

No.	質問内容	1 債務超過 解消の道 筋	2 募金・CF の在り方	3 スポンサー 獲得の見 込みと策	4 持株会の 導入 資本強化	5 親会社の 傘下での 経営	6 経営ビジョ ンの策定 来季構想	7 入場者数 拡大の取 組	8 物販収入 の改善	9 人材の確 保	10 その他
20	今回の募金とクラブファンでの募集金額は何故その金額になったのか具体的に知りたい。 ペガルタ仙台としての資金が最低どれくらい必要でそのうちの何%を募集で賄いたいのか。		○								
43	過去Jリーグにおいては、経営危機が起こったクラブがあります。 また、今回のコロナ禍における損失への対応を各クラブが実施しています。 それらのクラブの対応等を把握し参考にして募金等、今回の施策を進めていたのでしょうか。 質問の意図としては以下3つの観点で他のクラブの動向を把握できていれば 発生しえない事が起きているので確認したい。 ・コロナ禍の想定外の中とはいえ今回の対応はサポーターの反発が出ることは容易に予想できる。 ・コロナ禍とはいえ、経営危機おけるメディアを通しての呼びかけが不足している。 ・リターン無しでクラウドファンディング実施に対し検討が充分だったのかが疑問。		○								
50	多額の債務超過を解消する為、募金運動を行う等苦渋の選択だったと思います。 一方でファン・サポーターもクラブ同様、先の見えない不景気の中、何とかペガ ルタに支援したいと思っている人は、数多くいると思います。 その様な状況の中、募金運動の仕方を見直してみませんか？ 例えば、レプリカユニフォームに全選手のサインを入れて10万円で売る。 ユニフォームが高価ならフラッグに全選手のサインを入れて5万円で売るとか、 クラブ、選手、ペガッ太、ルターナ、ペガチア、スポンサー、ファン・サポーター が近い立ち位置で現状を打開できる企画を期待したいが、いかがか。 また、個人経営の店でフラッグを売る又は掲げてもらう等、日常生活に溶け込む 環境をビジュアルで訴えて欲しい。		○								

No.	質問内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		債務超過 解消の道 筋	募金・CF の在り方	スポンサー 獲得の見 込みと策	持株会の 導入 資本強化	親会社の 傘下での 経営	経営ビジョ ンの策定 来季構想	入場者数 拡大の取 組	物販収入 の改善	人材の確 保	その他
10	新規スポンサーの獲得には目処が立ってるのか？			○							
12	経営の課題、スポンサーを増やす、件は数年前からの課題、社外取締役の力・支援を受けてスポンサー料の増額、新規スポンサーの紹介をしてもらうことはできないのか？ また、来年については期間限定(6か月間等短い期間)スポンサーを集めたりしてはどうか			○							
21	ペガルタの赤字は今に始まった話じゃない。本当にコロナの影響なのだろうか。コロナによって、経営陣の甘さが表に出た、そうでは無いか？ 新規スポンサーの獲得、と何年も言っているが、今もまだユニフォームの枠を埋められてない。どの企業もビジョンの無いクラブにお金を出したいとは思わない。特に県外企業なら尚更だ。 質問としては、来季以降ユニフォームを埋められるスポンサーの獲得の目処はたっているのかどうか。 こちらでお願い致します。			○							
40	経営改善のみならず、リーグ最低水準の運営費底上げにはユニフォームの空き枠を始め、新規スポンサー獲得が必要不可欠です。先日発表された経営検討委員会のリリースでも最重要課題に上げられていますが、これまでも獲得できず、このコロナ禍でさらに獲得は厳しさを増している中、何年もできなかったことが現在の営業体制で近いうちにできるとは到底思えません。営業強化にむけて具体的に対策は打たれたまた予定はあるのでしょうか？			○							
41	新規スポンサー獲得の方策をどのように考えているのか？コロナで経済状況も良くない中で、勝てないチームにおいそれと金を出す企業はないのではないかと？			○							

