

アビスパ福岡 ファン・サポーター意見交換会 報告

2009年6月14日(日)

午後7時~午後9時20分

於：福岡市民会館小ホール

論旨をより分かりやすくするよう、表現を変更している箇所があります。文責：代表取締役専務 酒井龍彦

【開会】

〔酒井〕皆さん、今晚は、アビスパ福岡専務の酒井です。本日は、ファン・サポーター意見交換会にたくさんのファン・サポーターの皆さんにご出席いただき、ありがとうございます。本日は、クラブからは、田部GMと私が、クラブを代表してまいりました。私たちが責任を持って、クラブの考えを説明し、また皆さんからのご要望、ご意見、ご質問に回答してまいりますので、よろしくお願ひします。

このように多くの皆さんにご参加いただき、ありがたく思っています。アビスパ福岡は、なかなかチーム成績が上がりませんが、アビスパ福岡を愛し、好きで、心配しておられる、ファン・サポーターの皆さんがたくさんいらっしゃるということに、心強く思います。心から感謝申し上げます。

また反面、皆様には、大変ご心配をおかけしておりますことを、お詫び申し上げます。

クラブといたしましては、先般ホームページ上で簡潔に報告させていただきましたとおり、これまでの試合経過等を分析し、今後のチームづくりに関し、新たな方針で建て直しを図っていく方針を固めたところです。

これから、チームの状況や今後のチームについてまず、田部GMから報告をさせていただきます。

また、そのあと、私から、皆様からいただいたご質問に対する回答も交えて、クラブの経営全般について報告させていただきます。

その後、皆様方からのご意見、ご要望、ご質問を頂戴して質疑応答の時間をとらせていただきますので、よろしくお願ひいたします。

では早速、田部GMから報告をさせていただきます。

【田部GM報告】

〔田部〕まず始めに、昨日1つ勝って本当にほっとしています。私たちが試合の結果に一喜一憂する人生を送っていますが、1つ勝って本当にほっとしています。試合の最後、勝ちが見えてきて、よけいにプレッシャーがかかり、最後はカッコ悪かったかもしれないが、とにかく持ちこたえた。今は本当に苦しい時期で、特に有利なはずのホームゲームで勝ってなく、それが逆にプレッシャーになっていた。これで、鎖が取れて、本来のプレーができるようになってくれば、と考えています。

さて、今日は、これまでを振り返りながら、寄せていただいた質問に対する考えも織り込みながら、話をさせていただきます。

2009シーズンの到達目標は、昇格であるということ。これに尽きる、というところからスタートしました。それは、九州の中心であるこの街のチームは、J1にいるべきだ。だから、昇格しなくてはならない。限られた条件の中で、最善の努力をし、上がるんだ、というのが、クラブ、チームの目標であり、監督やスタッフ、選手もそう思ってシーズンをスタートした。

経営資源は限られている、しかしそんな言い訳はしたくない。

もちろん、現在の順位13位は、当初の想定とは大きく違っています。これについては、チームを代表して、本当に申し訳なく思います。

これについては、いくつかの原因が考えられます。端的に言って、中盤の戦力が不足していると考えています。チームの戦力の編成に甘いところがあったと考えています。編成については監督が早くに決まっていたこともあり逐次監督と相談しながらやっていますが、全責任は私にあります。反省しています。

もちろん何人かの選手について、ケガという想定外の要因があるのは事実です。久永、久藤という二人のベテラン中盤選手、12月にそれぞれ膝の半月板の切除手術をしましたが、それ自体からの回復、そしてその影響からの

膝の負担による障害からの回復が、ここまでかかるとは予想できなかったのが事実です。

普通の練習で、紅白戦レベルの一步手前まで合流しては膝に水が溜まりそれを抜くということを繰り返しています。それも半月板を切った状態に慣れる経過としてはしかたがないことです。

J2は、ベテランには過酷なリーグかもしれないが、しかし彼らの経験からくるリーダーシップ、精神的な強さ、特に苦しい時期でのメンタルコントロール、波のあるゲームでの落ち着きをもたらす存在、そして若手への刺激とプレッシャーという意味からもチームにとって必要な存在でした。

先日は、財政的な問題で補強はできないと言いましたが、やっと、何とか手当できる可能性が出てきたので、かなり前から挙げてあったリストから、アプローチを始めています。ですが、もちろん相手のあることなので、まだわからない。早く手を打ちたいが、何人かある候補を順にアプローチしなくてはならないので、時間もかかる。相手チームの対応も、リーグ戦やACLも含めた勝ち負けの状況により変るものなのです。

いずれにせよ、これは補強ですので、いまの戦力を上積みする選手でなければならぬと考えています。

次に、チーム戦術や選手起用の問題がありますが、これは監督の専権事項ですし、議論をする問題ではないと考えますので多くを語るつもりはありませんが、結果を見ると、考え直すところはあるのも事実です。

トレーニングに関しては、メニューの組み立て、選手へのアプローチの方法、言葉の使い方、プレー、ゲーム分析ビデオの使い方、これは自チーム、相手チーム、個人のプレーの修正映像などいくつかあります。そしてこれらを使ったミーティングの方法や長さ。

