

2012ベガルタ仙台サポーターズカンファレンス議事録

日 時：2012年1月24日（火）19：00～20：45

場 所：KKRホテル仙台

ゲスト：(株)ベガルタ仙台 白幡社長、佐藤常務、手倉森監督、丹治強化部長、
山路育成部長、その他フロントスタッフ

出 席：サポーター約70名

事務局：市民後援会 運営委員、アシストスタッフ

司 会：市民後援会事務局次長 遠藤

1. ご挨拶

白幡社長：

あけましておめでとうございます。本日はお忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。このサポカンは、毎年1回実施するということにはしておりましたが、昨年は3.11の大変忌まわしい天災があり、実施できずにおりました。我々の会社は1月末が年度末ですが、ここまで遅れてしまったことをお詫び申し上げます。本日は、まず私から総括的なお話をさせていただき、その後、それぞれのテーマについて監督、強化部長等からご説明させていただきます。

(1) 昨年の振り返りと強化、今季の展望

昨年は震災がありながらリーグ戦4位という好成績を挙げることができました。ベガルタ仙台の力を少しは全国にアピールできたのではないかと考えております。これもひとえに、ファン・サポーターなど多くの方々が震災で大変な状況のなか1年を通して温かいご声援を送っていただきましたが、そうした皆さんの存在があったからこそと心から感謝しております。

ベガルタ仙台は、手倉森監督の目指すサッカーを選手一人ひとりが理解し、「より高みへ」というスローガンについても皆で共有することができました。加えて、3.11の震災以降は「希望の光となる」という合い言葉を選手・スタッフが共有し、このような結果で皆さんに恩返しをすることができたと思っております。さらに、監督・選手・スタッフが練習の合間を見ながらボランティア活動を行ってきましたが、その活動の中で、被災された方々や仮設住宅の方々などから逆に「負けない気持ち」をもらったという声も聞いております。この気持ちを1年間持ち続けた結果が、クラブ創設以来最高のJ1第4位という結果に結びついたのだと思っております。

昨年は、堅守速攻というベガルタが目指しているサッカースタイルがリーグ最少失点という成果を生みましたが、逆に、得点力不足という大きな課題もより明確になった年だと思っております。ベガルタ仙台がより高みを目指すためには、このウィークポイントの補強と、来るべき世代交代の時期に対応できる若手の育成、さらには若手の台頭が喫緊の課題だろうと認識しております。

補強については、監督が常々口にしてのことですが、まずは2011シーズンに活

躍した選手が全員残ることが一番の強化策だということで、選手の残留に力を尽くしてまいりました。結果として、ほとんどの選手が残ってくれましたが、残念ながら曹選手が磐田に移籍してしまいました。曹選手にはこちらに残りたい気持ちがあったのですが、ご家族の方の原発問題に対する不安をぬぐい去ることができずにこのような形になってしまいました。今後、原発問題は東北のクラブにおいて、特に外国人選手の契約に関してハンディキャップになるのではないかと懸念しております。そのような中で、このような時期にブラジル人選手の補強もかないましたし、今後も継続して補強を行っていきたいと思っております。また、出場機会がなかなか得られない選手には出場機会を確保するというので、こちらは期限付き移籍をして成長して戻ってきてもらいたいということになりました。結果として、少ない人数でのスタートになりますが、シーズン途中でも必要な補強は行う考えを持っております。

(2) 育成について

次に育成の強化についてです。当然ではありますが、地方にある特定の大きなスポンサー会社を持たない地域密着型のクラブでは、かけられる費用には限度があります。最近Jリーグのデータが公表されましたが、2010年のJ1クラブの平均収入が31億円弱です。それで、強化費はどここのチームも50%前後で、平均すると47%ですから、31億円の収入の半分弱をトップチームにかけているということになります。一方で、我々のようなこの平均よりも見劣りする予算規模の小さいチームでは、アカデミー選手を継続して昇格させなければ予算規模の大きいチームと戦っていくことはできないのです。また、我々は地域密着を標榜しておりますので、東北の選手が一人でも二人でも多く活躍しているという状況を早く作りたいと思っております。ということで、私は社長就任以来、その状況を育成部長などとも相談し、良い指導者を各カテゴリーに配置しております。さらに、将来有望な選手をどのように発掘していくかということもありますので、昨年からは、育成専門のスカウトも置いてありますし、従来以上に県サッカー協会やソニー仙台さんとの連携を強化したいと思っております。昨年は残念ながら震災の影響で開催できませんでしたが、みやぎチャレンジリーグ（MCL）も再開したいと考えております。

