

「2015 サポーターズカンファレンス」事前質問・要望事項

※同じ内容の質問・要望は一部集約しています。表現は一部修正しています。

(1) チーム強化、アカデミー、レディースについて

○トップチームの体制・今シーズンの戦い方

1. 今シーズンの目標（順位・勝利数）と、2シーズン制に対して具体的な対策をどう考えているか。今回の補強に対する自己評価はどうか。補強費は十分に確保して対応したのか。
2. 移籍した選手が抜けたポジションは補強できているのか。攻撃や守備のキーマンは誰か。
3. 主力選手が何人か移籍した。近年では多い方だと個人的に感じているが、クラブとしては平均年齢等を考えて、ある程度「若返りやマンネリ打破へ良い機会」と捉えているのか、あるいは予想外に出て行かれて「ちょっと困った」と感じているのか。
4. 生え抜き選手含めてたくさんの主力が出ていった理由は何か。クラブへの不満、あるいはクラブの魅力がなくなったからなのか。

○昨シーズンの振り返り

5. アーノルド前監督はどのような経緯で就任したのか。外国人監督前提で監督選びを行っていたのか。強化部あるいは現場の思考するサッカーとアーノルド前監督の思考するサッカーに最初からかい離はなかったのか。
6. アーノルド体制でスタートして失敗した。結果論だが、サッカーに関しては日本より後進国と思われるオーストラリア（今回アジア杯で優勝したが）からの指導者で J1 を戦えるという確信があつての起用だったのか。
7. アーノルド前監督での失敗の原因と今後への学習材料となったことは何だと考えているか。この件は丹治前強化部長の退任に影響を及ぼしたのか。また、渡邊監督への交代のタイミングとその経緯等について伺いたい。

○レディース

8. 主力選手の移籍が相次いだか、プロ契約の鮫島選手はチームの意向で移籍したのか。また、選手のフロント・スタッフに対する不満がこのような事態になったのか。
9. 東電マリーゼから移管して3年が過ぎたが、この3年間の総括をお願いしたい。また、今後レディースチームをどのように運営していくのか方向性を伺いたい。

○アカデミー

10. ジュニアからジュニアユース、ジュニアユースからユースへと進むことを希望しない選手がいると聞くが原因について検証しているのか（有望な選手をベガルタ傘下から流出させてはいないか）。
11. レディースジュニアユースは今年度から各学年が揃うが、昨年の練習を見ていると練習場所が男子と同じため片隅に追いやられており、それで良いのかと疑問に思う。伸び盛りの年代でしっかりとした指導をすれば、数年後その中からトップに昇格する選手も多数現れて来ると思うので、スタッフの人選を含めしっかりとした指導をお願いしたい。

