

## 【新潟アルビレックス BB 第二回ブースターミーティング議事録】

■開催日 2024年11月14日

■当日の流れ

開会

代表取締役社長：糸満盛人 挨拶

ご意見・ご質問に対する返答

質疑応答・ご意見交換

糸満より閉会の挨拶

■質疑応答の内容

(代表取締役社長 糸満より回答)

第1回ブースターミーティングで頂戴したご意見に関しては、クラブ公式ホームページにて公開をさせていただいております。その中で前回開催時に『検討します』と回答したのものに関しまして、現時点での進捗をお話させていただきます。

まず、『センタービジョンがなくなるというお話を聞きました、なんとかしてください』というご意見に対して回答いたします。

こちらに関しましては、センタービジョン設置を決断し、今シーズンの開幕を迎えることとなりました。開幕戦にお越しになられた方々には試合前に私から直接「設置に至る経緯」をお話しさせていただきました。その際に、クラウドファンディングも同時にやったらどうか、というお話もいただきましたが、こちらに関してはまだ検討中でございます。

どのようなやり方が適切でベストなのかについて協議をしているところです。方向性を決め、実施内容を確定出来次第、改めて皆様方に周知をさせて頂きたいと考えております。

『自治体との地域における浸透度合いが足りないのではないか。学校訪問などはやっているようですが、もっと幅広い世代に知ってもらう活動をしていく必要があると思います』とのご意見に関しては、

昨年に引き続きの学校訪問活動を継続で実施させていただいております。より効果的な仕組みにすることを念頭に、長岡市の皆様と連携し推進中ですので、昨年以上のクオリティで実

施が出来ると考えております。既に今年度、第1回目の学校訪問を実施し、非常に好評であったとの報告も受けております。

ただし、私が長岡在住の方々からお聞きする限り、まだまだクラブの存在が認知されていない、と感じることは変わらずあります。

例えば、現在3階席をナミックスシートとして小学生以下無料とさせていただいているのですが、これもあまり知られていない印象です。地域深耕を目的に行っている施策の認知向上は、変わらずの課題であると強く捉えており、活動を知らせていく動きに関しましても強化していきたいです。

そのためのスタッフの稼働時間、工数確保等の課題解決を目指します。人的工数・資金的余力がふんだんにあるわけではなく、そこは皆で知恵出しをしてカバーしていきたいと考えています。「やれることに全力で取り組み、やりきる」をテーマに推進して参ります。

次に『顧客データをどう活用していくのか、どう集めていくのか』というご質問に関して、

昨年度はほとんどやりきれておりませんでした。皆さんもBリーグIDをお持ちでいらっしゃいますが、お持ちの方々には今までは何の連絡も来てなかったのではないかと思います。

私も含め多くの方々にはJリーグIDもお持ちかと思っております。結構頻繁にJリーグからもご案内メールが来たりします。このような取り組みを実施出来ていないことは非常にもったいなかった、と捉えており、遅ればせながらBリーグIDの有効活用を開始しました。

1年間全く観戦に来られてないお客様に「いかがですか？」というご案内メールをお送りしたところ、我々の想定している以上のチケットのお申し込みがあり、ここは予測を超える成果であったと捉えております。今は「データの時代」と言われており、顧客データは命であると思っております。そこをマーケティングに活用し、空中戦と地上戦を合わせてより多くのお客様にお越しいただくということに注力をいきたいと考えております。

その他、応援ファンドのお問い合わせをいただきましたが、明日から今シーズン第2回目の応援ファンドの募集をさせていただく予定でございます。

『人が辞めていくので不安です』というお声も頂戴いたしましたが、これはなかなかすぐには改善ができない、と思っております。これは私自身の優先順位の付け方のお話なのですが、全部が全部一度には手をつけられない状況である、ということは正直にお伝え申し上げます。前回もお話したと思っておりますが、最初に編成と営業活動というところに集中いたしま

した。

恐らく、本日のブースターミーティングのご質問でも、今のチーム状態に関するご興味、関心が高いだろうなと思っておりますので、そこに関しては後段でまとめてお話をさせていただきたいと思っております。

おかげさまで、営業活動は去年の広告売り上げをほぼほぼ維持できる状況です。そこに加え、新規のご協賛獲得をプラス 5000 万円で計画しています。今のところ 3000 万円程度の獲得見込みはあるのですが、2000 万円は見えていないという状況です。既にシーズンは開幕しており、ユニフォームスポンサーの営業はなかなかしづらい状況ではありますが、引き続き頑張っ参りたいと思っております。

元々この話をしたのは、スタッフが辞めていく件についてですが、ここは非常に重要な課題です。緊急性の観点から、優先順位を下げてしまった部分もあり、着手が出来ていないところも多くあります。人が辞める会社は良くないと思っておりますし、辞める方が出るとしても、いい辞め方だったら気持ちよく送り出せます。後味の悪い辞め方をさせてしまうのはお互いによくないので、 そうならないように私自身が気を付けているつもりです。

