

サポーターズカンファレンス議事録（後半）

司会（市民後援会・佐々木） 次の項目へ移りたいと思います。次は4つ目のくくりで集客についてです。昨年、昨シーズン終盤4試合ラストスパートプロジェクトなんかもありましたのでそういったことも含めてのご質問がいくつかありました。くくってみるとこんな感じかなと思います。

④集客について

集客についての対策は？

来季の宮スタ開催の対策は？

サポーター・後援会等と連携した集客策は今年もやるのか？

ラストスパートプロジェクトの効果は？（具体的な増加の数字は？）

平日ナイター、女性デー等の新しい企画を実施して欲しい。

来場者へのプレゼント等をもっと実施して欲しい

選手に、もっと各種イベントに参加して欲しい

社長 営業収入は4本柱というのがありまして、ひとつは集客収入であります、二つめはスポンサーの広告収入、で三つめではありますがこれはJ1とJ2で相当額は違いますがJリーグからの分配金と呼ばれるものでございます、四つめがグッズ等の販売収入となるわけですが、私はJリーグの分配金をいまの倍額くらいあげるということについてはJ1にあがるしかないわけですからこれは別にして他の三つの営業収入を引き上げていくために今回の中期計画の中で実はいろんなことをいってきてるわけでもあります。

やっぱり集客のためのイベント、ファンサービスこういうものあるいは可能な範囲になるかもしれませんが、チケット価格の割引制度なども含めて実施をしていきたいし、またチケットを買っていただいた方々に対するサービスの一環として私は年チケに今回、去年のシュートシーンを全部集めたDVDを作りました、これをお送りするとこんな形も考えてみたわけですが、それとグッズはちょっと陳腐化してるという面が多い、ですから今回いろんな形で外部の専門家のご意見も聞きながらオリジナルなグッズというものも今回は前向きに取り組んでいくことも考えながら、そして皆さんが喜んでグッズをつけてスタジアムへきてもらえるようことも考えてまいりたいと思っております。

それと来年の話で宮スタ開催の対策でありますけれどもいまのところ今年の12月のシーズン終了後に仙台市が工事に入るという日程になっております、そうしますと来年の3月までに基盤を全部やって芝を張り替えるというのはどう考えてもスケジュール的に無理なわけなんです、おそらく3カ月なり半年は影響をうけるだろうと思うので、そのときにどこを使うかといえば私は宮スタしかないなと思ってるわけです、ただ宮スタでやるっていうのは今のままでありますとユアスタでやった場合より一回につき一千万円くらい経費が増額になります。10試合やるとそれだけで大変な額になるわけですが、あそこの指定管理者とか宮城県とかと協議をしながらそこは解決をしていくことになると思いますが、あれだけ席があるわけですから私は県民、町民、市民の方々だとかあるいは仙台市に住んでるの方々だとかある程度そういう機会にいろんな形で無料入場あるいは割引入場の制度を作りながらなるべく多くの方々に試合をみていただきながら、サッカーを理解していただくような機会にしたいあるいは固定的なサポーターになっていただくための努力をしていきたいと思っております。

それとサポーターや後援会の皆さまがたとの集客策、去年もラストスパートプロジェクト、私は記者会見の時にも申し上げたんですけどもサポーター有志の方々からこういう提案があったときに本当に感激を致しました、で最終的には4試合のなかでたぶん一昨年よりも集客力が

下がってしまうだろうと思っていたんですがラストスパートプロジェクトの結果もありましてほぼ一昨年と同水準くらいの集客力が確保できた、大変ありがたいとおもっております。でサポーターの方々にそういうことを提案していただきながら私共だけではなく市民後援会だとかボランティアの皆さん方だとかあるいはチアの皆さん方だとかあるいは選手も含めて一緒になってやれたことの意義というのが大変大きいと思います、ただ今後もこれをクラブ側で呼びかけていくかというとなかなかデリケートな部分もありますから、折に触れているような形で状況を見ながら相談しあってラストスパートプロジェクトのようなかたちの事業が年間いくつか組めれば大変ありがたいと思っております、組めるようにするためのバックアップも含めて私共からも提案していく機会もでてこようかと思っております。

