

「2015 サポーターズカンファレンス」議事録

日 時：2015年2月22日（日）14：30～16：45

場 所：ユアテックスタジアム仙台 インタビュールーム

ゲスト：(株) ベガルタ仙台 西川社長、竹鼻取締役、古矢強化部長、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60名

事務局：市民後援会 運営委員、アシストスタッフ

司 会：市民後援会事務局長 三船

司会：ただ今から2015年ベガルタ仙台サポーターズカンファレンスを開催いたします。本日は皆さんお忙しい中、集まっていただき、大変ありがとうございます。私は本日、司会をいたします市民後援会の三船と申します。どうぞよろしくお願い致します。

今回もベガルタ仙台から西川社長をはじめ、たくさんゲストの皆さんにお越しいただいております。紹介します。西川社長です。

西川社長：よろしくお願い致します。

司会：竹鼻取締役です。

竹鼻取締役：竹鼻です。よろしくお願い致します。

司会：古矢強化部長です。

古矢部長：古矢です。よろしくお願い致します。

司会：山路育成部長です。

山路部長：よろしくお願い致します。

司会：また、会場にはクラブの社員の皆さんにもおいでいただいております。

(3人立ち上がり挨拶)

カンファレンスに入る前に、キャンプ地の渡辺監督から皆さんにメッセージがありますので、まずそれをご覧になっていただきたいと思います。

渡辺監督メッセージ：監督の渡邊晋です。我々は今、九州・宮崎県においてキャンプを行っています。3月7日の開幕に向けて、まずはここ九州での残りの1週間、そして仙台に戻ってからの1週間、チームの総合力を高め、何としてでも開幕、みちのくダービーに勝利するためにチーム一丸となって戦う準備をしています。今シーズンは勝ち点50、1桁順位という目標を掲げ、「挽回」「献身」の精神の下、戦うつもりであります。ぜひサポーターの皆さんも一緒に戦っていただき、シーズンの終わりにはいい笑顔でみんなが終われるよう、がんばりたいと思います。今年もぜひ一緒に戦ってください。よろしくお願い致します。

司会：ありがとうございました。初めに、西川社長からご挨拶いただきたいと思います。

西川社長：今日は寒い中、本当にたくさんの皆さんにお集まりいただきまして、ありがとうございます。私もベガルタの社長に就任して、4月末で丸1年になります。他のプロスポーツと違って、サポーターの存在が、いかにチームに、あるいはフロントに、クラブ全体に、大きな力を持っているかを日頃から痛感しています。皆さんからいろんな忌憚のないご意見・ご質問をいただき、感謝申し上げます。皆さんと色々な意見交換をして、もっともっとベガルタを良くしていける

ような場にしたいと思っていますので、よろしくお願ひします。

司会：ありがとうございます。続きまして、竹鼻取締役にご挨拶をいただきます。

竹鼻取締役：皆さん、こんにちは。竹鼻でございます。今シーズンも開幕まで2週間を切りました。

キャンプも順調に進んでいるようですので、我々も皆さんとともに、今年のチームには大変期待しているところです。昨シーズン、一昨シーズンと、やや不本意な結果に終わりましたが、今年こそ皆さんのお力を借りて、よいシーズンにしたいと思ひますので、よろしくお願ひいたします。

司会：ありがとうございます。続きまして、古矢強化部長からご挨拶をいただきます。

古矢部長：皆さん、こんにちは。チームのキャンプに帯同して、昨日の夜こちらに戻ってきました。

すっかり顔が焼けてしまひまして、顔が痛いんですけども（笑）。おかげさまで天気の方も雨一つなく、初日、鹿児島でちょっと雨が降ったぐらいで、私がいた昨日までは雨が降らずに、予定通りに（進んでいます）。多少のケガ人は出ていますが、想定範囲内と言うか、追い込んでるのでそのぐらいは当たり前かなという状況だと思ひますし、ここまで順調にきております。後ほど、いろいろとお話しさせていただきたいと思ひますのでよろしくお願ひします。

司会：ありがとうございます。続きまして山路育成部長からひと言いただきます。

山路部長：改めまして、こんにちは。私は育成の方を統括している立場で、大きく、育成、県内12校で運営されておりますジュニアサッカー学校、あとはレディースを統括しています。

今日はめったにない機会です大事にしたいと思ひますので、忌憚のないご意見をいただければと思ひます。よろしくお願ひします。

司会：ありがとうございます。それでは質疑に移りたいと思ひます。ここからは、配布したペーパーに基づきながら進めます。

多くのご意見、ご要望をいただきました。大きく5つの項目「チーム強化、アカデミー、レディース」、「試合運営、サポーター対応」、「集客策、営業強化、フロント業務」、「情報公開」、「その他」に分けました。さらに質問の意図を汲んで、小項目を設定しました。時間が限られておりますので、この小項目を目安にお話しをいただきたいと考えております。進行状況を見ながら、会場からも質問を受けたいと考えていますが、まずは事前質問に答えていただくという形を取らせていただきます。

なお、本日の議事録を作成して、後日市民後援会のホームページでの公開を予定しております。

では、「(1) チーム強化、アカデミー、レディースについて」から始めさせていただきます。トップチームの体制、今シーズンの戦い方、昨シーズンの振り返りを、古矢強化部長にお話しさせていただきます。なお、前監督についての質問がありますが、古矢強化部長が就任される前の話ですので、昨シーズンを総括するという形でお話しさせていただきたいと思ひます。では古矢強化部長、お願ひします。

古矢部長：まずは昨シーズンの振り返り、総括です。私がベガルタに就任したのが昨年5月のゴールデンウィーク明けでした。丹治・前強化部長からお誘ひの話をいただき、ゴールデンウィーク中に前・白幡社長、現・西川社長とも面談させていただき、ベガルタに入りました。その途中では、成績不振の関係で、監督をどうするかという話になっていたのは事実ですが、私はまだ就任しておりませんでしたので、そこには絡んではいませんでした。

私はベガルタに来る前のシーズンまで大宮で5年間、強化担当、強化部長をさせていただきました。ご存じの通り「落ちそうで落ちないクラブ」で有名な大宮で、私も残留争いは慣れている部分も正直ありました。ベガルタに来る前、第三者的にベガルタを見ていた時には「間違いなく今年は、ベガルタはやばいな」と見ていて、まさかそこに行くとは思ひてもおりませんでした。

大学の講師もしていましたが、難しい仕事ほど私にとってモチベーションが上がります。ダメなものを良くする、そういうモチベーションでベガルタに5月に就任し、チームを見るところから始めました。入ってみて、「これで大丈夫だろう」というのが第一印象でした。と言うのは、選手間のコミュニケーションとか、なかなか説明しにくいのですが、関係性とか温度感とか危機感とか、非常に高いものがあって、私はすごく安心してチームを見ることができました。

最後の最後の試合はしびれてなかなか力が出せないので、最終節の一つ前のホームゲームで勝ち、残留を決めればよいという目標をたて、数字を計算しながら試合の結果を見ておりました。

私が来てすぐ連勝が始まって、中断に入りました。その時には残留の数字、勝ち点数には乗っていました。そこで渡邊監督も、自分のサッカーに取り組みようとショートキャンプの中で、やりたいサッカーを目指してやってみました。その後なかなか結果が出ずに5連敗してしまいました。そこでベースとなるベガルタの手堅い守備にもう一度戻ろうと決断して、残留することができました。

