

## 2013ベガルタ仙台サポーターズカンファレンス議事録

日 時：2013年1月18日（金）19：00～21：00

場 所：仙台市シルバーセンター

ゲスト：（株）ベガルタ仙台 白幡社長、佐藤常務、手倉森監督、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：

皆さん、おぼんでございます。今日は花金で、また雪が降る足元の悪い中大勢お集まりいただきましてありがとうございます。また、このような会を企画・運営していただきました市民後援会の皆様、ありがとうございます。

私からは、総括的なお話をさせていただきますが、まずは、昨年クラブ創設以来の準優勝という素晴らしい成績でリーグ戦を終えることができました。これもひとえに皆さんのご声援ご支援があったおかげとっております。ご承知のようにベガルタ仙台はホームで非常に強く、内弁慶というわけではないのですがホームではなかなか負けません。これはおそらくユアスタ独特の雰囲気があり、その雰囲気を作り出している皆さんの存在があってこそだと思っております。いわゆる「チームベガルタ」として、背番号12の皆さんの力があって、ホームで非常に良い成績を残しているということだと思います。今年はさらに優勝という高い目標にチャレンジしますし、加えて2月からはACLに初めて参戦しますけれども、チームが物心両面で万全な体制で臨めるような形・環境を作っていくことがフロントの役目であり、また皆さんに期待したいところでもあります。すべての判断を、チームにとってどちらが良いのかという判断基準をベースに考えていきたいと思っておりますので、是非ご協力をよろしくお願いいたします。

本日、皆さんから事前にいろいろご意見をいただきました。今回いただいたたくさんのご意見で、フロントが改善すべきことがまだまだ多々あると思っておりますし、私自身が気付いていないこともありますので、これはできることから手を付けていきたいと思っております。本当にありがとうございました。常々、いわゆる一般的な言葉で言う「顧客満足度」の向上ということを社員に要望しておりますが、顧客と一口に言っても、本当にいろいろな方がおられます。本日こうやって足をお運びいただいた皆様もおられれば、サイレントマジョリティーと言うのか、サイレントマイノリティーと言った方がいいのかわかりませんが、いわゆる物言わぬ形でもずっとファン・サポーターとしてチームを支えてくださっている、応援してくださっている方もおられます。私も意識して試合会場ではコンコースを周るようにし、かつ自分のブログでもまだまだ少数

ですが意見交換をさせていただいております。そういった方々からのご意見をお聞きしますと、当然なんですけど十人いれば十人十色、いろんな意見の方がおられます。そんな中で我々はどこにフォーカスして物事を決めていったらいいのかということになるわけですが、最大公約数的な正解というのは案外難しいんですけども、場合によっては不利益を被る方もいらっしゃるかもしれませんが、最終的にどちらを取るかという判断をする責任は我々フロントにあって、判断した結果責任は我々が取るべきと考えておりますので、ご理解をいただきたいと思っております。

本日、強化部長は欠席ですが、監督、育成部長、そしてフロントスタッフも参加させてもらっておりますので、チームの強化・育成、今シーズンの展望などに関してはそれぞれの責任者に報告をさせたいと思います。その中で、レディースに関するご質問もいただいております。基本的なことに関しては私の方から説明し、それ以外のことに関してはレディースの事業担当責任者であります山路育成部長から報告したいと思います。それ以外に関しましては、私から経営や事業面に関する総括的なお話をさせていただき、その上でご質問があれば監督・担当部長も含めて回答させていただきたいと思っておりますのでよろしくお願いたします。

まず、ベガルタ仙台の経営や事業面に関していろいろご質問いただいておりますので、それに関して私の考えているところをお話しさせていただきたいと思っております。2008年10月にベガルタ仙台の社長を拝命いたしまして、すでに4年が経過し5年目に入りました。実はサッカーに関してはズブの素人の私でしたが、最近ではサポーターの皆さんとも少なからずサッカー談議ができるようになりました。私自身がこの4年間で皆さんに育てられたと思って感謝しております。そして、プロスポーツの経営のあり方について、自分なりの考え方を最近では示すことができるようになりました。ここに来る前は製造業で40年以上勤めてきましたが、プロスポーツと製造業では当然共通部分もあれば共通でない部分もあります。そういった経営の部分に関して、少なからず最近では理解できてきたというところでもあります。その上で質問の一部にもありましたがベガルタ仙台の事業運営に関して私の考えを述べてみたいと思っております。

このベガルタ仙台というクラブは、設立の経緯、株主構成、そして地元宮城仙台の産業構造、さらに多くのステークホルダーや自治体を考慮すれば何と言っても「地域密着型の経営」を志向すべきではないかと考えております。クラブの可能性は地域密着型でいく方が経営的には一番確実かと考えております。地域に根差し、地域の多くの方に支えられて地域の公共材として地域の期待に応える、この道が最適かと思っております。ビッグスポンサーがいて、あるいは日本全国から支えられて、というのもあるかと思いますが、私はいま言ったような視点から地域密着型の経営を志向していくというのが、一番我々の、このクラブにとって似合っている経営の方向性ではないかと思っております。当然、地域密着型を志向すれば収入にも限界が出てくるというように思います。しかし、収入に応じて身の丈にあった経営をしていく、それでも常に優勝争いに絡むようなチームを作り上げていくというのが我々のクラブの、あるいはチームの大事な使命か

と考えております。

このような地域密着型経営を志向すれば収入はどうなるんだということになると思いますが、私としては地域密着型であっても中長期的には少なくともJ1リーグの平均的な収入支出を維持していこうと、支出は少ないに越したことはないんですが、収入は確保していこうと考えております。また、その可能性はまだまだあるのかなというように思っております。Jリーグの経営情報はもうすでに公開されておりますし、ベガルタ仙台の情報も公開しておりますので見ていただいているかと思いますが、J1リーグの収入の平均というのは約29億円強です。当社は、今期の実績でいくと、この1月末で締めますが実績予測で約22億円ですから、29対22ということで少し見劣りがします。J1のどのクラブも、収入のおよそ50%、半分をトップの選手・監督・コーチの人件費に充てています。この50%という数字はどのクラブも同じような状況ですが、ベガルタ仙台もそうなっております。この部分はどういう数字になるかと言うと、先ほどの29億円の収入に対して14億円弱がほしいトップチームの人件費になっております。当社はこの部分が今期の実績で言うと11億円ですからここも見劣りします。ですから29に対して22、14にたいして11ということで見劣りしているわけですが、この平均的な数字に何とか近づけたいと思っております。

