

司会：ありがとうございます。それでは、最後に全般の質問のお時間もご用意していますので、次の議題のほうに移らせていただきます。

続きまして、取締役事業本部長の久保田より、事業全般についてご説明させていただきます。

久保田：改めましてこんばんは。昨シーズン、多大なご支援と熱いご声援をいただきまして、ありがとうございます。今シーズンもどうぞよろしく願いいたします。なるべく後半時間とれるように、頑張っって走っていきます。座らせていただきます。

私のパートで、一番中心にお話したいのは、スタジアムに関することとなります。じゃあ、スライドをお願いします。

まず、集客周りでいくつかご質問をいただいております。現在の大宮アルディージャのクラブカの一部になると思いますが、こちらは数字だけとなりますが、シーズンシートとファンクラブの会員数です。経年のグラフか何かあれば分かりやすかったんですが、(両数字とも)堅調に増えております。皆さまのお陰でございます。大体今J1の真ん中よりちょっと下くらいのボリュームになってきております。特にファンクラブの会員さまに関しては、『バモス(Vamos)』のご提供を止め、招待券を付けるということに変えたこともかなり影響しております、ご覧のように1.5倍ぐらいのペースで増えています。もちろんシーズンシートについても前半戦の快進撃を含め、例年300席ぐらいのハーフシーズンシートが、倍ぐらいに増えているということで、後押ししてこのような数字になっております。

これらを踏まえて、全体の集客の方を(ご説明します)。次のスライドをお願いします。ちょっと(文字が)小さいのでポイントだけお話しします。年間の平均が11,138人ということで、事業面での目標が実は11,250人だったのですが、それにはちょっと至りませんでした。前年比で4.7%増ということで、これは復活して堅調に増えております。このグラフの並び順ですが、これは前年との伸び率で並んでおりまして、多分後ろの方は見えなと思うのですが、J2からJ1に上がった年のクラブ、上の3つのクラブがそうですが、44%、22.6%、21.2%というように、2割、3割増しで増えていきます。あるいは優勝争いをしている横浜F・マリノスさん、それから柿谷選手の効果があると思うんですが、セレッソ大阪さん、こういったところはやっぱり15%から20%増えています。それ以外の(理由として大宮は)、前半戦の貯金ももちろんあったと思うのですが、堅調に5%近く増えているということで、本当に皆さまのお陰で増えていますということをお伝え・ご報告しておきます。次のページをお願いします。

加えまして、昨年もお話したのですが、スタジアムの収容率ということに大変注目しております。ご覧の通り、J1だけではなくて全40クラブ中で、今1位の収容率であります。89%。これは15,000人に対する収容率では実はありません、私どもで、これも安全のために自主設定しております12,400人強という数字、約12,500人に対しての収容率ということ。それにしても今9割近く入っていただいております。昨年で言うと川崎戦が大雨だったのですが、平日の水曜日ということもありかなり落ち込みがありましたが、それ以外は概ねたくさん来ていただいた結果であります。次のページにいきます。

ここから少し本題に近づきますが、先ほど、社長の鈴木から話が出ておりますが、クラブとしては、やはり経営の安定化を図る、あるいはクラブビジョンを達成する、地域のた

めに貢献する、それから、クラブ力を上げるという点におきましても、やはり収支を改善していく必要があります。

ここに出ているのは、大宮の全体の収入の割合をお見せしております。これを遠くの方は見えないと思うので、ポイントでお話しさせていただきますが、大宮の入場料収入 10%というのは、J1のクラブで断トツの最下位です。一方で、広告料収入の割合は断トツの1位であります。このギャップがこのクラブの課題であります。よってこの数年間、やはりお客さまに来ていただくということを最優先にやってきて、先ほどお話ししている通り、成果はある程度出てきてはいるのですが、収容率のところで見えていただいた通り、限界点が近づいております。

この後の流れとしては、まず今 20 数%発券している招待券を減らしていく、有料入場率を上げていくということと、お客さまからいただくいわゆるチケット単価というのを上げていく、ということを行うのですが、我々の試算では、恐らく現状で入場料収入は現在 3 億 3,000 万円、今年はもう少し上がると思うんですが、4 億円ぐらいが限界値になると思います。そうなっても多分この 10%は 12~13%にしか上がりませんので、今 J1 の平均がやっぱり 30 億強で戦っていると思うのですが、それでは多分未来が見えてこないということになります。

ということは、やはりこの NACK は大変素晴らしいスタジアムではありますが、そういう観点から見ても、やはり大きな改修をしていただく、あるいは違うスタジアムを使うなりのことを考えていかなければいけないなど。今内側の理由でお話ししましたが、こういった状況でございます。