平日ナイター、女性デー等の新しい企画を実施してほしいということではありますが、これについても私共の計画の中にこういうものを検討して実施していくようなものが実はあるわけで、これについても全力をあげて今年からいくつかの新しい企画を盛り込んでいきたいと思っております。あとプレゼントもファンクラブだとか年チケの方だとか今まで摺れてしまったとかあんまりめあたらしい物も無くちょっと残念だったわけですがでも今回はじめてDVDを作ってみたということもあります。これはファンクラブの方々も含めて私ども努力していかなければならないことと思っております、これも前向きに取り組んで参ります。

選手にもっと各種イベントに参加して欲しいというのもまさにそのとうりでありまして私どももいままでそういうスタンスで現場のほうにもずいぶん働きかけてきたわけでありましてけれどもやっぱり主力選手をいろんなイベントに参加させるのは実際に J1 昇格を目指しているといろいろと難しいめんもあるそのなかでもですね、今回手倉森監督はそういうことにも大変理解がありますので私は可能な限り選手を参加できるようにお願いしていきたいと思っております。わかりにくい点もあったかとおもいますが集客関係については以上であります。

司会 選手をイベントに参加させることについて、監督からいかがですか？

監督 イベントにはどんどん参加して欲しいな、というのがあります。昨年選手会長の磯崎や木谷から、そういったイベントがあればもっとやりたいという意見が出ていましたので、今年はリーグ戦もありますが、主力選手も試合に関係ないところのイベントにはなるべく参加して欲しいと思います。試合の日にはメンバー外の選手が何人かサイン会をやっていますが、毎回サイン会をしているように思います。毎回試合のメンバーに入らない選手が毎回サインしているのを見たことがあるかと思うのですが、こうして欲しいという意見があれば、逆に聞きたいなと思っております。

司会 逆に監督から質問がありましたが、どなたか意見はありますか。

サポ 野球でやっていると思うのですが、レプリカを来てきたら割引ということはできないでしょうか。

サポ 集客と将来のサポーターの養成なのですが、プロ野球やメジャーリーグでも、大人の居る会社に行ってもあまり効果がないかもしれません。小学校とか中学校とか、将来多くのサポーターになりうるようなところに、もちろん学校との連携が必要かと思いますが、どんどん出て行って欲しいです。プロ野球選手はかなり行っていますよね。先程のサイン会ですが、スタジアムだけでなく学校に出向いていけば、直に接するだけでもサッカー選手になろうとかその気になりますし、そういう気になったら、子供はお父さんお母さんと一緒に来ますので、2倍3倍の集客になります。新潟ではタダのチケットを配り、女性に配ると恋人や知り合いなどと来ます。どんどん観客が集まり、いつの間にかあれだけのサポーター集団になりました。日本一の集客のある浦和レッズもお荷物チームだったのが、サポーターが集まって好循環となって

CWCで3位になるチームになりました。そういう見本が日本にあるのですから、参考にして欲しいです。あとはもう少しマスコミに露出するアイデアを出して欲しいです。

司会 巡回サッカー教室は普及コーチが数多くやっています。そこを普及コーチだけでなく現役の選手も参加して欲しいということでしたが、いかがでしょうか。

社長 一部現役の選手もそうしたイベントに参加させていますが、どうしても県のサッカー協会から受託しているキッズプログラムなどは育成のコーチ中心になってしまっています。手倉森監督や選手の皆さんの前で私もぜひお願いしたいです。

監督 プロ選手は子供に夢を与えるのも仕事です。そうしたことをもっとやってもらいたいと賛同しますので、選手にはどんどん出て行くように言いたいと思います。今回補強した平瀬は神戸で学校周りをやっていたそうです。この間契約した時に聞いたら、「代わりばんこにいろんな小学校をまわるのはずっと続けてやっていることです」と話していました。そういったアイデアを聞きながら、やれることを選手の間で話し合わせて、将来のベガルタサポーターである子供達のところに選手が動けるようなことをもう少し考えていきたいと思います。

社長 無料入場者の件で新潟の例が出ましたが、あそこは固定席が非常に多いので、そういうことがやりやすかったのです。町内会を使って無料券をどんどん配って、見に来てくれた人をチェックするところまでやって今の状況があるわけです。仙台はユアスタの場合、固定席自体が少ないのです。J1時代は無料券を配らなくても観客2万人でしたが、その後じりじり減ってきております。今も無料招待の枠は設けておりますが、来年ユアスタでやる時には固定席がいっぱいありますから、何らかの形でそうしたことをしたいとフロントの中でも話題になっております。頑張ってください。

