチが一番責任を感じていたとおっしゃっていたんですけど、社長が一番責任を感じるべきではなかったのでしょうか。もう今年

は始まってしまったので辞める気はないと思うのですが、ぜひ今年目標は必達していただきたいと思います。それから育成について質問があります。とにかく強くなってほしい。戦う試合を見せてほしいと思います。子どもも連れて行っていますので、子どももしょんぼりしてしまうし、まずはホームで勝ってほしい。正直3試合くらいしか勝っていなかったと思うのですが、そんなじゃダメです。ホームで勝って、ちゃんと埼玉の子どもをトップチームに上げてください。宮崎くんみたいな扱いはしないでいただきたいと思います。親もお金を掛けてやっているし、アルディージャのトップチームに入るとするのは、東大に入れるより難しいと思います。クラブとしてもお金を掛けているのに、生え抜きで育てた人は大事に扱ってほしいと思います。

鈴木：ありがとうございます。今の叱咤激励を心に受け止めて、結果が出るように、J2優勝できるように、しっかり頑張っていきたいと思います。

岡本：お話いただきました育成の話ですが、スライドでもお話ししましたウイナーズ・メンタリティーということで、ホームでもアウェイでも負けない。常に1試合1試合結果を残すということを徹底して、できる限り多くの勝利を目標にしていきたいので、これからもご支援お願いします。

司会：誠に申し訳ありません。最後の質問とさせていただきます。

質問者 22：事前にもらった社長のコメントを見て、社長の進退についていろいろ書かれているわけですね。今の質問にあったように、結果が問われているんです。集客を含めて勝たないと、チームはプロなんですからその点をしっかり認識してやってほしい。社長も「頑張る」「頑張る」と言っていますが、社長は頑張るんじゃないんです。結果を出してほしいんです。やはり我々の前で結果を出さないと。社長の人間性とか、あるいは指導力とか、そういうことは問わないんです。やっぱり強いチームを作って勝ってもらうのが、社長の役割なんですね。だからそういう意味でもここで、もし1年でできなかつたら、私は首を懸けてやるとか気合いを持って言ってもらわないと、やはりファン・サポーターはみんな一緒にやってやろう、付いていこうという気が起こらない。それがまず1点。社長の気持ちを、「頑張る」とかじゃなくて、そういうことを言ってもらいたい。2点目に、いつも試合をやる前に選手が子どもを抱いてきますよね。記念の試合とかなら分かるんですけど、やっぱり勝つか負けるかのときに、仕事場でもそうですけど、退職するときくらい子どもはいるかもしれないんですけど、やはり子どもと毎回毎回、仲良く手をつないで、あるいは抱いて歩くのは、これから本当に戦う集団かというのを、私は常日頃考えています。だから社長、そのあたりはどうお考えなのか聞かせてもらいたいと思います。

鈴木：ありがとうございます。私が社長を継続するにあたって、クラブも会社ですので株主がいます。皆さまの前で始めて申し上げますが、「このクラブを存続させる。そのためにこの1年を大事な1年ととらえ、私は不転の決意でやります。後ろはありません」という話を持って、株主から了解を実はいただいております。そういう気持ちで私は頑張ります。あまりおっぴらに言うべき話ではないと思ったので、私は言いませんでした。でもおっしゃるとおり、私たち大宮アルディージャというチームと一緒に戦っていただけるということであれば、当然1年で上がるために私は不転の決意で頑張ります。

選手が子どもを抱くということについては強化スタッフとも話をしたいと思いますが、



自分が選手のうちに子どもに対して、「お父さんはトップチームで頑張っていたんだ。大宮アルディージャで活躍したんだ」と子どもに伝えたいという気持ちが、選手にはすごくあるんですね。そういう思いまで感じ取ってやっており、選手家族のプライベートなところまで入りますので、それはここで結論を出すのではなくて、強化スタッフに相談していきたいと思います。

質問者 22：ありがとうございます。期待しております。

司会：以上を持ちまして、**2015 大宮アルディージャ サポートーズ ミーティング**を終了とさせていただきます。皆さま、本日はお忙しい中ご来場いただき、誠にありがとうございました。