アーノルド前監督に関して、私が来る前の話なので一概にそれが良かったか悪かったかというのは申し上げられないですが、前々監督手倉森さんの長期政権後の監督は、なかなか難しい部分があると思うので、質問にあった「オーストラリアの監督はどうなのか」というところに関しては、決してそこは間違った選択であったとは私も思っておりません。

総括に関しては以上です。

次にトップチームの編成に関しては、今年度は2期連続で赤字を出せないという経営目標がありますので、予算規模の縮小はどうしても避けられない中で、スタッフ、選手に厳しい数字の契約交渉であったことは間違いありません。

質問にある、多くの選手が抜けたことに関しては、赤嶺は三冠クラブからのオファー、武藤はビッグクラブで2位のクラブからのオファー、角田も常にACLに絡むような上位クラブからのオファーですので、決して保留に負けたという視点では思っておりません。仕方がない、プロとしては当たり前前の選択を彼らはしたと思います。「ベガルタの魅力がなくなったんじゃないか」という質問に関しては、話している中では、復興を背負ったクラブとか、仙台に対しての愛着とか、街への愛着とかが彼らにはあり、悩んでいたのはひしひしと分かる交渉でした。実際に、クラブが嫌だったという話は私の耳には一切なく、この街を離れるのが忍びないと感じていたようです。

スタッフでは、佐藤洋平キーパーコーチは、ナショナルスタッフへの呼び掛けなので、彼のキャリアアップという意味で栄転ということですし、里内フィジカルコーチも、これはあまり外には言えないのですが、家庭のご都合で、離れている状況はこれ以上できないという苦渋の決断でクラブを離れることになりました。沖田コーチは古巣の札幌からのオファーで、古巣に戻るという位置付けでしたので、残ってほしかったのですが移籍となりました。

スタッフ、選手とも、保留、残留を望みましたが、それぞれのプロとしてのキャリアを含めて、出ていくという形になりました。

とはいっても、クラブから満了の話をさせてもらった選手もいます。そこは、年齢等を問わず、プロとしての試合出場が第一だと思いますので、結果的に鈴木規郎だけチームが決まっておりますが、それ以外の選手は全て、次のクラブへの移籍が決まりました。

メディカルスタッフは、今までのスタッフも優秀で、一生懸命、選手のケアをやっていたのですが、どうしても人数が増えてくる部分もあるので、一人、富川というPTを入れてメディカルスタッフを厚くし、選手のコンディション維持に努められる体制を作りました。

それと、現場とはちょっと離れますが、強化では、年末に、柳沢をスカウト兼育成のコーチと

ということでオファーはしたのですが、古巣鹿島のトップコーチという、彼にとって魅力的なオファーが来たので、そちらに進むことになりました。今は韓国語の通訳のキムを一応スカウト兼務で入れております。実際、キム・ミンテの通訳業務プラス日本語の先生を今やってもらってまして、それがあ程度軌道に乗れば、もしくは空いている時間には、外部の試合を見に行くという体制でスカウト業務をやらせていきたいと思っております。強化部は私と兼任のキムの2人体制、もしくは1.5人体制なのですが、いろいろな情報網を最大限生かして、スカウト活動はこれからも強化していきたいと思っております。

今シーズンの戦い方ですが、先ほどのビデオで監督が言っていた通り、一応チームとしては勝ち点50、1桁位の順位という目標を持っており、クラブとして今年は、来年、再来年にタイトルを取るための準備の年という位置付けです。この勝ち点50はあくまでも目安であって、私自身は外にはあまり言いたくない数字であります。と言うのも、選手によっては、今年タイトルを取りたいと本気で思っている選手もいますし、それを、勝ち点50という、そういう者からすると低い数字を出すことが、あまりいい状況にならないことも多々あります。監督が出しているのはあくまでもチームとしての目標であって、ある程度数値化されていないとあやふやになるのであえて出しているだけであり、勝ち点50が達成できなかったからどうだ、という話に展開しないようにしたいと思います。あくまでも一つの目安であることを、今日お越しいただいた皆さんにもご理解いただければと思っております。来年、再来年にタイトルを取れるような、よい準備の年にしていきたいと思っております。

2シーズン制に関しての準備ですが、特にこれと言って準備している訳ではございません。2シーズン制になっても優先されるのは年間の勝ち点順位になりますので、あくまでも年間の勝ち点をどう取るか、と考えています。ただし、1stステージでは、ACLに出ているクラブは移動の負担とか選手のやり繰りで相当負荷がかかっている時期だと思っておりますので、1stステージは我々にとってはチャンスで、そこを取れるのであれば取りたい、と思っております。

全体的に、今年の編成ですが、予算が限られた中ではよいバランスの編成ができたと思っております。これで十分というのはもちろんなく、夏にも編成ができるチャンス—入れ替わり、もしかすると抜かれる選手も出てくるかもしれないですけど—がありますので、そこでも十分に情報を集めながらよい編成をしていきたいと思っております。

年度当初、私から選手には「スタッフも選手も現状に満足することなく、日々競争を、日々自分たちが高め合うことを忘れずに成長していきましょう。それがクラブの成長になるので、覚悟して日々努力しましょう」という話をしました。実際、各ポジションで争わないといけない状況が生まれていると思っておりますし、今、キャンプの中でもいい意味でのポジション争いができていて、特に、若い選手、もしくは去年までJ2で悔しい思いをしていた選手たちが今までのレギュラーを突き上げるような感じですががんばっていますので、今後期待できると思っております。

サッカーに関しては、渡邊監督が日々、メディアを通してお伝えしている通り、非常にアグレッシブで魅力のある戦い方のできるチームになっていると思っております。これもまた、私から選手に「負けてもいいとは言いませんが負けても次またお客さんが来てくれるというサッカーを続けていくことが、サポーターを、お客さんを増やすことになるので、そこだけは忘れずにやりましょう」、と年度当初に言わせていただきました。

私からは以上となります。

司会：ありがとうございます。それでは質問があるという方、いらっしゃいますでしょうか。

サポーター：強化部の体制は1.5人体制とおっしゃっていますが、今までの経験上、1.5人で回る

と考えていますでしょうか。個人的には、予算の兼ね合いがあるとしても、1.5人は少ないのではないかと思うのですが。また、前任の丹治部長の時はどうだったのでしょうか。

古矢部長：去年、私がこちらに来た時も前丹治強化部長と私の2人体制で、スカウトは置きませんでした。その前は都丸スカウトがいて、その前からも恐らく2人体制だと思います。それが1.5人で、半人分減る形にはなり、多いクラブである名古屋とか鹿島、浦和などは5~6人いるので、マンパワーでは相当の差がありますが、私自身、自分で言うのもなんですけれどもそれなりに経験もありますので、十分な数だと思います。また、強化部だけではなくフロントスタッフも、他のクラブでは強化部がやっている仕事も一緒にやっていたので、まるっきり1.5人しかいないとは思っておらず、実際はアカデミーも育成も含めて連携を取っていきますので、十分ではないですがやっていけるとは思っています。