来季に向けての重要課題ですので、採用・待遇・評価・風土の4つを軸に解決の準備をして参ります。待遇改善はすぐにできるものでもないのですが、来季は少しでも前進を図りたいと考えております。合わせて評価制度を見直すことも検討中です。いずれも来季以降の重要課題と捉えております。

就任して最初の頃、「最優先は選手だ」と捉えていました。従いまして、まず選手の強化を優先に予算を決め、その後、後追いで他の売上予算を設計するという設定にしたのです。どちらかという先に使う金決めて、あとは追いつかせるといった、経営という観点からすると「やや無謀」「リスク」な船出を取った状況です。

しかしやり始めて感じたことは、「チームも大事、選手も大事。それと同等にフロントも大事」と感じております。フロントが強くないと会社の売上げが上がらないし、会社の売上げが上がらないとお客様の評価は高くない。つまり、どっちが先か、ではなく両方同時にやらなければならない。

今後のB革新も、フロント力重視で、チームの勝敗はある意味、関係はありません。結果として、フロント力・チーム力ともに大事であり、関わる人間がいずれも生き活きと働ける風土と評価が重要であると思っております。これを切り分けるところは切り分け、両方とも前進

させて参ります。

この他、今回もご質問いただいておりますが、後援会会員様のご対応と、ファンクラブ会員様のご対応に関しまして、前回のブースターミーティングで「シーズン開幕前までに対応させていただきます」というお約束をさせていただきましたが、これを実現できなかったという状況です。本当に申し訳ありません。この点につきましては、今回のご質問の中でも多くいただいておりますので、該当の回答時にお話しさせていただきます。

あとはアシスタントコーチについて。

少し駆け込みのような感じで見られてしまうかもしれませんが、佐藤優樹さんに入っていました。そして、前回開催時に、未確定だったトレーナーのポジションに、山口さんに入っていました。

同時にアップルスポーツカレッジさんから多くのインターンに来ていただいて、学びながらお手伝いいただく というような形でやっております。しかし、通訳のところについては「失敗を犯した」とフロントとしては振り返っております。現在は、現有戦力の活用でなんとか対応している状況ですが、明確に通訳はこの方です、というリリースができてない状況です。なんとか11月中には、期待感が持てるような通訳体制を広報できればなという風に考えている状況でございます。

また、SNSを強化してくださいというところに関しては、比較的広報のメンバーが頑張っているのではないかと、いう風に思っております。そこは引き続きご評価とご意見を頂きたいです。

その他、専用練習場についてはまだ目処が立っておりません。来季以降の重要課題と捉えています。

今シーズンの興行におけるスタッフの対応に関しては、「どうですか？」と皆さんにお伺いしたいです。変わってないのか、悪くなっているのか。もしくは良くなっているのか、等々についてご意見いただければと思っています。

手前味噌ですが、去年よりは改善されているのではないかと捉えております。引き続き、率直なご評価をお願いいたします。

今回いただいた新しいご質問の中で、多くの声を頂いたのは、主に2つ。

1つ目は「チーム状態どうなっているのですか」と、2つ目は「後援会関連の対応をどうするつもりなんですか」。まずこの2つについてお話をさせていただきます。

まずチーム状態に関して、私も「こんなはずじゃなかった」というのが正直なところ。許容できて3敗ぐらいかなという風に考えておりました。甘くなかったです。現状、5勝7敗という状況でございます。もちろん、結構メンバーが入れ替わったとか、岩手さんはほとんど変わってないし、とか、そういったことはございますが、現状は想定外。色々な課題はありますが、テクニカルな部分とか戦略・戦術の領域に関しては、鶴澤HCからお話をいただくところですので、私からは多くはお答えできません。わかる範囲で、お伝えできる範囲で回答させていただきます。

まず、何が問題かと言うと、「組織としてまだまだ噛み合っていないな」というところ。です。

コミュニケーションの課題がまだまだ大きいなという風に捉えております。

「組織がまとまっているかどうかとか、一体感があるかどうか、意思疎通が取れているかどうか」というところは、私も長く多くの種類の組織マネジメントの経験がありますし、なんとなくわかる部分です。

この部分の課題認識は鶴澤HCとも共有できており、今現在、私自身が全選手と個別面談をしている状況です。「現状を打開するにはどうしたらいいと思うか。あなた自身の率直な意見・見解を聞かせてください」というお話をし、有益な会話を実施出来ております。やはり年代差、世代間格差みたいなものもあります。例えば1番若い樋口選手と五十嵐選手に関しては20歳ほどの差があり、世代は違います。価値観と考え方の差があるのでは致し方ないし、そこをうまく融合させ、化学反応・互いの学び・刺激の場とすることは、うちのチームにしかできないことです。それを実現していきたいと考えております。

時間が経てば、もちろん出来上がってくる部分ではあるとは思いますが、それを早める必要があると思っています。今週いっぱい全選手との面談を全部終え、変化を起こして参ります。