サポ 先程の巡回サッカー教室の件ですが、私の息子が栗生小学校でして、先月栗生小学校の巡回ということでホームタウンイベントがありました。うちの息子もそれに参加して、ある部分非常に楽しみにしておりました。授業の一環でやっていただいて良かったのですが、うちの息子の感想は「選手がいなくてつまらなかった」というものでした。ましてやサッカーに興味のない子にとってはほとんど印象がなかったようでした。ぜひ選手の参加は実現をお願いします。集客の部分なのですが、もっとメディアに触れる部分と言うことで、仙台にはせっかく楽天や89ersがあります。昨年もカンファレンスでお互いの共同イベントという話が出ましたが、メディアの目に触れるトップチームの試合に関連するようなイベントがなかったように思えます。昨年J1チームの中で野球とサッカーのチームが両方ある地域で、たまたま同じ日に試合があるということで、大々的にポスターを作って野球とサッカーを宣伝していました。もっと楽天や89ersと提携した大きな戦略をやってほしいです。

社長 昨年プロスポーツネットという組織ができて、いくつかイベントもやっていただきました。ちょうど今日の座長の佐々木さんがそちらの責任者ですので、今後佐々木さんとも調整しながら、良い提案があれば頑張っていきたいと思います。

司会 話が振られましたのでお答えします。私、プロスポーツネットのキャプテンをやっておりますが、今年は楽天とベガルタと89ERSと試合が被る日があると聞いています。連携したイベントを計画し、早めに公表していきたいと思います。それぞれのチーム同士の連携はリーグの性格があって難しい面があるので、そこを突き抜けるために支援組織が提携しようということでやってきております。できることから頑張っていきたいと思いますので、ご協力お願いします。

ところで、ラストスパートプロジェクトに関わったサポーターの皆さんがいらしているようなので、御礼も含めてご挨拶いただければと思います。

サポ いろんな絡みでサポーターが何かやってチームのためになることがないか、と終盤に満員プロジェクトをやらせていただきました。中心になってやった人間もそうですが、チラシ配りなど見えないところで手伝ってくれたサポーターもたくさんいらっしゃいました。そういう面では本当にありがとうございました。チームの方ですが、チラシの印刷から手ぬぐいの手配まで、サポーターはお金を出せなかったのですが、そこをチームの方から出していただいて、そういう意味ではご迷惑をおかけしたかな、と思います。ただ、やってみて前向きなサポーターの動きは久しぶりだったので、そういう意味では本当に良かったなと思います。今年はそういうことをやらなくても連戦連勝で満員になっていただければ、私は応援に専念したいと思います。頑張ってください。(拍手)

司会 ラストスパートプロジェクトは日経新聞全国紙の中でも取り上げられ評価されていました。またこういったことができればと思います。

次に、クラブのサポーター対応についてです。
質問項目をまとめるとこんな感じです。

⑤クラブのサポーター対応について

年チケ購入者やファンクラブ会員にオリジナルな特典を
数量限定グッズは、年チケ購入者やファンクラブ会員に限定すべき
団体割引はないのか
年チケの申し込み期間が短すぎる。もっと常識的な販売を
チケット価格の改正はないのか
高校生料金の設定を
オフィシャルショップの前売券を減らした理由、カーサの前売券の座席位置
カーサの店舗位置を変えては？
グッズの種類が少ないのでは
戦力外選手にお別れを言う場が欲しい

司会 非常に具体的な提案が出てきておりました。年チケ購入者やファンクラブ会員にオリジナルな特典をとという意見や、数量限定グッズは年チケ購入者やファンクラブ会員に限定すべきだという意見がありました。団体割引をやってほしいという意見や年チケの申込期間が短すぎるので、もう少し常識的な販売をしてほしいという意見、チケット価格がもう少し安くないかという意見がありました。非常に根強くあるのが高校生に試合を見る機会をとということで、高校生料金の設定をしてほしいという意見です。オフィシャルショップの前売り券の枠が減っているという意見、カーサベガルタで販売しているチケットの席がバラバラになってしまったのはなぜかという質問、カーサベガルタの店舗位置を変えて欲しいという意見がありました。全く違う意見では戦力外の選手にお別れを言う場が欲しかったという意見がありました。この辺について社長のご意見をお願いします。