司会：ありがとうございます。それではレディースとアカデミーについて、山路育成部長からお話しいたします。

山路部長：アカデミーとレディースの話をさせていただきます。まず、アカデミーに関しましてもレディースに関しましても、ご理解、ご協力をいただき、ありがとうございます。レディースに関しては、ホームゲームだけでなく、遠いアウェイの試合にもお越しいたしまして、本当に選手たちは勇気付けられています。

まず、アカデミーの話をさせていただきます。アカデミー全体、ジュニア、ジュニアユース、ユースというチーム活動では、コンセプトとしては3本柱を掲げてここ何年かやっております。「クリエイティブでたくましい選手の育成」、「豊かな人間形成」、「フェアプレー精神の遵守」の3本柱で行っています。

「クリエイティブでたくましい選手」は簡単に言うと、的確に判断して正確な技術を発揮できる選手で、精神面でも肉体的にもタフな選手です。トップチームさらには世界で通用する選手を育成するためには、サッカーが上手であればいいかというところではありませんので、人間形成とかルールといった情操教育も含めてやっています。

それを日々やっているのですが、やっと少しずつ形に表れてきて、アンダーカテゴリー、育成年代での日本代表の選手も輩出することができてきました。U-17やU-18の日本代表に選ばれる選手が出てきたり、U-15、新中学校3年生の代表にも2人選ばれたり、その下にも1人、代表に入っているの、少しずつ形になってきたと思います。

古矢強化部長とやりとりして、トップチームのキャンプにも3名の選手が参加しています。ケガで帰ってきてしまいましたが、そういった選手も出てきたことで、少しずつ形になって来たかなと思います。さらにこれからは、今、トップチームに奥埜と茂木がいますけれども、トップチームで活躍できる選手をどんどん育成していきたいと思っております。

そのためには、我々指導者間での情報共有が必要になってきています。選手育成は指導者間の共同作業なので、午前中を使って指導をディスカッションして、指導実践をして、指導者のスキルアップに努めていきたいと思っております。

スクール部門では現在12校で運営しており、スクール生の数は1400名弱ぐらいで活動しています。サッカー文化を定着させる、ベガルタファミリーを拡大するには、もっともっと県内全域にスクールというベガルタの発信拠点を多くしていきたいと、中長期的には考えています。

それに加えて、指導者養成では、自クラブだけでなく、宮城県のサッカー協会にも、トレセン活動として関わってはいますが、宮城県内の指導者の養成にも今後携わっていききたいと思っております。

スタッフでは、1名、スクールコーチの佐伯が今回、つくば FC レディースというチャレンジリーグに昇格したチームの監督に就任し、レディースに新しくスタッフが入るとことになっています。

レディース部門では今シーズン4年目に突入します。マリーゼが移管する2011年、この場で当時マリーゼの選手を集めて説明会をしました。まず11人揃うかどうかというところからスタートして、2012年度からチャレンジリーグに参入して優勝、2013年度はその勢いもあって5位、と来ましたが、昨シーズン、リーグのレギュレーションが変わり、エキサイティングシリーズでは下位リーグに参入することになってしまいました。できた部分、通用した部分と改善していかなければいけない部分が明確になって今シーズンに臨みます。

昨シーズン活動していた、ある意味軸となる選手も含めた7名の選手が抜けて、その分の補充ではなくてさらなる補強して7名の選手を加入させました。マリーゼから移管したことで、元マリーゼの選手間でのある程度の序列がそこに構築されていて、よく言えばチームワークがあるのですが、そこでの競争心と今シーズンの選手間の競争心とを比較すれば、今年は、自分が絶対レギュラーとして勝ち上がりたいという気持ちがすごく出ております。

市原でキャンプを、なでしこ交流会を(2月)18日から21日まで行いまして、いろいろ試行錯誤しながら、メンバーも替えながらやりました。その選手のパフォーマンスを見る限り、ちょっとずつ良くなってきて、3月下旬の開幕にはかなりいい形で仕上がっていくかなという手応えがありますし、私自身、選手構成が楽しみだなと思っています。

高卒の万屋選手は膝のケガでまだ合流はしていませんが、3月上旬には完全にチームに参加します。それと、まだ入国していないブラジル代表のジョバーニャ選手は、先ほどブラジルを発ったそうで、明日(2月23日)成田に着きます。乗り継ぎがうまくいけば昼の12時に仙台空港着ということで、乗り継ぎがうまくいかないとな夜の8時過ぎになります。

スタッフでは、昨年まで主務をしていた天野が、もともと運営にも興味があり、今シーズン抜けて1人減となっています。次のところはまだ決まっておらず、ここではお伝えできないですが、来月ぐらいにはある程度はっきりすることになっています。

チームは以上ですが、私がレディースに携わっていて、育成、普及、あとは指導者育成にも課題がまだまだあると思っています。女子のサッカー界の育成を考えたときに、小学生年代までサッカーをやっていた子が、中学生年代でチームの受け皿がなくやめて、高校生年代になってまたやり始めるという、そういった形で日本全体が動いているところもあり、昨年度レディースのジュニアユースを立ち上げました。当初12名でスタートし、今シーズンは20名でスタートいたします。練習場所も限られていますが、今年から泉パークタウンの人工芝を常に使える形にして、ボールテクニック、ボール扱いを向上させるよう、その辺を中心に人工芝のみで練習をやりたいと思っています。

普及ですが、ジュニアサッカースクールでも女子だけのコマを作ったこともあり、スクール生の中でだいたい40~50名ぐらいの女の子が今、在籍しています。ただ、日本全国を見るとまだまだ競技人口が少なく、女子サッカーに対する関心度をもっともっと高めないといけないし、東北では唯一のレディースのチームということもあり、発信していきたいと思っています。日本全国で4万人ぐらいの競技人口で、かたや女子サッカー先進国のアメリカは160万人の競技人口。160万人対4万人で、4万人の島国がワールドカップで優勝したのですが、まず底辺を拡大して、ボトムアップ、プルアップを同時進行でやっていきたいと考えています。

その子供たちを育成する上で指導者が重要になってくるのですが、その数がまだまだ足りな

い状況です。女子サッカーに関心のある方がもっともっといらっしゃることが望ましいですし、その人たちの質の向上では、指導者の養成をやっていきたくて考えております。

最後に、レディースのトップチームのことに戻りますが、今シーズンの戦い方としては、攻撃の選手がある程度多いということもあり、前線からボールを積極的に連動して奪いに行って、高い位置でボールを奪って高い位置から攻撃するという戦い方をすることを監督と共有しています。それを、なでしこ交流戦の中で試しているのですが、成熟度はまだまだですので、来月もキャンプを実施する予定で、そこでまた詰めていけたらと考えています。以上です。

司会：ありがとうございます。それでは、関連する質問を受けたいと思います。（挙手なし）

では、「(2) 試合運営、サポーター対応」に移ります。試合運営は個々の質問に答えていただくことにしたいと思います。竹鼻取締役、お願いします。

竹鼻取締役：試合運営の項目については、試合運営担当の部長が来ておりますので、貝田から説明させていただきます。

貝田部長：運営広報部の貝田と申します。よろしくお願いいたします。

(事前質問・要望の)12番はアウェイユニホームを着てホーム席での観戦することを取り締まれないかということです。これまでも対応をしており、警備員・スタッフが強制的にユニホームを脱がせることはできませんが、引き続き注意喚起を継続していきたいと思っています。当然、スタンドやコンコースでの注意喚起は行いますが、入場前の北・東エントランス等で告知を強化していきたいと思っています。

