

◆事前にお寄せいただいたご質問に関する回答

Q1 昨シーズン前はどのような心境でチーム編成をしたのか。

A1 ヘッドコーチの意向を最優先とし、ヘッドコーチが目指すバスケットボールを実現できると思われる選手と契約を行いました。個人的にはヘッドコーチの指揮のもと勝率5割以上（2試合に1試合は勝つゲームをお見せ出来る）チームとなることを期待していました。

Q2 綺麗事ばかりではなく現実的な、そして具体的なビジョンをお聞きしたいです。

A2 ビジョンという単語の解釈にもよりますが、私（川上）の解釈として“具体的なビジョンを「目標」と言い換えるならば、具体的な目標は1年でB1に戻ることです。そして中長期ではクラブ創設以来、未だに達成していない日本一になることを目指しています。中長期の期間設定については、現時点では具体的な数的（年数）目標までは見えていません。

Q3 ワンシーズンでB1へ戻るための取り組みをお聞かせください。

A3 B2もレベルの高いリーグですので、決して簡単なことではないと認識しています。そのうえで、まだ交渉中なので具体的なお話はできませんが、B1でプレーしていた選手を中心に編成を固めたいと考えています。その上で可能な限り、帰化選手やアジア選手の起用も視野に入れながら勝てるチームづくりを図っていきたいと考えています。

Q4 B1復帰への次シーズンの具体的なビジョンとは。

A4 "A3の回答と同じ。

まだヘッドコーチも決まっていないので現時点では、単なる会社としての方針ですが

・粘り強く強固なディフェンスから組織的なオフェンスを得意とするスタイル

・個人の能力不足は、徹底した組織力でカバーして戦うチーム

・高いシュート力を持ち、スリーポイントシュートを中心に得点を重ねてくるチーム

を新潟アルビレックスBBのスタイルとして、将来にわたり作っていきたいと考えています。

Q5 債務超過の解消に向けた対策、専用練習場の確保、遠征時の負担軽減策等についてお聞きしたいです。

A5 債務超過は6月下旬にNSGホールディングスを割当先とした増資をもって解消する予定です。専用練習場についても関係者と協議を進めています。

遠征時の選手への負担軽減についても予算の許す限り、環境改善を実現したいと考えています。まだまだ他クラブとの比較では及ばないことは承知していますが、移動手段の改善や遠征時の食事の改善など、年々少しずつ改善はしていますので、その改善を今後も継続していきます。

Q6 今後のアルビBBの方向性を経営陣に伺いたいと思います。

A6 私（川上）がこの2年間を振り返り、川上の視点から（チームではなく）当社の組織的な問題点は、

・中長期の視点が弱い

・人材育成の仕組みや意識が弱い

点だと痛感しています。大きなところから言えば、まずはこの問題点を改善し、強い会社を作ることだと思っています。私（川上）は、【会社が強くなければ、チームは強くない】と思っています。

強い会社とは、収益性があり、収益力に見合った5年先への投資ができ、同時に組織内で人材が育つ会社であると考えています。

Q7 今後に向けたチームのビジョンをお伺いしたい。

A7 A2の回答と同じ。

Q8 チームビジョン実現に向けた経営方針・経営戦略をお伺いしたい。

A8 勝利を重ねていくためにはチームがバスケットボールに集中できる環境を用意することが最優先だと思っています。他クラブと比べて、まだまだ出来ないことは多々ありますが、昨シーズンのようなヘッドコーチの交代などチーム内の混乱は避けたいと思います。

昨年の反省を活かして選手がバスケットボールに集中できる組織をつくりたいと思います。

Q9 「人が育つチーム」だけではダメだと思っています。その先に何があるのか・その先で何を目指しているのかを明確に打ち出してください

A9 長期での会社の方向性、チームの方向性を明示したく、昨年、会社のビジョンとして『人が育つクラブになる』というビジョンを設定しました。抽象的であるとの意見も頂戴していますが、あえてチームのことだけではなく、5年先、10年先に目指すべき会社の方向性を明示し、会社の存在意義を社内から明確にするために設定しました。

