

<2024 サポーターカンファレンス議事録>

■日時：2024年2月15日（木） 19:00~21:00

■場所：前橋市中央公民館 3F ホール

■議題：2024 サポーターカンファレンス

■登壇者：

- ・赤堀 洋 代表取締役社長
- ・松本 大樹 強化本部長
- ・宮本 和弥 育成事業室長

【経営方針と今後の取り組みについて】代表取締役社長：赤堀洋

サポーターカンファレンス資料



経営方針と今後の取り組みについて

2024年2月15日
株式会社ザスパ
代表取締役社長 赤堀 洋

1

皆さん、こんばんは赤堀でございます。

夜遅く、お忙しい中たくさんのサポーターの皆さんにお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。

今シーズン、皆さんの期待がすごく強く、プレッシャーとしても我々も感じておりますけれども、それだけ僕も含めてすごく楽しみなシーズンでもありますので、その辺の詳しいところは、今日松本強化本部長の方からチームの状態であるとか、どういった戦い方をするなどの戦略的な話とか、この後にさせていただきます。

その前に私の方から株式会社ザスパ、運営母体の法人として今どんな状況にあって、今後どうしていくか、というところをサポーターの皆さんと共有させていただきたいと思っております。少し固い内容もありますが、こんな事をクラブとして目指して運営しているんだということをお今日はぜひ共有させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願ひいた

します。

1. 振り返り

2

まず昨年の振り返りです。

2023年シーズン



■ クラブ創立22年目

■ チームスローガン

MORE AGGRESSIVE (モア・アグレッシブ)



■ 戦績

14勝13敗15分 勝点57 (11位/22チーム)

3

クラブは創立 22 年でした。

チームスローガンは『MORE AGGRESSIVE』ということで、成績の方はみなさんご存じの通り、14 勝 13 敗 15 分勝点 57 で 22 チーム中 11 位という成績で終える事が出来ました。

これは J2 が 22 チーム制になってから最高の順位ということで、本当に皆さんの応援のおかげで、こういった成績を取ることができました。本当にありがとうございました。

23年度（23年2月 – 24年1月期）業績ハイライト



■ 着地見込み

・事業収入 **78,600万円（前年比+7,000万円）**

・営業利益 **▲3,600万円（前年比+2,000万円）**

増収増益・ただし3期連続赤字見込み

※但し、2021年度の赤字不カウントにより、Jリーグのライセンス規定には抵触しない

4

業績の話となります。

事業収入の着地見込みですが、7億8,600万円というところで、今読んでおります。これは前年比+7,000万円という数字となります。

一方で利益の方で、これは営業利益となりますが、昨年の+2,000万円上回ることが出来たのですが、業績としては3,600万円の営業赤字の見込みであります。

増収増益ですが、結果としては赤字というところで着地しそうです。これで3期連続の赤字見込みということになります。

ただJリーグライセンス的には、皆さんご存じの通り3期連続赤字ということがライセンス継続が難しくなる基準ではありますが、21年度が（コロナ禍における）免除措置となっておりますので、今のところカウント上は2期連続の赤字、今期赤字になると非常に厳しい状況ということをご理解いただきたいと思います。

23年度決算トピックス（着地見込ベース）



売上高は786百万円と、前年比+70百万円の大幅増収。一方、コストも50百万程度増え、3期連続営業赤字（▲36百万円）の見込み。但し、赤字幅は大幅に圧縮（+20百万円）。

収入 786百万円（前年比110%）

■主な収入

	売上	前年比
①スポンサー	358百万	107%
②入場料	116百万	145%
③グッズ	83百万	143%

支出 822百万円（前年比105%）

■主な支出

	支出	前年比
④チーム人件費※	313百万	95%
⑤事業関係費	149百万	143%
⑥育成関連費	55百万	149%

※リーグ基準

■トピックス

- ①スポンサー収入は、新規パートナーの増加が寄与。約14百万円の増加
- ②入場料収入は、各種プロモーションや夏の集客施策奏功し、約36百万円の増収
- ③物販収入は、積極的な新商品の開発投入、販路の拡大により、約25百万円の増収。
- ④チーム人件費（リーグ基準）は若返りやレンタル移籍等によりコストを抑制。
- ⑤人件費や諸経費の上昇により、開催運営委託費等事務諸経費が大幅増。
- ⑥チャレンジャーズ運営費や、アカデミーの業務委託費が大幅に上昇

次は決算のトピックスとなります。

売上高が7億8,600万円、前年比で110%となります。一方で支出の方が、8億2,200万円、前年比で105%です。結果が3,600万円の赤字見込みとなっております。ただ赤字幅は改善されています。

主な収入ですが、一番大きいのがスポンサー様からのスポンサー料で、3億5,800万円で前年比107%と伸びています。入場料は、初めてザスパとしては1億の大台を超え、1億1,600万円で前年比145%ということで大幅に上回る結果となりました。それに伴ってグッズの売上も8,300万円で前年比143%伸びております。

一方で支出ですが、チーム人件費、これが比率として一番高くなるのですが、前年比よりは若干抑えた形になってはいますが、3億1,300万円という数字になっています。事業関係費、運営や諸々の諸経費含めて、こちらが大幅に上がってしまっていて、1億4,900万円で前年比143%という結果となっています。それと育成関連、アカデミーなどこちらの支出は5,500万円というところで、こちらも大幅に上回る結果となっています。この中にはザスパ草津チャレンジャーズの運営費も入っておりますので、この辺が昨年は大きく影響してしまったと考えています。

23年度主要KPI



	2022年	2023年	前年比
パートナー収入（円）	344百万	358百万	107%
ホーム平均入場者（人）	3,086人	4,121人	134%
物販（グッズ）売上（円）	57百万	83百万	119%
JリーグID登録者数（人）	20,678	29,911	145%
公式Xフォロワー数（人）	22,731	26,192	115%
ホームタウン活動数（回）	152	212	140%

- パートナー収入はじめ、すべての指標において拡大または拡大基調
- 入場者数、グッズ売上などが大幅に増加
- 新規のJリーグID登録者が増加
- 公式Xはじめ、各種SNSのフォロワー数も着実に増加
- ホームタウン活動数も大幅に増加

6

では売上を構成する主要な数字（KPI）ですが、パートナー収入は先ほども申し上げましたとおりに22年に比べて7%上回っております。パートナー様の数もおかげさまで増えており、そこからの収入も増えており、拡大基調となります。

ホーム戦の平均入場者は、昨年平均で4,000名を超え4,121人となっております。コロナの規制がなくなり、それが寄与したこと、チームが好調だったこともあり、たくさんのお客様にご来場いただきました。伴い、物販の売上も8,300万まで上がっております。あとはJリーグIDですが、3万近くまで増えており、新規のお客様が1万人近く増えたというのが、昨年の好調の結果です。ホームタウンの活動数も一つの重要な指標ですが、212回と前年比大幅に増加しています。これもコロナの影響が少なくなったということでプラスとなっております。

2. 中期ロードマップと本年度事業計画

7

続きまして、中期のロードマップと本年度の事業計画を説明します。

2030年までのロードマップ（23年度策定・中期事業計画）



2030年・J1昇格 = 売上高20億円、平均入場者数12,000人



8

こちらは昨年も出しております、2022年から30年までの中期計画となります。

2030年にJ1昇格、売上を20億円、平均のホーム入場者数を1万2,000人まで増やす計画となっております。それに向かって色々なアクションを取り組んでいく計画です。

2022年度、2023年度は結果が出ております。売上が7億8,600万円、ホーム戦平均入場者数が4,121名というところまでできています。これをどれだけ計画にあわせて、あるいは前倒しで伸ばしていけるかが非常に重要なテーマとなっております。

24年シーズン



■クラブ創立23年目

■チームスローガン

**EVOLUTION
TOGETHER**
日々是進化

Evolution Together ～日々是進化～

■チーム目標

J2トップハーフ（10位／20チーム以内） 勝点51以上

9

今シーズンですが、クラブ創立 23 年目ということで、チームスローガンは『Evolution Together ～日々是進化～』としております。チーム目標について詳しいところはこの後、松本強化本部長からあると思いますが、J2 でトップハーフ“10 位以内”“勝点 51 以上”、こちら昨年より 2 試合少ないのでこの数字となっていますが、これ以上を目標にしていくところで皆さんのご期待をいただきたいと思っております。

24年度（2月－1月期）計画



・事業収入 **95,300万円（前年比+16,400万円）**

・営業利益 **1,200万円（前年比 +4,800万円）**

大幅増収増益／4期ぶりの黒字転換を目指す

10

こちらが、経営的な計画となります。

事業収入、売上ですが、今年度（2024年2月～2025年1月）は昨年に比べ大幅に伸ばし、9億5,300万円までもっていきたいと考えております。前年比では+1億6,400万円となります。営業利益につきまして、ここは黒字化必達ということで1,200万円の目標を立てております。前年比では+4,800万円です。そのため、大幅な増収増益、そして4期ぶりの黒字転換を目指していきたいと考えております。