No.	質問内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		債務超過 解消の道 筋	募金・CF の在り方	スポンサー 獲得の見 込みと策	持株会の 導入 資本強化	親会社の 傘下での 経営	経営ビジョ ンの策定 来季構想	入場者数 拡大の取 組	物販収入 の改善	人材の確 保	その他
2	サポーターでの持株会を結成してはどうかという話も出ている。 実現には、Jリーグの承認や株主総会での賛同が得るなどのプロセスは必要だが、 財源確保には一つの有効な手段だと考える。 持株会の結成について、クラブとしてはどのようにお考えでしょうか？				○						
9	債務超過解消の一つの方法として、サポーター有志がクラブの株を持つ事で資本を増強する方法があるかと存じます。サポーターが 株を持つことで、運営への監視機能が働くとともに、小口スポンサーに持株組織に取りまとめる事で、クラブの営業的負担が減る事も 期待されます。クラブとして持株組織を取り入れる考えはございますか？				○						
19	債務超過脱却へのプロセス(具体的に考えている方策)とそのスケジュール感(ロードマップ)を教えてください。 もし現在動いている具体策があるのであれば、公表出来る範囲で教えていただきたい。 また、債務超過解消への手段として増資や借入金を資本金に振り替えは考えているか？	○			○						
28	スポーツニッポンの報道によると、アイリスオーヤマ、カメイら既存の大株主は債務超過解消のための資本金増資を引き受けなかった が、 既存株主以外の企業、団体等が債務超過解消(債務超過額減少)のための新規株式発行による出資(第三者割当増資の引き受け)、 経営参加の意向を表明した場合、クラブ側に受け入れる意思はあるか (なお、株式会社ベガルタ仙台の法人登記簿から平成30年以降の増資は一株あたり5500円で行われていることが確認されている)				○						
39	短期的な支援: 今回の募金以外にも中長期的な 支援が必要と考えるが方策はあるのでしょうか？ 例えば 支援持株会 https://www.yamaga-fc.com/sponsor-list/stock * 私は株主のひとりです。 後援会 https://yamaga-kouenkai.com/about/corporate-member などを行うことは検討されていますでしょうか				○						
45	例えばコンサドーレ札幌の持株会のように今後サポーターによる資本参加を受け入れる可能性はあるのか、それとも、現在の株主に よる増資やスポンサー料の獲得、そして今回の募金のみで債務超過に対応しようとしていますか。				○						

No.	質問内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		債務超過 解消の道 筋	募金・CF の在り方	スポンサー 獲得の見 込みと策	持株会の 導入 資本強化	親会社の 傘下での 経営	経営ビジョ ンの策定 来季構想	入場者数 拡大の取 組	物販収入 の改善	人材の確 保	その他
7	県外企業も含めてスポンサー獲得を目指していくとの事だが、今後も市民クラブとして他のJ1クラブに比べ少ない予算規模で戦っていくのか、あるいはいわゆる身売りも視野に入れてスポンサー獲得に動くのか。					○					
26	市民クラブとして宮城県と仙台市が筆頭株主となり、各県内のスポンサーが社外取締役として経営に関与しているのが今のクラブの体制と理解しているが、この経営体制が限界に近いているのではないか。各クラブの規模が拡大している今、県外の大口スポンサーを探する必要が有ると考えているがクラブとしてその考えはあるか？無いとしたら今後どのように債務を減らしていくつもりか？					○					
42	今年5月に「直法1-147」が、Jリーグほかスポーツ全てに適用できる旨の発表がありました。 これはベガルタLを手放しマイナピさんへ譲渡した理由の大きな部分でしょうか？ またベガルタは親会社を持たないため適用されないと思いますが、広告宣伝費扱いできる親会社を名乗り出ている法人は現時点でありますか？またそういう親会社への譲渡を模索しようという話は、取締役会等で出ていないのでしょうか？					○					○