もう 1 つは、今度は外側の状況ですけれども、クラブライセンスという課題がございます。現状、クラブライセンスでは 15,000 人入れば J1 はクリアされているのですが、中長期的に見て、恐らく (2020 年の) 東京オリンピックの影響も含めて、今後のお話としては、まず 3 万 5,000 から 4 万人ぐらいのスタジアムを持つような、新たなルールが作られる可能性がございます。加えまして、現状でもこれはクリアできていないのですが、今後大規模改修するときは、100%屋根で覆いなさいというルールが既に出てきておりますので、例えば NACK のバックスタンドだけを改修するというところをする場合、大規模改修に当たりますので、現状では約 6% ぐらいのお客さましか屋根の下に入っていない状況なんですけど、バックスタンドに屋根を付けて仮に 3,000 から 4,000 増やしたとしても、(100% 屋根で覆いなさいというルールのため) ライセンス上もクリアできないし、加えて先ほど言っていた、先に内側の理由を申し上げてしまいましたが、経営的にも大変厳しいということになります。

ですので、やはりこれから 10 年間ぐらいかけて、スタジアムありきではありませんが、クラブとして経営の安定化、言葉として適切か分かりませんが、しっかり自分たちで立っていくためにも、まずはお客さまにこのまま入っていただくことを続けると同時に、未来に向けた歩みを進めていく必要があると思っています。

そういう意味で、今日詳しくご説明できませんが、今後 10 年ぐらいをイメージして、達成すべきマイルストーンというのをクラブの中で作りつつあります。いろんなところに少しずつ影響があるので、今日お出ししませんが、そういった形で、大きな意味としてはやはりクラブが理念を達成するために、経営の安定を図る。それがひいては社長の鈴木も申

し上げていましたが、地域の皆さまに貢献できるクラブの理念としてやるべきことになっていくんじゃないかなと思っていますので、ここ1年だけを見れば、まずはやはり、今89%ではありますが、NACKを全試合満員にするというぐらいの気持ちでやっています。大変窮屈な思いをさせて皆さまには申し訳ないところもありますが、これはいくつか工夫をしながら、例えば大宮公園全体を我々のホームスタジアムに見立てて、あるいは大宮の街も含めてイベントを広げてやっていくなど。NACKの今の持っている限界を超えるようないろいろ施策は、地域の皆さま含めて交渉してやっていますので、ぜひご理解いただいて、まず満員にするということ、特に、今日おいでの方はほとんどがシーズンシートをお持ちの方か、ファンクラブにお入りになられている方が多いと思うんですが、引き続きたくさん来ていただけるように、ご協力いただければありがたいと思っています。

それでは東山の方からクラブハウスの周りの質問も頂戴しておりましたので、ご挨拶含めてご回答させていただきます。

東山：改めまして、管理本部長をしております東山と申します。クラブでは、総務とか経理とか、クラブとして重要なコンプライアンスを担当させていただいております。

高い席ではございますが、質問項目の中で73、74、75に関連付けて、少しばかりお時間をいただいております。よろしくお願いいたします。

ご存じの通り、ファン・サポーターの皆さまのたくさんのご署名をいただきまして、無事にホームタウンの地のさいたま市に誘致を受けまして、新練習場とクラブハウスが、昨年の1月にオープンすることができました。初回の練習開始のときには確か2,000人を超えたお客さまにおいでいただいたと。その後もコンスタントに大体30名から50名ぐらいの方が新練習場のほうに足を運んでいただいて、本当に選手に対して熱いご声援と勇気・力を与えていただいているところだと思います。

今年に至っては、今週の1月13日、練習を開始いたしました。700名の多くの皆さまにおいでいただきまして、本当にありがとうございます。

そういう中ではございますが、実は私ども、西大宮に移転しまして、地域の住民さまと何回かミーティングというか、地域説明会に参加させていただいて、また、いろんな連合会、協会にも参加をさせていただいてご説明はさせていただいているのですが、やはり今まで平穏な街だったので、特にアルディージャが来ることによって本当に活性化して、それについては受け入れていただいたのですが、特に車が来ること・増えることについてはご賛同がなかなかいただけないところでございました。

そんなにたくさんの方が来て、車がたくさん来て、それで実はクラブハウスの目の前の道が、通学路になってございます。小さいかわいいお子さん、またご年配の方も多くお住まいの街で、そこで交通事故は絶対起こしてはならないということを何回も何回もご指摘いただきまして、それで、ファンの皆さまには駅から歩いて15分ということで、ご不便をかけますけれど、公共の交通機関を使っただけでいいということ、お願いを申し上げてきたところでございます。

