

V.LEAGUE REBORN 記者会見

- 日時 2023年6月21日(水) 18:00~19:00
 - 場所 TKP ガーデンシティ PREMIUM 東京駅丸の内中央 カンファレンスルーム 12G (東京都千代田区)
 - 出席 Vリーグ機構 國分裕之代表理事会長、大河正明副会長
 - メディア オンサイト: 11社 16名、オンライン 15社 15名
 - 議題
 1. 第18期第11回Vリーグ機構理事会の振り返り
 2. 「V.LEAGUE REBORN」クラブライセンスについて
-

國分会長より理事会の振り返りと、大河副会長より「V.LEAGUE REBORN」クラブライセンスについての説明を行い、それぞれメディアからの質問を受け付けた。その内容は、下記の通りであった。

<第18期第11回Vリーグ機構理事会の振り返り>

Q. 2023-24 V.LEAGUE の開催日程について、オリンピックのことがあり協会からの要望もあるのだと思うが、あまりにも女子の日程が短すぎるのでは。男女での違いが生じている理由を教えてください。

A. 國分会長

日本バレーボール協会とも相談する中で、各チームの意見も踏まえ決定している。今のナショナルチームの強化方針の中で、女子の方が早く招集をかけチーム力を強化していきたいという事があり、それに合わせた形。その中で、あまりにもリーグの終了が早いという意見もあると思い、V Cup を入れさせていただいた。今後も日本バレーボール協会と調整し、我々は基本的に、オリンピックイヤーでも同じ期間、同じ形態でリーグを続けていく事を追求したい。

<「V.LEAGUE REBORN」クラブライセンスについて>

Q. 事業化する事について、法人化してないクラブの場合、新クラブライセンスの経営責任者の代表取締役の設置などに対し後ろ向きなクラブもあると思うが、現状、特に今一番上のカテゴリーにいるようなクラブの信頼性の手応えというものをどのように考えているか。

A. 大河副会長

中にはまだ事業化は早いと考えているクラブもあるとは思いますが、チケットを売っている以上来場するファンのおもてなしは必要だと思う。自分たちがチケットを売ったり、スポンサーセールスをしたりすることによって事業化できるという確信がまだまだ持てずに、事業化に100%踏み切れないクラブもあるのだと思うが、REBORNを進めながら成功して行くことが大切だと思う。事業規模が増えていく中で、間違いなく運営法人を持った方がいいと考えるクラブが増えてくると思うが、慎重にコミュニケーション

して行きたい。

Q. SV ライセンスでは、売上高の要件で先々は 6 億円以上が必要になるが、現状の V1 の経営規模からするとなかなか難しいのでは。ほぼ平均して今どれぐらいの規模で運営しているのか。

A. 大河副会長

未法人化の場合は売り上げというよりコストサイドになると思う。選手の人件費をどうコストとして見るかという問題もあり、チームによってもばらつきはあるが、今すでに 4 億-5 億はかかっていると思う。これをコストセンターではなく、親会社の補填ではなくて収入として埋めていこうという考えのチームがどこまであるか。そしてその 4 億-5 億を 6 億、10 億に増やしていこうという、上昇的な気持ちをどこまで持てるかというところが鍵だと思っている。

Q. B リーグや J リーグの時のライセンス制度の構築と比べると、バレーボール事業未法人化クラブの場合に、専決権限を有する役員、もしくは役職者を置くという点が一番違うと思っている。このライセンス制度で責任者を置かれた場合、特に今、大企業が母体で未法人化のチームに関して、スピード感のある解決ができるようになるのかどうか、そのあたりの目算は。

A. 大河副会長

もともと J リーグの実行委員が代表権を持つというルールを決めたのは私だが、B リーグもそれに倣っている。V リーグに関しては、運営法人がない時には、企業チームの選ばれた方に、クラブのチームとしてのトップ判断をできるという委任や権限移譲をしていただこう考えている。J リーグや B リーグと比べると、やはりスピード感がないことが決定的なガバナンスの弱さだと思う。そこを今いろいろと変えていこうとしている

Q. 2023-24 シーズンは男子が 10 チーム、女子は 12 チームが DIVISION 1 で始まるが、新リーグが始まる前に、S-V.LEAGUE のチーム数はこれぐらいになるという手応えはあるか。

A. 大河副会長

個人的見解だが、ライセンス審査が通るかは別として、V1 男子の 10 チームは SV に申請してこられるという感じはしている。下位の 카테고리 から SV に申請するチームは、今のところそれほどないのではという感覚。女子は、V2 の中からも SV を目指したいと明確に思っているチームは何チームかあると思っている。10 や 12 よりも多いチームが SV に手を上げる可能性があるのではないかと。蓋をあけてみないと分からないが、女子の方が少し SV へ手を上げるチームが多いのではないかと気がしている。これからそういうところのコミュニケーションを、クラブライセンスマネージャー含めてやっていく。

