

「2017 サポーターズカンファレンス」議事録

日 時：2017年2月11日（土）14：30～16：50

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、丹治強化育成本部長、山路女子強化部長、古矢強化部長
兼育成部長、千葉女子育成部長、齋藤事業部長兼復興支援室長、坪佐営業部長、辻上運営・
広報部長

出 席：サポーター46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：定刻になりましたので「2017年ベガルタ仙台サポーターズカンファレンス」を開始したいと思います。本日は皆さまお忙し中お集まりいただきましてありがとうございます。今日司会を務めさせていただきます市民後援会の三船と申します、どうぞよろしく願いいたします。今回のカンファレンスにはベガルタ仙台より西川社長はじめ多くのゲストの方にお越しいただいております。簡単に紹介します。西川社長、強化育成本部丹治本部長、女子強化育成部山路部長、他にもクラブの社員の方に来ていただいております。渡邊監督はキャンプ中のため欠席となります。あとでメッセージの紹介があります。それでは開会に先立ちまして西川社長から一言いただきたいと思っております。

西川社長：こんにちは。貴重な場を用意していただきました市民後援会の皆さまにお礼申し上げますと思います。いよいよ2017シーズンが始まりましてチームは現在延岡で練習試合を含めてチームの熟度を高めているということでございます。聞くところによれば、今回は3-4-3という従来よりも攻撃型のフォーメーションで、渡邊監督の4年目ということもあって3年間続けてきたものからの新しい進化ではないかと私も期待しております。今日は我々ベガルタの経営についてもいろんな面からご質問いただきました。また要望事項もございます。ざっと見た感じでは去年よりいろいろな意味で深いご理解をいただいた上でのご質問というのも見えましたし、大変ありがたく思っております。私どもとしてはこういう場でぜひクラブ経営にもご理解いただいた上でまた貴重なアドバイスをいただければ皆さまと共にもっともっとクラブを良くしていけると思っております。本日はよろしく願いいたします。

司会：ありがとうございます、ではここで渡邊監督からビデオメッセージが届いておりますのでご覧いただきたいと思います。

<渡邊監督ビデオ>

渡邊監督：サポーターズカンファレンスにお集まりの皆さま、ベガルタ仙台の渡邊晋です。我々は今宮崎の地でキャンプを行っております。開幕まで残りわずかとなってきましたが、日々選手たちは練習に前向きに真摯に取り組んでおります。報道で目にしておられる方もおられると思いますが、今年は新たにシステムの変更にチャレンジして必死に練習に取り組んでいます。システム変更にはばかりとらわれすぎることなく、目の前の勝利というものをしっかり見据えながら、我々全員でチャレンジしているところです。昨シーズンはユアスタでなかなか勝ちきれませんでしたし

たが、まずは負けない仙台を取り戻したい、ユアスタでたくさんの勝利を皆さまに届けたい、と心から願っております。ぜひ今まで以上のたくさんの声援を頂戴できれば心強いです。今年はユアスタの観戦環境がよくなります。さまざまな形で皆さまの楽しみな話題を提供できると思いますのでそちらも楽しみにしててください。まずは何より2月25日の札幌戦、多くの方々に集まっただいてぜひ一緒に勝利を勝ち取りましょう。今シーズンもよろしく願いいたします。

司会：ありがとうございます。それではカンファレンスに入りたいと思います。皆さまから事前にいただいた質問・要望事項を大きく5つの項目に分けています。その中に更に小項目に分けてあるものもございます。大きな項目ごとにクラブから回答いただいた上で、まとめて質問という形をとらせていただきたいと思います。それでは(1)のチーム強化、アカデミー、レディースについて西川社長お願いいたします。

西川社長：それでは私から強化育成の体制について1番、2番、3番とご質問がありますが、それぞれ関連しているものですからまとめてお答えしたいと思います。まずは強化育成も含めてですが、今年のクラブとしてのひとつの大きな方針には現場とフロントを含めての全体の運営体制の強化を掲げております。去年はどちらかというとチーム力の強化に財政的にも力を投じた構造になっておりまして、今年度の予算は黒字が大前提です。それでも約28億円というかつてない規模の予算編成をしております。その上で今回トップチーム関連の強化育成につきましては強化育成本部という新たな制度を作りました。この狙いはJ1の上位に定着できる組織体制を作ることにあります。チームの環境整備はもちろんですが、フロントとの連携強化、そしてもっともっと地域密着の活動をフロントのみならずチームもこれからやっていく必要があるということでございます。トップチームに関して言えば強化と育成の連携をひとつの眼目にしてまいりましたので、その部分は今後とも重視していきたいと思っております。質問にも触れられておりますが、U-23のチームについてもJリーグには動きがありまして、トップチームの若手とユースとの間を行ったり来たりという流れが今後強まってくるという状況を踏まえたものだとご理解願いたいと思います。レディースは強化と育成それぞれ専任の部長を設けております。現段階におきまして、女子の強化育成部についてはまだユースレベルがありません。育成はジュニアユース・中学生年代が対象でありますので、強化と育成という意味ではこれはかなり切り離して対応している状況です。育成は今回新たに千葉前監督を起用しました。宮城県内はもちろんのこと、東北6県における唯一のなでしこリーグのチームとして東北全体を視野において女子サッカーの普及活動をベガルタとして積極的にやっていくべきだという思いがございまして育成部長に就いてもらった経緯がございます。そこはトップチームとは状況が違うことをご理解いただければと思います。

司会：ありがとうございます。ではトップチームは古矢強化部長にお願いします。

古矢部長：こんにちは。本年度も強化部長兼育成部長ということで両方やらせていただきます。4番目は昨シーズンの振り返りと補強についてです。昨シーズンの試合記録を見ていただければ一目瞭然ですが、得点力の少なさが勝敗を悪くしていたことが考えられました。クロスからの崩しとかの形ができつつある、いい形まではできていたのですが肝心のゴールを決める選手が金園選手とウイルソン選手と長期離脱でなかなか得点を決めるところにいたっておらず、GKも含めてケガで離脱する選手が多いシーズンでした。今シーズンに向けては得点力を上げるということでゴールゲッターといわれるFWの補強を最重要課題として挙げました。他のポジションにおいて

も出入りがある中で、いろいろ考えながら最善の補強はしてきました。100%とはいえませんが、限りある予算の中ではバランスよく補強ができたのではないかなと思っています。

続きまして5番目です。ハモンと渡部博文の件ですが、もちろん残留への慰留は最善努力してきました。金銭的な部分などいろいろ報道でありましたが、金銭的な部分以外で本人がチャレンジしたいという思いもあり、そこはすべてお伝えできない部分もありますけれども、慰留したものの最終的には本人の意思を尊重して快く移籍を承諾したという形で終わりました。

8番の新しいフォーメーションのところですが、メンバーが決まってから監督が3-4-3にするという話になったのではなく、昨シーズンリーグ戦が終わった頃から3-4-3をやってみたいかなという話もしていました。ベースとして4-4-2も持ちつつも。常に監督と話したのは、何かにこだわりすぎて殻を破れないのではなく挑戦していくのが大事だし、柔軟性をもったサッカーをやろうと話していたので、3-4-3も4-4-2もやれる布陣を補強としてはやってきました。その中でいうとCBには平岡・大岩・石川直樹それに増嶋、若手でいうと常田とか小島もできるので人数的には不足していないと思っています。

9番目、外国人の枠に関しては昨年も同じような話をさせてもらいました。決して枠を全部使うことがいいことだと思いません。最近でいえば鹿島がクラブワールドカップの決勝で何人外国人いたかということだとゼロでした。日本人だけでした。外国人が当たればもちろんそれでグッと成績が上がるのはよくありますが、それ以上に日本人の選手のベースが上がっていくことが大事だと思っています。外国人に頼るより前にまず日本人の質を上げていくことが大事だと思っていますので、予算とのバランスも踏まえて補強し、外国人に頼らないように考えて進めています。

10番目。優勝をめざす補強に感じられないということですが、予算規模からすればもしかすればネームバリューのそこまで高くない選手だよねと思われるかもしれないです。しかし、現場含めて私もこの戦力で優勝できないと思ってやっています。これでも優勝してやろうと思っていますのでぜひ期待してほしいと思っています。

12番目、ウイルソン選手の件です。ベガルタの歴史を築いてくれたウイルソン選手です。感謝もリスペクトもして継続するかどうかの判断を現場の監督含めてしてきました。結論からいうと、いくら素晴らしい選手であれ故障が相次いで稼働率が悪くなるとどうしても稼働率の良いほうを選ばざるをえないというところで、最終的にはそこが一番の大きい理由でした。私も直接ウイルソン選手と話してきましたし、代理人も含めて話し合いの場を非常に多く長く持ちました。最後はどうしても温度差が生じて伝え方の部分で代理人とうまくいかなかった部分もありました。本人がクラブの通訳じゃない方に日本語に訳してもらって彼のInstagramに誤解を招くような日本語でクラブ批判みたいな形が出てしまったこともありました。もちろん彼も仙台でやりたいという気持ちは持っていましたし、こちらも最大限の考えを伝えながら、とはいっても希望に沿えないものは沿えなかったもので、ああいう結果になりました。プロの世界なのでクラブが契約しないとすれば選手は次を探さなければならない、というのはどんな選手でも同じです。最大限のリスペクトをしつつも契約を満了させてもらったということです。昨日甲府と練習試合をやって、彼とも和気あいあいと話をしました。彼は彼なりにベガルタを倒してやるみたいな強い気持ちで試合に出て、乱闘まではいかないけれども胸倉をつかむくらいまで激しくプレーし、それはそれで皆さま次を楽しみになるかなと思うので、ウイルソン本人を応援していただければと思います。