それでは、いま平均に近い数字でクラブを運営しているのはどこかと言うと、広島が収入的にもトップチームの人件費としてもほしい平均値です。ただ、広島は一昨年赤字という結果でした。収入が少ないからと言って選手・監督・スタッフの人件費を切り詰めては縮小均衡どころか縮小崩壊になってしまいますから、彼らの努力に報い、並行して身の丈に合った補強・強化をやっていかななくてはいけないというのが我々の大命題であると思っております。J1の平均程度まで収入を持ち上げるには、この地域で地域密着型経営でも私としては不可能な数字ではないと思っておりますし、まだ伸びしろはあると思っております。そして、この収入を支える二本柱が入場料収入と広告協賛収入です。皆さんからいろいろご意見をいただいておりますが、フロントの考えと皆さんの意見が分かれるところもあります。また、皆さんの中でも意見が分かれるところがあると思います。私たちの判断基準は、どちらがより入場料収入にプラスになるのか、どちらがより広告協賛収入にプラスになるのかによって判断させていただいております。そういう判断のなかで不利益を被る方がいらっしゃるかもしれませんが、入場料収入・広告協賛収入で選手たちを抱え、そして維持していくという我々の命題を解決するためにはご理解いただきたいと思っております。

J1リーグの平均的な収入でも優勝に絡むチームを作り上げるもう一つの要件は育成型チーム編成だと思っております。後程育成部長より説明があるかと思いますが、アカデミーから一人でも多くトップチームに昇格するような循環を作り上げなければなりません。そのために、我々も全く努力していないわけではなくて、ここ数年各カテゴリーで監督を外部から招へいしたり、仙台大学との連携を深めたり、宮城チャレンジリーグを立ち上げたり、育成部に専門のスカウトを設置したりと努力しております。ただ、この部分は手を打ったからと言っても効果が出てくるまでに時間がかかります。その成

果をなかなか皆さんにお見せできないのが残念ですが、昨年はずべてのカテゴリーで全国大会の出場を果たしました。育成主体のチーム作りはクラブが継続して成長していくためには大きなカギだと思っておりますので、今後もここには注力していきたいと考えております。

これまで経営や事業の進め方についてお話ししてきましたが、もう一つ、ベガルタ仙台レディースに関してお話ししていきたいと思っております。昨年発足し、本当に我々の想像以上に温かいご支援ご声援を皆さんにいただきました。当然選手たちの頑張りもありましたが、1年でなでしこリーグに復帰いたしました。目標を達成したわけですが、当初レディースを抱えることで経営の足を引っ張るのではないかなというご懸念も一部にいただきました。結果としては経営の足を引っ張るよりも逆にプラスに働いたのではないかなと思っております。トップチームとの相乗効果によって、広告協賛収入もおかげさまで増やすことができました。私が以前いた製造業的な考え方でいくと、新たに開発した製品ができた、新たな商材ができたということで、ある意味でプラスに働いたのではないかなと考えております。言い方が悪いかもしれませんが、スポンサーの方々に訴求する材料が増えたというようにも考えております。もともとレディースを抱えるということは、我々の第5次中期経営計画、今年が最終年度になるこの3年計画の中で将来的にはレディースを抱えたいということは入れておりましたので、それが実現できたというようにも考えております。

選手たちは、鮫島を除いて全員がアマチュアです。実は、Lリーグの中でもプロアマの考え方はまだ意見統一ができておりません。議論の最中です。私自身ももうしばらくはこのような状況の中で選手に頑張ってもらいたいと思っております。男子選手に比べ女子選手の方が選手生命が短いと一般的には言われていますが、選手たちもその先を考えたら、若い時に社会的な就労体験を積むということが彼女たちの将来にとってもプラスになるのではないかなと思っております。皆さんご承知かと思いますが、企業がスポーツを抱えるというのは大変難しくなっております。企業スポーツというのが困難になっている中で、このような形で選手たちがいま勤めている企業に支えられるというのが、企業スポーツがなかなか育たない中では一つの形として日本の中で生きていくのもいいのではないかなと思っております。一緒に働く職場の同僚が、同じ仲間を応援するという正直微笑ましい姿を見ていると、このような形があってもいいのかなと思えてきます。そうはいつても、代表に継続して呼ばれるような選手に関しては、要望があればプロ契約していきたいと考えております。

嬉しい話が昨日ありました。常盤木学園さんが高校選手権で優勝しました。地元、ユース年代の強豪である常盤木さん、聖和さん、明成さんと素晴らしい高校があるということが、我々がレディースを引き受けた理由の一つにもなっているわけです。ベガルタ仙台を三角形の頂点としたときに、県内の女子サッカーの状況を見ると中学年代がすぽっと抜けてしまっています。高校があってもスクールがありますが、中学年代が抜けている点をどうするんだということに関して、我々も県サッカー協会といろいろ話し合っ

ています。その中で、中学年代をどうサポートしていくかということやベガルタ仙台として事業の一つとして考えていきたいと思っております。受け皿作りをしていきたいと考えているところです。