今年は、久しぶりにユースから越後君が、また、仙台大学を經由したユース上がりの奥埜君の2人がトップチームに昇格しました。このような状況は今後も継続したいと思っております。仙台大学とも連携を強化しており、これまで育成から指導者を派遣するというをやってきておりますし、今年も継続してコーチを派遣いたします。ただ、これまでこのような取り組みをやってまいりましたが、育成に関しては手を打ったからすぐに成果が出るというわけでもありません。早く成果を挙げたいという焦る気持ちも出てしまいますが、私自身もう少しじっくりやっていかなければならないし、継続した手を打っていきたいと思っております。

(3) レディースチームについて

次は、ベガルタ仙台レディースについて少しお話したいと思います。昨年は大変お騒

がせしましたが、おかげさまで東京電力からマリーゼの選手を引き受けまして、今年からLリーグのチャレンジリーグに参戦することになりました。この経緯について少しご説明させていただきたいと思います。

我々のオフィシャルホームページ、あるいはイヤブックスにも掲載されておりますが、ベガルタ仙台第5次中期経営計画の「5つの約束」の最後に「豊かなスポーツ文化の振興」を入れております。このスポーツ文化の振興というのはJリーグ全体の理念ですが、これに今まで以上に貢献していきたい、宮城県や仙台市のスポーツ文化の振興に今まで以上に協力していきたいという思いがあります。協力するためには、今の男子のサッカートップチームだけでいいのかということがありまして、経営計画を検討するなかで、できればチームの幅を広げていきたい、スポーツの幅を広げていきたいと考え、サッカーつながりのなかで女子はどうするか、フットサルはどうするかということを経営計画のなかで考えていこうということで経営計画の中に織り込みました。

ただ、これについては我々が思っていたよりも早くその機会がやって来ました。東京電力マリーゼが休部という話があり、休部という形は取っていますが、せっかくサッカーをやりたくてマリーゼに入った選手たちが1年間ピッチに立てないでいる。ましてや、彼女たちはJビレッジを本拠地にしていましたので、半年くらい住まいに帰れないという大変苦しい経験をした訳です。このような環境にある選手たちに我々が手を差しのべなくていいのかという思いに至りました。このチームは、元々は三本木にあったYKKフラッパーズでした。これは、平成13年の宮城国体のときにそれに合わせて女子サッカーチームを作ってYKKさんに引き受けてもらい、国体が終わってから事情があって継続が難しいときに手を挙げてくれたのが東京電力さんでした。あのときに我々は助けてもらったのですから、今度は我々が助ける番ではないかということと、同じ被災地でサッカーを目指す女性たちがピッチに立てないという窮状に手を差しのべるのは我々しかいないのではないかということ。さらには、地元には常磐木学園や聖和学園という素晴らしい高校があります。このようなどころと連携を取ることができるという思いもあり、手を挙げることにしました。実は、他にも複数のクラブや企業が手を挙げたそうですが、我々の熱意が通じて仙台への移管が決まりました。

これに関しては、取締役会でも「身の丈以上のことをやっているのではないか」「経営はやっていけるのか」「トップチームに対する費用は大丈夫なのか」「それ以前にやるべきことがあるのではないか」などといった批判も受けましたが、我々としてはゆくゆくは女子チームも抱えたいと思っておりまして、このチャンスにぜひチャレンジしようということで動きました。私は常々「人も企業も挑戦なくして成長なし」と言っておりますが、成長するためにも今回挑戦させていただくということです。ぜひ、トップチームにかわいい妹ができましたので、トップチーム同様に妹のレディースに対してもご支援、ご声援をいただければと思います。