13番目、育成の方針です。まだ詳細は決まっていますが、今年もサテライトリーグはや

る予定です。公式戦の翌日に組むことで若手を試合で鍛えていくことを考えています。今年からルヴァンカップでは20歳以下の選手を使わないといけないというルールができましたし、昨年以上に公式戦の中で若手を使う場面は多くなると思います。また昨年同様J2、J3へのレンタル移籍等も考えて、より試合の経験を積む場を設けたいと思います。毎年年末にシーズンが終わってから海外に武者修行に行かせています。もう3年目になりますが、行った瞬間にうまくなるかという決してそれは無いですが、帰ってきた時のサッカーに対する取り組む姿勢が大きく変わってきていると思います。引き続きそういう部分でも若手の心に火をつける作業をしていきたいと思っております。

14番目のU-23のチームの件ですが、地方クラブとして若手の育成に力を入れていかないとJ1で戦えない、戦い抜く戦力を維持することが難しいと思うので前向きに考えております。ネックになるのは、練習回数も増えることで芝生が痛む場合があるので練習場の確保が問題になると、試合をやる場所・試合会場をどう組めるかが問題になってくるんじゃないかと思っております。

15番目の新人選手の確保についてです。新人だけではなくて外のクラブから選手獲得の時もそうですが、まずお金がいいとか悪いとか以前にベガルタのサッカーそのものに魅力を感じないと、サッカーを見て来るところがまずは最初です。これは渡邊監督とも話して、渡邊監督がやるサッカーに魅力を感じないと渡邊監督とやりたいと選手は思わないし、ベガルタに入ろうとは思わないものです。そういう意味でサッカーの魅力を高めていく作業をやりながらうちを選んでくれるという流れを作ろうとしています。今年はそういう意味ではだいぶベガルタを選んでくれるようになったので、まずサッカーの魅力を高めるというところを進めています。その上でハード面、練習場やメディカル体制などが次の問題になってきて、もちろん最後はやはりお金です。しかし、お金は最後なんですね。ここから他のクラブに今度はお金ということで出て行く選手は出てくると思いますが、まず入口のところでサッカーの魅力を高めていきたいと思っております。その他にソフトという部分では指導者の質を上げていかないといけないので、指導者の質を高めることも育成を含めてやっています。

次は16番目。ケガが多いという話ですが、ケガの原因はさまざまです。実際今回も足首を踏まれてねんざしている選手が1人、実はキャンプ中に発生したりとか、踏まれて脚を切って縫っているとか、本当にさまざまです。ただ皆さまがご心配しておられるように、練習が良くないからケガが多いのではないかと思うところもあるかもしれません。ケガをゼロにすることは不可能なので、ゼロに限りなく近づけるようにしっかり鍛えるという練習を組んでいますのでぜひ応援していただければと思います。とはいってもケガをした後のフォローの部分では昨年機能していなかった部分もあったので、昨年1年間鳥栖でやっていたフィジオセラピストの島田に今年来てもらいました。彼は鳥栖では1年間やっていただけなんですけど、その前に病院の勤めが長くてドクターとの会話や今までの症例の数は非常に経験値が高くて、本人もプロの選手としてやっていた経歴もあるので、選手の気持ちも含めて全ての所を分かった上で選手と話せるということでは非常に強力な人材を確保できたのではないかと思っております。

17番目です。フィジカルコーチについて、キャンプ初日からいきなり強度が高すぎるんじゃないかという話ですけど、まずキャンプの初日はレーニングの初日ではありません。こちらで3日4日やっている中でスタッフが選手のコンディションを把握した上でゆっくりと徐々に徐々に上げています。確かに行ってから強度は上がっているものの初日は移動日でもあるのでそんなに上げていないです。気をつかって最善の予防策をとりながらやっています。強度を下げればケガが少なくなるのは分かっているんですけど、そうするとだんだん弱くなってしまいうので私なん

かが見ている限りではもっとやってもいいんじゃないかぐらいに思っています。選手には、オフシーズン中に全然やっていない選手、やってきた選手がいて、最初はばらばらです。何もしなくても試合できるくらいコンディションを上げてきた選手もいれば、全くやっていない選手もいます。コーチ達は選手の心拍計を見ているので、トレーニングしてきていない選手はすぐ数値が上がるのでわかります。そういう機械を使いながらやっていますので、そこは安心して見ていただければと思います。

18 番目のスカパーと DAZN に変わって試合が見られなくなるんじゃないということに関しましては、見る方法があるのでご心配なく、大丈夫です。

19 番目の審判に対しての意見書に関してですが、大原則として外には決して出さないと約束した中での審判部とのやりとりです。実は今年からそのルールがなくなりまして、意見書を提出することはできなくなります。サッカーなので現場で起きてしまったことは仕方がないので、それに従っていくつもりでおります。最後の最後に審判の判定で負けることのないように、最後 2-0 で進んで行けば仮に 1 点取られても勝って終われるとか、試合展開でうまくいくようにやっていきたいと思っています。とはいっても何か起きた場合にどうするのかということでは、Jリーグとして当日来ている「審判インスペクター」といって審判を見て報告書を書く人が来られますが、その人を通じて意見交換をすることになります。その際にあのジャッジはどうだったのかという話をして、表には言えないけどあれはオフサイドでしょうとか、あれは PK じゃなかったです、PK でした、ということで間接的には今もお話をさせてもらっています。選手を納得させる訳ではないですけども、モヤモヤしたまま次の試合に進むということがないようにやっています。その上でまた意見書を出していたんですが、次の試合がすぐ来るので審判は審判でミスジャッジのないよう努力してくれているのは分かっていますので、今後は試合で負けることのないような展開をしながらやっていきます。したがって、提出書も今後はないことになります。

司会：ありがとうございます。ではレディースに関して山路部長にお願いします。

山路部長：女子強化育成部の強化部長の山路です。私からは質問も含めて今年のレディースのメンバー構成などをご説明させていただきたいと思っております。今年スタッフ 8 名選手 26 名ということでスタートします。川村がアルビレックス新潟レディースに移籍しました。まだこちらに到着していませんが、オーストラリア代表のケイトリン・フォードが加入いたします。彼女は代表活動もありますので、おそらく 3 月に入ってからこちらへ来る予定となっております。チームは今、千葉キャンプを行っております。19 日まで行いますが、15 日から 19 日までは例年通り市原でフェスティバルがあり、そちらに参加いたします。今年は越後新体制になりましてフォーメーションももしかしたら変わるかもしれません。そこはまだ選手の適性を見て進めていっております。プレーの強度と質を高めるということで 3 月 26 日のジェフ戦に向けて頑張っておりますのでよろしく願いいたします。以上です。

司会：ありがとうございます。次のアカデミーは古矢部長にお願いします。

古矢部長：21 番の質問では下部組織の強化をうかがいたいということです。まずどこでも通用する選手。人間力をもった選手を育成するという考えでスクールからユースまで一貫して同じビジョンで指導に当たってもらっております。サッカーの内容もトップチーム同様粘り強い守備に加えて柔軟で多彩なフットボールを目指そうと同じビジョンでやってもらっています。特にアカデミーに関してはやり続ける、やりきる力をつけさせるということで、最後まであきらめない、最後まで手を抜かない姿勢を求めて戦ってもらっております。また普段の生活のところでもベガルタ選手として模範となる生活・行動するよう求めて進めております。なかなかプレミアリーグに

上がれないという話（21 番）です。どのくらいの方が宮城東北の選手の質の差を把握されているかわかりませんが、非常に差があります。特に関東・関西・九州の選手と比べると体つきも含めて、特にボールコントロールの質のところが非常に差があります。頑張る力だけではありません。これは東北人の強みだと思いますけれども、この頑張る力だけでなんとなく試合を頑張っているというところで、でも個人のところのレベルを上げないとどうしても差が埋められないところがあります。ちょっと時間がかかりますが、もちろん中学生・高校生も今やれることは最大限やっているんですけども、特に小学生の年代をもっと技術を高める活動をしないと追いつけないと考えているので、スクールからそこを意識して指導にあたってもらっています。スクールイコール全員がベガルタ仙台のジュニアにくるわけでもないですし、地域の少年団のレベルアップにもつながると思いますので、その意味でもベガルタだけ強ければいいという考えではなくて、地元の宮城仙台のみんなが強くなることを目指してやっております。なかなかプレミアリーグに上がれないといっても、形として例えば技術はないけれども、いわゆる型にはめることにより多少近道になると思うので、型を作って試合に臨ませております。型があるから型破りがあるので、型にはめすぎはよくないけれど型がないまま進むとその差を埋めるのに時間がかかります。昨年ジュニアが3年ぶりに全国大会に行けました。多少型にはめすぎた部分はありますが、型にはめないともしかしたら進めなかったという部分もあるので、型にはめすぎないようにでも型を使いながら試合に勝っていきながら育てていくという、難しいけれども早く全国に、特に関東のレベルに追いつけるように指導にあたっております。