最後になりますが、これだけは話しておかなければいけないというのが芝生の件です。昨日結団式を行いました、その場で選手に頭を下げました。本当に申し訳なかったと。練習場やユアスタの芝生の状況について、当然フロントとしては努力をしてきたつもりですが、努力が成果として見えなかったときには努力したことにはなりませんから頭を下げたのです。昨年のこの会で自前の練習場の準備を始めたというお話をしたのですが、直前になって進んでいた契約ができないということになりました。そこから急遽新しいところをいろいろ探しまして、これも新聞に載っておりましたが紫山のパークゴルフをやっているところの土地を購入することができました。ただ、当然これは時間がかかりますので、もう一つ今の練習場の管理について並行的に話を進めておりました。現在管理をしている仙台市スポーツ振興事業団さんと話をしまして、たまたま指定管理者の更改時期でもありましたので、私たちも一緒にやらせてくださいということでお願いをし、事業団さんのご理解を得て一緒になって契約更改のときに手を挙げました。12月20日ですが、共同運営ということで今後3年間の指定管理者の指定を受けました。事業団さんとの話の中で、サッカー練習場に関してはベガルタ仙台に任せるということになりましたので、私たちの自由度の中で良い芝生、良いピッチ環境を作っていきたいと思っております。

ユアスタの芝生についてはずいぶんいろんなところから苦情を受けました。皆さんもいろいろ意見を挙げてくださったと思うんですけども、これも仙台市さんとずっと話を続けておまして、今日も監督と一緒に仙台市の奥山市長に挨拶に行っておねえてお願いしてきました。当然、仙台市や指定管理者の方々とも何とかしなければいけないという考え方は共有化しております。まずは2月26日のACLの初戦まででできるだけ努力をして、選手みんなが満足できるようなピッチを作り上げたいと思っております。

その後にもどのように使っていくかという問題もあるわけですが、仙台市さんとしては当然だと思っておりますがフットボールセンターという形であのスタジアムを作っておりますので、ラグビーやアメリカンフットボールと公平に扱わなければならないという問題もあります。また、3.11の東日本大震災があつて、行政としては当然復旧復興にお金をかけなければならないという中で、市民の間にはなんでこんなときにスポーツにお金をかけるんだというご意見をお持ちの方もたくさんいらっしゃいます。また、なんでサッカーだけなんだ、いろんなスポーツがあるだろうというお考えの方もたくさんいらっしゃいます。そんな中で、いろいろ説得をして了解を得ながらあそこにお金をかけてという努力を行政としてやってくださっているわけです。我々はサッカーファミリーですので当然サッカーを何とかしろということになるんですが、スポーツやサッカーに関心のない方もたくさんいらっしゃるわけです。そんな中で、我々フロントとしてもまた皆さんもただクレームを言うだけではなく、多くの県民市民の声にしていくというこ

とが大事になってきます。あそこの大事な芝生をみんなで守りませんかという共鳴者を増やしていく努力をフロントもやりますし、皆さんにも協力してほしいと思っております。選手が十分に自分のパフォーマンスを示せるような芝生の状況を作り上げるというのは我々の大事な使命だと思っております。それに向けて、皆さんのご意見やご協力をいただきたいと思います。

以上雑駁な話になりました。皆さんからいただいたご質問全てには答えられてはおりませんが、大所のところはお話ししたつもりです。繰り返しになりますが、私たちはチームベガルタとして選手たちが物心両面で良いパフォーマンスを示せる状況・環境を作り上げるというところに一緒になって協力していきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

#### 手倉森監督：

皆さん、こんばんは。例年になく早いシーズンを迎えるわけですが、カンファレンスも例年より早く行えるというところで、本当に明後日にもキャンプへの出発が迫っている中で、今シーズンへの展望について話す機会を設けていただきまして誠にありがとうございます。

まず、いま社長が話したことに現場の立場から付け加えるところから入りたいと思います。最後に話が出た芝生の状況に関しては、今日奥山市長にもお願いしてまいりました。実際に去年のシーズンでは、ピッチが終盤に悪くなったことと、雨の試合が多かったことということに対して膝の怪我が相次いだということは確かでした。そういうことは確実に改善していかなければいけない。終盤で上本の怪我というところに対してチームとしては大変痛手だったというのは感じています。あとはビジネス経営面において、入場料収入や広告スポンサー収入といったところの話がありましたが、これからビジネスとして考えなければいけないのはオンフットボールビジネス、つまり選手の売り買いによってクラブが収入を得るといったようなことも将来的に考えていかなければいけないだろうなと思っております。今回関口が移籍することになりましたが、契約年数が切れた中での移籍となればそこにはビジネスが発生しないし、育てて違うチームに行かれてしまったという状況になってしまいます。逆に、これからチームが上位にいることが続けばオファーがたくさん来るだろうし、そうなったときに選手たちも移籍というところを、僕が監督になってから出ていく選手は少なくなりましたが、ビジネスとして考えていかなければいけない時代が来るだろうなと感じています。

それでは今シーズンの展望というところで話をします。まず去年は、一昨年の4位という状況から順位を2位に引き上げることができました。優勝争いをしてACL出場を獲得できるところまで来たということではチームの成長を感じています。ただ、皆さん今シーズンに対する期待と同時に不安というところがあると思います。ACLには初めて出るというところで。例年ACLに出るチームがJリーグでは苦しんで軒並み低迷している中、仙台もこの選手層でどうなんだろうなというところは皆さんから感じ取ることができます。そんな中で、ベガルタはそうならないように努力をするのみだなという

ふうに感じています。出て行かれた選手、レンタル移籍した選手、獲得した選手といったところで選手層を見れば去年と比べてそんなに遜色ない層があるんだと思っています。また、去年優勝争いした経験が今年は間違いなく生かせるだろうなと感じています。

あとはこのタフになるスケジュール・シーズンというのをしっかりみんな理解して、いろんなものをコントロールしながら進む必要があるだろうなと思っています。そこには目に見えない疲労というところ、あと肉体的には大丈夫なときでも脳内疲労というのでも起こりうるということに対しては、僕も今いろんなメディカルトレーナーやACLに出た人の情報を取りながらいろいろ探らなければいけないところがあるなと思っています。探ったうえでチームのキャンプの時からそういったところを意識づけした中で選手たちのメンタリティーと頭といったところをしっかりと整えて入っていかなければいけないのかなというふうに今感じています。