そして、ゲームに関して言えば、ホーム、アウェイ含めて、試合前の時間の組み立て方、ゲームに向けてのモチベーションの上げ方、軽食、プレマッチミールの取り方、バス内での集中の高め方、ウォーミングアップのテンポ、言葉のかけ方、などチェックポイントはいくつかあります。

これらについて、監督を中心としたスタッフは、毎日、何が足りないか話し合い、少しでも改善して実践しています。結果はこれまでなかなか出ませんでした。昨日、ゲーム前に監督が選手に言った言葉があるんですが、「新しい戦いは、今日から始まるんだ。不安感も、ここに置いていこう。勝利を信じて全力を尽くせないものは、他の仕事を探した方がいい。とにかく勝つんだ！」

チームの目標は変わりません。まずは目の前の一試合ずつを勝っていく。そして3位との勝ち点差を一步步縮めていく、これ以外にやり方はない。そのためには、対戦相手の特徴、週のトレーニングで示したパフォーマンス、コンディション、などを考慮して、その時点のベストメンバーを常に使い続ける、というのがチームの方針です。質問の中で、若手を使えという声がありましたが、実際に今シーズンは、けが人以外でこれまで出場していないのは、GKの六反と笠川以外は山口和樹だけです。若い年代の鈴木惇、大山恭平なども使いながら、大山恭平などはジャパニーズエイトなどに送り、同年代内での競争を煽りながら、成長を促しています。彼らは、個人的にも成長してもらわないとチームの将来はない。しかし、ゲームでのポジションは力で勝ち取るものであり、若いから使うのでも、ベテランだから使うのでもありません。この原則を崩してしまったら、競争がなくなり日々のトレーニングの意味がなさくなります。チームもバラバラになってしまう。ですから、改めて言います。年齢は関係ない、ゲームでのポジションは勝ち取るもの、一つ一つのゲームを勝つために、ベストメンバーを常に組んでいきます。そして勝ち点を積み上げ、3位と近付き、最終的に3位以内に入ること。これが、今シーズンの目標です。

監督や我々のやりたいゲームというのは、無論あります。よく監督が、「ボールを握る」という言い方をしますが、これは、自分たちでボールを保持する、という意味。主導権を握ってゴールを奪うサッカーをしたいということです。少し前は、J2で勝つためには、ディフェンスをしっかり固め、少ないチャンスをカウンターでものにするチームが効率がいい、と言われてきました。しかしそういったJ2仕様のサッカーではJ1に上がっても通用しないということが、ここ数年で証明されつつあります。我々は、そうはしたくない。福岡県の少年のサッカーのモデルになるようなフットボールをしながら、同時に結果も求めていきたい、というのが目標です。これは貫きたい。ぶれない部分も必要だと考えています。

実際にはゲームの中で、何ができていないか。動きが止まってしまう足元へのパスに終始する、パスの精度の悪さにより少しずつスピードが遅れ、寄せられ、苦し紛れにロングボール、セカンドボールを拾われるという展開。

では、何がやりたいか。テンポよく、ボールを引き出す動きを繰り返しながら、連動して動かす。止めて、パスして、動いて、のリズムです。これに、ゴール前では、高さとボックス内の動き、速さを組み合わせながらバリエーションのある攻めをしたい。ディフェンスは、相手によりラインの高さはコントロールするが、ボールへの厳しいアプローチを基本とし、そこからは早く攻めたい。この違いを修正することを、日々、続けます。

僕や、監督の責任問題、という声もありました。まず、監督の事に関して言えば、私たちは、篠田監督を信頼しています。彼のこれまでの実績を信じるのではなく、彼のこれからの可能性、伸び代を信じるのです。

あえて言わせてもらえば、過去アビスパは、監督らの交代を繰り返してきました。そのたびに、スクラップ&ビルド、それまでの監督のコンセプトを壊し、一から新しく作り直すことを繰り返してきました。交代して、新しい流れを期待する、ということも無論ありますが、継続することにより、グループ全体が伸びていく、という事もあると考えていますし、そういう側面、継続の力も必要なチームだと考えています。

私のことについて言えば、これは自分のことですからはっきり言えます。実際にこの結果だというのはわかっていますし、反省点はいくつかあります。しかし、今シーズンの準備段階で、昇格という目標を達成するために、実績と経験のある選手を取ってきた。これは間違っていないと思っていますし、どこのチームへ行っても、同じ事をやるとしています。しかし、結果は結果、というも事実。しかし、僕はシーズンの途中で投げ出す、というのが責任を取るのだとは思っていません。最後の1試合まで、チームが勝てるように、いろいろな方法で最善を尽くし続けるのが、責任の取り方だと考えています。

