

Q.昨年まで強化部長が東英樹さんでしたが、今年の強化の責任者、選手の交渉などは、どなたがやっていますでしょうか？

A.強化部長は糸満です。交渉に関しては鶴澤HCと一緒にやりました。選手選定に関しても鶴澤HCの意見をできる限り尊重してやって参りました。かといってヘッドコーチ兼GMという役割を明示してきたわけではないです。正式なGMという役割を今シーズンは置いておりません。強化部長がGMといえばGMかもしれませんが、現状はこのような状況です。

Q.意見ではなく、私の感想になってしまうかもしれませんが、4年前ぐらいからアルビBBも応援していましたが、B3も試合を結構見ていました。現地でも10試合ぐらい観戦してました。B1から来た選手たちは、テクニックはあると思いますが、B3の試合にマッチしていない感がすごくあります。去年まで観てきたB3はすごく走っていて、がむしゃらにやっていたと思います。当然B1から来た選手はテクニック、スキルがあると思いますが、B3というところにすごく戸惑っていると思っています。審判と話している選手が見られますが、当然B1とB3だと違ってくると思うのですが、そこらへんは頑張ってもらいたいと思います。

A.B3に関してはまさにその通りだと思います。私もテクニカルなところは専門ではありませんが、やっぱり予想しない動きをしてきたりですとか、スリーポイントシュートを予想しないタイミングで打ってきたりですとか、戸惑う点もあるみたいです。そこに対する修正は個々にも必要だと感じております。あとは運動量に関しては、現在のメンバーに同じレベルの運動量を求めることはちょっと違うと思っています。鶴澤HCの方針を重視することはもちろんですが、うちもまだ若手選手がまだまだおりますので、そこを使いながらB3の中で最適な戦い方をしていくことが必要だと、個人的には思っています。

Q.ラビッツの試合も昨年も今シーズンも全部行っているのですが、野球のオイシックスも後援会に入って応援しています。それこそラビッツの選手は頑張っているのがこちらにも伝わってくるし、野球もイースタンで最下位だったのですが、ホームの勝率が5割以上でした。やっぱりそれは、ファンの応援のおかげだと言ってもらえるのが嬉しくて、バスケットの方も具体的にはどうしてほしいとかは言えませんが、頑張ってもらいたいという感じです。抽象的で申し訳ございません。

A.ラビッツは非常にご評価いただいておりますし、がむしゃらにやっていますし、負けて

いますが成績も素晴らしいと思います。ラビッツのがむしゃらさは、極端な話、負けても評価される部分もあると感じています。現アルビBBにも当たり前ですが「がむしゃらさ」は求めていきます。

皆さんも感じられていると思いますが、ベテランの選手たちは物凄く責任と重圧を感じて頑張っています。課題はもちろんありますし、現時点では期待を裏切る成績だと、私も鶴澤HC含め選手全員その認識です。もう少しお待ち頂きたいとおもいます。チームのまとまりや一体感などは、勝って出てくるものだ、というところもあります。

もちろん「勝つまで待って」とは言いません。「やれることは全部やろう！全部やってみよう！失うものはないチームなのだ」という考えでやっておりますので、お言葉は真摯に受け止め、他チームからも学んでゆく姿勢です。

Q.ファンクラブ(アルードクラブ)のことなのですが、先程おっしゃてくれた対応をということでしたが、こういうことがありましたということはどうしても言いたいです。私の知り合いも2, 3回メールをしましたし、スタッフの方にも直接「まだですか？」とお聞きしたところ1回目が「一斉にお送りします。」2回目が「佐川で送るので」どうか言われて、開幕の時には、「明日持ってきます。」と言われ2日目には「新潟にあるので取りに行けませんでした。」と言われました。そして新潟の試合で用意するのだと言われたので、取りに行ったら「このダンボールの中にあるので帰りまでには」と言われて、帰りに取りに行きましたら、「やっぱりちょっと忘れました。」2日目に行ったら「やっぱりありません。」と言われました。その対応というか、本当にすっかり忘れたのか、誤魔化されたのか、信頼感もどうなのかと思います。後援会も入っているのですが、その会員証も送られてこない。ないなら、ごめんなさいでいいのですが、あります！明日持ってきます。何回も裏切られたというか。残念なことがあったりしましたということと言いたかったです。