24年度計画（PL）



- ・主要な収入源は、昨年度超える実績目指す
- ・新規事業により、約1億円の収入増見込み

収入 953百万円（前年比121%）

■主な収入

	売上	前年比
①スポンサー	403百万	113%
②入場料	130百万	112%
③物販	100百万	120%
④新規事業	108百万	-

■トピック

- ①スポンサー収入は、ユニフォームパートナー収入増、新規パートナー増により、45百万円の増加
- ②入場料収入は、14百万円の増収（平均入場者5000人・但しホーム戦2試合減）
- ③物販（グッズ販売）は売上20%増
- ④新規事業（ファシリティ事業＝指定管理事業68百万、育成普及事業＝アカデミー40百万円の収入増）
- ⑤チーム人件費（Jリーグ基準）は一昨年並みの水準へ回復
- ⑥試合運営等のコスト抑制（但し、新規事業関連費用計上となるため、68百万上乘せ）

支出 941百万円（前年比114%）

■主な支出

	支出	前年比
⑤チーム人件費※	337百万	108%
⑥事業関係費	240百万	140%

※Jリーグ基準

こちらが中身となります。

主な収入源に関して、23年度を超えることを当然目指します。そこに新規事業をアドオンさせ+1億を稼ぐというのが今期の計画となります。

一方で支出の方が、9億4,100万円というところです。チーム人件費が若干増えています。事業関係費も増える見込みですが、基本的な経費を抑えていきます。新規事業の経費が当然上乘せとなってきますので、そこも合わせて黒字化するような支出に抑えていくという計画です。

スポンサー収入ではユニフォームパートナーの収入増、それから新しいパートナー様の収入増によって+4,500万円を計画しています。入場料収入では、平均入場者を23年の4,000名から今期は5,000名（+1,000名）に増やす計画で、こちらも大幅に伸ばし1億3,000万円という目標設定をしております。物販も、1億円の大台にのせていきたいと考えております。23年が8,600万円だったので20%増やす計画です。新規事業については、1億800万円という計画をしております。この新規事業の中身ですが、①新しいクラブハウスでの管理業者としての収入6,800万円で見込み、あとはアカデミー（育成・普及事業）で、こちらは直営となりますので収入4,000万円で見込んでおります。

一方でチーム人件費では前年比108%の3億3,700万円とし、22年の水準に戻す計画です。

事業関係費に関しては、先ほど申した通り新規事業関連の費用計上もあるで、6,800万の上乗せをしております。

2024年度計画・KPI



	2023年	2024年 計画	前年比
パートナー収入 (円)	358百万	403百万	113%
ホーム平均入場者 (人)	4,121人	5,000人	121%
物販売上 (円)	83百万	100百万	120%
JリーグID登録者数 (人)	29,911	36,000	120%
公式Xフォロワー数 (人)	26,192	31,000	118%
ホームタウン活動数 (回)	212	250	118%

- パートナー収入は、4億円の大台へ
- 平均入場者数は、5,000人台を目指す
- ザスパンダ関連グッズ中心に、新商品を積極投入
- 新規のJリーグID登録者増にフォーカスし、プロモーション強化
- 公式Xはじめ、各種SNSの情報発信力、インタラクティブ性を高める
- ホームタウン活動数も、全県ターゲットに大幅増加

12

こちらが主な指標です。

パートナー収入に関しては、4億の大台に乗せ、前年比113%。ホーム戦平均入場者数は、5,000人。物販は1億。JリーグID登録者は7,000人近く増やしたいです。公式Xフォロワー数を31,000人まで増やしたいと考えております。これはXに限らず。InstagramやFacebookも目標数値をもって、より情報発信やインタラクティブな情報のやり取りの精度や質を細かく高めていきたいと考えております。ホームタウンの活動に関しては、コロナの規制が無くなったこと、アカデミーも直営化していますので、アカデミースタッフもフル稼働し地域貢献を図っていきたいと考えております。そのため、ここも大幅に増やしていきたいと思っております。

3. 本年度の取り組み方針

13

取り組み方針をまとめたものを最後皆さんにお示ししたいと思います。

24年度重点テーマ



以下4つのテーマを中心に取り組む。 **黒字化必達！！**

1	事業規模拡大	3本柱（スポンサー、チケット、グッズ）の計画達成はもちろん、それ以外の 新たな収益源を確保 すべく、新規事業開発にも取り組む。並行してムリムダを徹底的に排除し、 スリムな経営 にシフト。
2	エンタメ再強化	プロサッカークラブ＝スポーツ・エンターテインメント企業と再定義。コアサポーターから初めてサッカーを観る子供たち、 すべてのファンの皆様に楽しんでいただく ことを前提にすべてのサービスや演出を見直し。
3	新規事業立ち上げ	①新クラブハウスにおける 指定管理事業 、② 育成普及事業 （新アカデミー、スクール）を一気に立ち上げ、早期に経営安定化を目指す。初年度は事業を軌道に乗せ、 2年目以降黒字化の基盤づくり 。
4	育成部門リスタート	積年の課題であった、 NPO（ザスパアカデミー）の経営・構造改革 に着手。2月より全カテゴリーを 直営化 。J1クラブでも実績のあるダイレクター、コーチ招聘し、 プロ選手輩出のプラットフォーム として再構築。

14

この4つのテーマです。

①事業規模の拡大です。やはり売上なくして利益なしというところもございますので、当然その3本柱であるスポンサー収入・チケット・グッズの計画達成もするのですが、それ以外の新規事業など、ここをしっかりと立ち上げる。並行して無理・無駄を排除し、今までやってきたことに関しても厳しくコストをみていくので、経営としてはスリムにシフトしていくという風に進めていきたいと思っています。

- ②昨年も出しておりますがエンタメの再強化です。我々プロサッカークラブですが、スポーツエンターテインメントの会社と定義しております。皆さんのようなサポーターさん含め、はじめて来場される方、お子さんなど全てのファンの皆さんに楽しんでいただくことをテーマに色々な施策に取り組んで、サービス・演出を見直していきたいと思っております。
- ③繰り返しになりますが新規事業となります。新しいクラブハウスの指定管理事業、育成（アカデミー）ですね。こちらを一気に再立ち上げし、早期に経営安定化を目指したいと思っております。まだ初年度なので、まずは事業を軌道に乗せる、2年目以降の黒字化のための基礎づくりを今期はしたいと考えております。
- ④最後に育成部門の再スタートです。こちらあとで宮本育成事業室長からも詳しい説明がありますが、長年NPOへの業務委託をしておりましたが、経営に課題があることは前からご説明しているとおりでありますが、いよいよ直営といたします。いままで色々な負債を我々で抱えたり、あるいは補填したり、また、現状不採算の部分も多くございますので、そこを痛みを伴いながら改善をし、本来あるべき姿にしていきたいです。プロ選手を輩出するようなプラットフォームとして再構築していきたいと思っているので、よろしく願いいたします。

4.専用練習場、クラブハウスについて



こちら他メディアにももちろん出ている話で、専用練習場とクラブハウスです。前回の決起集会でもご説明しましたが、順調に建設が進んでいます。予定通り、4月末には竣工する進捗状況となっております。

設備的には様々なメディアで発表させていただいている内容ですが、クラブハウスを中心に天然芝が2面、人工芝が1面、フットサルコートが3面、また多目的広場という約400坪の芝生エリアがございまして、ご家族皆さんで楽しんでいただけるような施設にしたいと考えております。

クラウドファンディングの御礼



ツイート いいね! シェアする

寄付金額

22,798,000円

75.9%

目標金額: 30,000,000円

達成率

75.9%

支援人数

782人

終了まで

受付終了

2000万円を超えるご支援をいただきました

厚く御礼申し上げます

ここで改めてクラウドファンディングでの 2,000 万円を超えるご支援をいただき、改めて御礼申し上げます。1万円以上ご寄付をいただいた方の記名プレートがクラブハウス内に掲示されますので、ご寄付いただいた方はぜひ楽しみにしていただければと思います。

ザスパクラブハウス
「タニタ」
ブランドレストラン
開設決定!!

クラブハウス商業棟の2階には群馬県初となる「タニタ」ブランドのレストランを設置致します。レストランでは、「タニタ食堂」や「タニタカフェ」のノウハウを生かした健康メニューを提供する予定です。
(右の画像は「タニタ食堂」の定食メニュー)



※画像はイメージです。

こちらも発表済みですが、『タニタ食堂』です。タニタのブランドを使ったレストランが入ります。

こちらでは選手たちのメニューも提供いたします。また一般のお客様も入れるようなレストランということで、ここも皆さんが楽しんでいただける施設にしていきたいと考えております。

スケジュール(予定)

2月 人工芝・フットサルコート完成

3月 外装工事完了

4月 内装・建物工事完了・内覧会

5月 商業棟開業・オープニングイベント

8月頃 天然芝コート完成後・トップチーム使用開始

繰り返しとなりますがスケジュールです。

すでに人工芝とフットサルコートは完成しております。3月に外装工事が終わって、4月から内装になります。内覧会も4月末からG.Wにかけて予定をしております。5月には商業スペースのオープンを考えております。

ただトップチームは、天然芝を使用する関係で、天然芝の養生期間もありますのでトップチームがクラブハウス・グラウンドを使用するのは8月、お盆明け頃を予定しております。それまではプレオープン的な形として施設運営をしていきます。