そして、『人が育つクラブになる』というビジョンの実現に向けて会社が具体的にやるべきことは、次の3点だと考えています。これも既に社内に共有しています。

- ・価値観の共有（新しい組織文化の醸成）
- ・施設の充実
- ・育成／教育体制の整備（学べる環境づくり）

資金的に厳しい状況にある現在、今すぐ出来ることは少ないのですが、会社として目指す方向性を社内外に明示し、同じ方向に向かって進んでいくことは、強い会社を作っていく上で基本的なことであると考えています。結果として、会社が強くなり、チームも強くなってくると考えています。

Q10 今後、新B1を目指すにあたって、具体的な方針を聞きたい。

A10 A3の回答と同じ

Q11 B2になるとなにがどうかわるのか？具体的な説明がほしい。

A11 試合数はホーム30試合 アウェイ30試合 年間60試合でB1と変わりません。

水曜日の試合が減り、週末（土日）の試合が増えます。その他はあまり大きな変化はありません。

Q12 選手ファーストの為に環境、体調管理の具体的な改善点と対策をお聞きしたい。

A12 昨年、遠征時の食事をクラブが手配した管理栄養士さんの指導のもとで宿泊先にて提供しました。次のシーズンも可能な限り食事面でも選手にとって良いものを提供していきたいと考えています。移動についても予算に限りがありますので、来シーズンはバス移動が多くはなるとは思いますが、全日程バス移動だと決めているわけでもありません。選手の疲労度も考慮してバス以外の交通手段の

利用や、休息に適したホテル選定などの対応はしていきたいと考えています。

Q13 長岡市から練習場について協力して頂けると話がありましたが、その後どうなりましたか？

A13 長岡市からは多大な協力をいただいています。中之島体育館を優先的に予約させてもらっています。その他にも練習環境の充実に向けた当社からの要望も検討してもらっています。公共施設なので全てが当社の要望通りになることは難しいのですが、そうした中、長岡市からの協力には大変感謝しています。

Q14 ラビッツを譲受しましたが、スポンサー確保など運営面での負担増とはならないのでしょうか？

A14 別法人ではありましたが、今までも当社のスタッフが担当していた業務も多くあり、今回の事業譲受によって従来と比較して負担が増えることはありません。

Q15 選手とは単年契約が多いようですが複数年契約でないと、計画的なチームの強化などが難しいと思いますが、どのような方針なのでしょうか？

A15 選手側から単年契約を要望されることが多いという認識はあります。今後、目指したいチームスタイルを実現しながら、環境面でも、組織面でも、魅力的なクラブとなり、選手からも複数年契約を要望されるようになりたいと考えています。

Q16 サッカーではスポンサー獲得のお知らせなど積極的に露出するようにされていますが、そのようなノウハウ等を共有することはできないのでしょうか？

A16 サッカーさんとも情報交換などを不定期に実施はしていますが、もっと積極的に取り組んでいきたいと思っています。その上で、お聞きした話を実行する人材や、ノウハウを共有できる組織整備も重要だと思っていますので、その点にも取り組んでいきたいと考えています。

Q17 オープンにできない情報もあると思いますが、選手の負傷情報や状況の説明等、公式以外から知られることが多いです。ブースターとしてはやはり最初に公式から発信してほしいです。

A17 公式発表には様々な関係者の同意や発表タイミングの調整が必要なので、準備時間がかかってしまうこともあります。出来ましたらその点もご理解いただきたいと思いつつ、ご指摘の点については、改善点もあると認識していますので、よりスピーディな対応、発表ができるように改善を重ねていきます。

Q18 2020-21 シーズンからパワハラ問題、26連敗、B2降格と毎シーズンと悪くなっているように思います。毎回1からチーム作り直しのような状況です。根本的な原因は何だとお考えでしょうか。

A18 まずは経営者としての私（川上）の経験不足に起因していることが多くあると認識しています。この2年間で学んだこと、経験したこともたくさんありました。経営者としての反省とこの2年間の経験を活かして、同じ間違いを起ささないようにしたいと思います。

加えてこの会社には、未解決な組織的な問題も存在していると思います。抽象的ではありますが、個々の力が、うまく噛み合わない組織であるとも感じています。この2年間でいくつかの部分は改善もしてきていますが、未解決な領域もあり、同じような問題を繰り返してしまっています。問題発生時の解決策も属人的で共有されず、結果として強い会社にはなっていないと感じています。