コンコースでは、これまで試合ごとにビジターエリアとの間を封鎖する・しないということがありました。今年は統一して、基本的にはビジターコンコースを封鎖したいと考えております。

13番の自由席の席取りは、これまでスタジアムのビジョンやHP等々での呼びかけを行ってまいりました。今後も継続的に警備員・係員・スタッフで呼びかけを行っていきたくて考えております。逆に、サポーターの皆さんへのお願いですが、スタッフだけではマナーアップ作戦が浸透できませんので、席取りしている方々がいらしたらご案内・お声掛けをお願いしたいと考えております。

14番の案内板を早めに設置する件は、設置する業者と調整した上で、できるところ・できないところがありますが、極力対応したいと思っています。

15番のトイレの時間表示は簡易なもので告知したいと考えております。

16番の先行同伴入場券は、年間シートを持っているお客様が年間シートをお持ちでないお客様をお誘いするときにお使いいただくチケットになっております。基本的には年間チケット保持者と同じ席種の方でご利用いただきたいと思います。

17番のソシオクラブ受付を試合終了後にゲート外に設置することは、状況を見て展開していきたいと思っています。

18番の個人幕をバックスタンドに張るならチームカラーのみと書いている、というご意見ですが、クラブとして個人幕の色を指定しているということはありません。スポンサーバナー幕の下に張ってある2色の下地幕と誤解している可能性がありますので、後日写真を撮ってわかりやすく告知していきたいと思っています。

19番の昨年からの自由席のゴール裏やアウェイでは個人幕を張れなくなったという点です。クラブでは幕を張れる範囲はご案内しておりますが、個人幕を張ってはいけないという制限は一切しておりません。掲出できる範囲であればどうぞお張りいただきたいと思います。これまでも掲出する場所については幕を張る方々の中でお話し合いいただき、譲り合いでお決めいただきまし

たので、これは今後も調整していただき張っていただきたいと思います。

20 番の開門時間が早すぎて並ぶのが大変というご意見です。今シーズン、昨年以上に北ゲート、エントランス、コンコース、ピッチも含めてイベントをもっと充実させていきたいと考えておりますので、現在のところ開門時間を変える、あるいは遅くすることは考えておりません。

21 番目のチケットアライアンスの発売タイミングに関してです。チケットアライアンスは全クラブで実施していません。昨年は 11 クラブがチケットアライアンスの制度を設けておりました。このチケットアライアンスを実施しているクラブ同士で、タイミングや販売枚数等の調整を行っております。アウェイチームからの依頼内容もありますのでご理解いただきたいと思います。

22 番のキャンプ中のプレシーズンマッチですが、今シーズン、実際にプレシーズンマッチの打診がありました。開催を依頼されたタイミング等々がチームのスケジュールと合いませんでした。来年以降もお話があれば検討していきたいと思います。

23 番の昨年の川崎戦でのサポーターによる水を掛けるという行為ですが、試合終了後にすぐに本人と話す機会を設け、厳重注意をしました。本人も自分の行った行為の重大性を理解しておりました。後日、本人とその周囲の方々を集めてもう一度厳重注意を行いました。同じような行為が起きた場合はクラブとしては、本人はもちろんですが、周囲の方々に対しても厳しく処分をすることを双方で確認しております。

24 番のアウェイに行くときベガルタの会社の方が太鼓や幕などを運んでいるというご意見でございます。2003 年の大分戦、当時残留のかかる大切な試合でした。その時のマネージャーが、チームとサポーターが一緒になって戦うという気持ちを表すために、何かサポーターの皆さんに対して協力したいという提案があって、その時に幕をお預かりしたという経緯があります。それがこれまで続いているということです。決して個人的なものをお預かりしているという状況ではございませんのでご理解いただきたいと思います。

司会：ありがとうございます。それでは質問を受けたいと思います。

サポーター：ビジター側への封鎖について、かつては毎試合封鎖していたとは記憶していません。封鎖するのはサポーター同士の衝突を防ぐことが一番の目的だと思います。毎回衝突が起こることはないと思います。私も他会場のスタジアムを一周することは楽しみにしています。アウェイ側に好きな飲食売店があります。毎回封鎖する必要性はあるのでしょうか。

貝田部長：震災以降、ビジター側の封鎖はしていませんでした。アウェイ側に行って楽しむこともあると思いますが、何かトラブルがあることは避けたいと思い、今回ビジターは基本的に年間を通じて封鎖したいと考えております。おっしゃった飲食売店等々については別途買えるような環境づくりを進めたいと思います。

辻上さん：運営を担当している辻上です。補足として、アウェイチームから封鎖してほしいという要望も多々いただいています。アウェイチームの運営担当者が、来場するアウェイサポーター全員を把握した上でコントロールすることが難しい場合があります。ベガルタのサポーターは基本的にチームに対して熱心に応援していただいていますし、問題を起こさないと考えています。一方でアウェイチームのサポーターには、過激なサポーターもいて、そういった方達が仙台に迷惑をかけてしまう恐れがあることを、ここ数年各クラブとも慎重に、また気を使っていらっしゃいます。そういう事情も含めて、運営スタイルとして一貫性を持ってぶれない方がいいかなと思っています。一方では、原則として封鎖をするということは原則であり、イベントの内容や相手チームの状態を見ながら、封鎖しない可能性もあるということです。ただ、原則としてそういう方向で運営していきたいと考えています。

サポーター：自由南の住人です。昨年後半に、アウェイユニホームやグッズ、ホームユニホームやグッズを外せば通り抜け可能ということが実施されました。他では味スタや福岡でも行われていて、そのやり方がいいなと思いました。自由南からイベントに参加する場合、300度ぐらい遠回りして行ってまた帰って来なくてははいけません。原則としての封鎖に決して反対ではないですが、荒れないチームであればユニホームやグッズを身に着けないことをベガルタもアウェイチームも守ってもらい、コンコースを回れる方法をなくさないでいただきたいと思います。

司会：次は「(3) 集客策、営業強化、フロント業務」です。今回質問が多かった座席変更と値上げについて、竹鼻取締役からお答えいただきます。

竹鼻取締役：25番から30番についてまとめてお話しいたします。座席変更したり値上げしたりした席があるバックスタンドは、指定席・自由席とも、スポンサー、会場に来て下さるお客様、テレビ観戦者に対して、基本的に満員の状態にしたい（見せたい）場所であると思っています。30番のご質問に書かれているように、2012年から昨シーズンまでバックスタンドのS指定を増やす形でチケットを販売しておりましたが、我々の努力不足もあり、Sバックは年間チケットでも一般販売でもあまり売れませんでした。不本意ではありましたが、またご批判も受けましたが、席を埋めたいという思いで、招待券を開催前日前々日辺りで急ぎ増やすことが何度かありました。一方、バック側の自由席については、特に後半において好調に推移した経過もあります。有料入場者を増やして増収したいという気持ちは勿論あり、特にバックスタンドは試合の雰囲気を作る意味でも重要な位置を占めております。サポ自バック及びSバック指定席が有料入場者で一杯になるという状況ができれば、ユアスタの圧倒的な雰囲気が全国に発信できる上に、チームの強い後押しになるのではないかと、ぜひそういうスタジアムでありたいという気持ちがあり、今回ご移動になる方々には大変申し訳ないという気持ちはありますが、増やしたサポ自バック、そして指定席を含めて今シーズンは満員にしていきたいと思っています。将来的には、「あそこはいつも満員の席だ」、ということになっていけばいいなと思っています。我々としては、「バック指定席はグレードの高い、なかなか買えない席だ」という方向に持っていきたいし、たくさんお客様に入っただけのような雰囲気を作って、バックスタンドから圧倒的にチームを支えて頂ければ有難いと思っております。