さいごに

2030年までのロードマップ（再掲）



2030年・J1昇格 = 売上高20億円、平均入場者数12,000人



最後になりますが、もう一度こちらをきちっと皆さんと共有したいと思います。

まだ24年度が始まったところですので、今年ようやく新練習場が完成いたします。来年25年には売上規模を10億にして、ホーム戦平均入場者数も6,000人というところを狙っていきたいと思います。26年に皆さんもご存じの通りJリーグがシーズン移行しますので、そこからヨーロッパとのカレンダーに合わせていきます。29年に国スポ（国体）が群馬で開かれるということもあり、これを一つのチャンスと捉えてスタジアムの建設を群馬県とうまく進めていければと考えております。そして、30年にはJ1昇格を目標に皆さんと一緒に進めていけたらと考えております。

**さらなる高みを目指して、
今季も共に戦いましょう！！**



去年、『さらなる高み』という言葉 皆さんからいただいて、本当に我々もすごく勇気づけられたところがございます。『さらなる高み』を本当に我々も目指していきたいと思っております。今季もともにぜひ皆さんと一緒に戦いたいと思っておりますので応援よろしくお願いたします。

ありがとうございます。

【2024 シーズン トップチームについて】強化本部長：松本大樹

今シーズンも強化本部長を担当します松本です。よろしくお願いいたします。

沖縄キャンプ 7泊 8日いけることが出来ました。ザスパに着任してから、毎年キャンプをさせていただいて、選手含め良い準備が出来ていると思います。この後、話をさせていただきますが大きな怪我人もなくきておりますので、期待していただければと思います。

≪ (MC佐山) Instagram の配信もあって、仲の良さがうかがえましたが ≫

そうですね、毎年恒例で広報スタッフが頑張ってくれて空いた時間で、選手も積極的に参加してくれました。今年は若い選手が非常に多いので、大卒 2 年目の選手も多くなりますので皆が『でたい、でたい』と言って積極的に参加してくれました。



2024シーズン トップチームについて

2024年2月15日(木)
株式会社 ザスパ
強化本部長 松本大樹

www.thespa.co.jp

1

私の方からは、23シーズンの振り返りと24シーズンどう戦っていくのかというところを話をさせていただきます。最後の質問の時間を取った方がよいと思いますので、まずは簡単に話をさせていただきます。言える・言えないはございますが、最後に質問していただければと思います。よろしくお願いいたします。



2024シーズン目標

J2 トップハーフ(10位以内) 勝点51以上

■2012年からJ2リーグ22クラブ

- ・2012年、2016年 クラブ最高17位
- ・2014年、クラブ最高 勝点49(14勝7分21敗)

- ・2020年、クラブ最高15勝 勝点49(15勝4分23敗)
- ・2021年、9勝14分19敗(北関東ダービー初優勝)
- ・2023年、14勝15分13敗(北関東ダービー完全優勝)

過去成績(J2リーグ時)

	順位	勝点	勝	分	敗
2023	11	57	14	15	13
2022	20	42	11	9	22
2021	18	41	9	14	19
2020	20	49	15	4	23
2017	22	20	5	5	32
2016	17	45	11	12	19
2015	18	48	13	9	20

※4クラブ / J3降格

※J3降格



毎年恒例となりますが、こういう形で打ち込みを行っております。

24/1/8 記者会見時、また赤堀からもございましたが、今シーズンについてはJ2でトップハーフ“10位以内”“勝点51以上”に設定をしております。もちろんやるからには上を目指しますが、本当に簡単なリーグではないというところで設定をしております。ただ昨年よりも水準を上げているというところでご理解いただければと思います。

私が来てからの成績ということで、北関東ダービー初優勝が出来ました。23年は完全優勝というところで選手、スタッフ含めて頑張ってくれました。今シーズンも北関東ダービーがありますので、頑張っ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。また赤堀からもあった通り、2012年から22クラブ制となりましたが、今シーズンから20クラブになります。22クラブ制最後となりましたが、過去最高の順位を掴めたというところで、監督はじめ選手には感謝しておりますし、これはここに来ていただいているファン・サポーターの皆さまの力のおかげでもございます。これを今シーズンも継続して、より高みを目指すというところで考えております。

2023 42節終了時点（目標 勝点50以上、16位以内）

2022 11勝9分22敗 / 勝点42 (20位)
得点36(20位) 失点57(17位) 得失点差-21

2023 14勝15分13敗 / 勝点57 (11位)
得点44(16位) 失点44(4位) 得失点差±0

※ 1位 町田 勝点87 26勝9分7敗 得79 失35 得失点差+44

※ 6位 千葉 勝点67 19勝10分13敗 得61 失53 得失点差+8

※ 10位 岡山 勝点58 13勝19分10敗 得49 失49 得失点差±0

こちらは数字の比較となります。大槻監督も3年目となりますので、数字のところも見やすくというところで打ち込みをしております。

22シーズンに比べ、2シーズン目というところで選手の編成も早く話が出来たというところで、得点は44でリーグ16位ですが、失点はリーグ4位というところでは、このあと出ますがセットプレーでは、町田さんと並んでリーグ2位の失点数の少なさでしたので、本当に上積み・アップデートが出来たシーズンだったと思います。それを今シーズンに繋げるというところでは、

下に1位・6位・10位の数字を入れさせていただきましたが、失点のところは町田さんでも33、千葉さんが53というところで、失点のところは継続し最低でも50には抑えたいというところでは、やはり得点のところを上げていかないとなかなか上には行けないぞというところでは60近くは取らないと、なかなかプレーオフ、昇格に向けては難しいのかなと個人的には考えております。『それであればボールを前に早く運んで点を取り行けば良いじゃないか』という今度は失点が多くなるなど、バランスを含めてしっかり現場と話し合いながらというところになります。

2023 42節終了時点

Home : 2022 5勝6分10敗 / 得点19 失点29
2023 8勝10分3敗 / 得点18 失点12

Away : 2022 6勝3分12敗 / 得点17 失点28
2023 6勝5分10敗 / 得点26 失点32

こちらがホームとアウェイの数字となります。

昨シーズンについては、ホームでの勝ち/引き分けが多かったです。多くの方に足を運んでいただき応援していただいた中で、この結果が出せたと思っております。ただアウェイのところで数字が取れなかったということもありました。もちろん11位というところもございましたが、もう少しアウェイで勝点を拾えば上も見えたのではないかと感じております。

ここはホームだから、アウェイだから関係なく、今シーズンはもちろんホームも大事ですが、アウェイのところもしっかり勝点を拾って帰ってこれるようなゲーム展開にしていかないといけないと思っております。

2023 分析42節終了時点 (得点・失点の時間帯)

時間帯	得点	失点	2022 得点	2022 失点
1分～15分	6	5	4	11
16分～30分	6	6	5	10
31分～45分	5(1)	8(0)	3(1)	7(1)
46分～60分	10	7	7	5
61分～75分	10	8	8	12
76分～90分	7(2)	10(4)	9(3)	12(3)
合計	44	44	36	57

※()内アディショナルタイム時

これが時間帯になります。

青が昨シーズン、オレンジが 22 シーズン大槻監督 1 年目のものとなります。

前半の立ち上がりの失点が減ったとか数字は出ていますが、全体的に後半の修正能力が大槻監督は非常に高いなというのは、この 2 年間を見ても感じます。

『前半からやれよ』と言われるかもしれませんが、そんな簡単なことではございません。前半終了してから、今シーズンも担当頂く武藤ヘッドコーチと必ず 2 人で話してハーフタイム中に修正をすることは徹底しています。やはり武藤ヘッドコーチが近くにいることも大きいと感じております。

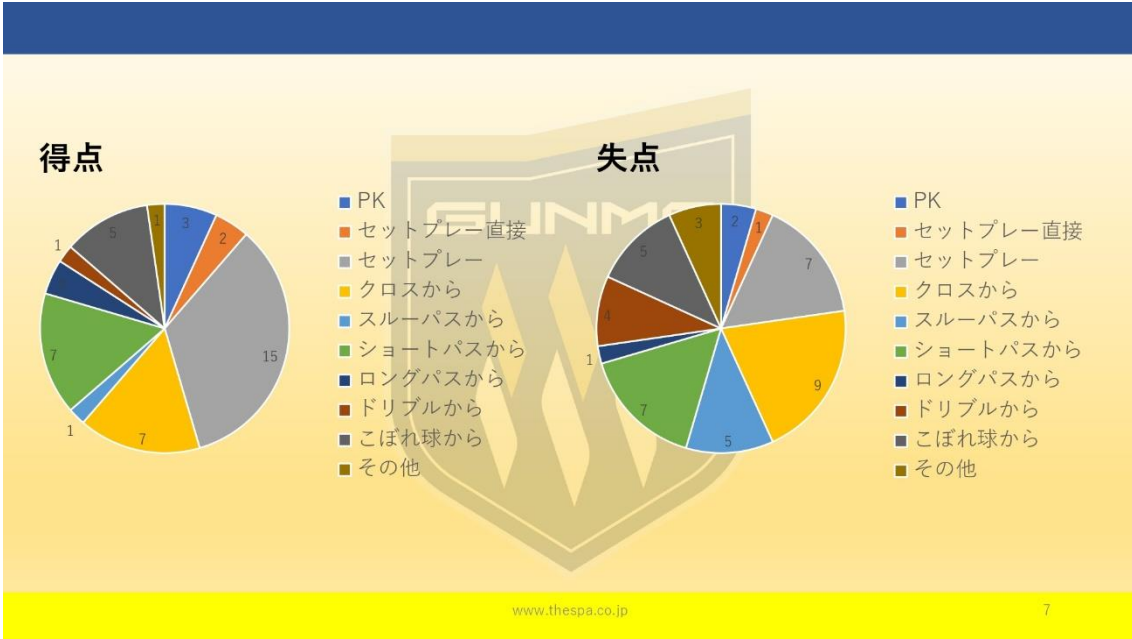
今シーズンはあくまで数字ですが、得点を増やし、失点を少なくするという事はやっていきたいと思えます。