(4) 練習場について

次に、練習場の確保というところをお話したいと思います。これは、選手・スタッフからすでに要望を受けておりますし、マスコミにも取り上げられております。昨年、野

村の練習場では長い養生期間を設けましたが、その後の芝生の状況は必ずしも満足のいくものではありませんでした。関係部門にご相談して、いくつかのことが分かってきたのですが、芝生のメンテナンスにはお金がかかり、そのお金は所有者である仙台市が厳しい予算の中で捻出しているわけです。ただ、なかなか十分な資金が手当てできているわけではありません。業者は与えられたお金の中でのメンテナンスしかできませんので、芝生維持の品質が徐々に劣化してきたということがあります。また、野村の練習場ができたときには貸出時間を抑えて養生時間をある程度取るということになっていたはずですが、結果的に貸出時間は大きくオーバーしていました。こうしたことがありましたので、仙台市や指定管理者とも話をし、昨年できる限りの改善をしてもらって、後半は回復したのではないかと考えております。ただ、このままではいけないということで、今後どうするのかということについては指定管理者制度への対応も含め仙台市などいろいろな相談をしているところです。いずれにせよ、現状の2面だけでは使えない期間が出てきますので、会社の負担で何とか土地を取得してもう一面天然芝の練習場を取得したいと考えております。

(5) ホームタウン活動について

最後になりますが、ホームタウン活動についてです。これは、ベガルタだけではなくJリーグ全体の話でもありますが、Jリーグのクラブには3つのミッション、使命があると思います。1つは、トップチームが素晴らしい活躍をして皆さんに応援しがいのある試合を提供するということ。2つ目はアカデミー活動（育成）。そして3つ目がホームタウン活動です。これは3つとも重要だと思っております。そういう意味でホームタウン活動に取り組んできましたし、今後も取り組んでいこうと考えております。ただ、そうは言いながらも、いろいろ調べてみると我々のホームタウン活動の量はJ1クラブの平均値よりも見劣りしているということがわかってきました。それで、先ほども出ました第5次中期経営計画の中で、他のJ1クラブ並にしていこうという目標を掲げたのです。昨年は大震災がありましたので、特に津波被災地にフォーカスしたホームタウン活動をやるということで、量的には従来以上の活動ができたと思っております。昨年から入った平瀬アンバサダーやマスケットのベガッ太、ベガルタチアリーダーズ等を総動員してやってきましたし、監督、選手、スタッフにも時間を見つけては参加してもらいました。このようなホームタウン活動をさらに強化してやっていこうということで、今年は単なる量だけではなく、ホームタウン活動の内容や質においてもこだわってやっていきたいと思っております。

昨年のホームタウン活動の中で、とても好評だったのが宮城・東北ドリームプロジェクトです。これは、被災地のお子さま方を父兄の方も含めて観戦に招待するという企画ですが、各企業からCSR活動の一環として協賛をいただき、そのお金でバスや弁当などを手配し、指定席も手配して感動のピッチを良い場所で見てもらおうということでやってきました。ご招待させていただいた皆さんからは大変好評でしたし、継続して支援したいという企業も多々出てきておりますので、ベガルタならではのこの貢献活動を今年も継続してやっていこうと思っております。

以上の5点を中心にお話をさせていただきました。ご静聴ありがとうございました。

手倉森監督：

こんばんは。このカンファレンスを機に「いよいよ今シーズンも始まるな」という気持ちになってきました。いま社長から話があったとおり、去年は震災を受けて東北のためという思いで選手が必死に戦ってくれました。その選手の気持ちの部分と、元々のスローガンである「シフト」、すなわち「向上心」「もっとうまくなる」「もっと強くなる」というところに本当に身を置いて選手たちが活動してくれた。その成果が、まさしく躍進の年になり、そういう成長を遂げたシーズンになったのだと思っています。

一去年のJ1において苦しさから成長した中で、去年はその反省を踏まえて守備力の強化、守備範囲を一人ひとりが広げるんだ、それによって攻撃になったときにボールを握れる時間を増やすんだということが少しずつ改善されて、安定した戦い方ができるようになってきたと思います。また、東北や地域のためという思い、希望の光になるんだという思いでここまで躍進できたのだと思っています。

今シーズンに関しても、その希望の光になるという部分に対する思いをまたさらに強めて、地域の絆を深めて、より力を注いでいかなければならないと思っています。また、サッカーに関して言えば、去年6つの敗戦と14個の引き分けがありました。引き分けが非常に多かったわけですが、その引き分けを何とか勝ちに持っていきたい。守備においてはある程度の実績が、失点が少ないというところで示されたと思いますが、今年はいかにしっかり取りどころで取れるかということが課題だと思っています。それに対しては、まずはブラジル人のウイルソンを獲得できたという部分と、もちろん攻撃に関してはコンビネーションを高めていかなければならないというところで、ずっとやり慣れている選手たちがまた今シーズンも一緒に組んでいけるということで、さらに高まるだろうと思っています。ただ、攻撃力を強化して点を取るためにはやはり守備もまた安定したものにしていかなければならない。守備の部分では、基本的にはブロックを組んである程度の高さでコントロールしてきましたが、これを少し前から行かそうかと思っています。そうしたバリエーションを増やした守備というのを、今シーズンはキャンプでトライしてみたいです。我々には、いつでもベースとして戻れるところがあるので、攻撃的な守備をもう少しやってみて、相手の自陣での近いところでボールを取ることができれば、より得点力が上がるのかなというところをやっていきたいと思っています。