(2) 試合運営、サポーター対応について

○試合運営

12. スタジアム内でのアウェイサポーターのホーム席への紛れ込みについて。今年は山形との試合がある。自由席南、バックスタンド等へのアウェイサポの紛れ込みがより一層ひどくなることが予想される。アウェイユニを着てのホーム席での観戦は厳に取り締まれないのか。
13. サポーター自由席の席取りは何とかならないものか。
14. イベント案内板やゲート案内板は早めにスタジアム正面に掲示して欲しい。
15. 開門前のトイレの時間は、警備員がマイク案内しているが、ゲート入口の上段に時間帯を表示した方がわかりやすいのではないか。
16. 同伴先行入場券に関して詳細な説明をお願いする。
17. 現在ソシオクラブブースはスタジアム内の北ゲートからメインスタンドに入ったところにあり、試合終了後バックスタンド側の新規客の目に入りにくい。チームがいい試合をして購買意欲の高まった新規客が、試合後にソシオクラブに入ろうとしても分からなかったり、気づかなかったりするとソシオクラブ会員獲得の機会損失につながると考える。そこで、例えば北ゲートのチケット販売ブースや、試合後に空きスペースとなる次世代サポーター育成プロジェクトのブースなどを利用してソシオクラブの申し込みをできないか。今年はソシオクラブキッズ会員を創設したが、申し込みと同時にその場で特典のキャップをプレゼントするなどするとリピーターの増加へつながると考える。
18. 個人幕をバックスタンドに貼るならチームカラーのみと HP に書いてあるが、いつからそうになったのか。変更があった場合はトラブル回避のためにも「このような理由でこのように変更になりました。」と HP に誰が見ても分かるようにきちんと載せるべきだと思う。
19. 昨年からサポーター自由席のゴール裏やアウェイ戦では個人幕が貼れなくなったと聞いた。どのような理由で決まったのか。今年は新加入選手が増えるので会社側からきちんとした説明を聞きたい。
20. 開門時間が早すぎて並ぶのが大変。家族連れには長時間並ぶのはハードルが高すぎるのももう少し開門時間を遅く出来ないか。
21. チケットアライアンスの発売タイミングについて。アウェイチームのチケット発売は試合の数か月前になることもあるが、チケットアライアンスでの発売は直前のホームゲームになることが多い。できる限りアウェイチームのチケット一般販売日に近いタイミングでアライアンス対象試合のチケットを売り出せないか。
22. ベガルタも他クラブのように、キャンプ中にプレシーズンマッチをやってほしい。(毎年他クラブの PSM をスカパーで見ていると羨ましいと思っていた)

○サポーター対応

23. 2014年4月29日の川崎戦終了後、挨拶に来た選手に向かってサポーターが水を掛けるということがあった。ベガルタは厳重注意の処分を下したが、私は処分が甘すぎるのではないかと感じた。厳しく言うと、「チームスタッフとの馴れ合い」と言われても仕方がないのではないだろうか。今後、仮に何らかのトラブルが発生し、浦和レッズのような無観客試合の処分が下ってからでは遅いと思うが、フロントはどう考えるのか。
24. アウェイに行くと、ベガルタの会社の人コンテナを押して太鼓や幕等を運んでいる。その光景を見ている人から『ベガルタは会社が何でも運んでくれるの?』と聞かれた事がある。昔は自分達で運んでいたと思うが、今は特別に便宜をはかっているのか。

(3) 集客策、営業強化、フロント業務について

○座席変更と値上げ

25. サポーター自由席の座席変更に至った経緯と理由をお聞きしたい。
26. 今季、ユアスタの座席に変更があり、サポーター自由席も一部金額が上がった。ベガルタ仙台も昨年度は赤字であり、収益アップをはかっていることだと思う。サポーター自由席バックが前売り3,200円となって負担が大きくなるし、また他の競技場に比べても高い金額設定のように感じるがいかがか。別の部分で収益を上げられないかと考えてしまう。サポーターこそ大切にすべきではという気がする。
27. 2015年シーズンからサポーター自由席がバックスタンド側とゴール側に分かれて価格に差が出たが、同じサポーター自由席での価格の違いは公平性に欠けるのではないか。また、今後サポーター自由席とサポーター自由席バックの席の割り振りを変更する考えはあるのか。
28. 入場料が他のチームと比較して、高いような気がする（特にゴール裏）。今年からサポーター自由席のバック席部分が、500円も値上がりしている。ただでさえ来場者数が減少しているのに、どういうことか。サポーターのことを軽視しているのではないか（上げてでも熱烈的なサポーターは来てくれるだろうとフロントは思っているのではないか）。
29. サポーター自由席バックの500円の値上げ（年チケでは約1万円の値上げ）は、あまりにも上げすぎだと思う。値上げの事情はわかるが、もう少し年チケ購入者への特典なり割引率を上げる等の考えはなかったのか。
30. ベガルタは、2012年から「サポーター自由席560席の減⇒Sバック指定席560席の増」という施策を行ったが（企業等の団体観戦するための良席がなく、機会損失をしているという理由から）、結局のところSバック指定席に変更した座席が埋まることはなかったと記憶している。今回、当該席を含めサポーター自由席バックとして値上げをしているが、営業努力をやめて、安易に取れるところから取っているだけのような印象を受ける。これによりまた観客数が減ることが予想されるが、今回の席種変更に関するフロントの考えをお聞きかせ願いたい。

