

出席者：白幡洋一社長、安孫子博専務、丹治祥庸強化部長、手倉森誠監督

進行：佐々木知廣ベガルタ仙台・市民後援会理事長

<白幡社長挨拶>

おぼんでございます。リーグ戦、ご声援ありがとうございました。

最終戦の挨拶でホームで20勝と数字を間違えてしまいました。申し訳ございません。

昨日はリーグ戦以上に感動して、涙が止まりませんでした。訪れた観客の皆さん全員が拍手を打って下さって、自分が就任してから初めてでした。大変感動いたしました。

昇格も優勝もできたのですが、背番号12の皆さんがあればこそです。我々は皆さんの力を一番の力にして今日があります。

今年は闘志躍動のスローガン通りのサッカーができました。その結果が優勝・昇格になったと思います。来年は大変厳しい戦いが待っております。チームとしても経営としても大きな問題がありますが、皆さんの支援があれば決して乗り越えられないことはないと思っています。

短い時間ですが、皆さんのご意見を伺い、経営のブラッシュアップをしていきたいと思っています。

<手倉森誠監督挨拶>

皆さんこんばんは。今年はJ2優勝とJ1昇格、目標を達成できてホッとしています。皆さんと戦えた成果です。ユアテックスタジアムでは負けませんでした。来年は心強いサポーターと一緒に暴れたいと思います。

クラブとして強くなるのと同時に大事なのは、クラブとサポーターの心の通い合いは常に続けていかないと行けません。今年で3回目ですが、意見交換があってよりベガルタが幸せになれることを考えていきたいです。

<今季の振り返りと来季への抱負>

手倉森監督：

今季の成績ですが、目標を達成したのでホッとしています。今年戦ってみて一番成長したと思うのは辛抱強くなったことです。強固な守備を求めて最少失点のチームを作り上げました。昨日の川崎戦でもそうでしたが、継続してやっていきたいと思っています。攻撃の所では、J2では人もボールも動くポゼッション率を高められましたが、来季は精度を高めないといけないと思います。ボールを持った時のプレーの差が川崎とありましたので、攻撃の所を来季は高めていきたいです。J2はどちらかというとリズムが一辺倒ですが、フロンターレもメリハリがきちんとありました。そこを高めていきたいです。幸いにも最低もう1試合残っているので、準備期間の中でその辺を意識して決勝に進んでいきたいです。

来季は基本的に残留を考えれば残留争いに巻き込まれます。一番はメンタルです。残留を考えて戦うつもりはありません。なるべく中位あたりを目指しながら勝っていきたくと思っています。まだ選手で誰が揃うか明確でないですが、全員揃った時点で目標を発表できれ

ば良いと思います。

<チーム強化>

手倉森監督：

補強して1年で切った選手はいました。しかし獲ったことを考えればJ2優勝したいと思った時の武器であったことは間違いありません。新卒1年目ではないので、厳しい判断をさせていただきました。厳しさを持ってこのチームに来て1年間働きかけてみて、変わらなかった選手について戦力外を決めました。僕もチャンスを与えたかったのですが、練習の中で十分チャンスはあって、そこで表現できなければ試合には出しません。もっとグループでメンタルの強い選手を揃えなければ行けないので、入れ替える必要があると思いました。

最重要ポイントは全部です。本当に全部鍛え上げないといけません。J1で戦う意識を持たせたいです。各ポジションで競争できる選手を補強したいと思います。外国人だったり、他チームで主力だったりする選手を強化部と話し合っています。さらにうちのスタイルと合う選手を獲らなければいけません。

今回サーレスにあれだけケガが多かったのは想定外でした。しかし彼が来た時、他のFWが活躍して、他のFWの活性化に繋がりました。終盤ケガで離脱した選手ですが、他の選手の刺激になったのは良かったと思っています。反省点とすれば、もっとメディカル部分を突っ込んで調査する必要がありました。

丹治強化部長：

監督が言っている全部、というところですが、まずうちにいる選手がうちに残ることが大事で、不足する選手を外から獲ってくるということで「全部」となります。今契約交渉やチーム編成に動いているところでしばしお待ち頂きたいですが、今年やってきたサッカーをベースにチームとして成長していけるための選手を補強したいです。

