

2017年5月25日

2017年度第5回Jリーグ理事会定時会見発言録

〔司会より〕

本日の理事会は14時から18名で開催。決議事項は2件。

1件目は2017新規パートナー契約の締結について、Jリーグサポーターティングカンパニーの契約を新たに締結することを承認した。カテゴリーは「Jリーグサポーターティングカンパニー」。会社名は「デロイト・トーマツフィナンシャルアドバイザー合同会社」様、「デロイト・トーマツコンサルティング合同会社」様となる。内容は配布資料を参照。国際的なコンサルティングファームであるデロイト・トーマツ様が、スポーツの分野でサポートいただけることになった。既にJリーグと共同で行わせていただいております。今回のサポーターティングカンパニーの契約を締結に至った。

2件目は、福島ユナイテッドFCのホームタウン追加が決議された。従来、福島市を中心とした全県を範囲としていたが、今回は会津若松市をホームタウンとすることを承認。福島市、会津若松市を中心とする全県として、今後、福島ユナイテッドは活動していく。

《決議事項》

- 1.2017シーズン新規パートナー契約の件
- 2.ホームタウン追加の件(福島)

〔村井チェアマンからコメント〕

デロイト・トーマツ様との新たなサポーターティングカンパニー契約を経て、Jリーグにとって強力なパートナーを得たと思っている。ご存知のように、デロイト様は「デロイト・フットボール・マネー・リーグ」という、ヨーロッパの主要クラブを対象とした経営情報やリーグのパフォーマンスなどをビジネスの側面から分析したレポートを発行している。世界レベルでスポーツ分野に大変貢献度の高い企業グループである。Jリーグにおいても、皆様にも発表させていただいている「PUBReport」の編集において一緒に取り組んでいただいた。また、Jリーグの経営情報の開示のあり方の基本スタンスや内容面に関し力強くサポートいただいている。さらに、クラブライセンス制度の仕組み化もサポートいただいております。これまでは膨大なデータのやり取りを紙ベースで行ってきたが、システム構築の実現にもサポートいただいた。今回の大規模なリーグ組織再編についての知見やサポートもいただいております。短期間だがホールディングス化やガバナンススキーム、多くの従業員の本籍を移すことなど、組織改革においてもお力添えいただいた。今後の契約締結に伴い、Jリーグの様々なデジタル化を加速していくために、プロフェッショナルを派遣していただき、人的なサポートも含めて、協力で推進していただくことに

なった。サポーティングカンパニーとしてはヤフー株式会社様に次いで2社目である。今後、Jリーグの、特に人的スキルの部分で大きくサポートしていただくことで、クラブの経営環境も大きく変わってくるものとする。

本日の理事会では約3時間を費やし活発な意見交換があった。まず冒頭は、試合日に発生したいくつかの残念な出来事について報告した。ナチス親衛隊を想起させる旗の使用の件、ピッチ上で発生した規律案件も続いた。そうした事案を総括し、再発防止に向けて、リスクマネジメントの領域と事後の危機管理の領域についてしっかりやっていくことを報告した。リスクマネジメントの領域の具体策では、有事な問題が発生する前の予防や啓発活動、またスタジアムのモニタリングの監視体制の部分。そして事後の危機管理の領域では、トラブル発生後の迅速かつ適切な事後処理。それらに重点を置きしっかりとやっていくことを報告した。

また、今季リーグ戦開幕に併せて新たに始まったDAZNによる中継に関し、中間報告として、トラブルや改善すべき問題、加入者の状況や視聴環境など、詳細な事例やデータに基づき報告させていただいた。数字は非公開だが、例えばライブ視聴者と見逃し配信の視聴者の比率や、パソコン・TV・スマートフォンといったタブレット別のラップ状況の比率、J1、J2、J3それぞれのリーグの視聴者のラップ状況、サッカー以外の競技とのラップ状況といった項目で、詳細にわたり報告し、4月度の視聴総括を行った。総じていえば、「いつでも・どこでも・何度でも」スポーツが観られるという新しい視聴習慣がこのDAZN中継の最大の特徴であるが、「いつでも」「何度でも」に関しては、ライブ視聴者と見逃し配信の視聴者のラップ(重なる割合)が示され、7割を超える方々がライブと見逃し配信を両方見ていることがわかった。「どこでも」に関しては、テレビ、PC、スマートフォンと端末別の利用者が重なっている割合が高いことがわかった。さらに、J1もJ2もJ3もと、複数のリーグを見ている人が多いことが報告された。