○観客増・集客策・イベント

31. 観客増を目指す為にどのような策を考えているのか。現在はちょっと見に行ってみようかと思える料金レベルではないが、対戦相手によっては初めての人用に招待券を配布するなどの考えはないか。
32. 昨今の「Jリーグ」観客数減への、ベガルタ仙台としての独自対策はあるのか。
33. 観客数増加へ向けての具体的な方策は何か。楽天は最下位になっても、観客数が減らなかった。ベガルタは、残留争いをしても観客数が増えなかった。楽天に学ぶべきことはないのか。
34. ここ数年、チケット代を値上げしては観客動員数を減らしているが、逆に毎試合ガラガラの席種（S指定席バックのLブロックなど）は値下げをして、観客数を増やした方が収入増に繋がるのではないか。
35. A指定ビジターは浦和、新潟、山形など多数のアウェイ動員が見込める試合ではチケットが売れるがそれ以外の試合では閑古鳥が鳴いている。A指定ビジターは一部の試合のみの設定でいいと考える。
36. チケット値上げではなく、思い切って値下げしたほうが、年間チケット購入、更新が増えたのではないか。
37. 招待券は効果的に配布をするべきであると考えている。招待券の利用率や招待客のリピートする率などの調査・解析は行っているのか。

38. 2014 年度の収支が赤字となった様だが、収入の大部分を占める入場者数の伸び悩みが一番だと思う。その中で、今年度の集客策は練っているのか。たとえば、七北田公園を使つてのイベントなど考えられないか。仙台市の担当部署との兼ね合いもあるだろうが、強く交渉して使えるようにすれば子連れの方や周辺住民なども参加してくるのではないか。以前から交渉して駄目と言われているのだろうが、あきらめずに強い交渉を願する。
39. ベガルタに興味のない人々を惹き付ける努力&その為の今後の予定を教えて欲しい。ここ数年ベガルタ側からの一般の方々への発信が激減している様に感じている(14年は少し復活したが)。魅力ある選手が在籍していても、試合の結果が良くても、良い行いをして、マスコミ等が取り上げなければ或いは自ら発信しなければ、一般の人々には伝わらない。ベガッ太さんばかりでなく、チームからの直接的な集客努力(チラシ配布など)の復活を。スカパー中継が主体の今、一般へのアピールは従来以上の努力が必要なのは。例えば、試合前のスタジアムでの写真撮影会やサイン会は、昨季はソシオのみであった。ソシオへのサービスは情報誌送付時とかに昔の様に手厚くして、試合時こそソシオ会員以外のちょっと興味を持ち始めた方々の取り込みに努めて欲しい。来ている方々を常連客にする為の努力。それ以外の一般の方々が普段の生活の中で 'ベガルタかぁ! 観に行こうかな' と思うようになる発信をし続けて欲しい。
40. 固定電話やガラケー等のアナログ派へのサービスが激減している事に気が付いて欲しい。昨年未からのソシオゴールドの申込みでは、ガラケーからの申込みは不可能で、結果新入団選手記者会見への申込みも不可能だった。'古いモノが弾き出されてばかり' では、客が減りはしても増えないのではないか。関わる人みんなが何らかの形で特典を共有出来るようにして欲しいと感じる。今、時間的にも金銭的にも余裕のある団塊の世代を取り込む努力をすれば孫や家族も取り込めるのではないか。若い世代取り込みの低価格のチケット販売の継続と共に。
41. 試合当日のイベントはイベントのプロに企画させたらよいのではないか。また、そういう人物を社員として雇えば、多少お金は掛ってもそれ以上の収入になればよいのではないか。
42. スポンサーのサンプリングを昨年より増やすことや宮城県物産店や被災地支援のフリーマーケットをホームゲームで毎試合出来ないか。