<選手起用>

手倉森監督：

必ず全選手をテーブルの上に乗せて考えて、対戦相手を考えて絞っていきますが、ある程度固定した選手にはなってきたかと思います。

戦況を見る判断は僕しかできないので、決まっているわけではありません。「なんでだー」という意見もユアスタで聞くのですが、皆さんもサッカーを見る眼が肥えてきていると思います。僕も戦況を見ているのは事実なので、試合を終わった後でも意見を頂ければありがたいですし、ぜひ話しかけてきて下さい。

<選手教育>

手倉森監督：

ファンサービスはJ1、一流になればなるほど必要です。自分も教育していきます。いつでも見られていることを意識することと、子供達の模範になることは言い続けてきています。パーソナリティ、生活態度も高めていかなければいけませんので、ピッチでも言っています。ビブスを投げ捨てるような選手や、サインをしない選手は大嫌いです。愛される

選手にならなければいけないので、気分を害するようなことがあったらフロントに一報いただければ、僕も選手に言います。

安孫子専務：

過去の負傷事件や川崎の事件のことがありましたが、Jリーグでも意見が出されました。Jリーグ全体で選手を集めるよりも、クラブでの基幹教育が一番大事という結論が出ています。今年もマナーのプロや学識経験者を呼んでおります。育成の時から教育されていないのも問題なので、気付いた時は注意をするようにしています。

○質疑

Q. サテライトの試合は試合数が少なく、間隔も空いています。若手選手の経験の場が少ないと思っております。要望ですが、W杯期間中に山形や新潟の若手に声かけして、小さなカップ戦の場を設けても良いのではないのでしょうか。若手に経験の場を与えて欲しいと思います。

手倉森監督：

実は強化会議で話していた内容です。練習ゲームは入れてきましたが、それだけでは足りません。来年はプレシーズンマッチを含めて考えていきたい、と先週話していたところでした。サテライトは将来的になくなる話もあります。東北の大学やソニー仙台などともうまくリンクして、平日ナイターでも良いのでリーグ戦が組めると良いな、と思いますので、何とか若手の経験の場を与えたいと思います。

<育成・下部組織>

丹治強化部長：

現状、ユースから選手が上がってこないことについて、トップチームとしても非常に残念です。早急に進めなければならないと認識しております。最近ルールが変わってきていることもあり、ジュニアユースやジュニアの年代からのスカウティングをしっかりと指導しなければいけないということで、いろいろ検討している段階です。

現状のユースはまだまだ物足りない、ぬるい印象は持っています。これから厳しくやっていけるように、育成部長とも話をしています。監督も気になっているところです。

手倉森監督：

もっと情熱を注げるはずだ、と下部組織スタッフに話をしています。実際上がってきていないので、もっと厳しい指導を要求していきたいです。今、育成の指導者に対する指導を考えた時、ここは僕が出て行きたいと思います。足りないのは反復トレーニングです。個人の何を伸ばす、といったスペシャリティを作るトレーニングが足りないので、仙台のトップに上がるための強化指針を、育成スタッフと合宿でもしながら作り上げたいと思います。僕も情熱を傾けたいと思います。

丹治強化部長：

今日、U-16 東北トレセンがあり、仙台に来て昨日の試合を見て、監督から話をして、今日の朝、監督・スタッフで子供達の指導に当たりました。高校1年生ですが、そこに監督自らが出て行って指導をしております。地道な活動かもしれないですが、そこからやり始めないといけないということでやらせていただきました。

白幡社長：

内部的に育成部と強化部のコミュニケーションがうまく取れていませんでした。育成部長と強化部長が積極的にコミュニケーション取るため、強化会議などで対応しています。ベガルタだけのスカウティングでは限界があるので、県協会にもスカウティングをお願いしています。県全体で連係をどうやったらできるか考えていて、県協会との話の中で今日のU-16 東北トレセンの件もやりましたし、外部としては県協会とスクラムを、内部としては強化部とスクラムを組んでいきたいと思っています。