今回、500円サポ自バックと分けて値上げを行いました。大変申し訳ないと思っています。一方で、以前より「バックスタンドとゴール裏の値段が一緒というのはおかしいのではないか」、また「バックスタンドを自由席にしているスタジアムはなかなか他にない」、という意見も前々からありました。そういう中で、バックスタンドとゴール裏の値段に差をつけるのが合理的ではないか、という判断がありました。500円が適切かどうかという問題もありますが、大変申し訳ありませんが、格差をつけさせていただきました。

ユアスタの席が高いという声は前々からあり、実際Jリーグの中では高めの価格の席が多いのは事実であると思います。一方で、どんなに満員になっても19,000人程度の入場者しか入らない状況を考えると、入場料収入に上限があり、このような価格設定にならざるを得ないということをご理解いただきたいということもあります。逆に、ユアスタは、どの席からでも見やすい、陸上トラックがない、屋根があるなどといった観戦環境はどこのスタジアムにも負けていないという自負があり、観戦環境や収容人数の限界を含めてこの価格である、ということをご理解いただきたいと思っています。

昨シーズンは僅かながら一昨年より入場者は増えましたが、前半戦招待券を配布したということもあり増収には必ずしも結びつきませんでした。収容人数に限界がある中で、入場料収入は

我々にとってはスポンサー収入と同時に大切なものであるということをご理解していただきたいと思います。来シーズン以降も価格については勉強させていただきたいと思っておりますが、黒字を作るにはギリギリの環境ではないか、と考えています。以上です。

司会：それでは質問を受けたいと思います。

サポーター：企画チケット等を検討されればどうかと思います。例えば、親子セットチケットや、プレミアムな特典のある例えば試合前にスタジアムの中を見学ツアーできるようなチケットを売るといった方法があるのではないのでしょうか。

竹鼻取締役：去年一昨年とベガルタに入社して以来、いろいろ企画をしてみました。PR 不足もあるのか、企画チケットが成功した経験はありませんでした。上手く行かなかった理由は検討していきたいと思います。企画チケットは、ファンの皆さんにとっても魅力的ではないかと思うので、チケット担当と改めて企画チケットについてももう少し勉強させていただきたいと思います。

サポーター：企画チケット等をやっていかないとこれから入場料を増やすことが難しくなると思います。採用できる・できないはあると思いますが、サポーターの意見もぜひ聞いてほしいと思います。

サポーター：どの業界でも女子のお客様の取り込みが大事だと思いますが、例えばカープ女子、プロレス女子、セレ女とか、そういった女子の集客への取り組みは考えていらっしゃるのでしょうか。

竹鼻取締役：おっしゃる通りです。通常Jリーグの試合観戦の男女比は6:4ですが、去年一昨年、市民後援会やスポンサーのご協力でおきに「レディースデー」企画を行った時は、男女比が45:55と逆転したケースもあります。何とか女性の皆さんに喜んで頂けるような企画を考えて、「ベガ女」のような人が増えていけばいいと考えています。女性ファンの拡大については十分意識しています。

司会：次の観客増・集客策・イベントに進みたいと思います。それでは竹鼻取締役、お願いいたします。

竹鼻取締役：招待券について、去年は少し考えて配布しました。若い人をスタジアムに呼び込むことができないかということで、スポンサーの協賛を得て、大学生・専門学校生を招待する事業を行いました。大変多くのお客様に来ていただきましたので、今後も来て頂けることを考えていきます。最近大学生と話す機会がありまして、大学生は土日家に引きこもる人が多く、むしろ水曜などの平日の試合開催日に、授業などの流れでそのまま来ることを期待できるのではないかと聞いて、ナビスコカップでは、大学生・専門学校生を呼び込む企画を今シーズンは考えてみたいと思います。

小中高校生については、昨シーズンから自由席を500円で見られるように価格を値下げしました。開幕戦当初は200人位の動員しかなかったのですが、最終戦は約1,000人の動員を果たしました。1年間でだいぶ浸透したと思っております。経営的には単価が低いので痛し痒しの部分もあるのですが、5年先10年先にベガルタのサポーターとして帰って来てほしいということと、また一度サッカーを見ることによってお子さんがサッカーに取り組むことにより、親御さんもサッカーに関心をもつていただけるというサイクルを作りたいと思っております。今後も続けていきたいと考えています。

無料招待を1回だけで終わってしまうと次に繋がらないという現実があります。一方で、3回スタジアムに来ると定着する可能性が高いという調査があります。だからといって3回招待するのは経営としては大変だと思いますので、1回の招待が次の（有料での）来場に繋がられるよう

なことを考えながら展開を図っていきたいと思います。

(40 番とも関連し)団塊の世代に働きかければいいという意見もありますが、昨年積極的に働きかけ、例えばシルバーセンター等に出向き、3 回招待を行い、ほとんどの人が招待に応じて来てくれました。その後お金を払って来ていただけるようになったかという点、なかなか来ていただけませんでした。団塊の世代は野球の関心が高いこともあり、この世代が時間とお金を持っているという認識は持っていますが、有料入場に結びついていないのが現状です。

J リーグとしては、J 全体が減少傾向なので、2 ステージ制にして 3 回盛り上げる機会を作ることでお客様を呼び込みたいという狙いをもっています。ベガルタ仙台としては、リーグ戦ホーム全試合で「復興ライブ」を行って、北エントランスとピッチ上を使い地元のアーティスト、何回かは中央のアーティストを呼んで、試合前あるいはハーフタイムにライブを行い、ライトなサポーターやファンを呼び込みたいと考えており、現在準備をしているところです。また「復興ライブ」の内容を録音し、県内のコミュニティ FM において放送していただいて、被災地の方々にも喜んでもらいたいと考えています。宮城県にはこんな歌手がいる、また東京からこんな人が来たのかということ発信していきたいと考えているところです。

36 番のチケットを値下げすれば集客が増えるのではないかという意見については、20,000 人のスタジアムの収容人数において、現在 15,000 人の動員がある状況であり、今の時点で値段を下げれば収入増に繋がるという確信が持てず、現時点ではチケットの値下げは難しいと考えています。

38 番の七北田公園側でのイベント開催については、過去に何度か七北田公園側の一部でイベントを行っています。導線の関係で七北田公園からユアスタに行き来しようとする、一度北側に出てから大きく回らないといけないので、観客動員増には繋がらないと考えています。北エントランスでのイベントを充実させる形で集客増に繋げていきたいと思っています。また、泉中央地区の賑わい→北エントランスの賑わい→スタジアム内という賑わいの繋がりを作っていけないかと、泉区役所まちづくり推進課、泉区内 5 大学、SELVA さん、さらに市民後援会等と協議しているところです。賑わいの流れを、七北田公園ではなく、ペDESTリアンデッキからスタジアムまで作っていききたいと考えています。