2023 分析 42節終了時点(パターン別)

	2023 得点	2023 失点	2022 得点	2022 失点
PK	3	2	2	3
セットプレー直接	2	1	1	0
セットプレー	15	7	11	10
クロスから	7	9	8	15
スルーパスから	1	5	1	4
ショートパスから	7	7	9	11
ロングパスから	2	1	0	1
ドリブルから	1	4	1	4
こぼれ球から	5	5	2	7
その他	1	3	1	2
合計	44	44	36	57

こちらが得点パターンとなります。

昨シーズンについては、セットプレーからの得点が多かった。失点が少なかった。得点 44のうち、セットプレーとクロスで半分に到達していますので、ほかのクラブ・大会をみても大体セットプレー・クロス・ショートパスからの得点・失点が多い少ないあるのですが、この辺はしっかりやらないと難しいのかなと思っています。そのため、今シーズンについてはセットプレーのキッカーを意識しながら獲得をしています。例を挙げれば、和田選手、藤村選手も蹴れますし、昨年から佐藤選手、風間選手も残ってプレーしてくれています。あまり言うとはあれですが永長選手も蹴れます。



こちらが円グラフで分かりやすくしました。

セットプレーとクロス、ショートパスからの数字は大きい数字になっています。これは私が見た感じでもザスパだけではなく、どこのクラブでもここが得点・失点が多いなと感じているのでこの辺をしっかりとやっていければと思っています。



こちらが改善点です。

『でしょうね』といったことしか書いておりません。しかしながら、この部分でのレベルアップをしっかりとしていかないとなかなか難しいかと思っております。まずはプロである以

上個人のところです。移籍があつたりとありますが、まず個人のところをしっかりと獲得できないとなかなかグループのところは難しいと思います。最後はチームとしてというところ

です。フォーメーションというのはこの後話をしますが、うちは 4-4-2 をベースに攻撃の場合は後ろを 3 枚に変えています。こういった形がフォーメーションとなります。システムというのは、やり方ですね。流動的に動いたり、というのがシステムになります。あとはコンビネーション。ここは正直、監督の組合せのところになります。メッシを 11 人並べたら勝てるのか？クリスティアーノ・ロナウドを 11 人で勝てるのか？というそんな簡単なことではありません。この選手とこの選手がハマっただとか、なかなかキャンプではハマらなかったが公式戦になったらハマっただとか、シーズン後半になったらこの選手が出始めたとか、ということもあるので、コンビネーションのところも含めて大槻監督と話をしていければと思います。

失点のところは一緒ですね。まず個人・グループ・チームというところで大体指導者は考えているのですが、この辺もしっかりアプローチしながらというところです。

ザスパスタイル 『躍動感あふれる全員攻撃・全員守備』

組織的・堅守多攻～コレクティブ(組織的)サッカー～→主導権を握る=ボール、時間、スペースの支配
ブレない“スタイル”を確立→フォーメーション、システム変更があってもスタイルはブレない！！
※目的はゴール！！ボール保持はゴールを奪うための手段！！

①Initiativeを握る
ボール・時間・スペースの支配

②オーガナイズ(組織的、トライアングル)

③バランス→奥行(縦)、幅(横)

④前向きを作る(ポイント)
オフ・ザ・ボール

⑤モビリティ
※リカバー(ミスした後→助け合い)

transition

攻撃

守備

ゴールを守る、個人、グループ、チーム

①組織的な守備
・ゾーンディフェンス(プレス)
1. コンパクトの形成(プレスバック)
2. ボールヘプレッシャー
3. チャレンジ&カバーリング
4. コーチング
5. 予測
6. セカンドボール
7. プッシュアップ(ラインコントロール)

②個人でボールを奪う
1. スピード(反転力・リアクション)
2. ポジショニング
3. フィジカル(体幹)
4. ヘディング

予測→判断→実行の繰り返し

DUTCH VISION
ダッチビジョン

www.thespa.co.jp

これが私がずっと大宮時代から大事にしているところで、ザスパスタイルのところを書いておりましたが『堅守多攻』しっかり全員で守りながら、色んなバリエーションで点を取りたいというところで、これは毎年選手にも言うんですが、出来る・出来ないは別にしてこういうものをベースにしてやっていかないとチームはできていかない。これがまた変わってしまえば一からのやり直しだとか、メンバーも変わってきたりだとかになります。こういうサッカーがしたい、こういう監督がいるからザスパを選んできてくれている点もあるので、しっかりこのベースは崩さずやってきたつもりです。

書いてありますが、ボールを保持したいと、ただ後ろでボールを回しているだけと思われがちですが、あれはチャンスを窺っています。相手が食いついてスペースを空けて、そこに入っていくというところは、しっかりチームとして考えております。さきほど、個人・グループ・チームとありましたが、本当に簡単なことではないので皆で共通認識をしながらやっていく。あくまでボールを持つことが目的ではなく、手段として、目的はゴール、点を取るための戦略としてやっていることをご理解いただけますと幸いです。

Scouting (オランダ/アヤックス)

特徴のある選手=強い、高い、速い、上手い(テクニック、判断)

T Technics
1st タッチとキック(ナチュラル)
ヘディング
予測・判断・実行

I Intelligence
賢さ・・・状況判断 → サッカー観の共有
On the Pitch・Off the Pitch

P Personality
勝点3=勝利を目指す姿勢
向上心・・・ミスを恐れず、さらなる高みを目指し努力する
積極性・・・目標を達成するために自ら考えて行動する
協調性・・・コミュニケーションがとれ協力しあえる

S Speed
Action(突破・動き出し)とReaction(反転・対応)
Pass speed
Thinking speed
Physical speed

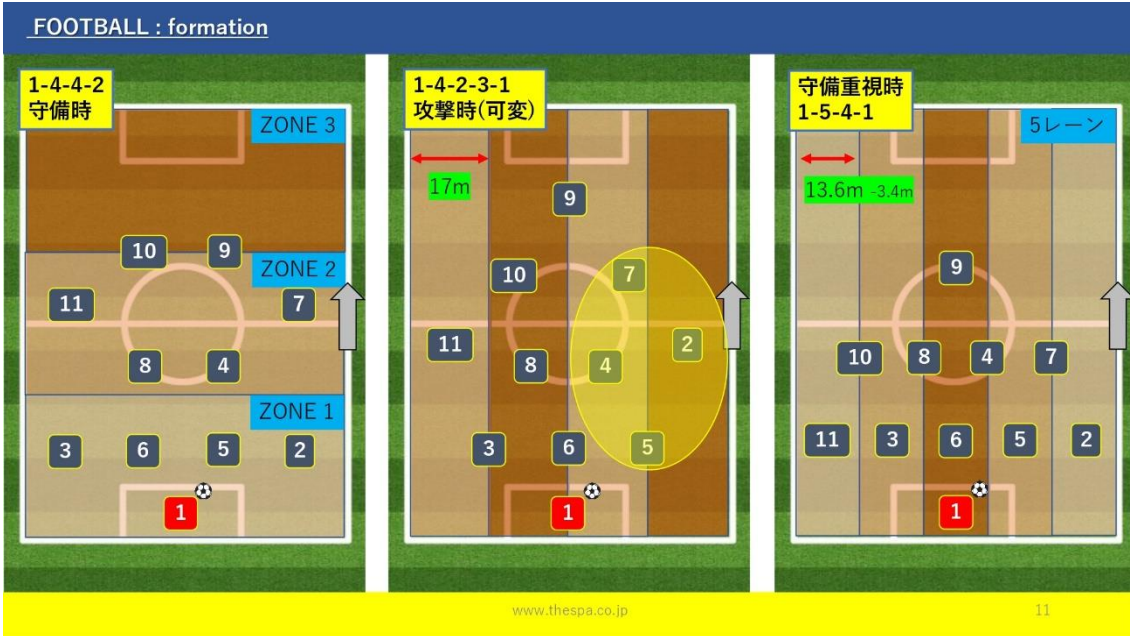
H High
サイズ(身長)
ヘディング(打点の高さ)
空間認知能力

DUTCH VISION
ダッチビジョン

www.thespa.co.jp 10

こちらは TIPS という、オランダのアヤックスからクライフ選手がバルセロナに持ち込んだといわれております。

こういうところをスカウティングの際、意識しながらやっています。少し私の方でアップデートをしておりますが、こういうものをしっかり考えながら後ろに来ている佐藤（強化担当）とブレずにやっています。



これはあまり言っていないのかわかりませんが、4-4-2。

今シーズンはこれでやるかわかりませんが、今までの大槻監督の2年間は攻撃になると可変です。右サイドバックを高い位置にあげたりだとか、インサイドに入れたりだとか、サイドハーフを中に入れたり、外に開かせたりしていたのですが、今年はどうなるのか開幕戦期待していただき、変更はあるかもしれませんが、そのままやるかもしれません。

最後勝ち切りたいときは後ろを5枚にして5-4-1、5-3-2というところで、5レーンだとかゾーン1・2・3でやるんですが、なぜ5人並べるかというところと4人だと1人が17m守らなくてはいけないところ、5人だと13.6m (-3.4m)と狭くなり、間にボールが入らないように後ろに人数をかけるというやり方もしています。これはどこのクラブでも最後大きい選手を入れたりしますが、そこもしっかり考えながらというところです。

The logo of Gunma is a shield-shaped emblem with a grey and gold color scheme. It features the word "GUNMA" in white capital letters at the top, and a stylized gold and grey design below. The background of the slide is a gradient from yellow to white, with a dark blue horizontal bar at the top.