Q. なかなか物事が決まらないという事に関して、チームや企業のトップに直接話をした方が進んで行くと思うが、大河副会長ご自身で、チームのトップ、会社のトップあたりにも働きかけたりしているか。

A. 大河副会長

國分会長も含めて、いくつか本社のトップに近い方と話をする機会はあるが、トップが毎回会議に参加できるとも限らないので、一定限の権限移譲はしていただきたいと思っている。事務局の方も、議題になる資料を読み込みしてもらった上でクラブとしてのスタンスを決めて望んでいただけるよう、早めに資料提出できるようにしたい。

Q. 新クラブライセンスの概要で、新設を含めている中で、SV ライセンスの財務のところは三期連続赤字の禁止とあるが、申請自体は今年の11月に終わるという事は、2022-23 シーズンまでの三期の基準で判断するという事か。この条件が最初から入っているのであれば、なかなか厳しいのでは。

A. 大河副会長

この点については新設ではなく元からルールがある。コロナ禍で、サッカーやバスケットは猶予期間を設けていたが、Vリーグははっきりしていなかった。そういう意味で言うと、過去に遡って三期連続の基準を持ち出す事はしない。もうすでに債務超過のところもあり、何年までに債務超過を解消すればよいと約束しているケースもある。例えばSVであれば2024-25 シーズン、24年度の終わりまで猶予期間を設けないと、事実上過去に猶予を認めているので、今からこの期限を前倒しにはしない。

Q. U18 カテゴリーのユースチームの保有に関して、U15は結構力を入れているチームがあるが、U18は高校バレーという一つのブランドとなっている中で、ここに切り込むのはハレーションを起こさないか。

A. 大河副会長

2024-25 シーズンからSVに関してはU15の保有を必須にしている。卒業した学生が春高バレーのチームにだけ行くのではなく、将来のトップ選手になるために、その年代でやるべきことやろうとした時に、U15の続きとして、U18を持った方がいいケースは必ずあると思う。ユースの代表や、将来的に日本代表が出てくる可能性を信じて育成をしていくということが大事だし、やはりそのような育成をする優秀なコーチをどれだけVリーグのU18が抱えられて、どれだけ良い環境で練習ができるか。ここが揃って、春高バレーだけではない道はあった方が個人的には良いと思う。

Q. クラブハウスに関しては恐らくほとんどのチームが持っていないと思うが、条件的なものがあるのか。

A. 大河副会長

要件化はしている。一番の差はこのクラブハウスで、クラブハウスと練習環境がJリーグの30年の積みだと言ってもいい。それぐらい追いつくのは大変だが、どこかでVリーグもスタートしなければならない。チームにクラブハウスがあって、ユースもそこで練習ができ、トップの選手と練習試合ができる。そんな環境を作れるようなクラブハウスはやはり必要だと、志を高く置いている。

Q. アリーナ要件のところで、SVを目指しているチームが入場可能数5000名以上を確保できるのか疑問。そもそも都内でも、特に都市部で5000名以上のアリーナの数足りてない状況下だが。

A. 大河副会長

来年の春ぐらいに、南船橋に千葉ジェッツの一万人のアリーナができる。千葉ジェッツはそれを何日使用するか、また、そうなると船橋アリーナにも空きができる。お台場、横浜、京急川崎にアリーナができるでしょうし、群馬には既にアリーナができています。これらのアリーナを、Bリーグだけで使いこなすという発想のBリーグのクラブはないと思う。Vリーグのチームとしてもアリーナを作りたいと思っているクラブがいくつかある事は存じています。Bリーグのクラブが使用するアリーナを活用し、BリーグとVリーグが一緒にアリーナスポーツをもっと成長させて行くという道はある。

Q. SV ライセンスは交付された段階で、イコール S-V.LEAGUE への参入決定ということで捉えてよいか。そうすると来年の3月、4月にS-V.LEAGUEへの参入クラブが決定するという事になるか。

A. 大河副会長

その通りである。来年の10月から新しいリーグで戦うということになる。

Q. 大河副会長が携わるようになって感じる、バレーボールの強みは何か。

A. 大河副会長

いくつかあるが、まず、バレーボールを実施する人口はバスケットボールよりも多い。やはり女性が多く、特に40代～60代のママさん層の人口が多い。観客は特に男子の試合に行くと、8割以上が20代～40代前半ぐらいの女性。そう考えると、バレーボールは20代からご年齢の高いところまで女性の各年齢層を全部網羅している。女性ファンから支持されていることが強み。一方で、競技をしていた男性やファミリー層がまだまだ増えてないのは弱みでもある。強みで言うと、OTTサービスを利用するのは一般的には男性が多いが、バレーボールやはり女性が多い。