22 番はトップチームにコンスタントに上げられてない現状をどう考えているか、です。できれば毎年上げたいと思ってこちらも見ております。トップチーム、J1 でやれるだけの選手に至らない場合は上げられませんし、そこそこいいと思っててもトップチームの選手の構成上で前年に同じポジションに選手がいるとなるとなかなか上げられないとか、うまく上げられない部分もあります。またユースからトップチームに上がれなくても、大学で経験を積んで大学経由でトップチームに上がるということもありますので、そういう部分も見計らいながら選手個人の進路を選択しております。育成としてベガルタのトップチームに上がるのが目標ではありますが、最終的にどこでも通用する選手になれば、もしかしたら世界には羽ばたく選手も出てくるかもしれません。昨日も甲府にうちのアカデミー、ユース出身者が2人いました。他のクラブで活躍することもアカデミーの存在意義だと思っています。まずはベガルタのトップチームを目指しつつもベガルタ以外での活躍もできるように、そういう意味でどこでも通用する選手という言葉で指導にあたるようにしております。以上です。

司会：ありがとうございました。それでは質疑応答に移りたいと思います。質問がある方は挙手の上、発言する前にお名前を名乗ってから発言するようにお願いします。

質問者：〇〇と申します。古矢強化部長が新人選手を獲得するにあたって、まずベガルタのサッカーをやれるかどうかという話をおっしゃっていました。個人的には最近の新加入選手の件に関して、早く声をかけたクラブに入団しがちな気がします。というのも今年ベガルタの練習に参加していた青森山田高校の高橋壱晟選手は、ジェフから先に話が来たので決めたみたいなお話をおっしゃっています。ユース出身で明治大学の道渕選手は甲府に入団しましたが、彼も甲府が先に声をかけたからと、ユースから上がったのはひとつの成果ですけど、いうことがありました。早めに声をかけることをお願いしたいのと、今年に関しては青森山田高校にベガルタのジュニアユースあがりの選手がいますので、もし本当に獲る気があるなら早めに動いていただきたいなと思います。

古矢部長：ありがとうございます。まず今年入団した永戸選手は彼が大学2年生の時にベガルタの練習に参加しています。それからジェフに行った高橋孝晟選手を最初に練習に呼んだのはベガルタです。道渕選手も練習に呼んでいるのはベガルタです。何が違うかというオファーをしたのはどちらが早いかという話になります。いろいろ事情があるのでここでは言えないですが、例えばそのチームに入団しても同じポジションにスター選手がいてすぐ試合には出られないのなら試合に出られるJ2に行った方がいいという判断をする選手もいます。早く決めて提示することが本人の心証も良くなりますし、決めてくれる確率も上がります。一方、早く言っても長く引張られてダメなケースもあるので、早ければいいという場合とそうでもない場合もあります。いろんな思いが絡んでおり、状況を見極めながら努力していい選手を獲りたいと思っています。

司会：その他ございますでしょうか。質問がないようですので次の項目に移りたいと思います。次の項目は（2）の試合運営、サポーター対応です。辻上部長お願いします。

辻上部長：こんにちは。運営広報の辻上です。23番の先行入場後の席取りについては、昨年は開幕戦および完売になったレッズ戦と最終戦と混雑が想定される試合では、先行入場後タオルマフラーを横に広げて5席6席もしくは10席前後のシートを確保している場合は、専用の要員を20名増員しております。スタジアム内でアナウンスを入れた上で確保している席を3席くらいまで減らすという対策を打っています。それでもなかなか席取りがなくなっていないというのが現状です。この中にもサポ自で観られている方がいらっしゃいますが、席確保に向けて1人でも多くの方が応援できるような環境を皆さまと共に作っていただければと思っています。同じチームを応援する仲間ということで、クラブも今後施策方策は打っていきますが、ご協力の程よろしくお願いたします。

24番の未就学児の席の件はクラブとして声がけさせていただきます。膝の上にいるよりは横に座ってというところもあると思うんですが、こちらも開幕戦も含めて同様の対応で専用の要員を増員して対応してまいりたいと思います。

25番は消防法のことだと思いますが、サポ自バック・サポ自の通路で応援されていることに関してです。ベガルタ仙台のサポーターの応援スタイルでもあるので、例えばリャン・ヨンギ選手の応援のように皆さまが肩を組んで左右に移動する応援スタイルがあり、単純に他のクラブとの比較は難しいかなと思います。しかし、通路は通路なので、警備員や我々が気づいたときにきちっと指導するようにしたいと思います。もしくは皆さまの中でも通行につきましてご配慮いただければと思います。マナーアップの声がけの対策施策は続けてまいりたいと思いますのでよろしくお願いたします。

26番のシート貼りは長い間の課題だと思います。この課題は、当クラブだけではなくてJリーグの多くのクラブが抱えている問題でもありと思っています。昨年夏場にシート貼りのルールの遵守とシート貼りの際にガムテープを使用せず養生テープを使っただけのご案内をさせていただいています。それに伴いましてシート貼りの際にあまりスペースを取らない、もしくはマナーアップをご協力いただいています。クラブといたしましても、あまりにも早くシート貼りをした場合には我々運営課の職員が行って、やめてくださいとポップで立て看のようなものを立てた上で、それを剥がして撤去している事実もございます。先行入場で早く入りたいという流れはどうしても変わっておりませんので、イタチごっこのようなところはありますが、以上の対応は今後も続けてまいりたいと思っております。応援していただいておりますお客さまですので、強行に実施したくないというのが正直なところですので、著しくそういった行為が見られる場合には今後も撤

去しますし、呼びかけやアナウンスやホームページなどでの告知をさせていただきます。同時に今シーズンこの問題については運営課でシーズン当初からひとつの課題項目として取上げております。1年間様子も見ながら違った形で改善できる方法を検討し探っていきたいと思っております。ご協力のほどよろしく申し上げます。

27番は最終戦のセレモニーがなかなか始まらなかったということだったと思います。これはチームにも迷惑をかけまして、我々からもチームに謝罪しております。実際の状況ですが、この時ジュビロ磐田が降格圏内に入っていました。通常試合後にアウェイの監督そしてホームの監督という順番でテレビのフラッシュインタビューがあります。フラッシュインタビュー後にメディアの方々に向けて記者会見を行います。最終戦では残留を決めた名波監督が非常に興奮していて全くロッカールームから出てきませんでした。我々も再三ロッカールームまでノックして入っていき、まずこちらに来てくれと言ったんですが、「ちょっと待ってろ」ということでした。非常に興奮し、嬉し涙も流し、抱き合っていた状況でした。しばらく待ったのですが、これは難しいということで、渡邊監督を先にテレビのフラッシュインタビューに出しました。そのあと名波監督がようやく出てきてくれまして、フラッシュインタビューを終えました。フラッシュインタビューは約1分から90秒、長くても2分で、終了後すぐその足で記者会見場に行きましたが、やはりここでも残留を決めたことで饒舌で通常10分から15分どんなに長くても15分ですが、25分くらい会見しました。それも想定外でして、皆さまを長くお待たせしてしまいました。現場のマネージャーとはその日のうちに反省会を開きました。今シーズンについては試合の直後にやるか気候がどのくらい寒いのかにもよりますが、選手をなるべく早く出していきたいと考えています。

続いて28番です。ベガッ太石像の前の北エントランスのイベントブースのところでテントを設置しているが何もイベントもしくはブースを使って展開されていないということです。テントを使っていないのであれば撤去して石像の前で写真が撮れるようにしたらいかかと言うことだと思います。毎試合事業部でイベントやっていますが、当日キャンセルになる場合もあり、その場合にテントはあるものの何も行われてないという状況だったと思います。運営部サイドとしては反省で、今後はキャンセルの情報があった際にはテントを撤去してスペースを拡大して、皆さまにゆとりある空間をご提供させていただこうと思っています。今後は気をつけてまいります。

29番アウェイのサポーターにわかりやすい表示をということですが、これはおっしゃる通りです。北エントランスの状況を私も何度か確認し内々ではいろいろ話をしているのですが、なかなか改善できていないです。マニュアルを読むような形で警備員がトラメガいわゆる拡声器ですっと案内をしていると思います。迷っている方がいらっしゃったらこちらから声をかけるとか、あとは表示につきましても矢印をつける、そういったことはいくらかでも改善できますのでこれも見直させていただきます。

30番です。アウェイのチームのサポーターがアウェイのチームのユニフォームを着て応援しているということです。Sバックとありますが、それ以外の席のところもそうだと思います。警備員が場合によっては私も含めて社員が現場に行ってお声がけさせていただいています。強制的にクラブとしてユニフォームを脱がせることを行ってクラブもございますが、当クラブはそれをしておりません。良識有る形でご理解いただきたいということをお願いし、何回かのケースではユニフォームを脱いでいただく、もしくはコンコースに出るときは脱ぐというようなお願いをさせていただいて対応してまいりました。今後どうするんだということですが、同じサッカーを

応援するサポーター・お客様に対してユニフォームを脱がせることは、現状したくないですし、するつもりもございません。できれば話し合いの中で解決していきたい、あるいは未然にトラブルにならないように注意してそういったケースが見られる場合は警備員をそこに厚く配置するなどして対応したいと思っています。一方で、トラブルを受けた際にはぜひ教えていただければ警備員だけではなく私も含めて現場に行きたいと思えます。情報をご提供いただければと思います。