問題発生時に、その都度の対処はもちろんですが、根本的な解決には、組織内の価値観を共有していくことで大切だと考えています。抽象的で周りくどい方法のように感じている人もいるかもしれませんが、考え方を共有しなければ、いつまでも【もぐら叩き】のような問題解決しかできませんので、強い会社となり、強いチームを作っていくためにも、考え方の共有は重要であると思い今後も取り組んでいます。

Q19 新アリーナ構想についてお話頂ける範囲でお教え下さい。アオーレを改修するのでしょうか？

A19 1階のベンチシートと平置席は、仮設スタンドに置き換わる計画を準備しています。既に長岡市および長岡市消防局の了解は得ている計画が用意できています。その他、新B1ライセンスに必要なラウンジシートなどについては、現在、長岡市とも協議中です。

Q20 今シーズン、川村選手の加入は嬉しく、怪我は仕方無かったと思いますが、最後は何でアオーレに来ることが無かったのでしょうか？ブースターは「ありがとう」を伝えたかったです。

A20 クラブからも最終戦に会場に来て欲しいと伝えましたが、ご本人の都合により実現はしませんでした。

Q21 今シーズン、無料チケット配布した効果はあったのでしょうか。シーズンチケット、お金を出してチケットを買っているブースターを馬鹿にした企画だと思います。今後も続けるのでしょうか？

やるならせめて「後半から半額、500円引き」だと思います。チケット収入が大事なのか、無料でも入場者数を増やしたいのか、どちらでしょうか？

A21 有料でご入場いただいている皆様のお気持ちからのご発言について、私（川上）も、とても理解できます。自分が有料で購入していたら同様に感じることもあると思います。

一方で、無料招待は一定の効果もありました。無料でご来場いただいたお客様の中から5～8%の割合で、その後有料でのチケット購入をしていただきました。

3Qブーストへのご批判は、シーズン中からお聞きしていましたので承知しています。試合後半から当日券が売れた実績はこの2年間ほぼなかったもので、沢山の方に見ていただきたいという考えで実施しました。3Qからご来場いただき、Line友達から次の試合のチケットをご購入いただいたケースもありましたので、効果はあったと受け止めています。

来シーズンも招待企画は実施予定です。有料でご購入のお客様からのご意見も受け止め、招待の方法や招待に使う券種などは再検討したいと思います。有料でご購入いただいた皆様への配慮も必要であると理解しています。

チケット売上は重要です。そのために新しいお客様との出会いが大切であると考えています。来シーズンは4,000人以上（最低でも3,000人）の平均来場者数が必須です。ぜひ、皆様からのご理解とご協力もいただけたらとお願いいたします。

Q22 5/6信州戦の試合後に川上社長は「1年でB1に戻ります」とお話がありました。その根拠を教えてください（何か目玉はあるのですか？）。もし戻れなかった場合はどのようにされるのですか？そう

いう責任含めたビジョンはいつ示されるのでしょうか？

A22 限りある予算ではありますがその中で、B 1 での経験ある選手を集め、勝てるチームを作ることに全力を注ぎたいと思います。もし戻れなかったらということまでは、現時点ではまだ考えていません。

Q23 シーズンチケット購入者に対して、もう少し特典を増やしていいと思います。特に無料チケットをされてかた腹が立ってしょうがありません（本音です）。でも、来シーズンも買います。

A23 シーズンチケット特典のタペストリーの対応などが悪いことも認識しています。シーズン終了後にお手元に届くなど、以ての外だと思います。この点は、早急に改善したいと思います。他にも特典の改善は検討したいと思います。（無料招待については A21 の回答と同じ）

Q24 平岡さんの辞任時、ヘンリーさん満了時に一言もコメントが無かったのは何故でしょうか？ストレートにお聞きしたいです。

A24 平岡ヘッドコーチには、辞任時にコメントの依頼をいたしました。ご本人からのご要望でコメントはありませんでした。コナーヘッドコーチについては、契約満了となりましたが、現在も候補者の一人でもあります。今後、交渉の結果によってコメントを貰う予定です。

Q25 債務超過を解消するためにどんな取り組みを行うか？

A25 A5 の回答と同じ

Q26 地区優勝以降、選手を引き止められない年が続いています。安定した戦力を保つ方策がないのでしょうか。新潟を出た選手はみんな（他クラブで）ずっと残留して大活躍しています。今年のメンバーは、特に今年はいつになくスター揃いだと思っていました。本当に残念なシーズンでした。