<最後に手倉森監督から挨拶>

今年また大一番があります。29 日国立を半分金色にして頂いて戦いたいと思います。もう一つタイトルが取れるようによろしく願いいたします。

手倉森監督、丹治強化部長退席
吉田営業部長、白河事業部長着席

<経営ビジョン・中期経営計画等>

白幡社長：

基本的に来年は 2007 年に立てた中期経営計画通りやりたいと思っています。目標数値目指してやっていきます。一つだけ社長に就任して思ったのは、目標値をどうやるのか、という所が弱かったので、ハウツーのところを部長達と一緒に考えています。

J1 に復帰したので、最低でもこのくらいの経営規模にしていかないと、何年か先優勝を狙えるチームにはなれません。まず初年度は何とか 20 数億で経営していきたいと思います。トップチームにかかる経費を最大限にしていきたいと思います。私どもの特徴は入場料収入 4 割強ということです。これは浦和など J リーグでも少なく、これは財産です。申し訳ないですがチケット単価を上げさせていただき、18,000 人の観客を見込めばそれなりの収入は見込めます。我々の努力でスポンサー契約も何とか目標数値を達成したいと思います。1.7~1.8 倍くらいにしないといけません。県外の企業にも働きかけたいと思います。まず初年度 20 数億でその次の年以降は 30 億程度にしていきたいと思います。

中期経営計画の後は、もう少し幅広く皆さんの意見を聞きたいので、6 月から経営諮問委員会を行っています。夜集まって遅くまで議論してもらっています。外部の方も意見も参考にしながら次の中期経営計画を来年中に作成しようと思います。

<宮スタ対策>

白河事業部長：

今年長い期間宮スタでやらせていただいて、挑戦したことや後から気付いたこともあり勉強させていただきました。代表戦の時にパーク&ライドをやって、理想的な方法なので関係機関と調整したい。岩切駅からのバスの件なども私どもだけでは決めかねるので、関係機関と調整します。人気カードはたくさんの方に来場していただきたいので、人気カードの選択を絞りまして、宮スタで開催したいと思っています。

○質疑

Q. 宮スタの場合、ホームとアウェイの位置変更要望があったと思います。オーロラヴィジョンがホーム側にあります。ホームの観客が見やすい環境を作るべきです。

白河事業部長：

昨年お話に出た内容でもありますが、運営面でより安全で快適なスタジアム、ということで全体の運営から考えますと、駐車場との関連が一番強いです。特にサービスとして考えたいのはホームの観客の利便性です。そこで敢えて変えさせていただきませんでした。この部分はお気持ちは分かりますが、今のスタイルでご容赦いただければ、と思います。

Q. シャトルバスですが、試合開始する時までしか運行していませんでした。後半から行きたい、という方もいたのですが、時間の延長はありますか。

白河事業部長：

その辺も勘案しながら決めていきたいと思います。

Q. 宮スタは施設面・アクセス面で評判が悪く、それが定着してしまっています。皆、ユアスタと比較するからそう思うわけで、決して最低最悪ではないと思います。マイナス面を払拭するようないまい手はないでしょうか。W杯の再招致でも宮スタは立候補していませんが、県協会に働きかけてもう一回立候補させてはどうでしょうか。また、シャトルバスは利府ではなく岩切からにして欲しいです。

白幡社長：

アクセスの件は県の体協も含めて知事に要請しています。W杯の再招致も手を挙げて欲しいという意見を言っていきたいと思います。みんなで知恵を出せば良いスタジアムになると思います。

安孫子専務：

宮スタのブランド化はもっともなことです。今年「聖地宮スタ」というコピーを使わせていただきました。仙台近辺で2つも大きいスタジアムがあるのは幸せなことです。人気チームとの対戦では絶対使わなければいけませんので、宮スタのイメージアップにメディアの協力を得ながらやっていきたいです。コンサートなどではあまり不満は聞こえてこないのですが、サッカーファンのイメージ向上に向けて努力していきたいと思います。

<集客策>

白河事業部長：

初観戦ガイドを作らせていただきましたが、集客の面で調査をしたところ、まだベガルタを見たことがない、ユアスタに来たことがないと言う方が多かったです。仙台商圏は単身若年層が多いので、ライフスタイルの提案ということで、初歩的なものをQ&A形式で作らせていただいて、河北新報の折り込みや商店街などで撒いて参りました。来季は改訂版を配布していきたいと思います。