次に、今シーズン、どんな考えでチーム編成をしてきたかをお話しします。ポジション、選手のスタイル、キャリア、年齢のバランスを考えてチーム編成をしました。付帯条件としては、財政状況を無視することはできませんし、地域バランスも考えました。結果、大山、岡本をどこも考えるかにもよりますが、GK 4名、DF 9人、MF 10人、FW 5人の構成になっています。サッカースタイルのバランスでは、強さを持つ選手には読みがよい選手を組み合わせる、高さがある選手に対して速い選手を組み合わせる、前に出るのが強い選手にはカバーリングに長けている選手を使うかもしれないし、広い展開を得意とする選手には局面を突破する選手を組み合わせる。キャリアのバランスは、生え抜きの選手に対していくつかのプロチームを経験した苦労人の選手、プロ経験の長い選手に対してフレッシュな新卒。年齢のバランス、19歳から21歳が3人、22歳から25歳が10人、26歳から30歳が8人、30歳以上が6人と、バランスをとっています。

地域バランスで言うと、27人中福岡県出身者が9人、これはJクラブの中でも相当多い数字だと思います。ポジション、スタイル、キャリア、年齢等々を考えながら、監督がしたいサッカーや目指すべき順位も考慮しました。

以下、中略 別紙パワーポイントから起こした pdf ファイルの2ページ最終コマ以下をご覧ください。

最後に。

今13位で、昨日勝ってほんの半歩前進できた、昨日から始まったんだと思っていますが、篠田監督は、とても熱い人間です。彼は、物事をポジティブにとらえ、パワーを選手へもたらすことのできる監督です。

サッカーは、前向きに、ポジティブに考えないと、先へ進めないものです。絶対相手に勝てるんだと毎回毎回信じないと、ゲームはできません。彼はそういったことを信じ切る人間です。我々は、苦闘しながらも、前へ進むことを誓うし、監督が旗振り役として、先頭に立っているのが、いまのチームです。

ぜひ、応援を続けてください。

ありがとうございます。

【酒井専務報告】

〔酒井〕アビスパ福岡の、今シーズンの経営状況について説明します。

昨シーズンは、みなさんご承知のとおり、ユニフォームスポンサーの減額・撤退によって、シーズン開始時点では、約2億円の収入不足が見込まれる状態でスタートしましたが、新規スポンサー獲得などにより、最終の損益は、約6千百万円の赤字にまでこぎ着けることができました。

しかしながら、株主・支援企業などからは、身の丈に合ったクラブ経営を求める指摘を受け、今季は、徹底的な予算構造の見直しによって、収入、支出とも11億円強の、収支均衡予算を組み、スタートを切りました。経営責任を明確にする意味も込めて、役員報酬をカットしましたし、フロントスタッフの報酬にも手を付けましたし、残念ながら、チーム人件費にもメスを入れざるを得ませんでした。

社長・役員の経営責任についても質問がありました。この点については報酬のカットをいたしました。過去も含めて、経営陣は、その時その時で最善と思われる判断をしてきたわけですが、結果がでなかったことについては、株主、スポンサー、ファン・サポーターの皆さん、そして広く福岡の市民県民の皆さんにおわびしなければなりません。現時点における緊急の課題は、日本経済の急速な後退という外的要因に果敢に立ち向かって、現在の経営危機を脱することが先決です。代表取締役も含めて、取締役の選任は、クラブの最高議決機関である株主総会の総意として承認されたのですから、私たちはそれに従って、持てる力を十二分に発揮して、困難に立ち向かっていく覚

悟です。

今季に入り、ユニフォームスポンサーの決定など、陽も射しては来ましたが、それでも、これまでお世話になってきたスポンサー様に継続いただけなかったり、減額となったり、企業によるシーズンシートご購入にかげりが見えたり、広告料収入、入場料収入ともに、現時点では予算目標に達しておらず、引き続き厳しい経営状態にあります。もちろん手を打っていきますし、そこに留まるつもりはありません。

これまで、藤枝からの誘致の経緯などもあって、コカ・コーラや福岡七社会を始めとする地元経済界、福岡市などの手厚い支援を受けてきました。そのことは、大変ありがたいことですし、それなくして今日のアビスパはなかったし、これからのアビスパもないといって過言ではありません。

しかし、これら支援企業も、これ以上の支援上積みについては、困難な状況にあります。私たちは、自らの力で経営を改善することができるよう、クラブを挙げて、収入の確保に努めてまいります。

先日開始した、ハーフ・シーズンシートの販売や、サポートファミリーの営業を進めるため、営業部門の社員を増員しました。

支援企業は、必ずしもトップチームだけに着目して支援をしていただいているわけではありません。ホームタウン・まちづくりに着目して支援していただいているところも多くあります。ホームタウン推進部では、延べ8万6千人、実数でも3万7千人の市民や子どもたちとふれあいの機会を持ちました。約19%の伸びになっています。

それから、12月のファン・サポーター意見交換会の席で、ビジョンづくりについて進めていくことを申し上げました。

現時点では、ビジョンとして皆さんにお示しできるものはできていませんが、クラブと市民の共働によって、アビスパ福岡のあるべき姿、進む道、そして具体的な実践を考えていく取り組みは進んでいます。

2月11日にサンパレスで、約1,000人の参加者を得て開催した、市民のつどいで提言された「2009年宣言」を受け、3月7日を皮切りに、これまで8回のプロジェクト会議を開催しました。ここでは、現在のところ、2015年の目標年次までに、アビスパファミリーを10万人にするというテーマで、2つのプロジェクトが行われています。