31 番のユアスタでの全試合通路解放ということで、コンコースを全部通り抜けできるように、ということです。例年フロンターレ戦のみ通路開放の対応をさせていただいています。それは両クラブのサポーターが友好的なおつきあいをさせていただいているというのが一番大きな理由です。全試合通路開放できない理由は、浦和レッズ、鹿島アントラーズ、ガンバ大阪、柏レイソル、清水エスパルスの各クラブから、トラブルがあった場合にクラブの責任になるもしくはそのリスクが非常に高いので必ず通行止めにして欲しいというお願いもがございます。実際に通路開放した場合に、アウェイのユニフォームを着た人がホームの方に混在していく状況となりトラブルなどのリスクが高くなると思っています。そうはいつても今後はフロンターレだけではなくて、通路開放して試合運営ができるクラブとは話し合って、今シーズンはもう少し多くしたいと思っています。これはうちのクラブだけではなくて相手クラブ側のことがある話ですから、コミュニケーションをとりながら、通路開放で運営できるチームをフロンターレ以外に考えていきたいと思っています。その際にいろいろまたご迷惑かけるかもしれませんがご協力の程よろしくお願ひします。

32 番はバスに乗り込む選手とふれあう時間がないということですね。すみません、スペースの問題と駐車場にもなっている問題で、VIP など関係者のセキュリティーの問題上、非常に難しい状況にあると思っています。違う形で皆さまと選手がふれあう形をクラブとして考えていきたいというところでご勘弁いただければと思います。

33 番はバスのスモークによってバスに乗り込んだ選手に手を振るなどの表情が見られないということだと思います。スポンサーのバス会社様からご提供していただいているバスのスモークを剥がすというのはちょっと難しいかなと思います。違った形で選手と交流いただけるような場を作っていきたいと思っています。いろいろ調べてみたのですが、選手バスでスモークを貼っていないのは J1 の中ではフロンターレさんだけが貼ってなくて、他のクラブは基本的にスモーク貼ってあります。だからいらないというわけではないのですが、そういった状況ですというご報告でした。

34 番はトップチームとレディースチームのダブルヘッダーということです。これはユアスタの施設利用規程において 2 試合続けてというのは基本的に禁止されています。可能性は随時探っておりまして、近い将来の実現に向けて調整している状況ですので、もう少しお時間いただければと思います。ルールとしてあるということをご認識いただければと思います。以上です。

司会：ありがとうございました。それでは運営に関して質問を受けたいと思えます。質問があるかたは挙手をお願いします。

質問者：こんにちは、〇〇と申します。2 つほど引っかかりました。最終戦のセレモニーに関してスカパー！で放送できなかったというお話ですが、クラブの公式 YouTube でセレモニーをアップすることができるのかなと思ったんですけど。

辻上部長：クラブとして SNS も展開しいろいろスタートさせていただいています。これは後で出て来る広報に関する項目での話になるかもしれませんが、そういったご要望に対して、当日の広報

業務をやりながらなので全て対応できるかということもあるのですが、今後対応を考えていきますのでよろしくをお願いします。

質問者：ありがとうございます。もうひとつあります。グッズの話になるのかもしれないのですが、ベガッ太さんの石像のテントのあたりにアウェイチームのグッズ売り場を置いてはどうかと考えていたのですが、いかがでしょうか。

坪佐部長：営業部の坪佐です。よろしくお願いいたします。今のお話でございますがアウェイグッズ売店はアウェイのお客様のエリアに出ているのでそちらに促しているというのが現状でございます。北エントランスはなるべくベガルタの商品を売らしていただきたいゾーンでございますので、ご理解いただけないかと思えます。

質問者：私は通常ボランティアで参加していますが、アウェイグッズはアウェイ側の方で売れていないのかなと思っています。アウェイ側に置いても意味が無いのかなって思ったのですが。

坪佐部長：我々がアウェイに行った時に委託販売させてもらっているクラブがあります。基本的にはどこのクラブもアウェイ側に商品を置くのが基本で、ホーム側にアウェイの商品を置いておくというのはほぼないと思えます。

質問者：ホームにたまに置いてあつたりしますけど。

坪佐部長：ちょっと置かせてもらう場合もありますけども。

質問者：それが規定ですか。

坪佐部長：両クラブで話をしていかなければならない部分があるのではないかと思います。

質問者：ありがとうございます。

司会：その他、運営のところでございますでしょうか。

質問者：〇〇と申します。コンコースの開放とかぶるかもしれないんですけども、アウェイ側サポーターの再入場ができないのかなと思っています。例えば去年大宮アルディージャ戦の時にマスコットに来ていただいて北エントランスでイベントやったと思います。ほとんどホームサポーターしか見てなくて、後からゆっくり来たアウェイサポーターしか見ることしかできなくて、アウェイサポーターがせっかく来ているのに見られないのはかわいそうだなと思いました。アウェイ側のグルメがどれくらいの種類があるかわからないのですが、多分少ないと思っています。せっかく北エントランスでいろいろ売店が出ているので、コンコースが通れないのであれば北エントランスだけでも再入場に来ていただいたらいいんじゃないかなと思います。自分も年に何回かアウェイに行くんですけど、外に出られなくて食べたいものとか見てみたいものが見られないとかあるので、アウェイサポーターもお客さんなので、再入場を検討していただけるとありがたいと思っています。

辻上部長：貴重なご意見ありがとうございます。確かにおっしゃるとおりで今までアウェイは再入場の対応をしていませんでした。お話を聞いて本当にシンプルなことなのになぜ今まで気づかなかったというか、恥ずかしくなるようなお話だったと思います。今シーズンにつきましてはさっそく開幕戦から対応できるようにしたいと思います。

質問者：ありがとうございます。

司会：その他ございますでしょうか。

質問者：〇〇と申しますけど、同じく通り抜けの話なんですけどアウェイのサポーターにユニフォームを脱いでもらって通り抜けできるような話はないでしょうか。別にユニフォーム着てなければ大丈夫かなって思ったんですけど、いかがでしょうか。

辻上部長：そうですね、ちょっとリスクが高いかなと思ってしまいます。ユニフォームを着てない

からということだけではなくて、勝負を賭けたホームサポーターとアウェイサポーターですから、友好関係があればということですが、アウェイサポーターも含めてすべて通行可としての運営は正直難しいと思っています。大丈夫なサポーターもいると思いますが、ホームのサポーターも全員存じ上げないのにアウェイのサポーターは分からないので、リスクが高すぎて対応しかねるかなと思いますのでご理解いただければと思います。すみません。

司会：他にございますでしょうか。ないようでしたら次の項目に行きたいと思います。次は（3）集客・営業強化・フロント業務というところになります。それでは西川社長からお願いします。西川社長：まず経営を中心にお答えしたいと思います。35番、それから36番、飛んで39番、これらはいずれも今年度のクラブの経営方針、予算のあり方、収入増対策、昨年度の目標を達成しなかったことに対する総括だと思いますので、合わせてお答えしたいと思います。

まず昨年度については、15年が14位その前年14年も14位と降格争いに巻き込まれてきたことを踏まえて、とにかくチームの強化を最優先で予算を組みました。15年度の支出が約22億4000万円に対して、16年度の予算は約25億4000万円と約3億円支出を増やしました。この増額の中心はトップチーム経費で1億5000万円ぐらい増えており、レディースの経費も3割以上増やしています。チーム力をつけることに力を入れました。敢えて赤字のリスクを負ってでもまずはチームの強化を図ることを前提とした取り組みでした。収入増の努力は相当したのですが、及ばず今回1億6000万円前後の赤字という見通しになっております。16年度については、それまでの2年連続14位という降格ラインぎりぎりのところからの脱出を図ることを優先して組んだ予算であり、12位という成績に対する評価はいろいろあると思いますが、我々経営する立場からすると、ある程度効果はあったかなと思っています。ただ、残念ながら1億6000万円ぐらいの赤字でございました。

Jリーグの「クラブライセンス制度」は3年連続で赤字になるとクラブライセンスの条件を満たさないこととなります。2年連続はいいということです。ところが、仮に2年連続赤字を続けると、3年目の予算はどんなことがあっても黒字を迫られますので超緊縮予算となり、それは完全に手足を縛られることとなります。したがって、今のクラブライセンス制度のもとで経営するのであれば、赤字は単年度だけとし連続赤字としないという前提で経営をしなくてはなりません。よって、今年度は本来であれば慎重な経営を迫られることとなります。一昨年度の予算はそういうことを鑑みて黒字にした訳であります。もう一方でご存知のように、Jリーグは今シーズンパフォームグループ(DAZN)と放映権契約し放映権料が大幅にアップしました。10年間で2100億、1年に直すと210億円、単純に単年度で均等割ではないのですけれど、年間に直すと100億円ぐらいの金額がJリーグの各クラブに配分されます。特にJ1については手厚く配分される、ということになりました。今年度は2億6000万円昨年度よりも増額になっております。実は来年の増額分は1億5000万円で、来年、再来年と今年よりも9000万円下がります。今年なぜ増額するかというと、38番(賞金の傾斜配分によるクラブ間格差が広がる)と関係してくるのですが、今年度から優勝賞金が1億円上がりますが、これは全体として増えた額に比べるとそれほど大きな額ではありません。配分金とともに今回目立った増額になったのは、リーグ戦順位が1位から4位までのチームについて、翌年度から3年間でかなりのお金がもらえるようにしようと、それはチームの強化などに使える資金するということで28億円の予算を理念強化配分金としてとっております。つい最近確定したことですが、1位のクラブには翌年から3年間で15億5000万円もらえることとなります。この仕組みは今年の成績からスタートしますので、今年の配分につ