いつ試合があるか、という情報ですが、広告宣伝ということになります。限りある予算の中ですが、県・市など行政とタイアップしてやらないといけません。ホームタウン協議

会と地下鉄広告などさらにやっていきたいと思います。ベガッ太の日程告知ボードを作り、利府町役場や県内の市役所・役場に設置させていただいておりました。

当日のイベントですが、入口にアーチのようなバナーを作ってスケジュールを書き込むなど検討していきたいと思います。

今シーズン調査に基づいて、20歳割やハーフタイム割引、ピエロのお菓子販売、円形広場でのアトラクションづくりなどいろいろやって参りました。若年層採り入れのため、やってきました。

反省すべき点は来年に向けて、皆さんがスタジアムでお楽しみ頂けるよう、実施できるものは実施していきたいと思います。

吉田営業部長：

冠スポンサーは例年よりも今年頻度は多くなりました。ご指摘いただいている点は料金的な問題やスポンサーのご意向も踏まえてやっていきたいです。掲出の仕方・数などはご指摘はごもっともだと思いますので、スポンサーと協議しながらさらに増やしていきたいと思います。

白幡社長：

ユアスタでは昨年平均より多いお客様が来ていただきました。宮スタは福島と平日のゲームで平均値を落としてしまいました。宮スタでの目標値を考えていきたいと思います。ユアスタは今年やって来たことを継続したいと思います。宮スタで平均以上の人に来てもらわなければなりません。

計画に関してはトップチーム強化にお金をかけるため、多少甘めの予算設定をしていました。

○質疑

Q. チームの収入の4割は観客収入なのに、新規顧客をつかむためのイベントが非常に足りないと思います。お金を割いてでもスタジアムに足を運んでもらう努力をして欲しいです。

白幡社長：

逆に質問したいのですが、野球とサッカーは随分違いますが、イベントだけで来てもらえるのでしょうか。サッカーは短い時間の中のイベントだけで来てもらえるのでしょうか。

Q. 川崎などはいろいろなイベントをやっていますが。

白幡社長：

川崎の事例は勉強していますが、スペース上の問題もあります。最終的には試合の魅力で来てもらいたいです。

安孫子専務：

浦和はほとんどイベントをやりません。他のチームはイベントをやって観客を集めています。浦和のようなサポーターを持たないチームはイベントをやる効果もあるでしょう。地域貢献という絡みもあり、宮城県・仙台市・ホームタウン協議会の協力を得て、今年はいろいろな市町村と協力したイベントを限られたスペース・時間ですが行いました。アンケート調査をやると、石巻や気仙沼でも試合を見たい、グッズが欲しい、直通バスが欲しいという意見があるので、いろいろやっていきたいと思います。ニーズが高いのは食事券

付きチケットです。ビューフェ付きチケットは宮スタで大変好評でした。イベントの充実に関しては頑張ってもらいたいです。

Q. 昨年よりユアスタで観客動員が増えた要因は、これだけ不景気の中、入場料収入は上がるのでしょうか。

白幡社長：

昇格に近いところにいたことで、チームに興味を示してくれて、観客が来てくれたのだと思います。チケット価格設定はJ1の他チームの価格設定も考慮して、ということです。あと、観客が来てくれるのは「期待」

Q. 自由席当日券 3,100 円はかなり抵抗があります。かなり足が重くなると思いますが。

白幡社長：

おっしゃる通り財布の面で難しい、ということですが、決めた以上はあとは支えていただきたいと思います。

白河事業部長：

私自身理解はしております。試合以外の楽しみの創出はいろいろ考えていきたいと思っています。

Q. ファンクラブでキッズ会員をやめましたが、子供にとって大きな問題です。私の子供は自分のお金では入れるので入っています。継続できないのですが、6,000 円は払えとは言えません。

白河事業部長：

キッズ会員は大きな期待をしてリスクを背負って行った経緯がございました。事業規模が上がることで選手強化をすることもあり、そうせざるを得ませんでした。できるだけ選手とふれあえるイベントなどで対応させていただきました。この部分は大変申し訳ありません。

Q. 前の方と逆の立場で、今までは選手ふれあい等でファミリー会員に選手とふれあえるイベントがありませんでした。今までのままでは小学校に上がる娘のためにキッズ会員を増やさなければいけませんので、うちは助かりました。しかし、キッズ会員をなくす必要はなかったのではないのでしょうか。