今シーズンの補強については、ACLに出ていればある程度の人数を確保しなければならなかったでしょうが、それがなくなったこと。また、(保有選手の)レンタル移籍について強化部と話をした結果、今シーズンもまた少数精鋭ということになりました。ただ、まずはある程度の選手が残ってくれたということと、若手を育てていききたいというところがありますので、今シーズンは去年のベースに対してフレッシュな選手が絡めていけるようにやっていききたいと思っています。また、藤村、越後、奥埜というところについては、即戦力というよりはまず鍛え上げてというところだと思っています。昨シーズンは武藤がルーキーで入ってきて、1年やっけていよいよ今シーズンはアタッカーの部分でスタメン争いができるくらい成長してきたと思っています。今年入ってきた選手

に関しては、少し長い目で見て鍛えていかなければならないと思っていますが、昨年入った武藤や原田については、今シーズンはスタートからいけると自分では描いているところもあるので、期待してほしいと思います。

今シーズンも厳しい戦いになると思います。楽なリーグではないわけですし、どこのチームも優勝を狙えるリーグだと思っています。我々は、昨シーズン4位になったからには、その上を目指していきたいし、自力のACL出場は確実に取っていきたい。あと、自分が監督になった年に、5年目にはACL出場権とタイトルというところを目標として掲げていますので、今シーズンはACLとタイトルを狙ってやっていきたい、やるしかないと思っています。そのためにも皆さんから力をいただきたいです。よろしく願います。

丹治強化部長：

まず、今年のチーム編成についてお話させていただく前に、昨年あのような震災の中でチームが1年間戦えたこと、それに対して皆さんが本当に応援してくださったこと。僕の感謝の気持ちとしてお礼を言わせていただきたいと思います。ありがとうございました。

そのような中で、昨年のチームは4位という成績を収めました。今年のチーム編成のポイントは社長が話した通り、まずはフォワードです。基本的に考えた時には、昨年戦った選手が残ってくれること、残留してチームのベースとしてしっかり今年も引き続きやっていけるというところをまず考えて契約交渉をしてきました。その中で、曹乗局選手は残念な結果になりましたが、そうはいっても上本選手が来てくれたというところで、前から奪いに行くということを考えた時には、スピードのある上本選手がいるからこそラインも少し高めに見えるなど、そういうことを考えて獲得したということです。

そうは言いながらも、補強はこれで終わりではなく、シーズン中のことも含めて今でも色々考えています。現状は25名ですが、まだまだ色々考えながらチーム編成をやっているというところです。

2. 質疑応答

Q. 獲得選手より退団選手が多い。現在の戦力で補えるという話が、監督と強化部長からあった。また、今年のコーチ陣には、フィジカルコーチについてのアナウンスが特にない。フィジカル面についてどう考えているのか。

監督：この戦力でやるしかない。スタートはこの人数プラス1、2名は今後の動向で起こりうると思う。

イ・チャンヨブフィジカルコーチが退団したが、昨年水原三星からのオファーがあり、2年目もオファーが来て断れず、仕方ない部分がある。僕は、チャンヨブコーチは非常にタイムリーな時期にチームに来てくれて、チームに足りないものを補ってくれたフィジカルコーチだと、高く評価している。いずれフィジカルコーチを置かない、テクニカルスタッフでそこも補いながらやっていくことも考えなければならない時

期が来るのではと思っていた。今回、チャンヨブコーチが辞めたときに、僕や渡邊晋コーチが継続的にやることとした。僕自身が5期目の監督なので、練習のプランやプログラムも変えないとマンネリ化になりかねない。僕は監督になる前に、GKコーチもフィジカルコーチも全部やった指導者なので、新しい、目先を変えながらしっかりしたフィジカルも織り交ぜたトレーニングを、コーチ陣と話し合いながらやろうと思っている。期待してほしい。