1つは、スタジアムにお客様に来ていただくための施策やスタジアムづくり、もう1つは、街にアビスパがいつも見えるようにするための取り組みです。

また、併せて、今後、アビスパのあるべき姿について考える第3のプロジェクトを立ち上げることも計画されています。

ここには、後援会のソシオ会員、ホームタウン自治体である福岡市の職員、福岡県サッカー協会、福岡市サッカー協会、サポーター団体の代表者、大学や研究機関の方、公募に応じてくださった市民の方などが参加されています。クラブからも、私とGM、ホームタウン推進部長、営業やホームタウンの社員もメンバーとして参加しています。

このメンバーは、クラブに対して意見を言ったり提言書を作って終わるのではなく、みんなで話し合って決まったことはそれぞれの領域に持ち帰って実践するということまでの意識をもって参加していただいています。大変頼もしく、ありがたいと思っています。

こういったところで密度の濃い議論を交わし、また、意見をいただきながら、アビスパの進む道について、クラブとして主体的に考えていきたいと思っていますし、それがビジョンへとつながっていくものだと思っています。

ご質問の中に、街にアビスパが見えないというものがありました。アビスパの地域貢献、また街にアビスパが見える取り組みとして、このプロジェクトでも話し合われた、「アビ芝」プロジェクトというものがスタートしています。福岡市とその都市圏の小学校、幼稚園・保育園の校庭・園庭を芝生化するプロジェクトで、ある広告代理店の方が、利益度外視でボランティア的に支援してくださっていますが、協賛企業を募って、提携したテレビ局でスポットCMを流したり、協賛金をアビスパ福岡の特別会計に入れてそのお金で芝のポット苗を購入して、学校、幼稚園・保育園に無償で提供して植えていただく。それを学校と地域が地域ぐるみで育てている一連の取り組みの模様をテレビ局が取材し、ドキュメンタリー番組として放送していただくというプロジェクトです。アビ芝のロゴは、有名なアーティストの日比野克彦さんが、ボランティアで書いてくださいました。

私たちが考えるビジョンとは、単なる夢であってはならないと思っています。

ビジョンは、現状を分析し、あるべき状態とのギャップを知り、それを埋めて発展していくための手段と手法、財政的裏付け、そして達成へ向けた時間軸の数値目標があって始めて、ビジョンと言えると思います。

それから、これはお詫びをしなければいけませんが、昨年9月から、場内とオフィシャルショップにオピニオンボックスを設置して、皆さんの建設的なご意見ご要望をいただけてきました。ある程度まとまったところでホーム

ページやマッチデーニュースなどで、お知らせするように申し上げていたのですが、延び延びになっています。まことに申し訳ありません。

いくつか、その成果を報告します。

現在、スタジアムでは、ペットボトルのキャップを集めてポリオワクチンに替える取り組みを始めました。これは、以前あるサポーターの方から企画書を頂いたこともあったのですが、オピニオンボックスに寄せられたご意見を具体化した一例です。

また、今シーズンは、グッズ関係で、まだまだ不足というご指摘もあるかもしれませんが、ずいぶん品数を増やしていますし、月替わりのタオルマフラーなど、新しい商品も開発しています。これからも、発注ロットとの関係で、在庫を抱えることになっては困りますので、その辺の販売見込みをシビアに予測して、寄せられたご意見・ご要望を十分検討させていただいて、新しいグッズを開発していきたいと思えます。

以上、クラブ経営全般について報告させていただきました。

これからは、皆さんからのご意見やご質問をいただきたいと思えますので、ご発言の際は、お手をお上げいただき、私をご指名させていただいてから、発言してください。

係の者が、ワイヤレスマイクを持っていますので、よろしくお願ひします。

【質疑応答】

〔質問者〕今日の会になぜ社長は来ていないのか。

〔酒井〕チーム統括責任者で権限を有する田部GMと、会社を代表する権限を有する代表取締役専務が出席し、皆様に会社の考えを責任を持ってご説明し、また、ご質問にもお答えすることとしたものです。

〔質問者〕現在13位で、状況を打開する案もないのに、それでもなおJ1を目指す根拠は何か。

〔田部〕補強を考えていることは説明しました。数字上、昇格の可能性は残っていますので、勝つことを信じていきたいと思っています。毎試合勝つことの最終目標は、J1です。

〔質問者〕例年になく観客が減っているが、これをどう考え、今後の集客拡大のための企画などについてどう考えているのか。今年は場内イベントが減っているが、どう考えているのか。

〔酒井〕現在のところ、昨年の1ゲーム平均10,079人に対して、7,878にとどまっています。原因の1つとしてチーム成績もありますが、ワンデーの冠スポンサーが減少しているため、今年に入って場内イベントがあまり打っていません。今後夏休み期間などは、8月の4試合にそれぞれテーマを持たせ、またそれをくくる大きなテーマを設定して、イベントを打っていき、いわゆるライト層を引きつけることができるよう考えています。また、企業などで、シーズンシートをお買い上げいただいても来場なさっていないケースもありますので、是非来ていただくようお願いしていきます。今後は、ワンデースポンサーの獲得、私たちがの工夫によるイベントなどを通して、にぎやかで楽しいスタジアムづくりをしていきます。また、次回来場につながるような形での招待券の活用も考えていきます。