A26 A15 の回答と同じ

Q27 B1 の条件、特に人数と売り上げのクリア方策はどうですか。

A27 売上 12 億円までは、今年度実績からあと 1.5 億円程度を自分たちで上積みできたら達成できる見通しです。広告売上であと 1.5 億円の増額を目指し、営業部を中心に、スポンサー企業の皆様、新規見込み企業の皆様に、当社がお役に立てるようなご提案をしています。まだまだ高い目標であることは間違い有りません。

平均来場者数は 4,000 人達成を目指していますが、最低でも平均 3,000 人を達成して来年の 3 次審査での通過を目指しています。今シーズンは 2,362 人でした。まずは 3,000 人を達成しないと 2026 年からの新 B 1 参戦ができなくなりますので、先程の無料招待も含めて、皆様からのご理解、ご協力もお願いしたいと思います。

新 B 1 審査は毎年ありますので、審査通過後、2 年後のカーディングに加わります。

2025 年に追加したら、2027 年からの参戦になります。

来シーズンは、子どもたちを中心に、多くの方に何度も見に来てもらいたいと思い長岡市を中心に交流イベントなどにも積極的に参加しています。

今後は、カーディングが決まり次第、個別の試合ごとの集客企画に落とし込んで行く予定です。

Q28 現状の認識とアリーナも進展していない中、行政へのアプローチと今後のチームのビジョンを聞きたい。

A28 アリーナ基準については座席数の基準はクリアできていますし、その他の部分でも長岡市も協力をしてきています。新基準クリアに向けた長岡市との会議も行っていますので、まだ全てがクリア出来たわけではありませんが、引き続き協議を続けて行く予定です。
チームのビジョンについては、A2、A4の回答と同じです。"

Q29 来季以降のビジョンを明確に示していただきたい。選手への待遇(移動手段、練習場)での強化を考えているのか？

A29 チームのビジョンについては、A2、A4の回答と同じです。
選手への待遇については、A12の回答と同じです。

Q30 1年でのB1昇格を目指すも仰っていたが、実際にどのようなチーム作りをしてその目標に向かうのかをお聞きしたいです。若いメンバーを集めて中長期的なチーム作りにシフトするのも良いと思う。

A30 A3の回答と同じ
若いメンバーを集めて中長期的なチーム作りにシフトすることは、チームビジョンと目指すチームスタイルを実現する上でも大切であると考えています。

Q31 希望のもてるこれからのアルビのお話をお聴きしたいです。

A31 私(川上)の話の内容が、上手く説明できているかわかりませんが、ぜひ、このチームと会社への希望を持ち続けていただきたいとお願いいたします。

Q32 今後のビジョンが聞きたいです。分かりやすく。明確に。

A32 A2、A4回答と同じ

Q33 予め聞きたい質問等を受け付けておくというようなことはしないのでしょうか？

A33 予め受け付けておりましたが、本日、会場でも質問はお受けする予定です。

Q34 1年でB1復帰するために、クラブとしてどう行動するのか？具体的なビジョンを、数字を交えながら教えて欲しい。どうすればB1に昇格できるのか誠心誠意考えてもらいたい。

A34 A3の回答と同じ
具体的な数字や、どうすれば勝てるのか？については、今後決定するヘッドコーチやスタッフとも相談したいと思います。数字で表せる回答は、本日は持ち合わせておりませんのでご容赦ください。

Q35 練習の公開、選手のイベント参加等、ブースターを増やす取組を工夫してください。よろしくお願いいたします。

A35 ぜひ、いろいろと取り組んでいきたいと思います。
ブースターを増やす工夫の一環として、ブースターの中から少人数になるとは思いますが、クラブと一緒に考えて、ブースターに満足してもらえる取組を考え、自らも実行してくれるアンバサダーを募集しようと思っています。
まだ詳細は決めていませんが、アンバサダーの皆様とは、定期的に会議をしながら、いろいろとブー