大槻コーチは、浦和レッズの強化に配属されたようだが、こちらのチームの中ではS級ライセンスを取りに行きたいという強い要望があった。しかし、S級を取りながら現場にいるのは難しく、彼はチームに残るよりもS級を取ることを選びたいと志すところがあり退団することになった。

チャンヨブコーチと大槻コーチが抜けた部分に、以前ベガルタで選手として在籍していてそのあと育成を担当していた中村伸を昇格させ、大宮アルディージャで仕事をしていた原崎政人コーチを採って、佐藤洋平GKコーチを含め5人体制でトップはやっていきたいと思っている。ヘッドコーチという肩書きは付かないが、ヘッド格というところで渡邊晋コーチを中心にしっかり練習していきたい。

(ここで、監督と強化部長退席)

Q. これからJリーグでクラブライセンス制度が始まり、ABC55の項目がある。必ず達成しなければならないA目標の部分で今後の努力がどのくらい必要なのかを教えてください。また、集客に関して、2012年は満員にする試合を増やすということだが、今後チームとしてフロントとしてどういうことをしていくのか。提案だが、数年前にサポーターと共同で行った満員プロジェクト、例えば、仙台市内でチラシを配るなどのアピール、選手とフロントそしてサポーターが一緒になった集客への行動を何らかの形で考えていく必要があるのではないか。

社長：クラブライセンス制度は2013年から完全施行する。それに向けての準備が始まり、各クラブに対して何度かJリーグから調査が来ている。絶対やらなければならないA項目に関しては問題ない。一部、例えば医務室に製氷機がないなど、やらなければならない細かいことがあるが、それは今季中に予算措置をとり購入手続きをする予定。クラブライセンス制度は、今後要求条件が大きく変わらなければ問題ないと思っている。社長としての一番の懸念は、経営上の赤字の問題。3年続けて赤字にできない。今後そこをきっちりやらなければならない。そこで、いかに満員の試合を増やしていくかが課題になる。仙台市に増席をお願いしなければならないが、いまの状況では増席は言いにくい。なお、集客の具体的な計画については担当部長から説明する。

福永部長：去年は完売試合5試合。今年は、カードと試合日程とキックオフの時間をみて、目標としているのは6試合完売。浦和戦がユアスタで行われれば7試合。現在、ホームタウン課が、宮城県内、被災地を中心に回っている。非常に連携が深まり、各

市町村からも市町村デーをやってほしいという話もある。各市町村の物産展、あるいは、伝統芸能などもぜひスタジアムでお披露目したいという話がある。被災地からの招待事業を継続していきたい。それにより、宮城県に満遍なくベガルタのファンを作っていく、それが最終的には集客に結びつくと思っている。もう一つは、大企業のOB会。大きい企業には必ずあり、お金も時間もかなり余裕のある方々が多い。そちらに対して営業を中心にアプローチをかけていきたい。そのほかには団体の集客をはかるなど、昨年以上の計画を立て、集客につなげていこうと考えている。

社長：2010年は1試合あたり17,332人という集客をして、去年は1試合平均15,656人で計算上は10%ダウンだった。フロントではなぜ1試合平均10%落ち込んだのか分析したが、これにはいろいろ理由がある。平日のデーゲームが2試合あった。さらに、2試合はチケットを売った後に日程変更になったため、チケットを持っているお客さんの着券数が落ちた。本来、宮スタでやりたい試合が、宮スタがまだ復帰していないため、ユアスタを使わざるを得ないということがあった。あとは、ビジターが減っている。決して風評被害とは言わないが、3月の地震のあと4月23日にスタートしたが、5月6月はまだ不安な方もいるし、仙台空港が本当に復旧したのは7月だった。そのような不可抗力もいくらかあった。どうしても無かった部分が7~8%近くあったが、逆に今年はそれが復活し、我々の努力で更に2~3%アップしてくれば、2010年よりも増えてくる。さらにプラスして、皆さんのアイデアとご協力をいただきながら満員にする運動もやっていきたい。

Q. 昨年完売した試合は何試合かあったが、年チケの歩留まりがよくなかった印象がある。もう少しチケットを売れる試合もあったと思うが。

社長：去年は年チケの着券率を心配していたが、実際には2010年とそれ程変わらなかった。ただし、招待券の歩留まりが悪かった。地震の影響が少しあったのではないかと見ている。満員の定義については18,500人を越えたら満員とすることにしている。歩留まりに応じたチケット販売については、去年も少しはやったが、今年は積極的に、かつ小刻みにやっていきたい。