A.申し訳ございませんという、言葉で謝って済ませるレベルではないという認識をしております。いずれにせよ、現状のご説明と対応を考えさせていただき、皆さまにご報告させていただきます。個別にできる事は、新しいスタッフが1つ1つちゃんと丁寧にできること、できないことを明確に対応させていただいております。

Q.後援会、今年ファンクラブに入会しましたが、メールで問い合わせしても返事が1通も返ってきていないですし、会場で問い合わせても「来週持ってきます」といわれましたが、何も届いていない状況です。僕の場合は、十日町大会でスマホから申込みをしたんですが、入力がすごく大変でした。そうしたら「私が後援会のデータを見てやっておきます。」と後援会のブースにおられた方が言ってくれたのでお願いをしました。

実際申込みが完了していないので、それで僕だけきていないのかな？とと思っていましたが、他の皆さんのところにも何も届いていないのでしょうか？

A.届いている方と届いていない方がいらっしゃいます。全員ではありません。

Q.届いている方というのは継続の方ということでしょうか？

A.どういうカテゴリーで、どういう経路で、何名の方の届いているのか、についても確認しているところでございます。

Q.いつ頃、確認ができる目途になりそうですか？

A.今週中にはある程度状況を明確にしたいと思っています。ここまでは把握できる、ここまでは把握できない。それが何名ぐらいいるのか、全体像を今把握することが今週いっぱいかかると思っております。

Q.その後発表したりするのでしょうか？会社からアナウンスがあるとすればいつ頃になりますか？

A.来週までにはアナウンスさせていただくようにしたいと思います。そこはできると思います。そこを越えるということになれば、今回参加していただいた方には連絡をさせていただきます。来週中に対応策を含め設定し広報できる準備をさせていただきます。後ほど今お話しした方に関しては、お名前と連絡先を頂戴できればと思いますし、対応させていただきますと思います。

Q.チーム状況の悪さ、去年もそうだったと思うのですが、誰もが分かっている。選手のケアですが、トレーナーもそうですがメンタルトレーナーなど、社長でもなく第三者のスタッフがいてメンタルケアをしたほうが、いいと思います。

私も職場でメンタルヘルスやストレスケアなどを注視するようになっていて、管理者が研修をするなどしています。例えば選手のベテランの方々が若手の選手に近づくすべなど、勉強することも年齢的にもやって当たり前だと思うので、そういうところのケアはもう人を入れることは出来ないかもしれないですが、凄く今の時代は大事なことだと私は思います。そういうところで下から支えてくれる人がいれば、チームの底が厚くなるのではないかと

最近思っていました。

A.メンタルトレーナーがほしいですね。これは人間誰でもそうだと思うのですが、大概自分の頭の中で考えていると悪い方に行くし、頭の中だけで考えていると人のせいにしてしまいがちです。

これはビジネスの世界もプロの世界も同じだなと思っていて、どうしても上手くいかないとなりのせいにしてしまう思考になりがちだと思います。そのような状況で第三者に話すと、自分で気づいたりする部分もあったりして、何でも言えるメンタルトレーナーみたいな人が本当は欲しいです。

もしかしたらそれは、勝利へ凄く関係しているのかもしれないとも思っております。多少その役割を自分でやろうとしているのですが、私も「代表取締役ですよ」という目で見られますから、正直に全部話をきけるか、といったら難しい部分もあると思います。比較的話しやすい人と思われているようなので結構言ってくれています。