白河事業部長：

ファミリー会員ですが、ファミリーで来ている方が圧倒的に多いので、キッズはファミリーに吸収していただければ、と思い、新たにサービスを付与しました。キッズは今後に向けて検討させていただきたいと思います。

Q. 宮城県市町村の物産展は毎試合継続したらどうかと思います。開門前まで暇なので、市町村の味覚を味わえるのは大変良いことでアウェイサポにも良いことだと思います。来年から行列もできると思いますので、楽天さんでもやっているようにお弁当やビールの販売を行列向けにやってはどうかでしょうか。指定席ならビール売り子は試合中も問題ないと思いますが。

安孫子専務：

物産展は今後も続けていきたいと思っています。一試合毎に市町村の冠を付けたいですが、市町村や佐々木理事長と協議してやっていきます。

開門前の対策ですが、私もスタジアム近くに住んでいますが、何とか楽しいサービスを

できないかと今年も考えました。ビールや弁当の販売は今後検討したいと思います。スタジアム内のビール販売は具体的に検討しました。

貝田事業部課長：

保健所などとお話ししまして、ユアスタでもやらせて欲しいという話をしました。保健所によりますと、施設の中で基地がないと認めないというご指導でした。それ以降売りたいのはやまやまですが、現状売ることができていません。

安孫子専務：

今回 NO という形ですが、さらに折衝していきたいと思います。札幌でビール瓶から注いでいるのを見ましたし、できれば対応したいと思います。

佐々木理事長：

前回 J1 にいた際は黙っていてもお客が入る時期でして、その時に集客策を怠ってしまっていました。ファンサービスの向上をしないとユアスタでは観客が入っても、宮スタで苦しむと思います。

<席取り問題>

白河事業部長：

来年大変になってくる問題の一つです。川崎に行ってきましたが、「席詰め隊」という試みをやっていました。それと同じような対処を考えたいと思います。

安孫子専務：

「席詰め隊」ですが、試合が始まる 15 分前に「席詰め隊」というジャンパーを着たボランティアの方が、席が空いているかどうかをチェックして詰めさせる人海戦術で空いている席に誘導して、最近では定着しているそうです。「席詰め隊」ジャンパーを見たら席を空けるなどマナー向上に繋がっているそうです。具体的な行動を来年やっていきたいと思います。

○質疑

要望. 私は早くスタジアムに足を運べないのですが、セレッソ戦や愛媛戦ではキックオフ 2 時間前で席がありませんでした。私も「席詰め隊」は知っていますが、選手がアップし終わった時間帯からフラッグが入る 10 分間くらいの中に、スタジアム DJ の方に声かけしてほしいと思います。人がいない時に DJ に言ってもらっても意味がありません。具体策がないと難しいと思います。

要望. ボランティアの方ばかりが注意をされてしまっています。困っている方の対応をしていただける方を用意していただきたいです。

要望. 席詰めの場合は、席が空いているからということなのですが、もっと本質的な問題は先に来た人が席を取ってしまうのが一番の問題です。早く来ても席がほとんどありません。整理券を配って、それをもらった人が席を取るなど、具体策を取らないと難しいのではないのでしょうか。

<席割り・チケッティング>

白河事業部長：

サポーター自由席の席割り、現在はゴール裏からバックスタンドまでL字になっていて、スタジアムの雰囲気を作るために考えさせていただきました。お誉めをいただいているスタイルでもありますので、このままにしたいと思っております。他クラブさんとのチケット価格の違いはご容赦いただきたく思います。

オークションですが、止めようがないのが事実でして、もしお近くでそういう方がいらっしゃったらモラル向上の働きかけをしていただきたいと思います。

今年も小中高価格設定の議論がありましたが、高校生に関しましては大人と区別しづらい年齢層ということはあると思いますが、今後チケット企画として大学生も含めて何らかの対処をしたいと思っております。

ゾーン指定席の件ですが、今シーズンは見送りさせていただきたいです。今後に向けて検討させて下さい。

年間チケット譲渡サービスですが、ICカードのサービスとして実際ございますが、手前どもの周知不足でした。ホームページで再度ご案内をさせていただきたいと思っております。