Q. 集客については去年もいろいろな施策を行ったと思うが、さらに目立った施策が必要と思う。他に考えていることがあれば、具体的な内容を聞きたい。

社長：何かいいアイデアはないか。逆に皆さんからもご提案をいただきたい。去年、一番成功した企画はシルバーの割引。今一番お金を持っている層である65歳以上の方々を増やしたいと考えている。皆さん黄色のグッズも買ってくれる。サポーターの方々にお願いしたいのだが、一番良い集客策はサポーターの皆さんがもう一人友達を連れて来てくれること。ぜひみなさんのお力をお借りしたい。

Q. ベガルタは、東北の人にとって、一番身近なトッププロチームだということを意識してほしい。私は岩手県出身だが、元同僚で仕事を休んでホームゲームに来る人もいる。岩手は盛岡商業高校が数年前に全国優勝したサッカーが盛んな地域。宮城県以外にもコアなファンがいることを忘れないで招待企画なども考えてほしい。エチオピアのサッカー教室は、福島県相馬の団体の協力で実現した。福島とのつながりもできている。仙台・宮城を代表するチームということだけではなく、東北すべての被災地を代表するトッププロのチームであることを意識して、宮城県以外のサポーターも大事にさせていただけるとありがたい。

社長：昨年、ドリームプロジェクトに関しては岩手や福島からも招待した。岩手については、今年盛岡出身の藤村選手が入ったので、たくさん来ていただければと期待している。エチオピアは、2年に1回は活動を継続したい。また、レディースのホームゲームの何試合かは福島開催を考えている。宮城の星だけでなく東北の星になれるように頑張りたい。

山路部長：(女子チームの状況に関して補足) 女子チームは現在13名で自主トレをしている。2月1日から全選手が集まり本格的にトレーニングを開始する。選手のほとんどはマリゼに所属していた選手。残りは12月19日に行われたセレクションで選出された選手で、20名でスタートする考えである。

Q. 昨年11月に開催した席割変更に関するサポカンでは、議事録をホームページに掲載するということがあった。これを掲載しない理由を教えてください。

社長：経緯を確認するので時間をいただきたい。

(注) サポカン終了後に後援会で確認したところ、席割変更に関するサポカンは今回のサポカンと違い、会社側が検討している施策についてサポーターへ説明し、混乱なく実施に移すことを主目的として開催したものであり、議事録を公開するような性質のものではないと判断したとの説明がありました。なお、議事録掲載に含みを持たせるような発言があったことについてはお詫びすることでした。

Q. 女子チームを担当するスタッフの負担は増えないのか。広報等の業務も増えると思うが、フロント側のスタッフとしてはどのような対応をするのか。

社長：フロントの対応としては、現有勢力で何とか立ち上げるようお願いしている。まず少数精鋭でスタートして、それで不足するところに、人を適宜アサイン(割り当て)していくのがいいと思っている。そうは言っても、会社全体としては新監督が抜ける部分に新たなコーチを他から入れるとか、新卒を4月から入れるなどの配慮はしていく。

意見. 彼女たちは1年間辛い思いをしてきた。その思いを無にしないように、引き受けた以上はしっかりバックアップして、ぜひ来年はなでしこリーグでやってもらいたい。

Q. レディースで、チャレンジリーグからトップリーグに上がったときの女子チームのあり方について。プロアマの問題や就職の問題等に関してだが、ビジョンや向こう2、3年くらいどのようにチームを維持していく考えなのかを教えてください。

社長: これはベガルタだけの問題ではなくLリーグ全体の問題だと思う。就職や生活面などにおいて今のままでは良くないとリーグ全体としても認識して議論している。なお、ベガルタレディースについては、地元企業の協力を得て全員の就職が決まっている。

Q. 若年層に対する集客の提案として、年間チケットに大学生や専門学校生などを対象とした学生料金を設定してはどうか。

福永部長: 若年層は我々のクラブだけではなくJリーグ全体の問題。20代への対応についてはJリーグでも検討している。ご提案のあった学生料金は、他クラブの状況も参考にしながらぜひ検討させていただきたい。

社長: ホームタウン課の社員が大学や専門学校をあたってもなかなか学生さんは来てくれない。若い人から、こうすれば来るよという提案をいただけるとありがたい。この場ですぐにとということではなくても、今後何かあればお知らせいただきたい。