悩み事の 8 割位は人に話すと消えるのではないかなと思っていて、それでスッキリさせるという役割のプロは欲しいですね。これから若い選手が増えてくると我々の世界観や常識で話しても通じないところも多く出てくると思います。

Q.去年B2に落ちた時も川上社長はできるだけB1選手を揃えたいと言っていました、どういう選手にせよ我々はB1にいたのだという誇りを持って自信を持って戦って欲しいです。B3になったらB3の戦いはあると思いますが、開幕戦の所沢に行きましたがやっぱり違っていました。B2、B3にいったらいったんりの試合になってしまい、それがどうしても納得いかないの、だったらもっと自信を持ってB1の選手なりの試合をしてほしいなと思いました。いいのかわかりませんが、ファンとしては徹底的にやるというのもおもしろいなと思いました。

A.五十嵐選手がよくいうのは「意識が大事」ということ。ここを忘れてはならないということ。彼はトップレベルを熟知している方ですし、B2を経験せずにB3に来たわけなので、想像以上の世界だと感じてと思われ。意識が大事」という言葉を私なりに言い換えると「志が大事」ということ。我々は高みを目指しているの、戦い方は合わせるにしても、意識はトップレベルでいなければならぬ、ということだと思います。なかなか難易度が高いことだと思います。

直近、鶴澤HCが口酸っぱくいっているのは、リバウンドの意識。鶴澤HCと話していた構想は「オフェンスで圧倒」でした。どこからでもスリーポイントシュートが狙えるとか、バスケットIQをフル活用するとか、といったところ。本質・強みを忘れずに、対応すべきところ対応してゆく必要があると考えます。多少試行錯誤をしている状況でもあります。

まだまだできると思っていますので、持っている力を最大限に発揮することだと思います。

Q.職場の方などを誘ってファンクラブなどに入ってもらいました。先程もおっしゃっていたように会員証が届かない、ポイントが本当についているかという声があって、大丈夫、大丈夫と言っている状況です。その仲間たちが今日来られないので伝えてほしいということが何点かあります。

子どもメインのイベントが多くて私くらいの年代に対するイベントを企画してほしいです。花道も子供ばかりなので、男性でも女性のブースターでも選手に触れ合うことをしてほしいです。後援会に入ってグレードアップしたが、メリットが感じられない。他チームになるのですが、後援会番号で試合終了後に選手とツーショット撮影ができるとか、サインをしてもらえるとかな？少しでいいので企画してほしい。勝負関係なしに、試合終了後にコートを選手が1周すると思うのですが、勝ったら笑顔で手を振ってくれますが、負けてしまうと下を向きたくなるのも分かるのですが、しっかり手を振ってコート1周してほしいと思います。

A.コート1周については早急に対応いたします。鶴澤HCにも伝えます。負けても多くの方が来てくれている。顔上げて笑顔で行こう！目をみて手を振ろうということはできると思います。その他のことはしばらくお待ちください。個別に検討させていただきます。大人の方に対しての企画も必要だと思います。

後援会につきましては、今シーズンの特典のお約束をしっかり実行するというのをちゃんとやりきって来季のシーズンに向けてどうやって行くか作りあげていきたいと思っています。

Q.ホーム会場はどうですかという質問について、私は所沢や金沢、浦和などに行ってスタッフさんがアウェーブースターの客席のところまで来て「ようこそいらっしゃいました」など言ってくださっていました。特にさいたまブロンコスさんはスタッフも一緒に会場を盛り上げようとしているなと感じました。そういうところと新潟を比べるとちょっと違うなと感じたところがありますが、糸満社長が会場で我々のところにきて「よろしくお願ひします」と挨拶に来てくれたことは初めてのことで、特に勝ったときもうれしく思うので、そういったところは良いと思いました。アウェーに行ってアオーレや東総合へいくと暗転などしてアルビの会場の方がいいと思います。