**2024シーズンも
よろしくお願ひします！！**

ということで、簡単ではございますが、今シーズンも現場を支えながら頑張っていきますので、また正田醤油スタジアム群馬に足を運んでいただき、アウェイにも来ていただけるのであれば応援していただいて年末にまたより良い順位で終われるように頑張りますので、皆さんのサポートよろしくお願ひいたします。

【2024年 アカデミー運営について】 育成事業室長：宮本和弥



2024年 アカデミー運営について

2024年2月15日
株式会社ザスパ
育成事業室 室長 宮本和弥

1

改めまして、2月1日より育成事業室の室長として就任いたしました宮本と申します。よろしくお願いたします。

私の方からは、今シーズンのアカデミー運営についてということで、大枠のお話をできればと思っております。

2024シーズンアカデミースタッフ新体制

役職	氏名	出身	新任
室長	宮本 和弥	福島県	★
アカデミーダイレクター	上釜 広行	鹿児島県	★
U-18監督	岡本 英訓	静岡県	★
U-18コーチ	有蘭 真吾	鹿児島県	
U-18コーチ	益田 勇氣	東京都	★
U-15監督	山崎 渡	埼玉県	
U-15コーチ/スカウト	石井 紀人	福島県	
U-12監督	小林 竜樹	栃木県	
アカデミーGKコーチ	橋本 亮一	栃木県	★
アカデミートレーナー/U-15アシスタントコーチ	河村 友介	栃木県	
スクールマネージャー/育成担当	柴田 純	群馬県高崎市	★
スクールコーチ/アカデミーフィジカルコーチ	佐藤 渉	千葉県	★
レディース 監督	小椋 元稀	群馬県高崎市	
レディース コーチ	瀬間 景太	群馬県高崎市	
レディースコーチ/トレーナー	井上 夏美	群馬県伊勢崎市	
アカデミーアシスタントGKコーチ	平田 陽斗	群馬県伊勢崎市	

2

まず今シーズンのアカデミースタッフの新体制のご説明をさせていただきます。
今シーズは、昨年までのアカデミースタッフは大体半分くらい残っておりまして、新任でま

た半分のコーチを外部から招集しまして新体制を作らせていただきました。この新体制で昨年と大きく違うところと言いますとアカデミーダイレクターで上釜を外部から招集したところが一番大きな変更点となります。昨年までは各カテゴリーの監督・コーチで構成しておりましたが、我々の課題でもあった指導体制というものを整えさせていただきました。特に上釜の役割としては、指導者のクオリティをしっかりと上げていこうという課題をクリアするために、各カテゴリーの現場を全て普段から回りまして指導者の指導、強化・育成を重点的にやっていきながら私たちが考える戦い方、フィロソフィーをしっかりと指導者、子供たちに落とし込んでいくということで、この体制にさせていただきました。またこれまでレディースを含め、別々で活動してきましたが2月1日の新体制になってからは全カテゴリーが一緒になりましたので、各カテゴリー風通しの良い環境を作って、各監督・コーチが他カテゴリーの選手の名前を覚えたり、どんな活動をしているかしっかりと意識・把握しながらスタートしてやっております。

アカデミー運営方針

<選手育成・強化の根幹を築く>

・アカデミーのビジョン・コンセプトの確立

→ 指導者、選手の意識改革。基礎作り

・より高いレベルの「個」を育てる

→ TOPで活躍する選手を育てる

・指導クオリティの引き上げ

→ 定期的な指導実践の実施と現場巡回。全員指導

・ザスパ群馬アカデミーとして、勝敗に左右されない存在価値の創出

→ 人間形成、地域・企業との社会的な取り組み、連携等

・スクール事業の拡大と収益強化

→ 運営方法見直しとサービス向上。アカデミーの裾野を広げる

3

アカデミーの運営方針ということで、選手の育成・強化の根幹を築くということで、これまでアカデミーとして軸をもってやっていた部分ももちろんあると思いますが、今回に関してはもう一度しっかり全体を見直してザスパアカデミーの軸を作っていこうという、そういった1年にしていきたいと思っております。

アカデミーのビジョン・コンセプトの確立ということで、指導者・選手含めて意識改革を今年1年でしていきたいと思っております。本当にシンプルですが、このベースをしっかりと築くということが、これからのアカデミーの第1歩だと思っておりますので重点的にやっていきたいと考えております。

ここはもう1番の目的でもあるかもしれませんが、より高いレベルの『個』を育てる。トッ

プで活躍する選手を輩出していくというのがアカデミーの目標にもございますので、こちらには忘れずに活動が続けていきたいと思っております。

次に指導クオリティの引き上げ。こちらも、先ほど少しお話ししましたがアカデミーダイレクターの方で各現場を巡回してコミュニケーションを取りながら、指導者・選手含めて全員に指導していきながら指導の質をあげ、指導者の強化・育成をしていくということを掲げさせていただきました。

ここまではどちらかというとアカデミーを強くする、個を育てる、トップへ選手を輩出するというところの意味合いが強いですが、次の部分のザスパ群馬アカデミーとして勝敗に左右されない存在価値の創出ということで、サッカーはどうしても勝ち負けのスポーツですので強い弱いがあります。もちろんユースですと強豪の高体連も群馬県にはたくさんあります。その中で、ザスパ群馬のアカデミーがこれからどういう立ち位置でやっていくかというところで、すぐに勝てるかと言ったらなかなか正直難しいです。では、すぐにトップに選手を輩出できるかという、正直難しい部分があります。しかし、そこを求めつつ群馬県内でのアカデミーの存在価値を少しでも出していきたいという部分で、もちろん選手の人間形成、教育、プラスでこれまで出来てこれなかった各スポンサー企業様、地域の皆さんとの社会的取り組み、連携というのをトップに限らずアカデミーの方でも選手のキャリア育成も含めしていき、ザスパにきて『こういうことが学べた』『ザスパに入ってよかった』トップに上がれない、勝てなかったけど社会性などを学べたと選手含め保護者の皆さんにも感じてもらえるような仕組みづくりを今シーズンはしていきたいと考えております。

あとは、先ほど赤堀からもありましたがスクール事業の拡大と収益強化です。アカデミー、特に育成はどうしても投資の部分があります。だからといって、何もしないというわけにはいきませんので我々が出来る収益化、まずはスクールの部分を強化していきたいと思っております。

アカデミー育成方針 ①

ザスパ群馬アカデミーは、各年代の選手の特性を理解し、選手が成長するために関わり続け、より高い「個」を育て、将来TOPチームで活躍できる選手の育成、群馬から世界へ羽ばたき、輝ける選手育成を目指します。そして、サッカーを通して、礼儀や協調性などの基本的な人間形成に重点をおき、あらゆる分野で活躍できる人材育成も目指します。

ザスパ群馬サッカースクールは、サッカーの究極の楽しさを体感してもらい、子供たちが楽しみながらプレーし、各個人がレベルアップできるように、また、たくさんのサッカー仲間がいっぱいでき、心身ともに成長するように指導をしています。



育成方針ということで、少し重複しますがトップで活躍できる選手の輩出というところで、今のお示ししている図のように明記させていただきました。

スクールの部分も、ピラミッドの下カテゴリーにはなりますが、やはりサッカースクール人数を増やすことで、より良い選手が発掘出来たり、上にあげる選手を多く見ることが出来ますので巡回指導を含めながら草の根活動をやっていきたいと考えております。

今まではU12の下にU10・9があったのですが、新体制の中ではU12～10までをチームとして、それ以外のカテゴリーに関してはスペシャルクラス、その中でもアドバンスクラスを設定し能力に合わせてスクールの中に強化クラスを置いて4月よりやっていきたいと考えております。

またサッカースクールは純粹にサッカーを楽しんでもらうことを強みにしつつ、我々の考えるサッカーを子供たちに伝える、ザスパを知ってもらう、色々なきっかけ作りをできる場として広げていきたいと考えております。