スターさんからの意見を取り入れながら、クラブと一緒に改善を進めていくことを考えています。

Q36 グッズの価格、種類について。ハリセンの種類を増やすのであれば、通年用と限定個数で分けてもらいたい。

A36 ご意見ありがとうございます。グッズもいろいろと直すべきところがたくさんあると思っていますので、ご意見を参考に改善していきます。これからもご意見ください。

Q37 No.T シャツにアルードくんも入れて欲しい

A37 A36 回答と同じ

Q38 応援団の設置について。公式、非公式問わないので応援団の設置は考えていないのでしょうか？ブースターの一体感がイマイチなときがありますし、誰か先頭で声を出してくださる人がいたらいいと思います。

A38 クラブとしては、公式での応援団設立は今のところ考えていませんが、ブースターの皆さんで話しあって応援を盛り上げていけるように進めていただけたら大変嬉しいです。

Q39 来季への展望を聞かせてください

A39 A2,A3,A4 回答と同じ。

Q40 当日の質問には、その場で即座にご返答いただけるのでしょうか？

A40 回答いたします。

Q41 新 B1 参入を目指すとの方針を表明されていましたが、その前に来期 B2 降格から B1 昇格に向けた具体的且つ明確な戦略・プランをお聞かせいただきたい。

A41 A3 回答と同じ

Q42 チームビルディング方針、選手のプロ生活における環境整備や興行戦略についても御説明願いたい。

A42 チームビルディングの方針については、今後決定するヘッドコーチやスタッフとも相談したいと思います。

選手の環境整備については、予算に限りのある当社では、すぐに大きな改善は難しいのですが、設備や環境の充実は『人が育つクラブになる』というクラブビジョンの実現に向けて重要なテーマだと認識していますので、出来ることからにはなりますが改善していきたいと思います。

興行戦略については、来シーズンは、『とにかく子供が楽しい会場作り』をコンセプトに実施することを予定しています。この場合の子供とは小学生を想定しています。まずは試合会場からになりますが、子どもたちが週末、気軽に遊びにこられる場所となることで、地域の子育て世代への支援の一助になりたいと考えています。将来的には、試合会場以外でもバスケットボールが遊べる環境を当社が地域内に作っていくことで、より地域の子育て支援にも貢献したいと考えています。

Q43 B2 に落ちた根本的な原因はなんでしょうか？また、その原因を解決する手段としてどのような対策を講じるつもりでしょうか？誰が何をいつどのように改善するのか、回答いただきたいです。

A43 ヘッドコーチの交代に始まり、チーム内に様々な問題がありました。結果として、チームがまとまるのに時間がかかったことも原因のひとつであったと感じています。ロスコ選手の怪我も影響もありましたが、選手がバスケットボールに集中できる環境を整えるのが遅れたと思っています。シーズン終盤だけを見れば、4連勝もしましたし、後半は10勝12敗という結果でした。シーズン終盤に向けて、ようやくチームがひとつにまとまっていったと考えています

いつまでに、誰が、どのように、という回答は出来ませんが、同じ間違いは繰り返さないと強く思っています。フロント側からはチームがバスケットボールに集中できる環境を用意することをしっかり実現していきたいと思っています。

Q44 新潟日報にて、新潟には行かないほうが良いという選手間のLINEでの発言があったと報じられましたが、なぜこのような発言が飛び交うのか、これについて社長はどのように感じられたのかお聴かせ願いたい。

A44 そのようなLine発言が本当にあったかどうかは、私にはわかりません。しかしながら、そのような内容が記事にされるこのクラブには大いに問題があると考えています。広報の体制もそうですし、記者さんやメディアとの付き合い方にも問題がある思います。なぜそのような発言が記者さんたちを前に飛び交うのか、私には理由はわかりませんが、足元を見つめれば、その原因がクラブ内にあると受け止めるべきと考えています。

大切なことは、否定的な記事は、より一層チームを悪くします。悪事を隠す、記事にさせない、隠蔽しようということでは断じてありません。しかし、記者さんとの付き合い方、チーム内、チーム関係者の発言の仕方、内容については、チームをさらに悪くするという点について、社内、関係者内で理解が共有されていないことが問題であると感じています。

繰り返しにはなりますが、事実を隠そうとしているのではなく、このような発言が容易にまん延してしまう、このクラブの雰囲気、取り巻く環境、組織内の考え方など、組織内部の問題から始まり、情報管理の観点も含めて大いに是正しないといけない点が多々あると感じています。