実際の戦力というところを見ていけば、今シーズン、朴柱成と関口が抜けたことに対して、あと上本の復帰が待たれる中での石川と和田、そして佐々木勇人といったところが十分カバーしてくれるのかなと思っています。あと、JリーグとACLという違った2つの大会を同時に進めていく中で、バリエーションを持たなければいけないなというふうに感じています。そこに対して、今回獲得できたメンバーというのはそのバリエーションを十分増やせる選手です。ヘベルチも含めて、仙台が抱えていない特徴のある選手だということに対して、そういった選手を抱えたことでバリエーションを作れると思っています。

やることは、去年積み上げてきた攻撃的なサッカーと攻撃的な守備、前から取るサッカーというところの精度をアップしつつ、ACLでの戦い方に対しての柔軟性という部分でのバリエーションを作っていきたいなと思っています。近年JリーグチームがACLに出て準々決勝くらいで敗退しているという中には、どこも韓国にやられているというところがあります。そういった戦い方というのもコンパクト・繋ぐことに対してこだわりを見せれば逆にやられる感があるというところだし、Jリーグの戦い方の中で見ても、鳥栖が何であれだけ躍進したのかということを考えれば、ある意味パワープレイがJリーグでも効くんだらうなと感じています。去年優勝を逃した我々は、積み上げてきたものにもこだわりを持ってサッカーをやって、コンパクトにサッカーをしたがってかえってオープンにさせられたということに対しては、まあそれは優勝争いの経験のなさかなと。メンタルを整えて戦ったつもりですけども、深層心理の部分でもう少し掘り下げることが足りなかったなというところに対しては、戦い方の柔軟性が優勝争いしたときに少し足りなかったんだらうなと痛感しています。

今回、ACLとJリーグを同時に戦っていく状況の中では、より一つの戦術にこだわるのではなく、いろんなバリエーションに対して経験を積むことができると思っています。大きな展開、オープンな展開、コンパクトな展開、つなぐこと、蹴ることということに対しては、この両方の大会を通じながら身に付けて、本当に優勝を逃した悔しさを今シーズンのリーグ戦の終盤でしっかり表現していくということです。今年こそは優勝を勝ち取れるところを目指してやっていきたいと思っています。

いずれにしても、タフなシーズン、歯を食いしばってやるしかないです。チームも初めてだし、フロントも初めてだし、スポンサーも初めてだし、サポーターの皆さんも初めての経験になるわけですから、みんなで共に歯を食いしばって進んでいくしかないなと思っています。今シーズンも力を貸していただければと思います。

#### 山路育成部長：

育成部長の山路です。私からは育成部門とレディースの総括的な話も含めてご挨拶をさせていただきます。

育成部門ですが、2012年度は社長のお話にもありましたように全国大会に各カテゴリーで出場することができました。そしてジュニアに関しては、正月早々のフットサル全国大会において全国2位というところからスタートしまして、全日本少年サッカー大会に出場。ジュニアユースではクラブユース全国大会においてクラブ初となるベスト8。ユースでもクラブユース全国大会でベスト8ということで、これもクラブ初です。ベガルタ仙台という名前を全国に発信できたかなと思っています。この要因としましては、やはりトップチームの活躍によって子どもたちもすごく元気を与えられました。トップチームの成績に負けないようにということで、非常に熱く選手たちはグラウンドで表現してくれました。それに関わるご父兄たちも熱心に応援していただきまして、私は全部の全国大会を視察しましたが、そこにはドラマがあって今までやってきた成果が出たり出なかったりいろんなことがあったんですけど、こういう立場ではありますけどすごく感激したシーンも見ることができました。2013年度は引き続きもっと良い成績を積み上げるために頑張りたいと思っています。

2012年度はトップチームに昇格する選手はいませんでした。数多くの関東一部リーグといった大学の方に推薦で入学できるお話をいただいております。この18歳のタイミングではプロ選手にはなれませんでした。引き続き大学を卒業してから、または大学に在籍して強化指定選手として頑張ってもらいたいと思っています。

いまジュニアとジュニアユースで選手数が130弱いるんですが、この中には被災した子供もおります。やはりその子たちの強化も我々としては考えなければいけないし、そういった子供たちの心のケアといったところも同時にやっております。あとはスクール部門なんですけど、県内10か所でスクール展開をしております。スクール生も徐々に増えてきて約1300名ということで運営をしております。育成に関しては以上です。

次にレディースに関してです。育成部門とともにレディースも受け持つということになりまして、私自身初めての挑戦で非常に不安もありましたが、それ以上に、やってみようというようなそういった気持ちが強く、これまでスタッフと選手と一緒にやってきました。スタッフ、選手の頑張りで無敗の優勝ということになりましたが、これはある意味ミッションということで、優勝して当然というようなところでしっかり受け止めて、さらに2013年度はこれも初めてということになりますが、なでしこリーグでもベガルタ旋風ということで全国にアピールしていきたいと思っています。

## 2. 質疑応答

Q. 若手選手の育成について。ベルデニック監督の時にルーキーとして入ってきた梁選手や関口選手はその当時から試合に出場して中心選手になったが、手倉森監督になってからはルーキーや入団3年以内の選手の出場時間はほぼ無いに等しい状態になっている。若手選手、特にルーキーや新卒から入って3年以内の選手の育成についてどのように考えているのかお聞かせ願いたい。

