

2014 サポーターズカンファレンスQ&A

サポカン事前申込みの皆さまからいただいた事前質問について、ベガルタ仙台の各担当責任者から回答をいただきましたので以下のとおりご紹介いたします。社長挨拶での総括的な回答とあわせてご確認ください。なお、詳細にわたるご質問や秘匿が求められるご質問につきましては、掲載を省略しておりますのでご了承ください。また、同じ内容のご質問は集約しております。

なお、市民後援会では、今回の会社回答の内容について継続的にチェックを行い、適宜意見交換を行いながら改善等の申し入れを行うとともに、会社やサポーターとも協力しながら改善に向けた取り組みを実施してまいります。

<チーム強化・アカデミー・レディースについて>

Q. ユース選手の今後のトップチームへの昇格の見込みはどうか。

A. 現在では、県外からの優秀な選手も獲得できる様になった事もあり、十分見込みはあります。既にアンダーカテゴリーの代表で日の丸をつけて世界を駆け巡っている選手もいますし、ナショナルトレセン（以下 NTC）にも数多くの選手を輩出出来るようになりました。2013 年度実績では、NTC に U12 年代で 3 名、U13 年代で 3 名、日本全国から 20 名程度選出される U13 エリートプログラムには 2 名、U14 年代で 5 名、U14 エリートプログラムには 2 名、U16 日本代表 1 名が選出されております。

Q. 仙台のクラブ規模では下部組織の充実が非常に重要だと思われるが、抜本的な強化策はあるのか（練習環境整備、指導者強化等）。

A. 練習環境は、自前の泉 PT グラウンドを中心に全カテゴリーでシェアしている状況ですが、工夫しながら活動しています。震災以降宮城県内のグラウンド数の減少、使用制限も加わるなど困難な状況は続きますが、近隣施設のグラウンドの使用や遠征を実施するなど、全面使用できる日数を増加させております。また、指導者強化としては、定期的に平日の午前中に育成指導者対象の勉強会（講義、実技）を実施し、育成選手への指導方法の共有や指導者のスキルアップに繋げております。カンボジアにも 1 名派遣しましたが、世界を視野に入れながら今後も指導者養成に努めていきます。また、日本サッカー協会公認指導ライセンスの受講者も増加し、常に上位のライセンス取得に臨んでおり、2013 年度は A 級 1 名、B 級 2 名、C 級 1 名のライセンス昇格がありました。

Q. アカデミー世代の現状、課題認識および今後の具体的なビジョンについて確認したい。

A. 現在では、宮城県内の優秀な選手の殆どがベガルタ仙台に入会しており、ジュニアユースでも県外の優秀な選手が数名在籍している事から、選手層の充実、優秀な選手の確保に手ごたえを感じています。ユースを卒業してトップチームに昇格する事も重要視していますが、奥壘選手のように、大学を経由して昇格するプランも視野に入れ

ております。今年度も、早稲田大学や東京農業大学、平成国際大学、法政大学などの関東大学リーグや、関西リーグの関西大学へ進学が決定しており、アメリカの大学でプレーする選手もいます。また、すでに卒業している選手でも関東大学1部リーグの大学で出場機会を与えられている選手もいます。サッカー選手は、試合に出場して経験値を上げ優秀な選手として成長することから、遠回りかもしれませんが、帰属意識を持ったアカデミー出身選手がトップチームで活躍する日は近い将来必ず訪れると考えております。また、強化遠征も増加しており、国内のレベルの高い大会に出場する事も当然ですが、育成年代から世界のサッカーに触れる環境を提供する機会も大事にしております。2013年度は、ジュニアでドイツ、ジュニアユースでイタリア、カタル、ユース年代でスペインに海外遠征を実施しました。

Q. レディースについて、今後のビジョンは下部組織を含めてどうなっているのか。また、レディースのフロント体制がどうなっているのかも含めて確認したい。

A. 近隣の高校、大学の地元選手の発掘・育成と、他県からの選手発掘のバランスを取りながら選手を構成し、年間通したリーグ戦をベースに、キャンプなどを通じてチームを強化していきます。チーム目標は、一時的に優勝するチームではなく、常に上位に定着できる力を身に付けるチームで有り続ける事としております。下部組織については、日本女子サッカーリーグから、なでしこリーグに所属しているチームのジュニアユースチームの保有義務付けの通達を受けた事や、県内の女子中学生のサッカー人口の減少の改善から、中学生年代のチームを2014年4月に立ち上げる事となりました。高校生年代のチームを設立する計画は現時点ではありません。ジュニアユースを卒業した選手は、近隣の高校と連携を取りながら、継続した選手育成に努めます。中学生年代で突出した選手に関しては、飛び級でトップチームにて活動させる事も考えております。レディースのフロント体制は、基本的にはトップチームやアカデミー部門と兼任しているのが現状です。選手視察に関しては、部長や監督、コーチが連携を取りながら行っています。選手への交渉は、担当部長が行っております。