39 番のソシオ以外の人へのサービスについては、ごもっともな話ではあるのですが、一方で年間チケット購入者を増やしたい立場から申し上げますと、年間チケット購入者の方に喜んでいただきたいという気持ちもあり、痛し痒しという状況であります。初心者を引き付ける工夫は確かに必要なので、今シーズンは監督とも話をし、全ての試合という訳にはいかないものの、メンバー外の選手と試合開催時にはなるべく触れ合えるような機会を、去年以上に今シーズンは増やしていきたいと考えています。

40 番の web を優先することに対しては、業者に払う費用面において web を使って頂ければ我々の実収入が増えるということがあり、web になるべくご登録願えないかということをお願いしています。一方でチケットの購入については、ベガルタのオフィシャルショップや今年から「ぴあ」がチケット管理となり、藤崎、エスパル、八文字屋、イービーズの「ぴあショップ」においては手売りで、店員と相談しながら購入することもできるのでぜひ使っていただきたいと思います。新入団記者会見について、アナログ派の方々に機会が与えられなかったことについては反省し、来年はアナログ派の方々にもご来場いただける方法を考えたいと思います。

41 番は企画が得意な人間を雇った方がいいのではないかとのご意見です。中途入社は当たれば大きいのですが、失敗すると損失も大きいということがあります。慎重に人物を見極めている

ところですが、企画力があってもサッカーの企画には合わなかったりする場合もあり、実現可能な企画が我々の資金力で可能かということもあります。現状では社員を雇うことはなかなか難しい状況をご理解いただければと思います。

42 番の物産展ですが、震災後、今でも毎試合宮城県の各自治体出店の物産展を規模は小さいながらもやっているところです。ただ、自治体側の費用負担も大きく、万遍なく呼びかけているのですが、お応えいただける場合とそうでない場合があります。ベガルタとしては引き続き声を掛け続けていきますが、ご趣意に添えない可能性もあることをご承知願いたいと思います。フリーマーケットに関しては昨年行いましたが、出店者からは「売れなかった」という声がありました。フリーマーケットは本来とても規模が大きいもので、北エントランス限定でのフリーマーケットとなると規模的には小さいものとなってしまいます。今シーズンは前述の「復興ライブ」を行うこともあり、フリーマーケットをやる場所がないという状況でありますので、現状では厳しいと考えています。以上です。

司会：グッズとクラブ経営の質問に対する回答を西川社長からお願いします。

西川社長：営業の担当責任者もやっていますので、グッズとクラブの経営については私から話をさせていただきます。

グッズについては、43 番にあります。収入増に向けて非常に重要であることは我々も十二分に認識しております。今回、16 年振りにグッズ販売の中心となるユニホームをアシックスさんからアディダスさんに切り替えました。アディダスさんへ変わった背景は、熱烈的なサポーターがいて、さらに集客率が Jリーグでは上位にランクしているベガルタと連携すれば、ユニホームは相当数売れるという見込みがあって、アプローチが来たのだと思います。Jリーグの中で見ると、ベガルタのユニホームの販売数は、観客数が Jリーグの上位クラスにあるにも関わらず Jリーグの下位の方で、ユニホームの売れ行きが悪いという客観的な状況があります。アディダスさんとしても、自分たちの世界的なブランドでやればそれは変えられるという狙いがあり、我々もいろいろ話中でこれを機に大きくグッズ販売を伸ばす一番の起爆剤がユニホームだということと切り替えた次第です。ユニホームを着てもらおうためのキャッチフレーズとして、「ユアスタをベガルタゴールドで染めよう」、を設定しました。ユアスタをベガルタサポーターで満員にすることと同時に、ユアスタをゴールドに染めようと、皆さんにユニホームを着てほしいというメッセージを含めたキャッチフレーズを作りました。間もなくオフィシャルショップ以外の店頭販売を一斉に始めます。そこでもこのキャッチフレーズを使っていこうと思っています。すでに、前回の 2 年間のユニホームの販売実績は上回っておりますが、まだまだ我々の目標とするところには到達しておりません。ちなみに、アディダスさんへ変えた松本山雅さんは変えた年に 8,000 枚、今年 J1 昇格したことで 10,000 枚を目標に販売をするということでもあります。我々もそれに負けないように、徹底的にスタジアムをベガルタゴールドに染められる量を販売していきたいとがんばっているところであります。皆さんそれぞれのファン・サポーター考え方があって、昔のユニホームを着て応援するという考えもあります。いろいろな考え方があるのはわかりますが、ぜひここを機に、コアサポの皆さんを含めて新しいユニホームを着ていただきたいと思います。

トップ・レディースの 2nd ユニホームそれから GK ユニホームあるいは復興ユニホームについての販売のご指摘ですが、これらはいずれ販売いたします。ただ、先ほど申しましたように、まずは今のユニホームを買っていただきたいと思います。販売戦略的にもだいたい皆さんが買ったかなというタイミングで販売したいと思います。ご心配なさらないようにお願いします。

ユニホームの発売時期の問題です。去年もそういう話をいただきましたので、発売時期につい

ではソシオの先行販売を12月から始めまして、その他に背番号と選手名の加工も2月から受付して、例年よりも早めてきました。今年はオーレバガルタに背番号と選手名の圧着機を導入しました。入れたばかりですのですぐには難しいですが、いずれショップの店員の熟度を上げて、その場で応える形に持っていきたいと思います。

ネットショップは、昨年来バガルタとしても大きな課題となっております。昨年10月から社内の体制変えて少しずつ努力しているところです。それに伴って若干売り上げも伸びてきています。ただ、具体的に言いますと、送料の定額制とか1万円以上お買い上げの場合は送料無料、と少しずつ配慮していますが、ラインナップを増やすとか、もう少し見やすくすることを今シーズン中にはぜひしたいと思っています。

グッズショップの売り上げやマーケティングについて、サポーターの客単価のデータがわかるので売れる価格を設定してほしい、というご指摘がございます。クラブとしては、グッズ販売の商品としては、ユニホームを中心としたい、と考えております。このユニホームは、オーセンティックで、選手が着ているものと素材も同じ、スタイルも同じにして、かなり価格設定としては落としました。スポンサー名は入っていますので、前のアシックスさんのユニホームでスポンサー名を入れると、現在の価格よりも、数千円高くなりますので、そういう意味でオーセンティックのユニホームとしてはかなり価格を抑えました。他のJリーグのクラブのオーセンティックのユニホームの価格に比べていただいても、かなり低めに抑えたことをご理解いただきたいと思います。我々としては、今回グッズ販売の中心であるユニホームを、サッカーのユニホームとしてはグレードの高いアディダスさんと組めたということをご最大の武器に、先ほど申しました松本山雅さんに負けないぐらいにこの1年販売していきたいと思っています。このグッズ販売を、この後の経営の話につながりますけれども、収入の3つめの柱にしていきたいと考えております。