社長 年チケ購入者の方々へのサービスですが、先程申し上げましたDVDは相当時間もありますし、全得点が見られるものになっていますので、お楽しみいただければと思います。ファンクラブ会員へのサービスですが、今まで自前でいろいろ考えてきましたが、今回はJリーグのオフィシャルスポンサーローソンに全面的に委託をしました。向こうの企画力も含めて、いろいろ検

討してもらったシステムに変えました。専門家を導入してコストをかけずにサービスを向上させ、申込から付随するサービスまでこちら側と話し合いながら検討していく形にしました。

数量限定グッズの販売方法については、対象者を限定すべきとのご意見ですが、そういうグッズもあってもいいかなと思います。一般的には差別化できない性格のものなので難しい面もあるが検討してみたい。

団体割引の件、実際、チケットの団体割引制度はあるがなかなか利用していただけていない。利用していただいているのは会社単位で利用しているようですが、それ以外の利用はあまりないのが実情です。割引制度をもっと考えていきたいと思えます。

年チケ申込期間の件については、オフィシャルスポンサー（ローソン）との関わりもあるのですが、特に今年のようにJ2のチームが増え、変則的な対戦カードとなったためなかなか試合スケジュールが決まらないということもあります。

試合数だけで募集できれば良いのですが、年間チケットのような高額商品については、内容を明確にして販売しないといけないという制限がある訳です。

いずれ、リーグの実行委員会でもいろいろ意見を言っているのだから、年末年始にかかるのは仕方ないとしても改善してまいりたい。

チケットの割引制度については引き続き考えていきたいが、今年はホームゲームが3試合減り、去年の集客数からすると9千万円から1億円くらいの収入減になるので、大きな変更はしませんでした。

今後は、高校生割引、女性割引、シニア、それにペアの割引などできるものから取り組んでいきたいと思えます。

オフィシャルショップでの前売りチケットの枚数は数多くできていない。

枚数が少な過ぎていて、席も選べないなどご不便をおかけしているので改善していきたいと思えます。

カーサベガルタについては、去年、藤原屋さんの社長が亡くなられて、社長さんが交代したことにより、カーサをやめたいという話があり、その時にこちらから貸していただけないか打診して、了解をいただき現在は直営店として運営しているわけです。

良いところがあれば別のところに移転してもいいんなど考えている。ただ、去年は新たに仙台空港などにもグッズを置けるようになった。

グッズ販売についてはいろいろな課題があるので頑張っていきたい。

戦力外選手へのお別れの方が欲しいという話ですが、できればそういう機会を設けたいと思えますが、すぐにトライアウトが組まれていたりする。

また、選手が本当にそういうことを望んでいるか、応じていただけるのか判らない点もある。この点については強化部長のほうから回答していただくことにします。

強化部長 戦力外通告した選手に対して大変ありがたいことだと思います。

去年を例にとってお話すると、戦力外通告をしたあとに最終戦があり、そしてファン感があり、そういう場ができました。

11/30 という戦力外通達日があるが、リーグ戦の進行状況により選手会と話をした中で、早く通達して欲しいという希望もあり、リーグ戦が終わらないうちに通達しました。

この件については非常にデリケートな問題であると思えます。

司会 関連した質問ありますか？

サポ 団体割引の件ですが、職場で楽天応援デーとベガルタ応援デーを企画している。

ベガルタの方では年1回ですが、これまで200人規模で3回ほど企画したことがある。

楽天の場合は、人数による割引率や割引対象外の試合がはっきりしているが、ベガルタはそれが明らかになって無くて、ぎりぎりまで決まらなかったり、試合によっては割引してもらえないこともあったので、最初から人数による割引率や、どの試合が割引になってならないのかをはっきり決めておいて欲しい。

集客の面からいうと、特に夏場の平日ナイターであれば、職場単位で飲みながらサッカーを見に行く事になるが、そういうときにはサッカーを見たことの無い人もいくことになりその時に行った人がリピーターになったりもするので、対応よろしくお願いします。