<試合運営、サポーター対応について>

Q. 今年導入した年チケ（ソシオゴールド）に対する同伴入場特典について説明して頂きたい。

A. 2012年と比較すると、昨シーズンはご来場者が減少いたしました。今シーズン20周年を迎えるに当たり、当クラブとして一人でも多くの方の観戦につながるきっかけとして、また長年応援していただいているベガルタ仙台ファミリーのソシオゴールド会員の皆さまに同伴特典をご活用いただき、さらなるファミリー拡大を目指しております。これまで多数の会員の方々から、「友人や家族を誘いやすい環境づくりを」とご意見いただいておりますので、今シーズンの一つの特典といたしました。

Q. サポーター自由席の席取りがあまりにもひどい。今季はどのように対応しようとしているのか。

A. 当クラブはこれまで、スタジアムの大型ビジョン、オフィシャルホームページなどにおいて、告知し呼びかけを行って参りました。今後も継続的に告知を実施すると共に、警備員や係員からもお声掛けいたします。また、ベガルタ仙台サポーターの皆さまのご協力も必要となります。周囲のお仲間にお声掛けいただくなど、共にマナーアップに努めたいと考えております。

Q. ソシオゴールドの先行入場は15分程度で十分と感じる。そうすれば、一般客が列に並ぶ時間を減らすことができるがどう考えているか。

A. 今シーズンより一般入場を、ソシオゴールド会員入場終了後といたしました。少しでもお並びいただいている時間を減少させることを目的としての対応となります。

＜集客策、営業強化、フロント業務について＞

Q. 昨季の観客減についてどのような分析をしているか。

A. さまざまな要因が考えられますが、着券率（チケットを購入しながら来場しなかった人の割合）の低下が大きく響きました。特に年間チケット購入者の着券率が、前年比で、5.1%（1試合あたり約370人）低下しました。前売り券購入者も3.6%低下しました。その理由として、シーズン当初、低温、雪、強風に伴う交通機関のマヒなど、開催日に荒天が続き、客足を鈍らせました。また、チケットをお持ちにもかかわらず、カードを選んで、あるいは天候も見ながら来場されるお客様が増えていると認識しています。特に、ACLとリーグ戦が交互に開催され、過密日程となった春先はその傾向が強かったようです。ちなみに、初参戦となったACLは、例年のナビスコカップより来場者が大幅に増え、リーグ戦は落ち込みました。さらに、11月に大量来場を期待して宮城スタジアムで開催した浦和戦が、日曜日の夜間、暴風雨下での開催となり、集客数を押し下げました。

（注）市民後援会で浦和戦ナイター開催の経緯について確認したところ、Jリーグの開催日時はクラブの要望のみで決められるものではなく、TV局の放映時間など様々な要因によって決定されるとのことでした。クラブの希望によりナイター開催になったわけではないことを補足させていただきます。

Q. 今季の集客策について、現時点で考えているものはどのような内容か。

A. 限られた予算ではありますが、効果的なプロモーション展開、タイムリーな企画チケットの販売など、工夫を重ねていきます。ホーム開催時については、スタジアムでのイベントを増やし楽しい雰囲気づくりに努めます。昨季好評だった企画に加え、新たな催しを検討中です。また、今季は、可能な限り、選手のサイン会や撮影会なども増やす方向で検討しています。

Q. 若いサポーターの増加策についてはどう考えているか。

A. 長期的な取り組みとして、今季から、小中高校生を対象に、サポーター自由席、自由席南について1,000円からワンコイン500円で販売することにしました。当

日券を販売する場合も、同価格で販売します。長くベガルタサポーターでいてほしいという願いを込めています。

Q. ソシオクラブ会員特典をもっと充実させてほしい。

A. 会員の皆様からのご要望も多様で悩ましい問題です。昨年は、ソシオ会員様でメール会員登録の方のみアンケートを実施いたしました。皆様のご意見を参考にさせていただきながら、今後も、皆様のニーズにお答えできるようにいたします。また、他クラブの情報も参考とし、より良い形にしていきたいと考えています。

Q. 今季のチケット値上げについて説明してほしい。

A. 4月からの消費税増税に伴い、価格改定をさせていただきました。現行価格に据え置くと大幅な減収となってしまうことをご理解ください。10円単位の料金設定を避け、小中高校生料金を下げる一方で、Aビジター指定の料金の上げ幅をやや高めにして、全体のバランスをとりました。ご迷惑をおかけしますが、ご理解の程お願い申し上げます。