監督：まずは試合に出られるように鍛え上げるということ。もちろん、公式戦で使って伸びる選手もいるが、残念ながら僕が考えて大抜擢するような人材は今のところないという状況。いまは、将来的なところを見ながら鍛え上げて成長させてそのチャンスを伺っているというような状態。逆に言えば、試して使うというのは本番ではありえないし、それでもし失敗して自信を無くした時の怖さもある。その辺はコミュニケーションを取りながら大事に育てているつもりである。いまJリーグではサテライトリーグが無くなったが、それでも若手の選手に関して去年は、遠征帰りやホームゲームの後でも遠征してゲームを行うなど、ある程度例年よりは多くゲーム経験をさせてきたと思っている。今シーズン我々はACLを戦いながらやっていくが、去年の上積みというところを信頼してあげて、いろんなチャンスを与えたいと思っている。これくらいの少数精鋭のメンバーで、移動の疲労も考慮すればもちろんチャンスは広がってくるんだということも意識させた中で、チャンスを与えられる年になるだろうと思っている。いま、奥埜、武藤、藤村、越後というあたり、その中では一番武藤のチャンスが大きい状態ではあるが、他の3人も本番での緊張感を克服できるようなトレーニングを増やして行って、ゲームで使うときはいきなりスタメンというのはどうかと思うが、短い時間でも少しずつ出してあげて経験を積ませたいと思っている。今シーズン獲得した蜂須賀も含めて、本当に成長させたいと思っている。

Q. 実際のゲームで育てるというよりは、じっくり大事に育てるということだと思うが、実際に若手が育っていない状態をどのようにお考えか。梁選手にしても、スタメンで使い続けて、いまのようになるには結構時間がかかったのではないか。いま若手選手が試合に出ていない状況で、これからの5年後がどうなっているのかという点について不安を感じる。その点、どうお考えか。

監督：まず、梁や関口、菅井もそうだが、J1のときに獲得した選手、ただ、彼らはJ2というステージで長く戦ってきた。J2だからこそチャンスがあって試合に出られたということだった。J2のステージで出続けて成長して、いまJ1でもやれているという背景がある。J1に復帰して4季目になるが、獲得した選手たちはすでに相手がJ1になっている。そうした背景の部分で違いがある。我々はJ1で成績を上げていくということを優先してチーム作りをしてきたところがある。そこである程度実績のある選手を優先してきたところがある。毎年残留争いをするようなチームでもいい

よということであれば別だが、我々は優勝争いできるチームまで一気に進みたいという思いがあった。ここから J 1 で優勝争いしながらこのステージに居続けることで、今度は有望な若手の獲得が可能になってくると思っている。さらに、自前で有望選手が出てこなければいけないと思っている。強豪と言われる常に J 1 で優勝争いするようなチームは、自前の選手がどんどん出てくる。こういったところが、強豪チームとしての在り方だと僕は思っている。まずは全国の優秀な選手たちに対してのターゲットをしっかりと絞って獲得するという。ベガルタの育成のところでもしっかりと経験を積み成長させてトップに上げるといったことを並行しながらもっと高めていかなければいけないと思っている。

Q. トップチームとアカデミーのつながりやコミュニケーションについて。ベガルタ仙台としてどのようなチームを将来的に目指すという方針がきちんとあるのか。つまり、いま手倉森監督が作っているようなチームのスタンスを将来的にも続けていくのか、それともその時々々の招聘した監督に依存していくのかということ。そのどちらかによってアカデミーの在り方も違ってくると思う。そうした中で、いまアカデミーでは実際にどのような選手を育成しようとしてやっているのか。それはクラブやトップチームの方針と一致しているのか。きちんとコミュニケーションは取れているのか。

監督：アカデミーとのコミュニケーションについては、トップチームでやっているサッカーやチーム戦術をユースの越後監督などにビデオを見せたり話をして説明している。僕がこのチームで監督になったときに、土台となるチームコンセプトを明確にした。その中で、全員守備全員攻撃を掲げるサッカーというところでは、ユース世代でもその考え方でトライしてくれていると思う。ただ、個人個人にフォーカスした時にどんな選手を育てるんだという部分に対しては、まずはチームとしての戦い方ももちろん高めなければいけないが、個人での競技力向上というところに対してもっともっとやっていかなければならないなという話もユースの監督からは聞いている。今の現代サッカーで求められる育成という部分でも普段から話をしていて、戦術に逃げるような選手を育ててはいけないということ。やはり個人としてボールを握れること、動かせること、あとはプロになろうとしたときのエキスパート性というところ。ディフェンダーとしてしっかり育てるのか、サイドバックとして育てるのか、ボランチとして育てるのか、フォワードとして育てるのかというところに対しての専門的なトライをしてほしいと言っているが、それもトライしているというような話を聞いている。あとは、そういった中でユース世代からトップチームに練習参加させたりといったところは去年は3人くらいしかしなかったが、そういった可能性のある選手をまず見てみたということ。それでトップに上がらない場合は大学の方に行って、その後また成長を見ようというところでディスカッションをしながらやっている。この部分については、もう少し細かく粘り強くやり続けていくしかないと思っている。あとは育成部長からも補足してもらおう。

山路部長：手倉森監督とユースの越後監督で日常的に意見交換をしている。手倉森監督がこういう選手を育てたいというようなことを越後監督が受けて、それをまたジュニアユース、ジュニアの方で共有している。これは毎週火曜日に手倉森監督の話を受けてミーティングをして、エキスパートの話もあったが左サイドバックが手薄であればこの子を左サイドバックで育てていこうとか、そういう話し合いを毎週行っている。その話を受けて、日々のトレーニングで各コーチが実践し、そのまた摺り合わせを木曜日の午前中に指導実践という形で、各コーチが二人組になり監督コーチ役となってテーマを設けて行っている。例えばドリブルやシュートといったテーマを設けて、それに対しての中身の共有というようなことで摺り合わせをしている。育成の選手に関しては監督からの話にもあったが、戦術に逃げるようではトップチームで活躍できるような選手にはつながらないと思っている。目の前にディフェンダーの選手がいて抜こうとしないで隣の選手にすぐパスして逃げるというようなことではなく、やはり自分で局面を打開するような個の育成といったところに重点を置いてやっている。個の育成というところでは、個人技術とドリブルやシュートといったスキル、テクニク、技術のところ。それと個人戦術としてのボールがないところでの準備とか、よく状況をみて判断するといった個人のベースアップを第一にやっている。やはり個がベースにある。トップに上がって活躍できる、そして世界で活躍できる選手というのは、やはり飛び抜けた何かがないとダメ。それがパワーだったりスピードだったりテクニクだったりということ。そういった選手がまだ出てきてないというのは事実なので、その辺の育成というところをさらに強めて今後やっていきたいと考えている。