いては、前年の成績はこの制度の前になりますので、該当しません。その分のお金がいわば浮いていますから、それを配分金に 9000 万円プラスし、全体で 2 億 6000 万円の増額となります。今回の予算編成では 2 億 6000 万円の増額分を勘案すると、予算規模を 1 億円ぐらい増やしたところに設定すれば 1 億 6000 万円ぐらいの赤字は解消できるので経営的には間違いなく黒字になる、ということになります。しかし、そうするとチーム関連経費は昨年度より減らさざるを得なくなる。各クラブは配分金の増加分をチーム強化を中心に使うでしょうから、そうはできない。昨年度の赤字は経営の体力以上にチーム強化に取り組んだ結果という総括もできるのですが、それでも、昨年思い切って上げたトップチーム経費の水準を落とさず、なおかつ黒字化できる範囲でできるだけ上げようと努力したわけです。今年度のチーム関連経費には、16 年度の決算見通しが 12 億 5000 万円ぐらいに対して、トップチーム経費全体として 12 億 8000 万円と 3000 万円弱ですがさらに上積みし、昨年度からトップチームを強化した水準を落とさないという姿勢でいることをご理解いただければと思います。16 年度決算見通しが 24 億 7000 万円に対し今年度予算は 27 億 9000 万円に近く、もう少しで 28 億円に届くという、2、3 年前の予算規模から比較すると 5 億円近い増額に踏み込んでおります。問題は、これが本当に達成できるのかということだと思います。昨年度チーム強化を思い切って図り、そのために収入を増やそうとやってきましたが、ここ 10 年 20 年やってきた従来型の収入構造のやり方では限界があり、なかなか 22 億円 23 億円の壁を突破できないということで、その方策のひとつとして新たにスポンサー収入の土台となる環境作りが必要だと考えて「復興きずな LED ビジョン」を設置いたしました。これには 1 億円ぐらいの経費を掛けました。それをバックスタンドの最前列に置きました。これは「復興きずな LED ビジョン」ということで公的な役割としての復興支援をアピールだけでなく、同時にこれまでにない大きな収入源をこのビジョンで確保しようと新しいスポンサーセールスの目玉としてスポンサーの獲得を鋭意やっているところであります。

もうひとつは集客対策です。昨年度は、前年度より増やすと目論んでいた入場料収入が逆に落ち込んだことが、赤字幅が増えたひとつ大きな要因になっています。昨年度の後半から入場料収入が落ち込むことが分かりましたので、もう少しスタジアムの魅力、観戦環境といえますか、それを大きく変える手立てを打たなくてはいけないと検討している時、ちょうど J リーグでは「スマートスタジアム構想」を秋の段階で打ち出しました。我々はユアスタの Wi-Fi 化をその前年から内々に NTT さんと検討してきた経緯があります。しかし、自前で設置するとなると数 1000 万円から 1 億円近いお金がかかるということでペンディングにしていました。それがスマートスタジアムということで、J リーグと DAZN と NTT の 3 者でそれをやりましょう、という動きになりましたので、真っ先に手を挙げました。なんとしても開幕戦から使える環境を作り、これを集客の大きなひとつの目玉にしようと取り組んで来ました。スマートスタジアム構想として開幕戦から Wi-Fi 化が可能なのはユアテックスタジアムだけです。当初は 30 数カ所のスタジアムが手を挙げましたが、ユアスタだけです。これをテコに大幅な集客増を図ろうと考えています。予算的にはかなり手堅くは見ているのですが、確実に昨年度よりは入場料収入を増やしていこうと考えています。ただ残念なのは、これは敢えて言いますが、J リーグサイドの契約等の事情がありまして、なかなかこの Wi-Fi 化のリリースが最近までできませんでした。我々としては年チケ販売開始の 12 月半ばぐらいに大々的にメディアを通じてアピールしようと思っていたのですが、1 ヶ月以上ずらされてしまったということで、若干集客対策の目算が外れた面がありました。最近、DAZN は NTT ドコモと連携して「DAZN for docomo」いうサービスをこれから大々的にやることになっていますので、我々も一体となってスタジアムの Wi-Fi 化をアピールし、観戦環境が変わる

ことをアピールしていきたいと思えます。

それからもうひとつ付け加えますと、70mのLEDの設置に合わせて、すでにリリースさせていただいていますけれども、「イレブンライト」という11機のライトをスタジアムの上部に設置しました。ライトの色が七色に変わります。これは昼間だとあまり効果はないのですが、夜間は場面場面に応じてライトを使って観戦イメージを更にアップし、「エキサイティングユアスタ」というスローガンを立てて、スタジアムの魅力向上や観戦環境向上に持って行きたいと考えています。

合わせて、収入面では、今年はユアテックスタジアム20周年です。正確に言うと6月1日がちょうど20周年になります。我々としては年間を通して20周年の記念イベントを、いろいろ検討しております、そこでも収益を上げたいと思っております。

38番は賞金の傾斜配分というより先ほど申しました優勝したチームに15億5000万円配分されることを含めた理念強化配分金のことだと思っています。クラブ間格差をどうして縮めていくかという、最終的にはチームを強くしてより集客力を上げて、よりスポンサーシップを拡大して事業規模を大きくして、我々のクラブがビッグクラブに近づいていくのが基本姿勢だと思います。いわゆるDAZNの資金（放映権）が傾斜配分になるという捉え方ではなく、1位になると15億5000万円入るのであれば、なんとしても1位を目指して獲ることを目指す、これは渡邊監督とも話したことはありますが、むしろこれは経営規模を拡大するいいチャンスだと捉えるべきだと考えております。

40番はレディースがマイナビベガルタ仙台レディースとなるにあたりレディースチームの独立採算への道が見えてきたと思われるというご意見です。正直言います、レディースはまだ完全に独立採算できるような収支構造にはなっておりません。ご意見の通り、タイトルスポンサーにマイナビさんが付いたことによって、道が見えてきたとは思っています。我々としては今後の経営の自立化への道について、今年の秋ぐらいまでに具体的に検討して、ある程度見通しが付けば皆さまの前で説明する方向に持って行きたいと考えています。

41番はトップチームとレディースチームがあることを上手に利用して、両方からベガルタ仙台を盛り上げてもらいたい、とのことですが、その通りであります。先ほど話題にしましたダブルヘッダーに関しては、経営的な観点からもできるだけ早い機会に実現したいと検討を重ねているところであります。もうひとつレディースチームについては、トップチームはJリーグでありホームタウンという枠がございますが、なでしこリーグではホームタウンという枠はございません。先ほどのレディースチームの自立に絡む話であります、東北で唯一のなでしこのチームである、東北を代表するチームである、という位置づけもありうると思っており、そこも視野に今後いろいろと展開を図っていききたいと思っております。

42番の博報堂DYメディアパートナーズとの「メディア戦略パートナー契約」については、ベガルタ仙台の成長を期待してビジネス戦略パートナーとしてベガルタ仙台をJ1クラブとしての安定経営を支援して、またベガルタ仙台を通して博報堂のビジネス機会を創出することを目的とする、という双方の考え方が一致したものです。主な対象事業の内容ですが、現時点でリリースした内容をかいつまんで説明しますと、1番目は東日本大震災の復興支援を目的とした宮城県、仙台市をホームタウンとした事業です。2番目はユアテックスタジアムのバックスタンド液晶看板事業に関わる事業、先ほど申し上げました「復興きずなLEDビジョン」を差します。この設置だけでなく今後のビジョンへのスポンサーの獲得という面での協力という内容です。それから中長期戦略を中心としたベガルタ仙台の事業戦略策定のサポート、その他博報堂関連会社である株

式会社東北博報堂と連携するとなっております。事業戦略策定のサポートをもう少し簡単に申し上げますと、ベガルタ仙台も誕生して今年 23 年目になると思います。次の 20 年のビジョンを社内でいろいろ考えておまして、そのビジョン作りに参加していただくこともパートナーシップの中に入っております。具体的にこのパートナーシップの中で今後プロジェクトとして具体化していくものがあれば、そのつど皆さまの前で発表していきたいと思っております。

坪佐部長：43 番のイオンとの連携について説明します。今のイオンとの連携ですが、J リーグは、開幕戦の時に「プラスクオリティフラッグベアラー」という子ども達がフラッグを持って入場するという権益をもっています。さらにサッカー教室ができる権利と選手のトークショーができる権利と、以上 3 つの権利を保有しています。これは J リーグが権利を持っています。これらの権利は全クラブでほぼやっていると認識してください。さらにベガルタでは、金額は言えませんが協賛金をいただいていることと今年は福袋を販売しました。その中にはサイン入りユニフォームが入っていたりとか、チケットが入っていたりとか、そのチケットにスタジアムツアーが付いています。トークショーなどに関してはベガルタがハンドリングして、イオンあるいは J リーグからお金をもらっていると理解していただければと思います。