Q45 1年でB1に復帰するとおっしゃっていましたが、その目標を達成するためのプラン、いつまでに何をやるのか短期的なものをお聞かせ願いたいです。

A45 A3回答と同じ。いつまでにというまでの回答はありません。

Q46 クラブビジョン「人が育つクラブをつくる」の進捗状況が知りたいです。もしくは新しいビジョンに改定になっていたら、そのビジョンと進捗状況が知りたいです。

A46 ビジョンに変更はありません。昨年発表した方針ですが、具体的な進捗といえることはまだ何も成し遂げていません。会社内ではフロントスタッフの育成に向けて、まずは初歩的ではありますが、人事評価制度の導入や、労務管理の変更、業務の進め方や社内のコミュニケーションの取り方などを変えていきました。それもまだまだ成果と呼べるようなものは何も成し遂げていません。

チーム内ではヘッドコーチの交代などもあり、チームの目指すスタイルや会社からの方針などをチームに落とし込んでいけなかったことを大いに反省しています。

Q47 川上社長になってまだ2年も経っていないので、経営素人のブースターにも明白な良い結果となって返ってくるにはまだ時間がかかるのだらうと思いますが、進捗状況とかしっかり話が聞ければブースターも安心できます。

A47 今後もしできる限り、このような機会を通じて、情報公開をしていきたいと思っています。

Q48 島田チェアマンの5月25日付 note で、BMB で新潟の営業について事例発表があったと知りました。内容が知りたいです。その事例でのノウハウを踏襲する事で現在の営業も上手くいっているのか、やはり課題があるのか気になります。また、利益が年々どのようにになっているのか気になります。

A48 BMB での発表内容は機会がありましたら公開いたします。営業面では年々、売上数字は伸びてきていますが、他クラブと比較して、その伸びは自慢できるような状態ではありません。まだまだ課題は多いと感じています。

利益については、今年度も非常に厳しい状態です。年々高騰する選手人件費などの言い訳はありますが、経営者としての未熟さが出ていると痛感しています。未来にむけて長く愛されるクラブであり続けるために、新年度こそ黒字化を達成して、経営改善を実現していくことが大切だと感じています。

Q49 先日グッズ通販をさせて頂き、決済完了後にちょっとしたトラブルで返金対応等になった事がありました。その時のグッズ担当の方の対応の丁寧さと言ったら、本当に純粋で、誠実でした。(中略) 試合会場でも後援会やグッズブース、入口などのスタッフさん、みなさん親切な方ばかりです。そのような皆さんの頑張りや気持ちが、空回りではなくしっかり利益として現れてくるように、社長さんをはじめフロントの皆さんにはしっかりと導いて行ってあげて欲しいです。それがうまく行ったら結構なビッグクラブになるのではと思います。(後略)

A49 ご意見ありがとうございます。スタッフの対応も含めまして、より良いクラブ作りを今後も目指していきます。

Q50 とりあえず皆さんのお話を直接に聞きたいと思っています。

A50 回答なし

Q51 選手の練習環境の充実や移動手段の改善が急務と感じます。チームとしてブレない方針を示すためにもまずは足場を固めることが大事かと思っています。

A51 A12 回答と同じ

Q52 せっかく作ってくださった時間が有意義な物になるようにお願いします。質問等は当日までに考えたいと思います。

A52 回答なし

Q53 B1 昇格に向けて今後の具体的な取組みが知りたい

A53 A3 回答と同じ

Q54 一から出直して、長岡にアルビレックス BB があってよかった、と思えますように。

A54 ここまで、なかなかご期待には応えられてきませんでした。このような機会も通じて、会社は変わらなければいけないと思っていますので、努力を重ね、これからご期待に応えていけるように改善と

成長を続けてまいります。

Q55 次年度、次シーズンのフロント、経営態勢について。

A55 現時点で、経営体制およびフロントスタッフに大きな変更はありません。

Q56 練習場、移動問題、今後どのように改善していくのか。今まで長岡市からどのような形で協力してもらっていたのか。今後どのくらいの協力が得られるのか聞いてみたいです。