そういう中で、やはりバイクを使っていいのかと、今回ご質問があったのですが、バイクについても原則使わないでいただいて、歩いておいでいただきたいというお願いでございます。

当然、行政にもいろいろと働きかけはしているのですが、コミュニティバスを回すということまでにはなかなか至っておりません。もう少し住民の方が増えたりとか、そういうことがあったら考えますという状況でございます。コミュニティバスを動かすということはやはり税金を使うことにもなりますので、引き続き頑張って調整していきたいと思っております。

そういったことも含めまして、ぜひ交通事故を本当に起こさない、1人たりとも起こさないようにご協力いただくということで、徒歩で、公共交通機関を使っていただいで、通っていただきたいなというところのお願いでございます。

また、周辺の開発状況についてご質問がございましたが、私どもとしては責任ある回答はできないところもあるのですが、周りはほとんどUR都市機構様の土地でございます。実は目の前の土地についても、今、UR都市機構様が行政様からいただいて工事をしている最中ということでございまして、今年の3月末までには目の前が一般道として開通予定でございます。橋も今急ピッチで建設されておまして、そうしますと、一般道ということで、結構交通量も増えてくるんじゃないかと思っています。建設が始まった当初は全然周りになかったのですが、日に日にいろんな商業施設もできてくるんじゃないかと思っております。もう少し時間はかかると思うのですが、アルディージャを中心に、アルディージャタウンという街として、どんどん発展していく街になるのかなと思っています。そういう中でぜひ地元の住民の皆さまに不安を抱かせないように、交通事故が起きないように、ご協力のお願いでございます。よろしくお願いたします。

司会：それでは、質疑応答に移らせていただきたいと思います。こちらの質疑応答、7時40分まで行わせていただきたいと思います。それでは、ご質問でございますでしょうか。

質問者7：10年来アルディージャサポーターをさせていただいているんですけども。先ほどのご説明の中で、広告料収入65%ということで、当面入場料収入が上がってきても激増はしないという現状があるので、65%とか(いう数字は)、ある意味死守しなければいけないという状況かなと。一方でJ1に同期で上がった川崎フロンターレあたりは、富士通さんが結構社内でも応援をされていて、ある意味会社を代表するようなクラブチームということで応援をされていて、そこからの動員もかけている、あるいは会社としてもいい効果がある、いい評価をしていると聞いています。同じように柏レイソルは日立グループが、こぞって応援している。一方で、NTTグループに関しては、東日本の山村社長とか、ドコモさんからもNTTデータさんからもあまり聞いたことがない。そういう状況なのでグループ内の認知度がすごく低いと言っても過言ではないんじゃないかと。それは電電公社という元の会社の事情はあるかもしれませんが、このままでは恐らくいろいろ事業環境とか下がっていくに従って、広告料を減らせという声が上がってくるのは必定かなと。そこで65%、当面必要である広告料収入65%を減らさないためにどのようなことが今後考えられるかについてご説明いただければと思います。

久保田：ご質問ありがとうございます。NTTグループさんからはクラブの創設以来、多大なご支援をいただいておりますし、当然親会社としても見えない部分でもたくさんご支援

をいただいております。ただ、その恩返しといいたいでしょうか、そういうものが十分でないという認識がございます。1つには成績もございませし、もう1つはやはりそれぞれスポンサーという形でご支援いただいている会社さまに含めましても、成績を含めたクラブのブランド力でお返しするというのも必要ですし、社内的な効果といいたいでしょうか、応援したいなと思っただけのような施策というの、もっともっとやっていかなきゃいけないと思っっています。

ただ、私の認識としてはやはり、一方ではクラブは地域でホームタウンを持ってやっていかなければいけないということですから、以前から、これは私の考えですが両立させていかなければいけないと思っっていますので、親会社さま、スポンサーさまの立場でずっと応援してくださっているNTTグループさんへの恩返しとともに、地域の皆さまのご支援をいただけるような形というのを両立させるためには、やはり両方をやっていかなきゃいけないなと思っっています。スタジアムに入っただけを中心にお話してしまっしたので、もしかしたら伝わってなかったかもしれませませんが、そういった形でやっていこうと思っっておりますので、頑張っってやっていきたいということで、ご理解いただければと思っいます。

質問者7：ぜひよろしくお願ひします。

久保田：はい。ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。皆さま、最初の議題が10分延びたこともありまして、会場のご協力もありまして、10分延長することができるのですが、皆さま、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。もちろん途中でお帰りにいただくことも大丈夫です。それでは、全体の時間を8時10分までとさせていただきます。