〔田部〕一度足を運んでいただいた方に、次も来ていただくようにするため、アビーゴメールを活用しながら案内をしていきたいと思えます。

〔質問者〕昨年と変わらない内容でがっかりしている。ビジョンについては、市民の有志と考えることではないのか。クラブのトップがアビスパはどういうクラブになるかという意味を持って決めるべきものだ。それに伴って中期計画があり、年次計画があり、GMのような現場がどういうサッカーを目指すかという細部を考えることが必要だ。時間軸を持って決めていく具体的な案でなければいけないというがそれがなぜ今出せないのか。例えばアビスパは何年後にJ1で何位ぐらいを目指しているクラブである、何年後に優勝するといった具体的な目標がなぜ出せないのか。

〔酒井〕ビジョンとは、この時期までにこうなりたいというものがあっても、それを支える財政的な基盤がなければそれは実現できないと思えます。現在、予算規模を縮小せざるを得ず、財政的規模を拡大できる状況にはありません。基盤がない以上、その上部構造としてのビジョンが描けないということです。元々こういう状況になる前は、3年刻みで15億円、20億円、30億円と予算規模を拡大し、クラブに力をつけ、チームもJ1復帰、J1での安定的な戦い、J1トップを目指すというステップを持っていました。今それができなくなっているのは、財政的プランが描けなくなったからです。では、再度描ける道があるかといえば、30億についてはありませんが、20億円については、あり得ると思えます。例えば、現在500人の後援会ソシオ会員が1万人になる、170社の法

人会員が1千社になる、サポートファミリーが1千社獲得できる、1千人のスクール生が2千人になる、1千6百口のシーズンシート購入者を5千口まで増やす、そういうことが達成できれば、今の予算規模に上積みすることによって達成できることだと思っています。これは今からやっていかなければなりません、そのために社内の配置転換や外部からの派遣受け入れによって営業力を強化したり、手は打っていますが、現時点で予算規模を上方修正できる状況にはありません。ですから、その上に乗るビジョンを再構築できないのです。

ビジョンは会社が主体的につくるものであって市民といっしょにつくるものではないのご意見ですが、最終的には会社が主体的に決定していくものですが、広範な市民、サポーター、ホームタウン自治体、県・市サッカー協会、学識経験者の意見を取り入れていくことは否定されるべきものではないと思っています。

〔質問者〕ビジョンというもののとらえ方に違いがある。財政基盤がないから例えばJ1優勝を目指すというビジョンが描けないという回答だが、アビスパがどういうクラブを目指すかという明快な目標がまずあって、それに関して色々な施策を練るといのが本当ではないか。お金がないからできないという考えがおかしいのであって、まず、3年後にアビスパはJ1の7位から10位までの中堅どころのクラブにいるべきで、5年後にはJ1タイトルを目指すという明確なビジョンをなぜ設定できないのかが分からない。市民やサポーターと話して意見を取り入れてもらうことはいいが、まず会社のトップが方向性を持って、私はこういうクラブをつくりたいとなぜ言えないのか。まず目標があってそれに向かって市民と一緒にビジョンに則した計画を練っていくということなら理解できるが、首脳陣がくれずに市民と一緒につくっていくということはサポーターを馬鹿にしている。サポーターのニーズを理解し、それに対して具体的なものを示すのが経営陣のあるべき姿だ。

〔酒井〕質問者の方が言われたトップチームがどういう位置を占めているかというのもビジョンの一部だと思いますが、アカデミー出身者がトップチームの主力の多くを占めているとか、他のチームへも主力を多く輩出しているとか、それがいつまでにどれくらいの数になっているとかいうこともビジョンの一部だと思います。また、ホームタウン推進活動についても地域コミュニティとのつながりももっと深くなっていて、地域に後援組織ができていたり、アビスパがなくてはならないと皆が思っていたり、福岡の市民・県民がこぞアビスパ福岡が日本一のクラブだと思っている。その具体化した部分部分がトップチームの順位などであると思います。しかし、そういう3つのことをバランスを取りながら実現していくためには、いずれも財政的基盤がなければできない。ですから、何時何時までにどう「なりたい」ということは言えても、「なる」と言える状態にはないんです。ビジョンは財政的裏打ちがあって実現可能性があって始めてビジョン足りうると思います。

〔質問者〕GMが育成のことや、こういうサッカーを目指したいと説明したことについては分かるし、正しいことだと思うが、その上にある一番肝心なところ、プロのサッカークラブなのだから、トップチームに明確な目標がないのは、認識がずれている。まず明確に目標を設定してから始めないといつまで経っても責任逃れでしかない。アビスパはJ2に昇格してきたばかりのクラブではないのに、未だに具体的な目標も設定できないようなクラブであることは不思議でしょうがない。大分トリニータと差がついてしまった要因について、どう分析しているのか。