No.	質問内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		債務超過 解消の道 筋	募金・CF の在り方	スポンサー 獲得の見 込みと策	持株会の 導入 資本強化	親会社の 傘下での 経営	経営ビジ ョンの策定 来季構想	入場者数 拡大の取 組	物販収入 の改善	人材の確 保	その他
3	「ベガルタ仙台」は、我々サポーターの誇りであり、生きがいとなっていますが、今回の財政問題はクラブの存続がかかった重大な問題だと認識しています。クラブの経営課題として、今後クラブが目指すベクトルと、我々サポーターが望んでいるベクトルが、どの程度合致しているのかを確認したい。 ・財政課題 ・地域社会との連携 ・株式会社ベガルタ仙台の経営方針 この3点について、短期的(FY2021)、中長期的(FY2022)にお答えいただきたい。						○				
4	年間チケットを購入していますが、地域振興と地域の未来に貢献するクラブの未来への投資のつもりです。改めてベガルタの理念とミッションに立脚した堅実なクラブの再建計画とチーム作りの方針を示してほしいです。弱くてもその理念に共感し、地域と地域のサポーターと結びついたフロント、監督、選手であってほしいです。それがスポンサーやサポーターの投資(チケット購入、グッズ購入、寄付)を呼び込むのではないのでしょうか。それならグッズのつかないファンクラブ、返済のないクラブへの投資債券も買いたいです。						○				
11	今のチームが掲げているサッカーをするには、次年度以降削減されるであろう人件費では厳しいように思う。今後のチームのビジョン(目指すところ、タイトル? 残留?)はどう考えており、現場にはどのように伝わっているのか。						○				
25	昨年25周年を記念し、J1常連チームとして存在、ACL出場、天皇杯も決勝まで行き、J1では最高2位まで昇り詰めた。今年含め次の25年後はどういうチームにしていく考えか。チームのスタイル、規模、指針、ファンとの距離感。どういうクラブを作っていくのか。その夢と野望を教えてください。その夢のための一時的な後退なら、今回の債務超過も、現在の全く勝てないチームも受け入れられると思います。その先の展望が見えず、近くにあるマイナス面ばかり見えてしまいファンが離れているように感じます。向こう何年は幹を太くする間の我慢だと言ってくれれば我慢します。その先の枝葉が付き、花が咲く時まで我慢します。手倉森監督の5年でACL発言の時のように、将来に繋がると信じて応援したいです。						○				
31	熱い決意表明してほしい 社長就任から約1年半が経過し、今年のコロナウイルスや債務超過をふまえ、株式会社ベガルタ仙台社長として新たな決意表明が聞きたい						○				○
32	「株式会社ベガルタ仙台の経営に関する提言」における「その他 1.中長期的な経営ビジョンの策定」について、策定は、ベガルタ仙台公式サイト「会社概要」にある、「株式会社ベガルタ 理念 コンセプト ビジョン」や「第6次中期計画「5つの軸」」を、評価した内容を踏まえて策定しますか? 評価は当然行っており、含まれるものと想定していますが、経営改善の為に、ビジョンを策定するのではなく、今まで、取り組んできたこと、それによって得られたこと、足りなかったことなどを会社内だけでなく、出来る限り会社外からも評価した上で、これからのビジョンを策定してほしいです。 チームを、市民球団であると呼ぶのであればその評価は、一部でも公開して構わないものと認識しますが、経営悪化によって迫られ作成するビジョンが、これまでの評価もせず、そして理念やコンセプトに変更を及ぶものであるのであれば、それは出資者や顧客(チケット購入、スタジアム来訪するお客の意味)に対し、丁寧な説明が必要と考えています。						○				
38	今の経営課題の解決には、売上(トップライン)のアップとコスト削減になると思います。トップラインのアップには、ベガルタが魅力あるクラブにならなくてはなりません。魅力あるクラブは、地域に愛されて、発信力のあるクラブだと思います。 そこで、バスケの茨城ロボッツさんが取り組む、水戸ど真ん中プロジェクトの10のプロジェクトのように、具体的な複数のプロジェクトを実行するビジョンと実行力を掲げて欲しいと思います。サッカーを愛する人だけでなく、地域や社会を良くしたいと思う人を巻き込むような視座の高い経営を臨みます。 必ずしも他のスポーツクラブのやり方を取り入れるのが良いという訳ではないと思いますが、今のベガルタの現状は、より大きなビジョンを掲げ、サポーターを含めた地域の人々を巻き込む必要があると思います。その巻き込み方は、他のスポーツクラブのことも本気でリサーチし、自社の戦略に落とし込んでほしいと思います。 地域を巻き込む、本気度を伺います。						○				