広報から補足：

DAZNの視聴動向は、先方とも調整のうえで開示できるデータがあれば、日を改めてメディアの皆様にも公開できればと考えている。

入場者数も報告された。J1は比較的顕著で、昨年比二桁という今までに無い伸び率がある一方で、J3が苦戦している。U-23を中心に集客が伸びていない。久保選手の効果があるのかDAZNのJ3の視聴率は伸びているのだが、J3全体で入場者数は思ったよりも伸びていないことを報告した。入場者数は月次で引き続きご報告する。J1の伸び率が高く、J1～J3全体では昨対比を上回っているが、個々をみると課題がある。

シーズン制も議題に挙がった。当件は将来構想委員会等でも議論しているが、本日の理事会では、目線合わせのため現状のステータスと実行委員会等で議論されている状況を共有した。年内を目処に一つの方向性を出していきたい。理事会でも闊達な意見を願っている。今日は現状の報告を行った。

〔質疑応答〕

Q、サポーターカンパニーとしてのデロイトトーマツの「人的サポート」の具体的な内容について伺いたい

A:村井チェアマン

デジタル関連分野を中心としたプロフェッショナル人材にJリーグに出向していただく。経営管理や、大きな意思決定を伴うような、いわゆる「経営企画機能」や「プランニング機能」を担っていただく。今までは業務委託の取引関係だったが、これからはJリーグの人間として、Jリーグの立場で判断していただける方を派遣していただけることとなった。

人数と期間はそれぞれのポジションで2名程。期間等の細部は契約事項なので控える。当然、短期ではできないことで、私共としては今年限りということではなく、長期的に取り組んでいただきたいと思っている。

Q、シーズン制について、年内を目処に方向性を出すとのことだが、それはJリーグとして本件をどう捉えていくかということの一つの結論を年内に理事会で出すということか。

A:村井チェアマン

Jリーグ単体で決められるものではなく、JFAとの協議の場を持ち、将来構想委員会等で議論することになる。当然JFAの理事会やJリーグの理事会でも共有することになる。理事会にはJクラブから離れた学識経験者や競技経験者がいる。当然クラブの視点での議論も必要であるが、ともするとクラブにとってのプラスマイナスが出がちであるが、大所高所に立ち広く社会的な視点での議論も必要である。理事会だけ、実行委員会だけ、将来構想委員会だけで決めるということではなく、サッカー界全体にとって極めて重要な案件なので、それぞれの会でしっかり議論しましょうということを申し上げた。シーズン移行に関して、以前からの変化は実は私が就任する前、2010年頃から本格的に本件を議論するプロジェクトが発足し、その後、将来構想委員会ではステージ制が議論の中心であったと記憶している。私自身これまでのシーズン制の議論に参加している訳ではないが、今回新たに議論しているのは、冬にできるか、できないかという競技上の各論の議論ではなく、例えば、日本代表にとって本当にシーズン移行がプラスになるのか否か、JFAを中心とした日本の競技力向上に本当につながるのか否かという観点と、これがJリーグの発展と成功にとって極めて重要な要素になりうるのか、これらをクロスして議論していく座組みで議論している。例えばドイツはリーグの発展と代表の発展がWin-Winとなっている事例。FIFAランクは高いが国内リーグが成功しているかという、ドイツに比べるとそうではない、という国もケースとして挙げられた。日本としてはJリーグの発展の観点と、代表強化を中心とした競技力向上とがWin-Winとなるために、今回のシーズン移行をどう位置づけたいのかを骨太に議論している状況だと捉えている。その前までの議論に参加していないため比較は難しい。

Q: DAZN中継に関する課題の共有で具体的に話された内容は

A:村井チェアマン

共有された課題は人的な問題が大半であり、例えば監督インタビューが試合前とハーフタイムにあるが、到着する時間が遅れたために尺の中で入らないなど、制作上の原則の細かな徹底という部分を中心。視聴者数獲得のためにどうする、という議論ではない。

(広報補足)

本年からDAZN様と放映権契約を結び、Jリーグサイドで映像制作をしているが、いくつかの小さなトラブルが出てきており、それらを共有した。

Q:残念なニュースが続いた件で、他の理事からはどういった意見があったのか。また、今週末Bリーグの初代王者が決まるが、チェアマンの目から見た初めての(バスケットボール)プロリーグの感想を。