Q. 去年1年間通して監督が掲げた攻撃的守備サッカーだが、相手が攻撃に出てくれば機能したが、相手が守備から入ったり守備に徹しているチーム、例えばアウェイ札幌戦のようなときだと何もできないということがあったように感じる。先ほど攻撃のバリエーションという話もあったが、去年はそこを打開しようとしてどのようなことをしたか。今年に生かされる部分もあると思うので教えていただきたい。

監督：ボールを握る、突破するというところに対しては、サッカーをしていればそのトライはずっと続くということ。リーグの終盤で点が取れなかったが、ピークはアウェイ鹿島戦で3点取れた試合。あの試合では確かに相手が出てきてくれたというのはあった。実際に我々がやってきたようにブロックを組んだ相手に対してどう崩すかというところは、ベガルタが今後高めていかなければならない課題として自分も感じている。そういったところを考察したくて今回スペインに行ってきたというのもある。いざれにしても、チームとして能動的に機能的に効率よく突破するというところに対してトライし続けなければいけない。そのためにはボールのある状況、サポートのタイミング、距離、角度、相手のオーガナイズに対しての判断でスペースを突いていく。それがサイドなのか相手の背後なのか、ギャップを作る攻撃というところもやってい

かなければならないと思っている。その中で、去年の序盤戦の個の戦い方、いい崩しで点を取れたところもあった。最後はピッチの悪い状況の中でどうしても蹴らざるを得ないといった状況もあったが、ベガルタとしてはJリーグにおいてはしっかりと組み立てた中からの突破というところはトライしてきたなと思っている。いずれにしても、攻撃のバリエーションを付けることに対しては、コンビネーションだけではなく、もともと1対1で仕掛ける覚悟があってこそ生まれるのがコンビネーションだと思っている。そういったところで今年はまだ少し強調してチーム作りをしていきたいと思っている。おそらく我々が昨シーズン優勝争いしたことで、戦いの中の駆け引きではまずベガルタにボールを握らせるといったことも予想される。そうなれば、高めなければならないことは今質問されたこと、そして今自分が言っているようなことになる。ぜひ高めていきたい。

Q. 2012年はベガルタ仙台にとってJ1で優勝できる最大のチャンスがあった年だったと思う。同じ地方を本拠地とする広島と最後まで優勝争いをして、最後は及ばなかったということだが、広島との差について2013年を迎えるにあたって総括が必要だと思う。広島にあつて仙台になかったものについて監督の考えを伺いたい。

監督：まず歴史から見る経験の差というところ。最後の最後に優勝をさらわれたときにそれを感じた。広島はJ2に降格したこともあるチームだが、これまで広島がタイトルを取れるチャンスというのが4、5回あった。それをことごとく逃してきて、ここにきてやっとタイトルを取り、リーグチャンピオンになったということ。一方で、仙台がタイトルを取ったのはJ2優勝ぐらい。戦い方のなかでメンタルを整えて臨んだつもりでも、実際にやって出てきた不具合を見ると、深層心理まで考えたときに優勝争いというこれ程の経験がなかったというのが出てしまったのかなど。ホーム最終戦の新潟戦、あのホームで優勝を断たれたゲームを何度見返しても、シュートのところでの硬さだったり動きの硬さだったりというところは見て取れた。2013年は2012年にそういうことを経験したことで、優勝争いになったときの戦い方というところに生かさなければいけないし、生きるだろうと感じている。逆に、いま考えると簡単に優勝できてしまっていたらどうなったのかというのは想像が付かない。ひとつずつと考えれば、ACLに出られるようになったということ、選手がたくましくなっていけばいいし、その先には、J1のタイトルはACLに出たチームしか取っていないので、我々はようやくそこに立てたんだということであり、もっとたくましくなれということだと思う。今年はたくましくなって、ぜひやり切りたい。

(ここで手倉森監督退席)

Q. Jリーグのシーズン移行について。クラブとして、シーズン移行へのシミュレーションは行っているのか。仮に12月に中断し3月に再開などということになれば、シ

ーズンに2回キャンプを行わなければいけなくなるなどの経営面への影響があると思われるが、どうお考えか。

社長：シーズン移行については現在、協会の戦略会議において討議中である。あまり詳細なことは言えないが、一番最初に協会からこの話が出たとき、2015年から秋春制に移行したいとの話があり、それに対しリーグとして回答しなければならなかった。Jリーグから各クラブに対して一定の仮定の下にいろいろ打診があった。我々は事業部を中心に「冬場に試合をやったらどうなるか」や「キャンプが2回になる」といったことについて検討した。また、最初のシーズンが18か月になることについては営業面でも影響があることから、スポンサー契約のシミュレーションも行ったし、一部のスポンサーには、仮定の話で打診も行っている。それらを踏まえてリーグに回答した。特にJ2においては経営が成り立たなくなるのではないかといった回答をしたクラブもあったが、それらを踏まえ、協会では「2015年からの移行はできない」との結論を出したということ。将来どうするのかということについては今議論をしており、現時点ではまだ何も決まっていない状態である。ご質問への回答としては、シミュレーションは行ったということになる。

Q. それでは、経営面のリスクについては把握しているということによろしいか。

社長：そのとおり。

Q. こちらでもルーマニアの例を参考にシミュレーションしてみた。最悪ケースとして12月2週に中断して3月1週に再開とすると、7月から9月に毎週平日開催をやらないといけないような日程になってしまう。その点についてはどうか。

社長：Jリーグでは、一番直近にシーズン移行したロシアの話などを聞きながら調べている。たとえば、チーム数がもし18から16、あるいは10になった時にどうなるか、土日開催は守られるのかななどのシミュレーションについて、リーグとして行っている。