西川社長：経営の最後にある 44 番の昨年度予算の収入の項目の「その他興行収入」とはどんな内容なのか、というご質問です。これまで昨年度に限らず「その他興行収入」とは、ベガルタという名前を使った場合のロイヤリティ、それからスタジアムのネーミングライツの一部、売店のロイヤリティや選手関係の移籍補償金もこの中に入っています。その他に V-PRESS の売上などを合わせたものだとお考えいただければと思います。

引き続き、チケット・座席割り・ソシオ ファンクラブの項目に移ります。45、46、47 は私から昨年の経緯もありますのでお答えしたいと思います。

45 番と 46 番のご意見は、サポーター自由席バックの値下げをお願いする、チケット料金が高すぎる、という皆さまからいつもご指摘されるご意見であります。我々も毎年チケットの料金を設定するときに、他クラブの状況もわかりますので、いろいろ議論します。基本的にご理解願いたいのは、ユアテックスタジアムの観戦環境、交通のアクセスまでとは申しませんが、スタジアム観戦環境の質はやはり考えていただきたいと思います。どういうことかといいますと、2 万人弱のしかもサッカー専用スタジアムでの観戦と、5 万人 6 万人規模のスタジアムでの観戦環境を比較すると、「観戦の質」という点からチケット料金を高めに設定してもおかしくないのではないかという考え方です。もうひとつは、経営的には席数が少ないですからチケット価格を下げると当然収入減に繋がる、という考え方です。この 2 つの議論の接点をいろいろ検討した結果が現時点における年チケも含めた料金だとぜひご理解をいただきたいと思います。

47 番は今年度予算のトップチーム入場者数に対する入場料収入の額が昨年度予算より低くなっている、招待券配布などを検討しているのか、ということでございます。もう少し具体的にご説明しますと、ご指摘は今年度の入場者数の見通し 32 万 1000 人に対して入場料収入が 6 億 7000 万円、昨年 16 年度予算では 31 万 3000 人に対して入場料収入が 7 億 5000 万円、と、今年度は入場者数が増えるにもかかわらず入場料収入が減っているというご指摘でございます。ひとつは昨年度の予算はトップチームを含めたチームの強化の支出が必要だということで若干無理をしても収入増を図った数字であったという反省により、今年度はもう少し現実可能な数字に戻した面がございます。もうひとつ大きな点は、スポンサー収入が今回大幅に拡大します。16 年度のスポンサー収入の見通しが 9 億円ちょっとだったのですが、今年度は 11 億 3000 万円までもっていきたい。2 億円強増やします。チケットの権利がスポンサー協賛の中に入っていますので、そ

ここでどうしてもスポンサーに向けて配布するチケットの量が数字的にはかなり増えてきてしまっています。もう1点は、皆さますでにご存知と思いますが、将来に向けて年間チケットを増やしさらにファン層拡大するためには、従来のソシオ・ファンクラブ制度ではややハードルが高いのではないかと、ということで敢えて入会金1000円年会費1000円という新しいソシオ・ファンクラブの 카테고리 を作りました。これは1000円の年会費でチケットが1枚付くという取り組みであります。これを目標としてできれば1万人ぐらいまでもっていきたいという思いがございまして、そうすると自ずとそこでチケットの単価が1000円で1枚となりますので、全体としてのチケット単価がどうしても落ちるという状況になります。ある種将来への投資のような布石も打ちつつ、全体としては収入増を図るという予算を組んだことをぜひご理解いただきたいと思っております。

齋藤部長：事業部と復興支援室を兼ねております齋藤と申します。よろしく申し上げます。48番のベガ女シートについて、去年は完売も早く手応えが確かにありました。提携店などからも店に来る率が非常に高く80、90%ぐらいの割合で来ているということでした。今年はルヴァンカップ以外は全部やっていきたいと考えております。課題は、アンケートを取ったところ1列目のため日差しが強くて日焼けをするという女性ならではの声が多々あったので、サービスとして日焼け止めクリームを試供品・サンプルを集められれば渡すことも考えられます。評判が大変よく、なかでも飲食関係に対する評判が非常に高いので、今年は飲食関係を中心にやって行けたらと思っております。

49番のチケットアライアンスの件ですが、これはまた今年もやっていきたいと思っております。これはアウェイチームのチケット販売枚数の8%の売上をいただくことになっております。弊クラブが他のアウェイでの販売をお願いした場合は同様に販売枚数の8%を支払わなくてはならないです。これは収益等々より、サポーターの皆さまがお求めし易いサービスとしてやっていきたいと思っております。ただし、全クラブがやりたいということで手を挙げている訳ではありませんので、やりたいクラブ同士で話し合いをもって行うつもりでおります。

50番の最終戦のジュビロ戦の自由席南の空席の件は本当に皆さまに謝らなければならないことです。最終戦ということで、自由席南に招待席をだいぶ出させていただきました。空席になった経緯を検証したところ、自由席南に一度入場した後に友達がサポ自にいたのでサポ自に移動したという話が結構多かったです。ハーフタイムにいきさつがわかったので、弊社のほとんどの男性社員にスタンドを回ってもらって、該当の皆さま全部を自由席南に誘導してもらったので、後半戦は空席が見られなかったと思っております。自由席南のチケットでサポ自に入ること自体がやってはいけないことですし、それを見逃していたゲートの係員も、また私たちの責任もあります。これは本当に反省したいと思っております。今後こういうことがないように警備員とも相談しながらやっていきたいと思っております。

西川社長：51番はサポ自バックとサポ自では観戦環境が質的に違うことをご理解いただきたいと思っております。反対側のメインスタンドの席割は観戦環境により価格差をつけておりますので、ぜひご理解いただきたいと思っております。

齋藤部長：52番の年間チケット継続特典です。継続期間が20年の方や15年の方に対してどういうことをやっていけたらいいか常に検討しております。もう少し時間をいただければと思っております。

53番の年間チケットの早期特典はにお得感を感じられない、ということですので。どうしたらお得感を感じていただけるのか教えていただきたいです。一生懸命考えているのですが、私どもの頭も固くなつていまして、ご意見やご希望を教えていただきたいのでよろしく申し上げます。いくらでも意見は聞きたいと思っております。

54 番は年間チケットの特典の同伴券の 6 枚は多すぎるのではないかというご意見です。今年は現状維持でやりたいと思います。今年 1 年掛けて様子をみながら、いい方向に変えていければ変えて行きたいと思います。

55 番の年間チケットの着席率の悪さを改善するためボンフィンのプレゼントをおこなったが改善されたのかというご質問です。着席率が改善されたか検討したことがあります。年間チケットの数約 6200 に対して、ボンフィンのプレゼントで交換に来た方が多い試合で 3800、少ない試合では 3200 という結果でした。今年もバッジのプレゼントを 1 年間やって調査し、よい方向に変えていけたらいいかなと思います。このプレゼントにより、年間チケットの方の満足度が高められればいいかなと思ってやっています。また今年 1 年バッジのプレゼントで様子をみたいと思います。

56 番のソシオクラブ感謝の集いの告知が遅いというご指摘です。すでにチーム強化の方と相談していきまして、場所の検討もしています。夏頃にはやりたいと考えております。少しでも早く告知できるように場所等々の予約も整い次第、皆さまにお知らせしたいと考えております。

57 番は入団会見に誰でも参加ということですが、申し訳ないのですがソシオ・ファンクラブの会員特典としてこれは現状通りしたいと考えております。ただ新入団会見後、チームの YouTube など扱っていきたくて思っておりますので、よろしくお願ひします。

西川社長：では引き続き、観客増・集客策に移ります。58 番は先ほど申し上げましたスタジアムの Wi-Fi 化を軸にスタジアムの 20 周年事業も含めてエキサイティングユアスタということでスタジアムの魅力を向上したいと思います。

59 番はサポーターの皆さまからの要望等もあってこういう席割りをとっております。我々も今年は満員の状況を作りたいと思っておりますが、今後は我々としてもサポ自バックの空席についてどうするのか、今年 1 年通して対策というか基本的に満杯になればそういうことはないわけですが、そこのところを考えて参りたいと思っております。

60 番についてはひとつのご意見として参考にさせていただきたいと思ひます。

齋藤部長：61 番は、レディースの試合はまずは来ていただくことが大事だと思っております。レディースのソシオ・ファンクラブは 1 万円で全試合自由席をつけることもやっております。トップの試合の観戦ポイントは 1000 ポイントでチケットと交換できるというシステムをとっておりますが、レディースも 500 ポイントでチケットと交換できるというシステムにいたします。それについては告知が少し遅くなってしまったのですが、IC カードを今後会員の皆さまに送りますが、その中にポイント交換のことも詳しく載せて送ります。また、後で作るパンフレットにも載せる予定です。

西川社長：62 番の集客に関わる地下鉄へのアプローチはホームタウン協議会が中心になって今までやっていただいているものですから、今年度もよりいろんな対応ができるようにホームタウン協議会と話してやっていきたいと思います。

63 番のひとめぼれスタジアム宮城の利用については、ユアスタを満杯にしてユアスタではできないという状況を作るのが第一と思っております。ユアスタが満員の状況になりましたら、当然我々の方もひとめぼれスタジアム宮城で開催したいと思っております。