では続いてクラブの経営について回答させていただきます。

すでに今年1月の段階で発表しましたが、状況を知っていただくために数値を申し上げます。平成26年度はまだ最終的な収支決算は出ておりませんが、だいたいマイナスの1億1,500万円となります。収入が22億6,300万円、これに対して支出の方が23億7,800万円、差し引き1億1,500万円、最終的に少し前後するかもしれません。これに対して平成27年度の計画では、収入は6,100万円アップさせ23億2,400万円、支出は23億400万円に抑えます。したがって、平成26年度の最終的な収支実績からみますと、収入を平成26年度の実績よりもだいたい6,100万円ぐらい増やすと同時に支出は努力して7,400万円減らし、差し引きで1億3,500万円の利益をあげて、最終的には2,000万円の黒字を見込むのが平成27年度の収支計画です。この収支計画の収入の部分では、当然柱となるのが入場料収入計画を達成させることを第一に考え、トップについては少なくとも6,100万円ぐらいは回復したいと考えております。それから広告協賛については、今年は昨年と違いまして20周年の記念事業がありませんので、追加的にいろいろな協賛を受けるということができないため苦しいです。それでも、最終的に昨年よりも2,000万円は増やそうという計画を立てています。グッズ販売は昨年よりも約3,000万円増やす計画を立てています。この3つを収入の柱として経営をやっていきます。

経営構造で言うとJリーグの中でバガルタは入場料収入が占める割合がきわめて高く、確か浦和に続いて2番目の高さ、だいたい1/3ぐらいの割合です。収入全体に占める入場料収入の比率が高いので、そこが落ちるとすぐ全体の収支に響くという構造になっています。我々としても中長期的には広告協賛の比率を高める努力をやっていかななくてはならない、ということもありません。ご質問にありますように、新規のスポンサー開拓いわゆる地域以外の広告スポンサー獲得の努力

も常にやっております。今年は経営を安定させるためにも強化していきたいと思っています。

私も前職では30年ぐらい、いわゆる編集職、メディアの編集業務を担当し、後半の10年ぐらいは経営陣としてメディアビジネスに関わっていたというキャリアがございますので、そういうある種の強みも生かして、ベガルタの経営についてできる限りの力を尽くして参りたいと考えています。

51番にあるように、私もベガルタ仙台はサッカーを通して皆さんに夢と希望と楽しみを与える会社だと思えます。集客対策と関連しますけれども、試合がもちろん魅力があることも大事ですけれども、スタジアムにも魅力があることもあっていいのではないかと思います。昨シーズンの後半から北エントランスの賑わいを少しずつ増やす努力を積み上げてまいりました。今年度は開幕戦からもう少し充実させます。黒字を出すために支出は相当厳しくいろいろ制限がありますが、集客に関わる部分は、またスタジアムを魅力のあるものにするについては、きちんとやっていかななくてはならないと考えておりまして、そこはスポンサーの協力を得まして充実させていきます。近々プレスリリースいたしますけれども、関係者のご理解を得て、他のスタジアムでよくやっている入口にエアのアーチをかけて今まで以上にスタジアムの賑わい感やわくわく感を出していきたいと思えます。

53番のナビスコカップ決勝トーナメントの試合を計画に入れていることですが、収支計画を作るに当たりチームと相談して、このぐらいは勝つと言うことを前提として収支計画を立てます。この段階で決勝トーナメントを前提にするのは当然のことだと考えております。ご心配の決勝トーナメントに行くか行かないかがものすごく経営的に影響を与えるというご指摘は、少し考えすぎかなと感じています。もちろん決勝トーナメントを入れないで計画を立てることは、その分のお客様が減りますので入場料収入に影響を与えるのは間違いありませんが、そう大きなものではなく、むしろリーグ戦での入場者数をいかに上げるかが全体の収入に一番大きな影響を与えると思っております。以上です。

司会：続いて残りの小項目をお願いしたいと思います。竹鼻取締役お願いします。

竹鼻取締役：恐縮ですが、手短にご説明いたします。

54番の件ですが、現時点でもHPから入れればメールでお問い合わせできる状況・環境にあります。質問により担当を分けた方がいいのかはもう少し検討させてください。電話の対応については改善を心掛けます。すみません。

55番のご意見ボックスについては何らかの形で実施します。ただ、他チーム例を見たり聞いたりすると難しい面もあるみたいなので、どういう形にするのがいいのか考えた上でご意見ボックスを設けたいと思っております。

56番は先ほど申し上げましたように、泉区役所、SELVA、ホームタウン協議会、市民後援会等々合わせて皆さんと協力して盛り上げていきたいと思えます。

57番は選手の活動ですが、キャンプに行く前に渡邊監督それから今年選手会長になった蜂須賀とフロントスタッフと話し合いをしました。スケジュールが合えばぜひ協力する、という話になっています。いろんなところから選手を出してくれないかというご要望が出てくる中で、時間とタイミングが合わないとなかなか実現できないところもあります。うまく調整して皆さんに見えるような形にしたいと思います。去年は活動が少なく見えるかもしれませんが、小学校に行って授業をやったり、あるいはサッカースクールをやったりしました。今年も「復興キャラバン」という県内40の小学校に出かけていき、これは選手だけでなくアカデミーのコーチ等も含めてなのですが、サッカースクールを展開する活動も準備しております。去年のように降格の心配な

どチーム状況が微妙になってくると我々の方で自主規制する局面がなきにしもあらずですが、できるだけ皆さんと触れ合える機会を設けていきたいと思えます。一方で 58 番のようにそんなことをやっているなら練習しろというご意見も必ず出てきますので、状況を判断しながら事業を進めていきたいと思えます。

次の宮スタ開催ですが、ご案内のように今年トップの試合はありません。今後の宮スタ開催については、ユアスタの状況、宮スタでも様々なイベントをやっており年々開催は難しくなっている状況の中でお互いのスケジュールが合い、運営費がユアスタの 4 倍も 5 倍もかかるのでそれに見合ったような集客が見込めるカードであることなども合わせて考えながら、将来的には折に触れて検討していこうと思えます。

PR サポートショップは、ゴールドという有料については 100 件、無料は 400 件合わせて 500 件ご登録いただいているのですが、我々のマンパワーの中でなかなか皆さんとコミュニケーションをとる機会が大変少なく苦しい状況になっています。このお申し出の趣旨は十分私もそうだなと思えます。スポンサーの協力も得てもっとうまい PR サポートショップの運営の仕方がないかを研究中ですので、新たな形でまた PR サポートショップを続けられるように検討しています。

61 番の以前やっていた個人協賛の復活ですが、運営的に非常に難しい面があり、一方でファンクラブとか年間チケットの皆さんとのコミュニケーションとかサポーターとファンの皆さんにどう支えてもらったらいのかをトータルで考えて新たに構築していきたいと思っておりますので、この件についてはもう少しお時間をいただきたいと思えます。以上です。

司会：ありがとうございます。時間がなくなりましたので、先に進みます。

「(4) 情報公開」では SNS の利用に非常に質問が多くありました。竹鼻取締役から願います。

竹鼻取締役：これは広報部長がおりますので貝田に伝えてもらいます。

貝田部長：62 番と 63 番は、さまざまなご意見を頂戴した中で昨年 4 月に LINE を始めることができました。同時に公式 HP でのニュースリリースの下部に Facebook や Twitter 等に関連付けができるボタンを設置し、情報の拡散を行っております。ご意見のように外部の方々に伝わりやすい Facebook や Twitter に関しては確かにその速報性や拡散性があるツールではあると認識していますが、一方でいろんな誹謗中傷などの問題も少なくありません。多少、慎重になり過ぎている部分もあるのかもしれませんが、その管理と運営面でどのくらいできるかももう少し精査をした上で進められればと思っております。個人的にはベガッ太で最初に始められたらいいかなと思っております。そこも含めて少しお時間をいただければと思えます。