Q. レディースの今後について。社長が「レディースを絶対つぶさない」と力強い言葉を言っただけに感謝している。チームを続けていくには支える下の世代が大事になってくると思うが、育成と普及についてどのようなお考えでいるか。

社長：具体的なことは育成部長から答えてもらうが、私が最初にレディースを抱えると考えた時最初に話をしに行ったのはもちろん県サッカー協会であった。次に話に行ったのが常盤木学園さん、聖和学園さん、仙台大学さんであった。チームを作ると決断した理由には、地元これだけの高校年代の強力なチームがあるということもあった。

今年は残念ながら常盤木さんなど地元からの新卒入団はなかったが、これから連携していこうということで、責任者や監督とも常にコンタクトを取っている。

山路部長：地元が強豪チームがあるということで、その受け皿になりたいということが第一で、もちろん地元の強豪校からダイレクトに入れば一番であるが、大学等を経由してこちらに入ることも視野に入れて進めていきたいとも思っている。選手については、来季何人でやるかということはまだ正式には決定していないが、その辺も踏まえて獲得を考えていきたい。

普及については、男子の様な20人や30人を固定して強化するよりは、パイの数（選手数）をまず増やして、その中で力を付けた選手が出てきたら次に強化に進むといった方針でいこうかと考えている。日本の女子サッカー人口は4万2千人で、これはアメリカやドイツに比べると10分の1あるいは20分の1である。日本はこの前のワールドカップで優勝したが、これを継続するにはまずサッカー人口を増やす必要があると考えている。仙台はポテンシャルのある地域なので、まずはそこを進めていきたい。特に、中学生年代に上がる時に女子サッカー人口が半分になってしまうのが現状である。中学生年代の人口拡大に重点を置いて進めていきたい。

意見．中学生年代で女子がサッカーを続けようとする、現状とても門戸が狭くなる。高校で再開する選手もいるが、中学3年間のブランクはとて大きいしもったいない。サッカー協会などとも連携を取って、そこを何とかつなげていけるようにしてほしい。

Q. 3点質問する。①新しく練習場ができるが、その規模や使用方法について。今後、泉サッカー場とどちらをメインに使っていくのか。その際に、現場の意見をどのように取り入れていくのか。

②Sバック指定拡大エリアについて。サポーター自由席を削って増設した際に、あの場所はスポンサー向けに販売するという話であった。実際ふたを開けてみるとそこは空席であることが多い。年間を通して空席を埋めようとする努力が全く見られない。さらに、浦和戦ではそこに大量の浦和サポーターが入り旗を振って応援していた。トラブルになる前に対策をしていただきたい。

③数年前に外からの圧力で監督人事がなされたという話を聞いた。今回の監督人事ではそのようなことはなかったのか。

社長：①について。現状泉サッカー場の芝が2面半しかない中で養生をしていかなければならないため厳しい状況であった。それが3面半になれば、より養生期間が取れることになる。残念ながら完成までには時間がかかるが、これからどう使っていくかについては、現場の意見も含めて考えていく。

③については誤解がある。監督の人事は私が決めている。様々な事情を考慮しながら最終的に決断をして責任を取るのが私の仕事である。

②について、当初の狙い通りにっていない事については認める。繰り返しになるが、入場料収入と広告収入を増やしていかなければならない。その過程の中で結果的に不利益を被る人がいるのかもしれないが、後半戦については席がかなり埋まっていたこともまた事実である。「フロントが努力していない」という発言があったが、毎日腐心しながら一生懸命やっている。結果が伴っていない部分があるかもしれないが、その努力は認めてほしい。結果としては、リーグ戦で昨年の1試合平均が16,600人という観客数で、2011年より増やすことができた。一番うれしいのは楽天さんが1試合平均16,358人だったので、それを上回ることができたこと。

Q. 浦和サポーターが指定席部分に大量に入ってきたことについてはどうか。対策を取っていないのではないか。

佐藤常務：浦和戦の対応については結果としてお詫びしなければいけない。今後そういうことのないように努力をしていきたい。なぜあの様なことになったかと言えば、浦和戦については売り切れ状態でチケットが底をついていた。皆さんおわかりと思うが、サポーター自由席とSバック指定席の境界あたりは試合が見づらいということがあるため、センター寄りから売っていくことになる。浦和戦では結果として残ったその2列分くらいを一般売りに出したところ、それが裏目に出てしまい浦和サポーターに渡ってしまった。今後この点については注意して販売していきたい。

社長：我々はサポーターの皆さんの意見はよく聞いていく。その中で、「ベガルタファミリー」ということもよく考えてほしい。社長の立場から言うと、フロントが何もしていないと言われるのは不本意である。フロントもサポーターもベガルタのファミリーである。お互いがこういう所はこうしたらどうかとか、サポーター側でもこういうことができますよねといった前向きな話し合いにしていかないか。

Q. 前々からこういった場でいろいろ意見を言ってきているが、それに具体的に対応してもらっていないことの方が多い。だからこういうことを言わざるを得ないということがある。

司会：サポーター側でも主張するだけでなく、協力できるところは協力していくという姿勢も大事ではないか。浦和戦について補足させていただくと、市民後援会でもその対応については問題視し、フロントとも話し合いをした。その結果、ホーム最終戦の新潟戦では教訓を生かして同じような状況でもしっかりとした対応ができたと思っている。

Q. サポーター自由席からSバック指定席に移管した座席については、具体的に何席が年間シートとして売れて、何席がスポンサーに売れているのか教えてほしい。また、

今年の年間シートはどれだけ売れているのかも教えてほしい。

竹鼻部長：その部分は560席あるが、その4割程が年間チケットとして売れている。その他をマッチデースポンサーなどに回している訳だが、今年はなるべくこの位置を一般売りに回さないように、これからも年間チケットとしての販売を増やしていきたい。それでも残った部分については、できるだけ県内で売れるような方策を考えていく。たとえばオフィシャルショップだけで売るなどといったベガルタサポーターだけに販売するような方策を検討中である。ちなみに年間チケットは、全体としてはすでに昨年の開幕時点の販売数を上回っている。さらに今後販売を伸ばしていきたい。