〔酒井〕クラブについては、大分はスポーツ文化が育っていなかったところに、最初の段階から地域に後援会組織などをつくって地域に密着してやってきたことが生きているのだと思います。アビスパは誘致してきたこともあって、地元経済界や、ホームタウン自治体である福岡市の手厚い支援を受けることによって、地域や職域に後援会支部をつくって地道にやっていくことはおろそかになっていたと思います。今は盛んに実施しているホームタウン推進活動にしても、本格的に始めたのは2004年からです。地元経済界や福岡市の支援があったからアビスパはあるわけですが、それを頼って、自力ですそ野を広げていく取り組みが十分でなかったことがクラブ力については、大きいと思います。

〔田部〕サッカーに関する大分の成功の要因は、U-18チームから若い選手を輩出している、育成して他のクラブに移籍させるという地方クラブの1つのモデルを実践していることが大きい。大分ユースからトップチームへ行き、若くして使ってもらってビッグチームへ移っていくというモデルを目にして、またユースに入ってくるということもあると思います。もちろんアビスパも、鈴木淳や田中佑昌などユース出身の選手が活躍し始めていますので、そういう選手を目標にして中学生や小学生がアビスパを目指すということを目指したいと思います。早く大分に勝つチームをつくりたいと思っています。大分は、J2のころサポーターが分裂していましたが、今は1つになっています。アビスパはサポーターがアウェイにも来てくれて声をだして応援してくれるのは選手の力になり感謝していますが、ホームゲームのときにスタジアム全体が1つになれるような応援を是非できれば、もっともっと力になってくれると思います。

〔質問者〕クラブについては、サポーターも会社の人も苦しんでいる危機的状況の中で、きちんと説明しない、コミュニケーションがないところが違う。今日の議事録をホームページ上で公開してほしい。

〔酒井〕今日の会議の内容については、なるべく早い時期にとりまとめて、アビスパ福岡の公式ホームページで報告させていただきます。

〔質問者〕オピニオンボックスの内容についても、できないこともたくさんあると思うが、どういう意見が寄せられたか、できるできないを含めて公開してほしい。

〔質問者〕ファンクラブの顧客情報について、地区別や個人別の来場頻度などに応じたアプローチが効果的だと思うが、分析はしているのか。

〔酒井〕ファンクラブについてはICカード化したので、非常に詳細なデータができています。アビーゴメールを使って情報を配信していますが、Jリーグのシステムで、ICカードで取った情報と連動させて、属性に応じたメール配信ができるようになってくる予定ですので、活用していきたいと思います。

〔質問者〕これまでは、そういうことはしていなかったのか。

〔酒井〕来場頻度などの情報を元に、配信するメールの内容を変えるようなことは、これまではできていません。

〔質問者〕入場者数が減っているが、その理由はゲームが面白くないからだ。小口スポンサーを増やしていこうという流れと逆行しているが、お金を出す人はクラブが一番表現するところのトップチームのゲーム内容を見ていると思う。そういうものがないままに20億は可能性があるとか言われても、ちゃんちゃらおかしい。天皇杯の3回戦で2,000人は入るが、これがコアなサポーターだと思う。ここにはそういうコアな人たちが来ていると思うが、コアな人たちにも見放されそうなところまで来ている。何をやるにもお金が必要なのは分かるが、まずクラブとして何か外部に表現することによって掴まなければいけないことがあると思う。それによって収入を増やすということで、順番が違うと思う。感覚の違いがある。アビーゴメールも有効活用したいと思うが、今シーズン、ゲームが始まった後でゲーム開始前のメールが来たりする。昨日は、ゲームが終わってから開始前のメールが届いた。本気でメールを活用しようというのなら、ユーザーの気持ちになってやってもらいたい。(注：アビーゴメールについては、試合開始の2時間～1時間30分前にはアビスパから委託外部サーバーに送信していますが、外部サーバーの過負荷によって遅延が発生していることが分かりましたので、改善を検討中です。なお、メールに表示されている送信日時は、アビスパからの送信日時ではなく、外部サーバーが送り出した日時です。)

パワーポイントでの説明は為になったということもあるが、クラブがいい成績を残せていないのは監督の引き出しの少なさや、キャンプでやったことと違うメンバーを違うポジションで使うなど、監督の責任はあると思う。負けることもあると思うが、その中で、GMにはチームが低迷したときのリスク管理ができていないと思う。補強ができるかもしれないとの話だったが、引き続きJ1昇格を目標ということが心に響かない。J1昇格を目指すリーダーとして、篠田アビスパがだめだったときのリスク管理は常に準備してほしかった。