A:村井チェアマン

ピッチ上での選手の不適切な言動があった。サポーターによる不適切な行為もあった。ピッチ上の事案、スタジアムでの事案とそれぞれあるが、理事からは管理をきっちりやらないのかという話が出た。他の競技団体を経験されている方々からは「持ち込みの旗は全件確認や許可制にしないのか」という意見も出た。実際には、届出制にして許可のないものが掲出されたら没収というクラブもあれば、ガンバ大阪などサポーターと話し合いながら適切な応援スタイルを共に考えていくというようなクラブもある。一方で、他の理事からはクラブの規模も、歴史や文化も様々で、それだけ多様なサポーターが集い、価値観も多様なので、一律管理するよりはサポーターとともにあるべき姿を考えて、サポーターが相互に啓発し合うような関係作りを目指し、協力を要請していくことのほうが実効性があるのではないかという意見も出た。リーグやクラブが上から管理するよりも、サポーターと一緒に、ということが今日の議論のキーワードであった。個人的な私感だと、サッカーは人間が手を使わずに足でやるものなので、ミスもあり得点が少ない。プロでも0-0となるケースが多々ある中で、得点シーンでは感情の爆発や喜びの創出があり、喜怒哀楽の表現はサッカー独特な特徴でもあるので、あまりサポーターの表現に対して管理する、というのはサッカーの本質からすると適切ではないと考える。ただし、絶対に許せない差別等の問題に関してはガイドラインを示しつつ、あるべき姿をクラブがサポーターとともに考えていく。一律で禁止し管理を強化するというよりも、遠回りではあるが、あるべき姿と一緒に考えていく、そちらのほうが、サッカーの本質に近くはないでしょうか、という話をした。今日は何かが決まったというより、しっかりとサポーターと向き合っていこうというコンセンサスを得られた機会であった。

Bリーグに関して、秋田ノーザンハピネッツ、千葉ジェッツの試合を観に秋田、千葉まで行った。アリーナ独特の演出や盛り上がりに近いところで実感する機会となった。今回のファイナルも盛り上がって

いると聞いているし、(元Jリーグ常務理事の)大河さんがチェアマンをやっているということも、私的には身近に感じている要素であるが、初年度としてBリーグが大きな成功を収めていることを嬉しく思う。Jリーグとして学ぶこともあった。スタジアムでの形状とアリーナでは本質的に異なり、そのまま光や音楽の演出などすべてを学べるわけではないが、千葉ジェッツの島田慎二社長と話をさせていただいた際には、経営者の力量によって単年度で結果が出るということを学ばせていただいた。

《デロイトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社代表執行役社長・烏野仁様よりコメント》

デロイトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社(DTFA)の烏野と申します。ご紹介いただいたとおりDTFAとデロイトーマツコンサルティング合同会社(DTC)の2社がビジネスプロフェッショナルファームとしてJリーグのアライアンス契約を締結させていただいた。ありがとうございます。

今回のアライアンスにより、当社DTFAが中心に活動しておりますスポーツビジネスグループが有するスポーツビジネスの知見と、グローバルで長年培った経営戦略やデータ分析、およびDTCのDeloitte Digitalが有するデジタル戦略のノウハウを提供する。これまではコンサルティングないしはアドバイザーという立ち位置だったが、出向として100%、Jリーグの立場で仕事をさせていただく人材を出す。民間の事業会社でも非常に重要なお客様とこうした形で組ませていただいているが、Jリーグ様のような公益性の高いところと、こういった形で行わせていただくのは一つのチャレンジであり、しっかりとやっていきたいと思う。Jリーグ開幕25周年を迎える2018シーズンに向け、観客数の拡大、新たなファン・サポーターの創出を目指し、観客の皆様の利便性の向上を地域の方々と連携してやっていきたい。先ほどご案内いただいたイギリスでは、「デロイト・フットボール・マネー・リーグ」をレポートとして発行しているが、そういった様々な海外の知見を獲得し、スポーツをビジネスの視点で盛り上げることは、スポーツを楽しむサポーターサイドの実益にも寄与するものと考え。そこが原点であるということを肝に銘じてやっていく。Jリーグ様は、これまでに蓄積された様々なデータを持っていると思うが、出向する人間に共有していただくことで、具体的な策略や実行の支援をさせていただける。ビジネスインフラの充実を加速させることにも貢献したいと考えている。