社長：補足すると、あの部分の座席についてはシーズン後半は徐々に埋まってきていた。団体売りをやろうとして営業部門が駆けずり回った結果である。年間チケットとして売ればベストだが、次善の策として団体で埋めていこうと考えているので今年は期待してしてほしい。年間チケットの現状の販売数は目標7500席（ハーフを含む）に対して7000席に届くところまできている。締め切りまで若干の日数があるが、企業向けなども含めてフロントが頑張っているのもう少し伸ばしていきたい。何とかハーフに頼らなくても目標数が見通せるようなところまで持っていきたい。

Q. サポーター自由席の入場ゲートについて。昨年から優先入場が始まり、自分は年間チケットなのでその優先ゲートのある北ゲートから入場している。一方で、紙チケットの人の入場ゲートはアウェイ側のサポーター自由席からはかなり離れた所にある。知り合いを誘おうとした時に、自分が年間チケットだと誘えない。入る場所も入る時間も違ってしまっている。昨年のサポカンで白幡社長は「知り合いをいっぱい誘ってきてください」と仰っていたが、この状況では難しい。どうしてそんな遠い所に将来熱狂的なサポーターになる可能性のある人のゲートを作ったのか。せめて年間チケットを持っていない人も持っている人と同じゲートから入れるようにしてほしい。

貝田課長：一般チケットをお持ちの方のゲートをスタジアム南側に設けた件だが、一番の理由は、年間チケットの方を優先したいということであった。年間チケットの方と一般の方が一緒に入れるように検討はしたが、そうした時に北ゲートの東側及び東ゲートの北側がさらに混乱すると思われたため見送った。今後については、今この場で即答することはできないが、いただいたご意見を持ち帰って検討したい。

Q. 3点質問する。①社長から事前質問に対して総括的な回答をいただいたが、触れられていない項目もある。それらについては、サポーターの意見として目を通して尊重していただけるという理解で良いか。

②ACLについて。アウェイにパックツアーで行ける人は良いが、個人で行く場合にチケットの入手が心配である。ベガルタで斡旋していただければ良いが、それが無

理ならせめてチケット確保のための情報提供をお願いしたい。

③レディースとトップチームの取り扱いについて。自分はトップチームの年間チケット所有者だが、レディースの試合を一緒に見られたり、あるいは特典としてレディースの試合の割引があってもいいのではないかと考えていたが、どうやらそこは別物と考慮されているようである。それならそれで良いが、一方でトレーディングカードと一緒にいたりすることがある。ぜひ、そこは一貫性を持って対応していただきたい。

社長：いただいたご意見については全て目を通してはいる。③についてはご意見として承る。②ACLについては担当課長から説明させていただく。

貝田課長：ACLアウェイ試合については、対戦する相手クラブの方とお話をする機会を設けていただいた。また、日本から参戦する4クラブがお願いしている旅行代理店が共通ということもあり、アウェイツアーを準備していただいているのと同時に、個人で観戦チケットだけを買いたいという方についても対応ができるように、準備をお願いしている。もう少しお時間をいただいて、決定したら公式ホームページでお知らせしたい。

Q. 社長からは、クラブがこれから生き残っていくために「地域貢献」という言葉がかなり出ていたが、うれしく思う。レディースに関して、常盤木学園や聖和学園との連携にも言及されていたが、トップチームではなぜ今までこういうことができないのかとと思っていた。ベガルタ単体での活動が多く、宮城を代表するクラブという意識が足りないのではないかと。塩釜FCなどとの連携が見えてこなかったし、ユース年代では、FCみやぎなどの有望チームからベガルタを目指すという流れが今までなかったと思う。そこで、社長が仰っている「地域貢献」とはどのようなミッションなのか、社長が退任された後の会社の方向性まで考えてのものだと思うのでお聞かせ願いたい。

社長：私は県サッカー協会で副会長に就任させていただいており、そして今は会長を退任された小幡さん（前サッカー協会会長）に当社の社外取締役に入ってもらった。県のサッカーをどうするかを話し合う場には、常に私が出るという「場作り」をした。常務理事会ではいろんな話をしており、その中で県の男子・女子サッカーをどうしていくかという話もしている。また、協会の理事には当社の竹鼻と白河も入っており、理事会の中でもそういう話はしている。さらに、技術委員会には育成部長の山路も入っており、ただベガルタをどうするかということだけではなく、県のサッカーをどうしていくかということについてもいろいろ話をしているつもりである。ただ、時間のかかることである。皆様ご存知と思うが、うちが第4種を持った時にいろいろと軋轢があったと聞いているが、今やっとその辺が薄まってきたと感じている。先ほどの話で、中学年代を女子の方で持つという話があるが、これも当初はいろいろと摩擦が起

きると思う。話し合っただけで少しずつ解消していくのが我々の仕事だろうと思う。協会とはいろいろ連携してやっていきたいと思うし、私がいてもいなくても、例えば竹鼻も今までずっと携わってきているので、協会との連携はできると信じている。

Q. フットサルチームについて。東北からFリーグのチームが消えたということがあるが、これからフットサルチームを持つという考えはあるのか。

社長：詳細には答えられないが、宮城県にフットサルチームができる可能性はあるのではないかと。必ずしも我々がやらなくてはならないということではないし、そのような動きに対しては、協力できるところは協力していきたいと考えている。

### 3. 閉会

司会：それではお時間となりましたので、これでサポーターズカンファレンスを終わりにします。今回、運営についていろいろと至らない点があったことにお詫びします。それでは最後に、社長から一言いただきたいと思います。

社長：今日はお忙しい中たくさんの方に集まっていただき、またいろいろとご意見をいただき誠にありがとうございました。皆さんからのご意見では「フロントは〇〇をやっていない」といったものが多いですが、何年か経って「〇〇をやってくれた」と思ってもらえるようにフロントも頑張りますので、チームと同様にフロントの方にもご支援をお願いいたします。本日はありがとうございました。

以 上