アカデミー育成方針 ②

TEAM STYLE

チームの勝利のために
攻守にアグレッシブなサッカーを魅せる



TRAINING

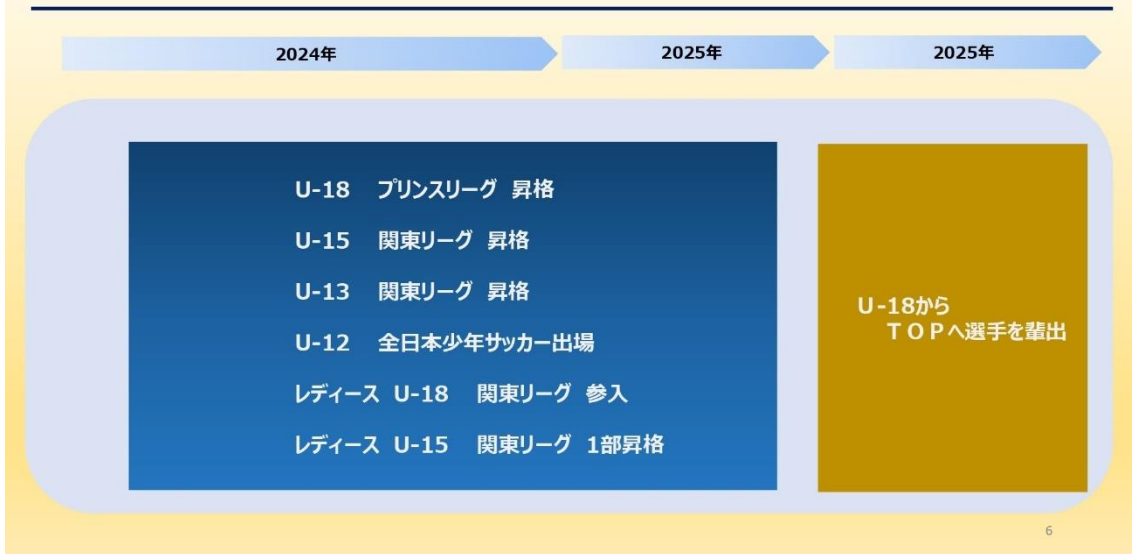
より高い「個」の育成
各年代の特性を熟知しプレーフィロソフィーに沿い、
トレーニング、ゲーム、IDP (Individual Development Plan: 個別
育成計画)にて育成します。



こちらが新しい育成方針です。

チームスタイルは、全員攻撃・全員守備をテーマに掲げ今現在スタートしております。その中でチームの勝利のために攻守にアグレッシブなサッカーを魅せるということで、指導者に話をしており、2月1日のスタートから時間は経っていませんが選手たちに、この部分を今伝えている最中になります。ここを明確にすることで、子供たちもどういうサッカーをしたらいいのかという今まで若干ぼやけていた部分をチームスタイルとして、しっかり軸・方針を決めスタートしております。こちらは全カテゴリー、同じチームスタイルで考えております。やはりカテゴリーが上がると、これまでとは違うサッカーが若干あり、選手が戸惑ったり、指導者も少し迷いがあったり等見受けられたので、全カテゴリーを通してチームスタイルは変えず、 $+ \alpha$ で指導者の経験値をのせて伝えていくことを重点的にやっていきます。トレーニング部分で、『個』の育成というのを強化して、ザスバ群馬アカデミーとしては取り組んでいきたいと考えております。こちら各年代、成長に合わせたプレーフィロソフィーを作り、指導者へしっかり落とし込み、子供たちにも伝えられるように準備をしております。またその中でも個別育成計画を作り、各選手のパーソナルデータもとっていきます。4月からは全カテゴリーでコンディショニングデータ管理ツールを使用し主観的なデータと数値的(身体的)データを見て、各選手に合わせた指導法を指導者に伝えられるように導入をして進めていこうと考えております。こちら基本的には各選手の個別育成計画となりますが、指導者に対しても個別の計画をアイデンティティに落とし込んで指導していくように進めていきます。大きな軸で4つ記載しております。実はもっと細かくフィロソフィーを分けてはいますが、本日は大きな大枠を皆さんへご説明させていただきました。

2024シーズン カテゴリー別 短期・中期 目標



簡単ではありますが、短期・中期の目標となります。

各カテゴリー、記載の通りの目標に向かってやっては行くのですが、これまで話した軸をしっかりと伝えないまま、出来ないままで各カテゴリーが昇格（目標達成）しても、勝つという経験値はあがりますが、個としてはそこまで強化できていないと思っております。その為、全体でしっかり軸をもって大会に出て、目標に向かってやっていきたいと思っております。ちゃんとやっていたら結果はついてくるものだと思っております。早いかもしれませんが、25年頃にはトップに昇格する選手が1人でも出るように現場は動いていければと考えております。

速足での話となってしまいましたが、アカデミーからは以上となります。

ありがとうございました。

【質疑応答】

(質問) 2023 シーズンの怪我人が減った要因としてクラブの取り組みはあったのか？

(強化本部長：松本) 青木豊をトレーナーからフィジカルコーチにしました。青木フィジカルコーチは、以前から一緒に仕事をしており、非常に知識があって、川崎の家長選手をパーソナルで見っていたということもあり、現場と話し合いフィジカルコーチにいたしました。今導入している機器で、心拍数、強度、スプリント回数など全て数字で分かります。大槻監督も数字には強く、青木フィジカルコーチとマッチしたというところですよ。昨年、筋肉系が3人だけで終わりました。数字を見て、これ以上あげると筋肉系の故障が出るからやめる判断もしています。また各選手・ポジションによって、強度は異なってくるので足りなければ+ α で全体練習後にトレーニングしたりともしています。その辺のコントロールがハマったと思っています。指導者の能力により、明らかに変わったというところですよ。そこを評価し、今シーズンも残ってほしいとオファーし契約に至りました。

(質問) 練習着のスポンサー (アシストパートナー・泉質主義のロゴ) は今後入らないのでしょうか？

(事業本部長：藤田)

※当日の回答に誤りがございました。正しくは以下となります。

昨シーズンから、通常時と公式戦時でトレーニングウェアが2種類ございます。公式戦時のトレーニングウェアには『草津町 (泉質主義)』ロゴが掲出されており、『アシストパートナー』ロゴの掲出はございません。

(質問) クラブからの情報発信について少なくなってきたのではないかと？

(代表取締役社長：赤堀) 先ほどもお伝えした通り、もう少し SNS にしてもインタラクティブに皆さんとやり取りをしたいと考えております。それには、まずは我々から情報発信をする必要があると強く感じております。色々なメディアさんもいますし、当然個人のファン・サポーターの方、様々な方から SNS 等でコメントいただいたり、動画をあげていただいたりと、色々な玉石混交の情報がある中で、やはりオフィシャルメディア=広報・営業・チームからの情報発信をダイレクトに増やしていくべきだと、今おっしゃっていただいた通り痛感しております。今シーズン、新しい広報スタッフも入っておりますので、今までのやり方にアドオン、新しい方法を追加し皆さんにできる限り様々な発信ができるように、最大限の努力をさせていただきたいと思っております。

(質問) 高崎市内でポスターを配りたいです。

(代表取締役社長：赤堀) 何枚必要か教えていただければ、上限なしでお渡しさせていただきます。やはり全体的に (街中や駅などパブリックスペースの) 露出が少ないと考えております。今回ラジオ高崎さんご協力の元、高崎 OPA のビジョンに映像を流させていただき、反

響があること非常に実感しております。露出が少ないことで、ファン・サポーターの皆さんはさみしい思いをされているかなと改めて思いました。もっともっとクラブの情報、ビジュアルなどを露出していきたいです。先ほどのご質問と同じで、努力する必要があると痛感しておりますので、遠慮なくご指摘いただき、もしご協力いただけるのであれば皆さんのお力をお借りして、街の中にザスパが日常にある景色を作り多くの方に見ていただきたい、知っていただきたいと思っております。

(質問) チャレンジャーズの話が出てこなかったが、もう関係なくなってしまったのか？

(代表取締役社長：赤堀) チャレンジャーズについて、本当に申し訳ございませんが今日取り上げられなかったのですが、特に理由があるわけではなく、今シーズンも引き続き草津を中心に、県リーグ1部として活動していきます。今回トップチームが呼称、エンブレム変更となりましたが、チャレンジャーズはより草津のオリジナルチームとしての、キャラクター・特徴を今期よりもっと強く出していきたいと思っております。草津町との話し合いもしており、より草津町を本拠地としたチームとして、もっともっと草津町の皆さんからも応援してもらいたいですし、群馬県内のサッカー好きな方も含めて、オリジンである「草津の温泉街で働きながらサッカーを続けている」というチームがあるということをもっともっと知ってもらいたいですし、活動を応援してもらいたいです。今は県リーグですが、やはり関東リーグ戻りたい一心で木村監督はじめチームもやっております。そこを見る機会をクラブとしては、もっと発信・増やしたいと思っております。チャレンジャーズも選手達、監督含め本当に頑張っておりますので、もっともっと応援していただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

(質問) 選手デザインのポスターが今後できるのであれば、ぜひ検討いただきたいです。職場での一つの話題にもなっているので。

(事業本部長：藤田) 今期、新しい取り組みとして開幕戦の集客をしっかりと盛り上げていこうとしておりました。例年ですと、前期/後期の2種類でした。前期に関しては、撮影のスケジュール等々もあり開幕直前にポスターが仕上がって、そこから急いで掲出の願いをしておりました。どうしても『いつ開幕するのか?』というところが、当然皆さんのように日頃から応援いただいている方々はご存じなのですが、やはり街全体に周知させるのが課題と思っておりました。そこで今期は大槻監督のビジュアルで開幕用のポスターを作らせていただきました。それが現在、皆さんにお渡ししているポスターとなります。