司会 社長いかがでしょうか？

社長 割引が拒否されたことを初めて聞いた。今後きちんと対応していきたい。

ただ、ユアスタ条件（座席数に限りがあったり、虫食い状態になっていることなど）からなかなか思うようにできないこともあるが、できる限りご希望に沿うようにしたい。

司会 次は試合運営について、ここではこんな質問がありました。

⑥試合運営について

サポーター自由席（ゴール裏）、大量の場所取りがあって希望の場所に座れない
荷物だけおいて、前方で応援している人がいる
負け試合等では場内一周必要ない
P～Qゾーンのコンコース混雑緩和を
試合後のパフォーマンスの時間をもっととって

司会 まず場所取りの実情について、実際にサポータの皆さんに聞いてみたいのですがいかがですか？

サポ 私はゴール裏にいるが、席を独占しているようなことはないと思います。

入場したあと、最初席を確保したあと、その後ビールを買いに行ったりしている人が多いのは確かです。

司会 人数以上の席を確保しているようなことはないですか？

サポ それは無いと思います。

司会 はい、それでは別な方からも手が挙がっていたので

サポ 私は昔サポーター自由席にいて、だんだん立って応援する方が多くなり近くまでそういう状況になったため、今は自由席南に避難したものです。

立って応援して方がいるので、座って見たい方がいるのでそういうことになっているのかもしれない。

また混んでくると確かにサポ自では立って見ている人がいるのは確かである。

後から来る人のために席取りしている場合も見受けられるので混んでいるときに、遅く来た

方は座れないこともあるので事実だと思う。

司会 もう一人の前の方の方

サポ 私はバックスタンドの方にいるが、何件か見えています。ハンドレッドの係員の方と相談したことがあるのですが、タオルマフラーを置いたまま、実際に荷物が置いてあって最後まで来なかったという例も結構見られます。それも上の段の方でみられます。前には満員になって、通路で見る人もいた。これは警備員等何か対策をお願いしたいと思います。

司会 いま3人の方からお話があった訳ですが、私見ではありますが、このような問題はクラブに管理してもらうという前に、自主的に解決するべきものではないかと考えています。

それでも解決しない時にはクラブの関与を受けるのが正常な状態ではないのかなと思うのですが、違ったご意見などあればお願いしたい。

サポ 考えられるとする、サポーターの密集をかけるので、そのときに上に荷物の場所をとった方々が荷物を置いて下のほうに行くことはある。そうするとやむを得ないことかなと思います。

それと、いま佐々木さん（司会）が言われたように、このことは今ここで話すことではないかな、と思います。

サポ 私はゴール裏にいて、上の段の方にはいるのですが、上の方だと皆さん座っていて声を出していない人が結構いらっしゃる。私としてはサポーター自由席は皆さん立って応援して欲しいと思っています。

ひところはサポーターのゾーンと自由席が分かれていたのが、今は混在しているので、チーム側で区画を分けることを検討していただけないかな、と思います。

司会 他の方にご意見をいただく前に、私から少し。

立って応援することについては、お願いすべきことだと思います。試合が始まった途端に立って応援を始めたために後ろから「見えない！」なんて言われた、なんていうトラブルはもう8年も9年も前に経験してきたことだと思うので、その頃は後ろに気を使って断りながら応援をしていたと思う。あまりクラブに「取り締まってください」というのもどうかと思う。

ご意見が出たことを契機に再度お願いしたいのは、無用な場所とりをしていることがもしあるのなら控えていただきたい。それから回りにもう一步踏み込んで配慮していただきたい。できるだけ立って応援したい人もいるので、周りはそれを容認する気持ちももっていただきたい。といったことをお願いしたい。

社長、この辺で良いのでは？

社長 私も佐々木さんがおっしゃったとおり、見る人の中で調整してもらうのが一番いいのかな、と思っている。応援は多方面からいろいろ言われていることもあるので、あまりクラブとしてやりたくないこともある。ぜひお互いの了解の中でやっていただくのがベストと思っているのでご協力いただきたいと思います。

司会 社長からその他の質問事項についてお答えいただきたい。

社長 コンコースの混雑緩和の件ですが、食品衛生法の関係もあって、飲食ブースについて再配置をしないといけないことになっている。その検討とあわせて検討していきたいと思っています。

パフォーマンスの時間を長く、といった質問については、監督から選手の気持ちも代弁しながらお答えいただくのが良いかと。

監督 負け試合で場内一周は必要ないというご意見は、たぶん「負けた奴らの顔なんか見たくない」ということかもしれないが、(笑)、僕らは負けた試合でブーイングを受けるために回っている訳ではなくて、負け試合でも応援して下さった皆様にお礼を言うために回っている訳です。負けて申し訳ないと思いながら回っているのですが、逆にお聞きしたい、監督は回らなくていいですか？ (一同爆笑、拍手)
あ、勝ったときに回ります。

司会 監督会見に遅れないように...