○グッズ

43. 収入増へ向けて、グッズの売り上げや入場料収入が主な部分になると思う。そこで、お客さんをお呼びするためや、グッズをたくさん売り出すための具体策が現時点であればお話ししたい。
44. グッズ販売を強化することだが、トップ・レディースの 2nd ユニフォームや GK1st・2nd ユニフォームや練習着の販売、また復興ユニフォーム(トップはブランメルグリーン、レディースは水色)の着用、販売をお願いしたい。
45. ユニフォームの発売時期を早くして欲しい。去年の記念ユニフォームは背番号や選手名を加工すると記念試合に間に合わなかった。
46. ネットショップについて。一昨年(2013 年)のサポカンに於いて、ネットショップの品揃えについての意見が出ていたが、見た感じ、品揃えが良くなったようには見受けられない。一昨年のサポカン後、何か具体的に改善は行ってきたのか伺いたい。
47. グッズショップ運営とマーケティングについて。従業員の方々も業者から言われるままではなく、サポタの客単価がデータで分かるはずなので「売れる価格」に設定してほしい。なお、ベガッ太の指人形を復活してほしい。

○クラブの経営

48. 「15 年度黒字化計画」を教えてください。

49. 売り上げ増に貢献するため、私たちサポーターにどんなことをやってほしいと考えているか。
50. 近年、Jクラブの社長はビジネス畑出身の方が増えている。また、楽天イーグルスの社長も歴代、ビジネス畑出身者。ベガルタ仙台の発展のためには、ビジネスに長けた方を社長、もしくは経営に大きく関与できる立場に招聘できないものか。プロスポーツ経営をしたがっている優秀な方がきつといると思われる。
51. ベガルタ仙台は、何を売りにしている会社であることを再確認してほしい。ベガルタ仙台は、サッカーを通して、みんなに夢と希望と楽しさを与える会社である。単に予算を多く組めば、夢や希望や楽しみが増えるわけでもない。広くたくさんの知恵を出し合って、夢や希望や楽しみを増やしましょう。結果的に、ファン、サポーターが増えて、予算規模も増えていくと思う。
52. 新規のスポンサー(特に全国区の)を獲得する考えはあるか。
53. クラブ経営について。昨年度の赤字の主な原因の一つである入場料収入の減少の要因としてナビスコカップ決勝トーナメント進出前提の 21 試合での入場料収入を見込んだことがあると考えられる(特にナビスコカップ決勝トーナメントはソシオクラブゴールドの対象外試合でもあり、ほかの試合よりもより多くの入場料収入が見込める)。しかし、去年のようにグループリーグ敗退となると(例えプレシーズンマッチを開催したとしても)当初の収入見込みを達成するのは困難となる。ナビスコカップ決勝トーナメント進出を前提とした入場料収入見込みは非常にリスクが高い予算編成であると感じるがクラブとしてはどう考えているか。

○フロント業務

54. 会社に質問や苦情等で連絡をしたい時にいまだに電話やFAX。メールで問い合わせが出来るようにしてほしい。電話しても担当者に伝わっているのかが全く分からず、誠意を感じない。
55. スタジアムを満席にとみんな思っている。そのためには会社も変わらなければダメだと思う。ユアスタコンコース等に鍵のかかるご意見ボックス等でサポーターの意見を聞き参考にするのはいかがか。他のチームでもやっている。

○ホームタウン活動

56. 行政や地域とのタイアップによるユアスタ、泉中央界隈の更なるホームタウン化についてどう考えるか。
57. 昨今、選手のボランティア活動の内容が薄くなっているのではないか。昨年ユアスタ周辺の清掃の際、姿を見たのはシュミットダニエル選手唯一人。他は社員やアカデミーの選手。以前、レギュラー選手が参加していた事もあった。新人選手のユアスタでの研修では、唯こなしているだけの感じがあり、立っていれば終わりだからと見えてしまう。川崎Fのようなお手本があるのだから、地域密着の為の努力とか、ボランティア活動の継続をするのは勿論、ベガルタからの発信を小まめにして、その中身濃くして欲しい。経過と影響度、波及度合、結果にも拘って(把握して)プロのチームとして、お客様第一の目線をお願いする。
58. 昨年渡邊監督や鮫島選手など街頭でアピールしたが、試合・練習に集中していただきたい。