A.有難うございます。他チームのよいところは貪欲に吸収して参りたいと考えています。

Q.後援会について、糸満社長からトップダウンでやっていただきたい。私を知る限りでは2名担当が代わっていて、結局知らなかったことなどをファンの方から事情を聞いているような状況なので、そこはしっかり対応していただきたいと思います。

気になっているのが、ブーストコインの景品はその時に推し選手がいて後援会に入っていたと思うのですが、その時の選手の記念品があると思っていました。でも、いない選手もいるのでその選手のサインなどはもらえたりするのか？と聞いていたら、アルード君のサインになっていたり、アルビロゴになっていたりという形で終わらせてほしくないなと思います。きちんとした景品でお願いできればと思います。

A. 承知致しました。陣頭にたって、対応を進めさせていただきます。

Q.先程、子どものイベントが多いとおっしゃっている方もいましたが、私はその逆で、子ども向けのイベント、と言ってもスクール生やナミックスシートの子どもたちがリストバンドをもらえたり、ぱりんこシートの方もTシャツをもらえたりと、無料で来た小学生たちがプレゼントをもらえたりしていますが、正規のチケットを買って観に来ている小学生に対して何も無いのですよ。そういったところからするとあれ？とってしまうので、そこは対応してほしいです。

昨年から子どもが楽しい会場づくりとうたっていますが、1部の人、無料できている人ではないかと私は感じていますので、会場にきている皆さんが、子供が楽しめるように再考していただきたいなと思います。

A.有難うございます。引き続き検討をさせていただきます。

Q.「オレンジカメラ」ですか？B3はメイン側からのカメラしかないので、メイン側の方がアピールしても意味がないように思えます。結局ベンチ側にいる人たち、サイドの人たちに当たっているのが、不平等企画ではないかと思っています。見直していただければと思います。

A.物理的制限もあり、なかなか難しい案件です。何らかの対応策を講じられないかを、引き続き検討して参りたいと考えます。

Q.琉球さんのお話も先程出ていましたが、琉球さんも同じbjから出てきたチームだと思います。時折思ってしまうのですが、みなさん輝いていて私たちはB3で、いったいこの違い

は何だったんだろうとってしまいます。何がそんなに違ったのか社長の思う事を聞きたいです。

A.経営の問題だと思います。やればできる、と捉えています。うちの方が市場に恵まれているのでやり方次第だと思います。

Q.優秀な選手がチームから離れてしまう原因などあれば教えてください。今後そういったことがないようにもしていただきたいです。

A.報酬もそうですが、雰囲気とかモチベーションとか会社の姿勢など、正直に言えば、報酬で戦ったらビッグクラブに勝てないと思うので、それ以外のインセンティブをどれだけ作れるかが我々の努力すべきところだと思います。もちろん報酬も大事だと考えております。選手が最大の商品だと思います。

Q.SNS活用について広報の方が頑張っていらっしゃるということはその通りだと思っています。Xのアルードくんの発信が少ないと感じます。今シーズン入ってからは八王子戦しかツイートされていなくて、他のチームの情報発信より少ないと感じています。

A.アルード君の価値も高いと考えていますので、有効に活用していきたいと思います。出し方も検討して参ります。

Q.コートのパイントエリアが青になったのはなぜですか？

A.前回の塗り替えの際に青くした、と聞いております。次回のタイミングで検討したいと思います。

Q.他チームに比べるとオレンジ色を着ている方が少ないと思います。何か選手が記録を作った時など、可能であれば記念Tシャツなども作るなどできないでしょうか？会場をオレンジにして一体感を出したいと思います。

A.収支を鑑みながら検討したいと思います。

Q 来シーズン改修で東総合が使用できないと思います。そこで朱鷺メッセで試合はできませんか？

A.悩ましいところです。朱鷺メッセでの開催には相当の費用がかかるので、朱鷺メッセで開催した場合、赤字になる可能性が高いです。9000人程度のご来場が見込めるのか等々をシミュレーションし検討したいと思います。