監督 あと、試合後のパフォーマンスについては、シュナイダーとか岡山とか好きな選手がいるので、彼らが気分よくなる時間で帰ってきてくれればいいな、と思います。(笑)

司会 次の7番目のくくりですが、ここは「その他」ということで他に入らなかったものをまとめました。

⑦その他

望月前監督の処遇 (必要で、適任なのか)
社長のクラブに対する熱い思いが聞きたい
クラブの一番の課題はなにか？
社長はJ2・5年目の責任をどう考えているのか
萬代選手の移籍金の使い道
クラブをPRするため球団歌を作っても良いのではない

社長 望月監督の処遇ですが、私と強化部長、前監督、新監督全体的話し合いの中で、一番良い選択をするために、今回の監督交代となったことをまずお話しておきたい。そして、人とボールも動くサッカーを継続してやっていき、またGMを置かない方が現場とフロントの関係がスムーズになるということを考慮して、問題があったときに全体を調整していただくスタッフが必要だ、ということで望月さんにクラブスタッフをお願いすることにしました。

現場の各セクションの調整、あるいは現場とフロントの調整を中心に、全てに調整を手伝って欲しいということでお願いした。まだ契約には至っていないが、1月中には契約できるのではないかと考えている。

それから、4年間J1昇格できなかったことについて、私自身クラブの責任者として非常に責任を感じていることは事実です。

3年間昇格できなかったときも進退伺いをきちんとしてきたが、現実問題として継続するように、とのご結論だった訳です。私は辞めることだけが責任の取り方ではない、というのが現状としてはあるのではないかと考えています。私の任免については取締役会の中で行われるものなので、そちらにゆだねたいという気持ちであります。

萬代選手の移籍金については、全体の中で使用することですのでご理解ください。

クラブをPRするための球団歌についてですが、今までもチャレンジされた方がおられるが、全体のコンセンサスが得られて、気軽にスタジアムで歌われるかという点と違うのかなと思う訳です。今後時間をかけてコンセンサスが得られるように進めていけば良いと思うし、クラブが作るより、関係者皆さんで作ってあげていけばいいのかな、と思う訳です。

次にクラブに対する思いということについては、J2に落ちて誰も社長をやる人がいないから、今まで社長を出していない仙台市から出せ、ということで、藤井市長（当時）がぜひお前やれということで引き受けることになった訳です。

93年のJリーグ開幕から間をおかずにして、当時スポーツ不毛の地と言われたこの地に、行政と民間が気持ちをひとつにして街づくりのためにこのクラブが作られたという経緯がある訳です。

こうして改めて見て見ると、今問題なのは冒頭申し上げた2つの事項です。

健全な経営への移行はめどがついてきている。もう一つはJ1に上がること。

なぜJ1に上がらないといけないのか、というとこれだけ多くのサポーターや協力者がいるというのは、100万都市としては珍しいのです。それと行政からの支援もあります。

仙台をPRする都市機能のひとつとして機能している訳です。

手倉森監督にJ1に上げていただいて、仙台のPR、街づくりにはずみをつけていただくことが不可欠と思っている。私の息のあるうちに(笑)めどをつけていただきたいと思っている。

私どもがアウェーの試合にいくと、「仙台元気ですね」と言われる。ベガルタ仙台があることで楽天がきて、バスケットが来て、女子プロレスまでできてきています。

市民の総合力がベガルタを作り、ベガルタがあるから野球も来たと思っています。

J1に上がるにしても、人もボールも動くサッカーを進化させ、このサッカーをしていけばJ1に定着できるというベガルタ仙台になって欲しいと思っています。

先細りにならないように、全力を挙げてチームをフロントとして支えていくという決意を申し上げておきたいと思います。

司会 その他の項目で後援会に対して、

サポーターズカンファレンスはなぜ100名限定なのか

サポーターズカンファレンスをシーズン中にも開催して欲しい

という質問がありました。

ひとつめは、100名程度の応募しかないからです。(笑)