〔酒井〕草の根的な積み上げで20億は可能というのは、簡単な話と言ったつもりはありません。魅力がない試合を見せてお金が集まるのかという点は、もちろん良いものを提供しなければそれに対してお金を出して下さる方はいないこともよく分かっています。ただ、この間、ホームタウン推進活動をやっていく中で、商工会議所、中小企業経営者協会、若手企業家の青年会議所、ロータリー・ライオンズなどの奉仕団体に呼ばれて色々なまちづくりやこどもの健全育成などの話をしますと、アビスパのトップチームにではなく、ホームタウン活動になら出すとおっしゃって下さる方がある。みんながみんなトップチームだけを見ているわけではないので、トップチームの成績が悪くても、ホームタウン活動にお金を出すというところはある。トップチームは良いパフォーマンスを示さなければ、それを見に来て下さるお客様はいない、だから入場料収入は減るということはよく分かっています。でも、クラブ全体で考えてみた場合、クラブはトップチームだけでできているわけではないわけで、ほかにもお金を集めていく手段はありますということを言いたいんです。

〔質問者〕今の発言はおかしい。

〔酒井〕トップチームのことを軽んじているわけでも、今の状態で良いといっているのではありません。

〔質問者〕言っていることも分かるし、バランスも分かるが、Jリーグの理念はトップチームが稼いだお金を地域に落としていくということではないか。トップチームの成績、魅力、集客力が原動力ではないか。ユースの説明であったインテリジェンスは、トップチームはできていない。それは色々な選択肢があって、1人1人がかみ合っていないからだ。草津や岐阜では、チームとしてのやり方を決めている。GMが言うように1人1人が判断することは理想だが、できていないから今の順位だ。

〔田部〕ゲームについては、勝ち点も内容も、勝った試合でも内容は不満足な、エンターテインメントとしては面白くない試合はあると思います。今シーズン90分通して満足できる、今日はいいい内容で勝ったなど言えるような試合は確かに1試合もないと思います。それは本当に試合に来ていただいている方に楽しさを与えていないということは重々承知しています。プロスポーツの株式会社なので、プロチームが看板にならなきゃいけないのは分かっ

ていますので、改善するようにします。

リスクに対する対応ですが、補強については、どんな選手でもいいから入れようということではありませんので、今必要なポジション、タイプを含めて、チーム状況、経済状況も含めて考えていきますが、もう少し時間をくださいとしか今は言えません。必ずどんな選手でも、入れればいいとは思っていませんので、本当に必要な選手だったら絶対に入れます。

監督についてですが、先ほど申し上げましたとおり、篠田監督信じて、今シーズン戦うことを選択したいと思えます。

〔質問者〕リスク管理としてしようとしていることが手遅れにならないように頑張ってください。

〔質問者〕話を聞いていつもそうだが、ホームタウン事業の話とかそういうところに結局話が行って。ホームタウン事業で参加しているこどもたちとか、色んな施設の方とか、そういう方はね、タダで提供されたもので、喜んで受け入れると思う。今日こうして不満を抱えて来ている人たちは、お金を使ってクラブを支えている。そういう人が一切満足していない。全然幸せじゃない。トップチームよりも地域に根ざしたとかじゃなくて、いつものが全く違う。今、お金を払ってみんな見に来ている人たちを満足させてあげられないクラブになっている。チームに関しても、満足していないし、クラブのトップには付いていけない。どう考えているのか。

〔酒井〕もちろん、皆さんがスタジアムに来ていただいて、応援をさせていただいていることには感謝しています。ファン・サポーターの皆さんがおられて始めてスタジアムでの試合は成り立つと思います。そういう方がスタジアムに来ていただいていることを見て、スポンサーはメリットを感じてお金を出す。全ての私たちの価値の根源に皆さんファン・サポーターがあるという認識は持っています。先ほど言ったのは、言い方がまずかったかと思いますが、企業の社長さんの中には、トップチームのことは見てないけど、まちづくりのことを見て、お金を出してくださる人もありますということを申し上げました。

〔質問者〕トップチームにお金を出さないがホームタウンにはお金を出しますと言われることは、恥ずかしいことではないか。そういう考え方がおかしい。我々とは合わない。

〔酒井〕サッカーのクラブというのは、トップチームとアカデミーとホームタウン活動、これは3本の柱だと思います。その3本の柱の中にどの部分に価値を感じていただけるかということ、それぞれあると思うんです。

〔質問者〕トップチームに魅力があり、そのアビスパが行うホームタウン事業だから応援するというではないか。

〔質問者〕どちらが先かではなく、アビスパは福岡に10年以上ある。そういうクラブをどこから知るとかどこから始まるとか、それは色んな人がいるかもしれないけど、まずアビスパ福岡だという11人でサッカーをするチームがあるわけでその支援のことが後になっているのか。私たち、金を使って支えてくれているサポーターのことも、一番後になっているのか。そういうふうには感じられない。

〔酒井〕チームに関して、決して大切ではないなどとは思っていません。チームを立て直していくために、何とか補強についても、先日スタジアムで話したときには財政的な問題もあって非常に難しいという回答をしていたと思うんですが、やはり補強の可能性については考えていくべきではないかということで、補強も考えていこうということに進んでいるわけです。ですから、決して今のトップチームの状態を当然いいと思っているわけではありませんし、パフォーマンスを高くして、皆さんに満足していただけるような試合を見ていただいて、スタジアムに来てくださるお客様をたくさん増やす、それが正道であり、追求していかなければいけないと思います。決してそれが2の次3の次だとは思っていません。だから、苦しい中でもそこにはお金を投入して補強をやろうと会社として決めているわけです。