No.	質問内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		債務超過 解消の道 筋	募金・CF の在り方	スポンサー 獲得の見 込みと策	持株会の 導入 資本強化	親会社の 傘下での 経営	経営ビジョ ンの策定 来季構想	入場者数 拡大の取 組	物販収入 の改善	人材の確 保	その他
14	<p>クラブの収入源となっている入場料収入について 入場料収入については昨年比5億4千万円減と一部で報道があるが、 こちらは先月までの集客上限の3400人が基準となっているのか。</p> <p>前節の横浜FC戦から集客上限が9500人となっているため 残りのホームゲーム7試合で9500人の集客ができれば 債務超過額は減らすことができるのか。</p> <p>1枚あたりのチケットが3,000円とした時に 6000人の追加で7試合あれば1億円ほど収入増とならないのか。</p> <p>1試合あたり1,800万円の増 × 7試合 ≒ 10,000万円</p> <p>また今季の集客宣伝になにか企画などはあるのか。</p>	○						○			
18	<p>ライト層のお客様を呼ぶためにどのような企画・計画を立案されているのか？ また、他のJリーグチームやプロスポーツのベンチマークなどは行っているのか？</p>							○			
36	<p>ダイナミックプライシングの導入はベガルタ仙台側が自発的に決めたのか、それともどこかの企業が売り込みをかけてきたのか？ (+契約期間はあるのか、今年度で辞めた場合違約金などが発生するのか？) (個人的にはダイナミックプライシングは違約金を払ってでもやめるべきだと思います。)</p>							○			

No.	質問内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		債務超過 解消の道 筋	募金・CF の在り方	スポンサー 獲得の見 込みと策	持株会の 導入 資本強化	親会社の 傘下での 経営	経営ビジョ ンの策定 来季構想	入場者数 拡大の取 組	物販収入 の改善	人材の確 保	その他
16	グッズ収入について 収益に対するグッズ収入の割合などの現状、品数はあるものの、ライトサポや収益増加を見込める様な魅力的な商品作りの為にどの様な事を行っているのか、今後の予定なども可能な範囲でお聞きしたい。コロナ禍の中、多くのチームでマスクを作成しており、需要と状況にマッチした商品を提供していたものの、何故我がチームでは作成されなかったのか？スポンサー(アイリスオーヤマ様)もマスクを作っており、せめて外箱をベガルタ仕様にして販売するなどできたのではないのか？								○		
27	おそらくキャッシュがない状況だと思うが、カーサベガルタやスタジアムで使える商品券などの発行をしてみてもどうか。他にも定期的にSNSなどで意見を募集するなどしてサポーターが求められているグッズなどを出し、買って貰えるよう努力などできないのか。								○		
29	グッズ販売についてデザインや価格など、どのような課題がある認識しているか？改善に向けてどのような取り組みをするのか？								○		
30	物販の在庫状況の数値化はできないでしょうか。 赤字の構造的要因の改善として、物販収支の改善を挙げています。収支改善、経費削減の方策を検討するとあるが、21年からでなく即始めて良いと考える。 定期モニタリング程度ではなく、オンライン分のみでも在庫は何点あるのか、数値で示せないか。残り数点を切ったら点数を表示、残り何点以下など、数値で可視化されるだけで、販売促進につながると思う。カーサには何日現在在庫あり 等表示されると尚良い。システム上の問題等あるかと思うが、在庫状況を、一般にも明らかにし、より透明性のある物販をお願いしたい。								○		