選手起用のポスターは、来週月曜(2/19)に納品される予定となっております。そこから皆さんにお渡しさせていただきますので、ぜひ色々ところで掲出のご協力をいただければと思っております。よろしく願いいたします。

(補足/強化本部長：松本) 今藤田からもありましたが、新しい取り組みとなっております。大槻監督も肖像権の問題もあつたりと色々ある中で、早めに開幕を告知し盛り上げたいと

いう要望があり、お願いしながらといところでフロントもしっかり考えながらということでご理解いただければと思います。

(質問) シーズンチケットの現状どの程度売上、枚数が見込めているのか？伸びているのか？頭打ちなのか？その辺が分かれば教えてほしいです。

(代表取締役社長：赤堀) まだ開幕になっておりませんので、いま最後の追い込みで販売を進めているところです。結論から言うと、昨年比では上回っております。現在、約 900 枚となっておりますのでもう一息 1,000 枚超えたいと思っております。昨年は約 720 枚であったと記憶しておりますので。ぜひよろしく願いいたします。

(質問) シーズン移行についてクラブとしてはどう考えているか？

(代表取締役社長：赤堀) すでに報道されているとおりですが、ザスパ群馬としては賛成票を投じております。これは、Jリーグあるいは日本のサッカーの価値を上げることを最優先に考えた結論として我々も賛成という考えでございます。ヨーロッパや中東、東南アジアが秋春制になっており日本だけが取り残されるリスクがあります。日本サッカーのレベルが地盤沈下してしまうことは、ザスパにも当然影響があることなので、レベルを上げるということを最優先に意思決定をしております。そこを反映したものが賛成票となります。もちろん色々な課題があることは当然認識しております。課題を一つ一つ解決していくことで日本サッカーのレベルを上げていくことに我々としても協力していきたいと考えております。課題は色々ございますので、何かあればざっくばらんにおっしゃっていただければと思います。当然降雪地域のクラブの皆さんの懸念も理解しておりますし、シーズンが変わることで学校卒業から入団までのスケジュールが変わったり、我々も施設を借りる立場として施設・他競技との兼ね合い・調整がなかなかハードルが高いと実感しております。また今の寒い時期の観戦環境の心配などもございます。ただそれも一つ一つ解決手段が絶対あると思いますので皆さんの知恵をお借りしながらシーズン移行へ全力をあげて進んでいこうと思っております。

(質問) 新たなエンブレム、ロゴになったが選手バスや営業車はどうなるか？

(代表取締役社長：赤堀) プロパティの変更について、私どもも大きく心配していた個所ではございます。一気に変えるということが、なかなか難しいものもございます。例えば自動販売機で、全台を一変に変えるのは物理的に難しいことです。チームバス、営業車等々、順次切り替えを予定しておりますが、物理的な時間、予算的なもの、提供いただいているステークホルダー様も含め様々な調整をしながら、順次切り替えていく考えで進めております。サポーターの皆さんが身につけている物や、使用しているグッズですとか、旧プロパティのものは使っていただいて全く問題ございません。そこは我々がとやかく言う筋合いもございません。一気にすべて新プロパティに切り替えるということは、色々な意味でそれが自然

な形だとは思っておりませんので、旧と新が混在、併用した形で使用・応援いただければと思っております。時間をかけて、変わるものは変わっていけば良いですし、残すべきものは残せば良いという考えでやっております。旧プロパティもザスパのプロパティであることは間違いございません。チャレンジャーズは旧プロパティを背負って戦いますので、そこも含めてご支援をいただければと思っております。

(質問) 前橋駅南口のモニユメントのデザインが変わってないが、その存在価値とは？

(代表取締役社長：赤堀) 私も前橋駅から住まいが近いのですが、気づいておりませんでした。申し訳ございませんでした。我々が管理、所有しているものに関してはリストアップし、切り替え時期やステークホルダー様との話し合い等を進めております。しかしながら、我々が管理していない建物、パネルなどは行き届かない部分があると思っております。そこは本当に申し訳なく思っております。いまホームタウン担当より、すでに所有者である前橋市と調整を進めており、開幕までには間に合わせるということになっておりますので、ご安心いただければと思います。ただやはり気が付いていなかったというのは我々の落ち度であることは間違いございませんので、この場を借りてお詫び申し上げます。そういったものがあれば、お手数ですがぜひ教えていただければと思います。我々も対応させていただきますので、ぜひご協力をお願いいたします。『これ古いぞ』というものがあれば、お手数でも写真に撮ってXにあげてもらえれば、スタッフみんなXを見ておりますので何か気づいたらいつでもぜひ教えてほしいです。

(質問) 前橋市長が変わることになりましたが、新たな市長との関係構築はどう考えていますか？

(代表取締役社長：赤堀) 山本市長には、12年間ザスパとして本当にお世話になってきておりますし、感謝をしております。今回のクラブハウス建設も、山本市長の後押しなくして実現できなかったと思っておりますので、本当に感謝しかないと思っております。ただ一方で、今回の選挙結果が表しているように前橋市も変わらなくてはいけないというのは、市内に住んでいる方、それ以外の方も実感していると思います。その結果が今回出たということで、我々もそこをしっかりと受け止め、ザスパ含めて前橋市をどういう風にあるべきものにしていくかということは、新市長ともディスカッションしながら一緒に考えていきたいと思っております。我々が行政のトップである首長を動かして何かを作り上げていくということよりも、やはりサポーターの皆さん含めて市民が声を上げて、それを我々を通して行政にお伝えし、首長を動かす。そういうやり方をやはりすべきだと改めて思っております。すでに小川新市長には、事務所を通してアポイントを取ってお話をしたい旨申し入れをしておりますし、開幕戦にもぜひお越しいただきたい旨事務所の方へはお願いをしております。

山本市長に関しては、当初開幕戦に来られる予定だったのですが、おそらく来られない可能

性が高いのかなと思っております。ここは微妙なところですので、なんとも申し上げられないです。

前橋市市長が変わってもより良きクラブにしていく我々の中期ビジョンは変わらないのですし、それに対して首長の協力は絶対不可欠なので、そこは話し合いをした中でより良きものにしていけたらと思っております。

皆さんもぜひ一緒に声を上げてあるべき姿と一緒に作っていけたらと思っております。

(質問) もし来年 J1 に行けたら、現状 J1 の運営をする能力はあるとお考えですか？ 冷静な分析をしてもらいたいです。私もボランティアとして運営に携わらせていただいておりますが近隣のビッククラブを受け入れる自信はございません。

(代表取締役社長：赤堀) 昨年シーズン終了後に自治体やスポンサー様など様々な方とお話をさせていただく中で、やはりぜひ J1 にという言葉が出てくるようになったのは事実でございます。昨年、あともう少しのところまでプレーオフに行ける、もう少し頑張れば J1 に手が届く位置にいたのも事実です。今回、東京 V さんが昇格しましたが、我々も東京 V さんより決して弱くわないですし、チームは非常に頑張ってあの順位を獲得した実績がございます。今後の可能性としては、当然考えるべきだと思っております。

私が勝手に言っていることですが、『もし 1』=「もしも J1 にあがったら」というところで、しっかりシミュレーションをしていく必要があると改めて感じております。それは経営もそうですし、施設もそうです。先ほど、ビッククラブの迎え入れるとおっしゃっていましたが、やはりおもてなしの部分も含めて、本当に J1 レベルにならないといけない。なっってから J1 にあがる、J1 に上がってから考えるなど色々なやり方があると思います。「もし 1」(もしも J1 にあがったら)』というところを、今後しっかり見据えていく必要があるなど強く感じております。中期計画では J1 昇格を 2030 年にしておりますが、本当に昨年のチームを見ていると『もしも』は絶対にある、確率としては 0 ではない、やる気と結果と + α 、色々な事が合わされば夢ではないというのは、皆さんも実感できたと私も含めて思っておりますので、『もし 1』に向けて、準備をしっかり皆さんと一緒にしていきたいと思っております。

(質問者) 私も消極的に今はいけない、能力がないといたいわけではございません。今おっしゃったシミュレーションをしていただいて、私たち運営サポートスタッフももちろん協力いたします。ただ足りないことがまだあるのでは？と思うこともあり、そういうところを今一度分析していただき改善していただければと思っております。

(代表取締役社長：赤堀) 足りないところだらけだと思っており、本当にご指摘の通りだと思っております。足りないところをしっかりと認識、見える化をして、それに対してどうやったらできるのかということ計画・実行をしていくことしかないのかなと思っております。ただ私、前職(ソフトバンク)で異業種や外資の大企業を買収したり、海外のユニコーンに投資、買収したりなどのプロセス、すなわち、不可能を可能にするやり方を目の当たりにし

てきました。なので、どっちかという『やってしまったもん勝ち』という考え方も実はございます。チームが頑張っって来年「もし J1 に上がる」ということがあったら、そこから考えても良いのかなという思いもございます。

出来れば準備をして、しっかり J1 に上げていく。当然中期計画もそのつもりでやっていきますけれども、もし来年 J1 に上がったら、全力で覚悟を決めてやるしかないと思っております。『もし 1』が今年あるとすれば、それはそれで痺れる体験になるんじゃないかと思っておりますので、それも楽しみにしておいていただければと思います。