64 番の楽天の施策を参考にすることについてはひとつの提案として受け止め検討していききたいと思ひます。

齋藤部長：65 番の誕生日イベントは楽しいいい企画かなと思ひたのですが、よくよく考えると年間チケット全員の皆さまに名前を出していいのか確認する作業から始めなくてははいけないので、

やるには少し時間がかかるかなと感じております。

66 番のグルメ向上のために火が使えるようにできないかということに関しては、これは年に 2 回使えるということになっております。決まったことでいいますと、3 月 11 日の試合には北ゲートエントランスで東松島や被災地の物産の中で火が使えるものを考えております。まだ声を掛けている最中ですので、具体的にどこが何をやるということは申し上げられませんが、今努力して探しているところです。あと 1 回はファン感の時に火を使って、皆さまと触れ合う交流会をやりたいと考えております。

67 番の復興ライブにマンネリ化を感じているということですが、中央から有名な方を呼ぶことが結構大変でして、お金がかかること、試合日程がギリギリになってから出て来るということがあり、中央でご活躍なさっている方との日程調整が難しいことがあります。開幕戦は八神純子さんに来ていただくことに決まりました。昨年からずっとお願いしていたことで、やっと実現したという感じがしております。今後できれば皆さまが知っているような知名度が高い方を出演させていただきたいと思っておりますが、これは経費がかかることですので検討させていただきたいと思っております。今年も復興ライブは昨年同様に毎試合行う予定です。

68 番伊達武将隊ツアーはとてもよかったということですので、今年も伊達武将隊ツアーをどこかでやりたいと考えております。

69 番、70 番イルミネーションを使ったイベントか、トーテムとのコラボ、71 番のベガッ太を活用したイベント、これは参考にさせていただきます。ものすごくいい意見を出していただいていますので、特にトーテムさんは昨年先方とのタイアップの時間等がなくて実現できなかったということがありましたので、今年がんばってできればいいかなと思っております。イルミネーションを使ったイベントは今年イレブンライトを使いますので、何か一緒にできたらと思っております。

坪佐部長：グッズの説明をさせていただきたいと思っております。72 番はグッズのリクエストを取ったらどうかということですが、この意見をいただく前から、2 月 19 日「カーサポスト」を設置することを昨年決めておりました。もしご意見がありましたら、カーサに行ってください、商品を買った上でぜひご意見をいただければと思います。これも HP で告知したいと思っております。

73 番の移籍選手のグッズは移籍先のサポーターにネットで販売したらどうかということですが、今まで 1 度柳澤選手の引退グッズを鹿島アントラーズで売ってもらったことがあります。その他、クラブの EC サイトに案内をして各クラブで買って頂くという案内をさせていただいているのでご理解いただければと思います。

74 番はメーカーとの交渉でサポーターが購入しやすい商品の価格を設定してはどうかということですが、我々もいろんなメーカーを使っておりまして、当然原価を安くする交渉もしなければなりませんし、当然利幅も取らないといけないことをご理解いただいていると思っておりますが、なるべく安価な価格を出せていただいておりますので、ご理解いただければと思います。

75 番の KAMO のショップでの販売に関しては、KAMO で仕入れを決めております。ベガルタからこうしてくれ、ああしてくれということは正直言えません。KAMO が商品は何を仕入れるかは決めますので、このような意見があったことは KAMO の方に伝達したいと思っております。

76 番はクレジットカードや電子マネーをチケットアライアンスやホームチケット販売でも使えるようにできないかということですが、先ほど Wi-Fi 化の話もあったと思っておりますが、Wi-Fi 化になるとカードを扱える機械を使えますので、管理しているぴあ側の方にできるかを確認したいと思っております。

77 番のヤフオクで偽物のユニフォームを売っている人がいるとのことですが、昨年もビックリしたユニフォームが出た時は辻上部長がちゃんと対応したのですが、ウェブパトロールをしてそういうものが出た場合は HP に掲載して対応していきたいと思っております。

78 番については社長一言お願いします。

西川社長：思いあまって出てしまったのではありますが、このようなご指摘を受けて反省しているところであります。来年はぜひ購買意欲を向上していただけるような丁寧な発言をしたいと思しますので、来年の発言に期待しててください。

坪佐部長：79 番は選手の練習着の販売予定があるかということですが、販売予定はあります。選手が着用しているスウェット、プラシャツ、アンセムジャケット等々の選手が身につけているものは販売することになっています。期日が決まりましたら HP で告知させていただきます。

80 番は、昨年は復興祈念ユニフォームを着用したが、今年は販売を検討しているかということです。社長から今年はスタジアム 20 周年という話がありましたが、その記念ユニフォームを作って着ようじゃないかという話をしておりますので、こちらも選手が着ることが決まりましたら販売したいと思っております。

齋藤部長：81 番の地下鉄などの発車メロディーをベガルタのチャントに変えて頂きたいということですが、ホームタウン協議会を通して仙台市に対して再三お願いはしているのですが、なかなか難しいようで、なおかつお願いはしていきたいと思っております。

82 番の icsca (イクスカ) のベガルタバージョンに関しても交通局にお願いしています。1 ロット当たりの枚数が大変多くて難しいかなという感じを持っていますが、できるだけベガルタ仙台を PR して行けたらいいかなと思い、交渉を重ねている次第です。

司会：ありがとうございます。かなり時間がオーバーしていますが、ひとつだけ質問を受けたいと思います。質問がある方はいらっしゃいますか。

質問者：〇〇です。今のベガルタを見ていると、パチンコ業界と同じような感じを受けています。パチンコをやる人口は減っているけれども、パチンコ屋さんは熱狂的な一部の人だけによって成り立っているという感じに思っています。広く浅く呼ぶ戦略をとっていかないと、こういうビジネスモデルが長続きしないと思います。先ほど社長からおっしゃっていただいた集客策、Wi-Fi 化や新しい LED ビジョンが、新しい顧客を呼ぶのにどのようにつながるのか理解できないのですが、もう一度教えてもらえませんか。

西川社長：スタジアム環境をよくすることだけで、集客がすぐ上がるとは思っていません。ユアスタの注目度を高めることがひとつと、もうひとつは幅広いファン層を獲得し拡大を狙った新しいソシオ・ファンクラブのカテゴリー、年会費 1000 円でソシオ・ファンクラブに入ってもらおうことです。1000 円なのになんでチケットを 1 枚つけるのか、内部でいろいろ議論はありました。1 回は足を運んで見てもらうことで、Wi-Fi 化も含めて今までのスタジアム環境とは違うということを感じ、スタジアムの魅力を味わってもらえればファンになってもらえる可能性が高まるのではないかと考えました。時間はかかりますけれども、ソシオ・ファンクラブによる裾野の拡大により、不特定多数の人たちに呼びかけるのではなく、ファンクラブというクラブの会員になってもらう形で、その人たちにより丁寧に魅力を伝えるという努力を積み上げていかなくてはならないと考えております。ベガルタのファン・サポーターは熱くて、年チケの 6000~7000 という数は J リーグの中では相当頑張っている数字であります。ただし、以前は川崎と同じぐらいの数に並んでいたのですが、現在川崎は 10000 を越してきて、その開きはかなり出ています。スタジアムが新しくなったこともありますけれども、観戦環境をよくすることもあります、ライト層の

人たちに 1 回スタジアムに足を運んでもらえるような取り組みをいろいろ組み合わせてやっていくことが一番大切なんじゃないかなと思います。もうひとつはユアスタの 20 周年事業という流れの中で、特にレディースとの相乗効果を上げたい。レディースの集客をもっと増やすことがトップチームの集客増にも必ずやつながるだろうと考えております。ここのところレディースの集客が年々落ちていくという実態があります。なでしこリーグ全体が減少傾向ですけれども、そこを思い切って変えようと、我々としてはレディースも 5000 人ぐらいを目標に入場者数を考えようと思っています。それに見合うだけの施策を当初からやっていきたいということで今いろいろ取り組みはやっています。間もなくある程度発表できる段階になると思います。時間がかかるのはやむをえないですけれども、スタジアムの魅力アップをある段階で思い切って手を打つことと、そして底辺の拡大という地道な努力ということをやっていくことが必要なんじゃないかなと今は思っています。