ダフ屋行為は違法ですので、やめていただきたいと思います。私どもも目を光らせて、こういうことがないように努めていきたいと思っております。

○質疑

Q. ネットにおけるチケットの高値販売ですが、単純な押しえつけは厳しいかとも思うのですが、ヤフーでスタート値が定価だった場合、直ちに停止などの対処は取れませんか。

白河事業部長：

法律の部分も勘案して、対処ができればやっていきたいと思っております。

<試合運営>

白河事業部長：

ペットボトルのキャップ付き入場ですが、過去に大分戦で大量のペットボトル投げ込みがございました。安全で快適なスタジアムではないということで始めさせていただいた過去の経緯があるので、ご理解いただければと思います。

日本サッカー協会が各都道府県で推進している「おかげさま」運動ですが、なお一層広められるような施策で周知したいと思っております。

ゲーフラの件ですが、皆様のご協力をいただくしかありません。

紙吹雪ですが、決めさせていただいた管理規定でございますので、改めて遵守してもらいたいと思っております。

優先入場の件ですが、今シーズンの場合、年間チケット5,000人、ファンクラブが10,100人。これらを優先させるというのも考えづらいのでご理解いただければと思います。

佐々木理事長：

ゲーフラの件ですが、楽天などは席からのロケーションをホームページで公開しているので、そうした対応もご検討いただければと思います。

<グッズ販売>

吉田営業部長：

多数のグッズを出ささせていただき、購入していただき、ありがとうございました。

15周年記念ユニフォームの件ですが、10月7日が創立ということで、10月のホームゲームで着用ということでした。選手の着るユニフォームプラス販売する分で発注したため、数が限られてしまいました。限定商品は作りすぎて残った場合在庫になってしまい、全く売れません。クラブのコンセプトとしましては、その日のうちに売り切る目的で作らせていただいているので、ご理解いただければと思います。

今シーズンの本数を考え、来シーズンの本数を検討させていただきます。限定商品でも残ってしまったものもあることをご理解下さい。

優先販売は一般のお客様に対してどうなのかという問題が出てきます。検討と研究をさせていただきます。

ガチャガチャの件は、できるだけ製品の性能を上げていきたいと思います。個々の選手の顔に忠実にしたいのですが、できるだけ精度を高めたいと思います。

<その他・ファンサービス等>

白河事業部長：

オフィシャルホームページへの要望の量はまちまちですが、市町村イベントは実際にホームページに地産地消は大事とのご意見をいただき、イベントに繋がりました。お叱りも建設的なご意見も頂戴いたしました。対処可能な部分で、見えない部分ではあるのですが、イベント等に反映させていただいております。

ボランティアの方の件ですが、ケースバイケースですが、来年度に向けて協議していきたいと思います。

年間チケットの特典ですが、エリアや値段設定が既に特典でございますし、来年度に向けて持ち越し検討とさせていただきます。

○最終質疑

Q. 限定販売の件ですが、半分ピンク・半分ゴールドのグッズを売るのは抵抗がなかったのでしょうか。

吉田営業部長：

抵抗がないわけではありませんが、記念になるものを作ってほしいという要望がありました。以前山形とのコラボレーションもありました。確かに心意気もわかりますが、相手がいないと戦えません。相手をリスペクトした上で作らせていただきました。

Q. そういうグッズのスタジアム内での使用を控えるように促して欲しいです。

吉田営業部長：

フロント内で検討させていただきます。

要望. 喫煙場所ですが、メインスタンド、アウェイ側は通路内に喫煙所があります。煙で真っ白になってしまっています。アウェイ側は階段で下に降ろすとか、メインスタンドは廃止にするとか、クリーンなスタジアムづくりを検討していただきたいと思います。

<最後に白幡社長から挨拶>

長時間ありがとうございました。こういう会があるのがベガルタの財産です。我々の回

答に 100%満足を得られなかったかもしれませんが、スタジアム内を回っている時に意見を言っていただければ、やれること、やれないことをご回答させていただきます。今後とも厳しいご意見をいただければと思います。

29日、大変財布が厳しい時期ですが、ベガルタカラーで国立を染めて、できれば元日も試合ができればと思います。今日はありがとうございました。

終了