引き続きまして、事業全般のご質問を受けさせていただきます。他にございませしょうか。

質問者8：2点ほどちょっとお聞きたいんですが。まず、1点目、先ほど収入ということで、大宮の部分が出ておりましたけれども。金満クラブもあれば、貧乏クラブもあるかと思っんですけれど、大宮はちなみにどの辺りに位置して、収入はどれぐらいあるのかというの、まず1点です。

そして、2点目は、さいたま市北部が大宮の拠点になるかと思っんですけれど。先ほどマイルストーンの中で10年計画という話の中で、35,000人ぐらいのスタジアムを作りたいという計画があるという状況なんですけれども。候補地というのは全然まだ分からない状態なんですけれど。ドーム型であれば、国立競技場のような、変なスタジアムを造らないように(笑)。サッカー場としての専用スタジアムということで、そういうプランニングをお願ひしたいと思っいますが。

久保田：ありがとうございます。まず、大宮はどのぐらいの規模なのかということに関しては、事業規模で言いますと18クラブ中9位だったと思っいます。ですので、真ん中辺りだ

ということで、これは例年同じぐらいです。これはJリーグの公式サイト等で経営情報が開示されております。そういうところでもご覧いただくことはできるかと思えます。よろしければご覧ください。

2番目のスタジアムの関係ですけれども、候補というところは今のところございません。ちょっと口幅たくなってはおりますが、まだスタジアムを持ちたいというクラブの思いが強い状況でありまして、冒頭、社長の鈴木からも少しありましたけれども、やはりムーブメントといいますか、そういうのが起こってこないといけないのかなと思っております。それに必要な1つの要素は常に満員のスタジアムをつくるということであること、それからもう1つはやはり強いチームであるということ、この2つが揃ってきて、皆さまが(大きな)スタジアムが大宮にも要るよね、というような雰囲気が出てこない限りは、話が進まないのかなと思ってます。

ですから、今、クラブの事情だけで欲しい、造りたいということでは、やはり叶わないのかなと思ってますので、そういう意味においても、どういうスタジアムかと言えば、やはり今欧州で成功しているブンデスとかプレミアで見えますと、やはり複合型のサッカー専用スタジアムということが条件になってくるんじゃないかということで、いろいろ勉強はしているところであります。ですので、また皆さまにもムーブメントを作っていく中でも一緒させていただきながら、またもしそういうお話ができるようになれば、スタジアムの話なども皆さまとさせていただきたいと思ってます。よろしいでしょうか。

司会：よろしいですか。ありがとうございます。それでは、他にございますでしょうか。

質問者 9：クラブライセンスですけれども、女子チームを持つつもりは大宮にはあるんでしょうか。あと、狭山との連携があるんですけれども、今年なでしこリーグにいるので、またNACKを使って試合をやるんでしょうか。あとは、例えばOBのチームを作るような、選手が引退した後もプレーするような環境、総合クラブとしてできないものか、そんな感じですか。

鈴木(茂)：ここのところは育成・普及の役割でもあり、私は岡本の責任で検討させようと思っておりますが、今日は岡本に代わって、今のクラブの考えを話します。

まず、女子チームの話ですが、狭山との関わりについて、実は今から3年前ですかね、女子ワールドカップに優勝する前の年、2010年、狭山と提携をしようということで、指導者を送りました。そこからいよいよ私どもと名前までいろいろ決めてやっていこうということで進んでいたんですが、2011年に(なでしこジャパンが)ワールドカップに優勝して、2012年にロンドンで準優勝しましたね。すごく環境が変わりました。私たちが(一緒に)やろうということで関係を持ってやっていたのですが、やはり自分たちでも運営したい。それはチームが言っているのではなくて、地元狭山の行政や経済界などが、せっかくなでしこのチームが狭山にあるんだから、自分たちでやろうじゃないか、という盛り上がりが出ました。

したがって、私たちは関係こそ断っていませんが、現状を理解し現在に至っています。やっぱりホームタウン制でやっていらっしゃるので、ホームタウンですから狭山で頑張っ

てくださいということで。それ以降も関係は持っています。具体的に言うと、エルフェン狭山の事務所は実は私どもの（N T Tグループの）事務所を使っています。そういうところの関係は持っています。あとは試合で言うとN A C K 5スタジアム大宮では、チャレンジリーグのときには2試合か3試合までだったんですが、今シーズンはやっぱりN A C Kを使いたいという要望があるので、私どもが（さいたま市公園）緑地協会に働き掛けて、昨年よりも増やしてくださいという働きはしています。

じゃあ、単独で女子チームというところなんですけど、今、明確に回答をするところはちょっとありません。もう少し岡本本部長に育成・普及の立場からどうするのがいいかというのは検討してもらおうつもりでいます。

あと、アルディージャ OB チームについては、今アイデアはありません。これも申し訳ありません。岡本なりに検討させたいと思います。