個人的にはやりたいとは思っております。なぜならば鶴澤HCは「朱鷺メッセで試合をしてみ、この世界でプロになろうと思った」と言っていました。その光景を他の選手にも体感してほしいと思っています。

Q.選手の育成、投資をしているとのことでしたが、社員の方の優先順位を下げていたということでしたが、私は社員の優先順位を上げるべきだと思っています。まずは基盤づくりが大事だと思っています。報酬をあげるということを考えないといけないと思っていて、衛生要員を整えたとしても、一定期間で終わるので長続きしないと思っています。

トップのビジョン、目指しているところはどこなのか、価値観が自分とマッチしているのかは今のZ世代は、価値観を大事にしていると思うので、そこを社長から発信するという、合っているかを社内・チームですり合わせしていく場を設けたほうがいいと思いました。

A.報酬がすべてではないと思っています。前職が広告代理店でしたが、仕事が大変な割には報酬が安いと感じていました。なぜかという、人気業種・職種は報酬が安くても応募がくるから、という要因も大きかったと考えます。スポーツ業界も人気業界です。給料ではなく、仕事の魅力である程度人を集められます。

しかし、報酬レベルを上げないと、より優秀な人は採れないし、既存社員の頑張りにも影響します。数年かけてでもいいので、出来れば新潟県の平均レベルまであげてゆきたいです。

採用レベルや定着率をあげられる要素となると考えています。辞めてほしくない人に辞められるのは最悪な会社だと思います。そういうことが多かったのではないかと私は感じてもあります。若いうちはスポーツ業界で働けるやりがいとかで頑張れますが、結婚したり子供ができたりすると難しくなる傾向があります。そうならない会社にしていきたいと考えます。尊い仕事につけることは素晴らしいことだと思っています。

ビジョン・ミッションについてクラブオーナーとも話しあっています。方向性は概ね合意を得ております。現在、社内に言語化プロジェクトを立ち上げており、ブラッシュアップと浸透を図る仕組みを策定中です。

ビジョン・ミッションはチーム運営にもかかわってくるし、ユース、スクールの育成領域に

も影響します。言葉の精査をしてこれを作ることで、有効な判断軸にも繋がります。

59歳の私が見ている世界と24歳、30歳が見ている世界は違うと思います。この先の皆さんが大事にしてもらえるものを作っていきたいと思います。ブースターの皆さまにもBプレミアが始まったらどうなるかも伝えていかないといけないと思っていますので、中期事業計画と同時に、2025年夏頃までに内容を発表したいと思っています。

Q千葉ジェッツさんは千葉商科大学の授業の一コマを持っていて、授業の一貫で試合の運営を学生に任せています。すごくいい取り組みだと思います。任せることでスポーツに興味を持つことになり、ゆくゆくはその人材がこの会社に入ってくるという未来が見えてくると思いますし、応援に来るひが増えてくると思います。

A.大学との連携でいうと開志専門職大学さんとの間で、SNSでの集客の実証実験を実施中です。高専学校とのアイデア実現連携もやり始めています。引き続き、連携の幅を拡げることが検討して参ります。

Q.営業先について新潟県内だけではどうにもならないとっていて、県外企業に向けてどんどんアピールしていく必要があると思います。他チームは県外の営業に力を入れていると思うのですが、そういったところはどうお考えですか？

A.ちゃんと営業をすればまだまだ県内でも伸ばせると感じております。Bプレミアに行くためには売り上げで12億・平均集約4000人を2年続けてやる必要があります。サラリーキャップが8億円なので、そのレベルの強化費が作れるようにならないといけないと思っています。

当面は広告売上で拡大を作る必要があると思っています。その規模を目指すとなると、首都圏の企業などは重要だと思います。切り口があるのは新潟・長岡にゆかりがある企業だと思いますので、そこを攻めて参ります。