A56 A13 回答と同じ

Q57 ヘッドコーチの選定基準は？

A57 チームの目指すスタイルに共感、そして実現してくれる人材を選定したいと考えています。

Q58 新潟アルビレックス BB をもっと魅力を感じてもらい、ブースターをアオーレ呼び込む事がとても必要な事と思います。色々な意見を交換したいです。

A58 改善点は沢山あると思っていますので、皆様からのご意見をこれからもお聞きしたいと思っています。

Q59 就任当時『改革する』と言っていたことについて、何を改革したのか？

A59 まず改革の結果が目に見える形で出ていませので、やっていないと思われても仕方ないことだと認識しています。ご質問にお答えすれば、チーム内より会社内の改革を多くしていた2年間でした。2年半前に私が入社した際には、社員一人ひとり真面目で能力があるにも関わらず、一人ひとりがバラバラな方向を見て仕事をしていた会社でした。その問題点を、社内制度や社風、細かい業務フローも含めて日々改善してきた2年間でした。

もっと私（川上）に能力と経験があれば、社内改革をすぐに成果に結びつけてあげることができたと思いますが、それが出来なかったことは私の経験不足だったと猛省しています。

またチームについても、勝利に結びつくような改革は、私からは何も出来ていなかったと言わざるを得ません。

Q60 今シーズンのヘッドコーチの退任に関しても納得のいく説明がないまま何となく事が収まるのを待つような感じで進めていく、依然と変わらない体質に対し、ブースターはどれだけ嫌気がさしているかという事実を把握していますか？又、それに対してどう思っていますか？

A60 まずはブースターの皆様には大変申し訳なく思っています。昨年のヘッドコーチの辞任に関しては、ヘッドコーチ側から要望が出され、これを会社として承諾した結果でした。ヘッドコーチからの要望の内容や承諾した理由などについて開示はできません。

そもそも、辞任に至る問題が起こってしまったことが依然と変わらない体質からだったと猛省をしています。その結果として、不明瞭な情報公開にも繋がってしまいました。この点はブースターの皆様に深くお詫び申し上げます。

一つだけお伝えしたいことは、本来であれば公開すべき情報だったと私（川上）も思っていますが、諸事情およびこのクラブが当時置かれていた状況等にもより、先般の件では明確な発表ができません

でした。情報公開の透明性はもちろん、そもそも、同様の問題が起きないチーム、会社になっていかなくてはいけないと思っています。

- Q61 後援会やアールドクラブなど現場で起こっている不備・苦情に対し、どのように報告・対処が行われていますか？きちんと上まで報告されているのでしょうか？管理・対応する人はいるのでしょうか？
- ・HPやブースターサロンで質問事項をしても何の反応もない
 - ・後援会特典がうやむやにされている
 - ・HPの更新が遅すぎる 等、一般企業ではありえません。

A61 ご指摘の件について、まずはお詫び申し上げます。社長である私も全ての報告を受け全てを把握しているわけではありません。その点から組織内に未解決な問題があるという認識をしています。言い訳ではありませんが、当社には、悪意のあるスタッフや、無責任に意図的に問題を放置しているスタッフはいないことは断言できます。しかしながら、役割の不明確、責任者不在といったマネジメントの問題、あるいは人手不足などの問題が放置されていると認識をしています。この点については、速やかに担当部署とも確認して改善を進めていきたいと考えています。まずは重ねてお詫び申し上げます。

- Q62 選手、スタッフ、運営の意思疎通は出来ていますか？選手ファーストの体制をどのように構築していくつもりでしょうか？

A62 正直に言えば、出来ていなかかったと思います。詳細な原因分析については、言及を避けたいと思いますが、選手ファーストの考え方やルールを徹底しながら、この問題も改善していくつもりです。昨年起きていた事象は把握できていますので、新体制では同じ問題が起きないように改善していきたいと思います。

- Q63 ブースター離れをどのように食い止めようと思っているのか？

A63 まずは、皆さんとの対話から、ひとつひとつ改善していくべきと考え、本日の会を開くことを決断しました。今後も継続的にこのような場を設けて、お話を聞きながら改善していきたいと思います。

- Q64 意見箱の設置と回答コーナーを設けて欲しい。

A64 検討します。

今、頂戴しているご意見にも満足に対応できていないので、その点をまずは解決した上で、A63の回答の通り、皆様からのご意見をお聞きして回答して対応できるように、どうしたらできるのかを考えられます。