意見. 大学とか学校単位で考えるよりも、もっと絞った形で、いろいろな学生組織にあたるのがよいのではないか。

Q. 今年から導入されるソシオゲート(年チケ優先入場)について説明をお願いしたい。

福永部長: 今年度からソシオゲートを新しく設定し、一般の方の開場時間よりも早めに入場していただく。様々な問題も考えられるので、現在詳細を検討中。予想される問題点については、ヒアリングなども実施しながら対応を検討し、2月半ばくらいまでには実施方法を決めたい。

意見. この件が決まらなるとシート貼り等で困るサポーターも多い。1日でも早く決めてHPにアップしてくれることを切に要望する。

Q. 昨年、平瀬アンバサダーが就任したとき、だいたい2年区切りで考えているということだった。今年平瀬アンバサダーは留任になるのか。

社長：平瀬アンバサダーには今年も引き続きお願いする。

Q. 私は青森の出身だが、昨年ベガルタのサッカー教室を青森の五戸で開催していただいた。復興支援もあるだろうが、今年もやってほしい。監督だけでなく原崎コーチも青森出身なので期待している。

社長：監督と契約するときに、監督や選手もホームタウン活動を昨年以上やることを約束している。青森のサッカー教室は、監督の故郷でもあるので前向きに考えられると思う。

Q. ソシオクラブゴールド（年チケ）の申込期間延長は、拡大を目指した延長なのか、売れ行き不振で期間を延ばしたもののか。

福永部長：年チケの継続に関しては予想以上に良い状況である。期間を延ばしたのはより多くの方に入ってほしいからである。

Q. マックス選手について正式な発表がないが、どうなっているのか。

福永部長：マックス選手はヘルニアを患っており、ブラジルで手術をするということで帰国している。近々リリースがある。

Q. ホームタウン活動について。昨年角田市に角田誠選手を応援する会を立ち上げたが、それを機にそれまでほとんどなかった仙南地方でのサッカー教室が3回、地域イベントが3回、ベガチア教室が1回開催され、地域とベガルタとの絆が深まったと思う。そこで、他の市町村に広げていくためにも「どういうことをすればフロントにお願いしてサッカー教室を開催できるのか」「こういう企画をすればフロント及びホームタウン課の方が協力してくれるのか」ということについてわかりやすく周知していく必要があるのではないか。

社長：趣旨についてはよく理解できるので、今後、わかりやすい形で示していきたい。

Q. 今シーズン、サポーター自由席を減らしSバック指定席を増やしたが、現時点でのSバック指定席の販売状況について教えてほしい。

福永部長：現在、営業を中心に企業向けの年間チケットの案内や、試合ごとのまとまっでの観戦などの勧誘を行っている。増設したうち1スパンを年間シート向けにしたが、現時点で3分の2が埋まっている。もう1スパン（サポ自寄り）は、とりあえず今季は企業・団体向けにして活用していく予定である。

Q. そういう企業については、将来スポンサーになっていただくことを目標にしているのか。

福永部長：我々は単独のもので営業をかけているわけではなく、協賛、チケット、グッズなどをセットにして営業を行っている。その中で、お客さまに受け入れてもらえるものを売るという立場である。こういった営業活動の中で、翌年は協賛もといったプラスアルファに結び付けられるように活動を行っている。

Q. 集客に関して、Jリーグ全体で魅力的な選手というのが少なくなっているのが現状だと思う。その中で、どういう風にして選手の個性やパフォーマンスを上げていくのか。ホームタウン活動などで地道な活動を通じて、「あの選手がいるから観戦に行きたい」というように結び付けないと難しいのではないか。もっともっとプロ意識を持っていただきたいと思うし、その点についてはまだまだ改善する余地があるのではないかと思うがいかがか。

社長：Jリーグ全体の問題として、有力選手が海外に行ってしまう問題がある。ベガルタとしては、梁選手に次ぐスター選手をどう生み出すかという課題がある。昨年、Jリーグ優秀選手が3人出たり、日本代表選手に選ばれたりしたが、今後もそのように選ばれるところを目指してやっていきたい。ホームタウン活動については、Jリーグには監督・選手がホームタウン活動にどれだけ参加しているかというデータがあるが、うちはまだまだ誇れるところにいる訳ではない。他クラブとの比較など具体的な数字が見えてくる中で、選手達の理解を求め、継続してやっていきたいと思っている。

以 上