今日も見込みどおり皆さん入っていただいています。

ふたつめについては、毎年出される質問です。

実は、2003年シーズ終了後に後援会からクラブに対して「7つの提言」を出しているのですが、その中でも要望した経緯があります。

しかし、現実的にはシーズン途中で開催するのはなかなか難しいのが実情です。

チームが昇格戦線を戦っているときに開催は難しかった、。

何か大きな問題がある場合はもちろん開催をしていきたいと思っています。

みなさんのご協力により、サポカン始まって初めて質問事項全部について意見交換できたな、と思っています。

サポ プライベートなことで失礼ですが、監督ご結婚おめでとうございます。(拍手)

監督のメディアでのお話をきいていて、二つ感動しました。

ひとつは、純国産でJ1に挑むチームがあってもいいじゃないか、という言葉。二つ目は渡辺晋コーチのトップ昇格です。甲府から仙台に来て苦労されてきた方がトップに上がった人事に感銘しました。

監督 純国産の話をしたら、梁が「僕は外人です」という風に言っていた。(笑)

純国産に不安を抱えている人がいるようですが、僕は不安を抱えている人が多いのが不安です。あとで外人がないことがどうのこうの、とネガティブに言い出すように思うからです。

それと、気をつけないといけないのは、やっている選手たちが外人がいないことを不安に思うことが不安です。

選手いろいろ聞いたところ、スタートの時は日本人だけでいくぞと言ったところ、今回契約してくれた選手たちは、外人いらんじゃないか、と言ってくれている選手がほとんどなのは心強く思っています。

みなさんには、サポートして欲しい。

渡辺を育成からトップに上げたのは、自分がコーチになったとき、そのチームでコーチにしてもらったとき、そのチームに対して思いを強く情熱をささげることができる訳です。

彼も悔しい思いをしている選手のひとりで、ベガルタを良くしたいと思ってやってきた一人です。現役を上がってからもこのチームのことをやってきてくれた熱意を現場に注入したかった訳です。

もうひとつ、他の育成のスタッフがやる気をもって取り組んでくれるだろう、がっばっていればトップに上がれるんだと思ってくれることが活性化していくのではないかと思った訳です。

チームとしての活気が欲しかったのです。選手、サポーターが活気をもってやってくれているので、指導者が活気をもっていかないといけないと思った訳です。

うまくいくように頑張ります。

司会 もう一人だけ。

サポ 去年、決定力がなかったということもあって、外国人をとるという選択もあると思う。いまのベガルタのスタッフで外国人をとる能力があるのか聞きたい。

社長 大丈夫です。代理人はたくさんいるので、固定せずに幅広く使っていけば良い。シーズン途中でも手倉森監督から外国人が欲しいと言われたらすぐ対応していきたい。

サポ ボルジェスはどうなるのでしょうか？

社長 マルコス以来一番当たった選手かと思うが、半年も経たないうちにヨーロッパに行きたいと言い出し、サンタナ監督も抑えられなかった。

2年目はリスクを生ずる訳にいかないなので、日本のクラブからだとしてヨーロッパにはなかなか移籍できないということで、サンパウロFCの方にレンタルした形をとりながら移籍をさせたいと考えていたが、去年2回がををして実現できなかった訳です。今年こそはと思っている訳です。

最終的に、1年目は使い、2年目はレンタル料をもらい、3年目で移籍できれば額によっては利益に結びつく訳です。最低80万ドルは回収できるように頑張ります。

司会 時間ですのでこの辺で終わりたいと思います。

本日は3人のゲストに長時間おつきあいいただきありがとうございました。

手倉森監督は生え抜き監督であり、丹治強化部長は社員の中でも一番古い口の方で、もともとはサポーターの窓口ということでお世話になってきた。クラブへの思い入れも強い方です。

チーム、クラブの一体感が最もある時期だと思います。

熱い応援をしていきたいと思います。

監督 ちょっといいですか、今年チームの編成で外人がいないということで、今年は期待しないとかあるでしょうけど、期待するとか、しないとか一切ない様にして欲しい。

期待するというのは外からの客観的な意見だと思います。ここにいる方々はベガルタの一員ですから、最後まで信じて応援してくれれば、この日本人達が何かの結果を勝ち取ってくれま

す。ぜひ一緒に戦ってください。よろしくお願いします。

司会 ありがとうございました。