〔質問者〕クラブのリーダーは私たちみんなのボスだし、メッセージが伝わっていないということが、誤解や不満を溜める。新聞を読んでもメッセージもでてこないし、チームの状況にしても、こう考えていてこうしたいというメッセージもない。新聞にも試合結果もあまり載らなくなっているが、魅力がないし引っ張っていく人の魅力も感じない。この会社はこのままでいいのか。

〔酒井〕現在のアビスパ福岡という会社は決していい姿だとは思っていません。社内の者は一生懸命頑張ってくれていますが、会社という組織全体としては成果が上がっていません。そこは、私たち経営に携わる者が引っ張っていきたいと思います。成果が上がってくれば、上がった成果で色んなことができるようになるので、今の状態を是として、そこで身の丈でと、縮小均衡のような考え方でやっているわけではありません。やっていきますので信じてください。

〔質問者〕分かりました。今年、収益とか金ではなく、我々が信用して付いていけるクラブにしてください。そういうメッセージを出してください。

〔酒井〕こちらからの情報発信についても、私たちが考えていることを理解していただく取り組みについては十分でなかった点もあると思います。そこは反省して、これから皆さんと意思が通うようにしていきたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

〔田部〕チームに関して言えば、メッセージを発するという事は、勝つことと良いゲームをすることだと思いますので、そういうメッセージを発信するようにしたいと思います。このあいだ、ホームページにこういうところを変えたいと発表した後に情けない負け方をしてサポーターの前に行きました。その時に、全然変わってないじゃないかという声があって、当然それは私たちも痛感しているわけですので、なんとか変われるように、それがメッセージになるようにしていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

〔質問者〕観客が少ないと選手のモチベーションも落ちる。観客数はギリ貧の一途だ。福岡・佐賀・熊本の九州ダービーの、1枚で2試合観戦できるスペシャルチケットをつくるという発想はないのか。順位よりもそう咬み合わせることで、収入は落ちるが観客は次の試合をイメージして来てくれると思う。

〔酒井〕九州ダービーは、3クラブの共同プロモーションで盛り上げていこうと取り組んでいますが、2試合を組み合わせて通常より安く発売することは考えませんでした。ダービーは、来ていただいたお客様に楽しんでもらえる試合ができるだろう、それにふさわしい料金を頂戴してもいいのではないかと思います。ただ、色々な試合毎に、企画チケットはこれまでも実施してきましたし、単なるディスカウントではなくてグッズとの組み合わせなどサービスを付加することによって楽しんでもらえるような企画はこれまでも実施してきましたので、今のご提案については今後のご意見として承っております。

〔質問者〕今日の参加者は、ユースやホームタウン事業を憂えて来ているわけではない。トップチームの見せるゲームの質の低さ、成績、それに伴う観客数の減少を憂えて集まっている。それに対して、パワーポイントで見せてほしいという希望はないと思う。肘付きの椅子も要らない。草津戦の時にでもやればよかったし、スタジアムでも屋外でもかまわない。今日の会は、回答め的是らずで、タイミングを逸している。以前に比べれば情報開示に努力していないとは言わないが、サポーターの意識とは違う。我々はクラブが無くなってしまおうという危機感を持っているが、クラブの意識は、前には進んでいるが、まだ低いので改善してほしい。

〔田部〕意見交換会の開催まで2週間ほどかかったという点については反省します。ユースについては、私は違う考えを持っています。もちろん今日は、今シーズンの今の状況に対して問題があるというので集まってきておられると思います。それについては、十分ではないかもしれませんが可能性を信じてこうやっていきたいということをお願いされる限りで申し上げたつもりです。大事なことは今シーズンだけじゃなくて、来年、再来年、数年後のアビスパの将来なので、ユースの選手のクオリティを上げることでもっといいチームをつくれるということをお願いしていることを理解していただきたくて説明しました。もちろん問題は、今年、数年後、十数年後も含めてありますが、今年、数年後の2点について考えていることを理解していただきたくて説明しました。今のタイミングではないのではないかとということには、今シーズンについては、ゲームで見せたいと思っております。

〔質問者〕目標は可能性がなくなったわけではないので昇格というが、第2クールの目標を立てないと我々のモチベーションが上がらない。具体的に示してほしい。

〔田部〕第1クールが終わった時点で、当時、3位との勝ち点差が18あり、それを第2クール中に9まで縮めたいという数値目標を決めました。もちろんそれは可能と思っておりますが、今、勝ち点計算するような状況ではありませんので、まず目の前の試合に勝つことに集中していきたい。ホームでもアウェイでも勝ち点3を奪いに行くことを思っています。

〔酒井〕時間も経過しましたので、本日の意見交換会はここで締めさせていただきます。今日頂いたご意見などの内容につきましては、社内でも共有し、皆様のご期待に応えることのできるよう、できることをクラブをあげて取り組んでいきたいと思っておりますので、アビスパ福岡のクラブとチームに、皆様方のご支援をお願いいたします。

本日はまことにありがとうございました。