続いて情報の迅速性の 64 番 65 番ですが、ご指摘の通りなかなか遅い面もございますので、そこは我々が努力して迅速にお知らせできるようにしてまいりたいと思っております。報道が先でクラブが遅いという件については、選手の情報に関してはあくまでもクラブのリリースが公式のものでありますので、なにとぞご理解をいただきたいと思えます。

続いてメディア・情報活用です。決して無計画では行っておりませんが、もっとタイミングのよい露出効果を狙ったプロモーションの努力をしてまいりたいと思えます。今シーズンの試合日程では、4 月 5 月はホームゲームが多いので、その集中した月に関しては効果的な宣伝ができるように調整していきたいと思っております。

宮城県内への放送局への働きかけに関しては、西川社長就任以来、社長自らが放送局に対してベガルタ仙台の露出度アップを働きかけている状況です。あわせて不定期ですが、メディアの方々をお集めた意見交換の場も設けております。メディアの方々と一緒にベガルタ仙台の露出

度を上げていくということに合わせて検討している状況です。

宮城県地上波で試合中継をしてほしいということですが、なかなかクラブ単独で放送権を販売することはできません。各局さんも、株主さんですので、我々クラブとしては各局の皆さんに放送いただけるような機会は設けたいと思うのですが、Jリーグの放映権等々の問題で難しい部分もあることをご理解いただければと思います。

楽天イーグルスやモンテディオ山形に比べてPR 下手というところですが、参考にさせていただきながらPR 効果をより高めていきたいと思っています。

西川社長：少し補足します。メディア戦略は、地元の河北新報さんと地元の民放4局はいずれも役員・取締役であり株主でもありますので、そういう立場から応援してほしいということをお願いして回っています。そこは理解していても、肝心の何をどのように報道できるのかをもう少し我々からのアプローチをしないと、ただ取材しろ、取材しろ、では難しいことがわかりましたので、研究を始めているところです。むしろ、チームがいち早く動いてもらいまして、今回キャンプ中毎日動画を出しています。渡邊監督のアイデアで始めた訳ですが、メディアへの露出を少しでも増やしたいというのはクラブ・チーム全体で共有しておりますので、その思いを具体的に、特にテレビの影響が大きいと思ひまして取り上げてもらえるように努力してまいりたいと思っています。地上波はJリーグの中でも議論があるところですが、つまり、放映権は基本的にはJリーグがスカパー！さんと一括契約しています。ほとんどの放送枠がスカパー！さんが押さえていまして、その残りをNHKさんがある程度押さえて、民放が持っている枠はほんの一部だという状況があります。この状況がいいのかというのはいろいろ議論があるところですが、全体の経営としては我々もスカパー！さんに加入してもらって、アウェイの試合はスカパー！さんで観てと、Jリーグ全体で協力する形をとっております。もう一つメディア戦略で、今すぐではございませんが、Jリーグとして今年から「トラッキングシステム」を導入します。これは全会場でプレイ中の選手の動き、それからボールの動き、それから審判の動きをリアルタイムでデータとして見られるシステムです。ピッチの脇に何台かカメラを置いて、そこから送られた情報を処理します。これはすでにヨーロッパでは導入され、この前のワールドカップでも行われています。今のところテレビとかパソコンとか映像に付随してできるサービスになっていますが、将来的にはスタジアムの中でスマホなどを使ってリアルタイムに楽しめるというのが願いです。スタジアムのWi-Fi化が今Jリーグ全体の課題になってきていまして、ユアスタでも環境を整備してもらえよう話し合いを詰めているところです。環境が整っても、情報発信するコンテンツ開発はきちんとやらなくてははいけません。以上のことも含め、さらにこれからのメディア感覚も相当変わっていきますので、それらを全部まとめて、Facebook や Twitter の戦略も立てていきたいと思っております。もう少し我々の取り組みを見ていただきたいと思っています。よろしく申し上げます。

司会：ありがとうございました。(5) その他について、竹鼻取締役お願いします。

竹鼻取締役：71 番ユアテックスタジアムの増席と座席改修は仙台市にやっていただくことになるので、常にコミュニケーションを取りながらいろいろお願いしています。座席は経年劣化してきていて、アウェイのゴール裏のイスの色が変わって見えるようなところ、あそこは新しくイスを入れ替えたところです。今後座席については、今年も壊れたものについては差し替えるという形を続けていただければと思います。増席は何試合も満席が続くという状況が続かないと、現時点では難しいという気がいたします。

紫山サッカー場については大変皆さんにご迷惑をかけております。今のところ取材陣もお断りしている状況ですが、メディアの皆さんと撮影場所の話し合いをして、できるだけ早い時期に非

公開ではない時にメディアの皆さんに取材していただける環境を整えたいと思っています。サポーターの皆さんの見学環境は、現時点では我々の持っている土地の状況から、駐車場が非常に少ないという問題と、サポーターの皆さんが練習をご覧になれるような平らなところがないという問題と、見学の皆さん用のトイレがないという問題があります。予算の関係で、シャワーも着替えする場所もない状況で選手たちが練習しています。3月半ば過ぎにはシャワーとトイレを付けた着替えの場所を作る準備を整えています、それ以上のお金を現時点でかけられない状況です。できるだけ早くサポーターの皆さんに見ていただける環境を整えたいと思っていますので、現時点ではなかなか難しい状況だということをご理解いただきたいと思います。

73 番の泉サッカー場の管理態勢は、一昨年から泉サッカー場は我々が指定管理者を仙台市から取って管理を請け負っております。だからといってベガルタがいいように使える訳ではなく、あくまで市営のグラウンドなので一般利用もできるだけたくさん受けなくてははいけません。芝生が固いかいろんな状況があり、それをうまくコントロールしながら練習をすることが続いています。ここの管理運営はベガルタ側の都合でいいようにはできないということをご理解いただきたいと思います。

75 番について、私はこれを承知しておりませんでした。こんなことがあってはいけないので、今後こういうことのないようにしたいと思います。以上です。

司会：ありがとうございました。以上で用意した質問・要望に対する回答が終わりました。時間が15分ほど過ぎているのですが、どうしてもここで聞いておきたいという方がいらっしゃいましたら挙手をお願いします。よろしいでしょうか。(挙手なし)

では最後に西川社長からひと言いただきたいと思います。

西川社長：長時間に渡りましていろんなご意見をうかがいました。私どもも精一杯お答えしたつもりですけども時間の関係がありまして十分ではなかったかもしれません。その点につきましては逐次スタジアムで顔を合わせることもあるでしょうし、いろんな場でご意見をいただければと思っています。

最後にこういった場を用意していただきました市民後援会の皆さんに本当に感謝いたします。

皆さんの質問を見ているとやはりベガルタを本当に愛しているんだなという気持ちが伝わってきました。私としても間もなく(社長就任)1年になります。この1年間のいろんなことを教訓にぜひ皆さんとともにベガルタを名実ともにJリーグの中のトップのチームにしていきたいと思っていますので、今後とも手を携えて関わっていききたいと思います。今日は本当にありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

ゲストの皆さんありがとうございました。参加の皆さんもありがとうございました。

これで今年のサポーターズカンファレンスを終了にしたいと思います。ありがとうございました。

以上