司会：ありがとうございます。それでは次の（４）情報公開に移りたいと思います。辻上部長お願いします。

辻上部長：念のために先ほどのアウェイの再入場、相手クラブが断った場合、その場合はやりません。

83 番の Wi-Fi どう活用するのかということです。全面 Wi-Fi 化にともない、試合時にのみ運用され閲覧できる V-PORT というサイトを立ち上げております。この中身は動画情報、テキスト情報などありますが、動画についてはテレビなど出ないものとか、クラブの広報だから撮影できるようなインタビューなどを配信する予定です。一方では選手のプライベートに迫ったような映像も合わせて配信する内容となっております。テキスト情報にはスタッツなどあるのですが、これまでマッチデープログラム V-PRESS を発行し 100 円で販売していたものをデジタル化する予定です。それにともなって発行物としての V-PRESS は廃止となります。それとウェブスクレイピング技術を使って、仙台市の HP 上で仙台市の観光ならびグルメ情報等々がアップされる情報を自動的にポータルサイトへ更新し、たとえば牛タンというようなカテゴリーをクリックしていただくと、市内の牛タンのお店が約 50 店舗 60 店舗ありますが、その仙台市の HP 上に載っている牛タンの店の情報をすべて見ていただけるという地元地域の情報も発信していくことになっています。ただし、ポータルサイトは、開幕戦から Wi-Fi が滞りなくいくように私も努力しているところですが、すべて最初からフルスロットですべてのコンテンツをご提供できるかということ今はまだ試験段階です。場内 176 箇所への Wi-Fi 機器の設置が来週いっぱいまでかかります。2 月 20 日にすべての設置を終えて、それから実際に Wi-Fi が安定供給できるかというテストに入ります。なんとか 2 月 23 日開幕の 2 日前、もしくは開幕前日にこのポータルサイトに載せて見ていただけるかの最終テストをする予定です。したがって、コンテンツについてはシーズンを通じて随時更新していきますし、新しく増えるものや減っていくものも出てくると思います。J リーグメディアプロモーションと提携を組んでいまして、今後 J リーグのモデルクラブとして J リーグのコンテンツを試験的にどんどん我々のポータルサイトを利用して配信することになりますので、ぜひお楽しみいただければと思います。

84 番の LINE をフォローして新加入選手のプッシュ通知がよかったが、については契約更新選手についても同様に通知をお願いしたい、ということでしたので、ぜひこれは皆さまがプッシュされすぎない程度に情報をお届けしたいと思います。

85 番の Instargam は先ほど新入団会見の話もありましたが、市民後援会から見逃し配信的に

いろんなイベントをYouTubeやInstagramを使って後日出してはどうかという意見もありまして、そのような活用方法をやっていきたくて考えております。

86 番の SNS を実際にやっての手応え、影響、及び今後のアプローチというところですけども、全般的にご評価いただいているご意見を多数いただいておりますので、実施して非常によかったなと思っています。皆さまが少しでもベガルタ仙台に触れる機会、あるいは詳しい情報をお届けできることが実現できて非常によかったと思っています。現在トップチームには國分広報が帯同していますが、従来よりも少しくオリティを上げていこうということで、YouTube や Instagram を使いながら、鹿児島キャンプ総集編のようなコンテンツを勉強してテロップを入れることも実現しながらやっている最中ですので、これから私もさらに勉強してよりクオリティの高いコンテンツを提供したいと思っています。それとご質問にあるゴールシーンなどの動画の配信については、ホームゲームにおいてクラブ独自で編集すれば、約 10 分間のハイライトビデオのようなコンテンツを放映権にかかわらず流せるということが DAZN と J リーグとの間で契約されていますので、試合で観戦できる V-PORT で、例えば、前の試合だとか、その試合までのシーズン序盤のゴールシーン集という映像を作って配信する予定ですので、ぜひお楽しみにしていただければと思っています。

87 番のポスターを今回のサポカンの出席者に配布して知り合いのお店などに貼っていただく、ということでご用意していますので、ぜひお持ち帰りいただければと思っています。よろしくお願いいたします。

司会：それでは（5）その他までやって質問という形にしたいと思います。

西川社長：88 番のプレシーズンマッチについては、今年はユアテックスタジアム 20 周年に当たりますので、何とか実現できないかと必死に動いているところであります。ご存知の様にヨーロッパ等から呼ぶとなると、スタジアムのキャパの問題にもなり、ユアスタではキャパが少ないという問題がありますので、ユアスタ単独でというよりも、もう 1 箇所ぐらいもう 1 チームということになる可能性もございまして、ということまで含めまして水面下で鋭意検討しているところであります。

89 番のトイレの要望はこれまでも関係者から同じような話を聞いておりますので、ユアスタ側に改善できないかを要望するつもりであります。

司会：ありがとうございます。では情報公開とその他に関して質問を受けたいと思います。

質問者：〇〇です。質問というより要望です。クラブマターというより、J リーグマターになると思うのですが、DAZN の配信で問題なのは録画できない上に 30 日で消えてしまうことだと思います。過去の試合など、例えば 1 クール目の 3 月 11 日の神戸戦を振り返ろうと思っても残っていないとか、例えばベガルタが優勝を決めたとしても、その試合を後から振り返ることができなという状況は非常にまずいと思います。ちなみに、プロ野球や WWB（アメリカのプロレス団体）では過去の試合を残しています。DAZN が過去の試合を配信しないのであれば、J リーグが責任を持ってアーカイブして配信する事業をやって欲しいと思います。J リーグ全体の問題なのでよろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。その他ご質問はありますか。

質問者：〇〇です。V-PRESS が廃止になるということですが、スマホとか使えないおじいちゃんおばあちゃんは困ると思います。V-PRESS に載っている選手のサインをその V-PRESS にもらいたいと思う人もたくさんいると思います。廃止には欲しくないですが、いかがですか。

辻上部長：もちろんそういった議論がなされると思いましたが、そういったご質問を受けるとおっしゃっていました。あまり詳しい経緯はお話しできないのですが、Jリーグとの間で、第1号でWi-Fi化をユアテックスタジアムで実現するといったときに、クラブが出版しているさまざまな情報をデジタル化することがJリーグの方針であり、今後DAZNとの契約にも大きな意味を持つということが第1前提でした。それともうひとつが、V-PRESSはチケットの前売り状況を見て判断し1試合あたり4000前後の部数を出版しています。実際売れている数が2000足らずです。この状況を見たときに、もちろんおっしゃっているとおりスマホを持っていない方はどうやって情報を獲得のかという話がありますが、赤字事業になっていること、平均15000を越える方たちに来ていただいているのに2000の方にしか我々クラブで出している情報が見えていないという状況が非常にもったいないと感じていました。ポータルサイトであれば、サポーターの中でどのくらいの方がスマホを手にはしているのかは議論としてありますが、ひとりでも多くの方に無料で見ていただけるという方針をとっていきたくと、我々広報としての結論に至りました。今後それをアーカイブ化し、HPにも載せてダウンロードできるような形を考えていますので、ぜひご理解いただければと思っています。よろしくお願いします。

司会：あとひとつぐらい受けたいと思います。全体を通してでも大丈夫です。

質問者：〇〇です。スタジアムで火を使えるのが年に2回ということですが、2回の理由は何かあるのでしょうか。

齋藤部長：申し訳ありません、理由はよくわかりません。スタジアムから言われておまして、消防法とかその関係の話だと聞いております。最初は1回と言われていましたが、昨年泉区職員の方がいろいろ調べてくださり2回までいいということを言われました。できれば毎回使えるようにしてもらえないか交渉しております。

司会者：ありがとうございました。4時30分を予定していましたが、ちょっとオーバーしてしまいました。質疑応答の時間が十分に取れなかったかもしれないのですが、今日いろいろクラブの考えを聞くことができたのかなと思います。議事録は完成まで少し時間がかかるかもしれないことをご承知置きください。それでは最後に西川社長からご挨拶をお願いします。

西川社長：長時間いろいろと熱心にご質問いただき、またご要望もいただき、ありがとうございました。2月25日からいよいよ開幕します。先ほど申し上げませんでしたけれども、経営の基本は、我々はチームを運営して経営を成り立たせるという立場ですから、やはりチームが勝つことが最大のポテンシャルといいますか、経営の起爆剤だという基本は変わらない、そういう意味でやっぱりいかにチームが特にホームで勝ち続けられるかというのが、経営の立場からの最大の眼目だと感じております。いろいろな集客対策を講じますが、そういう状況が生まれたときに一気に集客が増えるという形でありまして、とにかくチームが勝たないことにはいろんな方策をやってもそこには必ずと限界があると思います。それは皆さまも一番よくご存じだと思います。そういう意味で最大のなんというか経営といいますか集客といいますか、前に進める大きな力は皆さまがスタジアムで声援を送っていただいて、声援を受けて選手たちが頑張るそして勝利することだと思っています。ぜひ今年も皆さまと一体となって、勝利目指して頑張っていきたいと思っています。今日は本当にどうもありがとうございました。

司会：どうもありがとうございました。丹治本部長にもひとことお願いします。

丹治本部長：長時間お疲れ様でした。貴重なご意見いただき、ありがとうございました。3年ぶりに戻って来ましたが、こうやってご意見をいただけるというのは逆にいえば仙台の良さだと思って

います。ご意見をいただきならクラブが皆さまのことも思い、みんなで力を合わせてやっていくんだというようにことをまた感じることができました。自分に何ができるかということはいろいろあると思いますが、愛されるクラブづくりをしていきたい、皆さまとともにつくっていききたいというのが僕の考えですので、ぜひまた一緒にやっていただければと思います。よろしく願います。

司会：千葉部長にも一言いただきたいと思います。

千葉部長：こんにちは。今年から女子強化育成部の育成部長に就任いたしました。5年間レディースの監督を務めさせていただきました。優勝という結果は出せなかったのですが、ひとつの土台を作り上げることはできたと思います。トップチーム同様、今後レディースチームを応援していただくことをお願いしますとともに、私自身は女子サッカーの底辺を広げるために普及や、我々のチームの育成強化に携わっていききたいと思いますので、今後ともよろしく願います。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。これでサポカンを終了します。どうもありがとうございました。

以 上