チームはやるというので(笑)。

(松本) 私自身、前クラブで昇格を経験しております。前クラブの規模などもございましたが、本当に簡単なことではございません。正直、昨年途中で行くのでは？という空気感もありましたが、実際現実はそのような簡単ではなかったです。そこを今年の糧にしてやっていこうと現場とも話しております。今やりがいしかないと思っております。先ほども言いましたが、やるからにはプレーオフを目指しますし、選手も口にしてきています。ただ、現実そんな簡単ではないので、準備せず J1 に行っって難しい時期を迎えるより、色んな準備をして土台をしっかりしてから J1 に行っった方がというのは個人的には思います。が、行ったら色んな方が助けてくれるでしょうし、色々な景色が変わってくるんだらうなというのも感じているので、今シーズンまず目の前の一試合一試合を戦っっていくというところで考えております。

(質問) 今回のシーズンオフを振り返っって、予想通りだっったこと、上手くいっったところ、予想外だっったところ、上手くいかなかったところなどあればお話ししたいです。

(強化本部長：松本) 皆さんご存知かと思いますが昨年、長倉選手が新潟さんに行っってしまったというのは結構ショックでした。後ろにいる佐藤(強化担当)がスカウト発掘してきっったこともありました。社長にも交渉に入っっていただいたのですが、なかなか条件面と本人の意思でというところでした。ただプロとしては、これはしょうがないところでありまっす。ただ抜けた穴を埋めれなかったというのは、正直ございまっす。結果的に 11 位ということでした。そこを現場とも話し合っいながら、今シーズンは前線の選手が多くなっったり、岡本選手のポジションに來てもらったりとしております。正直、編成はうまくできっったと思っっております。あとは、大槻監督をサポートしながらシステム、選手の組み合わせがハマればという期待感があります。また新加入選手もクオリティの違っを見せてくっれていっるので、そこが上手くハマればと考えております。

(質問) 昨シーズンの選手が多く残っったが何か工夫はしっったのか？

(強化本部長：松本) もちろん、条件・タイミングが大きかったと思っます。ただ大きかったのは大槻監督が残っると言ってくっれたことだっす。選手代理人との交渉で一番聞かれたのは大槻監督の去就で、数多くの選手がこの判断を元に決断してくっれたとも聞いております。ま

たそのほか要因もあったかもしれませんが、私自身一緒にやりたい、力を貸してほしい旨は伝えております。しかし、条件がいいオファーが来たら、プロとして上を目指したい気持ちは当然だと思います。そのため、ザスパが上に引き抜かれるのではなく、ザスパでやりたいと思ってもらえるよう魅力あるクラブにしていかなければいけないと思っております。今シーズンは稀で、私自身もびっくりしております。こういうサッカーをやりたいという選手が集まってくれたというのは感じております。やはり大槻監督の続投が一番の要因かと思っております。あと佐藤（強化担当）がいるのも要因かもしれません（笑）。

（質問）ハーフタイム抽選会参加条件のJリーグIDが邪魔になっているのでは？スマホをもっていない方がせっかく観戦に来て疎外感を感じてしまっている状況もあるので、実施方法を再検討いただきたいです。

（代表取締役社長：赤堀）私の親も80歳代で、もちろんJリーグIDは取れないです。しかしながら、スタジアムに来たい、イベントに参加したい気持ちがあります。来てくださった方全員に特典を平等に受ける機会が与えられるべきだと思っておりますので、来てくださった方全員が参加できる仕組みに変えていく必要があると改めて思っております。一気に変更は難しいと思いますが、JリーグIDを持っていない方への配慮もしていきたいと思っております。

（質問）クラブハウス開業時期も含めて赤字目標を出来るだけ黒字にするといった認識が良いですか？

（代表取締役社長：赤堀）通常の指定管理は、行政から指定管理料をいただいてその予算の中で施設の管理・運営をしていくこととなります。今回は「利用料金制の指定管理制度」が適用となります。施設に関しては、前橋市より指定管理料はいただきません。その代わりに、管理者（ザスパ）の費用負担で自主管理し、管理者が優先的に施設を使用してよい、として議会から承認を得ております。かつ、施設にて収益を上げた分は、指定管理事業者の収入として計上してよいというスキームとなっております。そのため、今回レストランやグラウンドの貸し出し、テナントへのリーシング、こういった事業の柱があって、そこからの収益を見込んでおります。当然コストも掛かってきます。今、赤字とおっしゃいましたが、現実には今期はトントンでの事業計画を立てており前橋市にも共有しております。そのため、初年度から赤字になるリスクはございますが、計画上はトントンの収支で着地させたいと思っております。

トップチームが来るのは8月ですが、施設自体は5月からオープンしてタニタさんのレストラン含め稼働しますので、そこからの収益はオープン当初から収益が上がるの見込んでおります。ただ5月からなので、決算まで8か月分ちょっとの収益しか今期は上がりません。前橋との契約は、最終利益が出た分からのお支払い、いわゆるプロフィットシェアとな

の見込みです。万が一赤字が出たときは、管理者の負担のみで前橋市へのお支払いはないということになりますが、当然前橋市としても黒字化を望んでいますので、黒字化になるように最大限努力していきます。

(質問) 天然芝の管理は高額となりますが、万が一赤字になった場合でも天然芝のしっかり管理できますでしょうか？

(代表取締役社長：赤堀) 芝の管理料がコストの中で一番高い方に入っています。当然、その試算はしておりますし、事業計画の中に織り込んでおります。芝管理も含めた、クラブハウス全体の収支として見ております。ただ芝の管理料の発生が、幸いなことに8月以降となるので、若干少なく済むというのが今期となります。

(質問) 指定席などがガラガラなので、子供を全試合無料にしたりと思いついた施策を試みたらどうですか？生でサッカーを見てもらって多くの子供たちにザスパファンになっていただければ、親御さんも巻き込めると思います。

(代表取締役社長：赤堀) 去年の夏ザスパ8/6 栃木戦にて1万人がご来場いただきましたが、その際に実は県内小学生へ無料招待をさせていただいております。約9万人が対象で、実際には約1,500人がご来場いただきました。もちろん、親御さんも来てくださり、次に繋がる非常に良い試みだったと思っております。また今年の開幕戦は前橋市のスペシャルマッチですので、前橋市内の小学生を無料招待しております。こういった機会を、我々も増やしていきたいと思っております。

また、今まで芝管理の観点からなかなか実施できなかった子供たちの前座試合が、協議の上、ようやく実施できるようになりそうです。こういったところに子供たちにはどんどん参加いただき、エスコートキッズなどのイベントに参加いただける機会を作っていきたいと考えております。

(質問) スタジアムへのインフラが問題だと思います。

(代表取締役社長：赤堀) こちらも大問題だと認識しております。一つ今年から復活予定なのが、前橋駅からの定額タクシーです。またバスの増便も検討しております。多くのお客様にご不便な思いをさせてしまっていることは事実なので、改善できるところは改善していきたいと思っております。根本的に解決するのはものすごく難しいですが、一つ一つ解決していくことはできると思っております。何かヒントがあれば、ぜひいただければと思います。

【最後に】

<育成事業室長：宮本>

改めまして、皆さんにお伝えしきれなかった部分がありますのでお伝えさせていただきます。先ほど情報発信についてご意見あったかと思っております。アカデミーの選手たちもトップの

選手を目指して活動しており、一生懸命やっている姿というのは毎日感じられます。そのような部分も見ていただきたく今シーズンからは、アカデミーの活動の発信も力を入れていきます。もっともっと見える化をしていきたいと思っております。また赤堀からもありましたが、土日に試合などでなかなかアカデミーがトップチームの試合を見に来れない状況がございます。どの地域でもあると思います。私たちの考えとしては、しっかりトップの試合を見ることもトレーニングの一つだと考えておりますので、今シーズンについては練習を休みにして試合を見る日を作るなどしてトップとの関係性を密接に築いていこうと考えております。また企業、地域、サポーターの皆さんと一緒に同じ方向を見てやっていこうと思っておりますので、アカデミーの応援もぜひお願いいたします。

<強化本部長：松本>

まず本日は2時間近く、ありがとうございました。

皆さんの期待、非常に感じました。今シーズンも頑張りますので、正田醤油スタジアム群馬、アウェイにも来ていただければと思います。また今、宮本からもありましたがアカデミーが良いところは残しつつ、変わらなくてはいけないところは変わろうとしております。多くのアカデミースタッフがトップチームの練習を見に来てくれています。ホームグロウンの問題もクラブとして抱えている問題であり、みんなで取り組んでいきます。今シーズンもよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

<代表取締役社長：赤堀>

本当に長い時間ありがとうございました。

私自身、サポーターカンファレンスは今回で3回目となります。開催のたびに皆さんにご指摘される一つ一つが、『これ本当にやりたかったのに』ということばかりで、我々の足りなさ、力不足を実感させられます。今日も、皆さんお一人お一人と目線を合わせて、課題を共有でき、こういう機会をいただけて本当に良かったと思っております。課題を一気にクリアすることは物理的にも組織的にも無理だと思っておりますが、一つ一つを良きものにしていく努力を積み重ねることで、皆さんのご期待に応えられると受け止めております。引き続き、温かく・厳しくご指摘をいただいたうえで皆さんと一緒に良きクラブにし、地域の為に貢献できるような活動をさせていただきたいと思っております。引き続き、応援ご協力よろしくお願いいたします。本日はどうもありがとうございました。

以上