○その他の案件

59. 今年度の宮城スタジアムでの試合予定はあるか。
60. PR サポートショップゴールドに加盟している。募金箱が廃止されると聞いたが、いかがなものか。募金箱は市民とベガルタをつなぐ絆の一つではないのか。募金箱がない状況でも、お客さんが「ベガルタに」と小銭をおいて行ってくれる。募金箱がなくなれば、そのような気持ちも薄れていくであろう。回収費が経費的に合わないのかもしれないが、募金箱はそれ以上の効果があると思われる。集まったお金を持ってこいと言われれば持っていく。振込みでも構わない。希

望する店舗にだけでも、ぜひとも継続して設置できるようにお願いします。

61. 以前やっていた個人協賛の復活をお願い出来ないか。

(4) 情報公開について

○SNS の利用 (数多くの質問がありました)

62. 現在、多くの人々が Twitter で情報を得ている。他のクラブは公式 Twitter アカウントを使い、多くの情報を外部に発信している。そこで情報を発信すれば、より多くの人にベガルタの存在を認識してもらえと思う。今後 Twitter を活用する予定はあるか。(ベガッ太も含めて)

63. LINE の活用や YouTube などの動画サイトの活用が始まったが、それらツールの活用が効果的に行われているとは言いがたい。LINE の場合友達登録をしないと情報が伝わらず、どうしても内向きの SNS となっている。観客を呼び込み、若い世代を中心とした新規顧客の獲得のためにもベガルタをよく知らない人にも伝わりやすい外向きの SNS (Twitter 及び Facebook など) も活用してもっと様々な人にベガルタについて(例: イベントや試合告知など)知ってもらう機会を増やすべきと考える。ぜひ Twitter や Facebook など外部に伝わりやすい SNS の活用をお願いしたい。

○情報の迅速性

64. 情報の公開をもっと早くして欲しい。例) レディースの試合の案内が前日など遅い。

65. 公式サイト等での情報発信が遅いと感じるが、フロント自身はどのように認識しているか。

○メディア・情報活用

66. 毎年、開幕戦に向けての宣伝を殆ど行わず、観客動員数の減少が顕在化する夏ごろに集中して TVCM やスタジアムイベントをやり始めるが、それでは遅すぎると思う。開幕戦にスタジアムを満席にするためにリソースを集中し、計画的に宣伝等を行なった方が効果的だと思われる。

67. 宮城県内放送局に、ベガルタ情報をたくさん放送してもらう営業や声かけなどはしているのか。仙台に住んでいるのに、梁や柳沢を知らない人はたくさんいる。

68. 地上波、宮城の放送局で試合中継を増やして欲しい。試合中継を見て、スタジアムに行ってみたくと思う人が増えると思う。

69. 楽天イーグルスや、モンテディオ山形に比べて PR 下手と感じる事が少しある。今後どのようにアピールしていくか教えていただきたい。

70. もっとメディアを活用して宮城近県にもベガルタをアピールすることは出来ないか。

(5) その他

71. ユアテックスタジアムの増席、座席の改修の考えはあるか。

72. 紫山サッカー場の運用方針は早急に作るべきである。位置づけを伺いたい。

73. 紫山サッカー場の見学環境整備の予定はあるのか。

74. 泉サッカー場はベガルタが指定管理者となっているが、駐車場も確保され練習の見学に行きやすいので、今後もよりよい管理を期待する。

75. 練習を見に行った時にクラブハウスの中から関係者以外の方が出てきた。クラブが入室を許可しているのか。クラブは一部の人と密接な関係にならず、きちんと一線を画した関係を保たないとサポーターから疑問視されると思う。

以 上