Q. 年間チケット着券率の現状と向上策についてはどう考えているか。

A. 昨年の着券率は82%でした。向上策としましては、大変難しい問題で苦慮していますが、まずは譲渡制度の利用を改めて呼びかけていくとともに、スタジアムコンコースでのイベントの充実をはかり、また、スタジアムへ行こうと思っただく雰囲気づくりを、心掛けてまいります。

Q. 20周年ユニフォームのネーム&ナンバーはどうなっているのか。また、一般販売は行うのか。

A. 現在、ネーム&ナンバーの料金が確定しておりません。確定後、スケジューリング等を含めOHPにて発表させていただきます。なお、一般販売も実施いたします。詳細は、後日OHPにて発表させていただきます。

<情報公開について>

Q. 選手の契約更新情報については、今後どのように対応するのか。

A. 発表のタイミング等を加味し、今後の検討課題といたします。複数年契約選手を含むチームの体制等につきましては、何らかの形で、年間チケット継続案内期間中には告知できるようにしていきたいと考えております。

Q. SNSの活用についてはどう考えているか。

A. SNSについては4年前より検討しており、SNSに関するプロモーションとしましては、昨年「YouTube」を活用して試行しました。併せて、「Facebook」、「Twitter」、「Google+(グーグルプラス)」などコミュニケーションツールとしてのSNSを複数検討し、それぞれの特徴や利点を精査し、クラブにとって有益なものの導入を検討して

おりました。その結果、「LINE」を選定しております。先日 LINE から承認がおりましたので、早い段階で開始できるよう準備に努めております。

Q. オフィシャルホームページ（OHP）をもっと充実させてほしい。

A. 新年度にあたり、トップとレディースとの新たな広報体制がスタートしました。今後、ファン・サポーターの皆様のご期待にお応えできるよう努めてまいります。昨年、スマートフォン対応として OHP のスマートフォンを最適化したサイトを開設。またそれに合わせて「サーバーの増設」、「試合速報及び自動更新プログラムの導入」等により、より快適な環境整備に努めております。そして新たに SNS と連動させるため、OHP でのリリース関係ページの下部に「Facebook」や「Twitter」、「LINE」等に関連付けができるボタン設置の検討にも努めております。今後は、さらなる情報の充実や更新のスピードアップに努めてまいります。

<その他>

Q. 昨年のドリームプロジェクトの状況と今年の実施予定について教えてほしい。

A. 2013年は18試合で実施しました。宮城・岩手・福島の35市町村からご招待し、述べ2,641名の方々に観戦いただきました。1試合に70～90名程度をご招待しているプロジェクトですが、ご賛同企業は2011年の52社から昨年は83社に増えている状況です。個人パートナーも26名45件（1口5,000円）のご賛同をいただきました。なお、11月10日の浦和戦はクラウドファンディングにて830名をご招待しました。2014年も継続してプロジェクトを展開して参ります。

Q. 選手のホームタウン活動が少ないのではないかと。今後どのように考えているのか。

A. 2012年は37回、2013年は67回のホームタウン活動を実施しました。昨年特に多かった活動は学校訪問とサッカー教室です。学校訪問では、仙台市教育委員会の協力を仰ぎながら仙台市内の小学校を訪問し、子ども達と夢について話をしたり交流の場を設けていただきました。震災から間もなく3年が経過しようとしておりますが、復興支援活動も継続的に実施したいと考えております。選手のホームタウン活動以外にも平瀬アンバサダー、ベガッ太、チアリーダーも積極的に地域貢献・社会貢献活動に参加しており、昨年は約350回の活動を実施致しました。また、毎年Jリーグが全クラブを対象に行っている観戦者調査の結果（2013年）によると、ベガッ太仙台はホームタウンで重要な役割を果たしていると答えられた方が6割を超えており、クラブの存在意義、クラブの様々な活動が地域の皆様に認知されているという結果であり、今後も様々なホームタウン活動を引き続き実施したいと考えております。

Q. クラブハウス前に柵が設置されたが、その理由は何か。

A. 理由は二つあります。まず一つは、メディアの方々が出入りする入口と一般の方々が出入りする「ベガッ太サロン」の導線分離のためです。昨年、何度か一般の方々がこのメディアの方々が出入りする入口からクラブハウス内に入ってしまうことがあ

ったことからの対応です。もう一つは、選手・スタッフの駐車場における事故・トラブル防止のためです。ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

Q. サポカンの回数はもっと増やすべきではないか。

A. サポカンについては、頻度、タイミング、開催の方法などについて、サポーターの皆様のご意見も参考に、市民後援会とも協議しながら検討していきたいと考えております。

以 上