既にキャプテン、副キャプテン他、一部のメンバーとは具体的に話し始めており、課題解決の方向性に関しては、彼らもほぼ同意見でした。

実際に試合中のコミュニケーションは増えてきており、いい兆しなのではないのかなと捉えている次第です。何が言いたいかと申しますと、「現有戦力の能力発揮・相乗効果を最大化することで、伸び代はまだまだ十分ある」ということです。鶴澤HCも試行錯誤をし、キャプテンの池田選手や五十嵐選手とも相談をしながら戦略を立てており、変化を創り始めていると私は捉えておりますので、とにかく今週末の金沢戦で連勝をする、ということにまずは全力を尽くしたいと考えています。

皆さんも試合を観られていて、これはどうなのだ！？ あれはどうなのだ！？ というところもあるかと思えます。ご質問いただいて、お答えできる範囲でお答えさせていただきたいと考えております。

この状況下で追加予算をさらに投入するということも現実的には見えずらいという点もありますので、繰り返しになりますが現有戦力で最大限の力を発揮するということに全力を傾けたいと考えております。

今回、青木選手に特別指定で加わってもらいました。特指に関しては、まだ枠もあります。その部分はカードとして持っている状況ですし、既存メンバーの戦略の最大化と特別指定でのチーム強化を図りたいという風に考えています。

合わせて、できる限り興行集客を頑張って、多くのブースターの方に会場にお越しいただき、相手チームが「(アウェーの雰囲気の中) こんな会場で、自分たちのバスケットができないかも？」と不安に感じさせる程の盛り上がりで、相手チームをブースターの皆さんと一緒に圧倒するといったところも強化して参りたいと思っております。

去年、一部のお客様に批判を浴びたような「チケットのばらまき」は一切する気はございません。戦略的に、効果的に、長く新潟アルビレックスBBを応援いただけるような施策を打って参りたいと社内に対して話しております。

「フロントの力は集客。チームの成績に関係なくお客さんをたくさん集めよう。そうでないとフロントの価値がないよ」というようなことを言い、叱咤激励している状況ですので、多くのお客様に会場にお越し頂きたいと思っております。

もう1つ、後援会会員様のご対応とファンクラブ会員様へこの数年間の特典の発送ができてないというところについてです。現時点でも未だ対応できていない、という状況です。

この問題に関しては、改めて皆様に「状況のご説明とお詫び。ならびに再発防止策」を合わせてお話しをしなければならないと思っております。社内で、過去に遡ってデータや記録を可能な限り事実確認をし、不備を明確にしていくという作業を行っております。

顧客データに関して、認識していた内容と現実に乖離があるということもわかりました。それを今、どのくらいの規模なのかを突き詰めている状況です。可能な限りの現状把握をおこなった上、今後の具体的な対応に関して改めてお伝えさせていただきます。重ね、申し訳ありません。

現在、10月から後援会とファンクラブの担当として新しく入社した内田というスタッフが、一つ一つのお問い合わせに対応させていただいております。非常にお恥ずかしく、申し訳ないお話ですが、現状はこのような状況です。ご理解を賜れば幸いです。

————以下、第2回開催にあたり事前にお寄せいただいたご質問への回答————

第2回ブースターミーティングがこのタイミングで行われたのはどうしてですか？ ちょっと早いと思いました、というご質問ですが、私としては、こういったブースターの方々から直接お話を聞ける機会というのは、多ければ多いほどいいと思っております。できれば年に4回ぐらい実施させていただきたいと思っております。

若い選手を育ててほしい、というご意見に関しては、まさにその通りでございます。若いと言ったら樋口選手ですが、もし私が新卒でいきなりこの組織に入ったら、結構面食らうかもしれません。大事にしていきたいと思っております。背中で学べ、というだけの時代ではないと思っておりますので、先輩各位には時代の変化にあわせ対応してゆくことも要望してまいります。私自身、山本五十六さんの言葉が真理だなと思っております。『やってみせ、言って聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ』。超体育会的組織である軍隊の中で、あの時代によくこんなことが言えたと思うぐらいです。そういったことを自分自身に戒めるとともに、他にも要望してまいりたいと思っております。

チケット代を安くしていただきたい、というお話がございました。現状で言いますと、今シーズンのチケットは金額を確定させていただいておりますので、途中で値下げをしますということは難しい状況です。その価格に見合う価値を提供していき、より多くのブースターの皆さんに来ていただきたいと思っておりますので、下げたくないというのが正直なところです。この価値に見合わなくなったら、値下げするしかない、という形になるかとは思いますが、現状の価格で踏ん張りたいという風に考えている状況でございます。

ベテラン選手のケアに関してですが、ケアに関しましては、阿部と山口、並びにインターンのアシスタントトレーナーが対応しています。引き続き今いるスタッフでできる限り怪我の発生がないようにケアして参ります。