Q. 男女どちらもトップリーグを一団体で行っているところはそう多くないと思う。今(クラブライセンス)システムの部分を作っているところだと思うが、この段階では苦労はないか。

A.大河副会長

男女一緒というのはこの時代むしろウェルカムなことで、そこに特に苦労は感じない。

Q. 母体会社の法人格について、以前の説明では法人格は求めないと言っていたと思うが。

A. 大河副会長

運営法人がある場合は取締役会設置の株式会社にしていただく、ということ。運営法人を持っていない場合は、その下にあるクラブの経営責任者の中の決裁権限を持つような所管役員や、同等の役職者を設置していただく。母体会社の法人格と書いたのは、あくまで運営法人を持っている場合に取締役会設置会社が入るとのこと。

Q.売上高について、SVが6億円以上、Vが2億円以上というのは、実際は選手の人件費等も含めた運営費の話なのか。

A. 大河副会長

売上高というのはあくまで収入ベースなので、例えば運営法人を持っているとすれば、チケット収入やスポンサー収入、スクールの売上、物販、こういった売上を6億円以上にさせていただく。一方で企業チームは運営コストサイドが出発点になるが、その運営コストサイドは親会社の福利厚生費等で埋めている。その福利厚生費が収入になり、一部はMDやチケットの売り上げもあると想定している。コストが6億円以上と言うと違和感があり、最初議論していたが、それはやはり収入に変えようという事になった。例えば、運営法人を持っているウルフドッグス名古屋は、豊田合成から出しているお金は広告宣伝費と言い、東レが男子チームの東レアローズに出しているお金は福利厚生費という。両者は性格が全く違う。運営法人を持っていれば、色々なところからスポンサーを集めて収入を増やすというインセンティブが働く。運営法人を持っていないと、あくまでチームはコストセンター。要するにかかった費用を親会社が補填する形式が続いていくという事。これがもし、Vリーグが成功してこの6億が10億、Bリーグのように20億を超えるようなチームができて来た時に、全く事業化せずに福利厚生費だけで10億20億出し続けるのは無理だと思う。Vリーグが成功するかしないかは、あくまで事業を目指しているクラブの売上高が上がってくる事。それによって運営法人化していない所がどういう対応策であるかという事をもっと突き詰められて考えていく事。ここが一つの正念場だと正直思っている。それにはまだ2年、3年かかっていくかもしれないが、それに向かってREBORNを成功させたいという思いである。

Q. 前回の会見の資料の中に、最終的にはリーグ全体で収益200億円、Vリーグ機構で20億とあったが、この算定の根拠は。

A. 大河副会長

仮に男女ともにSVが12チームずつあるとすると、24チームになる。最低6億円の売上高ということは、仮に7億円で24クラブあるとするとSVだけで168億円になる。残りがVと考えると200億円は行かないと困る。積み上げてどうやったら200億円になるかと言うのではなく、楽観的かもしれないが200億円にするためにはこれぐらいの世界観だと考えている。Bリーグの事業規模が70億円以上あることを考えると、Vリーグ機構として、まずは20億円程度は目指さないといけないだろう。

Q. 資料の中に、クラブに向き合い、成長に常時寄り添っていく制度を整備するとあるが、この部分が今までのVリーグ機構に一番かけていた部分で企業やクラブチームが一番頼りないと思っていた部分だったと思う。この趣旨・狙いを教えていただきたい。

A. 大河副会長

今までは、クラブライセンス審査委員会とっていて、上がってきたものを審査するところだったが、今回は審査委員会と言うのは止めて、クラブライセンス事務局、クラブライセンスマネージャーとした。本来審査と寄り添うことはJリーグぐらいの規模になれば別の方がいい事はわかっているが、クラブをど

うやって成長させていくか。それ自体がVリーグの発展そのものなので、ある程度クラブの経営の事や、リーグの事、スポーツマーケティング、スポーツマネージメントの知見のある人をライセンスマネージャーにし、クラブに寄り添って成長させていく。自分自身が成長させたことがある人であればもっといいと思っている。

Q. このライセンスを改めて一言で言うと、どういうライセンスという風に考えられているか。

A. 大河副会長

クラブライセンスを一言で言うと、トップが高く、裾野は広くするための幹を太くするシステム制度。クラブの幹が太くなってチーム力が強化されるだけでなく、事業力、ガバナンス力が強化され、広くホームタウンや世の中で愛される存在になり、そして社会のステークホルダーを繋いでいく存在である。そのための幹を太くするシステムがクラブライセンス制度だと思う。

Q. クラブライセンスの審査にあたるマネージャーの方は一人か、あるいは複数人を想定されているのか。

A. 大河副会長

クラブライセンスマネージャー自体は一人だが、クラブライセンス事務局というのは複数名で、3名か4名の形でやっていきたいと思っている。

Q. U18のユースチームについて、春高バレーだけではない選択肢と言う発言もあったが、高体連に所属するのとユースチームに所属することで二重登録になる問題もあるかと思うが、そのあたりは日本バレーボール協会とのすり合わせを今進めているのか。

A. 大河副会長

すり合わせはこれからになるが、二重登録はないと思う。クラブ登録か高体連の登録かという事で、広く言うとU18に所属しているというイメージ。二重に登録するという考え方は個人の見解ではあるが基本的にない。

以上